

【2018年】ITの最新トレンド米国 10 大予測 Gartner Symposium/ITXpo

Gartner Symposium/ITXpo は、CIO をはじめとする IT リーダーから絶大な信頼と評価を得ている業界最大手 IT 調査機関、ガートナーが年に一度主催するイベントです。同社トップ・アナリストが毎年、翌年以降の IT に関連する将来を展望し、デジタル・ビジネスの実現に向けて IT リーダーがなすべき施策を提言します。参加者数は 8000 人を超える注目度が高いイベントです。毎年 10 月米国で最新情報を発表後、各地域の特性に合わせたイベント開催が行われます。2015 年のキーワードは、AI 関連やロボット・マシンラーニングによる「デジタルビジネス時代の到来」、2016 年はデジタルビジネスを実現するための「エコシステム推進」でした。2017 年は、デジタルビジネス到来によって実現する未来および企業が対応すべき問題を予測しています。この 10 のトレンドを 1 つずつ見ていきましょう。

1. 消費者はビジュアル及び音声検索を好む

2021 年までに、先進企業は音声および視線などビジュアル検索に対応し、デジタルコマースの売上を 30%増加させる

昨年の予測では 2020 年までに音声および視線などビジュアルによる新しい検索方法が全体の 30%を占めるとありました。市場では日本でも発売された Amazon Echo、Google Home など音声検索の躍進が著しいです。新しい検索方法が浸透していく中で、先進企業はいち早く対応して、デジタルコマースの売上を 30%増加させると発表しました。

2. デジタルジャイアンツによる自己ディスラプト

2020 年までに、デジタルジャイアンツの 7 社のうち 5 社が次のリーダーシップをとるために自らのビジネスをディスラプトして再構築する

グーグル、アップル、フェイスブック、アマゾン、バイドゥ、アリババ、テンセントの 7 社は、デジタルジャイアンツと呼ばれています。彼らはさらなる成長を求め、チャットボット、音声検索など新しいテクノロジーの活用をいち早く始めています。しかし、7 社は企業規模がすでに大きすぎるため、新しいビジネスで市場のリーダーシップをとるためには既存ビジネスモデルを破壊し、作り直す必要があります。アップルが iPhone をリリースしたことを思い出してください。iPhone は MP3 の業界を破壊しました。これによって Apple iPod の収益は減少しましたが、iPhone はナビゲーションシステム、デジタルカメラなどの機能を取り込み大きく成長しました。

3. 拡大する仮想通貨の存在感

2020 年までに金融業界においてブロックチェーンベースの仮想通貨は 10 億ドルのビジネス規模になる

ガートナーは 3 つ目のトレンドとして、仮想通貨が金融業界において正式に受け入れられると予測しました。この 10 億ドルという数字は、金融業界の全体ビジネス規模 76 兆ドルに比べれば、大した価値がないように見えるかもしれませんが、ガートナーは仮想通貨が金融業界におけるオプションの 1 つとして正式に認められたことに価値があるとしています。すでに 900 以上の仮想通貨の選択肢があり、金融業界のお墨付きが付くことは新たな業界での利用に広がります。また、全エンタープライズの 10%が 2023 年までには、ブロックチェーンテクノロジーを活用して変革を実現すると予測されています。

4. 増加するフェイクニュース

2022 年までに多くの人は、増大するフェイクニュースによって惑わされる

フェイクニュースは近年増えています。人はデータよりも信じたい情報を正しいと判断する傾向があるため、多くの人は増大するフェイクニュース（人が信じやすい、信じたい方向に作られた情報）に惑わされることになるだろうとガートナーは予測しています。こうした情報に惑わされないために企業は情報の信頼性に対してますます注意する必要があります。

5. 「偽の現実」が現実を追い越す

2020 年までに、AI が自身の作った Counterfeit reality（偽の現実）もしくはフェイクニュースを見破ることができず、結果として人々のデジタルへの不安を増長させてしまう

嘘を作ることは、嘘を診断するよりも簡単です。ガートナーはフェイクニュースによって操られたデジタルメディアを「Counterfeit reality 偽の現実」と定義しました。現在、AI は人間の顔の違いを瞬時に診断できるほど進化しています。AI の進化はフェイクニュースの発見に役立っていますが、一方で AI はフェイクニュースを作成する技術にも貢献しています。2020 年までは、AI はフェイクニュースを嘘と見破れず、AI 自体がデジタル社会への不安を煽ってしまうとガートナーは予測しました。

6. ボットによる支配

2021 年までにエンタープライズの 50%以上は、従来のモバイルアプリ開発より、ボット及びチャットボットの開発に力を注ぐ

昨年、ガートナーは 2020 年までに「我々は伴侶よりチャットボットとの会話が増える」と予測しました。サービスのインターフェースがチャットボットとの会話になるため、企業はチャットボットの開発に力を注ぐようになります。アプリケーションをストアからダウンロードすることは一つのオプションにすぎなくなると予測しています。

7. ジェネラリストがスペシャリストよりも重要に

2021 年までに、IT スタッフの 40%は複数の役割をこなすことを求められる。テクノロジー関連というよりもむしろビジネスよりも

現在 IT スタッフの 42%が専門職となっています。パイモダ、デジタルトランスフォーメーションによってビジネスのスピード、変化が激しくなることにより、IT スタッフは複数の役割をこなすことを求められるようになります。

8. AI は奪う以上に仕事を創り出す

2020 年には、AI は 180 万の仕事人間から奪うが 230 万もの仕事を創り出す

AI は新たな仕事を創り出します。AI が進化することで、従来の人間の仕事に取って代わる部分は確かにありますが、それ以上に新しい仕事を作り出します。最も影響を受ける業界は製造業になると予測されています。

9. IoT はすべてのモノに

2020 年までに、IoT は新製品の 95%に活用される

現時点で、840 億のデバイスが IoT 機能を持っています。今後、テクノロジーの進化により、安価に IoT 機能を追加できるようになります。セキュリティの課題はありますが、サプライヤーは IoT をどう活用するかを考えていかななくてははいけません。ユーザーが IoT 活用製品を積極的に使うのは間違いありません。

10. 懸念される IoT セキュリティの脆弱性

2022 年まで、IoT 向けセキュリティ予算の半分は、セキュリティを守る本来の目的ではなく、リコール、安全性の問題などに費やす

IoT は市場への浸透が早く製品の成熟が追い付いていません。市場へ浸透していく中で多くのエンタープライズはセキュリティ対策を試みますが、セキュリティ製品もまた完璧ではないため、本来の目的であるセキュリティの対策でなく、製品自体の不具合に対応せざるをえないと予測しました。

こちらの記事は Nissho Electronics USA 様のブログより転載いたしました。

連携企業様からのご案内

「後継者不足」を M&A でお手伝い
待ったなしの「後継者対策」
経済産業省によると中小企業の経営者で最も多い年齢はすでに 歳。2025 年にはいよいよ 歳になろうとしています。これまでに、中小企業の後継者としては、親族或いは長年勤めた従業員が選出されました。しかし、「息子、娘は東京の大手企業に勤務、或いは海外で仕事をしている」などの理由で親族への承継も簡単ではなくなりました。一方、中小企業庁によると 2013~15 年で休廃業した企業約 8 万社のうち %が「黒字廃業」でした。
このまま、経営者の高齢化×後継者不足＝黒字廃業が進んでしまうと、今後 年間で就業人口の約 1 割に該当する 650 万人の雇用を失う可能性も試算されています。
中小企業でも M&A は一般的にこれらの課題に友好的な手法のひとつが M&A、つまりは第三者へ事業承継です。一昔前は、ハゲタカファンド、敵対的買収などと、いったんネガティブなイメージがありました。今や「ハッピーリタイアメント」を実現するポジティブな経営戦略のひとつです。CoCo 吉番屋さんがハウス食品さんに売却されたのも耳目に新しいところです。
買収側にとっては、
・事業成長を「早期実現」
・人材確保、顧客情報確保
・東京、大阪本社の企業が愛知に進出
などが事業承継に興味を示す理由です。

こんな企業様を探しています

区分	業種	地域	買収予算
買収希望	ペットサロン、ペットショップ	愛知県、岐阜県	2,000万円
買収希望★強化中	複合機販売	名古屋市	1億円
買収希望	システム開発受託(技術力必要)	東海地方	8,000万円
買収希望	旅客運送業(タクシーなど)	愛知県	1億円

いくらで売れる？
企業は、ヒト、モノ、カネ、情報の経営資源を持つ「生き物」です。企業の強みや外部環境により一言で「いくら」と査定しづらい点を含みおき頂く前提でお答えします！
一般的には、修正営業利益の 4 倍の金額に、時価純資産を加えた金額になることが多いです。

組合員限定！
手数料 50% OFF!
もちろん着金不要

標準報酬
取引価格の 5% → 2.5%
(最低報酬 150万円) → 75万円

具体的には営業利益に減価償却費はないものとして底上げして 4 倍し、もし不動産、預金などあればその額を更に加算します。簡易査定は無料で行いますので、お気軽にお問い合わせください。
どっつやって売るのが買うの？
企業の売買はモノの売買と違い、とても機密性の高い情報のやり取りとなります。守秘義務契約を締結したうえで、企業の強みや弱み、事業環境の動向を客観的に精査し、企業名が特定できない状態で買収先を探します。その後、経営者同士が面談などを行い、条件が合えば M&A が成立していきます。その仲介人として当社の M&A アドバイザーという専門が「お手伝い」をしますので、本業を行いながら M&A を検討することが可能です。
一般論として、
営業利益 × 3~5倍
+ 時価純資産
= 売却・買収価格



山本 良治 代表 愛商連理事長

中小企業の事業承継で日本を成長させる
M&A NAGOYA PARTNERS

会社名 事業内容 URL 所在地 TEL 代表
M&A 名古屋パートナーズ LLC
企業の M&A の仲介業務、アドバイザリー業務
https://www.ma-nagoya.com/
名古屋市中区丸の内 3-7-26 ACAビル 5F
050-3199-1122 平日 9:00~18:00
山本 良治
米国公認会計士、宅地建物取引士、一級建築士
1973 年岡崎市生まれ 1996 年筑波大学卒業