

ユニケージ[®]開発手法導入レポート

イオンフォレスト ザ・ボディショップ

化粧品製造・販売／店舗数 170／売上高 112 億円 (2012 年度)



usp lab.



情報の利用促進には各部署の協力が欠かせません。
簡易な画面や帳票を素早くリリースし
利用メリットを実感してもらうことが普及のカギでした。

全店舗の販売状況をタイムリーに可視化 販売機会を拡げ、在庫の適正化などビジネス強化を進める

株式会社イオンフォレスト 管理本部 IT・物流部 部長代理 寺島 隼人氏 インタビュー

英国発祥のボディケア製品「ザ・ボディショップ」ブランドを日本全国で展開しているイオンフォレスト。同社では、2007年以降、ユニケージ開発手法により、情報系システムを拡充してきた。商品動向に応じた販売戦略の立案、効果の検証などにBI (Business Intelligence) を活用している。同社管理本部 IT・物流部部長代理 寺島隼人氏に、一連の開発経緯を伺った。

—ユニケージ開発手法で開発されたBIを、
全社で活用されているそうですね。

寺島：本部の経営層では、経営会議などでBIから出力された帳票を活用しています。例えば、全店舗の販売実績を日・週・月次

別に、また、収益性などを単品、商品カテゴリ別などの様々な切り口で分析することで意思決定に役立てています。

様々な切り口で情報分析 各部門の意思決定に利用

—ほかの部署では、BIをどのように利用しているのでしょうか。

寺島：新商品の販売企画や仕入を担当するMD部では各商品の売れ行きと在庫状況の把握などに日々用いています。店舗の立地、ショッピングモールや路面店などの販売形態を軸に、売れ筋商品の特徴を見極めることができます。また営業部のエリアマネージャーは、販売実績や目標達成度を把握し、

各店舗の運営サポートに活用しています。

—開発の過程について教えてください。

寺島：開発は大きく2段階に分かれます。1次開発では、POSや物流系システムから分析用のデータを取得し、テキストファイルとして格納するデータ基盤と基本的な画面および帳票を構築しました。2次開発では、社内からの要望を反映した画面アプリケーションや帳票類の開発と、各種分析機能の拡張を行っています。1次開発のスタートは基幹系システムを刷新した直後の2007年2月から、2次開発は2009年から現時点まで必要に応じて適宜行っています。

—操作画面や分析結果を出力する帳票の仕様は、どのようにして固めたのですか。

【図1】ダッシュボードの画面



経営層などが見る「ダッシュボード」の画面例。全店舗の売上動向などを俯瞰し、意思決定の迅速化に利用している。

寺島：1次開発では、データ基盤の動作検証を兼ねて、簡易な画面および帳票を作成しました。本部および店舗の担当者に実際に使ってもらい、開発側に意見をフィードバックするためです。

なお、1次開発で作成したアプリケーションを現場担当者が利用できるようになり、2次開発に向けた要求を私たちIT部で集約するまでには1年ほどかかりました。現場の利用を促すため、帳票は使い慣れたExcelファイルで配布しましたが、動くシステムが手元にあるので、「こういう情報を見たい」「この機能やデザインはこうしてほしい」という具体的な要望を得ることができました。

USP研究所には、データ基盤の構築を中心とした1次開発、要望を反映した各種アプリケーションを作成する2次開発まで、トータルにアウトソーシングしています。

早期にリリースし 利用者の声をフィードバック

——導入の効果について教えてください。

寺島：まずは、分析結果を表示する定型帳票の作成が自動化されました。従来は、基幹システムからの生データの取り出しや加工は手作業だったので、その工数が省けた分、業務効率化につながっています。

さらに2次開発では、荒利など収益性に関するデータを数値化しました。以前と比べて経営層と現場がより具体的なアクションプランを練りやすくなっています。

MD部、営業部、店舗の各担当者は、パソコンなどを使って毎朝、前日までの情報

【図2】出力された帳票



データを集計した帳票。使い慣れたExcelファイルとして出力し、本部と店舗で情報を共有している。

を入手し、販売戦略の立案、予実比較に役立てています。本部と店舗で同じ集計データを見るので、意思疎通がスムーズになりました。

2次開発では、「シリーズ」や「香り」別の販売分析も可能になりました。単品ごとの売上もさることながら、「香り」といった利用者の目線に近い括りで話した方が、販売トレンドをつかみやすくなります。ただし、それを実現するには、各部署のマスターデータに新たに「香り」に関するデータを設定してもらう必要があります。そのため、私たちIT部が各部署に協力を要請していきました。

その過程で、ユニケーj開発手法の特長が生かされました。画面や帳票の開発依頼から、リリースまで時間の短いことですね。特に、データ基盤ができた後の、2次開発は速かった。そのスピードをシリーズ分析の構築に活用したのです。

——具体的にはどのようにでしょう。

寺島：マスターデータの再設定には手間がかかります。作業を現場の担当者に依頼する前に、再設定で得られるメリットを伝えることが重要です。そこで実際に新しい帳票のサンプルをユニケーj開発手法で早期に作ってもらい、担当者の声を確かめました。「ピンクグレープフルーツ系の商品が好調だ」など、実際にシリーズ分析の結果を見もらうことで、現場への協力依頼がスムーズになりました。

すべての帳票がテスト後にまとまってリリースされるウォーターフォール型の開発と異なり、ユニケーjでは画面や帳票ごと

にリリースできます。シリーズ分析は、このBIで初めて導入した機能です。

——分析用のデータは増えていると思います。分析時間は長引いていないでしょうか。

寺島：マスターデータや過去のトランザクションデータは確かに増えていますが、サーバーのスペックは特に不足していません。なお、サーバーには標準的なスペックの製品を使っています。おそらくDWHやデータマートを利用する既存のBIツールであれば、データ増加にともなうパフォーマンスの低下は避けがたいと思います。

変化するニーズに応え 機能を拡充していく

——今後のシステムの拡充および利用に対する展望を教えてください。

寺島：情報系システムに対する要求は、どんどん変化します。BIの利用が現場に次第に浸透しているせいか、引き続きIT部に寄せられる要望も増えてきました。

非定型分析用のOLAPツールもありますが、高頻度で見るデータについて毎回条件を入力して帳票を出力するのは面倒です。BIでの定型出力も検討しています。IT部では、優先順位を付けつつ、現場の要望に沿って必要な画面と帳票を提供していきたいと考えています。



管理本部 IT・物流部
部長代理
寺島 隼人氏



会社名：株式会社イオンフォレスト

所在地：東京都千代田区紀尾井町3-6 紀尾井町パークビル6F

資本金：8億8,750万円

従業員数：788名（2013年2月末時点）

ユニケーj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3-4-2 SSビル3階
TEL：03-3432-1174 E-MAIL：koho@usp-lab.com
http://www.usp-lab.com