

## Partner's Story

### オープンイノベーションイニシアチブ

**長谷川** Plug and Play Japanのアンカーパートナーとして参画いただいておりますが、元々の御社のオープンイノベーションイニシアチブ、オープンイノベーションを開始された時期やきっかけを伺わせてください。

**鈴木** もともとシリコンバレーの方でスタートアップの活動、起業が活発になっているという情報を入手したこともあって2016年にAW Technical Center U.S.A., Inc. という子会社にシリコンバレーオフィスを立ち上げ、新技術探索、新規事業開発の活動を始めていました。その過程で、シリコンバレーにあるPlug and Play本社との接点を持ち、2017年頃からPlug and Play本社に企業パートナーとして参画しました。

スタートアップの情報収集やソーシング活動を続けていく中で、シリコンバレーはソフトウェア系のビジネスモデルが強いスタートアップが多い傾向だということがわかってきました。私たちが重視するハードウェア系はドイツ シュトゥットガルトのMobilityプログラムがより適しているのではないのかとPlug and Playのメンバーにアドバイスを受け、2018年のSTARTUP AUTOBAHNにシリコンバレーオフィスのメンバーが参加しました。

その結果、AISINグループはハードウェアの強い自動車部品会社として、そちらの方をより重点的に調査を進め、日本が主体となって動くこととなりました。そこで、江原さん(江原 伸悟, Mobility Director)を紹介していただき、江原さんと共に2019年STARTUP AUTOBAHNを訪問しました。

その間、2018年始ごろにAISINグループのグループファンドということでベガサステックベンチャーと契約し、AISIN SEIKIとAISIN AWの共同出資で活動を始めていたこともあり、Plug and Play Japanに参画するときは一緒に契約しましょうと、日本チームが主体となって契約に至りました。

**勝田** 多くの高度な技術やそのシステム化が要求される時代で、従来通りに車作りを自前主義のまま、基礎の部分から全て自分たちだけでやるのは難しいのではないかと、ということで全社レベルでオープンイノベーションへ舵を切ったところなんです。それに加えて、MaaSの時代ですので、今までのように自動車関連会社を相手にしていくことだけではなく、異業種分野の知識あるいは経験が必要となる、異業種のパートナーを取り入れる必要がある、という理由もあります。それ以前も、AISIN AWでもAISIN SEIKIでも単独で業務提

2020年2月にシュトゥットガルトで実施された STARTUP AUTOBAHNの様子



携を結んだり、というのはいくつかあったのですが、大きく全社レベルでの取り組みとしては今回が初めてです。もちろん自前がベストですが、プラスアルファでオープンイノベーションに取り組みたいということが意図です。

**長谷川** そこでPlug and Playへご参画いただきましたが、Plug and Playのプラットフォームをどのようにご活用いただいているのか伺いたいです。ジャパンやドイツで主にハードウェア系スタートアップのソーシングをしていたらということですが、弊社プラットフォームをどのように活用いただいておりますでしょうか。

**勝田** 全社レベルでの取り組みは初めてですので、Mobility関連、あるいは異業種を含むスタートアップと直接会える機会を作っていたら、会うべき有望なスタートアップを調べてくれる、この2点はとても役に立っています。オープンイノベーションを推進する立場の者だけではなく、事業部の技術スタッフ、エンジニアが会える機会を作っていたら、ということで非常にありがたく活用させていただいています。



アイシン精機株式会社 勝田 洋行氏

15年間のアイシングループ海外研究法人(英仏独)勤務を含むキャリア全ての期間で研究開発に従事。2018年からの全社レベルでのオープンイノベーション推進活動に、研究開発以外の初めての業務として参加し、現在に至る。



アイシン・エイ・ダブリュ株式会社 鈴木 展生氏

アイシン AWに入社後一貫して知的財産業務に関わり、2004年から2007年にかけてアメリカワシントンにある特許法律事務所研修を積み、特許訴訟、ライセンス交渉なども担当。2018年にアイシングループファンドの設立に関わり日本側キャッチャーとして参画。現在はパワートレーン分野を中心にオープンイノベーション推進担当。

**鈴木** その通りですね。自分たちだけでの活動だと気づかないこと、できないこと、を気づかされるような場所になっています。アクセラレータープログラムでは他の企業パートナーの動き方や、彼らの活動に気づかされたりということもあります。その辺はとても面白く、社内にそういった新しい感覚や、センスを社内に広げられたら良いなと思っています。

**長谷川** ありがとうございます。このように弊社のプラットフォームを活用いただく中で、AISIN SEIKIさんとAISIN AWさんとの間など、グループ内のシナジーも出てきているのでしょうか。

**鈴木** 技術的な部分では、AISIN SEIKI / AWの中で類似した開発もあります。スタートアップと面談していく中で、AISINグループの中での情報共有、開発を促進できるチャンスができていくのではないのかなと思います。



聞き手:

Plug and Play Japan 株式会社  
長谷川 泰斗  
(Partner Success Manager, Mobility)

## ハードならではの難しさ

**長谷川** シリコンバレーだとソフトウェア系が強いということでしたが、皆さんはハードウェアをご覧になることが多いと思います。ハードウェア、製造業としてスタートアップとの連携において難しいところ、大変なところを伺ってもよろしいでしょうか。

**勝田** 私たちは自動車産業の中でもモノを扱う会社で、特にTier1ですし、製品計画があってOEMに納入するタイミングが非常に厳しく定められているというのが大きな特徴です。何年もかけて開発をしていく中で、会社自体もモノ自体も初めてのスタートアップの製品を採用する時は、非常に慎重になるところです。

出来栄えという面では、できていること、できそうなこと、やりたいことが、きちんと整理できていないと、かなり先のこととして扱わざるを得なくなってしまいます。すでに出来上がっている技術やモノベースで考え、それに対して生産や、安定供給を考えていく必要があるため、スタートアップから見たら、かなり厳しい相手に感じることもあるだろうと思っています。

**鈴木** 自動車業界では、品質や耐久性などが非常に重要なため、スタートアップの技術説明を受けた際、どうしても非現実的に聞こえてしまうことがあります。その辺りがハードウェアを扱う部分としての厳しい要求かなと思います。

**長谷川** まさしく安全、安心に直接関係するものですので、難しいですね。皆さんの品質、耐久性に関する要求の厳しさは当然のものと思います。

スタートアップ単体ではなかなか担保できない部分、大手の大企業と一緒にできることだと思いますので、ものづくり系のスタートアップからしたら皆様のサポートがあってこそ実現できるコラボレーションの醍醐味だと私も感じている次第です。

**勝田** Batch 4までの実績ですと、協業しているのは1社で、その他の企業さんと連絡や、関係性が続いている会社が4社ほどあります。協業している1社はAI技術を用いた会社で製品にするための開発を今ご一緒させていただいています。

他にも社内で好評だったスタートアップもありますが、すぐに協業出来るケースばかりではないため、中長期的なお付き合いを継続させていただいています。

**鈴木** 我々は協業はまだたどり着けていない一方、複数の会社さんとPoCに向けた取り組みをしています。

日本のスタートアップ、日本の大学発のスタートアップの方々と親和性や親近感があって、技術をベースに事業化しようという点が良いと感じます。海外のスタートアップも、大学発で技術を基にして、スピニングアウトしているような企業だと社内の人間が興味を持ちやすいです。

**長谷川** そうですね、技術面ですと昨今大学研究室からのスピニングアウトや、ディープテックなどが注目されていますよね。

日々様々な形でオープンイノベーションを促進していらっしゃると思いますが、スタートアップと接する中で特に気にかけていらっしゃることはありますか。

**勝田** 特にハードウェアが絡めば絡むほど、難しくなります。より我々の現状のサービスに近づくほど先方の進捗やタイムラインと私たちの計画を照らし合わせて、将来を見極める。先方のアイデアもそうだし、彼らのプロダクトの進捗、今の出来栄えと弊社のタイムラインがマッチするかというのをしっかり見るようにしています。



## 社内の巻き込み方

**長谷川** なるほど。同時に、社内や他の事業部といった、インターナルの皆さんをどうやって巻き込むかなど、工夫されていることはありますか。

**勝田** スタートアップは、今まで協業経験がある関係会社や協力会社とは違いますので、現状で全てがカバーできている訳ではないです、と社内に伝えていきます。有望なスタートアップと将来を見据えて一緒にやっていくというスタンスが必要で、将来性を見ていくべき、というマインドセットを持って接するように心がけています。

**長谷川** マインドセットなども共有いただいているんですね。既存の取引会社さんと比べて、少しやり方を変えていくことが必要とのことですが、「変えていくこと」は実際大変だったでしょうか。

**勝田** このスタートアップはこういうところ、と私から伝えるのではなく、事業部スタッフがスタートアップと直接話し理解することが最も大切だと思っています。その上で、『魅力的だね!』とってもらえる場としてPlug and Playのプラットフォームを活用させていただいています。

**鈴木** ある程度、マイルストーン、ロードマップをすることで、長期的な目線で見たときに具体的に何が必要かを明確にする。社内の技術者に対しても、スタートアップに対してもそのような動き方を促すことで、やりやすい環境を作ることですね。社内の技術者は、プランや具体案がないと興味を持ってくれませんし、進まないと思っています。



## これから - スタートアップ、Plug and Play Japan

**長谷川** スタートアップとして働く方々に対するメッセージと、Plug and Play JapanやMobility Teamに期待すること、この2点をお伺いさせていただきます。

**鈴木** スタートアップの皆さんに対して。

これからの時代、我々単独で商品を作って、買ってもらうだけではない時代になってきています。AISINグループも自動車部品業界だとかなり大きい会社になってきている中、スタートアップの方々から「こんなリソースがあるならこう使っていきたい」「こんなことできるんじゃないか」と気づきを共有、提案してほしいと思います。私たちの方からも、「もっとこんなことはできないのか?」と、言っていきたいと思っています。良い関係を構築できればと期待しています。

Plug and Play Japanチームに対して。

いわゆる社内とスタートアップの間を取り持つのはChampionが担っているかもしれないですが、会社とスタートアップの間を取り持ってくれているのがPlug and Playだと思っています。

その視点で見たときの知見だったり価値観の違いだったりのアシストしてくれているのはとてもありがたいなと思います。スタートアップとのコミュニケーションなど、遠慮なく間に入ってきてくれると嬉しいです。

スタートアップとのミーティングをうまくファシリテートしてくれており、今まで会話することだけに注力していたのが、しっかりメモをとる時間、もっと踏み込んだ本質的な質問を用意できる時間になっているので本当にいつも助かっています。チームの方々に感謝しています。

**勝田** スタートアップの皆さんに対して。

それぞれが考えてしっかり起業されてやられていることなので、もし弊社とシナジーがあればぜひ一緒にさせていただければと思います。COVID-19により大きく状況が変化していますが、着実に進めていただければと思います。

事業部スタッフによるスタートアップとの面談数をKPIにしてきましたが、その数が増えるとともに関係作りの件数も増えています。引き続き多くのスタートアップの皆様との協業に向けて積極的に取り組んでいきますので、よろしくお願いいたします。

Plug and Play Japanチームに対して。

これだけの数のハイレベルなスタートアップの紹介を受け、面談を設定していただき進められているというのはPlug and Playがあってこそだと思います。

面談前、面談中、そしてアフターケアもしっかりやっていただいているからこそ弊社の事業部スタッフが面談できている、いつも感謝しています。引き続きよろしくお願いいたします。

**長谷川** ありがとうございます。引き続きどうぞよろしくお願いいたします!

