

## 新規事業創出を加速する事業者のご紹介

<ご留意点> 本件は、2020年度 NEDO調査委託事業「研究開発型スタートアップ支援事業／オープンイノベーション支援事業者に関する調査事業」で作成したものです。

掲載日：2021/6/15

支援事業者	アスタミューゼ株式会社
ホームページ	<a href="https://www.astamuse.co.jp/">https://www.astamuse.co.jp/</a>
インタビュー記事	<a href="https://www.ioic.jp/interview-accelerators.html#contents-head1">https://www.ioic.jp/interview-accelerators.html#contents-head1</a>
簡単な企業概要 (創業年、位置づけ(子会社等))	<ul style="list-style-type: none"> <li>●設立：2005年9月 (前身の(株)パテントビューロとして)</li> <li>●代表：代表取締役社長 永井 歩</li> </ul>
どういう会社か (理念、一言)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●世界の創造活動をしている人たちに「やりがい」と「社会を発展させる機会」を提供します。</li> <li>●研究、投資、事業を有機的に連動させ、世界中のイノベーション創出インフラを実現します。</li> </ul>
創業時の問題意識	●創業前は原子力関係の研究室に所属していました。研究予算は膨大な一方で、その知見や技術が原子力業界以外で使われておらず、非常にもったいない・他分野にも展開したい、という思いから。
支援内容 (URL参照)	<a href="https://www.astamuse.co.jp/service/">https://www.astamuse.co.jp/service/</a>
支援内容のうち、 インタビューピックアップ分	<ul style="list-style-type: none"> <li>●異分野間の連携支援 (連携先候補の探索と、連携に至るストーリー作り)</li> <li>●オープンイノベーションがどれだけ企業価値にひも付くのかを可視化するサービス (例：投資家に説明するためのストーリー作り)</li> </ul>
連携先の探索の仕方	●人間が思いつかないような新結合を生むべく、機械的に異分野、異サイズ(規模等)の会社のアイデアを探索し、結びつけます。
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>●世界最大級のデータベースとアルゴリズムを用いて、事業会社や投資家向けに商品/サービスを開発、提供しています。</li> <li>●あらゆる情報と、それらの機械的な結合に意味付けできるデータベースがある。結合の結果にストーリー性をもたせ、クライアントのニーズにつなげる解釈のプロセスを持っています。</li> <li>●世界中の社会課題をすべて構造化・整理して、社会課題・技術・ビジネスモデル・プレイヤーを紐づけ、自動的に抽出できる機能があります。</li> </ul>
事例	<ul style="list-style-type: none"> <li>●クライアントから新規事業に関する急な相談があり、機械計算を用いて一晩でまとめ、『この分野のこの会社さんと組めばこんな事業ができますよ』という提案ができました。</li> <li>●連携候補先へのアプローチの仕方について、社会課題解決というストーリーを構築し、クライアントに提案しました。</li> </ul>
支援効果	●社会課題・技術・ビジネスモデル・プレイヤーがひも付けられること。(例：企業がESGの文脈から、社会に対して貢献すると言いたいときに、スコア上げるためにこのスタートアップとオープンイノベーションすればスコアがあがる、等の提案が可能。)
支援実績	<ul style="list-style-type: none"> <li>●お問い合わせください。</li> </ul> <a href="https://www.astamuse.co.jp/contact/input?inquiry=enterprise/">https://www.astamuse.co.jp/contact/input?inquiry=enterprise/</a>
顧客	<ul style="list-style-type: none"> <li>●異分野連携を使って社会課題を解決したい方、企業</li> <li>●自社の無形資産(技術、人、事業ポートフォリオ等)を含めた中長期的な企業価値を可視化したい企業</li> </ul>
顧客ニーズ (課題)	●連携先が同じ技術分野だと、他社の技術を使わず自社技術で対応してしまい、新しいものが生まれにくい。(異分野のほうがリスペクトしやすく、同じ分野だと競争してしまう)
創業者の想い・ 今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> <li>●異分野、異サイズ(企業規模等)、異言語というボーダーを越えることが重要です。</li> <li>●データベースを使った連携に留まらず、社会課題や未来を先に提示し、そこが自社の取組みと合致するのか、足下の技術と合うかどうかを考えることが重要です。</li> <li>●オープンイノベーションでは、自社の「あるべき姿」を先に決めてから取り組まないといけません。(連携先との相性だけで1件1件判断すると、大きなビジョンが描けなくなる。)</li> <li>●今後、10年かかる事業構想を3年で実現するような動きが求められるようになります。そのためには、利益率を3分の1に落とし、その代わりにエコシステムをつかって売り上げが3倍になるような仕組みづくりが必要になってくるでしょう。</li> </ul>