



データ活用事例

商社・建設業(BtoB)さま向け

③ハイパーフォーマーの特長分析

目的の設定

人事データと営業活動や受注の履歴を組み合わせ

ハイパフォーマーの特徴を分析

GOAL >>

営業のパフォーマンス（＝受注金額）が
高い人事的条件がわかる

つぎのアクション >>

採用や育成へのフィードバック

Case 3

ハイパフォーマー 分析

Case 3

ハイパフォーマー 分析

使用するデータ



SFA上の活動履歴

どのような案件に対してどのような活動を行ったのか

採用時の情報

SPIや構造化面接の評価ポイントなど

ストレスや健康の情報

定期的に調査をかけている健康情報など

分析結果と施策のイメージ(1)



営業として伸びるのは

〇〇な活動をよく行う社員



〇〇に関する研修や管理を充実させることで
営業部門のパフォーマンスが上がることも

Case 3

ハイパフォーマー 分析

分析結果と施策のイメージ(2)



営業として伸びるのは

〇〇なタイプの社員

採用時のデータなどから、営業向きなタイプがわかることも

〇〇な人をたくさん採用・配属すれば
営業部門のパフォーマンスが上がりそう

Case 3

ハイパフォーマー 分析

分析結果と施策のイメージ(3)

Case 3

ハイパフォーマー 分析

健康状態として〇〇なところが悪いと

営業パフォーマンスも上がりにくい

ストレスやメンタル、生活習慣などパフォーマンスに
関わる部分を分析し紐づけ、サポートする

〇〇に関する健康面でのサポートをすることで
営業部門のパフォーマンスが上がることも

「ハイパフォーマー分析」事例まとめ

Case 3

ハイパフォーマー分析



= どんなタイミングや施策が効果的か見えてくると、
それだけで成長性があがる施策につなげることができる

データビークルの アプローチ

データ活用のさまざまな課題に対して
どうアプローチするか

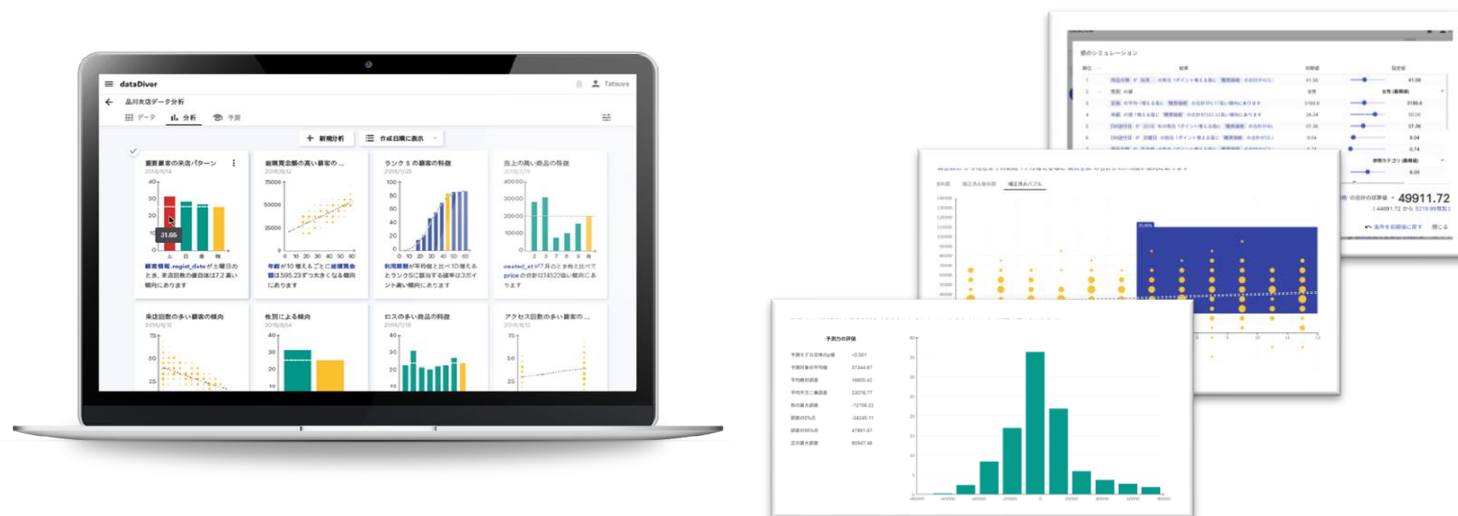


拡張アナリティクス ツール dataDiver

要因の探索・予測のための
拡張アナリティクスツール **dataDiver** なら、

誰でも簡単に高度なデータ分析が実現できます。

データ準備、洞察の生成、洞察の可視化が自動化された分析ツール。
データサイエンティストが行っているデータ準備や分析をノーコード
で実行。経営課題を入力するだけで、統計学的に大事なところだけを
「日本語で」お伝えします。



「何がどうなるとうれしいか」入力すると 分析の操作が完了

データ活用の ボトルネックと アプローチ

データ活用のボトルネック

分析用データ準備が
手間・センス頼み

変数や分析は専門的なスキルで
適した人材がいない

意思決定者が
分析結果を読めない

データビークルのアプローチ

業務データベースから
分析用データを自動生成

多様な変数から
“良い統計モデル”を自動探索

データの分析結果は
自然言語とグラフで表示

研修プログラム

オンライン研修プログラム も充実

【データ活用導入の基本プラン】

2
ヵ月

DX人材育成研修 基礎編



全社員
対象

データ分析の設計からデータに基づいた施策立案までを体験し、たった2ヵ月で自社のデータ分析課題に着手できるようになる超実践型プログラム

6
ヵ月

DX人材育成研修 実践編



DX業務
担当者
対象

データ活用に成果を感じられていないあなたの会社の実際のデータを使用し、データ活用によるDXの成果を実感できる超実践型のプログラム

【手軽に短期間で導入するなら！】

2
日間

DX人材育成研修 短期編



全社員
対象

本格的なデータ分析の基礎を凝縮し、たった2日間で身につける短期集中実践型プログラム

4
ヵ月

e-learning型 研修プログラム



全社員
対象

社内人材のデータ活用リテラシーの底上げを行うオンライン講座



データ活用に関するお問い合わせは
mail@dtvcl.com まで