

大阪市イノベーション促進評議会 第2回 会議録

1. 日時 平成 25 年 9 月 25 日（水）17 時～18 時 30 分
2. 場所 大阪イノベーションハブ（WEB 会議）
3. 出席者
校條委員長、松本委員、藤沢委員、田路委員
事務局（佐藤局長、藤原理事、吉川理事、山口部長、折原課長ほか）

■会議概要

グローバルイノベーション創出支援事業（4月～8月）の実施状況、評価について

■1. はじめに

（校條委員長）

- ・評議会の目的は、昨年策定した「うめきたにおけるグローバルイノベーション創出支援の基本方針」をもとに今年から実際に事業を実施していくなかで、目標に対してどのような達成状況にあるかを検証したうえで、足りないものはどうすればよいのか、あるいは変更をどのようにすればいいか、ということ各施策ごとに議論いただくものである。
- ・今回の議題は、「グローバルイノベーション創出支援事業（4月～8月）の実施状況、評価について」である。
- ・資料について事務局から説明をお願いします。

■2. グローバルイノベーション創出支援事業(4月～8月)の実施状況、評価について

＜事務局 資料説明 資料1～6＞

（事務局）

- ・資料 1 から 6 について簡単にご説明する。

＜資料 1 平成 25 年度目標について＞

- ・資料 1 は今年度の目標について記載している。昨年度策定した基本方針の目標「3 年後に、大阪が世界にイノベーションを生み出す拠点として認知される」の達成度を測定するための指標として、①本拠点の趣旨に賛同し活動に参画または SNS 等につながる人数 30,000 人、②グローバル展開を見込まれるプロジェクト創出支援 20 件を今年度の目標として掲げている。
- ・①については、現在、大阪ハッカーズクラブの登録者やイベント参加者、大阪イノベーションハブへの来訪者など、直接顔の見える関係として 5,099 人の実績がある。そこで、今年度目標としては現在実績の倍となる 10,000 人を掲げている。
- ・また、インターネットでつながる関係としてフェイスブックページを「いいね！」し

ていただいた人数やホームページ閲覧者数などで 19,729 人を計上している。①の目標 30,000 人についてはこのように考えている。

- ・②プロジェクト創出支援 20 件については、現在約 30 件のプロジェクトが見えている。今後年度末までに、チーム内で契約関係を有していることなど資料に記載している 4 つの条件に照らし合わせ、最終的に 20 件を計上する予定である。
- ・総括的な現況は資料 1 のとおりである。

<資料 2-1 平成 25 年度事業(4 月～8 月)にかかる目標設定とアウトカム(成果)について>

- ・資料 2 は、情報発信、コミュニティ形成・連結、プロジェクト創出、プロジェクトのショーケース、の 4 項目ごとに目標と成果をとりまとめたものである。
- ・資料 3 上段アウトプット(事業量)欄は、投入する事業量であり、年度の目標・事業計画とその実績を記載している。例えば情報発信では、年間 100 件の計画に対し、4 月～8 月実績としてイベント告知 45 本などを計上している。
- ・中段アウトカム(成果)欄は、上段の結果、どのような成果が生み出されたかということについて、定量的指標と定性的指標で測定を行っている。情報発信ではフェイスブックの「いいね!」数 1,004 人、新聞掲載 9 回などである。
- ・下段は自己評価について文章で記述している。情報発信ではイベント告知、募集にかかる広報を優先的に実施してきたが、今後は大阪ハッカーズクラブのメンバー等に焦点を当てたコンテンツも含めて発信に注力する、などである。
- ・コミュニティ形成・連絡では、上段に記載されているとおり年間 88 回の事業を計画しており、現在 36 回の実績がある。また、参加者数は資料 3 に詳細が記載されているが、横の欄のプロジェクト創出とあわせて 2,561 人の実績があり、8 月末まででは相応の成果を出していると考えている。
- ・このイベントを実施した成果目標として、中段には、大阪ハッカーズクラブのメンバーシップ登録者数 200 人、コミュニティを牽引している中核的人材をオーガナイザーとして登録することによってつながることができるコミュニティのメンバー数 3,000 人を記載している。メンバーシップの実績は資料では 66 人となっているが、さらに増加しており現在は 100 人を超えている。
- ・定性的指標としては、グローバルネットワークが形成されている、と目標を掲げ、その実績として、英国、米国領事館関係のネットワークによるセミナー実施や元政府職員を通じたシンガポール、インドネシア進出支援などを記載している。
- ・自己評価としては立地が良いこともあり、非常に多くの方に参画いただいております、多様なイベントを数多く実施できていると考えている。今後、プロジェクト創出に力点を置いた活動を実施していきたいと考えている。
- ・プロジェクト創出では、上段にニーズ顕在化プログラム 20 回やハッカソン 6 回等を記載しており、8 月末の実績は 8 回、1 回など若干少ない数となっているが、これま

では開設以来大阪イノベーションハブを認知していただくという趣旨でのイベント開催に注力していたためであり、次の資料2-2に記載しているとおり今後9月以降で必要な回数を予定している。

- ・成果は資料1で説明したとおり、目標の20件について、現在把握している30件を精査していく。
- ・自己評価としては、繰り返しになるが年度後半はプロジェクト創出に力点を移していくとともに、プロジェクト創出に重要な要因となると考えているアドバイザーの確保に努めていく。資料は0人だが、現在、既に数人の登録をいただいております、さらに増加をめざしていく。
- ・最後の欄のプロジェクトのショーケースは、昨年度の2月に開催した国際イノベーション会議を中核的なショーケースと考えており、今年度も2月開催で企画中である。さらに、プロジェクト創出できた案件は適宜プロモーションの機会を創出していくということで、国際会議とあわせて記載している。
- ・成果については現在企画中であることから、今年度末時点で国際会議の参加者数などを計上していくこととなる。

<資料3～資料6>

- ・資料3以降は、各項目の詳細データが記載されている。
 - ・資料3-1は情報発信の実績数の種類別の内訳、
 - ・資料3-2はメディア掲載された新聞社、記事の内容、
 - ・資料4-1はイベント参加者数の総数、月別と目的別の内訳、
 - ・資料4-2、4-3は目的別にイベントの実施日と概要、参加人数のリスト、
 - ・資料5は大阪ハッカーズクラブの詳細データであり、
 - ・資料5-1はプレイヤー、
 - ・資料5-2はオーガナイザー、
 - ・資料5-3はパートナー、アドバイザー、
 - ・最後の資料6はプロジェクト創出の事例として、ものアプリハッカソンとリーンローンチパッドの実施内容と結果を記載している。
- ・このように、資料1、2が総括的内容、資料3以降が詳細データとして、以上をもって中間評価の資料として構成している。資料の説明は以上である。

(校條委員長)

- ・さまざまな項目があったが、資料について質問などありますか。

(田路委員)

- ・概ね理解している。

(校條委員長)

- ・それではまず最初の論点として、本評議会における評価の手法、手続きを決める必要があるため、その説明を事務局から願います。

■3. 評価の手法、手続き

(事務局)

- ・評議会として評価を行うことは初めてとなるため、実際に評価を行う年度末以降に向けて評価の手法と手続きを決定しておく必要がある。
- ・事務局からは、まず大阪市で各事業の項目ごとに、例えばA、B、C、Dなど段階別に自己評価を行ったうえで評議会にはかり、あらためて評議会として各項目の自己評価内容について検討し、総括として評価を行う2段階の評価方法を提案する。

(校條委員長)

- ・確認しておきたいが、この評価は例えばある項目がBだった場合、次にどうするか参考にするために評価するものであるから内容が大事であって、Bとなった理由がとても重要となる。Bだから予算が来年は減額という話ではないので、絶対評価そのものについて、これはA++か、あるいはB-か、といった議論に時間を使うものではないと思うがいかがか。

(田路委員)

- ・そうですね。いかに理由を詳しく書くか。CならCで、今年はこれができなかったが来年こうしたいということや、この目標は良くなかったのでこちらを目標にしたい、というように理由をきっちりと書いたうえで、半期ごとや1年ごとの時間の流れの中でどう努力してきたか、ということの評価することが大事である。もし、それがどうも努力していないということになれば、すごく批判されることになるということ。
- ・自分たちで努力目標をつくり、実行できているかをチェックし、それを客観的に評価してもらって、またさらに、というサイクルで良いと思う。

(各委員)

<同意>

(事務局)

- ・関連して、外村委員から事前にご意見をいただいている点について確認しておきたい。
- ・過去の事実のみをもって評価するのか、未来ではこういうことをしたいといった計画も含めて評価するのかについて、各委員の了解をとっておく必要がある、との意見をいただいている。
- ・さきほど田路委員から、現状の評価に加えて将来の改善点も記述したうえで評価すべきとのご意見もあり、方向性は同じと考えるがいかがか。

(田路委員)

- ・報告の様式に関わるが、将来の改善点を記述する様式ならばそうなる。
- ・大阪市はさまざまな部署があるが、すべてに関わる定められた評価の様式があるのか。

(事務局)

- ・定められた様式は無いので、本事業の中でつくればよい。

(田路委員)

- ・評価項目を決定しきちんとチェックをする、そのための様式はこう定める、と自分たちでつくれるのであれば、外村委員のご意見のとおりでよいと思う。

(校條委員長)

- ・わかりました。それでは次に、事業の中身について議論していきたい。
- ・プロジェクト創出につなげる仕組みと、大阪ハッカーズクラブ会員メンバーへのインセンティブについて、具体的なアイデアやご意見をいただきたい。
- ・これまで大阪イノベーションハブでさまざまなイベントを行い、いろいろな人の集まりとにぎわいをつくり、情報発信を行い、コミュニティをつくっていく、ということは大変うまくいっていると思うが、もう次を考えており、そこからプロジェクトを創出するためにはどうしたらよいか、という課題認識を事務局から具体的に説明していただく。

■4. プロジェクト創出につなげる仕組み

(事務局)

- ・資料に記載したとおり、イベントに多数の方が参加いただいている。今後、それをプロジェクト創出に効果的につなげていくために課題として次の点を考えている。
- ・1点目は、ハッカソンなどでチームはできるが、実際に事業化に向けて動くような仕組み、取り組みはどのようにするのが効果的なのか。
- ・2点目は、実際に事業創出に取り組みたいプレイヤーをひきつけるコンテンツ、仕組みが不十分ではないか。

(校條委員長)

- ・コンテンツ、仕組み以外にも何かあるかも知れないので、もう少し広く考え、事業創出したいプレイヤーをひきつける方策等を議論できればと思う。
- ・この点はMO T (Management of Technology : 技術経営) に大変詳しい松本委員にご意見を伺いたい。

(松本委員)

- ・やはり、イノベーションのプロセスをきっちりと見えるようにすることが大事。
- ・情報発信の効果によってどういう人たちが大阪イノベーションハブに集まってきて、その人たちからどういう仕掛けによってプロジェクトの候補としてどんな分野でどんなものがあるのか、ビジネスモデルがどういう段階に練り上げられているのか、あるいはまだまだ荒っぽい段階なのか、さらにそこに何が足りないのかなど、イノベーション、ビジネスを創出するためのプロセスをきっちりと見えるようにすることをやらないといけない。

- ・例えば今年目標の中でも、特にプロジェクト創出は20件といっても質が大事なので、それを見えるようにすることをやらなければならない。本当のビジネスにつながるプロジェクトがいくつあるのか、ということが大事だと思う。

(校條委員長)

- ・イノベーションが起きるまでの見える化は大変興味深い。お伺いしたいが、実際に事業を立ち上げるときにはどのくらいまで公開して良いのか。というのは、かなり機密の部分があると思われるので。

(松本委員)

- ・そうですね、ビジネスモデルそのものが権利になるため、中身を見せるかどうかは留意すべき。そのため、ある分野でどういうレベルまで達しているか、という指標そのものを大阪イノベーションハブの仕掛け人として管理しておかなければならない。
- ・内容はなかなか公開できない。アイデア段階は公開できるかもしれないが、アイデアが次のステップとしてビジネスに移った時には守秘義務が発生するので、カテゴリーや質を見せることになるだろう。
- ・ビジネスモデルの質をきっちりと評価できる人がここにいるという前提があり、あるいはそれが不足であれば、ビジネスモデルを練り上げる人がここにアドバイザーとして来ないと、プレイヤーは集まってこないと思う。そういう仕掛けが必要。

(校條委員長)

- ・どういう情報をどんなカテゴリーで公開すればよいか、ひな型のようなものがあればぜひ、大阪市にご指導いただきたい。

(松本委員)

- ・守秘義務にかかることを公開しなくとも、これはこれぐらいの達成度である、ということの評議会のメンバーに見せていただければよいのではないかと。

(田路委員)

- ・確かに成果になったと言える状態になるには、本当に事業化され、販売され、という状態までならないとなかなか難しいと思うが、そこに至るまでに様々な商談や相談があると思う。
- ・丸の内の日本創生ビレッジでは、会員が何名いる、シンポジウムを何回やった、メーリングリストを何通発行しているなどの指標を取得しているが、実際に実らなくてもいいから、大阪イノベーションハブを起点にして商談が何回ありましたとか、この集まりをもとにどこかへ調査に行くことになりましたなど、具体的に案件の内容を書く必要はないが、この1カ月で3回、5回などデータを取得して、数値化するのはいかがか。
- ・おそらくそういうインタラクションはたくさんあるのだろうと思うが、それをきちんと計算したものは見たことがない。私は研究者なのでこう思うが、何回そういうことがあったのか、ということもすごく大事ではないか。

- ・完璧なアンケートでなくとも、覚えている範囲で教えてください、といったものでよいので実施してみてもどうか。それも答えてもらえる人が100人対象で100人答えてもらう必要はなく、40人でも30人でもかまわないから、大阪イノベーションハブが役に立ったという人が存在して、ここに来て、以前は月数回であったことが3倍になったとか、そういう尋ね方でもよいと思う。そういうものを残していくといいのではないか。
- ・そのデータを完璧に取得するのは大変かもしれないが、協力していただける人を対象に実施してみるのには意味があると思う。数値化することは難しいが、やろうと思って徹底的にやる人がいて、すごく真面目にやればちゃんと差は出る。

(松本委員)

- ・おっしゃるように見える化、定量化は非常に大事だ。例えば、非常に素晴らしいビジネスモデルに練り上げられた案件があって、一度ファンドに紹介しようといったときに、何人がアクセスしてきたか、ということはある程度定量化できる。一概には言えないかも知れないが、ビジネスの質が高いとそのような定量的な数値も高くなるはず。そういう意味では、定性的、定量的両面からのアプローチは賛成である。

(田路委員)

- ・今回のプロジェクトでうまく行かなくても、1年後2年後3年後にプロジェクトや起業するときに、以前築いたネットワークが役に立つということはすごくある。アメリカの起業家にインタビューでどうやってその人と知り合ったのか、また顧客と知り合ったのかと尋ねると、前の前の起業の時とか、前の前に雇われていた会社の顧客で、といった話はたくさんある。個人としてはすごく時間をかけて積み上げていくものであって、10年あるうちの3年しか大阪イノベーションハブに所属していないかもしれないが、それはその人のキャリアにとっては意味あることになりうる。そういう意味でも、数値をとったほうがよいと思う。

(校條委員長)

- ・よくすぐに事業がいくつ立ち上がったのかを気にされる方が結構多いのだが、おっしゃるように来年、再来年、ひよんなことでそれが効いてくることがあるので、そのための数字をとっておきましょう、というのはあるかもしれない。

(松本委員)

- ・これはとても大変なことだが、これをやらないとなかなか難しい。つまり、非常にアーリーのどうなるかわからないアイデアがいくつあって、それが結構おもしろいアイデアになったのがいくつあって、というように段々絞り込まれていく。でもそれをひとつひとつの段階に来ているのか、次どう進んでいくのか、止まっていればどうやって仕掛けたら前へ進むのかということ、全てのプロジェクトの推進をハブはやらなければいけない。大変な作業であるが、それができるところに人が集まると思う。そうするとファンドも集まって来る。仕掛け人も集まって来る。

(校條委員長)

- ・それがハブという抽象的な概念ではなく、スーパープロデューサーやプロデューサーがハブにいるということであり、そこに大阪ハッカーズクラブのいろんなハッカーがいるというつながりですかね。
- ・ただ、そのための基本的なデータを集める、ときどきインタビューする、そしてどのぐらいまで詳細に書くべきかちょうどいいバランスを松本委員にご指導いただき、カテゴリや進捗度合いを記録するというのを、事務局で検討項目としていただきたい。

(事務局)

- ・局長の佐藤です。今のご意見を聞いて、評議会にお願いすればよいのではないかと思います。言ったことを述べさせていただきたい。
- ・ハブの役割として、データの取得やプロジェクトの質の評価について取り組むべきというご意見を聞いて、評議会としてハブがどう成熟したかということの評価をしていただきたいと思った。取得した数値をみてハブの評価をしていただいて、それを世界に発信していただき、またハブがどういう仕組みを持てば良いのかということや、その仕組みがどのレベルまで来ているかということの評価する役割を評議会が持っていて、それが世界的にどのレベルであるのかということのを最終的に評価していただいたら非常にありがたいと考えている。

(校條委員長)

- ・今のご発言に対して何かありますか。

(田路委員)

- ・わかりました。

(校條委員長)

- ・それでは了解したということとする。
- ・次の課題の議論に移りたい。
- ・大阪ハッカーズクラブの会員メンバーについて、今まさに議論したが、みんながハブに来たくなるためには、単にプレイヤーがぼつぼつと来てもつながらなくて、やはり一生懸命汗をかいたり、発想が豊かでつながる人が必要だということで中間人材を会員にしようとして取り組んでいるが、そこでの具体的な課題を事務局から説明いただきたい。

■4. 大阪ハッカーズクラブ会員メンバーへのインセンティブ

(事務局)

- ・大阪ハッカーズクラブ会員のインセンティブについて、会員種別4つのうち、プレイヤーについてはプロジェクトでハブを利用することができること、オーガナイザーに

については自らのコミュニティのイベントをハブで実施できるということがインセンティブであると考えており、実際に上半期に数多くのイベントを開催できたことから効果があると考えている。

- ・課題はアドバイザーとパートナーについてのインセンティブについてである。
- ・まずアドバイザーについて、我々が考えるインセンティブは、将来期待できる起業家の卵や現在準備中の起業家と例えばメンターやビジネス・パートナーといった形で出会えることと考えている。
- ・次にパートナーについては、組織、団体がパートナーとなるが、例えばハッカソンをやりたいがどうしたらよいかわからないといった企業のニーズに合わせたハッカソン等の企画、実施や、異業種の企業同士がつながる機会の創出を考えている。
- ・この課題認識の背景には、特にパートナーについて、今年度は費用を無料としているが、ハブの将来的な自立化を実現するためには有償化を検討する必要があり、それを見据えたうえでどのようなインセンティブを構築すべきかが下半期の活動に向けて課題と考えている。

(校條委員長)

- ・アドバイザーでもより具体的なアドバイスをする方と、広報的な活動に重きを置いたシニアアドバイザーといらっしゃるのでは、それぞれでインセンティブが異なるかもしれないが、それについてご意見をいただきたい。

(田路委員)

- ・パートナーがどういう存在なのかもう少し詳しく教えてほしい。

(事務局)

- ・資料5-3に記載されている民間企業は、ハッカソンなどのイベントを実施もしくは企画中の企業である。パートナーの持つ資源や事業と、大阪イノベーションハブがイノベーション創出をめざすという趣旨を同じくして、両者が協働でイベントを行うという位置付けである。大学も同様であり、例えば大学の研究成果をテーマにアイデアソンを実施することなどが考えられる。
- ・このようにパートナーとなっただき、ハブにおいて共同でプロジェクト創出に向けた事業を行う、というのがパートナーの基本的な考え方である。

(田路委員)

- ・これから大阪イノベーションハブが自立するためにパートナーから会費を取るのなかなか難しいと思う。イベントを実施するときにハブは場所を提供するので、私はそれだけで十分と考えており、あとの運営の費用、材料費や懇親会の費用などはパートナーが出せばよいと思うが、今後もそのレベルでやっていくことではいけないのか。2年後、3年後にはかなりの金額を支払わなくてはならないのか。

(事務局)

- ・昨年策定した基本方針の中で、3年後をめどに徐々に民間の力を活用した活動に変え

ていくという目標が設定されているため、そういった意味で今から考えておかなければいけないということであり、具体的な金額の話をここでしようとは考えていないが、1回あたりのイベント単価というような費用負担だけでは自立化に向けて限界があると考えており、他へ広がりをもたないといけないのではないか、という問題意識を持っている。

- ・ どうやってお金を取るかということではなく、どういったインセンティブが企業にとって魅力的なのか、あるいは協働していただくだけの価値があると考えなのか、という観点でお話いただきたい。

(校條委員長)

- ・ パートナーについては、現段階では明確ではない部分もあるので後に議論することとして、今、不足して困っているアドバイザーについて議論したい。
- ・ アドバイザーは、メンターやこの活動をあちこちでおすすめしてくれるエバンジェリストのような方が足りないの、そういった人たちが来てくれるためにはどうすればよいか。

(松本委員)

- ・ ここでどういうビジネスを生み出すかということを考えたときに、ある程度大阪の強みを鑑みて、例えばこういった分野でビジネスを生み出そう、というようなポートフォリオ的なものをつくり、それに必要なものは何なのかということを見ると、アドバイザーはどんな人が必要なのか、ということがある程度決まってくる。
- ・ そういったヴィジョンがないと、アドバイザーだけでなく、プレイヤーをどうやって集めるか、あるいは外部のシーズをどうやって集めるのか、ということも難しい。そのこのところをきっちり整理しないとイケない。
- ・ それが見えてくると、パートナーもメーカー、金融機関、大学とそれぞれ動機が異なるので仕分けをきっちりするべきだ。現状の整理ではわかりにくい。例えば、大手企業がニーズを持ち込んで、ここでおもしろいアイデアや若手のベンチャーと一緒に新規事業を立ち上げるということがうまく見えるようになると、パートナーももっと集まってくると思う。

(校條委員長)

- ・ 事業化についてのイメージをしっかり持てば何が必要になるかが分かる、これはマーケティングと同じですね。

(松本委員)

- ・ マーケティングですよ。そうすると、将来サービスの対価として料金をとることも考えられる。

(校條委員長)

- ・ 松本委員のご意見に続いてお伺いしたい。仮にそうしたとして、ある程度の分野が見えたとして、いきなり全員にアプローチするというわけにはいかない。告知する、と

いう手段はあるが、やはりもう一つの手段はスーパープロデューサーのハブになって
いるような中核的な人材にアクセスして、その人たちにひっぱりこんできてもらうと
いうことはいかがか。

(松本委員)

- ・おっしゃるとおりで、もともと基本計画はスーパープロデューサーのネットワークを
ここに巻き込もうという意図があるので、やはりこの事務方はさきほど申し上げた
ポートフォリオを持っておかなければいけない。そして引っ張って来る、と。
- ・例えばヘルスケアでビジネスを立ち上げようというスーパープロデューサーを巻き込
んできたなら、ヘルスケアをやりたいという大手企業もあるし、シーズを持っている大
学もあるし、そこで何かやりたいという若手のベンチャーやアントレプレナーシップ
の高い人達もヘルスケアに集まってくるかもしれない。プロジェクト創出に長けた人
がここにいればよい。そしてプレイヤーをどんどん集めるということをやってはどうか。

(校條委員長)

- ・スーパープロデューサーを見つけるのは、どうやったらいいのでしょうか。

(松本委員)

- ・現在、ハブにスーパープロデューサーを置いているので、その方かあるいはハブのスタ
ッフがもう必死で探してこなくてははいけない。まだ始まったばかりだからこれから
だが、それがハブの役割だからそれをやらないと何をやっているんだということになる。

(校條委員長)

- ・今はイベントがいろいろとても活発に立ち上がっており、その中でスーパープロデュ
ーサーに匹敵する方は結構集ってきている。ただ松本委員がおっしゃるように、自然
発生的に来るのはいいのだけれど、一方で医療分野の人については今ほとんど来てい
ない、ではどうやってアプローチしようかという発想が必要ではないか、ととらえた。

(松本委員)

- ・そうです。自らここに来てやりたいという人ももちろん良いが、やはりハブのスタ
ッフはスカウティングをやらなければいけない。それはいろいろな情報を集めて、ヘル
スケアを例にあげると、あるところにヘルスケアのプロデューサーがいて、その方が
スーパーかどうかはその方のところに行ってディスカッションして、あ、この人だ、
ということなら巻き込む、と。ヘルスケアをやっている大手企業はたくさんあるので、
それならばハブへ来て何かやりたいという人がスーパープロデューサーの役割を担
ってくれるかもしれない。企業の新規事業創出の役に立つということであれば、ハブ
でやってくれる可能性がある。それをどうやって見つけてくるかはやはりいろんな情
報を集めるということをハブのスタッフがやらないといけないと思う。

(田路委員)

- ・そういう人たちがぶらぶらという場所になるということは大切かもしれない。スーパープロデューサーに認定されれば、ハブで打合せで優先的に2～3席使えて、その方から他のプレイヤーに来なさい、来なさいと呼ぶようなどして、あ、そういう人がいるんだ、という状況にしないと、その人がマグネットになりにくいのではないかと思う。

(校條委員長)

- ・スーパープロデューサー優先席や、スーパープロデューサーがハブに来ると外のモニターに今日はこの方がいますと表示されるなど、そういうしかけが必要ではないかと。

(田路委員)

- ・そしてフェイスブックでそれを拡散するなども良い。

(校條委員長)

- ・そうするとその方もいろいろな人と出会って良いと思う。

(田路委員)

- ・ハブの立地は素晴らしく良いのだからそれを最大に利用することを考えてはいかがか。
- ・例えば、ロッカーという大げさになるので、袋にチャックをつけて、本が2冊とコンピュータの周辺機器や筆記用具、あと自分が人に配りたいプロフィールが書かれたパンフレットなどを1袋分預かるなどすると、来たいと思うのではないか。
- ・私がいつも思うのは、自分が書いた論文などを持ち歩くのが面倒で、デジタル媒体にもしているが、人と名刺交換するときパッと渡したくて、その時に紙があればいいのと思うことがよくある。そういうタイプの人絶対自分で情報発信をしているので、いろんなものがあると思う。

(校條委員長)

- ・書架でも作って、パンフレットも並べたり、その方たちの著書を並べたり、持って行ってもらっていいやつは持って行ってもらって、返却が必要な場合は必ず名前とメールアドレスを書いてもらうとか、そういうことはいかがか。

(田路委員)

- ・すごくいいと思います。

(校條委員長)

- ・みんなの論文などを並べて。

(松本委員)

- ・ああ、いいですね。

(校條委員長)

- ・そして、それはやはりスーパープロデューサー級の人しか権限が与えられない、と。

(田路委員)

- ・それは良いですね。そして、自分で自由に持ちこんで良いコーナーもある、と。そうすると行く気になる。とても気になると思う。

(校條委員長)

- ・スーパープロデューサーが行く気になるというのは大切だと思う。

(田路委員)

- ・例えば、今から新幹線に乗って東京へ移動しなければいけないときなどに、ちょっとハブで40分でも1時間でも座って仕事しようか、誰かいるかもしれないし、スタッフとも話をしたい、などそういった感じでふらっと行ける状況がすごく大事だと思う。それをうまくやっているのが丸の内の日本創生ビレッジで、そこはメンバーが本を出せば置いてくれる。すごく便利で私は自分の本を置いており、何のあてもなく行った際に偶然会った人と名刺交換した時、あそこにあるのが私の本です、と言えるので非常に便利。

(松本委員)

- ・また、そこでディスカッションできるとすごくインセンティブになる。WEB 会議でも。

(田路委員)

- ・今この方がいます、というのを外に WEB など発信すると、やはりそういう人が来るんだという話になって行ってみようかな、と思う。いなくても、次にいらっしゃる時に会いたいからセットして欲しいと言ってくれたら拡がると思う。

(校條委員長)

- ・大阪市に質問だが、この場合、ナレッジサロンと競合するということはないか。

(事務局)

- ・スーパープロデューサーがこちらで役割を果たしていただくためにしかけをつくるということなので、それはないと思う。

(校條委員長)

- ・スーパープロデューサーやプロジェクトの進め方のところは、引き続き松本委員に個別にサポートいただいて、後で具体的にいろんなご経験をお伺いできたらと思うのでお願いします。

(藤沢委員)

- ・皆様のご意見に概ね賛成。
- ・アドバイザーにはお金を払っていただくのか、もしくはこちらから払うのかというのがひとつ気になった。

(事務局)

- ・現在はアドバイザーに報酬を払うというしくみにはなっていない。
- ・アドバイスをいただくのはボランティアになっているので、しくみをどういう風につくっていくのかについて来年に向かって検討しなければいけないと考えている。

(田路委員)

- ・その報酬についてだが、絶対に謝金は渡さないほうが良い。1万円もらってもいちいち申告するのが面倒。そうではなく、私も最近気づいたのだが、カフェで使える5千

円や8千円のチケットを持って行ったらとても喜ばれて、ずっとこれにして欲しいと。お金よりすぐやる気になっておられた。まったく無料というのも責任が無くなるかもしれないので、そういった形で良いと思う。私はお金を振込んだりは絶対しないほうが良いと思う。よほどコミットして特別なプロジェクトになるならそれはそれで払わないといけないと思うが、少しアドバイスをして、とか2時間だけ拘束して、というのであればコーヒーの券千円でも2千円でも良いと思う。気持ちが良い。

(校條委員長)

- ・そういうものだと思う。シリコンバレーでインキュベーションをしているプラグ&プレイテックセンターでは、アドバイザーとの仲介だけをしており、本当にお金がかかるようなサポートをする場合は個別に交渉してくれという仕組みになっている。ただその時におそらくハブで出来るのは、参考までに共通の契約書を提供したり、費用の相場はだいたい今このぐらいになっているというような情報を提供すると、ここに来る方は便利かもしれない。

(田路委員)

- ・相場の情報は良い。日本人はお金のことを全然言わないので、相場水準を示されるのではそれでお願いします、となるし、言われたほうもそれでいいです、と言うと思う。

(校條委員長)

- ・そのあたりがハブの役割かと思う。

(藤沢委員)

- ・私は佐賀県のベンチャーインキュベーションの相談に受けていた際に、メンターやアドバイザーになってくれそうな人にヒアリングしたことがあるが、彼らに聞いてみると交通費さえ出してくれればいいと。ベンチャーと会うこと自体が自分たちにとってもプラスになるし、将来投資対象になるかもしれないので、交通費だけ出してくれるのならどこにでもいつでも行きます、ということは言われている。
- ・ただし、最初に議論されていたようにどの分野のベンチャーを育てるかが明確であったほうが誰に行ってもらうかがわかりやすい、選定しやすいので助かる、という意見があった。

(校條委員長)

- ・佐賀県はそれで実際に交通費を出すと言っているのか？

(藤沢委員)

- ・交通費は出すと言っていた。

(校條委員長)

- ・例えばアメリカからの交通費はどうか。

(藤沢委員)

- ・そこが結構壁がある。広島県もロンドンから来てもらう人には非常に苦勞していた。政府もそうで、海外はだめだった。

(校條委員長)

- ・今のお話だと東京からだ大丈夫か。

(藤沢委員)

- ・東京は出していた。

(校條委員長)

- ・今の議論の前提には、地域にすぐ来れる範囲だけではこういうスーパープロデューサーのような人は集まらない、やはり範囲を広く考えなければいけないという前提があると思うがいかがか。

(田路委員)

- ・難しいと思う。地方にいないと思う。

(校條委員長)

- ・やはり東京とかになるのだろうか。全国に散らばる大阪出身の方もおられることもあるので、どうやって予算をねん出するかは大阪市に考えていただければと思う。
- ・他にご意見がなければ、本日の議題は以上とする。

(事務局)

- ・次回は年明け、予算編成等があり2月頃になるかもしれないが、その時は国際会議も開催予定であり、ぜひご参加いただきたい。本日は長時間ありがとうございました。

以上