

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	ナインシグマ・ホールディングス株式会社
ホームページ	<a href="https://ninesigma.co.jp/">https://ninesigma.co.jp/</a>
インタビュー記事	<a href="https://www.ioic.jp/interview-accelerators.html#contents-head6">https://www.ioic.jp/interview-accelerators.html#contents-head6</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：2017年8月</li> <li>●代表：代表取締役社長 諏訪 暁彦</li> </ul>
どういう会社か (理念、一言)	●オープン・イノベーションに取り組む企業が抱える「目的」と「技術課題」を見極め、その企業の最適解を探索するだけでなく、ビジネス課題の解決もサポートします。
創業時の問題意識	●安心して幸せに暮らし続けられる未来を築くため、SDGsをはじめとする社会課題の解決と、オープンイノベーションにより幸せな社会の礎を堅牢にする、という思いから。
支援内容 (URL参照)	<a href="https://ninesigma.co.jp/service/">https://ninesigma.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>●メンバー型オープンイノベーション支援プログラム <a href="https://ninesigma.co.jp/service/partnership/">https://ninesigma.co.jp/service/partnership/</a></li> <li>●オープンイノベーションカOUNCIL <a href="https://ninesigma.co.jp/service/oi-council/">https://ninesigma.co.jp/service/oi-council/</a></li> </ul>
連携先の探索の仕方	●ナインシグマのグローバルなネットワークから抽出し、(業界の第一人者からなる)第三者評価を経て、顧客に紹介します。
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>●顧客の目的や課題を言語化し、それに合わせてオープンイノベーションの手段(オープンイノベーション加速支援事業者の活用、CVC、他)を特定する段階から支援をします。</li> <li>●オープンイノベーションカOUNCILのサービスではマッチングまでが基本ですが、オプションとして、企業とスタートアップとの交渉スピードや条件の調整(海外の場合、文化の違いも考慮)などの交渉支援にも対応可能です。</li> <li>●プロジェクトがマーケットや潜在顧客のニーズを捉えているのか、顧客社内での検証活動が難しい場合に、ナインシグマのネットワークを活用した第3者による検証支援が可能です。</li> <li>●ナインシグマの支援が“単なる提案”で終わるのではなく、顧客と一緒に実践することで、効率的に成功体験を生み出し、その『プロセス、型』を顧客に継承します。</li> </ul>
事例	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ユーザー事例 <a href="https://ninesigma.co.jp/news/column/case/">https://ninesigma.co.jp/news/column/case/</a></li> <li>●80例の最新オープンイノベーション事例集(資料請求のお問い合わせ) <a href="https://ninesigma.co.jp/request/">https://ninesigma.co.jp/request/</a></li> <li>●事業機会の特定支援 → テクノロジーサーチサービス <a href="https://ninesigma.co.jp/service/technology-search/">https://ninesigma.co.jp/service/technology-search/</a></li> <li>●R&amp;Dテーマの第3者評価事例 ●連携先の発掘 → 第三者評価つき紹介サービス <a href="https://ninesigma.co.jp/service/startups/">https://ninesigma.co.jp/service/startups/</a></li> </ul>
支援効果	●第3者評価によるブラッシュアップ過程の経験により、研究者のマインド変化(研究者が市場を捉えてテーマを進めるという意識が高まった)
支援実績	<ul style="list-style-type: none"> <li>●メンバー型OI支援プログラム(2020年2月開始、約20社が継続)</li> <li>●世界250万規模のネットワーク(OIカOUNCIL、技術マッチングプラットフォーム)</li> </ul>
顧客	●オープンイノベーションを活用し、新規事業に挑戦している企業
顧客ニーズ (課題)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●会社の全社方針や成長戦略にもっていきけるほどの「成功体験」を築けていない。</li> <li>●オープンイノベーション活動をまわせる人材がいない。</li> <li>●社外のスタートアップ等とのマッチングの予算はあっても、その後の連携交渉などにかかるプラスアルファの予算確保が難しい。</li> </ul>
創業者の想い・ 今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> <li>●オープンイノベーションは、まず「成功体験をつくる」ということから始めないといけません。単純に他社を模倣しても(事業の目的や状況、風土や文化が異なるために)成功しません。</li> <li>●新規事業創出には、①通常の企業活動とは異なるスキル、アセットが必要なことを認識した上で、②様々な形のオープンイノベーションを実践し、自社に合った成功体験がある程度出そろったら、③会社の成長戦略にオープンイノベーションをどう役立てるのか方針を経営層と合意し、④成長目標に合わせて、成長体験を「型化・プロセス化」し、標準的な業務の一部としてやっていく、ということが必要です。</li> <li>●「最終的に事業化し、収益を得る」ところだけがオープンイノベーションではありません。イノベーション・マネジメントシステムでも議論されているように、事業活動の様々なステージでの取組みにおいて、成功体験をつくるお手伝いをしていきます。</li> </ul>