

令和 2 年度戦略的基盤技術高度化支援事業
(サポイン事業) 事業化支援事業
(オープンイノベーション促進事業)

実 施 報 告 書

2021 (令和 3) 年 3 月

公益財団法人北海道科学技術総合振興センター

目 次

第1章 事業の全体像	1
1.1 事業の背景と目的	1
1.1.1 背景.....	1
1.1.2 目的.....	1
1.2 事業の概要	2
1.2.1 実施内容	2
1.2.2 実施体制	2
1.3 事業スケジュール	3
第2章 オープンイノベーションによるビジネスマッチング事業	5
2.1 大手事業会社の技術ニーズ等に係る事前調査.....	5
2.1.1 調査目的	5
2.1.2 調査方法	5
2.2 ビジネスマッチングに向けた事前調整等.....	5
2.2.1 登壇企業の整理	5
2.2.2 発表概要シートの作成	14
2.3 オープンイノベーションチャレンジピッチの実施結果.....	21
2.3.1 提案件数（大手企業別、提案者別）	21
2.3.2 個別面談実施スケジュール.....	23
2.3.3 個別面談結果.....	23
第3章 ビジネスプラン段階におけるメンター支援の効果検証事業	24
3.1 事業の概要	24
3.1.1 目的.....	24
3.1.2 実施内容及び方法.....	24
3.2 メンター支援事業の実施結果	25
3.2.1 メンター支援	25
3.2.3 実施結果	27
第4章 支援機関等のネットワーキングを通じたオープンイノベーション推進体制の強化.....	31
4.1 イベントの概要	31
4.1.1 目的.....	31
4.1.2 イベント概要	31
4.2 イベントの実施結果.....	32
4.2.1 北海道オープンイノベーション・シンポジウムの実施結果.....	32

4.2.2 第1回 北海道オープンイノベーション・セミナーの実施結果.....	35
4.2.3 第2回 北海道オープンイノベーション・セミナーの実施結果.....	38
第5章 道内企業のオープンイノベーション支援方策の検討	42
5.1 今年度に係る実施状況の整理	42
5.1.1 アンケート調査結果（大手企業）	42
5.1.2 アンケート調査結果（提案者）	42
5.2 今後の取り組み方針	44
付 録.....	46
1. アンケート調査票（様式）	46
1.1 シンポジウム、セミナーの受講に係るアンケート調査	47
（1）北海道オープンイノベーション・シンポジウム.....	47
（2）第1回 北海道オープンイノベーション・セミナー	48
（3）第2回 北海道オープンイノベーション・セミナー	49
1.2 個別面談実施後に係るフォローアップ調査.....	50
（1）大手企業向けアンケート	50
（2）提案者向けアンケート（個別面談実施者）	51

第1章 事業の全体像

1.1 事業の背景と目的

1.1.1 背景

オープンイノベーション白書に記載されている日本企業のイノベーションに関する取組の効果を企業規模別でみると、大企業は約8割、中小企業は約5割、スタートアップは約7割強で、「イノベーション創出について、効果が出ている」としており、企業の認識においては、半数以上が何らかのイノベーションを創出できているという認識を有している。一方、日本企業を取り巻く事業環境は、グローバル市場での競争の激化や変化する消費者ニーズへの迅速な対応など、従来以上のスピード感でイノベーションを実現することが求められている。こうした課題に対応するには、従来型の自前主義ではなく、必要となる研究開発能力、技術的知見、人的資源及び資金を広く外部市場から調達する、いわゆる「オープンイノベーション」が世界の潮流となっているが、日本企業は欧米企業と比較するとオープンイノベーションの実施率は低い傾向にある。

他方、日本企業でオープンイノベーションに取り組んでいる企業の得られた効果をみると「新規事業の創出」、「既存事業の収益向上」に効果が得られているとの回答が多いほか、オープンイノベーションにより得られたリソースとしては「新規事業アイデアの獲得」、「技術提携先の獲得」などにメリットを享受している企業が一定数存在している。

北海道では、事業所数・製造品出荷額などが緩やかな減少傾向にあり、現状を打開するためには、道内企業の稼ぐ力を強化し、北海道経済の持続的発展への実現に向けて新たな取組が必要である。また、道内企業における経営上の最優先課題としては、営業力の強化、新製品等の開発、新市場・新分野への進出などが挙げられており、「オープンイノベーション」はこれら課題を解決するきっかけの1つとして注目されている。また、昨今の新型コロナウイルス感染症における緊急事態宣言を受け、新規事業の開発をストップする・既存事業の営業活動を縮小するなど様々な企業の事業活動に大きな影響が出ている中、①「with/post コロナのオープンイノベーションはどう変化してきているか」、②「ビジネススタイル、ビジネスモデルなど様々な取り組みでどのような課題を感じているか」、③「大手企業等が社会課題軸の事業創造を加速させるために取り組むべきこと」など、各国にて発令されている非常事態宣言や世界的な外出自粛期間を経て、中長期的にどのような変化が起こりうるのか、またその変化により発展すると考えられる具体的な分野や注目される技術例など、新たなアプローチや事業連携方法などが始まりつつある。

1.1.2 目的

本事業では、中小企業・スタートアップ企業の研究開発成果等の事業化促進を図るため、外部組織から技術やアイデア等を積極的に取り入れイノベーションの創出や事業化に繋げる「オープンイノベーション」をキーワードとし、道内におけるオープンイノベーションの取組を促進す

ることにより、サポイン事業等の研究開発成果の事業化促進を図る。

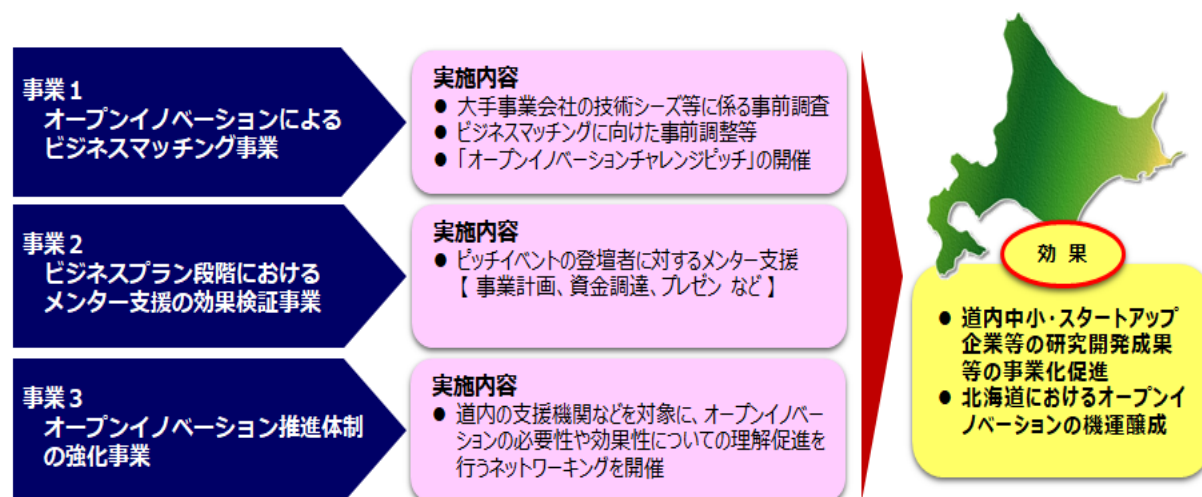
1.2 事業の概要

1.2.1 実施内容

部組織から技術やアイデア等を積極的に取り入れ、イノベーションの創出や事業化に繋げる「オープンイノベーション」をキーワードとし、①自社単独では解決できない課題を保有し連携意欲のある川下企業（大手企業等）と、革新的な技術や新たなサービス・アイディアを有する川上企業（中小企業・スタートアップ企業等）とのビジネスマッチングを行う。

また、事業化促進には、創業からアーリーステージの段階において事業化計画をブラッシュアップすることにより、将来の事業化可能性を高めることが重要となる。そのため、オープンイノベーションの一手段となるピッチイベントに参画するサポイン活用候補者等を対象に、②事業計画や資金調達等に係る指導が出来る専門家によるメンター支援を通じて、試行的にブラッシュアップ等を実施することにより、ビジネスプラン段階から事業化可能性を高めるための検証を行う。

更に、オープンイノベーションの手法を用いた事業化の促進には、道内各地域の川上企業を直接支援する支援機関や金融機関など自らオープンイノベーションを実践・推進する必要性があることから、③支援機関等のネットワーキングを通じたオープンイノベーションの推進体制の強化を図る。



1.2.2 実施体制

本事業は、公益財団法人北海道科学技術総合振興センター（ノーステック財団）が主体となり、再委託先（株式会社日本総合研究所と株式会社 D2 Garage）からのサポートを受け、以下の業務を遂行する。

事業内容	担当
1. オープンイノベーションによるビジネスマッチング事業 (1) 大手事業会社の技術シーズ等に係る事前調査 ① 外部連携意欲のある大手企業等のリストアップ ② 情報収集およびヒアリング調査の実施 ③ 整理・取りまとめ	ノーステック財団 日本総合研究所
(2) ビジネスマッチングに向けた事前調整等 ① 「オープンイノベーションチャレンジピッチ」に登壇する大手事業会社 15 社程度の選定 ② 「発表概要シート」に基づく道内の中小企業・スタートアップ企業等の「技術シーズ」情報収集・整理 ③ 大手企業に提案可能（個別相談）な道内の中小企業・スタートアップ企業等のブラッシュアップ	ノーステック財団 日本総合研究所
(3) 「オープンイノベーションチャレンジピッチ」の開催 ① キックオフセミナーの開催（オフライン、オンライン） ② オープンイノベーション・チャレンジピッチ（オンライン） ③ 個別面談（オンライン）＆事後フォロー	ノーステック財団 日本総合研究所
2. ビジネスプラン段階におけるメンター支援の効果検証事業 ① メンターの選定 ② メンター支援＆事後フォロー	ノーステック財団 D2 GAREGE
3. 支援機関等のネットワーキングを通じたオープンイノベーション推進体制の強化事業	ノーステック財団 日本総合研究所

1.3 事業スケジュール

事業内容	実施期間
1. オープンイノベーションによるビジネスマッチング事業 (1) 大手事業会社の技術シーズ等に係る事前調査	2020.8～2020.9

① 外部連携意欲のある大手企業等のリストアップ ② 情報収集およびヒアリング調査の実施 ③ 整理・取りまとめ	
(2) ビジネスマッチングに向けた事前調整等 ① 「オープンイノベーションチャレンジピッチ」に登壇する大手事業会社 15 社程度の選定 ② 「発表概要シート」に基づく道内の中小企業・スタートアップ企業等の「技術シーズ」情報収集・整理 ③ 大手企業に提案可能（個別相談）な道内の中小企業・スタートアップ企業等のブラッシュアップ	2020.9～2021.3
(3) 「オープンイノベーションチャレンジピッチ」の開催 ① キックオフセミナーの開催（オフライン、オンライン） ② オープンイノベーション・チャレンジピッチ（オンライン） ③ 個別面談（オンライン）＆事後フォロー	2020.10～2021.3
2. ビジネスプラン段階におけるメンター支援の効果検証事業 ① メンターの選定 ② メンター支援＆事後フォロー	2020.10～2021.3
3. 支援機関等のネットワーキングを通じたオープンイノベーション推進体制の強化事業	2020.12～2021.3

第2章 オープンイノベーションによるビジネスマッチング事業

2.1 大手事業会社の技術ニーズ等に係る事前調査

2.1.1 調査目的

大手企業等に対して、本事業で実施を予定している北海道内の中小企業・スタートアップ企業等との関係構築を狙ったビジネスマッチングイベント（オープンイノベーション・チャレンジピッチ）への興味・関心を確認することを目的とする。参加意欲のある企業については、イベントで活用する発表概要シートの作成に向けて、オープンイノベーションによって目指す姿、注力分野、協業形態、協業先ターゲット、パートナー企業に求めるニーズ等をヒアリングする。

2.1.2 調査方法

ヒアリング対象先として、オープンイノベーションに関する事業部、投資やアクセラレータープログラムを運営する部署を持つ大企業を挙げる。また、ヒアリング対象企業は、今までにスタートアップ企業等との協業実績があり、今後もオープンイノベーションに注力していく可能性が考えられる企業として、10社程度をロングリストとして選定する。

ロングリストの対象企業は、日本総合研究所および北海道経済産業局のネットワークを利用し、コンタクトの可能性が期待できる企業を上げており、アポイントメントについては、メールまたは電話にて、オープンイノベーション担当者や投資部門担当者にアポイントメントをとることとする。

2.2 ビジネスマッチングに向けた事前調整等

2.2.1 登壇企業の整理

調査対象企業 18 社（首都圏：10 社、北海道：8 社）を下表に示す。

（1）首都圏（10 社）

No.	分類	対象者名称	概要
1	大企業新規事業部門	株式会社セブン銀行 ¹	所在地：東京都千代田区丸の内 1-6-1 設立：2001 年 4 月 資本金：30,724 百万円 事業概要：セブン銀行グループは、基幹事業である ATM プラットフォーム事業に加え、口座サービスを中心とした決済口座事業を行っている。また、連結子会社等を通じ、送金・決済サービス等の資金移動業や事務受託事業、

¹ <https://www.sevenbank.co.jp/>

			居住外国人向け金融サービスやセキュリティサービスなどの新たな事業領域を展開しているほか、海外でも ATM サービスを運営し、事業の多角化と拡大に取り組んでいる。
2	大企業新規事業部門	株式会社ラック ²	所在地：東京都千代田区丸の内 1-6-1 設立：2007 年 10 月 資本金：1,000 百万円 事業概要：官公庁や企業を主たる顧客として、セキュリティソリューションサービスとシステムインテグレーションサービスを提供する情報通信メーカー。主な事業として、情報技術分野でのコンサルティング、セキュリティ監視、緊急対応（サイバー119 サービスなど）、情報漏洩調査、情報提供、教育訓練、システム構築、データベース構築支援などを行っている。
3	大企業新規事業部門	株式会社 KADOKAWA ³	所在地：東京都千代田区富士見 2 丁目 13 番 3 号 設立：2014 年 10 月 資本金：20,625 百万円 事業概要：出版事業、映像事業、ゲーム事業、ウェブサービス事業、ライセンス MD 事業などを行う企業。主な事業として、出版事業、映像事業、著作権事業、デジタルコンテンツ事業、ネットワーク・エンタテインメント・サービス及びコンテンツの企画・開発・運営、動画コミュニティサービスの運営などを行っている。
4	大企業新規事業部門	京セラ株式会社 ⁴	所在地：京都府京都市伏見区竹田鳥羽殿町 6 番地 設立：1959 年 4 月 資本金：115,703 百万円 事業概要：ファインセラミックスを応用した産業・自動車用部品、半導体関連部品、電子デバイス、情報・通信機器、医療用製品などの生産、販売を行うグローバル企業。主な製品として、半導体製造用セラミック部品、車載用カメラモジュール、液晶ディスプレイ、機械工具、

² <https://www.lac.co.jp/>

³ <https://ir.kadokawa.co.jp/>

⁴ <https://www.kyocera.co.jp/>

			セラミックパッケージ、コンデンサ、人口関節等があり、また、スマートフォン、プリンター等の機器製品、太陽光発電システムや情報通信サービスの提供、ホテルやサッカークラブの運営など多角的な経営を行っている。
5	大企業新規事業部門	日本郵便株式会社 ⁵	所在地：東京都千代田区大手町二丁目3番1号 設立：2007年10月 資本金：400,000百万円 事業概要：日本郵政株式会社の100%子会社で、郵便事業の運営と郵便局の運営を行う企業。主な事業として、郵便・物流事業、金融窓口事業、国際物流事業などを行っている。2017年から郵便サービスに新たなイノベーションを起こすことを目的として、郵便・物流のバリューチェーン全体の変革に取り組むオープンイノベーションプログラムを実施している。
6	大企業新規事業部門	東急株式会社 ⁶	所在地：東京都渋谷区南平台町5-6 設立：1992年9月 資本金：121,724百万円 事業概要：東京都区部南西部から神奈川県東部の沿線エリアで鉄道・軌道事業などを展開する街づくり企業。宅地開発とその住民のための交通網と生活基盤整備を源流とするグループ企業で、鉄軌道事業だけでなく、幅広い事業領域を持つ。主な事業として、鉄道・軌道事業を始め、路線バスなど交通、不動産開発、小売業、ホテル・リゾートなどを行っている。
7	大企業新規事業部門	ハウス食品グループ本社株式会社 ⁷	所在地：東京都千代田区紀尾井町6番3号 設立：1913年11月 資本金：2,000百万円 事業概要：カレールーを中心とする日本の大手食品メーカー。グループ会社を含めると、香辛・調味加工食品、健康食品、海外食人、外食などの事業を行っている。SBI

⁵ <https://www.post.japanpost.jp/index.html>

⁶ <https://www.tokyu.co.jp/index.html>

⁷ <https://housefoods.jp/index.html>

			インベストメント⁸と立ち上げた、CVC「ハウス食品グループイノベーションファンド⁹」を通して、ハウス食品との事業シナジーが考えられる企業を対象に投資を行っている。
8	大企業新規事業部門	東日本電信電話株式会社(NTT 東日本) ¹⁰	所在地：東京都新宿区西新宿 3-19-2 設立：1999 年 7 月 資本金：335,000 百万円 事業概要：東日本地域の地域電気通信事業を営営することを目的とし、地域通信インフラの保守・点検を主要業務とする大手電気通信メーカー。2016 年から社内クロードでアクセラレータープログラムが開始され、2019 年には、NTT 東日本のオープンイノベーションプログラムとして「LIGHTnIC (ライトニック)¹¹」が開始された。
9	CVC	凸版印刷株式会社 ¹²	所在地：東京都千代田区神田和泉町 1 番地 設立：1900 年 資本金：104,986 百万円 事業概要：「印刷テクノロジー」をベースに「情報コミュニケーション事業分野」、「生活・産業事業分野」および「エレクトロニクス事業分野」の 3 分野にわたり幅広い事業活動を展開する大手総合印刷会社。主要事業として、印刷事業、印刷技術を応用したデジタル画像処理、エレクトロニクス製品、半導体製造部品、IC タグを用いたソリューションサービスがある。
10	アクセラレーター	日本アイ・ビー・エム (IBM) 株式会社 ¹³	所在地：東京都中央区日本橋箱崎町 19-21 設立：1937 年 6 月 資本金：1,35 百万円 事業概要：日本 IBM は外資系米 IBM の 100%子会社である、情報システムに関わる製品、サービスの提供を行

⁸ <https://www.sbinvestment.co.jp/>

⁹ http://elb.housefoods-group.com/20191018_release.pdf

¹⁰ <https://www.ntt-east.co.jp/>

¹¹ <https://www.ntt-east.co.jp/acceleration/>

¹² <https://www.toppan.co.jp/>

¹³ <https://www.ibm.com/jp-ja>

			ラメーカー。先進テクノロジーの活用支援やオープンイノベーションなどを通じて、スタートアップ企業と共に新たなビジネスの創出を目指して推進している共創プログラム「IBM BlueHub ¹⁴ 」を運営している。
--	--	--	--

(2) 北海道 (8 社)

No.	分類	対象者名称	概要
1	大企業新規事業部門	伊藤組土建株式会社 ¹⁵	所在地：札幌市中央区北 4 条西 4 丁目 1 番地 設立：1946 年 2 月 資本金：1,000 百万円 事業概要：創業以来 120 余年にわたり、北海道のゼネコンとして多数の土木・建築工事を施工。土木では道路、トンネル、橋梁、河川、鉄道、地下鉄、都市施設、農業施設、競技場やスキージャンプ台等のスポーツ施設など。建築では民間商業施設やマンション、官公庁施設、学校・教育施設、工場、医療・福祉関連施設、北海道百年記念塔などのモニュメントに到るまで、多岐にわたる建造物を手がけており、近年は耐震改修・補修工事による既存建物の長寿命化や、メガソーラー等の環境関連事業にも取り組むなど、常に最新の顧客ニーズに応じていくべく技術を研さんし、建設の仕事を通じて広く社会に貢献している。
2	大企業新規事業部門	岩田地崎建設株式会社 ¹⁶	所在地：札幌市中央区北 2 条東 17 丁目 2 番地 設立：1922 年 資本金：2,000 百万円 事業概要：創業以来、技術力とサービスの向上に努め、北海道建設業界のリーディングカンパニーとして、日本国内および海外にまで事業基盤を拡充。「建設事業を通して人と自然の最適環境づくりに貢献する」ことを理念に掲げ、生活の利便性と安全性の向上を目指し、経済の活性化と社会の発展を通して豊かな暮らしをつくり上

¹⁴ <https://www.ibm.com/cognitive/jp-ja/bluehub/>

¹⁵ <https://www.itogumi.co.jp/>

¹⁶ <http://www.iwata-gr.co.jp/>

			げることにより、将来の社会資本整備はもちろん、老朽化したインフラの改修や、大規模災害に備えた安全と安心の確保、環境保全への取り組みなど、多様化し続けるニーズに対応すべく邁進している。
3	大企業新規事業部門	エア・ウォーター北海道株式会社 ¹⁷	所在地：札幌市中央区北 3 条西 1 丁目 2 番地 設立：1978 年 7 月 資本金：2,000 百万円（エア・ウォーター株式会社 100% 出資） 事業概要：エア・ウォーターグループは、1929 年の創業以来、社名に冠した空気や水などのさまざまな地球の恵みを、グループが持つ多彩な技術や独自のビジネスモデル、ノウハウと掛け合わせることによって、暮らしや産業に欠かすことができない価値ある製品、サービス、ソリューションを創造し、提供。また、祖業の産業ガス関連をはじめとするそれぞれの事業が、北海道、東日本、西日本の 3 地域において地域に密着した事業基盤を有効活用し、積極的な事業展開を進めています。ものづくりや暮らしの最前線に足を運ぶ地域事業会社とそれを取りまとめる各カンパニーが共同して、顧客ニーズを常に探索しており、多様な事業を営む独自の営業活動を通じ、強固で確実な収益基盤を構築し、国内でのビジネスを力強く成長している。 現在、エア・ウォーター北海道としては、産業事業、医療事業、生活・エネルギー事業を柱としながら、食品分析、バイオガスプラントコンサルなどの新事業にも積極的に取り組み、多角的に北海道に貢献している。
4	大企業新規事業部門	サツドラホールディングス株式会社 ¹⁸	所在地：札幌市東区北 8 条東 4 丁目 1 番 20 号 設立：2016 年 8 月 資本金：1,000 百万円 事業概要：サッポロドラッグストアとして創業し、北海道内を中心に「サツドラ」ブランドで 200 店舗以上を

¹⁷ <https://www.hokkaido-awi.co.jp/>

¹⁸ <https://satudora-hd.co.jp/>

			展開。2014 年に北海道の地域共通ポイントカード「EZOCA (エゾカ)」を導入したほか、プログラミングを中心とした教育事業なども手掛けている。「ドラッグストアビジネスから地域コネクティッドビジネスへ」というビジョンのもと、さらなる成長を目指し「リテール事業」「IT ソリューション事業」「その他事業」の3本柱にて、北海道を基軸にビジネス展開を行う中、AI や POS などのテクノロジーを取り入れた仕組みの構築や、地域住民との繋がりをより強固なものにするためのサービス提供へと努め、ドラッグストア事業を中心としたホールディングス全体の成長促進を図る。また、地域貢献の実績を活かし、グループ企業の力を集結させることで、北海道から全国的な地域課題の解決に繋げていく企業として発展を続けている。
5	大企業新規事業部門	サッポロビール株式会社 ¹⁹	所在地：【本社】東京都渋谷区恵比寿四丁目 20 番 1 号 【北海道本社】札幌市中央区北 1 条東 4 丁目 8-1 設立：2003 年 7 月（創業：1876 年） 資本金：10,000 百万円 事業概要：1876 年北海道・札幌にて「開拓使麦酒醸造所」として創業し、1949 年 9 月に日本麦酒株式会社として設立、1964 年 1 月にサッポロビール株式会社に商号変更後、グループの持株会社体制への移行に伴い 2003 年 7 月にサッポロホールディングス株式会社へ商号を変更し、140 年以上の歴史を歩み創業以来、開拓者精神を貫き、「国内酒類」「国際」「食品・飲料」「外食」「不動産」の 5 事業を業界に先駆けて展開。数ある食品企業の中でも、「酒」「食」「飲」の 3 分野を展開する独自性を持っています。また、製品に限らず、食材調達、調理、食を楽しむ空間など、あらゆる食にまつわる事業・サービスを広くとらえ、食文化の継承・発展に貢献している。 サッポロホールディングスでは、「サッポログループ内

¹⁹ <https://www.sapporobeer.jp/>

			公募による選抜メンバー」と「スタートアップ企業」が協働で新規事業創出を行う、チャレンジングなオープンイノベーションプログラム「スタートアップ共創型のビジネスコンテスト」を実施し、スタートアップ企業との共創により、アイデア創出から事業化まで一貫通貫した取り組みを進めることで、サッポログループ長期経営ビジョン「SPEED150」の実現にむけたグループの新たな成長機会を創造するもの。本ビジネスコンテストを通じて、サッポログループの経営理念である「潤いを創造し豊かさに貢献する」の実現を目指すとともに、自ら考え、新たな可能性に挑戦するチャレンジングな人財の育成に取り組んでいる。
6	大企業新規事業部門	北海道電力株式会社 ²⁰	所在地：札幌市中央区大通東1丁目2番地 設立：1951年5月 資本金：114,291百万円 事業概要：北海道や首都圏で電力小売り事業や発電事業を行う電力会社。今後の経営環境の変化に着実に対応していくため、2030年における目指す姿として、「ほくでんグループ経営ビジョン2030」を取りまとめ、2020年4月30日に公表した。ほくでんグループは、経営環境の変化をグループが進化するための好機と捉え、持てる力を発揮し、持続的な成長を実現し、価格競争力を向上させ、お客さまに低廉な電気とご期待の一步先を行くサービスを提供していくとともに、新たな技術の活用や事業領域の拡大に取り組んでいく。また、レジリエンス（災害等に対する回復力・復元力）を強化し、責任あるエネルギー供給の担い手としての役割を引き続き果たすと共に、これまで以上に「ESG（環境・社会・ガバナンス）」を重視するとともに、北海道の皆さまと共に新たな価値を創り上げる「共創」の考え方に基づき、低炭素化や地域経済の発展への貢献など、社会的な課題を解決していく。また、「ほくでん Co×Labo（コ・ラボ）」

²⁰ <https://www.hepco.co.jp/>

			と称し、地域の企業・自治体・大学などと積極的に連携し、新しい技術やアイデアを取り入れるオープンイノベーションに取り組んでいる。
7	大企業新規事業部門	北海道旅客鉄道株式会社 ²¹	所在地：札幌市中央区北 11 条西 15 丁目 1-1 設立：1987 年 4 月 資本金：9,000 百万円 事業概要：「北海道」という広大なフィールドで、鉄道事業、開発・関連事業を展開。北海道における基幹的交通機関として公共交通の一翼を担ってきており、今後も地域における交通手段の確保は重要であるが、当社が経営基盤を置く北海道では、人口減少と札幌への一極集中が急速に進む一方で、当社発足以来の 30 年間で高規格幹線道路の総延長が約 6.5 倍となり、バスやマイカーの利便性が高まるとともに、航空機の増便や低価格化等が進むなど移動手段が多様化するなど、当社を取り巻く状況は大きく変化し続けている中、地域における交通手段の確保を前提に、鉄道を持続的に運営するための方策や地域にとってより効率的で利便性の高い交通サービスのあり方などについて、地域に適した持続可能な交通体系の実現に取り組んでいる。
8	大企業新規事業部門	北海道曹達株式会社 ²²	所在地：苫小牧市沼ノ端 134 番地 122 設立：1949 年 5 月 資本金：1,224 百万円 事業概要：苛性ソーダ及び塩素製品の北海道での自給自足を目的に、北海道及び主な紙パルプメーカー等が主要株主となり設立。1951 年 9 月には幌別工場において苛性ソーダの生産を開始、道内の紙パルプ工業をはじめ諸産業の発展に伴い生産規模を逐次拡大し、1975 年 12 月苫小牧工場が完成。一社二工場体制によって、北海道内各方面の多岐にわたりソーダ・塩素及び関連製品の需要に correspo 応えており、2012 年には、AGC のグループ会社の一員となり、現在に至る。北海道を中心とし、基礎素材、

²¹ <https://www.jrhokkaido.co.jp/>

²² <http://www.hokkaido-soda.co.jp/>

			人間生活に欠かせない化学品の、安全・安心・安定供給はもとより、省エネ・省資源対応、環境問題や自然との共生への対応、美容や健康維持・促進等、様々な分野において「化学」の力で皆様のお役にたつことを目指している。これらの多くの製品は、北海道の基幹産業である、紙パルプ、鉄鋼、甜菜糖、石油化学を始め、建設、食品、水産、農業関連等、幅広いお客様の基礎素材として使用され、また、北海道の天然資源を有効活用する開発も積極的に進めており、北海道以外のお客様からの各種の受託生産・開発も行っている。
--	--	--	---

2.2.2 発表概要シートの作成

上記のヒアリングで得た情報をオープンイノベーション・チャレンジピッチで活用する発表概要シートに整理した。(12社：首都圏(10社)、北海道(2社)、50音順)

(1) エア・ウォーター北海道株式会社

企業概要		本社所在地	〒060-0003 北海道札幌市中央区北3条西3丁目1-1 大同生命ビル3F
設 立	1978年7月1日	概要 ●「エア・ウォーター」グループの地域事業会社として、産業ガス・医療ガス・LPGの販売を基軸に多角的な事業を展開している。 主な事業 ● 産業事業：産業用ガス、産業機械、バイオガスプラントコンサル、食品機械、環境・食品分析 ● 医療事業：医療用ガス、医療機器、滅菌、福祉介護用具、歯科用品 ● 生活エネルギー事業：LPガス・灯油、電気取次販売、ガス機器、住宅リフォーム ● 農業食品事業：生産・企画、農業機械エンジニアリング、保存技術	
資 本 金	2,000百万円		
売 上 高	81,335百万円 (グループ決算・2019年度)		
従 業 員 数	1,493名 (連結・2020年3月末時点)		
業 種	ガス・エネルギー卸、小売		
		WEBサイト	https://www.hokkaido-awi.co.jp/

今後目指す姿

北海道に密着し、地域資源を活かしたサステナブルな事業と地域の雇用を生み出す会社へ。

注力分野	● 工場IoT(FA)関連分野 、 ● 医療関連分野 、 ● エネルギー関連分野 、 ● 農業関連分野
協業形態	● 業務提携、事業投資、共同研究、実証試験
協業先ターゲット像	● 北海道の地域特性を理解し、地域の課題解決に挑むことで、ともに成長していける企業。 ● 斬新な事業アイデアや、革新的な技術力やノウハウを共有し、地域経済活性化を図ることのできる企業。 ● Withコロナ／Afterコロナにおいて変化するニーズに対応することのできる企業。

パートナーに求めるニーズ	内容(要件)
工場の省力化・省人化・業務効率化に関連する企業	● 産業用ロボット・食品機械の設計～制作が可能なSIer。 ● 工場の効率化提案に係る工場レイアウト等のアドバイザー・コンサルティング業務。
医療用消耗品の製造・リサイクルに関する企業	● 医療消耗品の循環型商品化：医療廃棄物のリサイクル技術や、再生可能サプライの製造技術等。
ホームエネルギー・マネジメントシステム(HEMS)に関連する企業	● LPガス、灯油、都市ガス、電気を総合的にマネジメントするためのプラットフォームの構築技術 ：家庭でのエネルギー消費実態を把握し、より省エネで効率的なエネルギーの使い方を診断できるシステムや、異常検知システムの構築。
野菜の鮮度保持技術に関連する企業	● 生鮮野菜の貯蔵期間の延長、輸送中の鮮度保持技術等の検証。
植物工場に関連する企業	● 人工光型植物工場における小規模栽培システム：レタスの試験栽培を委託し、実際の栽培コスト検証。

(2) 株式会社 KADOKAWA

企業概要		本社所在地	〒102-8177 東京都千代田区富士見二丁目13番3号
設 立	2014年10月1日	概要 ● 出版事業、映像事業、ゲーム事業、ウェブサービス事業、ライセンス事業などを行う企業。 主な事業（グループ会社含む） ● 出版事業、映像事業、著作権事業、デジタルコンテンツ事業、ネットワーク・エンタテインメント・サービス及びコンテンツの企画・開発・運営、動画コミュニティサービスの運営など	WEBサイト https://ir.kadokawa.co.jp/
資 本 金	206億円		
売 上 高	2046億53百万円		
従業員数	4492名		
業 種	大手出版メーカー		

今後目指す姿

オープンイノベーションを利用した既存事業の高度化を図る

注力分野	● 漫画、アニメ、ゲーム、書籍のデジタル配信 ● エンタメ複合施設（東所沢サクラタウン）で実証、導入できるサービス ● N高校で実践しているICT教育
協業形態	● 業務提携、投資 ● アセットの持ち寄りによるレベニューシェア
協業先ターゲット像	● 既存事業とシナジーが想定されるミドルやレイターステージのベンチャー企業 ● 書籍、ゲーム、漫画、アニメなどのコンテンツと親和性が高い企業 ● KADOKAWAグループの技術や商流、人材などのアセットを活かせる企業

パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
デジタル配信に関連する企業	精度の高い自動翻訳機能や書籍・映像コンテンツに付加価値をもたらす技術を持つ企業
エンタメ複合施設を利用したい企業	東所沢に新設されたエンタメ複合施設を使って、センシングやAIカメラでの判別技術をつかった実証実験など
ICT教育に関連する企業	N高等学校で培ったプログラミング教育などの拡大活用

(3) 京セラ株式会社

企業概要		本社所在地	〒612-8501 京都府京都市伏見区竹田鳥羽殿町6番地
設 立	1959年4月1日	概要 ● ファインセラミックスを応用した産業・自動車用部品、半導体部品、情報・通信機器、電子デバイス、医療用製品などの生産、販売を行う多角企業。 主な事業（グループ会社含む） ● 車載・産業用ディスプレイ、カメラモジュール、携帯電話・スマホ、プリンター、宝飾品、工具、太陽光電池、人工関節、電子部品、有機化学材料、通信システム、ホテル運営、サッカークラブ運営など。	WEBサイト https://www.kyocera.co.jp/
資 本 金	115,703百万円		
売 上 高	1,599,053百万円		
従業員数	75,505 名		
業 種	電子部品・電気機器メーカー		

今後目指す姿

京セラグループが持つ多様なアセットを社外の技術と融合させ、新規事業創出を図る

注力分野	● 既存領域として、エネルギー、バイオヘルスケア、モビリティ、IoT関連 ● 新規領域として、スマートシティ、宇宙産業関連、ドローンの活用など
協業形態	● 共同研究、業務提携、投資、実証実験 ● 協業先のニーズに合わせて京セラグループのアセットを提供
協業先ターゲット像	● 事業シナジーが生まれるような尖った技術を持つテック企業 ● 京セラにはない発想を持つようなシード、アーリーステージのスタートアップ企業 ● 京セラグループの技術や商流、人材などのアセットを上手く活用し、ビジネスの拡大を狙いたい企業

パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
エネルギー領域に関連する企業	エネルギーマネジメントシステム（蓄電池・発電機連携、VPP）に関する技術・サービスを検討している企業
バイオヘルスケア領域に関連する企業	生体センシングシステムに関する技術・サービスを検討している企業
モビリティ領域に関連する企業	自動運転システム、V2X（Vehicle to X）通信システムに関する技術・サービスを検討している企業

(4) 株式会社セブン銀行

企業概要		本社所在地	〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目6番1号 丸の内センタービルディング
設 立	2001年4月10日	概要 ● 大手流通企業グループ「セブン&アイ・ホールディングス」傘下の日本の銀行である。コンビニATM事業最大手で、日本以外では、アメリカ合衆国やインドネシアにATMを展開している。 主な事業（グループ会社含む） ● ATM事業（金融機関、電子マネー事業者、QR決済事業者、ノンバンク、地域通貨事業者と提携） ● 銀行事業（デビットカード、個人向けローン、海外送金サービス、A P I 提供など）	
資 本 金	307億01百万円		
売 上 高	N/A		
従 業 員 数	487名		
業 種	銀行		
		WEBサイト	https://www.sevenbank.co.jp/

今後目指す姿

オープンイノベーションによる新規事業創出を図る

注力分野	● コンビニらしい身近な金融サービス（与信、保険、資産運用などの領域）の提供 ● 就労外国人・在日外国人向けサービス、インバウンド（訪日外国人）向けサービスの提供 ● 行政テック領域（マイナンバー活用）、AIやビッグデータを活用したサービスの提供、業務効率化
協業形態	● 業務提携、資本業務提携
協業先 ターゲット像	● 出資、協業を通じて共に事業成長できるシードやアーリーステージのベンチャー企業 ● 弊社の「注力分野」において独自の技術を持つ大企業や中小企業 ● 特定の領域で高いシェアを持つ企業 ● 当社アセット（コンビニATM（マイナンバー接続可能）、就労外国人顧客、インバウンド顧客接点など）を活用できる企業
パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
コンビニらしい金融サービス事業	25000台超のATM網やコンビニというリアル接点を活用した金融サービスのアイデアをお持ちの企業
外国人向けビジネス	就労外国人、訪日外国人向けサービスや課題解決に取り組んでいる企業
行政テックに関連する企業	認証、マイナンバー、ID統合、行政サービスのDX化などの課題解決に取り組んでいる企業

(5) 東急株式会社

企業概要		本社所在地	〒150-8511 東京都渋谷区南平台町5-6
設 立	1922年9月2日	概要 ● 東京都区部南西部から神奈川県東部の沿線エリアで鉄道・軌道事業などを展開する街づくり企業。 ● 宅地開発とその住民のための交通網と生活基盤整備を源流とするグループ企業で、鉄軌道事業だけでなく、幅広い事業領域を持つ。 主な事業（グループ会社含む） ● 鉄道・軌道事業を始め、路線バスなど交通、不動産開発、小売業、ホテル・リゾートなど	
資 本 金	121,724百万円		
売 上 高	217,454百万円		
従 業 員 数	1,491人		
業 種	不動産賃貸業、不動産販売業、その他事業		
		WEBサイト	https://www.tokyu.co.jp/index.html

今後目指す姿

スタートアップと共に、ワクワクする街づくりを

注力分野	● 東急アクセラレートプログラム（TAP）募集テーマ：交通、物流・倉庫、不動産、建設、百貨店・スーパー・ショッピングセンター、広告・プロモーション、デジタルマーケティング、カード・ポイント・ペイメント、スマートホーム・スマートライフ、ツーリズム、ホテル・ホステル、エンターテインメント、スポーツ、ヘルスケア、教育・カルチャー、セキュリティ、電力、 ● CVC投資テーマ：ヘルスケア、住む・働く・移動、ソーシャルファイナンス（コミュニティサービスを含む）
協業形態	● TAPを通じた東急グループのアセット活用による用途開発、社会実装（実証実験、業務提携、出資） ● CVCからの出資
協業先ターゲット像	● TAP：上記の募集テーマにおける技術やサービスを持つ企業（プロダクト完成見込み又は完成以降の企業） ● CVC：ヘルスケア、住む・働く・移動、ソーシャルファイナンスに関連する技術やサービスを持つ企業

パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
東急グループの幅広い事業領域を活かした実証実験を希望する企業	東急グループの主要27事業者以上の施設やサービスと連携し、用途開発や社会実装をすることが可能。
ヘルスケア、住む・働く・移動、ソーシャルファイナンス（コミュニティサービスを含む）領域で資金調達を検討している企業	主にシリーズA以降の資金調達時において、出資検討が可能。

(6) 凸版印刷株式会社

① 凸版印刷株式会社（本社）

企業概要		本社所在地	〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町1番地
設 立	1900年	概要 ● 「印刷テクノロジー」をベースに「情報コミュニケーション事業分野」、「生活・産業事業分野」および「エレクトロニクス事業分野」の3分野にわたり幅広い事業活動を展開。 主な事業（グループ会社含む） ● 印刷事業、印刷技術を活用したデジタル画像処理、エレクトロニクス製品、半導体製造部品、ICタグを用いたソリューションサービスなど	
資 本 金	104,986百万円		
売 上 高	1,486,007百万円（連結）		
従 業 員 数	52,599名（連結）		
業 種	総合印刷業	WEBサイト	https://www.toppan.co.jp/

今後目指す姿

既存事業にとらわれず、社会課題等からのバックキャストによる新事業創出

注力分野	● ①健康・ライフサイエンス、②教育・文化交流、③都市空間・モビリティ、④エネルギー・食料資源 ● 得意先のデジタル変化に対応した事業変革（DX）支援 ● まちづくりや観光など地域課題解決に貢献する新事業の創出
協業形態	● 出資等を含む資本業務提携 ● 業務提携
協業先ターゲット像	● 革新的なビジネスモデルや技術等のケイパビリティ・構想を有し、トッパングループの新事業開発に向けて協業できるスタートアップ ● トッパングループの既存事業とシナジーが想定され、トッパングループのケイパビリティを利用して事業成長を志向するスタートアップ

パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
① 凸版印刷との資本業務提携	新事業開発を目的とする資本業務提携（スタートアップへのマイノリティ投資に特化した予算・意思決定プロセスあり）
② 上記注力分野における事業成長	凸版が有するネットワーク（市場・クライアント等）に向けた、共同でのソリューション開発・提案
③ ①・②の他事業開発に向けた業務提携	双方のケイパビリティを掛け合わせることで、社会に新しく・大きな価値を提供することを目指す業務提携

② 凸版印刷株式会社（北海道事業部）

企業概要		所在地	〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町1番地	〒063-8555 札幌市西区二十四軒4条1-1-30
設 立	1900年	概要 ● 「印刷テクノロジー」をベースに「情報コミュニケーション事業分野」、「生活・産業事業分野」および「エレクトロニクス事業分野」の3分野にわたり幅広い事業活動を展開。 主な事業（グループ会社含む） ● 印刷事業、印刷技術を活用したデジタル画像処理、エレクトロニクス製品、半導体製造部品、ICタグを用いたソリューションサービスなど		
資 本 金	104,986百万円			
売 上 高	1,486,007百万円（連結）			
従 業 員 数	52,599名（連結）			
業 種	総合印刷業	WEBサイト	https://www.toppan.co.jp/	

今後目指す姿

既存事業にとらわれず、社会課題等からのバックキャストによる新事業創出

注力分野	● ①健康・ライフサイエンス、②教育・文化交流、③都市空間・モビリティ、④エネルギー・食料資源 ● 得意先のデジタル変化に対応した事業変革（DX）支援 ● まちづくりや観光など地域課題解決に貢献する新事業の創出
協業形態	● DXでの共同開発パートナー ● 新たな事業創出に向けた業務提携
協業先ターゲット像	● 様々な業界のクライアントに対して、DX（デジタルトランスフォーメーション）商材を共同開発・提案できるスタートアップ ● 革新的なビジネスモデルやIT技術等を有し、北海道における新たな事業創出に向けて協業できるスタートアップ ● 北海道のまちづくり・観光・スマートシティ化・SDGsなど、地域課題解決に向けて協業できるスタートアップ

パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
① 共同でのDXソリューション開発・提案	凸版が有するネットワーク（市場・クライアント等）に向けた、共同でのDXソリューション開発・提案
② 新事業創出への業務提携	双方が有するケイパビリティを掛け合わせることで、新たな事業創出を実現を目指す業務提携

(7) 日本アイ・ビー・エム株式会社

企業概要		本社所在地	〒103-8510 東京都中央区日本橋箱崎町19番21号
設 立	1937年6月17日	概要 ● 米IBM（IBM Corporation）の日本法人。情報システムに関わる製品、サービスの提供。 主な事業（グループ会社含む） ● AIを活用したコグニティブ・ソリューションとクラウド・プラットフォームに注力し、研究・開発、ハードウェア、ソフトウェア、コンサルティングからシステム開発、保守・運用までのサービスなど、ITに関連する製品、サービス、テクノロジーを提供。	WEBサイト https://www.ibm.com/jp-ja
資 本 金	1,053億円		
売 上 高	9,039億円		
従業員数	N/A		
業 種	ICT企業		

今後目指す姿

スタートアップとの共創（オープンイノベーション）を通じた新規ビジネスの創出

注力分野	● B2B向けのプロダクト/ソリューションを持つスタートアップとの共同提案 ● 営業、財務、人事など各種業務を支援するプロダクト/ソリューションを持つスタートアップとコンサルティングサービスの協業 ● 金融、通信など特定業界向けプロダクト/ソリューションを持つスタートアップとのプラットフォームの構築
協業形態	● 業務提携
協業先ターゲット像	● B2B向けのプロダクト/ソリューションを持つ企業（プロトタイプはあること） ● 営業、財務、人事など各種業務を支援するプロダクト/ソリューションを持つ企業 ● 金融、通信など特定業界向けプロダクト/ソリューションを持つ企業
パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
IBMのアセットを活用したい企業	IBMクライアントとのオープンイノベーションやIBMのメディアやイベントを通じた事業開発の機会を求めている企業
	先進テクノロジーや戦略コンサルティングなど多様な専門性・知見を活用した課題の解決を求めている企業

(8) 日本郵便株式会社

企業概要		本社所在地	〒100-8791 東京都千代田区大手町二丁目3番1号
設 立	2007年10月1日	概要 ● 日本郵政株式会社の100%子会社。 主な事業（グループ会社含む） ● 郵便・物流事業 ● 金融窓口事業 ● 国際物流事業 など	WEBサイト https://www.post.japanpost.jp/
資 本 金	4000億円		
売 上 高	3兆8,393億万円		
従業員数	193,257名		
業 種	通信業・陸運業		

今後目指す姿

郵便・物流のビジネスを根幹から変革し、地域・社会の暮らしを支えるサービスを提供する

注力分野	● 郵便物流事業のオペレーションの自動化及び効率化、最適化 ● 当社のアセット（全国約2万4千局の郵便局ネットワーク、各種データ等）を活用した新規ビジネスの創出
協業形態	● 実証フィールドや郵便・物流における輸配送データを利用した実証実験 ● 事業共創、業務提携
協業先ターゲット像	● AI・ロボティクス・画像認識など、業務改革に資する技術を持つ企業 ● 郵便・物流ビジネスの変革に資する革新的なアイデアを持つ企業 ● 当社のアセット活用による新規ビジネス創出のアイデアを持つ企業
パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
郵便・物流領域で業務改革に資するソリューションを有する企業	少子高齢化に伴う人手不足やEC需要の増加の環境下で、業務効率化やお客さま利便性向上のソリューションや技術を持つ企業
日本郵便のアセットを活用した新規ビジネスを検討する企業	当社のアセットを活用し、新しい価値創造を目指す革新的なアイデア／ビジネスモデルを保有・検討している企業

(9) ハウス食品グループ本社株式会社

企業概要 (2020年3月31日現在)		本社所在地	〒102-8560 東京都千代田区紀尾井町6番3号
設 立		概要 ● グループ戦略立案、事業会社(国内・海外)への経営サポートならびに国際事業統括 主な事業 (グループ会社含む) ● 香辛・調味加工食品事業：ハウス食品(株)、(株)ギャバン、マロニー(株)、サンハウス食品(株)、サンサプライ(株) ● 健康食品事業：ハウスウェルネスフーズ(株) (、健康食品、飲料などの製造販売、ダイレクト販売) ● 海外食品事業：ハウスフーズアメリカ社 (大豆関連製品)、上海ハウス食品社、他5社 ● 外食事業：(株)杏番屋、イチバンヤUSA社、杏番屋レストラン管理(中国)社、他5社 ● その他食品関連：(株)デリカシェフ (CVS向け食品製造)、(株)ハウス食品分析テクノサービス (分析) (株)ヴォークス・トレーディング (農産物輸出入) 他数社	
資 本 金	1913年11月11日	WEBサイト	
売 上 高	99億円4,832万円	https://housefoods-group.com/	
従 業 員 数	2,936億8,200万円 (連結)		
業 種	302名 ※連結：6,122名		
	食品製造業		

今後目指す姿

オープンイノベーションによる、新規事業創出

注力分野	● 「食で健康」に関する技術、取り組み、新規サービス ● 「循環型モデル構築」(CO2削減、廃棄物抑制、持続可能な調達等)に関する技術、取り組み、新規サービス
協業形態	● 業務提携、業務委託 ● CVCによる出資
協業先ターゲット像	● 「食・健康」と事業シナジーが生まれる技術、商流、サービスを持つ企業 ● 健康長寿社会の実現に向けて、長期視点、視野で技術投資、事業計画を持つ企業 ● お客様に直接届けられることができる商流を持つ企業

パートナーに求めるニーズ	内容 (要件)
健康長寿社会の実現への貢献	孤食解決、正しい栄養摂取の支援、共食の場づくり、生活習慣病予防、虚弱・介護予防に関するソリューション
「循環型モデルの構築」への貢献	CO2削減、廃棄物抑制、持続可能な調達に関するソリューション

(10) 東日本電信電話株式会社

東日本電信電話 株式会社

企業概要		本社所在地	〒163-8019 東京都新宿区西新宿三丁目19番2号
設 立	1999年7月1日	概要 ● 東日本地域の地域電気通信事業を営む電気通信メーカー ● 地域通信インフラの保守・点検を主要業務とする 主な事業 (グループ会社含む) ● 通信インフラ整備・保守点検、情報通信エンジニアリング、コールセンター、人材派遣、システムインテグレーション、不動産、金融、レンタル業など	
資 本 金	3,350億円	WEBサイト	
売 上 高	日本電信電話(株)100%出資	https://www.ntt-east.co.jp/?link_eastid=ins_h001	
従業員数	4,900人名		
業 種	大手電気通信メーカー		

今後目指す姿

デジタル技術をリアル社会とつなぐことで、地域インフラの向上を目指す。

注力分野	● 地方創生クラウドシステム (データ基盤) ● 4G、5Gといった通信技術を軸とした自治体のエコシステム形成
協業形態	● 業務提携、実証実験 ● 必要に応じて、CVCのNTTドコモベンチャーに依頼し投資も可能
協業先ターゲット像	● 地域課題の解決に向けた実証実験に取り組みたい企業 (例：防災、モビリティ、エネルギー、観光など) ● 人流データ利用、センシング、5G、Wifi、IoT分野とシナジーのある技術を所有する企業 ● NTT東グループの技術や商流、人材などのアセットを上手く活用し、ビジネスの拡大を狙いたい企業 ● ミドル、レイターステージで、事業拡大を狙うベンチャー企業

パートナーに求めるニーズ	内容 (要件)
地域課題解決に向けた実証実験を実施したい企業	NTT東日本が持つ自治体とのリージョンシップ、通信インフラを活用して実証実験を実施したい企業
自治体でのエコシステム形成に興味がある企業	協業先企業のニーズに合わせて、自治体で事業を進めるために必要なパートナーを紹介することが可能

(11) 北海道電力株式会社

企業概要		本社所在地	〒060-8677 札幌市中央区大通東 1 丁目 2 番地
設 立	1951年5月1日	主な事業 ● 電気事業 ● 熱供給事業 ● ガス供給事業 ● 電気通信事業 ● 各種コンサルティング・エンジニアリングなど	
資 本 金	1,142億91百万円		
売 上 高	7,484億68百万円（連結）		
従 業 員 数	10,736名（連結）		
業 種	電気・ガス	WEBサイト	https://www.hepco.co.jp/

今後目指す姿

事業の持続的な成長と持続可能な社会の実現（ESG重視、SDGs貢献、新たな価値の共創）

注力分野	● ほくでんグループが保有するさまざまな経営資源を活用したエネルギーサービスや新たな事業領域の創出 ● 北海道が直面する将来課題を解決し、地域の持続発展に資するイノベーションの創造
協業形態	● 共同研究、実証実験、業務提携
協業先 ターゲット像	● 斬新な技術や発想、ユニークなアイデア、異業種分野の専門ノウハウ等、との掛け合わせによる新たな価値の創造 ● 地域課題の解決に向けた価値観の共有、長期的視点で共創を推進するための信頼関係の構築

パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
新たなエネルギーサービスの創出 新たな事業領域の創出	● 当社経営資源（エネルギーインフラ、各種電力事業データ、グループ企業、顧客/地域接点、特許等）の活用 ● 再生可能エネルギー/分散型電源を活用した新たなエネルギーサービス ● デジタル技術を活用した「省エネ・安心・快適」につながる新たなエネルギーサービス ● スマート農業/漁業/林業、ドローン活用、with/afterコロナへの対応
北海道の将来課題解決に向けたイノベーション創造	● エネルギーの地産地消 ● 人口（滞在、交流）増加促進、観光促進、ワーケーション ● モビリティ/物流課題解決（EV活用、MaaS） ● デジタル地域通貨活用 ● 各種オープンデータの活用（データサイエンス） ● 各種リソース（ヒト、モノ、カネ、情報）シェアリング

(12) 株式会社ラック

企業概要		本社所在地	〒102-0093 東京都千代田区平河町2丁目16番1号 平河町森タワー
設 立	2007年10月1日	概要 ● 官公庁や企業を主たる顧客として、セキュリティソリューションサービスとシステムインテグレーションサービスを提供する情報通信メーカー 主な事業（グループ会社含む） ● 情報技術分野でのコンサルティング、セキュリティ監視、緊急対応（サイバー119サービスなど）、情報漏洩調査、情報提供、教育訓練、システム構築、データベース構築支援など	
資 本 金	10億円		
売 上 高	404億円		
従 業 員 数	2,270 名		
業 種	大手情報通信メーカー	WEBサイト	https://www.lac.co.jp/corporate/outline.html

今後目指す姿

SI、セキュリティに続く、新規事業創出を図る。

注力分野	● IoTデバイスを利用したSmart X 事業 ● ニューノーマルに対応した新規事業
協業形態	● 事業投資、業務提携 ● 自治体での実証実験、事業化
協業先 ターゲット像	● 事業シナジーが期待できるシード、アーリーステージのベンチャー企業 ● 建造物や街をセンシングする技術またはデバイスを持っている企業 ● IoTとシナジーが想定されるサービスもしくは事業を持っている企業

パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
建造物や街をセンシングする技術に関連する企業	防災・減災対策や、街全体の流量、建造物や電柱、ガードレール、橋などの老朽化をチェックできる技術、サービス
Smart X 事業に関連する企業	市街地、平地、山地、農地、鉄道や空港が含まれるような自治体での実証実験に関連する技術
IoTデバイスに関連する企業	デバイス開発技術、デバイスをコントロールする技術

2.3 オープンイノベーションチャレンジピッチの実施結果

2.3.1 提案件数（大手企業別、提案者別）

(1) 大手企業別（五十音順）

No	大手企業名	提案数	提案企業数※
1	エア・ウォーター北海道株式会社	19	17
2	株式会社 KADOKAWA	6	6
3	京セラ株式会社	7	6
4	株式会社セブン銀行	5	5
5	東急株式会社	8	8
6	凸版印刷株式会社（本社）	10	16
	凸版印刷株式会社（北海道事業部）	9	
7	日本アイ・ビー・エム株式会社	6	6
8	日本郵便株式会社	7	6
9	ハウス食品グループ本社株式会社	8	8
10	東日本電信電話株式会社	5	5
11	北海道電力株式会社	13	12
12	株式会社ラック	5	5
計		108	100

※ 提案企業（44 社）が複数の大手企業にエントリーした件数

(2) 提案者別（五十音順）

No	提案企業等	提案数	大手企業数
		1	1
		4	4
		1	1
		2	2
		1	1
		1	1
		3	1
		4	4
		1	1
		4	4
		4	4
		3	3

	1	1
	2	2
	1	1
	2	2
	1	1
	1	1
	3	3
	1	1
	4	4
	2	1
	1	1
	1	1
	3	3
	2	2
	1	1
	5	4
	1	1
	1	1
	1	1
	12	12
	1	1
	2	2
	6	4
	9	8
	3	3
	1	1
	1	1
	2	1
	4	4
	1	1
	2	2
	1	1
	計	108 100

2.3.2 個別面談実施スケジュール

(1) 大手企業別面談件数

No	大手企業名	一次	二次	計
1	エア・ウォーター北海道株式会社	5	8	13
2	株式会社 KADOKAWA	0	3	3
3	京セラ株式会社	1	2	3
4	株式会社セブン銀行	0	5	5
5	東急株式会社	0	3	3
6	凸版印刷株式会社	3	6	9
7	日本アイ・ビー・エム株式会社	2	1	3
8	日本郵便株式会社	0	2	2
9	ハウス食品グループ本社株式会社※	0	0	0
10	東日本電信電話株式会社	0	6	6
11	北海道電力株式会社	3	7	10
12	株式会社ラック	1	3	4
計		15	46	61

※業務多忙となり、提案案件すべての個別面談を見送ることとなった

2.3.3 個別面談結果

(1) 個別面談内容について

まずはじめに、大手企業側からの挨拶を皮切りに、提案者からのプレゼンテーションを経て、大手企業側の進行により、質疑応答を含めたディスカッションという流れで開催した。

個別面談の詳細については、企業情報や個人情報などを含むことから、別様「大手企業別個別面談対応記録」として取り纏め、非公開とする。

第3章 ビジネスプラン段階におけるメンター支援の効果検証事業

3.1 事業の概要

3.1.1 目的

これまで、スタートアップ企業等が自らの事業化プランを発表するピッチイベントを開催しているが、ピッチイベントは企業の技術やアイデアのプレゼンを通じて事業化に繋げる、いわゆるオープンイノベーションを実現するための一手段であり、これまでサポイン事業採択企業も登壇し事業化促進への契機としている。

さらに、事業化促進には、創業からアーリーステージの段階において事業化計画をブラッシュアップすることにより、将来の事業化可能性を高めることが重要となる。

そのため本事業では、オープンイノベーションの一手段となるピッチイベントに参画するスタートアップ企業等を対象に、事業計画や資金調達等の専門家によるメンター支援を通じて、試行的に事業計画のブラッシュアップ等を実施することにより、ビジネスプラン段階から事業化可能性を高めるための検証を行う。

また、さらなる事業化の促進を図るため、ピッチイベントの登壇者に対し試行的に事業計画のブラッシュアップ等を実施し、ビジネスプラン段階から事業化可能性を高めるための検証を行う。

3.1.2 実施内容及び方法

(1) メンターの選定

事業計画や資金調達、プレゼン等にかかる指導ができる適切な専門家を選定する。なお、選定に当たっては、メンター支援等で実績のある機関等と連携するなどし、効率的に実施すること。

＜想定する専門家の分野＞ 事業計画、資金調達、プレゼン等

(2) メンター支援事業の実施

① 支援対象：北海道経済産業局主催のピッチコンテスト登壇者（10 者程度を予定）

② 実施内容

- 支援対象者へのメンター派遣計画の作成
- メンターによる指導の進捗状況の把握、メンターの工程管理

(3) 事後フォロー

① 支援対象：メンター支援対象者

② 実施内容

- ピッチコンテスト後の事業計画の進捗状況等にかかる状況把握
- メンター支援による効果の測定・検証

3.2 メンター支援事業の実施結果

3.2.1 メンター支援

起業前、ならびにシード期のスタートアップを対象としたメンタリングに適した以下の専門家を各種メンターとして選定した。

(1) 法律や資本政策、資金調達面での土業メンター

① 弁護士



諏訪 博紀 氏（諏訪・高橋法律事務所）

札幌市出身。早稲田大学法学部、北海道大学法科大学院卒業。

2013 年札幌弁護士会登録。

金融、企業法務を中心に取り扱っており、起業、資本業務提携から M & A に至るまで幅広い経験を有する。



小野寺 優剛 氏（すぎの葉法律事務所）

岩手県出身。北海道大学法学部への進学を機に札幌に移住。学生時代には法律相談サークルに所属し、2013 年に司法試験に合格。主な取扱分野は企業法務、労働事件、不動産案件など。

② 公認会計士／税理士



田中 将太郎 氏（田中将太郎公認会計士事務所）

北海道出身。慶應義塾大学卒。会計事務所の国際金融部で、国際監査や会計・財務アドバイザーに従事した後、コンサルティングファームのプロジェクト責任者として、自動車、金融、IT など幅広い業界における成長戦略、マーケティング、新規事業、M&A などのプロジェクトに関与。北海道から世界を目指す企業を支援したく、2019 年に田中将太郎公認会計士事務所（札幌）を設立し、代表に就任。



原 大介 氏（公認会計士）

2005 年慶応大学卒業、公認会計士試験合格。2007 年より新日本有限責任監査法人勤務。金融業や製造業等の様々な業務の監査に従事。2012 年より 2 年間、アメリカ・シリコンバレーに出向、現地でアメリカ企業の上場を支援（3 社）。2015 年より、不動産ビッグデータを利用したコンサルティング会社・ゴミを原料としたケミカルリサイクルを営む会社で CFO。エクイティのみならず、デッドや助成金等の様々な資金調達手法に精通。現在までの累積調達額は 90 億円超。2019 年 11 月よりデジタルガレージに参画。

③ 弁理士（知財）



中山 俊彦 氏（あさかせ特許商標事務所）

兵庫県出身。東京大学法学部卒。4年半の都市銀行勤務の後 2001 年に知財の世界へ。

2004 年弁理士登録、都内事務所にて遊戯機メーカーの知財訴訟弁護団に参加する傍ら、顧問先企業の国内外ブランディングに資する知財ポートフォリオ構築に従事。2012 年独立、「出張知財部」サービスを複数の顧問先で展開、商品化前の上流工程から支援。農水分野、6 次化支援、地方創生支援とこれにまつわる知財活用にも多数関与、道内各地の地域ブランド保護案件も多数手がける。経営デザインシートを活用した第二創業支援も積極的に展開。

（2）事業面、プレゼン作成のメンター

① 支援家



佐々木 智也 氏（株式会社 デジタルガレージ）

2005 年に株式会社デジタルガレージ入社。デジタルガレージグループの戦略事業に携わる。海外サービスの日本ローカライズや、パートナー企業とのジョイントベンチャー事業等に従事。2008 年デジタルガレージ上級執行役員就任。Twitter との資本業務提携により日本展開を主導。2013 年 Open Network Lab 代表取締役社長就任。Twitter の日本におけるユーザーグロース経験や、投資先とデジタルガレージグループの事業連携をメインにインキュベーション事業を展開。



前田 章博 氏（株式会社 さくらインターネット）

札幌市出身。IT 企業を経て 2008 年に「IT で、こまったを、よかったに。」をビジョンとするビットスター株式会社を札幌に創業。現在はビットスター代表取締役、さくらインターネット取締役をはじめ複数の IT 企業の役員を兼務。地域活動では札幌のクリエイティブカンファレンスである NoMaps 実行委員会委員として参画。IT×地域で色々な取り組みをしながら現在も札幌に在住しながら活動を続ける。



赤坂 美奈 氏（株式会社 D2Garage）

旭川市出身。大学卒業後、メーカー系 Sier で 1 年半勤務し 北海道新聞社に転職。その後社内公募でデジタルガレージに出向。19 年から D2 Garage に参画し、シードアクセラレータープログラム「Open Network Lab HOKKAIDO」のプログラママネージャーとして、スタートアップの事業全般をサポート。

実施日 : 2020年9月12日(土) 13:00 ~ 18:00
 会場 : 北海道経済産業局(第1合同庁舎)
 内容 : 支援対象者に向けて、メンター支援制度の取り組み、概要、利用方法の周知
 参加者 : D2Garage 藤間

(2) 支援対象者へのメンター制度申し込み告知

実施日 : 2020年9月中に3回
 方法 : 支援対象者にメールにて周知
 内容 : メンター支援制度の周知、申し込みフォーム案内

NoMaps Dream Pitch 2020 メンター支援リクエストフォーム

NoMaps Dream Pitch 2020 に出場されるチームを対象とした、成長支援サポートを提供します。ご希望のチームは、下記フォームより支援内容をご選択ください。なお、メンター支援はNoMaps Dream Pitch 2020終了後もご利用いただけます

主体支援機関：株式会社D2Garage
 支援期間：2020年9月12日～2021年3月31日（予定）

※本フォームでいただく個人情報ならびにメンタリング等で開示いただく個人情報の利用目的は、「Privacy Policy (<https://d2garage.jp/policy/privacy/>)」をご確認ください。
 ※支援にあたり、NDAが必要な内容は原則お受けすることができません

■本事業に関するお問い合わせ
 株式会社D2Garage（担当：藤間） fujima@d2garage.jp

弊社の取り組みは以下でご確認いただけます！
 D2 Garage (<https://d2garage.jp>)
 Open Network Lab HOKKAIO (<https://onlab.jp/programs/hokkaido-3rd/>)
 STARTUP CITY SAPPORO (<https://startup-city-sapporo.com>)

メールアドレス *

有効なメールアドレス

このフォームでは回答者のメールアドレスを収集しています。 [設定を変更](#)

会社名（未登記の場合は、チーム名） *

記述式テキスト（短文回答）

代表者氏 *

記述式テキスト（短文回答）

必要な支援内容（複数選択可） *

☐ 事業相談（アイデアの壁打ち）

☐ 事業相談（VCや先輩起業家のメンタリング）

☐ 弁護士相談（※会社設立や株主契約について）

☐ 弁護士・弁理士相談（※商標や知財について）

☐ 会計士相談（※資本政策や資金調達について）

☐ 資金相談（資金調達や融資について）

☐ ビッチ資料のブラッシュアップについて（下記に現状のビッチ資料をアップロード...

☐ その他...

ビッチ資料をアップする（ブラッシュアップ希望者）

支援開始時期について *

☐ 今すぐにも

☐ Dream Pitch終了後（10月23日以降）

☐ 2020年内

☐ 2021年に入ってから

そのほか具体的に支援を受けたい内容があればご記入

記述式テキスト（短文回答）

個人情報の提供に同意し、メンタリング支援を申 *

☐ はい

⇒ 9チーム中7チームからメンター制度利用の意向あり（詳細は以下のとおり）

No.	社名又はチーム名	メンタリング希望メニュー					実施希望時期
		事業相談	会計士	資金	ビッチ デッキ		
		弁護士 (設立)	弁護士 (知財)	会計士	資金	ビッチ デッキ	

	弁護士 (設立)	弁護士 (知財)	資 金	ピッチ デック	
	弁護士 (設立)	弁護士 (知財)	会計士	資金	事業相談
	事業相談	ピッチ デック			
	弁 護 士 (設立)	会計士	資 金		
	事業相談	資 金			

(3) 主な支援内容及び回数

- ピッチ資料作成支援（支援家に依頼）： 合計 6 回
- 資金相談（公認会計士に依頼）： 合計 4 回
- 弁護士相談（弁護士に依頼）： 合計 2 回
- 事業相談（支援家に依頼）： 合計 6 回

※上記のメンタリングについては、新型コロナウイルスの感染拡大状況もあり、主にオンラインで実施した。

(4) 事後フォロー（ピッチコンテスト後）

- ① 支援対象：メンター支援対象者
- ② 実施内容：ピッチコンテスト後の事業計画の進捗状況等にかかる状況把握
- ③ 実施結果：

ピッチコンテスト終了後も、継続的なメンタリングメニューを提供。

ピッチコンテスト前は、プレゼン内容のブラッシュアップの問い合わせが多かったが、終了後は、事業相談や資金調達に関する問い合わせなど、多岐にわたるニーズがあった。

個別のメンター支援結果（2021年2月末現在）については、以下のとおり報告する。

※コンテスト中から終了後にかかる相談も多いため、実施件数については、(3) 支援件数前ページの報告件数に含む。

No.	社名又はチーム名	メンター支援実施結果



第 4 章 支援機関等のネットワーキングを通じたオープンイノベーション推進体制の強化

4.1 イベントの概要

4.1.1 目的

オープンイノベーションの先進取組事例発表や外部連携意欲の高い企業からの技術ニーズ発信のほか、技術ニーズ発信企業と道内の中小企業・スタートアップ企業等との個別相談の機会などを設け、新たなネットワーク形成・連携創出を図ることを目的とする。

4.1.2 イベント概要

北海道においてもオープンイノベーションに向けた機運は高まりつつある状況であるが、道内でのビジネスチャンスの拡大・創出にはまだまだ取り組みを加速させていく必要がある。本事業では、道内の中小企業・スタートアップ企業等がオープンイノベーションに取り組む契機とすべく、オープンイノベーション・シンポジウムの開催や、オープンイノベーション・セミナーの実施により、他地域の先端事例や今後のオープンイノベーションに向けた道内の取り組みについて情報を共有する場づくりを行う。

イベントの概要は以下のとおり。

No.	イベント名	実施時期	会場・実施方法・参加者
1	北海道オープンイノベーション・シンポジウム ^{23, 24}	2020 年 11 月 4 日 (水) 17:00～	会場：TKP 札幌駅カンファレンスセンター3A 実施方法：オフライン オンライン (YouTube Live) 参加者：104 名 【オフライン】 29 名、【オンライン】 75 名
2	第 1 回 オープンイノベーション・セミナー ^{25, 26}	2021 年 1 月 26 日 (火) 14:00～3 月 26 日 (金) 24:00 ※期間限定配信	会場、実施方法：YouTube Live 申込者：67 名
3	第 2 回 オープンイノベーション・セミナー ^{27, 28}	2021 年 3 月 4 日 (木) 18:30～	配信会場：サツドラホールディングス株式会社 本社 2 階 EZOHUB BOOK LOUNGE 実施方法：YouTube Live 申込者：73 名

²³ <https://startup-city-sapporo.com/events/oi-symposium/>

²⁴ <https://startup-city-sapporo.com/events/openinnova114/>

²⁵ <https://startup-city-sapporo.com/events/oi-seminar1/>

²⁶ <https://startup-city-sapporo.com/events/openinnova0126/>

²⁷ <https://startup-city-sapporo.com/events/oi-seminar2/>

²⁸ <https://startup-city-sapporo.com/events/openinnova0304/>

4.2 イベントの実施結果

4.2.1 北海道オープンイノベーション・シンポジウムの実施結果

本シンポジウムは、オープンイノベーションの必要性や効果性についての理解促進、並びにオープンイノベーションへの機運醸成を図ることを目的に以下のとおり開催した。

(1) プログラム

令和2年度 戦略基盤技術高度化支援事業(サポイン事業) 事業化支援事業〈オープンイノベーション促進事業〉

経済産業省 北海道経済産業局
Hokkaido Bureau of Economy, Trade and Industry

北海道オープンイノベーションシンポジウム

11/4(水) 17:00-19:00

事前申込制

会場：オフライン TKP札幌駅カンファレンスセンター3A
(定員50名) (札幌市北区北7条西2丁目9ベルヴュオフィス札幌)
オンライン YouTube Live

対象：企業、産業支援機関、研究機関、大学、金融機関、行政機関など

【主 催】経済産業省北海道経済産業局
【共 催】北海道、北大リサーチ&ビジネスパーク推進協議会
【企画運営】公益財団法人北海道科学技術総合振興センター(ノーステック財団)

プログラム

〈挨拶〉
経済産業省北海道経済産業局 局長 安藤 保彦

〈基調講演〉
超成長都市「福岡」の秘密 世界が注目するイノベーションの仕組み
福岡地域戦略推進協議会(FDC) 事務局長 石丸 修平氏

〈トークセッション〉
オープンイノベーションによる新事業創出に向けて

〈情報提供〉
オープンイノベーション促進事業に係る今後の取り組みについて

開催挨拶	経済産業省 北海道経済産業局 局長 安藤 保彦
基調講演	「超成長都市『福岡』の秘密世界が注目するイノベーションの仕組み」 【福岡地域戦略推進協議会（FDC）事務局長 石丸 修平 氏】
トークセッション	オープンイノベーションによる新事業創出に向けて プレトーク「オープンイノベーションの概要と取り巻く環境」 ・株式会社日本総合研究所 リサーチ・コンサルティング部門 井村 圭 氏 パネリスト： ・福岡地域戦略推進協議会（FDC） 事務局長 石丸 修平 氏 ・北海道電力株式会社 常務執行役員 総合研究所長 皆川 和志 氏 ・国立研究開発法人産業技術総合研究所 北海道センター所長 扇谷 悟 氏 ファシリテーター： ・株式会社日本総合研究所 リサーチ・コンサルティング部門 井村 圭 氏

情報提供	オープンイノベーション促進事業に係る今後の取り組みについて ・公益財団法人北海道科学技術総合振興センター（ノーステック財団）
------	---

(2) 開催概要

「オープンイノベーションによる新事業創出に向けて」をテーマに、北海道を代表する民間企業として北海道電力、国立研究所として産総研、福岡でイノベーションを推進する立場として FDC に参加頂き、オープンイノベーションの現状や今後の期待などについて議論を行った。当日はオンライン、オフライン合わせて、北海道を中心に全国から 100 名を超える参加者を集めることができた。

イベント冒頭に事例として各社のオープンイノベーションに関する取り組みが紹介され、北海道で今後オープンイノベーションを進めていくにあたり、参考となるイベントになった。また、トークセッションでは、オープンイノベーションを推進していくためには、行政、大学、中堅・大企業、スタートアップ企業とそれぞれの考え方や文化が異なる中で、相互理解を深めながら協業を進めることの重要性が明らかとなった。



(3) アンケート調査（結果）

① アンケートの回収率

参加者数	104 名
アンケート回収数	32 名
アンケート回収率	31%

② 回答者の職種

回 答	人数	%
民間企業	9	28%
産業支援機関	11	34%
公設試験研究機関	3	9%
大学・高専	4	13%
行政	5	16%
業界団体	0	0%
その他	0	0%

③ シンポジウムに参加された動機について（複数回答可）

回 答	人数	%
オープンイノベーションに興味があるから	22	55%
今後のビジネスの参考・情報取得のため	15	38%
現状の問題意識を感じているから	1	2%
その他※	2	5%

④ シンポジウムの満足度について

回 答	人数	%
非常に良かった	10	31%
良かった	15	47%
普通	7	22%

⑤ オープンイノベーションの取り組み状況について

回 答	人数	%
既に取り組んでいる	10	31%
今後取り組もうとしている	4	13%
取り組もうと情報を収集している	7	22%
まだ検討の段階である	6	19%
まだ検討の段階にも進んでいない	2	6%
その他	3	9%

⑥ オープンイノベーションに興味を持った理由について（複数回答可）

回 答	人数	%
新規事業を立ち上げたいから	7	21%
新規の製品、サービスを開発したいから	8	24%
新規の市場を探したいから	4	12%

その他 ※	14	43%
-------	----	-----

※その他の主な回答

- ・イノベーションの加速に有効であり自らの組織でも実践したいから
- ・地域活性化に繋がる新たな価値を創造したいから
- ・産学連携の活発化
- ・地域の活性化や産業振興に必須だから
- ・次代の産業活性化方策としての有効な手段の一つであると考えから

4.2.2 第1回 北海道オープンイノベーション・セミナーの実施結果

本セミナーでは、国内最大級のオープンイノベーションプラットフォームを運営する Creww 株式会社 代表取締役の伊地知 氏を講師に招き、協業による新規事業成功のポイントについてご講演をいただき、さらに、トークセッションでは、実際に協業を進めている稲畑ファインテック株式会社（大手企業）とエリー株式会社（スタートアップ企業）にご登壇いただき、先進事例の紹介を通じて、その実現可能性を探ることにより、北海道内におけるオープンイノベーションの導入促進に繋げることを目的に以下のとおり開催した。

(1) プログラム

令和2年度 戦略基盤技術高度化支援事業(サポイン事業) 事業化支援事業(オープンイノベーション促進事業)

経済産業省
北海道経済産業局
Hokkaido Bureau of Economy, Trade and Industry

北海道オープンイノベーション セミナー(第1回)

1.26(火)14:00~3.26(金)24:00
▶ YouTube にて期間限定配信
視聴無料 お好きな時間にご視聴可能

【対 象】企業、産業支援機関、金融機関、行政機関など
【主 催】経済産業省 北海道経済産業局
【協 力】STARTUP CITY SAPPORO事務局
【企画運営】(公財)北海道科学技術総合振興センター(ノーステック財団)

プログラム

〈基調講演〉
オープンイノベーションの
取り組み・事例について
Creww Creww株式会社 代表取締役 伊地知 天氏

〈トークセッション〉
オープンイノベーションを
成功に導く要素

パネリスト▶
Creww Creww株式会社 代表取締役 伊地知 天氏
稲畑ファインテック株式会社 食品本部 根上 浩一郎氏
Ellie エリー株式会社 代表取締役 梶栗 隆弘氏

基調講演	「オープンイノベーションの取り組み・事例について」 ・ Creww 株式会社 代表取締役 伊地知 天 氏
トークセッション	「オープンイノベーションを成功に導く要素」 パネリスト：

	・ Creww 株式会社 代表取締役 伊地知 天 氏 ・ 稲畑ファインテック株式会社 食品本部 根上 浩一郎 氏 ・ エリー株式会社 代表取締役 梶栗 隆弘 氏
	ファシリテーター： ・ 株式会社日本総合研究所 リサーチ・コンサルティング部門 井村 圭 氏

オープンイノベーションを成功に導く要素

▶パネリスト



Creww (Creww株式会社)
代表取締役
伊地知 天 氏



FINE TECH (稲畑ファインテック株式会社)
食品本部
根上 浩一郎 氏



Ellie (エリー株式会社)
代表取締役
梶栗 隆弘 氏



株式会社日本総合研究所
リサーチコンサルティング部門
井村 圭 氏

▶ファシリテーター

(2) 開催概要

「オープンイノベーションを成功に導く要素」をテーマに、Creww 株式会社の伊地知社長からの基調講演と、稲畑ファインテック株式外社とエリー株式会社のオープンイノベーションの実例についてトークセッションを行った。

トークセッションを通じて、中堅・大企業側とスタートアップ側、支援企業側のそれぞれの役割や気を付けるべきことが異なることが明らかとなった。また、オープンイノベーションを継続的に続けていくためには、担当者が自分事として意欲的に取り組んでいき、周囲を巻き込みながら関係者を増やしていくことや、小さくとも何らかの成果を迅速に出していくことの重要性などが示唆された。

(3) アンケート調査（結果）

① アンケートの回収率

参加者数	67
アンケート回収数	16
アンケート回収率	24%

② 回答者の職種

回 答	人数	%
民間企業	6	38%
産業支援機関	8	50%
公設試験研究機関	1	6%
大学・高専	1	6%
行政	0	0%
業界団体	0	0%
その他	0	0%

③ シンポジウムに参加された動機について（複数回答可）

回 答	人数	%
オープンイノベーションに興味があるから	10	45%
今後のビジネスの参考・情報取得のため	10	45%
現状に問題意識を感じているから	2	10%
その他	0	0%

④ 興味を持ったコンテンツについて

回 答	人数	%
基調講演（「オープンイノベーションの取り組み・事例について」）	4	25%
トークセッション（「オープンイノベーションを成功に導く要素」）	3	19%
基調講演及びトークセッションの両方	9	56%

⑤ シンポジウムの満足度について

回 答	人数	%
非常に良かった	5	31%
良かった	8	50%
普通	3	19%

⑥ オープンイノベーションの取り組み状況について

回 答	人数	%
既に取り組んでいる	2	13%
今後取り組もうとしている	1	6%
取り組もうと情報を収集している	2	13%
まだ検討の段階である	2	13%
まだ検討の段階にも進んでいない	4	25%
その他	5	30%

⑦ オープンイノベーションに興味を持った理由について（複数回答可）

回 答	人数	%
新規事業を立ち上げたいから	3	18%
新規の製品、サービスを開発したいから	5	29%
新規の市場を探したいから	4	24%
その他	5	29%

4.2.3 第2回 北海道オープンイノベーション・セミナーの実施結果

本セミナーでは、“ドラッグストア”という業界の枠を超えて事業を展開するサツドラホールディングス株式会社 代表取締役社長 兼 CEO の富山浩樹 氏を講師に招き、「ドラッグストアビジネスから地域コネクティッドビジネスへ」をビジョンに掲げ、ビジネスの形にとらわれず新規事業やオープンイノベーションを推進し、事業活性化に繋げるための秘訣・ノウハウなどについてご講演をいただき、さらに、トークセッションでは、地域においてイノベーションを生み出していくために必要な仕掛けや、地域課題解決を行っていくために必要なアプローチ、オープンイノベーションに期待することについて、様々な視点からディスカッションを以下のとおり行って頂きました。

(1) プログラム

令和2年度 戦略基盤技術高度化支援事業(サポイン事業) 事業化支援事業〈オープンイノベーション促進事業〉

経済産業省
北海道経済産業局
Hokkaido Bureau of Economy, Trade and Industry

北海道オープンイノベーション セミナー(第2回)

開催日時: **3.4(木)** 18:30~
(Live配信)

YouTube Live 視聴無料

【対 象】企業、産業支援機関、金融機関、行政機関など

プログラム

〈基調講演〉
「ドラッグストアビジネスから
地域コネクティッドビジネスへ」
SATSUDORA HOLDINGS サツドラホールディングス(株) 代表取締役社長兼CEO
(えぞ財団 代表発起人) **富山 浩樹氏**

〈トークセッション〉
「オープンイノベーションによる
地域からの新規事業創出に向けて」

パネリスト▶
サツドラホールディングス(株) 代表取締役社長兼CEO **富山 浩樹氏**
北海道電力(株) 経営企画室 グループ事業統括グループ 副主幹 **幾世 暢 歩氏**
(株)日本総合研究所 リサーチ・コンサルティング部門 **井村 圭氏**

基調講演	「ドラッグストアビジネスから地域コネクティッドビジネスへ」 ・サツドラホールディングス株式会社 代表取締役社長兼 CEO 富山 浩樹 氏
------	--

トークセッション	「オープンイノベーションによる地域からの新事業創出に向けて」 パネリスト： ・サツドラホールディングス株式会社 代表取締役社長兼 CEO 富山 浩樹 氏 ・北海道電力株式会社 経営企画室 グループ事業統括グループ 副主幹 幾世橋 歩 氏 ファシリテーター： ・株式会社日本総合研究所 リサーチ・コンサルティング部門 井村 圭 氏
----------	--

トークセッション

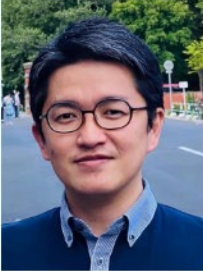
「オープンイノベーションによる地域からの新事業創出に向けて」

パネリストのご紹介



富山 浩樹氏

サツドラホールディングス株式会社
代表取締役社長兼CEO



幾世橋 歩氏

北海道電力株式会社
経営企画室 グループ事業統括グループ 副主幹



井村 圭氏

株式会社日本総合研究所
リサーチ・コンサルティング部門

第2回 北海道オープンイノベーションセミナー

(2) 開催概要

「ドラッグストアビジネスから地域コネクティッドビジネスへ」をテーマにサツドラホールディングス株式会社の富山社長からの基調講演と、北海道電力株式会社とサツドラホールディングス株式会社が取り組む北海道でのオープンイノベーションと期待についてトークセッションを行った。

北海道電力株式会社では、電力以外でも地域課題の解決・地域還元を行うことを目指し、今まで培ってきた技術に新たな知見・技術をコラボレーションさせ新規事業を創出する手段として、オープンイノベーションに期待している。特に長年電力事業を行ってきた中で蓄積した電力情報や顧客情報といったデータをはじめ、北海道電力が所有している資産を外からの発想で今までになかった新しいビジネスとして活用できる可能性の検討を進めている。

サツドラホールディングス株式会社では、北海道が課題先進国であることを逆手に取り、逆境だからこそ、業界を越えた連携が起きやすい地域であると捉え、オープンイノベーションの取り組みを積極的に推進している。また、文化の異なる社外との連携を推進していくためには、まずは自社内で多様性（ダイバーシティ）を理解する風土を作り上げることの必要性について言及した。

(3) アンケート調査（結果）

① アンケートの回収率

参加者数	73 名
アンケート回収数	17 名
アンケート回収率	23%

② 回答者の職種

回 答	人数	%
民間企業	7	40%
産業支援機関	4	24%
公設試験研究機関	0	0%
大学・高専	2	12%
行政	1	6%
業界団体	1	6%
その他	2	12%

③ シンポジウムに参加された動機について（複数回答可）

回 答	人数	%
オープンイノベーションに興味があるから	15	65%
今後のビジネスの参考・情報取得のため	5	22%
現状に問題意識を感じているから	1	4%
その他※	2	9%

④ 興味を持ったコンテンツについて

回 答	人数	%
基調講演（「ドラッグストアビジネスから地域コネクティッドビジネスへ」）	7	41%
トークセッション（「オープンイノベーションによる地域からの新事業創出に向けて」）	1	6%
基調講演及びトークセッションの両方	9	53%

⑤ シンポジウムの満足度について

回 答	人数	%
非常に良かった	10	59%
良かった	7	41%
普通	0	0%

⑥ オープンイノベーションの取り組み状況について

回 答	人数	%
既に取り組んでいる	4	23%
今後取り組もうとしている	1	6%
取り組もうと情報を収集している	5	29%
まだ検討の段階である	2	12%
まだ検討の段階にも進んでいない	1	6%
その他	4	24%

⑦ オープンイノベーションに興味を持った理由について（複数回答可）

回 答	人数	%
新規事業を立ち上げたいから	3	15%
新規の製品、サービスを開発したいから	6	30%
新規の市場を探したいから	4	20%
その他	7	35%

第5章 道内企業のオープンイノベーション支援方策の検討

5.1 今年度に係る実施状況の整理

個別面談の実施後の状況について、大手企業並びに提案者別にアンケート調査（事後フォロー）を実施し、以下のとおり取り纏め報告する。

なお、設問事項におけるコメントについては、企業情報や個人情報などを含むことから、非公開とする。

5.1.1 アンケート調査結果（大手企業）

（1）回答率

大手企業数※	11 社
回答数	11 社
回答率	100%

※個別面談を実施できなかったハウス食品グループ本社株式会社を除く

（2）個別面談した提案者との今後の対応状況について（個別面談数：60 件）

回答事項	件数
協業を前提に面談を継続する。	3 件
協業の可能性を探るため、面談を継続する	16 件
すぐの協業は難しいが、事業に興味があるので、面談を継続する	24 件
協業の可能性がないので、面談を打ち切る	17 件

（3）社外連携を推進するためのオープンイノベーションプログラムやアクセラレートプログラムなどの取り組み状況について

存在する	9 社
存在しない	2 社

5.1.2 アンケート調査結果（提案者）

（1）回答率

提案者（個別面談の実施案件のみ）	34 社
回答数	26 社
回答率	76%

(2) 今回のチャレンジピッチの満足度について

回答	件数	%
とても満足している	13 件	50%
ある程度満足している	7 件	27%
普通	4 件	15%
満足していない	2 件	8%

(2) 同様のイベント（取り組み）への参加希望について

回答	件数	%
参加を希望する	23 件	88%
参加を希望しない	3 件	12%

(3) 社外連携の経験について（直近 3 年間）

回答	件数	%
経験あり	20 件	77%
経験なし	6 件	23%

(4) 社外連携先および連携方法（形態）について※

① 社外連携先

回答	件数	%
大手企業	12 件	35%
中小企業・スタートアップ企業	9 件	26%
大学・公設試等の研究機関	13 件	38%

② 連携方法（形態）

回答	件数	%
共同での研究開発	15 件	36%
研究開発の委託・受託	6 件	14%
共同での生産・販売	2 件	5%
生産・販売の委託・受託	5 件	12%
業務提携	10 件	24%
ライセンス契約	1 件	2%
大手企業からの投資・出資	2 件	5%
その他	1 件	2%

(5) 本事業に関連して必要とする支援について（複数回答可）

回答	件数	%
人材確保に向けた情報提供や人材紹介	12 件	17%
共同研究先、事業提携先とのマッチング支援	20 件	29%
情報収集の強化	19 件	28%
コミュニティ形成支援	16 件	23%
その他	2 件	3%

5.2 今後の取り組み方針

本事業を通じて得られた課題や成果から、オープンイノベーションにより、サポイン企業等による各プロジェクトの事業化を促進するためには、以下の 4 つの視点による取組を実施・継続することが有効であると考えられる。

(1) サポイン企業等の中小・スタートアップ企業の技術シーズと大手企業のニーズのマッチング

本事業におけるオープンイノベーションチャレンジピッチにおいては、大手企業 12 社のニーズに対して、中小・スタートアップ企業等から 108 件（44 社）の提案があったことから、道内の中小企業・スタートアップ企業等のオープンイノベーションに対する取組意欲の高さや、大手企業との連携意欲の高さが窺える結果となった。

また、マッチング（個別面談）結果において、大手企業から、面談継続の意向が確認できた案件が 43 件／60 件（うち、①協業を前提とした面談継続：3 件、②協業の可能性を深めるため面談継続：16 件、③直ぐの協業は難しいが事業に興味があり面談継続：24 件）あり、実際に協業へと発展する案件も多く見込まれることから、オープンイノベーションを用いたマッチングの手法は、大手企業と中小企業・スタートアップ企業等による協業や新たなイノベーションの創出に有効な手段であることが確認できた。

そのため、今後も道内外の大手企業から幅広いニーズを発掘するとともに、WEB サイトを活用したニーズ発信やオンラインでのマッチングの実施を継続していくことが効果的であると考えられる。

(2) 中小企業・スタートアップ企業等からの提案へのブラッシュアップによるサポインプロジェクト組成支援

オープンイノベーションチャレンジピッチにおける中小企業・スタートアップ企業からの提案の中には、研究開発要素を備え、大手企業のニーズにマッチした案件が多くみられたことから、これらの案件の中から、サポイン事業による支援が有効であると考えられる案件を選定し、

個別にブラッシュアップを行うことで、事業化可能性の高いサポインプロジェクトの組成が期待される。

(3) 今年度マッチング案件への専門家を活用したフォローアップや事業化促進

実際の大手企業と中小企業・スタートアップ企業等のマッチング（面談）においては、優れた提案内容であるにもかかわらず、プレゼンテーションスキルの不足や、大手企業側へのアプローチの経験不足から、自社の技術の説明に終始する提案書やプレゼンテーションが多くみられたところ。

マッチングから具体的な協業へとステップを進めるためには、中小企業・スタートアップ側においては、「自社の技術をどのように活かすことができるのか」、「大手企業にどのような役割を求めるのか」、「大手企業側にとってのメリットは何か」、「具体的にどのようなプロセスで事業を進めていくのか」等について、わかりやすく伝えることのできる提案内容とすることが求められることから、協業の実現に向けて、これらのフォローアップを行うことで、事業化の可能性が大きく高まるものと考えられる。

そのため、今後の新たな取組としては、土業や事業化コンサル等の専門家を活用したフォローアップ（メンター支援）を行い、各案件の協業による事業化の可能性を高めていくことが効果的であるとする。

(4) 自立的な事業化・協業のための仕組みづくり

本事業におけるオープンイノベーションの手法を用いたマッチング事業は、事業化の促進には効果的であり、上述のように、継続して幅広いニーズを発掘するとともに、マッチングの機会を提供していくことが重要であることから、中小企業・スタートアップ企業等が自らニーズを探索し、自社のシーズを提案していくという自立的な仕組みづくりが必要である。

オープンイノベーションによるマッチングについては、独立行政法人中小企業基盤整備機構が、大手企業と中小企業のマッチングシステムである「ジェグテック（J-GoodTech）」を運営し、また、民間企業においても、オープンイノベーションプラットフォームサービスを提供している事業者が複数存在していることから、仕組みづくりの検討においては、これらの事業者との連携を視野に、マッチングや協業を促進するための自立的な仕組みづくりについて検討していくことが有効と考えられる。

以 上

付 録

1. アンケート調査票（様式）

1.1 シンポジウム、セミナーの受講に係るアンケート調査

- (1) 北海道オープンイノベーション・シンポジウム
- (2) 第1回 北海道オープンイノベーション・セミナー
- (3) 第2回 北海道オープンイノベーション・セミナー

1.2 個別面談実施後に係るフォローアップ調査（事後フォロー）

- (1) 大手企業向けアンケート
- (2) 提案者向けアンケート（個別面談実施者を対象）

1.1 シンポジウム、セミナーの受講に係るアンケート調査

(1) 北海道オープンイノベーション・シンポジウム

「北海道オープンイノベーション・シンポジウム」に関するアンケート

本シンポジウムにご参加いただきまして、誠にありがとうございました。
ご多忙の折恐縮ですが、以下のアンケートにご協力をお願いいたします。

※【ご職業】[Ⓜ]

☐ 民間企業 ☐ 産業支援機関 ☐ 公設試験研究機関 ☐ 大学・高専 ☐ 行政 ☐ 業界団体 ☐ その他[Ⓜ]

※【役職】[Ⓜ]

☐ 社長 ☐ 役員 ☐ 部長 ☐ 課長 ☐ 係長 ☐ 社員[Ⓜ]

※【今回のシンポジウムをどこでお知りになりましたか？】[Ⓜ]

☐ 新聞・チラシ ☐ DM ☐ インターネット検索 ☐ 友人・知人等からの口コミ[Ⓜ]
☐ SNS (Twitter・Facebook・Instagram など) ☐ その他[Ⓜ]

※【今回のシンポジウムに来場された理由をお聞かせください。(複数回答可)】[Ⓜ]

☐ オープンイノベーションに興味があるから ☐ 今後のビジネスの参考情報取得のため[Ⓜ]
☐ 現状に問題意識を感じているから[Ⓜ]
☐ その他 () [Ⓜ]

※【今回のシンポジウムの満足度について、あてはまるものを選択してください】[Ⓜ]

☐ 非常に良かった ☐ 良かった ☐ 普通 ☐ あまり良くなかった ☐ 良くなかった[Ⓜ]

【所属団体におけるオープンイノベーションの取組状況をお聞かせください】[Ⓜ]

☐ すでに取り組んでいる ☐ 今後取り組もうとしている ☐ 取り組もうと情報を収集している [Ⓜ]
☐ まだ検討の段階である ☐ まだ検討の段階にも進んでいない[Ⓜ]
☐ その他 () [Ⓜ]

【オープンイノベーションに興味を持った理由を教えてください】[Ⓜ]

☐ 新規事業を立ち上げたいから ☐ 新規の製品、サービスを開発したいから ☐ 新規の市場を探したいから [Ⓜ]
☐ その他 () [Ⓜ]

【現在ビジネス上でオープンイノベーションなど他社との協業に関してお悩みの点や、困りごとがあればお書きください】[Ⓜ]

() [Ⓜ]

【その他、今回のシンポジウムに対するご意見・ご感想などがあればご自由にお書きください】[Ⓜ]

() [Ⓜ]

※今後も、本件に関するシンポジウムやイベントに関するご案内を希望されますか？[Ⓜ]

☐ はい ☐ いいえ[Ⓜ]

【「はい」と答えた方のみ】差し支えなければ下記へのご回答をお願いいたします。[Ⓜ]

お名前：[Ⓜ]

E-mail：[Ⓜ]

電話番号：[Ⓜ]

お勤め先：[Ⓜ]

以上、ご協力ありがとうございました。[Ⓜ]

(2) 第1回 北海道オープンイノベーション・セミナー

北海道オープンイノベーション セミナー(第1回)

視聴無料

1.26(火)14:00 ~ 3.26(金)24:00

YouTubeにて期間限定配信

プログラム

〈基調講演〉
オープンイノベーションの
取り組み・事例について
Crewur Crew株式会社 代表取締役 伊地知 天氏

〈トークセッション〉
オープンイノベーションを
成功に導く要素

パネリスト
Crewur Crew株式会社 代表取締役 伊地知 天氏
Crewur Crew株式会社 食品本部 堀上 浩一郎氏
Eillie エリー株式会社 代表取締役 梶原 勝弘氏

「北海道オープンイノベーションセミナー（第1回）」に関するアンケート

本セミナーをご視聴いただきありがとうございます。ご多忙の折恐縮ですが、以下のアンケートへのご協力をお願いいたします。

※【ご職業】

☐ 民間企業 ☐ 産業支援機関 ☐ 公設試験研究機関 ☐ 大学・高専 ☐ 行政 ☐ 業界団体 ☐ その他

※【役職】

☐ 社長 ☐ 役員 ☐ 部長 ☐ 課長 ☐ 係長 ☐ 社員 ☐ その他

※【今回のセミナーをどこでお知りになりましたか？】（複数回答可）

☐ 新聞・チラシ ☐ DM ☐ インターネット検索 ☐ 友人・知人等からの口コミ
☐ SNS（Twitter・Facebook・Instagram など） ☐ その他

※【今回のセミナーに申し込まれた理由をお聞かせください。】（複数回答可）

☐ オープンイノベーションに興味があるから ☐ 今後のビジネスの参考情報取得のため
☐ 現状に問題意識を感じているから
☐ その他（ ）

※【興味を持ったコンテンツはどちらでしょうか】

☐ 基調講演（「オープンイノベーションの取り組み・事例について」）
☐ トークセッション（「オープンイノベーションを成功に導く要素」）
☐ 基調講演およびトークセッションの両方
【上記質問で興味を持ったコンテンツを選んだ理由をお聞かせください】
（ ）

※【今回のセミナーの満足度について、あてはまるものを選択してください】

☐ 非常に良かった ☐ 良かった ☐ 普通 ☐ あまり良くなかった ☐ 良くなかった

【所属団体におけるオープンイノベーションの取組状況をお聞かせください】

☐ すでに取り組んでいる ☐ 今後取り組もうとしている ☐ 取り組もうと情報を収集している
☐ まだ検討の段階である ☐ まだ検討の段階にも進んでいない
☐ その他（ ）

【オープンイノベーションに興味を持った理由を教えてください】（複数回答可）

☐ 新規事業を立ち上げたいから ☐ 新規の製品、サービスを開発したいから ☐ 新規の市場を探したいから
☐ その他（ ）

【現在ビジネス上でオープンイノベーションなど他社との協業に関してお悩みの点や、困りごとがあればお書きください】
（ ）

【その他、今回のセミナーに対するご意見・ご感想などがあればご自由にお書きください】

（ ）

※今後も、本件に関するセミナーやイベントに関するご案内を希望されますか？

☐ はい ☐ いいえ

以上、ご協力ありがとうございました。

(3) 第2回 北海道オープンイノベーション・セミナー

北海道オープンイノベーション セミナー（第2回）

3.4(木) 18:30 ～

Youtube Live 視聴無料

【対象】企業、産業支援機関、金融機関、行政機関 など

プログラム

<基調講演>
「ドラッグストアビジネスから
地域コネクティッドビジネスへ」
サッドラホールディングス(株) 代表取締役社長兼CEO 高山 崇徳 氏
【スモア財団 代表取締役人】

<トークセッション>
「オープンイノベーションによる
地域からの新事業創出に向けて」
パネリスト▶
サッドラホールディングス(株) 代表取締役社長兼CEO 高山 崇徳 氏
北海道電力(株) 経営企画室 副室長 堀世雄 孝 氏
(株)日本総合研究所 リサーチ・コンサルティング部門 井村 金 氏



「北海道オープンイノベーションセミナー（第2回）」に関するアンケート

本セミナーをご視聴いただきありがとうございます。ご多忙の折恐縮ですが、以下のアンケートへのご協力をお願いいたします。

※【ご職業】

☐民間企業 ☐産業支援機関 ☐公設試験研究機関 ☐大学・高専 ☐行政 ☐業界団体 ☐その他

※【役職】

☐社長 ☐役員 ☐部長 ☐課長 ☐係長 ☐社員 ☐その他

※【今回のセミナーをどこでお知りになりましたか？】（複数回答可）

☐新聞・チラシ ☐DM ☐インターネット検索 ☐友人・知人等からの口コミ
☐SNS（Twitter・Facebook・Instagram など） ☐その他

※【今回のセミナーに申し込まれた理由をお聞かせください。】（複数回答可）

☐オープンイノベーションに興味があるから ☐今後のビジネスの参考情報取得のため
☐現状に問題意識を感じているから
☐その他（ ）

※【興味を持ったコンテンツはどちらでしょうか】

☐基調講演（「ドラッグストアビジネスから地域コネクティッドビジネスへ」）
☐トークセッション（「オープンイノベーションによる地域からの新事業創出に向けて」）
☐基調講演およびトークセッションの両方

【上記質問で興味を持ったコンテンツを選んだ理由をお聞かせください】
（ ）

※【今回のセミナーの満足度について、あてはまるものを選択してください】

☐非常に良かった ☐良かった ☐普通 ☐あまり良くなかった ☐良くなかった

【所属団体におけるオープンイノベーションの取組状況をお聞かせください】

☐すでに取り組んでいる ☐今後取組もうとしている ☐取組もうと情報を収集している
☐まだ検討の段階である ☐まだ検討の段階にも進んでいない
☐その他（ ）

【オープンイノベーションに興味を持った理由を教えてください】（複数回答可）

☐新規事業を立ち上げたいから ☐新規の製品、サービスを開発したいから ☐新規の市場を探したいから
☐その他（ ）

【現在ビジネス上でオープンイノベーションなど他社との協業に関してお悩みの点や、困りごとがあればお書きください】
（ ）

【その他、今回のセミナーに対するご意見・ご感想などがあればご自由にお書きください】
（ ）

※今後も、本件に関するセミナーやイベントに関するご案内を希望されますか？

☐はい ☐いいえ

以上、ご協力ありがとうございました。

1.2 個別面談実施後に係るフォローアップ調査

(1) 大手企業向けアンケート

アンケート調査票（オープンイノベーション・チャレンジピッチ北海道）	
経済産業省北海道経済産業局 公益財団法人北海道科学技術総合振興センター 株式会社日本総合研究所	
この度はお忙しい中、北海道経済産業局のオープンイノベーション・チャレンジピッチ北海道にご協力頂き、誠にありがとうございました。 本件で実施したリバースピッチ、並びに個別面談を更により良くしていくためにも、以下の設問についてご回答頂ければ幸いです。	
企業名：	
Q1. 貴社は、面談した企業と今後どう対応されることを想定されていますでしょうか。 面談企業ごと（XX社）にa～dの中から、該当する項目を1つお選び下さい。 (1) 面談企業：(株)○○○○○ 【面談実施日：XXXX.XX.XX（ ）XX:XX～】 ☐ a. 協業を前提に面談を継続する。 ☐ b. 協業の可能性を探るため、面談を継続する。 ☐ c. すぐの協業は難しいが、事業に興味があるので、面談を継続する。 ☐ d. 協業の可能性がないので、面談を打ち切る。 ※上記を選択した具体的理由をお書き下さい。 	
Q2. 貴社は、オープンイノベーションを実際に自社の戦略として行うために、事業戦略や社内体制、専門人材、各種ルールなどをお持ちでしょうか。 ☐ a. ある ※「a.ある」場合は、規程、仕組み、フロー図等、提供可能な資料等を提出下さい。 ☐ b. ない	
Q3. 今回のマッチングイベントに参加しての感想、運営方法等で気づいた点があれば自由にご記入ください。 	
アンケートは以上です。 ご協力頂き、誠にありがとうございました。 頂いた回答は、貴重なご意見として、今後のオープンイノベーションに関する取り組みの参考にさせていただきます。 また、今後も状況を確認させていただく場合がございますので、その際はご協力のほどよろしくお願い申し上げます。	
問合せ先 公益財団法人北海道科学技術総合振興センター（ノーステック財団） クラスタ事業部 〒001-0021 札幌市北区北21条西12丁目 北海道大学構内 コラボほっかいどう TEL：011-708-6526 E-mail：oi-challenge@noastec.jp	

(2) 提案者向けアンケート（個別面談実施者）

アンケート調査票（オープンイノベーション・チャレンジピッチ北海道）	
経済産業省北海道経済産業局 公益財団法人北海道科学技術総合振興センター この度は、北海道経済産業局のオープンイノベーション・チャレンジピッチ北海道にて、御社のシーズ提案を頂き、誠にありがとうございました。 本イベントで実施したチャレンジピッチや個別面談を更により良くしていくためにも、以下の設問についてご回答頂ければ幸いです。	
企業名、団体名	
Q1. 今回のチャレンジピッチの満足度をお答えください ☐ a. とても満足している ☐ b. ある程度満足している ☐ c. 普通 ☐ d. 満足していない ※上記を選択した具体的理由をお書き下さい。	
Q2. 今後も同じようなイベント（取り組み）があった場合に参加を希望されますか ☐ a. 参加を希望したい ☐ b. 参加を希望しない ※上記を選択した具体的理由をお書き下さい。	
Q3. 貴社は直近 3 年間に社外連携の経験はありますか。 ☐ a. 経験あり ☐ b. 経験なし ※Q3 で「経験あり」と回答した方のみ、以下の Q3-1 と Q3-2 の設問にご回答ください Q3-1. 社外連携先はどちらになりますか（複数選択可） ☐ a. 大手企業 ☐ b. 中小企業・スタートアップ企業 ☐ c. 大学・公設試等の研究機関 Q3-2. 社外連携の方法はどのような形態ですか（複数回答可） ☐ a. 共同での研究開発 ☐ b. 研究開発の委託・受託 ☐ c. 共同での生産・販売 ☐ d. 生産・販売の委託・受託 ☐ e. 業務提携 ☐ f. ライセンス契約 ☐ g. 大手企業からの投資・出資 ☐ h. その他の連携	
Q4. 本事業に関連して必要な支援があれば選んでください（複数回答可） ☐ a. 人材確保に向けた情報提供や人材紹介 （例：CTO や営業、広報、デジタル人材など） ☐ b. 共同研究先、事業提携先とのマッチング支援 （例：チャレンジピッチのようなイベントなど） ☐ c. 情報収集の強化 （例：国・地方の補助金、アクセラレーターや大企業の協業イベント情報など） ☐ d. コミュニティ形成支援 （例：道内での起業家同士、道内の VC や支援家など、道外（首都圏等）の VC や大手企業、行政・国とのコミュニティ形成など） ☐ e. その他（上記以外で必要と思われるものをお書き下さい）	
Q5. 本イベントへのご意見・感想、今後実施してほしいことなどをお聞かせ下さい（自由記述）	
アンケートは以上です。 ご協力頂き、誠にありがとうございました。 頂いた回答は、貴重なご意見として、今後のオープンイノベーションに関する取り組みの参考にさせていただきます。それ以外の目的には使用いたしません。 また、今後も面談案件の進捗状況を確認させていただく場合がございますので、その際はご協力のほどよろしくお願い申し上げます。	
問合せ先 公益財団法人北海道科学技術総合振興センター（ノーステック財団） クラスター事業部 〒001-0021 札幌市北区北 21 条西 12 丁目 北海道大学構内 コラボほっかいどう TEL：011-708-6526 E-mail：oi-challenge@noastec.jp	