



## 北陸コンピュータ・サービス株式会社

ICTを通じて北陸の企業の発展を支援するソリューション・カンパニー。先進の「剣データセンター」を持ち、コンサルティングからシステム開発、運用まで、ワンストップなサービスを提供している。

本社：富山市婦中町島本郷47-4  
(富山イノベーションパーク内)  
設立：1967年  
資本金：2億4000万円  
従業員数：573名(2018年4月現在)  
URL：https://www.hcs.co.jp/

(取材日：2018年7月)

## POINT

作り込まれたスクラッチシステムをWebFOCUSで完全リプレース  
利便性と開発生産性を一挙に向上

旧システムに近い画面や操作感を実現し「見たい形」「見やすい形」  
での情報提供環境を整備

継続的な変化に追随するための内製化を支援する  
アシストのサポート力に大きな期待

## 経営層から現場まで、すべてのユーザーの“見たい”を叶える情報活用基盤！

～受発注データ照会から利益予測までを視野に～

北陸エリアの企業を中心に、情報システムにまつわるワンストップなサービスを提供している北陸コンピュータ・サービス。同社では、自社でスクラッチ開発(ASP.NET)したシステムを利用して、受発注や売上データを参照していました。しかし、要件追加や改修時における人(スキル)やモノ(仕様書等)への課題から、パッケージ・ソフトウェアであるWebFOCUSへの移行を検討。誰もが使いやすい情報活用基盤を実現し、積極的な情報活用を行っています。

## 課題

## 対策

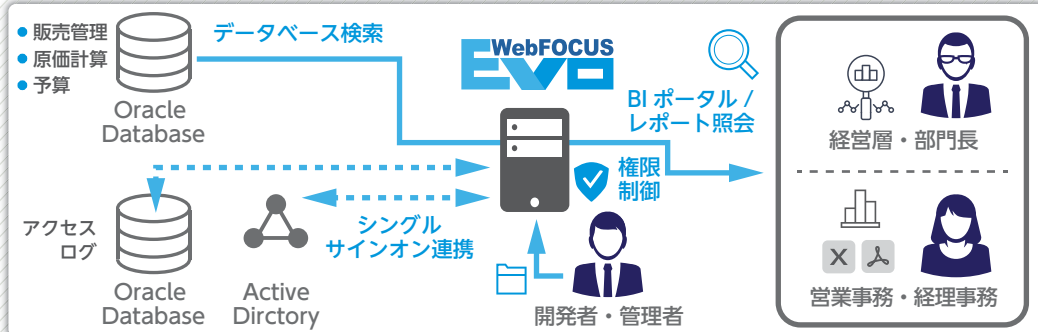
## 効果

- 販売管理システムの刷新により余儀なくされた、照会システムの改修
- スクラッチ開発の旧システムは、改修のためのスキルや情報不足により、ユーザーからの要望に対して柔軟な対応が困難
- 開発体制が特定の個人に依存し、メンテナンスが属人化

- スクラッチ開発を止めるため、パッケージ・ソフトウェアであるWebFOCUSの導入を検討
- 検索条件や集計軸といったユーザーの切り口の追加や変更を製品機能で実装
- アシストのスキルトランスファー型支援によって開発の内製化体制を構築

- 今後のビジネスやシステムなどの変化に柔軟に対応できる情報活用基盤が完成
- ユーザーの利用状況を把握できるようになり、ユーザーニーズに寄り添ったシステム開発に期待
- 属人化しない生産性の高い開発基盤により、目に見えない人的コストを削減

## システム概要



<取材協力> (上写真左から)

北陸コンピュータ・サービス株式会社  
執行役員 営業本部長 西村 洋一氏  
管理本部 総合企画部 システム企画グループ  
エキスパート 小杉 毅氏  
理事 管理本部 副本部長 総合企画部長  
岡崎 武俊氏  
管理本部 総合企画部 副本長 経営企画  
グループ長 兼 システム企画グループ長  
細川 雅弘氏

# WebFOCUS

## スクラッチ開発した旧システムが抱えていた課題とは

北陸エリアを中心に、情報システムの提案から開発、運用まで、ワンストップなサービスを提供している北陸コンピュータ・サービス。1社1社コンサルティングをしながら、顧客のニーズに合わせたシステムを作り上げていくスタイルが特徴です。

貴社のビジネスモデルについてお聞かせください。

システムインテグレーターである当社のビジネスモデルは、案件を受注してシステムを開発し、検証後に初めて売り上がります。受注から売上までに数ヶ月かかるため、今現在の売上はもちろん、何ヶ月後にどれくらい売り上がるかという「受注残」を把握しないといけません。しかし、受注残については、受発注・売上などを管理する「販売管理システム」だけでは確認ができず、Excelで管理している予算データや商談履歴データ、作業実績データといった複数の情報と掛け合わせて見る必要がありました。この受注残を把握するためにスクラッチ (ASP.NET) で「照会システム」を開発していました。

従来の照会システムには、どのような課題がありましたか。

理想の要件通りに一から開発しましたので、必要最低限の機能はありました。しかし、長年の運用に組織変更等も重なり、開発・メンテナンス業務が属人化し、ユーザーから改善要望があっても対応が難しい状況になっていました。そんな中、販売管理システムの刷新が決まり、これを機に「脱スクラッチ」を目指そうと、パッケージ・ソフトウェアの検討を始めました。

## 操作感を変えずに、展開しやすいシステムを目指して

数あるBI製品の中から、WebFOCUSを選んだ理由を教えてください。

「ユーザーの操作感を再現できること」と「誰にでも広く提供できる展開のしやすさ」です。どんなに良い機能があっても、操作感が従来のシステムと変わってしまうと、ユーザーから受け入れられるのに時間がかかります。旧システムの操作感やインターフェースと比べて違和感のないアプリケーションを開発できたことが良かったです。また、同じ数値でも様々な切り口で提供できる機能があり、より柔軟性の高い情報活用環境をユーザーに提供できそうでした。

他製品でのこれまでのお付き合いを通じて実感していたアシストのサポート体制も大きな魅力でしたね。

今回は自社のシステムで利用するために導入しましたが、当社の外販部隊は、お客様へWebFOCUSをご提案する立場でもあります。自社で導入、開発して得たノウハウを生かして、お客様へのより良い提案にもつながると考えました。

## 開発フェーズで頼りになったアシストの「超サポ」

アシストのサポートはいかがでしたか。

かなり作り込んでいたものをパッケージへリリースできるのだろうか、当初はとても不安でした。ユーザーとしては、前の通りに動いて当たり前で、動かなくなると満足度は下がります。

一番厄介で難解そうなものをアシストに手伝ってもらいながら開発し「置き換えできる」と事前に確認できたことが大きなポイントでした。アシストの技術支援はスキルトランスファー型なので、支援が終わった後は内製化もできます。サポートセンターも利用しますが、サンプルの提示があったりとても丁寧で助かっています。約6ヶ月で60本のレポート開発を実現できたのも、アシストのサポートのおかげです。宣伝ではないですが、アシストがモットーとしている「超サポ」をまさに体験した感じです(笑)。

全体の構想の中で、現在はどのような段階でしょうか。

まずはリプレースが完了し、今後の機能拡張に備えた基盤が整備できた段階です。スタートラインに立ったという感じですね。BIは入れて終わりではありませんので、さらに付加価値を高めていくために、ビジネスや環境の変化を取り入れる仕組み作りを考えています。

ユーザーの利用状況に変化はありましたか。

役員や部門長、営業事務、経理事務などが業務で利用しています。役員や部門長がデータ分析のために使っているのはもちろんなのですが、営業事務が月末に行う「月締め前の入力エラーチェック」業務でも使っています。今では「これがないと困る!」というほど重宝されているようです。「どうやって見ればいいのか」という問い合わせや、要望が出てくるようになり、ユーザーからの関心も高まってきていると感じています。

ユーザーごとに、見たい範囲や深さなど切り口が異なります。表面上は同じ機能ですが、切り口を変えるなどの開発側の対応がとても簡単にできるようになりました。従来のシステムであれば手組みが必要でしたが、WebFOCUSの機能だけで実現できています。

ユーザーにとっては従来と同じように動いているのは当たり前ですが、裏側ではユーザーの要望に

柔軟に対応できる仕組みに生まれ変わっています。あまりにうまく溶け込みすぎて、我々開発側の工夫が伝わらないのは少し寂しいですけどね(笑)。

## 受発注情報の照会のみならず「利益の予測」までできるシステムへ

運用面での変化はありますか。

利用状況をアクセスログとして取得する「WebFOCUS Resource Analyzer」という機能を使って、ユーザーの使用状況が把握できるようになりました。いつ、誰が、どんな情報を見ているのかといったログを参考にしながら、今後の機能追加・変更を検討できるようになっています。

どのような付加価値をつけていく予定ですか。

今はいわゆる販売管理として、受発注や売上を照会・検索するために使っていますが、今後は経営判断に活用すべく「利益の予測」まで見られる仕組みにしていこうと考えています。売上を締めた後の利益ではなく、数ヶ月後の利益見込みを把握できる仕組みです。しかし、利益は現在参照しているデータソースからだけでは出せません。

利益予測をするためには、データの整備だけではなく、現場のオペレーションや業務フローも見直していかなければいけません。それらの整備を待っているのは、なかなか進みません。まず今後拡張したものをユーザーに見てもらって、「こんなアウトプットが欲しいからインプットをこうしよう」と、業務の見直しが進めばいいという考え方で取り組んでいます。

受発注の数字や原価、開発の進捗状況など、それぞれ異なるデータソースを参照する必要があります。今後はそういった予測に関するデータもWebFOCUSのレポート上で見られるようにしていけたらと考えています。

原価や開発の進捗データも対象にすることで、利用者層はさらに広がっていく見込みです。ユーザーと一緒に、より使いやすい情報基盤を整備していきたいと思えます。

今後の展開をお聞かせください。

今回自社で導入することによって、「従来と操作感を変えることなく、進化した情報活用基盤が作れる」ということを体感できました。今後はこの経験を基に、当社のパッケージやデータ・センターとも絡めながら、WebFOCUSを活用した情報基盤のご提案をしていきます。アシストと協業しながら、お客様によりよい提案をしていけたらと考えています。