

第4次産業革命で変化する 考え方と働き方

ジェイソン・ワイルド – 戦略イノベーション担当SVP
Salesforce Ignite





ジェイソン・ワイルド

戦略イノベーション担当SVP – Salesforce Ignite

jwild@salesforce.com



2015年よりグローバルIgniteチーム責任者。Salesforce以前はIBMで全世界のカスタマーイノベーションを担当。戦略、コンサルティング、イノベーション分野で15年以上の経験

最近10年間で25回以上日本を訪問

これまでのコラボレーション企業：コカ・コーラ、AT&T、ディズニー、シンガポール航空、カンタス航空、リオデジャネイロ市、ABB、エル・コルテ・イングレス、シェブロン、ハーツ、パリ市、NATO、オールステート、ICICI銀行、エアテル、チリ政府、オートグリル、ウォルマート、ルフトハンザ航空、タイコ、デルタ航空

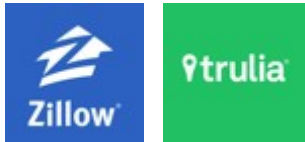


成功につながる要素 – シリコンバレー

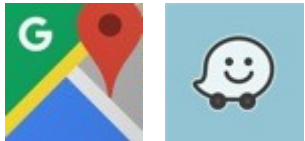


デジタル変革がすべてを変えている

不動産



ナビゲーション



エネルギー



運輸



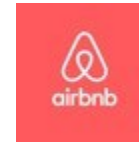
ファッション



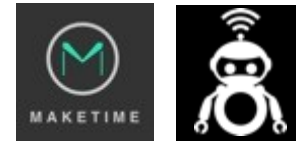
小売



ホスピタリティ



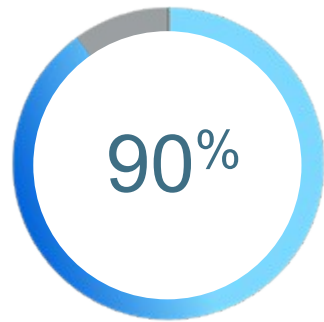
製造



医療



大手企業は変革に苦労している



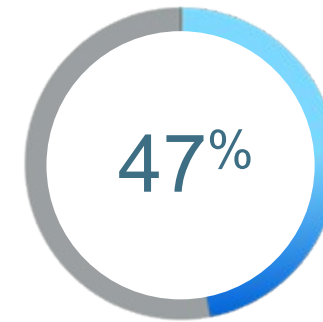
デジタル経済が業界に影響
を及ぼすと考えているCEO
MITスローン + キャップジェミニ

しか



デジタル戦略を
実践している企業
MITスローン + キャップジェミニ

そして



デジタル変革に
まだ着手していない企業
Progress

ほとんどの企業はテクノロジーの導入を重視しすぎて混乱をまねている



クラウドコンピューティング



ソーシャル



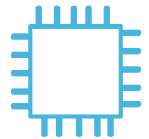
モバイル



データ分析



IoT



AI

デジタル変革は、新たなテクノロジーを導入して実施する前に、顧客体験とビジネスチャンスを見極めてそれに合わせることから着手する必要がある



あらゆるモノとつながる

第4次産業革命へようこそ

salesforce



企業優先から顧客優先へ

内部の障壁を取り除き、シームレスな顧客体験を実現

製品優先



顧客優先



企業中心



顧客中心

第4次産業革命

人工知能があらゆる体験を変革している



第4次産業革命におけるいくつかの特徴



1 とにかく顧客が第一

2 アジャイル（俊敏な）企業：探索、発見、発明

3 文化とコミュニティ

4 人材の「欠乏」

5 デジタルの関連性とデータのカ

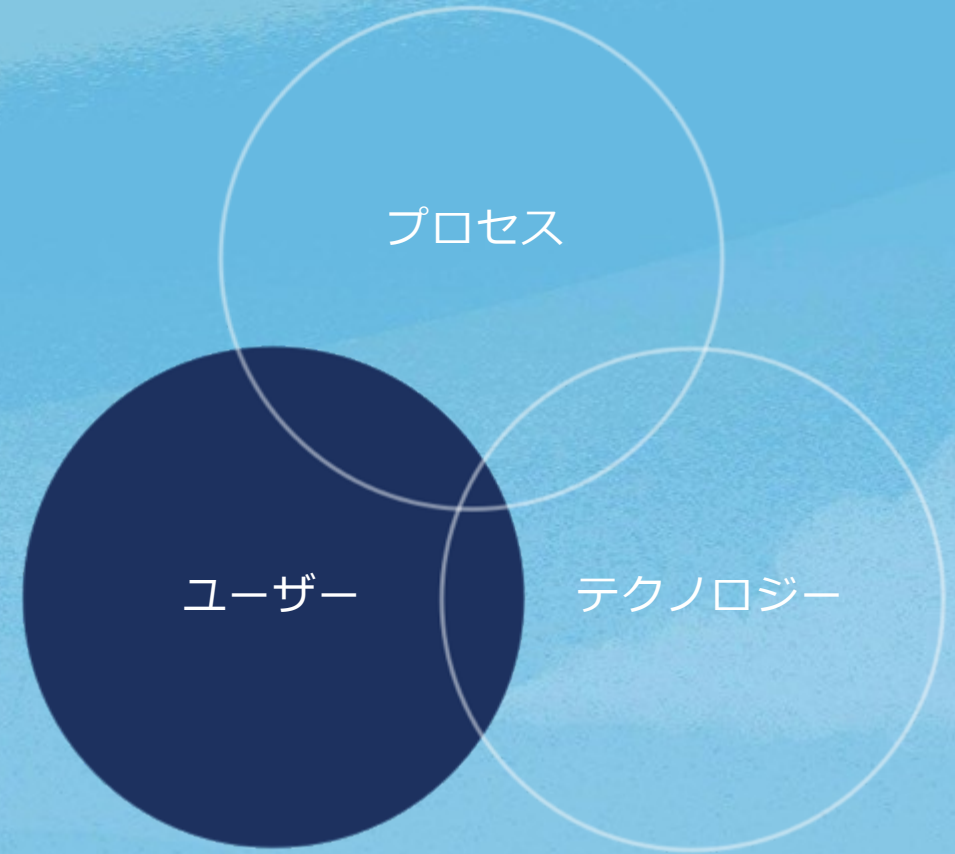
6 インテリジェンス時代のリーダーシップ

Igniteは、Salesforceの最も
戦略的なお客様が将来を見
据えるために利用できる場



変革への取り組みにおいて**ユーザ**の優先順位は最も低くなることが多い

しかし、ビジネスとテクノロジーの目標を達成するために決定的に重要なのは**ユーザ**



Igniteは、変化する条件と人々の日々の働き方の間のギャップを埋める行動とスキルの開発を支援する

A large, solid blue circle containing the Japanese word "ユーザ" (User) in white text.

ユーザ

Igniteは私たちのイノベーションのカルチャーをお客様へ提供



「自分のアイデアでも、従業員のアイデアでも、競合先のアイデアでも、パートナーのアイデアでも、ほかの誰かのアイデアでも構いません。

私の仕事はイノベーションのカルチャーを構築することです。それが目指すべき成果です。私たちはそうした行動を促進し、価値を見出し、認識し、それを補い、要求します



新しい働き方



私たちは新たな価値を構築し、
その価値を広く導入したいと
考えている

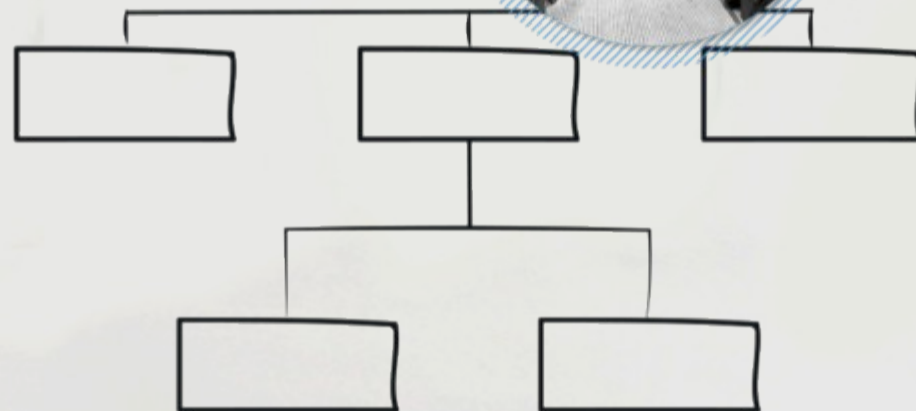
新たな価値を構築するには、
これまでとは異なる働き方、
管理の仕方、考え方が必要
になる

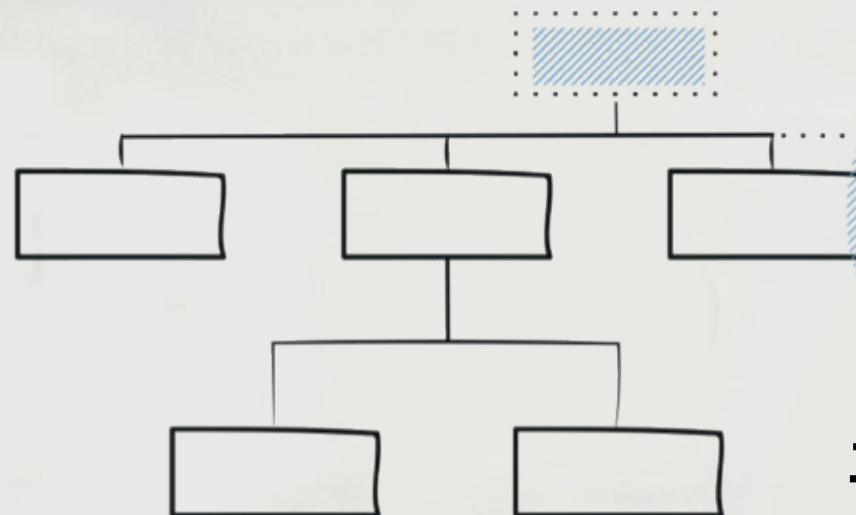
私たち全員が自分と組織のために
新しい働き方を求めている

簡単に克服できる課題ではない

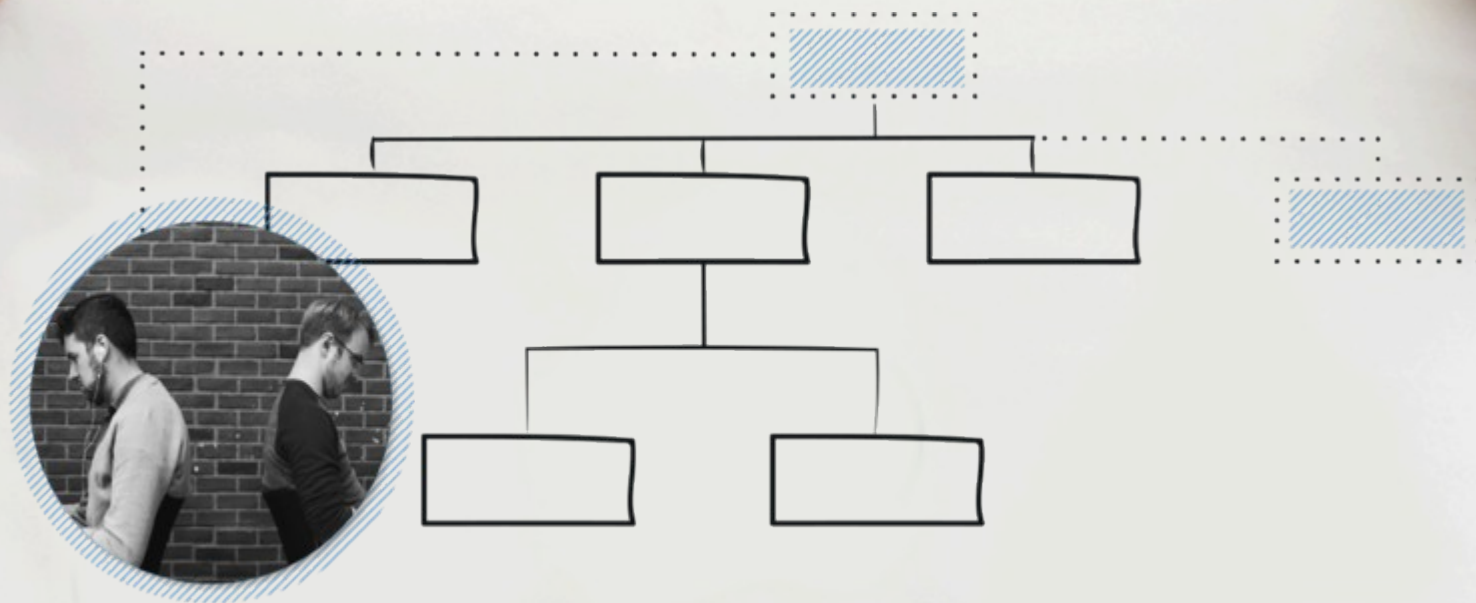


トップに
命じられる
必須トレーニング





エバンジェリスト



内密の業務

働き方を変える新たなアプローチ

ユーザー中心の変化を支える5本の柱



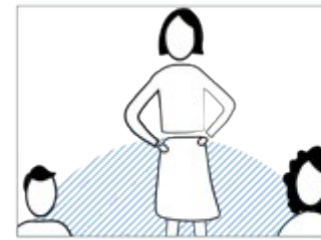
基本的な
スペースと
ツールを構築



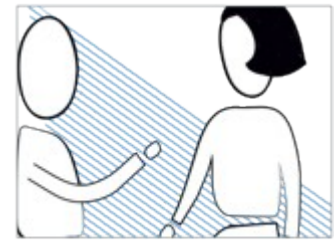
サポートと
ガイダンスを提供



Trailblazerを育成



プルーフ
ポイントを作成



リーダーを指導

基本的なスペースとツールを構築

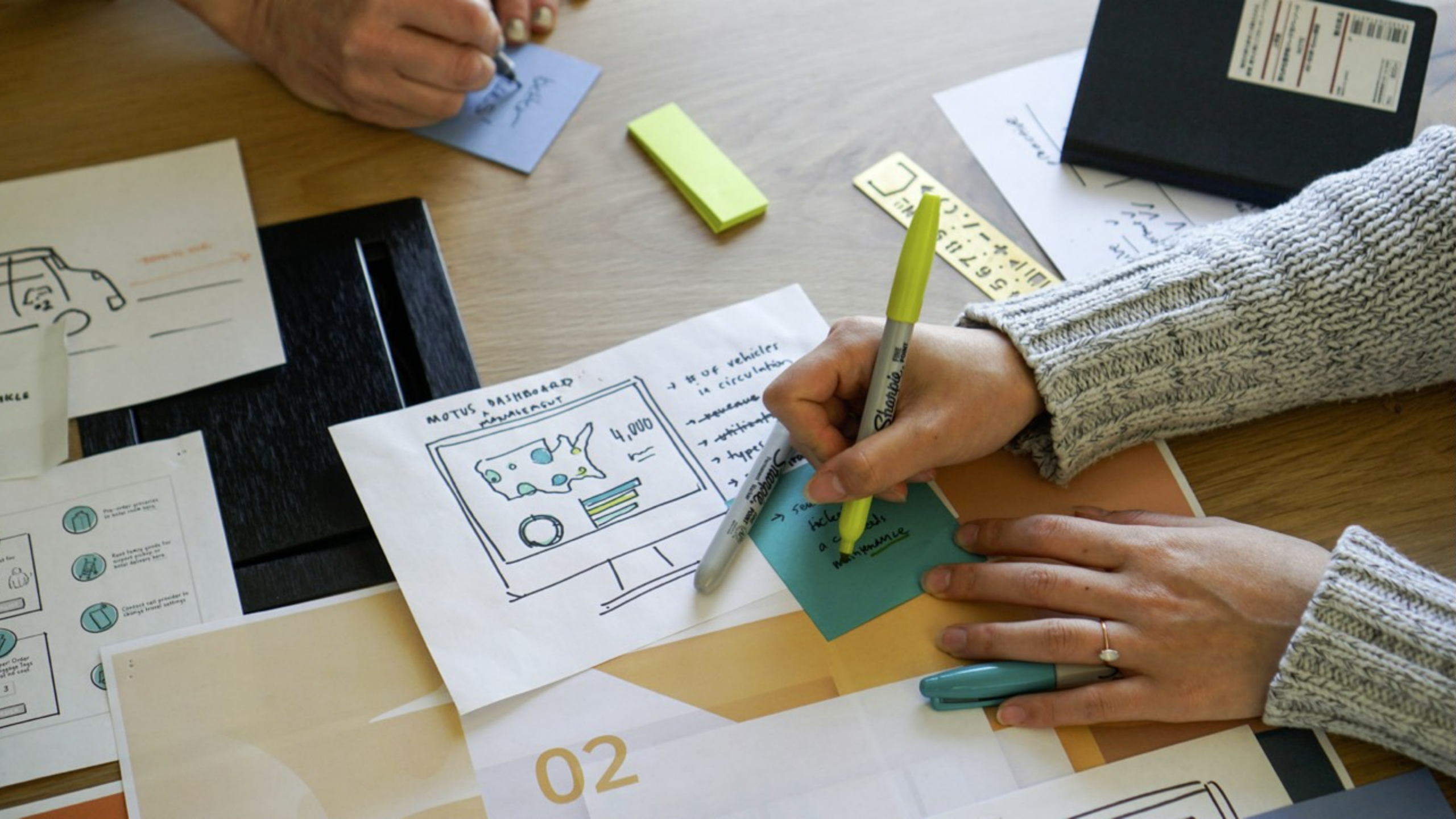


内容

Trailblazerと生産的にコラボレーションするためのシンプルなツールを提供する

目標

多額の投資なしで、新たな働き方をサポートして伝達する環境を整える



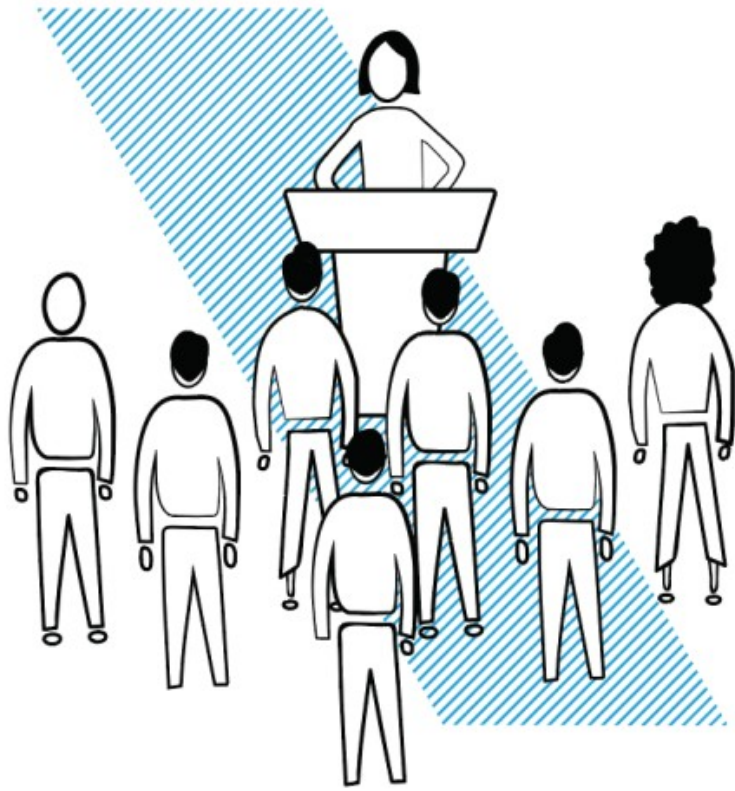
MOTUS DASHBOARD MANAGEMENT



- # of vehicles in circulation
- queue
- utilization
- types
- ...

See how a car's maintenance

サポートとガイダンスを提供



内容

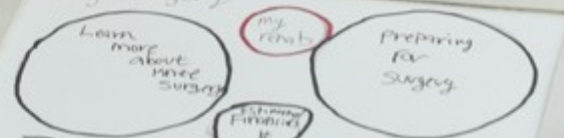
リーダー役がガイダンスを提供し、チームが機会を模索できるようにサポートする必要がある

目標

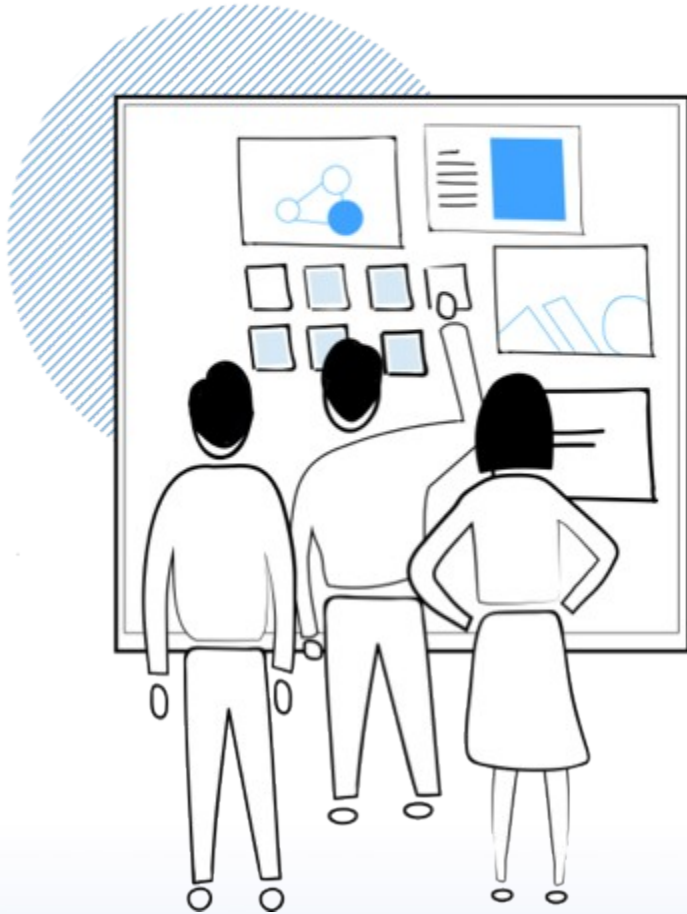
成功のための枠組みを与えて、機会を自由に模索できるようにする



My Surgery



Trailblazerを育成



内容

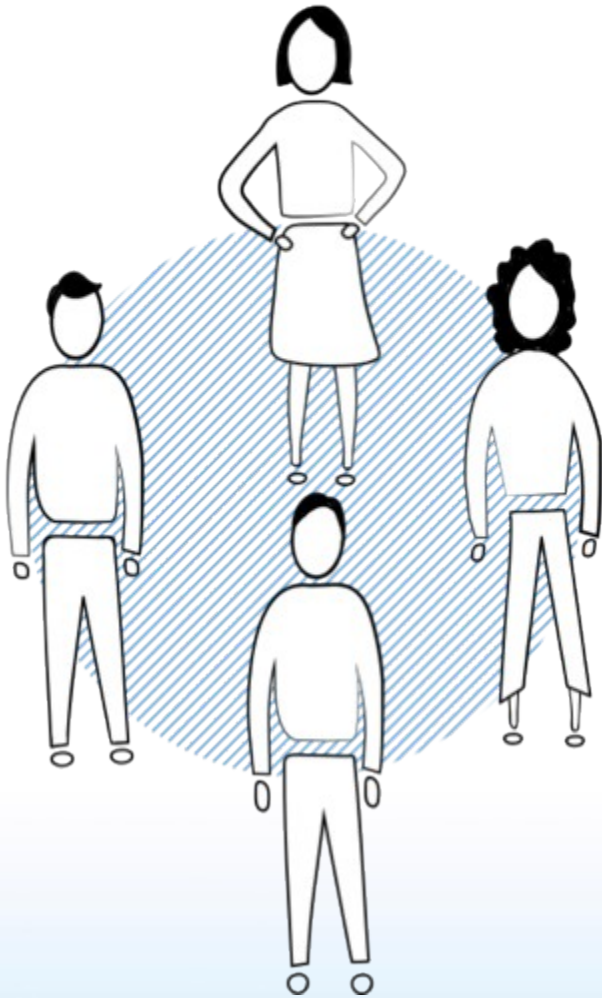
コアスキルセットを確立し、変化への適応を示す人々との間の連携を促進する

目標

同僚が主導してムーブメントを起こし、個人の行動の変化を促す



プルーフポイントを作成



内容

範囲を絞り込み、有効なプロジェクトを実施する

目標

組織の実践を判定して通知する、視覚的なデモプロジェクトを実施する



リーダーを指導



内容

リーダーに対し、新たな働き方への期待に取り組み、その内容を明確に伝える方法を指導する

目標

リーダーがチームに期待を伝達し、異なる働き方をサポートできるように支援する



ユーザー中心のアプローチをとる



取り組みを開始する際に

職場でメンバーと直接面談し、関係を築く

実用的なアプリケーションを特定する
最も使いやすいテクニックに絞る

起業家精神を活用する

グループや組織またいでTrailblazerをつなぐ
横のつながりを構築する

テストを通じて、組織で何が有効に機能するか判断する

学習を促す形で質問を投げかける
障害を排除し、プロジェクトを支援する

Ignite Work Differentlyは、変化する条件と人々の日々の働き方の間のギャップを埋める行動とスキルを開発するTrailblazerを支援する



Salesforce.com/workdifferently

行動的手法

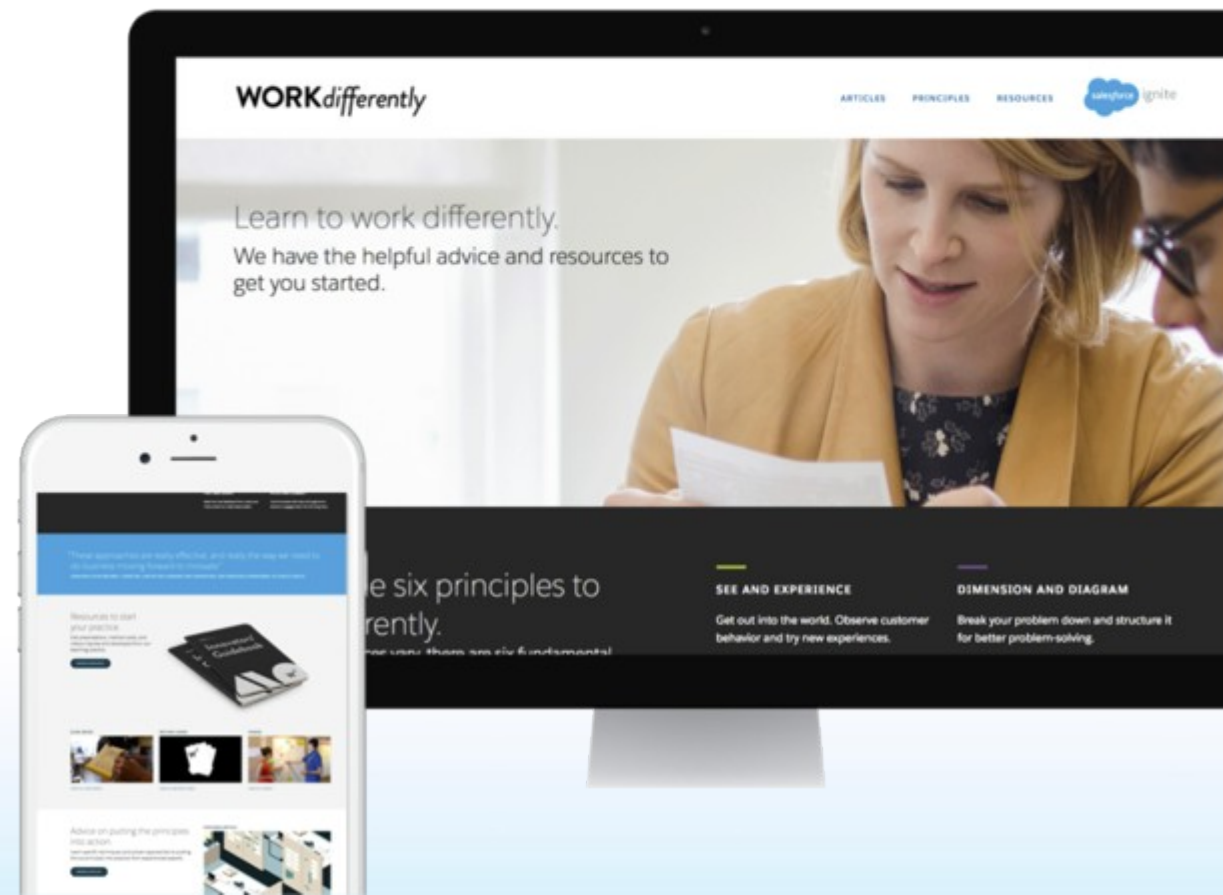
働き方とコラボレーション方法を変える
6つの原則

ツールとリソース

ダウンロード可能なハウツーガイド、ツール、ビデオ

能力の構築

指導に役立つ記事と実践トレーナー



THANK Y☁U

