

## 半日かかっていた月初の集計処理がわずか数分に 利用者の97%が“効果を実感”と回答 生産性が向上し、働き方や意識にも変化が

カー用品の企画、製造、販売から、アウトドア・レジャー・スポーツ用品、および介護関連事業まで、幅広い事業をグローバルに展開している総合メーカー株式会社カーメイト（以下、カーメイト）。導入から10年を経たBIツールを、Dr.SumとMotionBoardで刷新。集計処理の高速化や高いメンテナンス性による容易なデータの追加、さまざまな視点によるデータの可視化など、求められる要件をすべて網羅した集計分析システムを実現。利用者の97%が“効果を実感”と回答するなど利用者から高く評価されている。



### Company Profile

# CAR MATE

#### 株式会社カーメイト

設立 : 1966年6月7日

本社所在地: 東京都豊島区

事業内容 : 1966年に設立された50年以上の歴史あるカー用品総合メーカー。会社設立のきっかけでもあるヘッドレストの大ヒットを機に、カー用品の企画から開発、製造までを自社で展開。現在では、カー用品だけでなく、アウトドア・レジャー・スポーツ用品、スノーボード類の製造・販売および介護関連事業を展開している。

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

### ✓ 採用の背景

- 導入から約10年を経てサーバーが老朽化
- 他社製BIツールの集計処理における性能の不足
- データの追加が困難で、さまざまな角度での分析ができない

### ✓ 導入ポイント

- 拡張性が高く、必要なデータを容易に追加し、さまざまな切り口で分析できる
- 集計処理の速度が高速で、特殊な要件にも柔軟かつ迅速に対応できる
- Web版、Excel版という2つのインターフェイスにより直感的に操作できる

### ✓ 導入効果

- 容易にデータを追加して、仮説検証を繰り返す基盤を実現することができた
- 資料作成の時間を削減し、より生産性を高める仕事に注力できるようになった
- 社内での定着もしやすく、データ活用の意識が現場に浸透

# 株式会社カーメイト

## 創業から50年以上の歴史を誇る カー用品の老舗メーカー

1965年にヘッドレストの企画・開発・製造から事業をスタートしたカーメイトは、創業から50年以上の歴史を持ち、現在を新たな飛躍のステージの始まりと捉えている。「CREATE」という理念に基づき、豊かなカーライフの創造と人々のさらなる喜びを“クリエイイト”することを目指し、グローバルに事業を拡大している。

現在では、チャイルドシートやルーフキャリア、タイヤチェーン、芳香剤、ケミカル、ヘッドライト、各種アクセサリ、ドライブレコーダーなどのカー用品をはじめ、アウトドア用品、レジャー・スポーツ用品、スノーボード用品などを展開。すべての商品の企画から開発、製造までを自社で行う総合メーカーへと成長している。

2017年には、前方だけでなく360度記録するドライバクションレコーダー「d'Action 360(ダクション360)」を発売。2017年度のグッドデザイン賞を受賞したほか「30th 日刊自動車新聞 用品大賞2017」のグランプリも受賞。また、第45回東京モーターショー2017では、VUI※搭載のチャイルドシート「コンセプト クルット」を展示する等、新たな製品開発にチャレンジしている。

取締役 兼 副社長執行役員の徳田 勝氏は、「今後の自動車業界は、EV化、コネクテッド、シェア、自動運転という、4つのキーワードで市場が活性化されていきます。こうした市場の変化にあわせ、カー用品も進化していくことが必要です。そのためには情報も重要であり、2013年ごろからICTツールの活用を強化しています」と語る。

市場の変化に、迅速かつ柔軟に対応するためには、過去のデータから未来を予測していくことが必要になる。「必要なデータを容易に蓄積し、簡単な操作性で分析して、次の一手を考えていかな

ければなりません」と話す徳田氏の思いを具現化するために、カーメイトがICT基盤として選んだのが、Dr.SumとMotionBoardだった。

※VUI:Voice User Interface(音声ユーザーインターフェイス)

## サーバーの老朽化や処理性能不足、 メンテナンス性の悪化が課題に

カーメイトでは、約10年前からBIツールを導入して、データの分析を行ってきたが、サーバーの老朽化や集計処理における性能不足などの課題を抱えていた。ICT室の持田 謙一氏は、「特に月初の集計処理は、半日程度かかっていたこともあり、利用者から一刻も早い改善が求められていました」と打ち明ける。

「当時は、オフコンから紙の帳票に出力していた売上実績データを、BIツールとExcelで利用できるようにしたただけのものでした。販売管理系の過去の売上実績を、BIツールで確認するだけの仕組みで、それ以外の要望には応えることができませんでした。そこで、リアルタイムに状況を把握し、新しい視点で分析できるBIツールが必要でした」(持田氏)。

またシステム面においても、メンテナンス性が課題があった。ICT室 室長代理の酒井 貴之氏は、「利用者から、さまざまなデータを追加してほしいという要望があっても、新しいデータの登録作業は煩雑で、データの追加が困難でした。そのため、固定のデータだけしか分析できない、使い勝手のよくない仕組みになっていました」と当時を振り返る。

「新しいシステムに移行するには、約10年間利用してきたインターフェイスが変更になるので、推進力が必要でした。しかし、利用者のパフォーマンスや使い勝手、システム側のメンテナンスの問題を考えると、システムを刷新することが

## Surprise!

### Before

他社製BIツールが稼働しているサーバーの老朽化や処理性能の不足により、ユーザーの月初の集計処理が半日程度かかる場合もあり、現場の利用者から改善が求められていた。また、メンテナンス性にも課題があり、作業が煩雑で分析したいデータを容易に追加することができなかった。

最良の選択と判断して検討した結果、Dr.SumとMotionBoardを選定しました」(酒井氏)。

Dr.SumとMotionBoardの採用を決めたのは、高速な集計処理、クロス集計や条件設定、アクセス権限設定などの基本機能の充実、Webブラウザーによる容易な操作性とExcelによる複雑な要件に対応できる2つのインターフェイスが用意されている、サーバーライセンスにより導入コストの削減が期待できるなどが理由だった。

## 半日かかっていた集計が数分で 97%の利用者が “効果を実感している”と回答

Dr.SumとMotionBoardは、2015年に導入を開始し、2016年より現場での利用を開始している。Dr.SumとMotionBoardに対する評価を持つ田氏は、次のように語る。

「導入直後に、社内の利用者アンケートを実施しました。その結果、97%が“効果を実感している”と回答しています」

Dr.Sumのインターフェイスとしては、MotionBoardだけでなく、Dr.Sum Datalizer for Web、およびDr.Sum Datalizer for Excelも導入している。Datalizer for Webは、集計なしにデータを参照するライトユーザー向けに採用した。持田氏は、「本格的な説明会は必要なく、直感的に操作できるので非常に好評です。現状、使用方法に関する問い合わせはそれほどありません」と話す。一方、同for Excelは、データをいろいろな角度でデータを集計したいマネージャー向けに採用したもので、「説明会には、100名以上が参加し、注目されていました」と持田氏は話す。

また、MotionBoardは、経営層や管理職、出荷・物流部門などで利用されている。

これまで管理職は、月次の報告資料をExcelからデータを抽出し、集計して作成していたが、MotionBoardはグラフをそのまま資料に貼り付けて報告書を作成できるので作業効率が向上した。今後、さらにMotionBoardを活用すること

売上集計情報

## Dr.Sum導入後の驚きの声

### After

必要なデータを容易に追加し、思いついたことをすばやく分析できる基盤を実現したことで、情報システム部門が主導しエンドユーザーへのデータ活用を提案できるようになった。また、マネージャーから現場の担当者まで誰もが直感的に使える操作性により、業務の生産性が向上し、働き方やデータ分析に対する意識改革も可能になった。

で、経営層や管理職の意思決定を支援できる仕組みを目指している。

徳田氏は、「半日かかっていた月初の集計処理が、数分で終わるようになったので、現場の利用者からも評価されています。また管理職は、レポート作成の時間を短縮できるので、本来の業務に注力する時間を増やすことが可能になりました。現場の利用者も管理職も、業務効率向上しています」と語る。

### 多様なデータを容易に取り込み、データ分析の幅が拡大

さらに、利用できるデータの種類が大幅に増えたこともDr.Sumを導入した効果の1つだ。以前のBIツールは、データの登録作業が複雑だったため新しいデータを追加することが難しく、販売管理、受注管理、出荷管理のデータしか分析することができなかったが、Dr.Sumはデータを容易に追加できるので、これらに加え、生産管理、開発管理、品質管理、製品情報、適合情報なども利用することが可能になった。

酒井氏は、「Dr.Sumを導入したことで、スピードが向上しただけでなく、拡張性が高いことから、活用できるデータの幅が大幅に向上しました。すでに、製品情報はもちろん、他にも生産管理などの情報をDr.Sumに取り込んでいます」と話す。

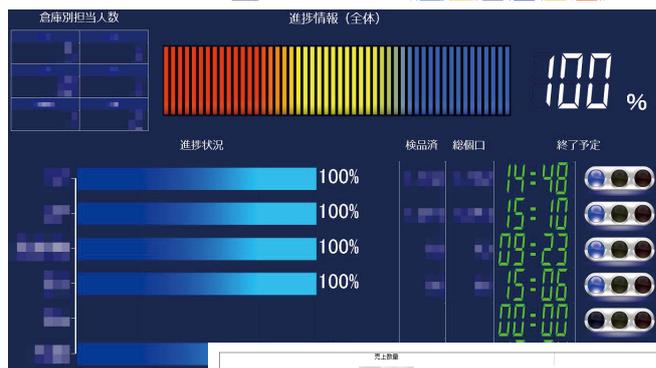
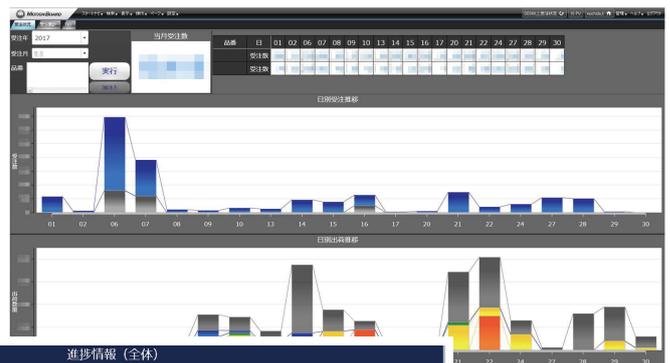
「Dr.Sumは、必要な情報を簡単に追加できるのが最大のメリットです。現状では、データベースに余裕があるので、必要なデータはすべて追加するようにしています。情報を簡単に追加でき、ちょっと思いついたことをすぐに仮説検証することができるため、データ分析の幅が拡大しています」(酒井氏)。

また、CSVデータをDr.Sumに取り込んで集計し、MotionBoardで可視化するというトライアル的な利用も簡単に実現できる。徳田氏は、「データを取り込んで、見える化するのには本当に楽で、気軽にできます。Dr.SumもMotionBoardも、毎日利用する欠かせないツールになっていま



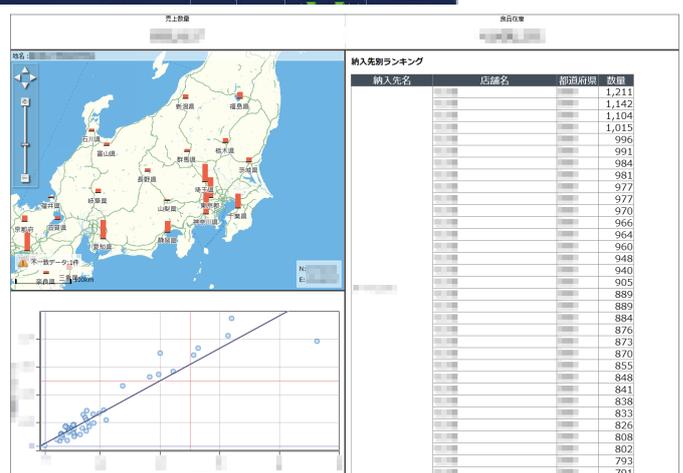
取締役 兼 副社長執行役員 ICT室 室長代理 ICT室  
徳田 勝 氏 (写真左) 酒井 貴之 氏 (写真中央) 持田 謙一 氏 (写真右)

日別受注・出荷推移 ▶



◀ 倉庫内進捗情報

売上分析 ▶



す」と語る。

さらにサーバーライセンスであることも、Dr.Sumを導入したメリットの1つだ。ユーザーライセンスだと、利用が増えればライセンス料も増えてしまい、ライセンス管理も複雑になるが、サーバーライセンスのDr.Sumは、ライセンスコストを追加せずに利用者を増やすことができる。

徳田氏は、「データを利用する現場の担当者や管理職、システム担当の双方にとって最適な仕組みを構築できました。また、これまでできなかったことを実現可能な拡張性も、評価ポイントの1つでした。さらにカーメイトの特殊な要件に、柔軟に対応してもらえたウイングアークのサポート体制も高く評価しています」と話している。

### 第三者データも活用 未来を予測できる仕組みを指向

今後の展望について酒井氏は、「MotionBoardによるデータ分析により、容易に仮説検証ができるので非常に便利です。いろいろなデータを組

み合わせて分析することで、次のアクションへのヒントが見つかることが期待できます。まだ半分程度の機能しか利用していないので、今後さらに機能を拡張することで、リアルタイムのデータの見える化を実現したいと思っています」と話す。

また持田氏も、「現在、第三者データ提供サービスの『3rd Party Data Gallery』の人口統計データを、人口分布に対する納入先の売上げを調べるために利用しています。今後は、地図上にデータを表示して、エリアマーケティングにも活用していきたいと思っています。また、車両の所有データなどのオープンデータの活用や、顧客の声を生かした顧客満足度の向上、物流の稼働率やCO2濃度の可視化などに取り組みたいと思っています」と語る。

最後に徳田氏は、「ようやく情報活用の基盤ができたというところで、まだやりたいことのすべてを実現できてはいません。ビジネスの次の打ち手を決断するには、データ活用が不可欠です。Dr.SumやMotionBoardのスピード感は、今の時代にあっており、その拡張性を活かすことで、

グローバル展開も含めてさらなるデータ活用が推進できると考えています。特に、未来を予測する仕組みの実現には大きな期待を寄せています」と話している。

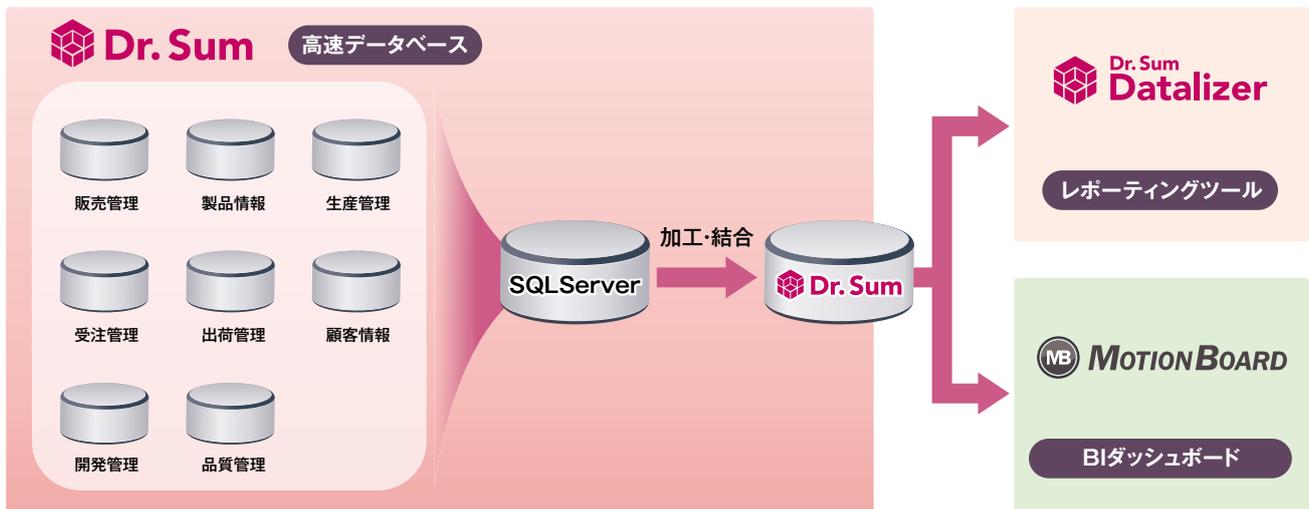
### 導入製品・サービス

#### Dr.Sum

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。

#### MotionBoard

企業内外に溢れる情報を統合可視化し、PCだけではなくスマートフォンやタブレットPCから、いつでもどこでも情報入手を可能にする情報インフラストラクチャ。



システム概念図