

分析すべきポイントが「見えてくる」BIツール

Tableau

導入実績

150

サイト以上

導入事例紹介

PoC導入 スモールスタートで始めて大規模導入へ

業種：製造業 ケース：在庫管理

自社の基幹システムのデータと社外データを組み合わせた分析に向けて、アーキテクチャを含めた検証を行うため、3カ月のPoCからスタート。徐々に対象業務を拡大し、現在は全社で利用している。当初は数人だったTableauユーザー数は百数十人に増え、さらに拡がりを見せつつある。

プロジェクト期間：3カ月



課題

- オンプレミスのデータ分析基盤に限界
- データ量増加により検索性が低下
- 社内に散在するデータの一元管理が困難



ソリューション

- Snowflakeによるデータの一元化
- Tableauによるデータの可視化
- データマートおよび連携方式の検証
- レポート作成のレクチャー



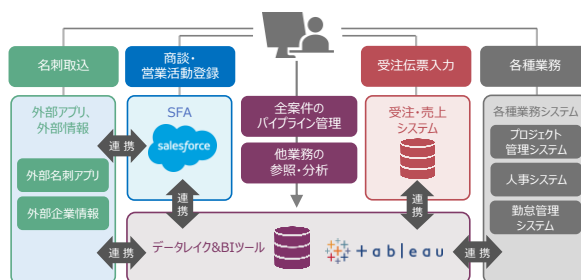
効果

- スモールスタートでデータ活用の成功体験を積み利用拡大へ
- 性能・容量を柔軟に追加できるデータ基盤を実現
- セルフBIによる全社的なデータ活用を推進

大規模導入 データレイクとBIツールで使いたくなるSFAの実現へ

業種：情報通信業 ケース：営業DX

SFAの初期導入から10年。SFAは「余計な手間が増えるだけ」と敬遠され、適正にデータが入力されないだけでなく、さまざまな社内システムの業務データが社内に分散し、データの収集や分析に相当なコストがかかっていた。使いたくなるSFAの実現に向けて、データレイクを構築しBIツールで可視化することで営業担当者のSFAへのデータ入力が促進され、データの質・量ともに向上。ビジネス状況の見える化により、データに基づく経営・業務判断を迅速に行えるように。



課題

- 情報共有や報告のための会議が多い
- データの集計や分析に時間もコストもかかる
- SFAは営業部門が使うものという固定概念を払拭できない



ソリューション

- データレイクの構築
- BIツールによるデータの可視化
- 定着化の支援






効果

- SFAやBIの活用が進み業務が効率化・迅速化
- 入力データがビジネス状況として可視化され営業担当者の改善への取り組みが活発に
- 社員全員が同じデータを見てビジネスを推進

Tableauライセンス

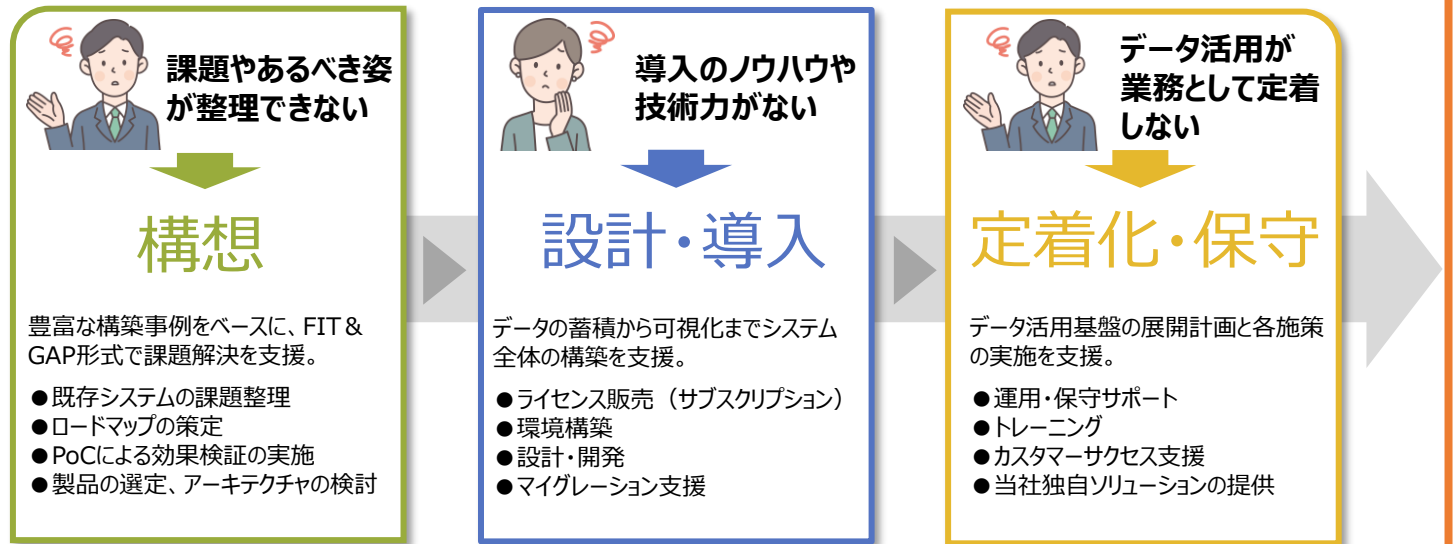
ライセンス

ライセンス種別	 Creator	 Explorer	 Viewer
想定ユーザー	管理者・分析担当者	データ活用者	データ閲覧者
ユースケース	データ準備・接続・作成、 ダッシュボード作成・共有	ダッシュボード 作成・編集	ダッシュボード閲覧
SaaS版 オンプレミス版	108,000円／12カ月 (1ユーザーあたり)	60,480円／12カ月 (1ユーザーあたり)	21,600円／12カ月 (1ユーザーあたり)

その他の大規模導入時のライセンスは、お問合せください。

Tableau データ活用支援メニュー

Tableauの導入から定着化までをワンストップでサポート



※Tableauは、Salesforce,Inc.の米国およびその他の国における商標または登録商標です。

※その他、本リーフレット中の会社名、商品名は各社の商標、または登録商標です。

※本文中および図中では、TMマーク、®マークは表記していません。

※製品の仕様は、改良のため、予告なく変更する場合があります。

※本製品を輸出される場合には、外国為替及び外国貿易法ならびに米国の輸出管理関連法規などの規制をご確認の上、必要な手続きをお取りください。

なお、ご不明な場合は、当社担当営業にお問い合わせください。

※本リーフレット中の情報は、2024年2月末のものです。

※ライセンス金額の表示は、税別です。

 株式会社 日立ソリューションズ

www.hitachi-solutions.co.jp

本リーフレット掲載商品・サービスの詳細情報

<https://www.hitachi-solutions.co.jp/tableau/>