

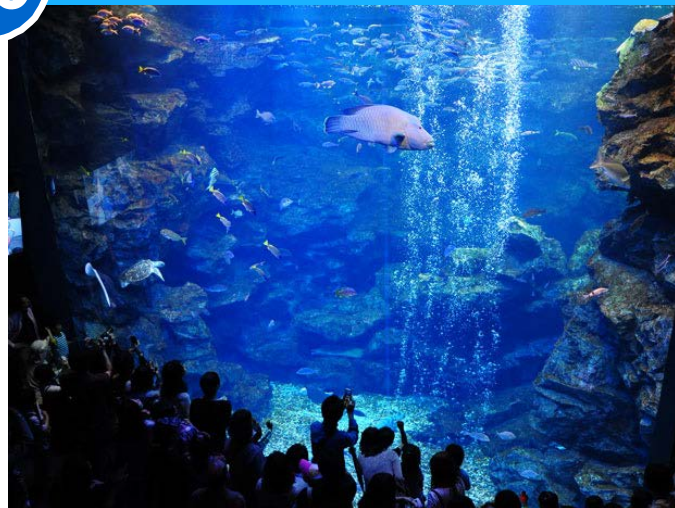
Case Study, IT Solution Services.

●“問題解決”のヒントが見つかる ●“もっと”がわかる ●“つぎ”の展開が見えてくる

96

ASTERIA

オリックス不動産株式会社 様



【お客さま概要】

オリックス不動産株式会社

東京都港区芝2-14-5

<http://www.orix-realestate.co.jp/>

京都水族館

<http://www.kyoto-aquarium.com/>

すみだ水族館

<http://www.sumida-aquarium.com/>

2012年春、京都水族館とすみだ水族館が相次いでオープンしました。この両施設を運営するオリックス不動産様(以下、オリックス不動産)は開業に際し、1回のレジ入力だけで会計システムへ連携できる“ワンライティング”の販売管理システムを検討。水族館全体のシステム構築を担当したパナソニック インフォメーションシステムズ株式会社(以下、パナソニックIS)は、システム間の橋渡しとしてデータ連携ミドルウェア「ASTERIA」を活用し、高い連携性を実現しました。

Before

課題
Problem

- 1 “ワンライティングシステム”で販売管理業務を効率化したい。
売上実績をシステムごとに打ち込むのは大きな手間。最初に入力したデータを会計システムまで連携させたい。
- 2 複数施設の経営分析を行いやすくしたい。
京都水族館とすみだ水族館、両施設の販売実績を同一基盤上で水平管理したい。

近年、全国的に水族館のオープン・リニューアルラッシュが続いています。2012年には、3月に京都水族館、5月にすみだ水族館が相次いで開業しました。一方は日本初の内陸型大規模水族館であり、また一方は、日本の新たなランドマーク・東京スカイツリー®のふもとに位置する都市型水族館。

どちらもいきものをより身近に感じ、学ぶことができる「総合エデュテインメント(Edutainment)※1型施設」として、日を問わず多くの来場者が訪れています。

この両施設を運営しているのがオリックス不動産株式会社です。2つの水族館を開業するにあたって、オリックス不動産は「水族館業務全体のシステム化」を目指しました。「チケットカウンターやショップ・カフェなどのフロントオフィス、そして団体予約受付・現場運営・経理といったバックオフィス。それぞれの業務をシステムで有機的につなぐことにより業務を効率化し、事業分析にも活用しようと考えました」と、オリックス不動産の室千穂子氏はその狙いについて語ります。

なかでも販売管理においては、一度データを入力すればそのまま会計システムへ連携できる“ワンライティングシステム”が必須要件でした。というも、集客施設の料金体系は通常料金に加

え、団体割引、年間パスポート、さらにはコンビニエンスストア・鉄道・バス・ホテルとの提携割引プランなどたいへん多岐に渡っています。入力の手間は最低限に抑えることが絶対でした。また経営分析に役立てるため、2つの施設の販売管理を同一基盤上で行うことも目標のひとつだったといいます。

システム構築を担当したパナソニックISは、このようなご要望に対し、チケット発券、団体予約や財務会計などの各システムをEAIで柔軟につなぐ構成を設計。データ連携ミドルウェア「ASTERIA」を活用することで、高い連携性を実現しました。



京都



東京



導入効果は

※1 エデュテインメント(Edutainment) …エデュケーション(Education:教育)とエンターテインメント(Entertainment:娯楽)を組み合わせた合成語。近年、博物館や美術館などで楽しみながら学習する手法を表現する用語として認知されている。

効果 Effect

- 1 毎日膨大な量の売上実績データを自動連携！**
高い人気を誇る両施設。ワンライティングにすることでスムーズな販売管理を実現できた。
- 2 蓄積した売上データをマーケティングに活用！**
データの集積を、水族館オリジナルグッズの定期的な見直しに活用。マーケティングに欠かせない情報に。

水族館のシステム企画にあたり、オリックス不動産が最も重視した点は「お客さまに心から楽しんでいただくこと」。お越しくださるお客さまにご迷惑をお掛けしないことが第一でした。水族館運営を支える信頼性の高いシステム構成について、パナソニックISソリューションビジネス本部 システムソリューション事業部の横地朋洋は次のように語ります。

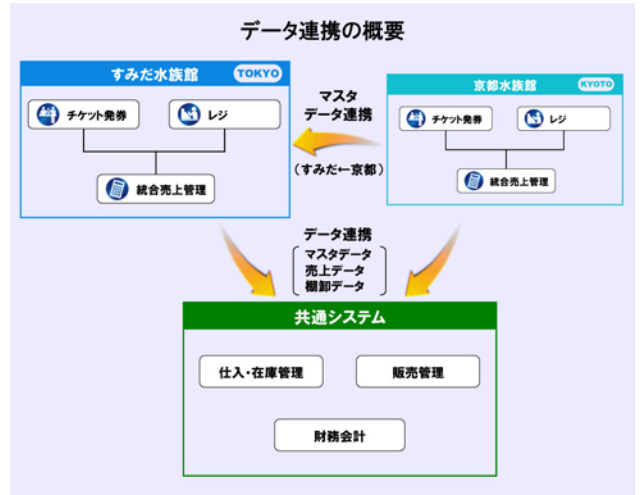
「このシステムが運營業務の要となるため、オリックス不動産様からは新規開発ではなく実績のあるシステム群を組み合わせ構築してほしいというご要望をいただいていた。そこでできるだけパッケージソフトを利用し、販売管理の各システムをつなぐ役割としてASTERIAを活用することにしました。当社は10年以上ASTERIAを取り扱っており、これまでの導入実績から十分なノウハウを蓄積しているので、構築には自信を持っていました。「ワンライティングシステム」を実現するためにASTERIAが担った役割は大きく2つ。1つは、販売管理の各システムに存在するマスターデータを同期させること。もう1つは、チケット発券システムやレジシステムで毎日処理される売上・在庫データを、会計システムへ連携することです。

今後の展望

こうした連携性の高いデータ基盤を構築したことで、本社システムには今後のマーケティングに有用な情報が日々蓄積されるようになっていきます。「どんな年代の方がよく来られているか、チケットの券種ごとの売れ行きはどうか、といった情報分析が可能。オリックス不動産様ではこの情報をもとにオリジナルグッズの見直しをされていますが、今後さらなる経営戦略立案に向けて、当社もシステム面からお手伝いをしていけたらと考えています」(横地)。ほぼ同時期に開業した京都水族館とすみだ水族館ですが、それぞれ異なるコンセプトを持ち、展示にも独自の工夫が凝らされています。「施設はオープンしてからでも成長していきますし、我々も成長していきたいと思っています。これからも末永く支え続けてくれることを期待しています」と笑顔で話してくれた室氏。パナソニックISは、オリックス不動産様のビジネス展開をこれからもサポートしてまいります。

「販売管理を担うシステム群にはパッケージソフトを利用しているため、2つの水族館と本社の各拠点でデータベースを持つ構成となっています。ここにASTERIAを活用することで各データベースのマスターデータを整備し、拠点間のカベをなくしました。今後、施設数が増えた場合のデータ連携も想定しています。また売上データについては毎晩バッチ処理を行い、会計システムで読み込める形式に自動変換しています」(横地)。

京都水族館・すみだ水族館は開業以来、ともに大変な人気を博し、休日には1万人を超えるお客さまが訪れることもあるとのこと。お客さまのチケット購入実績やオリジナルグッズの売上実績など、数千件ののぼるデータを日々連携しています。



プロフィール

ソリューションビジネス本部 システムソリューション事業部
GM 横地 朋洋



オリックス不動産様の京都水族館、すみだ水族館をはじめ、全国各所の集客施設ソリューションの提案/設計/導入を担当。2012年5月には、すみだ水族館を含むスカイツリータウン3施設の同時期オープンにおいてSEチームを指揮、非常に多くのご来場者が押し寄せ中、チケットシステムを中心とする各システムと関連機器を無事稼働させた。

(取材は2012年10月16日)

●お求め、ご相談は・・・



※本パンフレットに記載された社名および商品名などは、それぞれ各社の商標または登録商標です。
※本パンフレットの記載内容は2018年5月現在のものです。内容および対象商品については、予告なく変更する場合があります。

パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社

本 社 〒530-0013 大阪市北区茶屋町19-19 TEL(06)6906-2801
 東 京 支 社 〒140-0002 東京都品川区東品川2-3-14 TEL(03)5715-5470
 東日本ソリューション営業部 〒140-0002 東京都品川区東品川2-3-14 TEL(03)5715-5477
 中 部 営 業 所 〒450-8611 名古屋市中区名駅南2-7-55 TEL(052)561-3120
 西日本ソリューション営業部 〒530-0013 大阪市北区茶屋町19-19 TEL(06)6377-0050
 九 州 営 業 所 〒810-8530 福岡市中央区薬院3-1-24 TEL(092)523-9730

【商品の情報やお問い合わせは】 <https://is-c.panasonic.co.jp/>

■ YB00101 A