



# KIRIN

## キリンビジネスシステム株式会社

キリングループの戦略に基づいたシステム開発／運用／保守／ユーザー支援などの領域において、キリングループの情報機能会社として専門性を発揮し、ITのソリューションを提供します。

本社：東京都中野区中野四丁目10番2号  
 設立：1988年5月10日  
 従業員数：252名（2014年1月1日現在）  
 URL：http://kirinbs.co.jp/

（取材日：2014年11月）

### POINT

約4000名のユーザが  
 手軽に販売実績データを参照できる  
 仕組みをスピーディに構築

開発言語の統一化により、  
 内製化、開発要員の増員、  
 メンテナンス性の高さを実現

WebFOCUSとWASABIの連携により、  
 販売実績データを手軽に自由  
 検索できる環境を整備

## 販売実績データを有効活用 高い開発生産性を生かし、 柔軟なレポーティング環境を整備

キリングループのIT関連業務を一手に担うキリンビジネスシステムでは、営業活動において販売実績データをより有効活用するために、WebFOCUSで帳票アプリケーションを開発。さらに、WebFOCUSベースのデータ検索ツール「WASABI」も導入し、販売実績データを手軽に自由検索できる環境を整え、市場環境と事業戦略の変化に対し、より迅速かつ柔軟に追従できる情報活用基盤を実現しました。

### 課題

### 対策

### 効果

- SQLのスキルを持ったごく一部の社員しか、販売実績データの抽出を行うことができなかった
- データ抽出／加工処理の実施や変更に時間を要し、ニーズの変化に対応できなかった
- データ・フォーマットや活用方法が営業部門内で統一されていなかった

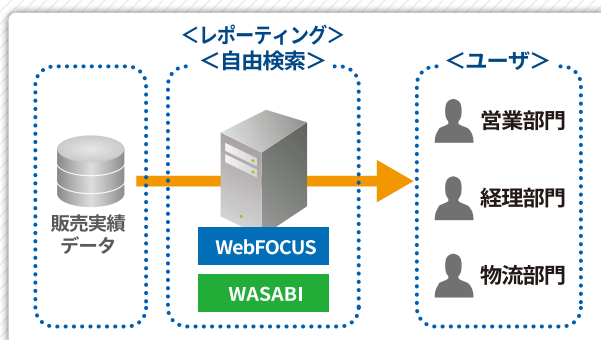
- WebFOCUSをベースに、誰もがデータを活用できる帳票アプリケーションを開発
- WASABIを介してエンドユーザが手軽にデータを自由に検索できる環境を構築
- ユーザによる大量のリクエストを円滑に処理するために、段階的にシステム規模を拡大

- 帳票アプリケーションの導入によって、大規模ユーザによる販売実績データの活用が活性化
- WebFOCUSの高い開発生産性を生かした開発の内製化により、コストダウンと開発工数の大幅な削減を実現
- 販売実績データを可視化し、営業戦略に応じた迅速なアクションが可能に

業種：情報通信業  
 データソース：販売実績データ  
 利用業務：営業支援システム

システム概要

協力パートナー：



# WebFOCUS

## 販売実績データをより手軽にかつスピーディに活用するには？

キリングループのSI企業として、グループ全体のIT関連業務を一手に担っているキリンビジネスシステム。同社が提供する様々なITソリューションは、キリングループ各社の業務を裏で支え、近年では「攻めのIT」として、グループ全体のビジネスを強力に牽引しています。

そんな同社が提供するソリューションの1つに、「販売実績データの活用」があります。これは過去の販売実績データを参照して日々の業務に有効活用することで、営業活動の活性化を狙ったもので、主にキリンビールの営業担当者や営業支援部門の社員が利用しています。しかし、キリンビジネスシステム 営業システム統轄部 リーダー 今福亮氏によれば、かつてこの仕組みには課題が多かったと言います。

**今福氏** 販売実績データベースからデータを抽出／加工するには、SQL文を直接記述して専用ツールから発行する必要がありました。そのため、SQLのスキルを持った一部の社員しかデータを抽出できず、目的のデータを取得できるまでには時間がかかっていました。その上、各部門ごとにこうしたデータ抽出／加工を個別に行い、社内でのデータ統一が図れていませんでした。



今福亮氏

このような課題を解決し、販売実績データのより活発な活用とそれに伴う営業活動の活性化を狙い、キリンビジネスシステムは2008年からBIツールの導入検討を始めました。

## WebFOCUSとWASABIによる定型帳票と自由検索の組み合わせ

ツール選定のポイントは「定型帳票が簡単に作成できること」と「自由検索が可能であること」の2つでした。内勤業務の削減と作業効率向上のためには、定型帳票の機能が必須でした。営業システム統轄部 部長 杉一郎氏によれば、帳票のカスタマイズ性も重要な要件だったと言います。

**杉氏** 市場環境や事業戦略は常に変わるので、データ活用の切り口や帳票の内容もそれに応じて素早く変更できなければなりません。しかし、従来のシステムでは帳票出力はプログラムで実装しており、修正が発生する度に外部へ作業を依頼しなければならず、時間もコストもかかっていました。



杉一郎氏

経理部門や物流部門では、営業部門における定型帳票のニーズとは別に、販売実績データを自由な切り口で参照できる自由検索のニーズも求められていました。この2つの機能を網羅できるソリューションを検討する過程では、複数の製品が候補として挙がりましたが、最終的に採用したのは、アシストが提供するBIツール「WebFOCUS」と、アクセスが開発／提供するデータ検索ツール「WASABI」の連携ソリューションでした。今福氏は採用の理由について次のように説明します。

**今福氏** WebFOCUSの定型帳票開発の生産性の高さやWASABIの自由検索機能の使い勝手の良さが強く印象に残りました。最終的にはこれらの点が決め手となり、WebFOCUSとWASABIの導入を決めました。

## ニーズの変化に即応する情報活用基盤を構築

WebFOCUSとWASABIの開発／運用にあたり、WebFOCUSに関して高いスキルを有するアクセスが大きな役割を果たしました。杉氏は同社を次のように高く評価しています。

**杉氏** 初期導入時から現在に至るまで、スキルの高いアクセスさんのエンジニアが常駐して弊社の社員を強力にサポートしてくれているので、本当に助かっています。

こうして2009年、WebFOCUSをベースとした販売実績データの活用システムが稼働を開始しました。段階的に対象ユーザ数とシステム規模を拡大し、現在ではエンドユーザ数が4000人

弱、WebFOCUSのレポート・サーバが7台という極めて大規模なシステムへと成長を遂げました。WebFOCUSをベースにした定型帳票の作成／出力アプリケーションの開発とメンテナンスを担当する、営業システム統轄部 営業ITサービスグループ 山本雄己氏は、WebFOCUSの開発生産性を次のように評価します。

**山本氏** 入社後すぐ、プログラミング・スキルがほぼ皆無の状態です。アプリケーションの開発グループに配属されたのですが、WebFOCUSは習得しやすく、すぐに開発の実務に入ることができました。現在、ユーザからの改善要望に応えるために、日々開発を行っていますが、開発生産性は非常に高いため、すべての開発作業を社内で行うことができました。帳票を修正する度に開発パートナーに外注していた頃と比較すると、圧倒的に早く開発できています。



山本雄己氏

また、このアプリケーションを利用する営業部門においても、WebFOCUSの導入によって業務が大幅に効率化されました。

**杉氏** 以前は、Webアプリケーションの画面に表示されたデータをExcelに転記し、さらにそれを加工して各種資料を作成していました。しかし、WebFOCUS導入後はデータをExcelフォーマットでダウンロードできるので、資料作成のスピードが格段に向上しました。これにより、現場のアクション・スピードも向上し、変化の激しい市場動向にも迅速に対応することができるようになりました。

## 年々高度化する販売実績データ活用のニーズに応えていく

営業活動におけるデータ活用のニーズは、年々高度化、複雑化の一途を辿っています。現在利用中のWebFOCUSは最新バージョンではないため、新たなニーズに応えられない部分も出てきました。将来的にはWebFOCUSをバージョンアップし、新機能を生かしながら新たなニーズに応えていく予定です。