

## 大阪市イノベーション促進評議会 平成 26 年度第 2 回 会議録

1 . 日時 平成 27 年 3 月 23 日 ( 月 ) 9:30 ~ 11:30

2 . 場所 大阪イノベーションハブ ( WEB 会議 )

3 . 出席者

松本委員長、藤沢委員、吉原委員、田路委員  
事務局 ( 吉川理事、折原課長、角課長代理 )

### 会議概要

- ・平成 26 年度の大阪イノベーションハブの活動状況と自己評価について
- ・平成 27 年度事業及び次期事業に向けての方向性について

### (事務局)

- ・ただいまより、今年度の第 2 回のグローバルイノベーション促進評議会を開催いたします。委員の皆様にはお忙しい中ご参加くださりましてありがとうございます。本日は外村委員が急遽ご欠席となり、4 名の委員の皆様方でご議論を頂きます。
- ・それでは、議事は松本委員長より進めていただきます。松本委員長よろしく申し上げます。

### (松本委員長)

- ・あらためましてよろしく申し上げます。この大阪イノベーションハブ、O I H ですね。25 年に開設致しましてちょうど 2 年たちます。2 年間事業をやってきたわけでありませうけれど、今日の評議会は特に今年度、26 年度の事業にかかわる実績に対する先生方のご意見をいただくということで、大阪市の事務局の方で自己評価をしておりますので、その自己評価に基づきまして先生方から忌憚りの無いご意見を頂きたいと思っております。今日皆様方からご意見を頂きまして、それを反映させていただいて今日の評価コメントを事務局の方で評価表に記載し、先生方に配信させていただいてその後、いろいろ追加とか、後ほど意見等がありましたら、これはメールベースでやりとりをさせて頂きまして、26 年度の最終の評価結果を固めていくというプロセスを踏みたいと思っておりますのでよろしくお願い致します。
- ・それと併せてですね、来年度が 3 年目ということで来年度は重要な年となりますので、来年度事業の方向性について委員の先生方からご意見を頂きたいと思っております。この二つがですね、今年度の評価、それと来年度の方向性、これについての議論この 2 点が今日の評議会の大きな議題です。
- ・それでは、1 番目の平成 26 年度の事業に評価について、大阪市の事務局から説明をお願いします。

**(事務局)**

- ・資料1「平成26年度事業にかかる目標設定とアウトカム(成果)について」、  
資料2「議論のための参考資料」P1～4について説明

**(松本委員長)**

- ・ありがとうございました。活動量としては歴大でして、賑わうという意味では大変賑わっている状況ですし、具体的な目標ですね、情報発信からコミュニティ形成、プロジェクト創出、ショーケースと、目標に対する達成・成果をあげて頂きましたけれど、まずは資料1の大阪市の自己評価、A、B、B、Aと付けておられる評価、内容を含め、委員の先生から何かご意見はございませんでしょうか。

**(吉原委員)**

- ・昨年11月の評議会でも申しましたが、全体的なコメントとして大変よくやってらっしゃるということからスタートしたいと思います。2年目も成果豊かな年で終わりそうな気がします。個々でもですね、認知度向上のための情報発信も、定量・定性的にもかなりのブランドのイメージを向上させる努力をされているのがよく分かります。定期報告も楽しみに読ませてもらっていますけれど、それから判断してもAというのは大変妥当な評価だと思います。
- ・また、次のコミュニティ形成・連結、パイプラインの形成のところですけども、これもよくやってらっしゃってですね、特にイベント参加者数なんかをみても、大変いい勢いを感じますし、コミュニティ形成のためのメンバーシップも、もう少し多くなってもいいのかなと思う気持ちはありますが、順調にふえていっています。大変謙虚にBをつけていらっしゃいますが、私はAでもいいと思います。
- ・肝心の、4つの流れの中で一番重要だと思うプロジェクト創出のところは、3年のプロジェクトのところ2年が終わってしまって最終年度に入り、なおかつ大阪のパブリックセクターの財政状況を考えますと、これだけのお金を未来永劫使えるのかと、税収の状況によるのでしょうかけれども、気になるのはどうゆう業態に転換するのかということは、また後ほどの議論に残しておきますが、そういう面からいえば、プロジェクトの創出については、もう少し結果が出たてもいいんでしょうが、残念ながら大阪が主体でやってらっしゃって、外部とのパートナーシップというものが最近スタートしたということですね。これ将来に期待すると、ただまあ基本的に言えるのはオープンイノベーション、それからイノベーションエクステンジを通じてですね、これは先日も申し上げましたが、関西ですから関西経済同友会、関経連などからの絶大な支持を得る努力をしないと、OIHの将来的な発展的な展開というのはかなり限定されたものになってしまうのではと危惧しています。ただ、段階別評価としてはBでよろしいのではないのでしょうか。

- ・最後のプロジェクトのショーケースはあくまでショーケースですから、年に一回のお祭りのようなものですからそれはそれでよろしいのでAで妥当だと思います。
- ・ひとつコメントですが、イノベーションハブの会員組織である大阪ハッカーズクラブというものを、単純な会員の登録場所というよりも、会員の持っている能力、それから会員の持っている興味、いわゆるどうゆうイノベーションのフィルターを持っているのかということでカテゴライズをどんどん進めることによって、もっとピンポイントなネットワーキングの機会というものを、どんどん焦点を取捨選択して戦略的に作ることが3年目に向けてより肝要になってくると思います。
- ・まあ、最初に申し上げましたように、全体的にはよくやってらっしゃるというのが私の感想です。以上です。

**(松本委員長)**

- ・ありがとうございました。全体としてはA、ただプロジェクト創出については、また後ほど集中的に議論してご意見をいただきたいと思っておりますので、よろしくお願ひします。
- ・藤沢先生はいかがですか？

**(藤沢委員)**

- ・今、吉原さんがすべておっしゃって下さったと思いますけれども、大変よくなさったと思って、本当にお疲れ様でしたという感じです。で、私自信も気になったのは、やはりプロジェクトの創出のところで、ここはプロジェクト創出そのもののあり方、どういうプロジェクトを創出するのかということを含めてちょっと見直した方がいいかなと、来年の3年目の目標を、思っておりますけれど、実践されたことは素晴らしいと思っていますし、自己評価の中で自らポイントを指摘されている足りない部分であるとか課題の部分というのも大変適切・的確であると思っておりますので、評価に関しましてはこれで良いかと思ひますし、私も全体としてはAをつけてもよいのではないかと思います。

**(松本委員長)**

- ・ありがとうございます。じゃあプロジェクト創出についてはですね、後ほどの議論及び来年度の方針でも少し時間をとって議論させていただきご意見を頂きたいと思っておりますが、全体としては、いい評価を委員の先生方からいただいておりますけれども、田路先生いかがですか？このアウトプットについて。

**(田路委員)**

- ・確かによくやっているとありますが、私からは特に、英語のピッチの練習をしたとか

英語の告知をしているとかいうこと、これは特に意義があることだと思います。なかなか東京の団体でもできていることではなくて、それを大阪市が頑張っていることは、これからも続けて頂きたいと思います。遅ればせながら大学という場所もいよいよ英語で授業をしなければならぬと文科省の圧力がかかかっていまして、私たちすごくプレッシャーなんですけれども、それをみるとこちらはすごく進んでるかなと。実はこれは余談なんですけど、自分の学生たちを啓発するということで、スタートアップウィークエンドを法政大学でもやっていて、英語でピッチするところはしてもいいよと、そういうことを始めておりまして、すごく意義のあることだと思います。そういうことがないことが、日本人をグローバルにしてこなかったと思うので、これをぜひ看板にしてみてもっとやって頂きたいと思います。英語が下手でも若い人は臆することなくピッチをやりますので、もっともっとやらしていただければいいと思う。

- ・それで、評価としては、これ大学だったらたぶんAやSをつけようと思うんですが、Bというのはすごく悪い印象で、だけどSとAだけというのもどうなのといったところでしょうか。本当、大阪市がやっていることは私もSとAでいいと思うんですが、Bを2つもつけているのはかなり謙虚かなと思います。以上です。

#### (松本委員長)

- ・やはり事務局としては、プロジェクト創出のところの数値的なところというよりも内容も含めて、ここはAを付けにくいというところでしょうか。

#### (事務局)

- ・そうですね。後でプロジェクトの中身についてもご説明させていただきます。皆様のありがたいコメント恐縮です。英語でのプログラムを進めるというのは今年の課題の一つでして、吉川理事からも英語でやりたいと言われておりました。私たちもなんとか今年1回か2回、英語のプログラムをやりたいと思ひまして、先だってKANSAI MASHUPというイベントをやまして、2日間で40名程の方が集まって半分が外国の方だったんです。関西ならではの観光アプリを作りたいという企画でして、関西にはたくさんのリソースがあるんですけども、なかなか外国人観光客が来て、例えば地図を見たり、レストランやホテルを探すのはそれぞれ専用のアプリがあるんですけども、それら機能の異なる二つのものを組み合わせて新しくサービスをつくる、関西ならではのアプリをつくりましょと、それも外国人のエンジニアを中心に外国人の目線で、3月に2日間かけて行いました、全部英語でやりましたし、最初に課題出しとして関空会社や大阪観光局の担当者や留学生とか、また面白いところではバックパッカーを多く泊めてらっしゃるビジネスホテルの経営者であるとか、そういった方からお困りごとをプレゼンしていただいて、そうした情報をインプットして、みんなでどんなアプリがいいか考えるといったもので、なかなか英語でというのも難

しかったんですが、やはり半分が外国人で、運営面や技術的な問題もあり反省点もあるんですけども、やってみないと分からないこともありまして、今回の反省点を踏まえて、また次につながるのではないかとということで、こういったことをどんどんやっていくことでグローバルにつながっていくのかなと思いました。少し補足としてご説明致しました。

**(松本委員長)**

- ・今、別の資料でご説明いただいたアクセラレーターの仕組み、グローバルな展開、大企業の巻き込みといった3つの課題の中でグローバル展開のことに意見が集中していますけれども、あの、これ大学で今、グローバルアントレプレナー育成で文科省もかなりのプロジェクトをやって全国の大学でも行っていますし、留学生巻き込んでやるというのがありますけれども、こういったところとの連携もありえるんじゃないかと思いますが、大学も困っているところがあるようでしてね。

**(田路委員)**

- ・大学も困っています。スーパーグローバルと言って英語で教育しましょうと、いろんな大学が予算をもらっているんですが、大学では、非常勤で特任を雇って英語の授業をやればいくらにしか思っていない。そうじゃなくって、コンテンツをどうするかで、ただ学習しただけでは意味がないので、それをどう発表するか。イベントが必要なんです。で、やっぱり起業とかビジネスというと経営とか商学系が誘導しないといけないんですけども、そこまでいくと英語がしゃべり、かつそういうイベントをオーガナイズできる教員がどこまでいるかというと、案外少ないんですよ。で、実は飢えていて、ウェルカムです。特に国とか自治体もってきてくれるとウェルカムで、喜んで乗りますよ。うちの大学でも遠隔システムは持っていますから、大阪市さんをつないで何かやりますよ。いくらでも乗りますから、アライアンス組んでやれますよ。大阪だけでなく日本の他の都市をつないでやればいいしね。そちらも設備もあるでしょう？

**(事務局)**

- ・今もスカイプでこうしてやっていますように、対応できます。

**(松本委員長)**

- ・グローバル展開ということではそういうところともつながりますし、あと地域との連携というのがありますが、その辺のところはいかがですか？

**(事務局)**

- ・今、ITを活用して社会課題を解決しようという、シビックテック、シビックハックも流行っていて、オープンガバメント、オープンデータを活用して住民がニーズを出してITでやるという、実はOIHでもかなりのコミュニティになっておりまして、オープンデータのコミュニティもかなり盛んです、そこは地域とつながっていくところでした、そうしたところのハブにもなりつつあると思います。

**(事務局)**

- ・他地域とのつながりという点では、すでに横浜市のオープンデータの担当とつながっておりまして、今月末、横浜市から出される調査季報では、横浜市さんの理事とうちの吉川との対談が載ったりとかして、これから交流をしようということをご紹介いただくことになっております。

**(松本委員長)**

- ・藤沢先生も地域でご活躍されていると思いますが、このあたりはどうでしょう？

**(藤沢委員)**

- ・川崎については私も本を書いているんですけども、川崎に全国から視察が来ているんですね。大阪の取り組みも、東京にいても最近は噂を聞くくらいになっていますので、もっと市同士というか自治体同士の連携をなさるのもいいと思います。ほかの地域の人たちもハッカソンやピッチをやっていますので、それを地域を越えてやりましょうと、他の自治体に呼び掛けるのもいいと思いますよ。視察をし合うのもいいですし、あと各自治体の大学もスーパーグローバルだけでなく中核的研究拠点でもあって、みなさん地域を超えてプロジェクトを組んでいるところが最近非常に増えてきていますので、大阪が持っているリソースを出したり、関西の特区もありますから、地域を超えた大学で、ここで何かやりませんかとか、役所同士でやったほうがつながりやすいと思うので、どんどんおやりになったらいいと思います。

**(松本委員長)**

- ・川崎は本当に今注目されていますね。川崎モデルといって、そういう注目されているところと連携できればさらに注目されますね。

**(藤沢委員)**

- ・川崎市は堺市と一緒にやっています。

**(事務局)**

- ・川崎市さんとは未だないんですが、富士通とは知財で何かできないかと考えています。

来年度は形にできると思うので、その際はお力添えをお願いします。

**(藤沢委員)**

- ・もちろん、喜んで。

**(松本委員長)**

- ・懸案の、プロジェクトをアクセラレートする仕組みなんですけれども、今年度いろいろトライして、来年度はどうするかということなんです、この辺り、吉原先生、ご意見などございますでしょうか？

**(吉原委員)**

- ・資料2で説明されているKDDI無限ラボとか起業家甲子園など、ひとつひとつのアイデアはよろしいと思うんですけれども、全体の流れとしてプロジェクトを創出するためにどうゆうアプローチがあるかということ、今大阪イノベーションハブがやってらっしゃるように起業家とか起業家予備軍を中心として、起業しやすい環境をつくろうとする。そのネットワークを含めてですね。他には特定の分野によるアプローチ、フィールドそのものやIoT、サイバーリスクでもなんでもいいんですが、もうひとつは企業を主として、おのこの企業の目標に合わせてですね。それら3つの流れの中で、大阪イノベーションハブはこの2年間で、うまくハイブリッドにまとめていって進めてきたが、やっとスターティングポイントに立ったところだと思うんですよ。で、別に大阪市だからといってですね、ゆくゆくは日本の国のためにやってらっしゃるわけですから、オープンイノベーションというより、モチベーションをはっきり持っている会社をこちらから選んでですね、特定のターゲットの50社を選ぶというようなことをやらないと、あっという間にまた一年が過ぎてしまう。
- ・もうひとつは、イノベーション創出の拠点がこの大阪市にあると、そしてこれだけ立派にやってらっしゃるということ、何度も申し上げて恐縮ですけども関西同友会や関経連が、はっきりともろ手を挙げて大協賛してますよということ、意思表示をはっきりしてもらって、本当の意味で関経連の方々、関西同友会の方々も喜んで大阪イノベーションハブのサポートをしているということ、これを認識するような環境づくりが、これからよりいっそうプロジェクトをアクセラレートする上で肝要になってくると思います。

**(松本委員長)**

- ・ありがとうございます。国際イノベーション会議の時は、経済団体から協賛をしてもらっていると思いますが、それはあくまでイベントの協賛であって、正式なコミットではないということですね。

**(事務局)**

- ・アクティビティレベルでは無いです。

**(松本委員長)**

- ・それをどう仕掛けていくか。吉原先生から意見がありましたけれども。これ、一つの課題ですよ。ていうかこれ早期にやっていかないといけないですね。どういう形かはまた考えないといけないですが。どこがいいか、関西では関経連とか。

**(事務局)**

- ・関経連とは接点はありますが、活動はしておるんですけども、戦略的な詰め方はしていません。

**(松本委員長)**

- ・イベントの協賛はウェルカムで、普通に名前は出してくれるんでしょうけれども。

**(事務局)**

- ・おっしゃる通りなので、そういう視点で接近してみます。

**(松本委員長)**

- ・関西総力を挙げて、拠点はここからという形にどう持っていくかですね。

**(事務局)**

- ・大阪市全体としては当然、関経連さん、大商さん、同友会というのはカウンターパートになっています。市長、副市長のレベルで組織対組織では長年の歴史がありますが、今、吉原委員がおっしゃっていただいていたように、財界がOIHを認知し、OIHがオープンイノベーションに取り組み、ここに起業家が集まって、財界にとってもウィンウィンだという目線で取り組んでいただいている状態には残念ながら現時点では無いですね。それは本当に戦略的にやらないといけない部分だと思います。

**(松本委員長)**

- ・大手企業のオープンイノベーションのムーブメントを、どううまく取り込むかということは大きな課題ですよ。文部科学省さんの第5期の科学技術基本計画の政策委員会でもオープンイノベーションは本当にメインになっていますし、経済産業省さんの審議会でもオープンイノベーションの重要性はうたわれています。先週、私ごとですが、自民党のWEBにも公開されていますが、自民党も総合科学イノベーションの調



査委員会をつくっておきまして、その勉強会の有識者講演でオープンイノベーションの講演をしてきたんですけれども。これは自民党の委員会で政府に答申するという事で、そういう国レベルでもオープンイノベーションに相当注目しています。単に行政とか国が騒いでいるだけではなくて、経済産業省さんがオープンイノベーション協議会というのを最近設立されて、もう200社以上会員になっておられると、それとオープンイノベーションの専門部隊をつくるどころが、この数カ月相当増えているような状況ですね。単に技術を活用するとか、中小企業さんとのマッチングから始めるところが圧倒的に多いんですけれども、実はですね、東京でやっているオープンイノベーション推進者交流会議の26社のうちの7割くらいが新規事業をオープンイノベーションで、というところが多いですね。何か、そういうプロジェクト創出と大手のオープンイノベーションと、何かうまく取り込み連携ができるかが、来年度の大きな課題かなと思います。

**(松本委員長)**

- ・田路先生、送って頂いた本にもオープンイノベーションが記載されているんですけれども、東京でもそういうふうな動きでしょうか？オープンイノベーションというか、新連携といいますかね。

**(田路委員)**

- ・今、すごくそういうシンポジウムも多くてですね、マッチングや仲介をやっている会社があって、リーマンの頃は正直言ってしんどかったと思いますが、今、すごく良くなっています。いくらでも依頼があると思うんですよ。よく言われるインバウンドとかアウトバウンドとかいって、外から知識を入れるのと、自分の会社で余っている知財を出すという。後者もやったらどうかと思う。日本企業はなんでも囲い込もうとする。それを出そうよ、ということですね。あとは、知財のプラットフォームをつくるということで、民間が知財を登録しませんかと、それを世界にシェアして収益化しませんか、ということを経営にしているところが何社か出てきていて、いろんなサービスが始まっているので、単純にマッチングしましょうとかだけじゃなくて、紹介することそのものをビジネスにするんですね。先ほどの会社は、本当にこう普通に、貴方の会社でこういう要素技術が欲しいと言ってるのをアナウンスしませんかというのをベタにやってきたんですけれども、それをもっとオートマチックにやろうとするビジネスも始まり、その紹介事業そのものがビジネスとなっているのが面白いと思う。

**(松本委員長)**

- ・なるほどね。どういう担い手がいるとか、どこがいいとか、そんなことを知って

いたら、それ自体がビジネスになる可能性があるということですね。

**(田路委員)**

- ・それも世界のインフラというか、小さい国とか、もしかしたらアフリカの大学かもしれないですが、その研究者が持っているとか、そのエンジニアとか、実はローカルの企業が持っているとか、そういうことがあるので、それを発掘することもビジネスになるので、それをこう助けましょうだけでは広がらないと思うので、紹介そのものでもって収益をあげましょうということを思ってこそやっぱり盛り上がると、そうやってきたかなと思います。

**(松本委員長)**

- ・そういう市場はできてきたと、ただ、それが日本でビジネスになるかは非常に不透明ですが、面白いですね。逆にここから、そういう単にものづくりビジネスだけでなく、オープンイノベーションそのものをビジネスにするような企業がどんどん出てきたら面白いですよ。

**(田路委員)**

- ・出てくると思いますよ。あと、やはり隠していても仕方ないのである程度オープンにすると。肝心なところは対価を払いなさいという、その知財の紹介の仕方ができるように日本企業もならないと、もう遅れていると思いますね。なんでも盗まれると思っているが、公開すると自分たちが思っているほど価値がなかったりするんですよ。それを知財だと思い込んでいたりしていておかしい。日本人は特になんでも隠そうとする傾向があって、もう少しオープンにすることで、自分たちのレベルをほどほど知れるようになると思います。そういう関わりもこれから大阪市も増えるんじゃないかと思います。

**(事務局)**

- ・若干補足ですけれども、大阪府、大阪市で知財を管理するような行政のプラットフォームがあります。いろいろなところで知財というのがあるという前提で、一か所で知財の情報が提供できる、紹介できるという場所としてイノベーションハブを見たいと思われるところも来ております。そういったところの支援を通じて、今後何らかの形で解を求めていきたいと思っております。

**(松本委員長)**

- ・あの、大手との連携でいくと、今年度は3社やったんですかね。どちらかという、来られた方々のアイデアハッカソンに近いんですかね。アイデアを出してもらおうとか

新規事業のアイデアを出してもらおうとか。シャープさんもそんな感じですかね。一応モノは出すけれども、それにどんな機能を加えるかというようなことをやったのですね。

**(事務局)**

・テーマ主導な考え方がひとつですね。

**(松本委員長)**

・大手がここで何かやるときには、もっといろいろなやり方があると思うんですね。従来、オープンイノベーションマッチングとかね。ニーズを出してもらおうというのはよくあるんですけども。田路先生がおっしゃったように、逆に大手側が自分たちが持っている特許やシーズをここで出して何かをするというような逆のやり方も。

**(藤沢委員)**

・藤沢です。ひとつ情報共有をしていいですか。大手に関してなんですけれども、去年から文科省の参与をやっていて大臣の官民プロジェクトをいろいろお手伝いしているんですけども、一つ目にやったのが、今の「トビタテ！留学」で、これ民間から200億円を集めよという大臣のご指定で、今100億円に達したんですけども、何をやったかといいますと、企業さんを回って、これから留学人材を増やしていくんだけど、一緒に人材も発掘しませんか、そして一緒に育てませんか。そしてあなたの会社でインターンもやって、いい人材を見つけるということと、それから本当に民間が欲しい人材というのをつくっていくために一緒に文科省に働きかけましょうというようなことをやってですね、各社さんから、いろいろな桁なんですけれどもお金を出していただいて、その上、留学に応募してきた子たちの審査や研修も人事部から人を出してやってもらっているんですね。そして帰ってきた学生たちも各企業でインターンで入ってもらっているんですけども、そうすることによって企業からみると、まず自社の人材育成につながっていると大変ご好評をいただいていますし、あと採用の役にもたっている。やはり企業にとっての魅力っていうものを提示すると考えたら、このイノベーションハブでやっているようなこともある意味、まさにオープンイノベーションということをどうやっていったらいいんだろうと企業が考えている中で、その担当者の人材育成の場として設定するとか、またそういう人材の中で、いい人材がいれば企業が採用すればいい訳で、そういう人材発掘の場にもなるという意味で、私は企業からスポンサーをもらうというのは一過性に終わるので非常にもったいと思っていて、企業も、関わり続けることによって自社にとっても、自社の成長のためにもメリットがあるというようにデザインしていくことが重要かなと。そして、それが100億円集まったので、大臣からまた別の官民プロジェクトをやらされているんですけど

も、そちらも同じで、こういうプロジェクトをやるためには、民間企業が今何に困っていて大企業が何に困っていて、どんな人材を求めているのかということに合わせながらプロジェクトをデザインしています。なので、OIHもそういうふうに大企業にとってどうゆう場として使えるかという観点でデザインしていくというのは一つかなと思います。

**(松本委員長)**

・大変貴重なご意見でしたけれども、OIHも、もともとはスーパープロデューサーネットワークでそういうプランニングをして、大企業が求めるものに対してどういう解決策をハブとして提案できるかという、そういう基本的な方針なんですよ。

**(事務局)**

・そうですね。ここは、もともとのうめきたの基本方針、この場所の事業をどうするかという方針をみなさんにご議論していただく時に、やはり一人で全ては難しいけれども、ある分野であるとか、ステージであるとか、人材とか、プロジェクトについて目利きができる人をスーパープロデューサーと定義しまして、その人が持つネットワークをここにつないでいきましょうという考え方です。

**(松本委員長)**

・と、ということなんですけれども、藤沢先生からご意見がありましたように、大手が今何に困っているかとか、こういう機能があれば大手は喜ぶであろうとか、そういうことをこちらでプランニングして、解決策を出していく、それで活用していただくというのも大事なかと。

**(藤沢委員)**

・極端にいうと、もう大手の人材育成の場として設定するので十分だと私は思っています。ここで働いていただくことによって、まさに人材育成になるということで、それは短期的に審査員として参加するのもいいし、メンタリングとして参加するのもいいし、あとできれば、私たちも文科省で30人のチームを作ったんですけれども、そのうち10人は民間からの出向なんです、10人が大学からの出向で、10人が文科省の職員という30人チームつくって、ずいぶん文科省の人の仕事のやり方が分かったんですけれども、そういう意味では、ここでもそうやって、お金も出す、人も出す、いろんな企業との連携もするというのを1年間やってみるというのはありかなと思います。

**(松本委員長)**

- ・ここに関わってもらうことで人材育成ができるということですね。

**(事務局・大阪市 吉川理事)**

- ・それに関しては、片鱗は、NTT西日本さん、MBSさん、シャープさん等々で感じることができるようになりましたので、それを全面的に押し出していけということになるということで聞かしていただきました。まさにハッカソンの中に大企業の人に参加することによって非常にモチベーションが上がったり、ハッカソンにおいては、ものを作って議論することの大切さを学んだとか、いろいろなことが言われていますので、それをフォーム化して大企業に売っていくということで、吉原委員からの意見にもありましたように、経済団体を巻き込んだ形で一度検討してみたいテーマだと受け止めました。

**(松本委員長)**

- ・大変貴重な意見がたくさん出て来ましたので、逆に大阪市さんは大変かもしれませんけど。2つ目の議論に進む前に、委員の方、何か意見がありますでしょうか。全体の評価とか。全体としてはプロジェクト創出はBでも、他はAでいいのではないかという意見も頂きましたけれど、これについては、またコメントを記載して委員の先生にフィードバックして、最終は3月末から4月にかけて評価書について確定していくということですね。今日はとにかくいろいろ意見を頂くということで。

**(事務局)**

- ・はい

**(松本委員長)**

- ・それでは、次に進ませていただいてよろしいでしょうか。

**(各委員)**

- ・はい。

**(松本委員長)**

- ・では次の議題は、プロジェクト創出についてご意見をいただきたいと思います。事務局で認定していますプロジェクトについて説明をお願いします。

**(事務局)**

- ・プロジェクトにつきましては、1年前の3月の評議会では初年度ということで説明をしておりませんでした。今回、25～26年度の2か年で認定しているプロジェクト

は 62 件あります。全てはご紹介できませんので、代表的なものをご説明したいと思います。

- ・ 目標はプロジェクト創出 100 件ということで、おさらいなのですが、プロジェクトの定義を以前ご議論していただきまして、資料 1 の「プロジェクト創出」のところの「目標・達成水準」にあります「事業化定義」に記載しておりますように、1 つは、当事者間で何らかの契約関係を有しているということ、これが先ほど例えばオープンイノベーションでニーズを出したり、シーズを出してマッチングをしてお見合いができて秘密保持契約を結んで共同事業としましょうということになればプロジェクトとして認定する、また 2 つめについては、ハッカソンなどでアプリを作りましょうということで、プロトタイプができたり 版のアプリがローンチしたりしたらプロジェクトとしたらいいのではというご意見をいただき、そうしております。3 つめは、資金調達に向けたアクションということで、最後ピッチイベントに出てまいりまして、起業家が投資を求めるアクションを起こしていればこれもプロジェクトとしてもいいのではということしております。最後はスーパープロデューサーが認めたものということで、先ほどの定義には当てはまらないけれど、後押ししてやっていきたいというものは、プロジェクトとしてカウントしています。トータル 1 ~ 4 の定義で 1 は 15 件、2 は 14 件、3 は 30 件、4 は 3 件となっております。だいたい年間、今年でいいますと、いろいろなプログラム、イベントを通じまして 300 件位のタネといいますかチームが出まして、そこから 40 件を認定させて頂きました。去年はおよそ 200 件から 22 件を認定したということになっております。
- ・ 少しご紹介いたしますと、例えば、25 年度ですけれども、「伸縮性・耐久性に優れたシールの開発」というのがありますが、開発者は 30 代のデザイナーなんですけど、ご自分はアイデアを持っている、で中小企業はどんな素材にも貼り付けられる高い伸縮性とか耐水性とか摩擦耐性を持つ素材があると、でそれを、いろんな用途で使えるであろうと考えるデザイナーさんとがコラボレーションしてできた製品なんですけれども、彼がですね、私どものピッチイベントに出てですね、そのイベントは VC さんとの出会いがあるモーニングミートアップという毎月 2 回、朝 7 時から 9 時までやっている朝会なんですけれども、そこに登壇したことによって、そこで出会った人を經由して投資につながって事業がスケールアップしたというものがあります。
- ・ 次は、シャボン玉ロボットという、ちょっと面白いものなんですけど、ロボット製作をしてデバイスからサービスまで手掛けている企業家の方で、この方は販路開拓として海外でのいろいろなイベントに使えるのではないかとということで、ピッチイベントに出て、私どものシリコンバレーツアーにも参加して、また英語でのプレゼン研修にも出てですね、プレゼン力を磨いて事業をスケールしようとしているということで、資金を得て海外に向けて販路を開拓しようとしているので、これも認定しております
- ・ 保証書電子化サービスというのもありまして、こちらの私ども大阪イノベーション

ハブのトップランナー的な存在なんですけれども、彼は大学発ベンチャーでして、学生の頃にシリコンバレーツアーに参加して、そこで感化されて起業した人材でして、彼のビジネスは電化製品の保証書をスマートフォンアプリを使いまして一元管理するというもので、そういったアプリケーションを開発するという非常に斬新なアイデアでした。彼も学生からということで、困難なこともあるのですけれども、だからこそ我々も後押ししたい人材です。

- ・ 名刺管理アプリというものを開発している方もおられまして、彼も学生で一昨年のシリコンバレーツアーでですね、参加してそのまま起業しました。従来の紙での名刺交換ではなくて、電子的に名刺交換ができるというアプリです。
- ・ ちょっと毛色が変わったところでは、医療検査機器の開発を行っている60代の男性の方もおられます。会社の経営者で液晶パネルやプリント基板の設計などを行っておられるんですが、その技術を活かして、糖尿病の初期症状で足に感覚障害を起さるということで、触感応刺激に対する反応を観測して糖尿病の発見につながるという機器を開発されています。これは大阪市の産学連携の補助金を得て、実用性を検証して医療機器としての承認を得て販売する準備を進めています。
- ・ 50代男性の大学発ベンチャーもございまして、新型の電力センサーを開発されまして、従来型よりはるかに小型、安価、高機能、いろいろなものを測れる多機能なチップでして、大学においてベンチャー企業を立ち上げたものです。こちらも大阪市の補助金に採択され事業が大きくなったというもので、プロジェクト認定したものです
- ・ あとは、皆様もよくご存じかと思いますが、一昨年のものでアプリハッカソンで初めて出会ったチームが、今はウェアラブル玩具(玩具)を販売して世界で活躍されています。
- ・ 26年度につきましては、香り噴出装置というのがございまして、香りで世界を変えるということで、香りが出て、それを制御するソフトウェアの企画開発をして、この販路を拡大し海外にも進出したいということで、私どものピッチイベントで出会いがあり、我々がウェブメディアに紹介して露出度が高まりヨーロッパの方への販路が広がったというケースでございます。
- ・ オンラインパーキングサービスというのもございまして、未利用の駐車場を一時利用できるサービスで、今はかなりよくテレビで取り上げられています。我々のピッチイベントでメディア露出する機会が増えて大手の出資につながりました。こちらも私どもとのご縁でスケールできたのではないかなと、ご本人にもおっしゃって頂いております。

#### (松本委員長)

- ・ これ、シェアリングで予約なんかもアプリでやるんですね。非常に面白いですね。こういうビジネスモデルは最近はやりですね。パーキングに限らずね。大学のビ

ジコンで審査員をやっているんですが、やはりこういう地域レベルでこういうのをやりたいという案が出てましたね。面白いですね。

**(事務局)**

- ・その他に、ヘルスケア商品の新素材の提案というのも幾つかございます。これが先ほど申しました大手との、実は25年度にやりましたオープンイノベーションマッチングでして、ニーズを出して提案を募った結果、秘密保持契約を結んで採用されたものが3件出てきております。また今年やったもので大手IT企業とのオープンイノベーションマッチングもありまして、こちらは2件秘密保持契約を結ぶところまでいきました。
- ・あと面白いところでは、家電製品の新たなコンテンツ開発。これもですね25年度の、ものアプリハッカソンが開いたケースでして、掃除ロボットを開発している家電メーカーで、音声認識機能が搭載され人工知能が受け答えをする掃除ロボットなんですけど、その人工知能にツンデレな性格付けを施したもので、社内だけの発想では考え付かないものとして製品化して販売を行いました。これは私どもとしては成功ケースかなと思っています。
- ・またオープンデータを活用したシビックテックハッカソンで生まれたアプリで、大阪市のたくさんの広報情報の中から、必要な情報を必要な人に届けるというものがあります。これは実は市の別の部署が行ったシビックテックというイベントで出たアプリで、OIHで開催されました。
- ・他にハッカソン手法を用いて大手と組んで生まれた事業も幾つか出ております。以上になります。

**(事務局)**

- ・引き続きまして、プロジェクト創出を促進するにあたって、プレイヤーにアクティブに活動してもらわないといけないので、そのためにはどういう機能がさらに私どもに必要なかということを集業者を集めて、あるいは起業者を支援するオーガナイザーを集めたワークショップをこの3月の頭にやりました。そのご報告をさせていただきます。

**(事務局)**

- ・資料2「議論のための参考資料」のP5～9「OIHの今後を考えるワークショップ」を説明

**(松本委員長)**

- ・今、事務局から説明頂いたプロジェクトと、プロジェクト創出に向けてOIHでどうしていったらいいかをワークショップを行った結果をご紹介します。さて、



一番懸案の課題であるプロジェクト創出に向けて。プロジェクトの定義もあるんですけども、OIHの関わり方も様々で、実態としては2年間としてこういう状況です。さらに、来年度に向けて限定的ではありますが、こういった方々のご意見もありましたといった説明でした。これらについていかがでしょうか？ 吉原先生、何かコメントとかご意見ございますでしょうか。

**(吉原委員)**

- ・ありがとうございます。過去から2年間続けた中で、こうやって振り返りを行われて、学ぶべきことを学び、それで来年に向けてよい展開をしようという、大変いい努力をされている中で、導入すべき項目というものが、OIHが27年度に向けて達成しようという目的に一貫しているかという視点で優先順位をつけ、できることできないことを考えていただければと思います。ご存知のように誰かに何かやって欲しいことはあるのかと聞くと、みなさん100も200もアイデアはあると思いますが、その中で取捨選択すると、最優先順位は、やはり結果を出すためには、オープンイノベーション、イノベーションエクステンジというものを真剣に考え、厳しいマーケットの中で競争されている企業、先ほど申しましたように戦略的にこちらからアプローチしてですね、OIHの今後を考えるワークショップというのもいいのですが、果敢にですね、そこにアプローチし、OIHを企業のニーズに合わせた形に進化させていくことが肝要になってくると思います。
- ・そのための環境づくりとして、例えばですね、アイデアシェアリングは大変いいアイデアですし、またメンバーシップの共通の関心事をベースにしたネットワーキングの機会をつくるというのも焦点があって大変いいことですし、ですから、そこからスタートして取捨選択していただきたいというのが正しいところですね。それで勝負の年ですから市長も含めて仕事のしやすい環境づくりをどんどんやると。また、政府がやろうとしている地方創生もありますけれども、利用できるものは全て利用してですね、強い日本作り、いわゆるイノベーションに満ちた関西を作るためにですね、その目的でも御茶を飲むとか、水を飲むとか、すごい枝葉末端なことだと思っんですね。そちら側に時間をそいだら、何度もいいますけれども企業中心なイノベーションなのか、テーマ中心なのか、起業家中心なのかはっきりと認識しながら時間を効率的に使っていただきたいというのが私の印象です。以上です。

**(松本委員長)**

- ・ありがとうございました。あの、資料2の6ページ目が、大阪市の事務局が考えるイノベーションプロセスということですけども、最近、アイデアハッカソンとかデザイン思考とかデザインイノベーションとか、私も京都大学のデザインイノベーション拠点のフェローをやっていますが、とにかくアイデアを出すというのは、山ほどいる

いろなところでやっているんですけども、O I Hではアイデアにとどまらず事業まで持っていく機能があるというのがひとつ大きな魅力となっていくという気がするんですけども、さて、その魅力を出していくにはどうしていけばいいのか、何が足りないのか、正念場の3年目、どうしていくのかということですよ。いかがでしょうか他の委員の先生方。田路先生、何かご意見ございますでしょうか。

**(田路委員)**

・成果という意味で、もともとどこまで、例えばマッチングしたところまででOKだとか、投資とか会社を作ったところまでをみるとか、これ段階別に目標があったんですけど？

**(事務局)**

・段階別にはありません。

**(松本委員長)**

・これ今、100のプロジェクトを出しますと言いますけれども、今62ですよ。それぞれステージが全然違うんですよ。何がしかの関わりをしているということで。

**(田路委員)**

・これ、ステージ別に分類した資料は無いんですよ。

**(事務局)**

・今は無いです。

**(松本委員長)**

・これは実は田路先生がおっしゃるように、そこを作るべきではないかと私は個人的には思っております。今どうゆう段階で、どこのところにO I Hが関わってここまで行きましたとか。

**(田路委員)**

・最初、委員をさせていただいたときは、もうとにかくマッチングやイベントをすることがまず先だから、数打たなきゃいけないので、それをやらないことには最後のステージに行かないんじゃないかと思っていましたが、こうやって業務提携ができたとか資金獲得できたとかいうことまで出てきた、この短期の間に。まあIT系が多いので足が速いというのは当然だと思うんだけど、何かステージ毎に出せるようになった、逆にいうと私はこれはすごいなと思います。最初委員になったときは、そこまで

求められると大変だから、マッチングだけとかイベントだけとかでもしょうがないと話してたんですけども、ここにきてこうゆう議論ができるというのは、私は振り返ってたんですけども、すごいことだと思いますよ。

**(松本委員長)**

- ・数としては、関わり方はいろいろ濃淡はあるものの、何がしか関わったことがこれだけ出てきたというのは非常に素晴らしいですけど、ただ、これを本当に見えるように、どのステージでどう関わって、ここまで行ったとか、そういう絵を描いた方が、最終年度クリアになっていくし、3年やって何だったかといったとき、いや実はここまでいったものがこれだけありますとか、そういう、田路先生おっしゃるように、そこが必要になってきたかなという気がします。どこにイノベーションハブが貢献したのか。それはぜひ作っていただきたいと思います。

**(田路委員)**

- ・当初の立ち上げのときからすると、スピードは上がっているというか、案外早く上市くらいできるということですね。まあ確かにアプリだからできるのかもしれないですね。

**(松本委員長)**

- ・フルサポートではないが、関わったことは事実ですよ。

**(田路委員)**

- ・いや、フルサポートするというのもおかしい話で、良いところには良いベンチャーが寄ってくる訳ですから、それでいいと思いますよ。寄ってくるということが一番重要なことですから。

**(松本委員長)**

- ・いいことですね、人が集まるっていうことは。藤沢先生、いかがですか、この課題で何かございますか。

**(藤沢委員)**

- ・そうですね、今お話されていたことと共通で、プロジェクトを来年幾つ残すのかという観点で考えれば、どのフェーズまでOKとするのかを一度整理することで数はいかようにでもコントロールできるんじゃないかということを思いました。要するにマッチングやって、いいものがあれば、いろんなピッチにどんどん、日本中、世界中のピッチに出て行かれればいい話なので、あの、どこをプロジェクトとしてカウントす

るのかを一回整理する必要はあるなと思いました。その上で、3年を終えたところで、OIHがいったいどういうレガシーを残すのかということ考えた時に、最初に吉原さんがおっしゃっていた、どこにフォーカスするのかというのは、今一度立ち止まって考えて来年に向けた方がいいのではないかと思います。今までいろいろやってみましたと、いろいろやったことが来年終わった後、使えるものになるのかというと、意外に使えないんじゃないかという気がしてまして、やはり何かフォーカスして最後は、それである形を残して、それをやればお手本になるっていうようなもの、もしくはそれがそのまま事業として残る、もしくは民間に移譲する、もしくは独法にする・・・何か分かりませんが、何か残せるものをつくろうと思うと、どこにフォーカスするのかという正に吉原さんのおっしゃったポイントを考えるべきだと思いました。

**(松本委員長)**

- ・まあ、このOIHの強みは何なのかということ、ちゃんと整理する。全てをやるとするのは大変かもしれませんが。

**(事務局・大阪市 吉川理事)**

- ・そうですね、これに関しましては一応仮説としては持っておりまして、自立化に向けて本当に民間企業さんが集まってくる場所、その価値は何なのかを整理させて頂いて、討議させて頂きたいと思います。

**(松本委員長)**

- ・時間も差し迫ってきておりまして、今の議論及び全体として何かコメント等、各先生方がいかがでしょうか。吉原先生、全体としてどうでしょうか。

**(吉原委員)**

- ・全体として、大阪市の方々には覚えておいて欲しいのは、2年間、素晴らしい成果を上げられたと、去年の11月に冗談半分に言いましたけれども、公務員の人にはなかなか難しいのではないかと感じていたのですが、2年間の進捗状況は称賛に値すると思います。以上です。

**(松本委員長)**

- ・田路先生はいかがですか。

**(田路委員)**

- ・私も随分申し上げたので、で、これ確認なんですけれども、来年が3年の最後なんで

すね。その後、この組織がどうなるかは分からないんですよね。

**(事務局・大阪市 吉川理事)**

・事務局としては継続させていきたいと思っております。

**(松本委員長)**

・継続するのか、自立化するのか、どこかにいくのか・・・。

**(事務局・大阪市 吉川理事)**

・自立化は、価値をきちんと見つけてからでないと、なかなか難しいと思っております。

**(松本委員長)**

・まあ、継続をめざしてということですか。事務方としては。

**(事務局・大阪市 吉川理事)**

・イメージとしては、ピッチイベント等で感じることは、とにかく投資家との出会い、大企業との出会いがありまして。起業家が各地から、関西から集まってきて、そこで取引が行われるような取引所のイメージになってきているなと思っております。

**(田路委員)**

・なるほどね。そういう意味では、やっていくうちに方向がみえてきたということ？

**(事務局・大阪市 吉川理事)**

・私は見えてきたと思っております。取引所であれば、場立ちをする人に受益者が明確になって来たなというふうに思っております。そういう形で進めていきたいと思っております。第一のお客さんはそういう購入者がいるなということですね。

**(田路委員)**

・そうであれば、私から申し上げることは特に無いという感じです。ちゃんとやっていけば。

**(事務局)**

・来年までの事業なんですが、次の年からすぐにぼんと離せるかということ、なかなかそこがどうなのかなというのがあると思っておりますので、いずれにしましても来年は3年目

の事業をレビューしながら4年目以降、この事業をどうしていくのかということを中心コンセプトを作り、基本的には事業をスクラップ&ビルドしてですね、今、吉原委員がおっしゃっていただいたような、何にフォーカスするのかを改めて見つめて、プロジェクトのあり方ですね、どこまでいったら行政として妥当なのかというようなところももう一度整理し直して、基本的には継続すべく庁内の調整にかけるとというのが、今の方向性です。

**(松本委員長)**

- ・よりよい形で継続をめざすというのが、事務方の意見ということですね。  
藤沢先生、いかがですか最後全体を通じて、もし何かあれば。

**(藤沢委員)**

- ・もう話は尽きていると思いますが、来年はプロジェクトを増やすだけでなく、OIH自体のインキュベーションの年ということによっていただければいいと思います。

**(松本委員長)**

- ・ありがとうございます。これ1年前までは大阪イノベーションハブといっても、ここ(グランフロント)にはいろんなイノベーションの拠点がたくさんあって、結構ごっちゃに考えてられる方が多いんですけども、今年度、認知度が相当高まっています。ブランドと言いますか、大阪市がやっている大阪イノベーションという声をよく聞きます。我々内部の話で恐縮ですけども、おいしさ健康ラボラトリーの事業化のワーキングをやっている中で、大手のコンサルティング会社の中でプランの議論をしていたら、このブランディングのためにはOIHを活用してやった方がいいというプランもあったし、それだけ認知度高まっているということなので、この認知度をどうこれからプロジェクト発信というか事業につなげていくかということをご希望したいと思います。

**(吉原委員)**

- ・分かりました。

**(田路委員)**

- ・ひとつ提案なんですけれども、川崎のことを本に書かれたとおっしゃってましたけれど、そういう形でこれを公表したらどうですか。

**(事務局・大阪市 吉川理事)**

- ・文章化します。

**(松本委員長)**

・委員と事務方で書きますか。

**(事務局・大阪市 吉川理事)**

・相談します。

**(田路委員)**

・提案はね、客観的にやろうと思ったら、これ大学院生の修士論文とか博士論文にする  
ととてもいい話なんですね。研究対象として大阪で何が起きていたのか学問にする。  
私が大阪で大学の教員をしていたら、絶対誰かを派遣するんですけども。大阪市立  
大学に2人くらいいるので、彼らにでも。

**(松本委員長)**

・それぜひ、そういうことも。結構コミットするところもあると思う。

**(事務局)**

・今日はすいません、長時間にわたりまして。あとは松本委員長に評価の取りまとめを  
お願いしたいと思いますのでよろしく申し上げます。ありがとうございました。