

Case Study

サッポロビール株式会社

DriveBase による業務システムの レガシーマイグレーションで課題を解決！ アジャイル開発によるユーザビリティ向上、 業務効率化、コスト削減を実現



「新しい楽しさ・豊かさをお客様に発見していただけるモノ造りを」を経営理念に掲げるサッポロビール。140年以上にわたりビールを始め、チューハイ、ワイン、焼酎などのアルコール飲料を提供しています。特に「サッポロ生ビール黒ラベル」「エビス」は同社の主力商品として多くの方々に広くご愛飲されています。

同社では、Google Cloud™、および Google ドライブ™ 上で動作する、電算システムが提供する業務アプリケーション プラットフォーム「DriveBase」を活用して、同社グループ企業を含む営業部員が活用する既存業務システムを刷新し、業務効率化をはかりました。

(コロナウイルスの影響により、取材はオンラインで Google Meet™ を利用)

※DriveBase とは、Google ドライブ 上から、データベース・アプリケーションを動作させるフロントエンドのUI / UX フレームワーク&サーバーサイド DriveBase API サービスに、開発時のフォームデザイナー(統合開発環境 / IDE)を加えた Google ドライブ 拡張機能です。

課 題

- 旧システム導入から14年経ち、システム改修のコストが肥大
- メイン機能である検索機能、出力機能の使い勝手が悪い

対 策

- DriveBase による業務システムの刷新とクラウド化
- アジャイル開発で、利用者の要望に合わせた柔軟な機能開発を実施

効 果

- 検索や印刷に関わる業務の利便性と作業効率がアップ
- 運用性と保守性の向上とランニングコスト削減



サッポロビール株式会社

東京都渋谷区恵比寿四丁目20番1号
(恵比寿ガーデンプレイス内)



(左) サッポロビール株式会社
営業統括部 企画グループ 林 義勝氏

(右) サッポロホールディングス株式会社
IT統括部 営業業務グループ 山本 泰江 氏

運用とコストに課題の多い旧システムの刷新に DriveBase が最適解でした。

サッポロビール社およびポッカサッポロ社では、小売店に商品の提案を行うために、営業部員が商品の情報を検索し、商品規格書や新商品・商品施策の書状を作成するための業務システムを利用しています。旧システムを導入してから14年が経過し、様々な課題が浮き彫りになっていました。

「商品の検索性が悪く、フリーワードのヒット率が低い、希望の表示順を設定できない、終売商品が表示されるという問題の他、複数商品を組み合わせたアソートの場合、全商品の情報が表示されない、書状を印刷するのに時間がかかるという運用上の問題がありました。加えて、書状のレイアウト変更は手作業で行うため工数がかかる上、軽微なシステムの変更であってもベンダーに依頼する必要があるため、都度コストがかかるというシステム面の問題もありました。システム改修を依頼しても根本的な解決にはならないので、システムのリプレイスを決定しました」(林氏)

そこで電算システムでは、データベースを Google Cloud 上に置き、Google ドライブ上で動作する業務アプリケーションを構築できる、アジャイル開発に最適な DriveBase を提案しました。DriveBase は専用インフラ不要で動作し、ログイン管理やアクセス制御は Google Workspace が吸収するため、セキュリティ性の高いシステムを構築できます。

「アジャイル開発でのシステム開発は初めての経験だったので、不安もありました。しかし、電算システムの開発担当者の業務理解が卓越しており、提案時点でのプロトタイプがイメージ通りだったことに加え、コスト面でも優れていたため、電算システムが提案する DriveBase を採用しました」(林氏)

ユーザービリティ重視で利用者も 参画したアジャイル開発に挑戦

機能要件に対してプロトタイプを作り、レビューを反映しながらさらに機能を加えていくアジャイル開発は、同社にとって初めての取り組みでした。ユーザービリティを重視するため、システムを利用する営業担当者複数名がプロジェクトに参加し、プロトタイプを見て、要望を出しながら進めました。さらに、旧システムの開発に携わった担当者にもプロジェクトに加わってもらい、一緒に要件を確認しながら進めていきました。

「2021年7月から11月をフェーズ1とし、要件定義にあった機能を開発し、2022年3月までをフェーズ2とし、追加要望・残課題・セキュリティ対応等をお願いしました。アジャイル開発なので、プロトタイプを見ながら要件を実装し、柔軟に要望を反映してもらえました」（林氏）

機能のブラッシュアップと新規機能 追加により、使い勝手と運用性が 向上

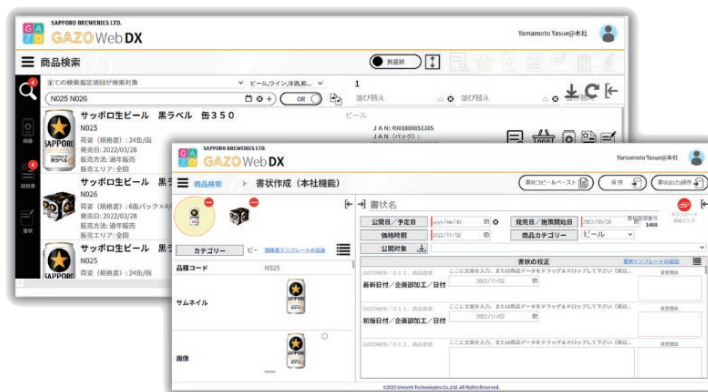
2022年4月より、サッポロビール社の営業担当約1,200名、ポッカサッポロ社で数十名を中心に利用を開始しました。Microsoft Office 365 と Google Workspace のアカウントを連携させており、シングルサインオンでシステムを利用できるようにし、Google アカウント でアクセス制限を行っています。導入後、アンケートで使用感について調査したところ、特に若い世代で「感覚的に利用できて使いやすくなった」「書状や規格書の表示が早くなって効率化された」と高い評価を得ていることがわかったそうです。

「商品規格書は小売りチェーンごとにフォーマットが異なるので、それぞれのフォーマットに合わせて出力してくれます。商品検索やダウンロードのスピードが上がり、日常業務の効率化ができました。また、商品情報として通年販売、季節限定などの項目追加を管理者ができるようになり、ベンダーに依頼する必要がなくなったので、コスト削減になっています」（林氏）

さらに新規機能として、検索条件を指定する機能、作った検索条件を他の人に共有する機能、商品情報の更新の履歴管理機能を追加したことで、利便性が高まったと評価しています。管理者向けの機能としては、アクセスログが取得できるようになり、誰がいつアクセスしたか、どんなエラー

が出たかを確認できるようになりました。

「スマートフォン対応により、取引先でスマートフォンで商品データを確認したり、その場でお客様に規格書をメールで送信したりできるようになり、迅速な対応ができるようになりました」（林氏）



業務効率化とコスト削減効果を実感。 今後はさらに活用の幅を広げたい

システムの刷新にあたっては、電算システムが作成したマニュアルの展開、説明会の開催、操作動画作成などを行いました。加えて、4名体制でサポートチームを作り、質問や障害などに対応しています。利用が浸透するに連れサポートの工数は減っているそうです。

2022年8月からは2次開発を行い、CSVデータによるデータ一括更新など、追加要件の開発を行っています。

「今後の改修に係るランニングコストは、旧システムに比べて減少する見込みです。自分たちで変更できる部分が増えたことも大きいです。帳票の作成は管理者のみが行っていますが、今後は企画部担当者でもできるようにするとさらに効率化できそうです」（林氏）

「今後は、電子カタログの内容を出力できるようにしたいと考えています。現状では社内のセキュリティの関係で実現できませんが、小売店のバイヤーなど外部の人にもアクセスできるようにすれば、活用の幅が広がると思います。

これまでウォータフォール型の開発ばかりでしたので、今回のプロジェクトでアジャイル開発の知見が得られました。今後はアジャイル開発が主流になっていくので、この事例を部内に伝えて、今後の役に立てていきたいです」（山本氏）

DSK 株式会社 電算システム

☎ 03-3206-1778 ✉ ci-inquiry@densan-s.co.jp

東京都中央区八丁堀2丁目20番8号

[大阪] 大阪市北区中之島6丁目2番40号 中之島インテス

[名古屋] 名古屋市中区錦3丁目1番1号 十六銀行名古屋ビル

DriveBase についてはこちらをご覧ください

>> <https://www.dsk-cloud.com/solution/g-suite/options/drivebase>

※ 記載内容は取材日時現在のものであり、内容については現在の状況とは異なる場合があります。

※ Google Cloud, Google Meet, および Google ドライブ は、Google LLC の商標です。