

Ellie Fields (プロダクトマーケティング部門、副社長)

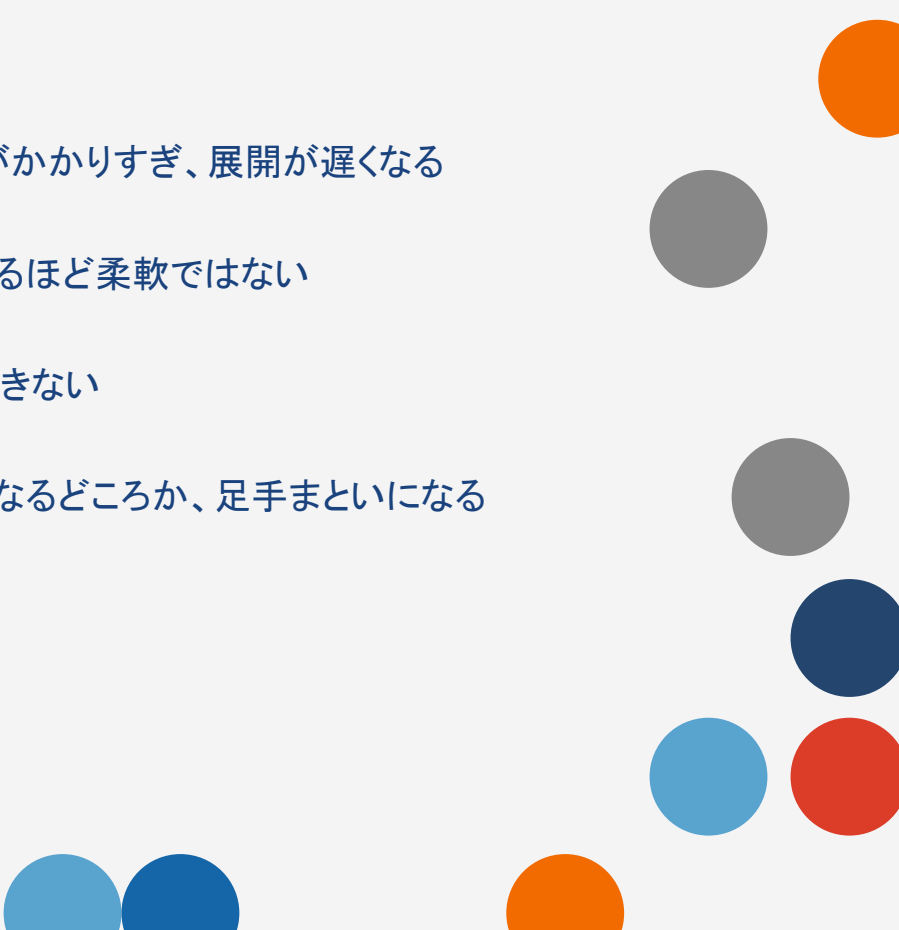
メタデータが使えない4つの理由

企業では、従来のビジネスインテリジェンスソリューションから、意思決定に役立つ分析を提供してエンドユーザーをサポートできる、より動作の速いソリューションへと移行しています。そこで多くのIT担当者が疑問に思うのは、そのような環境でメタデータが果たす役割とは何かです。

実際、メタデータの重要性はこれまでになく高まっています。新しい技術により、アナリストとしての経験がないビジネスマンでも、データを操作できるようになりました。ITを一般消費者向けにすることは、システムを、特別な訓練がほとんど不要な、直感的に操作できるようにすることです。大勢の人がありとあらゆる意思決定をサポートするためにデータを使用する現在、データを説明して定義し、理解してもらうことが重要な意味を持ちます。これこそ、メタデータの役割です。

しかし、多くのシステムでは、いまだに低速かつ柔軟性のない方法でメタデータを扱っています。このような方法では、ビジネスインテリジェンスソリューションの柔軟性が低下し、最終的にはセルフサービス分析を展開する利点も減ってしまいます。

現代のIT担当者は、メタデータを管理するうえでこのような問題に直面しています。メタデータについての考え方を変えることによって、企業は、保有するデータをすばやく簡単に把握できるようになります。

1. 事前のメタデータの定義に時間がかかりすぎ、展開が遅くなる
 2. メタデータは、IT担当者が期待するほど柔軟ではない
 3. 分析の途中でメタデータを発見できない
 4. メタデータは、ユーザーの助けになるどころか、足手まといになる
- 

1. 事前のメタデータの定義に時間がかかりすぎ、展開が遅くなる

従来のビジネスインテリジェンスのシステムでは、最初の段階として、組織はすべての事業をモデル化する必要がありました。これは時間のかかる複雑なプロセスであり、数週間または数か月単位で事業展開を遅らせるものでした。初期費用は高額で、分析の効果が出るまでには時間がかかりました。

より望ましいアプローチは、分析を直接サポートできるソリューションを見つけることです。その利点は、役に立つ分析をより速く提供できることだけではありません。データが実際にどう使われるかを見ながら、何度もメタデータモデルを構築できるのです。よりアジャイル(機敏)なこのアプローチでは、多くの場合、より確実に現実味のあるメタデータモデルが構築できます。

まずは、既存のシステムにメタデータがあれば、それを活用するところから始めるとよいでしょう。つまり、既存のデータベースで日付が日付として定義されているなら、分析ソリューションで日付フィールドの定義に時間をかける必要はないということです。

2. メタデータは、IT担当者が期待するほど柔軟ではない

従来のメタデータモデルは変更が難しく、実際に変更するとなると費用も高額でした。その結果、モデルの変更はめったに行われなくなります。つまり、ビジネスデータの正確性が徐々に失われるということです。メタデータを最新の状態に保つことはIT部門の責任ですが、変更に必要な情報がIT部門に届かない場合もあります。

トレンドやビジネスチャンスが目まぐるしく変わる現代で、これは企業の競争力にとって極めて不利な状況です。

定義や計算式は、ひんばんに新しくする必要があります。新しいメタデータの情報源には、多くの場合、データを使用して質問や回答をしているビジネスユーザーが適しています。このような人は、「カテゴリ→製品」といった階層を設定したり、販売地域をグループ化してより大きな地域にしていることがあります。柔軟な分析ソリューションでは、IT部門が新しいメタデータオブジェクトを評価し、それを制作段階まで進めることができるため、全ユーザーが新しいメタデータを共有できるようになります。

メタデータの柔軟性が失われると、ビジネスに対する理解を発展させる力も失われてしまいます。

3. 分析の途中でメタデータを発見できない

エンドユーザーをサポートするうえでIT担当者が抱えるもう1つの問題は、メタデータが見つげにくいことです。フィールド名が次のような場合、

CRM_OPPI	CRM_WFM3	SAL_C03
CRM_SALO	CRM_WFM4	CUST_MC1
CRM_WFM2	CRM_WFM5	

ビジネスユーザーはイントラネットを検索したり何らかのドキュメントを参照したりして、フィールドの意味を探し回ることになります。これで、セルフサービス分析の恩恵を享受できるでしょうか。ユーザーはフィールドの意味が分からず、必要なメタデータを利用できません。分析の途中でメタデータが発見しにくかったり、アクセスしにくかったりすれば、ユーザーは利用をあきらめてしまうかもしれません。そうなれば、データ利用によるビジネスの向上は成し得ず、ユーザーも不満を抱くばかりです。

フィールド名やフィールドの説明を読んで理解できるように設定でき、メタデータをユーザーに簡単に提示できるシステムを探しましょう。ユーザーが必要なときに必要な情報を得られるようにするのが理想です。

4. メタデータは、ユーザーの助けになる どころか、足手まといになる

ビジネスユーザーがメタデータを理解する必要はありません。メタデータは、ビジネスユーザーが自分の仕事をするうえで役に立つものであるべきです。よりよい意思決定をサポートするはずが、分析の邪魔になってはいけません。

次のようなケースを考えてみてください。あるビジネスユーザーが、戦略的優先度の高いプロジェクトのために、データと分析ツールへのアクセス権をリクエストしたとします。その人は、データを操作してトレンドを分析できるようになるまでに、所属する組織のデータやメタデータに関するトレーニングを受けるように言われるでしょう。しかもトレーニングはめったに開催されず、所要時間もかなりあります。プロジェクトのスケジュールを考えると、そのような時間はありません。そこでその人は、核心に触れていない古い分析に頼らざるをえなくなります。

もしこのユーザーが、すぐにデータにアクセスでき、特別なトレーニングなしでデータを分析でき、必要に応じてフィールドや計算式の意味を見つけることができるとしたらどうでしょう。また、これを同僚間や部門内、または社内全体で安全に共有できたとしたら？ これこそ、セルフサービス分析ソリューションの必須条件です。

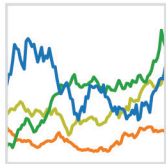
まとめ

事業規模のセルフサービス分析ソリューションの本質は、エンドユーザーにプログラムのサポートを提供することです。メタデータはそのようなプログラムの要素の1つであり、ビジネスユーザーをサポートするうえで重要な要素です。自社でデータディスカバリを利用できるよう働くIT担当者は、共有データやメタデータを管理するという、他にはない立場にあります。柔軟で展開が速く、有用なメタデータの需要を支えられるテクノロジーを探してみてください。あなたのサポートを受けているユーザーもきっと喜びます。

Tableauについて

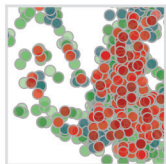
Tableauは、お客様がデータを視覚的に理解できるよう手助けします。Tableauを利用することにより、情報をすばやく分析、可視化し、共有することができます。すでに21,000以上のお客様がTableauを導入し、オフィスや外出先で簡単にデータ分析を行っています。Tableau Publicを利用してブログやWebサイトでデータ共有を行っているお客様も数万人にのぼります。ぜひ無料トライアル版をダウンロードして、Tableauの使い勝手を直接ご確認ください。

www.tableausoftware.com/trial



その他のリソース

[無料トライアル版をダウンロード](#)

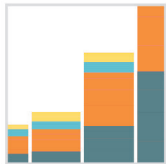


関連ホワイトペーパー

[ビジネス分析をクラウドで行う理由](#)

[効果的なキャンペーンダッシュボードを作成するための5つのベストプラクティス](#)

[すべてのホワイトペーパーを見る](#)



その他のリソースを見る

- ・製品デモ
- ・トレーニングとチュートリアル
- ・コミュニティとサポート
- ・顧客事例
- ・ソリューション

