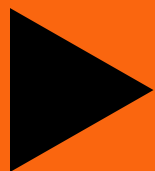


Strategy[฿]

レガシーの 壁を突破する

業界リーダーが実践する
ビジネスインテリジェンス (BI)
の最新化

開始



1. 時代遅れのシステムに、ビジネスの未来を賭けていませんか？

多くの企業にとって、顧客理解、市場動向の把握、競争優位の獲得への道を阻んでいるのは、現代のビジネス要件に対応できないシステムという共通の問題です。

ホワイトペーパー「[AI導入に向けたデータギャップの解消](#)」によれば、いわゆる「レガシー」システムに依存し続ける組織は、次の4つの主要な課題に直面しています。

- **不正確で一貫性のないデータ**: レガシーシステムには、モダンなビジネスインテリジェンスプラットフォームが備える堅牢な統合およびガバナンス基盤が欠けており、その結果、信頼性の低いデータと誤った意思決定を招きます。
- **分断されたサイロ化情報**: 旧式のツールはデータを部門ごとのサイロに閉じ込め、部門横断的な分析を遅く、複雑にし、不完全なものにします。
- **柔軟性のない老朽化インフラ**: 古いシステムは現在のデータの量、速度、多様性に対応できず、「ソフトウェアの劣化」を引き起こし、サポートコストを増大させます。
- **変化に対する組織の抵抗**: 従来型ツールへの長期的な依存は文化的な慣性を生み、時代遅れのシステムが古いマインドセットを強化し、データドリブンな戦略の導入を遅らせます。

1 [はじめに](#)

2 Zebra (製造)

3 Crate&Barrel (小売)

4 Hilton (ホテル)

5 Victoria's Secret (衣料品)

6 結論

「74%の組織が、データ品質を『極めて重要』
または『高い優先事項』と位置づけている。」

出典: 「[Data Readiness for Impactful Generative AI](#)」、Enterprise Strategy Group、2025年

こうした課題を放置すれば、単に業務を妨げるだけではありません。成長を停滞させ、俊敏性を失わせ、データ活用によるビジネス価値の獲得を阻むことになります。

では、**Zebra**、**Crate&Barrel**、**Hilton**、**Victoria's Secret**といった企業は、どのようにしてこれらの制約から脱却し、データの可能性を最大限に引き出しているのでしょうか。

本eBookでは、先進企業がStrategy Oneの最先端AI搭載型ビジネスインテリジェンスを活用し、どのようにアナリティクスを変革しているかをご紹介します。

迅速なデータドリブン意思決定、業務効率の向上、そしてビジネス全体のあらゆる階層でのインパクト強化など、モダンBIがもたらす実際のメリットをご覧ください。



目次

- 1 [はじめに](#)
- 2 Zebra（製造）
- 3 Crate&Barrel（小売）
- 4 Hilton（ホテル）
- 5 Victoria's Secret（衣料品）
- 6 結論

2. Zebra Technologies (製造)

課題

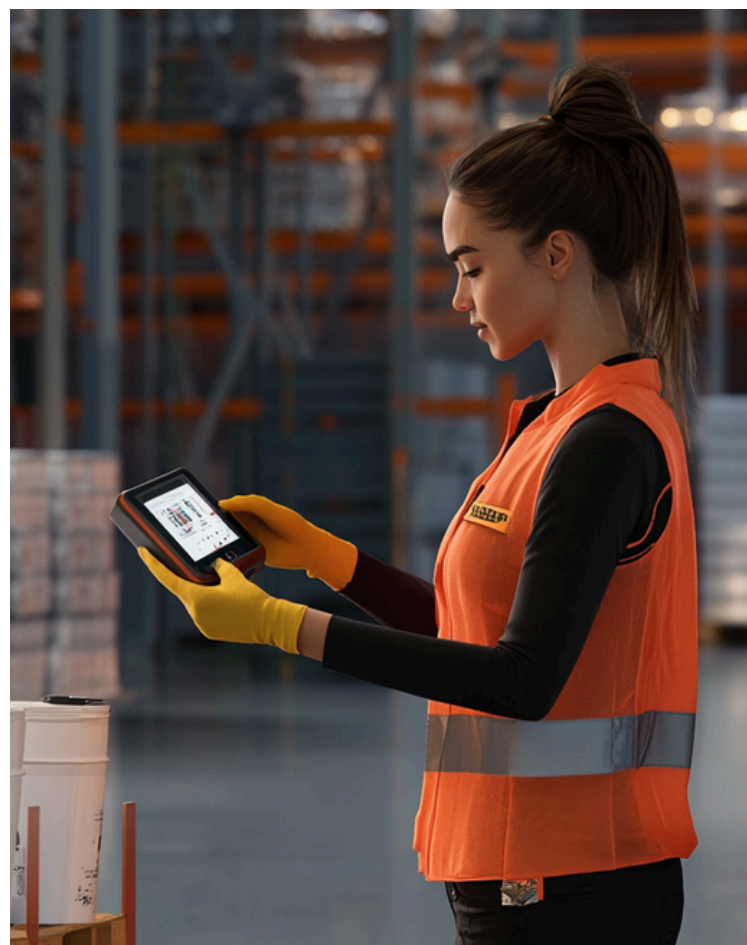
Zebra Technologiesは、老朽化したレガシーシステムを刷新する必要がありました。その目的は次のとおりです。

- ビジネスリーダーやアナリストに対し、スケーラブルでセルフサービス型のデータアクセスを提供する
- 予測可能で費用対効果の高い仕組みを確立する
- 意思決定を強化し、顧客への提供価値を向上させる

解決策

ZebraはStrategy Oneを採用しました。これはクラウドネイティブのAI+BIプラットフォームであり、同社のWorkcloud Workforce Optimization Suiteとシームレスに統合されました。新しい組み込み型ソリューションにより、次のメリットがもたらされました。

- AIを活用したカスタマイズ可能なアナリティクス
- セルフサービス型レポートと自然言語クエリによる迅速かつ的確な洞察の獲得
- マイクロサービスアーキテクチャによる堅牢なデータセキュリティと、シームレスなアップグレードおよびスケーラビリティ



目次

- 1 はじめに
- 2 **Zebra (製造)**
- 3 Crate&Barrel (小売)
- 4 Hilton (ホテル)
- 5 Victoria's Secret (衣料品)
- 6 結論

Zebraについて

1969年に設立されたZebra Technologiesは、企業に対してオペレーションの最新状況を即座に把握できる先進的なソリューションを提供しています。従業員数は8,200人を超え、ヘルスケア、小売、運輸、製造など幅広い産業にイノベーションをもたらしています。

成果

セルフサービスやバースト配信型のレポートから、自然言語によるデータ対話に至るまで、Strategyのモダン分析プラットフォームは、Zebraの意思決定スピードと全体的な業務効率を多方面で向上させました。

- **業務効率の向上:** カスタムレポートへの依存を最小化し、チーム全体でリアルタイムかつセルフサービスのアナリティクスを実現
- **顧客満足度の向上:** Zebraのクライアントが人員配置の最適化やサービス体験の改善を行えるよう支援
- **意思決定力の強化:** 最新のインサイトを組織全体に提供し、迅速なアクションを可能に



「Strategyのモダンなクラウドネイティブ型AI+BIプラットフォームへ移行したことで、顧客向けのパフォーマンスが向上し、強力かつカスタマイズ可能なアナリティクスを提供できるようになりました。」

Suresh Menon氏

Zebra社ソフトウェア&ソリューション部門SVP
兼ゼネラルマネージャー



目次

- 1 はじめに
- 2 Zebra (製造)
- 3 Crate&Barrel (小売)
- 4 Hilton (ホテル)
- 5 Victoria's Secret (衣料品)
- 6 結論

3. Crate&Barrel (小売)

課題

ビジネス環境のモダナイゼーションを目指すCrate & Barrelは、SAP BusinessObjectsからStrategy Oneへ移行しました。その目的は次のとおりです。

- 柔軟かつスケーラブルなアナリティクスプラットフォームを導入する
- 社員に実用的な洞察を提供する
- 最新のインフラによりクエリのパフォーマンスと効率を高める

解決策

Crate&BarrelはレガシーシステムをStrategy Oneに置き換え、次の取り組みを実施しました。

- 高度な技術知識がなくてもユーザーが洞察にアクセス可能にするため、セルフサービス型レポートを導入
- AS400からGoogle CloudのBigQueryへの移行により、大量データの高速処理を実現
- 再利用可能なパブリックオブジェクトを備えた集中管理スキーマを構築し、開発時間を短縮するとともに一貫性を確保



目次

- 1 はじめに
- 2 Zebra (製造)
- 3 **Crate&Barrel (小売)**
- 4 Hilton (ホテル)
- 5 Victoria's Secret (衣料品)
- 6 結論

Crate&Barrelについて

Crate&Barrelは高品質な家具を中心としたライフスタイルブランドであり、世代を超えて愛されるサステナブルでタイムレスな製品を提供しています。世界最大級のオンライン小売企業のひとつであるOtto Groupの一員として、約5万人の従業員を抱え、30か国以上で事業を展開しています。

成果

Crate&Barrelは、制約の多いレガシーシステムからStrategy OneのAI+BIプラットフォームへ移行し、イノベーションの新たな可能性を切り拓きました。

- **効率性の向上:** 3万5,000件のレポートを400件未満に削減し、高付加価値の洞察に集中
- **アクセス性の確保:** 500人以上のユーザーがダイナミックダッシュボードやセルフサービスツールを通じてリアルタイムの洞察にアクセス可能に
- **パフォーマンス向上:** クエリ速度を向上させ、大規模なデータ集約に頼らず詳細な分析を実現
- **ユーザー採用とエンゲージメントの強化:** 変更管理、トレーニング、ステークホルダーの関与により、高い利用定着率とビジネス整合性を実現
- **イノベーションの推進:** AIや機械学習の導入により、高度なアナリティクスへの道を開拓

35,000件の
レポートを
400件未満に削減

500人以上
アナリティクスを積極的に活
用しているユーザーの数



“ 「セルフサービス機能により、組織自らが洞察を構築し、ビジネスパフォーマンスを説明するための問いに迅速に答えられるようになりました。」

Anupam Singh氏

Crate&Barrel社エンタープライズ

ビジネスインテリジェンス担当シニアディレクター

目次

- 1 はじめに
- 2 Zebra (製造)
- 3 **Crate&Barrel**
(小売)
- 4 Hilton (ホテル)
- 5 Victoria's Secret
(衣料品)
- 6 結論

4. Hilton (ホテル)

課題

より深い洞察を引き出し、カスタマイズされたサービスを提供するために、Hiltonが必要としていたのは以下を実現するソリューションでした。

- 数十種類に及ぶレガシーレポートツールを統合し、ガバナンスの効いた単一プラットフォームを構築する
- 各ホテル、コーポレートチーム、パートナーにわたる数千のデータポイントを標準化する
- 地域をまたいでアクセス可能な、正確かつスケーラブルなレポートを提供する

解決策

HiltonはStrategy Oneを採用し、統合レポートソリューション「Hilton Reporting Hub (HRH)」を構築しました。この仕組みにより次のことが実現しました。

- 分断されていたBIシステムをクラウドベースの単一環境に統合し、シングルサインオンを導入
- レベニューマネージャー、ホテルオーナー、コーポレートチーム向けにペルソナベースのダッシュボードを提供
- 施設、ポートフォリオ、ユーザータイプに応じた動的ビューにより、役割に基づくセキュアなアクセスを



目次

- 1 はじめに
- 2 Zebra (製造)
- 3 Crate&Barrel (小売)
- 4 Hilton (ホテル)
- 5 Victoria's Secret (衣料品)
- 6 結論

Hiltonについて

Hiltonは世界を代表するホスピタリティ企業であり、7,500以上の施設を運営し、年間2億人以上のゲストを迎えています。世界中の拠点に数千のデータポイントを持つHiltonは、顧客をより深く理解し、顧客中心のソリューションを提供することを目指しています。

成果

レポートの効率化からグローバルオペレーションの支援まで、Hiltonは現在、次の仕組みにより迅速かつ深いアナリティクスを実現しています。

- **最新のダッシュボード:** オペレーションの可視化、パフォーマンスの追跡、迅速な意思決定のために、1日数回更新
- **信頼できる唯一の情報源:** 一貫性のない重複したレポートを排除し、全チームが利用できる統合プラットフォームを提供
- **規模に応じた信頼できるデータ:** 9,000人以上のユーザーに正確な洞察とスケーラブルなパフォーマンスを提供し、VPN不要で容易にオンボーディング可能に



“「Strategy Oneのおかげで爆発的に増加するデータを効果的に構造化し、現場のチームメンバーからビジネスマネージャー、戦略リーダーに至るまで、社内のあらゆる人々に提供できるようになりました。」

Chris Silcock氏

Hilton Worldwideエグゼクティブバイスプレジデント
兼チーフコマーシャルオフィサー



目次

- 1 はじめに
- 2 Zebra（製造）
- 3 Crate&Barrel（小売）
- 4 Hilton（ホテル）
- 5 Victoria's Secret（衣料品）
- 6 結論

5. Victoria's Secret (衣料品)

課題

より迅速な店舗オペレーションとビジュアルマーチャндаイジングに関する洞察を実現するために、Victoria's Secretが必要としていたのは次のことでした。

- 商品データベースを変革し、差別化を強化する
- 画像をレポートツールに直接組み込む
- 商品のビジュアル、属性、売上データを統合し、店舗チームが利用しやすい一元化された体験を提供する

解決策

Victoria's SecretはStrategy Oneを導入し、スケーラブルでユーザーフレンドリーな小売向けソリューションを構築しました。その特徴は次のとおりです。

- レガシーデータベースを再設計することなく、社内の画像ライブラリとシームレスに統合
- カテゴリー、コレクション、カラーによるカスタムフィルタリングを実現し、チームの柔軟性を強化



Victoria's Secretについて

Victoria's Secretは世界最大のインティメイト専門小売ブランドであり、70か国以上に1,300店舗以上を展開しています。ランジェリーやスリープウェアからアスレジャー、フレグランスに至るまで幅広い商品を提供し、世界中の女性をエンパワーすることに注力しています。

目次

- 1 はじめに
- 2 Zebra (製造)
- 3 Crate&Barrel (小売)
- 4 Hilton (ホテル)
- 5 **Victoria's Secret (衣料品)**
- 6 結論

成果

店舗オペレーションにおいてビジュアル重視のアプローチを採用したVictoria's Secretは、チームがより迅速に、明確かつ自信を持って行動できるようになりました。Strategy Oneを活用することで、同社は次の成果を実現しました。

- **商品識別の向上:** 画像の組み込みにより、ビジュアルリテールに不可欠な素早いアイテム認識を実現
- **効率性の強化:** PDF参照や手作業によるスキャンをインタラクティブなダッシュボードに置き換え、エラーとトレーニング時間を削減
- **ユーザーエクスペリエンスの向上:** 既存のデータベースやアーキテクチャを変更せず、単一かつ使い慣れたインターフェースで柔軟なレポートツールを提供



“「Strategy Oneを活用してプロモーションを計画し、最適な品揃えを実現し、お客様に適切な商品を適切な場所に適切なタイミングでお届けできるようにしています。」

Carl Baxter氏

Victoria's Secret社 レポーティング&アナリティクス担当
シニアマネージャー



目次

- 1 はじめに
- 2 Zebra (製造)
- 3 Crate&Barrel (小売)
- 4 Hilton (ホテル)
- 5 Victoria's Secret (衣料品)
- 6 結論

6. Strategy Oneで、より速く、よりスマートな意思決定を実現

レガシーシステムはいまも多くの企業の足かせとなっています。実際に、複数のシステム間でデータフローを完全に統合できている組織はわずか23%にすぎません。

しかし、Hilton、Victoria's Secret、Crate&Barrel、Zebraといった先進的なブランドは待ってはいません。彼らはBIの革新と最新化において、先進的な判断をしています。

Strategy Oneを活用することで、データを一元化し、AIを活用した洞察を引き出し、信頼性の高いリアルタイムアナリティクスをチームに提供することで、サイロやボトルネック、推測に依存する環境を排除しました。

Strategy Oneは、統合された信頼できる唯一の情報源となるデータ基盤、インテリジェントなセマンティックレイヤー、そして拡張性、セキュリティ、スピードを備えた次世代BIプラットフォームを、従来のレガシーシステムに伴うコストや複雑さなしに実現します。

業種に関わらず、時代遅れのインフラから脱却することは、もはや必須のイノベーションと成長の基盤となっています。

Strategy Oneが、スピードある意思決定、スマートな判断、持続的な成長の実現をどのように支援できるかを、ぜひご覧ください。

レガシーの壁を打ち破り、Strategy Oneで
次世代のインテリジェンスへ。

Strategy®

Copyright ©2025. All Rights Reserved.



目次

- 1 はじめに
- 2 Zebra（製造）
- 3 Crate&Barrel（小売）
- 4 Hilton（ホテル）
- 5 Victoria's Secret（衣料品）
- 6 **結論**