

1

BI
[Business Intelligence]

「分析/戦略/構築」の高度化サイクルで ビジネス・インテリジェンス経営は進化する

ビジネスのグローバル化が不可避となる中、過去の成功体験をベースとした意思決定では、急速に進む環境変化に追随できず、現地ニーズに密着した施策を俊敏に展開することはできない。アビームコンサルティングは「BI」(ビジネス・インテリジェンス)に関する豊富な経験と知見に加え、ビッグデータおよびアナリティクス3.0時代の先進的なコンサルティングサービスを提供することで、真のBI経営の参謀役として企業の変革をサポートする。アビームコンサルティング室住淳一が解説する。

国内市場での成功体験は グローバル市場では通用しない

日本企業はビジネス・インテリジェンス経営において、まだまだ欧米企業に後れを取っているのが実情です。

日本の経営者のほとんどがプロパー社員出身で、その企業でキャリアアッ

プし、自社のビジネスに深く関わってきた人物です。すなわち、さまざまな局面で必要となる意思決定は、経営者自身の成功体験をベースに行われていることが多いように感じます。もちろん、データも使われていますが、まずは経営者の“神の声”ありきで、それを裏付けるためのデータが意図的に集めら

れ、レポートとしてまとめられることも珍しくないのではないのでしょうか。一方、欧米企業では、まったく異なる業界から呼び寄せられたCEOが就任することがよくあります。そうした経営の専門家は、自社の強みや弱み、マーケットバリュー、他社との競合状況などを把握する際に、必ずデータを

使って客観的に判断します。その上で、自社の競争力や収益を高めていくための戦略を描きます。

ビジネスのグローバル化は日本企業にとって不可避ですが、他の先進国も同様で、新たな主戦場である中国や東南アジア、中南米という新興国のマーケットでは、過去の成功体験が通用しないことを認識しなければなりません。

BIの高度化サイクルを通じて 自社の競争優位性を高めていく

このように経営環境やマーケットが激しく変化していく状況下で、的確な意思決定を行うためには、消費者やマーケットから発せられるさまざまなシグナルや兆候を敏感に察知しなければなりません。また、その分析結果を企業活動に俊敏に反映していくことがきわめて重要となります。

これが、これからの時代に求められるビジネス・インテリジェンス経営のあり方です。ビッグデータおよびアナリティクス3.0のキーワードに象徴される、社内外の多様かつリアルタイム性の高い膨大なデータを広範囲に収集、さまざまな分析技術を駆使し、事象の原因を特定、将来を予測し、手を打つといったプロセスサイクルが主流になると考えられます。このサイクルを実現するためには、かつてのデータウェアハウスのように、最初に大規模なBI基盤を用意してからデータの収集・分析を始めるアプローチでは、膨大な初期投資を強いられることとなります。

そこでアビームコンサルティングが推奨しているのが、スモールスタートのアプローチです。データを使ってどんな効果が得られるのか、実際のビジネスを通じて証明・実証し、成長を通じてコストを回収・再投資しながら基盤を発展させていきます。

BIの実践において基本となるのは、

企業BI力の構築

企業BI力を高めるには分析だけでなく戦略や業務運用も重要

蓄積データの収集と分析 BI Analysis

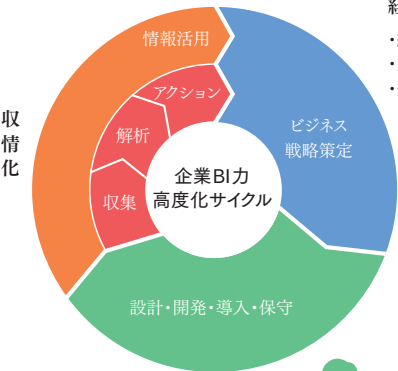
分析対象となるデータを収集・分析し、価値のある情報へ変換。業務機能強化のためのインプットとなる

- ・仮説の構築
- ・データ収集
- ・データ解析

(多次元・数理モデル) など



BIアナリスト



BIストラテジスト

戦略への反映と経営・業務改革の実行

BI Strategy

分析結果から得られる知見をもとに戦略を策定、意思決定の支援、経営の仕組みの高度化を行う

- ・経営戦略、事業部戦略などへの反映とその実践
- ・業績管理指標の設定/経営管理機能の強化
- ・分析結果からのビジネス戦略の見直し など

データ分析基盤の構築・高度化
および業務基盤の強化

BI Implementation

戦略の実行に伴う業務基盤の強化と、データ分析によるPDCAサイクル構築を支えるIT基盤の構築・整備・高度化を行う

- ・分析技術を駆使したデータドリブン業務の実施・定着
- ・BIソリューションの導入
- ・BIインフラの導入・高度化 など



BIアーキテクト

ビジネス課題に沿った仮説を立て、必要なデータを収集して解析し、解決策となるアクションを導いていく、一連のデータ分析のプロセスです。とはいえ、このPDCAサイクルをひたすら回すだけでは、成果を経営に定着させることはできません。分析結果から得られた知見にインスパイアされた新たなビジネス戦略を策定し、経営の舵を切ることで、初めて企業は変革を起こすことができます。また、その取り組みを支えるため、これまで対応できていなかったデータソースの統合や新しいテクノロジーの導入など、IT基盤の拡張を図っていく必要があります。

すなわち、「BIアナリシス(情報活用)」「BIストラテジー(戦略策定)」「BIインプリメンテーション(設計・開発・導入・保守)」を三位一体とした継続的な高度化サイクルにより、企業は競争優位性を確立することができます。

付加価値サービスの展開による 新たな事業創造も支援

BIの高度化サイクルを通じて蓄積されていくさまざまな知見は、自社の変革を促すだけでなく、それ自体を付加価値サービスとして社外にも提供する

といった、新たなビジネスに発展させていくことも可能です。

すでに世の中では、自動車の車載コンピュータから収集・蓄積された走行距離や車両位置などのビッグデータを損害保険会社が利用して、一人ひとりの走行状況に基づいたエコ・安全運転診断や自動車保険プランを提供するなど、さまざまな付加価値サービス展開への試みが始まっています。このようなBIを軸にした新規事業の創出のためのコンサルティングも、BI領域におけるアビームコンサルティングのミッションの1つです。各企業が保有するBIノウハウを結集し、経営改革や業務改革の先導役としてアナリティクス3.0時代のBICC(ビジネス・インテリジェンス・コンピテンシー・センター)の設立や高度化などを支援します。

アビームコンサルティングはBI領域においても、経営企画やマーケティングリサーチなどの上流コンサルタント、ビジネストランスフォーメーションやCRM、SCMなどの戦略コンサルタント、IT基盤構築のスペシャリストなど、多彩なメンバーからなるチームを編成し、企業のビジネス課題の解決を図り、新たな成長を後押しします。

室住 淳一

ディレクター
プロセス&テクノロジー第4事業部
ビジネス・インテリジェンスセクターリーダー
ITストラテジスト
情報処理システム監査技術者
jmurozumi@abeam.com

クレジットカード会社に籍を置き、大量データの分析から得られた知見を提携企業に付加価値サービスとして展開する新規ビジネスを担ってきた経歴を持つ。そのバックグラウンドを活かし、幅広い日本企業の新たな成長に貢献するため、コンサルタントに転身。中期経営計画や新規事業における戦略策定、ITを含めたビジネスプロセス改革など、多くの実績を重ねてきた。活動のベースとして常に軸足を置いているのが、客観的かつ的確な示唆をもたらすデータドリブン型経営モデルによる意思決定のあり方を提言することである。

