QUALICA
TIS INTEC Group

DXを成功へと導く

第壱巻

クオリカ株式会社

© 2021 QUALICA Inc.

第壱巻

ＤＸを成功させるための体制

～ 情報の「可視化」のみの **DX活動** からの **脱却** ～

© 2021 QUALICA Inc.

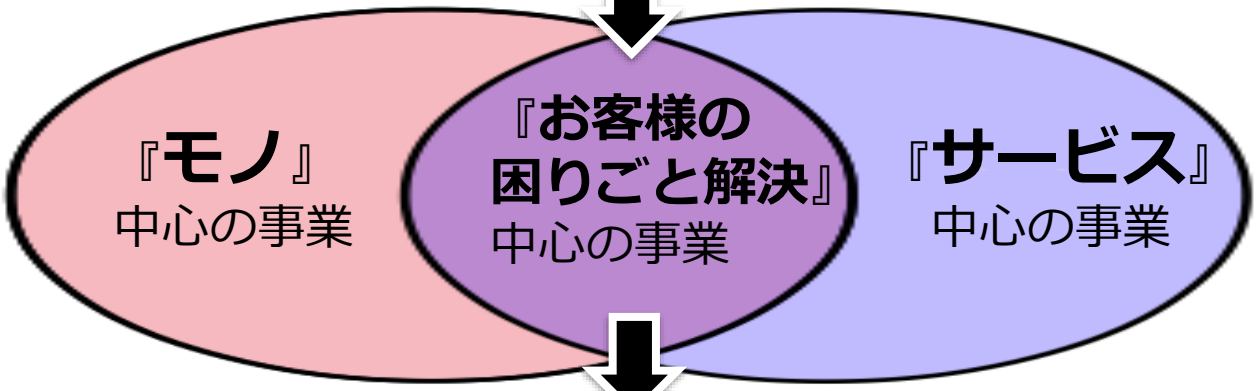
「良いモノづくり」から「顧客の経営課題・困り事を解決する」へ

「良いものを作れば売れる」時代は終わってます。

時代は

課題・困りごとの解決が求められています。

真の意味での「マーケットイン」



性能・価格だけの開発競争からの脱却	一時的な更新需要だけに終わらず、継続的な収益	お客様との信頼関係単なる下請けではなく事業パートナへ

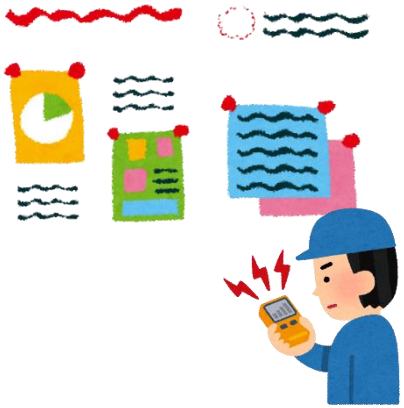
JMAC・クオリカ共同ウェビナ資料より

© 2021 QUALICA Inc.

データの「価値化」とは

いくら高性能なAIカメラ・センサを設置して多くのデータを取得できたとしても、これらのデータを「価値化」できなければ意味がない！！

（今起こっているのは、データサイエンティストが社内にいないため「**データに溺れてしまう**」）



センシングしたデータの可視化で満足していませんか？

例えば、今小売業界で導入が進むAIカメラ「これは女性用の普段履きの靴」「これは男性用のビジネス用の靴」といった自動識別が可能となった

（現場の「可視化」はかなり進展）

だが、これだけでは、経営者の課題解決に繋がる「価値」提案にはならない

経営者が欲しい情報は「どこに靴が置いてあるか・現場の可視化情報」ではなく、「どうすれば販売員を増やさずとも売上高を増やすことができるのか・価値情報」

センシングした情報を何と「×（掛け算）」して価値にするか？

× 誰が手に取っていたのか 性別・年齢・カップルなのか、一人なのか

× どこで手に取っていたのか・どの棚でどういう動線であったのか（滞留時間）

× ・・・

© 2021 QUALICA Inc.

AI／IoTを活用したビジネスモデル変革事例 ①

QUALICA
TIS INTEC Group

GEは、航空機エンジンのモノ売りビジネスを、保守・金融一体サービスモデルへと転換
⇒ モノ売りビジネスだけの他社を圧倒する、ダントツの高利益率を実現

メンテナンス・リペアの会社を
M&Aで取得し、なおかつ、遠隔
リアルタイムモニタリングシステムを構築

サービスを続けるうちに蓄積されたエンジンの
燃費状況のビックデータ
（航空ルート×機体の種類×エンジン種類等）
を活かし、燃費が全体最適化された効率的な
運行シフトの計画を策定できる基幹業務システム
を提供

データ価値化の一例

お客様のお客様をターゲットに

	既存の事業モデル	新しい事業モデル
顧客	ボーイング、エアバス等の完成品メーカー	アメリカン航空、デルタ、ユナイテッド等の航空会社
提供価値	高品質で低価格のジェットエンジン	・運行遅延ロスを最小化する遠隔保守サービス ・高額な航空機をリース提供する金融サービス

モノの製造販売のみの他社が営業利益率4%～9%台であるのに対し、営業利益率19%とダントツの利益率を誇り、GE全社利益（2.4兆）の18%を創出している。

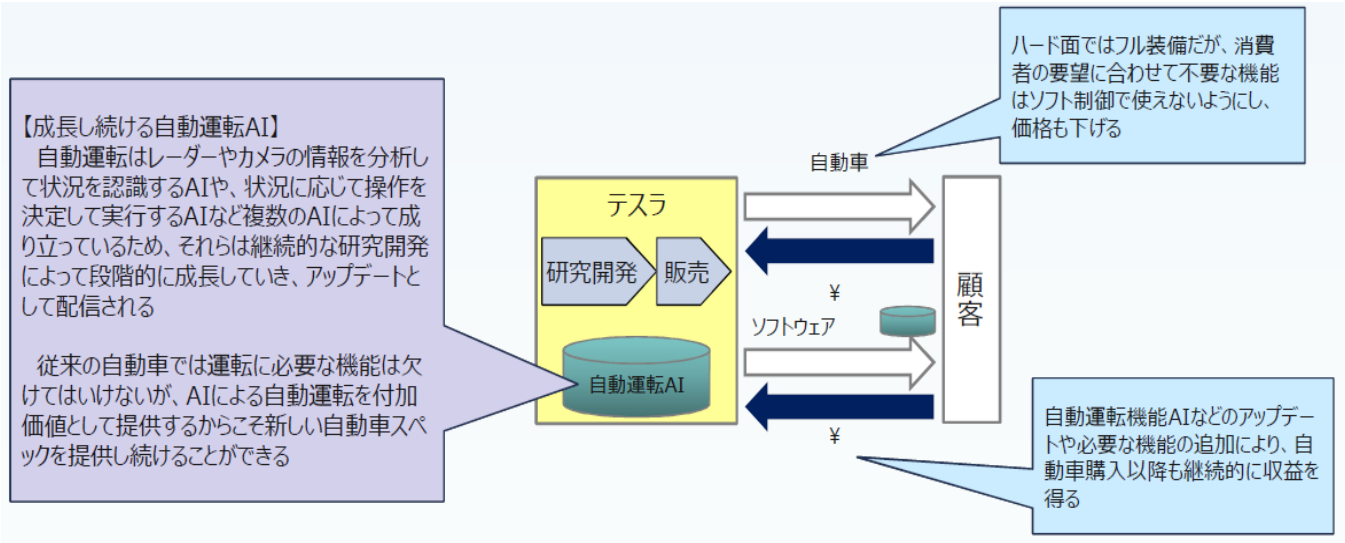
© 2021 QUALICA Inc.

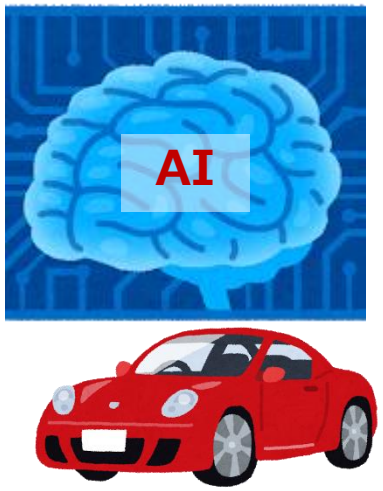
AI／IoTを活用したビジネスモデル変革事例 ②

テスラは「買ったらおしまい」から「買ってからはじまり」の自動車へと変革

⇒ 自動車ハードはフル装備状態で売り、ソフトの有料アップデートにより機能が解禁・追加される

自動車の制御ソフトウェアのアップデートにより継続的に利益を得る





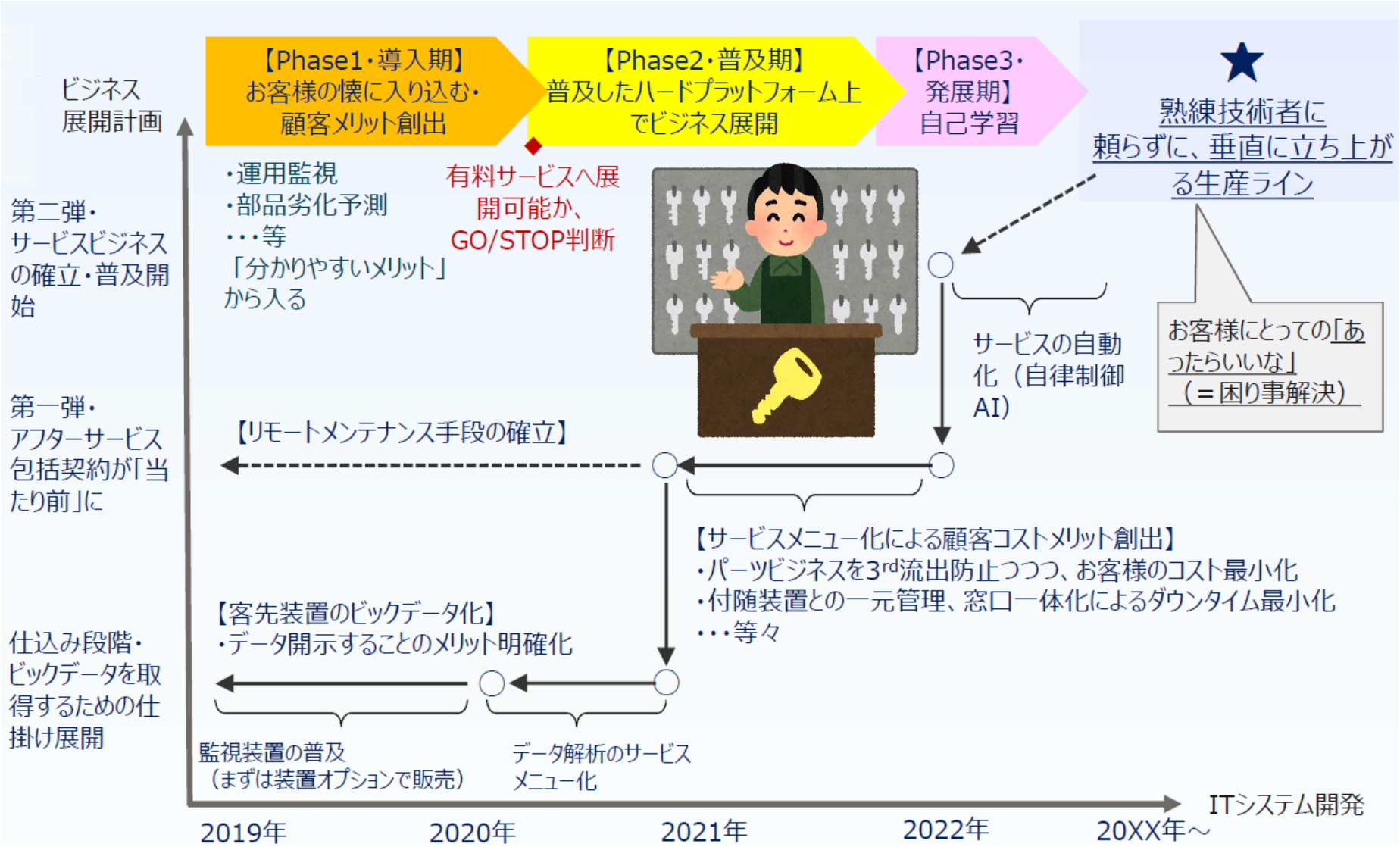
	既存の事業モデル
顧客	自動車が欲しい消費者
提供価値	決まったスペックの自動車

新しい事業モデル
必要な機能を持った自動車が欲しい消費者
必要なスペックをソフトウェアアップデートにより追加できる自動車

© 2021 QUALICA Inc.

成功のカギは

「現場目線の問題解決」と「経営の課題解決」とを両立させるロードマップが必要



© 2021 QUALICA Inc.

アフターサービスに対するメーカの課題／テーマの一例

QUALICA
TIS INTEC Group

信頼度

◆製品力強化
集めたデータをもとに
どういう時に壊れるかを
分析し壊れないものを作る

◆予兆監視
壊れる前に手が
打てるよう常時監視する！

利益

◆保守部品の収益化
先回りによるタイムリーな
提案によりサードパーティ
の介入を許さない

◆サービスの有償化
データを基に最適な使い方等
コンサルを含めたサービス化
により囲い込む

付加価値を創出するキーワード

コスト

◆保守業務効率化
交換部品の事前手配による
訪問回数の削減

◆在庫適正化
保守部品や消耗品の需要
予測による在庫の適正化

リスク

◆クレーム管理
稼働実績や各種データを
基にした再発防止策の提案

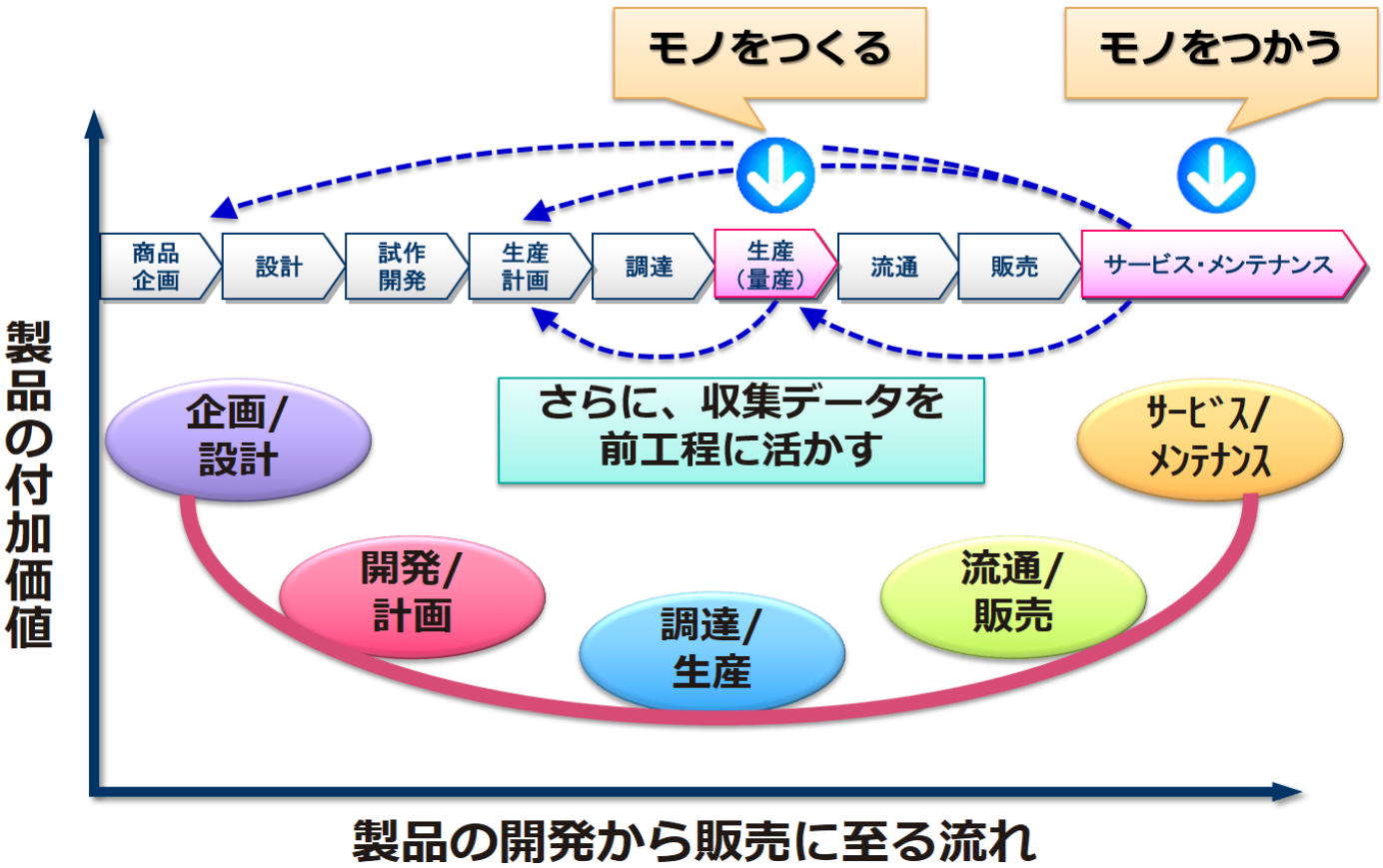
◆意図外使用の管理
ユーザの不正使用や設計
外使用の確認

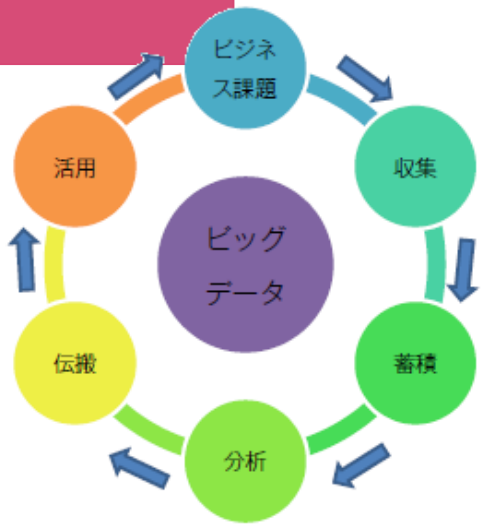
© 2021 QUALICA Inc.

機械の稼働データ活用により課題を解決

QUALICA
TIS INTEC Group

データは貯めるものではなく活用できなくては意味がない！
活用の場は、その工程でもあり 前工程でもある！！





現場の見える化だけで
データだけ貯めても
意味はない！！

分析・活用が必要！

© 2021 QUALICA Inc.

QUALICA
TIS INTEC Group

秘訣2

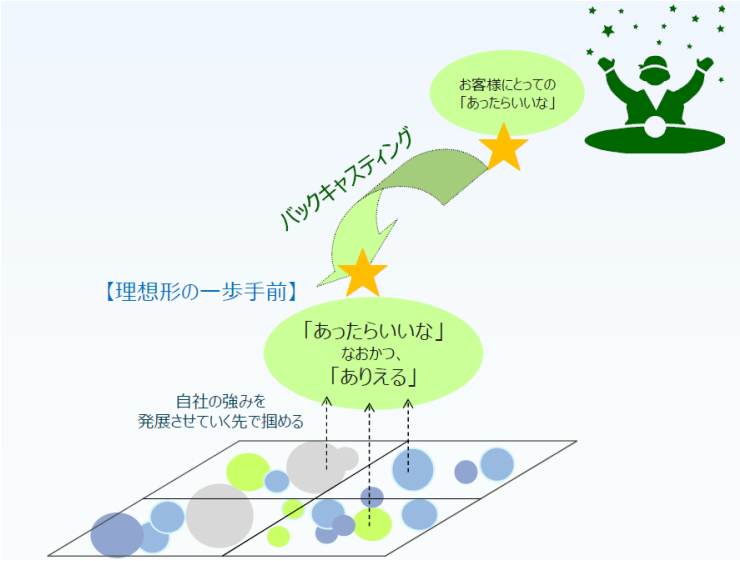
IoTの利活用は「経営戦略的観点」から行え！

- 生産現場の**合理化**だけでは**DXではない**
- 新たな**付加価値の創出**を考えよ

テーマ創出フェーズの基本コンセプトは

「お客様にとっての新しい価値」を、
バックキャスティング発想で検討することで、
ライバル企業の中期計画でも同様の取り組み
をしている、「やって当たり前」の開発テーマ
からの脱却を図る！

※バックキャスティング：ありたい姿・あるべき姿”から“いま”を考える思考法



JMAC・クオリカ共同ウェビナ資料より

© 2021 QUALICA Inc.

ITで、社会の願い叶えよう。

TIS INTEC
Group

＜本資料に関するお問い合わせ ＞
クオリカ株式会社
営業統括本部

TEL：06-6147-6792　FAX：06-6147-6795

＜本資料の取り扱いに関して＞
本資料は、著作権法及び不正競争防止法上の保護を受けております。資料の一部あるいは全部について、 クオリカ株式会社から許諾を得ずに、複写、複製、転記、転載、改変、ノウハウの使用、営業秘密の開示等を行うことは禁じられております。本文記載の社名・製品名・ロゴは各社の商標または登録商標です。