

株式会社 HEE-TECH 様

POS システム事業

株式会社HEE-TECHは、韓国におけるPOSシステムの草分けとして知られる企業です。今日では、POS端末やハンディターミナルの販売のみならず、POSシステム、クレジットカード決済システムに関連する様々なソリューションの提供に取り組んでいます。DataSpider Servistaの導入と活用について、ICT Consulting Dept. Assistant ManagerのByung Do,Cha氏にお話を伺いました。



「DataSpider Servista導入により、システム開発の標準化、高品質化、スピードアップが図れた上、営業、サポートにも効果が波及しています。」

株式会社 HEE-TECH

背景

クライアントの要望に応えるシステム開発の必要性

1990年、韓国・ソウルで設立された株式会社HEE-TECHは、POSシステムを取り扱う会社の代名詞として広く韓国の産業界で知られています。日本、台湾のメーカーからPOS端末とハンディターミナルを輸入して販売することからスタートした同社は、今日ではPOS端末だけでなく、WEBやモバイルなどでの決済情報を分析・共有ソリューションや、飲食店向け売上情報・食材の販売情報の提供ソリューションにも取り組んでいます。

長年、韓国のPOSシステムを支えてきた同社は、POS業界においてハードウェア・ソフトウェアのノウハウと迅速なカスタマーサービスを高く評価されています。現在、同社の情報システム部門の陣容は6名で、クライアントに提供するサービスに関連したシステム開発を担っています。

同社がDataSpider Servistaを導入したのは2013年1月。きっかけはクライアントからの要望でした。情報システム部門のCha氏によれば、

「従来、クライアントへの決済情報の提供は、自社開発したシステムで行っていました。ところが新規クライアントから、当社の提供しているデータの形式ではなく、クライアントの基幹システムに合わせたデータ形式での提供を要望されたのです」

ところがその自社システムを開発した担当者がすでに退職しており、充分な引継ができていなかったため、クライアントの要望にタイムリーに応えることができない状況でした。

「システムが属人化されており開発言語の問題もありました。時間があればシステム自体の改修は不可能ではありませんが、クライアントが希望する期間での開発はできませんでした」(Cha氏)

そこで同社が導入したのが、DataSpider Servistaでした。

選定理由

韓国語のインターフェイスと韓国語によるサポートがあり、システム変更への柔軟な対応が可能

「以前に、DataSpider Servistaの韓国での販売代理店であるテトラ・コミュニケーションズ(本社：日本)より、韓国語のインターフェイスを持ち、韓国語によるサポートと情報提供があるデータ連携ツールとして紹介を受けていました。クライアントの要望に応えるため、既存のシステムの改修も含め複数の方法を検討しました。そして、既存システムを維持しつつ、決済情報のファイル形式やテーブル構造の変更に対応するための拡張をスピーディかつ高品質に行えること、さらには、クライアントに付加価値のある提案となるシステム構築ができることから、DataSpider Servistaの導入がベストの選択と考え、2013年1月に導入しました」(Cha氏)

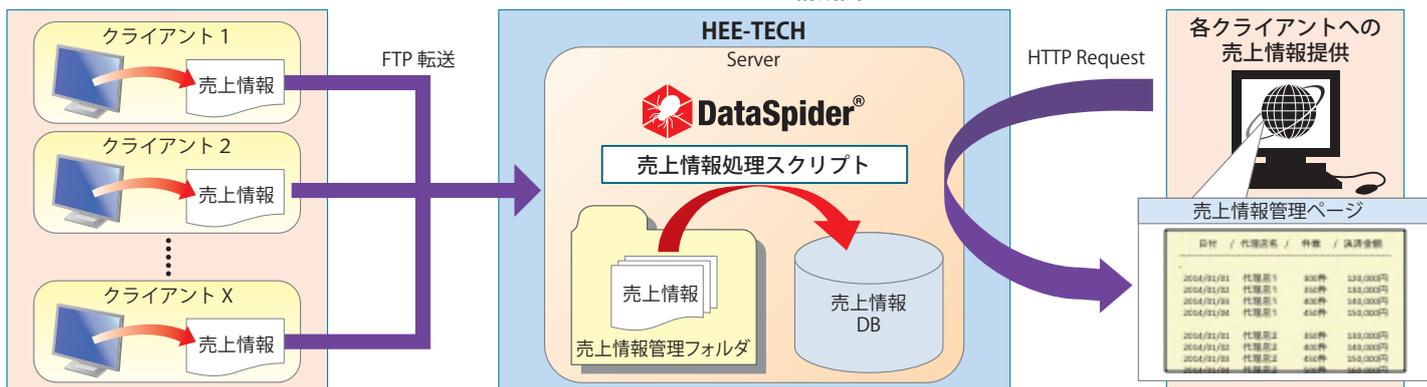


「DataSpider Servistaでの開発は簡単でした」とCha氏

DataSpider Servistaの導入により、システム設計に約1カ月、開発期間2週間、テストに約1カ月という短期間で、クライアントが望むデータ形式でのクレジットカード決済情報の提供を実現できたのです。

「データ連携ツールを使った開発は私自身初めてで、既存のソリューションを分析しながら、DataSpider Servistaを使った開発を行いました。開発自体は初めてにしては簡単にできたという印象があります。DataSpider Servistaではデザイナー(開発ツール)を使い、マウスでドラッグ&ドロップするだけでデータ連携処理フローを作成することができます。以前は開発は手を使ってプログラムを書くものだと思っていましたが、GUIベースでアイコンを並べていけばいいだけなんです。簡単に高品質なプログラムを作成できるのでプログラムのバグも減りますし、プロジェクトマネジメント

DataSpider Servista 利用概要 HEE-TECH システム構成図



の観点でも品質に対して取らなければならない対策を減らすことができます」(Cha氏)

課題解決

システム開発の標準化、高品質化と スピードアップも実現

「私は日本でも働いた経験がありますが、日本と比較して韓国の方が納期に対する考え方はかなり厳しいと思います。クライアントが希望する納期を実現できれば受注できますが、実現できなければ受注できません。DataSpider Servistaの導入は、当社にとって新しい武器を手に入れたようなものですね」(Cha氏)

「新しい武器」の意味をCha氏は次のように語ります。

「当社の情報システム部門には『システム開発の属人化』という課題がありました。つまり、次のような状況だったのです。

- ・担当者が得意とする開発言語を使ってシステム開発を行うケースが多かったため、担当者が不在、あるいはプロジェクトにかかり切りの際にはサービス改修の対応がすぐにできない
- ・開発者個々のスキルや開発言語に対する習熟度が異なるため、担当者の変更や新たなプロジェクトへのアサインが柔軟に行えない

これらの課題が、DataSpider Servistaの導入により解決しただけでなく、営業上の強みも手に入れることができました」(Cha氏)

実は、DataSpider Servista導入以前はクライアントから新たなサービス要望を受けても開発担当者が繁忙を極めている場合は断らざるを得ないケースもありました。DataSpider Servistaの導入により、この状況が解消されたと言います。

「DataSpider Servistaを導入したことで、情報システム部門では、システム開発の標準化と開発品質の向上や均質化を実現できました。それによって開発工数・開発時間が短縮され、結果的に新規プロジェクトや新たな開発への取り組みができるようになりました。」(Cha氏)

効果

営業、サポート対応にも波及する DataSpider Servista の導入効果

営業面、サービス面にも導入効果は現れています。以前は断念していたクライアントからの要望に対しても、DataSpider Servistaの導入により対応できるようになりました。

「営業担当は余裕と自信を持って営業活動ができるようになり、新たな受注機会の増加につながっています。また、韓国は24時間営業の飲食店が多いため、そこにPOSをお納めしている当社のサポートチームも当然24時間対応を行っています。DataSpider Servistaを用いたシステム導入後は新規顧客からのサービスに対するお問い合わせが激減しました。これはサポートチームの負荷の軽減につながり、結果として顧客満足度を向上することができました。サポートチームはハードウェアの不具合に対する対応も行っていきますので、ずいぶん負担を減らすことができます」(Cha氏)

DataSpider Servistaは、社内の勤怠管理システムのデータの連携にも活用しています。

「それも短期間での開発ができ、管理部門が喜んでいました」(Cha氏)
様々な用途でDataSpider Servistaを活用している同社に今後の方向性について伺ってみると、

「今後はいろいろな決済のパターンが増えると思います。携帯電話や無線端末、そしてWeb決済など多様な決済情報を連携したソリューションの開発にも取り組んでいきたいと考えています。さらには、お客さま向けにクーポンや情報を発信するツールとして活用できるのではないかと検討を進めています」(Cha氏)

と更なる活用に含みを持たせました。

お客様情報

株式会社 HEE-TECH

本社所在地 ▶ TAEKWANG B/D 4FL, 156, YEOKSAM-RO, GANGNAM-KU, SEOUL, KOREA

Web ▶ <http://www.heetech.co.kr/>

* 取材日時 2014年 7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7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

●お問い合わせは