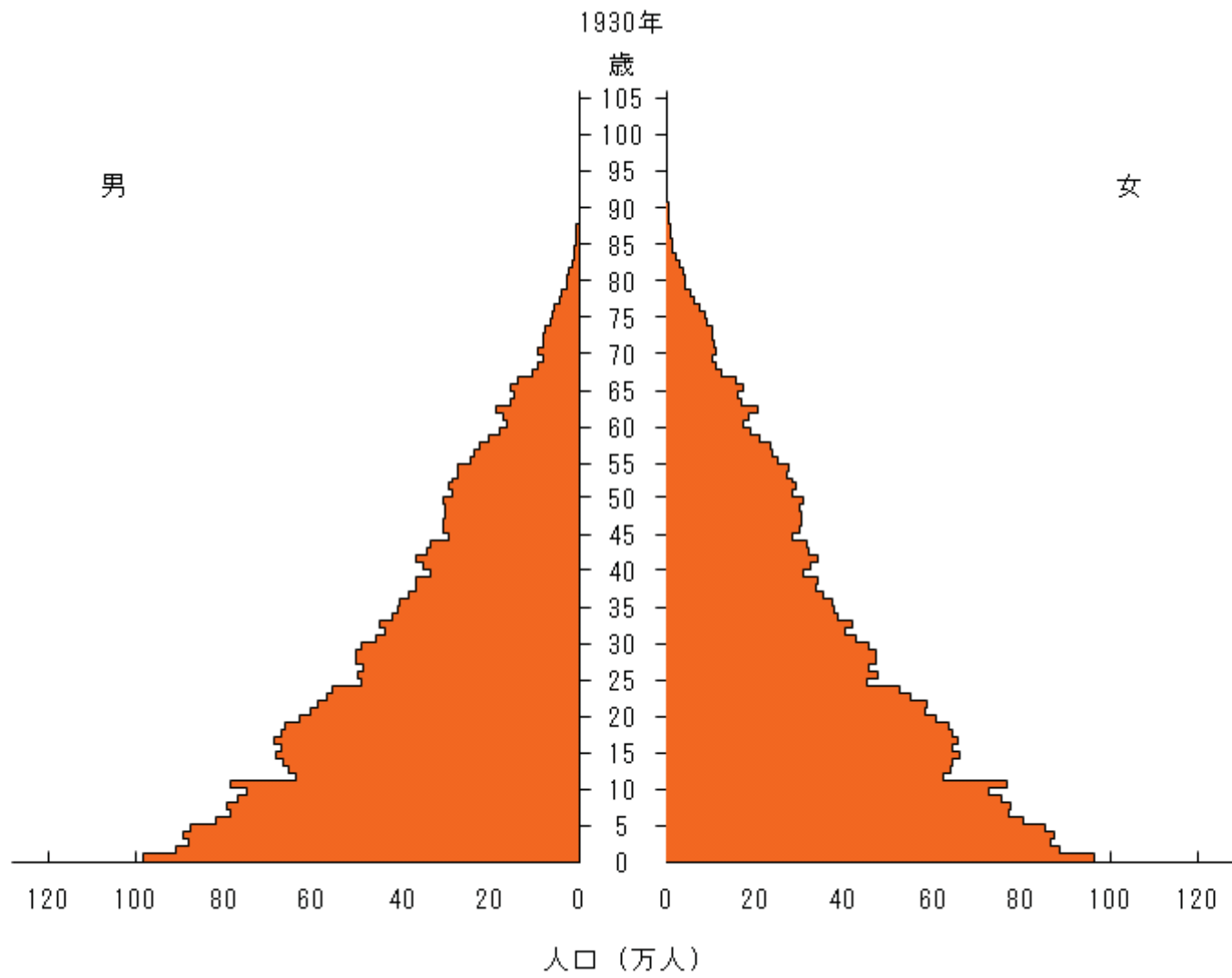


イノベーションを起こす企業へ ～未来は予測できないが、未来は選択できる～

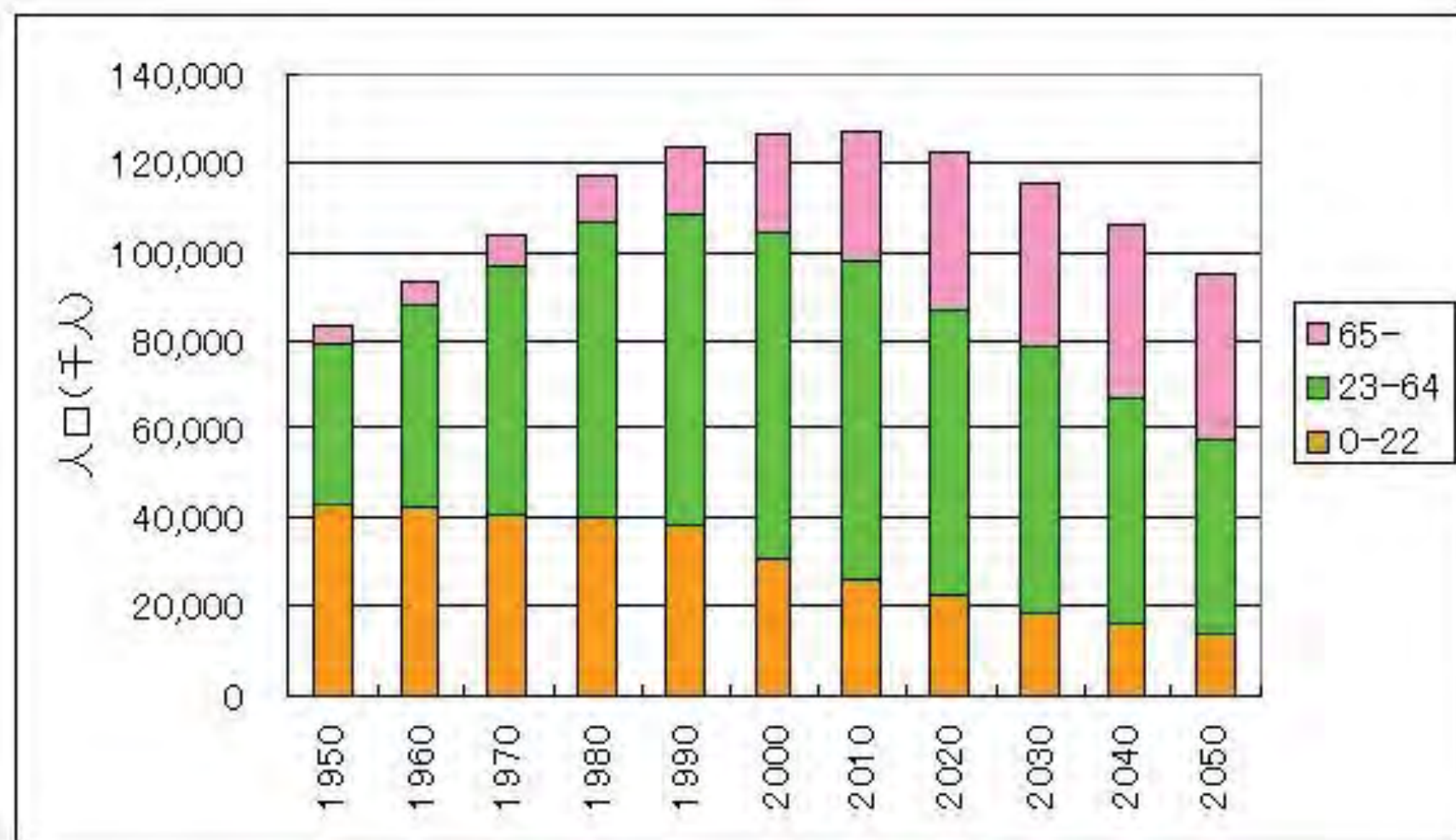
2014年8月19日
ネットイヤーグループ株式会社
代表取締役社長 兼 CEO
石黒不二代



未来を選択しなければ



日本の労働人口の推移と見通し



解決策は？

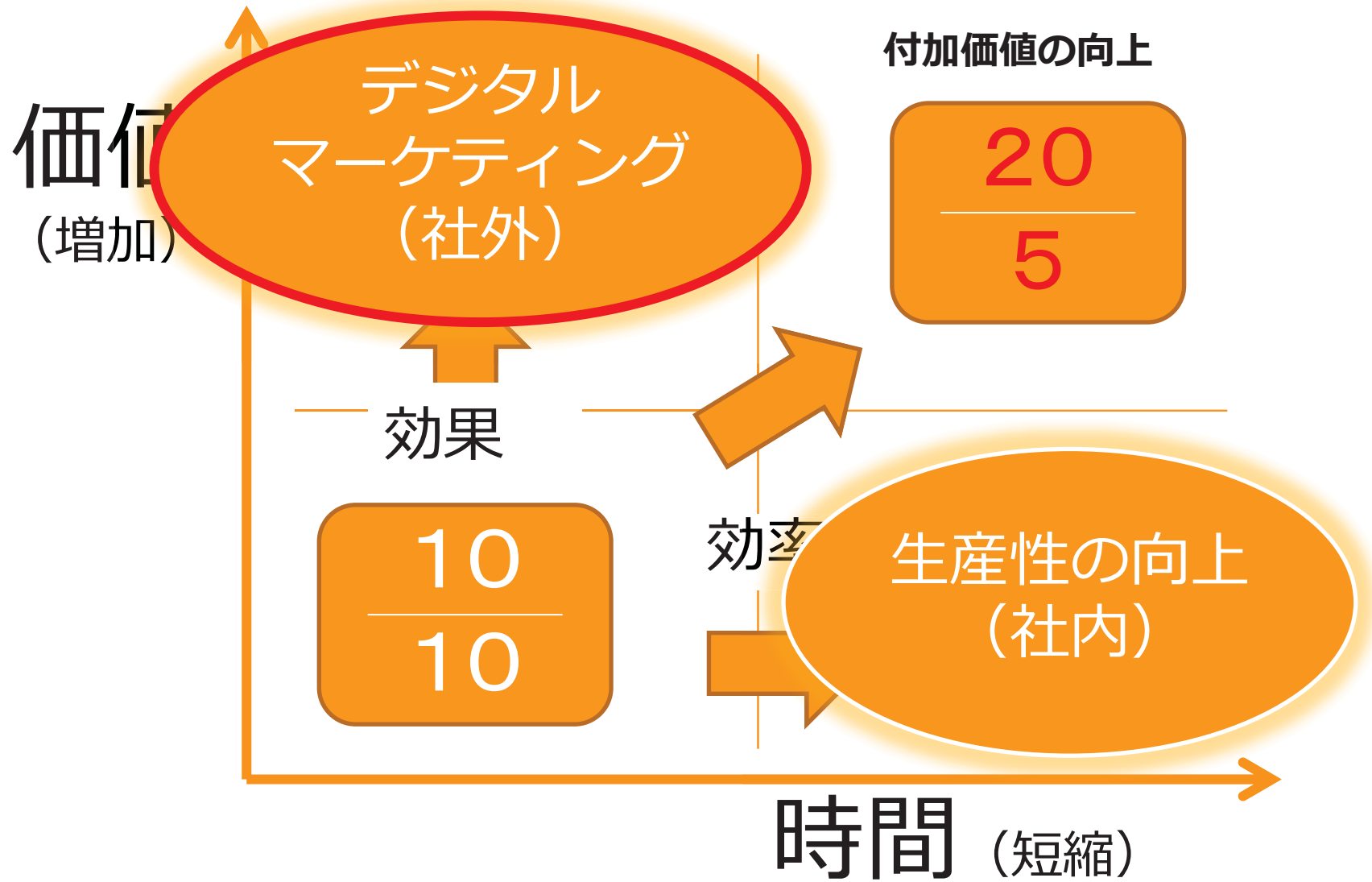
全体の付加価値

= 1) 労働人口 × 2) 一人当たりが生み出す付加価値

1) 労働人口 = 女性/移民/労働年齢

2) 一人当たりが生み出す付加価値を高める

付加価値



マーケティング

強い営業とは？

売れないものでも売ってくる営業

マーケティングとは？

営業がなくても売れる仕組みをつくること



商品 宣伝 営業 流通 販売 カスタマーサービス

デジタルマーケティング

はじめに

これからのユーザーとの付き合い方

非常に近い将来、地球上のすべての人類とデバイスが最低一つのIPアドレス、Cookie、メールアドレス、ソーシャルアカウントを持つことになる。

特定の人に、特定のメッセージを届けられるようになる。
たとえば、その人の名前が分かっても・・・。

デジタルマーケティング時代に必要なことは、
一度に、たくさんの人にリーチすることではなく

一人ひとりのお客様を知り、
一人ひとりのお客様とのお付き合いシナリオをつくることです

マスマーケティングと対極

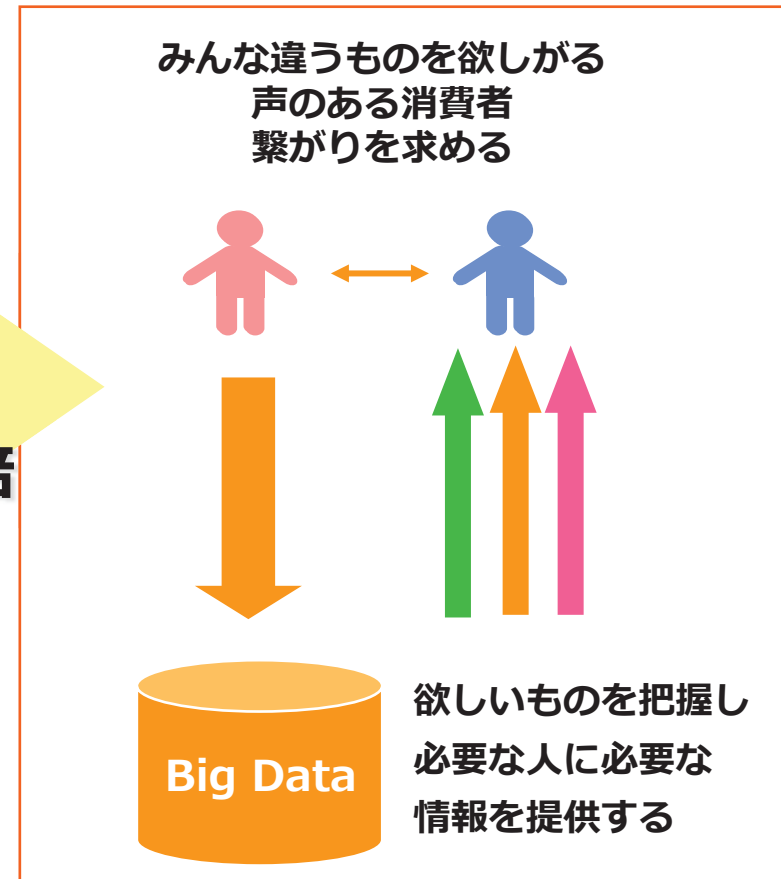
20年前



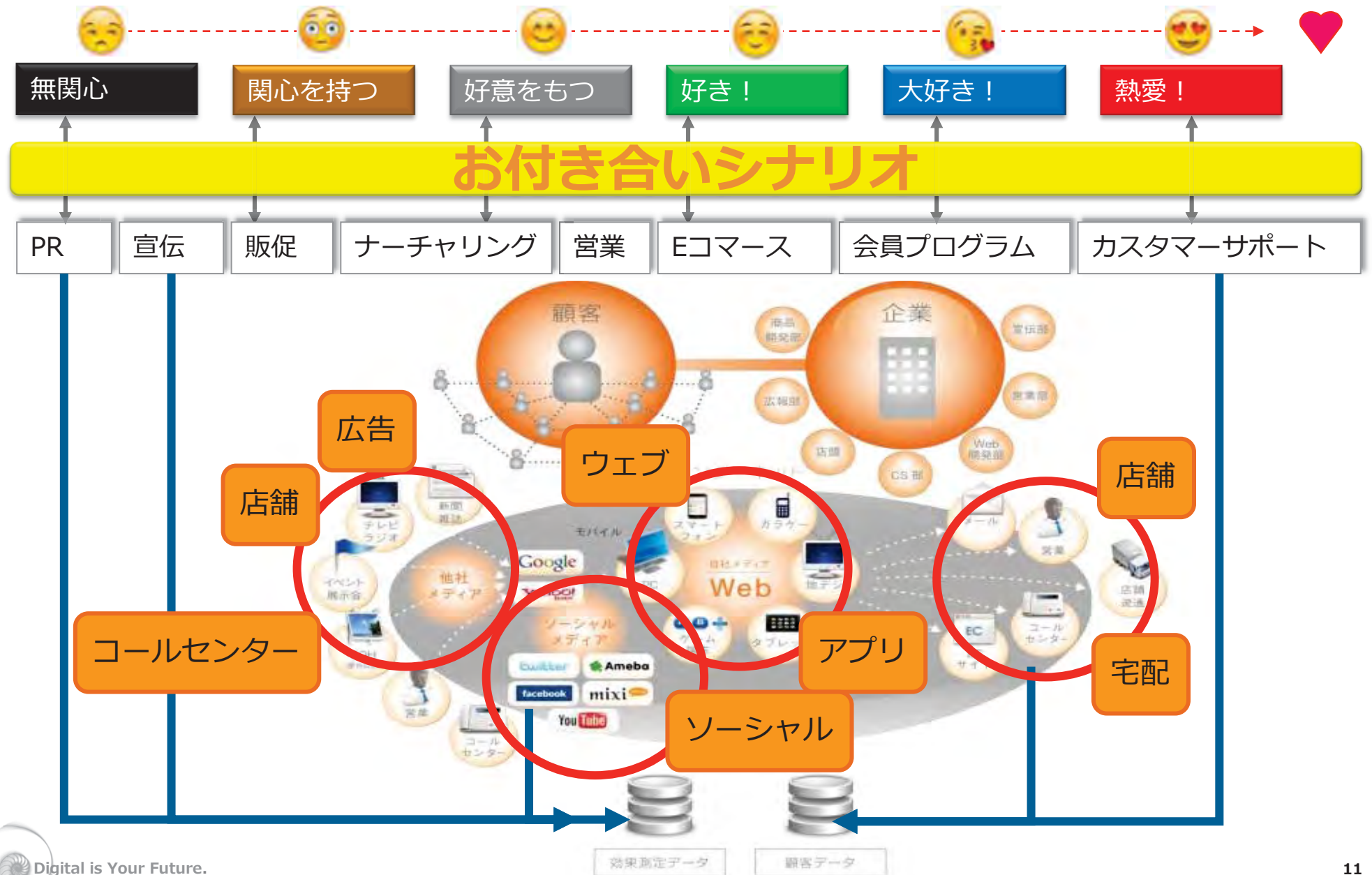
消費者が受け取る
情報の流通量は
10年間で500倍

↓
今までのやり方では
売れない

現在



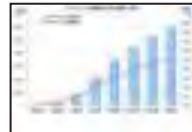
オムニチャネル戦略を実現するデジタルマーケティングプラットフォーム



ビッグデータの活用で関連性を高める

構造化データ

顧客データ
売上データ
在庫データ



非構造化データ

ウェブ履歴、検索ワード、
検索履歴、位置情報、滞留時間、
ソーシャルグラフ、文脈、画像、
音声、映像



潜在ユーザー、実名、興味、関心、気持ち、不満

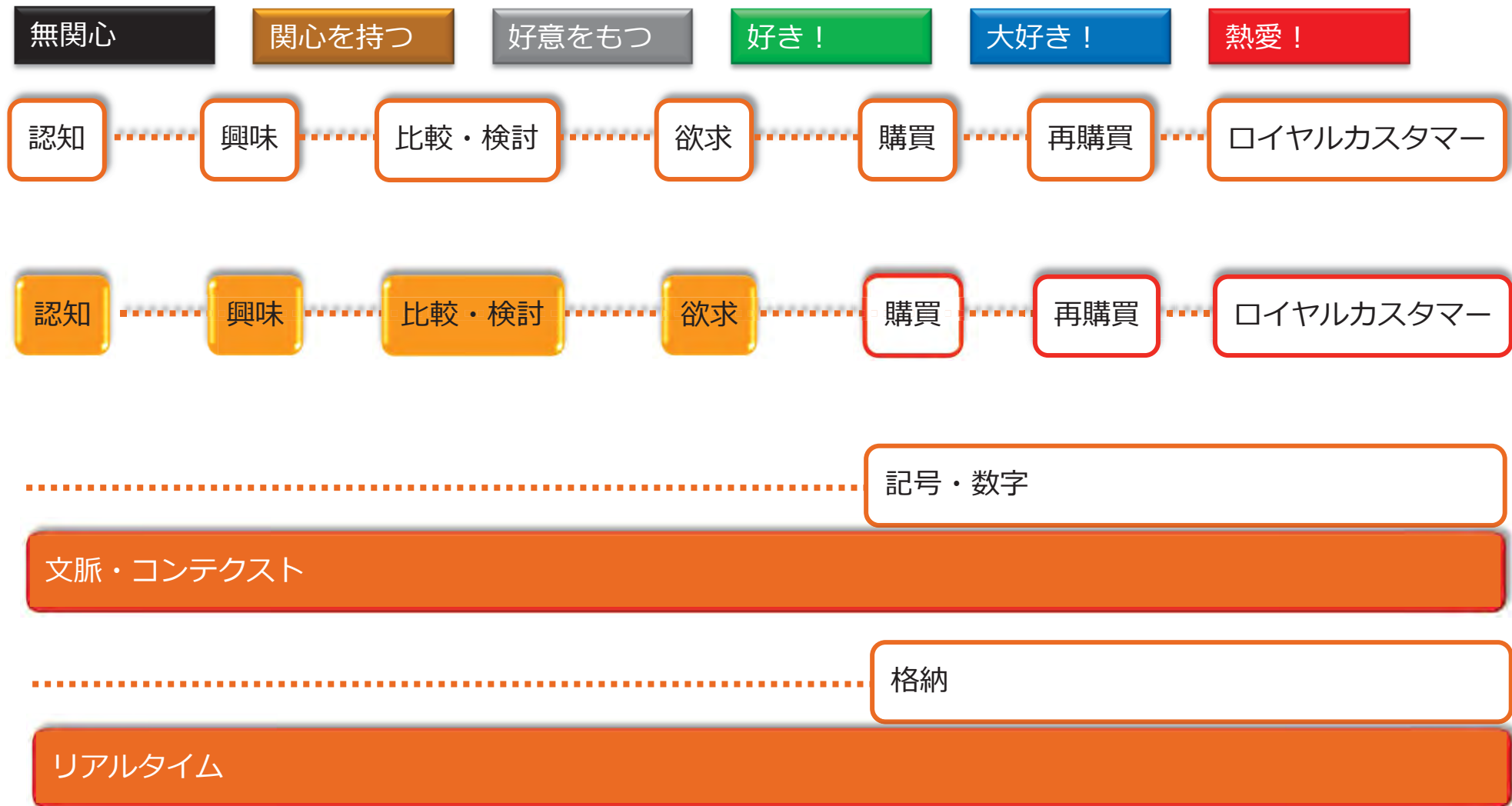


実名、友達リスト、興味、関心、気持ち、不満



検索ワード、広告、どこをどれくらい長く見たか？興味、関心

新しいデータがもたらしたマーケティング革命

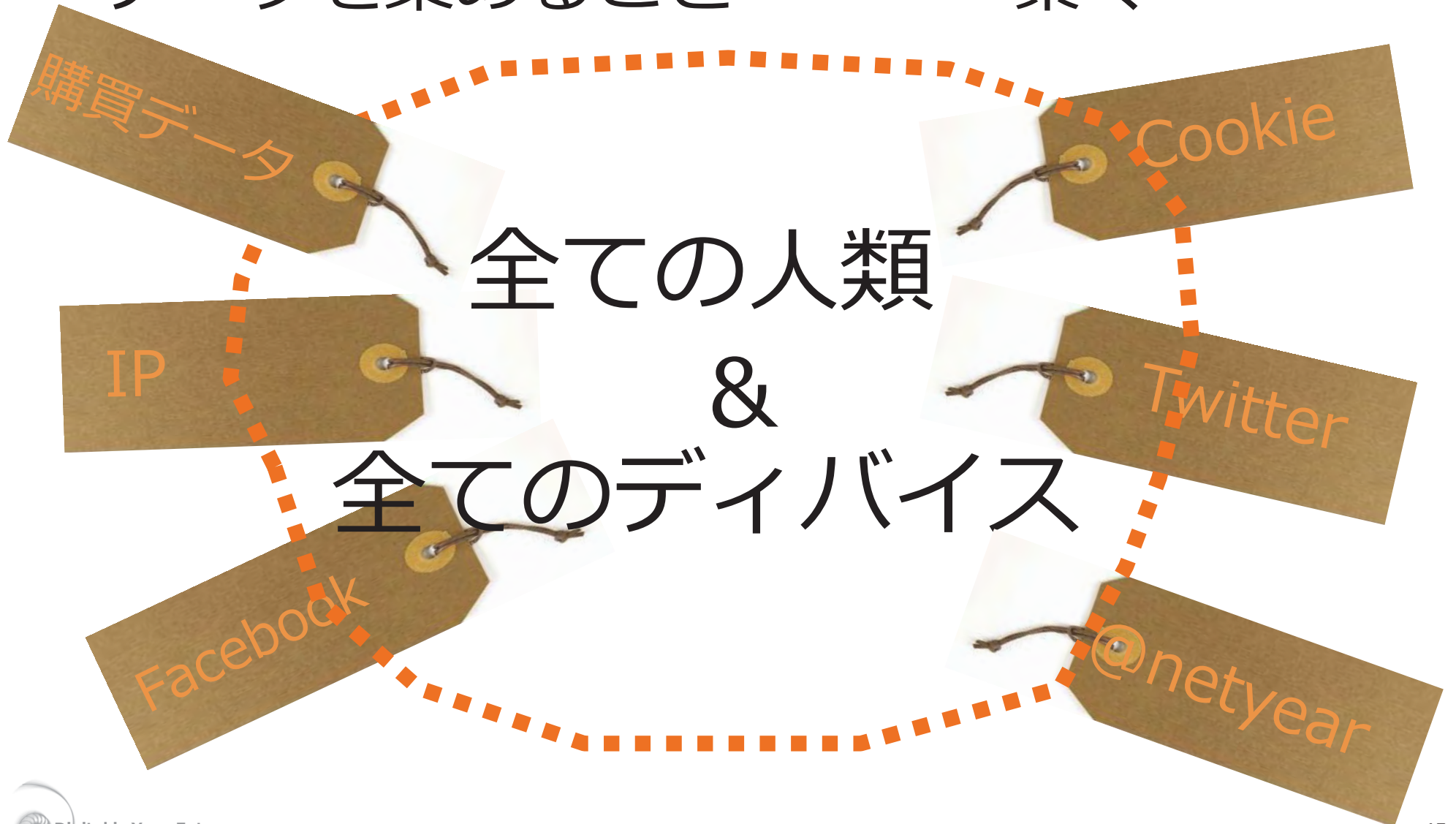


ビッグデータインパクト

1. 潜在ユーザー、購買前のデータ
2. 好きか嫌いか、気持ちが変わる
3. リアルタイム

データを集めること

繋ぐ



ホワイトカラーの生産性向上

生産性

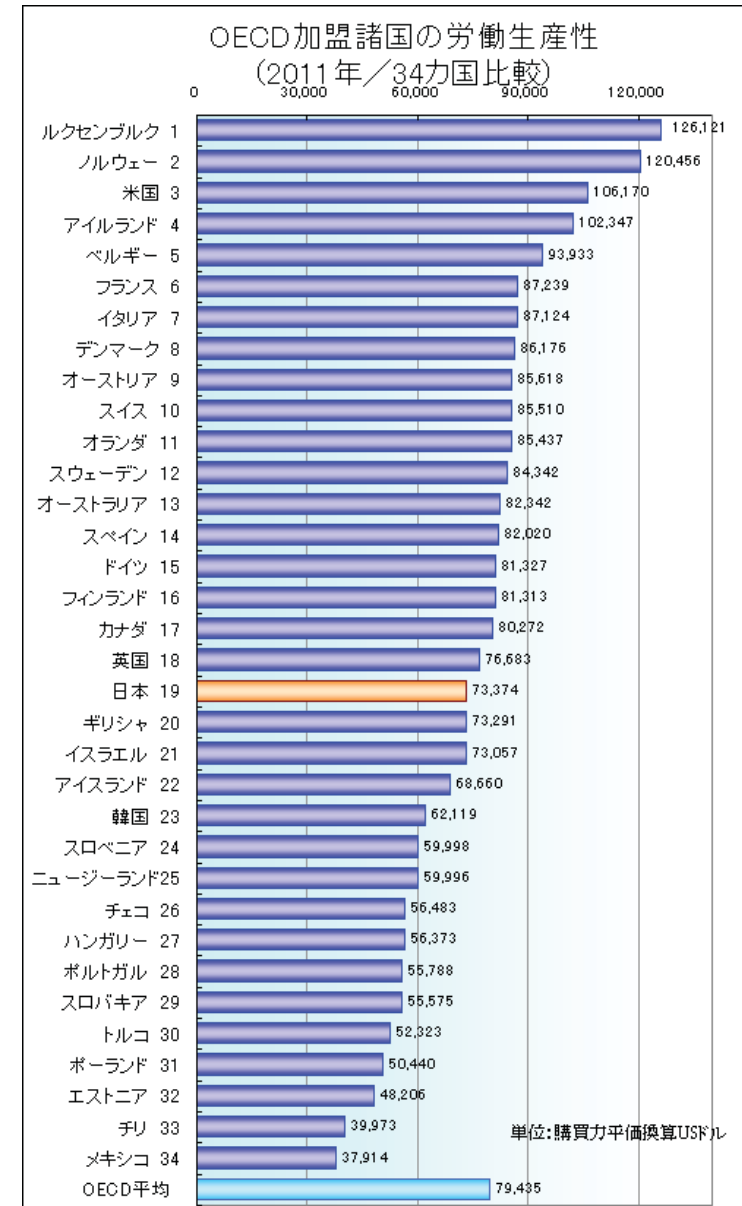
労働生産性は、労働者一人あたりにつき、どれだけの**付加価値**を生み出したかどうかを測る尺度のこと。

2011年の日本の労働生産性(就業者1人当たり名目付加価値)は、73,374ドル(784万円/購買力平価換算)。

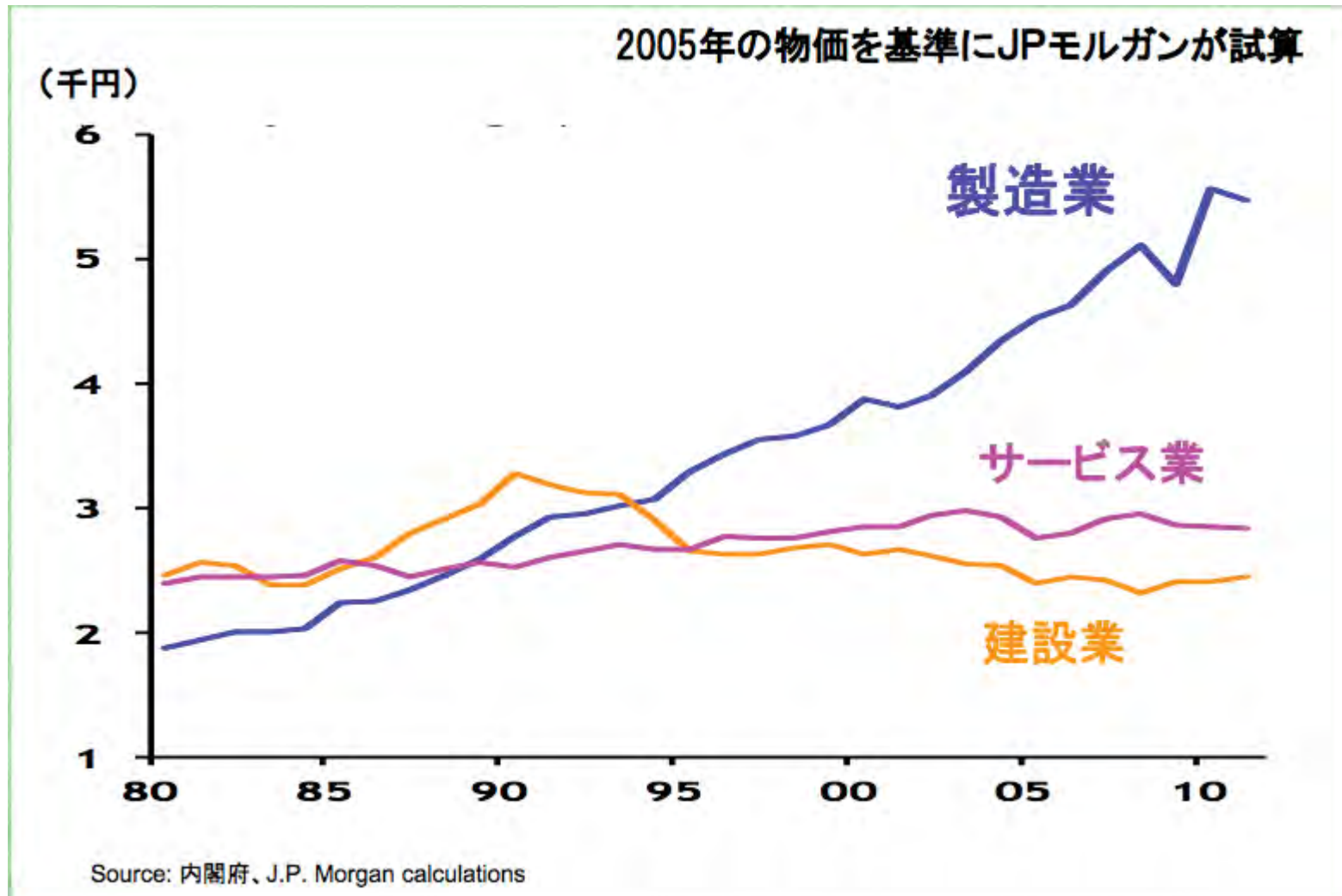
順位はOECD加盟34カ国中第19位。

主要先進7カ国では1994年から18年連続で最下位。

就業1時間当たりで見ると、日本の労働生産性は41.6ドル(4,442円)と、OECD加盟34カ国中第19位。



時間あたりの労働生産性



付加価値

価値
(増加)

デジタル
マーケティング
(社外)

付加価値の向上

20
—
5

効果

10
—
10

効率

生産性の向上
(社内)

時間 (短縮)

生産性とは

生産性は、より少ない労力と投入物(インプット)で、より多くの価値(アウトプット)を産みたいという人間の考えから生まれてきた概念である。

<http://ja.wikipedia.org/wiki/%E7%94%9F%E7%94%A3%E6%80%A7>

$$\text{生産性} = \frac{\text{価値(アウトプット)}}{\text{時間(インプット)}}$$

生産性向上の主な問題

効率性 (Efficiency)

- ・ 雑務に時間をとられる
- ・ 働き場所はオフィスだけ



・ 日常業務はITが担当



・ どこでも働ける

効果性 (Effectiveness)

- ・ 働かなくても給与は同じ
(やったもん負け)
- ・ 縦割り組織
- ・ 経営者 v.s. スタッフ、
ボス v.s. 部下



・ 成果主義一時間あたりの生産性
(頑張った人が報われる会社)



・ 横の連携、知識の共有



・ 情報の民主化

スマートエンタープライズ

“スマートエンタープライズ”とは…

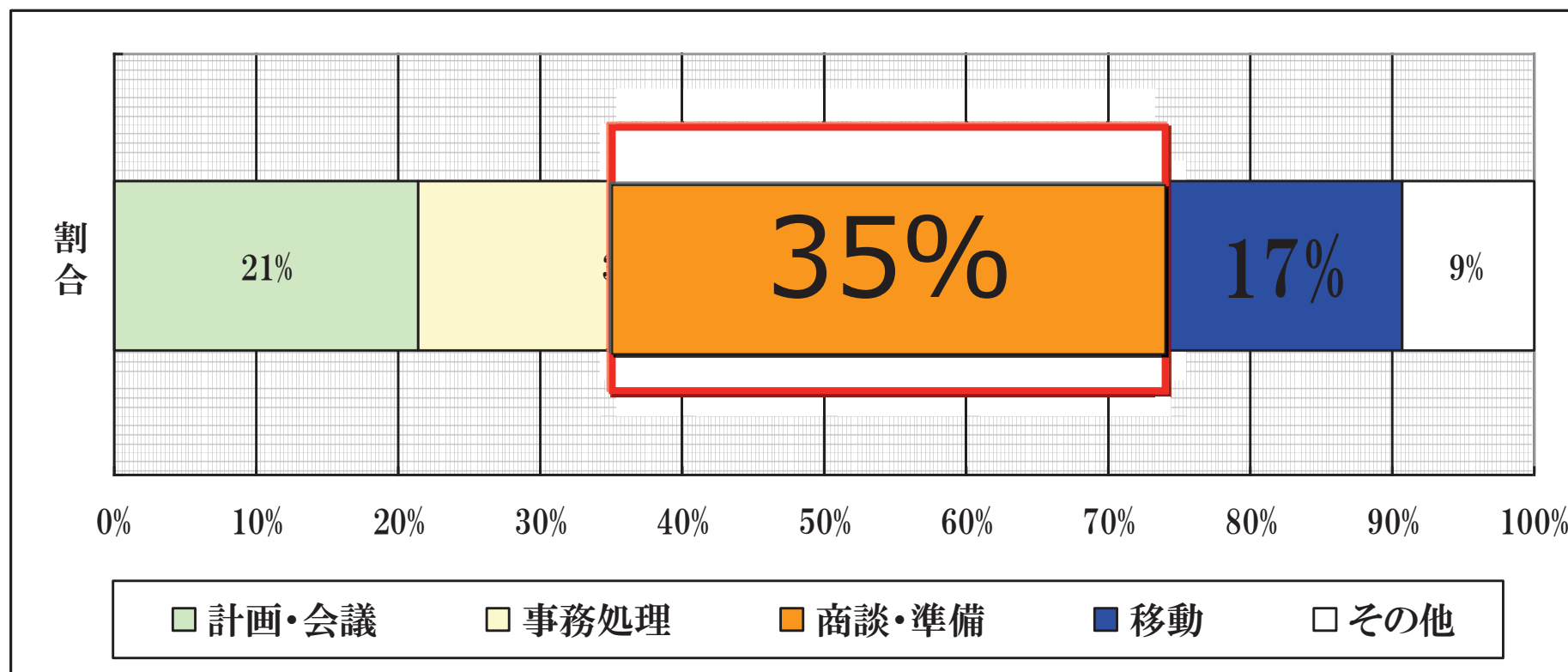
以下を実現した、一人当たりの生産性の高い会社

- クラウドを利用、**優れたITを安く**、作るから「**使う**」会社
- ITに日常業務をまかせ、付加価値の高い活動に集中する会社
- いつでもどこでも働ける会社
- 活動がデータ化され、共有される会社
- **情報が活用される**会社
 - => 経営者が経営情報であるデータを見て経営判断ができる会社
 - => 社員がデータを見て判断できる会社

ITに日常業務をまかせ、付加価値の高い活動に集中する会社

事務処理をITで効率化し、商談とその準備に時間を多く割くことで、営業の生産性を高める

営業担当者の時間割合（例）



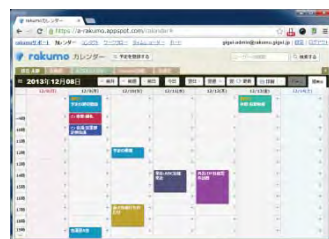
ITに日常業務をまかせ、付加価値の高い活動に集中する会社

今後

経費精算サービス

渡されたスケジュール情報
を元に交通費を自動計算

自動で精算情報に投入



社員は月末に出力ボタンを押して、
一部のデータの誤りを修正するだけ

所要時間は数分に！

いつでもどこでも働ける会社

外出先や移動中の隙間時間を有効活用！

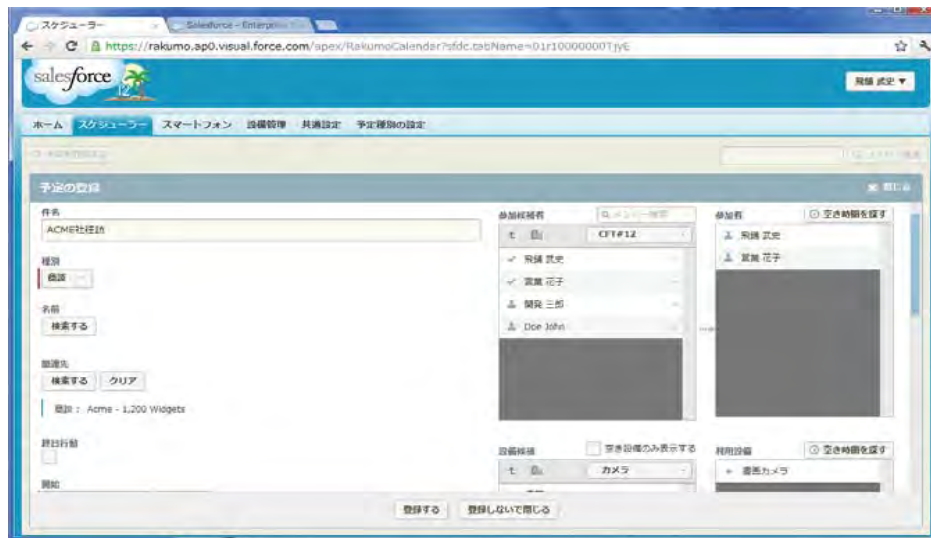
スマホアプリは、**外出先でアポ取りや商談情報の確認**も可能！

The image displays three overlapping screenshots of a mobile application interface for 'rakumo.ap0.visual.force.com'. The leftmost screenshot shows a calendar for October 2012, with the 4th highlighted. The middle screenshot shows a '新規登録' (New Registration) form with fields for '件名', '種別', '名前', and '関連先'. The rightmost screenshot shows a dropdown menu for '利用設備' (Utilization Equipment) with options like '大阪支社', '機材', '会議室', '東京本社', 'カメラ', and 'プロジェクター'. The interface is in Japanese and includes navigation buttons like 'キャンセル' (Cancel) and '保存する' (Save).

活動がデータ化され、共有される会社

クラウドベースのスケジューラーを利用、**顧客や商談データを紐づける**

訪問や社内会議を案件と紐づけることで、個々の案件に誰がどのようなアクションを取ったのか、簡単に管理



活動がデータ化され、共有される会社

行動予定が社内SNSと連携

クラウドベーススケジューラーを利用、登録された予定を社内SNSに連携
部下や仲間の行動予定をフォローして、的確な指示とコミュニケーション



The image displays a screenshot of the Salesforce Chatter interface. On the left, a calendar view for June 17, 2012, shows various events. An orange arrow points from a red circle around the '役員 太郎' (Executive Taro) profile in the left sidebar to a callout box. The callout box contains the following text:

- 社内SNSのプロファイルが表示
- 予定が登録されると社内SNSのタイムラインに表示

The main interface shows the Chatter profile for '技芸 花子' (Kobun Hanako). The profile includes a photo, a bio, and a list of recent posts. The posts are updates from '技芸 太郎' (Kobun Taro) to '技芸 花子' (Kobun Hanako) regarding calendar events. The interface also shows navigation tabs for 'ホーム', 'Chatter', and 'rakumoソーシャルスケジューラー', and a sidebar with 'フォローされている' (Following) and 'フォローしている' (Followed by) sections.

“スマートエンタープライズ”とは

- 優れたIT（クラウド）を安く、使いこなす
- 付加価値の高い活動に集中する
- いつでもどこでも働ける
- 活動がデータ化され、共有される
- 情報が全社で活用される

を実現したホワイトカラーの生産性の高い会社

不確実性の時代

未来は予測できない

未来は選択できる

<http://www.netyear.net>

