

## カリモク家具株式会社

## 事例紹介

## 複数のBIツールを統合してDr.Sum EAへ一本化 社員用ポータル画面で、全社員が業績データを活用

木製家具メーカーのカリモク家具株式会社（以下、カリモク家具）では、従来活用していた複数のBIツールを一本化するために、2011年にDr.Sum EAを導入。基幹系システムからIBM Lotus Notes/Dominoで作成された社員用ポータルに業績データを表示し、約1000人の全社員がデータ活用できる環境を整備した。容易なDr.Sum EAの操作性は、データ活用のすそ野を広げ、社内全体のデータ活用・分析に対する意識をいっそう向上させている。

### ✓ 課題

- 複数のBIツールを集約させたい
- データ活用のすそ野を広げたい
- 業績データを広く全社で閲覧できる体制へ

### ✓ 導入ポイント

- 保守費用も含めたコストパフォーマンスの良さ
- 基幹系システムやIBM Lotus Notes/Dominoとの親和性
- データを全社展開する際の設定の自由度

### ✓ 導入効果

- データ分析に不慣れなユーザーも気軽に活用できる
- データ活用に慣れたヘビーユーザーのニーズにも柔軟に対応
- 最新データをワンクリックでドリルダウン
- BIツールの整理統合

#### Company Profile

## カリモク家具

### カリモク家具株式会社

設立 :2010年4月 (刈谷木材工業株式会社とカリモク家具販売株式会社が合併)

所在地 :愛知県知多郡

事業内容 :木製家具の製造・販売

URL :<http://www.karimoku.co.jp/>

#### Interview



情報システムグループ  
主幹  
村井弘則氏

## Surprise! Dr.Sum EA導入後の驚きの声!

### Before

「長年使っていたBIツールが複数あり、将来的にそれらを統合したいと考えました。データ分析に慣れたヘビーユーザーのニーズを満足させ、かつ、これまでデータ活用に縁がなかったライトユーザーにも容易に業績データを活用できる仕組みが必要でした」

### After

「コストパフォーマンスの良さで、Dr.Sum EAを選びました。社員用ポータルを通じて、ワンクリックでドリルダウン分析ができ、社員の誰もがデータ活用できる環境が整います。データ活用を業務に活かす意識が、全社に広がったと感じています」

### 複数のBIツールを統合したい データ活用の習慣を全社に広げたい

カリモク家具は、木製家具分野で国内トップシェアを誇る企業だ。緻密な木工技術を武器に発展を遂げてきた同社は、現在汎用製品から、カスタムメイド家具まで幅広い分野で市場に製品を送り出し、最近では、人間工学に基づいて、座り心地研究をさらに進化させたプレミアムチェア「ザ・ファースト」を2012年6月より発売し注目されている。

以前から業績データを業務に生かす社風が根付いていたカリモク家具では、2000年に業務改革の一環としてERPを導入してから、各部門でデータ活用のニーズが高まっていた。同社の情報システムグループでは、基幹システムからデータを抽出するツールを導入し、その後も改良を加

えながら、各部門のニーズに対応してきた。

「部門によってニーズはさまざまです。例えば生産現場では、何か問題が発生したときに、まずチェックするのは基幹システムに蓄積されている生産指示やBOM（部品表）のデータ、在庫データなどをチェックすることになります。業務上のトラブルの原因を究明して生産効率や品質向上に役立てるわけです。また、営業系でいえば事業部、営業部門ごと、あるいは個人ごとの業績データのチェックなどにも使われます」と語るのは、情報システムグループ主幹の村井弘則氏だ。

こうしたデータの活用には、多様なデータを組み合わせる必要のあるデータを抽出するために複雑な作業が必要なケースもあり、部門のニーズに応えるために複数のBIツールが混在する環境になっていた。

「基幹系と親和性の高いBIツールを改良しな

がら使っていましたが、基幹系の定型データと、基幹系には入っていない非定型データとを組み合わせるケースも増えてきていました。一方で、データ活用に慣れたヘビーユーザーだけでなく、データ活用に積極的ではなかったライトユーザー層にまで利用者を拡大したいという思いがありました。そこで、約1000人の社員の誰もが気軽に使い、しかも、各部門から出てくる多様なニーズに応えられるBIツールに統合しようと考えたのです(村井氏)

### 他システムとの連携のしやすさ、コストパフォーマンスの良さを評価

新しく導入するBIツールには、基幹系システムや社内ポータルとして使用しているIBM Lotus Notes/Dominoとの親和性が高く連携が容易であること。また、シングルサインオンが可能であることなどが必須条件とされた。

数種類の候補の中からDr.Sum EAが採用された理由について、村井氏は次のように話す。

「必須の条件を満たした製品に絞った上で検討しましたが、Dr.Sum EAはコストパフォーマンスが優れていたのです。処理能力は比較した製

品の中で最も優れていて、グラフや表組などの表現力も評価できました。詳細な分析機能が最初からビルトインされていて、他の製品のようにオプションで追加購入する必要もありませんでしたので、導入の際のイニシャル・コストを抑えられます。また、保守費用もリーズナブルでした」

こうして、Dr.Sum EAを選定。2010年冬から導入作業が開始され、2011年4月から運用が始まった。

### ワンクリックでドリルダウン分析 社内の情報に対する感度が向上

社内ポータルには、専門店、チェーン店など製品を販売するチャンネルごとの最新業績データが開示され、10分おきに更新され、同時に前年との比較ができるようになっていた。また、品質に関する最新データも開示されており、自社の製品に関する最新の品質情報を全社員が閲覧できる。品質に関するデータは、ドリルダウンすることで個別の製品の状況まで閲覧することが可能だ。

「業績データや品質データをワンクリックでドリルダウンしていき、概要から詳細なデータを深掘りできるようになったことは、社員のデータ分析に対する感度をかなり向上させたと言えます」と村井氏は話す。

基幹系システムにわざわざアクセスしてデータを取りそろえ、業務のチェックや分析作業を行うのは手間がかかる。業績や品質に関する情報をクリックしながら深掘りしていきける環境を構築したことで、導入前のテーマであった、データ活用に積極的ではなかったライトユーザー層でも、手

軽にデータ活用が可能になる。全社的な情報活用の底上げにつながった。

### 今後は、Dr.Sum EAへ一本化 情報活用のリーダーを育てたい

今後の展望について村井氏は、「まだ他のBIツールを利用している業務もありますが、部品や在庫、営業系の細かなデータを複数組み合わせるデータのチェックや分析は、Dr.Sum EAで一本化させていく方針です」と話す。

また、社員に提供する情報に関しては、現在、社内ポータルで開示している情報をさらに詳細に閲覧できるように計画している。たとえば、業績データをクリックすれば、販売チャンネルごとのデータから営業所別などにすぐに切り替えられる、といったことだ。

村井氏によると、ユーザーからグラフ表示画面についての提案が出されるなど、社内の情報活用に関する意識が高まっているとのことだが、よりいっそう個々の社員が業務の中で積極的にDr.Sum EAを活用し、業務の効率化を進められるよう体制づくりにも余念がない。

「工場や営業企画系といった各部署で、Dr.Sum EAをバリバリと使いこなすことのできる“Brother Sum” “Master Sum”とでも呼べるような、情報活用のリーダー的な人材を育てようとしています(村井氏)

もともとデータ活用に積極的であったカリモク家具だが、Dr.Sum EAの導入により、以前にも増してデータの活用・分析を業務効率向上や業績向上につなげる強い組織へと進化していくに違いない。

### 導入製品・サービス

#### 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 for Web

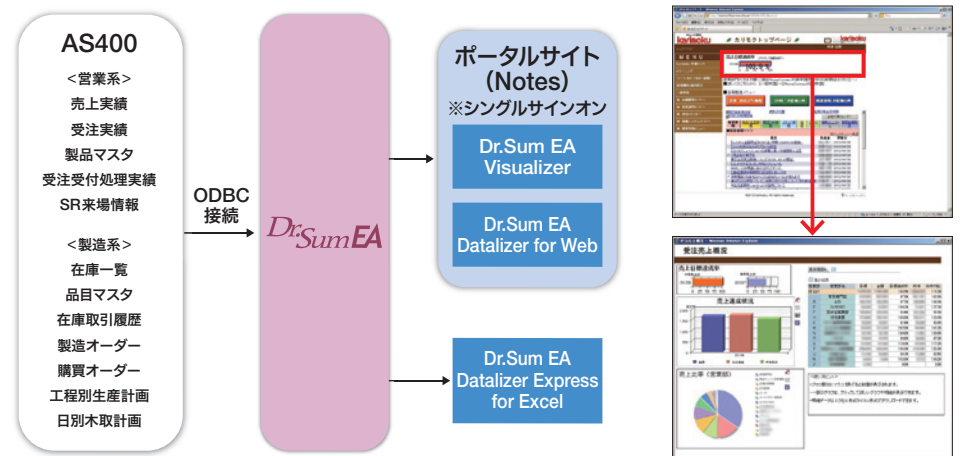
定型レポートやデータ検索画面を、ノンプログラミングで手軽に作成・登録可能。見たいレポートメニューをクリックするだけで、誰もが簡単にデータを取得できるため、情報をすばやくビジネスに活かせる

#### Dr.Sum EA Datalizer Express for Excel

使う人の目的に応じて、自由な集計からレポート作成、さらに高度なOLAP分析まで実行可能。ビジネスシーンで使い慣れたExcel上から直観的なGUIで操作。時間のかかるレポート作成作業の生産性を劇的に向上させる

#### 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



## 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

