



Transforming Your Business

~「響く」「リピータブルな」
IoTソリューションとは~

日本マイクロソフト株式会社
IoTデバイス本部 Azure 担当部長
村林 智
2019/9/25 (札幌)

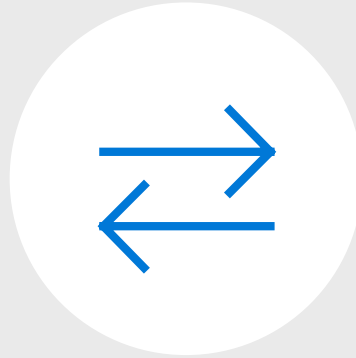
IoT in Action
IoT in Action



本プレゼンテーションの内容



デジタル変革を
実現する
4 ステップ



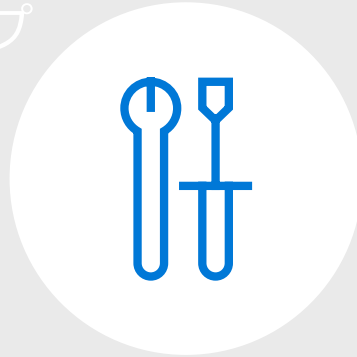
PaaS と SaaS の
違い



エンドユー
ザー・パートナー
それぞれのP&L



リピータブルな
IoT ソリューション
とは



ビジネスの
拡大・継続に効果的な
リピータブル IoT
ソリューションを開発
するには



マイクロソフトの
Go-To-Market (GTM)
プログラム



リピータブル
IoTソリューションの
共同販売

デジタルトランスフォーメーション



モダンワークプレイス



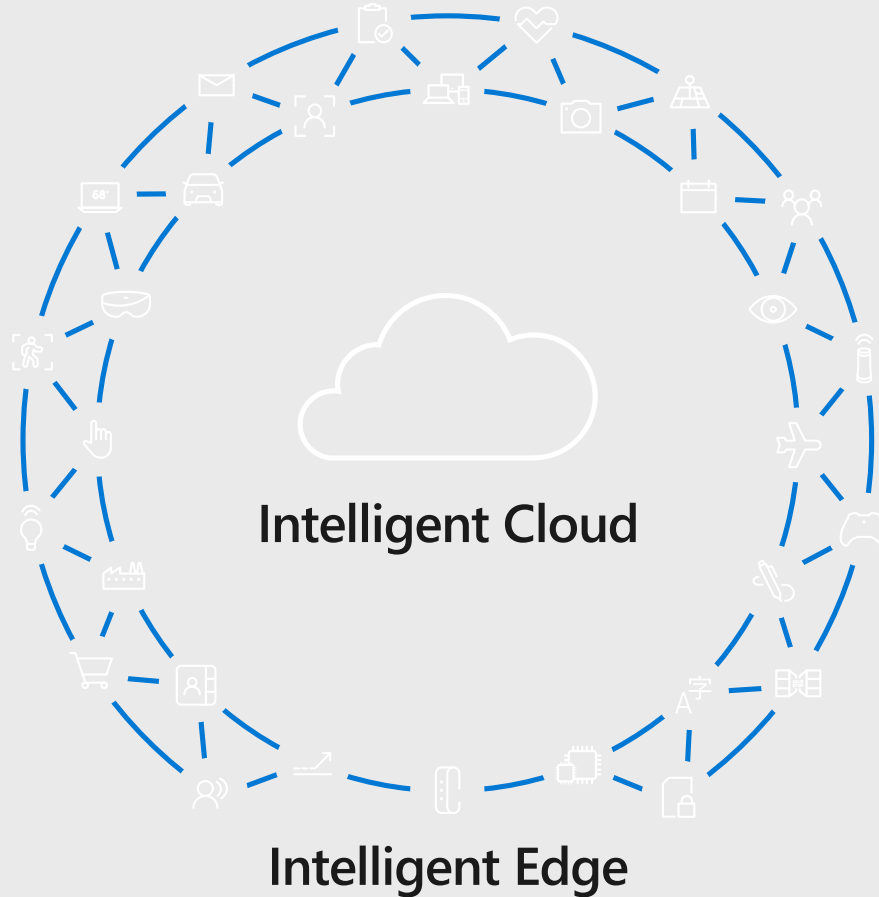
ビジネスアプリケーション



アプリケーション &
インフラストラクチャー



データ & AI



社員にパワーを



お客様とつながる



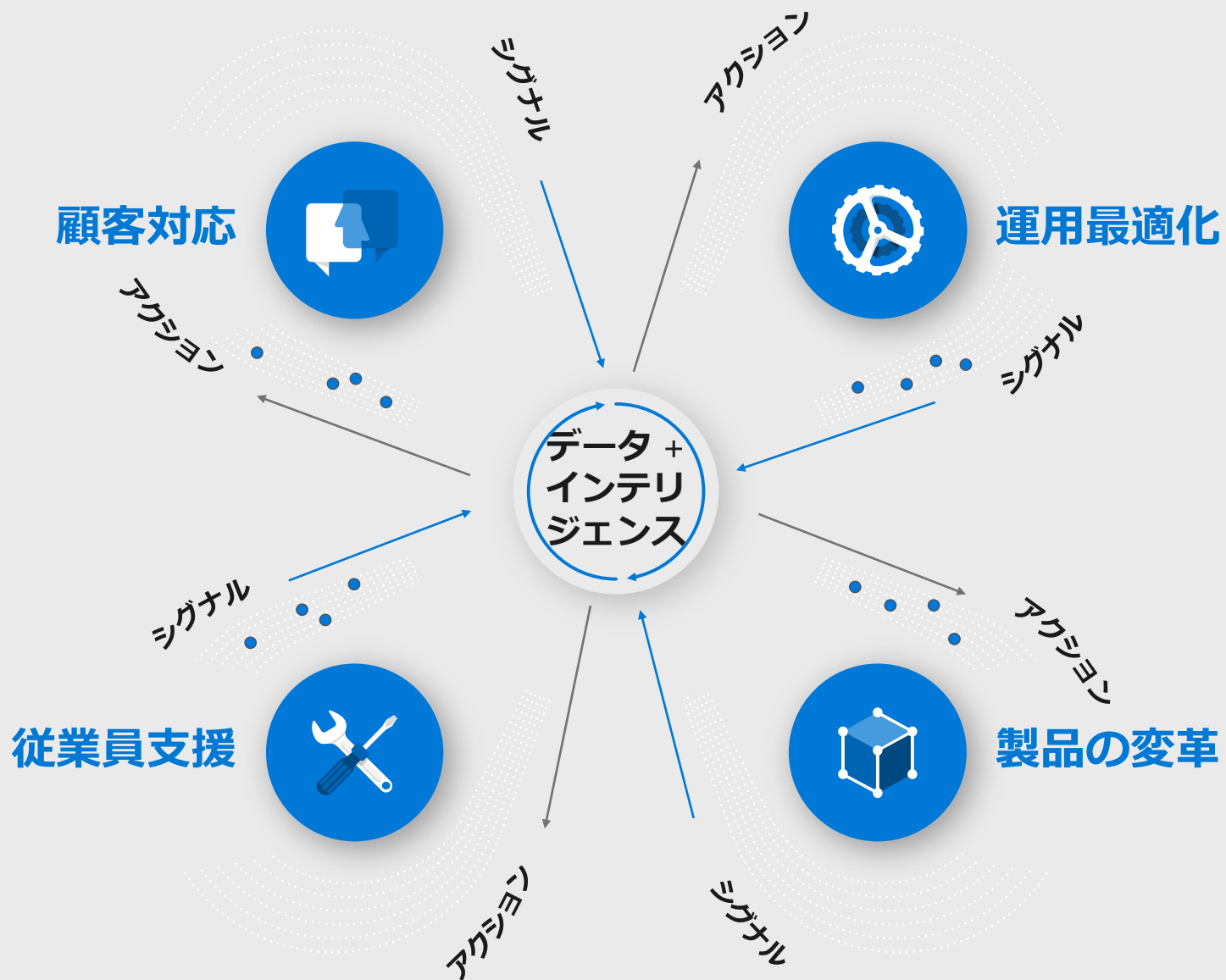
業務を最適化



製品を改革



デジタルフィードバックループ



変革で得れるもの - 例) 簡単に拡張、変更、拡大

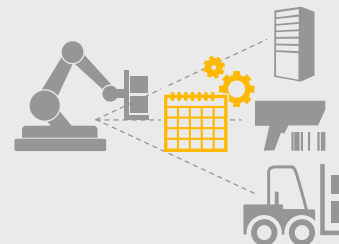


断片化したソリューションの場合

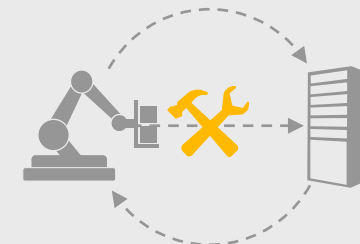
容量計画、資本の購入、継続的メンテナンスを行ってストレージの問題を自力で解決



カスタマイズおよび統合の完了後に新たなデバイスを後から接続



カスタム接続を用いるシステムの変更および拡張には数週間または数か月が必要



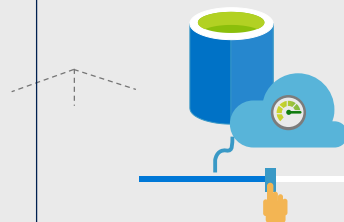
1

2

3

IoT の場合

クラウドソリューションを利用して即座に拡張でき、支払いが必要なものにだけ



新たなデバイスを今すぐ接続でき、必要な設定はあってもわずか



拡張可能なアーキテクチャ上に構築することでシステムの追加および拡張が迅速化



1

2

3

変革で得れるもの - 例) 迅速な応答と回復



断片化した
ソリューションの場
合

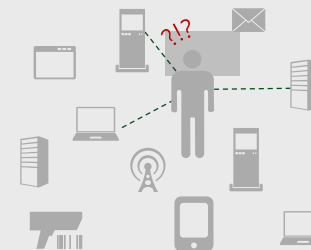
技術者をオンサイトに常駐
させ、問題を判別して解決



デバイスの再接続と再構成に
は
数日または数週間が必要



原因分析に必要な
データを検索



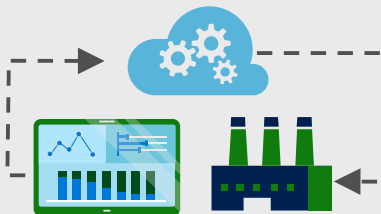
1

2

3

IoT の場合

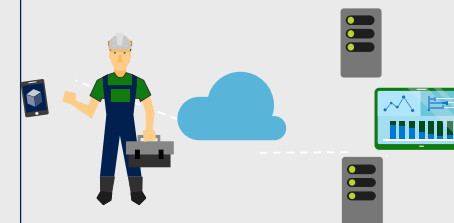
デバイスにリモートでアク
セスし、問題を診断して解
決



再接続プロセスとマシンの
再構成を含め、**数時間以内
に対策を完了**



**すぐに包括的なデータに
アクセスし、原因分析を実
行**



1

2

3

デジタルトランスフォーメーション

ビジネスインサイトの
獲得



業務の効率化



新しい
ビジネスモデル



特色と収益



センサー利用の拡大
データ収集と活用

新しいインサイト – 製
品とサービスに対する
深い理解

プロセスや製品
エンジニアリングの
改善

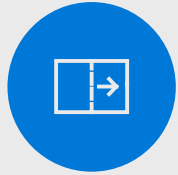
コスト削減
製品市場投入時間の
短縮
予兆保全

デバイスやハード
ウェアに
付加するサービス
提供

デバイス / ハード
ウェア / 機械の
“as a service” 提供
モデル

付随事業、新ビジネス、
ビジネス変革の具現化

実現のために：IoT パートナー バリュー チェーン



エンド ポイント

シリコン/チップ
メーカー

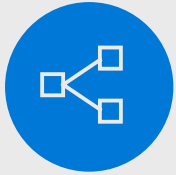
ゲートウェイ
メーカー

M2M モジュール

デバイス
メーカー

OEMメーカー

デバイス SI



セキュリティ

ソフトウェア

ハードウェア

規制に関する
専門家

プライバシー



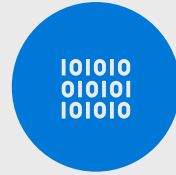
接続

モバイル
ネットワーク
オペレーター

MVNO

チャンネル開発
プロバイダー

アプリケーション
イネーブルメント
プラットフォーム ISV



サービス

ソリューション
アーキテクチャ

ソリューション
インテグレーター

サービス
プロバイダー

プレゼンテーション

ダッシュボード

ビッグ データ



ビジネス コンサルタント

コンサルタント

アドバイザー

プロフェッショナル
サービス

業界インフルエンサ



ディストリ ビューター

アグリゲーター

VAR を通じた拡張



開発者

ISV

社内



規制機関

標準機関

業界団体

認定機関

監査機関

IoT “as a Service” モデル

(As a Service) IoT プラットフォーム

アプリケーション、 データ	顧客/ サード パーティ
ランタイム、 ミドルウェア、OS	PaaS サービス プロバイダー
仮想化、サーバー、 ストレージ、 ネットワーク	クラウド サービス プロバイダー



(As a Service) IoT ソフトウェア

アプリケーション、 データ	SaaS サービス プロバイダー
ランタイム、 ミドルウェア、OS	クラウド サービス プロバイダー
仮想化、サーバー、 ストレージ、 ネットワーク	

顧客数が少数で、
高い制御性と高度なカスタマイズを必要とする、
より複雑なソリューションに適切

PaaS プロバイダーのパートナーシップの機会:

- 顧客のアプリをプラットフォームに統合するシステム インテグレータ
- 顧客の統合を実現するコンパニオン アプリを提供する ISV
- IaaS サービスに対応するクラウド サービスおよび接続性プロバイダー

顧客数が多数で、
カスタマイズがなく一般的なユース ケースにあう
ソリューション適切

SaaS プロバイダーのパートナーシップの機会:

- アプリ開発に対応する ISV
- 顧客の獲得に対応するチャネル パートナー
- IaaS サービスに対応するクラウド サービスおよび接続性プロバイダー
- 顧客のデータ管理に対応する CRM パートナー

リピータブルソリューションへ

ビジネスの種類ごとの P&L 変革の機会

デバイス メーカー/OEM



新たな洞察の 機会

製品が現場でどのように
使用されているかにつ
いての洞察を獲得



オペレーション の効率化

問題を未然に予測して
解決することで、製造
のダウンタイムを短縮



ビジネス モデルの変化

サービスとして製品を
提供



新たな収益の 機会

新たなサービスを付加
して収益化

ビジネスの種類ごとの P&L 変革の機会

ISV



新たな洞察の
機会

製品の機能がどのように
使用されているか理解する
ことで、カスタマー
エクスペリエンスを向上



オペレーション
の効率化

プロセスの自動化を通
じて、製品化に要する
期間を短縮し、コスト
を削減



ビジネス
モデルの変化

サブスクリプション
ベースのサービスを
提供



新たな収益の
機会

コンシューマー アプリ
が将来のサービスの新
たなチャネルに

ビジネスの種類ごとの P&L 変革の機会

システム インテグレータ



新たな洞察の 機会

システムやプロセスを
リモートで監視



オペレーション の効率化

リモートでトラブル
シューティングや問題
解決を実施

サービス エンジニアが
物理インフラストラク
チャを修理するために
適切な部品を持参して
現場に到着



ビジネス モデルの変化

繰り返し可能なソ
リューションを販売
し、IP を保持



新たな収益の 機会

ビジネス コンサルティン
グ、データサイエンス、
デバイス ライフサイクル
管理などの新たなサービ
ス オファリングを提供

ビジネスの種類ごとの P&L 変革の機会

ソリューション アグリゲーター



新たな洞察の
機会

システムやプロセスを
リモートで監視



オペレーション
の効率化

顧客の交渉や請求を単
一化 (アプリケーション、インフラストラク
チャ、およびクラウド
を含む)



ビジネス
モデルの変化

特定の業界向けのハー
ドウェアおよびソフト
ウェア ベースのコネク
テッド デバイス ソ
リューションを集約



新たな収益の
機会

サブスクリプション
ベースの収益を実現
単なるハードウェアの
提供よりも高い価値の
サービスによってより
高い収益を実現

効果的なIoTソリューションの開発と
リピータブルにするために

ビジネス モデル ワークショップ(BMW)の効果

Value Prop:

提供できる価値の明示化

Org Impact:

組織へのインパクトをアセス

Org

Capability:

必要とされる能力（現在・将来）の精査

Stakeholders:

ビジネスステークホルダーへ正確なインパクトを共有

Input to

Architecture:

アーキテクチャ設計に貢献

ビジネス モデル キャンバス

パートナー シップ	主要なアク ティビティ	提供価値	顧客間関係	顧客セグメ ント
	リソース		チャネル	
コスト構造			収益源	

アーキテクチャデザインセッション (ADS) とは?

ADS の種類

- ソリューション フォーカス
- エンビジョニング
- 価値実証 (PoV) のスコーピング
- アーキテクチャ レビュー

主な成果物

- ビジョン/範囲のドキュメント
- アーキテクチャ評価のドキュメント
- 価値実証 (PoV) プロジェクト計画 (PoC, PoBを通じて)

セッションの対象者

- 必要性を説明するビジネス スポンサー
- インパクトを理解すべき技術エグゼクティブ チーム
- リード アーキテクト、開発者、データベース管理者、オペレーションなど

POC の落とし穴！？

POC から次へのステップを妨げる一般的な要因

- ① エグゼクティブの賛同の欠如
- ② リソース不足
- ③ 拡張コストが高すぎる
- ④ ビジネス価値が不明確
- ⑤ パイロットはパイロット？
長期性への評価

価値実証のチェックリスト

✓ これは対象となるビジネス機会か? BANT (または同様の) 条件を使用する。

✓ お客様の関係者の特定

エグゼクティブ スポンサー

IT スポンサー

OT スポンサー

✓ お客様の関係者とビジネス ケースを完成させる

生産環境におけるお客様の問題
(現在の状態)

例 現在マシン X は事後対応型、つまり故障が起きたら修理しているため、マシンがオフラインになると生産が停止する
手動の生産スケジュール作成およびシーケンス処理により、追跡困難な品質の問題 (修正、廃棄) が発生している

ビジネスの成果
(望ましい状態)

例 生産ラインの稼働時間が 7% 向上
修正/廃棄が 12% 削減

可能な技術的シナリオ

例 マシン X に基本的なリモート監視機能を搭載し、特定のしきい値を超えたときにトリガーされるようにする
センサーを追加して生産資材の異常を検出する

✓ PoV が望ましいビジネス成果を証明した場合は本格稼働へ進める
という約束を事前に取り付ける

マイクロソフト IoT ソリューション サポート



開発

ビジネス モデル ワークショップ
アーキテクチャデザインセッション
IoT 促進



Go-To-Market

(市場参入)

リファレンス アーキテクチャ
深化・チューンアップ
ケース スタディ
広範なパートナー イネーブルメント
拡大



共同販売

(Co-Sell)

パートナー 対応 BOM
エンタープライズ営業
による紹介
One Commercial
Partner カタログ

IoT 加速のためへのファンド支援

対象の業界



エネルギー



小売



工場/産業



セキュリティ & 監視



医療



建物

1

概念の開発

2

価値実証 (POV)

3

パイロット/事業実証 (POB)

Go-To-Market(GTM): リピータブルIoTソリューションのマーケティングをマイクロソフトも支援



IoT in Action ウェビナー

<https://iotinactionwebinars.com/ja/>

Microsoft

IoT in Action
Webinar Series

#IoTinActionMS

EN 日本語 대한민국 中国 繁体中

無限の可能性を持つIoTソリューション
を構築する

今年のIoT in Actionウェブセミナーシリーズで、実践的な洞察を得て、パートナーシップを深め、インテリジェントなエッジとクラウドソリューションの革新の可能性を広げましょう。

あなたの地域のウェビナーに今すぐ登録する

IoT in Action ウェビナーシリーズとは何ですか？

プロセス効率の向上からより良いカスタマーエクスペリエンスの提供、新しい収益源の創出に至るまで、Internet of Things (IoT) を使用して、ビジネスを新しいインサイトあふれる方法で一元化しましょう。Microsoft IoTは、世界中のあらゆる業界のイノベーションのペースを加速するデジタル変革です。IoT in Actionウェビナーは、数十億ドル規模のIoT市場を活用しようとしている企業のための、一連のライブ仮想イベントです。学び、情報、コラボレーションのチャンスと、充実した1時間のウェビナーです。

業界をリードする毎月のウェビナーに今すぐ登録



IoTによるビルディングのスマート化

オンデマンド



小売業界におけるIoT - 新たな持続性による新たなエクスペリエンス

オンデマンド



Virtual Bootcamps

IoT in Action
Webinar Series

今すぐ登録

ブートキャンプ参加者向けの技術に関するリソース



より安全に、より幸せに、より健康に。あなたのライフサイエンスをIoTでデジタル変革。

2019年2月20日 水曜日



対話から予測へ モノづくりのIoT

2019年3月28日 水曜日



IoTとニューセーフティネット

2019年4月25日 水曜日



マイクロソフトのIoTソリューションで都市を変革

2019年5月23日 水曜日

深化・チューンアップの例

パートナー ソリュー
ションについての
メッセージをどのよ
うにお客様に伝える
かに関するガイダン
スを提供する基盤と
なるドキュメント

[PARTNER SOLUTION NAME]		INTERNAL USE ONLY
MESSAGING & POSITIONING FRAMEWORK		
ELAVTOR PITCH (10 words or less)	Why is this solution important for customers? What differentiation & type offer approach (Partner + Microsoft)?	
MARKET LANDSCAPE	A key statement of context for the market this solution is in (market, its, key, its, key, its, data, points, if, context, has, them, available,	
TARGET CUSTOMERS	CORE SOLUTION MESSAGING	
CUSTOMER CHALLENGES & NEEDS	Questions to consider when writing/refining the value prop (aim for 50 words or less): - How does this solution solve the customer's problem or improve their situation? - What specific benefits does this solution deliver? - Why should the customer buy from the IIV and not from the competition?	
SOLUTION DESCRIPTION	PILLAR 1	
SOLUTION INTEGRATION	PILLAR 2	
ABOUT THE COMPANY	PILLAR 3	

セールス チームが
パートナー ソリユー
ションを迅速に理解でき
るように支援する。これ
には以下のことが含まれ
る。

- エレベーター ピッチ
- シナリオの理解
- 対象とするアカウントの種類
- 次のステップ
- パートナーのセールス担当者

[illegible]

セールスガイド

お客様と会話を始め、ソリューションに対する関心を高め、差別化要素を強調し、ビジネス価値を伝えることを目的とした、強力なソリューションストーリーを含むお客様に合わせたスライド。

CONT

Growth of enterprise communications

- 33%
U.S. employees who are engaged at work compared to 70% of employees at the world's best organizations
- \$37.71B
growth of digital signage market to U.S\$37.71 billion by 2025
- 400%
More video content in 2015

Microsoft

お客様向け
プレゼンテーション

400%
More views
video and
content

お客様向け
プレゼンテーション

ソリューションの主要なポイントをまとめ、ソリューションの価値を伝えるお客様向けの **1 ページにまとめた資料**。お客様に電子メールで送付するのに最適。



CONTOSO

Inform, involve, and empower employees

Hosted on Microsoft Azure™ and utilizing Windows® 10 IoT, Contoso empowers corporate culture and employee engagement by simplifying the creation and broadcast of dynamic content or ordinary TV screens across businesses and organizations.

CONTOSO

- 
Improve connectivity of content across
- 
Enrich reach of timely information
- 
Increase security of content

- 
Minimize costs made content messaging across disparate equipment and various TV screens
- 
Consideration at every point
 Content creation, distribution, and consumption are controlled and customized at every point
- 
Build a secure and scalable content based on border security and secure content
- 
Minimize risks due to unavailability of content and information loss

Efficiently distribute content across your

- 
Use national news channels and local stations
- 
Corporate events and trade shows

About Contoso
 Founded in 1982, Contoso is a leading provider of...

お客様向け
配布資料

お客様向け
配布資料

共同販売 (Co-Sell) を行う意味は？



WIN

マイクロソフトの
企業担当営業は
お客様のOT進化に
役立つ新しい
イノベーションを紹介
できる



WIN

パートナーは
新たな地域、
お客様との
新規なエンゲージメント



WIN

ビジネス変革に
マイクロソフト
が貢献

これまでに検討したこと



リピータブルな
IoT ソリューション
とは



ビジネスの
拡大・継続に効果的な
リピータブル IoT
ソリューションを開発
するには



マイクロソフトの
Go-To-Market (GTM)
プログラム



リピータブル
IoTソリューションの
共同販売

次に来るものは?



パートナーの
意見を聞く



福田 良平

東京エレクトロデバイス株式会社

(IoTビジネス共創ラボ 幹事企業)

クラウドIoTカンパニー

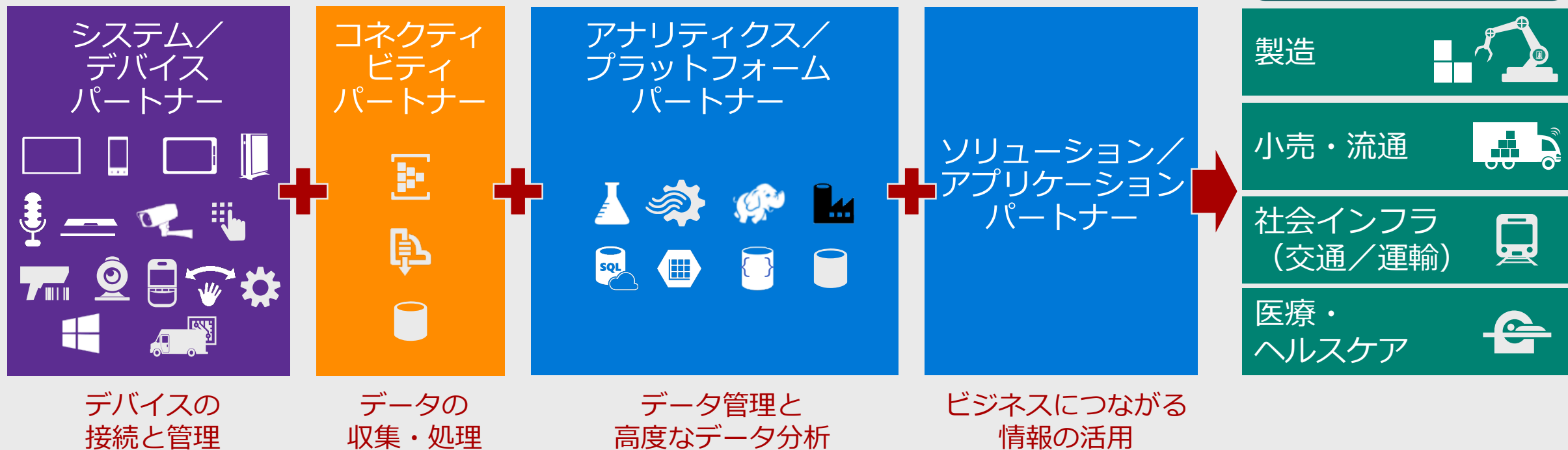
エンベデッドソリューション部

担当部長

IoT in Action
IoT in Action

#IoTビジネス共創ラボ
#iotbizlabo

IoT ビジネス共創ラボ



IoTの適用範囲は広く1社では実現不可能

2016年 2月9日より正式発足



発足のねらい

- IoT のエキスパートによるエコシステム構築
- プロジェクトの共同検証によるノウハウ共有
 - 先進事例の共有によるIoT導入の促進

IoTビジネス共創ラボ参加企業

IoT エキスパート14社が集結

幹事



東京エレクトロン デバイス株式会社

事務局



Microsoft

副幹事



参加企業



8つのワーキンググループ

ビジネス WG

アクセンチュア ★

製造 WG

東京エレクトロンデバイス ★

Pepper WG

ソフトバンクロボティクス ★
日本ビジネスシステムズ ★

物流・社会 WG

ナレッジコミュニケーション ★

ドローンWG

ドローンワークス ★
ウイングアーク1st ★

分析 WG

ブレインパッド ★

ヘルスケア WG

ユニアデックス ★

xR WG

ホロラボ ★
ユニアデックス ★

WG

設立経緯

2月

Microsoft Azure



IoT ビジネス共創ラボ 発足

ビジネス・分析・製造
物流社会・ヘルスケアWG

5月



IoT ビジネス共創ラボ

ドローン WG 発足



2016年

2017年

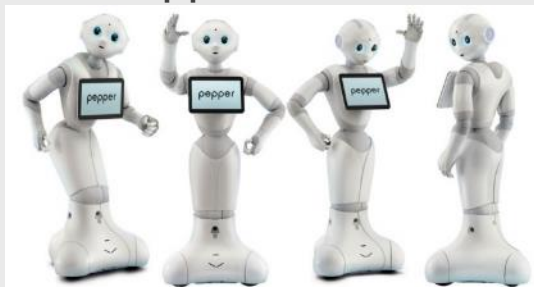
2018年

7月



IoT ビジネス共創ラボ

Pepper WG 発足



Pepper meets Azure



IoT ビジネス共創ラボ

xR WG 発足



1月

WG事例紹介

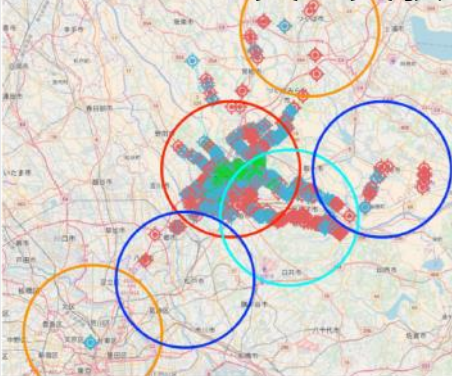
★ヘルスケアWG

高齢者向け配食サービスの
食の安全に向けたIoT



★ドローンWG

「トローン」+「LoRaWAN」
柏の葉キャンパスにおける
LoRaWANの実証実験



★分析WG

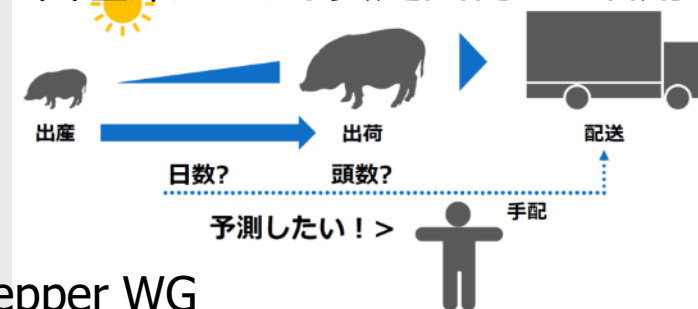
セキュリティカメラを使用した来店客
CRMソリューション
「おもてなしサポートシステム」



★物流社会WG

IoT × 機械学習

-畜産業における安定出荷への活用-



★Pepper WG

ロボットと連携した新しいカフェ体験!



★ビジネスWG

IoT で働き方改革!!

★製造WG

電子製品製造・組立工場のIoTによる見える化



送電線保守におけるディープラーニング活用





地域版 IoTビジネス共創ラボ

地域版 IoT ビジネス共創ラボ

ふくしまIoTビジネス共創ラボ

北海道IoTビジネス共創ラボ

中部IoTビジネス共創ラボ

かわさきIoTビジネス共創ラボ

柏の葉IoTビジネス共創ラボ

石川・金沢IoTビジネス共創ラボ

みやぎIoTビジネス共創ラボ

長野IoTビジネス共創ラボ

IoTビジネス共創ラボ

導入事例

IoTビジネス共創ラボ



東京電力パワーグリッド株式会社

東京電力ホールディングスの100%子会社として、電力自由化に向けた東電全体の社内分割の中で送配電事業を担当するために2015年4月に設立された。小売電気事業者を対象に関東地方と静岡県東部に電力を供給し、送電線については、総延長(設備亘長)約1万4500キロメートルに及ぶ設備の保守メンテナンスを行なっている。

電気の命綱である送配電網をAI技術を活用して効率的に見守る

身近な存在である電気だが、いつでも自由に利用するには、発電から送電までいくつもの仕組みが欠かせない。

東京電力グループにあって、変電所や送電線など送配電設備を担当する東京電力パワーグリッド株式会社では、総延長(設備亘長)約1万4500キロメートルもの送電線の点検作業を効率化するためにAIの活用に取り組み、TDSEの技術力とサポート力がそれを可能にしている。



小規模なPoCを通して 将来への手応えを得た

AIが活用できるかを検討するために、日本マイクロソフトとどう進めるべきかについて意見交換を行った。2016年10月のことだ。その際に紹介されたのがテクノスデータサイエンス・エンジニアリング(以下、TDSE)である。

「まず小規模なPoCでどれくらいの精度が望めるのかを確認するため、過去の異常のあるデータを渡して検証してもらうことにしました。」と、今回の導入プロジェクトを担当した保全高度化推進グループ



保全高度化推進グループ

宮島 拓郎 氏

の宮島拓郎氏は話す。PoCのテーマは“熟練の保守作業員がこれまでに確認した異常について、AIでも同じように異常を見つけることができるか”だった。

実は、1ヶ月ほどかけて行なったこのPoCの結果は完璧ではなかった。AIが見逃した異常箇所もあった。しかし、これを機に同社はAI活用へと舵を切る。内村氏

は「TDSEからは、精度向上のための提案をいただきました。納得のできる提案で、将来的に実現可能と判断できたのです」と語る。





東京電力パワーグリッド株式会社

送電線網の点検作業をAIを活用して効率化を行い、同時に点検基準の平準化を両立する

課題

- ・ 山間部などはVTRによる点検
- ・ 熟練の点検員による点検が必要
- ・ 動画の異常判別に膨大な時間が必要
- ・ 目視確認に膨大なコストが発生
- ・ 目視確認による検知漏れの削減

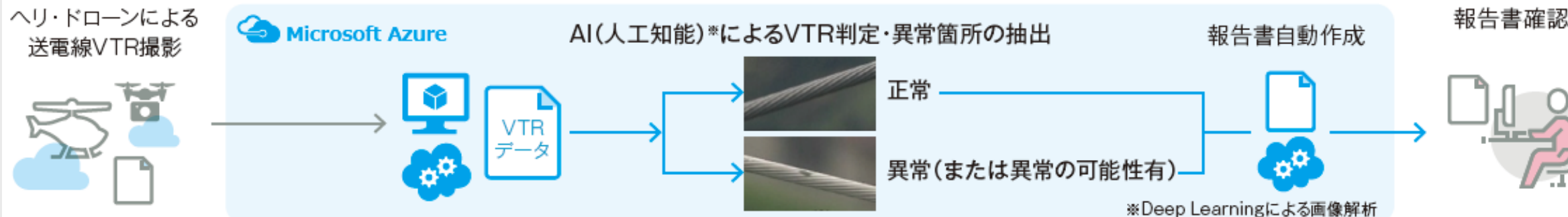
AIによる解決策

- ・ 画像データから異常／正常を判定するDeep Learningモデルを構築し、報告書を自動作成
- ・ 自動でタグ付けを行う学習プラットフォームを構築

生み出された価値（効果）

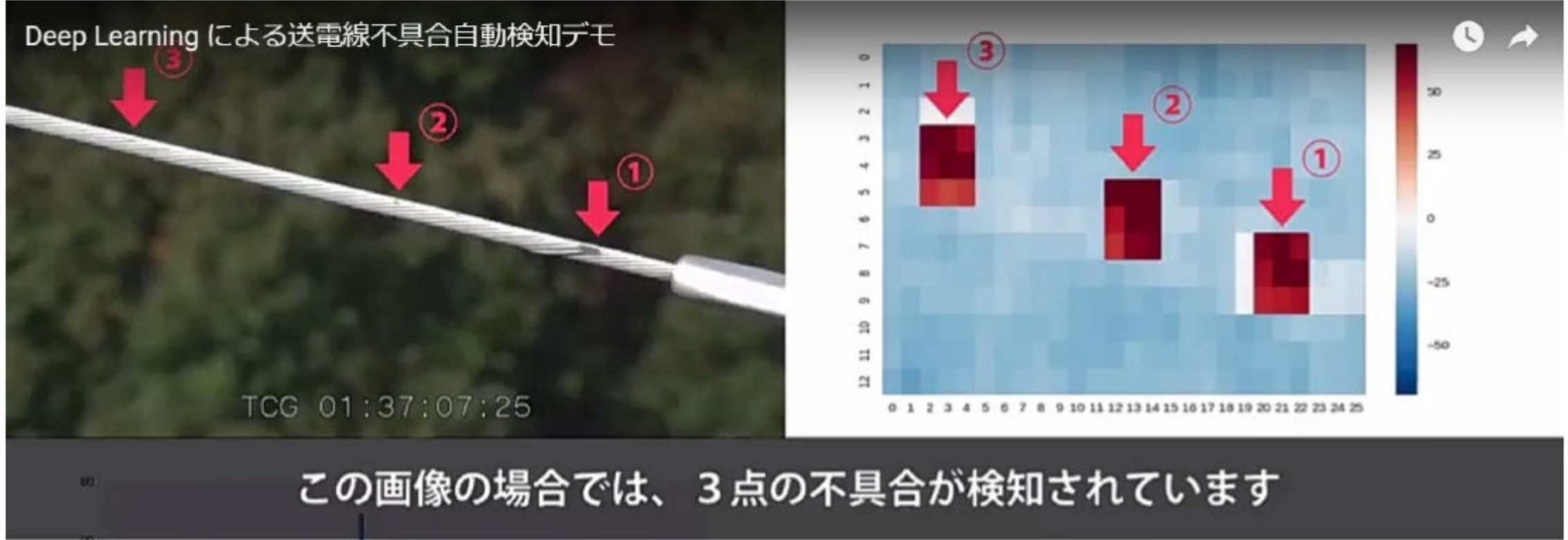
- ・ 目視確認のコストが削減可能
- ・ 明らかに異常または正常と出力された画像は自動判定
- ・ グレーゾーンと出力された画像は人間の目視に委ね、誤判定の防止が可能

システム概要



IoTビジネス共創ラボ

A



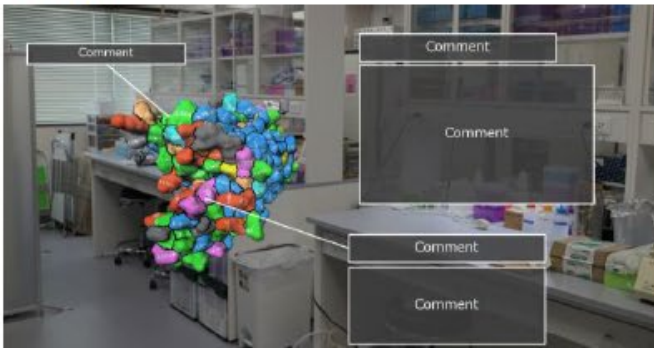
IoTビジネス共創ラボ

導入事例1

解析システムで生成された
3DデータをHoloLensで可視化



■ 構造



■ 日本-海外間の研究拠点間での情報共有



導入事例2

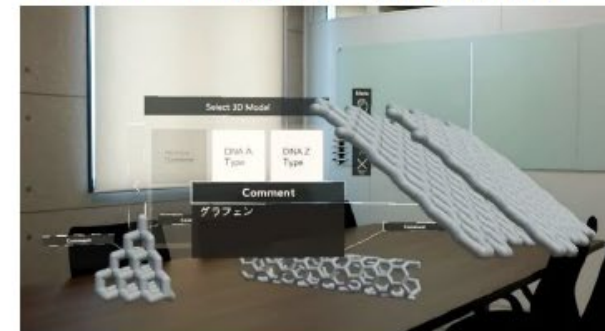
立教大学にてHoloLensを利用した
模擬授業にナレコムVRを活用



■ 授業の様子



■ HoloLensを通して見える画面

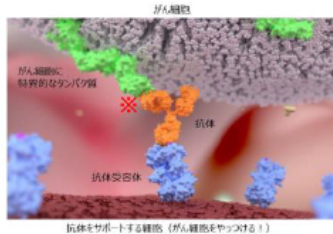


IoTビジネス共創ラボ

エムティーアイ様との取組ご紹介 - 創薬における HoloLens 活用 -

ヘルスケア “アドバンスド テクノロジ” 創薬における複合現実 / HoloLens の活用

タンパク質解析システムと連携



2018年3月30日特許出願
「エビトープ予測方法及びエビトープ予測システム」
出願番号：特願2018-067724
出願国：日本
発明者： 穴戸謙史、伊藤龍太郎
主な出願内容・本件特徴
● 専門知識不要の完全自動解析システム
● 主要なタンパク質解析アルゴリズムを網羅
● 機械学習済み解析モデルを実装
● 教師データ収集用データベース機能実装

MODELAGONとは

ヘルスケア、ライフサイエンスビジネスの中心となる抗体の戦略的作製を支援する当社独自開発の解析システム

従来、専門家・熟練者が数日を要したエビトープ解析を僅か数秒での完全自動処理を実現した画期的なITツール
(※エビトープ：抗体が結合するタンパク質の部位)



利用シーンイメージ



MT エムティーアイ



ナレコムVR

MRによる研究者間の情報共有における
デジタルトランスフォーメーション

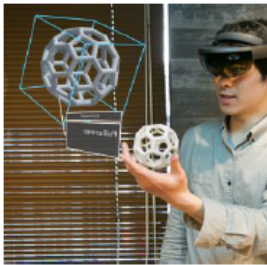
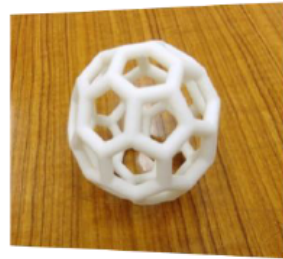
IoTビジネス共創ラボ

立教大学様との取組ご紹介 - HoloLens を活用した模擬授業 -

3D分子構造情報を共有する 新しい授業の導入/ HoloLens の活用

直感的に構造情報を把握

立教大学様では3Dプリンタを利用して同素体などの構造情報を学生に伝える取組をしていました。



3Dプリンター用に作成したデータを HoloLens へ展開することにより、大きさの変更や付帯情報も空間に表現することが出来ました。



実際に行った授業の様子



MRを活用した構造体情報の共有
構造を直感的に把握する体験の提供

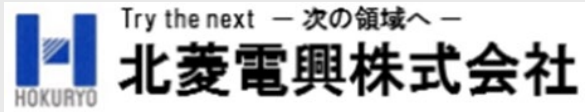


立教大学



ナレコムVR

IoTビジネス共創ラボ

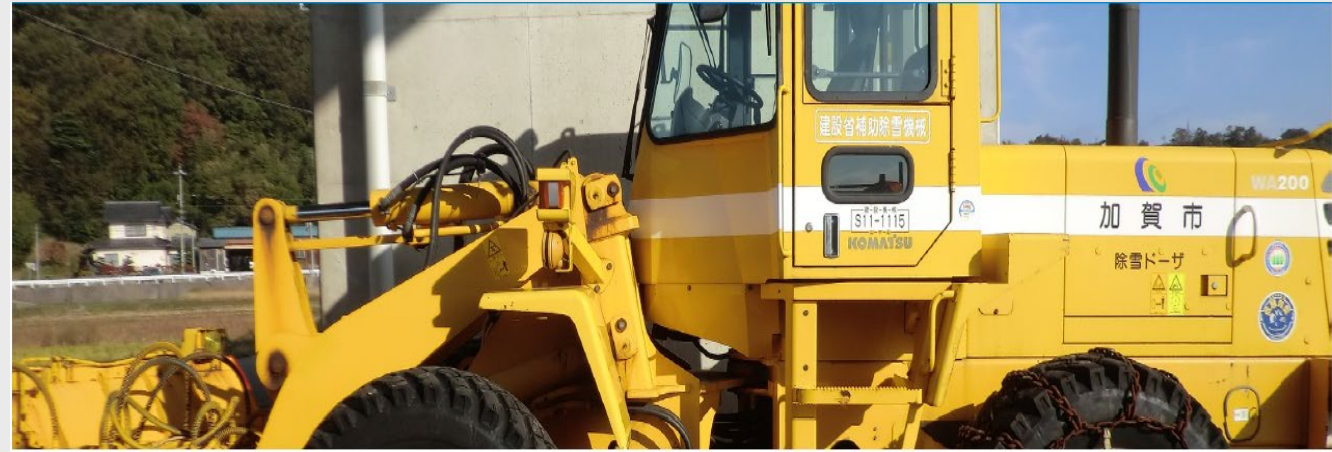


近年、全国で記録的な大雪による「人的被害」、「交通障害」が頻発しております。特に短時間での記録的な降雪については除雪車をフル稼働しても作業が追い付かないほどです。今後は除雪作業をどれだけ短時間に手際よく終わられるかが大きな課題となります。

- 除雪車は「今どこにいるんだろう」...
- 除雪対象路線以外を除雪していないだろうか...
- 地域住民からの苦情の対応
- 業者からの作業日報や請求書はまだまだだろうか...



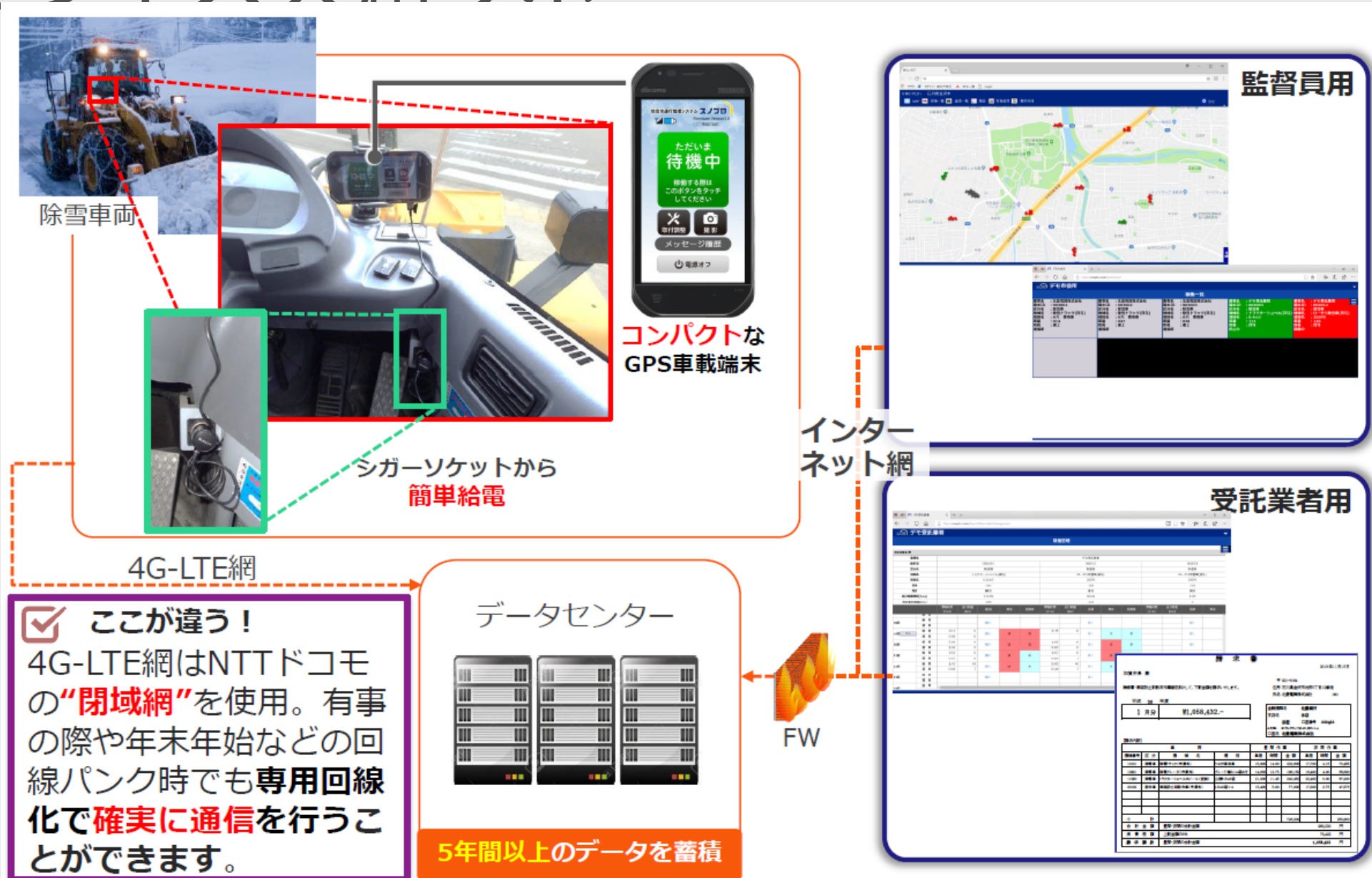
除雪車運行管理システム“SNOPLO I (スノプロ アイ)”で解決！



除雪車の運行管理に Azure を活用した「スノプロアイ」を導入、IoT などへの取り組みを加速することで「挑戦可能性都市」を目指す

「RoboRAVE」大会の開催や「IoT 推進ラボ」の設置など、IoT を中心とした先端テクノロジーへの取り組みを積極的に進めている石川県加賀市。ここではその一環として、除雪車の運行管理の IoT 化が行われています。導入されたのは北菱電興株式会社が開発した「スノプロアイ」。スマートフォンで取得された GPS データや画像データをクラウドへと送信、リアルタイムでの運行状況把握や報告書管理の効率化を実現しています。システムをクラウド サービスとしては、Microsoft Azure を活用。これによって運用負担の軽減や季節変動の大きい負荷への対応、チーム開発やデプロイの効率化が可能になり、コスト削減にも大きな貢献を果たしています。

IoTビジネス共創ラボ



IoTビジネス共創ラボ

1. 簡単な端末操作

ただいま
待機中

稼働する際は
このボタンをタッチ
してください

ただいま
稼働中

作業終了する際は
このボタンをタッチ
してください

ワンタップのみで作業開始/終了

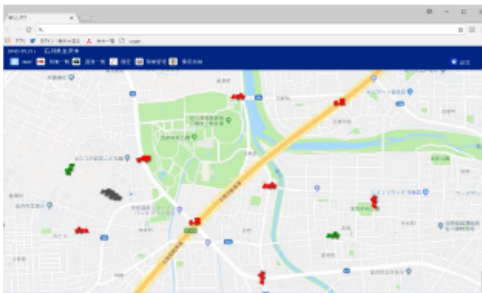
作業停止中



作業中



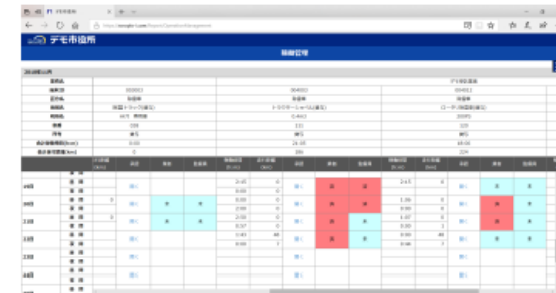
2. 直感的なWEB操作



MAPで確認



画像で確認



登録を確認

登録メンバー数の状況

一般会員リスト：613社/862名

Connpassメンバー：3696名

FBメンバー：1501名

※2019/9/5時点

Connpass

<http://iotbizlabo.connpass.com/>

Facebook

<https://www.facebook.com/groups/iotbizlabo/>



パートナーと共に創るクラウドIoTビジネス

ユーザーにとって価値あるIoTを素早く提供するためには
各社の強みを持ちより共創することが重要



まとめ

1. 本当に役立つIoT ソリューションの開発のために、ビジネスモデルワークショップ (BMW)をまずやってみましょう
2. 一社では難しいIoTは、エコシステム、コミュニティの活用を。
3. リピータブルなソリューションなら、マイクロソフトのGTM、Co-Sellの利用も検討



IoT in Action

#IoTinActionMS