

自社製品と連携する ダッシュボードをTableauで提供

顧客が抱える労務・人事や経営戦略の課題を解決

1日

自社製品とのデータ連携を
わずか1日で実現

+20~25%

顧客への新たな付加価値提供で
20~25%の売上増を期待

アマノ株式会社

<https://www.amano.co.jp/>

AMANO

業種：情報通信

従業員数：連結4,977名／単独2,119名
(2021年3月末現在)

資本金：182億3,958万円
(2021年3月末現在)

所在地：〒222-8558
神奈川県横浜市港北区
大豆戸町275番地

株式会社クレオ

<https://www.creo.co.jp/>



株式会社クレオ

業種：情報通信

従業員数：単独510名 (2021年3月期)

資本金：31億4,965万円
(2021年3月末現在)

所在地：〒140-0002
東京都品川区東品川4-10-27

事業内容：アマノとクレオは「ヒトに関する情報」を管理する、就業管理・人事管理・給与計算の業務アプリケーションを提供。その一方で、経営層・現場の方々向けの「ヒトを中心とした情報/分析ツール」など、戦略・施策を立てる際に役立つサービスの実現にも取り組んでいる。

導入前の課題

労務・人事BIへのニーズ増大

働き方改革による生産性向上が重要課題となり、労務・人事BIへのニーズが増大。しかし既存のダッシュボードは見た目だけのものが多く、実運用で効果を発揮していない。

解決策

Tableauを活用した労務人事BIの提供

労務管理システムや人事給与システムと連携したダッシュボードを、Tableau Online で作成・提供するビジネススキームを構築。2021年10月からサービスを提供する予定。

導入後の効果

実運用で効果を発揮するBIを実現

TableauのダイナミックなVizとアマノ/クレオのノウハウを融合することで、見た目だけではなく実運用で効果を発揮するダッシュボードを実現。新たな付加価値提供で売上向上も見込む。

選定理由

安価な料金や柔軟性などを評価

1ライセンスあたりの料金が安く、導入ハードルが低いことを重視。また製品の柔軟性の高さ、他システムとの連携の容易さ、豊富な知見が存在することも評価した。

導入時期：2021年4月

導入製品：Tableau Online Creator：6 Viewer：200

主な利用環境：労務・人事給与のデータ分析ダッシュボードを顧客に提供

導入に要した期間：約6か月



お客様プロフィール

お名前：成田 晃 様
 役 職：課長
 部 門 名：アマノ株式会社 時間情報事業本部 ソリューション営業部 VG/ZeeM 営業課
 主な担当業務：ダッシュボード提供ビジネスの企画立案、BI製品選定、ビジネススキームの構築を担当。



お客様プロフィール

お名前：金子 友則 様
 役 職：統括部長
 部 門 名：株式会社クレオ 事業戦略本部 マーケティング統括部
 主な担当業務：ダッシュボードの作成とサービス運営を担当。

導入の背景

ニーズが高まっている労務・人事のデータ分析

働き方の見直しによる生産性向上が、近年の日本企業の重要課題になっています。この課題に対応するには、従業員の生産性を数値で可視化し、継続的な改善・改革を進めていかなければなりません。そのためソリューションを顧客に提供するため Tableau を活用しているのが、アマノ株式会社と株式会社クレオです。

アマノはグローバルに5つの事業を展開する企業であり、その中にはタイムレコーダーをはじめとする時間管理機器や、労務管理システム『TimePro-VG』などの情報システムが含まれています。一方のクレオはアマノを筆頭株主とするITソリューション企業であり、2005年に『ZeeM 人事給与』をリリース。2014年にはアマノとの業務提携を発表し、TimePro-VGとZeeM 人事給与との連携も実現しています。両社はこの2つのソリューションによって、働き方改革の取り組みをトータルサポー

トしているのです。

「最近ではBI製品へのニーズが高くなっており、他社の労務管理システムでも簡単なダッシュボードを備えるものが増えていきます」と語るのは、アマノ 時間情報事業本部ソリューション営業部 VG/ZeeM 営業課の成田 晃 氏。しかし詳細に調べていくと、見た目だけのダッシュボードが一般的で、実運用での効果が期待できないものが多いと指摘します。「独自にBI製品を導入するユーザー企業も増えていますが、十分に使いこなせていないケースが少なくありません。単にBI製品を導入するだけではなく、実運用まで支援するサービスが必要だと感じていました」。

アマノはこの問題を解決するため、TimePro-VG や ZeeM 人事給与と連携するダッシュボードの提供と、その活用をサポートするビジネスを企画。このダッシュボードのプラットフォームとして、Tableau を採用しているのです。

Q1. Tableau で感動したことは？

A1. ダイナミックに変化するダッシュボード

「1つのダッシュボードの中でデータを触ると、関連するダッシュボードの内容も瞬時に変わることです。単にグラフを見せるだけではなく、ダイナミックに反応していく。これは凄いと感じました。またテンプレートのサンプル数が多いことにも圧倒されました」

Q2. Tableau 導入後の変化は？

A2. 働き方の可視化と変革が容易に

「実運用で効果を発揮するダッシュボードをご活用いただくことで、働き方が可視化され、変革に役立つと考えています。また最近では労務リスクを排除していくことも重要になっていますが、Tableau のダッシュボードはこのようなニーズにも対応できるはずですよ」

Tableau 導入・運用環境

顧客のユースケースを元に汎用的なダッシュボードを開発

アマノとクレオが構築したビジネススキームは以下の通りです。

まずクレオが Tableau 社から Tableau Online の管理者ライセンスと Viwer ライセンスを契約し、100 ユーザー単位でユーザー企業向けライセンスを管理。クレオが Tableau を使った分析ソリューションを開発し、アマノが販売代理店となり顧客企業に月額料金で提供します。この Tableau Online に対し、クラウド、もしくはオンプレミスにある TimePro-VG と ZeeM 人事給与からデータをインポート。そしてクレオが作成した顧客向けテンプレートによって、労務管理や人事給与のデータを顧客が自由に分析できるようにしています。なおアマノでは、TimePro-VG などの労務管理システムのユーザー企業に保守サービスも一緒に提供していますが、このダッシュボードは保守プランの追加メニューとしてラインアップされる予定だと、成田氏は説明します。

「すでに社内で Tableau を活用していたこともあり、ダッシュボードの開発は順調に進んでいます」と言うのは、クレオ マーケティング統括部で統括部長を務める金子 友則 氏。また Tableau Online はサーバーを用意する必要もないため、環境整備も短時間で完了したと振り返ります。「いまはお客様の話を聞きながらユースケースを明確化し、汎用的なダッシュボードを揃えているところです。2021年10月には労務 BI のダッシュボード群を正式にリリースする予定です」。

Tableau 選定の理由

安価な料金や柔軟性の高さ、豊富な知見などを評価

BI プラットフォームとして Tableau を選定した理由について、成田氏は次のように説明します。

「まずは価格です。1ライセンスあたりの価格が他社より安く、これならお客様の導入ハードルも低くなると考えました。また Tableau が世界的な企業であり、ダッシュボード作成等に関する多くの知見が存在することや、製品自体の柔軟性の高さ、各種設定などの行いやすさも評価しています。さらに、すでにクレオが社内で Tableau を使っていたことも、採用を後押ししました」。

これに加えて金子氏は、BI プラットフォームとしての完成度が極めて高いことも、Tableau の大きな特長だと語ります。

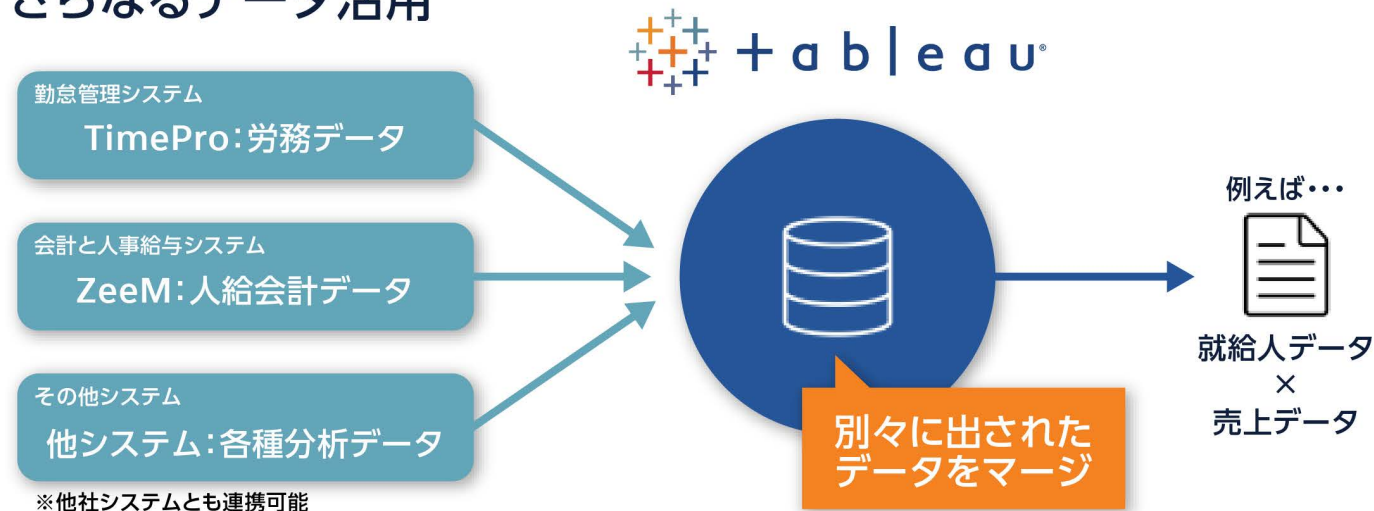
「単に見栄えがいいダッシュボードを作成できるだけではなく、他システムとの連携やデータ加工も、SQL 文を書くことなく GUI で簡単に実現できます。実際に TimePro-VG や ZeeM 人事給与とのデータ連携も、わずか1日で完了しました。また教育コンテンツが充実しており、ユーザー発信の情報が膨大に蓄積されていることも、開発者から見た大きなメリットだと感じています」。

Tableau 導入効果

新たな付加価値提供でビジネスを拡大

Tableau Online によってダッシュボードを提供することで、次

さらなるデータ活用



のような効果が期待されています。

実運用で効果を発揮するデータ分析の実現

「Tableau Onlineのダッシュボードは見た目がいいだけでなく、データを自由自在に扱える柔軟性があります」と成田氏。これに、アマノとクレオが長年にわたって蓄積してきた労務管理のノウハウを融合することで、実運用で効果を発揮するデータ分析が可能になると言います。「当社は労務管理の分野で高い評価をいただいておりますが、ダッシュボードも『さすがはアマノ』と言われるものを提供したいと考えています。また人事給与管理だけを使っていたお客様に対しては、その他の労務管理にも支援範囲を広げられると考えています」。

新たな付加価値提供による売上増大

ダッシュボードの提供によって、アマノ/クレオの売上増大も期待されています。「TimePro-VGを購入したお客様に付加価値サービスであるダッシュボードをご契約頂くことで20%～25%の売上増大を見込みます」（成田氏）。

サブスクリプションビジネスの拡大

その一方で、サブスクリプションビジネスを拡大する起爆剤と

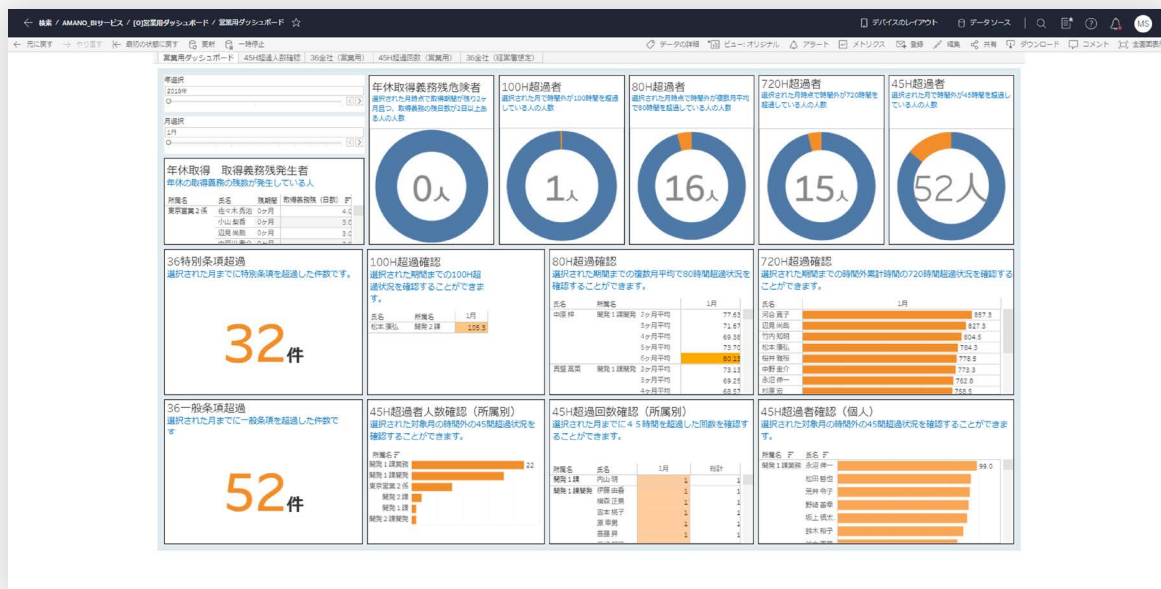
しても、大きな期待が寄せられています。「お客様の中には月額料金に抵抗を感じる方が多く、当社のサービスも買い切り型で購入されるお客様がまだ一般的です。しかしダッシュボードサービスでクラウドシフトを加速することで、売上を安定化させやすいサブスクリプションモデルにシフトしやすくなると考えています」（成田氏）。

今後の展開について

分析対象データの拡大で経営戦略に貢献できるBIへ

当初は労務・人事BIからスタートするアマノ/クレオのダッシュボードですが、将来は分析対象のデータを順次拡大していく計画です。

「近い将来には企業経営者の人事戦略に活用できるBIを実現し、その後も営業情報等へと分析データを拡大することで、トータルな形で経営戦略に貢献できるBIへと発展させていく予定です」と金子氏。他システムとの連携が容易なTableauであれば、このような構想も具現化しやすいと語ります。「これによってアマノ/クレオのソリューションは、さらに大きな価値を提供できるようになるはず」。



無料トライアル版をダウンロードして、ぜひ Tableau をお試しください。

<http://www.tableau.com/ja-jp/trial>

株式会社セールスフォース・ドットコム Tableau (Email: japan@tableau.com)