

2026/3/13

# 事業共創のススメ

— オープンイノベーションが“当たり前になる時代”へ —

eiicon



# AGENDA

1. 会社紹介
2. オープンイノベーションの必要性とメリット
3. オープンイノベーション実践のポイント



# AGENDA

1. 会社紹介
2. オープンイノベーションの必要性とメリット
3. オープンイノベーション実践のポイント



eiiconは、**日本最大級のオープンイノベーションプラットフォーム**と  
**新規事業創出に特化したハンズオンコンサルティング**で、  
企業の事業フェーズに合わせた新規事業の事業化をサポートする集団です



日本最大級の  
オープンイノベーション  
プラットフォーム

新規事業創出特化の  
伴走支援

## 会社概要

会社名 株式会社eiicon

代表 代表取締役社長 中村亜由子

所在地 東京都文京区後楽2-2-23 住友不動産飯田橋ビル2号館 3F  
愛知県名古屋市昭和区鶴舞1-2-32 STATION Ai 内

従業員数 133名（業務委託・アルバイト含）

設立年度 2017年2月（会社化 2023年4月）

2023年4月パーソルからMBO。  
新たに株式会社eiiconを設立。



### 受賞歴



2023/9/8

週刊東洋経済「すごいベンチャー100」2023年最新版にeiiconが選出



プラットフォーム事業にて  
日本サービス大賞 優秀賞  
を受賞



JAPAN OPEN  
INNOVATION PRIZE

エンタープライズ事業にて  
日本オープンイノベーション大賞  
を受賞

### 主要投資家

Logistics Innovation Fund

Spiral Innovation Partners SEINO

ゆうちょ Spiral Regional Innovation Fund

Spiral Innovation Partners ゆうちょ銀行

T&D Innovation Fund

MUFG 三菱UFJキャピタル株式会社

NOBUNAGA  
キャピタルピレッジ

MIZUHO みずほキャピタル



## 会社概要

地域が持つ可能性を最大限に引き出し、持続可能な成長を目指すために、地域のそれぞれのプレイヤーに向けた支援を実施。

### 地域（自治体・支援機関）

新産業創出に向けて、地域や団体等の垣根を越えたエコシステムの構築や、機運・土壌作りのご支援をステップごとに実施

### 地域・中小企業

「中期経営計画書」などの会社の方針の無い中小企業が取り組む「共創テーマ」の策定を丁寧に伴走支援しながら、プラットフォームを活用したマッチング支援を実施。

### スタートアップ

eiiconのノウハウ・ネットワークを活かしたスタートアップ支援の提供。スタートアップを起点としたオープンイノベーション支援も実施。

### 大企業

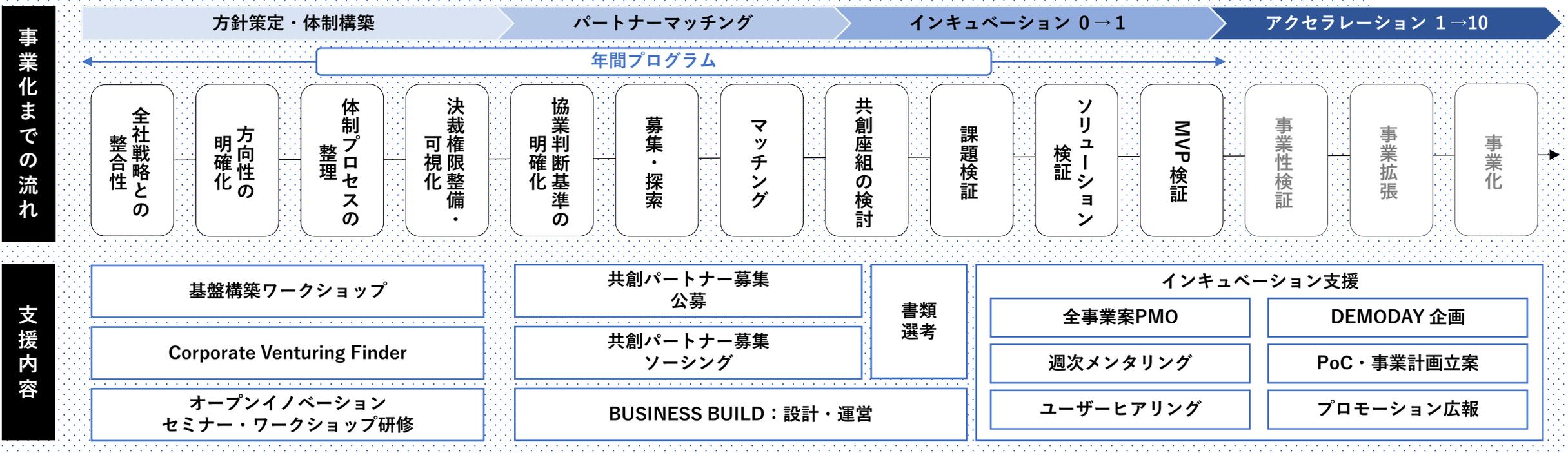
事業戦略策定、パートナー企業とのマッチング、その後の事業創出まで企業のフェーズに合わせた支援にて事業化をサポート。

The logo for eiicon, featuring the word "eiicon" in a lowercase, sans-serif font. The "i" and "i" are stylized with two dots each, and the "c" is a simple curve. The logo is centered within a white circular area that is part of a larger semi-circular graphic composed of several colored segments (pink, green, cyan, blue) that form a larger arc around the center.

# 新規事業創出におけるソリューション一覧



## オープンイノベーション領域



## 大企業→SUへの出資領域

- ✓ 投資先への伴走型事業連携構築
- ✓ OI活動・CVCの社内文化醸成
- ✓ コーポレートベンチャリング戦略策定



財務リターン・戦略リターンを両立する  
投資戦略・プロセス構築+伴走

## 社内新規事業領域

- ✓ 持続的に新規事業に取り組む制度設計
- ✓ 期間集中でコミットできるプログラム
- ✓ 事業化ノウハウを活用した専属伴走
- ✓ 外部企業との柔軟な接続・共創



社内新規事業～EXIT実践企業としての  
プログラム設計から始める総合支援

# 新規事業創出におけるソリューション一覧



オープンイノベーション領域

方針策定・体制構築

パートナーマッチング

インキュベーション 0→1

アクセラレーション 1→10

年間プログラム

事業化までの流れ

支援内容



1,700件以上の事例生み出した



ノウハウにて支援

大企業→SUへの出資領域

- ✓ 投資先への伴走型事業連携構築
- ✓ OI活動・CVCの社内文化醸成
- ✓ コーポレートベンチャリング戦略策定

財務リターン・戦略リターンを両立する  
投資戦略・プロセス構築+伴走



社内新規事業領域

- ✓ 持続的に新規事業に取り組む制度設計
- ✓ 期間集中でコミットできるプログラム
- ✓ 事業化ノウハウを活用した専属伴走
- ✓ 外部企業との柔軟な接続・共創

社内新規事業～EXIT実践企業としての  
プログラム設計から始める総合支援



# オープンイノベーションで 事業を生み出すプラットフォーム

累計登録社数  
34,000 社+

累計共創事例数  
1,700 社+

東証一部上場企業の  
7 社に 1 社が利用

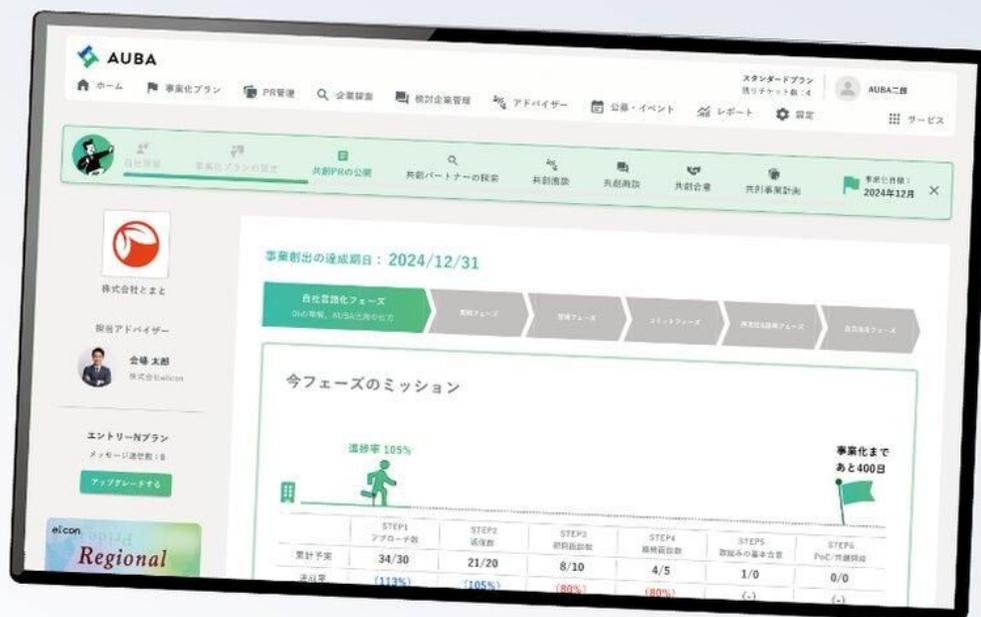
日本オープンイノベーション大賞受賞

第4回 日本サービス大賞 優秀賞受賞



# AUBAはイノベーションマネジメントにおいて 国際規格の要求事項を満たす、プラットフォーム

AUBAは、イノベーションマネジメントに関する国際規格の要求事項を満たすプラットフォームです。  
有償プランを活用することで、ISO56001に準拠したイノベーション・マネジメントの仕組みを、特別な負担なく企業に導入できます。



イノベーション・マネジメント  
国際規格

ISO56001 取得



KM 829998

# AUBAの実績



AUBAでは、事業規模・領域・所在地など多岐にわたる多くの企業様にご登録。  
毎年、プラットフォーム上で、多くの共創が生まれています。

AUBA累計登録企業



37,000社

AUBA累計共創件数



1,700件以上+

プライム市場の約20%が登録

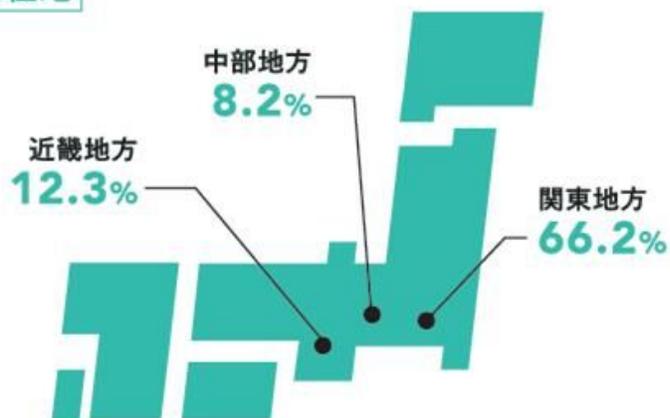


全国各地の大企業、中堅・中小企業、スタートアップ企業、大学、研究機関等が登録。

代表クラスは50%以上、役職ありを含めると80%以上と新規事業のキーマンとマッチングが可能

## 1 全国各地の企業が登録

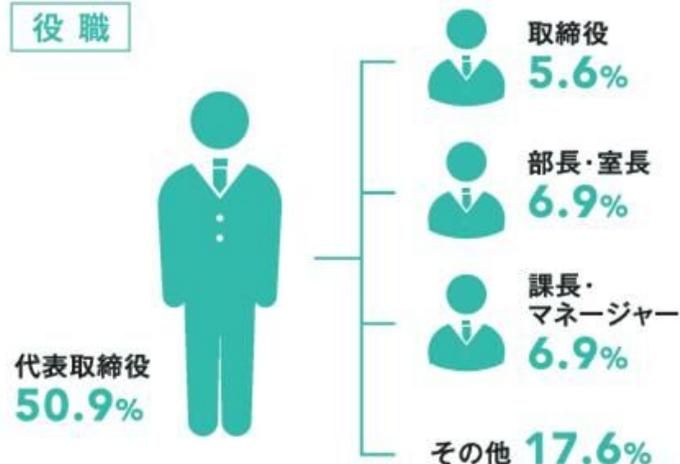
所在地



WEB上でつながることのできるプラットフォームだからこそ、北海道～沖縄まで、全国、全都道府県の企業が活用。遠隔での出会いも頻繁に生まれるプラットフォーム、

## 2 意思決定層が利用

役職



利用者層は、決裁権を持つ“代表取締役”や“執行役員”が過半数を占め、部長～課長等、役職者が80%以上を占めるのが特徴。

## 3 様々な規模の会社が登録

企業区分



スタートアップ・ベンチャーは5,000社以上が登録。中小企業は8,000社以上が登録。大企業は1,000社以上、一部上場企業の7社に1社が登録。

## AUBAの特徴②

一次産業からAI、新エネルギー、航空宇宙とあらゆる業種・業界の企業を網羅。

新規事業で求める領域や、可能性を最大化できる企業とダイレクトにアプローチが可能。

 広告・メディア

 情報通信

 AI

 SDGs

 IoT

 教育

 医療・健康

 地方創生

 レジャー・娯楽・旅行

 HR/アウトソース

 食品・農業

 不動産

 生活用品・サービス

 素材・基盤技術

 ヘルスケア

 金融

 流通・外食

 エレクトロニクス

 資源・エネルギー・素材

 シェアリング

 運輸・物流

 VR

 土地活用

 自動車・機械

 建設

 環境・エネルギー

 ロボティクス

 セキュリティ

 モビリティ

 バイオテクノロジー

 災害対策

 医薬・医薬機器

 航空宇宙

# AGENDA

1. 会社紹介
2. オープンイノベーションの必要性とメリット
3. オープンイノベーション実践のポイント



## オープンイノベーションとは？

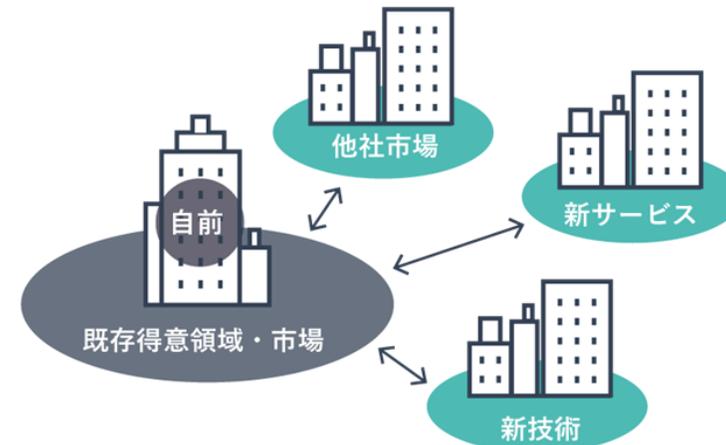
オープンイノベーションは意図的に**社外のプレイヤーと手をえて、イノベーション創出**を行う手法です。

クローズドイノベーション



社内の技術・アイデアのみで製品開発を遂行

オープンイノベーション



社内外から幅広く技術・アイデアを取り入れ、  
自社では生み出せない新たな価値を創出

## オープンイノベーションの事例



### 【東レ×ユニクロ】 ヒートテックや エアリズムといった 高機能製品の共同開発

出展：プレスリリースより抜粋  
(2007年10月24日)



### 【日本郵便×メルカリ】 “新たな配送サービス” 「ゆうゆうメルカリ便」 の共同開発

出展：プレスリリースより抜粋  
(2017年06月18日)

# オープンイノベーション最新トレンド

## スタートアップ育成5か年計画の 第三の柱は 『オープンイノベーションの推進』

スタートアップ育成5か年計画とは、スタートアップへの投資額を2027年度には10兆円規模に引き上げ（5カ年で10倍）スタートアップを10万社創出し、その中からユニコーン企業を100社創出するというもの。その達成に向けて政府は3つの柱を軸としており、3つ目の柱として掲げられているのが、まさに『オープンイノベーションの推進』。内容を見ると、**大企業もオープンイノベーション推進することで優遇される側面が多く**計画されている。

### オープンイノベーション推進の具体的な内容

1. オープンイノベーションを促すための税制措置等の在り方
2. 公募増資ルールの見直し
3. 事業再構築のための私的整理法制の整備
4. スタートアップへの円滑な労働移動
5. 組織再編の更なる加速に向けた検討
6. M&A を促進するための国際会計基準（IFRS）の任意適用の拡大
7. スタートアップ・エコシステムの全体像把握のためのデータの収集・整理
8. 公共サービスやインフラに関するデータのオープン化の推進
9. 大企業とスタートアップのネットワーク強化



(出典：経済産業省「令和5年度(2023年度)経済産業関係税制改正について」p7)

# 新規事業が求められる背景

# 事業を考える全ての企業が向き合わなければならないこと



固定化された  
OEM



市場競争の  
激化



高齢化による  
課題



地方特有の  
文化



レガシーな産業  
からの脱却



固定化された  
事業形態



アナログな  
文化



顧客ニーズの  
多様化



属人性の高い  
事業形態



変化を嫌う  
大企業の体質



価格の高騰



技術革新の  
加速

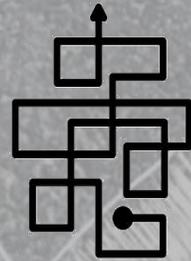
# VUCAの時代



Volatility  
変動性



Uncertainty  
不確実性



Complexity  
複雑性



Ambiguity  
曖昧性

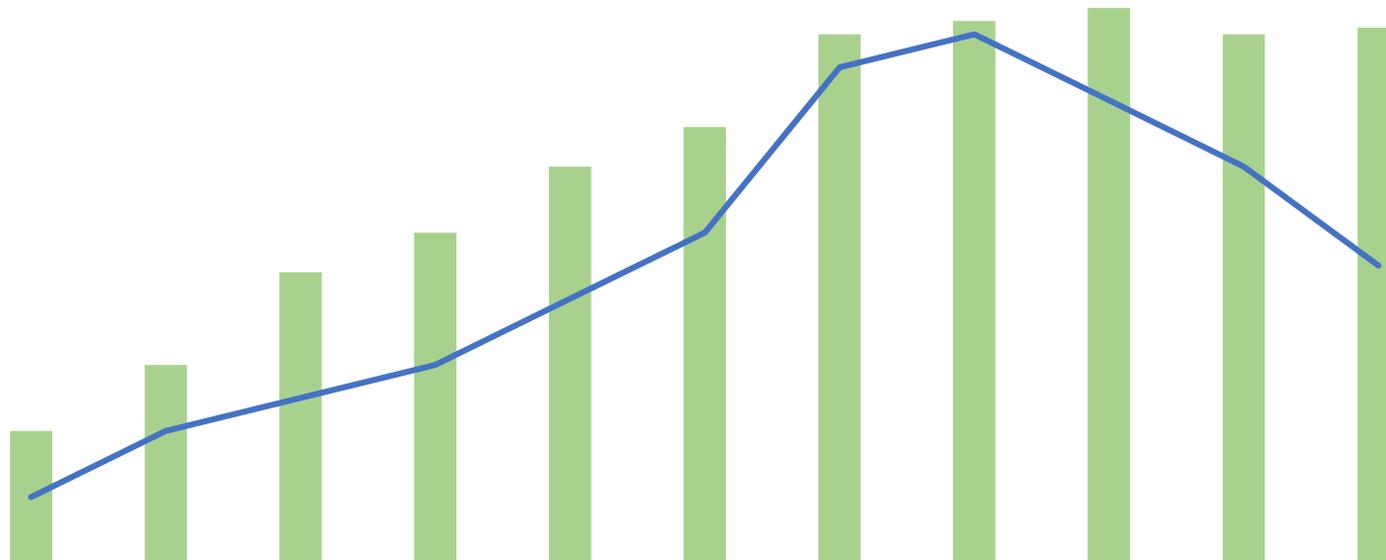
**変化が激し過ぎて予測不能**

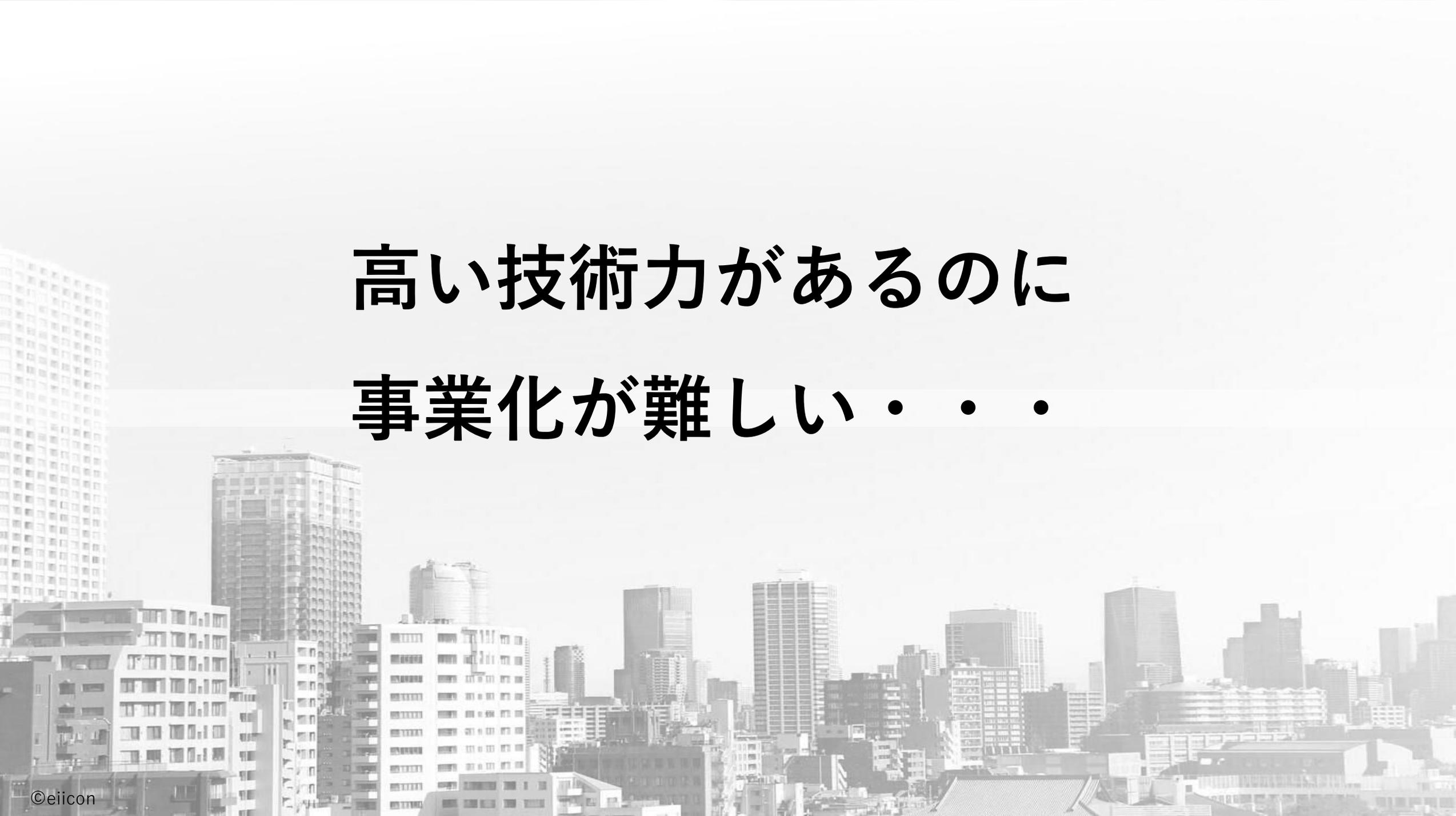
## 既存事業が鈍化していく可能性

- 原料の高騰／価格競争の激化
  - マーケットの成熟・縮小／競争の激化
  - 異業種・スタートアップの新規参入
  - 労働人口の減少
- 等々…



収益の悪化





高い技術力があるのに  
事業化が難しい・・・

日本のものづくりは…  
高い技術があるのに顧客がいない

技術力・品質ともに  
世界レベル

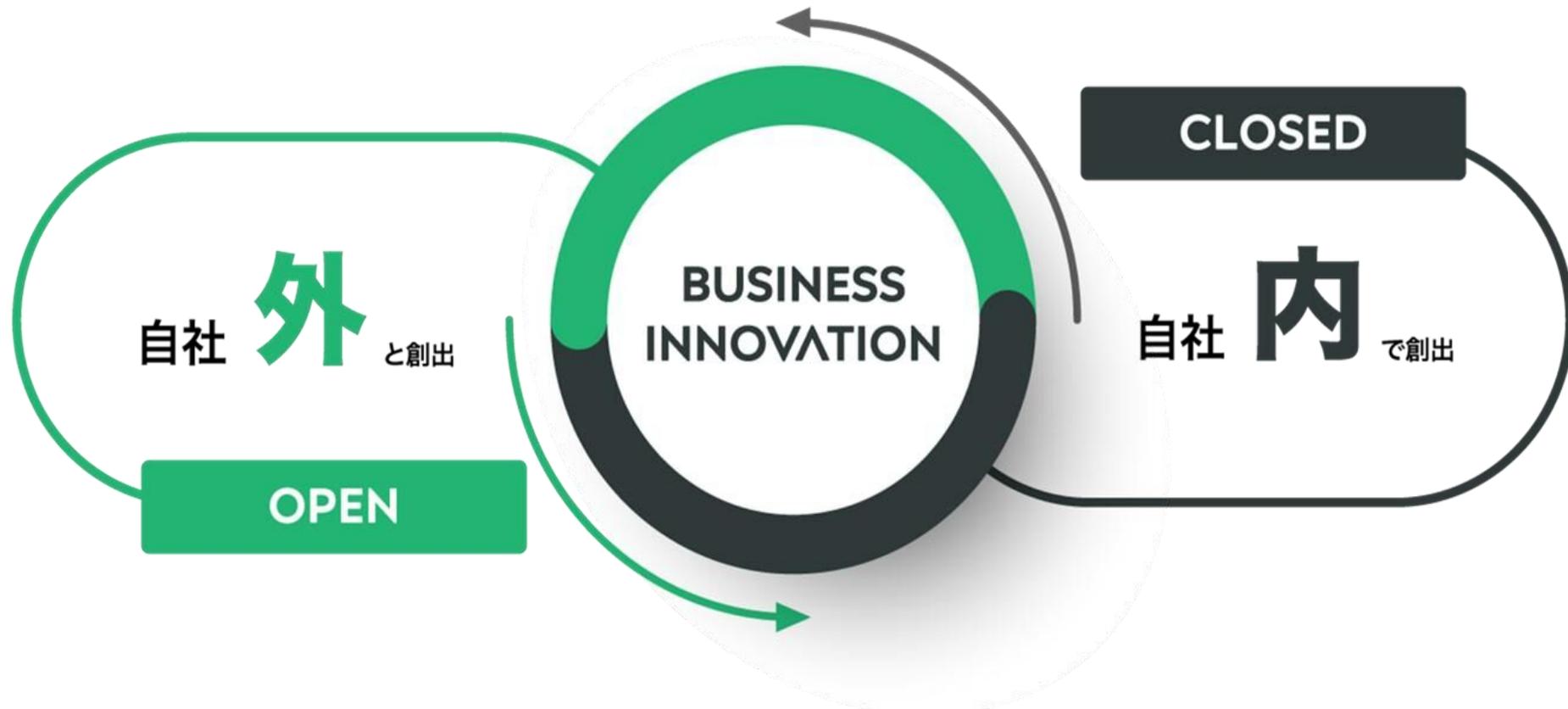
新しい市場や顧客を  
生み出す経験が少ない

自前主義の限界

## 手段の多様化

変化のスピードに対応できない自前主義。新規領域では販路・ノウハウ・法規制など多くの壁。

他社との連携など手段を使い分ける必要性が高まっています



“  
なぜ「共創」で  
新規事業に取り組むのか？  
”

## オープンイノベーションのメリット

01

### 時間を買う

短時間で大きな成果を生む可能性を高めていく

03

### 事業の領域を広げる

新たな分野にリスクを抑えてチャレンジ

02

### 強みの強化と弱みの補填

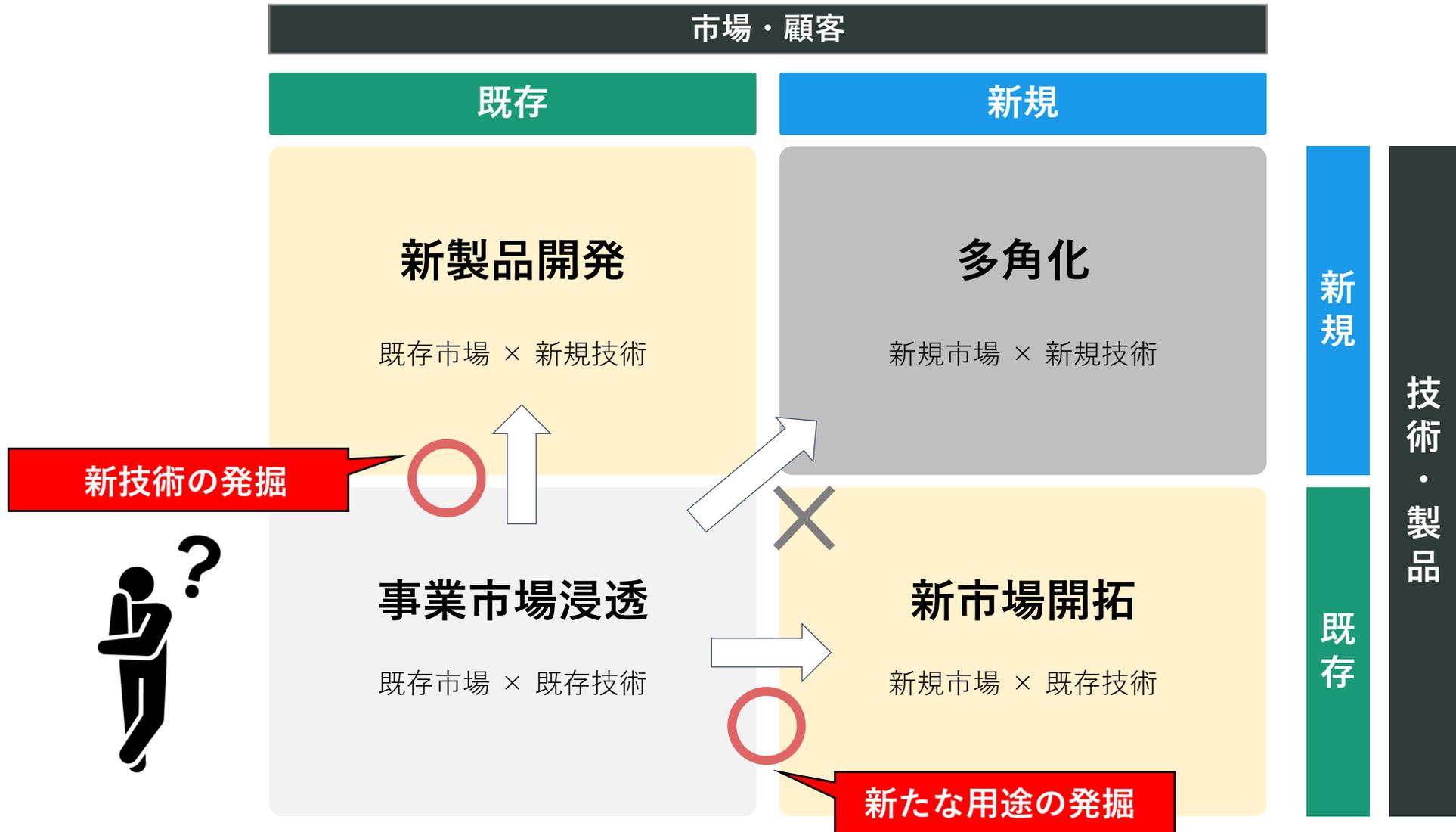
技術、販売チャネル、ノウハウ、人材等を取り込む

04

### 競合を取り込みマーケットを広げる

競争相手と一緒に市場シェアを一気に獲得

# 新規参入領域への考え方

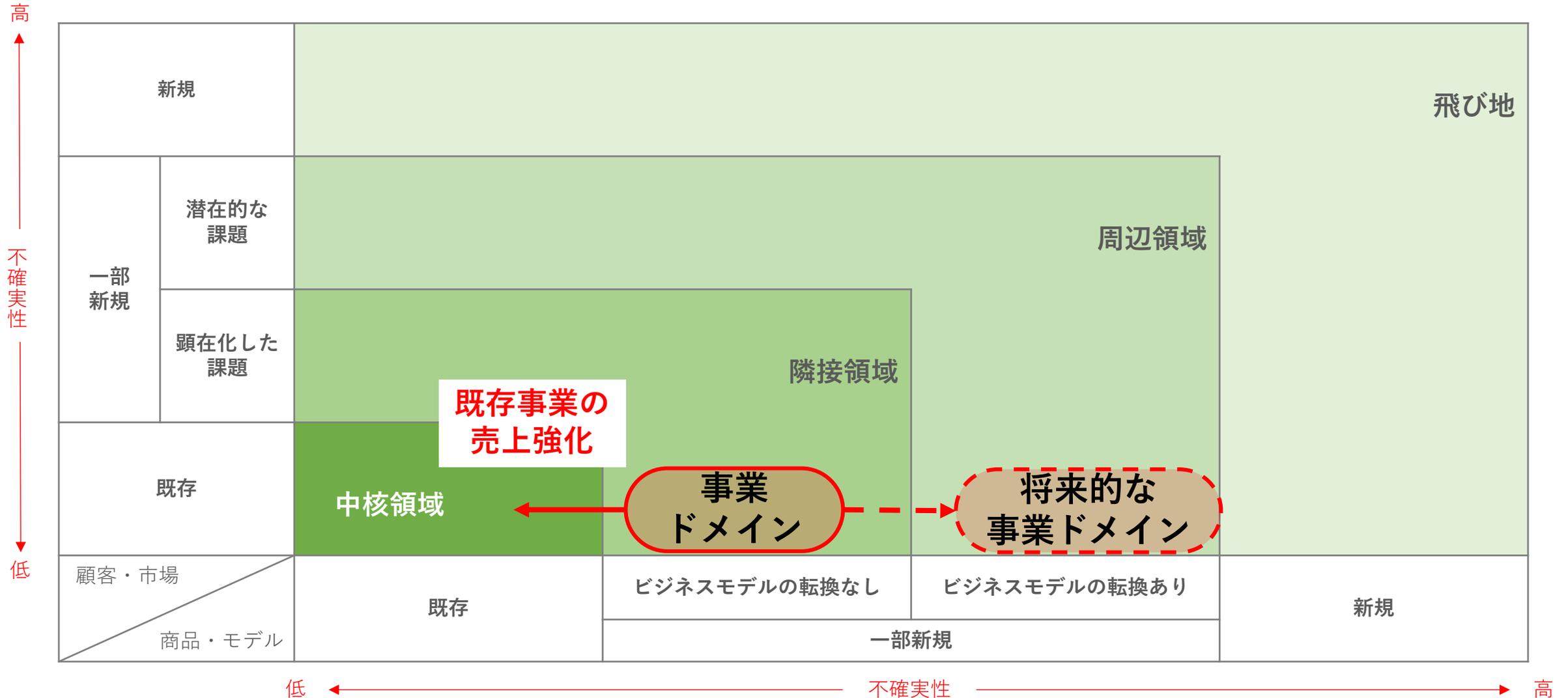


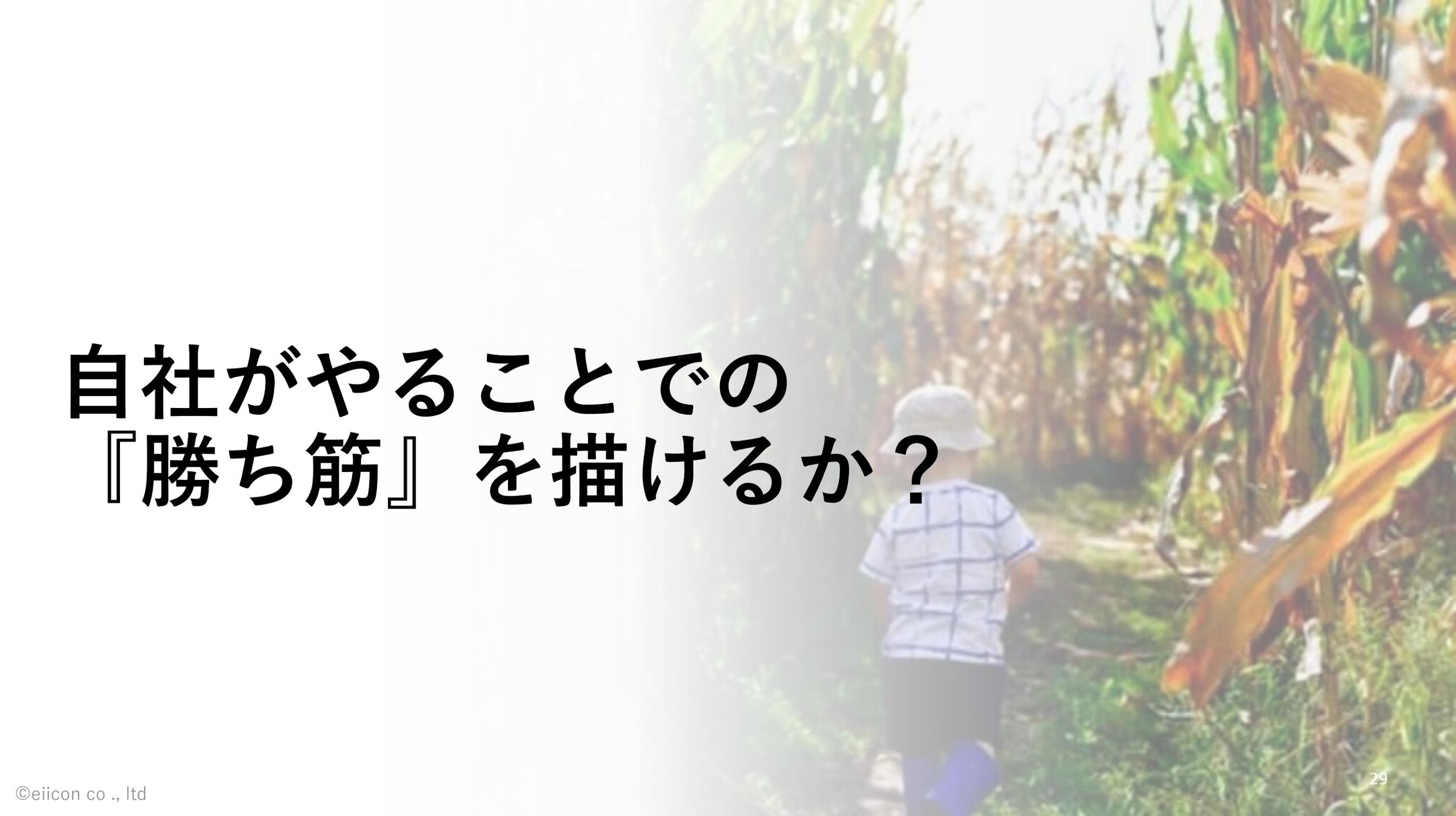
# 事例紹介：3つの共創パターン

- ① 顧客課題共創型**：(例) 自動車部品メーカー × AI検査スタートアップ  
→ 現場課題（不良検知精度）を共有し、AI技術で解決。顧客課題発見から共創が始まり、新製品開発に成功。
- ② 技術用途探索型**：(例) 素材メーカー × 医療スタートアップ  
→ 新用途発見による新市場創出  
元の素材技術を新分野に展開し、新しい価値を創出。シーズ起点の共創にて事業化
- ③ モデル変革型**：(例) 電機メーカー × SaaSスタートアップ  
→ 製品販売からサブスク型“モノ＋サービス”へ転換。共創を通じて収益モデル自体を変革。

# 新規参入領域への考え方

新規事業が**既存事業**にどれだけ依存（寄与）するかを確認



A person wearing a white bucket hat, a white short-sleeved shirt with a blue grid pattern, and blue boots is walking away from the camera through a cornfield. The corn plants are tall and green, with some showing signs of being harvested. The background is bright and slightly hazy, suggesting a sunny day.

自社がやることでの  
『勝ち筋』を描けるか？

# AGENDA

1. 会社紹介
2. オープンイノベーションの必要性とメリット
3. オープンイノベーション実践のポイント



新たな価値・事業を生み出したい  
経営者・新規事業担当者

新規事業にチャレンジ  
したいが、何から手を  
付けていいか分からない

オープンイノベーション  
正直あまり  
イメージが湧いていない



他社と出会うことで  
イノベーションが生まれることを  
期待しているが、  
なかなか実現まで至らない

# 事業創出の実践ステップ

方針策定・体制構築

パートナーマッチング  
(投資・共創)

インキュベーション  
0→1

アクセラレーション  
1→10

事業化までの流れ

全社戦略における  
イノベーション創出の  
具体設計

方向性の  
明確化

体制プロセスの整理

決裁権限整備・可視化

協業判断基準の明確化

募集・探索

マッチング

共創座組の検討

課題検証

ソリューション検証

MVP  
検証

事業性検証

事業拡張

事業化



# 事業創出の実践ステップ

計画・準備

方針策定・体制構築

パートナーマッチング  
(投資・共創)

インキュベーション  
0→1

アクセラレーション  
1→10

まずは、ゴール設計から。

具体的に、目的・目標を定めることが  
最初のスタートです。

『準備が8割』

事業化までの流れ

具体設計  
イノベーション創出の  
全社戦略における

方向性の  
明確化

社内  
プロセスの整理

法律  
権限整備・可視化

協業判断基盤  
明確化

募集・探索

マッチ

創座組の検討

課題  
検証

インキュベーション  
検証

MVP  
検証

事業性検証

事業  
拡張

事業化

# オープンイノベーション 実践ステップ

**目的・ゴール**  
(実現したいこと／解決したい課題)



# 最初の一步が未来を変える！

この目まぐるしく、世の中が進む中で、  
今様々な課題に直面をしています。

そういった課題においてスピード感をもって優れた技術で解決するために、  
**ぜひ、外部の方と接点をもってコミュニケーションをとってみてください。**

自社の課題の解像度を上げることや他社の取り組みに触れることで、  
自分たちが「何に取り組むべきか？」が見えてくると思います。