

各地域の重層的な対流を促進する事例調査

～ 「大都市圏 × 大都市圏」、「大都市圏 × 地方都市等」、
「地方都市等 × 地方都市等」の対流事例 ～

1. 混血型事業創発「とちち・イノベーション・プログラム(TIP)」

【地方都市(十勝地域) × 大都市・地方都市(全国各地)】

注目されている全国の革新的経営者と、十勝の事業者・起業予定者による化学反応をもって、地域の「稼ぐ力」(新たな事業創造)を呼び起こす。

取組の経緯

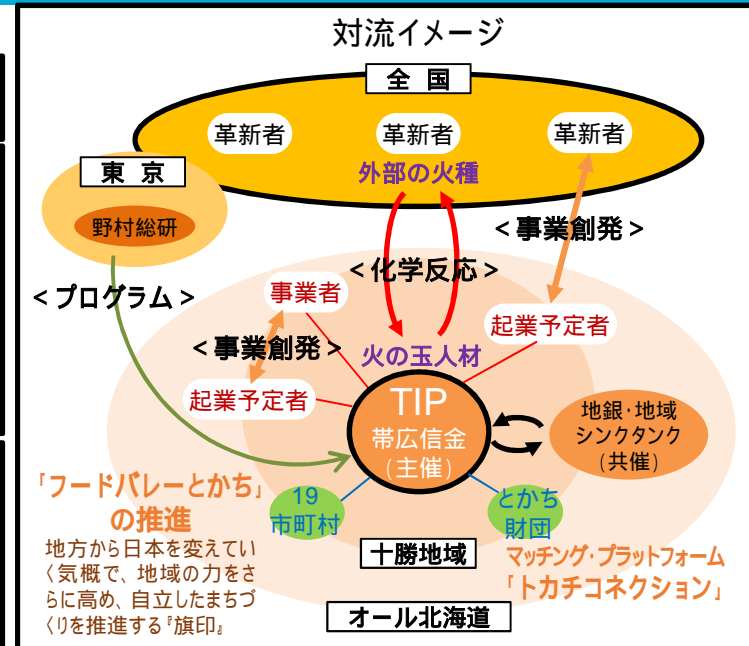
- ✓ 十勝地域19市町村による「自立したまちづくり」をめざした『フードバレーとちち』の取組(食と農林漁業を柱とした地域産業政策)を推進。
- ✓ 野村総研の開発したプログラムを提案をされた帯広市長が導入を決め、オール十勝・オール北海道の取組として、2015年を第1期としてスタート。第1期は主催・共催の3金融機関と野村総研とで事業費をねん出。第2期より地方創生関係交付金を活用した十勝・イノベーション・エコシステム推進事業の中核として実施。

取組の目的と概要

- ✓ 新規事業展開意欲の高い十勝の事業者や起業予定者を募集し、キックオフ、チームビルディング、事業創発、革新者刺激、ブラッシュアップ、事業化支援、の6つのセッションを通じて、チームをつくりながら新たな事業創発を目指す。

関係者及び「対流」

- ✓ 地域の金融機関主導の取組として帯広信金が主催を受入れ、さらに大きな動きとすべく、地銀2行(北海道BK・北洋BK)等が共催する体制を構築。
 - プログラムの企画開発を野村総研、進行・管理・推進等を各行・市・とちち財団が連携実施、専門的人材提供等を関連シンクタンクが担う。
 - TIP卒業メンバー5名が第3期から事務局に加わる。
 - 新たに生まれる有望な事業の種に対し、とちち財団を事務局とする「トカチコネクション」等で起業・創業を支援。
- ✓ 各機関の勧誘・推薦および公募によって「火の玉人材」と呼ぶ意欲の高い参加者を集める。
- ✓ 野村総研「100人の革新者プロジェクト」などから選定した「外部の火種」(革新者)を「革新者刺激セッション」に招へい。コラボレーション等のアイデア等を芽生えさせる。



取組の成果

- ✓ 第3期までを終えて、参加者が204人(登録ベース)、事業構想が28件発表、会社設立が7団体(2018年5月時点)。
 - 革新者には第1期のスノーピーク(山井社長)、スペースマーケット(重松社長)、ココファーム(松岡会長)、第2期のMATCHA(青木社長)、GRA(岩佐社長)、第3期のいわた書店(岩田社長)、日本環境設計(岩元会長)、筑水キャニコム(包行会長)など。TIPをきっかけに十勝で事業展開する革新者も(「株式会社イノベーション十勝」など)。
 - 参加者どうしが協働で事業を起こした例(絶景スポット等に車で運べる移動式タイニーハウスのレンタル会社「KOYA.lab(コヤラボ)」など)。
- ✓ 第4期は全9回のセッションに総勢81名が参加し、11/15に行われた事業化支援セッションでは、10チームから新たな事業構想が発表された。

課題・展望等

- ✓ 200人超の同じ「想い」の蓄積(コミュニティ)をベースに、多様な視点の組み合わせや集合体がかきかけとなって自然と新たな事業が生まれる「ソサエティ」を形成することで、地域の自走によるTIP推進を目指す。 1

2. 中川政七商店による産地の活性化「日本市プロジェクト」 国土交通省

【地方都市(本社:奈良県奈良市) × 大都市・地方都市(全国各地)】

工芸業界初のSPA(製造小売)体制を確立した中川政七商店が、自社のノウハウを各地に活かして「つくり手」と「売り手」との間をつなぎ、地域の需給の小さな循環を促進。

取組の経緯

- ✓ 厳しさを増す工芸を取り巻く環境、経営難や後継者不足等による取引先の苦境を痛感。産地の衰退への危機感が募る。
- ✓ そこで2013年、新しい挑戦として、土産物市場の可能性を広げる「日本市プロジェクト」を開始。

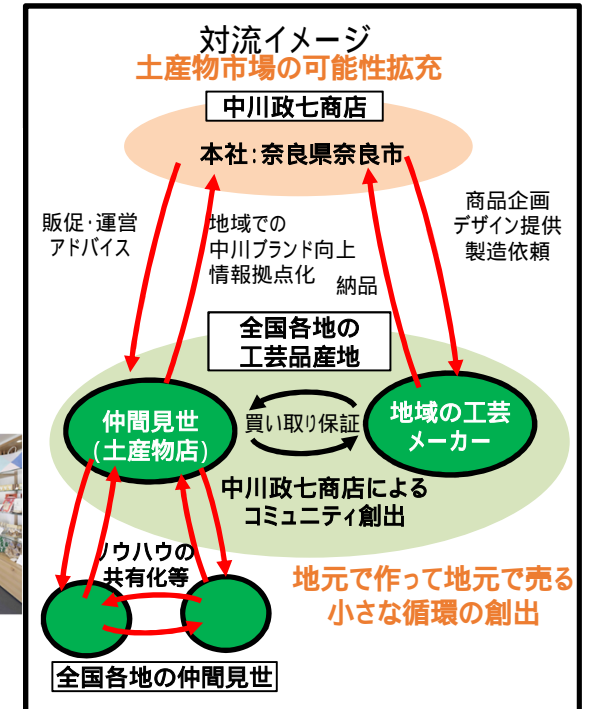
取組の目的と概要

- ✓ 地域の工芸メーカーと土産物屋が繋がっていないことから発生する負のスパイラルに対し、両者をつなぎ役割を果たして、需要と供給の小さな循環モデルを創出。

関係者及び「対流」

- ✓ 中川政七商店は、地域の工芸メーカー等に対して商品企画やデザインを提供し、良い土産物になるような工芸品づくりを依頼。製造ロットの適正価格での買い取りを保証する。その際の買い取り責任は土産物屋にあるが、在庫は中川政七商店の倉庫に置く。
- ✓ 地域の土産物屋に対しては、販促や店舗運営のアドバイスも行いつつ、地元の工芸品をタイムリーに卸すことで、在庫リスクをとらずに集客や売り上げ向上を図ることができるようになる。
- ✓ 地元で一緒になって良い土産物づくりに取組む土産物屋(パートナーショップ)のことを、親しみをこめて「仲間見世」と呼ぶ。
- ✓ 観光客は土産物屋において、そこでしか買えない本物の土産物を手にすることができ、満足度も向上。

日本市プロジェクト「仲間見世」の展開



取組の成果

- ✓ 地元で作って地元で売る小さな循環の仕組みを7地域で構築。
- ✓ 観光地としてのポテンシャルを活かして立地する「仲間見世」により、土産物市場における工芸品ベースの雑貨等が強化され、観光客の満足度向上に資する仕組みを創出。
- ✓ 地元工芸品メーカーは、在庫リスクを持たずに自社商品を地域で販売可能となり、より付加価値の高いものづくりへの意識が向上。
- ✓ 中川政七商店の情報提供により、各地の仲間見世同士の交流も発生、先進的な店舗での見学会等によるノウハウの共有化も進行中。
- ✓ 仲間見世は、中川政七商店の各地での情報拠点としての役割も担う。

課題・展望等

- ✓ 仲間見世になり得る店舗を各地で増やすために、各地の店舗や工芸メーカー等への教育事業を推進、土産物関係者全体の底上げを図る。 2

3. 水栓バルブ製造関連企業異業種参入支援(岐阜県山口市)

【地方都市(岐阜県山口市) × 大都市(名古屋圏)】

水栓バルブ事業の持続的・自立的な発展を目指すとともに、当分野で培った技術・ノウハウを活かした成長性の高い新たな事業への参入促進。

取組の経緯

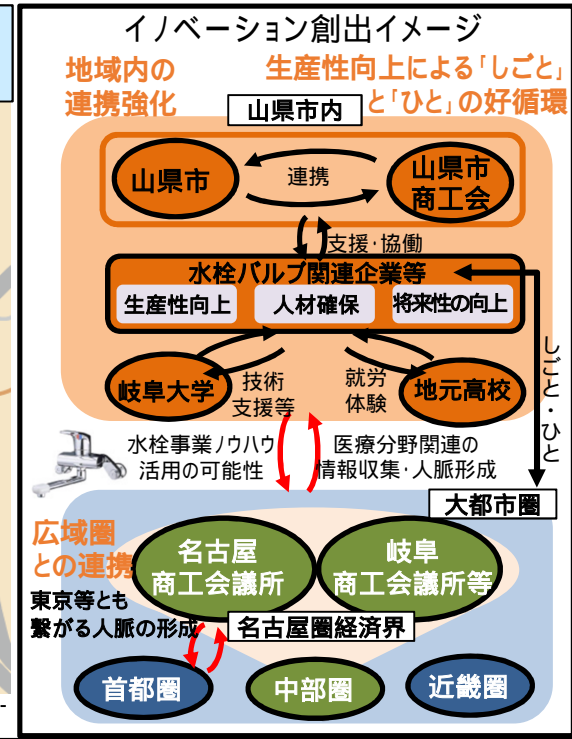
- ✓ 水栓シェアは全国の約4割であるにもかかわらず、市民の認知度は低い。
- ✓ 今後の消費税増税による住宅需要の減少、ポストオリパラ時代(平成32年度)以降のホテル等の需要減少等で市内には危機感。
- ✓ 平成31年度に東海環状自動車道(仮称)の高富ICが市内に開設、人流・物流の変化に期待が高まる。

取組の目的と概要

- ✓ 山口市は岐阜県と連携し、地域未来投資促進法基本計画を策定(平成29年9月)、「水栓バルブ発祥の地・山県の水栓バルブ製造業リノベーション事業計画」(山口市全域)を策定(平成29年12月認定)。「人材確保と販路開拓、新規事業創出」という課題に対し、多角的に支援。
- ✓ 山口市商工会が、平成30年度の経済産業省の「地域中核企業創出・支援事業」の業務を受託。医療機器分野をはじめ、新領域分野の開拓を図り、地域経済牽引産業として発展を支援。

関係者及び「イノベーション創出」

- ✓ 地域未来投資促進法に基づく補助金等を用いて、山口市が中心となって、商工会、水栓バルブ関連企業、岐阜大学、地元高校等との連携を図り、業界全体への底上げ・波及効果を図る。
- ✓ 新規産業創出は、山口市の商工会等や、岐阜県商工会議所連合会、名古屋商工会議所等が主催するセミナー等に企業が参加、医療ロボット等、関連産業ネットワークを拡大している。



取組の成果

- ✓ 企業や商工会等が名古屋で開催される医療関連機器分野のセミナーへの参加等を通じて人脈を形成、市内企業の技術力に適した商品開発の可能性等を検討。
- ✓ 就労体験により水栓関連事業の企業と地元の高校の接点が出来たことで、企業、高校・父兄・学生双方の意識が変化。地元での就職を希望する学生のニーズに対応し、実際に就職に結びついた事例も出始めており、企業側の取り組みに対する姿勢も積極化。

課題・展望等

- ✓ 引き続き、名古屋圏を足掛かりに、医療分野等への新産業進出を目指し、ネットワークづくり・商品検討を推進。
- ✓ 現在の山口市が中心になって実施する支援から、商工会による支援体制に移行することで、民間主体による長期的なサポート体制を構築していく。
- ✓ 水栓バルブ製造事業も含め、東環道開通による名古屋圏等大都市圏への物流事情の向上、知名度等インパクトの他、平成36年度の西回り開通も期待。3

4.岐阜イノベーション工房2018(岐阜県、情報科学芸術大学院大学(IAMAS))

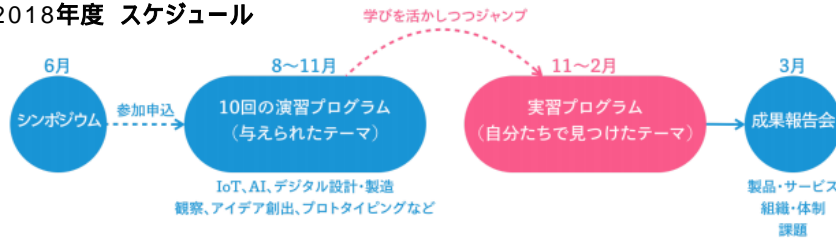
【地方都市(岐阜県大垣市)→関連都市等】

参加者が、IAMASでの芸術・デザイン・工学・社会学などの領域横断研究で培われたイノベーション創出に有効な手法を学び、参加者個人・所属組織等において実践し、実践からの学びを共有することを通じて、イノベーション創出に挑戦するための風土を岐阜県内に醸成する。

取組の経緯

- ✓ 前身となった地場産業 x IoT「コア・ブースター・プロジェクト」(2013~2015)での経験から、自らイノベーションを創出していくための能力が必要ではないかという問題意識を持つ。
- ✓ そこでIAMASの有する研究成果を用いて、地域企業の人々がイノベーションの創出を学ぶための短期型のカリキュラムを実施。

2018年度 スケジュール

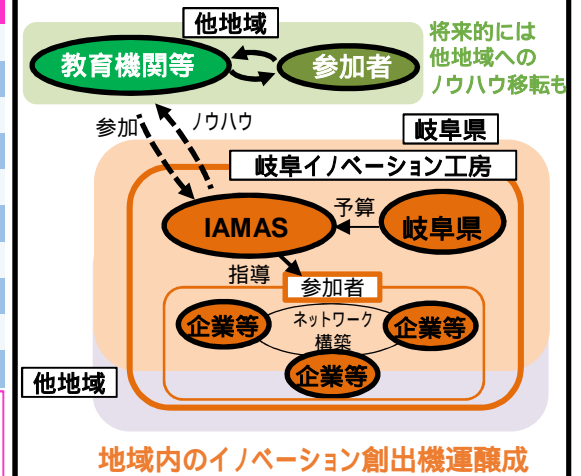


2018年度 演習プログラム

| 回数 | トピック |
|------|------------|
| 第1回 | IoT |
| 第2回 | 機械学習 |
| 第3回 | デジタル設計 |
| 第4回 | デジタル製造 |
| 第5回 | フィールドワーク |
| 第6回 | アイデアスケッチ |
| 第7回 | ハードウェアスケッチ |
| 第8回 | プロトタイピング |
| 第9回 | パリデーション() |
| 第10回 | ドキュメンテーション |

Validation: 自分たちが本当に適切なプロダクトを作っているかどうかを確認するための考え方

イノベーション創出イメージ



地域内のイノベーション創出機運醸成

取組の目的と概要

- ✓ チャレンジすることが当たり前という風土の醸成が理想。
- ✓ 目的対象は社会人。2018年は6月にシンポジウムを開催。その後、主催者側がテーマを用意する演習プログラム(8~11月、1日6時間 x 10回)を経て、自分達でテーマを設定して、主催者のサポートを得ながら進める実習プログラム(11~2月)を実施。3月に成果報告会を予定。

取組の成果

- ✓ シンポジウムは約200人が参加。その中から岐阜イノベーション工房への参加者を募集。定員15名程度に対して、2倍程度の応募があり、最終的には6社、20名が参加(1企業3人以上)。
- ✓ 今年度初回の演習プログラムは終了。参加者へのプレッシャーは大きかったが、困難を共有したことで、チーム内の信頼関係もでき、参加者間で相談しあえるネットワークが創出されている。
- ✓ 現時点で、各企業で新規事業にチャレンジする体制が出来つつある。

関係者及び「イノベーション創出」

- ✓ 主催者がプログラムを提供。なお、ロジ等の運営については、企画競争により岐阜県からIAMASの卒業生が創業した県内企業が受託(「コア・ブースター・プロジェクト」にも関与)。
- ✓ 参加者チームの代表者が岐阜県内に事務所を持つことを条件としている(その条件をクリアして、愛知県内からも参加)。
- ✓ グローバルな事業展開を実施する企業も参加。

課題・展望等

- ✓ 県事業のため単年度ごとの展開である。初年度のフォローアップをも含め、次年度以降長期的に継続していくための予算確保が必要。
- ✓ 他県等からも参加希望の照会がある。今後、このような取り組みが全国に広がるように、主催者になりえる主体(教育機関等)に参加してもらい地域での問題意識に併せてアレンジして欲しい。

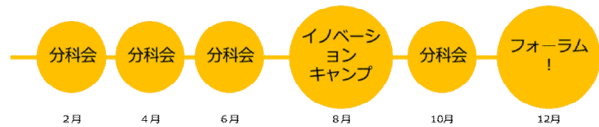
5. 「家業イノベーションラボ」

【家業イノベーションラボ(東京都渋谷区) × 地方】

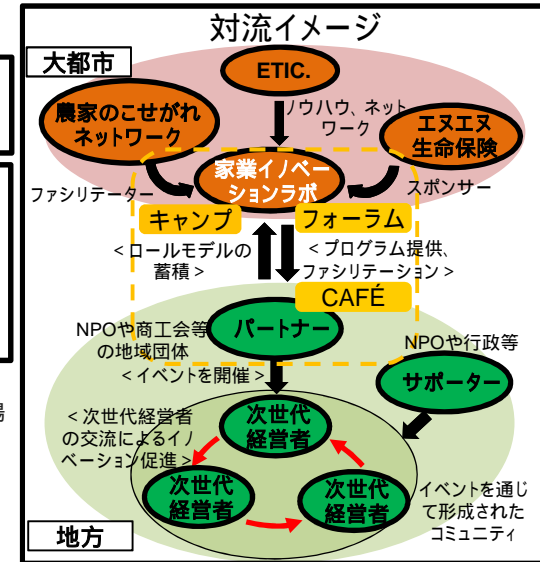
「家業の後継者」を今後の地域社会・経済の重要人材と捉えプログラムを実施。事業承継とイノベーションを促進し、地域の稼げる力を創出。

取組の経緯

- ✓ 2016年、ETIC.のイベントで中小企業の事業承継とイノベーションについて議論したことが契機。
- ✓ 農家の事業承継に取り組むNPO法人農家のこせがれネットワーク、地方でのイノベーションを推進するNPO法人ETIC.、エヌエヌ生命保険(株)の三者が主催者となり、中小企業の次世代経営者支援のため、2017年8月のイノベーションキャンプを皮切りに取組を開始。



- 分科会 (イノベーションCAFÉ)
次世代経営者がイノベーターの話を聞き、悩みを共有してつながる場
- イノベーションキャンプ
一泊二日の合宿形式で、次世代予備軍が集いじっくり考える場
- フォーラム
コミュニティのメンバーとそれを支えるサポーターたちが一同に集結し、家業イノベーションについて語り合う場



取組の目的と概要

- ✓ 事業承継を前提とし、承継後にイノベーションを起こし、地域経済の好循環につながることを重視。
- ✓ 各イベントでは、普段身の回りの人と語り合うのが難しい、次世代経営者ならではの悩みを議論し、ロールモデルや経営のノウハウを共有。

関係者及び「対流」

- ✓ 農家のこせがれネットワークは講師・ファシリテーター、ETIC.はノウハウや全国のネットワーク提供、エヌエヌ生命保険はスポンサーの役割を担う。ただし、企画や実施については三者が対等かつ主体的に関与している。
- ✓ 家業イノベーションラボは、NPOや商工会等、地域のパートナーと連携してプログラムを提供。
- ✓ 地域内で次世代経営者がつながり対流が起きることでイノベーションを創出し、コミュニティを形成。
- ✓ 地縁のコーディネートを重視し、イベント後のフォローも含め地域の人々の自発的な取組を促すため、家業イノベーションラボはあえてプログラムの提供に留めている。

取組の成果

- ✓ 参加者が家業を継ぐことをポジティブに捉える成果は表れており、今後は実際に家業を継ぐとともに、参加を通じて得られたノウハウやネットワークを活かし、イノベーションを起こすことが期待される。
- ✓ 2017年より、イノベーションキャンプを年一回開催(2017年は16歳～25歳の次世代経営者が10名参加)。イノベーションCAFÉは各地(福岡、札幌、大阪、雲南)で計4回開催。地方開催を通じて、各地の家業イノベーターとのネットワーク形成とロールモデルの蓄積がなされている。これまでの全イベントの参加者はのべ400名。

課題・展望等

- ✓ これまでの参加者を集め、ビジネスマッチングや商品の情報発信を図る大規模なビジネスショーを企画している。
- ✓ 家業を継ぐ段階に応じたプログラムを展開予定。より段階が進んでいる人をロールモデルとして学び、相談する仕組みを想定。
- ✓ まだ家業を継いでいない人が似た業種にインターンすることで起こるイノベーションもあるため、こうした地域内の人材の循環についても取り組む予定。
- ✓ 主催の三者が持つ各地域のネットワークを視察等で活用予定。

6. 一般社団法人Next Commons Lab (NCL)

【大都市圏(東京) × 地方都市(各地のNCLプラットフォーム)】

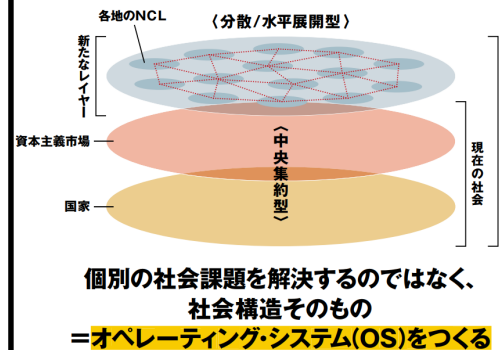
地域おこし協力隊制度を活用した「3年間のベーシックインカム付き起業家の集団移住」の仕組みを構築し、全国各地に展開する

取組の経緯

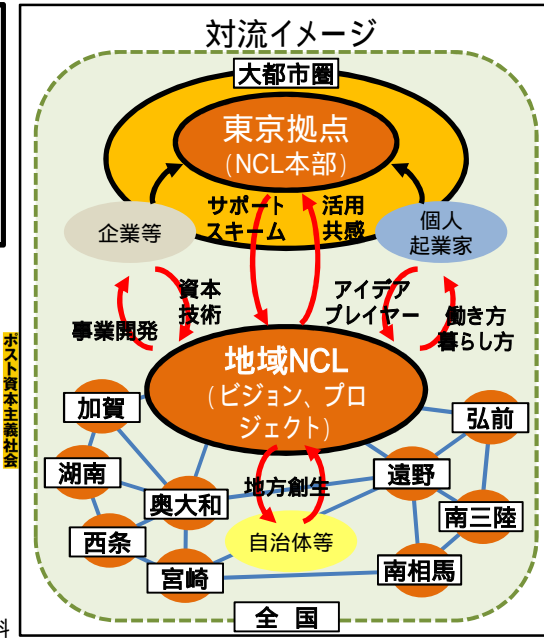
- ✓ 地縁的な共同体での「個別の社会課題の解決」に限界を感じるとともに、地域のプレイヤーの横のつながりの弱さを問題視。
- ✓ 現在の社会(国家、資本主義)に新たな社会レイヤーを加えた3層構造を「ポスト資本主義社会」と見立てて、その具現化のため、地縁的な共同体に代わる「共通の価値観に基づくコミュニティ」をつくるプラットフォーム(NCL)を各地に展開し、ネットワーク化することを構想。

取組の目的と概要

- ✓ 遠野を具現化の第一号として「各地のNCL」を展開。事務局が地域をリサーチ(資源、課題、パートナー等)行政など関係者とともにビジョンやプロジェクトの仮組み、実現に必要な企業等との協力体制を構築仮プロジェクトを「可能性」として提示し、新しい働き方・暮らし方を実践する起業家(事業計画)を全国から募集して選抜1か所あたり10名以上の起業家と3名のコーディネーターを配し、協力隊としての3年間は月16万円程度を支給しながら、起業の実現と自立をサポートコミュニティの拠点整備(空き施設の活用等)



出典: NCL提供資料



関係者及び「対流」

- ✓ 現在10か所のNCLは、本部直営(自治体から受託)の地域と、地元の民間主体がNCLスキームを導入する地域とがある。
 - 民間主体: 「こゆ財団」(宮崎)のような地域団体のほか、奥大和ではロート製薬(株)が運営(一部資金や社員派遣等)。
 - 東京にはNCLメンバーが使えるコワーキングスペースや宿泊施設等のインフラを整備。一般向けのスクール等も開催。
- ✓ 地域外の大企業がR&D的なフィールドを求めてパートナーとして関与(技術協力等)するケースも多い。
 - ビールの里を目指したビールプロジェクト(×キリン(株))
 - どぶろく造りや発酵文化の発信(×ロート製薬(株))
 - 低コスト住宅の開発(×(株)隈研吾建築都市設計事務所)等

取組の成果

- ✓ 2016年から始まったNCL遠野での成果。
 - 2年目にマイクロブリューリー創業(クラウドファンディングや地銀系投融資により株式会社設立)。関連して、キリン(株)等が出資する農業生産法人も設立された。
 - 3年間(協力隊)の終了時の事業自立は5割程度の見込み。
- ✓ 福島県・島根県・茨城県・神奈川県内などでもNCLスキーム導入の調整・検討が進んでいる。

課題・展望等

- ✓ 地縁・血縁によらない新しい共同体となるNCL(活動プラットフォーム)を全国にインフラとして整備し、複数の共同体(コミュニティ)に属する人たちが一か所にとどまることなく移動しながら仕事・生活していける社会をデザインしていく。

7. INTILAQ東北イノベーションセンター

【地方都市(宮城県仙台市) × 大都市(東京)】

復興関連基金を用いた被災地のイノベーション創出・起業家支援。幅広いネットワークやノウハウを有する運営主体が東京から仙台に移転し、事業に注力。

取組の経緯

- ✓ 運営主体(一社)IMPACT Foundation Japan (IFJ)は「TED×Tokyo」等、海外のユニークなプログラムなどを日本で展開してきた団体。
- ✓ 2013年、東日本大震災復興のための「カタルフレンド基金」を用いた、東北での起業家支援というアイデアが採択された(日本円で約12億円)。

取組の目的と概要

- ✓ 新しい会社を起こす「起業家」だけでなく、小中高生、大学生、企業、生産者等、新しいビジネスの創出に向かってチャレンジする「おこす(起こす・興す)人」をソフトとハードの両面で、総合的に支援。

エコシステムマップ

育った起業家が次世代の起業家をサポートして循環されるシステムを目指す



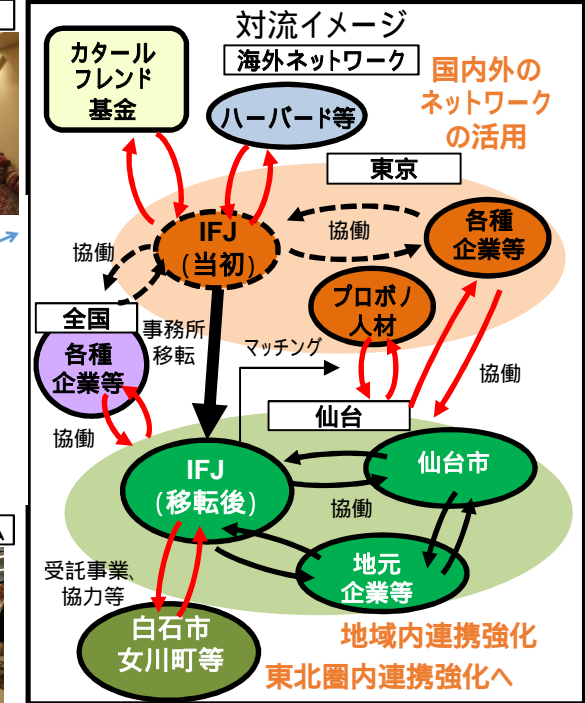
多機能型インキュベーション施設



子供の起業家教育プログラム



カタルルーム



取組の成果

- ✓ 基金が意識したのは、直接的に何人の起業家を生み出したかもさることながら、間接的に何か影響を受けた人数、例えば集客人数等。
- ✓ イベントの集客数は3年間で延べ約1万5千人。地理的には仙台駅からやや遠く不利であることから、戦略的に魅力的なイベントを数多く開催(1年間で100本程度)。例えば子供向け起業家育成ワークショップ等は非常に好評で、募集後すぐに定員に達し、キャンセル待ちが倍以上出る盛況。
- ✓ オフィス等の利用は好調で、現在40社程度がオフィススペース、ブース、コワーキングスペースを活用。

課題・展望等

- ✓ 基金が終了したことから、資金面での自立が課題。受益者からお金を集めることがまだ難しいため、行政からの補助金、仙台市以外の行政からの受託によるセミナーや講座の開催等の拡充を図る(東北圏内中心)。
- ✓ 東京含め日本全国、海外とのネットワークは引き続き活用。