

オープンイノベーションを通じて 企業間連携にチャレンジ

当所では、大企業と中堅・中小企業との連携による技術開発や製品化・事業化を支援しています。本号では、環境エネルギーをはじめとした様々な技術分野で「オープンイノベーション」を推進する大阪ガス株式会社の技術ニーズを紹介し、幅広く提案を募集します。

大阪ガス株式会社の技術ニーズ紹介 (2020年度の新規案件を掲載しています)

業務用/家庭用ガス機器 (技術探索)

- ・ガス給湯器からの銅酸化物流出防止技術
- ・空気や都市ガスの簡易かつ高精度な流量計測技術
- ・セラミック3Dプリンティング熱交換器

科学・材料・装置 (技術探索)

- ・チタニア (酸化チタン) のペースト化、塗料化技術
- ・熱伝導樹脂、放熱塗料の作製および用途開発
- ・紫外線反応装置、紫外線反応委託先

パイプライン (技術探索)

- ・ガス管内面の腐食防止技術
- ・すみ肉溶接部の自動溶接技術

コラボ・共創活動 (用途展開)

- ・ハグミュージアムでの共創活動
- ・「あまから手帖」を活用した食文化発信
- ・クッキングスクールでのコラボ活動

プラントエンジニアリング (技術探索)

- ・LNG配管ラックの耐火・耐冷被覆材

開発パートナー (用途展開)

- ・マイクロバブル発生ノズルを用いた新規用途開発パートナー

サービス・システム (技術探索)

- ・画像解析による人数情報を活用した空調制御
- ・全メーカー対応型の汎用通信プロトコル変換装置
- ・画像解析による自動検針システム
- ・ドライブレコーダーの音声解析システム
- ・遠隔で自動車運転の診断をするシステム

潜在ニーズ (新事業創出)

- ・健康計測データを活用した新サービス
- ・法人顧客向けの新しいICT、IoTサービス
- ・学校、病院、ホテルに向けた新しいサービス
- ・サービスショップによるITお助けサービス

大阪ガス株式会社のHPでは、全60にも及ぶ技術ニーズが公開されています。



昨年の提案事例

株式会社ビビット 中川 由美さん (事業内容: エステ、ハンドヨガなど)

ニーズテーマ 介護現場の機能訓練のレベルアップメニュー

提案内容 リハビリにハンドヨガを! ~できると嬉しい! 介護者のやる気UPへ!~



〈オープンイノベーションまでの流れ〉

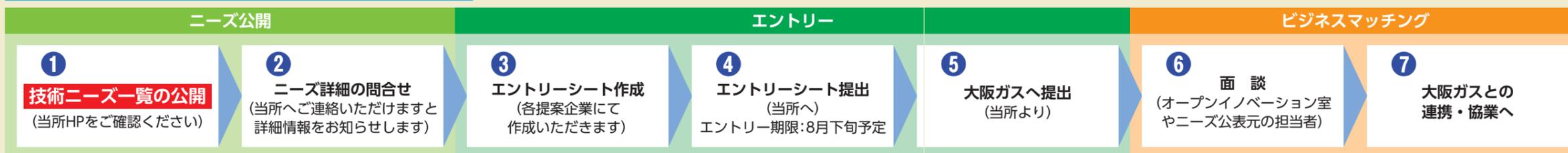
ここまで進みました!



提案者の声

オープンイノベーションという言葉は聞いたことありましたが、当社には関係ないものと思っていました。しかし、昨年大阪ガスさんのニーズを知ることで挑戦したいと思い、提案書への助言を受けて、面談まで進むことができました。今回は新型コロナの影響で連携に向けては中断していますが、当社の今後の可能性にも手応えを感じ、貴重な経験となりました。

大阪ガス株式会社とのビジネスマッチングまでの流れ



お気軽にお問い合わせください

姫路ものづくり支援センター
(姫路商工会議所・姫路市)

TEL 079-221-8989
FAX 079-222-6005
MAIL kougyou@himeji-cci.or.jp

自社の強みが伝わる技術提案書の書き方

～中堅・中小企業が大企業に技術提案する際のポイント～

ジャパン・リサーチ・ラボ 代表 博士(工学) 奥村 治樹さん
https://analysis.ikaduchi.com e-mail: haru777@star.email.ne.jp

お気軽にお問い合わせください

基本の必須ポイント

はじめに、ありがちなパターンを紹介します。実際、技術や顧客の具体的なメリットの話はせずに機能・性能だけしか書いていない技術提案書が多いです。最も重要なその機能や性能がどういうメリットをもたらしてくれるのか分からないのです。例えば「わが社の製品はコストパフォーマンスが抜群です」という方がいます。コストは分かりますがパフォーマンスが何を指すのかと問うと意外と答えが返ってきません。そんな状態で説明されても全く呑み込めないものです。こういうパターンに多くの提案書が陥っています。

最も重要なことは言うまでもなくニーズであり、そのためには相手目線に立つことが必須です。売り込みたいこととお客様のニーズが噛み合っていないならば意味がありません。「あなたが困っていることをわが社はこんな技術で解決します」、それが提案書です。お客様のニーズに応える手段(ソリューション)を提案し、その根拠として技術の説明が入ります。具体的に伝えることは、メリット、コスト、リスクの3点。技術提案書とは、客観的視点を持って、現状とあるべき姿のギャップを埋めるための技術を提案するストーリーです。コストをかけてでも得られるリターンが大きいことを示せばメリットを示すことになり、客観的なリスクや競合他社からは出ていないリスク、選ばないリスクなどを示すことで納得してもらえる材料になります。実際に説明する実務者だけでなく決裁者に納得してもらえるよう、例えばグラフも使いながら、数字の奥にある意味や価値を同時に伝え、そして、何よりも重要な根拠を全ての説明とセットで用意してください。これらが提案書の内容や構成を考えるための基本的な条件です。

基本構成と内容

6W2Hを自問自答しましょう。なぜこの技術なのか、どんな課題を解決するのか、想定する市場はどこなのか、今がベストタイミングか、誰がこの技術の第一人者か、必要としているのは誰か、課題解決の方法、いくらか、これが技術の説明になってきます。基本構成は、まず、サマリー(概要)。提案書は流し読みされることが多いわけで、そういう人にしっかり伝わるよう作ってください。そのうえで中身に入っていきます。

新規性、進歩性。これがなかったら今までの技術の二番煎じになりますので絶対条件です。背景(課題)や価値(解決)、結論(行動)の3つの合意を目指します。専門用語の羅列ではなく、ストーリー性を示して、導入後

の状態をイメージできるよう、事実に基づいて論理的に説明します。ただし、読み手の知識とか理解力はそれぞれ違いますからレベル合わせも必要です。主張に根拠を付けながら階層構造を作ったうえで流れを付けていくのですが、こうやっていくと量が膨らんでしまいます。人が一度に理解できる量は限られています。溢れるのは伝える側の重要度に関係なく、聞き手の興味ではじかれまでするので、オーバーフローさせないよう、提案書はスリムに、どうしても説明したければ補足資料にしましょう。

【基本構成】

1. 技術の概要(サマリー)
2. 背景、現状、課題の提起
3. 技術の目的(解決する課題)
4. 期待される効果(メリット)
5. 技術の詳細
 - ・課題解決の方法
 - ・根拠
 - ・従来技術の課題と違い・優位性
6. 投資リソース

分かりやすい文章にするために

サマリーから書いてください。そうすると全体がまとまります。結論を冒頭に記載することを意識すると読み手に分かりやすいです。その段落、その章で言いたいことを簡潔に整理したものがサマリーです。文章全体を究極的にワンフレーズにしたものがタイトルです。そして最後にチェック(推敲)です。完成した翌日以降、締め切り前など、書いたことを忘れるぐらいの時に紙で印刷して確認しながら、違和感が無くなるまで何度も推敲してください。分かりやすい文章にするために、初稿に対して70%~80%に絞る気持ちでやってほしい。この提案書は何が言いたいのかという視点で読み返してください。最終チェックとして、問いを自問自答して、答えられない場合には内容(説明要素)やストーリーが未完成だということです。読んでわかるのではなく、さっと見て理解できるのが究極の提案書です。

技術提案書は、技術を売るのではなく、バリューとしてのソリューションを伝えるということです。最後にこれをまとめとして申し上げたいと思います。

【推敲のポイント】

- ・区切り(段落等)単位
- ・全体の流れ
- ・「てにをは」(文法)
- ・誤字脱字
- ・主語、述語の関連
- ・伏線、提起は回収しているか
- ・時制、語尾(文体)
- ・用語の定義
- ・文長、段落長
- ・背景は受け入れられるか
- ・読みやすさ、分かりやすさ
- ・イントロと結論の繋がりが
- ・全体の統一性
- ・結論に価値はあるか
- ・中学生にも読めるか

(文責: 姫路商工会議所 産業政策担当 部長 千田 進)