

住友精化株式会社

事例紹介

業績データを“平準・共有化”し、全社員で議論 BIコンサルティングサービスで、厳しい要件をクリア

化学品メーカーの住友精化株式会社（以下、住友精化）は、これまで「一部の社員しか参照できなかったERPのデータを、全社員が参照できる仕組み」をDr.Sum EAで構築。正確な分析データを基に、全社員が議論し業務に生かす環境を整えた。構築にあたっては、BIコンサルティングサービスを活用し、ERP連携をはじめとして、“データ参照のレスポンス時間を10秒にする”という要件をクリア。今後も、業績レポートの“平準・共有化”を進めていく予定だ。

課題

- 既存のBIツールは、利用できるユーザーが限られていた
- 業績データを広く全社で閲覧し、議論できる環境を作っていたい
- レポートの氾濫を避け、“平準・共有化”を進めたい

導入ポイント

- 利用者数を問わないサーバーライセンス
- BIコンサルティングサービスのノウハウ
- 他部門に展開する際の設定の自由度
- 画面の見やすさや操作性の良さ

導入効果

- ERPの購買データを連携させ、わずか10秒でデータが参照できるようになった
- 全員が同じ数字を見て現状把握や議論ができ、的確な業務施策を打てるようになった
- 参照画面のカスタマイズが容易で内製化が可能になった

Company Profile



住友精化株式会社

設立 : 1944年

本社所在地: 大阪市中央区

事業内容 : 精密化学品、基礎化学品、ポリマー製品、各種ガス製品、酸素・窒素・水素のガス発生装置、各種機器の製造、販売

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

Interview



左: 情報システム部 担当リーダー 池島正乗氏
右: 情報システム部 森田晃弘氏

Surprise!

Dr.Sum EA導入後の驚きの声!

Before

「従来のBIツールでは、多数の社員が業績データを参照することができませんでした。レポートが氾濫するのを避けながら、全社員が簡単に正確なデータを参照し、なおかつ、データ漏えいの心配のない仕組みが必要でした」

After

「BIコンサルティングサービスに加わっていただき、Dr.Sum EAとERPの購買データとを連携させた新しいデータ参照の仕組みを構築。わずか10秒でデータを参照できるようになりました。今後もレポートの“平準・共有化”に役立てたいです」

一部の社員しか利用できなかった 既存のBIツール 全社員が正確な業績データを 参照し議論したい

1944年に肥料会社としてスタートした住友精化は、主力事業を工業薬品へと転換し現在に至っている。設立以来培ってきた技術基盤を生かし研究開発を進め、精密化学品、吸水性樹脂、機能化学品、ガス、エンジニアリングなどの事業を確立。特に高吸水性樹脂分野では国内外のユーザーから高い評価を得ている。

住友精化では、2010年にERPを再構築し、それに付随してBIツールも導入した。しかし、既存のツールはERPベンダーが提供するもので、活用できる社員が限定されていた。

「ERPヘトランザクションデータを入力し、修正、承認業務を実行できるスタッフは限られてい

ました。これは、入力業務を実施する部門を限定し、システムの運用を円滑にするためです。入力され蓄積された業績データを参照できるのはマネジメント層というルールとなっていました」と話すのは、情報システム部 担当リーダーの池島正乗氏だ。

池島氏は、「そのルールを変更し、より多くの社員が業績データをベースにして、ビジネス上の次なるアクションについて議論する環境を整えたい、というニーズが浮上してきたのです。利用する人数が多くなるので、できるだけ低いコストで、セキュアな環境を構築する必要がありました」と続ける。

ERPからデータを抽出し、社内の不特定多数のスタッフへのデータ参照を許可することは、ERPの導入目的でもあった“業務の全社最適化、平準化・共有化の実現”につながる、と池島氏は言う。現場のニーズだけが先行し、生煮えの議論のまま

ローカルルールに基づいたレポートが増えていくことは、平準化の妨げになる。そうした事態を避けるためにも、「平準化を意識した業績を参照できる環境」が必要、という意図があったのだ。

そこで住友精化では、手始めに、従来から各部門の一部の担当者が入力・参照していた購買関係のデータを、多くの社員が参照できる仕組みに再構築することにした。

Dr.Sum EAの多彩な機能や柔軟性を評価 BIコンサルティングサービスで、 厳しい要件をクリア

ツールの選定については、まず、従来のBIツールを活用するか、新たな製品にするか、という選択に迫られた。情報システム部 森田晃弘氏は次のように話す。

「まず、コスト面で従来のBI製品はIDライセンスであったため将来ユーザーが増加した際にネックとなると考えました。そこで、一部の部門で利用していたDr.Sum EAを活用することにしたのです。Dr.Sum EAはサーバーライセンスであるため、コスト面でも将来の負担も軽いと考えたのです」

また、これまで使っていたERPベンダーが提供するBIツールでは、参照画面の作成を内製化することが難しく、その都度導入ベンダーに開発を依頼する必要があったのに対し、Dr.Sum EAでは参照画面のカスタマイズが容易で内製化もできる点や、参照画面の見やすさも評価された。

導入製品・サービス

BIコンサルティングサービス

Dr.Sum EAおよびMotionBoardの導入プロジェクトを実施するユーザー企業様やSler様に対し、業務・技術コンサルティングや作業支援を行うプロフェッショナルサービス

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

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ためのツール

「将来的には、購買関連のデータだけではなく、販売や生産のデータについても同様の試みを実施していく可能性が高い。その意味でも、Dr.Sum EAの多彩な機能や、誰もが利用しやすい柔軟性は大きな武器となると考えました」(池島氏)

こうして、2011年11月から要件定義が開始された。設計・開発などの導入作業には、ウイングアークのBIコンサルティングサービスを活用した。

「ERPデータとの連携や、多様なレポート画面へのカスタマイズ、独自の機能の活用を、私たちだけで完結するのは難しいと感じ、コンサルティングを依頼しました。“データ参照のレスポンス時間を10秒にする”という、こちらの要件にも見事に応えてくれました」(森田氏)

コンサルティングサービスの持つ、導入先の業務に応じた最適なBIシステム構築のためのノウハウが活かされたわけだ。

画面の見やすさ、簡便な操作性が好評 正確なデータを基にした議論も活発化

こうして、2012年3月にはテストを実施、同年4月からはパイロット運用が始まった。現在は部長および課長級の社員を中心に在庫・購買関係データを活用している。

先に紹介したように、データ参照のレスポンス時間が10秒で行えることをはじめ、「データの参照画面の見やすさや操作性の簡便さについても、利用者からの評価が高い」との森田氏の言葉のように、Dr.Sum EAを実際に操作するユーザーからの評価も高い。

上司と部下が、Dr.Sum EAを通じて正確なデータを参照しながら、業務に関する議論を活発化させることも多くなった。全員が同じ数字を

見ながら現状を正しく把握することで、次なる的確な業務施策を打てるようになった。

それに関連して、住友精化のDr.Sum EA活用のユニークな点として、Excelへのデータダウンロードの機能を利用しなかったことが挙げられる。通常、Dr.Sum EAの大きなメリットとして評価されるこの機能を封印したのは理由がある。

「今回、あえてデータダウンロード機能を利用しなかったのは、1つはセキュリティ面からの配慮。もう1つは、社内各所で正規のレポートではない亜流のレポートが氾濫するのを避けたかったからです」と池島氏は語る。業績という企業の機密情報を守りながら、“業務の全社最適化、平準化・共有化の実現”という大命題を実現するための措置だったわけだ。

販売・生産などのデータ分析にも適応予定 Dr.Sum EAで、分析レポートの “平準・共有化”を目指す

住友精化では、今後、購買データ以外の販売、生産に関する業績データもDr.Sum EAを使って参照していく仕組みが整えられていく予定だ。

また、森田氏は、「Dr.Sum EAはレポートのカスタマイズもしやすく便利なツールです。この特性は、参照情報の一元化・標準化を実現し、社員全体が同じデータで議論していく環境を構築することに大いに役立ちます。その過程で、IT部門が積極的にリードしていく必要があると考えています」と語る。

現場のニーズだけが先行するのではなく、“業務の全社最適化、平準・共有化”を意識した業績レポートを作っていくためのツールとして、Dr.Sum EAに大きな期待を寄せられている。

