



# 花王カスタマーマーケティング株式会社 様

MartSolution®(DWH/BI)



藤尾 孝也 氏  
管理部門 営業情報部 部長



八田 朋則 氏  
管理部門 営業情報部 マネジャー



金川 辰也 氏  
花王株式会社 情報システム部門

激変する市場環境に対応する自由度の高い売上情報システムを『MartSolution®』で短期間に構築。

## 導入の背景

- 売上情報の処理に時間がかかりすぎていたため、システムの再構築を検討
- 市場環境の劇的な変化にも対応できるタイムリーな情報提供が必要

## 選定理由

- Windows®/.NETプラットフォームおよび構築支援ツールによる高い開発生産性
- 高いデータ処理能力
- Webブラウザで情報を提供する拡張性
- データの検索項目を簡単・自由に設定できる柔軟性

## 導入の効果

- 単純な開発作業であれば、生産性が約4倍にアップ
- 「把握したい情報」が一括表示され、迅速かつ客観的な課題発見と解決が可能に

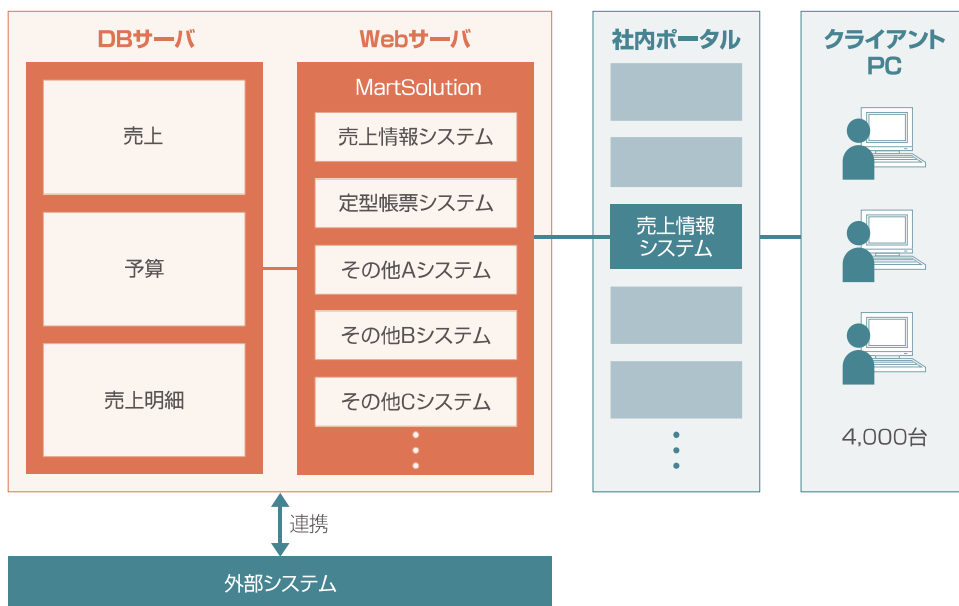
## 今後の展望

- 2007年4月の花王販売様と花王化粧品販売様との合併にともなう業容拡大に対応
- グラフを使用するなど業務標準化を促すツールとして進化させていくことを構想

## 事例のポイント!

- 処理性能と開発生産性に優れた構築支援ツール
- 簡易なインターフェースで直感的な操作が可能
- 変化対応力のあるシステムを実現

## システム概要図



## システムの概要

システム名称: 売上情報システム

システム概要: 毎日の売上情報を迅速に処理、さまざまな切り口で集計・分析して一覧表示するシステムをデータウェアハウス構築支援ツール『MartSolution®』で構築

開発期間: 約8カ月

システムユーザー数: 約2,500人

## USER PROFILE

設立: 1971年12月

資本金: 18億2,957万円

従業員数: 7,494名  
(2008年6月現在)

所在地: 東京都中央区入船3-3-8

事業内容: 花王および花王子会社・関連会社の製品の販売

## 花王カスタマーマーケティング株式会社 様



### 導入の背景

#### 売上情報を迅速に便利な形で提供できるシステムが必要に

2007年4月、花王販売様と花王化粧品販売様との合併によって発足した花王カスタマーマーケティング様。同社(当時・花王販売)では、1990年代後半から膨大な売上情報データをすべて基幹業務システムで集中処理しており、組織変更による売上担当の組み替えなどに時間と手間を要していた。

「販売現場では、市場状況に合わせて組織も柔軟に編成していく必要があります。しかし、それをシステムに反映させるためには、変更規模によっては数日、基幹業務システムのサービスを一時停止させて更新作業を実施する必要がありました」と語るのは、管理部門 営業情報部長の藤尾孝也氏だ。



### 選定理由

#### 高い柔軟性と開発生産性を評価

花王カスタマーマーケティング様は、2003年9月頃から、データウェアハウスを活用したシステムを検討し始めた。当時を振り返って、情報システム部門の金川辰也氏は次のように語る。

「当初、大量のデータ分析に適したパッケージソフトを検討したのですが、いずれも機能は豊富ながら我々のニーズにピタリとは当てはまらない。そんな時に日本ユニシスから提案されたのがMartSolutionでした」



MartSolutionは、Windows/.NETベースで高い開発生産性を実現したデータウェアハウス構築支援ツールである。システムを一から開発する場合に比べて工数が少なく、短期間にデータウェアハウスを構築できる。膨大なデータもスピーディに処理し、常に最新の売上情報が反映された分析・検索結果を確認することが可能だ。加えて、ユーザーのニーズに合わせてデータの抽出・表示を自由に設定できる点も大きな特長である。

### 導入の効果

#### 開発スピードが大幅アップ、使い勝手も向上

2004年3月、システムの再構築プロジェクトが本格的にスタートし、同年11月からは一部仮オープン形で稼働を開始した。

「最大のメリットは、やはり短期間で構築できたことです。コーディングレベルでの生産性はおよそ4倍です」(金川氏)

システムを利用する各担当者にとっても、それぞれが必要な条件でデータを分析できるようになり、使い勝手が大幅に向上した。「把握したい情報」を整理して一括表示することも可能となり、営業上の課題の早期発見・解決に役立っている。

### 今後の展望

#### データをビジュアル化する機能の強化を

その後、2007年4月の合併によって同社の業容は大きく拡大した。「化粧品と家庭品とでは販売形態などが異なることもあるため、情報の切り口も今まで以上に多様性が求められることになりました。しかしMartSolutionを駆使すれば『できること』と『できないこと』が明確に分かるので、機能や項目の追加に関する試行錯誤も最小限で済みます」と、管理部門 営業情報部 マネジャーの 八田朋則氏は言う。

「今後の要望は、集計・分析したデータをグラフなどにビジュアル加工する機能の強化です。日本ユニシスには、これらの実現を含め今後もご協力いただきたいと思います」(藤尾氏)



## 日本ユニシス株式会社

本社 東京都江東区豊洲1-1-1  
電話 03-5546-4111(大代表)  
URL <http://www.unisys.co.jp/>  
E-mail [dotnet-box@unisys.co.jp](mailto:dotnet-box@unisys.co.jp)

事例インタビューの全文はこちら

URL <http://www.unisys.co.jp/dotnet/casestudy.html>