日本NCR

経験と実績を誇るコンサルティング・サービスがBI＆DWHの導入・活用を成功へと導く

BI成功の鍵はデータ基盤となるDWHの価値最大化にあり

ビジネス環境が複雑化し、あらゆる場面において的確で迅速な意思決定が求められている今日、ビジネスチャンスを創出するビジネス・インテリジェンス（BI）と、その基盤となるデータウェアハウス（DWH）による戦略的意思決定支援システムは、企業にとって不可欠なものになっている。但し、BIツールを効果的に活用するためには、DWHの品質が成功の鍵を握っている。ここでいうDWHの品質とは、例えば、DWHに含まれているデータが「企業内に起きているビジネスの変化を正確に投影しているかどうか」といったデータの精度のことを指している。また、DWHの利用規模が拡大し、新たなニーズが発生した場合でも、既存DWHのデータの整合性を損なうことなく「必要なデータを容易に追加できる設計になっているか」、「分析方法は新たなニーズに即したものか」といったDWHとデータの品質の安定性を指している。

NCRは、四半世紀にわたり業界のトップ企業に選ばれてきたDWHのパイオニアとして、世界中の企業にTeradataによる成功事例をつくってきた。このNCRの豊富なDWH構築ノウハウを体系化したのが「Teradata Solutions Methodology（TSM）」である（図1参照）。さらに、DWH導入・活用における投資対効果を事前に測定する「ビジネス・インパクト・モデリング・コンサルティング・サービス（BIM）」、KPI（重要業績評価指標）の指標選出を含めた企業内の問題点を洗い出すコンサルティング・サービス「エンタープライズ・ビジネス・ディスカバリー（EBD）」を経験豊かなコンサルタントを通じて提供することで、DWHの価値を最大化させている。

重要なのはDWH構築の最初のプロセス ー方針策定と実現化調査

TSMは8つのフェーズと42のサービスプロセスで構成されている。日本NCR㈱テラデータ事業本部流通プロフェッショナル・サービス部シニアマネージャーの富高弘之氏は、TSMをベースとしたDWH構築プロセスについて次のように語っている。

「TSMの最初の2フェーズである方針策定と実現化調査の内容が、DWHの成功の鍵を握っています。ここでは、当社のコンサルティングメニューを利用してお客様の真のビ

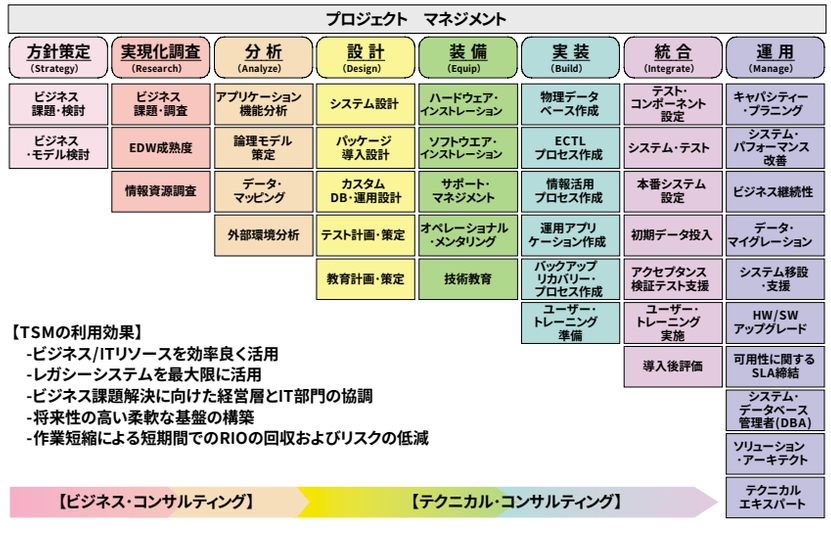

図1　データウェアハウス構築メソドロジー（TSM）

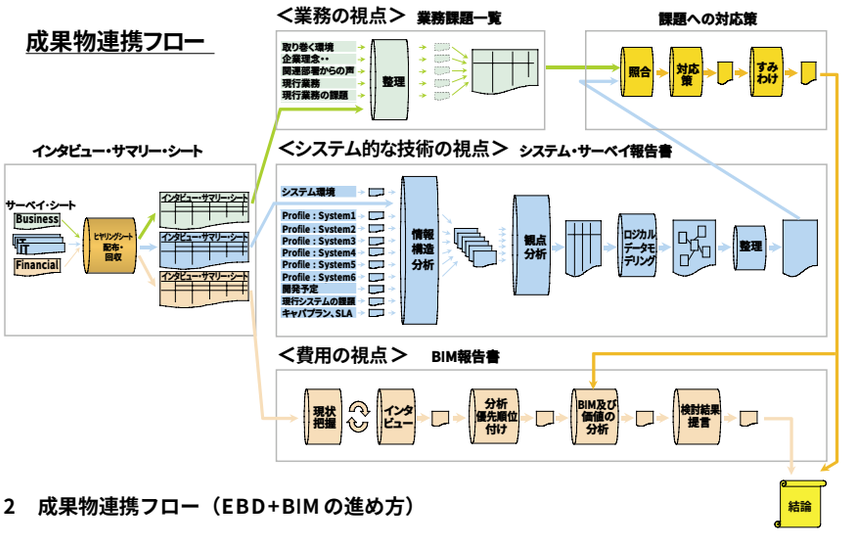

図２　成果物連携フロー（EBD+BIMの進め方）

ジネス課題を顕在化します。その解決策を『業務面』、『システム的な技術面』、『費用面』の３つの視点からシミュレーションを繰り返し、検討を重ねて、お客様と合意できるものにしていきます。この上流工程でお客様のビジネスの現状と方向性を正確に捉えることで、それ以降のフェーズがお客様との共通のゴールに向ってスムーズに推移し、目的に合った“使われる”システムを構築できます。具体的には、まず方針策定で、ビジネス課題やビジネスモデルの検討を行います。続く実現化調査で、ビジネス価値の調査やお客様が現在保持されている情報資産の内容とその活用度合、即ちEDW（エンタープライズ・データウェアハウス）の成熟度を調査し、今後必要とされる開発範囲や規模を想定します。この２つのフェーズを経ることによって、最終的にお客様にとって全体最適化されたシステム像を描くことができ、同時に明確な構築ステップを示すことができます。」

図２は、EBDとBIMに基づいた成果物連携フローのモデルである。日本NCRでは、DWHの導入と活用における投資対効果を事前に予測することが、価値のあるDWH、そしてBIの実現につながると考えている。

DWHの投資対効果を最大化するコンサルティング・サービス

日本NCR㈱ テラデータ事業本部 ビジネス・コンサルティング部 ビジネスバリュー・コンサルティング シニア・コンサルタントの山田健彦氏は、ROIの測定について次のように語っている。

「例えばTeradataを導入し、これまで分散していたデータマートを一元化して統合DWHを構築する場合は、統合DWHを構築する前と後ではどのくらいコストを削減できたのか。統合DWHを導入・活用することで企業全体にどのくらいのメリットが生じるのか。この２つの視点からROIの予測をしていきます。また、新たにDWHを導入する場合は、その導入目的を明確にすることで、過去の同じような事例との比較が可能になり、納得性のあるROI予測が可能になります。昨今、日本でもIT投資のリターン予測への関心が高まっていますが、それを全社的に意識している企業は、欧米企業と比べるとまだまだ少ないようです。リターン予測はその投資目的に関連した視点から行わなければなりません。そのためにも、ビジネス部門とIT部門が連携して共通の理解を確立することが必要です。我々のメソッドは、ディスカウント・キャッシュ・フローをベースに純現在価値（NPV）、内部収益率（IRR）、投資回収期間を予測するもので、ファイナンスの手法としては確立されたものです。」

日本NCRは、豊富な経験と実績から生まれたTSMをベースに、BIM、EBDなどのコンサルティング・サービスを提供することで、ビジネス環境を勝ち抜くために必要な価値を最大化させるDWHの構築を実現している。また活動においては、DWHを基盤としたBIによるビジネスチャンスの創出も視野に入れている。つまり、Teradataソリューションの優位性は、BI&DWHの導入・活用に向けた最初の一歩から「成功」を予測できることである。

お問い合せ先
日本NCR株式会社
テラデータ事業本部
TEL：03-6430-1770（代表）
E-mail：info@teradata-j.com
URL：http://www.teradata-j.com/