

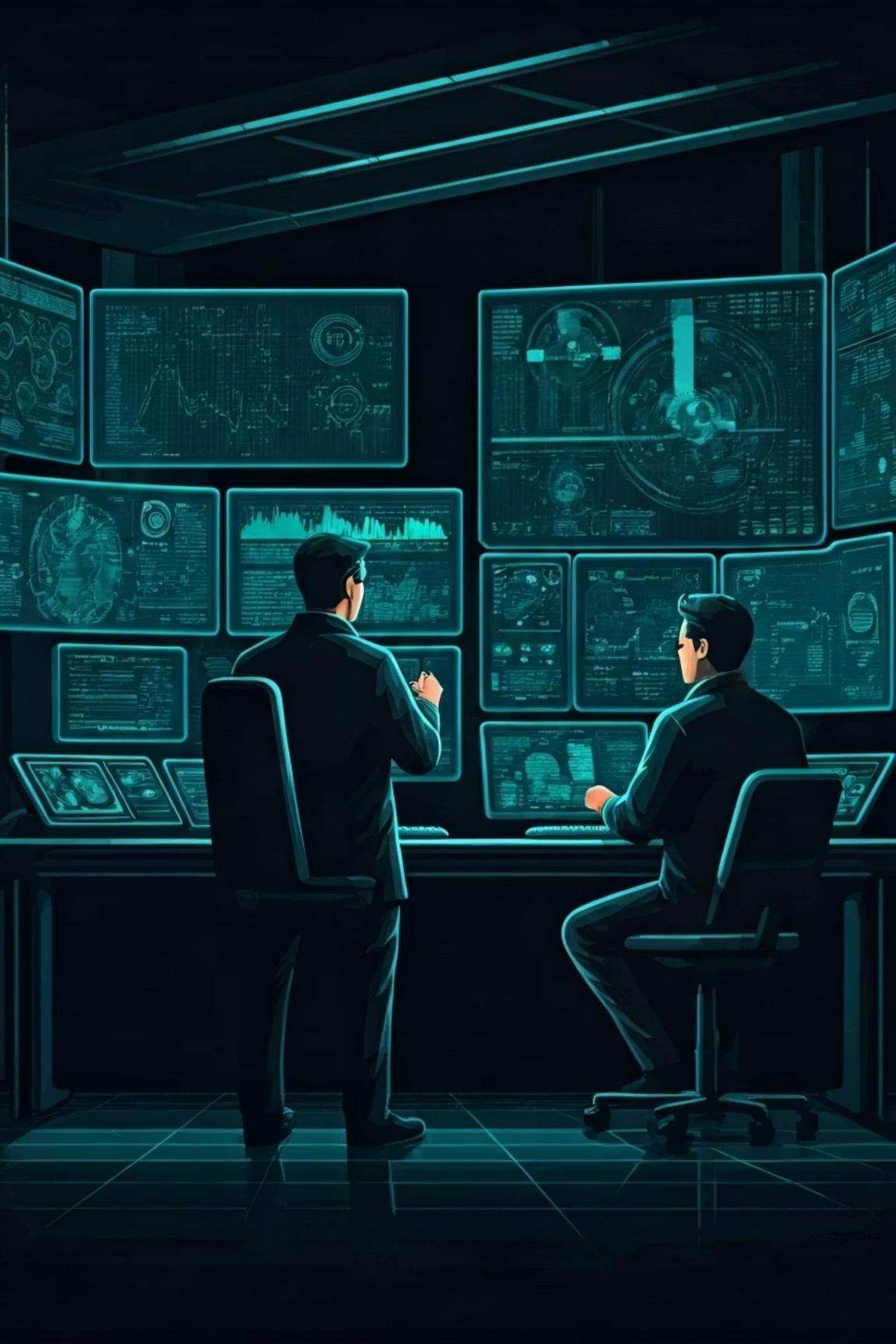
# CANデータ活用の課題解決と戦略的価値創造

現場の技術的知見を経営戦略へ翻訳し、CANデータから確実なビジネス価値を創出する専門支援サービスについてご紹介いたします。

# 第1章:「現場」と「戦略」の溝という課題

多くの自動車企業において、CANデータ活用は重大な構造的課題に直面している。技術者の優秀さや戦略の壮大さにも関わらず、データをビジネス価値に変換できない根本的な問題が存在する。

例えば、現場のエンジニアが詳細なCANデータを収集・分析していても、その技術的な知見が経営層の意思決定や新たなビジネス戦略に直接的に結びつかないケースが頻繁に見受けられる。



# よくある3つの課題パターン

## 解析の目的化

現場は車両性能向上を追求するが、「顧客満足度向上」や「新収益モデル」といった経営価値指標との関連性が設計されていない。技術のための技術となっている状況である。

## 再現性の低い不具合

特定条件下でのみ発生する不具合解析に膨大な工数を投入し、開発スケジュールを深刻に圧迫している。効率的な解決手法が確立されていない。

## 戦略と現場の断絶

経営層のDX戦略が現場エンジニアには「どのデータをどう解析すれば戦略に貢献できるか」として伝達されず、実行可能な指針に翻訳されていない。

# 課題の根本原因と影響

## 技術翻訳力欠如が引き起こす根本的な問題

現場の技術的知見、特にCANデータの詳細な分析結果が、経営層が求めるビジネス価値(顧客満足度向上、コスト削減、新サービス創出など)へと効果的に「翻訳」される専門能力が組織内で決定的に不足しています。

この翻訳機能の欠如が、前述の「解析の目的化」を引き起こし、せっかくの技術的発見が単なるデータとして埋もれ、戦略的な意思決定に活かされません。また、「再現性の低い不具合」に対する膨大な工数投入も、技術的な複雑さをビジネスリスクとして適切に評価・伝達できないために、経営資源の非効率な配分へと繋がっています。さらに、「戦略と現場の断絶」は、技術データが経営戦略の具体的な指針に落とし込まれない結果であり、企業全体のCANデータ活用能力を低下させる根本原因となっています。





## 第2章：価値変換の3つの専門支援

私たちは「技術翻訳力」を核として、現場の技術的知見を経営の言葉へと確実に変換する。  
以下の3つの専門領域でお客様の課題を根本的に解決する。

# 支援領域1：車両挙動分析の妥当性評価

シミュレーションやテストベンチ結果と実走行データ間の差異は、開発手戻りの主要因である。実走行CANデータを「正解」として机上分析の妥当性を評価し、開発精度を飛躍的に向上させる。

## 具体的な支援内容

- ・ 実運転走行評価の実施とデータ収集
- ・ 実走行データ(CANデータ/変数データ)とシミュレーションモデル(MBD/MILS/HILS)の比較検証
- ・ 制御ロジックのパラメータチューニング支援
- ・ 性能目標に対する達成度の定量的評価



## 支援領域2: 車両不具合診断・解析

再現性の低い複雑な不具合に対し、高度なデータロギング技術と解析ノウハウで迅速なアプローチを実現する。膨大なデータから真因を示すわずかな兆候を確実に発見する。

### 具体的支援内容

- ・ 特定事象を捉えるためのデータ取得トリガー設定
- ・ 複数ECUにまたがる信号の相関分析
- ・ 再現困難な不具合の根本原因の特定



# 支援領域3:ビジネス戦略の要件定義

最も重要な領域である。現場で得られたデータを未来のビジネスを創造する「戦略的資産」へ昇華させ、ビジネス目標を現場が実行可能な「技術要件」にまで分解(翻訳)する。

01

## 新機能・サービスの企画立案

CANデータから得られる「運転挙動」「車両状態」「環境情報」などを解析し、ユーザーエクスペリエンス向上や新たな収益源となるモビリティサービスの具体的な企画と要件を定義します。例えば、パーソナライズされた保険商品や予知保全サービス、運転支援機能などが考えられます。

02

## 技術ロードマップ策定

策定された新サービスやビジネス目標を実現するために必要なCANデータの収集方法、解析アルゴリズム、インフラ要件、必要な技術スタックなどを明確にし、段階的な開発ロードマップへと落とし込みます。これにより、技術部門が戦略目標に直結する具体的な開発計画を立てることが可能になります。

03

## 戦略的資産の創造

蓄積されたCANデータを単なる技術データではなく、市場トレンド分析、製品改善、新たなビジネスモデル創出のための基盤となる知財として活用するための戦略を構築します。これにより、データが継続的な競争優位性の源泉へと変換されます。

# 一例：予知保全サービスの実現

- 1 発見
- 2 翻訳
- 3 要件定義
- 4 結果

- 1 発見  
CANデータ解析により、ブレーキパッドの摩耗を示す「異常なブレーキ温度の上昇」を技術的に発見
- 2 翻訳  
技術的発見を「ブレーキシステム予知保全サービス」という具体的なビジネスモデルに戦略的変換
- 3 要件定義  
「ブレーキ異常検知ロジック(OTA配信)」「顧客通知システム」等の実装可能な技術要件を詳細定義
- 4 結果  
顧客満足度と収益性を同時向上させる新サービスの確実な創出



# CANデータという「言語」を価値に変換する

CANデータは単なる「技術データ」ではありません。それは顧客と対話し、ビジネスを成長させるための重要な「言語」となります。しかし、その言語を正しく読み解き、経営の言葉へと翻訳する専門能力なしには、真の価値を引き出すことはできません。

もし貴社がCANデータ活用に課題を感じているのであれば、ぜひ私たちにご相談ください。「技術翻訳」のプロフェッショナルが、貴社の車両データという「宝の山」から確実なビジネス価値を掘り出すお手伝いをいたします。貴社のCANデータを、未来を拓く戦略的資産へと共に変革しましょう。

