

I. 特長 可視化と軌道化

1. ニーズ可視化

- (1) 先行(潜航)ニーズ探索
- ① ターゲット企業のニーズ収集
 - ② 御社シーズとのマッチング分析
- (2) 協業アプリ・ビジネスモデル立案
- ① 協業アプリ・ビジネスモデル立案
 - ② ターゲット企業への深耕ヒアリングによる補強

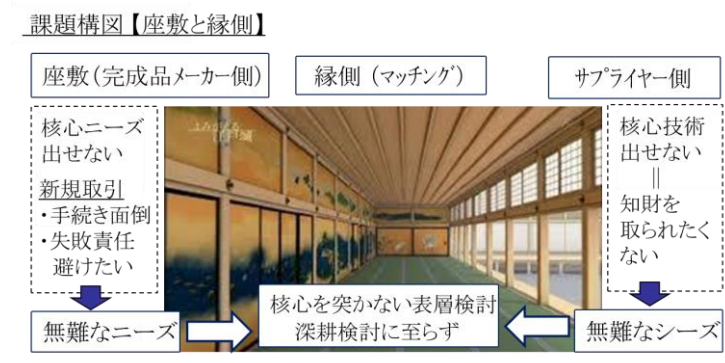
2. 協業軌道化

- (1) ターゲット企業・主管部門との
協業アプリ・ビジネスモデル整合
- (2) キーマン(主管長、リーダー等)紹介
- (3) 協業環境整備の為のファシリテーション

II. 従来課題と当社独自性

従来課題

先行(潜航)ニーズは外部開示されず、参入障壁化



当社独自性

1. デンソー時代から30年掛けて蓄積した、先行(潜航)ニーズ収集ノウハウ
2. ターゲット企業役員・主管長との直接交渉による、軌道化

III. 主な用途開拓先

事業領域	アプローチ例	アプローチ先
自動車・交通運輸	トヨタ自動車、JR東日本、東急電鉄、ANA ほか	① 経営企画部門 ② 研究開発部門 ③ オープンイノベーション推進部門 ④ 事業開発部門 ⑤ プロジェクトリーダー/チーフエンジニア 開発責任者 ほか
エネルギー・住生活	東京電力、東京ガス、JXTGエネルギー、LIXIL ほか	
重工業・重電	IHI、三菱重工業、日立、東芝、NEC ほか	
その他	医療、ヘルスケア、JT ほか	

上記以外

事業領域または企業をご指定ください。候補先をご提案します。

VI. 提供メニュー

1. 先行ニーズ探索

- ① お試し版「1顧客限定。技術2つマデ」
納期: 3~4週間
- ② 標準型「複数顧客。複数技術」
納期: 6~8週間

2. 協業アプリ・ビジネスモデル立案

- 標準型「複数顧客。複数技術」
3~5パターンご提案
納期: 6~8週間

3. キーマン紹介・軌道化

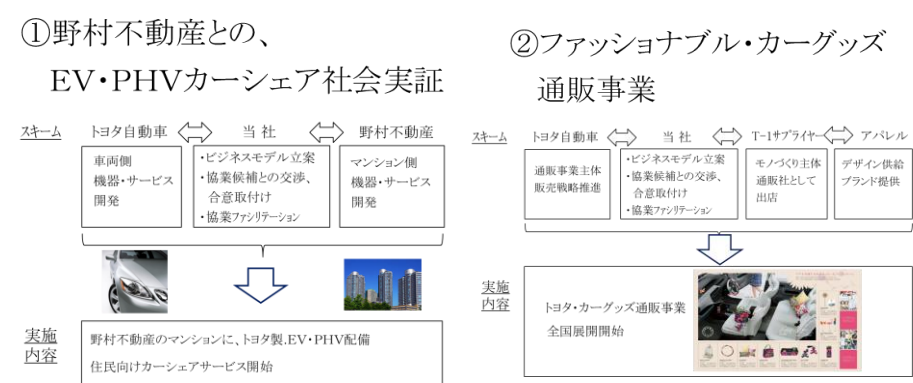
- ① キーマン(主管長・リーダー)紹介型
納期: 6~8週間
- ② 協業活動ファシリテーション型
納期: 約3~6カ月

1、2のみの個別発注も可能です

顧客数と技術シーズ数に応じて、お見積りします

V. 主な導入事例

1. トヨタ自動車



2. 老朽社会インフラ点検・補修

- ① 全国70万橋梁のヘルスマonitoringに資する、新商材・サービス創出
- ② 老朽エネルギーインフラのヘルスマonitoringに資する、新商材・サービス創出 ほか

3. その他

完成品メーカーの先行(潜航)ニーズに適合する、パートナーや商材探索など

VI. 当社概要とお問い合わせ

当社概要

オープンイノベーション・ファシリテーション・コンサル。
URL: <http://www.axistech.jp>
住所 東京都千代田区平河町二丁目十三番一号
アクセス metro半蔵門線、有楽町線永田町駅下車、4分
連絡先 TEL03-5211-3349, FAX03-5211-3359

代表者略歴

- 代表取締役社長 1986年 日本電装(現デンソー)入社
- 南形 潔賜 1992年 ドイツ駐在員事務所長
- (みながた・きよし) 1996年 新事業推進部 プロジェクトリーダー
- 1999年 独立。当社創業。現在に至る

お問い合わせ

URLのお問い合わせフォーマット
<http://www.axistech.jp>
または メール info@axistech.jp
または ☎03-5211-3349