

1. 中核支援人材発掘育成事業「ヤオツナガルプロジェクト」

～ローカルイノベーションエコシステム構築プロジェクト～【事業期間:令和元年度～令和3年度】

(1) 事業内容

市内中小企業の新たな事業展開を促進するために、市内中小企業と市外の大企業や大学、またはクリエイターとの新たに繋がる機会を八尾市が主体的に創出していく中で、市内に所在するコンソーシアムや市内牽引企業、先輩起業家がメンターとして活躍する機会を設けることにより、新陳代謝と新たな繋がりが生まれ、そのサイクルが好循環し、他の市内中小企業者等も次々と新たな事業に挑戦するチャレンジングな環境が整った地域となる、「自発的なイノベーションエコシステム」の構築をめざす。

| 要素事業             | 取り組みの概要(実績ベース)                                                                                                                                                                                                                                                                            | 今後の方針等                                                                                                              |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ①デザインイノベーション推進事業 | (1)オープンコンペ推進(イノベーション・コア創出事業)<br>本事業への参加を希望する付加価値の高い商品開発をめざす市内中小企業を、公募により8社選定。デザインを取り入れて新たな連携先の開拓やブランディングを成功させた八尾市内の先進事例となる企業を訪問し、勉強会を開催。今後展開していく予定の事業や同業者の分析の結果をもとに、企画コンセプトを立案し、発表会兼マッチングイベントでプレゼンテーションを実施。イベントには参加8社の他47名のクリエイター、共創先となる企業、金融機関、パイヤー等が参加し、意見交換を行うことで、事業企画のブラッシュアップ支援となった。 | 事業所、特にBtoB向けの事業を展開するものづくり企業においては、販売戦略の学習機会不足、デジタルを活用した一般消費者向けの直接販売手段やノウハウ不足等が見受けられるため、今後はデジタルを活用した販売経路の確保等について支援する。 |

(2) 総合戦略における位置づけ : 基本目標5 身近なしごとの場が充実する、未来志向の産業振興をめざすまち

(3) 重要業績評価指標(KPI)

**■ビジネスプラン数(事業)**  
(累積指標)

|    | 事業前(H30) | R1 | R2 | R3 |
|----|----------|----|----|----|
| 目標 | -        | 25 | 30 | 35 |
| 実績 | 0        | 32 | 44 | 75 |

KPIの推移に対する分析

ビジネスプラン策定にあたり、支援対象者は業種、起業に向けての準備レベルなど、個々で異なる状況であったが、個別面談によるきめ細かいサポートにより、各事業者に応じた多様なプランが完成した。

**■イノベーション推進プロジェクト数(事業)**  
(累積指標)

|    | 事業前(H30) | R1 | R2 | R3 |
|----|----------|----|----|----|
| 目標 | -        | 10 | 20 | 30 |
| 実績 | 0        | 18 | 37 | 62 |

KPIの推移に対する分析

デザインを活用し、自社の経営に活かして事業を成功させることを目指したデザインイノベーション事業を実施した。参加企業が、商品開発案を作成し、ゲストとのマッチングを兼ねた意見交換会ができる機会を設け、自社のブランディングに関するブラッシュアップを支援した。

**■中核支援人材数(人)**  
(累積指標)

|    | 事業前(H30) | R1 | R2 | R3 |
|----|----------|----|----|----|
| 目標 | -        | 5  | 10 | 15 |
| 実績 | 0        | 13 | 19 | 35 |

KPIの推移に対する分析

ビジネスプランの卒業生が、創業交流会へ登壇したり、市内企業者が次世代経営者塾の講師となる機会などを設けることにより、地域内で循環するエコシステムの仕組みが機能しつつあり、中核支援人材の育成につながっている。

(4) 事業期間(令和元年度～令和3年度)を通しての総括

ビジネスプランを策定するための支援事業(セミナー及びワークショップ、メンタリング等)を実施することにより、チャレンジを促進する環境が形成された。市主催の創業塾受講者では、令和元年度は13人、令和2年度は12人だったものが、令和3年度は22人に増加しており、創業に対する機運の高まりに表れている。また、令和3年度の次世代経営者を対象とした人材育成プロジェクトにおいては9社がビジネスプランを策定し、新事業へのチャレンジがなされるとともに、そのビジネスプランの発表会が新たな共創の苗床となった。

また、これらの事業において支援を受けていた対象者からは、本市主催のセミナーや交流会に講師等として登壇する者が登場してきており、エコシステムによる域内の循環が確実に機能し始めている。

地域内のイノベーション創出に向けては、令和元年度、2年度において、市内事業者が企業間連携によるイノベーション促進のための「職場見学アイデアソン」を実施し、イノベーション推進拠点である「みせるばやお」を活用した企業間交流が促進され、コラボ事業が3年間で88プロジェクト生まれた。みせるばやおでは、社会情勢やトレンドにあわせたセミナーを開催し、域外の様々な事業者等との交流により、イノベーションのタネを創出するなどオープンイノベーションの実現に向けた素地の形成に繋がった。また、デザイン経営を取り入れ、事業者のブランディングやイノベーションの創出を目標としたデザインイノベーション事業では、令和元年度から3年度にかけて合計24社の支援を行い、重要業績評価指標(KPI)のイノベーション推進プロジェクト数は、その他のプロジェクトも含めて3年累積で62事業となった。

本事業で生まれたアイデアの中からは、4製品がクラウドファンディングを実施しており、ふるさと納税へ出品した他、「大阪製ブランド製品」の認定や「関西ものづくり新撰」に選定されるなどブランド力を高めている商品が生まれている。

今後、更なる商品化を促進するため、課題となっている下請け・OEM構造に起因した販売戦略の学習機会の不足、デジタルを活用した一般消費者向けの直接販売手段やノウハウ不足といった点を克服するため、令和4年度以降も引き続き支援を行うこととしている。