

NRI Solutions

導入ソリューション SAP HANA

トラスコ中山 株式会社 様

ERP↔データ活用基盤のリアルタイム連携で、業務課題を解決

プロツール（工場用副資材）の卸売企業であるトラスコ中山株式会社は、ERPに蓄積された大量データの活用という課題に取り組む中で、リアルタイム経営、営業支援に直結する情報提供など、明確な目標を掲げました。

NRIとNECは、SAP HANAによって構築した「営業支援」「在庫適正化」「Web受注」という3つのシステムを、ERPに蓄積された大量データとリアルタイムで連携させ、業務データの統計解析処理することでトラスコ中山の目標達成に寄与。ネット受注比率・在庫精度の向上や、販売店の利便性向上など、さまざまな効果を生み出しています。

事例概要

お客様の課題 ▶

- ・ 営業担当者を支援する情報提供を実現し、販売力を強化したい。
- ・ 処理性能の向上と高精度な在庫予測を実現したい。
- ・ ネット受注比率の拡大に不可欠なリアルタイムの在庫情報を、安定提供できるITインフラを整備したい。

導入の決め手 ▶

- ・ 実機による検証・評価で、SAP HANAの処理性能の高さを確認できたこと。
- ・ Web受注システムとのリアルタイム連携ができるアーキテクチャが実装されていたこと。

導入までの流れ ▶

- ・ 2012年より、業務システムの設計・構築に着手。
- ・ 2013年10月営業支援システム、物流支援システムを稼働開始
- ・ 2014年11月にWeb受注システムが稼働。これにより全システムが稼働開始。

導入後の効果 ▶

- ・ 顧客の要望を先読みできる営業スタイルが社内に普及。
- ・ 処理の高速化と高精度な在庫適正化を実現。
- ・ 販売店向けWebサイトからのネット受注比率は、2013年3月の71.9%から、現在では77.9%に向上。

TRUSCO®



お客様プロフィール

トラスコ中山株式会社

事業内容 プロツール（工場用副資材）の卸売業及び自社ブランドTRUSCOの企画開発

創業 1959年5月

導入ソリューション
SAP HANA

導入場所 営業部門、経営企画部門、物流部門、商品部門など

SAP HANAとは?—大量データを高速で分析するために、SAP社が開発した、インメモリー型のコンピューティングプラットフォームです。データベースの主流であるRDBではなく、カラム型データベース。分析系(OLAP)だけではなく、更新系(OLTP)の処理にも適用が可能です。

[担当部署]

サービス・産業ソリューション事業本部
ERP事業部

E-mail: hana-info@nri.co.jp

課題

トラスコ中山は、日本のモノづくりを支える工場用副資材（プロツール）を販売する卸売企業です。

同社の取扱アイテムは120万点を超え、このうち約25万アイテムを、毎年発行しているオリジナルカタログ「オレンジブック」に掲載しています。このカタログは全国のユー

ザーに有料で配布されるものですが、生産現場に不可欠な“プロツールの検索と発注の手段”として、広く普及しています。カタログ掲載商品の9割にあたる23万アイテムを在庫として確保し、全国50カ所に物流拠点を設け、ドライバー1本からでも無料で当日配送を行える体制を構築しています。「つまり、お客様が必要とされている商品を、必要な時に素早く、確実にお届けすることこそが、我々のような卸売業の要諦と言えます」と話すのは、常務取締役 経営管理本部長 藪野忠久氏です。

一方、近年は時代の要請で、インターネットを介した受注が急増しています。オレンジブックのWeb版ともいえるプロツールの総合サイト「オレンジブック.Com」においては、同社の強みである小ロットのロングテールビジネスに磨きをかけるべく、商品検索、在庫状況の確認、発注、見積依頼などの機能を強化してきました。こうした取り組みは、お客様の利便性が向上する反面、蓄積データの肥大化、トランザクション量増加の要因でもありました。そのため、近年は情報システムのパフォーマンス低下の改善に苦心していました。

同社は2006年よりSAP ERPを導入し、Web受注システムと在庫適正化システム、およびデータ分析システムと連携させて運用してきました。経営管理本部 情報システム部長 直吉秀樹氏は、2011年ごろの状況を次のように振り返ります。「Web受注システムは、ERP側に多大な負荷がかかり、在庫表示などのレスポンスが悪化していました。在庫適正化システムも、計算速度の低下が深刻化していました。データ分析システムにおいては当時、データ集計機能のみを実装しており、蓄積データを基にした付加価値をお客様に提供するという、当社が目指す営業スタイルに貢献するものではありませんでした」

決め手

こうした課題の解決を図り、販売力強化や在庫管理の適正化を図るため、トラスコ中山はデータ活用基盤の刷新を計画しました。情報収集の過程で同社は、大量データを超高速で処理できるSAP社の新しいインメモリー型コンピューティングプラットフォーム「SAP HANA」に着目しました。その理由として同社は、検索処理の速さはもちろん、HANAとSAP ERPとの間で、トランザクションデータをリアルタイムに連携できるアーキテクチャが実装されていたことを挙げています。

しかし、画期的な新製品採用には、リスクも伴います。そこで、野村総合研究所（NRI）はNECと共に、SAP ERPとのリアルタイム連携を中心に機能と性能の実機による評価、検証を実施しました。この検証・評価による安心感が決め手となり、同社はSAP HANAの導入を決定。「計算スピードが非常に速く、秘められた可能性には驚きと感動がありました。当社の情報システム、および経営上の課題にたいへんマッチしたソリューションだと評価しました」と、直吉氏は話します。

こうして、業務システムの設計・構築をNRIが担い、SAP HANAを含むデータ活用基盤全体の設計・構築をNECが担当し、プロジェクトがスタートしました。

NRIは、SAP HANAを世界で初めて導入したファーストユーザでもあり、ビッグデータを活用した社会実験や分析サービスなどの実績を積み重ねてきました。「リアルタイム情報化プロジェクト」と名付けられた本案件では、2012年春よりトラスコ中山の情報システム部と共に、社員へのヒアリングと要件定義に着手。業務が停滞しがちな要因や、顧客の潜在ニーズを明らかにしていきました。その成果を踏まえて、ワンクリックで完結する販売店向けの実績集計機能や、営業担当者の「値決め」を素早くサポートする機能などを、営業活動支援システムに組み込んでいます。また、SAP HANAの性能を最大限に活用することで、「在庫照会のレスポンスは2秒以内に」といったシビアな要求を、すべてクリアしています。

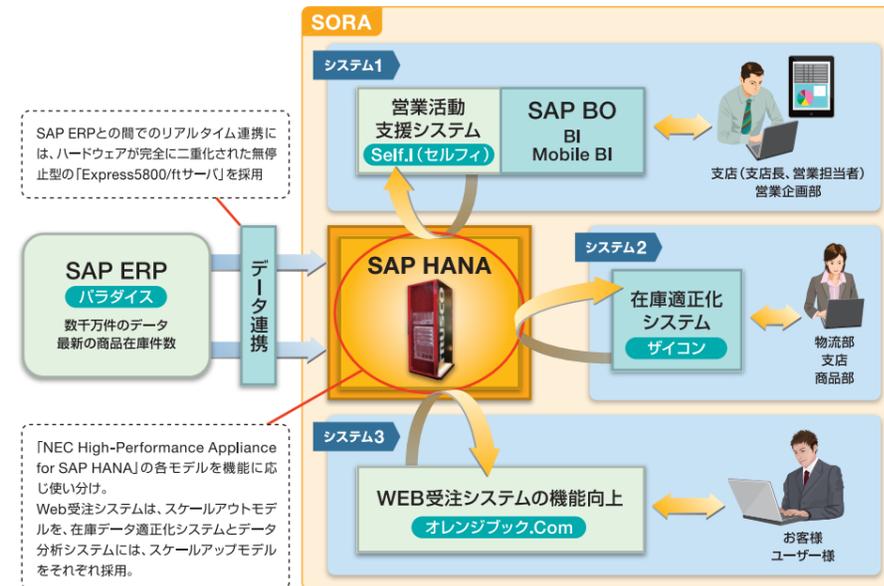


トラスコ中山株式会社
常務取締役 経営管理本部長
藪野 忠久 氏



トラスコ中山株式会社
経営管理本部 情報システム部 部長
直吉 秀樹 氏

インメモリー型データベース「SAP HANA」を活用した、トラスコ中山株式会社の新しいデータ活用基盤（イメージ図）



効果

SAP HANAを用いたデータ活用基盤の刷新によって、各システムをリアルタイムに連携させた結果、欲しいデータが欲しい時に見える業務の遂行が可能になり、トラスコ中山のビジネスには顕著な効果が現れています。

営業活動支援システムについては、経営管理本部 情報システム部 システム管理課 森晴香氏が次のように語ります。「お客様からの納期や価格の問い合わせに、短時間で応じることが可能になりました。また、ERPの更新データはタブレット端末でも瞬時に確認できるようになっています。たとえば営業担当者が販売店様を訪問する直前に、見積もり依頼や受注情報を確認しておくことで、商談の場で最適なアクションができるようになっています。このほか、内勤営業スタッフと連携して商談前に見積もりを提出するなど、お客様のご要望を先読みした活動が活発になっています」

在庫適正化システムにおいては、膨大な量のトランザクションを瞬時に処理し、分析できるようになったことで、物流センター単位/エリア単位での高精度な在庫管理と、86.8%という高い在庫ヒット率を実現しています。

直吉氏はWeb受注システムの効果を、以下のように話します。「ERPとのリアルタイムなデータ連携が実現できたことで、『オレンジブック.Com』を活用されるお客様の利便性がさらに高まり、そのことが当社の競争力向上にもつながっています。BtoBのサイトで、お客様が商品を検索すると、在庫と価格の一覧情報がリアルタイムで得られるようなサイトは、国内ではほかに存在しないはずですが、インターネットからのネット受注比率は、現在では全受注行数の約8割に届くほどになっています」

このデータ活用基盤では、システム監視の負荷を軽減するために、「SAP Solution Manager」のプロセス管理機能「サービスデスク」を使って、アラートの切り分け・インシデント登録・障害対応の管理プロセスを一元化しています。経営管理本部 情報システム部 システム管理課 主任 福西智氏は「システム監視のために、一日あたり1時間半程度を割いていましたが、現在ではアラートを目視で確認するだけになっており、実質0分です」と話します。



トラスコ中山株式会社
経営管理本部 情報システム部
システム管理課
森 晴香 氏



トラスコ中山株式会社
経営管理本部 情報システム部
システム管理課 主任
福西 智 氏

展望・期待

トラスコ中山は、膨大な蓄積データとSAP HANAの高速処理性能を用いて、需要予測にも活用していく考えです。たとえばERPにあるデータを日次バッチで運用するのではなく、リアルタイム処理を採用することで、最も適切なタイミングで在庫の発注をかけられるようなしくみを構想しています。「目指しているのは、真のリアルタイム経営です」と、直吉氏は話します。

「このようなプロジェクトでは、当社とベンダ間の風通しの良さが、とりわけ大切になると考えます。NRIさんとは、遠慮や気兼ねをすることなく、お互いが言うべきことを言い、建設的な意見交換ができる関係を構築できた」と、直吉氏は続けます。

同社の経常利益率は、7.4%（2014年4月～12月）であり、これは卸売業の平均値を大きく上回る数値です。「直近の5年間は、社員数の変動がほとんどないにもかかわらず、売上が1.5倍になり、利益が2倍に増加しています。今回整備した新しいIT基盤が、お客様の利便性向上と当社の業績拡大に寄与し、また、企業体質の変換を支えているという面は、非常に大きいと思っています」と、藪野氏は締めくくりました。



東京本社 データセンター

トラスコ中山は2015年1月、データセンターを、東京本社「トラスコフィオリートビル」の内部に移転。新しいデータ活用基盤を支えるハードウェア群をショールームのように展示し、最新の情報技術でリアルタイム経営を実践していることを、取引先をはじめとする来訪者にアピールしている。



「リアルタイム情報化プロジェクト」と名付けられた本案件を支援したNRIとNECは、SAP HANAの機能を最大限に活用してトラスコ中山様の課題を解決した点が高く評価され、2015年3月「SAP AWARD OF EXCELLENCE 2015」～「プロジェクト・アワード」の最優秀賞である「プロジェクト・オブ・ザ・イヤー」を受賞しています。

NRI担当者からひと言

飯利 学

サービス・産業ソリューション事業本部
ERP事業部
プロジェクトリーダー



トラスコ中山様は、2012年当時のデータ活用基盤の課題を踏まえ、「戦略的な営業活動」と「高精度な在庫管理」の実現、および「ウェブ受注を支える強固な基盤」を構築するという目標を掲げていました。

これらの目標達成に向かって、NRIではSAP HANA上に高度なデータ分析機能を駆使したシステムを構築し、インメモリー型データベースの機能を最大に活用したプロジェクトを遂行しました。

社員の皆様にもたらしたメリットは、ほぼリアルタイムで集計された在庫や販売実績などのデータが、単に手元の端末で閲覧できることだけではありません。統計分析のロジックを活用して、具体的なアクションにつながる価値ある情報を導き出すことに成功しています。そしてこのことが、結果としてトラスコ中山様のお客様である販売店様の利便性につながっていると見ています。

私たちはソリューションパートナーとして、引き続きトラスコ中山様の“あるべき姿”の実現に向けた提言と、成長戦略に寄与するしくみづくりに取り組んでいく考えです。

問い合わせ先 ▶

野村総合研究所 サービス・産業ソリューション事業本部 ERP事業部

TEL: 045-336-9818

E-mail: hana-info@nri.co.jp

URL: <http://www.nri.com/jp/nriss/index.html>