

# 意思決定のためのデータ収集・分析時間が、Tableau導入で大幅削減

社内コミュニケーションの質的向上とクレームが大幅に減少

## 1/6以下

会議を週次に変えてPDCAを高速化しつつ、Tableau導入によってクレーム数は以前の1/6以下に。

## 約2時間/日

導入前は、前日の業務実績データを把握する際に最大でのべ2時間/日かかっていたが、Tableauの導入によって毎朝5分で済むように。

## 株式会社 林産業

<https://hayashi-sangyo.co.jp/>



業種：製造業

従業員数：171名（2021年6月1日現在）

資本金：5,000万円

所在地：〒103-0006

東京都中央区日本橋富沢町10-16

MY ARK 日本橋ビル1F

事業内容：1962年の創業以来、一貫してポリエチレン包装資材の製造・販売を行ってきた。水戸市とひたちなか市に自社工場を持ち、タイには関連子会社（2社）がある。高い機能性と安全性を保ち、安心して使用できるポリエチレン包装材を提供するために開発した独自の生産システム「C-MAX Process」によって、IT産業や医療、食品、産業資材、物流資材、農資材、生活関連資材、建築資材など幅広い分野に、さまざまなポリエチレン製品を提供している。

### 導入前の課題

#### データ収集の効率化とさらなる表現力を模索していた

正確でリアルタイムな数値＝データを経営のベースとしていた林産業。基幹システムとデータ連携したSalesforceを導入していたが、ビジュアル化する表現力の向上を望んでいた。データ収集作業の負荷も大きく効率化しなかった。

### 解決策

#### 100以上のオリジナルダッシュボードで社内業務に溶け込む

社長の指揮のもとオリジナルのダッシュボードを100以上開発。社内業務に完全に溶け込ませることに成功した。開発担当者が有料のトレーニングを受講した結果、ダッシュボードのクオリティが格段に向上した。

### 導入後の効果

#### コミュニケーションの質が向上してクレームも大幅に減少

データ収集の時間だけでなく会議の準備（資料作成）の時間も効率化できた。その結果、会社全体のコミュニケーションの質が向上。受注生産による多品種の個別オーダーにも迅速かつ適切に対応できることによりクレーム数が激減するなど、顧客満足度の向上を実現。

### 選定理由

#### 自社データとの親和性と表現のカスタム性から競合なしで即断

自社が持っているデータとSalesforceとの親和性の高さから、Salesforceファミリーの中から選定。計算式やグラフ描画など表現のカスタム性の高さも高評価に。

導入時期：2021年7月

導入製品：Tableau Cloud、Tableau Prep、Tableau Desktop、Tableau Data Management、Tableau Mobile

ライセンス数：Tableau Creator：2、Tableau Explorer：2、Tableau Viewer：166  
 主な利用環境：主に営業部と製造部が、販売データと生産データの分析に活用。システムに登録されているデータのビジュアル化および分析、散在する外部調査データの登録および当該データの自社加工とビジュアル公開

導入に要した期間：約2か月



## お客様プロフィール

**お名前:** 小沼 佳史 様  
**役 職:** 代表取締役社長  
**主な担当業務:**  
 経営全般。データ利活用の総指揮と意思決定。



## お客様プロフィール

**お名前:** 佐藤 郷志 様  
**役 職:** 主任  
**部 門 名:** 管理部 計数管理ユニット  
**主な担当業務:**  
 基幹システムを含めたデータ管理とシステム構築・運用。Tableauにおいてはダッシュボードの作成・運用もほぼ1人で行っている。

### 導入の背景

#### データ収集の効率化とさらなる表現力を模索していた

創業1962年、ポリエチレン製軟包装材の製造・販売を行う林産業は、業界の中でもいち早く90年代初頭からシステム化に取り組み、業務効率化を追求してきました。同社 代表取締役社長の小沼佳史氏は業務効率化の重要性を次のように強調します。

「ポリエチレン包装材は多品種小ロット、薄利多売のビジネスです。当社が扱うアイテム数は約6,000種。そのうち95～96%は受注生産品です。トン単位の原材料を仕入れてグラム単位の包装材製品を百万枚単位で製造販売するとすると、製造工程における1～2%の合理化が収益に大きな影響を与えるわけです」。

こうした厳しい世界で小沼社長が重要視しているのは「事実把握」と「スピード」です。もともと同社では、経営のPDCAを

決定する全体会議を月例で行っていましたが、案件の陳腐化や為替も連動する調達コストの調整などを行うには、スピードの早い判断が必要になります。そこで、全体会議を月次から週次に切り替えて実施していました。「いわばPDCAサイクルのスピードを4倍にしたわけです」（小沼社長）。ですが、そこで課題となったのが、データの収集と分析です。

これまで分析は表計算ソフトを駆使して、まとめ、グラフ化を行っていたといいますが、多品種小ロットでほとんどが受注生産となる同社では、6,000アイテムに対し年に平均4回ほどの受注があり、毎年2万4,000件もの受注データが積み重なる計算になります。「これだけのデータを集計するとすると、システム側でデータを加工する技術が必要ですし、元となるデータも1カ月前のものを利用している状態でした」と小沼社長は振り返ります。そこで、同社ではリアルタイムにデータを活用することですぐさま意思決定ができること。さらには、グラフ描画などのデータ表現力の高める手立てを探していた際に Tableau を提案され、ほぼ即決で導入を決めました。

## Q1. Tableau で感動したことは？

### A1. 「こんなこともできるのか!」という驚き

「日々サーバーに貯まっていく受注・出荷・生産実績・生産報告・クレームなどのデータを取り出す作業は、特殊な技能を持った人しかできませんでした。それが今やクラウドに格納され、世界のどこにいても簡単に確認できます。これは驚きです」（小沼社長）

## Q2. Tableau 導入後の変化は？

### A2. データ収集の作業が大幅に減った

「導入前までは、『頼んできた人は何を作りたいのだろう』と想像しながら基幹システムからデータを手作業でエクスポートしていました。その時間が大幅に減って、とても楽になりました」（佐藤主任）

Tableau 導入・運用環境

100以上のオリジナルダッシュボードで社内業務に溶け込む

林産業では、SFAとしてSalesforceを導入し基幹システムと連携させ、そのデータをTableauで分析しています。導入しているツールは、Tableau Cloud、Tableau Prep、Tableau Desktop、Tableau Data Management、Tableau Mobileの5つ。

具体的には、製造販売管理の基幹システムよりSalesforceへスケジュールデータを連携。さらにTableauがSalesforceへアクセスすることで受注、売上、発注、購買、生産実績、生産計画、在庫、製品ほか、各マスタ情報などを連携しています。UIはSalesforce上に一元管理され、Tableauのダッシュボードも閲覧できる仕組みです。

「Tableauは今、業務に完全に溶け込んでいます。営業や製造部門では、Tableauで分析される受注や生産にかかわるさまざまなデータを見ながらお客様とやり取りしています。納期や数量の変更など即応性が必要な社内コミュニケーションはChatterも活用しています。生産装置に張り付いていることが多い工場ではTableau Mobileが威力を発揮します」と小沼社長は語ります。

しかも同社が開発したダッシュボードの数は、現在100以上にも上ります。開発したのは同社 管理部 計数管理ユニット 主任の佐藤郷志氏。この数はTableau導入企業の中でも類を見ないほどの規模です。佐藤主任はダッシュボード開発について「SalesforceやExcelでの表現からどうブラッシュアップするか、そのアイデアが重要になります」と語ります。

その点では、導入時に受講した有償トレーニングが非常に有効だったと言います。「受講前後では、彼が作るダッシュボードは大きく変わりました。これは必要な投資だと納得できました」（小沼社長）。

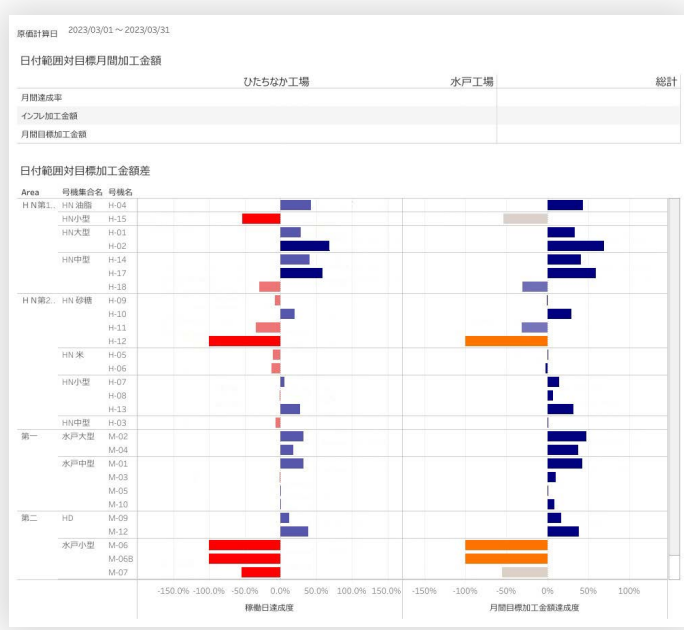
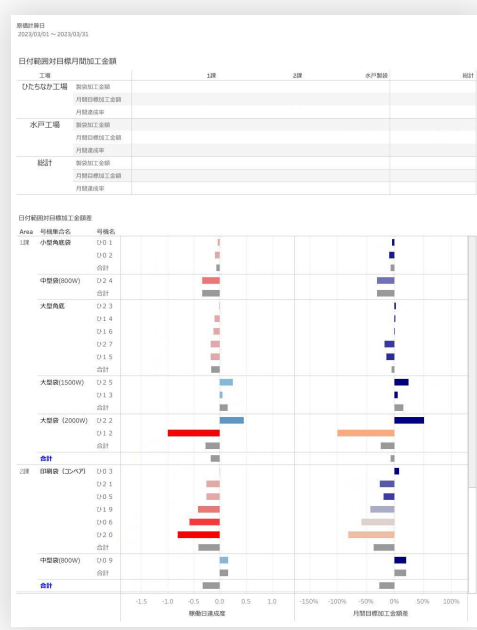
Tableau 選定の理由

自社データとの親和性と表現のカスタム性から即断

「Tableauの導入を決めたのは、SFAとして導入したSales Cloudとの親和性の高さからで迷いはありませんでした。基幹システムとSales Cloudを連携し、そのうえでデータ分析の表現力を高めるにはTableauの一択でした」と小沼社長。

佐藤主任は「計算式やグラフ描画など表現のカスタム性は他社ツールより高いと思います。後にトレーニングを受けたことで、その点は改めて実感しました」と、小沼社長の言葉を補足します。

さらに、システム構成として「クラウド」と「データマネジメント」と「モバイル」を組み合わせることが容易だったことも評価の高さにつながったと小沼社長は言います。基幹システム側とクラウド側に双方データを置く必要があり、リアルタイムでデータを自動連携できるTableau Data Managementの存在、さらに生成されたデータをどこにいつでも確認することができるモバイル活用も魅力でした。



**Tableau 導入効果**
**コミュニケーションの質が向上してクレームも激減**

Tableau 導入効果として、小沼社長はまずは経営の視点から「会社のさまざまな部署に対して社長から一社員まで、狙った切り口の正確なデータを共有できるチャンスを得たこと」を語ります。また、同社が Tableau を導入した時期がコロナ禍と重なっていましたが、「クラウド化や Tableau を導入していなければコロナ禍は乗り切れなかった」と言います。

「コロナ禍で急遽防護服の需要の高まりから弊社の取引も増えたり、ロックダウンの影響で原材料が通常ルートで入手できなくなったりもしました。そうした場合にも、リモートワーク環境で即座にデータを確認しながら意思決定ができたのです」（小沼社長）。そのほか、Tableau 導入のメリットとして以下の2点を強調しました。

**キーマンの業務効率化でコミュニケーションの質向上**

Tableau 導入以前、佐藤氏はデータ収集に1日2〜3時間はかけていたと言います。現在はほとんど不要になったと言います。「突発的なことがなければ、データ収集にかかる時間は8〜9割くらいは減ったと思います」（佐藤氏）。小沼社長も「受注量などの事実確認はいま、Tableau と佐藤が作ってくれたダッシュボードを見れば5分で終わります。かつては毎朝30分、昨日の報告を見て、わからない点を電話で確認するなど1日延べ2時間はかかっていました」。キーマンの事実把握の時間が大幅に短縮したことで、会話量は減りましたがコミュニケーションの質は上がったと、小沼社長は評価しています。

**週次の事実共有がスムーズになりクレームが激減**

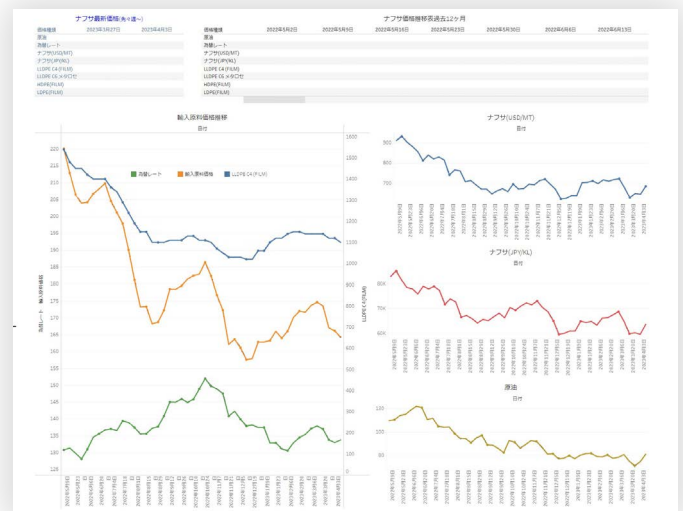
週次の会議では、過去のプロセスではなく予実の差異のみにフォーカスして未来のアクションを決めるという同社。そのコミュニケーションのベースになるのが Tableau による正確なデータの共有です。さまざまな仕様・条件で膨大な受注が毎日入ってくる同社の状況では、かつてはクレームも発生しました。ですが、週次コミュニケーションと Tableau 導入によって、クレーム数は1/6以下まで減りました。

**今後の展開について**
**受発注可能なお客様向けポータルサイトはすぐに取り組みたい**

Tableau をはじめとする Salesforce の活用について、小沼社長はさまざまなアイデアを持っています。今後は「お客様向けのポータルサイトを Service Cloud で構築し、当社の在庫や生産状況を共有しながら受発注を含めたコミュニケーションを実現すること」。これはすでに取り組み始めています。

また、社内の人事評価について、社員個人のポータルサイトで KPI を見せていくことも構想しています。「自分が会社にどう貢献できて、評価されているのか、会社と各社員がお互いに見えるように」というのがその狙いです。さらに、小沼社長は期待を込めて次のように語りました。

「現在 SDGs が叫ばれる中で、ポリエチレンを扱うわれわれの業界では、今後生き残りをかけて徹底した効率化を進めなければなりません。そのためにも Tableau はわれわれの武器になると考えています」。



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 事業統括