

ユニケージ<sup>®</sup>開発手法導入レポート

# ハンズ (旧・東急ハンズ)



usp lab.

小売業/バラエティストア/店舗数 39 店舗/売上高 756 億円 (2011 年 3 月期)



発注者のログ管理、部門横断した情報共有。  
かゆいところに手が届くような機能を、  
ユニケージ開発手法による内製で実現できました。

## 店舗出身者だけで社内システムのリプレイスに挑戦開発費用を 1/10にコストダウンした圧倒的な生産性

株式会社東急ハンズ 執行役員 IT コマース部長 長谷川秀樹氏 (インタビュー当時)

国内に 39 店舗 (2011 年 10 月現在) を展開する東急ハンズ。1976 年に事業をスタートした、幅広い品揃えが特徴的なバラエティストアだ。取扱いアイテム数は 60 万点を越える。ユニケージ開発手法は、その東急ハンズを情報システムの面から支えている。同社では、情報システム部 (IT コマース部) 員自らプログラムを書き、業務システムを開発しているという。ユニケージ開発手法導入までの経緯とその効果を執行役員 IT コマース部長の長谷川秀樹氏に聞く。

——ユニケージ開発手法を導入したきっかけを教えてください。

長谷川: 東急ハンズ入社以前、私は Sler で

パッケージソフトを販売していました。しかし、営業系のシステムは自社開発したほうがいいという信念があって、ジレンマを抱えていたんです。2008 年 5 月に東急ハンズの自社開発の導入を検討することになりました。

システムの素人が学ぶには  
一番習得しやすい手法

長谷川: それと並行して、システム開発に関する情報交換会を他社の方々と開いていました。参加者でもあった良品計画さんから、ユニケージ開発手法で自社開発を行っていると同ったんです。「もうこれしかない」と思って、その時の情報システム部の

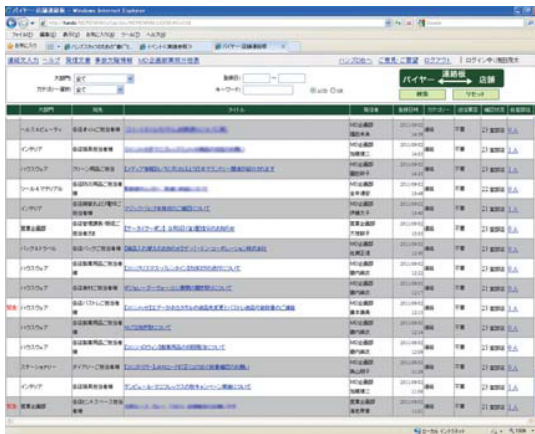
責任者の方に「売ってください」とその場でお願いしたんです。

——「これしかない」と思われた理由は。

長谷川: まずはシンプルな仕組みであること。ミドルウェアが存在せず、保守料がかからないこと。Linux のシェルという、OS と近い部分の命令系統を用いているから動作が軽快ということ。プログラムの可読性が高いということも気に入りました。一般的なデータベースだと、バージョンアップが頻繁で、メーカ側で設定した世代までしかサポートしないという制約があります。ユニケージにはその問題が無いのです。

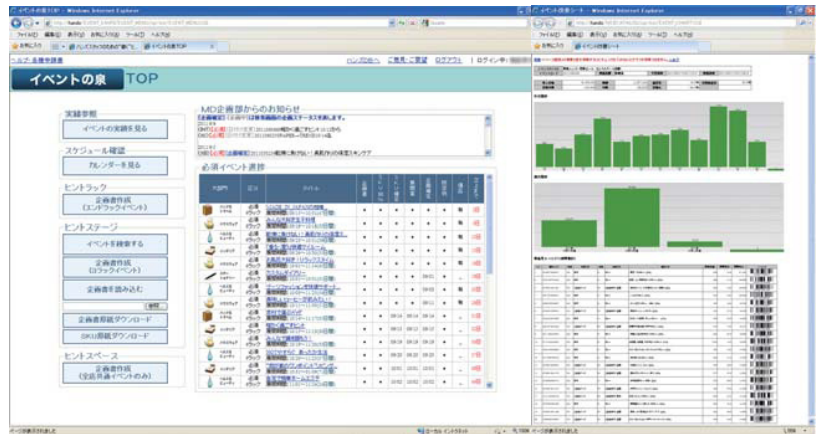
私もユニケージ開発手法の講習会を受講しましたが、これはシステム開発の素人が習

【画面1】バイヤー⇄店舗連絡版



バイヤーから店舗への指示を確認するコミュニケーションツール。どの店舗が指示を確認したかどうかまで参照できる。店舗従業員のPDA上からの閲覧も可能。

【画面2】イベントの泉



プロモーション情報を関連部署が横断して参照できる。営業企画部がプロモーションを企画し、システム上に入力する。その内容に従い、MD企画部が実際の商品を仕入れる。その商品が実際に販売されれば、プロモーションのテーマごとに売上が帳票として出力される。企画書の作成、商品の選定、発注、売上分析を、このシステム上に完結することができる。

得しやすい手法だと感じました。ユニケージはエクセルの表の中で、ある列をコピー&ペーストして右端に移動するとか、列のある部分から、ある部分までを合計するというようなイメージととても近い。表計算ソフトを仕事で触っている人には、親和性が高い手法だと思います。特に小売業の人にとっては、「そうそう、こういうものが欲しかったのですよ」というコマンドもあります。例えばdivsen(数を1000で割るコマンド)。「割る」というコマンドなら、10から1万まで全部の単位で作ってしまおうですが、実際の業務は1000でしか割らないんですよ。USP研究所のコマンドは、それがわかっている、少ない数で洗練されている。その少ないコマンドだけでシステムが組めるという点が、大変優れています。——現在はどのように、その手法を活用されているのでしょうか。

長谷川:ITコマース部のメンバーがユニケージ開発手法の講習会を受講し、現在では約10名の体制で社内システムを構築しています。全員店舗から来たシステムの素人です。営業系システムをユニケージで全て構築し

ようと思っています。

## ファーストステップは売上をアップすること

ユニケージで開発したシステム群のファーストステップは、販促やコミュニケーションツールなど、これまで使っていたパッケージには無い機能を作り、付加価値を生み、売上をアップすることが目標です。

次にセカンドステップとして、発注や商品管理など、今既にパッケージで用意されている機能をユニケージで置換し、コスト削減を目指します。このフェーズでは、保守料の大幅ダウンや、従来何百万円とかかっていた仕様変更によるコストの削減が見込まれています。

——実際に開発したことで、なにか発見はありましたか。

長谷川:外注に比べてコストが1/10ぐらいになりました。費用はコマンドのライセンス費、当社の社員の人件費とサーバー代だけ。業務を知っている人間が作るから、すぐに要件を理解して、開発に着手できます。作っているうちに、何か不満点が出てくるのではないかと考えていたのですが、業務システムについては十分です。業務に必要な売上集計、在庫管理など、データの登録、並べ替え、四則演算ができれば、我々の業務システムというのは完成するんです。

今はハンズクラブカードというポイントカードのリアルタイム処理の仕組みを作ろうとしているのですが、これもユニケージで十分作れそうです。

——何か特色のあるアプリケーションがありましたら、教えてください。

長谷川:「イベントの泉」はプロモーションのためのシステムで、当社らしい仕組みだと思います。当社ではクリスマスなどのイベントや、新商品発売時に合わせたプロモーションを行うのですが、関連部署での一連の情報を共有することで、効果を向上させています。(画面2)

もう一つの「バイヤー⇄店舗連絡版」は、当社オリジナルのグループウェアです。店舗の従業員は全員がPDAを持っています。普通のグループウェアは、PDAから参照できませんが、自分たちのオリジナルなのでそれが可能です。

## 本当に欲しいものはパッケージには存在しない

本当に欲しい物ってパッケージとしては世の中には無いですね。自社独特の業務のノウハウ部分をシステム化しないと本当の真価は発揮できないのです。誰が発注して、誰が数を上乘せしたか、細かいところまで参照したい。まさに、かゆいところに手が届くような機能を実装できる。そこがユニケージ開発手法による、内製開発のすばらしいところです。

会社名:株式会社ハンズ(旧・株式会社東急ハンズ)  
資本金:756億円(2011年3月期)  
店舗数:39店舗(2011年10月末現在)



執行役員 ITコマース部長  
長谷川秀樹氏  
(インタビュー当時)

ユニケージ開発手法に関するお問い合わせは  
**有限会社ユニバーサル・シェル・プログラミング研究所**

東京都港区西新橋3-3-3ペリカンビル3階  
TEL:03-3432-1174 E-MAIL:koho@usp-lab.com  
http://www.usp-lab.com