

株式会社バルス 様

インテリア・雑貨
小売販売事業

(写真左より)
株式会社バルス
管理本部 業務支援部
システムチーム
マネージャー 兼 商品本部
SPA 化推進部 **鈴木 将人氏**
管理本部 業務支援部
システムチーム **忽那 一賢氏**
管理本部 業務支援部
システムチーム **野呂亜友美氏**



「Francfranc（フランフラン）」などインテリア・雑貨小売販売事業を展開する株式会社バルス（以下、バルス）では、基幹システムと MD（マーチャндаイジング）や発注残管理などのシステム間データ連携に DataSpider Servista を採用。ビジネス環境の変化や顧客ニーズへと柔軟に対応できるシステム構築・運用環境を実現している。導入の経緯と効果について、詳しく話を伺った。

BALS

背景

スピード優先でシステムを最適化するため開発を内製化

「Francfranc」を始めとする複数のブランドを通じ、インテリア関連商品や雑貨商品を販売しているバルス。

同社の情報システムチームは5名という少数精鋭体制ながらも、顧客ニーズやビジネス環境の変化へと迅速かつ柔軟に対応するため、社内システムの一部で内製化を進めている。

「内製化することでスピード優先でシステムの開発や変更が可能となり、要望に合わせた柔軟な対応ができます。

実際、最近開発した発注残管理システムは、わずか2週間という短時間でシステムをリリースしました」と、情報システムチームのマネージャーである鈴木氏は、内製化のメリットを説明する。

このように、短期間でシステムを稼働できた要因の1つとして鈴木氏が挙げるのが、データ連携ツール「DataSpider Servista」の活用だ。

「基幹システムと連携が必要な場合、システム自体の機能開発のほか、システム間のデータ連携の仕組みも開発しなければなりません。しかし、今回のケースでは、システムの開発に利用したサイボウズ社のクラウド型データベース『kintone（キントーン）』に対応した DataSpider Servista のデータ連携アダプタが提供されていたので、手間をかけず、容易に基幹システムとデータを連携させることができました」（忽那氏）。

Francfranc



Francfranc のブランドロゴと店舗の様子。Francfranc だけでも約 8,000 アイテムの商品を取り扱っている（写真提供：バルス）。

課題解決策

基幹システムを中心とした、スムーズなシステム間連携を実現するためデータ連携ツールを導入



「MD システムの導入を契機に、DataSpider Servista を導入しました」（鈴木氏）

バルスが DataSpider Servista を採用したのは、数年前、マーチャндаイジングシステム（以下、MD システム）を導入したときにさかのぼる。しかし、情報システムチームとしては、その前からデータ連携ツールの必要性を感じていたと鈴木氏は語る。

「事業の拡大にともない、さまざまなシステムを内製するようになりました。その多くは、基幹システムとデータを連携する必要があり、都度、その仕組みを基幹システムのサポートベンダーに依頼して

ていました。

システム開発を内製化しても、データ連携の部分を外注せざるをえない状況であれば、結果として、店舗や経営陣からの要望へと迅速に対応することが難しくなります。また、基幹システム本体や連携しているシステムに変更が発生した場合、修正作業を再び依頼しなければならませんでした」（鈴木氏）。

そのような状況を打開するため、汎用的なデータ連携ツールを導入し、開発にかかる工数と期間を短縮すると同時に、システム自体の開発に集中できる環境を実現したいと考えたという。

鈴木氏は当時の様子を振り返り、「MD システム導入と同時期にデータ連携ツールも導入することで、納期・コストの圧縮と、MD システム導入後に発生する仕様変更にも迅速に対応出来ると判断しました」と語る。

選定理由

プロトタイプを開発し、 使い勝手やサポート体制などを確認



「実際に触ってみて、DataSpider Servistaはとても使いやすいと思いました」（忽那氏）

データ連携ツールの選定にあたり、情報システムチームでは比較検討する製品を2つに絞り込んだ。

「試用版を使ってプロトタイプを開発し、使い勝手やメーカーのサポート体制などを確認しました」（忽那氏）。

そのような検証プロセスを経る中、忽那氏はDataSpider Servistaの採用を決めた理由として、「開発のしやすさ」や「サポート体制」という要件に加え、「将来性」や「スモールスタートが可能」という点も評価ポイントになったと説明する。

(1) 開発のしやすさ

内製で開発を行う情報システムチームにとって、システム開発の生産性に直結する使い勝手は、データ連携ツールを選定する上で最重要ポイントと言っても過言ではなかった。忽那氏によれば、「マニュアルなどを読まなくても直感的に開発ができるだけでなく、とてもしっくりきた」のがDataSpider Servistaだったという。

(2) サポート体制

サポートの窓口となるSCSKへのメーカーからのバックアップ体制が整っているかどうかの確認は必須だったと忽那氏は語る。「何かを作ってもらおうというよりも、困っているとき、迅速かつ的確に助けてくれるかどうかが気になる所でした」（忽那氏）。アプレッソは、導入検討時、来社してデモをしてくれるなど誠意のある対応ができたため、安心してDataSpider Servistaを導入できると考えたという。

(3) 将来性

MDシステムのみならず、導入後、さまざまなシステムと基幹システムとのデータ連携を進めることを予定していたため、「既存のアダプタが豊富であることはもちろんのこと、新たな製品との連携を積極的に進めている姿勢も評価しました」と、忽那氏は語る。

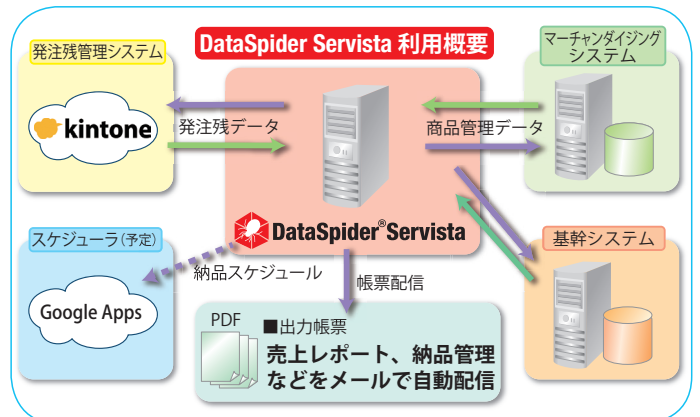
(4) スモールスタートが可能

DataSpider Servistaは機能がシンプルでコストパフォーマンスが高く、必要に応じてアダプタを追加していくことで柔軟に拡張できるので、スモールスタートが可能な点も大きな評価ポイントとなった。

システム間の連携に手間と時間をかけることなく、新しいシステムの企画、開発、選定へと情報システムチームのリソースを集中できるようになりました。

また、特定のベンダーやシステムに縛られることなく最適なシステムを選択できるようになり、開発期間の短縮化を図ると同時に、システムの変更にもともなうメンテナンス作業にかかる負荷も軽減できました」と、忽那氏はDataSpider Servistaの導入効果について語る。

一方、鈴木氏は、「小回りの利く開発環境を整備することができました。今後はさらに、店舗における顧客サービスの向上や業務改革を始め、経営判断のスピードアップを図るシステムを提供していきたいと考えています」と、今後の方針を説明。実際、その言葉が示すように、Google Appsのカレンダー機能と基幹システムの納品管理情報を連携させ、店舗における商品管理の効率化を促進するシステムの構築に取りかかっているという。



「DataSpider Servistaの導入を検討していた段階では、kintoneによるシステムの開発やデータ連携などはまったく考えていませんでした。また、kintoneの連携アダプタも提供されていませんでした。

あれから1年が経過し、今回、kintoneによる発注残管理システムを構築しようとしたとき、アダプタがすでに準備されているのを知り、あのときDataSpider Servistaを選択して私たちの判断は間違いではなかったと、あらためて確信しました。

今後も、新しい技術へ即座に対応できるよう、対応アダプタの種類を積極的に増やすとともに、さらなる信頼性の向上にも期待しています」と鈴木氏は語る。

現状に満足することなく、DataSpider Servistaのポテンシャルを最大限に引き出すことで、システム開発の生産性や付加価値をさらに向上させることをめざしている。

効果

システム間の連携を気にせず、 最適なシステムを自由に選択・開発 できる環境を実現

現在バルスでは、MDシステムを始め、売上レポートシステムや在庫検索システム、発注残管理システムなど、さまざまなシステムと基幹システムとの連携にDataSpider Servistaを活用している。

「汎用性の高いデータ連携ツールを利用できるようになったことで、

株式会社バルス

本社所在地 ▶ 東京都渋谷区神宮前五丁目 53 番 67 号
創 業 ▶ 1990 年 7 月
資 本 金 ▶ 13.4 億円（2014 年 1 月現在）
従業員数 ▶ 2,121 名（アルバイト従業員含む）（2014 年 1 月末時点）
U R L ▶ <http://www.bals.co.jp/>

* 取材日時 2014 年 4 月

* 記載の担当部署は、取材時の組織名です。

APRESSO、APRESSOロゴ、DataSpider、DataSpiderマークServista、Servistaロゴ、アプレッソ、サービススタ、データスパイダーは、株式会社アプレッソの商標または登録商標です。その他の会社名、製品名、サービス名等は、各社の登録商標または商標です。この事例リーフレットは2014年4月に実施した取材内容に基づいて作成しています。

開発・販売元



株式会社アプレッソ

〒112-0014
東京都文京区関口1-20-10 住友不動産江戸川橋駅前ビル2F
TEL : 03-4321-1111 (代表)
FAX : 03-4321-1112
<http://www.apresso.com/>
E-mail : info@apresso.com

パートナープロフィール



SCSK株式会社

■本社 東京都江東区豊洲3-2-20（豊洲フロント）
■パートナーページ <http://dataspider.apresso.com/service/partner.html>
[DataSpider Servistaに関するお問い合わせ先]
プラットフォームソリューション事業部門
ITエンジニアリング事業本部 ミドルウェア部 技術第一課
TEL : 03-5166-2702

●お問い合わせは