



東京大学大学院
情報理工学系研究科教授
江崎 浩
Hiroshi Esaki

アベノミクスとITの世界の共通点

施策の内容は前の政権の時とほとんど同じなのに、“なにか元気が出てくる”アベノミクスの本質を考えてみる。

私は、スマートビル／スマートシティに関する活動を2003年頃に開始した。グリーン by ITである。最初は、ビルの運用コストの3～4割が電気代なので、これを削減できればビジネスになりそうかなと思った。ビルの構造をみていくと、各ベンダーの独自技術のかたまりで、垂直統合型のビジネス構造になっている。ここにインターネットの構造と技術を導入できたら、IT業界で起きたような革命を建築業界にも起こせるのではないかという思いをもって、インターネットを用いたスマートビルの仕事に着手した。

しかし、よくよく計算してみると、省エネの市場規模はそれほど大きくないことがわかる。省エネしても大きな収入源にはならない。必要不可欠だけれど、利益には直接つながらないセキュリティビジネスに似ている。通常、エコシステムという、節電・省エネ、質素倹約、柔和温順で、「我慢・忍耐・縮小」というキーワードが浮かんでくる。しかし、正しいエコシステムは、効率化、生産性向上、弱肉強食・独立自尊で、「知恵・創造・成長」というキーワードにしなければ、活動やビジネスが持続・発展しにくい。だから、「ネガティブをポジティブに変えられないか」と考える。「節電」を「効率化」、「監視カメラ」を「防犯カメラ」、「自給自足」を「LCP(Life Continuity Plan)」にすれば、活動を安心かつ効率的に増加させることが可能になるイメージに変えることができる。「節電」は、同じ量の仕事を少ないエネルギーで行うが、「効率化」では同じエネルギーでより多くの仕事をするを可能にする。ここで重要なことは、「節電」の実現に必要な技術やものが、「効率化」にも転用できることである。

似たようなことは、データセンターとクラウドの導入でも経験した。データセンターやクラウドは、大量の電気を消費するので、省エネの敵だといわれていた。しかし、オフィスのサーバー類をクラウド化してデータセンターに移設すれば、大きな節電・省エネが実現できる(私どもの研究室では約70%の節電に成功した)。このように、同じものでもポジティブ思考で利用すれば、成長戦略に変身することが少なくないのではないだろうか。これがアベノミクスの本質なのかと思う次第である。

1963年生まれ、福岡県出身。1987年、九州大学工学研究科電子工学専攻修士課程修了。同年4月、東芝に入社し、ATMネットワーク制御技術の研究に従事。1998年10月、東京大学大型計算機センター助教授、2005年4月より現職。WIDEプロジェクト代表。東大グリーンICTプロジェクト代表、MPLS JAPAN代表、IPv6普及・高度化推進協議会専務理事、JPNIC副理事長などを務める。



富士通は、不動産事業のレオパレス21にシステムを提供し、レオパレス21が運営するマンションなどに備えたソーラーパネルを監視したり、故障を予測したりする実証実験を行っている。レオパレス21が、太陽光発電を活用した電力販売を材料にして、エコを重視する人などに同社のマンションをアピールし、富士通が後方で安定した電力供給をITでサポートするという仕組みだ。富士通は今年中に製品化を急ぎ、横展開に取り組む。ほかに



富士通
市村富保
シニアディレクター

もポートフォリオを揃えながら、電力小売会社向け事業で「2020年までに500億円の売り上げを目指す」(市村シニアディレクター)という。

電力産業の自由化は、IT業界に特需をもたらす可能性が高い。ITベンダーにとっては、久しぶりに訪れるビッグチャンスになるだろう。商材開発や組織づくり、提案活動に早めに取り組みたいものだ。

形を盛り込
5年3月を

システムズ
ITサービ

ス群を
力・ガ

ニット
マート
する

ムを開
力小売

CN] 編集部

手になる販売手法 反につなげる

し、そのユーザーに取引先への導入を促してもらおうという販売方式を採用。今後3年で10社に納入し、その延長線で、ユーザーの獲得に結びつけるわけだ。

このモデルの中核とするのは、実証実験の場を設けて、データ解析の成功を左右するアルゴリズム(分析方法)を念入りに決めることと、導入企業のほか取引先も取り入れて、広い範囲でビジネス改善のシナリオを明確にすることだ。こうして、導入企業にデータ解析のメリットを体感してもらって採用を決定してもらおうとすると、導入企業が取引先に対して採用を促す際に利点を示すための材料を用意する。

ビッグデータをどう売り込むか。導入企業を巻き込む三井情報の販売手法は、一つのロールモデルとなりそうだ。ゼンフ ミシャ

北斗七星

▼「海の上にある雲が迫ってきた」——東日本大震災から1か月後、宮城県女川の避難所にいた老人は、様子をたずねる私に「津波と雲を勘違いした」と重い口を開いた。毎年3月11日には、マスコミで被災や復旧の状況が数字で示される。だが、被災者の心は晴れることはない。

▼津波で大きな被害を受けた宮城県の住民と同じく、福島県の人々も苦しんでいる。原発事故でいまだに帰還できない人たちが大勢いる。日本は終戦間際の広島・長崎の原爆を呼べば、特定の思想集団を呼べば、特定の思想集団を呼べば、特定の思想集団を呼べて生臭い。原発を止めて次のエネルギーをどうすべきか、真の識者がいない。東京五輪まであと6年。原発なしでの大会実施は不可能なのか。

▼ITベンダーは、クラウドの登場でビジネスモデルの転換を

CONTENTS

2014.3.24 vol.1523

TOP NEWS

2-3



電力の自由化でIT特需
競争激化はベンダーの商機を生む

ANALYSIS

3



視点

アベノミクスと
ITの世界の共通点

東京大学大学院
情報理工学系研究科教授

江崎 浩

KEY PERSON



アクセントチュア
福島イノベーションセンター センター長
中村彰二郎

スマートシティで被災地
そして日本を救う

CASE STUDY

20

THE 決断-Make a Decision-
ユーザーのIT導入プロセスを追う

土屋哲雄
常務取締役



ワークマン
発注の「勘」をシステム化

INSIGHT

21

最先端IT国家への道標

霞が関の動きから探るビジネスヒント 第24回



行政情報システムの改革

政府プラットフォームに
集約してクラウド化

INSIGHT

ヒットする商材・ダメな
中国・ASEANで儲ける



ボトルネックだらけだ!
「課題」は「ニーズ」の裏

PERSONALITY

23

営業マネージャーたちの
最前線 陣頭指揮で部下を動かす

日立システムズ
井上 望さん



部下の案件に
「入り込む」

INTERVIEW

30-31



ものづくりの環 No.78.2

産業技術総合研究所主任研究員/ニコニコ学会β
実行委員長/メディアアーティスト 江渡 浩一郎

テクノロジーの最先端と
リアルな人のふれあいを結ぶ

RETAIL STORE

地域No.1店舗の売れる秘
あの人気店はこうしてつくられた



コジマ×ビックカメラ西東京店
スタッフの8割が女性

SPECIAL ISSUE

17

日立製作所
DBを劇的に高速化 DB高速化ソリューション for Oracle RAC on SSD

SPECIAL ISSUE

18-19

サーバーOS移行特集
NEC、NECフィールディング

AD INDEX

セキュアソフト
セキュアソフト
オービックビジ
東芝 クラウド
OKIデータ
応研 …… 22
エムオーテック
コンピュータ
エヌシーアイ
恵安 …… 36
ラナップ ……