

大阪市イノベーション促進評議会 平成 29 年度第 2 回 会議録

- 1 日時 平成 30 年 3 月 19 日（月曜日）10 時 00 分から 11 時 30 分
- 2 大阪イノベーションハブ（O I H）
- 3 出席者：正城委員長、東委員、竹村委員、田中委員

事務局（吉川 大阪市経済戦略局理事、馬越 同局イノベーション担当部長、柳内 同局イノベーション担当課長、小林 同局イノベーション担当課長代理、他）

■ 議題

- ・ 平成 29 年度グローバルイノベーション創出支援事業の活動状況と評価について
- ・ 今後の取組みについて
- ・ その他

（事務局）

それでは、平成 29 年度第 2 回大阪市イノベーション促進評議会を開催いたします。

本日の評議会は市民の方々が傍聴できるよう、ユーストリームにより同時配信しております。

本日は 11 時 30 分までの予定でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日の議題は 1、平成 29 年度グローバルイノベーション創出支援事業の活動状況と評価について。2、今後の取組みについて。及び、その他でございます。

本日の評議会の主な目的は、大阪市のグローバルイノベーション創出支援事業の活動状況につきまして、委員の皆様へ評価をしていただくこととなっております。

まず、資料 1 及び資料 2 で今年度のグローバルイノベーション創出支援事業の活動についてと、私どもの自己評価を報告させていただきます。その後、委員の皆様から意見を頂戴いたしまして、評議会としての評価案をまとめていただきたいと思いますと思っております。

本日お示しいたします活動の実績は、2 月末現在のものがございます。後日 3 月末の確定した数値と、また本日皆様からいただきました評価案及びコメントを記入いたしまして、皆様へ送付させていただきますので、ご確認のうえ、最終案を正城委員長にお目通しいただく予定でございます。そして資料 3 になりますが、前回の委員の皆様からの意見を踏まえながら、今後の取組みについてご説明をさせていただきますので、それに対しましてもご意見をいただきたいと思います。それでは正城委員長に進行をお願いいたします。

(正城委員長)

本日も皆さんどうぞよろしくお願いいたします。

早速ですけど、事務局からご説明がありましたように議題は2つあって、1つ目は今年度の事業をご報告いただいて皆さんにご意見、評価をいただくというのが1点です。2点目は今後ということで主に来年度です。この取り組みについて、事務局からご説明いただいて、また皆さんのご意見をいただくという2段階で進めたいと思います。盛りだくさんの内容になっていますので議事進行にご協力いただければと思います。

では1つ目の議題、本年度の事業の活動状況と評価についてということで、資料を使って15分ほどご説明いただきますので、非常に長いので途中でいろいろメモしたりしながら、ご準備いただければと思います。15分ほどご説明いただいた後10時50分くらいまで、30分くらいディスカッションをさせていただきたいと思います。各委員からご質問、ご意見をお願いしたいと思いますので、ご準備をお願いします。

では、資料1、2に沿って事務局からご説明をお願いします。

(事務局)

それでは資料1、資料2、それから参考資料としてのメディアの資料です。これを適宜ごらんいただきながらご説明をしたいと思っておりますが、説明に先立ちまして参考資料でございますグローバルイノベーション創出支援の基本方針について、さっとおさらいをさせていただきます。私どもの事業はグローバルイノベーション創出支援事業、G I 事業と申しまして世界が認め世界とつながるイノベーション拠点を大阪につくると、イノベーションエコシステムを大阪につくって、そこから世界に通用するイノベーションを起こすということを目指して取り組んでございます。その拠点がこのO I Hでございますが、ここに人材を集め結合反応を起こしプロジェクトを起こして行って、それをグローバルにつないでいくというようなことに取り組んでいます。基本方針の目標としまして、2ページ目でございますK P Iでございますが、本拠点の趣旨に賛同し新たに参画またはSNS等でつながる人数ということで、平成28年度から30年度の3年間で15万人の増ということを目指しています。27年度までが17万6,000人でしたので、合わせて32万6,000人を目指しています。

それから、その次の2番目ですけれども、ピッチイベントの開催件数を50回以上にするということを目指しております。3番目、グローバル展開を見込まれるプロジェクトの創出推進支援

ということで、これがこの事業の一番重要なところになってまいりますけれども、3年間で150件、1年あたり50件のプロジェクトの創出や推進を支援するということを掲げておりまして、もう1つのKPIとしまして、28年度から30年度の3年間でベンチャー企業等が投資を受けた額25億円という金額も目指しています。

資料1をごらんください。今年度の取り組みの達成状況でございます。この30年度の2月末現在の数字でございますけれども、この資料に基づいて後ほど皆様方から評価をいただくというのが今回の1番大きな議題でございます。1番上の行にございますように、OIHのバリューチェーンとでも申しましょうか、まず情報発信をして人を集めコミュニティを形成連結し、その後ハッカソンや教育プログラム等でチームをつくって、プロジェクトを考えて育てていくというプロジェクト創出の過程。できたプロジェクトを外に示していくということで、プロジェクトのショーケースとしての国際会議等の事業があるというようなバリューチェーンで、それぞれ具体的なイベントを実施しています。この表でございますけれども、上の方からアウトプット、アウトカムということで、それぞれ目標がありまして、その下に実績の記載があります。

2ページ目でございますけれども、それぞれの取り組みの目標等に関して、目標と成果について自己評価をしています。段階別評価としましてアウトプット、アウトカムに分けてSからCで評価をしています。SからBの評価の考え方でございますが、Sにつきましては目標達成水準を上回っており特筆すべき進捗状況にある。Aは水準に到達しており順調に進捗している。Bがおおむね進捗している。Cが重大な改善事項がある。というような4段階で評価をしています。それぞれの評価の根拠になるようなところは、その下のコメント欄のところに記載してありまして、特に二重線で下線を引いてる部分です、それを自己評価の根拠としてごらんいただければと考えております。

その下、来年度の方針でございますが、今年度を受けましてどうしていくかというようなことを記載してありまして、これにつきましては、後ほどの議題2のほうでご説明させていただきます。その下、議会評価とございますが、これは評議会の評価というところでございまして、本日この後、ご議論いただくような内容を事務局のほうで後ほどまとめて段階別の評価、それから事業総括コメントを記載し、後日皆様方にまたご確認いただきます。その上で評価なりを確定していくという段取りになってございますので、本日はこのあと自由に評価等についてご意見ご感想をいただければと考えております。

それでは1枚目に戻りまして、情報発信のほうから状況をご説明いたします。情報発信で目標事業計画でございますけれども、情報発信700件を目標としていました。その右に、亀の甲羅

の形で括弧をしていますが、これは昨年度の目標でございます。以下同様でございますので、適宜ご参照ください。この700件に対しまして、実績としましては合計958件の発信を行うことができしております。イベントの告知等々について、今年度メルマガを隔週発行だったところ、後半からでございますが毎週発行に変えております。そういうようなところで、集客の取り組みを強めているんですけれども、一方でイベントのレポートということで、結果をホームページで配信するというようなこともやっているのですが、そこは今回手薄になってしまっております。フェイスブックなどでリアルタイムで配信等はできているんですけれども、ホームページでは少し手薄になってしまっているというようなこともございまして、こちらは今事務局としてはBというふうに判断しています。アウトカムでございますけれども、こちらは「つながる数」ということで、平成25年度から30年度、開設から30年度までの6年間の累計として、ホームページ等のユニークユーザーの数でございますけれども、これが32万6,000人を目標にしております。あと「いいね」の数であるとかメルマガ登録者数というのは、そこに書いてる通りでございます。それに対しまして矢印の下でございますが、おおむね順調に推移をしています。ただメルマガの登録件数だけが少し来年度頑張らないといけないのかなというように認識しております。

メディアのほうでも、いろいろと取り上げていただいております。特に新聞、雑誌等では昨年13件に比べて48件と、たくさん取り上げていただいております。この要因としましては、私どものOIHシードアクセラレーションプログラム、OSAPというのがございまして、後ほど説明してまいりますけれども、このOSAPで今40件支援しているんですけれども、日経新聞さん等々でベンチャーを支援するというような姿勢がすごく強く出てございまして、この支援企業を取り上げていただいているということもございまして、また、JETRO大阪と共催で実施しました深センプログラム（JIP）というのがございまして、それも好意的にNHKであるとか、新聞で取り上げられております。このJIPについて、資料2の5ページ目をごらんください。JETRO大阪本部と初共催ということで、特許等を有する中堅中小企業が対象で、全国からそういった企業を募集いたしました。深セン側のパートナーとしまして、深センの清華大学研究院というアクセラレータと連携をしています。参加企業には、事前にOIHでメンタリングを行い、11月に深センのハイテクフェアという大規模な展示会に出展いただきました。深センで結構注目される企業もございまして、商談中のものも今まだあるということで、参加企業からも非常に好評を得ている事業です。それにつきまして、お手元のメディアの資料でございますけれども、1ページ目からはずっとこのOSAPで支援している企業が取り上げられてございまして、ごらんの

ようにたくさん取り上げていただいております。1つご紹介いたしますと、3ページ目の1番上にごございます株式会社M o m oというところ。これは第2期の事業者でございませけれども、スマホにカバーをつけまして、それでお子さんとかがあんまりスマホを利用しないようにする、利用制限をかける、というようなサービスを提供している事業者なんですけれども、それを応用しまして、例えば配送中のドライバーが運転中にスマホを使えなくするようなサービスを保険会社と連携して始めた、というようなことが新聞に載ったりしています。

あと4ページ目でございますが、上から2つ目、スポーツのオンラインレッスンを展開しているだんきちという事業者が、東京ドームやエイベックスと資本提携したというような事例等です。個々の企業のサービスが紹介されるということもございませし、このように大企業と連携している事例なんかも紹介されています。

資料1のほうにお戻りください。このようにメディアで紹介されていまして、つながる数であるとかメディアの掲載数等々を見まして、こちらのほうはAでいいのではないかと私どものほうでは自己評価しています。

その次でございますが、コミュニティ形成連結のところでございます。左から2つ目の列になります。こちらは、人材を集めてくるためのイベントが主でございます。これを年間72回開催する目標にしていますが、それが178回と、倍以上開催しました。それと海外ワークショップです。若い人たちに刺激を受けてもらうということで、昨年度まではシリコンバレーのほうにお連れしてきましたけれども、今年度初めて深センに行きました。深セン2回ということです。1回目は先ほどのJ I P。もう1回として、これはO I Hが単独で実施した若い人たちを連れていく初級版みたいな感じです。こちらも若い人たちが18名ほど参加していまして、いろいろ刺激を受けたというような感想もいただいています。

アウトカムにつきましては、O I Hでは会員制度を設けておりますけれども、それを25年度から30年度の6年間で1,000人を目指すというところで矢印の下、今914名ということで順調に推移しています。コミュニティもいろいろと誘致をしてるんですけども、特に今年度新たにエンジニアによるコミュニティ、Developer Circles Osaka from Facebookというコミュニティが立ち上がっております。これはフェイスブックが全世界でエンジニアコミュニティの活動支援をしているものですが、日本で初めて、大阪で立ち上がったもので、O I Hに入っているインターンが中心になって立ち上げたものでございます。

こちらにつきましては、資料2の11ページ目1番後ろをごらんください。この事業ですけれども、3月4日にローンチイベントがございまして、約100名の方々に参加いただいております。

す。イノベーションを起こすプロダクトをつくっていくためのエンジニアコミュニティということで、フェイスブックの全面的支援により開催されます。今後大阪でもOIHを拠点に6月にハッカソンをやったり、9月にOIHが主催でシンガポールにお連れしたりというようなことを計画しています。前回のこの評議会のほうで、やっぱり熱量の高い人に集まってもらう必要があるよねというのをお話がございましたが、こういった熱量の高い人にコミュニティを通じて集まっていたいただいて、刺激をしあって、そうした中で、新しいプロジェクト創出につなげていきたいと考えておりますので、その1つの好例であると考えてございます。

その他、資料1に戻っていただきますが、米国や中国深センのアクセラレーター、フランス、イスラエル、スイス等の政府機関と連携した事業等も実施して海外ネットワークも拡大しているというようところがございます。こういったことを踏まえまして、こちらもAでいいのではないかと考えております。アウトプットにつきましては、イベントのほうの方が倍以上開催できているということもございますので、こちらはSでいいのではないかと考えています。

その右、プロジェクト創出のほうでございますけれども、こちらが我々の1番中心たる事業でございまして、1番上ニーズ顕在化プロジェクト構築プログラムと長い名前がございまして、これは教育プログラムでございまして、こうした教育プログラムであるとか、ピッチイベント、それから先ほどのOSAPであるとか、そういった事業を通じてプロジェクトを生み出して成長させていこうと思っております、それ以外についても矢印の下のほうにございますように順調に開催はできると。それに対しまして、その成果でございまして、50件以上のプロジェクトを生み出すというようなことについては、今年度55件と数えてございます。こちらについては、また資料の2のほうで補足説明をさせていただきますが、3ページ目をごらんください。こうしたプロジェクト創出の取り組みとして少しご紹介させていただきますと、まずテックミーティングということで、大学発ベンチャーの創出も支援しています。大学によると、(大学発ベンチャーは)販路拡大や経営人材の確保なども課題があるということで、大学のベンチャーキャピタルと連携しまして、今回、起業家人材等との交流を図るということで、2月26日に開催をいたしました。京都大学VCである京大iCAP、それから大阪大学VCであるOUVCと連携いたしまして、交流イベントを開催いたしまして、90名ほどのご参加をいただいております。

その下でございますけれども、Get In The Ring。これはピッチイベントの1つで、今年の実績45回のうちの1つでございまして、海外につながるピッチイベントです。オランダで始まったスタートアップの国際ピッチコンテストで、ボクシングリングに見立てたステージで1対1によるピッチバトルを行います。参加したスタートアップは、オランダの本部に情

報が登録されて、海外展開のチャンスも広がるというようなものでございます。こちらについては、2月28日に開催いたしまして、予選から6社選抜いたしまして、ライト級、ミドル級で2社選定されて5月にリスボンの決勝に参加いただくこととなります。これは日本から海外に飛び出していこうというのを支援するピッチイベントでございます。

それから、その右6ページのほうをごらんください。OIHシードアクセラレーションプログラム(OSAP)でございます。先ほども少し紹介させていただきましたけれども、大企業、VC、メディア等々と連携して支援、事業化を加速させるということで、これも前回の評議会で、産業界をどうやって巻き込んでいったらいいのだろうかということについてお話がございましたけれども、私どものほうで産業界と連携するということをすごく意識してやっている事業でございます。先日デモデイもございまして田中委員にもご参加いただきましたけれども、100名を超えるメンターの方、そのうちの多くが大企業の新規事業開発担当者ということで、大企業の関心も高い事業でございます。これまで、昨年度から1年度に2期やっておりますので、全部で4期40社を支援していきまして、今、総額24億円を超える資金調達に成功しております。うち投資が15億、融資が9億でございます。それから大企業等々の連携につきましても、これまで19件出ております。どういった連携があるかというのは、先ほどメディアの資料でご紹介させていただいたような案件でございます。

それから7ページでございますけれども、第4期のOSAPに参加した10社の紹介でございます。

それから8ページ目、9ページ目ではOSAPとは別に、OIHで活動しているプロジェクトについても紹介をさせていただいております。8ページ目でございますが、1つはsocialisといいまして、色々たくさんあるSNSを1まとめにすることを目指した事業でございます。OIHで出会った社会人を中心にしてチームができてございまして、OIHの作業スペース、Innovation Baseというところを活用して事業化に取り組んでおられます。この春、正式版をリリースする予定になっております。熱量が高い人を呼び込む必要があるというようなお話も前回ありましたが、こういった形で徐々にではございますが、OIHでもこういった方々が活動して新しい事業を生み出そうと取り組んでいる好例でございます。

それから9ページ目でございますけれども、こちらは教育プログラムのほうからでてきた事業でございます。奈良先端科学技術大学院大学と連携してやっておりますGEIOTという教育プログラムがございまして、そこに参加しました奈良先端の大学院生2名と社会人1名のチームでございます。診療中の歯科医師の発話音声認識して、自動で電子カルテをつくるというような

事業でございまして、色々ビジコンでも賞を受けておられるんですが、プロトタイプが完成して、今後連携先の探索や資金調達に向けて活動していくということを聞いています。このように、教育プログラムやハッカソンを通じて、プロジェクトを生み出していこうということで成果も出てきておりまして、こういったものも合わせまして全部で55件のプロジェクトが進行中でございます。

また資料1のほうに戻っていただきまして、アウトプットにつきましては先ほどご紹介いたしましたように、プログラムとしましては順調に進捗しておりますので、こちらはAでいいかと思っております。アウトカムにつきましては、プロジェクトの数もそうですし25億の資金獲得ということで、今まだOSAPだけでございますが、OSAPで今15億円の投資を受けております。来年度はOIHで支援している企業の投資額の調査もいたしますので、こちらも順調に、OSAPだけを見ても多額の投資資金の獲得に成功しているということで、私どもとしては、ここをSと考えています。

それから最後、一番右のプロジェクトのショーケースでございますけれども、資料2の最初の方をごらんください。国際イノベーション会議Hack Osakaでございます。こちらですけれども、今年も2月27日に第6回目を開催いたしました。海外で活躍する若手起業家、アクセラレーターによる講演や、OIHが支援した起業家を紹介するなど、大阪の取り組みを国内外に発信する。また若者をターゲットに起業家マインドの醸成も目指すということで、こちら熱量の高い人を見て、その方に会って、刺激を受けて、というような取り組みの一貫でございます。来場者数は、700名の目標に対しまして684名ということで少し及ばなかったのですが、年代の構成としましては20代から40代で約3分の2の方が、66%の方が40代以下、50代以上というのが3分の1、34%ということの参加率でございました。事業の中身としましては、学生のピッチ大会を行って、関西の各大学で実施したピッチ大会の頂上決戦のようなものをこの場で行うとか、JETROと実施しました深センプログラムの深セン側のパートナーであるLeague X、深セン清華大学の傘下のアクセラレータですが、そこの間でMOUをその会場で締結する、またMonodukuri Hardware Cupというピッチバーグで決勝がございまして事業のピッチコンテストの日本予選を、昨年に引き続きこの会場で実施しました。また、今回の最大の成果と考えておりますけれども、毎回Hack Awardということで、インターナショナルピッチコンテストを開催しております。国内外の企業10社がコンテストに参加しているんですけれども、今回は大阪市の持つておりますビジネスパートナー都市のネットワークがアジアにございますが、そこから選抜された企業であるとか、OIHが昨年度からネッ

トワークを構築いたしましたテルアビブ、フランス、深セン等から推薦されたスタートアップが登壇いたしまして、例年になくレベルの高いイベントになったと評価をいただいております。このうち8社に対しましては、日本の大手企業との商談会も実施しております、これも初めての開催なんですけれども、海外ベンチャーの日本への取り込みやその産業界への巻き込み、産業界のオープンイノベーションをインターナショナルにおいて進めるという事業も1つ進んだのではないかと考えております。

このような事に取り組みまして、また資料1にお戻りください。アウトプットとしましては、参加者数は目標に達しなかったんですけれども、今申し上げたようなピッチコンテストの中では質の高いベンチャーを集めることができた、商談会もできた、というような取り組みがございましたので、ここはBかそれともAくらいかなというふうに我々としては考えており、仮にAといれさせていただいております。それからアウトカムにつきましては、海外にこれをリーチさせたいというような思いもございまして、海外からの参加者数100名というのを目標にしておりますが、86名ということで少し及ばなかったと。あとユーストリームの利用者数も、当日だけで言いますと142件ということで、昨年よりも及ばなかったところがございまして、昨年のHack Osakaの分も、ずっとユーチューブで配信をしているんですが、これはこの3月14日までで777件の視聴があったというような形で、まだちょっと細々ではございますけれども、いろんなところで見ていただくような形には進んでいっているのかなと。また参加者アンケートでも、満足が全体の75%ほどを占めているというような状況もございまして、こちらもBまたはAくらいではないかと考えております。

大分急ぎ足で説明してわかりにくいところも多々あると思いますが、これで議論の中でご質問等がございましたら適宜おっしゃっていただければと思っておりますので、事務局からの説明は一旦ここで終了させていただきます。

(正城委員長)

どうもありがとうございました。盛りだくさんの1年間の取り組みをご説明いただいて、自己評価のところも入れていただきましたが、ここから各委員のご質問も含めてご意見を順々に言っていただければと思います。竹村委員は問題なく聞こえましたでしょうか。

(竹村委員)

はい、ちょっと声がぼやっとしているので何となく。

(正城委員長)

わかりました。この説明より資料を中心にご意見を言っていただきたいと思いますけども。ではいかがでしょう。

(東委員)

考えてもらっている間に確認なんですけれども、資料1のプロジェクト創出で目標の所が昨年度よりも減ったり増えたりしているところがありますけれど、これは、あえてこういうふうになっているという理解でよろしいですか。

(事務局)

今、ご指摘いただいているところは、プロジェクト創出のところのアウトプットのことかと思えます。今年度、ピッチイベントに特に注力したいということがございまして、ピッチイベントが昨年35回の目標のところを42回にしているというようなこともございまして、教育プログラムなんかを3回から2回、それから、ハッカソン等のイベントについても12回から8回というような形で低くしておりますが、ハッカソン等は、今、外のいろんなところでも開催をしているというようなことで、私どもとしては、一定、役割も終えたといえますか、外でたくさんされているというようなこともございますので、特に、ピッチに注力してやっているというようなことをご理解いただければと思います。

(正城委員長)

あともう1つ、情報発信のところで、目標が700件で、実績958件だけどBというふうにされたのは、2つ目のイベントレポートのところが少ないからというふうにおっしゃったでしょうか。

(事務局)

そうです。

(正城委員長)

わかりました。いかがでしょう。ご質問からでも結構ですけれども。田中委員いかがでしょう。

(田中委員)

ご説明ありがとうございました。1つご質問したいのですけれども、大阪で新規創業、イノベーション、スタートアップ、ベンチャーというと、90年代後半、2000年ごろから、産創館があったと思うのですけれども、この産創館とOIHの連続性ですよね。中におられる方というのは、共通した方もおられると思いますけれども、ビジョンであるとか、施策として、そして結果としてのアウトプットでの連続性について、大阪市の皆様がどういうふうに理解されているのかということ、ざっくりなんです、聞いてみたいんですが、いかがでしょうか。

(事務局)

吉川でございます。産創館は、我々の大阪市の中小企業支援施策の中心的なプラットフォームです。したがって、創業支援から、中小支援施策まで、個別に中小企業の支援をしております。

方法論としましては、助成金であるとか、セミナーであるとか、そういった制度を持っております。特徴的には、個別の事業支援、個別の事業の成長、ないしは付加価値を高めるというのが目標になります。

一方、我々OIHの目標というのは、基本的にまち全体。対象は中小企業、ベンチャーだけに限らず、大企業、それから大学、VC、メディア、全てのステークホルダーを対象にしているということです。

方法論としましては、まちにあります資産というか、ステークホルダーたち全体をつなげていくこと、いわゆる企業経営でいいますと、遊休資産の活性化、そういったところを目指しているわけでありまして。そういったものをつなぎながら、ミートアップ、集積、結合、反応、ということを目指しております。

最終的なアウトプットに関しましては、基本的には、1つはここに書いてありますように、ピッチイベントの開催というのが1つのアウトプットになるわけですが、成果は、アウトカムに関しては、基本的にはやはりプロジェクトの創出というのが目標になってまいります。

産創館も基本的にアウトプット、アウトカムの的には、同じく創業支援であるとか、そういったことにはなるのですけれども、方法論的には、大阪イノベーションハブのほうは、あくまでもつなげる、結合させる、集積させて反応させていくというような方法論をとって、企業経営でいいますと、総資産回転率を上げていくという施策。産創館は、どちらかというと、付加価値を上げていくような施策、という方法論の違いになってきております。

(田中委員)

ありがとうございます。よく議論になる新規創業とスタートアップが違うという話でいいますと、新規創業が産創館で、いわゆるスタートアップがOIHなのかなというのが一言でいうと分かりやすいのかもしれないのですけれども、実際、産創館とOIHでどういうふうに連携をされているのかとか、あとは新規創業といっても、たとえば飲食店でも、大阪でいうと、何でしたっけ、鳥貴族ですか、大阪の会社ですけれども、あれやっぱりイノベティブだと思えます。だから、既存産業×スタートアップというのをうまく表現されたことだと思います。

恐らく、創業当時は吉野家なんかもスタートアップなんでしょうし、基本的に、既にある産業を単にオペレーションまで含めてまねるのではなくて、要は今までオペレーションでなかったものの、多分産創館であれば「オペレーション、こういうふうになればもっとうまくいくんじゃないか」という具体策まで指導ができると思うのですけれども、スタートアップに関していうと、アプローチが全然違うんで、飲食店で表現したとしても既存とは全く違うアプローチで捉えてくると。そうすると、今、理事がおっしゃったように、つなげて違う価値観を持った人の価値を持ってこざるを得ないということなのかなと、その違いは明確にしておいたほうがいいのかというふうに思ってます。

あとは、イノベーションという言葉とスタートアップという言葉が2つよく出てくるんですけども、全く違うキーワードなんですけれども、それをどのように結びつけているのかというところが、OIHの肝なのかなというふうに感じています。

イノベーションというと、私の理解では、3つの要素があって、「技術」いわゆるテクノロジーと、もう1つは「アイデア」新しい切り口だとか、ビジネスモデルだとかそういうことですね。あともう1つが「熱量」ということなんだと思ひまして、その結果、アウトプットとして社会の変革というのが来ると思うのですけれども、よく勘違いされがちなのが、技術＝イノベーションになりがちがあります。いわゆる技術革新ではなくて、社会革新というのでしょうか、変革みたいなどころがあるのですけれども、それで重要な要素はつながるというキーワードでございます。

そういった意味でいうと、OIHがやってるところは、個別の事業の指導というよりは、つなげるというのがポイントとなっているのは非常に理解しやすいんですが、ここで、私の意見になるのですけれども、その活動はできたと思うのですけれども、恐らく、理解をしている人は少ないのかなというふうに感じています。

例えば、大阪市長が理解しているかという、失礼ながら、多分そんなに理解されてないです

し、新規創業とスタートアップの違いというのを、恐らくあまり感じていないでしょうし、議会の方、議員の方もあまり理解されてないと思うんです。

極論を言うと、市長だとか市議会議員さんが、例えばこういう場に来て、熱量が高い人たちを見ると、「これがスタートアップなのか」と、「イノベーションなのか」と、なると思うんです。

今のところ、いわゆる議員さんも、市長さんも、恐らくイノベーションの中の技術っていうのをすごく理解されてると思うんです。大阪市のテクノロジーをいかに上げていくか、というのは理解されてるんですけども、それにプラスして、アイデア。アイデアに関しては、見ればちょっと、斬新なアイデアがいっぱい出てくるなというのは理解されるんですけども、その集まった方々の熱量とか、そこに市の職員の方が、いかに熱量を上げて取り組んでいるかというのは余り理解されていないんじゃないか、というふうに思っています。

ただ、熱量が掛け算されて、つながるっていうのが掛け算されないとイノベーションにならないし、あと、非連続的な成長するスタートアップにならないわけですね。そういったことを、新規創業ではないというのを公的なセクターにも、市民にも、また、広くあまねく日本の国内の方々にも理解いただく、それが非常に重要なミッションですし、そこはもう少しやっていかないといけないんじゃないかなと理解しました。少なくとも、イノベーション派の議員がいたって良いわけなんですよね。だってあるじゃないですか、何か、議連でもありますし、大阪市役所の中でもこういう新規産業とかあるんでしょうけども、スタートアップ派の議員がいても良いはずだと思うんですけども、そういう方が1人も名前として見かけないですし、その人が全体の中の1%でも2%でも議会で発言すると、組織がちょっと動く方向変わるのかなと思いますので、OIHとしてじゃなくて、大阪市として、もう少しイノベーション、スタートアップへの理解というのを深めるというのが重要なことというふうに感じました。

以上でございます。

(正城委員長)

ありがとうございます。今のご意見で何か追加でご説明とかありますか。

(事務局)

つなげるという施策に関しては、全体がどのような理解されるのかというのは、我々の仕事であると思っております。

ただ少しの進化があるとするならば、イノベーション拠点立地促進助成金というのを今年度設

けました。それは、いわゆるオープンイノベーションをするような場所、例えば、O I Hのような場所を、民間企業が設立する場合、大阪市が支援するということをうたったものでありまして、既に4件ほど認定させていただいております。そういった意味で、ネットワークのインフラをつくるということが、市の方針であるということは、そういう形で表現することができるようになってきましたので、これを、まさにもっと強く方向としてつけていきたいなというふうに考えております。

(田中委員)

ちなみに、O I Hの施策で非常に良いなと思ったのが、いわゆる大企業の偉い人と、私ぐらいの上場したぐらいの、「昔の」「前の」スタートアップ、そして「今の」スタートアップ、この3社が連携する場所というのを、このO I Hでされているということかなと感じています。

東京にも福岡にも、ほかの都市にもないことの1つが、いわゆるそういう昔ながらの老舗企業と、スタートアップをつなぐプラットフォームがつくられ始めていると。東京ほどはないですけども、大阪というのは世界的に見てもGDPが大きいわけですし、東京に比べて少ないですけども上場企業数は2位だと、大企業も多いと。

現場同士でオープンイノベーションというのが始まっていますけども、どこまで行ってもトップの理解というのはすごく重要なんですね。大阪の大企業もスタートアップも勝てるチャンスがあるとすれば、トップがつながっているということかなと。東京は残念ながら経済団体が分かれたりしていて、あまりよくない関係にあるわけですけども、そして、福岡に関しては大企業さん、すごく支援しているものそんなに数があるわけではないと。やっぱり大阪、京都、神戸まで広げてもいいかもしれないですけども、大阪府とか近畿という大きさをフォーカスを見てみると、上場企業数は3桁を超えてるわけで、それは東京以外だとないうわけでは

その人たちが、スタートアップとトップ同士でつながって、現場同士もつながる。これは非常に健全な関係性なのかなというふうに思っていますので、OSAPのときにもちょっとお話ししたんですけど、良いところを探す。大阪だったり、近畿のほかの地域の負けてるところはよく議論することはあるんですけど、勝ってるところを、強みを活かしていく議論をしていくっていうのは、非常に重要かなと感じました。

(正城委員長)

ありがとうございました。それでは、またいろいろなご意見いただきたいと。竹村委員、いかがでしょうか。

(竹村委員)

(Web参加のため) ちょっと聞こえていないところがあるので、資料を拝見してのコメントにはなってしまうのですが、JETROさんのプロジェクトであるとか、大阪の中小企業のIPというのを、より世界に活かしていくにはどうすればいいのかっていうところを、OIHとかJETROさんが入っていかれるというのは、今ある資産を活かしていくっていう意味で、非常にすばらしい取り組みだなと思って拝見しておりました。

中国は1つ大きいマーケットだと思いますが、そういった動きがほかの市場にも今後展開されていくと大阪のものづくりとか、そこから生まれていく技術みたいなものが、より活かされていく1つの良いモデルケースになる気がしたので、今後、深セン以外にもこういったプロジェクトがあれば、すごく良いのかなという印象を受けました。

一方で、今、事業化プロジェクト創出・推進支援件数が、3年間で150件以上で、50件以上/年というふうにあるので、28年度で55件ということだったのかなと理解しているんですけども、もう少しというか、指数関数的にふやしていく方向というのは、何か考えていらっしゃる方があればぜひ伺いたいなと思いました。なぜかと申し上げますと、この間、先ほどおっしゃられた深センのアクセラレーターの方とも、私もお会いしたことがあるんですけど、中国でやってるプロジェクトだと、大体2,000ぐらいのスタートアップのプロジェクトがあって、そこから200社生まれてきて、そこから9割ぐらいがなくなって、2、30社が実際に生きてるといふ、そういったパネルがあるっていうお話もあったので、ちょっと50社というのが、どういう段階なのかというのが私も完全に理解できなかったんですけども。パイプラインっていうところが大きくあるのかなという気がしたので、そこ、外国の方の来場者を増やすというような話もあったかと思うんですけど、来年度、何か施策を考えていらっしゃるのであれば、伺いたいなと思いました。

(正城委員長)

ありがとうございました。既存の取り組みをうまく活用されてるということと、その対象にされた深センを踏まえると、もっと上を目指してもいかがでしょうか、というようなお話があったと思うのですが、私もちょうど深センに関しては、伺いたいと思っていたので、今のような

点も含めて、深センと連携されて、深センでうまくいってるところで、全部はまねはできないかもしれませんが、大阪市でこのまま取り込めるんじゃないかというようなことがあれば、先ほどのパイプラインとあわせて、事務局からご回答いただけますでしょうか。

(事務局)

ありがとうございます。JETROとの取り組み、深センも今年度初めてだったんですけれども、JETROさんは、これまでもシリコンバレーであるとか、ドバイであるとか、世界のいろいろなイノベーション先進地と言われるところに、企業を派遣するような事業をやっておられますので、そこと連携して、我々もパイプラインの幅を広げていきたいと考えているのが1つ。それから、OIH独自でもフランス等とも連携しておりますので、そういったパイプラインの活用もしていきたいと考えております。

プロジェクトを指数関数的に増やすというところでございますが、それにつきましては、まず、起業家というのを、起業を志すような人ですね、そういう人たちをたくさん増やすというような必要があるのかな、と考えておまして。関西には大学・研究機関たくさんございまして、学生も多いので、そこに、そういった方々に、いろいろと刺激を与えて、新しいことにチャレンジしようというような機運を高めていくというのが1つ。それから、これは我々の支援の問題でもあるんですけれども、今のマンパワーで200件、300件できるのかということもございまして、そこはちょっといろいろ工夫もしていかないといけないと思うのですが、例えば、そのピッチの数をふやしまして、それに登壇するような人たちを増やす。それは、大阪でもまだまだ我々が知らないベンチャーもたくさんあると思いますので、そういった方々を我々も発掘をしていきまして、OIHが提供するピッチイベント、国内外につながるピッチイベントに参加していただいて、成功事例を生み出していくというようなことは考えています。

(正城委員長)

竹村委員、今のご回答でいかがでしょうか。

(竹村委員)

はい。大丈夫です。

(正城委員長)

ありがとうございます。では、東委員お願いします。

(東委員)

ありがとうございます。今の取り組みを拝見して、ある程度、大分進んできたと思うんですけど、この後一番難しいのが、ピッチやりました、どんどん商談会でできてます、といったときの、蓄積していったときのフォローアップとか。産業界に渡して産業界でどうぞっていう話もあるんですけども、一番危ないのは、ひたすらイベントをやっていくとか、ひたすらマッチングやっていくというところに集中して、これまでの人たちをどうフォローするかとか、サポートするのかっていうところが結構おざなりになってしまうことがよくあるので、そのあたりをどう考えていращやるのか。特にコミュニティを維持するとき、そこが薄くなると途端に離れるということもありますので、そろそろ3年たった後、やっぱり新しくスタートアップが分野によりますけど、成長するにはある程度時間がかかる。特に、テクノロジー系だったら5年、10年かかりますから、そういうところをどうやって、パブリックとして支えるのか、もしくは、官・民でいう支える体制をつくるのかといったのが、多分次のステージかなと思うのですが、そのあたりどういうお考えを持たれているか。

(正城委員長)

ありがとうございました。

(竹村委員)

1つお話しさせていただいてもいいですか。先ほど、パイプラインふやしていくために大学との連携ってお話があったように思います。大学の話で1つ共有したいと思ったのが、結構、海外のシンガポール等の大学だと、実際に企業のパートナーシップを世界で組んでいて、シンガポールの学生が例えば、1年間は必ず2カ国か3カ国ぐらいでインターンをする制度、みたいなものも、全員ではないと思うんですけども、一部学生にそういう機会もあるらしいです。なので、OIHさんが持たれるグローバルネットワークをうまく活用して、その関西の優秀な学生さんが、海外のスタートアップで実際にインターンをしたりとか、そんな学際的なカリキュラムみたいなものやっていくのも面白いのかなというふうに思いました。OIHっていうハブを活かしながら、グローバルネットワークを活かしながら、大阪で創業するっていうところに至る手前で、スケールアップした学生をもっとOIHが養成するところをサポートするみたいなものも、可能性

としては面白いかなと思いました。

(正城委員長)

ありがとうございました。では、コミュニティ維持に向けて、これまでのプロジェクト、卒業してしまっているかもしれないような部分も含めて、どういうふうにも今後も取り組むかというご意見と、学生さんに対して、これまでの蓄積をどう活用されるかというこの2点、ぜひお願いします。

(事務局)

ありがとうございます。まず、東委員からのご指摘でございますけれども、ご指摘のとおり、どうしても毎年、毎年認定をすると、その後、また新しいのを掘り起こさないといけない、みたいな方向に目が向きがちでして、いかにフォローしていくかというのは重要な課題と考えております。1つは、OSAPで、トーマツが今受託されているんですけれども、トーマツの本業としてスタートアップを継続して支援しているということもございますので、一旦、私どもの事業が終わった後も継続的にフォローしていただいているという実績があって、そこで、生まれた成果はまた我々にフィードバックしていただくというような形をとっております。それが今1つ、システマティック的にできてるところかなと思ってます。

もう一方で、それ以外のところなんですけれども、ここに拠点を構えてるというようなこともございますので、ピッチイベントなんかは、過去に認定したプロジェクトも当然何度でも参加していただいても良いというふうに考えておりますので、実際、そういうこともございますので、今、我々ができる支援としましては、ピッチとか、メンタリング、そうしたものを、必要とする起業家さんがいれば提供するというような形のフォローアップにとどまっております。ただ、一定そのあたりはピッチイベント等の数を増やしていくことで、その後の成長も支援していきたいと考えております。

もう1つ、竹村委員のご指摘なんですけれども、ありがとうございます。パイプラインというものをつくって、海外の支援機関との間で起業家の往来みたいなことはしていきたいと考えておるんですけれども、海外の大企業等というところは、まだ考えておりませんでしたので、ぜひ参考にさせていただきたいと思います。ありがとうございます。

(正城委員長)

ありがとうございました。

(東委員)

海外の話でいうと、大阪の場合、昔から香港貿易発展局さんが拠点になって、大分繋がりが深いと思うのですが、今年から、香港と深センつながるじゃないですか、大分短くなるといった意味では、そこをダブルで攻めるというのは大事かと思っていて、当然、香港も深センと一体で成長考えていらっしゃるから、そのあたり既存の元々あった香港のパイプと深センで今回開設されたパイプというのは、双方うまく使うというのが、もともと大阪がやってきた対アジア施策の中で、有効かなと思います。

もう1つが、ニューヨークと色々とガイドライン結ばれたりとかもされてますけれども、今、これは、文脈違った形でサンフランシスコにせよニューヨークにせよ首長をトップにして、スマートシティチャレンジみたいな、どでかいことやっていて、ニューヨークの場合、デジタルニューヨークシティというプロジェクトがあって、データセット1,000ぐらいオープンにして、スタートアップと共生的なまちづくりを一緒にやりましょうということをやっています。当初6,000ぐらいスタートアップ集まっているんですけど、半年ぐらいで1万社ぐらいスタートアップが集まってきて、その周辺に投資家が集まり、仕事ができる。こういう循環が結構大きくできてまして。ウェブサイトたたいていただいたら、そこにもスタートアップのデータが1万社というところ、そこでアーカイブしていくような取り組みも行っているんで、参考になるかなと。せっかく大阪とニューヨークで結んだ後の取り組みとしては、例えば、デジタル大阪シティとか、そういう取り組みやってもいいのかなと。

大阪がやる意味があるっていうのが、国連が出したレポートの中でも、2030年ぐらいのグローバルメガシティに大阪は入ってるんです。今、東京が1位で大阪は8位ぐらいだったと思うのですが、恐らく2030年になっても、そこそこ大阪いい位置につけてまして、そういう意味では、グローバルで見ても、一応メガシティであるというような評価は国連の中でもされてますので、目指すというのは、もう1個下、1,000万人以上人口がいるところなんですけど、そういうところがどんどんデジタル化の取り組みを進めているので、ちょうど大阪もそれだけにすればいいのかなと思った次第です。

(正城委員長)

ありがとうございます。

(田中委員)

ちなみに、デジタルニューヨークシティはだれがやってらっしゃるんですか。

(東委員)

これですね、なかなか面白いのは、元々ニューヨーク市長が最も「スタートアップ。テクノロジーセンター。」と言っているんですけども、技術を使いながら、最速で成長するまちなにするんだっていうのを市長が掲げて、官民でデジタルNYCという組織をつくって、そこをベースにまちづくりを高速に回しだしたと。そうすると、グローバルイノベーションシティランキングというのがあるんですが、1位がシリコンバレーですけど、いきなり2位にニューヨークが入ってきたみたいな動きがあって。そのイノベーションシティランキングの中で、残念ながら、20位以内にも日本全く入ってないですね。前回、しかも結構なとこに抜かれています。

(田中委員)

ちなみに余談ですけども、そのランキングって大体恣意的につくられている。ランキングにいかに入り込むかって、いかに重要な施策で、福岡市さんなんて、すごいそれやっているじゃないですか。

(東委員)

ブランディングですよ。

(田中委員)

ブランディングです。なので、いかに受けているか、みたいなのを自分の切り口でつくと。全然余談ですけど、データセンターという業界は、日本はリスクが多いとされていたんですけども、データセンター協会が、ランキングをつくっておるところに働きかけて、例えば、東京だったらまずいけども、ほかの場所だったら大丈夫じゃないかなど、いろんなことを言って最近ランキング上げてきていますし。やっぱりイノベーションを語るんであれば、大阪がイノベーションでランキングに入るような施策をしていくというのも、まあまあ1つなのかなと思います。

(正城委員長)

たかがランキングですけど、されどランキングということで。上にいったことで注目をまた集めると、いい方向に回っていくということで、相乗効果もあると思いますので、ランキングを追い求めてはいけないけども、うまく使うというのはいいことだと思います。ありがとうございました。

自己評価をS、A、Bとつけていただけてますけども、ちょっと最後時間が過ぎてるのですが、特にここがおかしいじゃないかというようなところがもしあれば、Sまで行ってないんじゃないかとか、Bほどではないんじゃないかとか、というのが特段あれば。コメントいただけておきたいと思うのですが。私自身は、Sの箇所は実際に例えばプロジェクト創出では、資金を集めているのが顕著だということですか、Bのところは、イベントレポートの点、情報発信のところを反省されたということで、これでいいかなというふうには思うのですけれども。竹村委員いかがでしょうか。S、A、Bのところでは何か特にコメントございますでしょうか。

(竹村委員)

特には大丈夫です。

(正城委員長)

東委員も、田中委員もよろしいでしょうか。

(田中委員)

1つだけコメント、田中ですけども、コメントさせていただきたいのが。

私この評点でいいと思うんですけども、ここで相対的に見ると、やっぱり目標値が低いのかなと思うのです。ただ、ほかの都市に比べると、すごく良くできていると思います。というのも、今年も去年あったミライノピッチで出ましたチームが、大阪大学ベンチャーの学生チームだったんですけども、大阪のOIHで開催したグランプリというかピッチイベントで優勝して、NIC Tさんがされている起業家甲子園で総務大臣賞をとると。それは日本国内でいうと結構すばらしいものだと思うのですね。全てのキーワードが入っていて、大学発ベンチャーとか、特許とか、イノベーションとか、学生とかですね。大阪発でかつ、総務大臣賞をとる。コンプリートをしてますんで、この紙面でいうと凄く上手くいっているんですよ。僕も凄いベンチャーだなと思うんですけども、私、審査員だったんです。なので、ほかの地域と比べても大阪のOIHってすばらしいんですけども、あのレベルのスタートアップって、シリコンバレーとかだったらごろごろし

てますよね。それが総務大臣賞になっているという時点で日本自体のレベルがまだまだであると。なので、相対的に見ると日本のほかの都道府県・市町村に比べると、この評価は妥当だと思うんですが、実はもう少し高い目標を持ってやっていかないといけないし、ただそれが結局報告書になって、いや全然できてないやないか、ということになると良くないので、こういういうところに関しては現実味があるような評点をつけていくべきだと思いつつも、もっと高いレベルに。だから、優勝したチームとか、M o m oとかバイオームとか、ああいうふうなレベルのところはK P Iで、さっき竹村委員も言っておられたように、すごい勢いでふやしていると。数も重要なんですけど、裾野が広がるとあのレベルのスタートアップはたくさん出てきますし、できればああいうベンチャーを探していくというのも、これからの目標にしていけばいいんじゃないかなというふうに思っております。

(正城委員長)

次の議題に非常に関係するディスカッションが最後含めてあったと思いますので、一旦ここでこの議題は終了させていただきますが、最初事務局から説明があったように、今日のディスカッションを踏まえて、資料1の評価のところの総括コメントの案を事務局につくっていただきます。それに対して各委員からコメントをいただきますので、きょうの議論はほぼ反映した形の総括コメント、それから評価が出てくると思っていただけたらいいと思います。最後の皆様から個別にいただいた件の調整だけは私、委員長の一任ということで、お預かりさせていただければと思います。よろしくをお願いします。

では、次の議題ですけれども資料3を中心にご説明をいただきたいと思います。今後の取り組みということで、ちょっと時間が押してしまっているので15分ぐらいでよろしくをお願いします。

(事務局)

それではお手元の資料3と、それから資料1の2ページ目の来年度の方針と、この2つをごらんください。まず資料3の方から説明させていただきます。前回の評議会では先生方からいただいたご発言についてですね、今O I Hで取り組んでいる事業に落とし込むとどうなるのか整理した資料でございます。この資料の真ん中左寄りのグローバルイノベーション創出のための主要課題という列、これをまずごらんいただきたいんですけども、この私どもの事業の目的は、繰り返しになりますけれども、世界に通用するイノベーションを起こすと、そのためのエコシステムをつくるということで、そのためにパーツとなるのはどういったことなのか、ということ整理し

ているのがこの主要課題になります。まず情報発信をして起業家を呼び込んだり、成果を発表したりしてさらに次の人を呼び込むということが、重要かと考えております。それからイノベーションを起こす裾野を広げるというようなこと、若い人々をどう引き込んでいくかということがまた1つの課題。それから集まってきた人たちがどういう形でプロジェクトを生み出していくのか。ゼロイチ案件をどうやって創出させるのか、というようなことにどう取り組むのかというのがまた1つの課題。それからそこでできた種をどうやって育てるのかということですね。これはオープンイノベーションというのが非常に鍵と考えておるのですが、どうやって育てるのかというものの課題。それと発生しました大学発のベンチャーの創出も、どのように支援するか。できたそのプロジェクトをどのようにグローバル展開させるのかという、こういうパーツを我々としては想定しています。それぞれについて、今OIHで取り組んでいる事業がこの右の方に記載してまして、これが私どもの事業の見取り図になります。

対しましてその一番左ですね、前回の評議会で先生方からいただいた内容ですけれども、大きく分けまして2つご指摘があったと考えております。1つは若い人たちをどう引き込むのか、もう1つは産業界をどう巻き込むのか。多様なつながりをどう生み出していくのかというようなこと。この2つに一旦集約させていただきまして、これに対してOIHの現状はどうかということについてご説明いたしますと、まず若い人たちをどう引き込むのかということについては、その右の網掛けの部分でございますが、情報発信で起業の経験者をホームページで紹介する等して後進のマインドを醸成する。それから海外のワークショップに連れていく。教育プログラム等のイベントを開催する。または国際会議等で、海外で活躍する起業家等紹介して、刺激を受けてもらうというような取り組みを行っております。それから産業界をどう巻き込むのかということにつきましては、その下の網掛けの部分でございますが、この間ずっとオープンイノベーションというのをキーワードに産業界を巻き込むということを意識して取り組んでおります。具体的なものは、先ほどからご紹介しておりますOSAPであるとか、力を入れておりますピッチイベント等でございます。新しい展開としましては国際会議のコンテストのほうで、コンテスト登壇企業と国内の大企業等との商談にも取り組んでいるというようなことで、大企業等の巻き込みということも意識して、今取り組んでいる状況でございます。

ちなみにそれ以外の取り組みとしましても、情報発信では先ほどご紹介したように、ホームページ、SNS等での発信、それからプロジェクトを生み出すゼロイチ案件を生み出すためには教育プログラムやハッカソン。それから大学発ベンチャーを創出するためにはテックミーティング。グローバル化のためには海外ワークショップもそうですし、英語による発信。それから欧米の国

際ピッチの日本予選等々を開催するというようなことで、いろいろ課題に対応する事業は展開しています。

来年度の展開でございますけども、資料1の2ページ目をごらんください。情報発信につきましては、OIHに限らず大阪市はほかでもイノベーション関連施策をやっております。先ほど理事からもご紹介ありましたように、補助金を出して民間の誘致も進めております。そうしたことも連携してイノベーション都市大阪のイメージづくりに取り組むような情報発信をしていきたいと考えております。コミュニティ形成につきましては、引き続き外部の団体と共催して幅広い分野、テーマのイベントを開催して、多様な人々また熱量の高い人を巻き込んでいきたい。先ほどご紹介したような新しいコミュニティも活用して、熱量の高い人を引き込みたいと思っております。

また前回ご指摘ありましたOIHの内装ですね、イノベティブな、クリエイティブな空間ということについても、私どものほうも検討していきたいと考えております。

それからプロジェクトの創出のところでございますけども、ピッチイベントに注力していきまして、オープンイノベーション志向の大企業や、大阪でまだOIHがアプローチできていない起業家等とも関係をつくって、OIHを起点に国内外のピッチイベント等にどんどん出ていってもらって、そのつながりの質・量を高めていきたいと考えております。このあたりが産業界の巻き込みということにつながるのではないかと考えております。

また、起業家教育プログラム等によって、特に若い人たちのビジネス創出を支援するのですが、前回先生方からご指摘ありましたように、生産から販売まで丸ごと小さい成功体験というのが大事だよねというお話がありました。そういったことも意識して、こういった教育プログラムを展開していきたいと考えております。プロジェクトのショーケースである国際会議につきましては、今回の成果も踏まえまして、OIHが培ったネットワーク、大阪市が培ったネットワークを活用して、優秀なスタートアップを引き込んで国際的なオープンイノベーション、大阪の大企業とつなげて国際的なオープンイノベーションを推進していきたいという方向性を考えております。説明は以上でございます。

(正城委員長)

ありがとうございました。前回の委員会での主なご意見を反映した今後の取り組みの案ということでご説明いただきましたが、まず竹村委員、また資料ベースになるかと思うんですが、ご質問ですとかご意見あれば、お願いできますでしょうか。

(竹村委員)

はい、わかりました。1点、こちらの3番ですか。今ご説明いただいたものと、あと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改訂版の3番。基本方針としての3番ですね。英語を使って世界とつながるグローバルコミュニティに接続し人材を引きつけるとあったんですけども。今だとその観点でいうと国際会議というのはもちろんあると思いますし、ハードウェアカップというのがあるかなというふうに思ったんですが、シリコンバレーというかアメリカとかだと、スタートアップのファウンダーって恐らく3割以上はノンネイティブ、要はアメリカ人ではない人が創業している、もっと高いかもしれないというふうに今言われているんですよ。なので、イノベーションというのを考えていってパイプラインという先ほどの話も考えたときに、この基本方針の3番というところをもう少し着眼されて、このプログラムの中に折り込むというのも良いんじゃないかなというふうに思いました。今やられていることも凄く素晴らしいと思うんですけども、より大阪ならではのアンクルといいますか、例えば「大阪だったら海外の凄く優秀な学生が簡単に起業できる」とか、「英語ベースで支援が受けやすい」とか、そういったもの。今、結構アメリカで勉強している優秀な学生も、アメリカだとビザおりないですよ。なので、結構すごい優秀な学生の行き場がなくなるという現象があったりするので、日本にいる外国人の学生っていうのもあるかもしれないですけど、そういった海外にいる優秀なイノベーション人材みたいなものも、大阪に魅力を感じてもらえるみたいな情報発信であるとか、施策みたいなものも。グローバル化というところにさらに回転がかかるのかなという気がしました。

(正城委員長)

はい。ありがとうございます。なかなか具体的に成果を生み出そうと思うと非常にハードルの高いというかチャレンジングなご指摘だと思いますけども。何かコメントはございますか。

(事務局)

それは本当に面白いなと思います。我々も、最初からこのまち全体をグローバルにつながるゲートウェイにしたいというのを1つの目標にしていました。いわゆる東京を意識するのではなく、世界を意識するということで考えていましたので、そういう意味ではプロジェクトの総称Hack Osakaというのも全部英語で第6回までやってきました。まだまだ情報発信力が足りないというふうに思っています。竹村さんが言われたように指数関数的にベンチャーを呼び込ん

でいくというようなどころにおいては、まず情報発信が大事だし、情報発信の中のコンテンツが、わくわく感というキーワードを伝えられなければだめだろうというふうに考えます。そういう意味では、大阪市も色々なグローバルネットワーク、ビジネスパートナーシティを13都市もっております。また留学生をベンチャーにするというような施策も国際担当でやったりしております。そういったところで留学生をいかにベンチャーというか、企業にして残ってもらうか、あるいは多様性をいかにまちの中で発揮してもらうか、というところでは、大阪イノベーションハブ（OIH）だけの施策ではなくて、大阪市の中にある施策といかに有機的に結合するか。いわゆる横串を刺すというところが非常に重要だなというふうには思っております。ですから、今、具体的にいただきましたように、本当にアメリカで優秀な人材が起業できないのであればとりにかかるとかいうのは、具体的に考えさせていただきたいなと思いました。それから指数関数のところでちょっと補足しますと、我々OIHだけがベンチャーを生み出すのではなくて、いわゆるこれから増やしていく拠点というところが、（ベンチャーを）増やしていくという気持ちもあるということが1つありまして、その拠点がコミュニティを形成していこうという期待を込めております。そういった意味で、その拠点とOIHがいかにこれからネットワークを結んでいくかというのがすごく大きな課題になってきて、先ほどご説明しましたように本市での他のイノベーション関連施策、いわゆる産創館のイノベーション関連施策だけではなくて、これから増やしていく施設との横連携イメージが物凄く大事になってくるかと考えております。

（正城委員長）

はい。ありがとうございます。では田中委員。

（田中委員）

先ほどの竹村委員の意見が非常に参考になるなと思ひまして、私自身も海外の人をいかに呼び込むかというのが、若い人を呼び込むのと同じぐらい重要だと思うのですね。

ただ、この間のGet In The Ringなんかでもそうですが、外国の人はわざわざ、そのイベントのために来るんですけども、それはやはりハードルが高いと。ミシュランでいうと三ツ星みたいなもの。三ツ星ってわざわざそのために行くってところで、二ツ星って遠回りしてでも行くというようなことでしょうね。なので、大阪が三ツ星になるにはちょっと難しいのかなと、まあ10年後、20年後はわからないですけども、来年三ツ星を目指すというのはやっぱり難しく、イベントをやって外国の人わざわざ来てもらうというのは、三ツ星のやるこ

とだと私は感じているのですね。

一方、日本が非常に追い風で、かつ大阪が特に追い風なのは、いま観光客が多いわけなんですね。このあいだ、TV番組を見ていたら、全部資産を売っ払って日本に来て仕事を見つけようと思うと。多分でも、ビザをとるの非常に難しいんだと思うんですけども、非常にクリエイティブな人だったんですね。そういう人たちが日本に来たあとに日本で起業しよう。大阪に行ったら起業をしやすいというのがあれば非常にいいのと、福岡が実際にやっていますよね。なんでしたっけ、スタートアップビザでしたかね。トップでやっていたと。沖縄も特別なビザがあったりとかするんですけども、大阪ってそういうビザって今まで聞いたことがないんですね。ただ、大阪にきた観光客が大阪で起業していくとかですね、ついでに起業もするというので、デステーションになってくると。だからスタートアップの目的地ではなくて、とにかく目的地として来た人をスタートアップに取り込んでくると。だって1, 111万人来たらしいじゃないですか、大阪観光局の統計で。1, 000万を超える人がわざわざ来ると。そういう人を取り込んでいくのも重要だと思いますし、それこそ京都の名前を勝手に拝借しまして、京都スタートアップハブイン大阪とかですね、入れてもいいんですよ。京都の人はプライドあるでしょうけど、大阪の人は、取り込めるんやったら何でもいいと思いますんでね、商標でもないと思いますし。今のは半分冗談ですけども、まず海外から来る人をいかに取り組むかというのは重要視したほうがいいんじゃないかな、というふうに感じました。以上でございます。

(正城委員長)

そうですね。観光客も含めて、実はこんな活動をしているんだというのを、どこかでアピールできるといいのかもしれませんが。何か事務局からご意見、コメントあれば。

(田中委員)

それで言うとトリップアドバイザーで四つ星とかつくぐらいのところになると、外国の人はちょっと寄ってみようかと。起業に関心のある人がよく集まっている場所。さっきおしゃれにするみたいな話ありましたけども、バックパッカーがやってきてああだこうだと言っている間にここでつながって、事業を始めると。それを大企業が支援したとして、実はパナソニックもどこどこも大阪本社なんだよというのは重要。あ、それで言うともう1つだけちょっと早口でいきたいですけども、先ほどの資料2に出てきていた8ページのsocialisというのは、うちの社員がやっておるんですけども、企業の理解って凄く重要だと思うんですよ。ここにきている創業者

の方も、何かピッチでよくここに来ていたんですけども、いまいち事業がうまくいってなくて、さっき東さんがおっしゃっていたように、ずっと起業してなかなかうまくいってない中でも、凄くいい物をもっている人なんで、一時期うちの会社で雇っていたことがあるんですね。まあ、食うに困ると大変なんで、2年間ぐらいですかね。顧問契約してお金出していたんですね。socialisにもその人が加わっていて、あとうちの正社員もここに加わっているんですけども、兼業でやっています。さくらインターネットで兼業を認めていて、スタートアップするのもやめなくていいですよと、何せこの子供が生まれたばかりなんです。子供生まれて会社をやめると言ったら怒られたらしいです。やっぱり起業ってハードルが多いですし、何かしようというときに企業の理解、企業がスポンサーになるとか、企業が雇用でそれに応えるだとかそういう理解を関西の企業にも広げていく中で、関西の企業はスタートアップに対しても、社員に対しても優しいということであればいいし、そういうやり方があるんだよというのを、それこそ関西の大企業のコアの人たちに伝えていくというのが重要ですし、公務員の兼業って認められてないですけども、やめちゃうみたいなのだとさすがにハードなんですね。少しスタートアップに関われるような特区じゃないですけども、大阪市職員の方とか大阪府職員の方もそういうのができるようなことでもいいでしょうし、とにかく大きな組織とスタートアップが人的につながっていくんですかね、そういうタレントをうまく活用するまちなになればいいなと思っています。

(正城委員長)

なるほど。ありがとうございます。東委員。何か追加であれば。

(東委員)

今、田中さんがおっしゃったように人材流動性どうするかっていう話を、今回トライアルでやるんですけど、銀行のエース級の若手をベンチャーに出向させるということをやりはじめます、今年から。これもやはり大企業自体の産業が崩れてきているんで、修行してこいというところでちょっと武者修行に出てもらおうということをやりはじめてるんですね。

先ほどの留学生の話もありましたけれども、やはりこちらも大阪もそれこそシェアリングエコノミーをやっているようなスタートアップに留学生が来ているんですね。日本人の社員半分以下ですと、ほとんど留学生から採っていつてます。という動きが出てきているんで、特にアジア系の方がよく来ていますから。その流動性をどれだけ高めるかというところをサポートするような取り組みがここを拠点にできたらなと。それで特に面白いのが、One JAPANとか、

元々パナソニックの若手の人たちがOne PanasonicというメンバーがOne JAPANをつくって広げてきていますけれども、そういうのもこういう関西とか面白い人たちが集まり出して、いろんな全国展開して行って、それに今韓国の企業の若手も動き出したと。こういう状況がちらほら出てきたので、せっかくこのイノベーションハブがあれば、そういうOne JAPAN的な取り組みとかを取り込んで行って、彼も大企業としてこれだけでかくなればそれなりにブランディングされていますから、そこをハブで進めていくのがいいのかなと。次はその流動性ですね。そこを次どういう評価していくのかも含めて、OIHの、ある種1つの大きな取り組みにしていてもいいかなと思っております。

(正城委員長)

ありがとうございました。私も追加でご意見させていただきたいと思うんですけども。

1つは、1年目確かIT使ったサービス系が多かったので、今年度技術系もやりたいということで具体的にアクションされていたと思うんですけども、東委員もおっしゃいましたけど、次はデータですよ。これが急速に、多分次の半年後の委員会でもう手おくれみたいな勢いできている。大学もデータの取り扱いをどうするんだということはもう、手おくれになりつつあるぐらいの勢いでこの半年きているので、1つの中身としてはそれがあかなとは思いますが。

もう1つは全体に関する事で、今日も皆さんご意見いただきましたけども、例えば資料3でいくと、この4つがありましたけども、幸い順調にきていることもあって、5つ目の右側の実際に事業を始めたところとの連携の枠を新たにつくってもいいのかなと。もちろん3年計画の基本方針がありますので、これは市民に対するお約束として堅持する必要があると思うんですが、それが進捗しているのもう1つ。KPIもこれも市民に対するお約束としてしっかりやっていただくにしても、ほぼ全員の委員方がおっしゃったと思うんですけども、目標をもっと上げてもいいんじゃないかと。ですから必達の目標ではなくて追加の目標ということですかね。ここまで来たんだから、ここまでチャレンジしてみようという目線を上に上げるというのですかね。何かそういうところを全部やり出すとちょっとしんどいんですけども。

(東委員)

1個ぐらいね、チャレンジ。

(正城委員長)

必達ではなくて、結果は結果で重要なんですけども。ちゃんと自分たちのアクションはちゃんとやっているかという意味では重要なんですけども、ここまでいけるかどうかやってみようというのは、1、2個あっても。これはまた10個ぐらいあると発散してしまうんですけど。

もう1つ皆さんのご意見を聞こうと思ってたのは、ちょうど俯瞰しようとして並べておられると思うんですが、これは非常に重要な取り組みだと思います。今日のご意見からいくと、既存の大阪市さんの取り組みだったりとか、13都市と連携しているとか、観光局さんが色々やっているとか余り私も知らなかったんですけど、そのアクションとこれを結びつけるとどんな効果があるのかとか、そのためにはここに来ている人にどういう情報を伝えればいいのかとか、ほかの施策で来ている方にどういうことを、こちらの活動を知ってもらえればいいのかというのは、多分出てくると思うので、そういったようなことを一度俯瞰してみて、3年目です。次、最終年度ですので、さらに31年度以降にも向けて目線を上げていただければというふうに思いました。

(事務局)

今の話でいくと、本当に横串を刺しているというアクションというのが、結構芽吹き出していることがあって、国際会議のピッチコンテストの世界からの登壇者というのを13都市及びJETROさんから推薦いただいたり、あるいはフレンチテックをしているフランスからいただいたりして、非常に質の高いやり方がわかってきたなどあるんですね。それ以外にも、いわゆる留学生であるとか誘致であるとか、大阪市の中で言えば立串の事業体があるんですけど、それをOIHを1つのハブにして連携できてきたなどは思っています。しかしこれはあくまでも現場レベルでの情熱でもって動いているところがあるので、目標というのを言われたところで、きちっとそこをコミットすることによって、コミットというか1つの評価項目の中に入れていくというのは非常に重要だなというふうに今思いました。そういうことで、自分で自分の首を絞めるわけですけども、ぜひそういう目線の高いところを残していきたいなと思います。

(正城委員長)

ありがとうございます。若い人をさらに、今、委員のご意見も含めて、質を上げるというのはどうしたら良いのかなと思ったんですけど、委員がおっしゃったようにまず、パイをふやすというのも、ピラミッドが高くなりますので、頂上がこの案件だと世界レベルではそこまでいかないかもしれないけどっていうのは、上にあがるかもしれません。それも含めてぜひご検討いただければと思います。

まだまだご意見いただきたいのですが時間がきてしまいました。冒頭に事務局からご説明があったように29年度の評価に関しては、皆様の今日のご意見をまとめていただきますので追加のコメントをいただきたいと思います。最後の取りまとめだけ私にいただきたいと思いますが。その点よろしいでしょうか。（全委員賛同）ありがとうございます。最終版につきましてはそのプロセスを経て各委員の皆様はこの事務局から報告させていただきます。

それでは本日の評議会は以上になりますけれども、また次回については追ってご相談、連絡させていただきたいと思います。ありがとうございます。何とか時間内におさめることができました。議事運営にご協力いただきましてありがとうございました。では事務局にお返しいたします。

（事務局）

委員の皆様大変ありがとうございました。本日は以上でございます。次年度につきましても引き続き本市施策に対しましてご協力いただきますよう、よろしく願いいたします。どうもありがとうございました。