

FUJITSU Business Application NaviイントラエースPLUS V7 ご紹介

株式会社富士通九州システムズ

情報活用ツールに求められるもの



利用者の声

個人の分析パワーアップ
ではなく組織力アップを
目指したい

処理時間をかけずに
クイックレスポンスで
データを見たい

初期費用・
ランニングコスト
ともに抑えたい

自社固有のレポート・
ダッシュボードを
素早く出したい

FUJITSU Business Application Naviイントラエース PLUS

- 富士通が独自に開発した
情報共有・活用ソリューション
国産ならではの使いやすさ迅速的確な
サポート&サービスを実現します。
- 蓄積された膨大なデータを
最大限のビジネスパワーに
全社的な業務データの分析共有活用を
推進し企業力向上につなげます。
- 自在なデータ分析・加工、
ビジュアル表現を圧倒的なスピードで実現
作成者の意図を雄弁に語るお客様専用
レポートを直観的に素早く作成できます。

NaviイントラエースPLUS 特長



情報活用ツールとして求められるレポート柔軟性、スピード、活用範囲の広さ。
この3つの実現条件をクリアするのはNaviイントラエースPLUSだけです

特長 1
レポート柔軟性

雄弁なお客様固有レポートを実現

特長 2
スピード

圧倒的な速さのクイックレスポンス

特長 3
活用範囲広さ

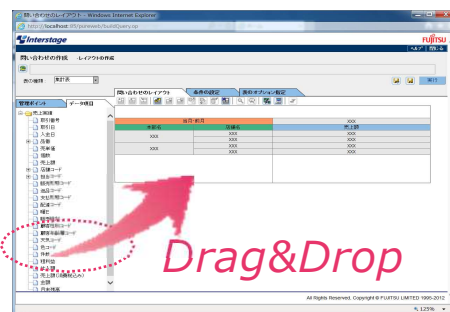
共通ビューに加え、個人ビューも提供

特長1 雄弁なお客様固有レポートを実現

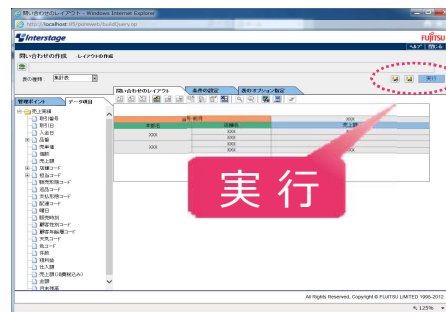


直感やひらめきの「素」をドラッグ＆ドロップで簡単抽出

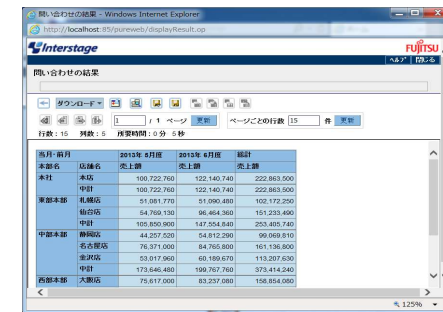
データベース上の各種データをあらかじめ加工することなく、利用者自身の視点を加味して自由に集計可能。操作はドラッグ＆ドロップと選択・実行のみの、簡単操作を実現しています。



データ一覧から
必要データを
ドラッグ＆ドロップ



項目を指定して
実行ボタンを
押すだけ



オリジナルの
集計表が
完成!

特長1 雄弁なお客様固有レポートを実現



インサイトをシナリオに基づき自在に分析帳票 & ビジュアル化

定型帳票からは得られないインサイトを、目的に沿ったシナリオに基づき自在に検証。

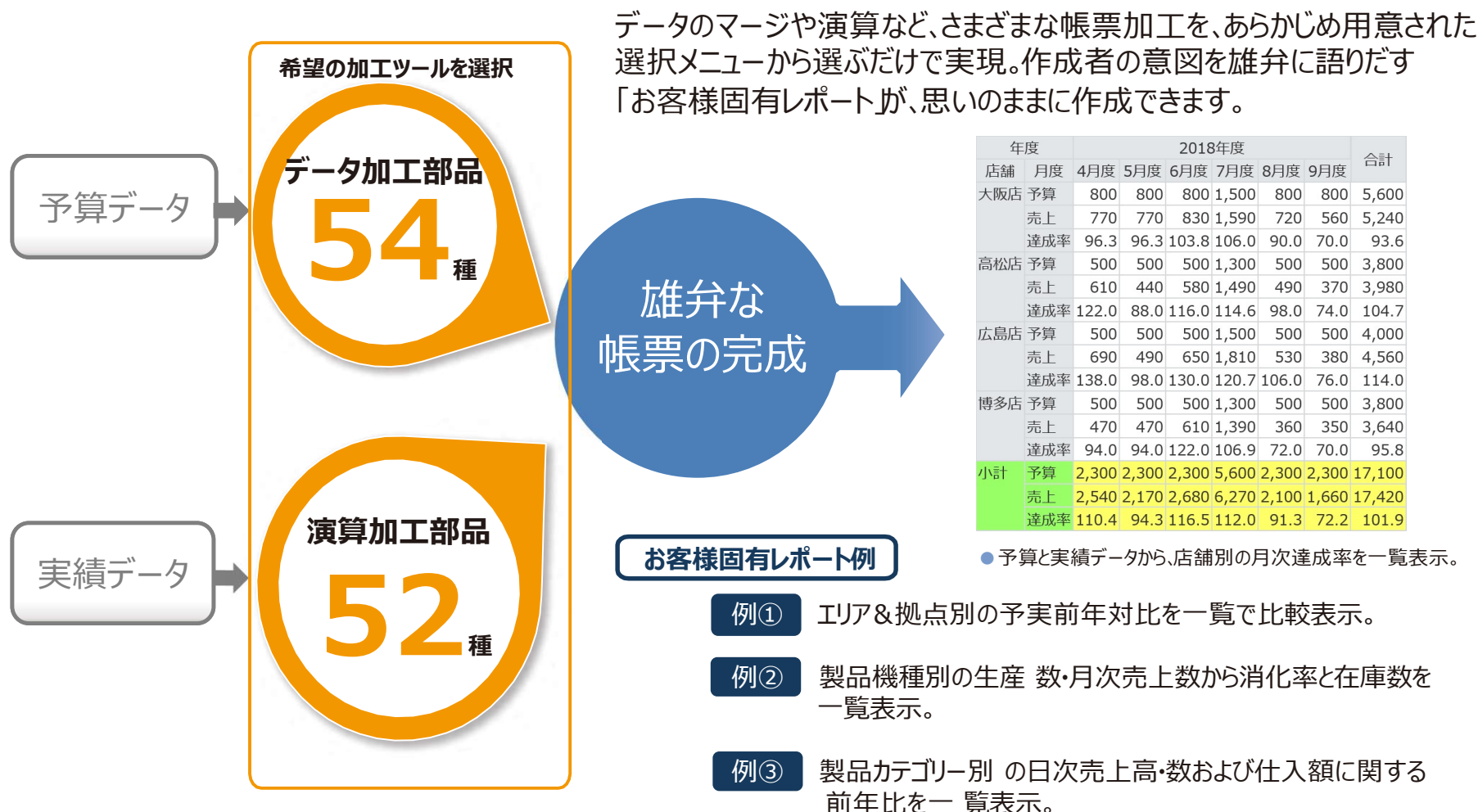
100種類以上のレポート・シナリオから選択するだけの簡単操作で、分析帳票はもちろん多彩なグラフやマップに展開できます。



- 前年比一覧表、棒・折れ線グラフ、マップ色分け表示などなど。

特長1 雄弁なお客様固有レポートを実現

その帳票は、作成者の意図を雄弁に語りだす



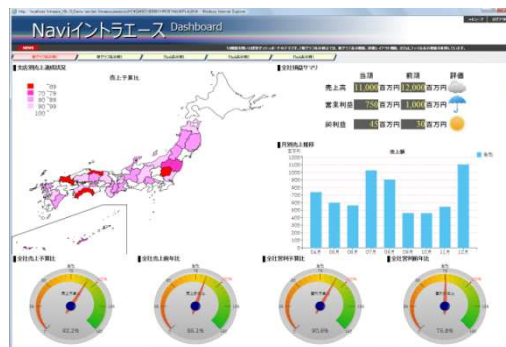
特長1 雄弁なお客様固有レポートを実現



多彩なビジュアル表現力が、可視化、共有化をパワフルに支援

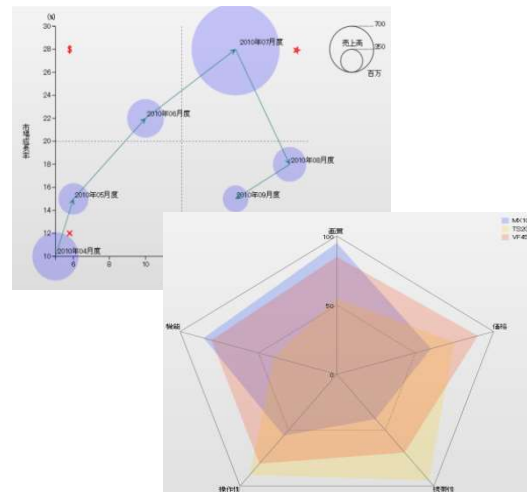
ダッシュボード機能

関連するコンテンツを一画面で表示、大
局的な判断がビジネスを成功へと導きま
す。もちろん、多彩な表示機能も搭載。
たとえば、HTMLによる自由な表現、ピン
ポイントでのドリルダウンや明細データ確認
など、思いのままに分析、検証が可能です。



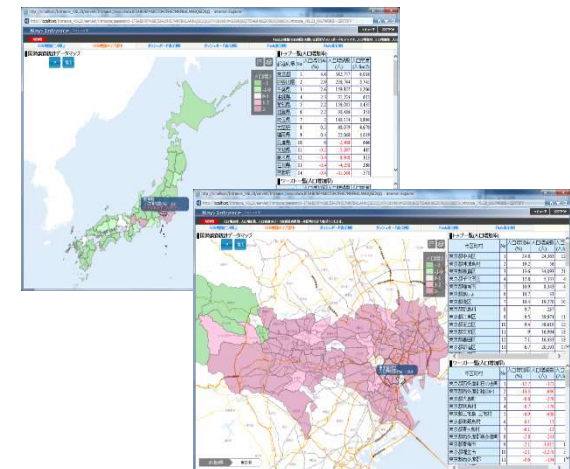
グラフ機能

基本グラフから専門グラフ、指標グラフなど、
分析目的に応じた多彩なグラフを使って
分析やレポート作成が可能。
レポートに直感的な説得力を付加します。



マップ機能

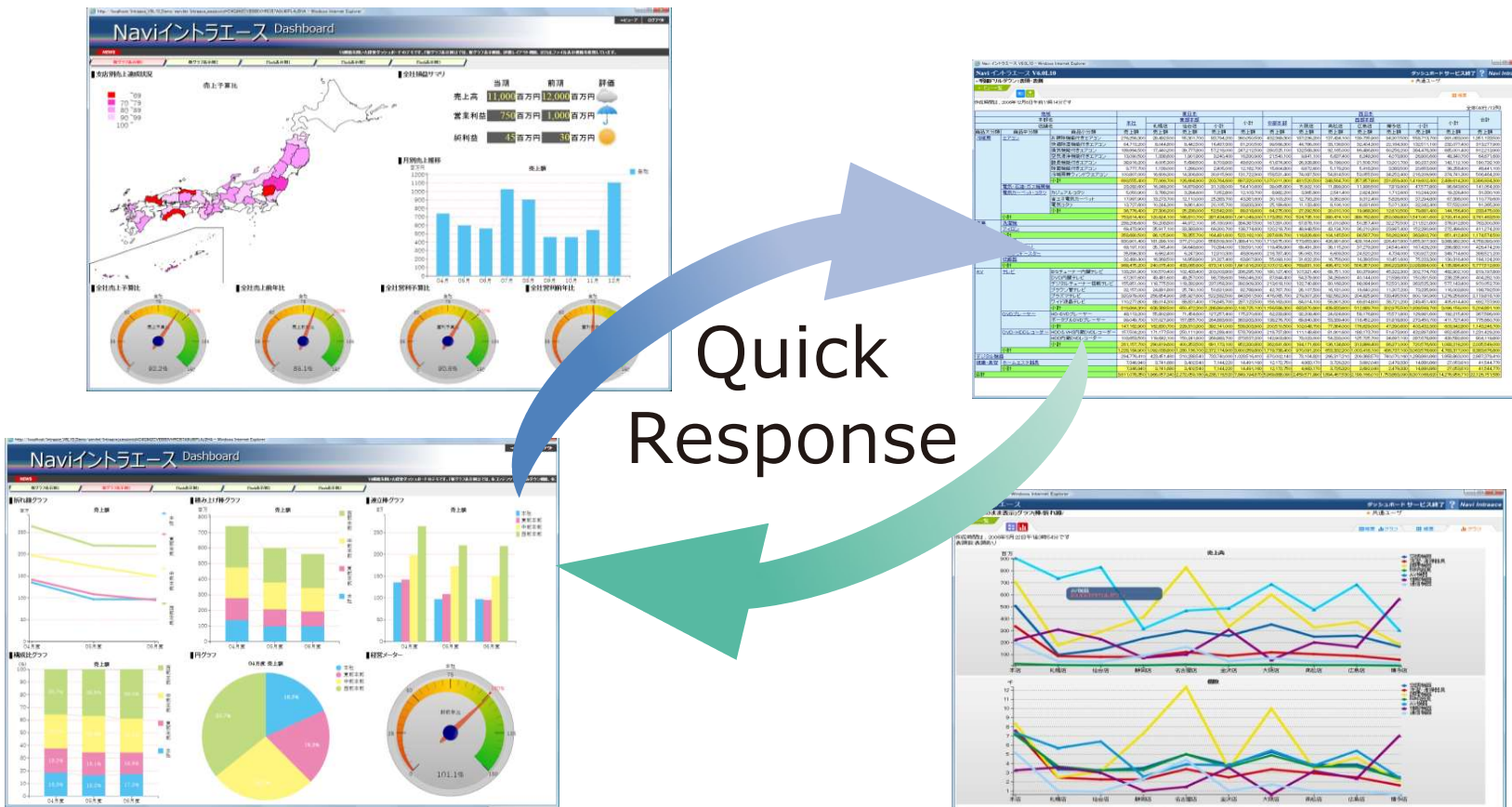
地区別のデータを地図上に展開可能。
エリア別の色分け表示、メッシュマップ作製、
分析用のピン刺し、さらには対象範囲の
ドリルダウン&アップも実現しました。



特長2 圧倒的な速さのクイックレスポンス



目的のグラフや帳票、分析結果を、圧倒的な速さで表示。特許取得の技術※で、ストレスのないクイックレスポンスを実現します。さらに、ワンクリック操作でダッシュボードとビューアを瞬間切替。マクロに判断し、ミクロに究明するワンストップ分析が可能です。

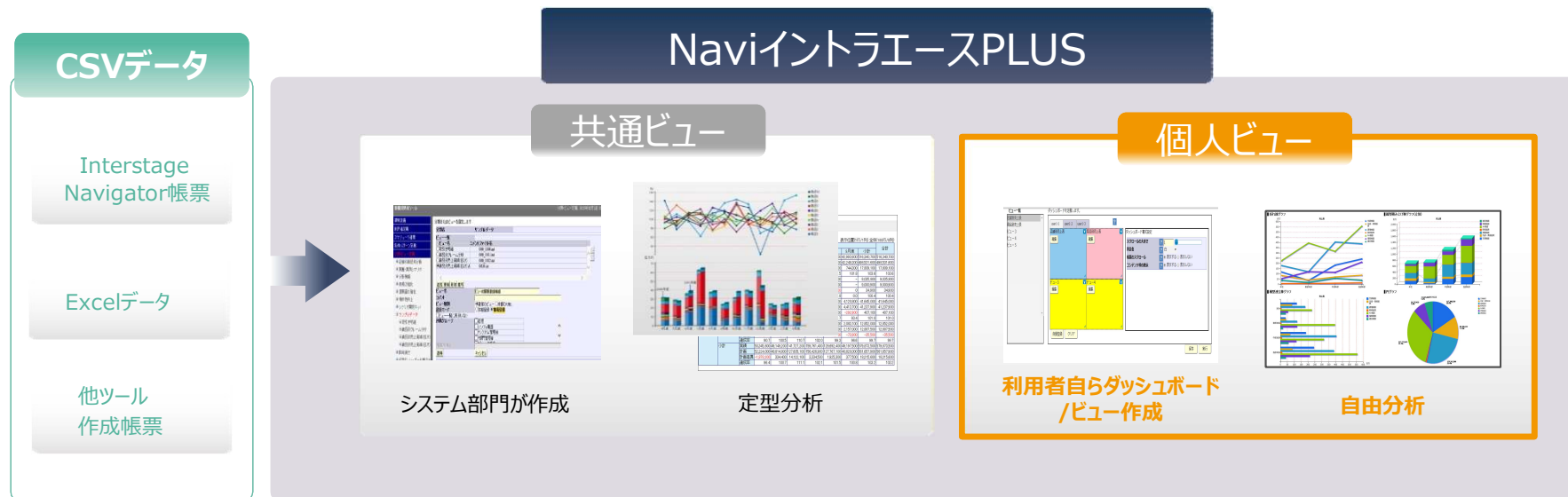


※ 特許第4490012号

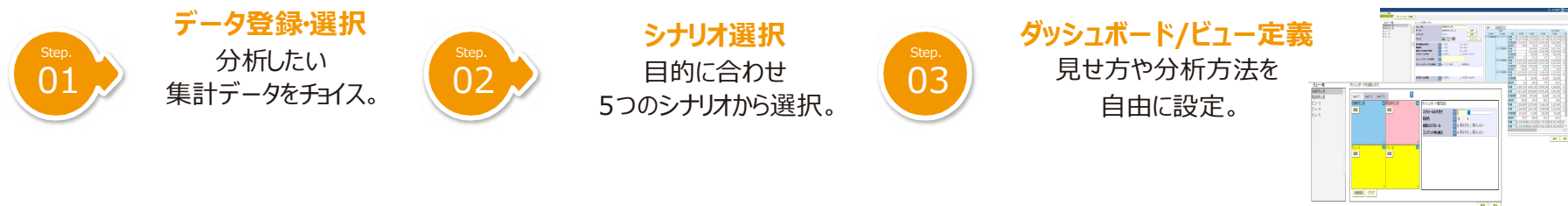
ファイルサイズが大規模なCSVファイル等の被検索ファイルからデータの検索、抽出を素早く行うための装置及びプログラム

特長3 共通ビューに加え、個人ビューも提供

従来からの共通ビューに加え、新たに個人ビューをご提供。利用者自ら好みのダッシュボードやビューが作成可能で、自由分析をはじめとするプライベートBIを実現します。



個人ビューの設定は、簡単3step

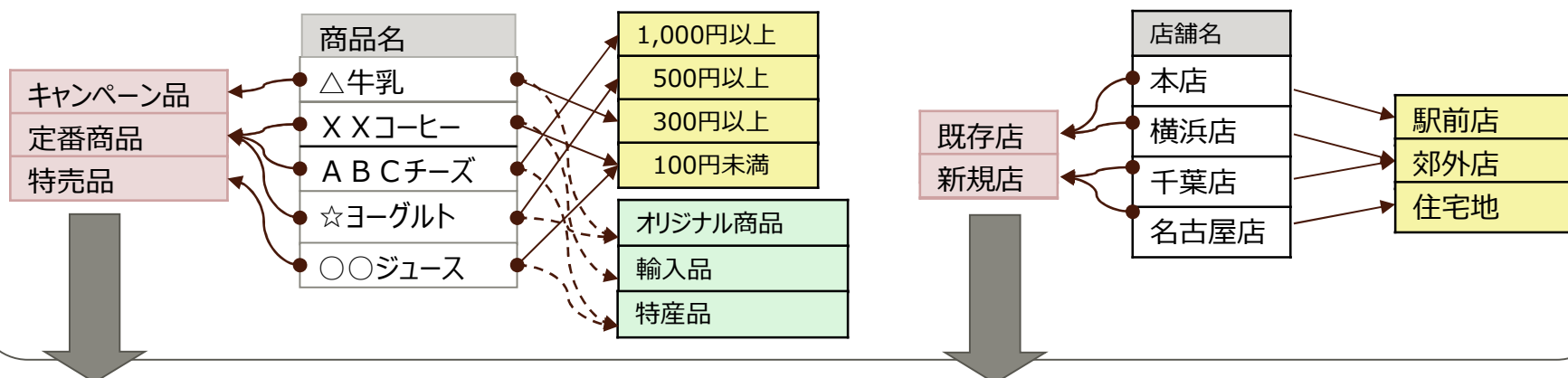


機能ご紹介

利用者ごとの分析視点を自由に作成

- ✓ データデータベース上のデータを加工することなく利用者の視点を自由に追加・修正して集計表を作成できます。
- ✓ 利用者で追加した視点を再利用したり、他の人との共有を実現します。

管理ポイント（分析視点の仮想化技術） 日米特許取得



重点カテゴリ	金額	構成比
キャンペーン品	87,455	18%
定番商品	233,446	48%
特売品	33,923	7%
その他	124,956	26%
合計		

店舗別	4月実績	5月実績
新規店	12,345,662	9,346,452
既存店	458,346,557	567,456,212

ビジネスの現場で本当に役に立つ集計・分析表が作成できます

さまざまなレポートを即座に作成

- マウス操作で、レポートのイメージどおりに項目を配置するだけで、レポートを作成できます。

② 実行ボタンを押すだけで・・・

① 項目を配置して、レポートイメージを作り・・・

マウスでドラッグ&ドロップ

2つのタイプのクライアント

- ・Webクライアント
Webブラウザでレポートを自由に作成
- ・Windowsクライアント
エキスパート向け機能も利用できる専用クライアント

③ レポートが完成

さらにレポートをExcelに出力、自由に活用

当月・前月	2013年6月度	2013年6月度	統計
本部名	店舗名	売上額	売上額
本社	本店	100,722,760	222,863,500
	中計	100,722,760	222,863,500
東部本部	札幌店	51,081,770	102,172,250
	仙台店	54,769,130	151,233,490
	中計	105,850,900	253,405,740
中部本部	静岡店	44,257,520	99,069,810
	名古屋店	76,371,000	161,136,800
	金沢店	53,017,960	113,207,630
	中計	173,646,480	373,414,240
西部本部	大阪店	75,617,000	158,854,080

用途に合わせたレポート作成

■ カテゴリや時系列での集計、時系列比較などよく利用される集計レポートを 作成できます。

縦横集計レポート

店舗名		本店		札幌店	
商品大分類	商品中分類	売上額	個数	売上額	個数
冷暖房	エアコン	693,555,400	4,455	77,069,700	512
	扇風機	5,635,000	690	1,257,700	150
	除湿機	41,170,600	1,208	21,145,100	617
	電気・石油・ガス暖房機	35,496,500	3,387	25,112,600	2,392
	加湿器	22,298,400	1,269	11,226,000	653
	電気カーペット・コタツ	42,295,600	1,919	31,148,700	1,370
家事	中計			166,959,800	5,694
					700
					624
					688
					923

製品別や地区などの分析視点を
行列方向に配置したクロス集計表

時系列集計レポート

前半期・当四半期・直近3ヶ月	2012年度下期	2013年第1四半期	2013年4月度
店舗名	売上額	売上額	売上額
本店	710,844,920	339,886,220	117,022,720
札幌店	363,933,910	168,872,420	66,700,170
仙台店	387,584,840	221,805,180	70,571,690
静岡店		140,847,290	50,777,480
名古屋店			75,212,020

年・半期・四半期・月別などの
時間軸による集計表

前期比集計レポート

当月・前月・前々月		2013年4月度			2013年5月度		
店舗名	商品別価格帯	前年実績	当年実績	前年比(%)	前年実績	当年実績	前年比(%)
本店	5万円未満	24,887,060	25,825,300	104	17,209,850	19,878,460	116
	5～10万円	34,202,900	35,370,200	103	24,900,000	25,800,000	104
	10～15万円	18,517,700	18,633,700	101	18,500,000	18,600,000	101
	15～20万円						
	20万円以上						
	中計			97			

数値の範囲を切り口
として指定できます。

当期の実績値と、（前年・前月など）前期の
実績値や前期値との比率を並べた集計表

固有レポート作成を容易に実現

- データのマージ、演算、複雑な加工など、さまざまな帳票加工をあらかじめ準備されたツールで組み立てて、お客様固有の帳票出力を実現します

加工例

＜「予算」データ＞

年度	2010年度							合計
月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度		
店舗	予算	予算	予算	予算	予算	予算	予算	
大阪店	800	800	800	1,500	800	800	5,600	
高松店	500	500	500	1,300	500	500	3,800	
広島店	500	500	500	1,500	500	500	4,000	
博多店	500	500	500	1,300	500	500	3,800	
合計	2,300	2,300	2,300	5,600	2,300	2,300	17,100	

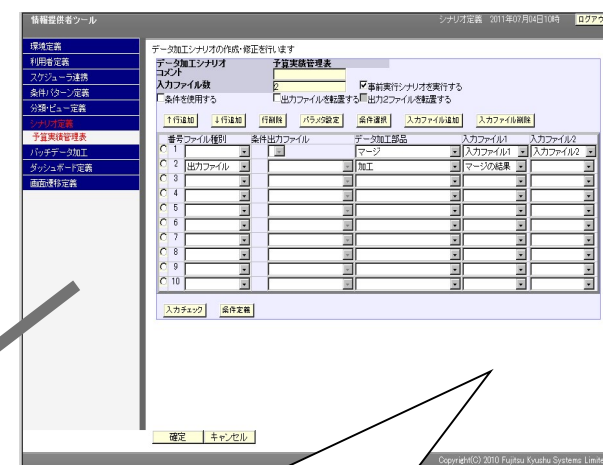
＜「実績」データ＞

年度	2010年度							合計
月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度		
店舗	売上	売上	売上	売上	売上	売上	売上	
大阪店	770	770	830	1,590	720	560	5,240	
高松店	610	440	580	1,490	490	370	3,980	
広島店	690	490	650	1,810	530	380	4,560	
博多店	470	470	610	1,390	360	350	3,640	
合計	2,540	2,170	2,680	6,270	2,100	1,660	17,420	

- ・2つのファイルをマージ(横方向に結合)する
- ・月ごとの予算と実績のデータ項目を交互に並べる
- ・達成率の計算 (達成率 = 実績 / 予算 × 100) を追加する

年度	2010年度							合計
店舗	月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	
大阪店	予算	800	800	800	1,500	800	800	5,600
	売上	770	770	830	1,590	720	560	5,240
	達成率	96.3	96.3	103.8	106.0	90.0	70.0	93.6
高松店	予算	500	500	500	1,300	500	500	3,800
	売上	610	440	580	1,490	490	370	3,980
	達成率	122.0	88.0	116.0	114.6	98.0	74.0	104.7
広島店	予算	500	500	500	1,500	500	500	4,000
	売上	690	490	650	1,810	530	380	4,560
	達成率	138.0	98.0	130.0	120.7	106.0	76.0	114.0
博多店	予算	500	500	500	1,300	500	500	3,800
	売上	470	470	610	1,390	360	350	3,640
	達成率	94.0	94.0	122.0	106.9	72.0	70.0	95.8
合計	予算	2,300	2,300	2,300	5,600	2,300	2,300	17,100
	売上	2,540	2,170	2,680	6,270	2,100	1,660	17,420
	達成率	110.4	94.3	116.5	112.0	91.3	72.2	101.9

【ツール画面】



基本操作は、ツール画面上のボックスから加工部品（マージ、並べ替え、関数など）を選択するのみ

【データ加工部品】

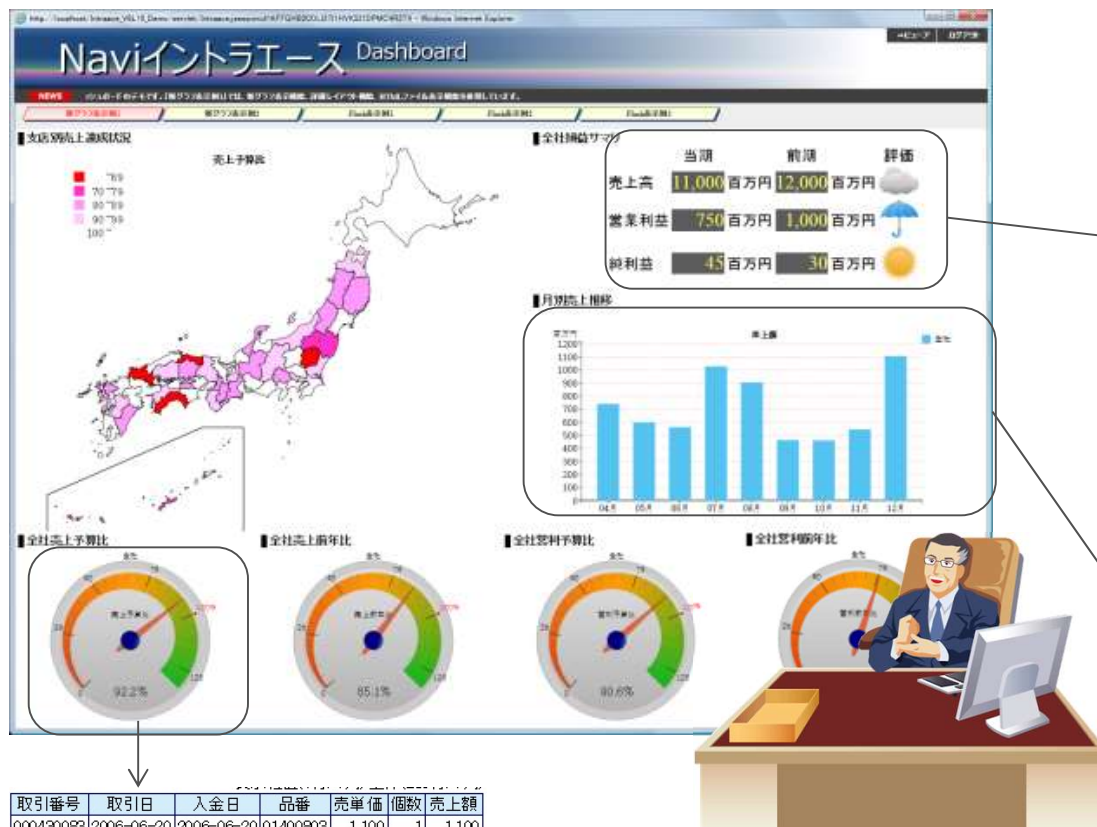
マージ、加工、並べ替え、全転置、…54個

【演算加工部品】

演算式、集計関数(合計、平均、…)、
条件演算、文字列操作… 52個

俯瞰的な判断を支援

- 関連するコンテンツを一画面で表示し、大局的な判断ができます

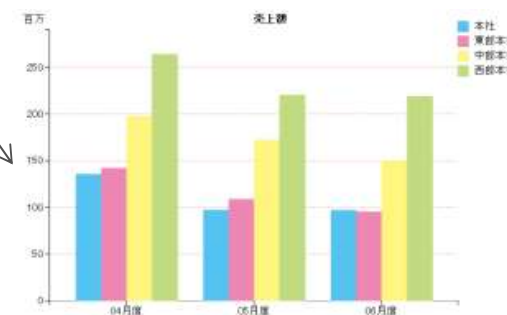


HTMLで自由に表現することで
分かりやすく表示できる！

【帳票・グラフ以外のコンテンツ表示】

HTMLファイルを用意し、その中にCSVデータの
数値をリンクさせることで帳票・グラフ以外に様々な
表現で情報を表示できます。

気になるコンテンツだけを
ドリルダウンできる！



【ドリルダウン】

コンテンツごとに気になるデータの内訳をドリル
ダウンで深掘り分析することができます

気になるコンテンツの
明細データを
確認できる！

【ビュー呼出し】

コンテンツの元となる明細データをビュー呼出しで表示する
ことができます

ダッシュボードでは、他に「画面全体でのドリルダウン」
「テロップ表示(※)」「シミュレーション(※)」「アラート
表示、拡大表示」「ダウンロード」ができます。

※ テロップ表示、シミュレーションは特定のグラフでのみ利用できます。

原因をワンクリックで探し出す

- 直感的な操作で「何が問題か？」を各種分析手法を使って見極めていきます

1データ

□ ドリルダウン分析 (グラフ)



□ 明細ドリルダウン分析

部門名	売上高	仕入額	粗利益
東部門	14,900	208,113,425	62,011,475
西部門	464,100		
合計	734		

クリック

部門名	本部名	店舗名	商品大分類	商品中分類	売上高	仕入額	粗利益
東部門	本社	本店	空調機器	エアコン	8,721,700	6,800,480	2,031,250
				除湿機	766,600	610,350	188,250
				加湿器	404,500	308,100	96,400
				小計	9,892,800	7,718,930	2,315,000
				洗濯・清掃器具	19,821,700	10,484,500	3,337,200
西部門	本社	本店	洗濯機	2,942,600	2,284,600	678,000	
				衣類乾燥機	2,567,300	2,007,200	560,100
				クローナ	855,000	273,000	82,000
				布巾乾燥機	3,401,200	2,856,650	816,150
				小計	23,067,800	17,614,350	5,473,450
西部門	本社	本店	調理機器	冷蔵庫	12,837,800	10,026,250	2,811,550
				食器洗い機	2,386,200	1,846,000	542,200
				電子レンジ	3,259,900	2,501,200	758,700
				オーブンレンジ	4,105,900	3,090,750	1,015,150
				食器乾燥機	757,500	573,300	184,200
西部門	本社	本店	家電小計	小計	26,871,000	20,735,000	6,136,000
				洗濯機	3,352,000	2,663,300	688,700
				乾燥機	855,000	273,000	82,000
				布巾乾燥機	3,401,200	2,856,650	816,150
				小計	23,067,800	17,614,350	5,473,450

※エクスプローラのように内訳を展開しながら表示

2データ

□ ドリルディテール分析

月度		2011年4月度		2011年5月度		2011年6月度		合計	
商品大分類	商品中分類	売上高	個数	売上高	個数	売上高	個数	売上高	個数
空調機器	エアコン	41,201,300	265	41,280,200	270	116,665,700	767	199,667,200	1,302
	除湿機	-	-	509,000	61	2173,800	266	2,682,800	32
	除湿機	4,033,300	121	4,342,900	121	19,816,300	573	28,092,500	81
	加湿器	2,212,700	124	2,189,500	127	2,119,500	120	6,518,200	37
	小計	47,947,300	512	48,218,100	579	140,795,300	1,726	236,960,700	2,281

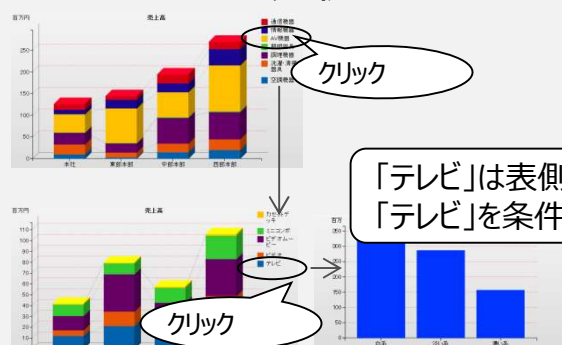
4月度の売上高関連
の明細データ

商品中分類	店舗コード	仕入額	売上高
エアコン	4003	146,250	191,300
	1000	87,750	114,800
	1000	217,750	268,100
	1000	87,750	108,100

4月度の個数関連
の明細データ

商品中分類	品番	個数	売単価
エアコン	01100102	1	191,300
	10100107	1	114,800
	01100101	1	268,100
	10100107	1	108,100
	01100101	1	301,800

□ ドリルアクロス分析



3データ以上

□ 画面遷移シナリオ分析

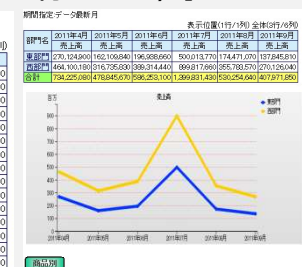
【予算実績対比表 (親ビュー)】

部門名	計画	実績	達成率
東部門	136,148,300	137,845,810	101.2
西部門	261,355,500	270,126,040	103.4
合計	397,503,800	407,971,850	102.6

【商品別売上実績 (子ビュー 1)】

期間指定データ検索新月				
部門名		表示内容(仕入) 全8000項目		
商品大分類	商品中分類	売上高	仕入額	粗利益
空調機器	エアコン	41,282,000	32,325,150	8,956,850
	除湿機	4,150,100	3,318,250	831,850
	加湿器	5,945,700	4,582,500	1,363,200
	洗濯機	2,122,000	1,582,500	539,500
洗濯・清掃機	衣類乾燥機	7,554,400	5,834,400	1,720,000
	クリーナー	5,554,500	4,201,600	1,352,900
	乾衣乾燥機	21,525,500	16,571,000	5,015,500
	アイロン	5,085,700	4,367,850	1,438,250
調理機器	洗濯機	91,132,700	70,651,750	20,481,250
	食器洗い機	18,890,900	14,352,000	4,538,900
	電子レンジ	5,980,200	4,724,200	1,256,000
	オーブンレンジ	6,462,000	4,884,750	1,577,250
	食器乾燥機	8,504,100	6,481,800	2,022,300
	小計	2,287,300	1,727,700	559,600
	小計	3,878,300	2,719,600	698,700
	小計			

【売上推移表 (子ビュー 2)】



※ドリルアクロスとは、表示されているグラフとはまったく異なる角度からグラフ表示し、分析を深める手法

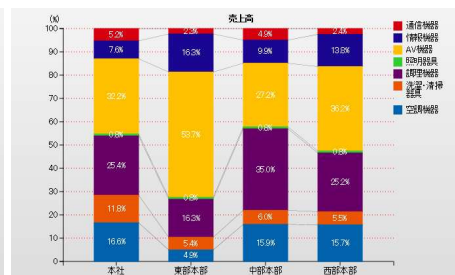
見せる化による判断力アップ

- 基本グラフから専門グラフ、指標グラフなど、分析目的に応じた多彩なグラフを使って
会社数値の「見せる化」を推進します

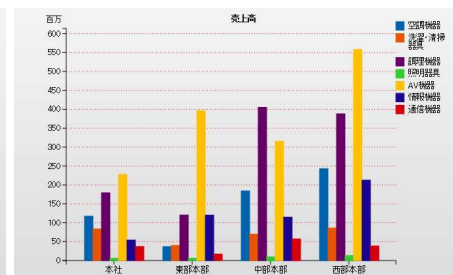
【折れ線グラフ】



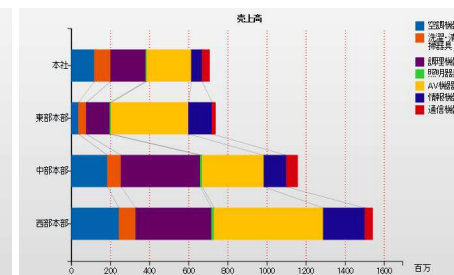
【構成比グラフ】



【連立棒グラフ】



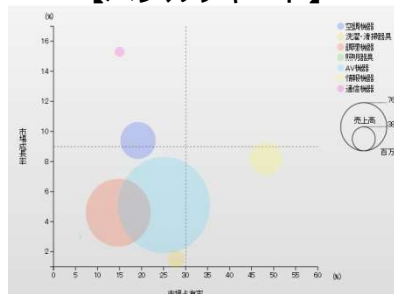
【積上棒グラフ】



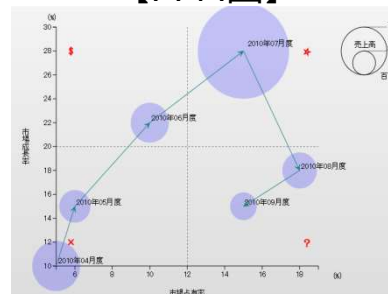
【円グラフ】



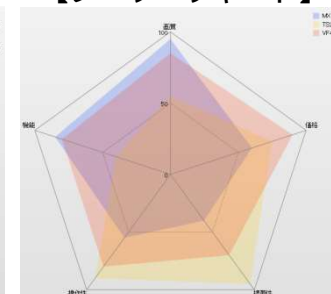
【バブルチャート】



【PPM図】



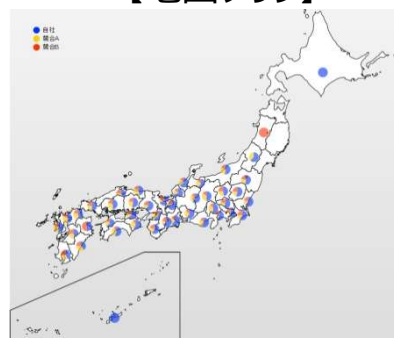
【レーダーチャート】



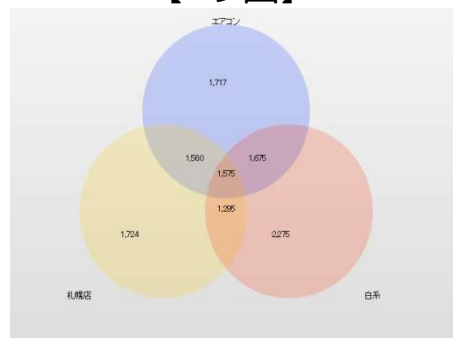
【経営メーター】



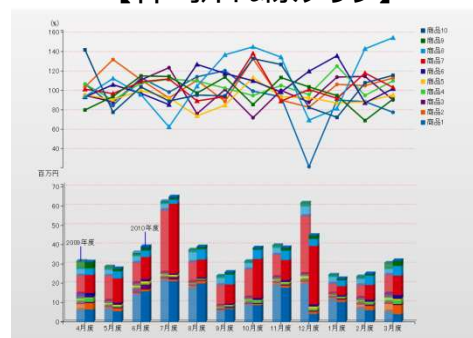
【地図グラフ】



【ベン図】



【棒・折れ線グラフ】



一目で
わかる！



エリア単位でのポイント究明

- グラフや帳票では表しにくい地区(ブロック、都道府県、市区町村) ごとの数値傾向をメッシュマップや分析用ピン刺しで表現。地図とデータ(帳票)のドリルダウン連動も実現

データ選択

データ項目が複数ある場合、GIS地図上から表示するデータ項目を選択できます。

色塗りパターン

データ項目、表側階層ごとに色塗りのRGBを定義できます。また、データ範囲も任意に設定できます。

色塗り

データ値の範囲を元に色塗り表示します。地方、都道府県、市区町村のエリア塗りができます。

ドリルダウン・アップ

全国→地方→都道府県→市区町村とドリルダウン、またドリルアップできます。

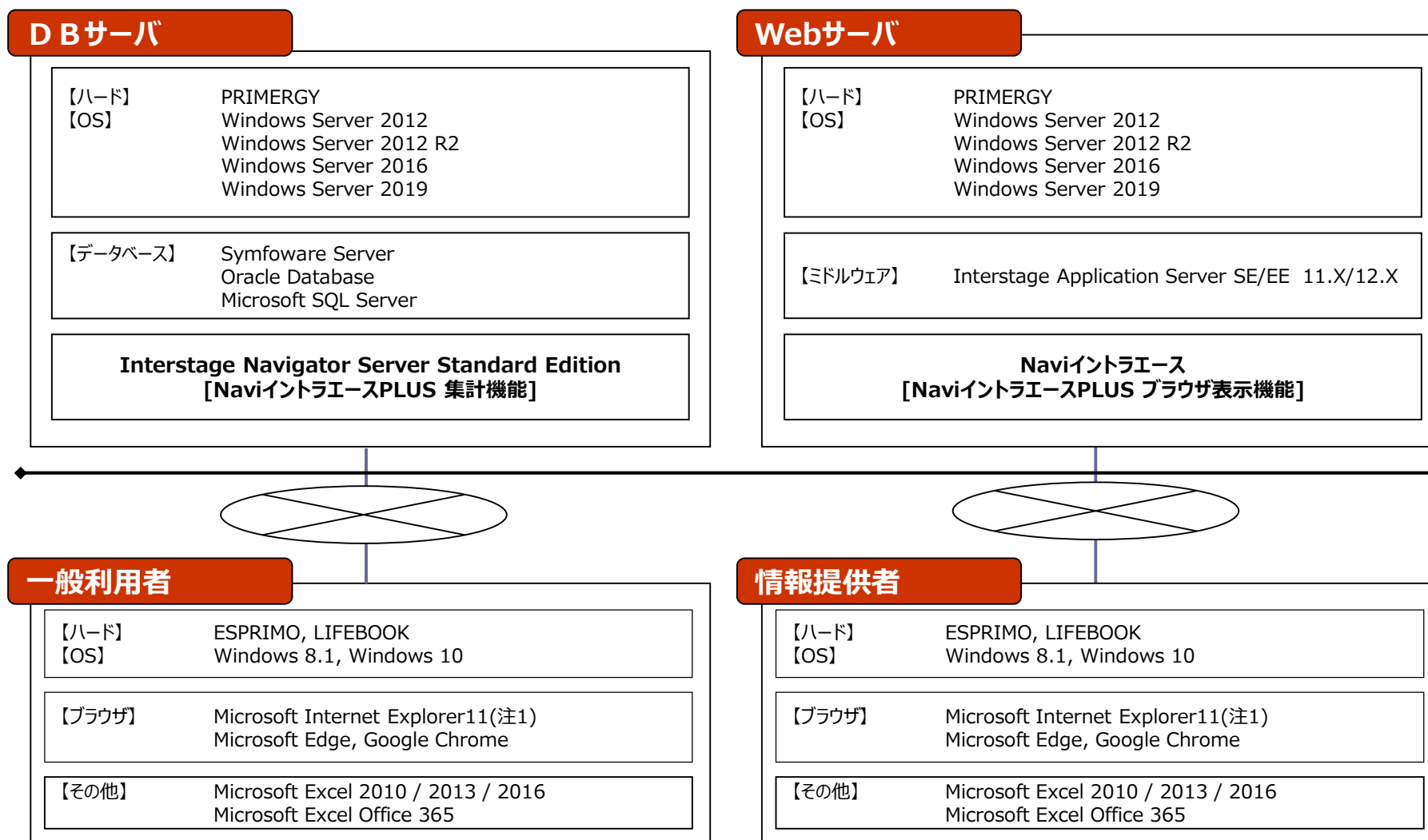
パンくずリスト

ドリルアップする場合はマップ左下に表示されるパンくずリストで、ドリルアップしたい階層を表示できます。



動作環境

Naviイントラエース PLUS V7 動作環境



(注1) Internet Explorer 11はデスクトップ用 Internet Explorerのみ利用できます。

Interstage Navigator WebクライアントはIE11のみ対応しています。

記載されている製品名などの固有名詞は、各社の商標または登録商標です。

事例

- クレジットリース業
- 医薬品製造業

事例 1 : クレジットリース業

■ 取引実績や営業活動データを元にした営業実績計数分析の実現 (ユーザ数 : 3,000人、対象業務 : 営業支援 (活動履歴、取引管理))

課題

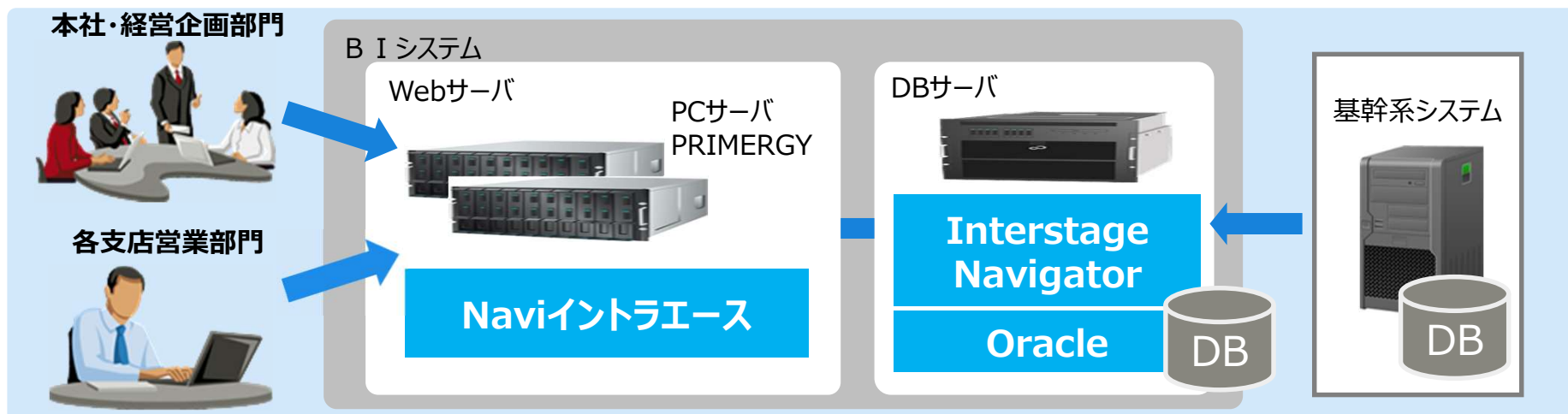
- ✓ 営業支援システムを導入したことで、取引先への営業活動情報は参照できるようになったが、取引実績などの計数情報と紐付いておらず、計数情報が必要な場合は基幹システムから抽出したデータを元に加工する必要があった。
- ✓ 本社スタッフは全国の重点取引先などの計数情報をAccessやExcelを使って分析していたが、データ量が多く、時間と手間がかかっていた。
- ✓ 営業部門は自身で定型レポートを参照する仕組みがなく、本社スタッフが1週間ほどかけてExcelレポートを作成し配布していた。そのため現場で活用できない古い情報になってしまっていた。

導入ポイント

- ✓ まずはデータベースは作成せず、CSVデータを元に最も使われる頻度の高いレポートを作成することで、コストをかけずスモールスタートを実現した。

導入効果

- ✓ 営業部門はブラウザで自ら定型レポートを参照でき、本社スタッフの負荷を大幅に低減できた。
- ✓ 営業部門や事業部門は、計数情報と営業活動(訪問回数、最終訪問日など)が紐付いたレポートを参照することで、アプローチできていなかった取引先や進捗状況が良くない取引先などを特定し、日々の営業活動に活用できるようになった。



事例 2 : 医薬品製造業

■ 卸販売情報、在庫、売上、原価を活用した実消化システムの実現 (ユーザ数 : 300人、対象業務 : 経営管理、商品管理、販売分析など)

課題

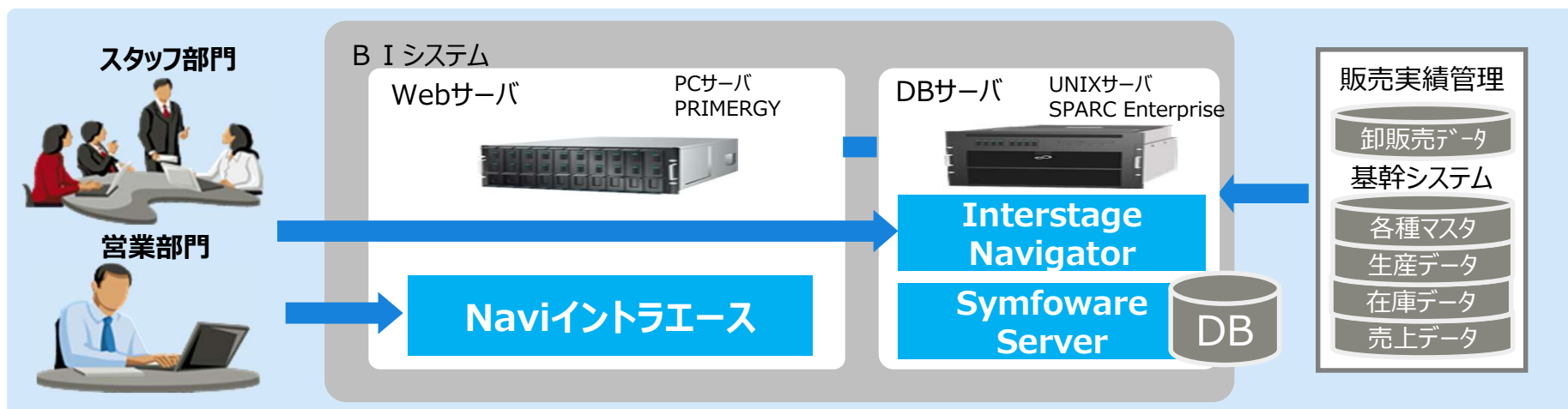
- ✓ 実消化データ (JD-NETデータ) を入手して分析する仕組みがあったが、製品が 8 千コードに分類され、明細件数で月に 8 万件ほどあったためデータ照会に数時間かかり活用できなかった。
- ✓ 使用していた検索ツールはSQLの知識が求められ、情報システム部門や一部のヘビーユーザなど使いこなせるのは社内でも十数名にすぎず、本来活用すべき営業部門や企画部門で活用できなかった。

導入ポイント

- ✓ データ活用スピードと操作性を重視し、さらにホストコンピュータ(販売実績管理)や基幹システムなどの既存システムとの親和性をアピールする提案を実施した。

導入効果

- ✓ 営業部門は売上実績把握のために、企画部門はキャンペーン立案の参考情報を取得・分析するために活用するようになり、データに基づいた現場業務ができるようになった。
- ✓ 予算と実績の照合管理ツールとして活用し、目標に達していない商品や得意先、あるいは売上が伸びていない商品を把握、分析することで、対象を絞った改善策を検討できるようになった。



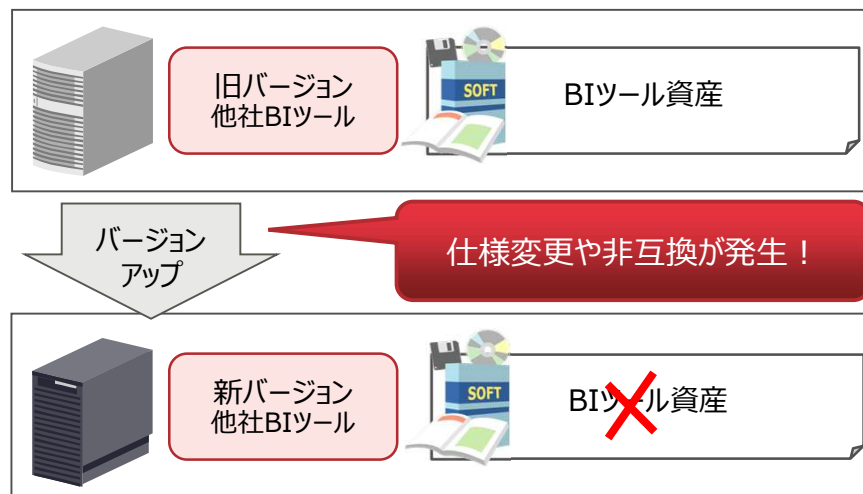
(ご参考) 互換性・サポート

- 互換性保証による長期利用の実現
- サポート 安心かつ迅速なサポート

互換性保証による長期利用の実現

■ 旧バージョンの資産をそのまま活用

● 他社製品の場合



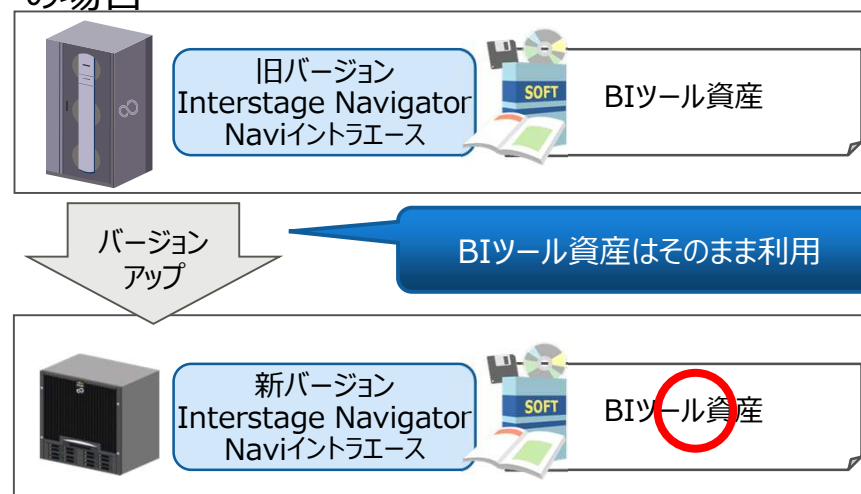
<バージョンアップ時の移行工数>



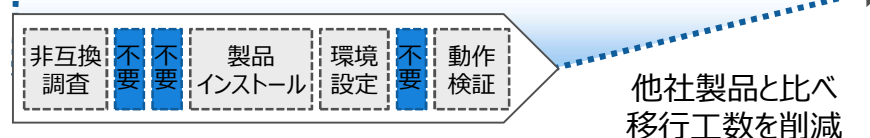
×非互換による高価な移行コスト

- 仕様変更や非互換の発生により、バージョンアップ時に改修作業が発生。
そのためバージョンアップコストが高価になる。

● Interstage Navigator/Naviイントラエース の場合



<バージョンアップ時の移行工数>



他社製品と比べ
移行工数を削減

○互換性保証による安価な移行コスト

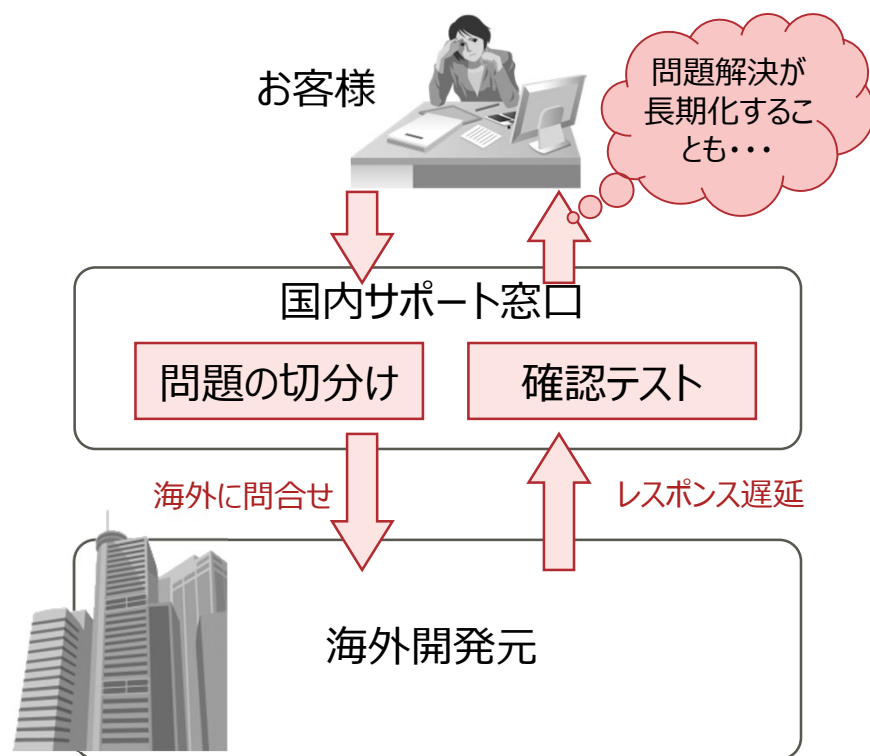
- バージョンアップ時の互換を保証。
そのためバージョンアップコストが安価で済む。

サポート 安心かつ迅速なサポート

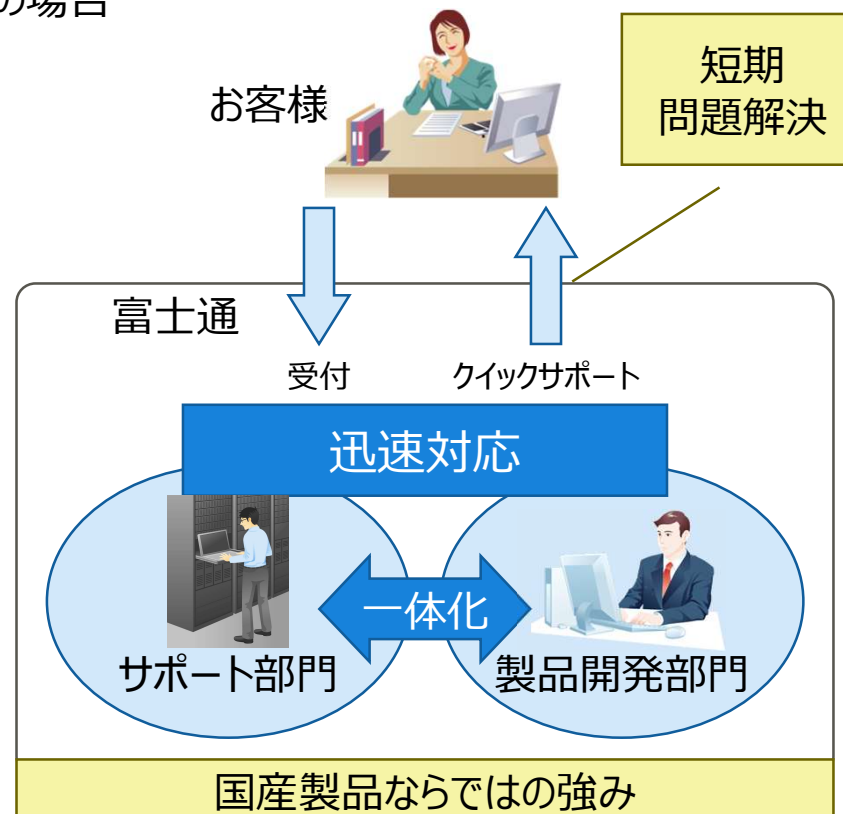


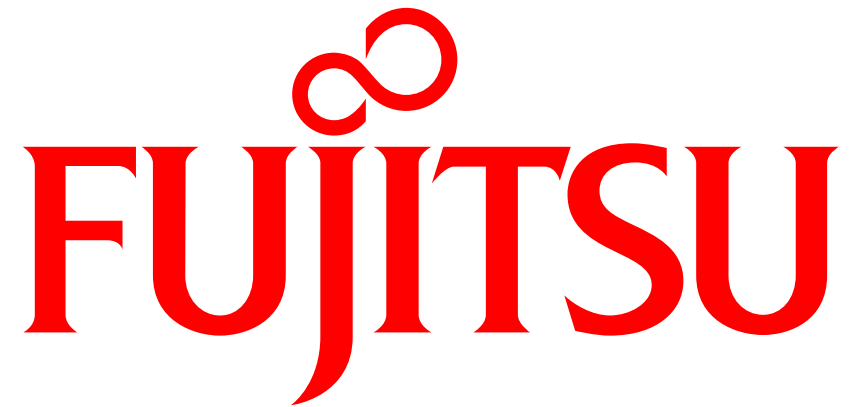
- Interstage Navigator／Naviイントラエースは、富士通／富士通九州システムズが自社開発した国産BIツール
- 他社製品（海外ベンダー製品）にありがちな調査遅延がなく、迅速な対応で問題解決期間を短縮

● 他社製品の場合



● Interstage Navigator / Naviイントラエースの場合





shaping tomorrow with you