



台灣各界如何攜手合作共同推升Big Data的價值—Big Data跨域整合聯盟會長、精誠集團知意圖公司總經理 蔣居裕專訪
整理: 曾巧柔

〈財經熱點〉—主持人林宏文學長



資料時代來臨，行政院長毛治國的科技三箭政策也鎖定大數據，日前台北市電腦公會宣布成立Big Data跨域整合聯盟，透過資料擁有者、資料科學家、領域專家三方的交流，希望帶動ICT產業的變革，改造產業供應鏈、商業流程及服務流程，從資料金礦中發現新商機。

Big Data跨域整合聯盟第一任會長，由精誠集團知意圖總經理蔣居裕擔任，蔣居裕說，台灣大數據應用面臨三大問題：1、企業擁有資料，但卻不知道如何解決。2、過去企業習慣用資料倉儲來解決問題，不知道如何跨人多結構化資料處理與分析的新領域。3、具有各行業知識的專家，散落在產官學研中。Big Data跨域整合聯盟就是希望整合不同的領域，解決這三個問題。

主持人：Big Data大家常聽到，多少有一點概念，在TCA有一個Open Data聯盟，之前我邀請過氣象先生彭啟明總經理，跨域整合聯盟我相信蔣會長已經籌畫很久，先談一下跨域整合聯盟想要推動什麼？

蔣居裕：台北市電腦公會(TCA)底下有一個Open Data聯盟，我也是這個聯盟的副會長，所以我們跟彭會長還有台北市電腦公會在Open Data這個議題底下已經一起戰鬥了一年多，Open Data最主要的主體是Data Owner(資料擁有者)，裡面更為主體的是政府，現在Open Data大部分在講的是Open Government Data(開放政府資料)。在一連串跟政府對話的過程中，我們發覺如果只是在請政府端針對開放的資料做各種不同的規範，譬如資料的授權模式、格式、品質高低、更新頻率、取得成本等等，這些事情希望政府能清楚的交代，民間才有辦法放心的去應用。

可是如果從資料價值的發揮來看，只有Data Owner去制定這些規範本身是不足的，還必須有其他的兩個重要角色進來，一個是Data Science Team(資料科學團隊)，可以去彙整、處理、分析資料，做一些視覺化跟洞見的呈現；另外一個很重要的角色是Domain Expert(領域專家)，可能是製造業、零售、流通、金融、交通、天氣、教育等等各個不同的領域，能夠利用這些資料分析團隊的能力，利用資料擁有者對資料的擁有權，貢獻出以往所累積下來的經驗。我們必須把這三個角色，資料擁有者、資料科學團隊、領域專家，好好的在一個平台上面進行交流，才會有Big Data跨域整合聯盟的出現。

主持人：Data Owner其實在Open Data聯盟推動的比較多，我們這個是跨域，要把科學研究團隊加上應用專家整合起來，我看你邀請到的公司很多應用領域都囊括進來了，請介紹一下有哪些人參與。

蔣居裕：在介紹聯盟成員之前，還有一件事情要先提醒，雖然政府是一個很大的Data Owner，可是也別忘記民間各自都擁有自己公司很多重要的資料，而且不會Open出來。另外有些比較特別的行業，例如金融業有金管會這樣的單位，有很多針對特定行業的法規，讓他們沒辦法把資料拿出來，在這些情況底下難道他們就不需要去發揮資料的價值嗎？肯定是要的！但他們想要去做這件事情的時候，可能發覺公司內部的資料科學團隊或領域專家不充足，那他要去哪裡找？我們聯盟就扮演這樣的平台，他不用把他的企業資料Open出來，可是可以把互補性的角色邀請到企業內部，來做封閉式的資料探索活動，這也是聯盟成立的目標，不是說只針對政府的資料來作為Data Owner的角色。

主持人：這樣一講參與的聯盟大概要找到什麼樣的專家都找的到。還有哪些行業來參與這個聯盟活動呢？

蔣居裕：舉幾個很知名的例子，剛才提到的天氣風險、氣象達人彭啟明，也參與了我們聯盟的活動，在交通的部分有景翊科技，陳總經理是在交通領域活躍的夥伴，另外像神通集團他們在健康照護這塊也做得如火如荼。資料科學團隊的人才培養上面有智庫驅動，算是國內目前在資料科學團隊培養上面的一家新創，而且是以社會企業在運作的公司，還有很多的大企業，像電信裡面的遠傳，其實他們都擁有很多資料，可是不一定會公開，有時候根本就不能公開，但他也願意參加這個聯盟。

主持人：Big Data跨域整合聯盟四月才正式成立，蔣會長在推動聯盟過程裡面出了很多力，跨域整合聯盟把三方的人整合進來，有很多台灣的一時之選，交通、金融、媒體、健康照護、電子商務、行動網路等等。Open Data政府在過去一年花了比較多精神，但民間當然跑得比較快，其實知意圖走得很遠了，分享一下聯盟現在打算怎麼解決台灣在發展Big Data的癥結，你覺得問題應該用什麼角度來看？

蔣居裕：我們需要有三種不同的角色一起來為資料價值這件事努力，先從這三種角色目前所看到的問題來談，以Data Owner來說，很多企業擁有自己的資料，但他覺得還不夠，想要用外面譬如社群媒體的資料去了解到底消費者在網路上談了什麼、關心什麼、有什麼不滿或覺得好的地方，種種以一句話來歸結，一個商業的問題應該用哪些資料的組合來把答案探索出來，這是目前資料擁有者普遍面臨到的問題。

再看另外一個角色，資料科學團隊其實是一個集合性的名詞，裡面包含寫程式、資料分析、資料探勘、資料視覺化的人，更重要的是有一個能夠去描述他們這群人在一起，是要做出什麼樣有價值的資料產品經理，這些人組合成一個團隊，通常他們最大的問題是苦無資料，如果光從政府開放的資料就能夠解決商業問題的話，那很顯然比較難的事情可能來自於民間，不同資料去做混搭之後，才有可能往答案的方向前進。有很多統計學博士、電腦程式高手合在一起，可是沒有資料去讓他們分析，就像沒有材料讓大廚煮菜，無資料可用是很多資料科學團隊面臨到的問題。

Domain Expert，這些領域專家可能在某一個行業已經有二三十年工作的經驗，可是他沒有統計的基礎，也不會寫程式，但能針對一個統計的報表分析，這兩天的線跑得跟以往不太一樣，統計學博士沒有Domain，不曉得為什麼會發生這種事，但一個領域專家可能告訴你就是因為今天下雨，Domain Expert的價值就在這裡，一句話代表了三十幾年的經驗，重點是當資料科學團隊或資料擁有者，缺乏一個能夠在關鍵時刻提醒他是為什麼的角色。

我們想要讓這三種角色在一個平台上有效率的去撮合，把他們集合在一起到某個特定的行業去，可能是天氣、環境、交通、媒體、零售商、電信，甚至是政府，讓這三個角色在平台上找到互補的那一部份，能夠去做好資料價值的產品。

主持人：這個聯盟如果聽眾朋友有需要，可能都會很想加入，是多久開一次會？或是你們怎麼樣做日常大家的溝通？聯盟怎麼運作？

蔣居裕：可以用公司、團體或個人的身分去加入聯盟，上Google去搜尋Big Data跨域整合聯盟入會，填寫一個表單送出，秘書處就會有人處理後續入會事宜。在入會過程中，第一個，Identify是這三種角色哪一種，聯盟創立的時候除了會長之外，有很多的副會長，副會長就是在Domain Expert、Data Owner、Data Science Team分組裡頭的召集人、副召集人。

另外在行業別這邊也會有各種的召集人，當然也都是副會長，這些會長跟副會長共同組成一個執行委員會，固定兩個月開一次會，每次開會設定一個主題，會展開一些先期的Meeting，會開的時候就已經討論過怎麼來開這個會、希望這一次的執委會能有什麼Outcome出來、達成的結論方向等等，這些事情在後端也有很多秘書處，TCA他們出了很多的秘書來協助執行。

簡單來說，有一些焦點議題在創會的時候就Identify出來，第一個，關於資料如何交換，資料交換機制是我們想要去探討的，在未來不只是政府的資料，很多民間資料在刪除掉某些識別化部分之後以物易物，用資料來換資料。再來就是用資料來換錢，可是這些東西必須要有明確的規範，譬如一份資料值多少錢，形成鑑價的機制，股票有價格，資料也有它的價格，但重點是這個價格怎麼形成，這裡面其實有很多值得去探討的，在其他的國家沒有太多這方面的討論，如果能夠早期在台灣有很好的Practice，可以把這一道方法推廣到國外，非常有意義。

主持人：非常謝謝蔣會長幫我們做這件事。來談一下知意圖想要做什麼？不只台灣還要跨到海外市場。

蔣居裕：我想為公司平台名稱先釐清一下，為什麼有時候聽到知意圖，有時候聽到Etu？知意圖是中文品牌名稱，但英文品牌Etu其實是「意圖」的英文音譯，從品牌名稱就知道一開始想要做的就是知道每個資料背後的意圖，Big Data怎麼來？可能是電信、金融、零售、各種線上B2C的服務，這些都是一開始我們就認為要去服務的行業，為什麼？因為他們擁有最多的會員、消費者資料，可是他們在發揮資料價值的部分需要更多的幫忙。

在2011年9月的時候，這個部門先在精誠集團內部成立，經過三年多的時間慢慢成長茁壯，有自己的客戶、品牌、產品、市場，更重要的是做了很多台灣第一個案例，在電信業、高科技製造業、電子商務業裡頭都有這樣的Reference，三年多之後公司覺得不能只看台灣市場，應該說這個品牌從DAY 1開始，我們就認為要走向國際。建立一些基礎後，時間差不多了，就把他推成一家子公司，現在也開始在尋求一些新的股東，可能是在某些行業裡頭更上游、更關鍵性、能夠有國際通路的廠商們，是可以協助下一波Etu進到國際市場的投資人。從國際的角度來看，一開始也不要跑太遠，在亞洲地區，中國、東南亞、日本這些地緣上比較容易Support到的地方，是接下來兩年要去建立的海外市場。手段是找到很Strong的Local Partner，能Carry我們的產品、服務當地的客戶，把資料提供好，由他去面對客戶，這樣子就可以做到一定的規模化。

主持人：台灣其實很期待有好的或是大型的軟體公司出現，現在看起來公司規模不大，很多公司是以台灣市場為主，如果知意圖能夠跨到海外，我想未來成長的空間就很大。很多國家像東南亞，local partner要很強，其實精誠就是很強的母集團，而且精誠在東南亞很多國家都有佈點，有哪些國家會跨過去呢？

蔣居裕：一開始會以新加坡為發展基地，以新加坡來講，地緣關係一定會Cover到的就是馬來西亞、印尼，但印尼因為一些Infra Structure的關係，大概是做雅加達首都，另外精誠集團在泰國也耕耘很久，算是集團自己人，不管是在產品面或客戶面的溝通，效率都非常好。

主持人：意圖這個名字真的取得蠻好的，知道人家背後的意圖，知意圖公司是意圖使人賺大錢！怎麼樣去做這件事？剛剛說要做B2C，台灣有很多製造業也需要我們，但製造業就不一定是B2C對不對？

蔣居裕：我們講的大部分是高科技製造，就是半導體或光電，通常這兩個在台灣最主要的產品是給End Customer用的，從這個角度來看還是有B2C的意涵。目前大部分是在做製程良率的診斷分析，的確是比較Machine Data，不是Human Data，也不是Behavior Data，這是比較特別的。

主持人：這一塊也做了，因為這個是台灣產業需求很大的一塊，也沒有必要放掉。Big Data跨域整合聯盟有各個產業領域，也都是目標客戶族群對不對？

蔣居裕：對，但是Etu不可能所有東西都靠自己做，去選定一些重點行業，不同行業有不同特性，對於Data Owner、Data Science Team、Domain Expert的擁有程度也不太一樣，有時候很難用一個行業去概括所有該做的事情，但卻可以在這個行業裡頭去找尋到該有的角度跟位置。

主持人：非常謝謝知意圖總經理以及Big Data跨域整合聯盟會長蔣居裕先生接受我們訪問，接下來有連續八個Big Data行業裡面重要的公司會陸續來上節目，也非常謝謝蔣會長帶給我們這些機會！

節目分享：http://www.uni967.com/newweb/index.php?menu=2&page=2_1&ID=11088

