

アフターコロナとDX --- AQW2020年総集編

コロナと2025年の崖

2020.12.16.
執行役員CMO/DX戦略室長
金澤 一央



AsiaQuest

金澤 一央

執行役員CMO/DX戦略室長



「デジタル・イノベーションと実業の壁に挑み続けた、実現請負人」

量販店、システムインテグレータを経由してインターネット・ベンチャーに参画した異色の経歴。インターネット黎明期から、一貫して新規事業やR&Dプロジェクトに関わり続け、創業からIPOまでを経験。新技術を活用する事業コンセプト開発、マーケティング戦略立案などに強みを持ち、コンサルタントとして幅広い課題解決を担当。データ分析専門事業責任者としてGoogle、Adobe、Oracle各社と戦略パートナーシップ締結を主導。広告から制作開発、データ分析、実証実験などあらゆる方向での豊富なプロジェクト経験をもち、幅広いパイプラインをもつ。データ分析国際カンファレンスのI-COMの審査員としても活躍。

【職歴】

- ・大手GMS勤務。長野地区を担当
- ・富士ゼロックス株式会社に移籍。関連子会社（FXSS）に出向。戸籍電算化システム、北関東地区担当セールス担当。同エリアマーケティングを兼任。
- ・ネットイヤーグループ株式会社参画。戦略プランナーを経てプロデューサー。通算1,000件以上のデジタル・マーケティング・プロジェクト（コンサルティング、制作開発、データ分析など）を指揮。事業部長としてデータ分析事業を牽引。2016年より同社DXフェロー。2019年より同社執行役員CMOに就任。

【学歴】

- ・ニューヨーク大学 School of Professional M.S. Integrated Marketing
- ・東京工業大学 イノベーションマネジメント学部 MOT（1年無単位コース）
- ・高崎経済大学 経済学部

- 2019年7月に経産省が提示した「DX推進指標」に記載
- 経産省の危惧
 - 「多くの企業において、実証的な取り組みは行われるものの、実際のビジネスの変革にはつながっていないというのが現状」
- 非常に簡単に言うと、
 - **2025年でレガシーシステムの大多数がワークしなくなる**
 - **これが原因でDXができなくなる**
 - **DXが出来ないことで、巨大な経済損失と国際競争力の激減**

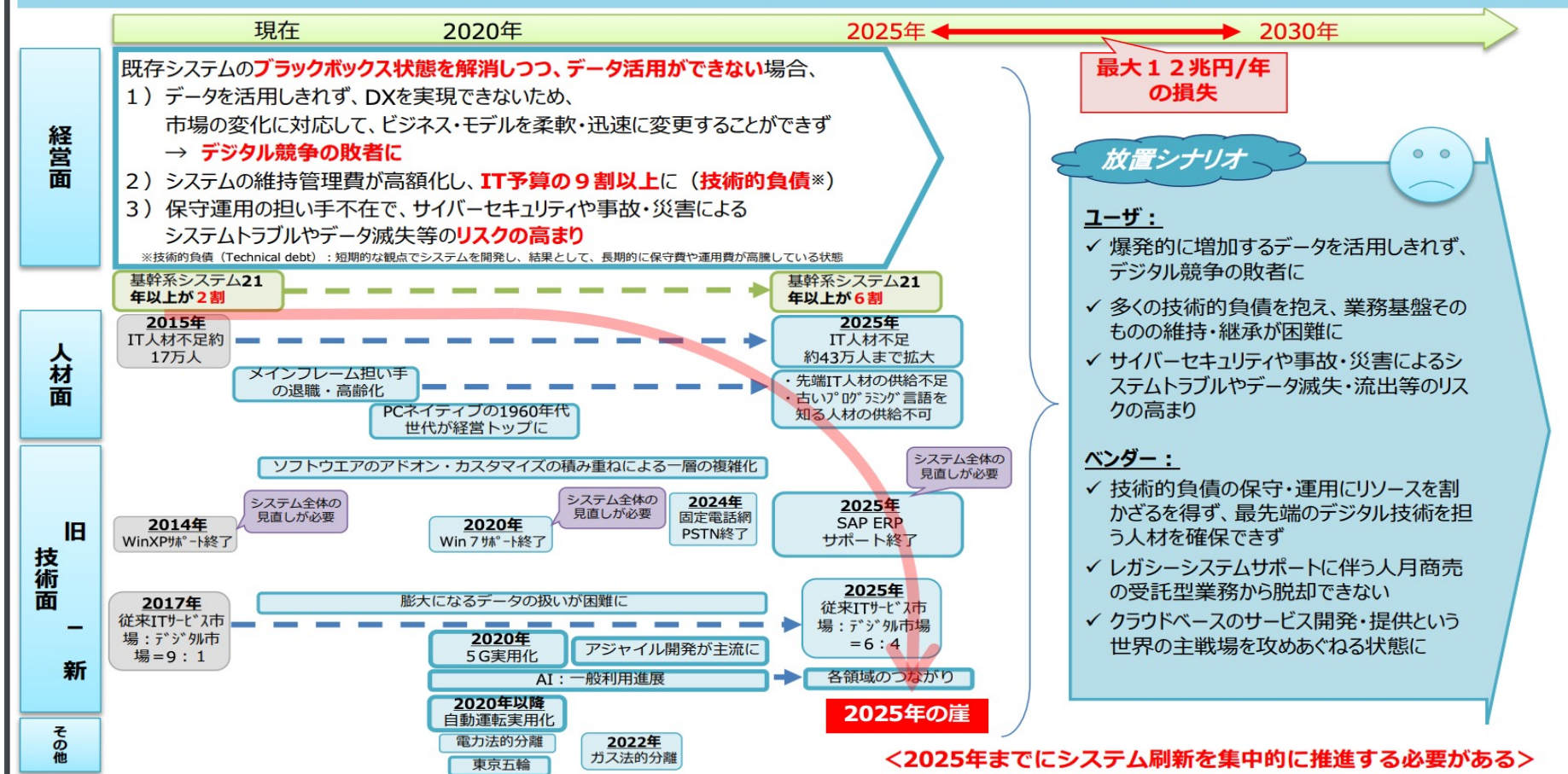
2025年の崖 --- 経産省レポートのサマリ

2025年の崖

多くの経営者が、将来の成長、競争力強化のために、新たなデジタル技術を活用して新たなビジネス・モデルを創出・柔軟に改変するデジタル・トランスフォーメーション(=DX)の必要性について理解しているが...

- ・ 既存システムが、**事業部門ごとに構築**されて、全社横断的なデータ活用ができなかったり、**過剰なカスタマイズ**がなされているなどにより、**複雑化・ブラックボックス化**
- ・ 経営者がDXを望んでも、データ活用のために上記のような**既存システムの問題を解決**し、そのためには**業務自体の見直しも求められる中**(=経営改革そのもの)、現場サイドの抵抗も大きく、**いかにこれを実行するかが課題**となっている

→ この課題を克服できない場合、DXが実現できないのみでなく、**2025年以降、最大12兆円/年(現在の約3倍)の経済損失が生じる可能性(2025年の崖)。**



https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/digital_transformation/pdf/20180907_01.pdf

- 旧型IT人材の枯渇
 - いわゆる「コボラー」たちの引退
 - 若い人たちのほとんどは新しい言語習得＝若いコボラーがいない
 - レガシー言語対応技術者の圧倒的不足
- レガシーサポートの打ち切り
 - Windows 7 は2020年でサポート終了
 - 固定電話網は2024年でサポート終了
 - SAP ERP は2025年でサポート終了
 - 20年以上使用するレガシーアキテクチャ率が60%を超える
 - 大規模な切り替えが必須になる

レガシーシステム維持の環境的限界に達するのが2025年

- 旧IT市場規模とデジタル市場規模は逆転
 - 2019年で旧IT 90% vs デジタル 10%
 - 2025年には旧IT 40% vs デジタル 60%へ需要拡大予測
- 次世代デジタル人材も枯渇
 - 移行先となる先端デジタル技術、言語に精通した人材も足りない
 - 旧IT・デジタル全体で43万人の人材供給不足
(2019年現在で既に17万人不足している)

レガシーから移行すべきだけど、出来ない

レガシーシステム維持の環境的限界に達するのが2025年

レガシーから移行すべきだけど、出来ない

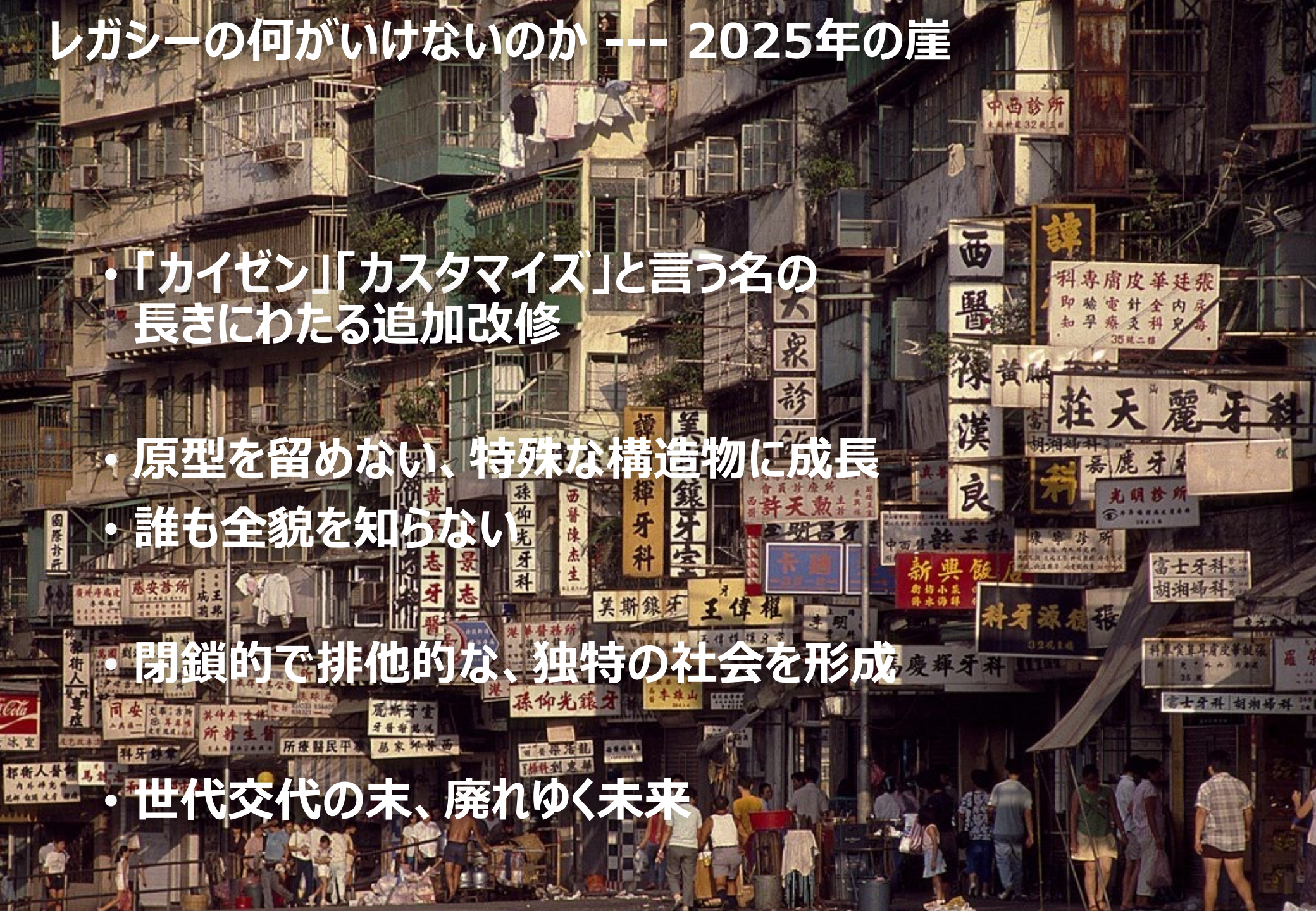
提供すべきサービスを生産・提供できない

十分なセキュリティも維持できない

**産業全方位的に国際競争力が劇的に低下
経済損失は12兆円/年と予測**

レガシーの何がいけないのか --- 2025年の崖

- 「カイゼン」「カスタマイズ」と言う名の長きにわたる追加改修
- 原型を留めない、特殊な構造物に成長
- 誰も全貌を知らない
- 閉鎖的で排他的な、独特の社会を形成
- 世代交代の末、廃れゆく未来



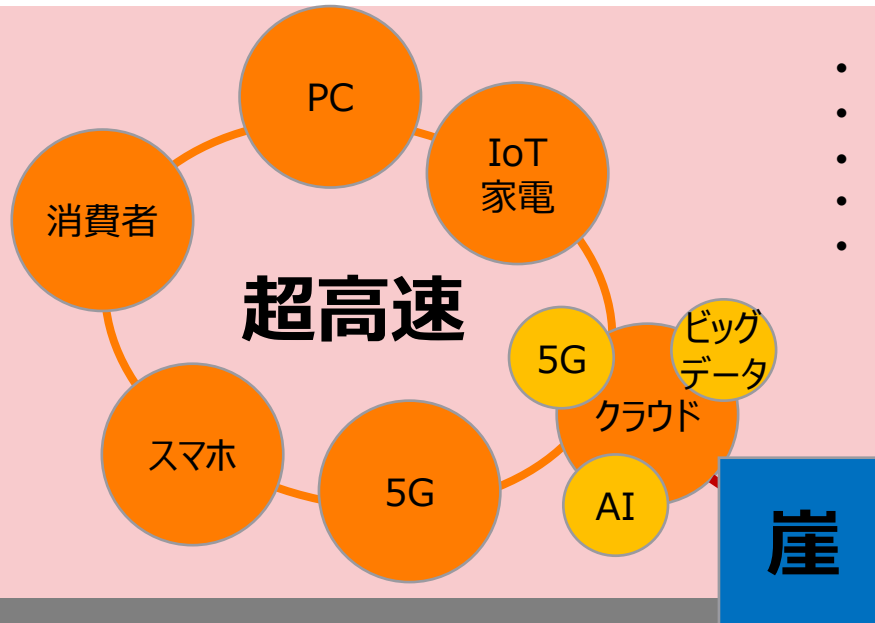
• IT化とは

- 本来、業務をデジタル化するものだった
- ただし、既存ビジネスにおいて、**情報のやり取りをデジタルデータに置き換える**ことで、効率やスピードを上げるもの
- 手作業の情報処理を機械化・デジタル化して高効率にすること
 - 例1:自動計算システム（計算機→DBなどで計算）
 - 例2:帳票発行システム（手書き、コピー→デジタルで発行）

• デジタル化とは

- 本来、IT化実現のための方法論（アナログ情報をデジタルにする）
- ネットワーク化とオンラインデバイスの一般化によって、現在は、**アナログ処理がほとんど存在しないビジネススタイルの創出や転換をデジタル化と呼ぶ**ように
- 一旦紙に出す、などの**アナログ入力や出力を介さず**、情報処理を**超高速化**すること
- また、その**超高速化処理を前提としたビジネス**（価値提供プロセス）を組み上げること
 - 例1:リアルタイムリコmend（ユーザー行動に応じて個別に推奨表示）
 - 例2:eペイメント（デバイス決済、レシートはデータ履歴化）

超高速デジタル市場からの落下が「崖」の本質

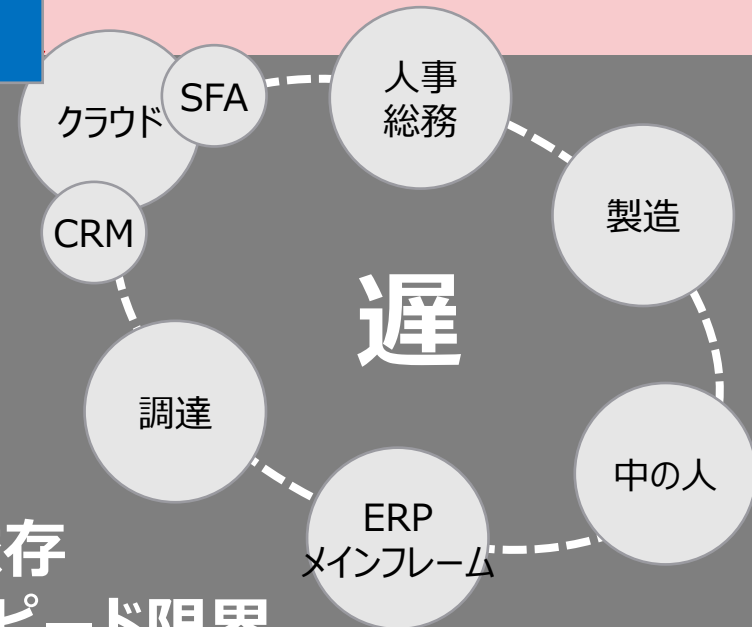


- ・ 消費者の世界はデジタル・スピードの世界
- ・ リアルタイムでの超高速対応が基本
- ・ 確認、予約、販売、入手が超高速要求
- ・ 待たされた瞬間、勝負にならない世界
- ・ どんどん早くなり続ける

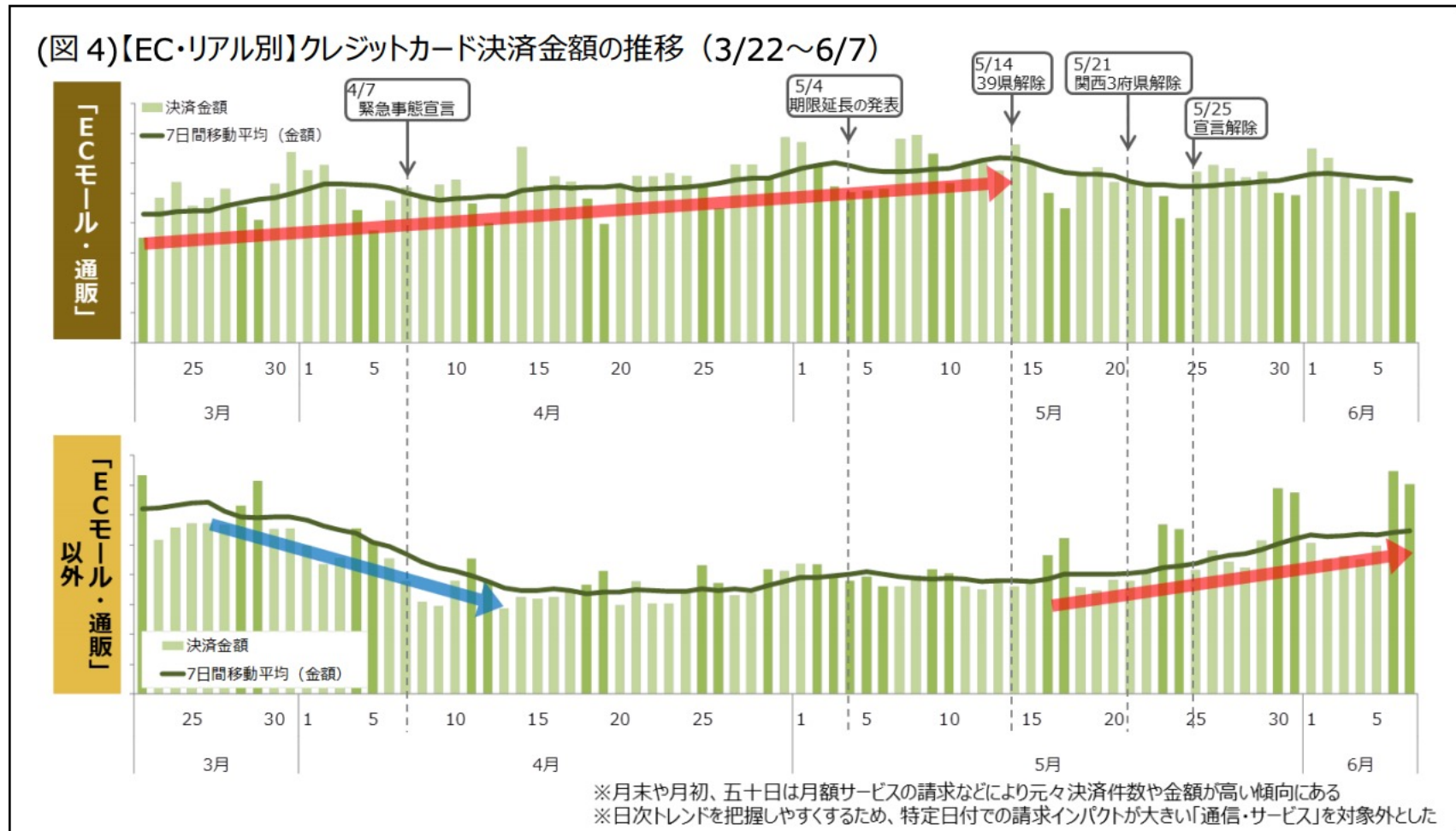
**消費者の要求は超高速
要求内容の変化も超高速**

- ・ ビジネスの世界は未だレガシー・スピードの世界
- ・ 注文を受けてから、ベストエフォート対応
- ・ 各部門の業務はIT化されているが、紙や人間による処理を挟む
- ・ レガシー処理の限界があり、速度は上がらない

**ビジネス・スピードがレガシーに依存
人的処理を前提とした仕組のスピード限界**



EC/キャッシュレス利用浸透が加速

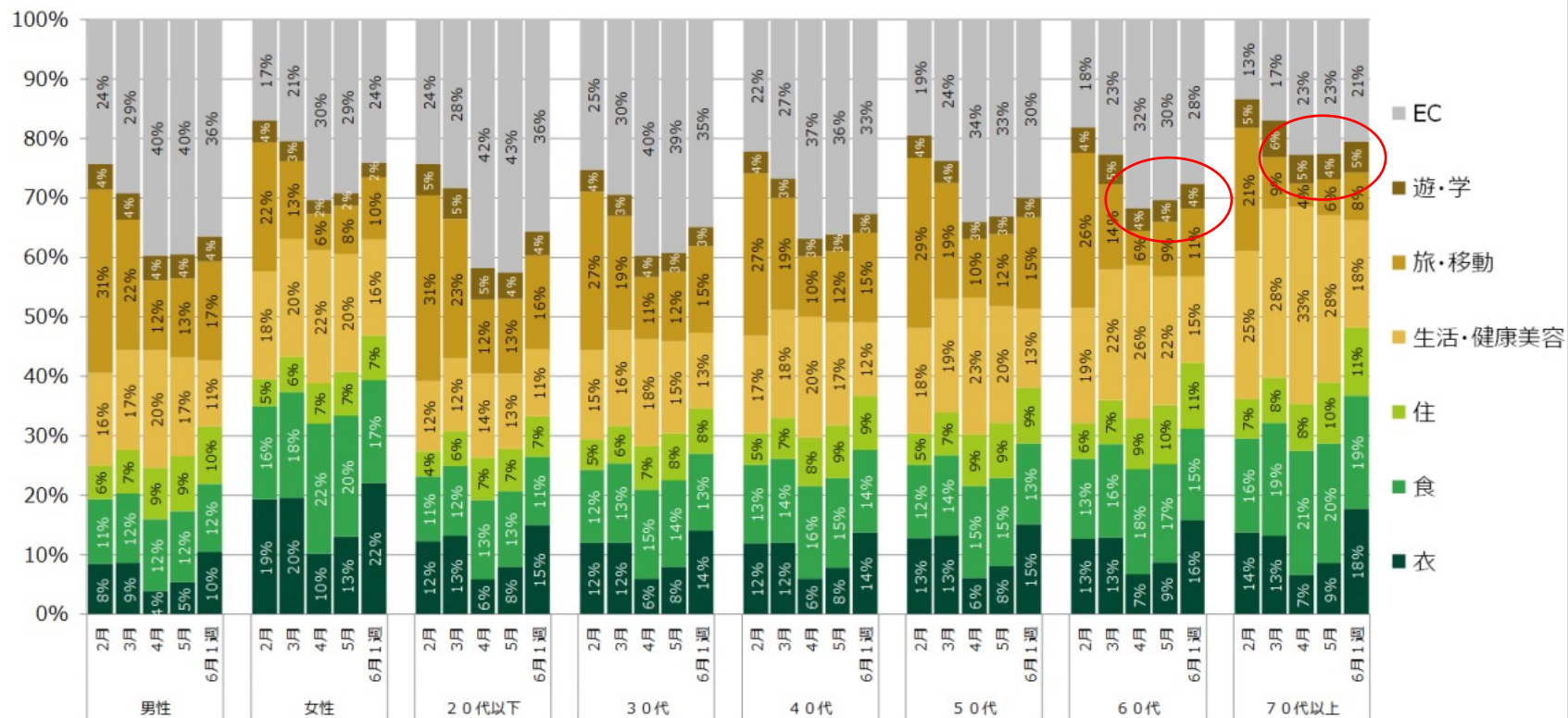


同データには、SMBCが展開するキャッシュレスサービスのiD決済および他キャッシュレスサービスを経由したクレジット決済も含まれます

出展：SMBCカード, 顧客時間

高齢層にECの定着が始まる

(図6)【性別・年代別】カテゴリー別の決済金額シェア推移



とうとう出来た デジタル改革のための行政期間

- デジタル庁 2020年9月発足
 - マイナンバーカード普及、省庁横断型デジタル改革の牽引
 - 自治体での個別カスタマイズ防ぐ支援（プラットフォーム化？）
- 東京都デジタル局 2021年4月発足予定
 - 都庁内のDX推進を統括
 - コロナで浮き彫りになった各種課題をデジタルで解決
 - おそらく局長は現副知事、元ヤフー社長の宮坂氏？
- 各省庁の既存デジタル政策を加速するか
 - 内閣官房：デジタル・ガバメント実行計画 2018年着手
 - 国交省：データプラットフォーム（i-Construction） 2019年着手
 - 経産省：METI-DX 2018年発足

など、一部抜粋

非接触



非移動



リモート



それはデジタルで出来ちゃうんだ？

だったらデジタルでいいじゃない

コロナ禍によって
一般消費者が日本のデジタル化の遅れに
気づいてしまった

ここから先は、
旧スタイルの不便＝企業の怠慢

デジタル化はサバイブ要件になる

The background of the slide features the United States flag on the left and the Chinese flag on the right, both waving against a clear blue sky. The American flag is in the foreground, partially obscuring the Chinese flag which is slightly behind it.

CASE STUDY

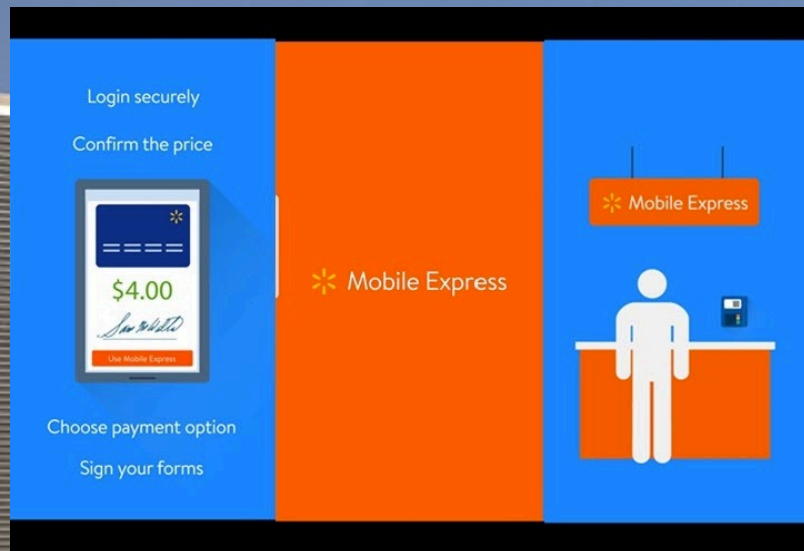
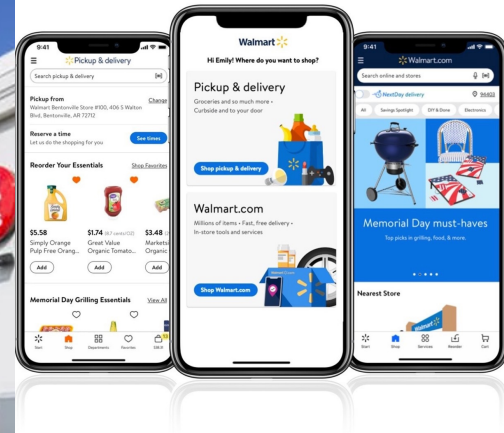
海外DXとの距離感から日本の
DXの未来を占う



- Walmart.comとスマホアプリの積極強化
- 受取先としての店舗機能
- 全店舗店頭在庫の可視化とEC連動
- 広告事業への本格進出



モバイルコマース+決済+配送+BOPIS+会員証



強みであり収益源である地方や郊外の大型店に続々とピックアップ設備を増強
アメリカではAmazon配送は無料ではなく、配送員のスペックも低い（庭の前に放り投げて帰る、再配達しないなど）ので、地方での店舗Pickup需要は圧倒的に大きい

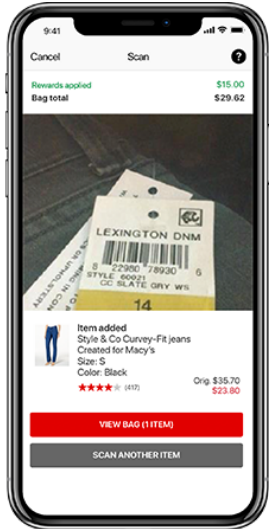
Walmartアプリには、決済、会員キャッシュバック、モバイルコマース、敗訴言う、そしてBOPIS予約が可能で、さらに送金や処方箋機能まで内包



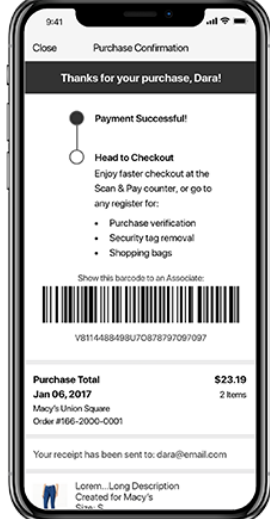
- 買い周りスマホアプリ“Scan & Pay”
- 受取先としての店舗機能
- 全店舗店頭在庫の可視化とEC連動
- インストア・ポップアップの積極展開



買いまわり出来る“Scan & Pay”

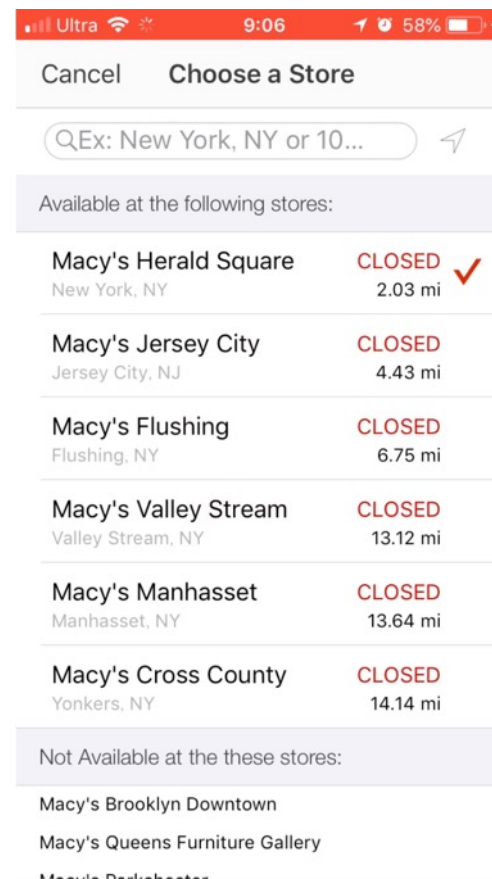
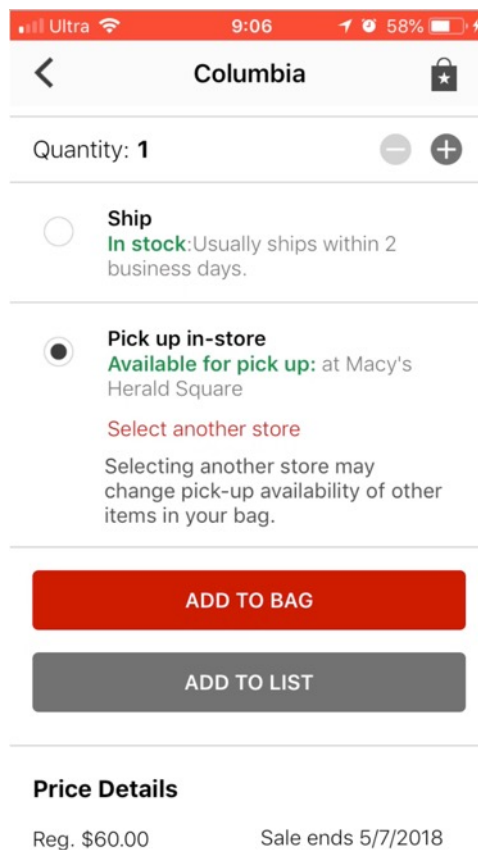
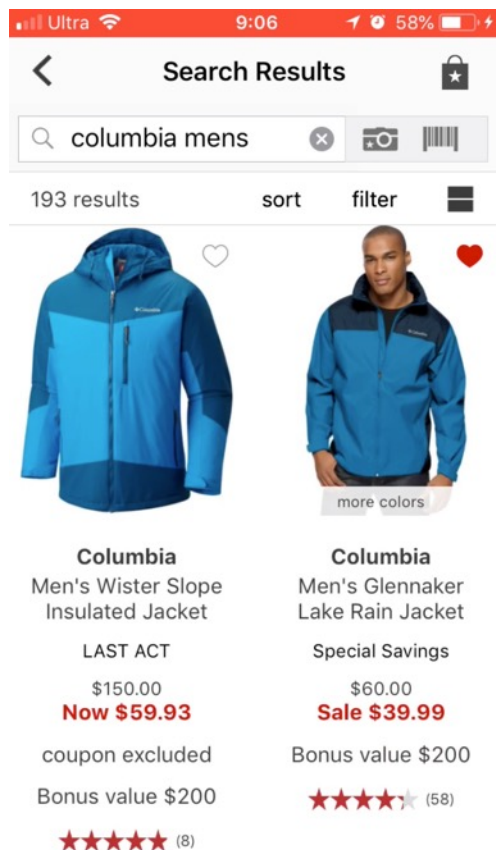


1. 店舗内をうろろ
2. スマホでバーコードをスキャン
3. カフェで一服、意思決定
4. 最後に品物をピックアップ



全店舗在庫連動---どの店でもピックアップ可能

配送センター倉庫の在庫と全店舗の在庫が同期
ユーザーは購買後に取り置き->店舗ピックアップか自宅配送を指定可能
GPSでユーザー所在地から近い店舗の在庫を引き当てる



Source: IBAカンパニー株式会社調査による

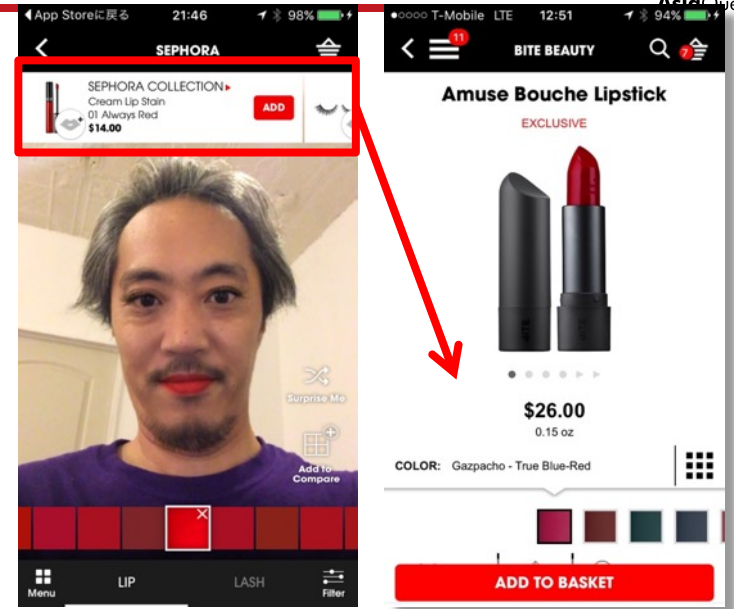
SEPHORA

- 会員証兼コマースアプリ“Sephora To Go”
- 全会員属性と行動を全店員が把握可能
- 全店舗店頭在庫の可視化とEC連動
- リアルとデジタルが完全に融合したサービススタイル



Sephora: Mobile+BOPIS+クライアントリング

- 試せる+買える+予約できる+受け取れるオールインワンアプリがSephora To Go
- 顧客行動履歴はすべての店舗スタッフに共有
- 目の色、肌の色などの特徴から、最適な色彩マッチング、好みのブランドまで、新人スタッフでも、引越し先の店舗でも把握可能
- SEPHORAなら常に最適で最高のサービスを実現できる



アメリカでのコロナ禍D2Cの現況

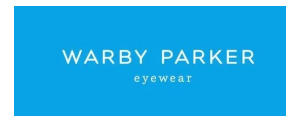


- 2015年頃、アンチアマゾンの流れがD2Cを加速
- 2018年、D2C投資加熱。年間10億ドルの投資。
- 2020年、コロナ禍で小売全般が大打撃。強引な成長戦略でIPOによる赤字改修のシナリオが破綻
- GlossierやBonobosなど堅実拡大企業はEC利用率UPで恩恵を受けるが、マーケティング先行型のCasperなどは大苦戦
- 一方、既存小売でEC化を推し進めたWalmartなどは大きく数字を伸ばし始める
- コロナはD2Cの存在意義と虚構を浮き彫りにした



Casper

INDOCHINO
MADE FOR YOU



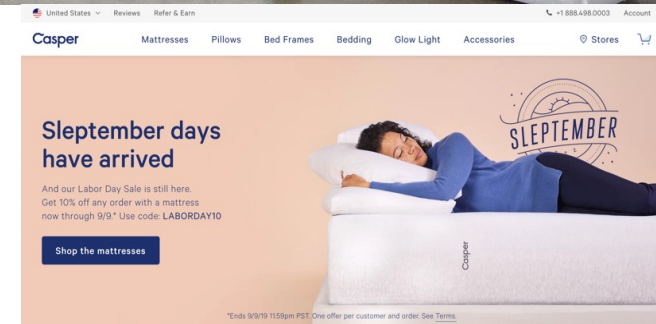
BONOBOS



allbirds

Casper

2013年創業のマットレス専門D2C企業。オンライン専門の販売、圧縮梱包可能、と、これまで長く変化しなかったマットレスの販売流通形態に革新をもたらした。395ドルから購入できるリーズナブルさに加え、スプリングレスで圧縮可能であり、購入時の配送・引越し時の輸送コストを下げ、ショールーム化した無在庫店舗を利用体験用に展開する。単身で都市型生活を送るミレニアル世代に爆発的に受け入れられ、様々なコピー商品（Walmartも類似ブランドをリリース）を生むほどCasperのコンセプトは浸透している。現在、2019年現在シリーズDで累積3億3970万ドルを調達。2020年にIPOを果たす。



市場概説 > Casper

+ フォロー

NYSE: CSPR

6.19 USD **-0.100 (1.59%) ↓**

営業終了: 12月3日 19:47 GMT-5 · 免責条項
時間後取引 6.13 **-0.060 (0.97%)**

たとえユニコーン企業でも、赤字上場は嫌われる傾向に至る
ロックダウン最中に上場、1年たった今でも公開価格を上回れない

1日 5日 1か月 6か月 YTD 1年 **5年** 最大



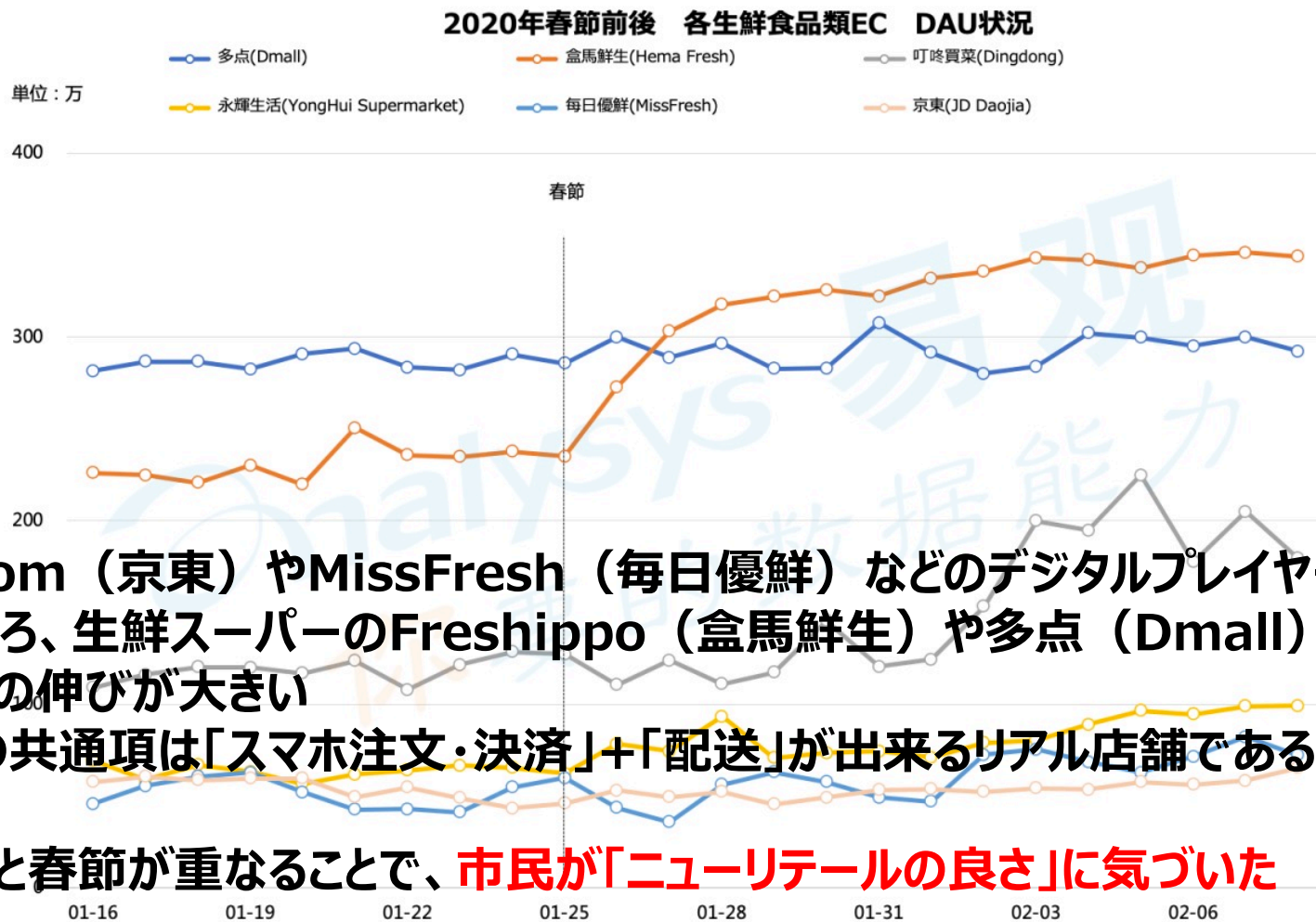
始値	6.30	配当利回り	-
高値	6.39	前日の終値	6.29
安値	6.18	52 週高値	15.85
時価総額	2.51億	52 週安値	3.15
株価収益率	-		

既存リテールの逆襲

ECとリアルのW販路はもはや普通

大手、スタートアップ問わず
W販路は成功要件ではなく生存要件

中国のコロナ禍は春節から爆進



Freshippo（盒馬鮮生）ニューリテールの落ち込みと復活

アリババが提唱するニューリテールを具現化する
生鮮を主体とした大型スーパー
すべての決済はスマホで行われ、購入した生鮮食品は付属レストランで即調理可能。もちろん配送もOK。

しかし、2019年ころ出展規模を縮小。
ニューリテールのトレンドは、一部エリート消費者だけのものと思われた

Freshippo Pickin' Go
Freshippo F2
Freshippo Mini
Freshippo Mall

規模縮小後の2019年、
多様な形態を提供開始

コロナ禍の非接触需要で大復活を遂げる



喜茶銅鑼灣新店開幕 手機APP落單免排隊

etnet
玩樂消閒



HEYTEA
喜茶

HEYTEA GO

decem63 bilibili



自助打包

喜茶製冰

取茶柜

PICK-UP CUBE



盒马
鲜·美·生活

Or order cooked meals
with the Freshippo app

and pick up from the
Pick'n Go lockers.



テンセント傘下の遠隔医療サービス。
コロナ蔓延期に、WeChatミニアプリ経由で
の遠隔医療提供で躍進。登録医師
36,000人。2020年中にIPO予定。



系统班 初一语文寒假系统班 (寒1期09:00)

① 1月23日-1月29日・每天09:00上课・共12课时

适合七年级 | 全国地区通用

班主任

¥700

剩余14个名额

立即报名

寒春联报



オンライン教育大手。K12教育に強み。
コロナ蔓延期の学校閉鎖等で大きく利用
者を増やす。2020年だけで22億ドルを調
達した中国最大のEd-Techユニコーン

- 既に行われていた挑戦が花開く
 - スマホファースト、OMO、これを実現する決済、在庫・会員データ統合、デリバリー、シームレス・エクスペリエンス
 - 遠隔医療、教育、スキル提供など、専門家サービスのデジタル化
- DXと市民意識のギャップをコロナが埋める
 - デジタルに懐疑的な層が一気になびき、市場成長とシフトが加速
 - 逆に、マーケティング・ギミック頼りのデジタルを見破りはじめる
- デジタル・オンリーの限界も浮き彫りに
 - アンチ・アマゾン、アンチ・フェイスブックの風潮
 - リアルとデジタルの幸せな役割分担こそ、本質的な幸せ体験



レジ待ち・混雑回避の技術
→
アフターコロナの必須技術へ

文字通り、群衆を管理するためのテクノロジー活用

もともとは、「小売業の**レジ待ち短縮**」や「イベント・ナビゲーション」で**混雑を緩和**し、売上を伸ばすための技術活用に使われていた

ポイントは、**如何に群衆を把握し、適切に誘導・管理**できるか

要素技術は**認証センサー、ビーコン・GPSなどの測位、ビッグデータ解析とエッジ処理**など

基本的にスマホ・ドリブンですすみ、**2015年くらいから小売業を中心に浸透**していたが、プライバシーの侵害やハッキング被害への懸念で市場浸透が頭を打ち始めていた。

コロナ禍社会の「やむなし承認」もあって、2020年、急速に適用や投資が進み始めている

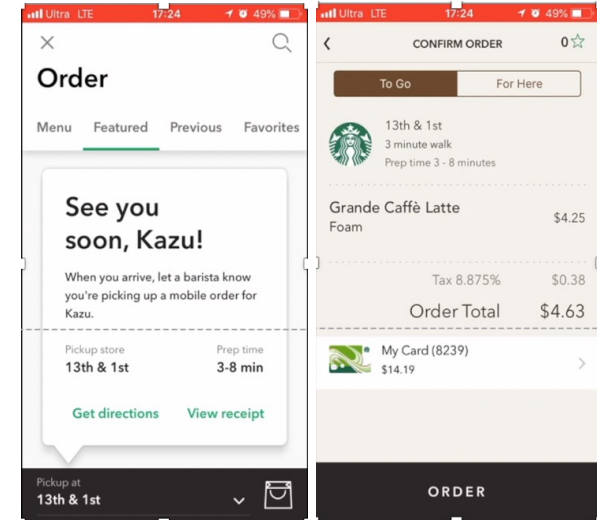
e.g.

- TicketmasterのMobile Ticket
- スターバックスのStarbucks To Go
- Disney WorldのMagic band

群衆マネジメント --- Starbucks To Go

STARBUCKS®
TO GO

MOBILE ORDER
& PAY

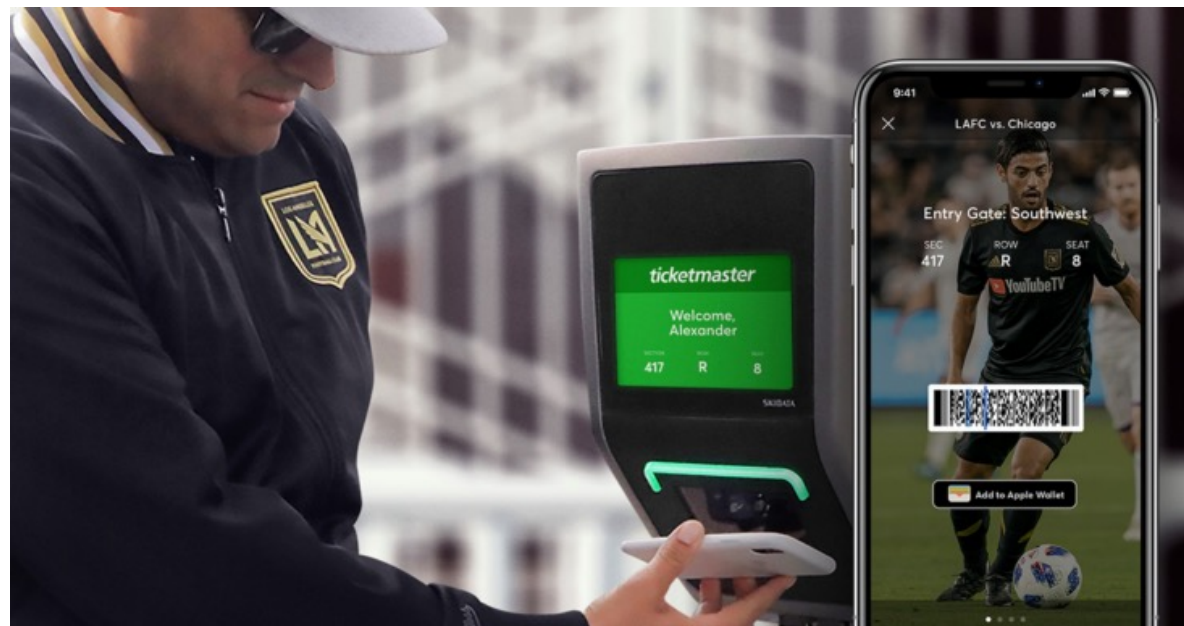
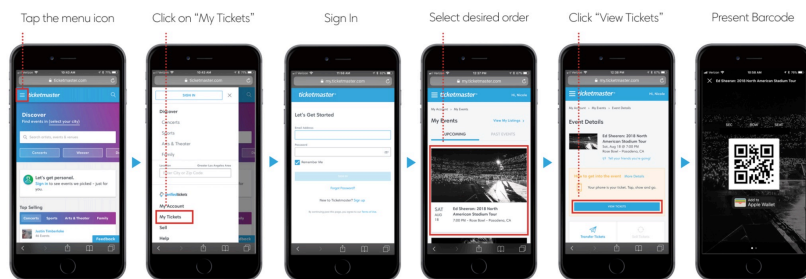


アプリで事前オーダーして、並ばずにコーヒーを受け取る
2016年にテスト開始。2019年に日本上陸。

スターバックス最大のボトルネックはレジ待ち行列
店舗Wifi, キャッシュレスなどの工夫を続け、満を持して事前
オーダー (Order Ahead) にシフト

ticketmaster

ticketmaster®
Mobile Tickets: Mobile Web



早くから電子チケットのスマホ化を実現。2016年ころには、**ほぼ全てのメジャースタジアムでのスマホQRによるイベント入場を実現**している
2018年に、ブロックチェーン技術を応用したチケットング・スタートアップのUpgradedを買収
同技術を採用して、同年、次世代型チケットングシステム、Ticketmaster Presenceを導入。**スマホをかざすだけで本人確認と入場認証**ができ、かつ、**偽造できない仕組み**をつくりあげた。同年のBest in Sports Technologyを受賞。
同システムはシステムのコンセプト名で、主要サービス名としては**Safe Tix**で知られている。
また、2019年には**リアルタイム顔認証**のスタートアップであるBlink Identityへの出資を発表し、この技術は近い将来、**Ticketmaster Presenceに組み込まれる**ことが予想されている

群衆マネジメント --- Disney Magic Band in NBA

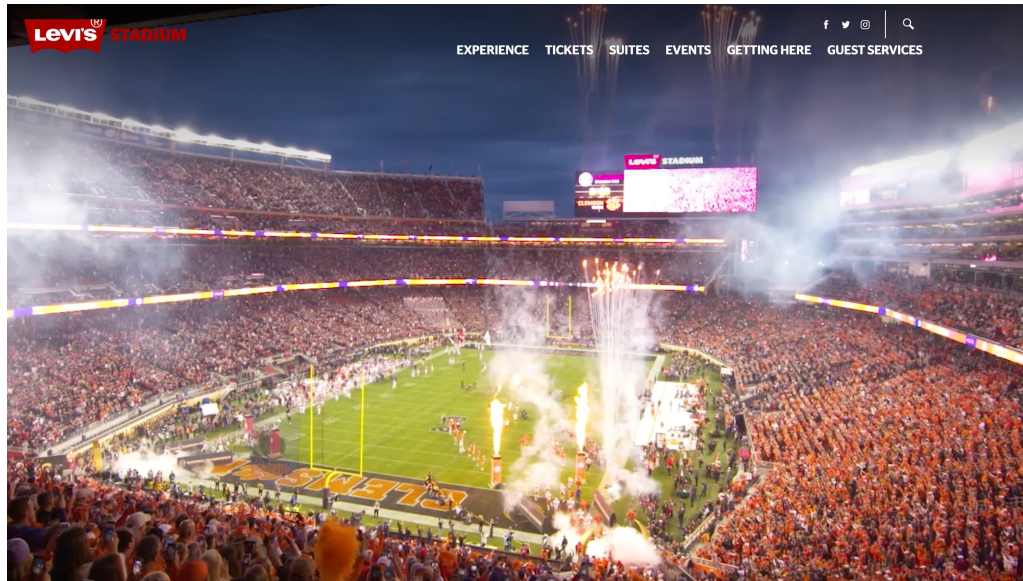


2019-20シーズンのNBAは、完全隔離された1箇所での無観客開催によって再開され、シーズンを終えた。

その開催場所はフロリダ州オーランドのディズニーワールド内にあるESPN ワイド・ワールド・オブ・スポーツ コンプレックス。

奇しくも、COVID-19によって閉園となったディズニーワールドのMagic Bandシステムが、COVID-19対策のための「バブル」と呼ばれる隔離環境構築のためにその機能を存分に発揮。

コンタクトレスの決済やドアキーの開閉から、ソーシャルディスタンスの距離測定、混雑回避など、感染症対策にも存分な力を発揮できることが証明され、ディズニーワールドの安全性を訴える大きなサクセス ケースになろうとしている。



Levi's Stadium

NFL サンフランシスコ・49ersの本拠地にして、シリコンバレーの威信をかけたITスタジアム。SAPが中心となってテックベンチャーを統合

サンノゼ・アースクエイクス (MLS), サンノゼ・シャークス (NHL) も、セカンダリ・ホームとして試合を行う。

デジタル技術を駆使し、あらゆるイベント体験の実証実験を行い続けている

- チケットスキャン→スタジアムの人員配置最適化
- 駐車場入場データから、ゲーム終了後の交通量を予測し、退路ナビゲーションを行う
- VIP顧客に法人営業は挨拶できる
- 専用アプリによるフードオーダー・デリバリー、トイレ混雑状況、開催プログラム配信など→現在はディスクローズ

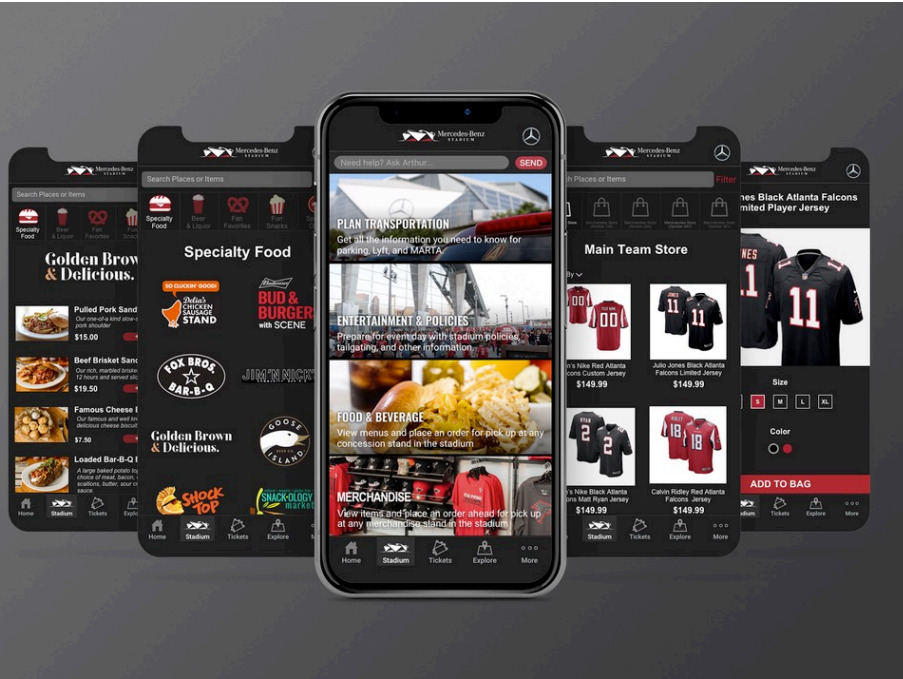
Mercedes Stadium

NFL アトランタ・ファルコンズおよびMLSアトランタ・ユナイテッドの本拠地。2015年に竣工した最新鋭で最初からスマート・スタジアムのコンセプトで建築された。IBM iXがテクノロジーと体験設計をオーガナイズしている。2019年のスーパー・ボウルの開催地。

スタジアムアプリおよびファルコンズ等フランチャイズチームの専用アプリと連動し、チケットングから入場認証、フードオーダー、館内誘導、周辺駐車スペースの事前予約などが可能。Lyftとも提携し、シェアライドの予約も可能になっている



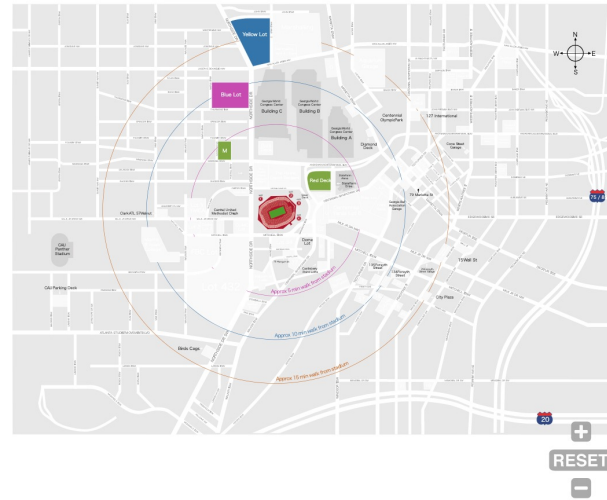
Smart Stadium --- Mercedes Stadiumのアプリ



スタジアム専用アプリ。NFL定期戦に加え、テイラー・スウィフトなどの大物アーティストのコンサートなどで毎週のように稼働する。

- ・フード：
スタジアム内のレストラン予約や観客席までのフードデリバリーが可能。
- ・グッズ：
スタジアム内で販売中のグッズ取り置き、EC配送が可能
- ・誘導：
自分の席の場所および退路のナビゲート。トイレの混雑状況がわかる

< Events | FALCONS VS BRONCOS



SELECT LOT

Parking Access Code

If you've been given an access code to find parking, please enter it here.

Sort by:

Price	Near Stadium	Easy Exit
-------	--------------	-----------

Available Lots

Blue Lot	\$29.25	>
0.4 mi	🚗	♿
Yellow Lot	\$29.25	>
0.6 mi	🚗	♿
Lot M	\$52.55	>
0.2 mi	🚗	
Red Deck	\$62.10	>
0.1 mi	🚗	♿

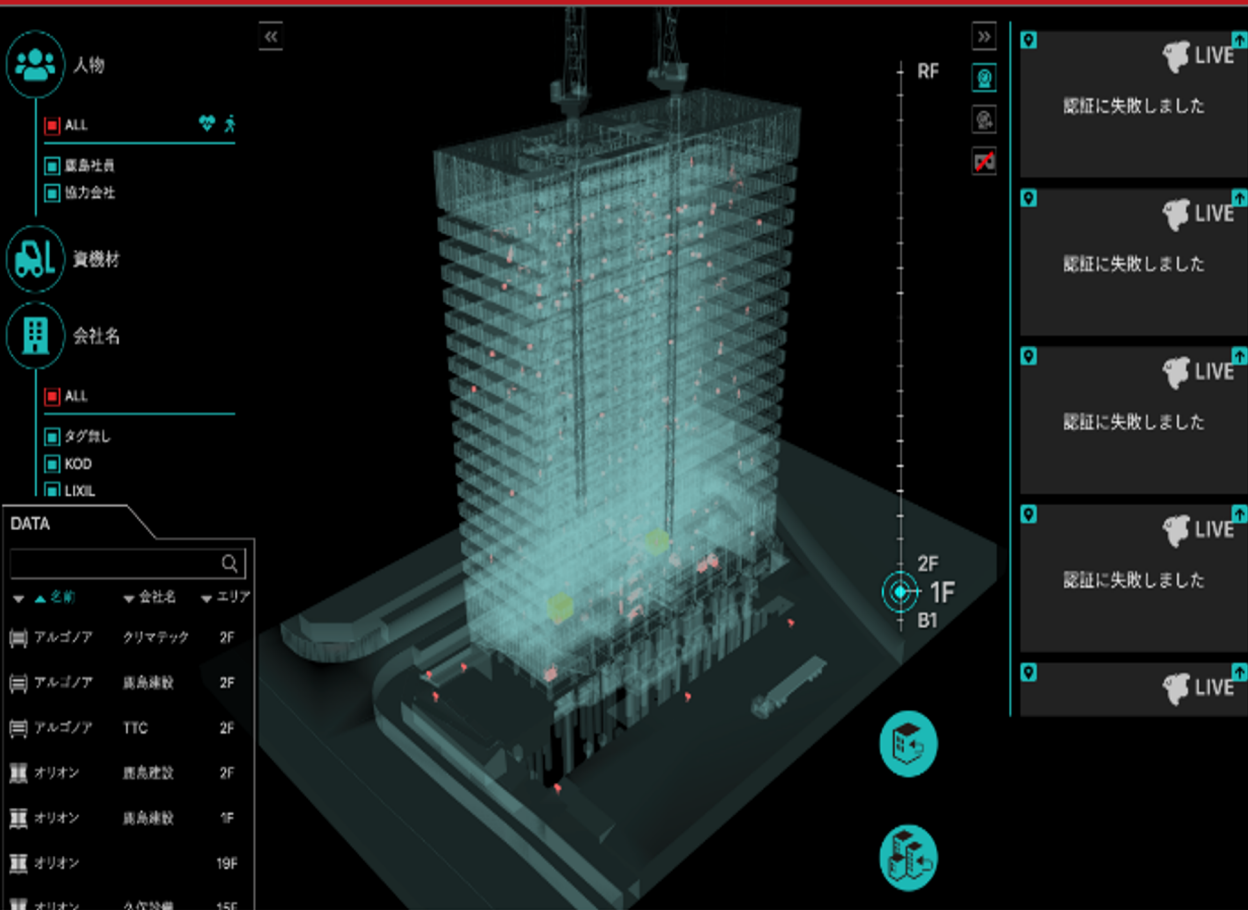
駐車場

- ・スタジアム周辺の駐車場を予約することが可能
- ・Lyftなどのシェアライドの呼び出し可能
- ・バイクや自転車などのパーキングロット空き状況確認可能

AQケース --- 大分トリニータ 混雑検知+分析+誘導



Jリーグの大分トリニータのスタジアムにてカメラ画像による混雑状況进行分析する仕組み。画像解析によりその瞬間に何人の人が映っているかを解析して混雑状況を把握。



建築中の現場を3Dモデルで可視化し、機材や人員の稼働状況をリアルタイム監視する
スタジアムやイベント会場に応用すれば、渋滞・混雑管理や誘導、データ分析による動線設計が可能
また、施設内のサイネージと連携して、適切な退路誘導が可能に



- 42



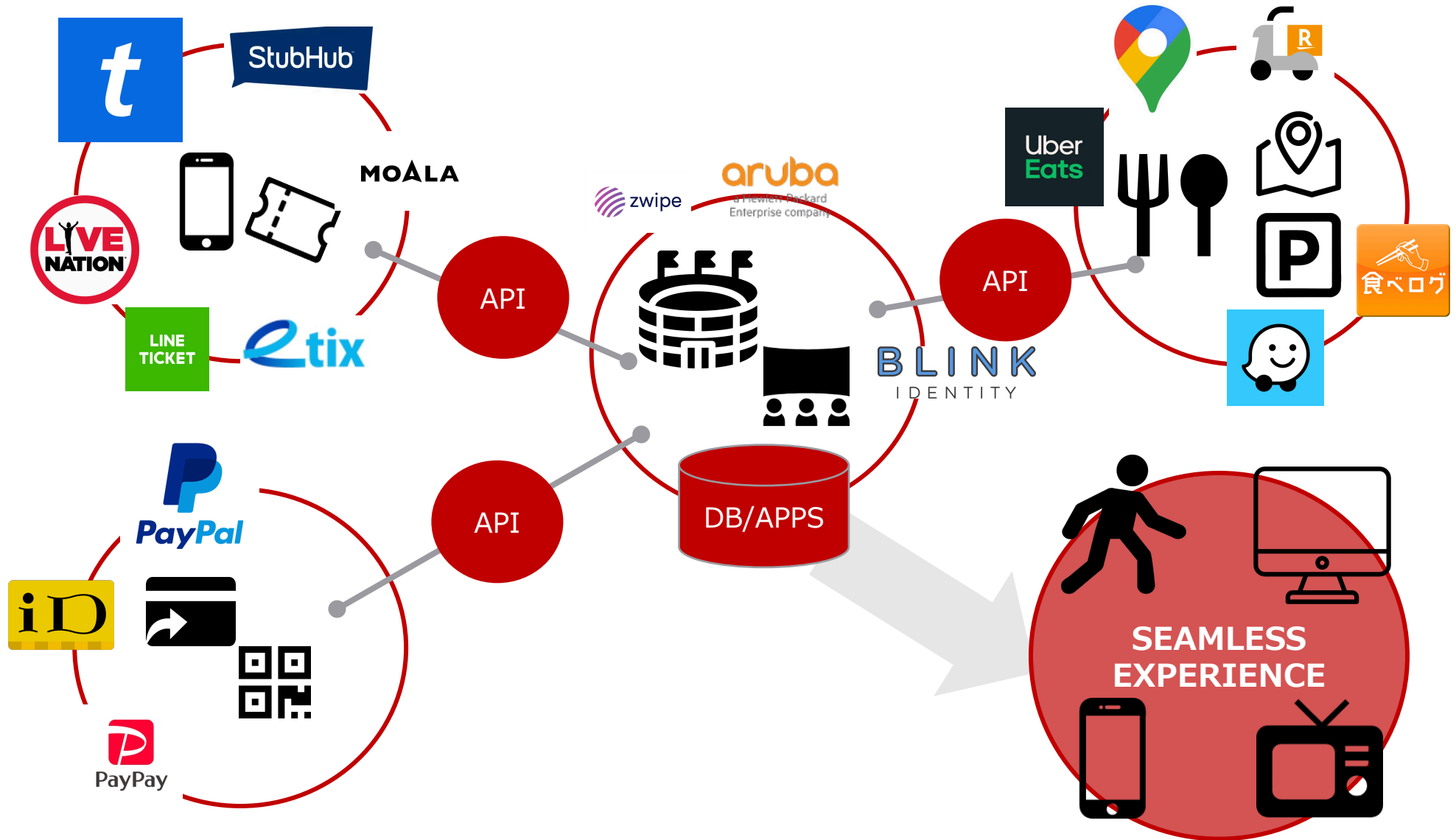
単機能をデジタル化しても、良い体験にはならない

デジタル化は対処手段の一つであって解決策ではない

「つなぎ目」を如何に無くすかが最重要

サービスのインテグレーションがキーワードになる

大量発生する単機能を、どうやってシームレスに仕立てるか



日本と世界のギャップ

そして2025年の崖

- フードデリバリー+スマホ
 - Uber Eats (2014) → 日本上陸 (2016)
- 事前オーダー+スマホ
 - Starbucks To Go (2015) → 日本上陸 (2018)
- BOPIS+スマホ
 - Home Depotなど (2016) → 日本：カインズなど (2020)
- チケットング+スマホ
 - Tiecketmasterなど (2014) → 日本：LINEなど (2018)
- D2C
 - Warby Parkerなど (2013) → 日本：Botanistなど (2015)

大抵3年遅れて日本でも浸透

- コロナ需要が加速させた新サービスで、まだ日本では脆弱なもの
 - 非接触群衆管理：Disney Magic Bandなど
 - 遠隔診療：We Doctorなど
 - Ed Tech：猿補導、Udemyなど
 - 買い回りアプリ：Macy'sなど

これらはいずれ、確実に上陸する
もしくは、日本版が出来上がる

- ようやく「崖回避」に動き出した1年
- コロナで本気にならざるを得なくなった
- コロナがなければ、始まりさえしなかったかもしれない
- 国が明確なメッセージを発信したのは大きい
- 米中での先進サービスに追いつき始めた
- **でも、まだ崖は小さくなってはいない**

少数の勇敢な企業たちが動いた



建設DX本格スタート。3D-K Fieldでリアルタイム進捗管理と可視化、BIM接続へ



中期計画にDXを明示的に盛り込む。IBMと合併会社設立。次世代金融基盤とアジャイル開発を推進



中期経営企画「ブリジストン3.0」を発表。サブスクリプション型タイヤ管理サービスTPPを強化し、IoTソリューション企業へ



2020年よりBOPIS本格開始
B8taなどの新型ショールーミングに出資・出店



2020年2月で楽天店舗閉鎖し、自社EC+BOPIS開始
Workman+の展開開始

いずれもUXを重視したフロント機能実現のために、レガシー型のバックエンドを抜本的に変更開始して、2020年に具体的なサービス・インに到達。

**未来のサービスのために過去のIT
基盤・オペレーションを刷新する取
捨選択を断行**

2025年の崖を最初から持たないデジタル・ネイティブたちの躍進

遠隔医療

LINEでお医者さんの診療を
LINE ドクター

LINE上で遠隔診療を可能にする。エムスリーとの合併。2020年11月開始予定も延期

curon

遠隔診療、服薬支援を行い、様々な医療機関と提携。2020年ココカラファインなど処方箋薬局と提携

業務管理系

弁護士ドットコム

もともと弁護士のマッチングサイトだが、電子認証のクラウドサインが「はんこ廃止」の代名詞として注目を浴び株価が1年で3倍に

ANDPAD

工務店など建設業者を対象とした施工管理SaaS/アプリ。工程進捗や勤怠管理が遠隔で可能となり、コロナ禍の工事現場にフィット

エンタメ系

劇団 1-ミーツ

緊急事態宣言下に立ち上がった完全非接触型劇団。稽古から本番まですべてリモート。独自のテレビ会議風オンライン劇場「Za」で公演

BASE

無料ECプラットフォーム。自分のECを無料で作成でき、支払いは原則決済手数料のみ。コロナ禍で零細飲食等の出店が10倍に

飲食系

O:der

事前オーダーアプリの先駆け。飲食店でのスマホ・テーブルオーダーやKioskオーダーに対応。非接触需要に支えられ躍進中

Demae-can

フードデリバリー老舗。もとも出前ポータルだったが、Uber Eats型のシェアリングデリバリーに移行。コロナ禍で急速に拡大。

マッチング系

coconala

個人の「スキル」を販売できるマッチングサービス。フリーランスや副業とニーズを結ぶ。コロナ禍の失業や収入源を背景に出店は前年比2倍

らしい暮らしを、見つけよう
リノべる。

リノベーション物件検索、施工、ローンまでワンストップで提供する。コロナ禍の自宅勤務需要増大で再注目。日経NEXTユニコンに選定

食ベチョウ
TABE CHOKU

農家・漁師からの産直商品を提供する。コロナ禍の流通停滞とECニーズが直結し、流通額は35倍に

建設系

EC系

コロナ以前からディスラプトに挑戦していた企業が大きな伸びを見せている。

三密、非接触、遠隔需要がデジタルにフィット。

コロナ禍は2025年の崖問題を救うかもしれない

オリンピック特需で重要課題がごまかされなかった

消費者のデジタル・シフトが進み、伝統的企業はデジタル化の遅れを直視せざるを得なくなった

少なくとも10年先を考えると、これは僥倖では？

2020年までに動いた企業が報われる

2021年、動けなかった企業は確実に崖の下へ

**米中主流トレンドは確実に日本にやってくる
デジタル・ネイティブと外資は確実にこの好機を捉える**

**レガシーのリプレースが目的ではない
新しい仕組みに移行して生き残るための必須条件
すなわちDXの実行**

2021年のアクションが企業生き残り最後のチャンス

- **DXドリブン思考で必要なヒト・モノ・カネを考える**
 - DX出来ないと、自ずと生き残れない
 - DXすることを前提で断捨離と刷新を行う
- **デジタル・ネイティブの価値提供プロセスをコピー・アレンジする**
 - アナログ処理を可能な限り無くし、超高速プロセスを可能にする
 - 超高速プロセスが生み出す提供価値をデザインする

- **省略、最適化が生み出す圧倒的スピード**
 - そもそも縛られるレガシーがない
 - レガシーによって縛られる雇用やリソースもない
 - **顧客が欲しい物にコミットし、ビジネス事情は二の次**
- **実は、最終商品はあまり変わらない。提供プロセスが違う**
 - Facebook = 連絡網、交流会、情報交換の場
 - Apple = PC・携帯電話の改良、音楽配信
 - Amazon = 無店舗量販店。配送がすごく早い
 - NETFLIX = 動画レンタル
 - Google = 情報検索、パソコン事務の改良
 - 違いは、提供プロセスのスピード化と消費スタイルの自由化による、**既存モデルへの不満解消**

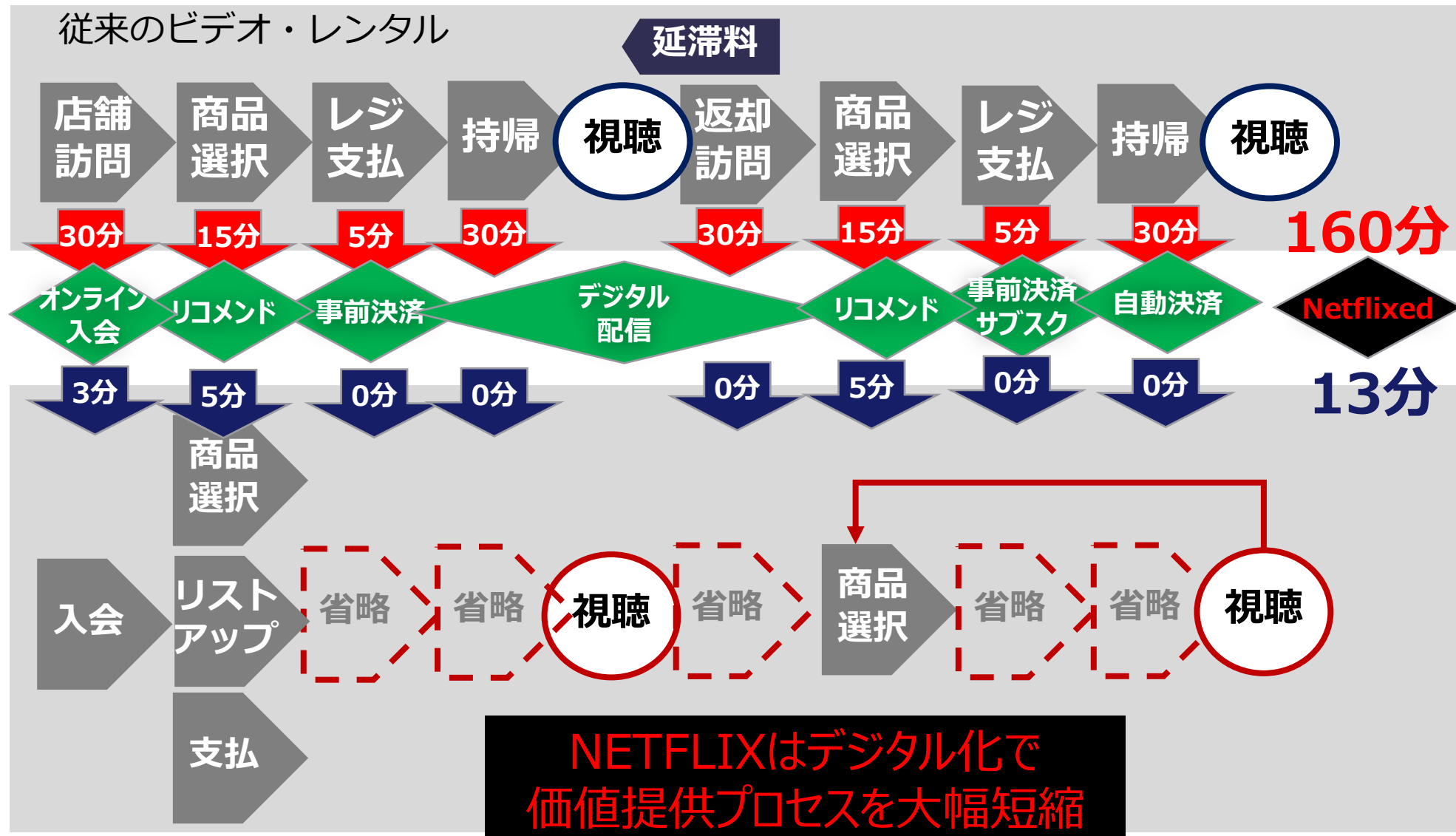
ノン・デジタル企業と伝統的企業の違いは、実はこれだけ

**価値提供プロセス
のデザイン**

マイクロ・サービス思考

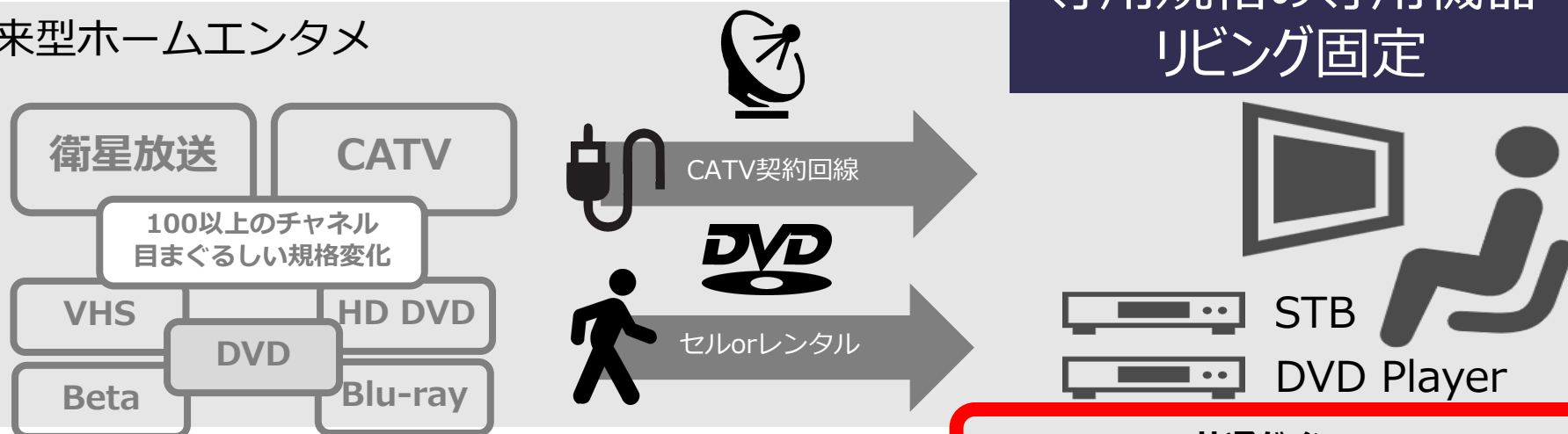
NETFLIXにみるデジタル化と価値提供プロセスのヒント

従来のビデオ・レンタル



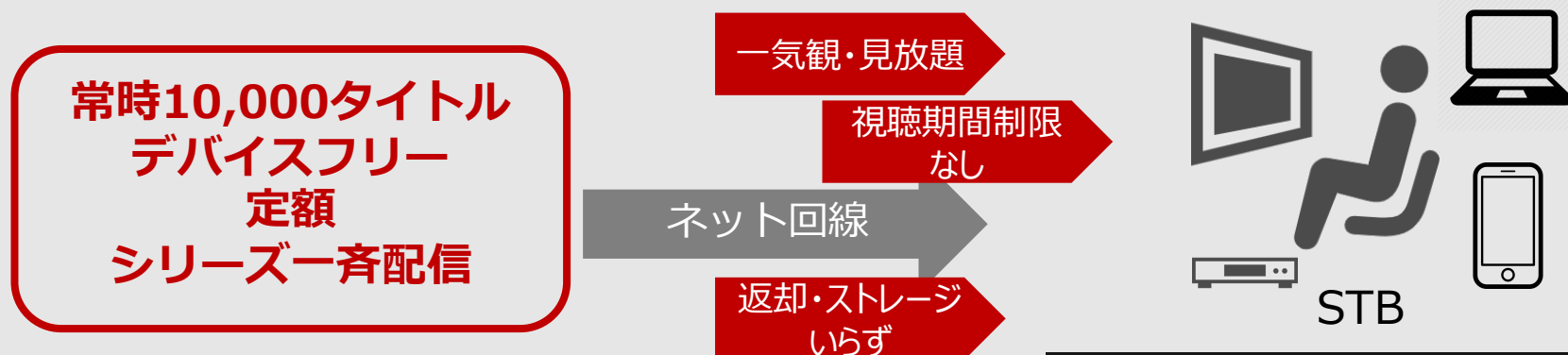
NETFLIXにみるデジタル化と価値提供プロセスのヒント

従来型ホームエンタメ



共通ゲイン：
映画館に行かなくても本格エンタメコンテンツ

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」



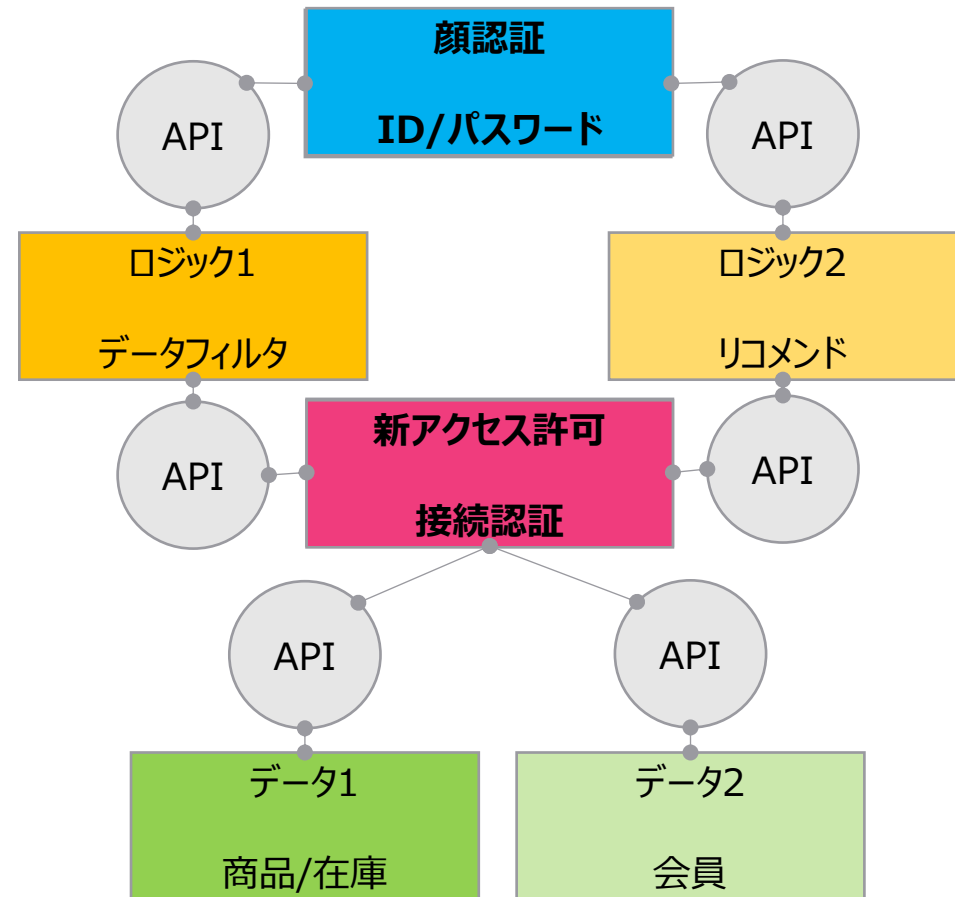
- 小さな機能サービス（プログラム・モジュール）をいろいろ開発して、APIでつなげることで一つの大きなサービスを作り上げる
 - FAANG企業などデジタルネイティブは皆この考え方で開発
 - レガシーモデルは一つの巨大なサービス内に機能サービスが服従・内包されるモノリシック（一枚岩）思考
 - 魔改造 -> 陳腐化 -> 高コスト化-> 行き詰まり（イマココ）
- 2025年の崖とは、レガシー支配によってマイクロサービスが実行できず、処理の超高速化と提供プロセス変革が出来ないためにビジネスが凋落する危機のこと

モノリシック



一つ入れ替えるにも、ミドルウェア基盤のアップデート
と全体連携の調整開発が必要

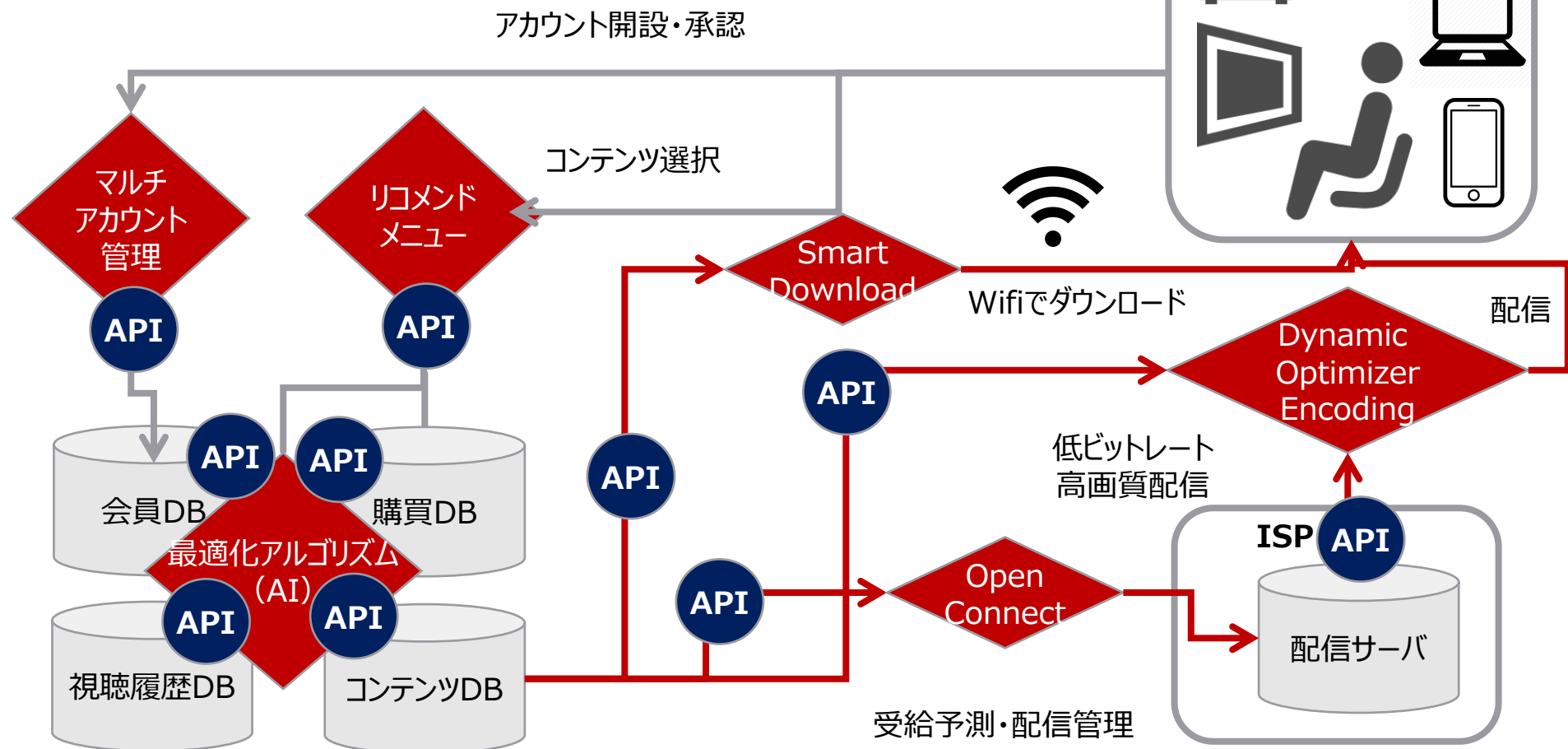
マイクロサービス



良いサービスが出れば用意に改編・入れ替え

NETFLIX---マイクロサービスが支える価値提供

- サービス提供（コンテンツ配信や顧客対応）にほぼアナログオペレーションが介在しないことで生まれる価値提供プロセス
- マイクロサービス思想で、積極的に部分改修を繰り返す



- アナログ処理の高速化ではなく、
アナログ省略による全体プロセス再デザインと超高速化
- プロセスの超高速化で生まれる、
「顧客体験の変革」がデジタル化の本質
そこにたどり着くためのアクションがDX
- レガシー脱却はマイクロサービスへの移行とほぼ同義
- 理想的な提供価値から逆算する、技術のパズル

- 世界中で進化し続ける技術を目利きし、

リサーチ力

- 適用し、繋げ、

実装力

マイクロサービス

- サービス進化を続けることが、

変化力

サービスデザイン力

- デジタル・インテグレーション

開発力

パズル力

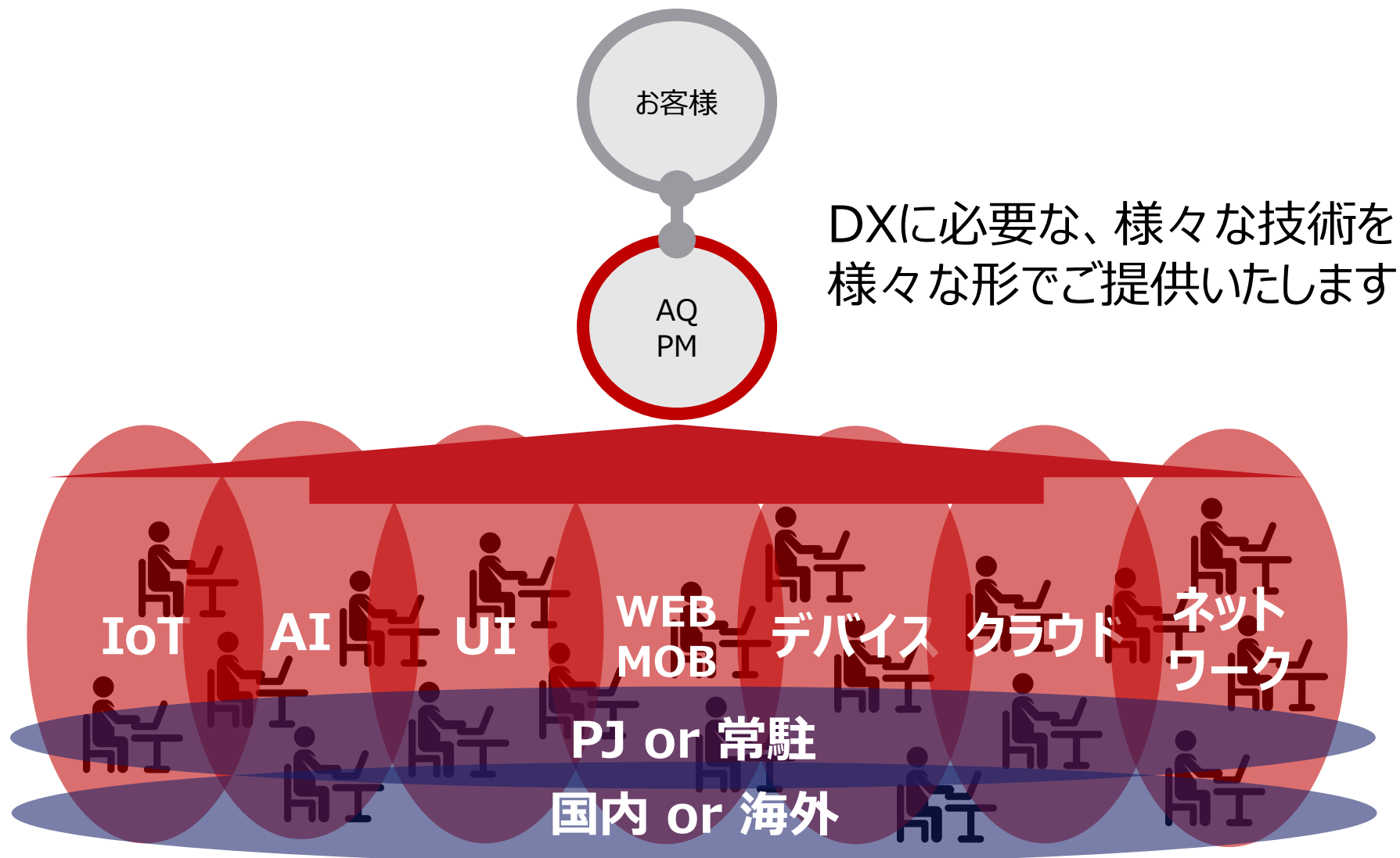
- すなわち崖脱出の解

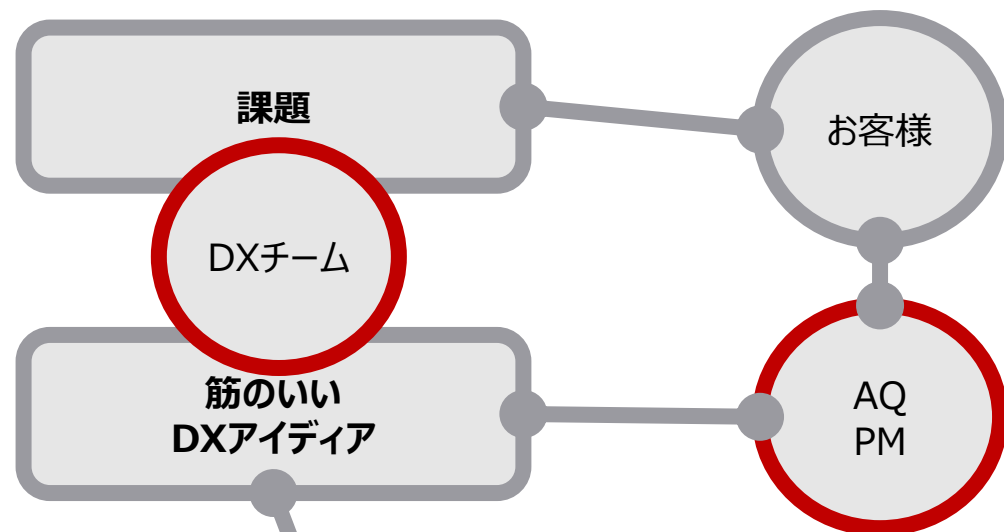
生存力

残るはデジタル人材の問題

走りながら育成する

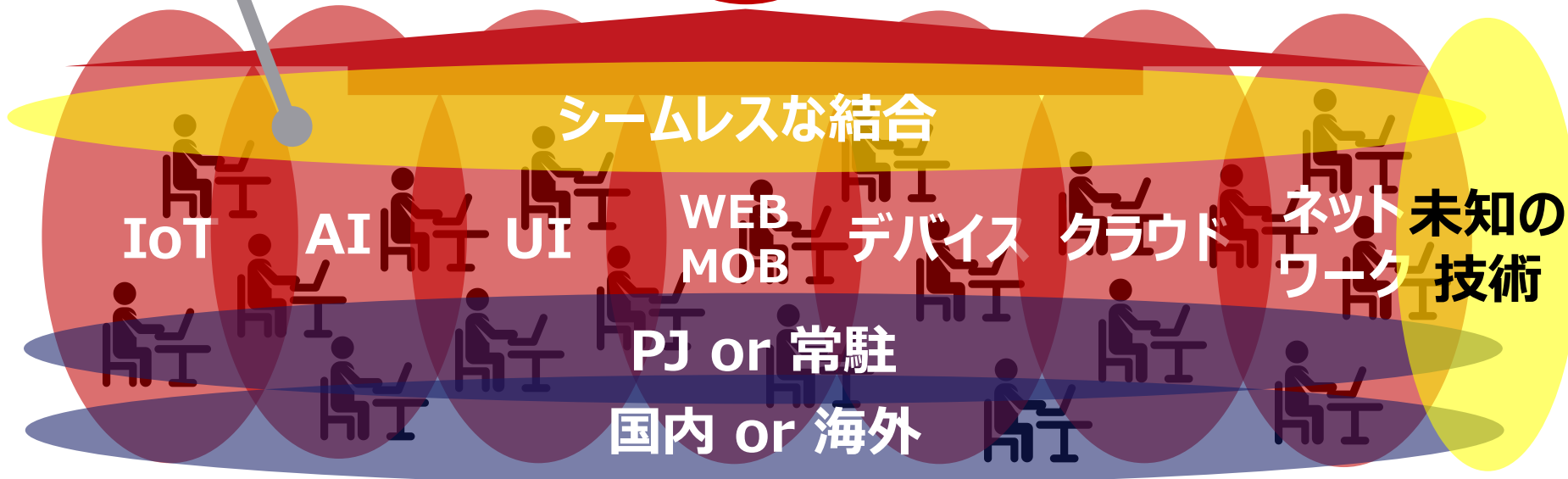
DXのプロと並走しながら、DX人材を育てる





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

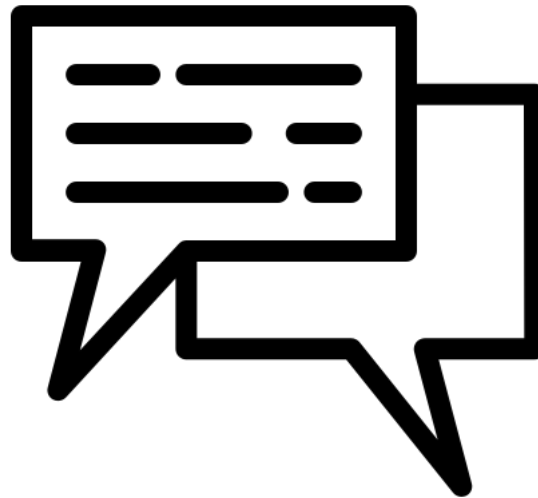
DX実現に必要な**技術パズル**その
ものをお手伝いし、筋のいいDXをお客様と
一緒に作り上げます





Digital **Integration**

- ご質問がありましたら、チャットにタイプしてください



- ・ アンケートにご協力をお願いします。

<https://www.asia-quest.jp/aqw/work-sheet/>

本日視聴いただいた皆様に、Zoomチャット経由でアンケートのURLをお送りいたします。

ご回答いただいた皆様宛に、本セミナーで使用したのPDF資料をシェアさせていただきます。

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

A faint background image showing a city skyline with several pagoda-like structures along a river or lake.

AsiaQuest