

## 誰もが簡単にデータ分析できるBI環境を構築 ミルシートのWeb開示で、顧客目線の“攻めのDX”を展開

株式会社ニッコー



株式会社ニッコー  
情報システム部 米岡 文土 氏 (右)  
経営企画部 太田 龍之介 氏 (左)

# 株式会社ニッコー

## 業務効率化と顧客満足度向上で 持続的成長を目指す

炭素鋼鋼管やステンレス鋼管の分野で国内トップクラスの販売実績を誇る株式会社ニッコー（以下、ニッコー）では、Dr.Sumを基盤とするデータウェアハウス/BI環境を構築し、誰もが簡単に、必要なときに必要なデータにアクセスし、自由に分析・活用ができる環境を整えた。さらに、SVFおよびSPAを基盤としてミルシートのWeb開示を実現するなど、顧客目線に立った“攻めのDX”を展開し、持続的成長を遂げていくことを目指している。

## Summary

概要



### 背景・課題

- ・ 基幹システムからデータを取得してレポートにまとめるといった作業が、その都度ごく少数のExcel熟練者に集中し、大きな負担となっていた
- ・ 納品書や請求書、ミルシート（検査証明書）などの帳票をすべて紙でやり取りしており、顧客と自社の双方の業務効率化を阻害



### 導入のポイント

- ・ Excelに不慣れな人でも必要なデータをすぐに得られるBI環境を提供
- ・ 電子帳票をWeb開示し、必要な帳票をPC上で検索して確認できる利便性



### 効果

- ・ データアクセスの方法がシンプルなメニュー操作に統一されたことで、データの再現性が高まり、同じ基準に沿って評価や議論を行うことが可能となった
- ・ 印刷した紙の量を半減し、顧客ごとの帳票の仕訳や発送といった作業の手間が軽減され、郵送コストも削減された

# 導入製品・サービス

## Dr.Sum

現場がデータ活用するための「フロントデータベース」。数百万件の大容量データに対応するデータベースエンジンと、専門知識を必要としないExcel・Webブラウザのインターフェイスで、見たいレポートを瞬時に取得。

## SVF

メインフレームの帳票出力環境をオープン化し、より柔軟な帳票活用を実現。

## SPA

PDF等の電子ファイルや、紙をスキャンして電子化したファイルをシームレスに保管し活用できる文書データ活用ソリューション。



# Dr. Sum

CASE STUDY

## Dr.Sumが示すデータが 全社の共通言語としての 役割を担う

ニッコーが、「攻めのDX」の具体的な施策としてまず取り組んだのがBI活用だ。2016年に「Dr. Sum」を導入し、誰もが自由にデータを分析・活用できるような環境を整えた。

「例えば営業の実績データを前年の同時期と比較したり、他の担当者やチームと比較したり、同じ基準に沿って評価や議論をすることが可能となりました。Dr.Sumが示すデータが全社の共通言語としての役割を担い始めています」(米岡氏)

「会社全体の年間予算の策定や管理といった業務でも、有益な気づきを与えてくれます。その意味でも、より多くの部門やユーザーに適用の幅を広げ、今後の業務改革につなげていきたいです」(太田氏)

攻めのDXの実現に向けた、次の大きな節目となったのは2018年だ。顧客サービス向上の具体的な施策として、さまざまな帳票類を電子化し



てWeb開示することになった。

「鋼管製品を扱う私たちのビジネスでは取引先に対して、鋼材の材質や成分を証明するミルシート(検査証明書)と呼ばれる書類を必ず添付しなければなりません。従来これらの帳票はすべて紙でやりとりしてきましたが、同時に電子帳票をWeb開示することにより、お客様は必要な帳票をPC上で検索して確認できるようになります」(米岡氏)

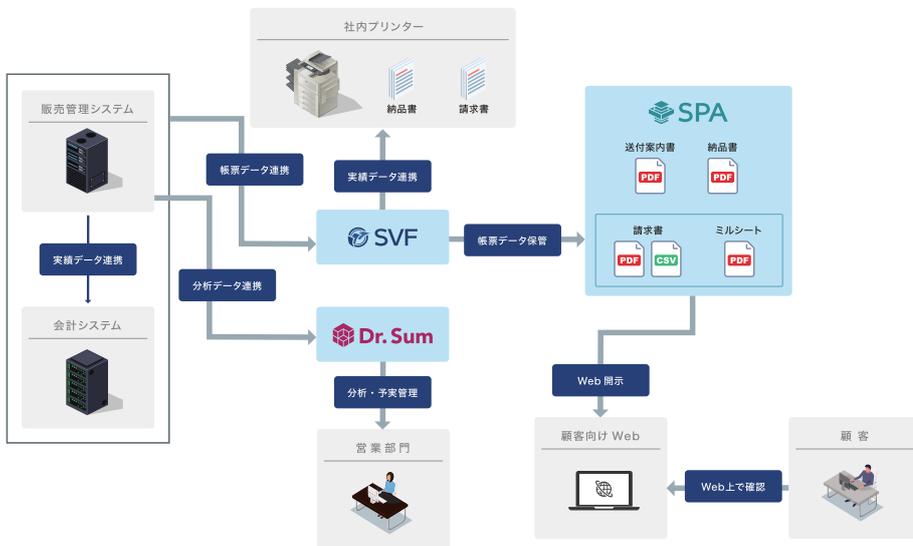
この構想を実現する基盤として、ニッコーが2019年末に導入を決定したのが帳票基盤ソリューション「SVF」と、ドキュメント管理ソリューション「SPA」だ。

「新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けて、お客様側でも多くの人材がテレワークに移行しているだけに、在宅からでも帳票をチェックできるWeb開示のサービスは非常に大きな期待を集めています」(米岡氏)

印刷する紙の量が半減し、帳票の仕訳・発送といった作業の手間の軽減、郵送コストの削減など、すでに多くの効果が表れている。

こうした成果を踏まえ、ニッコーはDr.SumおよびSVF/SPAの活用をさらに拡大していく考えだ。

## Dr.Sumで誰もが自由にデータを分析できる環境を、SVFとSPAで、ペーパーレス化とWeb開示を実現



## 株式会社ニッコー

設立 : 1952年5月  
本社所在地 : 千葉県浦安市  
URL : <http://www.pipe-nikko.co.jp/>

伊藤忠丸紅鉄鋼(伊藤忠商事50%、丸紅50%出資)が100%出資する国内中核事業会社で、炭素鋼鋼管やステンレス鋼管の販売、加工を主要事業とする。圧倒的な在庫と短納期を強みとし、北海道から九州まで12拠点を展開する全国でもトップクラスの販売実績を誇る鋼管専門卸問屋である。

サイト内でより詳しくご紹介しております。

<https://www.wingarc.com/product/usecase/220.html>

