“所有”から“利用”への流れが生み出すビジネスチャンス

会員制で自動車を共用するカーシェアリングサービスが急成長している。自動車を保有するコストの削減というエコノミーと、低燃費車の使用というエコロジーの両面から、特に都市部で支持を受けているようだ。かつては自動車を“所有”するステータスを求めた生活者も、いまは必要な時に“利用”すればよいと考えていることがうかがえる。

利用時の価値を高めようという動きは企業向けサービスにもある。ある建設機械メーカーは、機械の稼働状況や燃費情報をグローバルに把握し、顧客に対してメンテナンス時期の連絡や省エネ運転の情報提供を行っている。これらの情報は機械の需要予測にも生かされ、生産計画に活用されている。製品の利用時の価値や利用状況に着目し、顧客の利便性向上や事業強化に活用しようというトレンドは、工作機械や複写機などのメーカーにも見られる。

“利用”や“サービス”への潮流を支えるのは、モバイル端末、センサー、GPS（全地球測位システム）、高速ネットワークなど、ユビキタスネットワーク（いつでもどこでもネットワークにつなげられる環境）のインフラである。大量のデータ処理やリアルタイムの分析を可能にする最近の技術の進歩もこの流れを加速している。

情報システムの分野においても、各企業は自社での所有にこだわることが少なくなり、利用価値を重視する傾向が見られる。

例えば経済産業省の「情報処理実態調査」において企業の投資・支出種別の推移を見ると、IT投資に占めるハードウェアの比率が徐々に下がる一方で、アウトソーシングや共同利用型サービスなどITサービス支出の比率が増加傾向にあることが読み取れる。

また、野村総合研究所（NRI）が2010年9月に実施した「経営戦略におけるIT（情報技術）の位置づけに関する実態調査」によると、共同利用型サービスのような外部サービスを利用する主な理由として、「コスト（初期、運用＝TCO）、手間・時間の削減」や「業界標準の業務遂行と経営体質のスリム化」、「技術や制度のタイムリーなキャッチアップ」などがあげられている。情報システムを持たないことのメリットを生かして、人材を戦略上重要な部分に配置することで本業を強化し、競争力を強化するねらいがあると思われる。

環境問題への対応としても、共同利用型サービスは省エネやCO_2削減に大いに貢献する。NRIの試算でも、自社でシステムを保有して運用するケースに比べて、共同利用型サービスを利用することでCO_2排出量は格段に下がるという結果が出ている。

近年、注目を浴びているクラウドサービスの拡大も、“所有”から“利用”へという流れをさらに進めることは間違いないだろう。

さて、このような流れが加速してくると、

レポートに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。すべての内容は日本の著作権法及び国際条約により保護されています。
Copyright © 2011 Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved. No reproduction or republication without written permission.

野村総合研究所
代表取締役社長
嶋本　正（しまもとただし）

情報システムを支えるプレーヤー（ハードウェアベンダー、ソフトウェアベンダー、システムインテグレータ）にはどのような影響があるだろうか。

まず、ハードウェアベンダーは、顧客が所有せずに利用できるコンピューティング環境を提供する「クラウドキャリアー」への転換が必要になる。規模の経済を生かしてクラウド事業で先行する米国のAmazon社やGoogle社を追いかけるべく大規模な投資を行う動きが出てこよう。

次に、ソフトウェアベンダーが扱うソフトウェアには、データベースソフトなどのミドルウェアやオフィスソフトのように、顧客の使い方にかかわらず一律の形態で提供されるソフトウェアと、ERP（統合基幹業務システム）やCRM（顧客関係管理）のように、顧客の業務プロセスに応じてカスタマイズやアドオン（機能を追加する小プログラム）を必要とするソフトウェアがある。いずれの場合も、従来はどのように顧客に買って（所有して）もらうかという販売戦略を立ててきたが、今後はいかに利用してもらうかという知恵が重要になる。すなわち、ソフトウェアをサービスとして提供できる「クラウドサービスプロバイダ」に脱皮することが欠かせない。

最後に、システムインテグレータは、「クラウドキャリアー」や「クラウドサービスプロバイダ」が提供する機能と、開発した顧客独自の機能を組み合わせて提供し、稼働後も導入効果が出るように顧客の情報システム利用をサポートする能力が重要になる。従来のように顧客要件を聞いてシステムを作り上げるというインテグレータではなく、顧客にとって最適な情報システムの利用を実現する「クラウドインテグレータ」になることが求められる。

いずれのプレーヤーも、情報システムの“所有”から“利用”へという大きな環境変化の中で自らの立ち位置を明確にし、それに向けた経営革新と人材育成を行うことが、今後の重要な経営テーマになってこよう。

景気の低迷もあり、ここ数年、情報サービス産業は成長が鈍化しているが、情報システムが今後の日本の成長を支える鍵になることは間違いない。特に、GDP（国内総生産）の約80%を占める（「平成21年版情報通信白書」）サービス産業の生産性の低さが日本の競争力を阻害しているといわれている。ここに、“利用”に向かう情報システムやクラウドの仕組みをぜひ生かしたいものである。また、日本企業は近年急速に中国をはじめアジアを中心にグローバル展開を進めている。スピーディーかつローコストな展開を支援するためにも、“利用”に軸足を置いた「クラウドインテグレータ」への期待が高まるだろう。

日本の競争力強化のために、そして健全で持続的な社会の発展のために、情報サービス産業の力の見せ所である。■

レポートに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。すべての内容は日本の著作権法及び国際条約により保護されています。
Copyright © 2011 Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved. No reproduction or republication without written permission.