



クラウドが拓く 建設・不動産分野の競争戦略

2011年2月
プロパティデータバンク株式会社 代表取締役社長
NPO法人ASP・SaaS・クラウド・コンソーシアム常務理事
芝浦工業大学客員教授
板谷 敏正



プロフィール

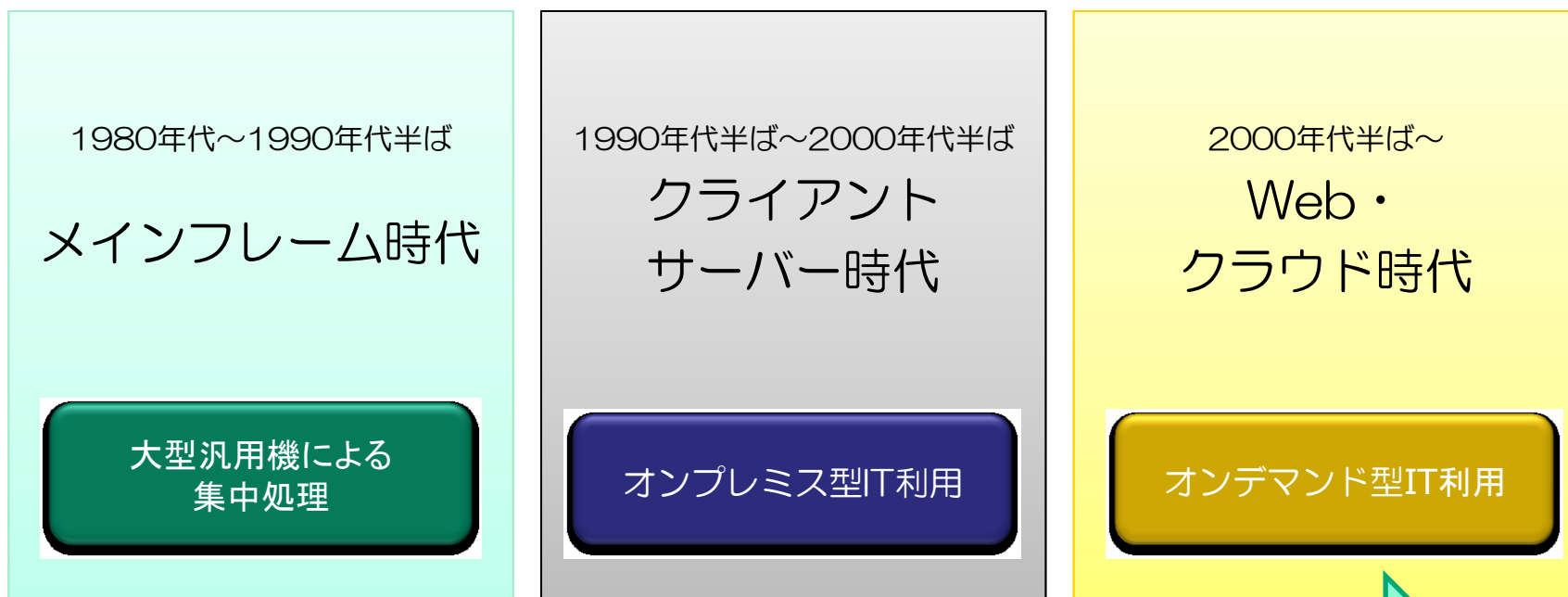
氏名	板谷 敏正
経歴	1989年 早稲田大学大学院理工学研究科修了、同年清水建設株式会社入社。 2000年 清水建設の社内ベンチャー制度を活用し、不動産管理向けASPサービスを展開するプロパティデータバンク株式会社設立。 代表取締役就任、現在に至る。 2010年 早稲田大学大学院理工学研究科後期博士課程修了。博士(工学)。
委員会等	国土交通省「企業不動産の合理的な所有・利用に関する研究会(2006,2007)」委員 国土交通省「不動産ID・EDI研究会(2007)」委員 建築学会建築経済委員会「施設マネジメント小委員会」委員 社団法人日本ファシリティマネジメント推進協会「PRE/CRE特別小委員会」委員 NPO法人ASP・SaaS・クラウド・コンソーシアム常務理事
著書	共著に 建設業マルチメディア革命(清文社)、Japan Environment(英国Elsevier Science) CRE(企業不動産)戦略と企業経営(東洋経済新報社)、入門プロパティマネジメント(住宅新報社) 企業不動産戦略(麗澤大学出版)

クラウドを取り巻く状況



クラウドコンピューティング時代の到来

クラウドコンピューティングという用語は、Google CEO エリック・シュミットの2006年8月の講演が最初とされている。エリック・シュミットは、仮想化技術、超並列処理分散技術、他社の追随を許さない運用技術をもったGoogle検索サービスを「クラウドコンピューティング」と定義したが、これが幕開けとなった。



集中処理から分散処理そして集中へ

クラウドコンピューティングの分類

クラウドの段階	サービスの種類		共有化の対象	導入メリット
第3階層	KaaS	Knowledge as a Service	コミュニケーション、コネクション、データ、ノウハウ	業務効率化、品質向上
第2階層 *	SaaS	Software as a Service	アプリケーション、アプリケーション実行環境	開発、構築コスト削減と時間の短縮、最適化されたサービスの利用
	PaaS	Platform as a Service		
第1階層	HaaS	Hardware as a Service	ハードウェア、ネットワーク、管理システム、ハウジング環境	調達コスト、運用コストの削減
	IaaS	Infrastructure as a Service		

クラウドのサービス形態とその事例

クラウドは「パブリッククラウド」と「プライベートクラウド」に分類される。国内外にそれぞれサービス企業が成長しているが、日本国内はプライベートクラウドを中心とする“ゼネコン”型が主流。

■パブリッククラウド

不特定多数の誰もが利用できるサービス形態。ASPサービスやSaaSなどが典型的なサービスである。世界的なSaaSであるセールスフォースやクラウドの本家グーグルはパブリッククラウドに位置づけられる。提供企業のサービス提供体制は万全であるとともに最新技術が活用され、もっとも効率高くサービスが提供されるため、利用コストも低減される。反面クラウドの名称のごとく、サーバーの位置などが特定できず監査対応などが懸念される場合もある。

海外) Google、Microsoft、Salesforce、Amazon など

国内) プロパティデータバンク、三菱商事、デスクネッツ、サイボウズ、PCAなど

■プライベートクラウド

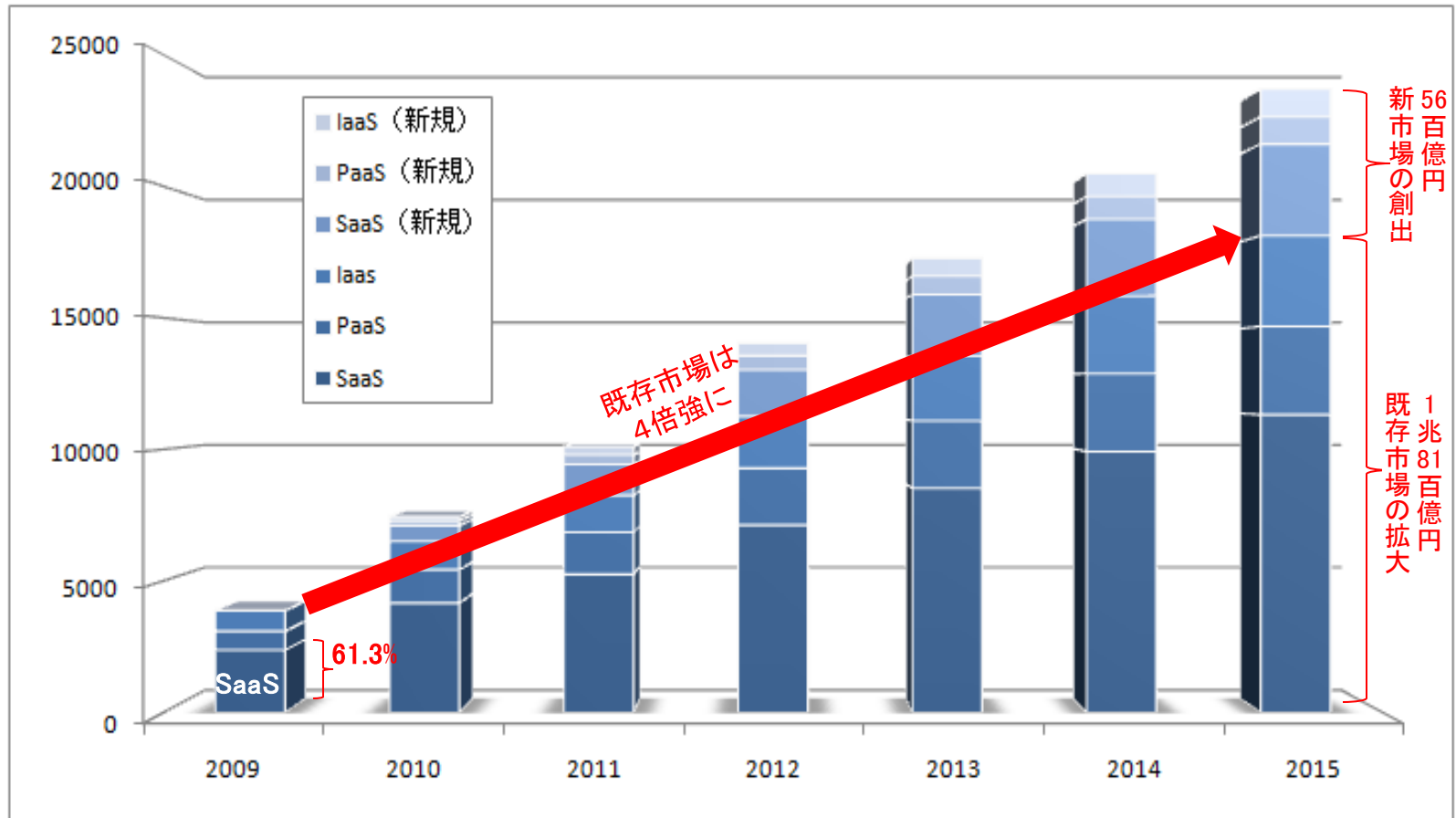
各企業ごとにWebシステムを構築する。企業のファイアーウォールの内部に閉じたシステムを構築するものであるため、従来のシステムインテグレーションの延長線上と位置付けられる。HaaS、Paasなどを活用する場合も想定されることと、通常データセンター等にサーバーをホスティングするため、クラウドに位置づけられる。

海外) IBM、HP、オラクルなど

国内) NTTコミュニケーションズ、KDDI、NTTデータ
日本ユニシス、日本電気、富士通など

クラウドサービスの市場規模

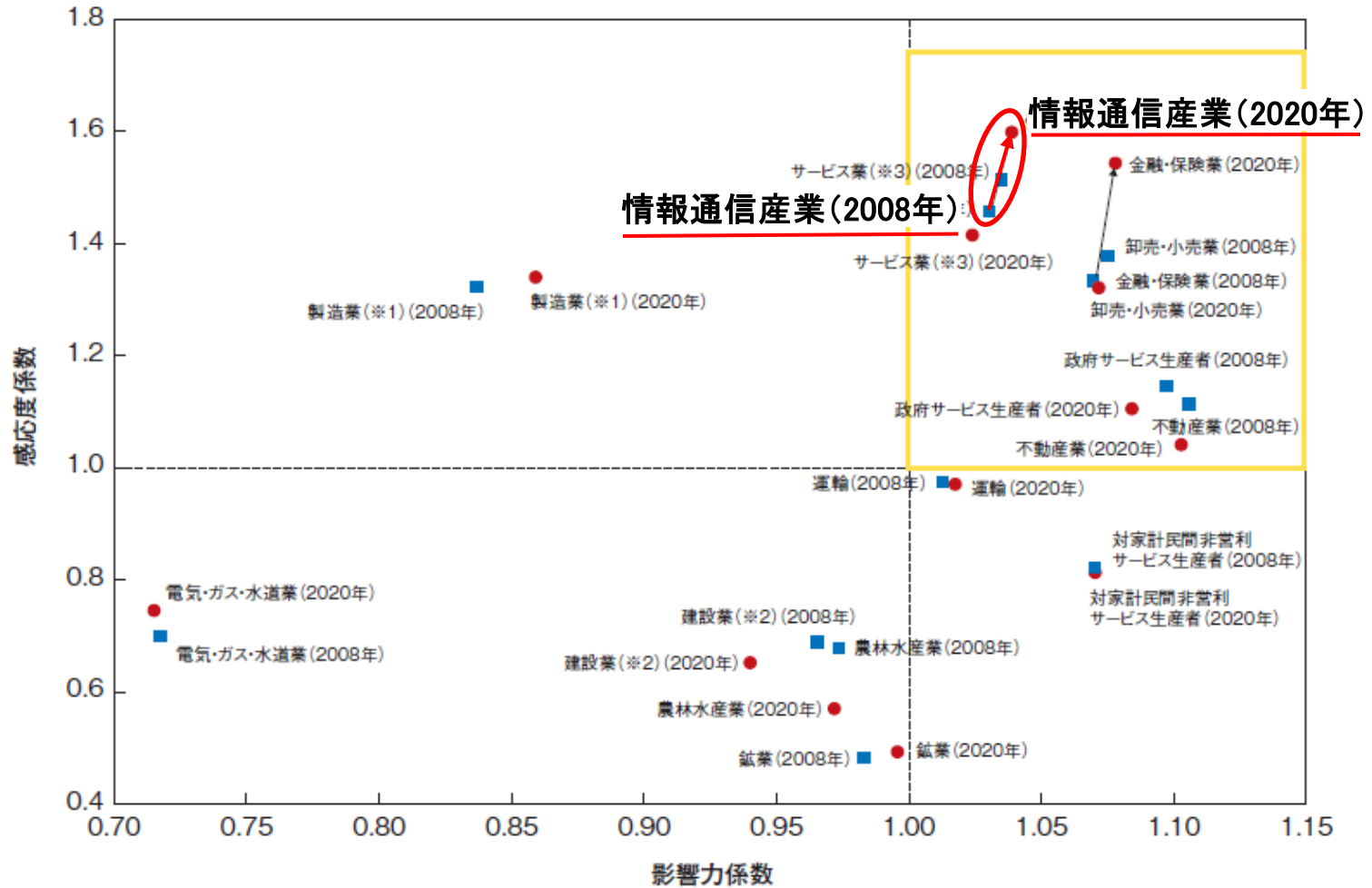
クラウドサービスの市場規模は、2009年時点で約3,900億円。
行政、医療、教育、農林水産業等により、5,600億円程度の新市場の創出



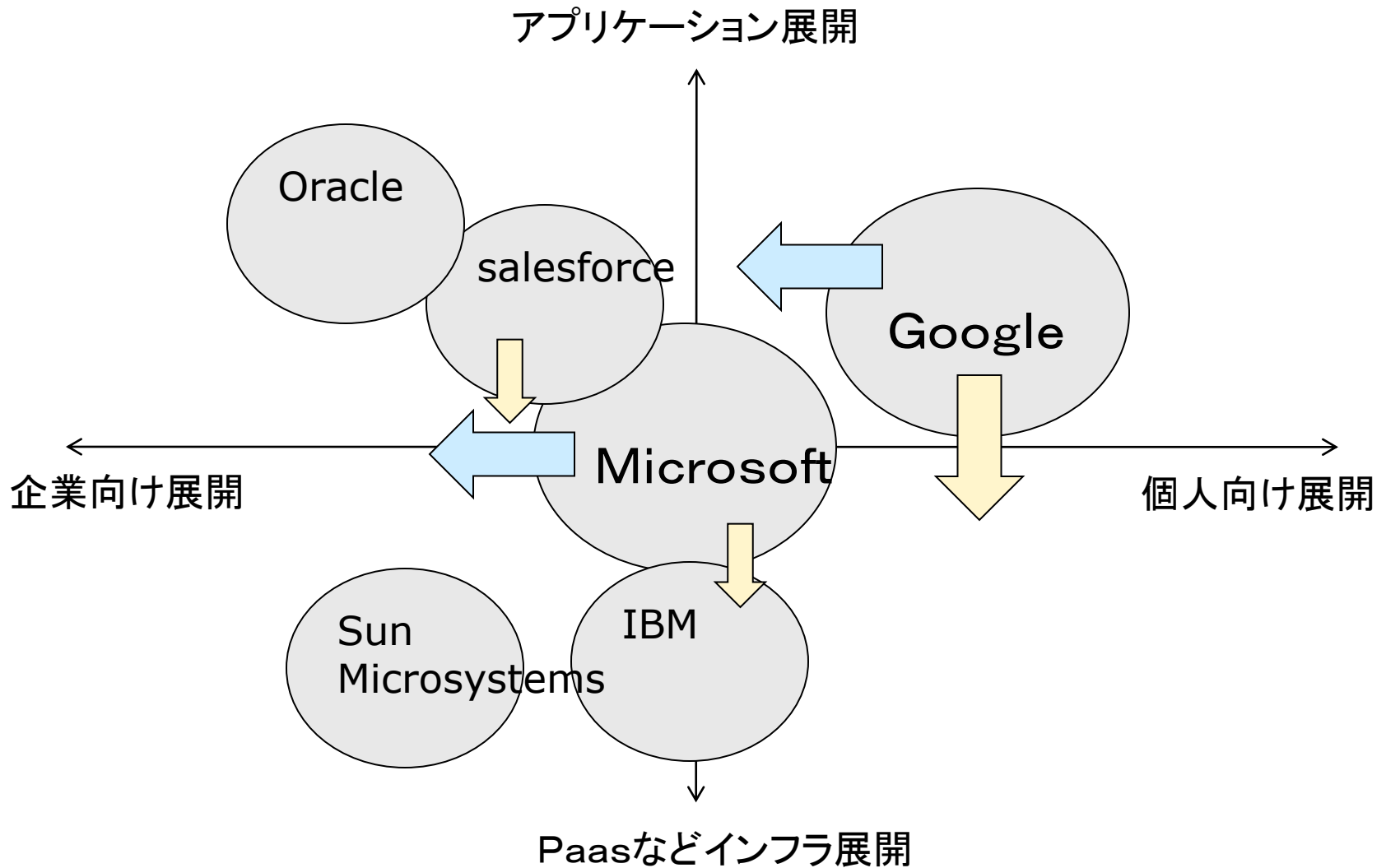
情報通信産業は、日本の持続的な経済成長に不可欠

高い影響力係数:クラウドサービスの進展は、他部門産業をけん引

高い感応度係数:他部門の産業成長が情報通信産業にフィードバック



主要プロバイダの戦略



企業提携・共同営業などの進展

マイクロソフトとグーグル、セールスフォースを中心に日本企業との提携も進展

■マイクロソフト・富士通

富士通のデータセンターを通じてMSのクラウドサービスを世界中で販売するほか、両社共同で営業活動なども行う計画。

■マイクロソフト・NTT

NTT Comの提供する企業の基幹システムや情報インフラ基盤に対応する仮想化技術と、マイクロソフトがグローバルに展開するパブリッククラウドプラットフォームWindows Azure™などを連携させハイブリッドクラウドサービスを提供することで合意。

■セールスフォース・富士通

セールスフォース・ドットコムのカラウド・コンピューティングの導入におけるシステムインテグレーションビジネスを、富士通が世界規模で実施することで合意。

■グーグル・ソニー

ソニーとGoogle、アンドロイドプラットフォームを採用したクラウドベースの魅力的で新たな商品とサービスの実現を目指し、戦略的提携を構築

■Yahoo・グーグル

Googleはヤフーに対してGoogleの検索技術をライセンス提供することを発表。

日本を代表するクラウドサービスおよびデータセンター

総務省とNPO法人ASP・SaaS・クラウド・コンソーシアム(以下ASPIC)ではASP・SaaSやIDCに関するアワードを実施。日本一のサービスを選定。

アワード実施年度	応募企業数	総合グランプリ企業・サービス名称
2006年度	90社	●ASP/SaaS部門 株式会社セールスフォース・ドットコム (Salesforce)
2007年度	122社	●ASP/SaaS部門 プロパティデータバンク株式会社 (@プロパティ) ●IDC部門 富士通株式会社 (館林データセンター)
2008年度	137社	●ASP/SaaS部門 コクヨS&T株式会社 (@Tovas) ●IDC部門 NTTスマートコネク株式会社 (NTTスマートコネクデータセンター)

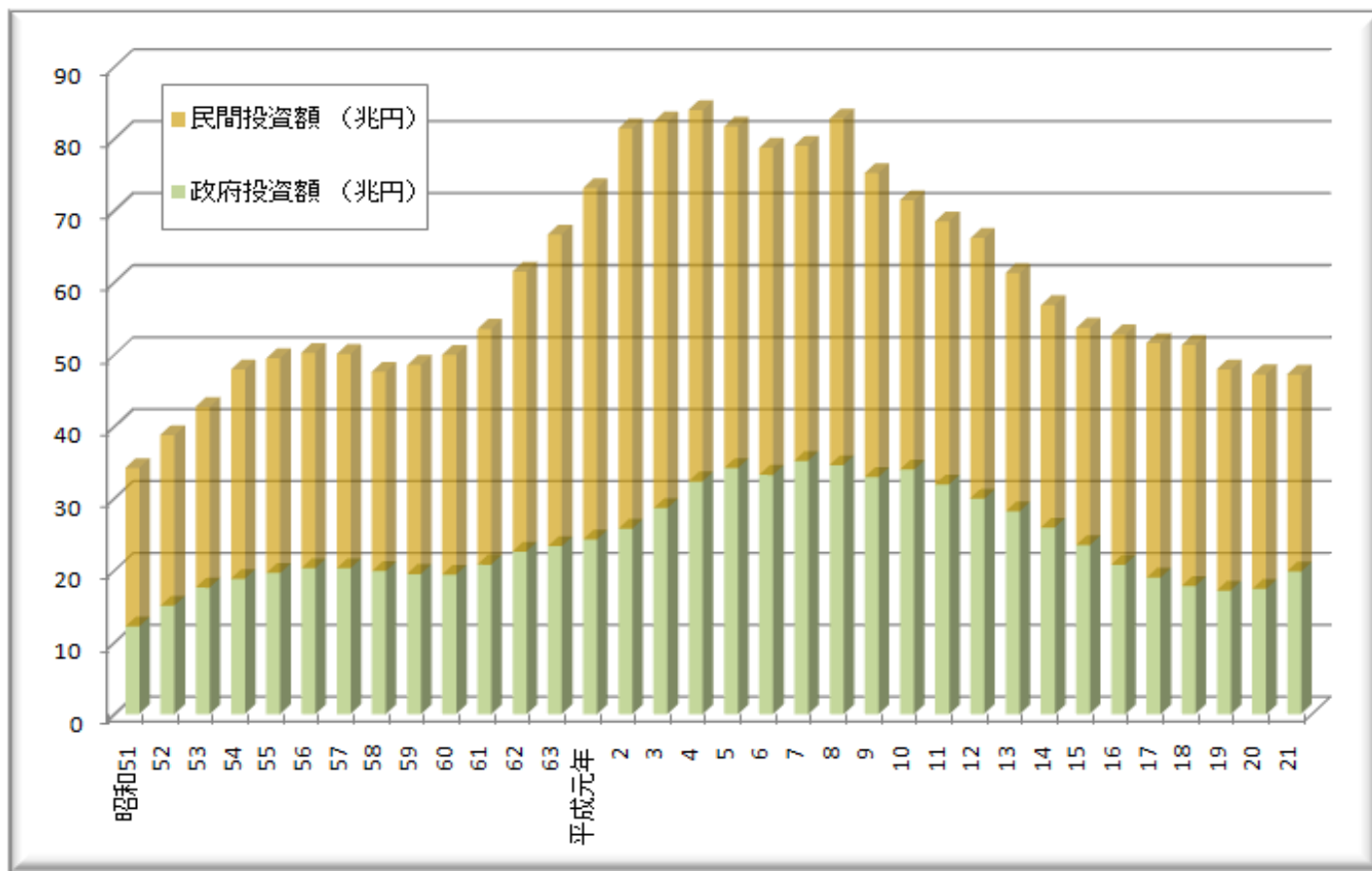
※ASPIC開示資料より

建設・不動産業界の動向



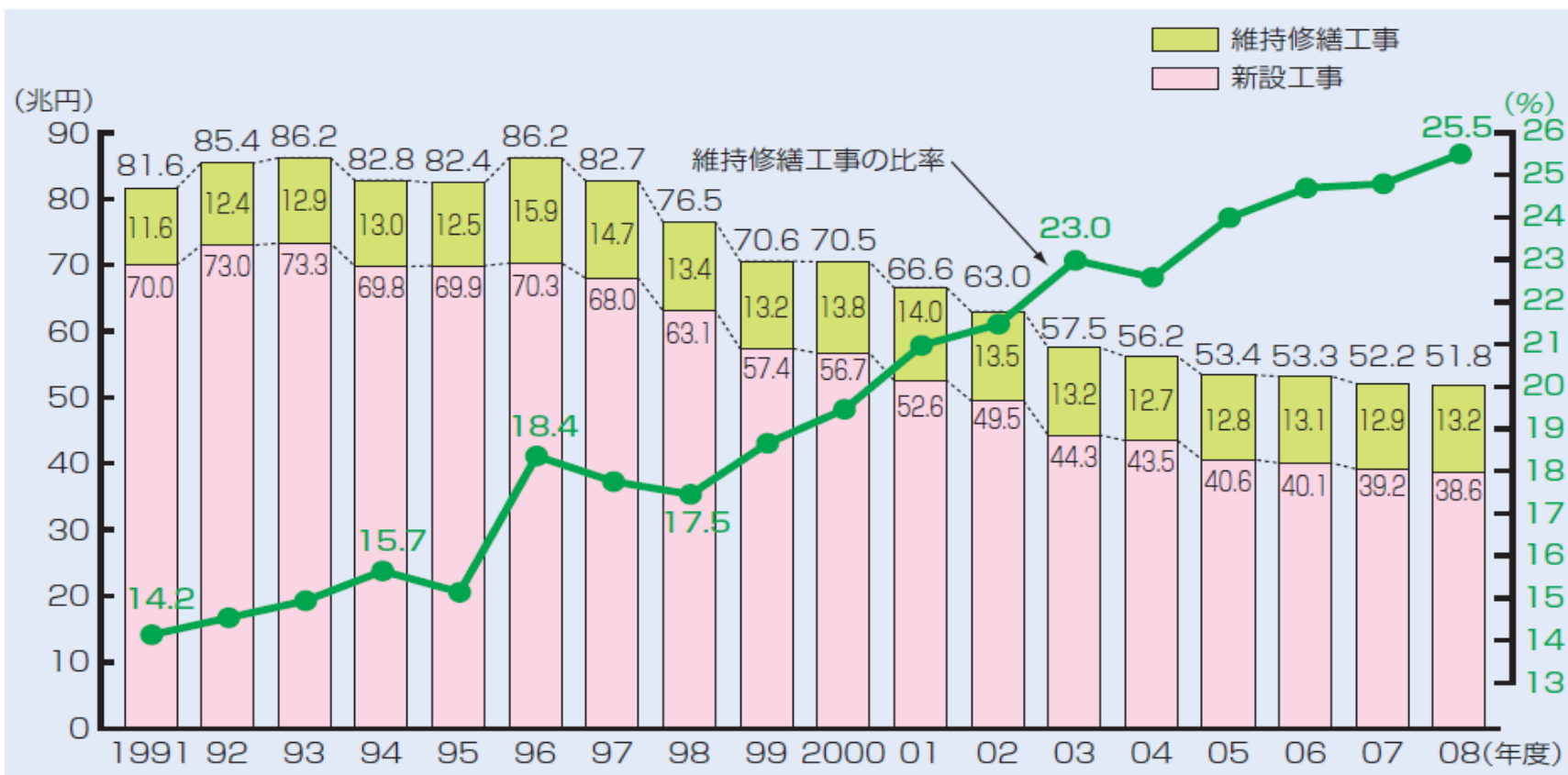
建設業の現状と今後

建設投資は、平成8年度の約83兆円から平成21年度は、47兆2,200億円となる見通しである。民間建設投資の急激な落ち込み、価格競争の激化、人口減少、少子高齢化、厳しい財政状況という制約の中で、新規の公共事業を抑制せざるを得ない状況にあり、建設産業を取り巻く環境は、かつてないほど厳しい状況にある。

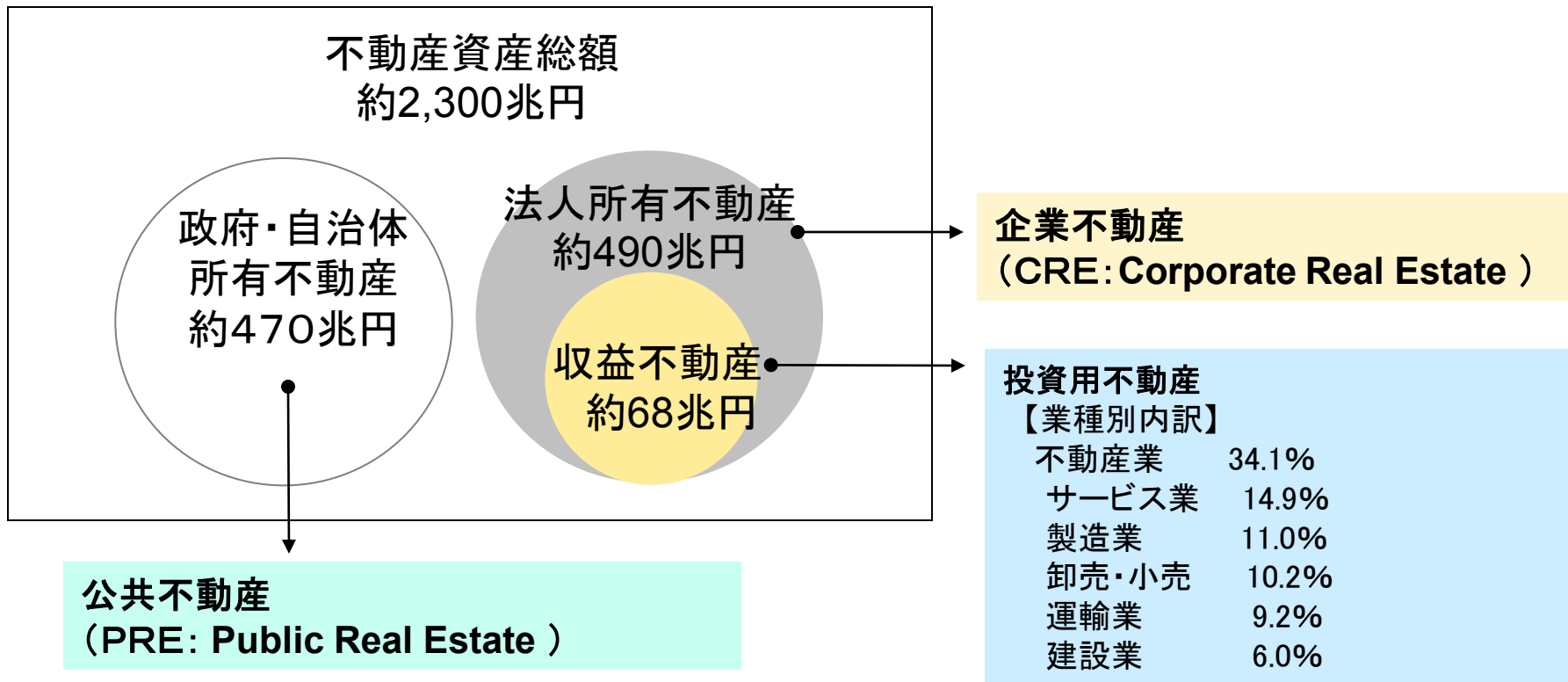


建設業の現状と今後

新規の建設市場の縮小が続く中で、維持修繕工事市場が注目を集めている。建設マーケット全体に占める割合をみると、90年代前半は10%台半ばで推移していたが、90年代後半以降は上昇傾向にあり、2008年度には25.5%に達した。



日本の不動産



※資料:平成18年版土地白書をもとに作成

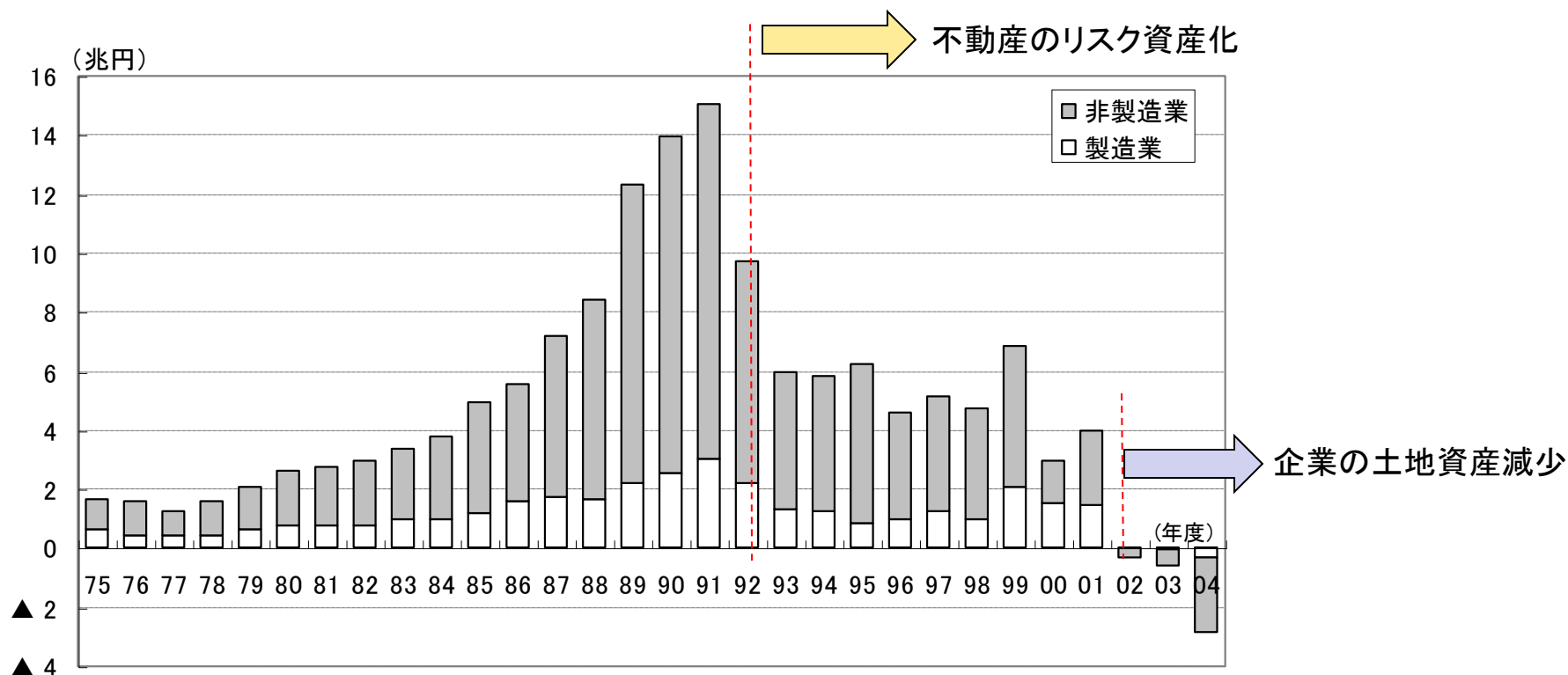
※野村総研等の資料によると官公庁・自治体などの公的セクター所有の不動産は470兆円程度であると指摘されている。

不動産管理に関する専門マネジャーの位置づけ

	民間		公共	
	投資用不動産	事業用不動産	公共(事業用)	公共(基盤)
財務戦略 資金調達 投資戦略 売却戦略	アセット マネジメント <ul style="list-style-type: none"> ●投資スキーム構築 ●運用方針・戦略策定 ●不動産取得・売却 ●資金調達 ●ポートフォリオ管理 ●不動産リスク管理 ●PM選定 ●投資計画立案・実施 	CRE マネジメント <ul style="list-style-type: none"> ●財務戦略(不動産) ●不動産売却戦略 ●資金調達・投資スキーム ●債務返済含む資金運用 	PRE マネジメント <ul style="list-style-type: none"> ●財務戦略(公有資産) ●債務返済含む資金運用 ●資金調達・投資スキーム (PFI、ファンド活用) 	
不動産 取得 計画・建設		民間 ファシリティ マネジメント <ul style="list-style-type: none"> ●不動産活用戦略 ●企業立地戦略 ●施設統廃合 ●ポートフォリオ管理 ●不動産リスク管理 ●パートナー選定 ●投資計画立案・実施 ●賃借管理 ●FMコスト管理 	公共 ファシリティ マネジメント <ul style="list-style-type: none"> ●公有資産活用戦略 ●施設統廃合 ●ポートフォリオ管理 ●リスク管理 ●パートナー選定 ●投資計画立案・実施 	
不動産 運用管理	プロパティ マネジメント <ul style="list-style-type: none"> ●ビル運営計画 ●コスト管理、品質管理 ●渉外業務 ●テナント管理業務 ●事務・出納業務 ●設備管理業務 ●保安警備業務 ●清掃衛生業務 ●維持管理業務 	<ul style="list-style-type: none"> ●ワークプレイス戦略 ●施設管理・設備管理 ●エネルギー管理 ●環境管理 ●ITインフラ管理 	<ul style="list-style-type: none"> ●ワークプレイス戦略 ●施設管理・設備管理 ●エネルギー管理 ●環境管理 ●ITインフラ管理 	
施設・設備 管理			土庫アセット マネジメント	

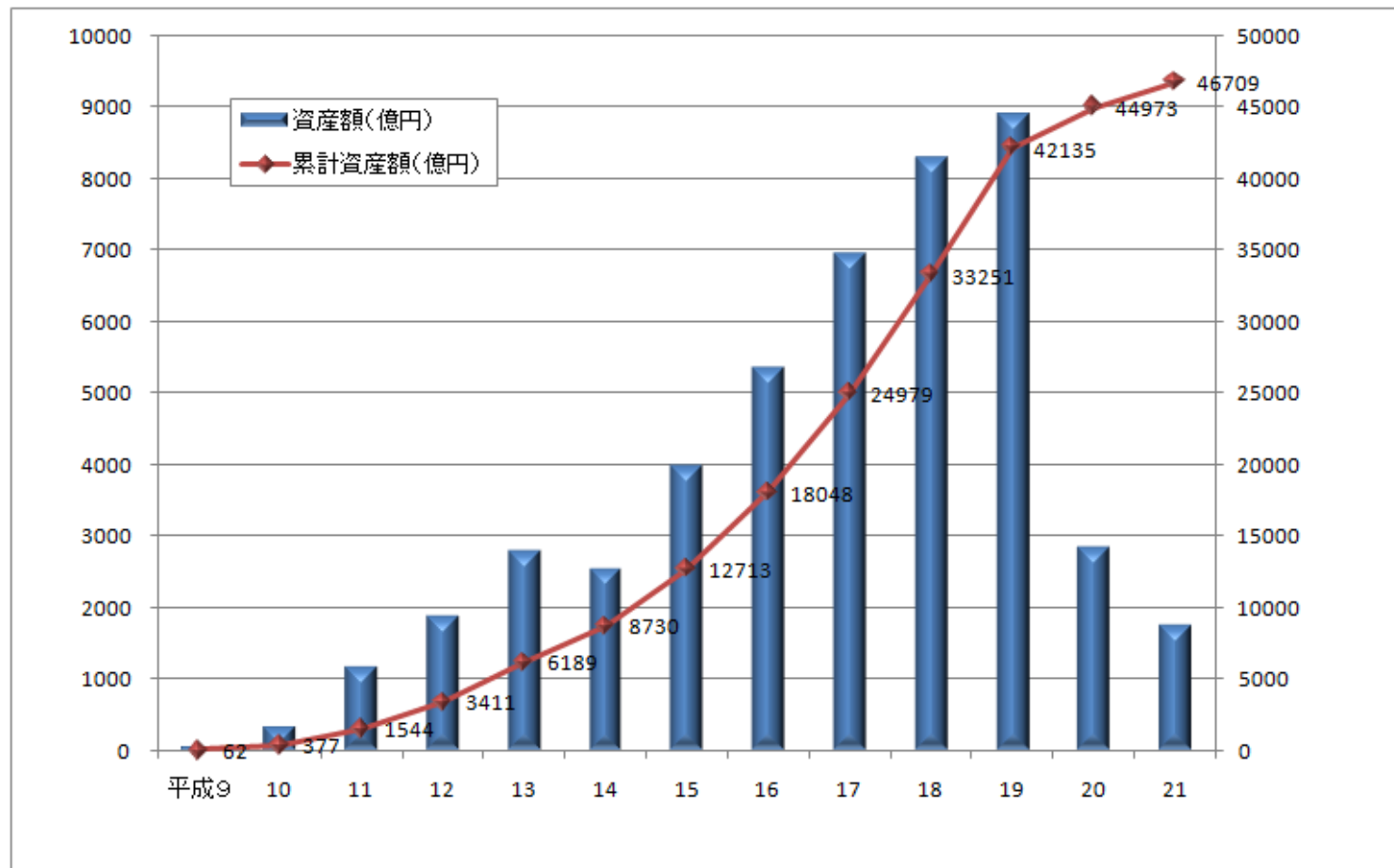
企業不動産の動向

財務省「法人企業統計」から算出された土地資産増減(簿価ベース)の歴史的推移を見てみる。全産業で2002年度に▲2,980億円と過去30年間で初めてマイナスに転じた後、2003年度の▲5,766億円に続き、2004年度は▲2兆8,300億円とマイナス幅が大幅に拡大した。このうち非製造業が▲2兆5,200億円を占め、マイナス幅の拡大も大きい。



不動産市場と不動産証券化市場の規模

わが国の不動産資産は平成20年(2008年)末時点で約2,300兆円の規模
証券化された不動産資産の額は平成21年度(2009年度)までのフローの累計で46.7兆円



建設・不動産分野の新しい動き

【建設分野】

●建設生産システムの変革

- ・経営基盤の強化やより効率の高い建設生産システムへの移行が進んでいます。建設会社だけでなく、業界全体での取り組みが期待されています。

●新しい建設市場の開拓

- ・建築ストックを対象とした保全ビジネスの開拓が期待されています。
- ・成長著しい世界の建設市場で活躍するため、建設業の国際競争力強化が必要とされています。

【不動産分野】

●不動産流通市場の透明化

- ・買う側と売る側の情報の非対称性を極力排除するとともに、適切な不動産流通を促進するための不動産情報の開示が進展しています。

●情報管理や業務効率化の進展

- ・企業における企業不動産に関する内部統制の構築と不動産情報の一元管理
- ・金融商品取引法に準拠した投資用不動産における厳格な運用体制の構築と情報開示の進展



ICT(情報通信技術)が業界の取り組みを支援します。

業務の効率化、情報の一元管理、情報の適時開示などの各ニーズに対してICTツールが支援します。

建設・不動産分野におけるICT活用のニーズ

建設・不動産分野における特有のニーズをASP・SaaSは解決します。

【建設業界における特有のニーズ】

- 海外を含め広域に分散する現場情報やプロジェクト情報の一元管理が求められる
- 発注者、設計者、工事受注者、協力企業など複数法人の連携が必要
- プロジェクトは流動的であるため、メンバー構成や位置の変化などへのフレキシブルな対応
- 参画企業は中小企業も多く、多額なシステム投資や運用コストの負担は大きな壁に

【不動産業界における特有ニーズ】

- 全国に分散する不動産情報の一元管理が求められる
- オーナー、管理会社、アセットマネジメント、プロパティマネジメントなど複数法人の連携が必要
- 金融商品化により適切な情報開示などが急速に進展
- 参画企業は中小企業も多く、多額なシステム投資や運用コストの負担は大きな壁に



ASP・SaaSの活用提案 / 戦略ツールは持たないで使う！

建設業界、不動産業界においてはすでに多くのASP・SaaSが成長し、活躍しています

- 企業間の業務連携や情報共有を強力に支援
- 広域に分散する現場や不動産の群管理を支援
- 各社ごとの個別のシステム導入と比べ、大幅なコスト削減(初期・運用ともに)を実現

日本の建設・不動産分野における クラウドの活用状況



建設不動産分野におけるASP・SaaSマップ 民間分野

	経営戦略 投資・売却戦略	計画・設計	建設・施工	完成 納品	不動産 運用・管理	維持保全 リニューアル
発注者・オーナー アセットマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ●不動産評価ASP・SaaS ●リスク評価ASP・SaaS ●資産ポートフォリオ管理ASP・SaaS 		<ul style="list-style-type: none"> ●プロジェクト管理ASP・SaaS 現場情報共有 品質管理 図面管理 承認ワークフロー スケジュール管理 安全・労務・環境管理 		<ul style="list-style-type: none"> ●不動産運用管理ASP・SaaS 基本情報・アセットマネジメント・プロパティマネジメント ●リスクマネジメントASP・SaaS 土壌汚染・CO2排出量・耐震・アスベスト等 	
コンサル 設計者	<ul style="list-style-type: none"> ●建築確認申請支援ASP・SaaS ●各種設計支援ASP・SaaS 					
建設会社 (元請企業)			<ul style="list-style-type: none"> ●受発注管理ASP・SaaS (CI-NET対応) 	<ul style="list-style-type: none"> ●納品 竣工情報図 面管理 ASP・SaaS 	<div style="border: 1px solid black; background-color: yellow; text-align: center; padding: 5px;">共同利用</div>	
建設会社 (サブコン)						
プロパティマネジメント					<ul style="list-style-type: none"> ●不動産仲介支援ASP・SaaS 不動産賃貸・売買ポータル ●不動産プロパティマネジメントASP・SaaS ●不動産ビルマネジメントASP・SaaS ビルメンテナンス・不具合・クレーム管理 修繕・リニューアル管理 エネルギー・環境管理 	
メンテナンス会社						
バックオフィス(共通)	<ul style="list-style-type: none"> ●建設会社 会計・人事・総務ASP・SaaS 			<ul style="list-style-type: none"> ●不動産会社 会計・人事・総務ASP・SaaS ●ビルメンテナンス会社 会計・人事・総務ASP・SaaS 		
基盤情報・技術	<ul style="list-style-type: none"> ●地図情報・GIS 	<ul style="list-style-type: none"> ●地盤情報・地質情報 		<ul style="list-style-type: none"> ●土地取引情報DB ●不動産インデックス 		

建設不動産分野におけるASP・SaaSマップ 公共分野

	中長期計画 整備計画	計画・設計	建設・施工	完成 納品	不動産 運用・管理	維持保全 リニューアル
中央省庁 自治体	<ul style="list-style-type: none"> ●不動産評価ASP・SaaS ●リスク評価ASP・SaaS ●公有資産管理ASP・SaaS 		<ul style="list-style-type: none"> ●電子入札 ●プロジェクト管理ASP・SaaS 現場情報共有 品質管理 図面管理 承認ワークフロー スケジュール管理 安全・労務・環境管理 	<ul style="list-style-type: none"> ●電子納品 (CALS対応) 		<ul style="list-style-type: none"> ●公共施設保全情報ASP・SaaS 公共施設基本情報 施設管理・長期修繕計画管理 保全情報管理
コンサル 設計者	<ul style="list-style-type: none"> ●建築確認申請支援ASP・SaaS ●各種設計支援ASP・SaaS 					
建設会社 (元請企業)			<ul style="list-style-type: none"> ●受発注管理ASP・SaaS (CI-NET対応) 	<ul style="list-style-type: none"> ●納品 竣工情報図 面管理 ASP・SaaS 		
建設会社 (サブコン)						
プロパティマネジメント						<ul style="list-style-type: none"> ●施設プロパティマネジメントASP・SaaS ●施設ビルマネジメントASP・SaaS ビルメンテナンス管理 不具合・クレーム管理 修繕・リニューアル管理 エネルギー・環境管理
メンテナンス会社						
バックオフィス(共通)	<ul style="list-style-type: none"> ●公会計ASP・SaaS バランスシート・固定資産・損益計算・健全化指標 				<ul style="list-style-type: none"> ●公共施設運営支援ASP・SaaS 	
基盤情報・技術	<ul style="list-style-type: none"> ●地図情報・GIS 	<ul style="list-style-type: none"> ●地盤情報・地質情報 			<ul style="list-style-type: none"> ●土地取引情報DB ●公共施設ベンチマーキング 	

建設分野におけるASP・SaaSの事例

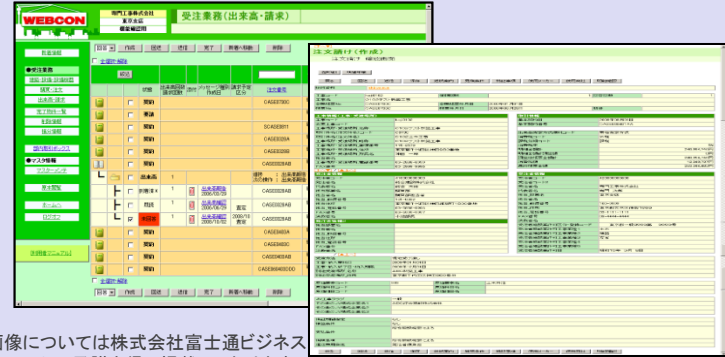
(情報共有) プロジェクト管理 Being Collaboration



画像については株式会社ビーイングの承諾を得て掲載しております

株式会社ビーイング

(CI-NET対応) 受発注 WEBCON



画像については株式会社富士通ビジネスシステムの承諾を得て掲載しております

株式会社富士通ビジネスシステム

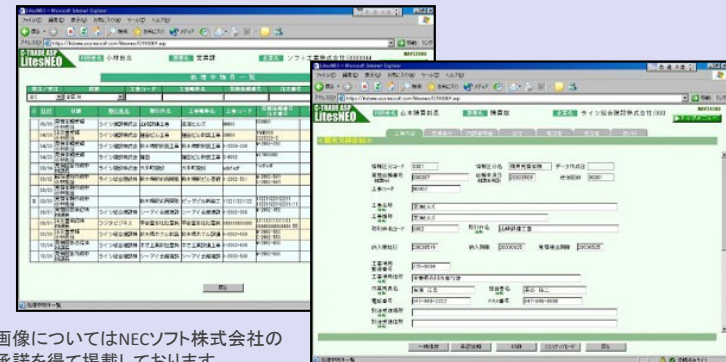
(情報共有) 各種業務支援 建設サイト



画像については三菱商事株式会社の承諾を得て掲載しております

三菱商事株式会社

(CI-NET対応) 受発注 Lites NEO

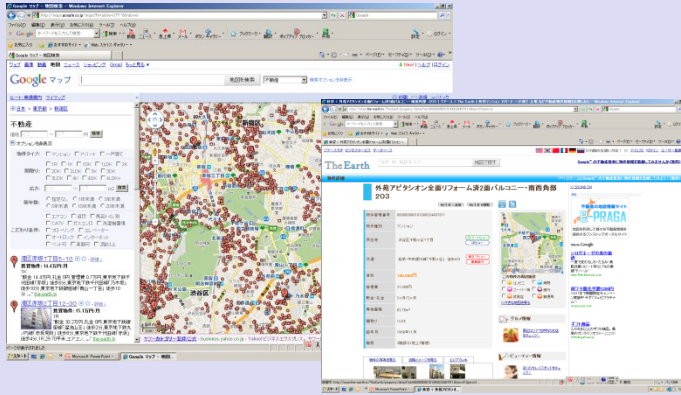


画像についてはNECソフト株式会社の承諾を得て掲載しております

NECソフト株式会社

不動産分野におけるASP・SaaSの事例

不動産情報ポータル the earth(Google)



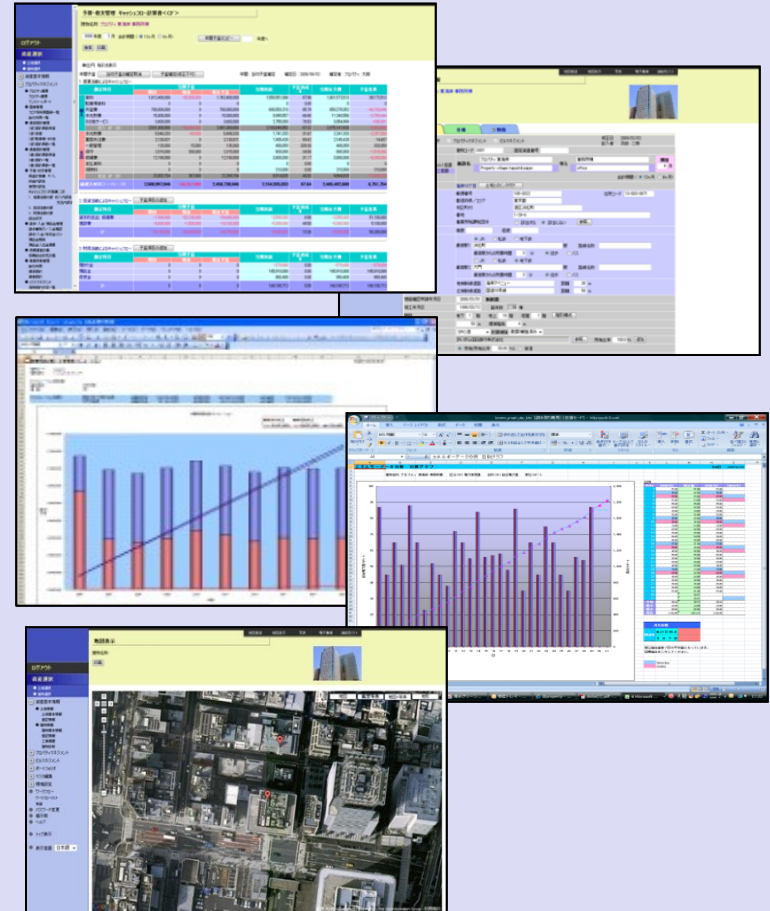
ジ・アース株式会社

J-REIT関連情報分析 ARES J-REIT Property Database



社団法人不動産証券化協会

不動産総合管理 @property



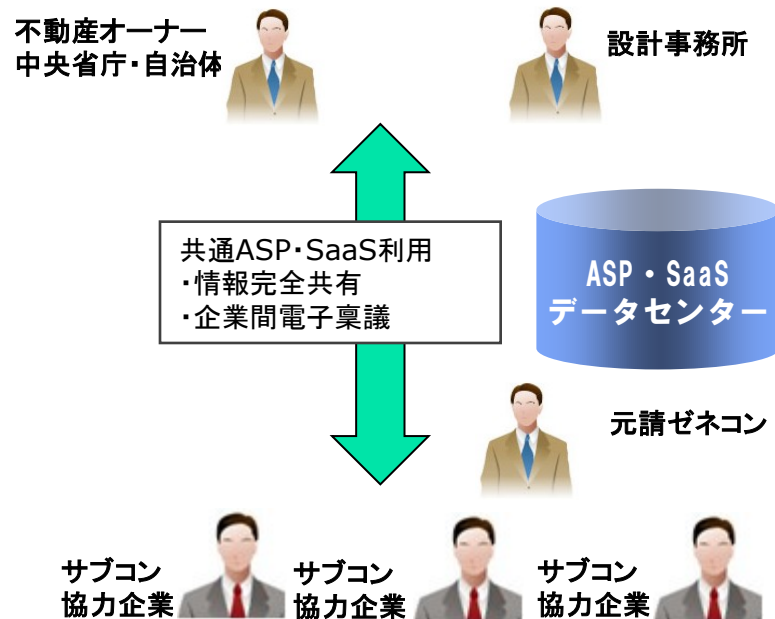
プロパティデータバンク株式会社

提言1 ASP・SaaSは企業・法人を超えて情報・知識をつなぎます

ASP・SaaSは建設プロジェクト関係者の情報共有を企業の壁を超えて支援します。企業間の業務連携や電子化や生産効率向上を強力に支援します。同様に不動産分野においては運営・管理業務にかかわる企業の業務連携や情報共有を支援します。正確な不動産運用情報がオーナーにリアルタイムに集約され、適切な経営判断や情報開示に役立ちます。

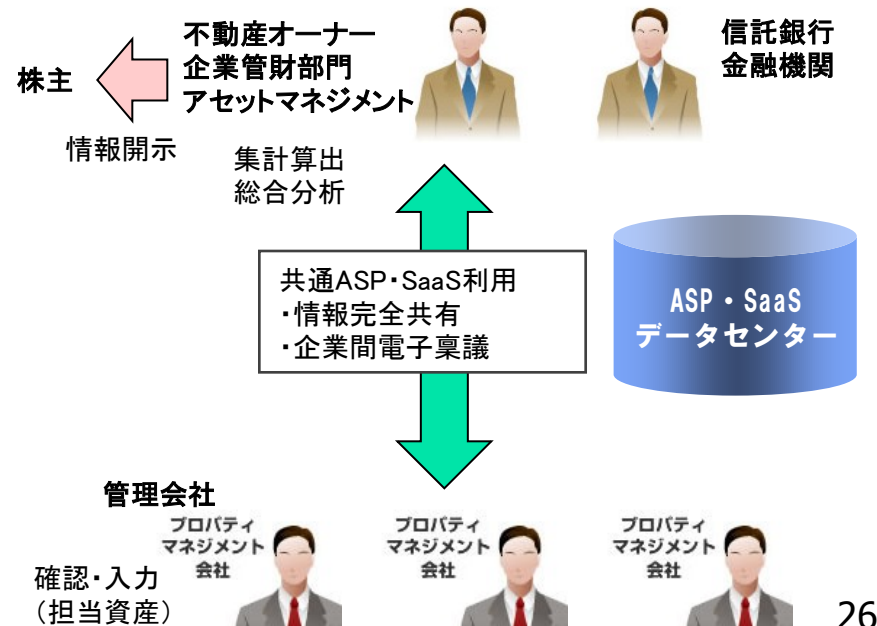
建設プロジェクトにおける企業間連携

- 図面や申請書類の電子化により各種業務を効率化
- 各種データを企業間でリアルタイムに情報共有
- IT投資についてもASP・SaaS 活用により大幅に効率化



不動産管理における企業間連携

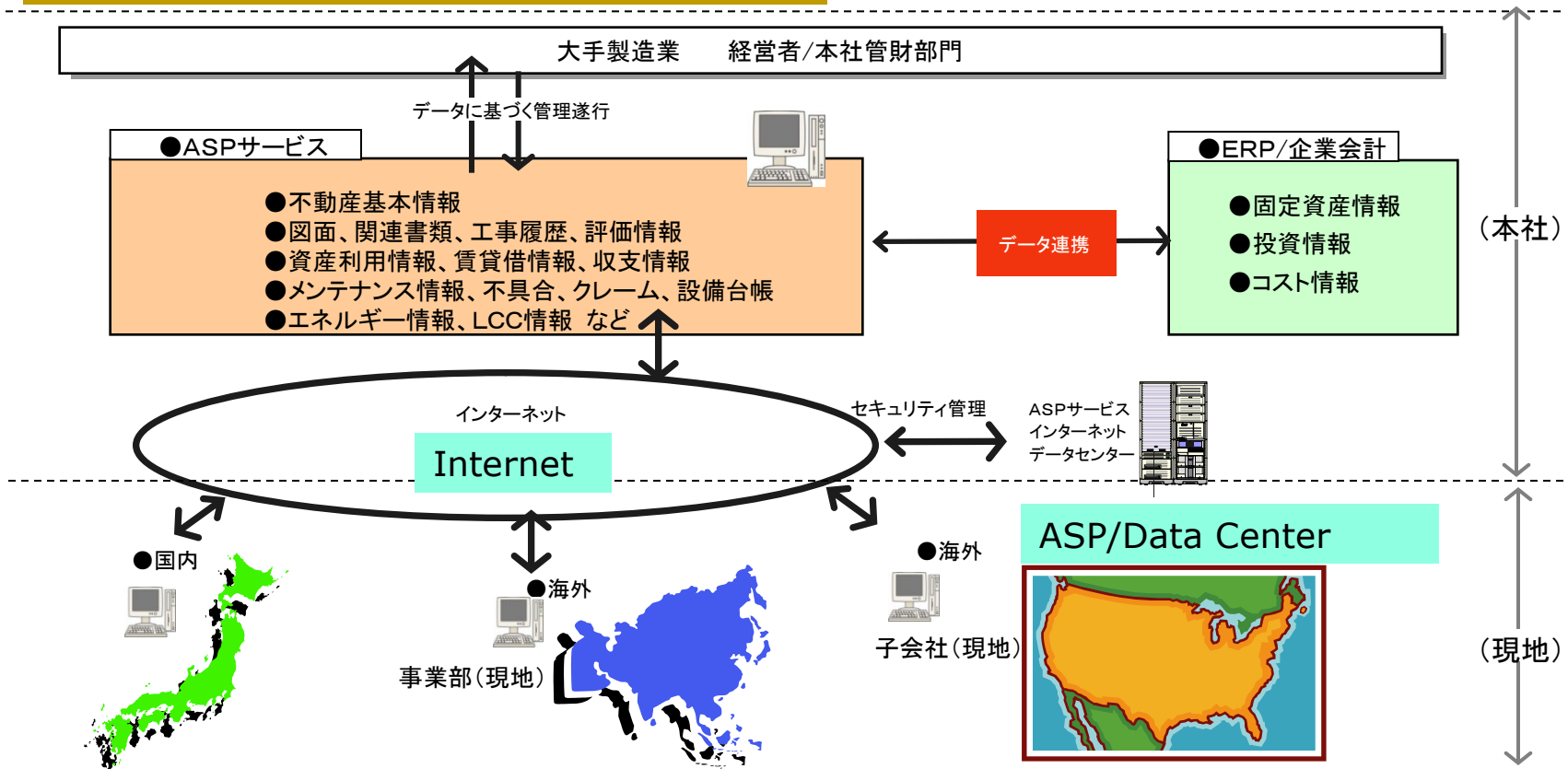
- 管理業務及び関連書類の電子化により各種業務が効率化
- 各種データをリアルタイムに経営判断に活用可能
- IT投資についてもASP・SaaS 活用により大幅に効率化



提言2 ASP・SaaSは地域・空間を超えて情報・知識をつなぎます

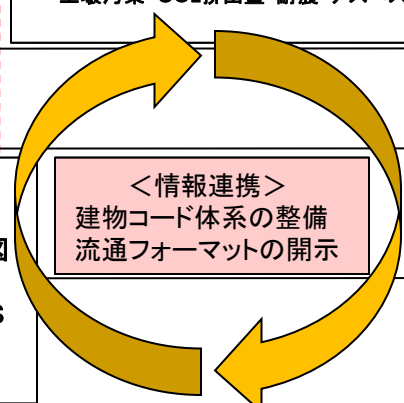
ASP・SaaSは地域や全国に分散した建設プロジェクトの情報共有を支援します。同様に不動産や施設管理分野においては分散する施設や不動産の群管理を支援します。国土交通省や主要自治体ではASP・SaaSを活用した保全情報システムを運用し、全国の公共施設の保全業務支援に役立てています。また、大手企業では全国・世界に分散する企業不動産の情報管理にASP・SaaSを活用しています。

大手製造業における企業不動産の群管理



提言3 ASP・SaaSは時間・年月を超えて情報・知識をつなぎます

建設分野、不動産管理、公共施設管理など様々な分野でASP・SaaSの活用が進展していますが、残念ながら建物竣工時の図面や竣工情報は日常の管理に引き継がれていないのが現状です。建物のコード体系などを整備し、ASPサービス間で情報連携することにより建設から運用、リニューアルの情報が時間を超えて連携できる可能性があります。

	経営戦略 投資・売却戦略	計画・設計	建設・施工	完成 納品	不動産 運用・管理	維持保全 リニューアル
発注者・オーナー アセットマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ●不動産評価ASP・SaaS ●リスク評価ASP・SaaS ●資産ポートフォリオ管理ASP・SaaS 		<ul style="list-style-type: none"> ●プロジェクト管理ASP・SaaS 現場情報共有 品質管理 図面管理 承認ワークフロー スケジュール管理 安全・労務・環境管理 		<ul style="list-style-type: none"> ●不動産運用管理ASP・SaaS 基本情報・アセットマネジメント・プロパティマネジメント ●リスクマネジメントASP・SaaS 土壌汚染・CO2排出量・耐震・アスベスト等 	
コンサル 設計者	<ul style="list-style-type: none"> ●建築確認申請支援ASP・SaaS ●各種設計支援ASP・SaaS 					
建設会社 (元請企業)			<ul style="list-style-type: none"> ●受発注管理ASP・SaaS (CI-NET対応) 	<ul style="list-style-type: none"> ●納品 竣工情報図 面管理 ASP・SaaS 	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p><情報連携> 建物コード体系の整備 流通フォーマットの開示</p> </div> 	
建設会社 (サブコン)						
プロパティマネジメント					<ul style="list-style-type: none"> ●不動産仲介支援ASP・SaaS 不動産賃貸・売買ポータル ●不動産プロパティマネジメントASP・SaaS ●不動産ビルマネジメントASP・SaaS ビルメンテナンス・不具合・クレーム管理 修繕・リニューアル管理 エネルギー・環境管理 	
メンテナンス会社						

提言4 「ASP・SaaS安全・信頼性に係る情報開示認定制度」の活用

建設現場や不動産マネジメントの最前線において、ASP・SaaSは有効と考えられますが、さらなる普及・活用にあたっては以下の課題があげられます。

【課題1 サービスの安定提供に関する信頼性の確保】

サービスの継続性、安全性、信頼性やサービス内容など評価を実施し、ユーザ企業や法人に適した業者を選定する必要があります。その基準や評価方法をユーザが設定するのは大変煩雑です。

【課題2 セキュリティに関する課題】

ASP・SaaSはデータセンターにデータを預けることになるので、大企業や中央省庁・自治体などは消極的になる場合があります。

【課題3 きめ細かいカスタマイズ等への課題】

個別に独自で構築した社内システムに比べて、カスタマイズなどの範囲が限定され、きめ細かい対応がしづらいことなどから、企業によっては独自システムを選定する傾向があります。



「ASP・SaaS安全・信頼性に係る情報開示認定制度」の活用により解決します。

総務省から公表「ASP・SaaS安全・信頼性に係る情報開示指針」「ASP・SaaSにおける情報セキュリティ対策ガイドライン」を基に、必要な安全・信頼性に係る情報を適切に開示し、かつ一定の要件を満たすASP・SaaSサービスを認定するものです。(財)マルチメディア振興センターが運営するこの制度を活用することで、ユーザーは安全・信頼性の高いASP・SaaSサービスを選択することが可能となります。

クラウドが拓く競争戦略



クラウド企業3つの基本戦略

マイケル・E・ポーター教授「競争の戦略」を参考に

業界動向や市場の動向を十分に熟知した上で、企業がとるべき戦略は以下の3つのポイントであると述べています。クラウドを提供する企業はビジネス自体新しくイノベーションをもたらす可能性があり、さらに競争優位に展開できる可能性があります。

コストリーダーシップ 戦略

レガシーシステムに比較して
圧倒的なコスト優位性

差別化戦略

- 進化するサービス化
- セキュリティ/BCP対応
- 企業間連携
- 業界全体のナレッジ共有/標準化
- 全国展開・国際展開

集中戦略

(トレードオフ: 他を捨てる)

- 分野に特化
- 機能に特化
- ASP・SaaSに特化
(販売や受託開発を捨てる)

ユーザー企業3つの基本戦略

マイケル・E・ポーター教授「競争の戦略」を参考に

業界動向や市場の動向を十分に熟知した上で、企業がとるべき戦略は以下の3つのポイントであると述べています。クラウドを提供する企業はビジネス自体新しくイノベーションをもたらす可能性があり、さらに競争優位に展開できる可能性があります。

コストリーダーシップ 戦略

レガシーシステムに比較して
圧倒的なTCO削減

差別化戦略

- 業務標準化/効率化
- バージョンアップ等完全アウトソーシング
- 企業間連携 を支援
- 業界全体のナレッジ共有/標準化を支援
- 全国展開・国際展開を支援

集中戦略

(トレードオフ: 他を捨てる)

ICTを自ら開発し運用することをトレードオフ

- ICT業務のアウトソーシング
- 本業に集中

クラウドが拓く建設・不動産分野のグローバル化

建設・不動産分野はフローの事業である建設市場とストックの市場である不動産分野から構成されます。クラウドは両分野で活躍するとともに、国際展開などを想定した場合は多国籍にまたがる企業群の情報共有を支援する可能性もあります。

建設

不動産(運営・管理)

国内

年間50兆円

ストック2300兆円

海外

都市開発
超高層
原子力発電・上下水道
鉄道

1位 Vinci
2位 Bouygues
3位 中国鉄道エンジニアリング

インフラ・運営管理
グローバル企業・不動産管理
グローバル不動産ファンド・マネジメント

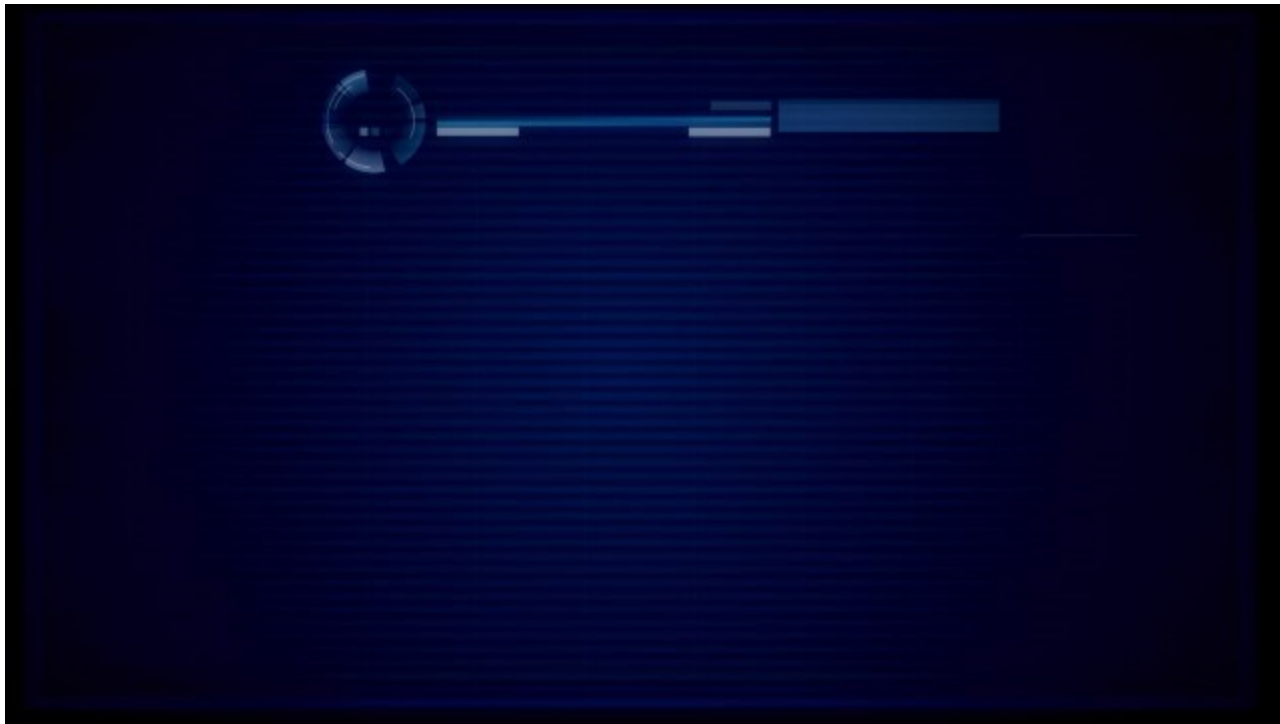
JLL
CBRE
DTZ

グローバル・クラウドによるプロジェクト管理・情報管理



クラウド＝

- 業務標準化
- 業界のインフラ構築

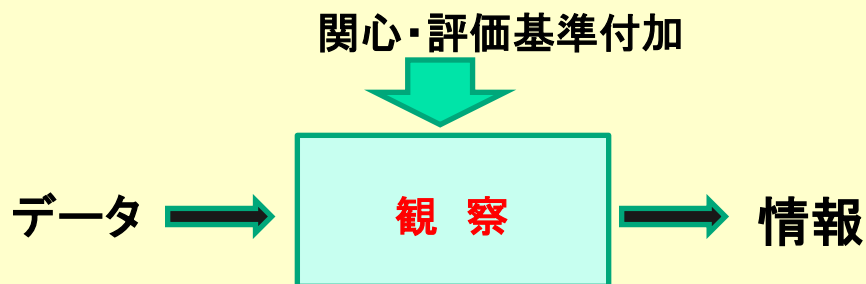


クラウド＝集合知(ナレッジ)の形成

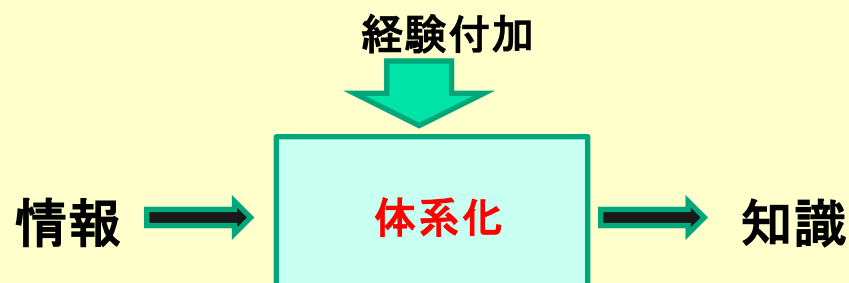
- 業務標準化
- 業界のインフラ構築
- 知識の蓄積

情報化から知識へ

「データ」は、数値や文字、あるいは画像などの集合体。
「情報」とは“ある”事柄についての知らせであり、判断を下したり、行動を起こしたりするために必要な知識である。



情報はデータに何らかの意味を与えることによって得られるもので、評価基準や関心を付与することにより選択や加工などを行う。



情報を総合し、さらにその人の経験を付加し、帰納されることにより知識となると

データ～情報～知識へ

御清聴ありがとうございました。



このたび、独自性のある戦略により高い収益性を維持している企業を表彰する「2009年(第9回)ポーター賞」の弊社受賞が決定いたしました。「ポーター賞」は、競争戦略論の第一人者であるハーバード大学のマイケル・E・ポーター教授に由来し、2001年に創設したものです。この名誉ある賞を受賞できたことを誇りと励みにして、今後も質の高い安定したASPサービスの提供に努力していきたいと考えております。また、関係者の皆様のご指導・ご支援に心より御礼申し上げます。