

RICOH

リコージャパン株式会社

全国の経営・販売情報を一元管理 データドリブンな営業体制を目指す

背景

膨大な営業データを蓄積しているが、データの鮮度と扱いやすさに課題があり、営業現場でのデータ活用が思ったほど進んでいなかった。

ソリューション

クラウド上に新たな情報基盤を構築し、経営・販売に関わる情報や顧客情報など全国のデータを集約。さらに分析に利用する従来の表計算ソフトなどに加え、高性能なBIツールを導入した。

成果

大量かつ鮮度が高い情報を利用可能になり、従来の環境では困難だった分析方法に対応した。BIツールの導入もありデータ利活用の高度化につながった。

コアテクノロジー

クラウドサービス活用ノウハウ、データ分析ノウハウ、データウェアハウス構築スキル

システム概要

- クラウド：
「Amazon Web Services」
- BIツール：
「Amazon QuickSight」
- ETLツール：
「Matillion ETL」

関連 SDGs



情報基盤を整備して
顧客提供価値を向上



地域産業の継続的な
発展を支援

RICOH

リコージャパン株式会社
本社：東京都港区芝3-8-2
創立：1959年
資本金：25億円（2021年4月1日現在）
売上高：6841億7800万円（2021年3月期）
従業員数：1万8887名（2021年4月1日現在）

より詳細な営業分析を目指す

リコーグループの日本国内における販売・サービス会社リコージャパンは、現在デジタルサービスプロバイダーとして成長していく経営戦略を掲げ、お客様に対しデジタルソリューションを提供するとともに、自社のDX(デジタルトランスフォーメーション)も強力に推進している。

こうした戦略のもと、経営企画本部構造改革推進センター情報基盤推進室室長の杉窪倫之氏は、次のように語る。

「これからは顧客企業の分析だけではなく、顧客企業内の個人のレベルにまでリーチしていくための営業分析が欠かせないと考えています。しかし、そうした詳細な分析には、従来とは比較にならないほど膨大な量のデータを扱う必要があります。以前の分析環境では、とても対応できませんでした」と語る。

リコージャパンが営業活動のDX推進の一環として、データ利活用への取り組みを開始したのは、2019年のことだ。

同社は全国に50万社以上の顧客を抱え、膨大な件数の売上関連デー

タが毎日発生している。主要な経営指標は業績管理システムで管理しているが、地域ごとの販売施策については全国の支社が各種システムから売上データを入手し、表計算ソフトやRPA(ロボティック・プロセス・オートメーション) ツールを活用しながら分析・検討していた。

新鮮かつ大量のデータを提供

ただし、こうした従来の分析方法にはデータの鮮度と扱いやすさに関する課題があった。

経営企画本部構造改革推進センターDX推進室データマネジメントグループ リーダーの杉本朋之氏は、「必要なデータを依頼してから手元にそろうまで、1週間から10日かかることも多く、必ずしも十分な鮮度ではありませんでした。また、データ量が大きすぎて、表計算ソフトがフリーズしたり、ファイルを開くのに長い時間待たされたりすることも珍しくありませんでした」と語る。

そこでリコージャパンは、最新かつ大量のデータをタイムリーに扱えるよう、AWS(Amazon Web Services) のクラウド上に新たな情報基盤を構築し、全国の支社からリ



リコージャパン株式会社
経営企画本部
構造改革推進センター
情報基盤推進室
室長
杉窪 倫之氏



リコージャパン株式会社
経営企画本部
構造改革推進センター
DX推進室
データマネジメントグループ
リーダー
杉本 朋之氏

アルタイムでデータ分析できるBI(ビジネスインテリジェンス) ツールを導入することにした。営業データの分析環境に関する課題を一掃する狙いである。

大規模な構築を1年で完遂

この情報基盤を構築するためのパートナーとして同社が選んだのは日鉄ソリューションズ(以下、NSSOL)である。

杉本氏は、「AWS全般にわたり、NSSOLは豊富な活用ノウハウを持っていました。また、システムの導入だけでなく、データの活用に関しても細かな部分にまでさまざまな提案やコンサルティングをしてもらえました」と評価する。

構築作業は想像以上に円滑に進み、2021年4月に稼働した。杉窪氏は、「データ量の多さや社内運用ルールによる制約もあり、いろいろ工夫が必要でしたが、NSSOLの支援により最適な手段で導入できました。当社でこの規模のプロジェクトを1年という短期間でリリースできた例は、過去になかったと思います」と振り返る。

複数の職種によるチーム提案体制

新しい分析環境に対する現場の評価は非常に高い。Matillionなどのクラウドサービスも活用し、「前日までの売上データを即座に取得できるだけでなく、大量データであっても集計処理が速い。しかも全国のデータを参照できます。これにより、同じ規模の都市のデータと比較しながら営業施策を立てる、といったことも実現できました」(杉本氏)とデータ利活用の高度化も果たした。

リコージャパンは今後、売上関連に限らず、あらゆるデータをAWSの情報基盤に集約していく考えだ。「お客様にさらに付加価値の高い提案をするには、営業だけでなくカスタマーエンジニアやシステムエンジニアなど複数の職種によるチーム提案体制を構築する必要があります。そのために多様なデータを整備し、AI(人工知能)を使って次に打つべき手を提案できるようなアプリケーションを検討しています。NSSOLには今後も、最新技術の知見を基に、当社の進化に合わせた提案をしてほしい」と杉窪氏は期待する。

お問い合わせ



日鉄ソリューションズ株式会社
東京都港区虎ノ門一丁目17番1号 虎ノ門ヒルズビジネスタワー
Printed in Japan

■リコージャパンが構築した情報基盤のシステム構成

