

変化する取引のスピードに応えれば“攻めの営業”ができる。 全グループ導入をにらんだデータ活用環境構築に Dr.Sum EA。

Interview



カミ商事株式会社
情報システム部
部長代理 桑原 孝文 氏
課長代理 安倍 幸雄 氏
係長 矢葺 匡 氏
係長 飛鷹 博 氏
関 康宏 氏
滝田 加奈 氏

家庭紙部
高橋 和宏 氏

導入製品

Dr.Sum EA Advanced

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 for Web

Dr.Sum EA の集計結果を Web ブラウザー上で自在にデータ集計分析

“ユーザーが欲しいデータを自在に取り出せる環境”に 最適だった Dr.Sum EA

ティッシュブランド「エルモア」を筆頭に、紙を通じ、時代が求める付加価値を提供

四国は愛媛県に本社を置くカミ商事は、紙造りのプロフェッショナル カミグループの中核を担う企業である。ティッシュブランド「エルモア」を筆頭に、同社は、暮らしのさまざまなシーンで、紙を通じ、時代が必要とする新しい付加価値を届けている。同社のブランド「エルモア」を冠した製品にはボックスティッシュ、トイレットペーパーなどがあり、「恋するさくら」や「白雪のこころ」のさらに肌触りのよいシリーズも好評である。また、大人用介護オムツ「いちばん」をはじめ様々な介護用品も取り扱っている。時代に沿った新しい“紙のありかた”を常に追求するカミグループは、ティッシュに代表される家庭紙ばかりではなく、板紙、洋紙、「こんな紙」をコンセプトにした特殊紙などあらゆる紙を手がけ、研究・開発から製造、加工、販売、物流までの自社マーケティング体制を確立。それによって効率的なグループ運営、品質の向上と変革・安定供給を実現するとともに、そうしたたゆみなき切磋琢磨の中から、羽毛パウダーを表面にコートした超撥水紙、環境にやさしい農業用再生紙、卵殻膜を配合したパーマ紙など、新製品も次々に生みだしている。

変化するビジネスのスピードに応える 情報（実績データ）の提供力が問われる

とくに家庭紙部門が扱うビジネスは、取引のスピードに対して俊敏な営業をかけられる環境が必要とされてきた。カミ商事株式会社情報システム部部長代理桑原孝文氏は次のように語る。

「営業担当者は、たとえば『特売を計画しているのでボックスティッシュを用意してくれないか』といった要望を受けます。そのとき、実績や過去の取引内容が

手元にありすぐに使うことができれば顧客の要望に瞬時に答えられます。実績データを様々な角度から検討できれば、思考の一助となり販売量の増加に直結するようなシステムになるはずです」

また、そうした実績データは求められる頻度も高い。“前年同月はどれぐらいの数量を取引していたのか”“特定期間における累積取引量はどれぐらいなのか”。尋ねられたら今日、明日で回答しなければならない。求められたのは消費材メーカーと同等のレスポンスだった。

情報システム部門は、そうした取引先から要望を営業部門から受けて、データを用意する。しかし、同社の汎用機が保持しているデータは直近数月分しかない。そのため、“前年同月比”の情報をだすには、バックアップしている過去データから抽出してくる必要があり、作業には時間がかかった。カミ商事株式会社情報システム部関康宏氏は、当時の状況をこう振り返る。

「何年何月から何月まで、などとこまかく指定が入ると、基幹システムから1ヶ月分ずつデータを戻し、手で集計しなければならず、作業は複雑になりがちでした。

また、営業部門からの依頼はほとんど“急ぎ”であることが多く、本業を進めている途中であってもそれを後回しにせざるを得なかったり、定時に帰る予定であったのが残業になってしまったり、仕事をコントロールするのが難しい状況でした」

全グループ展開をにらみ、クライアント ライセンスフリーの Dr.Sum EA を選択

同社では、こうした状況をなんとか改善したいと考えていた。それと同時に、過去の伝票類を電子化し、管理および検索効率を上げたいという気運も盛り上がったこともあって、データウェアハウス構築を中核とした業務データの有効活用方法を模

導入背景

- 過去の実績データにもとづく営業戦略
- 取引のスピードに応えられる情報提供力
- データ集計・加工に手間と時間がかかり負担が増大

導入ポイント

- 汎用機に負荷をかけないシステム構成
- グループ全体でデータ活用が可能なクライアントライセンスフリー
- 表示内容に応じたアクセス権限設定

導入効果

- データを活用した攻めの営業への転換
- 情報システム部門の作業負担軽減
- エンドユーザー視点のデータ分析を実現

索することになった。

データ活用のための BI ツールの選定については、3つの製品を候補に挙げたという。いくつかの角度から比較検討した結果、採用されたのは業務の現場に「データを活かす」環境を創る Dr.Sum EA だった。その理由を、桑原氏は次のように語る。

「当社の汎用機は、カミグループの基幹ビジネスを担っている中枢機で、絶対に止めることはできません。また、変化する家庭紙ビジネスは、まさにスピードが問われており、攻めの営業にまい進するためには、前日までの実績データを把握しておくことが重要です。Dr.Sum EA のソリューションは、データを抽出してくるデータベースサーバーを立て、Dr.Sum EA と連携させることで汎用機に負荷をかけないシステム構成を取ることができました。

また、今回は家庭紙ビジネスを対象としていますが、ゆくゆくは板紙、洋紙ビジネス、また、製造部門、経理部門、物流部門など、グループ全体で、データ活用ができる体制を整えたいと考えていました。そうなる、ユーザー一人一人にライセンスコストがかかる製品では全グループ展開が難しくなります。その点、Dr.Sum EA はクライアントライセンスフリーであるため、容易に適用拡張に動くことができると考えました」

さらに同社では、内容によっては部門ごとに閲覧を制限したいデータもあった。その点でも、帳票ごとにアクセス権限を設定し、セキュアな運用をサポートできる Dr.Sum EA は、同社の条件に適合していた。

情報システム部門の負荷軽減とともに、ユーザーの自由分析を支援する体制も確立

2007年5～7月にかけて要件定義をまとめ、その後4ヶ月間でシステム構築を実施、11月には Dr.Sum EA をフロントエンドとする BI 基盤が予定どおり本稼働を果たした。現在は、2008年3月の営業部門公開に向けて、受注数、売り上げ金額を中心としたデータ集計画面を順次用意しているところだ。前日までの過去5年間分の実績データがすでに Dr.Sum EA が搭載されているため、営業部門からデータ抽出依頼が来ても、すぐに対応できるようになった。カミ商事株式会社情報システム部係長矢葺匡氏は、Dr.Sum EA 導入後の変化を次のように語る。

「導入前に掲げた“過去のデータや伝票を迅速に抽出する”という目標を達成することができました。今では営業部門から依頼が来ても、本業を圧迫することなく求められるデータをただちに提供可能です。

営業部門としても効率的に必要なデータを手にすることができるようになりました。さらにこれを公開することによって、エンドユーザー自身が必要なときに必要なデータを取得できる体制が確立することができるといいます。

関氏は Dr.Sum EA の使い勝手の一端をこう語っている。

「これまでは紙で提供していたため、違う角度からの分析が必要になると、Excel に自分でデータを手入力しなければなりません。今は Dr.Sum EA Datalizer for Web を利用して集計結果を Excel にダウンロードできるようにしたので、エンドユーザーが加工や修飾を容易に行え、それにより分析の幅も広がるとしています。われわれもデータを大きい塊で渡せて、手戻りがなくなるので助かりますね」

当面は家庭紙ビジネス分野の営業部門、本社部門での環境の浸透をめざすが、効果が高いことがわかれば、他分野、他部門からも利用要望が寄せられることは必至、と桑原氏。生きた業務データを駆使して、カミグループが“攻めの営業”“攻めの経営”を実践する未来が、もうまもなくやってくる。

Company Profile

カミ商事株式会社

創業：昭和37年4月26日

所在地：愛媛県四国中央市

事業内容：昭和23年、井川商事株式会社（カミ商事の前身）を設立して以来、“紙造りのプロ”を自認し、研究・開発から製造、加工、販売、物流までの自社マーケティング一貫体制のカミグループを形成。新たな紙の可能性を追求し、提案しながら、文化を担い、暮らしを支え、社会のさまざまなシーンに係わり、時代とともに歩み続けている。

URL：http://www.ellemoi.co.jp/



■システム構成

