

ビッグデータ・アプリが 分析・発見の価値実現を加速

BIG DATA ANALYTICS



テラデータの新しいソリューションが ビッグデータ分析へのアクセスを 全社に拡大

ほぼすべての業界において、ビジネス・リーダーたちは、ビッグデータのディスカバリー分析を活用し始めており、最高の顧客体験の提供、顧客の獲得率と維持率の改善、重要な収益機会の創出などを実現しています。その顕著な例の1つが小売業界であり、小売業各社は、ビッグデータ構想から得られた洞察を利用して、より効果的でターゲットを絞ったマーケティング・キャンペーンを展開し、顧客エンゲージメントの劇的な改善につなげています。

しかし、初期におけるいくつかの成果や必要なテクノロジーに対する追加の投資にもかかわらず、多くの企業が、ビッグデータから十分な価値を獲得するのに苦労しています。その理由としては、以下のようものが挙げられます。

複雑性

多くの実装においては、高度なプログラミング技法を操り、複雑なアルゴリズムを開発し、従来とは異なるデータ種別を大規模に取り扱う能力を備えた、データ・サイエンティストや非構造化言語のプログラマーが必要とされています。そのようなエキスパートは、希少な人材です。McKinsey Global Instituteの推定によると、米国では、高度な分析の専門知識を備えたエキスパートが14万~19万人不足しており、ビッグデータ分析に根差した根拠に基づく意思決定を理解して実行できるスキルを持ったマネージャは150万人近くも不足しています。

分析のサイロ化

ビッグデータの実装では、多様な部門およびシステムからのデータへのアクセスが必要とされます。しかし、データがサイロに分断格納されているという性質が、そのようなアクセスの妨げになっています。1つの部門だけに固有の質問に答えていると、企業は、包括的な企業横断型の視点を顧客の行動に盛り込むことができなくなり、信頼性と影響力のある洞察の可能性を犠牲にすることになります。

遅延

複雑性と分析のサイロ化は、ミッションクリティカルな質問に対する答えを得る際に、数時間から終日におよぶ遅延を引き起こすことがあります。時間の遅れは、企業を横断して多大なフラストレーション

の原因となります。特に、顧客を誘導するのに先立って、自分たちが理解しやすい情報にセルフサービスで迅速にアクセスすることをユーザーが期待している場合には、なおさらです。

テラデータから提供する ビッグデータ・アプリ

個人のスキルの差を埋めてビッグデータ実装の複雑性を大幅に低下させるために、ビッグデータのディスカバリー分析におけるリーダー企業であるテラデータは、真に破壊的とも言えるソリューションを提供します。ビッグデータ・アプリは、ビッグデータ分析のベストプラクティスを、カスタマイズ可能な事前構築済みのテンプレートに取り入れています。ユーザーは、それらのテンプレートを利用して以下のことを実現できます。

- 実装から洞察発見までの、ビッグデータ分析の価値実現までの時間を急速に早める。
- ビッグデータ・テクノロジーの総所有コストを下げる。
- 企業全体にわたるユーザーのためにセルフサービスのアクセスと実用的な洞察を実現すると同時に、根拠に基づく意思決定に対する組織の依存度を高める。

提供内容

ビッグデータ・アプリは、業界別目的を絞った分析アプリテンプレートとして提供されます。スケーラブルで柔軟性の高いこれらのテンプレートは、広く容認されたベストプラクティスに基づいて構築されています。魅力的で使いやすいグラフィカル・インターフェースを、広範囲の企業ユーザーが、対話型のフレームワークとして利用し、ビジネス価値の創出に役立つ測定値、チャート、グラフ、図、その他の可視化を実現することに集中できます。

エンド・ツー・エンドのテクノロジーおよびサービス・スタックには、以下のものが含まれます。

- Teradata Aster Discovery Platform
ワークロード特化型の分析エンジン、データ・ストア、統合されたSQLインターフェースを特色とし、データの取得からデータの準備、分析、可視化にまで至るアプリ構築プロセス全体を対象にした100種類以上の事前構築済みの分析が展開されます。

TERADATA.

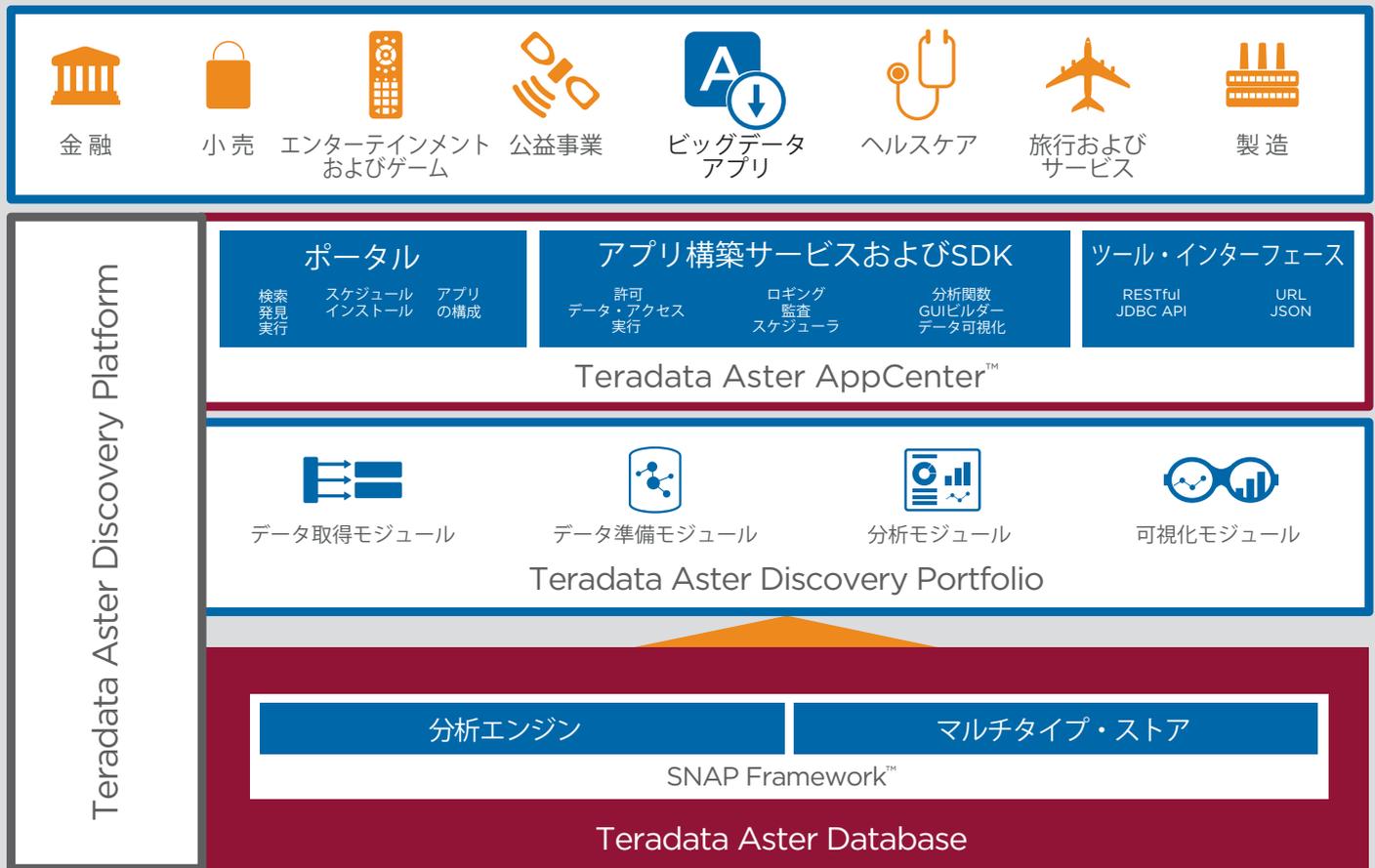
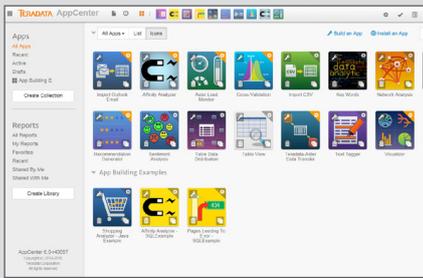


図1. Teradata Aster Discovery Platform

- Teradata Aster AppCenter™
 対話型ビッグデータ・アプリを構築、導入、利用するための機能を提供するWebベースのソリューション。AppCenterにおいては、以下のことが可能です。
 - **データサイエンティスト**は、アプリのプログラム・ロジックを捕捉し、同僚との連携、共有、再利用ができます。
 - **IT部門**は、AppCenterポータル内でアプリのセットアップ、管理、編成を容易に行なうことができます。
 - **ビジネスユーザー**は、容易に可視化を実行し、対話式で結果を確認することができます。
 - **エンドユーザー**は、ビッグデータ分析・ディスカバリー型アプリを補助なしで容易に活用および実行することができます。
- 各業界にフォーカスした事前構築済みの分析アプリが、ビジネス上の特定の質問に答えます。個人向け金融、エンターテインメントおよびゲーム、ヘルスケア、製造、小売、通信、ケーブル、旅行、輸送などのさまざまな業界向けのアプリが用意されています。これらのアプリは、顧客離反、金融詐欺、購入に至るまでの経路から、製造最適化、マーケット・バスケット、ネットワークでの影響力、その他多数の用途に対応します。
 - 実装の時間を短縮し、お客様固有の要件に合わせてテンプレートを構成する目的で、テラデータのプロフェッショナル・サービスが、お客様と連携して、プログラム・ロジック、スキーマ、可視化、セキュリティおよびアクセス・インターフェースをテンプレートに組み入れる作業を行ないます。

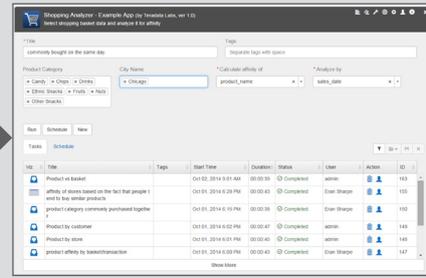
1. アプリの構成

テラデータのプロフェッショナル・サービスがお客様と連携し、お客様のデータや固有の要件に合わせて、選択されたビッグデータ・アプリを構成します。



2. アプリの実行

さまざまなユーザーが、単純にアプリを実行するか、またはアプリを後で実行するように予約することができます。アプリを実行する前に、レポートのタイトルの追加、パラメータの値の変更、可視化出力の選択肢からの選択、カスタム・フィルタの作成などを行なうことが可能です。



3. ビジネスの流れを変える 洞察の発見

魅力的なビジュアルを通じて結果を確認し、洞察の運用を開始するか、またはパラメータを変更してアプリを再度実行することにより、さらなる洞察を求めて反復作業を行ないます。



図2. セルフサービスでのビッグデータ分析・ディスカバリーの3ステップ

どのように動くか

基本的には、ビッグデータ・アプリにより、ビッグデータのディスカバリー分析が簡単な1-2-3のステップで実行可能になります。

1. アプリの構成

テラデータのプロフェッショナル・サービスがお客様と連携し、お客様のデータや固有の要件に合わせて、選択されたビッグデータ・アプリを構成します。

2. アプリの実行

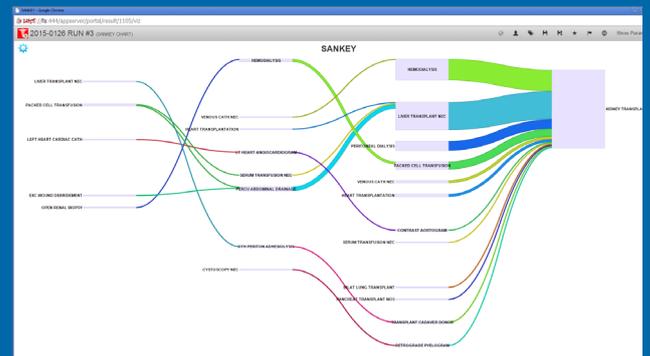
さまざまなユーザーが、単純にアプリを実行するか、またはアプリを後で実行するように予約することができます。アプリを実行する前に、レポートのタイトルの追加、パラメータの値の変更、可視化出力の選択肢からの選択、カスタム・フィルタの作成などを行なうことが可能です。

3. ビジネスの流れを変える洞察の発見

魅力的なビジュアルを通じて結果を確認し、洞察の運用を開始するか、またはパラメータを変更してアプリを再度実行することにより、さらなる洞察を求めて反復作業を行ないます。

使用例: ヘルスケア業界向けの ビッグデータ・アプリ

ヘルスケア業界向けのアプリPath to Surgeryは、患者の記録や処置コードを活用して、大手術に先立って起こる一連の事象を判定します。アナリストは、このアプリを実行することで、どの患者に特定の治療が必要となる可能性があり、どの患者にその可能性がないのかを予測し、強引な手術を回避して患者の治療成績改善を達成するための予防策を見つけ出すことができます。



スピードと使いやすさで成果が一変

企業は現在、顧客と密接な関係を築き、その関係を維持する必要性と、あらゆる種類のデータを収集、アクセス、分析、利用する能力との間に、明確な境界線があることを理解しています。

そのような潜在能力を実現するための次なる大躍進は、ビッグデータの分析とディスカバリー分析の利用を企業全体にわたって民主化できるようになること、つまり、スマートフォンでアプリをタップするだけの簡単かつ迅速な方法でそれらのプロセスを利用可能にできるようになることです。

テラデータが提供するビッグデータ・アプリは、このような進化における革新的な進歩を示しています。それは、これまで以上に豊かな未来の基礎を築く一歩です。

詳細については、Teradata.com/big-data-appsをご覧ください。

Teradata Corporationについて

テラデータ・コーポレーションは、顧客企業がデータ活用から、競合他社よりもより多くの価値を引き出すことを支援しています。テラデータのビッグデータ分析ソリューション、統合マーケティング・アプリケーションまた専門家チームから構成される優れたポートフォリオは、顧客企業にデータ活用から持続可能な競合優位性を推進します。Teradata.comにアクセスしてください。

通信事業者、新天地を開拓

米国を拠点とする大手携帯電話会社では、顧客にオムニチャネル体験を提供することによって、顧客の解約への対処を改善し、顧客サービスと収益性を向上させることができると考えていました。この会社では、それらの目標を達成するためには、複数のソースからの大量のデータと膨大な多構造化データの管理を習得する必要があることを理解していました。

既存のテクノロジーへの投資と社内のスキル・セットを活用できるような、スケーラブルで機敏性が高く容易に利用できるソリューションを求めていた同社は、Teradata Aster AppCenterから供給されるビッグデータ・アプリを選択しました。同社は、テラデータのプロフェッショナル・サービス・チームの支援を得て、以下のことを迅速に実現しました。

- マルチチャネルの顧客インタラクション・データの分析
- 「バッチ・アンド・プラスト」から「顧客インタラクション」主導型分析への移行
- SQLだけでは実現不能であった豊かな分析へのアクセス

現在までに、以下のような成果が達成されています。

- 顧客とのコミュニケーションおよび顧客へのサービス改善
- 貴重なコール・センターのコストと時間の削減
- コストを大幅に削減すると同時に新たな収益を確保する、新しい運用効率の実現

日本テラデータ株式会社

〒107-0052 東京都港区赤坂2-23-1 アークヒルズ フロントタワー

- Teradata Aster, AppCenter, およびTeradataはTeradata Corporationの登録商標です。本文中の社名、製品名は各社の商標または登録商標です。
- 本資料に掲載されている情報は予告なしに変更されることがあります。
- 最新情報については Terdata 担当者にお尋ねください。

© 2015 Teradata Corporation All Rights Reserved.

テラデータ製品に関する情報やお問い合わせは
<http://www.teradata.jp/>

TDMK-3099(1502)