

# データ流通市場の 公正で健全な発展へ向けて

株式会社日本データ取引所 事業企画部 部長 上島邦彦

# 本日の話題 (10min)

- データ活用、なぜ失敗するのか
- データが価値を持つには
- どうすれば上手く行くか
- データ流通市場の役割
- 何から始めればいいのか

# データの「商社」です。

## データ活用プロデュース



データ活用企画・戦略の共同開発



データスチュワード（仲介・管理）



分析プロジェクト企画統括



概念実証（PoC）の起案支援

## データ取引所の構築



共同利用できるデータの制作・販売



データ取引の標準契約



メタデータ共通化



「データ流通市場の歩き方」

# 様々なご相談を承ってきました。



データ流通とプライバシー



世論・流行・意識調査



広告・メディア・芸術



ジャーナリズム・図書情報



出産・子育て・教育



家庭と暮らし



病気と健康



住まいと安全



分析技術・学術情報



政治とお金



企業経営とビジネス情報



経済指標・エネルギー



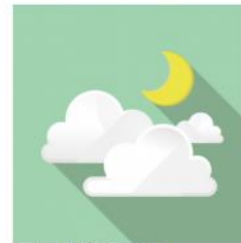
製造・工業



地理・道路交通・自動車



農林水産・食糧生産



気象・地球環境・宇宙

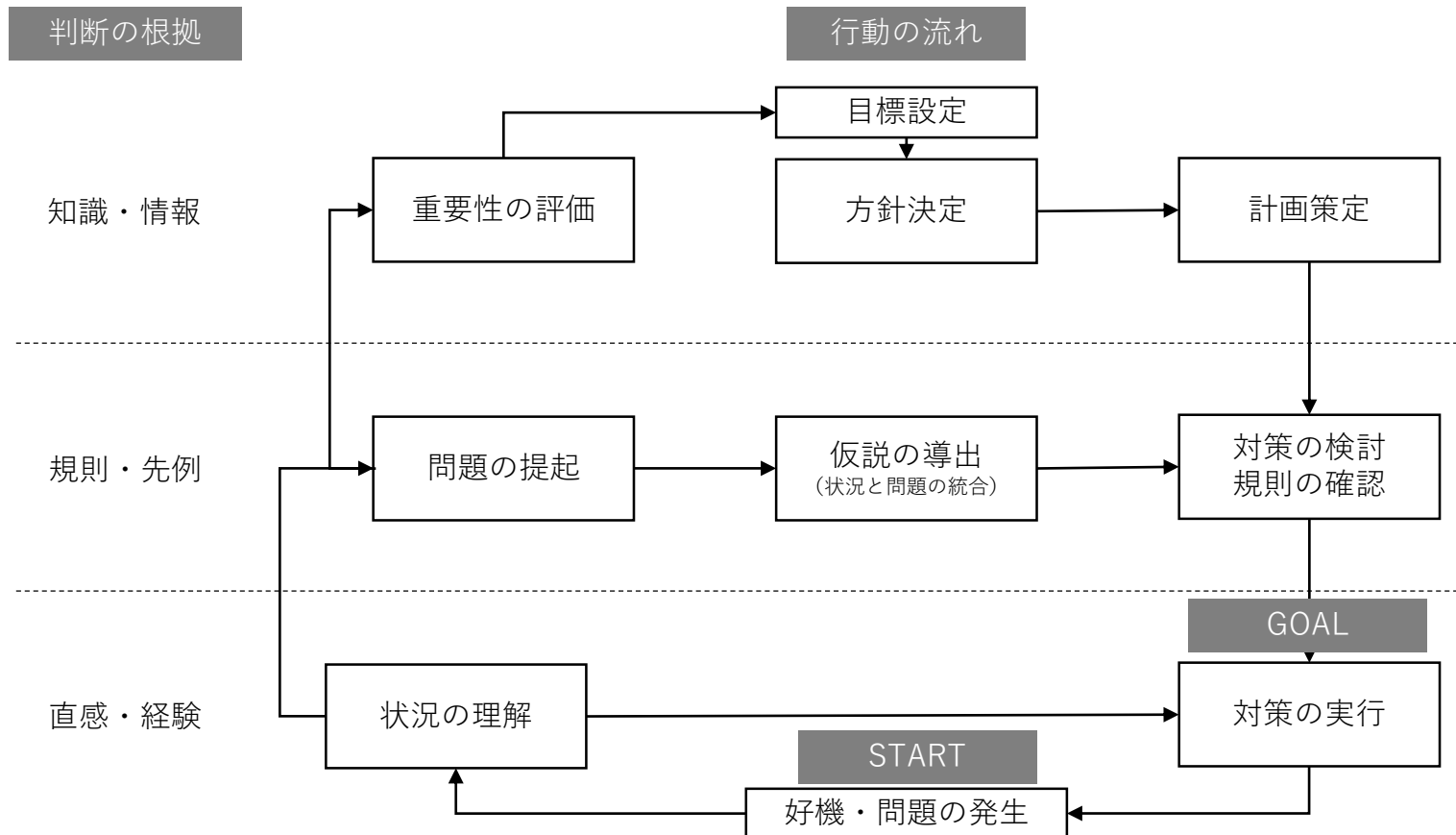
図：開発中のデータ取引サービス（β版）メニュー画面



「だれでも気軽に買える場所」を、  
そろそろ、作ります。

(※シードラウンドの資金調達を準備しています！)

# データ活用、なぜ失敗するのか



出典：ラスムッセンのSRKモデルをもとに日本データ取引所が改変

□ 企業行動 → データの流れ

# 何が課題なのか -学術研究-

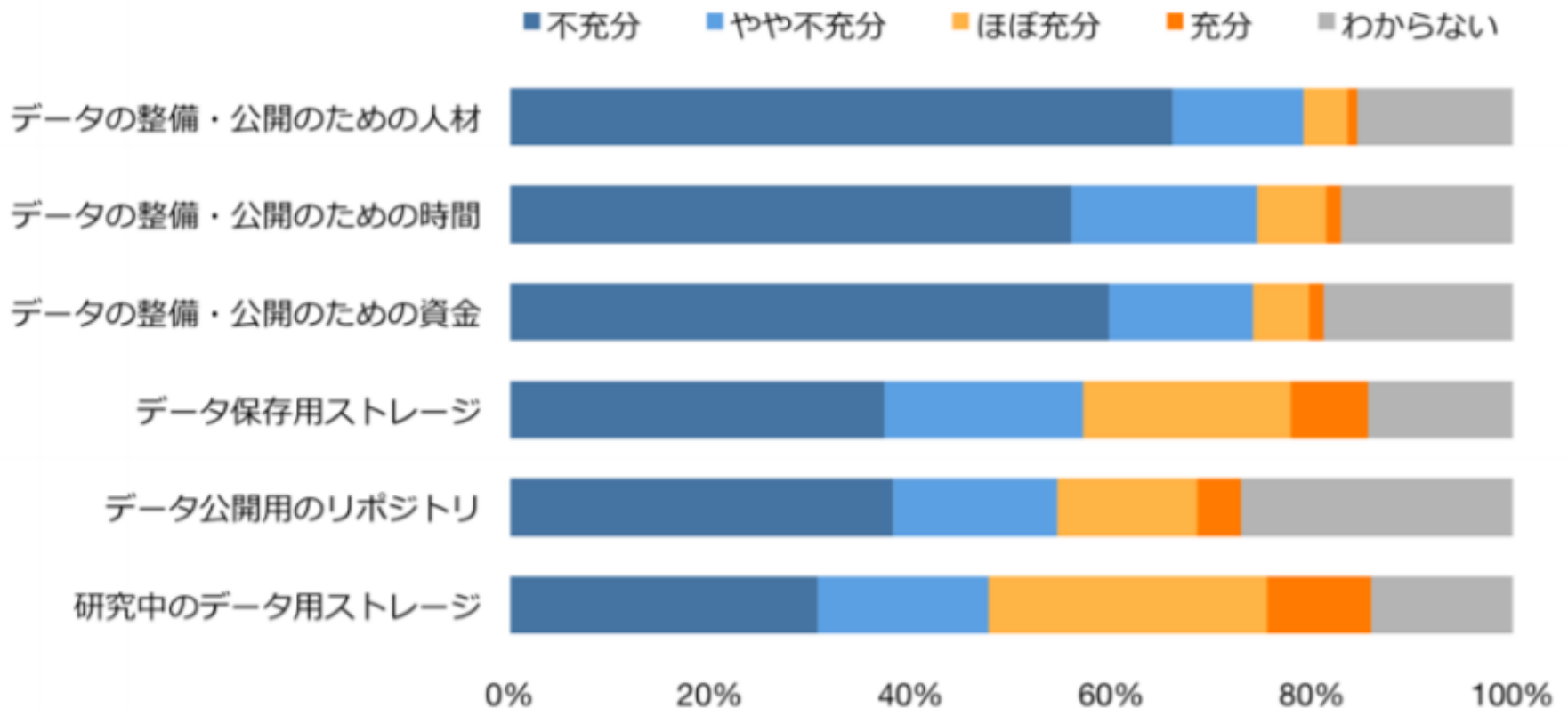
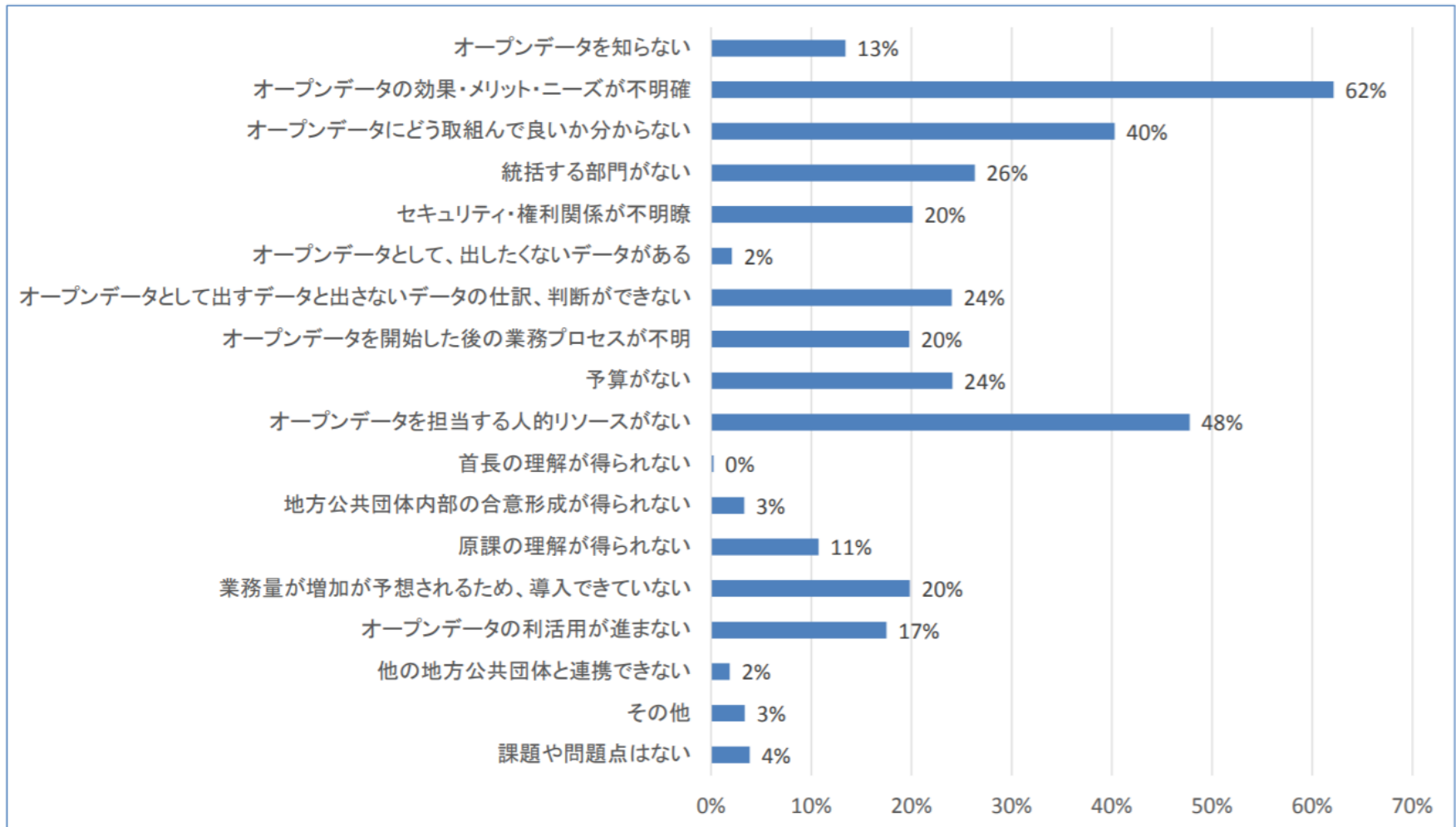


図 5 データ公開に関する資源の充足度 (n=1,396)

出典：NISTEP「研究データ公開と論文のオープンアクセスに関する実態調査」（2018）  
<http://www.nistep.go.jp/archives/35219>

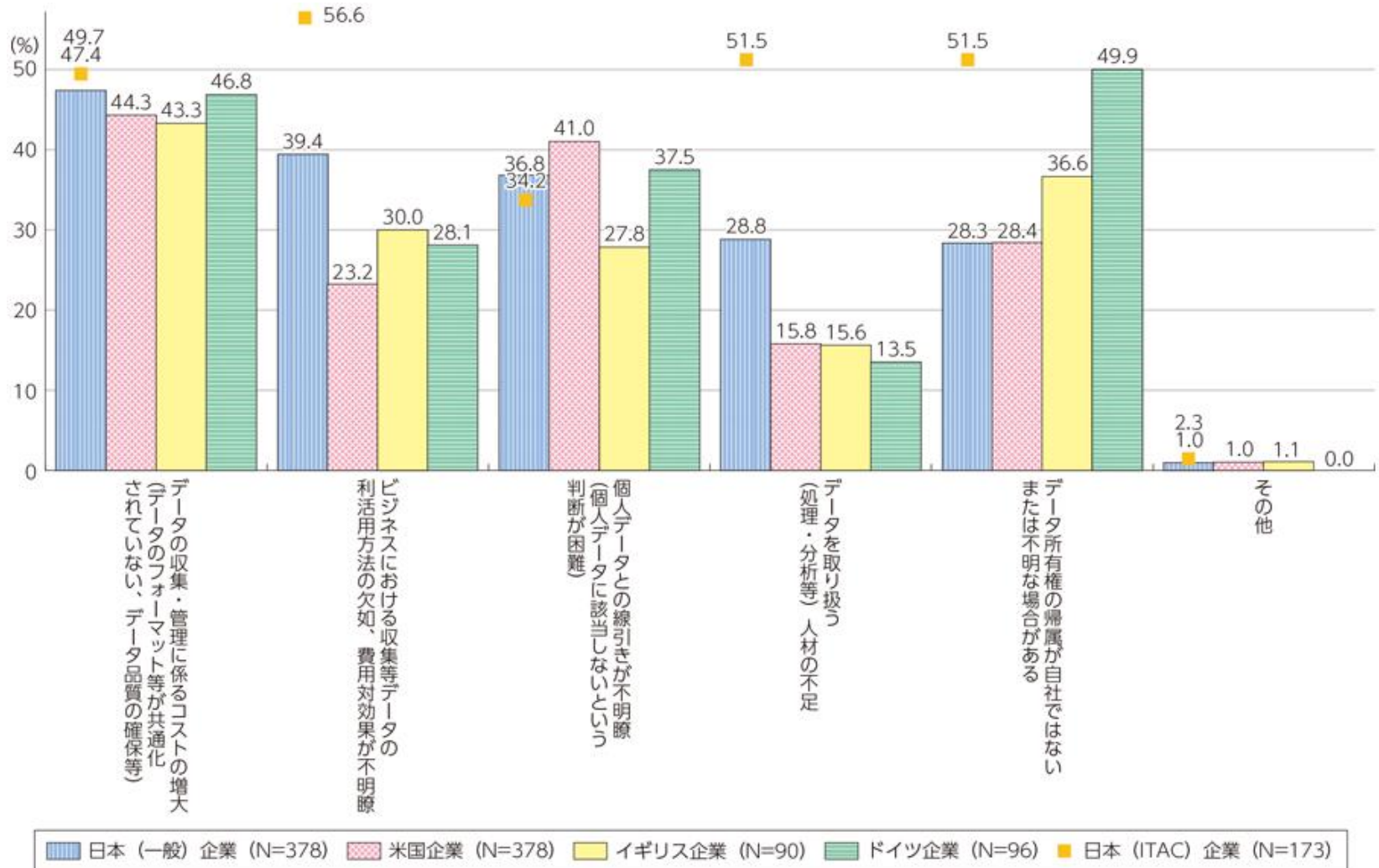
# 何が課題なのか -自治体-



出典：内閣官房IT戦略室「オープンデータの取組状況に関するアンケート」（2016, n=1,788）  
[https://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/senmon\\_bunka/data\\_ryutsuseibi/opendata\\_wg\\_dai2/sankou2.pdf](https://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/senmon_bunka/data_ryutsuseibi/opendata_wg_dai2/sankou2.pdf)



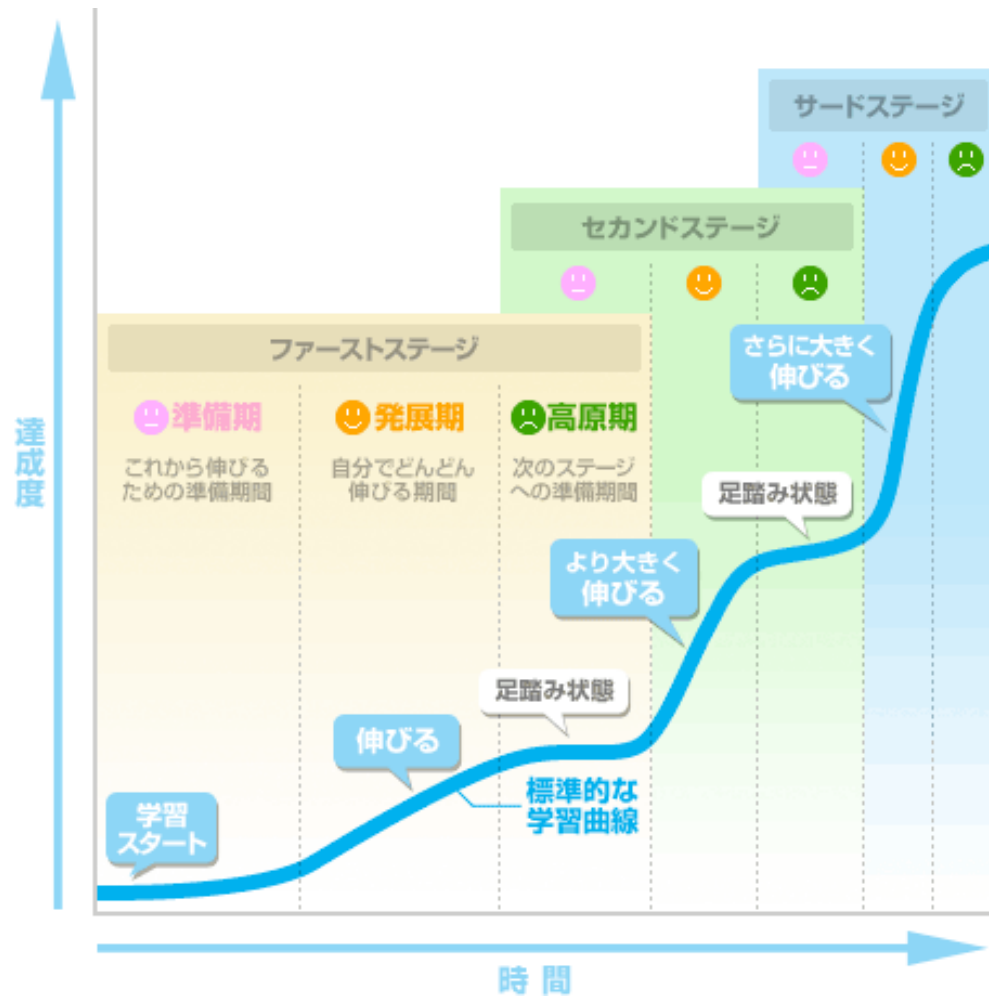
# 何が課題なのか -企業-



# So What?

# 人手不足

# どうすれば上手に行くのか



出典：公文式「学習のヒント」

([http://www.kumon.ne.jp/hint/advice/seika.html?lid=tab\\_001](http://www.kumon.ne.jp/hint/advice/seika.html?lid=tab_001))

どうすれば上手く行くのか

**More Texting.**

# データが価値を持つには

2<sup>nd</sup> 属人性を低減する

Level8.  
全員分析

Level7.  
全社一丸

Level6.  
専門部署

Level5.  
専任担当

1<sup>st</sup> 技術・知識を蓄える

Level4.  
横断部隊

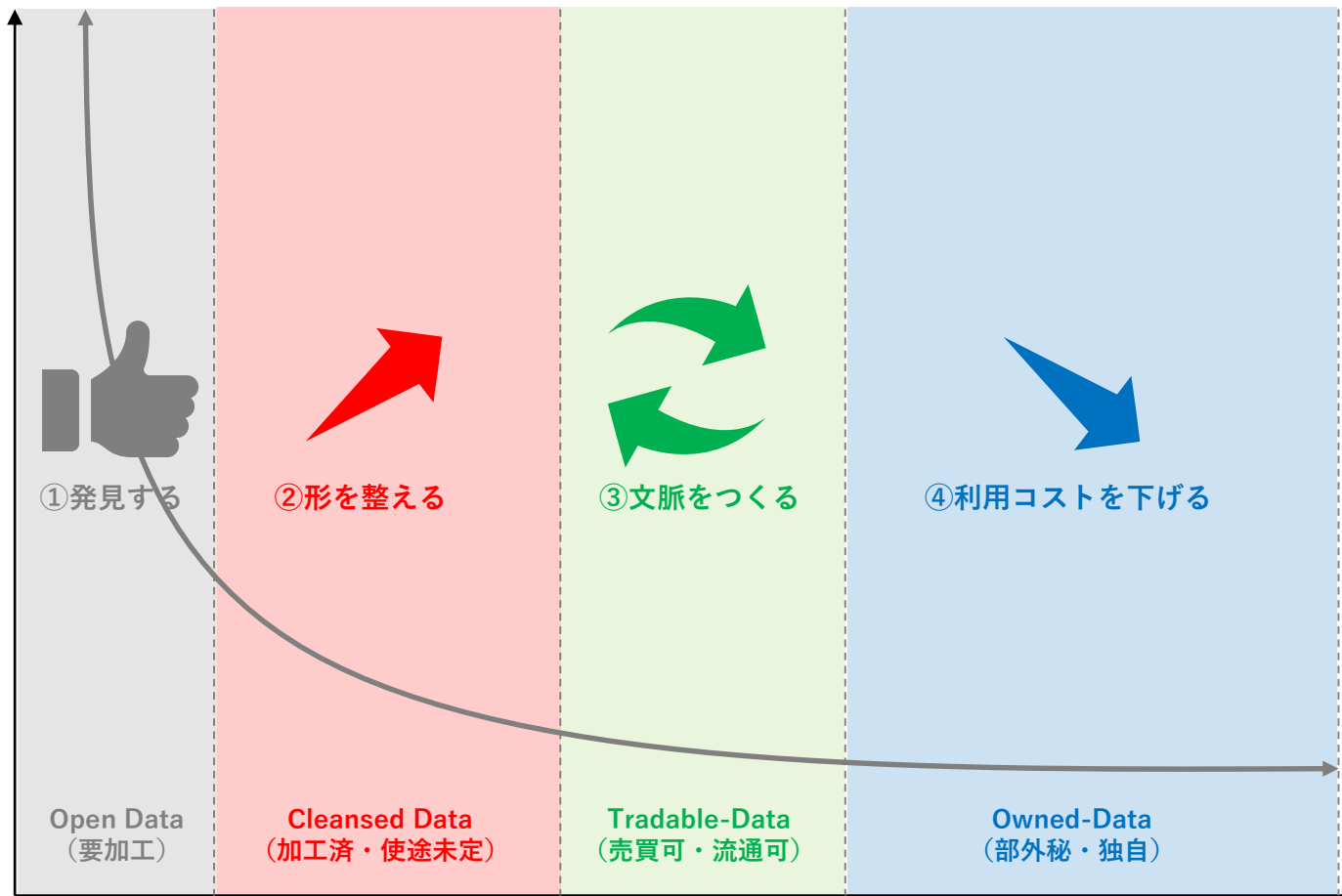
Level3.  
兼務・兼任

Level2.  
持ち合い

Level1.  
準備中

# データが価値を持つには

流通しやすさ



得られる価値

# データ流通市場の役割

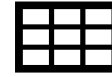
加工レベルでみた  
データの種類



観測値



補正值・推計値



集計・統計表



図表・グラフ



論文・レポート

データ提供に  
関わる人物



データ主体



データ取得者



データ制作者



データ出版者  
(カタログ作成者)

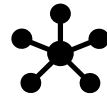


カタログ管理者  
(販売代理者)

データ移転に関  
わる人物



端末事業者



ネットワーク  
提供者



データ保管者



IoTプラット  
フォーム事業者



分析・可視化  
アプリ提供者

データ利用に関  
わる人物



データ品質  
評価者



流通サービス  
提供者



ブローカー  
(購入代理者)



データ消費者



出資者

市場運営に関  
わる人物



メディア・  
情報提供者



取引システム  
管理者



監査・監視者



決済・清算  
システム提供者



取引履歴  
管理者

# 何から始めればいいのか

- データは法人の「血液」
- データ活用は法人の「健康管理」
- 運動不足なのに、日本代表を目指さない
- 「やらないこと」を決める



# 本日のまとめ

- データ活用、なぜ失敗するのか
  - スタミナ不足でパスが通らない、ゴールに辿りつけない
- どうすれば上手く行くのか
  - ファーストステージ・準備期は「つらい」と覚悟
- データが価値を持つには
  - 「組織」としての基礎体力
  - 流通しやすさと得られる価値はトレードオフ
- データ流通市場の役割
  - 役者は出揃い、日本もそろそろ産業化が進む
- 何から始めればいいのか
  - データ活用は、法人の「健康管理」だと意識を
  - いきなり無理せず、「習慣づくり」から

結びに代えて

「知りたい」を、  
忘れない。