

OPEN MIDDLEWARE

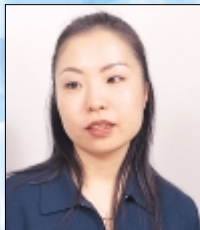
Webブラウザ上で戦略を練ることのできる、柔軟性の高いデータウェアハウスシステムを、DataStageの利用により3ヵ月で構築



マンパワー・ジャパン株式会社
データプロセス室 室長
長沢 義文 氏



マンパワー・ジャパン株式会社
データプロセス室 主任
石田 和久 氏



マンパワー・ジャパン株式会社
データプロセス室
山本 未緒 氏

USER PROFILE

マンパワー・ジャパン株式会社

本社：東京都千代田区永田町2-11-1 山王パークタワー
設立：1966年11月30日
資本金：35億円
従業員数：810名(2002年12月)
URL：<http://www.manpower.co.jp/>
事業概要：日本初の人材派遣会社。登録スタッフ数約28万名。取引顧客数約5万8千社。国内117支店のすべてで、ISO 9002を取得。個人情報の保護も徹底しており、JIPDEC(財団法人日本情報処理開発協会)が認定するPrivacyMark(プライバシーマーク)を取得済みである。

マンパワー・ジャパン株式会社

マンパワー・ジャパン株式会社(以下、マンパワー・ジャパン)は、日本の人材派遣業の草分けである。常に業界をリードする先進的なシステム開発・導入を行ってきた同社は、2002年4月から、データウェアハウスシステムの利用を開始した。全国117支店の支店長を中心に、登録人員の傾向、募集職種の変化、広告効果などを自分で分析してもらい、戦略的な意思決定を支援するのがねらい。構築にあたっては、日立の「SCBANK DWH/BIソリューション」を採用。DataStage、HITSENER5、JP1の活用により、誰にでもわかりやすい多次元分析環境をわずか3ヵ月の短期開発で実現した。

より戦略的な意思決定を支援するために データウェアハウスを構築

マンパワー・ジャパンは、日本初の人材派遣会社として、1966年に誕生した。世界61カ国でビジネスを展開するMANPOWER INC.の日本法人であり、現在国内では、約28万名の登録スタッフを擁する、人材派遣業界のリーディングカンパニーである。

事業を成功させてきた要素のひとつとして、常に業界をリードする情報システムを構築・導入してきたことも挙げられる。MANPOWER INC.が開発し各国で共用している、最新の高度情報検索システム「PowerBase-J」は、28万名のスタッフの情報を、技能・資格・経験などのカテゴリ別に、1,000以上の詳細項目に分けて登録しており、企業ニーズと人材のベストマッチングを迅速に実現する。また、複雑な請求と給与支払を統合的に管理するシステムである「ビルペイシステム」は、独自開発している。

これらの2つの基幹システムは、全国レベルでの業務効率化に重点を置いている。人材派遣業界での競争が厳しくなるなかで、マンパワー・ジャパンがさらに飛躍するためには、拠点ごとの戦略立案を支援するための専用システムが必要になってきた。さらにスタッフの登録から就業までの期間を短縮するために、ベースデータを整備し、できる限り多くのスタッフにタイムリーな就業機会を提供したいという思いもあった。

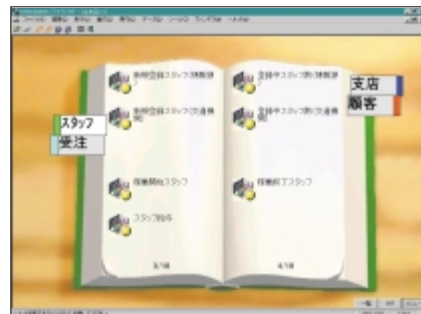
「これまででは、地域単位での登録職種の時系列変化や、顧客企業からの引き合いが職種別にどう変化しているかなどを把握しようと

すると、要望をまとめて、プログラムを開発する必要がありました」とマンパワー・ジャパン データプロセス室 室長 長沢義文氏は言う。データプロセス室ではさまざまな検討をした結果、2つの基幹系アプリケーションに手を加えることなく、別にデータウェアハウスを構築し、OLAPツールで多次元分析のできる環境を作る方法が最適であるという結論に達したのである。

やりたいことと合致した SCBANKのコンセプト

2001年、マンパワー・ジャパンは、複数のシステムインテグレータに提案を求めて検討を重ねた。それまで取引のなかった日立が提案した「SCBANK DWH/BIソリューション」を選択したのは、同社の要求と、企業のソリューションニーズに的確に応える日立のソリューションプロバイダSCBANKの思想が、合致したからである。

「まず、各種のツールを寄せ集めたのではなく、『DataStage』という優れたデータウェア



HITSENER5の分析メニュー画面

ハウス構築ツールと自社開発のOLAPツール『HITSENER5』を中核に据えて、完成度の高いソリューションとして提案してもらえた点に気に入りました」と長沢氏は言う。

しかもコストやバックアップ体制も優れていた。これは、DataStageの日本語化を日立が行っており製品の詳細まで十分に熟知しているの、短期開発/短期導入ができることもひとつの理由である。

「他社の提案では、最初にコンサルティングで相当な時間とお金をかける提案もありました。しかし当社としては、少しでも早く使い始めてまず成果を出し、それからゆっくり拡張していきたい。日立の提案は、私たちのそういう思いをよくわかっていると感じました（長沢氏）」

さらに、基幹システムが世界展開されているマンパワー・ジャパンでは、OSもデータベースも、マイクロソフト製品で統一してきた。DataStageやHITSENER5のMicrosoft® SQL Serverとの相性のよさも、高く評価された。

「私が日立の提案を評価したのは、『HITSENER5』がユニークなブック型の画面で、表が並んでいる他のツールに比べて、親しみやすく使いやすいと感じたからです。また、プレゼンテーションでもその後の打ち合わせでも、日立の営業/SEは持ち時間の使いかたが優れており、プロジェクト管理にも高いノウハウを持っていると感じさせました」と、マンパワー・ジャパン データプロセス室山本末緒氏は補足する。

データ統合基盤「DataStage」を駆使して短期開発を実現

日立は提案時の約束通り、初回の打ち合

わせから3か月でデータウェアハウスの構築を完了し、2002年4月1日にデータウェアハウスシステムは稼働を開始した。

短期開発を実現した背景には、データの収集/変換/ローディングをGUIベースで設定できるDataStageの存在がある。プログラミングなしでデータウェアハウスを構築できるうえに、データベース項目が変化しても、GUI上で設定を変更するだけなので、仕様変更にもすばやく対応できる。

「日立には基本の7本のジョブだけ設計してもらいました。必要な処理はイメージ通りに簡単に設計できますから、現在では40本ほどを開発し、利用しています」と、マンパワー・ジャパン データプロセス室 主任 石田和久氏は語る。

元データは2つの基幹系アプリケーションからDataStageを使って収集、データ変換、マッチングなどの処理を行ったうえで、SQL Serverに格納する。基幹系アプリケーション上には、昔のメインフレームシステムで使用されていたデータも多少残っていたが、DataStageのメインフレーム外字変換機能を使って、問題なくデータの整理を行っている。

サーバ間にまたがる複雑なバッチ処理は、日立の統合システム運用管理ソフトウェア「JP1」でスケジュール運用しており、月2回、基幹系アプリケーションの締め日の5日後には、自動的にデータウェアハウスが更新される仕組みだ。

マンパワー・ジャパンでは、本社および全国の支店間はイントラネットが構築されているため、OLAPツールは「HITSENER5 Web」を採用した。利用者は、最終的に約150名を予定している。117支店の支店長を中心としたWAN経由の利用者に加えて、本社の経営トップおよび企画担当者はLAN経由でデータウェアハウスにアクセスする。

データベースサーバとWebサーバには、高信頼性を誇るIA (Intel Architecture) サーバとして、日立アドバンスサーバ「HA8000」を採用した。Webサーバを2台用意することにより、最大20名の同時アクセスに対応できる。

情報活用環境の実現で 全国支店長の経営者意識も高揚

データウェアハウスシステムの構築により、利用者は、思いのままにさまざまな分析ができるようになった。たとえば、スタッフ募集の広告を出した効果は広告媒体別に管理してきたが、さらに、地域別/交通機関別/職種別等さまざまな観点から詳細分析できるようになり、大都市圏での採用を担当するPAW-ネット部門、その他の地域で採用業務を行う担当は意思決定がやりやすくなった。引き合い/問合せを受けてから成約に至るまでの成約率も以前から管理していたが、これを地域や職種のカテゴリで分析することで、成約率を向上させるための原因究明と対策にも活かしている。

「データウェアハウスシステムを使いこなすことによって、支店長の事業手腕を磨いてもらえば、経営者意識が高まるはず。その結果として、必ず成約率向上という成果につながるものと確信しています」と長沢氏は強調する。

次の目標は、データマイニングを導入し、5年単位、10年単位などの長期的な傾向値分析を行うことだ。ベストソリューションを提供する日立のSCBANKには、マンパワー・ジャパンの競争力をさらに高めるための新たな提案が期待されている。

・会社名、製品名は、各社の商標もしくは登録商標です。

お問い合わせ

株式会社 日立製作所



【SCBANK製品に関するお問い合わせは】
 パートナーソリューション本部 SCBANK販売推進部
 〒140-8572 東京都品川区南大井6-27-18 日立大森第二別館
 TEL.03-5471-2994 FAX.03-5471-2843
 E-mail.scbank@itg.hitachi.co.jp
<http://www.scbank.net>

【ミドルウェア製品に関するお問い合わせは】
 ソフトウェア事業部 販売推進部
 〒140-8573 東京都品川区南大井6-26-2 大森ベルポートB館
 TEL.03-5471-2592 FAX.03-5471-2395
 E-mail.i-biz@itg.hitachi.co.jp
<http://www.hitachi.co.jp/dw/>

