

# Tableauを活用した 金融業界向けデータ活用 サービス「D-reel」

データ活用の輪を着実に広げ、将来は業界横断型の基盤を目指す

金融機関会社

60社以上

2022年8月現在、D-reel利用会社数は  
金融機関会社 60社以上

2～3倍

新規資金導入額がD-reelを使うと2～3  
倍し、データ分析は売上に貢献寄与

株式会社野村総合研究所

<https://www.nri.com/>



業種：IT・コンサルティング

従業員数：6,488名（NRIグループ16,512名）  
2022年3月31日現在

資本金：236億4,493万2,600円

所在地：〒100-0004  
東京都千代田区大手町1-9-2  
大手町フィナンシャルシティ  
グランキューブ

事業内容：株式会社野村総合研究所と野村コンピュータシステム株式会社が合併し、1988年1月に発足。各種調査やコンサルティング、ITソリューション提供、システム運用等を、トータルに提供するIT・コンサルティング企業である。徹底して顧客の立場に立つというDNAと強いチームワークで、多岐にわたる分野・領域における高度かつ大規模な数々のプロジェクトを遂行。「未来社会創発企業」として、新しい社会のパラダイムの洞察と実現を担い続けている。

## 導入前の課題

### 金融業界のデータ活用に先手を打った「D-reel」

金融業界向けのデータ分析サービスを構想するものの、PythonやRを使いきなしたサービス化をNRI自身で行えるとは、なかなか考えられなかった。

## 解決策

### 最小規模からのスタート、現在は金融機関会社 60社以上が活用するサービスに

データ分析・可視化基盤にTableauを採用し、最小限の規模でサービスをスタート。着実にユーザー数を増やし、2021年には黒字化を達成。

## 導入後の効果

### 腹落ちするBI提案が可能、利用企業のビジネスにも貢献

Tableauによるデータの可視化で、顧客が腹落ちするBI提案が可能に。一度D-reelに触れたユーザーはファンになるケースも多く、実際に顧客ビジネスに大きく貢献する事例も。

## 選定理由

### 柔軟な認証機能と金融以外での実績も評価

最も評価されたのはビジュアライズのコンサル・表現力。これに加えて、金融業界のニーズに対応できる認証・アクセス制御の柔軟性や、金融業界以外での高い実績、Tableau社の企業姿勢なども採用理由となった。

導入時期：2018年7月

導入製品：Tableau Server

サーバー数：16コア

主な利用環境：データ活用プラットフォーム「D-reel」の可視化・分析基盤

導入に要した期間：1年～1年半



## お客様プロフィール

お名前：田所 奈美 様  
 役 職：課長  
 部 門 名：証券デジタル事業推進部  
 主な担当業務：  
 D-reelの企画・事業運営等

### 導入の背景

#### 金融業界のデータ活用に先手を打った「D-reel」

ホームページの訪問履歴やCRMに記録された接触履歴、保有資産の状況など、顧客やリードに関する膨大な情報を蓄積している金融業界。

これらのデータを有効活用し、顧客への提案や金融商品の開発につなげていくことは、今後のビジネス成長において重要な鍵になると言えます。

このようなニーズに先手を打つ形で「D-reel」というサービスを提供しているのが、株式会社野村総合研究所（以下、NRI）です。D-reelとは、顧客企業や顧客グループからNRIのDWHにデータを預かり、そこに蓄積したデータを様々な形で分析できるようにする、リテール営業業務向けのデータ活用プラットフォームです。

「D-reelの検討を開始したのは2016年から2017年にかけてでしたが、その頃はまだ金融機関におけるデータ分析が、売上向上に貢献するというイメージがありませんでした」と振り返るのは、NRI 証券デジタル事業推進部で課長を務める田所 奈美氏。実際にPythonやRを使ったデータ分析やモデル化も検討されましたが、それを社内で使いこなしてサービス化できる自信もなかったと語ります。

このようなハードルを乗り越える1つのきっかけとなったのが、Tableauとの出会いでした。これなら比較的簡単に使いこなすことができ、ビジュアライズの表現力もサービス化に対応できる、十分に高いものだとして評価されたのです。

### Tableau 導入・運用環境

**最小規模でスタート、現在は金融機関会社 60社以上が活用するサービスに**

2018年7月にはD-reelにおけるTableauの採用を決定。まず

## Q1. Tableau で感動したことは？

### A1. お客様のビジネス課題を掘り起こすのに適切なビジュアライズ化

「Tableauを使いこなせるようになると、お客様が課題としているビジネス課題をデータから自分が思ったようなビジュアライズが可能になります。スキルさえあれば、見やすくきれいな画面を、自由自在に作成できるのです」

## Q2. Tableau 導入後の変化は？

### A2. 顧客に対するシステム提供の考え方

「金融業界におけるシステム提供では、障害を避けるために数多くのタスクを積み上げる必要があり、膨大な時間がかかっていました。

これに対して、Tableauを使った世界では、試行錯誤を行うことが前提です。そのため、システム導入の概念を設定作業おき、問題があってもすぐに修正ということを念頭に、お客様側には、使いながら改善していくサイクルを意識を根付かせることを徹底しました。それにより、Tableauを介して、私たちはお客様とつながることができたと考えています」

は最小限の規模でサーバー環境が整備され、そこで Tableau Server を動かし、顧客企業からアクセスできる環境を整備します。ここでまずは、中小証券会社に対してサービスの提供を開始。その後、D-reel の評価を耳にした証券会社が続々とサービスを利用するようになり、最近では大手銀行も顧客企業として名を連ねるようになっていきます。

現在提供しているサービス内容は、以下の通りです。

1. DWH の代替
2. 資産情報残高ダッシュボード
3. 経営ダッシュボード
4. 銀証連携高度化に向けたデータ分析
5. セールス業務支援や業務効率化に向けたデータ分析
6. 本社向けデータ利活用

これらのサービスを実現するため、Tableau で作成されているダッシュボード (Viz) 数は、約30に上ります。その中には、実績管理や営業員評価、顧客基礎分析などのテンプレートが含まれています。また実績管理・営業員評価をベースに、AI 分析モデルで算出した需要予測値によって営業員の生産性向上を図る、といったことも可能になっています。

「ダッシュボードの開発はアジャイル型で行っており、2週間サイクルのスプリントによって、2~3か月でリリースしています」と田所氏。定型的なダッシュボードだけではなく、顧客の要望

に合わせたダッシュボード開発を行うことも多く、データ分析を NRI と一緒にやりたいという金融機関も増えているといいます。「現在では利用企業数は約60社に上っております。2021年にはサービスの黒字化も達成しています」。

### Tableau 選定の理由

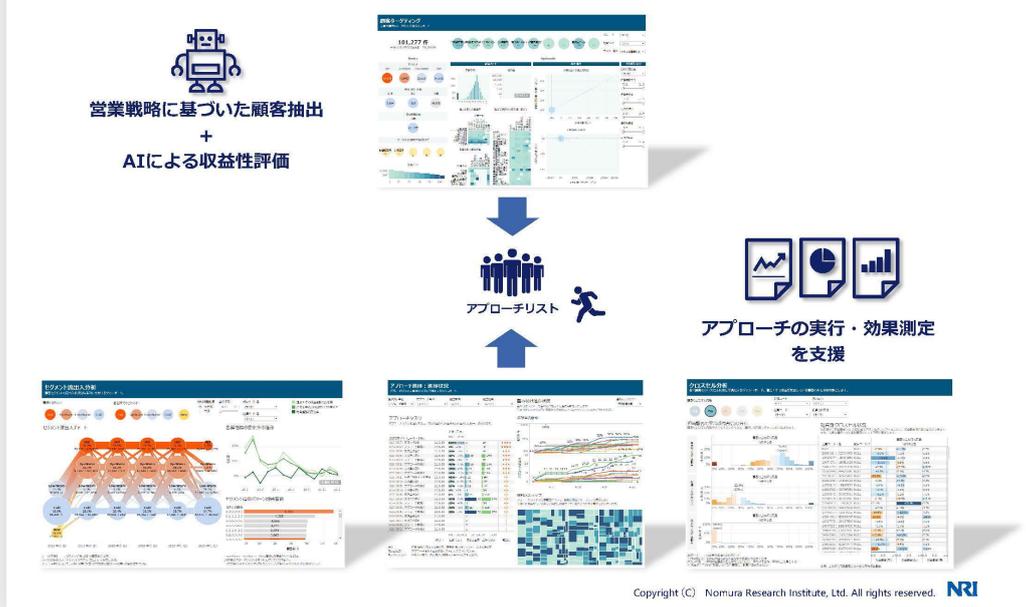
#### 柔軟な認証機能と金融以外での実績も評価

Tableau の採用ではビジュアライズの表現力が高く評価されていますが、選定理由はそれだけではありません。他にもいくつかの評価ポイントが挙げられています。

その1つが認証機能です。金融機関向けのサービスは求められるセキュリティレベルが高い上、同じ企業向けでも部署によってアクセス権限が異なり、認証も複雑になりがちです。Tableau の認証機能とアクセス制御機能は極めて柔軟性が高いため、このようなニーズにも問題なく対応できたのです。「金融機関に適した認証・アクセス制御を行えることは、D-reel を提供する上での絶対条件でした」(田所氏)。

また、金融以外の産業界で高い実績があることも評価されました。「金融商品の取り扱い、金融業界だけではなく様々な業界へと広がっています」と田所氏。D-reel を構築する際も金融業界だけではなく、それ以外の業界での利用も視野に入れるべきだと考えたといいます。

### D-reel アナリティクス (顧客分析ツール) が提供するサービスについて①



さらに、顧客のことをしっかり考えた定期的なアップデートや、アップデートの際の事前の情報提供、企業姿勢から感じられる将来性の高さも Tableau の魅力だと指摘します。

「これは結果論になってしまいますが、Salesforce と統合されたことも利点の1つです。金融業界では Salesforce を導入しているケースが多く、Tableau であれば提案時の話も早いからです」。

#### Tableau 導入効果

### 腹落ちするBI提案が可能、利用企業のビジネスにも貢献

D-reel の分析・可視化基盤に Tableau を採用したことで、次のような効果が生まれています。

#### 腹落ちするBI提案が可能

D-reel を活用した BI 提案を行う際に、Tableau のダッシュボードでデータを可視化した画面を、その場で見せることができます。そのため「顧客がきちんと腹落ちしやすい形」で提案することが可能です。Tableau のダッシュボードは短時間でカスタマイズできるため、顧客の話を聞いてすぐに、その内容に沿った形で可視化して見せる、といったことも行われています。

#### D-reel のファンの増大

Tableau はビジュアルライズの表現力が高いだけでなく、操作も直感的に行なえます。またデータ分析担当者だけでなく、データ分析を専門としない決裁者にとってもわかりやすい、という特徴もあります。そのため「D-reel を一度使うとファンになるユーザーも多い」と田所氏は述べています。

#### 顧客ビジネスへの貢献

D-reel によるデータ分析が、顧客のビジネスに貢献している事例も、すでに登場しています。その一例が、地方銀行の証券子会社のケースです。ここでは、D-reel のダッシュボードを日常的に見ている営業担当者の新規資金導入額が、そうではな

い営業担当者に比べて2~3倍になっているのです。「データ分析は売上に貢献できる」ことが、はっきりと示されていると言えます。

#### 今後の展開について

### 目指すのは業界横断型のデータ分析インフラ

すでに金融業界の中で、確固たるポジションを獲得しつつある D-reel。しかし NRI が D-reel で目指すのは、さらに大きな世界です。

『『デジタルは自分たちのビジネスを表現するツールになる』という意識を持たれる方が、D-reel のユーザー様の中で増えています。この意識は金融業界だけではなく、より普遍的に広がっていきはるはず。今後は金融業界だけではなく、他の業界にもユーザー企業を拡大し、業界横断型のデータ分析インフラにしていきたいと考えています』。

2030年のD-reelの目標売上額は、2022年の3~4倍を目指す田所氏。最小規模でスタートしたD-reelの挑戦は、着実に大きな花を咲かせつつあるのです。



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