

## 「SQL Server を基幹システムと連携させて、営業速報値 BI を構築しました。営業会議で『その時の最新の数字』が使えるようになりました」

管理部 マネージャー 吉本英幸氏、コーディネーター主任 小林あかね氏

SQL Server を使って、営業速報値 BI を構築した、新潟の人材派遣業会社キャリアステーション 管理部 マネージャー 吉本英幸氏、コーディネーター主任 小林あかね氏に、SQL Server の BI 機能その他への評価を詳しく聞いた。

### キャリアステーションについて

#### — キャリアステーションについて教えてください。

キャリアステーションは、新潟県を商圏とする地域密着型の人材派遣会社です。新潟県全域の、大企業から中小企業まで、あらゆる規模の企業に人材を派遣しています。現在の登録者数は約 13000 人、年商は約 15 億円、社員数は 40 名、うち営業担当が 16 名、コーディネータが 7 名です。

#### — コーディネータとは何をする仕事ですか。

大きくは、営業社員が受注したお客様に対し、コーディネータが人材マッチングや派遣登録者の受付などを行うという役割分担になります。その他、営業会議の資料づくりなど、各種営業サポートもコーディネータが担当しています。

### 基本は体育会系のローラー営業だが、数字も細かく分析

#### — 御社の営業スタイルを教えてください。

基本は体育会系、ローラー営業です。できれば新潟県内「すべての企業」にローラー営業をかけられるのが理想です。かつては営業部長みずから自転車に乗って、一日 60 社以上の企業に飛び込み訪問をしていました。

このように行動重視の営業部長ですが、細かいデータを重視する一面もあります。月に一度の営業会議の時には、精神論よりは、むしろ数字を読み解く形で、会議を進めます。この営業会議の際の資料を作るのは、コーディネータ主任である私の仕事です。

2009 年に、SQL Server を導入、営業速報値 BI により、月に一度の営業会議の時の資料を作っています。

### 営業速報値 BI を導入した経緯

#### — キャリアステーションが営業速報値 BI を導入した経緯を教えてください。

営業速報値 BI を導入する以前は、営業資料は月に一度、手作業で作成

していました。

このやり方の場合、資料の美観や見やすさは確保できますが、「鮮度の高い、最新の数字」を資料に盛り込むことができず、本当に営業会議で役に立つ資料が作れませんでした。この問題を解決するために営業速報値 BI を導入しました。



BI 導入前には手作業で営業資料を作っていた。見た目は美しく分かりやすい。だが、中身の数字が最新のものではなかった。

### 以前は、最新の営業数字を資料に盛り込めなかった。

#### — 「手作業での制作では、最新の営業数字を資料に盛り込めない」とは具体的には。

根本の所からご説明します。弊社には、この BI とは別に、財務情報を管理するための基幹システムがあります。従来の営業資料は、毎月の月末に経理部門が数字を締めた後で、紙の帳票の形で得ていました。私は、その帳票を見ながら、エクセルのひな形に、数字を転記して資料を作っていました。

このやり方の場合、経理が数字を締めるまで、数字がもらえません。たとえば営業会議が、6 月 15 日にあるとすれば、その会議の資料に載っている数字は前月 5 月 31 日のもの、つまり二週間前の古い数字です。



「営業会議で、最新の数字が使えなかったことが問題でした」

# キャリアステーション

営業会議とは、各営業社員の「現状（現在の数字）」を把握し、その日以降の「未来の行動」を指導するための会議です。しかし、従来のやり方では「二週間前の状況（古い数字）」しか分からなかったため、それを元に「未来の行動」をディスカッションしようとしても、今ひとつ焦点が定まらず、結果として内容の薄い営業会議が続いていました。営業部長は、その状況に、大きな苛立ちを感じていました。

## 一 経理部門に頼んで、最新の営業数字をもらうわけにはいかなかったのですか。

そのやり方は現実的には無理でした。経理部にとっては、請求書の発行や入金確認、社員や派遣登録員への給与の支払いの方が基幹業務です。「営業部に営業速報値を教える」というのは経理部にとっては、手間がかかり、かつ優先度の低い作業となります。また人材派遣業にとって「売上＝人」となります。契約締結後に、たとえば派遣スタッフが1日欠勤すればその分売上が下がるなど、日々流動的に変化します。いろいろな意味で、営業速報値を経理部門に出してもらうことは実現しづらい状態でした。

そんな折、ふだんからIT関係でお世話になっていた株式会社ティーケーネットサービスさんより、「マイクロソフト SQL Server の BI 機能を使えば、最新の速報値が、見たいときに、いつでも、すぐに見られます」と案内がありました。興味があったので、早速デモを見せてもらいました。

## 一 ティーケーネットサービス武田さんにお聞きします。どういう仕組みで、最新の数字を取り出せるようにしたのですか。

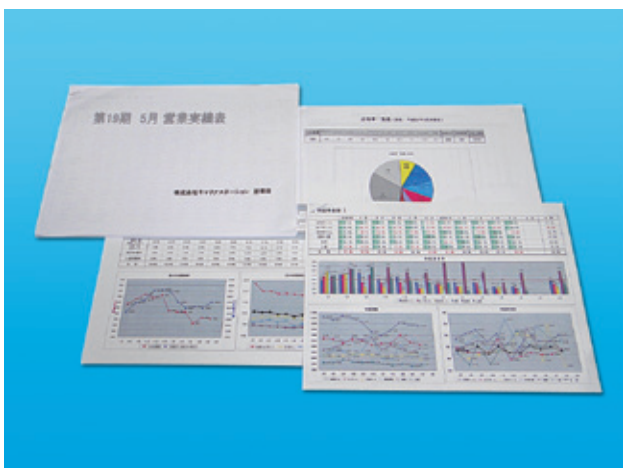
キャリアステーション様では、基幹システムでデータベースとして SQL Server を使っていました。その基幹システム用の SQL Server と営業速報値 BI 用の SQL Server とを直結させ、基幹システム側から最新の数字がいつでも抜き出せるようにシステムを構築しました。

## SQL Server のデモを見ての印象

### 一 デモを見ての印象はいかがでしたか。

営業部長も私も、見た瞬間に「これ、欲しい!」と思いました。営業部長の方は「これさえあれば最新の数字が、素早く見られる。営業会議が良くなる!」と思ったようです。私は「これがあれば、毎月の資料づくりの重労働から解放される!」と感じました。価格もリーズナブルだったので、その場で導入を即決しました。

2010年5月にティーケーネットサービスにシステムを構築していただきました。インターフェースは使い慣れていたエクセルなので、すぐに使い慣れることができました。今は、こんな営業資料を作っています。



営業速報値 BI で作成した営業資料。見た目の美しさは以前のまま。しかも、最新の「鮮度の高い数字」が載っている。

当初の期待通り、鮮度の高い、最新の数字を元に、充実した会議が行えるようになりました。キャリアステーションの営業会議が、変わりました!

## 営業速報値 BI の導入効果

### 一 営業速報値 BI の導入効果をお聞かせください。

営業速報値 BI を導入したことの効果は次のとおりです。

### 効果 1. 「営業会議で、最新の数字が使えるようになった」

ここまで述べたことです。今は、営業会議の前日あるいは当日の、最新の数字が使えます。

### 効果 2. 「自由な切り口で資料が作れるようになった」

営業部長は、以前から、いろいろな切り口で営業数字を分析したいようでした。しかし、営業速報値 BI を導入する以前には、そうした要望があっても応えることができませんでした。率直に云うと、「紙帳票からの転記」というやり方で、様々な切り口の帳票を作るのは、あまりに労力がかかるので、安請け合いができませんでした。しかし今は、たいていのリクエストにはすぐに応えられます。今、この瞬間に「最新の数字を使って、○○の切り口で資料を作ってほしい」と依頼されたとしても、10分後には、その希望通りの資料が作れます。別に、ただ単にエクセルのピボットテーブルを使うだけのことでですから、手間はかかりません。

### 効果 3. 「資料の作成時間が短縮された」

以前は、資料作成だけで、ざっと月間 15 時間、年換算して 180 時間が費やされていました。しかし営業速報値 BI の導入後は、資料作成にかかる時間は、月間一時間弱、年間で 10 時間程度にまで短縮されました。

### 効果 4. 「社内の業務工数が減少した」

以前と違い、今は営業数値を得るのに、経理部に依頼する必要がありません。こちらとしても気兼ねがありませんし、経理部としても業務が一つ減ったこととなります。会社全体での業務工数が削減されたといえます。

### 効果 5. 「根拠のある業務判断ができるようになった」

キャリアステーションでは、派遣登録員の募集にかかる経費は、前月の売り上げと今月の売り上げ見込みに応じて、変動します。かつては最新の営業数字が分からなかったため、募集に要する経費についても、急な設備投資にしても「カン」で決めていました。しかし、今は、数字の根拠がある形で費用計画が立てられます。

## BI 使いこなしのポイント

### 一 実際に使ってみて分かった営業速報値 BI 使いこなしのポイントなどあればお聞かせください。

BI を使って営業資料を作るときは、あれこれ構想して（思い悩んで）から作るのよりは、とりあえず作り始めてしまう方が、良い資料が早くできます。とにかくエクセルがインターフェースなので、あまり難しく考える必要はありません。

## 今後の期待



「マイクロソフトの今後の支援に期待します」

### 一 今後の計画やマイクロソフトへの期待をお聞かせください。

今回、営業速報値 BI の導入により、キャリアステーションでは、営業会議の改善と業務効率の向上を同時に実現することができました。今後は、最新の SQL Server 2008 R2 の活用、Enterprise 版ベースのシステムへのバージョンアップによるパフォーマンス向上、最新 Excel の分析機能の活用による営業数字の地区別ビジュアル表示、月次決算の速報値の取得などを検討しています。マイクロソフトには、今後も優れた技術とサポートの継続提供を通じて、キャリアステーションの営業と業務の改善を支援していただくことを希望します。今後ともよろしく願います。

キャリアステーション様、本日はお忙しい中、貴重なお話をありがとうございました。

※ キャリアステーションのホームページ  
<http://www.career-st.com/index.html>