

## 株式会社スノーピーク

## 事例紹介

データに基づくスピーディーなアクションと帳票作成の自動化を実現  
情報活用のレベル向上とともに年間200万円以上のコストを削減

アウトドア用品、ナチュラルライフスタイルプロダクツ製造販売のプロフェッショナル企業、株式会社スノーピーク（以下、スノーピーク）。「これまで世の中にないものを作る」をコンセプトとし、徹底的な品質へのこだわりと他社にはないオリジナル商品を開発し続け「顧客感動」戦略を実践している。イノベーションを起こし続けるため、情報活用のレベル向上を目指す同社が選択したのは、BIツール「InfoFrame Dr.Sum EA」だ。

## ✔ 課題背景

- 分析業務に携わる部門・社員増に伴う多様な情報分析ニーズへの対応
- 分析情報作成に人手と時間がかかるため情報の鮮度・提供スピードに課題
- 新規帳票の開発や仕様変更にもコストと期間がかかり分析ニーズの変化に対応できない

## ✔ 選定ポイント

- 操作性**  
利用者にストレスがかからない操作性と管理者にストレスがかからない運用が可能なこと。
- ライセンス費用**  
サーバーライセンスのため、ビジネス成長にあわせ利用者が増えてもコストが増大しないこと。

## ✔ 導入効果

- 情報活用レベルの向上**  
新たな分析ニーズに対応した分析帳票を開発する事が可能となり、エンドユーザーに必要な情報を即時提供できるようになった。実績に基づく計画の修正、新たな施策の立案・実行を迅速に行えるようになった。
- 情報把握スピードの向上**  
以前は、システム課員が作成しなければ提供できなかった分析資料が、毎日、最新データを反映した分析結果を提供できるようになった。分析ニーズの変化に伴う分析帳票の新規開発・仕様変更も即時対応できるようになった。
- 負荷・コスト削減**  
月間90時間以上の労働コストが削減できた。新規帳票作成に伴う開発コスト、既存帳票の仕様変更コストを削減できた。

## Company Profile



## 株式会社スノーピーク

創業 : 1958年  
所在地 : 新潟県三条市中野原456  
事業内容 : 自然志向のライフスタイルを提案し実現する outdoor lifestyle creatorとしてさまざまな製品を開発・販売するアウトドア用品メーカー。革新的なアイデアと洗練されたデザイン、最高級の品質、手厚いサポート体制により、世界のアウトドア愛好家から熱狂的な支持を受けている。  
URL : <http://www.snowpeak.co.jp/>

## Interview



経営管理本部 経営管理部  
システム課 マネージャー 小熊 稔幸氏 (左)  
経営管理本部 経営管理部  
システム課 タスクリーダー 小林 大輔氏 (右)

人の行動を変える力がある「情報」を  
どう発信できるのか

スノーピークは、情報活用によりビジネスを革新する経営を志向している。「企業の成長には社員一人ひとりの“当たり前”の向上が不可欠であり、『情報の発信』は、それを実現する重要な打ち手のひとつです。なぜなら情報には人の行動を変える力があるからです。では、どうすれば社員のアクションを変える情報を発信できるのか、そこを突き詰めた結果、BIと基幹システムを連携してプッシュ型で情報発信できるEAI※が必要との結論に達しました」と経営管理本部 経営管理部 システム課 マネージャーの小熊 稔幸氏は背景を話してくれた。

同社では、事業の成長に伴い分析業務に携わる部門や社員が増え、新たな分析ニーズが増大していたが、情報分析はシステム担当者がAccessで基幹システムにアクセスし、Excelで集計するしかないので、分析に時間がかかり情報の鮮度が落ちてしまうことがあった。

「手作業なのでリクエストを受けてから資料提供までに2～3日かかることもあり。休日や担当者不在時、あるいは作業が集中する月

※EAI…企業内の複数のシステムを連携させ、データやプロセスを統合させること

末などは分析を行うことができず、タイムリーな情報提供ができませんでした。また、当時の開発ベンダーに固定帳票の仕様変更や新規帳票の開発を依頼すると、コストがかかるだけではなく最低2か月の開発期間が必要となるため、開発中に起こる分析ニーズの変化に対応できないという問題もありました」と経営管理本部 経営管理部 システム課 タスクリーダーの小林 大輔氏は、当時の課題を振り返る。

必要な情報をプッシュ型で  
段階的なシステム構築へ

スノーピークは複数のBIソリューションを検討した結果、NECが提案するInfoFrame Dr.Sum EA（以下、Dr.Sum EA）ベースのソリューションを選定。小熊氏は選定の理由として

## (1) 利用者にストレスがかからない仕組み

①集計・検索が高速であること、②直感的な操作が可能であること、③Excelとの親和性が高いこと

## (2) 管理者にストレスがかからない仕組み

①インストール不要なWeb系システムであること、②高度なキューブ設計スキル等が必要ないこと、③ノンプログラミングで帳票が作成できること

(3) 利用者の増加に伴いコストが増えない仕組み

① サーバーライセンスであること  
を挙げている。

もうひとつの決め手は NEC の提案力とサポート力であった。当初からスノーピーク様は、単なる販売情報分析にとどまらず、社内外の情報を融合して然るべき人に必要な情報をプッシュ型で発信し、スピーディーな事業戦略の立案と推進を支援したいと考えていました。しかし、最初から大規模な仕組みを用意しても、ユーザーの IT リテラシーが追い付かず活用しきれないことや、初期投資が大きくなりすぎることを懸念していた。

こうした背景を踏まえて NEC は、第1ステップで販売情報の分析、第2ステップで仕入・在庫システムとの連携、第3ステップで会計システムとの連携、第4ステップで EC サイトと連携して顧客動向分析まで行う段階的なシステム構築プランを提案。「我々の目的を理解した上で現実的な計画を提案していただけたと評価しています」と小熊氏。また、「技術的なことから操作方法まで電話1本でサポートしていただけるサービスがあったことも評価のポイントでした」と小林氏は話す。

情報把握スピードと  
情報活用レベルの向上に加え  
月間90時間以上の労働コストの削減

「手作業で行っていた帳票作成が自動化され、日次月次の定期作業で約60時間、ユーザー依頼

Surprise! Dr.Sum EA 導入後の驚きの声!

Before

「手作業なのでリクエストを受けてから資料提供までに2~3日かかることもありましたが、また、作業が集中する月末は帳票作成だけで手いっぱいでした」

After

「手作業で行っていた帳票作成が自動化され、日次月次の定期作業で約60時間、ユーザー依頼の随時作業で約30時間、合計すると月間で約90時間の労力を削減できました。これは当社の労働コストに換算すると年間で約170万円強のコスト削減効果に値します。それに加えて、これまで新規帳票作成時に発生していたシステム改修コスト、1件当たり約40万円がゼロになりました」

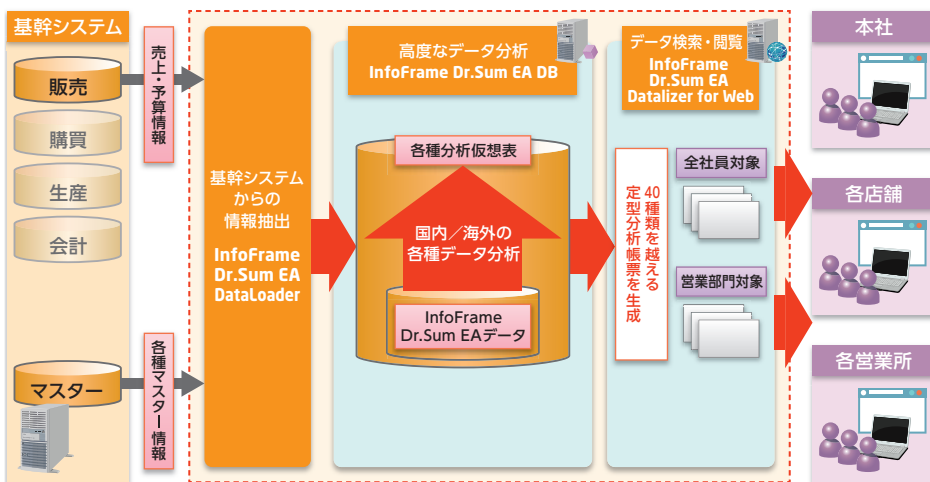
の随時作業で約30時間、合計すると月間で約90時間の労力を削減できました。これは当社の労働コストに換算すると年間で約170万円強のコスト削減効果に値します。それに加えて、これまで新規帳票作成時に発生していたシステム改修コスト、1件当たり約40万円がゼロになりました」と定量的効果をお話す小林氏。ほかにも「土日でも売上の集計・分析ができるようになった」「前月の資料を月初1日の会議で参照できるようになった」「今までやりたくてもできなかった分析ができるようになった」など、さまざまな部門のユーザーから評価の声があがっている。

「データに基づくスピーディーなアクションが起こせるようになりました。また、各店舗やエリア、部門ごとのデータ比較により発見や気づき生まれ、新たな企画や施策が生まれやすくなったと感じています。この成功を次につなげるため早期に仕入・在庫、会計、ECとの連携を実現し、プッシュ型の情報発信を実現したいと考えています。さらに、いずれは海外システムとのリアルタイム連携

を実現し、連結ベースでデータを活用していく予定です」と小熊氏は今後の展望を話してくれた。



■ 情報活用の向上を目指すシステム課のみならず  
写真左から、黒田 裕子氏、タスクリーダーの前澤 正宜氏、マネージャーの小熊 稔幸氏、タスクリーダーの小林 大輔氏。  
社員一人ひとりの向上を目指して、それぞれに発見や気づきが生まれる情報発信の仕組みを立案し推進している。



システム概要図

**導入製品・サービス**

**InfoFrame 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。  
※ NEC は、2008年より「Dr.Sum EA」の OEM 販売を開始し、「InfoFrame Dr.Sum EA」のシリーズ名称でソリューションを販売しています。