

イノベーションを生む新しいビジネスモデルの確立に向けて

日本ユニシスでは、マーケティングを強化し、新たな機会を見出してビジネスを「共に創る」ために「ビジネスイノベーション部門」を新設しました。ビジネスイノベーション分野では、グループの基盤となるコアビジネスの拡大に加えて、共創/BPOビジネスモデルの確立および社会基盤ビジネスへの進出という日本ユニシスグループの重点戦略の実現に向けて、各事業分野の事業内容を横断的かつ有機的に結びつけることに取り組んでいます。

社会基盤事業の戦略

日本ユニシスでは、現代の社会的課題をICTを使って解決し、日本が成熟した社会へと姿を変えていくために、新しい社会基盤サービスの提供を推進しています。そのために、社会情勢とテクノロジーの革新が生み出す社会の構造変化を逃さず、お客さまの視点を考慮したうえで、半歩先に潜むマーケットを捉えることが重要であると考えています。

また、このサービスを推進していくうえでは、すべての分野において新たな社会基盤とはどのようなものか、社会的課題の解決に向けて何が必要か、という点を考察しており、新たなサービスの芽も出てきています。さらに業界や会社を超えた連携を求

め、従来の概念を大きく超えたサービスの提供についても検討を行っています。

近年、多くの社会的課題を抱える地方都市の問題解決策として、コンパクトなコミュニティ単位での地域活性化策が検討されており、コミュニティの関連機関が枠組みを超えて連携することが求められています。その際、社会基盤サービスには多くのニーズにワンストップで応えられるサービスハブの機能が求められることが予想されます。サービスハブはデータの集積地となり、このビッグデータの解析によって、次の展開を提案する役割も担うことができると考えています。

共創ビジネスの戦略

従来は、お客さまから求められるサービスを的確に提供することが当社の使命と考えていましたが、今は、お客さまのお客さまが何を求めているか、社会的課題をどのように解決していくか、という視点をもつことが求められています。そのために、各事業分野を横断的に結びつけて共に創る「共創ビジネス」事業を推進しています。

「共創」の定義は幅広く、ある分野のお客さまで展開している仕組みやサービスを別の分野のお客さまでも活用できるように提案していくことや、お客さまとともに新たなビジネスを育てていくこと、何もないところからビジネスの種を生み育てていく社内起業のようなビジネスまでを含んでいます。

こうした「共創」を実現していくためには、さまざまなお客さま

に向けて展開している仕掛けやサービスの内容を把握する必要があり、情報を1カ所に集めて確認できるようにしています。また、お客さまに関する情報のリサーチも共有できる仕組みを構築し、タイミングを逃さずに提案できる体制も整えています。

このような事業を推進するためには、社会がお客さまに求めていることや、お客さまの事業課題の解決に向けて、何が必要かを見極めることのできる社員の能力がとて重要になってきます。そのために、数名のメンバーで新規事業プロジェクトを立ち上げ、そこに経験のあるメンターやファシリテーターが加わりプロジェクトを進めています。メンバーだけでなくメンターとなった社員も、従来とは異なる立場に立つことで個々の能力の向上を図っています。

事業戦略と社会的課題および共有価値創造(CSV)の具体的取り組み (社会基盤事業、共創ビジネス)

分野	事業戦略	事業戦略と社会的課題やCSVとの関連について	2012年度の取り組み
社会基盤事業	社会基盤設計技術力およびアライアンスの強化	高齢化社会の進展により重要となる、人々の健康の維持・増進や、医療関連情報のネットワーク化、一人暮らしのお年寄りの生活支援などに関して、ICTによる事業機会の拡大が見込まれる。	<ul style="list-style-type: none"> ●佐渡島における地域医療連携システムの開発 ●救急車へのタブレット端末配備による、救急医療現場の可視化
		電力システム改革が社会的な検討課題として議論されているなかで、今後、自立分散型のエネルギー供給システムが広がっていくことが期待され、発電、送電、受電の各段階でのICT活用機会の拡大が見込まれる。	<p><BEMS・HEMS></p> <ul style="list-style-type: none"> ●BEMS アプリゲータ事業を開始 ●HEMS、MEMSなど住宅へのエネルギーマネジメントシステムの供給 <p><電気自動車向け充電インフラの展開></p> <ul style="list-style-type: none"> ●充電インフラシステムサービスの提供 ●充電インフラマップの提供
共創ビジネス	共創ビジネス/BPOモデル企画力の強化	各事業分野のお客さまを取り巻く事業環境や社会的課題が何であるかを、社内横断的に共有することを可能にしている。これにより、お客さまが直面している、地域の経済・社会の活性化、消費行動の活性化、日本文化の発信、買い物弱者への対応を含むさまざまな社会的課題に対し、パートナーやお客さまとともに取り組むことを促進し、お客さまとの関係強化にも寄与する。	<ul style="list-style-type: none"> ●大日本印刷株式会社との協業による異業種連携として、「災害対策クラウド」と大日本印刷株式会社の「デジタルサイネージ」を融合させた「災害時向け情報配信サービス」を提供 ●大手小売業グループのEC(電子商取引)事業にパートナーとして参画 ●和食情報Facebookページ「The Samurai Gourmet「武士の食卓」、日本の伝統文化を発信するFacebookページ「Samurai Style」の運用開始