

| | | 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 |
|-------------|-------------|--|---|--|---|
| アウトプット(事業量) | 目標・事業計画(全体) | 情報発信 年間 700 件 [700 件] | 1 コミュニティ形成イベント 年間 72 回 [72 回] うち、OIH 会員向けイベント 6 回[6回] 2 海外ワークショップ(学生や起業家等ステージ別に対応) 年間1回以上・20名以上 [年間1回以上・30名以上] 3 テックミーティング 年間 4 回[年間 2 回] | 1 ニーズ顕在化 年間2回(学生・起業家)[2回] 2 プロジェクト創出 年間8回[8回] ・うちオープンイノベーション 年間4回[8回] 3 ピッチイベント 年間 50 回[45 回] | 国際イノベーション会議開催 プロジェクトのプロモーション機会創出 開催回数:年間1回[1回] 参加者数:700人以上 [700人以上] |
| | 実績(上半期) | <ul style="list-style-type: none"> ● イベント告知(英語) 上半期 177 本(0 本)[年間 346 本(8 本)] ● イベントレポート(英語) 上半期 3 本(0 本)[年間 2 本(2 本)] ● 起業家紹介等(英語) 先輩起業家:上半期 9 人(4 人)[年間 4 人(0 人)] ● ニュース(英語) 上半期 20 本(0 本)[年間 42 本(6 本)] ● HPコンテンツ(英語) 上半期 46 本(0 本)[年間 36 本(0 本)] ● FB 投稿(英語) 上半期 130 本(21 本)[年間 302 本(78 本)] ● メルマガ :上半期 27 本[年間 41 本] ● DM :上半期 35 本[年間 66 本] ● プレスリリース:上半期 2 件[年間 6 件] 計 上半期 453 回 [年間 921 回] | 1 コミュニティ形成イベント 上半期 95 回 [年間 220 回] うち、OIH 会員向けイベント 1 回[-] 2 海外ワークショップ シンガポール 上半期 1 回 [2 回] 参加者 上半期 18 名[35 名] 3 テックミーティング 上半期 1 回 [年間 2 回] | 1 ニーズ顕在化 上半期5回 [6回] 2 プロジェクト創出 上半期6回[14回] ・うちアイデアソン・ハッカソン 上半期5回[9回] ・うちオープンイノベーション 上半期1回[5回] 3 ピッチイベント 上半期 17 回[45 回] | <ul style="list-style-type: none"> ● 国際イノベーション会議「Hack Osaka 2019」を 平成 31 年 3 月 13 日に開催予定 ● 参加者数 一人[684 人] |
| | | イベント参加者数 6,500 人以上 [6,500] | | | |
| | | イベント参加者数 6,298 人 [14,917] (別途、拠点来場者 1,466 人 [3,644]) | | | |
| | | ※合計 7,764 人 [17,385] | | | |
| アウトカム(成果) | 目標・達成水準(全体) | 定量的指標 (開設(H25)～30年度累計) 1 HP のユーザー数 326,000 [H25～29 計 321,750] 2 FB の「いいね」数 8,300 [" 6,489] 3 メルマガ登録者数 22,000 [" 16,297] 4 展示会出展(Tech In Asia Tokyo) 1 回 5 成功起業家ライブラリー 15 社 定性的指標 ● メディア掲載数及びメディアによる評価 ● 成功起業家のライブラリーの充実 | 定量的指標 (開設(H25)～30年度累計) 1 会員制度(OIHメンバー)登録者数 1,000 [累計 917] 2 本事業の運営を円滑に進めるためのデータベース ①ピッチ登壇者候補:150名(うち英語可能者30名) ②ITエンジニア・システム開発者:50名 ③ベンチャーキャピタル:30社/大企業:50社 3 OIHメンバーが持つ情報発信対象者数 33,000 [累計 104,885] 4 OIHを拠点に活動するコミュニティ数 10[13] 5 外部団体との連携活動 10[13] 定性的指標 ● OIHメンバーリストの整備と共有 ● 多様なコミュニティの参画によるグローバルネットワーク | 定量的指標 (H28～30年度累計) 1 事業化プロジェクト創出・推進支援件数 50件以上/年 (H28～30 150件以上) [H25～27 計 115、H28～29 計 111] (事業化定義) ・守秘義務、共同研究等契約関係 ・ソフトウェア等における試作版の公開 ・資金調達に向けた具体的アクション ・スーパープロデューサーが認定したもの 2 うち投資を受けたプロジェクト(調査回答分) 25 億円 [H25～27 計約 17 億円] | 定量的指標 1 海外関係からの参加者数 100 人程度[100 人] 2 メディアでの掲載数 10 件以上[10 件] 定性的指標 ● メディアによる評価内容 ● YouTube、Facebook の情報発信効果 |
| | 実績(上半期) | 定量的指標 (H28～30年度累計) 1 362,710(40,960)[H25～29 計 321,750] 2 6,796 [" 6,489] 3 16,442 [" 16,297] 4 1 回 5 9 社 定性的指標 ● WEBメディア掲載 14 回 [29 回] ● 新聞・雑誌掲載 3 回 [24 回] ● テレビ放映 2 回 [6 回] ● 成功起業家のライブラリーの充実 ● OSAP企業のメディア掲載 WEB12 回、新聞・雑誌 15 回、テレビ放映 16 回 | 定量的指標 1 960 (プレイヤー 683、パートナー 277) [917(649、268)] 2 ①ピッチ登壇者候補:150名(うち英語可能者30名) ②ITエンジニア・システム開発者:65名 ③ベンチャーキャピタル:30社/大企業:102社 3 119,202 人[104,885 人] 4 10 団体[13 団体] 5 10 事業[13 事業] 定性的指標 ● Developer Circle by facebook ● アスリートユースサミット(体育会ピッチ) ● 平成会(若手経営者) ● シンガポール国立大学(NUS Enterprize) ● Sydney Startup Hub ● 一般社団法人日中イノベーションセンター | 定量的指標 年度末のプロジェクト認定に向けて、ビジネスプランコンテストや、プログラムでの成果発表等を通じて形成されたチームの状況の把握に努めている。 1 学生 48 名以上、社会人 56 名 [学生 50 名、社会人 56 名] ※学生は GAO 13 名、GEIOT 15 名、起業家アカデミー22 名以上 社会人は、インテルプレナー17 名、GAO 21 名、GEIOT 5 名、戦略的企業家アントレプレナーシップ 13 名 2 21 億 3,700 万円 [15 億 1,600 万円] | 定量的指標 1 外国人参加者数一人、比率 ー% [86 人、比率 12.5%] 2 ー件 [13 件] 定性的指標 ・Ustream 視聴者数 : ー件 [142 件] ・Facebook 投稿 : ー件 [37 件] ・Facebook いいね : ー件 [117 件]他 |

| | | | | |
|------------------------------------|---|--|---|--|
| <p>振り返りと 下半期の事業実 施について</p> | <ul style="list-style-type: none"> ●情報発信数は、年間の発信目標数に向けて順調に推移しているが、英語での発信については、数が少なく、更なる取組が必要。 ●先輩起業家の事例を積極的に増やしている。ユーザー目線でイノベーション創出に取り組みたいとするコンテンツを増やしていく。 ●アウトカムも目標達成に向けて堅調。FobesJapanにおいてOIHが「日本国内で注目すべきイノベーションハブ5選」として掲載された。また、OSAPで支援しているベンチャー企業がメディアに取り上げられる機会が多くあった。元気な企業が大阪・関西を拠点として活動しており、それを支援しているのがOIHであるという発信をめざし、「イノベーション都市・大阪」のイメージ向上につなげていきたい。 | <ul style="list-style-type: none"> ●外部団体との共催イベントの誘致によって、イベント数、参加者数ともに順調。イベント開催数は、上半期ですでに年間計画数を超えている。 ●米国シカゴやスイス大使館、イスラエル大使館、JETROなどと連携し、メンタリングや海外ピッチイベントの日本予選など、海外展開支援の体制を強化した。 ●経産省のイントルプレナー育成事業「始動」参加メンバーとの連携により、「イントルプレナーミートアップ」プログラムを実施。昨年度に引き続き、大企業新規事業担当者をOIHに誘引している。 ●下半期は、大阪市の実証実験事業の担当や、イノベーション人材の流動化事業の担当とも連携し、大企業のオープンイノベーション・マッチングイベント(イノベーションエクスチェンジ)を実施することで、大阪のイノベーション創出の取組みの充実につなげていきたい。 | <ul style="list-style-type: none"> ●起業家人材を増やすため、学生等を対象とした教育事業(ニーズ顕在化プログラム)を実施しているが、外部団体との連携によって、充実したプログラムを実施。プロジェクト創出につながるチームの輩出も期待できる。 ●OIHの新事業創出のための活動スペースやメンター制度といったサービスで、ハッカソンや教育プログラムで生まれたチームをフォローし、ゴールであるピッチイベントにつながるよう、適切に誘導していく。 ●大学のシーズを活用したプロジェクト創出をめざし、大学の産学連携担当等へヒアリングを行うとともに、大阪大学ベンチャーキャピタルと連携してテックミーティングを開催した。下半期は、JSTや大阪市立大学と連携したテックミーティングの実施し、具体的なプロジェクト創出につなげていく。 | <ul style="list-style-type: none"> ●若手起業家や学生、在阪の既存企業のさらなる参画を促進するため、プログラムに大阪ゆかりの起業家によるパネルディスカッションを新たに加えるとともに、経済団体や他自治体とも連携したプロモーションに取り組んでいる。 ●在阪の外国総領事館や外国政府機関の協力も得て、国際会議の中で実施する国際ピッチコンテストのプロモーションを強化。前回の1.6倍の申込者を得た。 ●昨年度、国際会議の翌日に初開催した海外スタートアップと日本企業の商談会に加え、今年度は海外アクセラレーター・海外投資家と日本のスタートアップの商談会も新たに実施し、Hack Osakaを国際ビジネス創出の場としても位置付けていく。 |
|------------------------------------|---|--|---|--|