

日本銀行金融高度化
センターワークショップ
(配布用資料)



「デジタルビジネス」のインパクト

2016年2月12日
株式会社NTTデータ経営研究所
三谷 慶一郎

NTT DATA

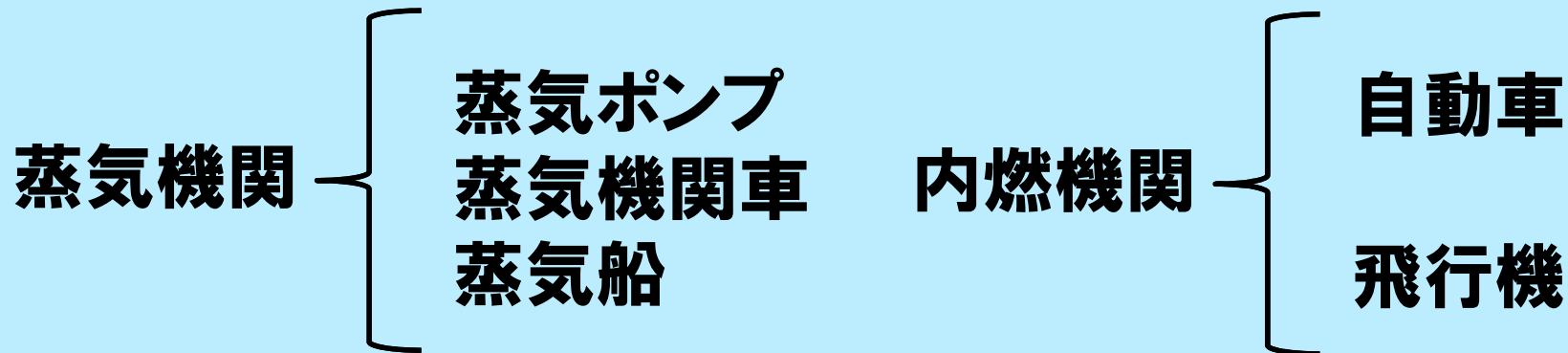


デジタルビジネスへの注目

汎用目的技術

(GPT: General Purpose Technology)

- 社会全体に適用可能な基幹的技術
- それによって応用的な技術革新が引き起こされる



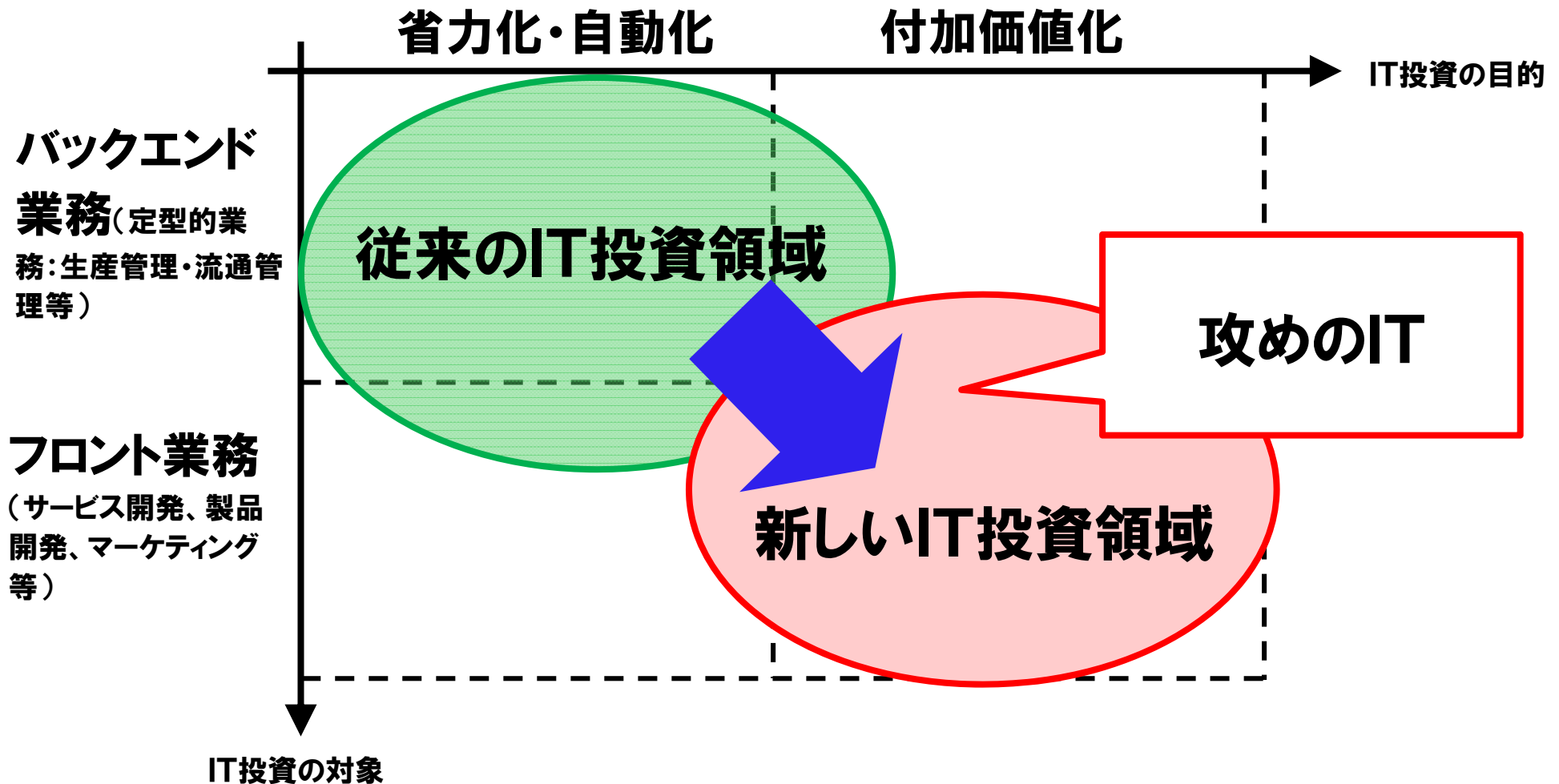
ITは「汎用目的技術」になった

汎用目的技術

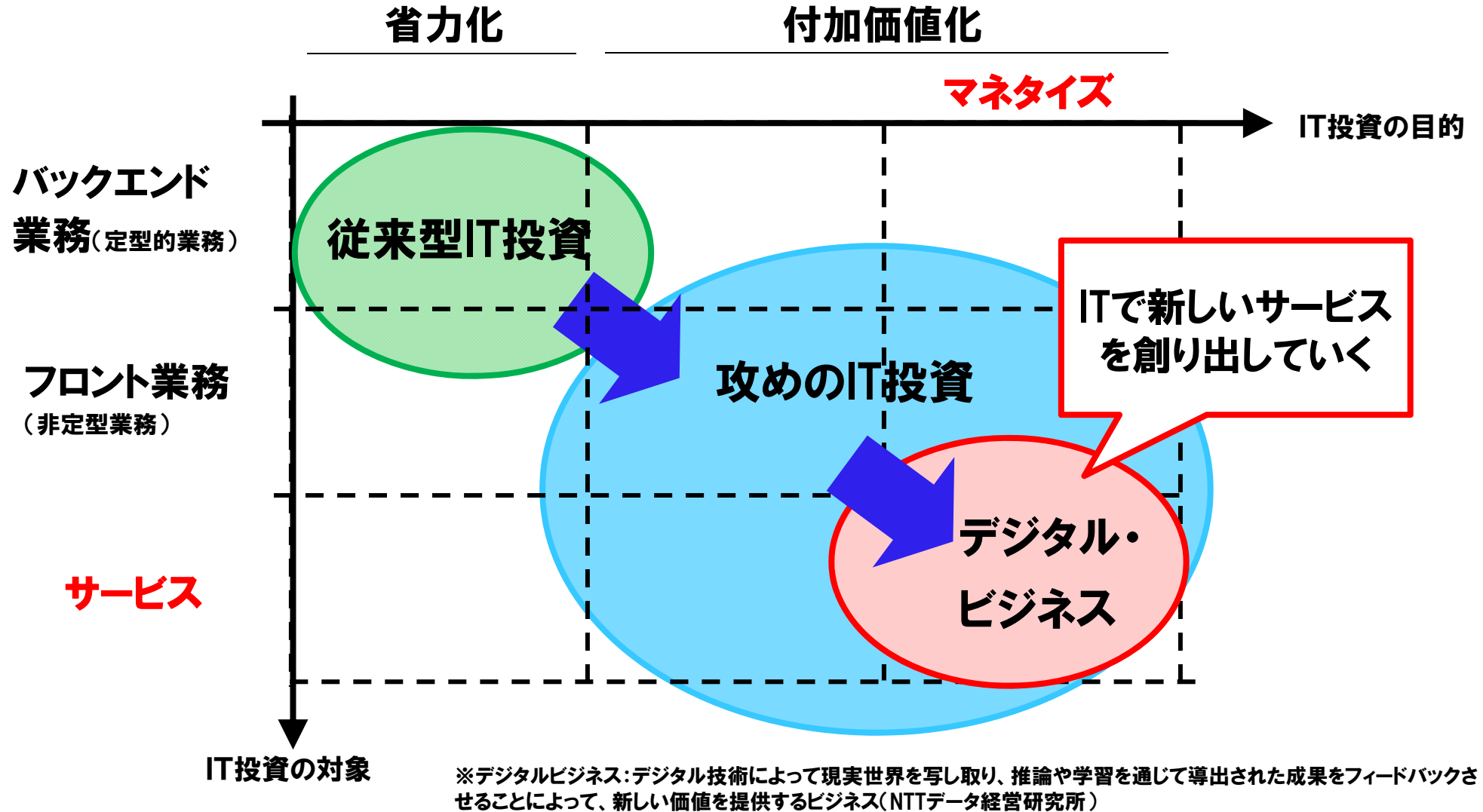
- ① 広域浸透性
- ② 継続的改善
- ③ 新製品等の発明・生産の容易化

「攻めのIT」の出現

既存業務の省力化を支援する従来のIT投資領域に加えて、情報技術の急速な進展とともに、新しいIT投資領域(「攻めのIT」)が出現しつつある



デジタルビジネスは、単なる業務支援ではなく、サービスそのものを創り出し、マネタイズに直結するIT領域。「攻めのIT」の中のより先鋭的領域と考えていい。フィンテックもデジタルビジネスの一つ。



■ 大企業の優位性の低下／小規模企業の活性化

- 取引コストの減少
- 経営資源取得の容易化
 - クラウドソーシング／クラウドファンディング

■ 業界の壁の崩壊

- 専門的知見の容易な形式知化
- ものを作る機能のコモディティ化

■ ビジネス展開のスピードアップ

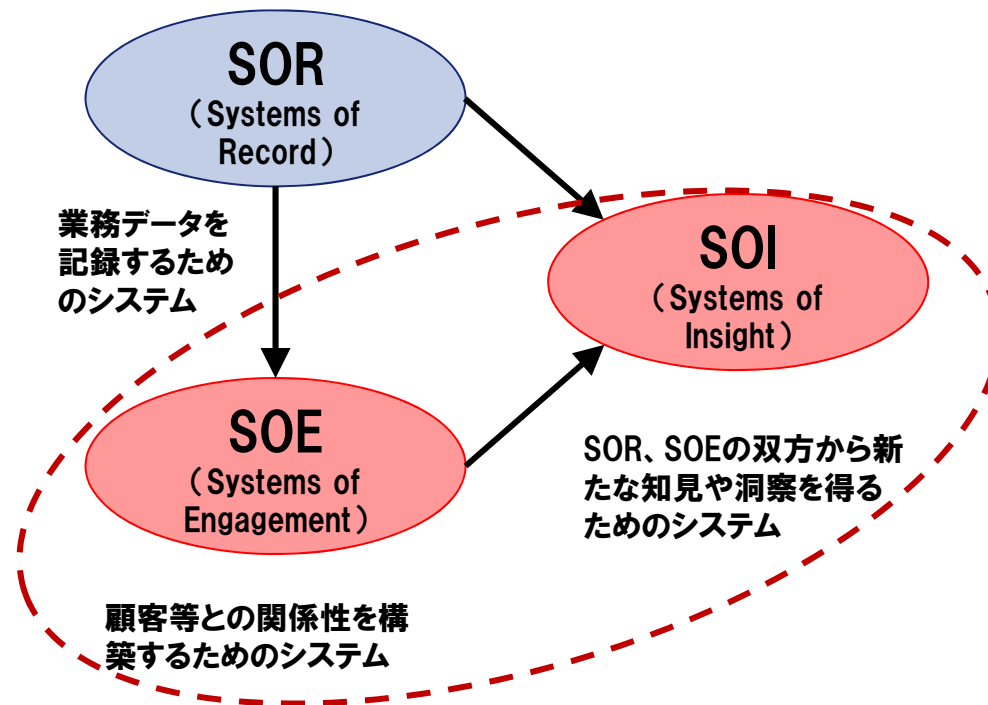
- インターネットやスマホ等の既存プラットフォームの上にあるビジネスのため、追加投資も少なくて済む



新たに必要となるケイパビリティ

新しいIT領域を示すキーワードがいくつか出現しはじめているが、いずれも、「攻めのIT(デジタルビジネス)」と同様。向かう方向はいずれも、「お客様との接点」をITで再設計していくこと。

SORからSOE・SOIへ



新しい「デジタルビジネス」領域は、従来のITと異なる特徴を持っている

	従来のIT領域	「デジタルビジネス」領域
目的	省力化・合理化が中心	付加価値向上
対象	既存の業務	新しいサービス
検討主幹	情報システム部門 (情報システム部門長)	事業企画部門、サービス企画部門 (事業部門長、経営者)
ニーズ	社内ユーザ視点から	顧客(エンドユーザ)視点から
要求仕様	比較的当初から明確	仕様が全く見えないところから開始する
対象範囲	あくまで自社ビジネス・自業界に閉じる	自社、自業界に閉じず、他社・他業界とも連携していく可能性もある

「デジタルビジネス」を構築するためには、従来と大きく異なるケイパビリティが必要不可欠

従来のIT領域

「デジタルビジネス」領域

上流工程

- 業務部門のニーズを聞き取り、明確な要求仕様に落とし込む(明確なRFPを作る)

コミュニケーション

- IT部門内と、業務部門との間がコミュニケーションのほとんど

開発工程

- ウォーターフォール型開発
- 信頼性・安全性をプロセスを通じ高めていく
- PM(コスト・スケジュール等)を重視する



- エンドユーザの潜在的で可視化されていないニーズを見出し、解決につながるサービスを模索する

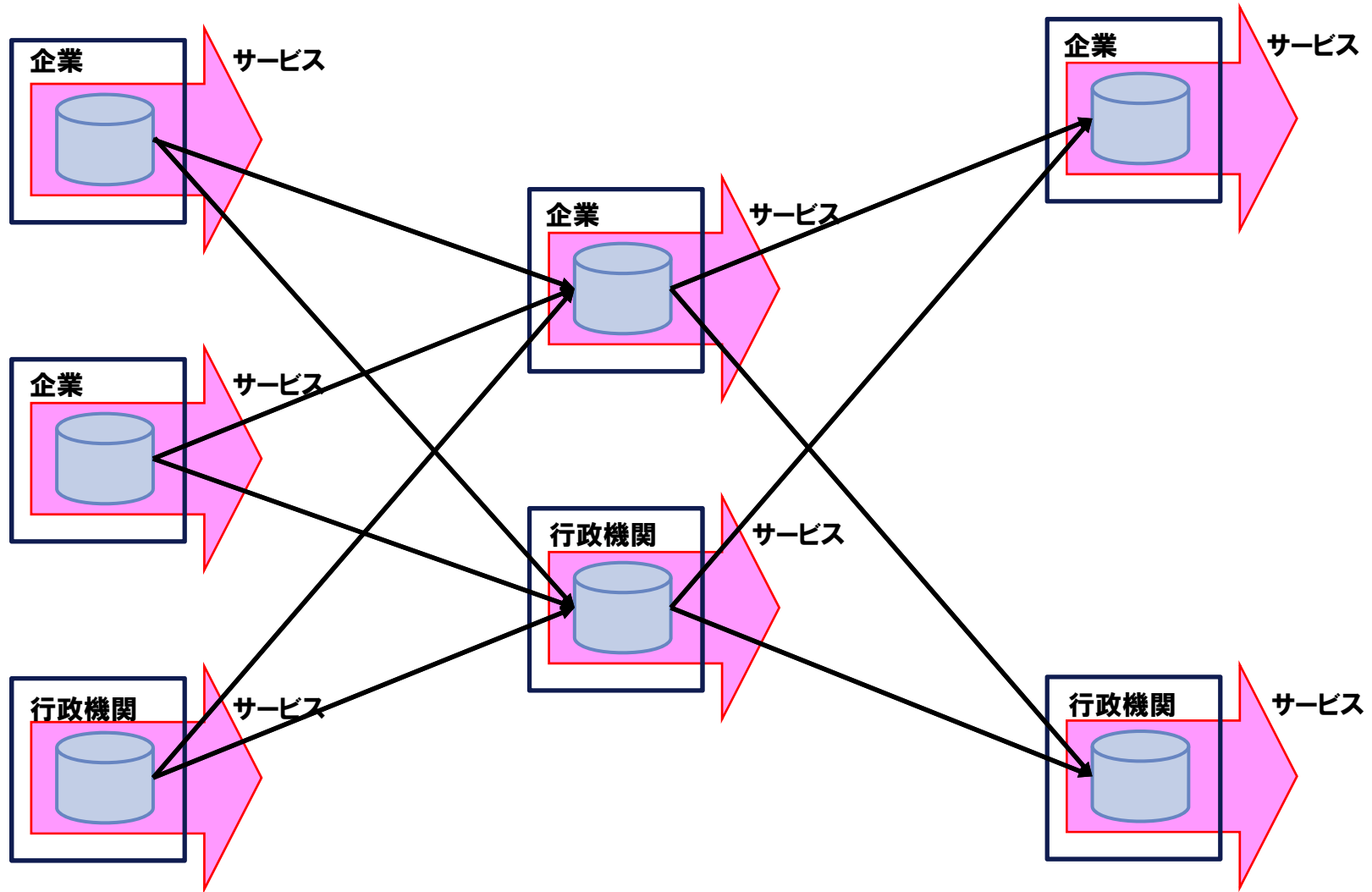
- エンドユーザ、特にエクストリームユーザとの対話を重視。
- さらに、サービス連携先の業界ともコミュニケーションを取る

- アジャイル型開発(試行と評価の繰り返し)
- 品質よりスピード重視
- 「曖昧な仕様で開発し、エンドユーザから叩かれる」リスクを恐れない

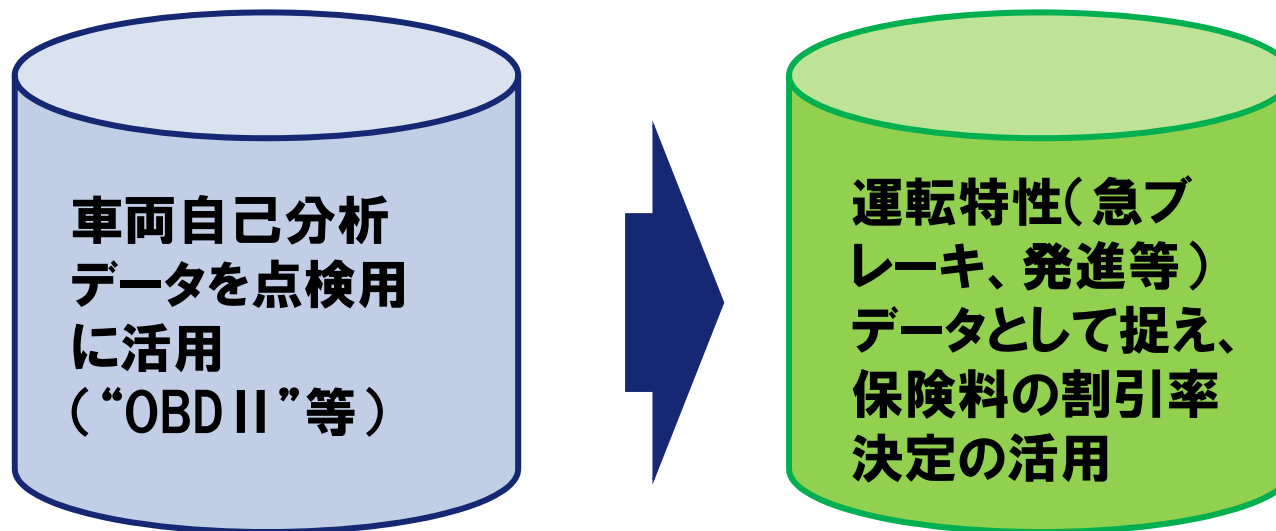


デジタル・ビジネスの普及イメージ

データの活用・融合によるデジタルビジネス

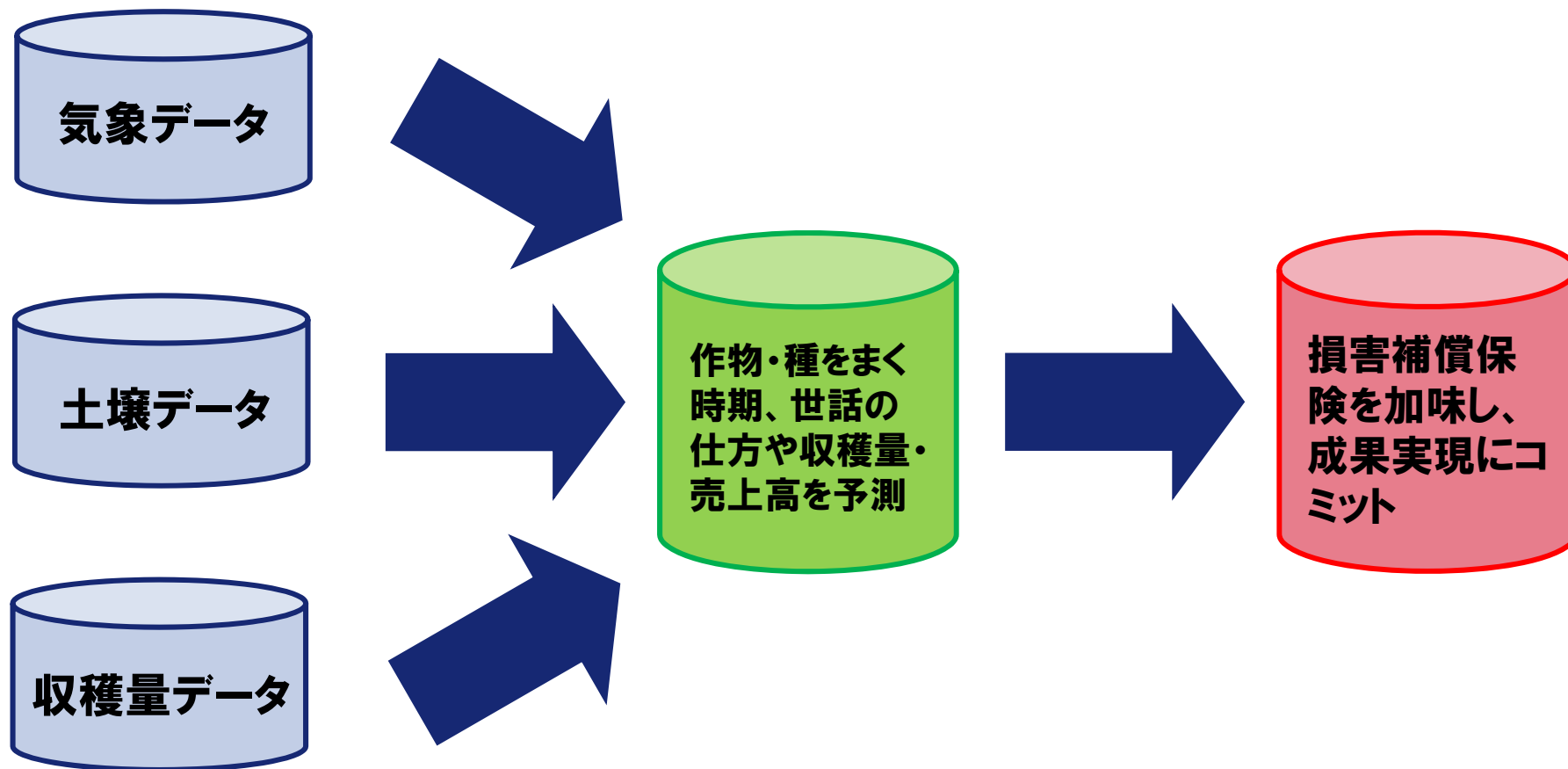


「テレマティクス」とは「テレコミュニケーション(通信)+インフォマティクス(情報工学)」を意味する。テレマティクス保険は、走行距離(PAYD)や運転行動(PHYD)等の運転情報を取得分析し、その情報を元に保険料を算出するもの。

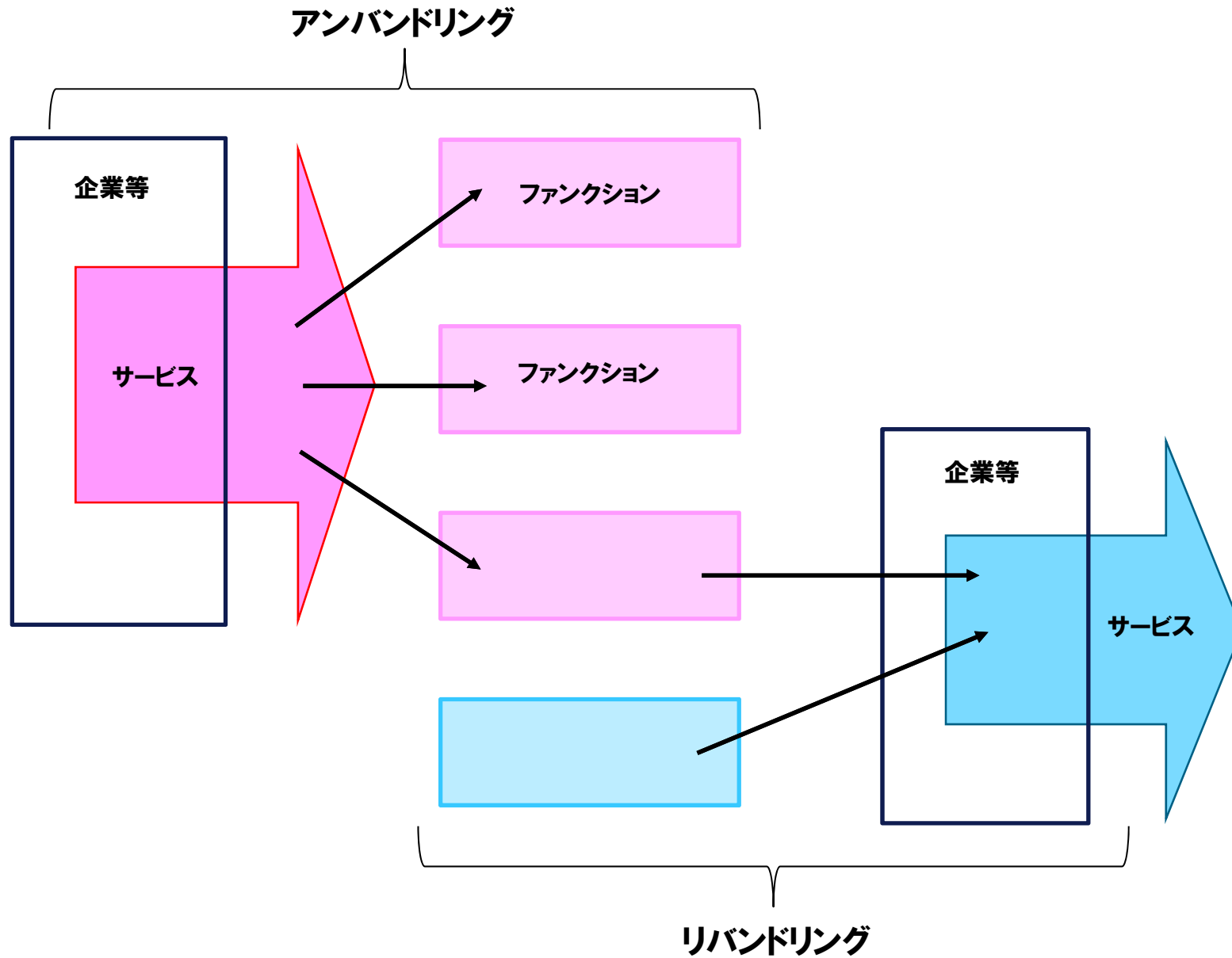


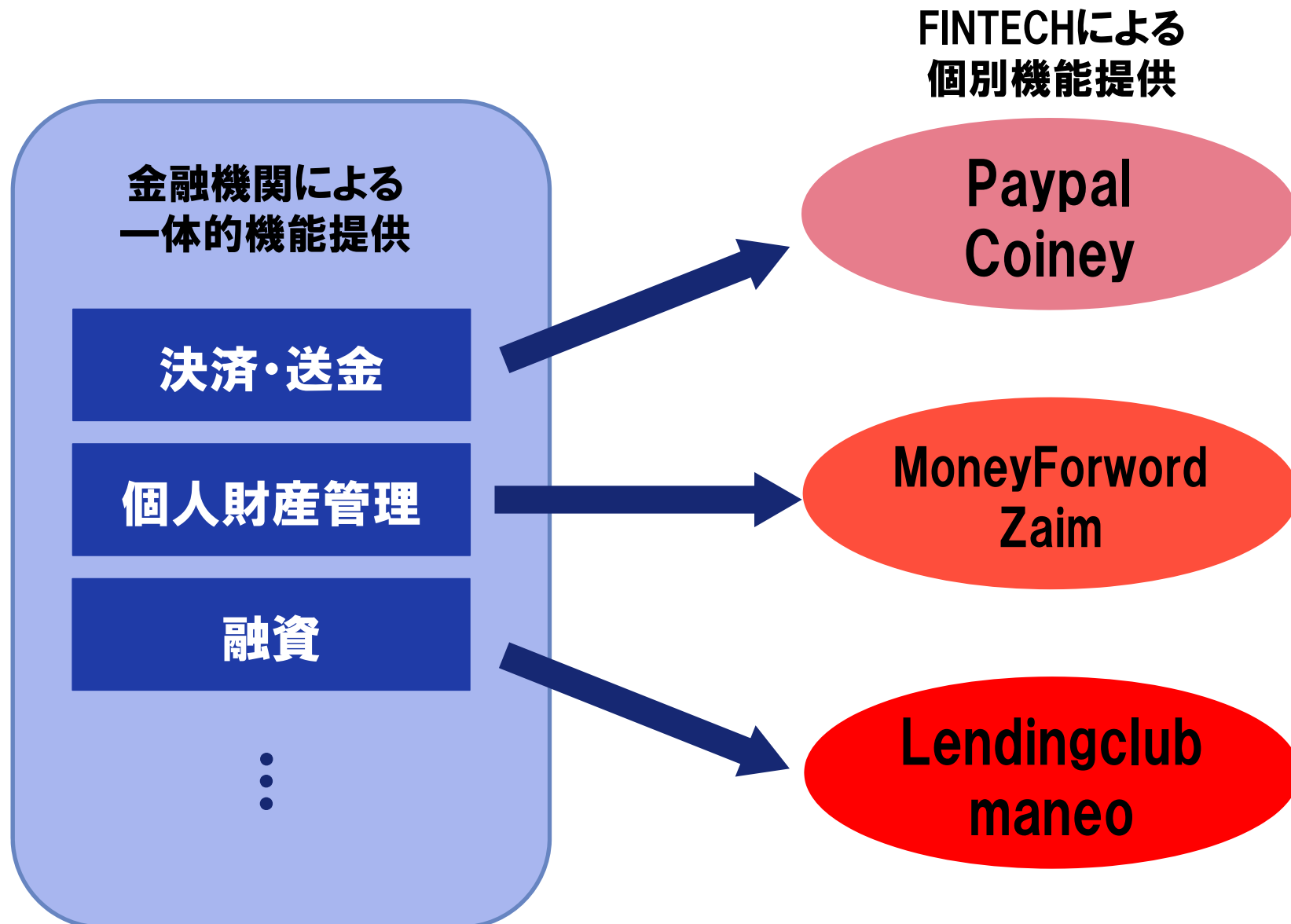
※OBD(On-board diagnostics):自動車に搭載されるコンピュータ(ECU)が行う事故故障診断。故障の箇所や内容に応じたコードとして記録。OBD IIコネクタからは、走行中の水温や燃費等も抽出できる

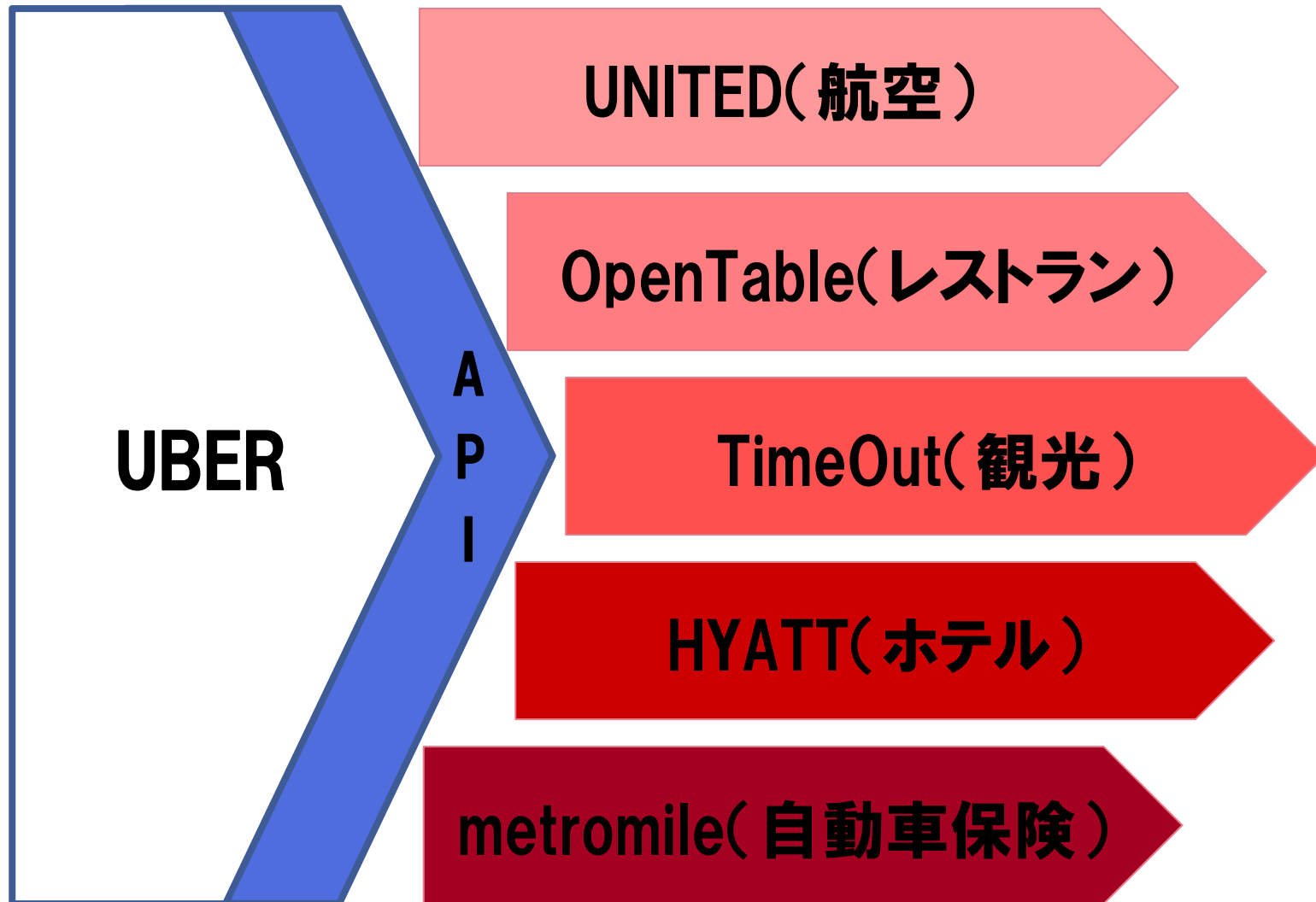
農業バイオ企業では、気象データ等のオープンデータをもとに、個別農家向けの意思決定支援サービスを実施。合わせて損害補償を目的とした保険サービスの提供も視野に入れている



ファンクションの分解・融合







■「データの活用・融合」

- 独自のデータを保有していること
- 組織として「データ活用力」を持っていること

■「ファンクションの分解・融合」

- アンバンドリングされたファンクションの評価能力
- 「ファンクションの組み合わせ」への評価能力
- 顧客特性の深い理解



今後の課題

- 出現しつつある「デジタルビジネス」(=フィンテック)に、既存プレイヤーとしてどのように対応していくか？
 - 連携するのか／自らも乗り出すのか
- 自らもフィンテックを創造することを指向する場合、必要となる新しいケイパビリティをいかにして取得していくか？
 - 従来保有しているケイパビリティとは異なる
- 「デジタルビジネス」と「既存のIT」という異なる特性を持つものを一体としていかにマネジメントしていくか？
 - 信頼性・安全性の確保 等



NTT DATA

Global IT Innovator