

## 基幹システムの照会機能をDr.Sum EAで刷新し、「数字を見ながら創意工夫を繰り返す」文化を強化

辛子めんたいなどの海産物の製造・販売を行う株式会社かば田食品（以下、かば田食品）。大手企業の参入により厳しさを増す市場状況を鑑み、各店舗の独立採算制度とローコストオペレーションをより一層強固にする必要性が高まっていた。その背景から、直営の47店舗と本社をネットワークで結ぶPOSシステムと、Dr.Sum EAを導入した。これにより、販売実績の即日集計を実現するとともに基幹システムの照会機能を強化し、販売実績をリアルタイムで把握しながらお客様の要望に迅速に応える環境を手にした。

### ✓ 課題

- 各店舗の売り上げを集計できるまでに最大5日を要しており、情報鮮度が低い
- 基幹システムの照会機能を随時変更したいが、時間と費用がかかる
- 専任の情報処理部門がないなか、データ活用課題を解決していく必要がある

### ✓ 導入ポイント

- 大量データに対する迅速なドリルダウンおよび明細データへのドリルスルー
- 作り込みやカスタマイズを行うことなく標準機能で分析ニーズに対応
- 標準機能の導入を支援してくれる地場のSlerの存在

### ✓ 導入効果

- ネットワークPOSとDr.Sum EAの組み合わせで各店舗の売り上げ報告が即日可能に
- 基幹システムの照会機能の追加変更が業務ユーザー自身で随時可能に

### Company Profile



#### 株式会社かば田食品

創業 :1921年(大正10年)  
 所在地 :福岡県北九州市八幡西区  
 事業内容 :辛子めんたい・塩干物・鮭・  
 その他の海産物の製造、および  
 販売  
 URL :<http://www.kabata.com/>

### Interview



営業サポート 営業サポート長  
 穂積 智洋 氏

## Surprise! Dr.Sum EA導入後の驚きの声!

### Before

「以前からBIツールの必要性を感じていましたが、大手企業のような情報システム部門を持たず、専門知識を持ったスタッフもいない当社にとって、現状の問題点を明確にしたうえで導入メリットを検証することから始めなければならず、負荷の大きさが未知数でした」

### After

「製品紹介だけを行うベンダーが多いなか、Dr.Sum EAに詳しい地場Slerと比較検証を手伝っていただきました。Dr.Sum EAのデモを見せていただき、このツールなら自社スタッフだけで使いこなせると直感しました。ちょうど基幹システムの照会機能に変更要望が多かったのですが、融通が利かなくて困っていたタイミングでもあり、照会機能をDr.Sum EAで刷新して業務ユーザーに解放することから運用を始めています」

### 食を取り巻く環境変化の中で いかに新たな活路を“素早く”見出すか

辛子めんたいをはじめとする海産物の専門店として、原料の仕入れ・製造・販売まで一貫して手掛けるかば田食品。現在では、福岡・山口を中心に47の直営店舗を展開するとともに、九州の名産品を取り揃えた通販サイト「かば田めんたい倶楽部」にも注力している。大正10年、漬物店として創業以来、つねに素材にこだわるとともに、“漬ける技”を活かした独特の製法によって、地域のファンに愛されてきた。

しかし、少子高齢化の進展による市場の縮小、大手水産メーカーの市場参入、消費者の嗜好の多様化など、「食」を取り巻く環境は大きく変化している。かば田食品としても新たなビジネスのあり方を模索していく必要があった。

「地域密着にこだわってきた当社は、良くも悪くも勘と経験に頼った商売を行ってききました」と話すのは、かば田食品 営業サポートの営業サポート長を務める穂積 智洋氏だ。長年にわたり培ってきた信頼や伝統の味といった自社の強みを活かしつつ、いかに新たな活路を見出していくか——。特に、お客様の中心層であるF1層(20～34歳の女性)への販売を拡大していくためには、BIによる客観的なデータ分析が欠かせないと穂積氏は考えていた。

「例えば、健康志向の高まりや生活シーンに応じた食材のアレンジなど、世の中のトレンドを示唆する総合的なデータを本社から各店舗へ提供することができれば、店舗スタッフの“勘や経験”がより活かされ、創意工夫をサポートできると考えていました」(穂積氏)

## 情報システム部門がなくとも 業務ユーザーが基幹業務データを 自律的に活用できるDr.Sum EA

まず穂積氏が取り組んだことは、各店舗と本社をネットワークでつなぐPOSシステムの導入だ。

「以前は店舗から本社への売り上げ報告は週2回FAXで行っており、あくまで速報値のため、間違いも多く、本来の売り上げの集計結果が出るまでかなりのタイムラグが発生していました。当社の社長は『店舗は舞台。売り上げはお客様の拍手』とよく言っています。社長の最大の関心事である『店舗がお客様に支持されているか』、すなわち『店舗の売り上げが伸びているか』が迅速に集計できてこそシステム強化だと考えていました。そこで、ネットワークレジの導入について検討し、社内のコンセンサスを導いて導入に踏み切りました」(穂積氏)

しかし、単にデータを収集するだけでは当然のことながら活用にはつながらない。つまり、即時収集できるようになった実績データを必要なタイミングで必要な軸で集計するための仕組みが必要だった。そこで、九州地場のSlerであるエコー電子工業から提案を受けたツールが、Dr.Sum EAだ。

かば田食品では、ネットワークレジの導入を検討する以前から、基幹システムにおいて実績データを照会する機能が不十分であった。また、帳票追加や仕様変更を行うたびに、その都度プログラム改修作業を外部に業務委託する必要があり、機動性に欠けるという課題を抱えていた。

それらの課題に対してDr.Sum EAはネットワークレジで収集して基幹システムに蓄積されたデータを業務ユーザー自身が随時照会することを実現できるツールだった。

「基幹システムに蓄積されているデータを使ったプロトタイプをエコー電子工業に見せてもらい、Dr.Sum EAのユーザービリティの高さを実感しました。大企業と違って情報システム部門がなく、専任のスタッフもない当社にとって、もともと備えている機能がどれだけ使いやすいレベルにあるかがツール選びの重要なポイントになります。そういう意味でDr.Sum EAは、われわれの課題に等身大で応えてくれるツールだと感じました」(穂積氏)

こうして2013年3月、かば田食品はDr.Sum EAの導入を決定した。

## 販売実績や時間帯別売り上げを リアルタイムに可視化 次に目指すのはデータ分析の裾野展開

エコー電子工業の支援により、ネットワークレジ～基幹システム～Dr.Sum EAをつないだ売り上げ分析環境の構築作業は約3ヶ月で完了。2013年7月に本格的に運用を開始した。

現時点でのユーザーは、営業サポート部門のスタッフを中心とする数名だが、「POSシステムから収集した多様なデータを、商品や地域、時間帯、客層など切り口を変えながら迅速に集計し、より細かい項目にドリルダウンしたり、明細データにドリルスルーしたりできるのは非常に使い勝手が良い」「基幹システムの現行照会機能をすべてDr.Sum EAでリプレースしてほしいという要望が挙がっている」と、評価は上々だ。

かば田食品が次に目指すのは、利用者層をエリアマネージャーや店長にまで拡大し、データに基づいた拡販企画やローコストな店舗オペレーションを実現することだ。

「今までは店長の熱意を根拠として販促企画が決定されることがありました。しかし『やってみてダメだった』という企画も散見されるようになり、店舗オペレーションの費用対効果を考える必要性が出てきました。しかし、本社主導でデータに基づいた指示をすべての店長に一律で実施することはせず、頭の中に『経験と勘』に基づいたBIエンジンを持っている40～50代のベテラン店長の意見は尊重しつつ、若手店長を中心に営業サポート部門が販促ツールを提供するなどの支援をしています。その支援を行ううえで、Dr.Sum EAは判断材料を素早く提供してくれています」(穂積氏)

「現在は、営業サポート部門がDr.Sum EAで分析した結果を店長に提供していますが、近い将来には各店舗にDr.Sum EAの利用環境を解放していきたいと考えています。そうすることで、店長自らがデータから気づきを得て、現場主導の拡販企画やローコストオペレーションを実現できると期待しています。当社の店長たちはデータやツールに振り回されない気骨を持っています。経験と勘にプラスして、データという新たな武器を手に入れた店長たちが当社の新たな力を生み出す源泉となると確信しています」と、穂積氏は熱く語る。

## 将来像：ビジネスモデルの転換を 支えるデータ活用基盤へ

かば田食品では、ローコストオペレーションの一環として店舗販売からECへ売上比率をシフトしていく施策を実行中だ。その政策を支えるデータ活用基盤としてDr.Sum EAを利用できないかと、穂積氏は将来像を描いている。

また、既存概念をもとにした販売に固執していたのでは、将来的な成長には限りがある。例えば、ハウスキーピングサービスのように一見明太子と無関係のようなサービス商材を、明太子を買いに来たお客様に“かば田ブランド”として提案することによって、かば田らしい新たな付加価値を提供できるかもしれないと穂積氏は構想している。

「当社の社長は、たとえそれが若手の意見だとしても『やってみなはれ』の態度で接してくれ、自身の固定概念を押し付けることのない懐の深い経営者です。こうした新たなビジネスモデルやサービスにチャレンジし続ける、かば田のような企業にこそ、Dr.Sum EAのような現場部門が自由に思い思いにデータを活用できる基盤が必要だと考えています」(穂積氏)

### 導入製品・サービス

#### Dr.Sum EA

大容量のデータを部署間や会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。集計・検索、レポート生成、データ統合・更新などの機能を、目的に合わせて優れたコストパフォーマンスで実現する。

#### Dr.Sum EA Datalizer for Web

業務上必要としている定型レポートやデータ検索画面を、ノンプログラミングで手軽に作成・登録可能。見たいレポートメニューをクリックするだけで、誰もが簡単にデータを取得できるため、情報を素早くビジネスに生かせる。

#### Dr.Sum EA Datalizer MotionChart

集計データから作成したチャートの見方をダイナミックに変化できるチャートOLAPツール。