

## CAD情報

## 全世界のパートナー様向けカンファレンス

「One Team Conference 2017」をラスベガスで開催!  
～「Ours to Win」と宣言された未来のものづくり～

オートデスクは、全世界のパートナー様と営業関係者が一堂に会し、2018年度のキックオフとなる年次総会「One Team Conference 2017」を2017年2月25日から3月2日まで米国ラスベガスで盛大に開催した。テーマは「Ours to Win」。そのオープニングセッションの基調講演からワールドワイドのセールス／サービス担当 上級副社長のSteve Blum氏と共同最高責任者のAmar Hanspal氏ならびにAndrew Anagnost氏の講演内容を紹介する。



### 世界中でクラウドビジネスへの 順調な移行が報告される

「One Team Conference 2017」は、全世界のオートデスクの重要なパートナー様に対し、オートデスクの重役陣やインダストリー責任者が新年度の販売・製品戦略を紹介する大規模なカンファレンスだ。このカンファレンスは、毎年オートデスクがパートナー様向けに開催しているもので、パートナー様は、オートデスク製品の販売指針や販売計画の参考となる多くの有益な情報を入手できる。今回のカンファレンスでは、米国Autodesk Inc.の経営陣やゲストスピーカーによる基調演説をはじめ

め、オートデスクの最新ソリューションや戦略などを紹介する各種セッションが数多く実施され、いずれも大盛況だった。

「One Team Conference 2017」のテーマは、「Ours to Win」。直訳すると「勝利は我々にある」という意味だろうか。そこにはオートデスクが数年前から取り組んでき

たサブスクリプションビジネスが、種まきの時期が終わり、収穫の時期が訪れているというメッセージが込められている。

「General Session(基調講演)」では、ワールドワイドのセールス／サービス担当 上級副社長のSteve Blum氏が登壇した。「予言します。2018年度の勝機は我々にあり!」との宣言から始まったスピーチは、2年前を振り返る形で語られた。

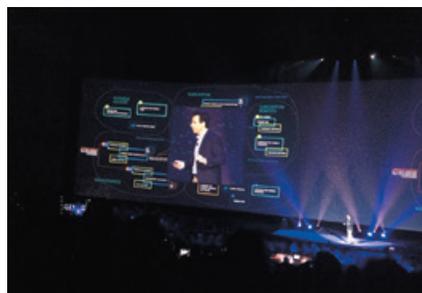
当時、オートデスク製品はアップグレード版の販売が終了し、サブスクリプションをベースとしたビジネスモデルへの転換を開始した時期だった。オー

トデスクは改革を推し進めるにあたって「The Future of Making Things(創造の未来)」というメッセージを掲げた。昨年は、「LEAD THE WAY(率先して進もう)」と呼びかけのもと、「The Future of Making Things」の具体的な姿を示すことで、サブスクリプションやエンタープライズ・ビジネス契約の販売に注力。そして新たに業界別コレクションがリリースされた。

その結果、2017年度は業界別コレクションを中心に中国やイギリス、そしてオーストラリアなど、世界中で先進的な導入事例が生まれている。順調なサブスクリプションへの移行は、パートナーの皆様の努力の甲斐である。全体としては、新しいビジネスモデルは大



Fusionを使って、オートバイのフレームの重量を34%削減するだけでなく、同時に性能を向上させることに成功した事例が紹介された。



基調講演にゲストスピーカーとして、米国ボクシング界の英雄Sugar Ray Leonard氏が登場し、勝利における彼の哲学が披露された。

躍進を遂げ新規サブスクリプションはすでに、100万件を突破している。

### オートデスクのテクノロジーを使ってイノベーションの限界に挑む

Steve Blum氏に紹介されて登壇した共同最高責任者のAmar Hanspal氏は、オートデスクの掲げる「The Future of Making Things」は、顧客である企業の皆様のものづくりが、日々進化していることに他ならず、実験を重ね、継続的に改善を加えて、少しずつ積み上げた成果であると語った。そこで利用されているオートデスクのサブスクリプションは、単に支払いの方法や頻度の変更ではなく、絶え間ないイノベーションを常に顧客に提供し続けるモデルへの転換だと力説する。

個人ユーザーから、NASAやBMWの天才技術者集団に至るまで、さまざまな規模の顧客がオートデスクのテクノロジーを使ってイノベーションの限界に挑んでいる姿は、非常にスリリングだと語り、その一方で、多くの顧客が新しいテ

クノロジーに圧倒されて取り残されているのも事実だと課題を指摘する。

その課題を解決できるのはパートナー様であり、信頼できるアドバイスやガイドを行うことで、顧客が望む未来のものづくりを手助けしてほしいとのことだ。

「Ours to Win」は、カンフェレンスのためのキャッチフレーズではなく、今まさに、一生に一度あるかないかの勝機が皆さんに訪れていると話し、その第一歩として決定的に重要なのが、顧客に業界別コレクションを中心としたサブスクリプション方式を採用してもらうことだと締めくくった。

### 今後のビジネス推進に重要な3つのキーワード

オートデスクは、今後のビジネスを推進するために重要な3つのキーワードを打ち出した。1つ目は、「One Model: Autodesk Subscription」、2つ目が「One Path: Industry Collection」、そして3つ目が「One Destination:

The Future of Making Things」だ。

3人目のスピーカーとして登壇したAndrew Anagnost氏は、今後の営業戦略では、「One Model」への移行が最も重要だと話す。

これまでのオートデスク製品は、「Suite+Maintenance plan」が主流だった。ところが、エンドユーザー様の業務環境や経験は劇的に変化し続けている。この環境の変化に適應するためには、PCやタブレットなどのさまざまなデバイスで、いつでもどこでもアクセスできるソリューションが必要なのだ。しかも業務内容に応じて柔軟にライセンス運用ができるサブスクリプションは、エンドユーザー様の購買動機に完全に合致する。

また、オートデスク製品は、業界の垣根を取り払うことができるため、例えば、製造業と建設業を同じソリューションで解決できる効率の良さが、今後のパートナー様のビジネスに好影響をもたらさだろうと語った。BP