Orchestrating a brighter world

NEC

答えは向こうからやってくる！
今注目のゼロクリックBIセミナー

第一部：HyperIntelligenceのご紹介

NEC　AIプラットフォーム事業部

© NEC Corporation 2021

\Orchestrating a brighter world

NECは、安全・安心・公平・効率という
社会価値を創造し、
誰もが人間性を十分に発揮できる
持続可能な社会の実現を目指します。

Agenda

- データ活用の実態とは
- HyperIntelligence概要ご紹介
- ユースケースご紹介

MicroStrategy会社概要

- 会社名：MicroStrategy Incorporated　(NASDAQ: MSTR)
  最大規模の独立系BI ベンダー
- 設　立：1989年
- 所在地：本社： 米国バージニア州ヴィーナ市
- 代表者：最高経営責任者(CEO) Michael Saylor
- 従業員：2,100人+（約25%はR&Dに専念）
- 拠　点：世界27ヶ国 (29都市)
- 実　績：4,000社以上, 100万ビジネスユーザー以上
- 業　容：BI製品の開発・販売・保守・教育・コンサルティングサービス
- 業　績：2016売上高 US$512M
  MicroStrategyソフトウェアに関して、70以上の特許が申請中または取得済み

- 会社名： マイクロストラテジー・ジャパン株式会社
- 所在地：東京都千代田区一番町13－1
  (2006年12月に業容拡大のため現住所にオフィス移転)
- 設　立：2003年7月9日
- 実　績：150社+（小売、金融、通信、製造など）
- 業　容：BI製品の販売・保守・教育・コンサルティングサービス

© NEC Corporation 2021

実績一覧

各業界のリーディング・カンパニーでの導入実績

© NEC Corporation 2021

NECからの導入実績

MicroStrategy社との協業により多数の導入実績がございます。

NO	ユーザ業種	旧フロントエンド	フロントエンド	データベース	ユーザ数	適用領域
1	流通業	スクラッチ	MicroStrategy	Netezza（NPS）	700人	顧客分析
2	研究機関	なし	MicroStrategy	Netezza（NPS）	2,000人	業務分析
3	通信業	スクラッチ	MicroStrategy	Netezza（NPS）	1,500人	通信設備分析
4	医薬卸売業	スクラッチ	MicroStrategy	Netezza（TF）	1,000人	営業支援
5	小売業	Hyperion	MicroStrategy	Netezza（IDA）	150人	売上/商品/在庫分析
6	サービス業	なし	MicroStrategy	Netezza（IDA）	20人	Webアクセスログ分析
7	流通業	スクラッチ	MicroStrategy	Oracle	80人	販売分析
8	物流業	なし	MicroStrategy	Oracle	70人	売上分析
9	金融業	スクラッチ	MicroStrategy	Oracle	80人	取引履歴
10	サービス業	なし	MicroStrategy	SQL Server	50人	販売分析
11	卸売業	BusinessObjects	MicroStrategy	RedBrick	300人	販売分析
12	流通業	Cognos	MicroStrategy	Netezza（IDA）	530人	販売分析
13	製薬業	Cognos	MicroStrategy	Netezza（IDA）	2,500人	売上分析
14	金融業	なし	MicroStrategy	Netezza（IDA）	30人	取引履歴分析
15	官公庁	なし	MicroStrategy	Oracle	10人	業務分析
16	独立行政法人	なし	MicroStrategy	Oracle	15人	業務分析
17	小売業	スクラッチ	MicroStrategy	Netezza	2000人	売上/商品/在庫分析
18	流通業	BusinessObjects	MicroStrategy	Oracle	100人	販売分析
19	製造業	スクラッチ	MicroStrategy	Netezza（IDA）	2000人	全社情報プラットフォーム

© NEC Corporation 2021

パートナーシップ

NECは2008年にMicroStrategy社と、国内初のパートナーシップを締結し、MicroStrategy製品の国内における多数の実績がございます。

国内初のパートナーシップ締結

MicroStrategy

NEC

マイクロストラテジー・ジャパンとの協業をプレスリリース

NECとのパートナーシップのメリット

- 長年のDWH/BIのノウハウと構築体制
- インフラ導入～保守サポートまで一貫したサービス提供
- NEC独自技術や様々なソリューションと連携したインテリジェンスの提供

© NEC Corporation 2021

データ活用状況の実態

データを業務に活用しきれていないお客様必見！

- ✓ データを活用するためのツールを入れても
  業務に活用されていないという実態があります。

- ✓ 現場では業務を行う上で必要な時すぐにデータを
  見たい思いが強いですが、業務上必要な情報は
  様々なシステムやレポートにバラバラにあり、
  すぐに欲しい情報を得られないためです。

- ✓ 本ソリューションは、必要な時にすぐにデータを
  活用できることに重点を置いており、業務を進める
  うえでのデータ活用を推進いたします。

© NEC Corporation 2021

データ活用状況の実態

データが溢れる時代だからこそ活用が進まないという実態があります。

当初の思い

データ活用ツールで
業務品質を向上！

大きな GAP

実態

業務品質向上のために
使われていない・・・

- ✓ **データ活用のためのツールの導入が増えている**
- ✓ **一方で、それらのツールを「能動的」に業務に利用しているユーザは少ない**
- ✓ **データへのアクセス性の改善が大きな課題**

IT技術の進展により様々なデータが取得できるようになった反面、膨大なデータはサイロ化され**アクセス性が低下**

業務にデータを活用とするが、
必要な情報を探し取得する時間と手間が増加

業務を進めるうえで、**必要なタイミングで必要な情報の素早い確認が困難**

データに基づく意思決定の促進や業務品質の向上に到達困難

© NEC Corporation 2021

情報の即時入手で生産性・業務品質を向上

データに基づく意思決定の促進や業務品質の向上に到達するためには
業務で必要となったタイミングですぐに必要な情報を得ることが重要です。

業務部門における情報活用の促進/支援は組織にとって重要な課題であり、大きなチャンスです。

AS-IS

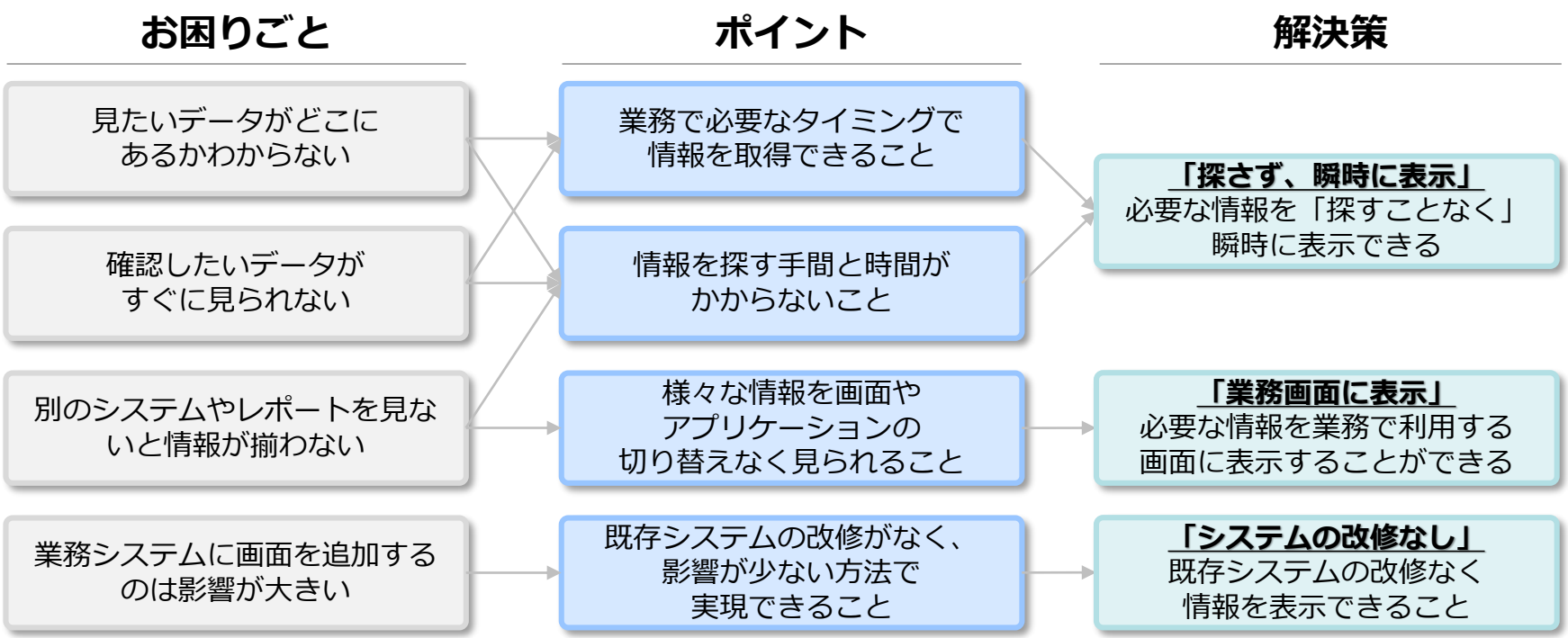
To-Be

- 欲しい情報を**探さなくても自動的に表示**される
- レポートを開いたり情報を**検索したりしなくて良い**
- 意思決定に**必要な情報がすぐに手に入る**
- **業務にデータを使いやすく**品質と生産性が上がる

© NEC Corporation 2021

業務にデータを活用するためのポイント

業務で必要なタイミングで情報を入手し、業務に活用するために
必要な要素は以下の通りです。



© NEC Corporation 2021

業務へのデータの活用を実現するHyperIntelligence

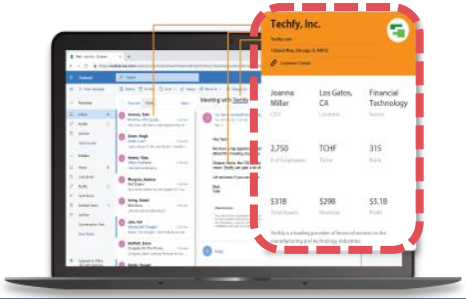
前述の課題を解決し、データを活用した生産性・業務品質向上を
HyperIntelligenceにより推進いたします。

ゼロクリックで、欲しい情報を欲しいタイミングで取得

1. Excel, Outlook, Salesforce, Googleサーチなどの**使いなれた画面**上で
   キーワードを検知すると、**必要なデータがカード形式で瞬時に表示**されます。

2. **異なるアプリケーションのデータが参照可能**ですので、
   Excel上で他の業務システム上のデータ
   Salesforce上で自社のデータウェアハウスのデータ
   を参照するなど、今までは困難であったデータ活用が可能になります。

3. 既存の様々なWebアプリケーション上に**元システムの改修なく**表示することが可能です。



© NEC Corporation 2021

HyperIntelligence概要

HyperIntelligence概要（1/2）

HyperIntelligenceはWeb、モバイル、Outlook上でカードを表示させる Microstrategyの新たな機能です。

Webブラウザー上ならどこでも

- 業務システムの上で（Salesforce）
- オフィスツールの上で（Office 365）
- BIツールの上で（他社BI含む）
- Web上で（Browsers）

モバイル端末上で

- Spotlight検索で
- テキスト/音声入力で
- カレンダー連携で
- バーコード/QRコード読み取りで

Outlook上で

- メールアドレスにフォーカスして
- メール内テキストにフォーカスして

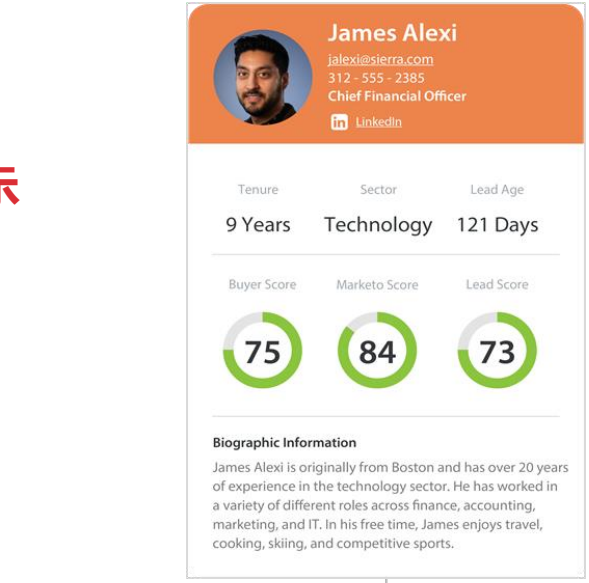
© NEC Corporation 2021

HyperIntelligence概要（2/2）

HyperIntelligenceは、業務に必要な情報を検索することなく自動的に即時表示することができる新たなデータ活用ソリューションです。

特徴

- 取引先名、顧客名、商品名等をキーに対応する情報を検索/クリックすることなく**カード形式で表示**
- 顧客や商品等に関する情報を表現
- 既存の様々なWebシステム上に**元システムの改修を行うことなく表示することが可能**
- Mobileデバイスにカードを表示することが可能外出先からの利用をサポート
- 異なるシステムのデータを使い慣れた画面上で参照することが可能



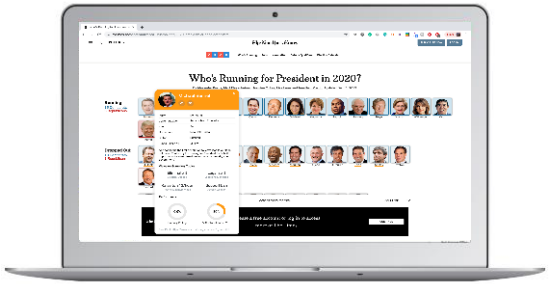
© NEC Corporation 2021

HyperIntelligenceが使えるプラットフォーム

日常的に使用する様々なアプリケーションで業務判断につながるカードを提供いたします。

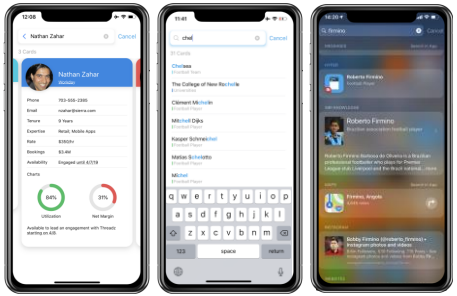
Web

- 業務システムの上で（Salesforceなど）
- オフィスツールの上で（Office 365）
- BIツールの上で（他社BI含む）
- Web上で（Browsers）



Mobile

- Spotlight検索で
- テキスト/音声入力で
- カレンダー連携で
- バーコード/QRコード読み取りで



MS Office

- メールアドレスにフォーカスして
- メール内テキストにフォーカスして

© NEC Corporation 2021

様々なシステムから情報をカードに集約

複数の業務システムのデータをカードに集約して表示することが可能です。

© NEC Corporation 2021

カードを起点に様々なアクションへ連携

カードで情報収集するだけでなく、その後のアクションで利用する
システムにリンクを張ることでアクションへの時間を最小限にします。

<アクション：報告/連絡/相談>

slack

<アクション：深掘調査>

SalesForce（営業支援）

CRM（顧客管理）

人事管理

ERP（基幹システム）

Webサイト

Excel

© NEC Corporation 2021

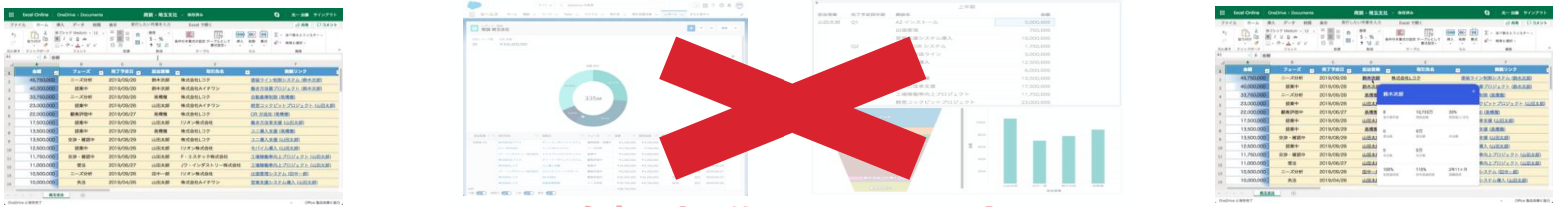
HyperIntelligenceの強み

“探すことなく” 答えが自然と手に入ることが本ソリューションの強みです。

本ソリューションにより、従来の情報活用と異なり

1. 画面を切り替えることなく
2. データがどこにあるかに関わらず
3. データが瞬時に表示されるカードを
4. 既存システムの改修なく表示する

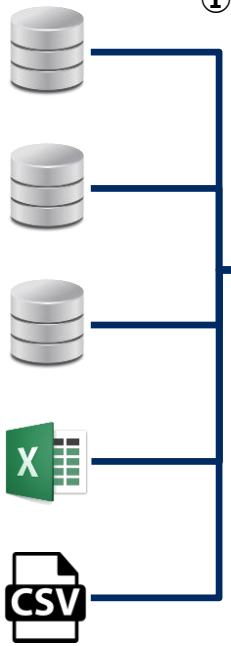
ことが可能になります。



© NEC Corporation 2021

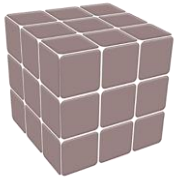
HyperIntelligenceのアーキテクチャ

ブラウザの拡張機能で画面上の文字列とキーワードをマッチングし
データを取得いたします。



**①表示する情報をキューブとして
サーバのメモリ上に保持し
キーワード属性を指定**

【キーワード属性】
社名



- 社名
- 従業員数
- ウェブサイト
- 売上高
- 営業利益
- 売上高営業利益率
- 当期利益
- 自己資本
- 自己資本比率

株式会社A
株式会社B
株式会社C

**②拡張機能を有効にして
キーワード一覧を取得**

**⑤キーワードを使ってメモリ上の
データを検索し必要なデータを取得**

静的なデータのためクライアント側
の負荷は小さく応答性能が良い

**③キーワード一覧と画面上の文字列をマッチング
(マッチングされた文字列に下線が引かれる)**

例：SFA(営業支援)システム

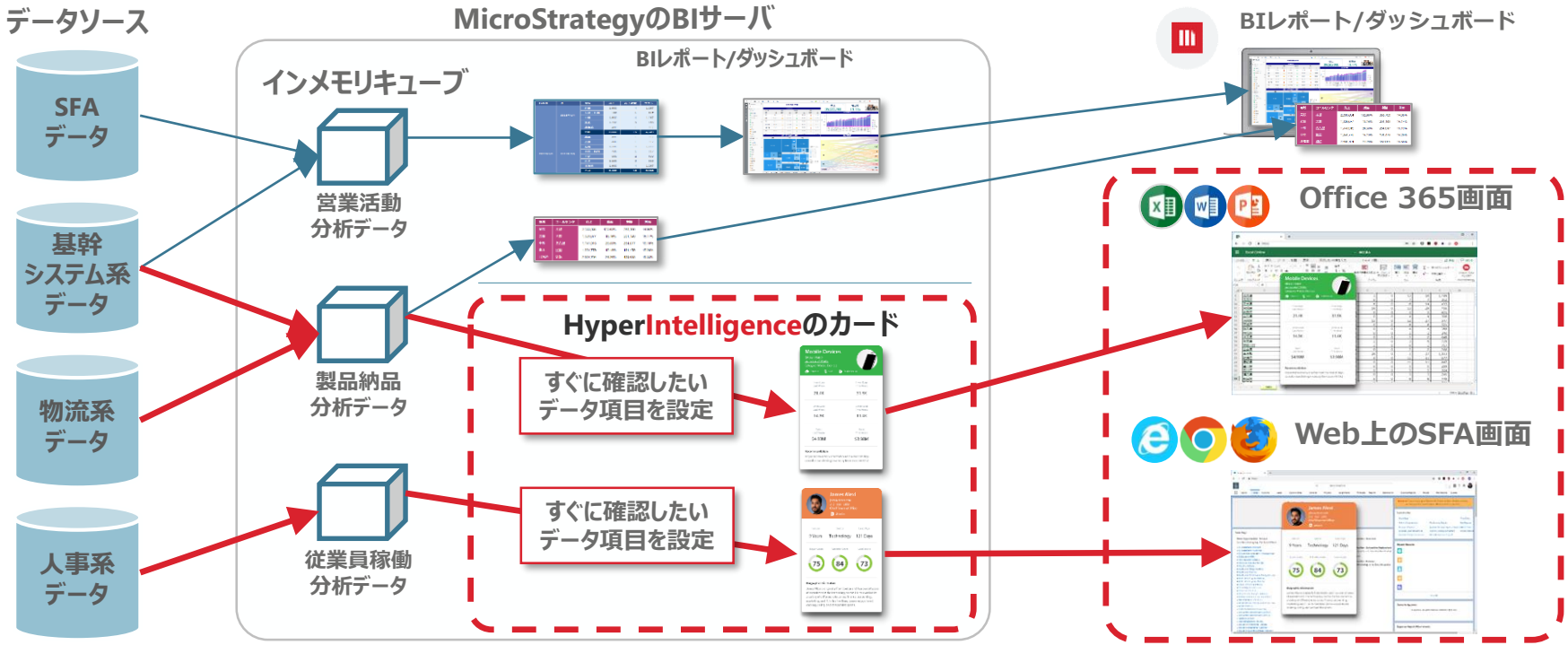
④下線部分にカーソルを合わせる

⑥カードを表示

© NEC Corporation 2021

カードが提供されるまでの流れ

表示させたいデータを、ステップ１：インメモリキューブ化、
ステップ２：カードに設定することでカードが提供されます。



© NEC Corporation 2021

ユースケースご紹介

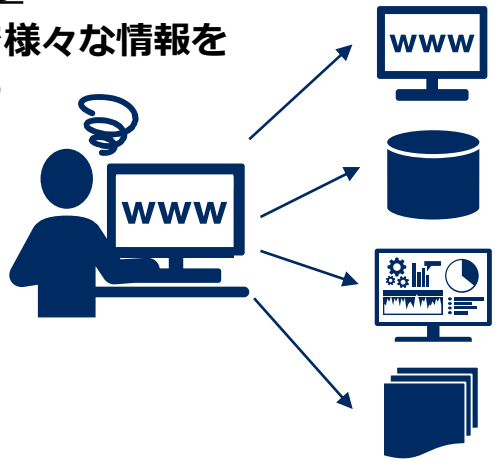
利用シーン・ユースケース例

一つのシステムの情報だけでは完結できない業務を効率化いたします。

- **生産性の向上**
  情報検索に複数のシステムや画面を切り変えて探している
- **業務品質の向上**
  すぐに情報が欲しいけど、システムが分かれていて、欲しい時に使えない

■シーン例①

一つの業務で様々な情報を
参照している



■シーン例②

アプリケーション保守における
情報追加のための画面修正

© NEC Corporation 2021

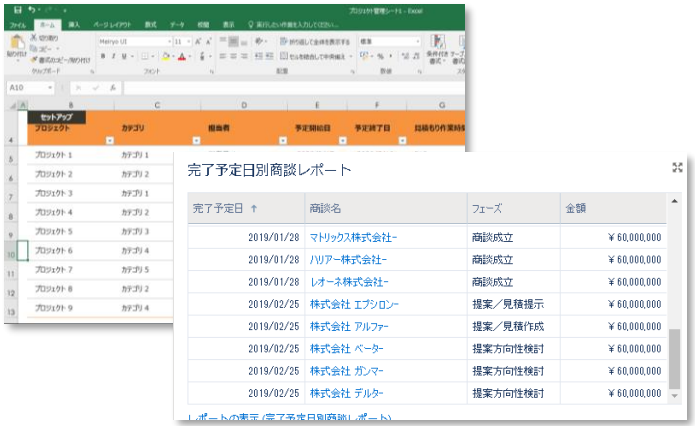
ユースケース①　管理業務の効率化

マネージメント層における従業員や実績/KPIなどの管理業務を効率化することが可能です。

■営業部門の例

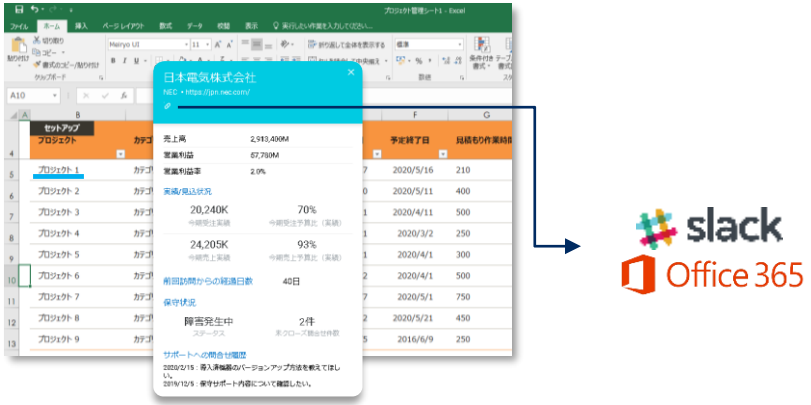
例）従業員の実績やKPI管理、報告の業務を効率化したい

従来の対応



- 部門で管理している管理用/報告用のExcelにない情報をSFAに探しに行っている
- さらに不明点があれば担当者に確認している

導入後



- 部門で利用しているExcel上にSFAの情報をカードで表示し、情報参照を効率化
- カードのリンクからコミュニケーションツールへ連携し円滑なコミュニケーションを支援

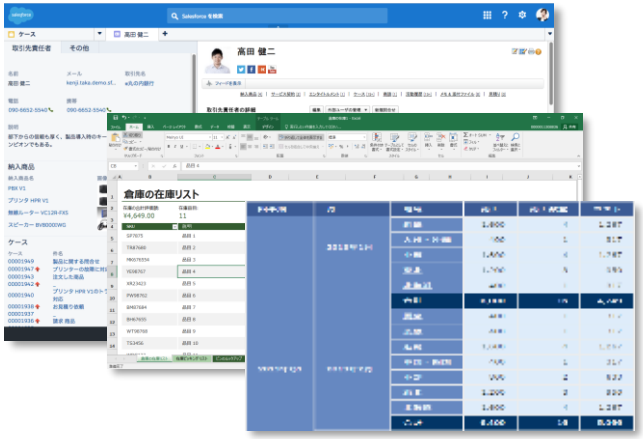
© NEC Corporation 2021

ユースケース②　コールセンター –対応品質向上

問合せ応対の際に、業務画面にない、在庫情報やおすすめ商品、実施中のキャンペーン情報などを表示しお客様に情報を提供することが可能です。

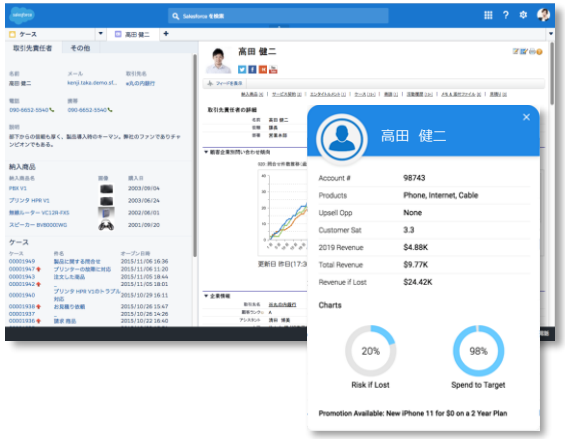
■オペレーターの例　例）問合せがあった顧客に関する情報を即時参照したい

従来の対応



・お客様が購入された商品の在庫情報やお客様へのおすすめ商品、実施中のキャンペーン情報など応対画面にない情報は別のファイルを参照している

導入後



・応対画面上に在庫情報やおすすめ商品などの情報をカードで表示し、即座にお客様に情報を提供

© NEC Corporation 2021

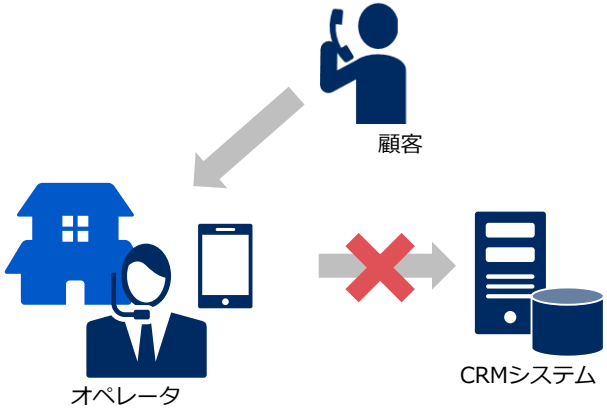
ユースケース③　在宅コールセンター –顧客情報参照

在宅オペレーターがモバイル端末からセキュアな接続で顧客情報を参照することで在宅コールセンターにおいても顧客情報に応じた対応が可能です。

■在宅オペレーターによる顧客情報の参照

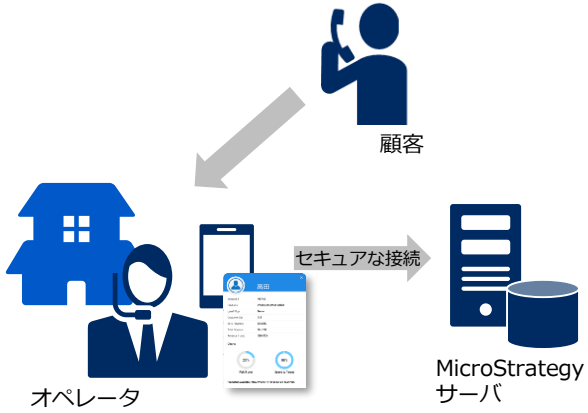
例）在宅オペレーターが自宅から顧客情報をセキュアに参照したい

従来の対応



・在宅オペレーターが顧客情報にアクセスし
セキュアに必要最小限の情報を参照するためには、
既存のCRMシステムの改修が必要となるため
ハードルが高い

導入後



・権限に応じた情報アクセスでセキュリティを
考慮した顧客情報の参照を既存システムの
改修なく実現

© NEC Corporation 2021

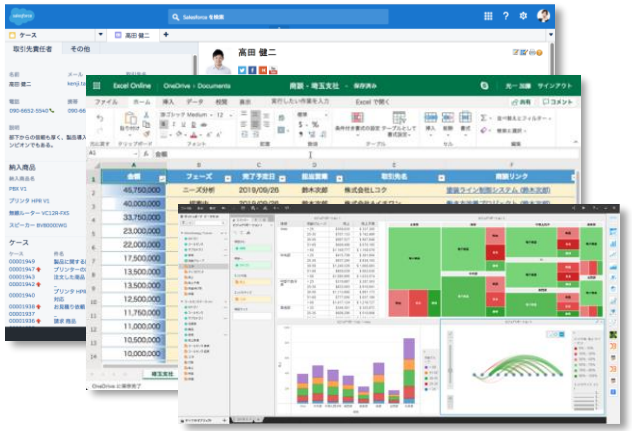
ユースケース④　コールセンタ –アウトバウンド発信

インサイドセールスやキャンペーン案内などアウトバウンド発信の際に
社内で保有する様々な情報を活用しコールの品質を向上が可能です。

■社内情報を活用したアウトバウンド発信

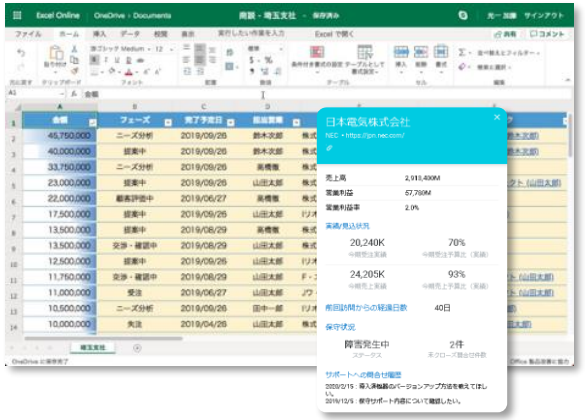
例）コール対象リストに社内で保有する情報を紐づけてコールしていきたい

従来の対応



・抽出したコール対象リストと社内で保有する
企業情報や取引履歴、おススメ商品などの情報を
参照しながらコールしている

導入後



・コール対象リスト上に社内情報を集約したカードを
表示し、情報参照を効率化しつつ、情報を活用した
コールで品質を向上

© NEC Corporation 2021

ユースケース⑤　経理部門　–請求業務の効率化

経理担当者と営業担当のやりとりで、顧客情報が格納されている
別システムにアクセスし調査することなく状況を把握することが可能です。

■請求業務の例

例）顧客に関する状況を効率的に確認したい

従来の対応

・状況確認のためのメールのやり取りでの確認や、
別システムへアクセスし、状況を調査している

導入後

・担当者間でやり取りしている画面上に、
状況がわかるカードを表示し、状況確認を効率化

© NEC Corporation 2021

ユースケース⑥　営業部門 –情報確認工数の削減

お客様先への訪問の際に、様々な情報を検索して訪問の準備をしていた工数を短縮することが可能です。

■ **営業訪問の例**　例）訪問前に顧客企業の情報を確認したい

従来の対応

営業

前日訪問準備：企業情報検索（Web）→ 取引状況確認（SFA）→ 予算達成度確認（Excel）→ 保守状況確認（保守ｼｽﾃﾑ）→ ｾﾐﾅｰ参加確認（CRM）

訪問日：移動 → 面談

様々な情報を検索して準備

訪問準備に時間がかかる

導入後

営業

情報確認工数の短縮が可能

【期待効果】

- **訪問準備に割いていた時間を削減し生産性に貢献**
- **顧客に応じた対応で営業品質の向上**
- **業務負荷軽減**

移動中でも確認できる！

訪問日：移動 → 面談

移動中/面談直前に携帯からカードで情報確認

企業情報　保守状況
取引状況　ｾﾐﾅｰ参加状況
予算達成度

© NEC Corporation 2021

ユースケース⑦　保守業務　–取得情報の高度化

メンテナンス訪問の前にお客様の様々な情報を確認することで、＋αの対応が可能になり、お客様対応の品質の向上が可能です。

従来の対応

エンジニア

訪問前：故障内容確認（保守ｼｽﾃﾑ） → コール履歴（CRM） → 商談情報（SFA） → 周辺契約情報（CRM） → 移動

訪問：修理

すぐに情報がとれない

お客様：言われた事しかやってくれない

導入後

エンジニア

訪問前の事前情報の品質が向上
【期待効果】
- **保守品質の向上**
- **他契約の予防保全の最適化**
- **営業商談サポート**

訪問前：故障内容確認（保守ｼｽﾃﾑ） → 移動

訪問：修理 → 他契約予防保全

コール履歴／商談情報／周辺契約情報

移動前/移動中に携帯からカードで情報確認

サービスいいな！

© NEC Corporation 2021

トライアルからのスタート

トライアルからのスタート

スモールスタートから始めて、有効性を確認しながら段階的に広げていくことが可能です。

サブスクリプション型で
年間ライセンス約20万円~の
スモールスタートが可能です。

（参照する人：1名、管理者 兼 開発者：1名）

© NEC Corporation 2021

お問い合わせ先のご案内

ご不明点、ご相談などございましたら、
以下のメールアドレスまでご連絡をお願いいたします。

日本電気株式会社
　AIプラットフォーム事業部　データ活用基盤担当

info@sdpcross.jp.nec.com

© NEC Corporation 2021

Orchestrating a brighter world
NEC