

お時間になりましたので始めさせていただきます。  
第2部トークセッションですね。

私モデレーターを務めさせていただきます、有限責任監査法人トーマツの中尾と申します。  
私の自己紹介を先に少しだけさせていただきます。  
私、今、東日本を中心に、スタートアップ支援、デジタル推進、オープンイノベーション支援等を行っております。  
今回、埼玉県のごこういったオープンイノベーションのイベント、運営事業のところを仰せつかってこのような役目をいただいております。

では早速ですけども、今日は先行事例として、埼玉県ではもう結構名が売れているお三方にご登壇いただいております。

まず、最初に自己紹介と、あと皆様がどのようなオープンイノベーションをされているかというところを簡単に、3分ぐらいでお話いただきつつ、横井さんしっかりシートを作っていただいております、そのまま、どうやったらオープンイノベーションが成功するかという次のご質問についても作っていただいておりますので、その流れで次の1個目の質問ところまで行きたいなというふうには思っております。

では次のページをお願いいたします。  
まず登壇者の自己紹介で、まず田端さんですね、よろしくお願いいたします。

### > 田端氏

はい。

皆さん改めましてこんにちは。

私埼玉県秩父郡横瀬町っていうところの、役場の職員をやってます田端と申します。

人口は7,700人の小さな町で、実は人口減少も止まっていなくて、何をもって成功事例かって言われると実は成功しているものは全然ありません。

ただ今日皆さんに多分、お伝えできるという一応ヒントになるというのは、私たち官民連携を「よこらば」っていうものをやっております、実は今7年間やり続けました。

今やり続けたって言っているのは、実は10月の審査会をもって一旦休止中です。

もう町長は、セカンドステージに向けて半年間お休みを取って、4月に向けて、新たなオープンイノベーションなのか、はたまたリビングラボ的なそういう場づくりなのか、それらを踏まえて、また4月以降にオープンするわけなんですけど、その7年間でやってきたことが、実は応募件数が大体270件ぐらい、7年間で270件。年間に40ぐらい、いつも民間企業、団体、大学のゼミとか、あと個人の方もいらっしやいますし、そういった方たちが提案をしてきてくれています。

そのうちの約半分ぐらいが採択してしまうんですけど、つまり140件ぐらいが7年間、つまり年間20件の新しい仕事が、行政がやりたい仕事ではなく、民間企業さんが行政と一緒にやりたい

という仕事を、年間20件やり続けた結果、オープンイノベーションとそれを言うのかどうかというところちょっとそれは置いといたとしても、新たなチャレンジするムーブメントみたいなものが、起こってきたのかなと思っています。

ちょっと「自称失敗推進係長」って言っていて、実はこれ、「自称」って前付けてなかったらですね、町長から勝手に係の名前つけるんじゃないよって言われて、今「自称」って名前つけたんですが、失敗を容認できる地域になりたいなと思っています。

一旦私の方の説明は以上とさせていただきます。

本日はよろしくお願いします。

### >中尾氏

ありがとうございました。

いや全然成功しないってお話ありましたけれど、私東日本いろんなところで、実証実験、オープンイノベーション、田端さん名前出てくるんですね。

### >星野氏

それはさすが。

### >中尾氏

本当有名人です、結構。今すごい何か謙遜をされましたけれど、十分成果を出していらっしゃるなと思っています。

またちょっと深掘りさせていただければと思います。

じゃあ次、星野さんお願いいたします。

### >星野氏

皆様はじめまして。

私、株式会社コミュニティコム代表取締役の星野邦敏と申します。

基本的には、IT事業が本業なんですが、特に埼玉県さいたま市では2012年からコワーキングスペース7Fという、それこそ今日のオープンイノベーションのお話になりますと、これから起業する人や起業したての人、あと長年フリーランスをやってる方々が集まるような空間を運営しています。

あとですね、「シェアキッチンCLOCK KITCHEN」というのをやっておりまして、飲食店舗で月曜日は将来カレー屋さんやりたい人がカレー屋さんやって、火曜日は別で、例えばパスタやりたい人がパスタ屋さんやってとか、そういうような店舗を埼玉県内で今11施設運営しています。

今日このパーカーは、秩父経済新聞という経済新聞の、自分たちがやっているメディアの新聞なんですけれど、町の情報を平日1日1記事、私たちの方で公開しておりまして、YahooニュースやLINEニュースにも配信しているんですけれど、さっき田端さんが言った、よこらぼ、私の拠点は埼玉県さいたま市周辺地域なんですけれど、実は秩父郡にも株式会社よこぜカンパニーという私の別会社がありまして、それは実は横瀬町のよこらぼをきっかけに、2019年、コロナ前なんですけれど、2019年の確か6月だったと思うんですけれど、その頃によこらぼに採択されまして、向

こうではこういうメディアの事業と、向こうの方で不動産を1個買まして、そこを改装して、1棟貸しの宿泊施設をやってみたりとか、あと事業化ってほどではないんですけど、ニンニクと玉ねぎを栽培していたりとか、そういったような形で、私の生まれ育ちはさいたま市ですし、拠点もさいたま市なんですけど、横瀬町にも1つ会社ができたと、向こうでも横瀬町在住の人を正社員で雇用したりしていますので、今日はそういったお話もきっと求められているのかなと思って、お話できればと思っております。

今日はよろしくお願ひします。

あとですね、中尾くんが、実は僕が2006年に個人事業主で、当時私、無職で何もしていなかったんですけど、迷走していた時に、1番初めに僕のホームページ制作業で創業しているんですけど、1番初めに手伝ってくれた友達でして、十数年ぶりにこういうところで。そういった部分でちょっと今日は個人的に身内感を感じています。

よろしくお願ひします。

### >中尾氏

はいちょっとフランクに星野さんずけずけ聞きたいなと思っておりますけれど。

すみません、ちょっと見苦しいところを。スライドがですね、星野さんからいただいたこのスライド、なぜか投影しても映らなかつたりで。すみませんでした。

続きまして横井さん、お願ひいたします。

### >横井氏

はい。

皆さんこんにちは。

株式会社ICST代表の横井でございます。

私どもは2004年に起業しまして、ちょうど今年20年経ったんですが、先ほどご質問したように、オープンイノベーションという言葉が私は知らない時期に、実は私の会社っていうのは、ロシアと台湾、日本という3つの国からの出資でできて役割分担してしまったということで、その当時から結局やれることが限られているので、やれることを分担したらいいんじゃないかなと思って、そういう感じでできた会社です。

メインでやっているのは医療機器、健康機器の輸出入及び企画商品開発。それからもう1つは、資格を生かしたって書いてありますが、DMAHって言ひまして、その業許可をうまく活用して、申請をしたり、輸入代行をやったり、コンサルティングやると。こういったものをやっている会社でございます。

現在本社はS4タワーって、ここから歩いて10分ぐらいのところにありますけど、そこに今、約48名、正社員30名でパート18名っていうような規模でやっています。

工場としては大宮工場の本社と伊奈町にあって、あと栃木に委託ですけど工場がありまして、この11月、先月末に、この埼玉研究所ができたと、これから来年2月にかけてオープンしていくっていうような会社ですね。あと中国にも上海、浦東に、オフィスに常駐で1人いるっていうような感じですね。

これまでオープンイノベーションっていろんなことをやったんですけど、なぜそういうことをしたかっていうと、何もできなかったから。自分ができないので、これはもう人の力を最大限借りるしかないなと思ってまして、こんなこと書いてみたんですけど、オープンイノベーションの定義ってまさしくこうだと思うんですね。自分の、自社の技術アイデアだけではなく、それが無い時には外部の企業が持つノウハウを活用すると。結局それを、結果的には新事業の方に開発していっていくんだっていうことだと理解をしています。それで、私のこれは持論なんですけど、SDGsの17番目っていうのがあるんですね。実はこれ、パートナーシップで目的を達成しようってまさに、このことを言っているんじゃないかなと。

ただ実際の項目は、開発新興国、これから開拓していこう国に対してのいろんな施策をしないかと思われてるけれども、考え方によっては、この17番目がまさにオープンイノベーションじゃないのかなと。その17番目ができれば、1から16までは、どっかにつながれば全部できちゃうっていうね、そんな気がしているっていうようなことです。

その中で今日はいろいろとお話をさせていただければと思っています。

こんなことやっていて、三国間貿易とか、資格を生かすとか、勝手に名前つけてますけれど、事業戦略とか、インドタタグループのやり方とかこんなことをやってきていますので、詳細についてはまた時間があればということで、お話できればと思っています。

本日はよろしくお祈りします。

### >中尾氏

ありがとうございました。

では次のスライドですね。

最初の質問。質問も合わせて載せておりますけども、最初の質問をさせていただければと思います。

オープンイノベーションを皆さんやっていく中で、成功のポイントって何だろうっていうところをお伺いしたいと思うんですけど、横井さんのスライドもごございますので、横井さんから口火を切っていただけますでしょうか。

### >横井氏

スライドを作ってきたので、ちょっと見ていただければと思うんですけど。

成功に導くにあたって、私のこれ感覚なんで、果たしてこれが本当にいいのかどうかってわかりませんが、まず考えたのは、どうしても中小企業、スタートアップ企業というのは立場的には弱いんですね。当然、営業力とか販売力があるっていう会社は、要は大手の会社ってなるわけですね。往々にしてあるのは、OEMとかOTMっていう格好のいい言葉なんですけど、下請けになってしまうっていう場合が圧倒的に多いんですね。なので、下請けにならないというのが1番大事だと思うんですね。これ、戦略的に同じであれば、パートナーシップ組めるということですね。相手の戦略に乗っかると下請けになるんです。こちらの戦略と相手の戦略が一緒に一致すれば、これは対等な立場でパートナーシップ組めるっていうのが1つかなと。

2番目が、自社のビジネスの強みを構築するしかないなので、他社にないサービス、技術、これは

特許で、もちろん特許っていう話も先ほどありましたけれども、知的財産ってこともありますけれども、それだけじゃなくて業の資格、私の場合は業資格、医療機器は業がないとできない業種である。ここを最大限活かしたってことですね。こういったものを活かせるかなと。

それから、対等の条件での契約ですね。これ1番問題なのは支払い条件なんです、日本の場合は。

大手さんは長いんですね、末締め翌末起算の90日とか、長いところは120日なんて言って、半年ぐらいしないとお金が入ってこないなんてね、そんな馬鹿な条件で契約しちゃうと、中小企業は持ちません、正直言いました。なので、やっぱりこれは中小企業の保護法を最大限活用して、末締め翌末現金というね、これを徹底的におしていくっていうことをやりましたけれども、こういったものが大事だと思います。

あと、自社販売可能な条件、これさっきのOEM、これ下請けにならないって言いますが、自社のブランド売れるよっていう条件で技術を提供する、サービスを提供する、これで対等になれるってことなんです。

それから公的お墨付き、ここはですね今日来ていらっしゃる方々が本当力をいただきたいところなんです、政府であるとか、金融機関さんだとかっていう方が、ご支援をしていただくと、ものすごいハードルが低くなる。

大手の企業さんにアポイント取る時でも、こういったものは非常に有効かなっていうのを考えています。

私が考えるのはこんな点じゃなからうかな。

自社から情報発信、自社が起点だということ、自社から動くということが1番大事だなと私はこれまでの経験で思ってます。

以上です。

### >中尾氏

ご説明ありがとうございました。

ちょっと深掘りさせてください。

下請けになった方が楽だったりするじゃないですか。

大企業と流されていった方が楽だと思いますし、先ほどの支払い条件も、私もたくさんのメーカーさん見てきていると、おっしゃったように、もう何日現金入るまでに待つのもよくある話の中で、なかなかそれを自信持って、って結構難しいと思うんですね。横井さんの場合、そういった支援家、今日支援家の方々が皆さんいらっしゃるんですけど、そういった方のアドバイスとか何かそういうのがあってこういうのを踏み切れたという感じですか。

### >横井氏

もちろん私、最初言ったように、最初から何もないので三国間でやったぐらいですから、何も持っていませんから、やっぱりこういったものは、皆さんの御知恵を借りながら、特に金融機関さんには、実は中小企業の保護法みたいなものはよく勉強させていただいて、お聞きして、向こうからの契約書に末締め翌末起算の何日手形なんて書いてあったのを、これはちょっと合っていないよな

っていう話で押し返すというようなことをやっていたね。

**>中尾氏**

はい、ありがとうございます。

やっぱりそういった支援機関の皆様のアドバイスがあって実践をして、それで、それが正解だったってところの成功体験ってところでございますか。ありがとうございます。

支援機関の皆さんもきっと、すごいアドバイスを求められる方々多いんじゃないかなという中で、今の横井さんのお話、すごい自信を持って、支援している皆さんにお声掛けできるんじゃないかなと思ったので、ぜひ参考にさせていただければと思います。

あともう1点、深掘りさせてください。

公的お墨付きのところでございます、これこの後田端さんにお話を伺いたいなと思っていますけれど、私も東日本で、オープンイノベーション、実証実験やっている時に、これをすごい求めているらっしゃる、中小企業の皆さんもそうですけれども、スタートアップの皆さんもかなりいらっしゃるなというふうに思っておりますが、どのような形でお墨付きっていいですか、一緒にやるとより効果が出るというふうにお考えでしょうか。

**>横井氏**

公的結びつきって難しいとは思うんですけども、例えば助成金をいただく、あるいは補助金をいただくって、これも公的お墨付きなんですね。

やはり全社がそれ取れるわけじゃなくて、その1年度に対して何社かしか各県であったり市町村だったり、行政の方は出さないわけですから、何らかの審査を受けて出てる。これは大きな売り文句だと思うんですね。「私たち今年は何のづくり補助金取りましたよ」とかですね、埼玉県さんの何とか支援金、助成金いただきましたよ、ってことは大きく、逆に看板にしてしまうという。それをやっている事業なんだということで、周りから情報を集めてくるっていう。私は公的お墨付きってそういうものかなと思っています。

**>中尾氏**

そういった採択とか認定とかを通して、ブランド力を高めるということですかね。

**>横井氏**

はい。

**>中尾氏**

ありがとうございました。

田端さん、今のお話を受けてもあるんですけど、年間に270件応募があって140件採択。その実証実験もサポートされて、すごい数。私も正直、サポートやっているんですけど、頑張っても結構10件が精一杯な気がするんですけど、どこをどうやってここまで動いてきましたか。

### > 田端氏

はい、そうですね。

私たちのこの横瀬町の場合は小さな町なので、この町を、この地方の課題解決をするための実証フィールドみたいな、そんな形で、私たちは提案をかなり受けているものが多いかなと。だから、どちらかという、産業支援だとか、そこまで行く時には横瀬町からは、ちょっとその次のステップにこう流して、例えば埼玉県さんを紹介したりとか、金融機関さんを紹介したりだとかっていう、そういう流れとしては、私、先ほどの、多分社長の言う行政って、多分政府とか県とか大きいところだと思うんですけど、私たちの町の場合は、小さくても、やっぱり行政は行政で変わらないので、そこから次につなげていくっていうその役割は、大事にしていますと。

もう1つ私たちの場合、わかりやすく言うと、今度「場」で考えると、今Area898っていう、JAさんが直売所をやっているところがもうクローズになってしまったので、そこをもう本当にみんなで作った、こんなにおしゃれじゃなくて、もう本当にちょっとよく見ると汚いなんていうぐらいの場所なんですけれど、実はそこにいろんな人たちが本当に集まってきてくれていて、実はそこから次の紹介をしやすいなっているとか、わざわざどこかの門を叩くって言うよりは、すぐそこに、たまたま今、今日金融機関の人がいるからちょっと紹介しますね、みたいな、そういうつなぎ方も、行政としては役割としては大事かなと。で、実は、その流れでいくと、横瀬町がこんなに多くなったのって多分、おそらく、プレスリリースを打つんです。もうかなり数を打って、それは載るか載らないかも別にどうでもいいと。とりあえず打つ、それは民間企業さんが、ただただやった事業だけであれば、当然これは、例えばPRタイムズとか、有料の記事だけになりますけれど、行政の「よこらぼ」っていうもので採択されたものって、実は地方創生とか地域活性化っていう文脈につくので、一般紙とかにも載りやすいですよ。

例えば日経さんなんかもうすごい拾ってくれますし、そういったところでは私横瀬町の場合は、小さな町なので、お金はそんなに出せないですけど、このプレスリリースと一緒に、「横瀬町とどこどこ社は、この地域の活性化のためにこんな事業を始めていきます」みたいなことを、毎回こう出させていただいてやっている。そこに、あと星野さんの場合だと、みんなの経済新聞さんっていう、メディアの方で必ず取り上げていただいて、それが取り上げられると、大体Yahooニュースになっていくっていう、この循環がどんどんどんどん広がっていくような、そんな事業をさせてもらっています。

### > 中尾氏

ありがとうございます。

今星野さんのお話が出ましたけれど、星野さんもメディアとして、当然支援家の立場もありますけれど、一方で事業者として、いろいろこの横瀬町で、コワーキングスペースとかサウナとか、こういういろいろやっていらっやいますけれど。何かこのオープンイノベーションの成功、周りを巻き込んで、どうやったらこう事業が進みやすくなるか、そういった秘訣とかってあたりしますか。

### > 星野氏

ずっと東京で会社やっていたんですけど、埼玉に戻ってきて、この辺出身とはいえ、私、親がサラリーマンなので、事業者の知り合いがいなかったんで、2012年に戻ってきた時にコワーキングス

ペース7Fという、それこそ横瀬町でいう、さっき田端さんがおっしゃった898のような、こういう武蔵野銀行さんがやるこういう空間を、実は東口でやっております、オープンノベーションが、会社の中の人間と外の人間が自然に交流できる仕組みというふうに定義するならば、うちの会社もアルバイト含めて50人ぐらいいる会社なんですけれど、自然にこうやって来てくれるんですよね。そこで外の人と中的人是知り合えるし、ただ店舗を運営していると、自分たちから誰かに会いに行くことができないので、大宮経済新聞、浦和経済新聞、秩父経済新聞という3媒体やっているんですけど、自分たちが会いに行きたい人、ニュース性のある会いに行きたい人に会いに行くことで、自分たちも外の人との接点を持ちつつ、そこでインプットが増えていって、そこから事業に繋がるということはあるかなと思います。

私が横瀬町に行ったのも、私たちのコワーキングスペース7Fという東口にあるスペースで、間取り図ナイトというイベントをやっております、面白い間取り図を、おもしろおかしく話し合う会みたいなのがありまして、そこに横瀬町のアザミさんっていう男性がいるんですけど、フリーランス、今は法人化したんですけど、その子が来ていて、そこで行く接点を持って、私も秩父の方に行くことになって、気づいたら会社を作ったと。初めから会社を作りたくて秩父の方を探していたというわけではないので、そういう自然な、初めはコップの水が溜まっていくかのごとく、初めはそうでもないんですけど、溢れ始めたら行動に移るっていうような形で、いろんな接点を持っているというのが、自社としての装置は、僕たちの会社の場合はコワーキングスペースと、地域メディア媒体だったところかなっていうふうに思ってます。

向こうは向こうで今、売り上げも立っていますし、秩父の方は秩父の方で売り上げ立っていますし、秩父の方では今、正社員1、業務委託6人いますので、雇用できているのはまだ1人だけなんですけれど、これから広がりがあるかなというふうに思っています。

#### > 中尾氏

ありがとうございます。

狙ってオープンノベーションを起こしているわけじゃなく。

#### > 星野氏

そう。知ってのとおり、狙って起業していないからね、もともとね。

#### > 中尾氏

星野さんは私も昔からのつき合いで、今話ありましたけれど、本当にアクティブなので、最初はホームページ立ち上げから、IT事業者になり、いつの間にかコワーキングを作って、今、コワーキング協会のお偉いさんになってとかって、なんかそういうのは狙ってやっているわけではなく、人との繋がりでですね。

#### > 星野氏

まさにオープンノベーションですよ。

中尾君とマクドナルド西新宿店で、懐かしいホームページ。「ここだと作業しにくいね」って言って。



## >中尾氏

はい。ありがとうございます。

今イノベーションの成功のポイントみたいなお話しましたが、やっぱりポイントは、それぞれストーリーが多分全然違うって話と、あとは、やっぱりこう狙っていないので、とにかくいろんな人と会いながら、コミュニティに飛び込んでいろんな人と会いながら、それできっかけを作っていくというのがすごい大事なのかなと、これ私も支援家の立場ですけれども、全く一緒だなと思って聞いておりました。

ありがとうございます。

では次に質問2に移らせていただきます。どちらかという、今日こちらの方がメインでして、今日聴講されている皆様、金融機関の皆様、自治体の皆様、外郭団体の皆様、支援機関の皆様、入られておりますので、オープンイノベーションを支援する上で必要と思う内容や姿勢、あと支援機関に対する期待っていうところですね。横井さん、一部お話いただきましたけれども、例えば、先ほど言っていた金融機関の話もされていませんでそういった視点でちょっとお話を横井さんの方からしていただけますでしょうか。

## >横井氏

はいわかりました。

実は、4つほど書かせていただいたものがあるんですけども、三国間貿易っていうのは先ほど言いました、最初にやったということで。この次のスライド、そうですね、②③④ってあるんですけど、DMAH。実はオープンイノベーションの前に名前を勝手に私はつけています。

1番目は「役割分担オープンイノベーション」ということで、次が「業資格を活かすオープンイノベーション」ってことですね。こういったものやっています、特に海外企業から日本に入ってきたやつっていっぱいいらっしゃるんですね。ところがこれ、法律の壁があるんです、やっぱりね。この法律の壁を、うまく我々が間を持ってあげることで成り立つということで、ここでまた結びつきができるということになります。

その中で、財団、公社とのマッチングですね。財団の人たちだとか振興公社も含めて、マッチングをしていただけるというね。こういったありがたい、ほとんど無料でやっていただけるので、中小企業にとってはものすごくありがたいサービスであると。チャンスも広がるということなので。それから、ちょっとこれ具体名出していますので、あまり深掘りはできないところもありますけれども、実は私どもアイリスオーヤマ様との取引をしているんですが、これ「事業戦略オープンイノベーション」という、私、名前をつけています。これどういうことかっていうと、お互いの方向性、やりたいことが一致したというので、対等の立場でこれをオープンイノベーションできたんじゃないかなと思っています。

これはですね、ご存知のようにアイリスオーヤマさんって、今もう大企業ですね、家電、家庭用消費財から何から全てお持ちですけれども、実はこういうものからですね、ちょっと別のルート、将来見据えて、健康医療に行きたいという思いがどうもあるんですね。

その中で私どもが医療機器認証品をしっかりと供給、提供してあげるチャンスがあって、ここもつないでくれた人がいるわけなんですけれども、やはりそういう方との話でうまくマッチングができた。

それでさらに、金融機関さんの中に、この大手の企業さんって信用あるじゃないですか、一部上場企業でなのか。我々はいつもふつとやったらふつと消えちゃうかもしれないけれど、大手さんってそうではないので、専用の口座みたいなものを作ってもらえるってことはあったんですね。

要は注文書があれば、前借りをして、お金をちょっと融資していただけるみたいな、こんなことができるようなことになりました。

ここはもう、こういった金融機関さんのサポートがなければ、実は回っていかないんですね。

やはり大手さんというのもやっぱり先ほど言ったようにちょっと長いですから、注文いただいても作る時にはもう前払いですので、全てが。前払いで作って検品して納めて翌月ですから、どうしても3か月4か月先なんですね。なのでこういったのは非常に助かりました。

それからもう1つは、インドタタグループと今やっていますけれども、インドの方で、乳癌の自己触診ですね、乳癌早期発見ということで、我々の商品を今治験をやらうとしますけれども、これは3つの方向性があたってことですね。

特にJICAさんが中小企業事業っていうのをやっています。これ皆さんあんまりご存知かどうかわかりませんが、JICAがお墨付きを出すんですね。日本の技術としていけるぞというようなことを採択していただけるならば、採択は非常に難しいですけど、これがあると看板ができるということで、政府のお墨付き。で、この時にはですね、実はこのビルに入っている武蔵野銀行さんには、実は地元企業さんとしての推薦もしていただいたということですね、こういったものっていうのはものすごく大きいですね、やっぱりね。そういった外部の方が後押しをして、やっぱりヨイショとしていただかなければ、いくものもいかなってことですね。

それと、インド政府直近の課題で乳癌が世界でナンバーワンです。これはもう死亡率8割ですから、これ何とかしたいっていうのと、我々が持っている特許技術のグローブっていうのが、3つがちょうどぴったり合ったってことであまりいい例ですね。

なので、支援機関さんには、ぜひやっぱりこういったお金の面っていうのと、やはり地元企業さんからの、地元金融機関さんからその企業さんへの推薦という、こういったヨイショっていうアプローチがね、神輿を担いでもらうことが、していただきたいなと。

それができると、いろんなものにチャレンジできていくなというふうには考えているところです。

### > 中尾氏

ありがとうございます。

横井さんとも事前にお話させていただいたりして、この金融機関さんの話を聞くと、やっぱり、今日も増山が言っていますけれども、コミットっていうですかね、この事業を応援するぞっていう姿勢がすごいしっかり見られたなと思うんですけど、やっぱりそういうの大事ですか。

### > 横井氏

そうですね。

リスクはあると思います。

もちろんやってる我々もリスクありますけれども、多分それを支援する側もリスクあると思うんですね。支援したのはいいけど、それがあまりよくなかったら、支援した方っていうのは立場ないですから。

非常にリスクがあるんですけど、やはりお互いがコミットするっていうのは、コミットって言葉も大事だと思いますね。

#### >中尾氏

ありがとうございます。

田端さん、支援家の立場でありながら、とは言っても自治体でできることは限られているので、いろんな他の支援機関の方々も巻き込んでいっちゃると思うんですけど、重要だと思えるような支援機関の支援の内容とか、あとは期待みたいのってぜひお話を伺えますか。

#### >田端氏

はい。

1番初め、やっぱり大前提として、本当にオープンイノベーションが必要なのかどうかっていうことを、ここにいる皆さんは大体わかってくれていると思うんですけど、本当に必要なのかどうかっていうのは、多分ここにいるメンバーじゃない、例えば会社の上司だとか、場合によっては役場の中の上司だとか、そういった人たちが、本当に果たして必要と思っているのかどうかっていうのはすごい大事だなと思っている中では、先ほど基調講演の中で、本当にまさにこれから人口減少が起こって行く中で、このままやっていたら立ち行かなくなるのはもう明らかだと、誰もが思うわけですが、何かこう先送りだけされている感はすごい感じているので、なんですかね、1番大事なことにするならば、本当にオープンイノベーションとか、オープンイノベーションって言葉だけじゃなくてもいいと思うんですけど、ここはやっぱりこれからの時代にどうやって新しい価値を付けていくのかっていうそのスタイルを生み出していかないと、多分、それぞれの支援機関、行政、そこもちろん駄目だし、多分日本が駄目になっていくっていうことなのかなということを、さっき感じました。

その中で、私たちが本当に先ほど言ってもらったパートナーシップ、いやまさに自分たちもそのパートナーシップだと思っていますし、さっきの「失敗推進」って書いていますけれど、失敗はやっぱりあるんですよね、やっぱりね、あると思うんです。そこをどれだけ許容できるか。それからあと、なるべくこうリスクをなるべく最小限にとどめられるか。そこはすごい大事になってくるのかなと。

実は横瀬町は、141件採択しましたけれど、実は事故みたいのが1件もないんですよね。

毎月2件新しい仕事が入ってくるので、私も一応、役場の他の業務を全部ちゃんと持っているので、大体1.7人前ぐらい働かされて、これビデオ残っちゃったね。そのぐらい働かせていただいているんですけど、その中で本当に忙しいしちょっと雑にもなるしっていう中では、実はそれでも事故が起こっていないんです。それは何かっていうと、例えば星野さんであれば、星野さんとの関係がある上で、一緒にやっていくっていうところまでちゃんと行ってからいろんなこと動き出すので、まずはこの先の、信用してもらおうとか信頼するとか、この人の熱意にちょっとかけてみたいよねっていう、そういう思いがあれば、そんなに難しくなく、オープンイノベーションとかがって、起きやすいんじゃないかなというふうに感じています。

ちょっと質問に対しての答えになっていないかもしれませんが、すみません。

#### >中尾氏

ありがとうございます。よくわかります。結局、実証実験100%うまくいかないですもんね。その中で、リスクをゼロにするなんて絶対難しい、できないので、いかにリスクを減らすかって、そのうち的手段がコミュニケーションだったり信頼関係で、お互い調整しながら着地を決めて、それで、少なくとも失敗を大失敗にはしないっていう、そういった配慮がすごい大事なんだっていうのはそのとおりだと思います。

ありがとうございます。

星野さんにもちょっとお伺いしたいんですけども、どうですかね。事業者としても、支援家としても、両方の顔を持っている星野さんから見た時に、こういった期待とかですね、ぜひお話いただければと思います。

### > 星野氏

ありがとうございます。

期待。

コワーキングスペースの施設運営を11年やっていて、施設運営側に期待されるのは、僕らのような民間のコワーキングスペースの場合は、誰かと誰かを紹介してつなげるということがメインになってくるなとは思っています。

例えば、自分はデザイナーなんですけどプログラマーを探していますとか、また同業のデザイナーを探していますとか。そういうところでこういう人を紹介できますよっていうのが1つ強みになるのかなと思っています。

これがなおさら、金融機関さんであったり行政の方であったら、そこに対する信用が、田端さんもおっしゃっていましたが、横井さんもおっしゃっていましたが、付くので、よりその相手を紹介しやすいのかなっていうふうに思っています。

僕が、それは自分の施設側の話なんですけれど、事業者として横瀬町に行った時に、当然、横瀬町のことは何も知りませんし、失礼ながら、今私45歳なんですけれど、35歳ぐらいまで横瀬町という町を、正直聞いたことがあったのかどうか。

今でこそ、63市町村おそらく全部言えますけれど、あんまり埼玉県内の63市町村全てを知っていたわけじゃないので、そういう時に、例えば初めは、農家民宿のようなものがやりたいなっていう、すごい雑なふんわりした感じで、横瀬町に行ってよこらば採択されているんですね。でも結局、農家民宿をやるには、農家にならなきゃいけないとかいろんな要件で結局できていないんですけれど、ただ宿泊施設はできていて、農業政策はやれているんですよ、農作物の生産は。その時に、1番初めに田端さんにワープして車で一緒に回って、空いてる畑がないかっていうのを、田端さんが畑で田んぼとか耕してる人に声をかけていって、「空いているところない？」「空いているところない？」っていうので、もう田端さんの信用を持って、「この人が借りたいんだけど」みたいなところで紹介してくれたっていうのが、やっぱりそういうことをしてもらえっていうのが、1番初めに入り込むきっかけになったかなと。

これが個人であれば、今だと地域おこし協力隊のようなものがあって、そこで3年間限定でまず行政の準職員のような形で、ちょっと表現違うかもしれないけれど、準職員のような形で入り込んでいって、その町に残って起業するとかできると思うんですけれど、もう自分が一定の会社としてやっ

ている場合にはそれがなかなか難しいので、そういう時に、横瀬町のような取り組みがあると、その町で何かをやり続けるという時の1番初めのきっかけとしては良いので、やっぱり僕としてはやっぱり人と人の、その人の信用をもってしてつなげられることが、責任がもしかしたら伴っちゃいますけれど、それをしてもらえるっていうのが大変にありがたいかなっていうふうに思っています。

**> 中尾氏**

ありがとうございます。

つなげるためにもやっぱり支援家って結構足しげく、その信用財産って我々も言ったりするんですけど、単に一期一会だけですぐに紹介って難しいので、関係作って紹介していくって結構大事ですよ。

**> 星野氏**

そのとおりです。

**> 中尾氏**

はい。ありがとうございます。

なんか我々も足しげくですね。

よこらぼってすごい面白いフィールドが、埼玉県はありますので、活用しながらどンドンどンドンつなげる動きが、支援家ができればいいなと話聞いていると思いました。

ありがとうございます。

あつという間にお時間にはなってきたので、会場の皆様にぜひお三方に聞いてみたいというご質問を承りたいと思います。

よろしければ、挙手いただけますでしょうか。

ご質問ある方いらっしゃいますでしょうか。いかがですかね。じゃあ、当てちゃっていいですかね。

目の前にいる洪澤さん、よろしいですか。

**【質問者】**

埼玉りそな銀行の洪澤と申します。

今日はありがとうございます。

質問はいろいろあって、先ほど田端さんともお話をさせてもらって、金融機関ってこういうところがあって、ただこういうところがなくて、行政はこういうところがあって、でもこういうところはやっぱり銀行の方がいいよねっていうところで相性がいいですよっていうところでお話をさせてもらったので、そういうところをやらせてもらえばと思うんですけど、あとは我々も金融機関もですね、やっぱり僕が考える金融機関の本質ってつなぐことだと思っています。

今我々の方でやろうと思っているものが、オープンイノベーションで、先ほど下請けにならないっていうお話があったと思うんですけども、どうしてもオープンイノベーションって大きいところと、仮に小さいところとなると、小さいところのためにやるみたいに感じているところがあるように、僕も、以前は思

っていたんですが、実はオープンイノベーションで小さいところを活用すると言ったら言い方があれかもしれませんがけれども、こちら側にも非常にメリットのあることだっていうことが非常によくわかってきまして、大きい方は大きい方なりに、そういったところと結びつきたいというニーズが非常にあるなと思っております。

だから我々は、例えばスタートアップの企業と既存の中堅、大企業があったとしたら、双方のメリットをつなぐために、何かつないでいきたいなということを今一生懸命考えています。

そのためにやらなきゃいけないのは、じゃあその大企業に対して、「こういうところと組むと、こういうことができるんじゃないですか」と言うために、事業の解像度を上げていかなきゃいけない。

そこが、私個人の話なのか金融機関全体なのかは別ですけども、どうしても事業の解像度を上げていくってところに、なかなか苦労しているっていうのが実態です。

おそらくそこはオープンイノベーションのステークホルダーとの対話の長さ、深さでカバーしていくっていうのが、当然王道だとは思いますが、そこをいかにスピード感を上げてやっていくことができれば、より活性化するかなと思うんですけども、どういうふうにやったらその解像度が上げられるか。もし何かアイデアがあれば、いただけると嬉しいなと思います。

#### **【回答】田端氏**

私たちの場合は、本当に町を、行政をオープンに、町を開放せよ、みたいな形で町をオープンにしているんですけど、そうすると、やっぱり情報も、本当にいろんなことが早過ぎて、こちら側も本当ついていくのは大変なんですけれど、解像度上げている最中に新しい事業、新しいイノベーションも起こり始めているっていう時代なので、私たちは結構どんなものでもオープンにしていって、情報はなるべく多くの人たちが蓄積できるような場、場作りはすごい意識してやっています。

それが本当にうまくいくのかどうかっていうのは、そのあとの話だと思うんですけど、意識しているとすればそこはやらせてもらっています。

#### **【質問者】**

ありがとうございます。

#### **【回答】星野氏**

解像度をあんまり考えたことがなくてですね。民間事業者として、施設運営として、「こういう人はいませんか」で紹介した後はやっぱり百発百中は難しいなと思っておりまして、あとはそれ両者間の温度感とか、もちろん全然レベル感の違う人は紹介しないんですけど、あとはそれぞれ事業者として、私も自分で商売始めてきて18年やっていますので、あとは事業者同士の責任で、始めのきっかけをまずは作ればなっていうふうに思っているので、ちょっと立場がまた違うかもしれないんですが、私はそういうような形でいろんな人をつなげているというような形になります。

#### **【質問者】**

ありがとうございます。

### 【回答】横井氏

ちょっと本当に素人考えなんですけど、よくベンチャーピッチってやっていますよね。  
ベンチャーピッチは、要はこんな事業を始めます、あるいはこんなことやりたいですってということに対して、投資家の人であったり、いろんな方が、後で質問して、後で名刺交換してってやるんですけど、埼玉県にある金融機関さん連合を作ってますね、そこでピッチをやる。金融機関さんに向けてピッチをやる、で金融機関さんからは「はい私支援したいと思います」っていうのを、プラカードを上げてもらってマッチングして、金融機関さん同士でマッチングはしてもらってしっかり説明を聞くと。やっぱりやりたいって思い、熱意を、やっぱり金融機関さんの方にしっかりと理解してもらおう。何をやらんとしてるのか、何のためやってんのか、どういうことが将来的にできるのか。私たちはこれができるんだっていう。ここをですねしっかり、何かそんな場でやっていく、要はバンクピッチみたいなものをやってもいいのかなって私は思ってるんですけど、何かそんなのも考えてみてもらおうと。登壇する人はいっぱい出てくるんじゃないでしょうかね。

### 【質問者】

そうですね。  
オープンイノベーションですから、やっぱり金融機関たくさんありますけれども、金融機関同士も、しっかりやるべきかなと思っておりますので、特に創業支援とかやっている中ではやっぱり1つの金融機関だけではできないことって、逆にそういうところがあると思いますので、そこは僕が言えることでもないんですけど、武銀さんの本店で僕がしゃべるのもあれですが、金融機関も、やっぱりあれですね、今お話聞いて思ったんですけど、やはり解像度上げるって多分王道はないんでしょうけれども、やっぱりいろんな人と話し合っ、しかも、別に関係ありそうなところだけではなくて、いろんなところとやる、それが渋沢サロンの目的なのかなという気もしますので、我々もそこにはしっかり参画していきたいと思っておりますので、よろしくお願ひします。

### >中尾氏

渋澤さんすみません、無茶振り。全く事前すり合わせない状態でのご質問ありがとうございました。

今のお話、最後のシートいいですかね。

まさに解像度の部分がオープンイノベーションすごい難しいところですので、その解像度を見える化するお手伝いを、この2月のワークショップで、我々埼玉県の事業としてさせていただこうというふうに思っております。

ぜひ支援機関の皆さんもご同席いただきたいなと思っております、多分日頃からご相談を受けて、これ何とかしなきゃいけない、この技術何とかしなきゃいけないんだけどっていう会社さんと一緒にぜひ来ていただければ、一緒に考えることもできるかなと思っております。

そのあと、横井さん言っていただいたように、ピッチイベント等にチャレンジして、「こんなことをやりたいから、一緒にやる金融機関の方、技術を持っている方、ぜひ来てください」というプレゼンをするとところまでですね。

このワークショップにはないんですけど、そのあとのピッチイベントとかで、背中後押しできればいい

かなと思っていますので、ぜひこういったものも活用していただければと思います。  
ちなみに、12月20日は一般事業会社向けのイベントでございまして、今のような「どうやって解像度上げるの？」みたいな話もありますので、もし支援機関の方で興味がある方いらっしゃれば、我々事務局に言っていただきますと、支援機関だとしても、ご同席いただくように手配しますのでぜひよろしくお願ひします。  
はいすみません。ちょっと最後宣伝も入りました。  
あつという間に時間となってしまいました。今日は貴重なお話、誠にありがとうございました。非常に今日、支援機関の皆様の気づきも多かったと思います。  
この後、交流会でございますので、直接、今日のパネリストの方々と交流いただければと思っております。  
今日はどうもありがとうございました。

横井様、田端様、星野様、どうもありがとうございました。  
第2部は以上で終了となります。

先ほど中尾の方からもご案内ございましたが、12月20日のセミナーに関しましては、皆様のお手元にもチラシがございます。  
本日のセミナーは、支援機関の皆様向けのセミナーとなっておりますが、12月20日水曜日、時間も同じく14時半から場所はこちらM's SQUAREとなっております。  
県内企業様向けとなっておりますので、内容もカスタマイズして、より県内企業の皆様が自分事として、オープンイノベーションに取り組んでみたいというようなセミナーコンテンツを現在準備しておりますので、よろしければ、関係機関の方にご紹介いただければと思います。  
またさらに、2月8日木曜日、それから29日木曜日、2回完結型のワークショップを実施いたしますので、こちらも関係機関の皆様、企業様にご案内をいただければと存じます。

それでは最後に皆様、お手元のアンケート用紙にご記入をお願いいたします。  
アンケートのご記入が終わられた方から、ご退席いただくか、よろしければ4時30分までを目安としまして、交流会、名刺交換会を予定しておりますので、ぜひ、本日ご登壇いただきましたパネリストの皆様、講師、それからご参加いただきました皆様とお名前交換会とさせていただきます。

それでは一旦セミナーはこれにてクロージングさせていただきます。  
本日はどうもありがとうございました。