

2018年10月19日
JASIPA協業フェア
2018 EAST



クラウド、IoT、AIが引き起こすデジタル革命 ～新たな時代を生きる企業の対応策を探る～

田口 潤

インプレス編集主幹 兼 IT Leadersプロデューサー

自己紹介

- ▶ 1984年 日経BP社(当時は日経マグロウヒル)入社、日経コンピュータ編集部にて記者として配属。SIS(戦略情報システム)をはじめとする企業情報システムの取材に携わる
- ▶ 1990年 日経AI(人工知能)編集部にて異動。1992年、編集長に就任
- ▶ 1994年 日経情報戦略編集部に異動し、副編集長として企業経営の視点からERP、データウェアハウス、グループウェア、インターネットなどの記事を企画、執筆
- ▶ 1998年 日経コンピュータ編集部にて異動し、副編集長として、「IT業界のモラル崩壊」「蔓延する心の病」「本格化するネットビジネス」などの企画、編集を担当
- ▶ 2002年 IT技術者のビジネス・スキル、ヒューマン・スキルに特化した日経ITプロフェッショナルを創刊し、編集長に就任。2年で4万部の雑誌に
- ▶ 2004年 日経コンピュータにて異動し、編集長に就任。IT活用の促進、IT産業の高度化の視点から情報を発信
- ▶ 2006年 プロジェクト推進部に異動。部長に就任。金融IT専門誌を創刊
- ▶ 2008年 日経BP社を退社し、インプレスグループに移籍。2008年秋、編集長としてIT Leadersを創刊。2014年、インプレス社設立を機に編集主幹に就任、現在に至る。
- ▶ ITスキル研究フォーラム代表、日本データマネジメント・コンソーシアム理事、システムイニシアティブ協会理事、「攻めのIT経営銘柄」審査委員、IT協会・研究会リーダー、IT記者会理事、姫路市ふるさと大使、などを務める

- ① 今日、何が起き、進行しているのか？
- ② 今後はどうなると考えられるか？
- ③ 我々はどう対応するべきか？

デジタルに挑んでいますか？



現在の経営課題【前回:2016年度時点】

(n=211)		
1位	収益性向上	44.5
2位	人材の強化(採用・育成・多様化への対応)	39.3
3位	売り上げ・シェア拡大	33.6
4位	新製品・新サービス・新事業の開発	32.7
5位	事業基盤の強化・再編、事業ポートフォリオの再構築	20.9
6位	技術力・研究開発力の強化	19.4
7位	顧客経験価値・満足度の向上	16.1
8位	グローバル化(グローバル経営)	13.3
9位	品質向上(商品・サービス・技術)	12.3
10位	現場力の強化	10.9
10位	財務体質強化	10.9
12位	適切なコーポレート・ガバナンスの推進	7.1
13位	高コスト体質の改善	6.6
13位	ブランド力の向上	6.6
15位	企業ミッション・ビジョン・バリューの浸透や見直し	5.7
16位	働きがい・従業員満足度・エンゲージメントの向上	4.3
17位	デジタル技術の活用・戦略的投資	2.8

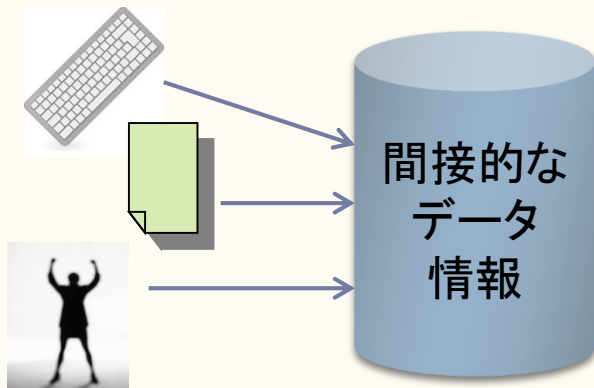
現在の経営課題【今回:2017年度時点】

(n=337)			前回比
順位	課題	スコア	
1位	収益性向上	42.1	-2.4
2位	売り上げ・シェア拡大	36.8	3.2
3位	人材の強化(採用・育成・多様化への対応)	35.9	-3.4
4位	新製品・新サービス・新事業の開発	26.1	-6.6
5位	事業基盤の強化・再編、事業ポートフォリオの再構築	23.1	2.2
6位	技術力・研究開発力の強化	14.2	-5.2
7位	グローバル化(グローバル経営)	13.1	-0.2
8位	現場力の強化	12.8	1.9
9位	品質向上(商品・サービス・技術)	12.2	-0.1
10位	働きがい・従業員満足度・エンゲージメントの向上	11.0	6.7
11位	財務体質強化	10.7	-0.2
12位	顧客経験価値・満足度の向上	10.4	-5.7
13位	高コスト体質の改善	9.8	3.2
14位	ブランド力の向上	9.2	2.6
15位	企業ミッション・ビジョン・バリューの浸透や見直し	8.0	2.3
16位	デジタル技術の活用・戦略的投資	5.6	2.8
17位	適切なコーポレート・ガバナンスの推進	5.0	-2.1

- ▶ 調査時期：2017年8月7日～25日
- ▶ 調査対象：日本能率協会の法人会員ならびに評議員会社1319社およびサンプル抽出された全国主要企業2141社の経営者（計3460社）。回答は337社（回答率9.7%）
- ▶ <https://www.jma.or.jp/keikakusin/pdf/keieikadai2017.pdf>

デジタルを軸に進むビジネス変革

デジタル技術がすべてを「可視化」

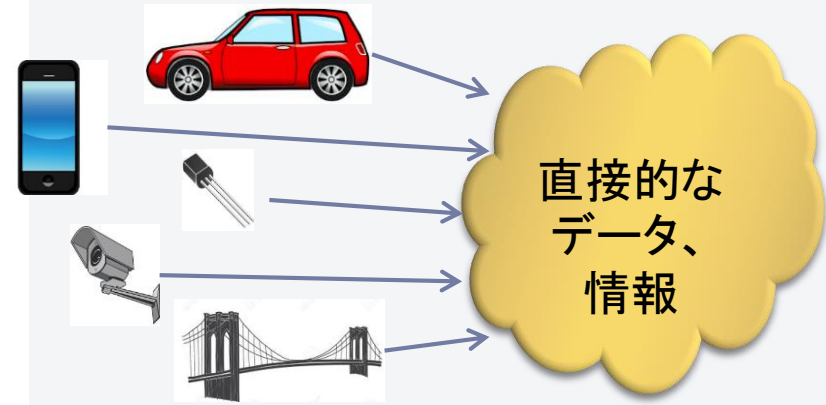


紙、
人、
伝聞

勘、
経験

デジタル以前 あいまいな形での可視化

社内: 日報や口頭での報告は人が関与する。情報は遅く、バイアスもかかっている
顧客: 今までは何を求めているのか、限られた情報から推測してきた。売った後は何もできなかった



情報システム、
スマートフォン、
各種センサー

アナリティクス、
AI

デジタル以降 クリア、リアルな可視化

社内: 日報や口頭での報告は不要。社員自ら、また情報システムやスマホ、センサーがダイレクトに情報を発信
顧客: 売った後も関与。売らずにサービスとして提供することもできる
これがデジタル時代の新常識である

可視化が困難なことを実現可能に

- ▶ 従来は不可能または困難であるため、検討すらされなかった何かを、デジタル技術で実現する広範な動き
 - ▶ 遠隔で(潜在)顧客のニーズをフェッチできる。顧客の場所も分かる
 - ▶ 遠隔でモノの状況を把握できる。稼働状況も分かる
 - ▶ 不便、不自由さを解消できる可能性が出てくる

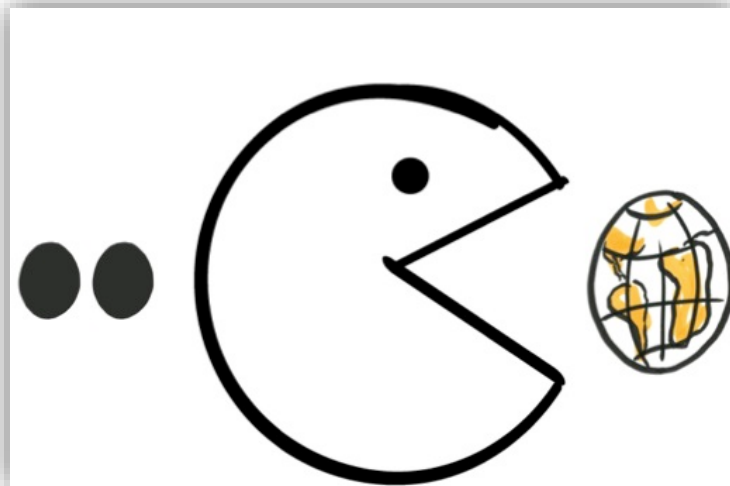


- ▶ デジタル技術を駆使する新規事業者(一部は既存事業者)による、多くの既存産業や事業者の破壊を伴う。そのため「革命」と位置づけられる
- ▶ この現象を、著名なベンチャーキャピタリストであるマーク・アンドリーセン氏(Netscape Navigatorの開発者)は

Software Is Eating The World.

と呼んだ

ソフトウェアが“世界を食べている”



<https://mattermark.com/software-startups-eating-the-world-then-and-now/>

ESSAY | August 20, 2011

Why Software Is Eating The World

Article

Video

Comments (445)

BY MARC ANDREESSEN

This week, Hewlett-Packard (where I am on the board) announced that it is exploring jettisoning its struggling PC business in favor of investing more heavily in software, where it sees better potential for growth. Meanwhile, Google plans to buy up the cellphone handset maker Motorola Mobility. Both moves surprised the tech world. But both moves are also in line with a trend I've observed, one that makes me optimistic about the future growth of the American and world economies, despite the recent turmoil in the stock market.

In short, software is eating the world.

<http://online.wsj.com/article/SB10001424053111903480904576512250915629460.html>

▶ マーク・アンドリーセン氏が2011年に著したコラム

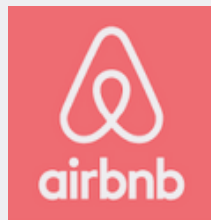
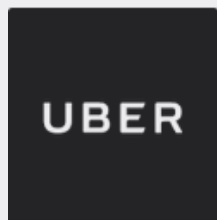
(同氏はNetscape Navigatorの開発者、著名なベンチャーキャピタリスト)

- 次の10年間に少なくとも50億人がスマホを持つ。それはフルパワーのネット接続を提供する
- その一方でクラウドサービスが多くの産業でスタートアップ企業が立ち上がるのを簡単にする
- 10年前と今では同じアプリケーションを動かす費用は月15万ドルと月1500ドルの違い1000倍の差がある
- そうした状況で、「ソフトウェアが世界を食べる」現象が進行している
- 今日では「Software is Eating Everything」という表現も生まれている

デジタルビジネスの主役たち（一部）



GAFA、AGFA+Mと呼ばれる巨大IT企業



ユニコーンなどと呼ばれる破壊的スタートアップ企業



BATと呼ばれる中国の巨大IT企業



DAIMLER

SAMSUNG



20世紀から君臨する大企業



世界中から優秀な人材(タレント)を発掘し、
世に送り出すクラウドソーシングサービス

世界で増殖するユニコーン企業



octifio
afiniti
DOMO
INSIDESALES.COM
MarkLogic
mongoDB
Q
qualtrics
vub
OVH.com
QPalantir
UPTAKE
UO
Mu Sigma

APUS inmobi SHAZAM ironSource yello mobile 拼多多 快手

COMPASS
GLOBAL
SWITCH
Mofang
UR WORK
OPENDOOR
wework.

IMPROBABLE

PLURALSIGHT

appnexus

猫聘网

ReNew

PASHA 金石

网聚云音乐

LifeMiles

BREWDOG

KENDRA SCOTT

decolar

unity

Age of Learning

iTutorGroup

QUANERGY

mindmaze

ZDX

FROSMIDOR

Bloomenergy

货车



10

Copyright©2018 IT Leaders. All right reserved.

製造業をターゲットにしたスタートアップ



▶ <https://www.productrevolution.org/blog/2017/9/4/kqvq6dnxvyj8amndyziiezmmjeg8vo4>

デジタル技術が引き起こす破壊と創造



勃興する新たな経済スタイル

シェアリングエコノミー

- ・ 購入するのではなく、シェアすること。メルカリ、ヤフオクなどでの売却を前提に、購入するのもその一部

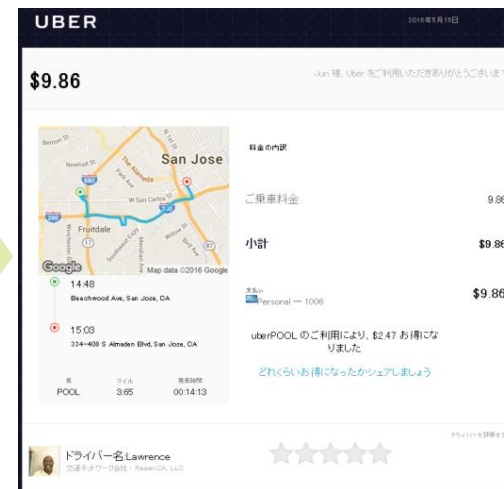
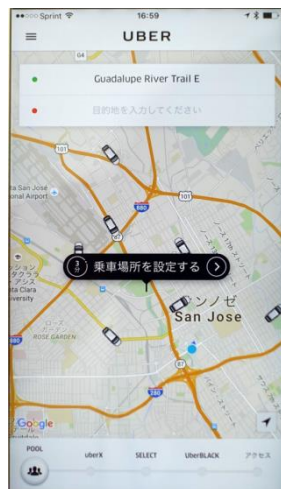
ギグ(Gig)エコノミー

- ・ スマートフォンなどを介し、インターネット経由で単発の仕事を依頼・受注する。企業など発注側は人件費を節減、受注者は空き時間で稼げる

デマンドレスポンスエコノミー

- ・ 定価ではなく、需要と供給の関係からリアルタイムに価格を変動させる。お金さえ払えばほぼ確実に需要を満たせる

ライドシェア：Uber



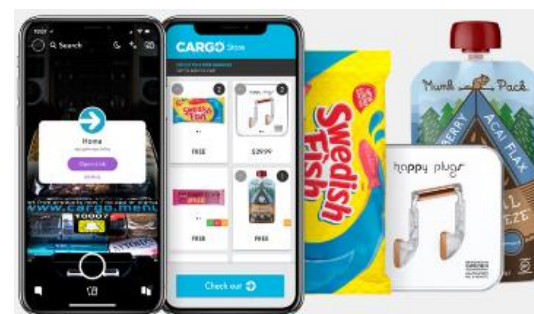
- ▶ タクシーに加え、自家用車を使った配車サービス。車を呼ぶことを「Uberする」と言われる
- ▶ 毎月7500万人の利用者。契約ドライバーは300万人。展開都市：600都市以上(いずれも(2018年の数字) <https://expandedramblings.com/index.php/uber-statistics/>)
- ▶ スマホで呼び出せ、車が到着する時刻、車種、ドライバーの名前、移動する距離、概算料金が事前に把握でき、選べる
- ▶ 「**surge pricing**」と呼ぶ、混雑時に料金を上げ、閑散時に下げる仕組みを持つ。これにより混雑時でも確実に乗車できる。料金はGPSの位置データ、道路データ、交通状況などから自動計算する

社内物販へと進化するライドシェア



US | Jul 19, 2018

Uber and Cargo are Teaming Up to Raise the (Protein) Bar



- ▶ Cargoはan in-car commerce company、The instant commerce platform
- ▶ 創業は2016年6月。ライドシェアのドライバーが、スナック、化粧品、イヤホンなどコンビニ商品の一部を販売できるようにする。試供品(無料)も提供
- ▶ 2018年7月にUberと包括提携。
- ▶ ドライバーは収入を増やせるし評価も高められる。平均100ドル、上位10%のドライバーは300ドルを得られる

増殖するAmazon.com

消費者向けデバイス

電子書籍
Kindle

映像配信Amazon
Fire

1ボタン購入
Amazon Dash

音声アシスタント
Amazon Echo

New

電子レンジ
AmazonBasics
Microwave

販売する商品

書籍

CD、DVD

家電

日用雑貨

ファッション

スポーツ用品

家具、DIY

生鮮食品

医薬…

Amazon Marketplace
(他の事業者の商品を販売、
2018年5月時点で500万の事業者、
10万/月のペースで増加している)

企業向けサービス

クラウドサービス
AWS

Amazon
Mechanical Turk

トランザクション
金融サービス

ベンチャー育成
Amazon
Launchpad

広告ビジネス

配当ゼロ宣言、物流変革(自社物流)、第一級のエンジニアへの投資

- ▶ Mturk : 人材のソーシングサービス (<https://aws.amazon.com/jp/mturk/>)
- ▶ 2016年の売上高は1360億ドル(15兆円)。2017年は1779億ドル。この規模でも年率30%超の成長を達成。Marketplaceを含めた総売上は2018年で2800億ドルとみられる。金融や旅行商品の販売など未参入の業種もまだまだ残る

<https://bit.ly/2NFITB1>



AmazonBasic Microwave
音声操作可能な電子レンジ。価格は60ドル(6980円)。11月中旬出荷

AWSのモデルを他分野に



“Your margin is my opportunity.” by Jeff Bezos
(あなたの得ている利益は私にとって好機である)

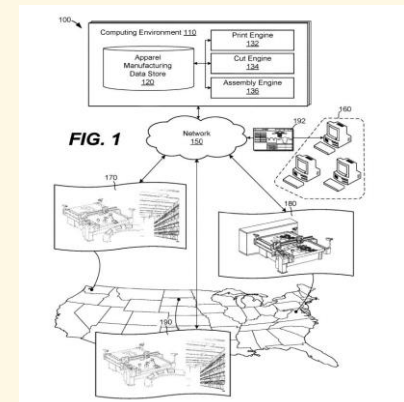
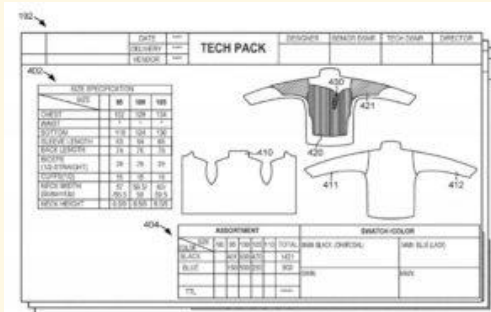
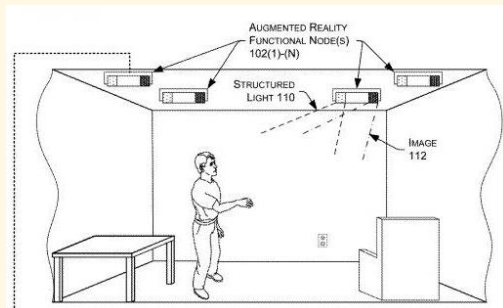
Amazon Logistics Service ??

配送ロボットメーカーであるKiva Systemsを2012年に買収。2017年現在では4万5000機が稼働。毎年1万5000機増加

配送発送センターから半径20マイル以内に住む人は2015年に5%だった。2017年には45%にまで増えている

2017年、15億ドルを投じて米ケンタッキー州に航空貨物ハブを建設。40機の貨物専用機も確保

Manufacturing-as-a-Service



ゲームのルールが変わる（製造業）

▶ これまで

- ▶ 壊れずにずっと使い続けられる製品を提供する（高品質）
- ▶ 不満、不足がないよう、機能や性能を充実させる（高機能）
- ▶ できるだけ安価にし、競争力を維持する（安価）

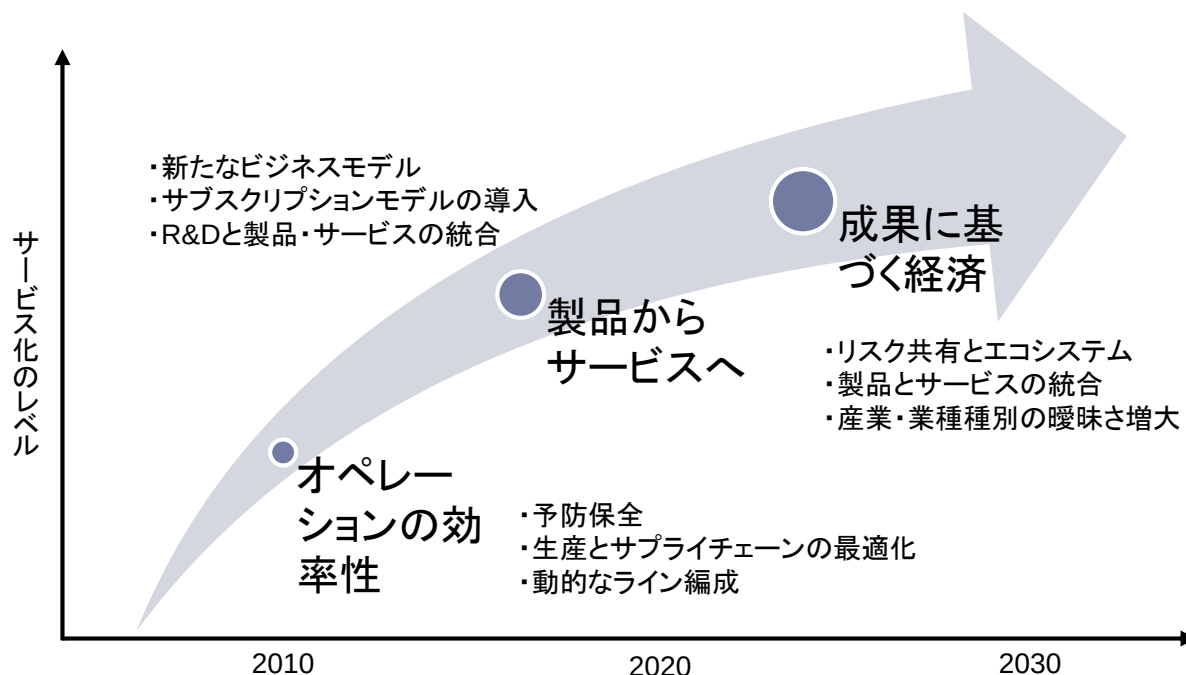
この競争では、欧米企業は中国や日本の企業に勝てない

▶ これから

- ▶ 品質は必要十分。壊れる前に保全（修理）する
- ▶ 最初はシンプルな機能。バージョンアップで対処する
- ▶ 製品そのものではなく、稼働価値（利用価値）を提供する

IoTなどデジタル技術でそれを実現する

製品販売からサービス提供へ



次なる製造業のキーワード



サービタイゼーション
(サービス化)

先進企業はデジタル変革を急ぐ

企業	取り組み名称	概要または実現を目指すこと
仏Michelin	Tire-as-a-Service	トラックやバスの走行距離に基づきタイヤの料金を請求する「」。燃費向上のためのアドバイスも実施。テレマティクスやタイヤのセンサーで走行状況や距離、タイヤの状態などを収集する
独Daimler	car2Go（注）	欧米中心に手掛けるカーシェアサービス。1分単位の時間課金で駅や空港で乗り捨て可能。同社は自らを自動車メーカーではなく、移動サービスの会社と位置づける。2017年の利用者は297万人（前年比30%増）と発表
トヨタ自動車	e-Palette	2018年1月、モビリティサービスの未来像「e-Palette」を発表。店舗、ホテル、業務スペースなど変幻自在な自動運転車。一方、AI開発のトヨタ・リサーチ・インスティテュート（TRI）などに5000億円を投資
小松製作所（コマツ）	eKomatsu	ドローン（無人ヘリ）を使って現場の地形を3次元測量し、ICT建機（油圧ショベル・ブルドーザなど）を遠隔制御して工事を実施する「スマートコンストラクション」を推進。工器の大幅短縮、人手不足への対応などを実現。2017年にはLANDLOGを設立。業界横断の仕組み作りへ
ヤンマー	SMARTASSIST	農機、建機、発動機などの運転状況を24時間365日監視する「SmartAssist」を提供。態を監視。トラブル時には即連絡。24365の見守りで盗難に対処。スマホを使って、作業内容を記録できる。ドローンや、自動運転も実用化へ
コニカミノルタ	Konica Minolta Cloud	複写機などハード販売からITを駆使するサービス企業へ転身。Konica Minolta Cloud、Workplace Hubと呼ぶIoT&企業サーバーを2017年に発表。世界で提供開始（ https://www.konicaminolta.jp/workplace-hub/index.html ）
ダイキン工業	エアアズアサービス（AaaS）	三井物産と組み2018年1月、空調設備の導入や保守運用を手掛ける会社「AaaS」を設立。機器はAaaSが保有し、快適な空気を提供する。料金は設備更新に5000万円かかる場合、月額50万円程度

注）2018年5月、DaimlerとBMWは、car2goとDriveNow（BMWの同種の子会社）を統合すると発表した

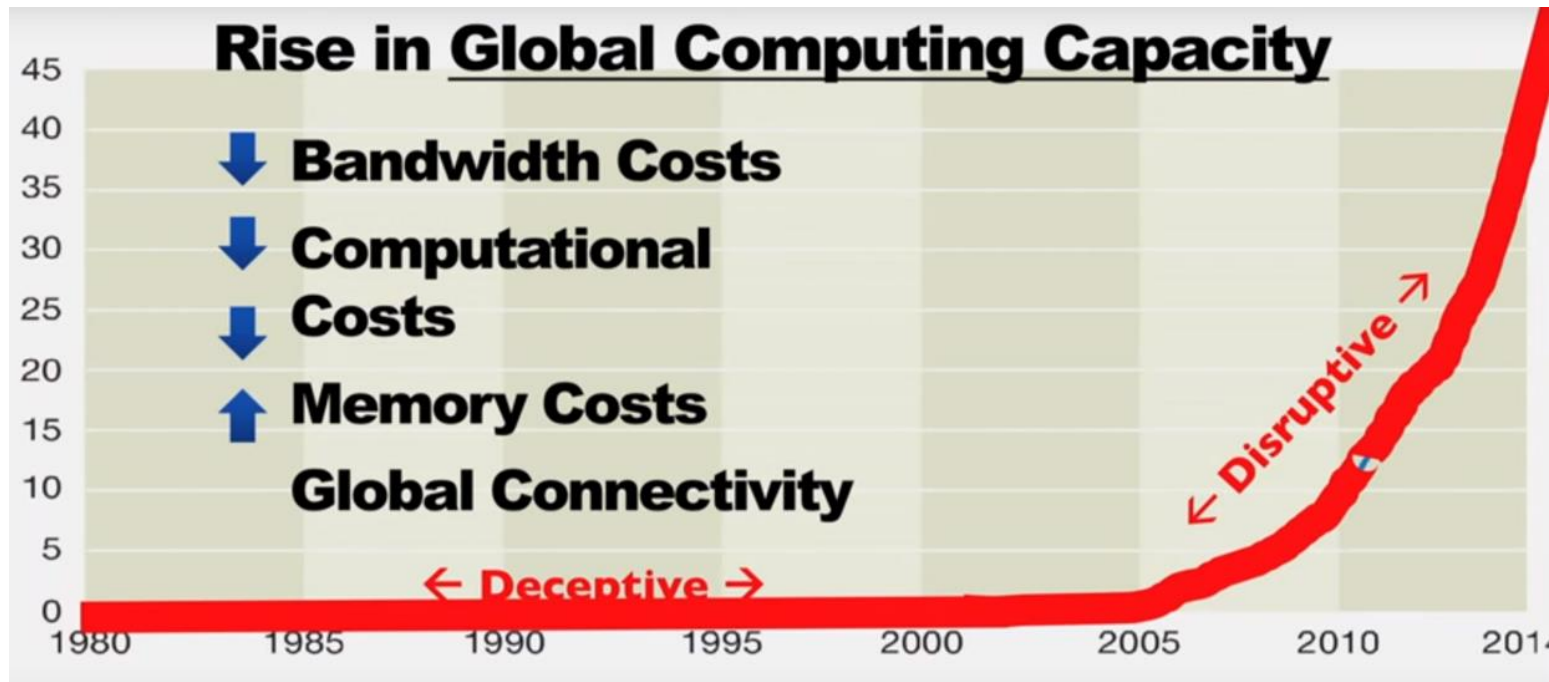
トヨタの「e-Palette」



破壊的変革は始まったばかり

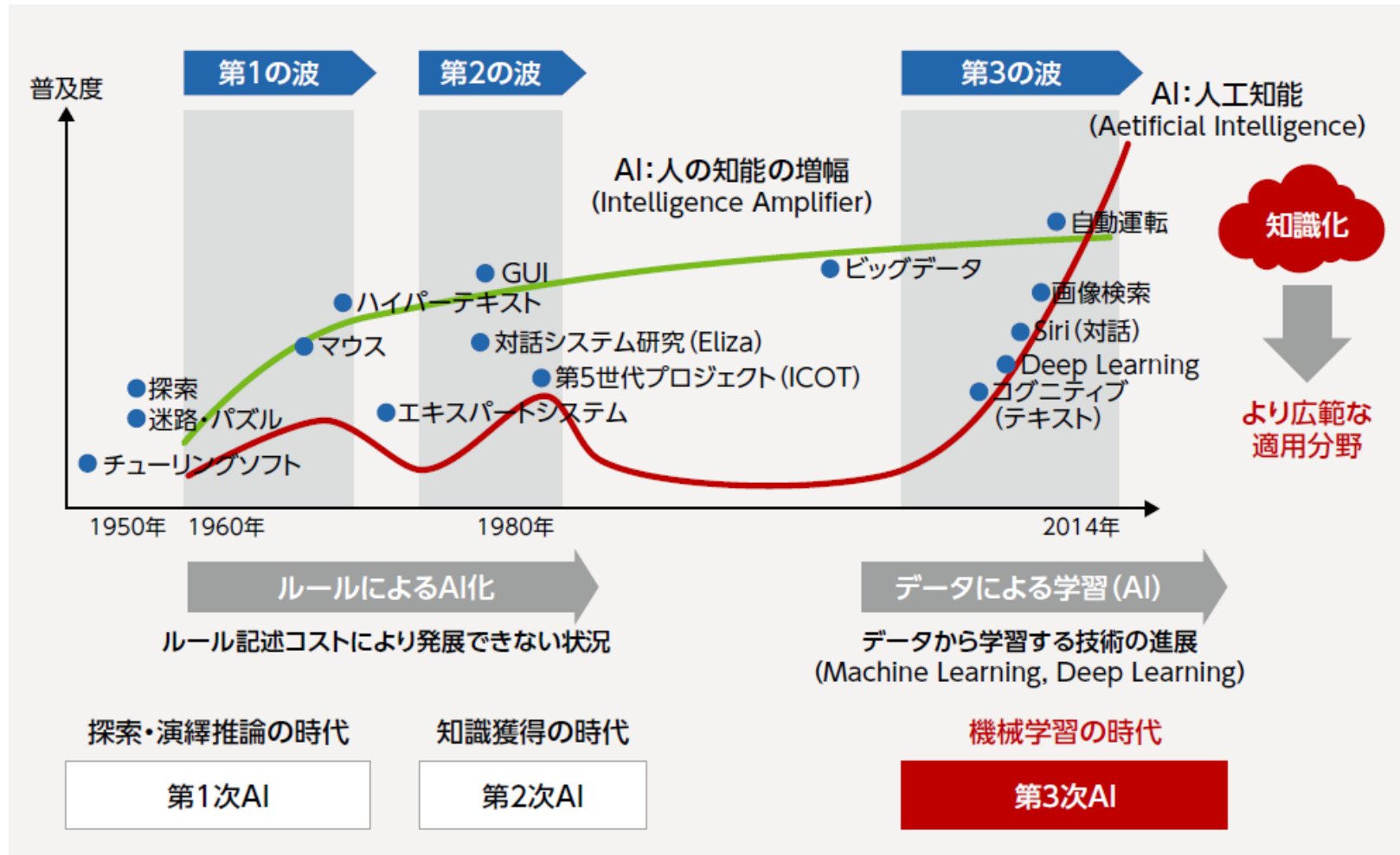
- ▶ People have no idea how fast things are moving . . .

By Peter Diamandis (<https://www.youtube.com/watch?v=7XrbzIR9Qml>)



- ▶ Exponential Technologies。線形ではなく、指数関数的に技術が進歩する
- ▶ ITに限らない。電気が多くを変えたように、医療も食糧も教育もすべてが変わる

ビッグデータが牽引するAIの進展



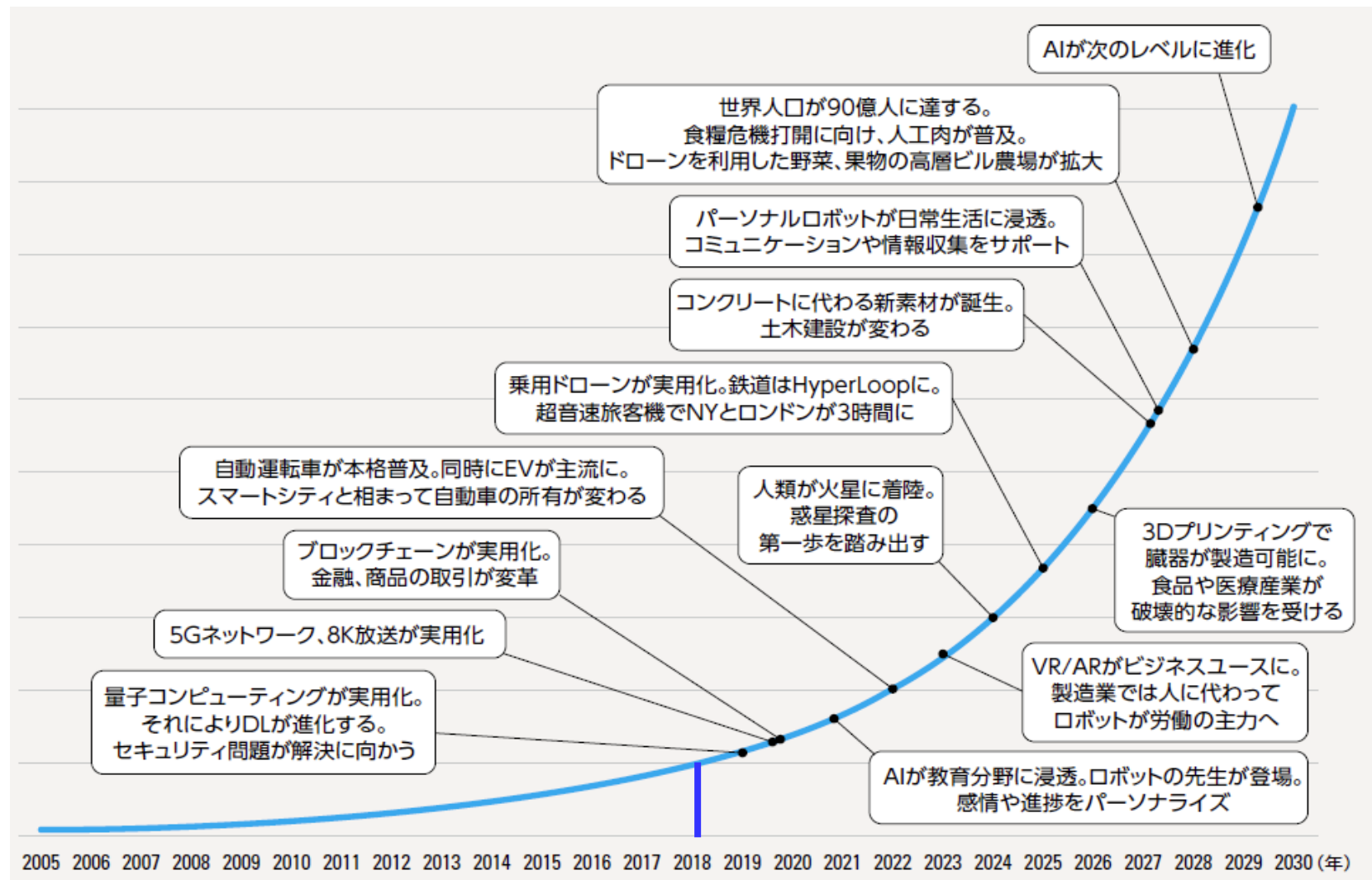
AI、深層学習Chipの開発が加速

企業	名称	概要
Google	TPU (Tensor Processing Unit)	Googleが開発したOSSの機械学習ソフトウェアTensorFlowを処理するプロセッサ。「GPUは機能が一般的過ぎて機械学習には向かない。専用のプロセッサが必要」
IBM	TrueNorth	SyNAPSプロジェクトで開発された脳型のDNNチップ。ニューロンの数は100万個、シナプスの数は2億5600万個。これを48個連結して、ネズミの脳を再現するIBM's 'Rodent Brain' Chipを開発。一方でGPUと接続可能なPower9も2018年にリリース
Microsoft	HPU	AR端末「HoloLens」用のチップ。人のジェスチャーを認識し、環境のマップを維持し、仮想3Dオブジェクトの位置を高速処理する
Intel	Nervana	Nervanaは2016年8月に買収した深層学習ベンチャー。これを生かし、AIチップをリリースする計画。既存GPUに対し100倍の性能を目指す「Loihi」と呼ぶ脳型のチップも開発中
ARM	ARM ML、ARM OD	ARM Machine Learning (ML) プロセッサとARMオブジェクト検出(OD) プロセッサ。いずれも画像認識に特化しているのが特徴。2018年中に出荷予定

- ▶ このほかFacebook、Apple、Amazon.comも深層学習用チップを開発中か研究中とされる
- ▶ 中国の検索エンジン最大手「百度」も「Kunlun」を開発中。専門のスタートアップも多数出現

背景には、あらゆる処理に深層学習による認識、分類処理が組み込まれるという読みがある

テクノロジーが牽引する進化は続く



動画で見る先進テクノロジー

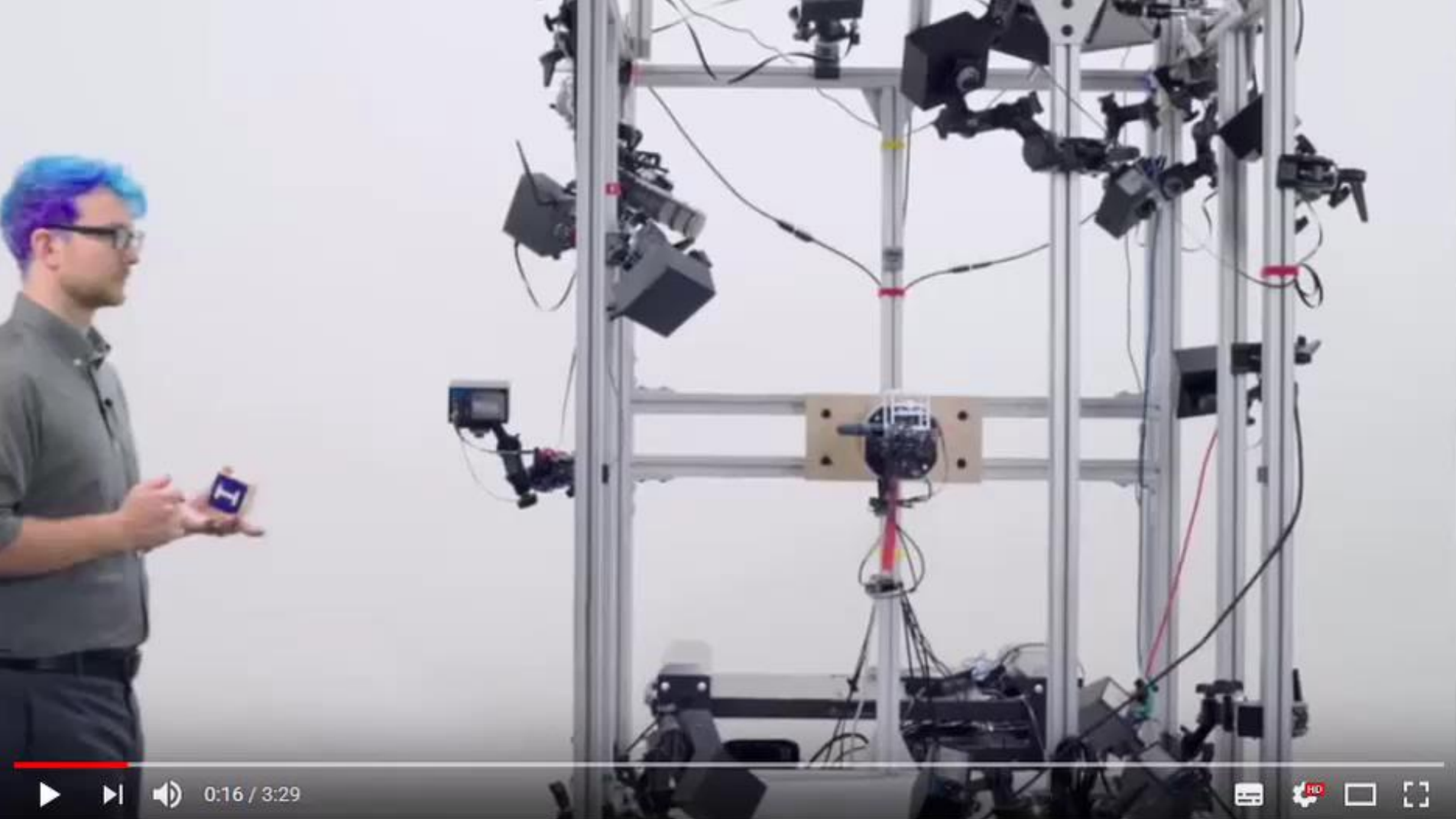


3D Printingで家(構造壁)を製作

住宅の非営利団体であるNew StoryとITベンチャーのICONが開発。工期は1日、建築費は1万ドル以下、シンプルな住宅なら4000ドルで作れる



3D printingで橋を建設する (オランダのMX3D社)



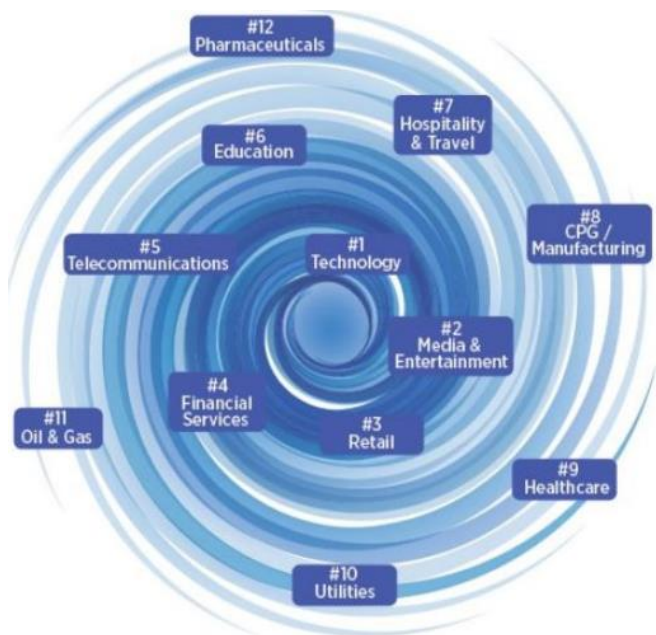
- ▶ OpenAI財団が開発しているロボットハンド「Dactyl」。
- ▶ 強化学習アルゴリズムを採用



- ▶ 人のように会話できるAI「Google Duplex」。60%の企業がオンライン予約システムを持たない。その問題をDuplexが解消する (Google IO 2018)

企業に今、求められること デジタル化の理解とリスクへの挑戦

無縁でいられる業種、企業はない

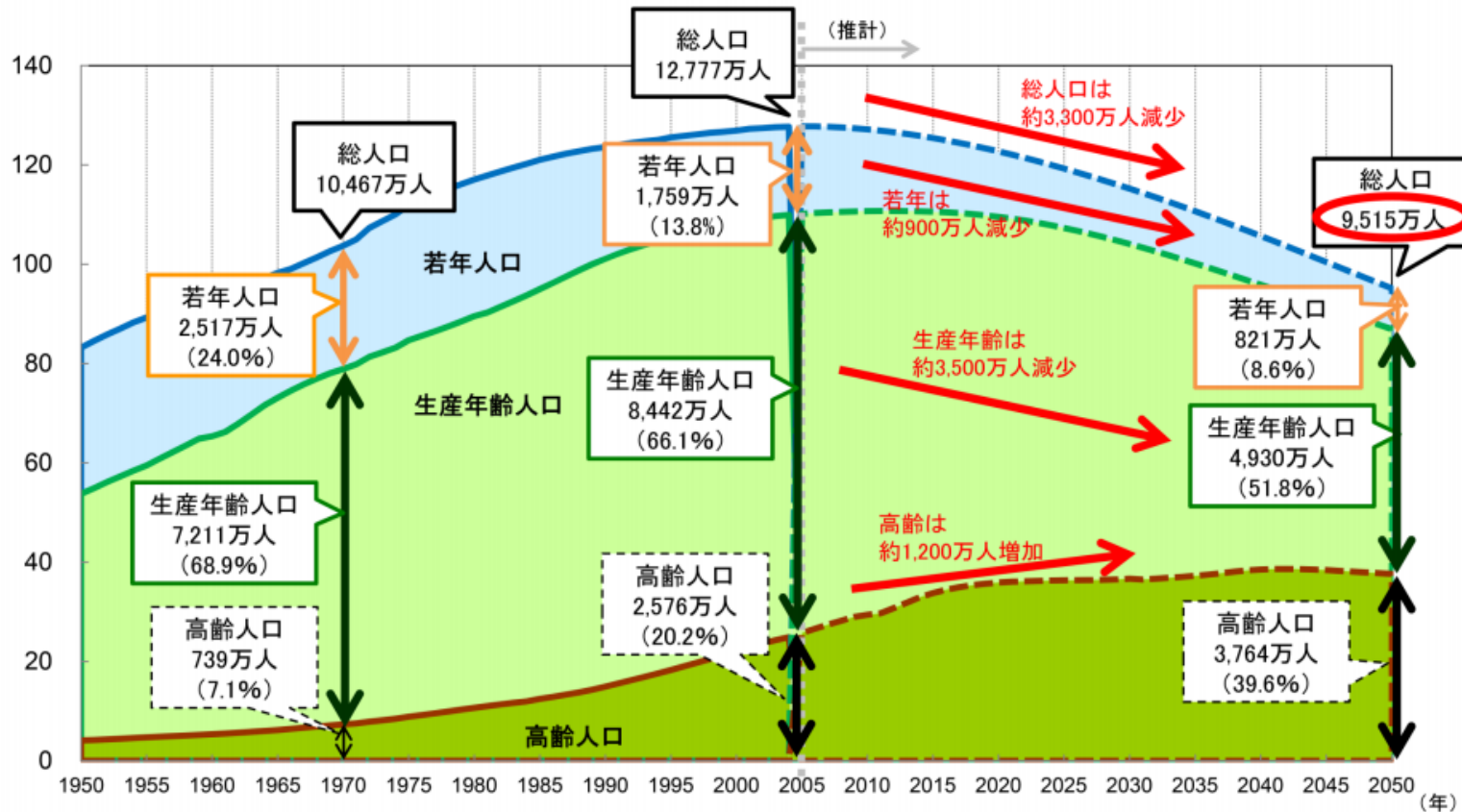


- 流通・小売り: EC、物流革新、デジタルマーケティング、シェアリング・エコノミー（購入から利用へ）
- 金融・保険: FinTech、ブロックチェーン、ソーシャルレンディング、仮想通貨、API化（アンバンドリング）、InsureTech
- 製造: ManuTech、3Dプリンティング、サービタイゼーション、デジタルツイン
- 運輸、交通: 自動運転、シェアリング・エコノミー（購入から利用へ）
- 医療・ヘルスケア: MediTech、ロボティックス、AI（画像診断）

スイスIMD business schoolの「Digital Vortex」

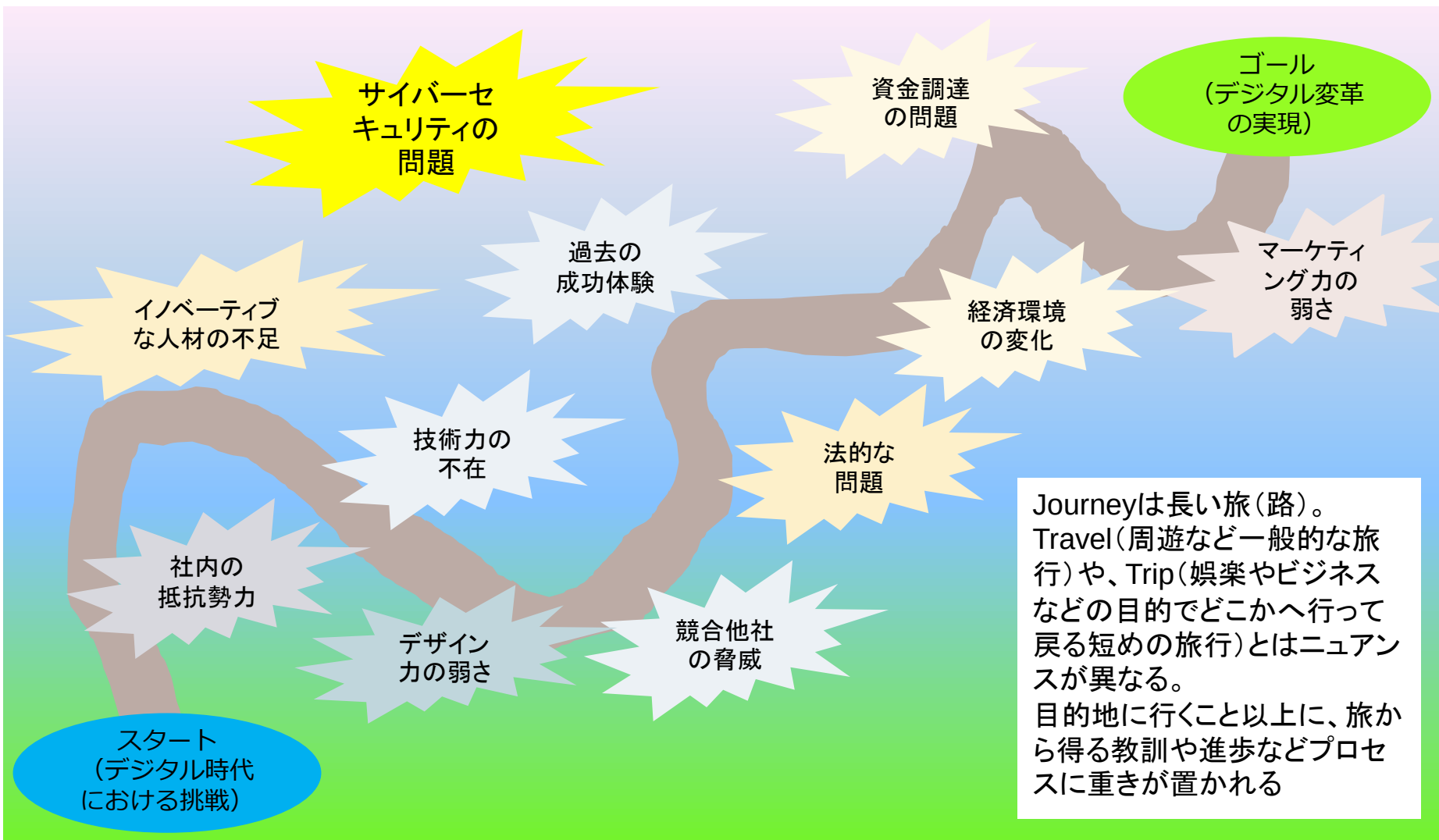
グループ	メガバンクにおけるFinTechの進展を予期したスリム化の内容
三菱UFJフィナンシャル・グループ (FG)	23年度までに9500人分の業務量を削減。銀行だけでみると国内スタッフの30%に相当する。国内480店舗の1～2割程度を削減する
三井住友FG	20年度までに4000人分削減。その先は明らかにしていないが、これで終わることはないと思われる。店舗数は当面維持する
みずほFG	今後3年をメドに800店舗のうち、20～30店舗を統廃合。21年度に8000人分、26年度には累積で1万9000人分の業務量を削減する（現在の3分の1に相当）

日本では別の大きな環境変化もある



- ▶ 絶対的な人口減少が進む。国内の消費市場が縮小するのは確実な未来
- ▶ 生産年齢人口も確実に減少する。それらは変革の好機でもある

“デジタルジャーニー”は必然



「デジタル変革（DX）」とは？



技術志向

クラウドやモバイル、IoTやAIなどの最新技術を使って
事業を高度化、または新たな事業を成功させること

上記はよくある誤解。下記の理解が必要。だからジャーニーである

組織の 文化や人

企業風土や文化、働き方、そして何よりも人の考え方を
デジタル時代に適合するように変えていくこと

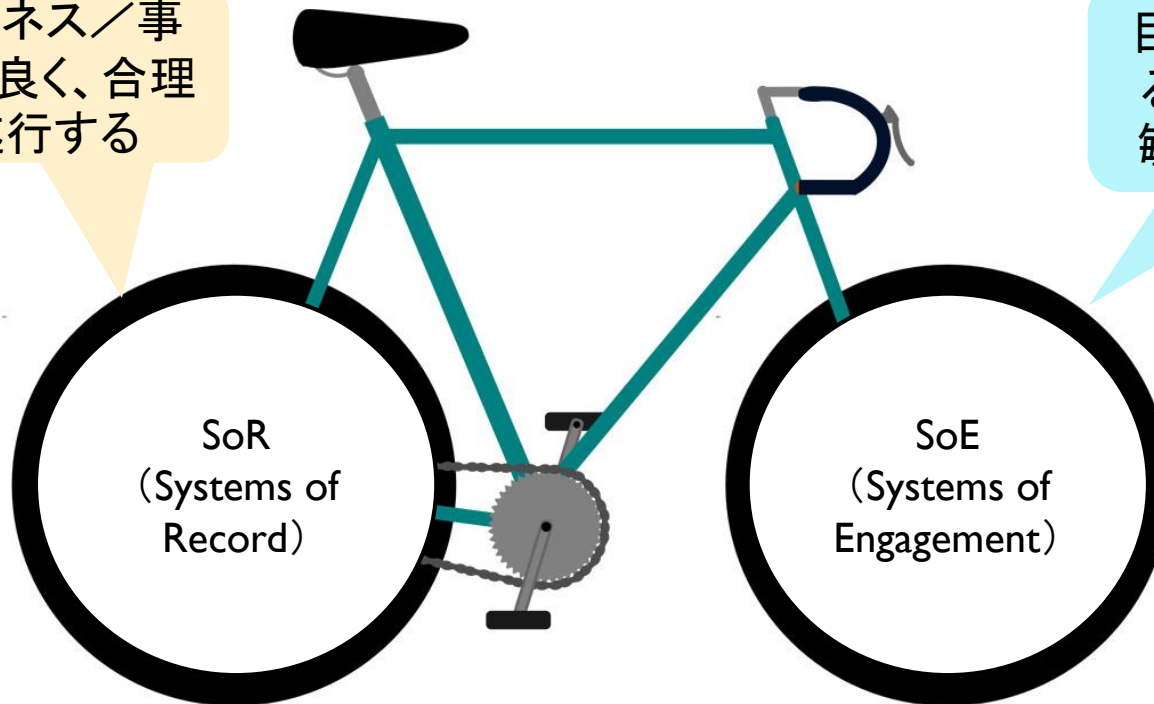
▶ DXの例

- ▶ 製造現場などを除き、いつでも、どこでも仕事ができる（＝ペーパーレス）
- ▶ 社員の活動やコミュニケーションのためにデジタル技術を活用する（＝ソーシャル）
- ▶ 変化し続けるために「挑戦と失敗」を許容、むしろ促進する（＝Fail Fast）
- ▶ 技術や資金の壁を言い訳にせず、常に本質を追求する（＝デザイン思考）
- ▶ 企業ITは変化に素早く対応する（＝アジリティ、クラウドサービス）

エンタープライズITを進化させる

SoEとSoRは自転車の両輪。どちらも必要。
古くなったタイヤは交換しなくてはならない

中核ビジネス／事業を効率良く、合理的に遂行する



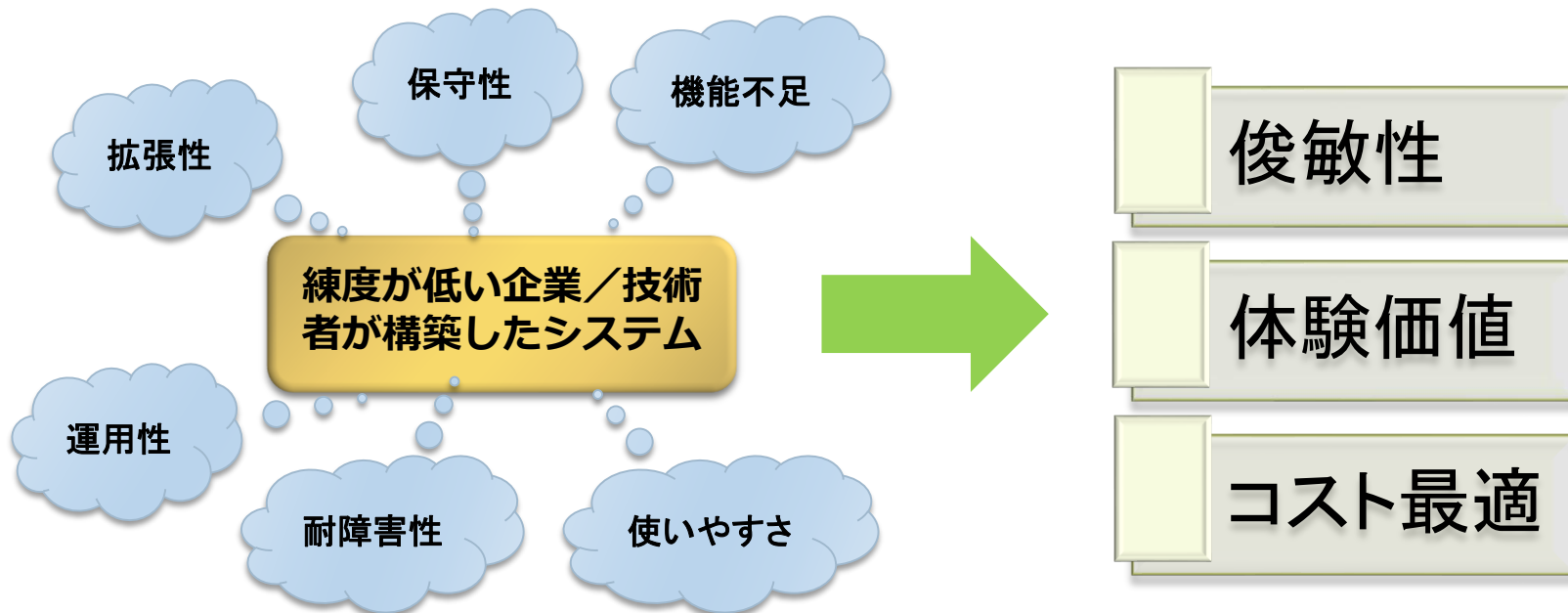
目まぐるしく変化する経営環境で、俊敏に方向を変える

生産管理、販売管理、会計などの業務システム

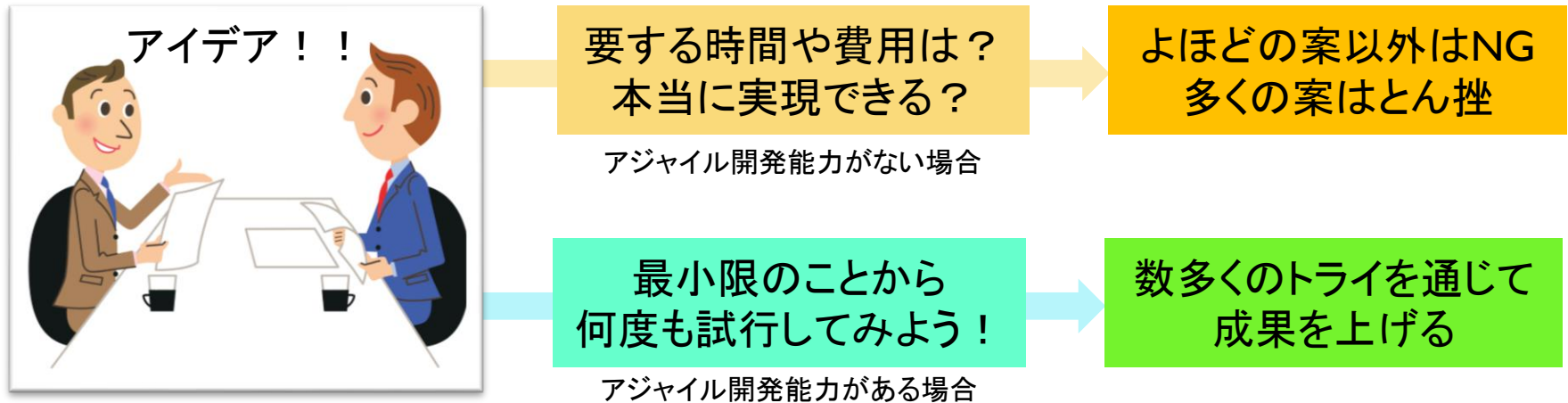
IoT、スマホアプリ、AIなどの従来はなかったシステム

SoRでは「技術的負債」から脱却

- ▶ 技術的負債(Technical debt)は、行き当たりばったりなソフトウェアアーキテクチャと、余裕のないソフトウェア開発が引き起こす結果のことを指す。「設計上の負債(design debt)」とも言う。
- ▶ 品質の良くないコードを使い続けることは、借金の利息ととらえることができる(Wikipedia)。



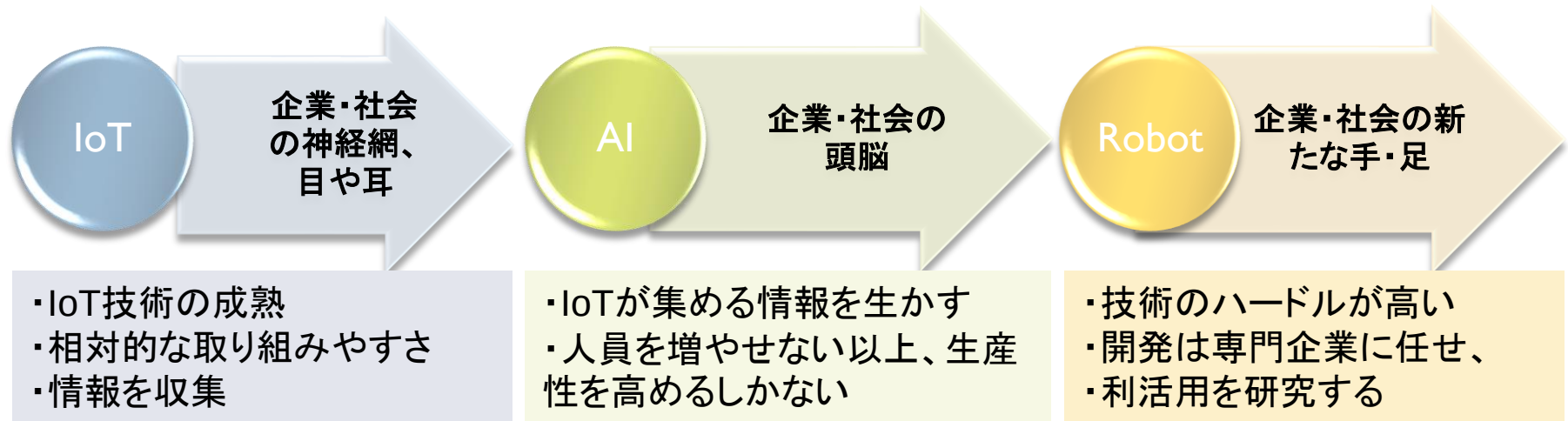
アジャイル開発能力を獲得する



- ▶ アイデアより前に、アイデアを具現化する力を持つ。
- ▶ そうでないとアイデアのレベルで止まってしまう。乗り越えられない。
- ▶ 結局、「現行踏襲」で止まってしまう。
- ▶ アジャイル開発能力は自社で養成するか、ベンダーと強固な関係を築く。後者の場合、ベンダーと運命共同体になることを指向する

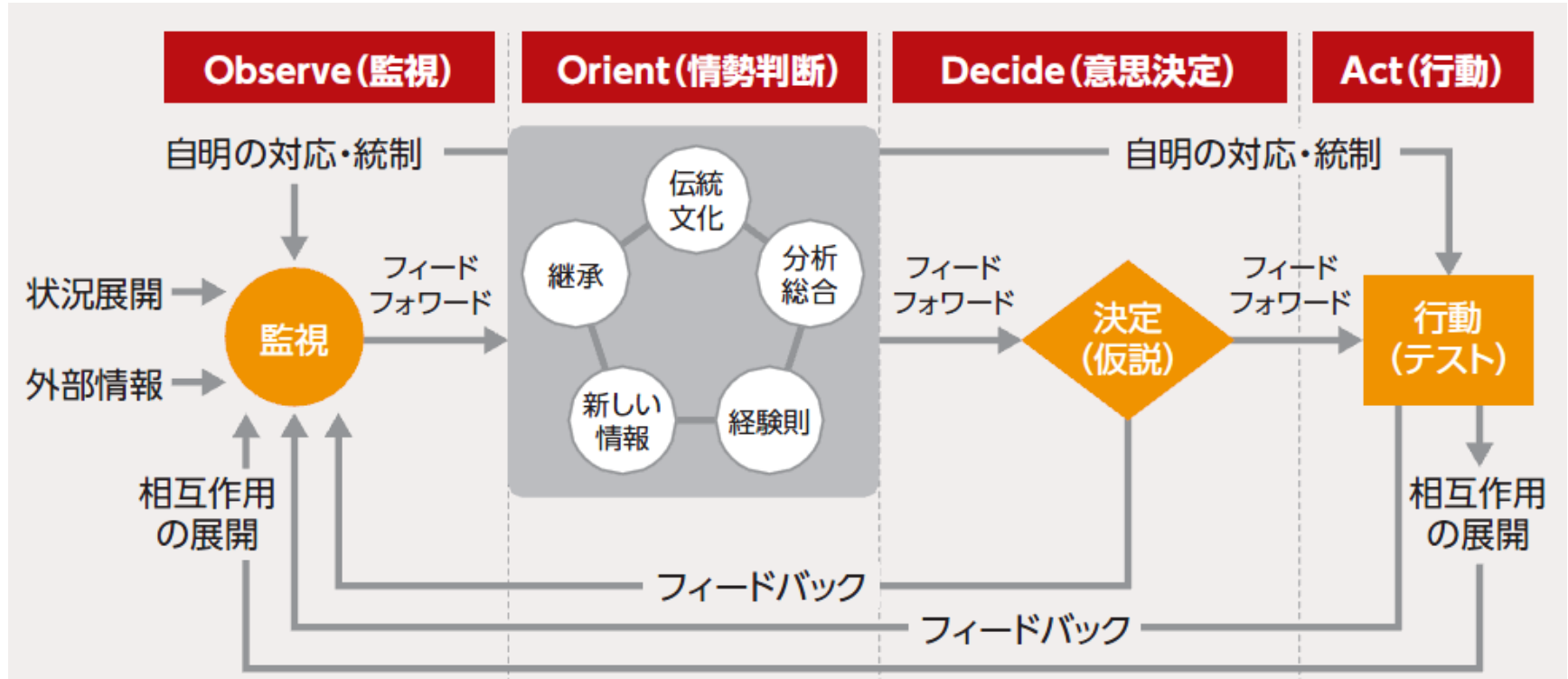
SoEは何からスタートする？

- ▶ デジタルイノベーション部(室)を設置。専任、兼任のスタッフもアサインした
- ▶ 例えば、コールセンターへのAI利用、RPAの利用は実施している
- ▶ しかし、本業の革新に関して、これといった方向を見出すに至っていない
- ▶ 既存ビジネスが堅調な中で技術者不足、アイデア不足が課題である



- ▶ 機械・機器の遠隔監視・制御、予防保全、物流、人の健康管理、IT農業・・・
- ▶ デジタルツイン、モバイルアプリによる顧客エンゲージメント、シェアリング・エコノミー、サービタイゼーション(サービス化)・・・

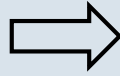
“OODAループ”を基本にする



- 外部環境、テクノロジー進化、競合の戦略などを把握を最優先する
- 情報をもとに自軍の戦力や経験則、強みなどを考慮して情勢を判断する
- その上で意思決定し、行動する。以上を迅速に、並行して実行する
- 自社の都合、計画を優先するPDCAとバランスさせることが重要になる

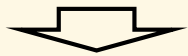
「デザイン思考」を実践する

De: ～から離れる
sign: 標識, 記号, 看板, 兆候

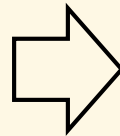


Design Thinking: 見えるもの、あるものから離れて(否定して)、考える

問題: この業務プロセスを効率化したいのだが？

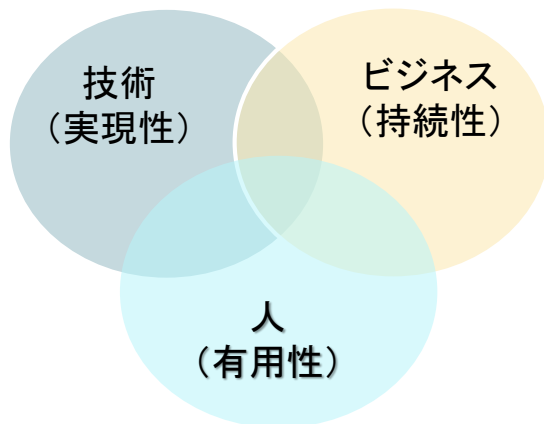


一般的なアプローチ:
要件を洗い出して、システムを構築しましょう。



デザイン思考:

- ・問題の発案者は、**本当は何を期待しているのだろう。**
- ・その業務プロセスは何のためにあるのか。
業務プロセスは今も必要か。



- なぜ今、デザイン思考なのか？
 - 以前は技術的に何かを実現することに、価値があった。
 - 技術制約が小さくなる中で規模の経済によるコスト競争力が価値になった。
 - デジタル技術やオープンコラボレーションが**そうした制約条件を意味のないものにしつつある**
- ただし成功には3つの交差領域であることが重要である。図は、アイデア創出の原点を人に置くことを意味している。

デジタルトランスフォーメーションの前に行うべきことのチェックリスト



- ① 同じデータを2回以上、入力する業務プロセスがある ☐
- ② 承認プロセスには紙の文書または印鑑が欠かせない ☐
- ③ 20年以上前に構築した現役のシステムがある ☐
- ④ IT費用のうち、新規投資の割合は3割以下である ☐
- ⑤ クラウドサービスは一切利用していない ☐
- ⑥ 私物端末から情報システムにアクセスできない ☐
- ⑦ 社内システムには、社外からはアクセスできない ☐
- ⑧ 社員や取引先との連絡は電子メールが基本である ☐
- ⑨ IoTやAIに関心はあるが、具体的な取り組みはない ☐
- ⑩ 経営層はIT／デジタル技術への関心が低い ☐

生き残る種とは、最も強いものではない。

最も知的なものでもない。

それは、変化に最もよく適応したものである。

チャールズ・ダーウィン(1809年～1882年)

英国の自然科学者、地質学者、生物学者。種の形成理論を構築

変化に適応するための王道はない。

トライ&エラーの実践(Fail Fast)こそが唯一の道。

そのための投資(ROIを求めない試行錯誤)を
可能にするために、生産性を高める必要がある

ご清聴、有り難うございました！

<http://it.impressbm.co.jp/>



The screenshot shows the IT Leaders website interface. At the top, there's a navigation bar with categories like 'インプレス ビジネスメディア', '企業IT', 'Web担当者', etc. Below this is a banner for 'International Drone Expo 2018' with dates '2018年4月18日(水)~20日(金)' and a '無料' (Free) tag. The main content area features a 'トップ' (Top) section with links to '経営課題', 'テクノロジー', and '特集'. A featured article titled '洋服を画像認識で自動分類、クリーニング店舗がTensorFlowで無人レジ化を目指す' (Aiming for无人レジ化 using TensorFlow for automatic classification of Western clothing) is highlighted. To the right, there's a sidebar with 'オピニオン' (Opinion) and 'データ活用' (Data Utilization) sections. The bottom of the page has a 'ニュース総合' (News General) section with various articles and a 'デジタルトランスフォーメーションを急げ' (Accelerate Digital Transformation) banner.