

《開催概要》

1. 日時 2022年12月23日（金） 9:30~11:00
2. 場所 愛知県本庁6階 正庁
3. 出席者（敬称略）
 - 粟生 万琴 株式会社LEO 代表取締役CEO
 - 石川 良文 南山大学総合政策学部 教授
 - 内田 俊宏 中京大学経済学部 客員教授
 - 鬼頭 雅弘 名古屋大学学術研究・産学連携推進本部 教授
 - 佐藤 航太 名古屋商工会議所 産業振興部長
 - 佐橋 宏隆 STATION Ai株式会社 代表取締役CEO
 - 柴山 政明 愛知県経済産業局 革新事業創造部長
 - 山下 哲央 一般社団法人中部経済連合会 イノベーション推進部長

《議事次第》

1. 開 会
2. 挨 拶
3. 議 題
 - （1）革新事業創造戦略策定について
 - （2）革新事業創造提案プラットフォーム（A-idea）の本格運用について
4. 閉 会

【挨拶】

○愛知県知事 大村秀章

おはようございます。愛知県知事の大村秀章です。「第3回 革新事業創造戦略会議」の開催に当たり、一言ご挨拶を申し上げます。

本会議の座長である中京大学の内田先生を始め、大学、企業、団体からご参画いただいている委員の皆様には、7月の第1回の戦略会議の開催を皮切りに、本県の革新事業創造戦略の策定に向けて熱心にご議論いただき、それぞれのご専門の立場から、ご意見やご提案をいただきました。この場を借りて厚くお礼申し上げます。

これまでの委員の皆様からのご意見やご提案、また、10月から11月にかけて実施いたしましたパブリックコメントでの意見を踏まえ、本日、「革新事業創造戦略」の最終案をとりまとめしております。

国においては、去る10月に新たな総合経済対策が策定されましたが、その柱の1つとして『新しい資本主義』の加速」が盛り込まれ、「日本経済を持続可能で一段高い成長経路に

乗せていくためには、グリーンやデジタルなどの非連続的なイノベーションで社会課題を解決し、それを成長のエンジンとする新しい資本主義を実現することである。」とされております。

今回、策定する戦略は、国に先駆けて、イノベーション創出に向け、民間提案を起点として、社会課題の解決や地域の活性化を目指す官民連携プロジェクトを創出する取組の枠組みを示すものであります。

また、本日の議題でもあります「革新事業創造提案プラットフォーム」については、戦略策定後に、プロジェクト提案の受付を本格化してまいりたいと考えております。

また、これまでに委員の皆様からご意見をいただいております、提案者に対するインセンティブ付与などの民間提案の活発化を図る方策については、引き続き検討を進め、このプラットフォームを活用した非公募型の民間提案制度、いわゆるアンソリシテッド・プロポーザルの定着を目指してまいります。

最後に、戦略の策定後は、いよいよ革新的なプロジェクトの創出のフェーズに入ります。優れた提案の選定やその具体化に向けた方策について、引き続き委員の皆様からご提案やご助言をいただくことで、革新事業の着実な実現に結びつけていきたいと考えております。皆様からの引き続きのお力添えをあらためてお願いいたしまして、冒頭私からのご挨拶とさせていただきます。ありがとうございました。

○内田座長

皆様、おはようございます。座長を務めさせていただきます中京大学の内田です。ただいまの大村知事のご挨拶にもありました通り、本県の産業構造を強化して5年先10年先のさらなる成長過程に乗せていくためには、既存産業の引き上げだけでなく、イノベーションに伴う新たな産業創出が極めて重要になっております。当然ながら、官民一体によるスピード感が重要ですが、本県では、民間からの提案を受け付けるA-idea（アイディア）というプラットフォームを設置し、国に先んじてより先進的な取組を実施していくという流れでございます。今回の取組に関しては国も大変注視しておりますし、他地域も注目している本県のプラットフォームがどのように機能していくかということに関して、スムーズに進むようにこの会議でも今月中の最終取りまとめに向けてバックアップしてまいりたいと考えています。本日もどうぞよろしくようお願いいたします。

<議題（1）：事務局説明>

資料1-1～1-5、参考資料1～2、に基づき説明

【各委員発言】

（内田座長）

ありがとうございました。ただいま議題（1）に関する資料1-1～1-5までご説明いただ

きました。前回からの修正点を中心にご説明いただきまして、全委員からのご発言を踏まえ、その対応として運用上柔軟に対応することを採り入れておりますし、パブリックコメントにつきましても、ものづくりにおいてデザイン性は重要になってきており、本県でも国際芸術祭等様々な取組を行っており妥当かと思えます。それでは早速議題（1）について、戦略策定に向け最後のご意見・ご発言を頂戴したいと思います。

（佐藤委員）

これまでの議論の中で出た委員の意見が反映された内容で、いい内容になってきたのではないかと考えています。パブリックコメントでもデザインや芸術意識という点について、製造業が競争力を持たせていくためには必要な観点なので、非常に良いご意見をいただいたと思っています。資料集についてはしっかりしたものを作成していただきましたが、できればもう一つ踏み込んでいただきたい。例えば港湾、空港、配電システム、水道管、用水路などは、ラストワンマイルを何とかするといった観点で、課題解決につながる提案を具体化できると考えています。そういったものは例えば基礎自治体・町内会と連携して一緒に課題に取り組んでいきたいと思いますというように考え、これらを題材にして提案を考えてもらえるようなメッセージを強く出せると画期的になるのではと思います。そういった点を意識していただけると素晴らしいなと思います。以上です。

（内田座長）

ありがとうございます。ラストワンマイルのインフラ整備などを深く検討するという点や、エネルギー供給の観点、また IoT のネットワークインフラも充実しているので、そういうところでも今後検討があるとよいのご意見をいただきました。

（佐橋委員）

これまでの議論を反映していただいて、実効性の高い内容になっていると思います。そのうえで、この先期待されるような提案が集まるようにという観点から申し上げます。私は事業の提案をよく聞く機会がございますが、どうやって勝っていくのかが良くわからない事業が多々あります。厳しい言い方をすればどうやって勝つかわからない、その要素が含まれていないアイデアは、アイデアとは言えないのかもしれませんが。プロダクトなのかビジネスモデルなのか、いわゆる勝ち筋を明確にして、つまり市場を定義してその市場で勝っていくためにキーサクセスファクターはなにか、それは他社には真似出来ないようにどのような方法で実現していくのか、そこまでがアイデアにはしっかりと含まれる必要があると思います。そういった提案になるような支援を受けることができるということを伝えることが大事だと思います。このような取組は一つでも二つでもわかりやすい成功事例を生み出すことが本当に大事だと思いますし、その事例をきっかけに、応募が増えていくものだと思いますので、成功事例が生まれるまでは、おそらく特定の事業者がたくさん応募してく

れるという状態がしばらく続くかと思えます。そういった事業者を大切に丁寧に改善点のフィードバックをしていくことが重要だと思えます。

最後にもう一点、事業の各プレイヤーの役割について、どういう事業体が行っていくかにもよるとは思いますが、共同事業体で実施する場合には各プレイヤーの役割を明確にしないといけません。よく民間のジョイントベンチャーで同じ持ち分比率で行う場合、あまりうまくいかないケースが多く、船頭を決め、お互いの役割を明確にさせる工夫が必要になってきます。アイデアを出した人がリーダーになるつもりでも、アセットをもっている人が適している場合などもあるので、そのあたりの議論を間に入って誘導する人材が場合によっては必要だと思えます。以上です。

(内田座長)

ありがとうございました。実際の現場の話で踏み込んだご意見をいただきました。

1つ目としては提案を集めるに際して既に課題があると思うのですが、提案の仕方も含めて明確に提案してもらうように、それを誘導するサポートが必要ではないかという点、2つ目として、わかりやすい成功事例が出てくれば、どのように提案すればよいかわかってくるといふ点、3つ目として、事業全体の役割分担が発生する場合、必ずしも代表企業がリーダーシップを発揮できるわけではないので、進め方のアドバイザー的なところもサポートしていくことが必要になることがあるというご意見をいただきました

(山下委員)

大体のところは第一回、第二回の議論を経て悩まれて作られたと思えます。提案については委員で審査・協議しますので、各々の得意なところをご協力いただきながら、時には外部有識者の知恵もいただきながら、選定していくことが必要と考えています。

資料集については、場合分けしながら記載いただいていますので、ボリュームは非常に多いですけども、提案する側が考えているところをしっかりと読み取って、参考にしながら提案を考えてほしいと思えます。そういった点で、資料集は有益だと思えます。

あとは、佐橋委員の言う通り、その後でどうするかが重要だと思えます。大きいところと比較して、個人だと難しいところが今後でてくるので、そういうところは我々や行政側がサポートしながら進めていく必要が出てくると思えます。現状そのイメージは誰も沸いていないと思えます。ですので、先行事例を作りながらプロセスも含めて何をサポートしていくか、やっていくかが重要だと思えます。

(内田座長)

ありがとうございました。外部の有識者、専門家から審査のアドバイスをいただくというのいいのではないかとご指摘でしたけれども、前回の議論で不採択になったアイデアにもフィードバックしたほうがいいというご意見もありましたし、先ほど佐橋委員か

らも進め方に関するアドバイスがございました。今後も委員の皆様からはフィードバックできるようなアドバイスをいただけるとありがたいと思います。

(鬼頭委員)

戦略の内容についてはこれまでの議論の通りだと思います。シーズを提供している大学の立場として意見を述べさせていただきます。これまで、シーズをビジネスにつなげるのは共同研究先の企業にまかせていたところがありますが、大学としてスタートアップの創出を推進していくためには、大学の技術シーズをいかにビジネスにつなげるかを大学自身も考えていく必要があります。ただ研究者が経営者になることは、難しいことです。大学で育成するための講義も作っていますが、人材が不足しています。大学としては、プラットフォームを活用させていただき、外部の人材にチームに入ってもらい、スタートアップの育成や新しい事業の創出がされていくことを期待しています。

(内田座長)

ありがとうございました。鬼頭委員には技術シーズの提供について名大を中心に働きかけていただいています。技術シーズを提案し、スタートアップの育成や新しい事業の創出を期待しているということでした。ご指摘のように研究者の方々は、ビジネスモデルを検討するといった経営に関する能力を有していないこともあるので、外部の人材を活かすことでかなりのポテンシャルが上がると思います。こうした成功事例を集めることで、研究者の社会実装性を高めることが重要になってくると感じました。

(石川委員)

短い期間で戦略を策定していただきありがとうございました。今後はこの戦略をPRしていただいてイノベーションに繋げていくことが大切です。そのためにといいいますか、A-ideaの登録を自分でしてみたのですが、最初の印象は何も知らないというHPがあり、単にシーズやニーズを登録してくださいという感じでした。今回戦略を作ったと思いますが、どのような意図で、何を期待しているというのがA-ideaから伝わりません。戦略と登録が繋がるような仕組みが必要だと思います。単に概要の3ページやPDFで見ることができただけでなく、例えばビデオを作って、わかりやすいメッセージにすることでシーズ側も内容を理解できると思います。戦略とアイデアがつながるように仕組みを検討していただきたいと思います。

また、登録してある内容の詳細は問い合わせしていかないと見ることはできませんでした。中身がどういうものなのかが気になるのですが、それほど熟考せず面白いと思いアイデアを登録した方や、個人レベルでの提案で、ある部分は詳しいけど、ある部分は詳しくないというアイデアがあるかと思います。アイデアA案B案2つがよく似ている場合、その二つを統合して、アイデアをもっとブラッシュアップさせると、いい提案になると思

います。そういうように整理していかないと、薄いものが多くある状態になってしまいます。うまくコラボレーションをして1+1が5や10になるような、素晴らしい提案を増やしていければと思います。

(内田座長)

ありがとうございました。石川委員からは現状アイデアが少ないということをお話としてご指摘いただき、また実際に登録をしてみた際に、最終的なものをイメージがしにくいということでしたので、シーズとニーズがマッチングし成功に繋がっていくことの流れが伝わるような見せ方を検討していきたいと思います。またアイデアは専門分野の知見も必要になってくるため、A案B案という2つのアイデアを合わせることや、提案者同士が交流してブラッシュアップできるような仕組みを将来検討していきたいと思います。大企業であればそういったサポートは必要ないかもしれませんが、中小企業や研究者は必要になってくると思います。

(粟生委員)

戦略策定の実行と二つのフェーズに分けてお話しします。

戦略策定については、会議を2回実施し、構造的に分かり易く反映いただきありがとうございました。

今後の実行フェーズは、佐橋委員が仰っていた小さな成功事例をつくり、その進捗を世の中にどうPRしていくかが鍵になるなと思います。すぐにやるべきこととして、A-idea自体を認知させることが必要になります。愛知県内においてもそうですし、日本全国、そして世界に発信し、認知していただけるようなPRをされるとよいのではないかと思います。戦略の中にも、デザインや芸術、文化の記述もありますので、愛知県のものづくりのクオリティはPR出来ていると思うのですが、セクシーでクールかというところとイノベーションに繋がるキーワードは足りていないと思いますので、A-ideaというプラットフォーム自体を感性的にも伝えていけるとよいなと思いました。

ベンチマークとして、デジタル庁の「RESAS（リーサス）」という地域の自治体の取組やデータを公開しているサービスがあるのですが、非常にクールなデザインで、海外の人も、チームラボなどと一緒にPRしている事例もあります。そのためのアイデアとして、このA-ideaという愛知県の革新的な取組を、エバンジェリストとして発信できるよう、地方自治体のCXOなどがあるように、専門のマーケティングに強い人材を置き、愛知県代表として発信力を高めていけるとよいのではないかなと思いました。

(内田座長)

ありがとうございます。戦略はこれまでの議論を反映し、構造的に分かりやすくなっており、良いということでした。実行フェーズでは成功事例のフィードバックが重要になってく

るといふことで、マッピング戦略などを含めて提案できると認知が上がっていくのかなと思いました。

後はセクシー&クールといふことで、より登録、提案をしたくなるようなデザインが重要だなど。もう少しクールな部分や最先端の部分といふのがチラシも含めて必要ですね。今後、必要に応じて多少の時間とお金をかけていくことも含めて検討していただければと思います。

(粟生委員)

そのために、女性や若者とか、県内にも愛知県立芸術大学もあるし、公募制にして若者に参画してもらうような仕組みがあると面白いかもしれません。デザインは好みがありますが、まずは、セクシー&クールでインスピレーションできるようなものにしていけるとよいと思います。

(内田座長)

ありがとうございます。確かにデザインは好みがありますが今のものは行政感のあるものになっていて、何か制約などがあるかもしれませんが、女性や若者、外国人が興味を持つかといえば、若干地味なデザインになっているかもしれません。

(柴山委員)

共通認識として、成功事例を出してPRしたほうがよいということが全体的に言えるかと思ひます。佐藤委員からは、基礎自治体や町内会などの小さい単位でメッセージを出していく。佐橋委員からは、勝ち筋は何なのか、市場を定義することや成功事例のPR。山下委員からはプロセスを重視すること。鬼頭委員からは、起業のモデルとなるサポート人材の活用を強く発信するといふこと。石川委員からは、期待するものは何かを対外的に発信して、提案同士が合わさっていくような仕掛け。粟生委員からは、クール・セクシーといふキーワード、女性や若者の活用といふご助言をいただいたと思ひています。

では成功事例とは一体何かとなったときに、色々な提案を受け付けながら見つけていかないとはいけませんが、STATION Ai 事業や先日記者発表したあいちデジタルヘルスプロジェクト、MaaSなどの自動運転を成功事例として考えると、これらの共通点としては3つありまして、ここら辺を前提に作っていくのはどうかと思ひています。

1つ目は基本的にはPPPです。パブリックは国であり行政であり、大学です。プライベートは民間企業。パートナーシップは総合政策、アドミニストレーションの概念は非常に重要じゃないかと思ひます。それぞれのセクターが役割分担をしながら、リーダーが明確になるようにしていく。そういった中に、不足している経営資源の部分に外部人材も採り入れて、あるいは経営の支援者を介在していく総合政策の観点が最大の要因ではないかと思ひます。STATION Ai もあいちデジタルヘルスプロジェクトもそのような動きをしています。

2つ目はビジネスモデルとして成立しているか、マネタイズができている仕組みになっているか。佐橋委員からもご意見ありましたが、基本的に福祉施策や社会保険だから税金を使うというわけではなく、ゴーイングコンサーンにするためにマネタイズの仕組みを検討しています。ソーシャルインパクトボンド構造のような、税金に頼らない、サービスの受益者と費用の負担者を分離させるような、スタートアップも取り組んでいるような仕組みを採り入れることが重要ではと考えています。ここで市場を定義しないといけないという発想が佐橋委員のご意見と非常に重なってきます。

3つ目はプロダクトアウトになりすぎてはいけないということです。キーワードはユーザーエクスペリエンスになっているか。生活シーンやライフスタイルやプロセスにおいて、ユーザーにどのようなペインがあるのか、それは強いのか、弱いのか。強いのであれば行政施策として打ち出さないといけないし、弱ければ民間サービスで提供できる。サービスあるいはコトを提供する、その時にオンとオフを融合して提供したら DX になると思っていて、その点でいうと、あいちデジタルヘルスプロジェクトは成功体験として認識していて、委員の皆様の意見が一致していることと共に、さらにこの考えをブラッシュアップできると思いました。本日もまた委員の皆様から貴重なご意見をいただけていると思いますので、これから何が成功体験で、どういうプロセスで実現できるのか戦略会議で今後も議論していきたいと思います。

(内田座長)

ありがとうございました。全体の意見として成功事例を提示していくことでよりスムーズになるということに一致していたと思います。先進的なプロジェクトですので、わかりやすさ、目新しさなど、様々な人を引き付けるような仕掛けになっていく必要があると思います。最後にプロダクトアウトではいけないとのご指摘がありました。社会課題を設定し、こういった課題があるから解決したいという、それに対して研究者や企業が対応できるという提案があっているのかなと思いました。

議題2について

<議題(2):事務局説明>

資料2-1~2-2、に基づき説明

【各委員発言】

(内田座長)

ありがとうございました。追加機能がいくつかあるということで、マッチング・PDFファイルのアップロード・メッセージの送受信など。実際に研究者の方がメッセージを送るとするのは少し難しいかもしれないので、愛知県が間に入ってというのもいいかと思います。それでは議題(2)に関して佐藤委員よりお願いいたします。

(佐藤委員)

A-idea も近い将来本格運用ということで、今は試行運用期間だと思いますが、もうすでに何名かの委員の方がご指摘していることはごもっともだと思っています。商工会議所も登録してみましたがいよいよ硬い感じがするなど。登録する方の属性は2つに分かれています。1つはスタートアップ・イノベーション。そういった方々へは Meet up Chubu でも厚めにPRできると思います。2つめは私たちの暮らしや仕事の中で課題やニーズを持っている人。そういう人達へのリーチは Meet up Chubu では難しく、そこを分けて考えていく必要があります。ビジネス界隈の人にとっては、アイデアを出すとき、マネタイズ・ビジネスの仕組みを入れたほうがわかりやすくなる。企業であれば当然そのようにビジネスを考えるわけです。ただ今はビジネスの香りがあまりしないと感じましたし、それが大事だと思いました。困っている人に対しては心の内のところにリーチできるような、柔らかいソフトなリーチの仕方を考えていかないと、周知が進んでいきません。リアルイベントであれば商工会議所も協力したいなと思いますし、今は SNS の時代ですから、例えば SHOWROOM 配信者やインフルエンサーなどを巻き込んで、このプラットフォームをどう大きくしていくか、もっと自分事として考えていけると良いと思いました。

(内田座長)

ありがとうございました。インフルエンサーの巻き込みなどイベントだけでない取組が必要だと思いました。また、国に先んじて行っている先進性の高いプロジェクトですので、ほかのプラットフォームとの違いが明確にわかるようにPRをしていければと思います。

(佐橋委員)

アイデアの登録を増やしていく観点で申し上げますと、まだここにアイデアを登録することのメリットが伝わりづらいなとチラシを見ていても思いました。このプラットフォームが誰のためのものなのか、スタートアップなのか、大企業なのか、中小企業なのか、得られるメリットはプレイヤーによって違うと思うので、セグメントごとに、どのような事業主体のどのようなアイデアを登録するとどのようなことが起こるのか、いわゆるジャーニーを整理してメッセージを提示することが大事だと思います。そのためには各セグメント事に成功事例を作っていくといけないというのが1つ目です。

2つ目はシーズについて、マッチングのレコメンデーションが重要な役割を果たすのだろうかあと認識しています。ただし、表面的に相性がよさそうなものを拾うのはできるが、なかなか精度の高いマッチングを実現するのは難しいと思います。AI スタートアップのプログラムも、最初は裏では人力でマッチングして、プラットフォームの価値を見出していくことが最初は必要になってきます。特に難しいのが、大学の研究室のディープテックの領域だと思っています。そこのシーズはシーズ自体を理解することが難しいです。長い経験のある専門家に意見を聞かないと、社会実装に向けた支援が難しい領域だと思っています。基礎的

な技術の理解や動向、実用化に向けた障壁や、市場機会、代替製品に対する優位性の分析とか、本当に幅広い知見が必要になってきます。登録されているシーズ技術を理解することが難しいため、勝手にマッチングされるような代物では決してないということで、間に人・専門家を立てて、積極的に提案することをしていかないとマッチングは成立しないと思っています。専門のコーディネーターをアサインすることが必要不可欠です。他にできる工夫としては、フラットにその価値が伝わるのが大事なので、動画で理解しやすいように伝えるのも大事だと思いますし、いかにシーズを伝わるようにするかのプロセスは非常に大事で、言い換えると分かりやすく伝えるために脳から血が出るほど考えるということです。これはシーズを社会実装していくうえで、マーケットやユーザーにフィットさせていく極めて重要なプロセスだと思います。コーディネーターがやるのであれば、その存在自体がプラットフォーム成功の鍵になるのではないかと考えています。

(内田座長)

ありがとうございました。まずはターゲットやセグメントごとに、アイデアの目指すゴールを明確にするべきというご意見でした。またマッチングについては、最初は人力でというご指摘で、ディープテック領域などの専門性の高い分野はコーディネーターを活用しながらマッチングを増やしていく必要があるとのご意見でした。

(山下委員)

私からは2点あります。1点目ですが、革新事業の創造を進めていくということは、地域づくり・街づくりにつながる事だと思います。産業界だけではなく、若い人たちが新しいものを創っていく、自分たちが住みたくなるような街づくりを行っていくということだと思います。広く公募することが重要になってきます。界限だけの人たちに知ってもらうだけでなく、愛知県に住む人全員にこういった取組を知ってもらえると幅が広がってくると思いました。

2つ目が、タレントマネジメントになります。登録していただく方はそこまで多くないと思いますので、登録した人をマネジメントしていくことが重要になってくるなど。先ほど議論の中で佐橋委員が言われた通りで、バタバタと新しいアイデアを考えていく中で、大学生が相談に来てやる気はあっても何をやるのか見えない子も多い状況です。鬼頭委員が言われた通り、CTOには向いているけどCEOとしてどうなのという人もいます。またこういったプラットフォームにはコアな技術はないけどやりたいという思いを持った人もたくさんいます。そういった方々をシーズとかけ合わせながら新しい事業を作っていくことが重要だと思っていて、そこをしっかりとマネジメントすることで、成功事例を生み出せるのではないかと。そういったところの工夫もこれから検討していければと思います。

(内田座長)

ありがとうございました。まちづくり、地域づくりなど、社会課題解決のための提案を促すことが大事で、民間企業や大学の提案を増やすための視点でのご意見をいただきました。人材マネジメントについても非常に重要なところですので、より注力して進めていただければと思います。

(鬼頭委員)

まずアイデアが少ないという点についての意見なのですが、登録を促す意図的な仕掛けづくりが必要だと思います。大学では「シーズを発掘する」と言うのですが、このプラットフォームでは合わせて「ニーズも発掘する」必要があります。受け身の姿勢ではなく積極的に訪問するなど発掘活動をしていく、将来的には例えばビジネススクールの題材にしろ、企業の新規事業研修に活用してもらおうなど。まずは登録を促していければと思います。

シーズについては、登録にあたって Tongali に参画している複数の大学にご協力いただきました。まずは知ってもらい、多くのシーズを簡単にハードルなく登録してもらうことが重要です。例えば各大学の研究シーズをホームページから登録していますが、システム上 API で連携して自動的に流し込むなど、情報量としては浅いかもしれないが、多くのシーズを登録できる仕組みがあっても良いと思いました。

(内田座長)

ありがとうございます。シーズ・アイデアを流す仕組みが必要ということで、そのためには個別のアプローチなども重要というご指摘でした。ベンチャーで新しいことを取り組もうとしている企業も多くいると思いますので、今後個別にアプローチもしていければと思います。

(石川委員)

まず今回の狙いは、このチラシにもある通り、社会課題の解決と地域活性化のための革新事業を創ることだと思っています。社会課題といっても、具体的にどこが課題なのか、どれほど重要な課題なのか分かっていない企業が多くいらっしゃいます。それをまず不確実な課題であると理解してもらった上での PR が必要だと思います。アイデアの内容は良いが、そこまで重要ではない課題というケースもあるので、ピンポイントで重要な課題を見せあげることも大事になってきます。例えば、県は市町村のこういったところに、ピンポイントに解決しないとだめだという課題があのかを分かっていないといけません。ここをつくと大きな広がりが見えてくるという課題を自治体が見せることが重要です。

総合政策は、課題発見かつ課題解決です。そもそも学生にアイデアを言わすと面白いアイデアがでるが、そもそも何の課題解決かと聞くと、なんだろうねとなります。面白いか

もしれないが社会課題を解決することではない場合もあるので、課題をまずしっかり理解してもらおうようにしたほうがいいと思います。

それから今後大学にシーズを登録してもらおうということで、特に理系が中心になるかと思っています。今回の重点政策は農業や健康等あるので、それに関連するところに登録してもらおうと思うのですが、シーズではあるが一方で、研究しながら実はこうやったらいいアイデアなのだけど、と考える人もいます。シーズで登録しても、実はアイデアなのだけど、というケースがあるので、シーズと同時にアイデアも登録してもらい、内容は薄くても何かしらアイデアとして登録してもらい、誰かがブラッシュアップすると、いいアイデアが出てくると思います。そういう風に広報していただくといいかなと思います。

文化芸術・デザイン、これもすごく大事になってきます。僕は日本製のパソコンを使っていますが、皆さんはAppleです。同じパソコンだけど、デザイン性や、持っているとかっこいいねとか、付加価値がついてきます。新しい技術にデザイン性が備わると、付加価値がついて市場が生まれてきます。シーズについても、新しい技術を生む人と、アイデアを提案する人がいて、そこにデザイン性が備わると、普及するものができると思います。そういう意味では文化芸術系の先生もシーズとして登録してもらい、私たちはこのようなデザイン性を持っています、というのをどんどん広報してもらおうとよいのではないかと思います。

また、提案の際は書面や、PDFで登録してもらおう仕組みだと思います。動画で登録するという意見もありましたが、イベントもそうだと思うのですが、提案者それぞれの熱量を知りたいです。どのような人がやっているかもすごく気になる点なので、熱量が伝わるようなイベント、取組が必要になってくると思います。

(内田座長)

ありがとうございます。石川委員からは社会課題自体がわかりにくい面もあるので、県や市町村からピンポイントで課題を提示することで具体的な提案につながるというご意見でした。また、理科系を中心にシーズの登録者に腰を据えながらアイデアのブラッシュアップなどサポートしていくことが重要だということでした。県内企業の製品なのでデザイン性が違うと付加価値が高まることもたくさんあると思います。最後に、熱量が文章だと伝わりにくいと思いますので、イベントなのか動画なのかを使って伝えることも場合によっては検討頂ければと思います。

(粟生委員)

石川委員のお話をまさにふんふんと聞いていました。ターゲットごとに色々な新規事業を作ったりとか、スタートアップの数を増やすため戦略含め取り組んだりしていますが、おっしゃる通り課題発掘というのが、この地域の弱みの特徴でもあります。長年BtoBでビジネスに取り組んできて、こういうリクエストやニーズの下で何かを作るというのはできていますが、自ら課題を設定して、それを検証して、かつビジネスとして成立させていくとい

う、仮説を立てて行うという経験が少ない方が多いと思います。そのためには中経局がされている Meet up Chubu でもいいと思いますが、課題を発掘して、それをどうシーズとマッチングさせて事業化してくかみたいなワークショップなり、セミナーなりそういったものが必要だと思います。すでに行われている中小企業向けのそういった一般社団法人の企業面談、実際事業を行われている人向けの事業継承の施策があったりしますが、このようにわかりやすくターゲットを示し、誰に対するどういう教育なりサポートをして、アイデア・シーズの登録までもっていくか、カスタマージャーニーではないですが、そのあたりを明確にする必要があります。

もし私がこのプラットフォームの事業主だったらどうするかなと考えたとき、最初に認知してもらい、次にその人たちにどうやって学んでもらって、どうやって応募してもらって、どうやって育てていくかというのを考えると思います。そういったことを Meet up Chubu の前に行く施策があってもいいのかと思います。またプラットフォームをビジネスとして行っていく際に、通常カスタマーサクセスと呼ばれる人たちが必ずいます。私はヘルプデスクではなくカスタマーサクセスと呼んでいます。アイデアに登録する人たちが成功するような、窓口となりコーディネーションやマッチングを支援する人的な支援が当面必要かなと思いました。

最後に、以前にも柴山委員ともディスカッションしていましたが、市民の人、県民の人にどう伝えるかという話になると思います。スタートアップや大学関係者はアーリーアダプターなのでリーチできると思いますが、市民、県民の人に伝えていくためのわかりやすい、イベント催事、例えば海外だと South by Southwest だったりとか、北欧の Slush だったりとか。わかりやすく街をあげてやっているというようなシンボリックのようなものがあるといいのかと思います。ロボコンも去年 World Robot Summit が開催されて、ちょっとコロナの影響もありましたが、世界で注目されているイベントです。そういったところになるような、愛知県版 Slush など、一連の施策が絵になって描けていくと、ムーブメントになるのではないかなと思います。

REASAS を内閣府が、デジタル庁が広めるために何をしてきたかという、シビックテックという、シビックハッカソンを行っていました。地域のデータをみながらこれから見つける課題、データを分析して地域課題を発掘して、それをどう解決するかアイデアを出してというのを全国的にも展開していました。シビックハッカソンと言いますが、たとえば大学や企業を巻き込んで行っています。そういった先事例をリバイスしてやれるのではないかと思います。

(内田座長)

ありがとうございました。県民に伝えるようなイベントもあるといいのではということで、企業とか起業家とかへの周知がまず優先だと思いますが、県民、県全体で盛り上げていくといった取組もいずれ必要になると思います。皆さんのご意見様々ありましたがそれを

踏まえて柴山委員からお願いします。

(柴山委員)

佐藤委員からは、困っているヒト・トコロから入るとするのは、粟生さんの意見と同じだと思いますが、困っているところから入って県民の広がりをしていくというのをこのプロジェクト推進の動きとしたいと思います。また佐橋委員も粟生委員と同意見ですが、カスタマージャーニー、まさに UX の概念でターゲットプロセスベースにセグメントを明確化するというのと、マッチングは勝手にやることができるものではないので、今で言うカスタマージャーニーのようなヘルプデスクを設けること、色々なマッチングプロセスがあるが、CPF (Customer Problem Fit) とか PSF (Problem Solution Fit) とかこういったマッチングについても、いろいろな機能がバラバラなのでしっかり専門家の意見をきいて構造化していこうと考えています。山下委員からも、同じでしたが、街づくり地域づくりをどう考えるか、そこでの課題は何かということなので同じだと思います。あとタレントマネジメント、しっかりとシーズとの掛け合わせをやっていくという考え方。鬼頭委員からは具体的にビジネススクールや企業研修など、大学の授業で実施してもいいかなと思っているところです。石川委員からは具体的な意見をいただきましたが、市町村をはじめとする、先生のゼミと市町村職員から、個別の課題を出すことにより、市民が参加でき、それが全域に広がる、そういった仕組みをしっかりと行っていくということが重要だと考えています。あと、技術シーズとなるとアイデアは後からでないかという話がありましたが、我々名古屋大学発ベンチャーを研究していますが、Tier IV、Acompany、U-MAP など、技術の加藤真平先生や武田先生や宇治原先生がちょっとしたアイデアを出したのが今に至ることなので、実は今のディープテックというのは技術者のちょっとしたアイデアが実現しているというのが成功事例なのではないかと認識して、石川委員のご意見も非常にしっかり受けとめていかないといけないと考えています。それからデザインを採り入れるということ。熱量をどのように伝えるか考えます。粟生委員からは先ほどの、Meet up Chubu より前の段階で必要ではないかというのはまさにそうだと思うので、考えていきたいと思っていますし、RESAS のシビックテックハッカソンのような何らかの形でのイベントと、全域でつながる以前から言っています愛知県の South by Southwest みたいなものをここに組み込んでいくことも重要だと思います。以上です。

(内田座長)

ありがとうございます。本日も、各委員から様々な面からご意見を頂戴いたしました。本日の議論を踏まえ、すぐに反映できるもののほか、中長期的に採り入れていく必要があるものなどに仕分けできると思います。私と事務局とで調整させていただきます。最終的な取りまとめを経て、今後、具体的な優れた提案の審査に入っていきますが、各委員の方々には、選考等でもご協力いただくかと思っておりますので、引き続きよろしく申し上げます。本日の議題

は以上となりますので、進行を事務局にお返しいたします。

(事務局)

ありがとうございました。戦略策定自体につきましてはおおよそちらの内容でよろしいとのことでしたので、最終の策定は事務局で相談の上進めさせていただきます。

我々もこれからがスタートだと認識していきまして、本日も意見をいただきました通り、誰のための何を解決するシステムなのかということだと思えます。社会課題を解決するにあたって7つの分野を定めましたが、もう少し具体的なテーマを、出てきたアイデアやシーズを見ながら詰めていきたと思えます。

それから色々な分野の課題を出すとき、経済産業局だけではなく県庁のいろいろな局とも連携しながら進めていくことが大事だと思えます。逆にビジネス化について、行政は慣れていないところがありますので、委員の皆様のご協力も得ながら進めて参りたいと思えます。

次回は3月に今後の進め方について協議させていただく予定です。日程につきましてはあらためてご相談させていただきます。本日はありがとうございました。