

Oracle Direct Seminar



ORACLE®

☆BI脳トレ☆フレームワークでBI脳を鍛える
～KPI編～

日本オラクル株式会社

Oracle Direct





アジェンダ

- BIの心得
- 指標ツリー概要
- 指標ツリー作成例
- 指標ツリー作成演習問題

無償技術サービスOracle **Direct Concierge**

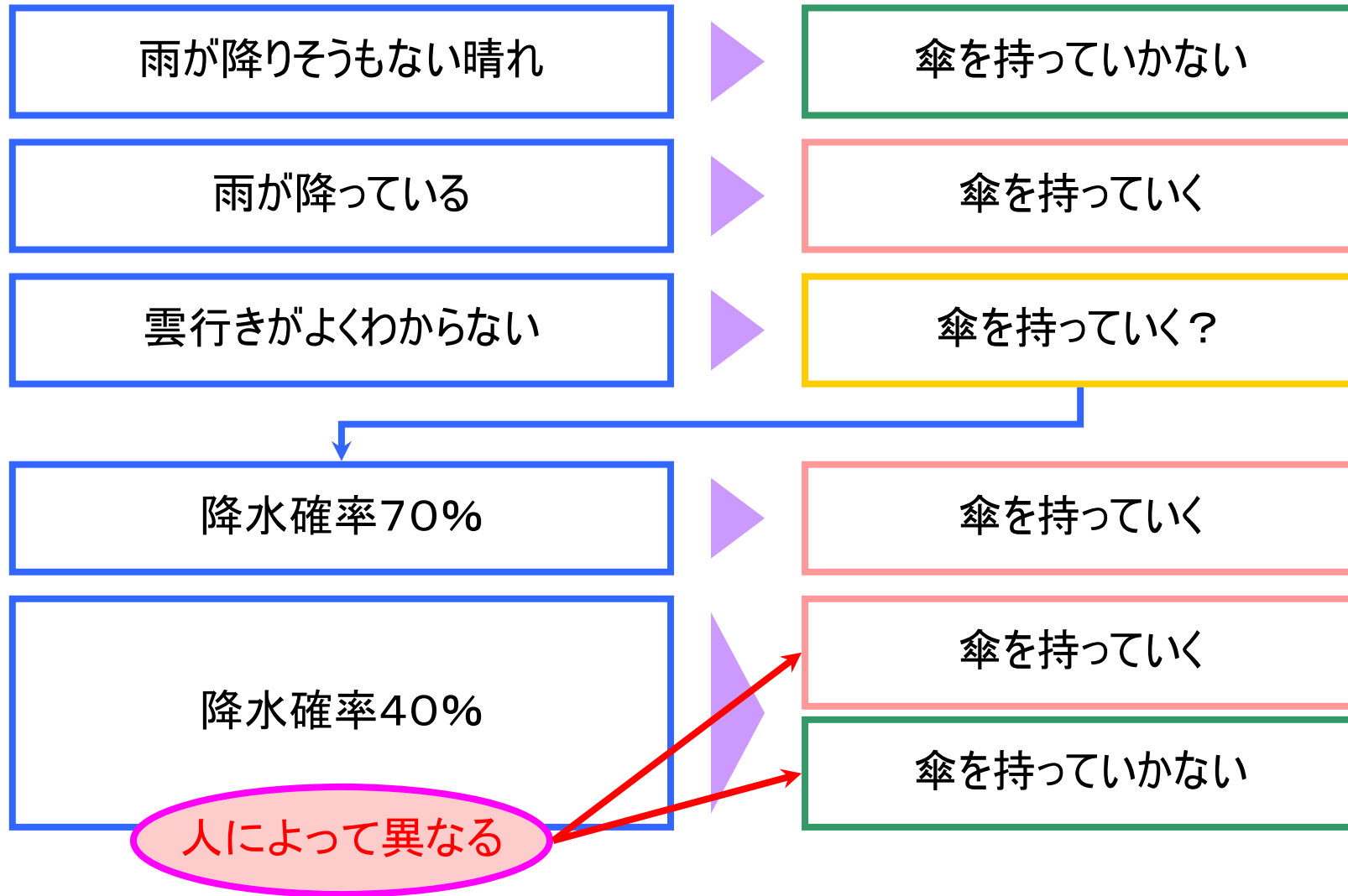
- SQL Serverからの移行アセスメント
 - MySQLからの移行相談
 - PostgreSQLからの移行相談
 - Accessからの移行アセスメント
- Oracle Database バージョンアップ支援
- Oracle Developer/2000 Webアップグレード相談
 - パフォーマンス・クリニック
 - Oracle Database 構成相談
- Oracle Database 高可用性診断
 - システム連携アセスメント
 - システムセキュリティ診断
 - 簡易業務診断

<http://www.oracle.com/lang/jp/direct/services.html>

ORACLE

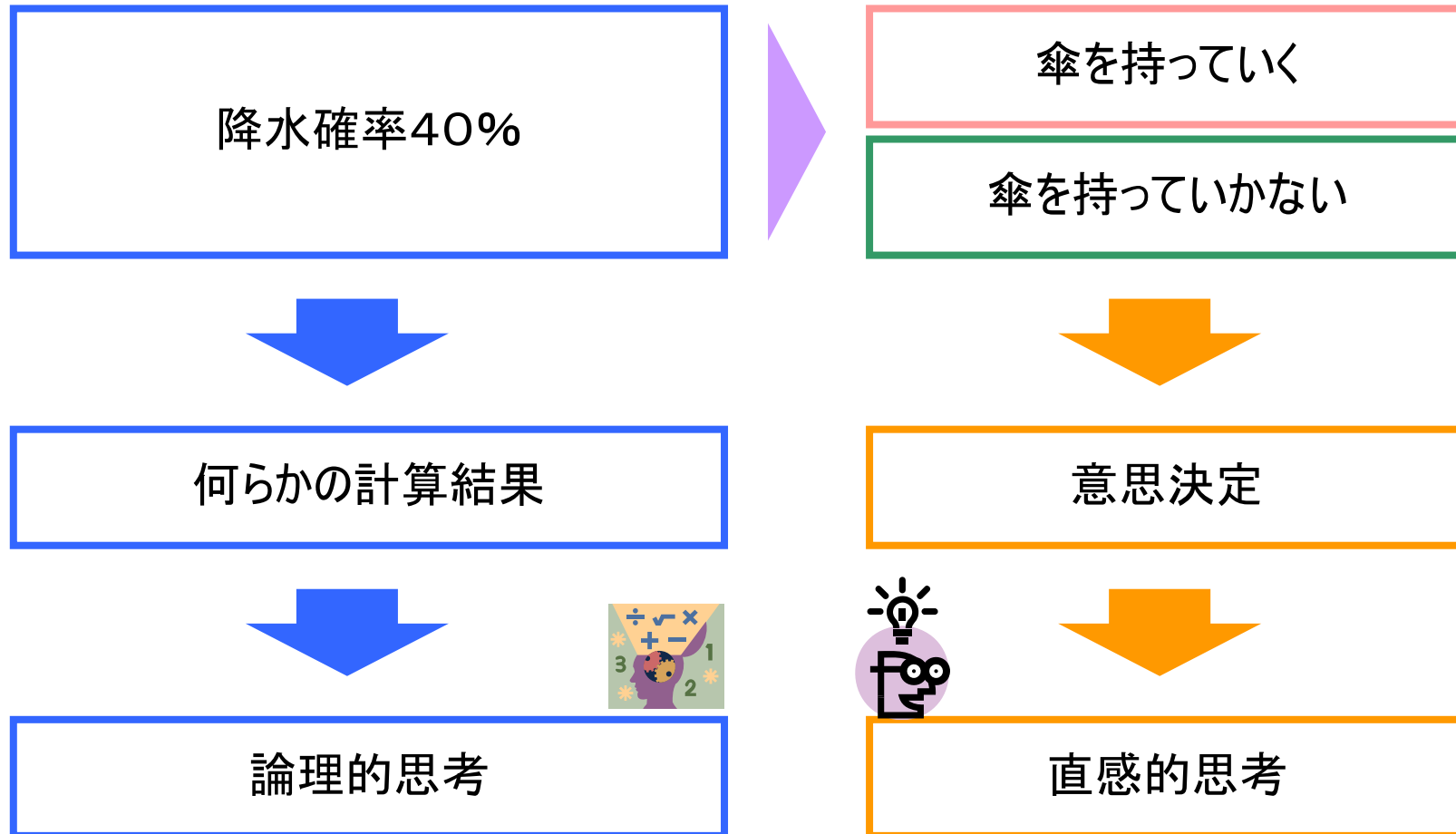
例えばこんな時・・・

仕事や遊びに外出しようとした時、傘が必要か考えますか？



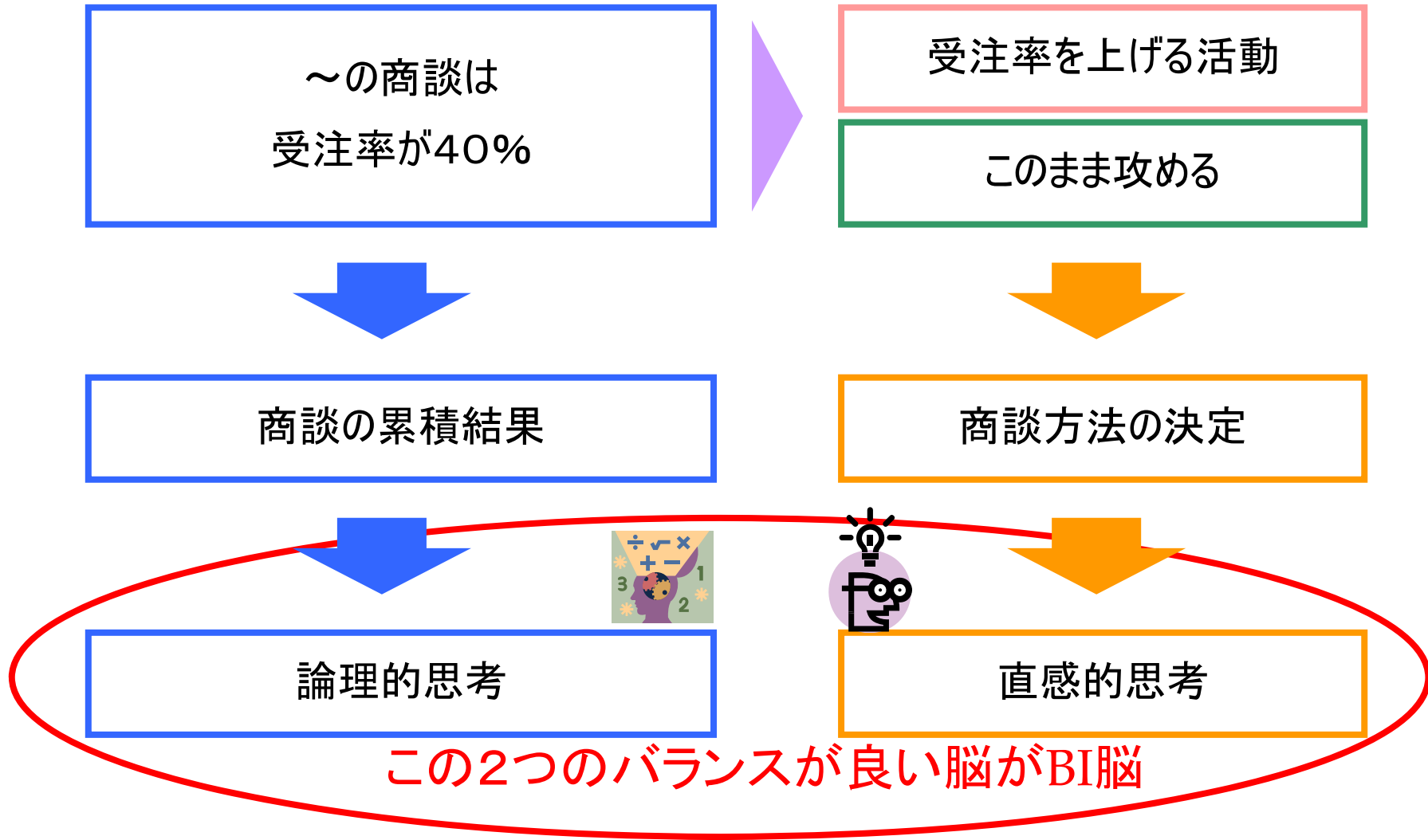
傘が必要と思うのは


傘が必要と判断するには2つの思考が働いています



ビジネスに置き換えると...

ビジネス上では2つの思考はどうなるでしょうか？





こんなこと考えたことありますか？

直感的思考で見ていること

あの商品は流行っている

あの客は常連だ

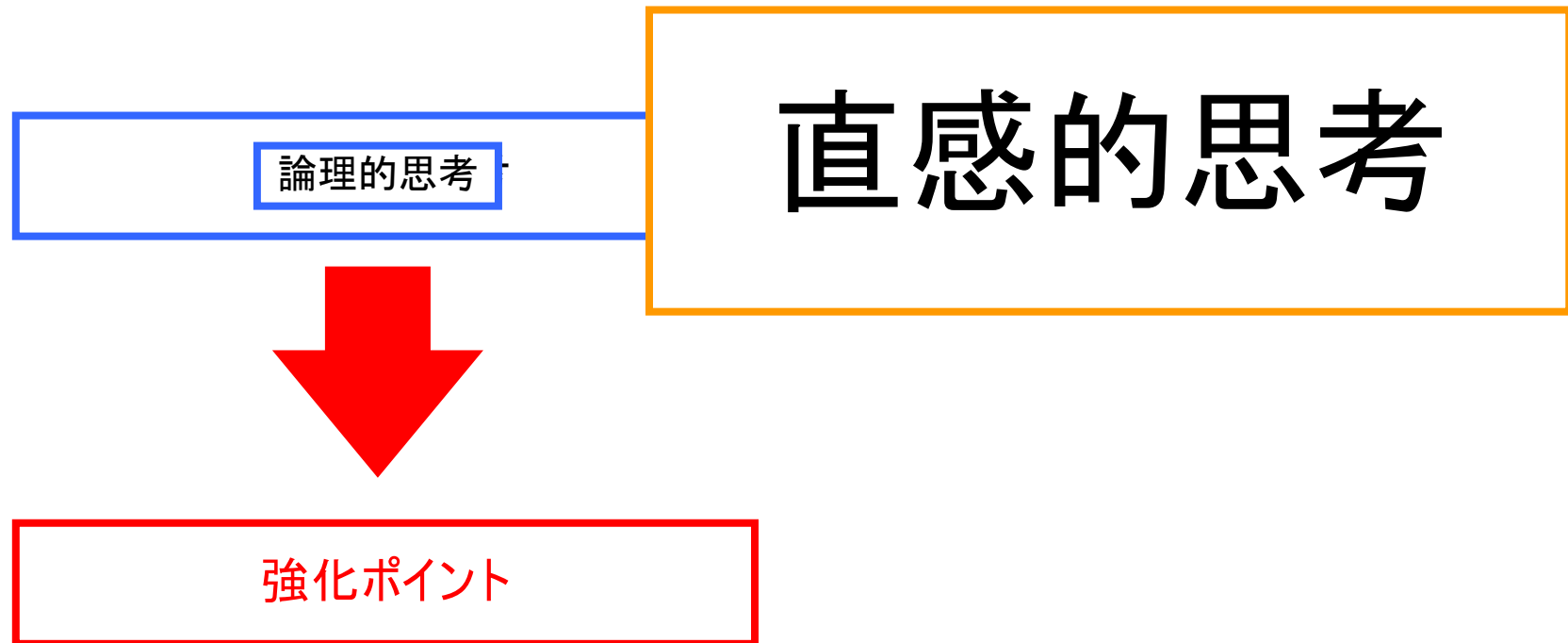
このやり方は効率が良い

これはお客さんに受ける

何を元に判断していますか？

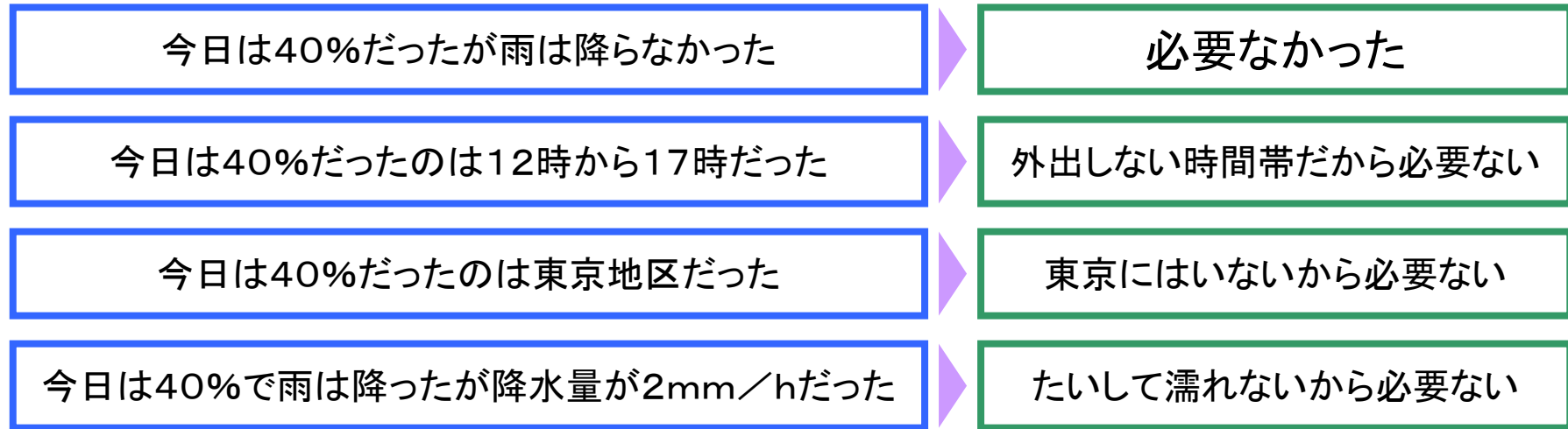
BI脳の現状

様々な企業におけるBI脳の現状は

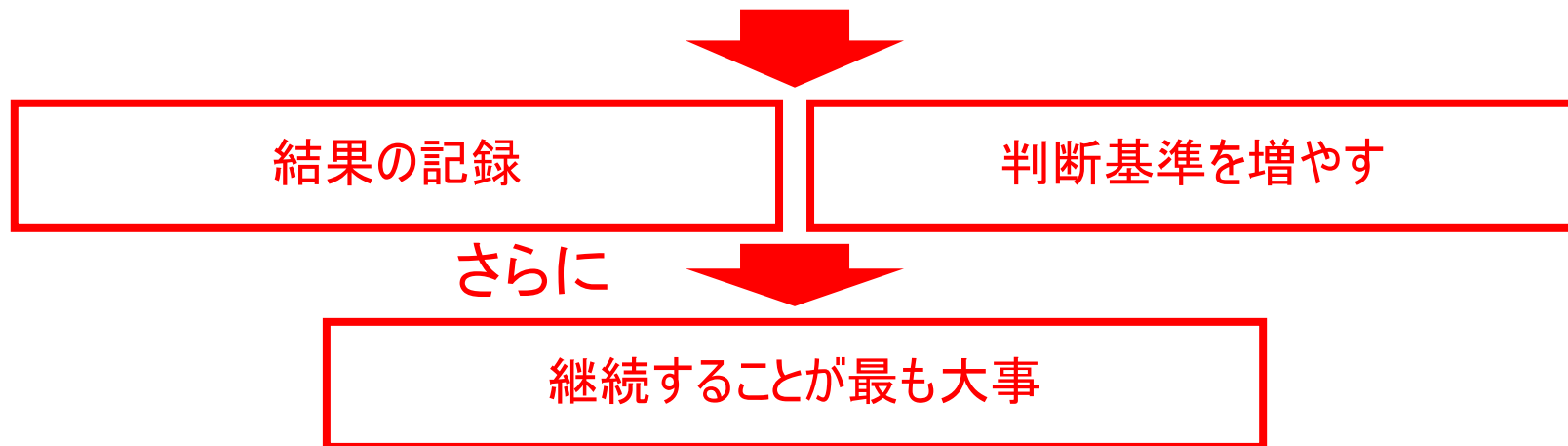


BI脳を強化するには

どうしたらBI脳を強化できるか考えましょう

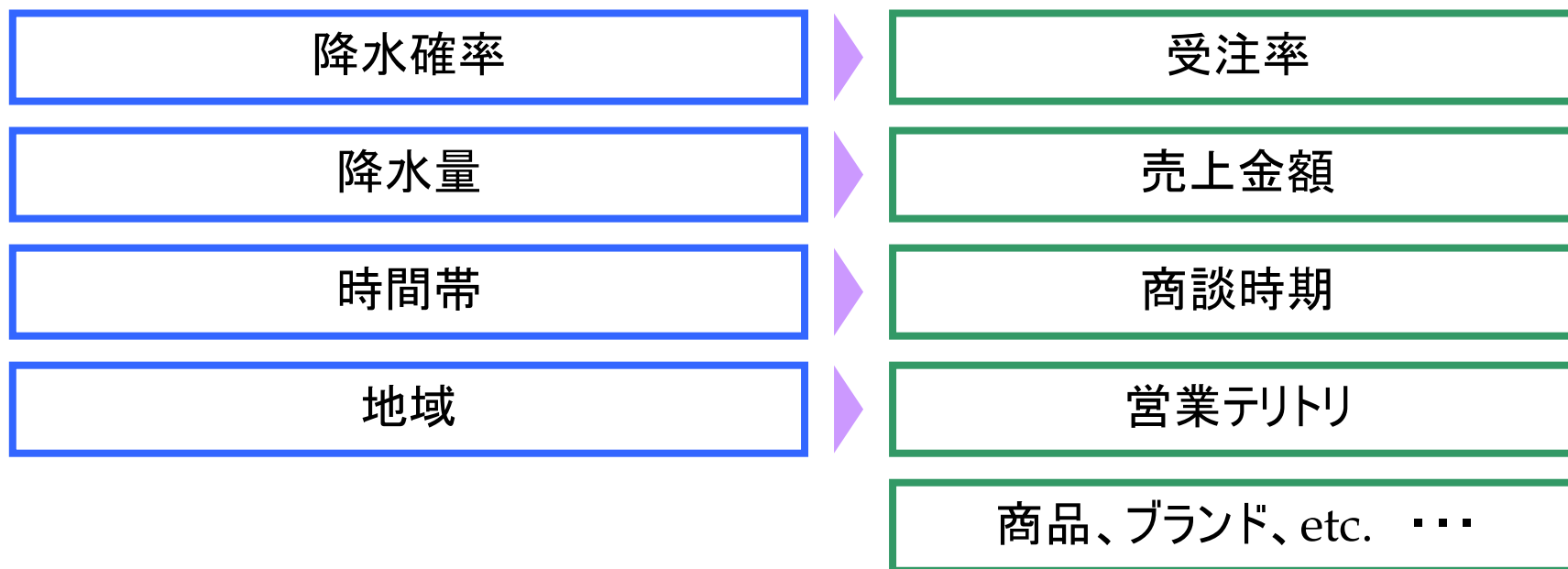


降水確率、時間帯、地域、降水量で判断できる



ビジネスにおける記録とは

多くの企業ではシステム化が進んでいるため、
以下のようなことが記録されていることがあります。



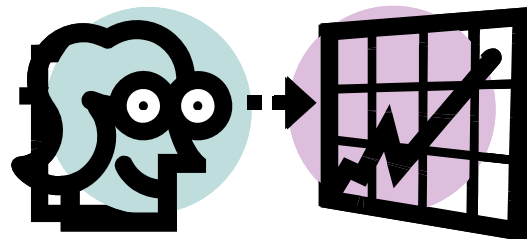
様々なデータが蓄積されています

データを見る練習とは？

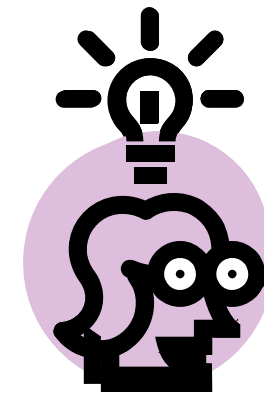
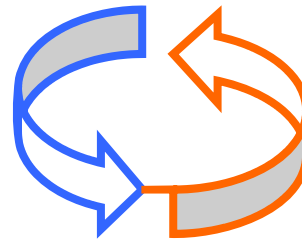
BI脳を鍛えるためには、いくつかの数値を見て発想/連想することが必要です。

論理的思考

直感的思考



見て



発想する

この繰り返しが
BI脳を活性化させます



BI導入の心得

BI脳五箇条

- 一、画面レイアウトよりも情報を大事にすべし
- 一、余計な拘りは捨て、本質を追究すべし
- 一、分析よりも次の一手を目的とすべし
- 一、次の一手は何か考え抜くべし
- 一、次の一手の検証をクセにすべし

BI Expressフレームワーク

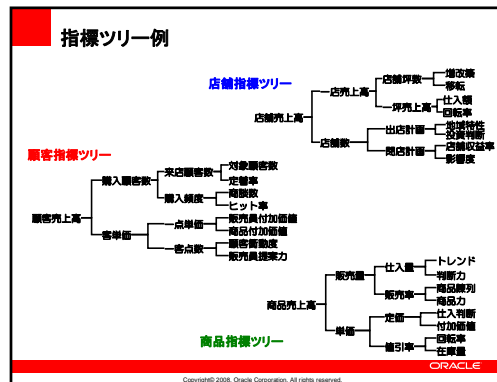
今回の練習範囲

OracleのBIノウハウが詰まった、情報活用を整理するフレームワーク

5W1H1T

E3-5. データ活用検討シート			
検討項目	(例1)	(例2)	
Who	誰が活用するか?	各営業部長	分析担当
Why	どんな目的で活用するか?	業務の効率化	営業戦略立案
What	何のデータを見るか? (ソースデータ)	売上情報、折衝情報、コスト	売上、コスト、商談
When	いつ見るか?(周期)	四半期毎	四半期毎
How	指標はどうするか?	営業利益、仕事効率	売上対前年比、商談単価(売上)、利益率、商談単価(コスト)
Where	どんな切り口で見ると?	部門別、月別、商品別	顧客別、商談別、商品別、時間別
Target	影響範囲はどうするか?	各目の部門	各営業部門

指標ツリー



仮説検証3Sサイクル

E1-8. 仮説検証: 段取能力分析

目的……段取能力の増強が突発品切の防止に効果があるか知りたい。
 分析方法……段取能力分析
 仮説……段取回数や段取負荷は段取能力に依存しており、突発品切に影響を与える。

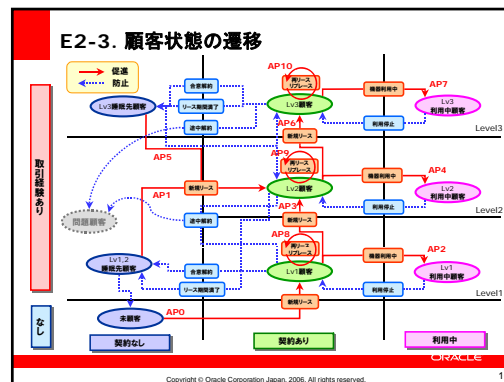
ターゲット思考……必要な段取回数が多い、作業が標準化されておらず対応が負担に感じる。
 施策……最適な成型条件を整備し、スムーズに成型をスタートできるようにする。新人に対しては、社内講習会にてベテランのスキルを伝承する。
 効果……条件整備が効率的な段取回数で減少。
 ターゲット評価……段取回数が減少したおかげで、購買力が上がった。

マネジメントマップ

E2-7. マネジメントマップ

マネジメント戦略	目標	活動方針	主な評価指標
収益	収益性向上	・リソース向上 ・L1/L2以上の優良顧客の育成 ・向上	・リターン率 ・稼働
顧客	顧客の継続率向上を確保 ・L1/L2顧客を増やす	・契約の締結している顧客への量販アプローチ ・定額給付金等の活用	・L1/L2顧客数 ・契約失敗
プロセス	・販売アプローチ顧客の多いL1/L2顧客の多い営業活動 ・標準的な高い営業活動	・訪問先リスト作成の効率化 ・契約締結率向上による案件獲得向上	・訪問先数 ・契約率 ・契約締結率 ・顧客満足度 ・顧客
組織	・仮説検証スキルの向上 ・個人目標と企業目標のリンク	・社内研修/ノウハウの公開 ・営業現場の実践 ・公平な評価体制の導入	・スキルレベル

状態遷移マップ



投資効果算出式

E1-7. ROI: 良品を作ることが利益を上げる

良品率の影響による利益グラフ

R: 利益
Q: 良品率

$$R = -I(Q - J/2)^2 + IJ^2/4$$

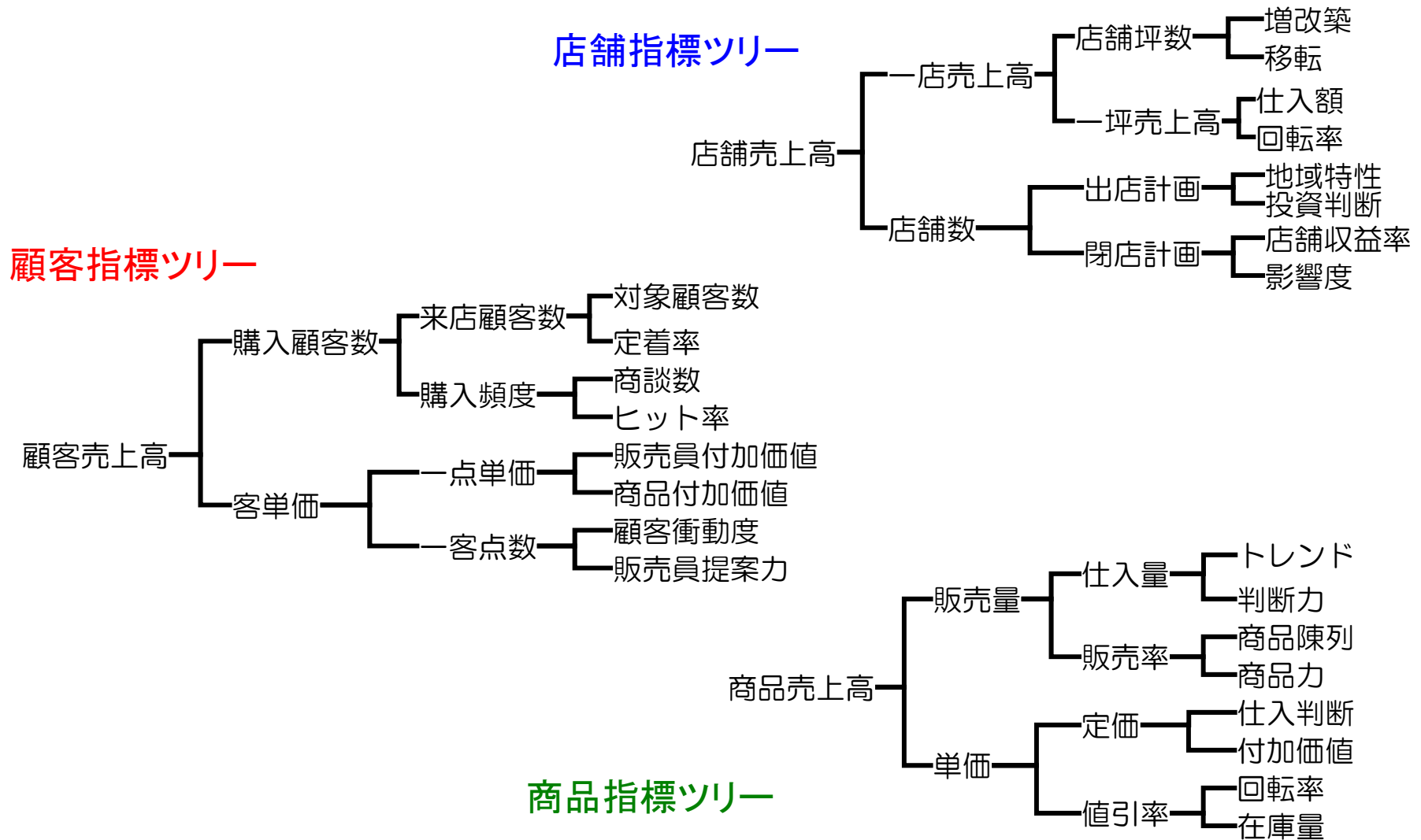
I: 利益
Q: 良品率
J: 計画量
X: 計画量
Y: 平均単価

前提条件
チーム数=0
生産能力=100%
出荷率=100%とする。

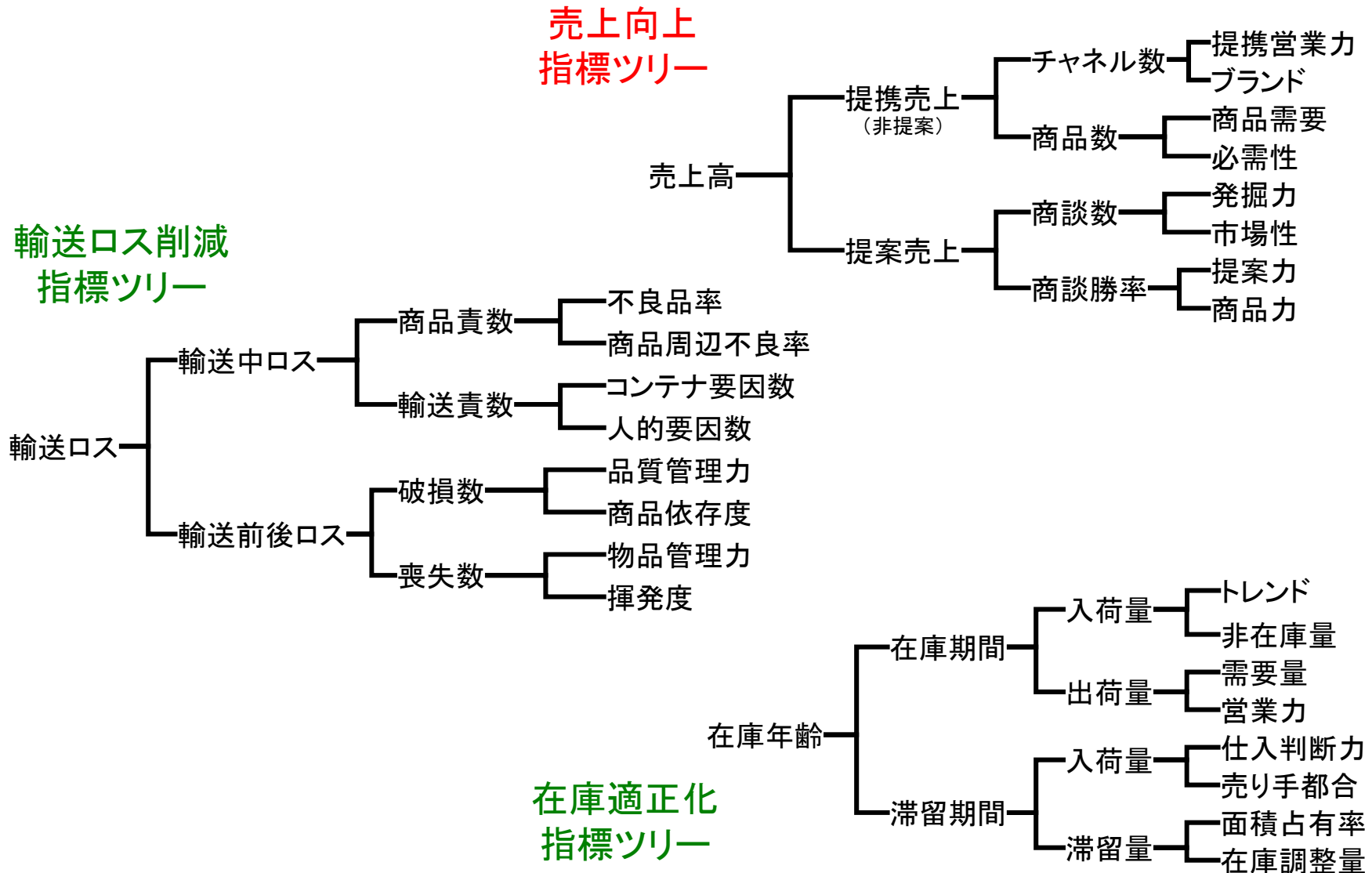
上記、代表的なフレームワークに加え、様々なフレームワークを状況に応じて適用します。

ORACLE

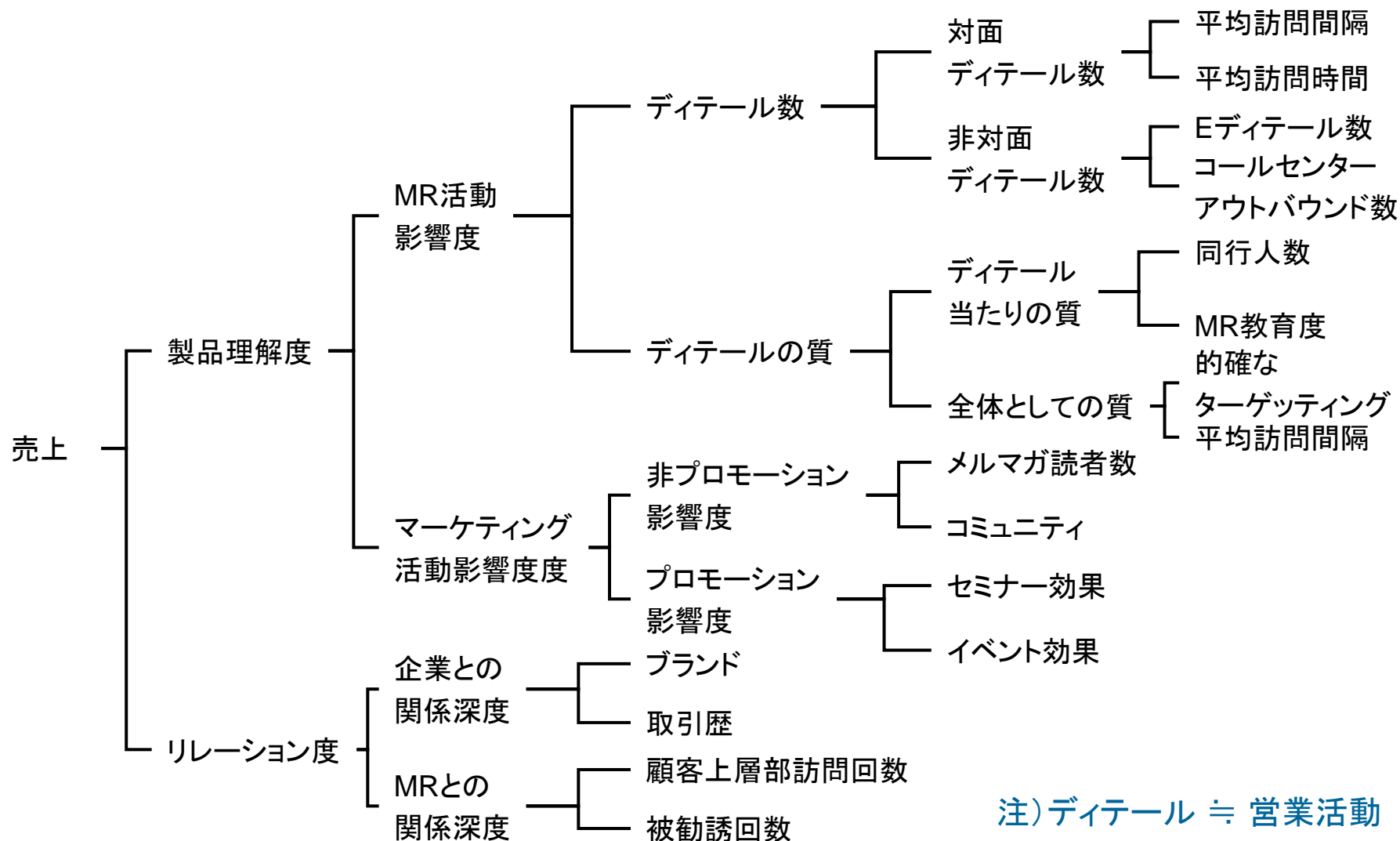
指標ツリー一例(百貨店モデル)



指標ツリー例(卸売業モデル)

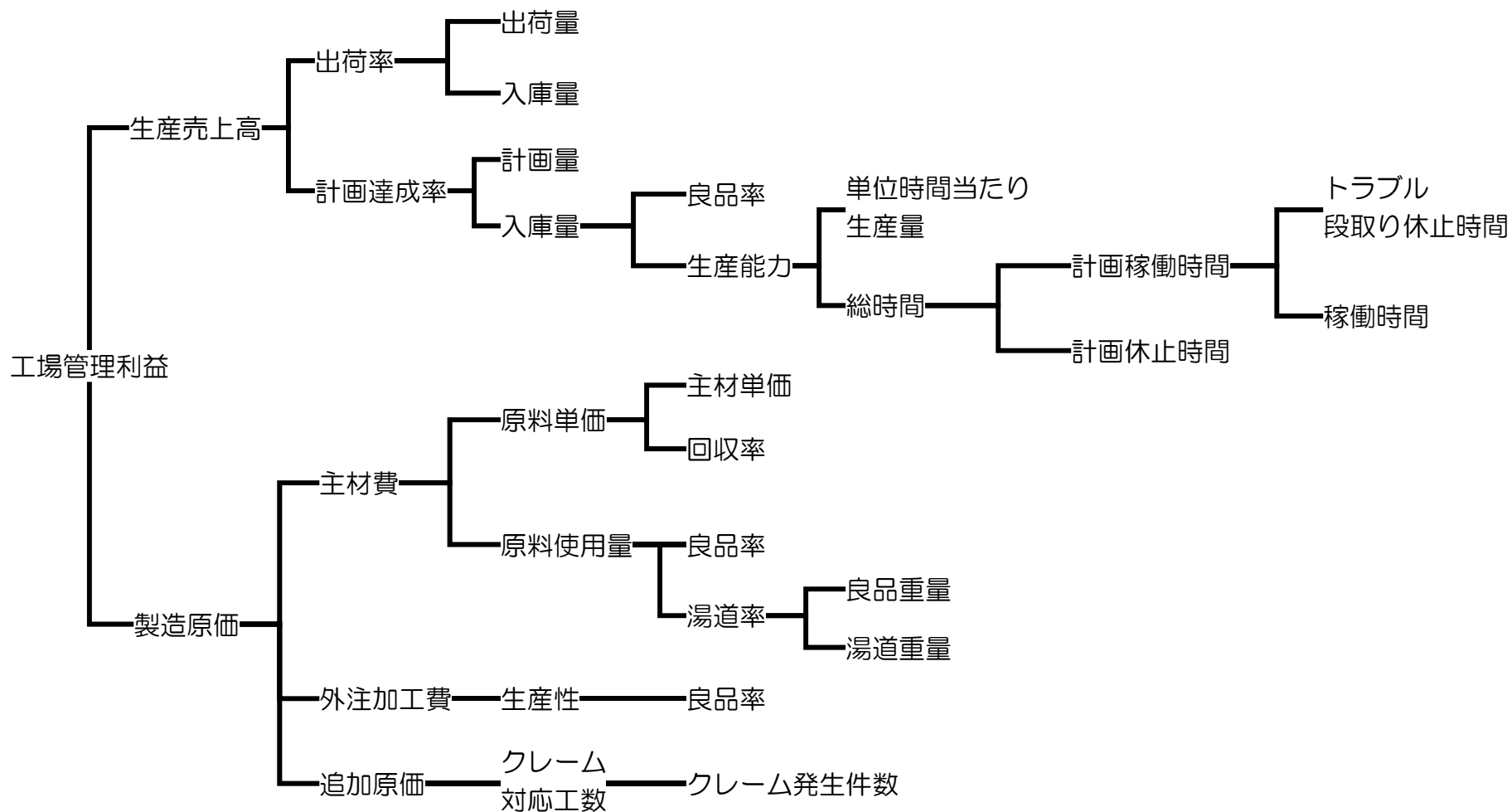


指標ツリー例(製薬業作成例)



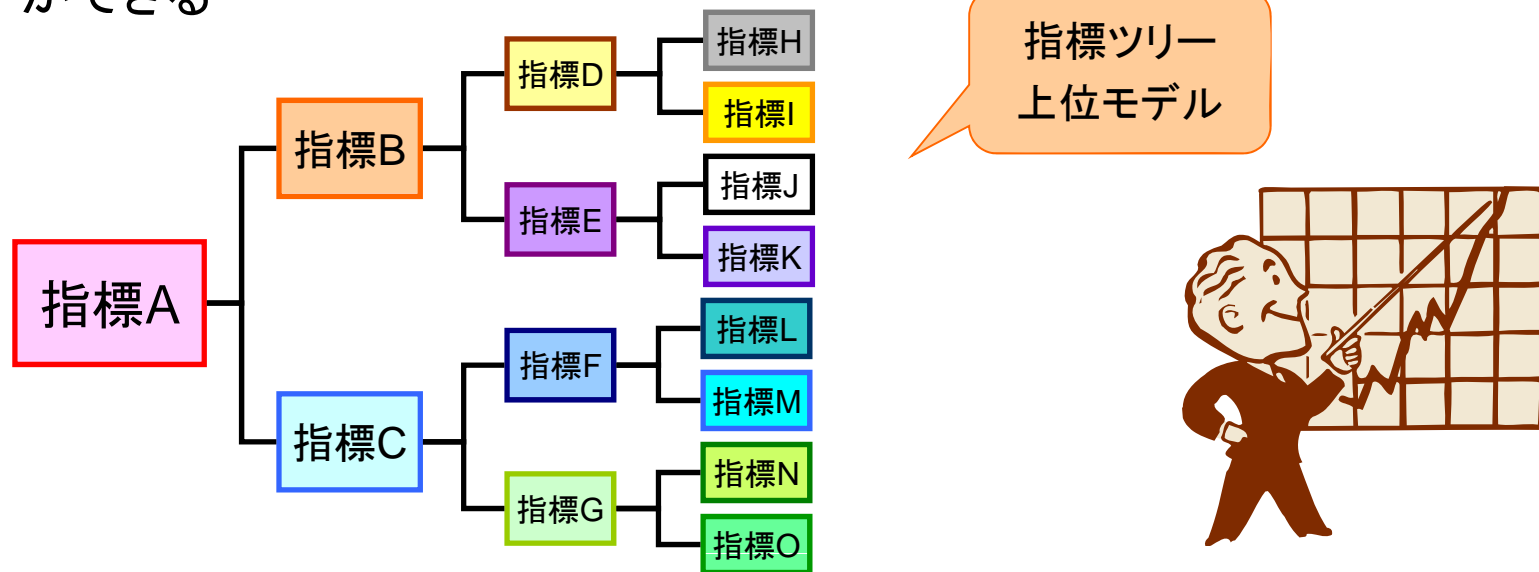
注)ディテール ≡ 営業活動

指標ツリー一例(製造業作成例)



指標ツリーの意義

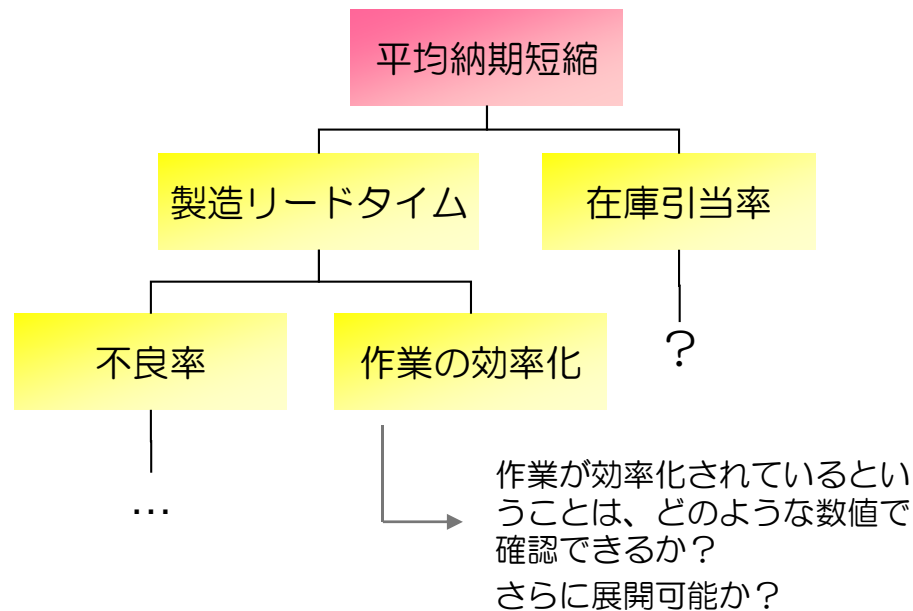
- なぜ指標ツリーか
 - 指標間の関連性を明らかにする
 - 「見えている」ところと「見えていない」ところが明らかになる
 - 目標をブレークダウンし、具体的な活動内容に落とししていくことができる



3階層を目安に作成してください

指標の分岐方法

• 指標ツリーの例



考え方のポイント

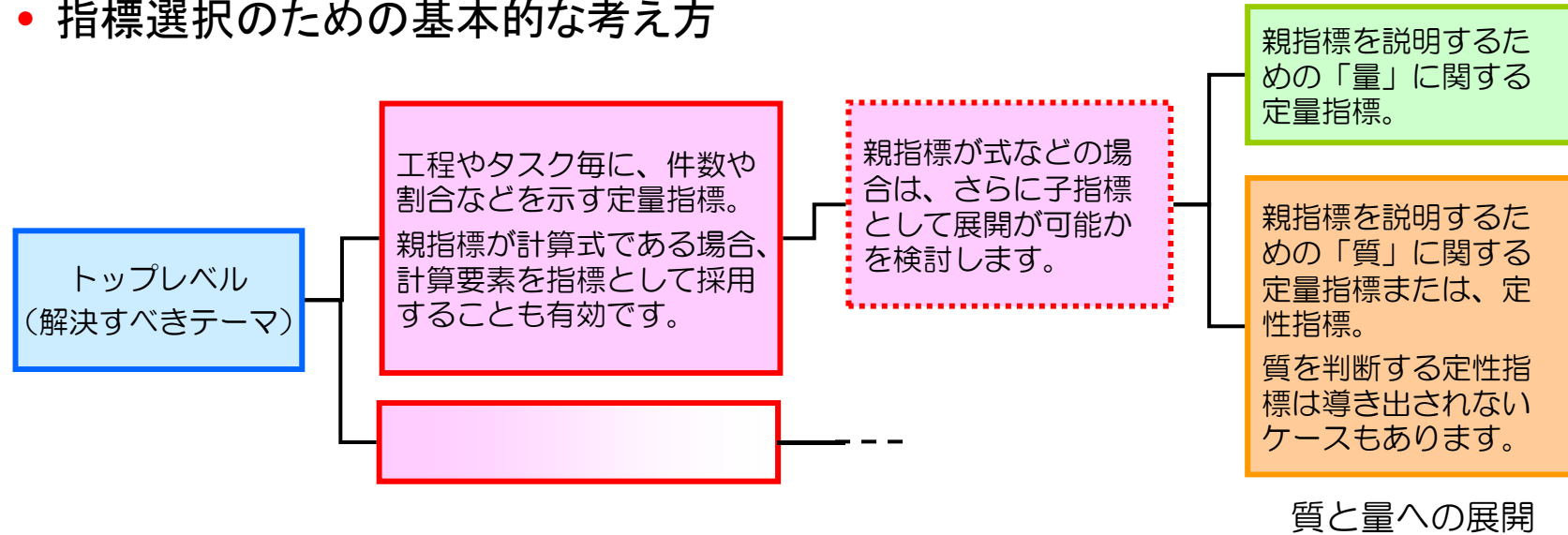
- ↓ 平均納期の改善は、2つの下位指標の改善で説明がつくでしょうか？
- ↑ これらの指標が改善したら（それだけで）、平均納期は短縮するでしょうか？

ひとつの親指標には、2つの子指標を設定するようにします。
これにより、指標ツリーが理解しやすくまとまり、指標の重要度判定がしやすくなります。
何が影響しているかわからないところには、「？」と記述しておいても構いません。

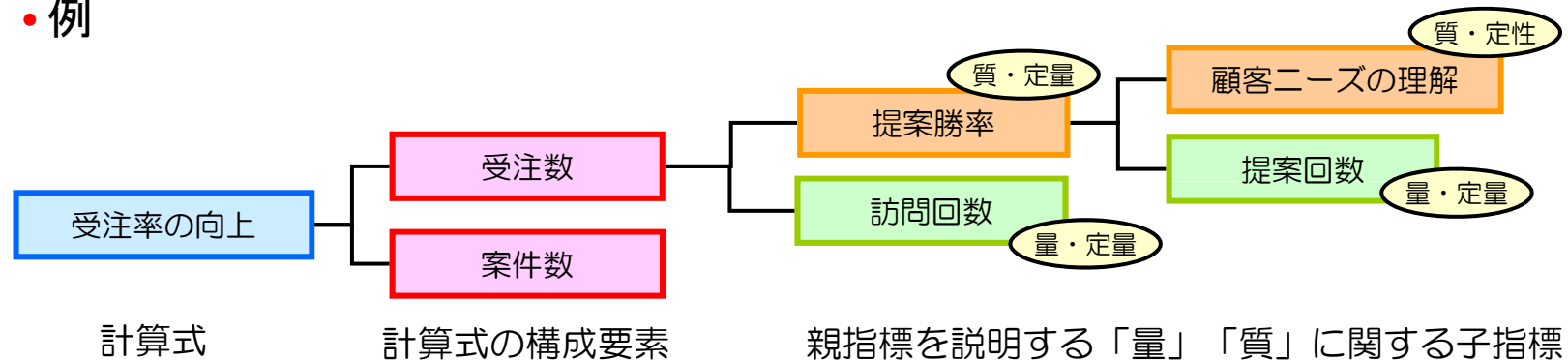
各指標に対する重要度の設定もおこなうと(大・中・小など感覚的でOK)、重要な指標を見つけ出すのに役立ちます。

下位指標の命名方法

指標選択のための基本的な考え方



例

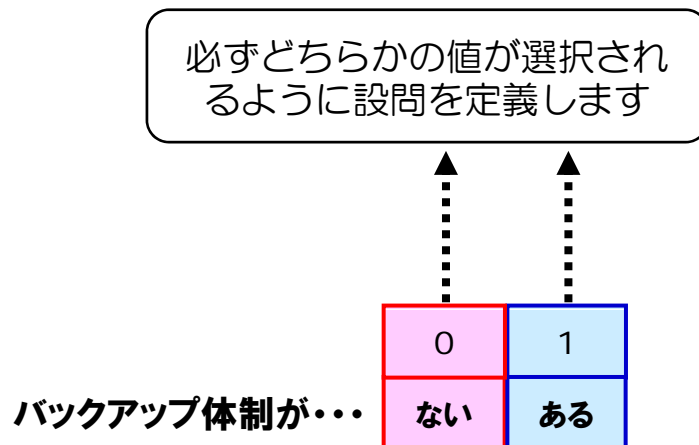


定量指標と定性指標

● 数値化しにくい指標の値算出例

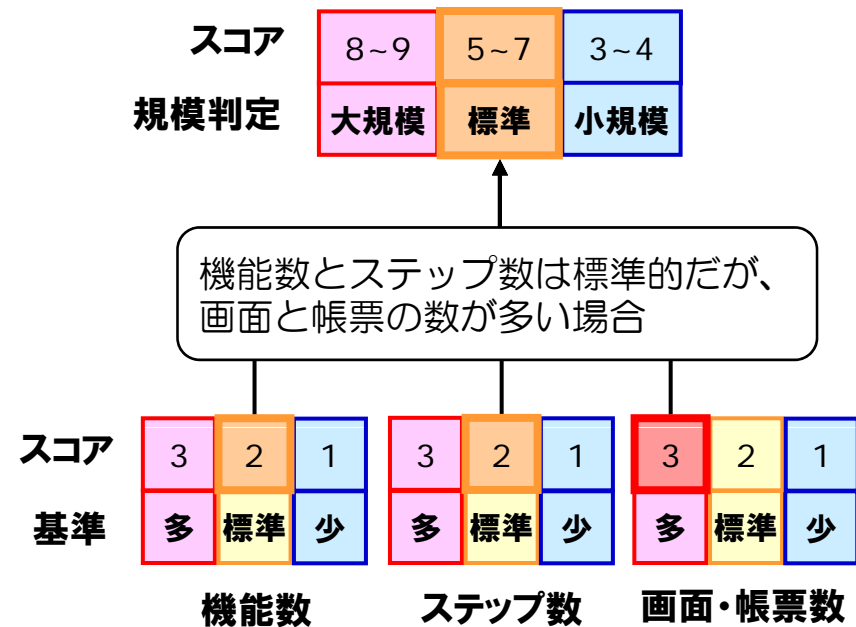
指標	基準の設定例
開発者のスキル	オラクル商業版ITSSにより開発者のスキルを可視化し、スキル別に人員数をカウント
規模	「機能数」「ステップ数」「画面・帳票数」をレベルわけし、足し合わせることで数値を算出
プログラム解析性	コードの上限数を設定、1プログラム1機能、命名規則統一
属人化	バックアップ体制の構築
配置効率	自社版ITSSとポジションのマップ

YES/NOにより値を定義する例(属人化)



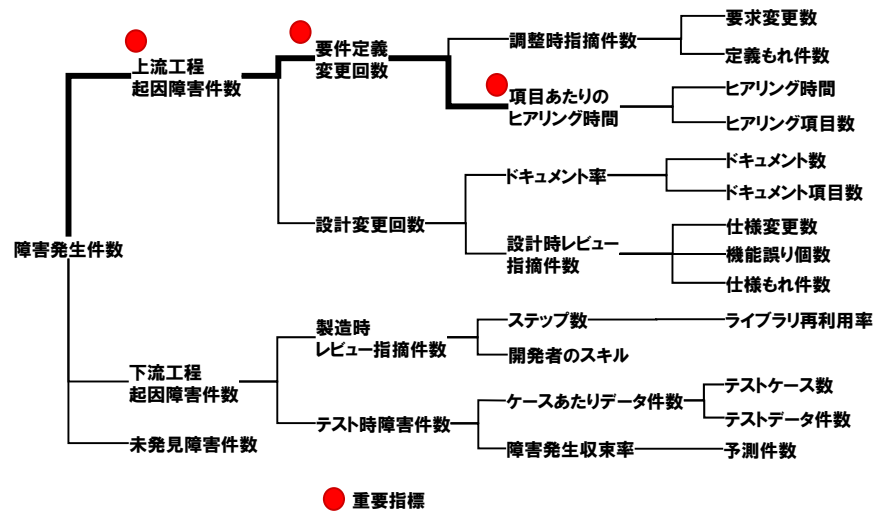
スコアにより値を定義する例(規模)

YES/NO方式の応用



指標ツリーのメンテナンス

指標ツリー: 障害ゼロの実現



Copyright Oracle Corporation Japan, 2006. All rights reserved.

ORACLE

19

指標ツリーにおける、その他の留意点

- これは分析を実施する上でのバイブル
- しかしながら完璧・完成版ではない
- 利用しながら成長させていくもの

指標ツリーに「正解」はありません。

目的や解釈などにより、幾通りものツリーを作成することができます。ここでは現時点で最も「妥当な」ツリーを作ることに注力します。

なるべく浅い階層に定性的な指標がこないように気をつけます。

ツリーの階層に制限はありません。

重要な指標には「しるし」を付けておきます。

ORACLE



指標ツリーの心得

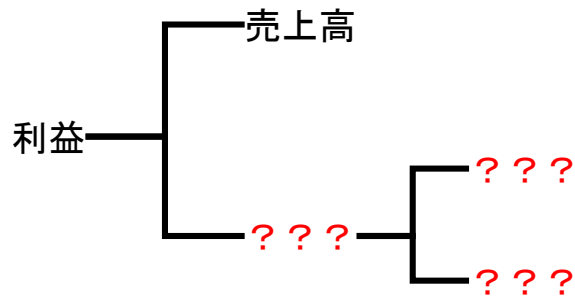
指標ツリー五箇条

- 一、 トップ指標を明確にすべし
- 一、 下位指標は影響指標で二択にすべし
- 一、 定性指標も活用すべし
- 一、 もれあり、ダブリあり
- 一、 メンテナンスを忘れるな

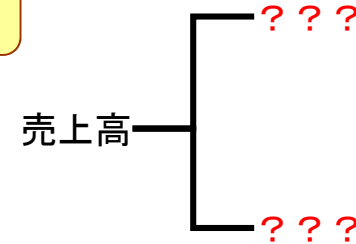
指標ツリー演習問題

- 下記指標ツリーの「???'」部分に指標をつけてみましょう

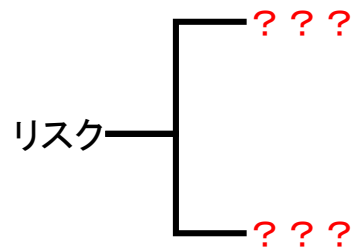
問題1



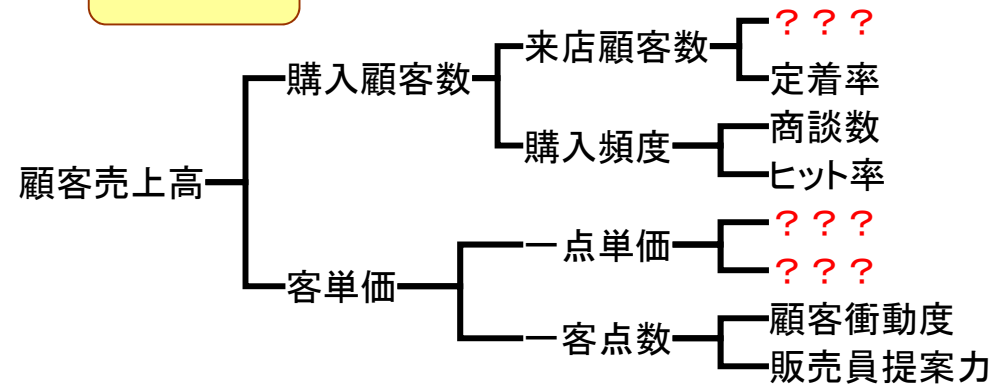
問題2



問題3



問題4



OTN × ダイセミ でスキルアップ!!



- ・技術的な内容について疑問点を解消したい！
- ・一般的なその解決方法などを知りたい！
- ・ 세미나資料など技術コンテンツがほしい！

Oracle Technology Network(OTN)を御活用下さい。

<http://otn.oracle.co.jp/forum/index.jspa?categoryID=2>

技術的な疑問点は、OTN揭示版の
「データベース一般」へ

※OTN揭示版は、基本的にOracleユーザー有志からの回答となるため100%回答があるとは限りません。
ただ、過去の履歴を見ると、質問の大多数に関してなんらかの回答が書き込まれております。

<http://www.oracle.com/technology/global/jp/ondemand/otn-seminar/index.html>

過去の 세미나資料、動画コンテンツはOTNの
「OTNコンテンツ オン デマンド」へ

※ダイセミ事務局にダイセミ資料を請求頂いても、お受けできない可能性がございますので予めご了承ください。
ダイセミ資料はOTNコンテンツ オン デマンドか、セミナー実施時間内にダウンロード頂くようお願い致します。

ORACLE

OTNセミナー オンデマンド コンテンツ

期間限定にて、ダイセミの人気セミナーを動画配信中!!

ダイセミのライブ感はそのままに、お好きな時間で受講頂けます。

<http://www.oracle.com/technology/global/jp/ondemand/otn-seminar/index.html>

最新のコンテンツ

 <p>エンジニアのための ITIL実践術 再生時間: 60分</p>	 <p>ここからはじめよう Oracle PL/SQL入門 再生時間: 60分</p>	 <p>実践!!高可用システム構築 -RAC基本 再生時間: 60分</p>	 <p>お悩み解決! Oracle のサイジング 再生時間: 60分</p>
--	---	---	---

Database

 <p>今さら聞けない!? バックアップ・リカバリ 再生時間: 60分</p>	 <p>意外と簡単!? Oracle Database 11g -セ 再生時間: 60分</p>	 <p>実践!!バックアップ・リカバリ 再生時間: 60分</p>	 <p>意外と簡単!? Oracle Database 11g -デ 再生時間: 60分</p>
---	---	---	--

>> もっと見る

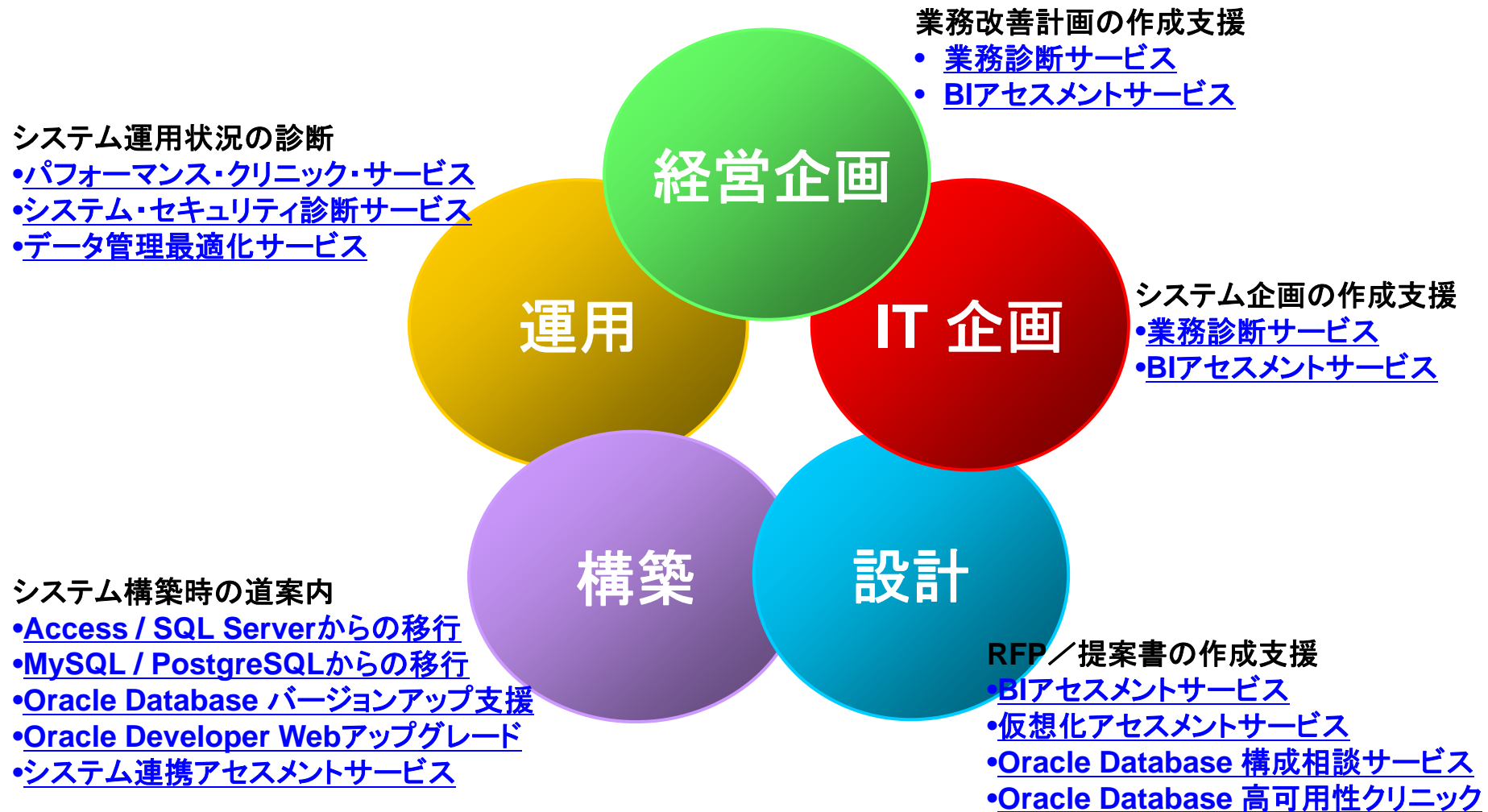
※掲載のコンテンツ内容は予告なく変更になる可能性があります。

いずれも期間限定での配信です。気になるコンテンツは早めにダウンロード頂くことをお勧めいたします。

ORACLE

ITプロジェクト全般に渡る無償支援サービス

Oracle Direct Conciergeサービスメニュー



あなたにいちばん近いオラクル



Oracle Direct

まずはお問合せください

システムの検討・構築から運用まで、ITプロジェクト全般の相談窓口としてご支援いたします。

システム構成やライセンス/購入方法などお気軽にお問い合わせ下さい。

Web問い合わせフォーム

専用お問い合わせフォームにてご相談内容を承ります。

http://www.oracle.co.jp/inq_pl/INQUIRY/quest?rid=28

※フォームの入力には、Oracle Direct Seminar申込時と同じ
ログインが必要となります。

※こちらから詳細確認のお電話を差し上げる場合がありますので、ご登録されている連絡先が最新のものになっているか、ご確認下さい。

フリーダイヤル

0120-155-096

※月曜~金曜 9:00~12:00、13:00~18:00

(祝日および年末年始除く)

ORACLE



ORACLE®

以上の事項は、弊社の一般的な製品の方向性に関する概要を説明するものです。また、情報提供を唯一の目的とするものであり、いかなる契約にも組み込むことはできません。以下の事項は、マテリアルやコード、機能を提供することをコミットメント(確約)するものではないため、購買決定を行う際の判断材料になさらないで下さい。オラクル製品に関して記載されている機能の開発、リリースおよび時期については、弊社の裁量により決定されます。

Oracle、PeopleSoft、JD Edwards、及びSiebelは、米国オラクル・コーポレーション及びその子会社、関連会社の登録商標です。その他の名称はそれぞれの会社の商標の可能性がります。



ORACLE