

## Vizient社、データ仮想化でDenodoプラットフォームを活用し、コスト削減とサービス改善を実現



www.vizientinc.com

### 業界

ヘルスケアサービス

### プロフィール

Vizient社は米国最大の会員制ヘルスケア企業で、業界をリードするサプライチェーン管理と臨床効果サービスを会員に提供しています。Vizient社は米国の約30%の病院と11万8,000人以上の非急性期医療の顧客にサービスを提供しています。

**「Denodoのプラットフォームは、今後5年間で350%のROIを実現し、1.5年以内にプロジェクトの初期投資額を回収し、その後もさらなるコスト削減を毎年実現してくれるでしょう。**

**弊社は今後、データレイクプロジェクトにおいて同プラットフォームを最大限活用していく予定です」**

Chuck DeVries

アーキテクチャ&開発部長

Vizient

データはVizient社の事業の中核です。Vizient社は、10億件以上の明細品目の消費データ、1億1000万人分以上の詳細な患者記録、1億件の相互参照のある900万の商品、毎月詳細な明細品目の消費データを送信する10万人以上の非急性期医療の顧客に対処しています。Vizient社の商品マスタは、商品平価と費用対効果に優れた商品に関するデータの綿密な調査と収集による情報資産です。商品マスタの助けにより、会員であるメイヨー・クリニックなどの非営利の病院に対してより適切な価格交渉を行うことができ、他のサプライヤーとの差別化を図る上でも役立っています。

### 業務上のニーズ

Vizient社の営業チームには、営業案件レポート、リード、会員関連レポートなどの様々な種類のレポートが欠かせません。また、同チームはBIツールを用いて営業案件対結果、会員対商品、およびリードタイムの分析を行う必要があります。Vizient社のアナリストは、会員組織に営業案件とイニシアチブを失わないためのレポートを定期的に提供しています。さらに、時間とリソースをどこに投資すべきなのか(例えば、新規会員の募集なのか、既存の顧客ベースのなかでさらに商品を拡大すべきなのか)を知る必要もあります。

Vizient社の営業チームはsalesforce.comを活用して、きわめて重要なビジネス情報を含むレポートを生成しています。35人のアナリストユーザーは、レポートのため、迅速にsalesforce.comにアクセスする必要があります。一部のユーザーライセンスはデータの閲覧のみに厳しく制御されていたため、Vizient社はSalesforceのライセンス費用を最小限に抑えたいと考えていました。ビジネス情報のニーズに対応するためには、関連の事業部門で使用されるすべての分析・ビジネスインテリジェンスツールからデータにアクセスし、利用できる柔軟性を備えたコスト対効果に優れた新たなソリューションが必要でした。

### ソリューション:データサービスレイヤー

Vizient社は、複数のアナリストが使用していたSalesforceのインスタンスを展開しており、結果として各ユーザーのライセンス費用がかさんでいました。Vizient社は外部のSalesforce環境を内部のレポート環境にレプリケートするために、データの仮想化においてDenodoのプラットフォームの採用を決めました。

Denodoのプラットフォームが単一アクセスレイヤーとなり、ビジネス情報に関する全てのニーズに対応できるようになったため、Vizient社の内部ユーザーはSalesforceにアクセスする必要がなくなりました。Denodoのプラットフォームの各種レポートの使い易さときめ細かいフィールドレベルセキュリティにより、導入はスムーズに完了しました。DenodoのSalesforceコネクタにより、Salesforceからデータを定期的に一方方向でフィードすることができました。またこのコネクタにより、販売活動チームは、特定のデータセットに対して特定のユーザに読み取り専用のアクセス権限を付与することができました。Vizient社は16の異なるデータセットを異なる認証とともに作成し、ユーザーがアクセス権限を持つデータの種類をカスタマイズし、管理しています。Denodoプラットフォームの抽象化層により、Vizient社はICEデータの仮想ビューを任意のレポート作成および/または、社内のビジネスインテリジェンスツールで使用できるように配信することができました。

### 利点

Denodoプラットフォームにより、Vizient社は、複数のSalesforceライセンスの利用を回避できたことで、ライセンス費用を大幅に削減することができました。この費用の削減はVizient社に初年度から恩恵をもたらしています。この規模のコスト削減率であれば、Vizient社はDenodoのプラットフォームへの投資分をわずか1.5年で取り返すことが可能です。

今後、Vizient社はデータ仮想化を実装したことで、毎年支払っていたSalesforceのライセンス費用の削減の恩恵を受け続けるでしょう。実際、**Vizient社は今後5年以内に、Denodoプラットフォームへの初期投資額の350%の投資対効果を見込んでいます**。コスト削減に加えて、Denodoプラットフォームより提供されるデータの仮想化ソリューションは、ビジネスユーザーから極めて高い満足度が得られています。

## 今後の展望

Denodoでの成功により、Vizient社はさらなるデータ仮想化ユースケースへの投資を予定しています。Vizient社ではデータの中でも特に商品、サプライヤー、会員情報は複数のソースにまたがってサイロ化されています。同社は異種のデータを、Hadoop搭載のデータレイクに合併整理しました。同社はさらに、ビジネスユーザーが関連データを容易に検出・アクセスできるようにし、会員にサービスを提供したいと考えています。

通常であれば、これはデータ検出を行うために、ビジネスユーザーがPigやHaive等のビッグデータ技術を学ぶ必要があることを意味します。Donodoプラットフォームを活用したデータ仮想化におけるVizient社の成功を受けて、同社のビジネスユーザーが馴染みのあるSQLを用いてデータを検出し、直接、Hadoopにアクセスすることを抽象化できたために、データ仮想化の採用を決定しました。

Pig、MapReduce、Impala等の新技術により、SQLを経由してHadoopクラスタをクエリすることができますが、そのためには学習カーブを急上昇させる厳しいトレーニングが欠かせません。Donodoプラットフォームにより、Vizient社のビジネスユーザーはデータレイク内の複数種類のデータと接続し結合させ、任意の形式でリアルタイムまたは準リアルタイムでデータを活用するアプリケーションに配信することが可能になります。

## Denodoについて

Denodoはデータ仮想化分野のリーダー企業として、企業、クラウド、ビッグデータ、非構造化データなどの幅広いソースを対象に、素早く高パフォーマンスのデータ統合機能およびデータ抽象化機能を、リアルタイムデータサービスとして、従来の手法の半分のコストで提供しています。Denodoの顧客は様々な主要産業にわたり、ビジネスできわめて迅速な対応ができるようになり、非常に高いROIを実現しており、アジャイルBI、ビッグデータの解析、ウェブとクラウドの統合、単一ビューアプリケーション、および企業データサービスに必要な統一されたビジネス情報への迅速かつ容易なアクセスを可能にしております。Denodoは潤沢なファンド資金に支えられた収益力に優れた株式非公開企業です。

詳細については、[www.denodo.com](http://www.denodo.com)をご確認いただくか、**+1 877 556 2531/+44(0)20 7869 8053**までお問い合わせください。

[www.denodo.com](http://www.denodo.com)をご覧ください。 Email: [info@denodo.com](mailto:info@denodo.com) (日本) [info.apac@denodo.com](mailto:info.apac@denodo.com) Twitter: [@denodo](https://twitter.com/denodo)  
 北アメリカおよびアジア太平洋(+1)877 556 2531 日本、東京(+81) 03 6841 4229 欧州・中東・アフリカ(+44)(0)20 7869 8053  
 ドイツ・オーストリア・スイス(+49)(0)89 203 006 441 イベリアおよびラテンアメリカ(+34)912 77 58 55

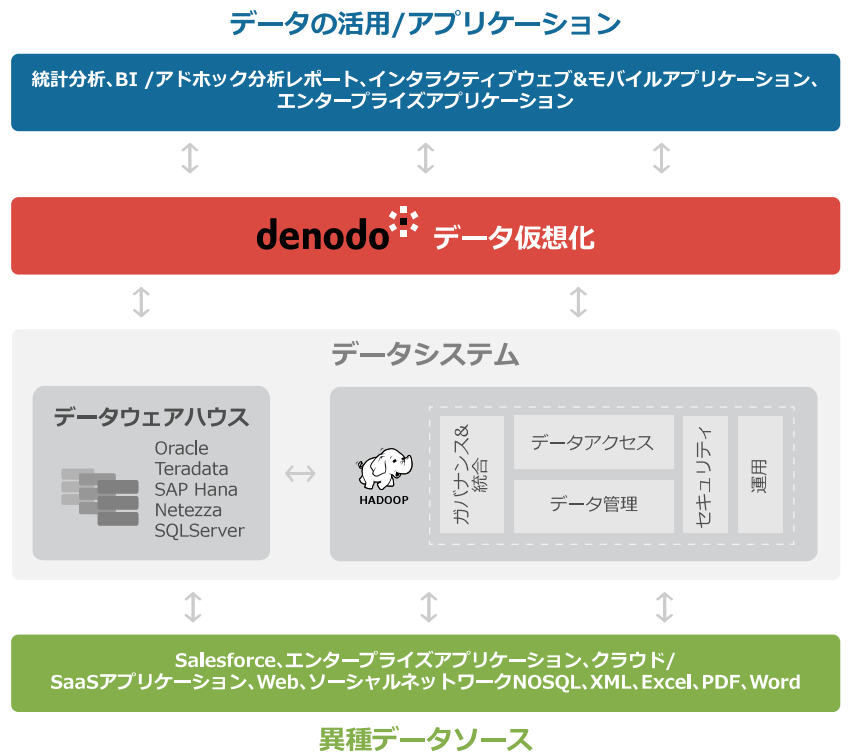


図1: モダンデータアーキテクチャにおけるDenodo