

業務改革の基盤として新商品マスタを構築 将来を見据えて商品属性を定義・拡張

NSSOLの支援により、あるべき姿の業務からデータモデルを設計

背景

業務改革の基盤として、社内業務システムが共通に利用する新商品マスタを構築する。業務改善を円滑に進められるよう、将来を見据えて商品属性を定義・拡張し、情報を体系的に取得・登録する仕組みを作りたいと考えた。



株式会社アルペン
執行役員
戦略企画室
室長
白鳥 明氏



株式会社アルペン
商品統轄部
部長
本塩 武司氏
※所属は当時のもの



株式会社アルペン
戦略企画室
チーフ
白川 有希氏



株式会社アルペン
商品統轄部
SCM推進チーム
竹之内 祐一郎氏
※所属は当時のもの

Alpen Group

スポーツをもっと身近に

株式会社アルペン
本社：愛知県名古屋市中区丸の内2-9-40
設立：1972年
資本金：151億円
売上高：連結2236億円（2016年6月期）
従業員数：連結3986名（2016年6月30日現在）

ソリューション

社内システムの構築・運用実績を持つNSSOLに新商品マスタ構築の支援を依頼。あるべき姿の業務を基に新商品マスタのデータモデルを設計して実装するとともに、各属性情報の取得・登録タイミング、担当者を定義する。

成果

商品に関する幅広い情報を統合的に保持・管理する仕組みが完成。本格運用に向けて商品属性情報の取得・登録範囲や新商品マスタの利用範囲を順次拡大している。将来はグループすべての業務システムで活用する予定。

業務改革の基盤として幅広い情報を管理する新商品マスタを検討

「スポーツをもっと身近に」という企業キャッチコピーを掲げ、スキーをはじめとする多様なスポーツ用品の販売・製造を手がけるアルペン。「スポーツデポ」「ゴルフ5」などを全国に約400店舗展開するほか、自社ECサイトでオムニチャネル戦略を推進している。

同社が新商品マスタ構築の検討を開始したのは2015年初めのことである。当時、アルペンは業務改革の加速に向けて新業務システムの構築を検討していたが、商品マスタがネックになったという。購買、物流、販促における業務システムごとに商品マスタを構築していた結果、登録した商品属性情報の不足や登録内容のバラつきが発生。商品横串の分析が手作業になる、情報の登録業務が煩雑になるなどの課題が生まれていた。アルペンはこうした課題の解決に向けて、新商品マスタの構築を先行させる。

長年の支援で深めた業務知見などを評価し、NSSOLに再び依頼

アルペンが新商品マスタ「ACE」の構築支援を依頼したのは、新日鉄住金ソリューションズ（以下、NSSOL）である。NSSOLは、アルペンが2007年に導入したSCMシステムの構築を支援し、その後も保守や基盤刷新を手がけてきた。これら長年の支援を通じて深めたアルペンの業務知見や技術力の高さなどが評価されたという。ACEプロジェクトは2015年5月に始まった。アルペンはあるべき姿の組織や業務を策定。それを踏まえて、NSSOLは将来の業務改善を見据えつつ、情報登録の負荷などを加味して新商品マスタのデータモデルを設計、NSSOLのクラウドサービス上のOracle Databaseに実装した。併せて、新商品マスタ内の各商品属性情報を取得・登録するタイミング、担当者の定義などを支援している。新商品マスタは2016年2月にカットオーバーした。

商品情報を統合管理する仕組みが完成、新業務システムの構築も開始

計画通り運用を開始したACEは、商品情報の登録範囲や利用範囲を順次拡大しているところだ。PB（プライベートブランド）、NB（ナショナルブランド）の両方について、商品企画から物流・販売までの担当者によって、商品の企画情報、商品写真、商品サイズといった幅広い情報が統合的に保持・管理されており、社内共通の商品情報データベースや、自社ECサイトとの連携に活用されている。また、将来のあるべき業務まで見据えて商品属性を拡張したことで、業務改革の加速に向けた新業務システムの円滑な開発が可能になった。第1弾として、2017年7月の稼働を目標に、棚割りを支援するビジュアルマーチャンダイジング（VMD）システムの構築をNSSOLと進めているほか、長期的にアルペングループすべての業務システムでACEを活用していく予定である。

Key to Success

アルペンがACEの構築に取り組んだ背景は、業務改革の基盤として、将来を見据えた商品属性を定義・拡張した全社統合の商品マスタを構築したいと考えたことである。

執行役員 戦略企画室 室長の白鳥明氏は「当社はこれまで現場担当者個人の能力や熟練によって事業を拡大してきましたが、少子化でスポーツ用品市場が縮小するなか、収益性をより高めるにはそうした方法を抜本的に見直す必要があると考えました。業務改革の加速に向けてVMDなどの新業務システム構築を検討するなか、課題として浮かび上がってきたのが、商品マスタでした」と振り返る。

商品統轄部 部長（当時）の本塩武司氏は「当社は購買、物流、販売における個々の業務ごとにシステムを構築していたため、複数の商品マスタがありました。それぞれの商品マスタは、属性情報が不足していたり、登録内容がバラついていたりしており、商品横串の分析が手作業になる、それぞれの商品マスタに対して登録が必要になるといった課題が生まれていました。業務システムを高度化していくには、属性をより明確に定義・拡張した全く新しい商品マスタが必要でした」と話す。

ACEの構築に際して、アルペンが支援を依頼したのがNSSOLである。

本塩氏は選定の理由について「ACEの構築と同時期に、社内の組織や業務分担の見直しを進めるため、ACE自体の開発はできるだけ短期間に終わりたいと考えていました。NSSOLは、当社のSCMシステムを構築・運用してきた実績があり、当社のシステム利用者である業務担当者とも円滑にコミュニケーションをとることができる点を

評価して選びました」と語る。

NSSOLはユーザー企業の目線を持ちトラブルも先回りしてリカバリ

プロジェクトにおけるNSSOLの支援に対する評価は高い。

戦略企画室 チーフの白川有希氏は「NSSOLの担当者は、我々ユーザー企業の目線で対応してくれます。トラブルが発生したとき、迅速に対応するのはもちろん、スケジュールの遅延が発生しそうな場合は、要望を出す前に自発的にリカバリ方法を提案してくれました」と振り返る。

商品統轄部 SCM推進チーム（当時）の竹之内祐一郎氏は「NSSOLとは、SCMシステム構築のときから仕事をしていますが、こちらが伝えたいこと

を我々と同じレベルで理解してくれるので、安心感があります」と語る。

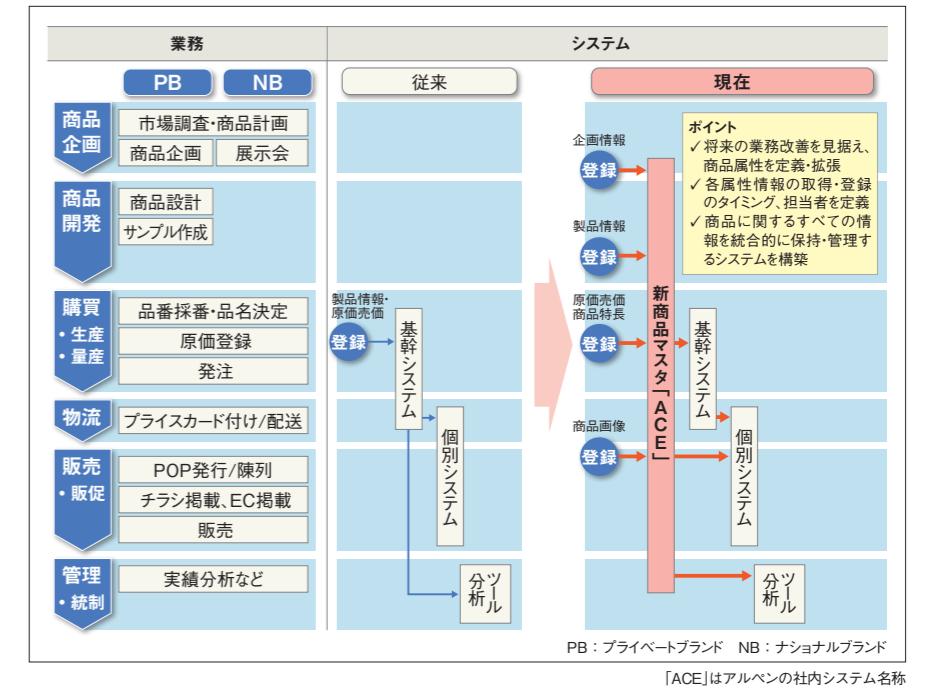
ACEは商品マスタであるため、本格稼働を始めてもそれだけで直接的な成果が出るわけではないが、業務改革が加速するのは間違いない。

白鳥氏は「商品メーカー様ご協力の下、ご提供いただいた商品の説明文や商品写真などの属性情報を直接登録する仕組みを確立したことで、属性情報の鮮度・正確さが格段に向上しています。そうしたACEがあるため、VMDシステムの開発もできたと云えます」と語る。

今後のNSSOLへの期待も大きい。

白川氏は「ACEの導入を通じて、NSSOLは当社の業務についてさらに多くの知見を蓄積したと思います。それを基に、より幅広い業務改革についてこれからも提案してもらいたい」と話す。

■アルペンが導入した新商品マスタ「ACE」の概要



- コアテクノロジー
マスタデータマネジメント（MDM）、マスタ統合
- システム概要
●データベース管理システム：Oracle Database ●クラウド基盤サービス：absonne Enterprise Cloud Service（アブソンス・エンタープライズ・クラウドサービス）