

株式会社キシヤ

事例紹介

Accessが操作できる程度の知識で開発、Excelより簡単に使えるDr.Sum EAで、現場のデータ活用を推進

九州を中心に、医科器械理化学器械および医療設備機器の製造・修理・販売および医療機関向けのコンサルテーションなどを事業として展開する株式会社キシヤ。5年間使われていなかったDWHシステムを刷新し、新しいデータ分析基盤を構築。データの見える化を実現することで、現場担当者によるデータ作成でシステム部門の作業負担を半減し、データ活用に対する社員の意識改革を推進している。



✓ 採用の背景

- 5年間使われていなかったDWHシステムから脱却したい
- 基幹システムの売上データが見える化したい
- 帳票の標準化

✓ 導入ポイント

- Accessが操作できる程度の知識で開発でき、Excelより簡単に使える
- 導入から運用までのサポート体制がしっかりしていること

✓ 導入効果

- 楽しいくらいに容易な帳票開発で生産性が向上
- ドリルダウン/ドリルアップでデータが見える化
- 現場担当者によるデータ作成で作業負担を50%削減
- データ活用に対する社員の意識改革の推進

Company Profile



株式会社 キシヤ

設立 :1968年6月1日

所在地 :福岡県福岡市東区

事業内容 :九州を中心に医科器械理化学器械および医療設備機器の製造・修理・販売および医療機関向けのコンサルテーションなどを事業として展開。

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

Interview



情報システム課 データ管理グループ 係長
清水 章夫 氏

Surprise! Dr.Sum EA導入後の驚きの声!

Before

「基幹システムの導入と同時に構築したDWHシステムは、当初は売上データが明瞭になりますという触れ込みでしたが、帳票一つ作るにも高度な知識が必要で、敷居の高いものでした」

After

「説明書を見ずにDr.Sum EAを使ってみたのですが、楽しいくらいに帳票開発が容易でした。テレビゲームをする感覚に似ていました。慣れるとAccessよりも簡単で、一度作った帳票をコピーして横展開できるのも便利でした」

創業100年以上の歴史ある総合医療商社九州を中心に医療機器販売などを展開

1910年に創業し、100年以上の歴史を持つ総合医療商社の株式会社キシヤ（以下、キシヤ）。医療機器販売を中心に、病院物流と購買を管理するSPD (Supply Processing & Distribution) や先進的分野における専門的情報、術後ケアのサポートサービスなど、医療機器の発展と安心安全を支える事業を展開。企業理念である「常に顧客中心で、顧客から喜ばれ、感謝していただける仕事に生きがいを感じ、社会が求める、社会から必要とされる、本物の企業」を目指している。

高齢化社会の進行に伴い、医療制度改革が進み、医療機関のあり方も大きく変わり、効率的な医療サービスの提供体制が求められている現在、地域医療再生に向けた取り組みなどの新たな動きも出てきている。医療を取り巻く環境が大き

く変化する中で、お客様から選ばれる企業であるために、より多角的なコミュニケーションを展開。その一環としてITを活用したデータの“見える化”に取り組んでいる。

5年間使われないDWH デモを見てDr.Sum EAの採用を即決

キシヤでは、2009年に基幹システムとして日立ソリューションズの医薬品卸売業向け販売管理システム「AptageMD II」を導入。同時に全社の売上データを分析するためのデータウェアハウス (DWH) システムを構築した。しかし、このDWHシステムは、専門性の高い仕組みで、エンドユーザーが使いこなすのは困難だった。

情報システム課 データ管理グループ係長の清水 章夫氏は、「当初は売上データが明瞭になりますという触れ込みで導入したDWHシステムでしたが、帳票※一つ作るにも高度な知識が

※帳票…Dr.Sum EAで集計、表示したレポート類(非定形帳票)のこと

必要で、何週間ものトレーニングが必要でした。何とか使いこなしたかったのですが、5年間まったく使われない仕組みになってしまいました」と当時を振り返る。

しかし、2013年7月に状況が一変する。経営層から、別の部署に紹介があったDr.Sum EAでDWHシステムを移行できないかという打診があった。清水氏は、「次のシステム導入の条件は、Accessが操作できる程度の知識で開発できること、Excelよりも簡単にユーザーが操作できることでしたが、Dr.Sum EAのデモを見た瞬間に“これだ！”と衝撃が走りました」と話す。

約450名が利用するBIを構築 日立ソリューションズ西日本と ウイングアーク1stの支援がカギに

Dr.Sum EAは、2014年2月より導入を開始。経営層向け、管理職向け、一般社員向けのデータ分析機能をそれぞれ開発し、まずは10月に経営層向けのデータ分析機能を公開。その後、11月に管理者向け、および一般社員向けのデータ分析機能を公開した。この全社展開により、約450名がDr.Sum EAを利用できる環境が実現している。

経営層向けのデータ分析では、会社全体の売上データの分析が可能で、管理職向けのデータ分析では、各部門のデータ分析が可能。一般社員向けのデータ分析では、各自のデータ分析ができるようになっている。また管理職向けには、商品ごとの販売状況をチェックするための機能も搭載されている。

今回構築されたシステムは、AptageMD IIのデータベースから必要なデータを抽出し、集計処理を行い、Dr.Sum EAサーバーに登録される仕組みだ。AptageMD IIのデータベースは、

本番用とバックアップ用の2系統に分かれており、夜間バッチ処理のバックアップ後にバックアップ用のデータベースからDr.Sum EA用のデータを抽出している。

清水氏は、「AptageMD IIから抽出したデータの集計プログラム開発がAccessのレベルを超えていましたが、日立ソリューションズ西日本のサポートで非常に楽に開発できました。またウイングアーク1stもオンサイトでDr.Sum EAの導入をサポートしてくれたので安心感がありました。両社がいなければ、このシステムは実現できませんでした」と話している。

現場がデータを活用できる基盤を確立 経営層もDr.Sum EAの操作性を 高く評価

Dr.Sum EAの導入効果を清水氏は、次のように語る。「説明書を見ずにDr.Sum EAを使ってみたのですが、楽しいくらいに帳票開発が容易でした。テレビゲームをする感覚に似ていました。慣れるとAccessよりも簡単で、一度作った帳票をコピーして横展開できるのも便利でした。Dr.Sum EAは、自分以外の開発者でも問題なく使えると確信しています」

また、Dr.Sum EAを導入する前は、複数の帳票のデータを見比べながら必要なデータを見つけ出さなければならなかったが、Dr.Sum EAは気になるデータをドリルダウン/ドリルアップできるので、必要な情報を迅速かつ容易に見つけ出すことができる。経営層からも高く評価されている。

さらに、以前の帳票は必要なデータを網羅した数万行に及ぶ基本帳票が一つあり、そのほかに売上確認用の集計帳票が4～5種類あった。この4～5種類の帳票は、必要に応じてコードを

書いて作らなければならなかったが、Dr.Sum EAを導入したことで、営業担当者が自ら必要な帳票を作ることができるようになった。

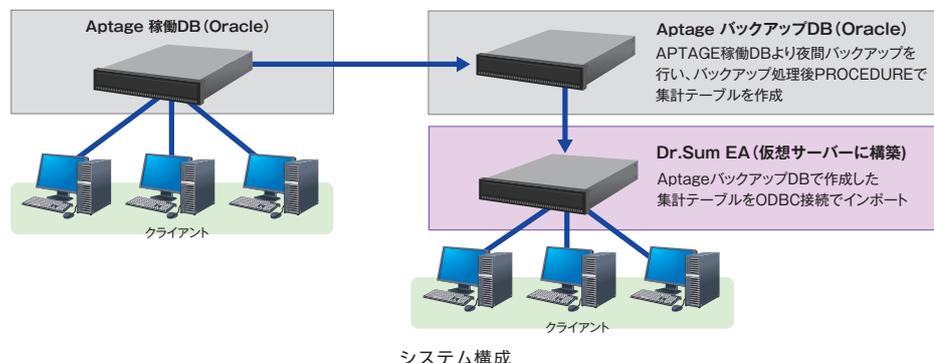
以前は、データ抽出(抽出→作成)を依頼してくる営業担当者だけがデータを見て、分析するという状況だった。清水氏は、「すべての担当者にデータを見て分析してほしいと思っていました」と語る。Dr.Sum EAを導入したことで、全社員が売上データを分析し、数字を意識して仕事をもらうための基盤を確立することができた。

「これまでデータ作成は、営業担当者からの依頼で情報システム課が作業していました。これがなくなることで、作業負担を50%削減できます。勘と経験も必要ですが、データに基づいた分析をすることで、その精度を高めることができます。今後、いかに社員の意識改革を推進するかが課題です」と話している。

データのグラフ化に向けた取り組み 経理と物流のデータ管理にも活用

今後の取り組みを清水氏は、次のように語る。「Excel等で作成していた既存の帳票はすでに移行し終えたので、今後はさらに便利な帳票を社内に提案していくつもりです。特にデータのグラフ化については、経営層や現場からの要望が多いので、順次対応していきたいと思っています。このサポートをウイングアーク1stと日立ソリューションズ西日本には期待しています」

さらに、その次の展開を、「売上データの分析環境が落ち着いたら、経理と物流のデータの流れを可視化できる仕組みの開発に着手する予定です。特に、適正在庫のシミュレーションや入出庫のバランスを把握できる仕組みをDr.Sum EAを使って実現したいと思っています」と話している。



導入製品・サービス

Dr.Sum EA
Dr.Sum EA Datalizer for Web
Dr.Sum EA Datalizer for Excel
Dr.Sum EA Datalizer
MotionChart

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2015年1月現在のものです。



CSD018C1702