

スタートアップ
のための
事業会社との
連携
マニュアル



CONTENTS

目次

01	オープンイノベーションを通じて未来に実現したい価値創造メカニズム	P03
02	オープンイノベーションの流れ	P07
03	「オープンイノベーション・ターゲットレポート」※の作成 ※以下本文中「ターゲットレポート」	P10
	対象企業へのヒアリング	P11
	■ヒアリング事例	
	■検索式の設定	
	■検索式の設定プロセス	
	ターゲットレポートの見方について	P19
04	オープンイノベーションのための連携提案	P20
	連携提案に臨むにあたって	P21
	連携提案書の作成時に調査しておきたい連携候補の情報	P22
	連携提案書の構成	
	1 価値創造ストーリーの1枚絵／商品・サービスのイメージ提示／初回打合せ時の論点提示	P23
	2 自社の資源 × 協業先の資源／ビジネスモデル／事業環境の見通し／経済的価値 × 社会的価値	P26
	3 双方のアクション案／意思表示のナラティブ提示	P30

01

オープンイノベーションを通じて
未来に実現したい価値創造メカニズム

オープンイノベーションの課題とスタートアップに求められる資質

オープンイノベーションの課題

技術的課題が中心で、
ビジネス課題まで俯瞰できておらず、
事業化のシナリオ仮説が作れていない。

現在の延長線で考える
フォアキャストになってしまい、
未来構想からの
バックキャスト思考がない。

大企業の行動原理やルールを
理解しないまま、「大企業は
スタートアップを理解していない」
と思い込んでしまい、
信頼関係が構築できない。



スタートアップに求められる資質

1



ビジネス課題を起点に課題が検討できる
スタートアップ自身が技術的課題にとどまらず、
ビジネス面での課題を俯瞰的に検討。

2



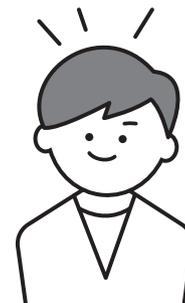
事業化のシナリオ仮説を構築できる
オープンイノベーションを通じて
成し遂げたい事業化のシナリオ仮説を持つ。

3



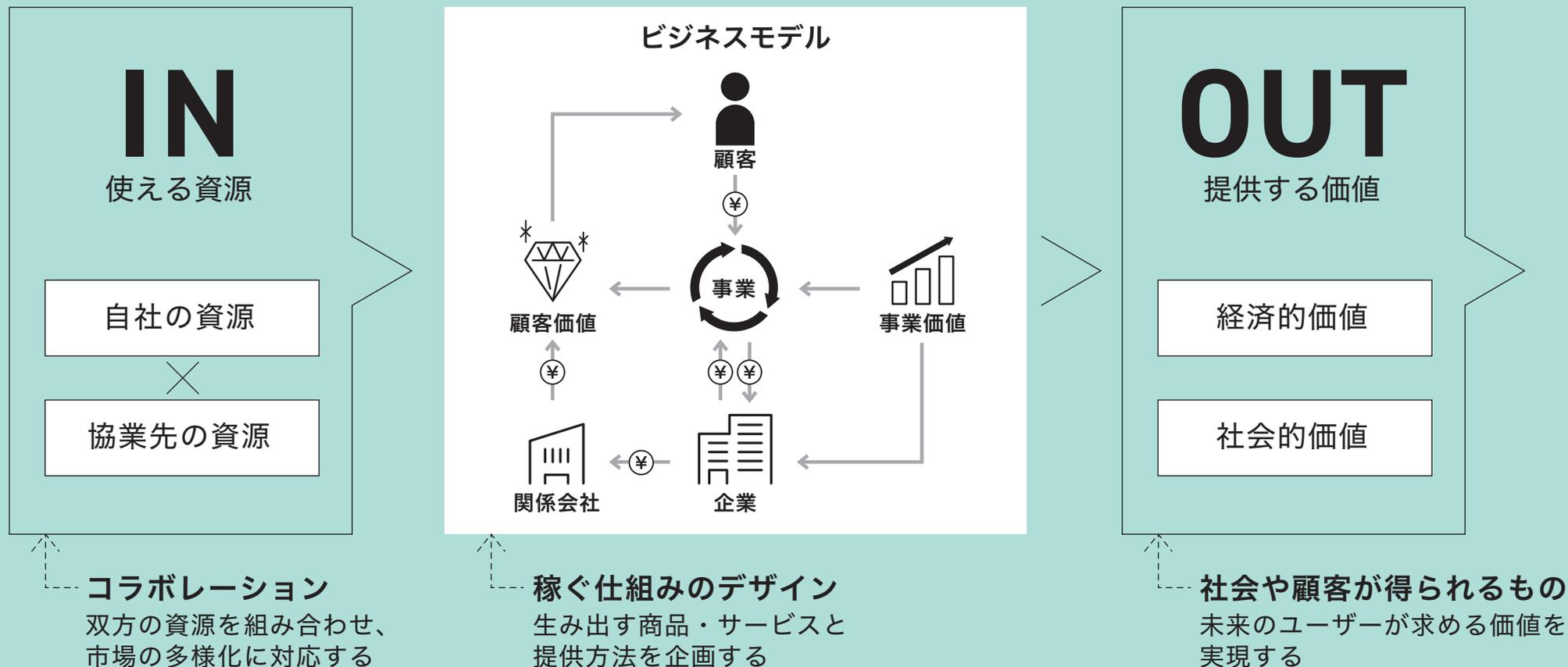
バックキャストで思考できる
未来構想からの逆算で
構築すべき価値創造メカニズムを構築する。

上記3つの観点を備えた
ディープテックスタートアップ▶▶▶



オープンイノベーションを通じて未来に実現したい価値創造メカニズム

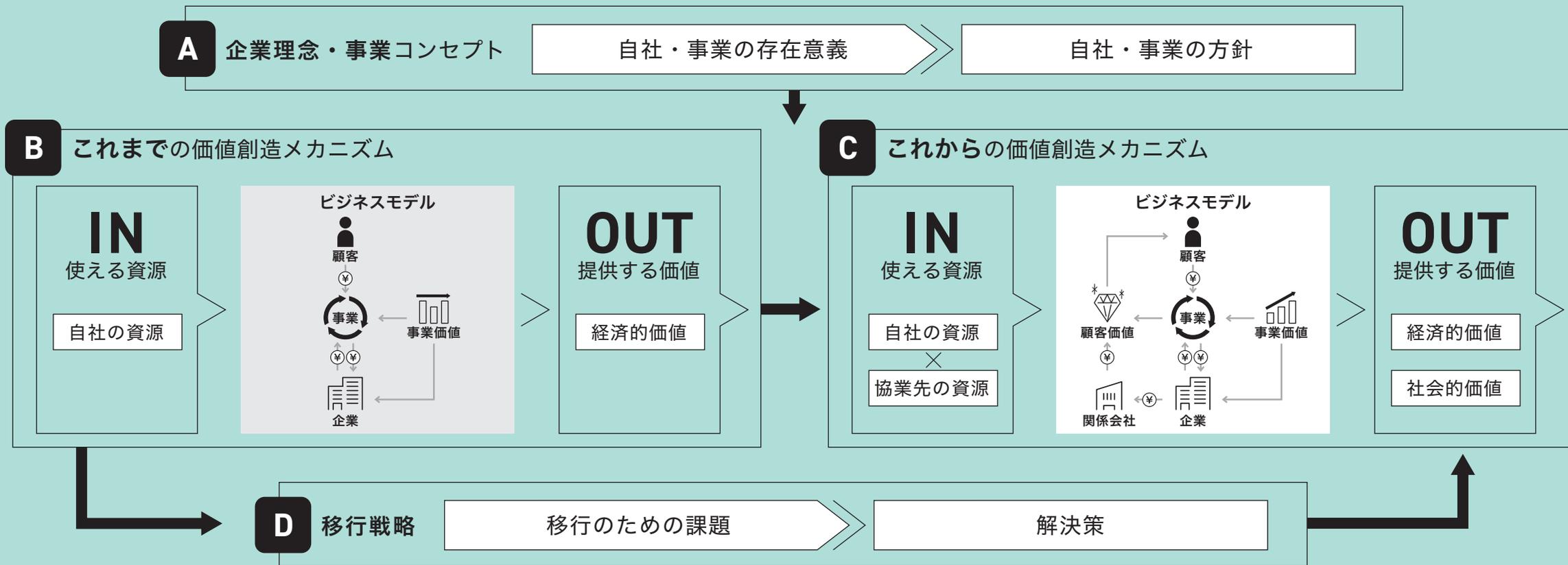
- オープンイノベーションを通じて未来の価値を構想するために、以下の3つの要素からなる価値創造メカニズムを構築します。
- 自社と連携候補の双方の資源の組み合わせ（IN：使える資源）、未来の社会や顧客の求める価値の創出（OUT：提供する価値）、それを提供する一連の仕組み（ビジネスモデル）によって一貫したストーリーを描きましょう。



未来の価値創造のための戦略立案に有効な「経営デザインシート」

■ 環境変化に耐え持続的成長をするために、**A**：自社や事業の存在意義を意識し、**C**：長期的な視点で「これから」の在りたい姿を構想します。**B**：「これまで」を把握し、「これから」の姿との比較をしながら、**D**：さらに、「これから」の姿に向けて今から何をすべきか戦略を策定します。

「経営デザインシート」の概要



▶ POINT **A** → **C** (これから) → **B** (これまで) → **D** の順で作成します。

出典：内閣府「経営デザインシート」を参考に作成

02

オープンイノベーションの流れ

ふたつのフェーズに分けて説明します

STEP 1

連携候補の探索フェーズ

STEP 2

連携候補への提案フェーズ

「ターゲットレポート」 作成の流れ

STEP 1

連携候補の 探索フェーズ

「ターゲットレポート」は、
特許情報からビジネスパートナーを探索するための具体的なツールを提供するものです。
スタートアップが保有する技術とシナジーが期待される他社の特許出願を抽出し、
ランキング付けした企業リストを提供します。

- 対象企業の技術や連携の目的等をヒアリングし、
①探索すべき技術分野の範囲を特定し、②重要な技術課題キーワードを指定します。
- ターゲットレポートを作成します。
- ①の特許群から、②の課題キーワードを含む特許出願を抽出して、
一定の条件でランキング付けした連携候補リスト化します。

企業課題の特定 (ヒアリング)

ターゲットレポートの作成

検索式の作成

企業群のリスト化

候補企業分布図の作成

- 検索すべき特許群の特定
(検索式)

- 技術課題キーワードの指定

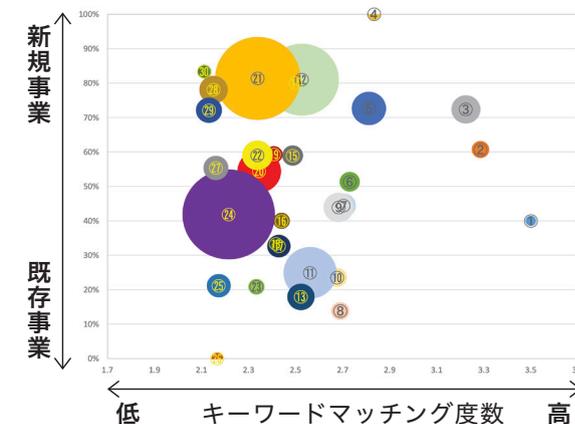


検索式で特定された
特許群

■ 連携候補企業リスト

No.	プレイヤー	キーワードマッチング度数	出願件数(全期間)
1	ポッシュグループ	3.50	10
2	アズビル株式会社	3.29	28
3	NTN株式会社	3.22	76
4	リバーフィールド株式会社	2.83	12
5	日本電産サンキョー株式会社	2.81	106
6	東北大学	2.73	37
7	富士電機グループ	2.70	54
8	カールシュトルツエスエーウントカンパニーカーゲー	2.69	29
9	株式会社神戸製鋼所	2.68	82
10	トヨタ自動車東日本株式会社	2.68	34
11	株式会社IHI	2.56	253
12	キャンングループ	2.53	490
13	株式会社不二越	2.52	67
14	株式会社荏原製作所	2.50	10
15	シンフォニアテクノロジー株式会社	2.49	39
16	川田工業株式会社	2.44	25
17	産業技術総合研究所	2.43	49
18	カールシュトルツウントカンパニーコマンディートゲゼルシャフト	2.42	12
19	株式会社SCREENホールディングス	2.41	27

■ 連携候補企業の分布

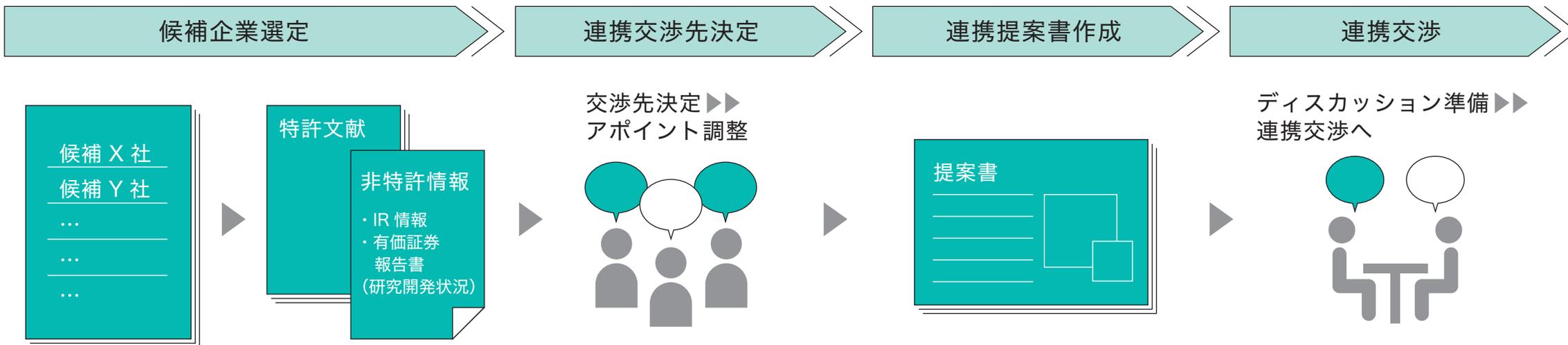


STEP 2

連携候補への
提案フェーズ

連携候補の選定を行い、候補先への連携提案書を作成し、実際の連携交渉に進みます。

- 連携候補リスト及び各社の特許文献から連携目的の共有可能性を探り、アライアンス候補を複数社選定します。
- 関連する非特許情報（候補先の IR 情報、有価証券報告書の研究開発状況等）も考慮し、さらに連携交渉先を絞り込みます。
- アポイント調整を経て実際の連携交渉先を決定し、連携交渉先にマッチした連携提案書※を作成します。
- ディスカッションの準備をして、連携交渉に臨みます。



※連携提案書作成については、「04 オープンイノベーションのための連携提案」(P20)を参照のこと。

03

「オープンイノベーション・ターゲットレポート」※の 作成

※以下本文中「ターゲットレポート」

対象企業へのヒアリング

■ 連携の類型として、以下の2パターンがあります。

- 協業Ⅰ型（スタートアップのシーズを利用して、協業先の課題を解決するケース）
- 協業Ⅱ型（スタートアップ自身の課題を、協業先のシーズで解決したいケース）

■ パターンによって、特許調査のためのヒアリング項目も変わってきますので、どちらの類型にあたるかを定めることが重要です。

協業Ⅰ型



スタートアップのシーズを利用して、協業先の課題を解決するケース

商流上、自社の下流側にいる顧客探しが中心になります。ともに製品化を目指す相手になりますので、自社のコア技術が貢献できる業界を想定します。相手先が製品化の可能性を持っているかどうか、また自社の保有技術で相手先の課題を解決できる可能性があるかがポイントです。

ヒアリング事例 1

協業Ⅱ型



スタートアップ自身の課題を、協業先のシーズで解決したいケース

商流上、自社の上流側にいる企業探しが中心になります。技術の相互補完ができるパートナーを探すためには、まずは自社が抱えている課題が何であるのかが重要なポイントになります。そのうえで自社の課題を解決してくれそうな技術を保有するパートナー先を探すことになります。

ヒアリング事例 2

協業 I 型では、連携候補の課題を確認することが大事です。

【前段】ではまずスタートアップのコア技術を、【後段】ではパートナーの課題をヒアリングしていく事例を紹介します。

インタビュアー：レポート作成者



検索用キーワードをお聞きしていきます。
まず貴社技術の構成要素を教えてください。



3Dプリンターの機能やメリットを表す言葉は何かありますか？



貴社の3Dプリンターの売りの特徴はありますか？



類義語や専門用語も確認できました。次に貴社が解決したい連携候補の課題の質問に移ります。

回答者

弊社は3Dプリンターを開発・販売をしています。
キーワードとしては「3D」と「プリンター」でしょうか。



3Dプリンターは、積層体の造形が簡単にできるのが強みです。よって、「積層」、「造型」というキーワードも良いかもしれません。
また専門用語になりますが3Dプリンターのことを「付加製造」ということがあります。



装置としては高速性が売りです。
素材としては樹脂の造形が得意です。
樹脂の類義語としては「ポリマ」「プラスチック」「高分子」等が考えられます。



インタビュアー：レポート作成者



連携候補のどんな課題を解決したいですか？



その「造形時間」短縮のキーとなる技術は何ですか？



製作物の対象や素材は限定できるでしょうか？



最後に特許分類検討の参考にしたいので、注目企業や着目している特許があれば教えてください。



解決したい課題、公知技術もよくわかりました。

回答者

金型や試作品の「工期」「造形時間」の短縮が考えられます。



造形時間短縮には、樹脂の「溶融」と「焼結」プロセスのスピードが重要なポイントです。



当社が貢献できる対象として、3Dで且つ樹脂に限定して良いと思います。



3Dプリンターは国内ではA社が最古参として有名です。特許は特許第99999号に注目しています。



以上のように、協業Ⅰ型では、連携候補の課題を明確にして、その課題の解決手段としてスタートアップのコア技術があるということを思い描きながらヒアリングしていきます。また注目企業や着目特許は適切な特許分類を探る予備調査や、特許集合作成後の検索式の妥当性検証に活用します。

【協業 I 型】で3Dプリンター製造スタートアップへ行ったヒアリング（ヒアリング事例 1）に基く検索式を以下に示します。

金型作成の技術課題への3Dプリンター適用（日本：JP）	
項目の準備	
特許分類①	B22C9/06/FI（説明：金型の製造方法@FI）
特許分類②	B29C67/00/FI（説明：プラスチックの成形@FI）
特許分類③	4E093FC00/FT（説明：模型の製作@Fターム） a
キーワード群①	3Dプリンター+3次元プリンター+積層造形+積層造型+付加製造（説明：対象技術分野）
キーワード群②	工期+造形時間+樹脂+ポリマ+プラスチック+高分子+熔融+焼結（説明：課題と解決策）
キーワード群③	金型+試作品+プロトタイプ+サンプル+模型+3次元形状+3次元物体+3D形状+3Dモデル+3次元造形+3次元造型+積層体（説明：連携先の成形対象物）
集合 A	特許分類①+特許分類②（特許分類だけの和） b
集合 B	特許分類②×キーワード②（特許分類×キーワード） c
集合 C	キーワード群①×キーワード群②×キーワード群③（キーワードだけの積） d
母集合(集合 A + 集合 B + 集合 C) ※キーワードが要約(AB)または請求項(CL)にあるもの	
論理式 (J-PlatPat)	(B22C9/06/FI+4E093FC00/FT) +B29C67/00/FI*[(工期+造形時間+樹脂+ポリマ+プラスチック+高分子+熔融+焼結)/AB+(工期+造形時間+樹脂+ポリマ+プラスチック+高分子+熔融+焼結)/CL]+[(3Dプリンター+3次元プリンター+積層造形+積層造型+付加製造)/AB+(3Dプリンター+3次元プリンター+積層造形+積層造型+付加製造)/CL]*[(工期+造形時間+樹脂+ポリマ+プラスチック+高分子+熔融+焼結)/AB+(工期+造形時間+樹脂+ポリマ+プラスチック+高分子+熔融+焼結)/CL]*[(金型+試作品+プロトタイプ+サンプル+模型+3次元形状+3次元物体+3D形状+3Dモデル+3次元造形+3次元造型+積層体)/AB+(金型+試作品+プロトタイプ+サンプル+模型+3次元形状+3次元物体+3D形状+3Dモデル+3次元造形+3次元造型+積層体)/CL] e

POINT

- a** キーワードは類義語の追加も検討しORで繋がります。(3D:3次元、造型:造形、試作品:プロトタイプなど) キーワードはいくつかの概念でカテゴリ分けしておきます。この例では①対象技術分野、②課題と解決策、③成形対象物という3つのカテゴリに分けています。
- b** 調べたい技術の構成要素に該当する特許分類はそのまま使います。
- c** 特許分類に足りない概念があれば、キーワードを掛けて補います。
- d** 漏れをなくすためにキーワードのみで3つの概念を掛けます。
- e** A、B、Cを足し合わせ、母集合は、「A+B+C」となります。

注目企業や公知特許などを用いた分析で適切な特許分類を採択します。

特許分類 (FI・Fターム) の照会は、J-PlatPat の「パテントマップガイダンス」をご利用ください。 <https://www.j-platpat.inpit.go.jp/p1101>

協業II型では、スタートアップ自身が困っている課題を確認することが大事です。【前段】ではまずスタートアップのコア技術を、【後段】ではスタートアップ自身が抱えている課題をヒアリングしていく事例を紹介します。

インタビュアー：レポート作成者



検索用キーワードをお聞きしていきます。
まず貴社技術の構成要素を教えてください。



3Dプリンターの機能やメリットを表す言葉は何かありますか？



貴社の3Dプリンターの売りの特徴はありますか？



類義語や専門用語も確認できました。次に貴社が解決したいパートナー企業の課題の質問に移ります。

回答者

弊社は3Dプリンターを開発・販売をしています。
キーワードとしては「3D」と「プリンター」でしょうか。



3Dプリンターは、積層体の造形が簡単にできるのが強みです。よって、「積層」、「造型」というキーワードも良いかもしれません。
また専門用語になりますが3Dプリンターのことを「付加製造」ということがあります。



装置としては高速性が売りです。
装置のスペックを決める主な構成部品には、ノズル、センサー、サーボモーターなどがあります。



インタビュアー：レポート作成者



貴社の3Dプリンターの課題、すなわち貴社が困っている解決してほしい課題は何ですか？



その課題を解決できそうなのはどんな業界、またはどんな技術を持っている会社を想定しますか？



耐久性、再現性、振動対策、寸法精度などの課題や期待される解決技術について確認できました。最後に特許分類検討の参考にしたいので、注目企業や着目している特許があれば教えてください。



貴社が解決したい課題、公知技術もわかりました。これで検索式作成に取りかかります。

回答者

装置の「耐久性」、成形の「再現性」「振動対策」「寸法精度」が課題です。



3Dプリンター用部品の製造メーカーに限定せず、例えば精密機械メーカーや工作機械メーカーなど、剛性設計、制振機構、位置決め技術、構造材料設計に強い会社さんを想定しています。



精密機械制御では国内ではB社が有名で、特許は特許第99990号が出されています。



以上のように、協業II型では、スタートアップのコア技術を理解した上で、そのコア技術確立のハードルとなっているスタートアップ自身の技術課題を中心にヒアリングしていきます。また注目企業や着目特許は適切な特許分類を探る予備調査や、特許集合作成後の検索式の妥当性検証に活用します。

【協業II型】で3Dプリンター製造スタートアップへ行ったヒアリング（ヒアリング事例2）に基く検索式を以下に示します。

プラスチック用3Dプリンターの課題解決（日本：JP）	
検索項目の準備	
特許分類①	B29C64/00/FI（説明：プラスチックの付加製造@FI）
特許分類②	B29C67/00/FI（説明：プラスチックの成形@FI）
特許分類③	4F213WL00/FT（説明：三次元成形技術@Fターム） a
キーワード群①	精密機械 + 精密機器 + 工作機械 + 3Dプリンター + 3次元プリンター + 積層造形 + 積層造型 + 付加製造（説明：対象技術分野）
キーワード群②	耐久性 + 再現性 + 振動 + 寸法精度 + 剛性 + 制振 + 位置決め + 構造材料（説明：課題と解決策）
キーワード群③	ノズル + センサ + モーター + サーボ（説明：懸案の構成部品）
集合A	特許分類① + 特許分類②（特許分類だけの和） b
集合B	特許分類② × キーワード②（特許分類 × キーワード） c
集合C	キーワード群① × キーワード群② × キーワード群③（キーワードだけの積） d
母集合(集合A + 集合B + 集合C) ※キーワードが要約(AB)または請求項(CL)にあるもの	
論理式 (J-PlatPat)	(B29C64/00/FI+4F213WL00/FT) +B29C67/00/FI*[(耐久性 + 再現性 + 振動 + 寸法精度 + 剛性 + 制振 + 位置決め + 構造材料)/AB+(耐久性 + 再現性 + 振動 + 寸法精度 + 剛性 + 制振 + 位置決め + 構造材料)/CL]+[(精密機械 + 精密機器 + 工作機械 + 3Dプリンター + 3次元プリンター + 積層造形 + 積層造型 + 付加製造)/AB+(精密機械 + 精密機器 + 工作機械 + 3Dプリンター + 3次元プリンター + 積層造形 + 積層造型 + 付加製造)/CL]*[(耐久性 + 再現性 + 振動 + 寸法精度 + 剛性 + 制振 + 位置決め + 構造材料)/AB+(耐久性 + 再現性 + 振動 + 寸法精度 + 剛性 + 制振 + 位置決め + 構造材料)/CL]*[(ノズル + センサ + モーター + サーボ)/AB+(ノズル + センサ + モーター + サーボ)/CL] e

POINT

- a** キーワードは類義語の追加も検討しORで繋がります。
(3D:3次元、造型:造形など)
キーワードはいくつかの概念でカテゴリー分けしておきます。この例では①対象技術分野、②課題と解決策、③懸案の構成部品という3つのカテゴリーに分けています。対象技術分野は3Dプリンターに限定しないので精密機械や工作機械も入れています。
- b** 調べたい技術の構成要素に該当する特許分類はそのまま使います。
- c** 特許分類に足りない概念があれば、キーワードを掛けて補います。
- d** 漏れをなくすためにキーワードのみで3つの概念を掛けます。
- e** A、B、Cを足し合わせ、母集合は、「A + B + C」となります。

注目企業や公知特許などを用いた分析で適切な特許分類を採択します。

特許分類（FI・Fターム）の照会は、J-PlatPatの「パテントマップガイダンス」をご利用ください。 <https://www.j-platpat.inpit.go.jp/p1101>

検索式の設定プロセス

1 特許情報データベースから適切な分析対象群を抽出するための母集合を作成する。
スタートアップの実施技術を X、解決したい技術分野を A とする。

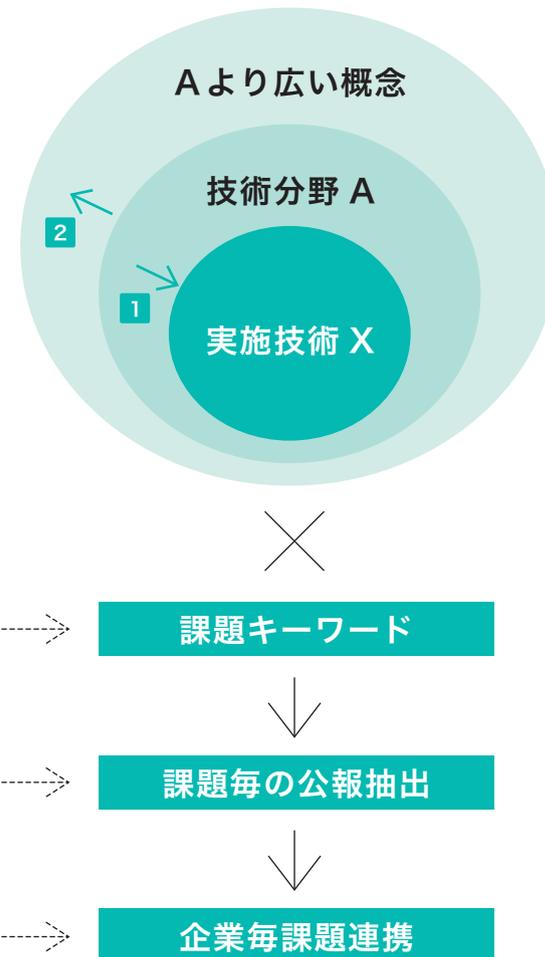
- A の出願件数が、妥当な件数である場合
⇒ A に関する検索式で母集合を作成
- A の出願件数が、妥当な件数でない場合
⇒ 件数を絞り込む場合は、実施技術 X に近い技術に絞り込む（右図 1）
⇒ 件数を広げる場合は、技術分野 A よりも広い概念の技術にする（右図 2）

2 連携の目的等から、重要と思われる技術課題に関するキーワードを設定する。

- 課題キーワードは 10 個程度（最大で 20 個）が望ましい
- 連携提案 I 型の場合、連携対象企業の課題となるキーワードにする
- 連携提案 II 型の場合、自社が必要とする課題技術のキーワードにする
- 類義語がある場合は、一つのキーワードに統合して分析するため、類義語も設定

3 母集合に課題キーワードを掛け合わせそれぞれの課題毎の公報を抽出する。

4 キーワードマッチング度数※を分析し、連携する可能性がある企業を抽出する。
※指定課題キーワードを含む公報ののべ数を、各出願人の出願件数で割った数値



分析対象企業と類似の技術課題を持っている可能性が高い企業をリストアップします。

ターゲットレポートの見方について

■ 特許検索によってリストアップした企業一覧からターゲットレポートの分析結果を参考に、候補企業を絞り込みます。詳しくは、「特許情報を活用した企業マッチングレポート活用マニュアル」をご参照ください。

■ 連携候補企業一覧

分析B (中堅企業以上のマッチングを希望する場合)

出願件数上位300で、かつ、特許出願件数が10件以上の出願人（300位が10件以上の場合は、上位100社の出願人）において、キーワードマッチング度数※の高い上位30社を以下のとおりである。

◆ マッチング候補企業 (単位: 件)

No.	プレイヤー	キーワードマッチング度数	出願件数(全期間)	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	ポッシュグループ	3.50	10		1		1	2		
2	アズビル株式会社	3.29	28	4	6	1	2	2	2	
3	NTN株式会社	3.22	76	9	6	10	9	9	12	
4	リバーフィールド株式会社	3.03	12			1	5		5	1
5	日本電産サンキョー株式会社	2.81	106	13	10	11	10	17	16	
6	東北大学	2.73	37	3	2	6	1	5	2	
7	富士電機グループ	2.70	54	4		6	6	5	2	1
8	カールシュトゥーツエスエーウイントカンパニーカーゲー	2.69	29	4						
9	株式会社神戸製鋼所	2.68	82	8	9	4		8	7	
10	トヨタ自動車東日本株式会社	2.68	34	3	1	1		3		
11	株式会社IH	2.56	253	15	9	9	14	9	7	
12	キャノングループ	2.53	490	71	58	83	88	56	38	5
13	株式会社不二越	2.52	67	3	2	1	2	2		
14	株式会社荏原製作所	2.50	10	2	1	1		2	2	
15	シンフォニアテクノロジー株式会社	2.49	39	3	14	1	2	1	2	
16	川田工業株式会社	2.44	25	5	1	2	2			
17	産業技術総合研究所	2.43	49	4	3	3	2	3	1	
18	カールシュトゥーツエスエーウイントカンパニーカーゲー	2.42	12	4						
19	株式会社SCREENホールディングス	2.41	27	5	3	3	1	1	3	
20	三菱電機グループ	2.35	171	12	13	12	18	13	24	1
21	ファナック株式会社	2.34	655	42	32	89	112	131	116	1
22	株式会社豊田自動織機	2.34	83	16	12	10	6	1	4	
23	IDEC株式会社	2.33	24	1					2	1
24	株式会社安川電機	2.22	767	86	117	43	42	19	13	1
25	テルモ株式会社	2.17	52	5	4	1	1			
26	株式会社日立ハイテクコントロールシステムズ	2.17	12							
27	日産自動車株式会社	2.16	56	3		18	6	3	1	
28	株式会社ジェイテクト	2.15	73	13	7	8	13	5	11	
29	アマダHD	2.13	61	14	5	5	6	7	7	
30	株式会社橋本チエン	2.11	13	2	3	6	3		1	

※キーワードマッチング度数とは、指定課題キーワードを含む公開の件数を、各出願人の出願件数で割った数値である。

企業名の一覧

キーワードマッチング度数

設定したキーワードがどの程度ヒットしているかをグラフ化しています。

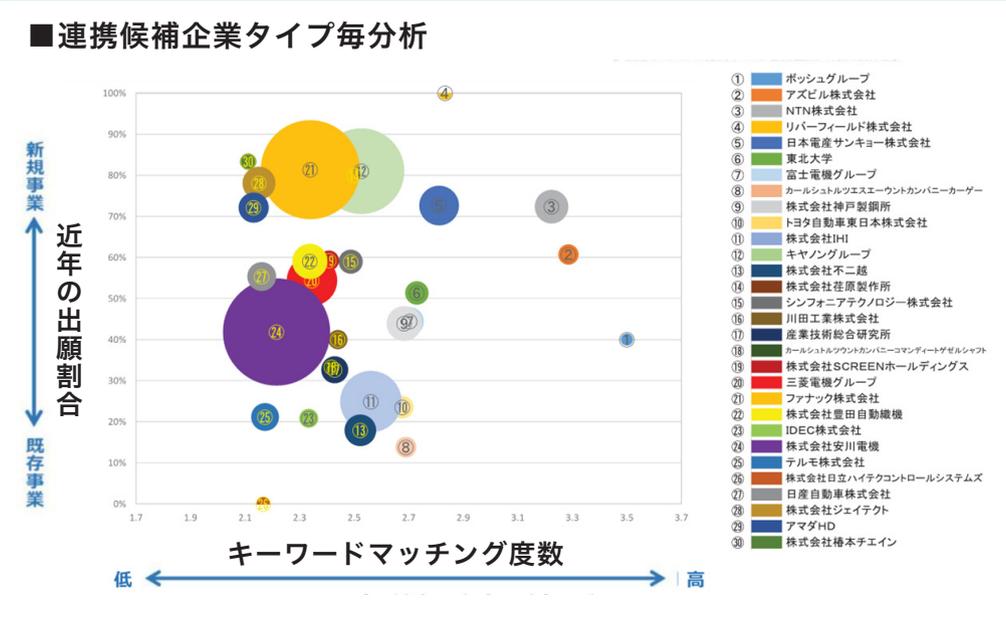
出願件数

企業の分析対象特許群における出願件数(2011年度以前も含む)を示しています。

例えばNo.1 ポッシュグループは、分析対象分野の特許出願14,785件中10件のみが該当。その10件の出願の中で課題キーワードを延べ35件含んでいたため、35÷10=マッチング度数3.50となる。

出願時期

どの企業がどの時期に、関連特許を出願しているかを示しています。



【考察例】人と協働できるアームロボットを開発したスタートアップのケース

- ・バブル: 出願件数≒当該事業の注力度 (出願は1件100万円のR&D投資)
- ・縦軸: 近年の出願割合が高い場合
 - > 新規事業 or 新興企業として「産業用ロボット」に取り組んでいると想定される
- ・横軸: キーワードマッチング度数が高い場合
 - > 競合の可能性が高い (同じ技術課題にタックルしている)

出典: 特許庁「特許情報を活用した企業マッチングレポート活用マニュアル」 <https://www.jpo.go.jp/resources/report/chiiki-chusho/document/matching-tool/2018hokokusho-betsu02.pdf>

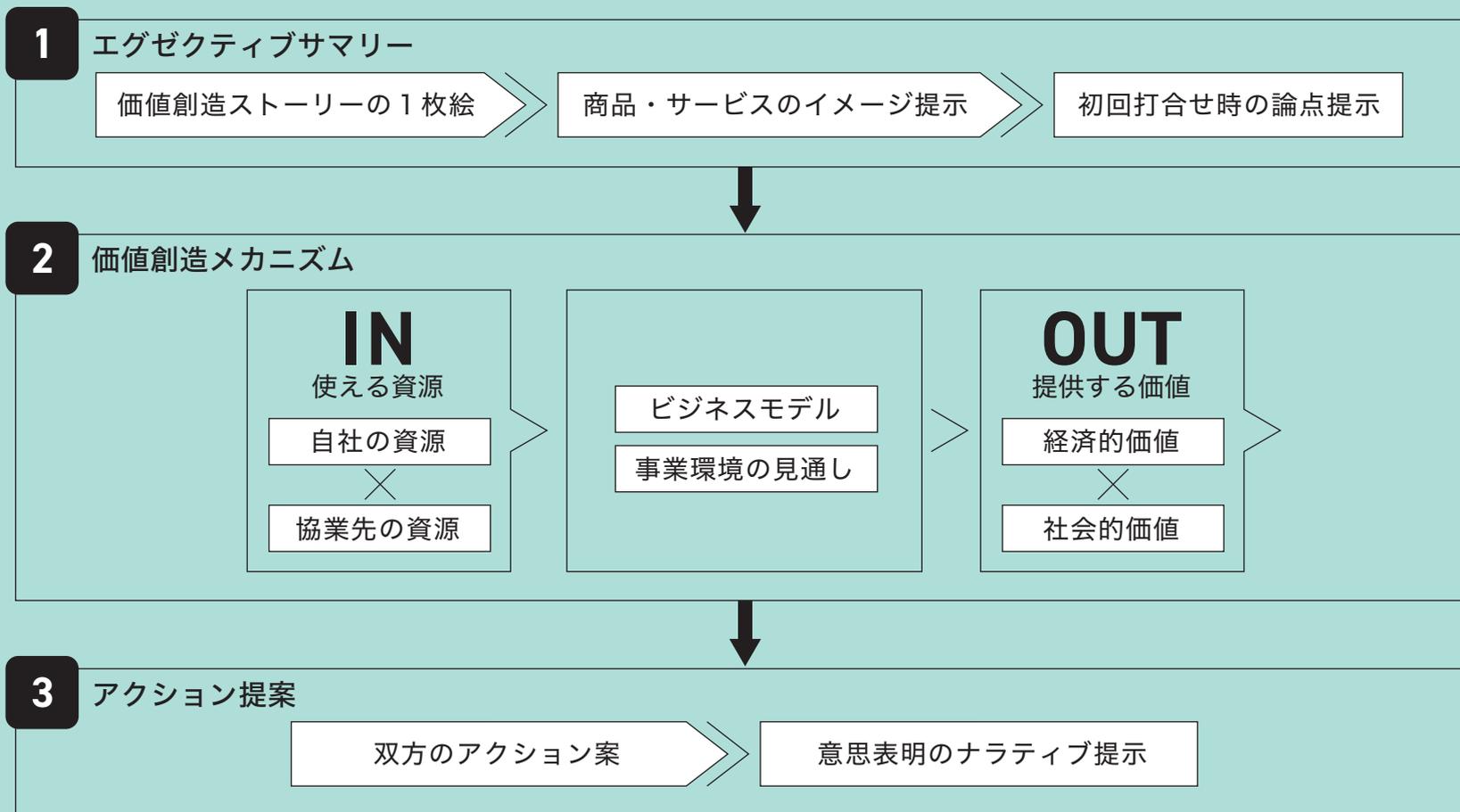
▶ POINT リストアップした企業のうち、事業との合致度、出願時期、出願の継続性の1次～3次選定により候補企業を絞り込みます。

04

オープンイノベーションのための 連携提案

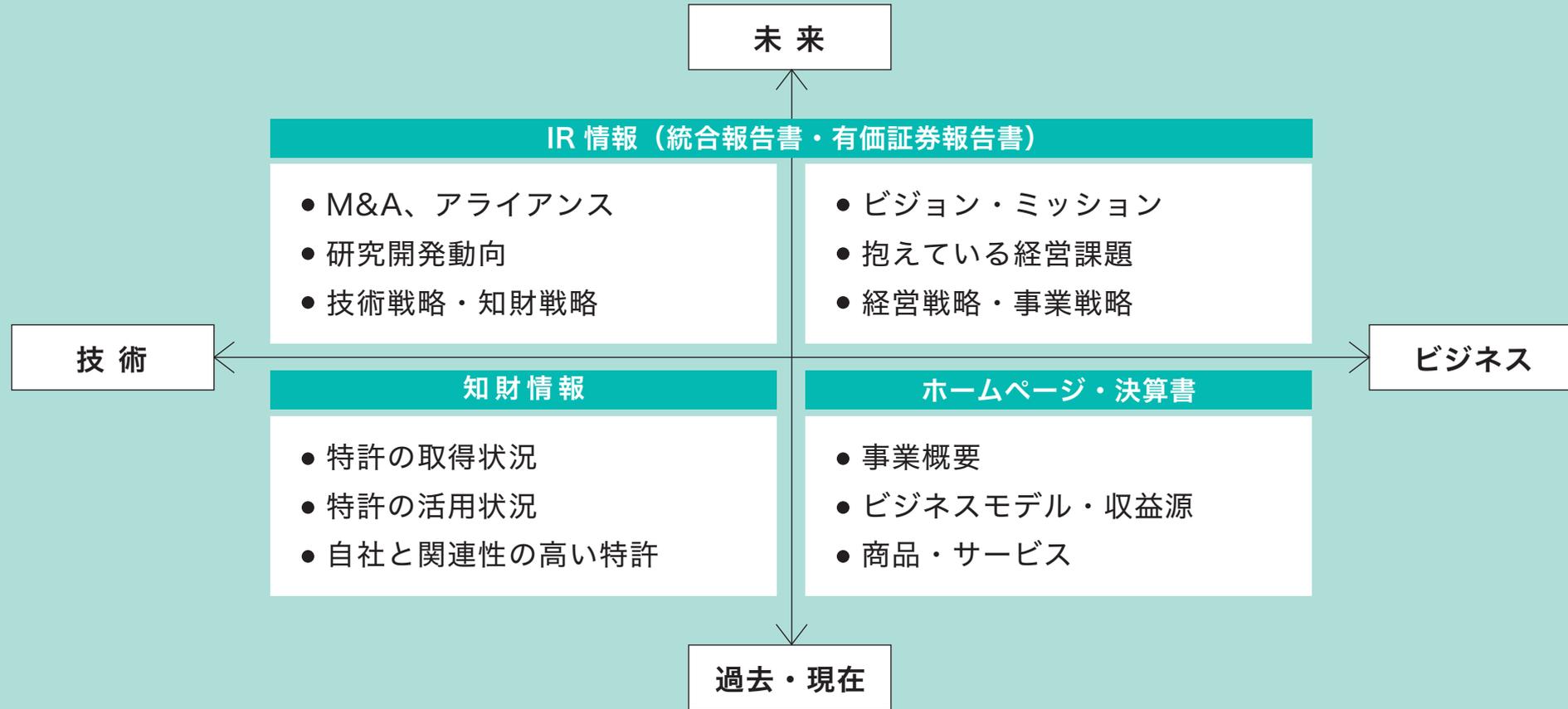
連携提案に臨むにあたって

- 連携提案にあたっては、シーズの紹介で終わらず、提供する価値が一貫したストーリーとして構築されている必要があります。
- 自社と協業先の双方の資源を組み合わせ、未来のユーザーの求める価値を提供する一連の仕組みである「価値創造のメカニズム」を中心に置き、その価値創造ストーリーを端的に示す「エグゼクティブサマリー」、提供価値を最大化するプロセスを双方が実現するための「アクション提案」の3ステップから構成される連携提案を作成します。



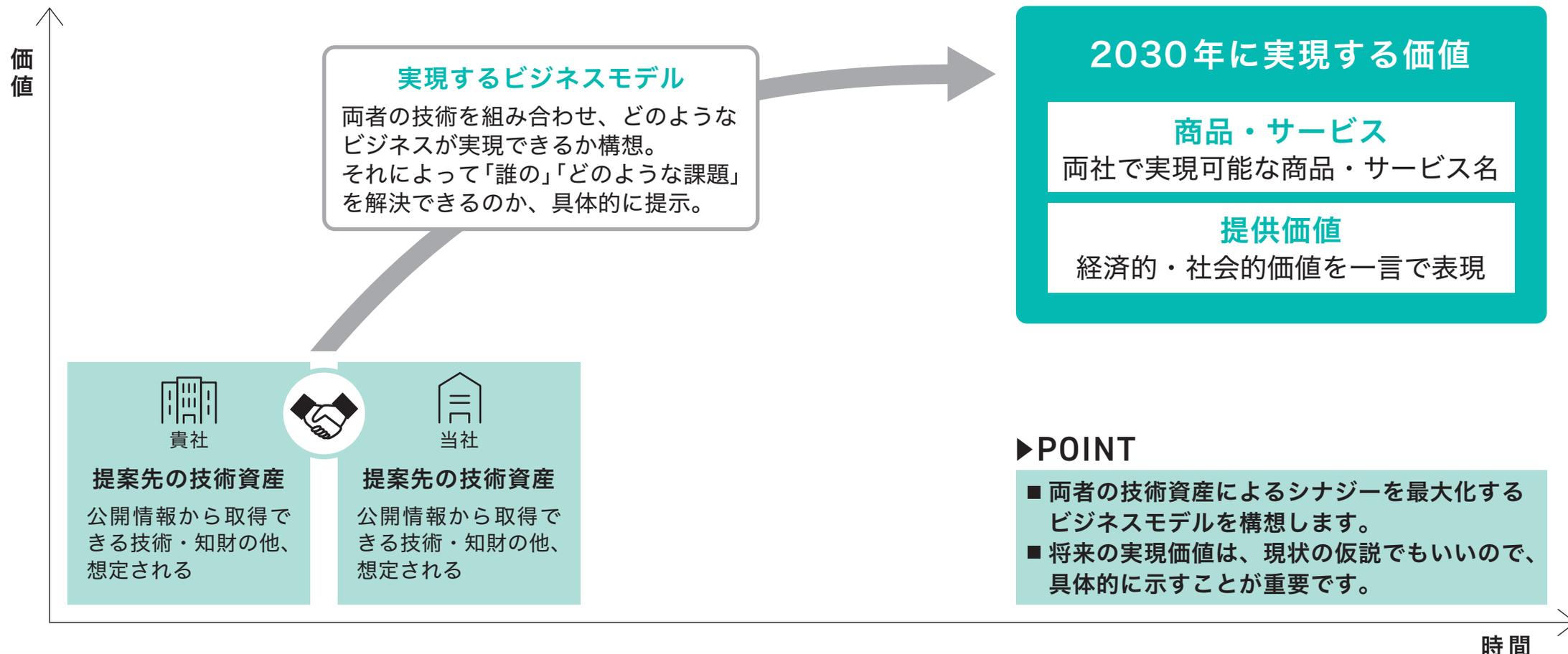
連携提案書の作成時に調査しておきたい連携候補の情報

- 事業化シナリオを描き、解像度の高い仮説を立てるために、連携候補に関する公開情報を集めます。
- 連携候補が過去・現在から未来の視点で、
どのような技術を持ち、どのようなビジネスを展開しようとしているのか整理しましょう。



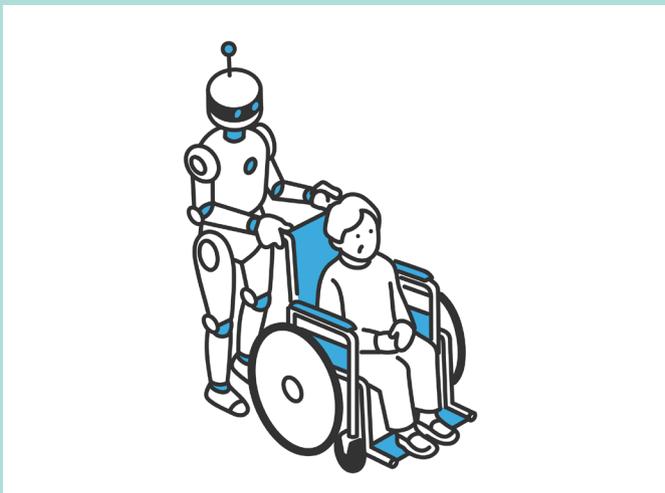
▶POINT 連携候補の組織体制や、ガバナンス・ルールも併せて確認しておき、連携候補の行動原理について理解を深めておきます。

- 最初に、本連携によって実現したい価値創造ストーリーを1枚の絵で表現します。
- 単なるシーズの紹介ではなく、提案先及び自社のビジョンを実現する未来志向の提案であることを表現しましょう。



- 両者のアライアンスによって生まれる商品・サービスのイメージを伝えます。
- 挿絵などを利用して、商品・サービスを具体的に表現してみましょう。

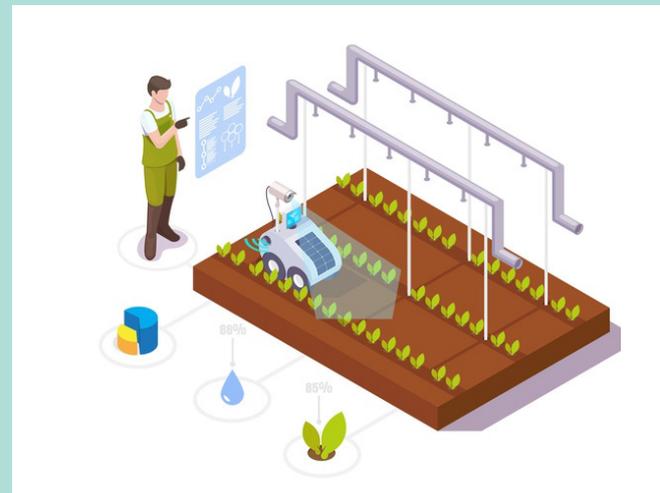
例 商品・サービス名「介護ロボット」



例 商品・サービス名「空飛ぶタクシー」



例 商品・サービス名「スマート農業」



新たな商品・サービスがどのようなターゲットの課題を解決しうるか、未来の提供価値も含めて記述。提案先の既存ビジネスや顧客情報を元に、さらにどのようなビジネスへ発展可能なのかを具体的に説明。

▶POINT

- 商品・サービスのイメージを示すことで、両者のアライアンスによって実現する未来と、提供可能な価値を表現します。
- 近い将来に顕在化しそうな兆しや課題にも言及することで、未来志向の商品・サービス提案が可能です。

- 初回打合せ時に、アライアンスに向けた論点を提示します。
- 以下の「使える資源」、「ビジネスモデル」、「商品・サービス」、「提供価値」の4つの観点で端的にまとめましょう。

使える資源について

1

- 提案先の資源・技術資産が**利用可能**か、どのような**アライアンス形態**を想定しているか。
- 提案先のステークホルダー(他の連携先、お客様など)との**関係性**や**線引き**について。

ビジネスモデルについて

2

- 想定している双方の**役割分担** (サプライヤー、技術ライセンサーなど) について。
- ビジネスを実現する上での**リスク**や**ハードル**について。

生み出す商品・サービスについて

3

- 提案した**商品・サービス**の**方向性の是非**について。
- 商品・サービスを実現する際の**技術的な課題**や、**技術融合**の可能性について。

提供価値について

4

- 提案先が掲げる**ビジョン**と**合致**するか。
- 提案先とのアライアンスによって、**さらなる価値創造**が**可能**かどうか。

▶POINT

- 提案内容を各観点到照らし合わせ、アライアンスを進めるに当たっての懸念事項や確認事項を記載します。
- 特に、想定している**ビジネスモデル**を構築していく上での**事業上のリスク**や**ハードル** (法規制など) には言及しておきます。

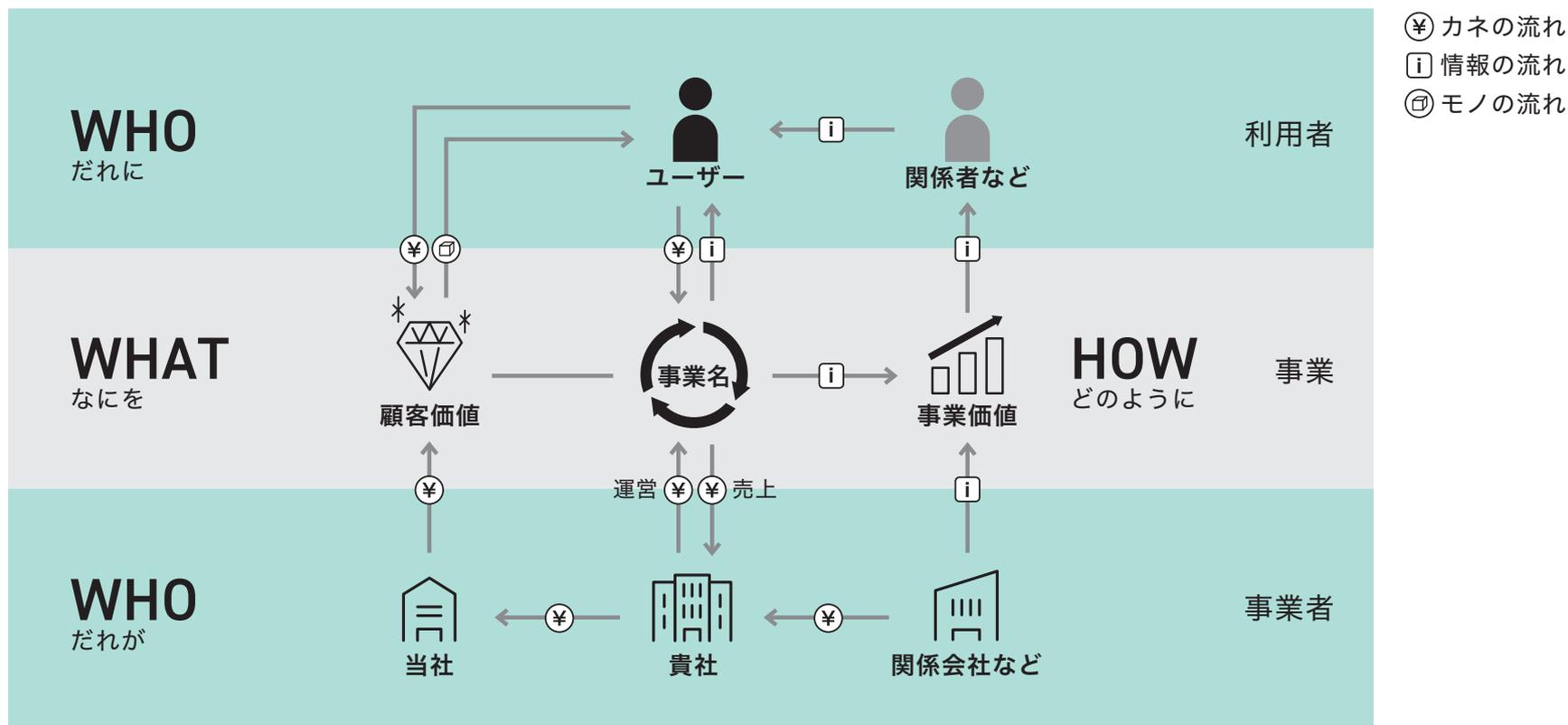
■ 双方が持ち寄る資源を、仮説として並べます。

	 貴社		 当社
技術資産	事業や研究基盤、特許情報から把握できる強みを記載		自社のコア技術を記載全般的に紹介するのではなく、連携提案におけるキー技術を抜粋
関連する特許	本事業に関連すると思われる協業先の特許を記載		本事業に関連する自社の特許を記載
その他の資源	HP や有価証券報告書から読み取った資源・ビジョンを記載		人的資産や研究・開発体制、実績などを記載

▶POINT

- 提案先の資源については、持ちうる技術資産や特許情報について列挙し、事前調査をしていることをアピールします。
- 相手方の情報から技術文献や特許情報、プレスリリースやニュースなどの外部発表情報から実際の事業方針を記載します。

■ 協業の成果を生かした「稼ぐ仕組み」であるビジネスモデルを提示します。

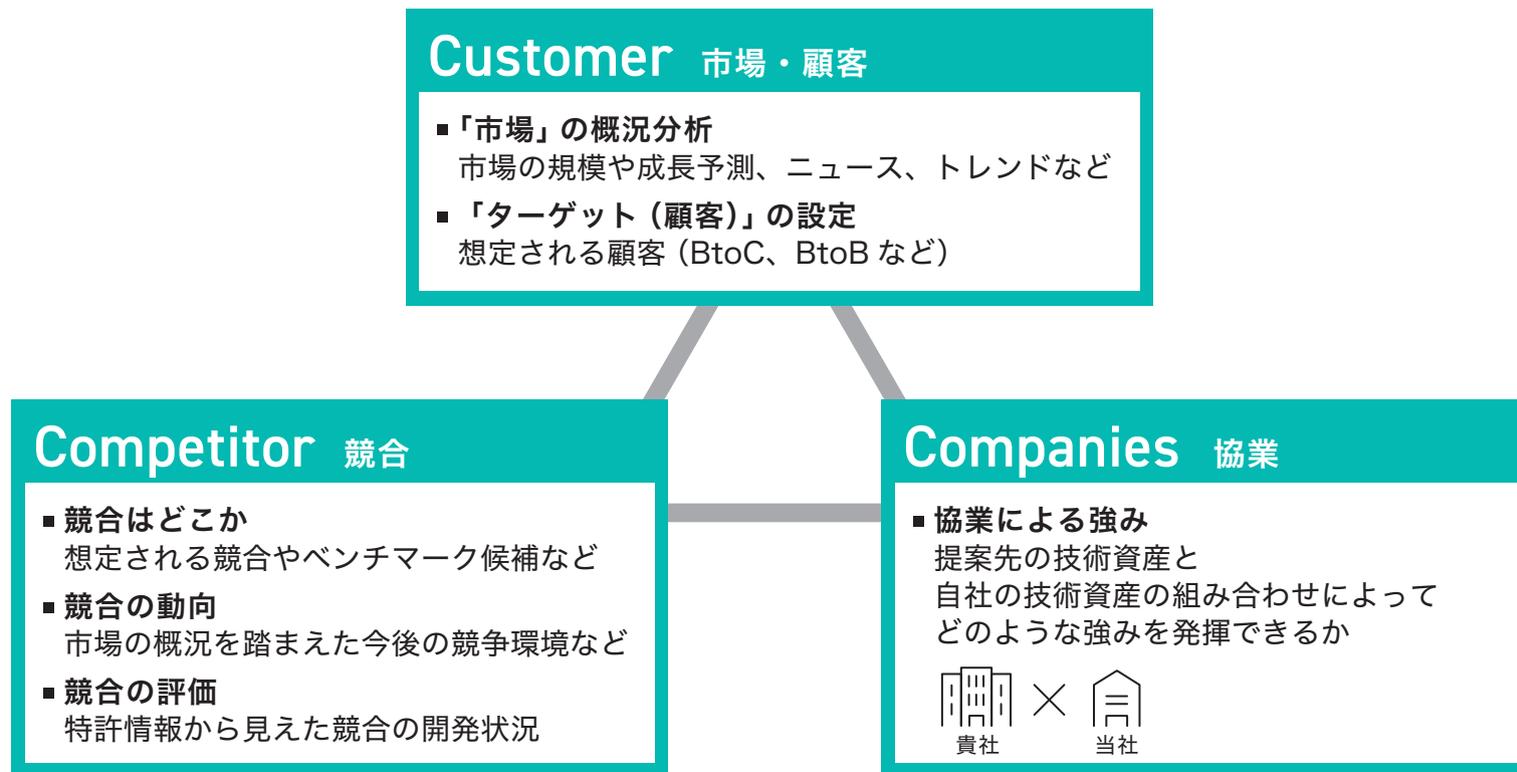


出典：図解総研：ビジネスモデル図解 (<https://zukai.co/research/bizgram>) を参考に作成

▶POINT

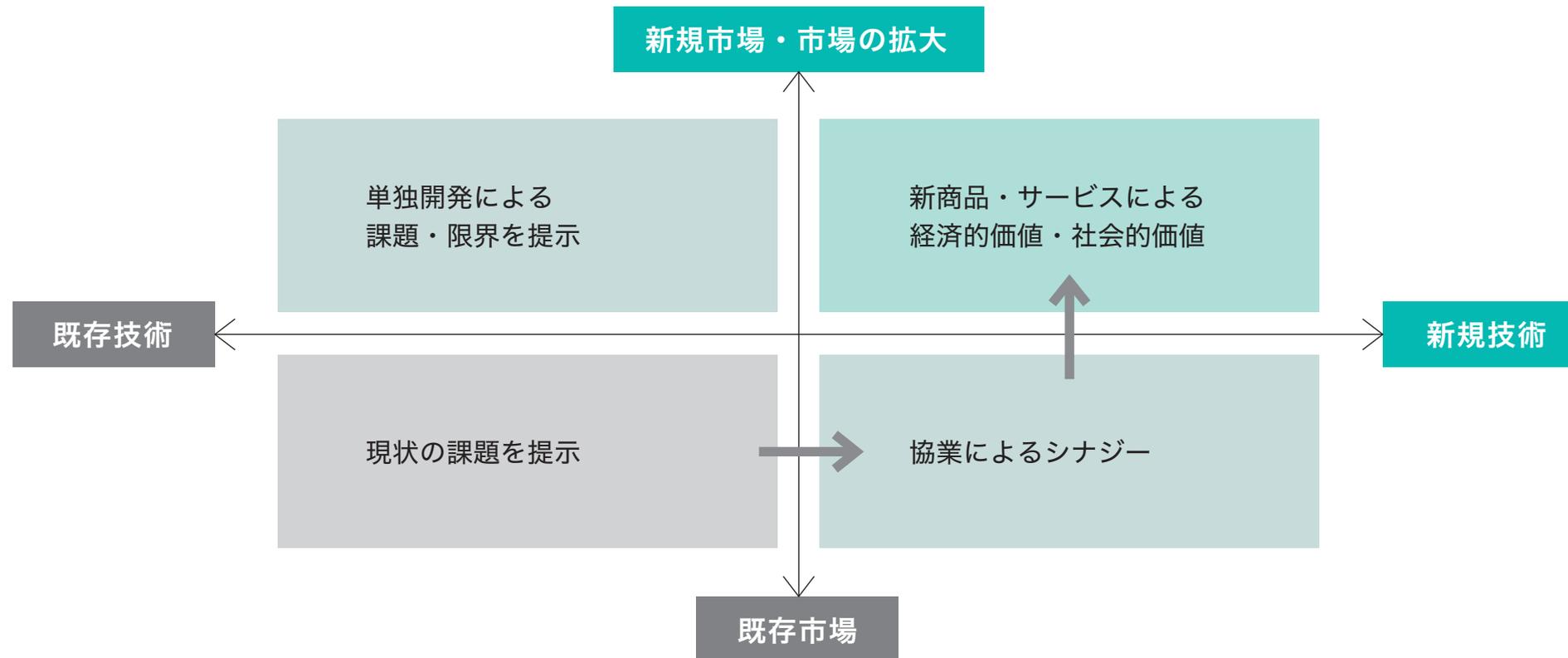
- 利用者、事業、事業者に分け、3×3のマトリクスでビジネスモデルを表現します。
- 提案先や自社の役割分担を明確にしつつ、顧客への価値提供プロセスを具体的に提示します。

- 想定する商品・サービスを取り巻く環境として、3C分析を用いて可視化します。
- 市場・顧客に対して、協業による強みを発揮しながら、競合に対する勝ち筋を示しましょう。



- ▶ **POINT**
- 協業によってどれほどの規模の市場にアプローチできるのか、根拠となるデータとともにインパクトを示します。
 - 想定される競合に対して、協業による強みの発揮による勝ち筋の仮説を提示します。

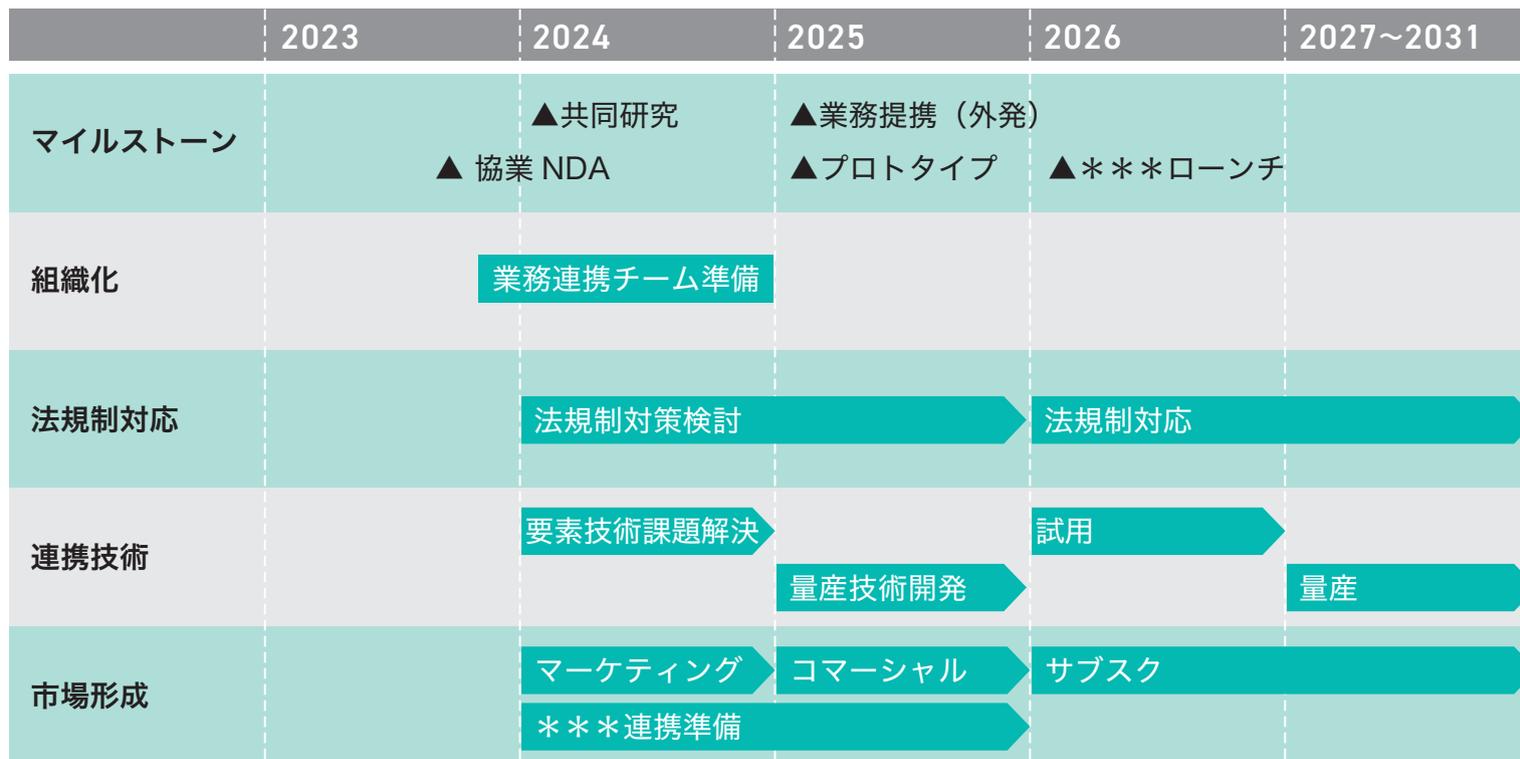
- 提案先との協業によって、ターゲット顧客とその先にある未来の社会に、どのような新たな社会的価値、経済的価値がもたらされるかを2軸のマトリクスで提示します。



▶POINT

- 協業によって現状の課題・限界がどのように解決され、どのような新しい社会的価値、経済的価値が生まれるのかというストーリーを描写します。

■ 協業によるゴール（商品・サービスローンチなど）を示しつつ、そこに至るまでのプロセスを具体的に提示します。



▶POINT

- 自分たちの都合を押し付けるのではなく、連携候補の立場やスピード感にも配慮することが必要です。
- 法規制対応や技術開発の時間軸を仮説で提示し、提案先と認識合わせを行います。
- 各所のマイルストーンを示しつつ、最初のアクション（どのような協業形態から入るかなど）を具体的に提示します。

- 提案先に対する協業の意思表示として、想いを込めたメッセージを提示します。

提案先への熱いメッセージを記載

- 提案先のビジョン・ミッションへの共感
- 自社のビジョン・ミッションの共通性
- 協業への意思表示 など

▶POINT

- 提案先と自社のミッション・ビジョンの共通性に触れつつ、両者の未来価値創造に対する想いをまとめます。
- 本提案が、両者の未来の価値を生み出すための第一歩であることを熱いメッセージで表現します。



独立行政法人
工業所有権情報・研修館