

必要技術を莫大な費用と時間を投資して全て自社開発しますか？ オープンイノベーションなら同じ必要技術を短時間で低コストで調達できます

1

自社技術資源の強みに加え、他社の技術資源の強みを効果的に組み合わせるオープンイノベーションを成功させることで、他陣営を凌駕するほど引き離すことができます

2

オープンイノベーションは、単に企業外部の技術を調達してくるだけでなく、あくまで自社技術資源とうまく整合させることで実現が可能となる。

3

調達してきた他社技術資源と自社技術資源を単に組み合わせただけでは有機的な連結は実現できず、これらの間の隙間の技術を埋め合わせるべく、追加開発を行うケースがある

それゆえに、オープンイノベーションを成功させるためには
適切かつ緻密なマネジメント力が求められる

IIPCは、企業様のお悩みに対して、 知財戦略の実績豊富な経営コンサルタントが最適な改善策 をご提供します。

改善

01

保有技術の棚卸しとコアコンピタンス抽出

経営課題

- a. 自社内にどのような保有技術が埋もれているのか、表出化できていない
- b. 自社の提供価値との関係において、未調達技術が何であるか、その本質を把握できていない。
- c. オープンイノベーション戦略を立案する上でまずは自社保有技術を把握したい
- d. 自社のコアコンピタンスの強みを利用したオープンイノベーションストーリーが描けていない

経営コンサルティング内容

1

保有技術、非保有技術を表出化

貴社が保有する技術をSECIモデルに基づいて表出化させます。提供価値との関係において自社の保有技術のみならず、非保有技術についてその本質を理解するとともにその技術要件が見える化します。

2

オープンイノベーションストーリーの構築

自社のコア・コンピタンスの強みが発揮できる分野を、将来的な事業環境の予測や、KSF (Key Success Factor) と照らし合わせて探索し、オープンイノベーションストーリーを構築します。

改善

02

資源獲得マネジメント(自社開発or外部調達)

経営課題

- a. 未調達技術を獲得したいが、どこから手を付けてよいか分からない。
- b. 何でもすべて自社開発しようとし、時間とコストが余計にかかっている
- c. オープンイノベーションが全てのケースで正解という前提で物事が進んでしまっている。
- d. 未調達技術を最短距離で獲得する方法が、果たして自社開発か、外部調達か、見当がつかない。

経営コンサルティング内容

1

未調達技術獲得のアウトライン策定

「01 保有技術の棚卸しとコアコンピタンス抽出」を通じて定量化した未調達技術を最短距離で獲得するためのアウトラインを作成し、また獲得に必要なアクションも一緒にサポートをします。

2

オープン & クローズ戦略の策定

オープン化とクローズ化のいずれを採用するかを検討する上では、「01 保有技術の棚卸しとコアコンピタンス抽出」の結果に加え、技術マップ、技術資源マトリクス、オープンイノベーション協業モデル等のツールも活用しながら、ベストな戦略を提案します。

3

自社の未活用知財の収益化も視野に

自社の未活用知財を他社に実施してもらうことでライセンス収入が得るための戦略もご提案可能です

4

「特許流通支援」と連動

必要技術との関係において、i) 自社のみが保有する技術資源、ii) 自社と他社が共に保有する技術資源、iii) 他社のみが保有する技術資源、iv) どの企業も未調達の技術資源、の4象限に分類して整理し、定量的な技術の獲得戦略を提案します

改善

03

情報分析とマッチング技術・企業の探索

経営課題

コンサルティング内容

a. 必要技術の調達先を情報分析
(ビッグデータや特許情報)を通じて
リストアップしたい

b. マッチング企業は、技術視点のみ
ならず、経営的観点(規模、事業
展開、社長の考え)も含めて選択
したい

c. 特許情報分析が上手くできないた
め、技術の絞り込みを高精度にで
きない。

d. 他社内に埋もれた技術の探索が
できない

1

探索技術の要件定義

「イノベーション経営コンサルティング」と連動して技術課題を洗い出し、市場ニーズ上の技術課題を論理的に分解し、立案したオープンイノベーション戦略に適合する探索技術の要件をロジカルシンキングを活用して明確に定義します。

2

ビッグデータも活用

実際の技術探索は、マクロデータ（経済、技術トレンド、自然環境等）とマイクロデータ（各会社のサイト情報、特許情報）の各種ビッグデータを織り交ぜて探索・分析を行い、オープンイノベーションに必要な探索結果はレポート形式でご報告いたします。

3

IPランドスケープ

特許情報分析も行い、IPランドスケープを通じて自社技術資源や他社技術資源の状況を把握し、最も効果的なオープンイノベーションを興すための技術や企業を探索します。

4

最適な提携先の絞り込み

最後に特許情報に「01保有技術の棚卸しとコアコンピタンス抽出」を通じて定量化した未調達技術を重ね合わせて提携先を絞り込みます。この絞り込む過程で更にビッグデータを重ね合わせ、経営的観点からベストな提携先かもチェックします。

改善

04

オープンイノベーション戦略構築と提案

経営課題

- a. オープンイノベーションのベストな全体戦略を立案したい。
- b. 自社のビジネスモデルにオープンイノベーション戦略を深く融合させてほしい。
- c. 自社の製品アーキテクチャーにオープンイノベーション戦略を深く融合させてほしい。

経営コンサルティング内容

1

オープンイノベーションの戦略立案

オープンイノベーション戦略立案プロセス

- 1) 顧客のために提供する価値、これを具現化する製品（サービス）に求められる技術の到達点と、現状の自社保有技術とのギャップを定量化し、技術マップ上にて可視化します。現状の自社保有技術を確認するために、知的資産の棚卸しも必要に応じて実行します。
- 2) 1) において定量化したギャップを最短距離で埋めるための技術の外部調達戦略を検討します。
- 3) 2) において調達する技術を、現状の保有技術と有機的に連結させてシナジー効果を発現させる仕組みを検討し、これをオープンイノベーションにつなげるためのアウトラインとプロセスを明確化します。

2

ビジネスモデルにオープンイノベーションを融合

貴社のビジネスモデルストーリーを分解し、オープンイノベーションにこれを最適な形で組み込んでいきます。

3

製品アーキテクチャーにオープンイノベーションを融合

製品アーキテクチャーの分析、課題のブレイクダウンによるテーマ創出、研究開発、製品化開発、事業化の各フェーズに応じた最適なソリューションを提供します。