

NIKKEI BUSINESS INNOVATION FORUM

攻めのIT投資へ

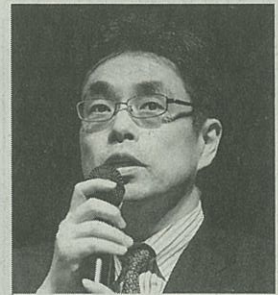
企業の競争力を左右する戦略的IT投資とは

長いデフレから脱出し、新たな成長への道を歩き始めた日本経済。その成長を確実なものとするには、新市場創出や製品・サービスの開発強化など、企業競争力のアップが欠かせない。そこでポイントとなるのが、IT(情報技術)投資だ。日経ビジネスイノベーションフォーラム「攻めのIT投資へ」(主催:日本経済新聞社クロスメディア営業局、後援:経済産業省/電子情報技術産業協会)では、企業の競争力を左右する戦略的IT投資をどう考えるか、その具体策や方策について、話し合った。

高付加価値化、差別化できる事業モデル構築を

基調講演 1

攻めのIT投資を通じた成長戦略



経済産業省 大臣官房審議官

石川 正樹氏

日本におけるIT投資額は約19・7兆円(2011年)。日本経済に与えるインパクトは非常に大きい。これを活性化できれば、日本の経済成長に大きく寄与すると考えている。

ポイントはユーザー企業が自らITで何をやりたいか、データをどう活用していくかといった戦略性。しかし、例えばビッグデータの活用状況は米国企業の7割強に対して日本は2割弱。日本企業のIT投資の大部分は既存システムの維持費で、新規の戦略投資は3割程度といわれる。

そんな中、ITへの期待が大きなのが「サービス産業」。GDPの7割を占め、就業者も7割と大きい。生産性は高くない。サービス産業で戦略的なIT活用によるビジネス

戦略投資比率を5割超へ

まずIT支出をコストから戦略投資へと発想を転換する。2020年には攻めのIT投資比率を日本全体で5割以上に引き上げる。そうすれば、年間で4兆5兆円ものIT投資が戦略的な使い方で切り替わる。その実現に向けて、IT投資への市場からの積極的評価など、経営者の決断を促す環境作りのため、今以上に政府も前向きに取り組んでいく考えだ。

基調講演 2

ITを活用した経営に対する日米企業の相違分析



電子情報技術産業協会ソリューションサービス事業委員会 委員長

古田 英範氏

スイスのIMD(経営開発国際研究所)が発表した「2013年世界競争力年鑑」で日本の国際競争力は総合24位で、トップは米国であった。そこでIT活用に対する経営の期待や評価に関する日米企業の相違分析調査を実施した。

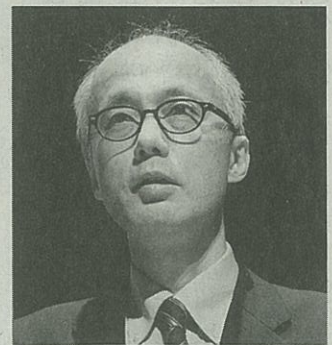
その回答をみると、米国企業は日本企業と比較してIT投資を重要視する企業の割合が高く、極めて重要な見なした企業数は5倍以上の開きであった。その効果や期待も、日本企業が「守り(業務)

攻めの米国 守りの日本

ただ日本でもIT投資に積極的な企業は攻めの比率が高く、新規顧客の獲得や競争力強化にはITの活用が欠かせないと考えている。また競争環境がIT利用への真摯な姿勢を生んでいることもわかった。

協賛社講演 1

イノベーションを生み出す新たなアプローチ



富士通 統合マーケティング本部 ポートフォリオ戦略統括部 統括部長

高重 吉邦氏

あらゆるものがネットワークでつながる時代となり、今後IoTにより、ビッグデータの活用が進み、そこから生まれるイノベーション「ハイパーコネクテッド・ワールド」の到来である。その

ICTで競争

協賛社講演 2

クラウドは万能と思うな!

冷や汗をかかないハイブリッドクラウド活用の3つの解決策と適切なIT投資算出方法



日立システムズクラウドICTサービス事業グループクラウド事業推進統括本部クラウドサービス拡販本部クラウドサービス営業部 部長

中田 龍二氏

売上げや利益率の向上、ビジネスのスピード化、事業継続、グローバル展開など、複合的な経営課題を解決するためにはクラウドの活用が欠かせない。

複合的な課題

協賛社講演 3

ITコストは消費?投資? ~情報投資効率を上げる究極の概念~



ワークスアプリケーションズ 代表取締役 最高経営責任者

牧野 正幸氏

欧米のグローバル企業は、早くからERPパッケージを利用して、国際競争で勝ち抜くためには、バックオフィスのコスト削減が急務だったから。

ROIの追



# 優位性獲得

のは、人、情報、インフラ インテリジェントなサエテという経営資源の潜在力を ICT 呼び、ビジョンに掲げ情報通信技術 (ICT) によって、企業活動に取り組み込んで引き出し、融合させることだ。そこから新たなビジネスモデルが誕生する。こうしたアプローチを「ヒューマンセントリック・イノベーション」と呼ぶ。その結果、企業は業務の卓越性の向上、商品競争力の強化、顧客との親密性アップなどの競争優位性を獲得できる。富士通では ICT を活用し、人々がより安全かつ豊かで持続可能な社会を築いていく。そうした社会を「ヒューマンセントリック・

# 課題解決の鍵

まざるように、海外現地でのオンプレミス (自社運用) 併用も提案した。また、システムをリモート監視することで、信頼性の向上と運用負担の軽減を実現、導入サポートを通じて同社のグローバル従業員の育成も図った。一連の取り組みにより、総所有コスト (TCO) を約 4 分の 1 に削減した。当社はクラウド活用に向けた IT 投資アセスメント サービスも提供している。サーバーの稼働率などからクラウド導入の費用対効果を算出したり、5 年 10 年先

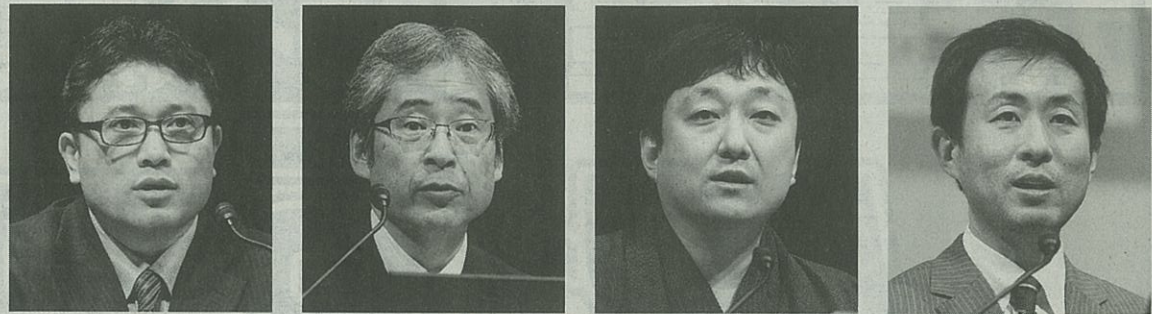
# 氷こそ肝心

当社は大企業向けの ER Pパッケージ「COMPANY」を展開している。各社に必要な全ての業務要件を標準搭載し、IT コスト削減に寄与している。クラウドの調達から設計・運用までワンストップで提供する「CCMS」サービスもある。さらに、次期製品はクラウドネイティブになる見込みだ。クラウドの利用を前提に、従来以上のパフォーマンスを発揮する設計で処理の高速化を実現、業務の革新に貢献するだろう。海外拠点ではクラウドの利用が必須になりつつある。しほつこ。

## パネルディスカッション

### 企業の競争力を左右する戦略的 IT 投資とは

**パネリスト**  
 経済産業省 商務情報政策局 情報経済課長 佐脇 紀代志氏  
 鶴巻温泉 元湯陣屋 代表取締役社長 宮崎 富夫氏  
 電子情報技術産業協会 ソリューションサービス事業委員会 谷口 浩一氏  
**モデレーター**  
 ガートナー ジャパン リサーチ部門 日本統括 バイスプレジデント 山野井 聡氏



山野井氏 (モデレーター)

谷口氏

宮崎氏

佐脇氏

佐脇 経済産業省は「IT 融合を旗印に、企業間でのデータ活用を促す施策を展開してきた。この取り組みをさらに加速・深化するため、企業がデータを融通し合う場となる「データプラットフォーム」を育成し、新たな産業やビジネスの創出を支援する「データ駆動型イノベーション」政策を始め

旅館・元湯陣屋はどう考えるか。  
 宮崎 限られた経営資源で売り上げ増と経費削減を図るには、手軽に使えるクラウドプラットフォームを利用し、自社に合ったシステムを独自に開発した方がいいと判断した。  
 そこで、前女将やベテランスタッフが頭の中で管理していた常連客の情報などをクラウドに構築したシステム

## 高度なデータ活用促す クラウド軸に経営革新ベンダーの役割大きく

佐脇氏 宮崎氏 谷口氏

約した。報告や承認に社内 SNS (交流サイト) を使うなど、ログインしなければ業務が進まないようにしている。  
 谷口 日本の情報基盤は世界的に見ても最先端だが、利活用が進んでおらず競争力低迷の一因になっている。IT ベンダーは顧客企業と信頼関係を築き、IT はコストではなく有効な投資であることを訴求して、利活用を促すことが求められる。  
 山野井 オンプレミスでシステムを構築する考え方があって、元湯陣屋のように手軽で柔軟なシステムを活用する潮流も生まれている。  
 佐脇 どちらも大切だが、後者により重きを置いてビジネスをデザインする必要はある。事業環境の変化や IT ツールの進化に迅速に対応しなければならぬからだ。データの利活用によって優れた人材をビジネスの最前線に配置することもポイントになる。  
 谷口 顧客企業の多様なニーズに合わせるため、IT ベンダーも人材育成に注力する必要がある。ある IT ベンダーは専門分野に応じた人材育成プログラムを用意。経験によりレベルが上がる社内認定制度を整備し、社員の実力水準の担保および可視化できる工夫をしている。IT 産業もサービス業であり、顧客志向の強い人材、創造力に恵まれた人材、提案力に優れた人材が求められるべきだろう。  
 宮崎 「陣屋コネクト」は、システムエンジニアの経験があるフロントスタッフを中心に開発した。現場の目線で使いやすいシステムにできた上、継続的に改善を重ねてきたことが成否を分けた。これまでパソコンを操作したことがないような中高年の従業員も、今ではタブレット (多機能携帯端末) などを使いこなしている。モバイル、ソーシャル、クラウドは中小企業の大きな武器になるが、始めなければ何も変わらない。  
 山野井 IT 予算を IT 部門が管轄するものと考えている限り経営の革新は進まないだろう。経営者自ら先頭に立ち、現場の自由な発想を生かすための IT 投資が求められる。

テム「陣屋コネクト」に集約。従業員で共有し、社員教育に生かすなどして、おもてなしの向上につながった。経費の見える化も図り、従業員の気付きと改善を促進。4 年間の取り組みの結果、売り上げ 60% 増、人件費率 14% 減、原価率 10% 減を達成した。  
 山野井 元湯陣屋は IT の総資産利益率 (ROA) の最大化を図っていると見える。新たな IT システムを現場に根付かせるための工夫を教してほしい。  
 宮崎 IT を使わなければ仕事にならない環境をつくることだ。当社は予約管理や原価管理、勤怠管理など、業務に必要なすべての機能を「陣屋コネクト」に集

企画・制作 || 日本経済新聞社 クロスメディア営業局 **広告**

**HITACHI**  
Inspire the Next  
株式会社 日立システムズ

**FUJITSU**

**WORKS APPLICATIONS**