



経営情報の分析システムを整備 巨大な中国市場をデータで攻略

使い勝手と拡張性に優れたNSSOL上海の提案を選定

背景

意思決定の精度とスピードを高めるため、データ分析ツールの導入を検討していた。各種データを製品分類や地域といった様々な切り口で手間をかけずに分析してグラフ化できる基盤を整備したいと考えた。



尤尼克斯(上海)体育用品有限公司
董事 総経理
木村 雅彦氏



尤尼克斯(上海)体育用品有限公司
IT部 部長
郭 西比氏



尤尼克斯(上海)体育用品有限公司
営業企画室 室長
朴 金峰 氏



尤尼克斯(上海)体育用品有限公司
本社：中国 上海市静安区安远路555号9F
創業：2015年4月
従業員数：約180名

ソリューション

データ分析のノウハウ豊富なNSSOL上海が販売するデータ分析ツール「Tableau」を選定。NSSOL上海のアドバイスを受けながら、使い勝手が良く拡張性にも優れたデータ分析基盤を短期間で構築した。

成果

2016年8月に第1フェーズとして売上データを対象にした分析環境を本稼働。同年12月には第2フェーズとして仕入れデータと在庫データを対象を拡大。約30人の利用者が日々の業務の中で活用している。

経営状況の「見える化」に向けてデータ分析基盤の整備を検討

ヨネックスグループの中国における販売会社として、2015年4月から活動を開始した尤尼克斯(上海)体育用品有限公司(以下、YONEX中国)。圧倒的なブランド力と高い品質を誇るバドミントン用品をはじめとする各種スポーツ用品を全国6カ所の営業拠点を通じて中国の小売店に販売している。

より戦略的な営業施策を的確に打ち出すためにも、各種の経営データをリアルタイムで手軽に分析できる基盤の整備は不可欠だった。それまでは基幹システムのデータを表計算ソフトに手動で取り込んで分析していたため、作業が複雑なうえにスピード感に欠けた。そこでYONEX中国は2016年4月からデータ分析基盤の検討を開始。社内ニーズをまとめて、複数の日系ITベンダーに提案を依頼した。

NSSOL上海が販売する「Tableau」を選定、使い勝手と拡張性を評価

複数のITベンダーの提案の中から、新日鉄住金ソリューションズの中国現地法人で、データ分析のノウハウ豊富な新日鉄住金軟件(上海)(以下、NSSOL上海)が販売するデータ分析ツール「Tableau」を選定。NSSOL上海がサンプルデータを基に作成したデモを通じて、表計算ソフト感覚で利用できる使い勝手や高いパフォーマンス、分析の切り口などを簡単に変更できる拡張性などを確認したうえで2016年5月に決定した。

第1フェーズの対象は売上データ。NSSOL上海は同年6月の1か月間という短期間で要件定義から開発作業までを終えた。その後、テスト期間を経て同年8月から本稼働に入った。続く第2フェーズでは、仕入れデータと在庫データを対象として開発、こちらは2016年12月から本稼働に入った。

約30人の利用者が日々の業務で活用、経営情報の迅速な把握が可能に

YONEX中国では、「YONEX DATABANK」と名付けた新しいデータ分析システムを経営層や営業企画室の担当者などが日々の業務で活用している。新システムの利用者は約30人。特別なトレーニングを受けなくても直感的に使えるため、経営情報を分析できる層は大きく広がり、データを基にした戦略的な取り組みを全社に展開できるようになった。例えば、新システムを使うと地域別や製品別の売上、在庫が即座に分かるため、マーケティングキャンペーンの頻度や内容を柔軟に変更できる。

YONEX中国は新システムの分析対象となるデータを順次拡大していく方針だ。そのために同社のIT部門は、NSSOL上海の助けも借りながら、Tableauの開発ができる技術者を自前で育成した。

Key to Success

中国で最も人気が高いスポーツの一つであるバドミントン。競技人口は約8000万人とされ、大会やイベントが頻りに開かれている。

そのバドミントンのラケットやシャトルといった用品で圧倒的なブランド力と高い品質を誇るヨネックスの中国における販売会社がYONEX中国だ。市場拡大を受けて、それまでの代理店販売から直販に切り替えるため、2015年4月に設立された。

同社が新しいデータ分析システムを導入した目的は、巨大な中国市場をデータに基づいて効率的に攻略するためである。董事総経理である木村雅彦氏は「戦略的な取り組みには、データが不可欠。販売や在庫の状況をリアルタイムで把握できなければ、どんな施策を打っても、効率が上がりません」と話す。

もちろんYONEX中国でも経営情報の分析はしていた。だが、基幹システムが出力したデータを表計算ソフトに手動で取り込み、分析していたため、「リアルタイム性に欠けるうえに、操作に一定以上のスキルが求められるので、できる人が限られていました」(木村氏)

そこで木村氏は会社設立から1年経った2016年4月、IT部部長の郭西比氏に、データ分析システムの構築を指示。郭氏は「IT部のリソースに限られるなか、社内をヒアリングしてまわり、1か月がかりでRFP(提案要求書)をまとめました」と話す。

同社はこのRFPに基づく提案を複数の日系ITベンダーに依頼。同年5月、NSSOL上海を選んだ。

NSSOL上海の提案は、中国で同社が唯一の日系代理店となっているデー

タ分析ツール「Tableau」を使ったものだった。Tableauは表計算ソフト感覚でデータを分析できる使い勝手と、分析の切り口を柔軟に変更できる拡張性、スピーディな操作性などが評価され、シェアを急拡大している。NSSOL上海は、サンプルデータを使ったデモシステムで、これらの特長を適切にアピールし、YONEX中国の支持を得た。

実質1か月の短期開発 漠然とした分析ニーズを的確に整理

まず売上データを対象とする第1フェーズのプロジェクトを実施した。NSSOL上海は同年6月の1か月間という短期間で要件定義から開発作業までを終えた。「NSSOL上海のエンジニアは、『こんな切り口で分析したい』という現場部門の漠然としたイメージを

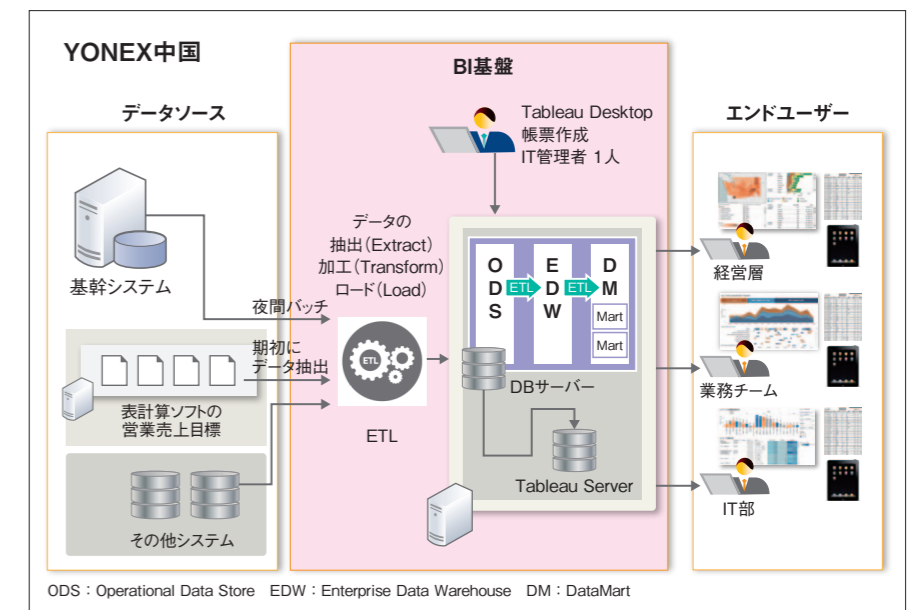
的確に整理してくれました」と郭氏は評価する。

新システムは、テストを経て同年8月から本稼働した。経営層や営業企画室の担当者など、約30人が利用する。営業企画室室長の朴金峰氏は、「特別なトレーニングを受けなくても直感的に利用できました。地域別や製品別の売上や在庫が即座に分かるため、マーケティングや営業の施策を柔軟に変更できます」と評価する。

YONEX中国は第2フェーズで分析対象を仕入れや在庫にまで拡大し、同年12月から本稼働させた。今後も分析対象を順次拡大していく方針である。そのために「NSSOL上海の助けも借りながら、Tableauの開発ができる技術者1人を自前で育成しました」(郭氏)

木村氏は「小売店向けの受発注や納期回答など、ほかにもシステム化したい領域はたくさんあります。引き続きNSSOL上海には手厚い支援をお願いしたい」と述べる。

YONEX中国が導入したデータ分析システムの全体像(一部構想中を含む)



コアテクノロジー

データ分析に関する知見/ノウハウ、データ分析ツール「Tableau」による開発力

システム概要

●アプリケーション: Tableau Server, Tableau Desktopなど