

イノベーション管理ツール『IDEASCALE』 導入事例および活用例



目次

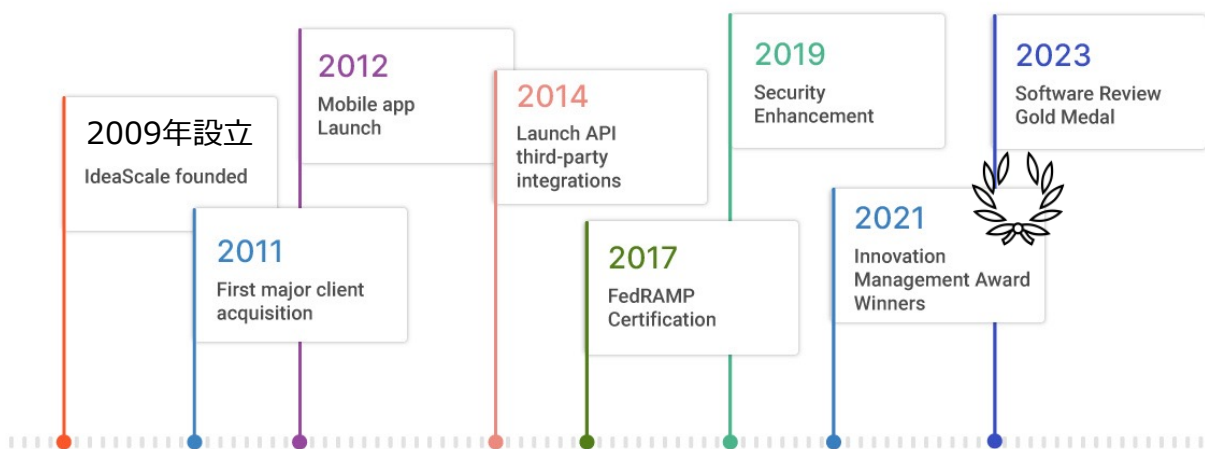
1.	はじめに.....	3
2.	導入事例.....	4
2.1	日本の導入事例.....	4
2.1.1	株式会社 NTT ドコモ (携帯電話・通信事業)	4
2.1.2	Sansan 株式会社 (インターネットサービス事業)	5
2.1.3	楽天株式会社 (インターネットサービス事業)	6
2.1.4	株式会社システムコンシェルジュ (受託開発型システムインテグレータ)	7
2.2	海外の導入事例.....	8
2.2.1	EA スポーツ(ゲーム事業).....	8
2.2.2	米国ホワイトハウス (公的機関)	9
2.2.3	コロンビア大学 (学校法人)	10
2.3	その他の導入実績.....	11
2.3.1	海外実績.....	11
2.3.2	国内実績.....	11
3	活用例	12
3.1	イノベーションの仕組みのスムーズスタート	12
3.2	オープンイノベーションへの活用.....	12
3.3	プロダクト管理と利害関係者との信頼関係の構築	12
3.4	CoE (Center of Excellence) としての活用	13
3.5	アルムナイネットワークとしての活用.....	13
3.6	ベンチャーへの出資から経営基盤作りの支援として	13
4	おわりに.....	14

1. はじめに

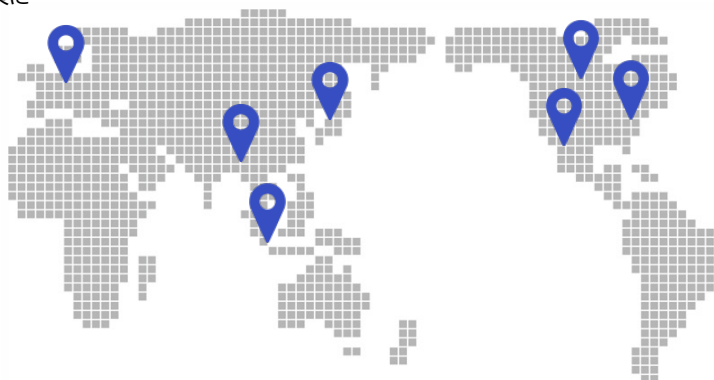
本書は、IdeaScale ジャパン株式会社の許諾により、株式会社システムコンシェルジュがイノベーション管理ツール『IdeaScale』の事例や活用例をまとめたものです。

イノベーション管理ツール『IdeaScale』とは、2008年のリーマンショックによって経済危機となった米国において、当時のオバマ大統領のイノベーション政策によって誕生したイノベーションの仕組みを構築するためのクラウドプラットフォームです。

本書が紹介する事例や活用例は一部ですが、世界中で多くの公的機関や民間企業などに採用され、イノベーション管理ツール市場では2021年からリーダーの位置付けとなっています。現在、国際的なイノベーション管理ツールのデファクトスタンダードとも呼ばれるようになりました。



オバマ米国大統領のイノベーション政策によって誕生



- カリフォルニア
- ワシントンDC
- バングラディシュ
- カナダ
- ドイツ
- シンガポール
- 日本



2. 導入事例

2.1 日本の導入事例

2.1.1 株式会社 NTT ドコモ（携帯電話・通信事業）

導入企業	株式会社 NTT ドコモ
背景	<p>大きな企業では、アイデアを共有したり、それを評価し合うこと自体が困難です。イノベーションの推進者は、"USG(United States of GIRATSUKI：ぎらつき合衆国)"と呼ばれる組織を結成し、ビジネスアイデアの発案と実現、技術力を伴った人材の育成の場づくりを目標としました。推進者は組織の活動をより効率化するために、アイデアを共有し、コメントするための「ショーケース」を探していました。そこで、ドコモ社内ですでに稼働していた IdeaScale を利用して、USG をオンラインで活動できるようにし、部署を横断してイノベーション活動を実践する仕組みを作りました。</p>
導入した仕組み	<p>イノベーション管理ツール『IdeaScale』を通じて、当初はサービス開発部門のみの参加でしたが、徐々に広がり、サービス開発、情報システム、国際事業、スタートアップ投資と7部門にまたがるようになりました。また、自社だけでなく、100名近い他社の社員を招き入れ、アイデア創出やプランづくりに参加することになりました。開始時点では3社だった共同体制も、現在は5社まで拡大しています。</p> <p>オンラインとオフラインの併用</p> <p>IdeaScale によるオンラインだけでなく、対話コミュニケーションを主としたオフラインのイノベーション活動を並行させることで、オンラインだけでは停滞しがちな活動を活性化させることに成功しました。そのときにも IdeaScale 上でアイデア創出を競い合い、会議でグループを作ってプラン作成を行いました。ここでは、最も多くアイデアを出した人を表彰するイベントも行われ、お互いの成果を祝福しました。ここで表彰されたのは、ドコモの社外の人でした。</p> <p>オープンイノベーションの知的財産の取り扱い</p> <p>IdeaScale の機能を使って、オープンイノベーション向けのキャンペーンと社内向けのキャンペーンを分けました。オープンイノベーションの場合は、アイデアの知的所有権を誰も持たないという形にし、アイデアが実現した際のビジネスオーナーとしては、ドコモが権利を所有することになりました。他社からの参加者は、権利よりもオープンイノベーションの経験を重んじました。</p> <p>オンラインで共有できるプラットフォームを活用することによって、部署、部門だけでなく、会社の枠組みを超えた横断的な取り組みを実現できました。現在も、その活動は拡大を続けています。権利の方針も事前に決めることで、ビジネス上のトラブルを回避できました。</p>
成果	<p>利用開始から半年で、以下のような成果をあげました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・参加人数: 818名(うち、ドコモ社員 736名) ・参加部署: 7(子会社2つ含む) ・アイデア件数 : 368件 ・投票 : 734件 ・コメント件数 : 1001件

2.1.2 Sansan 株式会社（インターネットサービス事業）

導入企業	Sansan 株式会社
背景	<p>近年、クラウド名刺管理サービスは全国で需要が高まっており、従来のアナログな名刺管理から、デジタルへの移行が進んでいます。個人向け名刺管理サービス『Eight』や法人向け名刺管理サービス『Sansan』を提供する Sansan 株式会社は、数年のうちに 300 名足らずの社員で、政府・官公庁、各ビジネス分野における大手企業、急成長中のスタートアップ企業など、5000 社以上の名刺管理サービスの導入に成功させた、クラウド名刺管理サービスのトップリーダーです。競争の激しい領域において、名刺管理サービスの改善をさらに前進させるため、イノベーション管理ツール『IdeaScale』をエンジニアチームのプラットフォームとして、アイデア生成、実装のためにトライアルでご導入いただきました。</p>
導入した仕組み	<p>プロダクト管理プラットフォーム エンジニアチームを中心とした価値を高めるためのプロダクト開発やサービス改善は、小さなアイデアから工数をかけることなくすばやくプラン作成を行い、開発、実装まで導いて行く必要があります。Sansan では、社内コミュニケーションツールを活用してアイデア生成を行なっていましたが、それだけではアイデアが発展せずに消えてしまうことが問題でした。</p> <p>質の高いディスカッションとアイデア出し そこで、IdeaScale を利用して、アイディアに集中できる環境を作りました。その成功後、Sansan 社内で利用していたコミュニケーションツールと IdeaScale を接続することで、IdeaScale のアイデアをコミュニケーションツールでも共有し、アイデアについて質の高いディスカッションができる環境を作りました。こうすることで、少人数でも、多くのアイデアを集中的に検討できるようになりました。</p> <p>プロダクト開発の効率化と生産性向上、そして価値の向上 小さなエンジニアチームでも課題を明確にして、効率的なプロセスを構築することによって、短期間で多くのアイデアを生み出し、価値の高いプロダクト開発を前進させることができました。</p> <p>その他にも効果を発揮 エンジニア間のアイデア共有だけでなく、IdeaScale は Sansan のオフィスの改善にも威力を発揮しました。Sansan 取締役、Eight 事業部長 塩見賢治様は、アイディアスケールについて、以下のように語りました。 「IdeaScale は各部門メンバーのアイディアとエンジニアをつなぐ新しいプラットフォームであり、主体的な開発の実現に貢献してくれました。今後は上記の取り組みだけでなく、自社のプロダクト開発にも IdeaScale を活用していきたいと考えています」</p>
成果	<p>トライアル期間中、わずか一ヶ月で以下のような実績を残しました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 参加人数: 148 名 ・ アイディア件数 : 19 件 ・ 投票 : 191 件 ・ コメント件数 : 17 件

2.1.3 楽天株式会社（インターネットサービス事業）

導入企業	楽天株式会社
背景	三木谷社長から従業員からボトムアップのイノベーションができるようにしたいという要望により、イノベーション管理ツール『IdeaScale』を導入した。
導入した仕組み	<p>2016年に30名規模でスタートし、短期間で全社規模へ</p> <p>2016年に最初は30名程度でイノベーション管理ツール『IdeaScale』を利用し、すぐに60名に拡大して本格的に運用を開始。最初の3ヶ月で86件のアイデアを収集しました。翌年には、全社規模までに利用が進展しました。</p> <p>イノベーションアンバサダー制度</p> <p>イノベーションアンバサダー制度を作り、人事評価制度を連動させました。人事評価のKPIの5%を反映させ、イノベーションの促進を行いました。</p>
成果	<ul style="list-style-type: none"> ・参加人数: 8450名 ・アイデア件数 : 395件 ・投票 : 2136件 <p>たった1年で世界的なイノベーション企業としてランクイン</p> <p>2015年以前は、楽天株式会社はイノベーション企業としてランキングは圏外であり、誰にも認知はされておりました。しかしながら、この取り組みにより、翌年の2016年度には The worlds Most innovative company 17位にランキングされました。</p> <p>誕生した代表的な新規事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 楽天チェック：対象のお店や施設などで「チェックイン（来店・来館）」すると楽天ポイントが獲得できるサービス ・ そら楽：ドローンを活用した配送サービス、事業開始当初は、ゴルフ場コース内でプレイヤーがスマートフォンの専用アプリ（Android版）を使って、ゴルフ用品や軽食、飲み物などを注文すると、ドローンがコース内の受取所まで商品を届けるサービスを展開 ・ ラクパ：パーキング（駐車場）のシェアリングサービス/楽天トラベルなどの各事業との連携 ・ 楽天VR：VRデバイスによる事業展開 ・ ラクテンシャ：広告モデルの無料レンタル自転車



そら楽



ラクテンシャ





楽天チェック

予め方は店内指定エリアでボタンを押すだけ。

グループ事業を駐車場シェアサービスと連携させる



ドライバー
検察力
駐車場登録
駐車場オーナー
楽天サイト「ラクパ」
手数料抜き支払い
球団の関連サイトに駐車場情報提供
楽天Koboスタジアム宮城
楽天トラベル
旅行サイト



楽天VR

ラクパ

The worlds Most innovative company Rank 17
15% Sales growth through innovation
<http://www.forbes.com/innovative-companies/list>

2.1.4 株式会社システムコンシェルジュ（受託開発型システムインテグレータ）

導入企業	株式会社システムコンシェルジュ
背景	<p>採用から1年以内の従業員の退職率が50%を超え、組織サーベイや従業員アンケートなどを繰り返し、心理的安全性が低い状態でした。代表取締役や役員が自ら活動をして売り上げをあげる状況のなかで組織が育たないという課題を抱えていました。代表取締役の飯田より、従業員が誇れる会社になりたい、若手が活躍できるようにしたい、お客さまやエンジニアを含めて皆が幸せになる仕事ができるようにしたいという要望からイノベーションの仕組みに取り組むことにしました。</p>
導入した仕組み	<p>方法論の選定：イノベーション・マネジメントシステム（IMS）の導入 イノベーションをマネジメントするという考えは、一見矛盾しているように思いましたが、IMSを知れば知るほど人材育成、組織開発、新しい価値の創出、価値の向上など私たちが抱える課題を解決できるものと理解できました。 Japan Innovation Network(JIN)の松本氏との出会いとアドバイスによって、すぐにIMSAPスタジオというIMS研修講座に申し込みを行い、5名のメンバーが受講し、IMSの全容を理解し、組織への実装には「イノベーション管理ツール」「プロジェクト管理ツール」「ナレッジ管理ツール」という3種類のITツールが必要と判断しました。</p> <p>ITツールの選定：最適なITツール 世界中のイノベーション管理ツールを調査し、開発元への問い合わせによる直接ヒアリングや市場調査レポートなどの情報をまとめ、比較検討したところイノベーション管理ツールはIdeaScale（アイデアスケール）に決定しました。 プロジェクト管理ツールとナレッジ管理ツールは、費用をかけずになんとかしたいという思いで、すでに導入していたMicrosoft365を前提にIMSの活動プロセス、プロジェクト管理手法、ツール間連携（エコシステム）、プロセス間連携などの評価を行いました。その結果、Microsoft365ではIMSの仕組みとして運用に耐えられるものではありませんでした。もし人的リソースが余っていて人的手間を大幅にかけて運用するならMicrosoft365でも実現できたかもしれません。しかし私たちに専任担当や専任部門などをアサインできる人的リソースはありませんでした。 その後、プロジェクト管理ツールはBacklog、Jira Software、Asana、Wrike、Notion、ONES Projectなどを評価、ナレッジ管理ツールは、Confluence、サイボウズ、Notion、SharePointなどを評価しました。 評価ポイントは、機能や価格だけでなく、開発元の組織文化や方針、サポート品質、ソリューションパートナーの評価というように<u>単なるツール評価ではなく一緒に成功を目指してくれることを前提にした評価</u>を行いました。 私たちの結論として、プロジェクト管理ツール『ONES Project』、ナレッジ管理ツール『ONES Wiki』を採用しました。</p> <p>イノベーションアンバサダー制度 イノベーションアンバサダー制度を作り、人事評価制度を連動させました。人事評価のKPIの10%を反映させ、イノベーションの促進を行いました。</p>
成果	<p>オンリーワンの称号を取得 ISO56002（イノベーション・マネジメントシステム）認証取得に合格し、国内初のISO56002認定企業となりました。</p> <p>人材育成・組織開発の評価 離職率が10%未満に低下し、ラーニング企業から人材育成・組織開発に関するアワードを受賞しました。</p> <p>エンジニアのモチベーション向上 一緒にイノベーションに取り組みエンジニアからは「エンジニアが幸せになる仕組み」という評価があり、モチベーション向上、従業員エンゲージメント向上に役立ちました。</p>

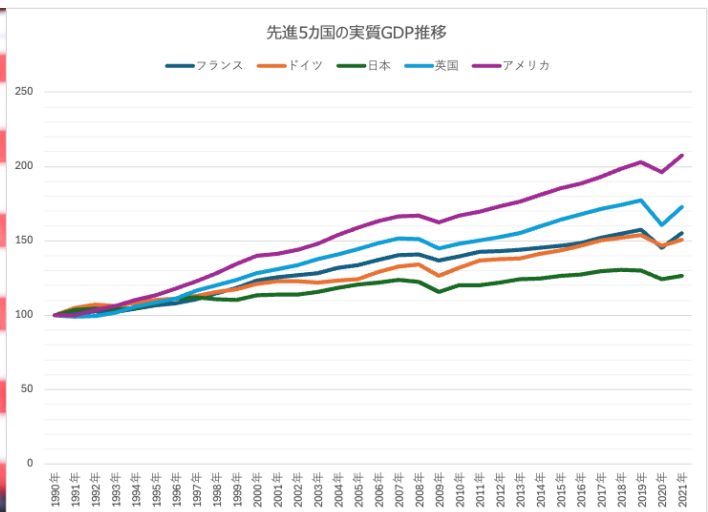
2.2 海外の導入事例

2.2.1 EA スポーツ(ゲーム事業)

導入企業	EA SPORTS (ゲーム事業)
背景	<p>Electronic Arts Inc. は米国に本社を構える世界的なインタラクティブおよびビデオゲームの会社であります。EA SPORTS は EA のグループ会社であり、これまでにアメフトゲームの Madden NFL やサッカーゲームである FIFA をなどを生み出してきました。これらのゲームはモバイルやコンソールなど様々なデバイスに対応し、世界中のユーザーに利用されていました。</p> <p>これまでに、EA SPORTS ではこれらのゲームのスーパーユーザー、ファンによるコミュニティを形成、推進してきました。ゲームチェンジャーと呼ばれるスーパーファンはゲームへのフィードバックを通じて、ゲーム開発に貢献してきました。EA では彼ら同士の交流、意見交換、コラボレーションを更に促進し、新しいアイデア、新しいユーザーへアプローチを可能にできないか検討をはじめました。</p>
導入した仕組み	<p>新しい統合されたコミュニティを実現するための時間は非常に限られていたが、IdeaScale と EA SPORTS は非常に短期間で、IdeaScale の API と EA SPORTS サイトの連携を成功させました。ユーザーはひとつのログインでこの統合されたコミュニティへログインでき、また、サイトのデザインは CSS のインテグレーションにより EA SPORTS のサイトデザインをそのまま利用することができました。</p> <p>2社のコラボレーションにより、新しいゲームチェンジャーアイデアフォーラムは短期間でローンチし、成果を上げることに成功しました。</p>
成果	<p>ユーザーとのエンゲージメント向上</p> <ul style="list-style-type: none">・ 7,800 以上のアイデアが寄せられました。Madden NFL 13 などへのアイデアも含まれています。・ 175,000 以上の投票が寄せられ、アイデアの評価および実行におけるフェーズにおいてコミュニティメンバーのエンゲージメントは改善しました。200 以上の投票を集めた Madden NFL 13 へのアイデアが完了・実行タブへ移り実現が決まった際には、メンバーのエンゲージメントも非常に高いものでありました。 <p>ゲームのコミュニティメンバーと一体となった価値ある製品開発へ</p> <ul style="list-style-type: none">・ 12,000 におよびアクティブユーザーの中にはゲームチェンジャーのコミュニティメンバーだけでなく、他のコミュニティのメンバーも含まれ、いまでは Ideas Forum は EA SPORTS にとって、製品開発からマーケティングまでの貴重な情報や戦略を管理するプラットフォームとなっています。

2.2.2 米国ホワイトハウス（公的機関）

導入企業	米国ホワイトハウス Five Years of SAVE Awards
背景	2008年のリーマンショックにより米国政府は約209兆円の負債を計上するなど大きな打撃を受けました。当時の米国オバマ大統領は米国の早期の経済回復と再成長を促すための「イノベーション政策」を発表し、そのなかでイノベーション管理ツール『IdeaScale』が誕生しました。 職員の声やアイデアを聞き入れ、政策やプロセス改善、コスト削減などに役立てるという目的でした。
導入した仕組み	SAVE Awardは2009年、米国オバマ大統領により開始されました。SAVEとは“Securing Americas Values and Efficiency”の略であり、米国政府をより効率よく、効果的に運営する為のアイデアを広く政府系職員に募ったIdeaScale上のキャンパスです。 このキャンパス上で毎年、オバマ大統領はIdeaScaleを活用し、国家予算の縮減を目指したアイデアを広く募りました。アイデアはすべての政府系機関より集められました。 優秀なアイデアはオバマ大統領の前でプレゼンテーションを行う アイデアはすべての政府系機関より集められ、IdeaScaleのプラットフォームを活用し、すぐれたアイデアは選別されました。 <u>予算委員会により提出された最終アイデアは国民による評価・投票されます。</u> 最も優れたアイデアはホワイトハウスにて、オバマ大統領の前でプレゼンテーションされました。
成果	<ul style="list-style-type: none"> 参加人数: 63,000名 アイディア件数: 8,000件 投票: 301,000件 <p>4年間数で百億円の経費削減に成果 4年間で、81万件のアイデアが採用され、<u>数百億円の経費削減を実現しました。</u></p> <p>脅威の回復力：短期間で経済回復と再成長 2008年のリーマンショックから2年で米国経済は元の状態へ回復しました。先進5カ国のなかで、たった2年で回復した国は米国のみでした。3年以降にドイツ、フランス、英国と続き、5年後に日本が続きました。</p>



2.2.3 コロンビア大学（学校法人）

導入企業	<p>コロンビア大学 Columbia University</p>
背景	<p>コロンビア大学は 1754 年に創立された歴史ある大学です。アメリカでは 5 番目に古い大学です。マンハッタンにあるキャンパスでは約 6,000 人の学部生が学んでいます。由緒あるリサーチセンターも隣接し、そこで学ぶ生徒やスタッフにとっては最高の学びの場となっています。</p> <p>コロンビア大学のより素晴らしい教育環境提供への取り組みは高く評価されており、全米大学ランキングの 11 位にランクしています。2013 年には CCSC（コミュニケーションコミッティ）は IdeaScale を利用したクラウドソーシング型のキャンペーンを開始しました。キャンパスライフの改善に向けて CCSC はアイデアや取り組みを IdeaScale のプラットフォームに集約し、日々管理しました。</p>
導入した仕組み	<p>このコミュニティは、“What To Fix Columbia” と名付けられ、参加はコロンビア大学に属するメンバーに限定されました。キャンパス内のポスター、wtfcolumbia.com ドメインの特設サイトの開設、CCSC によるプロモーションなど、様々な方法を用いて 8 人のメンバーにより管理された IdeaScale 上のキャンペーンへの参加を促しました。</p>
成果	<p>教職員では思いつかないキャンパスライフの改善アイデアの収集 ゲートの開閉時間、新規郵便通知システム、夜間ウォーキングサービスなど含む、200 以上のアイデアが投稿されました。</p> <p>古い習わしやルールと現在の価値観とのギャップを把握 投稿されたアイデアはコミュニティによってレビューされ、精査されました。中には卒業式のゲストスピーチはコロンビアの学位保有者に限定している取り決めは、スピーカーのオプションに非常に限定的になってしまうなど現役生徒の意見も寄せられました。What To Fix Columbia の活用により、生徒や関係者の意見を幅広く取り入れ、数値化することで、この長く続く決まりを変えることに成功しました。</p> <p>キャンパスを拡大せずに学習スペースの問題を解消 長い間、コロンビア大学のマンハッタンのキャンパスは面積の関係上、これ以上キャンパスを拡大することができずにいました。WFT コロンビアに寄せられたアイデアを元に、コロンビアは一番大きなダイニングホールを夜間に学習スペースとして学生へ解放することを決定しました。また、Wifi への不満が多かったことから、この夏、キャンパス全体に Wifi を設定しました。</p> <p>成果を拡大するために、さらに利用範囲が拡大 IdeaScale を活用し、データに基づいてアイデアを提示することで、関連部署、学部の利害関係を避け、より迅速にアクションを実行に移すことが可能になりました。こうしたコミュニティ活動はエンジニアリング科、一般教養科、バーナルドなど 3 つのことなるスクールでも展開されるようになりました。</p> <p>改善活動の重複排除と見える化による生産性向上 IdeaScale を利用した WFT コロンビアキャンペーンでは重複するアイデアが排除され、常に誰がどのようなアイデアに賛成しているかなど、一覧できるようになりました。また、キャンペーンサイトは情報発信、収集のハブの役割も今日では果たしています。</p>

2.3 その他の導入実績

現在、イノベーション管理ツール『IdeaScale』は、世界的な拡大をしており、日本においても新規事業開発やイノベーションに取り組む企業では、イノベーション管理ツール『IdeaScale』を導入する企業が増えております。

2.3.1 海外実績

テクノロジー、メディア、エンターテインメント	●お客様のフィードバックから新製品開発	   
製造	●社員のアイデアを取り入れて製品を改善	    
教育	●教授・学生・保護者の声を元に キャンパスライフを改善	  
ヘルスケア	●顧客満足度を向上を実現する 創造的な企業文化を実現	  
旅行・レジャー	●顧客のフィードバックを元に、コスト削減と満足度向上を同時に実現	 
監査・金融・保険	●社員のフィードバックからコスト削減	 
政府 行政機関	●市民と職員の意見を反映した 公平な組織文化を確立	  

2.3.2 国内実績

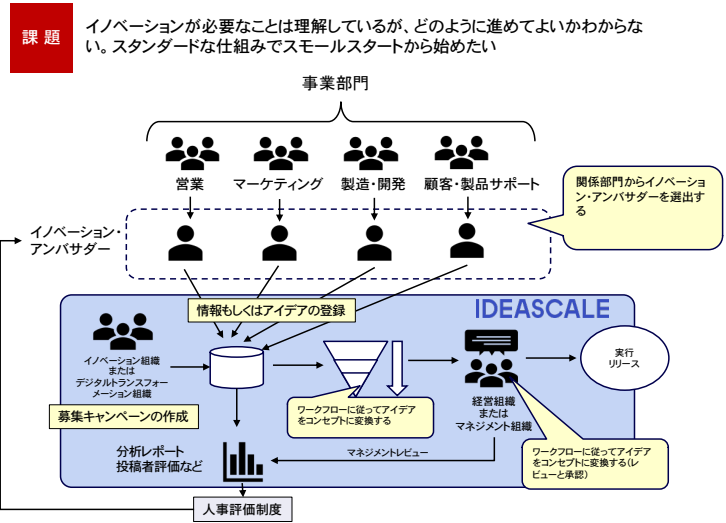
金融関連・Eコマース・石油・通信・ファーマ・メーカー・SI
・フードテック・商社など



3 活用例

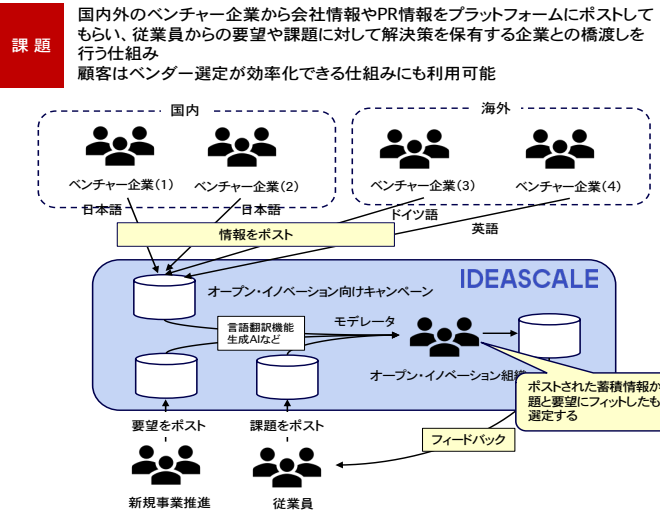
3.1 イノベーションの仕組みのスムーズスタート

多くの人的リソースをかけずにイノベーションの仕組みと組織文化を形成したい場合に有効な方法です。各部門から協力者となるイノベーション・アンバサダーを選出し、組織を横断したイノベーション推進チームを設置します。このチームが組織と経営の接点となって情報収集し、情報、課題、問題、アイデアなどをイノベーション管理ツール『IdeaScale』へ登録します。ワークフローによって、情報から「機会」と「脅威」を特定し、プラン作成から意思決定まで素早く行うことが可能になります。



3.2 オープンイノベーションへの活用

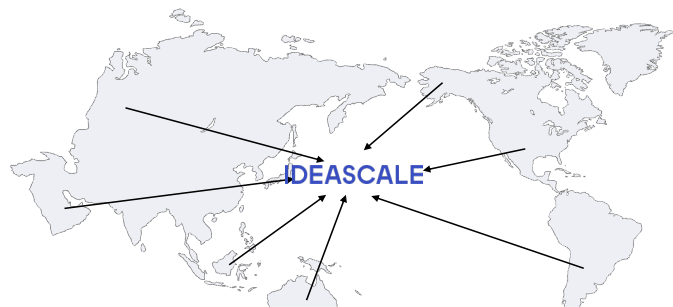
アイデア登録フォームを企業情報登録フォームにカスタマイズし、国内外の先進企業の技術や情報などを登録していきます。内部からの課題や必要な技術が書き込みされるとサジェスト機能によって関連した先進企業の情報が表示され、それをマッチングすることでオープンイノベーション活動への効率化が可能になります。



3.3 プロダクト管理と利害関係者との信頼関係の構築

Tesla 社、EA スポーツ社、コーセー社などが実践している活用例。B2B、B2C、B2B2C、B2E などから製品・サービスの要望やアイデアを登録してもらい、良いアイデアがあれば実現性を検証評価し、製品・サービスを改善するための活用例です。

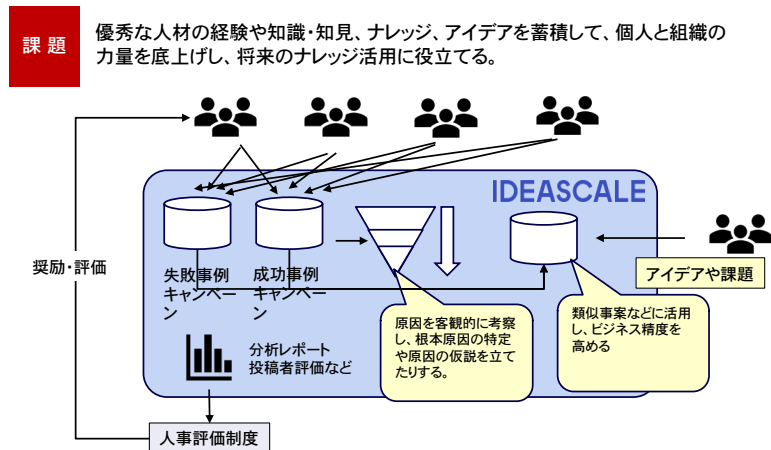
課題 言語の壁があるため 1 つのプラットフォームに集約できなかった製品・サービス要望の受付システムによって、トレンド分析などができなかった。



言語翻訳機能により、世界各国と言語を超えた情報共有・コミュニケーションが可能。世界各国からの製品・サービスの改善要望などを 1 つのプラットフォームに集約できる。テキストマイニング機能によって最も多い語句を抽出。

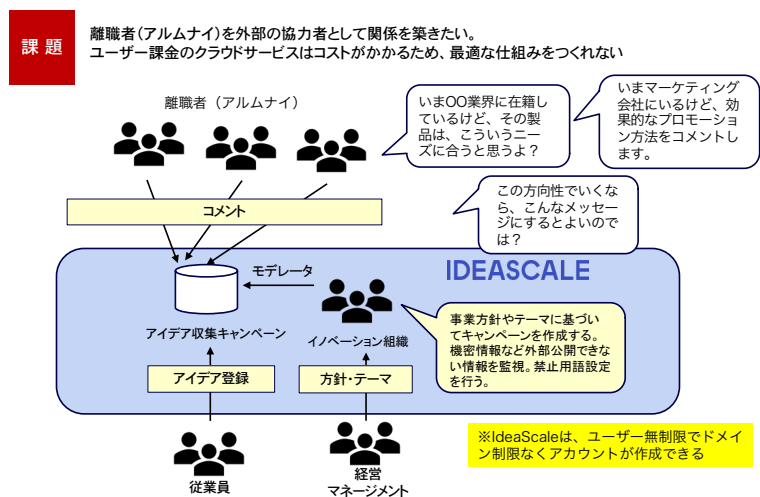
3.4 CoE (Center of Excellence) としての活用

エンタープライズ・アジャイルの世界では、CoE (Center of Excellence) という言葉は聞かれると思います。「CoE」とは、目的・目標を達成するために組織(社内)に散らばる優秀な人材・ノウハウ・設備などの経営リソースを横断的組織として1カ所に集約することを指します。これにより、組織内の事業や問題解決の効率化・スピードアップを図ることを実現します。ここには落とし穴として、優秀な人材がいなくなると機能が失われてしまう可能性があります。それを防止するためのプラットフォームとしてIdeaScaleを活用した例となります。



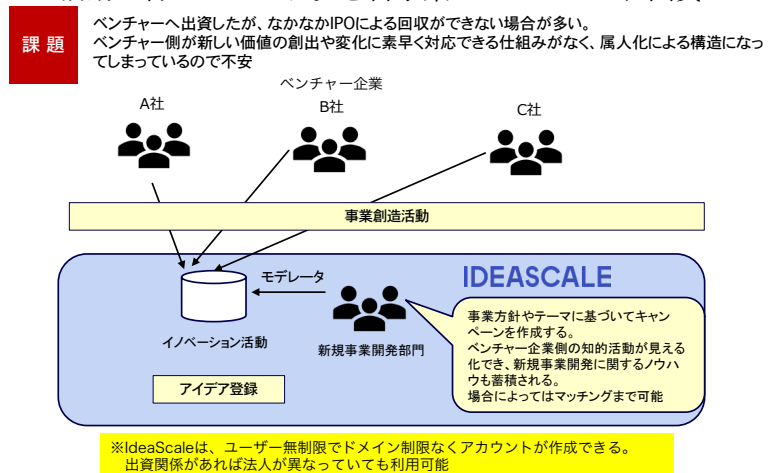
3.5 アルムナイネットワークとしての活用

「アルムナイネットワーク」とは、離職者(アルムナイ)との良好な関係を維持することで、新しいスキルや異業種の知識などを習得した即戦力の人材として再雇用してしたり、新しい知識や経験をもった離職者と外部の協力関係を築いたりすることで、人的リソースを確保することを期待した取り組みです。この取り組みは日本でも急激に拡大している取り組みです。



3.6 ベンチャーへの出資から経営基盤作りの支援として

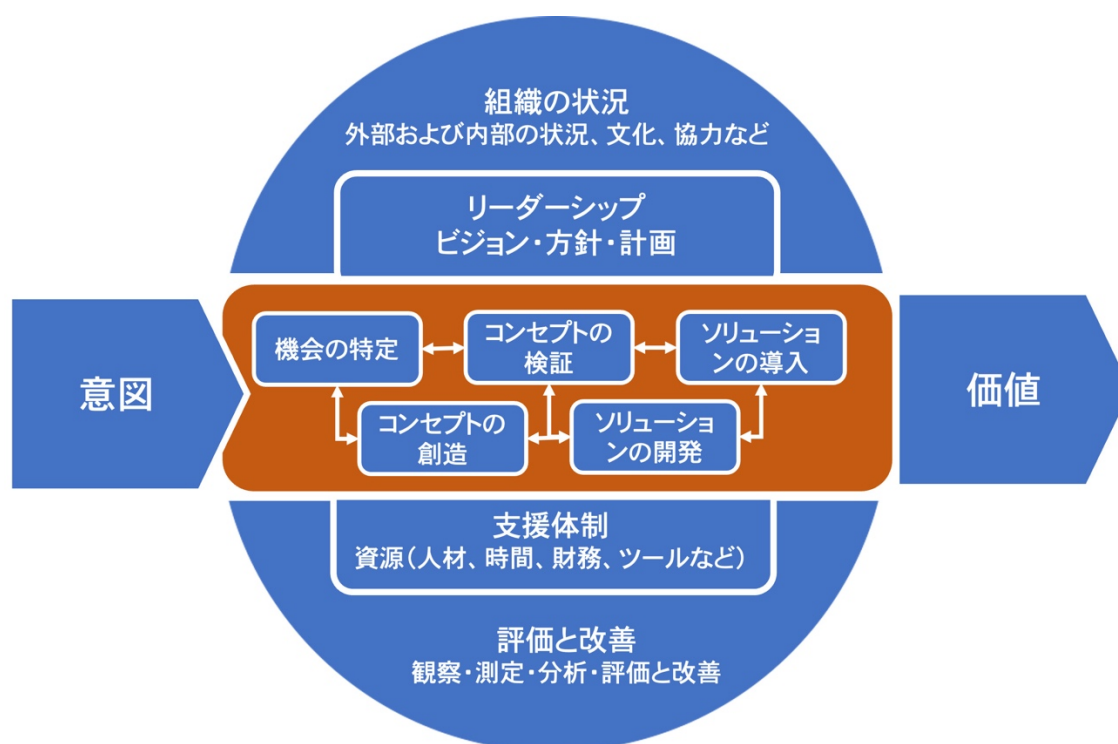
多くの企業がベンチャーへの出資やM&Aの活動を行っています。慈善事業ではないため、出資したら、いつかは回収しなければなりません。出資先に何の支援もなく放置すれば回収率は下がり、無駄な投資となる可能性が高くなります。イノベーションに取り組む企業は投資家からも評価され、IPOだけでなく時価総額も増加傾向となる市場評価レポートも発表されています。イノベーション管理ツール『IdeaScale』を出資元が契約し、出資先への支援プラットフォームとして提供することで投資の回収率を向上させるための仕組みです。



4 おわりに

イノベーション・マネジメントシステム（IMS）の仕組みには、イノベーション管理ツールが不可欠です。組織にIMSを構築すれば、さまざまな経営課題や将来起こる課題にも対応できるようになります。イノベーション管理ツールと言っても、すべての製品サービスが同じ用途、同じ機能があるというわけではありません。組織に適した製品サービスを選択する必要があります。

イノベーション管理ツール『IdeaScale』は、イノベーションの国際標準規格：ISO56001（要求事項）およびISO56002（実践事項）に適した機能を提供しており、小規模なチームから大規模なビジネス組織、複合的なホールディング組織に対してイノベーションの仕組みを構築できる優れたイノベーション管理ツールです。下図がISO56002（イノベーション・マネジメントシステム）の概要図となります。



イノベーション管理ツール『IdeaScale』およびイノベーション・マネジメントシステム（IMS）の仕組みについて、詳しく知りたい方は以下のよりお問い合わせください。

株式会社システムコンシェルジュ

イノベーション推進室 担当：大塚 和彦

電話番号：03-5577-5735

メールアドレス：innovation@systemcon.co.jp

相談フォーム：<https://systemcon.co.jp/contact/systemcon-inquiry/>

ホームページ：<https://systemcon.co.jp/>