

情報家電ビジネスパートナーズ 情報家電ビジネスパートナーズ 情報家電ビジネスパートナーズ 情報家電ビジネスパートナーズ



Make the Front Runner

Digital Concept Partners

情報家電ビジネスパートナーズ 情報家電ビジネスパートナーズ 情報家電ビジネスパートナーズ 情報家電ビジネスパートナーズ

近畿経済産業局
次世代産業課

関西と情報家電クラスターのイメージ

- ・関西には世界を代表する情報家電の大企業や有数のベンチャー企業・大学等が集中。
- ・しかしながら、現時点では単に存在するだけであり、関西が情報家電の集積地（クラスター）であるとあまり認識されていない。
- ・関西は情報家電の集積地（クラスター）であるというイメージを内外にアピールし、地域で情報家電に関する交流やアライアンスなどが活発に行われる環境を整備する必要。
- ・結果さらに、世界中から優秀な技術・人材等が流入する好循環（クラスター）を形成。

ベンチャー企業における製品市場投入の課題

- ・中小ベンチャー企業は、製品（機能）企画、技術開発、試作品の制作までは（補助金等の施策利用も含め）なんとか自力で実現できることが多い。
- ・しかしながら、商品としてのパッケージ化、量産化、マーケティング等にはそれまで以上の費用とリスクを要することから、アイデアを実現できないのが実情。
- ・また、ベンチャー企業の事業は完成品ではなく、大手企業の最終製品に組み入れる部品や要素技術などであることが多く、このような場合、大手企業（セットメーカー等）に採用されるか否かが、ベンチャーの運命を左右する。

大企業とベンチャー企業の様々なレベルでの連携

大企業とベンチャー企業との連携は、単なる共同開発や技術・部品・サービス等の採用だけとは限らない

1. 共同研究や共同開発(アライアンス)
2. 大企業の完成品等にベンチャー企業の技術・部品等が取り入れられる(採用)
3. 大企業の研究用としての購入(試作等)
4. 大企業の完成品に接続することが可能になる等(仕様開示)
5. 大企業がベンチャー企業の技術等を認める(表彰等)
6. 大企業とベンチャー企業と同じテーマで議論する(技術交流)

ベンチャー企業と大企業のミスマッチ

- ベンチャー企業等は、関連する大企業等にビジネスパートナーシップを求めるべくアプローチを試みたいが、①適当なコネクションがない、②大企業がどのような分野の技術等を欲しているか分からない、③じっくり評価してもらえない等の不満を抱えている。
- 大企業としても、競争力の確保のため、スピードのあるベンチャー企業の様々なアイデアを欲しており、特別の予算を計上し、ベンチャー企業の技術をサーベイしている大手企業もある。
- しかし、多くは、何らかの方法により自社に提案があっても、大半が有効ではないことが多いことから、殆ど黙殺している。(少ないながら提案のある有望なアイデアについても埋もれてしまっている)

これまでのマッチングシステムの課題

1. オープンであることの問題

- これまでビジネスマッチング発表会等を実施してきたが、発表するのみに終わることが多かった。
- 大勢の前で発表するオープンなシステムであったため、①事業の核心に触れにくい、②聞く方も当事者意識が薄くなる、等の理由によると思われる。

2. 「探り」の問題

- ベンチャー側は、最初からすべてのノウハウをさらけ出しては、取られてしまうのではという不安。
- 大企業は、例えば自社の開発内容と同様の内容等は、詳細な提案を聞いてしまえば(例えNDAの締結があつたとしても)訴えられる可能性があり、迂闊に提案を聞くことができない。

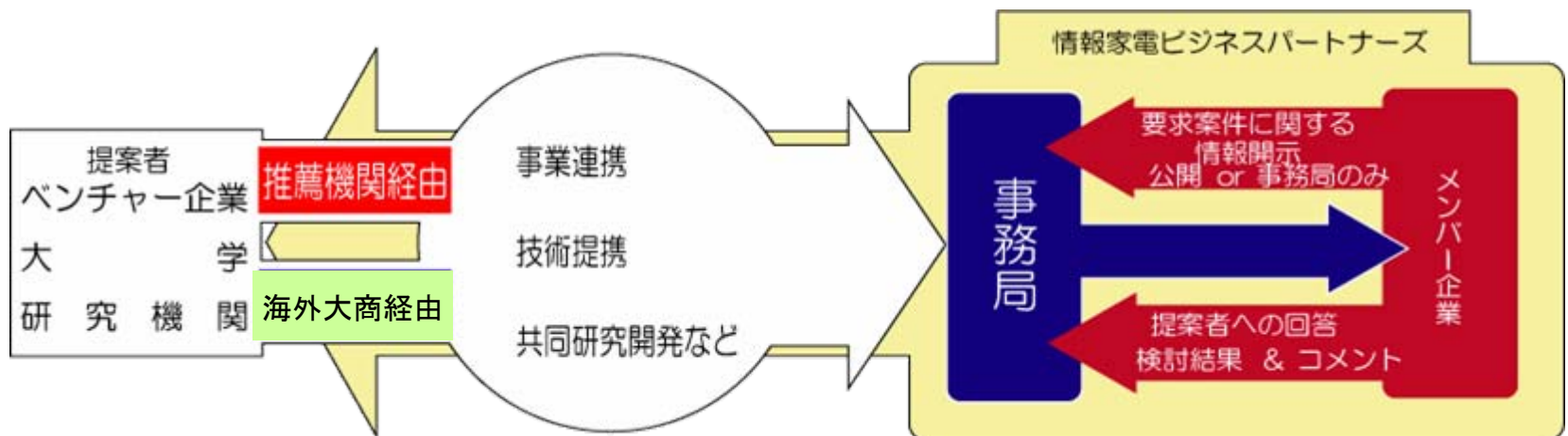
制度設計の目標

1. 大手企業があらかじめ**関心のある技術分野を提示**し、ベンチャー企業等が希望する大手企業だけに、アイデアや技術を**クローズドに提案する**仕組み。(併せてオープン発表会も開催)
2. 公的機関が連携し、**全国(全世界)から**網羅的にベンチャー企業を発掘する仕組み。(大企業でも1社では不可能な仕組み)
3. 玉石混交ではなく、提案案件が一定の水準を満たすべく、ある種の**フィルタリング機能**を有する。
4. 提案にあたって、まず簡単な内容で確認し、双方の合意ができれば、NDAの締結を含んだ詳細な打合せに発展する、**2段階のマッチングシステム**。
5. 提案案件について、例えマッチングが不成立の場合においても、なぜアライアンスが困難であるか等の理由を**フィードバック**する仕組み。

DCPマッチング事業の概要

- ・中小企業の技術・製品は、中間財（最終製品に組み込まれる技術や製品）であったり、単独では製品化力や市場への影響力がないことが多く、これらが大企業のパワーで補完し、製品や技術の開発や市場投入を促進。

- ・国内外のベンチャー等の技術・アイデア等のシーズを、関西の情報家電系大企業が有する高い商品開発力、技術開発力と結びつけることにより、新たなビジネスを創出する。
- ・さらに、関西を情報家電産業クラスターとして、国内外へ積極的に広報し、優秀な技術の関西エリアへの流入を促進するなどの好循環モデルを目指す。



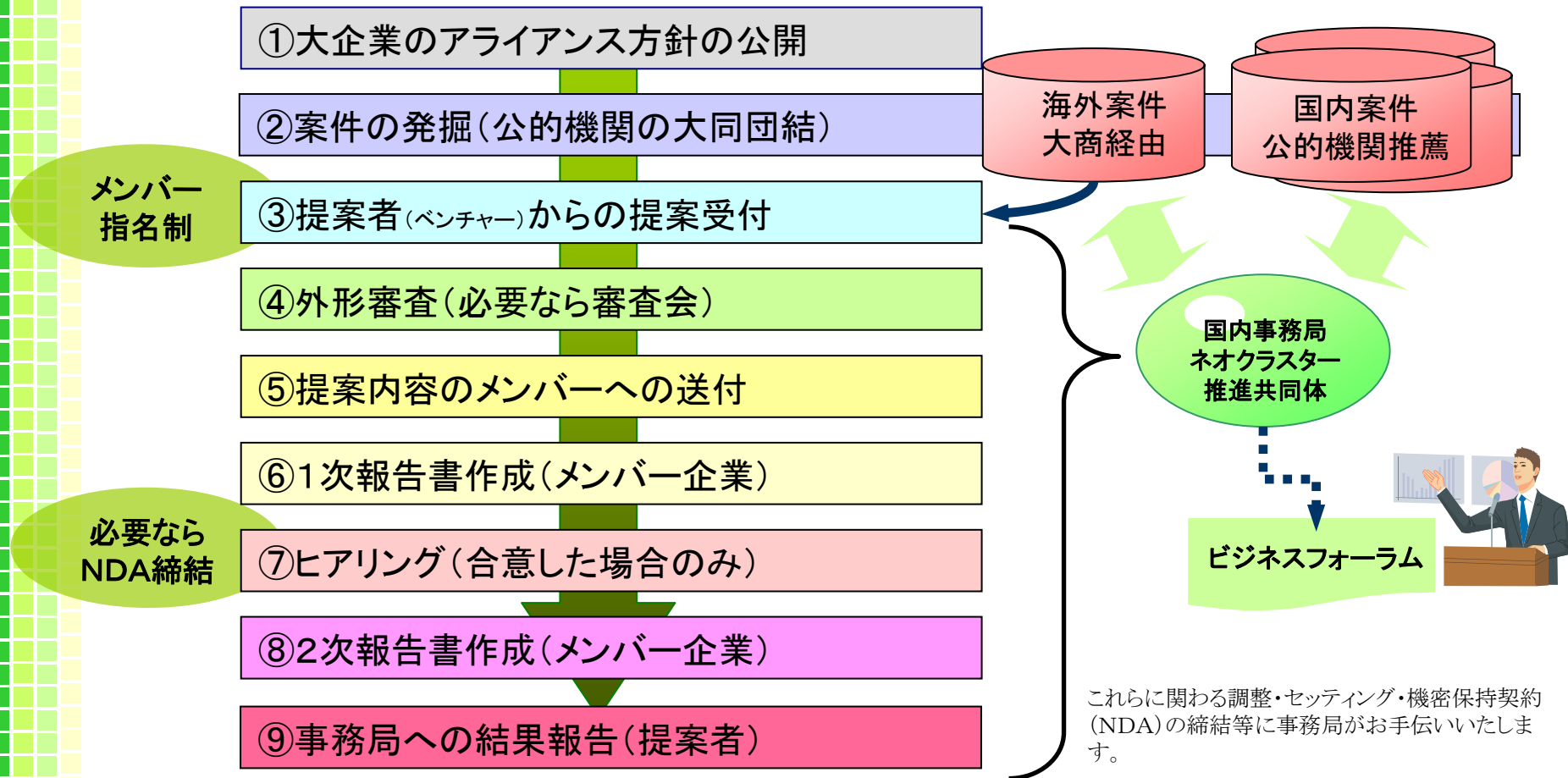
対象ジャンルのイメージ

- ・本事業の名称は「情報家電ビジネスパートナーズ」ではあるが、必ずしも「情報家電」だけにこだわったものではない。(情報家電というワードはあくまでシンボル)
- ・提案受入企業の事業内容やメッセージをご理解いただき、ITやメカトロ分野の要素技術を含む商品やサービスをイメージ可能なテーマであればOK。

【対象ジャンル】の例

- ・新素材等の高機能部材、LSI・電子部品等、ボード、センサー・アクチュエーター、IO機器、製造装置、プロセス技術、インターフェイス技術、エネルギー関連技術、ソフトウェア、コンテンツホルダーによる新たな商品・サービスコンセプト 等々

マッチングの手順



提案受入大企業

- 三洋電機株式会社(幹事企業)
- シャープ株式会社(幹事企業)
- 松下電器産業株式会社(幹事企業)
- アイコム株式会社
- エスベック株式会社
- 株式会社NTTドコモ関西
- 大阪瓦斯株式会社
- オムロン株式会社
- 京セラ株式会社
- サイレックス・テクノロジー株式会社
- 住友電気工業株式会社
- 株式会社ピクセラ
- 株式会社村田製作所

大企業の関心分野・提案受入方針の開示

提案を受け入れる大企業は、関心のある技術分野・アライアンス方針等を事前に開示。

【関心のある技術分野】の例

- ・ファインセラミックス応用技術、高周波技術（部品・携帯電話などの通信機器）、MEMS技術、各種シミュレーション技術、情報機器関連に応用できるソフト技術等。（京セラ（株））
- ・世界に通用するオンリーワン技術、市場規模が大きい新規事業創出のための提案。（シャープ（株））

想定されるベンチャー企業のイメージ

- ・DCPは基本的にベンチャー企業と大企業の対等なパートナーシップを志向。
- ・したがって、ベンチャー側からは確固たる技術や製品イメージの提示が必要であり、単なる大企業の発注を求める下請的な営業を支援するものではない。

(1)提案する技術・製品のイメージが明確であること

(2)他に類を見ないなど独自性や先進性を有するもの

(3)一定の波及やマーケット規模を有するもの

(4)技術や製品が既に確立している必要はない

事務局体制及び相談窓口

■専用相談窓口

・中小企業基盤整備機構

近畿支部

中小企業・ベンチャー

総合支援センター内

〒540-6591

大阪府中央区大手前1-

7-31 OMMビル11階

TEL:06-6910-2235代

FAX:06-6910-2239



■コーディネーター・事務局体制

■大阪商工会議所

・担当:3名

■ネオクラスター 推進共同体

((財)関西情報・産業活性化センター)

・担当 3名(含、CM)

・コーディネーター
専任1名、他3名
(委嘱済み)

■近畿経済産業局(サポート)

・主担当:2名、副担当:2名

案件発掘体制(推薦機関等)

■ 全国の発掘体制(国内) (経済産業省ネットワーク)

- 地方経済産業局(全国9地域)
- 全国産業クラスター関係機関
(推進機関・拠点機関)

■ 海外との連携(世界) (大阪商工会議所ネットワーク)

- EU
 - IRC(Innovation Relay Centers)Network
 - スウェーデン(投資庁)
 - フィンランド(技術庁)
 - 英国(総領事館)
- アメリカ(大使館・州政府)
- 台湾
- その他

■ 近畿の推薦体制

(ネオクラスターネットワーク)

- 大阪商工会議所
- ネオクラスター推進共同体
(財団法人関西情報産業活性化センター)
- 独立行政法人 中小企業基盤整備機構
近畿支部

- 財団法人 ふくい産業支援センター
- 財団法人 滋賀県産業支援プラザ
- 財団法人 大阪産業振興機構
- 財団法人 神戸市産業振興財団
- 財団法人 わかやま産業振興財団
- 財団法人 京都高度技術研究所
- 財団法人 新産業創造研究機構
- 株式会社けいはんな
- 関西文化学術研究都市地域
知的クラスター推進本部
- 学校法人 立命館大学
- 大阪府立産業技術総合研究所
- 大学コンソーシアム大阪(協力依頼)

報告書の作成(受け入れ大企業)

- ・提案を受け入れる大企業は自社への提案に対し、採用、不採用に関わらず、報告書を作成し、事務局経由で提案者へ返送する。
- ・これにより、提案したベンチャー企業にとって、提案が受け入れられなくても、フィードバックされたコメントにより自身の事業についての分析が可能。

提案が受け入れられない理由

例

- ・技術レベルが低い、
- ・自社でも同様の技術開発を行っている
- ・マーケットが小さい
- ・自社の製品に取り込む余地がない
- ・技術内容、安全性、信頼性等に疑問

等

知的財産等の保護

- ・知的財産権についての保護方策について、提案企業との打合せを十分に行い、推薦、提案することが肝要。
(事務局ではNDAの締結についてのサポート等も実施予定)

最後に（DCPの課題）

- ・大企業の詳細なニーズ公開は困難
- ・提案に至るまでに時間が必要
- ・成功事例の輩出には根気が必要

ご静聴ありがとうございました！

近畿経済産業局

問い合わせ先：

地域経済部次世代産業課 担当 川村

電話06-6966-6030 FAX06-6966-6077

ネオクラスター推進共同体

問い合わせ先：(財)関西情報・産業活性化センター

地域・産業活性化グループ 担当 堀江、石橋、伊藤

電話06-6346-2981 FAX06-6346-2443



URL : <http://www.neocluster.jp/dcp/>

