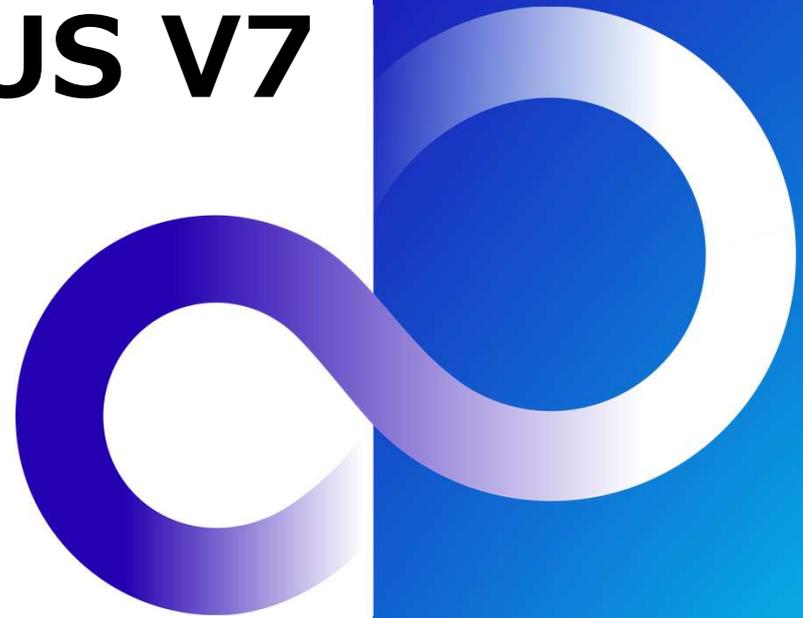


FUJITSU Business Application NaviイントラエースPLUS V7

ご紹介

富士通株式会社



利用者の声

個人の分析パワーアップ
ではなく組織力アップを
目指したい

処理時間をかけずに
クイックレスポンスで
データを見たい

初期費用・
ランニングコスト
ともに抑えたい

自社固有のレポート・
ダッシュボードを
素早く出したい

FUJITSU Business Application Naviイントラエース PLUS

- 富士通が独自に開発した
情報共有・活用ソリューション
国産ならではの使いやすさ迅速的確な
サポート&サービスを実現します
- 蓄積された膨大なデータを
最大限のビジネスパワーに
全社的な業務データの分析共有活用を
推進し企業力向上につなげます
- 自在なデータ分析・加工、
ビジュアル表現を圧倒的なスピードで実現
作成者の意図を雄弁に語るお客様専用
レポートを直観的に素早く作成できます

- 情報活用ツールとして求められるレポート柔軟性、スピード、活用範囲の広さ
- この3つの実現条件をクリアするのはNaviイントラエースPLUSだけです

特長1
レポート柔軟性

雄弁なお客様固有レポートを実現

特長2
スピード

圧倒的な速さのクイックレスポンス

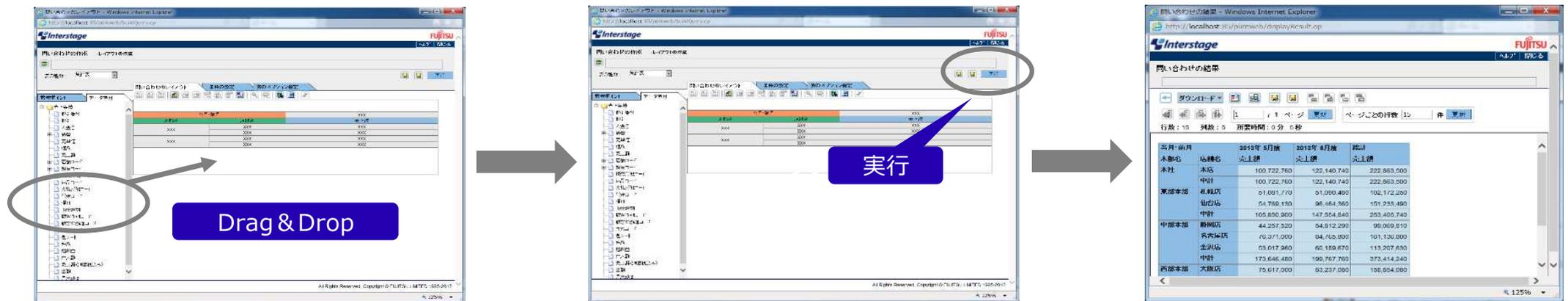
特長3
活用範囲広さ

共通ビューに加え、個人ビューも提供

特長1 雄弁なお客様固有レポートを実現

■直感やひらめきの「素」をドラッグ＆ドロップで簡単抽出

- データベース上の各種データをあらかじめ加工することなく、利用者自身の視点を加味して自由に集計可能
- 操作はドラッグ＆ドロップと選択・実行のみの、簡単操作を実現しています



データ一覧から
必要データを
ドラッグ＆ドロップ

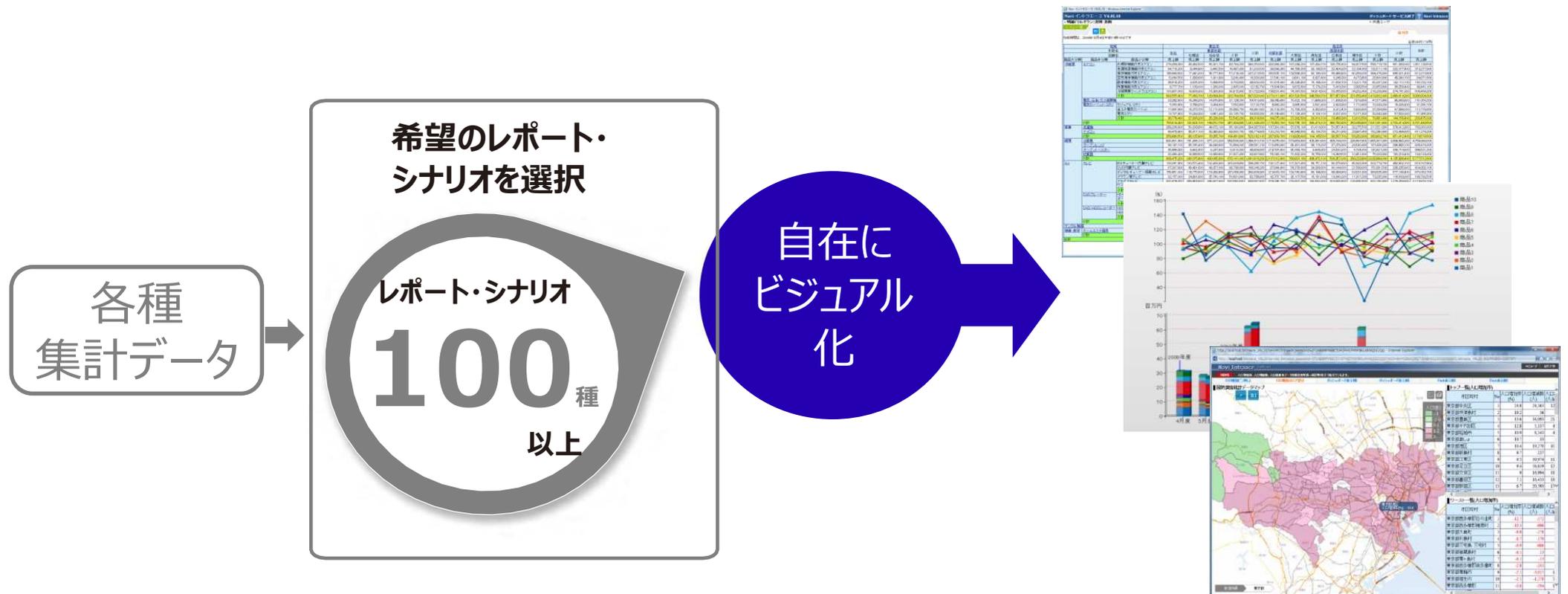
項目を指定して
実行ボタンを
押すだけ

オリジナルの
集計表が
完成！

特長1 雄弁なお客様固有レポートを実現

■ インサイトをシナリオに基づき自在に分析帳票 & ビジュアル化

- 定型帳票からは得られないインサイトを、目的に沿ったシナリオに基づき自在に検証
- 100種類以上のレポート・シナリオから選択するだけの簡単操作で、分析帳票はもちろん多彩なグラフやマップに展開できます

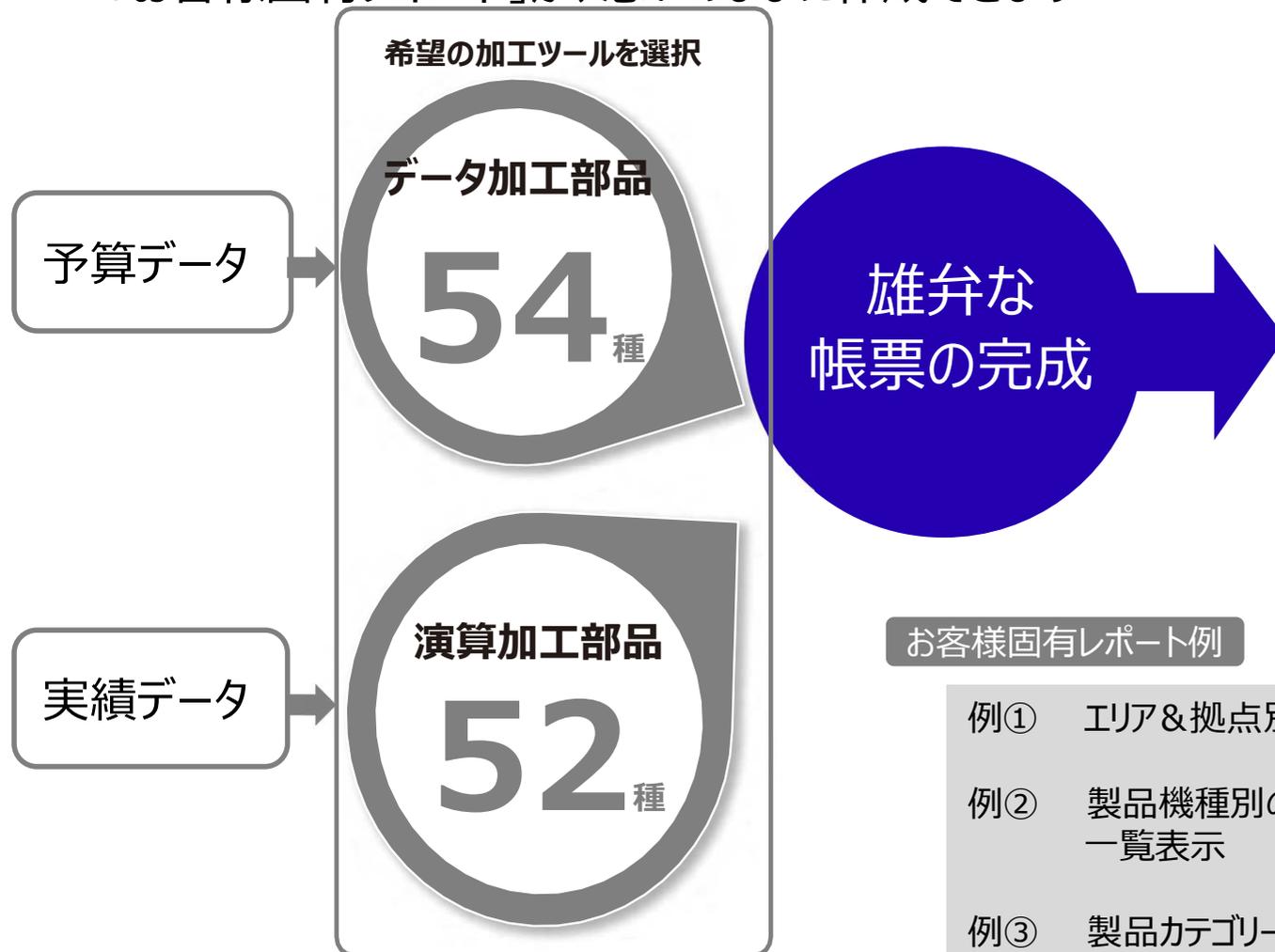


特長1 雄弁なお客様固有レポートを実現

■ その帳票は、作成者の意図を雄弁に語りだす

■ データのマージや演算など、さまざまな帳票加工を、あらかじめ用意された選択メニューから選ぶだけで実現、作成者の意図を雄弁に語りだす

■ 「お客様固有レポート」が、思いのままに作成できます



店舗	年度	月度	2018年度						合計
			4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	
大阪店	予算	4月度	800	800	800	1,500	800	800	5,600
		5月度	770	770	830	1,590	720	560	5,240
		達成率	96.3	96.3	103.8	106.0	90.0	70.0	93.6
高松店	予算	4月度	500	500	500	1,300	500	500	3,800
		5月度	610	440	580	1,490	490	370	3,980
		達成率	122.0	88.0	116.0	114.6	98.0	74.0	104.7
広島店	予算	4月度	500	500	500	1,500	500	500	4,000
		5月度	690	490	650	1,810	530	380	4,560
		達成率	138.0	98.0	130.0	120.7	106.0	76.0	114.0
博多店	予算	4月度	500	500	500	1,300	500	500	3,800
		5月度	470	470	610	1,390	360	350	3,640
		達成率	94.0	94.0	122.0	106.9	72.0	70.0	95.8
小計	予算	4月度	2,300	2,300	2,300	5,600	2,300	2,300	17,100
		5月度	2,540	2,170	2,680	6,270	2,100	1,660	17,420
		達成率	110.4	94.3	116.5	112.0	91.3	72.2	101.9

お客様固有レポート例

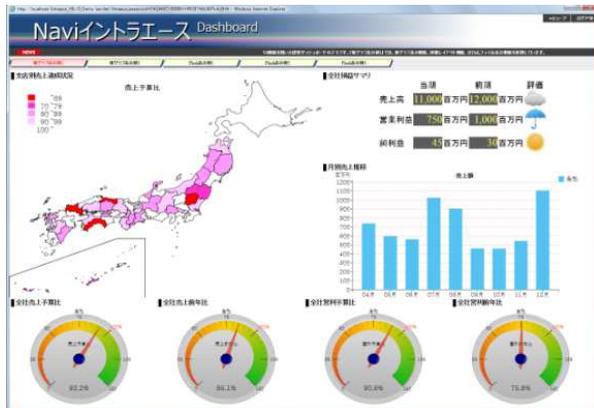
- 例① エリア&拠点別の予実前年対比を一覧で比較表示
- 例② 製品機種別の生産数・月次売上数から消化率と在庫数を一覧表示
- 例③ 製品カテゴリー別の日次売上高・数および仕入額に関する前年比を一覧表示

特長1 雄弁なお客様固有レポートを実現

■ 多彩なビジュアル表現力が、可視化、共有化をパワフルに支援

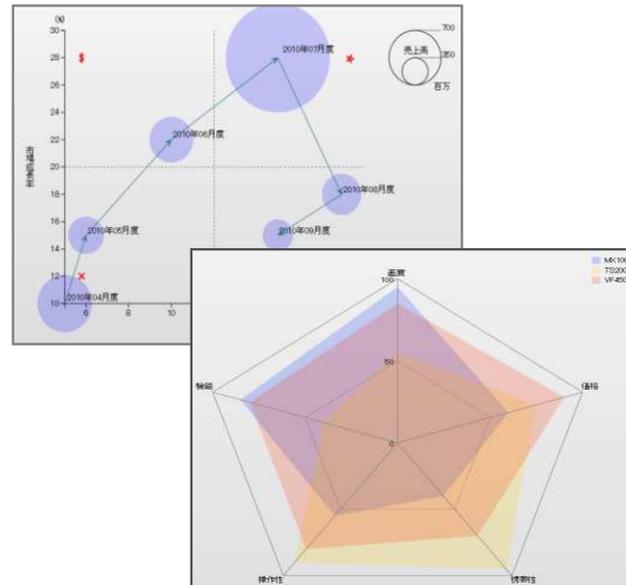
ダッシュボード機能

- 関連するコンテンツを一画面で表示、大局的な判断がビジネスを成功へと導きます
- もちろん、多彩な表示機能も搭載
- たとえば、HTMLによる自由な表現、ピンポイントでのドリルダウンや明細データ確認など、思いのままに分析、検証が可能です



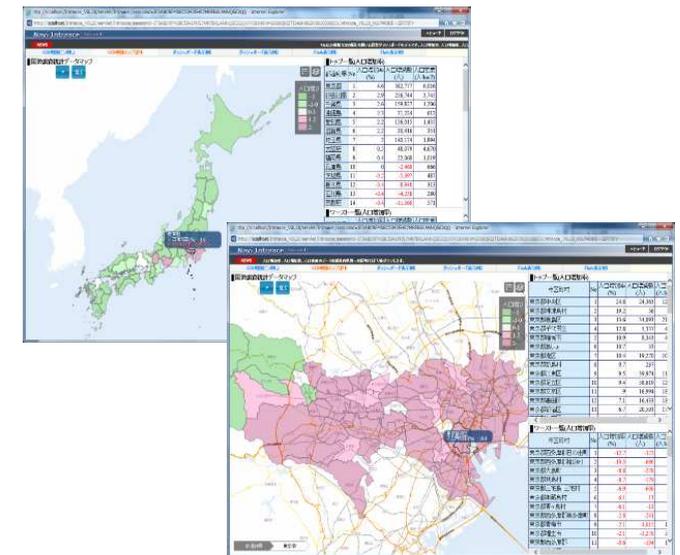
グラフ機能

- 基本グラフから専門グラフ、指標グラフなど、分析目的に応じた多彩なグラフを使って分析やレポート作成が可能
- レポートに直感的な説得力を付加します



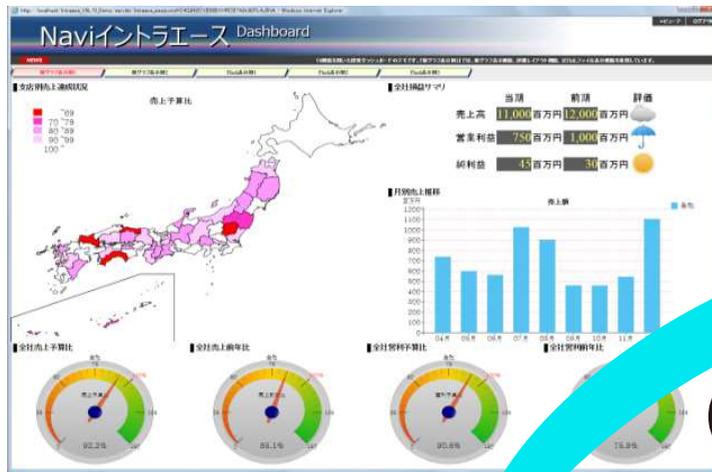
マップ機能

- 地区別のデータを地図上に展開可能
- エリア別の色分け表示、メッシュマップ作製、分析用のピン刺し、さらには対象範囲のドリルダウン & アップも実現しました

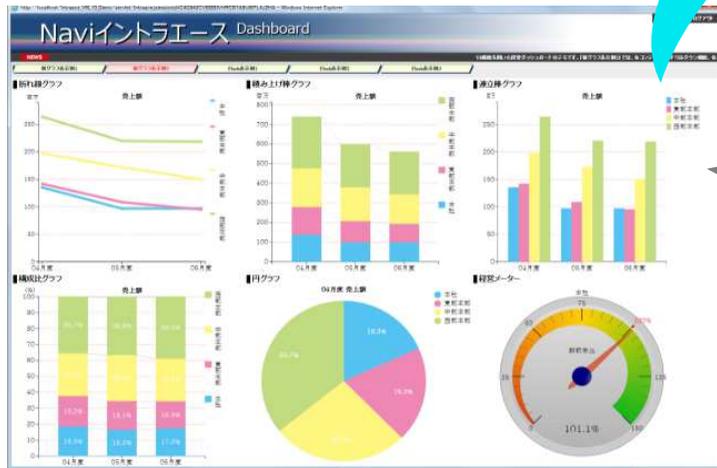


特長2 圧倒的な速さのクイックレスポンス

- 目的のグラフや帳票、分析結果を、圧倒的な速さで表示
 - 特許取得の技術※で、ストレスのないクイックレスポンスを実現します
 - さらに、ワンクリック操作でダッシュボードとビューアを瞬間切替
 - マクロに判断し、ミクロに究明するワンストップ分析が可能です



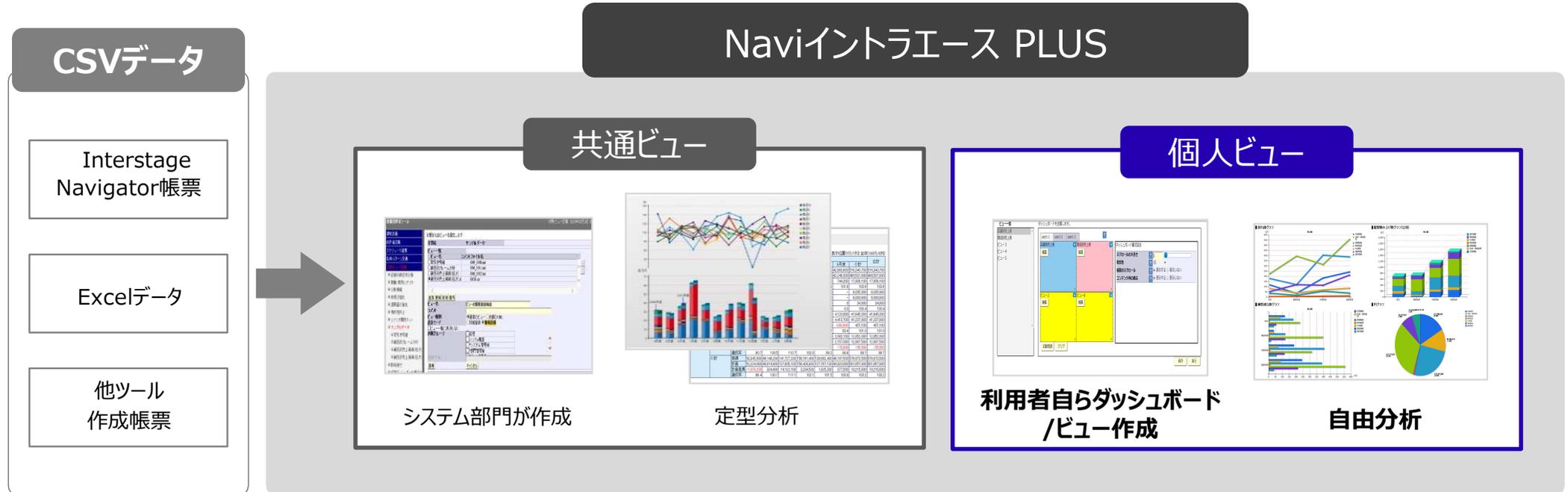
This table displays a detailed list of companies and their associated sales data. The columns include company names, various sales metrics, and other financial indicators, allowing for in-depth analysis of individual business units.



Quick Response

※ 特許第4490012号
 ファイルサイズが大規模なCSVファイル等の被検索ファイルからデータの検索、抽出を素早く行うための装置及びプログラム

- 従来からの共通ビューに加え、新たに個人ビューをご提供
 - 利用者自ら好みのダッシュボードやビューが作成可能で、自由分析をはじめとするプライベートBIを実現します



個人ビューの設定は、簡単3step

Step. 01

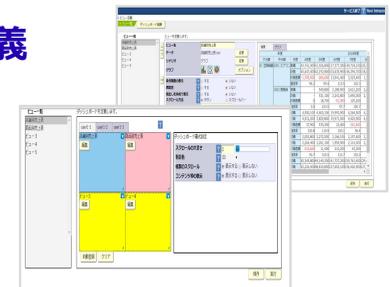
データ登録・選択
分析したい
集計データをチョイス

Step. 02

シナリオ選択
目的に合わせ
5つのシナリオから選択

Step. 03

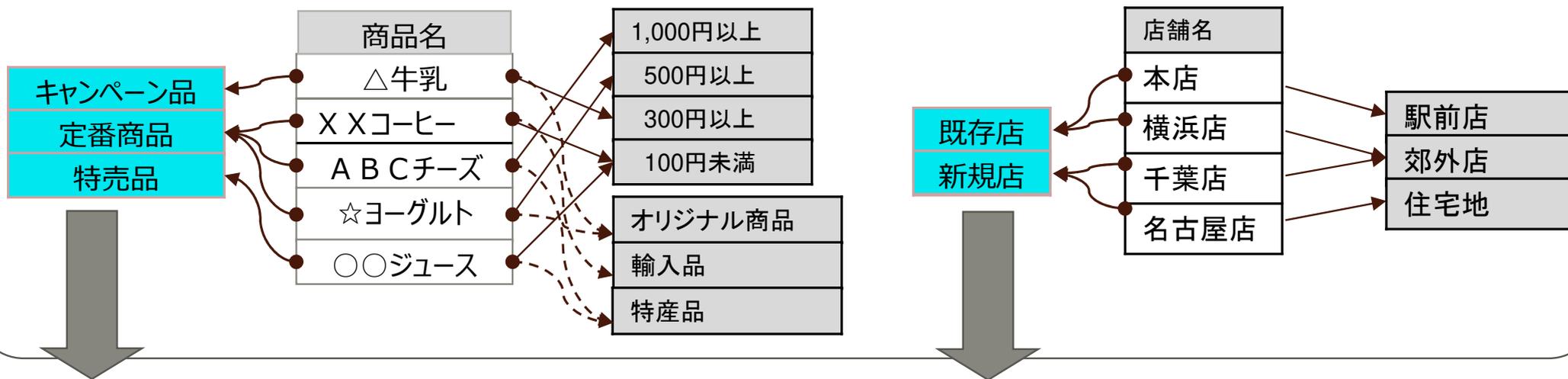
ダッシュボード/ビュー定義
見せ方や分析方法を
自由に設定



機能ご紹介

- データベース上のデータを加工することなく利用者の視点を自由に追加・修正して集計表を作成できます
- 利用者で追加した視点を再利用したり、他の人との共有を実現します

管理ポイント（分析視点の仮想化技術） 日米特許取得



重点カテゴリ	金額	構成比
キャンペーン品	87,455	18%
定番商品	233,446	48%
特売品	33,923	7%
その他	124,956	26%
合計		

店舗別	4月実績	5月実績
新規店	12,345,662	9,346,452
既存店	458,346,557	567,456,212

ビジネスの現場で本当に役に立つ集計・分析表が作成できます

■ マウス操作で、レポートのイメージどおりに項目を配置するだけで、レポートを作成できます

② 実行ボタンを押すだけで...

① 項目を配置して、レポートイメージを作り...

マウスでドラッグ & ドロップ

- 2つのタイプのクライアント
 - **Webクライアント**
Webブラウザでレポートを自由に作成
 - **Windowsクライアント**
エキスパート向け機能も利用できる専用クライアント

③ レポートが完成

当月・前月	2013年6月度	2013年6月度	総計
本部名	店舗名	売上額	売上額
本社	本店	100,722,760	222,863,500
	中計	100,722,760	222,863,500
東部本部	札幌店	51,081,770	102,172,250
	仙台店	54,769,130	151,233,490
	中計	105,850,900	253,405,740
中部本部	静岡店	44,257,520	99,069,810
	名古屋店	76,371,000	161,136,800
	金沢店	53,017,960	113,207,630
西部本部	中計	173,646,480	373,414,240
	大阪店	75,617,000	158,854,080

さらにレポートをExcelに出力、自由に活用

■ カテゴリや時系列での集計、時系列比較などよく利用される集計レポートを作成できます

■ 縦横集計レポート

店舗名		本店		札幌店	
商品大分類	商品中分類	売上額	個数	売上額	個数
冷暖房	エアコン	693,555,400	4,455	77,069,700	512
	扇風機	5,635,000	690	1,257,700	150
	除湿機	41,170,600	1,208	21,145,100	617
	電気・石油・ガス暖房機	35,496,500	3,387	25,112,600	2,392
	加湿器	22,298,400	1,269	11,226,000	653
	電気カーペット・コタツ	42,295,600	1,919	31,148,700	1,370
	中計			166,959,800	5,694
家事					700
					624
					688
					923

製品別や地区などの分析視点を
行列方向に配置したクロス集計表

■ 時系列集計レポート

前半期・当四半期・直近3ヶ月	2012年度下期	2013年第1四半期	2013年4月度
店舗名	売上額	売上額	売上額
本店	710,844,920	339,886,220	117,022,720
札幌店	363,933,910	168,872,420	66,700,170
仙台店	387,584,840	221,805,180	70,571,690
静岡店		140,847,290	50,777,480
名古屋店			75,212,020

年・半期・四半期・月別などの
時間軸による集計表

■ 前期比集計レポート

当月・前月・前々月		2013年4月度			2013年5月度		
店舗名	商品別価格帯	前年実績	当年実績	前年比(%)	前年実績	当年実績	前年比(%)
本店	5万円未満	24,887,060	25,825,300	104	17,209,850	19,878,460	116
	5~10万円	34,202,900	35,370,200	103	24,911,000	25,370,200	102
	10~15万円	18,517,700	18,633,700	101	14,811,000	15,370,200	104
	15~20万円	89,859,800	10,001,000	111	10,001,000	10,001,000	100
	20万円以上						
	中計				97		

数値の範囲を切り口
として指定できます

当期の実績値と、(前年・前月など) 前期の
実績値や前期値との比率を並べた集計表

■データのマージ、演算、複雑な加工など、さまざまな帳票加工をあらかじめ準備されたツールで組み立てて、お客様固有の帳票出力を実現します

加工例

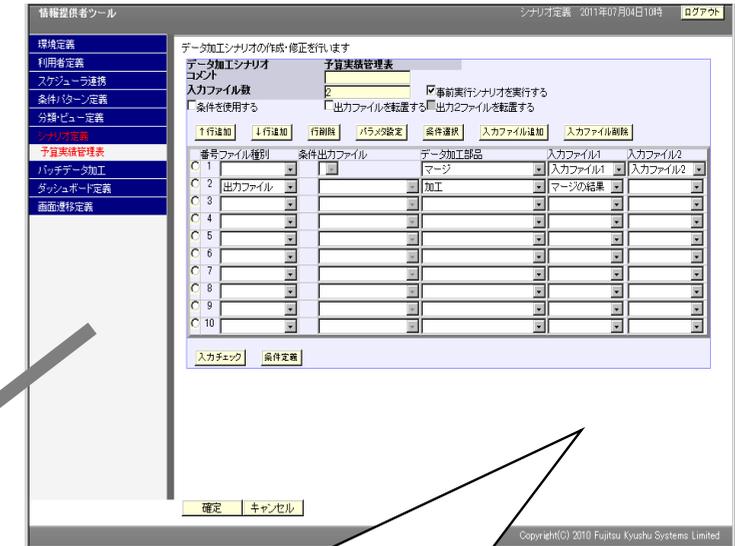
<「予算」データ>

年度	2010年度						合計
月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	
店舗	予算	予算	予算	予算	予算	予算	予算
大阪店	800	800	800	1,500	800	800	5,600
高松店	500	500	500	1,300	500	500	3,800
広島店	500	500	500	1,500	500	500	4,000
博多店	500	500	500	1,300	500	500	3,800
合計	2,300	2,300	2,300	5,600	2,300	2,300	17,100

<「実績」データ>

年度	2010年度						合計
月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	
店舗	売上	売上	売上	売上	売上	売上	売上
大阪店	770	770	830	1,590	720	560	5,240
高松店	610	440	580	1,490	490	370	3,980
広島店	690	490	650	1,810	530	380	4,560
博多店	470	470	610	1,390	360	350	3,640
合計	2,540	2,170	2,680	6,270	2,100	1,660	17,420

[ツール画面]



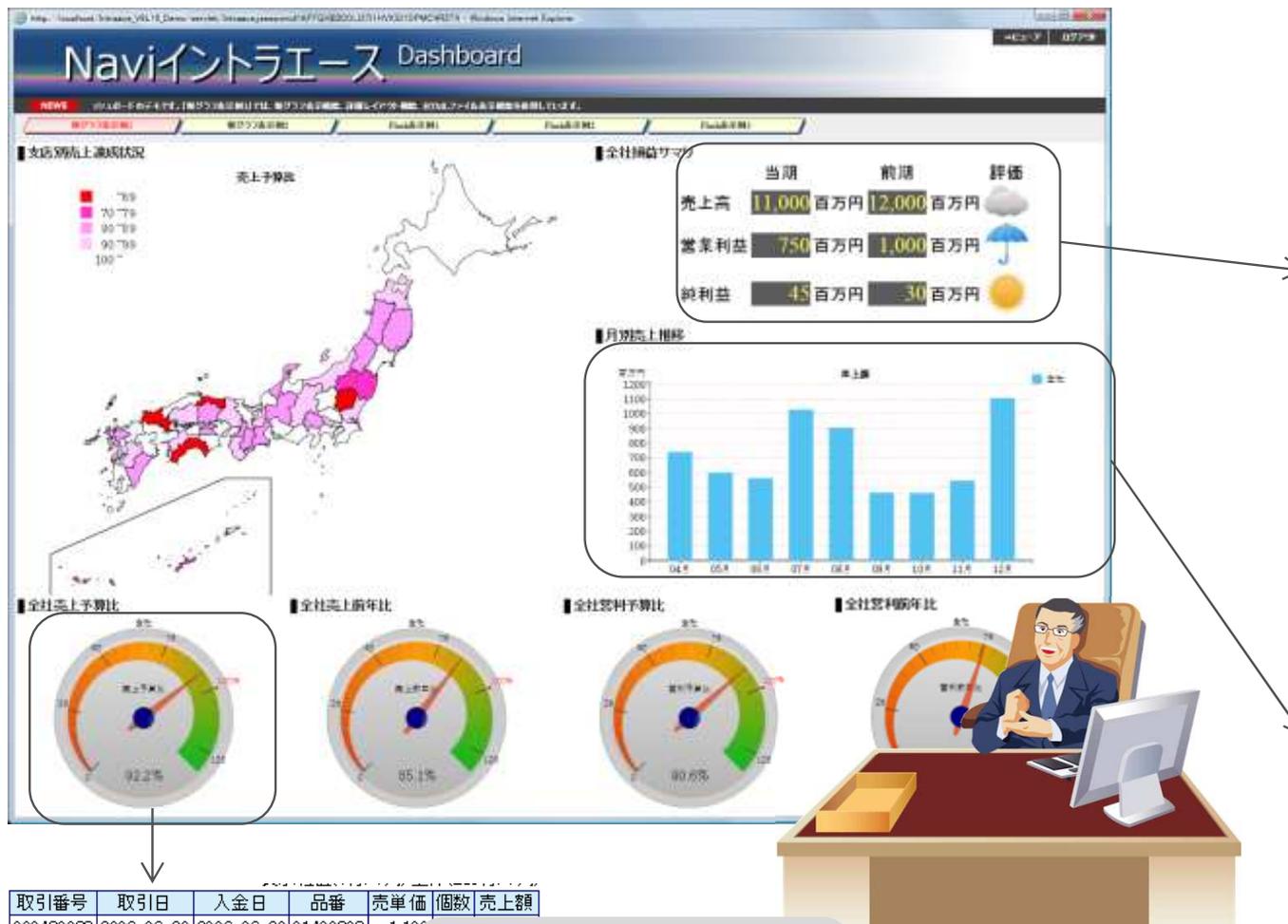
- ・2つのファイルをマージ(横方向に結合)する
- ・月ごとの予算と実績のデータ項目を交互に並べる
- ・達成率の計算 (達成率 = 実績 / 予算 × 100) を追加する

基本操作は、ツール画面上のボックスから加工部品（マージ、並べ替え、関数など）を選択するのみ

年度	2010年度						合計	
店舗	月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	
大阪店	予算	800	800	800	1,500	800	800	5,600
	売上	770	770	830	1,590	720	560	5,240
	達成率	96.3	96.3	103.8	106.0	90.0	70.0	93.6
高松店	予算	500	500	500	1,300	500	500	3,800
	売上	610	440	580	1,490	490	370	3,980
	達成率	122.0	88.0	116.0	114.6	98.0	74.0	104.7
広島店	予算	500	500	500	1,500	500	500	4,000
	売上	690	490	650	1,810	530	380	4,560
	達成率	138.0	98.0	130.0	120.7	106.0	76.0	114.0
博多店	予算	500	500	500	1,300	500	500	3,800
	売上	470	470	610	1,390	360	350	3,640
	達成率	94.0	94.0	122.0	106.9	72.0	70.0	95.8
合計	予算	2,300	2,300	2,300	5,600	2,300	2,300	17,100
	売上	2,540	2,170	2,680	6,270	2,100	1,660	17,420
	達成率	110.4	94.3	116.5	112.0	91.3	72.2	101.9

- 【データ加工部品】
 - マージ、加工、並べ替え、全転置、…54個
- 【演算加工部品】
 - 演算式、集計関数(合計、平均、…)、条件演算、文字列操作… 52個

■ 関連するコンテンツを一画面で表示し、大局的な判断ができます

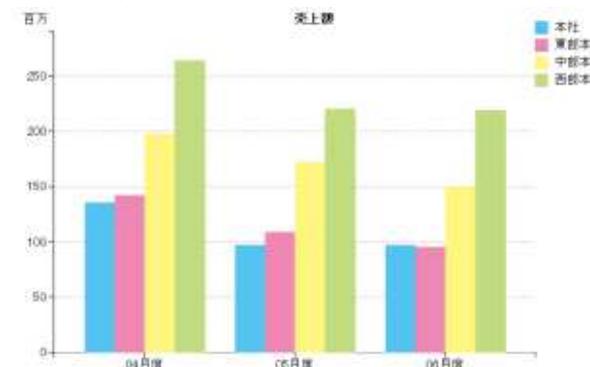


HTMLで自由に表現することで
分かりやすく表示できる！

【帳票・グラフ以外のコンテンツ表示】

HTMLファイルを用意し、その中にCSVデータの数値をリンクさせることで帳票・グラフ以外に様々な表現で情報を表示できます

気になるコンテンツだけを
ドリルダウンできる！



【ドリルダウン】

コンテンツごとに気になるデータの内訳をドリルダウンで深堀り分析することができます

取引番号	取引日	入金日	品番	売単価	個数	売上額
000430083	2006-06-20	2006-06-20	01400803	1,100	1	1,100
000430084	2006-06-20	2006-06-20	08600603	1,400	1	1,400
000430085	2006-06-20	2006-06-20	10100105	106.3	1	106.3
000430086	2006-06-20	2006-06-20	07700901	27.2	1	27.2
000430087	2006-06-20	2006-06-20	05300106	64.1	1	64.1
000430088	2006-06-20	2006-07-01	03100102	191.3	1	191.3
000430089	2006-06-20	2006-06-27	09200301	57.8	1	57.8
000430090	2006-06-20	2006-07-01	03100107	121,800	1	121,800
000430091	2006-06-20	2006-06-22	04500402	79,300	1	79,300

気になるコンテンツの
明細データを
確認できる！

【ビュー呼出し】

コンテンツの元となる明細データをビュー呼出しで表示することができます

ダッシュボードでは、他に「画面全体でのドリルダウン」「テロップ表示(※)」「シミュレーション(※)」「アラート表示、拡大表示」「ダウンロード」ができます

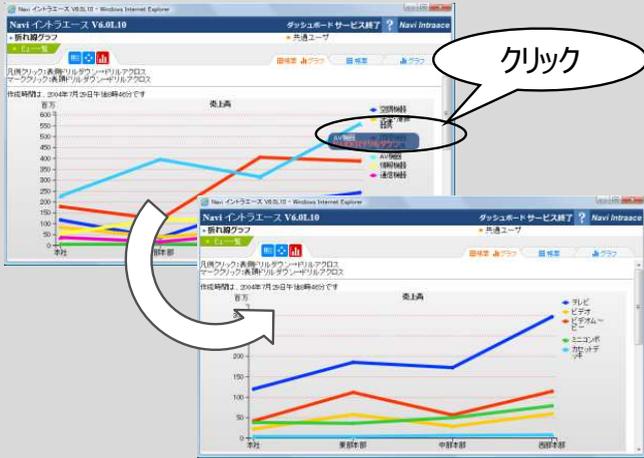
※ テロップ表示、シミュレーションは特定のグラフでのみ利用できます

原因をワンクリックで探し出す

■ 直感的な操作で「何が問題か？」を各種分析手法を使って見極めていきます

1データ

■ ドリルダウン分析 (グラフ)



■ 明細ドリルダウン分析

部門名	売上高	仕入額	粗利益
東部門	261,355,500	208,113,425	62,011,475
西部門	464,100		
合計	734,455,500		

部門名	店舗名	店舗名	商品大分類	商品中分類	売上高	仕入額	粗利益				
東部門	本社	本店	空調機器	エアコン	8,721,700	6,890,450	2,031,250				
				除湿機	796,600	610,350	186,250				
				加湿器	404,500	308,100	96,400				
				小計	9,922,800	7,808,900	2,315,900				
西部門	本社	本店	洗濯・清掃器具	洗濯機	13,821,700	10,494,500	3,337,200				
				衣類乾燥機	2,942,600	2,264,600	678,000				
				グリーン	2,567,300	2,007,200	560,100				
				布団乾燥機	395,000	273,000	82,000				
				アイロン	3,401,200	2,585,050	816,150				
				小計	23,067,800	17,614,350	5,473,450				
				調理機器	本社	本店	調理機器	冷蔵庫	12,837,800	10,026,250	2,811,550
								食器洗い機	2,388,200	1,846,000	542,200
								電子レンジ	3,259,900	2,501,200	758,700
								オーブンレンジ	4,105,900	3,090,750	1,015,150
食器乾燥機	757,500	573,300	184,200								
小計	23,349,300	18,037,500	5,312,750								
照明器具	本社	本店	照明器具	シャンデリア	335,200	298,350	36,850				
				ブラケット	85,200	63,700	21,500				

※エクスプローラのように内訳を展開しながら表示

2データ

■ ドリルディテール分析

月度	商品大分類	商品中分類	売上高	個数	2011年4月度	2011年5月度	2011年6月度	合計
空調機器	エアコン	エアコン	41,201,300	265	41,290,200	270	116,685,700	767
		除湿機	-	-	509,000	61	2,173,800	266
		加湿器	4,083,200	121	4,242,900	121	19,816,300	573
		加湿器	2,212,700	124	2,189,200	127	2,119,500	120
		小計	47,947,300	512	48,218,100	579	140,795,300	1,726

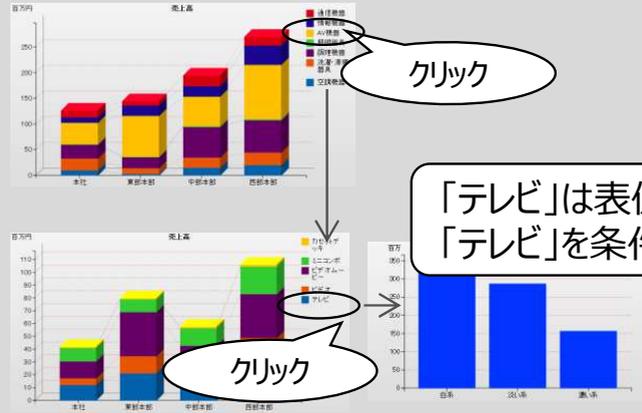
商品中分類	店舗コード	仕入額	売上高
エアコン	4003	146,250	191,300
	1000	87,750	114,800
	1000	217,750	268,100
	1000	87,750	108,100

4月度の売上高関連の明細データ

商品中分類	品番	個数	売単価
エアコン	01100102	1	191,300
	10100107	1	114,800
	01100101	1	268,100
	10100107	1	108,100
	01100101	1	301,600

4月度の個数関連の明細データ

■ ドリルアクロス分析



「テレビ」は表側の最下層なので、「テレビ」を条件としてドリルアクロスを実行

3データ以上

■ 画面遷移シナリオ分析

【予算実績対比表 (親ビュー)】

部門名	計画	実績	達成率
東部門	136,148,300	137,845,810	101.2
西部門	261,355,500	270,126,040	103.4
合計	397,503,800	407,971,850	102.6

【商品別売上実績 (子ビュー1)】

商品大分類	商品中分類	売上高	仕入額	粗利益
空調機器	エアコン	41,282,000	32,325,150	8,956,850
	除湿機	4,150,100	3,318,250	831,850
	加湿器	2,122,000	1,662,750	461,250
洗濯・清掃器具	洗濯機	5,945,700	4,582,500	1,363,200
	衣類乾燥機	7,554,400	5,834,400	1,720,000
	グリーン	5,554,500	4,201,600	1,352,900
	布団乾燥機	2,152,500	1,651,000	501,500
	アイロン	5,805,700	4,367,350	1,438,350
調理機器	冷蔵庫	91,133,700	70,651,750	20,481,950
	食器洗い機	18,860,900	14,352,000	4,508,900
	電子レンジ	5,980,200	4,724,200	1,256,000
	オーブンレンジ	6,482,000	4,884,750	1,577,250
	食器乾燥機	8,504,100	6,481,800	2,022,300
	ジャーボット	2,287,300	1,727,700	559,600
炊飯ジャー	3,378,300	2,719,600	668,700	

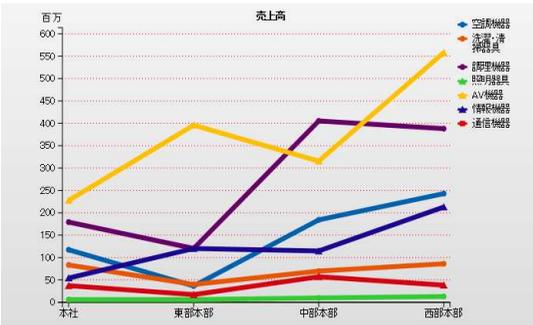
【売上推移表 (子ビュー2)】



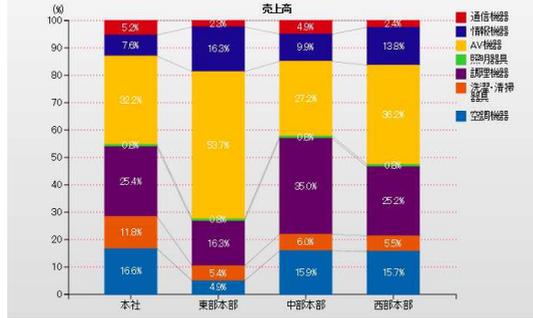
※ドリルアクロスとは、表示されているグラフとはまったく異なる角度からグラフ表示し、分析を深める手法

■ 基本グラフから専門グラフ、指標グラフなど、分析目的に応じた多彩なグラフを使って会社数値の「見せる化」を推進します

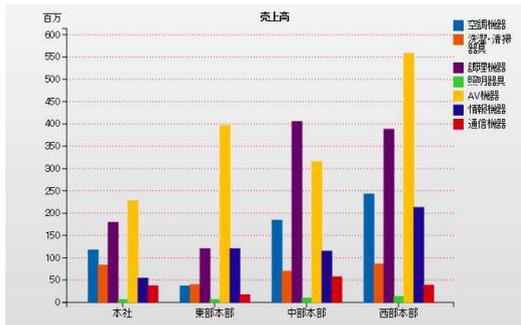
【折れ線グラフ】



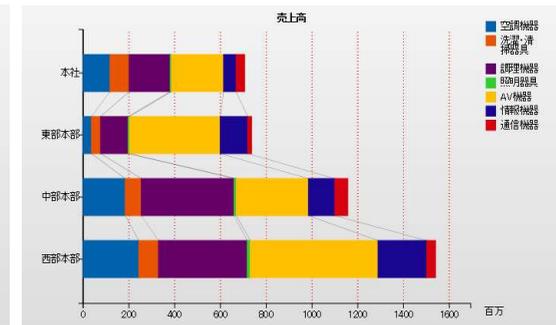
【構成比グラフ】



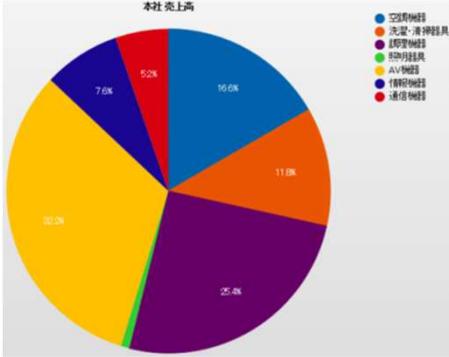
【連立棒グラフ】



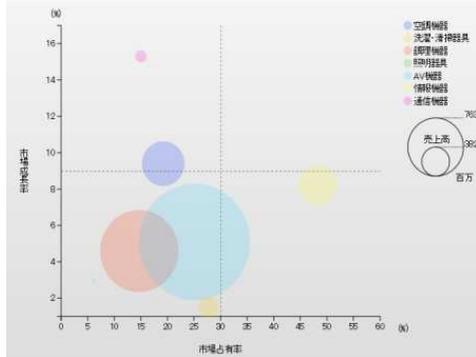
【積上棒グラフ】



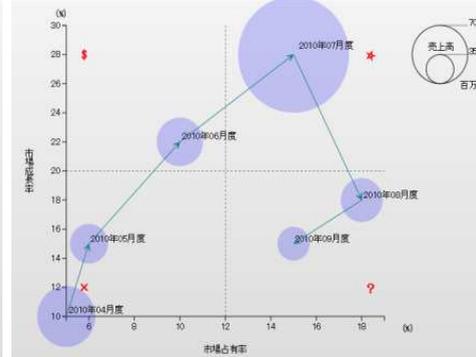
【円グラフ】



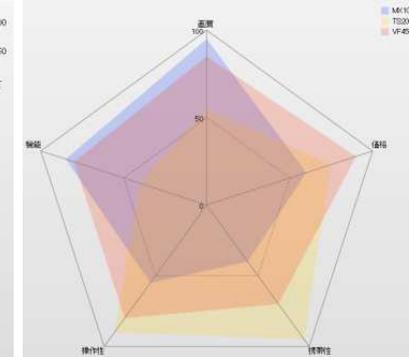
【バブルチャート】



【PPM図】



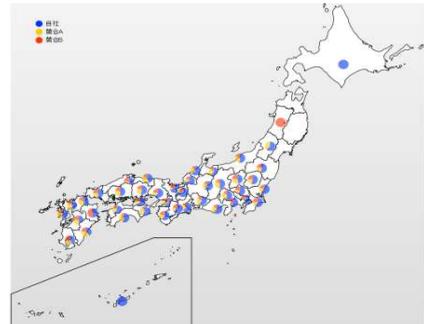
【レーダーチャート】



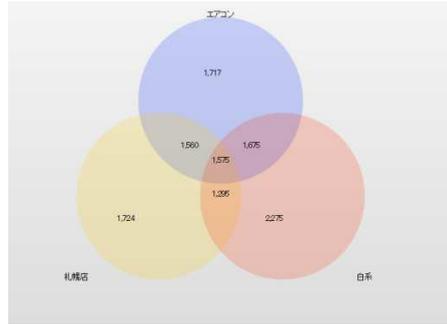
【経営メーター】



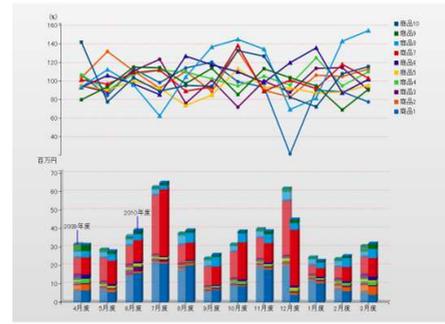
【地図グラフ】



【ベン図】



【棒・折れ線グラフ】



一目でわかる!



- グラフや帳票では表しにくい地区(ブロック、都道府県、市区町村) ごとの数値傾向をメッシュマップや分析用ピン刺しで表現
- 地図とデータ (帳票) のドリルダウン連動も実現

色塗り

データ値の範囲を元に色塗り表示
地方、都道府県、市区町村のエリア
塗りができます

データ選択

データ項目が複数ある場合、GIS地
図上から表示するデータ項目を選択
できます

色塗りパターン

データ項目、表側階層ごとに色塗りのRGBを定義できます
また、データ範囲も任意に設定できます

ドリルダウン・アップ

全国→地方→都道府県→市区町村
とドリルダウン、またドリルアップ
できます

パンくずリスト

ドリルアップする場合はマップ左下に
表示されるパンくずリストで、ドリルア
ップしたい階層を表示できます



動作環境

DBサーバ

【ハード】 PRIMERGY
 【OS】 Windows Server 2016
 Windows Server 2019
 Windows Server 2022

【データベース】 Fujitsu Software Enterprise Postgres
 Symfoware Server
 Oracle Database
 Microsoft SQL Server

Interstage Navigator Server Standard Edition
[NaviイントラエースPLUS 集計機能]

Webサーバ

【ハード】 PRIMERGY
 CPU : Intel Xeon CPU 2.4GHz以上推奨、メモリ : 4GB以上推奨 (注1)
 【OS】 Windows Server 2016
 Windows Server 2019
 Windows Server 2022

【ミドルウェア】 Interstage Application Server SE/EE 12.X/EE 13.X

Naviイントラエース
[NaviイントラエースPLUS ブラウザ表示機能]

一般利用者

【ハード】 ESPRIMO, LIFEBOOK
 CPU : Core i5 (2010年以降発売)以上推奨、メモリ : 4GB以上推奨
 【OS】 Windows 10 / 11

【ブラウザ】 Microsoft Edge(Chromium版、IEモード含む)
 Google Chrome

【その他】 Microsoft Excel 2010 / 2013 / 2016
 Microsoft Excel Office 365

情報提供者

【ハード】 ESPRIMO, LIFEBOOK
 CPU : Core i5 (2010年以降発売)以上推奨、メモリ : 4GB以上推奨
 【OS】 Windows 10 / 11

【ブラウザ】 Microsoft Edge(Chromium版、IEモード含む)
 Google Chrome

【その他】 Microsoft Excel 2010 / 2013 / 2016
 Microsoft Excel Office 365

(注1) GISマップを使用する場合、メモリは8GB以上を推奨します。

事例

- クレジットリース業
- 医薬品製造業

取引実績や営業活動データを元にした営業実績計数分析の実現 (ユーザ数 : 3,000人、対象業務 : 営業支援 (活動履歴、取引管理))

課題

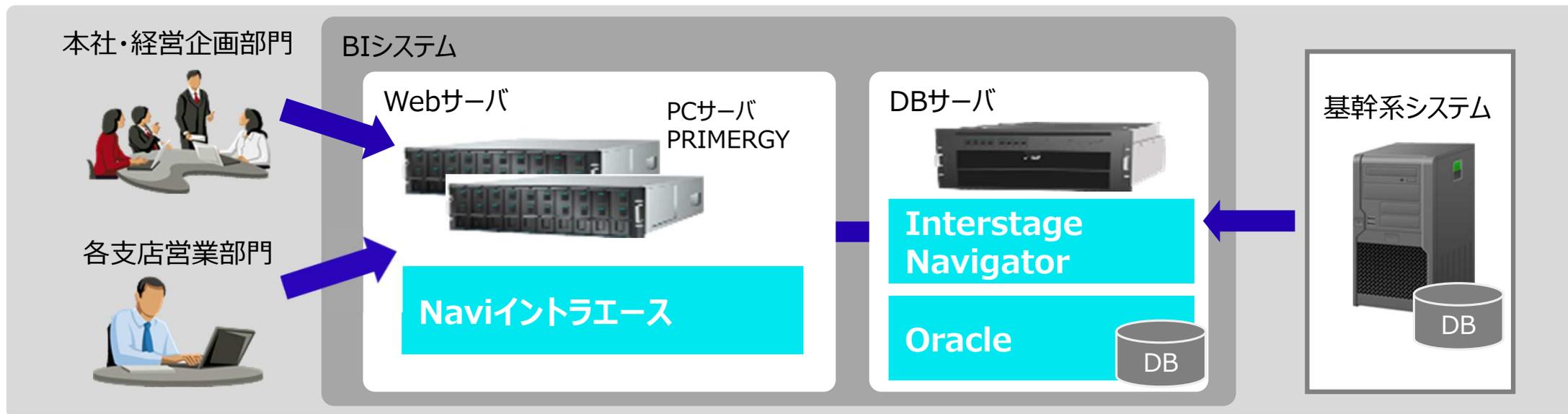
- 営業支援システムを導入したことで、取引先への営業活動情報は参照できるようになったが、取引実績などの計数情報と紐付いておらず、計数情報が必要な場合は基幹システムから抽出したデータを元に加工する必要があった
- 本社スタッフは全国の重点取引先などの計数情報をAccessやExcelを使って分析していたが、データ量が多く、時間と手間がかかっていた
- 営業部門は自身で定型レポートを参照する仕組みがなく、本社スタッフが1週間ほどかけてExcelレポートを作成し配布していた。そのため現場で活用できない古い情報になってしまっていた

導入ポイント

- まずはデータベースは作成せず、CSVデータを元に最も使われる頻度の高いレポートを作成することで、コストをかけずスモールスタートを実現した

導入効果

- 営業部門はブラウザで自ら定型レポートを参照でき、本社スタッフの負荷を大幅に低減できた
- 営業部門や事業部門は、計数情報と営業活動(訪問回数、最終訪問日など)が紐付いたレポートを参照することで、アプローチできていなかった取引先や進捗状況が良くない取引先などを特定し、日々の営業活動に活用できるようになった



■ 卸販売情報、在庫、売上、原価を活用した実消化システムの実現 (ユーザ数：300人、対象業務：経営管理、商品管理、販売分析など)

課題

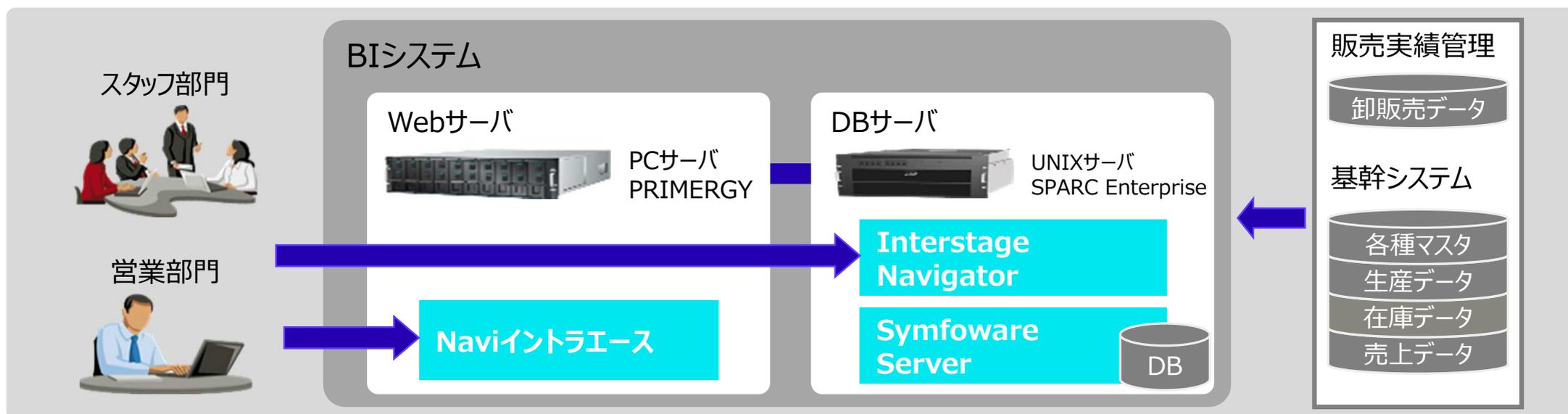
- 実消化データ (JD-NETデータ) を入手して分析する仕組みがあったが、製品が8千コードに分類され、明細件数で月に8万件ほどあったためデータ照会に数時間かかり活用できなかった
- 使用していた検索ツールはSQLの知識が求められ、情報システム部門や一部のヘビーユーザなど使いこなせるのは社内でも十数名にすぎず、本来活用すべき営業部門や企画部門で活用できなかった

導入ポイント

- データ活用のスピードと操作性を重視し、さらにホストコンピュータ(販売実績管理)や基幹システムなどの既存システムとの親和性をアピールする提案を実施した

導入効果

- 営業部門は売上実績把握のために、企画部門はキャンペーン立案の参考情報を取得・分析するために活用するようになり、データに基づいた現場業務ができるようになった
- 予算と実績の照合管理ツールとして活用し、目標に達していない商品や得意先、あるいは売上が伸びていない商品を把握、分析することで、対象を絞った改善策を検討できるようになった

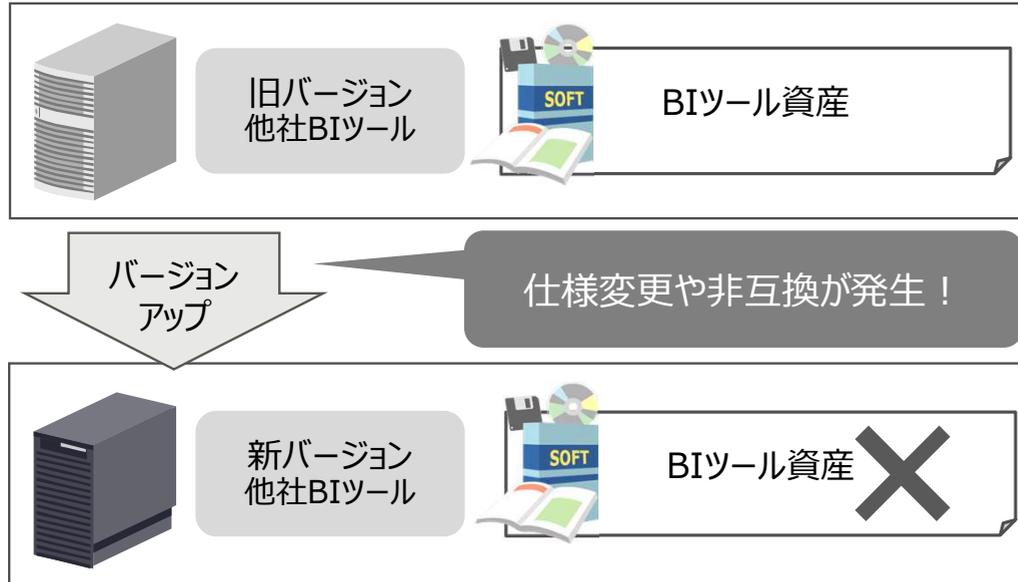


(ご参考) 互換性・サポート

- 互換性保証による長期利用の実現
- サポート 安心かつ迅速なサポート

■ 旧バージョンの資産をそのまま活用

■ 他社製品の場合



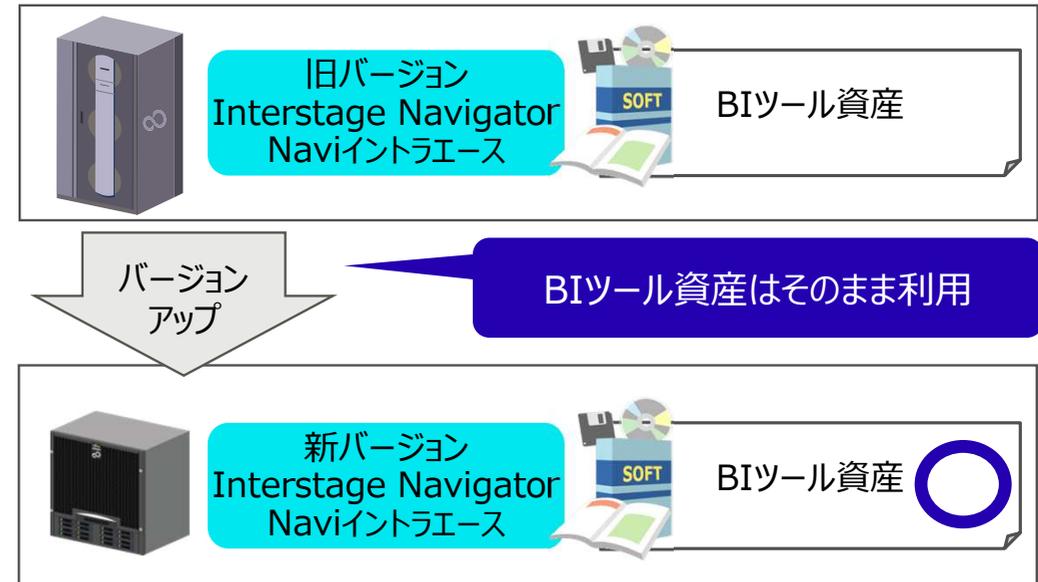
<バージョンアップ時の移行工数>



× 非互換による高価な移行コスト

仕様変更や非互換の発生により、バージョンアップ時に改修作業が発生
そのためバージョンアップコストが高価になる

■ Interstage Navigator/Naviイントラエースの場合



<バージョンアップ時の移行工数>

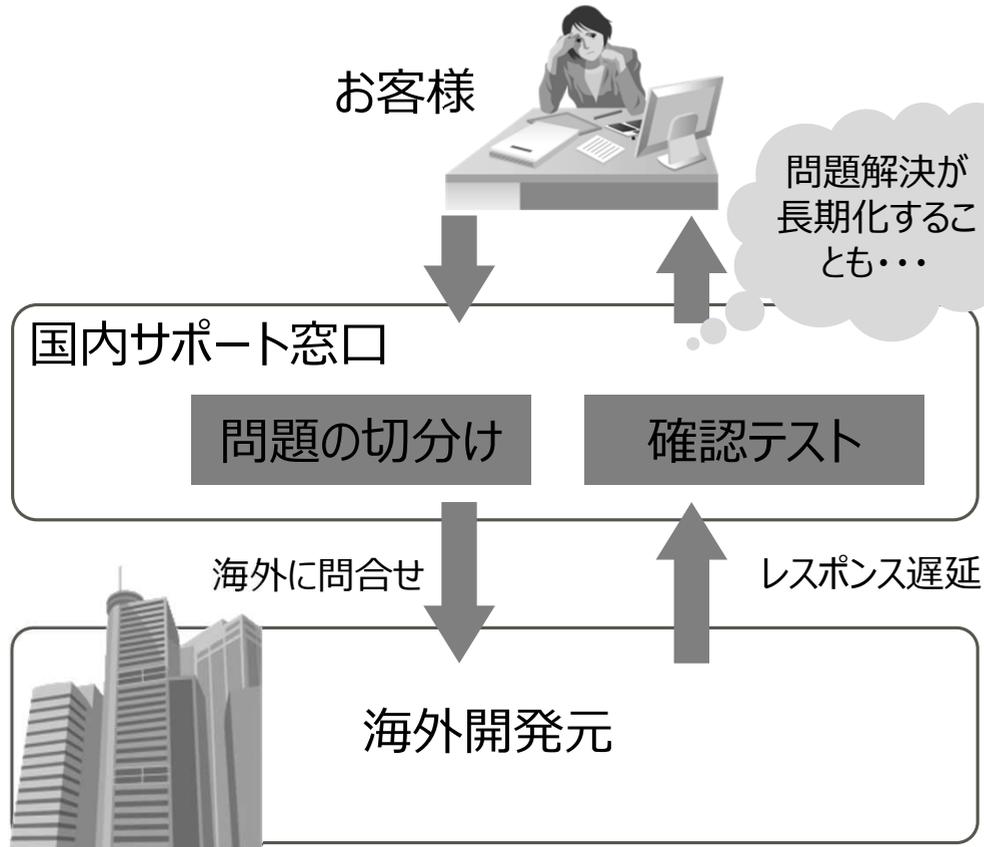


○ 互換性保証による安価な移行コスト

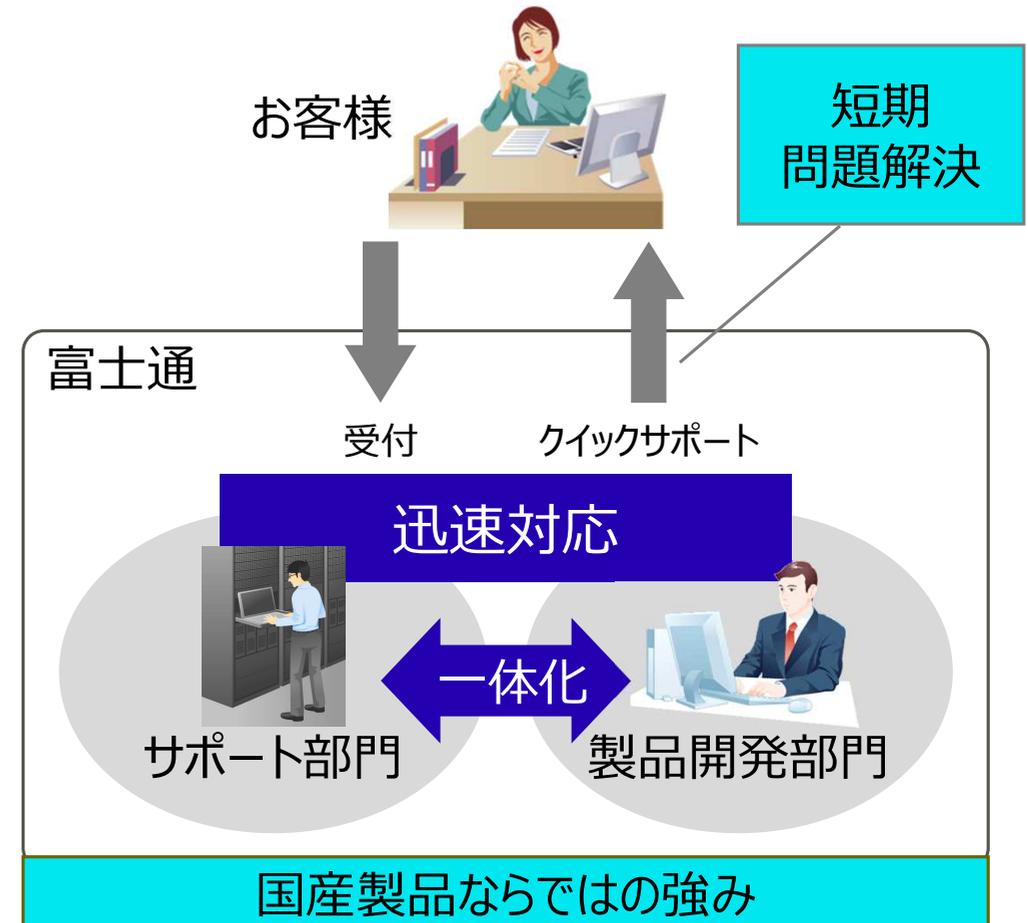
バージョンアップ時の互換を保証
そのためバージョンアップコストが安価で済む

- Interstage Navigator / Naviイントラエースは、富士通が自社開発した国産BIツール
- 他社製品（海外ベンダー製品）にありがちな調査遅延がなく、迅速な対応で問題解決期間を短縮

■ 他社製品の場合



■ Interstage Navigator / Naviイントラエースの場合



Thank you

内容に関してのご質問は、
以下までお問い合わせください

contact-aceesti@cs.jp.fujitsu.com

