

The Teradata logo is displayed in white text on a teal background. The word "teradata." is in a lowercase, sans-serif font, with a small orange dot at the end of the period.

teradata.

Data Society Fes 2020 ビジネスリーダーズ・カンファレンス

データを最大の企業資産とする、 データ活用の進め方

1000のユースケースから見えてくる最善策

日本テラデータ株式会社
ビジネスコンサルティング事業部 事業部長
川村 佳世子

teradata.

データを最大の企業資産とし、変革と成長を支える

Teradata Corporation



社長兼CEO Steve McMillan

本 社： 米国カリフォルニア州サンディエゴ
顧 客 数： 1,400社以上
事 業 展 開： 75カ国以上
パートナー： 100社以上

日本テラデータ株式会社



代表取締役社長 高橋 倫二

本 社： 東京都港区赤坂2-23-1
アークヒルズ フロントタワー
事 業 所： 東京（本社）、大阪、名古屋、福岡
設 立： 2007年（平成19年）4月20日
資 本 金： 4億9千万円

お客様向けビジットセンター： Executive Briefing Center

目 的： データ活用を推進するための、国内外のエキスパート、ユーザーとの深いディスカッション
所 在 地： 米国：サンディエゴ、英国：ロンドン、東京 および バーチャル会議

Enterprise of the future

A person in a blue shirt and dark pants stands in the lower-left foreground, looking up at a massive, futuristic mechanical structure. The structure is composed of various metallic components, including a large circular base with many radial spokes, and several long, articulated arms with blue-lit joints. The entire scene is set within a large, circular, metallic chamber with a grid-like pattern on the walls and floor, suggesting a high-tech or space-themed environment.

企業がDXで目指すべき明日とは？



お客様

より多くを期待しながらも、かつてとは異なる生活をし、
買い物や人とのつながりの保つため、モバイル、
デジタル、ソーシャルなどのチャネルを取り入れている。

サプライチェーン

弾力性、柔軟性、順応性、反応性を保ち続けなければならない。

効率

企業が生き残る上で最も重要であり、デジタルトランスフォーメーションは
進行中の構想ではなく急務となっている。

実行

スムーズで、完璧で、予想通りに進め、短時間のうちに
チャンスを捉えなくてはならない。

ビジネス

変化した世界が生み出すとてつもない需要に対応しながら、
新たに現れる大きなチャンスも見出し「乗り出す」
ことができるよう適応できなければならない。

DXではビジネスプロセスを変革し 最適化を推進しなければならない



Data

デジタル化により得られたデータを活用し
顧客を、ビジネスをより理解することで、
ビジネスプロセスの変革と最適化が可能と
なる。

Retail, “now”

流通業の「今」

課題：カスタマーエクスペリエンス & オペレーショナルエクセレンス

- 購買行動がオンラインにシフト
- 頻度と定着率が変化
- 弾力性のあるサプライチェーンを確保

データが導くもの：

店舗数3000（大規模店1000店、小規模店2000店）、店舗あたりの平均的品揃え = 40,000商品の例。毎日の需要を予測するためには、1日あたり1億2000万種のモデルが必要。パーソナライズとリアルタイムオファー増加に必要なものは…

毎日の需要を
予測

3000万

固定客
の数

1000万

1週間あたりの
アクティブ顧客数

1億2000万

1日あたりの
モデル数

リアルタイム
のオファー
を実現

142万

毎日のコミュ
機会の回数

100

客1人あたりの関連
商品のオファー数

1億4200万

1日あたりの
モデル数

カスタマーエクスペリエンスとオペレーショナルエクセレンスを
同じプラットフォーム上で組み合わせるために必要なモデル

2億6200万

1日あたりの
モデル数

Telco, “now”

通信業の「今」

課題：パーソナライズしたサービスの実現 & ネットワークコストの最適化

- 5Gの展開の遅れ
- 動的なネットワーク容量の最適化
- 新たな顧客行動に応じた収益ミックスの再考

データが導くもの： ネットワーク加入者数2000万人超、121の顧客インタラクションに対する行動セグメンテーションが必要な場合の例。

行動の
セグメンテーションと
1対1の
インタラクションを
実現するための式

2000万⁺
5000
数兆
数百万⁺
数十万~数百万

ネットワーク
加入者数
加入者1人あたりの
インタラクション数/日
インタラクション数/月
モデル数（大部分は
リアルタイムで駆動）
インタラクション数/月

加入者数2000万人、
1日あたりのインタラクション数
5000件の場合、
データポイント数は
1千億になる

= 1億⁺ クエリー数/日

金融サービス業の「今」

Finance, “now”

課題：デジタル化の推進、カスタマーエクスペリエンス、リスクの緩和

- 社会的弱者を基本とした経済的な圧力
- デジタルへの移行と現行のブランドへのフォーカス
- 高まる規制当局の圧力

データが導くもの： オンライン対従来型の組み合わせの著しい変化に応じた、行動によるセグメンテーション

3000万 固定客
の数

6 主要商品
の数

4 活動の種類

顧客獲得
サービス
アップセル
解約

=

7億2000万 1日に駆動される
モデルの種類

Vantage : 大規模データ分析プラットフォームを ハイブリッド、マルチクラウドで

DWHとデータレイクを構築し、統合

必要なすべてのデータをDWHデータレイクに蓄積し、透過的にアクセスし、組み合わせで分析が可能になります。

データドリブン企業を実現する処理能力

テラデータのみが提供可能なエンタープライズレベルの多次元拡張性が巨大なデータ分析処理を将来にわたり支えます。

誰でもデータ活用を 実践可能に

分析スキルに関係なくデータを活用しビジネスに必要な「答え」を得られる環境を構築できます。

最新の高度な アナリティクスを

最先端のマシンラーニングとAIを大規模に活用でき、より良い、より多くのモデルでより良い結果を獲得できます。

比類なき専門知識を提供する

コンサルティング

1000を超えるユースケースをベースに、
テラデータのエキスパートが、データを
活用してビジネス成果を獲得するための
戦略立案からデータ活用の運用までを担
い、企業の変革と成長を支えます。

6 business outcomes

データへの投資対効果の高いビジネス成果分野

カスタマーエクスペリエンス向上

オペレーション高度化

設備資産の最適化

リスク管理/軽減

ファイナンストランスフォーメーション

プロダクトイノベーション/マネジメント

Future

DXを成功させ、明日のビジネスを構築するために

1. エグゼクティブがデータを最大の企業資産と認識する
2. 顧客をより良く理解し、ビジネスを変革するために“何を知りたい”のかを明確にする
3. 必要なすべてのデータを集め、統合し、最新のアナリティクスで、大規模に活用する
4. 分析結果をもとにビジネスプロセスを最適化し続ける仕組みを確立する

DXを成功させるデータ活用ステップ

これからの変革、成長のために、まずは、データ戦略の見直しを。



**ビジネス・
コンサルティング**

Teradataのベストプラクティスを活用し、お客様のビジネス課題の解決をサポート。



**エコシステム・
アーキテクチャ**

お客様のビジネス目標・戦略・課題を起点に、データアナリティクスのあるべき姿を設計図にして明確化する。



データ・サイエンス

大量のデータからビジネス化を検証する、アナリティクスのアジャイル分析方法論を提供。



ソリューション実装

分析を業務プロセスに取り込み、アナリティクス・エコシステムとして“Teradata Vantage”で実装。

teradata.

データを最大の企業資産とし、変革と成長を支える

ご案内 エグゼクティブ・ブリーフィング・センター東京

データを最大の企業資産にする、最短ルート

EXECUTIVE BRIEFING CENTER
AT TERADATA



Executive Briefing Center Tokyo

データとアナリティクスによるお客様のビジネス成果獲得の支援を強化

Executive Briefing Center (EBC)では、お客様が抱えるビジネス課題や、潜在的なビジネスニーズを顕在化させ、**ビジネス成果を獲得するためのデータとアナリティクスの活用方法を明確にする**ことができます。



Executive Briefing Center Tokyo

EBC が提供するプログラム

お客様のビジネス課題やご要望に合わせてプログラムをご用意いたします
各プログラムは、バーチャルプログラムとしてのご提供も対応しております。

データとアナリティクスの最新ユースケース

テラデータが保有する1000を超えるデータとアナリティクスのユースケースから、**お客様のビジネス課題や目的に適したものをご紹介します**。また、ビジネス成果を獲得するために必要となる**今後のステップについてディスカッション**を行います。

分析エコシステムを設計するための技術ディスカッション

ビジネスに必要となる、**データとアナリティクスのあるべき姿（分析エコシステム）をデザインするためのディスカッション**を行います。また、主力製品のデータ分析基盤ソフトウェア【Teradata Vantage】の最新情報をご案内いたします。

データ活用手法を理解するアカデミック ワークショップ

「チャンス発見学」を提唱する、東京大学大学院 工学系研究科 大澤 幸生教授との協同プログラムとして、**データから価値を発見する手法を体験し、理解することができるワークショップ**を提供します。



世界のテラデータの各分野の専門家達がサポートいたします

トピック例：様々なトピックをご用意

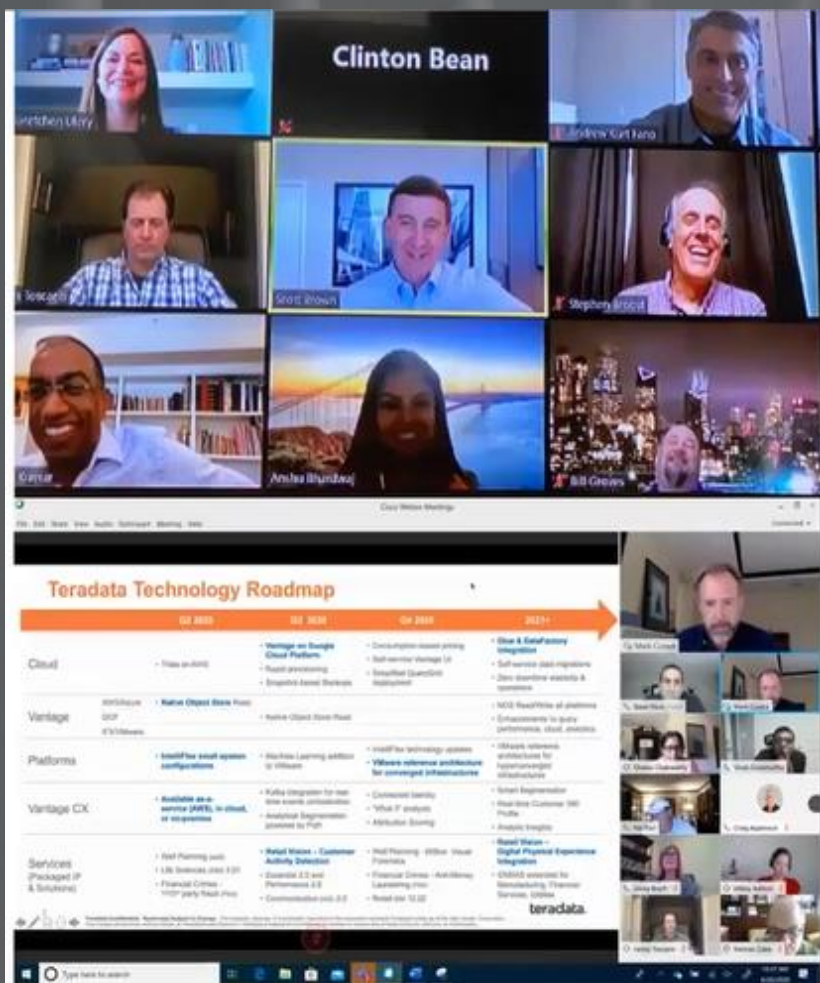
- ご希望のビジネス成果を獲得するユースケースのご紹介
- お客様のビジネスへのユースケース適用の可能性
- 今後のビジネスの在り方とデータ活用の可能性
- ビジネス成果の獲得に焦点を置いたデータ活用のアプローチ法
- データマネージメントの進め方
- データ活用、データマネージメントに取り組むための組織体制
- 分析エコシステム、アーキテクチャのあるべき姿
- お客様のIT環境におけるロードマップ
- クラウドを活用したモダンなデータ分析基盤構築方法
- 構造化、多構造化データが増大した今現在のロジカルデータモデル
- Teradata DatabaseからTeradata Vantageへのマイグレーションとクラウド化など

ご利用対象

- データ活用を検討されている、今取り組んでいるデータ活用をさらに発展させビジネス成果を獲得したいとお考えのビジネス部門、IT部門のマネージャーおよびエグゼクティブの皆様

期待される成果

- データやアナリティクスのビジネス価値や投資対効果を理解
- 求めるビジネス成果につながる、データ活用方法を特定
- データ活用の取り組みの優先順位付け
- 構築すべきデータ分析エコシステム、アーキテクチャを理解
- テラデータが提供する最新ソリューションを理解 など



エグゼクティブ・ブリーフィング・センター東京は
2020年9月現在、ウェブミーティングを活用して、
バーチャルEBC東京としてプログラムをご提供し
ております。

ご利用に関しましては、下記にお問合せください：

日本テラデータ株式会社 マーケティング統括部
Email: Marketing.JP@teradata.com

EXECUTIVE BRIEFING CENTER
AT TERADATA



Thank you.

teradata.

©2020 Teradata