

# オープンイノベーション

「こういう技術が我々には足りないんです。ぜひ皆様の技術をご提供ください。一緒にやりませんか。」  
 自社のニーズと外部のシーズを合わせて新たな価値を創造する。そういった活動を行っています。

(2018年12月10日(月) オープンイノベーションセミナーより)



大阪ガス株式会社  
 イノベーション推進部  
 オープンイノベーション室  
 室長 樋口 裕思さん



## 足りない部分に外部の技術を組み込む

Daigasグループは、内部保有技術と外部技術との融合により付加価値を増大させる「オープンイノベーション」を推進しています。具体的に言いますと、外部から探索したい技術を取って公表します。そうしますと、ベンチャー・大学・公的研究機関、企業さんから技術シーズの応募があります。新商品、開発コストダウン、性能アップ、または新事業などを一緒に進めていこうというものです。当社は、総合商社であり、海運業者、メーカー、エンジニア、コンサル、金融、ゼネコンでもあります。そして、最終的にはガス会社という多様な側面を持つ、技術の総合商社のような会社です。オープンイノベーション室は、現場から「こういったものを探してほしい」というニーズを一旦集約し、外部へ発信して良いシーズを見つけるといった役割を担っています。今年度のニーズは合計57件。足りない部分を公開することで、できるだけ早く皆さんの技術を組み込んで世の中にモノを出す、いわゆるスピード勝負を重視しています。ニーズを公開することによって、戦略が丸見えとなり、何をしようとしているのかが全部分かっただけで、そのリスクを背負ってでも早く商品にしたいという希望です。

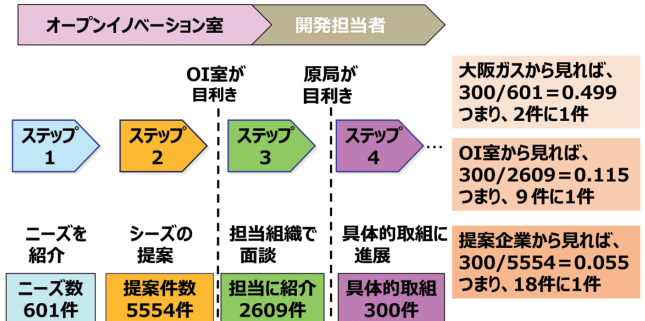


## 今年の事例 ～ドローンなどを活用した点検～

今年、公表したニーズのなかで、既にヒットした案件をひとつ紹介します。現場から、「ドローンやロボットなどを用いて、橋梁や無線塔、トンネルなどのRC構造物を全面的に点検し、経年劣化を診断できる装置」を探してほしいという、インフラメーカーならではのニーズが届きました。場所は、一級河川にかかるガス管の橋。一番錆びやすいガス管の底の部分(point)を点検したいというものです。今、ドローンは多くの分野で活用されていることから、たくさんの提案が寄せられ、その中で我々のニーズに合うものを探して採用しました。こういう成功例が姫路でも生まれるかもしれません。期待しています。

## ウォンツから、ニーズの本質を読み取る

「ほしいもの」は、「したいこと」を表しています。たとえば、木を切りたい時、「木を切りたい」とは言いません。「斧がほしい」と伝えますので、ここのニュアンスを読み取ってください。普通に「金の斧・銀の斧・鉄の斧」を持って来る方はたくさんいますので、そこから選定するのは難しいです。鎌・鍬・鋤を含めた幅広い提案ですと、「我々のほしいものを理解してくれている」という評価になると思います。これまでの10年間で、現場からのお題601件に対し、寄せられた提案は5,554件。共業に至ったのは300件。実に2件に1件の割合で共業相手を見つけています。オープンイノベーションの取り組みが10年続いている理由です。そして、皆さんが一番興味があるのは、5,554件に対して採用が300件、つまり18件に1件が共業に至るといった確率の部分でしょうか。担当者で巡り合うまでには大きな壁がいくつかありますが、こういった確率だと認識していただければと思います。



オープンイノベーションでは、応募された企業情報が我々にインプットされますから、例えば、新しいニーズが来た時に、逆指名ができるんです。「こんなニーズが来たけど、〇〇さん、こんな技術持ってなかった?」となります。今すぐヒットさせようというのではなく、まず、エントリーして自社のことをお知らせいただきたいと思います。そうすれば、2年後、3年後の共同開発に繋がる可能性が出てくると考えています。そこが大事だと思います。

### セミナー参加者にお聞きしました。(姫路商工会議所まとめ)

Q1. オープンイノベーションを知っていますか?	よく知っている 12%	ある程度知っている 26%	聞いたことあるが詳しく知らない 41%	ほとんど知らない 21%
Q2. オープンイノベーションを活用していますか?	すでに活用している 11%	今後活用していく予定 46%	関心はあるが、活用する予定はない 39%	関心はない 4%