

Panoramaケーススタディ

シュフアーサル(Shufersal)

業種: 流通(イスラエル第一位のスーパーマーケットチェーン)

背景:

シュフアーサル(Shufersal)は創業以来40年にわたり営業してきた、イスラエルのスーパーマーケットチェーンのパイオニアです。現在7つのマーケットチェーンと172の支店をイスラエル国内に広く運営しています。シュフアーサルは、高度に自動化システム化された国内向け物流センターを保有し、そこからすべてのチェーン店の売上の半分以上を各支店に供給しています。また、このチェーンストアでは電子メールやFAX、電話でのショッピングにも対応しています。

チャレンジ:

サプライヤにより良い分析機能を提供するために、シュフアーサルはB2B(企業間電子商取引)環境で稼働する、新しくセキュアなBIシステムに求められる要件を特定しました。その狙いは、シュフアーサルチェーンの各支店にて、サプライヤが自身のブランド商品の実際の売上高を分析するためのものでした。これにより、在庫のより効果的な利用、販売・物流ネットワークの管理、実際の売れ筋に沿った商品のリアルタイムでの価格設定を行うことが可能になります。それらのシステムを決定するに至った理由は、そのシステムを導入すればシュフアーサルがサプライヤとのつながりを改善し、強化することが出来て、さらに、以前は利用することが出来なかった情報を利用出来ることが期待されていたからです。

シュフアーサルのCIOであるイサク シェーフアー(Yitzhak Shafer)氏はこう説明します。「弊社は、チェーンの全店の総売り上げ高など企業の全体的な俯瞰図を与えてくれるシステムを探していました。かつ同時に、売上、回転率、在庫に関する情報の詳細も見せてくれるものを探していました。それは私たちの顧客ポイントカード会員についての情報も同様に提示するものです。私たちは支店レベル、部門レベル、個々の単品レベルにまで至ってドリルダウンして詳細を表示する機能が欲しかったのです。そうすることで、それぞれのマネージャーやサプライヤが、自分の担当している情報だけを見ることが出来るようにする為です」

そのソリューションは企業内部の統合ソリューションとして、経営幹部とカテゴリマネージャー双方の役に立つものになるはずでした。またその一方で、チェーンに商品を供給している多くのサプライヤのために、セキュアなエクストラネットを提供することになっていました。さらに、そのソリューションはとても直感的で、使いやすく、最低限のトレーニングのみで使える必要がありました。同様に、Web環境でのハイレベルなパフォーマンス、セキュリティと効率性を提供することも求められました。

シェーファー氏はまた、次のように付け加えます。「弊社はユーザーフレンドリーなシステムを探していました。それは企業内部のイントラネット内においてはマネージャーが情報に素早くアクセスする方法を提供し、同時に、企業の外部向けのエクストラネットを通して、サプライヤと協同して業務に当たっている時にも利用出来るものです」

ソリューション:

徹底的な調査を尽くした選考の結果、シュフアーサルはPanorama NovaView BIプラットフォームを選択しました。

シュフアーサルは、システムを社内・社外に展開し、各チェーンでの運用を開始しました。初期段階では、イントラネット側では30人の本社の従業員が、エクストラネット側は何社かの主要なサプライヤが、そのシステムを使用することになりました。

Panoramaのシステムは、シュフアーサルが使用しているTeradata Data Warehouseシステムと連携しています。また、Analysis Serverキューブを実行している2つのSQL Serverエンジン（1つはシュフアーサル内部での使用、その他はエクストラネットのアプリケーションのためにファイウォールを通じて接続可能）を経由してIBM AS/400とも連携しています。

IBMシニアビジネスインテリジェンスコンサルタントであるシモン フリコヴィチ(Shimon Flikovich)氏は、シュフアーサルでビジネスインテリジェンスOLAPシステムの実装を担当しています。「Panoramaソリューションは、比較的短期間でのシステム開発を可能にします。とても直感的でユーザーフレンドリーなWebインターフェースです。ソリューションのシンプルさと、Microsoftプラットフォームに基づいて開発されているという事実により、サプライヤに完全なB2Bシステムを提供することが出来ます」

フリコヴィッチ氏によると、Panoramaのソリューションは、素晴らしいパフォーマンスを発揮し、データを非常に深いレベルにまでドリルダウンすることが可能です。そして、セキュアな方法を用いて、直ちに徹底的な分析を行うことを可能にします。

シュフアーサルのCIOであるシェーファー氏は語ります。「PanoramaのBIシステムにより、シュフアーサルは他の競合チェーンに勝る競争力を維持することが出来ます。そして企業の意思決定者が、顧客、価格、内部的なプロセス、マーケティングトレンドに関する全体的なイメージを得ることが出来ます。これにより、より良い意思決定を行うことが可能となります」

結論として、シェーファー氏は、シュフアーサルが、当初想定していたより短期間、かつ低コストでプロジェクトに設定した目標を達成できたと言及しています。彼は、今後、Panorama NovaViewの利用が、シュフアーサルのその他の事業にまで拡張されると期待しています。シュフアーサルのすべての支店のマネージャーが、彼らの意



思決定をサポートし、向上させるために、Panoramaの提供するBI機能の恩恵を得るようになるのも、そう遠い未来ではないでしょう。

結果:

- ▶ 企業全体からの、より正確で首尾一貫した情報へのアクセス
- ▶ 特定の部門や機能に応じてテーラーメイドされた分析機能
- ▶ サービス要求に対して、早急に適応する能力
- ▶ 最適化されたリソース
- ▶ セルフサービスで情報にアクセス
- ▶ カスタマイズ可能なレポートの活用

日本テクニクス

- ▶ お問い合わせ

[HTTP://WWW.NOVAVIEW.JP/](http://www.novaview.jp/)
info@novaview.jp

Panorama Software

- ▶ US / Canada: +1-416-545-0990 (+1-877-709-5848)
- ▶ Europe: +44-207-887-6300
- ▶ Israel: +972-3-645-9777

[HTTP://WWW.PANORAMA.COM](http://www.panorama.com)
info@panorama.com