

Tableau

情報活用格差を解消 ビジュアル分析を全ての人に

Tableau Softwareを導入することによって、データを視覚化(ビジュアライゼーション)し、データを簡単に把握することができます。



代表取締役社長

竹田 邦雄

数字ではわかりにくいデータを

今までのBIとは何が違うの？

第二創業期でのビジネスモデルの転換に必要となる人材を明確に絞り込むことで7名のプロフェッショナルを獲得。

株式会社シリウス1 (広島市中区)

Before

プロ人材採用のきっかけ

第二創業期の柱となるビジネスインテリジェンス部門で取り扱うTableauソフトウェアの需要拡大に伴い、販売を強化するために制度を利用した。

After

採用後の変化・効果

大手自動車メーカーや製薬会社などへのTableau導入実績を増やす。Tableauソフトウェアのビジネスも安定し、第二創業期の柱となる。

第二創業期でのビジネスモデルの転換。成長路線に乗り、採用活動をはじめめる。

2013年、シリウス1の代表取締役社長に就任した竹田氏は、同社の第二創業期の柱としてBI (Business Intelligence) ソフトウェアTableau (タブロー) のビジネスをスタートさせた。Tableauとはスタンフォード大学とペンタゴンが共同開発した視認性・デザイン性・操作性に優れた低コストで導入できるデータ分析ソフトだ。現在では、全世界で約82,000社が導入するほど知名度は上がったが、当時の日本で知る人は少なかった。そのTableauにいち早く目をつけ、優秀な社員をTableau Japanへ出向。その後Tableau Softwareのチャネルパ

ートナーとなった。1~2年はクライアントの前でデモを何度も実演したり、ダッシュボード制作のサービスをしたりと苦労したという。そして3年目にTableauビジネスが軌道に乗り始める。2015年には東京にTableauを専門に扱う『株式会社シリウス・データサイエンス』を設立。2017年には大阪営業所を開設するなど、業績も回復し成長路線に乗った。「あと5年でどこまで大きくできるか。Tableauは人員が増えれば間違いなく伸びていく」。竹田社長は未来を見据えて、2017年から採用をはじめた。

多くの人材を獲得した採用のポイントとは。

これまでに7名の人材を獲得したシリウス1。これは社員全体の28%に当たる。なぜこれほどまでに人材を獲得できたのか。竹田社長はいくつかのポイントを教えてくれた。より良い人材を獲得するためには、①候補者の明確な絞り込みが必要だという。そのため1次面接の書類選考・面接は竹田社長自らが行う。「ある程度の能力はその人の経歴を見ればわかる。あとは面接で既存社員と合うか、人柄や心の内を見る」とのこと。加えて、②人材紹介会社の特徴を把握し有効利用する。今回、広島県に登録されている3社と契約し、いずれも採用システムにムダのない会社や求める人材を的確に捉えて紹介する会社であった。最後は③企業の魅力を最大限に伝えることだ。シリウス1ではデータ・サイエンティストの募集を行った。この職種は企業が保有するあらゆるデータから企業の課題解決を導き出すデータ分析のスペシャリストだ。「エン



ジニアは様々な経験をして、新しいことをやりたい。けれども、大手では新しい技術が身につかない仕事ばかり」と竹田社長。ビックデータやAIなどテクノロジーが変わるなかで、エンジニアも新しい技術を求めているのだ。そこでTableauビジネスを東京の大手ではできないひとつの魅力として伝えた。「広島であってもやり方一つで良い人材は獲得できる」と竹田社長は語る。

制度の有効活用とともに、企業の体制も変えていく。

当然、人材を多くとれば既存社員とのバランスも問題になる。何より給与は問題になりやすい。既存社員と新しい人材、常駐のエンジニア派遣とTableauビジネス、広島と東京。業務拡大と増員をしてなお、成果基準も同じでは話にならない。そこで2018年に社員の市場価値に合わせた給与体系に作り変えたという。この変更は転職の盛んなIT業界で、良い人材をいかに引き止めるかにも繋がっている。このようにして良い人材を獲得し、企業の成長に繋げた竹田社長。「現在はTableauの次の柱となる新し



いビジネスに取り組んでいるんです」と次の展望を見据えていた。

企業プロフィール

1990年に広島県で創業。製造業におけるデータ収集や遠隔監視システムの企画・製造など独自のノウハウと高い技術を持ち、大手メーカーへのエンジニア派遣で成長した。しかし派遣業務の縮小に伴い、業績が下降。ビジネスモデルの転換を余儀なくされた。そこで2013年に竹田氏が代表取締役社長に就任。第二創業期のミッションとして「即効性」をキーワードに「顧客企業の競争力向上に大きく貢献する」ことを掲げ、第二創業期の柱としてBIのTableauビジネスをスタートさせ、2013年にTableau Softwareのチャネルパートナーとなる。以降、Tableauを使ったデータ運用で業績を回復。2015年にはTableau Alliance Partnerとなり、Tableau専門の株式会社シリウス・データサイエンスを東京に設立。大手自動車メーカーや製薬会社など多くの企業の競争力向上に貢献していく。2017年には大阪に営業所を設立し、2017年度の「Tableau APAC (アジア太平洋) Service Partner of the Year」を受賞する。現在は、創業以来シリウス1が培ってきた設備監視などのノウハウをアップデートしたIoT技術の開発に取り組む。



【株式会社シリウス1】

| | |
|-------|---|
| 代表者 | 代表取締役社長 竹田 邦雄 |
| 資本金 | 2,000万円 |
| 従業員数 | 27名(2019年1月1日現在) ※契約社員2名含む |
| 本社所在地 | 広島市中区橋本町7番14号 |
| TEL | 082-502-2361 |
| URL | http://sirius1.co.jp/ |