

多様な情報を戦略的に活用する  
BIプロジェクトの推進に向けて、  
データウェアハウスを再構築。



 KONICA MINOLTA

コニカミノルタ  
ビジネスソリューションズ様

Case  
Study 2

コニカミノルタビジネスソリューションズ様は、コニカミノルタグループの1社として、デジタル複合機やプリンターなどの国内販売を担っています。同社では2011年からB1(ビジネス・インテリジェンス)プロジェクトを推進しており、その土台づくりのため、まず取り組んだのが情報系システムの核となるデータベースシステムの再構築でした。

再構築にあたっては、日本ユニシスのデータウェアハウス(DWH)構築支援ツール『MartSolution』とマイクrosoft社の『SQL Server』を活用。DWHとしての機能やレスポンスを大幅に改善し、そこに蓄積された情報を全社に“見える化”したうえで、現在はより積極的・戦略的な情報活用に向けた仕組みづくりを進めています。

## データベースシステムの高度活用を実現すべく『MartSolution』を導入

コニカミノルタビジネスソリューションズ様は、「新しい価値の創造」を経営理念とするコニカミノルタグループ企業のなかで、デジタル複合機やプリンターなどの情報機器および関連ソリューション

を国内のお客様に提供する販売会社です。ITやネットワーク技術の急激な進歩にもなつて企業のオフィス環境が大きく変化するなか、同社は「Work Style Design Company」というビジョンを掲げ、常にお客様の視点に立ち、最適なソリューションを提供する企業になることを宣言。その実現に向けた取り組みの一環として、社内情報システムの進化と、戦略的な情報活用に注力しています。

同社の情報戦略を担う情報系システムの原点となったのが、2003年8月にコニカグループとミノルタグループとの経営統合時に構築されたデータベースシステムでした。構築にあたっては、会計システムとの連動性が高い他社製のデー

タウェアハウス(DWH)構築ソフトを使用しましたが、そのDWHは、データ容量や機能に制約があり、より高度な情報分析への対応には限界がありました。

また、同社はお客様や商品の数がグループ内でも飛び抜けて多く、加えて「お客様ごと」「納入機種ごと」に毎月の出力枚数をモノクロ/カラーなど種類別にカウントしているため、管理するデータ量が膨大で、年を追うごとにデータ検索時のレスポンスが低下するようになっていました。そこで、2007年にシステムの改修に着手。各種データを格納するDWHは既存のシステムを利用し続け、データ検索のための補完的なシステムを導入することとなり、複数のS1企業から提案を受けた結果、導入したのが日本ユニシスの『MartSolution』とマイクrosoft社の『SQL Server』だった。

## データベースシステムの進化を支え続けてきた実績からB1プロジェクトにパートナーとして参画

MartSolutionを選択した理由について、経営統合以来、同社の情報システム構築を担当してきたシステム開発課課長の蜂須賀広美氏は次のように説明します。



蜂須賀 広美 氏

管理本部 情報システム部  
システム企画グループ  
システム開発課 課長



藤井 孝二 氏

管理本部 情報システム部  
部長

## コニカミノルタ ビジネスソリューションズ株式会社

設立 1961年2月  
所在地 東京都中央区日本橋本町1-5-4  
資本金 4億9,750万円  
従業員数 2,887名(2012年4月1日現在)  
事業内容 オフィス関連製品、印刷関連製品  
およびその関連消耗品などの国内  
における販売並びにサービス

PROFILE



「ツールそのものの機能面やコスト面でのメリットもさることながら、ご提案いただいた営業担当者の対応が魅力的でした。他のSI企業が難しい専門用語で語るなか、日本ユニシスさんは分かりやすい言葉で説明していただけるので、システム畑出身でない私にとっては大変ありがたかったです。また、ツール自体も専門知識がなくても使いやすいものでしたので、決定に迷うことはありませんでした」

同社のデータベースシステムは、その後も事業の拡大やデータ利用者のニーズに応じて改修されましたが、その際に手を加えられたのは、DWHではなく、柔軟性に優れた生産性が高いMartSolutionでした。日本ユニシスは改修を通じてコミュニケーションを重ね、同社業務への理解と、同社システム担当者との信頼関係を深めていきました。そうした積み重ねがあり、2011年から

スタートしたBIプロジェクトにもパートナーとして参画しています。

### BIプロジェクトの土台づくりとして データベースシステムを統合

BIすなわちビジネス・インテリジェンスとは、業務システムなどから蓄積される膨大なデータを、外部の専門家に依存せず、経営者や社員が自由に活用・分析して、経営計画の策定や営業戦略の立案などに活用すること。同社におけるBIプロジェクトの経緯について、情報システム部の部長を務める藤井孝二氏が語ります。

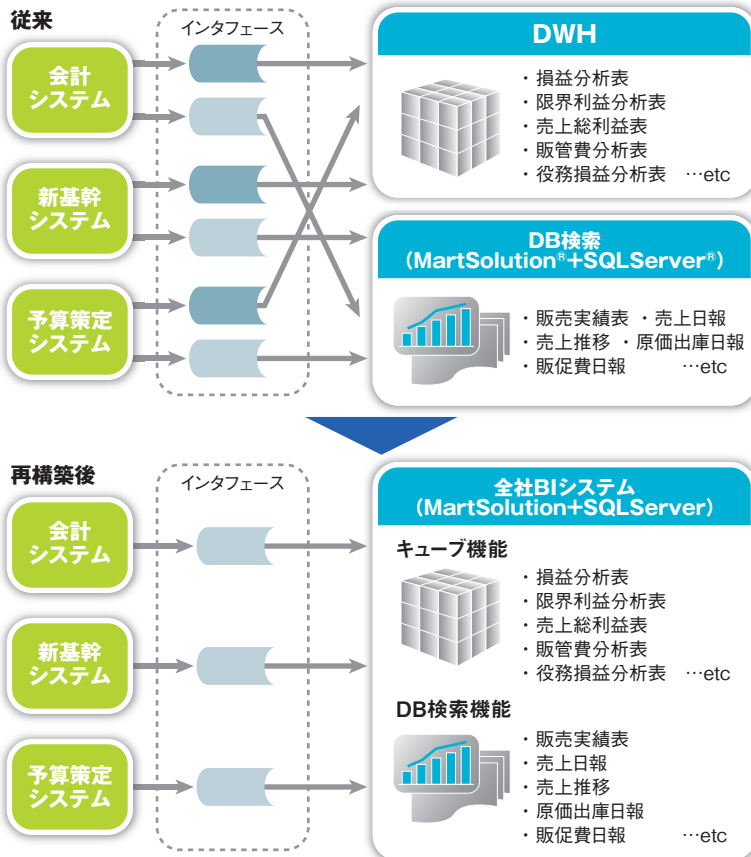
「私は2010年にグループ内の情報システム会社から転属してきたのですが、着任してまず驚いたのが、情報システムに対する改修要望と頻度の多さでした。そこで、情報システム部が自ら長期的な視点に立つて、より良い情報活用の方針を計画・立案して、経営陣の承認を得たプロジェクトとして推進していくべきではないか、と考えました」

こうして立案された計画が経営層の承認を得て、2011年にBIプロジェクトチームが発足しました。そして、その第1段階として取り組んだのが、二重構造となっていたデータベースシステムを統合し、情報の収集や分析の仕組みを一本化することでした。

「既存システムでは、DWHとDB検索が別システムとなっていたことから、保守業務の負担やライセンス費用などのコスト負担が大きくなっていました。また、データソースとなる基幹システムとのインターフェースも重複しており、変更や改善に2重のコストがかかっていました。そこで、老朽化したDWHをMartSolutionとSQLServerに統合し、BIシステムへと進化させることにしたのです。DWH

を統合し、情報の収集や分析の仕組みを一本化することでした。

### BIシステムの概要(従来システムとの比較)





やインタフェースの一本化によって、業務負荷やコスト負担を削減するのはもちろん、データ分析のレスポンスやユーザーの操作性を向上させ、よりタイムリーで、より戦略的な情報活用・分析インフラの構築をめざしました(蜂須賀氏)

**全社員に「見える化」した情報をより戦略的なアクションにつなげていくために**

MatSolutionを活用して統合・再構築されたBIシステムは、分析対象となるデータを抽出・集計する「キューブ」、主要な経営データの推移を表やグラフなど誰もが直感的に理解できる形に加工して「一覧化する」「ダッシュボード」、社員各自が情報活用・分析する際のベースになる「レポート」の3本柱によって、社内に蓄積された情報を全社的に「見える化」しています。その意義を、蜂須賀氏がこう語ります。

「一部の社員のみがアクセスできた従来の仕組みを改め、全社員が利用可能にしたことで、社員一人ひとりの情報活用への意識が飛躍的に高まりました。なかでもダッシュボードは、これまで会議などの際に配布されて初めて目を通していたデータが、BIシステムにアクセスするだけで簡単に把握できるようになっ

たという点で、大きな意義があります。また、社員の誰もが共通情報をもとに討議できるようになったのも、大きな成果です。現在では経営会議の場で使用される機会も増えています」

しかし、こうした「見える化」は、手段であつて目的ではありません。BIプロジェクトの目的は社員一人ひとりの「情報武装」であり、この仕組みをいかに使いこなすかが重要になります。そこで、プロジェクト2年目となる2012年度は、BIシステムを情報提供ツールから業務改革ツールへと進化させるべく、機能強化を図りました。

「その際に重視したのが、日々の業務フローに情報活用プロセスを組み込む「ナビゲート機能」です。システムにアクセスして、データ入力からデータの抽出・分析、分析結果を踏まえた計画の立案・実施まで、一連のプロセスを業務に組み込むことで、情報活用への意識を浸透させ、高度な情報分析による戦略的な

アクションにつなげていきたいと考えています(藤井氏)

**ユーザー起点でプロジェクトを進める姿勢がパートナーとしての確かな信頼を築く**

BIプロジェクトの運営にあたって、日本ユニシスはMatSolutionを駆使したシステム開発にとどまらず、経営層の承認を得るための計画策定から定例会議の運営まで、さまざまなサポートを実施しました。

「当初は土台づくりに数年はかかると考えていたのですが、『費用対効果を考えれば、DWHの統合までは1年程度で一気にやり切るべき』と提案を受けて、当社のメリット優先で考えていただけた姿勢に、ますます信頼を深めました」と蜂須賀氏は当時を振り返ります。

「定例会議の運営にあたっては、ベンダーとユーザーという立場ではなく、同じ目的を共有するパートナーとして取り組んでいただけました。他のSI企業の中には、ニーズ・ウォンツを十分に検討することなく、プロジェクトを進める企業もありましたが、日本ユニシスさんの場合は、こちらの言葉を1つひとつ丁寧に聞いたうえで、最適な方策を分かりや





**KONICA MINOLTA**

クラウド・モバイル時代の「新しい働き方」を支援するA3カラー複合機

[ビズハブ]

**bizhub**

C554/C454/  
C364/C284/C224

Giving Shape to Ideas



黛 英里佳(女優)

多機能を使いこなす操作性の追求

快適性と節電機能を高次元で両立

クラウド・モバイルとの高い親和性

\*写真はオプションを装着したものです。

コニカミノルタ ビジネスソリューションズ株式会社

〒103-0023 東京都中央区日本橋本町1丁目5番4号 コニカミノルタ日本橋ビル

●商品に関するお問い合わせは ☎0120-805039

受付時間/9:00~12:00・13:00~17:00(土、日、祝日を除く)

すく説明してくれました。また、定例会は各部門から集まったメンバーで構成されていますが、立場も1人への理解度も異なるメンバーの意見をどうまとめるかなど、プロジェクトの運営面にまで気を配っていただけでしたので、とても心強かったですね」

こうした日本ユニシスの姿勢を、藤井氏も「技術力もさることながら、こちらの意見や要望を引き出してくれるヒューマンスキルの高さが、他社にはない魅力だと思います」と評価しています。

### B1プロジェクトの 次なるステージに向けて より積極的な情報提供に期待

同社のB1プロジェクトは、情報の見える化“に向けた土台づくりとなる1年目を経て、現在は“情報武装”をめざす2年目を迎えています。すでに3年目に向けた検討もスタートしています。今後の構想について、藤井氏は次のように語ります。

「私どもの考える3年目のテーマは、“B1からBA”、すなわちビジネス・アナリティクスへの進化を果たすことです。このため、複合的なデータを取り込んだり、シミュレーション機能を搭載したりと、分析機能の強化に向けた構想を練っ

ている最中です。また、当社は販売会社だけに、情報戦略についてはグループ内でもっとも先進的な企業です。コニカミノルタグループには、グループ企業間の情報連携やグローバル化の推進など、さまざまな課題がありますが、当社が実現しつつあるB1による高度情報分析は、そうした課題を解決するための強力な武器になると考えています。今回のプロジェクトの成果を、当社からグループ全体に発信していくことが、これからの私たちの重要な使命だと考えています」

今後、こうした構想を実現していくうえで、同社は日本ユニ시스に対し、引き続き大きな期待を寄せています。

「私たちが『こんなことがやりたい』と漠然としたニーズを提示すれば、『こんな手法がある』と解決策を提示してもらえるのが日本ユニシスの魅力。今後は、そうした対応に加えて、より積極的な提案を期待しています」(蜂須賀氏)

「ICTの世界は、進化のスピードが非常に早く、より便利な機能や仕組みが次々に登場しています。私たちが知らない最先端の技術や、その活用法、さらには他社での導入事例など、当社情報のさらなる高度利用につながる、さまざまな情報提供と議論の場がもたれることを期待しています」(藤井氏)

## Voice 営業SEの 声

### システムのさらなる進化をお手伝いできるよう、 より積極的な情報提供と提案に努めます。

コニカミノルタビジネスソリューションズ様のB1プロジェクトでは、情報システム部の皆様をはじめ、各部門の方から多大なご協力をいただき、心より感謝しています。

私どもは、常日頃より、お客様からの多様なご要望に対し、営業スタッフと常駐SEとの緊密な連携によって、最適な解決策を提供できるよう努めています。今回のプロジェクトにおいても、営業とSEが一体となって対応してきたことが、お客様の評価につながった大きな理由の一つだと考えています。

お客様からのご質問やご要望には迅速

に回答すること。また、「お客様の求める価値」と「BIシステムとしてのあるべき姿」をステップごとに擦り合わせて、具体的なカタチにしていくこと。こうした1つひとつの積み重ねによって、お客様からの確かな信頼を実感できたことが、私たちにとって何よりの喜びであり、新たなモチベーションとなっています。

今後も「BI」から「BA」への進化をめざすとのビジョンを伺っていますので、頼れるパートナーとして引き続きお役に立てるよう、日本ユニ시스ならではの知見・技術を活かした提案や情報提供に努めていきたいと考えています。



竹島 邦登(左)  
製造工業事業部  
営業1部 第2プロジェクト  
主任

内田 裕也(右)  
製造工業事業部  
製造システム部  
システム 第1プロジェクト  
担当 マネージャー