Intel (Japanese Translation)

*Unlocking the Enterprise Opportunity with Private 5G*

[音楽]

プレゼンター：必要なものは アイデアとIntel Inside®だけ これは一体どういう意味でしょうか？ 現代の急速に変化する ハイテクノロジーの世界において ビッグアイデアはインテル®との 唯一無二のパートナーシップにより 可能となっています なぜなら当社の 顧客第一主義のアプローチは 見せかけのものではないからです シリコンバレーで 創業した瞬間から インテル®は業界を大きく加速させ 大胆なイノベーションの 新しい時代への道筋を定めてきました より明るい未来を作り出すことに対して これほどの執念を持つ会社は 他にはありません だからこそ当社は インテリジェンスを最も 必要なところに導入することにより 業界最大の変革を推進しています インテル®だけの マルチアーキテクチャー・アプローチで お客様が事業を完全に変革させることを 可能にしています 私たちはAIを大きく 民主化しています ソフトウェアとハードウェアを 組み合わせ新しい可能性を開拓します そしてその変革を 5Gの進歩により 世界中に光の速度で拡大し 世界中のオペレーターと協働し 将来のネットワークのための 新しいビジョンを創造しています インテリジェンスをエッジに導入し 30,000以上の エッジツークラウドの ソリューション展開により 企業の事業成果を加速化しています また交通でも同じイノベーションを 使えるようにしています 新しいテクノロジーと 高度なデータ層を 導入し 安全でシームレスな自動運転を 可能にしています 私たちは 日々地球上の すべての人々の生活を豊かにする 世界を変える テクノロジーを生み出すために 大胆に行動しています インテル®は独自のポートフォリオ そしてその幅広さ 深さ また世界的な規模によって パートナー企業の最も大きな野心を実現する 他に類を見ない触媒となることができるからです あなたが ビッグアイデアをお持ちなら 是非一緒に素敵なことをはじめようTM[音楽再生]

ハリッシュ・ゴピナス：皆さん Intel® Network Buildersが お届けする エンタープライズ・ネットワークス インサイト・シリーズへようこそ インテル®アジア太平洋地域及び日本の パートナー・アライアンス セールスグループの ハリシュ・ゴピナスです 本日のウェビナーの司会を 務めさせていただきます 本日はこのセッションに参加する お時間をとっていただき ありがとうございます このセッションは 「エンタープライズの機会を プライベート5Gで解き放つ」 というタイトルです 本日のセッションは アクセンチュア社様からの プレゼンテーションから始め その後他のプレゼンターも含めた 座談会形式の議論へと進みます まず 始める前に この体験をより良くする BrightTALKツールのいくつかの機能を ご紹介します 質問がある場合は 「Questions (質問)」タブが ビューアーの下にあります ライブでご視聴の方は いつでも質問をしてください また本プレゼンテーションに関する 追加資料と参考資料の入った 添付ファイルタブもあります アンケートリンクを使用して 是非フィードバックを お寄せください 皆さんからのフィードバックは 常に非常に貴重です ５分しかかかりませんので ウェビナー後の感想を 是非お聞かせください エンタープライズ・ ネットワークス・インサイトは Intel® Network Buildersが お届けする継続的なシリーズです 毎月 ライブで行われますので チャンネルをチェックして 今後の予定を確認してください また録画されたコンテンツを ライブラリーに使いしていますのでアクセスください ここにあるリソースに加えて Intel® Network Builders Universityを通じて 包括的なNFVおよび5Gトレーニング プログラムも提供しています このプログラムへのリンクも 「添付ファイル」タブにもあります 本日はアクセンチュア社様より アルバート・タン氏をお招きし インテルからは エリック・レバンダー?がご一緒します アルバートさんは アクセンチュアのマネージング ディレクターで またオーストラリア ニュージーランド 東南アジア インド アフリカ 中東における ネットワークの責任者でもあります 通信業界のコンサルティングおよび 戦略 ネットワーク コンサルティング 統合 アウトソーシングにわたる Ｃレベルの通信業界の エグゼクティブとのお仕事で 25年以上の経験をお持ちです アクセンチュアに入社される前は Huawei Australia Groupの 最高デジタル責任者 VEON Amsterdamの グループ最高戦略責任者 Telkom Indonesiaの 最高戦略責任者を歴任されています 元コンサルタントであり 業界の他の主要なコンサルティング 会社とも働かれてきました エリックはインテルのデータセンター セールスグループ内にある グローバル・ソリューションと スケール組織の ゼネラルマネージャーで 半導体 通信 情報技術セグメントにおいて 経験豊富な セールスおよび マーケティング リーダーです エリックが現在属している組織は インテル®が最も信頼している ハードウェア ソフトウェア システム 統合パートナーと協力して ネットワーキング および通信市場におけるコマーシャル ソリューションの拡張やスケールを行っています 彼の組織は グローバルで 営業開発 ソリューション アーキテクチャーと マーケティング 機能から成り立っていますようこそ アルバートさん エリック 本日は参加 ありがとうございます 今日のトピックに 入っていきましょう アルバートさん お願いします アルバート・タン： ありがとう ハリッシュ 皆さんとお会い できて光栄です さあ 始めましょう まず現在は 事業を行うすべての エンタープライズにとって 5G 高速 低遅延 セキュリティー クラウドサービスの普及による 強化されたコネクティビティーによる 新しいチャンスで 価値を手にすることのできる 刺激的な時です

まず今日の トピックを説明します 何を聞いていただくか ？ 今日皆さんに話す 主な三つの領域は何でしょう 第一は どうすればエンタープライズは 5Gおよび ソフトウェア定義 ネットワークからメリットを得て コネクテッド・インダストリーズを強化して 生産性においてより多くの価値を集め手にすることができるかです 第二は エコシステムのパートナーは どうすればこのエキサイティングな デジタル・エンタープライズ サービス・ジャーニーの 一部になることができるかです そして第三は CSP 現在の通信企業は どうすれば他社と一線を画し エンタープライズや政府機関の 顧客のマネージドサービスのために まさに次世代の高速かつ 低レイテンシー そして安全なサービスを 提供できるかです 皆さんも5Gと エッジ・コネクティビティーにおける 最近の進歩と 市場成長を促進している コンピューティングの進化については よく耳にされていると思います 特に市場データそのものが非常に興味深い ４つのエリアがあります 79%のエンタープライズが これらの能力とこの価値を 活用するためにこのジャーニーを始めたいと思っています 75%のエンタープライズで生成されるデータが エッジとB2B サービスから生まれ処理されるようになります 254億台のIoTデバイスが 5Gネットワークに接続されます また約149ゼタバイトの データが送信されるようになるでしょう しかし具体的に 様々なプレイヤーにとって 価値は エコシステムの中の どこにあるのでしょうか？ 通信会社の場合 その会社のエンドユーザーと 政府の顧客に これらのサービスをどのように バンドルするかに関することで プラットフォームとセキュリティー

辺りとなるでしょう エンタープライズでは どのようにデータの可能性を解き放つか オートメーション ロボティクスから 生産性を高めインダストリー4.0の潮流すべてを活用するために AIの活用という観点で キャプチャされたデータを 非常に自動化されたプロセスを 走らせることができるように なるかという点になります OEM ODM エコシステム・パートナーでは総じて プラットフォームを構築し 新しいセンサーや デバイス サービスを 接続することであり それをスケールやスコープと ユーザーの規模の経済性を 促進するために エコシステム・パートナーとの プラットフォーム パートナーシップとして 考える必要があります まずはエンタープライズの 顧客についてから始めましょう デジタルとフィジカルが出会う 5Gワイヤレスエッジが あったらと願うだけの時代は終わりました 現在それは現実です 現時点で私たちには 何が見えているでしょうか？ インテリジェント・マシンがあり リアルタイムの生産性は 消費に近く最適化され すべてが顧客により 近い場所で起きています 体験と拡張現実は 日常のスマートワークに 入り込んで 医療分野では特に顕著です そしてセキュリティーが ますます重要になっています プライバシーとセキュリティーは デフォルトです つまり5Gは セキュリティー機能の 強化を 意味します そして常に顧客へのセールスは 自由な状況で リアルタイムに顧客のニーズを 捉え より多くのインサイトを生み出します これらがエンタープライズ すべてが活用できる 生産性向上のチャンスを高める ５つの分野です 問題はより多くのデータの回り 5Gでより多くの コネクティビティーが活用され より多くのコンピューティング・パワー より多くのカスタム・ソリューションが クラウドに取り入れられ 大きく進化し飛躍的で コネクテッドなデジタル・トランスフォーメーションが起きた 業界という市場コンテキストにおいて エンタープライズがこの変化を どのように推進するかです すべての エンタープライズは CMOを含む社内のさまざまな ステークホルダーから 構成されていますが この企業の形態を変える変化を推進するために 適切なステークホルダーは誰か どうすれば顧客に より良い方法でリーチできるか 検討する必要があります カスタマーサポートや オペレーションの責任者は どのようにして 組織の効率性を 高めることができるか？ プロダクト・マネージャー CPO エンジニアリングのトップは 実際に 新しいテクノロジーをサービスに 統合することを考える必要があり 製造の責任者は 生産と製造をより高速にするという点で 生産性をいかに向上させるかを 考える必要があります またCOOとCFOは エンタープライズが置かれている環境において リアルタイムで 価値を抽出できなければなりません これは厄介です この点については３つの側面を 考慮する必要があります １つ目はどのように組織に シナジーを与えるか ２つ目はどのように新しい オペレーションモデルを推進するか そして３つ目にどのように 組織内部でチェンジ・マネジメントを 推進するか さて ここがこの環境で 価値を解き放つために 多くの検討や計画が 必要となるところです 業界の5Gユースケース ソリューションにすでにある 既製のユースケースを コピーして 組織に適用するだけではいけません 今後組織が構築を必要とされる ソリューションの上に 重要で不可欠な ユースケースを 考えるということです これはどんなハードウェア コネクティビティー プラットフォーム デバイス パブリッククラウド エッジクラウド上の インフラストラクチャーか考慮する必要があり それらすべては インテリジェントなネットワーク・オーケストレーションで組み合わせ そこでエッジ IoT 5G 5Gスライス SDN 高速ネットワーク・サービス セキュリティーと統合されなければなりません これはリアルタイムに 実行され 常に 物理的世界に近くで 最適なデータの 処理と保存がされる必要があります それでは それについて どう考えればいいか 自身の環境についても プライベート・ネットワークを どのように構築するかを 検討する必要があります 具体的にはどのように プライベート・ワイヤレス・アクセレレーション・モジュールを 高速化すればいいでしょう？ ユースケースには どのようなものがあるでしょう？ ソリューション・アーキテクチャーはどんなものか？ 現在のオペレーション・テクノロジー・レイヤー スペクトル エンジニアリングとプランニング サイト開発 オペレーションで 利用可能なプログラムは何か？ 考えることが多すぎると 思われることでしょう しかしアライメントは最重要で より迅速な結果をもたらし リスクを減らし ROIのより早い達成を実現します さあ オペレーション・レイヤーについて 詳しく見てみましょう ここでは アクセンチュアが オペレーションとネットワークを リンクして価値を解き放つために 実際にエンタープライズ顧客を 支援した例をご紹介します ここでは アップストリーム ダウンストリーム およびオペレーションの全体の バリューチェーンを着目し ネットワーク ネットワーク機能を 活用して 自動化 インサイト 安全な環境でのリアルタイム 処理を推進する 水平ユースケースを設計するために 各クライアントを詳細に調査しました 具体的に行ったのは 生産性を左右する部分と 投資収益率に合わせて 調整し 異なる水平プランニングにて 切れ目なく連続する形にし 現在有効であると同時に 将来におけるスケーラビリティーがあり オープン・アーキテクチャー上で進化していくも アプリケーションやIoTに対する 相互運用性がある水平ユースケースに 基づいて構築することです これには言うまでもなく 水平ユースケースを推進する 環境を実際にリンクする プラットフォームのレイヤーが その基盤に必要されます 非常に具体的な マトリックスを活用し 生産性を高めるためにミッション・クリティカルなユースケース そして 5Gネットワークとプライベート ネットワークを活用する ミッション・クリティカルな IoTとサービス 労働環境の安全性を確保する安全な環境を 具体的には考えることにより 水平ユースケースがどのように行われるか 検討しました これらのユースケースの多くは 業務の効率性と生産性の基盤と柱となりえ 現在のホライズン１から 将来の２ ３から 構築できます クラウドすべて そして 必要するAIデータ すべてのセキュリティー機能を考慮し 5G 5Gスライスの イノベーション 特にこれから 出る5Gリリース17のような 超低レイテンシーサービスから 価値を引き出すことのできる 新しい5Gを活用しています アクセンチュアと インテル®は 多くのネットワーク関連の案件 重要部 ソリューションで 一緒に働きだしています これにはエッジ B2B インダストリアル領域 O-RAN導入 マルチエッジ・コンピューティング 5Gクラウド・ネイティブ・サービス分野を含み すべての利害関係者のニーズに適合する コア ニアエッジ ファーエッジ ファーエッジ・ソリューションにおいて エンタープライズ 通信事業者 エコシステム・パートナーを 支援するために 特に考えられたものです 最後にアクセンチュアを選ぶ 理由は何か？当社が数多くの ネットワーク エンド・ツー・エンド・サービスを 実施できることを ご存じかもしれません しかし 私たちは常に顧客と エンドユーザーを念頭に置き クラウド エッジ インダストリー・ネットワーク機能を 取り扱っています アクセンチュアには アクセンチュア・ネットワーク・サービシズがあり ネットワーク 機能と クラウド IoT アセット エコシステム・パートナーを リンクしています しかしまた インダストリーXから インダストリーに関する専門性も導入することもできます お聞きになったかもしれませんが 当社は先日 Everestによりネットワーク・エンジニアリング・サービスにおける リーダーに選ばれ またIDCには 世界的なネットワーク・コンサルティング・サービスのリーダーに選ばれました これは 最近買収した ARCAとUmlautという 新しい２社の新しいケイパビリティーによっても 強調されました 新しい生産性向上のカギと 貴組織にある価値を解き放つ方法について もっと詳しくお知りになりたい方は 是非お話ししましょう 画面にある私のメールアドレスまで ご連絡ください ご静聴ありがとうございました ハリッシュ・ゴピナス： ありがとう インサイトに満ちた プレゼンテーションでした さあ このウェビナーの次の 部に移りましょう 座談会形式のディスカッションで エリックも参加します 最初はアルバートへの 質問です この話題は5G エンタープライズ側で ずっとありました 5Gのシナリオで エンタープライズ・ネットワークに関して マーケットはどこで間違ってしまっているのでしょう？ アルバート・タン：ハリッシュ ご質問ありがとうございます 素晴らしい質問ですね 今日のマーケットには 多くのソリューションがあります そして 多くのソリューションは 断片化されており複雑です また ソリューションは さまざまな購入者に対する キラー・アプリケーションのように 構築しようとされており これにより購入者を特に またエンドユーザーとエンタープライズ顧客も混乱させています 私は １つのものですべてに 対応できるとは 思えません エンタープライズの オペレーションと 要件を考え検討する 必要があると思います ２つ目はネットワーク そして ３つ目は組織内の ケイパビリティーです サービスを構築 運用 向上させるのに 必要なスキルが絶対に欠かせません ネットワーク ケイパビリティーを考慮し 価値を解き放つ業務上の要望を理解し そして３つ目の要素として 利用可能な技術を理解することが 求められるのはここです ですからこれは絶対 不可欠です それから最後に 組織内自体のケイパビリティー 特に活用できるスペクトルに関して 理解することも必要です これは国ごとに異なります ハリッシュ これで 1つですべてに対応できるものはないと いう話の概要 まとめになっているといいのですが ハリッシュ・ゴピナス： ありがとうございます アルバートさん 次はエリックに質問です さまざまな顧客やパートナーと プライベート・ワイヤレス分野で仕事をしてきましたが インテル®は 導入のTCOや 将来のアップグレードなどについて どのように答えてきましたか？ エリック・レバンダー： そうですね 私はここで 一歩引いたところから 何が起きているか見なければならないと思います。5Gとエッジ 5Gとエッジの ケイパビリティーが 大きな混乱を起こしており 地球上の 基本的にあらゆる業界に起こし続けるようです 高いパフォーマンス リアルタイム・アナリティクスでのデターミニスティック・ネットワーク 提供物を開発する可能性 サービスを生み出し方は とてつもないものです これはエンタープライズの 顧客にとって 混乱を起こすか 起こされるか 考える必要が ある時期であることを意味します もしものことを問われているのではありません どのようにこのマーケットに参加するか が問われています そうすると いくつかの選択肢を得ることができます 1つの根本的なことはどのように 参入するかです どのような 大きな決定をする必要があるのでしょう？ 私たちの信念 そして業界にどのように話してきたかは オープンで 広範なエコシステムが すべての大きな変革を勝ち抜き そこには基盤となる プラットフォームを 理解する幅広いエコシステムからの イノベーションがあり イノベーションの力と 構築され続けるインフラストラクチャー があります これにより あなたは必要な投資の保護が 得られます なぜならそこにはサーバーがあり x86サーバーの広範な エコシステムがあり そのための開発者が いるからです それが エンタープライズが 決定しなければならないことの 最初のステップです 私たちの仕事は 彼らが 百戦錬磨で実証済みの 可能な限り高いレベルのプラットフォーム とソリューションで 仕事を始められるようにすることです ですからたくさんの エコシステム・パートナーと共に 行っているボックス・ソリューションに 5Gプライベート・ネットワークの 広告を出せば 基本的に すべての業界が これらのケイパビリティーを 活用できます ハリッシュ・ゴピナス： 素晴らしい ありがとう エリック アルバートさん あなたは このセグメント全体を 始動させる方法にとても焦点を 当てられていましたね？ ではなぜボトムアップ・アプローチの 基礎モデルの構築が 従来のコネクティビティー展開のような トップダウン・アプローチのものより 理屈に合っているのでしょうか？ アルベルトタン：ハリッシュ エリックさんが おっしゃったことにつなげると オープンなエコシステム プラットフォーム戦略を持ち スペクトルの可用性 生産性を高める コネクティビティーを 推進するネットワークを 理解することが絶対必要です なぜならそこが 組織の業務効率を高める 水平ユースケースを コンテキスト化して 取り込むために これら３つの基礎的となる重要な部分すべてを 組み合わせるところだからです そして アクセンチュアにとって どの顧客も すべて同じでないのはそのためです 私たちはすべての人に 思いやりと理解する心で接し ニーズに耳を傾けます ビジネス価値から 必要なオペレーションに翻訳 必要なネットワーク AI 自動化 そして 生産性を向上させるために必要な サービスに翻訳します ハリッシュ・ゴピナス： 素晴らしい ありがとうございます エリックは 産業界にかけて広く 様々な意思決定者や 他の方々と 関わってきたと 思いますが エンタープライズ顧客の プライベート環境に対する需要は どこにあると思いますか？ エリック・レバンダー：基本的に ３つに分類されると思います まず 管理しなければならない ネットワーク・カバレッジが 広範囲に及ぶことが多い ミッション・クリティカルな 業界があります 鉱業 石油・ガス 倉庫 スマートシティーなど このタイプのアプリケーションでは ネットワークの管理についてよく学習されている顧客が多く また彼らはその価値を 直感的に理解しています このような顧客が見ているのは デターミニスティックな高パフォーマンス ネットワークで それを オペレーションに追加することでもたらせるチャンスです これが 今導入を始めている 企業の最初の波で この動きは急速に進んでいます このことは非常に明らかです 私たちが今一緒に仕事をしている 次に進んだ業界 見通しとしているのは断然 工業 製造 インダストリー4.0の製造会社です これらには非常に高いデターミニスティックな リアルタイム要件があります そして 5Gとプライベート・ネットワークがもたらす機会は 工場内の ケーブルを切断し 完全に 完全にではないにしても より柔軟性に富む 工場フロアと環境を 提供します もちろんアップタイムは 常に働いているようにする 要求は非常に高いです これについては どのようにするか慎重な方が多いですが これが もたらす利点は 本当に大きいです ですからこれは絶対に 起こってきています デュアルモード ワイヤードと ワイヤレスの両方で 実装が進んでいきます 実装にはしばらく時間が かかるでしょう しかし業界のニーズは 絶対的に明白です　そして 最後に 残ったものには 小売店 スタジアム その他 学校 教育機関など リアルタイムは あまり求められない しかしサービスとしてはより完全な サービスが利用可能になりつつあるところで 価格は押し下げられてきています ネットワーク・アズ・ア・サービスが必要とされ これらのアプリケーションは 絶対に増えるでしょう 多少時間がかかる可能性もあり コネクティビティーは必ずしも 5Gとは限らないかもしれませんが Wi-Fi６が使用する 可能性もありますがこの観点からは 同じタイプのサービスです こういったことを 私たちは 見ています ハリッシュ・ゴピナス：需要は 近い将来 リアルタイムになるようですね これがこのインサイトから 私が最も印象が残ったところです エリック・レバンダー： 巨大な機会が今日あり 長期的にも大きな 機会があり 多くの産業で私たちが見ているものを 変えていきます ハリッシュ・ゴピナス： ありがとうエリック では アルバート もう一度お願いします プレゼンテーションでは Cレベルの責任者と 新しい実施を可能にする要件と ケイパビリティーについて 関わると話されました 様々な領域の COO CIO CTOなどとの 最初の議論からのインサイトや 学ばれたことを もう少し教えてください そしてこの質問に関連して 今日のこのウェビナーを 聞かれている人たちの中にいらっしゃる 他の主要な利害関係者への 導入に関して推奨することは何ですか？ アルバート・タン： 組織や企業の 要件が何であるかを 理解することは とても重要だと思います これは私が３つのファンクショナル・エリアと 呼んでいます 私たちがよく耳を傾け理解する 必要があるところです １つ目は価値を解き放つため オペレーションの効率性の点から 垂直方向のニーズを理解することです たとえば最高執行責任者 製造部門 そして 実際に顧客に対する販売 製品 在庫推進する最高製品責任者と つながることができるその分野の専門知識を 持つことです ２つ目は ビジネスのニーズと 要件を本当に理解し ITの要件につなげ 必要なアプリケーション およびプロセス デジタル化が何であるかを 導き出す能力を持つことです 第３のレベルは 現実的で 重要なことで ネットワーク・テクノロジーと オーケストレーションが本当は何であるかを 解読する能力ですこの部分は大半のエンタープライズで 常に欠落しています なぜなら通常 非常に強力なCIO CFO COOはいますが エンタープライズには CTOが いません いるのは通常通信会社のみです アクセンチュアが お役に立てるのは ここです フレームワークと移行方法を構築し バリュー360と呼んでいるものを 組織の尺度に作成します これにより変革の道のりにおける 全員の歩みを 揃え 価値を解き放ちます CFOやCOOと 協力し 決定因子を設定し TCOを削減 設備投資を削減し そしてこの変革の道のりのための 計画で 運営費の使用率を 最適化します ハリッシュ・ゴピナス： 素晴らしい ありがとうアルバートさん エリック 次は最近の開発についての話にしてください Intel® Innovationから 最近発表がありましたね ソフトウェア中心のアプローチと ネットワークを分断する プラットフォームは どのようなものになると思いますか？ エリック・レバンダー：まずは インテル® イノベーション パット・ゲルシンガー ギークが帰ってきた ギークはかっこいい といった メッセージを見て すごく嬉しかったです 私たちはインテル®アーキテクチャーの CPUをつくり アクセラレーターとIPU コネクティビティー シリコン ストレージをつくっています そしてこれは業界のイノベーションの ベースラインのようなものを提供します 開発者がいなければ 私たちの 製品はただの熱です それだけの価値しかありません 開発者と協力して これを土台にイノベーションを 行うことは私たちと業界にとって クリティカルなミッションです だからこれが物事が進んでいく 前進していく方法です エッジもこれと変わりません エッジはすべて エンドユーザーに アプリケーションと サービスを提供する 開発者のものです モバイル・エッジ・コンピューティング は リソースをエンドユーザーに 近づけリアルタイムのコンピューティングとAIの稼働を可能にします ハイブリッド・クラウドは可能な限りの効率を提供します すべてをエッジで開発 実行する 必要はありません しかし アプリケーション 開発者に向けて言うと ミッションクリティカルな ユーザーへの近さと コスト効率の高い運用ができる クラウドの バランスが私たちには取れています これらすべては私たちの業界 または開発者の業界により 開発・革新されています ここでの私たちの仕事は革新を 起こすための最高のツール 最高のサポート 最高の プラットフォームを提供することです そしてこれをエッジ プライベート・ワイヤレス すべてのクラウド環境に対しても 行っていきます ハリッシュ・ゴピナス： エリック すばらしい インサイトに感謝します 関連して アルバートはなぜアクセンチュアを 選ぶべきか ケイパビリティーとリーチ そしてアクセンチュア全体の ケイパビリティーに 追加している新しい スキルセットとツールセットについて 話してくれました もう少しアクセンチュアの差別化 バリューチェーンにまたがった産業へのソリューションの調整について話していただけますか？ アルバート・タン： ありがとう ハリッシュさん 第一に当社のことを 私は エンド・ツー・エンドの サービスとソリューションを提供できる ソリューション・プロバイダーのリーダーの 1社であると自負しています これは４つの分野で構成されています １つ目はコネクテッド・インダストリーズ分野の業界知識を深く理解しています アクセンチュアは インダストリーXのケイパビリティーによって 複数の業界をカバーし あらゆる垂直統合に おいて ビジネス価値を 生産性向上に必要な要因に 翻訳します そして２つ目は 今日すべての 異なる クラウドパートナーと協力していることです ここでは実際に 多くのAI コンピューティング・パワー 処理自体が必要です 第３にセキュリティーは最優先事項です アクセンチュアは安全 セキュリティーを構築した上で すべてのことを行います そして最後は エリックが触れた ネットワークです 5Gソフトウェア定義ネットワークで あっても またどんなネットワークに投資し 保有していて利益を上げたいかに関わらず 既存の資産を活用し 道筋をつくり 同時に 新しいレベルのスライシングで リリースされる 5Gネットワーク自体によって 解放される新しい価値の追求 獲得します これはすべてエンタープライズの CAPEXとOPEXの計画に落とし込まれ これらすべてのサービスを あなたのプラットフォームに統合するために オープン・アーキテクチャー・モデルを念頭とした ３～５年の道のりを真に 管理します アクセンチュアが真に自らを他社と差別化しているのはこの点です ハリッシュ・ゴピナス：ありがとうございます エリック さまざまな業界のパートナーとそこで 協力していますが 将来 どんなビジネスへの期待にワクワクしますか？ エリック・レバンダー： 考えてみてください 私たちは地球上のあらゆる産業を 変革 する第一歩を踏み出しています これはエキサイティングです アクセンチュアのような パートナーと協働して IT OT IoT 何であれ すべてのピースを組み合わせることができ エンドユーザーがそのメリットを 受けられる エキサイティングです すべての新しいユースケースに ついて学び 外へ飛び出しパートナーと共同で 探求し勝ち取る エキサイティングです そしてこういったすべての変革を取り入れて 新しいビジネスモデルを 開発する これは本当にエキサイティングです 最後に このビジネスの未来は 私たち 業界 そして 参加するすべての人のものです これは本当に本当にエキサイティングだと 私は見ています ハリッシュ・ゴピナス： 素晴らしい すべて素晴らしいお話でした あなた方のインサイトに感謝します アルバートさん エリック 皆さんの質問に 私たちがお答えできていない場合 ここのEメールアドレスで 気軽にご連絡ください 本日は ご参加ありがとうございました 是非 このあと ５分間の 簡単なアンケートに お答えください 添付ファイルタブの下です 皆さんが見たいコンテンツと 必要なソリューションを提供する上で 皆さんのフィードバックは とても重要です また 12月15日午後1時 (シンガポール時間)の 次回も ぜひご参加ください このセッションでは プライベート5G LTEとIoTによる 企業サービスの 収益化をテーマに マイクロソフトからのゲストを お招きします 本日はご参加いただき ありがとうございました これにて ウェブキャストは終了です