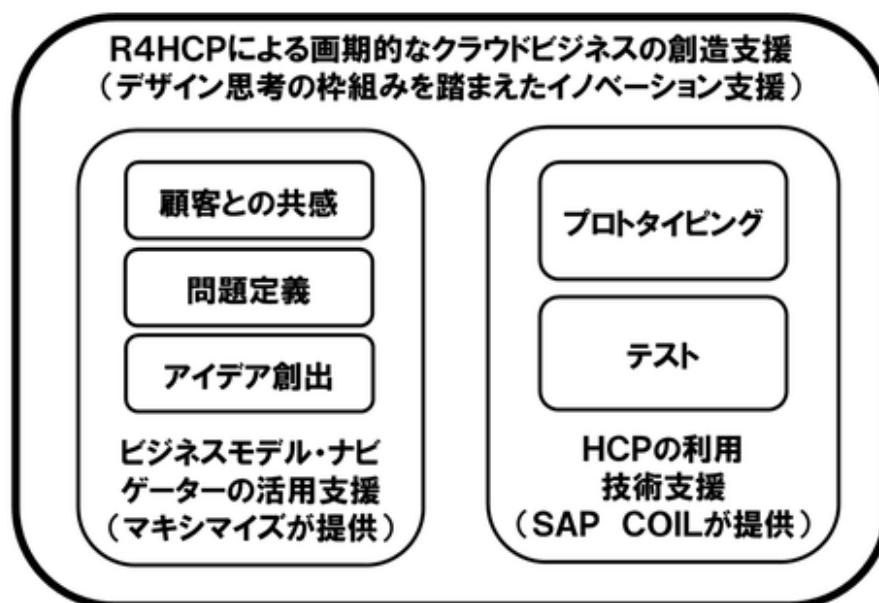


## マキシマイズがSAPジャパンと イノベーション支援プログラムで協業

～画期的クラウドビジネスの創造をITとビジネスモデルの両面で後押し～

海外の有カソフトウェアやイノベーション手法を日本市場に導入する専門企業である株式会社マキシマイズ(本社：東京都新宿区、代表取締役：渡邊 哲、URL：<http://www.maximize.co.jp>、以下 マキシマイズ)は、SAPジャパン株式会社(本社：東京都千代田区、代表取締役社長：福田 譲、以下 SAPジャパン)内に拠点があるSAP Co-Innovation Lab (COIL) Tokyoが提供するクラウドビジネス支援プログラムにおいて、SAPと協業することを発表いたします。



(1)R4HCP概要図

### ■概要

SAPジャパンでは、パートナーのイノベーション支援組織であるCOILを通じて、SAPソリューションのプラットフォーム提供や技術ノウハウ支援等を実施しています。COILではこのたび、SAPのクラウドサービスであるSAP HANA(R) Cloud Platformを利用した画期的なクラウドビジネスの立ち上げを、ビジネス、技術の両面から支援するプログラム「R4HCP」

を提供する運びとなりました。今回のR4HCPにおいて、マキシマイズは、技術支援にとどまらず、ビジネスモデルに関する支援を実施し、プログラム参加企業が新たに企画するクラウドビジネスのビジネスモデル創造、強化を支援します。

#### ■背景

SAPでは、ビジネスモデル創造手法として、従来からデザイン思考に取り組んでいます。R4 HCPでは、クラウド環境上に簡単にアプリケーションを構築し、グローバルに展開できるクラウドプラットフォームであるSAP HANA(R) Cloud Platformを利用することで、デザイン思考における「プロトタイピング」や「テスト」を極めて短時間で実装・検証可能になりました。一方で、画期的なビジネスモデルを生み出すための上流の工程である「共感」「問題定義」「アイデア創出」においては、プロジェクトメンバーの「属人的な経験・才能」への依存性が高くなることもあり、SAP HANA(R) Cloud Platformとデザイン思考を使ってビジネスモデル・イノベーションを実現していくには、こうした上流ステップにマキシマイズが国内で普及を進めているビジネスモデル・ナビゲーター(※1)手法を応用します。マキシマイズのこの手法は、過去の成功した数多くのビジネスモデルの組み合わせから短時間で数多くのアイデア創出を行うことが有効となります。デザイン思考との親和性が高く、ボトルネックの解消に有効であるため、今回の協業に至りました。

#### ■マキシマイズによる支援内容

マキシマイズは、R4HCP参加企業向けにビジネスモデル・ナビゲーターのハンズオンセッションを無償で実施します。さらに、R4HCP参加企業がビジネスモデル・イノベーション手法に関する知識や能力をより深めたい場合には、マキシマイズが2017年1月末に実施する「ビジネスモデル・ナビゲーター・ワークショップ」(※2)に特別価格で参加することができます。

R4HCP参加企業は各種業界で成功実績のあるビジネスモデル・ナビゲーターの55種のビジネスモデルパターンを自社のクラウドビジネスに適用することで、自社クラウドビジネスのビジネスモデルを多面的に検討し、強化することができます。

#### ■ビジネスモデル・ナビゲーターの導入実績

欧州発のビジネスモデル・イノベーション手法であるビジネスモデル・ナビゲーターは、SAPをはじめボッシュ、シーメンス、ABB等、インダストリー4.0への取り組みを進める欧州の有力企業各社をはじめとする世界各国で採用されています。

マキシマイズでは、ビジネスモデル・ナビゲーターの国内での普及を進めるため、今回のSAP COIL Tokyoとの協業を皮切りに、国内の有力IT企業各社との協業を進めていきたいと考えています。マキシマイズでは、2020年までに国内企業1万社へのビジネスモデル・ナビゲーターの導入を目指しています。

※1：ビジネスモデル・ナビゲーターの紹介ページ

<http://www.bmilab.jp/>

※2：ビジネスモデル・ナビゲーター・ワークショップのご案内ページ

<http://www.bmilab.jp/bmn-workshop/>

■ SAPについて

SAPは、エンタープライズ・アプリケーション・ソフトウェアにおけるマーケットリーダーとして、あらゆる業種におけるあらゆる規模の企業を支援しています。SAPは、企業が市場での優位性を保持するため、バックオフィスや役員会議室、倉庫や店頭で、さらにデスクトップ環境やモバイル環境等において、企業がより効率的に協業を行い、よりの確なビジネス判断を行うための様々なソリューションを提供します。

企業が継続的な収益性の高い事業を実現することに貢献するSAPのアプリケーションやサービスは、世界各国およそ335,000社の顧客企業に利用されています。

また、フランクフルト証券取引所やニューヨーク証券取引所を含むいくつかの取引所で「SAP」の銘柄で取引されています。詳細は <http://www.sap.com> (英語)をご参照ください。

■ 株式会社マキシマイズについて

マキシマイズ( <http://www.maximize.co.jp> )は、海外有力技術やイノベーション手法の日本国内への導入及び市場開発に強みを持つテクノロジーソーシング事業ベンチャーです。また、スイスBMI社をはじめとする海外有力企業との協業を通じて、最先端のビジネスイノベーション手法を日本国内の顧客企業が効果的に活用するためのサービスを提供し、顧客企業の事業革新に貢献したいと考えています。

※ SAP、SAPロゴ、記載されているすべてのSAP製品およびサービス名はドイツにあるSAP SEやその他世界各国における登録商標または商標です。またその他記載された会社名およびロゴ、製品名等は該当する各社の登録商標または商標です。

---

■ 本件に関するお問い合わせ先

株式会社マキシマイズ

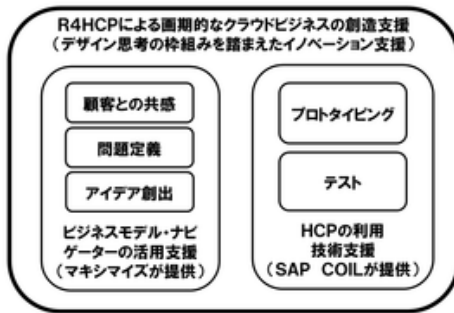
担当： 渡邊

TEL： 03-6809-6705

FAX： 03-6809-6706

URL： <http://www.maximize.co.jp> (マキシマイズWebサイト)

<http://www.bmilab.jp> (BMI Lab日本語サイト)



(1)R4HCP概要図

●今回の協業によるメリット

- 1)R4HCP参加企業のメリット: 画期的クラウドサービスを創造するための支援を、技術、ビジネスモデルの両面から得られる。
- 2)SAP日本のメリット: SAP HCP上のクラウドアプリケーションのビジネスモデル創造を支援することで、HCPプラットフォームを利用するクラウドサービスの拡大を図る。
- 3)マキシマイスのメリット: R4HCPへの参画を通じてビジネスモデル・ナビゲーター手法の国内における認知度向上を図る。

(2)各社のメリット