

Multidomain MDM SaaSで デジタルビジネスをマスターする

メリット

- 顧客の維持率、ロイヤリティ、収益性を強化
- サプライチェーンの回復力、柔軟性、継続性を最適化
- 製品のコンバージョン率、購入額、収益性を向上
- 財務連結および報告を迅速化
- 予測、計画、分析の精度を向上

組織全体の可視化とコラボレーションによる新しい価値の創出

今日のデジタルファーストの世界で成功するためには、各部門の活動が企業全体の業績に与える影響を可視化しなければなりません。卓越した顧客体験を提供できているか？その顧客体験は売上や収益につながっているか？期日を守った完全な配送に対する顧客の期待に応えているか？

顧客、製品、サプライヤー、財務など、さまざまな分野のマスターデータを連携させて、組織全体で360度ビューを構築することにより、部門間の意思統一とコラボレーションを実現し、顧客体験、デジタルコマース、サプライチェーン最適化、ファイナンストランスフォーメーションなどのデジタルイニシアチブを成功に導くことができます。

顧客体験をマスター

社内外の複数のソースに分散している顧客データを自動的にマッチングおよびリンクすることで、各事業分野と顧客の関係をエンドツーエンドに幅広く可視化して、顧客の維持率、ロイヤリティ、収益性を強化できます。

- どの製品が、どの事業分野から、どのチャネルを通じて、どれだけ購入されているかを把握することで、業務を調整し、顧客体験を改善する。
- マスターデータ、トランザクションデータ、ソーシャルデータの関係性を推論することで、より包括的な顧客プロフィールを作成して、AIモデルやパーソナライゼーションエンジンの精度を高める。
- 顧客離れの可能性の高いセグメントまたは個人を把握し、その顧客を維持するための代替製品／サービスを特定する。
- 社内のデータを社外のサードパーティデータ（市場リスク、信用リスク、流動性リスク、運用リスクに関するデータ）で自動的にエンリッチ化することで、顧客の財務健全性を詳細に把握し、リスクを最小限に抑える。

デジタルコマースをマスター

デジタルコマース活動をエンドツーエンドに幅広く可視化して、コンバージョン率、購入額、収益性を高めることができます。

- eコマースサイトやオンラインマーケットプレイスの注文データ、製品データ、顧客データを自動的にマッチングおよびリンクする。
- 購入されている製品、その数量、購入チャネルを把握することで、需要変化の兆しを捉えて品揃え、計画、カタログを迅速に調整する。
- マスターデータ、トランザクションデータ、ソーシャルデータの関係性を推論することで、より包括的な製品プロファイルを作成して、AIモデルや提案エンジンの精度を高める。
- 組み合わせで購入される可能性の高い製品を把握し、在庫切れの場合に代替となり得る製品を特定する。
- 販売可能な在庫製品、発送時期、配送先を把握して、利益率に悪影響を及ぼす再配送コスト、返品、割引、値引きを削減する。

サプライチェーンをマスター

複数の社内ソースに分散するサプライヤーデータ、サブサプライヤーデータ、資材データ、製品データをマッチングおよびリンクすることで、サプライチェーンをエンドツーエンドに幅広く可視化して、サプライチェーンの回復力、柔軟性、継続性を強化できます。

- どこでどのサプライヤーから何をどれだけ購入しているかを把握することで、問題発生時のリスクを評価し、購買の優先順位を定め、代替の供給ソースを特定する。
- セルフサービス式のデータ送信、自動化したデータ妥当性チェック、評価/承認のワークフローにより、サプライヤーのオンボーディングを迅速化する。
- サプライヤーの業績、財務健全性、法規制へのコンプライアンスを把握することで、サプライチェーンの柔軟性を高め、リスクを緩和する。
- 注文データ、在庫データ、ロケーションデータ、ロジスティクスデータの検証とリンクにより、フルフィルメントパフォーマンスに関する詳細なインサイトを獲得する。

ファイナンストランスフォーメーションをマスター

コストセンターとコスト階層を標準化し、ローカルシステムや地域システムに分散しているデータを自動的に連結、調整、検証することで、コスト管理、流動性、収益性を改善し、財務連結および報告を迅速化できます。

- 売上と支出を地域別、業務部門別、製品別、顧客別に把握することで、コストと収益性を最適化し、投資の優先順位を定め、正確な法定レポートを作成する。
- 売掛金データ、買掛金データ、在庫データの連結、クレンジング、調整を自動化して、キャッシュコンバージョンサイクルをエンドツーエンドに幅広く可視化する。
- 支払条件、注文履行、請求精度を把握して、売掛金回収期間、在庫回転日数、運転資本を抑制する。
- 財務データと運用データの連結、クレンジング、リンクを自動化して、予測、計画、分析の精度を改善する。
- 売上、コスト、利益の促進要因を把握して、需要と供給の激しい変化へ迅速に対応する。

インフォマティカについて

インフォマティカ (NYSE: INFA) は、ビジネストランスフォーメーションの基盤はデータであると考えています。Informatica Intelligent Data Management Cloud™により、データを単なるバイナリ情報から卓越したイノベーションへと変革できます。AIを活用したIntelligent Data Management Cloud (IDMC) は、タイプ、パターン、複雑さ、ワークロード、場所を問わず、あらゆるデータをひとつのプラットフォームで管理できる唯一のクラウドです。正確なデータ、実用的なインサイト、無限の可能性により、次世代アナリティクスの推進、タイムリーな顧客体験の提供、ガバナンスとプライバシーの確保が実現します。インフォマティカCloud first.Data Always.™

断片化と複雑化への対応

組織に大量のデータがあるといえども、複数の場所に分散しているデータを連携させて、業績への影響を可視化することは依然として困難な課題です。デジタル化により、ビジネスのスピードや新しいクラウドアプリケーションに対する投資は加速していますが、その多くは業務部門レベルで行われており、IT部門はほとんど（またはまったく）関与していません。デジタルビジネスにとってスピードと俊敏性は不可欠な要素ですが、スピードと俊敏性を追求した結果、データがサイロ化し、データの整合性、完全性、正確性が失われてしまいます。このような状況に対し、マスターデータマネジメント (MDM) により、顧客や資材、製品、サプライヤー、コストセンターなど、さまざまなマスターデータの定義と形式を標準化し、複数のアプリケーションにまたがるプロセスの効率性を改善できます。また、MDMによりドメイン横断型のナレッジグラフを作成して、データとアプリケーションの関係に対する理解を深めて、意思決定を強化できます。

Multidomain MDM SaaSに対するインフォマティカのアプローチ

Informatica® Intelligent Master Data Managementは、あらゆるマスターデータドメインを単一のSaaSソリューションで管理できる市場で唯一の製品です。業界先進の機能を備え、最新のマイクロサービスアーキテクチャを基盤とし、AI (人工知能) を積極的に活用してマスターデータマネジメントを自動化および拡張します。充実の機能、ローコード/ノーコードのコンフィグレーション、あらかじめ組み込まれたドメイン/業界コンテンツにより、速やかに導入して使い始めることができます。また、従量制の料金、AIを活用した自動化、直感的なユーザーインターフェイスにより、生産性と効率性も向上します。さらに、複数のマスターデータドメインを管理して、顧客体験、デジタルコマース、サプライチェーン最適化、ファイナンスストランスフォーメーションをサポートできるため、社内のすべての業務部門の価値提供能力を強化できます。

今後のステップ

インフォマティカのインテリジェントなMultidomain Master Data Managementの詳細については、[こちら](#)をご覧ください。



〒105-6226 東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズMORIタワー26階 電話：03-6403-7600(代表) FAX：03-3433-1021

IN08_0222_04287

© Copyright Informatica LLC 2022. Informatica, Informaticaロゴは、米国およびその他の国におけるInformatica LLCの商標または登録商標です。インフォマティカの商標の最新版は、<https://www.informatica.com/jp/trademarks.html>をご覧ください。その他すべての企業名および商品名は、各社が所有する商号または商標です。本文書に記載されている情報は、予告なく変更されることがあり、現状のまま提供され、明示または黙示を問わず一切の保証を伴いません。