

AIドリブン経営を実現する AIエージェントとは

～Teradata Vantage AI Offeringのご紹介～

日本テラデータ株式会社

teradata.

目次

| | | | |
|--|-----|---|------|
| 第1章：AIがビジネスを変革する瞬間 | P.3 | 第7章：真に使えるAIソリューションを提供する Teradata Vantage AI Offering | P.9 |
| 第2章：AIエージェント vs エージェント型AI | P.4 | 第8章：Teradataが提供するAIソリューション | P.10 |
| 第3章：ビジネスおよびITリーダーが知るべき AIエージェント活用時の考慮事項 | P.5 | 第9章：AIエージェント時代に再考すべきデータ基盤 | P.11 |
| 第4章：AIエージェント活用のアプローチ | P.6 | 第10章：Teradataのご紹介 | P.12 |
| 第5章：AIエージェント／エージェント型AIの 技術的限界と解決の必要性 | P.7 | | |
| 第6章：AIドリブン経営を実現するTeradata | P.8 | | |

第1章： AIがビジネスを変革する瞬間

デジタル化とグローバル化が加速し、市場変化のスピードはかつてないほど速くなりました。こうした環境下で膨大なデータを前に、人間だけの判断に頼っているのは意思決定のタイミングを逸し、競争優位を失うリスクが高まります。そこで注目されるようになったのが「AIドリブン経営」です。

データドリブンからAIドリブン経営へ

AIドリブン経営とは、単にデータを収集・分析するだけでなく、AIが洞察の抽出から実行提案まで能動的に担うことで、経営判断を自動化・高度化する新しい経営手法です。

従来の「データドリブン経営」は、人間が収集したデータを分析し、そこから得た知見をもとに意思決定を行うプロセスでした。データの可視化やBIツールの活用により経験則からの脱却を図る一方で、最終的な判断や行動は依然として人間の手に委ねられていました。

これに対しAIドリブン経営では、AIが未来予測や最適化のシミュレーションを行い、具体的なアクションプランまで生成する点が大きく異なります。すなわち、AIが「洞察を出す」だけでなく「自ら動く」ことを可能にし、意思決定の迅速化と高度化を同時に実現します。

今、注目されるAIエージェント

そして今、その主役として登場しているのが「AIエージェント」です。AIエージェントとは、ユーザーの設定した目標達成のために、自律的にタスクを計画・実行・評価するインテリジェントなシステムを指します。

これまでテキスト（プロンプト）を投げかけて出力を待つ生成AIとは異なり、AIエージェントは複数のAIモデルや外部API、社内データベースを連携活用しながら、最適な手段を自ら判断し、必要な処理を一気通貫で遂行します。たとえば、マーケティングキャンペーンの効果予測から予算配分の最適化、実行後の効果測定まで、すべてをワンストップで担当できるのです。

こうした能力を備えたAIエージェントの導入により、ビジネスリーダーはデータ分析やモデル構築に時間を割くことなく、本質的な戦略立案や意思決定に専念できます。AIドリブン経営の時代、AIエージェントは経営層にとって「新たなビジネスパートナー」として機能し、競争優位の源泉となるでしょう。

生成AIの進化



OpenAI社は、AIの進化を評価するための5つのレベル（上記）を発表しました。この分類は、現在のAI能力から、組織全体を管理する可能性のあるシステムまでを網羅しています。現時点では、エージェントレベルに差し掛かっています。今後、発明や発見を支援できるイノベーター、組織全体の仕事をこなせる組織レベルに進化することが予測されています。

第2章： AIエージェント vs エージェント型AI

「AIエージェント」と「エージェント型AI」これらの用語は似ているように聞こえるかもしれませんが、AIエージェントについて語る上で、実は大きく異なる概念であることを理解することが重要です。この2つの違いを正確に理解することは、AI活用戦略を検討する上で必要不可欠です。

| | AIエージェント | エージェント型AI |
|-----|---|---|
| 定義 | 自然言語で指示を理解し、自律的にタスクを実行 | 複数のAIモジュールが協調して動作するシステム |
| 特徴 | <ul style="list-style-type: none"> 対話型インターフェース 学習と適応能力 業務に特化した判断 | <ul style="list-style-type: none"> 分散処理による高性能 複雑タスクの分割処理 システム間協調 |
| 利用例 | 顧客サポート、レポート生成、意思決定支援 | 製造プロセス制御、IoT統合管理、複雑な最適化 |

現在のAI活用の主流：AIエージェント

AIエージェントは、デジタル環境やリアル環境で状況を知覚し、意思決定を下し、アクションを起こすためにAI技術を適用した自律的または半自律的なソフトウェアです。具体的には、ユーザーの指示に基づいて特定のタスクを実行し、カスタマーサポートや業務自動化といった比較的限定された範囲での効率化を担います。

現在のAIエージェントの多くは、ある程度の判断力を持ち、シンプルなタスクの一部を自律的に実行できるものの、その機能は限定的です。たとえば、チャットボットが顧客からの問い合わせに対して事前に設定されたルールに基づいて応答する場合、これは典型的なAIエージェントの例と言えます。

AIエージェントは、一般に大規模言語モデル（LLM）を中核とするものの、その業務知識や専門的または、暗黙知を用いる推論には制限があります。従来のチャットボットがユーザーからの継続的な入力が必要とするのに対し、AIエージェントは利用可能なツール、メモリ、推論を備え、時間の経過とともにユーザーの期待に適応することを学習します。

次世代の自律的AIシステム：エージェント型AI

一方、エージェント型AIは、組織のために行動し、自律的に意思決定を下してアクションを起こすために、組織に代わって行動する権利を付与された、目標主導型のAIです。このAIは、記憶、計画、知覚、ツール利用、そしてガードレールといったコンポーネントを組み合わせて活用し、複雑なタスクを完了し、最終的な目標を達成することを目指します。

エージェント型AIは、AIエージェントの「進化系」に位置づけられています。エージェント性と目標指向性を備え、記憶や計画、ツール活用などの高度な機能により、複雑なタスクを自律的に目的指向で遂行することが期待されています。

特に重要なのは、エージェント型AIが複数のAIエージェントが協調して動作するより高度なシステムであり、単一のエージェントでは対処できない複雑な問題を解決する能力を持つことです。人間からの直接的な指示なしに動作し、最終目標達成のために後続のアクションを事前に決定できる点が大きな特徴です。

本質的な違いは、自律性のレベルと協調性

この2つの概念の本質的な違いは、自律性のレベルと協調性にあります。AIエージェントは、人間の指示に基づいて動作し、「知覚→推論→行動→学習」のサイクルで動作しますが、エージェント型AIは、「計画」「記憶」「ツール利用」の能力が強化され、より複雑な問題解決や長期的な目標達成が可能です。他方、協調性と複雑性については、AIエージェントが比較的単純なタスクを個別に処理するのに対し、エージェント型AIは、複数のAIモジュールが協調して動作し、マルチエージェントシステムとして機能します。

実用的な使い分け

AIエージェントは、予測可能性と制御を必要とする反復的なルールベースのタスクに最適です。一方、エージェント型AIは、適応性、回復力、自律的な意思決定が求められる環境に適しています。

この違いを理解することで、企業は自社のニーズに応じて適切なAI技術を選択し、段階的にAIドリブン経営を実現することが可能になります。

第3章：

ビジネスおよびITリーダーが知るべきAIエージェント活用時の考慮事項

AIエージェント（およびエージェント型AI）の導入は、企業に新たな成長機会をもたらす一方で、慎重な検討と綿密な準備が不可欠です。ここでは、ビジネスリーダーとITリーダーが計画段階で押さえておきたい主要な考慮事項（課題）を解説します。

課題1：ガバナンス

まず最初に向き合うべきは、ガバナンスと責任体制の構築です。特にエージェント型AIは自律的に意思決定を行うため、その判断の責任を誰が負うのかを明確にしなければなりません。制御基盤上で、重要な意思決定については一定の閾値を超えた段階で人間の承認を挟む仕組みを設けることや、AIの出力根拠を自動的に記録し、後から説明可能とするログ管理の体制を整備することが求められます。

課題2：セキュリティとコンプライアンス

次に、セキュリティとコンプライアンスへの対応です。AIエージェントは社内データベースや外部APIと連携しながら動作するため、不正アクセスやデータ漏洩のリスクを徹底的に排除しなければなりません。ID管理を厳格に行い、最小権限原則でアクセスを制限するとともに、すべての処理を監査ログに残し、個人情報保護法やGDPRといった関連法規への適合性を定期的に検証することが必要です。

課題3：既存システムとの統合とデータ準備

また、既存システムとの統合とデータ準備も避けては通れない課題です。多くの企業は複数のCRMやERP、レガシーシステムを抱えており、それらをつなぐためのAPIや

ETLパイプラインの整備が導入成功の鍵を握ります。導入前には各システムの機能とデータ品質を評価し、統合の優先順位を明確化することで、スムーズなデータ連携を実現できます。

課題4：人材・スキル

さらに、人材・スキルのギャップも大きな障壁となります。AIエージェントの企画・運用には、AI技術だけでなく業務プロセスやガバナンスを横断的に理解できる人材が不可欠です。部門横断の運営委員会を設置し、ビジネス、IT、法務、リスク管理など多様な専門家を巻き込む教育プログラムを実施することで、組織全体のリテラシーを底上げしましょう。

課題5：スケーラビリティ

加えて、スケーラビリティへの配慮も欠かせません。PoCでは問題なく動作していたAIエージェントが、全社展開時に大量データや多数リクエストでボトルネック化しないよう、初期段階からモジュラーアーキテクチャや自動フェイルオーバーを計画し、常時モニタリングを行う体制を整備します。

課題6：投資対効果

そして、投資対効果（ROI）の可視化も経営判断に直結するポイントです。AIエージェント導入で得られる品質向上やリスク低減の価値は定量化が難しい一方、導入コストはライセンス料や開発工数として明確に発生します。したがって、PoC段階で具体的なKPIを設定し、実際にデータを用いて効果を測定・共有することで、社内の理解とコミットメントを得やすくなります。

課題7：組織文化

最後に、組織文化と信頼形成の重要性です。ある調査によれば、AIツールの有用性を実感する従業員はわずか2割にとどまり、利用定着には抵抗感が大きいことが明らかになっています。現場を巻き込んだフィードバックループを設け、AIエージェントの出力根拠や信頼度を示す仕組みを取り入れることで透明性を担保し、早期成功事例を社内積極的に共有していくことが、受け入れを促進するカギとなります。

これらを戦略的かつ段階的に管理し、クロスファンクショナルなアプローチを実践することで、AIエージェントは単なる技術トレンドから、企業の持続的な競争優位を支えるコアインフラへと進化させることができます。

第4章： AIエージェント活用のアプローチ

AIエージェント（およびエージェント型AI）導入を成功に導くには、技術選定や組織体制の整備のみならず、段階的かつ継続的なアプローチが不可欠です。以下では、「一般的な導入手法」を3つのフェーズで紹介します。

フェーズ1：戦略策定と準備

- **ビジョン設定とKPI定義**
経営トップとともに、AIエージェント導入の目的（意思決定の高速化、コスト削減、顧客体験向上など）を明確化し、効果測定指標（KPI）を設定します。
- **現状ギャップ分析**
業務プロセスの現状ヒアリングを行い、データインベントリ（主要システム・データソース）の棚卸しを行います。さらに、組織体制の確認し、ガバナンス、セキュリティ、運用フローの課題抽出します。
- **ユースケース選定**
ビジネスインパクトが大きく、実証可能性の高い領域を3~5件ピックアップし、ROIや技術難易度を定量評価し、PoC対象を優先順位付けします。

フェーズ2：パイロット実証

- **価値成果を共なるPoCの立ち上げ**
プロトタイプ開発：既存データとシステムを活用し、最速で成果が測定できるMVP（Minimum Viable Product）を作成します。

- **データパイプライン構築**
必要なETL/API連携を最小限に整備します。
- **効果測定とチューニング**
定量評価として、処理時間、精度、ユーザー満足度などをリアルタイムで可視化します。
- **チューニング**
出力品質（誤り率・回答速度）の改善、ガバナンスチェックフローの調整を行います。同時に、ガードレールのチェック、適正化を行います。
- **ステークホルダー巻き込み**
定期報告会の実施：経営層／関連部門に成果と課題を共有します。
- **フィードバック収集**
ユーザー視点での改善要望を反映します。

フェーズ3：本格展開と継続改善

- **全社展開計画の実行**
部門横断展開として、PoC成功部門から順次適用範囲を拡大します。
- **運用基盤構築**
自動化されたModelOps／モニタリング・アラート体制を整備します。

- **ガバナンスとセキュリティ強化**
最小権限原則に基づくアクセス制御を実施し、監査ログ／説明可能性の担保のため、出力根拠のトレーサビリティを確保します。
- **組織・文化の醸成**
教育プログラムとして、ビジネス／IT／リスク管理部門向けワークショップを実施します。
- **成功事例の横展開**
早期の定着事例を社内で共有し、利用促進します。
- **継続的な効果測定と最適化**
KPIレビューとして定期的に成果を評価し、目標値を更新します。ユーザー要望やデータ変化に応じて迅速に改修・改善する、アジャイル運営を実施します。

以上のステップを踏むことで、AIエージェント導入は一過性のプロジェクトから「組織に根ざした持続的な価値創出モデル」へと進化します。

第5章：

AIエージェント／エージェント型AIの技術的境界と解決の必要性

AIエージェントやエージェント型AIは、意思決定の自動化と業務効率化を劇的に加速します。しかし、その「賢さ」の裏には必ずハルシネーション（幻覚）や出力精度の限界が潜んでおり、ビジネス用途では完璧には程遠いことを認識しなければなりません。

AIエージェントが活用する汎用大規模言語モデル（LLM）は、一般に80%程度の正答率^{※1}を誇りますが、残り20%弱の出力に誤情報や読み飛ばしが含まれるリスクがあります。たとえば、ChatGPT（GPT-4ベース）では、質問応答で15～20%程度のハルシネーションが報告されており、業務の意思決定支援で用いるには重大な注意が必要です。

また、医学系での検証研究によると、GPT-4の文献要約におけるハルシネーション率は28.6%、GPT-3.5では39.6%に達し^{※2}、企業が信用あるデータ分析やレポートに用いるには信憑性の担保が不十分と言わざるを得ません。

さらに、LLMは文脈中の文字やトークンの読み飛ばしも生じやすく、3-5%程度の重要データ抜け落ちが確認されています（医療分野では省略率3.45%）^{※3}。これは、資料の一部を誤って無視したり、クリティカルな数値や条件を見落とす原因となり、予測モデルの精度低下や誤った推奨を招きかねません。

これらの課題は、AIエージェント導入の本番運用において次のような影響を与えます。

1. 意思決定支援の根拠弱体化

誤情報が混入すると「AIレポートに従った結果、誤った戦略判断を下した」という事態を招き、経営リスクが増大します。

2. コンプライアンスと説明責任の問題

出力に非事実が含まれると、監査や規制対応の際に説明可能性を担保できず、法的／社会的信頼を失う恐れがあります。

3. ユーザー信頼の喪失

定期的な誤答や矛盾するレコメンデーションは、AIエージェントを「使えないツール」と評価させ、企業内での採用定着を阻害します。

精度向上への取り組み

これらのリスクを軽減するには、以下のような多重防御策が欠かせません。

- RAG（Retrieval-Augmented Generation）による外部知識の参照
- チェーン・オブ・ソートや検証用LLMを組み合わせた自己検証ループ
- 高度なコンテキスト分析
- 情報充足度評価と逆質問及び対話フロー制御
- 意思決定に関するHuman in the loop（HITL）
- 出力根拠と信頼度（Confidence Score）の可視化
- 定量的KPIでの継続的モニタリングとフィードバック

たとえ最新鋭のLLMを用いたとしても、約0.5～2%のハレーションは現行技術では完全に排除できないと見られており、ビジネス用途では「AIが提示した結果をそのまま鵜呑みにしない」体制と意識改革こそが、AIエージェント導入の成功を左右します。

AIドリブン経営の礎としてAIエージェントを活用するならば、その誤りへの警鐘を鳴らし続けることが、最も重要な経営リスク管理アクションとなるでしょう。

Source:

※1: ChatGPT hallucination rate: Understanding AI errors by BytePlus Editorial Team Apr 25, 2025

※2: Hallucination Rates and Reference Accuracy of ChatGPT and Bard for Systematic Reviews: Comparative Analysis by Zhu Z, et al. JMIR Preprints, 2024.

※3: A framework to assess clinical safety and hallucination rates of LLMs in healthcare by Zhu Z, et al. npj Digital Medicine, 2025.

第6章： AIドリブン経営を実現するTeradata

前章までで見てきたように、AIエージェント（およびエージェント型AI）導入には多くの課題があり、技術的な限界も存在します。

Teradataは、これらの課題に対する根本的な解決策を提供します。それがTeradata Vantage AI Offeringです。Teradataは、これまでのデータ分析基盤提供者から一歩進んで、AIと統合されたソリューションプロバイダーへと進化し、企業のAIドリブン経営を確実に実現します。

Teradata Vantage AI Offeringにより、企業は単なるデジタル化を超えて、真のAIドリブン経営を実現できます。組織のあらゆる活動をデータに置き換え、データに基づいた学習や予測を通じた最適化を自動・継続的に行う仕組みを確立することで、人間の判断に頼る従来の経営から、AIが支援する次世代の経営へと進化します。

これは単なる技術導入ではなく、企業文化の変革そのものです。Teradataの40年以上にわたるエンタープライズデータ管理の実績と、日本企業特化のAIソリューションの提供により、企業のAIドリブン経営への変革を着実に推進します。

AIエージェント時代の競争優位を確立するための包括的なソリューションが、Teradata Vantage AI Offeringによって現実のものとなります。技術的優位性と実績に裏打ちされた信頼性、そして日本企業の特性を理解した専門的サポートにより、企業のAIドリブン経営実現への道筋が、ここに示されています。



Teradata Vantage AI Offeringの特徴

1. あらゆるデータを活用する次世代マルチモーダルAI

企業に散在するテキスト、画像、映像、音声といった多様な非構造化データを、単一のベクトル空間で統合・処理します。これまでサイロ化されていたデータ分析の限界を超え、従来は不可能だった深層的なコンテキスト理解と予測精度を実現することで、非構造化データに眠るインテリジェンスを覚醒させます。

2. 即時展開可能な高精度エージェント型AI

エンタープライズサーチ、暗黙知・組織知の形式知化、インテリジェントコンタクトセンター、デジタルマーケティングオートメーション、ハイパーパーソナライズドCX、リアルタイム不正検知といった、各ユースケースに特化し、制御されたエージェント型AIを迅速にデプロイできます。

3. データ+AI戦略デザインから運用までをワンストップで包括支援

お客様のビジネス課題やご要望をもとに、その解決策、

ロードマップ、体制作りを支援します。実効性のあるデータ/AI戦略を策定し、AIソリューションのチューニングからカスタムAIの開発、最適な実行基盤のアーキテクチャ設計、構築、そして運用まで、AIドリブン経営を実現するソリューション導入をエンド・ツー・エンドで支援します。

4. 高信頼ハイブリッドデータ基盤

オンプレミス、クラウドを問わず、あらゆる環境をシームレスに統合するハイブリッドデータ基盤を提供します。物理的な場所に囚われることなく、全てのデータを論理的に統合し、信頼性が担保されたデータをAIへ供給します。

5. 堅牢なガバナンスとAPIエコシステム

グローバルな規制要件に準拠したデータガバナンス、高度なAPIゲートウェイとAPI開発により、メインフレームを含むあらゆるレガシーシステムと最新のAIワークフローをセキュアに接続します。

第7章： 真に使えるAIソリューションを提供する Teradata Vantage AI Offering

ビジネスの現場で「本当に使える」AIとは、ただ会話やレポート生成ができるだけではありません。Teradata Vantage AI Offeringが提供するの適切に制御されたエージェント型AIです。複数のプリセットAIモジュールと高度なガードレイルを組み合わせ、汎用LLMの約80%という標準的な回答精度を、複雑で絞り込みが必要な専門業務において、90%以上にまで引き上げ、業務プロセスを完全自動化を目指します。

プリセットAIの連携による高精度化

Teradataは、テキスト解析、数値予測、画像認識、業務ロジック制御など、用途別に最適化されたAIモデルをパッケージ化。これらを組み合わせることで「読み飛ばし」や「幻覚」を自動的に検出・補正します。たとえば、ドキュメント要約モジュールが見落としがちなキーワードを別の検証モジュールが再チェックし、不足情報をリアルタイムで補完。その結果、回答精度は業務レベルで求められる90%以上を安定して実現します。

高機能ガードレイルによる安全運用

単に正しい回答を導くだけでなく、社内ルールや法令違反を未然に防ぐ仕組みも備えています。Teradataが提供するガードレイルは、一般的なガイドライン項目がプリセットされ、さらに禁止事項のリストや業界規制、社内ガイドラインをSDKで追加することで、詳細にわたりエージェントが禁じられた操作や外部漏えいリスクのある処理を検知した場合、即座にアラートを発せられる設計です。重要業務ではヒューマン・イン・ザ・ループを自動トリガーし、人間の承認を要するフローレスに移行します。

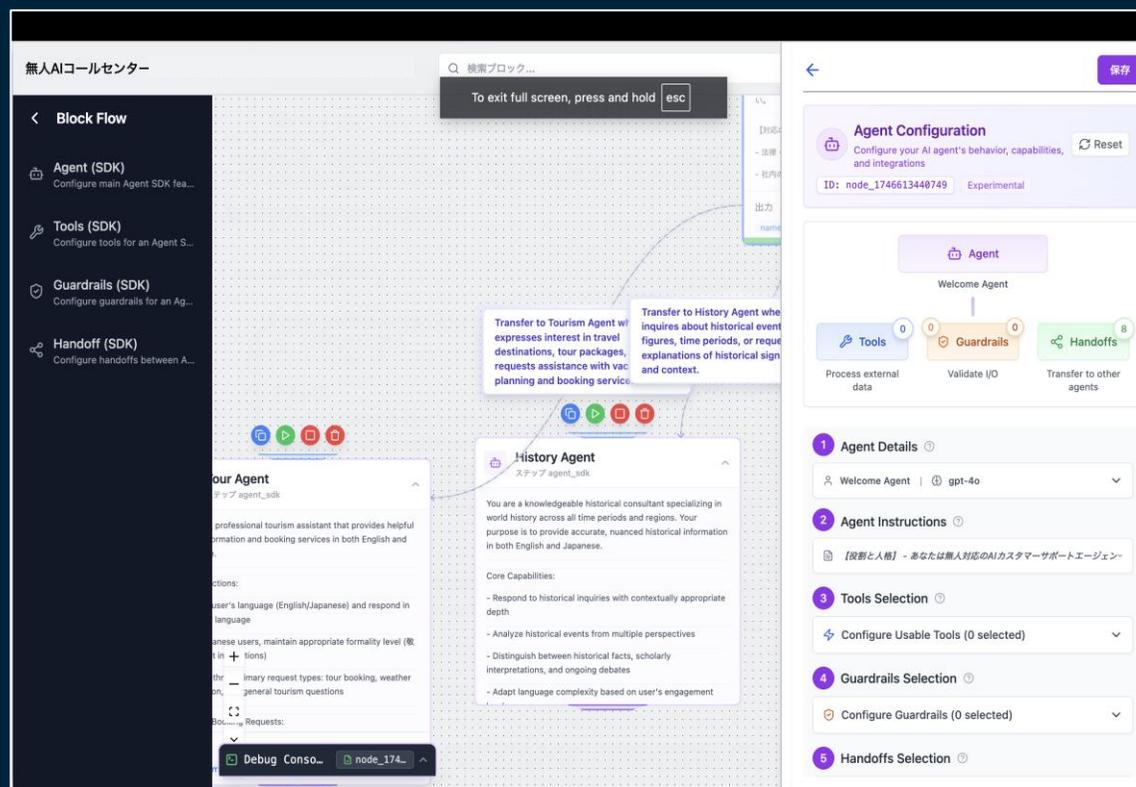
真の「エージェント型AI」としての自律性

プリセットAIと高機能ガードレイルが統合されたエージェントは、単なる指示待ちツールではありません。ビジネス目標を受け取ると、適切な制御下において自ら最適なタスク分割を行い、必要なデータ参照・API呼び出し・外部システム操作を統合的に遂行します。例えば、マーケティング予算の自動最適化、調達業務の発注ルール適用、請求データの生成・送付まで、まさに「目的指向の自律エージェント」として動作します。

teradata.

業務自動化の最終形

従来、LLMベースの生成AIでは「80%は合っているが、20%は要チェック」という運用が定石でした。しかしTeradata Vantage AI Offeringなら、プリセットAIによる相互検証とガードレイルの厳格な統制によって、このギャップをほぼゼロに縮小できます。これにより、定型業務の90%以上を完全自動化し、人手による二重チェックやエラー修正のコストを大幅に削減。ビジネスリーダーは安心して戦略立案に集中できる環境が整います。





第8章：

Teradataが提供するAIソリューション

企業のAIドリブン化を加速するTeradata Vantage AI Offeringは、特定業務に最適化されたエージェント型AIを展開しています。それぞれが従来の汎用LLMでは80%程度だった精度を専門性の高い複雑な業務において90%以上へ引き上げ、ビジネス部門に具体的な投資対効果をもたらします。

コールセンターエージェント

高精度な自然言語理解と高度な対話フロー制御、高機能ガードレイルを組み合わせ、問い合わせ対応を自動化します。結果として人手によるオペレーター対応件数は大幅に削減され、24時間365日の無人応答が可能となります。これにより顧客満足度を向上し、サポートコストを大幅に圧縮すると同時に、対応遅延による機会損失をゼロにします。

デジタルマーケティングエージェント

顧客の行動履歴や属性情報をリアルタイムで分析し、マーケティングシナリオとコンテンツの自動生成とROIを予測、最適なタイミングとチャネルでパーソナライズされたメッセージを自動配信します。導入実績では開封率が従来から飛躍的に改善し、リード獲得コストを大幅に削減します。マーケティング運用にかかる工数が大幅に削減され、LTV（顧客生涯価値）の向上に直結しています。

シミュレーションエージェント

プラントの見積、需要予測、在庫最適化、価格戦略の立案を瞬時にシミュレートし、最適解を提示します。多様なシナリオ比較を自動化することで業務時間や在庫コストを大幅に削減できます。また、業務意思決定のリードタイムも半減可能です。供給網の変動リスクも可視化

され、キャッシュフローの安定化に貢献します。

暗黙知形式化知エージェント

専門家が持つ暗黙知を形式知化（パターン・ライブラリ化）する独自メソッドと人工ニューラル・ネットワークにより、専門家のクローンを組成する暗黙知モデリング、及び、メールや会議録、日報など非構造化データをRAG化し、属人的だったノウハウを検索可能なナレッジにします。結果としてナレッジ共有にかかる工数は飛躍的に削減され、組織全体の学習サイクルを加速し、新人の立ち上がり期間も短縮、イノベーション創出を後押しします。

自然言語BI&アシスタントエージェント

経営層や現場担当者が「今月の売上推移を●●会議テンプレートのレポートにして、Aさんにメール、△△のスレッドにチャットして」といった日常言語で問い合わせるだけで、複雑なデータ分析や可視化レポートを自動生成するだけでなく、業務フローを自動化します。BIツール操作やSQL知識を不要にし、分析工数、業務作業を削減します。これにより意思決定プロセスは高速で進み、データサイエンティストはより高度な分析に集中できるようになります。

これらはほんの一例です。Teradataは、様々なプリセットAIモジュールと高機能ガードレイルを組み合わせ、お客様が自動化したい業務を支援しています。

このように、Teradataが提供するAIソリューションは、業務の自動化と高度化を同時に実現します。AIドリブン経営の要となる投資対効果を最大化し、企業の競争優位を確立します。

第9章： AIエージェント時代に再考すべきデータ基盤

近年、AIエージェントやリアルタイム分析の普及により、企業のデータプラットフォームにかかるトランザクション（クエリ）数は飛躍的に増加しています。これに伴い、「データ基盤の運用コスト増大」が大きな経営課題となっています。

トランザクション増加が招くコスト負担要因

- **クエリ数の増大**
AIエージェント活用により、従来数万～数十万件だったクエリ実行数が、数百万件/日単位へと膨張します。
- **処理時間のボトルネック**
クエリ負荷増大はレイテンシの顕在化を招き、リアルタイム性が求められるビジネスシナリオで致命的な遅延を発生させます。
- **コストの急騰**
従量課金型クラウドサービスの場合、クエリ実行数×単価でコストが直線的に増加します。特に複雑分析やAI連携ワークロードでは、1クエリあたりのコストが微小でも、累積では莫大な支出となります。

こうした状況では、単に拡張性だけを重視するのではなく、「大量クエリをいかに低コストで処理するか」がプラットフォーム選定の最重要要件となります。

Teradata Vantageのコストパフォーマンス優位性

Teradataが競合主要クラウドデータプラットフォーム（Databricks、Snowflake）と比較して圧倒的なコスト効率を実現します。この理由は、超並列処理（MPP）アーキテクチャと高度なコスト最適化機能にあります。

teradata.



クエリ実行性能

Teradataは、Databricks比で8倍、Snowflake比で62倍の高速化を実証。同じリソース量でより多くのトランザクションを完了できるため、必要リソースを抑えつつ処理能力を最大化します。

クエリあたりの平均コスト

クエリ単位で見ると、Databricksの約1/12、Snowflakeの約1/76という低コストで実行できることが確認されています。仮にSnowflakeで76万円かかる処理を、Teradataでは1万円未満の投資で実行可能というインパクトです。

自動ワークロード最適化

インテリジェントチューニングがバックグラウンドで動作し、SQLの再コンパイルや統計情報の自動更新を行うこ

とで、無駄なリソース消費を排除。運用管理者の手動チューニング負荷も大幅に軽減します。

リソース分離と優先度制御

ワークロードごとに優先度設定や隔離が可能。ビジネスミッションクリティカルな処理を確実にリソース確保しながら、アドホック分析は低コストモードで賄うことで、全体コストを最適化します。

ハイブリッドクラウド対応によるコスト最適化

オンプレミスとクラウドを透過的に統合できるため、定常的なトランザクションはオンプレミスの低TCO環境で処理し、一時的ピークやAI推論はクラウドの弾力性でまかなうなど、最適な費用配分が可能になります。

※このデータは、同等の構成システムにおける実際の混合分析ワークロードに基づいています。Teradataのワークロード比較の手法とプロセスの詳細については、www.teradata.jp/competitive-workload-comparisons をご確認ください。

第10章： Teradataのご紹介

Teradata Corporationは、1979年に米国カリフォルニア州で誕生し、エンタープライズ向けハイブリッドクラウドデータプラットフォーム「Teradata Vantage」を中核に、世界中の大手企業にデータおよびアナリティクスのソリューションを提供してきました。

これまでの実績と最新技術の融合により、Teradataは、企業がデータとAIをフル活用して真のAIドリブン経営を実現するための最良のパートナーとなります。挑戦的なビジネス課題こそ、データが示す新たな未来への入口です。ぜひ次の一歩を、Teradataとともに踏み出してください。

Teradata Corporation 会社概要

本 社 米国カリフォルニア州サンディエゴ
設 立 1979年
代 表 社長兼CEO Steve McMillan
従業員数 約6,500名
事業展開 41ヵ国
パートナー 100社以上

日本テラデータ株式会社 会社概要

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
代 表 代表取締役社長 大澤 毅
設 立 2007年（平成19年）4月20日
資 本 金 4億9千万円

teradata.



teradata.

Teradataのロゴは商標であり、TeradataはTeradata Corporationおよびその関連会社の米国およびその他の国における登録商標です。Teradataは、新しいテクノロジーやコンポーネントの登場に合わせた製品の改善を継続しています。このため、Teradataは、各種仕様を事前の通知なく変更できる権利を持つものとします。地域や市場によっては、本書に記載されている機能、仕様、動作の一部を利用できない場合があります。詳細については、Teradataの営業担当者、または www.teradata.jp よりお問い合わせください。