

データ利活用のさらなる促進に向け セルフサービスBI環境を全社展開

意思決定の迅速化と業務効率化に貢献

MicroStrategy®



企業概要

日本電子株式会社

理化学・計測機器、産業機器、医用機器の3セグメントをビジネスの柱とする企業。理化学・計測機器分野では電子顕微鏡や各種分析装置、産業機器分野では半導体関連装置、医用機器分野では自動分析装置や臨床検査情報処理システムなどを手掛けている。創業以来「BORN GLOBAL」をDNAとしており、海外での事業展開も意欲的に推進。現在では24の現地法人を通して、130以上の国と地域に製品を納めている。また、自社の目指すべき方向として、「世界の科学技術を支えるニッチトップ企業」を掲げている。

ビジョン

「創造と開発」の理念の下、
科学の進歩と社会の発展に貢献する

戦略

データ利活用による市況に即した
迅速な意思決定の実現

成果

- 全社レベルで活用できる
セルフサービスBI環境を実現
- ビジネスの現状を踏まえた
タイムリーな経営意思決定が可能に
- 資料作成業務の効率化や
より自由なデータ分析を実現

ソリューション

- MicroStrategy

理化学・計測機器、産業機器、医用機器などの製造・販売を手掛ける日本電子では、ビジネスへのデータ利活用を積極的に推進している。しかし従来の環境では、社内に複数のBIツールが散在していたほか、任意の切り口での分析が柔軟に行えないなど、様々な課題を抱えていた。そこで同社では、「全社で使えるBIツール」としてマイクロストラテジーを導入。経営意思決定の迅速化や分析業務の効率化など、数多くのメリットを実現している。

課題

電子顕微鏡をはじめとする
多彩な製品群を提供し
科学技術の発展に貢献

約180万社と言われる日本の法人企業の中には、独自の強みを活かしてグローバルに活躍している企業も少なくない。電子顕微鏡の分野で世界トップシェアを誇る日本電子も、そのような企業の一社である。同社が電子顕微鏡の開発会社として設立されたのは、戦後間もない1949年のこと。以来、経営理念として掲げる「創造と開発」の下、科学の進歩と社会の発展に貢献する取り組みに邁進してきた。現在では、電子顕微鏡をはじめとする理化学・計測機器のみならず、半導体製造装置や産業装置、医用機器などへもビジネス領域を拡大。海外売上比率も70%以上に達しており、世界中の企業や大学、研究所、医療機関などに対し、最先端の製品群を提供している。こうした活動が評価され、経産省が選定する「グローバルニッチトップ企業100選」にも選ばれている。

その同社の事業活動をIT面から下支えしているのが、社内の情報インフラを司るIT本部である。日本電子 IT本部 システム開発部 部長 兼 第1開発グループ長 山口 明彦 氏は「我々が所属するシステム開発部は第1/第2開発グループに分かれており、ERPやCRM、グループウェアなどの事業活動に関わるシステム群を前者が、またPDMやCADといった設計開発に関わるシステム群を後者がそれぞれ担当しています。現代のビジネスにおいてITはまさに生命線ですので、当部門でも総力を挙げて安定運用に努めています」と語る。また、日本電子 IT本部 システム開発部 第1開発グループ 佐野 明里 氏も「製造業である当社では、業務改善活動にも積極的に取り組んでいます。現場のユーザーからシステム化の相談が寄せられるケースも多いので、丁寧に要望をヒアリングした上で対応するようにしています」と続ける。



MicroStrategyを全社展開したことで、ユーザー自身が自由にデータ分析を行える環境が実現。経営意思決定から現場の業務の改善・効率化に至るまで、様々なシーンで多くのメリットを発揮しています。この成果をさらに高めるべく、今後も社内での活用を拡げていきます。

日本電子株式会社
IT本部 システム開発部
部長 兼 第1開発グループ長
山口 明彦 氏



データ利活用の促進を目指し セルフサービスBI環境の導入に着手

このように躍進を続ける同社だが、近年の重要なテーマとなっているのがデータ利活用のさらなる促進だ。山口氏は「当社製品のターゲットはニッチ市場ですので、流通・小売業などのように膨大な案件数を抱えているわけではありません。とはいえ、経営分析の指標としてROIC (Return On Invested Capital) を用いるなど、データの力を経営に活かす機運も高まりつつあります。我々情シス部門としても、それに応えられる仕組みを整えておかななくてはなりません」と語る。

しかしその一方で、従来のデータ利活用環境には、様々な課題もあった。同社が本格的にBIツールを使い始めたのは、ERPを導入した2011年頃に遡る。「元々は、ExcelやAccessで作っていた各種資料をより効率的に作成することが主目的だったので、なかなか本格的にデータ分析を行う段階までは至っていませんでした。また、実際の資料作成作業についても、ユーザー部門からの依頼を元に、情シス部門側で実施していました。我々としても人的リソースにそれほど余裕があるわけではないため、依頼が増えればそれなりの負担になっていました」と山口氏は振り返る。また、以前は決まった形でしか帳票やレポートを渡すことができず、ユーザーの要望に柔軟に対応できない点も課題となっていた。

こうした経緯もあり、その後社内の各部門で様々なBIツールが個別導入されるようになったという。しかし、現場のユー

ザーが異なるツールで異なるデータを見るような状況は、全社的なデータ利活用においてあまり望ましいことではない。「そもそも、現場のユーザーが自ら活用できるデータ分析基盤があれば、データ利活用にまつわる多くの課題を解消できます。そこで、新DWHシステムの導入が決まったことを機に、全社レベルで使えるセルフサービスBI環境の整備を図ることにしました」と山口氏は語る。

ソリューション

「全社で使えるBIツール」として MicroStrategyを採用

新全社BIツールの選定にあたっては、基幹業務システムや各種社内システムと柔軟に連携できること、自由な分析が行えること、アクセス権限が適切に設定できること、運用管理が容易であることなどが要件として掲げられた。同社ではこれらを元に5つの製品を候補に挙げ、綿密な比較・検討を実施。その結果最終的に選ばれたのが、MicroStrategyであった。

山口氏はMicroStrategyを採用した理由を「まず一点目は、強力な帳票作成機能が備わっている点です。他社製品の多くはビジュアライゼーション機能に力点を置いていますが、当社には既存BIツールで作成した帳票が数多く存在するため、これが使えなくなると困ってしまう。その点、MicroStrategyであれば、既存の帳票もそのまま移行できます。加えて、データ更新機能が備わっている点も良かったですね。分析を行ってい

る最中に、目の前の数字をその場で少し変えたいというニーズは結構多いのですが、こうした操作ができるBIツールはあまりない。これもMicroStrategyなら、毎回元データを作り直して再度読み込んだりせずに済みます」と語る。また、モバイル機能が充実している点や、部品化が行える点なども高く評価したとのことだ。

さらに、もう一つ決め手となったのが、全社展開にも適したリーズナブルなライセンス体系だ。「今回当社では、全社員の約1/3に相当する1000名分のライセンスを導入しています。これだけのライセンスを他社BIツールで確保しようとすると、とても負担しきれないくらい高額な費用が掛かってしまいます」と山口氏は続ける。

現場のユーザーを積極的に支援し 着実に社内展開を広げる

MicroStrategy導入後、同社では社内への展開作業に着手。山口氏は「各部門には資料作成などの管理業務を担当しているユーザーが居ますので、まずはこうしたところから声を掛けていきました」と振り返る。

もちろん、ユーザー側でも、MicroStrategyの利用は今回が初めてとなる。そこでただツールを渡すだけでなく、情シス部門が二人三脚での支援も行っている。「たとえば、ある部門からは、これまでExcelで作っていた報告資料をMicroStrategyに変えたいとの相談を受けました。途中で手作業でのデータ参照が介在するなど、結構複雑な手順を踏んでいる業務だっ

たのですが、プロセスを読み解きつつなんとか形にすることができました。現在は今後のメンテナンスを容易に行うための準備も進めています」と佐野氏は説明する。

「結局、BIツールそのものというよりも、その前段のデータをどう作るかが、ユーザーにとっての壁となります。これまで現場では、Excelなどで加工してデータを作り込んでいるので、その部分はこちらで吸収してあげないといけない。とはいえ、ここを乗り越えさえできれば、その先はBIツールの真骨頂であるドラッグ&ドロップの世界が待っています」と山口氏。佐野氏も「ユーザーに使ってもらってこそそのBIツールなので、私達としても引き続き現場に寄り添った支援を続けていきます」と語る。

こうした取り組みは着実に実を結んでおり、現在では経営管理、監査、財務管理、研究開発、購買調達、生産、物流、販売、アフターサービスなど、幅広い部門の業務においてMicroStrategyの活用が広がっている。その中からは、多くのパワーユーザーも生まれているとのことだ。

効果

経営管理から生産現場まで あらゆる部門でデータ利活用を加速

各部門における具体的な成果についても見てみよう。まず、経営意思決定の高度化・迅速化に貢献しているのが、経営層向けに作成された「勝敗分析ダッシュボード」だ。毎月の経営



日本電子株式会社
IT本部 システム開発部 第1開発グループ
佐野 明里 氏

会議で利用されている本ダッシュボードでは、Salesforceに蓄積された受注/失注データなどを元に、「国内/海外の勝敗率」「国内/海外における市場シェア」「地域別勝敗率」「新規/更新案件の獲得状況」などの情報を分かりやすく可視化。どのマーケットで勝率が良い/悪いのか、個別商談における勝敗因は何だったのかといったことを直感的に把握できるため、次に負けないための施策を効果的に展開できるようになった。また、数ある商談の中には、「アンタッチ商談」と呼ばれるものも存在する。これは気付かないうちに負けていた商談を指すが、こうしたものを減らして機会損失を防ぐ上でも、勝敗分析ダッシュボードの情報が大いに役立っている。

また、生産現場において活用されているのが、MicroStrategyで作成した「受注製造依頼票」だ。この帳票は、売上計上が正しいタイミングで行われているか確認するためのもので、経理部門において毎日使用されている。受注・契約先・納入先・納期の明細情報など、多岐にわたる項目が含まれている上に、レイアウト設計も非常に細かいが、MicroStrategyはこうした複雑な帳票の作成も単一のプラットフォーム上で実現することができる。「旧環境と比較してかなり利便性は向上しましたね。既存帳票の移行はもちろんのこと、支店単位で帳票を分けるなど、今まではできなかったこともできるようになりました」と山口氏。情シス部門自身でも、MicroStrategyの利用状況分析などに活用しているとのことだ。

マイクロストラテジー社の 手厚いサポートにも高評価 生成AI技術の活用も視野に

このようにMicroStrategyを導入したことで、BIツールの全社的な活用が実現。日常的にBIツールを利用するユーザーの数も、以前の3倍以上に増加している。「社内的な認知が広がったことで、様々な場面でBIツールを使いたいとの声が上がようになりました。これまでのExcelや手作業の世界とは各段にスピード感が違いますので、経営にも現場にもより多くの貢献が果たせるはず」と山口氏は語る。

セルフサービスBI環境を全社に広められた秘訣として、山口氏は「BI活用に積極的なキーパーソンを各部門で見つけること」「その人を積極的に支援してあげること」の2点を挙げる。ただし、決して現状に満足しているわけではない。「現在はまだまだファーストステップに過ぎません。本格的なBI活用に向けた取り組みは、これからがむしろ本番だと考えています」と山口氏。佐野氏も「BIツールを使うことで、より効率的に業務が行える人が恐らくたくさんいるはず。そうした人たちに利便性を実感してもらえよう、今後も利用促進に努めていきたい」と語る。

製品/サービスの両面にわたるマイクロストラテジー社の支援にも、大きな期待が掛けられている。「先日、マイクロストラテジー社の協力を得て『カイゼンフェス』という社内イベントを企画しました。ここではBIツールの紹介を行うと共に、勉強会への参加意向アンケートも実施。すると参加したいとの回答が約36%にも上りました。さらなる利用拡大を図るためには、こうしたユーザーを育てていくことが重要ですので、マイクロストラテジー社にもぜひ引き続き力を貸してもらいたい」と山口氏は語る。

BIプラットフォームに生成AI機能を組み込んだ「MicroStrategy AI」にも、強い関心を抱いているとのこと。佐野氏は「BIやデータに関する専門知識のないユーザーでも、自然言語による対話形式で様々な解決策を提案してもらえます。まさに心強い相談役が隣にいたような感覚で大変驚きました。これならBI活用の敷居もぐっと下がると思いますので、ぜひ活用してみたいですね」と語る。

「現在導入計画を進めている新DWHも含め、データ利活用を社内に根付かせる活動を今後も地道に推進していきたい」と抱負を語る山口氏。「世界の科学技術を支えるニッチトップ企業」を目指す同社の取り組みを、マイクロストラテジー社もしっかりと後押ししていく。

MicroStrategy

マイクロストラテジー・ジャパン株式会社

〒102-0082 東京都千代田区一番町13-1 新半蔵門ビル2階
問い合わせ先：info-jp@microstrategy.com

Copyright ©2024 MicroStrategy Japan Inc. All rights Reserved.

MicroStrategy Inc. は企業向けアナリティクスとビジネスインテリジェンス (BI) プラットフォームを提供する世界的なプロバイダーです。
MicroStrategy製品が提供する一貫したデータ分析により、企業は直観ではなくデータに基づいた意思決定が可能となり、企業競争力を高めることが可能になります。
マイクロストラテジー・ジャパンは、MicroStrategy製品を販売・保守・教育・導入支援コンサルティングサービスを行う日本法人です。

<https://www.microstrategy.com/ja>

MSTR-JP-202312-015