

Title	進化する大阪ガスのオープンイノベーション活動
Author(s)	樋口, 裕思
Citation	年次学術大会講演要旨集, 34: 591-592
Issue Date	2019-10-26
Type	Conference Paper
Text version	publisher
URL	http://hdl.handle.net/10119/16570
Rights	本著作物は研究・イノベーション学会の許可のもとに掲載するものです。This material is posted here with permission of the Japan Society for Research Policy and Innovation Management.
Description	一般講演要旨

進化する大阪ガスのオープンイノベーション活動

○樋口 裕思（大阪ガス株式会社）
higuchi@osakagas.co.jp

1. はじめに

Daigas グループでは 11 年前からオープンイノベーション活動を開始し、これまでに多数の開発パートナーとの協創活動を生み出してきた。ここではその活動の軌跡を紹介するとともに、今年度のニーズを紹介する。

2. オープンイノベーション活動とは

技術開発が飽和した感のある昨今、自前主義からオープンイノベーション活動に舵を切る企業が多くなってきている。NEDO の白書では、『日本企業を取り巻く競争環境が厳しさを増す中、自社のリソースのみで新たな顧客の価値を生み出すイノベーションを起こすことはもはや不可能であり、世界中に広がるリソースを活用するオープンイノベーションは、企業にとって必須の戦略である』と記載されている。このように、オープンイノベーション活動は現在の経営環境の中で、企業が発展するための必須戦略手段の 1 つであるといえる。

3. Daigas グループのオープンイノベーション活動

Daigas グループではオープンイノベーション活動を、「社外のリソースを探索してきて、社内のリソースと柔軟に絡めることで新しい商品やサービスを作り出す活動」と定義している。そしてその推進組織として、オープンイノベーション室を設置している。

オープンイノベーション活動の目的は、次に示す 3 つである。

- 新たなパートナーとの連携による
- ① 技術開発のスピードアップ
 - ② 開発製品の性能アップ
 - ③ 技術開発の投資効率アップ

さらにこの活動が目指す究極の目的は、新規テーマ創出や新事業創出である。



図1 オープンイノベーション活動のしくみ

活動のしくみを図1に示す。Daigasグループが必要とする技術（技術ニーズ）をホームページやマッチングイベントで公開し、ニーズにマッチした技術（技術シーズ）を外部組織から募る。外部組織としては、企業、大学、ベンチャー、公的研究機関、海外を想定している。応募された技術は、いったんオープンイノベーション室で技術の見極めを行い、その上で原局（ニーズ発信元）に紹介する。その後は原局に引き継ぎ、原局と外部組織（提案組織）とで協業を模索するという流れである。

4. オープンイノベーション活動の成果

10年間の活動成果を表1に示す。669件のニーズを公開することで、5,934件の提案を外部から獲得した。1ニーズに対し平均9件の提案である。オープンイノベーション室でこれらの提案技術の見極めを行い、2,677件を原局に紹介している。これは全提案件数の約半数である。そして原局が技術内容を精査し提案組織と面談することで、これまでに359件の協業を生み出している。このようにオープンイノベーション室は、半数強のニーズに対してシーズ技術を保有する外部組織を探索できている。原局は7.5件に1件の割合で外部組織（提案組織）との協業が、提案組織は16.5件に1件の割合でDaigasグループとの協業ができているという実績である。

さらに昨年はオープンイノベーション活動10周年の節目として、具体的な取り組みに進展した359件のなかで、実際に成果として採用された件数を調査した。担当者の退職などで250件強の取り組みしか追跡できなかったが、その件数は62件であった。6件の取り組みに1件の割合で採用に至っていることが判明した。

表1 オープンイノベーション活動の成果

ニーズ件数	669件
提案件数	5,934件
原局につないだ件数	2,677件
具体的な取り組みに進展した件数	359件
具体的な成果としての採用件数	≥62件

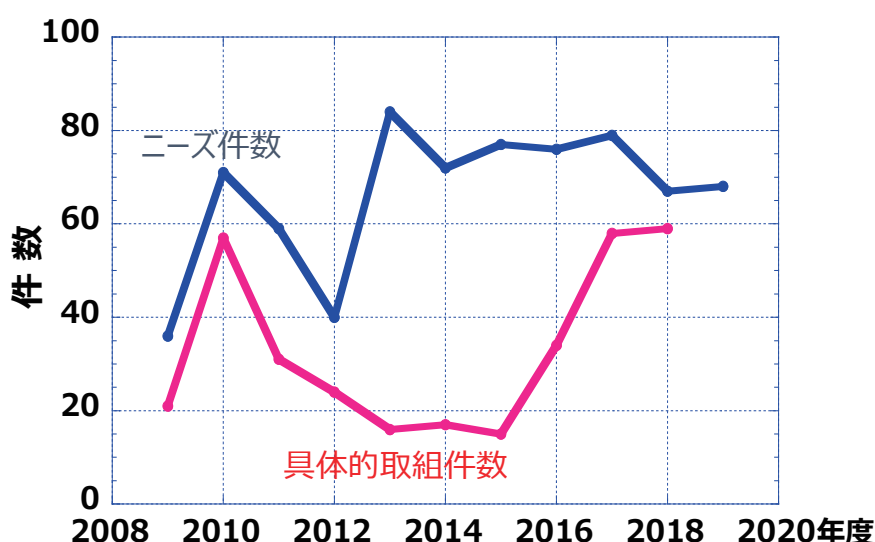


図1 年度別ニーズ件数と具体的取組件数

図1に年度別のニーズ件数と具体的な取り組みに進展した件数を示す。2009年に活動を開始し、2010年には8割近いヒット（具体的な取組）件数を獲得した。ヒットによりニーズ数が減少したが、その後2012年まではニーズ件数の半数以上をヒットさせている。ニーズが一巡し要求仕様が難しくなった2013年からはヒット率（数）は低下したが、現場からニーズがオープンイノベーション室にコンスタントに届くようになった。この地点をもってオープンイノベーション活動が定着したと判断している。

オープンイノベーション室は2016年から新体制で臨み、数々の改善と工夫を行うことでヒット数が再上昇し、2017年には過去最高のヒット件数を獲得し、さらに2018年にはそれを更新した。現在オープンイノベーション室は、この「オープンイノベーション活動におけるイノベーション」を進化発展させている。