

ビジネスは新結合でもっと輝く

# Carbon

[カーボン]

No.3

2021.12



ワーク  
スタイルは  
進化する

Workstyle  
evolution

「イノベーション」という言葉は、

「新結合」とも訳されます。

新しいアイデアは既存の何かと既存の何かの  
新しい組み合わせであるという点にフォーカスを置いた訳語です。

この言葉に従えば、すべての企業はイノベーションに  
必要なものの片方を既に持っていることになります。

本誌Carbonは、未来を見据えて“非連続的”な変化を求める  
ビジネスパーソンの方々と、  
ベンチャー企業を含む異業種との接点を持つことの面白さを  
分かち合うために創刊されました。

本誌が、日本の産業界における一社一社の企業の、  
業種・業界を越えた新しい結合の“触媒”となりましたら幸いです。

### Carbon No.3 Cover Story

#### — 球状歯車 —



山形大学の多田隈研究室で開発された「球状歯車」は球体に複雑な凹凸加工を施した歯車で、全方向駆動を実現しました。2021年6月、同研究室と東北大学の研究チームが開発した「球状歯車機構」がSNSに投稿されると、人間の関節のようにあらゆる方向へ滑らかに動く様子が話題となりました。斬新なアイデアにより紀元前からある歯車という存在を進化させました。

#### About “Carbon”

- 「Carbon(カーボン)」=「炭素」は結びつき次第で、さまざまな性質を発現することから、企業と企業が協業して結びつき、イノベーションが生み出されることを表しています。
- 発行元である三谷産業株式会社は石炭の卸売からスタートし、当時はベンチャー企業でした。今もなお「創業90年を越えるベンチャー企業」として、当時のスピリットを大切にしたいと考えています。

## CONTENTS

- 3 島田亨のベンチャー・スタートアップ 審美眼  
■A.L.I.Technologies

## 4 特集 ワークスタイルは進化する

- 6 企業組織・人事・キャリア開発の専門家に訊く  
多様な「個」が生き生きと活躍するための新時代の働き方  
■花田光世

- 8 組織を大切にするための新たなコミュニケーション  
■Spready ■Synamon ■EDGE

- 14 ビジネスを強化するリモート時代の営業・販売ソリューション  
■RevComm ■Telexistence ■Nextremer

- 20 「新しいオフィスの在り方」を考える  
ベンチャーの「新しいワークスタイル」  
■oVice ■Anywhere

- 24 新規ビジネスを生み出す“コラボレーションの場”を探る  
■Beatrust ■ARCH

- 26 【COLUMN】オフィスの変革を実現するワークプレイス・デザインの提案  
■Tesera®

- 28 オープンイノベーション・成功のカギを探る  
■富士通JapanX ■プレジジョン

- 32 AWARD WINNER  
■ログラス

- 33 PICK UP EVENT  
■未来X(mirai cross) ■LEAP OVER

CarbonNo.1~No.3をデジタルブックで公開中

<https://www.mitani.co.jp/carbon/>

お問い合わせ

ご意見・ご感想、お問い合わせは右記二次元  
コードまたはメールにてお送りください。

✉carbon@mitani.co.jp



Publisher 三谷忠照

General Editor 木下浩之

Editorial Staff 梅崎聡一、佐々木美絵、寺島瑛子

Photo 雨堤康之(表紙)、萩原靖、永友ヒロミ、山本哲朗  
(誌面には提供写真も含まれます)

Writer 高橋秀典

無断複製・公開・転載・転用を禁止します。

常識を変えれば、主役が変わる。



**Chalaza**  
<https://www.mitani.co.jp/chalaza/>

さまざまなクラウドサービスを連動させ、新しい価値を生み出す。ビジネスの未来をローコスト・スピーディーに変革します。

## FaaSインテグレーター「Chalaza® (カラザ)」

クラウドサービス同士がシームレス、スピーディー、ローコストに連携。新しい気づきや発見が、イノベーションを誘発します。さあ、クラウド連携革命のはじまりです。

業務の効率化	社員の「気づき」の促進	ローコスト	スピーディー
複数のクラウドサービス上のデータ同士を連携させ、さまざまな業務を効率化。生産性を高めます。	各クラウドサービスから、必要な情報を適切なタイミングで通知。「気づき」「ひらめき」を与えます。	月額1万円から利用可能。OS・ブラウザ等の変化に伴うメンテナンスコストも不要に。	クラウドサービスの連携インターフェース開発が不要。最短3営業日で利用開始できます。

お申し込み・お問い合わせ 三谷産業株式会社 ICTソリューション事業部 TEL 03-3514-6010 E-MAIL chalaza\_contact@mitani.co.jp

※「Chalaza」は特許出願中です。

島田 亨の

## ベンチャー・スタートアップ 審美眼

03



島田 亨 (しまだ・とる)  
 インテリジェンス創業メンバー。元・楽天 代表取締役副社長、元・楽天野球団 代表取締役社長。現在、三谷産業をはじめ複数社の社外取締役などを務めながら、エンジェル投資家としても活躍している。

企業経営の豊富な経験を持ち、その一方で、創業して間もない起業家たちを支えるエンジェル投資家としても知られる島田亨氏が、いま注目するベンチャーやスタートアップを語ります。

この企業をPICK UP!

A.L.I. Technologies エアーマビリティ・ドローン・AI | 東京都

### 「来たるべき“エアーモビリティ社会”で時代の先駆者となる企業として期待。」

今回ご紹介するのは、クルマやバイク、ドローンが、安全かつ自由に空を飛び交う「エアーモビリティ社会」の実現を目指しているA.L.I. Technologiesです。「次世代のインフラ企業になる」という壮大なビジョンを持つ同社の代表取締役会長の小松周平さんとは、私がシンガポールで働いていた頃に友人の紹介で知り合いました。当時彼は外資系金融に勤めていて、頭が切れるだけでなく人間味に溢れ、コミュニケーション能力が非常に高い方という印象でした。その頃から彼との関係が続いています。そして代表取締役社長の片野大輔さんは、もともとコンサルティングの仕事をされていて、同社の株主でもあった方です。2018年から同社に参画し、これまでの豊富な経験を基に活躍されています。

エアーモビリティという分野が、まだ市場として立ち上がっていない中、三菱重工、三菱電機、京セラをはじめとする大手企業がA.L.I. Technologiesの株主となっています。例えばドローンによる物流、測量、点検など、株主の大手企業との協業による産業用ドローンの開発をはじめ、現実的なドローンソリューションによって、同社はしっかりと収益基盤を築いています。2020年には、マレーシア発の世界的ドローン企業であるエアロデザインジャパンとも業

務提携しています。

その一方、ドローンの技術を活用した次世代モビリティ「XTURISMO」の開発・製造も行っています。これは、空を走ることができる世界初の実用型ホバーバイクとして、大きな注目を集めています。2021年10月から受注も開始されました。また、2025年には量産型EVモデルの販売もスタート予定。ドローン業界にもエアーモビリティ業界にもプレイヤーは多いですが、このようなホバーバイク型のエアーモビリティを製作しているのは弊社だけです。

その他には、ドローンの群制御や航空管制を可能にする、空のトラフィック管理プラットフォーム「C.O.S.M.O.S.」の開発も進めています。これによって、安全で確実性の高いドローンの自律・自動運用が現実的になります。近未来に実現する「エアーモビリティ社会」の先駆者となるであろうことが、同社の最大の魅力です。

また、ドローンの関連事業の他にも、CGアニメーション制作や建築ビジュアライゼーションなど高度な画像制作の際に、数値データの演算によって3次元グラフィックで画像を生成する「3Dレンダリング」のクラウドサービス事業も展開しています。先端技術領域のリーディングカンパニーとして、未来に向けて期待が膨らむ企業です。



1\_自由に空を走る世界初の実用型ホバーバイク「XTURISMO (エクストゥーリスモ)」。2021年10月26日より受注開始。  
 2\_日本国内の拠点で設計と品質管理を行う国産オリジナルドローン。産業用ドローンの他、競技用ドローンも製作。  
 3\_代表取締役会長の小松周平さん(左)と、代表取締役社長の片野大輔さん(右)。

Data  
 株式会社A.L.I. Technologies

設立/2016年  
 代表者/小松周平、片野大輔  
 従業員数/100名  
 ※2021年11月時点  
<https://ali.jp>

| 特集 |

# ワークスタイルは 進化する

Workstyle evolution

労働人口の減少やダイバーシティの浸透、  
個人のワークライフバランスの実現、  
さらにコロナ禍の影響により、多様なワークスタイルが生まれています。  
そのような中でも、企業風土を共有して強い組織をつくり、  
利益を上げていくことが求められています。  
そこで本特集では、多様なワークスタイルを叶え、  
ビジネスをアップグレードしていく可能性を秘めた、  
ベンチャー企業のソリューションや取り組みなどをご紹介します。



# 企業組織・人事・キャリア開発の専門家に訊く 多様な「個」が生き生きと 活躍するための新時代の働き方

花田光世 慶應義塾大学名誉教授、一般財団法人SFCフォーラム代表理事

仕事の環境や勤務形態だけではなく、働くことに関する価値観や考え方も大きく変わりつつあります。一人ひとりが活躍できる新時代の働き方とはどのようなものなのか、そして、これからの組織づくりに求められるものは何か。企業組織や人事の専門家である花田光世氏に伺いました。

## ——新時代の組織づくりのために、重要なポイントを教えてください。

変化の激しい時代、組織と個人の関係は大きく変化し、そのキーワードは「多様性」と「個性化」と考えます。この時代の組織の管理者には、これまでに必要とされた管理や指導・教育訓練をする力に加え、職場のメンバーそれぞれの多様性と個性を活かし、その調整を行い、組織の活性化への貢献を促す能力が重要になってきます。

そのためには、多様性と個性にあふれたメンバーの相互啓発や相互支援をコーディネートし、組織の活性化につなげる力が必要です。管理するだけの管理者でなく、多様な「個」の相互支援を啓発し、その活動を調整し、新しい価値の創造を促進する力ともいえます。

「成長したい」「チャンスをつかみたい」といった気持ちは、働くメンバー誰もが持っています。しかもその成長やチャンスの内容は、メンバー一人ひとりでそれぞれ異なります。それでも職場やチームの活性化のためには、一人ひとりの社員が他の社員を受け入れ、お互いが安心して気兼ねなく働くことができる場の構築が必要となります。

こうした働く場の構築が組織や管理者に求められるのですが、その組織の力

のことを「エンプロイメントビリティ」、つまり、自律型社員を支援し、調整し、組織の活性化を促すことのできる力と呼んでいます。その力を発揮するためには、職場における密なコミュニケーションが必要であり、基本中の基本となります。まずはメンバーが互いに興味や関心、大切にしているものなどについて話し合い、お互いが自他の違いをしっかりと理解し、認め合い、受け入れる心の準備をするというダイバーシティ開発の基本から始めるべきでしょう。

## 数値目標に縛られ過ぎてはいけない

### ——自分自身の個性を活かしたいと考え、多様なメンバーには、どのように目標設定をするべきでしょうか。

「個」の違いをベースにすると、組織の一体感はどうすればよいか、目標はどのように管理したらよいかという、あたりまえの疑問が当然生じてきます。目標管理において、組織の活性化に向けて一人ひとりの個性や特性、強みを活かし、さらにそれをどのように拡大することができるかという難しい課題への答えが必要となるのです。

管理者は組織としての目標を立てると同時に、その組織目標と個人の成長目標とを連動させる工夫に力を注ぐこ

とが必要となってきますが、今、海外の企業ではこの課題への対応を仕組み化しようとしています。特にGAFA(※)のような、シリコンバレー型の企業で最近採用されるようになってきた、MBO-S (Management By Objectives and Self-control)やパフォーマンス開発といった新しい仕組みはこれに当たります。MBO-Sは目標管理制度(MBO)に個人の成長に向けての自己管理(Self-control)を加えた仕組みです。個人の成長と組織の成長を調整し、上司と職場の仲間がその個人の人々の成長目標達成に向けた努力を理解し、支援する仕組みとなっているのです。このMBO-Sは要注目です。

もうひとつ、KPI(Key Performance Indicator / 重要業績評価指標)とKSF(Key Success Factor / 重要成功要因)についても理解しておかねばなりません。変化の激しい時代に、我々は何を大切に働けばよいのか、これから先は何が重要なのか、その基準が見えにくい状況です。普通はどうしても一般的、標準的、そして安定性やわかりやすさを求めてしまいます。そのため可視化され、標準化され、一般化されたKPIをはじめとする、わかりやすく測定しやすい数値目標ばかりに目が行きがちになってしま

うのです。

しかし変化の時代に大切なことは、標準化され、可視化された一般的な数値目標に頼り、その達成にこだわることはありません。自分が達成する数値目標・KPIが生み出す価値を、KSFと呼んでいます。KPI先行ではなく、自分にとって重要なKSFを先行的に押さえた上でのKPIが重要ということを理解しましょう。

——メンバーの「個」を重視すると、組織としての調整は難しそうですね。

最近のキャリア自律型の組織論では、ソーシャル・キャピタル、関係性資産の構築が、個人にとっても組織にとっても重要とされるようになってきています。これは、個々人の人的資産価値の拡大と、関係性資産の確立を両立させるといふ動きです。私はこの二つの視点が、自分のキャリアに積極的に関わっていくというキャリア自律を、自分勝手主義・わがまま主義に走らせない重要な決め手になると考えます。

この二つの視点を双方確立することが、キャリア自律や働きがいを職場メンバーが相互に支援し合う仕組みの構築につながります。私たちは昔から、関係性資産と関連するチーム活動を一生懸命実践してきました。QCサークル活動、組織開発運動、小集団活動などです。また現場教育の中心であるOJTは、組織視点で個人の人々の学び、人的資産形成を現場で育んだ仕組みです。

これに対してキャリア自律と関係性資産の二つの視点の両立は、組織視点の人的資産形成と関係性資産の充実を、キャリア自律視点でくり直す活動となります。キャリア自律の時代の関係性資産拡大のためには、OJC (On the Job Collaboration)を展開することが重要と考えています。OJCとは、社員一人ひとりがキャリア自律を通して自分の成長を自分事にし、その実現のために、職場メンバーがお互いの異なるワークスタイルを理解し合い、相互に啓発・支援する活動です。

## ワークスタイルを進化させるために

——これからはリモートワークをどのように活用していくべきでしょうか？

私たちは、リモートワークなどの新時代のワークスタイルの本質を、効率化や時間の短縮といった手法的な問題への回答と捉えるのではなく、「個人の成長とチャンスを拡大し、新しい働きがいを生み出す」という原点に置くことが重要です。リモートワークをはじめ、新しく生まれている多彩な働き方が、この原点にどこまで活用できるのかという問題認識を常に持ち続けることが重要と考えます。もちろん、それを組織的に支援することも必要と言えるでしょう。

※ Google (Alphabet)、Apple、Facebook (2021年10月よりMeta)、Amazonの頭文字を並べたもの

新しい働き方の本質は、  
個人の成長とチャンスを拡大し、  
新しい働きがいを生み出す、  
という原点にある。

PROFILE:1978年、南カリフォルニア大学大学院社会学博士。産業能率大学教授、同大学国際経営研究所所長を経て、1990年より慶應義塾大学総合政策学部教授。2014年、同大学名誉教授に就任。三谷産業の社外取締役も務める。企業組織、特に人事・キャリア開発に関する研究の第一人者として長年活躍する。

# 組織を大切にするための 新たなコミュニケーション

リモートワークが浸透し、対面での会話が減った昨今においても、相手の意図を察し合い、以心伝心で通じ合う「ハイコンテキスト」なコミュニケーションを必要とする組織は少なくありません。経験に基づいたアイデアや最新技術によるソリューションで、これからの組織コミュニケーションの在り方を提案する企業を紹介します。

## 盛り上がる会話のきっかけを作り相互理解を促す。

スプレディ  
**Spready** [インターネットサービス | 東京都]

チームビルディングにおいて「相互理解」は重要だが、一つの大きな課題ともなっている。コロナ禍でリモートワークが浸透しハイブリッドワークへの移行が進んだことで、相互理解を育む環境はオンライン対応を余儀なくされた。Spready社が2020年6月から提供する「Profiee Teams」はオンライン上での相互理解を自動化させるためのサポートツールだ。

### 「初めまして」の会話が 盛り上がるきっかけを作る

「Profiee Teams」は同社の「Profiee」という個人向けサービスからの派生で生まれた法人向けサービス。「Profiee」は自己紹介ツールで、職業や肩書といった基本的なプロフィールだけでなく、自身のヒストリーや趣味、ライフワークの紹

介のほか、友人や知人からの紹介文を掲載する機能を持つことが特徴。作成したプロフィールはSNSや二次元コードで送ることができる。

共同創業者の一人、柳川裕美さんは「意外な趣味や共通点などがあると会話が盛り上がり、初めましての出会いが印象に残りやすくなります。私はプロレス観戦が趣味ですが、そういった情報があらかじめわかるようにしておく、会話が盛り上がるきっかけになり、勝手に距離が縮まりやすくなるはずですよ」と話す。コロナ禍をきっかけにオンライン上でのコミュニケーションが増えたことで、ビジネスでの活用が増えたという。「二次元コードをイベントの登壇資料に貼ったり、社内の席次表に貼ったりと、さまざまな活用をしていただけるようになりました。ただ、ProfieeはWeb上にオープンに

開示するプロフィールなので、会社専用のクローズドなプロフィール機能のニーズが高まったことを受け、Profiee Teamsが誕生しました」

### 相互理解を深めることが イノベーションにつながる

「Profiee Teams」では相互理解をサポートするための機能を追加した。「性格診断機能や、運営から毎日軽い質問を投げかけて任意で答えるQ&A機能といった、自分発信以外で人となりを開示できる機能を追加しました。SlackやMicrosoft Teamsなどのコミュニケーションツールと連携していて、自動でQ&A機能でのチームメンバーの答えを発信するボットも利用できます」。また、組織図機能も設けてチームの全体像を把握しやすした。「相互理解があるか



右側に表示されている「他己紹介」は、自分以外の人に紹介してもらおう機能(画面はProfiee Teams)。グレー表示の箇所は運営から自動で質問が送られてくる「Q&A」機能。



共同創業者の柳川裕美さん。前職で人事や採用担当を経験した後、佐古さんと合流しSpready社を設立。



相互理解サポートツール「Profiee Teams」。導入企業からは「心の距離が縮まった」「社風やカルチャーが伝わった」との声があがっている。

らこそ心理的安全性が確保されますし、相互理解によって生まれたコミュニケーションはイノベーションのきっかけにもなり得ると思います。企業が目指すゴールはさまざまですが、実現の根幹には相互理解が欠かせないと思います」

### ソーシャル・キャピタルをテーマに 「信頼」「信用」の価値を追求

Spready社は人材紹介事業に携わっていた佐古雅亮さんと人材・採用担当を経験した柳川裕美さんの二人が共同で立ち上げた。まず二人が始めたのは採用を前提としない企業と個人をマッチングするサービス「Spready」だ。柳川さんは「日本には副業や転職先を紹介するサービスは多くありますが、そのもっと手

前の自分の興味関心を広げるようなサービスはあまりありません。興味があることや興味を広げて行きたいことを見つけて、その中で個人の可能性や世界を広げて行くことができるようなサービスを作れば、キャリアを考えるお手伝いになるのではないかと思います。サービスを作ろうと起業しました」と話す。個人ユーザーの利用の流れは、登録されている企業の新規事業から参加したいものを選び、友人や知人を誘って企業に紹介する形で応募する。一人での応募も可能だが、その場合は誰かに自分自身を紹介してもらう必要がある。「Spready」の最大の特徴は、紹介で企業と人がつながるサービスということだ。紹介は「信用」や「信頼」の表れでもある。「私たちの

事業はソーシャル・キャピタル(\*)をテーマにしています。社会的に信頼されている人の可能性を増やし、彼らが活躍できる世の中を目指していきたい。柳川さんの夢は大好きなビールに関する仕事をする。ビール業界でも人と人との信頼関係の構築は欠かせないという。「信頼」という価値を追求する彼女達の取り組みが、先行き不透明な時代の働き方に光明をもたらしてくれるかもしれない。

※  
人々の協調行動を活発にすることによって、社会の効率性を高めることのできる、「信頼」「規範」「ネットワーク」といった社会組織の特徴。物的資本(Physical Capital)や人的資本(Human Capital)などと並ぶ新しい概念。(アメリカの政治学者、ロバート・パットナムの定義)



プロフィール作成サービス「Profiee」。無料で始めることができ、SNSでシェアしたりURLを送ることができる。



専門家への相談、仮説検証のインタビュー、協業パートナー探しなど、事業開発に必要な出会いを創出するサービス「Spready」。

### 協業事例

#### 神奈川県

#### 協働してベンチャー企業の創出と成長促進に取り組む。

2021年4月に「ベンチャー企業への支援に係る連携と協力に関する協定」を締結。「Spready」サービスを起業家創出拠点「HATSU 鎌倉」で活動する起業準備者に無償提供、県の成長支援プログラムに採択されたベンチャー企業や、成長促進拠点「SHINみなとみらい」で、大企業等とのオープンイノベーションに取り組むベンチャー企業に向けて割引提供を行っている。

### DATA

#### Spready株式会社

設立	2018年
代表者	佐古雅亮
従業員数	6人
	※2021年11月時点

<https://spready.co.jp>



すべてVRサービス「NEUTRANS」のイメージ画像。1\_オフィスでのブレインストーミングにも活用できる。2\_トレーニングセンターでの研修イメージ。3\_プロモーションセンターでの事業説明も現地にいるかのような感覚で行える。4\_視察のシーン。現場を再現することにより、遠方であっても気軽に参加することができる。

## 現実世界を超える可能性を秘めたXR技術の活用を提案。

**Synamon** [ VR・AR・MR | 東京都 ]

デバイスや通信環境の進化により、近年ますます注目されている「XR」。XRはデジタル技術で作られる仮想世界と現実世界を融合し、現実にはないものを知覚できる技術であるVR(※1)、MR(※2)、AR(※3)の総称。これらはゲームやイベントといったエンターテインメント業界で先んじて取り入れられていたが、近年は製造、建設、小売などビジネスシーンでの導入も進んでいる。

### 経験と実績に裏打ちされた開発力とコンサルティングが魅力

「XRが当たり前の世界をつくる」をミッションに掲げるSynamonは、コンサルティングやプロダクトの企画開発でビジネスにおける課題をXRで解決する提案を行っている。同社は2016年に設立され、さまざまな業界にXR技術を提供してきた豊富な実績と経験を有し、新規プロジェ

クトの立ち上げから要件定義、開発、保守、運用までワンストップで対応することができる。また、常に最新技術の研究開発や技術調査を行うことで培われた知見やノウハウによる開発力も強みだ。

自社で開発し提供している「NEUTRANS」はバーチャル空間での会議や研修、セミナー、デザインレビュー、施設見学、営業活動などさまざまなビジネス活動を可能にするVRサービス。オリジナルの空間やアバターを制作することも可能で、例えばオフィス空間を再現した仮想空間に社員そっくりのアバターを用意してリモートワーク時に使用したり、工場や遠方でなかなか行けない施設をVR空間上に再現し、社員研修に活用したりすることもできる。直感的に操作できるデバイスを使用するためバーチャル空間に深く没入することができ、感覚的なコミュニケーションをとりやすいことも魅力だ。

バーチャルオフィスとして導入している企業からは「オンライン会議ツールよりも身近に感じることができ、リモートワークで起こる話かけづらさが解消された」といった声もあがっている。

### 幅広い業種で活用されるXR。導入や共同開発の実績も多数

「NEUTRANS」を活用したVRならではの研修の例として、三井住友海上火災保険と行った「VR自然災害損害調査研修」がある。これは自然災害で被災した家屋の損害調査ができるバーチャル空間を構築することで、大規模な災害に備えた損害調査研修にいつでもどこでも参加できるというものだ。損害調査の研修は被災建物モデルの確保と維持が困難であり、研修受講人数に限りがあるということが課題であったが、バーチャル空間上で行うことによって解決

に導いている。また、VRサービスだけで完結できるプロジェクトは少なく、ARやMRを活用した協業も行っている。

KDDIとは東京国立博物館・文化財活用センターによる5G・ARで文化財保護と新たな鑑賞体験を提案する共同プロジェクトで協業。5Gを活用し、絵画1面あたり18億画素の高精細・大容量画像を超高速・低遅延にてスマートフォン端末にAR表示させる鑑賞体験を実現することができた。

このように先端事例の創出や独自システムの構築を展開していた同社は、より一層あらゆるビジネスの課題解決に対応すべく、独自システムの開発や技術コンサル、アドバイザー、自社サービスの「NEUTRANS」をパッケージとした「ビジネスXRソリューション」の提供を2021年10月よりスタートしている。

### 現実では成しえない体験がイノベーションのヒントに

XRはリモートワークやオンラインイベ

ント等の遠隔コミュニケーションが求められるシーンはもちろん、幅広い事業の課題を解決する可能性を秘めている。

代表取締役の武樋恒さんは幼いころからデジタルとアナログが融合した世界を実現したいという夢を抱いていた。「VRをはじめとする各種先端技術が学術研究用途から一般社会で触れられるようになった今、私の想いはまさに夢ではなく、実現可能な時代を迎えました。このワクワク・ドキドキを一人でも多くの人に感じてもらいたい、体験できる場を広げていきたい、そして体験を作れる人を増やしたい。その結果、世界の進化を速め、より良い世の中へと変えていきたい」とその想いを語る。現実世界を超えた体験を与えてくれるXR技術が未来のビジネスの可能性を広げてくれるはずだ。

※1 VR(Virtual Reality、仮想現実)・・・CGや360度画像等を用いて人工的な環境や空間を作り出し、あたかもそこにいるような体験ができる技術。視界を360度覆うゴーグルやヘッドセットを着用する。

※2 MR(Mixed Reality、複合現実)・・・部屋の形やテーブルの位置など現実世界の情報を認識し、現実世界にデジタル映像をびったりと重ね合わせることができる技術。

※3 AR(Augmented Reality、拡張現実)・・・スマートフォンや視界を透過するゴーグル等を使用して現実世界にデジタル情報を表示する技術。



#### DATA

#### 株式会社Synamon

設立	2016年
代表者	武樋 恒
従業員数	29人 ※2021年11月時点
https://synamon.jp	

#### 協業事例

##### 1.三井住友海上火災保険

VRを用いた研修の共同開発を行っている。「VR事故車損害調査研修」は、事故車の損害調査ができるバーチャル空間を構築。「VR自然災害損害調査研修」では地震被害を受けた家屋の損害調査ができるバーチャル空間を構築した。



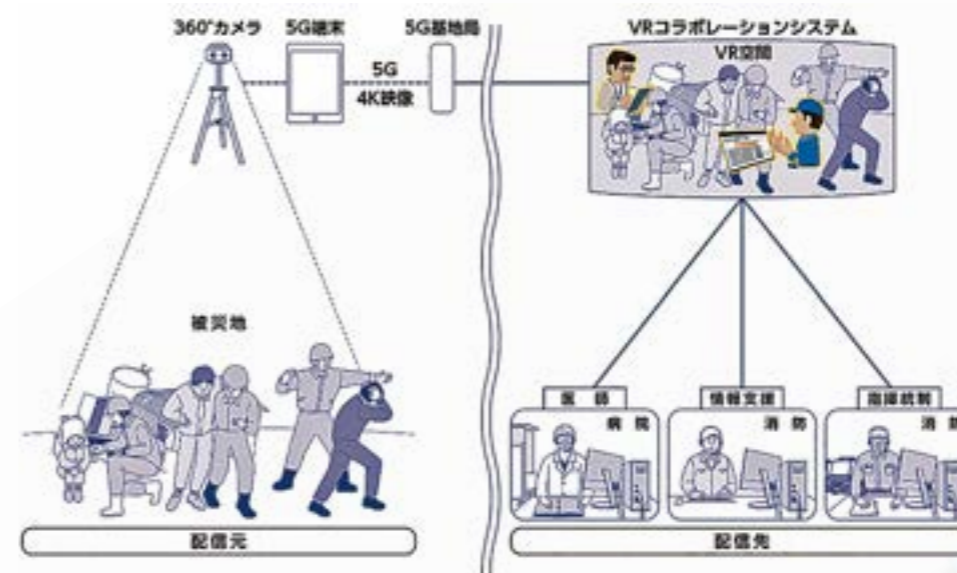
##### 2.KDDI

高精細画像と5Gの高速大容量通信技術やAR技術を組み合わせることで、かつて法隆寺の東院伽藍の絵殿の内壁にはめこまれていた東京国立博物館所蔵の国宝『聖徳太子絵伝』の新たな鑑賞体験を提供した。



##### 3.防衛医科大学校及びKDDI

災害現場において、消防や医療などさまざまな関連機関が連携のために現場に集合しなければならない課題を解決するため、5Gを通じて映像をVR空間上に配信・投影し、VR空間内で医療従事者や消防機関が連携して現場を指揮・支援するシステムを構築。また、医療教育現場においてVRシステムを活用した遠隔教育に関する実証実験を実施した。



# サービスの提供だけでない伴走支援が強み。

**EDGE** [インターネットサービス | 東京都]

HRテックを主力に人事や組織内コミュニケーションの支援サービス「エアリー」シリーズを提供しているEDGE社。多くのサービスが生まれては消えるインターネットサービスの業界において、導入企業が600社以上にのぼる同社の始まりは、内定者フォローにフォーカスを当てたSNSの開発だった。



代表取締役兼チーフエバンジェリストの佐原寛寛さん。

## 内定者フォローのSNSがエアリーシリーズの始まり

EDGE社は15年前にソーシャルメディアサービス事業などを行うガイアックス社の事業の一つとして始まり、2017年にカーブアウトして設立された。代表取締役の佐原寛寛さんは「事業を始める際、大手とは違う領域でターゲットを絞ろうと考えていました。当時はリーマンショック前で売り手市場で、企業は内定者が他社選考を受けないように工夫をしていた時代。そこで内定者が会社を深く理解し、相思相愛になることを目的にしたSNSを開発しようと考えました」と話す。これがエアリーシリーズの最初のサービス「エアリーフレッシュクラウド」だ。

同社はサービスの導入後も伴走支援をすることでクライアントの課題に耳を傾けながら新しいサービスを生み出し続けてきた。エアリーシリーズは時代の流れにあわせてリニューアルを繰り返

しながら、現在8つのラインナップを揃えている。クライアントの声から誕生したサービスの一つに、「エアリーダイバーシティクラウド」がある。このサービスは育児休業者や介護休業者といった一時的な休業者が、職場を離れることで感じる疎外感や情報格差を解消する社内SNSだ。「お客さまが実際に困っていることをベースに事業開発を進められたということが、これだけ複数事業を展開していく中でもしっかりと支持していただき、使い続けていただけている最大の理由だと思います」

## 同じビジョンを持つ企業とパートナーシップを結ぶ

人事など経営にまつわるコンサルティングを行う大手人事コンサルティング会社とパートナーシップを組み、人事課題の提案を行っている。「働くということは人生の中で大きな時間を占めていますが、お金のためにやられていると感じながら働いて時間を浪費している方が多い

のではないかと思います。当社は働くことにポジティブな印象を持ち、働きがいや働くことの意義を感じながら働ける人を増やしたいと考えています。その目指しているところが大手人事コンサルティング会社の掲げている未来像や提供しているサービスと非常に近いんです」

両社のクライアントである総合食品スーパーマーケットの佐竹食品にはEDGE社が提供する社員エンゲージメント向上を目的としたSNS「エアリーエンゲージメントクラウド」が導入された。佐竹食品では「エアリーエンゲージメントクラウド」上で、eラーニングを用いた教育や、社長や専務からのメッセージ、研修、お客さまからのメッセージといった動画の配信に力をいれて活用している。「中長期的にビジョンをしっかりとって、その中の施策として考えられる企業にとっても良いサービスだと思う」と評価を得ている。佐原さんは「アルバイトのエンゲージメント向上支援のご相談をいただき、エアリーエンゲージメントクラウドを導入いただきました。お客さまとタッグを組んで、社内に対してどうやってビジョンを浸透させていくのかということの伴走支援も行いました」と話す。

## 人事コンサルティングで複雑な課題解決もサポート

新しいビジネス展開として、人事コンサルティングも始めている。「これまでの伴走支援の中で多くのニーズに触れてきました。それをサポートする中で培われてきた私たちのノウハウが、働き方改革やコロナ禍の影響により社内組織の変革が必要な時代に求められていると実感しています」。人々の考え方や価値感が多様化している現代において、会社における正解も多様化し、課題もますます多様化していく。EDGE社はサービスの開発・提供にコンサルティングサービスを組み合わせることで、さまざまな企業の課題を解決へ導こうと考えている。クライアントの課題に丁寧に向き合い続け、地道に積み上げてきた知見や経験が、同社の最大の強みでもある。

### DATA

#### EDGE株式会社

設立	2021年(資金調達で新設した現法人の設立年。事業開始は2006年)
代表者	佐原寛寛
従業員数	17人 ※2021年11月時点
<a href="https://edge-inc.co.jp">https://edge-inc.co.jp</a>	



「エアリーエンゲージメントクラウド」には動画投稿やグループチャット、コミュニティページなどの機能が備わっている。

### 協業事例

## Empath

### 音声感情解析AIを1on1サービスに活用。

「エアリーフィードバッククラウド」の特徴の一つである音声感情解析による1on1での「心理的安全性スコア」機能は、ベンチャー企業のEmpath社の音声感情解析AIの技術によるもの。科学的な論拠をもとにフィードバックが行われることで、お互いに「本音を話しているかどうか」ということが可視化でき、心理的安全性の確保へむけた効果が期待できる。

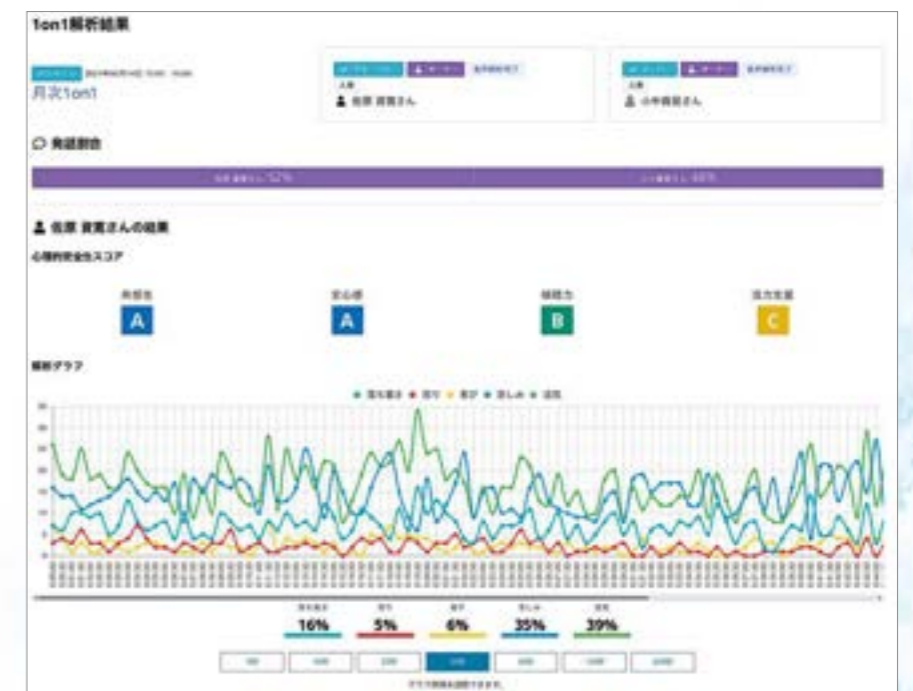


「エアリーマネジメントクラウド」の画面。社員がアンケート形式で約50項目の質問に回答すると、働く上での行動原理や幸福感を感じる要素などをタイプごとに示してくれる。

内定者のエンゲージメントを高める新卒採用におけるコミュニケーションプラットフォーム「エアリーフレッシュクラウド」。情報発信やコミュニケーション機能、社会人基礎力の醸成のための教育機能もある。



経営者・人事部門責任者向け1on1セミナーや、音声感情解析から1on1を科学的に分析し、質の高い1on1の実現をサポートする「エアリーフィードバッククラウド」。1on1サマリー、1on1進捗状況、音声感情解析サマリー、発言割合分析等の機能を備えている。





# ビジネスを強化する リモート時代の営業・販売ソリューション

コロナ禍の影響もあってインサイドセールスやリモート接客などの機会が増加する中、非対面であっても生産性を高めて効果的に売上向上を目指す、注目のソリューションを紹介します。



AIによって電話営業を可視化することができる「MiiTel」は、さまざまな領域の優秀なエンジニアによって開発された。

## 電話営業の成約率を上げる、音声解析AI搭載型IP電話。

RevComm [ソフトウェア・データベース開発 | 東京都]

電話営業の課題としてよく挙げられるのは、営業担当者が顧客と何をどのように話しているのかを管理者が把握できず、ブラックボックス化していることだ。なぜ成約・失注したのか、なぜ営業担当者によって成約率やアポイントメント獲得率に差が出るのか、その理由は担当者の経験と感覚値に頼るところが大きく、属人的になってしまっているためだ。さらにコロナ禍でリモートワークが進み、社員間のコミュニケーション頻度が減少したことで、この問題は深刻化。リモー

トワークでも売上を落とさない営業組織をつくるための、新しい教育手法や管理体制のニーズが高まっている。

そこで、電話営業や顧客対応を見える化することで、高品質で生産性の高いインサイドセールスやコールセンター業務を実現するのが、RevCommが提供する音声解析AI搭載型IP電話「MiiTel」だ。

### 営業のコミュニケーション課題をAIで改善し、生産性をアップさせる

RevCommは、音声技術とAIによっ

てコミュニケーション課題を解決することを目指すベンチャー企業。「私たちは最新のテクノロジーを活用することによって生産性を上げ、経済的・社会的・文化的に、より豊かな日本をつくる一助となるべく日々努力しています」と語るのは、代表取締役の<sup>あいだ たけし</sup> 會田武史さん。「生産性を上げるべき領域はいろいろありますが、企業活動の中でも営業組織は属人的になりやすく、特に改善の余地が大きいと考えました」。その結果、2018年の「MiiTel」リリースに至る。

### MiiTelのポイント

- POINT 1 電話内容を解析し、定量化。セルフコーチングで営業トークを改善できる。
- POINT 2 顧客との通話をすべて自動録音し、文字起こしも行う。
- POINT 3 外部のSFA・CRMツールと連携して一元管理を実現し、業務を効率化。



1\_オンライン商談に「MiiTel」の機能を活用し、商談の質を向上させる「MiiTel Live」。  
2\_生産性を向上させる事業アイデアを実現した、RevComm代表取締役の會田武史さん。

「MiiTel」は契約後も、スタートアップセミナーを開催するなど活用をサポートしてくれる。写真はセールスマネージャーの芦田智美さん。

### セルフコーチングによって成約率を向上できることが最大の強み

「MiiTel」の主要な機能は、AIによる電話内容の解析。顧客との会話のスピードやラリー回数などを定量的に可視化し、営業担当者にフィードバックする。通話は自動録音され、文字起こしも実施。営業担当者は、解析結果や録音データなどを活用してみずからのトークを振り返り、セルフコーチングによって営業の質を改善することで、成約率やアポイントメント獲得率の向上につなげられる。これが「MiiTel」の最大の強みといえる特徴だ。トップ営業のトークの特徴を分析、可視化したノウハウの蓄積などもでき、教育コストの削減の効果も大きい。

さらに、外部のSFA(営業支援システム)やCRM(顧客管理システム)のツールと自動連携し、顧客情報を一元管理することも可能。業務を効率化し、生産性を高めることができる。

また、リモートワーク環境も即時整備。架電数、通電数、商談化数などの行動ログも可視化できるので、管理面においても、一人ひとりの活動の正確かつ詳細な把握が可能だ。「MiiTel」はリリース以降、順調に導入実績を伸ばし、導入企業数は1,050社、ユーザー数は2万5,500人に及ぶ(2021年11月時点)。

### 「MiiTel」を入り口にして広がるサービスが、強い組織づくりに貢献

2021年11月からは、「Zoom」でのオンライン面談を、AIによる文字起こしとトーク分析機能で可視化する「MiiTel for Zoom(ベータ版)」の提供もスタート。同じく、オンラインでの商談の質を向上させる「MiiTel Live」も揃える。

またRevCommは、オウンドメディア「Sales Hacker」も展開。インサイドセールスの営業力向上や組織の生産性向上などに関するリアルで実践的な情報を集め、発信している。



「営業の未来を拓く、智のインフラ」をコンセプトに、組織の営業力向上に役立つ情報を発信する「Sales Hacker」。

RevCommが提供するようなソリューションを活かし、営業活動のプロセスや問題点が可視化され、健全な管理が実現すれば、営業担当者と管理者は、相互理解のためのコミュニケーションに多くの時間を使えるようになるだろう。それは、絶えず変化する営業現場に対応できる、強い組織づくりにつながるはずだ。

### DATA

#### 株式会社RevComm

設立	2017年
代表者	會田武史
従業員数	112人 ※2021年11月時点

<https://www.revcomm.co.jp>

### 導入事例

#### エス・エム・エス [介護事業者向けクラウド型経営支援サービス]

営業指導に活用して、見込み顧客獲得数や成約数が向上。

インサイドセールスチームの増員に伴い、営業パフォーマンスに顕著なバラつきが生じていたが、「MiiTel」を活用した指導開始後3カ月で、ローパフォーマーの成果数値がハイパフォーマーとほぼ同じ数値まで改善。見込み顧客の獲得数は前年比1.7倍、成約数は1.8倍に向上した。



#### 中村製作所 [精密部品加工]

生産性を高め、1アポイントメント獲得にかかる人件費を削減。

フィールドセールスに商談案件供給を行うインサイドセールスチーム内のアポ獲得率の格差を、「MiiTel」の活用により平準化。アポ獲得数は3倍に。また、「MiiTel」を外部ツールと連携させ、フィールドセールスに引き継ぐプロセスを自動化し、1日60分以上の後処理時間短縮にも成功。





Telexistence社が開発した遠隔操作ロボット「Model-T」。商品陳列業務用に最適化されており、インターネット環境さえあればロボットを通じて遠隔から労働参加できる世界を目指している。

## 遠隔操作と人工知能で労働力不足という社会課題を解決する。

テレグジスタンス  
**Telexistence** [ ロボティクス | 東京都 ]

「その人間が存在しない場所に、いかにその人間を存在させるのか」という大きなテーマに挑戦するベンチャー企業がある。遠隔操作・人工知能ロボットの開発とそれらを使用した事業を展開するTelexistence社だ。2017年に元三菱商事の富岡仁さんが共同創業し、会長にはテレグジスタンスの概念の提唱者である東京大学名誉教授の舘暉さんが就任している。

### ロボットの遠隔操作によってコンビニの人手不足の解消を

テレグジスタンス (Telexistence) とは「Tel=遠隔」と「existence=存在」

を合わせた言葉で、人間の能力を遠隔地に伝送し、人間の存在を拡張させる技術システムである。必要となるのは遠隔から操作できるロボットと人間がロボットを操作するためのアプリケーション、そしてロボットと人間をつなぐ通信だ。5Gなどの通信インフラ技術の進化も追い風になる。

この技術システムを応用して社会課題の解決に取り組んでいるのが同社である。Chief People Officerである石川史さんは「ロボットの活用は幅広い領域で期待されていますが、現在最も注力しているのは小売業、特にコンビニでの活用です。人手不足の影響を一番受ける

業界だけに、スピードを持って解決する必要があると舵を切りました」と話す。

研究ではなく社会実装での解決を目指す同社の取り組みはユニークだ。2020年9月にはみずから東京の浜松町にあるローソンの加盟店オーナーになり、実店舗に自社開発のロボット「Model-T」を導入した。「バックヤードでの商品陳列を遠隔操作で行うModel-Tの導入は、技術的な課題の洗い出しや既存店へのロボット実装に役立つデータ取得にもつながりました」と石川さんは話す。

その成果を受けて新たに開発されたのが「TX SCARA」だ。独自のAIを搭載したコンビニの陳列業務に特化したロボッ



1\_代表取締役CEOの富岡仁さん。東京大学名誉教授の舘暉氏によるテレグジスタンス(遠隔存在)の研究のもと、富岡さんが共同創業者として2017年に同社を設立した。2\_同社には世界中から高い専門性を持つ人材が集まっており、従業員の国籍は10を超え、ハードウェアやソフトウェア、自動化技術を一貫して自社で開発している。

トで、98%の作業を自動で行うことができ、残り2%の業務を人が遠隔制御することでバックヤード業務を完全に自動化する。既存店舗のバックヤード環境を変更することなく導入することが可能で、第一弾として「ファミリーマート経済産業省店」に導入されている。



独自のAIシステム「Gordon」を搭載した新型ロボット「TX SCARA」。

### ロボットと人間と一緒に働きどこでも仕事ができる社会に

同社が目指しているのは全自動でロボットが動く世界ではない。ロボットと人間が協働する「半自律型遠隔操作」の世界だ。ロボットを活用して自動化を進めるとともに、人間の操作を加えることで業務プロセスや取扱商品の変化に対応し、ロボットを汎用化することでロボット自体のコストダウンも図ることができる。

「陳列業務の9割を自動化できれば、オペレーターひとりで10店舗の業務をこなせるようになります。しかも遠隔から操作できるので、オペレーターはどこにいても構いません。発展途上国の人でも対応できます。仕事がない国の人に労働機会を提供し、人手不足の日本には安

価な労働力を提供する社会インフラ、拡張労働基盤を作りたいと考えています」(石川さん)

現場に行くことなく、ロボットを遠隔操作することで仕事ができる拡張労働基盤は労働の考え方を大きく変えていく。地理的なハンディだけでなく、身体的なハンディや就業時間のハンディを克服できる可能性もある。ポイントになるのは、生産ラインのようなロボットに最適化された環境ではなく、既存の環境でロボットが活用できるようにすることだ。

それが実現できれば市場は限りなく広がっていく。現在実証実験が進むコンビニ業界だけでも全国に5万6000店舗あり、同様の手法はスーパーやドラッグストアにも適用できる。海外への展開も当然考えられる。日本と同じく労働力不足に悩むアメリカだけでも市場は膨大だ。

それ以外の業種業態でもロボットの活用によるメリットは大きい。出資元でもあるオカムラとはロボットとの相性を考えた店舗什器の共同開発に取り組み、2022年には大手物流企業の倉庫での

実証実験も始まる。

こうした矢継ぎ早の展開を支えるのが同社の高い技術力だ。KDDIと共同開発した低遅延の映像伝送技術、狭い場所で作業できるロボットやさまざまな形態のモノに対応できるロボットハンドを製造するハードウェア技術、使いやすいアプリケーションを開発するソフトウェア技術。これらが連動していることが他社との差別化要因になる。

「最終的に目指しているのはRobot as a Serviceです。ロボットが社会に浸透し、人の代わりにフィジカルな仕事をこなし、ロボットのオーナーは好きなところに住んでサービスの収益から得た収入で暮らす。そんな世界を考えるとワクワクしてきます」と石川さんは未来を楽しそうに語った。

DATA

Telexistence株式会社

設立 | 2017年

代表者 | 富岡仁

従業員数 | 28人

※2021年10月時点

https://tx-inc.com

コンビニエンスストアのバックヤードでペットボトル飲料の陳列を遠隔操作する様子。



TELEXISTENCE  
Model-Tのポイント

- POINT 1 コンビニなど小売業界における拡張労働基盤の構築を可能にする。
- POINT 2 狭い空間内で陳列作業ができる自由度の高い胴体・アームを実装。
- POINT 3 多種多様な形状の商品を把持するためのロボットハンドを開発。



リモート接客サービス「Remosis」は、リアル店舗にタブレットなどを設置して活用できるだけでなく、ECサイトなどのWeb接客型店舗にも対応している。



「Remosis」は段階的なコミュニケーションで接客対応。顧客からのよくある質問に対しては、AIチャットボットが自動対応し、AIで答えられない質問にはオペレーターが遠隔でチャット対応。さらに場合によってビデオ通話に切り替えて対応する。チャットボット時のキャラクターは自由にカスタマイズ可能。この「Remosis」は、石川県にあるR&DセンターのVPoE (Vice President of Engineering)、つまり技術部門を統括するマネジメント責任者が、日本全国にいるエンジニアをまとめながら開発を進めている。

## AIを活用した3段階のリモート接客で業務を効率化。

**Nextremer** [ AIソリューション | 東京都 ]

コロナ禍のなか、小売り店舗などでは、従来の対面による接客方法が見直されている。そのような中で、AIを活用したリモート接客システム「Remosis」を開発、提供しているのがNextremerだ。

### 3拠点を持ち、AIの社会実装を推進する注目ベンチャー

東京本社、高知本社、石川県のR&Dセンターの3つの拠点を持つ同社は、さまざまな企業や大学と連携してAIの応用技術を研究開発し、独自のAIプロダクトを展開。リモート接客システム「Remosis」事業のほか、顧客企業のAIプロジェクトを支援する「AIモデリング/データラベ

リング」を主力事業としている。

### 3段階のコミュニケーションで対応するリモート接客システム

この「Remosis」は、AIチャットボット、有人チャット、ビデオ通話による3段階のコミュニケーションが特徴だ。まず、顧客からのよくある質問にはAIチャットボットが音声またはテキストで自動対応。そして、AIチャットボットでは対応できない質問に対しては、オペレーターによる有人チャットで遠隔対応する。さらに、状況に応じてビデオ通話による画面・音声対応に切り替えて顧客に対応する。これによって、導入企業は非対面・非接

触のリモート接客が可能になり、業務効率化や省人化を実現。ビデオ通話を担当する社員は同時に複数の店舗をカバーし、状況によって、別店舗へのビデオ通話の切り替えや、顧客との画面共有もできる。また、ビデオ通話を活用して複数店舗で同時に店頭販促を実施したり、各店舗の様子を同時にモニタリングしたりすることも可能だ。必要に応じて検温機能や顔認識機能など、さまざまな追加機能を実装し、導入企業の課題解決に役立てられる。

「Remosis」の提供形態は、リアル店舗やECサイトなどのWeb接客型店舗向けの「Remosis Store」をはじめ、公共

交通機関や施設における観光案内向けの「Remosis Guide」など、導入先の分野によって分かれ、幅広い業種や業態で導入が可能だ。さらにチャットボットの運用と、対話テキストや音声データの分析を行うことで問い合わせ対応業務を効率化する「Remosis HelpDesk」というサービスも提供している。



チャットボットの運用を任せ、問い合わせ対応業務を効率化できるサービス「Remosis HelpDesk」。

### 分析機能により、マーケティングに活用できる顧客データを取得

もともとNextremerは自然言語処理を得意とし、AIチャットサービスを提供していた。コロナ禍でBtoCのコミュニケー

ションが大きく変化し始めたとき、チャットボットとビデオ通話機能との掛け合わせにより、リアル店舗で遠隔コミュニケーションを可能にするのを発想。2020年8月の「Remosis」リリースにつながった。また、「Remosis」は対話ログや映像ログを分析し、顧客の年齢や性別、趣味嗜好などの情報を取得。導入企業が、そのデータをマーケティングに活用できる点も付加価値となった。

### システム連携でVR空間でのオンライン接客サービスを実現

2021年9月には、ハートコア社が開発する3D-VR撮影・設定サービス「VRサンロクマル360」とのシステム連携も果たす。これによって、バーチャルの店舗やショールームをユーザーが回遊し、必要ときにチャットボットやリモート接客を受けられるオンラインサービスが実現。オペレーター側は、VR空間に訪れたユーザーの回遊状況を把握し、リアルタイムに接客でき

る。VRの中に動画やURLリンクなどを埋め込むことも可能だ。実店舗と同様の臨場感やリアルさを追求した。

Nextremerは、さらに顧客体験を向上させるべく、他社のシステムと今後も連携していくことに積極的だ。接客のワークスタイルは、「Remosis」によって一層進化していこう。



ハートコア社の「VR360」とシステム連携を果たし、VR空間での臨場感あふれるオンライン接客サービスを実現。

DATA	
株式会社Nextremer	
設立	2012年
代表者	向井永浩
従業員数	36人 ※2021年11月時点
<a href="https://www.nextremer.com">https://www.nextremer.com</a>	



- POINT 1 AIチャットボット、有人チャット、ビデオ通話の3段階でリモート接客。
- POINT 2 リアル店舗やWeb接客型店舗のほか、幅広い業種や業態に対応。
- POINT 3 対話ログや映像ログを分析した顧客データをマーケティングに活用。

### 導入事例

#### 東急電鉄 [ 鉄道 ]

#### 独自の観光案内サービスを実現。

「Remosis Guide」をカスタマイズし、東急独自の「リモートコンシェルジュサービス」として、鉄道の駅構内にサイネージディスプレイを設置。非対面・非接触の観光案内サービスを実現した。コロナ禍でも月間の利用人数が1,000人を超えるなど、多くの駅利用者に活用されている。



1\_代表取締役社長CEOの向井永浩さん。2\_東京都港区にあるNextremer東京本社オフィス。

# 「新しいオフィスの在り方」を考える ベンチャーの「新しいワークスタイル」

「ワークプレイス」に着目し、その課題を解決するべくソリューションを提供しているベンチャー企業自身の働き方にフォーカスし、「新しいワークスタイル」の実例としてご紹介します。各社はどのように社員間のコミュニケーションを工夫し、チームを活性化させているのでしょうか。

## リアルなコミュニケーションを追求し、 バーチャルオフィスを開発するoViceの働き方

[ バーチャル空間サービス | 石川県 ]

アバターを使ってオンライン上の空間を自由に動き、参加者に話しかけることができる2次元のバーチャル空間サービス「oVice」。オンラインでのコミュニケーションの最大化を目的としたこのサービスを開発、提供するのがoVice社だ。

### 「oVice」はもともと自社内で活用するために作られたツール

2020年8月にリリースされたこのサービスは、バーチャルオフィスをはじめ、大学の研究室や講義のためのバーチャルキャンパスや、各種オンラインイベントな

どでの活用が進んでいる。企業や団体などの法人契約だけでも、すでに1,300社（2021年10月時点）にのぼる。そしてoVice社自身も、この自社のサービスをバーチャルオフィスとして活用し、社員はフルリモートで勤務している。

同社を設立したのは、代表取締役CEOである韓国出身のジョン・セーヒョンさん。貿易仲介事業や越境関連IT事業など、これまでいくつもの事業を立ち上げてきた起業家だ。2020年の年初、彼が出張で訪れていたチュニジアが、新型コロナウイルスの感染拡大のために急

遽ロックダウン。現地に足止めされることになってしまった彼は、そのときにさまざまなWeb会議ツールを試してみるも、しっくりくるものがなかったという。会議以外のやりとりが減りやすいWeb会議のやり方に大きなストレスを感じ、それが「oVice」開発のきっかけとなった。つまり「oVice」は、リアルなオフィスと同じように社内のメンバーとコミュニケーションを取れるようにしたいという思いから、自社で使用するために開発されたツールだった。実際に社内で使用すると非常に使い勝手がよく、外部向けに製

品化する流れとなった。

「oVice」の一番の特徴は、バーチャル空間の中で、自分のアバターに近いところにいるアバターからの声は大きく、遠いところからの声は小さく聞こえ、現実の空間で話しているような感覚を再現していることだ。そのため、偶然聞こえてきた会話にも簡単に参加することができ、会話をする中でアイデアが生まれやすい環境を整えている。また、必要に応じて、その場で画面共有やビデオ通話も可能だ。開発の際は、あくまで働く社員が気持ちよく仕事ができるようにすることを重視したという。

### 豊かな自然に囲まれた石川県の能登地方に本社を移転させた理由

oVice社は、2021年4月、本社を東京都港区から石川県七尾市に移転した。日本各地はもとより海外にも社員がいて、移転前から全社員がフルリモートで勤務していたが、引き続きその体制を継続し、社員はバーチャルオフィス「oVice」に出社。そのため、本社機能の移転というよりも、「登記上の本社移転」という表現が正しい。移転先はもともと倉庫で、その広々としたスペースは、「oVice」のさらなる機能向上のためのさまざまな実験を行う場として活用している。

石川県七尾市を移転先に選んだ理由は、ジョンさんが七尾市を気に入り、移り住んでいたからという理由が大きい。首都圏に比べ、広いスペースを安く借りられるメリットもあった。

ジョンさんはドライブが趣味で、日本各地を巡った経験がある。たまたま七尾市を訪れたとき、海越しに見える立山連峰の景色が、海外経験が豊富なジョンさんでも見たことがない美しさで、気に入ったのだという。それが、七尾市への移住のきっかけだった。

### 本当に自分が暮らしたい場所で働くことで生み出されるもの

社員はもともとフルリモートの勤務だったため、本社移転の前後で働き方に大きな変化はなかったという。だが七尾市に移住した社員も数名おり、彼らは自然豊かな環境の中で新たな趣味を見つけるなど、仕事と余暇のメリハリをつけながら楽しんでいるという。また、その他の社員の中にも、たまに七尾市まで遊びにくるというメンバーもいるのだとか。ジョンさんは、社員が住みたい場所から仕事ができる環境をつくることで、社員の私生活が充実し、そのことで生まれる心の余裕から、仕事に新しい風を起こすことができると信じている。



「oVice」は、新たにRICOHの360°ストリーミングサービスと連携を開始し、バーチャル空間とリアル空間を融合させたハイブリッド環境の構築にも取り組む。さらに、「Zoom」との連携や、海外展開にも力を入れていく予定だ。自社でツールを開発し、先立って実践してきた新しいワークスタイルを、さらにスピーディーに進化させ、世界へと広げていく。

DATA	
oVice株式会社	
設立	2020年
代表者	ジョン・セーヒョン
従業員数	130人(業務委託含む) ※2021年10月末時点
<a href="https://ovice.in/ja">https://ovice.in/ja</a>	

01



01\_「oVice」を活用したバーチャルオフィスのイメージ。それぞれの社員がアバターを使用する。02\_「oVice」上ではビデオ通話や画面共有なども可能。03\_京都橋大学は「oVice」上でオープンキャンパスを実施。オフィス以外のニーズも多い。

02



03



04



04\_石川県七尾市にある日本家屋に暮らし、自宅でもリモートワークをする代表取締役CEOのジョンさん。05\_七尾市にある本社。もともと倉庫だった広いスペースを、「oVice」の機能向上、快適なリモートワーク環境の提案、リモートワークの社員とオフィスワークの社員とのシームレスなコミュニケーションを可能にするデバイスの開発などのため、実験場として活用している。06\_国内外にいる社員たちは、基本的に全員がフルリモートで勤務している。中には自然に囲まれた環境でのワーケーションを楽しむ社員も。07\_韓国出身のジョン・セーヒョンさんは、オーストラリアで高校を卒業し、日本の大学に進学。在学中から数々の事業を起こしてきた経験のある連続起業家だ。

05



06



07





01



02



03

01\_臨機応変にワークプレイスを選択し、ディスカッションを行うAnyWhereのメンバー。02\_普段はバーチャルオフィスツールでコミュニケーションを取っている。03\_お寺でチーム合宿を行った時の様子。

04



04\_マンションの中にあるイベントスペースを活用して全社合宿を行ったこともある。今後は古民家を活用した合宿を行い、チームのみならず地域との交流も育んでいきたいそうだ。05\_同社が運営する「TeamPlace」。約440件のワークプレイス情報を掲載し、スペースの運営者の取材記事を掲載。その場を活用している利用者の情報も可視化し、イベント情報なども取り上げ、場と人とを有機的につなげる取り組みに特化している。

05



## ハイブリッドワークを支援する AnyWhereの働き方

[ IT・システムコンサルティング | 東京都 ]

新型コロナウイルスの感染拡大がきっかけでリモートワークが進み、オフィスや自宅などを組み合わせた新しいワークスタイル「ハイブリッドワーク」が定着してきた。オフィスに集合して働くことが前提だった頃とは打って変わって、アイデア出しなどのグループワークや対話は会社で、個人ワークは自宅やサテライトオフィスで、創造性の高い仕事はコワーキングスペースで、というように業務の目的に合わせたワークプレイスの見直しや最適化が必要になっている。こうしたハイブリッド型ワークスタイルの実践を支援するベンチャーがAnyWhereだ。

### 人と人がつながるためのワークプレイスの最適化を

AnyWhereは2020年1月に創業。代表の斉藤晴久さんはAmazon Japanで出品サービス事業の立ち上げや、スペースマーケット社でのビジネスマネジメント、空間リノベーション企業での経

験を経て起業した。かつて、空間に携わる仕事をしながら、空間はハードな価値だけではなく、その場にいる人や体験といったソフト面にこそ魅力があると感じたことが創業の理由のひとつである。「これまでプラットフォームビジネスや空間といったテーマと長く向き合ってきましたが、ビジネスは人によって成り立っていますし、人と人とのつながりから新たな価値が生まれることを目の当たりにしてきました。そこで、空間を介して人がつながることを支援したい、というテーマが湧きあがったんです」

事業内容は大きく3つ。法人や自治体向けの働き方のコンサルティングと、ワークスペースのコンサルティング、それからワークプレイスプラットフォーム「TeamPlace」の開発・運営を行っている。

「TeamPlace」はいわゆるコワーキングスペースなどの、全国各地のワークプレイス情報を集約したプラットフォームである。コワーキングスペースの紹介サイトは



他にもあるが、その多くは空間の特徴や使用できる機材などといったハード面の情報に特化されているものがほとんどだ。一方で同社が運営する「TeamPlace」は、登録されているワークプレイスの運営者や利用者、行われるイベントなどといった「人」や「コト」の情報提供に厚みを持たせている。「空間を運営しているオーナーの人柄やスキル、興味関心などの情報が可視化されると、価値観が合う人が訪れたりつながったりする機会が増えるはず」と斉藤さん。掲載拠点数は440件にのぼり、場を介して新たなコラボレーションを生む仕組みづくりを推進している。また、全国のワークプレイス運営者とのつながりとメンバーの見える化機能を活かし、法人の働く環境や人、コトをつなげる「WORK AnyWhere」を

展開中。これはハイブリッドワークを考える企業へ向けたインフラ提供や伴走支援のサービスだ。

この他にも、福岡のスタートアップ支援施設「Fukuoka Growth Next」のコワーキングエリアでAIカメラを使った人流可視化の実証実験を福岡地所と共同で行うなど、最新テクノロジーを活用したワークプレイスの価値創出事業も続々と展開している。

### 目的に合わせた場所選びで業務の生産性が上がる

働き方とワークプレイスの最適化を考えるAnyWhereは、みずからの社名の通り、場所に捉われずにどこでも自由に仕事ができるスタイルを実践している。メンバーは東京、長野、福岡、ネパールから15人全員がフルリモートで活動。コンサルタントやデザイナー、インキュベーションマネージャーやシステムエンジニア、弁護士など、多彩なバックグラウンドを持つ人材が集まり、ピラミッド型の組織体制ではなく、プロジェクトに対してメンバーが自律的に動いて有機的につながる「ノード型」のチームを形成している。

日々のコミュニケーションはSlackやバーチャルオフィスツールを使用しているが、対面でディスカッションを必要と

する際にはインキュベーション施設やコワーキングスペースを活用。また、計画や戦略をディスカッションする時には非日常的な場所を会場にチームで議論することもある。例えば都内のお寺を使わせてもらい、チーム合宿を行ったこともあるそうだ。仕事の目的に合わせたフレキシブルな場所選びは、各人の生産性やワークライフバランスの向上につながっている。

「我々はノード型組織であり、ピラミッド型組織のような指示系統はありません。事業のミッションやパーパスに共感してくれたメンバーが集まってチーム形成されていますので、ミッションに対して個人がやりたいことを推進するために自由な働き方を推奨しています。メンバー個人の自律的な働き方が求められますが、社会構造が変わって働き方も自由になっていますので、一人ひとりが成果を最大化できる働き方を選択できれば良いと思っています」(斉藤さん)

### 世界中の誰もが、どこでも豊かに働き生きられる社会へ

みずからハイブリッドワークを実践しながら、個人が持つポテンシャルを最大限発揮できる場のあり方を考えるAnyWhere。「バーチャル、リアルを問

わずに、人と人をつなぐハブ機能である空間を整えて、どこにいても心豊かに働くことができる社会を目指していきたい」と斉藤さんは語る。働き方が大きな転換期を迎えている今、組織力を最大化するためのワークプレイスの活用方法をAnyWhereは実体験をもって教えてくれるはずだ。



AnyWhere代表取締役CEOの斉藤晴久さん。地方の働き方支援もっており、コワーキングスペースを活用した地域コミュニティの活性化にも尽力している。

#### DATA

株式会社AnyWhere

設立	2020年
代表者	斉藤晴久
従業員数	業務委託15人 ※2021年10月時点
https://anywhere.co.jp	

## 新規ビジネスを生み出す“コラボレーションの場”を探る

人との出会いから思わぬアイデアが生まれる——といった経験を持つ方は少なくないと思います。役職やチームの枠を越えて人と人が接点を持ち、コラボレーションすることは企業のイノベーション創出にも大切です。働き方が多様化する中でも、協創を加速するためのオンラインの場、リアルな場、2つの仕組みを紹介します。

「**ア**」アイデアとは、既存の要素の新しい組み合わせ以外の何でもない。アメリカの伝説の広告マン、ジェームス・ウェブ・ヤングが記した言葉である。アイデア発想の本質はゼロからイチを生み出すのではなく、物事の関連性を見つけ出し、既存の要素を新しい組み合わせに導くことと言われている。イノベーションの父と呼ばれる経済学者、ヨーゼフ・シュンペーターも、既存の産業構造を創造的に破壊して発展させるために、異質なものを組み合わせる新たなものを生むことがイノベーションであると説いたことは有名だ。

組み合わせる要素のうち、「人」は重要なファクターだ。分野が違う人や異なる

考えの持ち主との会話の中にこそ、アイデアやイノベーションのきっかけが潜んでいる。さまざまな人と接点を持つことは新規事業を生み出していく上でも大切な行為といえよう。

### ワークプレイスが多様化する今、人との接点をどう作るか

人と人とのコラボレーションを創出する2つの仕組みを紹介したい。ひとつは社内の「組織内協働」にフォーカスした「**Beatrust**」というサービスである。例えば今、コロナ禍でリモートワークが進み、社員同士の人脈形成が容易ではない状況下にある企業も多いだろう。「**Beatrust**」は社内の誰が何を知って

いるのかを可視化することができ、「誰に相談したらいいのかわからない」といったベーシックな課題を解決し、社員同士が相談しやすいつながりを生む仕組みである。社員は自分のプロフィールシートを持ち、経歴や業務内容を入力したり、スキルや自分の趣味に対する短いタグを付けたりすることで検索が容易になる。例えば「事業開発」というタグや「音楽好き」のタグをきっかけに社員同士がつながることができる。また、掲示板のように質問投稿ができるASK機能もある。例えば「人事戦略のアイデアのディスカッションをしてくださる方いませんか」と入力すると文章をAIが解析してタグが表示され、投稿とマッチングするタグを持

### 社員同士の協業を促進するためのプラットフォーム



社員の経験やスキルなどの情報を可視化し、社員同士のコラボレーションが生まれやすくなるようにデザインされたサービス。導入に際しては利用者へワークショップを開催するなどツールの価値をしっかりと理解してもらうための伴走支援を行っている。

**Beatrust**

2020年にGoogle出身者であるCEOの原邦雄さんと久米雅人さんによって創業。多様なバックグラウンドを持つメンバーが集まり、自律的に協業しあえる仕掛けづくりを推進している。  
<https://beatrust.com>

### 大企業の新規事業組織に特化したインキュベーションセンター



1 異なる業種・業界にいる会員同士が交流できるさまざまなイベントが準備されているほか、メンターによるトークイベントなども開催している。2\_3\_利用シーンに応じて働く場所を選べる「ワークスペース」。他にも多彩なワークスペースがあり、「ARCH」を本社から離れたサードプレイスオフィスとして活用している企業もある。

**ARCH**  
TORANOMON HILLS INCUBATION CENTER  
 虎ノ門ヒルズ ビジネスタワー4階にある、大企業の事業改革や新規事業創出をミッションとする組織のためのインキュベーションセンター。新規事業創出における課題やニーズに対して、トレーニング、メンタリング、ネットワーキング、ワークプレイスの4つの視点でサポートしてくれる。メディアを活用して会員企業の活動や成果に関する情報発信の支援も行う。<https://arch-incubationcenter.com>

つ社員にメールが送信される仕組みだ。「社内ではよく見かける人だが人となりまでは分からない」といった課題を持つ企業は意外と多い。社員のタレント性に特化した「**Beatrust**」は大規模な組織体にこそメリットが大きい。実際にAGCやライオン、住友商事の研究開発部門や新規事業開発部門などで利用されており、社員同士の共創を加速しているようだ。

### 大企業の新規事業創出部隊が集まるインキュベーション施設

次は、会社組織の枠を越えたイノベーター人材が集まるリアルな場を紹介したい。東京・虎ノ門ヒルズのビジネスタワーに「**ARCH**」という名のインキュベーションセンターがある。虎ノ門エリアの新しい街づくりを目指している森ビルと、シリコンバレーを本拠地とするベンチャーキャピタルのWiLが企画運営する施設だ。「**ARCH**」の大きな特徴は、入居者が大企業の新規事業創出組織に特化していること。現在、約100社の名だたる企

業が入居している。フロア内にはワークエリアやプロジェクトルームなど、事業創出のプロセスに合わせて選択できる多様なワークプレイスがあり、同じフロアのすぐそばで他社の新規事業開発担当者が活動しているという、珍しい形態の施設である。会員になると専用システム上で入居者プロフィールを閲覧できるほか、定期的に新規事業開発事例の勉強会やセミナー、交流会が開かれており、入居者同士のネットワークづくりを促す仕組みも設けられている。事業改革や新規事業創出をミッションとする担当者は、経営層からは既存事業を超えるビジネスを生み出してほしいと期待されていることが多い。一方でこれまで前例のない挑戦は、社内の理解を得ることが難しくもある。こうした大企業の新規事業開発担当者が持つ共通の悩みや課題について意見交換できる場があるというのは非常に心強いただろう。また、所属組織は違えども、事業創出という同じ目的を持つ人材が共通言語で交流することで、お互いの企業リソース

を掛け合わせた協業活動につながったケースもある。

### 人と人をつなぐ工夫が企業に求められている

どんな事業も、種となるアイデアが出なければ始まることはない。良いアイデアは多様な人との出会いや何気ない雑談で刺激を受けたり与えたりすることで生まれることも多い。コロナ禍により人と人との交流手段が多様化している今、コラボレーションが生まれやすいようにデザインされた環境を活用することは、企業にとっても新たなビジネスを創出するための有効な手段といえるだろう。イノベーションの起点ともいえる人とのつながりをいかに誘発するか、今こそ工夫したいものである。□

# オフィスの変革を実現する ワークプレイス・デザインの提案

フレームやパネルをフレキシブルに組み合わせるモジュールファニチャーの新ブランド「Tesera®」。新時代に求められるワークプレイス・デザインを実現するその魅力を紐解きます。

**定** 型業務の自動化やリモートワークが普及し、場所や時間にとらわれずに最適な働き方を選択できるようになったことで、オフィスに求められる役割は変化しました。自宅をはじめとしたオフィス以外の仕事場とオフィスとを行き来するハイブリッドな働き方を選択する人が増加し、人と人が直接顔を合わせる場としてオフィスの価値が問い直されている。同じ空間で同じ環境を共有することは共感や感覚的なつながりが生まれやすく、人間関係を深める一助となる。また、予想外の出会いによるビジネス上の課題の解決や新たなコラボレーションを生み出すきっかけにもなり得る。これからのオフィスは単に業務を遂行する場所ではなく、人間関係を築き、新たなビジネスを生む創造の場所として

デザインすることが求められているのだ。

## オフィスとホームの境界を越える

シェルフを用いて仕切られたオープンなミーティングスペースや、自宅のリビングのように寛げるソファスペース、気軽に会話しやすいスタンディングテーブル等の家具が、コミュニケーションを誘発する仕掛けになり得る。「自宅のリビングのようにあたたかみがありながらオフィス空間とも調和している、まるでオフィスとホームがボーダレスな空間のニーズが高まっています」と話すのはインテリアブランドTesera®の開発者・内田武彦さん。Tesera®はさまざまな長さのフレームを組み合わせ、板材や引き出しなどを組み込み、シェルフやデスク、リビングテーブルなど多種多様な

家具を作ることができるモジュールファニチャーだ。ワークスペースからコミュニティスペース、応接室に至るまで空間に応じて家具を組み立てることができる。パーツを追加したり変更したりすることで拡張・縮小でき、社員数や部署編成など組織の変化に合わせて最適化することも可能だ。長く使う中でキズ等が生じて、パーツを交換することで美しく使い続けることができ、一般的な六角レンチがあれば組み立てられる。また、フレーム素材には環境負荷を低減するため再生可能なアルミニウムを使用している。

内田さんは長年、キッチンや椅子などのプロダクトデザインに携わる中で、さまざまな空間に対応して柔軟に変化でき、人々の生活や営みが変わっても長く愛用され

デスク、シェルフ、ミーティングテーブルにTesera®を使用したイメージ。シェルフは空間を仕切るパーティションのように用いることもできる。(画像はイメージ)



ショールームはオフィスやリビング、キッチンなど使用時の状態がイメージできるようレイアウトしている。(2021年10月撮影)

る製品を開発したいという想いを抱いていた。「機能とデザインの両立は難しいですが、どちらも絶対にゆずれない」と語る内田さん。細くシャープなシルエットでありながら高い強度を確保しているフレームの構造は特許を取得。角や接合部など細部の納まりが美しく、開発者のこだわりが製品の隅々に行き届いていることが伝わってくる。シンプルながら品のある佇まいはさまざまな空間と調和したインテリアを実現してくれるはずだ。機能とデザインの両立を実現したTesera®は2021年度のグッドデザイン賞を受賞している。

## オフィスの創造の場としての価値

導入事例の一つ、三谷産業東京本社の4階オフィスはグループ会社を含めた建設関係の2部門を同じフロアに集め、協業や新規ビジネスの創出を狙いオフィスデザインを考えた。フロアの中心に設けたコミュニティスペースやスタンディングデスクを兼ねたシェルフ、フリーアドレスのデスクに至るまでTesera®を採用している。「入居しているビルはもともと一般的なオフィスの内装ですが、退去時に原状復帰できる範囲で床やコミュニティスペースの天井など、一部を木材に変更しました。Tesera®は木材やコンクリートなど幅広い素材と相性がよく、スマートで洗練された空間で気持ちよく働いています」と話すのは三谷産業の取締役である竹内昇さん。場を整えることで社員が自発的に交流す



長いボルトを締め上げることで強度を保っている。



ネジやボルトを見せない構造。

るモチベーションが上がったと実感しているという。部門を越えた新しい人脈や交流が生まれたほか、上司部下を問わず気軽な会話が増え、クライアントを紹介し合うなどの効果が表れ始めている。

予測困難で急速な変化が起こる現代の複雑な課題を解決するために、コミュニケーションやコラボレーションの促進は重要だ。リモートワークのITソリューションが進化しようとも、リアルなコミュニケーションの価値は無くならないだろう。これからのオフィスには、変化が激しい時代に適合する柔軟さや創造の場に相応しいデザイン、そして社会に生きるものとして環境にも配慮することが求められる。Tesera®は新しい時代のワークプレイス・デザインに価値をもたらすだろう。



Tesera® 代表 内田 武彦

東京造形大学を卒業後、大手家具メーカーや住宅設備商社にて、パブリックスペース向けインテリアプロダクトや、ハイグレードマンション向けシステム収納・システムキッチンなどの開発・デザインを数多く手掛ける。2015年よりM.F.S.(Multi Frame System)として家具製品の開発におけるシステム化・モジュール化を進め、2019年にTesera®を発表した。

## INFORMATION

### Tesera

#### Tesera ショールーム

東京都千代田区西神田3-8-1  
千代田ファーストビル東館1F  
☎03-3514-6081  
MAIL: info@tesera.jp  
https://tesera.jp

vol.03

# Case Studies on Open Innovation

## オープンイノベーション・成功のカギを探る

異業種のパートナーと手を組み、アイデアを有機的に結合させてビジネスを変革させる

「オープンイノベーション」に取り組む企業が増え続けています。

今回ご紹介するのは、医療現場をデジタル技術で支援する協業事例。その成功要因を伺いました。

## 富士通Japan × プレジジョン



井上貴宏さん

富士通Japan株式会社  
デジタルヘルスケアソリューション統括部  
オンラインヘルスケア開発室 室長

佐藤寿彦さん

株式会社プレジジョン  
代表取締役社長 医師

## 「プレスファースト」手法で協業のゴールを描き、電子カルテ×AI診療支援プロジェクトを推進。

国内市場における富士通グループの中核会社である富士通JapanとAIを活用した医療サービスを手掛けるプレジジョンが、2021年11月10日、電子カルテシステムとAI診療支援を連携させた実証実験を、独立行政法人国立病院機構名古屋医療センターで開始すると発表した。この取り組みは電子カルテシステムで国内トップシェアを有する富士通Japanの「FUJITSU ヘルスケアソリューション HOPE LifeMark-HX」と、プレジジョンが開発・提供するAI診療診断「今日の間診票」を連携させるというもの。患者の間診内容を基にAIが電子カルテを下書きしてくれると同時に、約2,000名の医師の監修による医療データベースから治療方法などの情報を電子カルテに表示する仕組みだ。昨今、多くの医療従事者が限られた人的リソースで新型コロナウイルス感染患者と他の疾患を持つ患者に対する診療を行っており、医師や看護師の負担増大が課題になっている。そのような中、医療現場の課題解決に向けて両社は手を取り合った。

両社はどのように出会い、社会課題の解

決に向けて取り組んできたのだろうか——。富士通Japanのデジタルヘルスケアソリューション統括部の井上貴宏さんと、プレジジョンの代表取締役社長であり現役医師でもある佐藤寿彦さんからお話を伺った。

### 富士通アクセラレータープログラムでの出会い

——お二人が協業・共創活動を始めたきっかけを教えてください。

**富士通Japan 井上さん(以下、井上)** 私たち富士通グループの製品やソリューションと、スタートアップの技術を組み合わせ、世の中へ新たな価値を提供する「富士通アクセラレータープログラム」で初めて佐藤先生にお会いしました。富士通アクセラレーターはスタートアップを募集する前に参加部門とアクセラレーター事務局で協議して募集テーマを事前に設定するのですが、我々の部門では次世代ヘルスケア分野のテーマを掲げて共創活動に取り組んでいただけのスタートアップを募集していました。

**プレジジョン 佐藤さん(以下、佐藤)** 医療産業はGDPの10%に迫る約40兆円も

の巨大な市場があり、富士通Japanさんの電子カルテは500床以上の大病院の52%という圧倒的なシェアを持っておられます。我々は、2,000名の医師や大学教授などによる知見をデータ化したAI診療支援システムを開発しています。これを富士通Japanさんの電子カルテに組み込むことができたらという思いがあり、富士通アクセラレーターに応募しました。

**井上** その後面談をさせていただいたのですが、佐藤先生は膨大な知識をお持ちで、質問したこと以外にもいろいろお話をしてくださるので、純粋にもっと話を聞いてみたいという気持ちになりました。実はこれまでも電子問診の開発企業と話をしたことはあったのですが、一緒にやろうという所まで行きませんでした。それが今回プレジジョンさんとの協業を進めたかったのは、医療のために尽力している佐藤先生の前向きな姿勢が決め手でした。

また、我々は問診票を入力するシステムは作れますが、医師の知見を必要とするコンテンツまでは作れないので、プレジジョンさんのAI診療システムに魅力を感じました。▶

## FUJITSU ACCELERATOR

これまでに約110件の協業実績を生み出した、富士通グループのスタートアップ共創プログラム。

今回の協業事例の2社の接点を生み出したのが富士通アクセラレーター第9期プログラム。このプログラムには富士通グループ25以上の事業部門やグループ会社が協業検討に参画し、スタートアップの募集テーマ設定から主体的に関わっている。専任サポートチームによる伴走支援も厚く、協業に興味を寄せる富士通グループ内の事業部門の課題をヒアリングし、スタートアップと協業することのメリットを丁寧に説明するなど、オープンイノベーションマインドの醸成にも努めている。

### □ 伴走した富士通アクセラレーターの鈴木さんと菅さんのコメント

「今回の協業はお互いにwin-winの関係が構築でき、さらに実証実験先の名古屋医療センターの先生が、プロジェクトに参加して良かったと仰ってくださったのが印象的でした。成果を出すのに苦労するプロジェクトもありますが、本件はお客様が求める形を実現することができた良い事例だったと思います」



専任サポートチームより、鈴木さん(右から2番目)と菅さん(右から4番目)が今回の伴走支援を行った。





## オープンイノベーション・成功のカギを探る



## 富士通Japan株式会社

デジタルヘルスケアソリューション統括部  
オンラインヘルスケア開発室 室長

## 井上貴宏さん

熊本県出身、九州大学大学院卒業後、  
2003年、富士通株式会社入社。フィールド部門にて電子カルテ導入に携わる。  
2009年より開発部門にて電子カルテの開発・拡販に従事。2021年より現職。

佐藤 プレシジョンは医師や医療現場の診療の質を底上げしたいという考えで開発を進めてきたので、医療従事者には評価される自信がありました。富士通Japanさんには私たちのやっていることを果たして自分事として捉えていただけるのだろうかと不安がありましたね。私はとにかく必死でしたよ(笑)

——富士通アクセラレーター採択後、協業テーマをどのように決めたのですか？

井上 佐藤先生から、「プレスファースト」という手法を提案していただきました。

佐藤 Amazonのジェフ・ベゾスが用いる手法なのですが、新しい事業を始めるにあたって「この事業が成功したらどうなるか」という未来のプレスリリースを書いてしまうという手法です。「実際に実証実験を行う現場を作らせていただいて、共同でプレスリリースを出す形で何かできませんか？」とご相談させていただきました。

井上 プレスファーストは佐藤先生に教

えていただいて初めて知ったのですが、面白いなと思いましたね。プレスリリースでゴール地点を描くことでプロダクトの作り方も変わりますし、共通の目的を決められる非常に有効な手法であると感じました。佐藤先生と一緒に合計5つのプレスリリースを作ってそのうちのひとつを進めることになりました。

佐藤 プレスファースト手法を利用すると、ゴールの輪郭がシャープになります。それから、最終成果物を自分たちの視点で決めるのではなく、第三者の視点で捉えられる利点もあると思います。プレスリリースを書く時には第三者が導入したいと思ってもらえる公的な価値を表現しなければいけないので、そのおかげで成果物を開発するための判断軸がぶれにくくなりますね。



協業テーマを決めるために作ったプレスリリース。5案作り、その中のひとつをテーマに定めてプロジェクトを進めた。

井上 今回の実証実験の現場を提供くださった名古屋医療センター様とも一緒に議論し、医療現場の方々ニーズを探りながら協業テーマを検討してプレスリリース案をまとめられたのも良かったです。

佐藤 お互いのビジネスのインセンティブ的な観点ではなく、医療現場の方々にとって何が良いのかをゴールに描きながら、それぞれのリソースを持ち寄り進められることができましたね。

井上 確かにそれは大きかったと思います。他社と組んで何かをする時によく、お互い

の取り分や契約はどうするんだ、といったビジネス的な考えをしがちですが、今回の佐藤先生との協業は医療現場の皆さんの話を聞いて社会的な価値やニーズを考えたから、プレシジョンさんはこれができる、富士通Japanはこれができる、だから一緒に進んでさらによくしていきましょうねと、そんな考えでアイデアを膨らませていくことができました。

——今回の協業で得た気づきや、今後の予定をお聞かせいただけますか。

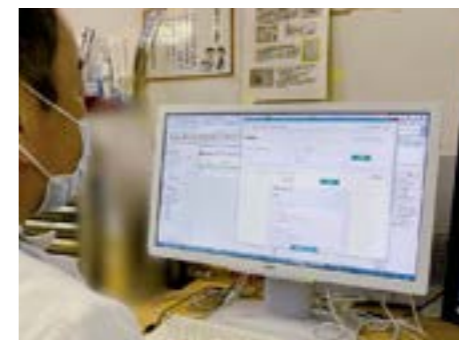
井上 これまで我々はお客様のニーズに対して自社で開発を推進してきました。しかし今の時代のスピード感やコスト面を考慮すると、自前で行うのは限界があります。やはりスタートアップの方々と一緒にやっていくことにメリットを感じました。

電子カルテは当社の中でもコアビジネスのひとつですが、変わっていかなくてはいけない局面にあると思います。他社と競って自社開発を進めるよりも、弊社が持っているデータ基盤や顧客基盤などをうまく活かしながら一緒に協業を進める方が、我々にとっても、医療現場のお客様にとっても幸せなことだと感じました。

佐藤 富士通Japanさんは想像より遥かにフレンドリーな方が多く、それに顧客視点が強いということを感じました。プロダクトアウトではなくて、お互いに日本のヘルスケア産業を変えていきたいという思いの中でうまく連携できたと思います。井上さんはこれまでのご経験から医師の先生方とのコネクションもたくさんあって、医療現場のお話も色々聞いていらっしゃるの、顧客視点を強くお持ちなんですよ。井上さんのように、現場で何が課題なのかを聞ける相手がいるかどうかはビジネスで大きな差を生むと思います。

井上 ありがとうございます。今回の場合は上長がある程度好きにやっていると裁量権を持たせてくれたのも大きかったと思います。今後は、連携できた電子カルテとAI診療支援のシステムを名古屋医療セン

患者の問診内容を基にAIが電子カルテに下書きする仕組みを実現。医師や看護師にかかる負担を軽減し、診療の質の向上に寄与する協業事例となった。



ター様で効果検証をしていながら、先生方とも議論してもっとシームレスな連携を実現していきたい思います。

佐藤 お互いの製品やデータなどの連携を密にしていきたいですね。例えば弊社の通院支援のアプリを連携できれば、患者さんに通院前に問診票を入力してもらうと来院後すぐに診察室に入れるようになるでしょう。診療時間が圧縮されますし、患者さんにとっても在院時間が短くなります。そんな風に他のサービスとの連携強化を行って、より質の高い医療の提供につながる取り組みを進めていきたいです。



「富士通アクセラレーター」第9期の成果を発表するDemo Dayで協業内容の報告を行ったプレシジョンの佐藤社長。

\* \*

——取材が行われたのは2021年10月下旬。それから約2週間後に今回の協業による実証実験が開始され、両社と名古屋医療センターによる共同プレスリリースが公表された。プレスファースト手法で描いた協業

プロジェクトの未来図がまさに現実のものとなり、11月10日、全国紙やWebメディアに取り上げられている。

協業活動において関係者間で目指すゴールイメージを共有することは重要である。しかし、開発者主体のプロダクトアウト的な視座になると、共同開発を進めてモノが完成して終わってしまうこともある。

オープンイノベーションとは、協業の成果を社会実装して価値を発揮することにこそ意味がある。今回の事例のように、活動を成功へと導くために、ゴールイメージに社会性や公共性があるか、社会課題の解決につながっているか、といった客観的な視座に立つことのできるプレスファースト手法は、互いに異なる目的意識を持つ協業相手と目指す方向を一致させる上でも非常に有効な手段だ。そしてなにより両社の揺るがない顧客視点や医療現場の課題に対する強い思いがイノベーション創出の原動力ともいえる。これからの連携活動が期待できる好例である。

## 株式会社プレシジョン

代表取締役社長 医師

## 佐藤寿彦さん

群馬県出身、2006年、千葉大学医学部卒業。横須賀米海軍病院、医療系コンサルティングファーム、医学系出版社等を経て、2016年にプレシジョンを創業。現役医師でありAIの研究者でもある。



FUJITSU

富士通Japan株式会社

## 富士通Japan株式会社

発 足 / 2020年  
設 立 / 1947年  
代 表 者 / 代表取締役社長 砂田敬之  
従業員数 / 連結12,000人(2021年4月末時点)  
本社所在地 / 東京都港区東新橋1-5-2  
汐留シティセンター  
https://www.fujitsu.com/jp/fjj/

PRECISION

## 株式会社プレシジョン

設 立 / 2016年  
代 表 者 / 代表取締役社長  
医師 佐藤寿彦  
従業員数 / 20人(2021年9月末時点)  
本社所在地 / 東京都文京区本郷4丁目2-5  
MAビル7F  
https://www.premedi.co.jp



ピッチコンテストでトップの座に輝いた  
注目のベンチャー企業を紹介します。

## 煩雑な経営管理業務を効率化し、 企業価値向上に貢献する。

**ログラス** (東京都)

ICCサミット KYOTO 2021  
「カタパルト・グランプリ」優勝

企業の経営判断のために行われる予算策定や予実管理、見込管理。こうした経営管理業務は企業経営において重要な役割を担っているが、その実務は各部署や各拠点からのデータ収集作業やExcelなどの表計算ソフトでの加工作業に時間がとられ、本来果たすべき経営分析などのインテリジェンス領域の業務が疎かになるといった課題がある。これらの問題と向き合い、大企業の中に複数存在する経営データの収集・一元管理・分析のフローをクラウド上で行える次世代型経営管理クラウド「Loglass」を開発・提供するのがログラス社だ。

代表取締役CEOの布川友也さんはかつて、経営戦略や経営管理、IR等の業務を担当した経験を持っており、これまでの実体験や課題意識が「Loglass」の開発に繋がっている。「企業の価値を上げる策は人材採用やPR、営業活動など無限にあります。自分が経験した経営管理領域の負の部分テクノロジーで解決することで日本の企業の価値向上に寄与したいと思ったんです」。製品化には、経営企画業務を担うメンバーが700人近く集うFacebookのコミュニティを作り、彼らのニーズをヒアリングして形にしていっていった。「Loglass」の正式リリースから

わずか1年で上場企業を始めとするさまざまな日本企業に採用されているほか、月次成長収益(MRR)前年比589%を実現し、9月には経営管理システム等の特許を取得するなど、事業成長を加速している。

布川さんの果敢な挑戦を支える原動力のひとつが彼の死生観だ。「中学・高校の頃、身近で大切な存在だった恩師や親友を相次いで亡くしてしまいました。若くして経験したこの出来事が自分の生き方に強く影響しています。夢を持って努力して、太く短くてもいいから後悔しないように生きたい。それが私のフィロソフィーのひとつです」と、力強く語ってくれた。



次世代型経営管理クラウド「Loglass」は、属人性や複雑性が高く課題の多い経営管理領域のデータを一元化し、企業の経営判断の迅速化に貢献する。データの取り込みや分類を自動で行い、部門比較や予実分析など目的に合わせた柔軟なアウトプットが可能。また、財務数値はもちろん、KPIなどの経営の意思決定に必要な情報をダッシュボード(写真右)で直感的に見える化できる。「Loglass」の導入で、企業の経営管理工数が66%も圧縮されたという事例もある。



**Profile** 布川友也氏 ログラス代表取締役社長CEO  
1993年、神奈川県生まれ。慶應義塾大学卒業後、投資銀行に勤務し、M&A、IPOアドバイザー業務に従事。その後、上場直後のITベンチャー企業に経営戦略担当として参画。2019年5月、同社を創業。

### ICCサミット カタパルト・グランプリとは

起業家や企業の経営幹部が集い、  
熱い議論が交わされるイベント。



Industry Co-Creation (ICC) サミットは、毎回250名以上が登壇し、総勢800名以上が参加する「ともに学び、ともに産業を創る」ためのカンファレンス。「カタパルト・グランプリ」は同サミットのセッションのひとつであり、過去のコンテストで高評価を得たプレゼンターが一堂に会する、いわば強者揃いのピッチイベントだ。

## PICKUP vol.3 EVENT

### 多様なつながりが成長を促進 未来X (mirai cross)

主催  
三井住友銀行  
SMBC日興証券  
SMBCベンチャーキャピタル  
共同運営 みるいワークス

2015年にスタートしたSMBCグループのアクセラレータプログラムが、オープンイノベーションを進化させるべく、リニューアルした。それが成長企業を中心とした産官学資金による成長企業のエコシステムプラットフォーム「未来X」だ。アクセラレータプログラムを継続しつつ、年間を通じたウェビナーによるコミュニティ構築や事業会社との協業実現に向けたサポートも充実させ、成長企業のステージに応じた一気通貫のサポート体制を構築している。

## 企業とベンチャーの共創を促進するアクセラレータプログラム

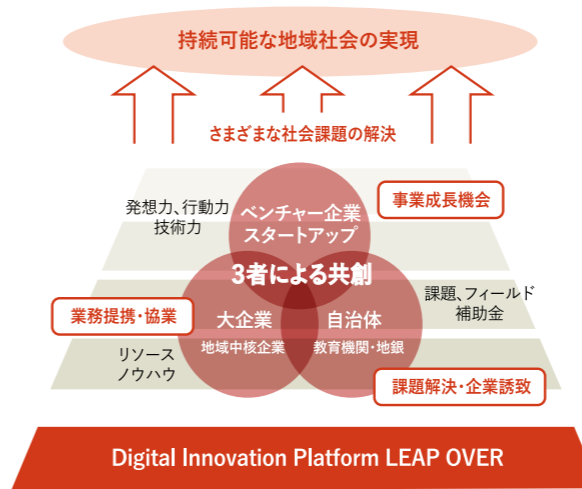
ベンチャー企業や新規事業に対し、支援を行うことにより共創を目指す「アクセラレータプログラム」。最終審査・発表会の模様をオンラインで公開される2つのプログラムを紹介します。



2021年2月に開催された「未来2021」の最終審査会・ピッチコンテストの様子。結果とピッチ動画はWebサイトで公開中。今年度の「アクセラレーションプログラム未来X(mirai cross)2022」の二次審査会・最終審査会もオンラインで公開予定だ。



**information**  
■最終審査会日時  
2022年2月17日(木)  
9:00~18:00(予定)  
■最終審査会視聴・  
ウェビナーへの申し込み  
Webサイト(下記URL)の  
申し込みフォームより  
<http://forms.gle/fgAPWHcVd37fJE9EA>  
■お問い合わせ  
Webサイト(下記URL)の  
お問い合わせフォームより  
<https://mirai-cross.ventures>



**information**  
■最終成果発表会「LEAP DAY」  
2022年5月20日(金) ※お申し込み方法未定  
■第5期 LEAP OVERの詳細  
<https://www.digitalsociety.murc.jp/leapover/accelerator/5.murc>  
■LEAP OVER YouTubeチャンネル  
[https://www.youtube.com/channel/UCLLFm0UD8n43zv8j2Sypw\\_A](https://www.youtube.com/channel/UCLLFm0UD8n43zv8j2Sypw_A)  
■Monthly Pitch 7minutes詳細  
[https://www.digitalsociety.murc.jp/leapover/Monthly\\_Pitch/7.minutes](https://www.digitalsociety.murc.jp/leapover/Monthly_Pitch/7.minutes)  
■お問い合わせ  
[leapover-accelerator@murc.jp](mailto:leapover-accelerator@murc.jp) (LEAP OVER事務局)



### 実証フィールド提供型プログラム 第5期 MURC アクセラレータ LEAP OVER

主催  
三菱UFJリサーチ&コンサルティング

持続可能な地域社会の実現に向け、ベンチャー企業と大企業、自治体の3者による共創の場を提供。今期は「グリーンテック(再生可能エネルギー、3R・環境ビジネス等)」、「既存産業DX」、「ライフ・ワーク改革」の3テーマを設定し、2021年10月からベンチャー企業のエントリーを開始。2022年5月開催予定の「LEAP DAY」では3者による共創の成果が発表され、最優秀賞を決定する。その模様はYouTubeで公開される予定だ。また、スマートシティ・インスティテュートと共催で、自治体との出会いを提供する「Monthly Pitch 7minutes」もやっている。



一般社団法人スマートシティ・インスティテュートと共催する「Monthly Pitch 7minutes」の詳細、エントリー、視聴申し込みはWebサイトより。



## なんだか、仕事が 楽しくなってきた。

最近、職場に新しいシステムが導入されました。

それまでは、会議の前に何枚もの書類を提出したり、  
事前に根回しをしたり、ハンコをもらいに社内を走り  
回ったりしていたのに、それがぜんぶ無くなって。

仕事のムダから解放された私は、  
浮いた時間で新しいアイデアの企画を練ったり、  
同僚と意見交換をしたり、そんな時間が増えてきて。

え、そんないいシステムって何って？  
何かが生まれそうな名前だったような。

ペーパーレスのノウハウがここに。

 **POWER EGG**

