

デジタル化実行支援サービスのご紹介

株式会社野村総合研究所
システムコンサルティング事業本部
システムデザインコンサルティング部

2020年11月

NRI

Share the Next Values!



01 デジタル化の導入に向けた課題（一般論）

02 NRIのデジタル化実行支援サービスのご紹介

デジタルに関する取り組みの多くが、実行フェーズで頓挫している デジタル技術を活用した業務改革の“実践力”そのものが、企業の競争力を左右する

■ トップダウンアプローチ

- デジタル戦略や専門組織を立ち上げ、トップダウンで活動推進しているが、なかなか進まない

- デジタル戦略を策定し、専任チームを作って活動しているが、なかなか成果が出ない
- 経営会議でデジタル化への取り組みを意思決定し、トップダウンで活動を推進しているが、現場の動きが遅い

■ ボトムアップアプローチ

- 外部ベンダやソリューションを使ったPoCをやってみたが、実業務での導入成果は少ないのが実態

- 「AIツールを導入したが、効果は出ていない」
- 「データレイクはあるが、分析に使えるデータが少なく結果が出ない」
- 「いくつかPoCをやったが、思うような成果が出ず、活動をストップした」
- 「分析できる人材が社内にはいないため、導入が進まない」

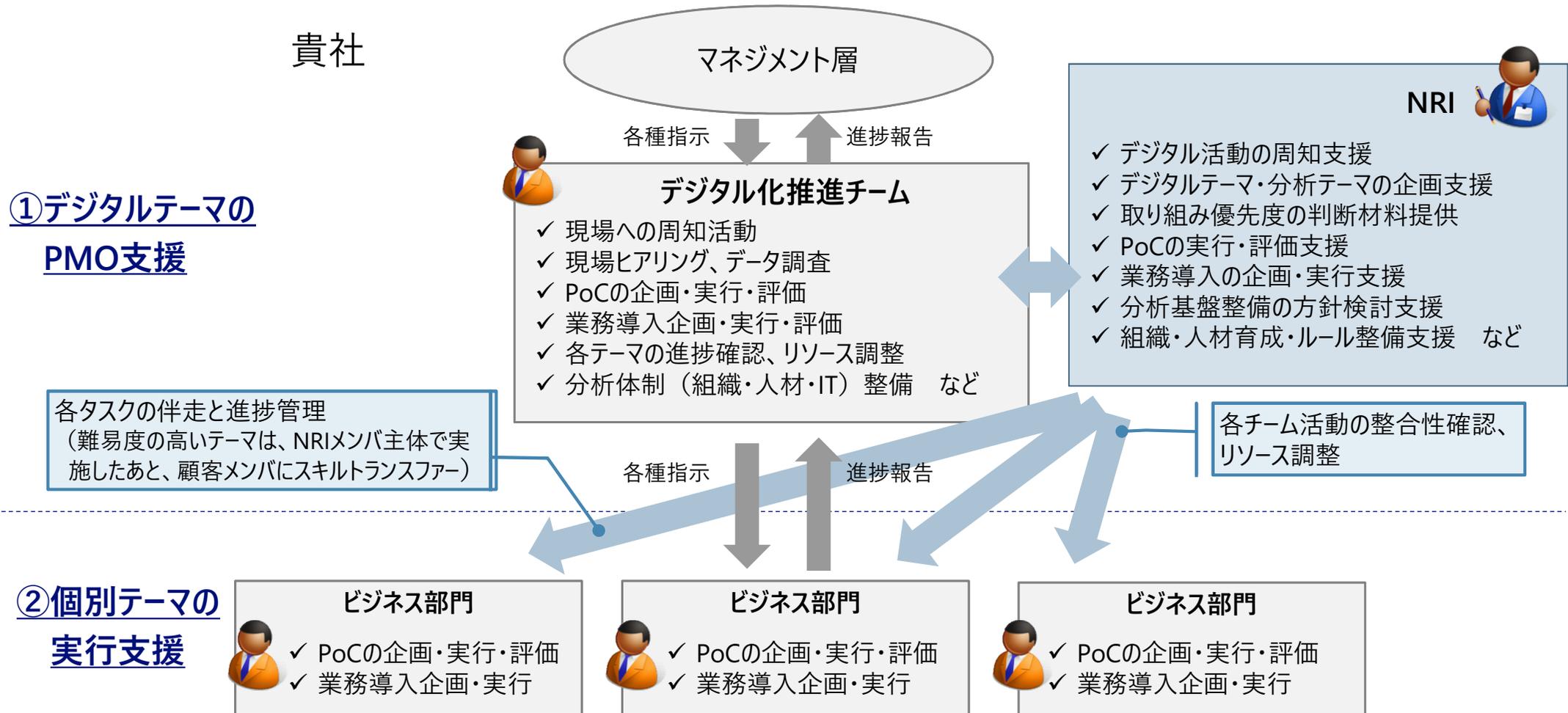
戦略や組織を作るだけでなく、デジタル活用を“実践”するためのケイパビリティ獲得が必要

01 デジタル化の導入に向けた課題（一般論）

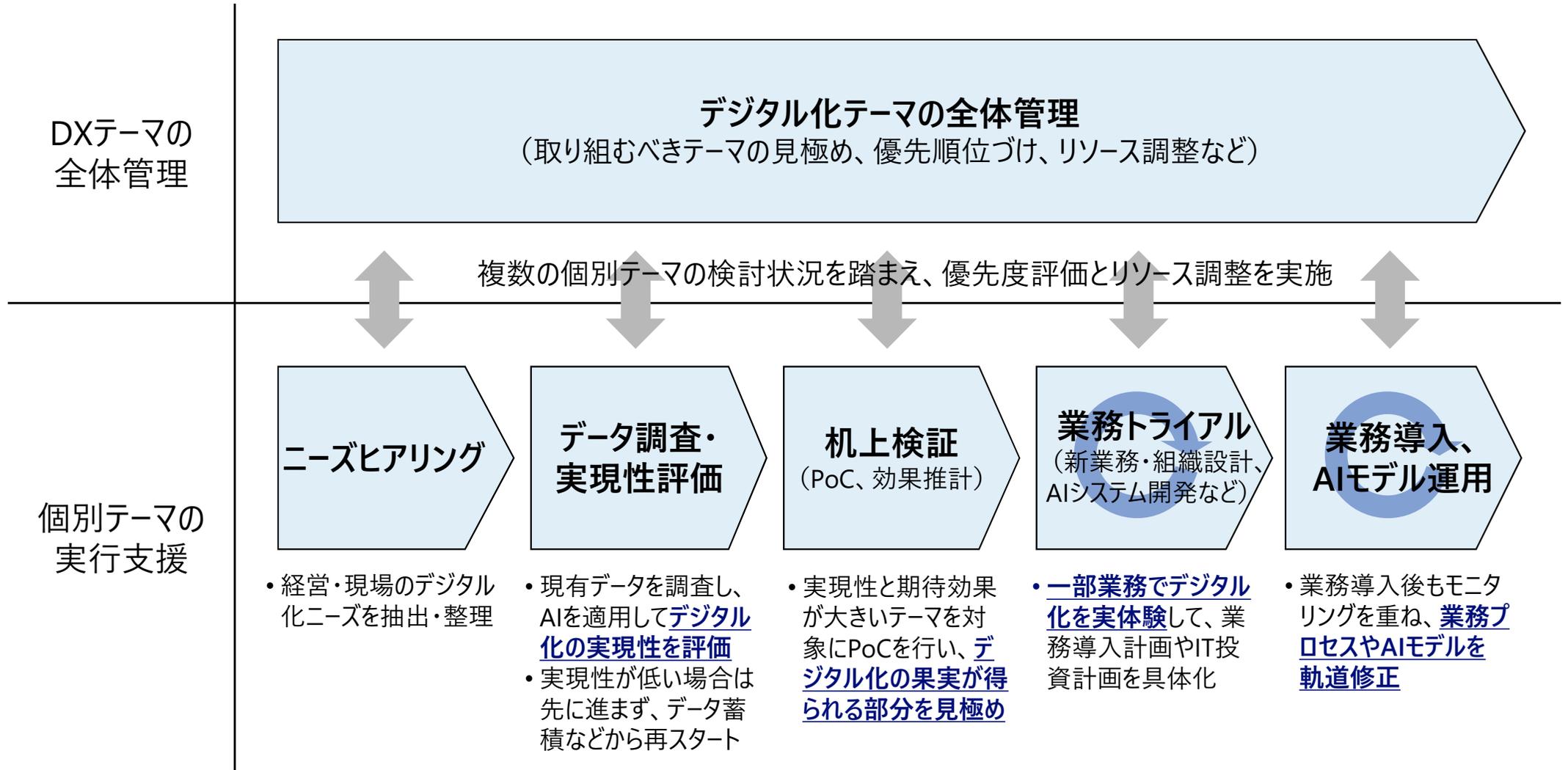
02 NRIのデジタル化実行支援サービスのご紹介

NRIのデジタル化実行支援サービス全体像

NRIはDX活動のPMOとして、テーマ創出～PoC企画・実行・評価～業務導入を牽引する
自社での個別テーマの実行が難しい場合は、NRIのデータサイエンティスト主体で推進する



NRIがデジタルテーマのPMO活動と個別テーマの実行活動を同期し、デジタル化を牽引する
個別テーマの実行支援では、デジタル化の実体験に基づくアジャイルな軌道修正を重視する



個別テーマの実行支援の実施イメージ（簡易検証～業務検証～業務導入の推進イメージ）

具体的なテーマがあるものの、分析活動などの自走化に不安のある企業の場合は、NRI主導で当該企業の保有データを用いたPoCを行い、業務導入に向けた準備を進める

- 顧客の持つデジタル化の仮説に基づき、NRIがお客様の現有データを使った机上実証を実施
 - NRIの提示する検証結果や新たな仮説をベースに、顧客メンバとディスカッション
 - 本サイクルを数回まわし、実現性の高い業務導入仮説づくりやシステム要件、今後の取り組み課題を同時に整理
- ※場合によっては、顧客メンバにも分析活動に参画いただき、OJTでの分析スキル獲得をサポートするケースもあり

データ活用業務の具体化 （ビジネス視点での仮説検証）

- 分析結果に基づくビジネス視点でのディスカッション
- 業務の実現性評価と、利用データや業務仮説の見直し など



業務仮説

分析結果
・修正仮説

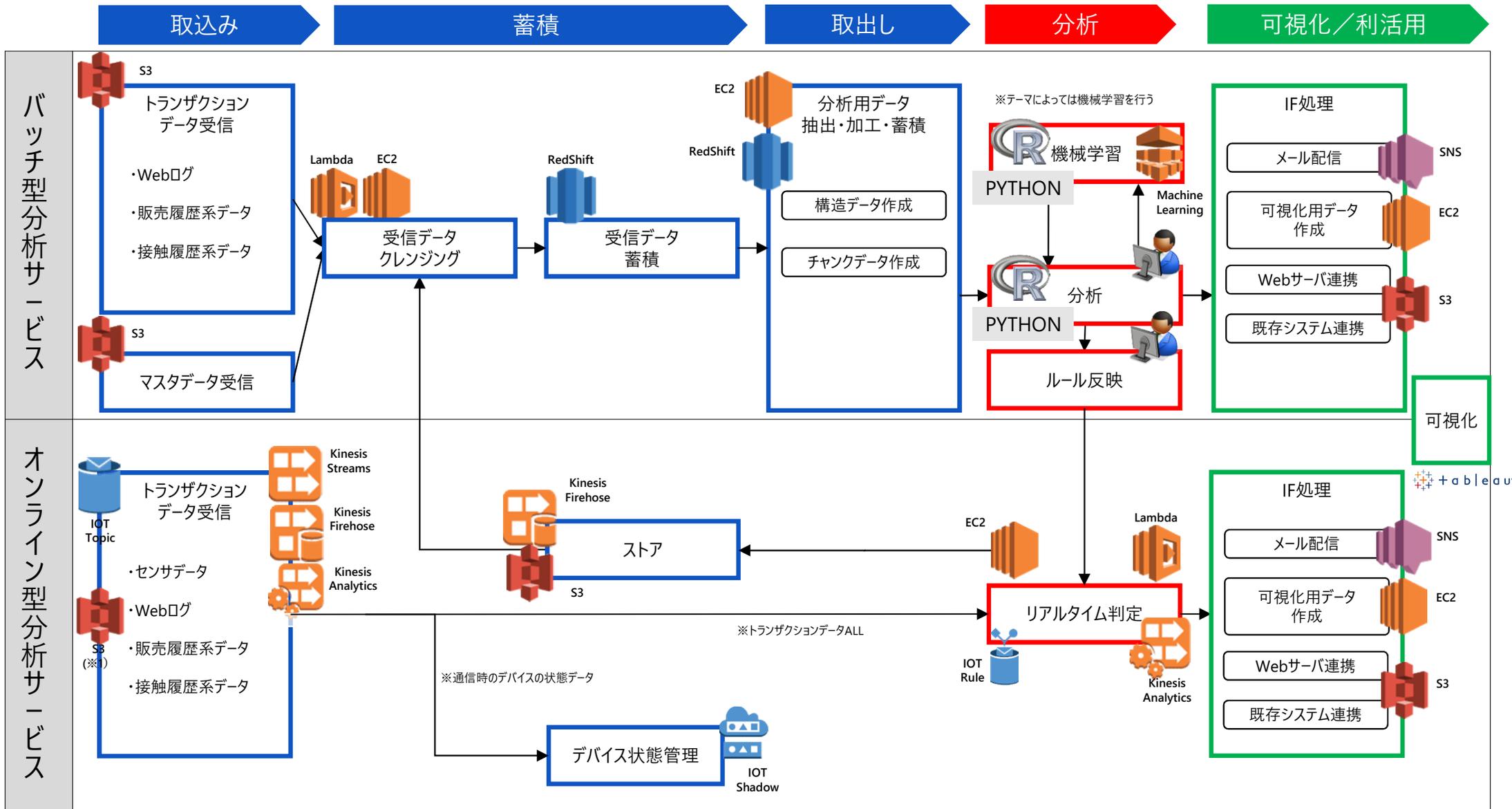
実データを用いた机上実証 による業務仮説整理

- 業務仮説に基づく分析試行、評価
- 分析結果に基づく修正仮説の構築



参考) NRIの分析プラットフォームの基本構成

実データを用いた机上実証の実施環境として、データクレンジングから加工、分析、ビジネス活用に向けた可視化が実施できるNRIの分析基盤をご利用いただけます



NRIの分析プラットフォームの特長

1. クイックな分析環境の立ち上げ (PoC環境なら1日程度)
2. スモールスタート向けの料金体系 (使うときだけ稼働)
3. 最新のビッグデータ処理・分析機能
4. 各社のビジネスニーズに合わせた分析手法の適用
 - ✓ 特定のAIツールありきの機能構成ではなく、オープンソース (R、Pythonなど) を活用した柔軟な機能構成
5. PoC環境をそのまま業務で利用 (改革の熱を冷まさず、トライアル開始)
 - ✓ PoC検証後、業務適用が可能だと分かった場合、弊社の分析プラットフォーム上でそのまま業務利用することも可能

NRIのシステムコンサルティング事業本部では、
幅広い業種・テーマに関するアナリティクスサービスを提供しております

		業種		
		金融	産業	社会
テーマ	デジタル マネジメント (経営)	<p>経営戦略 (財務分析、PEST分析、M&A先評価)</p> <p>事業戦略 (収益予測・最適化、事業予算の最適配分)</p>		
	デジタルフロント (顧客接点)	<p>顧客管理 (見込み客可視化、リーディング、離脱防止)</p> <p>デジタルマーケティング (クロスセル・アップセル、価格最適化、レコメンド)</p>		
	デジタルバック (オペレーション)	<p>リスク管理 (与信高度化、不正検知)</p>	<p>サプライチェーン管理 (需要予測・生産最適化・在庫最適化)</p> <p>設備管理 (稼働最適化・エネルギー最適化)</p> <p>リスク管理 (異常検知・故障予知)</p>	
		<p>ハイパーフォーマー分析・退職予測・健康予測</p>		

NRIにおけるこれまでの主なデータ分析事例

分類	顧客	テーマ詳細
サプライチェーン管理 ・需要予測 ・在庫最適化	部品卸A社	顧客行動履歴を活用した在庫最適化
	食品メーカーA社	サプライチェーンロス評価およびSCM最適化時の効果予測
	自販機運営A社	駅内設置自販機の需要予測、および、在庫補充のロジック検討
	部品商社A社	部品商社における在庫削減シミュレーション
設備管理 ・稼働最適化 ・エネルギー最適化	食品メーカーB社	設備稼働データを活用したエネルギー効率化の可能性検討
	食品メーカーC社	コジェネシステムの効率運転の検討
	設備メーカーA社	WMSデータ分析による倉庫業務の効率化
	電力A社	蓄電池エネマネサービス制御・ビジネス構造分析
リスク管理 ・異常検知 ・不正検知 ・故障予知	設備メーカーB社	非破壊探査レーダーデータの分析自動化
	自動車A社	エンジンデータを活用した故障予知の可能性検討
	自動車B社	エンジンの異常検知、および、不具合原因分析
	工作機械A社	設備データの予防保守サービス活用検討
	建設機械A社	稼働機の稼働状態管理、および、異常検知
	食品メーカーD社	排水工程の異常検知、不具合原因分析
	金融A社	カードの不正利用検知高度化
	金融B社	与信審査の自動化・高度化
顧客管理、デジタルマーケ ・営業高度化 ・クロスセル・アップセル	不動産A社	自社サイトにおける顧客の物件閲覧履歴に基づく営業支援
	不動産B社	グループ会員向けサイトの効果測定とプロモーション検討
	保険会社A社	成績優秀者のモデル提案パターン分析
	保険会社B社	解約候補顧客分析による離脱防止

The text is framed by two decorative swooshes. The top swoosh is a gradient bar transitioning from blue on the left to red on the right. The bottom swoosh is a solid blue bar.

Share the Next Values!