

売り上げを予測して在庫数の一定化に成功 データ可視化で、コミュニケーション、やる気、売り上げを向上



会社概要

嘉穂無線ホールディングス株式会社

(株式会社グッデイ)

<http://www.gooday.co.jp>

業種: 小売業

従業員: 1,500 名

資本金: 5000 万円

所在地:

〒811-1251 福岡県筑紫郡那珂川町松木 2-61

事業内容:

持ち株会社である嘉穂無線ホールディング株式会社の下で3つのブランドの事業会社を展開する。「株式会社グッデイ」は、北部九州を中心に63店舗を展開するホームセンター、ファブリカ太宰府、ワークショップ等イベントを運営。「株式会社イーケイジャパン」は、電子工作キット「エレキット」の販売や、ワークショップを運営。「株式会社カホエンタープライズ」は、データ分析事業を担当。

導入製品

導入時期: 2015 年 4 月

導入製品:

Tableau Desktop 15 ライセンス

Tableau Online 130 インタラクティブライセンス

主な利用環境:

Amazon Redshift

Google BigQuery

Web ブラウザ

導入にかかった期間: 1 ヶ月

Before 導入前の課題

使いやすい分析ツールがなく、POS データの活用ができていなかった。新しい帳票の作成に3週間を要していた。データに基づいた情報共有が難しく、意思決定がタイムリーに行えなかった。

After 導入後の効果

データアクセスが簡単になり、数値データをすぐに見られるように。在庫の増減や顧客の購買パターンをデータで分析し業務を効率化。データを見ながらの会話で社内のコミュニケーションも向上。数字を見せることが社員のやる気につながり、売り上げも上がった。

導入の背景

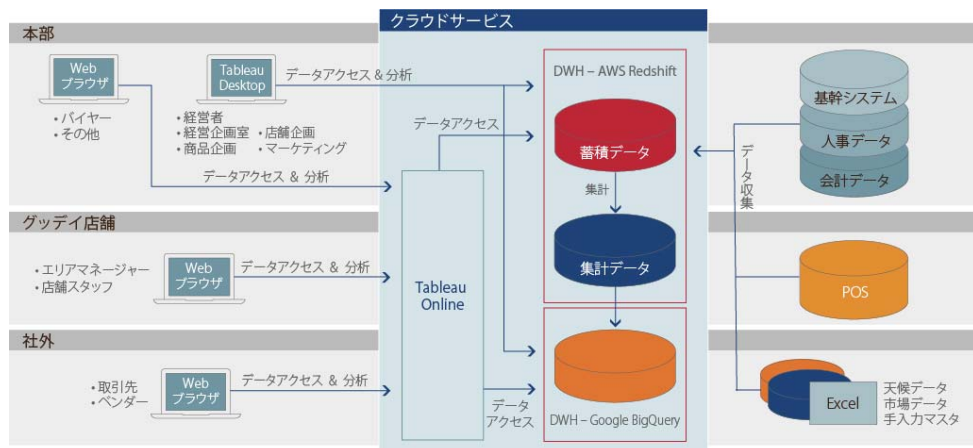
株式会社グッデイが北九州を中心に展開している「グッデイ (Goody)」は、園芸やペットフード、電動工具など6万アイテムを販売するホームセンターです。

Tableauを導入する以前のグッデイでは、データベースから生データをダウンロードし、データ処理をExcelで行っていたため作業が個人のスキルに依存し、分析に非常に多くの時間がかかっていました。また、新たな帳票を作成するにも、システム部に依頼してデータを揃えて貰わなければいけなかったため、作成に3~4週間を要していました。

日々蓄積されるPOSデータの活用をもっと速く行いたいと考えた柳瀬氏は、2015年2月頃、自由なデータ分析を行うため、まずはデータウェアハウス環境を整備しました。それ以前は、業務システムへの負荷が発生することを恐れ、簡単にPOSデータに触ることができなかったからです。データウェアハウス環境は整備されたものの、社員が簡単に使用できるような分析ツールがなかったため、次に柳瀬氏はBIツールの使い勝手とスピードの比較を開始します。様々なツールで実際にデータへ接続し分析を行う中で、Tableauが最も使いやすいと判断。2015年4月にTableau Desktopライセンスを購入し、本格的な活用を開始しました。

Tableau 導入・運用環境

社内のデータベースから、Amazon Redshift に日次でデータをアップロード。分析に必要なその他のデータも自動でデータベースに取得。データ分析はTableau Desktopで行い、併売分析などには統計ソフト R を組み合わせています。社内全体でのデータ共有には、安価に導入できるTableau Online を利用し、社員が集計などの簡単な編集を行えるようにしています。取引先などにも、月間の取引実績などのデータを閲覧できるようにTableau Onlineのアカウントを提供しています。





お客様プロフィール

お名前: 柳瀬 隆志 様

役職: 代表取締役社長

主な担当業務:

嘉穂無線ホールディングス株式会社及び、株式会社グッデイ代表取締役社長就任し、データを活用した経営を推進。

Tableau についての質問

Q1. Tableau で感動したことは?

データを見たい時にすぐ見られるようになったこと。「以前は、すべてが口頭での説明で、話す人によって数字も異なり、何が信頼できる情報か判断するのが難しいのが実情でした。経営者として見たいデータをいつでも見られるようになったのが一番大きな成功です」。

Q2. Tableau 導入後の変化は?

全部門でデータが利用されるようになった。「Tableau がないと、今の業務はほとんど回らないくらいですね。数表を出してほしい時に、『すぐにできます』と言ってくれる人が増えたので、いろんな仕事がやりやすいです」。

Q3. Tableau でしたいことは?

季節商品などの売上げの変動を Tableau で理解し、発注業務を自動化したい。

Tableau 選定の理由

社員にもデータを扱ってほしいと考えていた柳瀬氏は、「スピード」と「使い勝手」を重視しました。ツールが「サクサク動かないと、社員が分析しなくなる」からです。複数の BI ツールを比較した結果、ユーザーが直接データに接続して複数のデータを結合しデータを見ることができる Tableau を選択しました。帳票作成のたびにシステム部門にデータ加工を依頼する必要がないという点も大きな決め手でした。

Tableau の導入効果

Tableau を導入した グッデイには次のような変化がありました。

見たいレポートが、ユーザーの手で作成可能に

使う人が見たい様式でレポートをすぐに作成できるように。「以前は、こういう風に見たいという希望を伝えて作ってもらっても、なかなか満足のいくものができませんでした。今は、こう見たいと思うレポートのサンプルを自ら手を動かして作れば、それを他の人がブラッシュアップして完成させてくれるので仕事の効率が上がりました」。

業務の効率化

売上げ実績と、天候などの外部要因の関連性を分析し売上げを予測。仕入れデータの分析も開始し在庫の一定化に成功。「仕入れと売上げを同期させて在庫を一定にするのが売り場にも楽なはずなのですが、現場では在庫数と売上げ目標を比例させて在庫を多く持ちすぎていることがありました。今は売れ数を読んで、それにぴったり合った数を仕入れているので、在庫が上手くコントロール出来るようになりました。売上げに応じた仕入は行っているの、売上げが落ちることなく、むしろ機会損失がなくなり売上げは向上しました」。

コミュニケーションの向上

データを見ながら話していくことで、アイデアや問題点の共有がスムーズに。「実務を行っている人たちもデータを分析したような話をするのですが、口頭の説明で 1 つ 1 つを聞いてもよくわからなかったんですね。でもそれを、Tableau の画面でのデータ分析に置き換え、データを可視化することでお互いが考えている事がよく理解できるようになってきました」。

売上げとともに社員のやる気も上昇

「データを見られる環境が、社員のやりがいに直結します。小さなことでも良いのでフォーカスするところを決めれば、その数字が上がっているのを見ることで社員はやる気を出し、また新しいアイデアが生まれてくる。何をすべきかは、社員が数字を見て自分で判断してほしいと思っています」。

今後の展開について

「データを見る時に売上げを上げられるポイントにフォーカスすることを、バイヤーに習慣づけさせるのが今の一番の仕事」と語る柳瀬氏は、バイヤーとの会議を毎週開いて数字を一緒に見るようにしています。今はデータの閲覧しかできないバイヤーにも、将来的には細かな分析ができるようになってもらいたいと考えています。

また、全社的に社員の膨大な時間を費やしている Excel の手入力作業を自動化するため、「Tableau でデータを可視化し、自動化する軸を決めてプロトタイプを作りました。その結果も Tableau で検証したい」と、働き方改革に意欲を燃やしています。

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>

Tableau Japan 株式会社 (Email: japan@tableau.com)