

経営力強化の鍵を握る分析基盤に Dr.Sum EA を選択 集約データからボタン1つで高速に集計できる利便性を高評価

Interview



株式会社 IDC フロンティア
技術本部 情報システム部
担当課長 内山 大輔氏

Company Profile

株式会社 IDC フロンティア

所在地：東京都新宿区四谷 4-29

事業内容：IDC フロンティアは、日本のビジネスシーンの発展と活性化を支える情報技術基盤を提供しています。長年の経験で培った高信頼データセンターを全国9カ所で運用しており、SaaS/PaaS/HaaSに代表される高付加価値サービスの開発と提供に取り組み、ビジネスユーザーのクラウドコンピューティングやオープンプラットフォームの利活用を推進します。

URL：http://www.idcf.jp



経営・経理・営業部門を横断する分析基盤

集計軸の柔軟性と使いやすさが採用のポイント

合併・統合によるシステムの分断化が課題 経営力強化に向け、 分析基盤を加えた新システムを構想

1986年に設立された「国際デジタル通信企画」を出発点に、数々のデータセンター事業者／インターネットサービス企業との合併・統合を経て、2009年、あらたにYahoo! JAPANグループに参画し、データセンター事業を推進している株式会社 IDC フロンティア。インターネット黎明期からの顧客を多数持つ、国内でも数少ないデータセンター専業の事業者だ。

同社が基幹系・情報系を含めた情報システム改革に乗り出したのは、2005年末のこと。合併・統合を経てきたことから、社内にはそれぞれ別の会社で構築・運用してきた複数のシステムが並存していた。IDC フロンティア 技術本部 情報システム部 マネージャー 内山 大輔氏は、「この状況を改善し、さらに業務プロセス自体も見直し統一して、企業の体力をより高める必要があったのです」と話す。

そこで2005年末からシステムのグランドデザインを開始し、優先順位を付けてシステム・業務の抜本的改革に着手。重要ポイントとなったのが分析の基盤構築だ。「より迅速かつ確かな経営判断を行うため、分析基盤の開発は不可欠でした。ただし、その前に分析するデータをきちんと整備する必要があります。そこでまず、営業部門の案件管理や顧客管理、セールスプロセスの整備に取り掛かり、システムを整えた後、分析基盤を開発するデザインを組んだのです」（内山氏）。

段階ごとに製品機能や信頼性などを 20項目以上で評価 柔軟かつ高機能・低コストの Dr.Sum EA を採用

本システム改革プランは、段階に分けて進められた。第一段階では、契約管理システムとSFAシステムを導入、第二段階で顧客管理システム、データセンターの運用管理システムの統合に取り組んだ。そして第三段階として、2007年4月から分析基盤の開発に着手。核となるBIツールの選定は、外部コンサルタントの協力も仰ぎ、慎重に進めたという。

分析システムのユーザーは大きく分けて「経営層／経営企画担当者」「営業担当者／営業サポート担当者」の2グループ。「以前は、担当者がExcelを使って手でデータを集計し、レポートを作成していましたが、情報システム部門のサポートが都度必要とされていました。そのため、今回の分析基盤では、エンドユーザー自身が容易に集計でき、元データの取得も簡単にできる仕組みが必要だったのです」と内山氏は語る。

こうした要件の下、三段階に分けてさまざまな製品を評価した。第一フェーズでは、国内に流通しているBIツール製品すべてに対し、信頼性・機能の充足性・価格の面から検討。続く第二フェーズでは、OLAP機能の有無や集計軸の柔軟性、操作容易性、レポート機能など約20項目を挙げ、さらに詳細な機能要件の洗い出しを行った。評価に際しては、重要度合いを表した係数を設定し、項目ごとに点数を加算していったという。「今回のシステムは、経営層から現場担当者含めて多様な層が利用することを想定していたので、さまざまなニーズに合わせて柔軟に集計軸を設定できることが求められました。そうした重要要件項目については高い係数を設定し、各BIツールを評価してい

導入背景

- 基幹系を含めた全社システムの改革
- 的確かつ迅速な経営判断の実現
- 手動によるデータ分析・集計作業の効率化

導入ポイント

- 集計軸の柔軟性
- エンドユーザーにおける操作容易性
- 機能と価格のバランスの良さ

導入効果

- 経営判断に最新データを利用
- 視覚的かつ多角的な分析環境の実現
- 数値に対する現場の意識向上

ったのです」(内山氏)。

最終フェーズで残った2製品を検討した結果、選択したのがウイングアークの「Dr.Sum EA」だった。Webでのレポートができる「Dr.Sum EA Datalizer for Web」「Dr.Sum EA Datalizer for Excel」、多様なグラフ表現を可能にする「Dr.Sum EA Visualizer」などのモジュールも含め、採用のポイントとなったのは、「機能や要件を総合的に満たし、エンドユーザーから見た使い勝手も申し分なく、かつ機能と価格とのバランスが最もよく取れていたこと」だったという。

営業現場も「経営数値」への関心が高まる 運用サービス実績と組み合わせたレポートも追加予定

こうして2007年6月、Dr.Sum EAの導入を開始。2007年末には仮稼働に入ったものの、データ連携ツールとのパフォーマンスが上がらなかったため、ウイングアークから紹介されたSI企業の技術者も含めパフォーマンス向上のためのチューニングを行い、2008年末より本稼働を開始した。

Dr.Sum EAは、分析データとして社員情報、オーダー情報、顧客案件情報、毎月の売り上げ実績のCSVファイル、会計システムから生成される補助元帳CSVファイルを取り込む。日々のリアルタイム性が求められるオーダー情報や顧客情報、案件管理については日次、売り上げ実績などは月次で取得し、そのほかのデータは都度最新のものを取得する仕組みだ。

システム全体のデータ件数は約1300万件、日次で取り込まれるオーダー情報は1日130件以上に上る。これらのデータを元に、Datalizer for WebおよびDatalizer for Excelを使って「案件進捗状況」「売上予実対比」「売上見通し」という3つの切り口から、それぞれ単月・累計で確認する。これらは主に営業系のレポートとして使われている。

一方、経営層/経営企画担当者向けの経営指標把握のためのレポート類は、Visualizerを利用しWebブラウザで閲覧する仕組みを構築。P/L計画指標など、5～6種類の専用レポートを用意したほか、DatalizerのレポートをVisualizerでも配布。これによって、経営層が営業状況や計画値をより詳細かつ多角的に把握できるようになった。

グラフによる直感的な数値把握だけでなく、画面上でドリルダウンを行うことで、項目別の詳細な数値が確認できるため、経営層/経営企画担当者、営業担当者/営業サポート担当者共、よりの

確な経営判断や計画策定に役立っている。グラフや数値をクリックすれば、詳細分析ができるという使いやすさにより、特に社内トレーニングを行わなくても、エンドユーザーが自発的に分析を行うようになったという。これにより、現場営業担当者の数値に対する意識も高まった。内山氏は「Excelによる手動分析と異なり、必要なデータをすべて集約して、ボタン1つで高速集計できるという利便性が、営業力、経営力強化につながったと思います」という。また、Dr.Sum EAでは職権に応じて細かくアクセス権限を設定できるため、安心・安全にデータ活用できるという点も、大きく評価している。

今後同社では、データセンターの運用管理システムの数値と営業データを組み合わせ、サービス品質の向上や実績管理を目指すと共に、集計レポートの種類を増やし、より戦略的に優れたビジネスを推進していく方針だ。

導入製品

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

Dr.Sum EA Datalizer for Web

ブラウザ上でDr.Sum EAのデータを集計・分析するための環境を構築するツール

Dr.Sum EA Datalizer for Excel

Excelの操作画面により、Dr.Sum EAで集計した複数の結果を比較しながら自由な角度で集計分析できるツール

Dr.Sum EA Visualizer

Dr.Sum EAの集計データを可視化してグラフィカルなイメージでポータルに表示させるビジュアライゼーションシステム

システム構成

