企業に眠る技術資産から
新たな市場機会を発見するには？

**技術系企業・金融機関・産業支援機関
による新用途探索支援モデル**

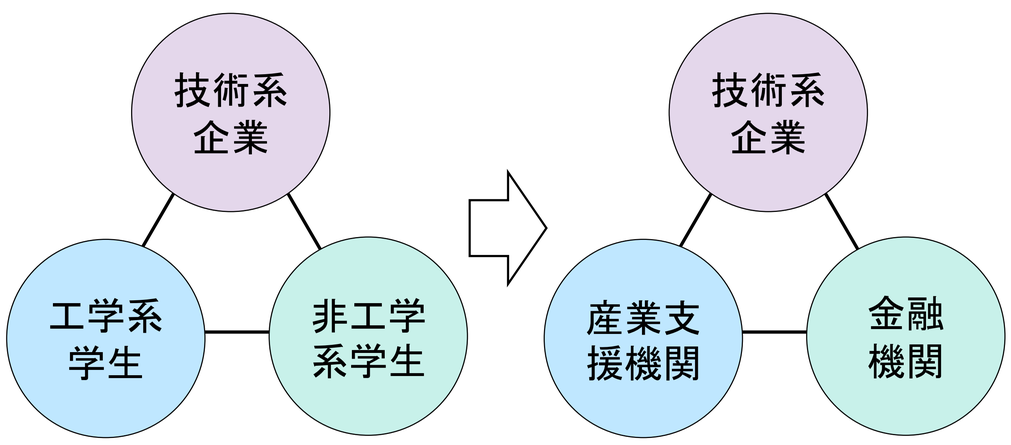
▶ 問い：それ、誰のためですか？

▶ 問い：その技術を「○○を調整する技術」で言い換えると？

▶ 問い：他の手段は何ですか？

課題意識と座組

- 本発表は福井大学 創業型実践大学院工学教育 産業創成工学PBLの結果に基づいています。
- PBLでは、工学系学生、非工学系学生（福井文化服装学院）、織布工集団（風美舎、東野東吉織物、山崎ビロード）の3者で実施しています。
- 企業の課題意識：どうしたら、裏方であるが世界的に卓越した織物技術が、これまでとは異なる使い手と出会い、新たな価値を形成し続けることで、技術を次世代へ受け継いでいけるだろうか？



座組の相似関係

誰のため→技術の本質→構造化→検証

RQ：技術系中小企業において、デザイン思考による顧客理解を、企業が有する技術の本質により補完し、新価値創造を支援するフレームワークはいかなるものか？

SRQ1：技術の本質を理解する方法は何か？

SRQ2：異分野学生の視点をどのように共有するか？

SRQ3：発想を検証可能な新価値仮説へどのように構造化するか？

SRQ4：どのように仮説を育てるか？

事実 ⟶ 仮説 ⟶ 検証

		見た・聞いた事実	私の解釈	新価値仮説	確認したい問い
デザイン思考	**1.モノコト提供者**				
	1）会社名				
	4）何を大切にしているか				
	2.ユーザーとモノコトの関係				
	1）製造・提供しているモノコト				
	2）誰が使っているか				
	3）使っているひとは何をしたいと思っているか（顧客の目的※）				
	4）顧客の本音				
第一原理思考	**3.モノコトの特徴**				
	1）技術名				
	2）どんな技術か				
	3）物理特性				
	4）現象 物理特性により何が起こっているか				
	5）顧客の目的※にどのように役立っているか				
	6）顧客の目的を達成する他の手段				
	7）技術の本質「**○○を制御する技術**」				
	8）何を制御しているか				
	9）新たな機能的価値の可能性				

新価値探索シート（抜粋版）

支援者による問い集

1. 技術・工程を聞く問い
2. 現象を聞く問い
3. 顧客を聞く問い
4. リフレームする問い
   - 御社の技術を「○○を調整する技術」と言い換えると？
   - 何を安定させて/通して/抑えて/分けて/整えていますか？
5. マッチングを考える問い
   - 小さく試すなら、誰と何を検証しますか？

最終ゴール

1. この企業の本質
   （　　）を制御する技術
2. 現在の顧客
   （　　）
3. 新しい顧客仮説
   （　　）
   （　　）
   （　　）
4. 良い変化
   （　　）を調整することで、（　　）が（　　）できるようになる。

1. 次に検証したいこと
   （　　）
   （　　）
   （　　）
2. 今日一番面白いと思った仮説
   （　　）
3. その理由
   （　　）
4. 明日、聞きに行きたい相手
   （　　）

技術の本質　**新しい顧客**　**良い変化**　**検証の問い**　**検証相手**

仮説構造化シート

RiHSA 人間社会拡張研究部門

情報・人間工学領域 人間社会拡張研究部門
小島 一浩（総括研究主幹）
連絡先：M-rihsa-liaison-ml@aist.go.jp

25TH ANNIVERSARY　産総研 ともに挑む。つぎを創る。