



# AQW2020 NetflixとDX

価値変革への挑戦と華麗なる技術のパズル



AsiaQuest

- DXとは何か — その起源と解釈
- NetflixにおけるDXの歴史
- カイゼン、イノベーション、そしてDX
- 創発と修練：膨大な知識発散と収束、そしてフィジビリティ
- アクション・アイテムと技術のパズル

エリック・ストルターマン教授の論文概要から抜粋

「この論文は、**技術が社会にどのように影響を及ぼしているか**を研究する方法に真の差をつける誠実な真の願望によって推進される概念的探究である」

Stolterman, E., & Fors, A. C. (2004). Information technology and **the good life**. In *Information systems research* (pp. 687-692). Springer, Boston, MA.

ストルターマン教授はIT技術が社会や人の人生にどんな良い影響を及ぼしていて、これを実現する方法論や概念の探求を2004年、論文にまとめた。

その「技術で人に良い影響を及ぼすための方法」のコンセプトをデジタルトランス・フォーメーションと名付けた



ウメオ大学（スウェーデン）  
エリック・ストルターマン教授

Source: <http://www8.informatik.umu.se/~acroon/Publikationer%20Anna/Stolterman.pdf>

- 経産省の定義 = *IDC Japan*の定義を引用
  - 企業が外部エコシステム（顧客、市場）の**破壊的な変化**に対応しつつ、内部エコシステム（組織、文化、従業員）の**変革を牽引**しながら、第3のプラットフォーム（クラウド、モビリティ、ビッグデータ／アナリティクス、ソーシャル技術）を利用して、新しい製品やサービス、新しいビジネス・モデルを通して、ネットとリアルの両面での**顧客エクスペリエンスの変革を図る**ことで**価値を創出し、競争上の優位性**を確立すること

Source: DX レポート（2018）, 経産省

<http://www.meti.go.jp/press/2018/09/20180907010/20180907010-3.pdf>



**破壊的変化**

**the good life**

**変革**

**顧客エクスペリエンス**

**価値創出**

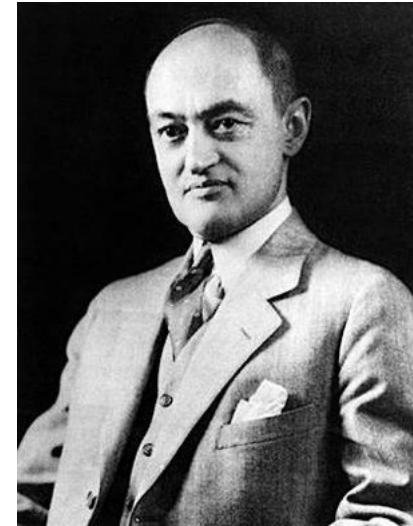
**競争優位性**

- デジタル技術活用によってビジネス・プロセスを**変革（イノベーション）**し、
- これによってビジネス・モデルが**変革**し、
- これによって**提供価値**の仕組みが**変革**し、
- これによって価値を享受する**顧客体験**を**変革**し、
- より良い生活を社会に提供することで**競争優位性**を生み出す一連のストーリー

イノベーションとは？

経済活動の中で生産手段や資源、労働力などをそれまでとは異なる  
仕方で**新結合**することと定義。これには5つのタイプがある

- プロダクション・イノベーション
  - 消費者がまだ知らない価値を提供する製品
- プロセス・イノベーション
  - 新しい生産方法
- マーケット・イノベーション
  - 新しい販路の開拓
- サプライチェーン・イノベーション
  - 新しい原料供給源の獲得
- オルガニゼーション・イノベーション
  - 新しい組織形態



ハーバード大学  
ヨーゼフ・シュンペーター教授（スウェーデン）



駅馬車



すごい  
駅馬車

価値を生む基本形態  
は変わらない

馬を増やす  
馬の性能を上げる  
客車の性能を上げる  
御者の技術を向上する  
etc



新結合



蒸気機関



鉄道

蒸気機関との新結合  
価値提供のプロセスが根  
本的に変わる





- 技術はイノベーションに必要なだが、
- 技術活用そのものはイノベーションとはならない
  
- 技術を導入しても価値提供プロセスが変わらなければ、それはカイゼンにとどまる
- 技術導入によって価値提供プロセスが変われば、それはイノベーションとなる





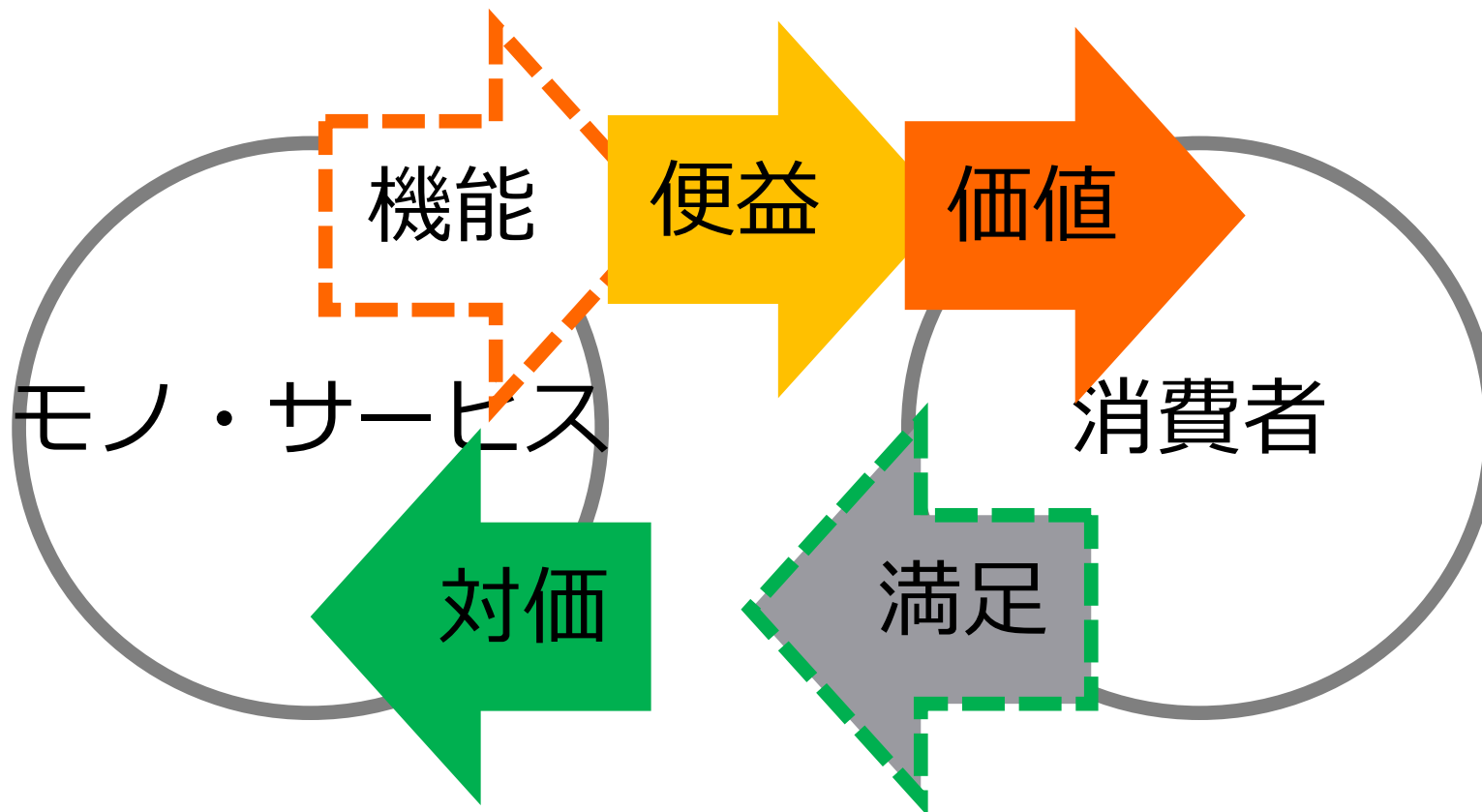
- 新結合  
=新しいパズルの組み合わせを経済活動に適用する
- ゼロから作り出すことを意味していない  
≠オリジナル、スクラッチ
- 新しい技術のことではなく、新しい組み合わせのこと
- そしてその組み合わせで、経済活動の仕組みが変わること



# 価値交換について



機能は直接対価に結びつかない



この価値交換の仕組みを一つの文章で説明するのがバリュー・プロポジション

- 直訳すると、「価値の命題」。
- すなわち企業が提供するサービスの価値を定義するもの
  
- 価値とは顧客の便益と、支払い対価のバランス（費用対効果）によって定義される
  
- 顧客目線でのサービス価値を定義したものがVP



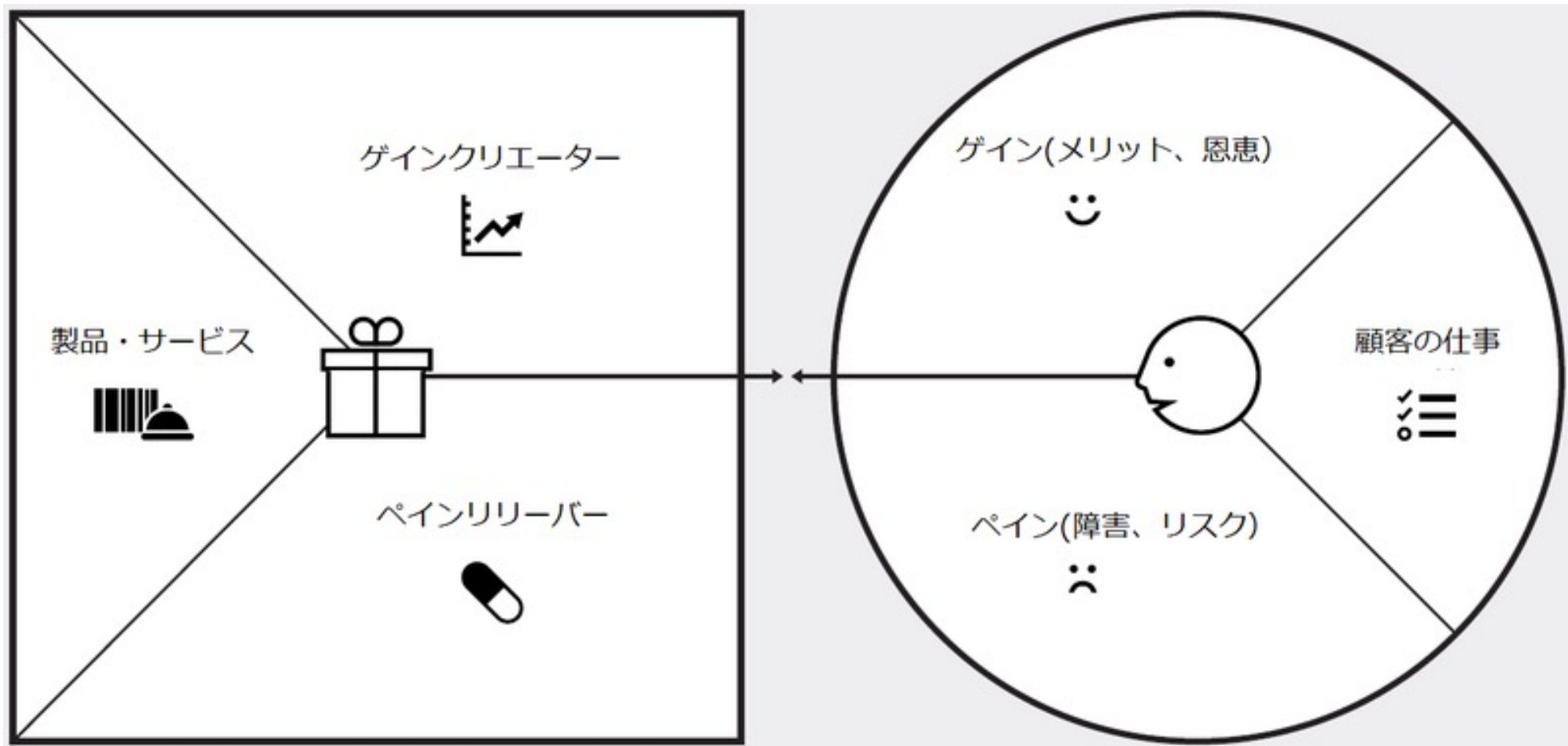
Why there's nothing quite like iPhone.

Every iPhone we've made — and we mean every single one — was built on the same belief. That a phone should be more than a collection of features. That, above all, a phone should be absolutely simple, beautiful, and magical to use.

iPhoneと全く同じものが他には無い理由

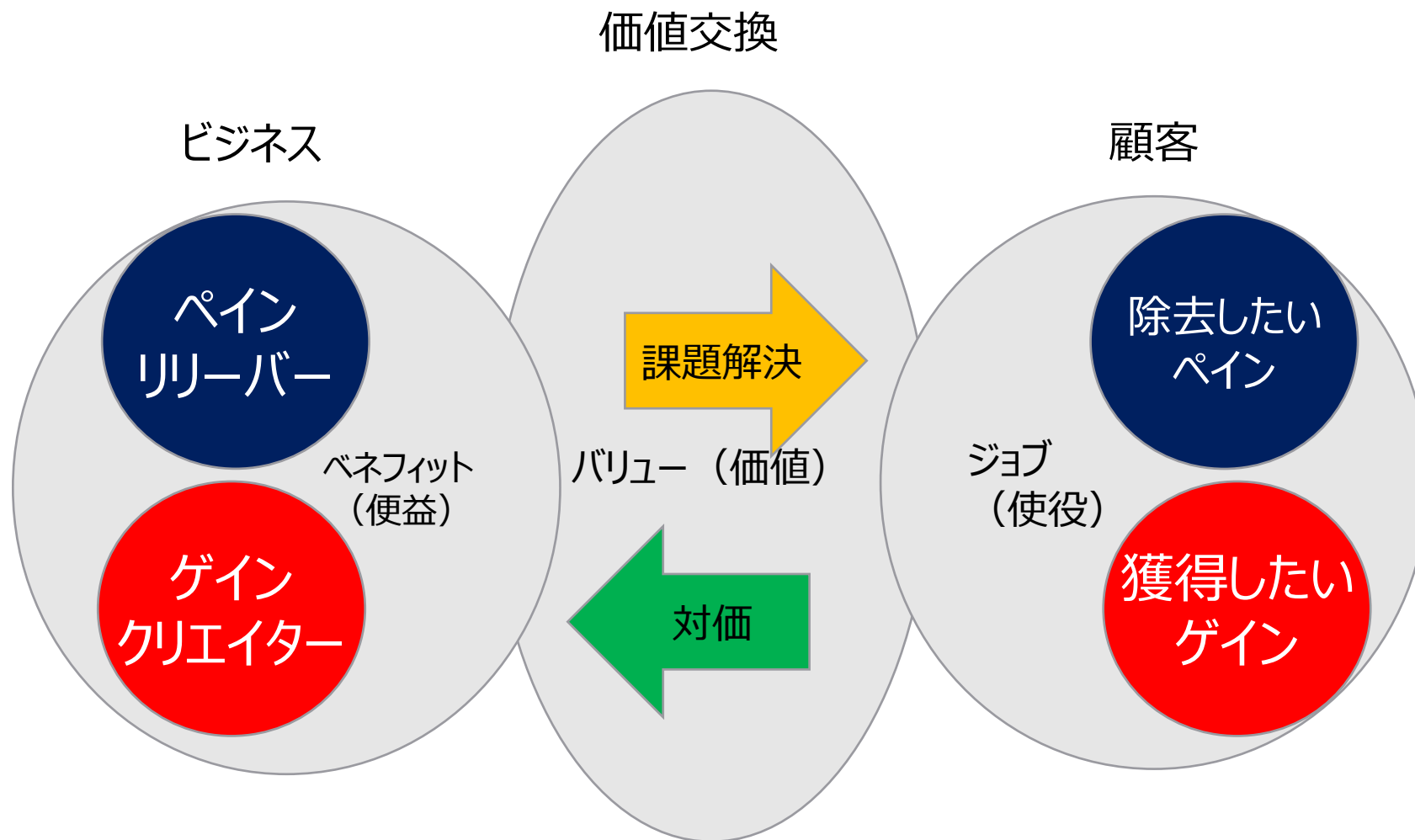
我々が作り出したすべてのiPhone---そして皆さんが持っているそれぞれのiPhoneは、皆同じベネフィットの上に成立しています。すなわち、機能がいっぱい詰まった電話というもの以上であり、何よりも、絶対的にシンプルで、美しく、魔法のような使い心地とおうベネフィットなのです。

価値を定義するために顧客のベネフィットを見つけるためのフレームワーク  
ベネフィットは、ゲインとペインに分れる





- ペインとは、ユーザーが苦痛と感じるもの
  - 顧客価値の一側面は「ペインの除去」にあるという考え
  - いわば、商品評価の減点法の部分がペイン
  - 例えば、iPhoneの直感的使いやすさは、機能だらけで使いづらい、というペインを除去している
  
- ゲインとは、ユーザーが利得と感じるもの
  - 顧客価値のもう一側面は「ゲインの取得」にあるという考え
  - いわば、商品評価の加点法の部分がゲイン
  - 例えば、iPhoneの美しいデザインや質感、多機能性は、どうせならこれを所有したい、便利である、iPhoneユーザーにしか出来ない生活のよい変化がある、というゲインを創造している



この価値交換を文章で表した企業側の声明文がバリュー・プロポジション

- 広義のDXとは
  - テクノロジーが社会に良い影響を与える変革の方法論
- その方法論とは、
  - テクノロジーによる破壊的変革（イノベーション）そのものを生み出すこと
  - この変化に対応し、企業を生き残らせること
  - それらの、既存のビジネスの仕組みに根本的な変革をもたらすこと
- 根本的な変革（イノベーション）とは、
  - 価値提供の仕組みを変革すること
- 価値提供とは
  - 顧客の課題解決を提供し、対価をもらう、価値交換によって成立する
- 価値交換のしくみ＝DX達成の目標とすべきもの
  - 価値はベネフィットから生み出され、ベネフィットはゲインとペインで構成される
  - DXはゲインを生み出し、ペインを除去する新しい方法を創造する

**単なる技術導入による業務効率化は、カイゼンであってイノベーションでもDXでもない**



N

NETFLIXのビジネスの中に、すでにDXは存在するのでは？

彼らは新しい技術を活用して、  
どんなペインを除去し、どんなゲインを提供して、  
新しい価値交換の仕組み=DXを作り上げているのか？

- 第一期ビジネスモデル（1997-1999）
  - 郵送DVDレンタル
- 第二期ビジネスモデル（2000-2006）
  - 郵送DVD+サブスクリプション
- 第三期ビジネスモデル（2007-2012）
  - ビデオオンデマンド
- 第四期ビジネスモデル（2013-進行中）
  - マルチキャスト・コンテンツ・メイカー

# NETFLIXの第一期：郵送DVDレンタル



時代はビデオレンタル全盛期の1990年代後半

DVDがビデオに変わって市場を取りつつある市場背景と

インターネットの商用化直後の 1997年にNETFLIXは設立された

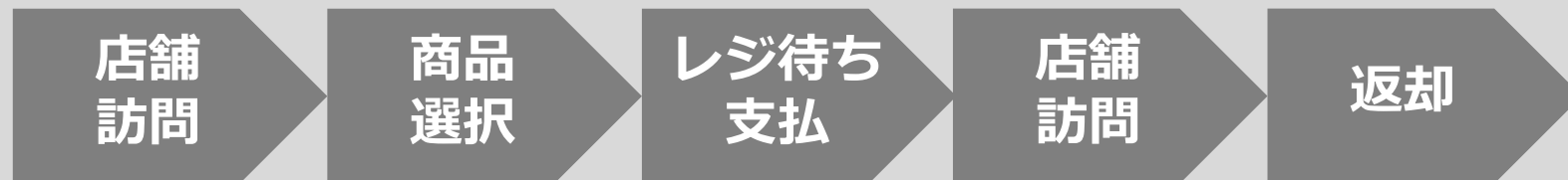
端的に言えば、NETFLIXの初期モデルは

・無店舗型DVDレンタル

であり、eコマースブームを背景に、動画のデジタルエンコーディングを一般化し、よりコンパクトにしたたDVD浸透の可能性に掛けたビジネスモデルである



## 従来のビデオ・レンタル



すべての店舗小売モデルにおける消費者のペインとは、

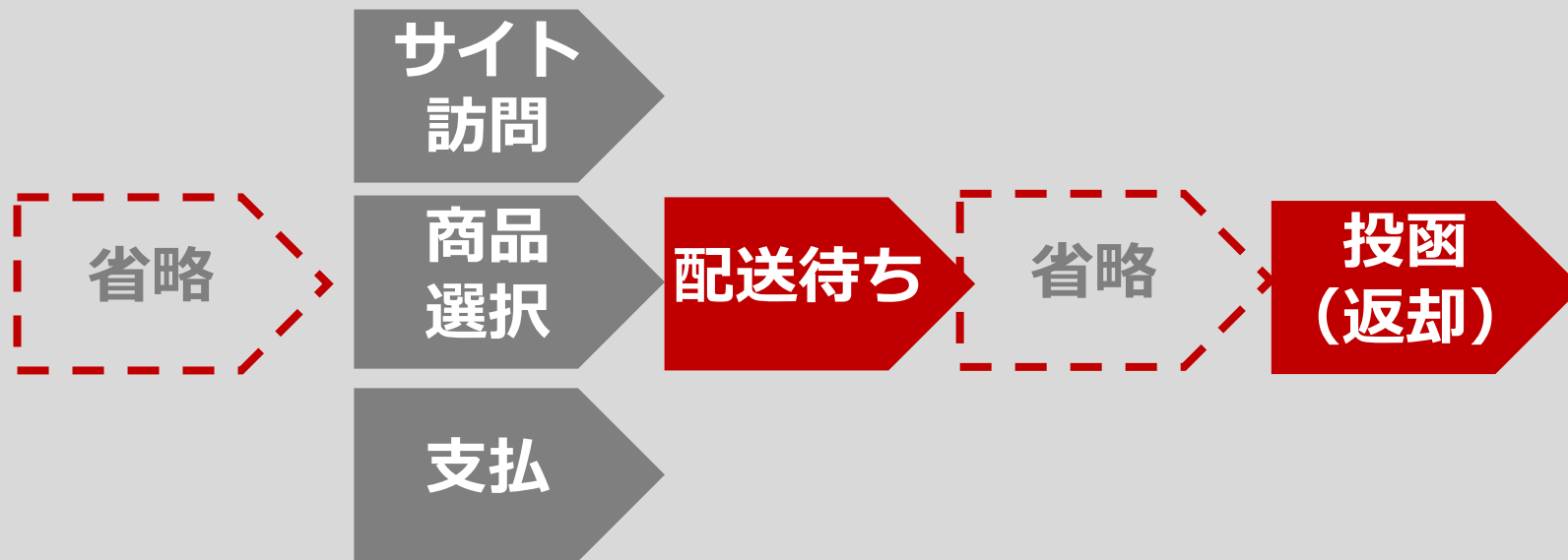
**店舗訪問、商品選択、レジ待ち**という労力

すべてのEコマースはこのペインを除去することを価値として生まれた

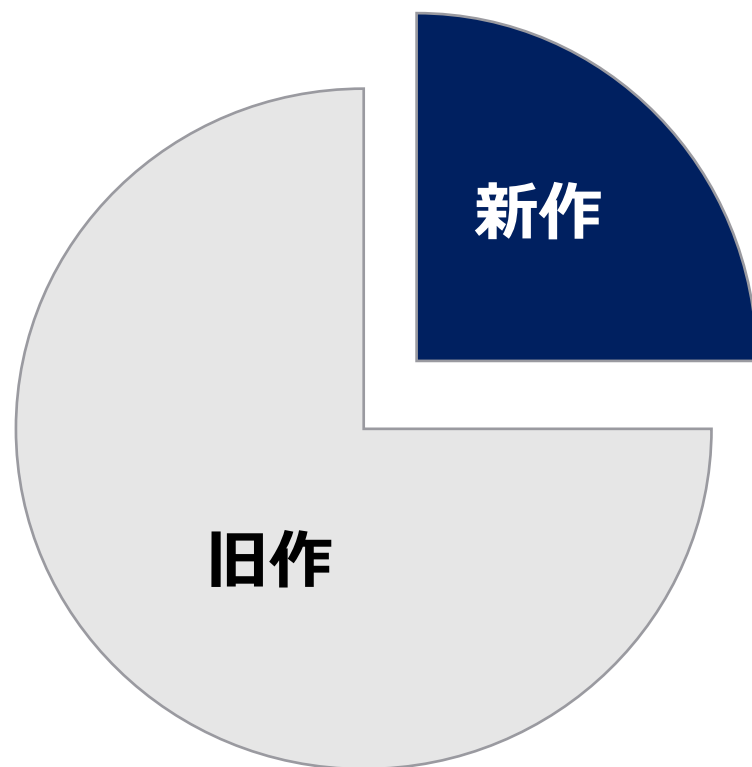
すなわち、家にいながらにして商品選択と決済を完了させてしまうのである

さらに、レンタルビデオに限って言えば、**返却のための店舗訪問**が義務化される。これを新しい店舗訪問の必要性と考えることもできるが、消費者はやむなくそうしているだけであって、出来ればやりたくない苦痛（ペイン）である。

## NETFLIXのオンラインDVD・レンタル



Netflixはeコマースの特性を活かして、従来のビデオレンタルにおけるペインを大幅に除去することで消費者に受け入れられた。すなわち、**自宅で商品選択・決済が可能**であり、返却も**近所のポストに専用封筒で投函**すればよい。あたりに、**配送待ち、ポスト投函返却**というペインを生んでしまっただが、それを上回るペイン除去効果を感じたユーザーは熱烈なファンとなって定着した。

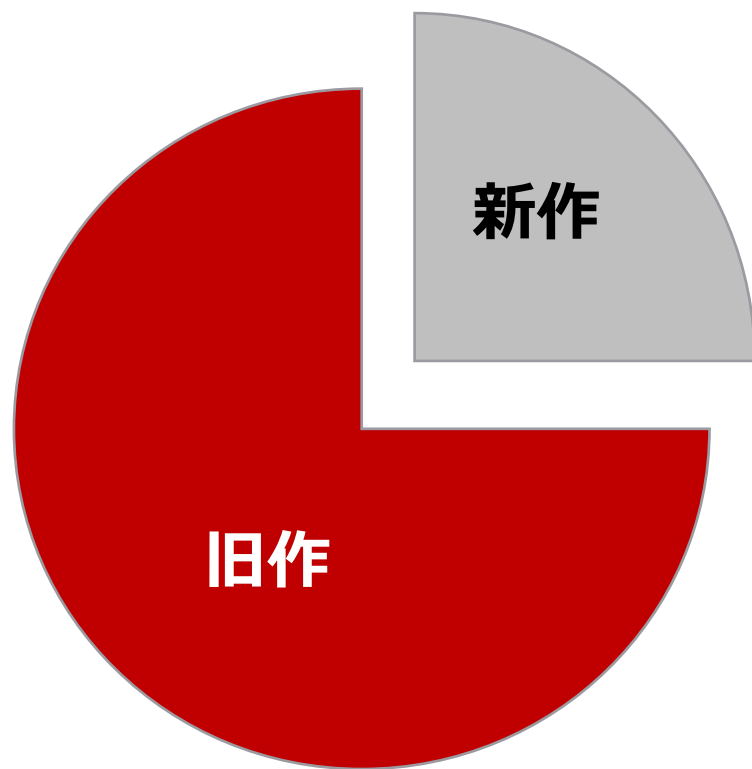


ゲイン=  
「話題の新作」が手に入る

旧作は、新作のクロスセル、貸し出し中時のプランB、そしてマニアへのニーズに応える在庫

観たいコンテンツのマジョリティ = 新作の調達・供給力

旧作 = 死に筋が多く、無限にある → 探しきれない → 発掘力のある店員に依存

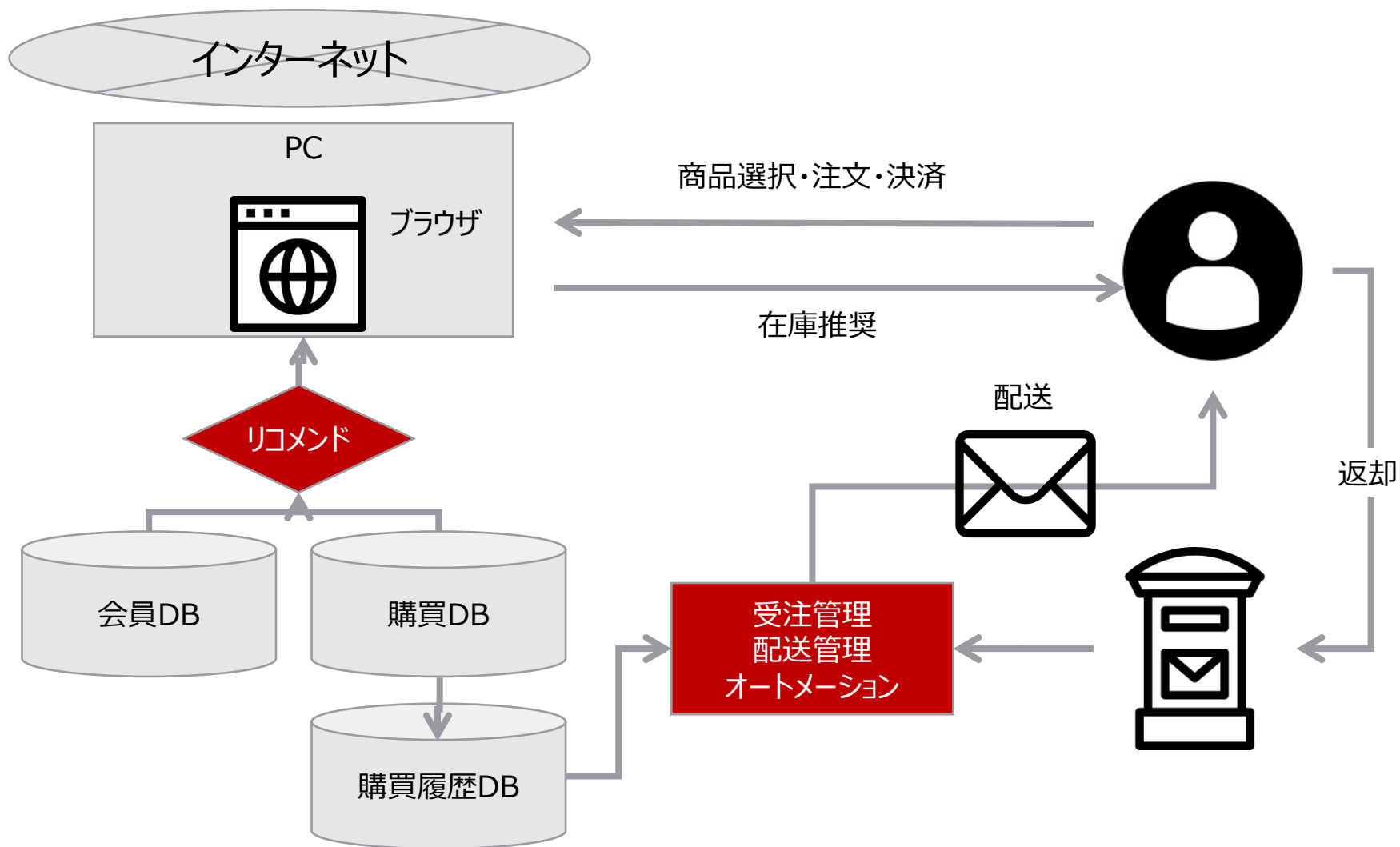


ゲイン=  
**「自分の好きなあれ」**が手に入る  
**「気付いてなかった自分好み  
のタイトル」**を発見する

新作はブロックバスターに任せる  
まだ見ていないアレ、昔夢中にな  
ったアレ、が確実に手に入る

店舗陳列在庫キャパを考慮なくていい、ECの強みを活かすロングテール  
どんなにマニアックなコンテンツでも手に入る  
自分の趣味嗜好を見透かしたようなリコメンデーション







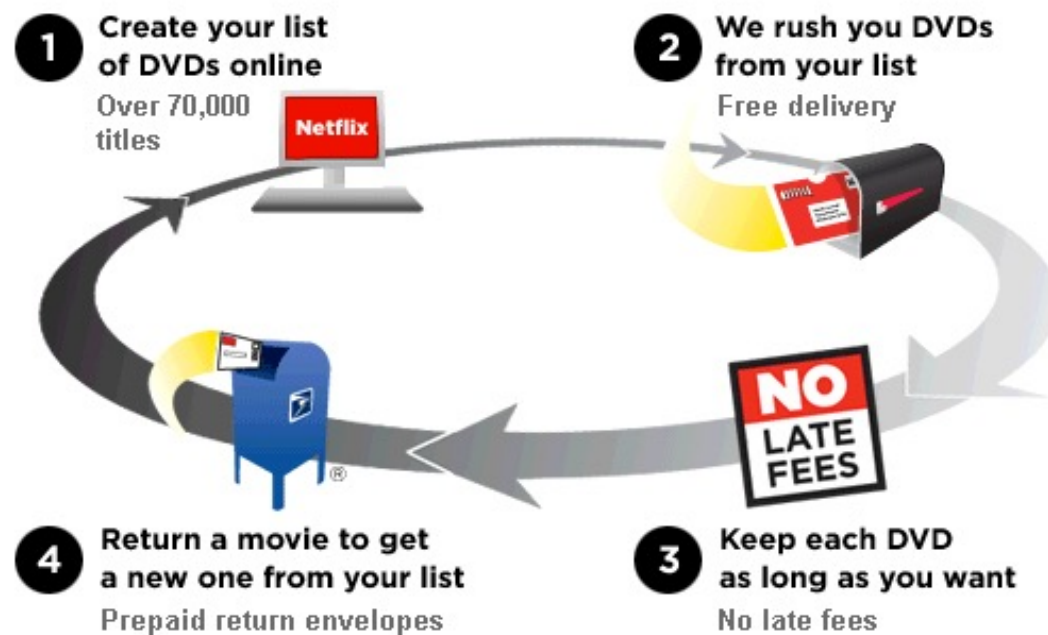
公開するかどうかは  
回線状況によります

<https://edition.cnn.com/2011/09/19/tech/web/netflix-qwikster/index.html>

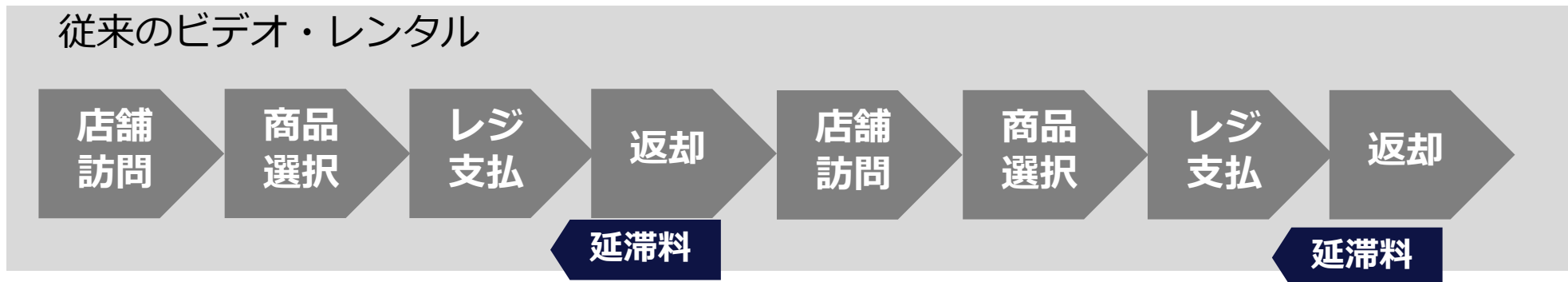


2000年より郵送DVDのサブスクリプションモデル、MARQUEE PLANを発動  
Marqueeとは直訳するとサーカスや演劇の大テントだが、転じて欧米の演劇シアターの入り口にあるテント（今上映中の演目が記載されている看板）のこと。  
すなわち、自分の上映リストを作り、そのとおりに配送される仕組みで、これを定額で実行する

最大の特徴は、延滞料無料。  
QUE（キュー）と呼ばれる視聴リストに登録したタイトルを月に6本まで、月額20ドルで視聴でき、延滞料は無い。ただし、返却が完了しないと次のタイトルが送付されてこない。



## 従来のビデオ・レンタル



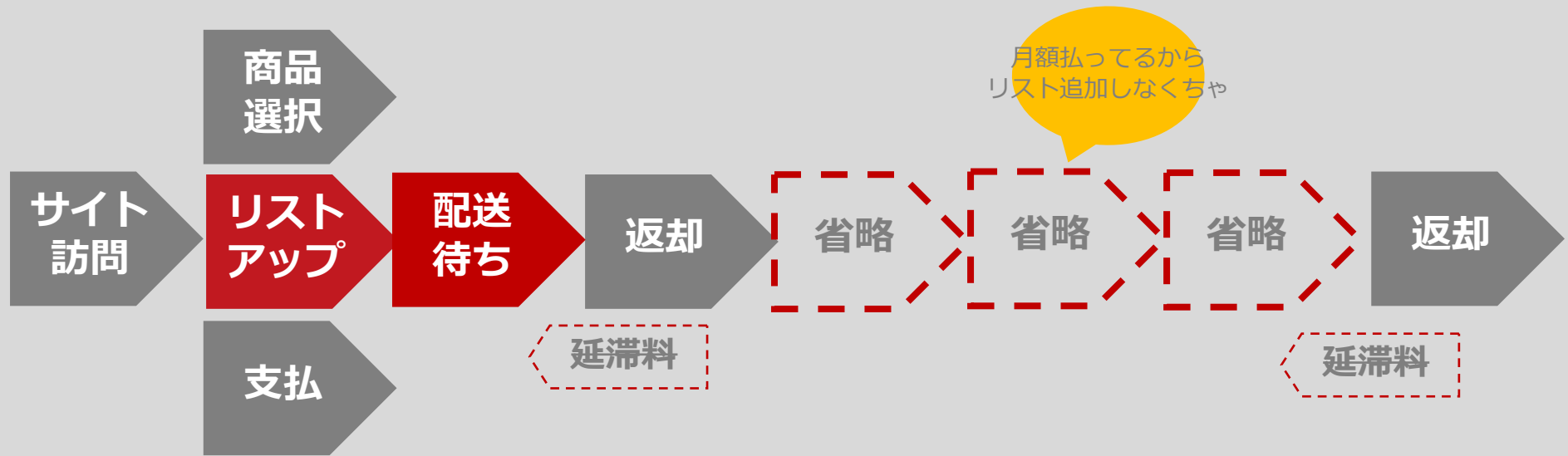
従来型ビデオレンタルモデルの最大の特徴の一つは**延滞料金**である。

店舗訪問や商品選択、レジ待ちなどの購買プロセスに内在するペインよりも、**延滞料こそが特徴的で最大のペイン**とも言える。

この延滞料は、もともと**新作回転率をキープ**するための仕組みであったが、結果的にはビデオレンタル業者の腫瘍収益源になってしまい、一節にはビデオレンタル業者**利益の70%が延滞料**という時代もあったと言われている。Netflixはこのペイン除去に目をつけ、サブスクリプションという形で実現した。

**延滞料無料の代わりに月額定額、かつ単品レンタルよりも安い**ことで、既存レンタルモデルに不満を持つ消費者の取り込みに成功した。これによって、新作=スポット使い=店舗型、旧作その他=レギュラー使い=NETFLIXという利用形態が形成されていく

## NETFLIXのオンラインDVD・レンタル



Netflixはサブスクリプション展開によって、**延滞料というペインを除去**した。

同時に、観たいタイトルをリストアップする、タイトル配送を待つ、そして**月額定額支払**という**新しいペイン**が生まれ

たが、**高額な延滞料を払った経験**があるユーザーはNetflixを支持することとなった。

むしろ、ユーザーは、月額を支払うがゆえにコンテンツを消費する->そのためには返却する、という思考に転換する。

Netflixユーザーは延滞料というペナルティから開放され、支払の元を取るために能動的にコンテンツを消費するようになる。

すなわち「**絶対損はしないが、得はユーザー次第**」という**フェアな消費**を受け入れる。

従来のビデオ・レンタルが立脚する「フェアネス（公平性）」



従来型のビデオレンタルは、**単品提供**と**延長料精度**の2つのフェアネスの上に立脚している。

まず第1に、単品毎の固定価格提供は非常にわかりやすく、誰でも同じ値段で借りることができ、支払金額は借りた本数に比例する。

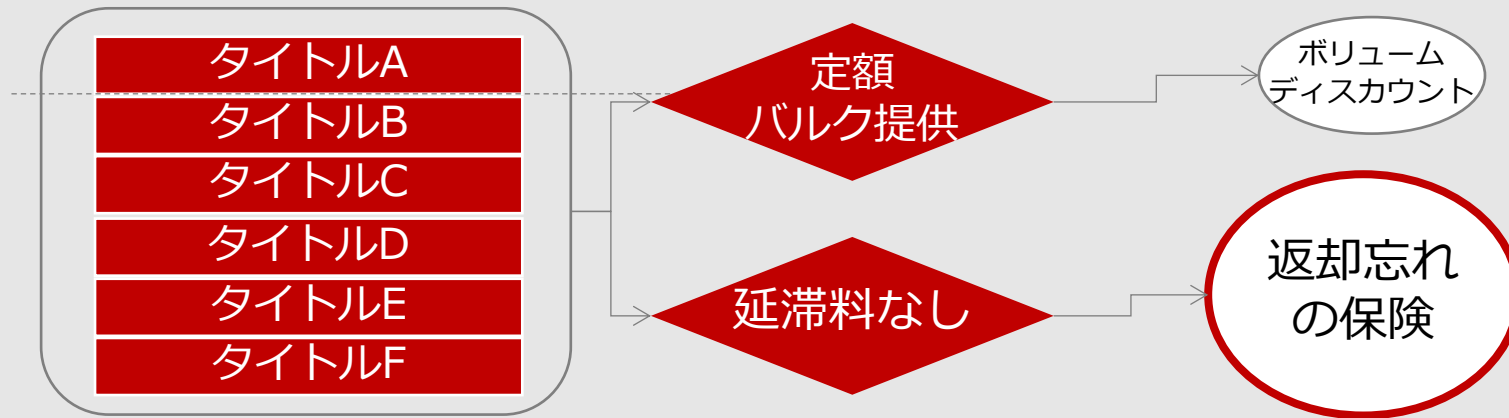
もう一つの延滞料制度は、**新作の回転率を高める**ことで、**話題の新作を可能な限り多くの人に届ける**ために設定されたペナルティであり、**会員全体としてのゲイン（観たいコンテンツを借りられる）**を生み出していた。

しかし、多くの場合、延滞料は上限設定がないため、ビデオ販売価格をはるかに超えるペナルティとなってしまったことで、一部のユーザーにとっては**ゲインではなくペイン**に転換してしまった。

また、延滞料収益は通常のレンタル売上を上回るほどの収益を生み出すようになったため、企業はユーザーの延滞料への不満が高まっていることを知りつつも、その**ビジネス的な旨味から撤廃・改定することが出来なかった**。



## NETFLIXのDVDレンタル：「新しいフェアネス（公平性）」

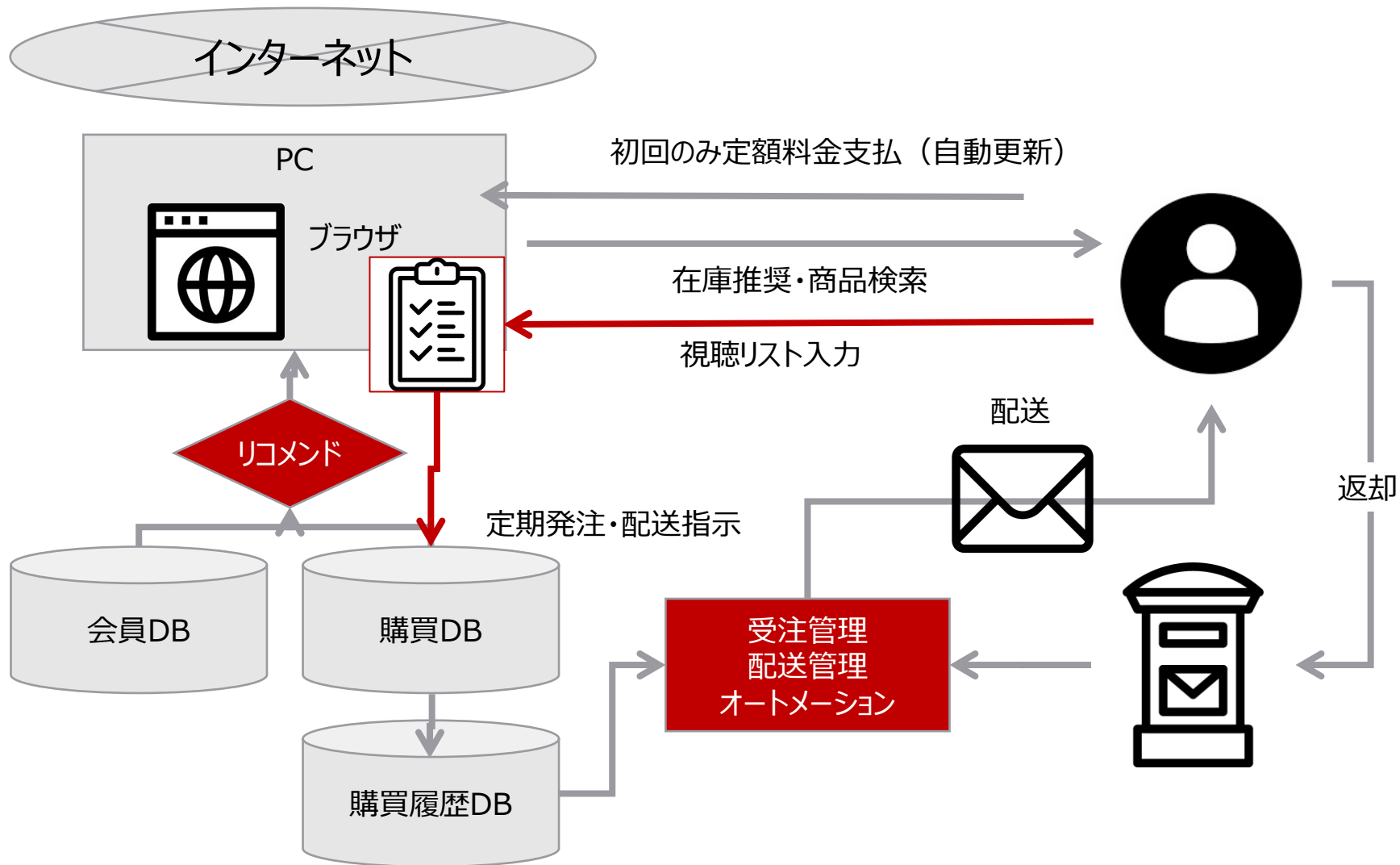


一方のNetflixは、従来型ビデオレンタルが生み出した新しいペインである延滞料を消し去ることで、「返却を忘れても金銭的出費がない」という、新しいゲインを生み出した。

その代わりに、Netflixユーザーはサブスクリプション、すなわち月額固定料金の支払いと、月に6本のオーダーのためにレンタル・リストをサイト上で更新することを義務付けられる。

延滞料を気にしなくても良いかわりに、月額定額を支払うという、いわば「新しいフェアネス」に立脚したこのモデルは、高額な延滞料を支払った経験のあるユーザーを中心に受け入れられた。

たとえ、月に6本消費できなくても延滞料のリスクはなく、いわゆる「サブスク負け」の度合いは軽微である。Netflixはいわば返却忘れの保険としてのゲインを生み出すこととなった。





# NETFLIXの第三期：VOD（ビデオ・オン・デマンド）



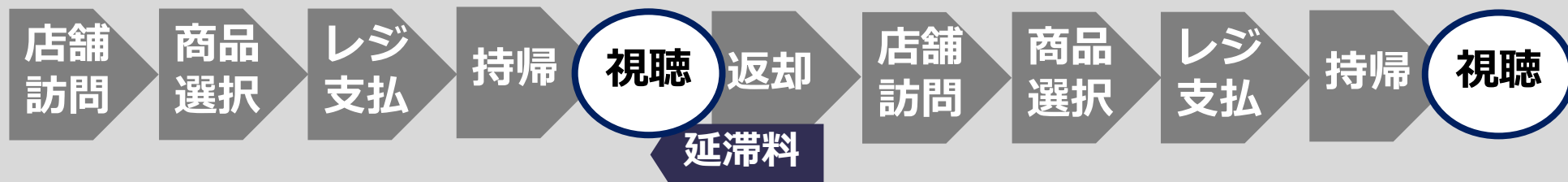
NetflixのVODは2007年にリリースされた。この時代背景には、アメリカの本格的なブロードバンド化（光回線化）があり、2005年にはYoutubeが、2006年にはiTune Movieやamazon Unbox（Amazon Movieの前身）がサービスインしている。ただ他社がPCブラウザ上でのVODを提供する中、NetflixはテレビでのVODに拘った。

2008年、テレビ上でVODを可能にするSTB（セットトップボックス）のRokuがサービスインし、爆発的にそのシェアを伸ばしていく。後発のAmazonがぐんぐんシェアを伸ばす現在においても、アメリカにおけるRokuのシェアはAmazon Fire TVとほぼ同等の35%程度を有している。

このRokuは、もともとNetflixが開発手動したジョイントベンチャーであり、NetflixのVODはRokuによってテレビに接続することを前提に提供開始されている。その後、アメリカでの法改正が進み、STBメーカーはVOD配給会社にフラットであること（特定のVOD配給に絞ったり、他社VODコンテンツを排除してはいけない）が規定された。これにより、NetflixはAmazon Fire TV上でもVOD配給が可能になり、ここにOTT（Over The Top）という業態が生まれる。



## 従来のビデオ・レンタル



アメリカにおけるVOD以前のコンテンツ視聴は、ビデオ・レンタルとケーブルテレビ（CATV）が牽引していた。ビデオレンタルの場合は、店舗訪問やレジ待ち、延滞料というペインがあり、Netflixは郵送DVD+サブスクリプション・モデルによってこれを破壊した。

## 従来のCATV



一方のCATVは、HBOやCNNに代表される良質なコンテンツを提供し、ホームエンタメの中心的存在であった。

しかし、一般的なTV番組と同様に放映時間が決められているので、視聴者は**毎週テレビの前で待つ**か**録画視聴**が必要だった。また、契約するCATVによっては**視聴できないコンテンツ**があり、これをビデオレンタルなどで補う構図となっていた。

## NETFLIXのVOD（ビデオ・オン・デマンド）



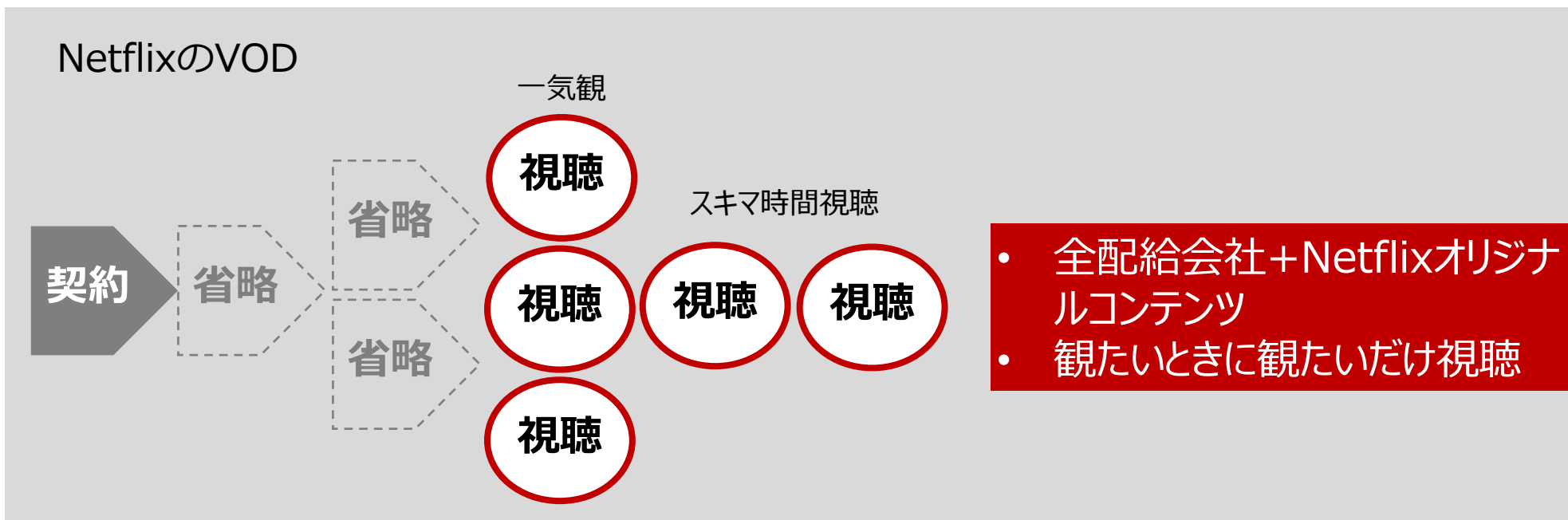
Netflixは、VODによってビデオレンタルから**返却というペインを完全除去**することに成功した。

同時に、月6本としていた視聴制限を撤廃し**無限視聴**を提供する。

一度契約してしまえば、サブスクリプションなので決済の手間もなく、返却という概念もなく、いくら借りても、新作でも月額固定である。

NetflixのVODがユーザーに強いるペインは、初回契約の手間と商品選択のみとなった。

そしてこれら唯一のペインは、**圧倒的にシンプルで使いやすいUIと強力なリコメンド精度**によって常に最小化が試みられている。

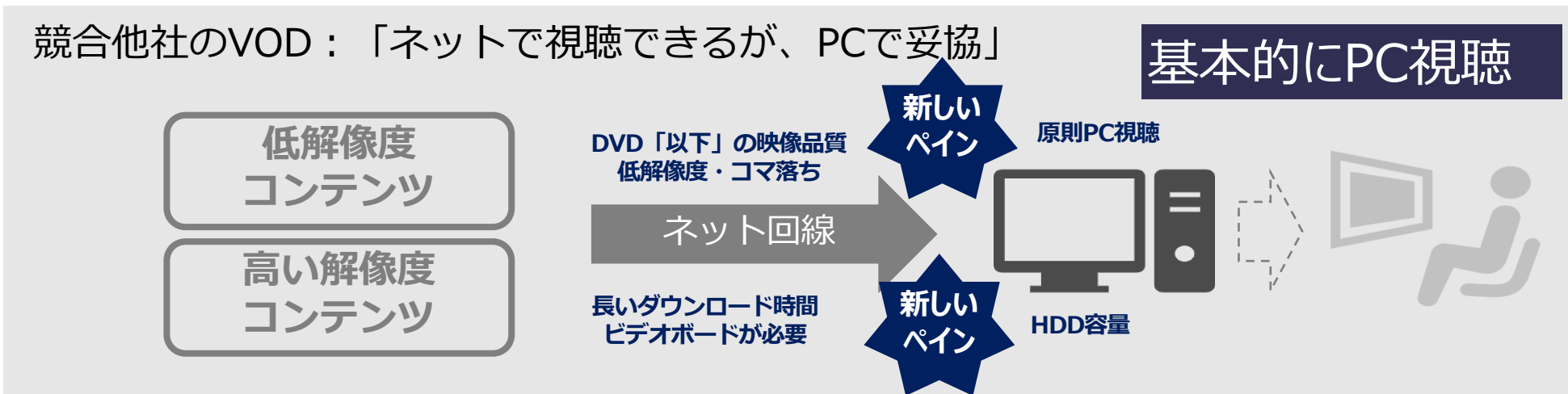


Netflixは、CATV最大のペインである**放映待ち**というペインを除去している。

すなわち、ユーザーは番組配信日を気にせず、観たいコンテンツを、**観たいときに、観たいだけ**見ることが出来る。今やNetflixの代名詞ともなった**シーズン全話一斉公開**は、放映待ちのペインを除去すると同時に、**録画機の必要性**をなくし、アプリさえ入っていればどのデバイスでも視聴できるため、**自宅のテレビに縛られる**ペインすらも取り去っている。



アメリカにおける伝統的なホーム・エンターテインメントのコンテンツ配給は、**一次流通＝映画**、**二次流通＝CATV**、**三次流通＝ビデオレンタル**というスキームによって支えられていた。そして、動画品質を担保するためには受信機兼デコーダーである**STB**と、録画及びレンタル生のための**レコーダー/プレイヤー**の用意が必須である。このスキームを介してユーザーが獲得できるゲインとは、**映画館に行かなくても、リビングで高品質動画**を楽しめる一点に集約される。逆に言えば、ユーザーは**このゲインのためにペインを支払っている**。



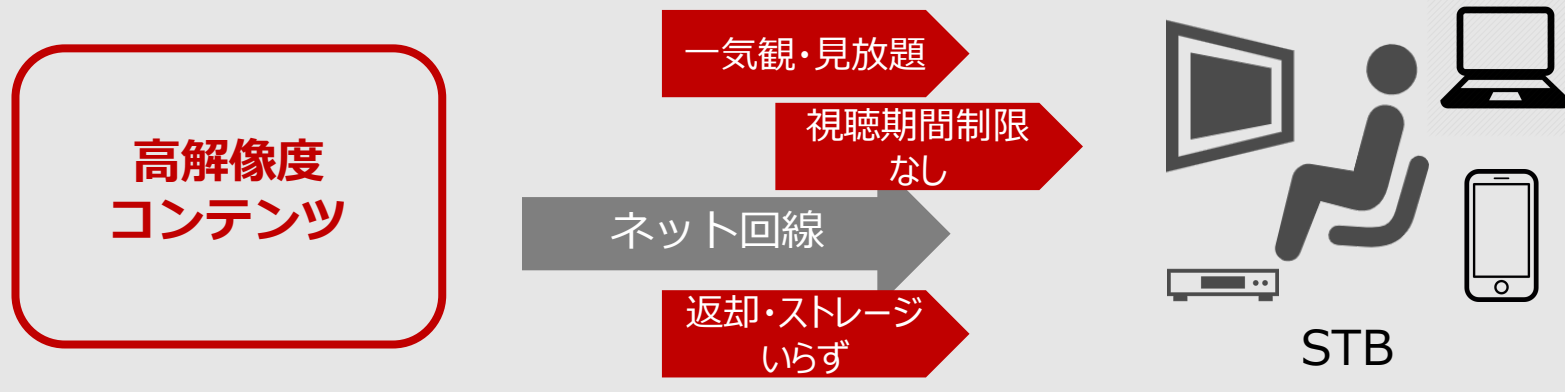
ブロードバンド化が進み、動画コンテンツの配信が現実的になった1996年以降、様々なVODサービスが生まれたが、いずれも**PCブラウザ経由**でのサービス提供であった。

彼らが生み出したゲインは、**いつでもどこでも視聴可能**というもので、必要があればTV接続視聴も可能であり、テレビをもたない独身世帯の若者に受け入れられていく。一方で、当初のYoutubeがそうであったように、多くのサービスのコンテンツ解像度は低く、長時間じっくり視聴したい映画やドラマには向いていなかった。一方、AppleはiTune Movieによる高画質コンテンツを配給し、テレビ視聴に耐えうるスペックを実現したが、視聴は原則として**PC端末に制限**され、高スペックのビデオボードや大容量HDDを内蔵したPCを前提としていた。

VOD先行他社は、どこでも視聴という**新しいゲイン**を提供する代わりに、低画質・端末制限などの**新しいペ**  
**イン**も生み出してしまった。



NetflixのVOD：「ネットとデバイスがあればいつでもどこでも高品質視聴」



先行VOD他社がPCへの配信を中心としたのに対し、Netflixは**高解像度+テレビに強くこだわった**。その理由は、**従来ビジネスのペインを除去できたとしても、新しいペインが大きければゲインが潰されてしまう**という判断であろう。すなわち、いつでもどこでも視聴可能という**ゲインよりも**、画質低下やPC視聴に制限、という**ペインのほうが大きい**と考えたのだろう。

結果として、Netflixは高解像度提供+テレビを軸とするために**STBを自己開発**し、PC、モバイル視聴もほぼ同時展開することで、デバイスによる視聴制限という新しいペインを消した。同時に、サブスクリプションによって一気観と見放題を実現、視聴期間の制限を撤廃して**返却という概念を排除**し、全編ストリーミング配信によってHDD容量などの**ストレージ問題を消去**。Netflixユーザーは大量の選択肢から高品質コンテンツを自由に選択し、**視聴の自由**という大きな**ゲイン**を、料金以外**ほぼノーペイン**で手に入れることができる。

**13,900+**  
Title Libraries  
In world wide

  
**1,178**  
Original Titles



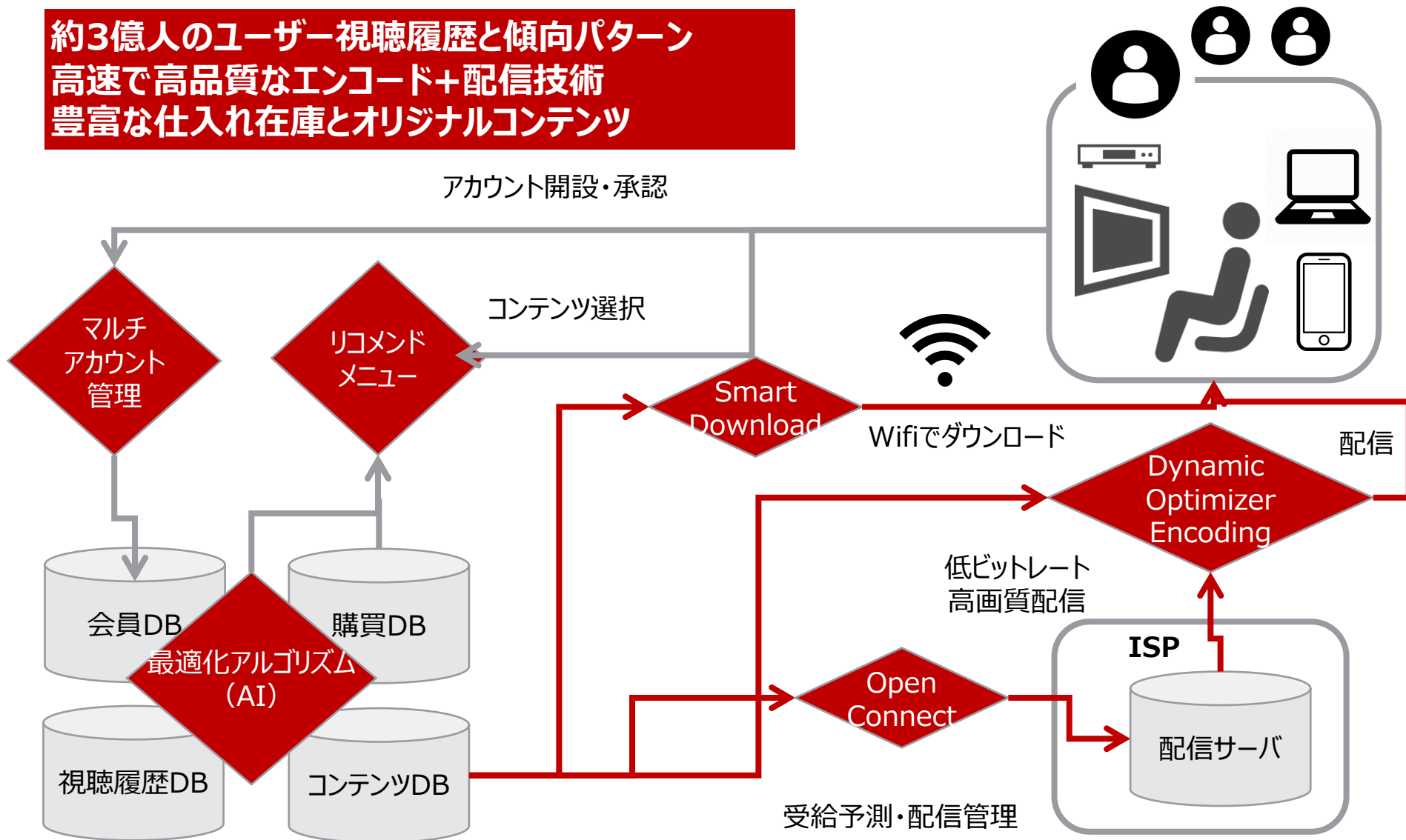
**N**



  
**Anywhere**  
Devices or STB



約3億人のユーザー視聴履歴と傾向パターン  
高速で高品質なエンコード+配信技術  
豊富な仕入れ在庫とオリジナルコンテンツ



- Netflixは少なくとも3回のDXを行っている
  - 創業時->サブスク->VOD
- もれなく収益モデルと提供価値のコアが変わっている
  - 単品従量->回数制限定額固定->無制限
  - 店舗訪問いらず->延長料金なし->返却いらず
- 技術のパズルと技術資産の積み上げによる転換
  - EC+レコメンド+配送->+VOD配信->STB->マルチキャスト対応
  - 複数の技術を用いて1つのコアサービスを創る
  - 培ったコアに新しい技術を接続して新しいコアに転換する

# 創発、収斂、ホーリズム

- 「創発」とは
  - 末端が課題解決のために培ったシンプルな機能が集合して全体を形成した時、全体の総和に高度で複雑な機能をもたらす現象のこと。科学用語ではemergenceと呼ばれ、生物学、生態学から派生し、情報工学や組織学に於いても用いられる。
- 主な「創発」の現象
  - 細胞 → 知能をもつ生命体
  - アリ → 高度で複雑な社会性、コロニー
  - エージェントプログラム → 群知能型AI
- いわゆる「デザイン・シンキング」

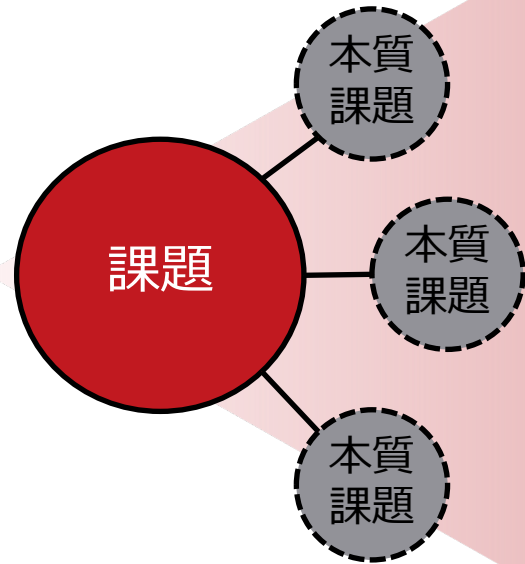
## Q1

あなたの会社では、デザイン・シンキングなどの創発思考開発に注目または実践を試みていますか？

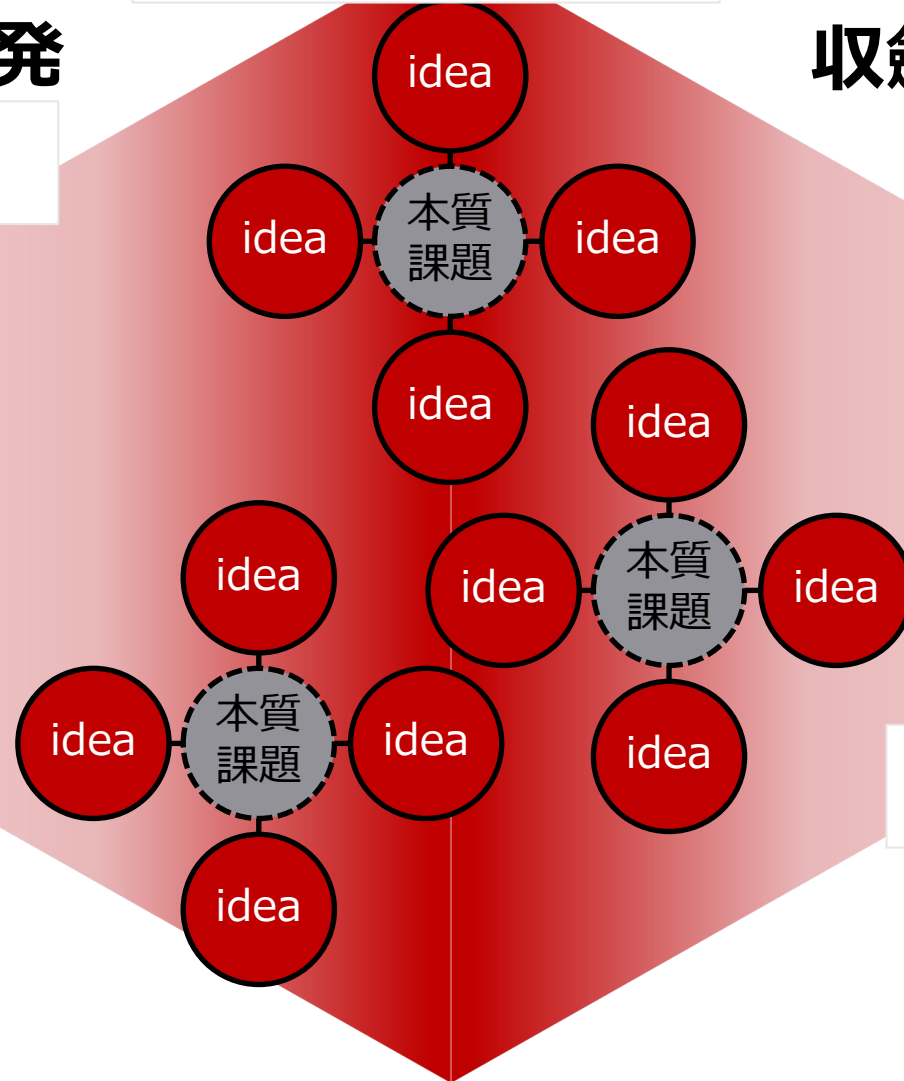
本質課題解決の  
アイデアを沢山生み出す

## 創発

課題の本質を探し出し、  
解決の目的を明らかにする



## 収斂



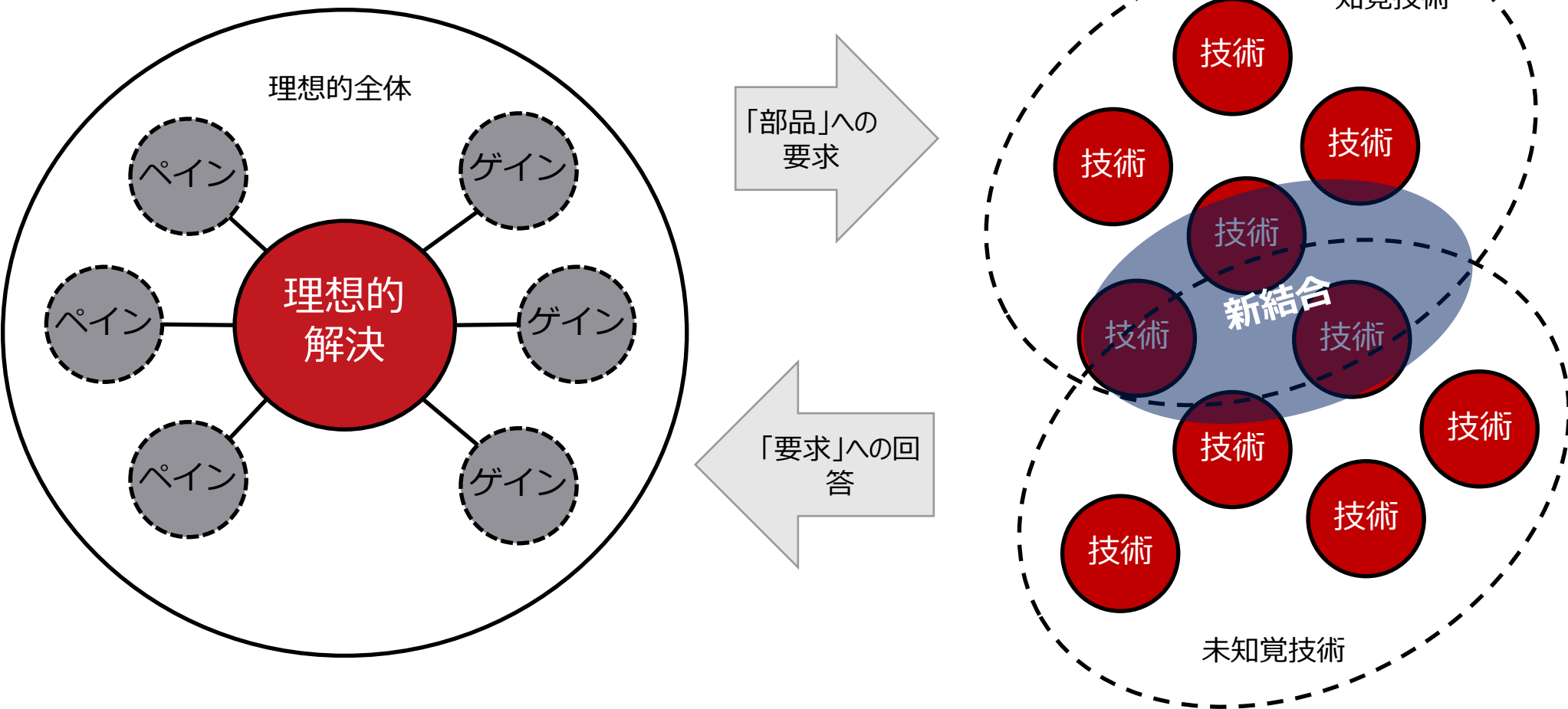
解決  
仮説

アイデアの総和とし  
ての解決策を創発する

- ホーリズム : Holism
  - 生物学、医学、哲学などの専門用語
  - すべての部品を集めたとしても、それは時計ではない
  - 部品が時計を定義しているのではなく、時計という全体が部品という部分を定義している



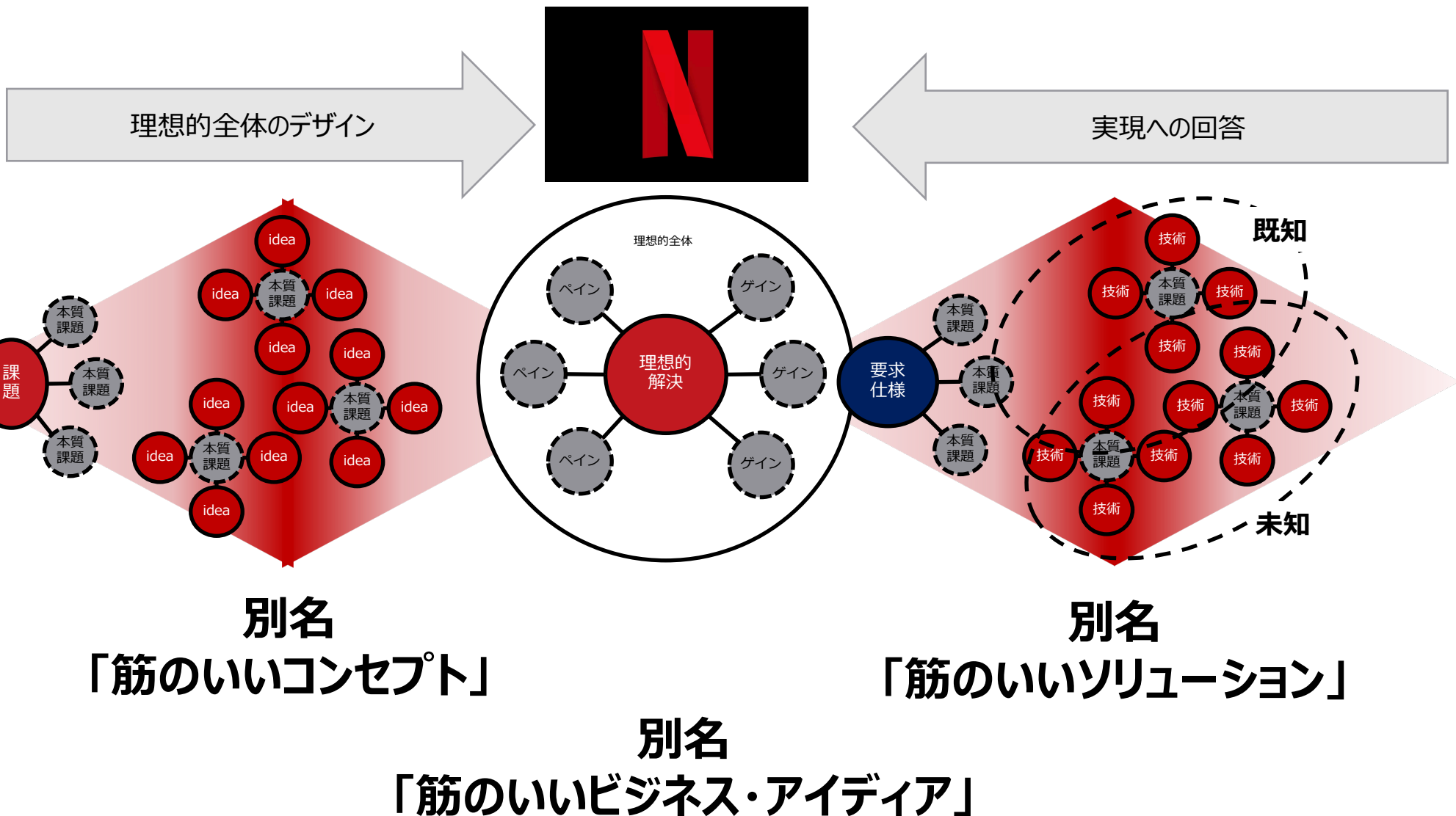
ホーリズムは、いわばTOBEモデルでの要求仕様の作り方の一つ



既存の技術制約に縛られず、あるべき理想から構成部品への要求を積み上げる



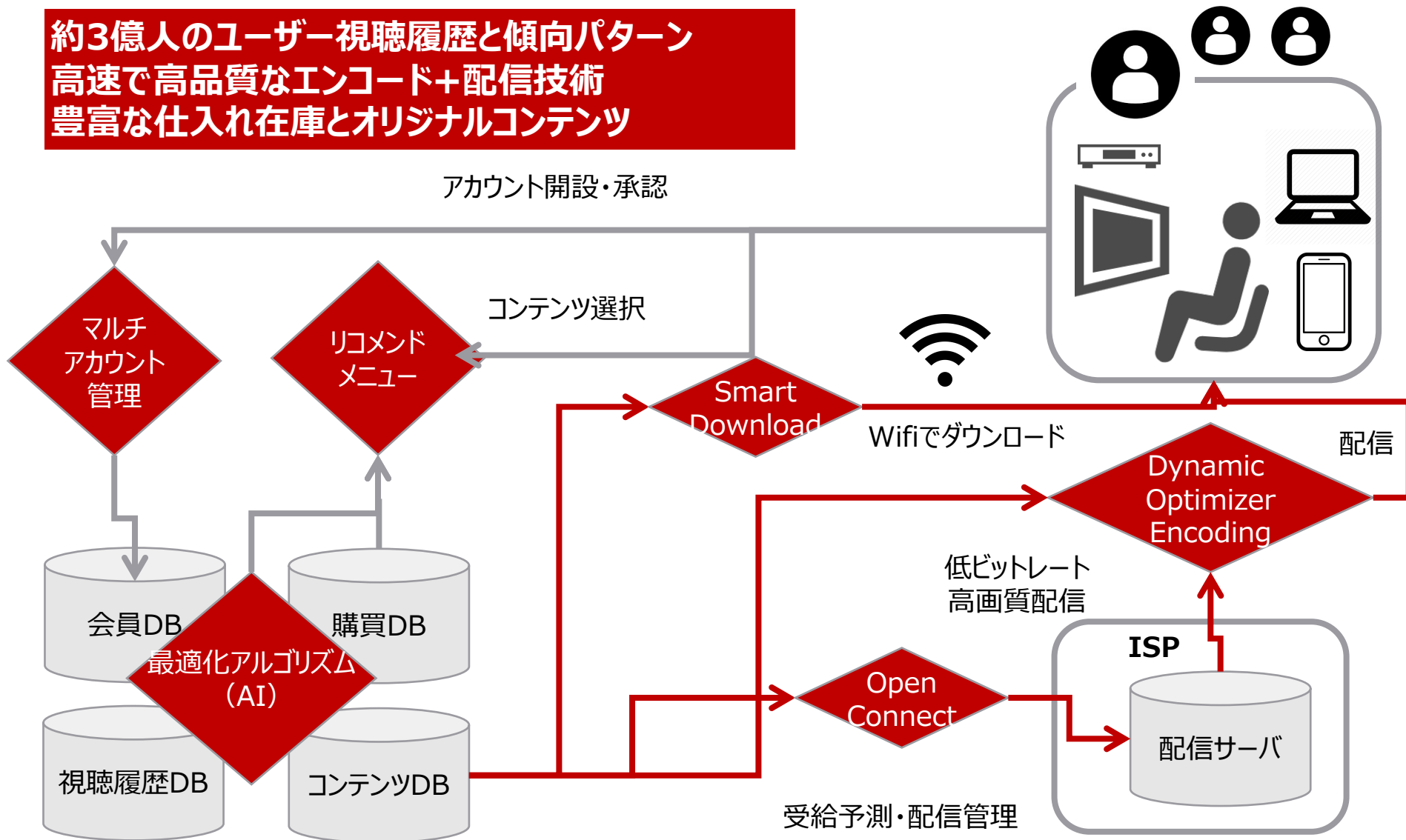
# Netflixのサービスを生んだのは創発かホーリズムか



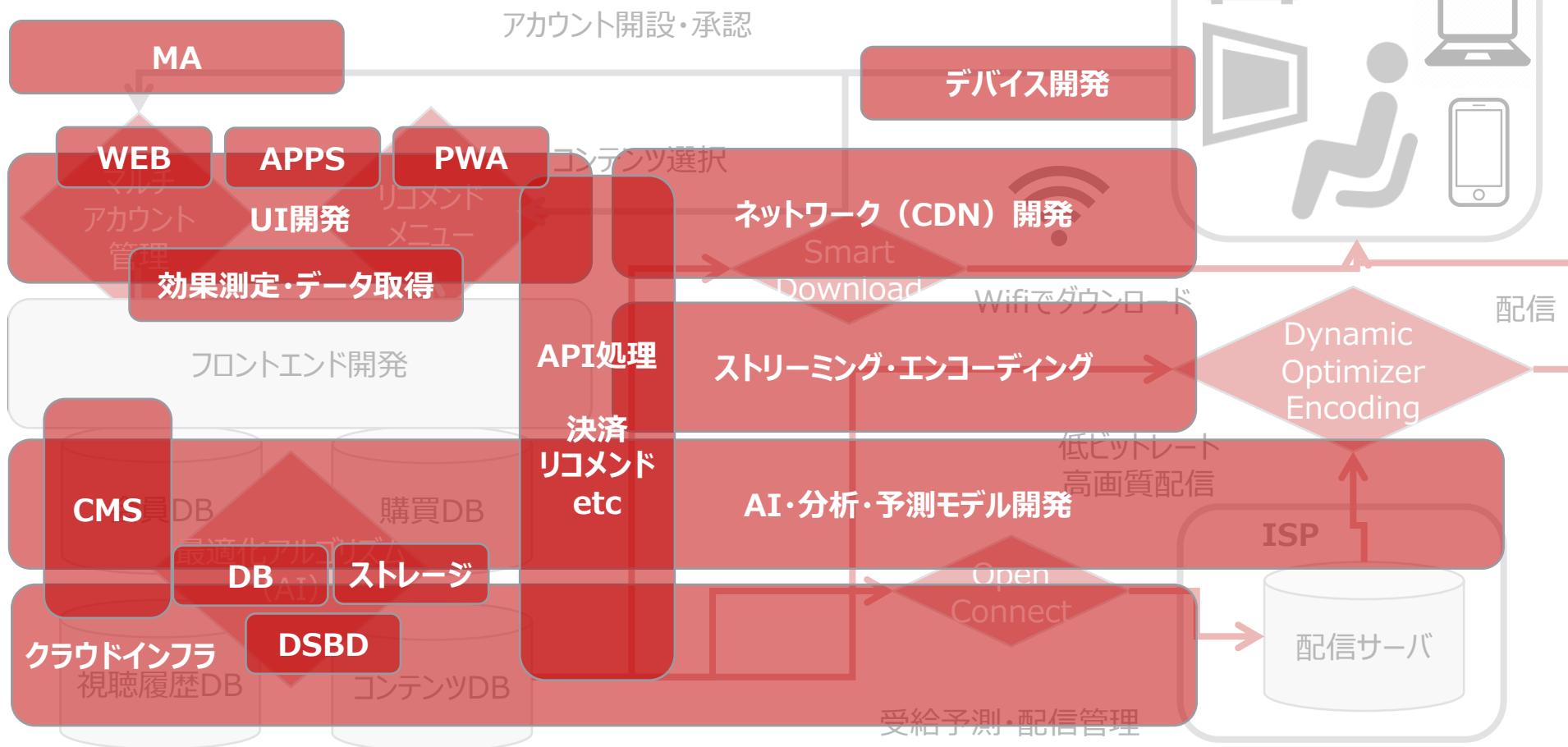


# DXと技術のパズル

約3億人のユーザー視聴履歴と傾向パターン  
高速で高品質なエンコード+配信技術  
豊富な仕入れ在庫とオリジナルコンテンツ



一つの「筋の良いビジネス・アイデア」を具現化するには  
多岐にわたる技術の組み合わせが必須  
単体技術でDXは絶対実現しない



**筋のいいアイデア**  
**=全体デザイン+新結合型ソリューション**

**技術のパズル**  
**=広範な技術知識と対応力**

## Q2

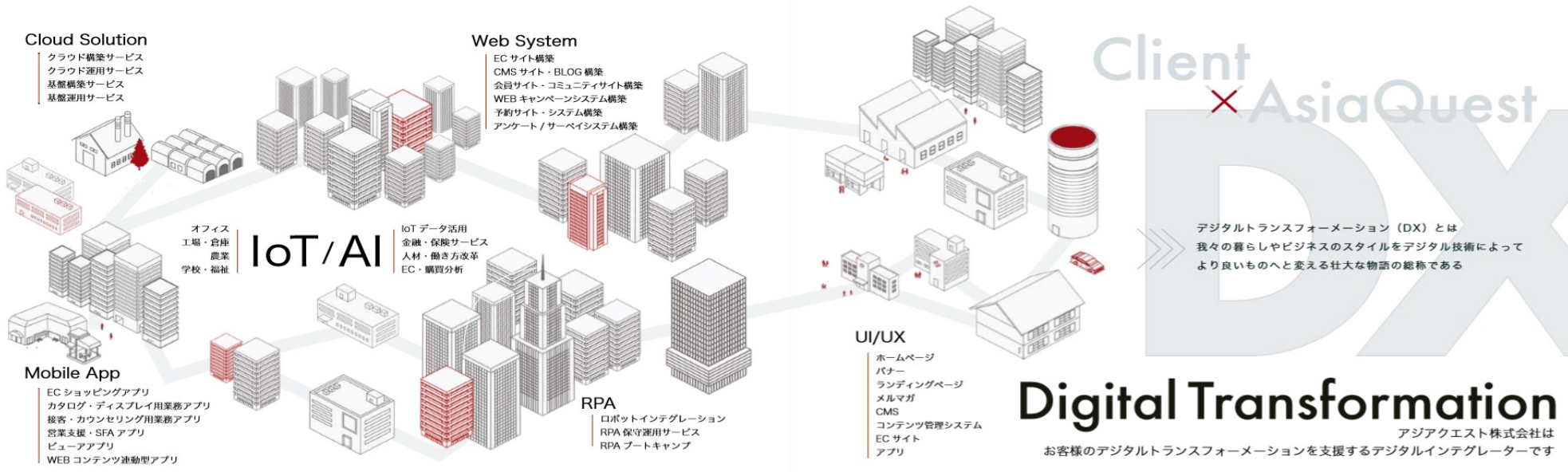
あなたの会社には、技術のパズルを得意とする人材や部門、もしくはパートナーがいらっしゃいますか？

# 技術のパズルとアジアクエスト



# Digital Transformation

お客様のデジタルトランスフォーメーションを推進する企業としての取り組み



**DX Navigator**

<https://dx-navigator.com/>

デジタルトランスフォーメーション (DX)  
 情報メディア「DX Navigator」を運営しています





AsiaQuest

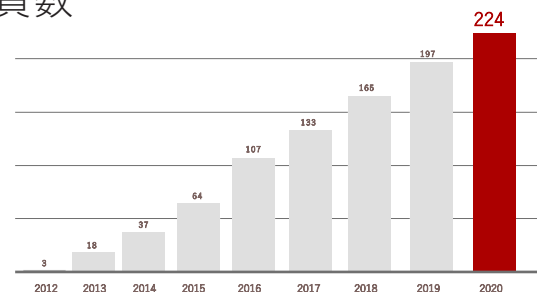
# 時代に寄り添う

## Profile

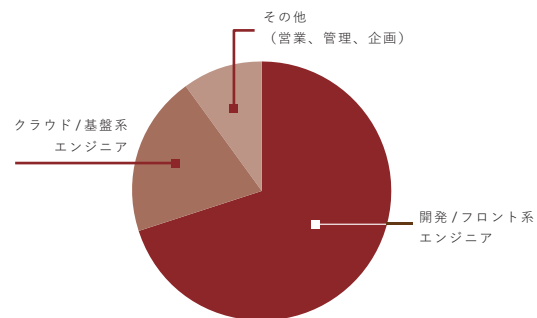
### 会社概要

会社名 アジアクエスト株式会社  
 代表者名 桃井 純  
 設立 2012年4月  
 東京本社 東京都千代田区飯田橋3-11-13  
 飯田橋 i-MARK ANNEX 6F  
 福岡オフィス 福岡県福岡市中央区天神2-8-30  
 天神西通りビジネスセンター 5F  
 別府オフィス 大分県別府市駅前町12-12  
 ANNEX KEI BL 2F  
 URL <http://www.asia-quest.jp/>  
 資本金 2億2000万円（資本準備金含む）  
 社員数 224名（2020年4月現在）  
 保有免許 労働者派遣事業許可（派13-309412）  
 事業内容 IoTソリューション  
 Webシステム・アプリ開発  
 クラウド/インフラ基盤構築・運用  
 RPAソリューション  
 エンジニアアウトソーシング  
 アジア向けITサービス

### 社員数



### 社員構成



# 技術に寄り添う

# 顧客に寄り添う

# Client

## 主なお取引先

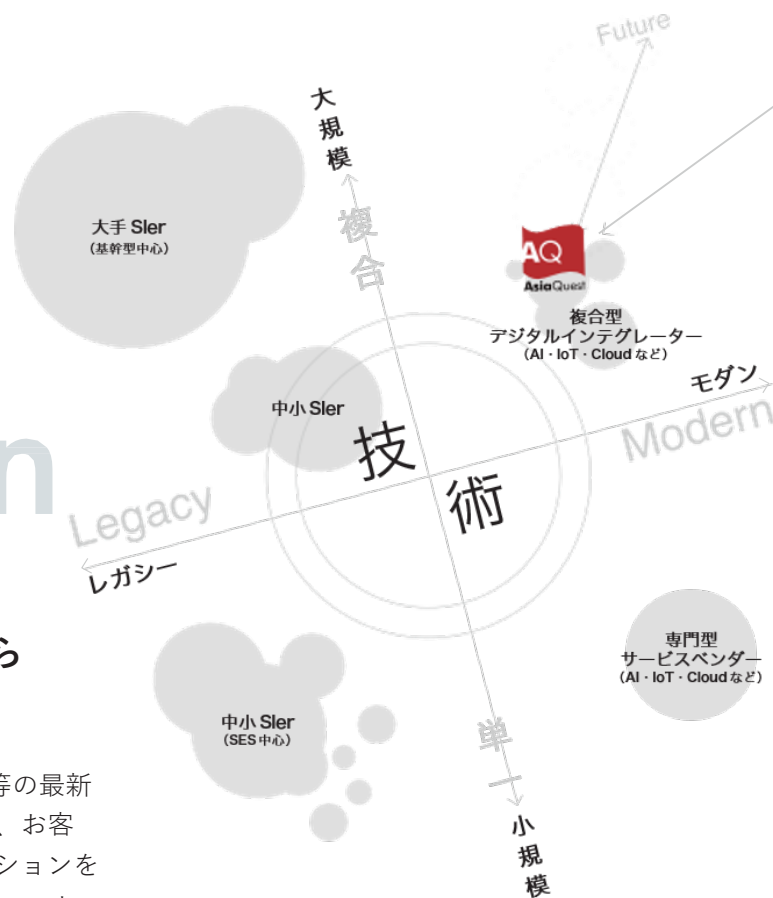
- 株式会社アイデム
  - アクセンチュア株式会社
  - 伊藤忠テクノソリューションズ株式会社
  - 株式会社インターネットイニシアティブ
  - エヌ・ティ・ティ・データ先端技術株式会社
  - 株式会社 NTT ドコモ
  - エノテカ株式会社
  - 鹿島建設株式会社
  - ソフトバンク株式会社
  - 株式会社電通
  - 株式会社電通国際情報サービス (ISID)
  - 西日本電信電話株式会社 (NTT 西日本)
  - 日鉄ソリューションズ株式会社
  - 日本たばこ産業株式会社 (JT)
  - 東日本電信電話株式会社 (NTT 東日本)
  - 株式会社マネーフォワード
  - UiPath 株式会社
  - ゆこゆこホールディングス株式会社
  - LINE 株式会社
  - 株式会社リクルート住まいカンパニー
  - 株式会社リクルートライフスタイル
  - りらいあコミュニケーションズ株式会社
- (50 音順、敬称略)

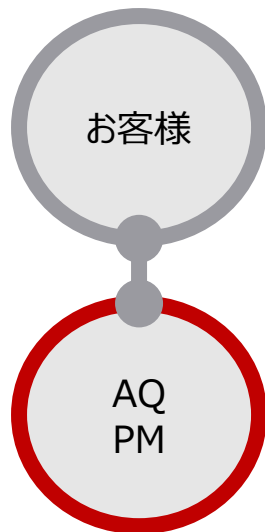
# Position

## SI 業界での立ち位置

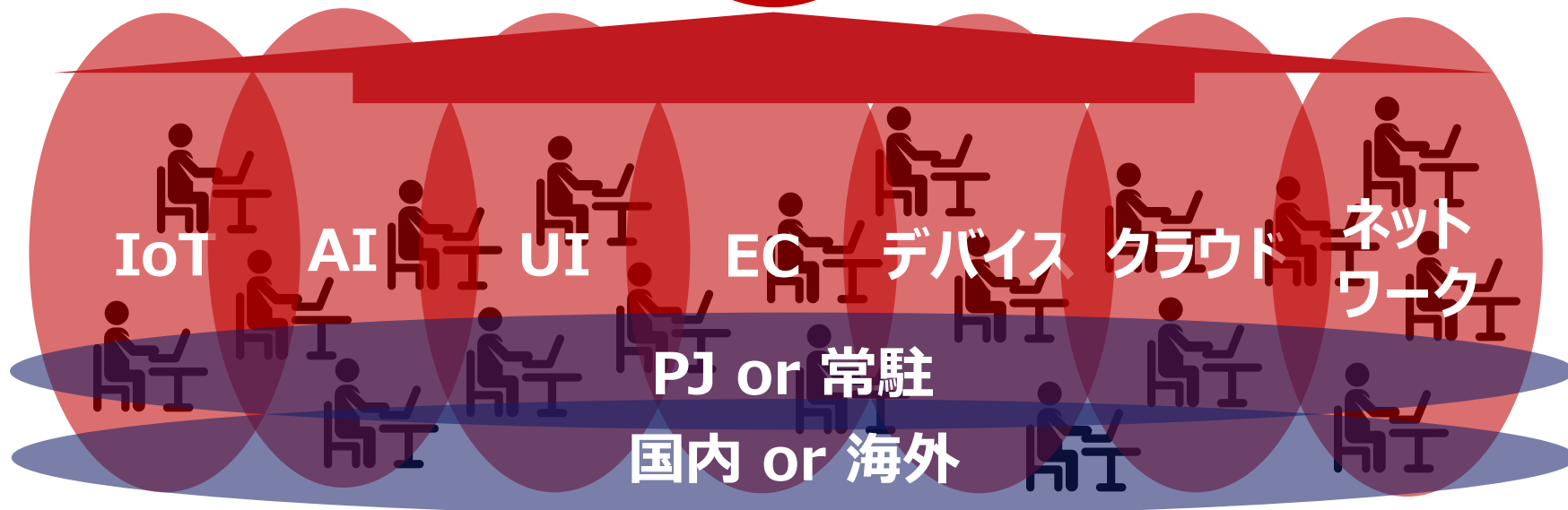
システムインテグレーターから  
デジタルインテグレーターへ

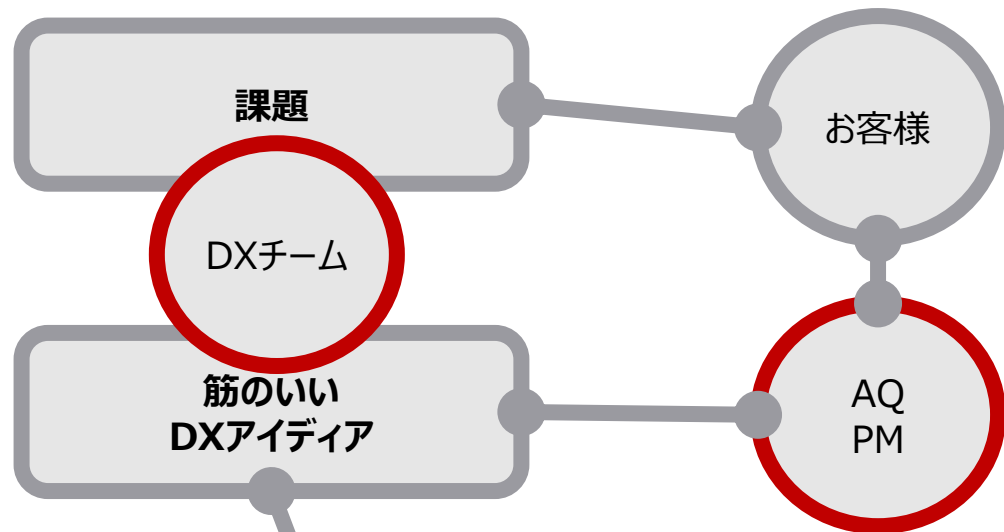
IoT、AI、Cloud、ブロックチェーン等の最新デジタルテクノロジーを組み合わせ、お客様のデジタルトランスフォーメーションを実現する次世代型のインテグレーターです。





DXに必要な、様々な技術を  
様々な形でご提供いたします





AQが誇る広範な技術ポートフォリオと先行ケース・スタディから

DX実現に必要な**技術パズル**そのものをお手伝いし、筋のいいDXをお客様と一緒に作り上げます

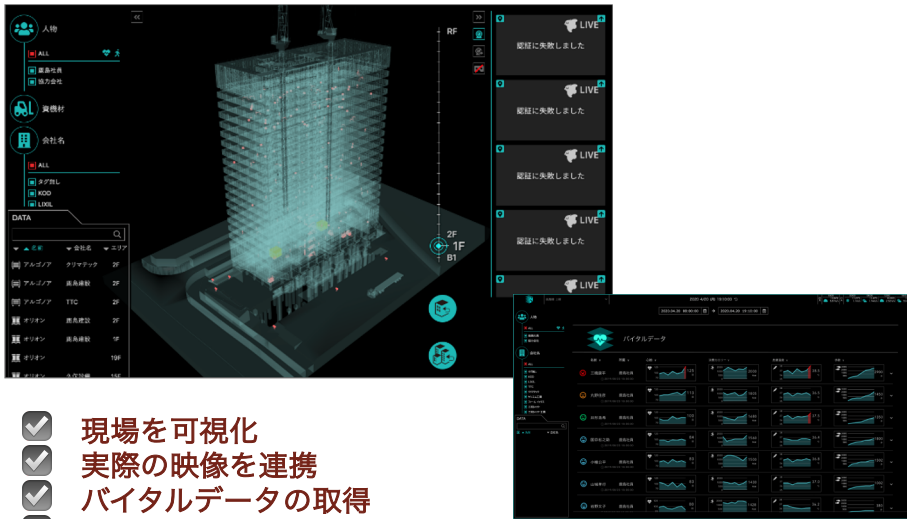


# 例えばIoT+AI+画像認識+UI

AIやIoT、画像認識など用途に合わせ、先進技術を活用したソリューションや開発技術をご提供

## Case-01 : 【建設現場/病院/工場】

鹿島建設株式会社様  
～3D K-field～



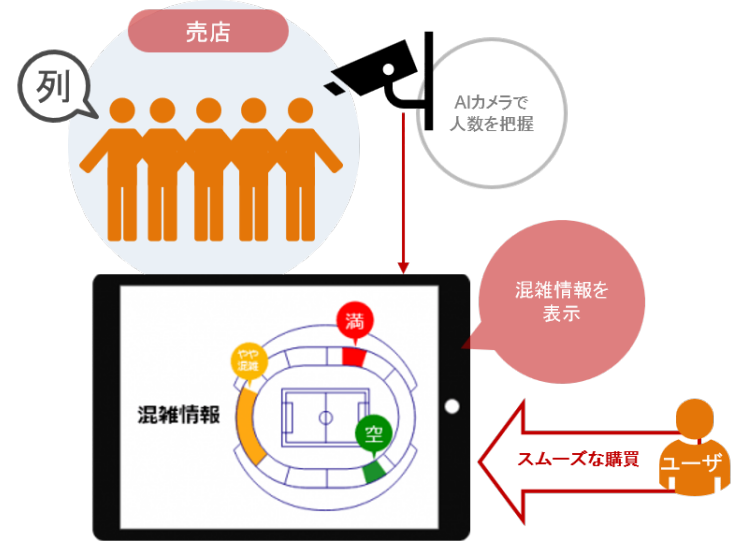
- ✓ 現場を可視化
- ✓ 実際の映像を連携
- ✓ バイタルデータの取得
- ✓ 遠隔地からの管理

### 建設業界で働く責任者の働き方改革

IoT技術を駆使して、建設現場の"動産"である仮設備機材や技術者をデータを取得/一画面上で居場所、稼働状況、各個人の体調の情報などを一元的に閲覧できる最先端のクラウドモニタリングシステム。

## Case-03 : 【スポーツ】

大分トリニータ様  
～IoTスタジアム計画 実証実験～



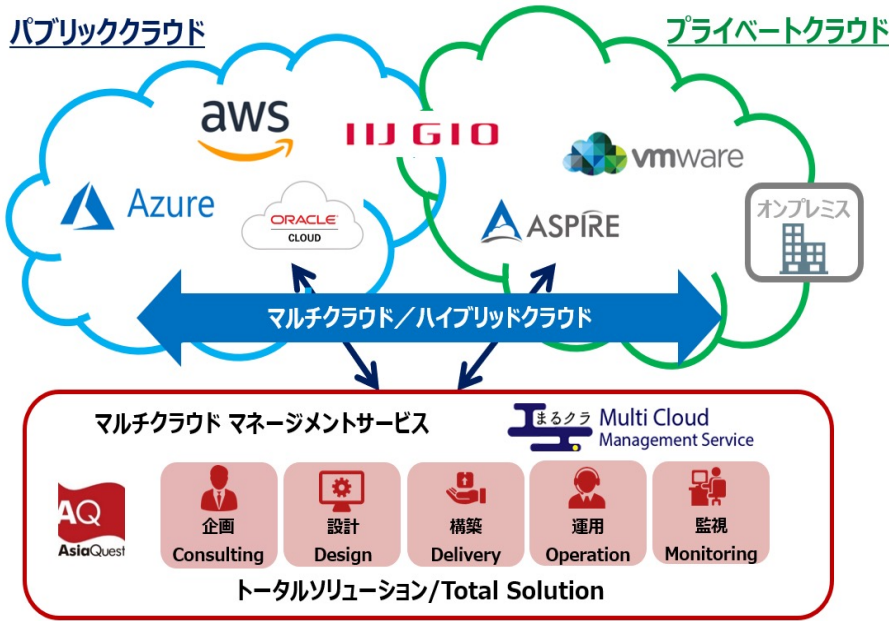
### AIカメラを使い売店に並ぶ人数を把握、混雑状況を表示

AIカメラを使用し、人を検知し売店に並ぶ人数を数えて、売店の混雑具合を表示。また、集計したデータを分析し、次回の試合での売店の配置に役立てることができる。企画、開発、実証実験の施行までトータルで行った。



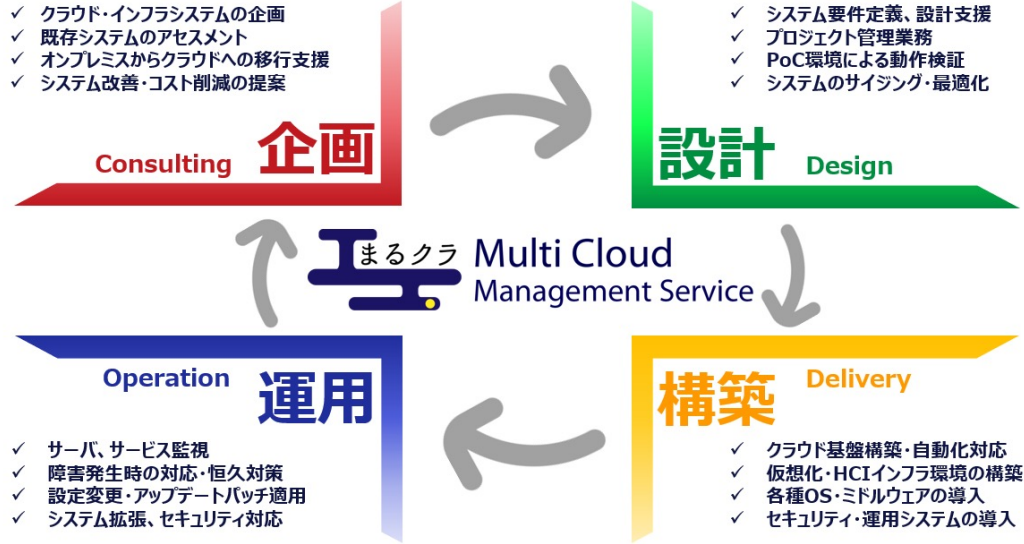
# 例えばクラウドソリューション

クラウド領域を得意とするインフラエンジニアが、お客様に合わせた最適なインフラをご提供



クラウド環境、インフラ基盤の企画→設計→構築→運用のサイクルをワンストップで提供します。

- ✓ クラウド・インフラシステムの企画
- ✓ 既存システムのアセスメント
- ✓ オンプレミスからクラウドへの移行支援
- ✓ システム改善・コスト削減の提案



- ✓ システム要件定義、設計支援
- ✓ プロジェクト管理業務
- ✓ PoC環境による動作検証
- ✓ システムのサイジング・最適化

- ✓ サーバ、サービス監視
- ✓ 障害発生時の対応・恒久対策
- ✓ 設定変更・アップデートバッチ適用
- ✓ システム拡張、セキュリティ対応

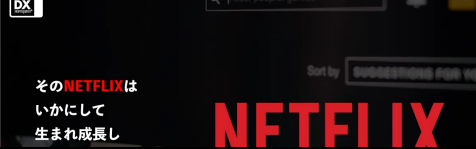
- ✓ クラウド基盤構築・自動化対応
- ✓ 仮想化・HCIインフラ環境の構築
- ✓ 各種OS・ミドルウェアの導入
- ✓ セキュリティ・運用システムの導入



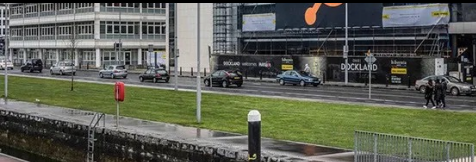
アジアクエスト株式会社は  
AWSアドバンスドコンサルティングパートナー認定企業です

クラウド導入に関わるコンサルティングから、設計・構築、運用保守までトータルでご支援します

# 例えば、既にどこかにある技術の未来



# DX Navigator



# 技術のパズル 筋のいいDX

# Digital Transformation



# Digital **Integration**



ありがとうございました

お問い合わせはお気軽にこちらまで！  
[webinar@asia-quest.jp](mailto:webinar@asia-quest.jp)

AsiaQuest