

経営指標の把握、迅速かつ正確な経営判断が企業成長の要 Dr.Sum EAで経営情報コックピットシステムを実現

Interview



マーケティング部門
市場戦略シニアエキスパート
長尾 順太郎氏 (写真右)

エンタープライズ・ソリューション事業グループ 基幹業務事業ユニット
主幹エンジニア 博士 (工学)
田中 清氏

エンタープライズ・ソリューション事業グループ 基幹業務事業ユニット
主任エンジニア
中島 陽子氏 (写真左)

Company Profile

NTTソフトウェア株式会社

設立：1985年7月

本社：東京都港区(品川)

事業内容：ソフトウェア開発、情報システム構築、コンサルティング。
当社のICT(情報通信技術)は、お客様の付加価値向上と経営スピードアップとお客様の顧客満足度の向上を目指します。

URL：<http://www.ntts.co.jp/index.html>

NTT SOFT
e-Value Creation

自社の導入ノウハウを活かして、お客様の問題解決に貢献したい データ分析の手段として Dr.Sum EA を導入

最新の経営情報の可視化が必須

昨今、企業をとりまく環境は時々刻々と変化している。ビジネス展開が活発化し、企業経営はますます高度化・複雑化する環境にあって、NTTソフトウェアが提供しているのは、高度なネットワークテクノロジーとシステム構築力を基盤に、ICT経営戦略コンサルティングからシステム構築、保守・運用にいたるまでをトータルに提供するICTソリューションだ。コーポレートスローガンである“NTT SOFT e-Value Creation”のもと、先端技術、変化対応力とシナジー力で顧客のライフスタイル、ビジネススタイルを豊かに変革するのがミッションである。

同社のようなソリューション提供ビジネスでは、常に多数の開発プロジェクトが同時並行で進んでいる。当然、経営陣としては、迅速に意思決定を行うために、それらの収支状況、契約情報、主に人材を中心とする開発リソースの状況をリアルタイムに把握しておく必要がある。同社ではこれまでも経営情報を可視化し、経営陣に提供する仕掛けづくりに取り組んできた。しかし、当時は経営指標とデータソースとのマッピングが十分に整っていなかったこともあり、なかなか実現に至らなかった。

しかし、2005年に事態が変化した。月次の経営情報提供ではタイムリーな経営判断が難しいと考えた経営陣から再び強い要請があった。またSFAも導入され経営情報に利用できるデータソースも充実してきた。

一方で、同社内では草の根的に社内横断的なワーキンググループを立ち上げ、社内にある各種業務データの可視化を実現させる方向性を探っていた。こうして、ボトムアップの動きとトップダウンがうまくかみあった形で、同社の経営情報システムの

開発プロジェクトが一気に本格化したのは、2005年9月のことである。

豊富な機能とコストパフォーマンスから ウイングアークのDr.Sum EAを選択

最初に検討されたのは、ERPや営業情報システムなど、特定のデータソースシステムにデータを集めて、表示系システムにそれらを送る方法である。さまざまな議論が行われた結果、データソースシステムごとに実現が異なるのを避けるため、システム連携ツールを導入し、既存のシステムの外部にデータウェアハウスを構築することにした。

この場合、データウェアハウス部分としてデータベースを利用すると、必要なグラフの数だけあらかじめSQL文が必要になり、開発負荷やメンテナンス性の点からいっても、効率がよくない。そこでOLAPツールの導入を検討することになった。候補にあがった、多くの外資系製品は高価で複雑すぎるものが多かった。そうした中、クローズアップされたのが、Dr.Sum EAだった。このプロジェクトを開発の立場からリードした中島陽子氏は、次のように語る。

「Dr.Sum EAは、データ構造の定義がシンプルでわかりやすく、エンジニアにとって技術の習得期間が短くてすむのが魅力的。また、動的変数が扱えるため、あらかじめすべてのグラフを表示するためのプログラムを用意しておくなくてもいい。開発期間が大幅に短縮されることも利点だった。」

また、ワーキンググループの陣頭指揮を執った長尾順太郎氏は、次のように補足する。「グラフからリアルタイムなドリルダウンが出来るためユーザーの関心に対応して詳細な情報が柔軟に提供できる。また、サーバーライセンス体系がよかった。ク

導入背景

- 迅速な意思決定のための、収支状況、契約情報、開発リソースをリアルタイムで把握したい
- データベースから効率よく情報を可視化するための分析ツールを探していた

導入ポイント

- データ構造の定義がシンプル
- ノンプログラミング
- 費用対効果が望める
サーバーライセンス体系
- 国産製品としての高い技術力、サポートの充実

導入効果

- 意思決定の裏づけとなる新鮮なデータを、分かりやすく見たい時に見ることが可能
- ユーザーの思考スピードで、データを自在に分析できる
- 普遍的に利用可能なシステム基盤として高い評価

クライアントにライセンス料が発生する方法だと、利用ユーザーが増加するたびに膨大なコストが発生する。当社にとって費用対効果は重要な視点だ。ウイングアークのDr.Sum EAは、国内で開発された製品で技術力には定評がありサポートも充実、信頼を置ける製品だったことも大きなポイントだった。」

「リアルタイムでわかる」 先手先手の経営判断が可能に

経営情報システムは、2006年2月にカットオーバーされた。図1のとおり、データソースにはERPに格納されているプロジェクトの契約情報、営業情報システム内の案件情報、自社開発の勤務管理に納められた人材稼働情報、そして、顧客からアンケート形式で収集された顧客満足度に関する情報が選ばれている。それらをシステム連携ツールから日次でDr.Sum EA上に抽出して集計、Dr.Sum EA Visualizerでグラフ表示するとともに、Dr.Sum EA Reporting Serverで詳細な分析が行えるようにしている。前者は状況を大局的、直感的につかむため、後者は気になる個別情報を詳しく調査するために利用される。現在、ユーザー数は同社経営陣および管理者層で約100名。出社してPCを起動すると、自動的にシステムが起動して最新のデータを示すグラフが表示される。

まだ導入されて3ヶ月強ではあるが、その効果は着実に表れ、新鮮なデータが見たいときに見える環境が整った。また、経営情報の可視化が実現されたことで、システムに設けられた掲示板ではデータに対する活発な意見交換がおこなわれ、経営陣から具体的な要望がよせられるなど、今や同社の企業風土の一つとして根付きつつある。

新しい経営情報システムにおいてなかでも評価が高いのは、Dr.Sum EA Visualizerである。「直感的に全体が把握でき、必要な部分をドリルダウンして詳細表示も容易にできることが評価されたのか、当初の予想以上に利用されている。」と長尾氏は語る。また、さまざまなデータソースから整合性を持たせた形でデータを集め、外部への表示を可能にするこの仕組みは、経営情報システムだけでなく、共通的なシステム基盤として評価されており、実際、他の業務でも利用が進んでいる。

今後はユーザー拡大を検討、 すでに社外への販売も開始

NTTソフトウェアが開発した経営情報システムは、今後、データソースの追加や利用ユーザーを拡大して、経営陣と現場スタッフが共通のデータをもとに、それぞれの立場でデータを分析できるツールとして提供される予定である。このときには利用者に対応したパーソナライゼーション機能やユーザーの思考スピードで、オンデマンドでデータを選択的に分析できるDr.Sum EA Reporting Serverがさらに活用されることになる。

一方、同社では、自社の導入ノウハウを活かしてお客様の問題解決に貢献するために、企業内部にある情報を収集・集計し可視化するソリューションとして「InfoCabina (インフォキャビナ)」の社外提供を開始している。

商品戦略を担当する田中 清氏は力強く抱負を語った。「当社と同様に、“ERPに蓄積されたデータを経営に活用したい”“複数のデータソースを統合して把握したい”“経営判断に役立つKPI (Key Performance Indicator) を規定したい”と考えている企業は多いはず。データソースを集めて整合性の取れた形でデータウェアハウス化するのは、長年EAIやEA (エンタープライズ・アーキテクチャ) コンサルティングで実績を積んだ当社の得意技術。今回の社内導入で確立したノウハウを駆使して、お客様の問題解決に貢献したい。その手段として、Dr.Sum EAには大いに期待している。」

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

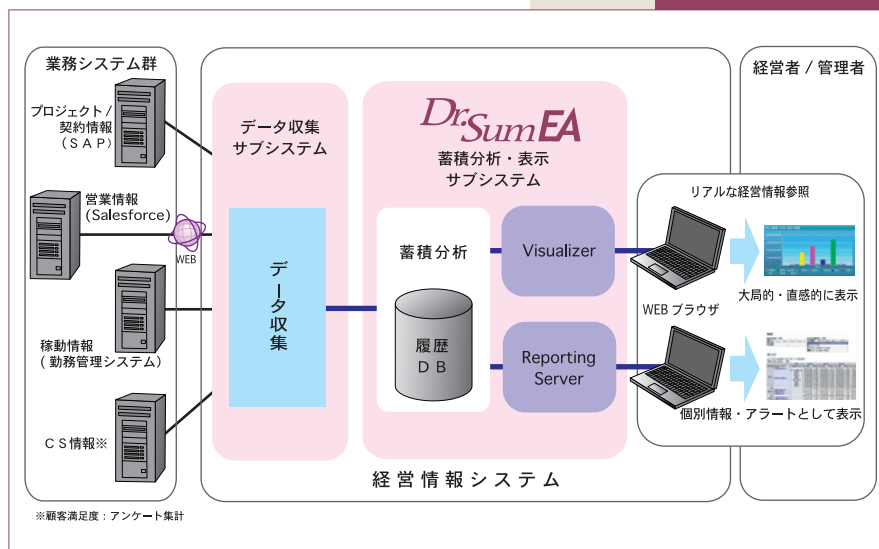
Dr.Sum EA Visualizer

Dr.Sum EAの集計結果をWebブラウザ上の多彩なグラフで表現、感覚的な分析を実現。

今後の導入計画

- ・ 経営陣と現場スタッフが共通のデータをもとに、分析できる環境の構築
- ・ Dr.Sum EAを導入した経営情報システム「InfoCabina」の外販

■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5月現在のものです。



CA0101C1702