

バナジウム セレン インジウム
<http://www.shinko-chem.co.jp>
新興化学工業

発行所 化学工業日報社
 本社・東京 103-8486 東京都中央区日本橋浜町3-16-8
 〒3603-7934 大塚支店 〒3603-7931(代)
 〒3603-7932 名古屋支店 〒52-238-3553
 〒3603-7933 シンボル支店 〒234-8578
 〒3603-7935 パンク支店 〒2309-3520
 〒3603-7932 上海支店 〒21-5730021
 〒3603-7930 北京上海支店 〒86-3224052
 〒3603-7936
 © 化学工業日報社 2017
<http://www.kagakukogyonippo.com/>

化学工業日報

2017年(平成) 6月27日
 第23598号(日刊、土)

[先端ICTを活用するテーマの分類]

June 27, 2017

A French digital marketing company, SpecialChem (Paris, CEO: Christophe Cabarry) will strengthen open innovation service helping Japanese chemical companies to introduce external technologies or to license their patents

In Japan, the open innovation activities generally mean simple industry-government-academia collaborations or collaborations with venture companies. On the other hand, European or American chemical companies are also trying the open innovation contests to seek external solutions on their own or assisted by open innovation intermediaries.

The open innovation service by SpecialChem connects the needs or seeds of Japanese chemical companies with its global network in specialty chemicals. SpecialChem has been providing digital marketing services to help the market development of new products globally and has succeeded in penetrating the Japanese market. SpecialChem acts as an intermediary between chemical companies and their customers in six fields (Plastics & Elastomers, Polymer Additives, Adhesives & Sealants Ingredients, Coatings & Inks Ingredients, Cosmetics Ingredients, Bio-based Chemicals & Materials) which covers 80% of specialty chemicals. Japanese chemical companies can enjoy the benefits to accelerate the application development globally using this network.

The websites of SpecialChem have over 500,000 profiled members and 94% of them are from the industry. Both the digital marketing and the open innovation services use the same network. Therefore, the positive responses of the digital marketing service suggest the potential for success of the open innovation service.

The open innovation service includes broad support for problem definitions, publication in the network, etc. It is a proven service in EU or US already and could be used as a new open innovation activity by Japanese companies.

###

デジタルマーケティングサービスの仏スペシャルケム (パリ、クリストフ・キャベリーCEO) は、日本の化学企業の外部からの技術導入、外部への技術ライセンス供与を支援するオープンイノベーションサービスを強化する。

化学企業の技術導入、供与支援

仏スペシャルケム

ファイナンスケミカルを中心に

日本では産官学連携やベンチャー企業との提携を軸にオープンイノベーション活動が取り組まれている。一方、欧米では、これに加えて企業自身や仲介業者の支援のもとで、化学企業が抱える技術的課題の解決策を広く外部に求めるアウトサイドイン型のオープンイノベーション活動が急速に普及している。スペシャルケムが日本を軸にオープンイノベーション活動を展開しようとしている。オープンイノベーションサービスは、日本の化学企業を持つニースとシーエスをファイナンスケミカルはケミカル分野のグローバルネットワークに結びつける。これまで同社は、化学企業の有する製品の新しいアプリケーションを開発するデジタルマーケティングサービスを世界的に展開し、日本でも定着してきた。同社ではスペシャルケミカルが80%を占めるプラスチック・エラストマー、接着剤、シーリング剤、コーティングやインキ材料、さらには化粧品原料の6つの分野に特化した供給者と需要者のマッチングを行っている。日本の化学企業にとってはグローバルに新しいアプリケーションを開発を進められるメリットがある。同社のポータルサイトには50万人の登録があり、うち94%が企業関係者。両サービスとも背景にあるのは同ネットワークであり、先行するデジタルマーケティングサービスの反響を考慮すると、オープンイノベーションサービスの広がりが期待される。

オープンイノベーションサービスでは求めるシーズの要件定義やネットワークへの認知活動など技術導入を一貫して支援するサービスを提供。欧米では一定に実績が積み上がりつつあり、日本でも新たなオープンイノベーションの手法として採用されるか注目される。