

# 明治フレッシュネットワーク株式会社

## 事例紹介

### 数億件規模の販売データ分析を数分で実行 分析基盤を統合し、1,000名が利用する自由度の高いBI環境を実現

日本全国で牛乳や乳製品といった食品の卸売業を展開する明治フレッシュネットワーク株式会社（以下、明治フレッシュネットワーク）。食品卸売業界の競争が激化する中、販売促進力の強化を目指す同社は、データ活用の基盤となるビジネスインテリジェンス（以下、BI）環境の見直しに着手。採用したのがデータ活用/情報分析ツール「InfoFrame Dr.Sum EA」だ。既存のBIツールで課題となっていた非定型検索の難しさ、大規模データ分析時のパフォーマンス不足などを一気に解消し、現場の営業担当者が柔軟かつスピーディーにデータ分析を行える環境を構築。提案力の向上の切り札として大きな期待を寄せている。

#### 課題

- 既存のBI環境は、予算や実績を定型帳票で見るシステムと、基幹システムのデータを非定型検索で分析するシステムとで使い分けており、用途ごとの使い分けに手間がかかっていた。
- 非定型検索を行うツールは、使いこなすに高いスキルが必要。複雑な分析を行うには、情報システム部がデータ抽出から帳票作成まで対応しなければならなかった。
- システム基盤の老朽化やリレーショナルデータベースのパフォーマンスの影響で、大量データの抽出処理にかなりの時間がかかり、自由な情報活用の阻害要因となっていた。

#### 導入ポイント

- 定型、非定型を問わず、あらゆる分析要求に応える全社BI基盤を構築できる。
- 直感的で使いやすいGUIを備えており、利用者が自由に分析軸を変えたり、テーブルを作成したりすることが可能。営業担当者が自身で分析でき、報告書や提案書などに活用できる。

#### 導入効果

- 「InfoFrame Dr.Sum EA」と高性能な「NEC Cloud IaaS ハイアベイラビリティ (HA)」の組み合わせによって、データの検索パフォーマンスが大幅に向上。システム負荷を考慮して設けていた拠点ごとの一部制限などを撤廃し、全社的に同じ指標を見ながら、ビジネスの状況をタイムリーに把握できるようになった。

#### Company Profile



明治フレッシュネットワーク株式会社

#### 明治フレッシュネットワーク株式会社

設立 :2003年4月1日

本社所在地 :東京都墨田区太平二丁目9番4号  
明治錦糸町ビル4階

事業内容 :明治グループの一員として、牛乳・乳製品などの卸売事業を展開。「おいしい!をつなげる」を企業スローガンに掲げ、新鮮で高品質な商品を全国の食卓に届けている。

URL :<http://www.meiji-fn.com/>

#### Interview



明治フレッシュネットワーク株式会社  
管理本部 情報システム部 企画グループ  
倉持 篤司 氏 (写真左)

明治フレッシュネットワーク株式会社  
管理本部 情報システム部 運用グループ  
黒澤 浩史 氏 (写真右)

### Surprise! Dr.Sum EA導入後の驚きの声!

#### Before

「複雑な分析を行うには、情報システム部がデータ抽出から帳票作成まで対応しなければなりませんでした。新たなテーブルが必要になった際には、ツールベンダーに設定変更を依頼する必要がありました」

#### After

「営業担当者が自由な切り口で分析したり、帳票を作成したりできるようになりました。年間販売実績のデータ抽出を行うのに、従来の約10分の1の速さで完了できるようになりました」

#### 営業担当者の提案を支える BIツールの操作性と性能が課題に

明治グループの販売会社の統合によって新たに誕生した明治フレッシュネットワーク。新鮮で高品質な牛乳・乳製品などを扱う食品卸売会社として明治グループの拡販戦略を担っている。

現在、食品卸売業界は、業界再編を経て巨大化した「メガ卸」の台頭によって競争が激化。品質の高いサービスの実現が重要なテーマとなっている。

「従来からの強みであった『地域密着型営業』をさらに徹底。小売店様に市場動向や当社の商品に関するきめ細かな情報を提供するなどして、販売促進力の強化を目指しています」と同社の倉持 篤司氏は話す。

全国の拠点で活動する同社の営業担当者は、スーパーマーケットやコンビニエンスストアなどでより多くのお客様に商品を購入してもらうため、地域ごとの客層や流行、季節性などに合わ

せた販売促進手法を各小売店に提案している。

そのためのデータを提供するのが、予算や販売実績を管理する「販売情報システム」および、そのデータ分析を担うBIツールだが、既存のBIツールには課題があった。

「例えば弊社には、予算や実績を定型帳票で見ることができるシステムと、基幹システムのデータを非定型検索で分析するシステムの2つがあり、目的に応じてそれらを使い分けるのは非常に手間でした。特に非定型検索を行うツールは、使いこなすに高いスキルが必要。複雑な分析を行うには、情報システム部がデータ抽出から帳票作成まで対応しなければならませんでした。加えて、システム基盤の老朽化やデータベースのパフォーマンスの影響で、数億件規模の大量データからの抽出処理には約30分もかかるといった問題もありました。これらが現場の自由な情報活用の障壁となっていたのです」と同社の黒澤 浩史氏は語る。

## 現場が直感的に操作できる 分かりやすいGUIを評価

高速かつ容易に分析を行える統合BI環境の構築を目指して同社が採用したのがデータ活用/情報分析ツール「InfoFrame Dr.Sum EA」。日本企業の業務にあった帳票機能をプログラムレスで実装できるといった特長などを備えているが、同社がなにより評価したのが直感的で分かりやすいGUIだ。

「ワンクリックでデータを素早く集計し、集計結果をExcelに出力することができます。また、集計結果の各項目をダブルクリックでドリルダウンしたり、自由に分析軸を変えたり、テーブル作成も容易に行えます。これなら営業担当者が自分で自由に分析し、報告書や提案書に活用できると感じました」（倉持氏）。

また、「InfoFrame Dr.Sum EA」について豊富な導入実績を持つNECが設計、構築から稼働後の運用・保守までを一貫して提供できる点も採用の決め手となった。

## システムのクラウド化を機に 新BI環境を構築

「InfoFrame Dr.Sum EA」は、企業システムに蓄積されているデータを統合し、高速にデータ集計・レポートが行えるBIツール。独自開発された高速データベースエンジンが大きな特長で、カラム単位でのデータ格納、集計結果の再利用、データ件数が大規模な場合の複数サーバーへの分散といった仕組みによって、高速な集計処理を可能にする。

今回の統合BI環境の構築プロジェクトは、明

治フレッシュネットワークのコアシステムのクラウド化プロジェクトに合わせて実施された。

「InfoFrame Dr.Sum EA」が直接実装される販売情報システムに加え、商品の在庫・入庫管理を行う「倉庫管理システム」、そしてオンライン受発注や受払、債権債務を管理する「基幹システム」といったシステムを高性能なクラウド基盤サービス「NEC Cloud IaaS ハイアベリティ(HA)」へ移行し、分散していた分析基盤は「InfoFrame Dr.Sum EA」に統合。明治フレッシュネットワークの営業担当者を中心とする約1,000名のユーザーが、販売情報などを様々な切り口で高速かつ柔軟に分析するためのBI環境を構築した。

## 大容量データの抽出・分析が 劇的に短縮

同社は、新たに構築した「InfoFrame Dr.Sum EA」によるBI環境に大きな期待を寄せている。

まず選定時に評価した使いやすいGUIによって、小売店別、店舗別の現状分析、商品別実績、価格帯別実績などの動向分析や要因分析を行い、問題点を抽出したり、解決策を迅速に導き出したりすることが可能。「以前は情報システム部がデータ抽出や帳票作成に対応するだけでなく、新たなテーブルが必要になった際などは、ツールベンダーに設定変更を依頼する必要がありました。その分、手間と時間、コストがかかっていたわけですが、今後は営業担当者が自由な切り口で分析したり、帳票を作成したりできます。使いこなすにつれて分析力や提案力の向上につながるかと確信しています」（倉持氏）。

同時に高く評価しているのがパフォーマンス

の高さ。「InfoFrame Dr.Sum EA」の高速データベースエンジン、システム基盤である「NEC Cloud IaaS」の性能、さらにはチューニングによって、劇的なパフォーマンスの改善が見られた。

「従来は年間販売実績のデータ抽出を行うために約30分の時間を要していました。しかし、『InfoFrame Dr.Sum EA』と『NEC Cloud IaaS』の組み合わせでは同じ処理を約10分の1の速さで完了できるようになりました」と黒澤氏。「以前は、データ量と性能の問題から、地域の販売会社は担当地域の販売データしか参照できないように制限を設けていましたが、今後は全国各地のデータを自由に検索することもできます。全社的に同じ指標を見ながら、ビジネスの状況をタイムリーに把握できるようになります。営業担当者だけでなく、管理側にもメリットが生まれ、データ分析の質が飛躍的に変わっていくことでしょう」と黒澤氏は話してくれた。

## 提案活動にもタイムリーに分析結果を 活かせるような営業スタイルの実現へ

今後、同社は「InfoFrame Dr.Sum EA」の導入効果を最大化すべく、各拠点の帳票フォーマットを統一し、情報の共有や迅速な意思決定につながるようなデータ活用環境を構築する考えだ。「営業担当者がモバイルからデータを活用できる環境を構築し、お客様先での提案活動にもタイムリーに分析結果を活かせるような営業スタイルを実現したいですね」と黒澤氏は抱負を語る。

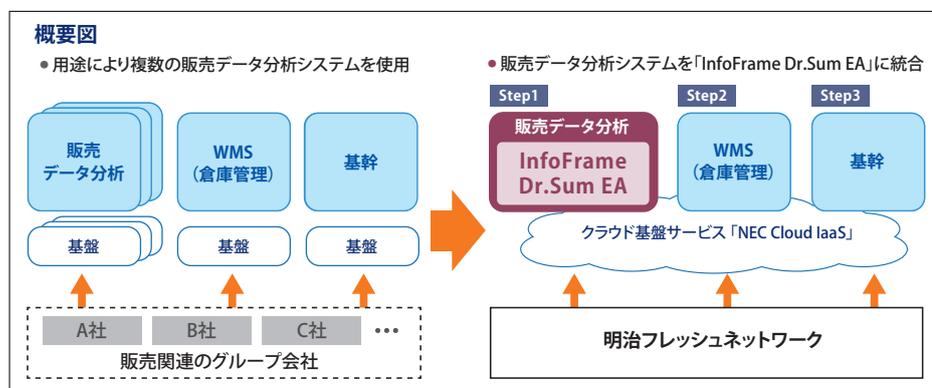
今後、明治フレッシュネットワークがすでに利用している帳票管理ソフトウェア「WebSAM SVF」と「InfoFrame Dr.Sum EA」を連携させた帳票出力環境の充実や、ダッシュボード製品「InfoFrame Dr.Sum EA MotionBoard」による一目で経営指標を把握できるシステムなど、NECとウイングアーク1stは、同社のビジネスを強力に支援していく予定だ。

## 導入製品・サービス

### InfoFrame Dr.Sum EA

大容量のデータを部署間や全社規模で集計分析するための多次元高速集計検索エンジン。

※NECは、2008年より「Dr.Sum EA」のOEM販売を開始し、「InfoFrame Dr.Sum EA」のシリーズ名称でソリューションを販売しています。



## ウイングアーク1st株式会社

www.wingarc.com

E-mail: tsales@wingarc.com

[本社] TEL: 03-5962-7300 [大阪] TEL: 06-6225-7481 [名古屋] TEL: 052-562-5300

[福岡] TEL: 092-292-1092 [仙台] TEL: 022-217-8081 [札幌] TEL: 011-708-8123 [新潟] TEL: 025-241-3108

本リーフレットに掲載した会社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。掲載内容は2014年11月現在のものです。



CSD017C1702