

事業名

異なるプラットフォーム間での有機的なデータ結合を行い、新しいサービス創出に取り組める、データ連携基盤の構築とその実証



実録風社会派小説

でいたきばん
出井滝 伴の奮迅

※この物語は取材を元にした創作であり、登場人物や組織名は実在のものとは無関係です

新幹線の窓にマツダZoom-Zoomスタジアムが見えてくると出井滝の胃がキリキリと痛み出す。2週に一度の煉獄の時間。今回は一体どんな炎が待ち受けているのか、予想もつかない。

しかしそんなそぶりは微塵も見せない。タブレットPCを手早く片付けると、改めてネクタイを締め直す。「行くぞ」と声をかけるまでもなく後ろの席の部下たちはすでに立ち上がっていた。戦いの場、広島へ。頭の中で「仁義なき戦い」のテーマ曲を流しながらプラットフォームに降り立った。

■

出井滝 伴(でいたきばん)、50歳。肩書はシステムドライブ株式会社・ソリューションSE本部・新規事業推進室シニアマネージャー。出井滝は今、大きなプロジェクトに携わっている。広島県が推進するデジタル実証の大型企画「ひろしまサンドボックス」。その中のひとつのプロジェクトの実質的現場リーダーを務めているのだ。出井

滝が担当するのは「データ連携基盤」を構築するプロジェクトである。それぞれの企業が独自に所持するデータを統合し、掛け合わせることで新たな価値が生み出せるのではないか。そこから新たな事業やサービスが創出されるのではないか——その実証を行うというのが、企画の主旨である。

しかし事はそんな簡単に運ばない。出井滝は部下5人をともなって、八丁堀の貸会議室のドアを開けた。その瞬間、前から強い風を受けたような威圧感に襲われる。

部屋の中にはコンソーシアムの参加企業のメンバーがすでに顔を揃えていた。広島銀行、広鯉建設、白島交通、カエドドラッグ(モミジイズ・ホールディングス)、広島ピーステレビ(ピーテレ)——広島に暮らす人なら誰もが知っている名前、いわば地域を代表する大手企業ばかりである。その中でもここに派遣されているのは、各社の将来を占うDX事業部に所属する精鋭たち。広島トップ・オブ・トップが「データビジネス」という次世代の覇権を握

るフロンティアへの足掛かりを築こうと集結しているのだ。

「みなさま本日もお忙しいところありがとうございます。第18回データ連携基盤コンソーシアムの定例会をはじめたいと思います。本日のアジェンダですが——」

張り詰めた空気をほぐしながらも、出井滝はこの緊張感を楽しんでいた。ひろしまサンドボックスの創設から関わる出井滝がコンソーシアムを組織するにあたって、もっとも意識したのは県内の大手企業に声をかけ、彼らと共にデータ連携に挑戦することであった。仮に広島にもいくつもある新会社のベンチャー企業と組んだ場合、プロジェクトは今よりずっとスムーズに進んでいたことだろう。しかしそんなことをしても意味はない。データの取り扱いに関して極めて慎重であり、かつ大手ゆえの保守的な体質を持つ彼らを説得してこそ、データ連携という大きな山は動いたと言える。いかに強敵と対峙し、彼らの厳しいデータへのガードを突破できるか。それこそが時

代を一歩も二歩も前に進めることになるはず——出井滝はそう考え、あえてイバラの道を選んだ。それゆえ討議がシビアなものになるのは織り込み済みのことであった。

「まずはお手元の資料をごらんください。みなさんからご提示いただいた“提出可能なデータ項目”を元に、この組み合わせでどんなユースケース(活用事例)が考えられるか、列挙してみました。上から順に、安否確認統合活用サービス、タクシー需要予測サービス、非常時避難誘導サービス……」

ここに辿り着くまでも、ひと悶着はあった。

コンソーシアム参加企業はそれぞれ顧客から独自に集めた個人データを所有している。それを活用して新たなビジネスが展開できないか、どこも探っているのだが、その一方で自分から積極的にデータを開示しようとするところはない。個人情報保護法で守られたデータに対する警戒心は日本では特に強く、たとえそれが合法であろうと「自分たちのデータが何かに利用されている」と思われた時点で顧客からの信頼を失ってしまう恐れがある。他社のデータはほしいけど、自分を出したくないというジレンマ。さらにここに集まっているのは地域のエクセレントカンパニーばかり。仮にデータ供出に問題はなくとも、自社の決定が地域のスタンダードになってしまうこと——つまり地方ならではの“出る杭”、ファーストペンギンになることを避けようとする空気が、場をいっそう重いものにしていった。それゆえ定例会は当初から、各社が自分のカードを持ちながら相手の出方をうかがうような肚の探り合いが続いていた。

一体どういうふうに話を進めれば彼らはデータを出してくれるのか。またはデータを出しやすい雰囲気を作れるのか。その糸口を探るのが出井滝の最初の仕事となった。そのためひとまずデータとして出せる出せないは関係なく、各社がどんなデータを持っているか、それを教えてもらおうところか

ら作業をはじめた。各社がどんな材料(=データ)を持っているか挙げてもらい、それを使ってどんな料理(=ユースケース)が作れるか、現実性を無視して自由に考えてみましょうということである。そのために、もちろんシステムドライブ社も出せるデータは粗上に乗せた。自社が率先してやらなければ他がついてきてくれるはずなどないと出井滝は思っていた。「その中で今回、われわれのプロジェクトでは『地域スコアリングサービス』案に絞って検討を進めていく形でよろしいでしょうか?」

開始から半年、「実現可能性関係なく」という保留条件付きでスタートした会合は、やっとこの場で作れるかもしれない“料理”のカタチが見えるところまで到達した。「地域スコアリングサービス」は各社の持っている移動情報、家族構成、消費志向といったデータを一ヶ所に集め、地図の上で掛け合わせることで、たとえば「長時間通勤している単身世帯が多いエリア」など地域の細かな特徴を把握できるというサービスである。

出席メンバーの誰もが、隣りの様子を横目で気にしながらゆっくりとうなずいた。「では次回、サンドボックス2年目に向けて、『地域スコアリングサービス』を軸にどのような活動を進めていくか、また私どもの方で案をまとめてまいります」と思っています。

2時間の会合が終わると、どっと疲れが出る。

とりあえず、ここまでは辿り着いた。しかし問題はこれからだ……。

■

「どうだ、店の方は?」「どうしたの、まだ片付け中よ。ちょっと待って」

出井滝はホテルで備え付けの部屋着に着替え、妻の美津子に電話していた。妻は昨年、京都にある出井滝の実家の蔵を改装して古民家カフェをはじめた。店はオープンしてすぐに雑

誌で紹介され、多くの客でにぎわっていた。

「今日も最後まで人でいっぱい大変。新しいバイトのカズミちゃんがよくやってくれてホント助かってる。いい子が来てくれてよかったわ」

「そうか。ああ、俺も早く隠居してカフェのマスターやりたいよ。コーヒーの薫りが恋しい……」

「何言ってるのよ。好きな仕事で全国飛び回ってるくせに」

広島以外にも西日本に多くのクライアントを持つ出井滝は、月の3分の1は京都の自宅を空けている。もう息子は就職し娘も大学生なので子育ての時期はほぼ終わったが、それと入れ替わるように妻が店を開いた。一応カフェの共同経営者ということを理由に、出井滝は最近妻となるべく会話の機会を持つようにしている。それは子供も巣立ち、老後ということが頭にチラつきはじめた今の状況を表していた。「今日は広島よね。なんだっけ、サンドボックス? そっちの方はうまく進んでるの?」

「まあ、ひとまずこの案でいきましょうというところまでは落ち着いたけど、ここからどうするかだな……このままつつながくシャンシャンで着陸させるか、思い切った手を打ってもう一段階動かしていくか、迷ってるところだよ」

電話口でくすくす笑う声がする。「あなたがシャンシャンで終われるわけじゃないでしょう。そう言ってるときの



あなたは、もうやるって決めてるときなんだから」

「そうか？ やるって……だって相手は銀行員や大手ゼネコンのエリートばかりだぞ。そんな相手にケンカふっかけてどうするんだよ」

「そんなの知らないわよ。ただ、あなたの性格に30年以上付き合ってきた私から見れば、これは一発やりますよって宣言してるようなものよ。『倒れるときは前のめり』、それがあなたの信条でしょ？」

「それ言ってたの大学生の頃だろ？ からかうのやめてくれよ……」

定宿のホテルの窓からは平和大通りの街灯が見える。頭の中では再び「仁義なき戦い」が流れ出す。一丁バクチやっつろうじゃねえか、われ……うろ覚えの広島弁で缶ビールをあおると、奮い立ってくるものがあった。

■

「なんですか、これは！」

「こんなこと聞いてないですよ！」

2週間後の貸会議室は、ハチの巣をつつたような大騒ぎとなった。「どういうつもりですか？」という声に、出井滝は平然と切り出した。

「だからその資料に書いてある通りです。ひろしまサンドボックス事業2年目のステップとして、このコンソーシアムでは先日採択した『地域スコアリングサービス』を実際に制作することを進めてまいりたいと思います。つきましては、みなさまにそこに記載したデータの提出をお願いできれば、と思っています——」

「いつ誰が『地域スコアリングサービス』を実際に制作すると言ったんですか！ あれはわれわれの所持するデータで何ができるか、ひとつの案として採択しただけで、誰も具体化するとは言ってないはず。県に対してもこのプロジェクトで完成物の提示が求められているとは聞いてません」

怒号を含んだ声が会議室にこだまする。それに同意する鋭い視線が出井滝の全身に突き刺さった。

「総論は賛成、各論は反対」——これが出井滝が見たコンソーシアムの現状だった。誰もがデータ連携の重要性を“一般論としては”認識しているものの、いざ具体論に入ろうとすると拒絶反応を示す。自分はリスクをとりたくない。会社と社外プロジェクトの板挟みになるなんてまっぴらごめん——そんな空気が各担当者からは濃厚に漂っていた。しかし出井滝はそれを乗り越えたかった。このままでは実のない机上の空論でプロジェクトは終わってしまう。結局具体的な事案を仕掛けないと、誰も自分事として真剣に考えてはくれない。であるならば、ユースケースの一例である「地域スコアリングサービス」を具現化するしかないのではないか。実際にサービスを作成し、その完成物を見てもらうことでしか、彼らとの共創関係は先に進めないのではないか——そう考えたのだ。

「せっかくここまでできたのだから、実際のサービスを制作し、それを体験してみる。その実証実験を通して得られるものこそが、このプロジェクトに参加するみなさんにとって有益となると判断した上でご提案させていただいています」

「何もそこまでやることはないじゃないか」「それだとウチは降りさせてもらう」「話が違う」「約束違反だ」……さまざまな声が出井滝の上に降り注いだ。部下がフォローの声をあげようとしたが、出井滝はそれをさげすんだ。この反発は誰かが被らなければいけな

い。それをやるのがリーダーの仕事だ。「ちょっと話の展開が急なので、今一度内容を整理させてもらってよろしいでしょうか——」

静かに声をあげたのは、広島銀行の板東課長代理だった。十年後には広島銀行を背負う存在になると誰もが認める切れ者が口を開くと、他の参加者はいっせいに押し黙った。

「確かに『こういうのができますよ』だけで終わってしまったのは私どもとしても、サンドボックスで何をやってたんだ、小学生がホームルームでもやってたのかと笑われてしまいます。しかし実際にこのサービスを制作するとして、どこまでの精度のものを考えておられるのですか？」

「まずは実際に触って体感できるもの。やはり言葉で説明するより一度使ってもらうことで、県の方々もみなさんもデータビジネスのリアリティが感じられるのではないかと思いますので」

「そうなるこちらが提出するデータは、ダミーのサンプルでもいいということになりませんか？」

「必ずしも実際のデータをくださいとは言いません。ただし、あまりめちゃくちゃなデータを渡されても、マップの山中に高額所得者が現れたり、深夜帯に活動している人が多数出たり、データの信憑性が疑われます。それはひいてはプロジェクトの有効性自体が疑われることにつながります」

「つまりシステムドライブさんの際には実際のデータを出せと？」



「いえ、こちらとしては嘘をつくならちゃんとした嘘をついてくださいと言いたいです」

「それだったらサンプルデータを作るより、本物を出した方が簡単と言うことになる。そちらが狙っているのは結局はそういう落としどころじゃないんですか？」

厳しい質問がどんどん飛んでくる。まるでテニスのラリーのようだ。急所、急所、また急所。板東はこちらの弱い部分を見定めて、容赦なくそこを突いてくる。

しかし出井滝は引き下がらなかった。間髪入れず飛んでくる質問に必死で対応しながら、ファイティングポーズは崩さなかった。徹底的に考え抜いて導き出したこの方針には確信があったし、今は反発しているが長期的に見た場合、ここに参加している面々にとっても会社に持って帰れる“お土産＝成果”が大きくなることは、決して悪い話ではないという読みもあった。

と同時に、出井滝は板東の激しい追及を受けながら、自分の気持ちが高ぶっているのを感じていた。やっと他人事の仮面を脱ぎ捨て、各社が本音をぶつけはじめた。それに何の意味があるのか？ それははたして儲かるのか？ 現実問題どこまで可能でどこまで不可能か？ それを実際進めるとしたら、どういう工程になるのか？——各社が抱える課題と姿勢をあぶり出し、忌憚のない意見をぶつけ合うこと。それこそが出井滝が求めていたものであるし、この街がデータ連携基盤事業を進めていくにあたって真に必要な過程だと思っていた。本当に将来の糧になるものは、虎穴の中にしか存在しない。大手企業の強者相手のリアルファイト——出井滝は求めていた状況に辿り着いた手応えをヒシヒシと感じていた。

そして板東の容赦ないラッシュに耐えながらも、出井滝はある瞬間を待ち続けていた。

来い来い、もうすぐだ、もっと来い——。

一発逆転のカウンターパンチを放つ

瞬間。そのタイミングは出井滝が狙っていた通りやって来た。

「それにしても、データ連携基盤の開発をそこまでかけてやることに何の意味があるんでしょう？ 県がそこまで求めているわけでもなく、ここに集まったみなさんにとっても極めてリスクが高すぎる。そんな段階まであえて踏み込むことに一体何の意味があるのか。ここにいらっしゃるみなさんも、きっとそう思われてると思うのですがどうでしょうか？」

板東はうながすように周囲を見渡すと、システムライブの人間以外全員がうなずいた。

今だ——出井滝が待っていたのは、この瞬間だった。

「われわれが実証作業を進める意味、それは『これが広島県民の利益にもっともつながる』、ただそれだけです。県庁に喜んでもらいたいわけでもなければ、知事のご機嫌をとりたいわけでもない。ただ、広島県民の役に立つかどうか。逆に私は、みなさんにお聞きしたい。県民の生活向上に役立つ可能性の高いプロジェクトを推進しない理由は何なのか？ この地域に大きな影響力を持つみなさんがそれに躊躇する理由は何なのか？」

うっ、と息を呑む空気が会議室を包んだ。さすがの板東も言葉に詰まり、いまいましそうな表情を浮かべた。

カウンターパンチは彼らの頬を打ったのか？ 議事録を付けている部下と目が合うと、彼女はこっそり親指を立てた。

■

「それで終わった後の会議室で彼女が言ったんだ。『これはもうひろしまサンドボックスじゃなくて、“ひろしまサンドバッグ”ですよ』って。うまいこと言うなって思ったよね。もちろんみんな大爆笑——」

いつもの定宿から妻の美津子に電話する。今日のカフェの売り上げを聞いたのもそこそこに、気付けば出井滝は気持ちよくしゃべっていた。今夜は

珍しく部下たちと呑みに行き、さつき帰ってきたばかりだ。うにホーレンにコウネ、シメはもちろんお好み焼き……広島のを堪能した出井滝は口も滑らかになっていた。

「なんだか機嫌よさそうねえ」「ん？ まあな。なあ、俺がどうしてその板東って男のキビシイ追及に耐えられたかわかる？」

「そんなのわかるはずないでしょ」「『前門の虎、後門の狼』だなぁって思ってたんだよ」

「なにそれ？」

「だから、ゼンモンのトラ、コーモンのオーカミ、わかる？ オーカミのコーモンがキモなんだって」

「私、明日早いからもう切っていい？」

自分があるとき、どうして広島銀行の板東たちを相手に果敢に立ちまわることができたのか……いま思い返しても不思議な気がする。しかし出井滝には勝算があった。

そのキーワードが「前門の虎、後門の狼」だった。あのかの時の出井滝は目の前の“虎”に対すると共に、“狼”とは言わないまでも後方に少なくない数の部下を抱えていた。各部署から集まり、東京の本社からもテレカンファレンスでの参加があるなど、多くの社員を束ねる立場だった。彼らの日々の努力のためにも自分が折れることはできないという責任感が出井滝を最前線で戦わせていた。

そんな自分の立場が、ふと板東をはじめ参加者の姿に重なった。定例会では本音を見せないタヌキ野郎ばかりだが、彼らも会社に帰れば上司から結果を求められ、部下からは突き上げを喰らう厳しい立場にいるだろう。このサンドボックスでの成果をもって会社のDX化を、内部改革を推し進めようと必死なのだろう——そう思うと、急に親近感が湧いてきた。立場は違えど、彼らも自分もしょせん「前門の虎、後門の狼」の狭間でジタバタもがくサラリーマンにすぎないのだ。「会社に飼われ、会社に生かされ、それでも少しでも会社をよくしていこうと会社の内外でしのぎを削る……なん

か同じ会社人間としての悲哀を感じた瞬間、俺、ここにいるヤツラと絶対協力できるはずって気になって……」
「はい、じゃあ私、明日の仕込みがあるから切りまーす」

無情にも切られてしまったスマートフォンを握りしめ、出井滝は思う。

立場の違いを乗り越えて、自分たちは気持ちもデータもつながっていく。だから必ずこのデータ連携基盤を作り上げ、それが実現可能であることを彼らに対して証明しなければならない——ほろ酔いの頭で、そんな誓いを新たにす。

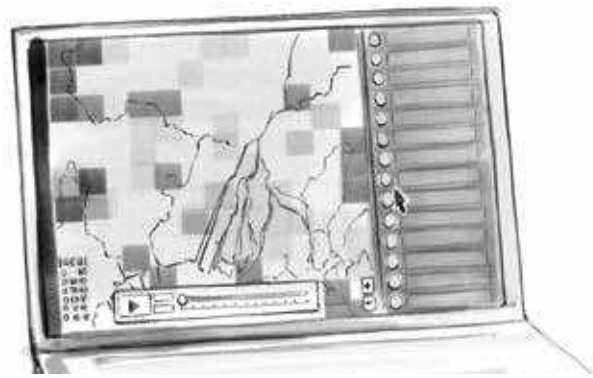
■

ひろしまサンドボックス事業の2年目が終わる頃、システムドライブ社が構築したデータ連携基盤上で、コンソーシアム参加企業全6社のデータが結合した。広島市安佐南区をモデルに、「通勤時間の長さ」「昼間人口」「商圏内の顧客傾向」「地域別顧客単価」といった各社が持ち寄ったデータを掛け合わせることで、それぞれが状況を分析したり、地域別の偏差値を知ることができるソフトウェアが完成した。

「地域スコアリングサービス」お披露目の日、会議室に並んだパソコンの前では、あちこちを夢中になってクリックするコンソーシアムメンバーたちの姿があった。出井滝はその中で特に熱心にモニターに見入っている、板東に声をかけた。

「データ提出の際は、しつこく催促して申し訳ありませんでした」
「あれはこちら側のデータ作成が遅れてしまったからで、こちらの方こそ手間を取らせました」

「どうですか、実際使ってみて？」
「やっとのはじまったな、という感じですね。データを連携すればこういうことができる、こういうサービスを展開することができる。これを用いて次はどう収益化する仕組みを作るか、銀行としてどういう形で取り組んでいくか、未来の視界がクリアになった感じがします。『地域スコアリングサービス』、



思っていたのより全然いいですね」

板東の声はかつてなく弾んでいた。早く自社に戻り、この画面を上司に見せて新たな企画を進めたい、そんな興奮が伝わってきた。「そう言っていたら、私もホッとしています。ただ、私どもとしては今回のデータを連携するプラットフォーム以上に、みなさまから多くのものをいただいたと思っています」
「何ですか、それは？」
「みなさんのデータを連携できたという実績と経験です。広島のエグゼレントカンパニーの方々が、ひとつの目的の下、互いに信頼し合い、会社同士連携することができた。そこに携わられたことが弊社としてはもっとも大きな財産です」

深々と頭を下げると、板東はあわてて立ち上がった。「そんな、お礼を言うのはこちらであって……」
出井滝は笑った。しかし実際のところ、彼が口にした言葉には何ひとつ嘘は含まれていなかった。

■

乗っていた特急が日本海から離れ、目的地の駅名がアナウンスされた。出井滝はタブレットPCを片付け、ネクタイを締め直す。スマホが震えたのでLINEを開くと、美津子が送ってきた新メニュー「あまなつタルト」の写真の下に、「今日の現場はどこだっけ？」とメッセージが添えられている。

ホームに立つと山陰の風が冷たい。ここに比べると広島はあたたかかったなあと、数ヶ月前の記憶をなつかしく思い出す。

部下が近寄り、不安そうな声で囁く。「今日の定例会、大丈夫でしょうか。伯耆銀行の山重さん、昨日から頻りに質問を送ってくるんですが」「それくらいでリーダーがビビってどうする。あの“ひろしまサンドボックス”を乗り越えたんだから、この先どんな現場でもやっていけるだろう？ あのとときの私の殴られっぷりに比べれば、今回なんてチョロいものだよ」

ひとつのプロジェクトが終わり、また新しいプロジェクトがはじまる。新しい街で新しいコンソーシアムが作られ、新しい会社同士が肚の探り合いをしながらデータの結合を模索していく。

しかし私たちにあってそれはもう、新しいものではない。経験を積み、ノウハウを知り、さらに広島で作成したデータ連携基盤のプラットフォームまで有する私たちは、最初から参加企業をリードする存在になれるだろう。

今も日本全国の市町村で、データ連携の取り組みは続いている。人、企業、自治体……それぞれがつながることで生まれる新しい価値、それが少しでも未来を明るくするのならわれわれは喜んで協力しよう。この国が前に進む手助けをしよう。

倒れるときは前のめり——。
出井滝 伴はいつものフレーズを胸に、小雪の舞う新たな戦場での奮迅を誓うのだった。

事業名 | 異なるプラットフォーム間での有機的なデータ結合を行い、新しいサービス創出に取り組める、データ連携基盤の構築とその実証

県内有力企業がデータとデータで手を結び、その先にあるのは“未来都市=スーパーシティ”

ひろしまサンドボックスにおける、データ連携基盤の構築と実証を推進していった当プロジェクトは実はこれ単体で完結するものではない。先へとつながる大きな可能性を秘めたものである。

そのひとつが2018年から内閣府が主導して進めている未来都市創生プロジェクト「スーパーシティ構想」である。スーパーシティ(スマートシティ)とは、AIやIoTなどの新技術やビッグデータを活用した街づくりのこと。主に官民に散在するリアルタイムデータを共通のプラットフォーム上に集約することで、行政の効率化や地域経済の活性化を進めようとしており、それは街全体の電力需要を見える化することでエネルギーの最適配分を図ったり、レンタルサイクルの移動履歴データを収集することで配車の最適化を図るという形で実装が検討されている。

「データ連携のスケールにはさまざまなサイズ感があり、国レベル、自治体レベル、街レベルなどがあります。その中でソフトバンクが注力しているのは街レベルのデータ連携。たとえば本社のある竹芝エリア(東京都港区)ではデータの連携によって、どの場所にどの性別の人がどれくらいいるか判断し、雨が降りそうなら地下街へと誘導する、空いている店舗があればクーポンを配布して混雑を解消する、という“都市OS”の導入を進めています」(ソフトバンク株式会社・SE本部・新規事業推進室・担当部長・シニアテクニカルマネージャー・東谷次郎さん)

こうした都市の最適化に欠かせない“都市OS”とは、その都市の人口分布、エネルギー、移動情報、医療、金融、通

信などの膨大なデータを集積・分析し、それらを活用するためのプラットフォームを指す。つまり今回のプロジェクトは、ある意味“広島版の都市OS”を作ろうという試みでもあったのだ。

プラットフォーム構築のためにソフトバンクが声をかけたのは、広島銀行、中国電力、イズミという、広島を代表する金融、エネルギー、小売りの大企業。東谷さんらは異なる設定で保存されている各社のデータを連携させ、その実装例として「地域スコアリングサービス」という情報提供サービスを構築してみることにした。これはたとえばソフトバンクが持っている人流データと中国電力が持っている電力使用データを組み合わせ、それを地図上に投影することで、「長時間通勤している単身世帯が多いエリア」といった情報が閲覧できるという仕組み。このサービスを活用することで、何かビジネスをスタートさせる際、このエリアにはどんな業態が必要とされているかなどが判断できるようになるとい

プロジェクトは3年間でデータ連携

基盤のシステムを完成させ、ユースケースの一例として「地域スコアリングサービス」という形で実証実験も行った。「最初広島県はこのデータ連携基盤をひとつの実証実験と捉えていましたが、他のサンドボックスの実証実験データを集める基盤としても活用したいという申し出があり、2020年には企業同士のデータ共有の場となるマッチングサイト『データカタログサイト』に採用されました。われわれとしてはせっかくデータ連携できる基盤を作ったので、次はこれに入れるデータを変えながら活用を進めていきたいと思います。コンソーシアムに参加いただいた企業も、このプロジェクトを機に新たなビジネスのヒントを見い出せたり、自社のデータ活用の方向性を見い出せたのなら、意義のある活動だったと思います」(東谷さん)

次世代のデータビジネス、データ活用の行方を占う壮大なトライアル。ここでの実験が、いつか広島の街をどこよりも進んだスーパーシティに変えていくのかも——そのための準備と連携は、今も着々と進んでいる。



このプロジェクトで制作された「データ連携基盤」も活用されている「ひろしまサンドボックスデータカタログサイト」。実証実験で得られたデータの一部をオープンデータとして公開中。

分野

交流・連携基盤

事業名

代表者(●コンソーシアム構成員)

ソフトバンク(東京都港区)

●広島銀行 ●中国電力 ●イズミ

異なるプラットフォーム間での有機的なデータ結合を行い、 新しいサービス創出に取り組める、データ連携基盤の構築とその実証

◎目的

異なるIoT-PF間での有機的なデータ結合を行い、**データのマッシュアップ***等による**新たなイノベーション、サービス等の共創**を実現し、県域において新たなビジネス・サービス等の創出機会を可能とする**データ連携基盤(仮称)**を整備し、**新たなサービス創出**とすべくその実証を行う。

◎取組概要・結果

課題	概要	結果
街づくりにおける ソフト(基盤)重視策	【①「データ連携基盤」関連技術開発】 ・データ連携API [※] 仕様書作成+連携API開発 ・データ連携接続機能検証 ・「データ連携基盤(仮称)利用規約案」を策定	・データ連携に必要な機能の実装が実現(AWS [※] ・Things Cloud接続API [※]) ・実用化には連携するデータの充実、地域実装におけるマネタイズ化(事業化)の検討が必要
	【②連携データの活用方法】 ・ 地域スコアリングサービスWebアプリ の開発 ・「 データ連携基盤活用ユースケース集 」を策定	・データ連携の結果地域経済の活性化に寄与する地域スコアリングサービスとしての有用性は立証 ・マネタイズ化としては更に組み合わせる企業データ・自治体所有のデータの開示・拡充が必要
	【③他コンソーシアムデータ連携技術開発構築】 ・データ連携APIを利用したデータ連携・ファイル連携ツールを活用したデータ収集機能開発	・ コンソーシアムデータの連携接続が実現 ・データ連携用のAPIを持たない場合のデータ連携方法が静的データになるため、動的データ連携の簡易な手法が今後の課題
	【④データカタログサイト構築】 ・データを容易に公開・検索・閲覧を行うためのデータカタログサイトを自治体に広く普及されているCKAN [※] ベースで開発	・コンソーシアムデータの連携接続を データカタログサイトとして一般公開 ・今後は登録データの拡充を行い、普及を図る

*マッシュアップ: インターネットを通じて提供される複数のウェブサービスやコンテンツを組み合わせ、新しいウェブサービスとして提供すること。

※API: Application Programming Interfaceの略。あるコンピュータプログラムの機能や管理するデータなどを外部の他のプログラムから呼び出して利用するための手順やデータ形式などを定めた規約のこと。

※AWS: Amazon Web Servicesの略。Amazon.com社により提供されているクラウドコンピューティングサービス(ウェブサービス)のこと。

※Things Cloud接続API: Things Cloudとは独立したデバイスとアプリケーションを管理するIoTプラットフォームのこと。

※CKAN: Comprehensive Knowledge Archive Networkの略。世界をリードするオープンソースのデータポータルプラットフォームのこと。

◎総評

- データ連携用APIによる異なる企業データを連携させる分野間データ連携検証を実現。(①)
- 地域経済の活性化を目的とした、県内企業が所有するデータを連携してスコアリング化し地図上に可視化する「実証用地域スコアリングWebアプリ」を開発。(②)
- データの流通や利活用を活性化させる目的とし、「データカタログサイト」を開発し、**広島県初のデータカタログとして一般に公開。広島県の地域経済の活性化をめざすソフト基盤として解決への一歩を踏み出す**ことができた。(④)
- 「地域スコアリングサービスWebアプリ」のようなスコアリングサービスは、今後の課題としてスコアリング算出において、データの種類・対象地域の更なる拡充が必要である。(②)
- 「データカタログサイト」について運営の効率化やマネタイズ化を伴うビジネスモデル、動的データ連携を企図したデータ連携基盤を活用したサービスの実現について継続検討課題となる。(④)