

情報家電ビジネスパートナーズ (DCP) について

平成20年2月4日



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)



大手情報家電系企業が
あなたの提案を待っています。

Digital Concept Partners



情報家電ビジネスパートナーズ
ネオクラスター推進共同体・大阪商工会議所

今・情報家電メーカーが求めるもの

- 今、大手情報家電メーカーも社会の変化や顧客のニーズに対応した製品を常に求めている。

国際競争、製品のライフサイクルの短縮、技術の進展など

- 新しい価値創造・市場創造が必要。

新製品、ニュービジネスモデル(プラットフォーム事業)等

- 大手も従来の取引や人脈ベースに展開していたシステムを超えた価値創造の仕組みが求められている。

- ベンチャー企業、大学と大企業とのミスマッチ

- VB、大学等

関連する大企業等にビジネスパートナーシップを求めアプローチを試みたいが、

- VBは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を欲しているのかわからない、③じっくり評価してもらえない、④チャンネルが合っても適当なセクションまで広範囲に届かない
等不満を抱えている
 - 大学は組織内情報流通があまりよくなく、企業の要望は中々他の研究室には伝わらない。したがって、研究室シーズの組み合わせはしにくい。組みあわせると製品イメージが出来てもチャンスが少ない。学会には必ずしも商品企画部門の人が出ていない。
 - 特にITネット系はコーディネータも適格な提案先を見つけにくい。
 - 技術情報の収集活用にも限界があり的確なシーズ情報が大企業の的確な部門に伝わらない。(大学、企業の産学連携室の一段の整備)

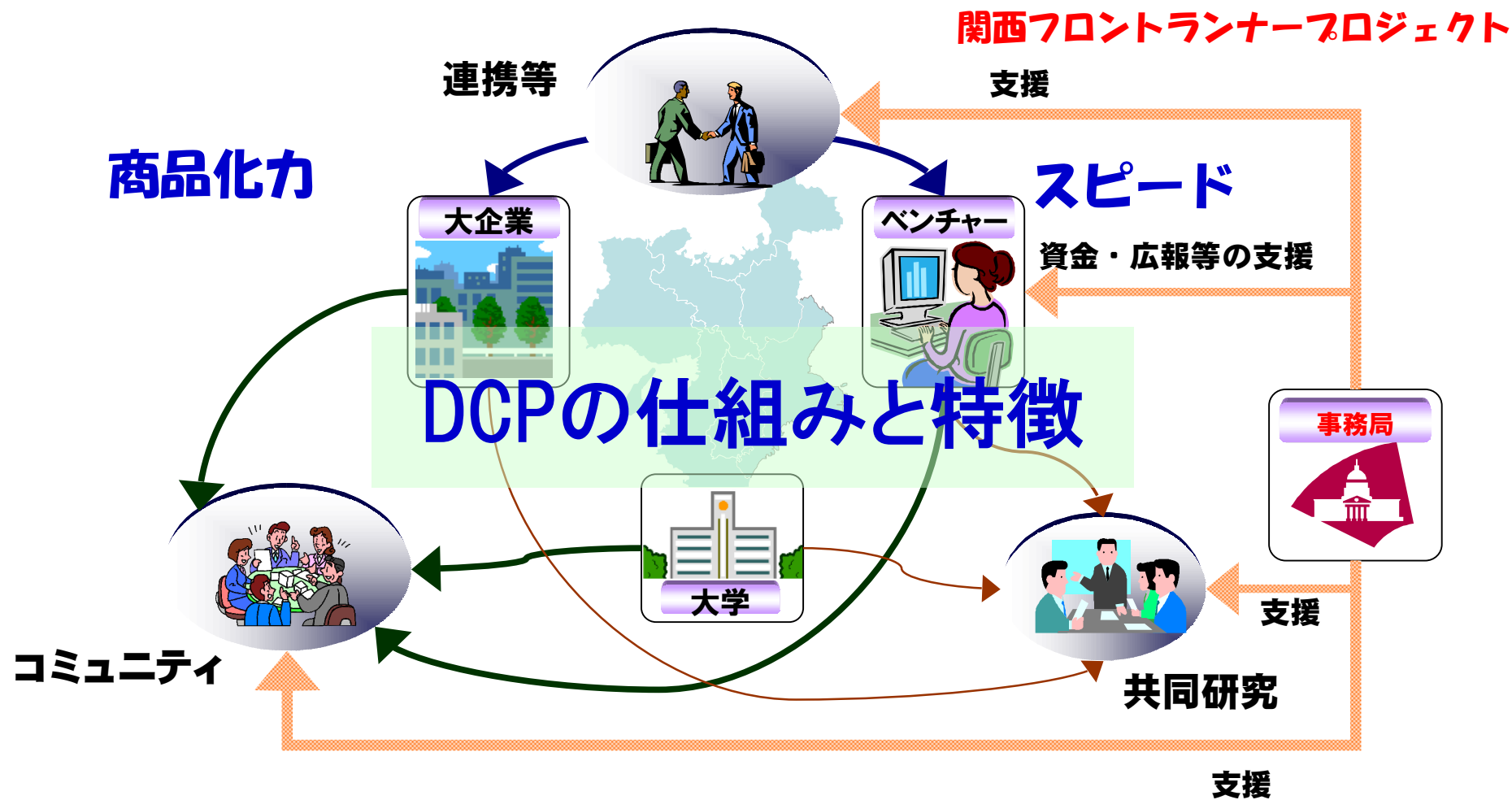
- 大企業

- 競争力確保のため、スピードのあるベンチャー企業のさまざまなアイデアを欲している。アイデアは多様な視点から、情報も多様な視点から
 - 社内の横連携が弱く、新しい観点や新しい視点提案が乏しい。特にネットワークを利用した新ビジネス商品など(iPodのようなビジネスの仕組みとの連携、デザイン部門との連携など)

- 特に、ベンチャー企業における製品市場投入の課題
 - 中小・VB企業は、製品（機能）企画、技術開発、試作品制作まで出来ても、マーケット作りが多くのケースで課題となり、
 - 商品としてのパッケージ化、量産化、マーケティングを行うにあたり、費用とリスクが壁となる
 - 中小・VBの事業の多くはコンシューマ商品ではなく、大手企業の最終製品に組み入れる部品や要素技術が多い。この場合、「大手企業に採用されるか否か」が命運を分ける。

情報家電ビジネスパートナーズの役割...

- 関西に多く集積する情報家電系企業と中堅・中小・ベンチャー企業、大学とが**対等の立場でタイアップ**し、新製品・新技術を生み出す活動を支援する仕組み



推進組織：ネオクラスター推進共同体
プロジェクトの精神：人と人の繋がり重視

提案受け入れ企業

- － 提案を受け入れる企業。現在大手家電メーカーを中心に16社。(20.1現在)

提案者

- － メンバー企業に対し新事業や新製品開発を提案する中堅・中小・ベンチャー企業、個人、大学等。

サポート企業

- － 金融機関・商社等のメンバー企業以外の企業等で、DCP事業の一部に参加し、提案者をサポートする意思のある企業。

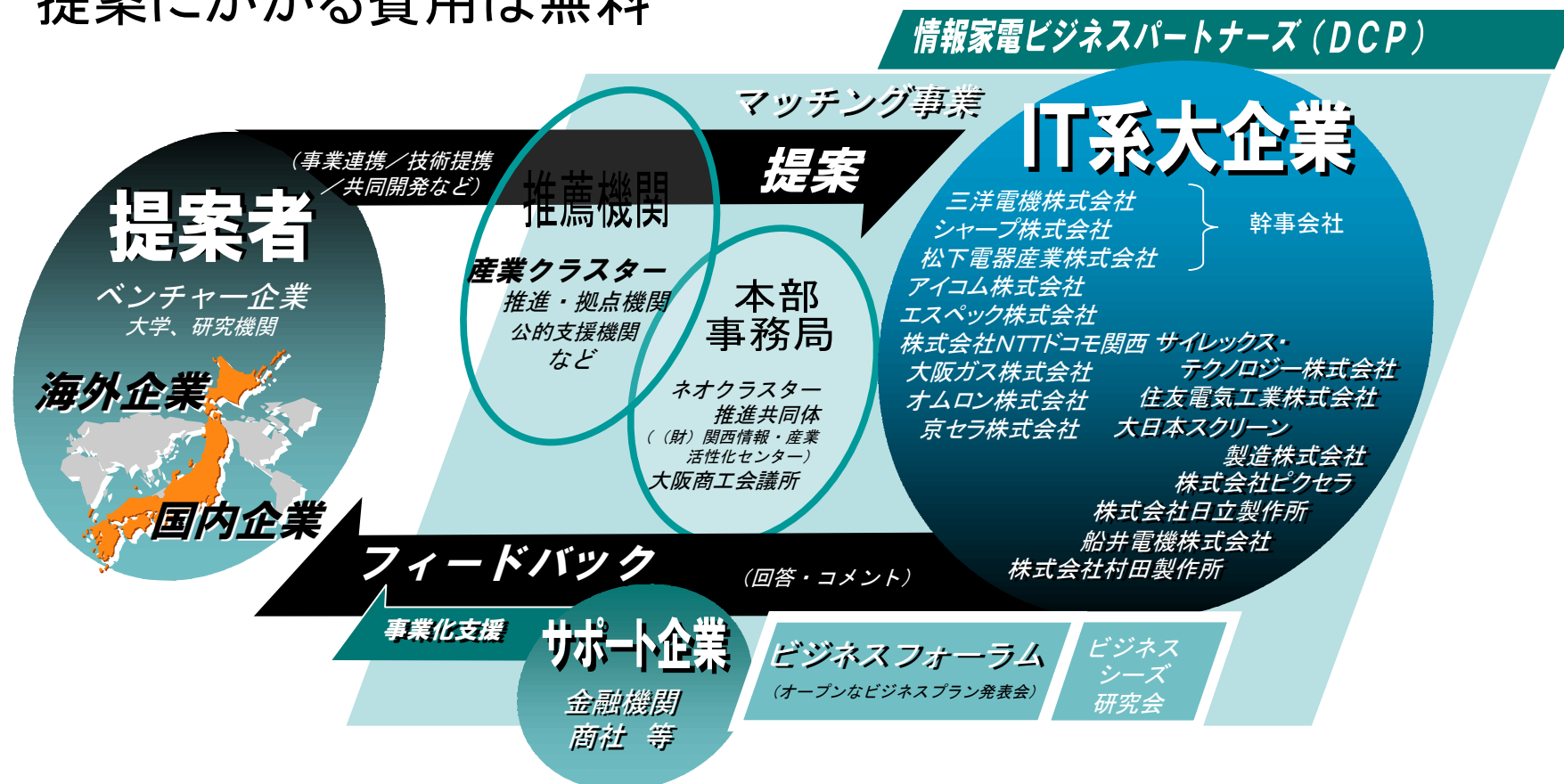
推薦機関(支援機関)

- － 産業支援機関等。提案のブラッシュアップ等サポートを行う。

事務局

- － 財団法人関西情報・産業活性化センター(国内案件担当)
- － 大阪商工会議所(海外案件担当)

- ベンチャー企業・大学等の技術やアイデアを大企業に提案する仕組み
- 提案にかかる費用は無料

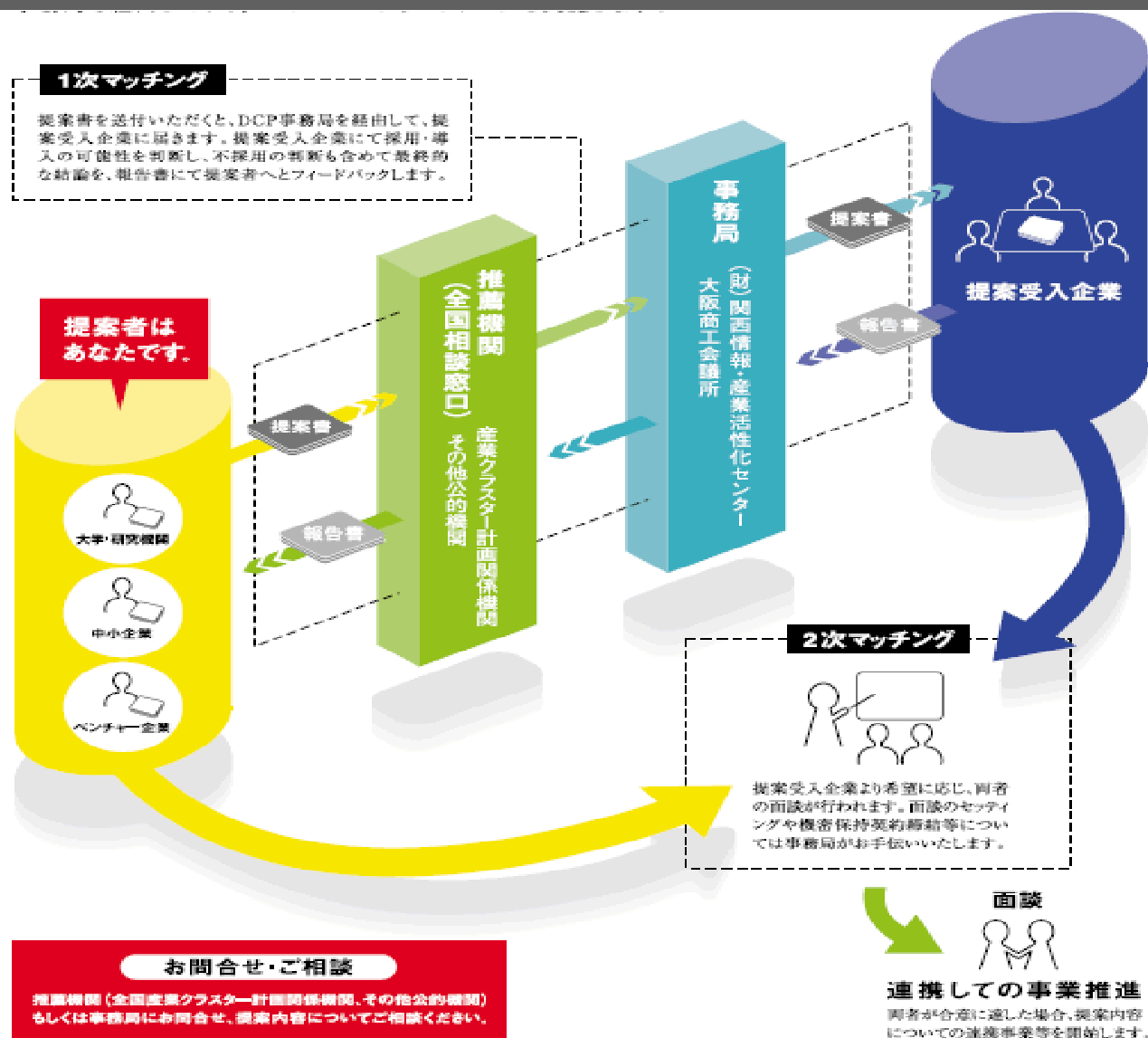


三洋電機株式会社	京セラ株式会社
シャープ株式会社	サイレックス・テクノロジー株式会社
松下電器産業株式会社	住友電気工業株式会社
アイコム株式会社	大日本スクリーン製造株式会社
エスペック株式会社	株式会社ピクセラ
株式会社NTTドコモ関西	株式会社日立製作所
大阪ガス株式会社	船井電機株式会社
オムロン株式会社	株式会社村田製作所

- サポート企業一覧(平成20年1月末現在)

アイテック阪神 株式会社	尼崎信用金庫	株式会社E・C・R	池銀キャピタル 株式会社
エンゼルキャピタル 株式会社	OGIベンチャー キャピタル株式会社	京都銀行	京都信用金庫
近畿データコム 株式会社	株式会社きんでん	Sky株式会社	株式会社 損害保険ジャパン
株式会社第四銀行	大日本印刷株式会社	株式会社南都銀行	日本ベンチャー キャピタル株式会社
阪和興業株式会社	株式会社 日立システムバリュー	株式会社ファースト	フューチャーベンチャー キャピタル株式会社
三井住友海上火災保 険株式会社	みずほキャピタル 株式会社	株式会社システム・ デザイン・ジャパン	伊藤忠商事株式会社

以上24社



- 提案先企業への希望
 - － 知的財産権の譲渡または実施許諾、共同研究の希望などを記入
- 提案する技術・サービスの内容
 - － 自社技術を提案先企業のどんな製品・事業にどんな風に活用するのか、技術のメカニズムについてなどを記入
 - － 別途パンフレット、資料を添付
- 提案内容の特徴についての補足説明
 - － 従来技術や他社製品等との比較優位点や、提案内容についての社会的背景やニーズ等について説明
- 特許等の申請状況
 - － 取得・申請中の特許情報があれば記入
- 提案受け入れ希望企業
 - － 5社まで選択可能

【この欄に記入】

情報家電ビジネスパートナーズ(DCP)提案申込書

DCP事務局 (大阪府大阪市、あびるハウス → 建設局111) 御中

※ 2008年10月10日

当社は、情報家電ビジネスパートナーズであり、提案書として以下の内容を提出いたします。なお、当社の提案書に添付した図表等は添付いたします。

所在地：大阪府大阪市あびるハウス → 建設局111 5階505号室
代表者：佐々木 隆雄 代表 大田

住所：大阪府大阪市あびるハウス → 建設局111 5階505号室
TEL：06-6666-XXXX FAX：06-6666-XXXX

【この欄に記入】

提案内容の概要

提案内容：スマートハウス・建設局111 5階505号室
提案内容：スマートハウス・建設局111 5階505号室

【この欄に記入】

提案内容の詳細

提案内容：スマートハウス・建設局111 5階505号室
提案内容：スマートハウス・建設局111 5階505号室

【この欄に記入】

提案内容の補足説明

提案内容：スマートハウス・建設局111 5階505号室
提案内容：スマートハウス・建設局111 5階505号室

【この欄に記入】

特許等の申請状況

特許番号：特許 2008-XXXX-XXXX
特許内容：特許 2008-XXXX-XXXX

【この欄に記入】

提案受け入れ希望企業

提案先企業：大阪府大阪市あびるハウス → 建設局111 5階505号室
提案先企業：大阪府大阪市あびるハウス → 建設局111 5階505号室

- 大企業と対等の立場での協業
 - 中小・VB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、単なる大企業からの発注を求める下請的な営業を支援するものではない
- 望ましい技術・製品等のイメージ(案)
 - 提案する技術・製品のイメージが明確であること
 - 他に類を見ないなど独自性や先進性を有するもの
 - 波及やマーケット規模についてある程度の大きさを有するもの
 - 技術や製品が既に確立している必要はナシ
 - 新しいビジネスアイデアにつながるもの
- 先端技術動向や、メンバー企業の事業内容、新製品発表情報などを常時ウォッチし、技術ニーズを読む

- 提案にかかる経費

- 原則無料ですが、面談の際の交通費や、提案者が専門家を手配された場合などの費用はご負担いただきます。

- 複数企業への提案

- 提案申込書には、一度に5社までの提案先企業名を記入することができます。
- 提案先ごとに内容が異なる場合は、企業数分の提案申込書を作成ください。

- 提案内容の特許や意匠権

- 特許や意匠権などの法的保護は提案者の方で実施ください。

- 提案内容の公開

- ご提案のテーマのみ公表させていただくことがあります。その他の提案者名、提案先、提案内容につきましては公開いたしません。

- 1次マッチング結果の回答までの所用期間

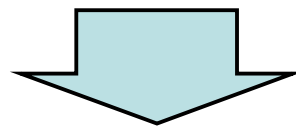
- 内容によりますが、4～6週間程度の期間を要します。

- 再提案

- 一度不採用となった案件について、同じ内容を同じ企業へ提案することはできません。

- 「情報家電」(広義・狭義)にこだわらない。
 - ITやメカトロ分野の要素技術を含む商品や、その製品を活用したサービスがイメージ可能なテーマであれば提案OK。
 - 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
 - 参考：日経エレクトロニクス(2007.07.30)
『樹脂で常識を覆す』
自己治癒する樹脂を用いたパソコン筐体の例

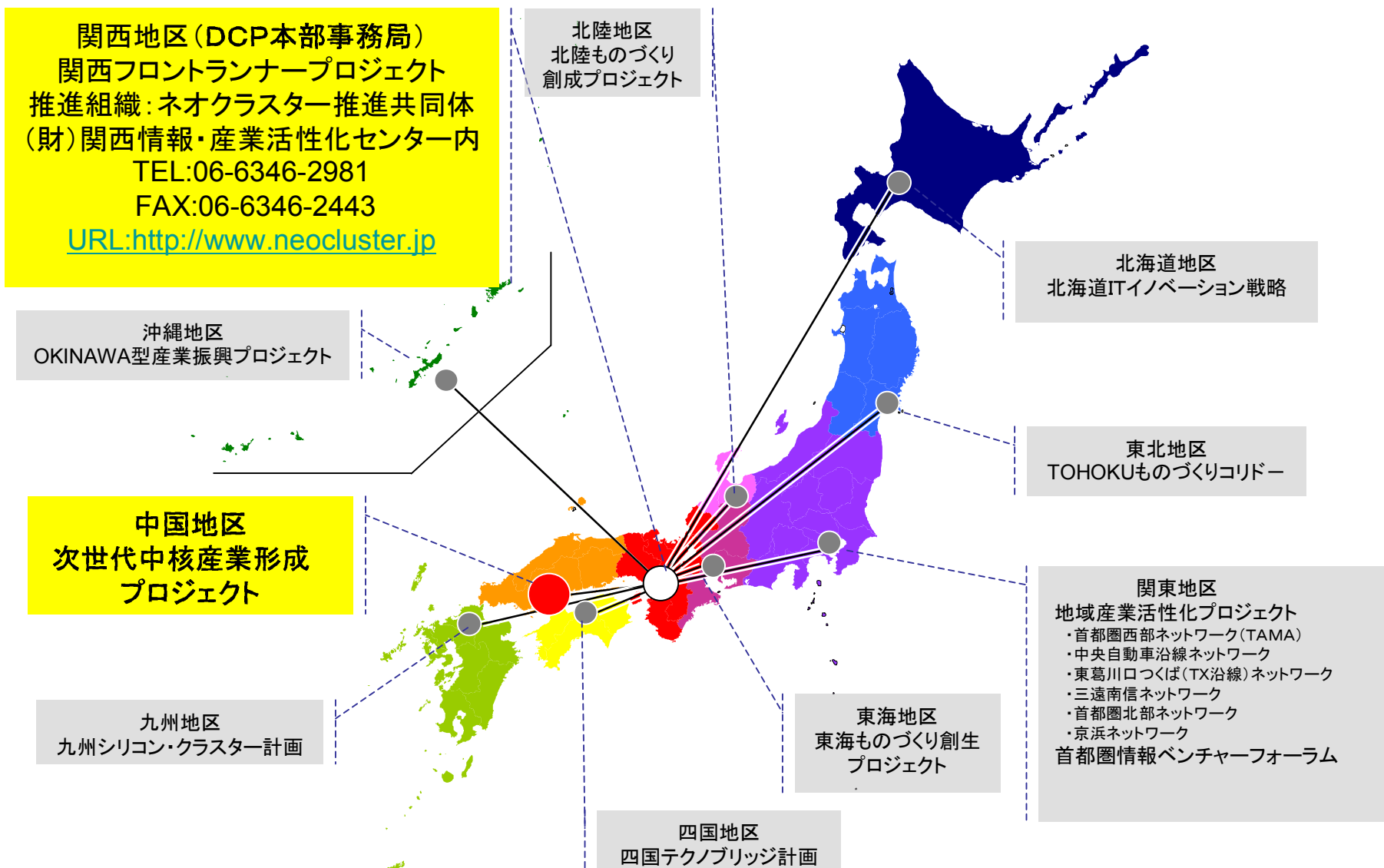
- これまでのマッチングシステムの課題
 - オープンであることの問題
 - 「発表のみ」に終始
 - 大勢の前でプレゼンテーションを行うため、①事業の核心には触れにくい、②聞く側の当事者意識が薄れる
 - 「探り」の問題（知財）
 - VB側...全てのノウハウを最初からさらけ出すと、「取られてしまう」
 - 大企業側...関連分野で自社が既に開発に着手していると、詳細な提案を聞いてしまうと（たとえNDA締結があっても）訴えられるおそれがある。
⇒うかつに提案を聞くことができない。



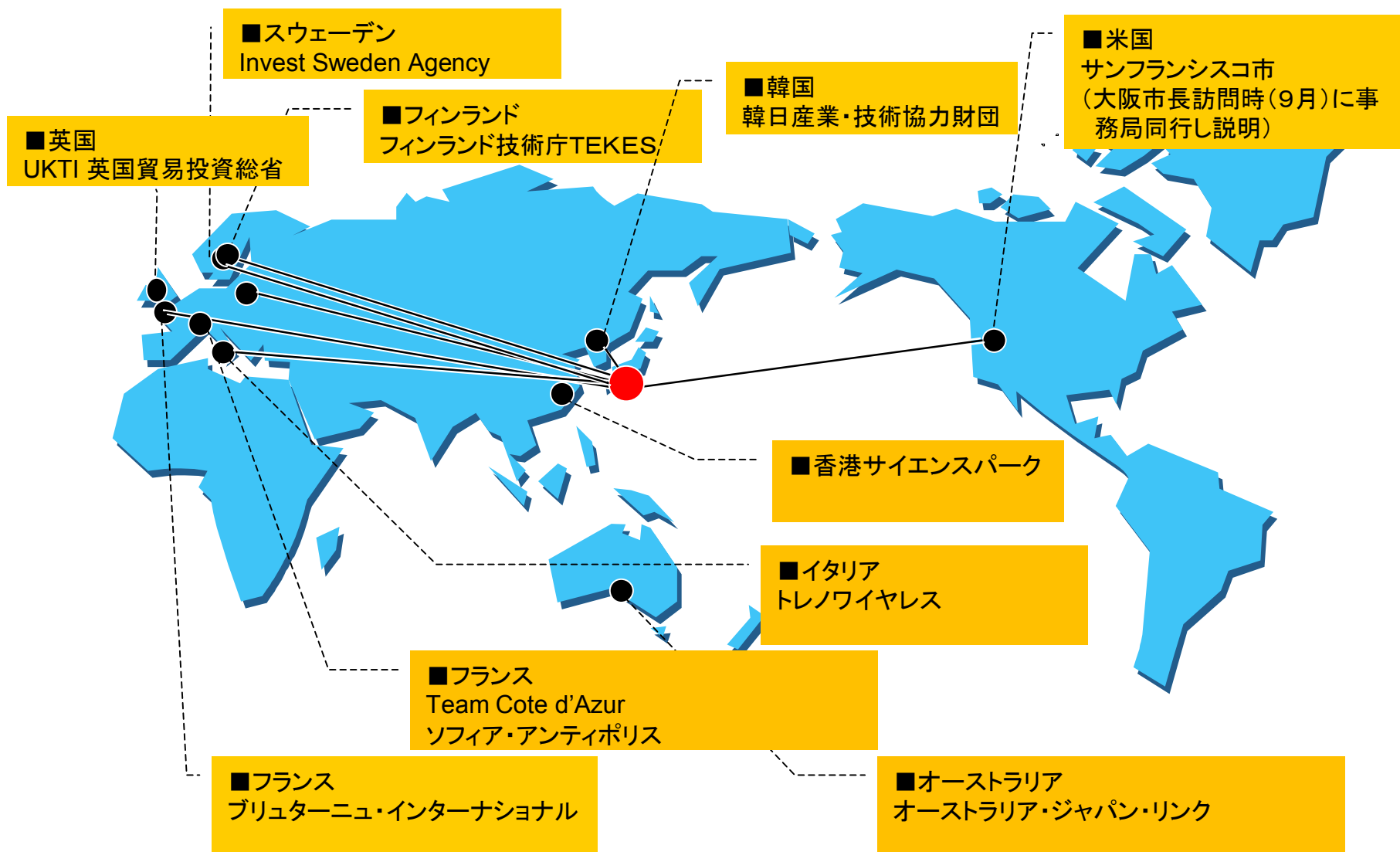
情報家電ビジネスパートナーズは...

- 事務局経由による**クローズドな提案仲介**、公的機関の連携による**全国・全世界的な事業実施・バックアップ**、玉石混交ではなくある種の**フィルタリング**、**提案先指名制**、**2段階提案受け付け**、**メンバーコミュニティ制**、結果を**フィードバック**、**無料** などにより、これら課題に対応

DCP 提案協力ネットワーク (国内)



提案協力ネットワーク（海外）



- DCPビジネスフォーラム

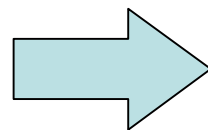
— 16社だけでなくよりオープンに販路などサポート提案したい場合はここで—

- 将来性の高い企業によるビジネスプラン発表会 4回／年程度
- 参加者：メンバー企業、サポート企業、推薦機関
- 平成18年度
 - 3回開催、8社発表
 - 個別面談希望：10件
 - 販路開拓支援1件（企業紹介）
- 平成19年度は4回開催予定
 - ①6／14 、 ②9／14
 - ③12／14 、 ④3／24



- 情報家電ビジネスシーズ研究会

- 情報家電のプリコンペティティブな技術や国際的な標準化の動向、技術経営（MOT）の観点からの世界的潮流や情勢などをいち早く提供するクローズドな研究会
- メンバー企業のみ



オフラインでの「顔の見える」会合を頻繁に行い、メンバーコミュニティの醸成を図る

・ 情報家電ビジネスパートナーズ ウェブサイト

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

- － 情報家電技術動向や関連するトピックス等をタイムリーに紹介
- － メンバーコミュニティ機能の拡充
- － 全国、海外に向けた情報発信機能の充実

経済産業省 産業クラスター計画

DCP
Digital Concept Partners

ENGLISH

世の中を変える技術、加速的に変わる情報化、
便利な操作、画期的なビジネス・アイデア・・・
大手IT系企業が、企業・研究機関からの提案を待っています！

関連リンク
お問い合わせ
プライバシーポリシー
サイトマップ

DCPについて ビジネスの提案 DCP最新情報ブログ

情報家電ビジネスパートナーズ

画期的な技術を持つ研究機関・大学、
高性能のモジュール開発したベンチャー、
創的に操作方法を変える機器を作った企業、
誰もが使いたくなるサービス・モデルを展開する企業

1日も早い提案をお待ちしています！！

DCPネットワーク
(全国の相談窓口)

ご応募はこちらから

DCP最新情報ブログヘッドライン

SANYO
SHARP
Panasonic
ideas for life
ICOM
ESPEC
NTT DoCoMo
Design Your Energy 大阪ガス
OMRON
KYOCERA

NeoCluster
2007/10/22
サイトをリニューアル
しました！

- メンバー企業の拡充
 - 現在16社 ⇒ ○○社
- 優良案件の発掘
 - 継続的に案件が生まれる仕組み
- 確実なビジネスマッチング成立に向けたケア
 - 提案⇒採用に至る例はやはり少数。さらに製品化まで進展する例はその一部。できる限り最終製品化まで持ち込めるようなフォローアップが課題

ありがとうございました。

お問合せは下記まで
情報家電ビジネスパートナーズ事務局
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)
info@neocluster.jp