

NTTデータ

さまざまな地図情報サービスを自在に活用できる「MaDoRE®」をSaaS型で提供

生活者視点でのより豊かな生活空間を実現するプラットフォームを提供

NTTデータのビジネスソリューション事業本部・位置情報サービスビジネスユニットは、生活者と位置情報に注目して、ITを活用したサービス提供により、生活者視点でより豊かな生活空間を実現するプラットフォーム事業を展開している。特に最近では、さまざまな地図情報システムを利用したSaaS型の空間情報プラットフォーム「MaDoRE®」が充実してきている。

Webを通じて様々な地図情報の検索、合成、利用が可能な「MaDoRE®」

MaDoRE®は、全国の住宅地図・道路地図、地価データ、衛星・航空写真など多様な地図コンテンツをイ

ンターネット配信するプラットフォームサービスである。高速スクロールを実現する地図ビューアや、使いやすい検索機能が用意されているので、既存システムへの組み込みやWebブラウザ表示など、多くの場で活用できる。

始まりはゼンリングroupとのアライアンスビジネスとしての、住宅地図や地価データのコンテンツ配信サービスだった。今では、渋滞情報配信の「ViewRoad®」や自治体向け台帳APの「Geogate®」などの領域別パッケージも展開し、顧客ニーズに合わせたコンテンツおよび機能を増やしてきている（図1参照）。



(株)NTTデータ
ビジネスソリューション事業本部
位置情報サービスビジネスユニット長
中井 章文氏



(株)NTTデータ
ビジネスソリューション事業本部
位置情報サービスビジネスユニット
地図情報グループリーダー
遠藤 由則氏

「近年、NTTデータはMaDoRE®をSaaS型のビジネスモデルとして展開しようとしています。その理由として、スクラッチ開発と比較して導入リードタイムが圧倒的に短いこと、共同利用型ゆえTCOを大幅に削減できること、地図のデータ保守やコンテンツを動かすアプリがすべてインターネットを通じてワンストップで提供できること等、さまざまなお客様メリットがあるからです。また、MaDoRE®センターは、NTTデータが持つiDCサービスにあります。このiDC環境をバックボーンにして、フルサポートで顧客環境への導入まで行うことができます。」(株)NTTデータ ビジネスソリューション事業本部 位置情報サービスビジネスユニット 地図情報グループリーダー 遠藤 由則氏)

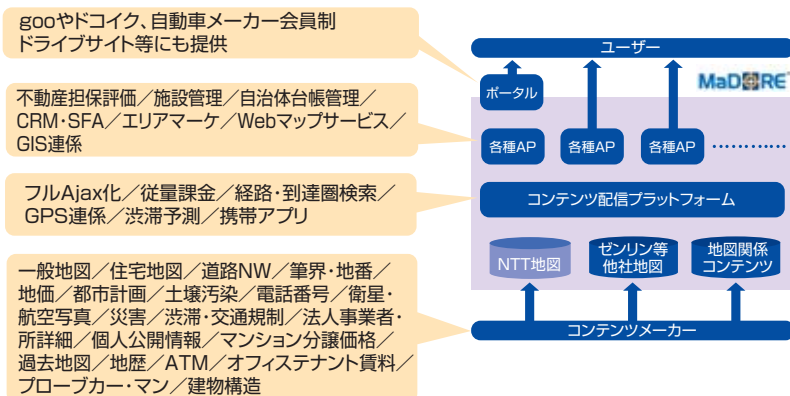


図1 MaDoRE®の構成イメージ

マルチベンダ性を特徴としているNTTデータなので、地図に関連する多彩なコンテンツを複数企業から収集し、地図上に重ねて配信することを可能にしている。

MaDoRE[®]は、住所や氏名など検索事項を入力することにより、目的の地図と、地図に付随した情報を取得して表示することができる。例えば不動産向けサービスでは、物件の価格や担保となっている場合の査定評価などが一目でわかる。物件の差額を調査するためのアプリケーションや売上情報、帝国データバンクが所有しているような企業情報も一括で取得して表示することができる。このようにして、ターゲットとなるような情報を取得し、企業活動に役立つ情報をすべてSaaS形式で提供できる。

「単に複数の地図を重ねて、検索条件を入力してその結果を出力する、といった一連の機能だけではなく、ユーザーの業務や経営にどれだけ役立つかまで考えて開発しました。それらはクラウドコンピューティングなのでワンストップで提供できます。」(前出 遠藤 由則氏)

MaDoRE[®]の機能を他のSaaSと連携しバリューチェーンを生み出す

MaDoRE[®]は、その優れた機能を他のSaaSサービスと連携して提供することも可能である。図2は、日本オラクル社のSaaSソリューション、およびNTTデータが提供するSaaS型セールスプロモーションソリューション「SmarPTM」と連携

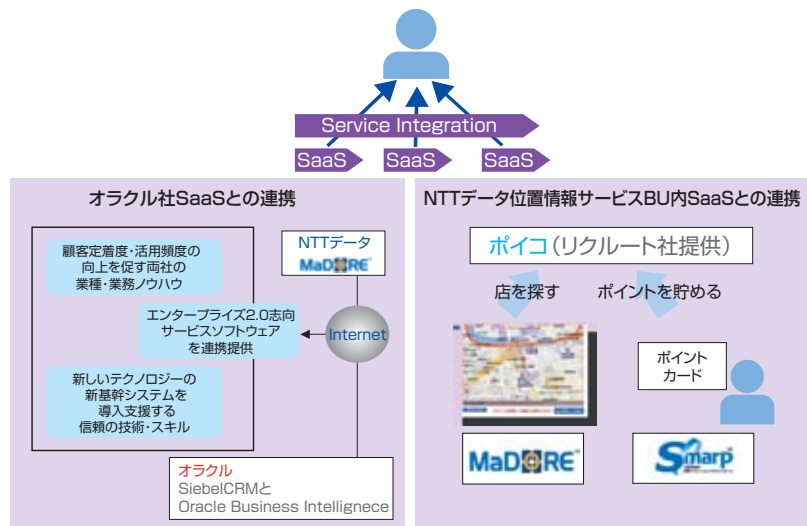


図2 他SaaSとのバリューチェーン事例

して提供するサービスの実例である。

NTTグループの他の地図情報システムとの連携

NTTデータは、MaDoRE[®]のさらなる展開に向けて、さまざまな戦略を考えている。

「今後はBtoBに注視したコンテンツをさらに増やしていくことを考えています。法人情報やマーケティング情報など、企業にとって有効なキラーコンテンツを拡充していきます。また、コンテンツを活かすためのビジネスプロセスをSaaSとしてラインアップしていきます。たとえば営業やマーケティングを支援するSaaS、ロジスティクス分野を支援するSaaSなどを予定しています。単に地図を見ることが可能なSaaS基盤でなく、ユーザーのデータもフィードバックされるデータウェアハウスのプラットフォームも狙っています。これらのコンテンツをCRMに連携することで、証券会社の営業

ポテンシャルを分析したりするといったことも可能になります。また、プラットフォーム基盤を全体的に強化中で、フルAjax化、携帯電話の本格サポート、法人利用のカーナビと連携し、渋滞情報配信やバックオフィスとの通信を組込ソフト技術も駆使して安価に実現するといったこと等を目指しています。」(株NTTデータ ビジネスソリューション事業本部 位置情報サービスビジネスユニット長 中井 章文氏)

さらに、NTTグループ内全体でも、NGN活用への取組みの一つとして「NTT GISタスクフォース」を設立した。今後はこのタスクフォース上で、NTTグループ全体でのMaDoRE[®]活用を模索していく。

<お問い合わせ先>

(株)NTTデータ
ビジネスソリューション事業本部
位置情報サービスビジネスユニット
TEL：03-5251-9374