

令和6年度
中小企業のイノベーション創出を支援する
イノベーション・プロデューサー

活動紹介

株式会社キャンパスクリエイト
2026年2月19日



株式会社キャンパスクリエイト

株式会社キャンパスクリエイト自己紹介

会社名：株式会社キャンパスクリエイト
資本金：8,160万円(2007年10月増資)
設立：1999年9月1日
承認：承認TLO
(経済産業省・文部科学省)
株主：電気通信大学教職員、卒業生他
計127名
従業員数：45名

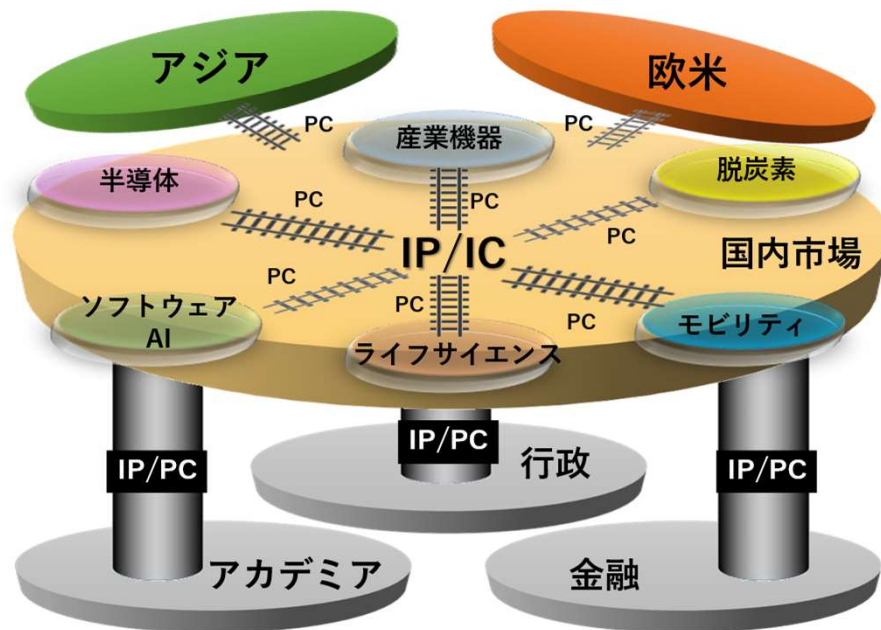


R6年度 当社イノベーション・プロデューサー事業基本方針

IC:イノベーションコーディネーター
PC:プロコミュニティ

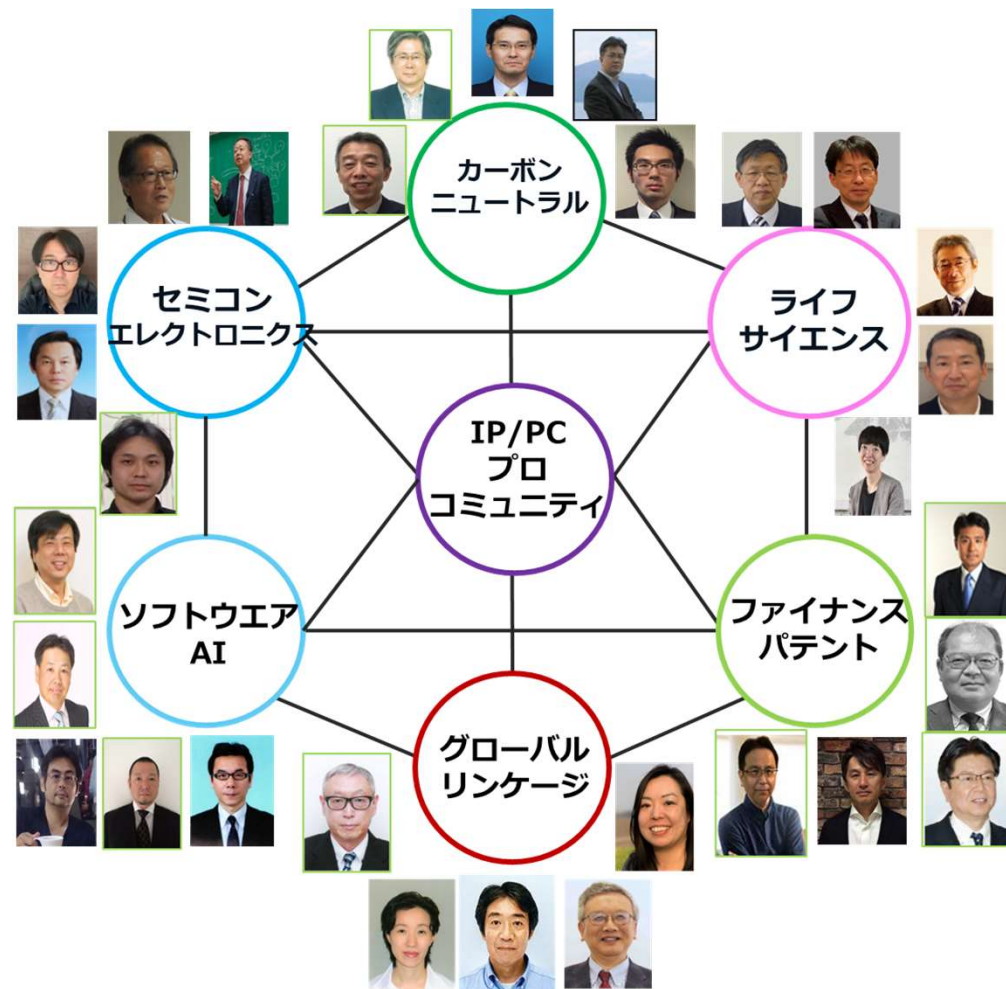
- 1) キャンパスクリエイトにおけるIP事業は、IP+IC+PCの三位一体型チームアップにて中小企業支援を全国に展開する。そして長年の経験価値や知見を有するPCメンバー（有識経験者でありプラクティショナー）と連動して、経営環境に対応しながら機動的にIP+ICアクティビティを実行し、支援企業の企業価値向上に貢献するコト。
- 2) カイゼン思考や形式的なアプローチではなく、競争力の源泉である新たな付加価値をもたらすクリエイティブな発想により、イノベーションを触発し続ける「場と機会の創出」によりIP事業の枠組み・仕組み・取組みによって新規事業開発を支援するコト。
- 3) プロデューサ自身が直接体感している多様な経験知や知見を抽象化して、PCメンバーと互惠関係を深め、異なる知を紡ぎ体系化しつつ、ICを現場にて教え育みながら、さらに若手経営幹部とも実践知を共創してIP事業の担い手の拡大を図るコト。
- 4) 支援企業の事業開発に向けた技術マーケティングプロセスにより多様な知を掛け合わせ、広域ハブ&スポークアーキテクチャによる中小企業➤中堅企業へのグロース支援、研究大学ハブ+スタートアップ（SU）エコとの連動、さらに大企業（EC）R&Dグループとのコンソーシアム形成など、S1+S2 支援企業を増加させ活動領域の拡大を図るコト。

事業支援展開図



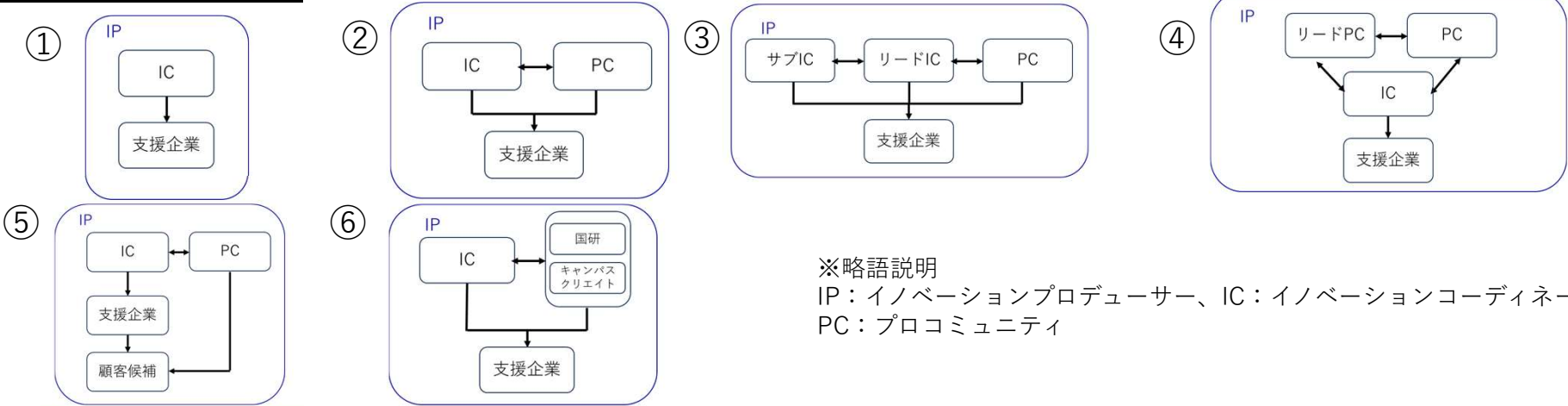
産学官金ネットワークの中で、IP/IC/PCが立体的に連携して中小企業が持つ革新的なシーズを市場ニーズに合わせて実用化する役割を担い、持続可能なイノベーションの実現に向けて注力する。

プロコミュニティ (PC) メンバー



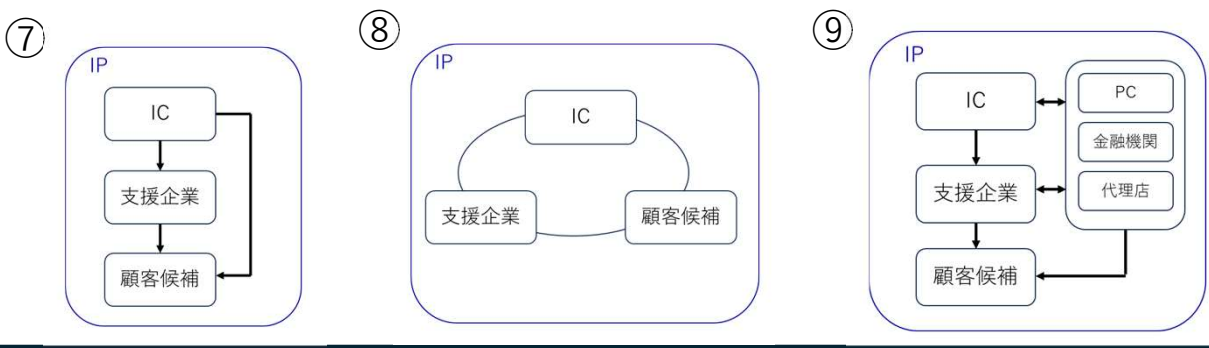
当社推奨 支援スキーム10

技術開発支援スキーム

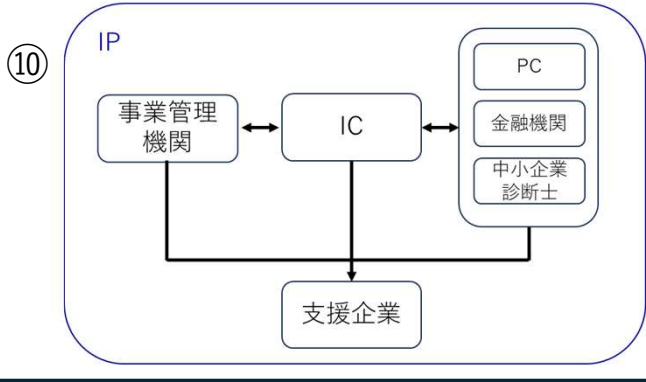


※略語説明
IP：イノベーションプロデューサー、IC：イノベーションコーディネーター、PC：プロコミュニティ

市場開拓支援スキーム



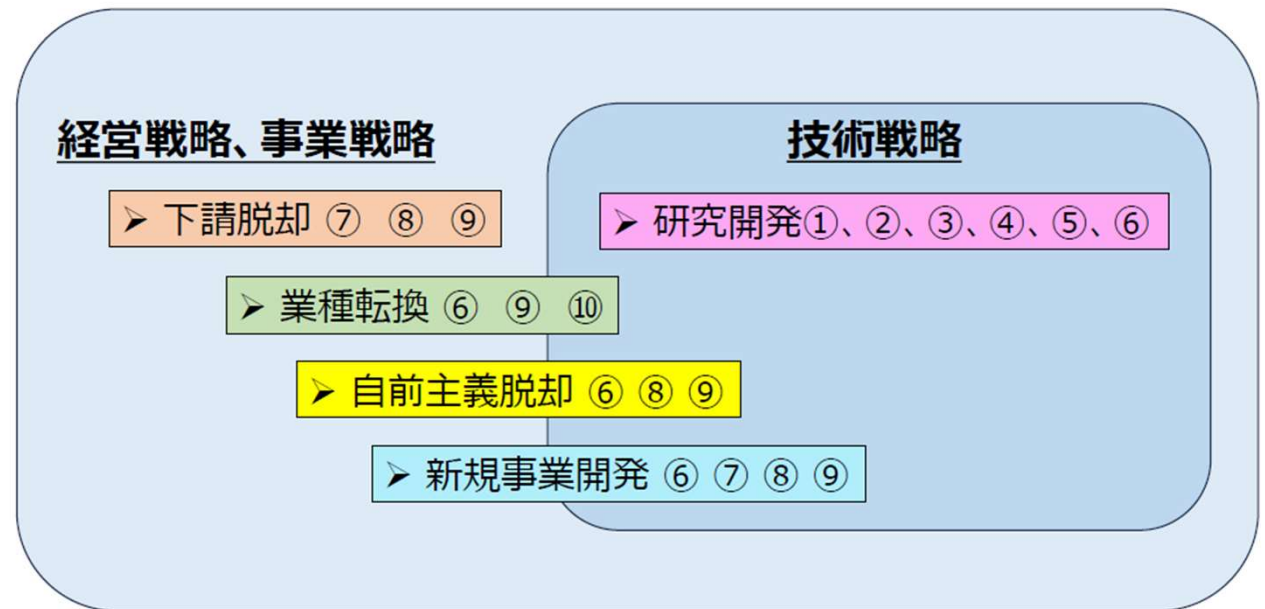
資金調達スキーム



支援企業戦略スキーム

支援企業11社を分類すると大きく分けて5種に分類される

- 下請脱却
- 業種転換
- 自前主義脱却
- 新規事業開発
- 研究開発



取り組み事例1(下請け脱却)

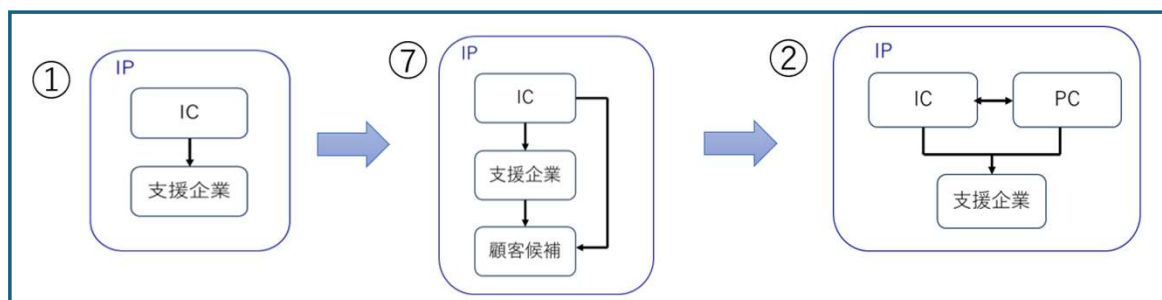
A工業株式会社

(支援期間：R6年6月～、担当：加藤)
R5年12月より継続

支援事業紹介

①Target	支援テーマ	電磁波シールドの新規分野展開・開発パートナー紹介
	事業概要	電磁波シールド開発を行い、自動車産業以外のアプリケーション探索を行い、新規案件の創出を図る。
②Context	事業環境 (最新状況)	環境配慮の観点から主要取引先である自動車産業において、めっき離れが進む。電磁波シールドの開発を行い、新市場開拓を行う。
③Seeds	企業シーズ	電磁波シールド特殊合金めっき技術開発
	取組課題	アプリケーション探索
④Process	IPプロセス・ 支援進捗	販路開拓支援、事業戦略構築支援
⑤Outcome	期待値	・開発パートナーの探索 ・新規案件の創出
	取組成果	・FBA分析による事業戦略の方向性の決定 ・アプリケーション探索用チラシの作成 ・開発パートナー紹介
⑥その他	展示会	10/30～11/1 メッセ名古屋

◆支援体制



◆実施内容

技術の棚卸	用途開拓 手法検討	用途開拓	具体的な 案件創出	新事業部 発足へ
自社技術であるメッキを活かし、電磁波シールドの事業化を検討。 コアテクノロジーを活かせる領域が「界面」、「接合」であると位置づけた。	用途開拓のための手法を検討した。 展示会出展、チラシ配布を実施した。	電磁波シールドの競合となるフィルムとの優位性など仮説をたてた。 コスト、性能についても検証できた。	具体的な案件を立案。 顧客候補を探索、引き合わせを実施。 可能性検証に向けてNDAの締結が進んだ案件も創出できた。	これまで新規プロジェクトとして取り組んでいたが、新たに事業部として組織化することとなった。

◆成果

- ✓技術の棚卸による新規事業の事業性を見極めた。
- ✓具体的な案件創出。マーケティングの手法を企業に学んでいただいた。
- ✓社内に新事業部を発足。新事業として本格始動した。

取り組み事例2(研究開発型)

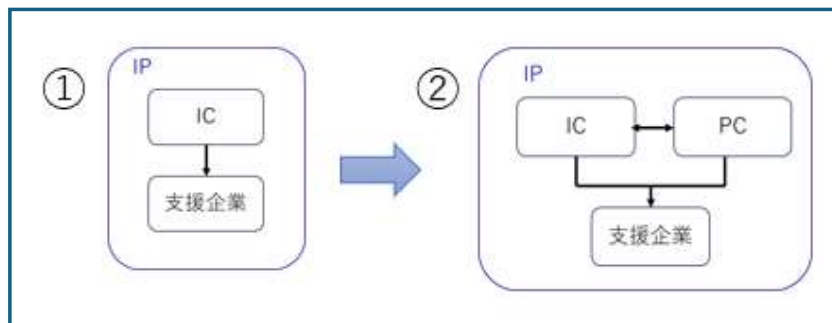
株式会社 B社

(支援期間：R6年6月～、担当：大津留)
R5年12月より継続

支援事業紹介

ターゲット	支援テーマ	研究開発型事業モデル構築とグローバル販路開拓支援
	事業概要	健康機能食品及び化粧品 開発製造販売 植物工場における薬木及び薬用作物の製造開発及び新たなサイエンス・プロダクト開発を促進する。
コンテキスト	事業環境 (最新状況)	経営体制の見直しが行われ、新規事業開発の滞りを解消しながら新規のパートナーシップを精査し、生販体制をより充実させる時期に入っている。 毎月のIPコンサルティングにより伴走支援を展開。
シーズ	企業シーズ	桑&蚕 栽培及び製造販売 ・機能性原料 エキス・粉末 ・商品 (NB) 化粧品 食品 サプリメント等
	取組課題	商品の販路拡大と事業開発投資促進 (CVC等) 成長戦略に資するステークホルダー編成
プロセス	IPプロセス・支援進捗	研究開発支援、販路開拓支援、事業戦略構築支援、助成金申請支援及び戦略パートナー連携等。
アウトカム	期待値	生販パートナーシップと事業投資家・開発コンソ編成 ビジネスモデル・バリューチェーン研鑽による中期事業計画
	取組成果	専門家紹介を継続し、開発コンソの座組を支援する
備考	国プロ連携	・ 九州大学COI-NEXT 研究開発課題への参画 ・ 北九州市立大学との連携

◆支援体制



◆実施内容

技術の棚卸	新事業のための 研究開発	用途開拓	事業化に向けた 連携候補 とのマッチング
桑と蚕の栽培育成技術と機能性素材がコア技術。研究開発型事業モデルの構築とグローバル販路開拓を支援する。	九州大学COI-NEXTの研究チームに参加。北九州市立大学との桑と蚕に関する栽培飼育技術、蚕の機能性成分開発技術開発に着手。	桑は乾燥に強い桑の特徴を生かし、砂漠の緑化事業を検討。また蚕を活用した機能性素材の展開を検討。	発展途上国への事業展開を検討するためJICA事業に詳しいPCとの連携にて検討推進。桑の植物工場、機能性材料の事業化に向けて装置開発企業との連携を進めている。

◆成果

- ✓大学の研究チームに参加することで、同社技術の底上げに着手できた。
- ✓事業の方向性を見定め、パートナーシップを築いた。
- ✓体制構築ができたことにより、今後研究開発に向けた外部資金獲得も検討。

取り組み事例3(自前主義脱却)

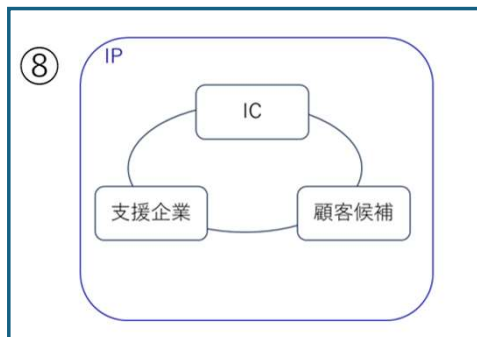
株式会社C

(支援期間：R6年8月～、担当：川口)
企業探索アセスメントは6月より実施

支援事業紹介

ターゲット	支援テーマ	ルールエンジンの新規分野展開・開発パートナー紹介
	事業概要	業務ルールを仮説・検証する「推論型AI(人工知能)」と「業務判断自動化エンジン」の開発・販売・保守
コンテキスト	事業環境 (最新状況)	大手企業の顧客情報管理システムへのルールエンジンの提供が主力事業である。
シーズ	企業シーズ	推論型AI(人工知能) 業務判断自動化エンジン
	取組課題	新規分野の案件創成 ・ ビジネスモデルの強化
プロセス	IPプロセス・ 支援進捗	研究開発支援、販路開拓支援、事業戦略構築支援、 助成金申請支援及び戦略パートナー連携等。
アウトカム	期待値	開発パートナーの探索 ・ 新規案件の創出
	取組成果	B社との連携 ワークショップの実施 (航空給油業務支援・公共業務支援) A社との連携
備考	研開連携	B社・A社連携、愛媛大学との共同研究検討

◆支援体制



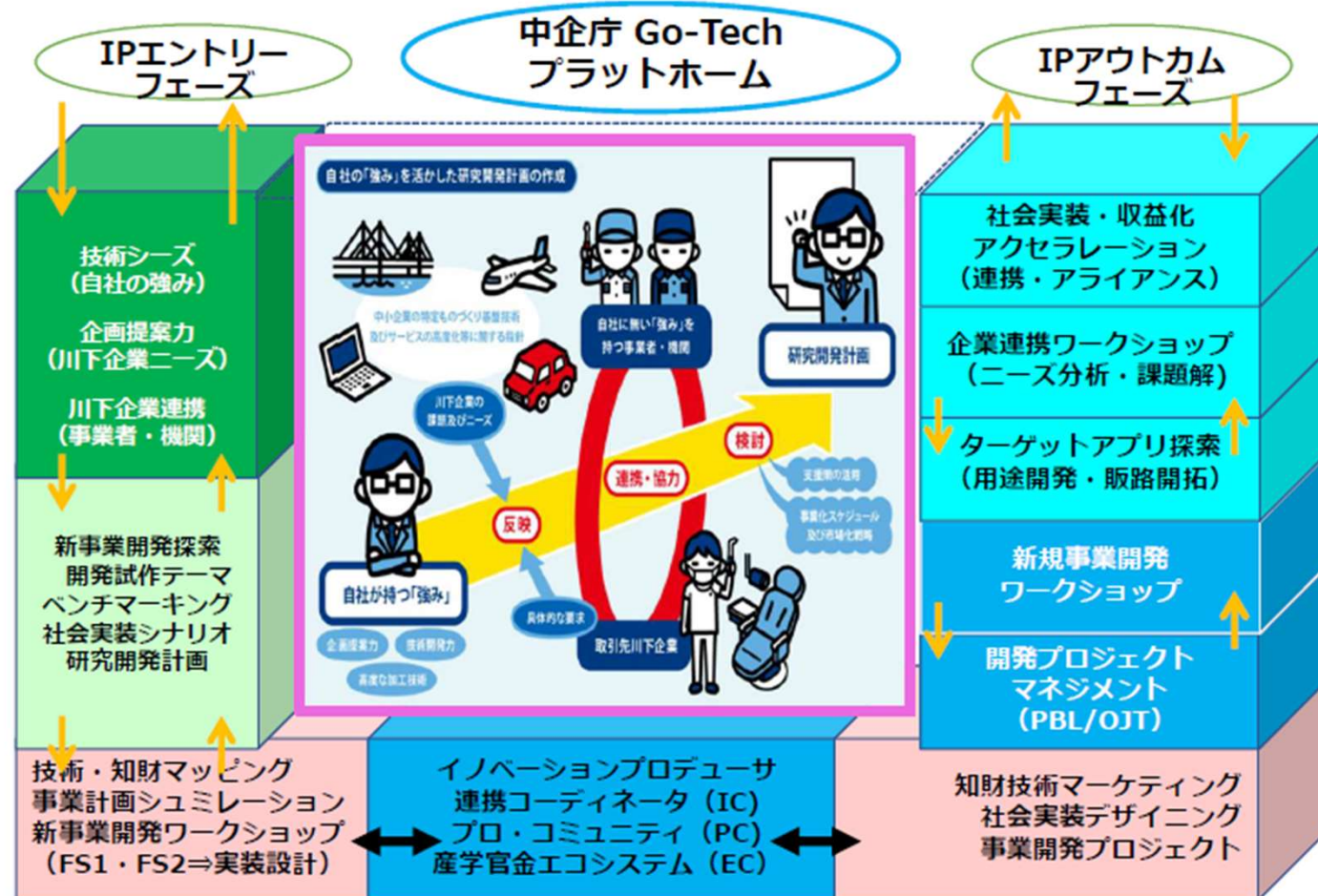
◆取り組み内容

技術の棚卸	開発パートナー探索	用途開拓	具体的な事業検討へ
コアテクノロジーは、推論型AI(人工知能)と業務判断自動化エンジンでいずれもシステムのミドルウェアの位置づけ。システムベンダーとの協業を支援することとした。	公共システム開発に強みを持つB社と、スーパーコンピューターやAIシステム開発に強みを持つ株式会社A社を連携パートナーとして、マッチングした。	特にB社とはワークショップ形式での用途開拓検討を複数回実施した。空港での給油業務に関する具体的な議論が行われ、事業検討に進むこととなった。	来年度以降、具体的な仕様検討に入る見込み。

◆成果

- ✓連携パートナーとの用途開発の手法を学んでいただくことができた。
- ✓具体的な案件につながる活動となった。

Go-Tech・IP共創プラットフォーム



当社IPのプロデューサーシップ

1)望まれるプロデューサーシップとは

開発現場の第一線で活躍し、長年の経験価値や知見を有する有識経験者(プラクティショナー)であり、環境変化に機動的に対応する自律分散型組織でリーダーシップを発揮し、新たな意味づけ、価値づけを先導できる人材。

2)場のイノベーションによるプロデュース

クリエイティブな発想力を持ち、イノベーションを触発し続ける「場と機会の創出」により新事業・新市場・新領域開発を支援する触媒を担うこと。

3)知を創造し、体系化して、次世代へ転写する

多様な体験や知識を概念化し、関係者との相互理解を深め、異なる知を連結化・体系化して、後進に伝えることができる人材。

4)大学の知の社会化、そして新産業創成シーズを作る

事業化及び社会還元に向けた産学連携での迅速な意思決定を支援し、骨太の戦略的プログラムを創成し、出口成果(戦略的アウトカム・政策的インパクト)を結実させること。

5)構想力でリードするイノベーション経営

長期目線での広角レンズ(視座)によりモノ・コト・サービスの動的な垂直統合コンソーシアムを座組し、研究開発シーズの社会実装化・ローンチへの戦略シナリオを率先すること。

ご清聴、ありがとうございました。



株式会社キャンバスクリエイト