

JR-EAST Innovation 2014 基調講演

「クラウド時代の新しい価値の創造と業務革新」

Business Innovation above Cloud

一般社団法人クラウドサービス推進機構 代表理事

松島 桂樹 氏

1971年東京都立大学工学部電気工学科卒、日本アイ・ビー・エム(株)入社、製造業担当営業部門、CIM主任スペシャリスト、エンジニアリング・システム企画を担当。1995年岐阜経済大学経済経営学部、1999年経営学博士(専修大学)、2001年より武蔵大学経済学部、2014年退職して現職。

主な著書:「IT投資マネジメントの変革」、「情報ネットワークを活用したモノづくり経営」。

研究分野:IT投資マネジメント、IT経営、経営情報学、生産システム。



オープニングの社長の話を受けて、バリューチェーンとは何か、について皆さまと考えてみたいと思います。

私どもの組織は、日進月歩しています“クラウドコンピューティング”、この新しい技術を生かして、ユーザー、ITベンダー、官公庁、さらには大学を含めた連携によって、新しい時代のイノベーションを起こしたいと、日夜努力しています。具体的にどんな場面でどのようなことが起きているのか、から始めたいと思います。

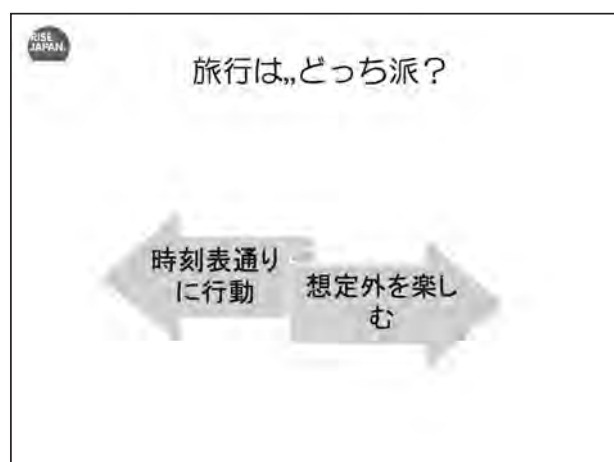
私は、昨年8月に65歳になりました。65歳になる

と「どんな良いことがあるか?」ご存じだと思いますが、大人の休日倶楽部に入会できます。早速、誕生日に登録し、2014年3月の大学退職後にこのカードを使って妻と旅行に行くのを楽しみにしていました。

まず、あまちゃんで話題の北三陸に行くということになりました。しかし、交通の便が悪く、時刻表を眺めながら正確に予定を作らないと、夜までに宿に到着できません。そこで、JR東日本アプリなどを使いながら、乗車する電車やバスを全部調べてから、時刻表通りに行きました。大宮からスタートして平泉経由で北三陸に行くために、一ノ関で降りました。そこまでは予定通りだったのですが、予定を狂わせたのは、一ノ関のもち御膳です。本当はこれを食べないで列車に乗るつもりでしたから、1時間遅れになりました。さらに、電車が待っていたのと違う2番線に到着したため、ここで更に1時間ロスしてしまいました。平泉の金色堂見学は諦め、レンタサイクルで、金色堂の横を通りながら、急ぎ街を回ってきました。残念ながら花巻温泉の送迎バスには間に合いませんでした。これも、想定外でしたが、大沢温泉というなかなか渋い温泉地を楽しむことができました。

翌日は盛岡です。盛岡城跡を見たあと、計画通り「わんこそば」を食べ、宮古に1泊しました。その宿で、吉永小百合さんが写っている浄土ヶ浜のポスターを見つけ、急きょ、行ってみようということになり、また予定が狂ってしまいました。そこから北三陸鉄道にのって久慈に行ったのですが、2時間遅れになりましたのでウニ丼を食べるという計画が達成できませんでした。確か1日30個しか作らないですから。

つまり、私たちは時刻表を使ってしっかりと計画を作って行くけれど、想定外というのもまた旅行の楽しみのひとつでもあります。時刻表どおりに旅行するタイプと行った先々で考えようよというタイプがありますね。想定外というのは、旅行の楽しみでもあります。

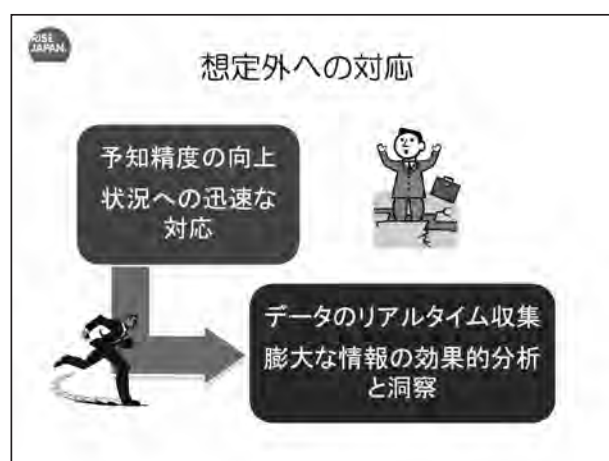


しかし、想定外が、大きな被害をもたらすのも経験しています。3.11の大震災、先日の御嶽山の噴火などです。このような動画は全部YouTubeにすぐ掲載されます。「どうして予知できないのか?」、「その前に微動があったことを伝えればみんな登山禁止にしたのではないか?」など様々に言われます。しかし、データがあったとしても、それを「どう使えば良いのか」という問題がありますが「予知できないのか?」というところでもないのです。

例えば、先日の台風ですが、予測通り曲がって行って、予想通り東京の近辺に来ました。まだ、

九州にいるときに予測できるのはどうしてでしょうか。データがあるからです。

私達は、想定外を予知するために、第一に予知精度の高めるためにデータを集めます。そして、想定外の事態が発生したら迅速に対応します。先ほどの例では、もち御膳を食べたいと言われたとき、私は必死になってタブレットで電車の時刻を調べていました。時刻データを入手して、対応できるから、「食べていこう」と言えるのです。つまり、データをリアルタイムに収集し、効果的に分析し、そして考えます。まさにデータがあるかどうか、分析できるかどうか、重要であることがわかります。

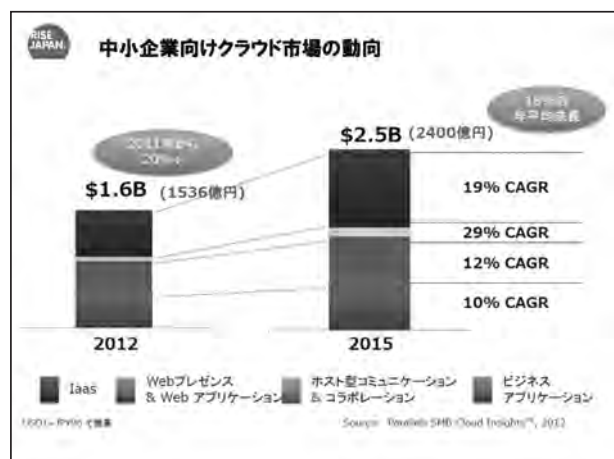


さて、このようなデータを中心において、クラウド時代のICTをどのようにマネジメントをしていくのかを皆様と考えていきたいと思います。



Special feature article

ICT分野では、飛躍的に性能が上がって、とりわけ、通信能力が格段に進歩しています。いわゆるクラウド市場が成長市場だと言われています。



“クラウドコンピューティング”とは、あらためて申し上げることもないことですが、自社にコンピューターを置かないでネット上で使うことです。コストが減る、フレキシビリティが高まる、そしてバージョンアップ等も自動的に行われ、さらに障害に強いなど利点が多いことが明らかです。

セキュリティも、私はクラウドだからこそそのメリットがあると思っています。会社に置いているからデータは安全だというのは正しいでしょうか。逆に言うとクラウドだからこそ強固なセキュリティがあると思っています。



クラウド時代のキーワードは“所有から利用”、この意味を皆さんと考えていきたいと思います。



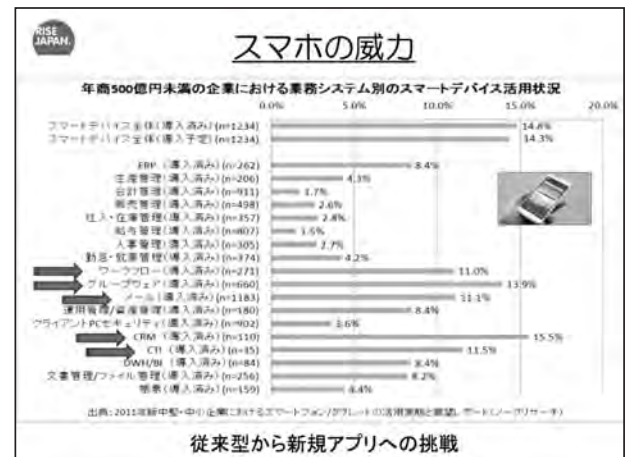
子供からお年寄りまで、スマートフォンやクラウド、タブレット、このようなものを活用しています。もちろんクラウドを意識せずに、スマートフォンを使っていると思います。たとえば、Googleです。あれはクラウドです。ほとんどの人がそのメリットを享受しています。タブレットのGoogleに向かって「都はるみの誕生日いつ？」って叫ぶと、答えがすぐに出てきます。そういう時代になっています。子供も、お年寄りも使っています。

たとえば、徳島の葉っぱビジネスでは、タブレットでお年寄りが注文や売り上げをみて、どのくらい儲かったのかすぐに分かります。もはや年齢は関係ありません。もし経営者の方で、「ICTはちょっと」という人が居たら、「日本全国でそんなことを言っているのはあなただけですよ」と言うことにしております。



私は、自分のパソコンのデータは全部クラウドに上げています。そうすれば、Windowsにトラブルがおきても、インストールしなおせば、すぐ元に戻ります。バックアップデータは全部クラウドにあるのです。

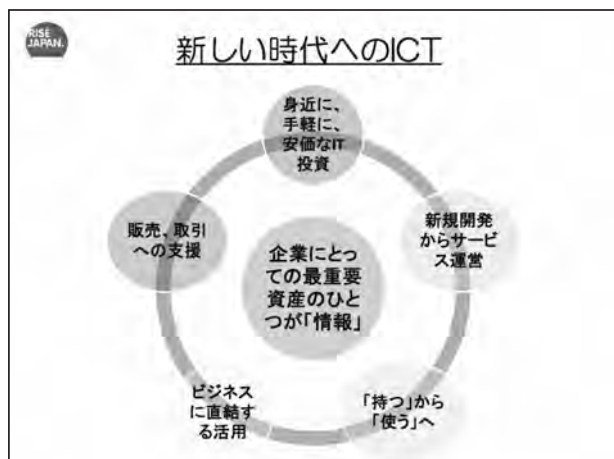
スマートフォンは様々な領域に使われており、基幹業務というより営業・現場に使われているのは事実です。



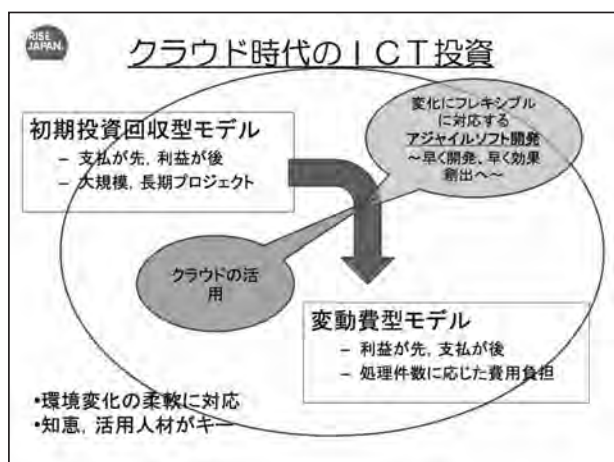
ここでのリーダー企業もいま変わりつつあります。技術が変わったときに同じベンダーや同じサプライヤーが継続できるか等が疑問だからです。例えばMicrosoftがクラウド時代に本当に生き残れるか。Googleも色々な意味で変わりつつあります。Google Glassは大きな話題になりました。AppleもApple Payによって、金融機関の仕組みを入れようとしている。

Amazonは、Kindleも作りましたが、マンハッタンにリアル店舗を作ると言っていますし、無人ヘリコプターで現地に運ぶと言っています。

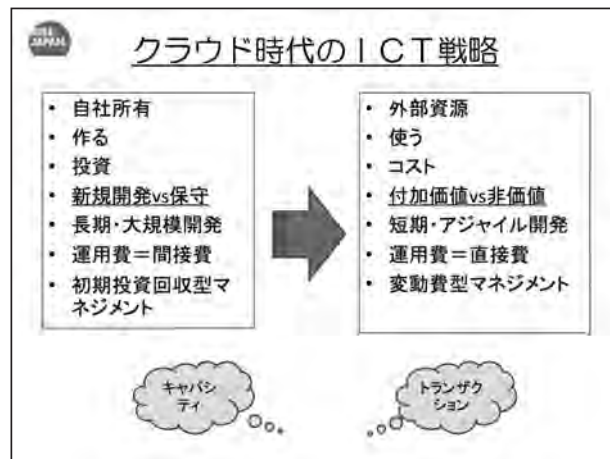
MicrosoftはSurfaceを発売しました。日本の各社がパソコンを手放そうとしている、スマホも手放そうとし、ハード離れをして、これからはサービスだと、コンテンツだって言っているにもかかわらず、世界のITリーダーはハードウェアに固執しているのです。強いて言うと、サービスwithハードウェア、あるいは、ハードウェアwithサービスと言って、サービス単体ではビジネスにならないで、ハードウェアで絡めながらビジネスをするという方向に進んでいます。よく考えてみると、それは日本のやるべき市場だったかもしれないのです。



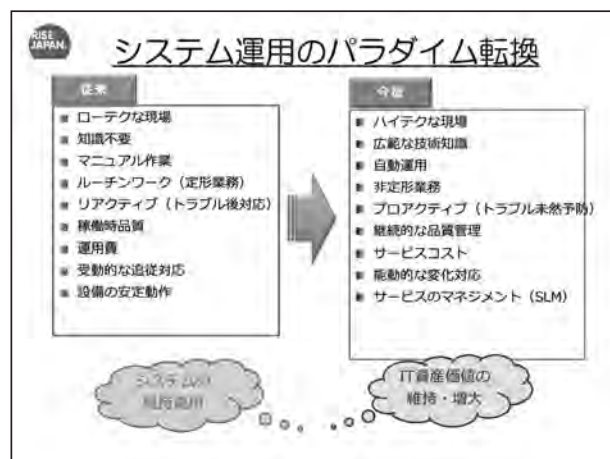
このような時代に、企業にとっての最重要資産の一つは「情報」です。当然のことですが、会計、財務に携わる方から見ると、今までシステムは“つくる”、あるいは“機械を買う”ということでしたので、初期投資が重要でした。ところがクラウドは“つくる”“持つ”から、“活用する”に変わりますから、これは変動費型のモデルに変わります。



そうすると、ICT戦略も、外部資源の活用へと大きく変わります。

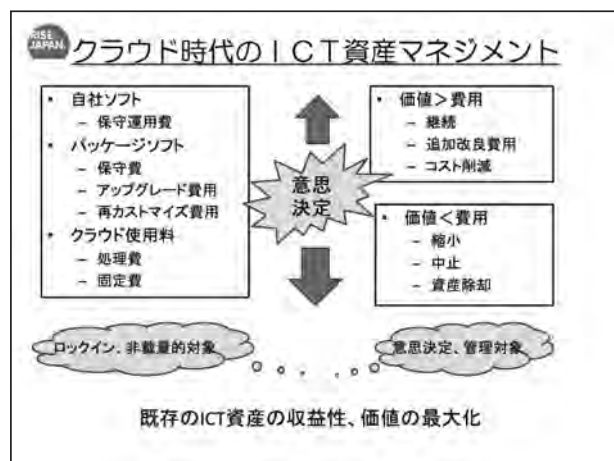


その際に重要なのは運用なのです。コンピュータオペレーションとは、カードを運んだり、磁気テープを掛ける仕事と思っている人はいませんか。その考えは40年前です。今、オペレーションというのは、モニターの前にいて、品質高く、顧客にサービスを提供する仕事になります。そのため、高度な技術を要求されます。そして予知保全のようにトラブルを未然に防ぐことを行う仕事、これがシステム運用になります。

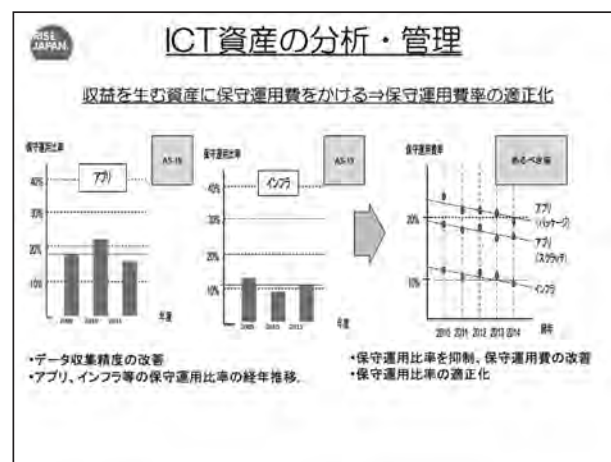


JR東日本のように、これから新幹線を海外に売っていくと思ったときに、新幹線の車両が素晴らしいから買ってくれると思いますか?やはり、動きだしてから必要となる安全・安心・顧客サービス・メンテナンスの素晴らしさだと思うのです。システム開発費用が3で、保守費用が7だった場合、保守費用が多すぎる、減らせという議論が長らくありました。これからの主流は“つくる”ことではなく“メンテナンス”または“オペレーション”に価値があります。システムは動きだしてからが重要です。“システムの価値”や“ICTの価値”はそこにあります。ICTに関する費用の多くの問題は、バージョンアップです。

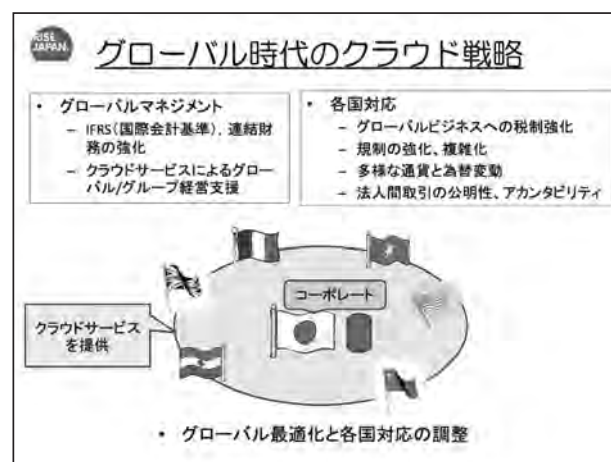
現在、稼働中のものをできるだけ安く運用しようとするのではなく、価値をいかに高めるか、ユーザーにとって、顧客にとってメリットを高めるかを考えること、これがICTのアセットマネジメント、資産マネジメントです。従来、バージョンアップやメンテナンスを行う際、あるベンダーが、サービスが切れると言って、嫌々ながら行っていました、やめた方がいい場合もあるのです。それは、使っていない場合です。



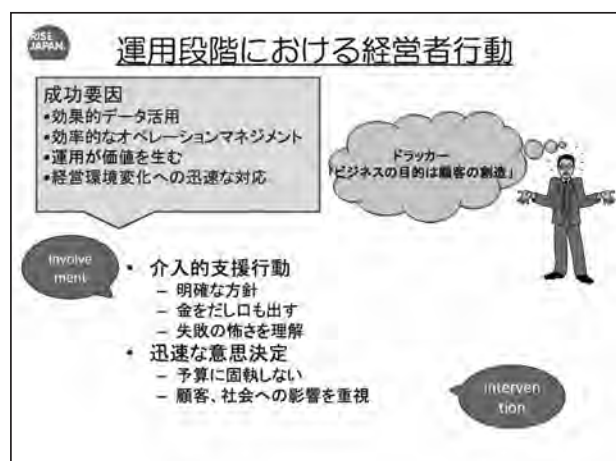
そこでは、ICT資産の分析が必要になります。どの様にシステムが使われているかのログを分析して、見える化にデータを活用すべきです。使わないシステムであるならばバージョンアップすることはやめた方がいいですし、効果がないシステムの見直しを図るべきです。



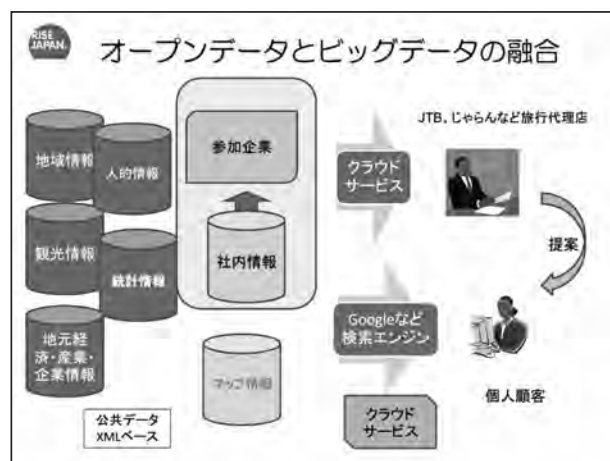
また、これからは“グローバル”です。ユーザーは世界中に散っています。移転先に、または現地法人にサーバーを置いてシステムを移転するなどというのは石器時代の考えです。優秀なオペレーションマネジメントの人たちがいる日本で、全体の管理を行い、ユーザーは現地にいて、必要なコンテンツは日本に置くためにクラウドを活用するべきです。



そして運用段階を重視するためには、システム開発をする際に、システム開発費用やどのぐらい効果があるのかだけを考えることは、やめた方がよいです。経営者の人は、動きだした際に、明確な方針を出すことです。従来のシステム部門の人は「お金をしてくれるのは良いけど、口は出すな」と言っていたのですが、違います。これからは、口を出す、介入する、が大事です。失敗したら社長さんが記者会見を行い、社会に向かって謝らないといけなくなったのです。そういうリスクがあるということを理解するために、運用段階に経営者が関わるべき時代になってきました。



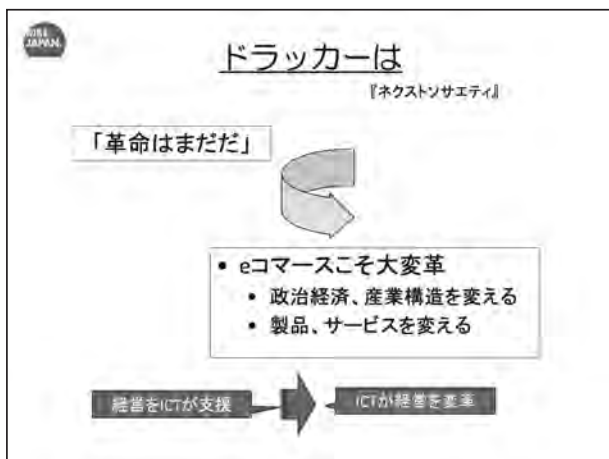
とりわけビッグデータになってくると、いろんなデータが入ってくる。モバイルからデータ入力を行い、かつ経営会議の中でiPad等のタブレットを使いながら経営のデータを見る時代になってきました。そして、オープンデータ化も進んでおります。社会の様々なデータが、みんなが見られるようになってきました。



福井の鯖江では、オープンシティをめざしています。オープンデータといってCSVのデータが載っていればオープンデータだろうと思っている人が少なくありませんが、HTMLやXMLにしないといけないと思います。なぜならば公開しただけでは意味がなくて、そのデータを用いたアプリケーションを作り、別のサービスを作るところに意味があるのです。それがオープンデータなのです。



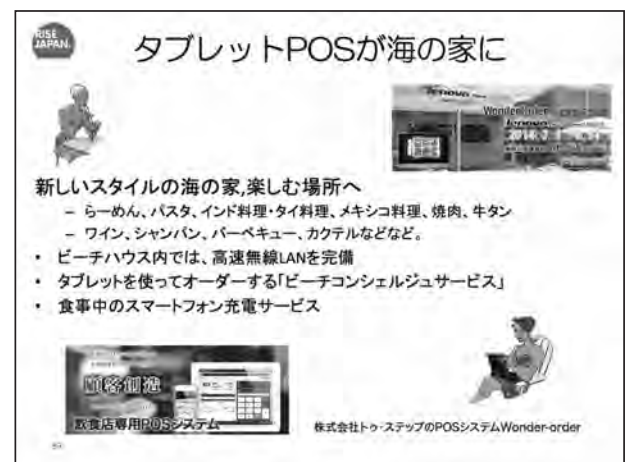
さて、いろんなICT活用場面が起こってきました。ドラッカーは、ICT革命はまだまだ、e-コマースだ、「商売にICTを活用しよう」と言っています。



スマホをもって居酒屋に行くことはほぼ常識です。古いお店は紙でクーポンを持って来いと言いますが、最近はスマホでピッとやるとクーポン券になります。



タブレットは海の家でも使われています。皆さん、海の家で、何を食べますか?ラーメン?最近では違います。鎌倉のしゃれた海の家では、ラーメン、パスタ、インド料理、タイ料理、メキシコ料理、焼き肉、牛タン、ワイン、シャンパン、バーベキュー、カクテル・・・何しに海に行ったのだらうと思わせるのが、今の海の家です。そこにタブレットを置いて、POSレジに使っています。夏の間のみの営業なので、高いレジの機械なんか入れずに、効果的です。



スマートフォンでクレジット処理が浸透しつつあります。スマートフォンにカードを読ませれば支払いが完了という時代になってきているわけです。



JR東日本の自動販売機は進化していますので、ぜひ通り過ぎないで見てください。センサーから、何歳かを推測し、きょうは暑いからこれがいいよと“おすすめ”が出てきます。

JR東日本ウォータービジネス 自販機のレコメンデーション

- 自販機のタッチパネル式ディスプレイに製品を表示
- 購入者が前にたつと、小型センサーで性別と年代を判別
 - 天候、時間、年齢、性別によって「おすすめ」マークを表示。
 - 男性ならアイスコーヒー、女性なら清涼飲料
- 商品をさがす時間の短縮
- 購入者への購入意欲の促進

日経ビジネス2012.5.7
ワールドビジネスサテライト2013.06.25

消費者とつながることで有名なのは、花王のエコシステム。いわゆる、顧客の問い合わせや相談内容のデータベース化です。

消費者の「声」を“よきモノづくり”に

- 相談対応支援
 - 消費者からの問い合わせに迅速に対応するための機能、
 - 商品情報だけではなく、取扱店の情報やキャンペーン情報、生活情報や身体に関する情報など、多岐にわたる情報のデータベース活用
- 相談内容解析
 - 消費者から寄せられた「声」を社員全員で共有し、検索・解析できる機能、寄せられた相談内容は全件入力され、多くの関係部署で解析し、商品開発やマーケティングなどに活かしている

エコシステム

① ビューディック ② センサー付カメラ
③ フォトリソグラフィ ④ その他

消費者の声が掲載されています。たとえば、育毛剤と整髪剤を使う場合、どちらを先に使えばいいのかという疑問に対しても、丁寧に回答しています。「顔も体も同じ石けんで洗っていいのでしょうか」という質問などもあります。全部相談窓口に乗せられた質問をデータベース化して、それを公開しているから意味があるわけです。

エコシステム

- Q.育毛剤と整髪剤を使う場合はどちらを先に使えばいいの？
 - 「サクセス」の育毛剤をつけてマッサージした後で、整髪料をつけ、髪を整えてください。
- Q.顔も身体と同じ石けんで洗っていいの？
 - 顔も身体と同じ石けんで洗えます。
 - ただし、洗い上がりがさっぱりしていますので、乾燥やかさつきが気になる方は、肌のうるおいを守るタイプの洗顔料のご使用をおすすめします。
- Q.化粧水と乳液、クリーム、日やけ止めをつける順序は？
 - ふだんの肌のお手入れをした後に日やけ止めをつけるのが一般的です。いつも化粧水と乳液をつけている方ならば、乳液の後になります。

パナソニックでは、ビッグデータを活用して情報システム部門のデータ分析に強い人が、事業部門と一緒に、売るタイミングを図っています。このタレントでこのコマーシャルを打ったとして、Twitter、Facebookの書き込みはどのぐらいか、別のタレントだったらどうか、を検討します。こういうことは事業部では発想していても、データがなかったのです。

パナソニックのビッグデータ活用

- 事業部門とIT部門のコラボ体制
 - 情報システム部門に10数人のマーケットイノベーション担当者を設置
 - 顧客・市場情報を起点とした業務への改革
 - ソーシャルメディアを使ったマーケティング分析とアクションの実施
 - (デジタルカメラ事業)
 - マーケティング部門、事業部門や販社が手が回っていなかったデータ分析やデータ活用等の業務に情報システム部門が直接介入し、一緒に販売促進を図る。
 - 業務プロセスを変革し、事業業績向上に積極的に貢献
 - 成功事例をもとに、事業部門やマーケティング部門にノウハウを伝承

『IT投資マネジメントの変革』白桃書房

タブレットを使って営業活動に行くことは当然のことになっています。こんなふうになりますよと、顧客に見せるのです。



しかし、ある経営者の方が、これはやり過ぎてはいけないと言っていました。

優秀ではない営業は、カタログを通しての営業をせずにタブレットの中にあるカタログを見せることにのみ注力しているので、いつの間にかお客さんとの会話の中心が売りたい商品ではなく「このタブレットどこの?」と聞かれるようなことが現場で起きています。



ネットショップで売することは、普通のことになりました。ここで、お祭りのことなら何でも承るという浅草中屋のネットショップを紹介します。



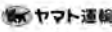
ここで扱っているのはお祭り用品で全国にネットで売っています。各地のこのような伝統的な商品のお店がなくなってきているからです。ですから、青森のねぶた祭や伊勢神宮の祭りなどでも、このお店が物を提供している。これをネットで売っているというところが大変に重要です。もちろん浅草にお店はあります。リアルな店舗とネットショップを組み合わせています。伝統的商品もネットになじんでいるのです。クール宅急便を使えば、クリスマスケーキの生クリームもネットで有名なお店から買う、多分今年はこの流れになると思います。



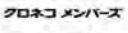
実はネットのショップで一番の悩みは、宅配をする際に在宅されていないで帰って来る空振りで、赤字になってしまいます。ましてや代引きでお金が取れなくなり、荷物を持って帰るしかないこともあります。同じ商品をYahoo!、Amazon、楽天で注文して、安いのにしよう、それが全部代引きにしたら、全部来たときに、要らないものを玄関で断る、代引きの怖さはこれです。ヤマトさんもいかに空振りを減らすかを考えています。



ヤマト運輸、「空振り」情報を分析

 ヤマト運輸

- ・ 配達伝票の電子化、フルデジタル化にとりくむ
- ・ 同じ配達先の2回目以降の配達伝票は電話番号をキーにして過去のデータとひも付け
 - 受取時間、不在時のデータを集積
 - 「何時ごろ配達に伺えば受け取っていただける確率が高いか」
 - 「もっとも効率的で安全も配慮された配達ルートはどれか」
- ・ 不在減少、事故防止

 クロネコメンバーズ

日経情報ストラテジー2013.4月号

そのために仕掛けたのが、このメンバーズカードです。これは荷物の受け取り手をネットワーク化する目的で行っています。このデータベースで、あるお宅は共稼ぎだからほとんど昼間居ない等の情報が分かります。

送り手が到着時間を指定していますから、受け取れるかどうか、あまり関心のないことかもしれませんが、受取り側は何時に到着するかということが気になります。従って、あのうちは午前中居ないことが多いので、夜、配達にする、こんなことができると損をしなくなります。



次は、携帯がこんなに使われている例をご紹介します。アフリカの都会に出て来たお兄ちゃんがお母さんの所にデータ（お金）を送りますと向こうのお母さんが受け取ってショップに行ってお金を下ろします。これで、安全に送ることができますが、どうしてこのようなことが必要になるのでしょうか。安全ではない社会だからです。アフリカでは、このサービスを利用する人が増え、携帯が普及しています。バスに乗って移動する際に、追いはぎの危険があるので、まず乗る前にショップにお金を預けて、そして降りるときにお金を引き出すそうです。アフリカは行ってみないと分からないことが多いのです。



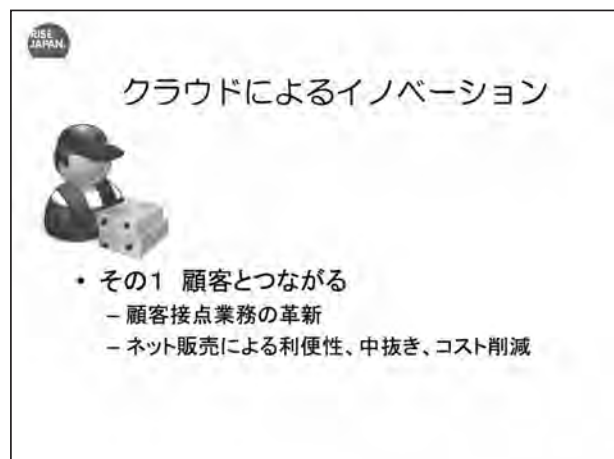
Safaricom

(ケニア通信企業: 携帯電話、M-PESA)

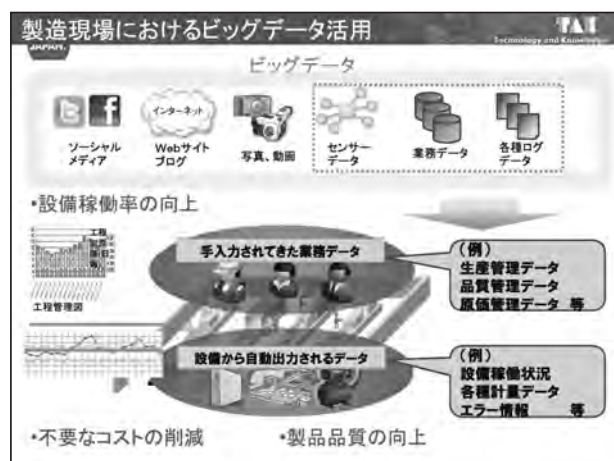
- ・ 2000.10, 創業
- ・ ケニアで70%のシェア, 1700万人(人口4000万人)
- ・ 2007.03 送金サービス M-PESA開始
- ・ クレジットカード、銀行口座不要の送金システム
- ・ 女性グループからマイクロファイナンス返済手段への要望、
- ・ 融資返済、ショッピング、サプライヤーへの支払い、大学の授業料、損害保険、配当の支払い、世界からの送金の受領など
- ・ 80%のユーザーは2000シリング以下(1シリングは約1円)の送金。
- ・ 送金手数料は約30シリング程度から
- ・ 1400万利用者, 32000店舗(銀行ATMは2000店)



つまり、ICT活用によるイノベーションの第一は“顧客とつながる”、です。



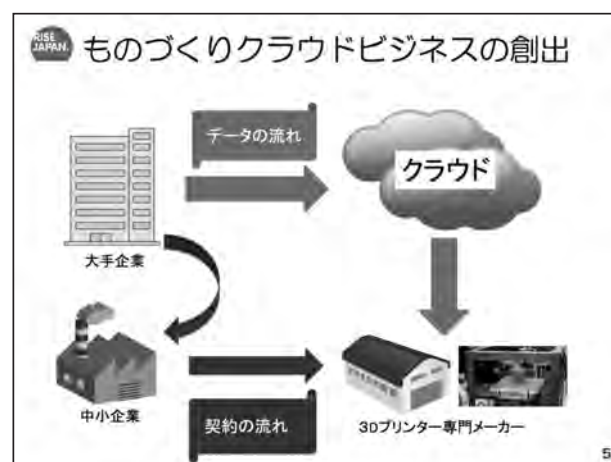
製造現場でビッグデータ活用というときに、実は現場に存在する様々なデータがあるにもかかわらず、あまり使っていないので、これを生かしたら品質改善に使えないだろうかとメーカーも考えています。



タブレットで現場に持って行って、そこで図面を見ることができれば、設計部門にいろんなことを聞かなくても済みます。



3次元プリンターもクラウドを使うと便利です。



アマダは、メンテナンスが顧客価値だといっています。定期的な補修ではなく、そろそろ故障しそうだという情報をこちらから提供する、つまりCBM (Condition-based maintenance) が、工作機械で進んでいます。

クラウドによるイノベーションの第二は“現場とつながる”です。

クラウドによるイノベーション



- その2 現場とつながる
 - ー 作業現場の見える化、見える化
 - ー 部門間の情報共有

日本はよく生産性が低いと言われます。私は間違いだと思っています。作業効率という意味の生産性は日本のほうが優れています。比率が出たときには必ず分子分母が何かを見る。通常言われているのは、分子は利益です。要するに経営効率が悪いのであって、作業効率は悪くない。海外の企業では、44日で回っているのに、日本は60日もかかっています。20日間、日本のほうが、金回りが悪いのです。

日本の低生産性のほんとうの原因

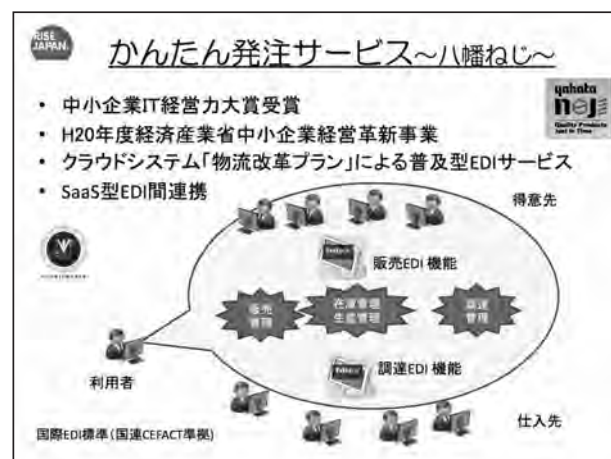
- 遅いキャッシュフロースピード
- CCC(Cash Conversion Cycle)
 - ー 在庫回転日数+売掛債権回転日数+仕入債務回転日数

	2010年度	2011年度
日本企業100社平均	62.0日	62.7日
海外企業100社平均	45.5日	44.6日

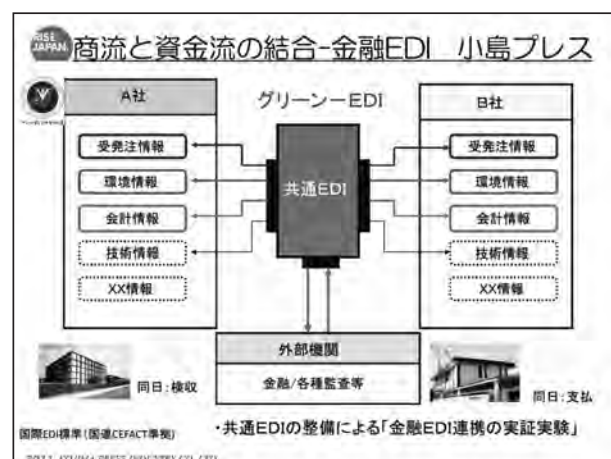
40%遅い

- 中小企業への支払いの遅滞
- EDI実施の遅れ
- 「 $\times$ で支払う」から「 $\square$ で支払う」への転換が世界の趨勢

原因ははっきりしています。締め処理をしているからで、月単位だからです。当然そこに私たちはEDI、電子市場取引を普及させて、注文から受注の電子化を進めています。納品単位での支払いにすべきなのです。



小島プレス(トヨタグループ)では、金の流れと物の流れの同期を行い、請求したら、即支払うという仕組みをはじめています。そして、銀行と連携しながら、入金があったらすぐ帳簿から引き落としをするサービスです。これによりお金の回り方を早くする。これをプロジェクトでやっております。



つまり、第三のクラウドイノベーションは他の企業とつながることです。



クラウドによるイノベーション

- その3 他の企業とつながる
 - 受発注の自動化
 - 注文から回収までの一貫化、時間短縮

金融界でのデータ活用例を紹介します。今、不正な資金移動の発見などにも使われていますが、振り込め詐欺をどうやって防止するかが問題となっております。テレビでも沢山報道しているのになぜ、だまされる人が多いかとよく言われます。銀行でも対策を行っています。おばあさんが午後の2時にATMで数百万円を下ろすというあり得ない異常取引を見つけたら、すぐに大丈夫ですかと声をかけています。これはどこの銀行でもやっています。銀行側が防止対策を発表しないのは、振り込め詐欺の実行犯に伝わるからです。裏には、ビッグデータを活用して防止しているのです。



金融業界でのデータ活用

- 不正な資金移動の発見
 - 詐欺の防止
 - ローンリスクの識別
 - 感性+データ
- 金融機関からのレコメンド情報の掲載
 - 近くのATM情報
 - 周辺情報
 - 国内・国外 主要ニュース
- 円相場、為替レート
- Twitterによる株価予測
- 他のサービスとの連携 (FacebookなどのSNS)
- 有名ECサイトなどと提携して新製品などの提案

VISAもクレジットカードの不正監視をおこなっています。50人が常に監視して、決済データをリアルタイムで監視しています。娘がオーストラリアに行ってVISAを盗まれたときに、早速VISAから「本当にお嬢さんが使ったのですか」と電話がかかってきました。異常取引パターンだったからです。データを活用して異常取引を発見しているのです。



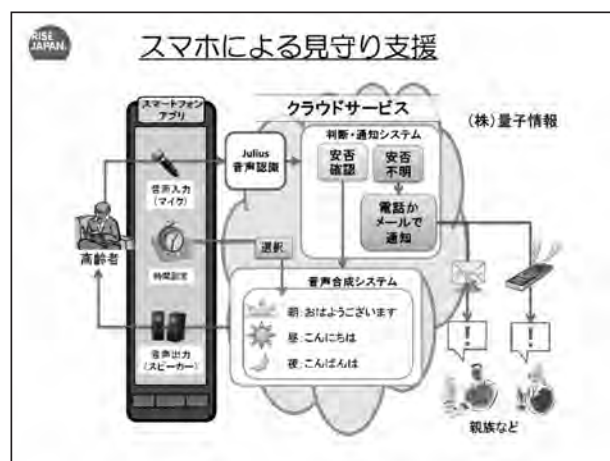
カードビジネスの安全性確保に

- VISAカードの不正監視システム
 - 米国で50人が常に監視、決済データをリアルタイムで監視、2億件/日
 - カードが使用されるとすぐにネットワークで収集、人工知能機能がリスクスコアを算定、承認の可否を判断、普段と異なる購買パターンがあればシステムが検知して取引を停止
- 監視技術による不正使用の減少、10年で1/5に

VISA

日経ビジネス2013.06.17

スマートフォンは、福祉、たとえば、見守り支援にも使われています。



データシティ鯖江の町づくりのキーワードは“情報”です。広く開かれた行政を目指しています。



オープンデータ先進都市事例

データシティ鯖江、情報都市宣言(牧野市長)

- 電腦メカ時代時代のまちづくりのキーワードは情報です。情報の集まるところに人も物も集まります。鯖江市は、2010年3月、全国に先駆け、“市民協働のまちづくり”を目指して制定した、市民主役条例において「市民と行政の情報共有」を明記し、ホームページ、Facebook、Twitter、USTREAMなどを使い、積極的に市民の皆さんとの情報共有を進めています。
- 2012年、鯖江市はデータシティさばえとして、データの多面的利用を可能にする、XMLとオープンなライセンスによる情報公開、オープンデータの取組みを加え、より広く開かれた行政になる、オープンガバメント化を推進しています。
- 鯖江市は、ここ、IT推進フォーラムにおいて、市民の皆さんと情報を共有化する、“市民協働のまちづくり”を更に進めるため、個人情報扱いなどの情報モデルに配慮し、積極的に情報を公開する情報都市を目指すことを、宣言します。

トイレ情報は、観光のためにはとても重要です。現在、AEDの情報が必要とされていますが、都道府県がAEDの場所を公開しているのは、公共の場所だけです。AEDは商店街や企業の中にも置かれていますから、病気になったら、それは弊社の物ですから使ってはいけませんなんて絶対言わないでしょうから、企業の中にあるAEDの情報も公開して欲しい。つまり県が持っているもの、商店街が持っているもの、企業が持っているもの、これらを集約して、一つのマップ上に載せてほしい。このためには、それぞれのデータをXMLでタグ付けした方がいいのです。そして地図情報をうまく活用して民間企業がアプリを開発するのです。



12/01/30 トイレ情報のXMLによる公開

情報の共有 ホームページで公開しているデータ(HTML)から、機械にやさしい言葉(XML, RDF)で公開

データ HP (HTML) (平面的) 人に優しい公開
機械 (XML, RDF) → アプリ等で二次的、多面的利用 (大量のデータ、分析、表示)

予算 0 DBアクセスから書出し 公開(現在は LinkDATA.org)

no	name	location
1	Nishiyama Park (Central Sq)	西山公園(中央広場)
2	Nishiyama Park (Ochaguchi)	西山公園(奥がけ)広場北
3	Nishiyama Park (Forest Ad)	西山公園(森林の奥)
4	Nishiyama Park (Nishiyama)	西山公園(西山動物園)
5	Nishiyama Park (Garden kyo)	西山公園(御陽園の中庭)
6	Nishiyama Park (Garden kyo)	西山公園(御陽園の中庭)
7	Otari Park	大空公園
8	Higashi Park	東公園
9	Kamihaka Park	神中公園
10	Hos River green	白河川緑地
11	South Park	南公園
12	Oyureto Park	お遊園地

前候補 最良 次候補

男女赤障オ 北部第3公園

3 2 - -

地図 geo3x3: 53792198523555

しかし、データをめぐって、最近気になる話もあります。それは「Facebook」です。「じゃらん」で旅館を検索すると、すぐに「Facebook」に掲載されます。これは、私が何をしているか全部見られてしまう。見ている側は、便利であっても、気持ち悪いと感じます。利便性と個人情報との関係ですね。個人情報の流出に関して皆さんの心が試されています。



しかし、こんな話も

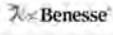
- 追いかけて(ターゲット型、検索型)広告潜む危険
 - 想定外の場所に広告が表示される危険性
 - 英国日産の事例
 - フェースブックの危ない書き込みと企業広告が同時に掲載
 - スマホで簡単に写し、すぐアップ
 - GPSと連動、「誰」と「どこで」がすぐわかる
 - データがどう使われるのかが、わからない気持ち悪さ

私にもベネッセから、通知がきました。皆さんにも来ているかもしれません。



個人情報の流出

- 個人情報、顧客情報を取り扱っているのはITの外注の運用企業、規則だけでは流出は避けられない
- アウトソーシングのつけ
- セキュリティ対策は多額のコストが必要か?
- 社員教育で防げるのか



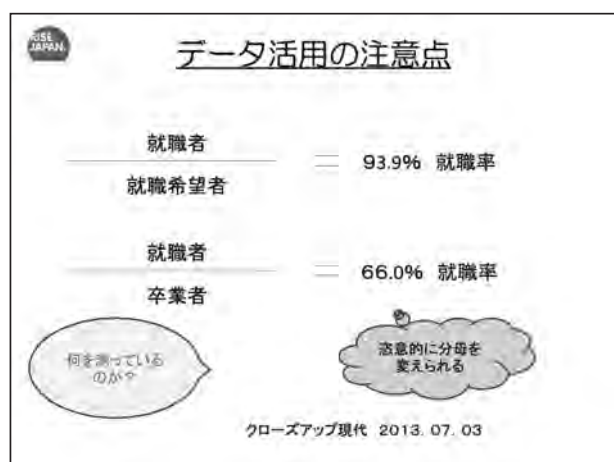
個人情報保護の原則を厳格に守り、安心してご利用いただけます。

プライバシーポリシーを必ずご確認ください。

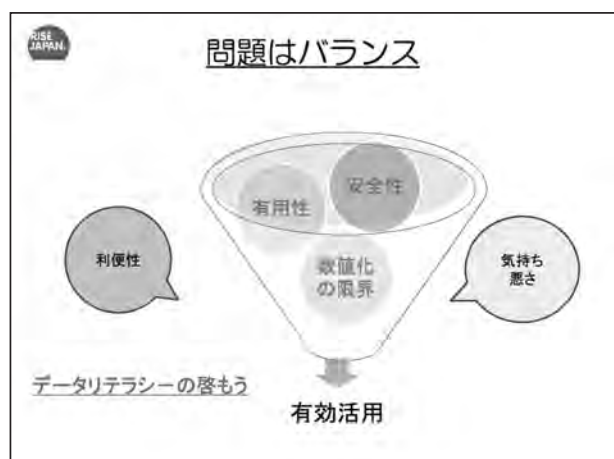
個人情報保護法に基づき、厳格に管理いたします。

大学関係では、就職の内定率というデータが話題になります。分母は、就職希望者か卒業者かで、数字が変わります。就職内定率が低いとランキングが下がりますから、横並びにしようします。そのために、就職希望者の数字が問題になります。「諦めました」や「大学院に行きます」という学生は分母から減らします。こうすれば、内定率が上がります。

私達は、何を測っているかをきちんと精査する必要があります。身近でも、万歩計は、何を図っているのか、消費カロリーは、何を計測しているのか、計算して出しているかなどです。確率に対する認識も、もっと高めないとはいけません。ごまかすために使われかねないですし、データを出す側も十分気を付ける必要があります。

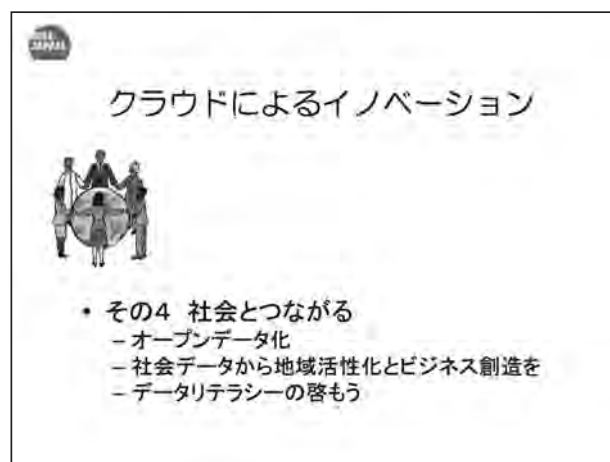


このように問題は利便性や気持ち悪さ、お互いの理解度合などのバランスが必要です。



クラウドによるイノベーションの第四は、まさに“社会とつながる”です。

つまり、オープンデータといっても、データとは何かということについて社会的に共通理解がないと、無理解なまま、データだけが一人歩きすることになります。



本日は、クラウドによるイノベーション、クラウドによる価値創造ということで四点お話ししました。第一は“顧客とつながる”、第二は“現場とつながる”、第三は“他の企業とつながる”そして、第四は“社会とつながる”です。これらをいかして、私たちは新しいビジネスイノベーション、業務革新を起こしていく時代にまさしくなってきたのだと痛感しています。

