

1. 実証事業（1）

「事業者・大学等の共同研究開発に関するオープン＆クローズ戦略の策定実証事業」概要

- 心身の健康状態を可視化する新規センシング技術を用いた事業について、社会実装に向けた最適な知財戦略や標準化戦略に係るオープン＆クローズ戦略の仮説を検証する。

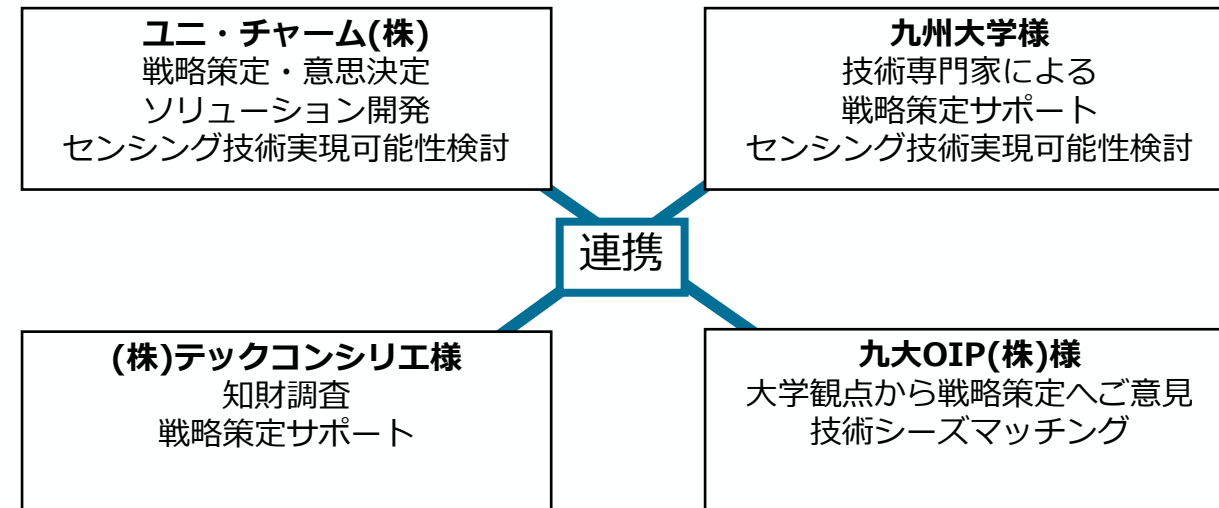
当社のアセットを活用し将来の市場優位性を確立することを目的とし、その手段として「心身の健康状態を可視化する新規センシング技術」を設定した。

当該センシング技術の実現可能性を探るフィージビリティスタディを進めつつ、社会実装に向けた最適な知財戦略や標準化戦略に係るオープン＆クローズ戦略の仮説を検討する。

研究開発のごく初期段階からオープン＆クローズ戦略を検討検証し、センシング技術を浸透させる戦略を先回りして具体化、事業の成功確率をあげていくことが本事業の狙いである。

事業実施体制

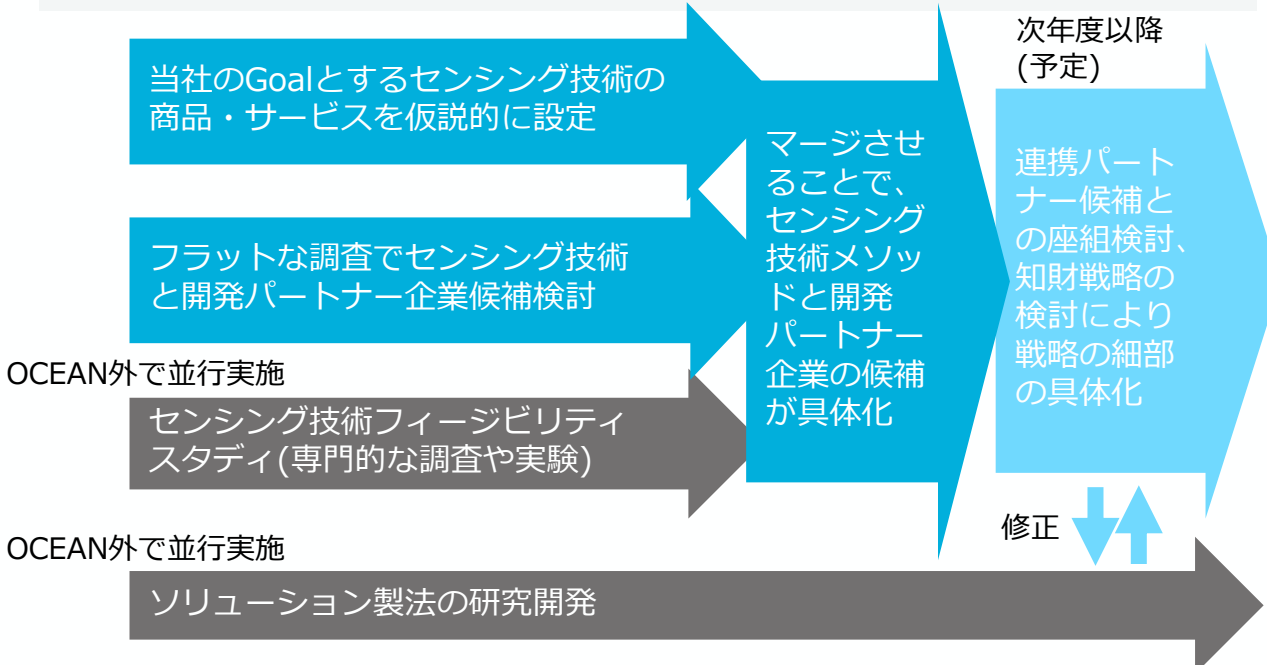
- 九州大学様からセンシング技術の専門家の先生にご参画いただき、戦略策定プロセスの科学的な意思決定においてサポートいただく
- 九州大学様の産学連携子会社である九大OIP(株) 様にご参画いただき、大学目線から戦略策定へご意見いただいたり、必要技術シーズのマッチングにお力添えをいただく
- 知財戦略に強みを持つ(株)テックコンシリエ様にご参画いただき、知財分析による開発パートナー候補抽出と戦略策定のサポートをいただく



2. 令和6年度実施結果

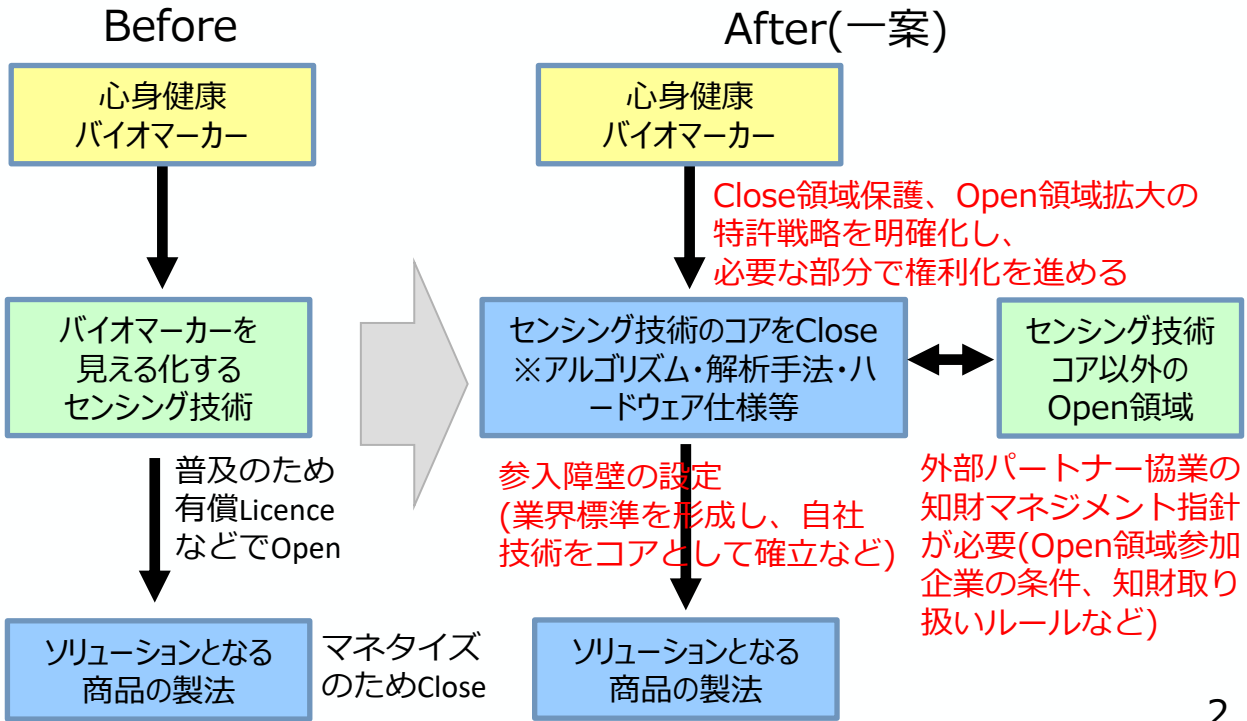
令和6年度 実証事業の実施状況

- 戦略策定手法を検討する過程で、開発根幹を担うパートナーとその座組次第で最適なオープン&クローズ戦略が大きく変わる可能性を確認
- 当社が将来的に目指したいセンシング技術搭載商品・サービスとエコシステムについて仮説思考で具体化、共通の・意思決定の拠り所として設定
- バイアスを排除したフラットな知財調査・企業調査により、取り組むべきセンシング技術の候補、およびセンシング技術開発パートナー候補企業を優先順位とポジショニングとともに具体化



オープン&クローズ戦略の仮説とそのポイント

- 当初はソリューション製法でマネタイズする目的でClose, センシング技術を浸透のためOpenにするシンプルな戦略をたたき台として立案
- 調査の結果、開発パートナー企業候補名と優先順位が具体化。特許戦略・パートナー協業における知財マネジメント指針・参入障壁の設定など、今後の検討事項が明確化した。委員会のご助言から、センサコアをClose、別途Open領域を設定する案も検討。



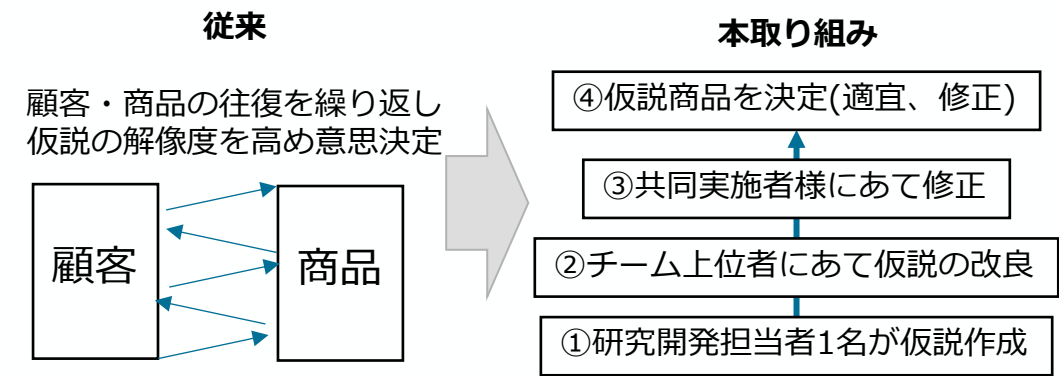
3. オープン&クローズ戦略策定に係るノウハウ・知見・課題①

研究開発のごく初期段階からオープン&クローズ戦略策定に関わることで得た知見

POINT

「不確実性の高い取り組みにおけるスピード意思決定」という課題に対し、研究開発当事者が仮説思考でゴール商品仮説を具体化し判断を加速

本取り組みでは、様々な局面で仮説思考で意思決定を行っている。すなわち、当社がゴールとしたい商品・サービスやそのロードマップを仮説的に作成し、これを意思決定の拠り所や共通の的とすることにより判断を早めている。また、本体制では、事業の根幹の仮説作成を当社研究開発担当の一般社員のひとりが担っている。この方式のメリットとして、①研究開発者が戦略に主体的に関与することで、不確実性の高い研究開発のごく初期段階における仮説思考による判断精度を高めることができ、②仮説作成の意思決定者が少ないことによる判断や決定スピードアップできていると感じている。従来型のニーズありきの仮説設定とは異なる手法であり、ノウハウ不足による困難を感じたものの、チーム上位者にあて仮説を改良しつつ、共同実施者様からの科学的・専門的意見を反映し修正していくことで仮説商品を設定した。

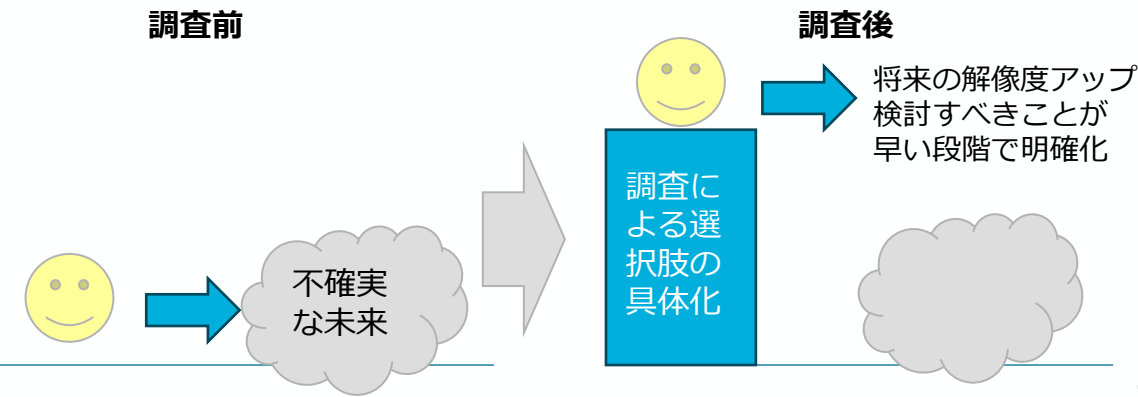


研究開発のごく初期段階からオープン&クローズ戦略策定に関わることで得た知見

POINT

フィージビリティスタディという研究開発のごく初期段階においても連携パートナー候補の具体化が可能であることを体験。開発根幹を担うパートナーを戦略的に選択することが、事業の成功率アップに重要と実感した

フィージビリティスタディ段階という研究開発のごく初期段階におけるパートナー候補探索については、実施するまで可能であるか実感を持てなかったが、(株)テックコンシリ工様に仮説思考による探索を進めていただき、候補企業の具体名、ポジショニング、優先順位まで明確化できた。特に、企業名具体化のインパクトは大きく、五里霧中に近かったセンシング技術開発の将来計画の解像度を大きく高めることができ、開発当事者のモチベーションアップにもつながった。また、リスト化された企業群は得意領域も規模も多様である。開発の根幹にかかわる企業の選択はもちろん、とるべき連携の座組まで早期に検討することがオープン&クローズ戦略の成否を決めるということでも過言ではないと実感した。



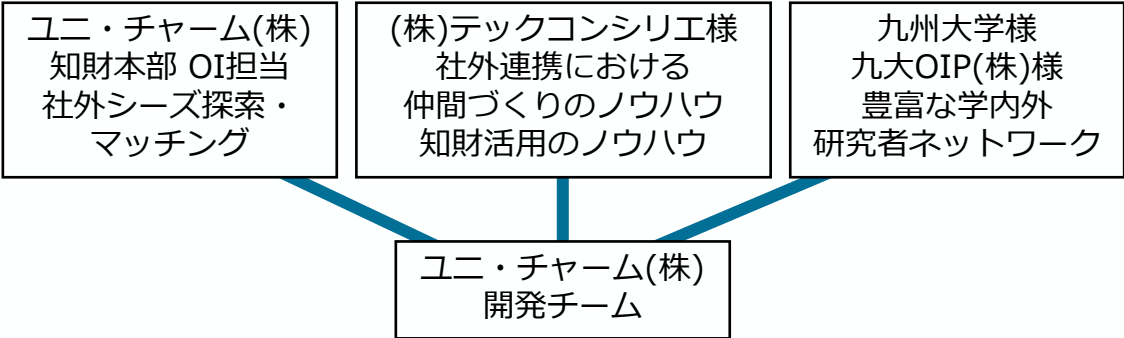
3. オープン&クローズ戦略策定に係るノウハウ・知見・課題②

研究開発のごく初期段階からオープン&クローズ戦略策定に関わることで得た知見

POINT

新規領域への挑戦にあたり、OCEAN調査事業で構築した体制のネットワーク活用、社外連携の加速化で課題解決の道筋が見えつつある

本体制では、センシング技術の専門知見を持つ九州大学様だけでなく、研究の社会還元を理念とする九大OIP(株)様、知財戦略に強みを持つ(株)テックコンシリ工様と連携、社内でも開発チームと知財本部OI担当が連携し事業を進めている。開発チームの狙いや取り組みの共有・定期的な進捗報告により、**知財標準化という複雑な取り組みへの認識を一緒に深め、共通の的を目指すことができる**。もし途中から参画いただいた場合、これほどの綿密な意思疎通はできなかったと感じる。現在、当社は新規領域の社外連携を進め加速化していくフェーズに入りつつあるが、これまでに構築した体制内のネットワーク・ノウハウ活用により、柔軟に社外連携を加速化できる準備が整ったと感じる。既に、九大OIP(株)様経由で研究者様と繋いで頂いた実績もある。



当社にとって新規の領域におけるオープン&クローズ戦略策定に関わることで得た知見

POINT

新規領域に取り組むにあたり、従来であれば自社既存関係を経由して実施していたパートナー探索を、外部に担っていただくことで得られた様々なメリット

当社の従来型の開発では、開発担当が商社などの既存の関係性を活用しパートナー探索を進めるところ、(株)テックコンシリ工様に開発パートナー探索を担っていただいたことで、従来の既存関係に基づく連携先探索ではなく、**フラットな目線で本取り組みにおける最適な連携パートナーを探索でき、候補を具体化**できた。当社が想定していなかった魅力的なパートナー企業が候補の上位にあがっており、パートナー探索を先入観ない目線で実施頂くことの重要性を実感した。**また、当社の限られたリソースをそのぶん開発や仮説作成に集中**させることもできたと感じる。

また「新規センシング技術」という当社にとって新領域における知財戦略の策定を進めることにより、既存領域のみを思考した場合と異なり、**ターゲットとするビジネス領域のサプライチェーン全体を思考した視座の高い戦略策定**に取り組むことができる。このように新しい領域へのチャレンジにより当社は多くの学びを得ることができている。

