

令和3年度コロナ禍における地方移転動向を踏まえた
地方イノベーション拠点の活性化に関する調査事業

調査報告書
(概要版)

令和4年3月
経済産業省 関東経済産業局

目次

1	事業目的	1
2	事業内容	1
2.1	地方イノベーション拠点を活用した首都圏・地方の連携モデル事例分析(支援モデルの試行)	1
2.1.1	長岡市（NaDeC BASE におけるリソース・アセット、課題及び拠点に関する地域企業の課題等）	2
2.1.2	松本市（33GAKU におけるリソース・アセット、課題及び拠点に関する地域企業の課題等）	5
2.1.3	地方イノベーション拠点の支援プログラムの検討・提案	7
2.2	支援プログラムを試行するための支援対象地域の地域企業群・首都圏パートナー先等の選定	8
2.3	支援プログラムの試行	8
2.3.1	プログラムとその内容	8
2.3.2	支援プログラムにより得られた成果及び課題	15
3	本事業を通じた考察と提言	16
3.1	地域企業と地域企業支援における現状と課題	16
3.2	地域に必要な首都圏支援人材・企業	16
3.3	首都圏人材・企業が地域支援の継続や定着のために必要な要素	16
3.4	必要なイノベーション拠点を活用した支援スキームの在り方	17
3.5	今後の他地域への展開に向けて	17

1 事業目的

新型コロナ禍における東京一極集中リスクの顕在化や企業活動のデジタル化・リモートワークの急速な普及を背景に、首都圏人材の地方移住や企業の地方移転の動きが見られる。人材・企業といった経済・社会資源の再配置の動きを活かし、イノベーション¹に資する多様な事業活動を促進し、首都圏と地方双方の社会・経済課題の解決に取り組む重要性が高まっている。

これらの動きを受け、地方イノベーション拠点を核として、首都圏人材・企業と地方企業によるコラボレーション・協業事例が創発されつつあるものの、未だ先進事例に乏しく、その成功要因の分析には至っていない。

本調査では、首都圏と地方イノベーション拠点の接点機能を構築する主な要因である地縁・血縁・当該地域への関心を有する等、地域と多様に関わる人々を指す関係人口²（以下、「関係人口」という）に着目しつつ、地方移転等の動きを取り込みながら地域の稼ぐ力を高めるための地方イノベーション拠点の活性化の方策について検討・調査を行い、ウィズ/アフターコロナ時代の地方におけるイノベーション創出のモデル構築につなげていくことを目的とする。

2 事業内容

本事業では、関東経済産業局管内³のイノベーション拠点を有する中核都市規模の2都市（新潟県長岡市、長野県松本市）と連携し、首都圏の活力（起業家を含む人材・企業）を取り込みながら、地域企業の新たなイノベーション創出に取り組むための支援方法のモデル構築のために 2.1 地方イノベーション拠点を活用した首都圏・地方の連携モデル事例分析（支援モデルの試行）、2.2 支援プログラムを試行するための支援対象地域の地域企業群・首都圏パートナー先等の選定及び 2.3 支援プログラムの試行を実施した。

2.1 地方イノベーション拠点を活用した首都圏・地方の連携モデル事例分析(支援モデルの試行)

関東経済産業局、長岡市・松本市の2都市及び事務局3者とのヒアリングを通じ、当該

¹ OECD「オスロ・マニュアル」のイノベーション4類型（①プロダクト・イノベーション、②プロセス・イノベーション、③マーケット・イノベーション、④組織イノベーション）

² 関係人口について <https://www.soumu.go.jp/kankeijinkou/index.html>

³ 茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、新潟県、山梨県、長野県及び静岡県 の1都10県

地域のイノベーション拠点のリソース・アセット及び同拠点・地域企業群の課題等の整理・把握を実施した。

なお、イノベーション拠点の調査対象として、長岡市は「NaDeC BASE⁴」、松本市は「33GAKU⁵」とした。

2 都市それぞれのリソース・アセット、課題、各拠点の目指したい方向性やパーパス及び拠点に関する地域企業の課題等を以下に取り纏める。

2.1.1 長岡市（NaDeC BASE におけるリソース・アセット、課題及び拠点に関する地域企業の課題等）

長岡市の NaDeC BASE は市内 4 大学 1 高等専門学校⁶と企業が連携する拠点である。市内 4 大学 1 高専の学生が起業家予備軍、その OB・OG がスタートアップとなる。

長岡市としても、長岡で暮らしながら首都圏企業に完全リモートワークで勤める新しい働き方として、長岡ワークモデル「NAGAOKA WORKER」を実施している。

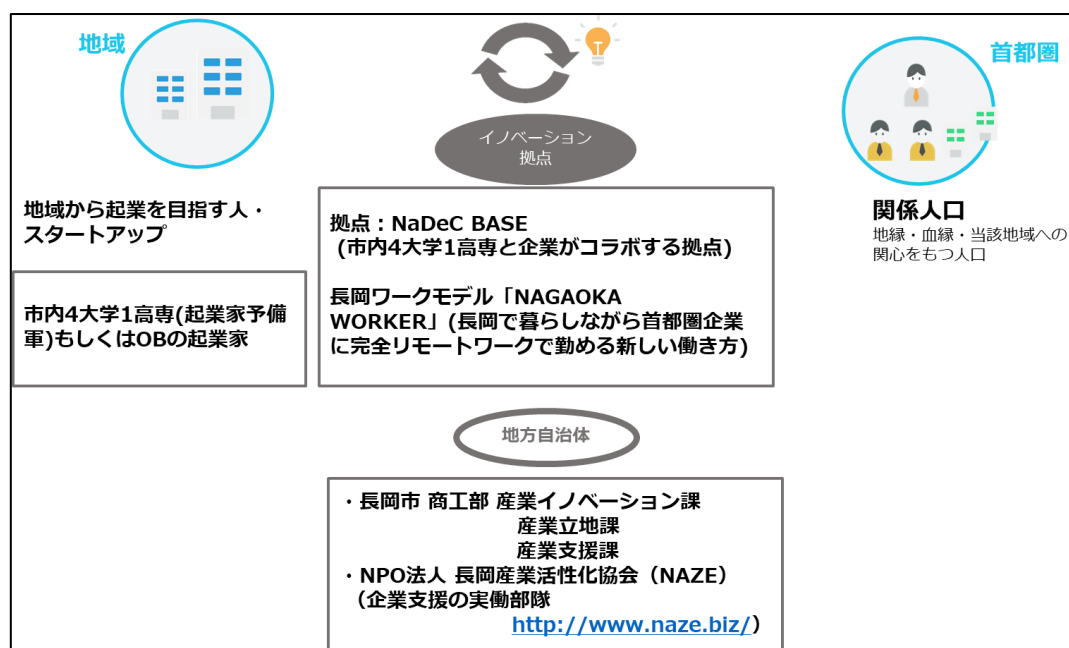


図 1 ヒアリング対象となる関係者の整理（長岡市）

長岡市へのヒアリングから、NaDeC BASE の目指す姿は「若者が魅力を感じる産業の創出を目指す」としており、その課題として、スタートアップとしての事業成長支援を課題と

⁴ NaDeC BASE（公式サイト） <https://www.nadec-base.jp/>

⁵ 33GAKU（公式サイト） <https://33gaku.jp/>

⁶ 長岡技術科学大学、長岡造形大学、長岡大学、長岡崇徳大学及び長岡工業高等専門学校

している。現状は CLIP 長岡⁷が起業支援を実施しており、市は市内 4 大学 1 高専の起業家予備軍への支援として、「学生起業家育成補助金（起業支援）」や「スタートアップ創出補助金」を行っているものの、起業後のビジネスのスケールアップ支援の必要性を認識している。具体的には、現状は CLIP 長岡が起業支援を実施しているが、を前述の 2 補助金によって、スケールアップするための支援の必要性を認識している。

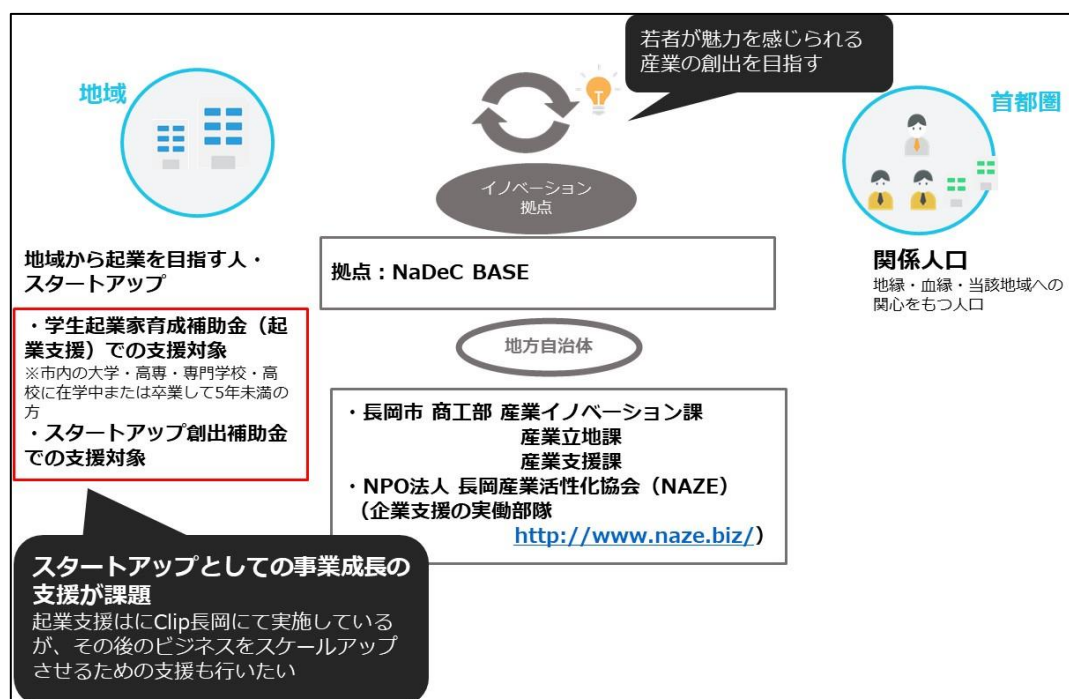


図 2 ヒアリングから得られた地域の課題及びイノベーション拠点が目指す姿（長岡市）

ビジネスのスケールアップを目指したいスタートアップの現状と課題の把握を目的として、下表の通り、NaDeC BASE（一部はオンライン）にて学生起業家育成補助金及びスタートアップ創出補助金での支援対象企業 7 社へヒアリングを実施した。

⁷ CLIP 長岡（公式サイト）<https://www.kigyousien.or.jp/>

表 1 ヒアリングの概要（長岡市）

目的	ビジネスのスケールアップを目指したいスタートアップの現状と課題の把握
実施日程／方法	10月14日(木) NaDeC BASE にて、直接生の声をヒアリング ※一部、別日でオンライン実施
対象者	以下支援対象より、フォローアップに興味がある会社へヒアリング 学生起業家育成補助金・スタートアップ創出補助金での支援対象企業 7社（※飲食ビジネスは対象外）
ヒアリング項目	■事業内容の説明 10分 ■ヒアリング 30分 ・現在の状況（資金・売上・メンバー数・プロダクト/顧客状況） ・今後の事業展開・ビジョン（起業家としてかなえたいこと） ・想定マイルストーン（半年後・1年後） ・上記実現に向けて課題に感じていること ・支援内容として期待したいこと

ヒアリング対象から得た共通課題・ニーズ及び着目ポイントを以下の通り示す。

共通の課題として、強みとして技術力がある一方で、弱みとして経営・事業戦略・マーケティング・営業などの経営面の支援が強くないことが分った。

着目すべきポイントとして、市が提供する出会いなどの機会を積極的に活用し、自社事業にも活かしており、出会いの場の創出による影響力が大きいこと、また、CLIP 長岡と事業計画をブラッシュアップしていることから技術シーズをベースとした企業の中には、プロダクト・アウトではなく、マーケット・インの考え方を有している人が多いことが挙げられる。

【共通課題・ニーズ】

- ・技術力を強みとしているが、経営・事業戦略・マーケティング・営業などが強くない点
- ・壁打ちできる起業家の先輩は長岡市内だけでは限界があるので、NaDeC BASE を通して市外とのネットワーク構築
- ・市としての最適なマッチングの方法/支援手法のキャッチアップ（市と支援企業双方にとって無駄にならないための機会創出）

【着目ポイント】

- ・市の機会を積極的に活用し、自社事業にしっかり活かしている（1つの出会いからの影響力も大きい）
- ・技術シーズをベースとした企業の中、作り手脳ではなく売り手脳の人が多い（CLIP 長岡と事業計画をブラッシュアップしていることも大きい）

2.1.2 松本市（33GAKU におけるリソース・アセット、課題及び拠点に関する地域企業の課題等）

松本市の 33GAKU は 14 社が入居するイノベーション拠点である。キー企業はその入居企業でもある XYZ 社で、エリアマネージャーとして、地域のキーパーソンの存在となっている。

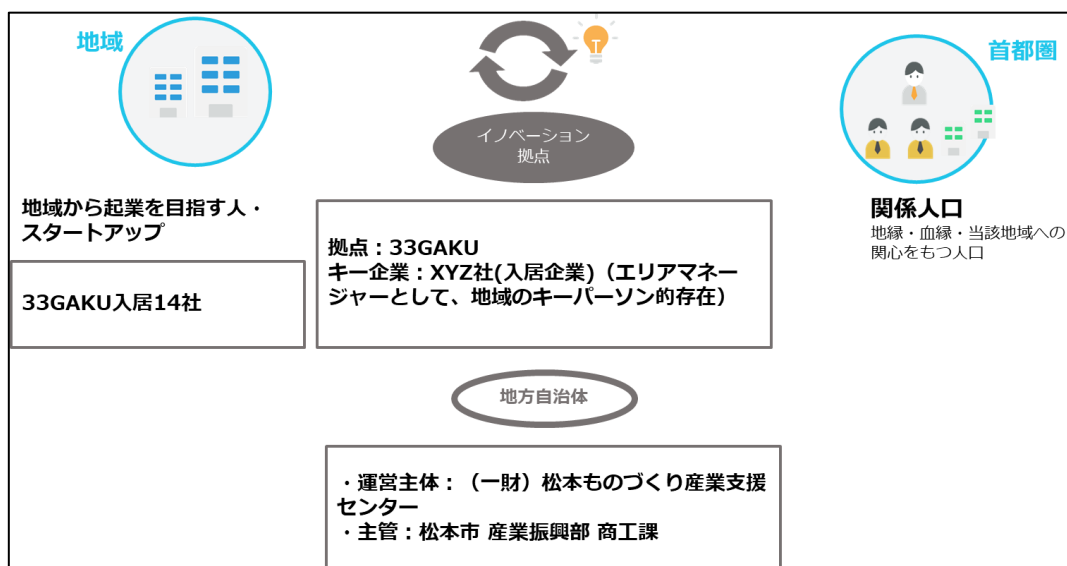


図 3 ヒアリング対象となる関係者の整理（松本市）

松本市へのヒアリングから、33GAKU は新規事業・イノベーション創出を目指す入居企業や地場企業とのコラボレーションによって新たな価値が生み出される拠点を目指していることがわかった。具体的には、33GAKU はワークスペースも備えているが、ワークスペースのみならず、新たなイノベーション創出に取組みたい個人や起業家にとっての案内所としての存在を目指している。

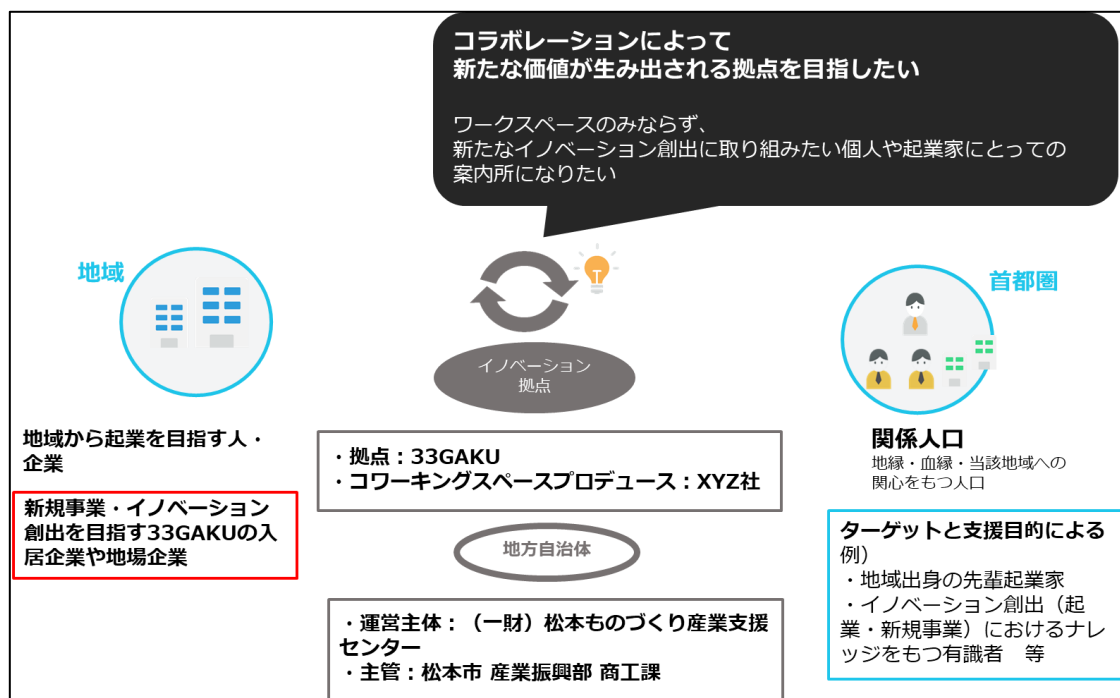


図 4 ヒアリングから得られた地域の課題及びイノベーション拠点が目指す姿（松本市）

ヒアリング対象から得た着目ポイントを以下の通り示す。

着目すべきポイントとして、企業間の共創により新事業創出等の新たな価値創出を目指す上では、目的の整理/ターゲットの絞り込みが必要であること、また、価値ある出会いを創出するためのノウハウを提供することも支援手法の1つになり得ること、更に、33GAKUの今後の広がりをつまみ、イノベーション創出を目指す第2創業・中小企業もターゲットになり得ることが挙げられる。

表 2 ヒアリングの概要（松本市）

目的	新規事業・イノベーション創出に取り組みたい企業の現状と課題の把握
実施日程／方法	10月8日(金) 33GAKU 現地にて、直接生の声をヒアリング ※一部、別日でオンライン実施
対象者	<入居企業 3社> <市内企業 2社>
ヒアリング項目	(想定項目) ・現在の事業内容 ・今後の事業展開・目指したいビジョン ・上記実現に向けて現在取り組んでいる事・また過去取り組んだ事 ・上記実現に向けて課題に感じていること ・支援内容として期待したいこと

【着目ポイント】

- ・市外企業との共創で新たな価値創出を目指す上では、目的の整理/ターゲットの絞り込みが必要
- ・価値ある出会いを創出するためのノウハウを提供
- ・今後の広がりを踏まえ、イノベーション創出を目指す第2創業・中小企業もターゲット

2.1.3 地方イノベーション拠点の支援プログラムの検討・提案

2.1.1 長岡市及び 2.1.2 松本市へのヒアリングから得られた課題及び拠点に関する地域企業の課題を基に、下表の通り、イノベーション拠点の支援プログラムを検討した。

長岡市には、ものづくりスタートアップをスケールするためのレクチャー及び個別のメンタリングの実施、一方、松本市へは、イノベーションを生み出すためのレクチャー及びワークショップの実施を行うこととした。

表 3 イノベーション拠点の支援プログラムの検討（長岡市）

目的・概要	モノづくりスタートアップとしてスケールをするために必要なコトのレクチャー&ビジネスメンタリング
実施形式	レクチャー+ビジネスメンタリング(個別)
内容	スタートアップとしてスケールするために、足りていないピースを個別支援するのではなく、まず何が必要なのか、選択をする段階からの支援を実施 ・スタートアップとしてフェーズごとに必要なポイント ・モノづくり企業にありがちな失敗・壁の乗り越え方 等をレクチャーで全体インプット後、希望性で個別メンタリングを実施 ※同エリアでスタートアップ支援を担う方々をメンターとして呼びし、持続的・発展的な繋がりへ

表 4 イノベーション拠点の支援プログラムの検討（松本市）

目的・概要	イノベーションを生み出すための価値ある出会いに繋げるコンセプトメイク講座
実施形式	講義＋ワークショップ
内容	・まずは幅広く出会うではなく、目的/ターゲット整理の上で、価値ある出会いに繋がることをレクチャー ・講義＋ワークショップを通して、自社の共創募集ページの作成 ・新たなイノベーション創出に向けて、自社の共創募集ページを作成する過程の中で、目指す方向性・強み・ビジョンの整理／言語化を支援

2.2 支援プログラムを試行するための支援対象地域の地域企業群・首都圏パートナー先等の選定

支援プログラムを施行するために、ヒアリング調査対象となった、長岡市及び松本市からそれぞれ地域企業群を選定した。

地域企業の募集に際しては、ヒアリング調査結果を基に、長岡市には NaDeC BASE から公募を中心に、松本市には 33GAKU からの公募を中心に実施した。

2.3 支援プログラムの試行

2.1.3 を基に、支援プログラムを試行した。長岡市に対しては NaDeC BASE 現地で 1 回、松本市に対してはオンラインで 2 回実施した。

2.3.1 プログラムとその内容

長岡市に対してのプログラムは「モノづくりスタートアップとしてスケールをするために必要なコトのレクチャーとビジネスメンタリング」、松本市に対しては「イノベーションを生み出すためのコンセプトメイク講座」及び「イノベーション創出を目指す中小企業・第 2 創業に向けたセッション」を実施した。

以下に長岡市及び松本市に対しての実施概要を示す。なお、本プログラムの外部講師は、事務局がヒアリングを基に選定した。講師は、事務局が過去に受託した業務等の有識者の中から、支援対象地域である長岡市・松本市に地縁や血縁等または高い関心を持ち、さらに本事業の主旨を理解し意欲的に協力いただける方を選定した。

1. 長岡市

実施プログラム①

本プログラムは、2.1.1 の NaDeC BASE に対してのヒアリングで明らかとなった地域企業共通の課題である「技術力の強みと、弱みとして経営・事業戦略・マーケティング・営業などの経営面の支援の弱み」の解決及び「出会いの場の創出による影響力が大きいこと」等

を考慮して設計した。

概要を以下に示す。

表 5 イノベーション拠点の支援プログラム

目的・概要	モノづくりスタートアップとしてスケールをするために必要なコトのレクチャー&ビジネスメンタリング
形式	レクチャー＋（個別）ビジネスメンタリング
日時	2022 年 2 月 3 日（木） 12:30 受付 13:00～18:00
場所	NaDeC BASE 新潟県長岡市大手通 2 丁目 2 番地 6 ながおか市民センター地下 1 階
内容	スタートアップとしてスケールするために足りていないピースを個別支援するのではなく、まず何が必要なのか選択をする段階からの支援を実施 ・スタートアップとしてフェーズごとに必要なポイント ・モノづくり企業にありがちな失敗・壁の乗り越え方 等をレクチャーで全体インプット後、個別メンタリングを実施

表 6 タイムスケジュール

時刻	所要時間	概要	内容
12:30	0:30	受付	
13:00	0:30	Section01	Lecture01 田中 駆 氏
13:30	0:30		Lecture02 篠原 豊 氏
14:00	0:05	補助金制度ご案内	関東経済産業局
14:10	0:50	Section02	メンタリング①
15:00	0:50		メンタリング②
15:50	0:50		メンタリング③
16:40	0:50		メンタリング④

詳細	Section01 スタートアップがスケールするために必要なコト(仮) Lecture01 30分 「スタートアップとしてフェーズごとに必要なポイント」 CPF→PMFにあたってどのような手法がとれるか等 Lecture02 30分 「モノづくり企業にありがちな失敗・壁の乗り越え方」 事例を踏まえた失敗談（バリュウの見極め等）
	Section02 メンターとの個別ビジネスメンタリング (仮) ※1社40分で実施（事業内容説明10分+メンタリング30分） 企業の課題・フェーズに応じて、 ビジネスモデル構築／サービス開発／資本政策／ユーザー獲得・PMF etc…に向けたアドバイス （必要な場合、必要なパートナーを後日マッチング）

図 5 各 Section の詳細

表 7 Section01 講師略歴

氏名	所属・役職等	詳細
田中 駆	(株)CAMPFIRE Startups 取締役 経営戦略本部長	横浜市立大学 ヨコハマ起業戦略コース卒。 HRTech系を中心に東証一部上場企業からベンチャー企業まで複数社にて、経営企画・DX・オープンイノベーション・新規事業開発等に従事。 2018年に株式会社 TOMOSHIBI を創業、代表取締役 CEO に就任。2019年4月に株式会社 CAMPFIRE に事業譲渡し参画、同事業部長に就任。 2020年7月より株式投資型クラウドファンディング「CAMPFIRE Angels」立ち上げに参画。2020年12月より同社取締役に就任し、経営企画・事業戦略・プロダクト・マーケティング領域を統括。 2021年4月より渋谷区 グローバル拠点都市推進室 スタートアップ支援事業 創業支援・グロース支援領域 プロフェッショナルアドバイザーに就任。 2021年11月より横浜市立大学にてアントレプレナーシップに関する講師。

篠原 豊	プレ・ステーションA i 統括マネージャー	国内外複数のインターネットセキュリティー企業で営業・新規事業を担当し2度の上場を経験、上場デジタルマーケティング企業の業績再建に営業統括として貢献した後、エバーコネクト株式会社をはじめ国内外で複数の企業を創業。大企業の新規事業を支援する一方、エンジェル投資家として日本・東南アジアを中心に様々な国内外スタートアップへ投資しスタートアップ支援を実施中。
------	--------------------------	---

【参加者からの感想①】本イベントを通して、自社の事業に活かせる参考になった点

- 事業計画に活かしたい
- 新たな事業メンバーを追加する上でのポイントを教えていただいた
- プロダクトのヒアリングやモニタリングに必要なパートナーなど、具体的な相手を教えていただいた点
- メンタリングで「モチベーション管理する必要のある人は初期で採用しない」とのアドバイスが今後の採用に役立つと思った

【参加者からの感想②】今後期待したいイベントや支援

- 企業のマッチングや産学官連携の支援

2. 松本市

実施プログラム①

本プログラムは、2.1.2 の 33GAKU に対してのヒアリングで明らかとなった「共創で新たな価値創出を目指す上では、目的の整理/ターゲットの絞り込みが必要であるとともに、価値ある出会いを創出するためのノウハウ提供」を考慮して設計した。

概要を以下に示す。

表 8 イノベーション拠点の支援プログラムの検討（松本市）

目的・概要	イノベーションを生み出すための価値ある出会いに繋げるコンセプトメイク講座
形式	講義＋ワークショップ（オンライン）
日時	2022 年 1 月 28 日（金） 16:00～18:00
内容	・まずは幅広く出会うではなく、目的/ターゲット整理の上で、価値ある出会いに繋がることをレクチャー ・講義＋ワークショップを通して、自社の共創募集ページの作成 ・新たなイノベーション創出に向けて、自社の共創募集ページを作成する過程の中で、目指す方向性・強み・ビジョンの整理／言語化を支援

【参加者からの感想①】ワークショップを通して、自社の事業に活かせそうな点

- 自社の人脈づくりにつながった
- ワorkshop前よりも、より鮮明に何をすれば良いかが整理できた
- オープンイノベーションの実践ステップ
- 課題解決のために目的等を具体化して言語化するという点
- 自分の不得意分野を補ってもらえそうな業種の具体的イメージが見えた

【参加者からの感想②】今後期待したいイベントや支援

- 具体的な事例紹介
- ブランディングや広報の支援
- 引き続き、オープンイノベーション
- 各社や各人の課題共有や相談できる機会
- デジタル映像をエンターテインメントとしてではなく社会的に役立つ使い道の紹介

【参加者からの感想③】これまでにあった、自社の事業成長に結びついた出会いについて

- 同業者からの応援、お客様からの意見
- 税理士事務所や金融機関との協力
- 同じような事をやろうとしている人たちとのネットワーク
- 商品開発を継続することによるノウハウ蓄積や人的ネットワーク構築が新しいチャンスに繋がるケースが増えている
- 長野県よろず支援拠点の相談でeラーニングの考えを着想した

実施プログラム②

本プログラムは、2.1.2 の 33GAKU に対してのヒアリングで明らかとなった「イノベ

セッション創出を目指す第2創業・中小企業もターゲットとする」を考慮して設計した。
概要を以下に示す。

表 9 イノベーション拠点の支援プログラム

目的・概要	イノベーション創出を目指す中小企業・第2創業に向けた セッション＋交流会イベント
形式	セッション＋交流会（オンライン）
日時	2022年2月14日（月） 15:00 受付 15:30～18:00
内容	Talk Session01 中小企業がイノベーションを起こすためのポイント Talk Session02 地方の第2創業からのイノベーション事例 Panel Discussion 地方からイノベーションを起こすために必要なこと イノベーション創出をした先輩経営者とのディスカッション ※切り口のヒントへ＋具体的な tips 共有（壁・乗り越え方） ・既存事業を培ってきた企業がどのように新たな領域にチャレンジしたか ・どんな課題があり、なぜその事業に取り組もうとしたか ・事業を生み出す上で壁をどう乗り越えたか Networking

表 10 タイムスケジュール

時刻	所要時間	概要	内容
15:00	0:30	受付	
15:30	0:05	Opening	
15:35	0:20	Session01 中村 亜由子 氏	中小企業がイノベーションを起こすためのポイント
15:55	0:20	Session02 照井 翔登 氏	地方の第2創業からのイノベーション事例
16:15	0:45	Panel Discussion 中村 亜由子 氏 照井 翔登 氏 浅野 龍昇 氏	地方からイノベーションを起こすために必要なこと
17:00	1:00	Networking	

表 11 Section01 講師略歴

氏名	所属・役職等	詳細
中村 亜由子	eiicon company 代表/founder	2015 年「eiicon」事業を起案・推進。現在は全国各地の 20,000 社を超える様々な法人が登録し、日本最大級の企業検索・マッチングプラットフォームとなった「eiicon」を運営する eiicon company の代表を務める。年間 60 本以上のイベントにおいて講演・モデレートなども務め、多くのアクセラレータープログラムのメンター・審査員等幅広く活動している。副業マッチングサービス「lotsful」共同創業者。著書「オープンイノベーション成功の法則」(クロスメディア・パブリッシング 2019) 特許庁でのオープンイノベーション促進契約ガイドライン策定委員に 3 年連続で就任。(2019/9～) 情報経営イノベーション専門職大学 情報経営イノベーション学部 客員教員就任。
照井 翔登	(株)CAMPFIRE CAMPFIRE 事業部 アライアンス担当	秋田県横手市出身。2011 年より日本初の Twitter で街おこしに取り組む NPO 法人 Yokotter の活動に参画し、地域ブランディングからリノベーション事業など地域事業を多数経験。 2015 年、地域におけるブランディングやマーケティングを支援する照井デザイン事務所を創業。全国各地の地域事業を支援。同年、地域特化型クラウドファンディング FAAVO に参画し、地域における中小企業の支援、金融機関や自治体等とのアライアンス構築、日本初のクラウドファンディング特化型ふるさと納税サイトの立ち上げなどに携わる。 2018 年に株式会社 CAMPFIRE へ FAAVO 事業の事業譲渡と同時に転籍。2020 年、地域連携推進の横断組織を立ち上げ、金融機関や自治体、民間企業と連携した事業開発を主導、2020 年グループ MVP 獲得。 社外では株式会社 NOWMO 取締役、NPO 法人

		Yokotter 理事、独立行政法人中小企業基盤整備機構にて中小企業アドバイザー、その他官公庁や自治体、大学等にて専門家などを務める。 ※環境省の実証実験／クラウドファンディングなどで、現在も松本エリアと縁あり。
浅野 龍昇	(有) 浅野水産 経営企画マネージャー	東京のスタートアップベンチャーと漁師の意思決定プロセスの AI 化を掲げ、プロジェクト進行中。

【参加者からの感想】 今後期待したいイベントや支援

- 松本の企業同士でフランクに悩みや事例を紹介しあえる場。そこから気づきを得たいです。

2.3.2 支援プログラムにより得られた成果及び課題

支援プログラムにより得られた成果及び課題を長岡市及び松本市それぞれ取りまとめる。

長岡市での成果は、支援者側においては、今回の企画を通じた首都圏メンターとのネットワーク構築が図れた。また、参加者である起業家に対するメンタリング及びレクチャーに参加した学生に対し、事業計画を作り、継続的にブラッシュアップする必要性、プロダクトのヒアリングやモニタリングに必要なパートナーなど、具体的な相手の明確化と出合いのポイントの気づきを与えた。一方、課題として、長岡の起業家には「企業として最終的なビジョンや事業成長に必要な経営課題を明確にすること」や「外に目を向けること」は不足しているとの認識が明らかとなった。

松本市での成果は、支援者側においては、ワークショップを通じて 33GAKU とコミュニティマネージャー (XYZ 社) もメンターとして参加することで企業支援ノウハウを習得できた。また、33GAKU における新たな支援候補企業への掘り起こしにも役立った。また、参加企業においては、自社ではクリアに整理できていなかった協業アイデアをワークショップを通じて引き出す方法を習得できた。実際に、新たな事業アイデアを具体化させたいとの相談を 33GAKU が受け、信州大学 (学生向けローカルイノベーター養成講座) と同企業のマッチングに至りそうな案件も出てきている。一方、課題として、松本市内企業は、外部連携には消極的な企業が多いとの現状を認識しているため、外部連携の必要性を織込んだ支援プログラムが必要との認識が明らかとなった。

3 本事業を通じた考察と提言

本事業を通じた提言を以下に記す。

3.1 地域企業と地域企業支援における現状と課題

地域企業の現状として、中小企業であるが故に新規事業・変革を模索しているが、新事業のアイデア・次の一手を具体的な事業計画まで落とし込んでいく行程における苦労が見られた。その原因として、企業としてビジョンが明確になっておらず、経営者が自社の強みや課題を把握できていない、更に、新事業創出の面で外部パートナーとつながりを求める際に、新事業の目的・参入領域・ターゲットが明確化できずにいることが浮き彫りになった。また、地域における相談相手が不足しており、自らの力でイノベーションを創出することが困難である。

一方、地域企業支援の現状として、地域企業において何が課題で、何が不足していて、何を求めているのかを把握し切れていない。

3.2 地域に必要な首都圏支援人材・企業

コワーキングスペースやサテライトオフィスの利用者同士の交流によって、首都圏をはじめとする外部とのつながりを構築することが可能である。外部とのつながりは地域の外から見た自地域に気付きを与え、新たな価値創造に貢献する。

そのためには、関係人口を含む域外パートナーとの連携やイノベーションに関心のある企業を掘り起こすことが必要である。また、支援プログラムの試行にあたっては、外部講師やメンターは地縁や血縁、支援対象地域への関心を有する者から選定した。参画した当該講師やメンター、すなわち首都圏支援人材・企業で関係人口に潜在的になりうる者からは、「課題に対して突き詰めるとさらに良くなる」「課題のブレイクダウンができていると自治体の本気度を感じるため、支援したいと思える」といったコメントがあり、このことから当該支援人材・企業によって地域企業が解決したい課題や連携シーズが明確であれば、積極的に支援やサポートをする志向が高いとの示唆を得ている。

3.3 首都圏人材・企業が地域支援の継続や定着のために必要な要素

イノベーション拠点が、ワークスペースのみならず、新たなイノベーション創出を目指す人への案内所になるために、イノベーションに取り組む目的の整理を入念に行い、目指すべき領域においてどのようなピースが必要なのかを整理し案内していく役割が必要である。そして、必要なピースを明確化し、それを積極的に外部、換言すると人と人とのつながり（＝ネットワーク）に発信することによって適正なメンターなど首都圏人材・企業の関心が向き、必要な協力が得られる。すなわち、地域企業と密なネットワークを有し、地域企業の課題や連携シーズの明確化と発信する機能を持つイノベーション拠点やコーディネーターの存在

が必要である。

3.4 必要なイノベーション拠点を活用した支援スキームの在り方

イノベーション拠点として、「地域企業の課題の深掘を行うことで、求めているものを明確にしていく支援」が必要であり、大きな役割を担う。具体的には、イノベーションを創出するにあたり、自分たちが何を目指し、そのためには何が不足していて、何を外部に求めるかということを整理・把握し、地域外に発信することである。

3.5 今後の他地域への展開に向けて

3.4で提案した支援スキーム、すなわちイノベーション拠点が地域企業の課題の深掘りや支援ニーズの明確化を企業単位ではなく面的に実施する手法は、他地域への展開も可能である。

経済産業省では令和4年度以降、関係人口に潜在的になりうる首都圏人材・企業からの地域企業への人材確保を、地域が一体となって支援する「地域の人事部」機能創出に向けた取組を開始する。当該取組と連携し、他地域へ展開することも一考である。

以上