

株式会社カクヤス

「いつでも」「どこへでも」「どれだけでも」という顧客指向が絶大な支持を得て成長を続けるカクヤス。今後のさらなる事業拡大に備えて、情報基盤整備を急いだ。

流通業界に精通しているインフォコムとクロスキャットから提案されたIBM Cognos 8は、実績豊富なテンプレートが充実しており、わずか半年の短期間で稼働開始。優れた可視化機能により情報が見えてくることで、施策の議論も活発になった。

定説の栄枯盛衰モデルに陥る前に、何が起きているのかをみんなで見られる仕組みを確立

カクヤスは、「いつでも」「どこへでも」「どれだけでも」お酒やソフトドリンク類を届けるために、東京、神奈川、大阪に店舗（150店舗）のネットワークを形成し、在庫を複数店舗でシェアして2時間以内に配送する。一般企業や一般家庭に加えて、居酒屋、レストランなどの業務店舗に対しては、新宿、銀座などの主要繁華街に業務用商品を計画配送する小型倉庫（サテライト・ステーション）も構え、店舗ネットワークも駆使しながら、土日の注文などにも柔軟に対応する。

「BBQ会場に冷やして持って来て」「開店前の5時まで届けて」といった要望にもきめ細かに対応するために、ネットワーク構造を進化させ顧客指向を貫くことでカクヤスは順調に業績を伸ばし、都内の業務用シェアは1位、酒販業界トップクラスの売上を達成。常に右肩上がりの成長を堅持している。

しかし、カクヤスの執行役員 カスタマーサービス本部長の小山隆弘氏によると、流通小売業特有の「栄枯盛衰モデル」があるという。「店舗を増やすことで売上を伸ばしていくものの、あるタイミングでガクンと落ちる。その原因が商品なのか、客の離反なのか、特定の地域が問題なのかわからないままコントロールが効かなくなりチェーンが崩れていくのです。どんな小売業でも必ずこの問題にぶち当たるのが定説です。その時を迎えても、何が起きているのかをみんなで見られる仕組みがなければと考えたのが、今回の情報基盤整備のスタートでした。」（小山氏）

そこで、管理者から現場までに必要な一貫した数字を提供する基盤を構築するために、2008年4月、BI（ビジネス・インテリジェンス）ツールを中心に検討を始め、ベンダーからの提案も受けた。

画面、レポートデータ、データ定義などの開発に労力を要さない実績のあるツールを選択

選考のポイントは、カスタム開発が不要で、早期に導入・稼働開始できる出来合いのソリューションであることだった。「売上、粗利、販売管理費、在庫、仕入れ、商品別P/Lなど、流通業界では、事業規模にかかわらず管理すべき項目は決まっています。ゼロからオリジナルで開発するのはナンセンスで、トップクラスの会社が既に確立したソリューションを導入して時間をお金で買う方が、本来の目的に早期に到達できると考えました。結局、業務要件を満たすパッケージソフトはなかったため、業界に精通していて、雛形（テンプレート）が充実していることを重視しました。」（小山氏）その点、Cognos 8を共同提案したインフォコムとクロスキャットは評価が高かった。両社は、流通業界での実績と指標に関する知識も豊富だった。

また、カクヤスは、業務向けの「卸」の機能と、一般企業・家庭向けの「小売」の機能を、時代やお客のニーズに合わせて融合して展開しているため、小売と卸のテンプレートの共存が必要だった。「卸と小売では、支払方法など取引のルールが全く異なるので、共存させるのは想像以上にたいへんなのです。」（小山氏）

卸と小売の両方のテンプレートを揃えているという点で、Cognos 8を含む2つの候補に絞られていった。

直感的な洞察を引き出す優れた可視化機能、ビジネス要求に柔軟に対応可能なメンテナンスの容易性と拡張性を評価

2008年9月頃から、実際にツールの評価をしたのはカクヤスのカスタマーサービス部 ITサービス課長の中村友美氏だった。中村氏は、インフォコムが行ったCognos 8のハンズオンセミナーに参加した時を振り返ってこう語る。



執行役員
カスタマーサービス本部長
小山 隆弘氏



カスタマーサービス部
ITサービス課 担当課長
中村 友美氏



「まず、比較した他のツールに比べて、非常にビジュアルに訴える製品だという印象でした。数字を並べるのではなくグラフを使って、各部門が見たいものを1つのダッシュボードに納められることの価値は大きいのです。Cognos 8の可視化機能を使いこなせば素晴らしいな…と夢が広がりました。」(中村氏)

さらに中村氏はCognos 8のメンテナンスのし易さと拡張性に注目した。「試行錯誤を繰り返しながら販売モデルの変更に合わせてダッシュボードなどを変えたい時、ある程度は社内開発したいと思っていました。ハンズオンで実際に触ってみて、社内でのカスタマイズという点でも非常に良いツールであると感じました。また、将来的にいろいろなデータを追加したいと考えており、Cognos 8は拡張性も優れていると評価しました。」(中村氏)

こうして1、2ヶ月の選定期間を経て、Cognos 8の採用を決定。画面、レポートデータ・データ定義・処理で構成されるアプリケーションテンプレートを活用し、開発は半年で完了。2009年3月、無事カットオーバーを迎えた。

3日以上を要した月次集計がわずか4時間で完了 従来の2名から50名へ利用者の裾野が広がる

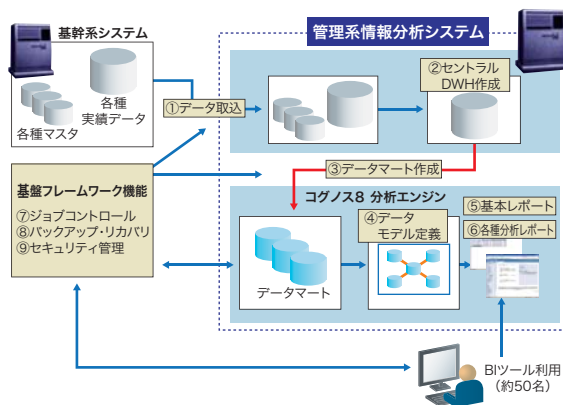
Cognos 8が提供するの、経営情報に関するプラットフォームと、どこで、何が、どれくらい売れているかを徹底的に追うことができる単品管理プラットフォーム。システム管理者はもちろんのこと、部長職を中心として約50名が毎日利用しているという。「以前使っていたツールは難しかったので、実際に使えるのはITに精通した2名だけでしたが、予算に対してどうなのか、みんな毎日一生懸命見えています。Cognos 8は操作が直感的なので、たいした教育をしなくても誰でも使えます。」(小山氏)

中村氏が着目したCognos 8の優れた可視化機能は、新しい洞察を引き出すのに威力を発揮している。「従来は前年と今年の2年間の分析しかできていなかったのですが、3年間の時系列グラフ作成なども非常に楽になり、より長いスパンで分析することができます。そして、直感的なグラフにより、数字の羅列だけではわからないお客様の消費動向の変化などに気付くことができ、ど

う対策をとるべきかという議論も活発になりました。」(小山氏)

また、集計などの作業負荷が圧倒的に軽減されたことで、結果から施策を練ってアクションするという本来もっとも重要な仕事に時間と労力を向けることができるようになった。「月次の集計作業は、入力処理のみで18時間くらい、さらにチェックに2日間ほどかかっていましたが、今では、入力からチェック完了まで、4時間ほどで終わります。また、従来は、こちらから提供する数字を各部署がExcelで集計したりグラフを作成していましたが、Cognos 8からの1つのレポートを共有できるようになったので、現場の作業負荷が大幅に軽減されています。」(中村氏)

稼働開始から約半年が過ぎ、社内からは「こういう数字を載せられないか」とか「こういう使い方ができないか」など、Cognos 8をもっと活用したいという声が上がってきているとのこと。中村氏も「まだCognosの持つ多様な表現力を十分活用できていないので、初年度は第一段階としてフル活用を目指します。そして次は、基幹業務データに限らず、社内にデータがたくさん眠っているのを、それらを取り込んでいきたいですね。」と意欲的だ。さらに、過去と直近の将来を可視化するだけでなく、予測分析システムにも発展させることも視野に、「われわれが知らない管理指標があるかもしれないですし、最先端のアプローチがあるかもしれません。Cognos 8をどう使ってどう分析すべきか、流通小売業界に強い両社からの情報やノウハウの提供に期待しています。」(小山氏) インフォコムとクロスキャットの今後の提案に大いに期待が寄せられている。



株式会社カクヤス

本社 所在地 〒114-0002 東京都北区豊島2-3-1 <http://www.kakuyasu.co.jp/>

事業目的とポリシーは、一般企業や一般家庭、居酒屋、バー、レストランなどの業務店舗に、「いつでも」「どこへでも」「どれだけでも」お酒やソフトドリンク類を届けること。「店舗から半径1.2kmの範囲であれば黒字で無料宅配できる」という独自の商圏モデルに基づき、東京、神奈川、大阪に150店舗、都内6カ所と横浜1カ所の大型物流センター、ならびに、業務用商品の計画配送のために新宿、渋谷、六本木、銀座などの主要繁華街に小型倉庫(サテライト・ステーション)を構え、ネットワークを駆使して、顧客の細かな要望に柔軟に対応。さらなる地域の拡大、サービスの充実を図っている。

なんでも酒や **カクヤス**
<http://www.kakuyasu.co.jp/>

パートナー情報

インフォコム株式会社 <http://www.infocom.co.jp/>
製品サービス事業本部 ECM事業部 TEL:03-6866-3627
株式会社クロスキャット <http://www.xcat.co.jp/>
営業統括部 TEL:03-3474-5201

IBM, IBMロゴ, ibm.com, Cognosは、IBM Corporationの商標。
他の会社名、製品名およびサービス名等はそれぞれ各社の商標。

Cognosソフトウェア製品の詳細情報は下記のWebサイトをご覧ください。
ibm.com/jp/software/data/cognos/

お問い合わせは、IBMビジネス・パートナー、製品販売店、弊社営業担当員、または、ダイヤルIBM(☎0120-04-1992)へ。
受付時間:月~金9:00~18:00(祝日、12/30~1/3を除く)
携帯電話等でおかけのお客様は下記の電話番号をご利用ください。
ダイヤルIBM 03-6220-8002(この場合、通話料金はお客様のご負担となります)



日本アイビーエム株式会社

〒103-8510 東京都中央区日本橋箱崎町19-21
11-09 Printed in Japan
Kakuyasu-01

●このカタログの情報は2009年11月現在のものです。仕様は予告なく変更される場合があります。●記載のデータはIBM社内の調査に基づくものであり、全ての場合において同等の効果が得られることを意味するものではありません。効果はおお客様の環境その他の要因によって異なります。●製品、サービスなどの詳細については、弊社もしくはビジネス・パートナーの営業担当員にご相談ください。