

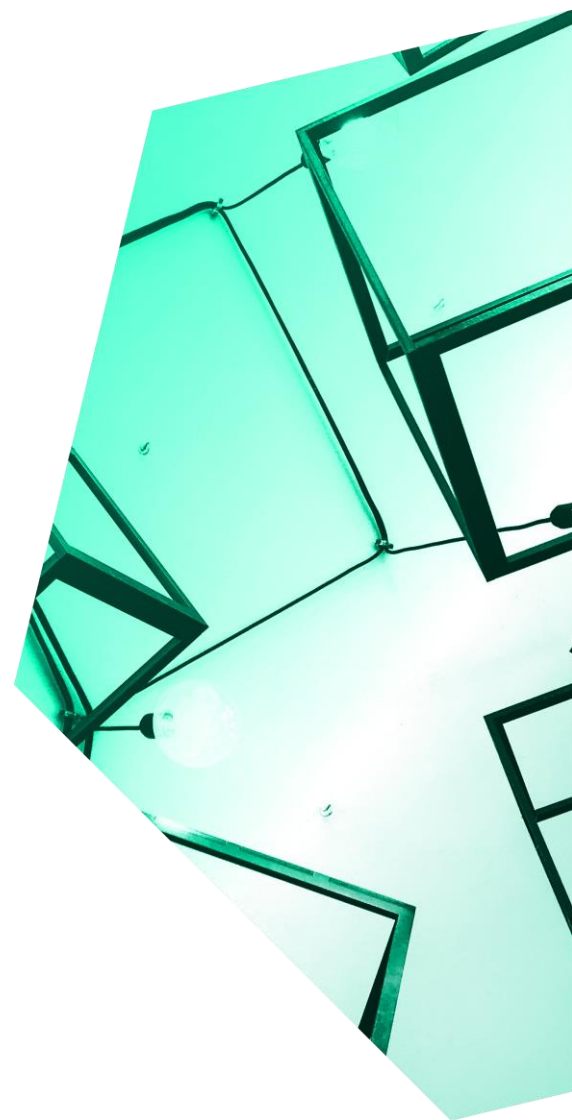
# Rosette Name Indexer パートナーのビジネスチャンス

Total Economic Impact™  
パートナーのビジネスチャンスに関する分析

2023年9月

# 目次

エグゼクティブサマリー .....	1
<b>Rosette Name Indexer のカスタマージャーニー .....</b>	<b>6</b>
目標、課題、推進力 .....	6
適切なパートナーの選定 .....	7
モデル組織 .....	8
<b>収益源の分析 .....</b>	<b>9</b>
ソリューション開発の粗利益のうち Rosette によるもの .....	9
非定量的利益 .....	11
柔軟性 .....	13
<b>投資の分析 .....</b>	<b>14</b>
開発、テスト、メンテナンス、ソリューション管理のコスト .....	14
営業費および一般管理費 .....	15
<b>財務概要 .....</b>	<b>17</b>
<b>付録 A: Total Economic Impact .....</b>	<b>18</b>
<b>付録 B: 追加資料 .....</b>	<b>19</b>
<b>付録 C: 注釈 .....</b>	<b>19</b>



## FORRESTER CONSULTING について

Forrester は組織のリーダーが主要な変革を通して成果を上げる取り組みの一環として、独自の客観的調査に基づくコンサルティングを提供しています。Forrester の経験豊富なコンサルタントは、組織のリーダーのパートナーとして顧客中心の調査を活用し、多様なニーズに適合しながら持続的な効果をもたらす独自のエンゲージメントモデルを用いて需要度の高い問題に取り組んでいます。詳細については、[forrester.com/consulting](https://forrester.com/consulting) をご覧ください。

© Forrester Research, Inc. All rights reserved. 無断で複製することは固く禁じられています。掲載情報は入手可能な最良のリソースから取得したものです。本書で取り上げた意見は当時の状況を反映したものであり、変更されることがあります。Forrester®、Technographics®、Forrester Wave、Total Economic Impact は、Forrester Research, Inc. の商標です。その他の商標の所有権は各所有者に帰属します。詳細については、[forrester.com](https://forrester.com) にてご確認ください。

## エグゼクティブサマリー

今日のビジネスにはデータが不可欠です。人名、組織名、地名などのデータを適切に活用するには、多様なデータソースとの名称の照合が、効果的かつ迅速に行われなければなりません。Babel Street との提携を通じて Rosette Name Indexer (多言語名称照合) を組み込んだソリューションを構築した組織は、より正確で迅速かつ説明可能な名称照合を実現しており、結果的により良い顧客体験やユーザー体験を提供するとともに、収益性の高い収益源を創出しています。

Babel Street の **Rosette Name Indexer (多言語名称照合)** は、コンプライアンス、ID データ検証、インテリジェンスなどを目的として、個人名、組織名、地名をデータソースと素早く比較、照合、スコアリングするために使用される、パワフルでスケーラブルな名称照合ソリューションです。Rosette Name Indexer は、25 言語以上をサポートし、数多くの統合オプションを持つ多言語対応ソリューションであり、クラウドでもオンプレミスでも利用可能です。Babel Street と提携することで、組織は Rosette Name Indexer との統合を通じてエンドユーザーにより良いソリューションを提供し、収益を高めることができます。

Babel Street は、Forrester Consulting に Total Economic Impact™ (TEI) 調査を実施し、組織が Rosette Name Indexer を使ってソリューションを構築・拡張することで実現できる潜在的なビジネスチャンスと投資収益率 (ROI) を調査するよう委託しました。<sup>1</sup> 本調査の目的は、Rosette Name Indexer に関連するビジネスチャンスを評価するフレームワークを、潜在的な顧客および既存の顧客に提供することです。

Forrester は、収益源、投資、および関連するリスクをより深く理解するために、Babel Street とのコラボレーションで

### 主な統計データ



投資収益率 (ROI)

**82%**



正味現在価値 (NPV)

**1,631 万ドル**

現在 Rosette Name Indexer を使用し、Rosette Name Indexer を統合したソリューションの構築や開発、最終的には販売と拡張を行っている既存組織の代表者 4 名にインタビュー調査を行いました。収益規模は 2,000 万ドルから 50 億ドル以上とさまざまですが、Rosette Name Indexer を使用しているこれらの組織は収益創出ソリューションを構築し、成功を収めており、これには Babel Street の名称照合ソリューションが鍵となっています。

Rosette Name Indexer を使用している組織にとっての財務的な影響とその後のビジネスチャンスを明確化するために、Forrester はインタビューした後、これらの組織の特徴を集約したデータを北米本社で管理しながらグローバルに展開している 1 つのモデル組織にまとめました。このモデル組織は Rosette Name Indexer を使用して正確かつ迅速に名称照合を実施するソリューションを構築し、モデル組織の顧客が Babel Street のテクノロジーを最大限に活用してより良い結果が得られるようにしています。

### 粗利益率 (3 年目)

**65%**



## 主な調査結果

**収益機会。**モデル組織は、以下に示す代表的な収益源を確保しています。

- **ソリューション開発の粗利益のうち 3,616 万ドル相当は Rosette。**モデル組織は Rosette Name Indexer を統合したソリューションを構築し、増え続ける顧客にこのソリューションを販売していますが、その収益の 33% は Rosette Name Indexer によるものです。この収益源は、3 年間の分析期間にわたり 65% の粗利益率をもたらします。

**主な成果。**本調査では定量化は行われなかったものの、モデル組織に価値をもたらすその他のメリットは以下の通りです。

- **名称照合精度の向上。**モデル組織は、より正確に名称照合できる優れたソリューションを構築しました。これによってモデル組織は、顧客とエンドユーザーに最も適切な情報を、信頼性をもって説明可能な形で提供することができます。
- **ユーザー体験の向上。**上記に関連して、Rosette Name Indexer がもたらす速度と精度により、モデル組織はより良いソリューションを構築できるようになり、顧客とエンドユーザーに明らかに優れた体験を提供することができます。例として、信用供与の迅速化、検索結果の精度向上などが挙げられます。
- **パートナーシップ、サポート、フィードバックの機会。**モデル組織は、提供されるサポートやフィードバックの機会など、Babel Street とのパートナーシップを高く評価しています。こうしたパートナーシップは、Rosette Name Indexer の更新に影響を与え、結果的にモデル組織によるソリューションの進化、改善、保守に役立っています。
- **柔軟なライセンスおよび統合オプション。**モデル組織は、Rosette Name Indexer の柔軟なライセンスと統合オプションから利益を得ています。このように柔軟性が向上したことでモデル組織はソリューションとビジネスに最適な方法で拡張を図ることが可能になります。

- **継続的な改善による顧客維持率の向上。**Babel Street にフィードバックを提供することにより、Rosette Name Indexer に継続的な改善がもたらされるといった恩恵をモデル組織は享受しています。結果的にモデル組織は顧客の声に耳を傾けてニーズに応えることができるので顧客維持率の向上につながっています。

**投資。**Rosette Name Indexer のコストは、収益源の粗利益率計算値に含まれていますが、モデル組織は以下にも投資しています。

- **合計 86,000 ドルに相当する開発、テスト、メンテナンス、ソリューション管理のコスト。**Rosette Name Indexer を自社ソリューションに統合するにあたり、モデル組織はエンジニアリングおよび製品管理の人件費を費やしています。エンジニアリングと製品管理の担当者は、初期の段階で開発とテストに時間を費やし、長期的にはメンテナンスと一般的ソリューション管理を行うことで発展と改善を図ります。
- **合計 1,976 万ドルに相当する営業費および一般管理費。**自社ソリューションの発展とサポートのため、モデル組織はソリューションの収益の最大 12% を営業・マーケティング費に、1% を一般管理費に割り当てています。これは営業、ソリューション・マーケティング、請求、財務、法務などの経費です。

代表者をインタビューし、財務分析した結果、モデル組織では、3 年間の投資および間接費が 1,984 万ドルであるのに対し、現在価値 (PV) の粗利益は 3,616 万ドル、正味現在価値 (NPV) は 1,631 万ドル、回収期間は 12 か月未満、ROI は 82% となっています。

Rosette Name Indexer パートナーの予想収益と利益率拡大のチャンス。3年間の分析(米ドル)

参照コード	指標	ソース	1年目	2年目	3年目
PL1	年間収益 (Rosette による)	A5	\$11,550,000	\$23,100,000	\$34,650,000
PL2	ソリューション開発の粗利益のうち Rosette によるもの	At	\$7,507,500	\$15,015,000	\$22,522,500
PL3	総粗利益率	PL2/PL1	65%	65%	65%
PL4	開発、テスト、メンテナンス、ソリューション管理のコスト	Bt	\$81,264	\$3,504	\$3,504
PL5	営業費および一般管理費	Ct	\$4,550,000	\$8,400,000	\$11,550,000
PL6	合計事業経費	PL4+PL5	\$4,631,264	\$8,403,504	\$11,553,504
PL7	営業利益	PL2-PL6	\$2,876,236	\$6,611,496	\$10,968,996
PL8	営業利益率	PL7/PL1	25%	29%	32%

「Rosette は、構造化・非構造化データソースおよび複数言語・表記から得られた名称データのほか、信頼できる強力な検索機能を提供します。」

— 国家安全保障アドバイザーサービスの  
シニアプリンシパル エンジニア



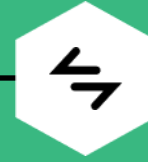
投資収益率 (ROI)  
82%



粗利益率  
65% (3年目)

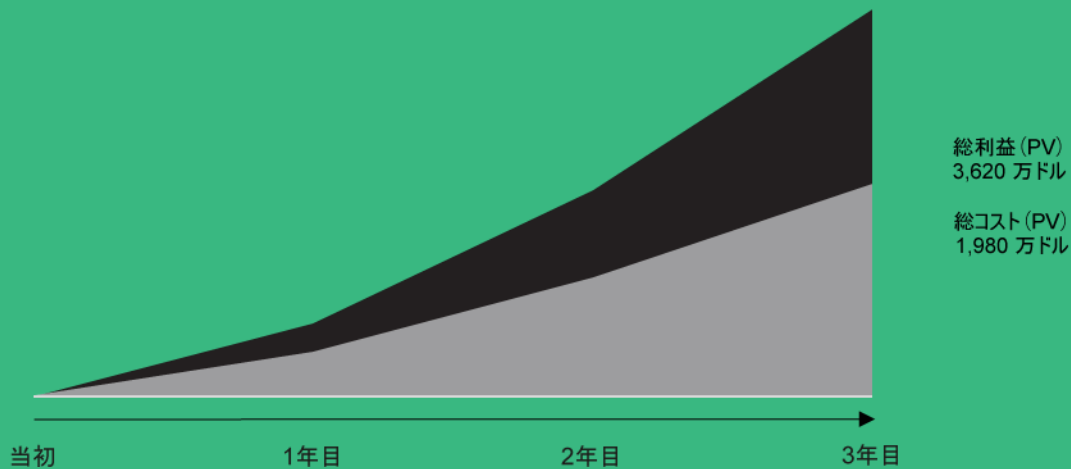


営業利益率  
32% (3年目)



回収期間  
12か月未満

### 財務概要



「[Rosette] は信頼できる言語学の原則と、名称データを扱う際に関わらざるを得ない言語や文化的な特徴に対する確固たる理解に基づいています。」

— 国家安全保障アドバイザーサービスの  
シニアプリンシパルエンジニア

## TEI フレームワークと調査手法

インタビューで得られた情報から、Forrester は Rosette Name Indexer を統合したソリューションの構築を検討しているパートナー向けに Total Economic Impact™ のフレームワークを構築しました。

このフレームワークの目的は、投資判断に影響を与える収入源、投資、柔軟性、リスク要因を特定することです。Forrester は多段階アプローチを採用して、Rosette Name Indexer を統合したソリューションの構築を試みる組織の包括的なビジネスチャンスを評価しました。

### 開示事項

以下の点に留意してお読みください。

本調査は Babel Street の依頼により、Forrester Consulting が実施したものです。本書は競合分析としての利用を意図するものではありません。

Forrester は、他の組織が得られる可能性のある ROI については一切想定していません。Rosette Name Indexer への投資の妥当性を判断するにあたり、本調査で提供されているフレームワークに読者自身の予測を適用することを強く推奨します。

Babel Street は Forrester の調査結果をレビューしてフィードバックを提供しましたが、Forrester は調査およびその結果に対する編集上の制御を維持し、Forrester の結果と矛盾する、または調査の意味を不明瞭にするような変更は承認していません。



### デューデリジェンス(適正評価)

Babel Street の利害関係者および Forrester のアナリストにインタビューを行い、Rosette Name Indexer に関連するデータを収集しました。



### インタビュー

Rosette Name Indexer の使用経験を持つ組織代表者 4 名を対象にインタビューを行い、コスト・利益・リスクに関するデータを収集しました。



### モデル組織

インタビューした組織の特性に基づき、モデル組織を作成しました。



### 財務モデルのフレームワーク

TEI 手法を使用して面接対象を表す財務モデルを構築しました。



### ケーススタディ

Rosette Name Indexer による影響をモデル化するにあたり、TEI の 4 つの基本要素(収益、投資、柔軟性、リスク)を採用しました。IT 投資に関する ROI 分析がますます高度化している中、Forrester の TEI 手法は投資やパートナーシップの決定によってもたらされる経済的影響の全体像を提供します。TEI 手法の詳細については付録 A をご参照ください。

# Rosette Name Indexer のカスタマージャーニー

Rosette Name Indexer の導入を推進した要因

## インタビュー

役職	業界	ソリューション	地域	収益	従業員数
ディレクター	金融サービス	KYC スクリーニングプラットフォーム	グローバル、ヨーロッパに本社	50 億ドル以上	15,000 人以上
ソリューションアーキテクト	金融サービス	自動化コンプライアンスソリューション	グローバル、北米に拠点	10 億ドル以上	5,000 人以上
シニアプリンシパルエンジニア	公的機関	国家安全保障アドバイザーサービス	グローバル、北米に拠点	10 億ドル以上	5,000 人以上
最高技術責任者 (CTO)	金融サービス	決済およびコンプライアンスプラットフォーム	グローバル、北米に拠点	2,000 万ドル以上	50 人以上

### 目標、課題、推進力

インタビューした組織は、規模、背景、機能別および垂直分業、タイプ、Babel Street との関与の深さにおいて広範にわたっています。各社が Babel Street と提携して Rosette Name Indexer を使用したソリューションを構築・拡張した数多くの理由として、以下が挙げられます。

- 顧客が抱える課題とニーズ。Rosette Name Indexer を導入する前は、ユーザー体験の低下（与信の遅延など）、不正確な名称照合に起因する非効率、異なる言語や表記によるグローバルサポートの必要性などに悩まされていたとインタビュー参加者は回答しています。既存の名称照合ソリューションでは不十分か、あるいは名称照合ソリューションがなかったかのいずれかが原因でした。

自動化コンプライアンスソリューションのソリューションアーキテクトは次のように説明しています。「当時のコンプライアンス審査はすべて手作業でした。そのため、承認後、エンドユーザーが最長 2 週間も、資金や口座にアクセスできないことがありました。承認からクレジットが利用可能になるまでに時間がかかるため、ユーザー体験が低下し、不満やキャンセル、離脱が後を絶たない状態でした。」

「当社のスクリーニング製品とソリューションが顧客にとって適格でなければなりません。エンドユーザーのリスクが高まる中、可能な限り誤検出を減らすよう取り組んでいます。」

KYC スクリーニングプラットフォームのディレクター

- より良い顧客サービスを提供するためのビジネスチャンスと目標。インタビュー参加者は、顧客により良いサービスを提供できるよう、優れたソリューションを構築するビジネスチャンスについて話しました。某自動コンプライアンスソリューションのソリューションアーキテクトは自社における経緯を次のように説明しています。「Rosette の導入を開始したのは、情報は提供されているが要件のすべてを満たしていなかったとクライアントからクレームを受けたからです。クライアントは、当社が提供する情報と特定のエンドユーザーからの情報がかみ合うようなワンランク上のソリューションを必要としていました。」

「Rosette は、そうしたギャップを埋め、ある意味では完全なソリューションの提供に役立ちました。結果的に、顧客



はソリューション全体を購入し、コンプライアンス関連の要件に対応する手段として当社の情報と Rosette API の両方を使用し始めました」と言っています。「できないと言わせないようにしています。実際に出向いて、下調べをし、特定のソリューションに対してクライアントが求めているものを見つけるためにあらゆる手段を尽くよう指示しています。」

- **不十分なリソース。**次に、インタビュー参加者の組織は、より良いサービスを顧客に提供しようと模索する中、求められる名称照合機能を効果的・効率的な方法で構築するには、自組織のリソースでは不十分であると認識したと言っています。さらに、これらの組織の顧客には、名称照合で誤検出が生じた場合、手作業で検証を効率的に行うリソースがありませんでした。

某国家安全保障アドバイザーサービスのシニアプリンシパルエンジニアは、クライアントは「自家製のソリューションを維持している」ことが多く、それが変化の要因になっていると説明しています。決済およびコンプライアンスプラットフォームの某最高技術責任者は、当初の経緯について次のように述べています。「当初はおおまかな範囲で構わないと言っていましたがそれではうまく行かないことがすぐにわかりました。その時点でより優れた検索方法が必要だと認識し、[Babel Street] を見つけました。」

- **法規制の要件。**特に金融コンプライアンスについては、組織や顧客が KYC (know-your-customer、顧客情報保護) や AML (anti-money laundering、マネーロンダリング防止) 規制要件を満たす必要があるとインタビュー参加者は説明しています。規制当局は、外国資産管理局 (OFAC) の制裁リストなどの照合を要求しています。決済およびコンプライアンスプラットフォームの某最高技術責任者は、次のように説明しています。「送金業者の場合、さまざまな規制の対象となります。その一つは、OFAC リストに顧客が記載されていないことの確認義務です。」

**「[規制当局は] 年に 2、3 回、当社が名称照合しているか、さらに最新版の OFAC リストを所有しているか監査します。このソリューションの導入時の目標はこの監査をクリアすることでした。それ以降は毎回クリアできています。」**

**決済、コンプライアンスプラットフォームの最高技術責任者 (CTO)**

### 適切なパートナーの選定

自社アプリケーションの構築に必要な名称照合ソリューションの選定について、インタビュー参加者が力説していたのは以下のような点でした。

- **Rosette Name Indexer の機能。**インタビュー参加者の組織は、技術的な機能を高く評価したため Rosette Name Indexer を選定しました。そこで決定に影響を与えた技術的要因となったのは、精度、速度とパフォーマンス、多言語・多文化のサポート、既存システムとの統合と相互運用性、そして説明可能性 (照合の結果やスコアに関する透明性) です。

決済およびコンプライアンスプラットフォームの某最高技術責任者は、テストプロセスと、調査の一環として Rosette Name Indexer の技術的な性能をどのように測定したかについて語っています。「A/B テストを実施しました。最高コンプライアンス責任者と CEO に [Rosette Name Indexer] の機能を見せ、精度が飛躍的に向上し、誤検出が減少した事例を示しました。」

- **Babel Street のサポート、評判、リソース。**Rosette Name Indexer の技術的な性能に加え、インタビュー参加者は選定の要因として Babel Street を挙げています。インタビュー参加者の一人は組織が Babel Street と以前から取引関係がありました。もう一人の組織は

Babel Street の代表顧客に注目しました。さらに、購入の意思決定をする際に受けたサポートや、長期的に必要としていたサポートやリソースが、組織の意思決定に影響を与えたとも指摘しています。

自動化コンプライアンスソリューションのソリューションアーキテクトは、「[Babel Street と] [当社との] 既存のコンプライアンス関係に基づいていた」と説明しています。決済およびコンプライアンスプラットフォームの最高技術責任者は、「他にどんな顧客がいるかを知って、これが良いソリューションだと認識した」と付け加えています。

自動化コンプライアンスソリューションの某ソリューションアーキテクトは、調査の際に、Babel Street がいかに役立ったかについて語っています。「役立ちそうな候補リストを作成した後の課題は、その品質とソリューションが何をどのように提供できるかでした。[Babel Street] は他のソリューションプロバイダーよりも、準備が整っており、テクノロジーの詳細と機能の仕組みをしっかり示してくれました。」同様に、KYC スクリーニングプラットフォームの某ディレクターは「全力を尽くして手を差し伸べてくれるといった [サポート] でした」と述べています。

国家安全保障アドバイザーサービスのシニアプリンシパルエンジニアは次のようにコメントしています。「ベンダーのサポートは検討の対象となることが多いため、サポート面が良くないベンダーは選定プロセスで最初に除外される可能性があります。」

- **Rosette Name Indexer の価格設定。** インタビュー参加者は Rosette Name Indexer の価格設定が適正であったことが意思決定の要因になったとコメントしています。また、ビジネスの拡張を可能にする柔軟なライセンスについても言及しています。

## モデル組織

インタビューに基づき、Forrester は TEI フレームワーク、モデル組織、ROI 分析を作成し、財務上影響を受ける業務分野を具体的に示しました。モデル組織とは、インタビュー参加者が所属する 4 社をモデルとして便宜的に 1 つの組織としてまとめたものです。次のセクションでは、財務分析の総合結果を表すためにこのモデル組織を使用しています。モデル組織の特性は次の通りです。

- モデル組織は Rosette Name Indexer の名称照合機能を統合したソリューションを構築する。これにより、モデル組織の顧客は、自社で名称照合テクノロジーを構築しなくとも、正確かつ迅速に名称照合を実行できるようになる
- 北米に拠点を置くグローバル企業
- モデル組織はこのソリューションを 1 年目に 700 社の顧客に販売する。2 年目には 100% 増やして 1,400 社の顧客に、3 年目には 2100 社の顧客へと 50% 増やす
- 本ソリューションの顧客あたりの年間収益は平均 5 万ドル。

### 主な想定

- **Rosette Name Indexer を統合したソリューションの販売**
- **1 年目の顧客は 700 社で、以降毎年増加**
- **顧客 1 社あたり年間 5 万ドルの収益**

## 収益源の分析

■ モデル組織に適用された定量化収益データ

### 収入源と粗利益

参照コード	収益の流れ	1年目	2年目	3年目	合計	現在価値
At	ソリューション開発の粗利益のうち Rosette によるもの	\$7,507,500	\$15,015,000	\$22,522,500	\$45,045,000	\$36,155,579
	合計	\$7,507,500	\$15,015,000	\$22,522,500	\$45,045,000	\$36,155,579

#### ソリューション開発の粗利益のうち Rosette によるもの

エビデンスとデータ。インタビュー参加者は、所属組織が Rosette Name Indexer を活用し、収益を上げるソリューションを構築して顧客により良いサービスを提供するプロセスについて説明しています。こうしたソリューションは、金融サービスや公的機関など各種業界に普及しており、KYC スクリーニングプラットフォーム、自動化コンプライアンスソリューション、決済およびコンプライアンスプラットフォームなどがあります。また、インタビュー参加者の組織のビジネスモデルは多様にわたり、それぞれ異なる方法で収益を上げていました。

- 個々のインタビュー参加者の組織のソリューションとビジネスモデルは様々であるものの、いずれの組織も Rosette Name Indexer を収益および成功の要因として挙げています。自動化コンプライアンスソリューションのソリューションアーキテクトは次のように説明しています。「Rosette なしでは取引は成立しません。[当社と当社のデータ]がない場合も取引は成立しないでしょう。Rosette API を持つことの価値は 60% です。」

さらに次のように述べています。「価値をこのように設定した理由は、[顧客が] 必要であれば、この API または比較ルーチンを構築するためにチームを編成できるからです。100% 確信を持って言えますが、顧客が開発した場合、API のコストは 100 倍にもなるでしょう。しかもメンテナンスも必要になります。それがすべて Rosette に外注できるわけです。したがって、[顧客は]100 倍未満のコストで API が実現している機能を提供し、要件を

**「Rosette なしでは収益が上がらなかったでしょう。Rosette API がなかったら、ソリューションの [開発や販売] もできなかったかもしれません。」**

#### 自動化コンプライアンスソリューションのソリューションアーキテクト

満たすのは不可能なので、Rosette は 60% 有利だと言えます。」

- インタビュー参加者は、コストと収益、利点を比較した上で Rosette Name Indexer の価値を認めています。例えば、自動化コンプライアンスソリューションのソリューションアーキテクトは、Rosette Name Indexer のコストが、関連収益より少ないため、ソリューションの粗利益率がプラスになったと述べています。同様に、決済およびコンプライアンスプラットフォームの某最高技術責任者は、次のようにコメントしています。「当社ビジネスの成長に伴い、ボリュームコストがあまり高くないため、[Rosette Name Indexer のコストの] 割合は小さくなる一方です。当社のビジネスが拡大すると比例して [迅速に] 拡大するようなコストではありません。」

モデル化と想定。Forrester は、以下を想定しています。

- モデル組織は本ソリューションを 1 年目に 700 社、2 年目には 1,400 社、3 年目には 2,100 社の顧客に販売する。
- 本ソリューションでモデル組織は顧客あたり年間 5 万ドルの収益を生み出す。
- モデル組織は同社ソリューションの一環として Rosette Name Indexer を使用する。その他の自社の付加価値に加え、本ソリューションの収益の一部は Babel Street によるものである。

リスク。この収入源は以下の因子によって異なります。

- 組織のビジネスモデル、構築するソリューション、収益を生み出す方法。
- 組織の顧客(ソリューションの顧客数と、その顧客が支払える価格を含む)。
- Rosette Name Indexer のコストと関連ソリューションの粗利益率。価格は変動する場合があります。詳しくは Babel Street にお問い合わせください。

結果。Forrester は、3 年間の総現在価値(PV)の粗利益(10% 割引)を 3,616 万ドルと算定しました。

「Rosette を利用した当社の [ソリューション] の機能には、とても満足しています。」

決済、コンプライアンスプラットフォームの最高技術責任者(CTO)

### ソリューション開発の粗利益のうち Rosette によるもの

参照コード	指標	ソース	1 年目	2 年目	3 年目
A1	顧客数	モデル組織	700	1,400	2,100
A2	顧客 1 社あたりの平均年間収益	モデル組織	\$50,000	\$50,000	\$50,000
A3	年間収益	A1*A2	\$35,000,000	\$70,000,000	\$105,000,000
A4	Rosette による利益の割合	インタビュー	33%	33%	33%
A5	Rosette による年間収益	A3*A4	\$11,550,000	\$23,100,000	\$34,650,000
A6	ソリューション開発の平均粗利益率	インタビュー	65%	65%	65%
At	ソリューション開発の粗利益のうち Rosette によるもの	A5*A6	\$7,507,500	\$15,015,000	\$22,522,500
3 年間の合計: \$45,045,000			3 年間の現在価値: \$36,155,579		

## 非定量的利益

インタビュー参加者が言及したものの、定量化が不可能であったその他のメリットは次の通りです。

- **名称照合の精度の向上。** Rosette Name Indexer はより精度の高い名称照合を促進し、精度向上と誤検出（一致しない名称が一致と判定されること）の減少、あるいは、想起率向上と検出漏れ（一致する名称が一致しないと判定されること）の減少のいずれかを実現すると、インタビュー参加者は回答しています。決済およびコンプライアンスプラットフォームの某最高技術責任者は、次のように明言しています。「[Rosette Name Indexer は] より正確で、誤検出が少なくしてくれます。特に、あいまい一致による検索では不十分な国際的な名称の場合、より高度な名称検索方法を使用できます。[Rosette Name Indexer は] より類似性の高い名称一致を提供してくれます。」

Rosette Name Indexer の利点について、KYC スクリーニングプラットフォームの某ディレクターは、次のように説明しています。「誤検出の減少が最大の利点です。適切な情報のみを得られます。これにより最も関連性の高い[情報]が上位に表示され、顧客がデータを検索できる画面設定になっています」。これに関連して、国家安全保障アドバイザーサービスの某シニアプリンシパルエンジニアは、精度と説明可能性の向上について、次のようにコメントしています。「ソリューションの導入後は、名称検索の結

**「[Rosette Name Indexer の] 評価を実施したところ、誤検出が大幅に減少し、精度が飛躍的に向上しました。どちらも顕著な向上が認められました。」**  
**決済、コンプライアンスプラットフォームの最高責任者 (CTO)**

**「Rosette の価値は、二つの単語で構成されたエンティティを比較するという非常に基本的で単純なプロセスを自動化し、効率性をもたらす点です。」**

## 自動化コンプライアンスソリューションのソリューションアーキテクト

果に確信が持てるようになりました。どこから得られた情報なのか把握できるので検索結果をよりよく理解できます。」

- **ユーザー体験の向上。** 精度とスピードの向上といった要因に加え、インタビュー参加者は、Rosette Name Indexer の導入により顧客体験とエンドユーザー体験が所属組織でどのように向上したのかについて説明しています。

スピードについては、「ユーザーにとって、必要なものが事前に得られると時間の節約になります」と KYC スクリーニングプラットフォームの某ディレクターは指摘しています。同様に、Rosette Name Indexer の導入により次の成果が得られたと自動化コンプライアンスソリューションの某ソリューションアーキテクトは述べています。「[当社のクライアントは] 最大 40% [のユーザー] を自動化できました。当初 0% だった会社にとって、格段の成果です。[また、] 手作業で評価していたコンプライアンス担当者の業務を大幅に減らすことができました。おかげで、納期を最大 2 週間から 1 時間以内に短縮でき、圧倒的に効率化されました。」

精度について某ディレクターはこう語っています。

「[Rosette Name Indexer は] 検索機能の重要な構成要素の一つです。初回の検索の一手段として、当社の顧客に的確な情報を提供することは、顧客と私たちの

「[Babel Street は] 顧客の問題解決に懸命に取り組んでいるようでした。現実的かつ実用本位であることに加え、最も重要なのは約束したことを確実に遂行することです。」

### 自動化コンプライアンスソリューションのソリューションアーキテクト

双方に役立ちます。顧客の視点を重視したユーザー体験をもたらし、ユーザー体験の向上にも役立ちます。」

- **パートナーシップ、サポート、フィードバックの機会。**  
インタビュー参加者は、Babel Street とのパートナー関係、提供されているサポート、コラボレーションや影響力のあるフィードバックをできる機会を各組織が重視していると述べています。

KYC スクリーニングプラットフォームの某ディレクターは、組織が情報と洞察を共有して、Babel Street が Rosette Name Indexer を改善するという、両者の相乗的な効果について次のように語っています。「非常に良好な関係です。Babel Street は改善を望んでおり、当社はより優れた名称照合機能を求めています。Babel Street は要望に耳を傾けてソリューションを提供します。お互いに有益な関係であり、意欲的に支援してくれます。」

同様に、自動化コンプライアンスソリューションの某ソリューションアーキテクトは、組織が Babel Street との連携を通じて、顧客のニーズに合わせて Rosette Name Indexer を強化・カスタマイズしたと言っています。具体的には「ベースとなる API は [当社クライアントの] 特定の要件に合わせて調整され、本番環境に導入され、コンプライアンスの自動化に使用されています」と言っています。

さらに次のように加えています。「もう一つの利点は開発プロセスの柔軟性です。Rosette のチームは、熟練した技術を持つ人材で構成され、このプロセスを迅速かつ効率的に進めてくれました。」

- **柔軟なライセンスおよび統合オプション。** Forrester との対話でインタビュー参加者が利点として強調していたのは、Rosette Name Indexer の柔軟なライセンスと統合のオプションです。国家安全保障アドバイザーサービスの某シニアプリンシパルエンジニアは、次のようにコメントしています。「[Rosette Name Indexer は] [検索エンジンと] 緊密に連携しているため、迅速かつ容易に導入が完了します。Java ネイティブの API [といったオプション] が統合パスとして可能なため、自社スタックに [テクノロジーを] 追加したくない [別の] ユースケースでは望ましいソリューションです。」
- **継続的な改善による顧客維持率の向上。** インタビュー参加者は、ユーザー体験の向上と、フィードバックを反映した継続的なアップデートがあることから、顧客維持率の向上は Rosette Name Indexer によるものとしています。解約率の低下は、既存顧客維持のコストと比較して、新規顧客の獲得コストの削減につながる可能性があります。

KYC スクリーニングプラットフォームの某ディレクターは、組織の顧客がいかに改善を求め、Babel Street がどう支援したのかを詳しく説明しています。「顧客から要望のあった特定の法域および言語に関する機能強化について、当社が [Babel Street の] 支援を受けてそうした

「Rosette の 研究者やエンジニアと協働できることは、非常に喜ばしいことです」。

国家安全保障アドバイザーサービスのシニアプリンシパルエンジニア

機能を提供できれば、顧客にとっては最善の結果となります。私たちはしっかり耳を傾けます。他の何よりも、顧客維持に効果があります。」

## 柔軟性

柔軟性の価値は組織によって異なります。Rosette Name Indexer のパートナーが後に、さらなるビジネスチャンスを実現するシナリオは、次のように複数挙げられます。

- **Rosette Name Indexer を他のユースケース、製品、異なる地域で使用するビジネスチャンス。**

Rosette Name Indexer を使用して自社で構築したソリューション以外にも、インタビュー参加者はさらなる活用の可能性についても言及しています。新たなソリューションのアイデア、既存の製品のアップデート、社内のユースケース、その拡張性を活かした幅広い対象への提供拡大などといったビジネスチャンスが考えられます。

決済およびコンプライアンスプラットフォームの某最高技術責任者は自社ソリューションの枠を超えて、次のように語っています。「Rosette の検索機能を、OFAC [の用途] 以外にも、当社の顧客検索ツールやそうした [機能] を活用した顧客発掘を考えています。さらなるアイデアが生まれました。」

国家安全保障アドバイザーサービスの某シニアプリンシパルエンジニアは、Rosette Name Indexer をその他の多様なユースケースで使用する柔軟性について説明しています。「Rosette を導入したエンタープライズレベルの組織の中には、Rosette のような機能を自分の部署のデータでも使いたいと、組織内の他の部署から関心が寄せられているケースもあります。同機能の導入が好評を得た興味深い例です。」

最後に、Rosette Name Indexer の多言語・多表記システムの対応について、自動化コンプライアンスソリューションの某ソリューションアーキテクトは次のようにコメントしています。「当社が構築したこのソリューションは英国のコンプライアンスのみに対応していますが、将来的には英国

**「Rosette API にプラグイン  
できることで、さらに 6 つほど  
ビジネスチャンスが得られます。  
コンプライアンスにとって非常に  
重要なことであり、当社にはな  
いものです。Rosette API  
のおかげでビジネスチャンス  
が広がりました。」**

*自動化コンプライアンスソリューションの  
ソリューションアーキテクト*

以外のコンプライアンスも視野に入れています。当社の利点となるでしょう。」

柔軟性は、特定のプロジェクトの一環として評価することで数値化できます ([付録 A](#) に詳細を記載)。

## 投資の分析

この組織に適用される投資データの定量化

投資総額							
参照コード	投資	当初	1年目	2年目	3年目	合計	現在価値
Bt	開発、テスト、メンテナンス、ソリューション管理のコスト	\$77,760	\$3,504	\$3,504	\$3,504	\$88,272	\$86,474
Ct	営業費および一般管理費	\$0	\$4,550,000	\$8,400,000	\$11,550,000	\$24,500,000	\$19,756,198
	合計	\$77,760	\$4,553,504	\$8,403,504	\$11,553,504	\$24,588,272	\$19,842,672

### 開発、テスト、メンテナンス、ソリューション管理のコスト

エビデンスとデータ。Rosette Name Indexer を使用してソリューションを構築、発展させるため、インタビュー回答者の組織ではエンジニアリングと製品管理の業務に取り組みました。インタビュー参加者は、エンジニアリングの業務には最初の統合、開発、トレーニング、調査に加えて、継続的なアップデート、メンテナンス、サポートも含まれると回答しています。製品管理の業務には、Babel Street との提携関係の管理および一般的なソリューション管理が含まれます。これらのリソースは、まずソリューションを開発してから、その維持と発展を行うように、前倒して投入されました。

- 最初に、インタビュー参加者は、テストと改良を含む初期のソリューション開発に、6 週間から 16 週間を要したと言っています。決済およびコンプライアンスプラットフォームの某最高技術責任者は、「導入を決めてから 1 か月半で本番環境に移行しました。これには開発にかかったすべての日数が含まれます」と語っています。自動化コンプライアンスソリューションの某ソリューションアーキテクトは次のように言っています。「開発は 6 週間で完了し、テストと改良でさらに 8 週間かかりました。最初から最後まで 16 週間ほどかかりました。」
- 初期のエンジニアリング作業の容易さについて、決済およびコンプライアンスプラットフォームの某最高技術責任者は次のように述べています。「当社にとっては単に導入して機能を展開するエンジニアリングプロジェクトの一つに過

ぎませんでした。Rosette を学ばなければならないエンジニアは 1 人か 2 人のみで、非常にシンプルな作業でした。」

- インタビュー参加者は、組織の継続的なエンジニアリングリソースのニーズに、制限があることを指摘しています。決済およびコンプライアンスプラットフォームの某最高技術責任者は、「システムが正常に機能しているが確認する作業は、当社オペレーションチームのごく一部です。時々アップグレードがありますが、年に数時間のみです」と言っています。KYC プラットフォームの某ディレクターが加えて次のように言及しています。「アップグレードは年 1 回のペースで行われます。[Babel Street は] 最新版を提供するので、当社はそれに遅れることのないよう共同作業を行います。」

**「メンテナンス費用は非常に低く、構築後すぐに機能しました。継続的に発生するコストも最小限です。」**

**決済、コンプライアンスプラットフォームの最高技術責任者 (CTO)**



また、自動化コンプライアンスソリューションの某ソリューションアーキテクトも次のように述べています。「月に1回利用状況の確認を行い、処理の内容に基づいて、Rosette と[当社と]の間で、すべてがあるべき形で同期されているか確認しています。極めて短時間の作業です。月に2時間程度です。」

- 当初、製品管理に関して、自動化コンプライアンスソリューションの某ソリューションアーキテクトは「全就業時間にわたって担当していたわけではありませんでした。他にも作業や連携が必要なアカウントがあったため、業務時間の25%ほどを割り当てていました」と述べています。継続的に、ソリューションの管理、Babel Street とのパートナー関係の管理、その他の関連する作業に四半期当たり数時間を費やしていたと、インタビュー参加者はコメントしています。

モデル化と想定。Forrester は以下を想定しています。

- モデル組織では、ソリューション関連作業にエンジニアと製品管理者を割り当てる

- ソフトウェアエンジニアの全経費込み時給は 68 ドル
  - ソフトウェア製品管理者の全経費込み時給は 78 ドル
- リスク。投資は次の要因に基づいて変化します。
- 組織がソリューション関連業務にこれらまたはその他の役職を採用しているかどうか
  - 組織独自のソリューションと状況を考慮したうえで必要な時間数
  - この業務に携わるチームメンバーの全経費込み時給

結果。Forrester は、3年間の総現在価値(PV)の投資(10%割引)を86,000ドルと算定しました。

### 開発、テスト、メンテナンス、ソリューション管理のコスト

参照コード	指標	ソース	初期	1年目	2年目	3年目
B1	ソリューションの統合、開発、アップデート、メンテナンス、サポートに費やすソフトウェアエンジニアの労働時間	インタビュー	960	24	24	24
B2	ソフトウェアエンジニアの全経費込の平均時給額	TEI 標準	\$68	\$68	\$68	\$68
B3	請求、パートナーシップ管理、ソリューション管理に費やすソフトウェア製品管理者の労働時間	インタビュー	160	24	24	24
B4	ソフトウェア製品管理者の全経費込の平均時給額	TEI 標準	\$78	\$78	\$78	\$78
Bt	開発、テスト、メンテナンス、ソリューション管理のコスト	$(B1 \times B2) + (B3 \times B4)$	\$77,760	\$3,504	\$3,504	\$3,504
<b>3年間の合計: \$88,272</b>			<b>3年間の現在価値: \$86,474</b>			

### 営業費および一般管理費

エビデンスとデータ。ソリューションの開発、テスト、メンテナンス、管理への投資以外に、インタビュー参加者は事業の成長と運営のための営業・マーケティング費や一般管理費についても言及しました。営業・マーケティングのコストには、ソリューションの販売に費やす時間も含まれます。例えば、少数の場合、決済およびコンプライアンスプラットフォームの某最高技術責任者は、自社ソリューションの販売を担当する常勤社員は2名だと報告しています。一般管理費としては、請求システム、財務サポート、法務リソースなどが考えられます。

モデル化と想定。Forrester は、モデル組織が毎年、

ソリューション収益の最大 12% を営業・マーケティング費用に、1% を一般管理費に割り当てていると想定しています。

リスク。投資は次の要因に基づいて変化します。

- 組織の営業・マーケティング予算
- 組織の一般管理の予算

結果。Forrester は、3 年間の総現在価値 (PV) の投資を 1,976 万ドルと算定しました。

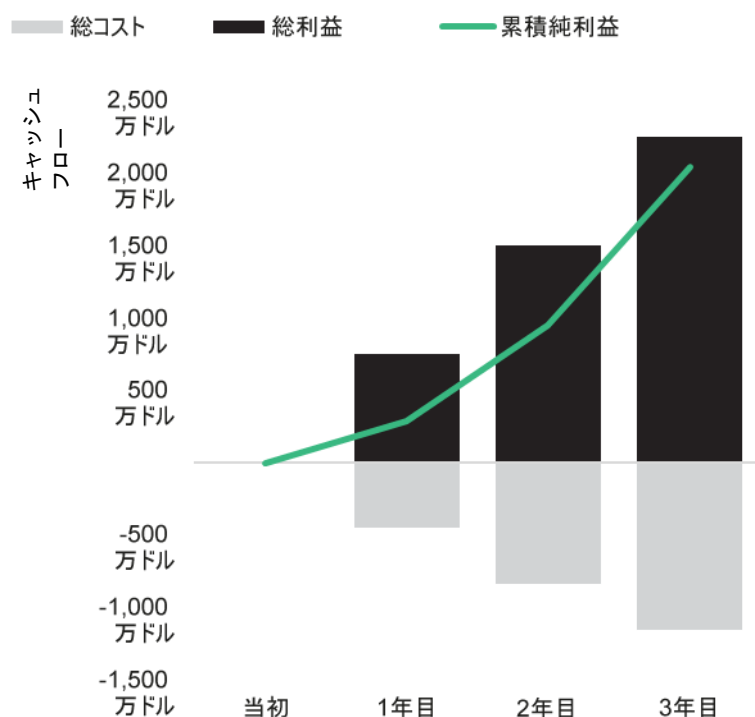
### 営業費および一般管理費

参照コード	指標	ソース	初期	1 年目	2 年目	3 年目
C1	年間収益	A3	\$0	\$35,000,000	\$70,000,000	\$105,000,000
C2	営業・マーケティング費 (収益に占める割合)	モデル組織	0%	12%	11%	10%
C3	一般管理費 (収益に占める割合)	モデル組織	0%	1%	1%	1%
Ct	営業費および一般管理費	$C1 \cdot (C2 + C3)$	\$0	\$4,550,000	\$8,400,000	\$11,550,000
3 年間の合計: \$24,500,000			3 年間の現在価値: \$19,756,198			

# 財務概要

## 3年連結評価基準

キャッシュフローチャート



「収益源」と「投資」のセクションで算出された財務結果は、モデル組織の投資に対するROI、NPV、投資回収期間を決定するために使用することができます。Forresterは、この分析において年10%の割引率を想定しています。

これらのROI、NPV、投資回収期間の値は「収益源」と「投資」の各セクションの結果から決定されます。

## キャッシュフロー分析

	当初	1年目	2年目	3年目	合計	現在価値
投資総額	(\$77,760)	(\$4,553,504)	(\$8,403,504)	(\$11,553,504)	(\$24,588,272)	(\$19,842,672)
総粗利益	\$0	\$7,507,500	\$15,015,000	\$22,522,500	\$45,045,000	\$36,155,579
純利益	(\$77,760)	\$2,953,996	\$6,611,496	\$10,968,996	\$20,456,728	\$16,312,907
投資収益率(ROI)						82%
回収期間						12か月未満

## 付録 A: Total Economic Impact

Total Economic Impact (TEI: 総経済効果)は Forrester Research が開発した手法であり、テクノロジーに関する企業の意思決定プロセスを強化し、ベンダーが製品やサービスの価値提案をクライアントに提示する際に有用となります。TEI 手法を使用することで、企業は経営陣やその他の重要なビジネス関係者に対して、IT イニシアチブの有形価値を提示し、妥当性を証明して、価値を実現できます。

### TEI アプローチ

**利益**とは、製品が企業にもたらす価値のことです。TEI 手法では、利益の測定とコストの測定に同じ重みを与えることで、テクノロジーが組織全体にもたらす効果を完全に検証することが可能です。

**コスト**では、提案されている製品の価値または利益をもたらすために必要なすべての支出が考慮されます。TEI でのコスト区分では、ソリューションに関連して継続的に発生するコストに対する既存環境上の増分コストを収集します。

**柔軟性**とは、すでに行われた初期投資に加えて将来的に追加投資を行うことで得られる戦略的価値のことです。この利益を獲得できるということは、推定可能な PV があることとなります。

**リスク**とは、利益とコストの見積りの不確実性を想定したもので、1) 見積りが初期の予測と一致する可能性と、2) 見積りが時間を経て予測どおりに推移する可能性が考慮されています。TEI では、リスク要素は「三角分布」に基づいています。

初期投資の欄には、「時間 0」、すなわち 1 年目の始まりに発生するコストが記載されます。これらのコストには割引率は適用されません。その他すべてのキャッシュフローは、年度末に割引率を使用して割引されます。現在価値 (PV) は、それぞれの総コストおよび利益の見積もりに対して計算されます。概要表の NPV は、初期投資と各年の割引率適用後のキャッシュフローの合計になります。総利益、総コスト、キャッシュフローの各表における合計と PV の値については、端数処理が行われている場合があるため、総和が正確に一致しないことがあります。



### 現在価値 (PV)

特定の利率 (割引率) を使用した (割引後の) コストと利益の推定値の現在価値。コストと利益の PV は、キャッシュフローの総 NPV に組み入れられます。



### 正味現在価値 (NPV)

特定の利率 (割引率) を使用した (割引後の) 将来の正味キャッシュフローの現在価値。通常、プロジェクトの NPV の値が正であれば、他のプロジェクトの NPV がそれより高くない限り、投資すべきであると考えられます。



### 投資収益率 (ROI)

パーセンテージで表したプロジェクトの期待利益。ROI は、純利益 (粗利益からコストを引いた値) をコストで割ることによって求められます。



### 割引率

金銭の時間価値を考慮するうえで、キャッシュフロー分析において使用される利率。通常、組織は 8% ~ 16% の割引率を適用します。



### 回収期間

投資金額が回収される損益分岐点。純利益 (利益からコストを引いた値) が初期投資額またはコストと等しくなる時点を指します。

## 付録 B: 追加資料

Forrester の関連調査

「[The Top 10 Emerging Technologies In 2023](#)」、Forrester Research, Inc., (2023 年 7 月 10 日)

「[Emerging Identity Verification \(IDV\) Requirements In 2023](#)」、Forrester Research, Inc. (2023 年 4 月 24 日)

「[Best Practices For E-Commerce And Retail Fraud Management In 2023](#)」、Forrester Research, Inc.  
(2023 年 2 月 6 日)

「[Five Principles To Help Corporate Banks Improve Their Onboarding Process](#)」、Forrester Research, Inc.  
(2023 年 1 月 10 日)

「[Top Emerging Tech Overview: Explainable Artificial Intelligence](#)」、Forrester Research, Inc. (2022 年 10 月 28 日)

「[Top Trends Shaping Fraud Management And Anti-Money Laundering](#)」、Forrester Research, Inc. (2021 年 8 月 6 日)

## 付録 C: 注釈

---

<sup>1</sup> Total Economic Impact (TEI。総経済効果)は、Forrester Research が開発した手法であり、企業の技術関連の意思決定プロセスを強化し、ベンダーによる顧客への製品やサービスの価値提案を支援します。TEI 手法を使用することで、企業は経営陣やその他の重要なビジネス関係者に対して、IT イニシアチブの有形価値を提示し、妥当性を証明して、価値を実現できます。

FORRESTER®