

# グッデイが目指す 「人」のDX

---

2024年2月1日  
株式会社グッデイ  
代表取締役社長 柳瀬 隆志

# 会社概要



嘉穂無線ホールディングス株式会社  
・持株会社



EK JAPAN株式会社  
・電子工作・ロボット  
キットメーカー



カホパーツセンター株式会社  
・電子パーツ販売事業

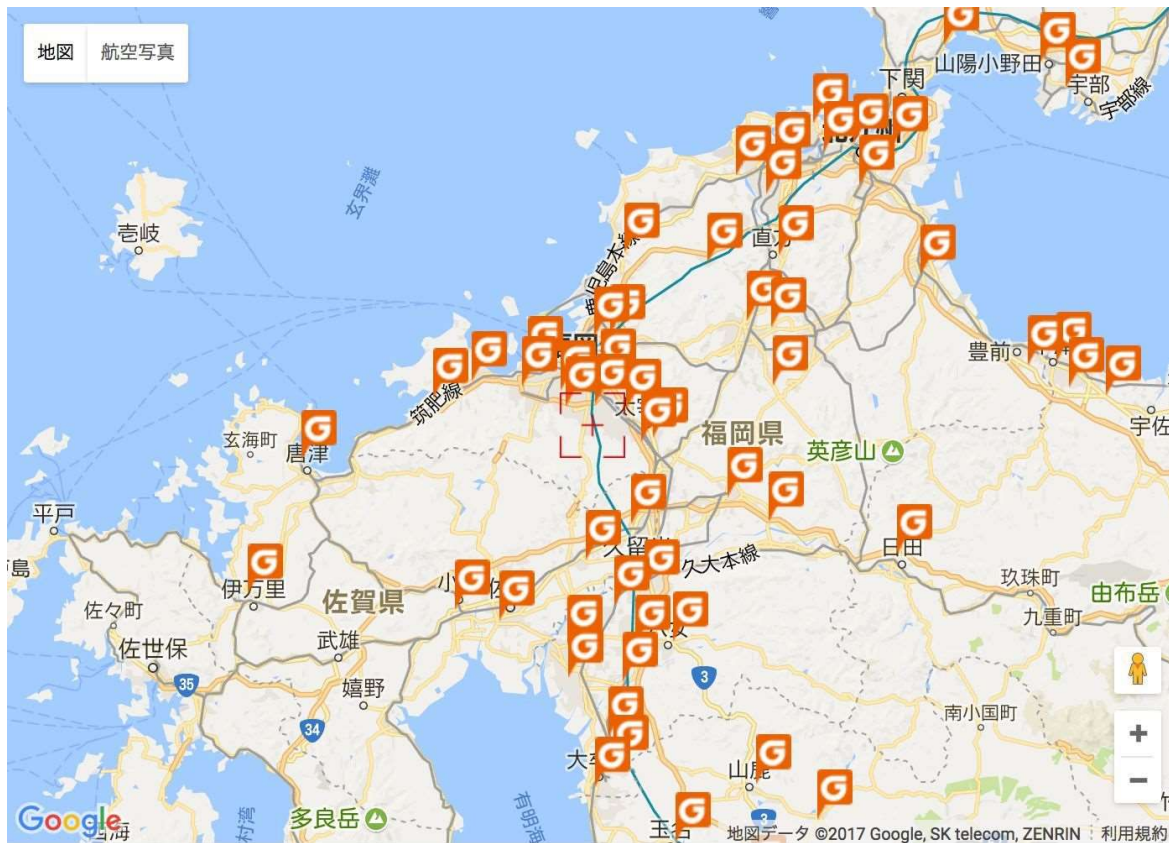


株式会社グッデイ  
・ホームセンター事業



株式会社カホエンタープライズ  
・データ分析事業

# 株式会社グッデイ



北部九州・山口に64店舗を展開。

創業:1978年

年商約360億円

# 日本DX大賞2022 大規模法人部門 大賞受賞



<https://youtu.be/Vt2enGThld8>

# 自己紹介



**柳瀬 隆志**

株式会社グッデイ

代表取締役社長

1976年生まれ。東京大学経済学部卒業後、2000年三井物産入社。

2008年2月 ホームセンター「グッデイ」を運営している家業である  
嘉穂無線ホールディングス株式会社入社後、

2016年6月 嘉穂無線ホールディングス株式会社、及び、  
株式会社グッデイ代表取締役社長就任。

2022年2月「なぜ九州のホームセンターが国内有数のDX企業になれたか」  
を出版。

2022年6月 第1回日本DX大賞「大規模法人部門」にて大賞を受賞する等、  
DX関する幅広い取り組みも行っている。

# 入社時の状況 (2008年)

## 入社時(2008年)の課題

- 内向き、保守的な社内風土
- デジタル活用の遅れ(メール・ネットも使えず)
- 新しいこと・変化に対するネガティブな反応

# 転機となった2015年

- ①Google Workspaceの導入  
同じ時期に、自社のグループウェアとして、  
「Google Workspace」を導入。

Google Workspace



# 転機となった2015年

## ②データ分析環境の構築

2014年に新しく就任したシステム部長が、クラウド上に分析用データベースを構築。

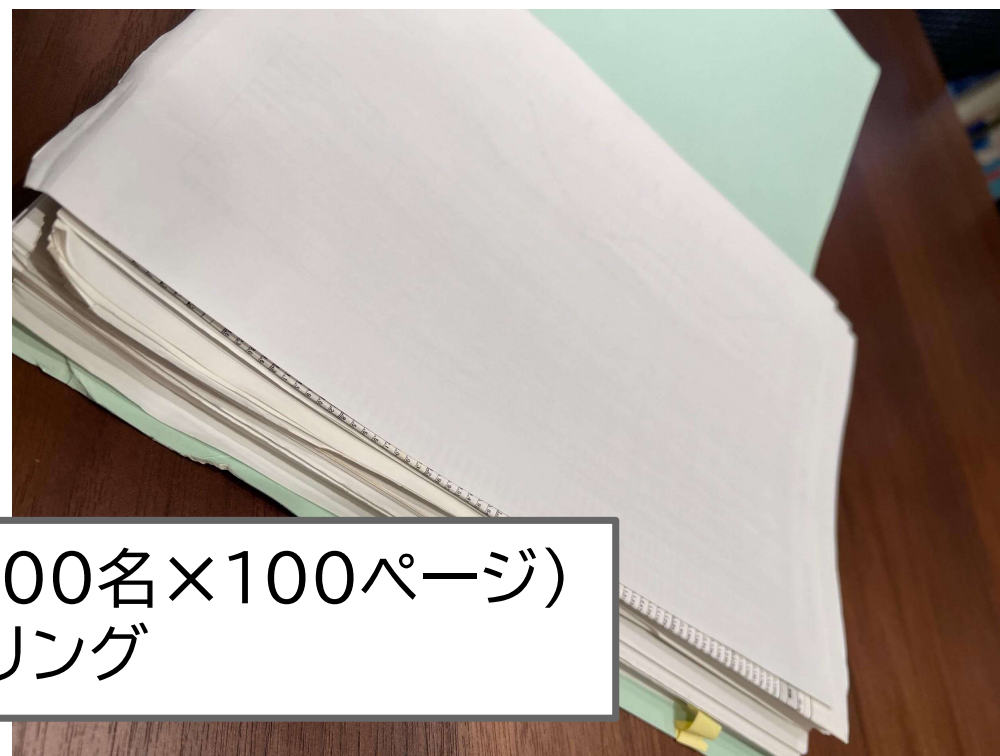
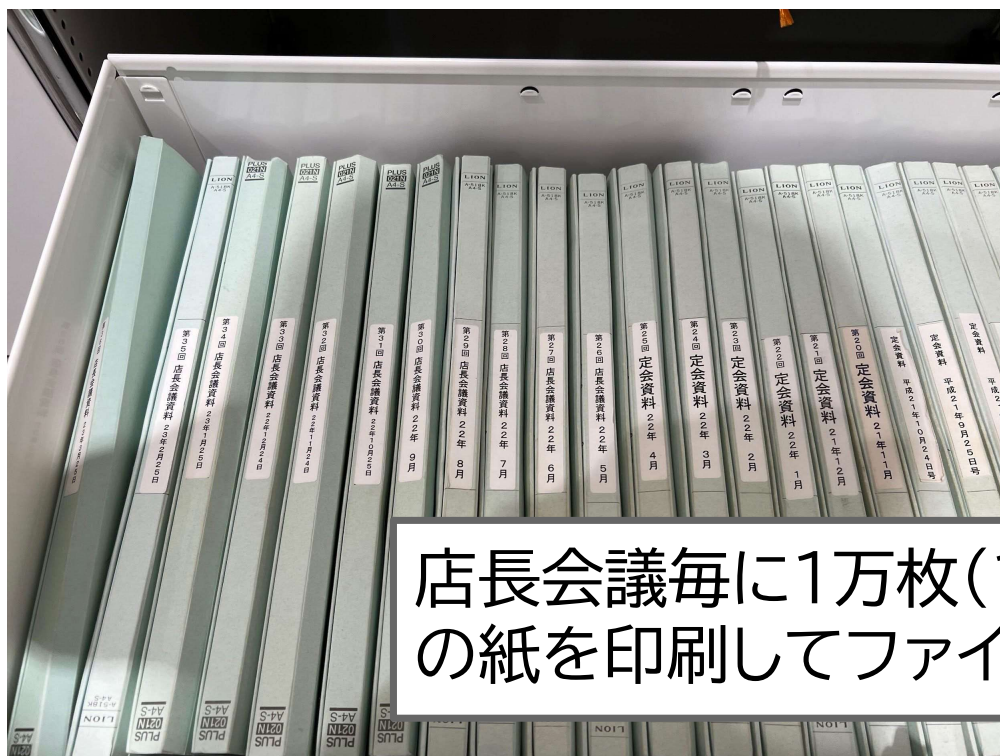
個人的に興味を持ち、クラウドデータベースにBIツール(Tableau)を接続して使用したところ、自社の諸課題に対する解決策になることに気づく。



# 2015年以前の 働き方

# 2015年以前の働き方

様々な資料は全て印刷して配布



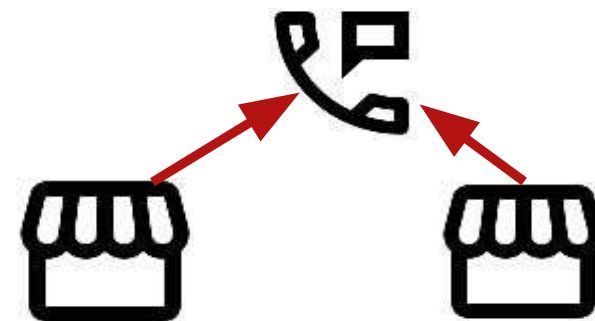
店長会議毎に1万枚(100名×100ページ)  
の紙を印刷してファイリング

## 情報共有のやり方

本部からの連絡事項は、メール・FAX ではなく、週1回店舗に紙で配布。

手元に届いた時は既に期限切れになる案内も・・・。

店舗間の商品、問い合わせなどは電話。



## 2015年以前の働き方



セキュリティのため、スマホ・USBメモリ・クラウドは  
使用禁止

# Excel作業に多大な労力



(外税) 売値(内税)	取扱店舗数	種	全店合計	01	02	03	05	06	07	08	10	11	12	13	15
78	84	63 売	393,621	8,772	28,980	6,798	5,081	6,170	8,669	3,853	6,117	3,509	4,699	14,738	7,343
78	84	63 売	385,656	5,780	25,250	5,230	5,008	5,268	6,974	5,064	8,170	4,594	4,732	11,695	5,640

(外税) 売値(内税)	取扱店舗数	種	全店合計	01	02	03	05	06	07	08	10	11	12	13	15
78	84	63 売	391,280	7,185	28,431	5,529	5,217	6,484	6,383	5,087	6,555	3,395	5,736	9,349	6,507
78	84	63 売	376,723	5,876	18,449	5,247	4,804	4,037	6,577	4,484	7,281	4,511	5,737	7,448	5,937

(外税) 売値(内税)	取扱店舗数	種	全店合計	01	02	03	05	06	07	08	10	11	12	13	15
78	84	63 売	407,708	7,277	20,299	5,636	4,969	5,729	8,198	6,013	9,418	3,730	6,424	11,066	7,836
78	84	63 売	429,231	6,231	16,614	4,011	4,544	3,884	7,278	6,218	8,269	5,819	6,999	9,692	6,805

品番	レシート品名	仕入先	種	売値(外税)	売値(内税)	取扱店舗数	種	全店合計	01	02	03	05	06	07	08	10	11	12	13	15
0524520	ハンジー苗	010	0	78	84	63 売	#####	23,234	77,710	17,963	15,267	18,383	23,250	14,953	22,090	10,634	16,859	35,153	21,686	
0524520	ハンジー苗	010	0	78	84	63 売	#####	17,887	60,313	14,488	14,356	13,189	20,829	15,766	23,720	14,924	17,468	28,835	18,382	

社内データは、全て生データをExcelで加工する必要があった為、レポート作成や分析業務を行うたびに、残業が発生。

新任バイヤーはExcelに慣れるまでの数カ月は仕事にならず。

## 2015年以前の働き方

デジタル化とは程遠い環境で、「アナログ」な働き方だった。  
簡単なことをやるだけでも多大な手間と時間がかかるため、  
情報共有や残業時間削減などを呼びかけても、  
精神論に過ぎず、実質的な働き方改革にはならなかった。

# デジタルによる 働き方改革



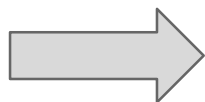
2015年5月 Google Workspace導入

# Google Workspace

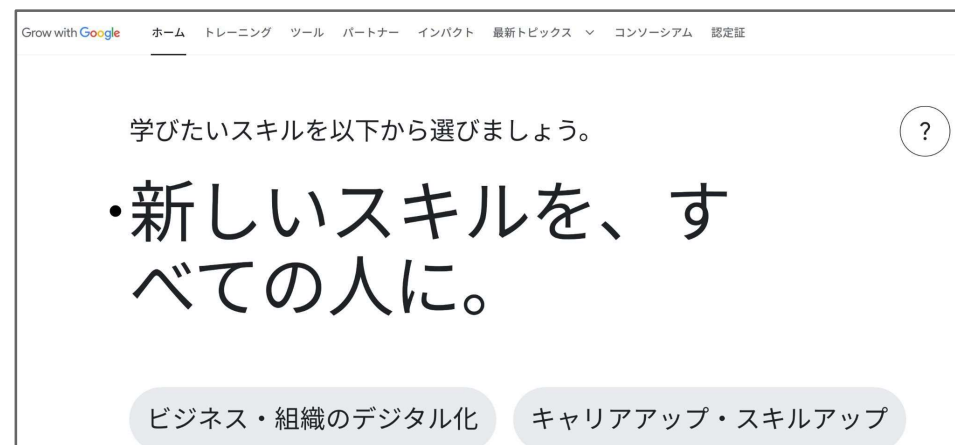


# 目指したこと

「アナログ」な働き方



「Google」のような働き方



Grow with Google ホーム トレーニング ツール パートナー インパクト 最新トピックス コンソーシアム 認定証

学びたいスキルを以下から選びましょう。

・新しいスキルを、すべての人に。

ビジネス・組織のデジタル化 キャリアアップ・スキルアップ

?

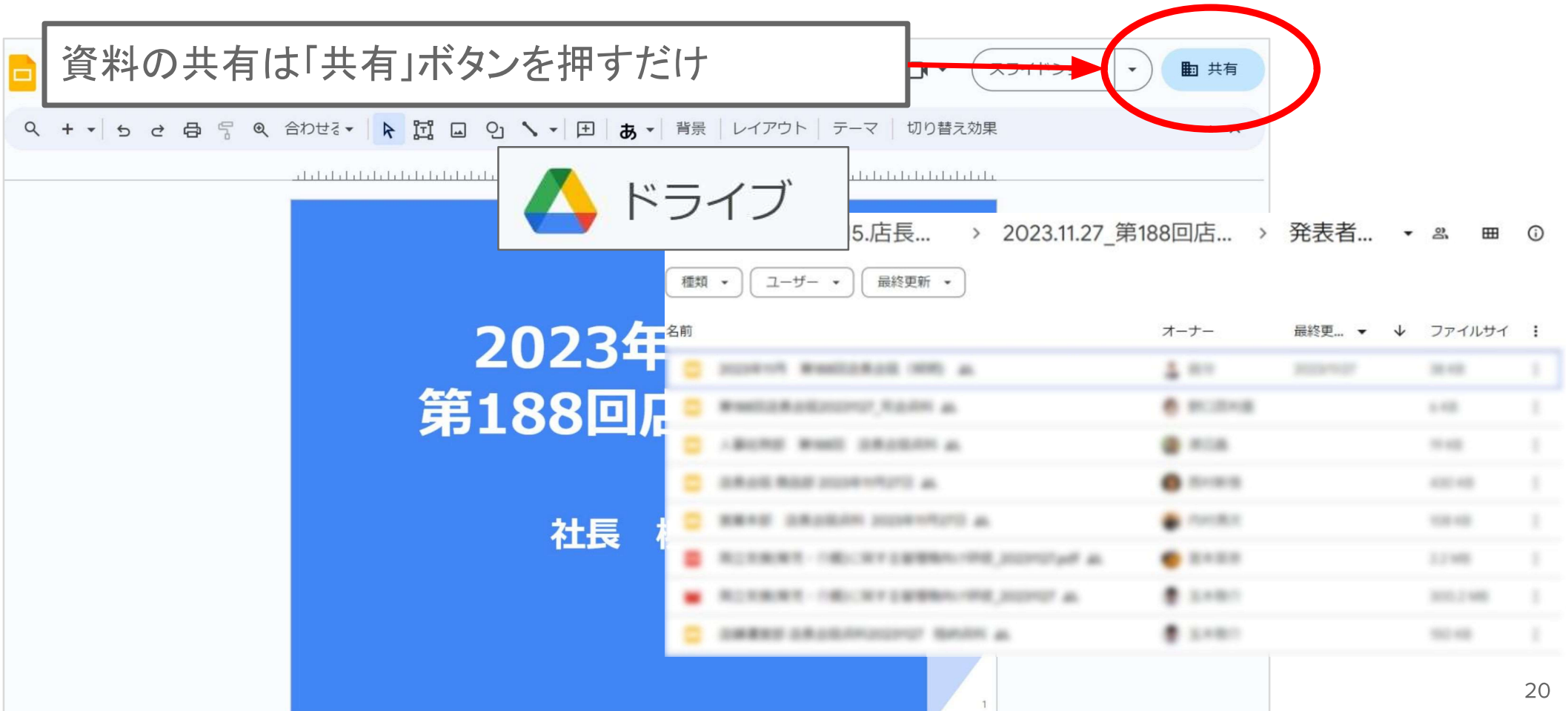
## 導入後に変えたこと



**社内向けの紙の印刷禁止、メールでの資料添付禁止、  
Excel使用の原則禁止**

# メール添付→「共有」ボタン

資料の共有は「共有」ボタンを押すだけ



The screenshot shows a Google Drive interface. A red circle highlights the '共有' (Share) button in the top right corner of the file's context menu. A red arrow points from the text box to this button. The background shows a document titled '2023年 第188回店...' with a table of data.

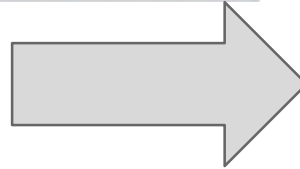
名前	オーナー	最終更新	ファイルサイズ
2023年11月 第188回店長会議資料 (PDF) 表	自分	2023/11/27	28 KB
第188回店長会議資料 (PDF) 表	自分	2023/11/27	1 KB
188回店長会議資料 (PDF) 表	自分	2023/11/27	1 KB
第188回店長会議資料 (PDF) 表	自分	2023/11/27	400 KB
第188回店長会議資料 (PDF) 表	自分	2023/11/27	100 KB
第188回店長会議資料 (PDF) 表	自分	2023/11/27	12 KB
第188回店長会議資料 (PDF) 表	自分	2023/11/27	200 KB
第188回店長会議資料 (PDF) 表	自分	2023/11/27	100 KB

# Excel→Tableau、スプレッドシート

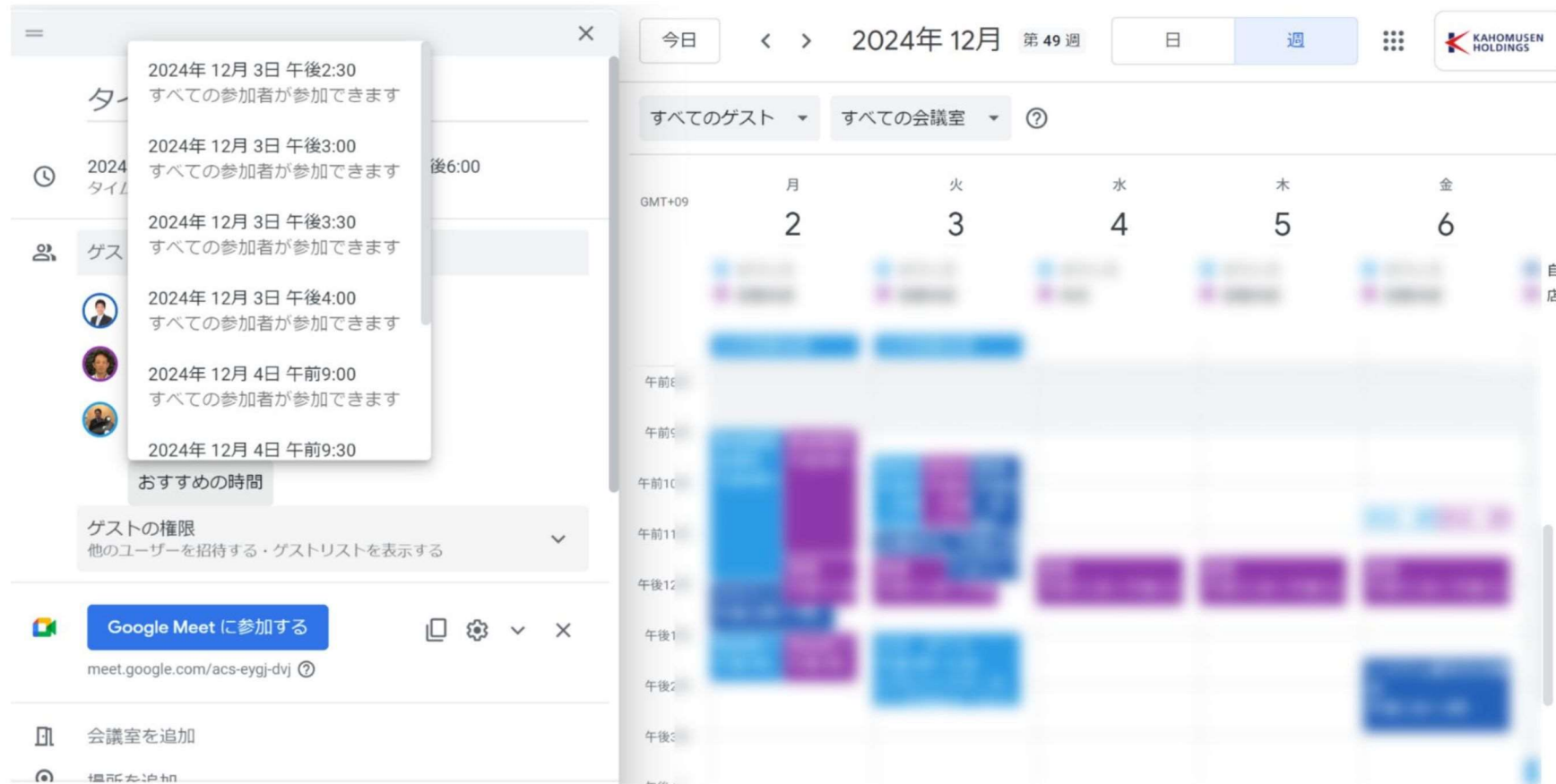


品名	数量	単価	金額
りんご	100	100	10000
バナナ	200	50	10000
みかん	300	33.33	10000
梨	400	25	10000
ぶどう	500	20	10000
いちじく	600	16.67	10000
みもも	700	14.29	10000
なし	800	12.5	10000
もも	900	11.11	10000
りんご	1000	10	10000

0524520 パンジー音



# 予定調整もGoogleカレンダーで行う



The screenshot displays the Google Calendar interface. On the left, a list of meetings is shown with a dropdown menu open, listing dates and times such as '2024年 12月 3日 午後2:30' and '2024年 12月 4日 午前9:30'. Below the list, there is a 'Google Meet に参加する' button and a meeting link 'meet.google.com/acs-eygj-dvj'. On the right, a calendar grid for December 2024 is visible, showing the days of the week and the dates 2 through 6. The grid contains various colored blocks representing meetings. The top navigation bar shows '今日', '2024年 12月 第49週', and '週'.

# 社内の連絡はChatで行う



## 導入効果

- 業務の効率化
  - 印刷作業やメールによるやり取りが激減し、スムーズに情報共有が出来るようになった
  - ファイルを共有して作業を行うことで、変更履歴の管理やファイルのアップデートが容易になった
- 情報の見える化
  - 情報のやり取りをチャットで行うことで、情報共有が進んだ
  - 各種資料もGoogle Drive等で容易に検索できるので、過去の資料を探す手間が減少。また、公開範囲も設定できるので、セキュリティも向上。



# データの活用

## データ活用のきっかけ

システム部長を中途採用し、クラウドを推進する方針に転換

しかし、データを蓄積しても、活用しなければ意味がない

⇒ 福岡のIT企業社長(グルーヴノーツ最首社長)に  
相談したところ、「Tableau + BigQueryを使えば、  
やりたいことが出来るのでは？」と教えてもらう

## 自ら試行錯誤

Tableauのお試し版をダウンロードし、データベースに繋いで色々と試してみたところ、簡単な操作で綺麗なグラフが描け、データを簡単に分析できることに気づいた

⇒ しかし、ただ単にグラフを書くだけでは、現実は変わらない  
より実務に近いメンバーが使える状態を作り、現場でデータ活用できるようになることが重要

## 週一回の勉強会を開催

私＋システム部＋各部署若手社員1名ずつの計10名程度で

毎週水曜日16-17時に、Tableauの使い方、統計学基礎、データベース基礎、実際の業務課題などについて勉強会を開催。

実際の業務に即した使い方を試してみることで、データの不備や戸惑いやすい使い方の解決策等を洗い出すことが出来た。

⇒若手社員の中から、データ活用に興味を持ち、他の社員に積極的に教えてくれる社員が登場。浸透が早まった。

# 社外のコミュニティにも参加



Japan Tableau User Group

イベント情報 ? JTUGとは About us サポーターズ JTUG Supporters 協賛スポンサー Sponsor お問い合わせ Inquiry SEARCH

**Tableau**  
データ分析  
～入門から実践まで～  
第3版

著者 Tableauユーザー会  
清水隆介  
前田周輝  
三好寿一  
小野泰輔  
山口将央

すべての人はもっと  
「分析力」をアップできる!

セルフBIツール「Tableau」日本初の総合解説書がパワーアップして改訂!

これから始める人、すでにユーザーでスキルアップしたい人にも基本から実践的な使い方、分析の考え方、ユーザー活用事例までユーザーがユーザーのために書いた実践知と課題解決法を凝縮!

- 企業の活用事例  
「実際に会社ではどんな使い方をしているのか?」  
クックデイ(業務無線ホールディングス) / 出前館 / 三菱UFJ銀行 / トヨタ自動車 / エーザイ  
(詳細のユーザー事例も特別ダウンロード無料)
- 日本のユーザー活動  
「楽しく勉強できるのはなぜ?」  
世界でも稀に見ない大規模かつ柔軟性のある日本のTableauユーザーコミュニティ  
【特別寄稿】Japan Tableau User Group

岩和システム

イベント  
**Tableau ユーザー会**  
Tableau ユーザー会イベント情報  
2023.10.01

協賛企業様  
**法人番号株式会社**  
協賛企業一覧へ

Japan Tableau User Group  
**10th ANNIVERSARY**  
NEW 2024/1/30 JTUG10周年記念総会  
~Beyond the 1st Decade~ GINZA SIX 観世能楽堂  
2024.01.29  
JTUGは「日本初のTableauユーザーコミュニティ」として発足してから来年の1月30日で10周年を迎えます。これまでの10年間、JTUGはたくさ

JTUG 公式Twitter  
最新情報をお届け!

## 1年の準備期間を経て、社内外ユーザーに広げる

約1年をかけて、コアユーザーの育成と、データの整理を進め、一般ユーザーがよく使いそうなダッシュボードの整備と、活用するためのドキュメントを準備。

店長会議などで具体的な活用事例を、数字を示しながら見せることで興味・関心を持ってもらい、データ活用を習慣づけしていった。

## 「経験と勘」と「統計・データサイエンス」

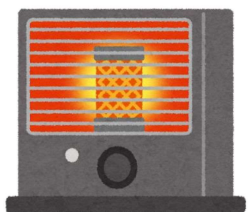
「経験と勘」で判断していることは、実は「統計」で説明できることが多い。

例)①食品の売れ方と、釘やネジの売れ方は違うので、同じように在庫を持つてはいけない。→「**確率分布**」

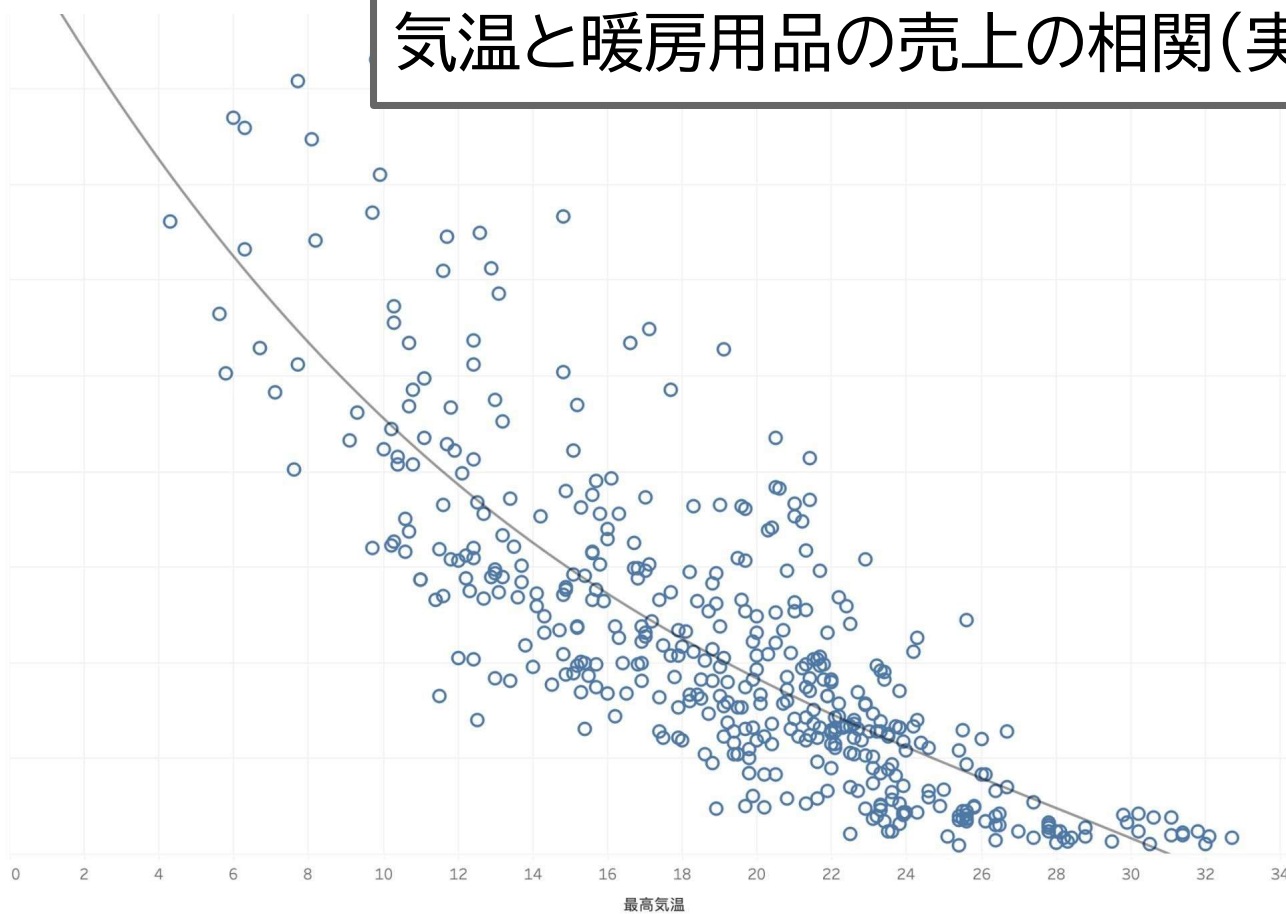
②寒ければ寒いほど、暖房用品の売り上げは上がる。→「**相関**」

③職人さんは工具と材料を一緒に買うことが多いが、主婦はペットフードや洗剤を一緒に買うことが多い。→「**分類**」「**クラスタリング**」

# 統計の活用例

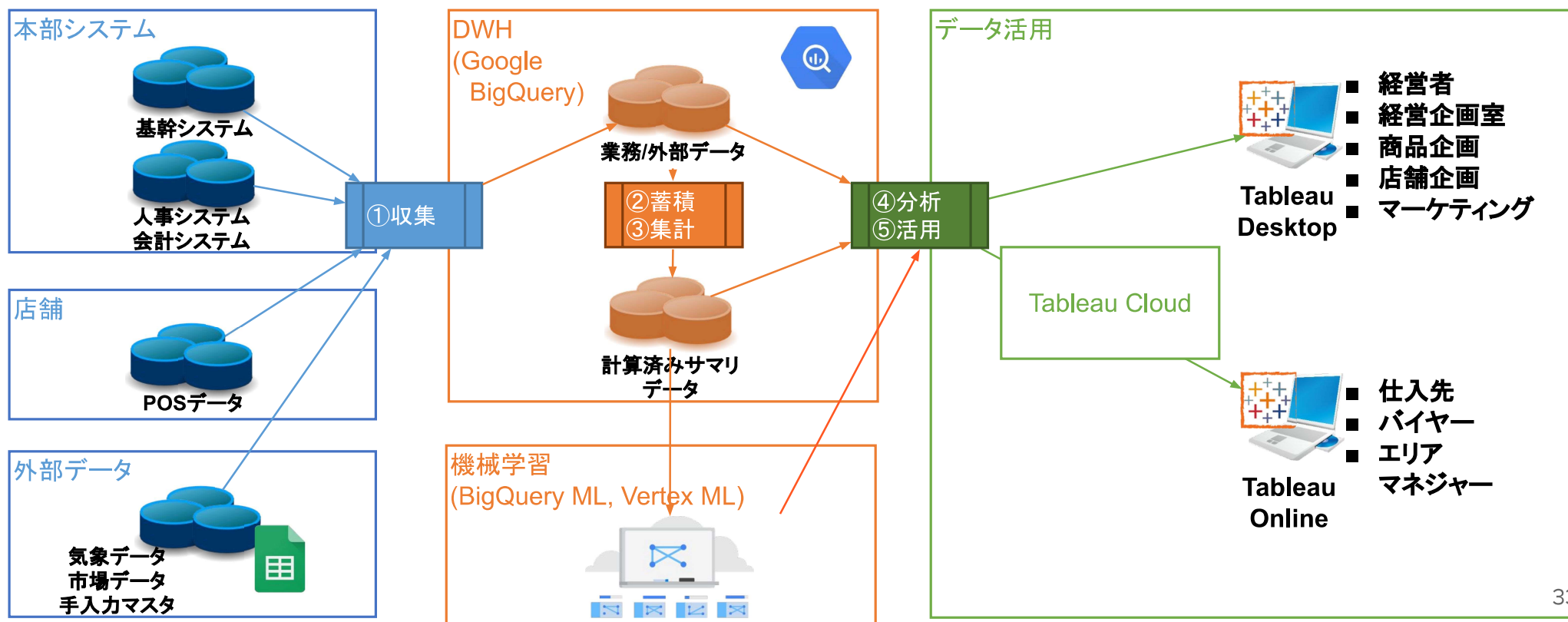
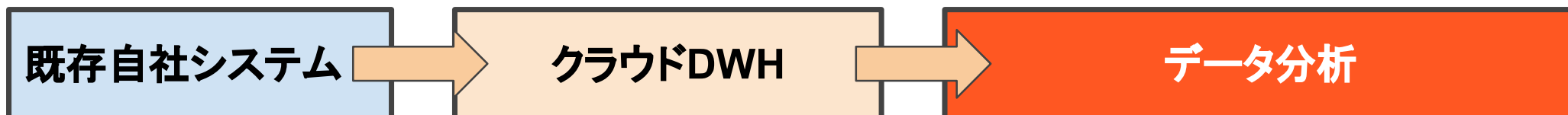


売上高

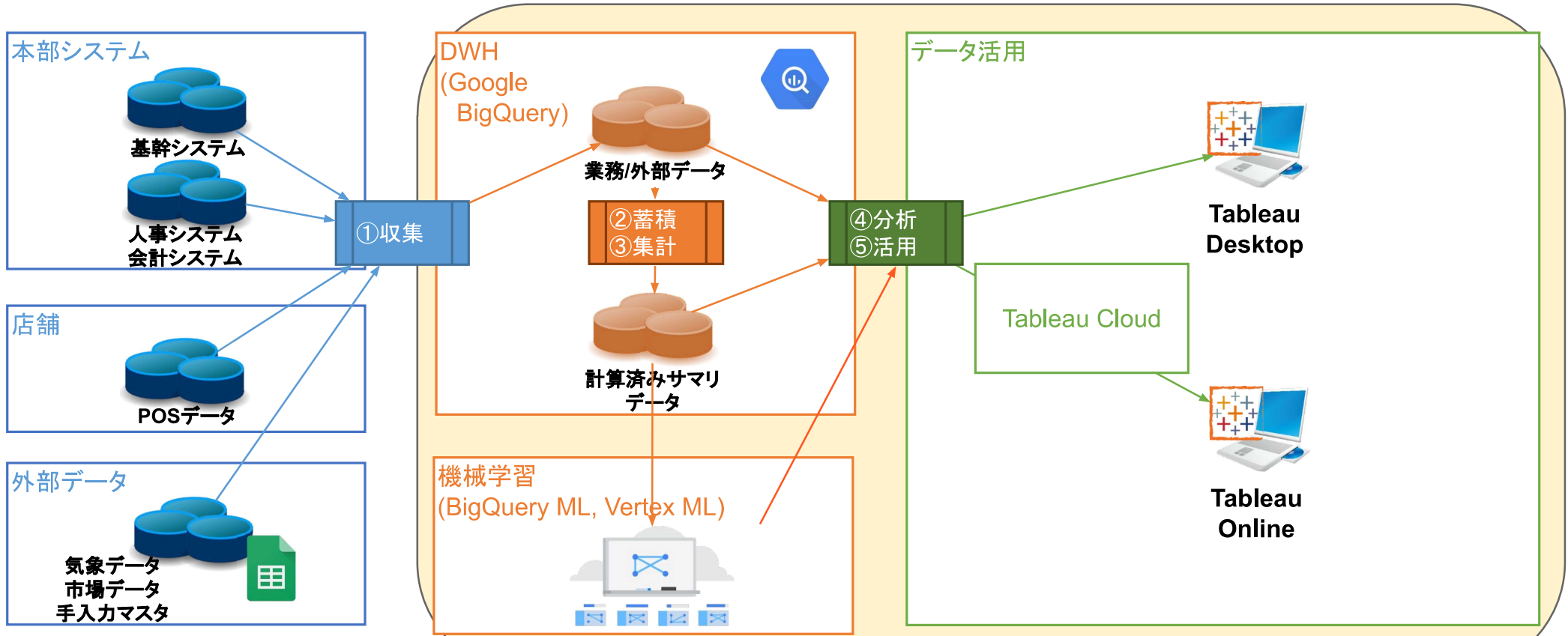




# データ分析基盤の構築



# データ分析環境を使いこなせる人材を育成



非エンジニアを教育し、データ分析ツールやデータベースについての理解を深める

# データ人材育成研修のポイント

ち こう ごう いつ

## 「知行合一」

単なる座学ではなく、実際の業務におけるユースケースを想定し、現実のデータを使って操作を行い、「実務に役立つ知識・スキル」であることを実感してもらう。

# データ人材育成研修のポイント

小売業の実務で必要なデータ分析の知識は、  
中学・高校で学ぶような基本的な内容

- 基本統計量(平均、分散、偏差)
- 1次関数、2次関数
- 確率分布
- 相関・回帰分析

⇒これらの基礎的な知識をどのように実務に置き換えて  
自分たちの課題解決に繋げられる「**問い**」にするかが重要

「人」のDXとは？

# 「人」のDXとは？

- 企業変革を「デジタル」を使いながら行うこと
  - 「経験と勘」ではなく、「データ」に基づく意思決定
  - 「人力」でやっていたことを「自動化」「省力化」
  - 情報共有は、紙ではなく、チャットやファイル共有で
  - コミュニケーションツールとしての「データの可視化」

⇒これらのことは、デジタルツール無しには出来なかった

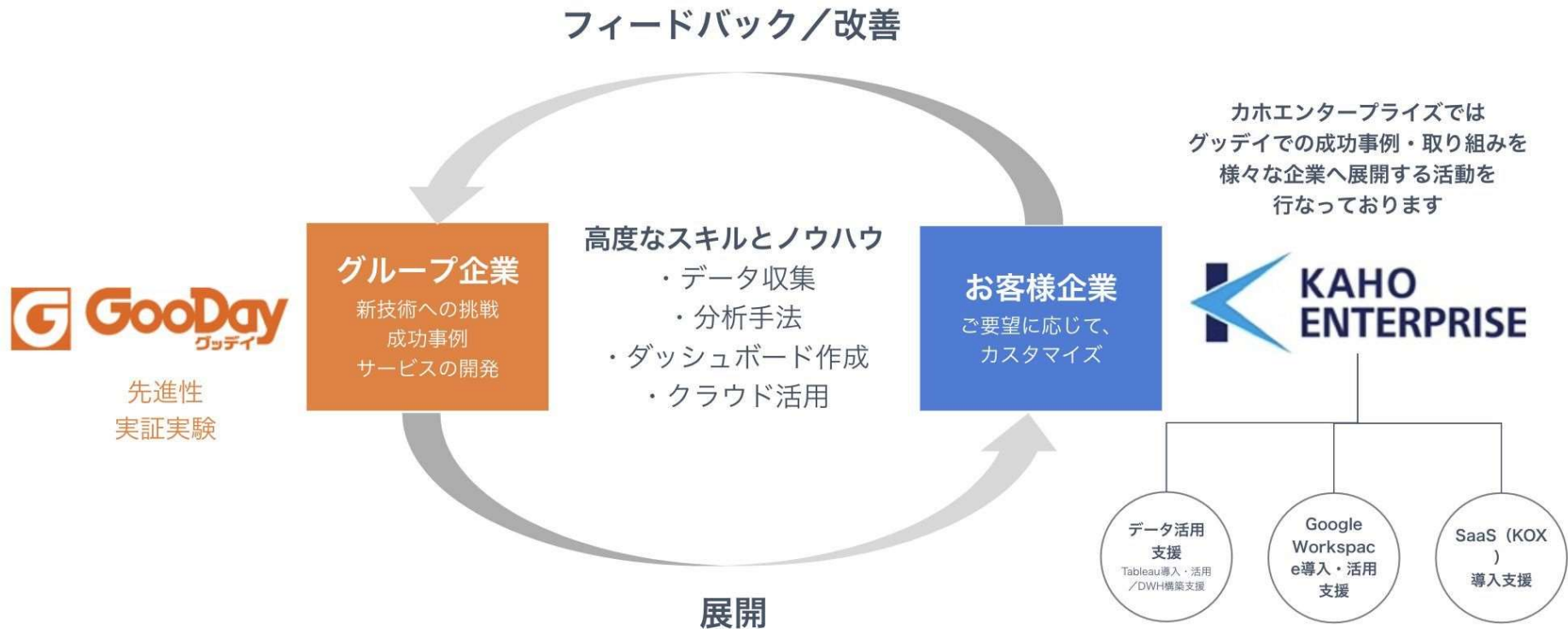
# 人の成長と育成

- 新しい事への挑戦と学習

- データ分析やクラウド活用といった未知の分野に取り組むには、必然的に新たな知識やスキルの習得が必要。
- 未知の事を学ぶことで、新たな発想やアイデアが生まれた
- 学ぶプロセスの重要性を体感したメンバーが「教える側」に回ることで、実践的で分かりやすい学習カリキュラムが出来た

⇒新しい事に挑戦し、学習するには、お互いに刺激し合えて、  
教え合える環境が必要

# 新規事業:カホエンタープライズ



「グッデイ」におけるDX化で培ったノウハウ、成功事例をもとにお客様のデジタル化を支援



## リーダーとしてのやりがい

「組織変革」には困難が伴うが、組織として進むべき方向性を見定め、そちらの方向に進んだ結果、組織と人の成長が実感できると、**大きなやりがい**を感じられる。

従来のやり方を継続するだけの現状維持だと、今後厳しい状況に陥るリスクがある。

現状維持バイアスに縛られすぎず、**世の中の変化に合わせて自分たちも変化**していかなければならない。