

令和5年度ものづくり中小企業事業化支援調査事業  
(OI マッチング事業)

報告書

2024年3月

経済産業省 東北経済産業局

(委託先：株式会社日本能率協会コンサルティング)

## 目次

1. 事業の概要 .....	2
1.1. 事業の背景・目的 .....	2
1.2. 事業の内容 .....	3
1.3. 実施スケジュール .....	4
2. 支援企業の選定 .....	5
2.1. オンラインセミナーの開催 .....	5
2.2. OI 推進企業の公募、選定 .....	9
2.3. OI 推進企業の選定 .....	10
3. イノベーション・プロデューサー候補の発掘 .....	11
4. イノベーション・プロデューサーの機能を活用した支援 .....	12
4.1. フォローアップの工夫点 .....	12
4.2. 支援プロセス .....	12
4.3. 支援結果 .....	15
5. 既存マッチングサイトの効果的な活用支援 .....	16
6. 東北管内への横展開 .....	17
7. まとめ .....	21
7.1. 実証結果の検証、課題抽出 .....	21
7.2. 今後に向けた提言 .....	22

## 1. 事業の概要

### 1.1. 事業の背景・目的

戦略的基盤技術高度化支援事業（以下「サポイン事業」という。）により、中小企業・小規模事業者が大学・公設試等の研究機関等と連携して行う、製品化につながる可能性の高い研究開発、試作品開発等及び販路開拓への取組により、東北地域においても多くの研究開発プロジェクトが創出されている。

サポイン事業については、事業終了後 5 年以内に事業化することを目標として定めているものの、毎年度実施している東北管内のサポイン事業を終了した事業者（以下「サポイン事業者」という。）へのフォローアップ調査によると、一定の事業化実績がある一方で、当初想定していた事業化目標へ到達しない事例も多数ある状況である。

また、昨今のデジタル化の進展等による劇的な事業環境変化等を背景として、その変化を生かし、製造業種がオープンイノベーション（以下「OI」という。）に取り組むことが全国規模の課題となっている。東北経済産業局としても、令和 3 年度から、製造業種において OI に取り組むサポイン事業者に対して、マッチングの支援を実施している。

上記活動は管内サポイン企業に「自社のコア技術の再認識」を促し、マッチングに一定の実績を残したが、それ以降（マッチング後の事業化に向けたフォロー）は企業任せになっており、結果、中小企業の機能不足等から事業化未達状況が続いているところである。

他方、令和 4 年度に中企庁に設置された「中小企業のイノベーションの在り方に関する有識者検討会」において提唱された「イノベーション・プロデューサー」は企業に対し「マーケット動向分析・ニーズ収集」「関係者巻き込み・マッチング」「事業化までの継続的フォロー」を一貫して支援する個人或いはチームと仮定され、中小企業のイノベーション創出に向けた総合プロデュース機能が期待されている。

かかる状況を踏まえ、令和 5 年度、管内サポイン企業と OI に意欲的な大手企業、中堅企業、他局サポイン事業者及び J-startup 選定企業等（以下「OI 企業」）とのマッチング、事業化・新事業展開（＝イノベーション創出）を定着させるため、上記イノベーション・プロデューサーの機能を活用し、企業群を選定したうえでマッチングと実証を行う。一方で、国による支援に依存しない自立的モデルを確立することも目指し、その方策についても検討を行う。

本実証事業の検証及び効果測定を行うことにより、管内サポイン企業の事業化・新事業展開（＝イノベーション創出）に向けての効果的な支援手法を探るとともに、モデル手法を作成し管内に横展開することを目指す。

## 1.2. 事業の内容

外部連携による新事業共創に意欲的な東北管内の事業者を公募等により発掘、ヒアリングを実施し、その保有技術等の提供価値を整理・分析のうえ、新事業展開の可能性について調査を行った。調査においてはモデル手法としてイノベーション・プロデューサー機能やマッチングサイトの活用を行い、東北管内への横展開を行った。

### (1) 支援企業の選定

管内事業者に対して、支援企業の募集を周知するとともに、公募説明会をオンラインセミナー形式で実施した。その結果、8社から応募があり、8社とも支援企業として選定した。

### (2) イノベーション・プロデューサー候補の発掘

市場ニーズからマッチング、商談成立から事業化まで総合プロデュースできる個人として、株式会社アイカムス・ラボの片野氏と日本能率協会コンサルティングの池田・野田の計3名を選定した。

### (3) イノベーション・プロデューサーの機能を活用した支援

イノベーション・プロデューサーとして、支援企業のオープンイノベーションマッチングの支援を行った。支援企業との協議の上、コア技術を再認識し、ネットワーク活用やジェグテックを活用してマッチング候補企業との面談を行い、その結果から課題抽出を行った。

### (4) 既存マッチングサイトの効果的な活用支援

独立行政法人中小企業基盤整備機構が開設・運営しているウェブマッチングサービスであるJ-GoodTech(ジェグテック)を活用するために、未登録の支援企業については登録を、登録済みの支援企業については、マッチングの可能性のあるニーズを調査し、提案を促した。

### (5) 東北管内への横展開

イノベーション・プロデューサー機能、自主的・継続的なOIマッチングモデルの横展開として、盛岡市と山形市にて、産業支援機関や大学、金融機関などのイノベーション・プロデューサー候補者に対して研修を行った。

### 1.3. 実施スケジュール

下表のスケジュールで事業を実施した。

図表 1 実施スケジュール

		令和5年			令和6年		
		10月	11月	12月	1月	2月	3月
①東北管内における企業及び企業群の提案・選定	案内	■					
	セミナーの準備・実施		■				
	支援企業の選定		■				
②イノベーション・プロデューサー候補の発掘	イノベーション・プロデューサーの機能定義	■					
	イノベーション・プロデューサーの設定		■				
③イノベーション・プロデューサーを活用した支援事業の提案、実証、検証、課題抽出	支援企業との協議・意識合わせ		■				
	コア技術再認識			■			
	OI 企業抽出・選定			■			
	マッチング（前後のフォロー含む）			■	■	■	■
	課題抽出						■
④OI 推進企業が自主的、継続的にマッチングが可能となるようなジェグテック等既存マッチングサイトの効果的な活用支援	支援企業へのジェグテック等紹介・登録		■				
	ジェグテックへの提案			■	■	■	
⑤東北管内への横展開に向けた提案	モデル地域の選定				■		
	支援機関等へのワークショップ					■	
	横展開提案					■	
⑥調査報告書の作成	報告書作成					■	

## 2. 支援企業の選定

### 2.1. オンラインセミナーの開催

東北管内事業者を対象に、O I 意識の醸成に向けた新たな視点や気づきの提供を兼ねた公募説明会を開催した。

実施方法としてオンラインでのセミナーを開催した。

#### (1) セミナー準備

セミナー準備は下表のスケジュールで行った。

図表2 セミナー準備スケジュール

	10月				11月		
	2日～	9日～	16日～	23日～	30日～	6日～	13日～
講演事例紹介	OI事例企業の選定	OI事例企業への依頼	OI事例候補の取材	資料準備			
開催案内			開催案内作成	セミナー案内（HPで告知） ※貴局よりサポイン事業者180社にメール等による連絡			
セミナー参加企業の受付			参加受付・当日接続方法の案内				
セミナー配信						セミナー開催	
アンケート				作成		アンケート配信	
支援企業の応募				受付			支援先への連絡

セミナー案内用にパンフレットを作成して日本能率協会コンサルティングのホームページに掲載するとともに、日本能率協会コンサルティングのクライアントへの個別連絡やセミナー案内を東北経済産業局からメール等により管内事業者に告知した。

セミナー内容は以下の通り。

【セミナータイトル】 OI マッチング事業公募説明会

【日時】 2023年11月8日(水)16:00～17:20、オンラインセミナー

【対象】 東北管内に本社、事業所、支店のある企業、東北管内の Go-Tech・サポイン事業活用企業

【参加費】 無料

- 【内容】
1. はじめに（東北経済産業局）
  2. オープンイノベーションの意義と進め方（日本能率協会コンサルティング）
    - ・新事業展開、事業化の課題
    - ・オープンイノベーション、異業種連携の取り組み実態
    - ・オープンイノベーションの進め方と成功のポイント
  3. 具体的な進め方（日本能率協会コンサルティング）
    - ①技術の棚卸と検討対象となるシーズの選択
    - ②顧客価値発想法による提供価値
    - ③用途市場調査
    - ④提案内容検討
    - ⑤ビジネスマッチング
  4. 公募内容のご案内

講師：日本能率協会コンサルティング R&D コンサルティング事業本部 コンサルタント  
池田裕一、野田真吾

図表3 セミナー案内用パンフレット

東北経済産業局 令和5年度ものづくり中小企業事業化支援調査事業（OIマッチング事業）

## 技術の見える化による 新たな可能性の模索へ

オープンイノベーションマッチング支援事業参加企業募集

**OPEN INNOVATION**

**実施内容**

日本能率協会コンサルティングの専門家がお社に訪問し、技術の見える化やビジネスマッチングによるサポート支援を実施いたします。

Step1	Step2	Step3
<b>技術の見える化</b>	<b>新たな可能性検討</b>	<b>マッチング支援</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶技術の棚卸</li> <li>▶技術シーズの選択</li> <li>▶技術の持つ価値の明確化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶技術用途の発想</li> <li>▶新用途市場調査</li> <li>▶マッチングに向けた仮想カタログの作成支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶大手・中堅企業、スタートアップ企業等のマッチング候補の探索</li> <li>▶マッチングの面談支援</li> <li>▶マッチングサイトの活用支援</li> </ul>

**実施期間** 2023年12月～2024年2月

**対象** ・東北管内に本社、事業所、支店のある企業  
・東北管内のGo-Tech・サポイン事業活用企業

**募集** 5～10社程度 締切 2023年11月16日(木)17時まで

**セミナー(公募説明会)のご案内**

上記支援内容のご案内ならびに、オープンイノベーションの進め方について解説するセミナーを開催します。東北管内に本社、事業所、支店のある企業の皆様、ぜひご参加ください。

**日時** 2023年11月8日(水)16時～17時

**実施方式** Webセミナー(Webex Meetings)

応募方法ならびに説明会参加方法につきましては、裏面をご参照ください。

企業を取り巻く競争環境が厳しさを増す中、自社のリソースのみで、新たな顧客の価値を生み出すイノベーションを起こすことはもはや困難であり、世界中に広がるリソースを活用するオープンイノベーションは、企業にとって必須の戦略となっています。

本事業では、東北管内の企業を対象として、保有技術やGo-Tech・サポイン事業の成果物等を対象に技術の持つ価値の見える化や、新たな用途展開の探索、オープンイノベーションに意欲的な大手企業、中堅企業及びスタートアップ企業等との技術マッチングを支援します。

**応募方法**

以下のURLから応募フォーマットをダウンロードし、必要事項をご記入の上、social@jmac.co.jp まで、メール送付をお願いします。  
<https://www.jmac.co.jp/news/detail/info20231020.html>

**申請内容**

- ・ご担当者の連絡先
- ・対象とする技術の詳細
- ・応募動機や支援時の体制

**締切** 2023年11月16日(木)17時まで

-----

**セミナー(公募説明会)の開催について**

**日時** 2023年11月8日(水)16時～17時 (Webセミナー)

**プログラム**

1. はじめに(東北経済産業局)
2. オープンイノベーションの意義と進め方(日本能率協会コンサルティング)
  - ・新事業展開、事業化の課題
  - ・オープンイノベーション、異業種連携の取り組み実態
  - ・オープンイノベーションの進め方と成功のポイント
3. 具体的な進め方(日本能率協会コンサルティング)
  - ①技術の棚卸と検討対象となるシーズの選択
  - ②顧客価値発想法による提供価値
  - ③用途市場調査
  - ④提案内容検討
  - ⑤ビジネスマッチング
4. 公募内容のご案内

**講師** 日本能率協会コンサルティング R&Dコンサルティング事業本部 コンサルタント  
池田裕一 野田真吾

**対象** ・東北管内に本社、事業所、支店のある企業  
・東北管内のGo-Tech・サポイン事業活用企業

**参加費** 無料 締切 開催直前までお申込み頂きます。

**申込方法** 以下のURLからお申し込みください。  
<https://eipro.jp/jmac-new-industry/events/view/EV00000038>

お問い合わせ先(東北経済産業局委託先)  
株式会社日本能率協会コンサルティング R&Dコンサルティング事業本部 担当:野田・池田・寺澤  
E-mail : social@jmac.co.jp TEL:080-3258-0696

## (2)セミナーの実施

セミナーは2023年11月8日(水)16時から17時にオンライン形式で実施した。8社11名から申し込みがあり、最終的な参加者は7社10名であった。

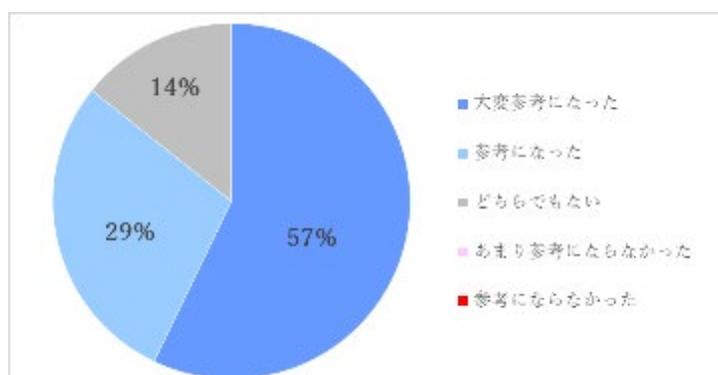
セミナーでは、第1部は「オープンイノベーションの意義と進め方」と題して、OIの意義、OIのパターン、OIの進め方と成功のポイントについて、日本能率協会コンサルティングのコンサルタントから講義を行った。第2部は「具体的な進め方」と題して、技術の棚卸しや新たな用途のアイデア発想法や仮説検証の進め方について講義を行った。セミナーの最後にオープンイノベーションマッチング支援事業参加企業募集の募集について説明を行った。

セミナー終了時にアンケートを実施した。アンケートは7件回答が得られた。

アンケートの回答では、「オープンイノベーションの意義と進め方」については、回答者大半が参考になったと評価していた。参考となった点として、『新たな可能性検討プロセスについて参考になった』『改めて体系的に説明頂いて参考になった』などの意見があった。

図表4 セミナーアンケート結果その1

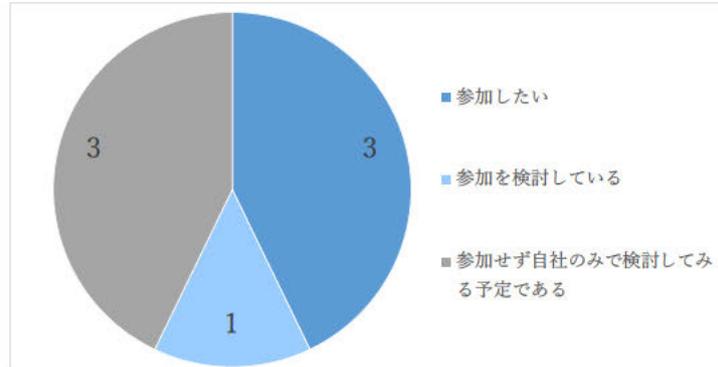
本セミナーは自社でオープンイノベーションを推進するにあたって参考になりましたか？ (n=7)



また、オープンイノベーションマッチング支援事業への参加意向については、回答した7社中3社が参加を希望し、1社が参加を検討したいと回答した。うち、オープンイノベーションマッチング支援事業への申込につながったのは4社であった。

図表5 セミナーアンケート結果その2

本セミナーでご紹介したオープンイノベーションマッチング支援事業への参加についてお聞かせください。(n=7)

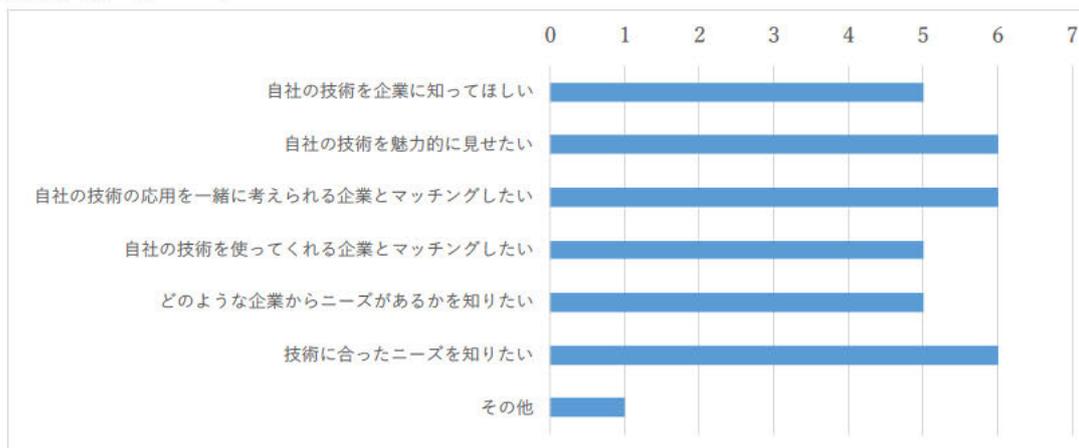


オープンイノベーションに関する取り組み状況や課題については、技術課題突破や製品化のための企業連携、オープンイノベーション体制の構築などが挙げられていた。

オープンイノベーションについて今後進めていきたい項目については、いずれの項目においても進めていきたいと答えた企業が多かった。その中でも「技術に合ったニーズを知りたい」、「どのような企業からニーズがあるかを知りたい」のようなニーズの探索と、「自社の技術を魅力的に見せたい」という技術の見せ方への関心が高かった。

図表6 セミナーアンケート結果その3

オープンイノベーションについて今後進めていきたい内容をすべて選んでください。(複数回答可、n=7)



## 2.2. OI 推進企業の公募、選定

オープンイノベーションマッチング支援事業については、前述のオンラインセミナーおよび東北経済産業局メールマガジンなどで OI 推進企業の公募を行った。応募フォーマットを下図の通り。公募の結果、8 社から申込があった。

図表 7 応募フォーマット

令和 5 年度ものづくり中小企業事業化支援調査事業 (OI マッチング事業)  
 応募申請書

下記項目にご記入の上、2023年11月16日(木) 17:00までに、事務局メールアドレス (social@jmac.co.jp) まで Eメールにて送付してください。

◆ 担当者ご連絡先をご記入ください。

貴社名	
部署名	
役職名	
フリガナ	
担当者名	
住所	
電話番号	
メールアドレス	

◆ 今回マッチング支援の対象としようとしている技術について詳細を教えてください。

技術の概要	
技術のアピールポイント	
現状の用途	
他用途のアイデア	

◆ 応募動機や支援時の体制について教えてください。(任意)

企業ビジョンと事業上の課題	
自社技術に関する事業上の課題	
本支援に対する貴社内の活動体制	

※印刷内容を補足する資料がある場合は、本申請書と一緒に送付してください。

**◆ 連絡先**  
 ご担当者のご連絡先をご記入ください。

**◆ 検討対象技術**  
 今回検討対象とする技術についてご記入ください。

- 技術の概要
- 技術のアピールポイント
- 現状の用途
- 他用途のアイデア

**◆ 応募動機、検討体制**  
 応募動機や検討体制を教えてください。

- 事業上の課題
- 自社技術の課題
- 社内の活動体制

### 2.3. OI 推進企業の選定

応募された 8 社とも選定基準を満たしていたため、すべてを支援対象とすることとした。  
なお、選定基準は、『先駆性』『産業への応用可能性』『実現可能性』の 3 点で行った。

- ①先駆性・・・既存技術に対する優位性、競合技術の有無、他社取組みの有無
- ②産業への応用可能性・・・アプリケーションの明確性、顧客価値の明確性
- ③実現可能性・・・科学的裏付けの有無、課題の難易度

図表 8 OI 推進企業の選定結果

No.	OI 推進企業	所在地	事業内容	対象技術
1	A 社	岩手	ライフサイエンス	測定装置
2	B 社	岩手	ライフサイエンス	ライフサイエンスデバイス
3	C 社	岩手	ライフサイエンス	検査機器
4	D 社	岩手	ロボット	ロボット応用技術
5	E 社	山形	精密加工	超微細加工
6	F 社	山形	精密加工	樹脂成形
7	G 社	山形	表面処理	メッキ加工
8	H 社	山形	機械設計	機構設計

### 3. イノベーション・プロデューサー候補の発掘

イノベーション・プロデューサーについては、協議の結果、以下の3名を選定した。

株式会社アイカムス・ラボ 代表取締役会長 片野 圭二氏

株式会社日本能率協会コンサルティング シニア・コンサルタント 池田 裕一

株式会社日本能率協会コンサルティング チーフ・コンサルタント 野田 真吾

選定にあたっては、市場ニーズからマッチング、商談成立から事業化まで総合プロデューサーできる個人やチームを想定しており、本事業においては、技術の事業化検討・ビジネスマッチング・マッチングサイト活用によるニーズ収集・顧客提案を行えることを条件とした。

図表9 イノベーション・プロデューサーの機能と本事業の取り組み



## 4. イノベーション・プロデューサーの機能を活用した支援

OI 推進企業について専門家による訪問のうえ、サポイン事業における派生技術、自社の保有技術、サポイン事業の成果物等の事業展開可能性（新分野展開等）及び提供価値を整理・分析し、OI 連携の可能性を調査した。

また、調査内容を OI 推進企業にフィードバックすることで、自社技術の可能性を把握してもらうとともに、今後の当該新分野・市場企業等へのアプローチ、提案手法について助言を行った。

### 4.1. フォローアップの工夫点

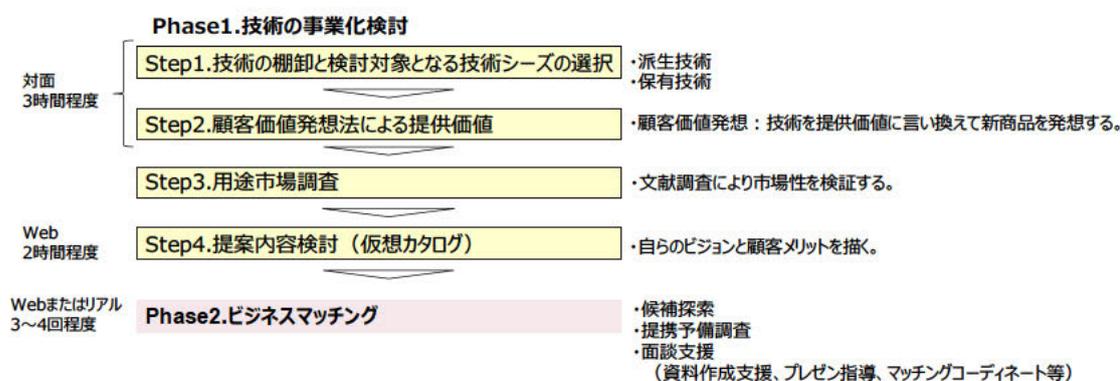
自社技術を活用した新分野展開は、一般的にニーズに対応した新技術・新商品開発に比べて成功確率が低い。技術はニーズ（目的）を実現する手段であり、技術を活用した新分野展開は手段から目的を探すことになるからである。そのため、やみくもに新用途の可能性を探することは非効率であり、技術の押し売りにもなりかねない。自社技術の新用途を探すためには体系的なプロセスと方法論が不可欠であり、本事業においても「技術の新用途探索」のプロセスやフレームを活用して、有望用途の抽出を行った。

### 4.2. 支援プロセス

サポイン事業における派生技術、自社の保有技術、サポイン事業の成果物等の事業展開可能性（新分野展開等）及び提供価値の整理・分析は、以下に示すステップで実施した。

Step1～Step2 は専門家が OI 推進企業に訪問し、OI 推進企業の社長や担当者とのワークショップ形式で議論を重ねながら進めた。

図表 10 フォローアップのステップ



◆Step1：技術の棚卸と検討対象となる技術シーズの選択

技術の用途開発では、基本的に技術が実現する”機能-性能“、”特性”に着目して、別の用途を発想することが有効である。

今回、OI 推進企業の派生技術、自社の保有技術、サポイン事業の成果を対象に、”機能-性能“、”特性”を「〇〇を〇〇する技術」と称して技術の棚卸を行った。各社の製品・サービスを2つ程度選定し、その製品・サービスに活用している技術を最大5つ程度洗い出し、どのような機能-性能、特性を持つのかを明確にした。そして、今回検討対象とする技術を1～2つ選択した。

◆Step2：顧客価値発想法による提供価値

技術の新用途可能性について顧客価値発想法を活用し、技術が持つ価値を訴求できる市場・製品のアイデア出しを行った。

◆Step3：用途市場調査

選定された用途に関して、日本能率協会コンサルティングで文献調査を行い市場の情報を収集した。この段階の市場調査では、各種統計や新聞・雑誌、市場調査資料などを対象とし、市場性や競合の有無、法規制などを確認した。

調査の結果をOI 推進企業にフィードバックし、今後の新分野・市場企業等へのアプローチ、提案手法について助言を行い、今回のマッチング対象とする市場を選定した。

選定した結果は、以下の通り。

図表 11 マッチング対象市場

企業	対象技術	個別マッチング	ジェグテック活用
A社	測定装置	・環境系企業 ・製薬企業	ジェグテック登録
B社	ライフサイエンスデバイス	・試験受託サービス ・食品企業 ・食品企業	
C社	検査機器		ジェグテック登録 ニーズ探索
D社	ロボット応用技術	・システムインテグレーター ・ロボット部品メーカー ・システム設計企業	ジェグテック登録
E社	超微細加工	・住宅メーカー ・アミューズメント関係会社	
F社	樹脂成形	・スポーツ用品 ・(電子部品メーカー)	ジェグテック登録
G社	メッキ加工	・医薬品	
H社	機構設計	・電子部品メーカー	

◆Step4：提案内容検討（仮想カタログ）

マッチング対象市場に対して、OI 推進企業の技術が活用できそうか仮想カタログの作成を通じて提案内容を検討した。仮想カタログの作成は、O I 推進企業にて自ら作る場合や日本能率協会コンサルティングにてたたき台を作る場合や一緒に議論して作成する場合など企業の状況に合わせて対応した。

仮想カタログとは、開発着手前に自分たちはどんなものを開発しようとしているのかを商品カタログのように描くことによって、顧客に提案しながら課題を発掘し、企画を練りこんでいくための手法である。同時に、顧客の立場にたってメリットがどこにあるのかを確認することが出来る。仮想カタログは一般的な汎用カタログとは異なり、提案する相手に応じて内容を変えて作成する。

### 4.3. 支援結果

個別マッチングの実施状況は下表のとおり、合計で13件実施した。ジェグテック活用は1件であった。

	個別マッチング	ジェグテック活用	面談結果	今後に向けて (検討継続中)
A社	2		技術に対する関心が高い。	機会を見て、先方を訪問する
B社	3		技術に対する関心は高く、具体的な用途で検討を続けたい	先方社内で技術内容を共有し具体的なニーズを確認していただく。
C社	0	1	技術に関連するニーズが極めて少ない。また、技術の完成度やビジネスモデルが確立できていない。	まずは技術確立を徹底するとともに、ニーズ探索を継続する。
D社	3		現時点では、協業は難しい。	今後、協業する案件があれば相談する。
E社	2		現時点では、協業は難しい。	今後、協業する案件があれば相談する。
F社	1		お互いの理解に時間を要する。	引き続き情報交換を行う。
G社	1		技術に対する関心はあるものの、現時点で具体的な用途が想定できない。	先方社内で技術内容を共有し、用途がないか検討していただく。
H社	1		技術に対する関心はあるものの、現時点で具体的な用途が想定できない。	先方社内で技術内容を共有し、用途がないか検討していただく。

## 5. 既存マッチングサイトの効果的な活用支援

独立行政法人中小企業基盤整備機構が開設・運営しているウェブマッチングサービスである「J-GoodTech (ジェグテック)」について、支援企業において、未登録・登録済みだが十分に活用できていない先に対し、自主的・継続的な活用に向けた効果的なニーズ登録・抽出等の方法について支援した。

図表 12 活用支援の流れ

<b>Phase1. ニーズ収集</b>  	ジェグテックを活用し、大手企業等のニーズを抽出します。	
	Step1. ニーズの抽出	➤ 研究・開発と協業のニーズを抽出
	Step2. ニーズの分類	➤ 抽出したニーズに対応できる技術分野で分類
	Step3. ニーズの選定	➤ 支援企業が対応できそうなニーズを選定
<b>Phase2. 顧客提案</b>	個別訪問またはオンライン会議により、支援企業に対するハンズオン支援を行います。	
	Step1. ニーズとシーズの解釈	➤ (大手企業等のニーズに対する) 顧客価値分析
	Step2. 仮想カタログの作成	➤ 仮想カタログの内容確認
	Step3. 大手企業への提案	➤ 大手企業等への提案に向けた課題の抽出

5社に対して7件のニーズを紹介したものの、実際に顧客提案につながったのは1件のみであった。ニーズを調査するタイミングが年末年始と重なった為、支援企業が提案できそうなニーズが少なかったというのも一因と考えられる。

図表 13 ニーズ収集と顧客提案結果

企業	対象技術	ニーズ収集	顧客提案
A社	測定装置		
B社	ライフサイエンスデバイス	3件紹介	
C社	検査機器	3件紹介	1件提案(先方から連絡なし)
D社	ロボット応用技術	1件紹介	
E社	超微細加工		
F社	樹脂成形	2件紹介	
G社	メッキ加工	2件紹介	
H社	機構設計	1件紹介	

## 6. 東北管内への横展開

東北管内への横展開として、盛岡市と山形市において、支援機関向けのワークショップを開催し、盛岡開催9名、山形開催10名のイノベーション・プロデューサー候補にご参加いただいた。

開催したワークショップの概要は以下の通り、

【セミナータイトル】イノベーション創出に向けた事業化支援ワークショップ～イノベーション・プロデューサーの機能を活用し、ものづくり企業の技術をわかりやすく伝え、他社との共創、協業の場を促進する～

【日時（盛岡）】令和6年2月26日（月）13:30～17:00

【会場（盛岡）】いわて産業振興センター会議室

【日時（山形）】令和6年2月27日（火）13:30～17:00

【会場（山形）】山形県高度技術研究開発センター第1研修室

【対象】産業支援機関、公設試、大学、金融機関、認定支援機関等の企業支援、産学連携担当者

【参加費】無料

【内容】

1. はじめに、イノベーション・プロデューサーとは何か（東北経済産業局）
2. 令和5年度ものづくり中小企業事業化支援調査事業(OI マッチング事業)について（日本能率協会コンサルティング）
3. マッチングに向けた技術の見える化、伝え方（日本能率協会コンサルティング）
4. (ワーク)ラフ版仮想カタログの作成
5. (共有)ラフ版仮想カタログの発表
6. J-GoodTech について（中小機構東北本部）
7. 質疑、ディスカッション

【講師（盛岡）】日本能率協会コンサルティング シニア・コンサルタント 池田 裕一  
中小企業基盤整備機構 東北本部 中小企業アドバイザー

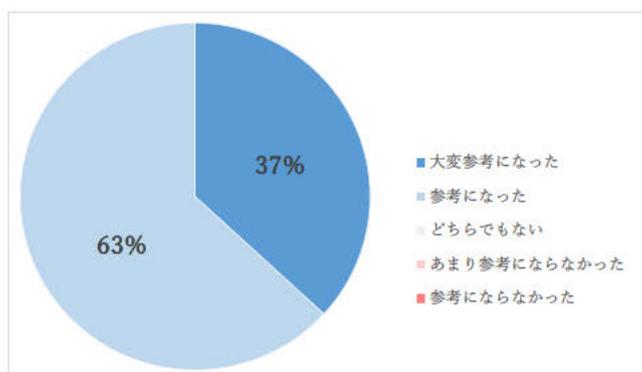
【講師（山形）】日本能率協会コンサルティング チーフ・コンサルタント 野田 真吾  
中小企業基盤整備機構 東北本部 中小企業アドバイザー

セミナー終了時にアンケートを実施した。アンケートは19件回答が得られた。

「1. イノベーション・プロデューサーとは何か」「2. 令和5年度ものづくり中小企業事業化支援調査事業」については、全員が参考になったと評価していた。要望としては、『来年度のスケジュールや補助制度について知りたい』という意見があった。

図表14 ワークショップアンケート結果その1

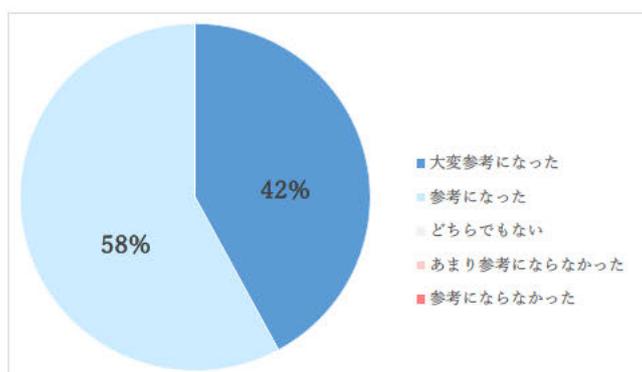
『はじめに、令和5年度ものづくり中小企業事業化支援調査事業について』は参考になりましたか？ (n=19)



「3. マッチングに向けた技術の見える化、伝え方」についても、全員が参考になったと評価していた。

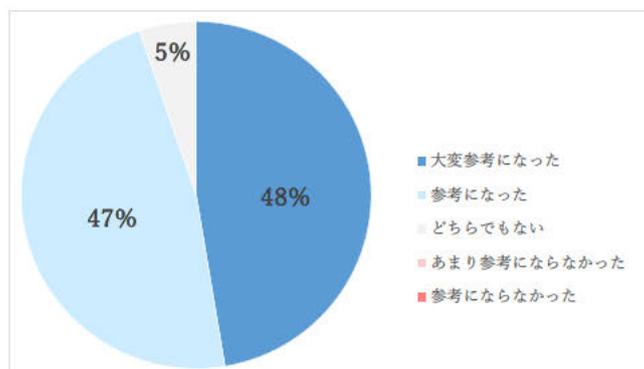
図表15 ワークショップアンケート結果その2

『マッチングに向けた技術の見える化、伝え方』は参考になりましたか？ (n=19)



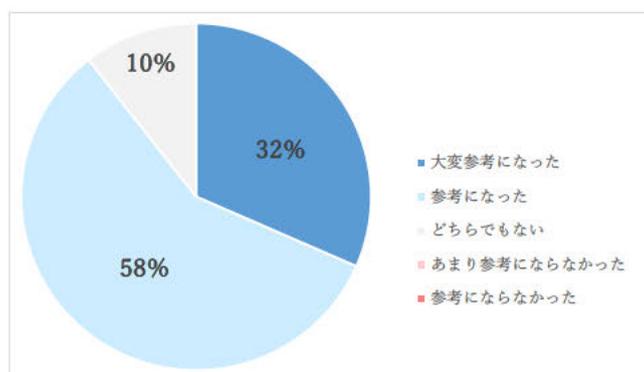
「4.(ワーク)ラフ版仮想カタログの作成」「5. (共有) ラフ版仮想カタログの発表」については、回答者大半が参考になったと評価していた。参考となった点として、『他の方の視点が参考になった』『それぞれがアイデアを出す事で新たな解決の糸口が見えた』などの意見があった。

図表 16 ワークショップアンケート結果その 3  
『仮想カタログの作成』は参考になりましたか？ (n=19)



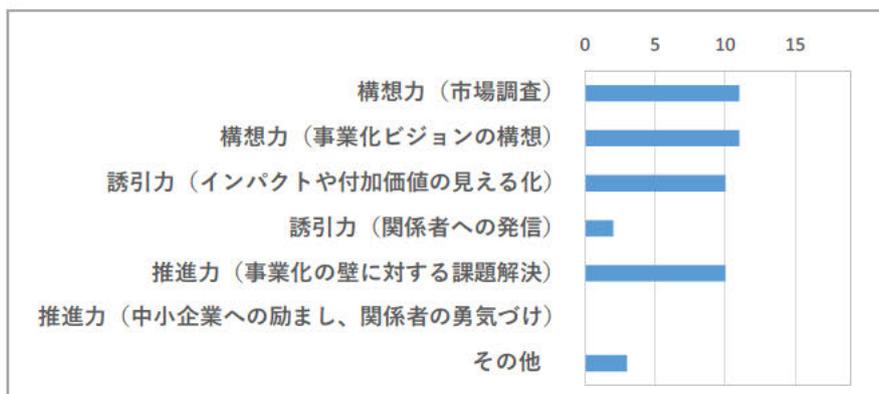
「6.J-GoodTech について」についても、回答者大半が参考になったと評価していた。

図表 17 ワークショップアンケート結果その 4  
『J-GoodTech の活用について』は参考になりましたか？ (n=19)



アンケートにおいて、事業化支援を行う上での課題を確認したところ、市場調査や事業化ビジョンの構想といった構想力と回答した人が多かった。具体的な課題としては、『マッチングに向けた相手先への訴求』といったアイデア実現に向けたマッチングの難しさや『自社技術の立ち位置の理解』といったベンチマーキングが挙げられた。また、支援者のリソース不足や経験不足や、支援企業における積極性や自律性といった点を課題とあげる方もいた。

図表 18 ワークショップアンケート結果その 5  
 事業化支援を行う上での課題は何ですか？（n=19、複数回答可）



## 7. まとめ

本事業は、東北管内企業を対象として、多様な連携先との出会いを通じた事業化・新事業展開を加速することを目的として、OIに意欲的な大手・中堅企業及びスタートアップ企業等とのマッチングの支援を行った。

本事業における特徴として以下の3点があげられる。

- ① 保有技術の見える化、新分野等への事業展開可能性の検討
- ② 新用途における大手・中堅企業などとのマッチング
- ③ マッチングサイトを活用した大手企業のニーズ探索

これらは、イノベーション・プロデューサーに必要な能力としてあげられている構想力・誘因力・推進力を発揮し、効果的な支援手法として有用性および評価について考察する。

### 7.1. 実証結果の検証、課題抽出

#### (1) 保有技術の見える化、新分野等への事業展開可能性の検討

支援企業は、技術の仕組みや技術方式について説明することは得意であるが、それによりどのようなことができる技術なのか（技術の機能）や、技術の機能がどのような価値につながるのか（技術の価値）を説明することがあまり得意ではない。その為、事業を展開する新たな分野を検討することが難しい状況である。

イノベーション・プロデューサーとして、技術の仕組みや技術方式の優位性だけに着眼するのではなく、技術の機能や価値を評価することが必要である。また、新分野を検討する為に様々な分野に対する知見が必要とされる。

#### (2) 新用途における大手・中堅企業などとのマッチング

マッチングにおいて重要になるのは、大手・中堅企業におけるメリットが何なのかを考えることである。単に技術を紹介して、技術の活用方法をマッチング先に検討してもらうだけでは、展示会などで技術紹介をしているのと変わらない。マッチング先において、どのように技術を活用できそうなのかを絵にすることで、マッチング先における技術理解も深まり、技術活用のアイデアも検討しやすい。

イノベーション・プロデューサーとしては、マッチング先がどのような点に関心を持ちそうなのか、マッチング先が次の行動に進むためのポイントがどこなのかを検討し、誘導することが求められる。

#### (3) マッチングサイトを活用した大手企業のニーズ探索

大手企業のニーズ探索をすることは容易ではなく、マッチングサイトを活用することは有効である。しかし、マッチングサイトで掲載されるニーズはタイミングの問題があるため、

常時見ている必要がある。その習慣付けをどのように行うかは課題である。

また、ニーズと支援企業の技術とのつながりを検討する為には、ニーズの解釈方法や技術の理解が重要となり、イノベーション・プロデューサーの役割となる。

## 7.2. 今後に向けた提言

本年度の実証事業では、イノベーション・プロデューサー機能も中小企業の立地特性から集積型（盛岡）と分散型（山形）とで大別されると考えられる。

盛岡地区ではライフサイエンス関連の研究開発型企業集積において、各社が独自に研究開発を進めるとともに、ニーズに応じて相互の技術の組合せが可能である。また展示会等マーケティングを共同で行っている。

こうした集積型では企業各社の事情に熟知し、取りまとめ役としての役割がイノベーション・プロデューサーに求められる。一方、県内外の企業ニーズを広く集め、域内企業と効果的・効率的に連携を進めるには、県内外の企業や研究機関と広くネットワークを有してマッチングを促進する役割がイノベーション・プロデューサーに求められる。これら役割を個人で担うことは難しく、域内企業の実態に詳しい人材、県内企業・研究機関等とのネットワークを有する人材、県外企業・研究機関等とのネットワークを有する人材がチームを組成して中小企業を支援する体制が望ましい。

一方、分散型の場合は、各社それぞれに産業分野が異なり、企業の歴史も異なる。この場合は共通項がないため、個社ごとの支援が不可欠になる。こうした分散型では、地域の金融機関や産業支援機関が個別にイノベーション・プロデューサーとして支援することになる。地域金融機関、産業支援機関がイノベーション・プロデューサーの役割を担うには、イノベーション・プロデューサーの知識やスキルを十分に身につける必要があり、そのためには各機関のコーディネータに対して、教育研修を行うとともに、実践的な指導が必要と考える。また、県外企業とのマッチング機会が限られるため、県外にネットワークを有する人材と地域金融機関、産業支援機関のコーディネータがペアとなって中小企業を伴走支援することも必要である。