

車両データを活用した新たな事業モデルの構築 「コネクテッドサービス開発支援」

コネクテッド化の進展に伴い、新たな事業機会が登場。幅広い検討
スコープから、自社のポジショニングとエコシステム構築が必要です。

■ 2025年には、新車の7割以上がコネク
テッド化。収集データの活用先は幅広い

■ 必要とされるケイパビリティが多岐に渡り、
他社との協業の必要性が高い

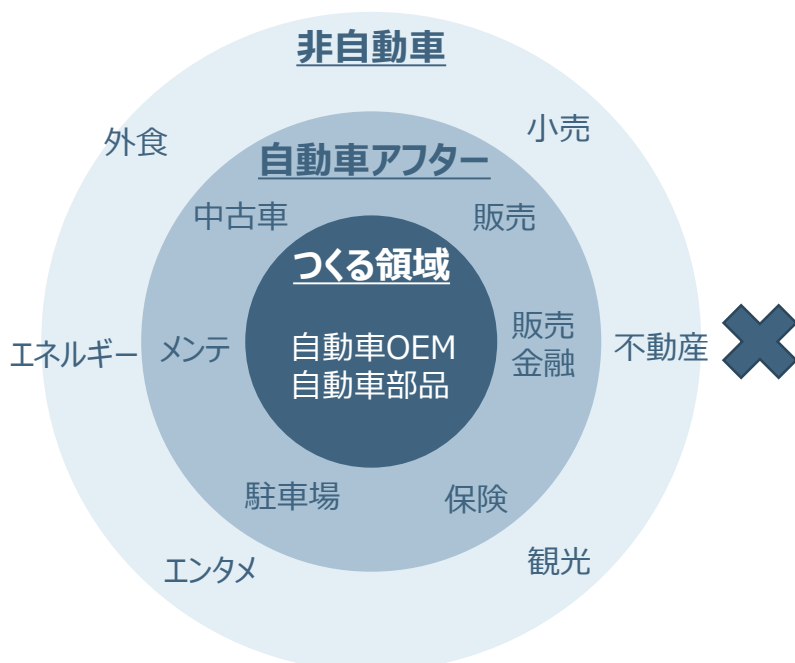
センシング、通信、データ蓄積等のITコストの低下、更に、
自動車におけるソフトウェアの重要性の高まりと、その保
守・メンテナンスの必要性から、車両のコネクテッドが進
展していきます。その結果、2025年にはグローバル市場
の7割以上（販売台数ベース）が、コネクテッド化され、
多くの車両データが収集されるようになります。

コネクテッド化により実現されるのは、自動運転やソフトウ
エアのアップデートといった、いわゆる自動車を“つくる領
域”に閉じません。自動車保険やメンテナンスに代表され
る自動車アフター領域に加え、不動産や小売りなどの自
動車以外の領域も対象になります。

コネクテッドカー領域のステークホルダは、データを生み出
す車両の製造販売に関わる自動車メーカー、部品サブ
ライヤ、さらに通信を担う通信キャリア、活用先となる保
険やメンテナンスの事業者等、多岐にわたります。
自動車メーカー、部品メーカーの立場から見ると、クラウ
ドでのデータ解析や、自社が明るくない活用先業界の知
見といった点が、事業化においてネックとなります。また、
通信キャリアや活用先業界のプレイヤーにとっては、馴染み
の無い自動車業界への関与が必要となります。
そのため、自社にないケイパビリティ、知見を保有するプレ
イヤとの協業は避けて通れません。

■ コネクテッドサービス検討のスコープ

活用対象となる業界



サービス実現に必要な機能

活用	サービス
	アプリケーション
分析	データ分析
	サーバー
収集	通信
	デバイス

NRIは、コネクテッドサービスの初期構想からサービスの具体化、関連プレイヤーとの協業交渉、PoCまで一貫通貫で支援が可能です。

■ 多業界の専門家を活用した構想策定～システムケイパビリティを生かしたPoC*

ステークホルダが多く、注目度も高い領域であるが故に、玉石混合のユースケースが多いのも事実です。さらに、萌芽期のユースケースも多いため、机上のフィージビリティスタディ(FS)に加え、PoC*によるより精緻なFSを踏まえた事業化の判断が必要となることも多くなります。

そのため、①数多あるユースケースから精度の高い机上検討で、事業の弾の絞り込み、具体化を行った上で、②必要に応じて他社を巻き込みながら、PoCによる詳細検証を行う、というプロセスを踏むこととなります。

NRIは、①では、自動車、特にコネクテッド領域と、活用先となる保険や小売り等の各業界それぞれについて専門的な知見を有するコンサルタントが協調してご支援することが可能です。②では、PoCの設計から実行までシステムやアナリティクスの専門性を持つチームと一体のご支援が可能です。

*PoC : Proof of Concept

■ ケース: コネクテッド領域への参入戦略策定～エコシステム構築を一貫して支援

NRIは、非自動車業界の日系企業A社に対して、コネクテッド領域への参入の初期構想から、サービス具体化を経て、パートナーとの協業支援まで一貫してご支援しました。

初期構想策定、サービス具体化のフェーズでは、NRIが保有するユースケースのデータベースを基に、参入領域の洗い出し、絞り込みを行いました。その際には、関連する各業界に精通したコンサルタントをアサインすることで、活用先業界の知見を踏まえた、精度の高いフィージビリティスタディ、事業モデルの構築を行いました。

パートナー企業との協業支援のフェーズでは、両社のケイパビリティの棚卸し、展開するサービスの具体化、ブラッシュアップのためのワークショップのファシリテーション等、協業関係の深化に必要な支援を実施しました。

■ コネクテッドサービス開発における一貫通貫の支援

