

日本電気株式会社

dotData Enterprise / dotData Insight 導入事例

NECの挑戦が示す、データドリブン経営の進化 迅速な意思決定や次のアクションを可能にする dotDataで実現した、高精度な業績予測と要因分析とは

事例のポイント

課題背景

- ・データドリブン経営に予測値を取り込み、先を見据えた手を素早く打てるようにしたい
- ・予測モデルの安定性と精度を高めたいが、手作業で複数のモデルを構築し、比較するのは現実的ではない
- ・予測値を“当たり外れ”の視点で見るのではなく、思考を促し、改善のヒントにつなげたい

成果

・経営ダッシュボードを通じて業績予測値を公開

経営者から社員まで、誰でも業績予測値を見ることができる。精度の高さも証明されており、早い段階で変化に気づき、さまざまな選択肢を検討して、次の手を打てる環境が整った

・高い精度の予測モデルを自動で構築し、迅速な意思決定を可能に

AI (dotData) により、手作業では実現に半年かかっていた予測モデルの構築を自動化。迅速な意思決定を支える高い精度も実証した

・現場主導のデータ活用を促進。予測や要因分析により次のアクションを検討

専門知識がなくても予測モデル構築や要因分析が可能に。営業利益率への影響要因や、メンバーのエンゲージメントと利益の相関といった新たなインサイトを抽出できた



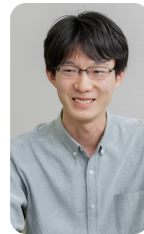
NEC
データ&アナリティクス統括部
第三データアナリティクスグループ
プロフェッショナル

山田 哲寛



NEC
データドリブンDX統括部
BI・事業開発グループ
主任

増本 健



NEC
データドリブンDX統括部
データアナリティクスサービス・
デリバリーグループ

亀谷 純

導入ソリューション

dotData導入で「業績予測」と、その根拠を明らかにする「要因分析」を可能に



NECの経営ダッシュボード

社 名 日本電気株式会社
所 在 地 東京都港区芝五丁目7番1号
設 立 1899年(明治32年)7月17日
資 本 金 4,278億円(2025年3月31日現在)
従業員数 単独 22,271名/連結 104,194名
(2025年3月31日現在)
事業内容 社会価値創造を掲げ、AIや生体認証、ネットワークなどの最先端技術を活用し、安全・安心・公平・効率な社会の実現を目指す総合ICT企業

業績予測でデータドリブン経営の成果を拡大

データ活用基盤に全社のデータを集約し、ファイナンス・人事・セキュリティなど、目的に応じて用意している約90種類の経営ダッシュボードを通じて、経営層から現場の社員まで、全員が同じデータを見る。現在、NECは、経験や勘ではなく「ファクト」に基づいて意思決定を行う、データドリブン経営を実践しています。議論や意思決定の質が高まっただけでなく、多くの社員が全社の業績を「自分ごと」としてとらえるようになり、一体感のある文化の醸成など、多くの成果につながっています。

成果をさらに高めるために、経営ダッシュボードに「業績予測」を取り込む新たな挑戦に取り組みました。「実績値だけでなく予測値があれば、先を

見据えた手を素早く打つことができると考えたのです。例えば、年度末が迫った段階で業績が目標に届かないことがはっきりしても、打てる対策には限りがありますが、早い段階で予測できていれば、選択肢は増えます」とデータ&アナリティクス統括部で経営ダッシュボードのプロジェクトを推進する山田 哲寛は話します。

しかし、予測モデルの構築に取りかかると、工数の壁にぶつかりました。「優秀なデータサイエンティストの支援を得ても、精度と安定性を両立する予測モデルの実現には半年もかかりました。このまま手作業で複数のアルゴリズムを探索するのは現実的ではないと考えました」(山田)。

選択のポイント

予測モデルの自動構築や要因分析を可能にする「dotData」

そこで導入したのがAIデータ分析プラットフォームdotDataです。

まずdotData Enterpriseは、テーマを決めてデータを投入するだけで、独自のAIが自動かつ網羅的にデータを分析し、予測モデルの構築を自動的に実行します。「dotData Enterpriseに予測モデルを自動構築させ、多種多様なアルゴリズムを実験することができます」とデータドリブンDX統括部でdotDataの導入プロジェクトを推進する増本 健は話します。

また、「予測を適切な意思決定やアクションにつなげるには、予測結果の

『要因』を探究する必要があります」と山田。「dotData Insight」は、分析結果に影響を与える要因を自動抽出し、データと相関度の高い要因をランキング形式で表示できます。「要因分析に近いデータの掘り下げは、BIツールを使って人手で可視化と分析をすることも多いですが、私たちの試算によると、dotData Insightを活用すれば、BIの5分の1の工数で分析を行えます」とデータドリブンDX統括部でdotDataを用いた要因分析を推進した 亀谷 純は言います。

導入後の成果

データドリブン経営の高度化に向けて大きく前進

NECは、dotData Enterpriseで複数の予測モデルを自動構築し、その中から精度の高いものを選択。チューニングを繰り返しながら安定性と精度を高めました。そうして導き出した業績予測値は、既に経営ダッシュボード上で公開されています。「2024年度の決算終了後に実績値と照合すると、非常に高い精度であることが証明され、AIによる予測を実務で扱える十分な手応えを得ました」(山田)。

また、dotData Insightによる要因分析も非常に大きな手応えを得ています。「深堀分析により、売上総利益率を上げられ・下振れさせる商材の特定や、人事情報を取り込むことで、メンバーの達成感やモチベーションのスコア値と利益の相関に関するインサイトを初めて得られました」(亀谷)。精度の高い予測を行い、改善のヒントに変える。dotDataなら、本来専門的な知識と多大な工数を要する「特微量設計」を自動化し、データを投入するだけで人では気付かない相関関係や新たなインサイトを導き出すことができます。これにより現場の社員が中心となった予測モデルの構築や要因分析、つまり現場主導のデータ活用が実現。「業務知識を持つ人が

dotDataを活用することで、分析結果や要因分析の解釈を効果的に行えます」(増本)。

dotDataを活用したNECの挑戦は、データドリブン経営を次のステージへ押し上げる大きな可能性を示しました。現在、NECは、先進的なテクノロジーとビジネス変革の知見・経験を体系化した「BluStellar」や、データドリブン経営を伴走支援する価値創造モデルとして「BluStellar Scenario」を整備しています。これにより、戦略策定から構築・運用・人材育成まで、お客様のDXを一気通貫で支援できます。「dotDataを駆使して行ったさまざまな工夫は、貴重な経験です。NEC自身が経営ダッシュボードを通じて取り組んだ業績予測や要因分析の経験も、お客様への貢献に還元していきます」(山田)。

今後もNECは、自身を最初の顧客ととらえる「クライアントゼロ」の考え方のもと、さまざまな変革に挑戦し、お客様に貢献し続けられる企業を目指します。

NEC データドリブンDX 統括部

E-mail : contactus@dotdata.jp.nec.com URL : <https://jpn.nec.com/solution/dotdata/>

●本紙に掲載された社名、商品名は各社の商標または登録商標です。

●本紙に掲載された製品の輸出(非居住者への役務提供等を含む)に際しては、外国為替及び外国貿易法等、関連する輸出管理法令等をご確認の上、必要の手続きをお取りください。ご不明な場合、または輸出許可等申請手続きにあたり資料等が必要な場合には、お買い上げの販売店またはお近くの弊社営業拠点にご相談ください。

●本紙に掲載された製品の色は、印刷の都合上、実際のものと多少異なることがあります。また、改良のため予告なく形状、仕様を変更することがあります。

