

書籍販売代理店のレガシーデータ統合



Random Houseとは…

The Book Service (TBS)は英国の主要な書籍販売代理店であり、Random Houseグループ企業の1つです。世界中の9,000以上の目的地へ毎年1億冊以上の本を配送しています。

目指したゴール

システムの機能性と有用性の向上を目的としたグリーンスクリーンからのマイグレーションとフロントエンドのウェブブラウザの提供、既存システムとアプリケーションの最大限の再利用性。

ソリューション

Attunity Connectにより、Vista内のRMSファイルへのデータアクセスを行う新規フロントエンドアプリケーションの完成を実現しました。

データはAttunity Connectを通じてアクセスされ、新規アプリケーションの為にXMLフォーマットへ変換されます。

結果として、レガシーシステムが新規SEEVIEWアプリケーションへ接続する、迅速で対費用高価が高いソリューションと言えました。

The Book Service (TBS)は、UKの出版社 Random Houseのグループ会社の書籍販売代理店であり、UKの主要な一般書籍販売代理店です。TBSは親会社であるRandom Houseグループや、よく知られているVirginやLittle Brown、The AA、Faber、Faber and Lonely Planet booksといった数多くの出版社のが出版する書籍の流通を担当しています。流通部門は英国内に4つの倉庫を使用しており、Colchester、Grantham、Wellingboroughにある3つの倉庫は書籍流通用でManningtreeにある倉庫は返品書籍用です。WH SmithやWaterstones、Booksといった主要な書店へ書籍を配送する為に、TBSは月曜から土曜日まで24時間作動し続けています。販売代理店の倉庫から、英国や海外へ年間あたりまさに1億冊、最大45,000種類の本が配送されているのです。

グリーンスクリーンからWebへ

UKでの書籍販売代理店の最先端として、TBSはサービス改善や効率アップ、コストの削減などの為に絶え間なく投資し続けてきました。TBSのサービスにおける主要部分は、およそ30年もの間ITシステムの主軸を形成してきたVistaと呼ばれるERPソリューションでした。ユーザはVistaのグリーンスクリーンを通じて情報にアクセスせねばなりませんでした。顧客からの需要が増大し、TBSが販売せねばならない書籍量も増大するに従って古いグリーンスクリーンアプリケーションをリプレースせねばならなくなりました。見やすく、自宅や道などでクライアントが容易にリモート環境でアクセスすることのできるwebベースシステムの必要性が叫ばれるようになりました。

課題解決

TBSはフロントエンドのITシステムの抜本的な見直しが必要と考え、社内ソリューションのカスタマイズを行うためのサードパーティーのITサプライヤとの協業を決意しました。狙いは、社内セールスチームとサードパーティークライアントのセールススタッフがより迅速により容易に、良質の情報にアクセスすることができるようになることでした。その結果、TBSは新しくwebを使用するSEEVIEW(Standard Essential Enquiries via Internet Explorer Web Browser)と呼ばれるフロントエンドアプリケーションの導入を決めました。

Random Houseグループのbusiness systems directorであるColin James氏は次のように述べています。“新規カスタマイズソリューションの導入における最大の課題は、フロントエンドアプリケーションがVista内のRMSファイルにアクセスせねばならない、ということでした。我々は当時この課題に対応できるソリューションを持っていなかったため、データにアクセスし、新規アプリケーション内へ適用できるXMLに変換するツールが必要であると考えていました。我々はレガシーシステムデータをSEEVIEWで迅速に接続でき、対費用効果の高いソリューションをもたらしてくれる実績あるデータ統合技術を欲していました。数多くのデータ統合ソリューションを見た後、我々は試験計画をたて全てをテストしましたがその中でもAttunity Integration suiteが最も我々の要件に合っていました。

利点

- ・レガシーシステムに関する専門的技術と既存投資の再利用。
- ・セールススタッフと幹部に対するシステムの利用性改善
- ・全てのユーザに対するアクセス増強

“データ統合ソフトウェアであるAttunity Connectの主な利点は、よりユーザフレンドリーな方法でVistaレコードのデータにアクセスすることができるようになった、ということです。Attunityは我々のサードパーティークライアントと我々に、よりよい情報への迅速なアクセスを提供してくれました。”

Colin James
Business Systems Director

■お問合せ先

株式会社

ハイ・アベイラビリティ・システムズ

ソリューション&

コンサルティング事業部

〒108-0023

東京都港区芝浦4-13-23

MS芝浦ビル

Tel 03-5730-8870

Fax 03-5730-8619

inquiry_desk@ha-sys.co.jp

<http://sc.ha-sys.co.jp>



我々がAISを選んだのには説得力のある多くの理由がありました。まず第一の理由はデータ統合における専門性の高い技術と実績でした。照会へのレスポンスは非常に素晴らしいものでした。ドキュメンテーションの提供や迅速且つ効果的なサポートが行えるようになったのです。技術レベルに関して言えば、Attunityは.NETプラットフォームへのマイグレーションという主要目的の1つを満足させてくれました。”

スピーディーなインプリメンテーション

Vistaシステムの20～25%をwebベースサービスに連結させるというSEEVIEWプロジェクトのフェーズ1及び2にはAttunity Connectのシームレスな組み込みが完成するまでに4カ月かかりました。James氏は次のようにコメントしています。

“例えば、Lonely Planetの販売員が販売訪問前に特定のWaterstones店に関する情報を必要とする場合、SEEVIEWにログインし、Lonely Planetの書籍販売履歴を、1カ月前だろうと1年前だろうと必要な期間を指定して一目で確認することができるようになるということです。同様に、電子出版社はタイトル及び販売の詳細レベルを知りたいと思っているわけです。SEEVIEWは販売員がどこにいても使用できる理想的なツールでした。”

アクセスの改善

James氏は次のように述べています。“我々はちょうどフェーズ4を完了させたところです。我々はマッピングファイルへのwrite処理を行うためにAttunityの最新版を使用しており、また、セールスアナリストを含む組織内の他の部門へAttunity Connectを展開しています。我々のセールスチームは効率的な情報の収集や共有や分析を実現するスクリーンを使うことができるようになるでしょう。例えば、ユーザが書籍やジャンル、出版社や作者に至るまでのあらゆるセールスデータに迅速にアクセスすることができるようになるでしょう。”

柔軟性

James氏は続けます。“その上、一連の電子化という別の新規プロジェクトに対しても、価格やオンザフライの有用性のチェックや、ユーザによるシステム上での予約を実現する目的で我々はAttunityを使用しているのです。これは別プロジェクトではありますが、我々の組織におけるAttunity Connectの柔軟性を更に裏付けるものとなっています。

更なるデータ統合ソフトウェアであるAttunity Connectの主な利点は、よりユーザフレンドリーな方法でVistaレコードのデータにアクセスすることができるようになった、ということです。Attunityは我々のサードパーティークライアントと我々に、よりよい情報への迅速なアクセスを提供してくれました。”