

## 夢展望株式会社

アパレル向け販売管理システム構築に Dr.Sum EA を採用  
データ集計時間を短縮し経営層の意思決定スピードを向上

## Interview



夢展望

夢展望株式会社  
業務推進部 マネージャー  
広瀬 稔治氏

## Company Profile

## 夢展望株式会社

設立：設立：1998年5月  
所在地：大阪府池田市  
事業内容：事業内容：PC、モバイル  
でのインターネット通信販売、フィ  
ギュア、電子玩具のOEM／製造など  
を展開。  
URL：http://www.dreamv.co.jp/

夢展望

## サイトデザインと売上の関係も把握

## 企業の成長に貢献する全社規模でのデータ活用

オンライン販売専業で  
事業を拡大する夢展望

リアルな店舗を持たず、PC およびモバイルによるオンライン販売に特化した通信販売を事業とする夢展望。現在、20代女性を中心とした顧客層に向け、プリンセステイストのファッションアイテムを取り扱う「プリンセス」と、セクシー・グラマラステイストのファッションアイテムを取り扱う「グラマラス」、ナチュラルテイストのアイテムを取り扱う「ガーリーカジュアル」、子供服を取り扱う「キッズ」の4ブランドを展開している。

通常、オンライン販売では、PC サイトからの購入が主流でモバイルサイトは補助的な店舗が多いが、同社ではモバイルからの売上が全体の70%以上であることが特徴。常にサイトの作り方を工夫したり、顧客満足度を向上させたりするための取り組みを推進し、顧客が安心して商品を購入できる仕組みを確立している。

2008年に150%以上、2009年も現在までに130%以上の成長率を達成している夢展望では、今後さらに事業の拡大を目指し、販売管理システムのリニューアルを実施。ビジネス・インテリジェンス(BI)ツールとして Dr.Sum EA を採用することで、大きな効果を上げている。

データ集計の時間短縮と  
データの整合性向上を目指す

夢展望では、キャノンITソリューションズが提供するアパレル向け販売管理パッケージ「SuperMate」を基幹システムとして使用している。このSuperMateのデータを活用して営業担当者が予算実績を把握する営業向け予算実績管理システムを独自に構築。営業の予算実績や日報、分析資料などのレポートを Excel で作成していた。

夢展望の業務推進部 マネージャーである広瀬稔治氏は、「SuperMateで1日に処理するデータ量は4000件程度で、1カ月では12万件以上になります。そのため月末近くになるとExcelでは処理ができなくなり、集計値だけをレポートとして提出していました」と話す。

最大の問題は、データの集計時間がかかること。朝の11時から受注処理をスタートし、15時ごろにファイルメーカーやエクセル等で処理し始めて終わるのが18時ごろ。その後、担当者に配布されるが、すでに帰宅時間も近く、目を通すのが翌日になってからという状況だった。

また、データの整合性がとれないという問題もあり、データの一元化が必要だった。広瀬氏は、「SuperMateからExcelまでのデータを2次加工、3次加工しているほか、Excelでさらに加工して利用する担当者もあり、予算実績管理や営業資料の精度に問題がありました」と話す。

夢展望では、これらの問題を解決するために販売管理システムをリニューアルすることを決定。BIツールとして Dr.Sum EA を採用した。

Dr.Sum EA 採用の決め手は  
高速な集計と使いやすさ

新しい販売管理システムは、SuperMateと Dr.Sum EA のデータ連携部分をキャノン IT ソリューションズが開発し、Dr.Sum EA の分析画面およびレポートを、広瀬氏ともう1名の担当者が開発した。2009年2月より SuperMate と Dr.Sum EA の整合性テストを行い、4月より全社にリリース。現在、経営層からスタッフまで全社員が、日常的な業務で Dr.Sum EA を使用できる環境になっている。

Dr.Sum EA が採用されたのは、高速集計が可能なら BI ツールが必要だったためだ。広瀬氏は、「社

## 導入背景

- データ集計の時間短縮
- データの整合性向上

## 導入ポイント

- 高速なデータ集計機能
- 容易な操作性
- 使いやすい開発環境
- コストパフォーマンス

## 導入効果

- データ集計の大幅な時間短縮
- 経営層の意思決定のスピード化
- 在庫管理の効率化
- サイトデザインの分析による売上向上
- 全社でのデータ活用

内の作業としては昨日分の受注を一括で処理し、データに反映させていました。旧システムでは、連休があると SuperMate の情報を取り込むだけで1日かかってしまうこともあり、高速な処理が必須でした。」と話す。

また、Excel の知識があれば、容易に開発できる Dr.Sum EA の高い生産性も採用の理由のひとつ。さらに Dr.Sum EA Datalizer を使用することで、ブラウザや Excel だけでデータを活用できる使いやすさも Dr.Sum EA を採用した理由だった。現在、Dr.Sum EA には、過去3年分のデータが蓄積されている。

### データの集計時間を大幅に短縮 サイトデザインと売上の関係も把握

Dr.Sum EA を導入したことで、これまで集計にまる1日かかり、分析がその翌日になっていた販売管理データ処理が、当日の午前中にはデータの集計が終わり、昼には分析できるようになった。広瀬氏は、「データの集計時間が大幅に短縮されたことで、経営層の意思決定のスピードを大幅に向上できました」と話す。

また旧システムでは営業担当者向けのデータしか提供されていなかったが、Dr.Sum EA を導入したことで、従来できなかった商品管理や在庫管理、顧客管理、店舗管理など、全部門でデータを活用できるようになった。

広瀬氏は、「商品の在庫を Dr.Sum EA で管理できるので、在庫管理を効率化できました。以前は在庫をタイムリーに管理できなかったため、連休の間に売り切れになってしまった商品を受注して、お客さまにご迷惑をおかけしたこともありました」と話している。

また、広告や販促の効果測定にも Dr.Sum EA を利用。ウェブデザイナーが Dr.Sum EA を活用することで、たとえば売上のよくない商品のサイトデザインを変えると売上にどのように影響するかといった分析を行っている。広瀬氏は、「サイトのデザイン変更による売上効果は歴然です」と話す。

「以前は、売れない商品の値段を安易に下げて販売していましたが、Dr.Sum EA を導入したことで、まずはサイトのデザインを変更するなどの方法を模索し、値引きは最後の手段となりました。この効果はデザイナーのモチベーション向上にも役立っています」(広瀬氏)

さらにマーケティング担当者が1週間分のデータを分析するためには、7日分の Excel シートを自分で集計しなければならなかったが、Dr.Sum EA

ではブラウザ画面に条件を設定し、クリックするだけで瞬時に1週間分のデータ集計が可能。マーケティング担当者の作業効率も大幅に向上している。

「以前は、Excel を使いこなせる担当者しかデータの分析ができませんでしたが、Dr.Sum EA は操作性も簡単なので、ちょっとした説明会だけですべてのスタッフが利用できるようになりました。現在では、「こんなことはできないの?」という問い合わせが増えています。これは非常にいい傾向だと思っています」(広瀬氏)

### アクセス解析とDr.Sum EAの連携を計画 Visualizer によるレポート作成にも期待

今後の展望について広瀬氏は、「これまでは売上データを中心とした分析を行っていましたが、今後はアクセス解析を中心に売上の傾向を把握する仕組みを構築したいと思っています。現在は、Excel で分析していますが、手法が確立したら Dr.Sum EA に移行する計画です。これによりページビューと売上や在庫の関係などを分析してみたいと思っています」と話す。

さらに、今後は外部に提出するための経営資料やレポートを作成する機会が多くなることが予想されており、Dr.Sum EA Visualizer を使用した見栄えのよいダッシュボードやレポートを作成することなども検討している。

## 導入製品

### Dr.Sum EA

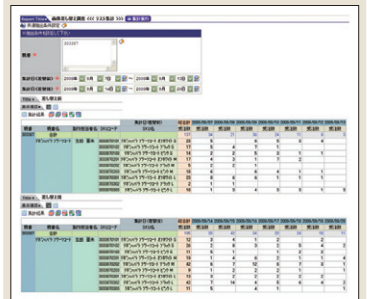
大容量のデータを部署間や全社規模で集計分析するための多次元高速集計検索エンジン

### Dr.Sum EA Datalizer Professional for Web

ブラウザ上で Dr.Sum EA のデータを集計・分析するための環境を構築するツール

### Dr.Sum EA Datalizer for Excel

Excel の操作画面により、Dr.Sum EA で集計した複数の結果比較しながら自由な角度で集計分析できるツール



▲集計画面サンプル

## システム構成

