



野村総合研究所

自由度の高い開発が
可能なAnaplanで
収支・案件管理情報を
一元化

Customer Story

ソリューション：

収支予想、案件リスト、収支確認表の3つの
Excel業務を統合し、Anaplanモデルを構築

産業：コンサルティングファーム



野村総合研究所 札幌ソリューション開発部は、Microsoft Excel (以下Excel) でそれぞれ処理していた収支予想、案件管理、要員計画などの情報をAnaplanで一元化。収支予想の精度向上や、人的リソースの最適な配置を実現しただけでなく、管理業務に要するマンパワーや工数を大幅に削減するという効果を得た。企業のDX推進を技術面で支援する同社は、自らの実践経験をもとにAnaplanを使ったプランニングのDX化を顧客企業にも提案していくとともに、社内でも他の部門やグループ会社に水平展開していくことを目指している。

 **anaplan**

企業紹介

地域とともに成長するソリューションパートナー

野村総合研究所

札幌ソリューション開発部 (NRI札幌)

日本のビジネスと社会インフラを支え続ける野村総合研究所 (NRI) の国内開発拠点として1997年6月に設立。ニアショア拠点として、関東をはじめとする北海道外の企業向けにソリューション開発を行ってきたが、地域経済に貢献したいとの思いから、北海道での仕事にも力を入れている。近年、需要が高まっているクラウドソリューション領域では、NRIが築き上げてきたシステム構築のノウハウや技術に最新のクラウド基盤構築技術やサーバーレスアプリケーション構築技術を加えることで顧客に新たな付加価値を提供している。従業員数は約70名 (2020年12月現在)。

ユースケース

- ・パイプライン管理、案件別収支にもとづく予算実績収支予想、チーム要員計画と案件のアサイン計画の一元管理

課題

- ・収支予想、案件管理、要員計画のすべてが、Excelでバラバラに処理されており、一元的な状況把握が困難だった
- ・案件単位のExcelへの入力・集計作業を管理職が担当することの時間とコストの問題があり、会社にとって損失である
- ・収支予想のため、基幹系システムの実績データを取り込んでExcelに入力する手間が非常に煩わしかった

目指すべき結果

- ・ヒト・モノ・カネの中でも特に重要なヒトのリソースマネジメントを合理化する
- ・余計な手作業の無駄をなくす
- ・基幹系システムの実績データを自動的に取り込めるようにする

選定した理由

- ・時流に合った開発スピードで構築できる
- ・ユーザーが要望する機能をスピーディーに実装できる
- ・あらゆる業務に対応できる柔軟な設計

プロセス変革からビジネスモデル変革まで 広範囲にわたるDXを支援する

野村総合研究所 札幌ソリューション開発部 (以下、NRI札幌) は、NRIの国内開発拠点として1997年6月に設立。当初は流通業および損害保険業向けの業務アプリケーション開発を主に手掛けていたが、2000年代に入ってからSIフレームワーク製品開発、ERPパッケージを活用した業務アプリケーション開発、生命保険業界向けの業務アプリケーション開発など、より幅広い領域のソリューション開発を手掛けてきた。

現在、特に注力しているのはNRIグループ全体としての目標でもある「DXビジネスの創出と拡大」である。オンプレミスのシステム開発で長年培ったノウハウと技術をもとに、近年はクラウドソリューション領域の開発にも力を入れており、AnaplanをはじめとするSaaSの導入支援でも高い実績を誇っている。

「当社は2019～2022年度の中期経営計画で、DX関連事業の強化を重要な柱の1つに掲げており、売上高全体に占めるその比率 (DX売上比率) は2021年度第2四半期実績で約60%に達しています。札幌でも、クラウドソリューションをはじめとするDX関連の受注が急速に伸びています」と語るのは、DX生産革新本部 札幌ソリューション開発部 部長の山本 英貴氏である。



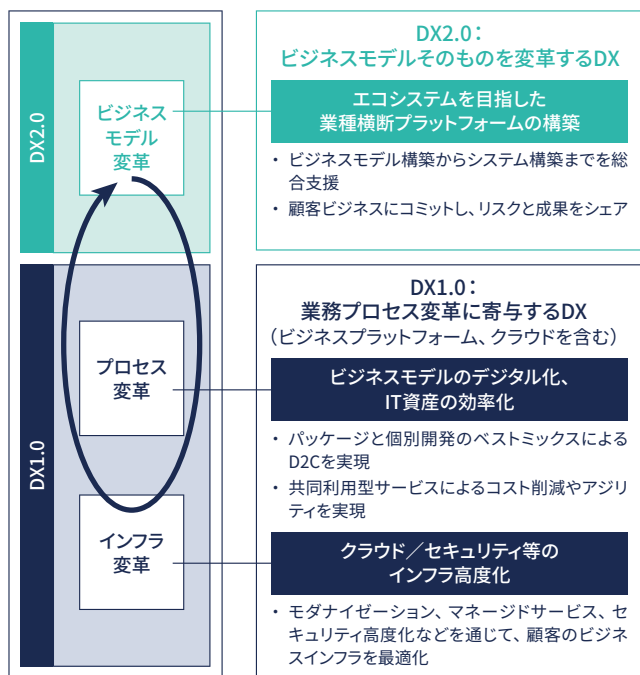
DX生産革新本部 札幌ソリューション開発部 部長
山本 英貴氏

NRIがカバーするDX関連ソリューションの領域は広範囲にわたる。同社は、既存業務のプロセスやインフラを変革するフェーズを「DX1.0」、ビジネスモデルそのものを変革するフェーズを「DX2.0」と定義しており、1.0においては、デジタルバック (管理業務)、デジタルフロント (マーケティング業務)、インフラの3つの領域におけるデジタル化を支援。

2.0では、個々の顧客企業のビジネスモデル変革のみならず、エコシステムの形成を目指した業種横断プラットフォームの構築に至るまで、幅広い支援サービスを提供しているのが特徴だ。

「顧客企業ごとの現況や、目指す方向性に応じて多彩なソリューションを提供できるのが、何よりの強みだと言えます」と山本氏は語る。

NRIが提唱する「DX1.0」「DX2.0」の概要



Excelでバラバラに管理していた案件情報をAnaplanで一元化

山本氏率いるNRIのDX生産革新本部 札幌ソリューション開発部は、2020年9月、収支予想や案件管理などを一元化するプラットフォームとしてAnaplanを導入した。

その理由について、山本氏は「事業ごとやプロジェクトごとに管理されていた収支予想や案件管理、要員計画などの情報を一元的に管理し、全体像を『見える化』したいと考えたからです」と説明する。

同社が提供するソリューションを開発するのは、“ヒト”である。そのため、案件を請け負う際には、どんな人材を、何人アサインできるのか、いつからプロジェクトに投入できるのかという状況を常に把握しなければならない。人材が足りなければ、当然受注ができず、売り上げが立たなくなるゆえに、事業計画を策定するには、プロジェクトごとの案件管理、要員計画と、収支予想を密接に関連付ける必要がある。

ところが、従来これらの情報はプロジェクトごとのマネージャーがExcelを使って個別に管理していた。情報はそれぞれのExcelファイルに収まっているので共有は困難であり、必要なときにはメールでやり取りするしかなかった。

しかも、そのやり取りや、Excelへの情報のアップデート、各種報告といった作業で、各マネージャーには相当な負荷を負わせていたのだ。

「すべての情報を一元化されたプラットフォーム上で把握し、そのまま簡単に修正や調整ができる仕組みが導入できないのか」。そう考えた山本氏は、NRIが3年ほど前から顧客企業への導入支援を行っていたAnaplanに着目した。

Anaplanは、予算や人材といった事業計画づくりに必要な情報

を部門横断的に、なおかつ柔軟に統合できるクラウド型プラットフォームである。その利便性については、約3年に及ぶ導入支援を通じて顧客企業から高い評価を得ており、構築のノウハウも蓄積されていた。

そこで、自社の課題解決のためにAnaplanを活用することを決めたのである。

ユーザーの要望に応じて自由度の高い機能追加が可能

部門横断で予算や人材の情報を統合し、事業計画がスピーディーに作成・修正できるプラットフォームは、ほかにもあるが、その中からAnaplanを選定した理由について、札幌ソリューション開発部で顧客企業にAnaplanの導入支援を行ってきた上級アプリケーションエンジニアの森谷 太郎氏(1p目・中)は、「何よりも設計が非常に柔軟で、ユーザーからの要望をすぐに反映できることが大きな決め手となりました」と語る。

一つの例としてNRIは現在、DX売上比率を重要なKPI(業績指標)のひとつとしているが、従来の基幹系システムには案件をDX関連と非DX関連で識別する属性を持っておらず、DX案件か否かを基幹システムとは別に管理しなければならない。

「基幹システムにこうした指標項目を追加しようとすると1年がかりとなることも考えられますが、『多次元データベース』という概念で設計されているAnaplanなら、簡単な設定ですぐに追加できます。アジャイル開発に非常に適しており、経営層や現場のニーズの変化に応じて改良が楽に加えられる点を高く評価しました」(森谷氏)。

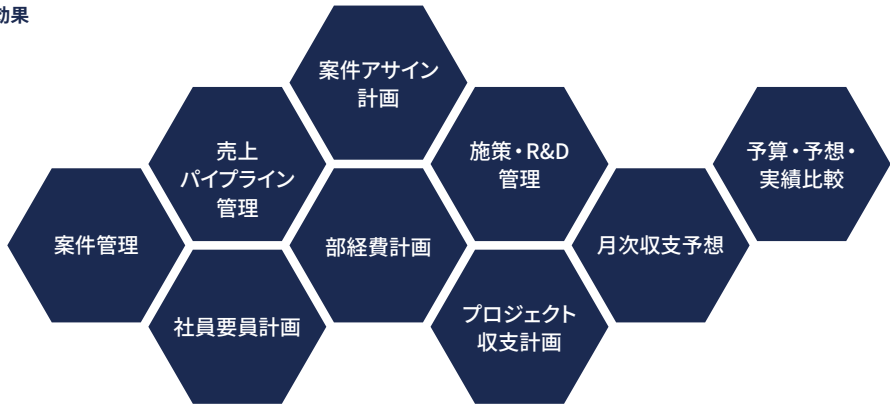
また、顧客への導入支援を行ってきた森谷氏は、「あらゆる業種・業務のニーズに対応する自由度の高い設計であることも、Anaplanのユニークな点だと思います」と評価する。

こうして2020年9月にAnaplanを導入したNRI札幌は、各現場のユーザーを集めてプロジェクトチームを編成し、その要望を反映しながらプラットフォームの構築を行った。実際に構築を担当した札幌ソリューション開発部 システムエンジニアの越後 祐太朗氏(1p目・左)は、「ユーザーのこうしてほしいというリクエストがあれば、その場で容易に追加できますし、テストから修正、実装までのPDCAサイクルが非常に短期間で回せるので、スピーディーに構築できます」と評価する。

自社の成功事例を顧客に紹介しながら日本企業のDX推進をサポートしていく

導入から3ヵ月ほどで基本的な構築は完了し、収支予想、案件管理、要員計画をAnaplanで一元化するという目標は達成した。その後、従来からのExcelによる管理と並行稼働させる移行期間を設け、2021年度までにはAnaplanのみで運用していく予定である。

Anaplan導入による対応と効果



対象領域	概要	効果
案件管理	Excel管理している案件リストをAnaplan化で管理	前月との差分の把握が可能
売上パイプライン管理	案件リストベースの売上パイプラインを可視化する	受注確度ごとに積み上げ
社員要員計画	事業別の要員計画をAnaplanで管理	事業ごとの体制把握が可能
案件アサイン計画	案件ごとに担当者と工数を管理	要員計画と突き合わせることで事業別・個人別の稼働状況・空き状況が見える化
部経費計画	部経費計画をAnaplan化	間接費の計画管理が可能
施策・R&D管理	施策・R&Dの体制および収支計画をAnaplan化	施策・R&Dの収支への影響が見える化
月次収支予想	事業別および部合計の月次収支予想をAnaplan化	リアルタイムで集計可能
予算・予想・実績比較	収支の予算・予想・実績比較および、差異分析をAnaplan化	比較分析を行うことが可能
プロジェクト収支計画	プロジェクトごとの計画をAnaplan化することで、Excelでは事業単位までしか把握できなかった収支計画をプロジェクト(案件)単位で可視化する	案件別の収支計画がAnaplan上で可能

山本氏は、「移行期間中も、社内からの要望を反映しながら機能を追加していく予定です。例えば、Excelでの管理では月次の収支予想しかできませんでしたが、Anaplanなら年次決算との比較も容易にできるので、2021年度の完全リプレイスまでには実現させたいと思っています」と語る。

また、収支予想づくりの作業を効率化するため、基幹システムから実績データを自動的に取り込めるようにする仕組みの構築も進めている。従来は、各プロジェクトのマネージャーが基幹システムからデータを取り出してExcelに入力したうえで計画の見直しを行っていたが、この作業だけでも1人1ヵ月当たり半日近い時間を費やしていた。

「札幌だけで10人のマネージャーがいるので、月に延べ5日もの時間が費やされていました。NRI全体なら数百時間に及ぶでしょう。その時間が削減され、さらなる価値を生む業務に充てられる

点は大きいです。まさにデジタルバックの効果と言えます」と山本氏は語る。

NRI札幌では今後、Anaplan導入の効果を検証したうえで、本社の他部門やグループ会社にも水平展開していきたいと考えている。

さらに、顧客企業のDXを支援する立場として、自社の活用実践事例を外にも積極的に紹介していく方針だ。

山本氏は、「当社が定義するDX2.0では、エコシステムを目指した業務横断プラットフォームの構築を目指していますが、そのためにはまず個々の企業がデジタル化されたデータを一元的に活用できる環境を整えなければなりません。Anaplanをはじめとするクラウドソリューションの提案を通じて、そのお手伝いをしていきたいと思っています」と語る。

NRI札幌によるAnaplanの活用は、日本企業のデジタル化を加速する力のひとつになるかもしれない。

Anaplanについて

Anaplan, Inc. (NYSE: PLAN)はクラウド標準対応のエンタープライズSaaS企業です。世界で事業を展開する大企業を中心に、組織全体でのビジネスパフォーマンス最適化の支援をしています。さまざまな業界のリーダーが、独占的技術のHyperblock®を基盤とするAnaplanプラットフォームを活用して組織内のチーム、システム、インサイトをつなぎ、変化への継続的な対応、業務の変革、新しい価値の創造を実現しています。サンフランシスコに本社を置くAnaplanは現在、世界に20カ所以上の事業所、175社のパートナー企業、約1,500社の顧客企業を擁しています。詳細はanaplan.com/jpにてご確認ください。