

各種データを集結したBIシステム基盤構築 株式会社マイナビ

一般社員向けBIシステムの強固なデータ基盤を社内開発して 「昨日までの自分の実績」を簡単に見られる環境作りに成功

人材情報サービスを中心に、Webと出版の両面で事業展開する株式会社マイナビ。同社は、一般社員向けのBIシステムをDr.Sum EAで構築するにあたって、多様なシステムから情報を変換・集結するETLツールとして、DataSpiderを採用しました。57本のプログラムはすべて内製であり、分析したいこと・やりたいことを数日間の自社開発だけでタイムラグなく次々に実現しています。営業担当者は「昨日までの自分の実績」をいつでも簡単に見られるようになり、管理職はこれまでの月次管理を日次管理に切り替えています。目標達成に向けての全社意識改革の推進を、使いやすいDataSpiderがしっかりと支えています。

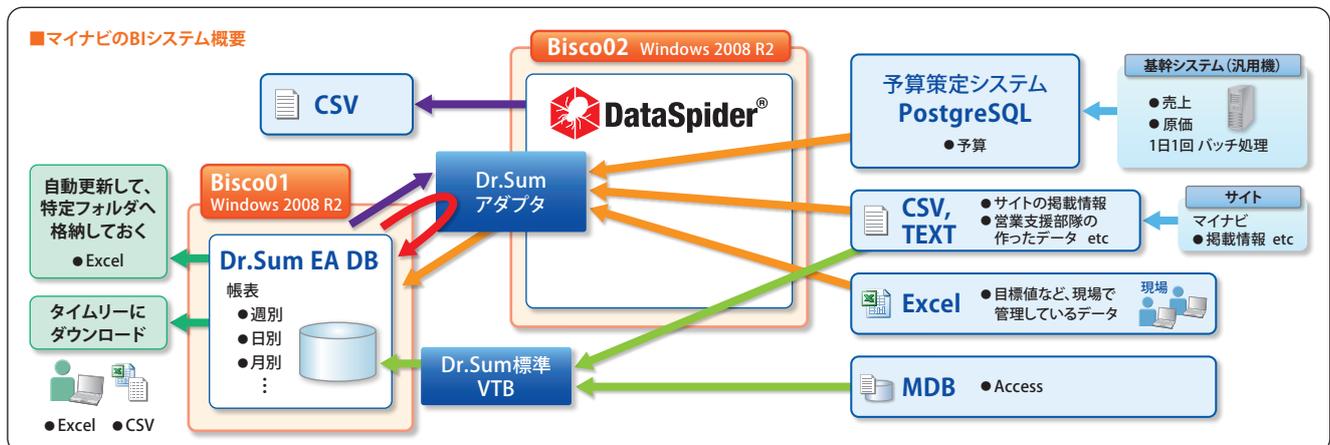
課題
多様なシステムのデータを変換・集結したBIシステム基盤構築
解決
**PostgreSQL、CSV.TXT、Excelデータを変換・集結して
バックエンドを意識させないBI利用環境を実現**

目標達成への意識改革を目指してBIシステム構築

人材情報ポータルサイトとして高い知名度を誇る「マイナビ」。特に新卒採用向けのマイナビは、のべ掲載社数8,500社の企業と会員登録数71万人の学生(2011年9月末時点)を結ぶ業界トップクラスのサイトです。また、「マイナビ転職」、「マイナビバイト」も業界屈指のサイト。2011年10月1日には、会社名も、旧社名・毎日コミュニケーションズから「株式会社マイナビ」へと変更し、社名とサイト名と同一にしてブランド力を一段と高めました。同社が、一般社員の利用を想定したBIシステムの構築を計画したのは、

2010年初頭のことで、

目指したのは、売上、原価、予算などの数値を「見える化」することでした。たとえば営業担当者は「昨日までの自分の受注金額、原価、予算」、マネージャや事業部長などの管理職は「部署の数字」を、必要なときにはいつでも簡単にチェックできる環境を作ります。自分が活動した結果が1カ月経ってから紙の報告書で回ってくるのではなく、リアルタイムな成果を自分で毎日確認できることで、目標達成に向けての意識改革をねらいました。



お客様情報


株式会社マイナビ
<http://mynavi.jp>

- 本 社 東京都千代田区一ツ橋一丁目1番1号
- 資本金 21億210万円
- 代表者 代表取締役社長 中川信行
- 従業員 約1,500名(グループ全体約1,700名) 2011年10月1日現在
- 設 立 1973年8月15日

DataSpider® 販売・導入支援


株式会社富士通マーケティング
<http://jp.fujitsu.com/fjm/>
株式会社富士通マーケティング

- 本 社 東京都文京区後楽一丁目7番27号

[DataSpider®に関するお問い合わせ窓口](#) TEL: 0120-835-554

株式会社マイナビ

データ集結の社内開発を支えた「使いやすさ」



株式会社マイナビ
システム統括本部
業務システム統括部
部長
薄井 照丈氏

これまでは、社員が求める数字がさまざまなシステムに分散しており、どうしても必要な人だけが時間と手間をかけて集計したり、レポートを作成していました。「1990年代に導入した汎用機上で基幹系システムを動かし、その後にWebアプリケーションとして開発した予算策定システムをデータ連携させるなど、必要に応じてシステムを追加・連携させてきたため、類似した機能やデータが、複数のシステムに存在しています。したがって、BIシステムを構築するにはデータを集めてくるEAI/ETLツールが不可欠でした。また、現場レベルで運用するデータはExcelで管理することが多く、基幹系システムとは別の商品の分類を適用したりしているため、データを加工・マッピングするしくみも重要だったのです。」と、

株式会社マイナビの薄井照丈氏は語ります。

まず、誰でも使いやすいフロントエンドとして、ウイングアーク テクノロジーズ株式会社のBIツール「Dr.Sum EA」を選択しました。さらに、Dr.Sum EAへデータを集結させるETLツールとして、4~5種類の製品を比較検討。実データを使っての入念なテストを経て採用したのが、DataSpiderです。最大の評価ポイントは、使いやすいことでした。

「一般社員が使うBIシステムは、短期間でスクラップ&ビルドしなければなりませんから、一貫して自社開発できるツールを求めました。DataSpiderは、直感的に使えて、高度な言語スキルなどが必要ありません。また、GUI画面でマッピングするという基本操作はどの製品も同じだと思っていましたが、試用してみると、歴然とした差がありました。DataSpiderは、マッピング内容の見やすさ、わかりやすさが、他製品より優れていたのです。」と薄井氏。

スムーズスタートができるのもDataSpiderの特長です。

「単純に初期コストが抑えられるだけではなくありません。アダプタを後から追加購入しやすいこと、また、当社のように1CPUで使い始めたとき、2CPUへの差分アップデートが用意されていることなど、ライセンス体系が配慮されています。」と薄井氏は評価します。

月次管理が日次になり「次のアクション」もスピードアップ

Dr.Sum EAとDataSpider連携によるBIシステムは、2011年4月にアルバイト情報事業本部向け、同年7月に就職情報事業本部向けの本番稼働が始まりました。ログインIDは全社員約1500人に配布していますが、現在の利用者は約800人です。

「最初の導入プロセスで、DataSpiderにしてよかったと思いました。サーバのセットアップ作業が、表示されるウィザードに回答していくだけで非常に簡単なもので、続く作業、つまりアプリケーションの試作まで一気にいくことができたのです。」と薄井氏。

DataSpiderは、大きく分けて3種類のデータを統合しています。ひとつは、基幹系システムからデータを受け取って稼働する予算策定システムの売上・予算情報。もうひとつは、ポータルサイト「マイナビ」が出力する、掲載状況などのCSV/TXT形式のデータ。そして、現場が管理しているExcelデータ。これらを、Dr.Sum専用アダプタを経由して、Dr.Sum

データベースへ直接読み込み/書き込みしています。

「Dr.Sumとの親和性もきわめて高い。たとえば、Dr.SumのDatalizer機能をDataSpiderのスク립トから呼び出せるため、よく使う表を生成し、決まったフォルダにExcelファイルとして格納する作業を簡単に自動化することができました。」と薄井氏は語ります。

一般社員向けBIシステムの構築によって、営業担当者は、「昨日までの自分のデータ」をいつでも参照できるようになりました。業績を月次で管理していたマネージャは、日次管理に切り替えています。営業支援部門も、いままで何時間もかかっていた集計作業がなくなったうえに、「分析結果を得て、それではどういう対策をとろうか」というアクションへ行くのが速くなったと喜んでます。

利用は順調に定着しており、1日約1000アクセス、つまり、対象事業部の社員全員が1日1帳票を利用するレベルに近づいてきました。

使えば使うほど投資効果が増大するDataSpider

情報システム部門にとっては、「自社開発を徹底したので、やりたいことをタイムラグなく実現できた」（薄井氏）のが大きな成果です。

「いま動いているBI帳票は70本以上ありますが、ETL部分とWEB帳票部分を外注すれば1本あたり数十万円かかったでしょう。時間も、外注なら1~2カ月待たなければならぬところを、われわれは数日で開発しています。DataSpiderは、使えば使うほど、投資効果が増大するツールなのです。」と薄井氏。

今後は、サイトの利用状況分析、原価管理、あるいは、BI以外のシステム間連携など、利用領域を拡大していく予定です。

「適用範囲が広がれば、いずれは社外・社内の各種クラウドシステムとの連携も必要になってくるでしょう。DataSpiderはスムーズなクラウド連携も約束されているので、その点も安心です。」と薄井氏は、さらなるDataSpiderの進化にも期待を寄せています。

APRESSO、APRESSO ロゴ、DataSpider、DataSpider マーク Servista、Servista ロゴ、アプレッソ、サービスタ、データバイダーは、株式会社アプレッソの商標または登録商標です。その他の会社名、製品名、サービス名等は、各社の商標または、登録商標です。この事例リーフレットは、2011年9月に実施した取材内容に基づいて作成しています。



開発・販売元
株式会社アプレッソ

〒112-0014 東京都文京区関口1-20-10 住友不動産江戸川橋駅前ビル2F

TEL.03-4321-1111 (代表) FAX.03-4321-1112

www.apresso.com

お問い合わせはこちら