

全社員2,500名が利用する全社連携の集計システムにDr.Sum EAを採用 業務の課題を自ら解決するセルフマネージメントを実現

Interview



写真左より
経営企画部
グループマネージャー 前田 圭一氏

情報戦略部
マネージャー 内海 章雄氏

ソリューション・サービス事業推進部
ソリューション営業推進部
主任 板倉 健三氏

Company Profile

NEC ネクサソリューションズ 株式会社

設立：1974年9月

所在地：東京都港区

事業内容：コンサルティング、設計、開発、保守、運用管理などのシステムインテグレーション、アウトソーシング、ASPサービス、ソフトウェアの設計、開発、販売、保守、インターネットを利用した電子商取引システムの構築などのネットビジネスなどの事業を展開

URL：<http://www.nec-nexs.com/>



NECネクサソリューションズ

レポート開発を2週間から2日に短縮

計画部門の作業効率も大幅に向上

中堅企業を支援する サービスインテグレータ

1974年の創業以来、「いつもお客様とともに、すべてはお客様の満足のために」というお客様への誓いのもと、顧客のビジネス革新を支援し続けているNECネクサソリューションズ。アウトソーシングサービス、システムインテグレーションサービス、プラットフォームサービスを組み合わせたベストソリューションを提供する“サービスインテグレータ”として、35年以上の歴史と実績を持つ。

2009年10月より、中堅企業を支援するNECグループの中核企業として、新たな一歩を踏み出しており、「価値創造力と課題解決力を発揮し、満足と感動のサービスを提供する、中堅市場のリーディングカンパニー」の実現を目指した取り組みを推進している。その一環として、Dr.Sum EAを全社採用。2007年に営業部門向けの集計システムを構築したほか、2008年にはシステム部門が原価管理システムを構築している。

分散した社内データ レポート作成の負荷も増大

NECネクサソリューションズの営業部門では、営業支援システム(SFA)として、ソフトブレンの「eセールスマネージャー」を導入している。しかしSFAに蓄積された営業データだけでは、営業活動がどのような状況にあるのかを把握することが困難であるという課題を抱えていた。

営業データの見える化を推進する経営企画部グループマネージャーの前田 圭一氏は、「SFAをはじめ、データが社内に分散しているため、必要なデータがどこにあるのかが分からないという課題がありました。そこで、これだけの活動をしたから、これだけの実績が出たという分析が可能な仕組みを構築したいと考えていました」と語る。

またシステム部門では、Accessから必要なデータを抽出し、Excelなどで加工することで、原価管理などのレポートを作成していた。しかし、AccessやExcelでレポートを作成すると、レポートの内容改定のたびにプログラムを変更しなければならない。そのため本業ではない改変作業に時間がかかるほか、急な変更にも対応できなかった。

特にレポートの作成には、開発期間が2～3週間かかってしまうこともあり、情報の鮮度が落ちるという問題もあった。さらに、常に同じ情報しか参照できない定型レポートのため、だんだんとマンネリ化が進み、利用されなくなるという課題も抱えていた。

こうした状況を解決するために、社内に分散したデータを一元化し、各部門の担当者がセルフマネージメントにより抱えている課題を解決できる「集計システム」をDr.Sum EAで構築することを決定した。

全社利用の集計システムに Dr.Sum EAを採用

Dr.Sum EAを導入した集計システムは、まず2007年上期よりSFAと連携した営業活動データ分析の導入が開始され、2007年下期には基幹システムと連携した顧客セグメント別の各種分析用データを提供している。また2008年上期にウェブ対応による操作性の改善、2008年下期に利用部門でのKPIモニタリングツールとしての定着への取り組みと、段階的にシステムを拡張している。

前田氏は、「約600名の営業担当者がDr.Sum EAを使って日々の営業活動を分析しています。売り上げ実績や見込みのデータを、案件ごと、商品ごとなどで分析できる約50種類のレポートを開発し、活用しています。活動から見込み、実績と、必要なデータがすべて関連づけられているのが特長です」と話す。

導入背景

- 必要なデータが見つからない
- 抽出データの整理統合が必要
- データの信頼性、整合性が低い

導入ポイント

- サーバーライセンスによる低コストでの導入
- 直感的に使える容易な操作性

導入効果

- レポート作成の期間短縮
- 計画部門の作業負荷軽減
- 加工データの信頼性向上
- セルフマネージメントの実現

また、Dr.Sum EAの導入を推進する情報戦略部マネージャーの内海 章雄氏は、「当初はDr.Sum EAのメニューページをそのまま現場の担当者に公開していましたが、後からポータル画面を作成したことによって、Dr.Sum EAの各データを容易に参照できるようになっています」と話している。

2007年に構築された集計システムは、SFAと見込み管理システム、実績の基幹システムから、必要なデータを抽出し、集計してDr.Sum EAに夜間バッチでローディングする仕組みになっている。見込み系のデータの中には1時間ごとにローディングされるものもある。

また、Dr.Sum EA用のデータと元データの整合性がとれていることは非常に重要となる。そこでバッチ処理終了後に、データの整合性チェックをするための機能も構築されている。

Dr.Sum EAを採用した最大の決め手は、サーバーライセンスであるということ。前田氏は、「他社のBIツールはクライアントライセンスだったので約2,500名で利用するとコストがかかり過ぎます。集計システムは全社員が利用するツールなので、サーバーライセンスはDr.Sum EAの大きな評価ポイントでした」と話している。

レポート作成作業が効率化 データの信頼性も向上

Dr.Sum EAを導入したことで、計画部門の作業負荷が大幅に削減されている。また社内システムから各担当者がローカルに抽出したデータにより職人技で作成していたレポートが、導入後は2～3日で容易に作成できるようになった。

Dr.Sum EAの利用経験を通じて、ユーザー企業への見える化の提案を行うソリューション・サービス事業推進部 ソリューション営業推進部 主任の板倉 健三氏は、「計画部門の担当者にDr.Sum EAは使いやすいと好評です。特に会社全体の状況がグラフ化され、一目で分かるのは非常に便利です」と話す。また内海氏は、「実績データに関しては、基幹システムのデータと突き合わせれば分かるのですが、見込みに関しては営業担当者が自由に加工できるので、以前は信頼性に疑問がありました。Dr.Sum EAのデータを使うことで、2次加工、3次加工しても元データが同じなので信頼できます」と話す。

さらにシステム部門では、集計システムを参考に、現場から経営層までに役立つ情報の見える化に向けた検討を開始。2008年下期より、既存の原価管理レポートに基づいて情報公開の即時性

の向上とレポート作成の簡素化をDr.Sum EAで実現している。これによりレポート公開までの期間を短縮し、毎月の運用コストを大幅に削減した。

その一方で、現場の利用者には、まだ温度差もある。内海氏は、「Dr.Sum EAは使いやすいのですが、リテラシーの差もあるのですぐには浸透しないのが実情です。しかし今後、講習会などの啓蒙活動を続ければ、必ず良さを実感してもらえると確信しています」と話している。

グラフ機能を活用した ダッシュボードを実現

Dr.Sum EAを利用した集計システムの今後の展望について前田氏は、「まだグラフ機能を使いこなしていないので、改善していきたいと思っています。現状が一目で分かるダッシュボード的な仕組みがあれば、利用する方も正確なデータを入力してくれるようになります。元データの精度が上がるとレポートの結果もより正確になります」と話す。

またNECネクサソリューションズでは、集計システム構築で培った経験やノウハウを生かし、Dr.Sum EAの拡販を強化していく計画。板倉氏は、「Dr.Sum EAの販売パートナーという立場から、お客様を支援するための取り組みを強化していきます。将来的には、社内でも蓄積したノウハウをテンプレート化したり、パッケージ化したりして販売したいと思っています」と今後の期待を語っている。

導入製品

Dr.Sum EA Premium

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

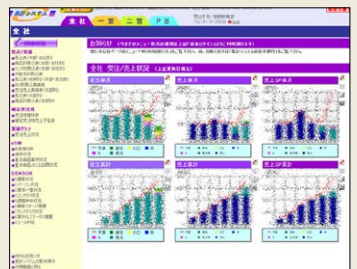
ブラウザ上でDr.Sum EAのデータを集計・分析するための環境を構築するツール

Dr.Sum EA Visualizer

Dr.Sum EAのデータを、多彩なグラフやチャートを用いてグラフィカルなイメージに可視化するツール

Dr.Sum EA Connect

異なるDBデータの統合処理を豊富な接続コネクタにより実現する、ノンプログラミングのデータ連携ソリューション



▲「集計システム」画面キャプチャ

