



【経営改革セミナー第3回】

テーマ

「オープンイノベーション」

本日の内容は
弊社研修コース「イノベーションの主要な知見と戦略を知る」からの抜粋です。

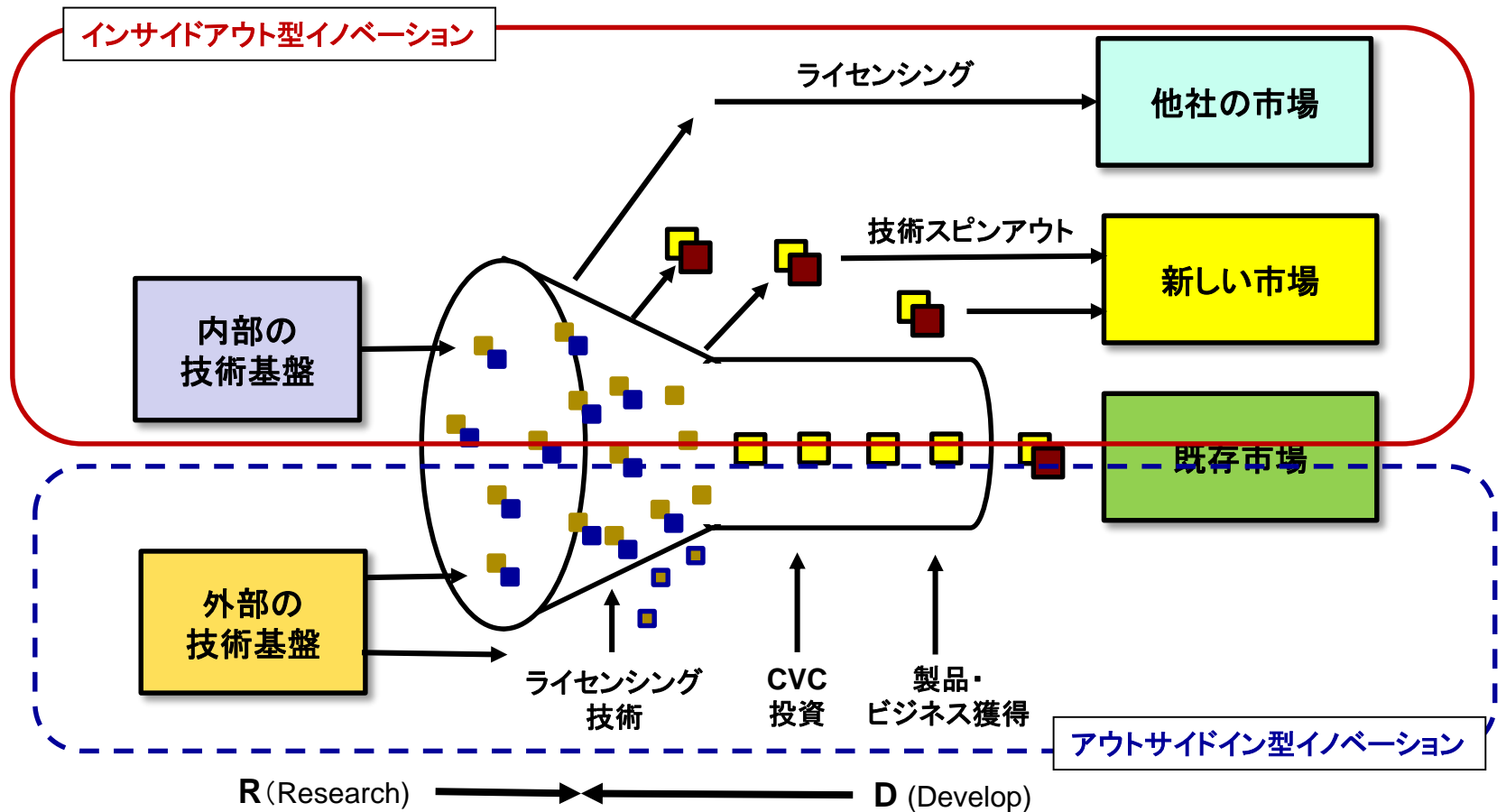
提供： 情報戦略モデル研究所

「クローズドイノベーションとオープンイノベーションの原理比較」

原理	クローズド・イノベーション	オープン・イノベーション
人材・ネットワーク	社内に優秀な人材を雇うべきである。	社内すべてが優秀な人材である必要はない。 社内に限らず社外の優秀な人材と共同して働けばよい。
イノベーションの利益	研究開発から利益を得るためには、 <u>発見、開発、商品化まで自前で行わなければならない。</u>	外部の研究開発によっても大きな価値が創造できる。 <u>社内の研究開発はその価値の一部を確保するために必要である。</u>
製品イノベーションの立ち位置	<u>自前で発明すれば、一番にマーケットに出すことができる。</u>	利益を得るためには、必ずしも <u>基礎から研究開発を行う必要はない。</u>
ビジネスモデル	革新的な製品を最初に売り出した企業が成功する。	<u>すぐれたビジネスモデルを構築する方が、製品をマーケットに最初に出すより重要である。</u>
イノベーションの競争優位	業界内でベストのアイデアを <u>(自社で)数多く生み出したものが勝つ。</u>	<u>社内と社外のアイデアをもっとも有効に活用できたものが勝つ。</u>
知的財産	<u>自社のアイデアから競争相手が利益を享受できないように、自社の知的財産を管理すべきである。</u>	<u>他者に知的財産権を使用させることにより利益をえたり、他社の知的財産を購入することにより自社のビジネスモデルを発展させることも考えるべきである。</u>

出典：Open Innovationチェスブロウ(2003年)

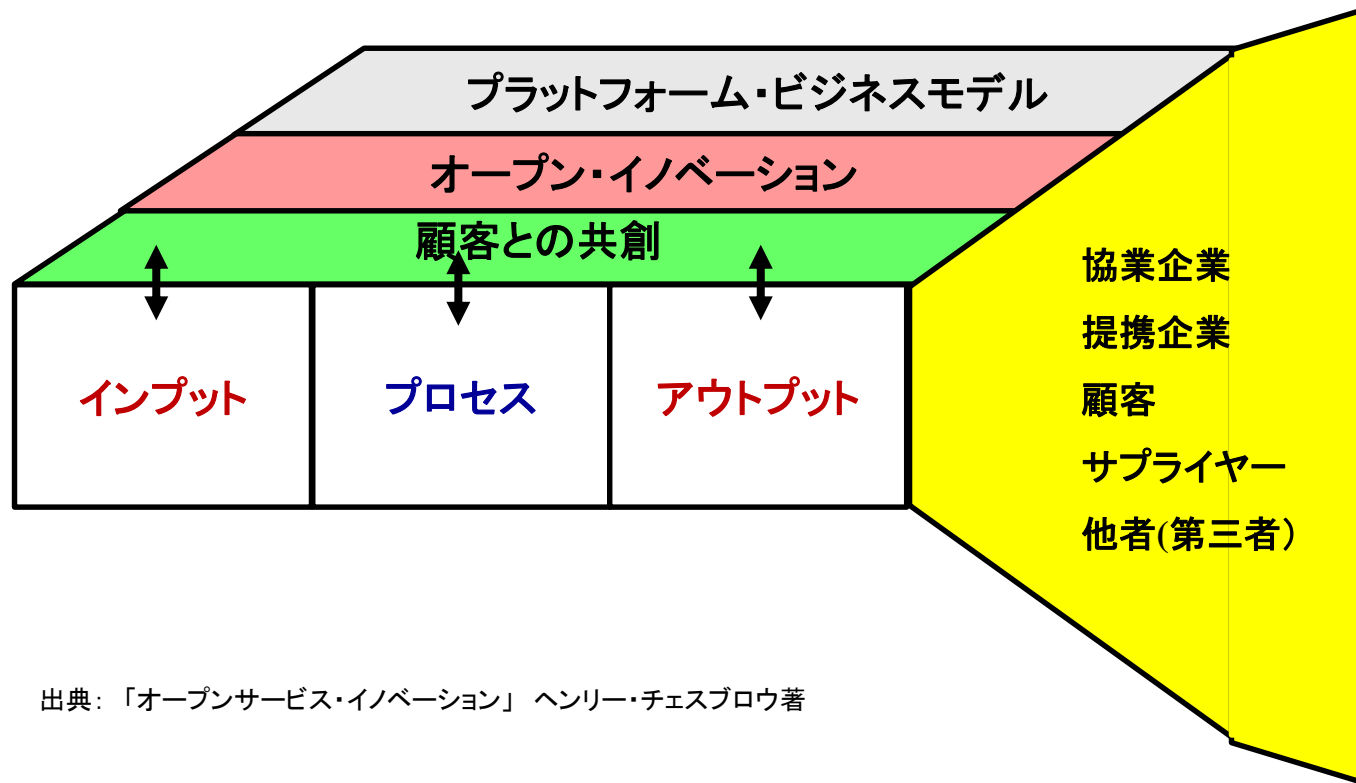
オープンイノベーションの研究開発モデル



(注)CVC:Corporate Venture Capital

出典:「オープンサービス・イノベーション」ヘンリー・チェスブロウ著

オープンサービス・イノベーションのバリューチェーン

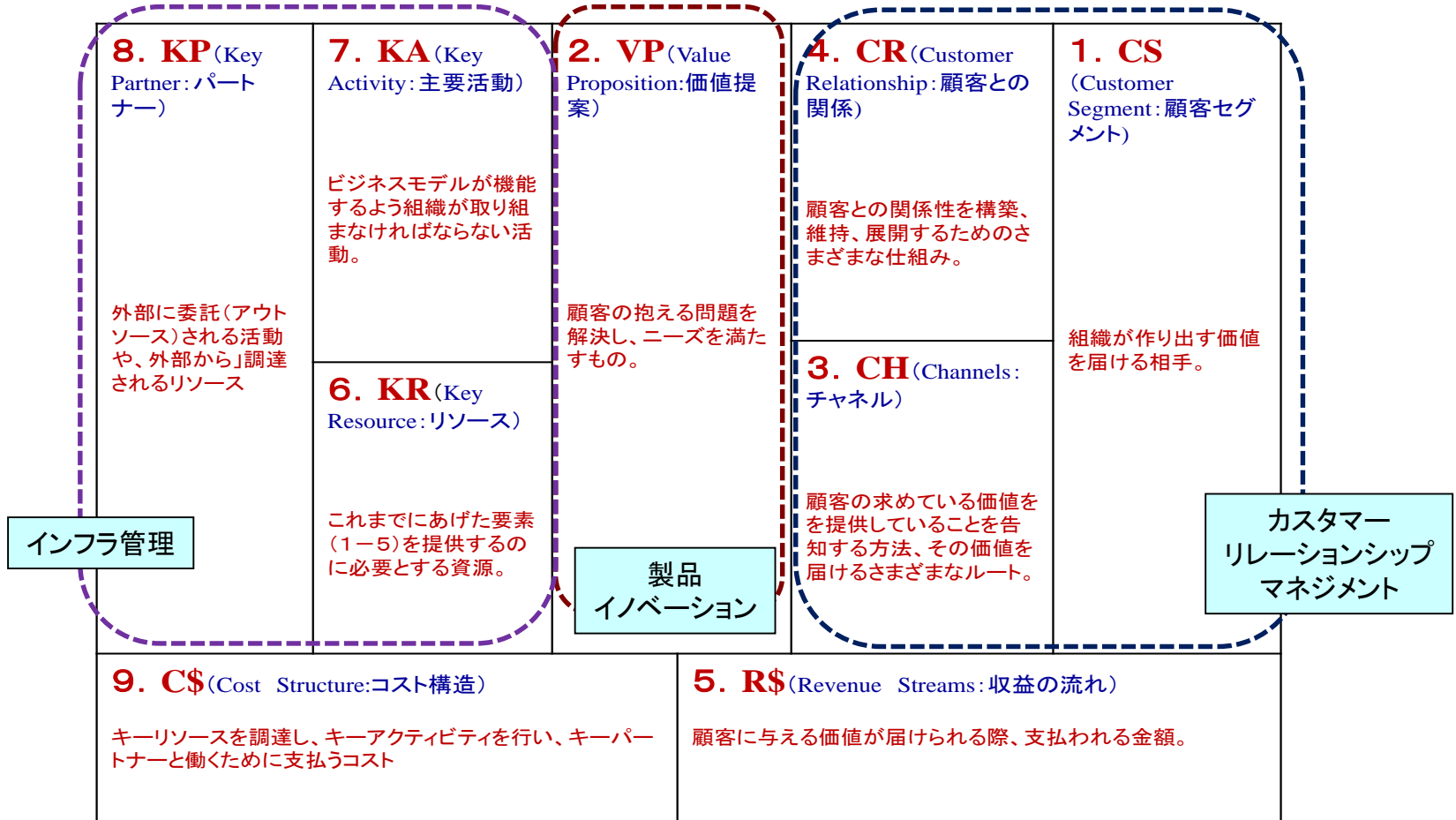


出典: 「オープンサービス・イノベーション」 ヘンリー・チェスブロウ著

BMG(ビジネス・モデルジェネレーション)の知見

◆ビジネスモデルキャンバス(BMG)

ビジネスモデルが「どのように価値を創造し、顧客に届けるかを論理的に記述したもの」と定義





BMG(ビジネス・モデルジェネレーション)の知見

◆BMGのビジネスモデルパターン

NO	パターン	説明
1	アンバンドル ビジネスモデル	アンバンドル(バラバラにされた)のコンセプトは、「顧客ビジネス」、「製品ビジネス」、「インフラビジネス」の異なるビジネスがあり、これらのビジネスは経済的、競争、文化的面でも異なるため、分社化する(アンバンドリング)ことが効果的なビジネスモデルを作ることになる。
2	ロングテール	ロングテールのコンセプトは、煩雑に売れないニッチ商品を数多く提供し、販売するモデルである。ニッチ商品の売上を集めると少数のベストセラーによる収益を上回る。ニッチコンテンツの購入者が手に要りやすくするプラットフォームが必要というモデル。
3	マルチサイド プラットフォーム	プラットフォームにおいて顧客グループの交流を促進することで価値を生むモデルである。Googleモデルは顧客が検索エンジンを使うときに広告を表示し、GmailやGoogleMAP等を提供する顧客セグメント、AdSenseでは収入の一部を顧客セグメントに提供する。
4	ビジネスモデル としてのフリー戦略	基本はマルチサイドプラットフォームによる無料オファーで、プレミアムサービスを有料や最初は低価格オファーで誘引して継続購入させるモデル等がある。Skypeはこのモデルに該当する。基本は無料で固定電話と携帯にかけるプレミアムサービスのみ有料。
5	オープンビジネス モデル	パートナーとのコラボレーションにより価値を作り出すモデル ^注 である。外部のアイデアを実行する「アウトサイド・イン」、社内のアイデアや資産を外部パートナーに提供する「インサイド・アウト」により価値創造を行う。 注:「オープン・イノベーションの基本概念」を参照

出典:「ビジネスモデルジェネレーション」 Alex&Yves著 SE

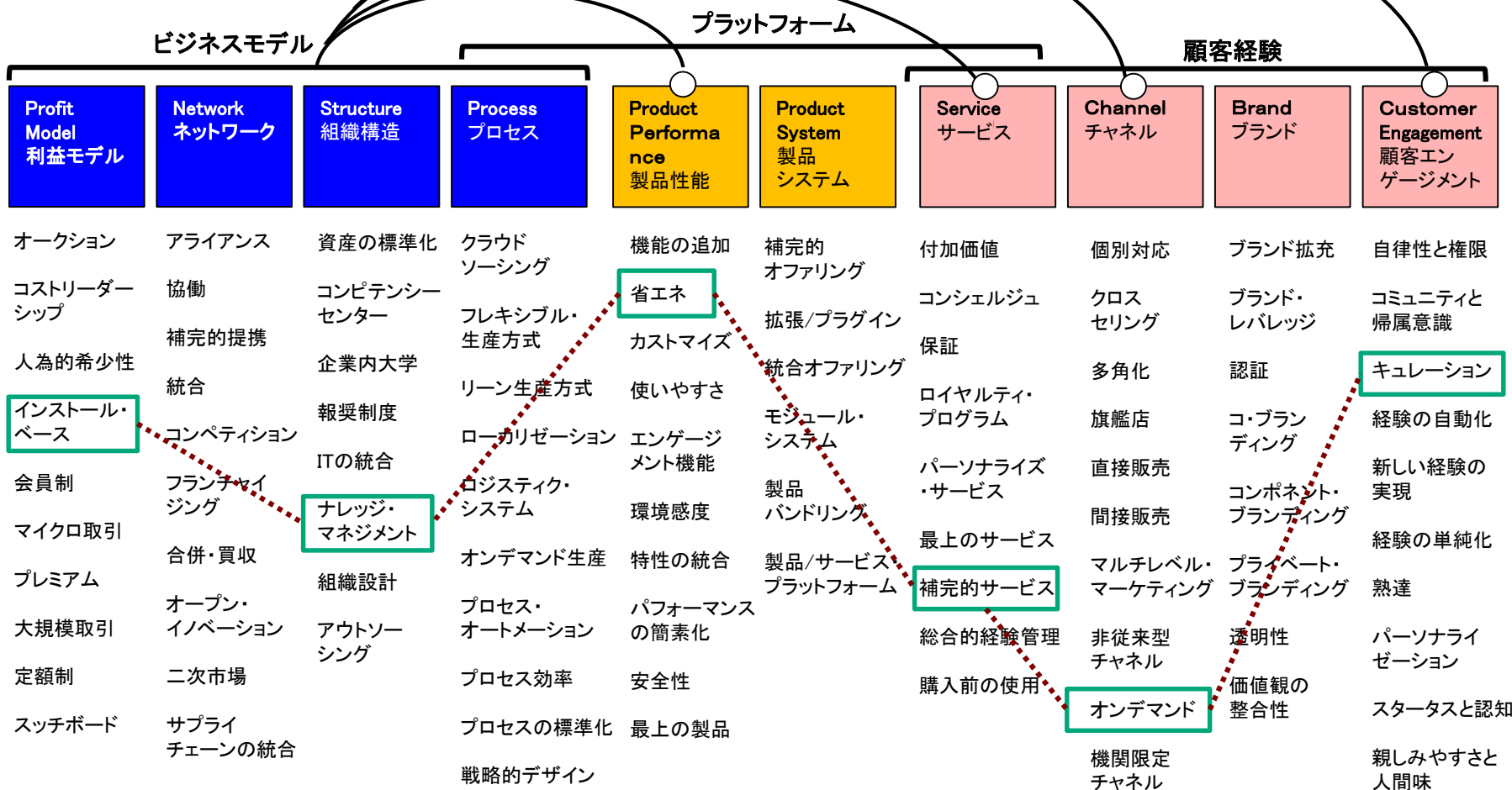
ポイント:ビジネスモデルして現存する6つの代表的パターンを活用することができる。



ラリー・キーリーの知見

ビジネスモデル・シフトの組み合わせ

出典:「ビジネスモデル・イノベーション」ラリー・キーリー他著 朝日新聞社



次回の案内です。

本日のセミナー資料は、ダウンロードのURLを1両日中に案内させていただきます。

次回の「経営改革無料セミナーテーマ」は

- ◆ 「経営改革推進のために押さえておくべき業務知識とは」 講師 本間峯一
- ◆ 「7つの習慣が証明する、ITコストを半分に抑え
経営イノベーションを起こす原則」 講師 木村礼壮
- ◆ 「ドラッカーの言うイノベーションの企業家戦略」 講師 井上正和

次回のセミナー申し込み案内は、今週中にメルマガにて案内します。

またのご来場をお待ちします。