

ニチバン株式会社

Oracle と Red Brick で構築された 2つのデータウェアハウスを DynaTrek 4 で統合 販売・生産・在庫データを横断的に分析する 情報活用基盤を2カ月で構築



社名：
ニチバン株式会社

会社概要：
1918年1月に絆創膏や軟膏・硬膏のメーカーとして創業し、長年にわたって培った粘着・接着技術を生かしたテープ材を製造・販売するニチバン株式会社。絆創膏や医療補助用テープなどを扱うメディカル事業に加え、文具、OA サプライ品などの消費財分野や、塗装用マスキング材、電気絶縁材、接合材などの産業用材分野から成るテープ事業を柱にビジネスを展開している。「環境に配慮したニチバン商品カタログ」の発行など、変化し続ける市場ニーズにこたえる高い技術力と品質を軸に、地球環境に配慮した高付加価値製品を提供している。

URL：
<http://www.nichiban.co.jp/>

所在地：
東京都文京区関口2-3-3

ユーザー数：約700人

利用ハードウェアスペック：
Windows 2003 Server 1CPU 2コア
メモリ：4GB

「DynaTrek 4 を軸にした情報活用基盤の構築によってユーザーのデータ活用が大きく推進されました。また、導入から運用に至るまでキューブの構築・修正が一切不要であったため、情報系システム運用の大きなコスト削減となりました。ベンダサポートの対応も非常に良く、大変満足しています」

情報システムグループマネジャー
安藤 洋樹氏

2つのデータソースから構成される情報系システムを運用してきたニチバン株式会社(以下、ニチバン)は、DynaTrek 4で情報分析基盤を一本化することを決断。これら2つのデータソースに対して透過的にアクセスし、高度なデータ検索を可能にした。現在、全社員のほぼ半数にあたる350人のユーザーが利用し、個人がローカル環境で保有してきた分析ノウハウをユーザー自身が帳票テンプレートとして登録または共有。稼働後1年間で約2,000の帳票テンプレートが登録・活用されている。

■システム導入の背景

Red Brick と Oracle、 2つの情報系が並立

ニチバンは従来、必要な業務情報を長年運用を続けるメインフレームから吸い上げ、DWH(データウェアハウス)として機能するRed Brickに格納。各ユーザーが必要な情報にアクセスし、分析することで戦略的な意思決定に役立てられる環境を構築してきた。その後、販売管理システムのオープン化により導入されたOracle Appsにより、販売系のデータはOracleデータベースに保存されることになった。

同社情報システムグループマネジャー安藤洋樹氏は、「これにより、メインフレームから転送される販売系サマリデータ、生産、マスタ系などのデータを格納するRed Brickと、販売(明細)・在庫系データのOracleという2つのデータベースが併存することになりました。このため、ユーザーが業務に必要な情報を取り出して統合的に分析するためには、これら2つのデータソースにそれぞれ目的に応じてアクセスする必要が出てきたのです」と話す。

実際には、Oracle Appsの処理負荷を下げするために、販売系の明細データはOracleに置いている一方、集計データはRed Brickに移しているなど、Red BrickとOracleの垣根は明確でない。このように情報が分散管理されるシステム環境は、ユーザーが業務に必要な情報を自由に活用することを難しく

していた。情報システム部門でも、アクセスコントロールを実施するにあたって、部門や役職ごとに必要な権限をセットした役割情報を作成し、各ユーザーに権限を付与する作業を2つのデータベースに対して行うなどの手間が大きかった。また検索のテンプレートは各ユーザーのPCで管理していたため、どのような検索をユーザーが日常的に行っているかを把握するのが困難だった。

■ソリューションの適用

2カ月で統合情報活用基盤を構築。 その後分析テンプレートを実装し、 3カ月目でユーザー開放へ

これらの課題を解決するため同社は、情報活用基盤を整備するプロジェクトに着手。2つのデータソースを統合管理し、ユーザーが自由に分析できるWebベースのBIツールの検討を開始した。複数ツールの比較にあたっては、Red BrickとOracleに接続可能で、データソースに対する高度な検索機能を備えていることを要件とした。このほか、使用できる関数が豊富なこと、リッチで使いやすいユーザーインターフェースを備えていること、アクセス管理やログ管理が可能なこと、コストなども重要な項目として評価した。コスト面では、ほぼすべてのビジネスユーザーがシステムを使うことを想定し、ユーザーライセンスではなくCPU単位で課金するライセンス体系を採っ

ていることが前提となった。結果、2008年8月、すべての要件を満たし、総合的に最も優れていると判断した DynaTrek 4 を採用することを決めた。

インストールとセットアップ、管理者トレーニングなどを経て、本格的な開発を開始したのは同年12月。ニチバン社員の手によって定型の検索処理を迅速に実行するための共通テンプレートを約300件登録し、開発開始の2カ月後である2009年2月に本格運用を開始させた。

■ソリューションから得た価値

研究開発部による 販売データの活用など、 全社横断的な情報活用を促進

情報活用基盤を新たに DynaTrek 4 に1本化したことで、ユーザーはアクセス先を意識することなく、Webブラウザから DynaTrek 4 にアクセスするだけで、Red Brick と Oracle から直感的な操作で必要な情報をタイムリーに取り出し、自由に利用できるようになった。現在は、経営層やマネジメント層、および営業スタッフなどを中心に活用が進み、全社員のほぼ半数にあたる350人のユーザーが DynaTrek 4 を利用している。たとえば、メディカル事業部門では、ドラッグチェーンなどの小売店から入手した POS データ

や販売代理店からの出荷実績データ（卸販売データ）に基づいて、効果的なインセンティブの付与や戦略的なキャンペーンを企画している。

安藤氏は、「品目コード、出荷ロット、出荷先、および納品日などのデータをクロス集計できるため、トレーサビリティの体制も盤石になりました。これは、商習慣上これらの体制が求められるメディカル事業を展開するわれわれにとって大きな成果です」と話す。

加えて、研究開発部が新たに開発した商品の売れ行きをチェックするために販売データを閲覧したり、全社横断的な情報活用が DynaTrek 4 の導入により促進されている。

また、ユーザーにとって大きなメリットは、分析ノウハウの共有だ。ユーザーが自身のクライアント PC に Excel などの形式で保存してきた分析ノウハウを、システムに登録できるようになったため、いまでは約2,000件のオリジナルテンプレートが登録されている。暗黙知が形式知として共有・再利用されてきたわけだ。

システム管理・運用の面からも成果は出ている。これまでは、各ユーザーが作成したひな型を使った分析でエラーが発生した場合、送付されたひな型を情報システム部が解析し、適切な形式に修正して各ユーザーに戻すというプロセスを踏



情報システムグループマネージャー
安藤 洋樹氏

んでいた。これが DynaTrek 4 になると、システム管理者がサーバ上でユーザーの検索履歴を見ながら、処理に時間がかかっていたり、エラーが発生したりしているプロセスをリアルタイムに把握し、迅速にユーザーサポートを提供できるようになった。

また、ログ情報からシステム運用における優先度を明確化した。販売実績や販売出荷、得意先販売粗利、製商品販売粗利、原材料仕掛品マスターなど、最も閲覧されているデータ項目に優先対応し、ユーザーの満足度を高める施策も実施している。「DynaTrek 4 を軸にした情報活用基盤の構築によってユーザーのデータ活用が大きく推進されました。また、導入から運用に至るまでキューブの構築・修正が一切不要であったため、情報系システム運用の大きなコスト削減となりました。ベンダサポートの対応も非常に良く、大変満足しています」（安藤氏）

ニチバンは今後も、DynaTrek 4 を軸にした情報活用基盤の拡充を目指す。今後は会計系との連携など、DynaTrek 4 を軸にした社内データの統合を進め、ビジネスをより一層加速できる環境を整備していきたい考えだ。

