

情報システムは企業が成長するための道具であるべき Dr.Sum EAでPDCAサイクルを円滑にまわす

Interview



情報システム部長
沢田 貢氏 (写真右)

経営企画部
谷 真紀子氏 (写真中央)

情報システム部
鈴木 啓之氏 (写真左)

Tohato
for sweet memories



Dr.Sum EA を使えばデータ分析がこんなに容易なのだと、
営業担当者をびっくりさせたい

強化が必要な領域を特定するには、 基幹データを分析するツールが不可欠

「世界のだれよりもお菓子を、お菓子をつくることを、愛する会社」。それが株式会社東ハトだ。2003年5月に、旧・株式会社東ハトより営業譲渡を受けて現在の新体制となった。欧州で活躍するプロサッカープレイヤー 中田英寿 氏を非常勤の執行役員CBO (チーフ ブランディング オフィサー) として迎えたことでも知られる。

「ユニークなお菓子で、食べてくれる人により驚きと笑顔をもたらすオンリーワンの存在になる」これが東ハトの理念である。ユニークさを生み出すのは、商品の斬新な切り口や、味・製法・素材などへの“ちょっと変”なぐらいのこだわりだ。長年積み重ねた技術に、コミュニケーションという新しい付加価値を加えることで、「キャラメルコーン」などの既存商品たちが生まれ変わり、「暴君ハバネロ」をはじめとする新商品を誕生させた。目指すのは、見た瞬間・食べた瞬間に、お客様が驚き、笑顔になるようなお菓子作りである。

東ハトでは、これまで同社の基幹システムをIBM AS400上で構築してきた。現場において日々生み出される種々のデータはこまめに把握されてはいたものの、それは主として「昨年実績を越えたかどうか」といった定型レポートに限定されていた。

しかし、3年前に経営環境が一新されて以来、情報システムは企業活動のレポートツールではなく、成長のための道具であるという認識が変わった。企業が着実に成長を遂げていくためには、そのための施策を継続的に打つ必要がある。計画を立て、それを実行し、短い期間でその効果を検証し、また計画にフィードバックする。一連のPlan-Do-Check-Action (以下、PDCA) のサイクルを

永続的にまわしていかなければならない。強化が必要な領域を絞りこんでアクションを取るために、データ分析の必要性がクローズアップされた。

東ハトでは、2004から2005年の間に、需要予測、在庫コントロール、市場分析などさまざまなミッションを担った組織横断的なプロジェクトチームが発足し、ローカルで管理しているマスターデータとAS400データを結合させて分析に用いるといった仕組みを作成した。しかし、この方法はユーザー側でのデータ加工に時間がかかるという難点があった。PDCAサイクルのうちP、Dは立ち上げたものの、これをさらに有益なものにするには、C、Aの部分強化していく必要があるというわけだ。

一方、情報システム部でも本業の開発業務、メンテナンス業務の傍らで、プロジェクトチームの要請に応じてAS400からデータを用意するのだが、プロジェクトチームの要件と用意したデータがかみ合わない場合もあり、手戻りなどの対応に追われる場合もあった。

「せっかく高まったデータ分析の気運をしばませないためにも、情報システム部門にとってメンテナンス負荷が少なく、エンドユーザーの日常業務の中で容易に使いこなせるデータウェアハウスツールの導入が不可欠だった。」と株式会社東ハト 情報システム部 鈴木啓之 氏は証言する。

1年以内にエンドユーザーが 使いこなせるかどうか

結論からいうと、東ハト 情報システム部は、エンドユーザーによる自由なデータ分析を実現するソリューションとしてDr.Sum EAを選択する。その理由は複数ある。

まずExcelからのインターフェイスが用意されて

導入背景

- 企業の成長にむけて、データの分析項目の細分化
- データ集計・加工に手間と時間がかかり、情報システムの負担が増大

導入ポイント

- 使いやすく、見やすいエクセルでの操作画面
- 高度な処理能力
<処理スピード、処理能力件数>
- 拡張性のある豊富な連携オプション
- 導入しやすい価格体系
- 豊富な導入実績

導入効果

- エンドユーザーが分析したいデータにさわり、自由かつ高度な集計が可能
- 業務効率の向上をはかるデータ資産を有効活用
- 情報システム部門の手間をかけずに安定したデータ基盤を実現

いること。日頃からExcelを高いレベルで使いこなしているエンドユーザーにとっては、あたかもExcelの追加機能のような感じで利用できる点がメリットだったという。データ分析ができる製品は他にもあるが、エンドユーザーがデータ構造を理解する必要があった。そうするとエンドユーザーにとっては、とっつきにくく、利用を躊躇する傾向がある。それで浸透が遅れるのだけは避けたい。株式会社東ハト 情報システム部 部長 沢田貢氏は語る。「ハードルの高いツールを使うと、データ分析のキーマンが育つのに一般的に4~5年かかってしまうだろう。それでは当社が必要とするスピード感に合わない。1年以内にエンドユーザーが使いこなせるかどうかで選んだら、Dr.Sum EAになった。」

次は、処理能力の高さだ。検討時、ある製品と約3万件の過去の売り上げ分析の処理スピードを比較したそうなのだが、片や2分、片や5秒だった。「処理スピード、処理件数能力の高さは魅力的。」と鈴木氏は語る。

そして、Dr.Sum EAには経営情報の可視化ツールであるDr.Sum EA Visualizerを初めとする連携可能なオプション製品が豊富に存在し、将来的な拡張性が高いという利点もあった。

また、画面のセンスのよさもポイントだった、と語るのは、株式会社東ハト 経営企画部 谷 真紀子氏だ。「当社は分析結果の理解のし易さと、レポートの見え目（＝見易さ）も重視する。その点、Dr.Sum EA Reporting Serverは見やすく、わかりやすいと思った。」

これらの理由に加えて、コストパフォーマンスの高さ、ここ1年の新規導入実績の豊富さという点でも評価された。

業担当者の限られた時間を有効的に使ってほしい

システムのフローとしては、基幹システムのAS400やサブシステムに格納された種々のデータ、たとえば受注、出荷、入金、会計といったデータが、それぞれデータの特性に応じて、日次、週次で、Dr.Sum EAサーバー（※）にバッチ処理によりロードされる。また、エンドユーザー部門でローカル管理されていたマスター類もDr.Sum EAサーバー（※）に任意のタイミングでアップされる。エンドユーザーは、自席のPCからDr.Sum EA上のすべてのデータに対して透過的にアクセスできるようになる。

このエンドユーザーのデータ分析環境は、2006年3月から段階的にサービス開始を予定し

ている。まず利用を始めるのは経営企画部門で、主な用途は販売予実進捗、販売予測などを見ることだ。谷氏は期待する効果を次のように語る。

「全商品、週次でデータを見てはいるが、新商品を発売したときなどは、もっと頻繁にチェックして数字をリアルタイムで追いかけてたい。これまではそのたびに情報システム部門に依頼しなければならなかったが、これからは、『このデータが見たい』と強く思ったそのタイミングで見られて、分析にかけられる。データが出てくるのを待つという時間がなくなるのも助かる。」

2006年度内に、経理部門、営業部門、生産管理部門への全社展開を予定している。現在、想定されているユーザー数は約150名。全社利用が始まれば、PDCAサイクルがより円滑にまわるようになり、日々の意思決定活動の精度がさらに上がるだろうと予測されているが、なかでも沢田氏が期待しているのは、営業担当者への浸透だ。

「とにかく彼らをびっくりさせたい。びっくりさせるというのは、データ分析がこんなに簡単にできるものなのかと感激してもらうということ。営業担当者は忙しい。彼らが自席に座ってデータ分析に費やせるのは、月に6時間程度。それ以上増やすのは物理的に難しいから、6時間の中身を濃くするしかない。Dr.Sum EAを使って、営業担当者が営業活動に有効な分析をサクサクできるようになったら、このプロジェクトは成功だ。」

Company Profile

株式会社東ハト

設立：2003年5月

本社：東京都豊島区

事業内容：菓子製造販売。世界の誰よりもお菓子を、お菓子をつくることを愛する会社。「ひとりのお菓子好き」として、新しい発想を生み出し常にあたらしいチャレンジを展開している。

ヒット商品：暴君ハバナロ、キャラメルコーンなど。

URL：http://tohoto.jp/

導入製品

Dr.Sum EA

大容量のデータを部門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 Reporting Server

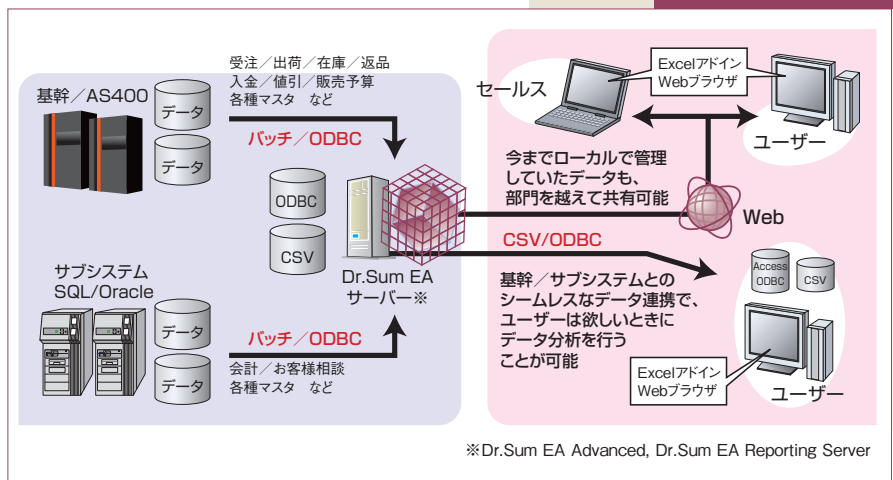
Dr.Sum EAの集計結果をWebブラウザ上で自在にデータ集計分析

今後の導入計画

Dr.Sum EA Visualizer

Dr.Sum EAの集計結果を速やかにグラフィカルなイメージで可視化

■システム構成



ウイングアーク1st株式会社

www.wingarc.com

E-mail: tsales@wingarc.com

【本社】TEL: 03-5962-7300 【大阪】TEL: 06-6225-7481 【名古屋】TEL: 052-562-5300

【福岡】TEL: 092-292-1092 【仙台】TEL: 022-217-8081 【札幌】TEL: 011-708-8123 【新潟】TEL: 025-241-3108

本リーフレットに掲載した会社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。掲載内容は2006年3月現在のものです。



CA0100C1702