



## パーソルキャリア

### お客様

パーソルキャリア株式会社  
(<https://www.persol-career.co.jp/>)

### 製品とサービス

- Microsoft Dynamics 365 Sales
- Microsoft 365
- Microsoft Power BI Premium

### 業界

専門サービス

### 組織の規模

1,000 ~ 9,999 人

### 国

日本

社内のデータ資産をフル活用する“セルフサービスBI”を、Dynamics 365 + Power BI で実践。自動更新される約 800 ものレポートで、ビジネスを強力にサポート

パーソルキャリアは、業界最大規模となる会員数 591 万人 (2020 年 12 月時点) を誇る転職サービス「doda (デューダ)」をはじめ、ハイクラス人材のキャリア戦略プラットフォーム「iX (アイエックス)」など、人材紹介・求人広告・新卒採用支援のサービスを展開。「はたらいて、笑おう。」をグループビジョンに掲げ、すべての「はたらく」が笑顔につながる社会の実現を目指しています。この理想に向かって、それぞれのお客様が「自らの可能性や人生の選択肢についてより深く知り、選択し、行動すること」の支援を深めていくために、パーソルキャリアではテクノロジーの活用にも注力。その一環として、社内に眠る膨大なデータを分析し、営業の現場における提案力の強化から経営判断の迅速化まで、幅広く活用できる“セルフサービス BI”の体制を整えています。そしてこの“セルフサービス BI”の実現に役立てられているのが、営業支援システムとして導入されている Microsoft Dynamics 365 Customer Service と、簡単な操作でデータの分析・可視化が行える Microsoft Power BI でした。

## 「安全かつ自由に使えるデータの整理」と「データリテラシーの育成」

近年、企業や組織を取り巻く環境は劇的な変化を続け、個人の「はたらく」ことに対する志向も多様化している中、パーソルキャリアでは、より深く企業および個人のお客様に貢献できるサービスを提供するために、テクノロジーの活用を含めたさまざまな施策を推進してきました。

その一例として 2016 年には営業支援システムとして、同社のセキュリティポリシーを満たすクラウドサービス「Microsoft Dynamics 365 Customer Service」を導入。それまで Excel を使って管理していた営業活動の進捗やお客情報を集約して、営業の PDCA サイクルの円滑化に貢献しています。この営業支援システムは、導入から 4 年が経過した現在に至っても、営業活動を管理するプラットフォームとして有効に機能しています。

そしてこの、Microsoft Dynamics 365 のダッシュボード機能を補完して、より詳細で、より視覚的なレポー



パーソルキャリア株式会社 テクノロジー本部 インフラ基盤 統括部 データ基盤部 データ共通BITA グループ 玉井 孝平 氏	パーソルキャリア株式会社 テクノロジー本部 インフラ基盤 統括部 データ基盤部 データ共通 BITA グループ リードエンジニア 小松 一也 氏	パーソルキャリア株式会社 転職メディア事業部 企画統括部 メディア BITA 部 メディア BITA グループ 田中 進 氏	パーソルキャリア株式会社 転職メディア事業部 企画統括部 ビジネスプロセス企画部 BPR グループ 原田 直樹 氏	パーソルキャリア株式会社 転職メディア事業部 企画統括部 営業戦略部 データ企画グループ 毛利 有貴 氏
--	---	--	---	---

トの作成する目的で導入された「Microsoft Power BI」の活用範囲を順次拡大。今では、Power BI によって自動更新されるレポートが、社内全体で約 800 種類も公開されており、日々のアクセス数などもすべてモニターしています。これらのレポートは約 2,000 人のアクティブユーザーが毎日のように閲覧しており、営業の現場における提案書作成から経営会議まで、至る所で日々の業務に活かされています。

しかし、パーソルキャリアにおける“セルフサービス BI”の活用拡大は、単にツールを導入したことによって達成されたわけではありません。転職メディア事業部 企画統括部 メディアBITA部 メディアBITAグループ 田中 進氏は、「プロセスを3段階に分けて、社内への浸透を図るプロジェクトを進めてきた」と説明します。

「Power BI は、非常に簡単な操作でデータの分析と可視化ができるツールです。しかし、この便利なツールを本当の意味で活用するためには『誰もが安全かつ自由に扱えるように、分かりやすく整理されたデータ』と、ユーザーの『データ分析に対するリテラシー』の両方が不可欠になります。そこで当社では、“BI 環境整備期”、“パワーユーザー育成期”、“拡大展開・布教活動”の3段階に分けてプロジェクトを進めてきました」

また、「2017年7月からスタートした“BI 環境整備期”では、その後に続くデータ活用が円滑に進むように、複雑化していた既存のデータウェアハウス（以下、DWH）を整理するところからスタートした」と、テクノロジー本部 インフラ基盤統括部 データ基盤部 データ共通BITAグループ 玉井 孝平氏は振り返ります。

「当社の既存システム環境が少々複雑化しており、各基幹業務システムと連携してデータを格納していた DWH には膨大な量のテーブルが存在していました。そのため、社内のデータ活用がなかなか進まなかったのです。そこで、テーブルの整理を行うと同時に、エンジニアでなくてもデータの所在が分かりやすいようにテーブル名をローマ字表記に修正するなど、目的に応じてデータを切り出したデータマートを作成するなど、環境面の準備を2か月ほどで整えました」

こうして整えられたデータが、同社の展開する“セルフサービス BI”において縦横に活用されているわけですが、セキュリティへの配慮も厳格に行われて

いると、玉井氏は続けます。

「個人情報などを多く取り扱う当社では、非常に厳格なセキュリティポリシーを定めていますので、“セルフサービス BI”に活用するデータも、すべてポリシーに則って、匿名化や抽象化しています。また、ユーザー部門から活用したいデータについての申請が上がった際には、セキュリティ部門に申請を行い、審査・承認を受けてから運用をスタートするプロセスを踏んでいます。そのため、このデータを利用するパワーユーザーは、セキュリティを意識することなく、安全にデータを分析できるようになっています」

## 「結果」しか見ないデータ利用から、「要因」まで見抜くデータ分析へ

こうして供給される「安全で、扱いやすいデータ」を Power BI にかけて、分析・可視化するのが「パワーユーザー」です。パーソルキャリアでは、これまで Excel を使って営業成績などのデータを、手作業で集計・比較していた作業者を、パワーユーザーへと育成しています。傍目には、「ツールによって業務の省力化を図るだけ」にも見えますが、実際に求められるスキルとナレッジは「まるで異なる」と、テクノロジー本部 インフラ基盤統括部 データ基盤部 データ共通BITAグループ リードエンジニア 小松 一也氏と、田中氏は強調します。

「Excel や Access を使って手作業している時は、言わば『帳票から、新しい帳票を生んでいる』ような作業に過ぎず、“結果”としてまとめられているデータを、グラフに変えて見た目をアレンジするといった単純作業に陥りがちです。しかし、“セルフサービス BI”を実践する上で重要なことは、『仮説検証の鍵を握るデータがどこにあるのか』ということ、生データの山から見つけ出せるようなリテラシーの有無です。そのため『パワーユーザー』の育成には、それなりの学習コストが必要でした」（田中氏）

「私自身、前職でデータ分析やレポート開発のプリセールスに関わっていた経験と、今回のプロジェクトで社内への啓もうを行う中で、Excel にまとめたデータを PowerPointなどでグラフ化して報告資料を作成すること慣れていると、データを平面的に捉える傾向が強くなるということを強く実感しています。大事なことは、たとえば『今期の売上はこうなりました』とい

“ Premium に切り替えたことで、社内の全員が“セルフサービス BI”に参加できる環境が整い、“文化”として定着させることができました。“セルフサービス BI”がビジネスにもたらしているメリットも明白で、当社 CIO から ROI について認められています。”

—田中 進氏：転職メディア事業部 企画統括部  
メディアBITA部 メディアBITAグループ  
パーソルキャリア株式会社

“ Power BI があれば、いちいち ROI を試算する必要もなく、管理レポートを作れてしまいますし、Excel を作り込む必要もなく、あっという間にさまざまなレポートを作成できます。現場で、フットワーク軽く、DWH のデータから、新しい気づきを得ることができるのは、とても素晴らしいです。”

—原田 直樹氏：転職メディア事業部 企画統括部  
ビジネスプロセス企画部 BPR グループ  
パーソルキャリア株式会社

う結果だけではなく、『そうなった要因はどこにあるのか?』を探るために、さまざまな角度から仮説を立てて、関連のありそうな生データを抽出して分析・検証を重ね、現実を深掘りしていくことです。“次のアクション”につながっていく発想が、そこかしこから生まれていくことが、“セルフサービス BI”の真価だと思います」(小松 氏)

そして 2017 年 9 月からスタートした“パワーユーザー育成期”では、転職メディア事業部を中心に、週次定例の勉強会を半年間で 500 時間以上実施したほか、不定期に個別指導塾を開催。ナレッジポータルも構築して FAQ の共有などが促進されました。これらの取り組みには相応の労力が費やされていますが、「それほど難しく考える必要もない」と田中氏は言います。

「たとえば、企画統括部の原田は、SQL の勉強会に 1 回参加した程度で、後はもう何を教わることもなく Power BI を活用していましたし、4 月に新設された 営業戦略部 データ企画グループに異動した毛利も、始めのうちは私のところに、操作方法を含めて、いろいろと質問しに来てくれましたが、今ではもう、1 人で自由に使いこなしています」

こうして、パーソルキャリアでは現在までに 160 名ものパワーユーザーを育成しています。そして、2018 年 2 月からは 3 段階目の取り組みとして、転職メディア事業部以外の部署への啓もう活動を推進。現在に至るまで、“セルフサービス BI”の裾野を広げ続けています。

## 現場の発想を自由に試すスピード感と、“手作業ゼロ”実現の効率化

こうしてパーソルキャリアにおける“セルフサービス BI”の環境が整ったことで、冒頭に述べた通り、約 800 のレポートが公開されるほど活用の深化が進んでいます。前職でエンタープライズ BI のシステムを担っていたという玉井氏は「ここまで企業内に BI が浸透した例を知らない」と話します。「私は以前の職場で、ずっとエンタープライズ BI の構築・運用を担当してきましたが、ここまで活用されたことはありませんでした。エンタープライズ BI の場合、データ分析するにしても、システムの専門知識がない人は触れませんし、要件定義とシステムの構築に時間をかけている間に、ニーズそのものが変わってしまうことさえあります。そう考えると、Power BI による“セルフサービス BI”というのは、とても理に適っていると思います」

先ほど「何を教わることもなく Power BI を活用している」と評された転職メディア事業部 企画統括部 ビジネスプロセス企画部 BPR グループの原田 直樹氏も「スピード感をもって、柔軟に活用できるのが Power BI のメリット」と続

けます。

「データ分析に関しては、いったいどのような結果が出るのかは『分析してみなければ分からない』ことばかりです。たとえば、現場で稼働している私たちが『欲しい』と思った分析レポートについて、『そのシステムを組んだ場合の ROI (Return On Investment) を計算しろ』と言われても、机上の空論に過ぎません。それに、外部の Sler に依頼しても 1 人/月 かからないような案件などは、一般的に見ても、紙に印刷する前提で Excel を職人芸的に使い込むことで済ませているケースが多いと思います。しかし、Power BI があれば、いちいち ROI を試算する必要もなく、管理レポートを作れてしまいますし、Excel を作り込む必要もなく、あっという間にさまざまなレポートを作成できます。現場で、フットワーク軽く、DWH のデータから、新しい気づきを得ることができるのは、とても素晴らしいです」

さらに、「これまでの、無駄な作業がキレイになくなった」と話すのは、転職メディア事業部 企画統括部 営業戦略部 データ企画グループで、“セルフサービス BI”を専任している毛利 有貴氏です。

「以前は、経営層の会議に提出するレポートを、毎週毎週 Excel に集計して、前週までとの比較をグラフにして提出していました。Excel のファイルを毎日コピーして日付ごとにシートを保存して、1 年経ったらデータを削除して……。しかも、Excel でデータを共有していると、誰かが間違えてデータを欠損させてしまうことが多々あります。非常にムダの多い作業でした。そんな作業に毎週延べ 10 時間近くかけていたと思いますが、Power BI 導入後は、そんな作業がすべて“ゼロ”になりました。データを日次で自動更新してくれるので『Excel 作業』から解放されて、『本来の業務』に注力できるようになりました。これは大きな変化です」

## “全員参加”を前提としたライセンス利用で、ROI を最大化

そしてもう 1 つ、パーソルキャリアにおける“セルフサービス BI”活用の効果を最大化している、大きな事柄があります。それが、「ライセンスの切り替え」です。

2016 年当時、1 ユーザーあたり 1,090 円で利用できるライセンスの「Power BI Pro」を利用していましたが、2018 年に入ると、ユーザー数を問わず、仮想コアのキャパシティで契約する「Power BI Premium」(545,000 円~/ノード/月)へとライセンスを変更しています。田中氏は、Premium へとアップグレードした理由について「その方が、コストメリットが大きかった」と言い切っています。

「Power BI Premium は、レポート作成者(パワーユーザー)分の Power BI

Pro のライセンスが必要になりますが、レポートを参照するだけのユーザーはライセンス不要で、しかも人数の制限もありません。参照ユーザーが800 名いれば、Power BI Pro を人数分調達するよりも安価になります。当時、私たちの所属する転職メディア事業部だけでも、営業の増員が続いており、毎年 1.5 倍近い人員を採用していました。そして、Power BI についても『もう 400 ユーザー追加しなければならない』という状況にありましたが、Premium に切り替えました。今では、パワーユーザーが 160 名に、参照ユーザーが約 3,000 名。そのうち 2,000 名近くがアクティブユーザーとなっています。ROI は十分です」

田中氏はさらに「Premium に切り替えたことで、社内の全員が“セルフサービス BI”に参加できる環境が整い、“文化”として定着させることができました。“セルフサービス BI”がビジネスにもたらしているメリットも明白で、当社 CIO からも ROI について認められています」と続けます。

「Power BI を導入した当初は『いつ効果が出るのか』と、何度も問われていましたが、今ではもうそんな会話はなくなりました。営業が企業のお客様に作成する提案書にも、doda Recruiters というスカウトメールサービスをご利用のお客様に対して能動的なフォローを行う際にも、経営層の会議にも、すべて Power BI で作成されたレポートが活用されています。機能面でも、ライセンスの面でも、とても満足しています」

“私は以前の職場で、ずっとエンタープライズ BI の構築・運用を担当してきましたが、ここまで活用されたことはありませんでした。エンタープライズ BI の場合、データ分析するにしても、システムの専門知識がない人は触れませんし、要件定義とシステムの構築に時間をかけている間に、ニーズそのものが変わってしまうことさえあります。そう考えると、Power BI による“セルフサービス BI”というのは、とても理に適っていると思います。”

—玉井 孝平氏：テクノロジー本部 インフラ基盤統括部  
データ基盤部 データ共通 BITA グループ  
パーソルキャリア株式会社



#### お客様事例についてのお問い合わせ

本お客様事例は、インターネット上でも参照できます。<https://customers.microsoft.com/ja-jp/>  
本お客様事例に記載された情報は制作当時(2020年12月)のものであり、閲覧される時点では、変更されている可能性があることをご了承ください。  
本お客様事例は情報提供のみを目的としています。Microsoft は、明示的または暗示的を問わず、本書にいかなる保証も与えるものではありません。

製品に関するお問い合わせは次のインフォメーションをご利用ください。  
■インターネット ホームページ <https://www.microsoft.com/ja-jp/>  
■マイクロソフト カスタマー インフォメーションセンター 0120-41-6755  
(9:00 ~ 17:30 土日祝日、弊社指定休業日を除く)  
※電話番号のおかけ間違いにご注意ください。

\*記載されている、会社名、製品名、ロゴ等は、各社の登録商標または商標です。  
\*製品の仕様は、予告なく変更することがあります。予めご了承ください。