



デジタルを活用した サービスデザイン支援

~自社ならではの顧客体験にこだわったサービスにより、複雑な事業環境を乗り越える ~

現在、企業はかつてないほどの変革の必要性に迫られています。例えば、市場の成熟化と少子高齢化によって成長が 鈍化した業界では新たな成長戦略が求められる一方で、デジタル技術の進展が異業種参入による競争激化を招き 戦略の転換が求められている業界もあります。

今後、デジタル技術がさらに進化し、企業での活用が進展することにより、あらゆる業界で業界構造の破壊が進むと考えられるため、「自社ならではの顧客体験の提供」にこだわったサービスを開発し、優位性を高めることや市場性のある領域を見出すことが最重要課題となってきます。

アビームコンサルティングは、競合他社の先を行くデジタル技術の選定と、豊富な実績により培った独自のプランニングメ ソッドにより、複雑な事業環境を乗り越えるためのサービスデザインを支援します。

※サービスデザインとは、モノのデザインに留まらず、顧客体験の価値に重点を置いて、事業/サービスを創り出す手法。

サービスデザインのステップ

低価格で大量データの高速処理が可能となった現在のデジタル技術は、既存のサービスを改善するレベルから、企業として未知の領域に進出する ための事業創造のレベルまで、幅広い活用が期待でき、様々な業界で必要性の高まりを見せています。

効果(ビジネス上の価

STEP 0

既存サービスの改善 (デジタル技術活用による改善)

デジタル技術を活用して 既存のサービスの品質を高める

例) e コマースサイトやメールに高度な 自動パーソナライズ機能を実装して UX/UIを改善し、コンバージョン率 を数倍にする

サービスデザインの領域

STEP 1

周辺ビジネスへの進出 (プラットフォーマー化)

自社が持つアセットを活用して、 既存ビジネスの周辺領域へ ビジネスを拡大し、 新たな収益の獲得を目指す

例) 顧客体験と関連性の高い商品や サービスを包括的に提供する体制 を整備してプラットフォーマーとなる ことで、既存顧客のLTV 向上を図る

STEP 2

新事業領域への進出 (デジタル・ディスラプター化)

自社の強みやアセットと デジタル技術を組み合わせて 新たなサービスを発想することで、 市場性のあるホワイトスペース領域 を見出し、事業創造を目指す

例) 競合が提携していない先進技術を 発掘して、自社の強みと融合し、 全く新しい顧客体験を提供する 新商品や新サービスを開発し、 新しい事業を立ち上げて収益を得る

難易度

成功のポイント

サービスデザインの成功の鍵を握るのは、「革新的かつオープンな発想を行うために、価値ある情報を発掘し、新しい顧客体験を創造することに重点を 置いたプロトタイプの開発と検証」であり、その取り組みを推進するスピードも重要となります。

価値ある情報の発掘

最先端の技術情報を 国内外から収集し ビジネス価値のある情報を発掘

革新的かつオープンな発想

過去の成功体験や 既成概念にとらわれない 革新的かつオープンな発想

顧客体験重視のプロトタイプ開発

これまでとは異なる 新しい顧客体験の実現性を 検証するプロトタイプ開発

デジタルを活用したサービスデザイン支援の特長

BW/4HANA Template は、主要なトランザクションデータに対するレポートが事前定義されているため、主要レポートがすぐに利用できます。 また、最適なユーザインタフェースと組み合わせて、大量データの高速検索および柔軟性の高いBIの構築が可能です。

特長1 最先端の技術情報を国内外から収集し、価値ある情報を発掘

新たな顧客体験を創造するサービスデザインの 実現に向けて、様々なアイデア、先進技術、それら を持つ企業とのマッチングや協働を支援します。

アビームコンサルティングが持つ、シリコンバレー のネットワークによるスタートアップ企業の活用 が可能です。

また、欧州地域のアライアンスパートナーである BearingPoint 社が持つインキュベーションセン ター(Le Village)を通じて、ヨーロッパのスター トアップ企業の活用が可能です。

• Le Village(フランス)

新技術やアイデアを持つ優秀な スタートアップとクライアント企業 を繋げるインキュベーションセン ターを活用可能

シリコンバレー(米国) •

シリコンバレーにある Plug and Play Tech Centerを起点としたネットワークを通じて、新技術やアイデアを持つスタートアップ企業の活用が可能

特長2 過去の成功体験や既成概念にとらわれない、革新的かつオープンな発想を支援

過去の成功体験は、組織を硬直化させたり、思考停止をもたらす場合があります。これまでにない発想のサービスを実現するためには、顧客体験の創造が最も重要であり、表面的な機能やデザインの新しさは重要ではありません。

既にあるモノ・技術・サービスを組み合わせることで顧客体験を創造できるケースもあるという発想にも目を向け、「新しさ」にこだわりすぎて前に進めないという状態に陥ることを避けるべきです。

アビームコンサルティングは、サービスデザインの核となる「顧客体験の創造」に重点を置いたプロジェクトの推進をサポートします。

特長3 プロトタイプによる新しい顧客体験の開発と実現性の検証

Powered by Orange

モック/プロトタイプの開発により、アイデアを形(モノ・コト)にし、実現性の検証を支援します。

クライアント企業様のメリット

- 1. スピーディーなプロトタイプ開発が可能
- 2. ハードウェア、ネットワーク、ソフトウェアに一貫性を持たせた開発が可能
- 3. ラボ型のため、開発中に仕様や要件の変更が可能

プロトタイプ開発(例)



鍵の開錠にスマホを使用し、 荷物の預け入れ・受け取りの通知も チェックできる次世代宅配ボックス



カメラ付きセンサーポールを活用した 駐車場 IoTソリューション



パスポートを読み込ませるだけで 免税手続き書類を発行する、 訪日外国人観光客向けセルフサービス端末

主な実績

アビームコンサルティングは、様々なアイデアの立案や先進技術の活用を通じて、クライアントのサービスデザインの実現を支援しています。

クライアント企業	プロジェクト概要	実施効果
大手ネット銀行	 スマホを利用した顧客経験価値の新たな創造 	・ スマホアプリの利用者数の増加、利用者の利便性・満足度の向上
国内航空会社	 新たな顧客体験の創造に向けたサービスデザイン 	■ 顧客経験の浅い層に対するブランドロイヤリティ向上と機内の楽しみの ■ 醸成、リピート搭乗のきっかけに貢献