

CPSカンパニーへの変革を加速するマネージドサービスへの取り組み Managed Services Accelerating Transformation into CPS Company

巻頭言

物売りから マネージドサービスへの 転換

Transformation from Hardware Vendor to Managed Service Provider



島田 太郎
SHIMADA Taro

以前は、新しい電子機器を買うことは、大きな喜びでした。今は、その頃とは随分変わったように感じます。機器を新しくしても目に見える性能の向上を感じることは難しく、日々使う機器は、もはや必需品として買っているような気分です。スマートフォンは、毎日壊れずに動作して、新しいアプリケーションが正常に機能すれば十分であり、機器の買い替えなどはできるだけ避けたいものです。ビジネス向けのアプリケーションは、使い慣れたものを長く使用でき、古いデータも継続して使えることが重要になっています。機器の技術に興味がある人にとっては、実に寂しい時代なのですが、それだけ価値基準がシフトしているということです。そのような中で、ビジネス向けのIT（情報技術）システムだけが、機器のバージョンアップを顧客に対して求め続けるわけにはいきません。

昨今、ITシステムの顧客に、機能を搭載した機器を売るのではなく、ネットワークを通じてIT環境を提供するマネージドサービスが注目されています。提供する側は、自らのシステムの変更により、新しい機能の提供や性能の向上を行います。顧客は、機器の保有や管理の必要がなくなります。

マネージドサービスがもたらすものは、すなわち物売り（ハードウェアの製造から販売まで）からの脱却です。ハードウェアを売り、顧客のところに設置し、ソフトウェアをインストールしていた時代から、ITの環境をサービスとして提供する世界への転換なのです。これは、時代の必然といえます。

物売りからの脱却は、巨大なチャンスでもあります。大手ソフトウェア開発会社が、OS（基本ソフトウェア）やパッケージソフトウェアのバージョンアップをやめる一方、サービスとして課金し続けるために、クラウドサービスに巨額な投資をしました。そのビジネスの成功が、戦略の正しさを示しています。しかし、このような会社と競争すると言っているではありません。ITの世界にはレイヤー構造があり、レイヤーごとに異なるサービスを提供して、ニーズを吸収していくという、抽象画のように美しい仕組みが存在します。薄くても、ニーズに結び付くレイヤーを捉えてサービス化すると、大きなチャンスになります。

この特集では、東芝グループが取り組んでいるマネージドサービスの世界をご紹介します。マネージドサービスの技術は、東芝グループが目指すCPS（サイバーフィジカルシステム）カンパニーになるための原動力になります。是非ご一読いただき、新しい東芝グループの技術力を感じていただけると幸いです。

執行役上席常務 CDO
Corporate Senior Vice President and Chief Digital Officer