

成果を出し続ける オープン・イノベーションの仕組み創り ～オープン・イノベーション実践のすすめ～



リンカーズ株式会社 Open Innovation Evangelist 松本 毅さん
(Japan Innovation Network 常務理事)

1. 成果を出し続けるオープン・イノベーションの仕組み構築が重要

今こそ各組織に合った「成果を出し続けるオープン・イノベーションの仕組みを創る」ことが重要です。そのためには推進リーダーの役割が鍵となります。オープン・イノベーションの仕組み（システム）創りがいかに重要であるかは、2009年からスタートした大阪ガスのオープン・イノベーション10年間の実績を見ることで証明できます。大阪ガス時代に2009年からオープン・イノベーションを本格スタートしてゼロからオープン・イノベーションのマネジメントシステムを創り上げました。最も先駆的企業として様々な書籍や経済産業省・審議会でも紹介されました。2016年に私が転職後も後任がシステムを引き継ぎ、大阪ガスのオープン・イノベーションは大きな成果を出し続けています。開始（2009年）から10年（2019年）で、669件の課題・ニーズを公開し、外部ソリューション獲得が5,934件、新たな共創・パートナーシップ開始が354件、新規商品化・新規事業化に繋がったのが64件以上（12年間で100件以上）と圧倒的な成果を出し続けています。

オープンイノベーション積極的活用企業として認知度アップ
経済産業省 産業構造審議会 研究開発・イノベーション小委員会にて
オープン・イノベーション先駆的取組企業
TOP3として（P&G、フィリップス、大阪ガス）が紹介される。

- 技術開発のスピードアップ、製品の性能アップ・コストダウンを目指して、2008年からエージェント機能による内部・外部の連携の仕組みを構築
- 7年間で175件の新たな連携開始し、商品化等の成果が出て来た。



2. オープン・イノベーションを効率的に推進するーリンカーズを活用した中小企業との連携ー

2014年度からは新たに新規テーマ創出・新事業創造に取り組みました。技術探索の効率化を図るためにオープン・イノベーション仲介会社であるリンカーズのプログラムを活用してきました。今も大阪ガスではリンカーズを活用して成果を上げ続けているようです。2009年から6年間の実績を見ても中小企業との共創が157件中87件と圧倒的に多いことが分かります。事例としては、水素製造装置の熱交換器開発において効果が見られます。社内開発では、10%程度のコストダウン・コンパクト化が限界であると考えられていたのが、外部の中小企業との共同開発でコンパクトな高性能熱交換器の開発に成功して、約60%のコストダウンと約70%のコンパクト化を達成しました。こうして、2013年には安い製造コスト、世界最小クラスの省ス

ペース性、自動運転・遠隔監視による無人運転を特徴とする水素製造装置「HYSERVE」の商品化に成功しました。



オープンイノベーション活動で、157件(09～14年度)の外部技術導入

大阪ガスグループ	大手・中堅企業	企業間の連携	37件
	中小企業	技術マッチング	87件
	ベンチャー	金融機関・ベンチャーキャピタル・との連携	10件
	公的研究機関	包括的連携	2件
	大学	産官学連携コーディネーターとの連携 個別大学との包括連携	17件
	海外	技術仲介会社、技術移転機関・ベンチャーキャピタル等を通じた米国、EU等との連携	4件

3. 地域オープン・イノベーションの時代到来ーまず提案しなければ何も始まらないー

オープン・イノベーションの適用が有効な技術ニーズの範囲は、バリューチェーン全体に広がっています。地域独自の強みを有するものづくり中小企業にとっては大きなチャンス到来です。従来型の受発注からソリューション提案型（挑戦可能な技術募集を探し、提案書を送る、フィードバックを受ける・技術の磨き込み）に変革する「当たって砕ける」「まず提案しなければ何も始まらない」というメンタリティーで果敢に挑戦する組織が結果を出しています。

4. ISOイノベーション・マネジメントシステム(IMS)に則したオープン・イノベーションの実践の勧め



産業史上初めて、イノベーション・マネジメントシステム(IMS)の国際規格、ISO56000シリーズが発行されました。今後のオープン・イノベーション活動ではISOに則した仕組みを構築し実践することが重要です。そこでリンカーズのLinkers Researchを活用した「機会の特定」Linkers Marketingによる「コンセプトの検証」「ソリューションの開発」といった具体的なプログラムを活用した実践が求められます。