

開会 午前10時10分

○大阪市経済戦略局（田口）

それでは、定刻になりましたので、令和7年度大阪市イノベーション促進評議会を開催します。本日の評議会は、大阪イノベーションハブの会場とインターネットを通じて、相互に映像及び音声の送受信等を行う方法、いわゆるウェブ会議をつなぐ形式にて進行するとともに、YouTubeにより同時配信しております。

まず、はじめに各委員と映像及び音声の相互通信に問題がないかを確認させていただきたいと思います。岡委員、いかがでしょうか。

○岡委員

大丈夫です。よろしくお願いします。

○大阪市経済戦略局（田口）

よろしくお願いします。ありがとうございました。通信状況の確認は以上となります。それでは、本評議会は、平成25年の大阪イノベーションハブの開設に合わせて設置しており、前任の委員の皆様におかれましては、任期満了に伴い、令和6年度末をもちましてご退任されました。つきましては、参考資料1の名簿のとおり、令和7年度より、北岡委員、岡委員、高橋委員、藤本委員の4名にご就任いただいております。どうぞ、よろしくお願いします。本評議会は、参考資料2の執行機関の附属機関に関する条例に基づき設置されており、グローバルイノベーションの創出の支援に関する事項の調査審議などをお願いするものです。よろしくお願いします。最初に、開会にあたりまして、大阪市経済戦略局イノベーション担当部長の一人から一言ご挨拶申し上げます。

○大阪市経済戦略局（一人部長）

大阪市経済戦略局イノベーション担当部長の一人でございます。よろしくお願いいたします。失礼して、着席させていただきます。

年度末のお忙しい時期に委員の皆様には本会議にご出席いただきまして、誠にありがとうございます。

先ほどご説明させていただきました通り、本評議会は条例設置の評議会になっておりまして、大阪市のイノベーション創出の支援施策を推進していくにあたり、色々なイノベーションやスタートアップについて精通いただいている委員の皆様から、専門的な知見に基づきましてご意見やご助言をいただくことを目的とさせていただいております。

今年度は、イノベーション施策につきましては、一つは万博があったことと、あとは国のスタートアップ・エコシステムの拠点都市形成計画が第1期から第2期に移行するタイミングだったということで、本市としても今後のスタートアップ支援施策を一つ変えていくきっかけになる年だったと思っております。とはいうものの、まだ始めたばかりでござ

いますので、本日、最近の取り組みについてご報告させていただきますけれども、今後のスタートアップ支援施策をどういうふうにしていくのが効果的なのかといったことにつきまして、ご意見やご助言を積極的にいただけたら大変ありがたいと思っております。

本日はよろしくお願いいたします。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

ありがとうございます。

では、早速ですが、参考資料2にあります、大阪市イノベーション促進評議会規則第4条によりまして、当委員会には委員の互選によりまして委員長を置くこととなっておりますが、いかがいたしましょうか。

○岡委員

はい。北岡先生をぜひ推薦させてもらいたいと思います。よろしくお願いいたします。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

ありがとうございます。ただいま、岡委員から北岡委員を推す声がありましたが、皆様いかがでしょうか。ありがとうございます。では、北岡委員、よろしいでしょうか。

○北岡委員

はい、それでは委員長を受けさせていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

ありがとうございます。それでは、北岡委員に委員長をお願いいたします。

また同じく規則によりまして、あらかじめ委員長の代理を決めておくことになっております。北岡委員長、いかがでしょうか。

○北岡委員長

はい、私からは岡委員をお願いしたいと思います。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

岡委員、いかがでしょうか。

○岡委員

了解しました。よろしくお願いいたします。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

ありがとうございます。では、委員長代理は岡委員をお願いいたします。よろしくお願いいたします。

それではこれより、北岡委員長に議事進行をお願いいたします。北岡委員長、どうぞよ

ろしく願います。

○北岡委員長

では令和7年度大阪市イノベーション促進評議会を進めさせていただきたいと思います。資料1枚目の次第をご覧ください。

本日の議題は、「大阪市グローバルイノベーション創出支援事業に係る最近の主な取り組みについて」と、「今後の取り組みについて」です。まず、議題1について、事務局より説明いただいた後、各委員からご意見やご感想をいただきたいと考えております。その後、議題2について、事務局より説明をいただき、皆様方からご意見やご感想をいただきたいと思います。円滑な議事進行にご協力をお願いいたします。

それでは、議題につきまして、事務局から説明をお願いいたします。

○大阪市経済戦略局（栗村課長代理）

はい、それでは議題1の方を説明させていただきます、大阪市経済戦略局の栗村と申します。どうぞよろしくお願いいたします。座って説明させていただきます。

お手元の資料に基づき、説明させていただきます。目次が1ページにございまして、この議題1では「①大阪市のイノベーション創出支援の体系」及び「②令和7年度の大阪市の主な取り組み」について、一括して説明させていただければと思っております。大阪市の取り組みについても説明させていただきますけれども、適宜大阪府か全域、あるいは京阪神地域の連携事業についても合わせて紹介させていただきたいと思っております。

続きまして、2ページになります。こちらは、大阪市のイノベーションの支援の体系を整理させていただいた資料となっております。令和2年に京阪神がスタートアップ・エコシステムに係るグローバル拠点都市として指定され、この間京阪神が連携してエコシステムを形成しながらスタートアップの支援を実施してきたところですが、昨年6月には第2期のグローバル拠点にも引き続き認定を受けて、引き続き連携してこのエコシステムの強化に向けた取り組みをしております。その中で、京都、ひょうご神戸と連携しながら、大阪スタートアップ・エコシステム拠点都市という、大阪主体の部分で、我々の計画に基づいて、大阪の産官学が連携してスタートアップを構築していくということがこの真ん中のところに載せられています。そして、その計画の中で大阪市の主な取り組みはどんなことをしているのかというのがこの緑の線で囲っているところになります。これから説明させていただきますけれども、このOIH、大阪イノベーションハブの取り組み、ここは大阪産業局が運営しておりますけれども、この交付金事業でやっていること、また大阪スタートアップ・エコシステム拠点都市としての取り組み、そして大きなイベントであります、グローバルスタートアップイベント、そして産学官連携の大阪市の施策、この辺の事柄について一つ一つちょっと説明させていただけたらと思います。

3ページにそれぞれが書かれておりますけれども、4ページからまず大阪イノベーションハブの取り組みについて記載しております。一つ一つご説明する時間はございませんけれども、これが大阪イノベーションハブで現在行っている取り組みの全体像をお示ししております。スタートアップのステージに沿った、それぞれの支援を、大阪イノベーションハブの運営を行いながら実施しているところでございます。大阪市の事業もございませ

れども、大阪府や、KSAC の事業と連携しながら、それぞれのステージで切れ目ない支援を行っているところでございます。そして各種プログラムと共に、こちら支援を実施しているということで、この資料の上の方に書かせていただいておりますけれども、実績としては、イベントを年に 200 回以上実施し、企業との面談、個別支援の結果、この 2 月末までで 155 件、今実施しているところで、個社支援にも力を入れているところでございます。

続きまして、5 ページの方になります。先ほどの一覧表といいますか、全体像のところにも記載していただいておりますけれども、それぞれのプログラムについて簡単にご説明させていただけたらと思います。まず、ピッチイベントというところでは、「VC MEET UP・うめきたピッチ」というのを実施しております。ほぼ月 1 回程度の頻度でさせていただいておりますけれども、「VC MEET UP」はこの名称通り「VC」、また、「うめきた」というのは大企業等との協業などの接点や機会を作り出すものとなっていて、今年度に関しては開催回数 9 回、51 社のスタートアップにご登壇いただいて、参加者数は 486 人となっているところです。ピッチに加えまして、アクセラレーションプログラムというのをやっております、こちらの方は「OSAP」というものですが、これは主にアーリー期を対象に約 5 か月間伴走支援を行いながら、成長を促していくものとなっております。今年度も 12 社参加しております。それから、これらのスタートアップの支援と共に、海外の方にも目を向けてもらおうということで、海外ワークショップの実施も行っております。この海外ワークショップについては、主に若年層や企業に関心のある学生等を今年度はボストンに、派遣いたしました。参加者数 9 名で、内容は記載の通りにさせていただいております。このような機会を通じて、海外を実際に見ていただいて、起業マインドの醸成やスキルの向上の機会を提供しているものです。

また、2025 年は万博がございました。その時にかなり海外からも視察等来られまして、視察等の受け入れということも行っていました。このような交流を通じて連携をより一層深めていって、ビジネスに繋げていけたらと考えております。実績については、記載の通りということになっております。

そして 6 ページですが、先ほどもお伝えしました通り、万博がございまして、カーボンニュートラル等新技術ビジネス創出支援事業を 2022 年度から万博開催年度までずっと集中してやってきた経緯がございます。こちらは、カーボンニュートラル分野、ヘルスケア、デジタル・AI 分野のスタートアップを万博に出店していただいてこれを契機にスタートアップに活躍してもらおうという取り組みでございます。初年度はまず有望なスタートアップの発掘を行って、次年度にはパソナ等の万博パビリオンに出展する企業とも協業に向けたビジネスプランや連携提案の策定支援を行ってきたところです。そして、万博出展に向けて実証実験の場の提供や、投資・事業連携等の支援を要請できる企業、VC とのネットワークを構築して、そして今年度に関しては万博開催ということで、実際に展示するための工夫であったり、展示した後もそれがどのようにビジネス化に繋がるのかといった、具体的な支援を行ってきたところです。以上の経過で、万博出展事業者は 41 社に上ります。この中で一番大きいのは大阪ヘルスケアパビリオンの中で行われた「リボンチャレンジ」というのがありまして、毎週展示企画が変わっていったのですが、この 26 の展示企画の中で 37 社が出展して、加えて、パソナのパビリオン等のところで 4 社出展しているという実績を残すことができました。今後もこういった成長支援に向けて、個社

支援というのを重点的にしておりますので、ここで終わりというわけではなくて、ここまで発掘して、成長支援を行ってきた方を引き続き個社支援等で成長していただきたいと考えております。簡単ではございますが、ここまでが OIH の取組となっております。

7 ページになります。これはもうちょっと観点が広がりまして、大阪スタートアップ・エコシステム拠点都市としての取組になっておりますので、府市であるとか、大学であるとか、その辺の協力を得ながらですね、行っていく取組になっております。今年度、先ほどもお伝えしましたけども、昨年6月に第2期スタートアップ・エコシステム形成加速化プランというのが策定されましたけども、それに基づいて、拠点形成計画の公募があり、京阪神が引き続き拠点都市として、選定されたところでございます。京都・ひょうご神戸のコンソーシアムと連携して、エコシステムの強化に向けて実施していく事業となっております。まず、大きな項目といたしましては、やはり各種国内イベントへの出展ということで、大阪・京都・神戸がそれぞれで出展しても、あまり規模感というのを出せないの、特に東京の SusHi Tech では、京阪神一緒に出展したところです。地方自治体プラス国内外それぞれの地域のスタートアップが PR する機会となっております、それぞれのイベントにこの京阪神が協同して、出展を行ったものでございます。2 番目は Kansai Startup Mashups というのがありますけれども、こちらは JETRO の事業になるんですけれども、京阪神のコンソーシアムと連携しながら、1 月末に実施した、海外の VC を招聘したイベントになっております。京都、神戸にも、立ち寄っていただいているんですけども、大阪に関しましては、1 月 29 日にこのうめきたの SHIP ホールにてカンファレンスを実施しました。126 名参加していただきまして、マッチングと、イベントを行ったところでございます。それから、この拠点都市の取組の大きな部分として、大学のほうがございます、関西スタートアップアカデミア・コアリション (KSAC) 事業も O I H が事務局をさせていただいているところでございます。SCORE、START 事業などでございますけれども、こうした、GAP ファンドの審査であるとかいうところに加えて、起業家教育ということで、CROSS OVER (アイディアワークショップ) であるとか、CXO 候補マッチング事業、とか、こういった人材育成にも取り組んでいただいているところですけども、大学の KSAC の中で、大阪産業局と連携しながら取り組んでいるところでございます。

続きまして 8 ページになります。イベントですけども、Tech Osaka Summit になります。9 月に開催させていただきました。この時期に万博会場で開催された国主催の Global Startup EXPO 2025 (GSE 2025)、こちらが 9 月 17 日・18 日にあったんですけど、それと連携しながら、9 月 16 日・17 日に Tech Osaka Summit 2025 というのを事務局、実行委員会主催でさせていただきました。スタートアップの交流・成長・機会の創出ということで、万博の GSE に来られた方の誘客も図りながら、スタートアップと投資家とのマッチングを特に目的にしたイベントでございます。主な内容は、これら重点 3 分野を中心に、様々なコンテンツを実施させていただき、3500 人に参加していただきました。特にこの中でも商談会に力を入れさせていただき、スタートアップが成長しやすいような取組を実施してきたところです。同時に展示会、ピッチコンテスト、トークセッション等させていただきました。

9 ページもイベントの関係ですけども、イベントを単体で実施するよりも、やはりいろ

いろいろなイベントと連携してやることが大事だということで、万博会場の GSE もそうですし、大阪府もいろいろイベントをされていました。特にうめきたエリアで、この週は相互誘客を目的に様々なイベントと連携させていただいた次第でございます。このようにしてこの週はこのうめきたに行けば、何かやっているというそういった機会になったと考えております。

続きまして 10 ページでございます。産学官連携ということで、こちらは大阪イノベーションハブの事業ではなくて、大阪府で実施している事業になりますけれども、大学の研究と技術シーズの事業化支援させていただいております。大阪府イノベーション創出支援補助金というもので、大学と民間事業者が連携する際に、大学対して補助金を渡すというものでございます。10 年間実施してまして、2024 年度までに 126 件、27 大学に交付していただいております。うち 18 件が実用化済みということです。最近の補助金を交付した事業で、具体的な事業例で言いますと、ここに記載の大阪公立大学の事業があります。この事業を通して、販売、製品化に向けた取組が今行われているということになっております。こうした、芽が出てきているような事業も行っております。ここまで簡単ですが、これまでの取組を説明させていただきました。

最後 11 ページですけれども、数字で見る成果を表しております。大阪イノベーションハブの取組に関する主な目標ですけれども、これは 2021 から 2025 年度までの 5 年間にあって、企業やまたは資金調達、または製品化といった新たなプロジェクトの創出、推進支援件数というのは、目標数値が 412 件に対して、昨年度末で 360 件ですけれども、今年度分の件数も加算されますので、概ね達成する状況にあるかと思えます。また、スタートアップ等における資金調達額、OIH が支援した部分ですけれども、こちらについては数値 530 億円以上で、既に昨年度末で 501 億円となっていますので、こちらも達成する見込みとなっております。資金調達額に対しては、この 2021 年度始まった当初は、80 億円という目標から始まっていたんですけれども、大幅に資金調達が上回り、今年度は、この 5 年間で 530 億円の目標に切り替えたところでございます。加えまして、令和 2 年度に指定されたスタートアップ・エコシステム拠点都市としての目標でございます。こちら、記載にありますとおり、全般的に目標達成したものでございます。一つだけ、そのユニコーンの輩出件数ですね、大阪で 3 社としていましたけれども、こちらは達成状況が 0 社ということでございます。スタートアップの創出という面では、かなり大幅に目標数値を上回る達成ができたと考えております。また、スタートアップの活躍ということでは、万博を契機に活躍するスタートアップ輩出件数ということで、万博で出展された大阪のスタートアップが少なくとも 53 社達成しているということで、こちらの方も数値目標を達成しているということになっております。以上で、ここまでの主な取組、そして今の成果についてご説明させていただきました。どうぞご審議の方、よろしくお願いいたします。

○北岡委員

ご説明ありがとうございました。それでは委員の皆様から、大阪市のグローバルイノベーション創出支援事業等に関わる最近の取組について、ご意見やご質問の方をいただければと思います。ご意見のある方、挙手お願いできればと思いますが、いかがでしょうか。

○岡委員

よろしいでしょうか。

○北岡委員

はい、お願いします。

○岡委員

すごくよく支援していただいております。感謝しております。ありがとうございます。具体的にスライド5ですね、VC MEET UP・うめきたピッチというのは僕も最初から関わりをもっております。関西の場合はVCが東京と比べたら少ないということで、主なスタートアップが東京に行ってしまうので、なんとか関西で出資できるように、関西でVC中心に集まっているいろいろ勉強会したり、一応交換しようかというのがもともとの目的というか、コンセプトだったんですが、どうしてもスタートアップの登壇もしないということで、現在この形になっています。これはこれですごく有意義ですし、成果も出ていると思います。ただ、いろいろなレギュレーションがあると思うんですけども、是非、関西のVCだけを集めて勉強会とか、また大阪市とのいろいろな連携について、ディスカッションができるような場があればなと常々考えております。その他、OSAPもいろいろ関与させていただいておりますが、これはすごく成果も出ていますし、東京でも結構有名でしてね、非常に成果を感じております。海外につきましては、いろいろ問題というか、どうしても海外でやる場合はコストと時間がかかったり、また、海外のVCから出資の話が来ると、どうしても本社を海外に移してくれという要望が最初にきますので、これがいつもスタートアップから相談を受けるんですけども、この問題はもう仕方がないですけどもね。そういったちょっとした課題はあるなと感じております。万博につきましては、非常に大きな成果があったと思いますし、僕もいくつか参加させてもらいましたけれども、本当にスタートアップのPRになりますし、多くの来場者からのコンタクトもあったと聞いておりますので、非常に良かったなと感じております。全体的にはグラングリーンができたことで、本当にスタートアップの支援がしやすくなりましたし、また東京でも大阪のグラングリーンの話すごく出ていますし、大阪のスタートアップがクローズアップされた年だったんじゃないかなと感じております。私からは以上です。

○北岡委員

ありがとうございます。全般的に非常に良い取組が多かったという点で、岡さんからご意見をいただけたかなと思っております。会場の方からお願いします。

○藤本委員

質問でもいいですか。

○北岡委員

いいですよ。どうぞ。

○藤本委員

ありがとうございます。ご説明ありがとうございます。本当に幅広くというところ、切れ目のない支援というのはそのとおりかなというふうに思っておりますし、数がやっぱり増えていて、金額もかなり増えている中で大変素晴らしいなと思ってお聞きしております。いくつか質問させていただきたいんですけれども、この4ページの取組全体像のところですね、先程切れ目のない支援、本当に全体通してされているなという印象なんですけれども、それぞれのスタートアップが、それぞれのステージを越えていくことが非常に重要であるというところで、それぞれ皆さんが支援していく中での継続率だったりとか、ドロップ率みたいなのところをどういうふうにデータを取られているのかというところをお伺いできればなというふうに思っております。2つ目の質問は、いろんなスタートアップが増えてきているというところだと思うんですけれども、参加するスタートアップを増やすための施策っていうところをどのように考えていらっしゃるのか、受け皿をすごく重視されている印象なんですけれども、やはりこれを利用してもらわないといけないというところでは、どうやってその利用者を増やすのか。というところを取り組んでいらっしゃるかをお聞きしたいと思っています。もうあと2つ質問がありまして、学生の海外ワークショップのところも大変素晴らしいなと思っています。参加は9人、っていうことだったので、応募がすごく多くて9人に絞られたのか、どういうその9人を選ばれたのかというところと、その後のフォローアップ、行っておしまいになってないかというところをお伺いできればと思っています。最後にですね、万博本当にすごくいい機会だったと思うんですけれども、万博がなかった時に本当にこの数を達成できたのか、っていうところで、万博、今度GSEもありますけれども、そういった大型の一発大きいものがあるからよかったよねとならないための、取組っていうところと機会損失っていうところをどういうふうに捉えていらっしゃるのかお伺いできればと思います。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

ありがとうございます。そしたらお答えさせてもらってもよろしいですか。

○北岡委員

お願いします。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

1番のところは、OIHで実際に支援している担当者から状況等は説明をいただければなと思うんですけれども、2番の参加するスタートアップを増やすための施策というところで、まずはここを利用しやすいような施設にしないといけないと思っています。開館時間を延長したり、面積を大きくして、こういったワークスペースというんですかね、そういったところや、個室とか、もともとはイベントがメインの施設だったんですけれども、作業しながら相談ができるような施設に変えさせてもらいます。仕事をしながら使ってもらったりとか、そのような形で参加しやすいような環境をまず整えさせてもらっています。あとはソフト面につきましても参加しやすいような形で日々改善しながらやっていこうと考えております。あとですね、3番目の海外のワークショップにつきましても、応募状況、

OIHの方から見せてもらおうかなと思っているんですけど、私も最後の成果発表会みたいなものに少し参加させてもらったんですけども、やはり起業する方もいたりとか、これをきっかけに転職しようと思った方がいたりですとか、あとは今後の生き方の参考にしようとか、っていう方がたくさんいまして、もちろん起業する方につきましては、こちらの方でまたいろんな相談とか支援などをしていきたいなと考えております。実際、こういった海外ワークショップに行ってスタートアップになられた方もおられまして、そういった方もこの成果発表会の時に来てもらって、自分が行った時はもっとこんなふうやってたんだよとか、そうしたら、皆さんすごく、「ああ、自分たちの将来の姿が見えるな」みたいな形でいらっしゃったんで、またそのような人を増やしていきたいなと考えております。4つ目の万博、今回万博もあって、今までになかった繋がりはたくさんできました。Tech Osaka Summitにつきましてもたくさん参加がありました。我々もそれは一過性にしてはいけないということはずっと意識しておりまして、例えば、Tech Osaka Summitの出版等を通じて、海外の支援機関さんとお互い連絡できるような体制をとったりですとか、あと OIH も視察だけではなくて、お互いに連絡先を交換して次になにかやっていこうかって話をしています。あと、大阪市としましても、海外の11の都市と連携協定を結ばせてもらいましたので、来年度以降につきましても、そういったものを活用して、例えば Tech Osaka Summit にまた参加してもらったりですとか、後ほどご説明するんですけども、海外展開支援というのを、来年していきたいなと考えております。そういったところに活用することで、万博を一過性に終わらせないようにしたいなと考えております。

○大阪産業局（瀬川部長）

継続率ですが、STARTLINE OSAKA などのプログラムは、プログラムごとに設定してまして、2、3割が、次のワークショップに進みたいなところを考えて作っています。スタートアップの成長度で、後半プログラムは数も絞られてきますので、受けていただかないほうが成長しやすい内容のビジネスの場合もあるので、プログラムごとに設定しています。課題としてはおっしゃるように年1回のプログラムですと、半年、間が空くとかもあり、学校のように、1学期2学期、次のステップがあればよいのですが、ちょっと間が空くところっていうのを、今後リニューアルした際に、プログラムの間をしっかりとフォローできる対応を広がる OIH のワークスペースを活用して、そちらに来ていただいてピッチの練習をしていただくとか、事業計画を書くお手伝いするみたいな形で、その間を埋める支援というのをしっかりしていければなあというふうに考えています。

海外ワークショップに関しましては、なかなか参加者が集まらなかったというのは聞きます。他にもいろいろ、若年者の海外派遣プログラムもありまして、参加者の方に負担いただく費用の面とか、なかなかクリアできなかったというのもありますので、今後は実施内容や課題はしっかり対応し、プロモーション期間しっかりと取るとか、関係者にお話するとか含めて対応していくことを考えております。

○北岡委員長

はい。よろしいですか。

○高橋委員

はい。ご説明ありがとうございました。お聞きしてですね、私がこの大阪で、10年近く前にスタートアップとして歩み始めたときに比べて、非常に多くの施策が体系的にあるようになったんだなあというふうに感じておりまして、とても厚みのある支援をしていただいているんだなあと感じました。私もずっと関西での課題ってというのが、スタートアップとしてはやはり資金調達先が東京に集中しているということ。なかなか関西での資金調達ってというのが、金額的にもそうですし、数も少ないということがありまして、起業家同士も、どうしても調達金額の希望なども小さく数えがちということもありますので、そういったマインドセットを変えるというのもすごく大事なところだと思っております。また、もう一つ、やはりネットワークづくりというのは難しくですね。その点、大阪は、ここに会社がないとだめというよりは、関西一円の皆様受け入れている、非常に懐が深い取組をされているな、と思っております。この資金調達とネットワークづくりに関しましては、今のOSAPであつたりとかっていうところの成果が非常に大きなというふうに感じておりまして、こういった東京からVCさんと呼んでいただいたりとかですね、スタートアップのリソースも限られている中、わざわざ東京に一件一件会いに行くために赴くのではなくて、VCさん呼んでいただいて、お話できる機会、非常にありがたかったですし、それが年々成長して、調達額も増えているというのが、こういう調達の壁とかですね。そういったところを乗り越えて、行っているというふうな、印象をすごく強く受けました。なのでこういったイベントとかアクセラとか補助金みたいなものが、それぞれのステージに対して、効いているところがあるというふうに感じました。ちょっとどれがどれに効いているのかは、まだ資料からは具体的にはちょっとわかりづらくはあったんですけども、そういったところが成果として現れているんだろうなというふうに感じました。もう一つ、付け加えますと、関西のスタートアップの課題というのは、人材の非常に流動が少ないというところがありまして、スタートアップで一社どこか上場だったり、もしくはそれに向けた準備などを経験されているような方々が次の体制にいこう、っていうような形にはならず、なんとなく同じところに留まりがちというところもありまして、ですので関西で例えばそういった成長をしようというときに、新たな人材をどんどん募集していかないといけないんですけれども、そういった人が非常に見つかりにくいという現実がありまして、いざIPO等を検討した時には、人材が豊富な東京に行ってしまうみたいなこともあります。それは資金調達だけの面ではなくて、人材というところも大きなネックかなと思っておりますので、そういった流動性のある転職とか、採用支援みたいなところが、ちょっと今の資料からは私、読み取ることができませんでしたので、もしそういった取り組みだったり、今後そういったことを検討されているところとか、今もやっているということがあれば教えていただきたいなというふうに思いました。以上です。

○北岡委員長

ありがとうございます。調達、ネットワーク、人材流動性ですね。それについて何かありますか。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

調達とかそういったものに関しましては、やはりスタートアップさんが成長するうえで一番大事なところだと思っていますし、事業会社さんとの協業もすごく大事な部分だと思っています。それらに対しては、できるだけ多くの方と知り合えるような、マッチングの機会を提供するのが大事なかなと思っています。特に Tech Osaka Summit につきましては、Hack Osaka の新しい版ですけども、そういった点は特に意識しながらやらせていただきました。Tech Osaka Summit につきましては、来年度以降も、そこを意識しながらやっていきたいと思っています。イベントなので、年に1回のことなんですけど、この大阪イノベーションハブを新しくリニューアルさせてもらいまして、そういった方々が気軽に集まって、自然に話し合えるような雰囲気を作っていきたいなと考えております。人材とか転職支援につきましては、ピンポイントの施策というのは特にしてないところです。ただ、よりこの大阪イノベーションハブを活用して、先輩起業家と、これからスタートアップしようとする方が、いろいろと話し合えたりするような場を作っていこうと思っていますので、様子を見ながら、こういった具体的な支援をしたほうがより効果的なのかってところは、今日いただいた意見と、またその状況等を見ながら、検討させていただければなと考えております。以上です。

○北岡委員長

ありがとうございます。三委員からいろいろアドバイス等いただきましたけれど、私自身も昨年は本当に万博が良かったなという気がしましたし、それによってそのあと、大阪府も中東の方に府知事が行かれたりしていて、非常に万博の成果を継続しようというところが繋がっているなというのがあります。一方で、先ほど藤本さんがおっしゃったように、万博が終わったあと、アフター万博がどうなるのというのは、関経連でも同友会でも相当注視されていて、大学でもそういうところに対する要請がきています。今年は非常に、計画に大きな成果があったということですけども、今後の取組というのは後ほどお話をさせていただきますけども、来年が鍵になるんだろうなと思いましたというのが一つです。もう一つが、今このグラングリーンができたことで、いわゆる人の流れが大きく変わり、福島まで大きく繋がったっていうのはこの梅田にとっては非常に大きな成果だというか、非常に良かったという中で、先程から話しているみたいに、こことグラングリーンの関係性をやっぱりもっと強化していったらいいんじゃないのかなと思っています。ちょうど今週りそな銀行さんの開所式もちょうど月曜日に行われ、私も出席させていただいたんですけど、一応大手の3行が、グラングリーンに集まって、そこにプラス信託さんも集まってということで、彼ら自身が、いろんな連携をしていく中で、ここで育った人が、どういうふうにして金融機関に繋がっていくかというのは、やっぱりある程度意図的にグラングリーンとここが、積極的な連携をしていかないと、しょせん場所なので、機能的に動かないんじゃないかな、と思います。こっちには FUTRWORKS が、阪急さんが結構集まってきているがゆえに、そこを一挙に繋げることを今年、来年度やるべきで、それについても今検討しているものがあれば、お話いただければ幸いです。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

まずアフター万博につきましては、先程も申し上げましたけれども、そこでつながった人間関係、海外とのネットワーク等も活かしながら、来年は新しく海外に展開していくような支援もしていきたいなと思っています。それだけではなくて、ここの通常の運営においても、そこでつながった方々と、常日頃、やり取りしながら、支援をしていければと思っています。グラングリーンの連携の件ですけれども、MUIC とか SMBC の HOOPSLINK、いろんな施設があるんですけれども、MUIC は、ステージでいうとアーリーの後半ぐらいからミドルぐらいの今から実証実験をしてとか、大手の会社と繋げるとかになってくるので、我々はどちらかという、その前の段階までを特に集中して支援しようと思っています。民間ではなかなか手薄になると言ったら失礼な言い方かもしれないですけど、我々は創業を考えているぐらいからアーリー期ぐらいまでをここで支援して、ある程度まで民間さんでやれるようになったら、そういったところにお繋ぎして、一体となって、一つのスタートアップを育て上げるような、そんな形にできないかなという思いで、今回のリニューアルの設計いたしました。ですので、来年度からはそれを目指してやっていこうと思っています。人材面につきましては、FUTRWORKS はノマドワーカーさんが結構おられますので、様々な共同事業とかも考えられますし、U-FINO でも、そういったところで生まれそうなものをこちらに紹介していただいて、こちらで実際にスタートアップとして支援するとか、そんな形で拠点間の連携を特に意識しながら今後もやっていきたいと考えています。

○北岡委員長

追加で何か質問やコメントはございますか。

○岡委員

はい。ユニコーンを 5 社、3 社だったのかな、作るという資料があったと思うんですけど、ネクストユニコーンですね、資料に出ていたと思うんですけど、それについて知りたいです。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

12 ページに記載しているものですかね。

○岡委員

はい。そうですね。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

具体的にどこのスタートアップということですか。

○岡委員

はい。何か成功要因が一つのロールモデルとして、今後の参考になるんじゃないかなと思うんですけど。東京でもユニコーンって難しくてですね、特にレイター期の VC から

の資金提供にも限界があるので、東京、大阪でも厳しいとは思いますが、ただネクストユニコーンの200億前後でしたら、可能性がありますので、大阪でそういったネクストユニコーンが生まれているってことなので、それをロールモデルに僕も知りたいなと思いました。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

今のところ200億を超えているのは2社になっております。

○北岡委員長

今の岡さんの発言にも関わるんですけど、まとめるにあたって、たしかにそういうネクストユニコーンでカウントするのもいいですけども、こういう資料を作る時に、例えば、今回万博である事業者は、展示されて、世界中の方が心筋シートを見て、ものすごく株価が多くて、そこから承認までこぎつけたというところなので、こういうところを上手くカウントするというのがいいのか、そういうものを上手くアピールしていくようにしていかないと、これだけ統計データ取るにあたって、このような事業者は入らないというのも、ちょっともったいないような気がするんですよ。ユニコーンが上場前というのは分かるんですけど、今回万博で大きく世界にアピールして成長できたものを、特記事項的にでも成果としてカウントしていくことによって、さっき岡さんが言われた、ロールモデルとして、こういうものが関西でも成長しているんだというのをまとめていくのは、非常に大阪市さん、大阪府さんとしては、重要なのかと思います。だから定義的には入らないというのはわかるんですけども、この1年で、大きく世界に羽ばたいた会社っていうのが、こういうふうにして、大阪市・大阪府の支援もあって、万博の支援もあって、大きくなったんだということはアピールすべき対象なのかなというところもあるので、岡さんはそういう意味でスタートアップ企業の名前を知りたかったということなんですけれども、僕のこの一年で成長した企業と、今の2社はズレがあるなという気がします。そこは、特記事項でもいいので、アピールされていく方が、関西のブランディングという意味ではいいのかなと思いました。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

ありがとうございます。

○岡委員

あとまた別の話になりますけれども、今スタートアップ業界は大きく変わってきていて、僕も10年協会をやっていますが、一番変わったのがこの1年だったんですが、IPOのハードルが5年で100億という話から、時価総額200億円以上ないとIPOができないという話があるんですけども、この関係で何が起こってるのかというと、Exitが今までIPOが8割、9割だったのが、M&Aが8、9割になるんじゃないかなと、見えます。協会の方でもM&Aの話がとても多くて、民間のM&Aの仲介業者も忙しくバタバタしています。その中で大阪市さんとして、M&Aに関する接点を持たせるようなイベントとかセミナーとか、あとは仕組み、もしくは何かそれに関係するような会合とか、そう

いったものを企画される予定があるのか、何かありましたら教えていただきたいなど。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

ありがとうございます。イベントはまだ企画等はしていないんですけれども、この新しくなった OIH で、M&A とか、そういったことを気軽に相談できるようなそういった場を作っていきたいと考えております。あとはそういった場を通じて、具体的にどんなことをしたらより意味のあるご相談や支援ができるのかなというところを見ていって、また OIH と一緒に、調整しながら、もしそういったイベントのニーズがあれば、そういったイベントも OIH でやっていきたいと思っています。場合によっては Tech Osaka Summit も活用しながら、何かできないかなということもありますので、そこは常日頃の相談や支援を見ながら、具体的なイベントは考えていければと考えております。

○岡委員

ありがとうございます。よろしくお願いします。

○北岡委員長

追加で言いますと、ここの KPI には入ってないですけども、関西の企業で、いわゆるダウンラウンドで M&A はあんまり良くないのかもしれないですけど、結局こういう M&A 市場が動いているんだというのは、大阪市さんとしても発信していったらいいのかなと思います。我々の周りも結構、やっぱり最近、数十億円単位の M&A というのは実際起こっているんで、やっぱり大企業が積極的にスタートアップの M&A を仕掛けている、市場も IPO から M&A に変わっているということを大阪市さんが発信していくことによって、より大企業側にもスタートアップ側にも促せるんじゃないかなと思うので、これも KPI には入ってないですけども、そういうものをモニタリングして、こういうところで発信していくと、ロールモデルとしていいのかなと思いました。岡さん、良いアドバイスありがとうございました。ぜひ反映いただきたいです。

○岡委員

いえいえ。大阪の場合はスモールビジネスも多いですし、IPO まではできないけど、M&A ならという若い人も大阪は結構多いんですよ。ですから、アプローチの仕方によりますけど、ニーズはすごくありそうな気がしますし、民間の M&A の仲介業者もいろいろな所があるので、市がされると安心・安全で、ハードルが低くなるような気がします。

○北岡委員長

はい。では、ここで1つ目の議題に関しましては終わりたいと思います。

では、議題2の令和8年度のスタートアップ支援の方針ということで、先ほど委員の皆さんからもアドバイスをいただいていますので、それも兼ねて議論できればと思いますよろしくお願いします。

○大阪市経済戦略局（栗村代理）

資料の 12 ページ、13 ページから説明させていただきます。

今後の取組みについて、先ほどもお伝えしましたが、昨年 6 月に、第 2 期の拠点計画というのが始まっております。この、国の方針もそうですけれども、スタートアップの成長に目が向けられた戦略になっておりますけれども、京阪神の計画についても、世界に伍するスタートアップ・エコシステムの形成ということで、世界で活躍するスタートアップを輩出していくように取組みをしていく必要があると考えております。主な取組みとしては、世界とシームレスにつながることで、またスタートアップの成長支援、そして人材ということで、エコシステム形成の土台を作るということで、以下の点について取組みを計画しているところです。

そして、KPI ですけれども、先ほどちょっとネクストユニコーンの話もあったんですが、こちら、まずユニコーンの目標というのは、京阪神全体でなんとか 5 社生み出したいねというところもあるんですが、その前の段階をまず KPI にしまして、ネクストユニコーンの輩出を大阪で 5 社できないかということで、KPI を設定しております。

また、資金調達額であるとか、大学発スタートアップ創出数は、やはり数も増やしていかないといけないので、スタートアップ創出数も KPI にしております。

海外とのつながりと言えば、海外からの資金調達数も増やしていくということで、大体、全体の実績の倍以上というのを目指していけたらというふうに考えております。

こうした、これは大阪スタートアップ・エコシステム全体の計画ですけれども、それに則って、13 ページですけども、じゃあ大阪市としてどうしていくのかというところがございいます。取組みの方向性といたしましては、まず、メリハリのあるスタートアップ支援ということで、行政が特に支援した方がいい、シードからアーリー期のスタートアップへの支援の強化と、大阪が強みを持つ分野の重点支援ということを考えております。

また、先ほど連携の話が出ておりましたが、国内外のスタートアップの支援ネットワーク、これを他の支援機関とも連携を図りながらやっていきたいと思っております。

人材面につきましては、新たなスタートアップの担い手の創出ということを目指すべきですし、また、大阪がスタートアップにとって支援環境が整っていますよという、そういったブランドの確立も考えております。

そして、行政課題の解決に向けたスタートアップの連携強化です。このあたりを、この拠点計画に基づいて大阪市がやっていくというように考えております。

これらの取組みの方向性のもとで、実際どんな具体的な取組みをやっているのかというのが下に書かれております。

まず、先ほどから万博後の話で、OIH の方のリニューアルの話が出ていますけれども、この大阪イノベーションハブの OIH の取組みを強化していきたいというふうに考えております。重点的には、このスタートアップ支援機能強化事業とあります。先ほどから海外展開というところが 1 つのキーワードになっていますけれども、この海外展開支援プログラムということで、専門の相談窓口を設置したり、また海外展開に関する各種相談対応をするとともに、民間の支援機関とも連携しながら、海外との展開というのをしやすい環境を実施していくようなプログラムを実施したいと考えております。

また、この大阪イノベーションハブ、リニューアルしまして、面積約 1.5 倍に拡張しま

して、面談や作業が行えるスペース、また、出会いや共創ができるような交流共創スペースを充実させていきたいと考えるとともに、先ほど開館時間の話もありましたけれども、平日も今までは18時までだったんですけれども、21時まで延長したり、また、土日祝も10時から18時まで開館して、より利用者が利用しやすい環境を整えていきたいというふうに考えております。こうした取組みによって、スタートアップの成長を後押ししていきたいというふうに考えております。

2つ目が、スタートアップ・エコシステム拠点都市事業。こちらは、先ほどの大阪のスタエコの産官学連携した取組みですけれども、こちらの方も引き続き、強化してやっていきたいというふうに考えております。

そして今回、特に計画の中では、公共がまずファーストカスタマーということが強く言われておりまして、そういった取組みを実施、こういった手法が考えられるのかということで、小さな点の2ポツ目に書かれていますけれども、社会課題におけるスタートアップの実証実験の支援であるとか、その実証実験がうまくいけば、次、公共調達につながるような仕組みができないかというふうなことは、ちょっと仕掛けとして考えていきたいと思っております。

この辺、我々の局だけではとてもできない話ですので、市の他部局と連携しながら、ちょっとやっていく必要があるかなというふうに考えております。

最後ですけれども、イベントということで、グローバルスタートアップイベント事業ということで、昨年9月にさせていただきましたけれども、今年度につきましても実施しようというふうに考えております。昨年度つながったところと引き続きつながり、連携しながら、投資家と事業会社とのマッチング機会の提供ということを中心にしながら、それぞれのセッションなどで海外からの招へいを試みたり、そういった人々とよりつながりやすいようなイベントを行ってきたいというふうに考えております。以上が、令和8年度における本市の主な取組みになっております。

万博後ということで、先ほどもお話がありましたけれども、やはりこの万博後の令和8年度の取組みというのは、別の点から、特にスタートアップの成長に向けた取組みが必要かなと思っております。そういった観点から、このような取組みを検討しておりますので、またご意見等いただけたらと思います。よろしくお願いいたします。

○北岡委員長

はい。ご説明ありがとうございました。では、委員の方からご感想、アドバイスいただければと思いますけれど、まずは岡さん、いかがですか。

○岡委員

繰り返しになりますけれど、10年前と比べれば、支援の厚みがすごく出てきたかなと思いますし、今言われていることもすごく理解できます。引き続きよろしくお願いいたします。

○北岡委員長

お願いします。

○藤本委員

はい。ありがとうございます。

本当にもう期待しかないというところでして。1点だけ。全部を皆さんがやる必要はないということを押えていただきたいなと思っていました。

あれも欲しい、これも欲しいって起業家も言いますし、これもできたらいい、あれもできたらいいっていう形で、やっぱり全部なんとかしようって、皆さん多分すごく頑張られると思うんですけども、皆さんがやらないことをしっかり決めておくということを、ぜひ決めていただきたいなと思っています。

やらないことを、うちはやらないので、っていうことではなく、やれる民間事業者等にパスをしていく、皆さんが架け橋になっていくというところを、理解をしていただきたいというところになるかなと思っています。

さっきの網羅的に全部あるというのは大変素晴らしいんですが、一方で、やっぱりそれをしっかりやる民間だったりとか、パスを出す先、大企業に出せる、金融機関に出せるみたいなところをいかに持っているかというところが、皆さんの一番の強みになってくると思いますので、そこをしっかりとメリハリつけて。メリハリって書いてありますけれども、まさにそのメリハリのところをしっかりとやっていただけるといいなというふうに思っております。

○北岡委員長

ありがとうございます。先ほどの田口さんの回答に対してもう1回質問したかったんですけども、大阪イノベーションハブなので、やっぱりこれだったらグラングリーンのSMBCに任せようとか、これだったらそなに任せようとか、これだったらFUTRWORKSに任せようという、その気持ちがないと、ここにいる人で、ここで頑張らなきゃいけないと思ってしまうので、それが組織の分化を起こしてしまう最大の要因かなと思います。だから、OIHでできることはOIHでやっていただいたらいいんですけども、OIHとしては、やっぱりこの案件が来たらあそこに振るんだという機能を持つ。そういった意味では、OIHっていう言葉は場所なんですよ。実は、学生さんとか若い人にとっては、OIHって何のことかよく分からなくて、むしろSMBCやりそなの方がよっぽど頭に残っているわけですよ。

もう1回、ここが名前も含めて、どういう機能を持つ、どういう場所なのかというのを再定義していただくと、若者がここに相談所へ来て、相談所に来たら、これだったらあっち行ったらいいよということを案内してくれる場所なんだというふうに再定義した方が、この梅田のまち全体を盛り上げられるのかなと思います。

もう1回、この名前と機能というのをもう1回、4月スタートするにあたって、ぜひ考えてもらいたいかなと思いましたので、非常に良いアドバイス、ありがとうございます。

田口さん、何かありますか。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

はい。実は、説明をまだしきれていなかったんですけども、このOIH新しくなりまして、この会議をやっているフロアなんですけども、スタートアップ・エコシステムの関

係者が集まって、みんなで相談しながら、どんな支援策をしたら、より大阪が一体となって効率的な支援ができるかなということを相談し合えるような場にしていきたいと考えています。あと併せて、大阪スタートアップ・エコシステムの規約といいますか、仕組みも変えようということで、今やっているんですね。要は、ちゃんと部会とかも作って、より実効性のある支援をみんなでやっていこうということを今やっているんです。

その中で、我々としては、やはり公共というところもあるので、民間企業はそれぞれの利益につながることもやっぱりあると思うので、そこをつないであげるのが公共の役割かなと思っています。この場でそういった方々を集めて、みんなでどうしようかって仕切るのが大阪イノベーションハブの役目かなと思いながら、そこは皆さんの意見もあると思うので、この新しくなった場で話しながら、今、北岡委員長がおっしゃったような形で、ここはどんな施設にするんだ、Aという施設はどんな施設だというところを、お互いに役割をちゃんと意識した上で支援できるような、そんなふうにしていきたいなと思っておりますので、引き続きよろしくお願いします。

○北岡委員長

ちゃんとここがハブになって、全部とつながっていますというのを、業務提携まではなくていいけれど、ここに来たら SMBC にも行けるんだとか、FUTRWORKS にも行けるんだという、そういう、ここが一番敷居が低いんだというふうなことを見せていくことが、一番重要なのかなというふうに思ったので、ぜひお願いいたします。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

ありがとうございます。

○藤本委員

支援策って、自分たちスタートアップ側も分かるようで分からないと思うんですよ。その時に、たまたまあったところに行きがちなので。

そうではなくて、ここに来さえすれば、一番最適なところに行ける、最短で行けるというのが、まさに一番いいブランディングかなと思っています。

オーケストレーションってよく言っていますが、いっぱいいて、一番いい楽器がどういうふうに奏でるかというところを指揮者が指示するじゃないですか。その役割を OIH が担ってくれるといいなと思っていますし、とにかく来さえすればいい、スタートはここに来ればなんとかなるというのが、結構大事なポイントかなと思います。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

ありがとうございます。確かに、そのスタートアップさんのニーズというか、中身によって、適切なところがあると思いますので、それをまず、うちが聞いて、適切なところに。逆もあるかもしれないですけど、そういったことができるようにしていきたいなと思いますので、よろしくお願いします。

○北岡委員長

はい。ぜひお願いします。

高橋さん、お願いします。

○高橋委員

はい。もう皆さんが、私が言いたかったことを言ってくださったのですが、スタートアップ同士でも、始めたばかりの時に、これからどうしていったらいいのかみたいなアドバイスを求められたり、自分も求めたりするんですけども、その時にちょっと振り返ってみると、やはり OIH ではこういうイベントをやっているよとか、こういうアクセラあるよという、そういうイベント単位、アクセラ単位の紹介というのを今までしてきたことがあるんですけども、OIH に行きさえすればいいみたいな、そういう紹介の仕方って、確かに今までちょっとなかったなというふうに思っています。今まさにこの資料を拝見していて、そっか、行きさえすればいいのかというのを、もっとオープンな場であるという、イベントやそういった機会以外でも立ち寄って色々相談ができる、それがハブですよということが改めて、スタートアップだったり、これから始めようみたいな方にどんどん伝わっていくといいなというふうに思います。

逆に、長くあるからこそ、いろんなイベントに行って、こういうのありますよ、ありますよっていうふうに言う機会って、どんどん失われていくと思いますので、また新たにリスタートされるということであれば、そういったシードのところにも、ちょっとスライド 1 枚挟んでもらって、行きさえすればいいというふうな形で紹介いただけると、非常にこの取組みというのが、皆さんに浸透していいんじゃないかなというふうに考えました。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

ありがとうございます。

○北岡委員長

よろず相談所的になっていただくと梅田全体が盛り上がるかなと思いますので、よろしくお願いします。

○藤本委員

もう 1 点だけ、よろしいですか。

○北岡委員長

はい。

○藤本委員

もう 1 つ期待したいことが、支援されたいからここに来るのではなく、スタートアップ同士が会える場がここであるというのを、ぜひめざしてもらいたいなと思っています。

フランスの「STATION F」だったりとか、いろんな海外のハブでも、基本的にスタートアップの問題はスタートアップが解決する。もっと言い方を変えると、彼らが言ったのは、スタートアップの問題は 7 割がスタートアップ同士で解決できる。

支援側は色々用意はするけれども、どちらかというと、やっぱり実体を持っている人たちの方が、明らかにその解決策があるというところなので、支援者しかいない場所にスタ

ートアップがわらわら来るといよりは、ここにスタートアップがたくさんいる。それぞれ、いろんな立場で相談ができるみたいなのところができるのは、多分どこにも今ないので、それをここで作ってもらいたいなと思っています。

やっぱり、それは大阪だからこそ、できることなのかなと。東京だと、やっぱりそれが広すぎてできないし、他の地域だともうちょっと数が少ないので、またその数の規模が働かないみたいなのところなので、大阪だからこそできることかなと思います。それをぜひ期待したいなと思います。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

ありがとうございます。

おっしゃるように、大阪にはいろんなスタートアップさんのコミュニティがありますので、そういった方々にもここを利用させていただくことで、コミュニティ間、コミュニティ同士のつながりもできるかなと思いますので、そういったところをもう少しチャレンジさせていただきたいと思います。ありがとうございます。

○北岡委員長

本当にいい質問していただきました。

例えば阪大発ベンチャーで学生が悩んだ時に、岡さんに相談をしていることもあるんですけど、岡さんが全て解決してくれるわけではないので、岡さんのネットワークの仲間と、これだったら彼にいったらいいんじゃないかというネットワークをいただいているところもあるんですね。そういった意味では、やっぱり僕もそうだけど、僕が解決できることって、多分1%もなく、99%は誰かに振る、つないであげるとというのが僕の仕事なんですよね。

だから、ここの場所が解決しようと思えば思うほど、多分人は集まらなくて、ここが99%振ってくれる方が、実はここに人が集まる。でも、所員の人は、やっぱり自分の仕事だからやらなきゃいけないと思うから、抱え込んでしまう。これがネットワークを、むしろ妨げている可能性があるんで、そういった意味での活動というのは、実は岡さんも藤本さんも、高橋さんも多分、色々誰かに相談されることも多いと思うので、そういう仲間づくりを、ここができたなら新たなスタートできるのかなと思いました。なので、ちょっと発想を変えてもらいたいのかなというふうに思いました。

岡さん、お願いします。

○岡委員

はい。そのとおりだと思います。

僕も専門家ではないので、専門分野ではないところは分かりませんが、ただ、それが分かる人を知っているというのが大きな強みなので、その分かる人を紹介して、それでちゃんと理解してもらおうというのが、エコシステムのすごくいいところですし、そういう場が今回、OIHの立ち位置としてするということのも大賛成ですので、ぜひそういったコミュニケーション、コミュニケーションマネージャーがすごく重要なんですけど、そういった方がいらっしゃれば、もしくは育成できれば、なお力強いかなと思いました。

○北岡委員長

はい。ありがとうございました。

今の話とちょっと観点がずれるんですけど、次の期で今検討してもらいたいと思うのは、実は昨日もちょっと政府の会議で色々議論していたんですけども、せっかく今高市政権が17の重点分野を言っているから、その重点分野の中で、どこを大阪・関西が担うのかというのは、ぜひ検討していただきたいなという思いがあります。

その分野に入っているスタートアップが、関西ではどうあり、近隣であればどうあり、ひょっとしたら全国からそれを実現するために関西に集まってくる。これがやっぱり、17分野を挙げた背景にあると思うんですね。

だから、そういった意味では、全部17分野やりますではなくて、関西は特にこの17分野のこの領域については、大阪の特徴も生かしながら、大阪のスタートアップがこうあるのでやっていきたいというような指針を出してもらいたいかなというのが1つと、ディープテック系以外で言うと、サービス系も同じだと思うんですけども、これはやっぱり市長とか知事の発信の中で、こういう関西の社会課題を解決しているスタートアップが集まるよというようなところが見える化されるといいなと思っています。

だから、1社を応援するというよりは、その分野を解決する人たちを集めて応援していくという思想が、次のステージでは必要なんじゃないかなと私自身も思っています。

さっき高橋さんとも話している中で、元々やっぱりそういう地図をどうするかというところで、例えば京都というのはやっぱり重要だよなというところで、京都で起業された背景もあるのかなって僕は想像するんですけども、そういった意味では、やっぱり関西だからこそ、このスタートアップが集まってほしい。だから、この課題を解決するために、みんなで一緒になって取り組もうというような発想を、ぜひ知事、市長から発信していただけると、関西にもっと多くのスタートアップが集まってくれるんじゃないかなと思います。

支援のあり方というのも、さっき言ったように1個1個を応援するやり方もあるんですけども、群で集めていくというのも起業家同士で勝手に仲間を作って、起業家同士で新しい提案をして、企業同士が合併して一緒にやろうよみたいな発想までいくと思うんですね。

これって、我々が支援したからできることじゃなくて、彼らがやっぱり勝手に考えていくことなので、そういういわゆる仕組みづくりというのについても、ぜひ検討いただいたらいいかなというふうに私自身、思っていますので、よろしくお願いします。

何かございましたらお願いします。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

そうですね。重点分野につきましては、この第2期の拠点計画で、ライフ、グリーン、デジタルということで確認させてもらっているから、基本はそこを重点に進めていきたいと思っているんですけども、それでもまだ、ざっくりしすぎているところがあると思いますので、もうちょっとその辺は、どうしていくべきかを考えていかないといけないかなとは思っています。

○北岡委員長

17 分野の 3 番目というふうに言った方が、多分国民は分かりやすいと思うんです。

グリーンなんて言っても多分誰も分からないんですよ。でも、高市総理の 17 テーマは、今、国民は多分みんな知っているの、17 テーマの 3 番目の造船は関西がやりますとか、フュージョンはやりますとか、この分野はちょっとやりませんとかっていうのは、吉村知事も多分そういう発信をしていると思うので、大阪市も、17 分野の何番と何番と何番は本気でやるので、全国のスタートアップ集まってくださいみたいなメッセージ性というのはあってもいいのかなと思います。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

先ほどのロールモデルの話もそうですし、OIH の位置づけもそうですし、この分野の件もそうですけど、分かりやすい見せ方ということですね。ありがとうございます。

あと、社会課題につきましてはおっしゃるとおりで、我々もいろんな行政課題、介護の問題や健康寿命の話もそうですし、いろいろな課題がありますので、どうやって解決するのかというところを、皆さんと一緒にできるような、そんな仕組みというのを、先ほど桑村から説明させていただいたた公共調達支援の手法の検討とあるんですけども、その中で考えながらやっていきたいなと思っております。

○北岡委員長

ありがとうございました。

では、時間になりました。皆様、ご意見ありがとうございました。

本日出た皆様のご意見は、今後の各事業に反映していただけたらと思っておりますので、その辺を期待したいと思います。

それでは、本日の評議会は以上で終了となります。連絡事項などにつきましては、事務局からお願いいたします。

○大阪市経済戦略局（一入部長）

いただいた課題それぞれ、資金調達の環境ですとかネットワークづくり、人材流動性、しっかり刺さるような情報発信・アピールの仕方というところ、あと、業界の動向把握、M&A に今、主流が移りつつあるんだというところとか、そういったところをしっかりとっていかないといけないんだなと実感しております。

OIH の支援が、10 年前に比べて厚みを増しているということ、グラングリーンを中心に支援の環境がすごく整ってきていると言っているところ等を、もう少ししっかりアピールしていかないといけないのかなと思っています。

大阪は意外と控えめというか、アピールがあまりうまくないというのが、1 年を通して実感しているところでして、もっと我々も PR していかないといけないのかなと感じました。

支援のところも非常にバリエーションが出てきて、この限られた地域・エリアでここまで厚みがあるというのは非常に大阪の強みだと思っているんですけども、そこを生かし

ていくのが、これからの我々の課題かなと感じています。

OIH は今回リニューアルさせていただくので、機能もどんどん強化していきたいと思いますが、当初から全てやるのはなかなか難しいと思っていますので、本日いただいたご意見やご助言を踏まえて、民間の支援機関さんやスタートアップさんのお力も借りて、自分たちだけでやるのではなくて、みんなで大阪・関西をしっかりと盛り上げて、環境を整えて、あそこだとやりやすいな、ちょっと行ってみたいな、チャレンジしてみたいなと思えるような場づくりを、しっかりしていきたいなと思っています。

あと、万博に関して言いますと、万博後、この盛り上がりがしぼんでしまっただけではないということで、Beyond EXPO 2025 という成長戦略を今まさに作っているところです。

その中でも、イノベーション先進都市をめざしましょうというのは、1つ大きな柱に掲げさせていただいていまして、重点分野で言うと、空飛ぶクルマとか、ライフ・ヘルス関係とか、そういったところをしっかりとやっていきますというようなことも発信していく準備がございますので、その辺りもうまく絡ませながらやっていきたいなと思っています。

あと、KPI にとらわれず、色々な評価基準を持って、しっかり大阪を代表するスタートアップや今後の取組み、ちょっと面白そうだなと思うようなところも、我々も頑張ってキャッチしていかないといけないと思うので、まだまだ勉強不足だと本日実感いたしました。引き続き、頑張っていきたいと思っていますので、何卒、ご助言、ご支援をいただけたらと思います。今後ともよろしくお願いいたします。

○大阪市経済戦略局（田口課長）

委員の皆様、長時間にわたってご議論いただきまして、誠にありがとうございます。

我々、大阪産業局と協力し合いながらやっていますけれども、こういうふうに、外からの意見をいただくと、そういった視点もあったんだなとすごく勉強になります。また色々アドバイス等いただければありがたいなと思っています。

本日いただきましたご意見につきましては、今後の市政運営に生かしてまいりたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

本日は以上となります。どうもありがとうございました。

○全員

ありがとうございました。

閉会 11 時 37 分