

GEとアクセンチュアの最新グローバル調査ー インダストリアル・インターネット戦略を推進する上での喫緊の課題は ビッグデータ分析であることが明らかに

88%の企業経営幹部はビッグデータ分析に高い関心を寄せているものの、
「予測分析」の能力を有する企業は全体の3分の1以下に留まる

GEとアクセンチュアが実施した最新のグローバル調査、「インダストリアル・インターネット・インサイト 2015 (Industrial Internet Insights for 2015)」によると、今後、企業がインダストリアル・インターネット戦略を推進していくうえでの喫緊の課題はビッグデータ分析であることが明らかになりました。しかし、今回の調査対象となった世界7か国、250名の企業の経営幹部のなかで、「予測分析」や自社ビジネス最適化のために全社横断的にビッグデータを活用していると回答したのは全体のわずか3分の1以下(29%)に留まっています。

本調査によると、企業の経営幹部の65%は「機器の稼働状況をモニターすることで機器の障害を早期に発見し、予防保守を行えるようにビッグデータ分析を行っている」と回答しました。また62%の回答者は「風力発電ファームや石油パイプラインのような遠隔地におけるデータを収集するためのネットワーク技術をすでに導入・採用している」と答えました。

ガートナー社のクリスチャン・スティーンストラップ(Kristian Steenstrup)とステファン・プレントイス(Stephen Prentice)は予測分析について次のように述べています。「予測分析ほど、財務パフォーマンスやグローバル競争力強化に寄与する可能性を秘めた技術領域は他にありません」

今回、調査対象となった経営幹部の66%は、「インダストリアル・インターネット戦略を推進するためにビッグデータを活用しなかった場合、今後1年から3年以内に現在の市場ポジションを失うことになる」と考えています。また、93%は、「ビッグデータを活用することで自社を差別化している企業がすでに市場に新規参入している」と答え、88%の回答者は「ビッグデータ活用が自社にとっての最優先事項である」と回答しています。

また、本調査における回答者のほぼ半数(49%)が、「自社のビッグデータ戦略に基づき、新たな収益源となる新規事業を創出する計画がある」と回答し、60%は「自社の経営資源を最適に管理するための情報活用を強化することで収益性を向上させたい」、という意向をもっていることが明らかになりました。

アクセンチュア・ストラテジー シニア・マネージング・ディレクター マット・レイリー(Matt Reilly)は次のように述べています。「インダストリアル・インターネットは今後、M2M(Machine to Machine)が発展していくことによって、潜在的に数兆ドル規模の新サービスを創出し、急成長していく可能性を秘めています。しかし、企業が恩恵を受けるためには、自社の顧客や製品使用状況に関する洞察を深めていくことが必須です。新たな事業を創出するために、既存のコスト構造を見直し、投資のための原資を生み出していかなければなりません。そして、そのためにはアナリティクス人材を確保していくなど、データ分析に関する確実な実行力と拡張性を確保し、機械から得られるデータから予測分析をしていくことが欠かせなくなります。」

導入のための課題

多くの企業がインダストリアル・インターネットを推進していく上でのビッグデータ活用に関する緊急性を認識しているにも関わらず、実現のための課題も存在します。今回の調査によると、回答者の3分の1以上(36%)は「部門間においてシステムの障壁が存在することがデータ収集分析の妨げになっている」と回答しています。また、29%は「異なるデータを統合していくことやデータリポジトリを利用することは困難である」と考えています。さらに、44%の回答者は「サイバー攻撃や情報漏えいを防ぐためにはシステムを横断したエンド・ツー・エンドのセキュリティソリューションが必要である」と答えています。

GEソフトウェアのバイスプレジデント、ビル・ルーは以下のように述べています。「インダストリアル・インターネットによる生産性の向上がもたらすメリットを考えると、ビッグデータと予測分析の実施はコスト的に十分に見合うということはもはや疑う余地がありません。産業界の成功事例はオペレーションと資産運用管理を通じて、飛躍的に見通しが立てられ、意思決定のスピードが向上することからも明らかです。しかしデータだけでは価値を生み出しません。役に立つ情報とするために、素早く価値を抽出するための触媒となりうるような新たな性能や人材への投資が必要です。」

その他の特筆すべき業界別結果

調査対象となった経営幹部の多くがビッグデータ分析の重要性を強く認識しているものの、業種業界によって捉え方が異なることも明らかになりました。

- ビッグデータ分析の優先度について
航空会社の経営幹部(61%)にとってビッグデータ分析の優先度は特に高く、その他の業界の企業平均を大きく上回る結果となりました。(エネルギー供給事業者:28%、発電事業者:31%、ガス・石油企業:31%、鉱山企業:24%)
- ビッグデータ分析能力について
鉄道(40%)と発電事業(38%)を営む企業は、「予測や最適化を含めた自社のビッグデータ分析能力はすでに高度なレベルに到達している」と回答しています。
- ビッグデータ活用の計画について
風力発電事業者(61%)は「新たな収益源となる事業を創出するため、ビッグデータを活用していく計画がある」と回答しました。また、鉄道会社(73%)は「機器の稼働状況を把握するためにビッグデータを活用し、保守作業を改善していく計画がある」と答えています。さらに、鉱山企業(71%)では、「ビッグデータ分析によって、経営資産管理を強化し、収益性を向上させていきたい」という意向を持っていることも明らかになりました。

本調査について

インダストリアル・インターネットを推進していくためにはデータ・アナリティクスが欠かせないという課題認識のもと、アクセンチュアとGEは中国、フランス、ドイツ、インド、南アフリカ、イギリス、米国における企業の経営幹部250名を対象に、ビッグデータ活用の現状を把握するための調査を実施しました。調査対象となったのは航空事業、風力発電事業、発電事業、送配電事業、石油ガス事業、鉄道事業、製造業、鉱山事業などを営む企業で、いずれも売上規模は1億5,000万ドル以上、半数以上は10億ドル以上です。また、回答者の半数以上は企業のCレベル幹部(CEO、CFO、COO、CIO、CTO)で、その他、IT部門やファイナンス部門、オペレーション部門における執行役員や部門長レベルの役職者も含まれます。本調査レポート全文(英文のみ)は以下のリンクからダウンロード可能です。

<https://www.gesoftware.com/minds-and-machines>

<http://www.accenture.com/IndustrialInternetInsights>

この調査は、アクセンチュアと GE が 2013 年に締結した戦略的グローバル・アライアンスの成果物のひとつです。アクセンチュアと GE は、産業機器から生み出される膨大な量のデータ活用を支援するための技術やアナリティクス戦略、アプリケーションの共同開発を行っています。

両社は、2014 年 9 月にパイプライン運営事業者が、オイルおよびガスパイプラインの業界において極めて重要な機器類に関する判断をよりスムーズに下せるようサポートするために、インダストリアル・インターネット初となる「Intelligent Pipeline Solution」を発表しました。「Intelligent Pipeline Solution」は GE Predictivity ソフトウェアソリューションのひとつで、Predix™プラットフォームによって動作する Pipeline Management に、アクセンチュアによるデジタルテクノロジーとシステムインテグレーション能力を取り入れるものです。これらにより、顧客がパイプライン運営における安全性を強化し、ダウンタイムによるコスト増を防ぐための判断を、より早く下していくための支援を提供します。

アクセンチュアと GE は業界に対する洞察とインダストリアル・インターネットに関する知見を発展させています。アクセンチュアの最新のレポートのひとつである「[Driving Unconventional Growth through the Industrial Internet of Things \(IIOT\)](#)」は、IIOT で実現するデジタルサービスによって生まれる売上向上や事業成長の新たな可能性を紹介しています。また、本調査レポートでは、新たな収益を生む製品やサービスを創出するために、自在に膨大な量のデータ活用をおこなう準備を企業が始めるための 7 段階のプロセスやその概要についても解説しています。

###

GE について

GE は、世界が直面している困難な課題に取り組む企業です。人材とテクノロジーを最大限活用して、インフラ構築、電力供給、運輸や医療、金融に関わるソリューションを提供しています。日本において GE は、より安全でクリーンなエネルギーの供給や、急速に進む高齢化に対応する医療サービスなどに取り組んでいます。これらの課題を解決するために、技術革新を進め、ステークホルダーと協働して、日本の再生と持続的な成長を目指しています。エンジン創始者とする GE は、イマジネーションを大事にするとともに、実行する会社でもあります。課題解決のために行動を起こす、それが GE です。日本における GE の活動については、<http://www.ge.com/jp/> をご覧ください。

アクセンチュアについて

アクセンチュアは、経営コンサルティング、テクノロジー・サービス、アウトソーシング・サービスを提供するグローバル企業です。約 30 万 5 千人の社員を擁し、世界 120 力国以上のお客様にサービスを提供しています。豊富な経験、あらゆる業界や業務に対応できる能力、世界で最も成功を収めている企業に関する広範囲に及ぶリサーチなどの強みを活かし、民間企業や官公庁のお客様がより高いビジネス・パフォーマンスを達成できるよう、その実現に向けてお客様とともに取り組んでいます。2014 年 8 月 31 日を期末とする 2014 年会計年度の売上高は、300 億 USドルでした(2001 年 7 月 19 日 NYSE 上場、略号:ACN)。アクセンチュアの詳細は <http://www.accenture.com> を、アクセンチュア株式会社の詳細は <http://www.accenture.com/jp/> をご覧ください。

<本件に関するメディアの方からのお問い合わせ先>

日本 GE 株式会社 PR 事務局 (共同 PR 内) 担当: 長瀬・朝倉

TEL : 03-3571-5238 FAX : 03-3571-5360 [Email:ge-japan.pr@kyodo-pr.co.jp](mailto:ge-japan.pr@kyodo-pr.co.jp)