

第3回IT Forum  
「ビッグデータ活用したビジネス最適化戦略」

# How to DataManagement nobody says. 「誰も言わないデータマネジメント」とは？

インフォテリア株式会社  
執行役員/営業本部 本部長  
油野 達也

## ● 事業内容

- 1998年 国内初のXML専門ソフトウェア開発会社として発足
- XML技術をベースにしたソフトウェア開発、ソリューション提供
- 次世代データ・インテグレーション・プラットフォーム⇒自社プロダクト“ASTERIA”の提供

## ● 所在地

本 社 : 東京都品川区大井町1-47-1 NTビル10F

西日本事業所 : 大阪市北区梅田2丁目4番12号 阪神産経桜橋ビル3F

## ● 資本金

7億3,585万円 (2011年4月現在)

## ● 上場証券取引所

東京証券取引所マザーズ (証券コード : 3853)

## ● 経営陣

- 代表取締役社長 CEO 平野 洋一郎  
XBRL Japan副会長  
先端IT活用推進コンソーシアム副会長  
日本データマネジメント・コンソーシアム理事  
メイド・イン・ジャパン・ソフトウェア・コンソーシアム理事



## “イベント×マスタデータ = トランザクション”

ex1) 販売 × 顧客データ = 請求データ

ex2) 投薬 × 成分・量 = 検査結果

Ex3) 組立て × 部品 = 在庫

劣化するデータ

劣化しないデータ

違う結果  
となる

## 【Next-Generation MDM】

- 1 .Market-leading enterprises are embarking on near-term gap analysis for next-gen MDM requirements to address Mobiles, Social, Cloud & Real-Time Information
- 2 .Large enterprise have moved beyond CDI & PIM to focus on relationships & hierarchies btw different entities... & believe "legacy MDM" platforms lack this modeling capability
3. Large enterprise understand Big Data requires both MDM & Data Governance to be effective & sustainable
4. Despite reticence to host CUSTOMER & other master data in Cloud, economics & politics are mandating this & over-riding IT architectural/standards objections

## 【 BOTTOM LINE Next-Generation MDM 】

Next-gen MDM is becoming a major exploratory effort at certain market-leading Global 5000 enterprises  
Most such enterprises are open minded about suitability of next-gen technologies to address these requirements  
Mega MDM platform vendors are not perceived as investing sufficiently in next-gen capabilities - especially regarding modeling flexibility & real-time performance  
Coming to market during 2013-14 are next-generation MDM solutions which address requirements for Mobile, Social, Cloud & Real-Time Information  
Open issue include the performance & scalability of Graph DBs for online or Real-Time update capabilities

## 【Action Plan for 2013-14】

Promote MDM as essential business strategy with IT delivers to leverage high-value info used repeatedly across many business process  
Position MDM as enabler of key business activities such as improving customer communication mgmt & reporting – rather than important infrastructure upgrade  
Begin MDM projects focused on either customer-centricity or product/service optimization  
Plan for multi-entity MDM juggernaut evolving from "early adapter " into "competitive business strategy"  
Insist on MDM software capable of evolving to multiple usage styles & data domains  
Plan now to realize economic value & competitive differentiation via multi-entity MDM during next 2-5 years

## 【次世代MDM】

1. 先進企業は、すでにギャップ分析を始めている。なぜならば次世代MDMに必要な要件である、モバイル、ソーシャル、リアルタイムインフォメーションへの対応する為であるからだ。
2. 大企業は、CDIとPIMでこれらの階層構造化を想定していたが、実態とかけ離れてしまった。  
なぜならば、レガシーMDM(旧MDM)の基盤には、この回想構造化機能が欠けていたからである。
3. 大企業は、Big Dataを効果的かつ持続的に活用するには、MDMとData Governanceの両方が必要であると理解している。
4. 顧客データや他のマスターデータをクラウドに保管することを無視しているにもかかわらず、政治経済の流れは、クラウド活用を必須のものとし、IT業界の従来の構造を葬り去ろうとしている。

## 【最終結果：次世代MDM】

次世代MDMは、市場リードしているG5000企業で、主要な検討事項になってきている。

このような企業の多くは、次世代の技術適応について偏見はもっていない。

MDM基盤を提供している大手ベンダーは、次世代の技術（特に柔軟さやリアルタイムのパフォーマンスモデル化に関して）に対して積極的な投資はおこなっていない。

**2013年から2014年の間で、MDM市場は「モバイル、ソーシャルネットワーク、クラウドやリアルタイムインフォメーションの把握へのソリューションが中心となる。」**

ただし、オンラインやリアルタイム更新能力のあるグラフDBのパフォーマンスとスケーラビリティを含む課題は残る。

## 【Action Plan for 2013-14】

**MDMが促進されるためには、多くのビジネスプロセスを横断し、高価値な情報を繰り返し使うためのITビジネス戦略が必要不可欠である。**

**MDMの位置づけはインフラ基盤の強化というよりは、「顧客コミュニケーションを改善する為の管理」と「報告の改善」のような業務活動基盤である。**

**それゆえ、MDMプロジェクトは顧客中心か商品やサービスに集約され、開始するべきである。**

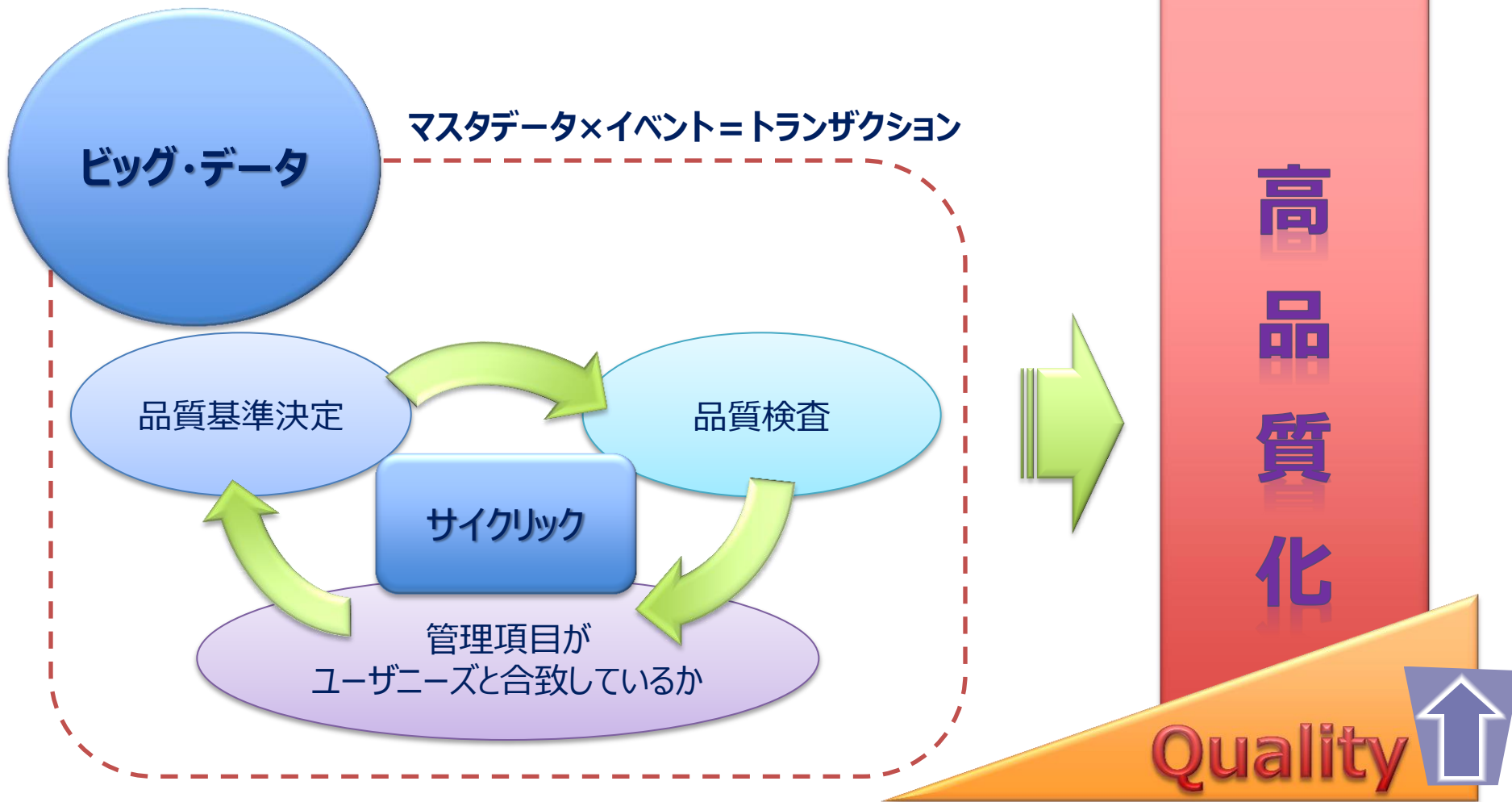
今後MDMソフトウェアは、複合的な利用とデータ領域が発展した能力を謳うものとなる。

今後2 - 5年で、このマルチエンティティMDMを使うことで実現できる経済的な価値向上と競争的差別化の実現について、その利用実現計画を立ててください。

# ビッグ・データ時代における データ品質の重要性

# データ品質の重要性

## ビッグ・データにガバナンスを





## トランザクションデータは・・・

### ① 都度対応が困難

扱うシステムが変化する為、手作りでの対応が困難

## マスターデータは・・・

### ① 常に変化する

事業拡大、事業統廃合による提供サービスの変化

### ② 汚れていく

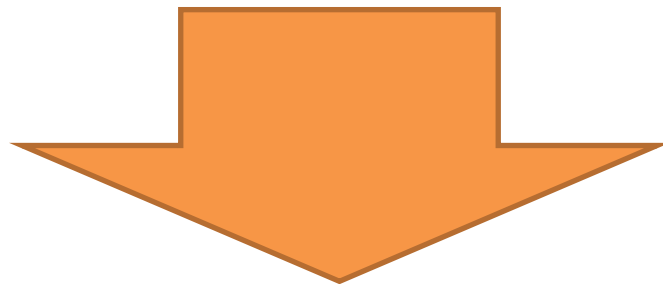
内的要因：人為的オペレーション、ルール不備(命名規則等)

外的要因：市町村の合併、取引先のM&A等

高  
コ  
ス  
ト

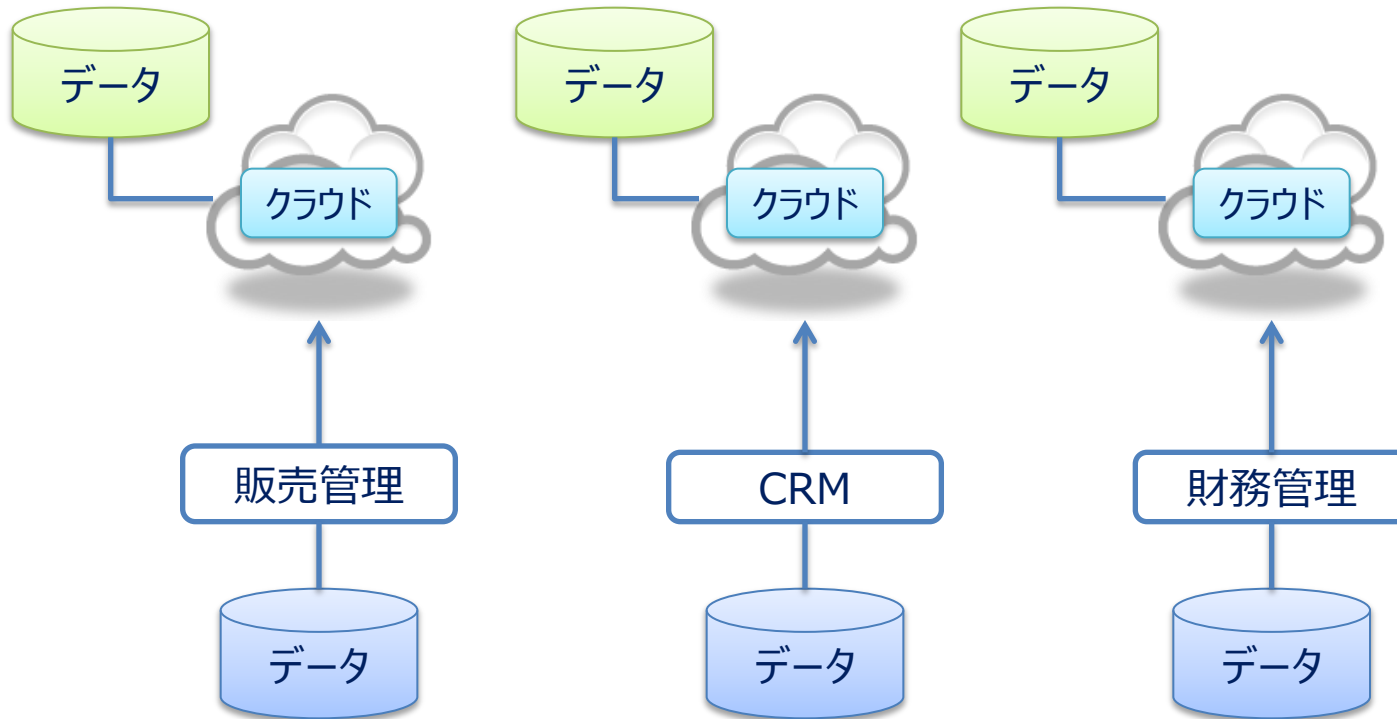
# ビッグ・データとクラウド

**なぜ貴社のクラウドは  
決定的なコスト削減を実現出来ないか？**



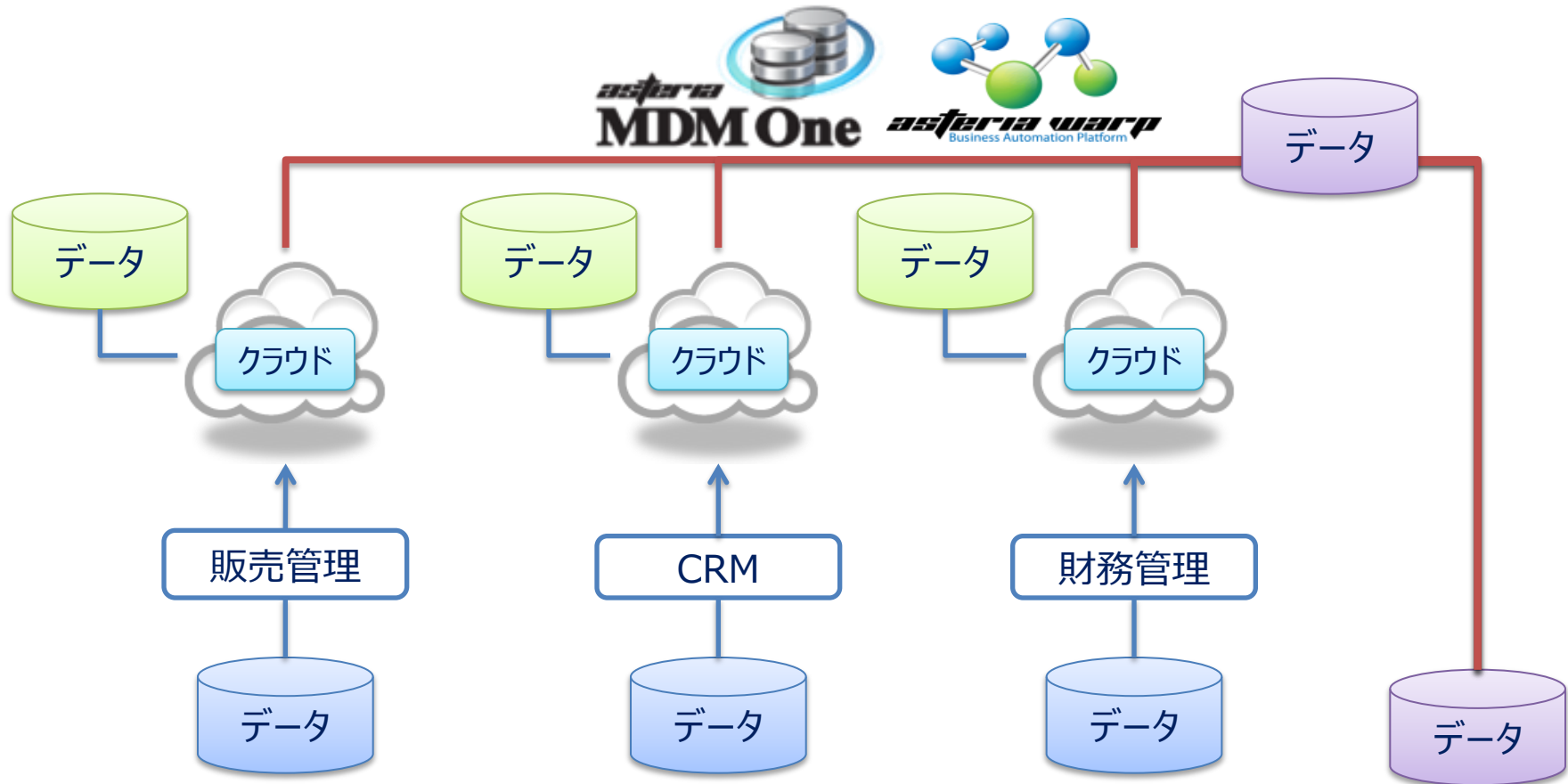
**データ管理手法が旧態依然だから**

# システムはクラウドへ。データもクラウドへ。



**結論：システムのコストは下がっても  
データの管理コストは下がらない**

# データの管理コストを下げるには？



**提案：「データ管理のしくみ」を導入**

# 第五の業務

販売管理

取引先システム  
SCM

取引先システム  
CRM

取引先システム  
グループ会社

生産管理

データ管理

人事給与管理

社内システム  
WF

社内システム  
ポータル

社内システム  
セキュリティ

財務管理

売上・請求業務

販売管理システム

販売管理課

給与・評価業務

人事・給与システム

人事課

生産管理業務

生産管理システム

生産管理課

経理業務

財務管理システム

財務・経理課

データ管理  
業務

データ管理  
システム

データスチュワード  
データ管理課



## データ連携基盤の構築によるITガバナンスの奪回

### ≡ Enterprise Data Management ≡

マスター統合 : MDM



トランザクション連携 : EAI



- ① マスター共有を可能にすること
- ② トランザクション連携を可能にすること
- ③ 何回でも作り直せる、短期間で実現できること。(ノンプログラミングによる構築)

それぞれ個別の取り組みではなく、総合的な取り組みとして考える

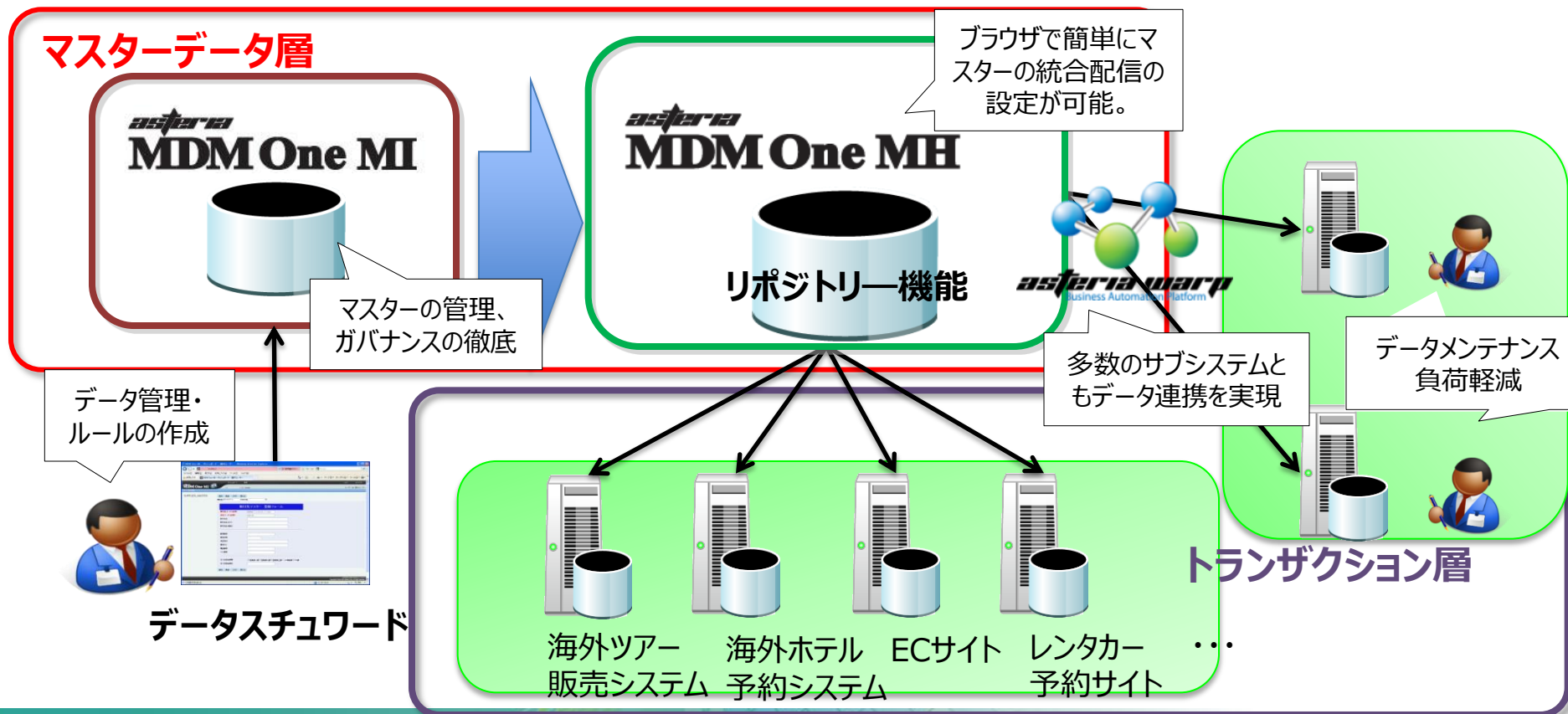
# ITガバナンスを確立した取り組みの成功事例

(敬称略)

	エイチ・アイ・エス	保険業某社	三菱レイヨン
業務課題	システム毎に運用設計されたマスターデータと人海戦術によるマスターデータメンテナンス	システム毎に運用設計されたマスターデータにより運用コストの増加とデータ品質の低下	システム毎に設けられた運用ルールと多重メンテナンスによる作業効率低下
対象システム	販売管理システム	人事システム（社員、部門、会社）	SAP（生産、販売、物流システム）他、基幹系システム
効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・迅速なマスターデータの共有が可能</li> <li>・データ品質の向上</li> <li>・社内マスターデータ管理基盤の統一化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マスターデータ管理体制の明確化</li> <li>・データ品質の向上</li> <li>・横串での経営管理基盤の整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マスターデータ管理体制の明確化</li> <li>・次期システム導入の促進</li> </ul>
システム化における課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスサイクルに柔軟に対応できるか</li> <li>・高度なスキルを必要とせず実装ができるか</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・内部統制に対応できるか</li> <li>・社内外の環境変化に耐えうるシステムが実装できるか</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存システムへの影響を最小限にとどめられるか</li> <li>・SAP側への追加開発コストを削減しながら短時間で開発ができるか</li> </ul>
エピソード	<ul style="list-style-type: none"> <li>・MDMを利用してわずか2週間で構築し、ファーストリリースが実現できた</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・MDMによるプロトタイプ構築で設計/開発フェーズのコストを大きく短縮している</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社内リソースで対応することができ、マスター管理業務の明確化が実現した</li> </ul>
今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> <li>・グローバルでのデータ活用を目標とし、データスチュワードの教育やデータマネジメントを定着させていきたい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ヒト系マスタの次にモノ系マスタを構築し、データを横串に管理し、経営管理基盤を強固にしたい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・他、地方拠点に残存する独自マスターの集約や他システムからSAPへのマスターデータ移行に更なる利用拡張を行いたい</li> </ul>

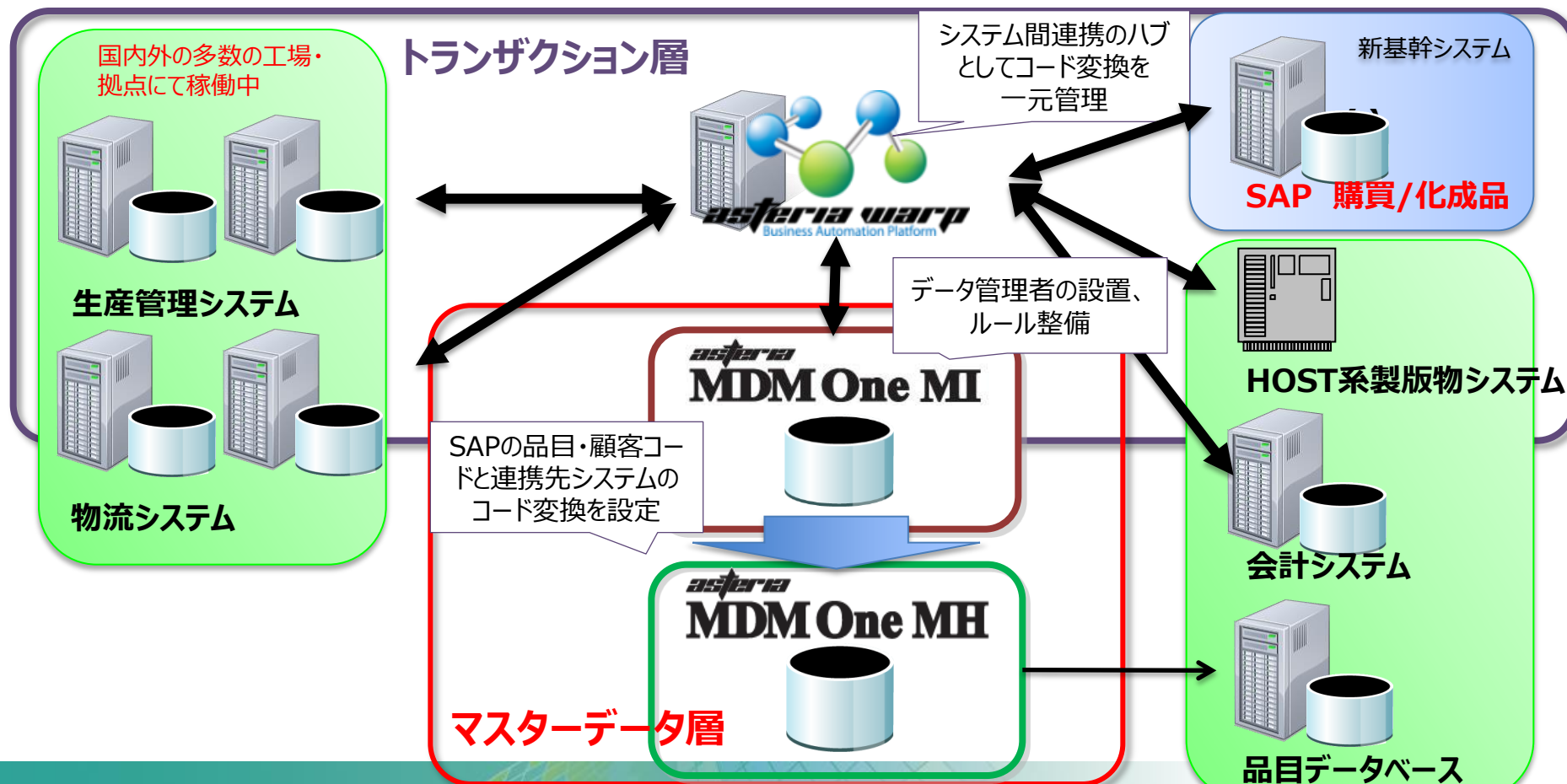
# ユーザー事例：エイチ・アイ・エス様

目的は、高いサービス品質の維持と、他社を圧倒する迅速かつ戦略的なビジネス展開。  
 実現するために、数多くのシステム管理の徹底と、マスターデータの整合性の保持への取り組まれた。  
 ASTERIA MDM One MI, MHでマスター管理システムを構築し、さらにシステム間連携をEAI (ASTERIA WARP)  
 で実装し、SOA基盤を構築した。  
 MDM配信基盤は3人のスタッフが2週間で構築！スピード感、生産性ともにITによる経営支援を体現している。



# ユーザー事例：三菱レイヨン様

メインフレームからSAPへの移行を契機に、コード変換マスターを一元化し、整合性を確保する取り組みを実現している。各拠点の販売・生産などで数千レコード、取引先で数万件のマスターを保有しており、個々にメンテナンスを行う作業負荷が課題となっていた。SAPへのアドオンではなく、ASTERIA WARP及びASTERIA MDM One MH、MIを併用し、「マスターの変換の管理ポイント」を一つにすることで、開発期間の短縮化とコスト削減を実現すると同時に柔軟なマスター配信基盤を構築した。

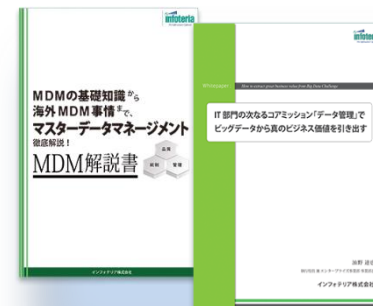


## ■ ASTERIA MDM One : マスターデータ統合ソリューション

データ経営の秘訣はマスターデータにある！

データマネジメントの考え方、成功事例など各種情報を掲載しています。

<http://www.infoteria.com/jp/mdm/feature/>



データマネジメントに関する各種  
ホワイトペーパーをご案内中！

・事例: <http://www.infoteria.com/jp/mdm/case/all/>

・製品ブログ : 競争優位を生みにくい時代に、CIOが着目すべきマスターデータ管理

<http://www.infoteria.com/jp/mdm/blog/5561.html>

## ■ ASTERIA WARP : データ連携ミドルウェア 6年連続シェアNo.1!

<http://www.infoteria.com/jp/warp/>

※株式会社テクノ・システム・リサーチ

「2010～2011年ソフトウェアマーケティング総覧」調査

・導入事例 : <http://www.infoteria.com/jp/warp/case/all/>

### 《 お問合せ先 》

インフォテリア株式会社 営業本部 第1営業部

TEL:03-5718-1250 / Email:sales@infoteria.com

**ご清聴ありがとうございました**

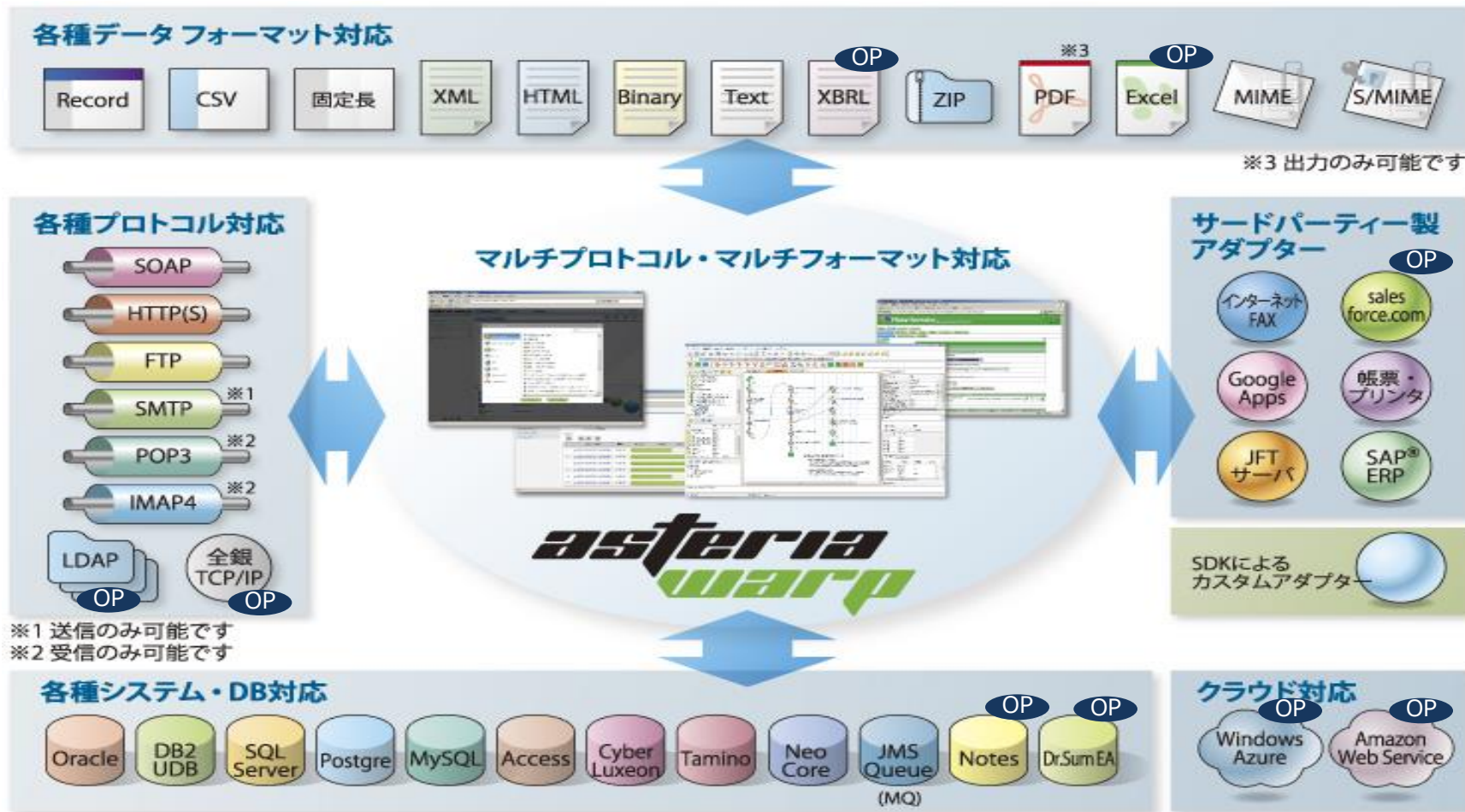
**[yuno@infoteria.com](mailto:yuno@infoteria.com)**

**ta2ya64 (on twitter)**

# APPENDIX

# ASTERIAWARP 製品概要

各種データフォーマット、データベース、通信プロトコルに対応する**汎用データ連携サーバー**。複数システム間のハブとしてデータをつなぐことが可能。






# ASTERIAシリーズの豊富な導入実績

2002年の販売開始以来、業種・業界問わず幅広い実績があり、  
金融機関や報道機関といったクリティカルシステムでも採用されております。

- ジェイアール西日本デیلیーサービスネット (キヨスク)様
- NTTデータ様
- オートバックス様
- インテリジェンス様
- 三菱商事/メタルワン様
- 京セラ様
- 競艇情報化センター様
- 昭和リース様
- **ジャパンネット銀行様**
- **トレイダーズ証券様**
- 住金物産様
- 東京都庁様
- 東芝様
- 東芝セミコンダクター社様
- ローソンチケット様
- **毎日新聞社様**
- **神奈川新聞社様**
- **読売新聞社様**
- ヤマタエ様
- ソフトバンクテレコム様
- WOWOWコミュニケーションズ様
- ベネトン・ジャパン様
- リコー様
- 日本電波工業様
- 近鉄不動産様
- グルメびあネットワーク様
- マックス様
- ゼクス様
- トレイダーズ証券様
- ソリスト様
- 大鵬薬品様
- NTTコムウェアビリングソリューション様
- ソフトバンク・テクノロジー様
- 大和小田急建設様
- ダーツライブ様
- アイリオ生命様
- テレビ東京様
- 三井住友ファイナンス&リース様
- コープきんき様
- スタイライフ様
- 住友林業様
- リコー・ジャパン様
- ブックオフコーポレーション様
- ライオン様
- 神奈川大学様
- ゴルフダイジェスト・オンライン様
- NTTコミュニケーションズ様

 三菱商事株式会社



2013年6月末現在  
3,737社を突破！

**TOSHIBA**



 住友林業

 **KYOCERA**

 **RICOH**

EAI/ESB製品市場

出荷本数7年連続**NO.1!**

シェア47.1%達成

※テクノ・システム・リサーチ

「2013年ソフトウェアマーケティング総覧 EAI/ESB市場編」