

SAS技術が 実現する バランス・スコアカード

2001年7月27日

SAS Institute Japan Ltd,
南 恭子(jpnyfm@jpn.sas.com)

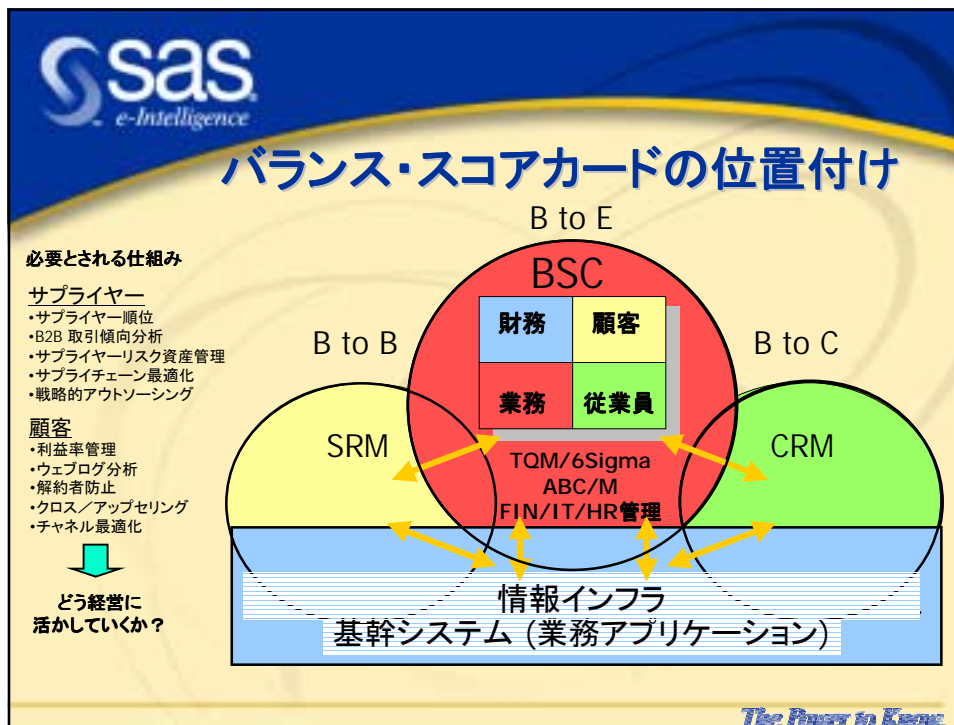
The Power to Know

Copyright © 2000, SAS Institute Inc. All rights reserved.

アジェンダ

- バランス・スコアカード(BSC)の位置付け
- SASの提案するBSC構築手順
- 構築手順に応じたStrategic Vision™ 機能
- Strategic Vision™を用いたBSC事例紹介
- Strategic Vision™デモンストレーション

The Power to Know

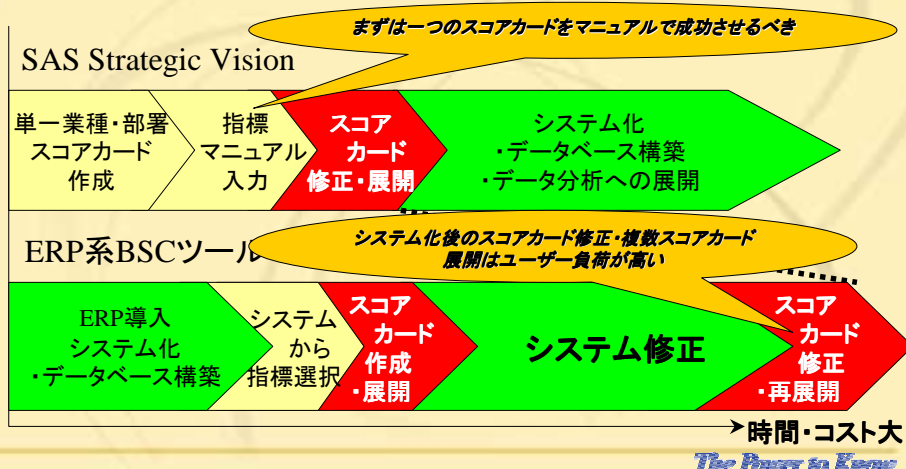


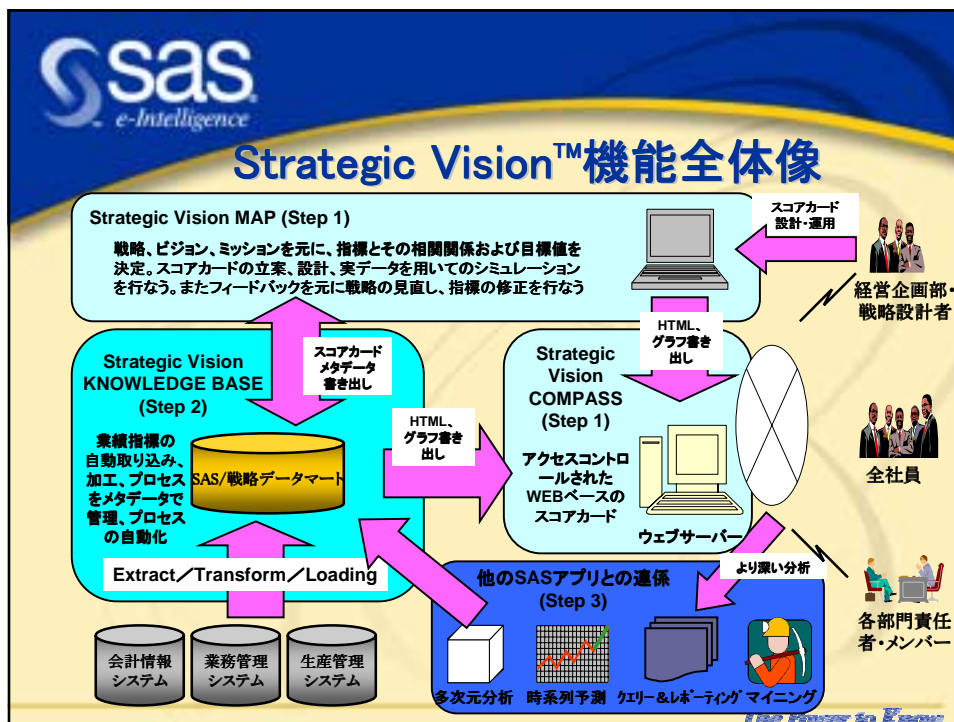
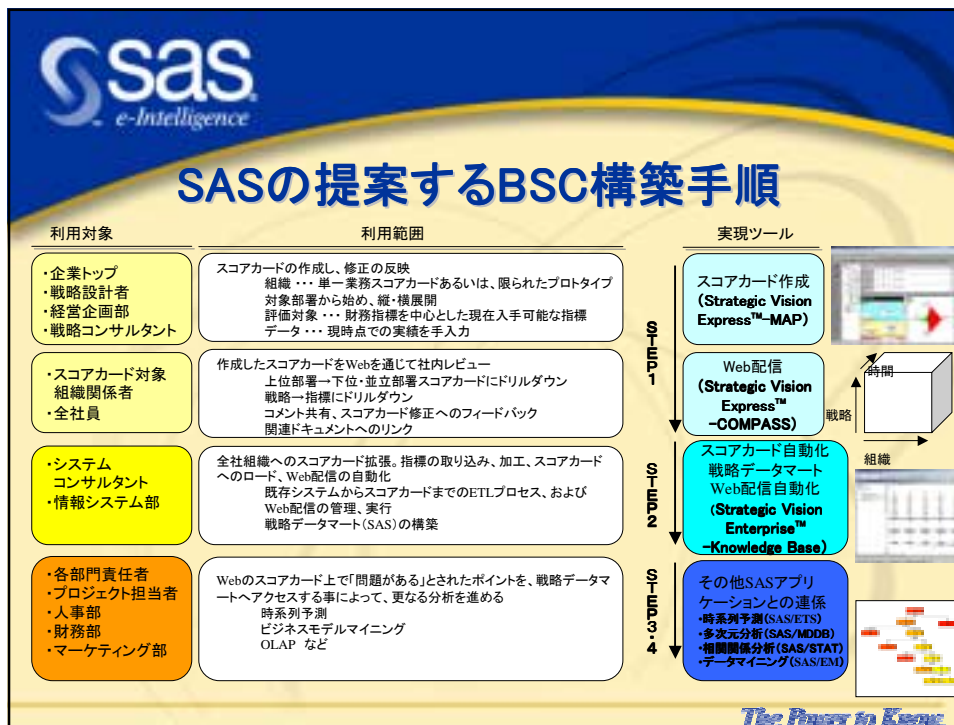
ITを活用すべき分野

1. スコアカード設計・修正
2. スコアカードレビュー(社内コミュニケーション)
3. スコアカード縦・横・時系列展開
4. 外部データソースへのアクセス、収集、加工
5. 戦略データマート作成
6. データ分析(マイニング・OLAP・時系列予測など)

The Power to Know

IT導入時の考慮点







スコアカード作成 Strategic Vision Express™—MAP

スコアカード作成フロントエンドツール機能を提供

プログラミング不要

ドラッグアンドドロップでのスコアカード設計。戦略マップで指標、戦略目標などの相関関係をビジュアルに表示

企業組織に合わせた 階層的スコアカード

ビュー、チャート、ダイアグラムなどを企業組織に従って階層的に定義

シミュレーション

実績値を手入力する事により、シミュレーションが可能

メンテナンスの柔軟性

指標の修正、組織の変更などに柔軟に対応

軽い操作性

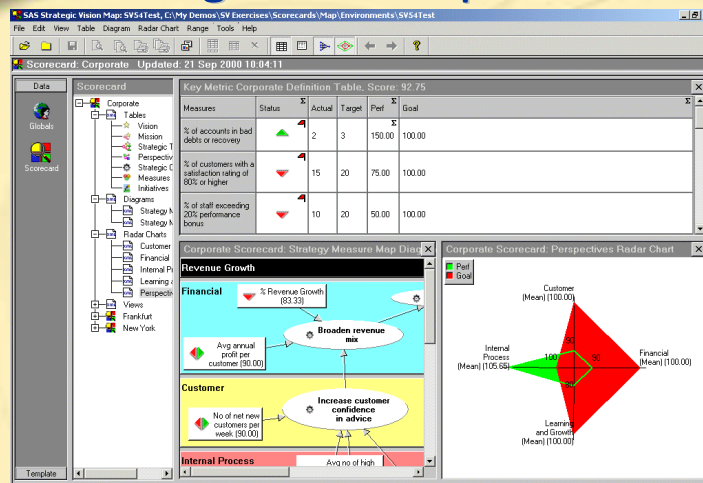
Windows PCで動作。全ての情報をXMLベースで管理

バランススコアカード以外の 戦略企業評価に利用

6Sigma、EVAなどに合わせた柔軟な設計が可能



Strategic Vision Express™—MAP



sas
e-Intelligence

スコアカード自動化 Strategic Vision Enterprise™—Knowledge Base

スコアカード自動生成・メンテナンス機能

プログラミング省力化	作成したスコアカードのメタデータ情報を、データマートモデルとしてSASメタデータ管理ツールに書き出し
多様なベンダー、データエンジンとの親和性	<p>バランスの取れた業績指標を集める為に、雑多なデータソースにアクセスする必要が生じる。その際に以下のような優位性を発する:</p> <ul style="list-style-type: none"> ・主要なOSに対応したSAS Baseソフトウェアにより稼働環境を選ばない(マルチベンダーアーキテクチャ:MVA) ・主要なDBエンジンへのアクセスを可能とするSAS Accessソフトウェアを揃えている(マルチエンジンアーキテクチャ:MEA) ・主要なERPツールのデータに直接アクセスできる(例:Access to R/3)
データの拡張・変更の容易性	<p>組織の変更、指標の修正などに柔軟に対応する:</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SASデータセットはフラットなデータ形式であり、RDBのようなデータ定義が不要なため、データ項目の追加などが容易
大量のデータを処理する際の優れたパフォーマンス	長期間にわたる時系列の戦略データを蓄積する為のスケラビリティ(RDBの5から10倍の処理パフォーマンス)
ジョブスケジューリング	指標ごとのデータ更新タイミングに合わせたジョブ実行をスケジュール

The Power to Know

sas
e-Intelligence

Strategic Vision Enterprise™ —Knowledge Base

The Power to Know

事例1： 製造販売業の場合

Siemens Austria (オーストリア)

- 問題点：地域や業種組織ごとの縦割り組織
- 対策：Strategic Visionを使って統一された企業戦略意識を全社に浸透させる
- 結果：社員約1,000人がWebで問題意識を共有化
- 今後：2002年までに1万人までユーザーを拡大予定

The Power to Know

事例2： 病院の場合

Duke子供病院(アメリカ)

- 問題点：深刻な経営難
- 対策：Strategic Visionを使って目的意識を統一し、コミュニケーションの場として利用
- 結果：黒字経営に転換
- 今後：全米Duke大学病院に導入予定

The Power to Know

事例3： インターネット販売業の場合

大手インターネット販売会社(ヨーロッパ)

- 問題点: 投資家のために、財務・非財務データの効率性を公開する必要性
- 対策: SASのウェブログマイニングによる顧客行動指標の洗い出し、及びStrategic Visionでの財務・営業データとの連携明確化
- 結果: 投資家からの高い評価

The Power to Know

事例4： 通信販売業の場合

世界有数の通信販売業(ヨーロッパ)

- 問題点: 多国間にまたがる組織を包括的に管理・運営する手段の必要性
- 対策: Strategic Visionを使って簡易にBSCの実現
- 結果: 改善努力の継続化、および社員の意識改革に成功

The Power to Know

事例5： 金融業の場合

大手リテール銀行(ドイツ)

- 問題点: 企業戦略を数値目標化しての社内認知
- 対策: Strategic Visionを使って、支店から本店までの一貫した指標管理を実現
- 結果: マーケットへの迅速な対応、顧客満足の上昇

The Power to Know

デモンストレーション！

The Power to Know



The Power to Know.

www.sas.com/japan/

The Power to Know.

Copyright © 2000, SAS Institute Inc. All rights reserved.