

株式会社セゾン情報システムズ

販売実績、保守契約のデータ活用で営業戦略を強化 業務効率を向上した Dr.Sum EA

Interview



写真左から
株式会社セゾン情報システムズ
HULFT 事業部
事業推進部 業務管理課
課長 八木 正裕氏

事業推進部 業務管理課
坂本 貴史氏

商品開発二部 開発三課
課長 畠山 和久氏

Company Profile

株式会社 セゾン情報システムズ

設立：1970年9月
所在地：東京都豊島区
事業内容：システム構築・運用事業・
パッケージ事業
URL：http://home.saison.co.jp/



株式会社 セゾン情報システムズ

販売実績の一元管理を実現

事業部完結型データ活用で売上動向とトレンドをつかむ

企業の経営課題に応える セゾン情報システムズ

株式会社セゾン情報システムズ（以下、セゾン情報システムズ）は、1970年9月、流通系のシステム会社として設立。現在は、金融システム事業、流通サービスシステム事業、HULFT事業、BPO事業の4つの事業を柱に、運用・監視を行うセンターマネジメントサービスも展開している。豊富な経験とノウハウをもつ同社は、コンサルティングからシステム構築、保守・運用まで、幅広い分野でお客様の経営課題に応える最適なソリューションを提案している。また、SIビジネスでのノウハウを結集し、システム構築に必要なデータ転送機能をミドルウェアとして販売、中でも1993年に販売開始した「HULFT」は、ファイル転送ソフトのデファクトスタンダードとして多くの企業が導入している。

HULFTの販売実績 一元管理への取り組み

これまで、セゾン情報システムズ HULFT事業部では、Excelをベースにした自部門開発のシステムを活用して、HULFTの販売実績管理などを行っていた。販売実績の集計、とりわけ営業実績にかかわるデータ集計に関する要望には作業を定型化して対応していたが、期末になると毎日のように集計の角度を変えたいなどリクエストがあがっていた。一つの集計帳票を修正するのも、データ作成・フォーマットの作成などで約3日を要するものもあり、20名ほどの営業担当者の要望を満たすには煩雑な作業が発生していた。

というのも、同社の基幹システムは、中核事業であるSI事業向けにプロジェクト管理に特化したシステム（SAP BMI）が導入されていた。ミドルウエ

アを販売しているHULFT事業の製品別販売情報は、基幹システムと切り離し、事業部専用のサテライトシステムで管理されている。そのため、基幹システムの売上情報と、サテライトシステムの製品別販売情報を一元的に管理することが難しく、その結果、業績数値の状況や顧客別の売上金額は分かるものの、出荷情報やエンドユーザー企業・パートナー企業の販売動向などを容易に把握できない状況にあった。

これまでは、週次や月次で作成する業績資料を基幹システムとサテライトシステムのデータをダウンロードしてから、手作業でレポートを作成するため、膨大な時間を費やしていた。また、データを一元的に管理できていないため、企業別や製品別の情報を即時に把握できないことも問題視されていた。このほかExcelで処理できるデータ量の制限もあり、時間と工数をかけて運用を行わなければならなかった。

同社 HULFT事業部 事業推進部 業務管理課 課長 八木 正裕氏は「基幹システムのデータをHULFT事業部が有効利用するにはスケジュールや工数など検討する必要があった。パートナー企業の販売傾向をつかみ、営業戦略に役立てるためにも、現場が必要とするデータを必要な時に自由に分析できる事業部完結型のシステムが求められていた」と語る。

BI製品17社から Dr.Sum EA Datalizerを選定

HULFT事業部では、パッケージビジネスの更なる展開をはかるため、HULFT販売実績の一元管理を目標に新たな分析システムの構築にとりかかった。まず、主要BI製品から17社の導入候補をあげ、データの検索・抽出・加工などの機能性、

導入背景

- Excel データの一元化
- 販売管理データの一元管理
- ユーザーの販売動向が把握できない状況の改善
- 資料作成にかかる膨大な作業時間の効率化

導入ポイント

- 使い慣れた Excel に近い操作性
- ノンプログラミングのデータマート作成
- 豊富な導入実績と製品連携のし易さ

導入効果

- 月次レポート作成の時間短縮（2週間→3日まで短縮）
- 担当者が自由に使えるデータ分析
- 売上動向とトレンドを把握
- 保守サポート・サービス業務の効率化とミス軽減

操作性、拡張性や機能や価格など、さまざまな観点から比較検討を重ね2製品に絞り込み、最終的にDr.Sum EAの採用にいたった。最大のポイントは、「誰でも簡単に使うことができる操作性」。事業推進部 業務管理課 坂本氏は「Excel操作に似たDr.Sum EAは、ユーザーが違和感なく使うことができる」と考えた。約1ヶ月の選定期間を経て、2009年6月、Dr.Sum EAを採用したデータ分析のシステム構築に着手した。

具体的には、基幹システムとサテライトシステムに登録された販売実績データを、HULFTとHULFT-DataMagicを経由して事業部内のDr.Sum EAに格納し、営業担当者や管理スタッフが直接データを分析できる環境を整えた。また、Excelで管理されていた過去の販売実績データもPostgreSQLを経由して反映され、HULFT販売実績に関わる全てのデータがDr.Sum EAに集約されている。

使い勝手を考慮したフロント部分は、坂本氏が現場の声を反映した設計を行い、Dr.Sum EAにつなぐデータの整備・構築は、商品開発二部 開発三課 課長 島山氏が担当した。業務の担当範囲を明確にしたことで、効率よく業務に必要なシステムを構築することにつながっている。

「今回、数値符号情報の置き換えや分類項目の追加などの設定を、簡単にデータ入出力のマッピングをGUI画面で設定できるHULFT-DataMagicを利用してデータ変換したことで、手間を省き、Dr.Sum EAにデータ連携でき、データの精度も高まった。ミドルウェアパッケージの組み合わせで作業工数を最小限におさえ、開発効率も大幅に向上しました」と島山氏は言う。

データ転送のパフォーマンスについても、約1万5千件のデータ転送処理は数秒、50~60メガものデータ処理もデータマッチング作業を含めて約3分で実行でき、非常に高いパフォーマンスで処理されている。

販売実績動向の把握の效果は 業務の効率化とミス防止

Dr.Sum EAを活用した新たな分析システムは、HULFTの販売実績集計と保守契約更新の効率化に活用されている。

HULFTの販売実績データは、第一フェーズとしてDr.Sum EAの集計結果を定型レポートとして社内システム (Notes) の中で公開している。第二フェーズでは、業種別、地域別、パートナー別の販売実績のクロス分析など、販売実績などのデータを自在に分析できるレポート環境が公開間近とな

っており、売上動向とトレンドを把握した営業展開につながると期待している。

また、事業のもう一つの柱となる保守サポート・サービス部門では、保守契約率のデータ分析にDr.Sum EAを活用している。契約形態・更新時期など顧客情報に基づいたデータ集計により、顧客からの問い合わせに迅速に回答できる環境がととのった。Excelのデータ処理の制限上、データを分割して手作業で処理していた保守情報を、システム上で管理・共有することで、業務の効率化やミスの防止だけでなく、保守更新のタイミングにあわせたDM発送など顧客フォローにも役立てることができる。今後はさらなる、データの効率化・標準化をすすめ、営業部門、ヘルプデスク、管理部門など、保守サポート業務にかかわる社員が一元化された情報を共有し、有効活用できる環境を目指している。

データを活用した 新たな営業スタイルの提案

より詳細なデータ分析には、操作方法をレクチャーしていく必要はあるが、Excelに近い操作性はおおむね好評だ。また手作業による数値の集計作業がなくなったことで、データの信頼性の向上にも役立った。営業部門では、お客様への提案資料にデータをグラフィカルに見せるなど、Dr.Sum EAを活用した新たな営業スタイルを確立していきたいと検討している。

今後は、営業のリクエストをヒアリングしながら、定型化したレポートをDr.Sum EAで公開、最終的にはすべてのデータを公開することを想定し、本年度内の展開を予定している。

導入製品

Dr.Sum EA Premium

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のデータをExcelの操作画面やブラウザ上で自由な角度から集計・分析できるツール

システム構成

