

導入事例①：製造業様 ～工作機器の稼働情報収集による予防保全～

産業機械の予防保全にビッグデータを活用 新しいM2Mサービスを軸にビジネスの拡大に貢献

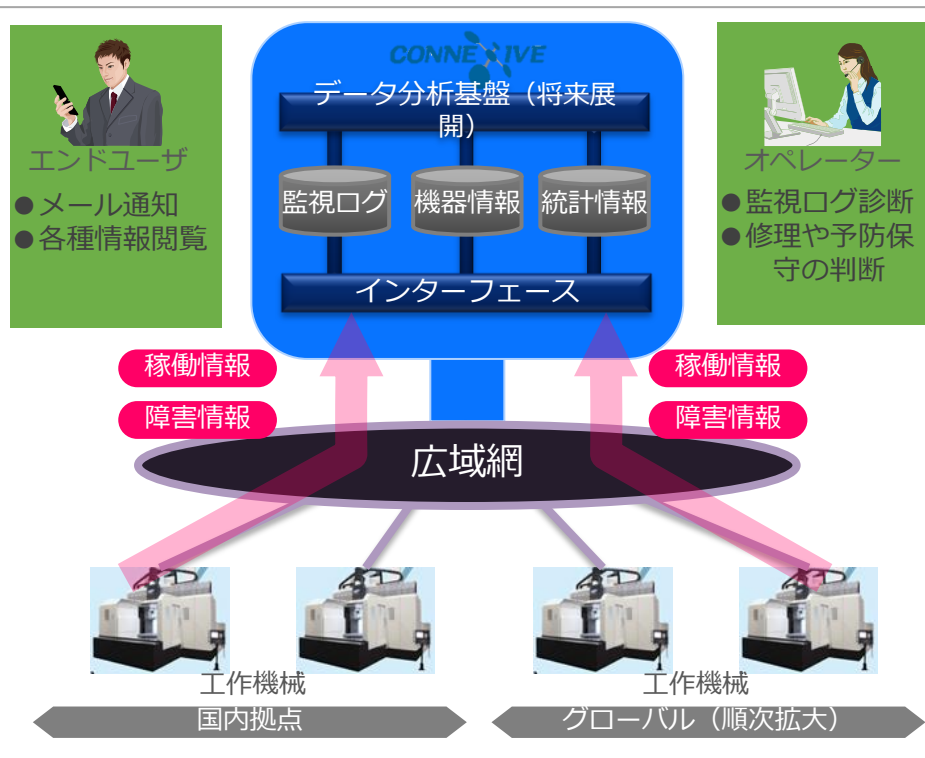
課題

- 競争環境のグローバル化が加速、他社にない新サービスをワールドワイドに提供する必要が高まっていた
- 当時は事後保守が主体であり、対応の迅速化必要
- 競争激化に伴って、保守部品に関する売上が低迷

成果

- M2Mで収集したビッグデータの活用により、故障を予兆段階で検知し、機械の稼働率の向上を実現。
- 最適なタイミングでの部品交換の提案を行うことができたため、保守部品の売上の増加につながった。

<システム構成イメージ>



<導入データ> NEC提供範囲

導入概要	利用規模	数百～数千台（将来展望）		
	導入形態	オンプレ	クラウド	
	グローバル展開	あり		
	導入までの期間	2ヶ月		
	主な選定理由	グローバル対応		
システム概要	アプリケーション	標準	カスタム	顧客準備
	データ活用サービス	データ見える化＋統計情報分析		
	M2Mプラットフォーム	CONNEXIVE		
	DC/Cloud	お客様DC	NEC Cloud	
	接続回線	広域イーサ（固定回線）		
	M2Mデバイス	GW型	組込型	顧客準備
	センサー／収集データ	なし／稼働ログ、異常ログ		
効果	コスト削減効果	保守業務の効率化（30％コスト削減）		
	事業拡大効果	競争力の向上（20％シェア拡大）		

導入事例②：運送業様 ～安全品質トレサビリティサービスに活用～

輸送品質の改善にデータ活用 サービスの差別化と輸送品質の改善・教育に貢献

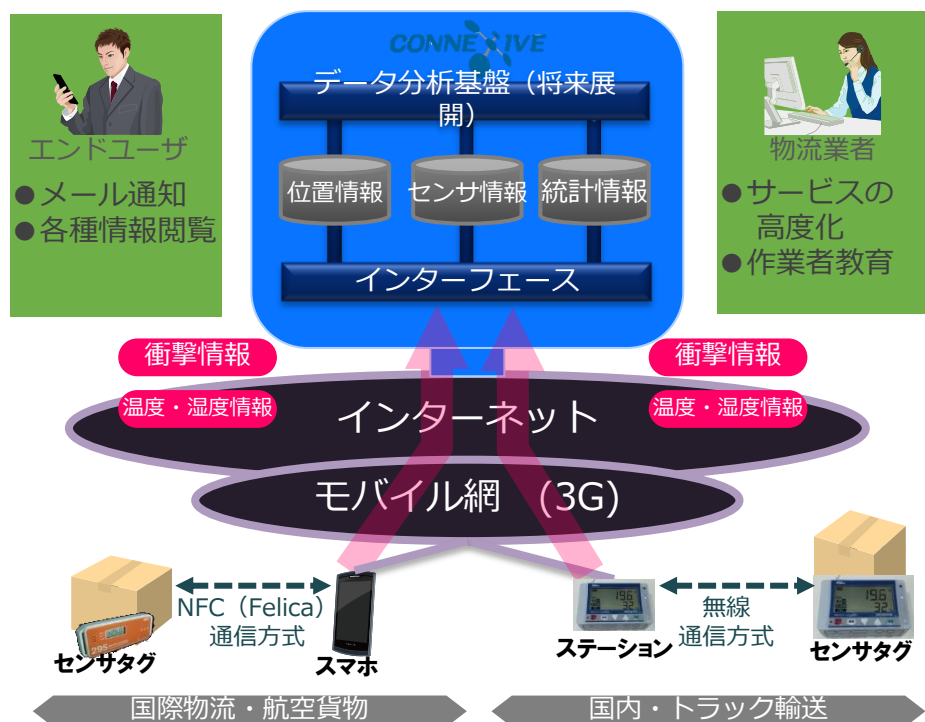
課題

- 荷物の輸送・管理状況が見えないため、輸送過程のどの部分で、問題が発生したかわからず、改善策を打てずにいた。
- 絵画や骨董品等の高級品の輸送においては、輸送品質を担保する仕組みをつくり、新たな付加サービスによる差別化を図りたかった。

成果

- 荷物に取付けたセンサタグから、温度・湿度・衝撃などの情報を収集することで、輸送過程の状況の把握可能となり、依頼主への安心感（価値）を与え、サービス化を実現。
- 配送ルートでの監視が可能となり、配送者の輸送品質の改善を実現。

＜システム構成イメージ＞



＜導入データ＞ NEC提供範囲

導入概要	利用規模	数百～数千台（将来展開）		
	導入形態	オンプレ	クラウド	
	グローバル展開	なし		
	導入までの期間	2ヶ月		
	主な選定理由	ワンストップ提供		
システム概要	アプリケーション	標準	カスタム	顧客準備
	データ活用サービス	データ見える化＋統計情報分析		
	M2Mプラットフォーム	CONNEXIVE		
	DC/Cloud	お客様DC	NEC Cloud	
	接続回線	モバイル回線（3G）		
	M2Mデバイス	GW型	組込型	顧客準備
	センサー／収集データ	加速度センサー／衝撃データ		
効果	コスト削減効果	-		
	事業拡大効果	競争力の向上、サービスの差別化		

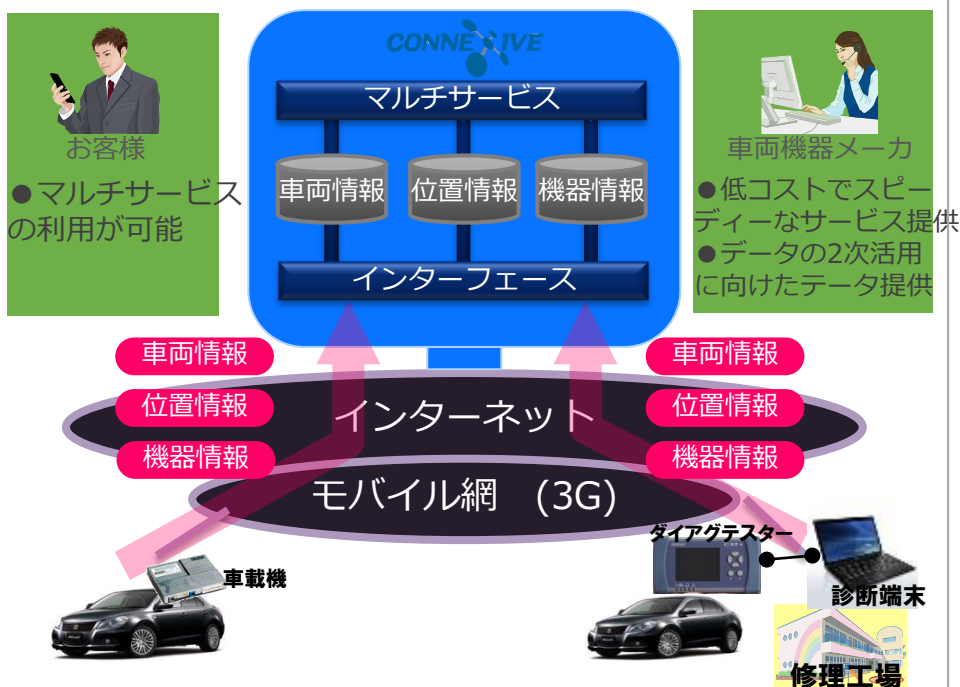
導入事例③：車両機器メーカー様 ～車両向けサービス基盤に活用～

共通 P F の活用により低コストでスピーディーなサービス提供に貢献 ビッグデータの活用・販売による新たなビジネス展開を支援

課題

- ▶ 初期の段階では、コンシューマ向けエンタメサービスを実現したいと考えているが、その先には、マルチでのサービスを実現したいため、共通的に利用できるシステムが必要。
- ▶ 海外への展開も視野に入れているが、サポートが必要。

<システム構成イメージ>



成果

- ▶ マルチテナントの共通 P F の活用により、低コストでスピーディーにサービス提供が可能
- ▶ マルチサービス提供により、さまざまなデータ収集が可能となったためデータビジネスの新たな収益源の獲得

<導入データ> NEC提供範囲

導入概要	利用規模	1万台（実績）～数万台（将来展開）
	導入形態	オンプレ クラウド
	グローバル展開	あり
	導入までの期間	6ヶ月
	主な選定理由	マルチテナント対応
システム概要	アプリケーション	標準 カスタム 顧客準備
	データ活用サービス	車両向け診断サービス・エンタメサービス
	M2Mプラットフォーム	CONNE XIVE
	DC/Cloud	お客様DC NEC Cloud
	接続回線	モバイル回線（3G）
	M2Mデバイス	GW型 組込型 顧客準備
	センサー／収集データ	車載機／車両・機器情報、位置情報
効果	コスト削減効果	-
	事業拡大効果	競争力の向上（20%シェア拡大）

導入事例④：通信キャリア様 ～運転支援サービスに活用～

回線販売の付加価値サービスの実現を支援 高頻度に上がる大量データ処理にも対応

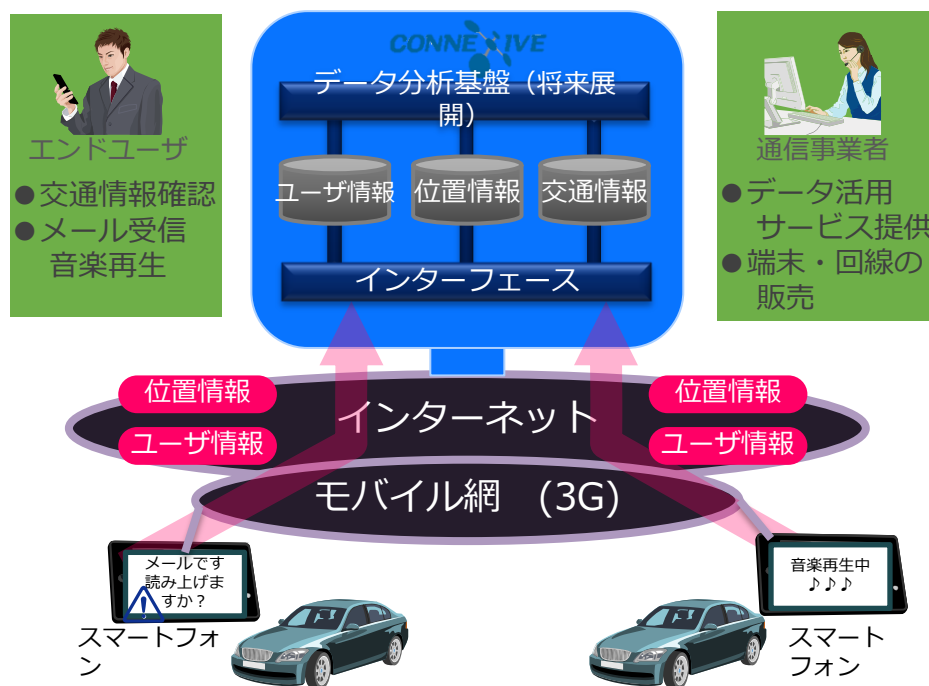
課題

- キャリア間競争環境の激化により通信料収入が減少傾向にあるため、新サービスによりARPを拡大する必要があった。
- 車両から高頻度に上がる大量データを処理する基盤がなく、初期からの開発には莫大な投資が必要だった。

成果

- キャリアグレードの品質に対応しかつ、大量データ処理が可能なP Fを短期間で構築。これにより商機を逃さず、スピーディに市場へサービス投入成功。
- 新たなビジネスとして、データの2次活用サービスの立ち上げにも成功。

＜システム構成イメージ＞



＜導入データ＞ NEC提供範囲

導入概要	利用規模	数百万台（将来展開）		
	導入形態	オンプレ	クラウド	
	グローバル展開	なし		
	導入までの期間	2ヶ月		
	主な選定理由	大量データ処理		
システム概要	アプリケーション	標準	カスタム	顧客準備
	データ活用サービス	エンタメ・情報提供サービス／データ販売		
	M2Mプラットフォーム	CONNEXIVE		
	DC/Cloud	お客様DC	NEC Cloud	
	接続回線	モバイル回線（3G）		
	M2Mデバイス	GW型	組込型	顧客準備
	センサー／収集データ	スマートフォン／ユーザ情報・位置情報		
効果	コスト削減効果	-		
	事業拡大効果	競争力の向上、新規収入源の確保		

導入事例⑤：玩具メーカー様 ～玩具販売数管理サービスに活用～

ガシャポンの販売・在庫データのリアルタイム把握により 商機の損失を防止し、売上拡大に貢献

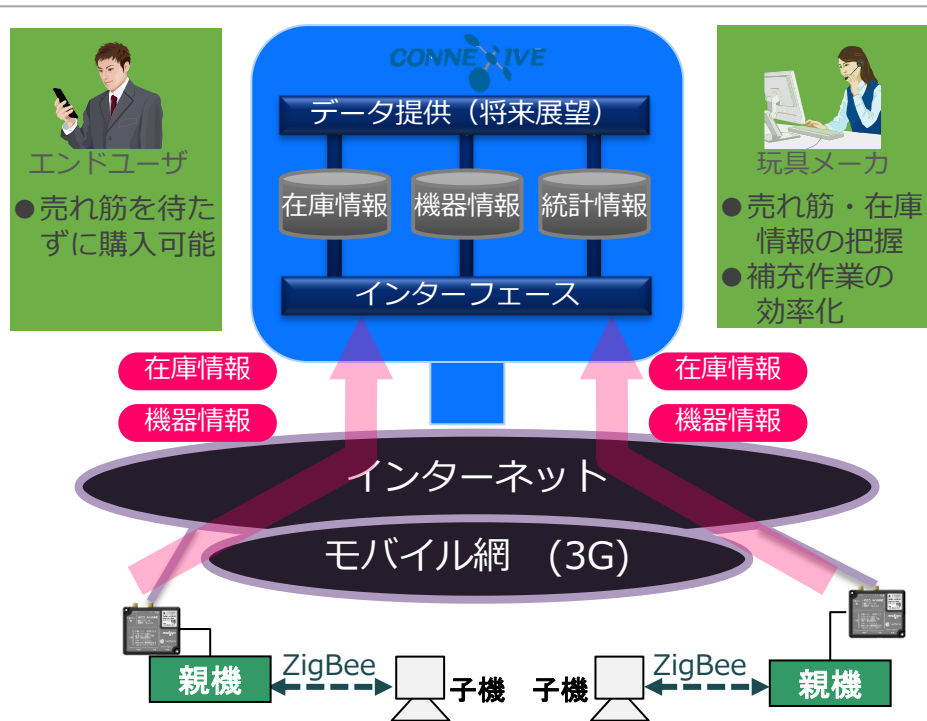
課題

- ガシャポンの在庫状況が遠隔でリアルに把握できないため、補充員が定期的に確認するしかなく管理コストが増大。また、ストック切れによる商機の損失も課題。
- 売り筋の統計管理の仕組みがなく、売れ残りがあった。

成果

- 遠隔でガシャポンの在庫状況が確認可能となったため、管理作業の効率化が図れ、コスト削減に成功。
- 売れ筋・ストック状況の把握により、商機を損失することなくタイムリーに補充が可能となり、売上増大に成功。

<システム構成イメージ>



<導入データ> NEC提供範囲

導入概要	利用規模	数百～数千台（将来展開）
	導入形態	オンプレ クラウド
	グローバル展開	なし
	導入までの期間	2ヶ月
	主な選定理由	ワンストップ提供
システム概要	アプリケーション	標準 カスタム 顧客準備
	データ活用サービス	データ見える化+統計情報分析
	M2Mプラットフォーム	CONNEXIVE
	DC/Cloud	お客様DC NEC Cloud
	接続回線	モバイル回線（3G）
	M2Mデバイス	GW型 組込型 顧客準備
効果	センサー/収集データ	カウントセンサ/販売数情報
	コスト削減効果	保守業務の効率化（30%コスト削減）
	事業拡大効果	売上の拡大（前年比20%増）

導入事例⑥：全業種向け ～RFIDを活用した物品管理サービスに活用～

物品のイン・アウト情報を即時に取得 利用履歴分析による資産の効率化を実現

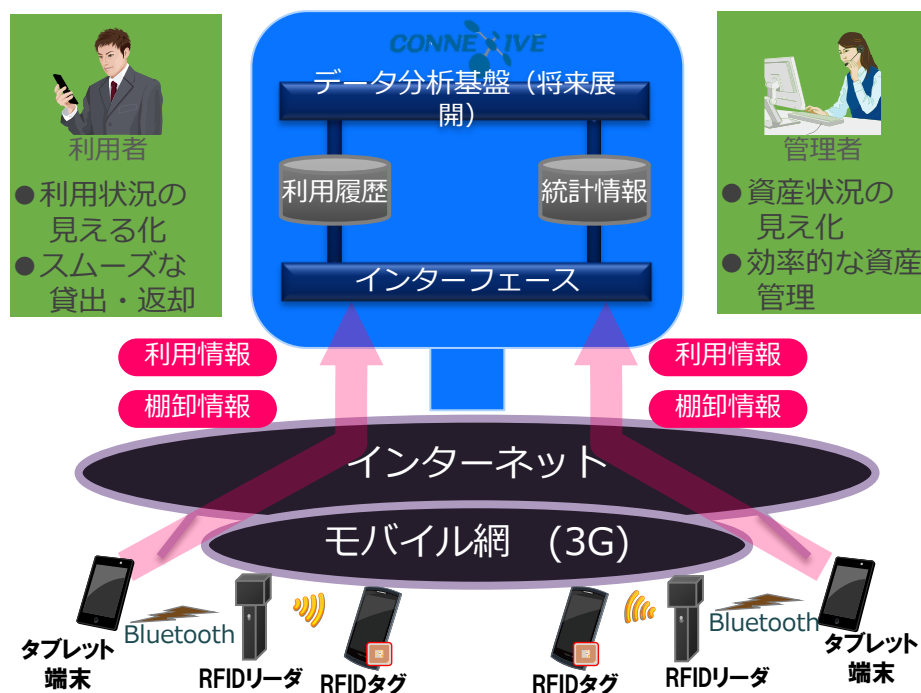
課題

- 物品の利用履歴が把握できず、無駄な資産を長期保有。
- 棚卸に手間と時間がかかり、管理コストが増大している。
- 物品の貸出を行っているが、未返却や行方不明になるものがある。

成果

- 利用履歴からデータ分析が可能となり、資産の追加・廃棄が効率的になり、コスト削減に成功。
- 棚卸作業の効率化により、管理コストの削減に成功。また、管理の適正化を実現。

<システム構成イメージ>



<導入データ> NEC提供範囲

導入概要	利用規模	数千～数万台（将来展開）		
	導入形態	オンプレ	クラウド	
	グローバル展開	あり		
	導入までの期間	2ヶ月		
	主な選定理由	ワンストップ提供		
システム概要	アプリケーション	標準	カスタム	顧客準備
	データ活用サービス	データ見える化+統計情報分析		
	M2Mプラットフォーム	CONNEXIVE		
	DC/Cloud	お客様DC	NEC Cloud	
	接続回線	広域イーサ（固定回線）／モバイル回線		
	M2Mデバイス	GW型	組込型	顧客準備
効果	センサー／収集データ	RFIDタグ・リーダライタ／利用情報		
	コスト削減効果	管理業務の効率化（30%コスト削減）		
	事業拡大効果	-		