

電子ブック

ヤマハ発動機が インフォマティカのIDMCで リアルタイムデータを使った CX改善、生産性向上を実現

目次

はじめに	3
One Yamaha	4
ビジネスインテリジェンスと業務のモダナイゼーション	5
リアルタイムでの顧客体験 (CX) の強化	6
データの民主化とインサイトの加速	7
Informatica IDMCをお勧めする理由	8
未来の道を切り拓く	9
インフォマティカについて	10



はじめに

テクノロジー環境が進歩し、適時性と信頼性に優れた大量のデータの重要度が高まる中、ビジネスリーダーは競争優位性を積極的に追求しています。デジタル化の波が加速する中、俊敏性や拡張性の向上とコストの削減のために、組織内のデータソースを統合して一貫したデータアクセスを実現する必要があるとの認識が高まっています。



リアルタイム
データアクセスを
民主化



IDMC
プラットフォームを
2か月で本稼働



ITコスト/
オーバーヘッドを
最小化

その目標に向かって、さまざまな業界の企業がモダンかつクラウドネイティブなデータマネジメントやデータ統合の機能を導入しています。こうしたソリューションが果たす重要な役割は、アナリティクス/人工知能 (AI) 用に信頼できるデータを確保すること、データソースを統合して顧客体験を強化すること、自動ワークフローを実装して業務プロセスを効率化することです。急速に進化するデジタルエコシステムへ効果的に対応するには、**データ統合**、**API/アプリケーション統合**、**カタログ**、**ガバナンス**を網羅した統一プラットフォームによるアプローチを採用することが極めて重要です。

デジタル化を阻む障壁を解消し、クラウドモダナイゼーションを通じて一貫したデータでビジネスアジリティの強化に成功した最良の事例が、ヤマハ発動機（以下「ヤマハ」）です。

同社の事例をご覧ください。



企業情報

ヤマハ発動機は、顧客の期待を超える価値を創造する製品とサービスを通じて、世界の人々に新たな感動と豊かな生活を提供し、地球環境や社会との調和に努めることを理念とする、世界的なトップメーカーです。1955年の創業以来、モビリティ業界の真のリーダーとして、マリン製品の販売数は世界1位、バイクとスクーターの販売数は世界2位を記録しています。

One Yamaha

「One Yamaha」というスローガンを顧客と社内関係者に浸透させるために、同社はさまざまな業務部門とデータストリームにわたりデータの整合性を強化するデジタルトランスフォーメーション（DX）とモダナイゼーションに着手しました。その一環としてインフォマティカのIntelligent Data Management Cloud（IDMC）を活用して、AI搭載の包括的な単一のプラットフォームにデータとアナリティクスを統合しました。これによってリアルタイムデータへのアクセスが可能になり、チーム間コラボレーションの促進、業務の整流化、顧客体験の改善、ITコスト／オーバーヘッドの削減に成功しました。

データに基づく世界的な取り組み

ヤマハは、モータースポーツ、ウォータースポーツ、プロレースの世界で70年以上にわたり名を馳せてきた企業として、多くのドライバー、ライダー、愛好家の支持を得ています。その目覚ましい市場シェアは成功の証であり、勢いは衰える気配がありません。

同社は、世界規模で業務プロセスを標準化してデータを統合するために、全社レベルのモダナイゼーション（近代化）に着手しました。

「One Yamaha」の下、すべてのデータとアナリティクスをクラウドネイティブな統一プラットフォームに一元化しました。これにより重要な業務インサイトへのリアルタイムアクセスが実現し、ディーラーの業務効率、顧客の体験、業務部門間のコラボレーションが向上しています。

同社は、モダナイゼーションを成功させるために、統合データマネジメントプラットフォームの基盤としてインフォマティカのIntelligent Data Management Cloud（IDMC）を選択しました。このクラウドネイティブなプラットフォームでは、全社でデータアクセスを民主化できるだけでなく、業務を迅速に拡張して動的なデータインテリジェンスワークロードに対応できます。

Yamaha Financial Servicesのグループデータ&アナリティクス担当責任者、Anand Sivaramakrishnan氏は次のように述べています。「『One Yamaha』というスローガンを掲げ、インフォマティカの協力のもと、社内のさまざまなチームと業務部門の相乗効果を生み出しました。統一プラットフォームとしてIDMCを選んだのは、複数のシステム、データセット、データソースをまとめて、業務部門間のコミュニケーションを促進し、製品やサービスをより速くお客様にお届けするためです」

ビジネスインテリジェンスと業務のモダナイゼーション

「One Yamaha」の実現のために、同社は世界規模で業務部門間のコラボレーションを促進して意思決定をスピードアップする必要がありました。具体的には、旧式のデータサイロを解消し、無数のデータストリームを統合して、ビジネスインテリジェンスと意思決定を加速させなければなりませんでした。

IDMCにより、同社はデータマネジメント環境をモダナイズできる全社レベルのソリューションを手に入れました。これは、最小限のインフラストラクチャと初期セットアップから開始し、業務要件に応じてスケールアップ/ダウンすることが可能です。

さらに、IDMCをわずか2か月で重要なバックエンドシステムと統合できました。この迅速なロールアウトにより、モダナイゼーションを次の段階にスムーズに進められます。

ヤマハのシニアマネージャー、Moninder Manic氏は次のように述べています。「クラウド移行の目的は、デジタルトランスフォーメーションを推進することです。インフォマティカのおかげで、拡張性の向上から、オーバーヘッドやメンテナンスコストの削減まで、モダナイゼーションに求めているメリットをすべて獲得できました」

さらに、**Informatica Pricing Unit (IPU)** モデルが、データマネジメント機能の柔軟な利用と拡張を可能にします。IDMCのクレジットを使用して、インフォマティカのあらゆるインテリジェントクラウドサービス (Cloud Mass IngestionやCloud Data Qualityなど) にアクセスできます。

「IPU価格モデルでは、優れた拡張性と柔軟性を通じて、新しいアプリケーションや使用事例を簡単に試せます。IDMCプラットフォームに含まれる多数のモジュールを利用できるため、クラウド移行のメリットがさらに高まります」 (Manic氏)

ソリューションの内容

- Intelligent Data Management Cloud
- データ統合
- アプリケーションの統合
- Snowflake
- AWS

「『One Yamaha』というスローガンを掲げ、インフォマティカの協力のもと、社内のさまざまなチームと業務部門の相乗効果を生み出しました。統一プラットフォームとしてIDMCを選んだのは、複数のシステム、データセット、データソースをまとめて、業務部門間のコミュニケーションを促進し、製品やサービスをより速くお客様にお届けするためです」

Anand Sivaramakrishnan氏

グループデータ&アナリティクス責任者

リアルタイムでの顧客体験 (CX) の強化

ヤマハでは、eコマースが販売チャネルとして重要性を増し、最優先事項となっています。ディーラーを訪れた顧客がオンラインでの対応を希望することもあるため、注文とフルフィルメントの業務が複雑化しています。

それまで同社が使用していたeコマースアプリケーションでは、バッチ処理で注文に対応していました。しかし、eコマースアプリケーション担当マネージャーのSoumya Shetty氏によれば、そのアプリケーションでは最新のeコマース業務を迅速かつ円滑にサポートすることが困難になっていました。IDMCを導入したことで、同社はバッチ処理からリアルタイムのデータフローに移行できただけでなく、在庫、注文処理、フルフィルメントのデータストリームをリアルタイムで統合して顧客サービスを強化できました。

Shetty氏は次のように述べています。「バッチデータ処理からリアルタイムデータ処理への移行は、当社のeコマース業務に多大な好影響をもたらしました。フルフィルメント関連のミスが減り、顧客体験が向上し、注文のキャンセル件数も減りました」

実店舗での販売についても、ディーラーの業務効率がかつてないほど向上し、同社は業務成果を迅速に達成できるようになりました。IDMCを通じた高速のデータアクセスは、ディーラー網における金融プロセスの高速化にも貢献しています。Sivaramakrishnan氏は次のように説明します。

「試乗でディーラーを訪れたお客様には、一刻も早くバイクを手に入れていただきたいと思っています。インフォマティカのソリューションにより、ディーラーは重要な金融データにアクセスしやすくなり、販売プロセスが整流化されます。その結果、お客様はスムーズに購入でき、ヤマハのブランド価値が高まります」

「クラウド移行の目的は、デジタルトランスフォーメーションを推進することです。インフォマティカのおかげで、拡張性の向上から、オーバーヘッドやメンテナンスコストの削減まで、モダナイゼーションに求めていたメリットをすべて獲得できました」

Moninder Manic氏
シニアマネージャー

データの民主化とインサイトの加速

ヤマハは、データに加えすべてのアナリティクスも包括的でクラウドネイティブなIDMCプラットフォームに統合しました。これにより業務の生産性が高まり、社内関係者はひとつのインテリジェンスプラットフォームを通じて顧客サービスを強化できます。例えば、金融サービス業務では、IT環境にはAWSクラウド、クラウドデータウェアハウスにはSnowflake、ビジネスインテリジェンスにはSnowflakeとSigmaを使用しています。

「One Yamaha」を推進するデータプラットフォームとして同社がIDMCを選択した決め手は、インフォマティカとSnowflakeのネイティブ統合でした。このネイティブ統合により、インフォマティカの高度なプッシュダウンオプティマイゼーション（APDO）機能を使用して、一方のプラットフォームからもう一方のプラットフォームにデータをプッシュする際にデータを最適化できます。データとインサイトの価値を最大限に引き出し、混沌としたデータを明瞭なデータへと変えて、ビジネス上の優先課題に沿ったデータ戦略を策定することが可能になりました。

同社は、ITプロセスの高速化やデータワークロードマネジメントの効率化など、さまざまなパフォーマンスを向上させ、全体で意思決定を加速させることに成功しています。従業員は、信頼性の高いビジネスインサイトにセルフサービスでアクセスして、意思決定の根拠を明確に理解し、チームと顧客の両方にメリットをもたらす成果を達成できるようになりました。

「クラウド移行の目的は、デジタルトランスフォーメーションを推進することです。インフォマティカのおかげで、拡張性の向上から、オーバーヘッドやメンテナンスコストの削減まで、モダナイゼーションに求めていたメリットをすべて獲得できました」

Moninder Manic氏／シニアマネージャー、ヤマハ発動機

Informatica IDMCをお勧めする理由

デジタルトランスフォーメーションによって世界が変化しています。ヤマハの事例からもわかるように、競争の激しい今日の環境で勝利するには俊敏性が不可欠です。インフォマティカのIDMCのようなモダンデータ アーキテクチャ プラットフォームならではの属性を活用することで、以下のことが可能になります。

- 問題を解決し、質の高い情報に基づいて業務上の意思決定を行い、イノベーションを加速させる
- 売上拡大を推進し、コストを抑制
- 新たなビジネスモデルを作成し、リスクを軽減
- デジタルトランスフォーメーションを実現
- Informatica Processing Unit (IPU) を使用して、要件の変更に応じて任意のクラウドサービスをIDMCでいつでも選択

IDMCは、高度なアナリティクスと迅速なインサイトを可能にしてデータマネジメントの改善に貢献します。ヤマハの事例のように、こうしたメリットによって、競争優位性を確立できるだけでなく、顧客体験を向上させることもできます。

インフォマティカは世界中のあらゆる業界の5,000超のお客様を抱え、DXイニシアチブを推進するとともに、より「つながる」環境を実現しています。お客様およびパートナーとのコラボレーションを基盤に、インフォマティカのプラットフォームは、データマネジメントのあらゆるニーズに応える未来をもたらすことが実証されています。

未来の道を切り拓く

「One Yamaha」を掲げるヤマハは、IDMCの導入により、バックエンドの業務から最前線の顧客体験までさまざまな側面を強化し、データドリブンな組織として前進しています。

Manic氏は次のように述べています。「当社のクラウド移行の目的は、モダナイゼーションを図り、さまざまな企業の協力のもと、柔軟性を高めて、製品開発期間を短縮することです。インフォマティカのお陰で、かつてないほど速くデータを活用、変換、調整し、『One Yamaha』というビジョンの実現に向けて進むことができます」

未来の道を切り拓く

「One Yamaha」を掲げるヤマハは、IDMCの導入により、バックエンドの業務から最前線の顧客体験までさまざまな側面を強化し、データドリブンな組織として前進しています。

Manic氏は次のように述べています。「当社のクラウド移行の目的は、モダナイゼーションを図り、さまざまな企業の協力のもと、柔軟性を高めて、製品開発期間を短縮することです。インフォマティカのお陰で、かつてないほど速くデータを活用、変換、調整し、『One Yamaha』というビジョンの実現に向けて進むことができます」



ヤマハ発動機がリアルタイムデータで顧客体験の強化と業務運用の改善を実現

企業情報

インフォマティカ (NYSE:INFA) は、データとAIが持つ変革の力を形にするための支援を通して、企業の最重要資産であるデータとAIに命を吹き込んでいます。データの価値を適切に引き出して信頼できるリソースとして活用することで、組織全体でデータを民主化し、混沌とした環境から明瞭な環境へと変革できます。多くの企業が、Informatica Intelligent Data Management Cloud™ (IDMC) を使用してデータに命を吹き込むことで、壮大なアイデアを促進してプロセスを改善し、コストを削減しています。AIエンジンのCLAIRE®を搭載した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1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。

IN19-4698-0124

© Copyright Informatica LLC 2024. 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製品名は、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。

[informatica.com/jp](https://www.informatica.com/jp)

Where data & AI come to



本社

〒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

[informatica.com/jp](https://www.informatica.com/jp)

twitter.com/informaticajpn

お問い合わせ