

高速データ集計とカスタマイズできる帳票機能により 営業提案資料の帳票作成作業を1/3に短縮

日本曹達株式会社（以下 日本曹達）は、「農業特約店管理システム」に、SCSK株式会社（以下 SCSK）のリッチクライアント/ RIAテクノロジー『Curl』と、ウイングアーク株式会社（以下 ウイングアーク）のBI・データ活用ソリューション『Dr.Sum EA』を採用した。データ分析・集計力の高いDr.Sum EAの採用により、データ集計のレスポンスを改善。さらに、Curlの持つユーザー毎にカスタマイズできる帳票機能、データインプット、マスターメンテナンスなどユーザーインターフェースに優れたRIAとしての強みが相乗効果となり、帳票作成時間を1/3に短縮し、作業効率の向上を実現した。

課題

- 旧システムではデータ収集から作表までのレスポンスが悪かった
- マスター不備のため集計結果が正しく表示されない問題があり、原因調査、対応に時間がかかっていた
- 営業担当者が特約店に提出する資料が必要なタイミングで作成できなかった

導入ポイント

- データ分析・集計力の高いDr.Sum EAの採用により、データ集計のレスポンスを改善
- Curlの持つユーザー毎にカスタマイズできる帳票機能、マスターインプット、メンテナンスできるRIAアプリケーションとしての強み

導入効果

- BIエンジンの高いデータ分析・集計力により、少量多品種の商品に対して高速集計が可能になった
- マスターの整合性の保持によりデータ集計値の信頼性が向上
- 特約店に合わせた個別条件の設定が可能になり、円滑な営業活動ができるようになった

Company Profile

日本曹達株式会社

日本曹達株式会社

設立 :1920年2月

所在地 :東京都千代田区

事業内容 :独自技術を軸に農業化学品、医薬品、機能性化学品などの高付加価値製品を展開する化学品メーカー。化学品事業部と農業化学品事業部にて、国内及び海外に製品を販売している。

URL :<http://www.nippon-soda.co.jp/>

Interview



左から、情報システム部長 笹部理氏、農業化学品事業部 営業グループ 製剤販売チーム 主幹 田中雄一郎氏、情報システム部竹中陽一氏、情報システム部 主幹 鴨居徹氏

Surprise! Dr.Sum EA導入後の驚きの声!

Before

「旧システムは、Excelおよびデータベースを組み合わせたシステムのため、データ収集から作表までのレスポンスが非常に悪かったです」

After

「手作業の手間が激減しました。お陰で営業交渉の際、特約店毎のニーズに合わせた集計レベル、対象期間のデータ集計が可能となり提案帳票の作成にかかる作業時間も1/3に短縮でき、営業活動が効率的になりました」

戦略的な営業活動には 営業資料の正確性、作業効率が決め手

新システム導入の背景について、日本曹達情報システム部長 笹部 理氏は次のように説明する。「今回開発のターゲットとなったのは農業化学品事業部の国内販売部門で使用する販売集計システムで、農業業界独自の商習慣（ローカル・ルール、農業年度など）に対応する必要があり、基幹システムでの柔軟な対応が難しい分野でした。営業担当者は、取引先である特約店向けに提出する売上実績表や個別条件の計算表などの資料を作成に大幅な労力と時間をかけていました。これは、旧システムがExcelとデータベースを組み合わせたもので、データ収集から作表までのレスポンスが非常に悪かったのが原因でした。また、マスター不備

のため集計結果が正しく表示されず、さらに集計作業中に気づかないため、手戻りとなる場面も多く発生し、その場合の調査、対応に時間がかかっていました。」その後、対症的な対応を行っていたが、根本的な解決には至っていなかったという。「営業担当者のシステムに対する信頼性は低下し、欲しいタイミングで欲しい資料が正確に作成できないという不満が高まり、新システムへの刷新検討を進めてきました。」(笹部氏)

BIツールのデータ集計力と拡張性の 高い柔軟なシステムが決め手に

新システムの狙いは、「データ分析・集計のレスポンス改善」「マスター不整合の見える化」「メンテナンスによる整合性の保持」「帳票のカスタマイズ

化」だったと、情報システム部 主幹 鴨居 徹氏は説明する。

「ERPのような初期投資コストの大きいシステムではなく、業務要望に合わせたモジュール毎のスムーズスタート導入ができるシステムを求めています。そんな時に、BIツールを使ったデータ集計と柔軟なデータ加工のできる「Dr.Sum EA」と「Curl」を連携したソリューションの提案を頂き、まさにこれだと思いました。」これにより、BIツールのDr.Sum EAのもつ高いデータ分析・集計力がレスポンスを改善。またCurlのもつ帳票作成機能、マスターメンテナンス画面などユーザーインターフェースに優れたRIAの強みが相乗効果となりレスポンスと柔軟性の高いシステムが実現した。

農業化学品事業部 営業グループ 製剤販売チーム 主幹 田中 雄一郎氏は、資料作成の作業効率化について、次のように説明する。

「旧システムでは、販売実績データの集計作業に時間がかかっていました。集計したデータの信頼性も低かったため、整合性の検証作業に苦勞していました。刷新により手作業の手間が激減しま

した。お陰で営業交渉に使用する資料について特約店毎のニーズに合わせた集計レベル、対象期間のデータ集計が可能となり、提案資料の作成にかかる作業時間も1/3に短縮し、営業活動が効率的になりました。」

帳票機能を活かした営業資料の標準化とダッシュボード進捗管理

情報システム部 竹中 陽一氏は、今回、対応したように社内にはExcelを利用した帳票システムが多数あるという。

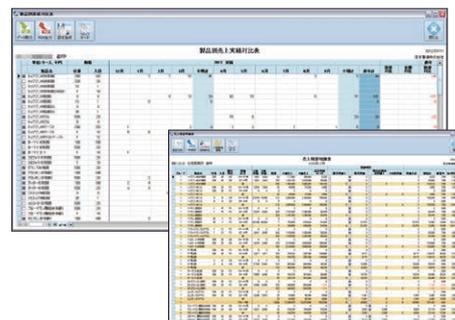
「今回の成功例を活用して、お客様に持っていく営業提案資料を標準化したいというニーズにもCurlの帳票機能で対応させることができるので、横展開を検討していきたいと思います。」

また、BIツールを使った展開も図られている。「今後は各部署が迅速な判断を行うことを支援するために、必要なデータを直感的な操作で”みえる”ダッシュボードの活用も検討していきたいです。」(笹部氏)

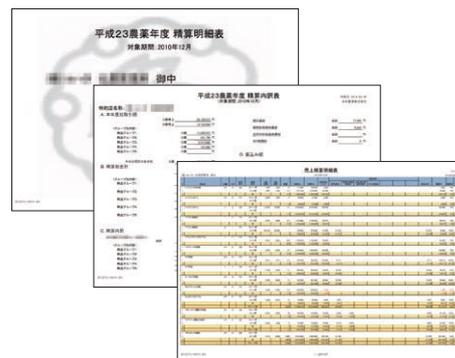
売上精算明細 - 集計画面



売上精算明細/製品別実績 - メンテナンス・帳票出力画面



売上精算表 - 各種帳票



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

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 Connect for Oracle database

Oracleで処理したデータをノンプログラミングでDr.Sum EAにインポートするツール

システム構成

