

令和 3 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)

事 業 報 告 書

2022 (令和 4) 年 3 月

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)

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	3
1.2 事業の概要.....	4
1.2.1 実施内容	4
1.2.2 実施体制及び組織としての事業実施能力など	7
1.3 事業スケジュール.....	10
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	11
2.1 大手企業の整理（ロングリストの作成）	11
2.2 オープンイノベーションチャレンジピッチへの登壇企業の選定	25
2.3 ビジネスマッチングに向けた事前調整等	26
2.3.1 発表概要シートの作成・整理	26
2.3.2 提案シート（技術シーズ）の作成	33
2.4 オープンイノベーションチャレンジピッチの開催.....	34
2.4.1 特設ウェブサイトの開設.....	34
2.4.2 ピッチイベントの開催.....	40
2.4.3 提案件数および個別面談実施件数（大手企業別、提案者別）	42
2.4.4 個別面談の実施（オンライン）	44
2.4.5 事後フォロー（アンケート調査の集計結果）	44
第3章 専門家を活用した事業化促進事業	48
3.1 事業の実施結果	48
3.1.1 専門家の選定.....	48
3.1.2 専門家による支援内容および実施結果.....	50
3.2 専門家による支援の効果等について	54
第4章 オープンイノベーションを通じた協業・事業化のための自立的な仕組みづくりに関する調査・検討	57
4.1 事例調査	57
4.1.1 事例調査対象となる組織およびプラットフォーム.....	57
4.1.2 調査結果	58
4.1.3 まとめ	76
4.2 意見交換会.....	76

4.2.1	実施概要	76
4.2.2	開催結果	77
4.2.3	自立的な仕組みづくりに向けた考察・総括	90

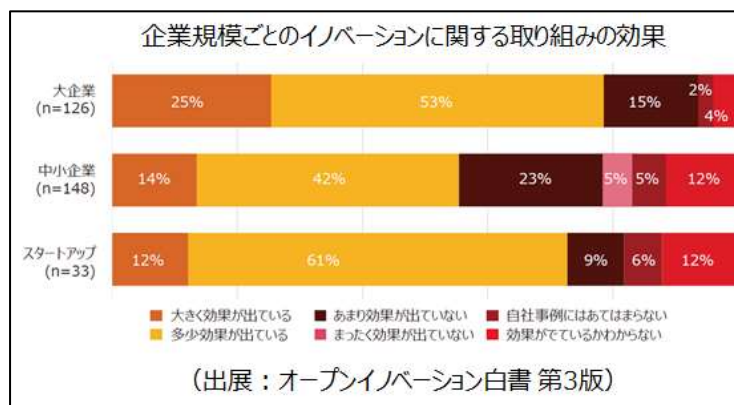
第1章 事業の全体像

1.1 事業の背景と目的

1.1.1 背景

(1) 日本におけるオープンイノベーションの現状

オープンイノベーション白書第3版によれば、日本企業を取り巻くグローバル市場での競争の激化や、消費者ニーズの早い変化に対応するために従来以上の速いスピードでイノベーションを実現することが求められ、従来型の自前主義の閉鎖的方法ではなく、必要と



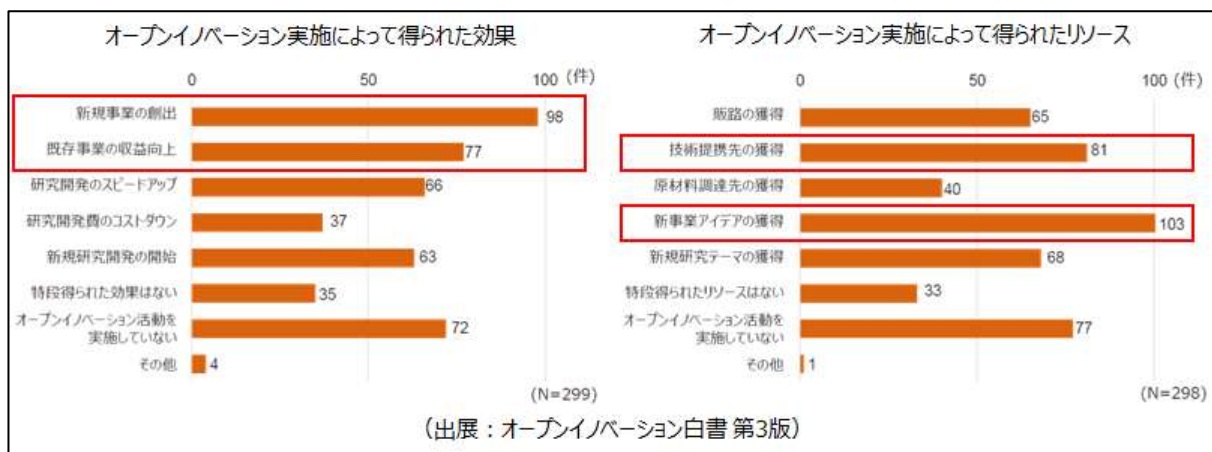
なる研究開発能力、技術的知見、人的資源及び資金を広くオープンな外部市場から調達し、効率的なイノベーションを目指す、いわゆる「オープンイノベーション」が世界の潮流となってきた

いる。
日本企業のイノベーションに関する取り組み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。

現在は、大手企業が抱えるテーマや課題に中小・スタートアップ企業などが応募する形でビジネスマッチングを実現するプラットフォームが整いつつあり、新事業創出や新商品開発を行っていくうえで、これらを得るための**プラットフォームを活用するケースが一般的**である。

中小・スタートアップ企業などにとってもオープンイノベーションに取り組むことは、今後の経営に非常に重要な意味を持つと考えられ、オープンイノベーションによって、他社や大学、研究機関と協力することで、優れたアイデアを素早く入手でき、自社のみでは実現できなかった商品・サービス化を行うことが可能となる。経営資源の限界を突破する手段としてオープンイノベーションを活用することも可能であり、**中小・スタートアップ企業などにこそオープンイノベーションが重要**であるともいえる。

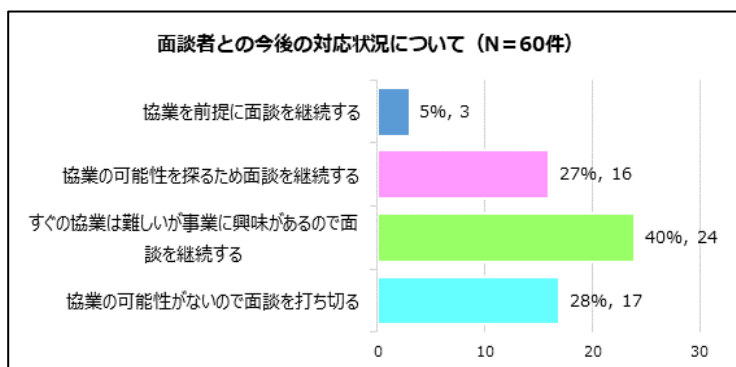
他方、日本企業でオープンイノベーションに取り組んでいる企業の得られた効果をみると「新規事業の創出」、「既存事業の収益向上」に効果が得られているとの回答が多いほか、オープンイノベーションにより得られたリソースとしては「新規事業アイデアの獲得」、「技術提携先の獲得」などにメリットを享受している企業が一定数存在していると、白書でこう言及されている。



令和元年度「道内中小企業における業況調査報告書」(出典：北海道中小企業総合支援センター)によると、道内においては、**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り組みが必要**であり、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、新製品などの開発、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手段の1つとして注目されている。

昨年度に当財団が受託した「令和2年度 オープンイノベーション促進事業」のオープンイノベーションチャレンジピッチにおいても、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などから108件(44社)の提案があったことから、**道内の中小・スタートアップ企業などのオープンイノベーションに対する取り組み意欲の高さや、大手企業との連携意欲の高さが顕える結果**となっている。

また、マッチング(個別面談)結果においても、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)もあり、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、**令和2年度のオープンイノベーションマッチング手法は、大手企業と中小・スタートアップ企業など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。



また、コロナ禍での実施ということもあり、首都圏の大手企業と道内の中小・スタートアップ企業等とのマッチング(個別面談)の開催は、**オンライン・リモートにて実施したこともあり地理的距離もなく、多数のマッチングが可能となった**。さらに、コロナ禍により国内外の往来が制限される中、対面で行われる見本市や商談会などのマッチングの機会も制限を受けざるを得ない中、地理的な制約を受けない**オンラインによるマッチングサイトの存在が一定の効果(結果)が**

出たと考える。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。

(2) コロナ禍でのオープンイノベーションの取り組み

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、日本のみならず世界中で日常生活が大きく変容している。このコロナ禍においては、10年分を上回る変化が、数カ月間に起こったと言われ、例えばリモートワークやオンライン教育が急速に広がり、食事のデリバリーサービスが急成長するなど、「日常生活のオンライン化」ともいえるライフスタイルの急速な変化が起こり、企業においてもデジタル技術を活用したビジネスモデルの再構築を進めるデジタルトランスフォーメーション(DX)の重要性や副業も含めた働き方改革の一層の深化などが改めて叫ばれつつある。

仮にワクチン接種が進み、従来通りの日常生活が可能となったとしても、コロナ禍で急速に進んだビジネスの新たな潮流は不可逆的な様相を呈しており、post コロナを視野に入れても、従来以上にビジネス変革が求められている。また、コロナ禍において一時的な停滞・中止となった新規事業活動は post コロナへと移行され次第、従来以上のスピード感で進んでいくことも容易に想定される。

こうした、これまでにない急速なビジネス環境の変化に対応していくには、企業規模の大小を問わず、自社にはない他社の優れた技術やノウハウを活用しながら時代の変化に迅速かつ柔軟に対応し共栄共存していく「オープンイノベーション」の手法が従来以上に大きな意味をもつこととなる。

本事業ではオンラインを最大限活用し、オープンイノベーションを推進するうえで重要な要素となる「出会いの場」の創出を行いつつ、特徴的なシーズを有する中小・スタートアップ企業等が具体的な協業に至るまでのステップをハンズオンで支援し、オープンイノベーション事例の創出による北海道の「新たな付加価値の創出」や「稼ぐ力」の向上を目指した展開を進めていく。

1.1.2 目的

本事業では、中小・スタートアップ企業の研究開発成果などの事業化促進を図るため、外部組織から技術やアイデアなど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」を通じて、(1) 自社単独では解決できない課題を抱えており連携意欲のある川下企業（大手企業など）と、革新的な技術や新たなサービス・アイデアを有する川上企業（中小・スタートアップ企業など）とのビジネスマッチングを行う。

また、事業化の促進には、事業計画のブラッシュアップや法務、財務及び知財対策など、様々な対応が必要となることからマッチングを通じ協業を進めようとする案件に対して、(2) 専門家を活用したサポート・フォローアップを行うことにより、各案件の事業化可能性を高め、サポイン事業等の活用を目指す中小・スタートアップ企業等を支援する。

さらに、オープンイノベーションを促進するためには、協業・事業化を促進するための環境を整備する必要があることから、(3) オープンイノベーションを通じた協業・事業化のための自立的な仕組みづくりについて、民間事業者等が運営するオープンイノベーションプラットフォームなどとの連携を視野に調査・検討を行う。

以上の取り組みを通じて、道内におけるオープンイノベーションの取り組みを促進し、サポイン事業などの研究開発成果の事業化促進を図ることを目的に、以下の事業を実施する。

1.2 事業の概要

1.2.1 実施内容

(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

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を促進する「オープンイノベーション」が大手企業を中心に活発化しており成果を上げている。そのため、大手企業の技術ニーズなどを紹介し、外部連携意欲の高い大手企業と道内の中小・スタートアップ企業のビジネスマッチングを行う「オープンイノベーションチャレンジピッチ」を開催する。

① 大手企業の技術ニーズ等に係る事前調査

首都圏等に所在する外部連携意欲の高い大手企業の技術ニーズや新規事業の取組等に係る情報収集・ヒアリング調査を実施するとともに、調査により得られた情報を踏まえ、「オープンイノベーションチャレンジピッチ」に登壇する企業について、首都圏を中心に、15社程度選定する。また、道内に所在する大手企業においてもオープンイノベーションの活用により自社の課題を解決しようとする動きがあることから、選定する企業のうち、道内企業を3社程度含めるものとする。なお、大手企業の調査に当たっては、IoT やものづくり、ヘルスケア等の分野に加えて、北海道が強みを有する食や一次産業関連分野において事業を展開する大手企業へのアプローチに重点を置くものとする。

調査・選定に当たっては、大手企業のオープンイノベーションに係る動向等を把握している首都圏所在のシンクタンク等から情報を得るなど最適な手法を検討すること。

② ビジネスマッチングに向けた事前調整等

- i) ニーズ側となる大手企業の「オープンイノベーションチャレンジピッチ」における「発表タイトル」、「オープンイノベーションで目指す方向性」、「注力分野」、「協業先のターゲット像」、「求めるニーズ」、「求めるパートナー像」などの情報を「発表概要シート」として整理する。
なお、情報整理の方法については、当局に提案すること。
- ii) 大手企業の発表概要シートの内容に対して提案が可能と想定される道内の中小・スタートアップ企業等の「名称・組織概要」、「保有している技術・サービス及びその内容・特徴」等の情

報を整理すること。なお、情報整理の方法については、当局に提案すること。

- iii) 整理した情報に記載の中小・スタートアップ企業等に対して、訪問、電話、メールなどの手法でヒアリングを行い、発表概要シートに記載された内容を中小・スタートアップ企業等に説明し、大手企業への提案を促すこと。

③「オープンイノベーションチャレンジピッチ」の開催

オープンイノベーションチャレンジピッチの開催概要及び大手企業のニーズをまとめた発表概要シート、ニーズに関する説明を収録した動画等を掲載した特設 WEB サイトを制作し、提案の募集・マッチングを実施すること。

- i) 応募対象者は、中小・スタートアップ企業（サポイン事業を活用した企業を含む）、大学、研究機関、支援機関等

ii) 内容及び方法

- 特設 WEB サイトの作成

当事業の開催情報を広く発信すること等を目的に専用 WEB サイトを作成する。

- 大手企業の選定

IoT やものづくり、ヘルスケア、食、一次産業等の分野において、オープンイノベーションに取り組む大手企業を 15 社程度選定する。大手企業については、当局と協議の上決定すること。

- 大手企業からのニーズ発信

特設 WEB サイトを制作し、(1)－②の発表概要シート及び発表概要シートに関する説明を 15 分以内で収録したピッチ動画を掲載すること。また、各登壇企業に対して、ピッチ動画収録の際のプレゼンテーション用資料の作成を依頼し、とりまとめること。

- 大手企業のニーズに対する提案の募集

特設 WEB サイト上に、ダウンロード可能な応募様式を掲載の上、適切な応募期間を設定して募集を行うこと。応募期間中は、多数の応募を獲得するため、提案が期待される中小・スタートアップ企業等（以下、「提案者」という。）への周知に努めること。

- 大手企業による書類審査の実施

提案者からの提案書類を集約・整理するとともに、各大手企業による書類審査の結果を踏まえて、提案者との面談実施の可否を照会すること。

- 大手企業と提案者の個別面談の実施

大手企業と提案者の面談スケジュールの調整し、オンラインでの個別面談を実施すること。面談にはファシリテーターを設定し、両者の紹介、提案者のプレゼンテーション、質疑応答を実施するとともに、協業に向けた協議が円滑に行われるように努めること。

④ 事後フォローの実施

i) 内容及び方法

- 面談終了後、大手企業に対し、提案者との面談継続の意向についてアンケート調査を実施し、その結果を提案者にフィードバックすること。
- 面談継続後は、その後の進捗状況を確認するなどフォローアップを行うこと。
- 提案者に対し、チャレンジピッチの運営にかかる評価や課題、今後のオープンイノベーションの実施意向等についてアンケート調査を実施すること。

(2) 専門家を活用した事業化促進事業

道内の中小・スタートアップ企業の研究開発成果等の事業化や経営課題の解決、本事業におけるマッチング案件の事業化・協業の協議を円滑に進めるためには、法務、財務、資金調達、市場分析及び知財対策など、様々な課題への対応が必要となることから、これらの課題への対応が可能な士業やコンサル等の専門家を活用したサポートを実施する。

特に、サポイン事業等の支援施策の活用やオープンイノベーションなどを視野に事業化を目指す道内の中小・スタートアップ企業に対して、専門家を活用した経営課題への個別対応を実施することにより、事業化の促進を図ることとする。

① 専門家の選定及び要領等の整備

i) 内容及び方法

法務、財務、資金調達、市場分析、知財対策等の分野において適切なアドバイスや指導を行うことができる専門家を20名程度選定する。なお、選定方法等については、当局に協議を行うとともに、専門家派遣事業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。

ii) 想定する専門家

弁護士、会計士、弁理士、スタートアップ起業経験者、VC、金融（証券等）、スタートアップ・ベンチャー支援経験者、アクセラレータープログラム運営経験者、スタートアップ経営コンサル等

② 専門家による個別面談対応先の選定

i) 内容及び方法

専門家による個別面談対応先については、当局と協議の上、専門家の活用ニーズがある道内の中小・スタートアップ企業や、本事業におけるマッチング・個別面談の結果、協業の可能性が高い案件を選定すること。

③ 専門家による個別面談の実施

ii) 実施内容

専門家による個別面談を以下のとおり 50 回以上実施する。

なお、当局の他の事業や施策との連携を図る観点から、実施に際しては、当局と相談・協議の上、効果的な実施となるように努めること。

- 面談については、オンラインを基本として実施する他、必要に応じて個別訪問を行う。
- 必要に応じて複数回の面談を実施するほか、課題が多岐にわたる場合は、他の分野の専門家の活用等を検討する。

(3) オープンイノベーションを通じた協業・事業化のための自立的な仕組みづくりに関する調査・検討

i) 内容及び方法

道内の中小・スタートアップ企業の事業化促進のための環境整備に向けて、民間のオープンイノベーションプラットフォーム等と連携した大手企業のニーズ発掘やマッチング等、協業を促進するための自立的な仕組みづくりについて調査・検討を実施する。

調査・検討に際しては、道内支援機関・企業等に対し、オープンイノベーションを実施するために必要な環境、課題についてヒアリングを実施するとともに、独立行政法人中小企業基盤整備機構や民間事業者が運営する既存のオープンイノベーションプラットフォームの運営状況や特徴等について整理し、連携可能性等について、検討結果のとりまとめを行う。

1.2.2 実施体制及び組織としての事業実施能力など

(1) 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北海道二十一世紀総合研究所)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（実施機関、協力機関）
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 大手企業の技術シーズなどに係る事前調査 ② ビジネスマッチングに向けた事前調整など ③ 「オープンイノベーションチャレンジピッチ」の開催 ④ 事後フォローの実施	実施機関： ノーステック財団 (株)日本総合研究所
2. 専門家を活用した事業化促進事業 ① 専門家の選定及び要領等の整備 ② 専門家による個別面談対応先の選定 ③ 専門家による個別面談の実施	実施機関： ノーステック財団 (株)北海道二十一世紀総合研究所 協力機関： (株)日本総合研究所
3. オープンイノベーションを通じた協業・事業化のための自立的な仕組みづくりに関する調査・検討	実施機関： ノーステック財団 (株)日本総合研究所

(2) 組織としての事業実施能力など

① 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）

i) 組織の概要

【設 立】 1986 年 6 月 2 日

【基本財産】 4,278 百万円（2021 年 3 月現在）

【役 員 等】 評議員：8 名、理事：14 名（うち常勤 4 名）、監事：2 名（2022 年 3 月現在）

【職 員 数】 51 名（2022 年 3 月現在）

ii) 組織としての事業実施能力

当財団は、「基礎的・先導的研究への支援事業」、「実用化・事業化へ向けた支援事業」、「ネットワーク形成に向けた支援事業」、「産学官連携推進事業」を活動の四本柱として位置づけ、研究開発から事業化までの一貫した支援と科学・産業技術を活かした新たな価値創造の取り組みを通じて、道内の産業イノベーションに取り組んでいる。

これまで各種調査対象事業の管理法人を多く務めており、事業制度の詳細を把握しているほか、当該調査対象事業の各コンソーシアムの事業管理機関の担当者として事業を実施した経験があり、研究開発事業の運営・成果の取りまとめの実績もある。

本調査対象事業以外にも、産学連携でのプロジェクト研究開発の支援・管理・フォローアップを数多く行っており、研究開発成果の要点、各業種別の事業化の方向性や課題について知見があり、事業化に向けたフォローアップの支援も行っている。

更には、研究開発支援、事業化支援を通常業務として実施しており、本調査事業で得られた情報を活用し、新たなフォローアップ支援の実践に直接繋げる提案ができるものとする。

また、(一社)北海道機械工業会、(一社)北海道食品産業協議会、(一社)北海道 IT 推進協会等の業界団体や、(地独)北海道立総合研究機構や北海道大学等の研究機関と強固に連携している他、北海道銀行・北洋銀行等の地域金融機関、道内各地の産業支援機関とも連携体制を構築しており、広域な北海道において効果的・効率的な業務の遂行が可能である。

さらに、当財団は地域未来投資促進法に基づく連携支援計画として「北海道地域産業クラスター形成連携支援計画」の承認を受けて、上記機関の一部を含む 11 機関と連携した支援を実施中である。

② 株式会社 日本総合研究所

i) 組織の概要

【創 立】 1969 年 2 月 20 日

【資本金】 100 億円

【従業員】 2,768 名（2021 年 3 月末現在）

【株 主】 株式会社三井住友フィナンシャルグループ

ii) 組織としての事業遂行能力

同社は、シンクタンク・コンサルティング・IT ソリューションの 3 つの機能を有する総合情報サービス企業です。「新たな顧客価値の共創」を基本理念とし、課題の発見、問題解決のための具体的な提案およびその実行支援を行っている。

IT を基盤とする戦略的情報システムの企画・構築、アウトソーシングサービスの提供をはじめ、経営戦略・行政改革等のコンサルティング、内外経済の調査分析・政策提言等の発信、新たな事業の創出を行うインキュベーションなど、多岐にわたる企業活動を展開している。

本事業に参画するメンバーは、研究開発型ベンチャーや、オープンイノベーションを活用したスタートアップ企業の支援業務、オープンイノベーションの先進的事例調査を実施しており、道内ベンチャーのビジネスマッチング推進を支援するためのノウハウの蓄積がある。また、首都圏企業や他地域のオープンイノベーションプラットフォームとのネットワークも有しており、本事業への展開が期待できる。

また、行政・金融機関・大学・地域未来牽引企業を対象としたオープンイノベーションに関わるアンケート調査や、産学連携拠点へのヒアリング調査の実績があるメンバーを加えており、本事業の首都圏企業のニーズ調査・情報収集において、ノウハウを活かした支援が可能である。

③ 株式会社 北海道二十一世紀総合研究所

i) 組織の概要

【創 立】 1973 年 9 月

【資本金】 5 千万円

【従業員】 35 名（2019 年 7 月現在）うち、研究員 19 名

【株 主】 北海道電力株式会社、株式会社ジェーシービー、株式会社えんれいしゃ、株式会社北洋銀行、苫小牧港開発株式会社、交洋不動産株式会社、北栄保険サービス株式会社、ノースパシフィック株式会社、北海道ガス株式会社、北洋システム開発株式会社、株式会社ドーコン

ii) 組織としての事業遂行能力

同社は「令和 2 年度地域経済産業活性化対策調査事業（地域におけるスタートアップ企業の支援方策に係る調査事業）」をはじめとし、これまで道内スタートアップ、及び、中小企業にかかる調査、事業支援業務実績を有している。また北洋銀行が組成している道内中小企業、スタートアップ向けのファンド事業の GP も務めている。

また、これらの実績から道内中小・スタートアップ企業について多く情報を有しており、特に「令和 2 年度地域経済産業活性化対策調査事業（地域におけるスタートアップ企業の支援方策に係る調査事業）」では道内のスタートアップ企業、関係機関併せて 40 社程度へのヒアリング調査を実施した実績を有している。

それらのネットワークを通じ、課題を有する事業者の発掘が可能であり、さらには同調査により既に事業者の基礎情報、課題も把握していることからスムーズな業務遂行が期待できる。

さらに、同社はシンクタンクとしてこれまで多くの事業者が抱える課題把握、分析、専門家派遣に係る調整（事業者間調整、調査結果整理、専門家謝金支払い手続き等々）といった専門家派遣業務に係るノウハウと実績を有しており、効果的、効率的な業務の遂行が期待できる。

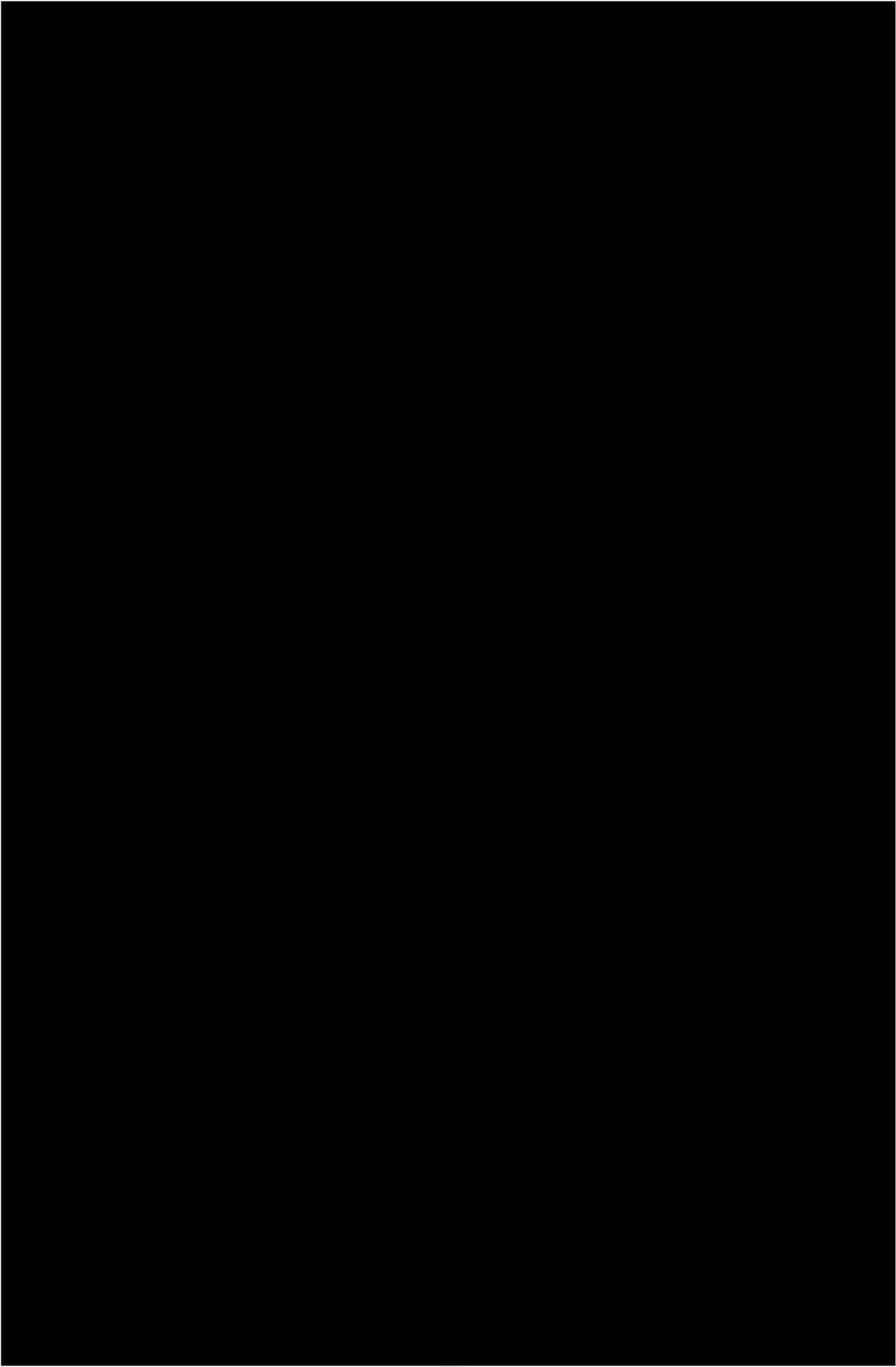
1.3 事業スケジュール

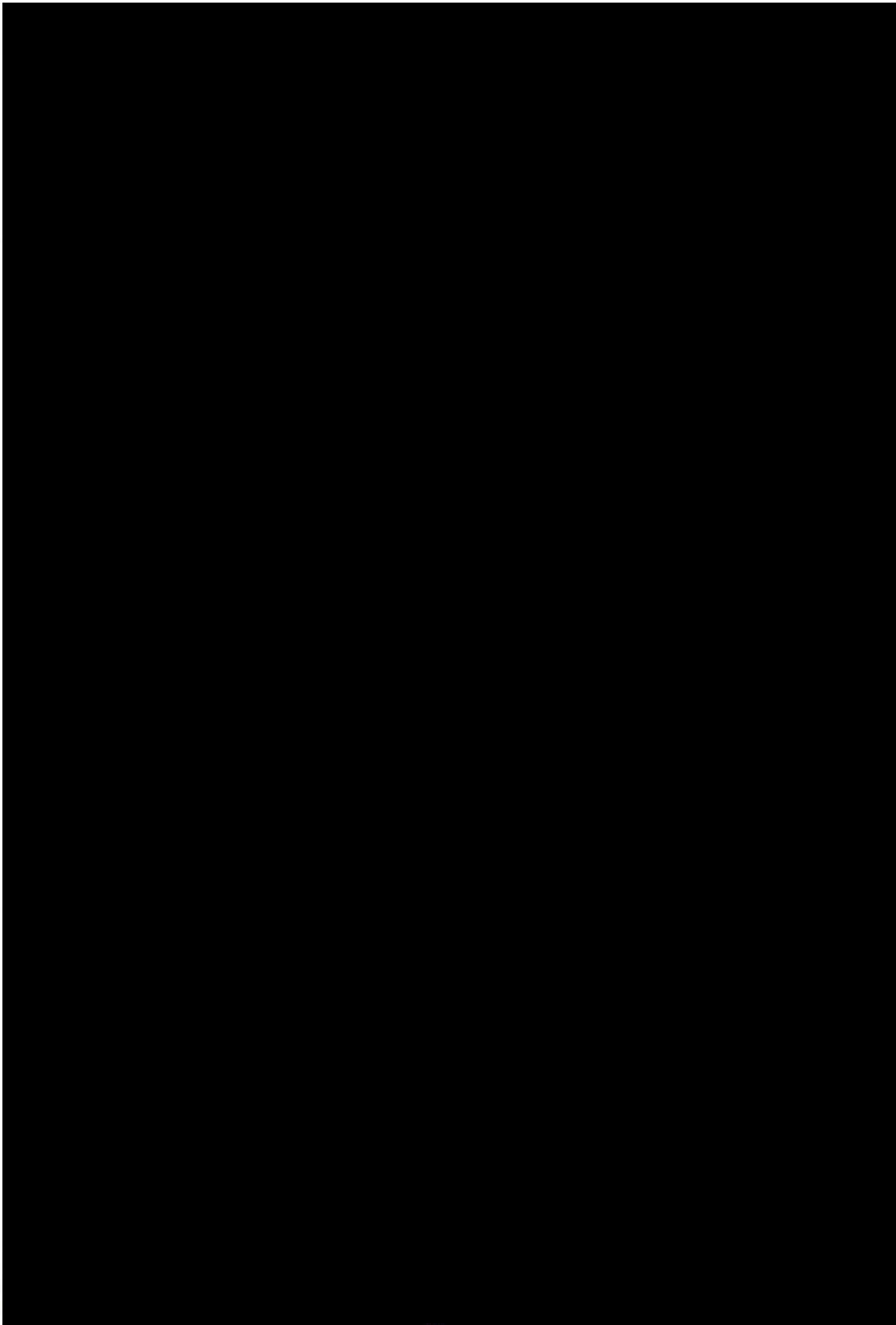
事業内容	実施期間
1. オープンイノベーションによるビジネスマッチング事業	2021.07～2022.03
① 大手事業会社の技術シーズ等に係る事前調査	(2021.07～08)
② ビジネスマッチングに向けた事前調整等	(2021.08～11)
③ 「オープンイノベーションチャレンジピッチ」の開催	(2021.08～2022.03)
④ 事後フォローの実施	(2022.01～03)
2. 専門家を活用した事業化促進事業	2021.07～2022.03
① 専門家の選定及び要領等の整備	(2021.07)
② 専門家による個別面談対応先の選定	(2021.07～2022.03)
③ 専門家による個別面談の実施	(2021.07～2022.03)
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	2021.07～2022.03

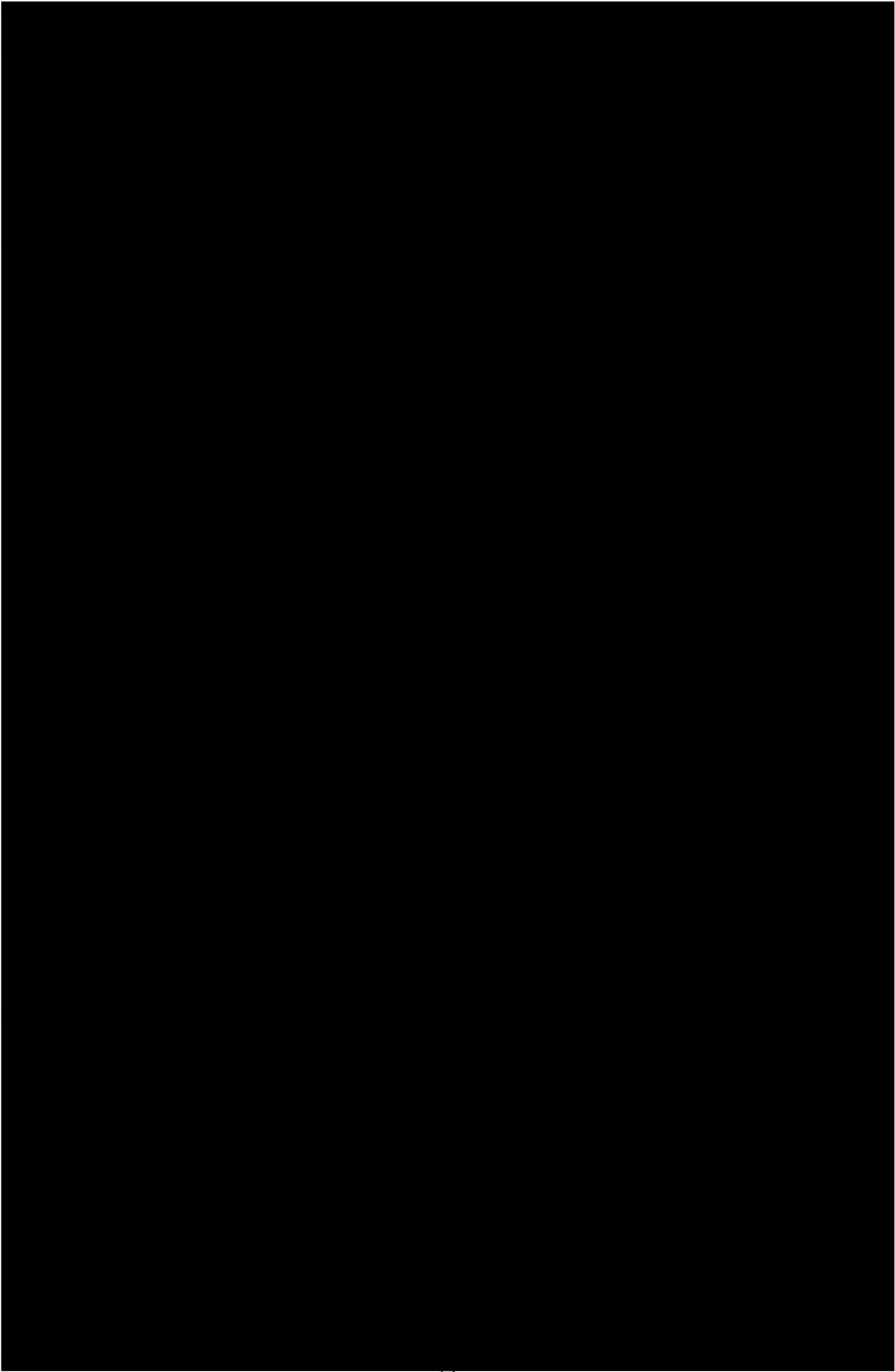
2.1 大手企業の整理（ロングリストの作成）

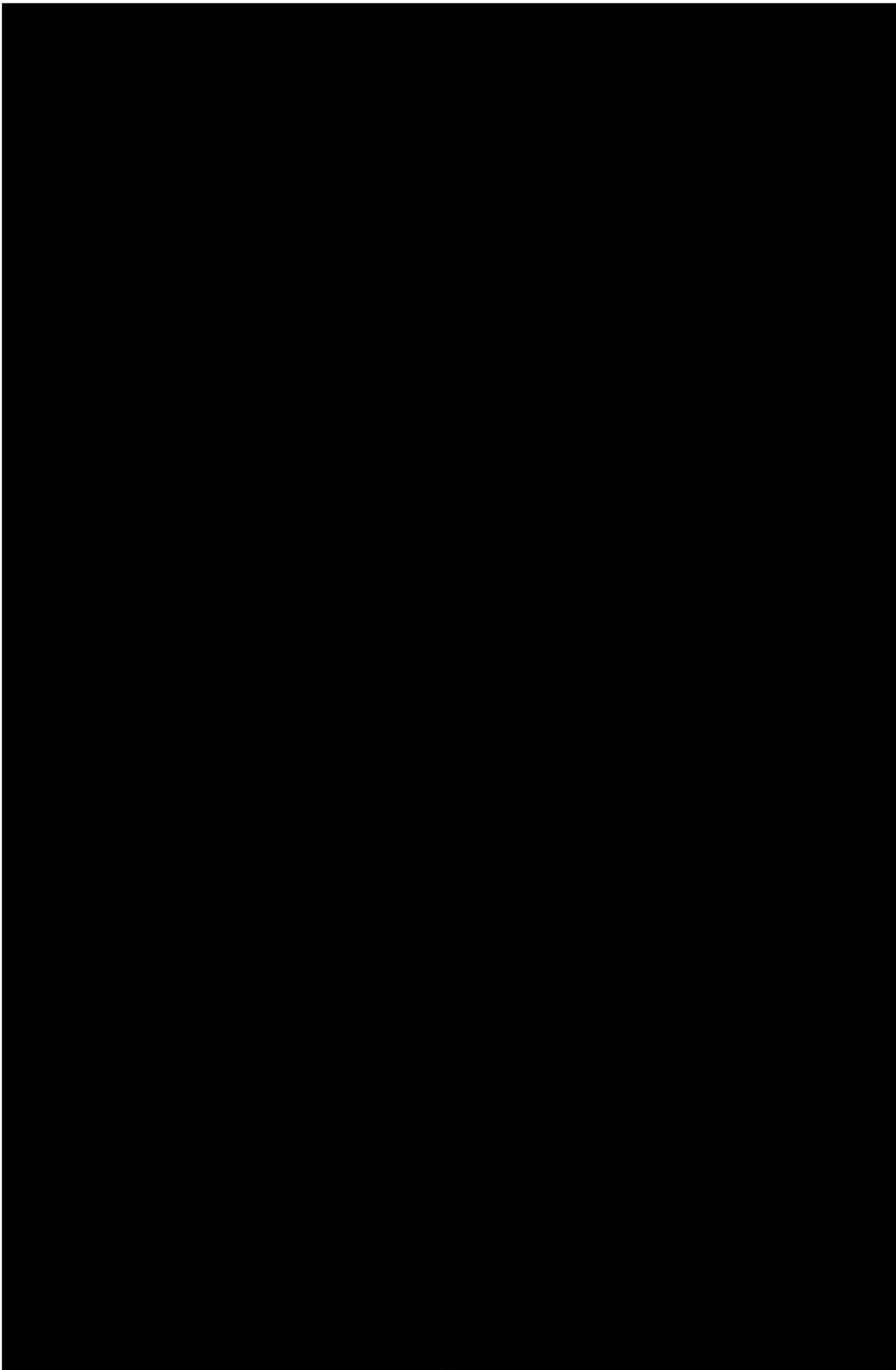
※調査対象企業 28 社（首都圏：19 社、北海道：9 社）【50 音順】

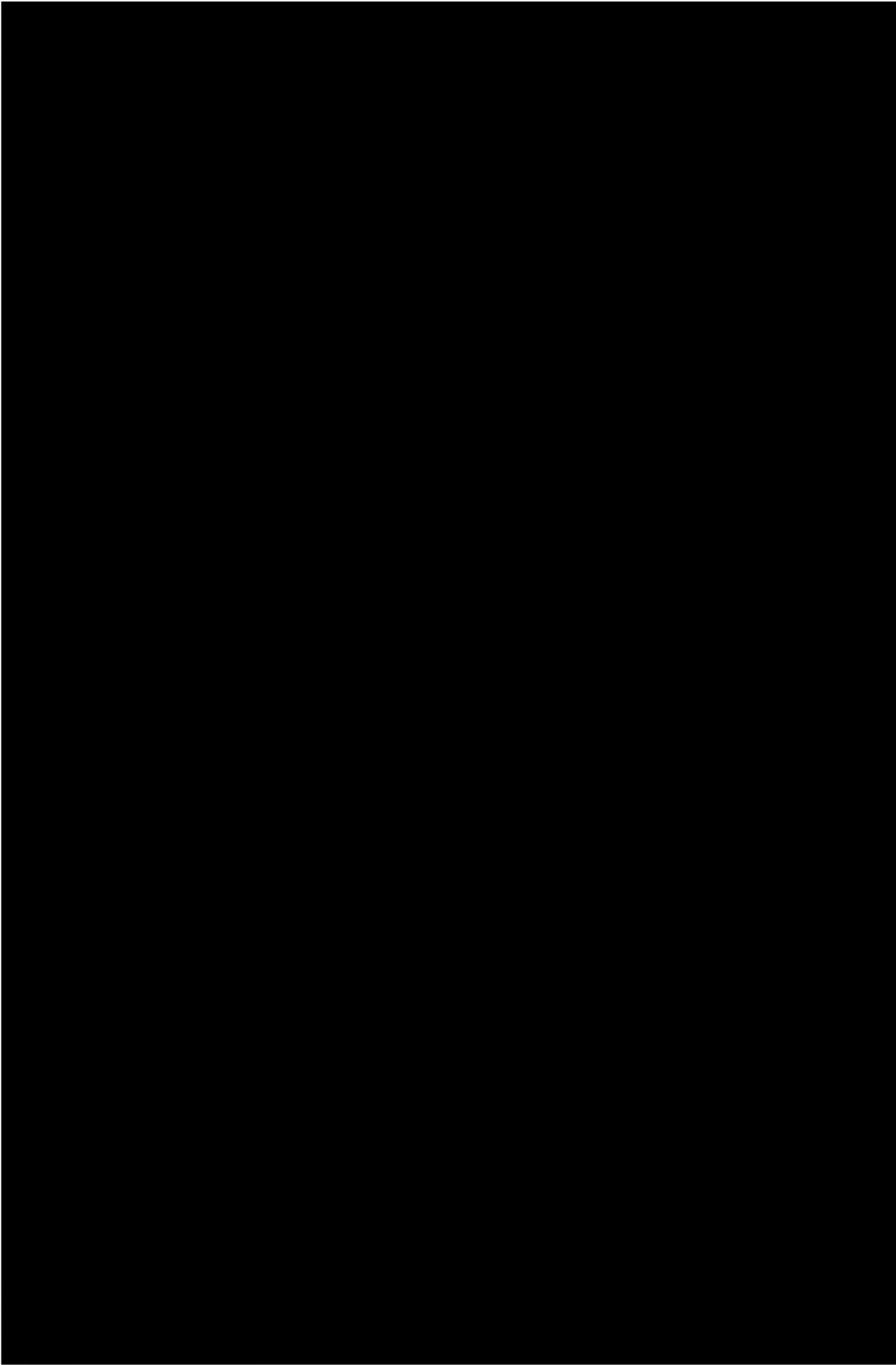
No	対象者名称	概要

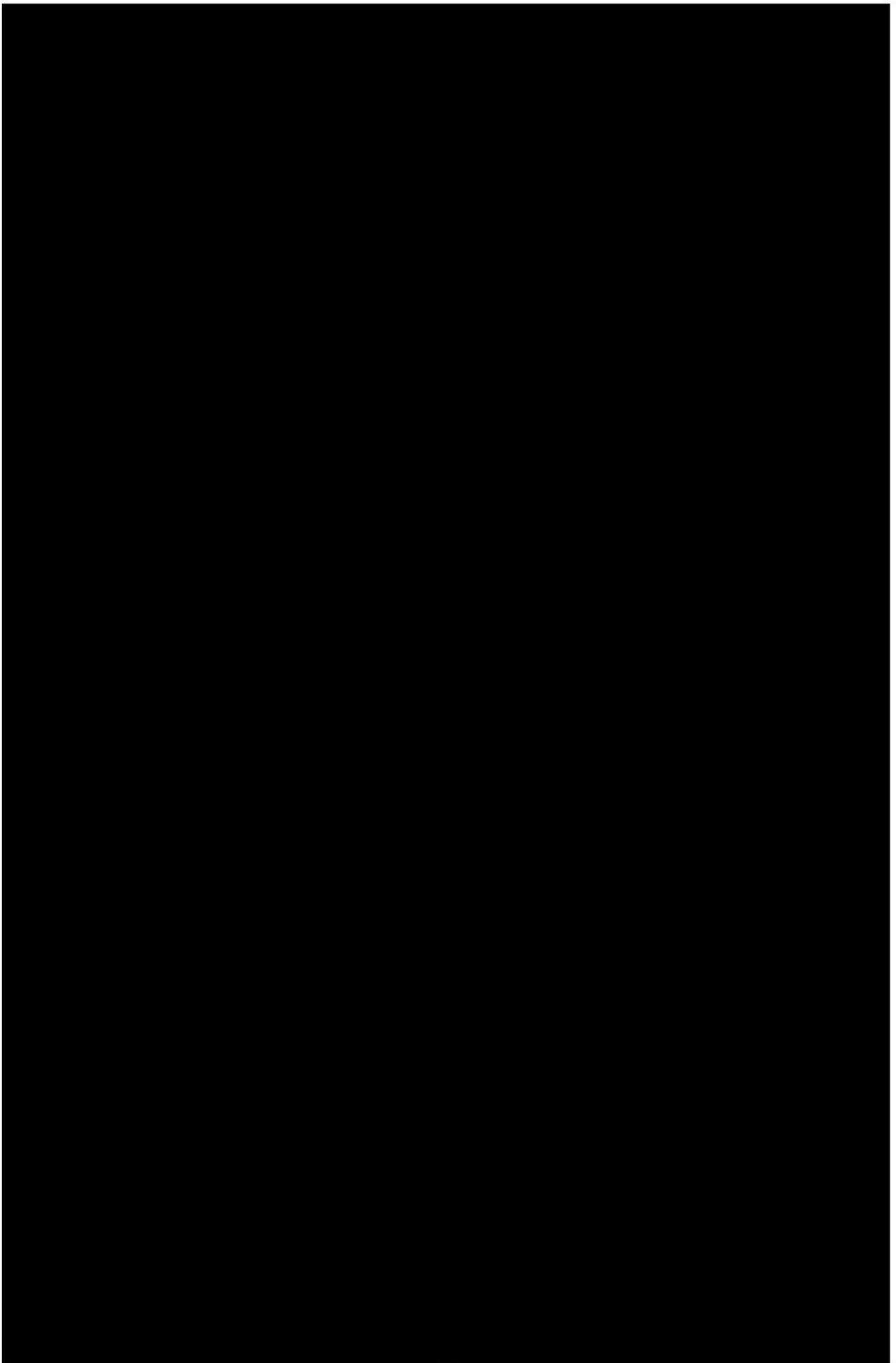


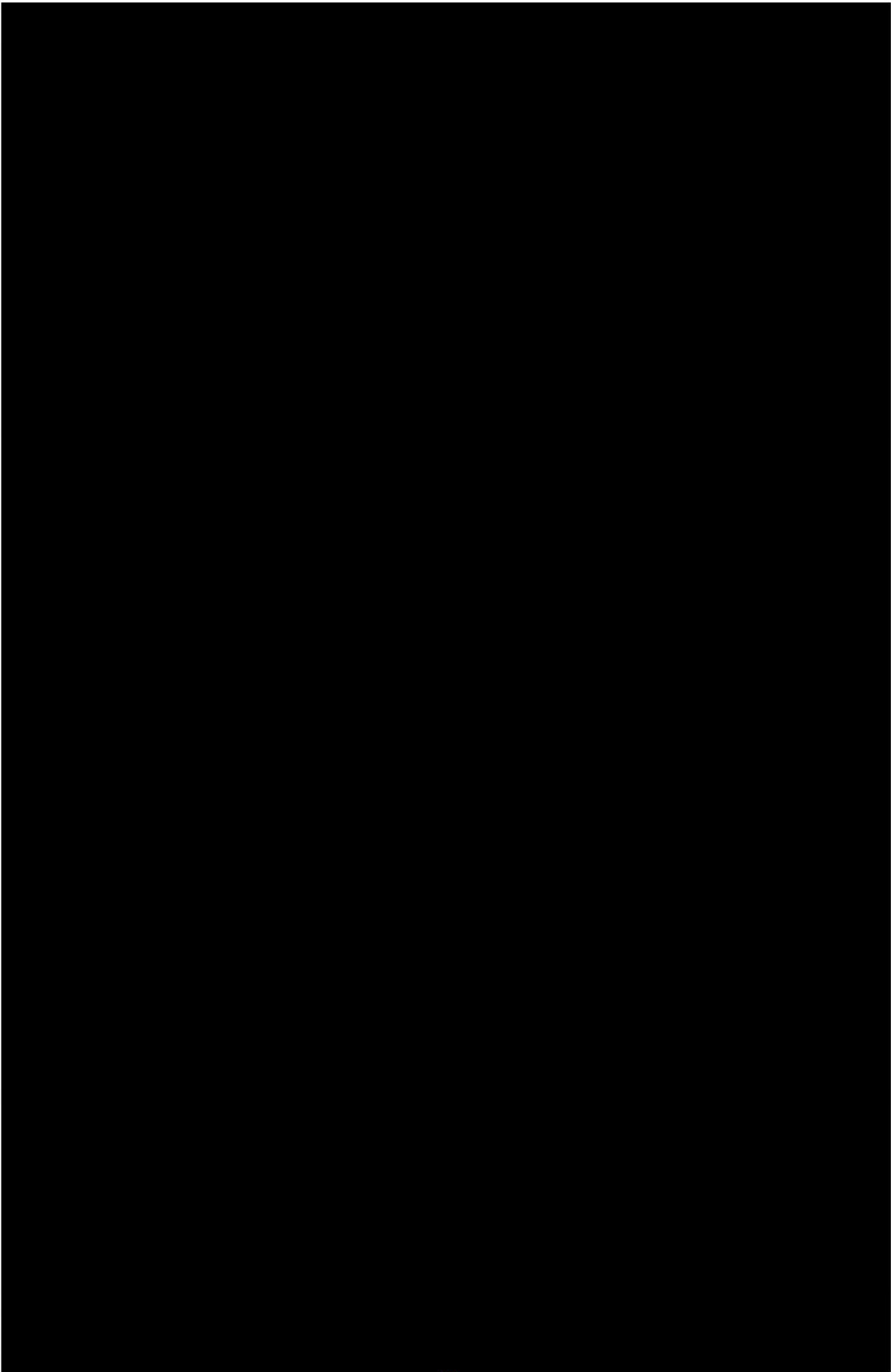


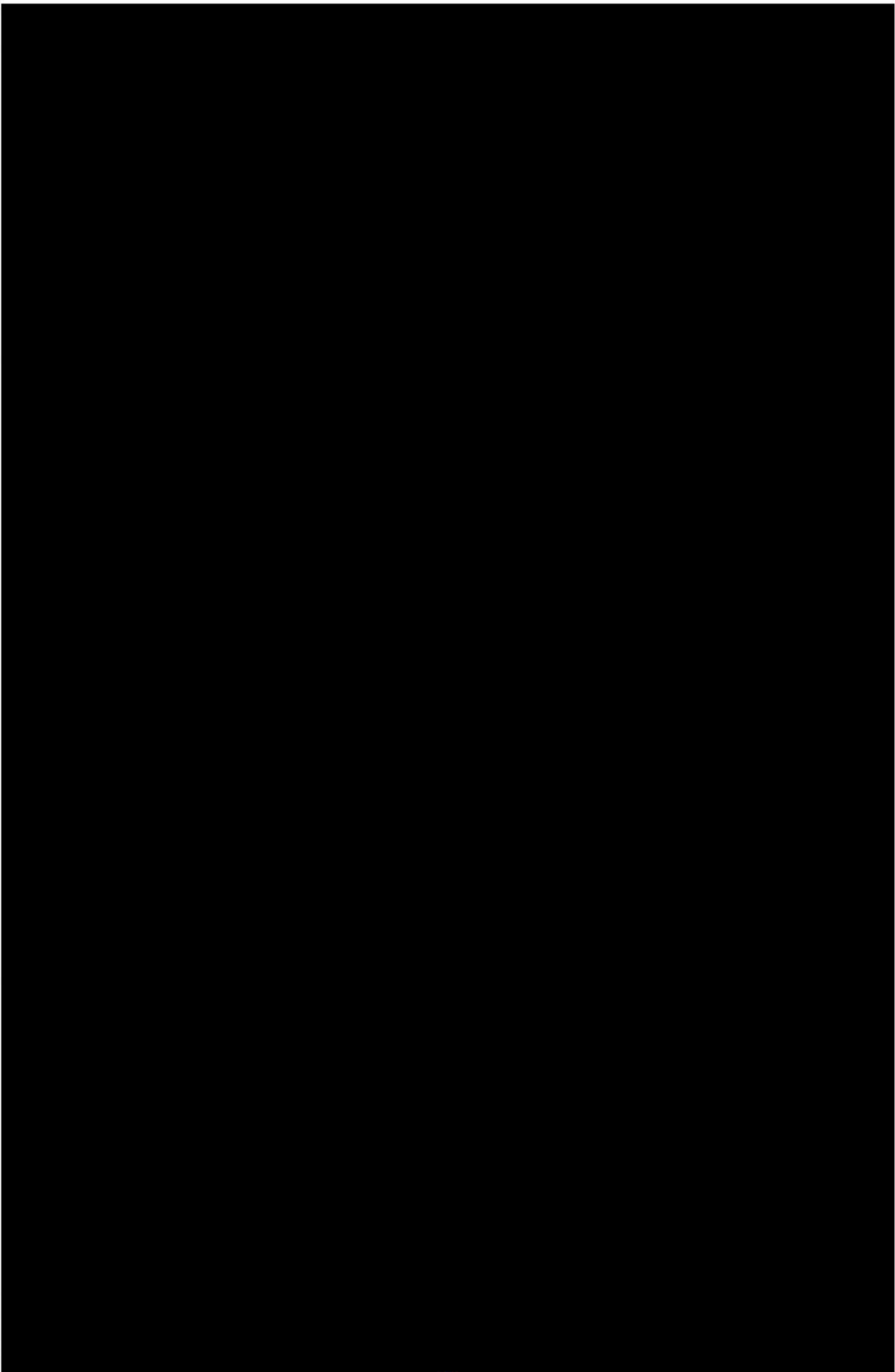


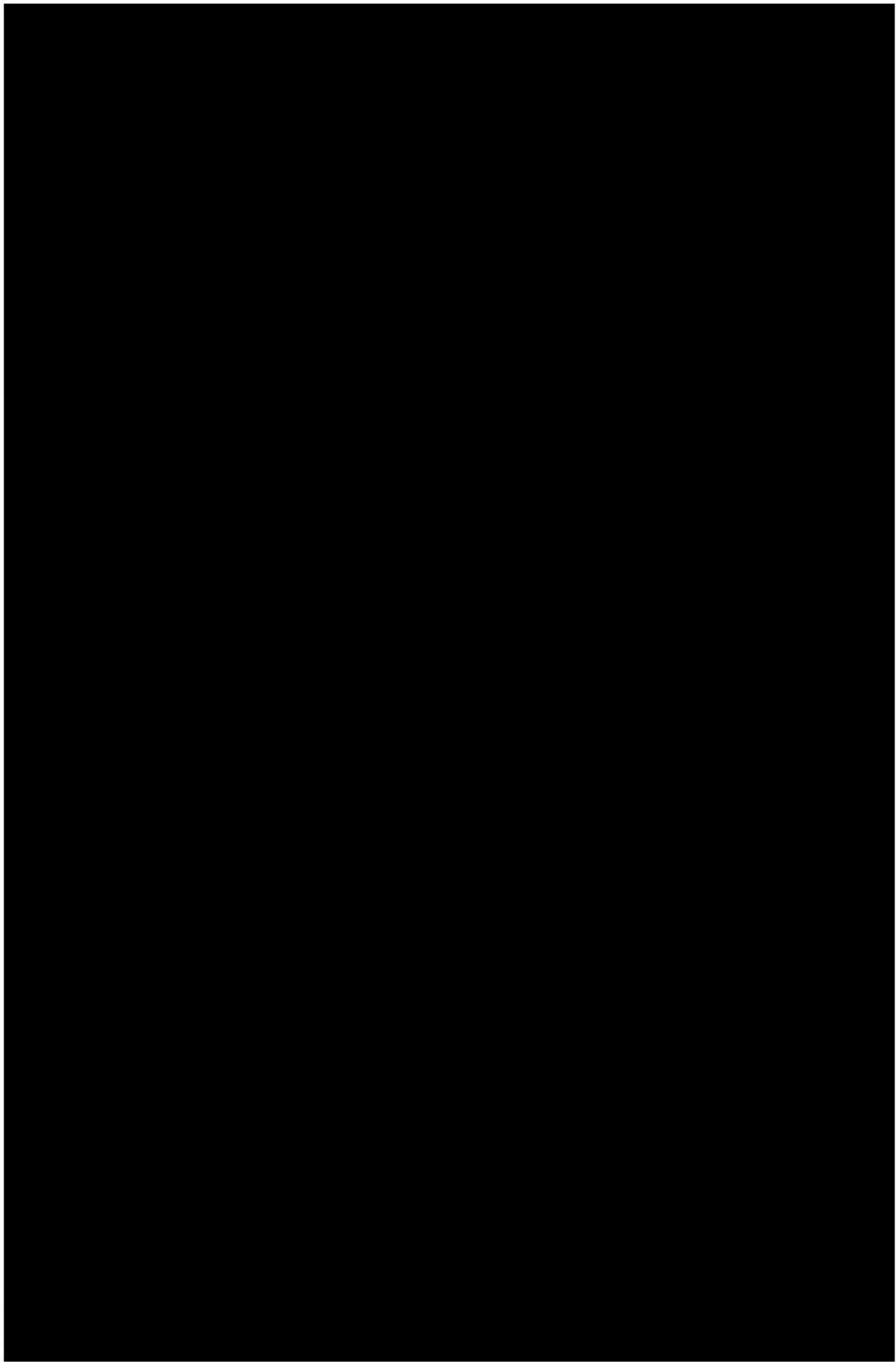


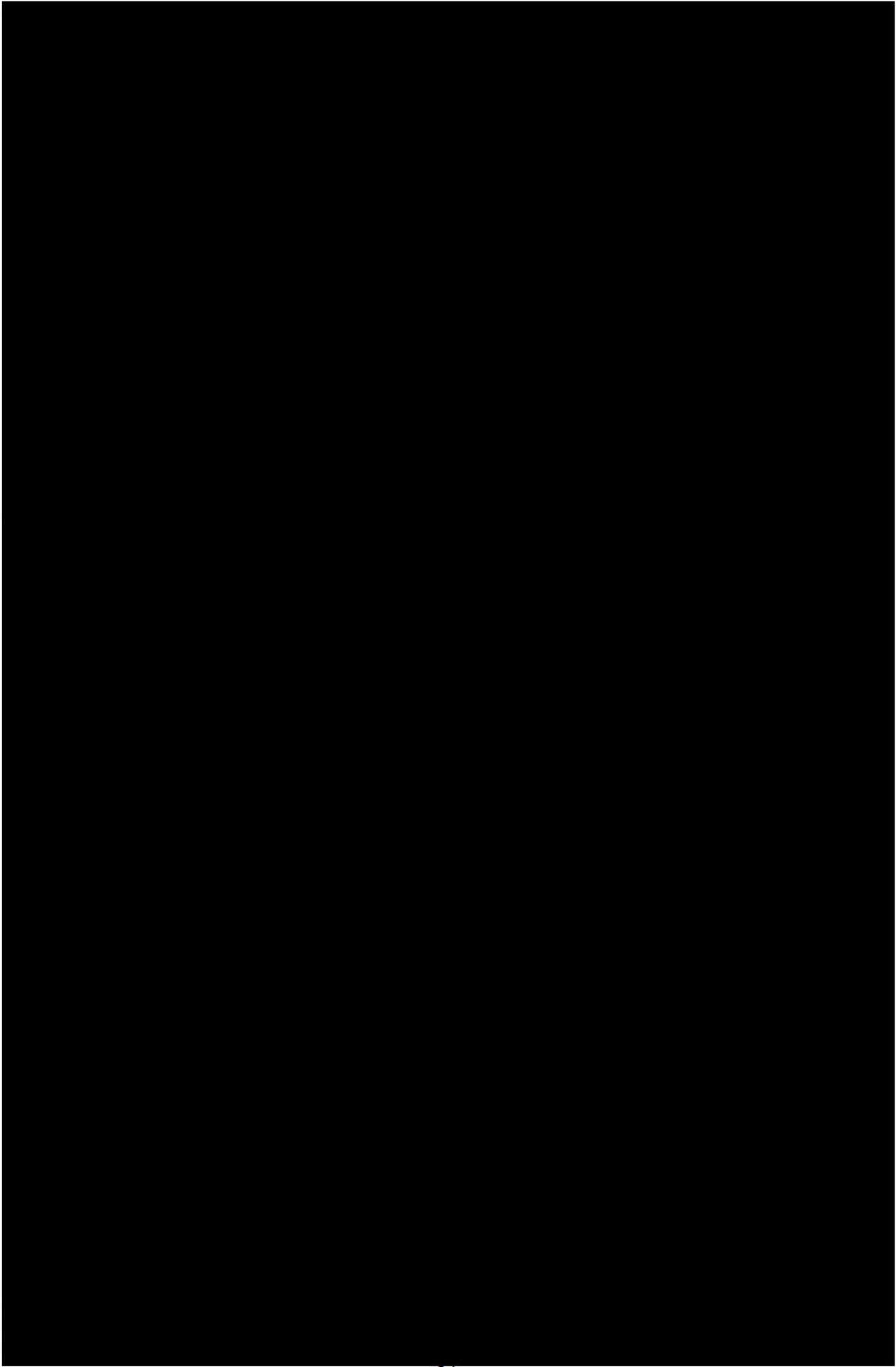


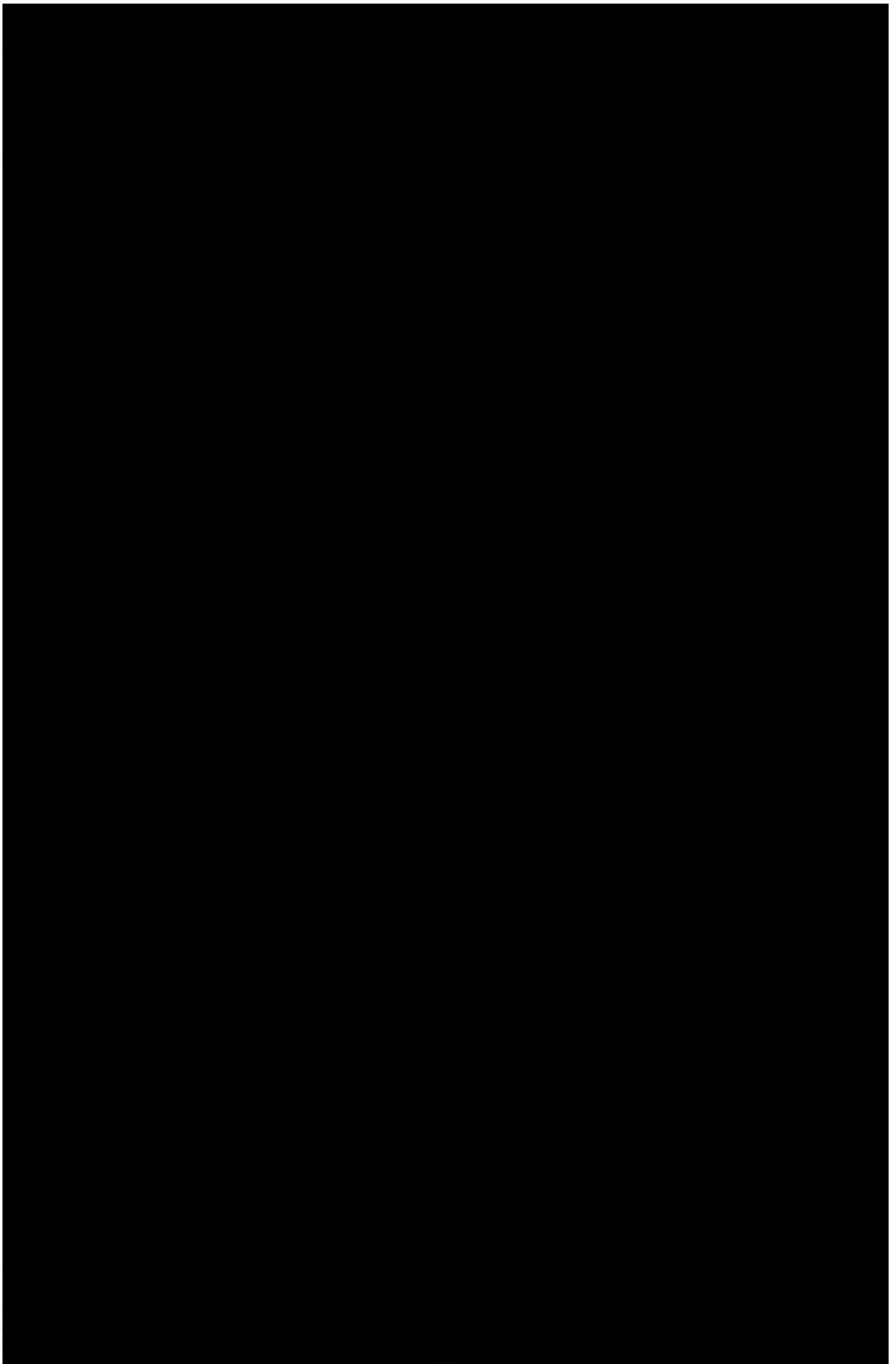


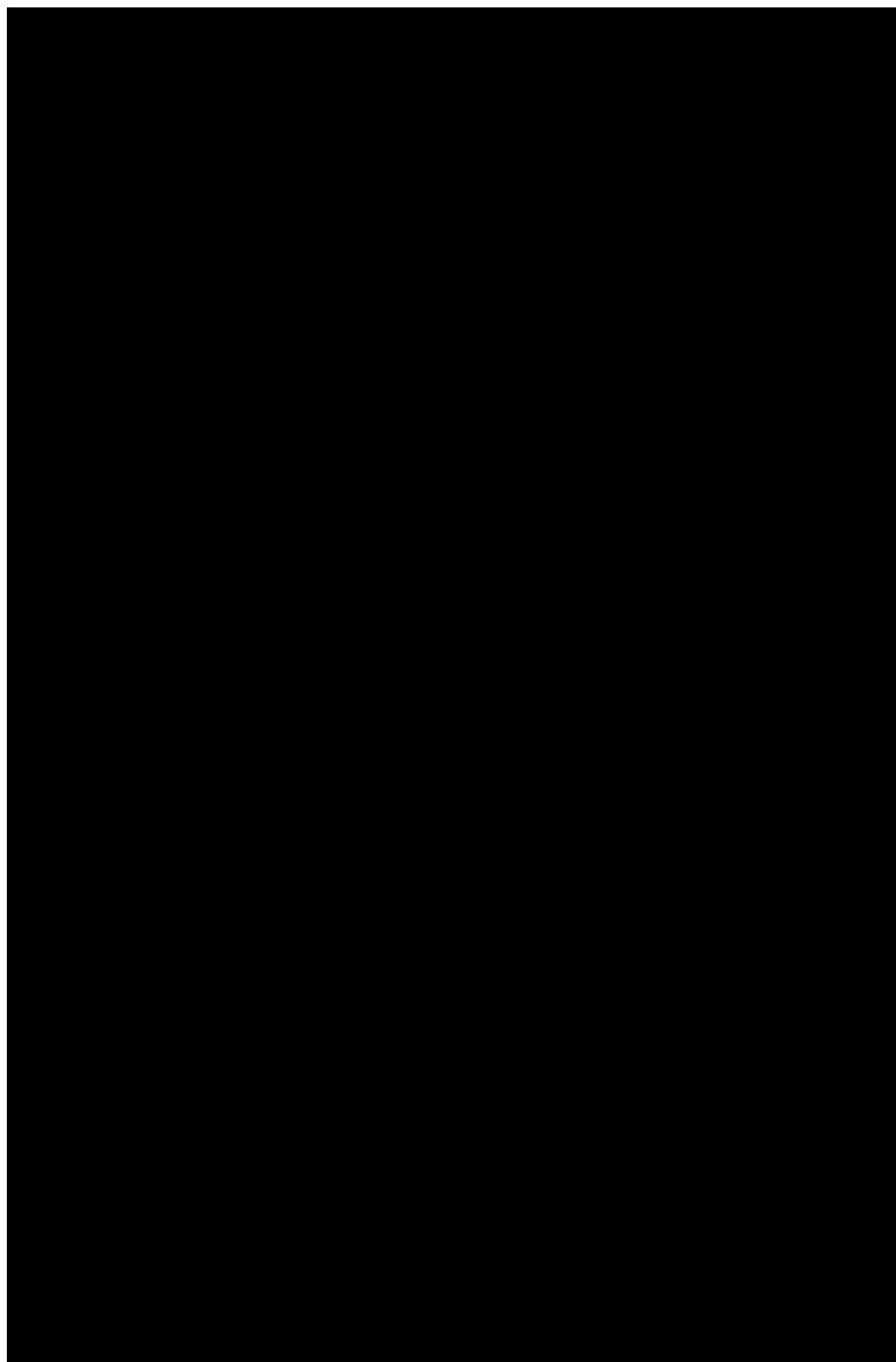


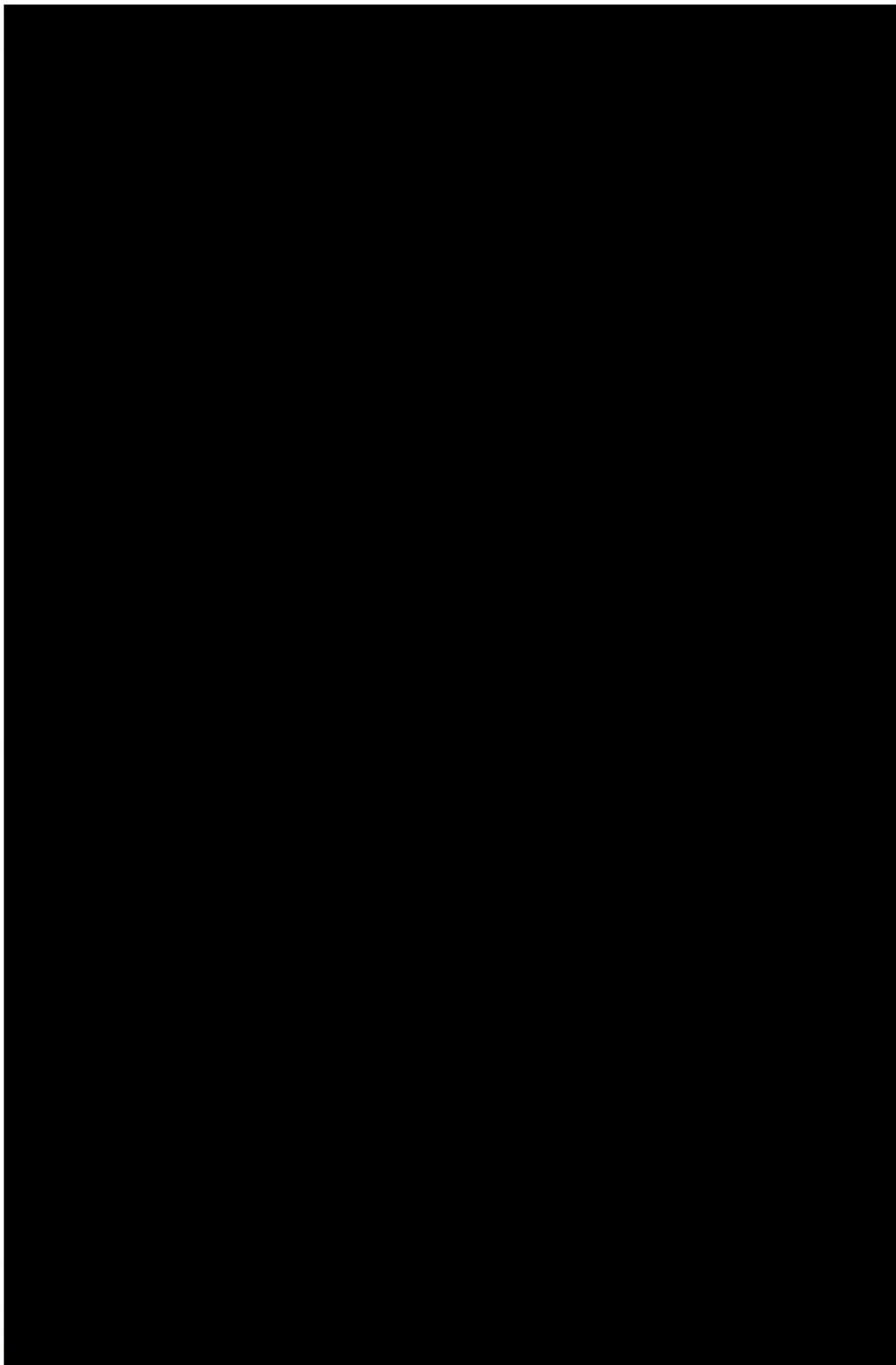












2.2 オープンイノベーションチャレンジピッチへの登壇企業の選定

作成したロングリストより、重点分野を中心にチャレンジピッチへ登壇頂ける大手企業とヒアリングを実施した結果、以下の大手企業（13社）を選定した。

No	企業名（50音順）	分類	業種
01	株式会社オカモトホールディングス	北海道	ガス・エネルギー、フィットネスクラブ、専門店（書籍・音楽・インテリア）、専門店（その他小売）
02	京セラ株式会社	首都圏	半導体・電子・電気機器、コンピュータ・通信機器、精密機器、ガラス・セラミックス
03	大日本印刷株式会社	首都圏	印刷・印刷関連、半導体・電子・電気機器、情報処理、広告、化学
04	凸版印刷株式会社	首都圏	印刷・印刷関連、半導体・電子・電気機器
05	豊田合成株式会社	首都圏	自動車・自動車部品、半導体・電子・電気機器

No	企業名（50 音順）	分類	業種
06	株式会社ニチレイ	首都圏	食品、物流・倉庫、商社（食品・農林・水産）、薬品
07	株式会社乃村工藝社	首都圏	空間デザイン・ディスプレイ
08	東日本電信電話株式会社	首都圏	通信・インフラ
09	株式会社ファイバークーポレーション	北海道	通信・インフラ、インターネット関連、コンピュータ・通信機器、不動産
10	株式会社プロトコーポレーション	首都圏	広告、情報サービス、インターネットサービス
11	北海道コカ・コーラボトリング株式会社	北海道	食料品、各種ビジネスサービス
12	三菱電機株式会社	首都圏	製造業（総合電機）
13	株式会社ラック	首都圏	セキュリティ、ソフトウェア、情報処理、専門コンサルティング、教育

2.3 ビジネスマッチングに向けた事前調整等

2.3.1 発表概要シートの作成・整理

選定した大手企業について、ロングリスト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ため、以下の情報を網羅した発表概要シートを作成・整理を行った。

- 企業概要 : 本社所在地、設立、資本金、売上高、従業員数、業種、事業概要、URL
- ビジョン : 注力分野、協業形態、協業先のターゲット像
- ニーズ情報 : パートナーに求めるニーズ、内容（要件）
- ひな形 :

（大手企業名）

企業概要		本社所在地	〒
設 立	年 月 日	概要 主な事業	
資 本 金	百万円		
売 上 高	百万円（ 年 月現在）		
従 業 員 数	名（ 年 月現在）		
業 種		WEBサイト	
ビジョン			
注力分野	● ○ ○ 関連分野		
協業形態	□共同研究 □業務提携（業務委託） □事業投資 □ライセンス契約 □その他（ ）		
協業先 ターゲット像			
パートナーに求めるニーズ		内容（要件）	

(1) 株式会社 オカモトホールディングス【北海道】

株式会社 オカモトホールディングス

企業概要		本社所在地	〒080-0804 北海道帯広市東4条南10丁目2番地
設 立	2008年3月3日	概 要 ● 全国展開する「オカモトグループ」。石油製品の小売り、電力販売、フィットネスジム、官民連携事業など、多角的な事業を展開している。 主な事業 ● ガソリンスタンド、車検整備、配送灯油、LPガス、電力販売、スポーツクラブ、デイサービス、官民連携事業、リサイクルショップ、書籍文具、ファミリーレストランなど	WEBサイト https://www.okamoto-group.co.jp/
資 本 金	235百万円（連結）		
売 上 高	105,906百万円（連結・2021年3月期）		
従業員数	4,400名（連結・2021年3月期）		
業 種	石油製品小売、フィットネスクラブ ほか		

ビジョン オカモトグループが持つ多様なアセットを融合させた新規事業を創出することによって更なる成長を図る

注力分野	● ①ヘルスケア関連分野 ②エネルギー関連分野 ③官民連携分野 ● デジタル領域でのフィットネス事業新業態の開発 ● 新たなサステナブルエネルギーサービスの創出 ● 官民連携による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	● 共同開発、● 業務提携、● 実証実験
協業先ターゲット像	● 事業シナジーが生まれるような技術を持つ企業など ● 弊社の注力分野において独自の技術を持つ企業など ● 当社アセットを活用できる企業など
パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
エネルギーマネジメントに関連する提案	LPガス、灯油、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技術
ヘルスケアに関連する提案	介護予防ケアマネジメントに関する実証実験など
DXソリューションの開発・提案	既存事業における「DX for UX」の実現が可能な技術

(2) 京セラ 株式会社【首都圏】

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、販売を行うセラミックメーカー。 主な事業 ● 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（2021年3月現在）		
売 上 高	1,526,897百万円（2021年3月現在）		
従 業 員 数	78,490名（2021年3月現在）		
業 種	情報通信機械器具・電子部品製造		

ビジョン

注力分野	● 京セラ重点研究開発領域として、エネルギー、医療ヘルスケア、モビリティ、IoT関連、材料・デバイス ● 上記テーマの連携によるスマートシティ、宇宙・海洋産業関連、交通・物流への活用など
協業形態	● 共同研究、● 業務提携（業務委託）、● 事業投資、● その他（共同実証実験）
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や研究機関など ● 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や研究機関など ● 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）
京セラの既存領域に関する新たなビジネスアイデア	情報通信・環境エネルギー領域に関する新たな価値を生むビジネスアイデア・ソリューション
京セラの重点研究開発領域に関する新たなビジネスアイデア	生体センシングシステム・モビリティ・新エネルギー・IoT領域で新たな価値を生むビジネスアイデア・ソリューション
京セラがこれから取り組みたい事業領域に関する新たなビジネスアイデア	スマートシティ・宇宙産業関連・ドローン活用ビジネス・海洋開発・サーキュラーエコノミー・アグリテックなどこれから未来に向けて新たな価値を生むビジネスソリューション

(3) 大日本印刷 株式会社【首都圏】

大日本印刷株式会社

企業概要		本社所在地	〒162-8001 東京都新宿区市谷加賀町一丁目1番1号
設 立	1876年	概 要 ● P&I（印刷技術 & 情報技術）イノベーションにより、4つの成長領域（知とコミュニケーション、食とヘルスケア、住まいとモビリティ、環境とエネルギー）を軸に事業展開。 主な事業 ● 情報コミュニケーション事業（マーケティング・BPO・出版・電子書籍・教育・フォト・決済・EC・ICタグ・セキュリティなど） ● 生活産業事業（食品パッケージ・空間デザイン・壁材床材・モビリティ・ヘルスケア・ライフサイエンスなど） ● エレクトロニクス事業（半導体製品・有機EL関連・機能性フィルム・画像処理LSIなど） ● 飲料事業（北海道コカ・コーラ社）	
資 本 金	114,464百万円		
売 上 高	1,335,439百万円（21年3月現在、連結）		
従 業 員 数	37,062名（21年3月現在、連結）		
業 種	総合印刷業		
		WEBサイト	https://www.dnp.co.jp/

ビジョン スタートアップとの共創で、北海道から未来のあたりまえをつくる。

注力分野	● 「知とコミュニケーション」、「食とヘルスケア」、「住まいとモビリティ」、「環境とエネルギー」に関する社会課題の解決 ● XR、DXを活用した社会課題の解決 ● 道外、海外からの外貨獲得を目指した価値創出 ● 北海道における先進課題の解決
協業形態	● 上記注力分野における新規事業・サービス開発パートナーシップ契約 ● 全国や世界でのスケールを目指した業務提携
協業先ターゲット像	● 食・観光・健康・環境に関わるビジネスに取り組み、共創で事業・サービスを行う事業者など ● XR、AI、DXによるサービス開発に取り組む事業者など

パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
共創による新規事業・サービス開発	上記注力分野において新規事業創出及びサービスの開発を行うパートナー
当社アセットを活用した食・観光・健康・環境に関わるビジネス創出	上記当社の既存事業や得意先ネットワークなどのアセットの他、DNPのサービスデザインノウハウを活用

(4) 凸版印刷 株式会社【首都圏】

凸版印刷 株式会社

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	1,466,935百万円（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/

ビジョン 印刷テクノロジーで世界を変える

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	● 共同研究、● 業務提携（業務委託）、● 事業投資
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企業など ● 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企業など ● 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企業など

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

(5) 豊田合成 株式会社【首都圏】

豊田合成 株式会社

企業概要		本社所在地	〒452-8564 愛知県清須市春日長畑1番地
設 立	1949年6月15日	概 要	● 主にゴム・樹脂の高分子技術を用いた自動車部品の提供を通じて社会に貢献し、現在では世界17か国／地域に64のグループ会社が事業を展開
資 本 金	280億円	主な事業	● 自動車部品の製造/販売（ウェザーストリップ製品・機能部品・内外装製品・セーフティシステム製品） ● 深紫外LED製品・ヘルスケア（eRubber）製品・特機製品の製造/販売 ● スポーツチーム（バレー・バスケットボール・ハンドボール）の運営及びスポーツ施設の管理
売 上 高	7,214億円（連結 2020年4月現在）	WEBサイト	https://www.toyoda-qosei.co.jp/
従 業 員 数	38,823名（連結 2020年4月現在）		
業 種	自動車部品の製造／販売		

ビジョン 世界に先駆けた技術を搭載した車、また誰もが健康で安心できる生活を目指して

- 注力分野**
- キーワード：①次世代の自動車部品（素材・生産技術） ②導電ゴムアクチュエーターセンサ ③深紫外LED ④カーボンニュートラル ⑤ヘルスケア（インソールセンサ） ⑥コトビジネス（デジタルビジネス）
 - 未来の車を目指し、尖った技術を盛り込んだ自動車部品を製造できる技術。また製造工程において低CO2排出、省エネルギーなど環境にも低負荷な技術。
 - 医療・介護・ヘルスケアの分野で豊田合成の技術と組合せを行うことができ、健康・安心な生活を送ることが可能な技術。

- 協業形態**
- 共同研究、● 業務提携（業務委託）、● 事業投資

- 協業先ターゲット像**
- 尖った技術を持ち、その技術の実証実験先として豊田合成の製品を検討している企業・研究機関
 - 共同研究にも前向きで、豊田合成と同じ目線で技術を創っていきける企業・研究機関
 - 豊田合成の持つ技術を自社製品に組み入れて、新たなビジネス領域を開拓するプランのある企業

パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
未来の車やその生産工場を共創できる技術	● 乗るだけで健康になる車、ドライバーの体調を自動で検知して病気の危険を知らせてくれる車 ● 感情の見える化によるおとり運転防止など、またそれら部品を革新的な技術で製造できる工場
健康寿命を延長出来る技術	● 深紫外LEDを用いた製品開発の強化、eRubberを用いた介護・リハビリの取り組みを促進
持続的社會を実現できる技術	● 環境低負荷材料での製品製造、樹脂やゴムをリサイクルし高付加価値な製品の製造

(6) 株式会社 ニチレイ【首都圏】

株式会社 ニチレイ

企業概要		本社所在地	〒104-8402 東京都中央区築地六丁目19番2号
設 立	1945年12月1日	概 要	● ニチレイグループを統括する持ち株会社
資 本 金	30,418百万円	主な事業（グループ会社）	● 加工食品事業（ニチレイフーズ）、水産事業・畜産事業（ニチレイフレッシュ）、低温物流事業（ニチレイロジグループ）、バイオサイエンス事業（ニチレイバイオサイエンス）、不動産事業（ニチレイ）
売 上 高	572,757百万円（2021年3月現在）	WEBサイト	https://www.nichirei.co.jp/
従 業 員 数	15,383名（2021年3月現在）		
業 種	総合食品メーカー		

ビジョン 未来に広がる『健康で豊かなくらし』を創る

- 注力分野**
- “食”関連分野、保存・保管分野

- 協業形態**
- 共同研究、● 業務提携（業務委託）、● 事業投資、● ライセンス契約

- 協業先ターゲット像**
- ニチレイグループ社内では思いつかない発想を有する企業など
 - フードテックに限らずニチレイグループと新たな事業シナジーが描ける技術を有する企業など

パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
食と健康の領域に関連する企業	未来のくらしを想像し、健康で豊かなくらしを創造する意欲のある企業 ● 超高齢化社会や将来の人口減少時代の課題を解決し、人間も地球も持続的に“健康”でいられることにつながる取り組み ● 肉体的だけでなく精神的な健康にもつながる取り組み
循環型社会に貢献する意欲のある企業	フードロス解消に挑戦する意欲のある企業 ● 需要を予測し、供給目標との乖離をなくせる取り組み ● 余った食品や包材を再利用したり別用途で利用する取り組み ● 供給時・使用時の資源の無駄をなくす取り組み

(7) 株式会社 乃村工藝社【首都圏】

株式会社 乃村工藝社

NOMURA GROUP

企業概要		本社所在地	〒135-8622 東京都港区台場2丁目3番4号
設 立	1892年 3月 15日	概要・主な事業 ● 集客環境づくりの調査・企画・コンサルティング、デザイン・設計、制作・施工 ならびに各種施設・イベントの活性化、運営管理 ■ 商業施設：物販店 / 飲食店 / サービス業店 / 医療施設 / 百貨店 / 複合商業施設 ■ PR・イベント施設：展示会 / 国内外情報会 / 見本市 / 展覧会 / ショールーム / 企業博物館 ■ パブリック・ワークスペース：空港 / 駅 / ターミナル施設 / パーキング / サービスエリア / オフィス ■ 文化施設：博物館 / 科学館 / 記念館 / 資料館 / 郷土館 / 美術館 ■ 余暇施設：テーマパーク / 遊園地 / 水族館 / アミューズメント施設 / スポーツ施設 / ホテル / プライダル施設	
資 本 金	6,497百万円		
売 上 高	107,736百万円（2021年2月期）		
従 業 員 数	2,004名（2021年5月末現在）		
業 種	サービス業	WEBサイト	https://www.nomurakougei.co.jp/

ビジョン オープンイノベーションによる既存事業の高度化および 新規事業の創出

注力分野	● オンラインとの融合が進むリアル空間での新しいユーザー体験の構築 ● Withコロナ、Afterコロナにおける「ニューノーマルな店舗・空間づくり」 ● フェアウッド・国産材の積極的な活用、並びにサステナブルな空間づくりの実現に向けたオリジナル技術や、ノウハウづくり、各種マテリアル（アップサイクルやリサイクル素材 等）の開発
協業形態	● 共同研究、● 業務提携、● その他（実証実験 など）
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、乃村工藝社グループの新規事業開発に向けて協業できるパートナー ● 乃村工藝社グループの既存事業とシナジーが生まれる技術・商流・サービスを持つパートナー ● 乃村工藝社グループの技術や商流、人材などのアセットを活かして共に成長し続けられるパートナー
パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
リアル空間を活性化させるデジタル技術	乃村工藝社グループ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
上記仮説立案と実証実験	デジタルとリアル空間を並行でスコープし、企画デザイン～実装できる弊社クリエイター人材との共同開発
フェアウッド・国産材の活用に向けた協働	国産材の調達・加工、国産材活用促進に向けた協働
廃材を活用した建築素材やECOマテリアルの開発	クリエイティブな発想とサステナブルな視点の両軸で新しい価値提供を提案・実現できるパートナー

(8) 東日本電信電話 株式会社【首都圏】

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 ● 東日本地域における地域電気通信業務 ^{※1} 及びこれに附帯する業務、目的達成業務、活用業務 ※1：県内通話に係る電話、専用、総合デジタル通信などの電気通信サービス 主な営業種目 ● 電話機等の販売、DX等ソリューションの販売、電気通信コンサルティング、研修・セミナー等	
資 本 金	3,350億円		
営 業 収 益	16,224億円（2020年度）		
従 業 員 数	5,085人（2021年3月31日現在）		
業 種	電気通信	WEBサイト	https://www.ntt-east.co.jp/

ビジョン 地域の課題解決をトリガーにした新ビジネスの創出と社会課題の解決

注力分野	● ローカル5G等の通信技術、AI/IoTを活用した地域課題解決に資する新規事業の創出
協業形態	● 共同研究、● 業務提携（業務委託）、● ライセンス契約
協業先ターゲット像	● 地域課題の解決に向けた事業化検討に取り組みたい企業など（例：農業、畜産、製造業、防災、観光など） ● AI、IoT、センシング、ローカル5G、Wi-Fi等とシナジーのある技術を所有する企業など ● NTT東日本の技術、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など ● 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など
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取り組みを連携して進められる企業	NTT東日本の持つ実証環境、通信インフラ、道内企業などのソリューション活用して、道内の課題解決を連携して進められる企業など
自治体、企業、大学等とのエコシステム形成に興味がある企業	地域課題解決から、産官学で新たな枠組みを模索し、新規事業の創出とエコシステム形成に興味がある企業など

(9) 株式会社 ファイバーゲート【北海道】

株式会社 ファイバーゲート

企業概要		本社所在地	〒060-0061 北海道札幌市南1条西8丁目10-3 第28桂和ビル
設 立	2000年9月26日	概 要	● 機器製造から電気通信サービスまで、一貫して手がける独立系Wi-Fiソリューション企業
資 本 金	4億8,872万円	主な事業	● インターネット無料マンション「FGBB@」の構築、保守、運営、サポート、PB提供 ● フリーWi-Fiスポット「Wi-FiNex@」の構築、保守、運営、サポート、PB提供 ● VPN構築等法人向けISP事業・モバイル回線の再販 ● 通信機器の開発・製造・販売・インターネット広告事業
売 上 高	8,491百万円（2021年 6月現在）	WEBサイト	https://www.fibergate.co.jp/
従 業 員 数	221名（2021年 6月現在）		
業 種	通信業		

ビジョン オープンイノベーションを通じた新たな製品開発と新規事業の創出

注力分野	● 通信関連分野 ● 再生可能エネルギー（電力）分野
協業形態	● 業務提携（業務委託）
協業先 ターゲット像	● 通信機器（ルーター/AP/IoT製品）の試作品を開発していただける企業 ● 再生可能エネルギー（太陽光発電）の太陽光パネル・蓄電池等の調達およびシステム構築支援をしていただける企業 ● 太陽光発電関連の設置工事協力をいただける企業（太陽光パネル・蓄電池・パワーコンディショナ等一式）
パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
通信機器（ルーター/AP/IoT製品）の試作品開発	製品仕様に従い、少量（数台から最大100台）での量産試作品（PoC用製品）を開発してくれる企業。 ハードウェアの設計、開発が実施できること【必須要件】、組み込みファームウェアが開発できる企業【歓迎】。
組み込みソフトウェア開発	通信機器の組み込みソフトウェア開発について、弊社と共同開発を実施できる企業。 IPv6機能等の開発を予定。OSモデルにおけるL2/L3での開発実績があること【必須条件】
再生可能エネルギー事業の機器調達・システム構築支援	太陽光発電関連について、国内外の機器調達経験があること。 なお、サービスコンセプトに基づき適切な機器を選定し、提案できる企業。
太陽光発電関連の設置工事	再生可能エネルギー事業に関する（家庭用以外の）大規模設置工事経験があること。 サービスコンセプトに基づき適切な設計ができる企業。

(10) 株式会社 プロトコーポレーション【首都圏】

株式会社 プロトコーポレーション

企業概要		本社所在地	〒460-0006 愛知県名古屋市中区葵1-23-14 葵ビル
設 立	1979年6月1日	概 要	● 新車・中古車、パーツ、用品等をはじめとした 自動車関連情報ならびに生活関連情報サービスの提供
資 本 金	18億4,921万円	主な事業	● toB向け：自動車関連情報プラットフォームグーネットのバックグラウンドシステムの提供 ● toC向け：グーネットシリーズ（4輪/2輪/整備工場/買取）
売 上 高	591 億円（2020年3月末）	WEBサイト	https://www.proto-q.co.jp/
従 業 員 数	1,416名（連結ベース）（2021年3月末）		
業 種	情報サービス業		

ビジョン オープンイノベーションを活用した既存事業の推進、新規サービスの創出

注力分野	● 自動車・モビリティ関連領域（DX、xモビリティ） ● 旅行・観光（地方創生、地域活性化）
協業形態	● 共同研究、● 業務提携、● 資本業務提携
協業先 ターゲット像	● 既存事業とのシナジーが強い企業・サービス ● 地域経済活性化を図ることのできる企業・サービス ● 革新的な技術・ビジネスモデルを持ち、成長性のある企業・サービス
パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
DX推進ソリューションを持つ企業	◆ 事務処理において、自動車業界では、“紙”での処理が多く業務が煩雑 ➢ デジタルシフト技術/アイデアを有する企業 ◆ 管理システムにおいて、システムはそれぞれ別々で存在し、業務が煩雑 ➢ ①簡易カスタマイズ可能な一気通貫のシステム、②車両情報をキーとして複数の業務を管理できるシステム
販売店在庫の利活用ができる企業	◆ 販売店の在庫を活用したソリューション ➢ ソフト（車両管理/予約/決済/キーデバイス）等の保有、またはサイトやアプリの開発が安易に実現できる企業 ➢ ハード（レンタカー/カーシェアリング/キッチンカー/キャンピングカー/トレーラーハウス等）の制作/実績を持つ企業
体験や感動を提供できる企業	◆ 当社にて「買う」「乗る」「売る」「借りる」を提供していますが、新たに“体験”や“感動”を提供できる企業 ➢ 自治体/観光局/観光施設等とのコネクションを持っている企業 ➢ 地域での体験プランや観光コンテンツを提供できる企業 ➢ その他、上記に関して提案頂ける企業

(11) 北海道コカ・コーラボトリング 株式会社【北海道】

北海道コカ・コーラボトリング 株式会社

企業概要		本社所在地	〒004-8588 札幌市清田区清田1条1丁目2番1号
設 立	1963年1月24日	概 要 ●当社は、北海道を主な販売地域として、飲料の製造及び販売を行っております。 主な事業 ●当社グループの事業は飲料の製造・販売事業であり、子会社が付帯業務（飲料の製造及び自動販売機の修理、商品の拠点間運送・機内荷役、当社事業所の一般事務処理業務のほか事務機器のリース、酒類等の小売販売）を行っており、加えてこれらの外販や、新規事業創出にも取り組んでいます。 ※詳細は定款に定めたとおり。	
資 本 金	29億35百万円		
売 上 高	514億43百万円（2020年12月現在）		
従 業 員 数	1,268名（2020年12月現在）		
業 種	食料品	WEBサイト	https://www.hokkaido.ccbc.co.jp/index.html

ビジョン 清涼飲料以外の新事業による成長ドライバーの確立

注力分野	[A] COCOON（コクーン）事業の拡大（街の遊休空間をオフィスとして活用するプラットフォーム） [B] 当社リサイクル資源を活用した新事業（食品残渣、廃棄機材、紙、プラ、その他）		
協業形態	●共同研究、●業務提携（業務委託）		
協業先ターゲット像	●上記分野について、専門的知識や革新的なアイデアを持つパートナー ●新たな商品・サービスの試作、テストマーケティング、改良をスピーディに実行するスタンスのパートナー		
分野	パートナーに求めるニーズ	内容（要件）	
[A]	デジタルマーケティング関連企業	COCOON事業の課題である「会員、利用者の獲得」に向けたデジタルでの集客・プロモーションを協業できる企業	
	COCOONアプリやwebサイトへAPI連携できるITサービス（生活、金融、ビジネス、娯楽、その他）関連企業	COCOON事業の課題である「サービス価値の向上」に向けたコラボレーションで、シナジーが期待できる企業	
[B]	製造業企業、マテリアル研究企業	ゼロイチでの新事業創出に向けて協業できる企業（下記は例） ●モノづくりでのアップサイクル実績・アイデアや、マーケティングのノウハウを持つ企業 ●先進材料や部材、エコマテリアル等の研究・開発を行っている企業	

(12) 三菱電機 株式会社【首都圏】

三菱電機株式会社 北海道支社

企業概要		本社所在地	〒100-8310 東京都千代田区丸の内2-7-3 東京ビル
設 立	1921年1月15日	概 要 ●たゆまぬ技術革新と限りない創造力により、活力とゆとりある社会の実現に貢献することを企業理念とし、以下の事業の製造・販売を事業目的としています。 主な事業 ●電機システム ●産業メカトロニクス ●情報通信システム ●電子デバイス ●家庭電器 など	
資 本 金	175,820百万円		
売 上 高	4,191,433百万円（連結）		
従 業 員 数	145,653名（連結）		
業 種	製造業（総合電機）	WEBサイト	https://www.mitsubishielectric.co.jp

ビジョン 三菱電機北海道支社は、北海道に根ざし、北海道の発展に貢献できる新規事業の創出を目指します

注力分野	●多様化する社会課題の解決に向け、ライフ、インダストリー、インフラ、モビリティの4つの領域において、グループ内外の力を結集した統合ソリューションを提供していきます。		
協業形態	●共同研究、●業務提携（業務委託）、●事業投資		
協業先ターゲット像	●一緒に製品/サービス開発を目指すことが出来る企業など ●製品の販売に関するアイデア/アドバイスの提供が可能な企業など ●弊社が保有していない技術、ノウハウを有しており、当社システムと補完する企業など		
パートナーに求めるニーズ	内容（要件）		
畜産（特に牛の繁殖）分野に関連する技術、ノウハウを保有する企業など	●カメラ映像による識別機能：①畜畜の個体認識機能、②特定行動の識別（発情、分娩、病気） ●複合技術のシステムコーディネート力		
鳥獣害対策に関連する技術、ノウハウを保有する企業など	●鳥獣に関する技術：①鳥獣の検知、②鳥獣への威嚇技術（追払い）、③鳥獣（肉など）の保存・輸送技術 ●複合技術のシステムコーディネート力		
新事業創出への業務提携、協業	●当社が保有する、製品、技術（営業技術含む）、サービスを活用した北海道の発展に貢献可能な新たな事業創出の実現を目指す業務提携や、協業		

(13) 株式会社 ラック【首都圏】

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 ● 情報セキュリティ技術と、システム開発技術・基盤構築技術を融合し、企業におけるIT戦略強化、内部統制強化、セキュリティ対策強化などの要望に対し、ワンストップサービスを提供 主な事業 ● セキュリティソリューションサービス ● システムインテグレーションサービス ● 情報システム関連商品の販売およびサービス	WEBサイト https://www.lac.co.jp/
資 本 金	1,000百万円		
売 上 高	43,693百万円（2021年3月現在）		
従 業 員 数	2,265名（2021年4月現在）		
業 種	情報・通信業		

ビジョン 街を回り、街の未来を共創する社会へ	
注力分野	● スマートシティ及び地域商社（中間支援組織）事業
協業形態	● 共同研究、● 事業投資、● ライセンス契約
協業先ターゲット像	● 北海道内で産業を創出し、事業を展開している事業者など ● 道内各所への展開強化や、他地域への展開を検討している事業者など ● 事業展開の手前段階の事業者など
パートナーに求めるニーズ	内容（要件）
当社の「town/SmartX事業構想」に対し、サービス・プロダクトを試作レベル以上で実現しているシーズ	弊社が求めているのは、この1点につきです。 アイデアレベルではなく、どんなに小規模でも、構想が良くなくても構いません。 北海道内の事業展開から、全国への事業展開を目指して、自社サービス・プロダクトを手掛け始めている多くのシーズを探し求めています。 弊社の取組の一部を以下にてご紹介しています。 town/SmartX事業構想 https://www.lac.co.jp/consulting/smartcity.html

2.3.2 提案シート（技術シーズ）の作成

以下の情報を網羅した提案書シート（技術シーズ）を作成した。

(1) 提案者に関する情報

- ① 会社・大学名
- ② 連絡先：部署名、役職、担当者名、住所、TEL、FAX、E-mail

(2) 会社・大学概要

- ① 会社・大学概要：URL、本社所在地、代表者 役職・氏名、資本金、従業員数、事業内容
- ② 特記事項：主要取引先、実績、コメントなど

(3) 提案提案に関する情報

- ① 提案内容に対する大手企業名
- ② 提案製品、技術の概要・特徴
- ③ 採用・導入実績
- ④ 提案製品・技術に関する URL
- ⑤ 想定される用途（応用を含む）
- ⑥ 提案する大手企業に対して期待することや、どのような取り組みを希望したいのか、並びに提案のメリット（ビジネス性、経済性など）
- ⑦ 製品・技術開発の状況、研究段階
- ⑧ その他（特記事項、アピールポイントなど）

(4) フォーマット

< 提 案 書 >

本提案シートに記載いただいた内容につきましては、公益財団法人 北海道科学技術振興会振興センター（以下、「ノーステック財団」という。）にて取りまとめのうえ、提案内容に対応するマッチング企業に共有させていただきます。

また、ご提案の内容によりましては、必要により追加資料のご提出、守秘義務契約の締結などをお願いする場合がございます。

なお、提案する大手企業による書面審査結果のご回答までの期間につきましては約1ヶ月程度を予定しておりますので、あらかじめご了承ください。

【記入要領及び注意事項】

1. 必須に応じて枠内を大きくして、ご記入ください。
2. ご提案内容、資料につきましては、マッチング企業等が守秘義務を負わない範囲の情報としてください。また、ご提案内容、資料に機密情報が含まれていないことをご確認のうえ、提案書の確認事項にご同意ください。ご同意を頂けない場合は、大変申し訳ございませんが審査対象外とさせていただきます。
3. 提案書に貼付できないアビリティ資料があれば、添付資料として PDF にてご提供してください。
4. ご提案の内容によりましては、必要により追加資料のご提出、守秘義務契約の締結などをお願いする場合がございます。
5. 提案頂いた後は、マッチング企業による検討（1ヶ月程度）を踏まえ、マッチング対象となる企業等を選考させていただきます。選考結果につきましては、別途、ご連絡致します。
6. 選考によりマッチング候補となった企業等を対象に、別途、日程調整のうえ個別面談（原則、オンライン面談）を実施いたします。

【個人情報の扱いについて】

ご記入いただきました氏名、会社・大学名、住所、電話番号、メールアドレス等の個人情報は、ご提案内容に関するご連絡及び北海道科学技術振興会およびノーステック財団が開催するイベント等の告知、ノーステック財団の事業活動の各地のために使用させていただくものと、申込者の同意なく目的外の利用、及び第三者への提供はいたしません。

【照会先及び提案シート提出先】

公益財団法人北海道科学技術振興会振興センター（ノーステック財団）クラスター事業部
TEL: 011-792-6119
E-mail: oi-challenge@nssc.jp に提出してください。

【確認事項】

下記ボックスに“○”と記載することにより、本提案書及び添付資料には機密情報が一切含まれていないことを保証します。

上記確認事項に同意します。	☐
---------------	--------------------------

1. ご提案者に関する情報
※は必須項目です。必ずご記入ください。

※会社・大学名			
※部署名			
※役職			
※担当部署名			
※住所	〒		
※TEL			
FAX			
E-mail			

2. 会社・大学概要
※は必須項目です。必ずご記入ください。

※URL	〒		
※本社所在地			
※代表者役職・氏名			
※資本金	百万円	※従業員数	人
事業内容			
特記事項	主要取引先/実績/プロジェクト等		

3. 技術提案に関する情報
※は必須項目です。必ずご記入ください。

※提案内容に特記する、大半の事業			
※提案製品、技術の概要・特徴			
※技術・導入実績			
※提案製品・技術に関するURL			
※特許出願の有無 (取得も含めて)			
※提案する大手企業に特許を譲渡することや、どのような取り組みを希望したいのか、並びに提案のメリット（ビジネス性、経済性等）			
※製品・技術開発の状況、経営計画			
その他（特記事項、アビリティポイントなど）			

2.4 オープンイノベーションチャレンジピッチの開催

2.4.1 特設ウェブサイトの開設

以下の情報を掲載した特設 Web サイトを構築・開設した

(1) お知らせ

本事業に係る最新の情報・経過状況やトピックスなどを掲載

(2) メッセージ

本事業の趣旨、取り組みについて掲載

(3) スケジュール

ピッチへのエントリーから書類審査、個別面談・マッチングなどのスケジュールを掲載

(3) 参加する大手企業

登壇する大手企業の紹介、発表概要シート（PDF）、ピッチ動画（Youtube）などを掲載

ピッチ動画については、自社の OI 戦略や求めるパートナー像、並びに具体的な技術ニーズや共同開発ニーズなどを発信する。

(4) シーズ提案に係るエントリー条件と補足情報

以下の情報を掲載

- エントリー条件（応募要領、提案に係る留意事項など）
- 提案書（応募様式）のダウンロード（WORD）
- お問い合わせおよび質問フォーム（Web 上にフォームを作成）

- 問合せ先（運営事務局の連絡先など） など

(5) 特設ウェブサイトの制作

① 表紙（バナー）



② お知らせ



③ メッセージ



④スケジュール



⑤参加する大手企業

Company

参加する大手企業

1370社

株式会社オカモトホールディングス

とを感じるくらしを、もっと。

OKamoto

注力分野

- ヘルスケア関連分野
- エネルギー関連分野
- 官民連携分野
- デジタル領域でのフィットネス事業新事業の開発
- 新たなサステナブルエネルギーサービスの創出
- 官民連携による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

パートナーに求めるニーズ

- エネルギーマネジメントに関連する提案
- ヘルスケアに関連する提案
- DXソリューションの開発・提案

PDF

ニーズ詳細シートを見る

YouTube

ニーズ説明動画を見る

企業URL： <https://www.okamoto-group.co.jp/>

京セラ株式会社

KYOCERA

注力分野

- 京セラ重点研究開発領域として、エネルギー、健康ヘルスケア、モビリティ、IoT関連、材料・デバイス
- 上記テーマの連携によるスマートシティ、宇宙・海洋産業関連、交通・物流への活用など

パートナーに求めるニーズ

- 京セラの既存領域に関する新たなビジネスアイデア
- 京セラの重点研究開発領域に関する新たなビジネスアイデア
- 京セラがこれから取り組みたい事業領域に関する新たなビジネスアイデア

PDF

ニーズ詳細シートを見る

YouTube

ニーズ説明動画を見る

企業URL： <https://www.kyocera.co.jp/>

36

大日本印刷株式会社

未来のあたりまえをつくる。

DNP

注力分野

●「知とコミュニケーション」、「食とヘルスケア」、「住まいとモビリティ」、「環境とエネルギー」に関する社会課題の解決 ●XR、DXを活用した社会課題の解決 ●海外、海外からの外資獲得を目指す設備創出 ●北米圏における先端課題の解決

パートナーに求めるニーズ

●共創による新事業、サービス開発 ●当社アセットを活用した食・観光・健康・環境に関わるビジネス創出



ニーズ詳細シート
を見る



ニーズ説明動画
を見る

企業URL: <https://www.dnp.co.jp/>

凸版印刷株式会社

TOPPAN

注力分野

●①健康・ライフサイエンス、②教育・文化芸術、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

パートナーに求めるニーズ

●共同でのDXソリューション開発・促進
●新事業創出への事業提供



ニーズ詳細シート
を見る



ニーズ説明動画
を見る

企業URL: <https://www.toppa.co.jp/>

豊田合成株式会社



注力分野

●キーワード：①次世代の自動車部品（素材・生産技術） ②導電ゴムアクチュエーターセンサ ③深実体LED ④カーボンニュートラル ⑤ヘルスケア（インソールセンサ） ⑥コトビジネス（デジタルビジネス） ●未来の車を創出し、究った技術を取り込んだ自動車部品を製造できる技術。また製造工程においてCO2削減、省エネルギーなど環境にも低負荷な技術。
●医療・介護・ヘルスケアの分野で豊田合成の技術と協力を行うことができ、健康・安心な生活を送ることが可能な技術。

パートナーに求めるニーズ

●未来の車やその生産工場を共創できる技術 ●健康寿命を延長出来る技術 ●持続的会社を実現できる技術



ニーズ詳細シート
を見る



ニーズ説明動画
を見る

企業URL: <https://www.toyoda-gosei.co.jp/>

株式会社ニチレイ



注力分野

●“食”関連分野、保存・保管分野

パートナーに求めるニーズ

●食と健康の領域に関連する企業
●無環境社会に貢献する意欲のある企業



ニーズ詳細シート
を見る



ニーズ説明動画
を見る

企業URL: <https://www.nichirei.co.jp/>

乃村工藝社グループ

注力分野

- オンラインとの融合が進むリアル空間での新しいユーザー体験の構築
- Withコロナ、Afterコロナにおける「ニューノーマルな店舗・空間づくり」
- ウェアラット・国家材の積極的な活用、並びにサステナブルな空間づくりの実現に向けたオリジナル技術や、ノウハウづくり、各種マテリアル（アップサイクルやリサイクル素材等）の開発

パートナーに求めるニーズ

- リアル空間を活性化させるデジタル技術
- 上記画策立案と実証実験
- ウェアラット・国家材の活用に向けた協働
- 国家材を利活用した建築素材やECOマテリアルの開発

ニーズ詳細シート
を見るニーズ説明動画
を見る企業URL: <https://www.nomurakougai.co.jp/>

注力分野

- ローカル5G等の通信技術、AI/IoTを活用した地域課題解決に資する新規事業の創出

パートナーに求めるニーズ

- 地域課題解決に向けた取り組みを連携して進められる企業
- 自治体、企業、大学等とのエコシステム形成に興味がある企業

ニーズ詳細シート
を見るニーズ説明動画
を見る企業URL: <https://www.ntt-east.co.jp/>

注力分野

- 通信関連分野
- 再生可能エネルギー（電力）分野

パートナーに求めるニーズ

- 通信機器（ルーター/AP/IoT製品）の試作品開発
- 組み込みソフトウェア開発
- 再生可能エネルギー事業の機器調達・システム構築支援
- 太陽光発電関連の設置工事

ニーズ詳細シート
を見るニーズ説明動画
を見る企業URL: <https://www.fibergate.co.jp/>

注力分野

- 自動車・モビリティ関連領域（DX、eモビリティ）
- 旅行・観光（地方創生、地域活性化）

パートナーに求めるニーズ

- DX推進ソリューションを持つ企業
- 販売店在庫の利活用ができる企業
- 体験や感動を提供できる企業

ニーズ詳細シート
を見るニーズ説明動画
を見る企業URL: <https://www.proto-g.co.jp/>

北海道コカ・コーラボトリング株式会社



注力分野

●COCOON（コクーン）事業の拡大（街の憩い空間をオフィスとして活用するプラットフォーム） ●当社リサイクル資源を活用した新事業（食品残渣、商業機材、紙、プラ、その他）

パートナーに求めるニーズ

●デジタルマーケティング関連企業 ●COCOONアプリやWebサイトへAPI連携できるITサービス（生活、金融、ビジネス、観光、その他）関連企業 ●製造業企業、マテリアル研究企業



ニーズ詳細シート
を見る



ニーズ説明動画
を見る

企業URL: <https://www.hokkaido.ccbco.co.jp/index.html>

三菱電機株式会社 北海道支社



注力分野

●多様化する社会課題の解決に向け、ライフ、インダストリー、インフラ、モビリティの4つの領域において、グループ内外の力を結集した統合ソリューションを提供していきます

パートナーに求めるニーズ

●新産（特に牛の繁殖）分野に関連する技術、ノウハウを保有する企業 ●鳥獣害対策に関連する技術、ノウハウを保有する企業 ●新事業創出への業務提携、協業



ニーズ詳細シート
を見る



ニーズ説明動画
を見る

企業URL: <https://www.mitsubishielectric.co.jp/>

株式会社ラック



注力分野

●スマートシティ及び地域商社（中間支援組織）事業

パートナーに求めるニーズ

●当社の「Town/SmartX事業本部」に対し、サービス・プロダクトを試作レベル以上で実装しているシーズ
※Town/SmartX事業本部
(<https://www.lac.co.jp/consulting/smartcity.html>)



ニーズ詳細シート
を見る



ニーズ説明動画
を見る

企業URL: <https://www.lac.co.jp/corporate/outline.html>

⑥ エントリー条件と補足情報

Outline

エントリー条件と補足情報

以下の応募要項をご確認のうえ、ご応募ください。

■**応募要項**

提案書のフォーマットをダウンロードして必要事項を記入のうえ、関連資料と共に、「オープンイノベーション・チャレンジピッチ 北海道」の運営事務局までメール（oi-challenge@noastec.jp）でお送りください。

※必要により追加資料のご提出、事前打ち合わせの実施などをお願いする場合がございます。



提案書フォーマットをダウンロード（WORD）

■**応募締め切り**

2021年12月6日（月）

【ご提案に関する留意点（提案書及び添付資料について）】

- ① ご提案内容、添付資料につきましては、守秘義務を負わない範囲の情報としてください。
- ② 提案書の他、提案内容を補足する関連資料等を添付してご提出下さい。
- ③ 大手事業者は複数のニーズを提示していますので、提案の際は、大手事業者が提示する1つのニーズに対して、1つの提案書を作成するようにしてください。

■**エントリー資格**

- ・応募時点で法人登記が完了していること（設立年月を問わない）
- ・プロダクト、サービスが完成しているまたは完成の目途がついていること

■**運営事務局（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 コラボほっかいどう
TEL：011-792-6119 E-mail：oi-challenge@noastec.jp

2.4.2 ピッチイベントの開催

ピッチイベントを希望する大手企業（6社）に参加いただき、シーズ提案を検討している中小企業・スタートアップ企業等に向け、質疑応答を交えたフリートーク形式にてピッチイベントを以下のとおり開催した。

（1）参加された大手企業（6社、50音順）

京セラ株式会社、大日本印刷株式会社、凸版印刷株式会社、豊田合成株式会社、
北海道コカ・コーラボトリング株式会社、株式会社ラック

（2）プログラムなど

開催日時	◆ 2021年11月24日（水）
	① 13:00～14:00 株式会社 ラック
	② 14:00～15:00 北海道コカ・コーラボトリング 株式会社
	◆ 2021年11月25日（木）
	③ 14:00～15:00 京セラ 株式会社
	④ 15:00～16:00 凸版印刷 株式会社
	◆ 2021年11月26日（金）
	⑤ 16:00～17:00 大日本印刷 株式会社

	◆ 2021 年 11 月 30 日 (火) ⑥ 15:00～16:00 豊田合成 株式会社
実 施 方 法	オンライン配信
対 象 者	中小企業、スタートアップ企業、大学・高専、試験研究機関 等
ファシリテーター	株式会社日本総合研究所 井村 圭 氏
進 行	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）

(3) 各ピッチイベントの進行について（内容）

① ピッチ登壇企業の紹介

② ニーズ紹介（10 分程度）

ピッチ動画ではご提供できなかったコアな情報や最近のトピックスなどを紹介した。

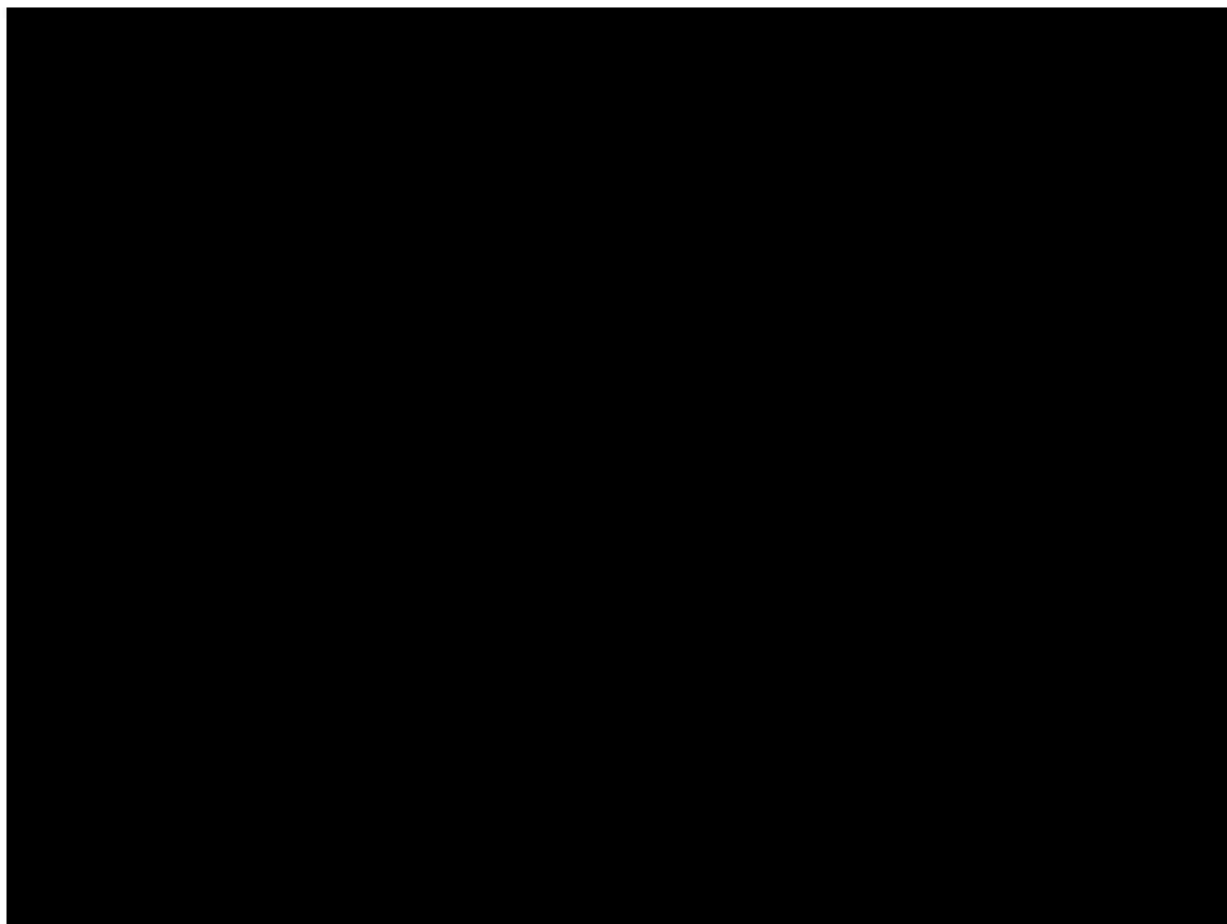
③ フリーディスカッション（ファシリテーター：日本総合研究所）

参加者からの質問等を交え、意見交換などを行った。

④ 連絡事項

運営事務局より、提案書の記載の仕方やエントリー方法（シーズ提案）に係る今後のスケジュールなどについて説明した。

(4) 開催風景



2.4.3 提案件数および個別面談実施件数（大手企業別、提案者別）

(1) 大手企業別（50 音順）

No	大手企業名	提案数※1	個別面談※2
01	株式会社オカモトホールディングス	7	3
02	京セラ株式会社	7	5
03	大日本印刷株式会社	9	8
04	凸版印刷株式会社	12	6
05	豊田合成株式会社	4	2
06	株式会社ニチレイ	6	1
07	株式会社乃村工藝社	5	4
08	東日本電信電話株式会社	7	4
09	株式会社ファイバーゲート	4	3
10	株式会社プロトコーポレーション	6	5
11	北海道コカ・コーラボトリング株式会社	5	3
12	三菱電機株式会社	8	8
13	株式会社ラック	4	2
計		84	54

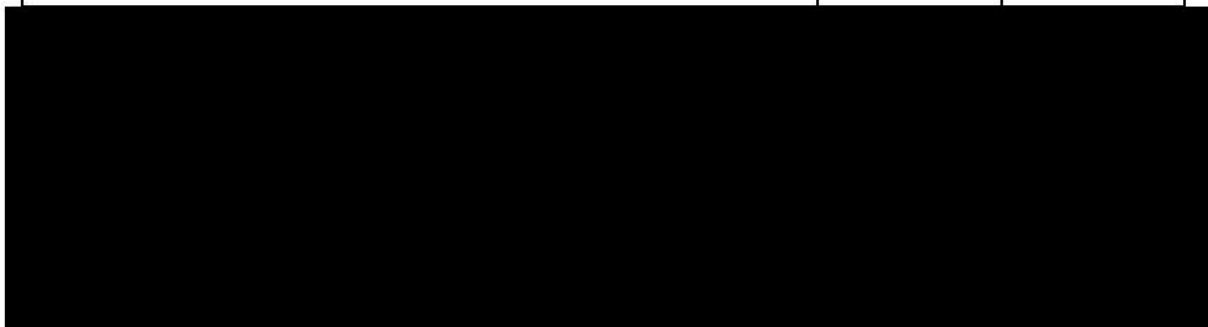
※1：提案者：39 者（民間企業：36 社（80 件）、大学：3 校（4 件））が、複数の大手企業に対しエントリーした件数

※2：大手企業による書面審査にて個別面談に選定された件数

(2) 提案者別（50 音順）

No	提案企業等	提案数	個別面談
01			
02			
03			
04			
05			
06			
07			
08			
09			
10			
11			
12			

No	提案企業等	提案数	個別面談
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			
36			
37			
38			
39			
計		84	54



2.4.4 個別面談の実施（オンライン）

（1）個別面談内容について

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。

（2）個別面談実施期間（54 件）

2022 年 01 月 17 日 ～ 02 月 28 日

2.4.5 事後フォロー（アンケート調査の集計結果）

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事後フォロー（アンケート調査）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。

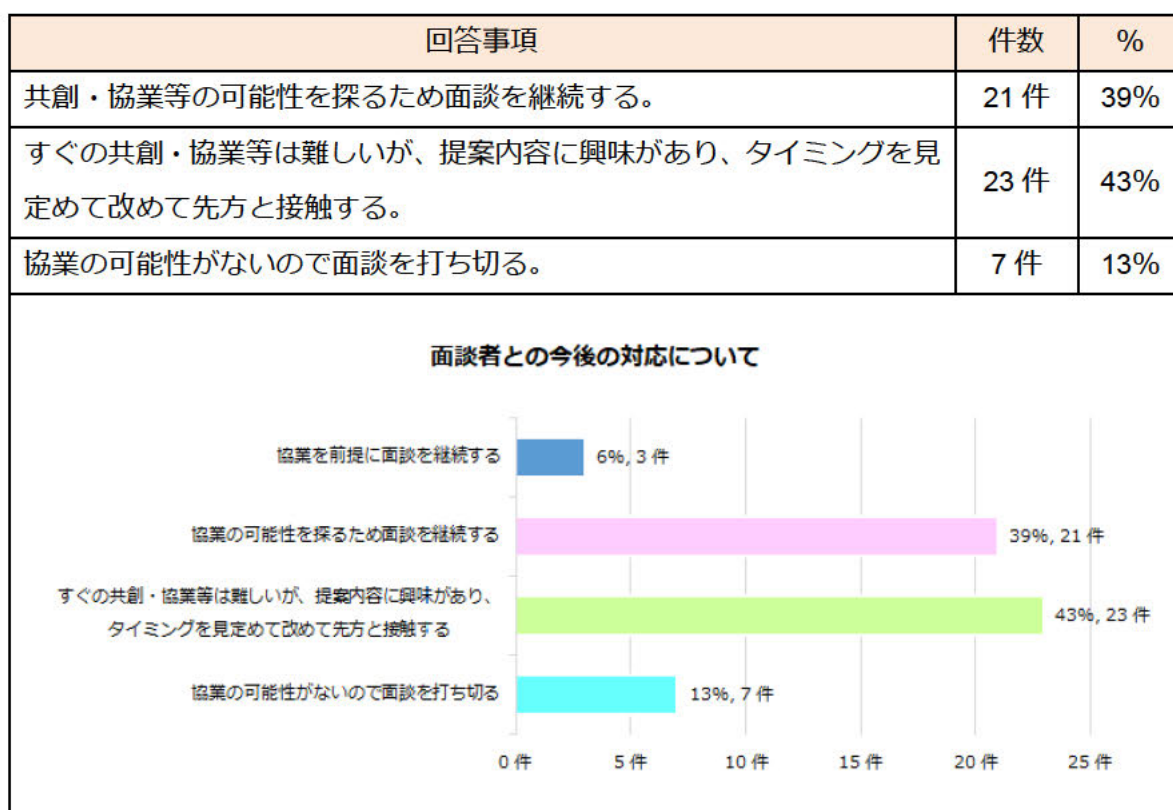
（1）大手企業（13 社）：アンケート調査結果

① 回答率

大手企業数	13 社
回 答 数	13 社
回 答 率	100%

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：54 件）

回答事項	件数	%
共創・協業等を前提に面談を継続する。	3 件	6%



(2) 提案者（個別面談者のみ：31 者）：アンケート調査結果

① 回答率

提案者（個別面談の実施案件のみ）	32 者（企業：29 社、大学：2 者、公設試：1 機関）
回答数	25 者（企業：21 社、大学：2 者、公設試：1 機関）
回答率	78%

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	12 件	48%
ある程度満足している	10 件	40%
普通	2 件	8%
満足していない	1 件	4%

③ 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	22 件	88%
参加を希望しない	3 件	12%

④ 参加する場合の希望ニーズ（ビジネス領域、対象技術）

i) ビジネス領域：複数回答可

回答	件数	%
食品・農業	10 件	16%
医療・健康	4 件	6%
教育	3 件	5%
金融	0 件	0%
建設	5 件	8%
運輸・物流	5 件	8%
IT／通信	8 件	13%
資源・エネルギー・素材	5 件	8%
自動車・機械	7 件	11%
エレクトロニクス	5 件	8%
行政	5 件	8%
全て	4 件	6%
その他	1 件	2%

ii) 対象技術：複数回答可

回答	件数	%
IT・ICT・IoT・AI	14 件	34%
ロボティクス	6 件	15%
素材技術・基盤技術	7 件	17%
エレクトロニクス	3 件	7%
バイオテクノロジー	3 件	7%
環境・エネルギー	5 件	12%
航空宇宙	1 件	2%
医薬・医療機器	0 件	0%
全て	0 件	0%
その他	2 件	5%

⑤ 外部組織との連携経験について（直近 3 年間）

回答	件数	%
経験あり	21 件	84%
経験なし	4 件	16%

⑥ 外部組織との連携方法（形態）について

i) 外部組織の連携先：複数回答可

回答	件数	%
大手企業	14 件	37%
中小企業・スタートアップ企業	9 件	24%
大学・公設試等の研究機関	15 件	39%

ii) 連携方法（形態）：複数回答可

回答	件数	%
共同での研究開発	15 件	35%
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	3 件	7%
業務提携	6 件	14%
ライセンス契約	4 件	9%
大手企業からの投資・出資	5 件	12%
その他	2 件	5%

⑦ 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	6 件	12%
共同研究先、事業提携先とのマッチング支援	18 件	35%
情報収集の強化	15 件	29%
コミュニティ形成支援	13 件	25%
その他	0 件	0%

第3章 専門家を活用した事業化促進事業

3.1 事業の実施結果

3.1.1 専門家の選定

道内の中小・スタートアップ企業が抱える法務、財務、資金調達、市場分析及び知財対策といった様々な課題に対し、土業やコンサル等といった専門知識、技能を有する専門家をリストアップし、北海道経済産業局との協議のうえ、スタートアップ支援や起業経験者などを中心に、以下の専門家を選定（10名）した。

表 1. 委嘱した専門家一覧

No.	氏 名	専門領域
1	有限責任監査法人トーマツ 札幌事務所 井上 勇太 氏 (公認会計士)	資本政策・ 会計全般
2	株式会社 POLAR SHORTCUT 代表取締役 CEO 大久保 徳彦 氏	スタートアップ支 援全般・資金調達
3	アンビシャス総合法律事務所 奥山 倫行 氏 (弁護士)	法務
4	一般社団法人北海道食産業総 合振興機構（フード特区機構） 産業連携推進オフィス コーディネーター 金澤 敬子 氏	食分野（加工・機 能性表示食品）
5	株式会社エタラカ 代表取締役 佐藤 健太郎 氏	スタートアップ支 援全般・経営管理

No.	氏 名		専門領域
6	株式会社トレイルヘッド 代表取締役 CEO 曾原 健太郎 氏		スタートアップ支 援全般・教育・食 分野
7	染原公認会計士事務所 染原 友博 氏		会計・資本政策
8	株式会社アカデミック・ギャン グスター 代表取締役 中川 卓也 氏		会計・資本政策
9	株式会社 D2Garage ビジネスデベロップメントマ ネージャー 藤間 恭平 氏		スタートアップ支 援全般
10	柳原 信太 氏		観光・IT

3.1.2 専門家による支援内容および実施結果

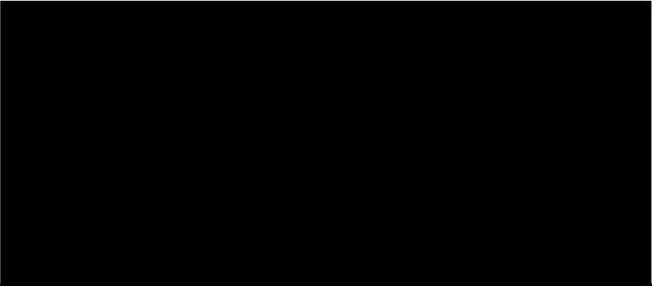
事業化促進には創業からアーリーステージの段階において事業化計画をブラッシュアップすることにより、将来の事業化の可能性を高めることが重要となることから、オープンイノベーションの一手段となるピッチイベントに参画した道内のスタートアップ企業、および道内の中小・スタートアップ企業のうち省庁補助事業等の支援施策の活用、オープンイノベーションの推進等が課題解決に向けて効果的と考えられる事業者を重点にリストアップを行い、北海道経済産業局との協議のうえ、以下の企業（13社）を支援先事業者として選定し、専門家による個別面談を実施した。

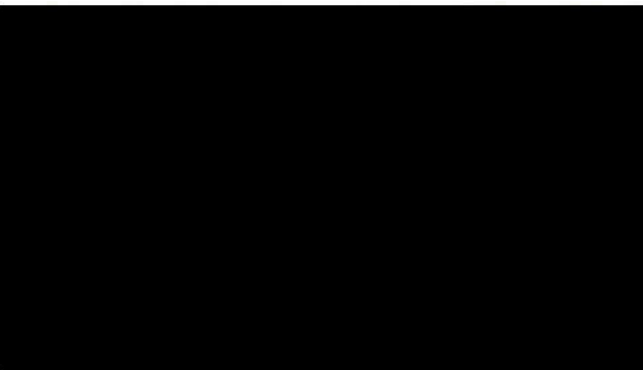
※支援先事業者名については、守秘義務のため非公開とする。

表 2. 専門家による支援事例

No.	支援先事業者（非公開）	実施した支援内容・実施結果	支援担当 専門家 （支援回数）
1	A社 （ XXXXXXXXXX ）	課題①：未経験なため今後の資金調達の進め方、資本政策検討についてのアドバイス、サポートが必要 →スタートアップでの資金調達経験のある専門家による、資本政策にかかるレクチャー、調達計画にかかるアドバイスを実施。資本政策への理解が深まり、以降の調達計画の検討が進められた。 ※「オープンイノベーションチャレンジピッチ北海道2020」のエントリー企業 XXXXXXXXXX	染原氏 （3回）
2	B社 （ XXXXXXXXXX ）	課題①：資金調達手段の検討に際してのアドバイスが必要 →スタートアップでの資金調達経験のある専門家によるアドバイスにより、以降の出口戦略と調達手段が定まった。 課題②：資金調達に際して必要となる事業説明資料の作成にかかるアドバイスが欲しい →同専門家によるアドバイスにより、事業計画・ロードマップにかかる壁打ちとアドバイスによる支援、事業説明資料のレビュー、アドバイスを実施。説明資料が完成した。 課題③：人材採用（採用のタイミング、雇用形態等）検討にかかるアドバイスが欲しい →同専門家のアドバイスにより、必要人材像が固まり、採用計画も定まった。 ※「オープンイノベーションチャレンジピッチ北海道2020」のエントリー企業 XXXXXXXXXX ※「オープンイノベーションチャレンジピッチ北海道2020」のエントリー企業 XXXXXXXXXX	大久保氏 （2回）

No.	支援先事業者（非公開）	実施した支援内容・実施結果	支援担当 専門家 (支援回数)
3	C 社 ()	課題①：将来、上場を目指す上での今後の資金調達、体制構築にかかるアドバイスが欲しい →IPO 経験のある専門家により、資金調達、体制構築における注意点、実施すべき事項、今後の進め方について各種アドバイスを実施。今後の検討の参考となった。 ※ J-Startup HOKKAIDO 認定企業	佐藤 氏 (4 回)
4	D 社 ()	課題①：今後の資金調達を進める際に必要となる事業紹介資料へのレビューをお願いしたい →スタートアップでの資金調達経験のある専門家により、紹介資料のブラッシュアップがなされた。 課題②：今後の資金調達をどのように進めるべきか、今後のステップを整理したい →同専門家により VC 等からの資金調達に向けた必要ステップのアドバイスがなされ、今後の to do が整理された。	大久保 氏 (2 回)
5	E 社 ()	課題①：今後の資金調達を進める際に必要となる事業紹介資料作成にかかるアドバイスが欲しい →CFO 経験のある専門家により、財務状況の分析に加え、投資家が必要とする情報、投資家に最適な魅せ方等の資料作成にかかるアドバイスを実施。事業紹介資料が完成した。 課題②：適した資金調達先を紹介して欲しい →同専門家のコネクションから調達先を紹介し、具体的な協議が開始された。 ※ J-Startup HOKKAIDO 認定企業	佐藤 氏 (8 回)
6	F 社 ()	課題①：自社の事業フェーズを勘案し、今後最適な資金調達手段の検討にかかるアドバイスが欲しい →CFO 経験のある専門家により同社の現状と、国内調達市場の現状を勘案し、最適な調達手段についてアドバイス	佐藤 氏 (1 回)

No.	支援先事業者（非公開）	実施した支援内容・実施結果	支援担当 専門家 （支援回数）
		を実施。今後の参考となった。 	
7	G 社 ()	課題①：自社に最適な資金調達手段を検討するためのアドバイスを欲しい →CFO・調達経験のある複数の専門家により、同社の現状分析に基づき、最適な調達手段についてアドバイスを実施。自社の出口戦略とそれに応じた調達手段が定まった。加えて同社事業に関心のあるキャピタリストを紹介した。	大久保 氏 （1 回） 佐藤 氏 （3 回）
8	H 社 ()	課題①：ビジネスモデル転換の検討に際して壁打ちを実施したい →スタートアップ支援経験豊富な専門家との壁打ちを通じ、ビジネスモデル転換の方向の妥当性について検証。今後の参考となった。 課題②：登壇を予定しているピッチイベント用資料のレビューをしてほしい →同専門家のレビューを通じて資料のブラッシュアップを実施。 課題③：事業体制強化への支援（人事評価・目標管理制度構築、人材採用強化等）が欲しい →スタートアップでの体制構築経験のある専門家より、同社の業態に応じた、体制構築の進め方についてアドバイスを実施。加えて同業界内の採用トレンドや参考事例についても情報提供。 	大久保 氏 （9 回） 藤間 氏 （3 回）
9	I 社 ()	課題①：今後の事業展開の検討のために壁打ちをお願いしたい →スタートアップ経験、食分野の事業経験が豊富な専門家との壁打ちを通じ、事業拡大方法について検討。今後の参	曾原 氏 （1 回） 金澤 氏 （4 回）

No.	支援先事業者（非公開）	実施した支援内容・実施結果	支援担当 専門家 （支援回数）
		考となった。 課題②：自社商品の製造委託先、原材料調達先等のパートナーの発掘・紹介等の支援が欲しい →北海道内の食分野のプレイヤーを多く把握し、マッチング経験が豊富な専門家により、製造受託企業や原材料・包材供給事業者などの紹介を実施。具体的な協議が開始された。	
10	J 社 ()	課題①：人材採用（採用のタイミング、雇用形態等）についてアドバイスが欲しい →経営経験の豊富な専門家のアドバイスにより、同社の現状に応じた必要人材像についてアドバイス。今後の参考となった。 課題②：今後の資金調達の検討のために、資本政策の観点からのアドバイスが欲しい →同専門家による以降の体制整備含めたアドバイスを実施。今後の参考となった。 	佐藤 氏 (2 回)
11	K 社 ()	課題①：事業連携先の発掘、アライアンス構築について相談したい →観光業界での経験豊富な専門家から発掘方法、連携先紹介などのアドバイスを実施。今後の参考となった。 課題②：今後の人材採用（採用のタイミング、雇用形態等）についてアドバイスが欲しい →同専門家による以降の体制整備含めたアドバイスを実施。今後の参考となった。	柳原 氏 (3 回)
12	L 社 ()	課題①：資本政策にかかるレクチャーと、自社現状に応じたアドバイスが欲しい	井上 氏 (1 回)

「オープンイノベーションチャレンジピッチ北海道 2021」へのエントリー事業者（4 社）

No.	支援先事業者	OICP2021 への提案内容など
01	B 社 ([REDACTED])	【提案した大手企業先】 [REDACTED] 【提案内容】 [REDACTED] 【サービスの主な特徴】 行政などのデジタル化というニーズに対して、請求書に QR コードを活用したデータ連携と請求情報の会計システムへの入力効率化を行うサービス 【期待する共創・協業イメージ】 業務提携や資本業務提携 など
02	D 社 ([REDACTED])	【提案した大手企業先】 [REDACTED] 【提案内容】 AI を活用した画像解析技術を基幹とした AI アプリケーションの提案 ●一次産業向け：生産物の個体数カウントや等級判別などの技術 ●製造業向け：外観検査や異物検査、人数カウントなどの技術 【大手企業に期待する共創・協業イメージ】 一次産業や食品加工業への AI 活用による協業の可能性や、一次産業複合化に向けた協業の可能性など
03	H 社 ([REDACTED])	【提案した大手企業先】 [REDACTED] 【提案内容】 畜産分野に関する技術（カメラ画像を用いた個体識別および特定行動の識別）の提案 ●識別方法：鼻紋や天井カメラによるトラッキング ●特定行動：発情検知、分娩検知、病気検知など 【大手企業に期待する共創・協業イメージ】 共同研究・開発（AI 技術の知見を活かした検証・製品開発など）
04	J 社 ([REDACTED])	【提案した大手企業先】 [REDACTED] 【提案内容】 下記の自社製品やサービス（特にデジタルサイネージ）の提案。 ① AI サイネージ あらゆる環境や状況において、カメラやセンサーが人間の動きや行動を見たり、理解したり、反応したりできるようにするリコメンデーションツール ② デジタルサイネージ [REDACTED]

No.	支援先事業者	OICP2021 への提案内容など
		超薄型モデルから、全天候の防水／防塵モデルやハンドウォッシュ＋体温測定機能付きまで幅広く用意しており、設置環境に合わせたオリジナルの筐体の制作も行っている  【大手企業に期待する共創・協業イメージ】 ①販路開拓、②インフラ活用、③事業価値の向上、④資金調達など

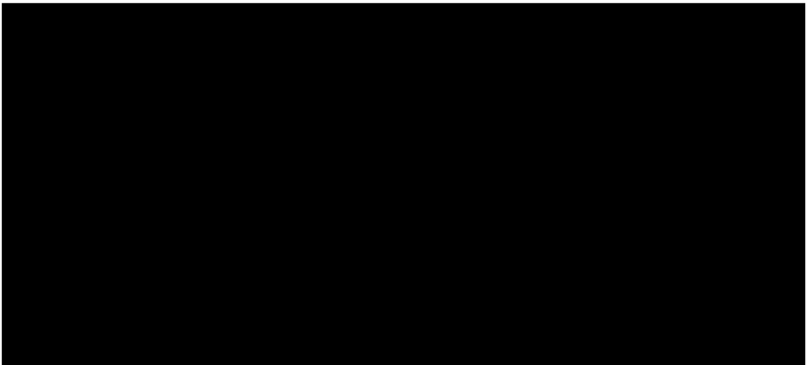
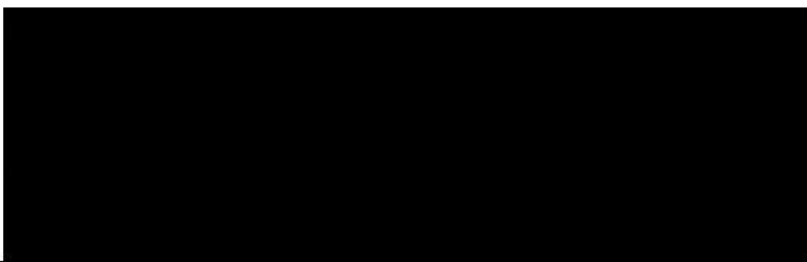
第4章 オープンイノベーションを通じた協業・事業化のための自立的な仕組みづくりに関する調査・検討

4.1 事例調査

4.1.1 事例調査対象となる組織およびプラットフォーム

道内の中小・スタートアップ企業の事業化促進のための環境整備に向けて、民間のオープンイノベーションプラットフォーム等と連携した大手企業のニーズ発掘やマッチング等、協業を促進するための自立的な仕組みづくりを検討するにあたり、国内でのオープンイノベーションの加速に貢献しているプラットフォームとして、その組織の「特色」または「登録社数」に注目し、以下の5団体を対象にオープンイノベーションプラットフォームの運営方法や特徴等について整理（情報収集やヒアリングなど）を行った。

事例調査先の主な概要（5団体）【50音順】

No	対象者名称	概要
01	Creww ²⁹	調査対象サービス・プラットフォーム： Creww Growth 
02	中小企業基盤整備機構 ³⁰	調査対象サービス・プラットフォーム： J-GoodTech（ジェグテック） 
03	福岡地域戦略推進協議会 ³¹	調査対象サービス・プラットフォーム： 福岡地域戦略推進協議会（FDC） 

²⁹ <https://creww.me/>

³⁰ <https://www.smrj.go.jp/>

³¹ <https://www.fukuoka-dc.jpn.com/>

No	対象者名称	概要
04	ベンチャーカフェ東京 ³²	調査対象サービス・プラットフォーム： ベンチャーカフェ東京
05	横浜未来機構 ³³	調査対象サービス・プラットフォーム： YOXO（よくぞ）

4.1.2 調査結果

それぞれの調査対象者について、デスクリサーチ結果とヒアリング結果を以下に示す。

(1) デスクリサーチ

① Creww（クルー）

【概要】

- Creww は、「大挑戦時代をつくる。」のビジョンのもと、デジタル技術を使った新しい事業の創出、社会や企業の課題解決に「挑戦」したい人をトータルサポートする企業で、2012 年に設立された。スタートアップ企業、事業会社、個人などそれぞれの多様なニーズに対応したサ

³² <https://venturecafetokyo.org/>

³³ <https://yoxo.city.yokohama.lg.jp/>

ービス提供を行う。

- 事業会社に対しては、事業創出やデジタルトランスフォーメーションなどを実現するための、企業のオープンイノベーションの支援、アクセラレータープログラムの開催を通じたスタートアップとの共創による起業の課題解決の支援を行う。
 - スタートアップ企業に対しては、アクセラレータープログラムでスタートアップの成長加速を支援する。また、起業の際のアシストやご相談にも対応する。
 - 個人に対しては、大挑戦時代をつくるために、Creww は起業や新しい挑戦をしたい個人の方を支援する。起業へのハードルを低く、より自分のアイデアや力を試せるチャレンジの機会を提供。
- 従来の社会や産業構造に対して新しい価値の創造や課題解決に挑戦する人の成長を、テクノロジーを用いて支援する領域として、Growth（成長・育成）×Technology（技術）を掛け合わせた Growth Tech 領域と定義づけ、当領域のオンリーワン企業を目指している。

【提供サービス】

- Creww Growth：スタートアップ企業と中小・大手企業がオープンイノベーションプログラムを通じ、継続的な事業成長を実現できる「成長」のプラットフォーム。「新規事業の創出」や「既存事業のアップデート」、「既存事業の DX 推進」など、様々な目的でのオープンイノベーションプログラム開催が可能。
- 現在、クラウドシステムを利用するのみの基本プランと、Creww のサポートを受けながらスタートアップとの出会いから協業までの具体化を推進できるアドバンスプランの 2 つが展開されている。
- 基本プランでは、クラウドシステムを使ったプログラムの運営は自社で全て実施しなければならないが、アドバンスプランでは、Creww との定期的な打合せやスタートアップ企業への Creww からの声かけ、PR 記事の作成、プロジェクトのスケジュール管理や運営フォロー、振り返りなどのサポートが得られる。
- 基本プランは 5 万円/月（契約は半年から）で、アドバンスプランは 35 万円/月（契約は半年間）となっている。

プラン別のサービス内容(一覧)

		プログラム+ プラン	ベーシック プラン
ノウハウ提供	キックオフ	「オープンイノベーションとは」「スタートアップの特徴」など、共創プログラム作成とオープンイノベーション活動についてレクチャー・共有	○
	オープンイノベーション 成功率UP講座	第一回:効果的なスコープの設定方法 第二回:プログラムを円滑に進めるためのゴールと体制づくり 第三回:プログラムのスケジュール	○ ※任意 △ ※資料のみ
	定例ミーティング (2回)	1) 選考とブラッシュアップのノウハウ、システムの使い方をレクチャー。 2) プレゼン時間割やプレゼン資料のテンプレート提供と説明、およびプレゼン立て付けや、プレゼン後の流れ(最終選考とPoC)のレクチャーと資料送付。	○ △ ※メールのみ
集客支援	Crewwからの声掛け(一斉)	Crewwに登録しているスタートアップに対して、プログラム開催案内を一斉通知(複数回)	○ ×
	Crewwからの声掛け(個別)	事業会社様側から気になるスタートアップをリストアップいただき、Crewwから個別に声掛け	○ ○
	募集ページレビュー	プログラム募集ページをレビュー(デザインや文章の校正の他、「スタートアップフレンドリーか」「魅力的な募集か」「スタートアップのイメージが湧くか」など具体的にフィードバック)	○ ×
	PR記事	Creww運営のニュースサイト「Port」での募集告知や活動内容の掲載	○ ×
運用支援	スケジュール管理	選考締切や各タイミングで必要な操作のリマインド	○ △ ※システムリマインドのみ
	選考フォロー	メッセージによるやり取りモニタリングや、選考方法のノウハウ提供	○ ×
機能	プログラム運用をサポートする機能	協業家のブラッシュアップ機能、定めたスケジュールでプログラム運営するアクセラレータープログラム開催機能	○ ×
分析	振り返り	実施プログラムを振り返り、次回プログラムに向けての進め方をご提案	○ △ ※メールのみ

- STARTUP STUDIO by Creww：個人が働きながら起業体験できるサービス。プロジェクト単位でプロジェクト立ち上げからサービスのプロトタイプ作成、事業売却などを支援する。自らプロジェクトの起案者となることもあり、メンバー募集中のプロジェクトに参加して課題解決を行うことや、社外でのスキルアップの場として利用することも可能である。
- PORT by Creww：社会課題をテーマにビジネス創出を目指すスタートアップ企業、起業家、復業家、企業をつなぐ挑戦者のためのオープンイノベーションメディア。会員の新規の取り組みや社会のトレンドに関するニュースやコラムなどが掲載されている。
- 47 クルーズプロジェクト：地域の中核となる自治体・地方銀行と共に、地域に根差した経営資源を持つ地域企業がスタートアップとのオープンイノベーションにより DX 推進や新規事業の創出することを目的としたプロジェクト。
 - これまで首都圏では、多くのオープンイノベーションプログラムが運営されている一方で、首都圏以外での取り組みは限定されている。しかし、コロナ禍での環境変化により、デジタル化（DX 推進）や新規事業の創出、既存事業のイノベーションが急務となり、首都圏以外でもオープンイノベーションプログラムの需要が高まっている。その中、Creww のプラットフォーム上で先進的な技術やアイデアをもつスタートアップ企業と共に、地域の課題解決・地域活性化に取り組む自治体・金融機関・事業者等のパートナーの募集を開始した。

47 クルーズプロジェクトの概念図



プロジェクトのフェーズとパートナーの役割



これまでに開催されたプログラム



広島県

広島県・株式会社広島銀行・Creww株式会社
HIROSHIMA OPEN ACCELERATOR 2020



埼玉県

埼玉県・公益財団法人埼玉県産業振興公社
埼玉 Sports Start-up



浜松市

浜松市・Creww株式会社
浜松アクセラレーター2020



関東

関東経済産業局・Creww株式会社
REGIONAL GROWTH ACCELERATOR
CHALLENGE



佐賀県

佐賀県・JCC
SAGAN BEAUTY & HEALTHCARE OPEN
ACCELERATOR 2020



愛媛県

株式会社愛媛銀行・Creww株式会社
愛媛アクセラレーター2020

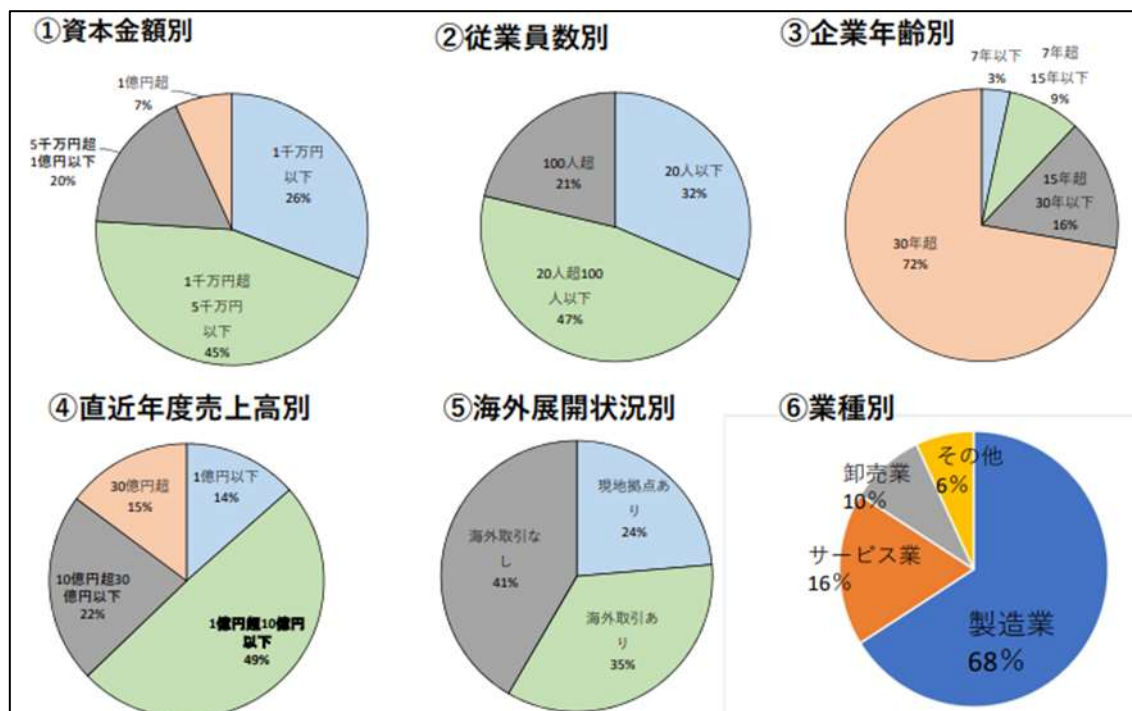
② 中小企業基盤整備機構

【概要】

- J-GoodTech（ジェグテック）は、経済産業省所管の独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構）が運営する、国内中小企業と国内大手企業・海外企業をつなぐビジネスマッチングサイトである。国内外の企業へ情報を発信し、最適なビジネスパートナーを見つけ、製品開発や新規取引に結び付けられるように登録企業の支援を行う。
 - J-GoodTech（ジェグテック）では以下のようなことが可能。
 - ① 技術、製品、サービスの付加価値向上、販売委託、事業提携等事業拡大に向け、企業会員へ自社のニーズ情報を発信し、ビジネスパートナーを募集することが可能。また、会員企業から届いたニーズに対し、提案を行うことができる。
 - ② 自社技術・製品・サービス等の情報や写真、PDF 資料を J-GoodTech（ジェグテック）内の自社専用ページに掲載することが可能。また、無料の英語翻訳サービスを利用することができ、英語で世界中の検索で表示することができる。
 - ③ 業種、分野、地域等検索範囲を絞り、自社ニーズに合った取引先企業を検索することができ、問い合わせが可能。
 - ④ 会員企業に伝えたいトピックを自由に掲載でき、中小機構や会員企業からの支援情報や展示会情報等、ビジネスマッチングに関するタイムリーな情報を得ることができる掲示板を利用できる。
 - 専門知識を持つ中小機構のアドバイザーが、登録企業との商談・情報交換に向けたサポートを実施。
 - 企業検索やニーズの発信、アドバイザーへの相談といった J-GoodTech（ジェグテック）の各種サービスは全て無料で受けることができる。
- 2020 年 10 月時点で、製造業、サービス業など幅広い業種の国内中小企業約 18,000 社が登録し、国内大手企業は約 540 社、海外支援機関が推薦する海外企業は約 7,400 社登録済み。

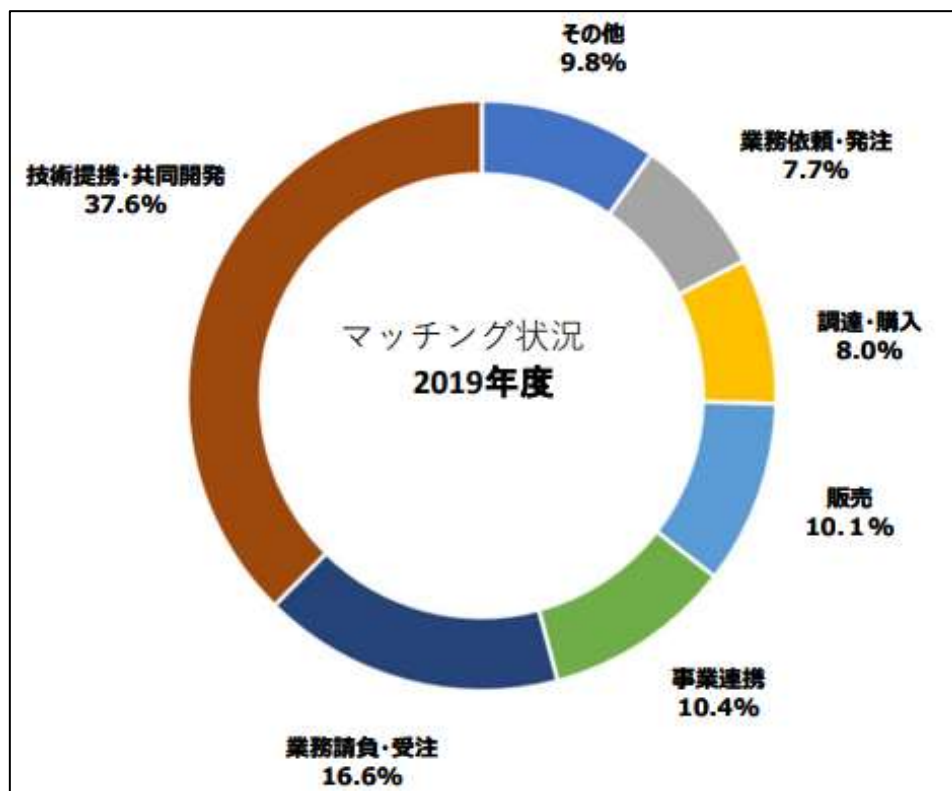


登録中小企業の特徴



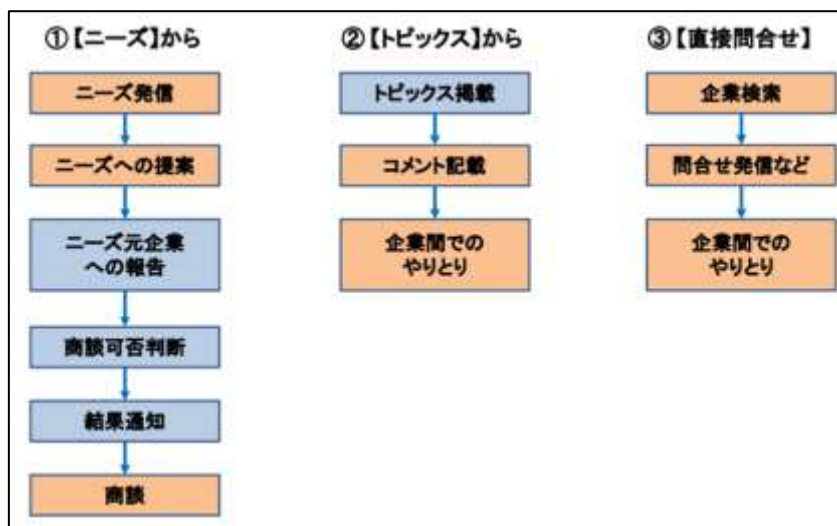
出所：ジェグテック HP (https://www.tamaweb.or.jp/wp5/wp-content/uploads/2020/10/1_J-GoodTech_chushokikou.pdf)

ジェグテックの商談会の内容



出所：ジェグテック HP (https://www.tamaweb.or.jp/wp5/wp-content/uploads/2020/10/1_J-GoodTech_chushokikou.pdf)

ジェグテック活用した際のマッチングの流れ



出所：ジェグテック HP (https://www.tamaweb.or.jp/wp5/wp-content/uploads/2020/10/1_1-J-GoodTech_chushokikou.pdf)

ジェグテック HP の概要（テーマ別特集）

特集
注目のテーマやジェグテックでの取り組みをご紹介します。

- 地域連携特集**
ジェグテックを活用した地域支援機関との取り組みや産学連携などをご紹介します。
- モビリティサービス**
ビジネスマッチング特集
CASE、MaaSといった次世代モビリティサービスの動向や行政の取り組みについてをご紹介します。
- 中小企業のDXを考える**
DX関連技術・製品・サービス特集
- 航空機商談会**
航空宇宙産業分野のマッチング創出・参入支援に向けた取り組みをご紹介します。

出所：ジェグテック HP (<https://jgoodtech.smrj.go.jp/pub/ja/>)

ジェグテック HP の概要（注目企業カテゴリ）

注目企業カテゴリ

- ウィズ/アフターコロナ**
ウィズコロナ、アフターコロナ時代に対応するためのサービスを展開する会員企業をご紹介します。
- ロボット化**
高度な人手不足に対応するためのロボット化をサポートする会員企業をご紹介します。
- ベンチャー・スタートアップ**
新しい市場やサービスに挑戦する注目の会員企業をご紹介します。
- 社会課題**
環境・エネルギーといった社会課題への対応も、働き方改革、BCPなど、身近な課題の解決につながる会員企業をご紹介します。

出所：ジェグテック HP (<https://jgoodtech.smrj.go.jp/pub/ja/>)

③ 福岡地域戦略推進協議会（FDC）

【概要】

- 福岡市が掲げる成長戦略や政策提言の内容の実現を目的とし、産学官民一体となって新たな事業創出や社会実装化を推進するプラットフォームとして、2011年4月に福岡地域戦略推進協議会（FDC）が発足した。
 - 支店経済から脱却し、東アジアのビジネスハブを目指し、経済基盤（人材開発、資金調達、社会実験、中小企業振興）と街づくり（都心、住環境、交通ネットワーク、ウォーターフロント）の強化を目指す。
 - 地域戦略の目標として、「雇用」、「GRP」、「人口」の増加を掲げている。
- 多様な人材が交流、意見交換、議論することで革新的・創造的なアイデア、ビジネスや価値を生み出す機能を持つ場（イノベーションアンカー）の提供として、インキュベーション機能、教育・学習機能、商談・交流・ミーティング・共同作業の機能を提供する場を整備している。
 - 天神・博多エリアには、多くのインキュベーションや交流スペースがあり、イノベーションコミュニティの形成が行われている。
- FDC Launch Program（FlaP）という、FDC 会員ネットワークや外部の様々な事業創出プログラムを取りまとめ、ビジネスマッチング、実証実験支援、資金調達支援、ビジネスアドバイザリーを通じ、イノベーション創出を支援する事業を展開。
 - PoC によるプロトタイプ形成から、リビングラボにより住民のフィードバックを反映したサービス・商品化、国家戦略特区等による社会制度化・事業化といった規制緩和までを支援する実証実験フルサポート事業を立ち上げ、社会実装化を推進する。
 - また、FDC は 4 つの部会が立ち上げられており、それぞれの部会ごとにもプロジェクトが推進されている。

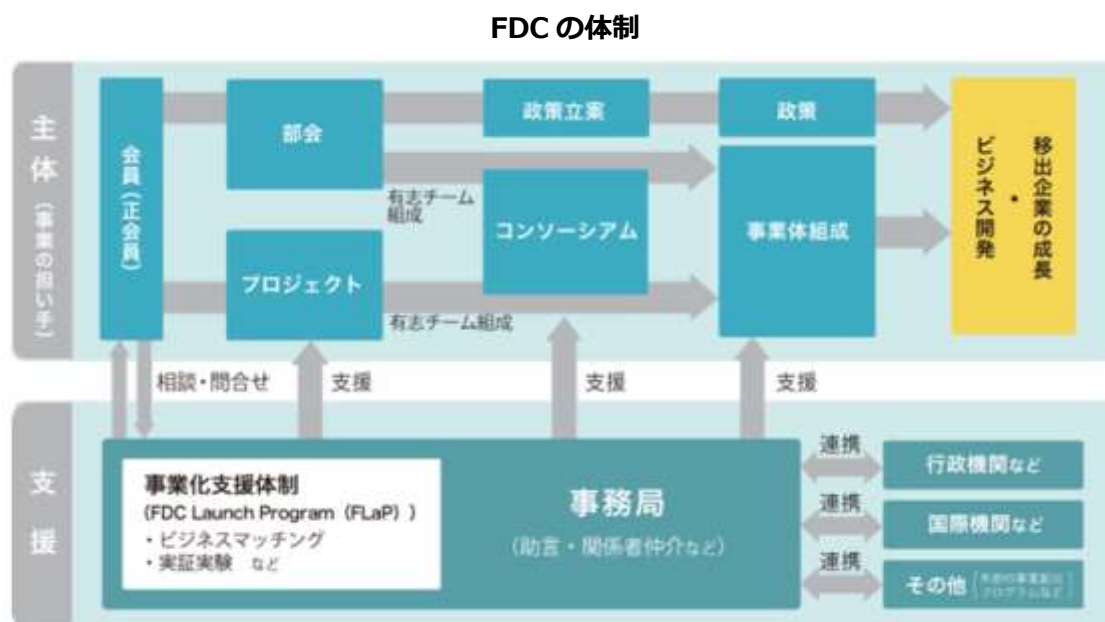
【運営体制】

- 役員：会長は九州経済連合会名誉会長 麻生氏
副会長：九州大学総長 石橋氏
副会長：福岡市長 圏 福岡市圏広域行政推進協議会会長 高島氏
幹事長・幹事：福岡市や九州大学、九州電力など産官学の代表者が務める
- 事務局：民間企業出身で大学客員教授や、中央省庁、地方自治体の委員など公職を務める石丸氏を事務局長とし、36 名ほどのスタッフにより運営。
- 部会：観光部会、スマートシティ部会、食部会、都市再生部会の 4 つが立ち上げられている。
 - 観光部会：福岡市のゲートウェイ機能を活かした新たな観光のビジネスモデルの構築を目指す。
 - スマートシティ部会：福岡市版スマートシティ構想の実現を目指し、ブロックチェーンやサイバーセキュリティなどの技術革新を検討。

- 食部会：九州の食産業の高付加価値化を図り、域外移出による売上向上、販路拡大を目指す。
- 都市再生部会：経済活動と市民の暮らしを支える質の高いまちづくりを目指し、都市の成長を支える PPP のあり方や、地域戦略に資する広域的な都市再生戦略のあり方を検討

【会 員】

- 正会員：企業を中心に自治体等も含め 142 団体
- 特別会員：九州経済連合会など 7 団体
- 賛助会員：企業や一般社団法人など 65 団体
 - 正会員は 30 万円以上、賛助会員は 5 万円以上を年会費とする。
 - 年会費とは別に協賛金を募集する場合もある。



出所：FDC (https://www.meti.go.jp/shingikai/sme_chiiki/smart_strong/pdf/003_04_00.pdf)

【活動内容】

- 実証実験フルサポート事業
 - AI・IoT などの先端技術を活用した社会課題の解決や生活の質の向上などにつながる実証実験プロジェクトを全国から随時募集し、優秀なプロジェクトについては、福岡市での実証実験のサポートを行う。
- 福岡ヘルス・ラボ
 - 産学官民オール福岡で「楽しみながら」、「自然に」健康づくりに取り組めること（健康行動の習慣化）が期待できるプロダクトについて、市民の参画を得ながら、その効果を検証し、評価・認証することで事業者のプロダクトの普及の後押しを行う。

- 地方創生プロジェクト
 - 会員自治体や企業と協定を締結し、独自の産学官民連携によるまちづくりを推進する。
- 地域政策デザインスクール
 - 九州大学産学官民連携セミナーとして、自立的な地域経営を担う高度人材の育成と、社会の課題解決に貢献する教育・研究を目的とする講座を実施。
 - 2020 年度は、提言の具体性や実現可能性を追求するため、福岡県「飯塚市」、「みやま市」、「那珂川市」、「東峰村」、佐賀県「基山町」と連携し、研究フィールドとした。また、社会人・大学院生で構成される受講生は、地域特性や政策課題を踏まえ、新たな取り組みやビジネスモデルを政策提言として取りまとめ、政策研究発表会にて発表。
- ONE KYUSHU サミット
 - 福岡だけでなく、九州エリア全体で一つの島と再認識し、行政区域にとらわれず、経済や文化、人の往来往来や関わりなど、より身近で生命や生活に密着した活動を支える環境整備を目指し、コロナ禍に ONE KYUSHU 宣言を取りまとめ、サミットを開催した。

④ ベンチャーカフェ東京 (Venture Café Tokyo)

【 概 要 】

- Venture Café Tokyo は、世界最大級のイノベーション創出機構・ケンブリッジイノベーションセンター (CIC) の姉妹組織であり、世界 9 都市で展開されるイノベーションコミュニティのうち、東京・虎ノ門エリアを中心に活動している (アジア初進出先) 。
 - 起業教育分野において 28 年連続全米ナンバーワンであるバブソン大学 (米国・ボストン) で教鞭を取る山川恭弘准教授 (兼 東京大学教授) のリーダーシップのもと、2018 年 3 月から活動を開始。
 - Venture Café Tokyo は、“Connecting innovators to make things happen” (イノベーター同士を結び付けて何かを起こす) をミッションに掲げ、各種プログラム・イベントを通じてベンチャー企業・起業家・投資家を繋げることで、世界の変革を促すイノベーションの創出を狙いとする。
 - 起業家、起業を志す人、企業内新規事業担当者、投資家、教育者、政策担当者等、エコシステムに内包される多様なイノベーター達を繋げる役割を持つ。
- 主力プログラムである「Thursday Gathering (サースデー・ギャザリング)」は、毎週木曜日に虎ノ門ヒルズビジネスタワー15F CIC Tokyo で開催されており、多様なイノベーター達によるセッションやイノベーションを加速させるワークショップ等を通じて、参加者は学びを得ながら、そこで得た共体験を基にネットワークを拡げることができる。
 - サースデー・ギャザリングは、毎週木曜日 16:00~21:00 で開催されており、イベントやセミナーの開催と同時に、自由に交流ができるスペースが開放されており、多様な人材 (イノ

ベーター) のコミュニティ形成を促す取り組みとなっている。現在は、オンラインとオフラインのハイブリッドで実施されている。

- コロナ前のイベントでは、イノベーションに関心のある 200~400 人が参加することもあった。

【その他の取り組み】

- CIC Tokyo と共催で日本最大級のピッチイベント「ROCKET PITCH NIGHT」を開催している。2019 年依頼の 3 回の開催実績の中で、200 組の登壇者と 2,000 名近いオーディエンスが参加しており、2021 年 11 月に第 4 回を開催した。
- 2020 年 6 月に茨城県と名古屋市の 2 地域において、それぞれの地域でイノベーションエコシステムの創出に向けた連携および交流プログラムを開始した。
 - 茨城県では、筑波大学、産総研、JAXA などの研究機関の集積地であるつくば市を中心に、技術シーズの可能性の最大化を目指す。特に、2018 年に策定した「つくば市スタートアップ戦略」等との連携も期待される。
 - 名古屋市は、自動車、ファインセラミックス、航空宇宙などのハイテク産業の集積地であることを活かし、イノベーション人材の交流を活発化させ、日本の未来を担うスタートアップの創出を目指す。
- 2021 年 11 月に岐阜市は、スタートアップエコシステム生成に向けたキックオフイベントを Venture Café Tokyo と共に開催した。共催として、2021 年に設立された一般社団法人岐阜みらいポータル協会（岐阜市内の企業、個人の活動を支援する団体）が参画する。
 - 岐阜におけるスタートアップエコシステム生成に向けたパネルディスカッションや、ネットワーキングイベント、ピッチイベントなどを予定。

⑤ 横浜未来機構

【概要】

- 横浜市は 2019 年 1 月に研究者・技術者、起業家、学生などの人材が、組織を越えてネットワークを広げ、新たなイノベーションを横浜から創出していく、「イノベーション都市・横浜」を宣言した。
- 特に、イノベーション人材の交流機会創出を目的とし、それらに資する取組が認知され、大きなムーブメントとするため、「イノベーション都市・横浜」の象徴となるロゴマーク・ステートメント YOXO（よくぞ）を決定した。横浜市はこのロゴマークをシンボルとして企業、団体・個人がつながり、新たなビジネスを生み出す環境の整備を目指す。
- 「イノベーション都市・横浜」の実現に向け、2020 年 10 月から横浜市関内にベンチャー企業

成長支援拠点、「YOXO BOX（よくぞボックス）」を設置した。

- 2021 年 3 月に地域の行政や企業など産学公民が連携してイノベーションを生み出す任意団体として「横浜未来機構」を発足した。

YOXO のロゴマーク



出所：横浜市経済局 <https://socialport-y.city.yokohama.lg.jp/yoxo/>

【運営主体】

- 全体運営：横浜市経済局 新産業創造課
- 横浜未来機構：横浜国立大学の梅原出学長を会長とし、AGC の井上常務執行役員を副会長とする。
 - 正会員として JFE エンジニアリングや横浜銀行、地元大学など 57 者、賛助会員 15 者、連携・協力団体として横浜商工会議所など 17 者が参画している。
- YOXO BOX：関内ベンチャー企業成長支援事業協同企業体（代表企業：三菱地所）
 - 共同企業体には、株式会社アドライト、株式会社角川アスキー総合研究所、株式会社 plan-A が参加している。
 - 慶應義塾大学大学院システムデザイン・マネジメント研究科（慶應 SDM）が、2020 年 11 月に、横浜におけるオープンイノベーションの推進とビジネスエコシステム形成を目的とした共同研究契約を三菱地所と締結した。

【活動内容】

- アクセラレーションプログラム
 - 2019 年度から毎年実施しており、12 件/年ほどの企業を採択しており、支援を実施している。
 - 3～4 か月の集中的なメンタリング（メンターによるアドバイスやマッチング等）や専門性の高い講師によるセミナー（ビジネスプラン、先輩起業家による創業ストーリー、プレゼン

テーション技術、資金調達、マーケティング等）、他のスタートアップや支援者等との人脈を作る交流会、スタートアップとのオープンイノベーションを志向する企業との連携・協業の機会となる成果発表会を提供。

- イノベーションスクール

- 外部講師を呼び、定員 50 名で全 10 回程度の講義を実施している。
- 世界を変えるビジネスを横浜から創出すべく、既存産業に ICT/IOT などの技術を掛け合わせた新産業を創出するイノベーション人材・起業家の発掘育成を目的とする。

- 横浜ベンチャーピッチ

- 横浜市内のベンチャー企業が無料で参加できるピッチイベントを YOXO BOX にて開催している。
- 株式会社角川アスキー総合研究所、有限責任監査法人トーマツに運営を委託している。

- スタートアップ相談窓口

- 弁護士や税理士、中小企業診断士、公認会計士など各種専門家に無料で相談することができる個別支援窓口を設置している。
- 運営はデロイト トーマツ グループの有限責任監査法人トーマツに委託している。

- その他イノベーション創出のための交流・ビジネスイベント

- 大学や企業間連携を促進するための交流・ビジネスイベントを開催。

- レンタルオフィス

- YOXO BOX 内には交流ラウンジ・コワーキングスペース、個室打ち合わせ室、レンタルオフィス、シアター付きの大部屋を整備しており、ベンチャー企業が入居、利用が可能。

【特徴・課題】

- 横浜市のイノベーション政策の一環で、スタートアップ成長支援を目的に YOXO BOX という拠点を中心に、様々な取り組みが実施されている。アクセラプログラムやベンチャーピッチなどのソフト機能に合わせて、コワーキングスペースやオフィスなどのハードを合わせて整備しているところが特徴と思われる。
- YOXO BOX は関内に立地しており、日本有数の大企業 R&D の集積地となっているみなとみらいとの連携が期待される。
 - みなとみらいに立地する大企業として、資生堂、村田製作所、日産、富士ゼロックス、野村総研、ソニー、LG、千代田化工、日揮、三菱重工などが挙げられる。
- 民間企業や大学との連携に関しては、横浜未来機構の今後の動向がポイントになると思われる。

(2) ヒアリング

① Creww (クルー)

※先方の都合により調整がつかず、今回はヒアリング未実施

② 中小企業基盤整備機構

日 時	2021 年 11 月 19 日 (金) 11:00-12:00	
場 所	Webex	
出 席 者 (敬称略)	独立行政法人中小企業基盤整備機構	
	経済産業省 北海道経済産業局	
	ノーステック財団	
	日本総合研究所	

※ () にて発言者を示す。() なしは中小機構様のご発言

1. 意見交換

【ジェグテックの運営に関して】

● J-GoodTech (ジェグテック) 運営の組織体制はどうなっているのか。(JRI)

- 中小機構職員、専門家、事務局 (ヘルプデスク)、システムの保守・運営を行うメンバーがいる。専門家は全部で 60 人、日本全国 9 の地方拠点に 2, 3 人ずつ、本部に 5, 6 人 (海外企業等との取引のサポート) がいる。

● 専門家人材はどういった属性なのか? (JRI)

- 専門家人材となるコーディネーターは、2 つの属性がある。一つは、大手メーカーや商社の OB。もう一方は、中小企業診断士や MBA 取得者といった経営面を支援ができる人を雇っている (両方を持っている人もいる)。

● 専門家人材は、どのように募集しているのか。(JRI)

- 公募も行っているが、既存のネットワークを活用し、優秀な人材を一本釣りしている。企業 OB はシニアの方が多く、中小企業診断士の方は、40 歳半ばあたりが多い。

● ジェグテックのマネタイズはどのようにしているのか。(JRI)

- 公的機関として中小企業の支援を行う立場なので、運営交付金を用いて行っている。特にお金を稼ぐという仕組みではない。また、専門家人材に謝金を払って委託している。

● 年間何件くらいの支援案件があるのか。(JRI)

- 昨年度の実績として大手・中小企業からニーズ案件は 1350 件ほどで、それに対して、ジェグテックを介して提案された (Web マッチング) の件数が、8640 件。毎年 2, 3 割増して件数が増えている。Web マッチング後に成約したかどうかは、確認できていない。また、年一回成果を確認するアンケートを実施しており、5~10%ほどの回答率である。
- 北海道からの提案件数は 80 件ほどで、目標達成できていない状況。

- ニーズを集めるための工夫などあれば教えて頂きたい。(JRI)
 - 北海道から発信されたニーズは 1350 件のうち 20 件くらいである。企業自身で発信できる企業は少ないため、専門家が直接企業を訪問し、課題を掘り起こしていくことが重要。地道に足で稼いでいっている状況。(ジェグテック)

【J-GoodTech（ジェグテック）との連携に関して】

- ノーステック財団の取り組みとジェグテックの Web の仕組みを連携させることができないか。

例えば、来年度にノーステック財団がチャレンジピッチの取り組みを行うとなった際に、企業からのシーズ提案申込先としてジェグテックにリンクさせるようなことは可能か。(経産局)

 - 他地域との実績としてそういった連携は実施しており、可能である。
 - 中小企業やベンチャーから大企業ニーズに提案がされる際に、企業をどうさばくかという壁があると思われる。ノーステック財団の取り組みとジェグテックとの連携を定着させていくために、1, 2 年は試行的にジェグテックの活用を少しずつ実施していき、2, 3 年後に最終形を目指すことが想定される。例えば、経産局予算の事業においても、ジェグテックを活用するなど、具体的なアクションを踏んで連携を進めていきたい。(経産局)
- ビジネスエキスポの参加者に対して、ジェグテックの利用を営業するようアプローチしていくことで、北海道内のイノベーション推進に貢献することもできるのではないか。既存の取り組みとジェグテックを連携させられると良い。(経産局)
 - ビジネスエキスポにも中小機構として参加はしており、まずは、中小機構のインキュベーション施設に入居している企業の支援を行っている。今後の動きとして、ビジネスエキスポのようなリアルの場とジェグテックのようなデジタルの融合を推進していきたいと考えている。
- ジェグテックと連携ができるとなった場合、提案後のフォローなどジェグテックのコーディネーターの活用もできるか。(ノーステック財団)
 - マッチングするまでの提案サポート（提案資料の作成支援など）は実施しているが、マッチング後の商談フォローは、北海道では現在あまり行っていない状況。一方、リソースが限られているところはあるが、そういったフォローも対応できると思われる。
 - ジェグテックの正規な動きとしては、あくまでマッチングの場の提供というところで、入口の前裁きまでは対応できるが、出口まで専門家で支援するということは難しいと思われる。
- ジェグテックの会員企業の中で北海道企業は何社くらい参加しているか。(ノーステック財団)
 - 北海道の中小企業が 560 社、大手企業が 10 社未満程度。

③ 福岡地域戦略推進協議会（FDC）

※先方の都合により調整がつかず、今回はヒアリング未実施

④ ベンチャーカフェ東京 (Venture Café Tokyo)

※先方都合により調整がつかず、今回はヒアリング未実施

⑤ 横浜未来機構

日時	2021 年 11 月 5 日 (金) 16:00-17:00	
場所	Webex	
出席者 (敬称略)	横浜未来機構 (一般社団法人横浜みなとみらい 21)	
	経済産業省 北海道経済産業局	
	ノーステック財団	
	日本総合研究所	

※ () にて発言者を示す。() なしは大橋様のご発言

1. 概要説明

- 横浜は、東京に従属するビジネスエリアで支店経済都市の色が強かったが、ここ最近では、みなとみらい 21 地区を中心に、大企業の本社・R&D拠点等の集積の流れがある。特に、2009 年の日産グローバル本社移転、2010 年の富士ゼロックス研究開発拠点設立、2015 年の資生堂研究開発拠点の用地獲得あたりから、企業集積の流れができています。
- 横浜市では、みなとみらい 21 地区の魅力や価値の維持・向上を目指し、地区内の地権者が加入しエリアマネジメントを行う団体として、一般社団法人横浜みなとみらい 21 が、2009 年に設立・事業開始した。
- 横浜市は、2019 年 1 月には研究者・技術者、起業家、学生などの人材が、組織を越えてネットワークを広げ、新たなイノベーションを横浜から創出していく、「イノベーション都市・横浜」を宣言した。特に、イノベーション人材の交流機会創出を目的とし、それらに資する取組が認知され、大きなムーブメントとするため、「イノベーション都市・横浜」の象徴となるロゴマーク・ステートメント YOXO (よくぞ) を決定。
- また、「イノベーション都市・横浜」の実現に向け、2020 年 10 月から横浜市関内にベンチャー企業成長支援拠点、「YOXO BOX (よくぞボックス)」を設置。その後、市からの経費も支出し、2021 年 3 月に地域の行政や企業など産学公民が連携してイノベーションを生み出す任意団体として「横浜未来機構」を発足した。
- 横浜未来機構は、横浜国立大学学長が会長、横浜みなとみらい 21 が事務局を担っている。現在、正会員 62 団体、賛助会員 17 団体、連携協力団体 21 団体であり、会費を集める仕組みとなっている。事務局には、一部横浜市経済局から出向で来ている。
- ボストンをケンブリッジイノベーションセンター (CIC) や、福岡の FDC、渋谷未来デザインなどを参考にしている。繋がる、学ぶ・成長する、試す、発信する・広げるの 4 つの要素を実行していくことを重要視している。

- 横浜未来機構は、地域内の起業家や大学の先生、大企業のエンジニアなどを巻き込んだ協議会で話を進める中で、立ち上げることができた。「街」と「イノベーション」をつなぐ活動を目的とする。先進技術と街のニーズ、社会課題を繋げるだけでなく、ホテルや商業、エンタメ施設とのリレーション形成も行っている。
- 活動内容の柱として、①企業や大学等の個別支援、②イノベーションの土壌づくりを挙げている。
 - 具体的には、新事業創出、研究・開発等に必要なニーズ取得のサポートとして、就業者や来街者へのヒアリングや、多様な主体（大学、企業等）を繋ぐこと、実証実験のために公共や街の施設と連携を支援する。
 - また、ユーザー視点の実証実験「街ぐるみのみらい体験」といった環境整備のためのプロジェクトや、新たなアイデアをいち早く検証するための「β版フィードバック・サポーター」といったある程度ボランティアな集まりを作ること、イノベーション人材によるコーディネート・交流などを促進する取り組みを行う。

2. 意見交換

- 目指す将来像はFDCのような形か。（JRI）
 - FDCを目指している面もあるが、一部異なる面もある。FDCは福岡全体（MICEや観光なども含め）を対象としているが、横浜はまちづくりといっても、イノベーションを生み出すプレイヤーの創出に注力している。FDCのような行政を横串に活動する動きは、今後目指していきたいと思っている。
- こういった構想は、横浜市経済局内からアイデアをどんどん膨らませていったものなのか。組成に至るまでの関係者の関わり方、雰囲気を見せてほしい。（経産局）
 - みなとみらい21はもともと企業誘致に注力しており、企業だけでなく、多様な主体との

り、みなとみらい21の街づくり推進に注力していた。経済局や集積した企業を中心に、想いを持った人達が集まっていると思われる。旗を振ったのは行政だが、集まった人々が自分たちの意思で取り組みに参加している。仕事でなく、プライベートでも活動している人がおり、盛り上がっていることが大きい。例えば、横浜 OneMM という、イノベーション推進を目的とした有志グループができており、様々な企業のコラボレーションが生まれようとしている。

- 横浜市に比べ、北海道ではまだ地域としての一体感が生まれていないように思う。（経産局）
- 横浜未来機構において課題はどのようなものか。（経産局）
 - 現在見えている取組は、個人レベルの話が多く、組織への貢献の部分が課題。横浜未来機

構は会員制で企業から会費をもらっているのですが、その金額に見合うように、組織の取り組みをどう支援していくべきか難しいところ。個人レベルの活動に対して、価値があると理解してくれる会員企業は多いが、実証実験や新規事業創出といった成果を求めて会員になる企業も多いので、そういった目に見える短期的な価値をどう生み出していくかが課題である。

- 現在、ノーステック財団は、北海道において公的な立場に近い形で取り組んでいるが、会費をとるようになると、今までの動きができなくなるのではないかと懸念がある。
(経産局)

- 現在北海道では、オープンイノベーションイベントなども、予算に合わせてスポット的に実施せざるをえない状況であり、横浜市のように自立的に取り組みが継続されていく仕組みができればと考えている。(経産局)

- 横浜市も課題にはまってしまう。例えば、予算とリソース・取組のバランスがあっていない。取り組み内容を幅広く広げており、イノベーションの総合百貨店というスタンス。また、一定期間の募集期間でやるのではなく、日常的に依頼を聞いていき、個別に対応していく方針である。初期の段階のちょっとした相談などもあり、情報量が非常に多いのでそれらを繋ぐことができるが、リソースも限りがあるので大変である。現状は公共性頼りでリソースが限られているため、会員数ももっと増やしていかないといけない。
- 相談を聞き、企業や大学と繋げるようなコーディネーターとして動く人は何人くらいいるのか。(経産局)
- 大橋様の他に、専属で雇っている人が 2 人、大企業からのレンタル移籍として日産のエンジニアの人など、頭数として 6 人程度。
- 予算がなくなった時でも、取り組みが続くように、介在する人の数がどれだけいるかということが重要であると考えている。(経産局)

- メンター支援はどのように活動しているのか。(ノーステック財団)

- 行政からの委託事業として、YOXO BOX をやっている。26 人のメンターを依頼している。必要に応じて、スポットでボランティアに協力頂いている。地域の起業家コミュニティが関与しており、自主的に受けてくれている。
- 年間どれくらいの件数を請け負っているのか。(ノーステック財団)
- YOXO BOX は市役所管轄なので、どれくらいの相談がきているのか正確には把握していないが、年間数百件ほど(1000 件に満たないくらい)来ていると思われる。

4.1.3 まとめ

福岡戦略推進協議会（FDC）と横浜未来機構（YOXO）は、福岡や横浜など、特定地域でオープンイノベーションを推進する組織であり、組織型に分類できる。そのため、北海道においても特定地域でオープンイノベーションを推進する組織を構築する場合、取り組みの参考となる。Creww は、オープンイノベーションを実現するためのマッチングツールを提供しており、ツール型と分類できる。北海道で道内企業支援機関が活用するマッチングツールとして参考となる。ベンチャーカフェ東京は、イノベーションを起こす個人に焦点を当て、意欲の高い個人の出会いを創造するイベントを運営しており、イベント型に分類できる。北海道内でイノベーション人材を創出する動きの際に参考となる。

それぞれの概要・特徴を下記に整理した。

サンプル	類型		概要・特徴
FDC 福岡戦略推進協議会	組織型	特定地域でオープンイノベーションを進める組織。全道や道内の特定の地域でオープンイノベーションを促進する組織を構築する場合の参考になる。	10年前に地元の大手企業が中心になって設立。YOXOもベンチマークしており、地域のOIPFの先駆者的な存在。会員企業の会費によって運営され、実証実験の事務局やWGの運営、MICEの推進など多くの分野で活躍しているのが特徴
YOXO 横浜未来機構			昨年設立した横浜みなとみらい地域を中心とした会費ベースのコンソ。大手企業が多い地域から大手企業同士、スタートアップとの連携を今後進めていくことを計画している。大学連携も行っている
Creww	ツール型	オープンイノベーションを実現するためのマッチングツール。道内支援機関が活用することでマッチングを促すツールの参考になる	eiiconのAUBAとともにスタートアップとのマッチングを行う場として、オープンイノベーションのサービスを展開している。考え方としては、企業にノウハウが貯まるように導入企業が自分達でプログラムを考えることを主題にして考えている。低価格のサービスもある
Venture Cafe	イベント型	イノベーションを起こすのは意欲のある個人の出会いからという思いを持ったイベント。道内の個人同士の繋がりによるイノベーション創出の参考になる	ケンブリッジイノベーションセンター（CIC）が中心となって東京、つくば、名古屋で定期的にイベントを開催。Thursday Gatheringという毎週木曜日16時～21時の間で開催されるイベントがメイン

4.2 意見交換会

4.2.1 実施概要

オープンイノベーションを促進するためには、協業・事業化を促進するための環境を整備する必要があることから、オープンイノベーションを通じた協業・事業化のための自立的な仕組みづくりについて、民間事業者等が運営するオープンイノベーションプラットフォームなどとの連携を視野に検討を行う。そのため、2回に分けて意見交換会を開催し、今後の北海道でのオープンイノベーション活動の方針について明確化することを目指すべく、意見交換会の開催目的と議論内容を以下のとおり示す。

【開催目的】 北海道内におけるオープンイノベーションを促進するためには、中小・スタートアップ企業・大学等のシーズに対し、事業化を促進するための環境を整備する必要がある。 その環境整備に向けて、自治体や民間等が運営するオープンイノベーションプラットフォーム等と連携を図り、大手企業のニーズ発掘やマッチング等、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することを目的に開催する。 ※意見交換会は2回開催し、今後の北海道でのOI活動の方針について明確化していく。	
第1回目（2022.02.03 AM） 第2回目（2月末～3月頭）	
目的	各プレイヤーのOI活動の情報共有と今後の北海道でのOI活動に関する意見出しを通じて、OI活動を北海道に根付かせ、かつ自立的な取組としていくための方向性をアウトプットする
次第	前半（情報共有） 各プレイヤーのOI活動の情報共有 - SCS（阿部、藤間）・・・行政OI、道経連携 - 道銀・・・企業マッチング（DX、X-Tech 他）、Crewww導入 - 経産局、ノーステック・・・OICP北海道 - 中小機構・・・J-GoodTech ※CF北海道（山田統括ACD、工藤理事にも同席頂く） 後半（意見交換） 今後の北海道のOI活動に関する意見交換 - それぞれの取組に関する質疑応答 - 運営上の課題の共有 - 連携可能性の模索 ⇒日本総研でまとめて第2回目のインプットとする 内部での方向性検討 第1回目の結果をインプットとして、下記の機関を中心に、今後の方向性を議論し、全体としてのあるべき絵をアウトプットとする - 北海道経済産業局 - ノーステック財団 - 日本総研 - チャレンジフィールド北海道

4.2.2 開催結果

第1回、第2回の開催結果（議事録）について、以下のとおり報告する。

（1）第1回意見交換会

日時	2022年2月3日（木）10:00～12:00
場所	ハイブリッドによる開催 会場：SAPPORO Incubation Hub DRIVE「Event Park」 オンライン：Zoom
出席者 （敬称略）	
1. 挨拶・趣旨説明（北海道経済産業局） ※北海道経済産業局（以下、「経産局」と省略する。）より資料によって挨拶・趣旨説明 北海道でのオープンイノベーション事業の促進に際して、経産局の予算を使用した公共的な取組だけでなく、地域として自立的な取り組みが生まれると良いと考えている。	

- 道内でのオープンイノベーション促進に向けて本日の意見交換会で議論したい論点は、次の 3 つが挙げられる。
 - 経産局および札幌市など行政の予算で実施しているオープンイノベーションマッチングの機能を、将来に向けて維持・発展させるためには、どのような体制が望ましいか。
 - 道内におけるオープンイノベーションの推進に伴う自律的な仕組みづくりに向けて、中小機構や民間企業等との望ましい連携のあり方をどう考えるか。
 - オープンイノベーションを推進するための手法として、マッチングの他に必要な施策や仕組みはあるか。
- 経産局におけるオープンイノベーション促進に関する取組の方向性（案）として、以下の 3 つが挙げられ、それぞれの課題と改善策について発表した。

①J-GoodTech(ジェグテック)と連携した提案企業(中小・スタートアップ)の効率的な発掘

＜課題＞WEBやメルマガによる周知のみでは、道内中小・スタートアップに情報が行き届かないため、個別に一本釣りをしていたが、手間とコストがかかる。

＜改善策＞中小機構の「ジェグテック」を効果的に活用し、道内企業を探索。
※道内で約600社が登録。中小機構と連携し、大手のニーズに記載のあるキーワードで検索しアプローチ。

②ニーズ側の企業・団体等を戦略的に選定

＜課題＞「オープンイノベーションに意欲的な大手企業」として、ターゲットを広めに設定・選定していたが、必ずしも道内中小・スタートアップとマッチするニーズばかりではなかった。

＜改善策＞中小・スタートアップ支援機関や自治体等から、求められているニーズ情報等を事前に収集・整理。また、ターゲットを大学や自治体、農業関係団体等に拡充。

③自立化に向け支援機関の主体的な関わりを強化・促進

＜課題＞自立的な仕組みとするには、これを担う主体的な機関が必要となるが、これまでの取組では支援機関は周知協力に止まり、主体的な関与が少なかった。

＜改善策＞R4事業においては、特に中小機構やチャレンジフィールド北海道（ノーステック財団）のコーディネート機能を効果的に活用するなど、自立的な機能を根付かせるための試行を行う。

（出所：北海道経産局作成資料より抜粋）

2. OI 活動の取り組みについて

(1) OI チャレンジピッチ北海道（ノーステック財団）

※ノーステック財団の資料に沿って 2021 年（令和 3 年）度オープンイノベーション促進事業について説明

- オープンイノベーション促進事業の中で実施している「オープンイノベーションチャレンジピッチ北海道 2021」を通じて、得られた事業推進における結果・成果（参加された大手企業や提案者にいって）、課題（継続的に本事業の取り組みを邁進するためには）について、以下のよう整理した。

オープンイノベーションチャレンジピッチ北海道 事業推進における結果・成果、課題について

結果・成果（参加された大手企業や提案者にとって）

- 事業推進の迅速性アップ
- 多様化する要望や需要への対応力アップ
- 自社にはない新たな知識や技術などの資源獲得
- 相乗（シナジー）効果の構築
- 競合他社に対する差別化、優位性の構築
- 社会や顧客が求めるニーズに対応できる範囲が広がる
- 営業力（プレゼン）の強化

課題（継続的に本事業の取り組みを進進するためには）

- 新たな大手企業の発掘
- 個別面談後のフォローアップと成果公表の仕組みづくり
- シーズ提案する中小・スタートアップ企業などの拡大
- 財源確保と人的体制の構築

（出所：ノーステック財団作成資料より抜粋）

(2) Local Innovation Challenge HOKKAIDO (STARTUP CITY SAPPORO)

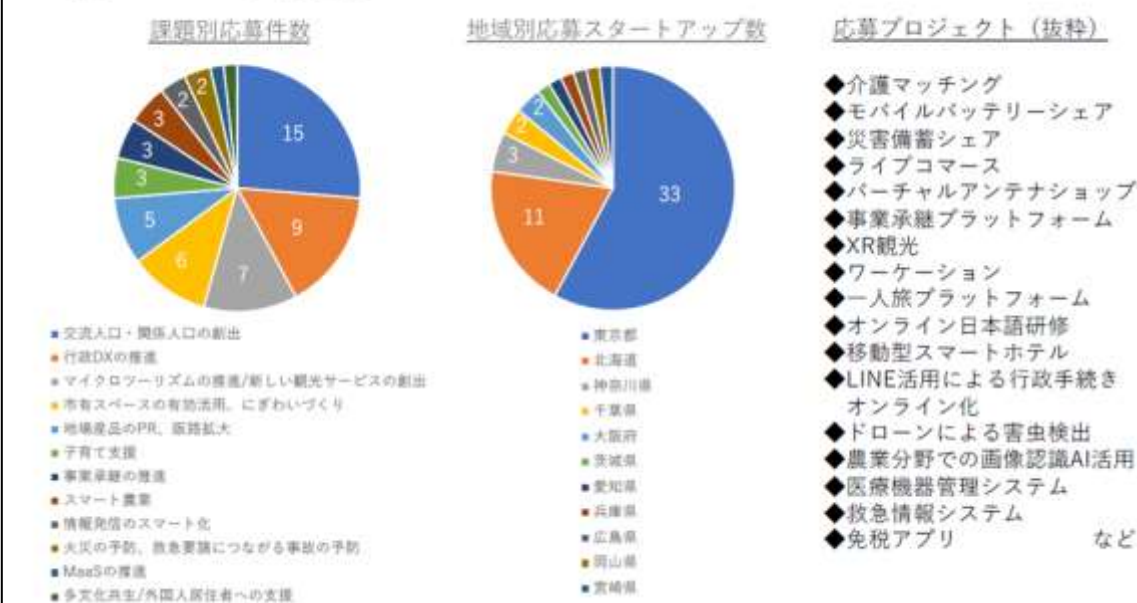
※札幌市および D2 Garage より資料に沿って、Local Innovation Challenge HOKKAIDO 事業について説明

- 本事業は、さっぽろ連携中枢都市圏の 12 市町村における地域課題や行政課題について、スタートアップ企業との協業により解決に結びつける行政オープンイノベーションプロジェクトである。直近 2021 年度の募集結果、募集テーマ、応募傾向は、以下のとおり。
 - 地域別に応募されたスタートアップ企業数の内訳をみると、首都圏（特に東京都）のスタートアップ企業の応募が多いことが見受けられ、課題として推測される。



（出所：札幌市・D2 Garage 作成資料より抜粋）

2021年度のスタートアップ応募傾向



（出所：札幌市・D2 Garage 作成資料より抜粋）

（3）企業マッチング（X-Tech、DX など）（北海道銀行）

【X-Tech Innovation】

※北海道銀行より資料に沿って、X-Tech Innovation 事業について説明

- イベントを通して得られた本事業の課題は、以下のとおり。

X-Tech Innovationにおける課題

✓参加企業の確保

→現在は個別の声掛けやSNSによる募集活動を行っている。コロナ禍ということもあり、特に北海道内のスタートアップ企業の発掘が十分ではない。

✓イベントとしての更なる発展

→イベントとしては運営ノウハウや知名度も一定程度は確立しているが、今後、更なるオープンイノベーション（参加企業⇄参画企業・自治体）を創出するためには、新たな“仕掛け”が必要になる。

→オープンイノベーションイベントを別途企画したが、大企業側のオープンイノベーションに対するニーズが低く、実現しなかった（社内での理解が得られない、予算がない等）。

✓イベント終了後のスタートアップに対する支援体制

→オープンイノベーションに重要なスタートアップ企業に対する、弊行での支援メニューについては拡充が必要。

→参加企業には個別商談をセッティングしているが、マンパワー不足の状態にある。

（出所：北海道銀行作成資料より抜粋）

【DX 推進】

※北海道銀行より資料に沿って、DX 推進事業について説明

- イベントを通して得られた本事業の課題は、以下のとおり。

当行が考えるDX推進の課題

課題① 道内事業者のITリテラシーが低い

- ・ ITサービスを導入しても、「使いこなせず辞めてしまう」や、「社内で啓蒙できる人材がいない」という事業者が多い。



当行では、顧客にあったサービス提案や、導入事業者の体制構築などを提案。
例えば、ITまわりの相談できる窓口や既存ツールのサポート会社があればいいのに。

課題② 当行のご紹介するサービスの多くが道外事業者

- ・ 受託開発案件については、当行取引先や北海道IT推進協会と連携し、道内ベンダーをご紹介。ただし、SaaS系サービスは道外事業者に偏っている。



北海道内のIT事業者の情報が少ない。情報提供がほしい。

課題③ 点ではなく、面でのDX普及が必要

- ・ DX化は事業者ごとで温度差あり。特に受発注や請求など、他社を巻き込むIT化は進まない傾向。



市町村単位でのセミナーや、補助・助成などがあると面での普及が見込めるのでは。

(出所：北海道銀行作成資料より抜粋)

(4) J-GoodTech（中小機構）

※中小機構より資料に沿って、J-GoodTech の取り組み（現況、課題など）について説明

- 本事業の課題として以下の3点が挙げられる。
 - 道内中小企業 560～570 社程度に登録頂いているが、まだまだ少ない状況。
 - 登録企業のアクティブ化、サービス利用の増加。
 - 道内企業が興味を持つような道内向けのニーズを集めること。

(5) YOXO、FDC、Creww、Venture Café（日本総研）

※日本総研より資料に沿って、オープンイノベーションプラットフォームの考え方について説明

- オープンイノベーションプラットフォームを考えるにあたり、組織、ツール、イベントの3つの観点で調査を実施し、それぞれの概要・特徴を以下のように整理した。

オープンイノベーションプラットフォームの調査概要

- ・ オープンイノベーションプラットフォーム（OIPF）を考える際に、組織、ツール、イベントの3つの観点で調査を実施。
- ・ 今後、北海道でOIPFを考える際には、まずは組織（機能）からツール、イベントを考えていく必要があるのでは。

サンプル	類型	概要・特徴
FDC 福岡戦略推進協議会	組織型	10年前に地元の大手企業が中心になって設立。YOXOもベンチマークしており、地域のOIPFの先駆者的な存在。会員企業の会費によって運営され、実証実験の事務局やWGの運営、MICEの推進など多くの分野で活躍しているのが特徴
YOXO 横浜未来機構		昨年設立した横浜みなとみらい地域を中心とした会費ベースのコンソ。大手企業が多い地域から大手企業同士、スタートアップとの連携を今後進めていくことを計画している。大学連携も行っている
Creww	ツール型	eiiconのAUBAとともにスタートアップとのマッチングを行う場として、オープンイノベーションのサービスを展開している。考え方としては、企業にノウハウが貯まるように導入企業が自分達でプログラムを考えることを主題にしている。低価格のサービスもある
Venture Cafe	イベント型	ケンブリッジイノベーションセンター（CIC）が中心となって東京、つくば、名古屋で定期的にイベントを開催。Thursday Gatheringという毎週木曜日16時～21時の間で開催されるイベントがメイン

（出所：日本総研作成資料より抜粋）

- 他地域のオープンイノベーションプラットフォームは以下のように比較することができる。現在、ノーステック財団が事務局を行っているチャレンジフィールド北海道をみると、他地域と比べて「学」に力点があることが特徴として挙げられる。
- また、調査結果を基に、北海道におけるオープンイノベーションに対する日本総研の私見は以下のとおり。

各地域のオープンイノベーションプラットフォームの位置づけ

- ・ 他地域のOIPFの比較は以下のとおり。チャレンジフィールド北海道は「学」に力点があることが特徴。
- ・ OIPFを自走させるためには、安価なツールを使うだけでなく、事業化を促進できるコーディネーターの力量が一番重要。

	Fukuoka DC (福岡戦略推進協議会)	YOXO (横浜未来機構)	チャレンジフィールド北海道	北海道版OIPF
単位	福岡市と近郊の自治体	横浜市	全道（大学、自治体、支援機関中心）	全道？（大学、自治体、支援機関中心、 企業 ）
形態	任意団体	任意団体	公共案件プロジェクト	任意団体
資金	会費＋福岡市の助成金	会費（横浜市の助成金？）	経産省事業費	ノーステック or 会費？
体制	顧問、理事、事務局（事務局は専属数名、残り出向者）、会員	会長、スタッフ（6名）、会員	総括、コーディネーター、事務局	顧問、総括、コーディネーター、事務局
活動概要	福岡をアジアのハブにするために、事務局がメインになって、起業支援やMICE、世界金融都市など幅広く活動している	YOXOというテーマのもとで、横浜の「イノベーション創出の推進機関」、「ネットワーク推進機関」でコラボレーションを生み出す（予定）	学の産業化、また学の力を活用した地域課題解決、全道でのプラットフォーム形成を行っている（学を絡めるのが必須に近い）	学だけでなく社会課題を取り扱う企業、団体、大学の取組全般をコーディネーターPJ組成、推進を行うのはどうか

（出所：日本総研作成資料より抜粋）

北海道におけるオープンイノベーションに対する私見

オープンイノベーションを行うのは新規事業部門のアウトソーシング？
⇒社内に新規事業を行える人がいない、出来る環境にないだけでは？

オープンイノベーションを行うための支援内容は存在しているのでは？
⇒利用しないのは知らないからか、重要性を感じていないからか？

オープンイノベーションの支援をどこまで行うのか、個社支援は？
⇒支援にはコストがかかる。受益者視点の観点も重要ではないか？

産業全体を発展させるためにオープンイノベーションという手法は有効か？
⇒企業、業界を超えた事業を回していくのは大きな労力がかかるのでは？

北海道におけるオープンイノベーションの位置づけを考える必要あり

(出所：日本総研作成資料より抜粋)

3. 意見交換

【本日の論点と各組織の共通課題】

- 北海道経産局が本日議論したいことを以下のように整理した。(日本総研)
 - ツール面の課題として、J-GoodTech という無料オープンイノベーションツールと、どう連携できるか。
 - マッチング促進面の課題として、北海道内企業と大手企業とのマッチングを促進するために、道内シーズから大手企業を探していくことや、北海道ならではのテーマ出しをしていくことはどうか。
 - 組織面の課題として、チャレンジフィールド北海道や産業支援機関などとの連携を如何に強化していくか。
- ノーステック財団、STARTUP CITY SAPPORO、北海道銀行、中小機構の課題を整理すると以下の4つに分類・整理できる。(日本総研)
 - 人的リソース・マンパワー
 - 道内スタートアップ企業の増加
 - 道内企業のオープンイノベーション意識の向上
 - 予算

【各組織の取り組む支援の深堀】

- 北海道銀行の X-Tech について、大手企業ビジネスパートナーとのマッチングが大きな目的と理解しているが、実績やその後の進み具合はどうか。(経産局)
 - 導入実績などはあるが、マンパワーの問題もあり、結果を事後フォローや確認することができていない。(北海道銀行)
 - チャレンジピッチにおいても、マッチング後は大手企業等に任せている状況。支援家人材を活用するなどアフターフォローを行いたい、マンパワーが足りておらずできていない状況。(経産局)
- STARTUP CITY SAPPORO においては、支援家人材を活用し、マッチング後の事後フォローもしっかり実施していると理解しているが間違いないか。(経産局)
 - 民間同士のオープンイノベーションと行政が加わるオープンイノベーションとで考え方は異なると考えられる。民間同士のオープンイノベーションの場合、あまり行政が入っていく必要はないと思われる。一方、行政がお金を出すオープンイノベーションの場合は、上手くいったモデルケースを公表し、広報活動（Web や新聞等）を通して、企業の意識を向上させることが重要と考える。(札幌市)
 - STARTUP CITY SAPPORO では、行政職員向けのマインドセット向上の取り組みも進めている。まずは啓蒙活動が重要と考えている。その先の具体的な支援については、公的資金を導入して支援する必要がないのではないかと。個別企業への支援を行政が実施するのは不要と考えている。(D2 Garage)
- 現状の取り組みは、マッチングしたスタートアップ企業に資金援助しているのか。(ノーステック財団)
 - 将来的には、自治体から業務発注してもらえる関係性を目指して支援を行っている。(札幌市)
 - スタートアップ企業は自治体の補助金取得が難しい場合があるので、1 年目は実証事業について支援を行い、2 年目からは行政から発注してもらえることや、入札に参加させてもらえる環境整備を目指している。(D2 Garage)
 - 採択した案件の実証事業については、週 1, 2 回程度の面談などアフターフォローをやっているが、フォローがなくとも回るように、企業と行政の間を取りもつことを目指している。札幌市も事務局メンバーとして参画している。(D2 Garage)
- 現在、スタートアップ創出に注力している愛知県でも、スタートアップをオンラインで募集すると、首都圏ばかりになり、同じ課題を抱えている。また、愛知県の某自治体でオープンイノベーションイベントを開催した際に、合計 30 社が集まったが、その内中小企業は 3 社のみで、あとは銀行などの支援企業であった。他地域では、県や市などの各組織がバラバラに取り組んでいる印象がある。北海道においては、自治体に加え、各産業支援機関がまとまって取り組むことができれば良いのではないかと。(日本総研)

- 北海道銀行の発表で、オープンイノベーションイベントを企画していたが、実現できなかったとあるが、どのようなイベントを企画していたのか。(ノーステック財団)
 - Creww と KPMG からオープンイノベーションイベント実施の打診があり、道内の複数企業に参加意欲をヒアリングした。担当部署は興味とのことだが、社内の経営判断として、提案頂いた金額を払ってイベントに参加することは難しく、実現に至らなかった。一方、ノーステック財団のオープンイノベーションイベントは無料であったので、声がけした複数企業の中で参加頂いた企業があった。(北海道銀行)

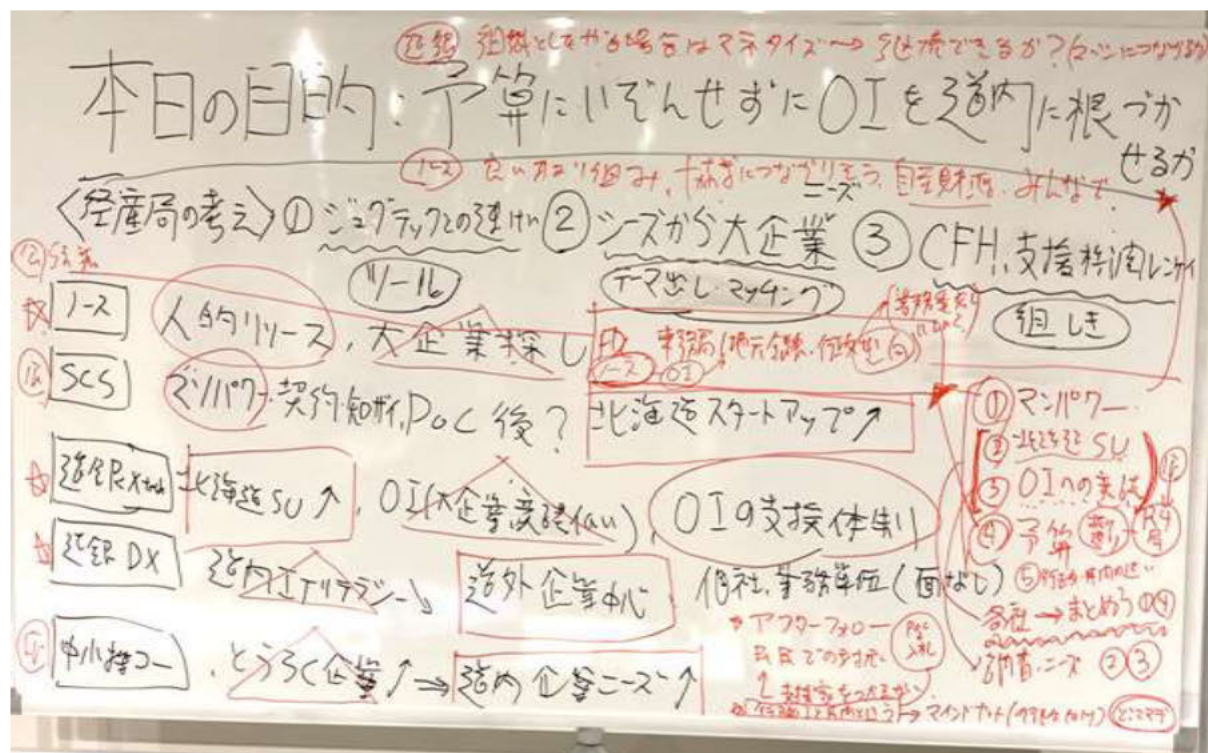
【今後の方向性】

- 各ステークホルダーとも自前予算を持っているが、経産局、札幌市、中小機構は公的予算であるので、事業の立ち上げ時に活用するのは良いが、継続・拡大させるタイミングでは、ノーステック財団や北海道銀行の予算を活用する形にシフトする方がよいと思われる。(日本総研)
 - オープンイノベーションは重要であるが、組織としてどうマネタイズするのかという点で、リターンまで時間がかかるものなので、いつまで継続的に取り組み（例えば、X-tech Innovation）が続けられるかは不確定である。X-tech Innovation は 6 回開催されており、今後も続けていきたいが、いくら予算をかけていくらリターンがあるのかというのが可視化しにくいいため、定量的な判断が難しい。(北海道銀行)
 - ノーステック財団のみでオープンイノベーションイベントに取り組むには資金や人的リソースに限界があるので、各ステークホルダーと連携しながら、地域で自走・自立できれば良いと考えている。(ノーステック財団)
- 大手企業と道内企業とのマッチング結果として、2 年目で具体的に協業に繋がりそうな案件が多くなってきているため、もう一年くらい経産局から予算を計上頂き、本イベントを継続したいと考えている。一方、地域での自立を考えた際、ノーステック財団でいくらかの予算をつけるということもあり得る。また、経産局予算として、CFH の予算をうまく使いながら進めていくこともあり得ると考える。また、行政以外で北海道銀行を含む道内大手企業などと共同で実施することもあり得る。(ノーステック財団)
- FDC の事務局は、金融機関や行政等の出向者を受け入れて事業を遂行している。北海道で考えた際に、ノーステック財団を事務局とすると、北海道銀行や札幌市から人材を出向させることや、東京の人材を委嘱や業務委託することで、マンパワーを獲得するということがあり得るのではないかと。(日本総研)
 - 来年度（2022 年度）は、経産局の予算で継続開催し、再来年度以降でどう自立・自走していくかの方向性について、次回開催する第二回意見交換会にて検討するような想定である。来年度からノーステック財団の体制が変更できるわけではなく、ノーステック財団としての優先順位含め、オープンイノベーションイベントの必要性について判断していく必要がある。オープンイノベーションイベントについて、NDA を結ばない範囲で企業同士のマッチングをサポートするが、その先は企業同士に任せるべきと考える。一方、支援した成果を上手く経

産局が自ら啓蒙していくことで、事業としてのプレゼンスをあげることは非常に重要と考える。(ノーステック財団)

- 助言頂いたとおり、まさに、オープンイノベーションに向けた機運の醸成のために、成果や結果をまとめて啓蒙していくことが重要と考えている。(経産局)

※当日の議論の内容を日本総研が整理した図



以上

(2) 第2回意見交換会

日時	2022年3月2日(水) 15:00~16:30
場所	オンライン (Webex)
出席者	

1. チャレンジピッチ北海道 2021 の結果報告 (ノーステック財団)

※ノーステック財団より資料に沿って結果を報告

【質疑応答】

- 首都圏企業と道内企業で面談を実施することは、現場の感覚として意義があると感じたか。また、意義がある場合、どのような点に意義を感じたか。(経産局)
 - チャレンジピッチイベントに参加することで、道内企業のプレゼン力(社外への自社サービスの提案力)が良くなったと感じており、意義があった。(ノーステック財団)

- 道内企業のプレゼン力が上がったのはなぜか。(経産局)
 - ✧ マッチングイベントのノウハウがノーステック財団の中にたまり、提案者である道内企業に対し、プレゼンの指導等ができたことが挙げられる。また、大手企業に選ばれ、個別面談に進んだ理由を確認し、道内企業に伝えるたことも挙げられる。加えて、昨年度の経験を経ることでコツをつかんだこともあるので、こういった発表の機会を与えることも重要である。(ノーステック財団)
 - ✧ ノーステック財団が、大手企業側、中小企業側のそれぞれに対し、サポートしたことで上手くいったと理解した。(経産局)
- マッチングの量・質は昨年度と比べどう変化したか。(経産局)
 - 今年度の方が、質が上がっていると感じている。(ノーステック財団)
 - マッチング（共創・協業）が上手くいきそうな企業や、大手企業と道内企業との組み合わせなど、事前に判断できるか。(経産局)
 - ✧ 上手くいきそうかどうかは、実際に面談をやってみないと判断できないと思われる。(ノーステック財団)
- 上手くマッチングできていない場合、スタートアップ、中小企業側が、上手く説明できていないということもあるか。(経産局)
 - それも考えられる。特に、守秘義務もあり、自社技術の特徴全てを説明できないということもあった。(ノーステック財団)
- この事業の意義、意味をどう評価しているか。(経産局)
 - コロナ禍で以前より営業ができていないということや、首都圏の大手企業との出会いの機会として評価している。(ノーステック財団)
- チャレンジピッチに関して、ネガティブな話はあったか。(経産局)
 - 大手企業側が面談で何を質問したらよいかわからないという場面もあった。ただし、これは大手企業の勉強不足や、技術面で理解出来る参加者がいなかったことなどが要因として挙げられる。(ノーステック財団)
- スタートアップ、中小企業側はどうか。(経産局)
 - スタートアップ、中小企業側からは、特に不満は聞いていない。(ノーステック財団)
 - オープンイノベーションの場としてイベントを実施したが、オープンイノベーションだけでなく、それぞれの企業ごとに目的をもち、そういった様々な目的に対して利用してもらうということは良いと思う。例えば A 社は、マッチングした企業とサポイン事業を取りに行くことを目的としていた模様で、単なる大手企業とのマッチングの場としてだけでなく、様々な使い方ができると良い。(経産局)
 - ✧ 様々な使い方ができる場であることは重要である。(ノーステック財団)
 - ✧ スタートアップ、中小企業にとって、市場や出口を見据えた事業として想定しているとのことで理解した。(経産局)

- B社は、今までオープンイノベーションに取り組んでいなかったが、今回チャレンジピッチに参加することで、社内的にオープンイノベーションへのハードルが下がったため、参加した意義があると聞いている。（日本総研）

2. 第1回意見交換会の議論結果報告（日本総研）

※日本総研より以下資料に沿って議論結果を説明

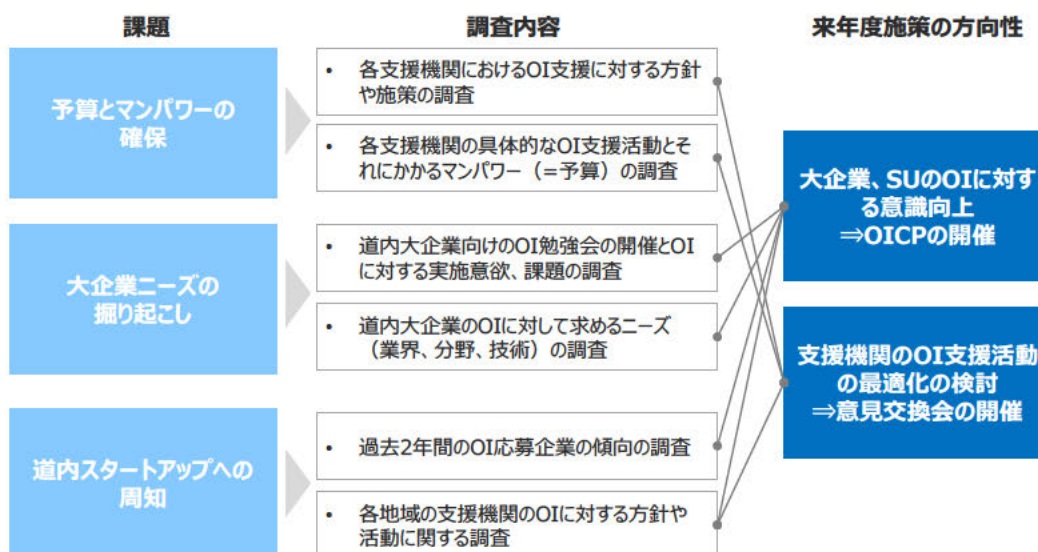
2月3日の議論の結果

2月3日に開催された第1回意見交換会においてOI支援を行っている各機関の取組みをヒアリング。主な課題として「予算とマンパワー」、「大企業ニーズ」、「SUへの周知」が挙がった。

議題 公的予算が無くなった際の、自立的な道内オープンイノベーション支援に関する意見交換			
仮説	道内企業シーズにマッチした大企業とのマッチング	OIを行っている各支援機関（+CFH）の連携	ツールとしてJ-GoodTech（中小機構）を活用
経産局 ノーステック財団	- マンパワーがかかっており、ある程度の予算がないと継続は厳しい - 協力をしてくれる大企業を見つけるのも難しい（特に道内企業）		予算とマンパワーの確保
札幌市 （SCS）	- 契約や知財、PoC後も考える必要があるのでマンパワーはかかる - 道内スタートアップの数が少ないためなかなか道内でのOIに繋がらない		
北海道銀行 （SU支援）	- 北海道にはスタートアップの数が少ない - OIに関しても道内大企業はそこまで興味を示していない		大企業ニーズの掘り起こし
北海道銀行 （DX支援）	- 道内企業のITへの意識やリテラシーはそこまで高くない - マッチングをしようとしてもサービスの提供者は道外企業になってしまう		
中小機構	道内企業は大企業も中小企業もありJ-GoodTechに登録していない		道内スタートアップへの周知

来年度に向けた方向性

先述した課題の解決に向けて、それぞれの実態を把握するためにOICPや、各支援機関との意見交換会の中で、各種調査を実施。再来年度以降の自走化に向けた案を取りまとめる。



【質疑応答】

- オープンイノベーションは様々な捉え方がある。また、道内の産業支援機関などにはオープンイノベーションに取り組みたいというニーズがあまりないのではないか。オープンイノベーションに取り組むというより、その先の具体的な目的に向けて、地元企業の使い勝手がいい場をつくるという方向が良いのではないか。(経産局)
- 愛知県や浜松市は、EV による自動車産業の業界変動を受けて、製造業の新規事業創出といったように何のためにオープンイノベーションをやるのかが明確である。また同地域は、アンテナが立っている企業がある程度存在しているため、参加企業が一定数いると思われる。(日本総研)
- 北海道ではアンテナが立っている企業が少ないので、それら企業をモチベートすることにコストがかからざるを得ない。地方特有の課題として、解決する必要があるのではないか。(経産局)
- 大手企業は地元企業との連携にハードルがある可能性もある。オープンイノベーションと明記せず、「出会いの場を作る」というレベル感の方が、使い勝手が良いのではないか。(日本総研)

3. その他ご意見

- オープンイノベーションでは、お互いに取引をするメリットがないと上手くいかない。また、マッチングした際に連絡を受けて返事をしない企業があるとなると、大手企業に信用されなくなってしまうので、3 日以内に返事するといったルールを決める必要があると感じた。(ノーステック財団)
- バイオに関しては、バイオジャパン等でオープンイノベーションが根付いており、そういったところと連携することも一案である。また、オープンイノベーションは長いスパンで見ないといけないと考えている。(ノーステック財団)
- 大手企業の発掘は今後も課題であり、道経連に協力頂くことも重要と思われる。また、連携が上手くいく企業かどうか判断する際に、担当者の決定権の有無や性格などにもよるところも大きい。何がキーとなるか整理していくことも重要ではないか。(ノーステック財団)
- 北海道大学は独自でオープンイノベーションをやっているので本イベントのニーズがないかもしれないが、他の大学はニーズがある可能性が高いので、今後連携していけるとよい。(ノーステック財団)

以 上

4.2.3 自立的な仕組みづくりに向けた考察・総括

道内におけるオープンイノベーション支援の自立的な仕組みづくりに向けて、第一回意見交換会の結果を受け、今後の展望を日本総研で整理した。（下図参照）

今後の展望（案）

来年度の事業終了時で今後の展望に関して各プレイヤーが共通認識を持っている状況にする。本格稼働の段階では公的予算に頼ることなく、OI支援が行える体制が整うことを目指す。

	2022年度	移行	本格稼働
大企業	道内大企業のOIに対する理解を高めて、実行するまで意欲を高める	OIをやってみる道内大企業の数を増やすとともに、いくつか自主的な取組を生み出す	自分達で投資をしてでもOIを行う、行えるような環境を作る
SU	用意されたプログラム（OICPなど）に申し込む会社数を増やす	大企業とOIをしたいと思うSUの数を増やし、協業案件も増やす	大企業とOIを自主的に行えるような環境を作る
支援機関	道内の各支援機関が連携をしてOIを進める機運を作る	実際に大企業とSUのOIを進めるための支援力を高める	恒常的に道内のOI案件を支援できる体制（予算、ノウハウも含めた）を作る

（出所：日本総研作成）

第1回意見交換会では道内でオープンイノベーションを行う上での課題を共有し、第2回意見交換会では、その課題を受けた上での今後の方向性の議論をした。

その中で来年度の方向性に関しては、①来年度も事業を継続し移行期間を設ける、②これまでの支援先の追跡調査を継続して実施する、③中小機構（J-GoodTech）と連携する、という三点に関して方向性が定まった。

来年度ではこれまでの事業内容に追加して、企業と支援機関の両方から以下のような活動が必要と考える。

企業側としてはオープンイノベーションという手法に対する道内企業の理解・ニーズ調査や、これまでの経産局、ノーステック財団のオープンイノベーションの取組みの中での成功事例を大きくアピールして道内企業にオープンイノベーションの有用性を理解してもらう啓蒙活動が必要となると考える。

後者に関しては、オープンイノベーションプラットフォームを運営している Creww や eiicon などに依頼をしてウェビナーを開催し、他地域の成功事例などを紹介することも有効であると考えられる。

これらの企業向けの活動と並行して、支援機関向けとしては、オープンイノベーション支援を行う

機関の選定、調整作業といった受け入れのための活動が必要となってくる。ここに関しては今年度から引き続き、道内でオープンイノベーションを進めている関係機関で集まる意見交換会を開催し、各プレイヤーの意向を確認しながら、支援内容のすり合わせ、収益モデルの検討などを行っていくことが必要と考える。この意見交換会では、今年度の調査でコンタクトをとった福岡市の FDC や横浜市の YOXO など、他地域でオープンイノベーションのハブとなっている機関を招いて話を聞いたりする場を設けてみるのも一つの案と考えられる。

FDC や YOXO はともに企業からの会費、自治体からの補助金を予算として運営を行っているため、オープンイノベーション支援はこの予算によって賄われていることが想定されるが、道内でオープンイノベーション支援を行う場合、同じく会費・補助金形式にするのか、受益者負担にするのかなど、収益モデルをどうするかが意見交換会では重要な論点になると考える。

最後に、FDC や YOXO は行政とその地域の大学、経済団体と人材面、予算面で強固な連携が出来ているのが特徴である。道内でオープンイノベーション支援を行う機関を作る場合においても同様に、行政や大学との連携が必須となると考えられるため、これら機関への提案、折衝も合わせて行う必要があると考えられる。

以 上

