



# TERADATA<sup>®</sup> ANALYTICS UNIVERSE

## Teradata Analytics Universe 2018 のご紹介

Teradata Analytics Universe (旧Teradata PARTNERS Conference & Expo)は、Teradata ユーザー企業を主体として組織される運営委員会が企画・実行する、ユーザーによるユーザーのためのグローバルカンファレンスです。

\*2018年 イベント名を新たにし、より“次世代のアナリティクス”に焦点を当てたカンファレンスに生まれ変わります！

### 多彩なユーザー事例

会期中に展開される200以上のセッション。その約60%が顧客企業による事例セッションです(2017年実績)。ビジネスとテクニカル両方の視点から多彩なセッションと、最新の取組事例が紹介されます。

### 先進企業との個別ミーティング

世界中の先進事例の講演者、ユーザー企業の参加者、およびテラデータのエグゼクティブと個別に密な情報交換ができるミーティングが可能です。ご希望によりミーティングの設定をお手伝いさせていただきます。

### 2017年 講演企業

〈国内企業〉  
ジェシービー／じぶん銀行／  
住信SBIネット銀行／ヤフー／楽天  
(企業名50音順)  
〈海外企業〉  
Citigroup / Wells Fargo /  
General Motors / eBay / Verizon /  
Tesco / Boeing / The Coca-Cola  
他多数

## Teradata Analytics Universe ジャパンツアー参加お申し込み受付中

ジャパンツアー日程

2018年10月13日(土)～19日(金)

開催場所

米国ネバダ州ラスベガス

詳細はWebサイトをご覧ください。担当営業にお問合わせください。

<https://www.teradata-jp.com/tau2018>



## 2017年 イベントレポート

テラデータのグローバルパートナーであるアクセンチュア株式会社 デジタルコンサルティング本部 及川雄揮 マネジャーに、「Teradata PARTNERS Conference & Expo 2017」(以下PARTNERS)に参加した際の印象を伺いました。及川氏の話しを元にPARTNERSの雰囲気をお伝えします。

\*2018年、PARTNERSは「Teradata Analytics Universe」に名称変更しました。

### ソリューション・プロバイダーとしてのテラデータ

及川氏はアクセンチュアで、金融業界、通信ハイテク業界を中心に、ビッグデータ活用によるビジネス高度化をテーマとしたコンサルティングに携わっており、Teradataをベースとしたデータ分析基盤構築にも深い造詣があります。最近では、AIを活用したパーソナライゼーションやパーソナルエージェントによる顧客エンゲージメント向上施策の立案などを手掛けています。PARTNERSに参加した動機は、ビッグデータを活用したデジタルマーケティング領域における最新ソリューション動向の把握と、それを実際に活用した企業の事例を知りたいということでした。PARTNERSに参加したことで、テラデータへの印象がかなり変わったといいます。「これまで、テラデータのDWHのプロダクト・ベンダーという側面しか知らなかった。しかし、ビジネス課題の解決をテーマとしたセッションや、データサイエンスのas-a-Serviceプログラムの発表を聞き、アナリティクス領域におけるソリューション・プロバイダーとしての側面を知る事が出来ました」(及川氏)。

### 顧客エンゲージメント向上に対するオールラウンドな取り組み

及川氏は、今まで各ベンダーが提供する顧客エンゲージメント向上に関するコンテンツが、「自社のソリューションがカバーしている領域に終始している」という点で、物足りなさを感じていました。「一口に顧客エンゲージメントの向上といっても、様々な顧客接点を使い分けながら未顧客

を顧客へとナーチャリング(育成)し、リテンションをかけたつ、ロイヤリティを向上させていくという非常に幅広い取り組みが必要になります。PARTNERSで参加した「カスタマー・ジャーニー・トレーニング・セッション」では、顧客エンゲージメント向上の取り組みの全体像を示していた。テラデータが特定の製品に依存せず、自社製品から他社製品までを、顧客ニーズに合わせて組み合わせ提供することを前提としているからこそ、トータルな視点で説得力のある解説ができるのかもしれない」と及川氏は分析します。

### オープンソースの先進企業がTeradata Aster™を採用していたのが驚きだった

実績の少ないソリューションをクライアントに推奨することは、コンサルティング会社には難しい場合も多い。確実なビジネス成果が求められるからだ。「クライアントからオープンソースを活用したいという相談を頂戴する。そのため、国内有数のオープンソースを活用している先進企業が今回のPARTNERSに参加していたので、これは密に話を聞かせてもらえるチャンスだと考えた」と及川氏は振り返ります。オープンソースを活用している企業が、分析基盤としてテラデータ製品を採用している事例は、製品選択を考える上での大きな示唆を得たといいます。「新しい手法や技術が次々と登場しているアナリティクスは、オープンソースが最も活躍している領域の一つ。例えば、ビッグデータを用いたアナリティクスには、高速分散処理の

ような高度なエンジニアリングを求められる場合が多く、それがデータサイエンティストの分析業務の足かせとなってしまいうケースが良くあります。Teradata Aster™はこのような問題に対する一つの解になるのでは」と言います。

### 参加者同士の絆の深まりが大きな収穫

PARTNERSでは様々なネットワーキングの場が用意されています。「ユーザー、パートナーという枠を超えて、同じ取り組みに携わっている方々と直接会話をし、ネットワークを構築できたのは大きな収穫でした」と及川氏は参加メリットを語ります。「テラデータ製品に携わっている方だけでなく、データ活用のビジネスジャッジに関わる方には参加する価値があるカンファレンスだ。世界の一流企業の最新事例が集まる貴重な機会となっているため、極めて有益な情報が得られるはず」と及川氏はPARTNERSを評価します。



及川 雄揮 氏

アクセンチュア株式会社  
デジタルコンサルティング本部 マネジャー