

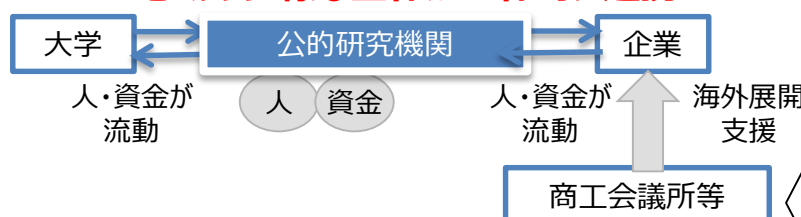
I. 現状と取組の方向

- **我が国中小企業は優れた技術を持つが、必ずしもその技術力をイノベーションにつなげることができてこなかった。**
 (⇒これは、**地域内外の連携、出口戦略・事業化に向けた取組**及び**そのための支援**が必ずしも十分でなかったことが一因と考えられる。)
- このため、各国の取組やこれまでの課題を踏まえ、ローカルイノベーション実現に必要な取組（技術の**発掘**、**販路を意識した製品開発**、海外も含めた**販路開拓**）を講じる。具体的には、
 - 地域・全国レベルでの**産学官の連携強化、市場を意識した開発、海外販路開拓支援** の仕組みを構築 (ドイツ型)
 - 加えて、**金融機関**や**民間ビジネス**も取り込み、**大学発ベンチャー**の創出支援も含め、その**情報・資金力・ノウハウ**も活用 (アメリカ型)

【参考1：各国のイノベーションを巡る現状】

【ドイツ】

地域の多様な主体が一体的に連携



【特徴】

- ✓ 企業系列が少なく、活動的なため、**技術が外から「見える」**
→**技術を活用した連携**が生まれやすい
- ✓ 資金・人材（知見）は公的研究機関を介して大学・企業間で流動
→公的研究機関を中心に**大学・企業間で資金・人材（知見）を共有**
- ✓ **市場を意識した製品開発/商工会議所等による海外展開支援**
→世界市場で勝つHidden Championを育成

【日本】

主体間の連携不足（人材・資金は「閉じた」環境）

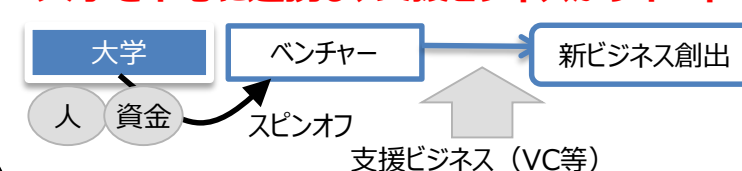


【現状・課題】

- ✓ 企業系列の中で、**技術が外から「見えない」**
→お互いが**優れた技術**を持っていても、**活用に限界**
- ✓ 資金・人材（知見）は大学内・企業内・地域内での取組に閉じてしまう傾向
→**それぞれの資源を活用した連携の機会が少ない**
(特に中小企業は資金（知見）・人材が不足)
- ✓ **市場を意識した製品開発/海外展開を実現するための具体策がわからない**
→**支援体制の整備**が必要

【米国】

大学を中心に連携し、支援ビジネスがサポート



【特徴】

- ✓ 大学に**技術や資金・人材が集まる仕組み**
→大学の**最先端技術**を中心に**ベンチャーや支援ビジネスが連携**
- ✓ 資金・人材（知見）は**大学に集中**
→研究開発活動をベースに**ベンチャーが輩出**。
- ✓ **ベンチャーを支える支援ビジネス（VC等）が豊富**
→プロの支援でベンチャーが世界市場で成長

【参考2：これまでの成果と課題】

(産業クラスターの成果)

- ◆ 研究機関、異業種企業等とネットワーク形成
- ◆ **技術・市場動向や顧客ニーズを把握**
- ◆ **強力な支援人材（コーディネーター）が存在した場合、新事業創出に貢献**

(残された課題)

- ◆ 域内の取組が中心で**広域連携が不十分**
- ◆ 研究会/セミナー開催が主体で**出口戦略が不明確**
(**海外販路開拓/販路を意識した研究開発が不足**)
- ◆ 目標達成に向けた**マネジメントが未確立**
(**コーディネーターの能力にばらつき**)

(外部環境の変化)

- ◆ IT活用・物流網整備等、**広域連携環境が整備**
- ◆ 人口減少・新興国市場の拡大により**海外展開の必要性が増大**
- ◆ 税・会計・コンプライアンス・IT化等、**経営環境が複雑化**⇒支援人材への要求は高水準化

地域の技の国際化（ローカルイノベーション I）の実現に向けて②

II. ローカルイノベーション実現のための3つのアクションと絵姿

【3つのアクション】

【ACTION 1】

：地域レベルで成長実現の場を整備

⇒地域経済を引っ張る/優れた技術を持つ企業を国・自治体が積極的に**発掘（掘り起こし）**

（取組例）

- 「**イノベーションコンソーシアム**」設置促進
（都道府県毎に産学官金で構成/
新型交付金・加速化交付金の活用）
- RESASの活用
（「カンと経験と思い込み」から脱却）

【ACTION 2】

：産学連携の徹底・販路を見据えた開発

⇒大学・独法等の研究資源の徹底活用、**事業化・販路を見据えた研究開発**

（取組例）

- 事業化・販路を見据えた研究開発の促進
（大企業との共同研究等）
- ベンチャー企業等への出資による支援
- 「橋渡し」研究支援

【ACTION 3】

：海外も見据えた事業化・販路開拓実現のための支援体制を整備

⇒支援人材による**事業化・海外販路開拓**支援

（取組例）

- 「**グローバル・ネットワーク協議会**」設置
（事業化・販路開拓実現のための支援人材の組織化）
- 公的支援機関・民間ビジネス（金融機関等含む）との連携

【支援体制のイメージ】

【ACTION 3】：
事業化/販路開拓の実現

事業化・海外市場への販路開拓
→企業の成長

グローバル・ネットワーク協議会の設置

- 企業の役員経験者・実務者等からなる**支援人材（グローバル・コーディネーター）**を組織化
- ✓ 支援人材を「見える化」し、適切な人材へ「つなぎ」
 - ✓ 公的支援機関や民間ビジネスへの「つなぎ」

事業化に向けた支援

マッチング、販路を見据えた開発、
海外販路開拓

支援人材

企業の成長を通じて、
地域経済の底上げへ

【ACTION 2】：
産学連携/
販路を見据えた開発

大学・独法等

企業

協力企業

イノベーションコンソーシアムの設置促進

- ✓ **産学官金**で構成
- 関係者間（特に産学）での意識あわせの徹底
- 地域金融機関**の情報や**VC等**の「目利き」力活用
- ✓ 地域に埋もれた優れた**企業・技術**を発掘
- RESAS等も活用
- ✓ 発掘した企業・技術の成長を支援し、**全国レベルの産学連携**等の取組へと接続

【ACTION 1】：発掘

地域経済を引っ張る/
優れた技術を持つ企業を「発掘」

地域の中小企業群

地域の技の国際化（ローカルイノベーション I）の実現に向けて③（イメージ）

【Before】

事業化・海外市場への販路開拓
→企業の成長

★課題
(特に海外) 販路開拓の取組が不足

★課題
販路を見据えた製品開発のための取組が不足

産学連携/販路を見据えた開発

大学・独法等

企業

協力企業

連携が不足

連携が不足

★課題
地域経済を引っ張る/優れた技術を持つ企業の
発掘が十分に出来ていない
(優れた技術が「埋もれて」いる)

地域の中小企業群

【After】

事業化・海外市場への販路開拓
→企業の成長

グローバル・ネットワーク協議会の設置

- ✓ 販路を見据えた開発
- ✓ 事業化戦略の立案
- ✓ 海外販路開拓や資金調達を支援



支援人材

産学連携/販路を見据えた開発

毎年200の先導的プロジェクトを創出



企業

大学・独法等

協力企業

イノベーション・コンソーシアム（産学官金の連携）

- ✓ 地域毎のイノベーションコンソーシアム設置を促進
(新型交付金/加速化交付金等を活用)
- ✓ 地域発のイノベーションの実現に資する優れた技術・企業を発掘

地域の中小企業群

PDCAサイクルの徹底

地域社会の変革（ローカルイノベーションⅡ）の実現に向けて

1 事例からの示唆

- 地域の主軸産業（林業（西栗倉）、メガネ（鯖江）など）に変革を促すには、その周囲でも、同時に、創業・事業が自由にできる環境があることが効果的。

→ その自由にこたえられるのは若者だけ。
学生・留学生、地域おこし協力隊は、その貴重な供給源。



2 事例から得られる課題と解決

- 若者が自由に創業しようとしても、創業のきっかけがつかめないケースがほとんど。
 - 事例では、森の学校（西栗倉）、市民提案型事業（鯖江）がハブとなって、そのきっかけを提供

→ ハブ機能（：地域人事部機能）を、より意識的に育成・普及できないか？
ハブ機能は誰が担うべきか？



3 事例でも解決していない次の課題

- きっかけをつかんで立ち上がった事業も、本格的な事業化段階に移行するには、ヒトとカネが不足。
- 事業にヒトとカネを集めるには、その目的に共感を得ると同時に、稼ぎの見える事業計画を外に見せることが必要。志だけでは、普通のヒトとカネは動かない。

→ 確かに、地域で、大企業ビジネスのようなリターンの大きい事業の設計は難しい。でも、ある程度稼げる事業計画（：知恵）と支援する側の工夫を持ち寄れば、ヒトとカネが集まるのでは？

たとえば・・・

- 不動産投資をめぐる官民の協業（地域運営方式、活用提案型指定管理方式、ファンド方式など）
- 社会的インパクト投資の活用（コスト削減分の一部を民間に付与することで民間資金を引き出す仕組み）
- DMO、地域商社など、地域の魅力を束ねて販売促進する機能の設立加速



こうした新たな枠組みや担い手の創出に対して、
新型交付金事業やふるさと納税も積極的にチャレンジ

(参考) 不動産投資及び活用手法について

【地域運営方式】

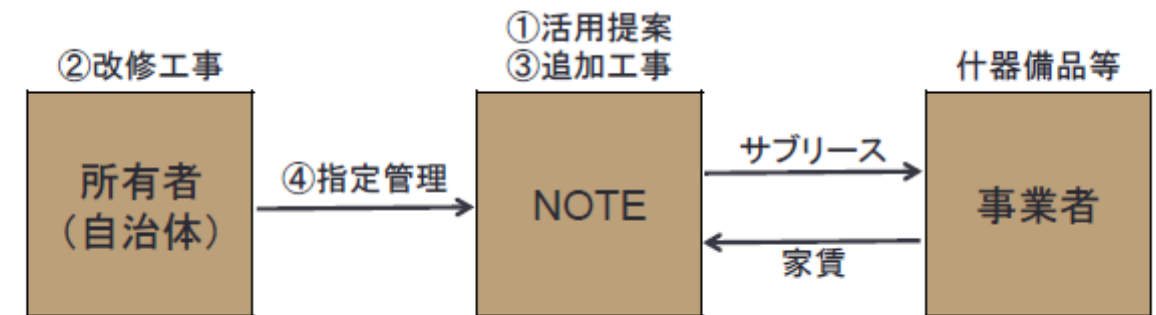
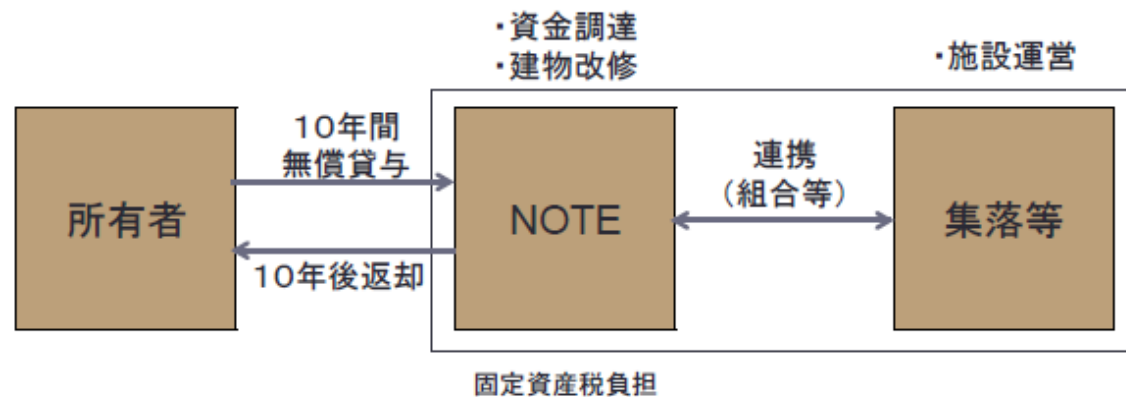
【活用提案型指定管理方式】

◎空き家を10年間無償で借り受け、必要な改修を行ったうえで、地域コミュニティと連携して運営

◎民提案・公設・民営により、指定管理料ゼロで施設を運営（朝来市と豊岡市で実現）

- ・サブリース方式の応用型。コミュニティビジネスを創出。
- ・10年間で投下資金を回収

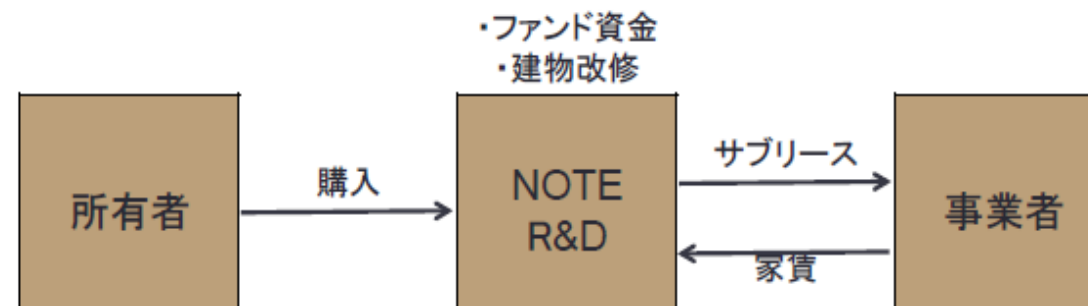
- ・自治体が、NOTEの計画提案に基づいて建物の改修工事を実施（文化財保護の役割）
- ・自治体はNOTEを指定管理者に指定（指定管理料＝0円）
- ・NOTEが、施設を経営（管理運営、賑わい創出の役割）



【ファンド方式】

◎ファンド資金で物件を買い取り、改修したうえで、運営事業者にサブリース（篠山城下町ホテルNIPPONIAで実現）

- ・NOTEが、SPC（特別目的会社）を設立して、ファンド受け入れ
- ・運営事業者とも連携して、建物改修を実施
- ・サブリース料で、運営経費と出資者へのリターンを確保



出典) 一般社団法人ノオト作成資料より

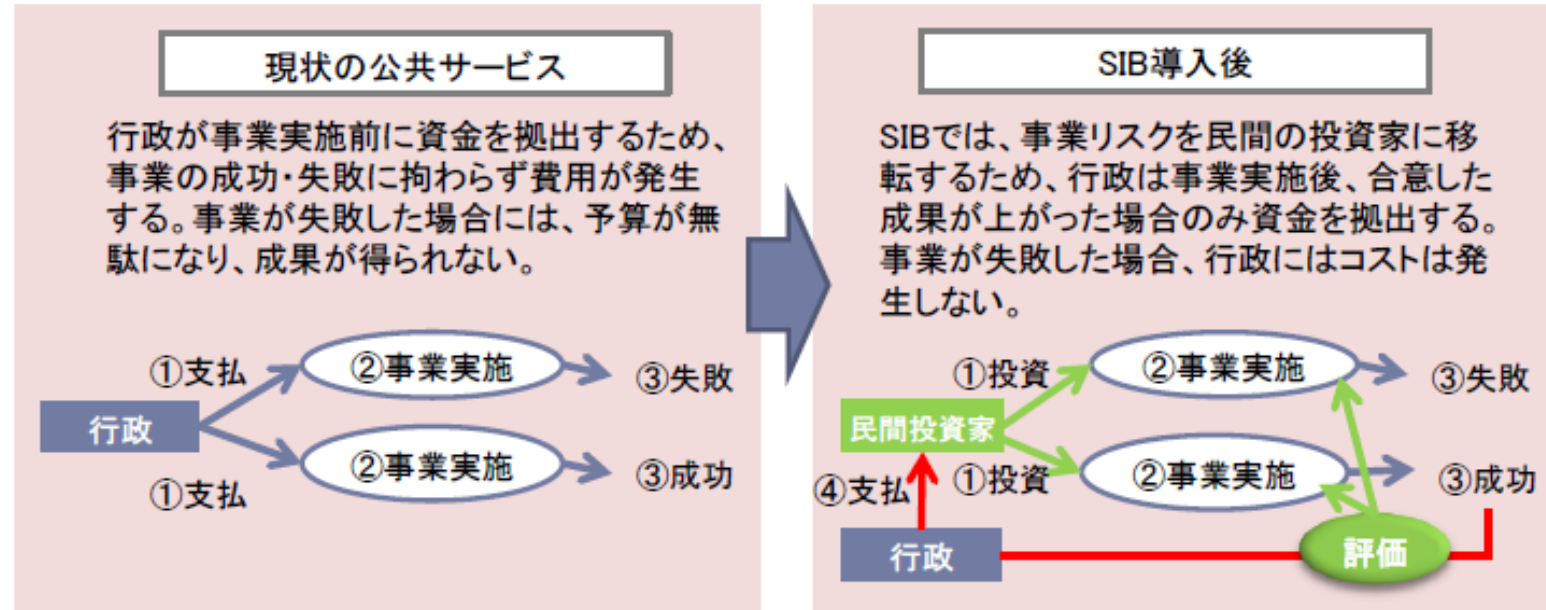
(参考) ソーシャル・インパクト・ボンドについて

「ソーシャル・インパクト・ボンド(SIB)」とは？

社会的コストを低減する、行政が未だ実施していない事業を、民間投資によって行い、行政がその成果に対する対価を支払う社会的インパクト投資のモデル。

事業の実施による社会的コストの削減分や納税・社会保険費支払い等の増加分が償還の原資となる。公的サービスの生産性向上や、財政負担の軽減が期待できる。

SIBの仕組み



SIBの運用モデル

行政、社会的投資家、NPO等の非営利組織、評価機関等の異なるステークホルダーが連携、成果報酬での支払いを行うことで、合理的なコストでの質の高いサービス提供を実現する。

