

ここが変だよ日本のインターネット

吉村 知夏

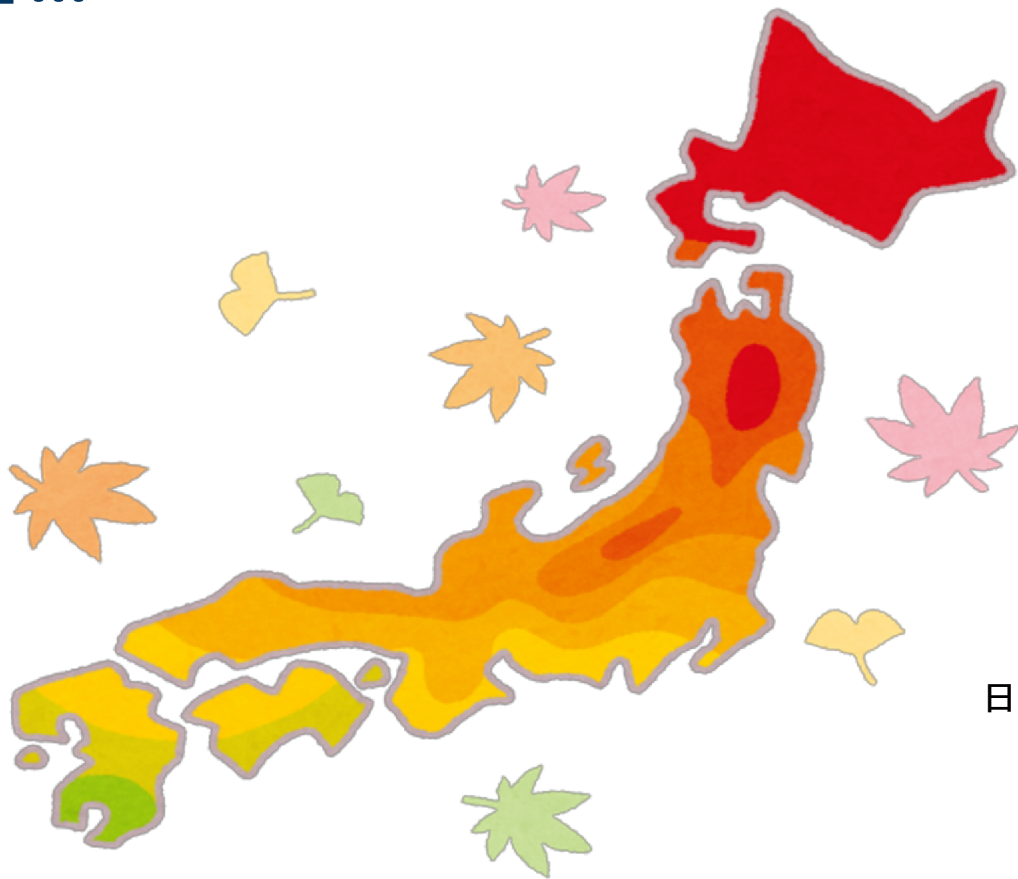
NTT Innovation Institute, Inc.

chika@ntti3.com

米国生活も早7年目...



日本のこと...



日本は秋ですね！

だいすき



自己紹介

- ネットワークエンジニア&プロジェクトマネージャー
- 駐在をきっかけに渡米
- 現職
 - Solution Development Engineer, NTT Innovation Institute, Inc
 - コンテナアプリケーションプラットフォームの開発
 - <https://liquid.ntt-dev.io/ja>
- 前職
 - Sr. IP Engineer, NTT America
 - 国際ISPのバックボーンネットワーク開発運用
- 前々職
 - NTT Communications
 - 国内ISPのバックボーンネットワーク開発運用、DNSサーバ運用等
- 私の経験した「海外」はとても狭い範囲ではありませんが、自分なりに気づいたことをシェアします



文化・商習慣・得意分野



- 70%の物事を100%まで持っていくのが得意（品質・機能拡充等）
- 細やかで緻密さが要求される仕事が得意（トラブルの再現検証なども上手）
- 合議制の意思決定
- チームワークが得意。情報共有や勉強会をしっかりと行い、全体を底上げする。自分の範疇以外の仕事もカバー
- 多少非合理的なことがあっても、ルール、プロセス、礼儀を重視
- ある意味、団体行動主義・完璧主義



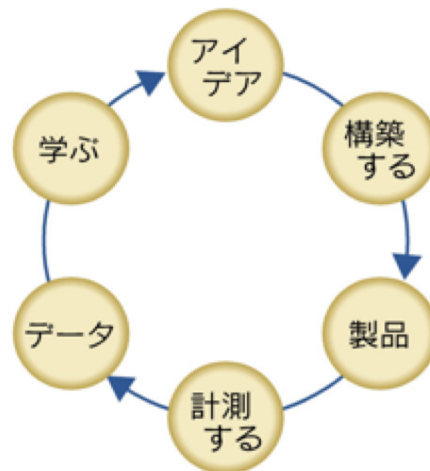
- 70-80%の品質で割り切る
- 合理的に考える。「70%でも実用上問題ないならいいだろ」と考え、その時間で別のことを行う
- 決定権者を中心とした意思決定
- 必要ない会議は呼ばない、呼ばれない
- 個人の能力を活かすのが得意。能力がスペシャライズされており、「ジェネラリスト」はあまり見ない。※複数の専門能力を持つ「マルチプレイヤー」はいる。
- ある意味、個人行動主義・合理主義

シリコンバレーによくあるプロダクト開発手法



- リーンスタートアップ手法
 - アイディアを具現化し、とりあえず物を作る
 - 最低限の機能ができたなら、市場に一旦投入する
 - マーケットやユーザの反応を伺う
 - プロダクト開発にフィードバック
 - このサイクルを早く回す
- 最初から充実した機能とともに製品がリリースされるわけではないのがポイント
- 荒削りでもいいから市場に早く出すことを優先し、品質を高めていく（小さく作って、大きく育てる）

「リーン・スタートアップ」の考え方



このサイクルに必要な時間を短くする

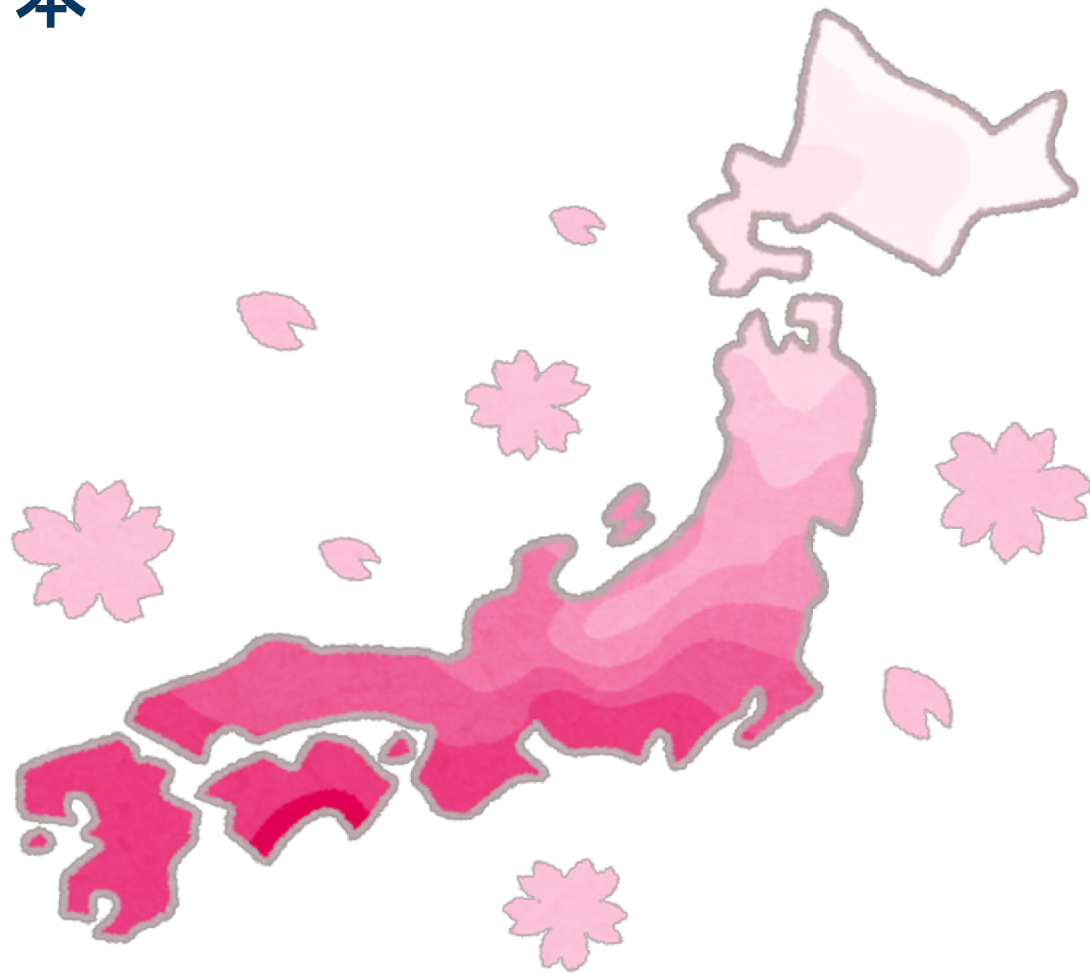
(注)「リーン・スタートアップ」(日経BP社刊)を基に作成

日本にプロダクトを投入する場合

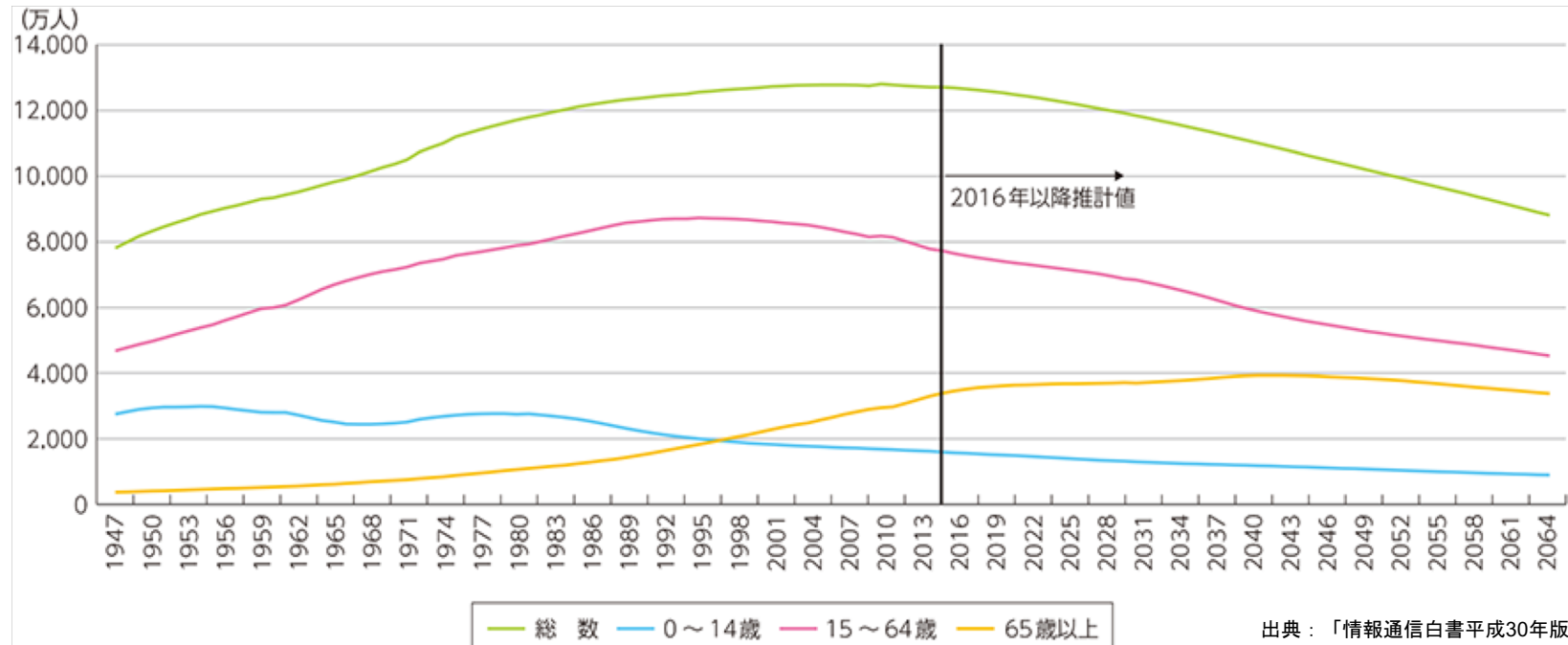


- 新プロダクトの投入市場として、日本は後手になる印象
 - 携帯端末（Google Pixel）、MaaS/シェアリングエコノミーサービス（AirBnB、Uber、Lyft、ZipCar）など
- その背景（推測）
 - 市場規模、経済のデフレーション、法規制、日本語対応、デリバリフロー作り...
 - **高品質や懸念の払拭を求める文化**（生煮えプロダクトを厳しい市場に投入したらどうなるか怖い・・・gkbr）
 - 他の国で鍛えて、研究と改良を重ねて、日本市場に投入する
- 自身の経験
 - ルータのバージョンアップや初物製品の投入時に、日本を避けていた
 - 失敗した時のリスクが大きい（お客様対応、総務省報告、etc）
- リーンスタートアップ方式で開発を進める会社が増えていると思うが、その方式で開発されたプロダクトが日本市場に受け入れられるのかは未知数なのかも...

今後の日本



日本の人口は減少傾向

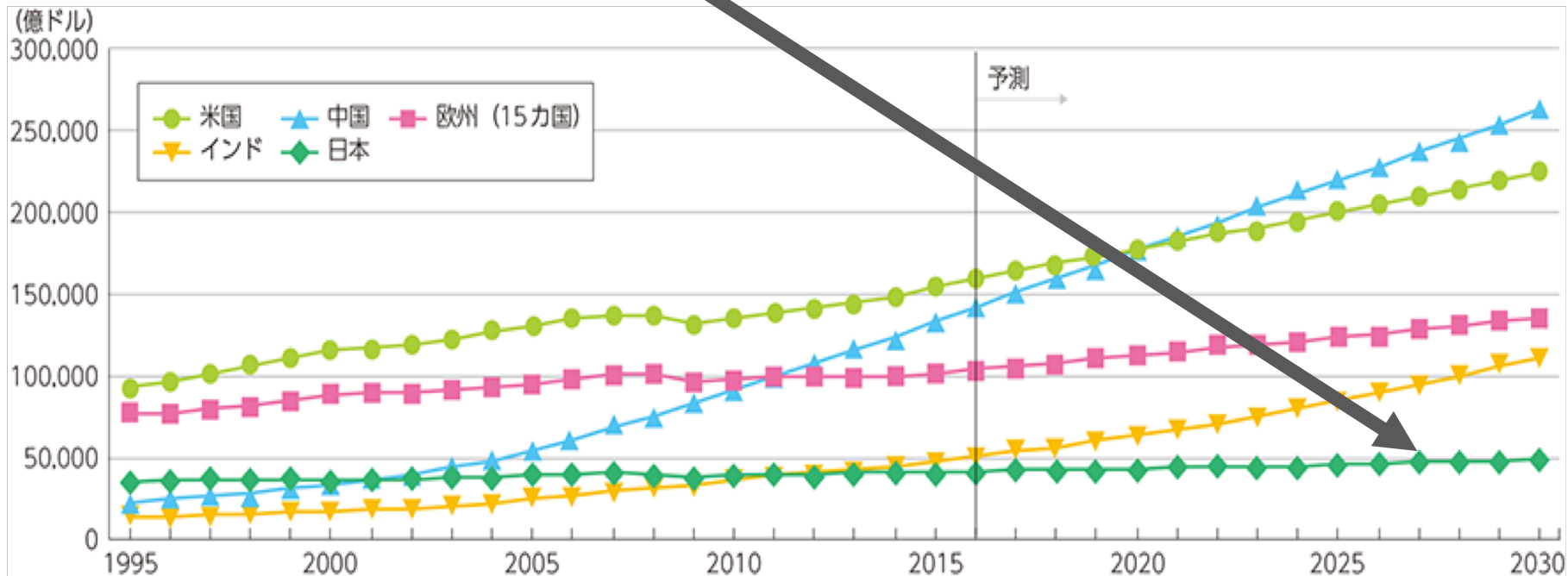


出典：「情報通信白書平成30年版」（総務省）

※ 2018年以降：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年4月）」（出生中位・死亡中位推計）

我が国の人口及び人口構成の推移

日本のGDPは横ばい



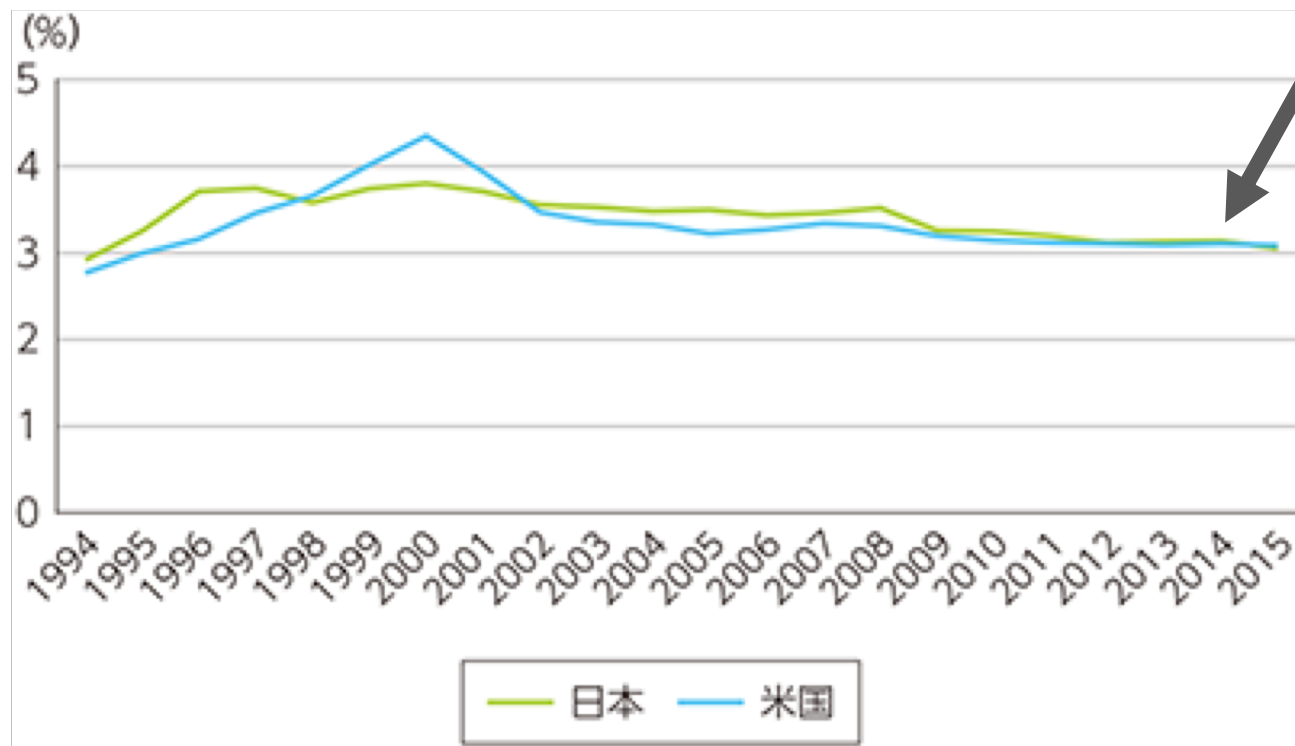
出典：「情報通信白書平成30年版」（総務省）

主要国の実質GDPの経済規模の推移及び予測

(欧州内訳：オーストリア、ベルギー、エストニア、フィンランド、フランス、ドイツ、ギリシャ、アイルランド、イタリア、ルクセンブルグ、オランダ、ポルトガル、スペイン、スロバキア、スロベニア)

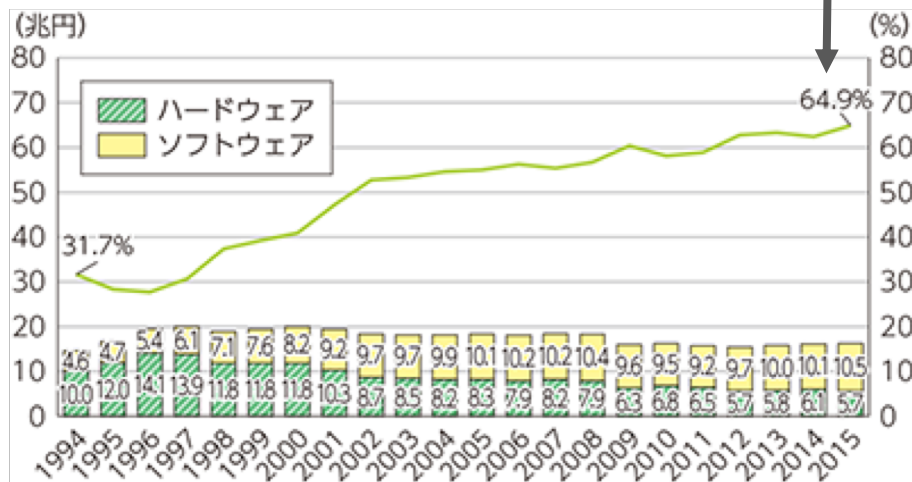
日米のICT投資／GDP比（名目）推移

GDPのおよそ4-5%をICTに投資

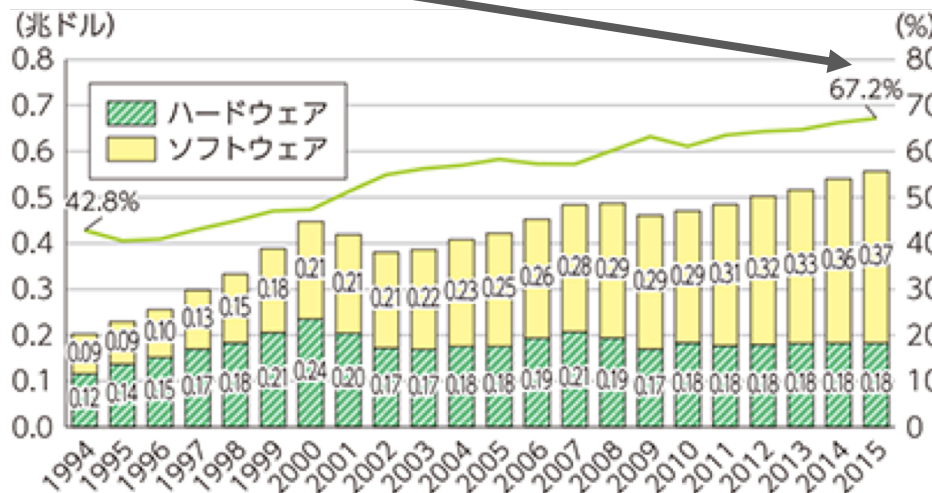


日米のICT投資内訳（名目）推移

ICT投資（名目値）に対するソフトウェアの比率は日米ともに60%台



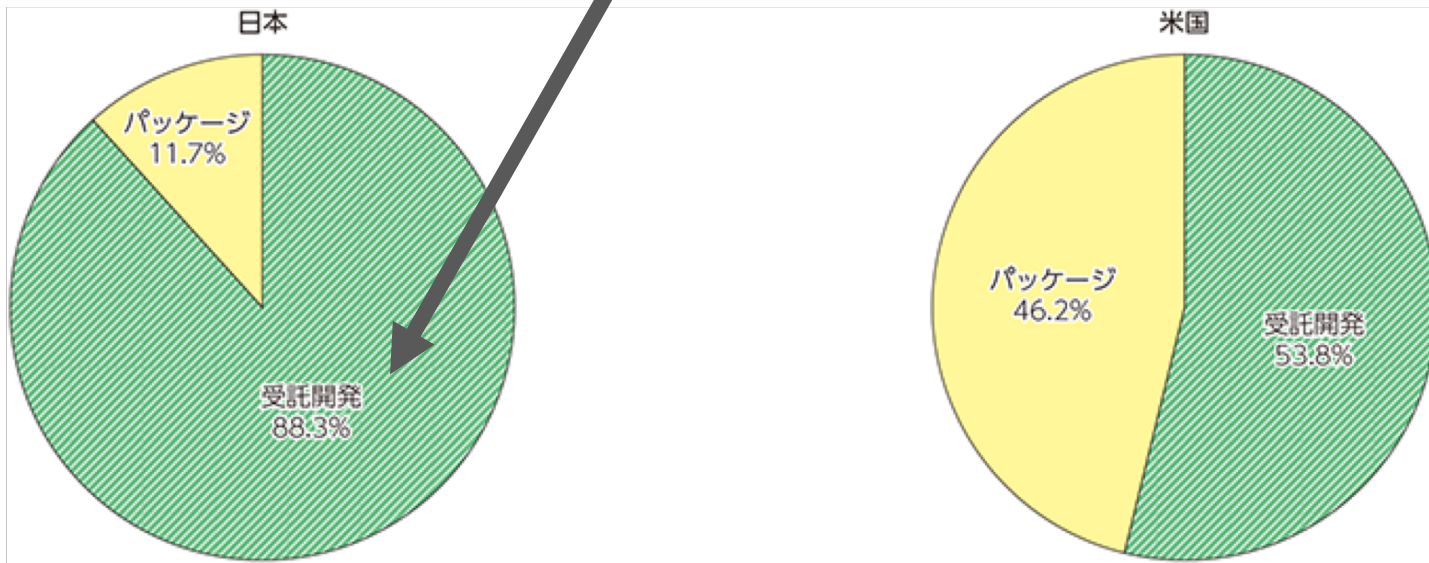
日本



米国

日米のソフトウェア売上内訳

日本は受託開発（カスタマイズ案件）中心



日本

米国

まとめ



-
- 日本の特徴：高品質を追求、緻密さ、チームワーク重視、組織全体のボトムアップ、等
 - 海外から見ると、新プロダクトの早期投入市場としては難しい印象
 - 日本のICT投資はハード→ソフトにシフト
 - カスタマイズソフトウェアの売り上げが多い

 - バランスや適材適所が重要？
 - 行き届いた高品質&カスタマイズ性 ↔ どこかで割り切ること
 - 通信品質が必要な分野の見極め（遠隔医療、航空など）

ありがとうございました

画像出典 : いらすとや <https://www.irasutoya.com/>