

# SUCCESS STORY

Creww  
Open Innovation  
Program  
CASE 7

## オープンイノベーション事例紹介

愛知県とCreww株式会社がタッグを組み、愛知県内企業の経営資源と、全国のスタートアップのアイデアやサービスや技術を繋ぐビジネスマッチングプログラム「Aichi Matching 2019」からの事例をご紹介します。

## 愛知県のものづくり企業が挑む デジタルシフトによる 社会の課題解決とは



## Profile

### 開催企業プロフィール

You...I  
SEIKI

企業名：ユーアイ精機株式会社

創業：昭和44年（1969）

所在地：愛知県尾張旭市

資本金：1,000万円

従業員数：13名（2021年1月現在）

事業概要：自動車向プレス試作品、金型設計・部品製作、製品軽量化への素材加工技術研究開発

事業推進体制：現在社長を中心に推進中。2021年4月からはオープンイノベーションの取り組みを入社5年未満の社員へのテーマにする予定。



ユーアイ精機株式会社  
代表取締役社長  
水野一路氏

## About

### 概要



愛知県では、愛知県内の優れたモノづくり技術を持つ企業と全国のスタートアップとのコラボレーションを推進している。その一環として、愛知県企業とエンタリーしたスタートアップが直接ディスカッションや商談ができるマッチングイベント「Aichi Matching 2019」が、2020年2月14日に東京で開催された。イベントに参加した愛知県の企業の1社が、1969年に創業したものづくり企業、ユーアイ精機。同社は現在2社との協業をスタートさせており、新しい事業への展開を目指している。

## Resources

### 開催企業が提供したリソース



試作品製作技術



実証実験場所として自社工場・海外協力会社



軽量化技術開発 マグネシウム合金、異種金属接合を利用した商品開発力

## Goal

### スタートアップと実現しようとしたこと

#### 1. ものづくり企業向けの技能伝承サービスの開発

例) ものづくり企業で培われた技能やノウハウの伝え方

例) 騒音の大きい工場内で使える音声認識や映像認識技術などを用いた製造過程教育ツール

#### 2. 製造工程などものづくりの現場で使える業務・生産効率化サービスの開発

## VRを教育ツールに活用し、スマートグラスを技術伝承に役立てる



株式会社 Nossd は、360度映像と音声通話を使用して、離れた場所にいる相手とも状況をリアルに共有しながら会話できるVRツールを開発している。株式会社 Enhanlaboは、メガネ型ウェアラブル端末でメガネにディスプレイをつけることで視覚を拡張し、主に生産性向上につなげることを目的としたプロダクトを開発している。

### 株式会社 Nossd の VR

報告書だけでは伝わりにくい現場の情報を360度カメラで撮影し、見る人が見たい場所を選んで見られる、個別に合わせた現場の育成に使うことができる。また、学校で仮想工場見学を実施し、社会見学などの教育コンテンツや会社紹介ツールなどとしての事業展開ができる。

### 株式会社 Enhanlabo のスマートグラス

スマートグラスに先輩職人のお手本画像を映し出せば、若手でも画像を見ながら両手を使って作業ができる。現在は、作業しやすい視点での画像や習熟度に異なる画像が必要などの課題があるが、スマートグラス用の撮影ノウハウが蓄積できれば社内外の課題解決に利用できる。

## Interview

### ものづくり企業の課題の解決とスタートアップ協業で得られた気づき

感じていた課題とマッチングイベントに参加したきっかけ

### 世代ギャップのあるなかで、 技能伝承にデジタル化は避けられない

ユーアイ精機は自動車関係のプレス試作品製作を主に行なっている試作メーカーです。研究開発にも力を入れていて、お客様のやりたいことや課題を長年解決してきました。

感じていた課題は2つあり、1つはデジタル化などによってこの10年くらいの間に商習慣は徐々に変化し、ビジネスモデルの変革を迫られるようになったこと。

昔は、お客様である大手メーカーが、私たちのような下請企業を育てる感覚が強く、待っていればたくさんの課題を与えてくれました。それが、課題を待つのではなく自分たちに付加価値をつけて、お客様に提案・発信することで新たなつながりを構築する必要が出てきたのです。

2つ目の課題は、世代交代における技能伝承問題です。従業員が年配層と若年層に大きく分かれていることもあって、技能伝承の方法を変える必要が出てきました。手順はマニュアルで教えられても、カンやコツは教えられないものではありません。経験を教えるには同じ経験をしてもらう必要がありますが、10年かけて培ったノウハウを同じように10年かけて培ってもらうのは現実的ではありません。

これからの技能伝承にはデジタル化が必要で、スタートアップの先端技術やアイデアとコラボし、若手へスムーズに技能を伝承できる方法を模索したいと考えました。スタートアップにはどんな人がいて、何をしているのか未知の世界でしたが、イベント申し込み時に担当の方から直接説明を聞き、これなら技能伝承の課題を解決できるスタートアップと出会えるかもしれないと思いました。

### スタートアップと協業して得た気づきと意義

### 日本のものづくり企業とスタートアップ双方が活性化

スタートアップと協業して気づいたことは、最初からやりたいことを決めつけず、



ユーアイ精機株式会社  
代表取締役社長 水野 一路 氏

発想を固めないよう話を進めていくのが大切だということです。まさらかな状態から取り組まないと、せっかくのアイデアが台無しになりますし、「この使い方ができないなら使いません」という話にもなりかねません。だから、頭の中をフラットにすることに気をつけていました。

また、スタートアップと協業することで勉強になったのは、仕事の進め方がとてもスマートなことです。Webでのミーティングにしても、私も準備はできているつもりでしたが、スタートアップの人たちはもっと先進的で慣れていました。知らないITツールの使い方を教えてもらいましたし、オンラインとオフラインを組み合わせ合わせたコミュニケーションの取り方は、Withコロナ社会で役に立つと思っています。

何より、全く違う業界の若くて熱量の高いスタートアップの人たちと一緒に話していると、問題解決のイメージがどんどん膨らんだし、ワクワクしながら楽しく仕事できたのが嬉しかったです。

そして、当社がスタートアップと協業し実証実験の場を提供する意義として、この取り組みで成果を出すことでスタートアップの顧客が増え、その事例を持って他社とのコラボレーションの輪を広げ、ものづくり企業とスタートアップ双方が活性化してほしいと思っています。

### スタートアップとの協業を成功につなげるためのアドバイス

### 「一緒に課題解決に取り組む」という姿勢

「自社の問題を解決したいから、解決できる人を探す」という考えを持つ企業は一定数いると思います。でも、スタートアップと協業するならば、その考えでは失敗すると思うんですね。

持つべきは、対等な立場で一緒に取り組む考え方。そうしないと、スタートアップが持つ技術やツールを使う・使わないといった判断に陥りがちですし、受発注スタイルで、その会社でしか使えないようなプロダクトを作りこませてしまうと、スタートアップは販路拡大につながりません。

そうではなく、「一緒に課題解決に取り組みましょう」という姿勢で臨めば、きっと成果につながると思いますよ。