

新たなビジネスや社会の再構想Reimagineに向けて今取り組むべきことは

FUJITSU JOURNAL / 2020年10月30日



著者 富士通Director of Strategy and Foresight, SOGA David Gentle

この記事はFujitsu Blogに掲載された「[How can we reimagine the future?](#)」の抄訳です。

目次

- [従来の生活様式や考え方をリセットし、ビジネスのあり方を全く新しい形にシフトしていく機会](#)
- [今こそ持続可能な未来を発動！](#)

従来の生活様式や考え方をリセットし、ビジネスのあり方を全く新しい形にシフトしていく機会

従来の富士通フォーラムを刷新し、「Trust」をテーマにニューノーマルにおけるビジネスのありかたを再構想（Reimagine）、と題して開催したオンラインイベント、Fujitsu ActivateNow。その基調講演で、富士通社長の時田は「人々のライフスタイルや行動様式が大きく変化した今、過去の実績や経験が全く通用しなくなった（Past experiences are no guide to the future）」と述べています。

不安を感じさせる発言と思われるかもしれませんが、実は、今年、職場環境を襲った世界的な大混乱から生まれた、最も重要なビジネスチャンスの1つ“イノベーション”にスポットを当てているのです。

企業がビジネスの継続性と従業員の安全確保という課題に直面した時、富士通に期待を持って求められたものは「スピードと俊敏性(speed and agility)」でした。その結果、ビジネス界にはテクノロジーを利用して、これまで精通してきたビジネスのやり方に挑む機会が拓かれ、ポジティブなトランスフォーメーションや改善がもたらされることになりました。

例えば、富士通はニュージーランド自然保護省と協力して、わずか3日で2,000台の仮想デスクトップを導入し、バーチャルな職場環境を構築しました。また、英国ではエネルギー企業Centricaに、週末の内に1,400台のノートパソコンをリモートワーク用に導入しました。これらは、様々な地域で私達富士通がお客様の環境構築のために、繰り返し行ってきた業務の一例です。

デジタルトランスフォーメーションの加速化はいたる所で起きています。日本では、地方自治体が感染症に関する問い合わせの増加に、24時間対応するためのチャットボットサービスの導入を支援しました。また、英国の大手銀行でもかつてない量の顧客のお問合せに応えるために、富士通は同様の顧客サービスの構築を支援しました。

これらの成功例は、それぞれの企業が事態の緊急性から、テクノロジーを積極的に活用したことを示しています。しかしながら、全体的に見れば、単に問題解決だけでなく、ビジネスの成功の可能性を大幅に高めるためにテクノロジーを利用しようとする、企業の希望的で前向きな見方も感じられます。

この新たなステップには社会に恩恵をもたらすほどの変革を実現するビジネスチャンスが潜んでいるのです。

今こそ持続可能な未来を発動！

新型コロナウイルス感染が拡大する中、当初は、課題に早急に対応するという理由で、次々にビジネスの調整を行っていたかもしれません。しかし、それは単なる一時的な応急処置ではありません。ここでは、多くのビジネスにおいて予定していたよりも早いスピードで、デジタルトランスフォーメーション計画を推進する結果になりました。

そして、より成熟したデジタル化レベルに到達した今、より迅速にイノベーションや事業を拡大できるようになりました。そこで、時田が基調講演で述べたように、いかにこれらの変化を持続させるか、を問う必要があります。

特に製造業では、なぜパンデミック時のイノベーションが持続的なものでなければならないのかを示す、優れた例が数多く見られます。一極集中型製造方式やグローバルなサプライチェーンはその脆弱性が明らかになり、その余波がビジネスを進めていく上で、企業の焦燥の原因となっています。

需要が激しい勢いで増加したものの、製品の供給が追いつかないというビジネスもありました。一方、売り上げが落ち込んだため、製造を急いで調整し余剰を防がなければならないビジネスもありました。

このような急激な変化に迅速に対応するため、デジタルを活用して変革に取り組んだ企業の1つに、Mars Petcare（マース ペットケア）社があります。同社はクラウド戦略とインフラストラクチャーを強化することにより、大多数のスタッフの在宅勤務を可能にしました。その結果生まれた機敏性により、同社はペットショップへの来店客数減少を補うサービスを消費者に直接提供したり、動物病院へも続けて商品を供給したりする業務形態を即時に展開することができました。このプロジェクトはわずか15日でフランス、ドイツ、メキシコ、アルゼンチンに向けて拡大、展開しました。

これはパンデミック時の困難にすかさず立ち向かったことにより、大きなビジネスの機会開拓が実現可能となったパーフェクトな例と言えます。Mars Petcare社は自社の経営制度をより発展させ、優れた俊敏性と事業を拡大していく能力を取り入れた未来を再構想(Reimagine)したのです。

ここに到達したこの企業が、後戻りすると思うでしょうか。この問いへの回答として、Mars Petcare社のグローバルCIOのミャオ・ソン氏のことばを引用します。

「最初は予測不可能な未来に不安も感じましたが、同時に未来は明るいと感じました。テクノロジーを活用することで多くの機会が生まれており人々の生活を根本から変えているからです。」

あなたのビジネスにこれらの機会がどのような意味を持つのか、[ここからActiveNow](#)のコンテンツにアクセスして御覧下さい。

