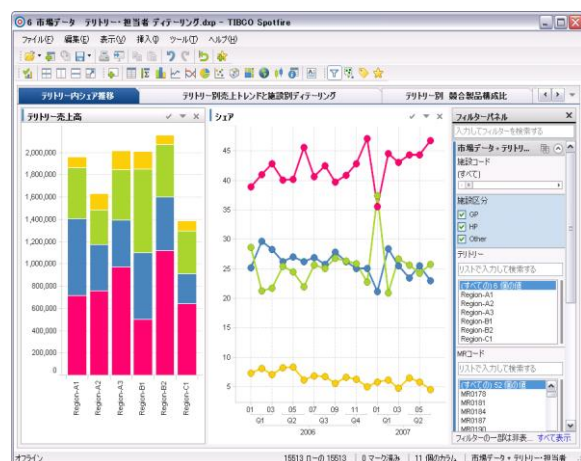


「分析担当者とビジネスの溝を埋め、よりデータドリブンなカルチャーを醸造するビジュアライゼーション・プラットフォーム - TIBCO Spotfire」

日本ティブコソフトウェア株式会社
 スポットファイアー
 及川 光博 (moikawa@tibco.com)

2008年に発表されたトーマス・H・ダベンポート著「分析力を武器とする企業」では、統計・データマイニング等を積極的に組織やシステムに取り込み、競争力を獲得している企業が紹介され、日本においても『分析力』を模索する機運が高まった。

従来の統計解析や分析と言えば、専任の統計解析担当者が、専門的なツールや手法を使って行い、業務サイドに専門家の見地から知見をフィードバックするスタイルが中心であった。今や、ビジネスは加速し、リーマン・ショック、世界経済危機の影響に見られるように、ビジネスの先行きはより不透明になった。統計解析担当者はビジネスの最前線の課題を的確に把握することがより難しくなり、現場との溝が広がっている。



ビジネスの現場は、統計解析の専門知識こそ持ち合わせていないが、日々、重要な意思決定の連続を迫られている。しかし、残念ながら、彼らには統計解析担当者の入念な分析結果を待っている時間はもはやなくなっている。このようなビジネスの現場で、『分析力』を武器とするためには、データの可視化（ビジュアライゼーション）を抜きにしては考えられないであろう。

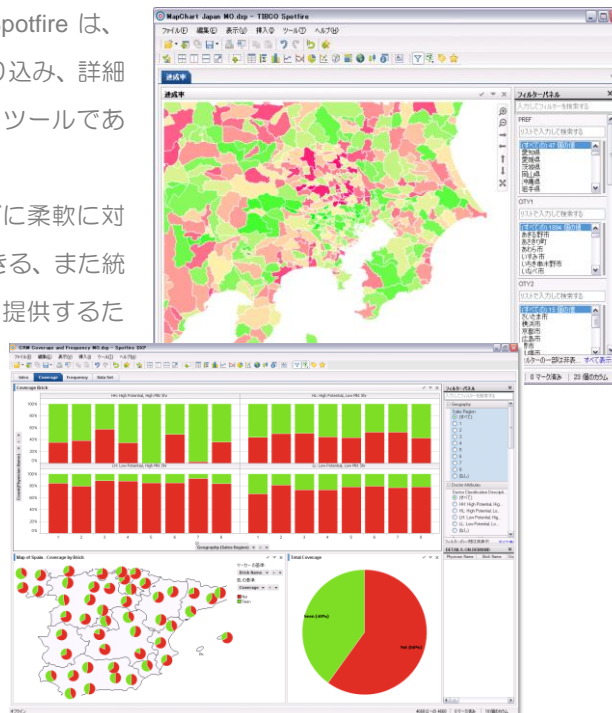
データの可視化と一言にいっても、データを単純にグラフ化してレポートを提供するという方針では、いずれ破綻を来す例が散見される結果となってしまふ。Microsoft Access や Excel でデータを加工、PowerPoint のスライドを数百ページのレポートを毎月作成しているケース、Access/Excel/PowerPoint で複雑なデータ加工とレポートのアプリケーションを構築したが、担当者が退職するなどして、メンテナンスできなくなってしまうケース、また多額の投資と数年間を経てダッシュボードのシステムを構築したが、

既に実情と合わなくなっている、直面している課題には一切利用価値である等、可視化の取り組みの『失敗例』には枚挙にいとまがない。

日本ティブソフトウェア株式会社の TIBCO Spotfire は、データを素早く可視化し、着目するデータに絞り込み、詳細にドリルダウンできるユニークなデータ可視化ツールである。

ビジネスサイドが刻々と変わるビジネスニーズに柔軟に対応し、新たな知見やインサイトを得ることができる、また統計解析担当者がより付加価値の高いサービスを提供するためのプラットフォームとして国内外の様々な業種・業態で採用されつつある。

このセッションでは、製薬業界（臨床開発、営業・マーケティング）等での事例を交え、企業が『分析力』を獲得する上で、ビジュアライゼーションを有効に活用するアプローチについて紹介する。



～ 数理システムと日本ティブソフトウェア ～

日本ティブソフトウェア株式会社は、米 TIBCO Software, Inc.の日本法人です。

米 TIBCO Software は、2007 年に Spotfire Inc.を買収、続いて 2008 年には Spotfire 部門が Insightful Corporation を買収する形で吸収合併しました。Insightful Corporation は、日本で数理システム株式会社が販売する S-Plus 統計ソフトウェアの開発元であったことから、数理システムと日本ティブソフトウェアの関係がスタートしました。旧 Insightful Corporation の S-Plus 製品群は、現在は TIBCO Spotfire S+等として展開され、TIBCO Spotfire Analytic Platform の一翼を担う重要な製品に位置付けられています。

