



## 株式会社マイナビ

就職／転職やアルバイト／人材紹介といったHR関連事業をはじめ、ウエディング／ニュース／農業といった生活情報など多様な事業領域でユーザーの日常／人生をサポートする総合情報サービス企業です。

本社：東京都千代田区一ツ橋一丁目1番1号  
設立：1973年8月15日  
従業員数：約11,400名（マイナビグループ全体）  
※2020年10月1日時点  
URL：<https://www.mynavi.jp/>

（取材日：2021年3月）

### POINT

1 情報サービス事業の成長に欠かせないデータの集計／分析をPaxataの導入で効率化

2 ITスキルに依存しないユーザーフレンドリーな操作性により全社的なデータ活用を推進

3 実務に即したデータでトレーニングを実施し、期待値を超える効果を発揮して短期間で社内に浸透

# HR事業の競争力をデータ分析で強化 Paxataでデータ活用を効率化し、 さらなる事業推進を加速

人材情報をはじめ幅広い情報サービス事業を展開するマイナビでは、事業現場でのデータ集計／分析と、データ準備の効率化を目的にデータプレパレーションツールPaxataを採用。従来はExcelで行っていた膨大な処理を効率化するとともに、社内からのデータ加工リクエストに対しても迅速な対応が可能になり、HR領域をはじめとした事業に貢献しています。

### 課題

### 対策

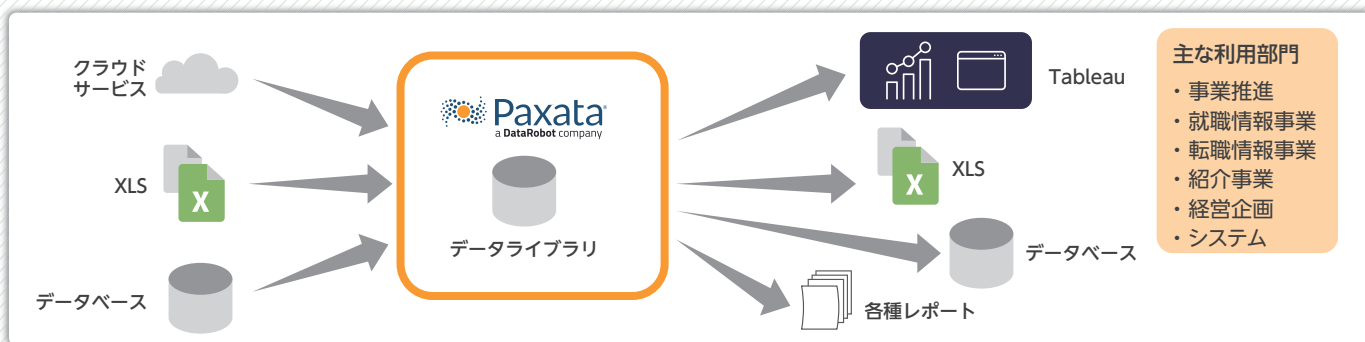
### 効果

- Tableauによるデータ分析のためのデータ準備／加工が負担
- データ加工やデータ準備にかかる時間の短縮
- ITスキルに依存しない幅広いユーザー層でのデータ活用体制の確立

- Paxataを導入して、データの準備／加工を大幅に効率化
- 実務データを用いたトレーニングで、現場への浸透を推進
- ExcelやTableauを併用し、ツールの使い分けによる柔軟なデータ活用を推進

- データの集計／分析処理の時間を大幅に短縮し、データ抽出の依頼も現場解決により減少
- 業務時間の短縮効果が可視化され、貢献度の新たな指標を確立
- セルフサービスのデータ活用により、多様な業務で生産性が向上

システム概要図



# Paxata

## Excelによる大量データ処理の 限界に直面、Tableauでの 分析データの準備も課題に

人材情報サービスの事業から拡大し、生活情報分野など総合情報サービス企業として幅広い事業を展開するマイナビ。特にHR関連の事業では、膨大なデータの活用と分析が競争力の基盤となっています。同社の事業推進統括事業部 就職営業推進統括部 統括部長 黒野克仁氏は、Paxataを導入した背景について次のように語ります。

**黒野氏** 私たちの部門の主な役割は、新卒と転職の両面から人材採用事業の営業を支援することです。営業現場では、受注データの動向を日次や月次など様々な角度から分析することで、営業方針の立案や戦略を策定



黒野 克仁氏

するニーズがあります。事業の拡大とともに必要となるデータの種類や規模も膨大なものになり、業務分析のためのデータ抽出やデータ分析のための事前準備も頻繁に発生するようになりました。

Paxataの導入をシステム面で主導したシステム統括本部 IT戦略推進部 データアナリティクス課長 川口敦子氏は次のように語ります。

**川口氏** システム部門では、全社的なデータ分析の基盤を構築する一方で、業務部門でのデータ分析やレポート作成を支援してきました。現場でデータ集計や分析が進むほど扱うデータ量も増え、数百万行にのぼることもあり、従来から使ってきたExcelでは限界を迎えていました。Tableauで分析するためのデータの前処理や、そこで必要になるデータの所在や抽出、加工の問い合わせも頻繁に受けていたのですが、こうしたリクエストにも応じられていませんでした。解決方法を探していくうちに、分析だけでなくその前段のデータ準備にもセルフサービスの概念を取り入れたデータプレパレーションツールというものがあることを知り、アシストに相談したのです。

## 「神ツール」と実感したPaxata ライセンス体系やサポート体制の 安心感も導入の決め手に

ハンズオンセミナーで実際にPaxataを操作した印象が強烈に残っていると川口氏は振り返ります。



川口 敦子氏

川口氏 Paxataのハンズオンセミナーには業務部門での利用を想定して受講しました。データの加工/集計が簡単にできる機能が充実していたり、Excelとの親和性の高さは予想を遥かに超えて「神ツール」と実感するほど驚きました。製品導入の検討フェーズでは4社ほど比較検討し、Paxataに決定しました。決め手となった最も大きな理由は操作性の高さです。各部門にはExcelに習熟した分析スキルのあるメンバーはいるのですが、ITスキルに左右されずに幅広い層でデータ活用をしていくためには、Paxataのようなセルフサービスで使えるデータプレパレーションの手段が必要だと考えたからです。

機能面では、ExcelやTableauなど他のツールとの親和性、管理/運用面では、バックアップやログ管理、製品のバージョンアップで融通がきくこともポイントになりました。将来的にユーザー数の増加が見込まれていたため、ライセンス体系がユーザー数単位ではなく、コア数で課金する仕組みであることも重要な要素でした。

**川口氏** さらに、海外メーカーとは異なる、アシストのきめ細かな問い合わせ対応やサポートも大きな決め手となりました。導入を決定する前のPoCの段階から手厚くフォローしてもらったことが安心感につながりましたね。

## 実データを使ったトレーニングで、 期待値を超える効果を実感 社内浸透の成功事例に

Paxataの導入により、システム部門におけるデータ準備の効率化だけでなく、業務部門における集計/分析の工数短縮など、大幅な業務の生産性向上を実現しています。

**川口氏** 社内向けトレーニングを実施するにあたり、アシストの支援サービスを活用しました。サンプルデータではなく現場の業務に即したデータを用意し、使用するテキストにも工夫を凝らしました。作業の効率化を考え合わせながらトレーニングを試行していくことで、現場での納得感も得ることができました。それまで数時間かかっていた集計/分析の処理の時間がわずか数分になるなど、目に見える効果が得られたのもよかったです。

導入後もアシストからのきめ細かいサポート

で、社内展開は非常に速いスピードで完了できました。Excelに習熟していた社員も、苦勞していた処理が自動化される効果を実感し、中にはExcelを使わなくなった社員もいるほどです。社内での活用が拡大し、ユーザー数は100名を超えました。

**黒野氏** 社内には様々なシステムがリリースされていますが、どれだけ便利になるといわれても、現場から見ると効果が実感しづらいケースも少なくありません。Paxataの導入がスムーズに進んだのは、推進部隊が検証段階から現場のデータを使い、ポイントを押さえて戦略的に進めつつ、使いこなしを支援する手厚いフォロー体制があったことが大きいですね。システム導入は、進め方を間違えるとそのまま使われないものになってしまうがちです。その点、Paxataは成功事例と評価できます。

## 手作業の工数を削減し、空いた 時間をより戦略的な施策へシフト

従来の業務工数の削減効果を数値化することで、より戦略的な事業推進への貢献も期待されています。

**黒野氏** プロジェクトにかかる工数のデータを取得すると、年間でどれだけ業務を削減できたか効果が明確になります。Paxataを活用することで業務の生産性が向上し、その分、組織への貢献に対する取り組みも社員評価の仕組みに取り入れようとしています。事業を推進する上で必要なデータや経営層に対するアウトプットは常に変化しますので、それに対応可能なシステムとして今後も活用を推進していきます。

各部門におけるキーパーソンが存在が、現場におけるデータ活用の浸透に効果を発揮しています。

**川口氏** Paxataの導入以前、システム部門が受ける相談には「こういうデータを作ってほしい」というリクエストが多かったのですが、今では各部門がデータの加工や準備をできるようになりました。今後は、現場のメンバーが自分自身で非定型的なレポート作成や分析をより効率的に行える環境を整備したいと思います。利用部門やユーザー数を増やしていくとともに、現場の作業を自動化することで空いたリソースを分析や施策の立案に割くことが最終的なゴールです。

Paxataを活用し、データに基づく業務の改善とデータドリブンな事業の仕組みを追求することで、今後のマイナビの成長につながる発展的な構想の実現が期待されています。