



Museum & Cafe

KFC Holdings Japan, Ltd.

日本ケンタッキー・フライド・
チキン株式会社

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



業種：飲食業

従業員数：869人

(2021年3月31日現在/連結)

所在地：〒220-8586

神奈川県横浜市西区みなとみらい
4-4-5 横浜アイマークプレイス

事業内容：1970年7月に創業、日本全国で1,150以上の「ケンタッキーフライドチキン」の店舗を展開する企業。原料・物流・調理のあらゆる工程に徹底的にこだわり、「安全・安心なおいしさ」を掲げている。これからも食を通じて社会貢献することで、企業理念である「おいしさ、しあわせ創造」を更に追求していく。

多様な情報源からデータを 直接 Tableau Online へ

DWHを用意することなく大規模分析を実現

1億件

年間数億件のID-POSの
ビッグデータが分析可能に

毎週1~2時間 →ゼロ

以前は毎週1~2時間かけていた
週報作成の時間がゼロに

導入前の課題

データが多様化大量化しExcelでの分析が限界に

以前はExcelメインで集計・分析を行っていたが、ID-POSデータは年間1億件に上るため、すでに限界に来ていた。またレポート作成の作業負荷も大きかった。

解決策

多様な情報源からデータを Tableau Online へ

多様な情報源から Tableau Online にデータを取り込み、Tableau Prep で加工しダッシュボード化。その一連の処理を Data Management アドオンでスケジュール化している。

導入後の効果

集計・分析の時間を削減しデータ活用サイクルを高速化

レポート作成の時間が大幅に削減され、以前は週次だったデータ活用サイクルも日次に短縮された。またデータ活用に対する意識も向上しており、最近では新たな分析に対するニーズや問い合わせが増えている。

選定理由

機能性に加えてコストの良さも高く評価

ドラッグ&ドロップできれいに可視化できることや、データ加工を行う Tableau Prep が簡単に使えること、サーバーを設置することなく低コストで運用できることなどが評価された。

導入時期：2017年7月

導入製品：Tableau Online

ライセンス数：Creator：13、Viewer：128

主な利用環境：営業部門/マーケティング部門向けの各種ダッシュボードの提供
導入に要した期間：約1年



お客様プロフィール

お名前：中田 陽子 様
 役 職：部長
 部 門 名：経営企画部
 主な担当業務：
 事業会社全体の経営戦略の立案、
 実行



お客様プロフィール

お名前：小松 一様
 役 職：課長補佐
 部 門 名：経営企画部 データ戦略
 企画課
 主な担当業務：
 事業会社全体のデータ活用を推進

導入の背景

ID-POSデータの登場でExcelでの分析が限界に

DXを実現するためにデータ活用を推進したいが、そのためにDWHや分析用サーバーを導入するのはハードルが高いと感じている企業は、決して少なくありません。このジレンマを軽々とクリアしたのが日本ケンタッキー・フライド・チキン株式会社（以下、KFC）です。同社は「ケンタッキーフライドチキン」を日本で運営する企業であり、国内に1,150店舗以上を展開、店舗経営のために集められる情報も膨大です。

「以前から数字を見て判断する文化は醸成されていましたが、Excelメインで集計・分析が行われていたため、大量データの分析負荷が大きく、意思決定に使われるまでに時間がかかるという問題を抱えていました」と振り返るのは、KFC 経営企画部で部長を務める中田 陽子 氏。例えば営業週報の作成には、営業管理部門の担当者2名が毎週1~2時間を費やしており、そ

れを受け取る管理職にとっても大容量のExcelシートを見て意思決定につなげることは、大きな負担だったと語ります。

このような状況を変えていくため、2015年にはデータ戦略企画課を設置。データ活用のあるべき姿を確立するための検討が始まります。

「その大きな背景としては共通ポイントプログラムに加入したことで、消費者と紐付いたID-POSデータが大量に発生したことがあります」と中田氏。ID-POS分析を行うツールも用意されていましたが、それを使える人が限られるため、分析業務が特定の人に集中してしまうという問題もあったと言います。「また2012年にはKFC公式アプリの提供もスタートしており、そのログデータも蓄積されていました。データ量はID-POSデータだけで年間1億件に上っており、100万行の壁があるExcelでは、もはや扱えない規模になっていたのです」。

Q1. Tableau で感動したことは？

A1. 痒いところに手が届く機能性

「感動したことはたくさんあります。なかでもLOD計算の存在は革命的だと感じました。「こういうことができないか」と調べて見ると、大抵のことは実現可能です」

Q2. Tableau 導入後の変化は？

A2. Data Management アドオンによる自動連携

「Tableau の活用によって、データで議論した上で次のアクションにつなげることが容易になりました。また Data Management アドオンによってデータソースとの自動連携が実現されたことも、大きな変化だと感じています」

Tableau 導入・運用環境

多様な情報源からデータを Tableau Online へ

この問題をクリアするために導入されたのが Tableau でした。2017年6月に KFC に入社し Tableau 導入を推進した、経営企画部 データ戦略企画課 課長補佐の小松 一氏は、その経緯を次のように語ります。

「私自身が前職で Tableau を使っており、これだけ膨大なデータをスピーディに分析するには、Tableau が最適だと考えました。そこで2017年7月に Desktop ライセンスを3名分契約し、まずは個人レベルでの活用を開始しました」。

その結果が良好だったこともあり、2019年5月には営業向けのデータ集計分析環境構築プロジェクトが発足。2019年11月からテスト運用を開始、2020年5月より順次直営店舗管理用、フランチャイズ店舗管理用のダッシュボードを展開。日次、月次等目的に沿った粒度の帳票が提供されています。

マーケティング向けには、2019年12月に CRM ダッシュボード、2020年9月に顧客調査ダッシュボードと、各種ダッシュボードが次々と提供されています。

さらに2020年10月には Data Management アドオンを導入し、Tableau のプロフェッショナルサービスの利用も開始。その後2021年5月にマネジメント向けレポートの Tableau 化、2021年11月に部門横断で活用するレポート類の Tableau 化が行われています。

データソースは、ID-POS データや店舗運営に関する各種データ、マーケティング関連データなど多種多様。その保存形式も、データベース化されているものもあれば、ローカルファイルとして保存されているものもあるという状況です。これらのデータソースから Tableau Online にデータを取り込み、Tableau Prep で加工。その一連の処理は Data Management アドオンでスケジュール化されています。

「このような処理方法はプロフェッショナルサービスに提案してもらいました。これによって DWH が無い状況でも、スムーズかつ安定したデータ処理を実現しています」(小松氏)。

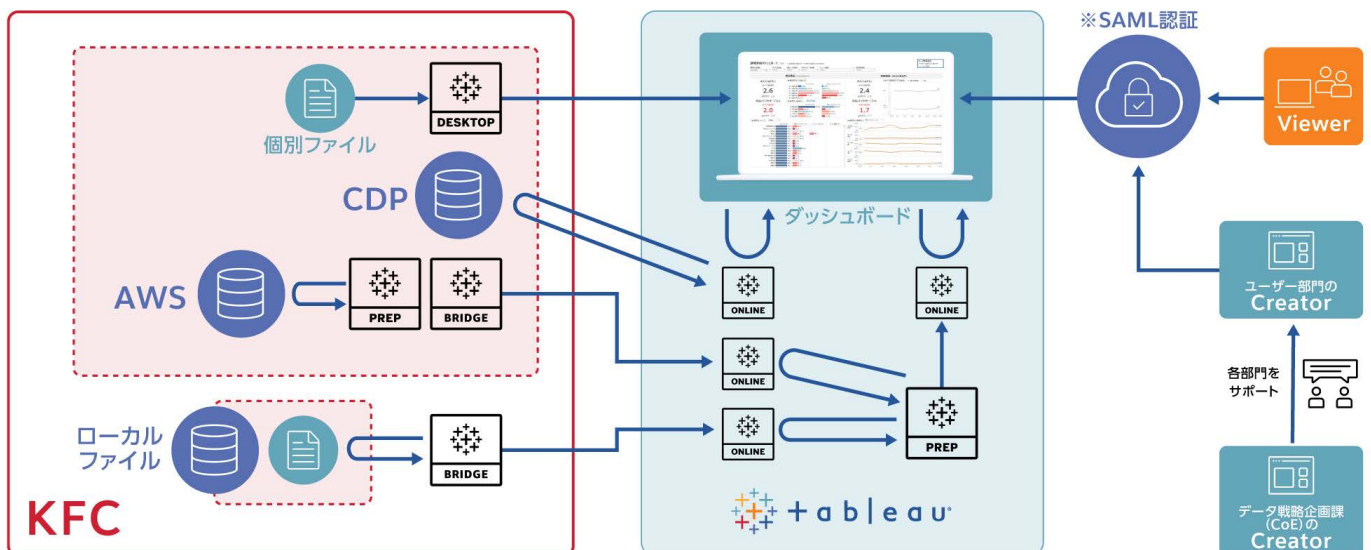
Tableau 選定の理由

機能性に加えてコスパの良さも高く評価

データ分析基盤として Tableau を選定した理由は、大きく3点あったと小松氏は説明します。

第1はユーザーインターフェースが使いやすいことです。ドラッグ&ドロップできれいに可視化できることや、計算式や色を細かく指定できること、さらにデータ加工を行う Tableau Prep が簡単に使えることは、Tableau の大きな価値だと指摘します。

第2は Tableau Online を採用することで、サーバーを設置することなく運用できることです。「実は Tableau 導入の前に、複数の製品を取り上げてコスト比較したのですが、Tableau 以外はサーバーが必要なケースが多く、その場合はどうしてもサーバー費用のためにコストパフォーマンスが悪化することがわか



りました。Tableau Onlineならサーバーが不要なので、高いコストパフォーマンスを実現できます。

そして第3が、機能のアップデートが早いことです。「こんな機能があったらいいのに、という機能が、どんどん追加されています。これなら長期的に安心して使い続けられると判断しました」。

Tableau 導入効果

集計・分析の時間を削減しデータ活用サイクルを高速化

Tableauを活用することで、以下のようなメリットが得られています。

データ集計・分析の作業負担軽減

例えば管理部門で毎週1〜2時間かけて作成していた週報は、Tableauで自動化されました。これによって週報作成のための出社も不要に。KFC本社ではテレワーク化が進んでいますが、Tableauが果たしている貢献も大きいと中田氏は語ります。

重複したルーチンワークの削減

これまでスーパーバイザー等営業部門が個別に行っていたデータ集計作業も、Tableauに集約したことで削減されました。すでにこれらの職種の9割近くがTableauのアクティブユーザーになっています。

大量データの一括分析

以前はExcelの制限によって、大量なデータを分割して抽出し、集計・分析する必要がありました。しかし現在では全データを一気に取り込み、以前はできなかった切り口での分析が行えるようになっています。

データ活用サイクルの高速化

以前は週1回程度の数値確認であったのが、現在ではTableauで日々のデータを分析できるようになっています。

データ活用に対する意識の向上

最近では各部署から「こんな数字を見たい」「このような分析はできないか」という問い合わせも増えています。特にID-POS関連のデータ分析へのニーズが高くなっており、マーケティング部門ではTableau活用のためのコミュニティも立ち上げられています。

今後の展開について

営業・マーケティング以外にもユーザーを拡大

「今後もデータ分析できるユーザーを増やしていきます」と中田氏。すでに営業部門とマーケティング部門では活用が進んでいますが、最近では店舗開発部門等でもTableauに興味を持つ人が増えており、すでに体験会も開催していると語ります。「またマーケティング部門は商品在庫を見ながらプロモーションを行っているため、サプライチェーン関連のデータも分析可能にしたいと考えています」。

これに加え、マネジメント層での利用拡大も進められています。すでにマネジメント向けのレポートや帳票はTableauで作成されており、Viewerを使いこなすマネージャーも増えていると言います。

「もうデータ分析を10年近くやってきましたが、その目的は集計や分析そのものではなく、データで議論しながら意思決定をすることです。Tableauによってその環境が実現でき、次のアクションを考えることに時間を取れるようになりつつあります」。

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・ジャパン Tableau (Email: japan@tableau.com)