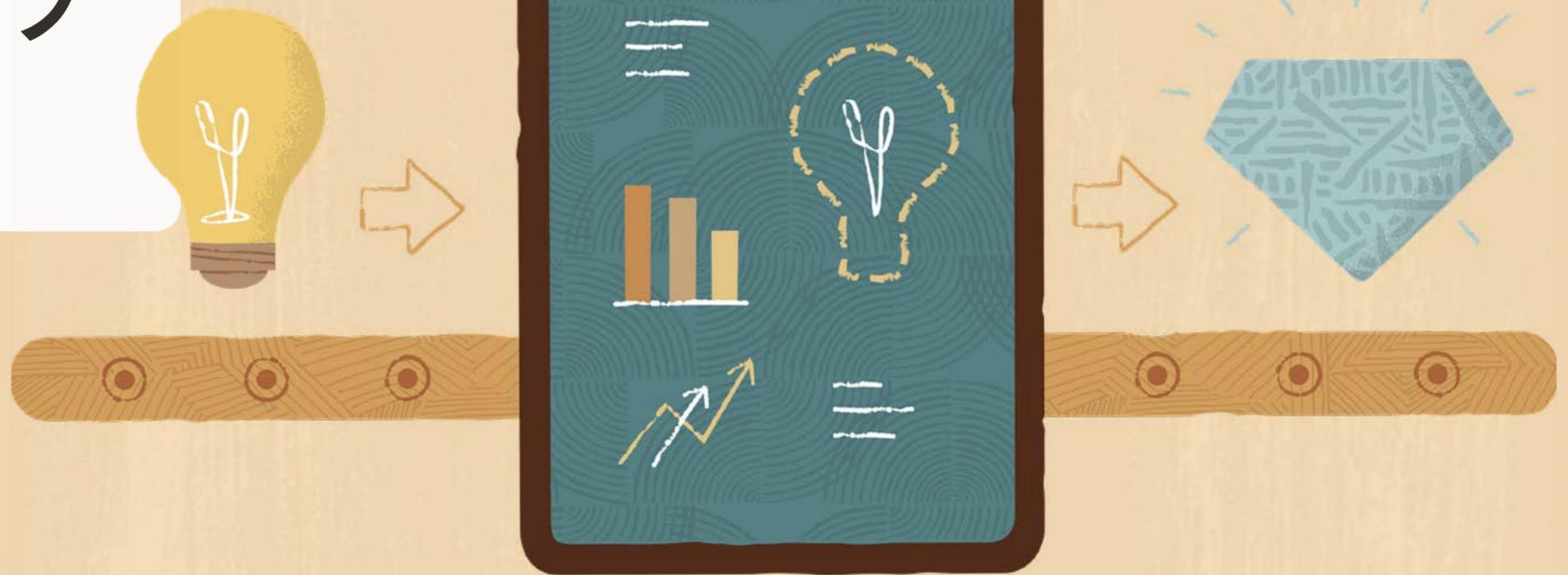


HOW TO

優れたアイデア  
を価値のあるイノ  
ベーションへ





## ビジネス成長に向けて

幾多のソースからアイデアが流れ込む昨今では、良いアイデアを見つけて市場に出すことは簡単だと思われるかもしれませんが、常識にとらわれない革新的な企業であっても、新たなサービスを継続的に打ち出し続けることは難しいです。身近なところでさまざまなイノベーションが起きているように見えるなかで、なぜイノベティブな(革新的な)サービスを打ち出すことが難しいのでしょうか？

理由の一つとして、企業が新たな製品やサービスを開発する際に、スプレッドシートのデータや連携性に欠けたシステムに依存している点あげられます。迅速な市場投入と継続的なイノベーションを実現するためには、アイデアの発案からサービスの提供に至るまで、すべてのデータとプロセスを単一のプラットフォーム上で連携させる必要があります。

そうすることにより、データの収集・統一化が可能になり、見込みのあるアイデアを有益なイノベーションへいち早く発展させることができます。価値の高いアイデア、すなわち実現性があり、顧客のニーズを満たし、そして自社の成長戦略に結びつくようなアイデアを、いかにイノベーションのパイプラインへ継続的に供給することに注力できるのです。

# ご存じですか？

注目データ: イノベーションへ向けた自社の取り組みに満足している CEO は**わずか 6%**。主な理由のひとつとして以下の点が挙げられます。

「企業は慣習化・サイロ化されたアプローチを取りがちであるため、数々の盲点や引継ぎに伴うトラブル、非効率性の発生といった問題が生じます。こうしたシナリオは製品の売上、収益性、ROI に大きな影響を及ぼすのです」。<sup>1</sup>

<sup>1</sup> McKinsey & Company 社、「[Modern CPG product development calls for a new kind of product manager](#) (現代の CPG 製品開発に必要な新しい種類の製品マネージャ)」、2020 年 10 月 22 日。

<sup>2</sup> McKinsey & Company 社、「[Innovation in a crisis: Why it is more critical than ever](#) (イノベーションの危機: かつてなく危機的なのはなぜか)」、2020 年 6 月 17 日。

<sup>3</sup> PWC 社、[US CEO パルス調査](#)、2020 年 6 月 15 日。

## アナリストたちが注目するイノベーションの実態

- データ 1: 製品開発プロセスにおいて自社チームとパートナー企業の連携を確保することで、市場投入にかかる時間が**最大 60% 短縮され、マージンが 6% 増加します**。そして、市場シェアを 8 ~ 10% 伸ばせるような良好な状態を保つことができるのです。<sup>1</sup>
- データ 2: 新たな調査によると、何らかの混乱に見舞われた際、イノベーションへ投資している企業の市場シェアは**最大 30% 伸びるようです**。<sup>2</sup>
- データ 3: 近頃実施された、収益源の再建または強化において最も重要なのはどのような変革か、というアンケートに対し、CFO は「**新たな製品とサービスの開発**」を最重要事項に挙げていました。<sup>3</sup>



## 以下のシナリオに該当するものがあるか、確かめてみてください。

- ① 競合他社に先駆け、適切な製品やサービスを迅速に市場投入するのに問題を抱えている
- ② 顧客からのフィードバック、製品、そして製造工場に基づいて、あるいは変わりゆく市場状況を考慮に入れて投資決定の優先順位をつけることができない
- ③ 「Anything-as-a-service (AaaS)」などのような、変わりゆくビジネスモデルに対応することができない
- ④ 製品の開発・製造・提供において、一貫性のあるプロセスを持っていない
- ⑤ プロセスが手動で且つシステムに連結性がないため、内外部のチーム間で適切な連携を取れず、取り組みにまとまりがない

# 優れたイノベーターはどのようにして市場を席巻しているのか？

## いかなる場面にも対応する

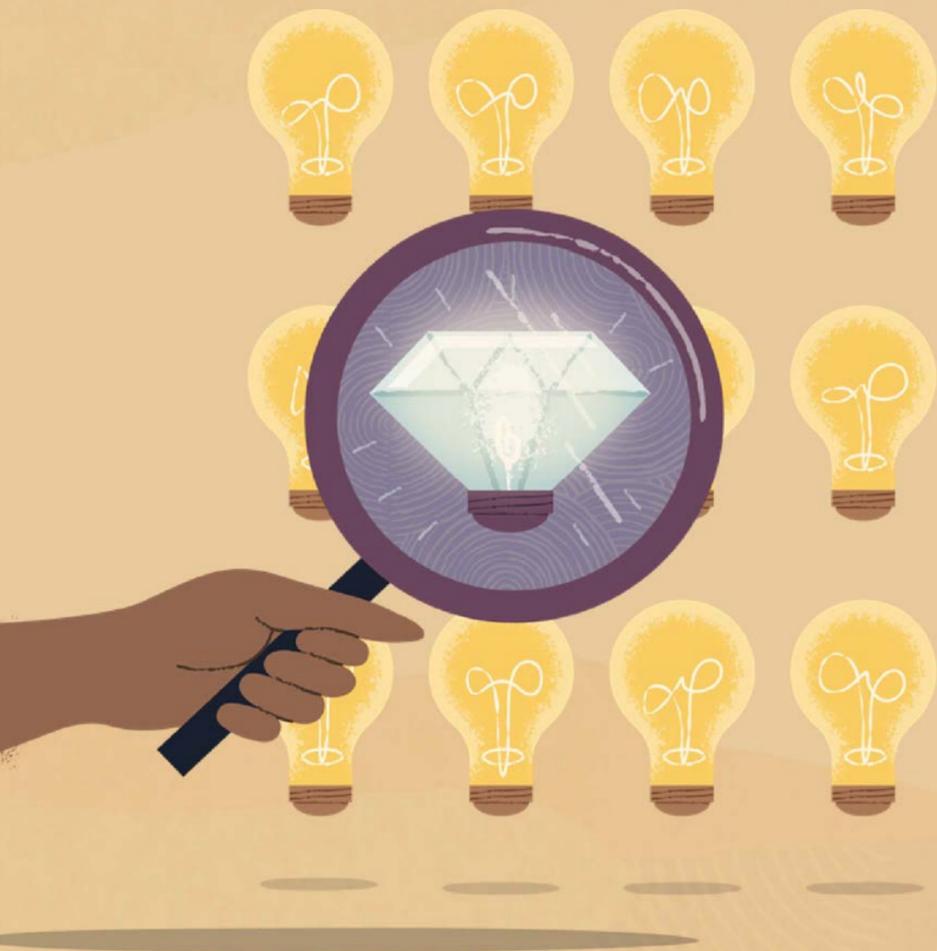
優れたイノベーターは市場状況の変化を見越して優れたサービスを考案し、適切なイノベーションを駆使してあらゆる場面に対応できるよう、事業を導くことができます。

## 顧客を中心としたアプローチを取る

優秀なイノベーターは、自社の顧客を中心として製品やサービスを開発します。様々なチャネルやソースからフィードバックを収集し、それをもとにして、顧客の満足度およびロイヤリティの維持に繋がるイノベーションを優先するのです。

## データドリブンである

製品開発に際して、連結性・連携性がありデータを中心としたアプローチを取ることで、イノベーション・ライフサイクルのあらゆる工程において、データドリブン且つ戦略的ビジネス目標に基づいた意思決定を常に行うことができます。



## 最高のアイデアを有益なイノベーションへ発展させるために、オラクルにできることは？

- ✓ アイデア発案からサービス提供に至るまで、あらゆるデータとプロセスを単一のクラウドソリューション上で整理・統一化することで、継続的なイノベーションの実現が可能になります。チームを問わず、すべての担当者があらゆるデバイスからリアルタイムでデータを効率的に閲覧・共有できます。また、同時に新サービスや変更要求の管理も行えます。
- ✓ イノベーションの成否を早期に把握し業績不振なプロジェクトからより価値の高い好機にシフトする(乗り換える)ことができます。イノベーション・ライフサイクル全体を把握することで、より早く、より多くの情報に基づいた意思決定を行い、リスクを低減することができます。
- ✓ 適切なアイデア、即ち実現性があり、顧客のニーズに沿い、GTM戦略と連携が取れているアイデアを継続的にイノベーションのパイプラインへとつなげましょう。顧客、製品、製造工場から深いインサイト(考察)を収集することで、イノベーションのポートフォリオを最適化できます。

「今の時代、製品ライフサイクルの全工程においてリアルタイムでデータにアクセスできる状態でなければならない。製品とサービスは、それぞれが独立して開発されている訳ではない。Oracle Cloud のおかげで、サイロ化された数々の異なるビジネスプロセスの壁を壊すことができ、事業の迅速なスケールアップが可能になった。製品開発から顧客のフィードバックに至るまで、すべてが統合された環境となっている。」

— Craig Halterman 氏  
Cohu 社 CIO

# どのように始めるか



## 顧客を中心に据える。

市場需要に基づき、顧客を中心としたビジネス戦略の発案と定義づけを常に行い、戦術的な実施プロセスとシームレスに連携させましょう。

## 然るべきソリューションに投資する。

エンタープライズクラウド・アプリケーションの統合スイートを駆使すれば、イノベーターたちの連携を高めやすくなり、新たな製品やサービスの迅速な開発・計画・製造・提供に必要な可視性がもたらされます。

## イノベーション・カルチャーをつくる。

企業規模のイノベーション・カルチャーの創出に欠かせない、連携性のあるソーシャルアプリケーションを用いて労働力を強化させましょう。そうすることで、最高のアイデアが迅速に開発サイクルを駆け抜けるのです。

最高のアイデアを有益なイノベーションへ発展させる方法について詳しく知りたい方は、継続的なイノベーションの実現をご覧ください。

[詳しくはこちら](#)

免責事項 (2021 年稼働の各種プロジェクトに関して) : Copyright © 2021, Oracle and/or its affiliates. 本記事は情報提供のみを目的として作成されたものであり、記載されている内容は予告なしに変更される場合があります。本記事は、明示的か黙示的かを問わず、誤りがないことを保証するものではなく、黙示的な商品性の保証および条件あるいは特定の目的への適合性を含む、如何なる保証および条件の対象となるものではありません。弊社は、本記事に関連する如何なる責任も明確に否認します。また、本記事によって、直接的あるいは間接的に弊社へ契約上の義務が発生することはありません。弊社の書面による事前の許可なしに、如何なる目的であれ、電子的であろうと機械的であろうと、形式・手段を問わず本記事を複製または転載することを禁止します。Oracle および Java は、Oracle とその関連会社の登録商標です。その他の名称は、それぞれの所有者の商標です。