

プラス株式会社

事例紹介

Dr.Sum EAをAWS上で稼働させ、管理や保守の負担を軽減 マーケティング担当者が能動的にデータをチェックし、ひらめきを生かす

オフィス家具、文具・事務用品等の製造・販売を手掛ける大手メーカー、プラス株式会社(以下、プラス)。同社のステーションナリーカンパニーでは、2009年に行われた組織変更に伴うシステム刷新を機にBI基盤の構築を実施し、設計の容易さ、使い勝手の良さ、スピードの速さ、サーバーライセンスであることなどを評価してDr.Sum EAを採用した。現在はアマゾン ウェブサービス(以下、AWS)に運用を移行し、ハードウェア保守や運用管理などの負担も軽減。マーケティング部門をはじめとした利用者は、能動的にデータ分析を行い、販売特性などを客観的・俯瞰的に捉えられるようになったほか、紙ベースのレポートを「確認」するだけだった従来のやり方から、自分のひらめきや発想を生かした切り口でデータを「分析」できるようになった。



✓ 採用の背景

- ・IT部門が、営業、マーケティング、製造などの部門別にレポートを作成するのに負担がかかっていた
- ・データの切り口を変えて分析したい場合にユーザー側では対処できず、IT部門が対応していた
- ・Access利用時にユーザーが古いデータを用いて分析することもあり、情報のリアルタイム性に欠けていた

✓ 選定ポイント

- ・OLAPキューブの設計など高度な専門性が不要な、設計の容易性
- ・集計・検索スピードのパフォーマンスの高さ
- ・ユーザー人数の増減がコストに影響しないサーバーライセンス

✓ 導入効果

- ・ユーザーが自らツールを活用してデータを分析することで、紙ベースのレポートが不要になった
- ・カテゴリーや商品特性など、切り口を変えてデータをチェックすることによる分析精度の向上
- ・マーケティング部など実際に利用するユーザーのセンスやひらめきで多様な分析が可能になった
- ・AWSでの運用も実現し、運用やハードウェア保守の負担が軽減された

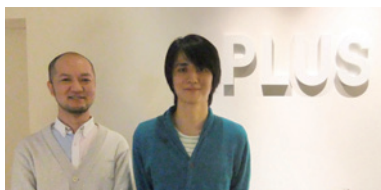
Company Profile

PLUS

プラス株式会社

設立 : 1948年
所在地 : 東京都港区
事業内容 : オフィス家具、文具・事務用品、事務機器、OA・PC関連用品などの製造・販売分野の大手メーカー。国内外に11社の連結子会社を持ち、斬新でユニークな製品・サービスを提供し続けている。
URL : <http://www.plus.co.jp>

Interview



プラス株式会社 ステーションナリーカンパニー
管理本部 IT戦略室 マネージャー
政井 仁人氏 (写真左)

プラス株式会社 ステーションナリーカンパニー
マーケティング本部
日名子 康介氏 (写真右)

Surprise! Dr.Sum EA導入後の驚きの声!

Before

「レポートが紙ベースのため、データの活用範囲が実績の『確認』にとどまっていた。帳票のカスタマイズなど、現場からの要望に応じるために情報システム部に負担がかかっていた」

After

「営業やマーケティングなどユーザー部門が能動的にデータをチェックでき、様々な切り口でデータを『分析』できるようになった。ビジネススピードも速まり、負担も軽減された」

「紙のレポート」の業務スタイルから 数字を分析する重要性への気づき

プラスのステーションナリーカンパニーでは、従来ユーザー部門への情報をMicrosoft Accessで作成した帳票やレポートを印刷して配布していた。同カンパニーの管理本部 IT戦略室 マネージャーの政井 仁人氏は、「IT担当の私たちの部署にとって、従来のレポートは管理・運用の面で非常に負荷の高いものでした」と振り返る。

組織の統合に伴うシステム刷新が行われた2009年3月、この課題を解決すべくカンパニー全体で利用するBI基盤の構築の検討を開始した。「業務とシステムを改善する絶好の機会であると考えました。システム刷新に向けた調査の結果、自社のやりたいことはCRMやSFAではなく数字の分析であること、そして情報共有が目的であることに気づき、BIツールの導入に踏み切りました」(政井氏)

導入のしやすさや使いやすさ、 ライセンス体系を評価

BI基盤の構築において、政井氏が懸念したのは導入までの時間だった。当初、政井氏は汎用データベースに、別のインターフェイスを乗せるほうがシステムとして利便性が高いのではと考えた。しかしその場合にはOLAPキューブの設計など専門的な知識や構築作業にかなりの時間が必要となる。一方、独自データベースにインターフェイスを載せるDr.Sum EAならばそうした負担は小さい。

また、ライセンスコストにおけるメリットも大きかった。「利用者の増加は予想できないものです。より多くの社員が利用してほしいと考えていたので、利用者数に左右されないサーバーライセンスであることは重要でした」(政井氏)

こうして2009年12月にDr.Sum EAの運用を開始した。

クラウド環境「AWS」へ移行し 運用負荷を軽減

Dr.Sum EAの運用開始から約3年が経過した2013年、自社による運用環境からクラウド環境であるAWSに移行した。その経緯について政井氏は次のように説明する。

「ハードウェアの更改をきっかけに移行を検討しました。クラウド環境へ移行することで、ハードウェアの運用・保守から解放されたほうがよいのではないかと考えたのです」

AWSの環境で運用テストを実施した結果、Dr.Sum EAのパフォーマンスに問題がないことが明らかになった。「AWS Direct Connect[※]」サービスを使って、社内LANと同様の環境で接続しているため、セキュリティについても心配なかったと政井氏は言う。

「AWSはスモールスタートが可能ですし、リソースの増強も随時行うことができます。何らかのトラブルが発生し障害を特定しなければならぬ場合でも、ハードウェアを考慮対象からはずすことができます。問題解決のためのプロセスがかなり減ったと感じています」

※自社の設備からAWSの専用ネットワーク接続を簡単に確立できるサービス

「確認」から「分析」へ マーケティング部の運用体系を確立

Dr.Sum EAの導入から5年が経過し、現在でこそ営業やマーケティングの現場に浸透しているが、導入当時は「よくわからない」という声も聞かれたと政井氏は話す。

「それまでは紙資料が配布されていたので、

『データを見ただけでDr.Sum EAにアクセスすればよい』という意識が定着するまで時間がかかりました。現場と会話し、Dr.Sum EA Datalizerの実際の操作画面を見ながら、操作方法を学習してもらいました。その後、一部のユーザーが利便性を実感し、使い方を周囲のユーザーに伝える形で利用が浸透していききました」

Dr.Sum EAの導入によって「運用が体系的になった」と話すのは同社マーケティング本部の日名子 康介氏だ。

「運用の仕方を決めたことが浸透の要因のひとつです。例えばマーケティング部では、基本的に月次集計の実績動向を追います。新商品が発売されたり、メディア露出があったりした場合にはスポットで情報を取りに行くこともありますが、月次を基本とする『漏れのない運用』を実現できています」

Dr.Sum EAの導入以後、いつでも振り返って正確な数字を確認できるようになった。

「マーケティング担当者は、新製品の売り上げ、金額、個数、商品カテゴリー、サイズ、色や柄、エリア特性、単品・バック売りの差、販売チャネルによる違いなど、細かく比較・分析します。レポートの作り方は担当者それぞれですが、Dr.Sum EAがなかったら、ここまで体系立ったレポートを作ることではできなかったと思います」(日名子氏)。

Dr.Sum EAの導入以前は、IT部門が提供するレポートを見て実績を確認するだけだったが、今は、数字に対して分析したい項目を各自がチェックできる。「データに基づいて販売状況の特性を分析できるようになり、実績の『確認』から『分析』へと業務が変わったと感じています」と、日名子氏は業務でのBI活用が現場へ浸透している様子を説明する。

同社では、基幹システムの情報を分析するだけでなく、営業やマーケティング、カスタマーサービスで得た情報をCSVに出力して、Dr.Sum EAに蓄積している。

「この機能が非常に便利です。例えば、当社のお客様である問屋さんが、どの小売店へどんな商品を販売したのかといった情報は、基幹システムには格納されていません。そうした情報ははじめ、カスタマーセンターに寄せられたお客様の声も取り込むなどしています。いずれ、業務に関する全データをDr.Sum EAに集約したいと考えています」(政井氏)

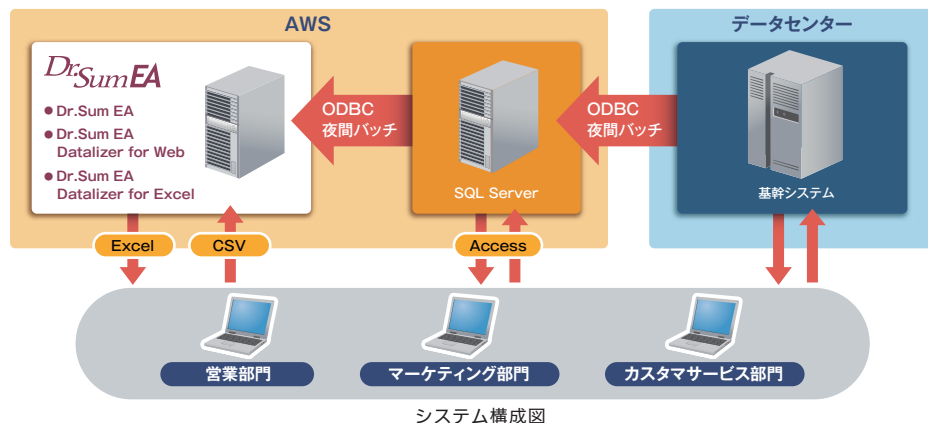
10年分の蓄積データを活かし 「アナリティクス3.0」の実現へ

今後、現場でのさらなる情報活用を実現するために、「IT担当として『ユーザーが本当に欲しいものは何か』を常に考え続けるのが我々の役割です」と政井氏は語る。IT部門で最終的なアウトプットまで作り込まずに、ユーザー部門の利用をアシストしていく仕組みが重要だということだ。いわゆる「アナリティクス3.0」を実現することが、同社が指向していることだ。

「Dr.Sum EAは、『こうやって分析したら新しい発見があるのでは?』といった“気づき”を与えてくれます。マーケティング担当者のひらめきやセンスを支援してくれるのです」(日名子氏)

「ITの部門のレポート業務が軽減され、業務をより良くするための新たな企画立案などに注力できるようになりました」(政井氏)

同社ではデータの蓄積が間もなく10年分に達する。ステーションリーカンパニーでは、このデータ資産を有効活用していく施策を検討している。今後も業務の要としてDr.Sum EAが重要な価値を生み続けていくことに、政井氏や日名子氏は強い期待を寄せている。



導入製品・サービス

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

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4月現在のものです。