

ユニケージ[®]開発手法導入レポート

東急ハンズ

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)



usp lab.



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

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

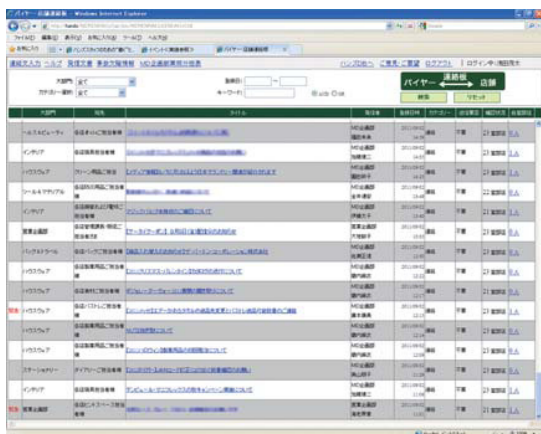
長谷川：それと並行して、システム開発に関する情報交換会を他社の方々と開いていました。参加者でもあった良品計画さんから、ユニケージ開発手法で自社開発を行っていると伺ったんです。「もうこれしかない」と思って、その時の情報システム部の

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。

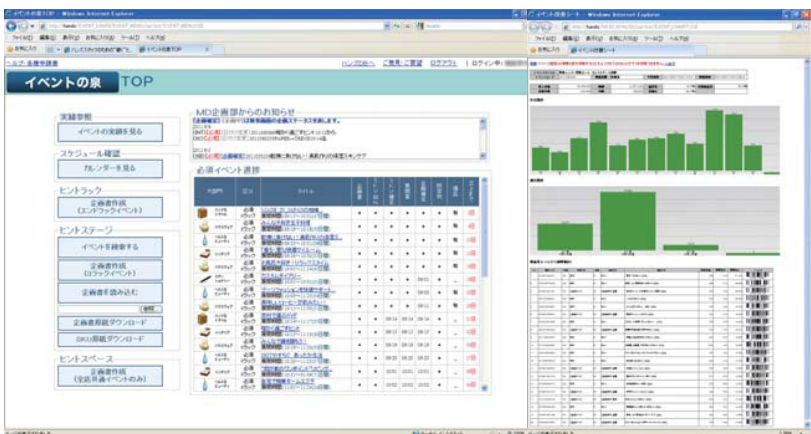
長谷川：まずはシンプルな仕組みであること。ミドルウェアが存在せず、保守料がかからないこと。Linux のシェルという、OS と近い部分の命令系統を用いているから動作が軽快ということ。プログラムの可読性が高いということも気に入りました。一般的なデータベースだと、バージョンアップが頻繁で、メーカー側で設定した世代までしかサポートしないという制約があります。ユニケージにはその問題が無いのです。私もユニケージ開発手法の講習会を受講しましたが、これはシステム開発の素人が習

【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いそう
ですが、実際の業務は 1000 でしか割らな
いんですね。USP 研究所のコマンドは、
それがわかっていて、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
ムが組めるとい点が、大変優れています。
——現在ではどのように、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: 株式会社東急ハンズ
所在地: 東京都渋谷区道玄坂 1-10-7
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

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