



なぜ、価値創造に 他社連携が必要なのか？



第4回
ビジネスイノベーションセミナー
2020.12.11

塩谷 愛

イノベーター/コネクター
ポシナゲル70 事業開発ディレクター

FUJITSU ACCELERATOR代表 浮田 博文

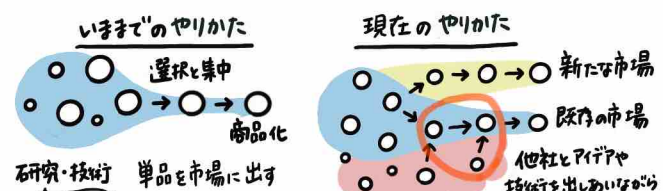
- ・ ミッション不明 (目的は何?)
- ・ 単価各不明 (事業領域は?)
- ・ PoCなし (どう事業化すれば?)

新ビジネスを生みだして
事業拡大・増益を頼む

やり方? 君に任せろ

これは俺! オモロクな話だ

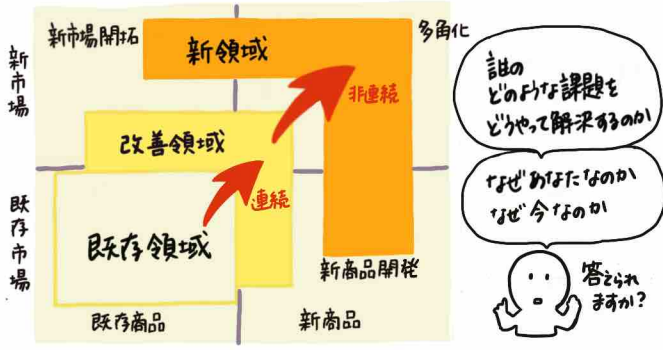
このくらい思えるのがいい



1社でできることは限られている。
専門性のある会社と組んだ方が速い。広がる。

他社とジョイン

オープン・イノベーション



5組まで
協業の仕組みをつり
価値を出し加速させる
取り組みです

スタートアップ×富士通
新たな事業創出の機会をつくる

課題 募集 スタートアップ 応募 採択 開発/POC 検証・実施 デモ 事業化 ローンチ

富士通社内から募る

- ・ 何に困っているのか
- ・ どうなりたいのか
- ・ そのために、どんな助けがほしいのか

決裁権のある人から
声を集めるのがポイント

責任の所在
11/27/2020

仕事の進め方や
考え方の異なる相手と協業

「ご一緒
続けたい」

- ・ うまくいかなければ、すぐ止める
対等なパートナー関係
- ・ 社内で「たらい回し」しない
協業責任者の顔が見える
- ・ 専任チームが協業をサポート
スタートアップと大企業をとりもつ

スタートアップと
組むことで
1社ではできない
価値を提供

よかったら
見て下さい

「富士通 アセラター」で
検索すると、出てきます。

公式Webサイト

キーマンの見つけ方を教えて下さい
始めからイメージがあって探したのか
重宝していく中で、だんだんイメージを固めていったのか?

コロナ禍の前は、毎日 懇親会に参加。
一晩に3つ位 かけもちしていた。

人の話を聞く前には、自分のやりたいことを
話してまわっていた。すると、出会いがある。

いろいろな人に会い、アドバイスをもらい、
ご縁をもらってからは、見つけることが多いろ

スタートアップとの協業、成功と失敗を分ける
分岐点は、どこにあると思いますか?

熱い思いを持つ人が社内にも
お客様の中にもいることが大事。
そういう人がいると物事が前に進む。

技術の評価を正しくできないと失敗する。
70%以上の上乗せ、注目度の高さ、1/11、勢い...
そうした表面的な情報で判断しないこと。
自身の立脚点(技術的専門領域、
力を入れたい事業領域)にしっかり立ち、
判断することが大切。
そのためにも、常に専門領域の情報は
アップデートし、オタクと言われるくらいになること。



塩谷さん



浮田さん

技術の理解
深めること



塩谷さん