「データ」との会話、Tableauはすべての人に知を提供します

Tableau Japan株式会社
Partner Development Manager
柿沼　弘道

We help people see and understand data

みなさんがデータを見て理解できるように支援します

次の数字の中に“９”はいくつあるでしょうか？

４６１８９３７１６５９１３９
３９２１３８４７８３１５７０
３１７２７４８１２９４３２１
７０３９４３７７１３４３９５
７３１９０２８９２１９３８５

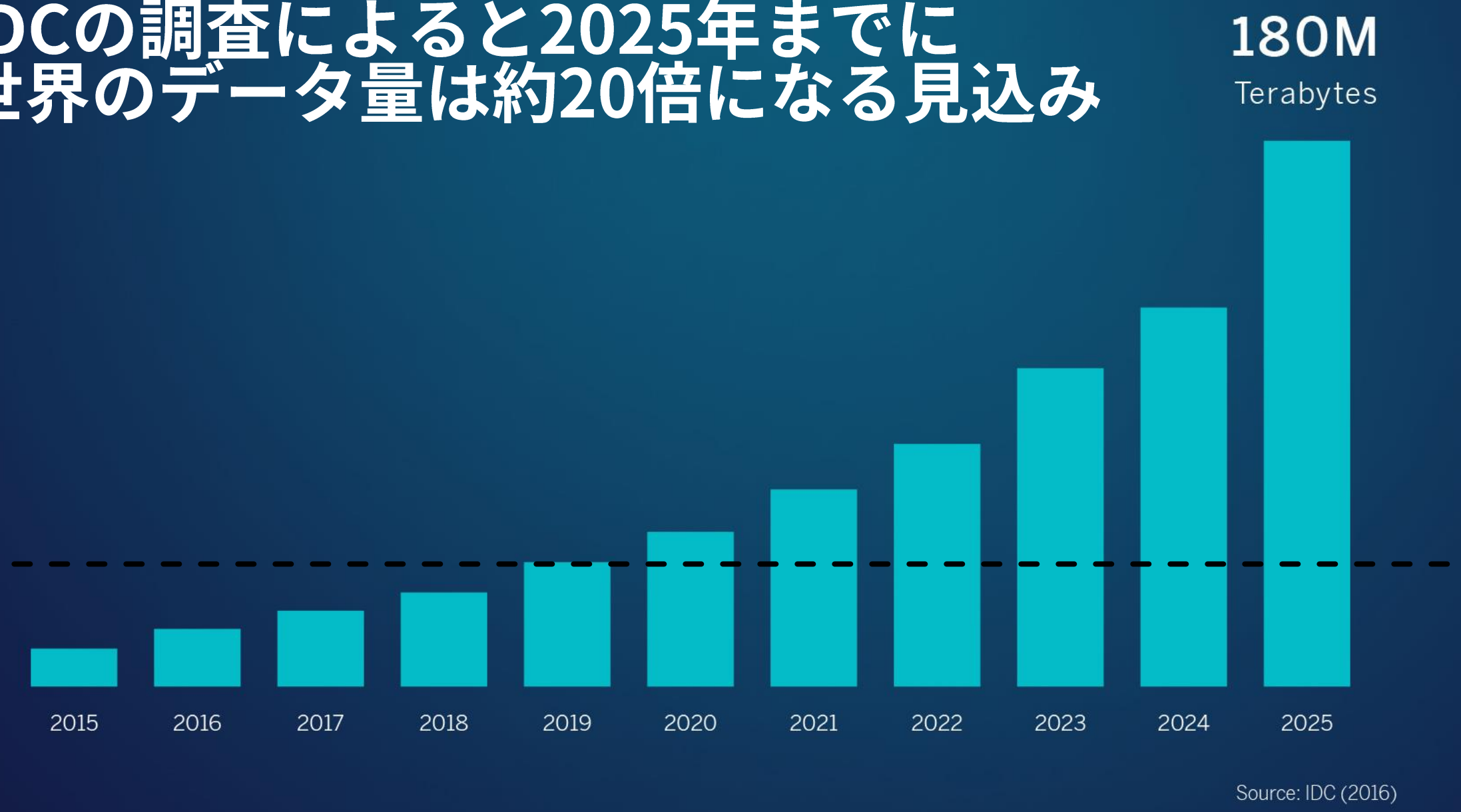
次の数字の中に“９”はいくつあるでしょうか？

４６１８９３７１６５９１３９
３９２１３８４７８３１５７０
３１７２７４８１２９４３２１
７０３９４３７７１３４３９５
７３１９０２８９２１９３８５

次の数字の中に“９”はいくつあるでしょうか？

4 6 1 8 9 3 7 1 6 5 9 1 3 9
3 9 2 1 3 8 4 7 8 3 1 5 7 0
3 1 7 2 7 4 8 1 2 9 4 3 2 1
7 0 3 9 4 3 7 7 1 3 4 3 9 5
7 3 1 9 0 2 8 9 2 1 9 3 8 5

IDCの調査によると2025年までに世界のデータ量は約20倍になる見込み

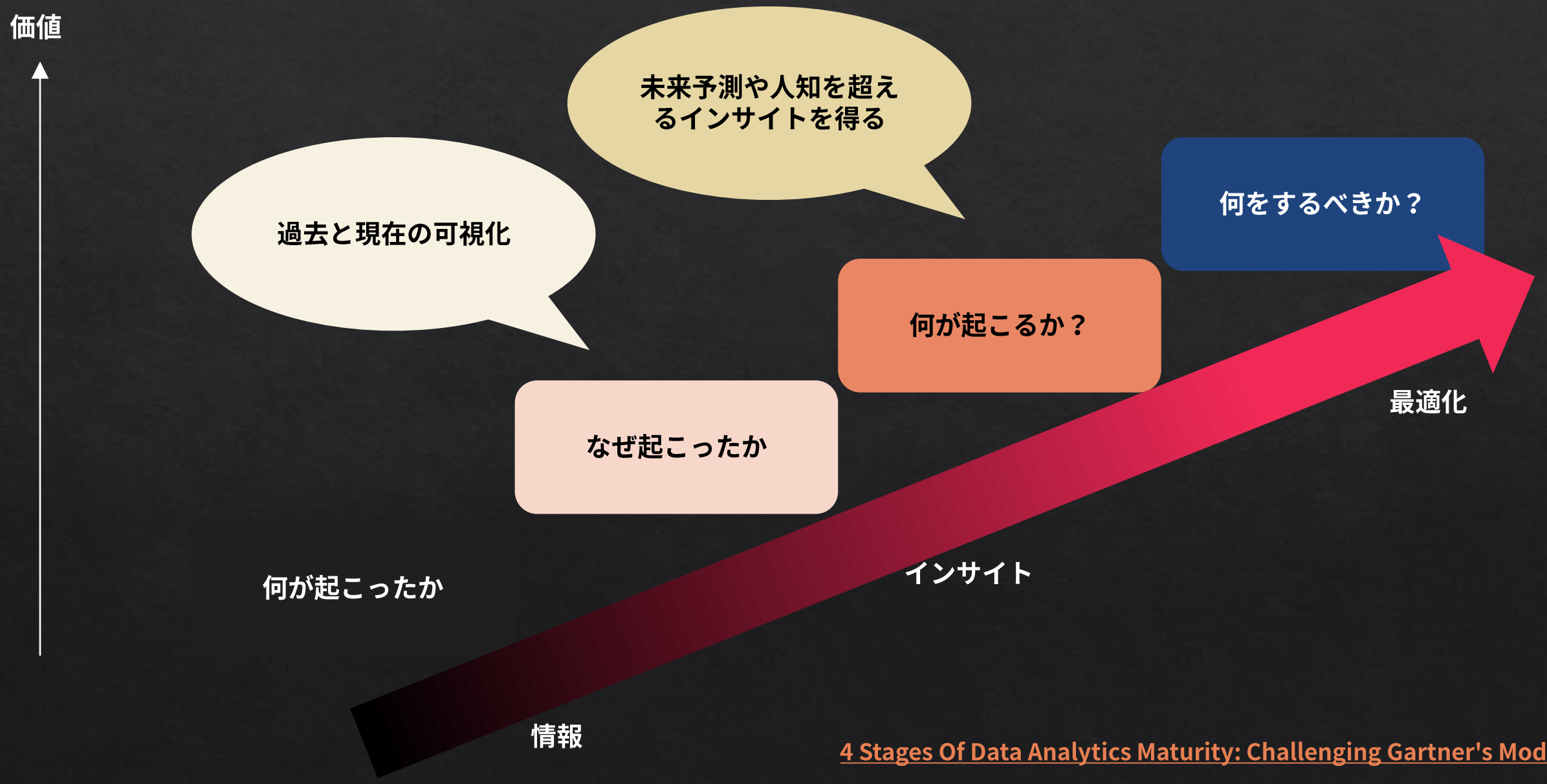


© 2019 Tableau Software. All Rights Reserved

FacebookではTableauが新入社員必須カリキュラム

いいね！

データから得られる価値



4 Stages Of Data Analytics Maturity: Challenging Gartner's Model

ブルーオーシャン戦略がなぜ大切なのか

tableau

○○○○ is New Oil?

tableau

世の中で最も重要な資源はもはや石油ではない

© 2019 Tableau Software. All Rights Reserved

Data is New Oil

「データは原油のようなもの　価値はあるが
洗練しないと実際には使用できない」

tableau

Data is New Oil

「データは原油のようなもの　価値はあるが
洗練しないと実際には使用できない」

data is not insight.
An insight is usually a simple fact,

データは"気づき"そのものでは無い、
気づきは大抵シンプルな事実である。

tableau

NPBプロ野球のセ・リーグの観客動員数のピークは平成何年？

tableau

Tableau - NPB成績

ファイル(F) データ(D) ワークシート(W) ダッシュボード(B) ストーリー(T) 分析(A) マップ(M) 書式設定(O) サーバー(S) ウィンドウ(N) ヘルプ(H)

ビュー全体 表示形式

データ アナリティクス

野球フロー-node-クリーニン…

ディメンション
- 年度
- 球団
- メジャー ネーム

メジャー
- 勝率
- 観客数
- レコード数
- メジャー バリュー

ページ

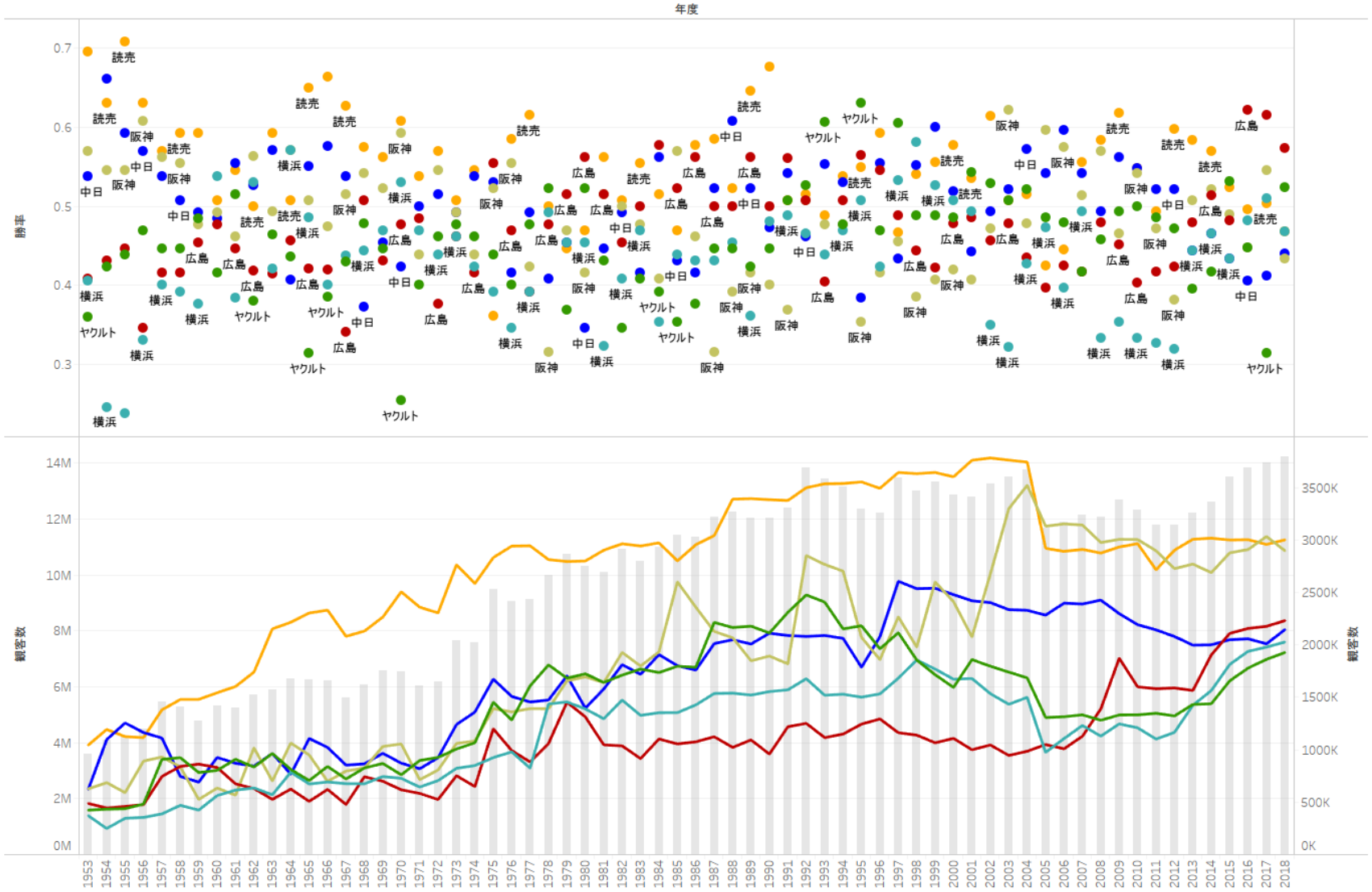
フィルター
- 年度

マーク
- すべて
- 複数
- 色 サイズ ラベル
- 詳細 ツールヒント パス
- 複数のフィールド
- 複数のフィールド
- 勝率
- 合計(観客数)
- 合計(観客数…

列: 年(年度)

行: 勝率 | 合計(観客数) | 合計(観客数)

観客推移と順位



年度
1953/01/01 2018/01/01

球団
- ヤクルト
- 横浜
- 広島
- 阪神
- 中日
- 読売

データ ソース | 観客推移と順位

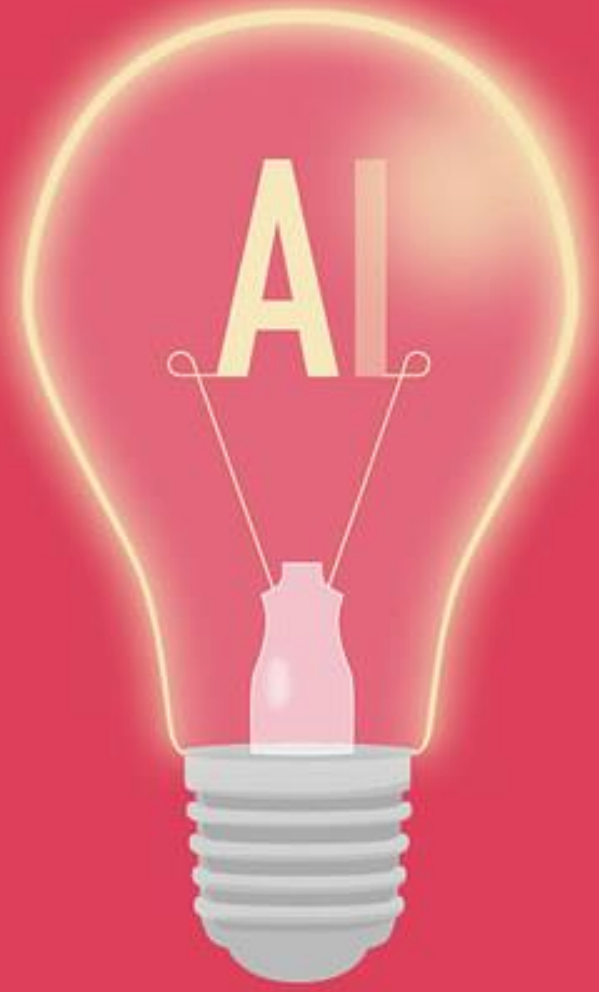
858 個のマーク 2 行 x 66 列 合計(観客数): 1,315,327,886

Hiromichi Ka…

データ x 〇〇 = 価値

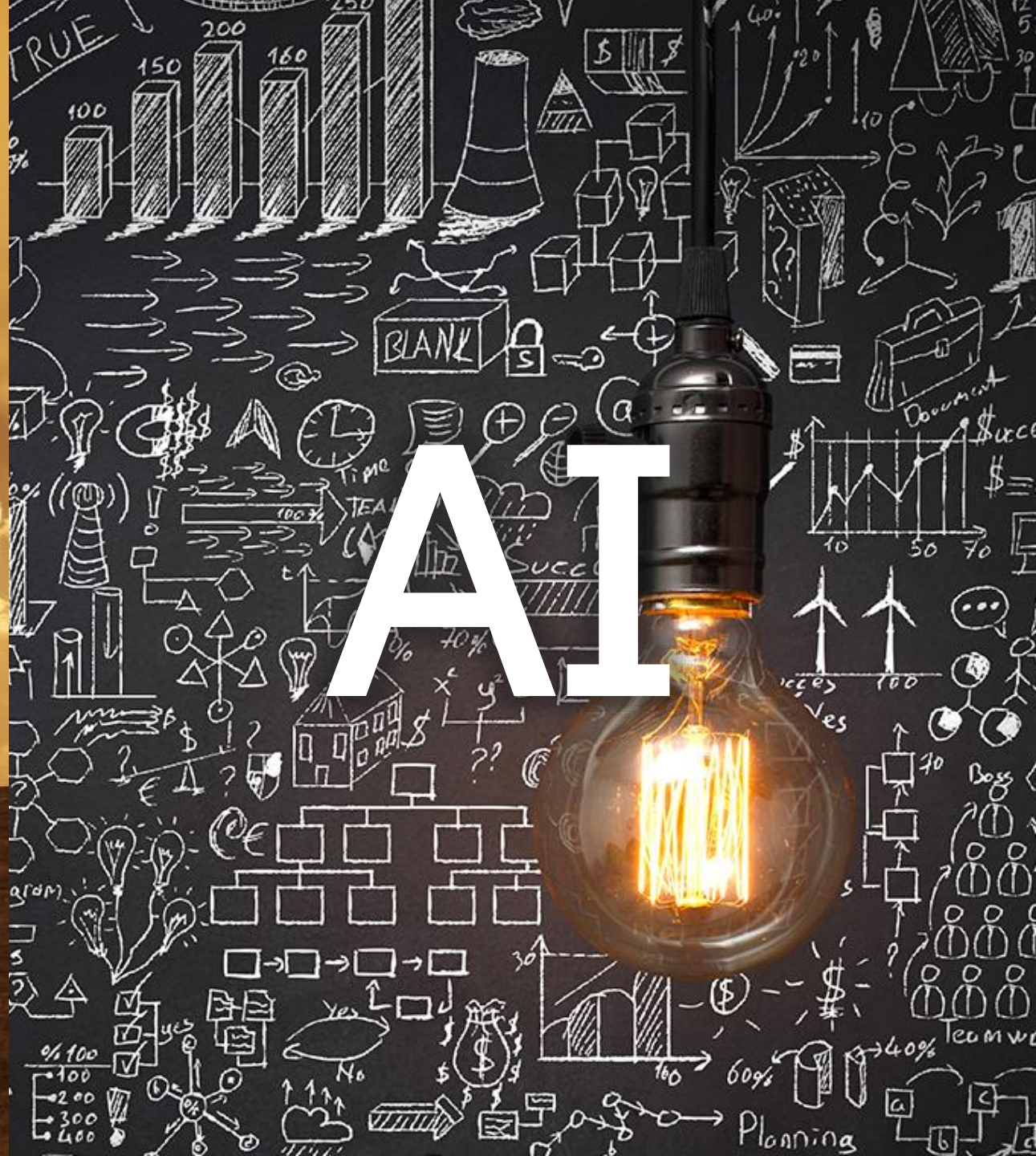
tableau

Data is the new oil. AI is the new electricity.



Gerd

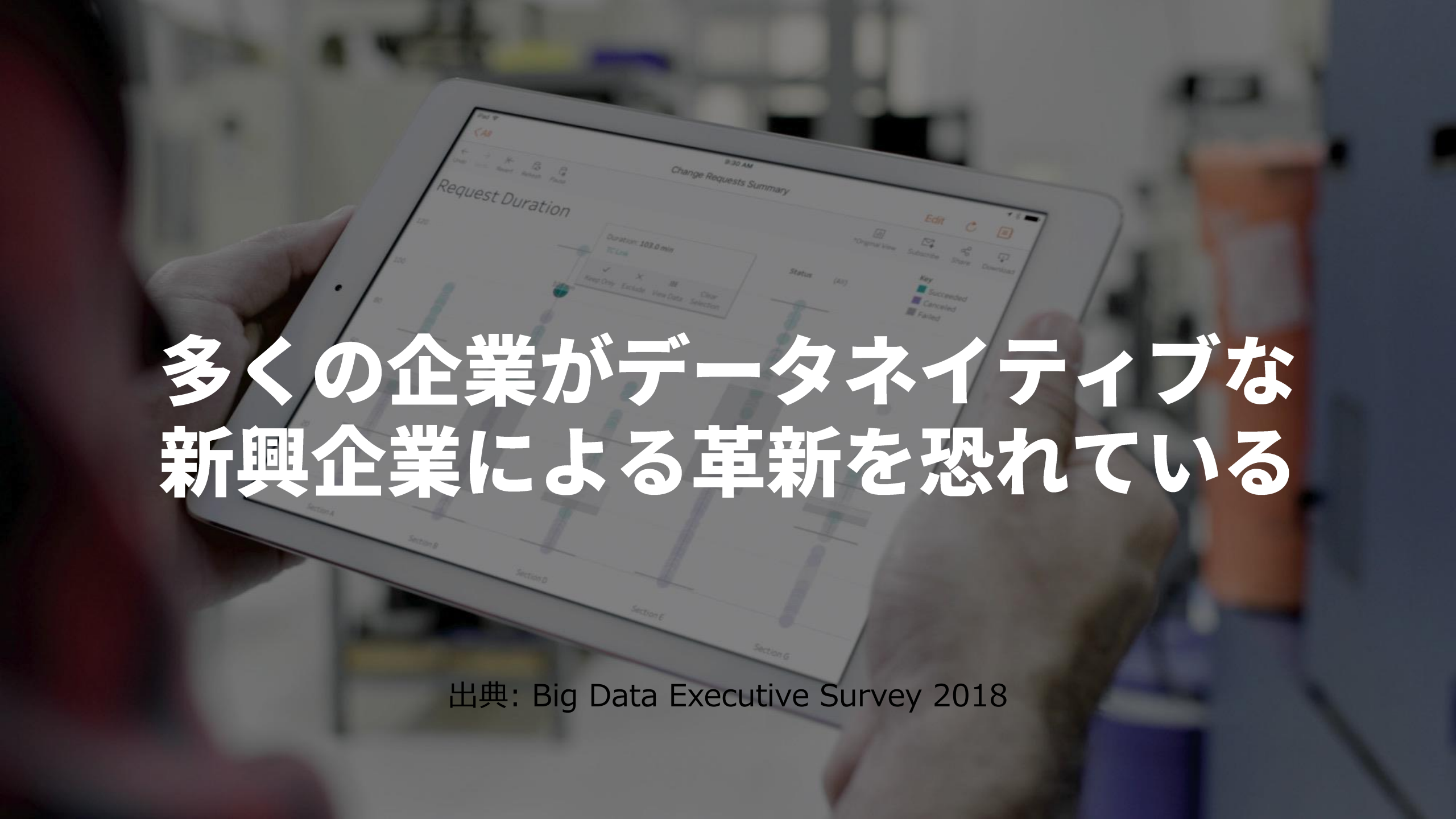
BI


AI
TRUE
BLANK
Planning

カスタマーエコノミー(顧客優位の時代)

多様化する顧客のうち自社に最も大事な顧客に向けたモノ・サービスを作り、
その顧客に届くようにターゲティングをした丁寧な施策を行って関係を構築
していかないことには、顧客は自社を選ばない

tableau



多くの企業がデータネイティブな新興企業による革新を恐れている

出典: Big Data Executive Survey 2018

データドリブン文化とは

データに基づく定量的な**価値基準**を

組織全体で共有し

各所で**自律的な分析・意思決定・行動**が

高速かつ**持続的**に実現できる

企業文化をさす

データドリブンではない組織の被る不利益とは

各組織/各個人ごとの価値基準が曖昧

意思決定のモノサシが無いため思考停止/指示待ち人間が多い

課題発見からアクションまでに非常に長い時間を要する

データに基づかない業務施策は的外れで

その内容には無理/無茶/空振りが多い

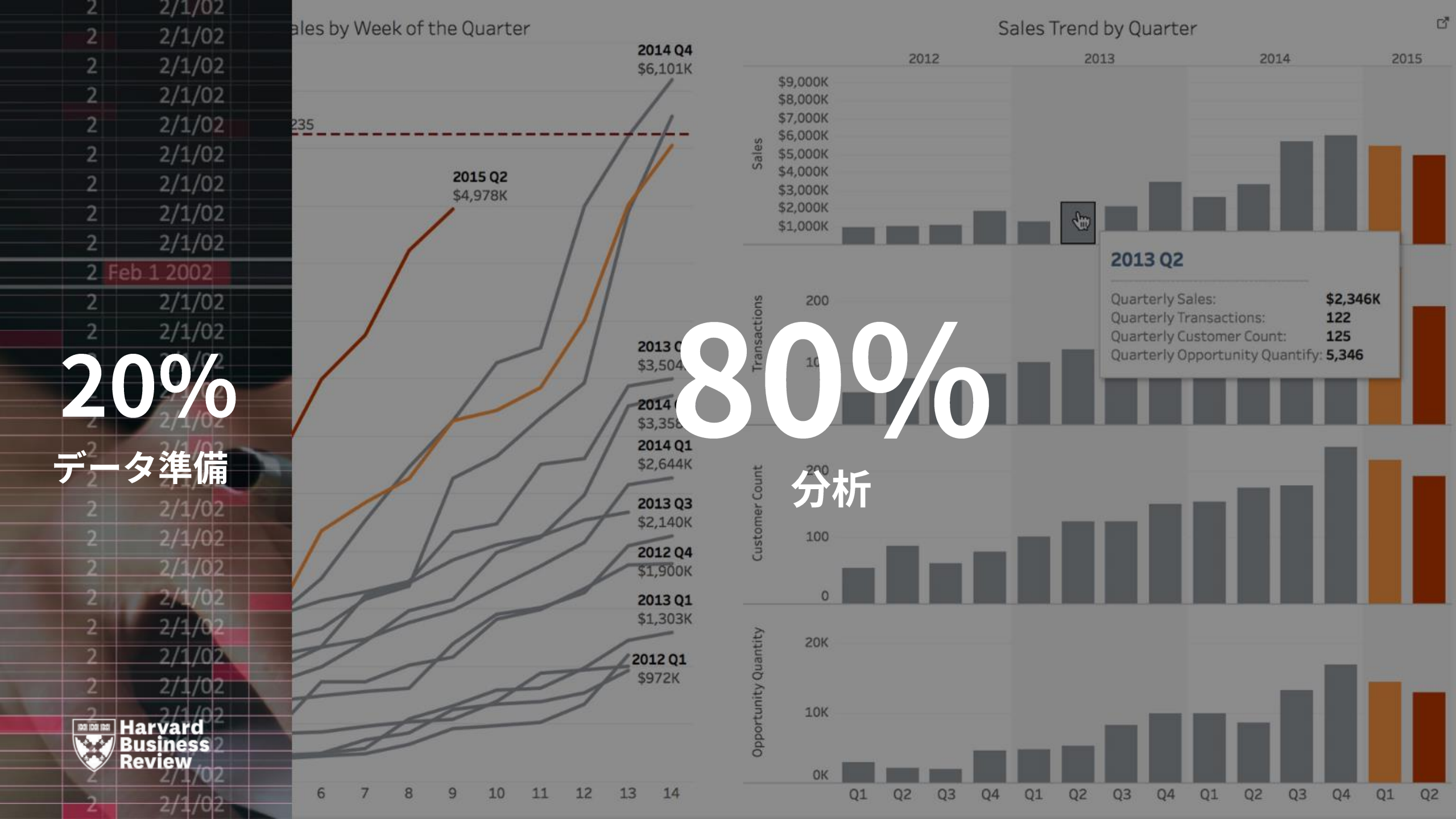
80%

データ準備

20%

分析

Harvard Business Review


20%
データ準備
80%
分析
Harvard Business Review
Sales by Week of the Quarter
2014 Q4
$6,101K
2015 Q2
$4,978K
2013 Q3
$2,140K
2014 Q1
$2,644K
2012 Q4
$1,900K
2013 Q1
$1,303K
2012 Q1
$972K
6 7 8 9 10 11 12 13 14
Sales Trend by Quarter
2012 2013 2014 2015
Sales
$9,000K
$8,000K
$7,000K
$6,000K
$5,000K
$4,000K
$3,000K
$2,000K
$1,000K
Transactions
200
Customer Count
100
0
Opportunity Quantity
20K
10K
0K
Q1 Q2 Q3 Q4 Q1 Q2 Q3 Q4 Q1 Q2 Q3 Q4 Q1 Q2
2013 Q2
Quarterly Sales: $2,346K
Quarterly Transactions: 122
Quarterly Customer Count: 125
Quarterly Opportunity Quantify: 5,346

We Are Data People

tableau
SOFTWARE

salesforce + tableau