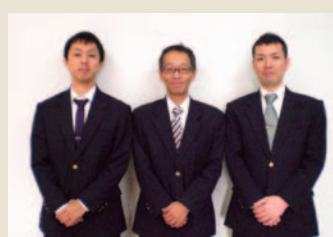


株式会社ベスト電器

販売管理業務の分析システムをDr.Sum EAで再構築 数値データのグラフ化により経営状況を迅速に把握

Interview



営業戦略課 課長
東坂 誉志信氏 (写真中央)

営業戦略課
尾木 聡一郎氏 (写真左)

営業戦略課
高木 道生氏 (写真右)

Company Profile

株式会社ベスト電器

設立: 1953年9月3日
所在地: 福岡市博多区
事業内容: 一般家庭用家電製品、情報通信機器、住宅設備機器などの小売、および関連するサービス、設置工事、クレジット、レンタル、ツアーなどの事業を展開。
URL: <http://www.bestdenki.ne.jp/>



追加コスト無しで全社展開、500名以上が活用

経営層も店舗の担当者も操作性を高く評価

“お客様第一”で地域密着のきめ細かなサービスを展開

1953年の会社創業以来、「お客様にいいものを、より安く」という精神で家電小売業を展開してきたベスト電器。“プロフェッショナルな人材とグローバルサービスネットワークを通じて、期待を超えるおもてなしと快適なお買物を生活者に提供することを約束し、世界で愛されるベスト電器を目指す”という企業理念に基づき、「また来てみたいベスト電器!」の実現を目指している。

現在、ベスト電器では、オール電化・太陽光発電の導入も可能な大型店から、家庭に戸別訪問する「御用聞き」サービスを展開する小型店まで、常に“顧客”を基準としたサービスの提供を推進。このような幅広い、きめ細やかなサービスを展開するためには、データ分析は不可欠であり、より一層の顧客満足度の向上を目的に、データ分析システムをDr.Sum EAで再構築した。

ユーザー数に応じた課金体系が現場や経営層のデータ分析を阻害

ベスト電器は、2000年ごろから分析ツールを導入して販売管理に関するデータ分析を行っていた。しかしこの分析ツールは、本部に限られた社員しか利用することができなかった。

営業戦略課 課長の東坂 誉志信氏は、「経営層や一部の本社担当者のみにライセンスを割り当ててBI画面から情報提供していました。コストの問題でライセンスを割り当てられなかったその他の本社社員と店舗ユーザーなどには、集計後データを個別にHTML画面を作って紙芝居形式で情報提供していました」と話す。

そのため、経営層や店舗責任者などが、正確な

情報を迅速かつ容易に入手できる仕組みが必要であり、2010年10月から、販売管理に関するデータ分析システム再構築のための検討を開始。データ分析システムの基盤としてDr.Sum EAの採用を決定した。

Dr.Sum EAの採用を決定 サーバーライセンスや操作性を高く評価

ベスト電器では、2011年4月に入りDr.Sum EAを中核としたデータ分析システムの再構築を開始。約2カ月という短期間でシステムを構築し、6月から本格的な運用が始まった。現在、Dr.Sum EAサーバーに登録されているアイテム数は約60万件で、その内頻繁に取引されている商品は約2万件。3期分の受注データ、約1億5000万件が蓄積され、これらのデータはホストシステムで夜間処理を行い、売上関連のデータを抽出、集計してDr.Sum EAサーバーにローディングされている。

企画開発課の高木 道生氏は、「Dr.Sum EA Visualizerは、会社の財務状況をグラフィカルに表示して、経営層向けにも一目で分かる状況に可視化することを目的としています。またDr.Sum EA Datalizerは、まだ展開中のものもありますが、現場の担当者が売上や販売点数などの分析に利用しています」と話す。

稼働開始時点では、基本的な分析だけを稼働させ、旧分析システムと併用して分析業務を実施。その後、旧分析システムの機能を少しずつDr.Sum EAに移行し、最終的にはDr.Sum EAだけですべてのデータが分析できる仕組みを目指している。高木氏は、「現在は、本部向けの売上速報や日計表などをDr.Sum EA Datalizerに移行しているところです」と話している。

今回のシステム構築にあたり、東坂氏は、「我々

導入背景

- 限られたユーザーしか利用できない分析ツール
- 紙芝居形式によるデータ閲覧
- 正確な情報を迅速かつ容易に利用したい

導入ポイント

- サーバーライセンスでの導入
- ブラウザだけでの分析が可能
- Excelとの優れた親和性
- 優れた操作性

導入効果

- 低コストで全社展開を実現
- 経営層向けのデータの見える化
- 柔軟に条件を設定できる自由な分析
- システム担当者の負荷軽減
- データマート廃止による信頼性向上

のやりたいことに最も合っていたのがDr.Sum EAでした。Dr.Sum EAの採用を決定した最大の理由は、サーバーライセンスであるということでした」と言う。

またクライアント端末に専用のソフトウェアをインストールすることなく、ブラウザですべての分析機能を利用できるため全社のユーザーに対してスピーディに展開する事ができ、情報システム部の設定作業・管理作業が大幅に低減した。

利用者側から見ても、従来のHTML形式での提供ではHTML画面を選択・コピーしてExcelに貼付け、その後書式を整えたりしていたが、Dr.Sum EAで集計した結果は、ボタン一つで簡単に書式を綺麗に保ったままエクセルに変換できるため、現場の利用者の利便性が大きく向上している。

500名以上が高速な分析機能を活用 現場も経営層も操作性を高く評価

Dr.Sum EAを導入した効果を東坂氏は、次のように語る。

「以前は本部の中の限られた部署で、30名程度しかデータ分析システムを利用できませんでした。しかし現在では、約300ユーザーがDr.Sum EAを利用できます。近い将来には、全拠点で500ユーザー以上が利用できる予定です」

また営業戦略課の尾木 聡一郎氏は、「現場の担当者も以前の分析ツールに比べ、非常に使いやすいとDr.Sum EAを高く評価しています。経営層も以前は数値データで経営状況を分析していましたが、Dr.Sum EAの導入により経営状況がグラフ化され、見える化されたことにより、現状が把握しやすくなったと好評です」と話す。

さらに東坂氏は、「現場にも本部と店舗の2種類の現場がありますが、特に店舗に関しては大きく進歩しています。Dr.Sum EAを導入したことで、例えば、店舗マネージャーが時間帯の稼働状況にあわせてシフトを調整するなど、以前の定型の紙芝居形式の情報とは違って、その場で条件を変えながら情報を容易に分析することが可能になりました」と語る。

たとえば以前は、個人別、店舗別、時間別などの情報を集計するためには、事前にHTMLページを作っておくか、その都度現場が本社に依頼して情報システム部にて集計作業を行うことが必要だった。しかしDr.Sum EAでは、こうした集計を現場の担当者がその場で行うことができる。尾木氏は、「システム担当者としてもHTMLページ制作の

作業負荷が大幅に低減され、依頼があるたび発生する業務負担も減りました」と話している。

そのほか東坂氏は、「Dr.Sum EAでは、データマートを作成する必要がなく、必要なときに必要な集計を高速に行うことが可能です。ほとんどの集計が10秒程度で可能です。これは非常に大きな効果でした。データマートを作らないことで、データの信頼性も高くなるのが期待できます」と話している。

周辺データも取り込み分析範囲を拡大 データの出力先をDr.Sum EAで統合

今後の展開について東坂氏は、「ホストシステムのデータだけでなく、周辺システムのデータもDr.Sum EAに取り込み、分析範囲の幅を広げたいと考えています。現状では、いろいろなデータが、いろいろな出力先に出力されているのですが、今後はすべての出力先をDr.Sum EAに統合したいと思っています。Dr.Sum EAにログインすれば、すべてのデータを分析できるのが理想です」と話している。

導入製品

Dr.Sum EA Premium Plus

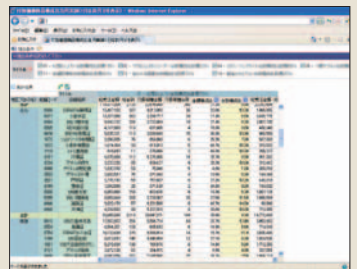
大容量のデータを部署間や全社規模で集計分析するための多次元高速集計検索エンジン

Dr.Sum EA Datalizer Expert

Dr.Sum EAの集計データをWebブラウザでもExcelでも集計・分析することができるツール（必要に応じて集計結果をPDF変換可能）

Dr.Sum EA Visualizer

Dr.Sum EAのデータを、多彩なグラフやチャートを用いてグラフィカルなイメージに可視化するツール



▲画面キャプチャ

■システム構成

