

特許庁委託事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業
(平成28～30年度)
事業実施報告書

有限責任監査法人トーマツ
(平成31年3月)

目次

第1章 背景と目的	1
1. 背景	1
2. 目的	1
第2章 事業実施方法	2
1. 外部有識者委員会の設置・運営	2
2. 派遣先の決定	2
3. 事業プロデューサーの採用	3
第3章 事業実施の結果	4
1. 事業プロデューサーの派遣の結果（全体）	4
2. 事業プロデューサーの派遣の結果（地域別）	5
（1）派遣先1 埼玉	5
（2）派遣先2 静岡	10
（3）派遣先3 北九州	14
第4章 事業実施期間の3年間を通じた考察	19
1. 情報収集機会の追加	19
（1）現地視察	19
（2）成果報告会	21
2. 成功要因の抽出	26
（1）事業プロデューサー本人の活動に起因する要因	26
（2）派遣先地域に起因する要因	30
（3）事務局に起因する要因	33
3. 失敗要因の抽出	37
（1）失敗要因の抽出	37
4. データ分析	40
（1）事業プロデューサーの行動パターン分析	40
（2）社会インパクト評価による事業の定量評価	52
5. 今後に向けて	59
（1）積み残し事項	59
（2）今後の事業イメージ	60
第5章 巻末資料	61

第1章 背景と目的

1. 背景

各地域で地域産業振興の拠点とされる公的研究機関（独立行政法人、地方独立行政法人、公設試験研究機関等）や企業等有する技術力や知的財産を、地域の課題に根ざした事業の中で活用することは、雇用創出・経済活動活性化・利便性向上等による地方創生の観点から重要である。

しかし、地域においては、当該機関及び企業等が保有する技術シーズを活用した新規事業の創出が活発に行われているとは言い難い面がある。その要因としては、ニーズ起点で技術シーズをマッチングさせてキャッシュフローを生み出す事業化創出機能や、事業構想を具現化するための力技・知見・ノウハウを持つ人材等が不足していることが挙げられる。

2. 目的

上記背景から、地域における事業化創出機能を拡充するため、金融機関を含む地域ネットワークを構想・活用しながら、潜在ニーズ・シーズを掘り起こして事業を構想し、ニーズとシーズのマッチングから事業資金調達、販路開拓までを含めた事業創出活動を支援する新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」（以下、事業 PD）を派遣することによって、地域における事業化創出機能の活性化を図ることを本事業の目的とした。

第2章 事業実施方法

1. 外部有識者委員会の設置・運営

特許庁との協議により、外部有識者委員会は下表のメンバーで構成した。

図表 1 有識者委員会委員構成

氏名	所属・役職	分類	役割
杉光 一成	金沢工業大学大学院 教授	学術	委員長
孝本 浩基	京都高度技術研究所地域産業活性化支援本部 本部長	産業	委員
坂井 貴行	神戸大学大学院 科学技術イノベーション研究科 教授	学術	委員
田中 雅範	地域経済活性化支援機構(REVIC) 地域活性化支援部 マネージング・ディレクター	産業	委員
野口 満	埼玉県産業振興公社 埼玉県よろず支援拠点チーフコーディネーター	産業	委員
塚越 雅信	インクタンク・ジャパン株式会社 代表取締役社長	産業	委員

2. 派遣先の決定

派遣先は平成 28 年度業務において公募と外部有識者委員会での選定により下記の 3 カ所に決定した。

図表 2 派遣先

地域	派遣先
埼玉県	(一般社団法人) さいしんコラボ産学官
静岡県	(公益財団法人) 静岡県産業振興財団
福岡県	(公益財団法人) 北九州産業学術振興機構

3. 事業プロデューサーの採用

事業 PD は、平成 28 年度業務において公募と外部有識者委員会での選定により下記の 3 名に決定した。

図表 3 事業 PD の選定結果

派遣先：さいしんコラボ産学官（埼玉県）	
	鈴木 康之（すずき やすゆき） 専門性・実績 ✓ 企画部門を中心とした行政経験、事業運営実績を豊富に有する ✓ 産業技術総合センター元副所長、創業・ベンチャー支援センター元所長。組織改革、新規事業の立ち上げ事業の強化に取り組む ✓ 中小企業が開放特許を活用して新商品を開発し、自治体等支援機関が事業化をサポートする“さいたまモデル”を確立、全国へ展開
派遣先：静岡県産業振興財団（静岡県）	
	増山 達也（ますやま たつや） 専門性・実績 ✓ 地域金融機関における審査や営業、大手企業での銀行立ち上げ等の知見を活かし、地方でのビジネス開発に従事 ✓ 特に静岡の知見と経験を豊富に有する ✓ 会社経営者として全国に拠点を有する組織を経営し、地域でのビジネス開発や組織運営に強力な専門性を有する
派遣先：北九州産業学術推進機構（福岡県）	
	近藤 真吾（こんどう しんご） 専門性・実績 ✓ 大手自動車会社にて様々な研究開発、国家プロジェクト等に従事。新規事業開発に長年従事 ✓ 知的財産部にて、発明発掘等の出願業務や特許調査業務に従事 ✓ 多数の新規事業開発経験や特許業務経験からビジネス感覚の鋭さ、技術の目利きに優れている

第3章 事業実施の結果

1. 事業プロデューサーの派遣の結果（全体）

本事業を3年間、派遣開始から終了までは実質2年半実施した結果として、多数の成功事例を創出することができた。

平成28年度は派遣開始が静岡10月、埼玉が11月、北九州が12月であり、はじめの1,2カ月は挨拶周りや事業紹介、信頼関係構築のためのネットワーキングに注力しており、活動期間が実質的には半年未満でもあったにも関わらず、2件の成功事例を創出することができた。

平成29年度は1年間をフルに企業支援に使うことができたため、12件もの成功事例を創出した。

平成30年度は、開発に時間のかかっていた技術系案件等が花開き、12件もの成功事例を挙げることができた。

図表4 各年度に創出した成功事例の一覧

28年度	■ 1年目 ■ 活動期間半年未満 ■ 地元の信頼関係構築	事例1 フラッシュサイクル 実	事例2 ボトリングティー 商秘	関連する知財 特・特許 実・実用新案 意・意匠 商・商標 秘・営業秘密	
		事例3 英会話ロボット 特	事例4 スポーツSNSアプリ 特	事例5 フルーツソース 特	事例6 ライフプランソフト 商
29年度	■ 2年目 ■ 活動期間1年 ■ 成果の追及	事例7 瞬間ウェットタオル 実商	事例8 旅酒#38「伊豆」 38. 旅酒「伊豆」 Izu-Shizuoka 商秘	事例9 ドクターメロン® 商秘	事例10 ネジチョコ 特意商
		事例11 センシングデバイス 特	事例12 光触媒壁紙 特	事例13 KANZASHI 意	事例14 小倉織ブックマーク 商意
30年度	■ 3年目 ■ 活動期間1年 ■ 仕上げる年	事例15 スリーベンズ 商	事例16 デザインサブリ 特商	事例17 遠州スプリング 特商	事例18 たにの 商
		事例19 BOND 特商	事例20 香る単語帳 特商	事例21 ウェブエキスポ 商	事例22 自動クレープ焼機 特
		事例23 スマート酒造 特	事例24 安否コール 特商	事例25 ワインティスベンサー 特	事例26 Webアニメメーキ 特

2. 事業プロデューサーの派遣の結果（地域別）

（1）派遣先 1 埼玉

① 活動準備

【一般社団法人さいしんコラボ産学官の概要】

当該法人（以下、さいしんコラボ）は、埼玉縣信用金庫が平成 18 年 3 月に設立した任意団体「コラボ産学官埼玉支部」を前身とし、10 年目の節目を迎えさらなる発展を目指し、平成 28 年 5 月に一般社団法人として新たなスタートをした。さいしんコラボの大きな目的は、地域の産学官金の支援協力機関と連携し、地域の中小企業の育成と更には地域産業の活性化を図ることにある。

平成 27 年度からスタートした、埼玉県と連携した開放特許活用事業や熊谷市と共催した“ビジネスプランコンテスト”などの事業を推進することのほか、地域一体となった新たな”知財“活用事業も検討している。

図表 5 さいしんコラボ産学官の概要と課題

団体の概要	■ 地域企業および国・地方自治体連携を推進する支援機関であり、産学官連携および知的財産に携わる人材育成や人材交流の支援 ■ 産学官連携による新規事業、ベンチャー企業等の支援	
これまでの取組み	■ シーズ形成支援 ➢ 技術課題相談会：技術革新・技術力向上、大学や研究機関との共同研究の支援 ➢ ビジネスプランコンテスト：成長が期待できる新規事業プランの募集（熊谷地域） ➢ 開放特許を活用した「ウーマノミクス推進事業」：女性による富士通の開放特許を活用した商品アイデアの公募	■ 成果 ➢ 技術課題相談会 相談件数：70社 ➢ ビジネスプランコンテスト 参加数：一般 25社 学生 15校 ➢ ウーマノミクス推進事業 参加団体数：5チーム
本事業に取り組む狙い	■ 「特許」等の専門知識、高度な専門技術がなくても、“普通”の企業が特許活用にチャレンジできる環境を整備する ■ 本事業を通じて、地域ネットワークの再構築と強化を推進する	
課題	■ 成功事例の蓄積・共有 ➢ 相談事例やビジネスプランの中から、早期に成功事例を出すことが必要。 ➢ 継続した支援と検証結果のフィードバックによる、地域の活性化 ■ 人材育成 ➢ 商品化を目指した粘り強い活動 ■ 開発資金不足・マーケット調査費用不足	■ 本事業への期待値 ➢ 特許アイデアの整備 100件 ➢ 推奨特許：50件 ➢ 製品化・商品化：10件 ➢ 事業PD候補者：10名

また、さいしんコラボは、自治体、大学との強固なネットワークを有しており、産業界、金融界とも広く連携を行っている。

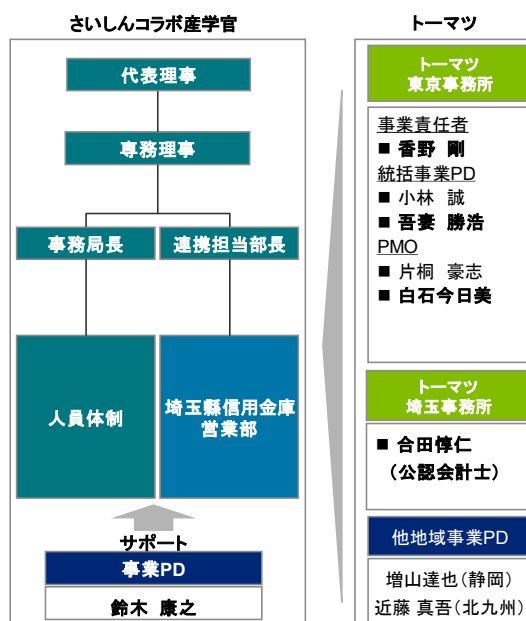
図表 6 協力機関の全体像



受入れ機関の体制と事業プロデューサーの位置づけとして、埼玉縣信用金庫の会長が派遣先機関の代表理事を兼務することにより、地域金融機関と連携して新規事業創出環境を整備する体制を構築している。

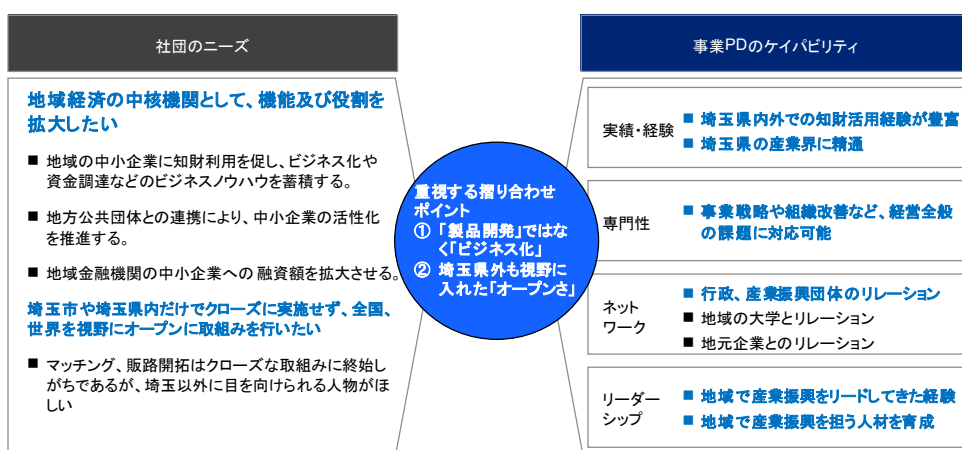
また、本事業を推進するさいしんコラボ産学官の事務局と信用金庫の営業部の連携を推進する窓口が設置され、事業プロデューサーの活動をサポートする体制となっている。

図表 7 実施体制（2018年4月時点）



初年度の事業開始前には、派遣先のニーズと事業 PD のケイパビリティを摺り合わせ、同じ方向を向いて事業を実施していくために、互いの実施方針の調整を図った。中核機関として地域企業の「ビジネス」感覚の洗練化や、下請けからの脱却を図るべく埼玉県外も視野に入れた「オープン」な市場へのアクセスを重視して取り組む方向で合意している。

図表 8 社団のニーズと事業 PD のケイパビリティを踏まえたポイント



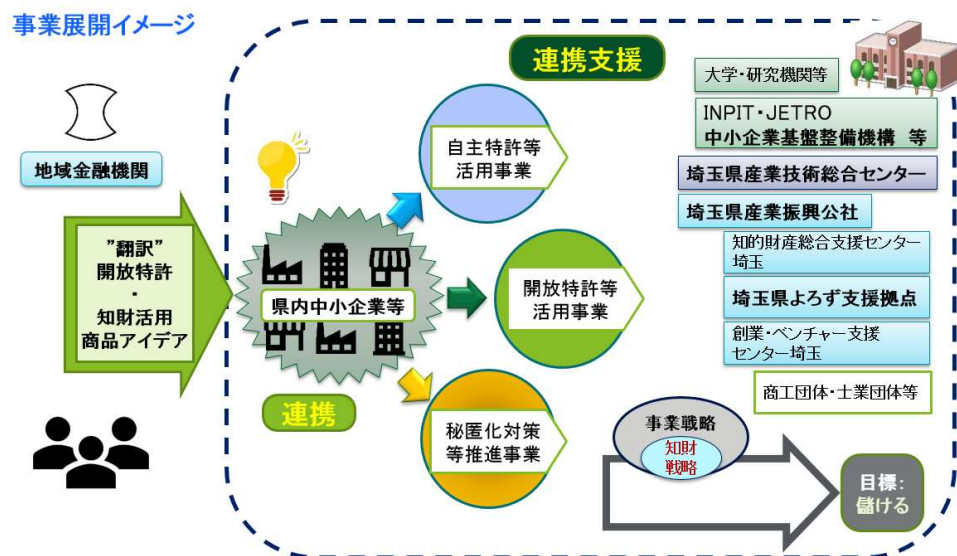
② 事業計画

3年目の事業開始に先立って、以下のように平成29年度の教訓を整理したのち、事業計画を策定した。実施方針としては、社団や関係者と「ギブ&テイク」を超えた「ギブ&ギブ」の関係を構築し、本事業の成果を関係者間で広く共有し、良好な関係を築いていくことで地域全体の成果に派生させることをポイントとした。

図表 9 平成 29 年度の教訓

事業PD自身	■ 連携支援の構築・強化は、ギブ&ギブで進める。 ■ 組織のネットワークと個人のネットワークを区分して使い分ける。	結論
派遣先	■ 地域に深く密着したネットワークを築いている。 ■ お客様との関係を非常に大事にしている。	■ 目的と目標を明確にして、成果を目指す。 ← «変えない»
地銀や商工会議所等の地域コミュニティ	■ トップの理解が、連携の成果に直結する。 ■ 組織固有の時間軸を持っている。	■ 手段としては、ギブ&テイクではなく、ギブ&ギブで受け入れられる形に変化させて進めていく。 ← «変える»
その他（メディア活用等）	■ 事業に対する関心は高い。 ■ タイミングとスピード感を持った対応が必要となる。	■ 成果が、結果として相手の変化を誘発し、プラスのサイクルを生むことを目指す。 ← «変わる»

図表 10 事業計画の骨子案



図表 11 3年目の実施事項

	さいしん主体の実施事項	事業PDによる支援ポイント
シーズ形成支援	■ 中小企業で新事業展開や新分野進出を検討している企業の掘り起こし ■ 関係機関(中小企業、学術機関、産業界、金融機関、関係機関等)との連携推進 ■ 新事業創出活動の推進(中小企業のための「知財活用商品アイデア創出事業」埼玉大会の実施 等)	■ シーズの見極め ■ 情報の提供 ■ 大手企業や研究機関の開放特許など、 新たなシーズの掘り起こしと紹介
出口支援	■ 開放特許を利用した、地域中小企業の事業化支援 ■ 中小企業のニーズの確認と橋渡し ■ ビジネスフェア等への参加促進 ■ 経営課題相談会、技術相談会の実施 ■ 「知財活用商品アイデア」事業化実施希望企業等の支援	■ マッチングの促進 ■ マッチングが成立したものにつき、個別にビジネスモデルの仮説構築・修正、戦略立案・実行支援 ■ トーマツ東京・他派遣先へのつなぎ ■ パブリシティの推進
新規事業創出環境の整備	■ 各種研究会への参加 ■ 体制構築・環境整備 ➢ 関係機関との連携を強化し、効率的に中小企業等を支援することが出来る体制の確立 ➢ 事業PD育成に向けた、支援力向上のための埼玉縣信用金庫担当者等へのQJT₊研修会の実施	■ 各支援ネットワーク機関における有望人材の見極めと、連携支援活動による育成(QJT) ■ 体制構築のサポート ■ 研修講師等によるスキル・ノウハウの伝達

(2) 派遣先2 静岡

① 活動準備

【公益財団法人静岡県産業振興財団の概要】

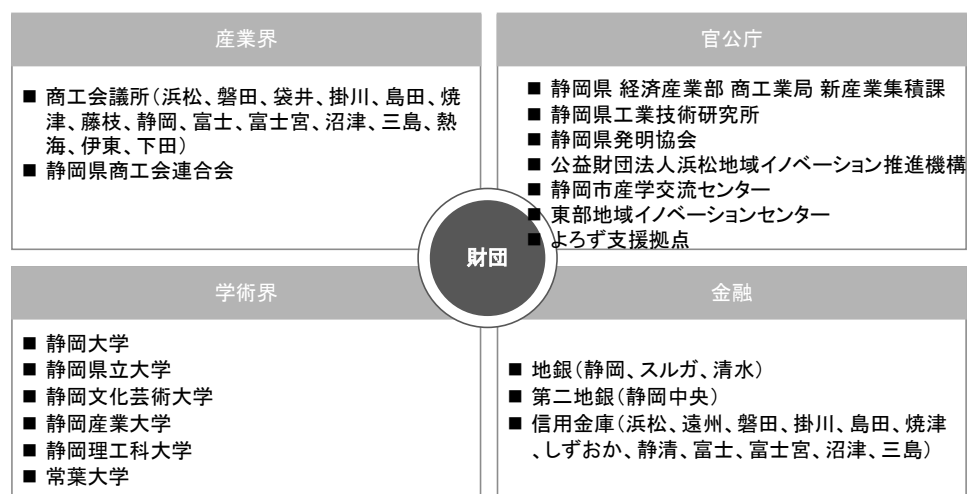
当該財団は静岡県の外郭団体であり、産業振興機能を担ってきたが、これまでのシーズ形成・製品化支援に加え、出口戦略と人材育成の加速化を事業PDに期待した。

図表 12 静岡県産業振興財団の概要

財団の概要	■ 産業振興の支援機関であり、起業や経営革新、経営基盤強化、研究開発時の産学連携等を支援 ■ ベンチャーから中小企業まで幅広く支援	
これまでの取り組み	■ シーズ形成支援 ➢ 大手企業知的財産マッチング事業: 大手企業や公設試の技術シーズの利活用の促進 ➢ 大学生による知財活用ビジネスアイデアコンテスト ➢ 地域活性化支援事業: 中小企業研究開発助成、産学官連携研究開発助成等 ➢ 事業化推進助成事業: 研究開発成果の製品化及び事業化支援 ■ 情報共有機会の設置 ➢ 静岡県コーディネーター交流会の運営(年1回) ■ 出口支援 ➢ 経営革新計画支援事業: 中小企業の事業活動の側面支援	■ 大手企業知財マッチング事業の成果 ➢ NDA締結: 3件 ➢ 試作開発取組み: 4件
本事業に取り組む狙い	■ 事業PDの力を借りて、知財を活用したビジネス化を推進したい ■ 本事業を通じて、財団主旨である産業振興を加速化したい	
課題	■ 出口戦略の策定と実行支援 ➢ 県内企業のニーズの決め細やかな掘り起こし活動 ➢ シーズとのマッチング及びフォロー、事業化までの計画全体のコーディネート ■ 人材育成 ➢ 目利き、コーディネート能力	■ 本事業への期待値 ➢ マッチング: 50件 ➢ 事業化: 5件

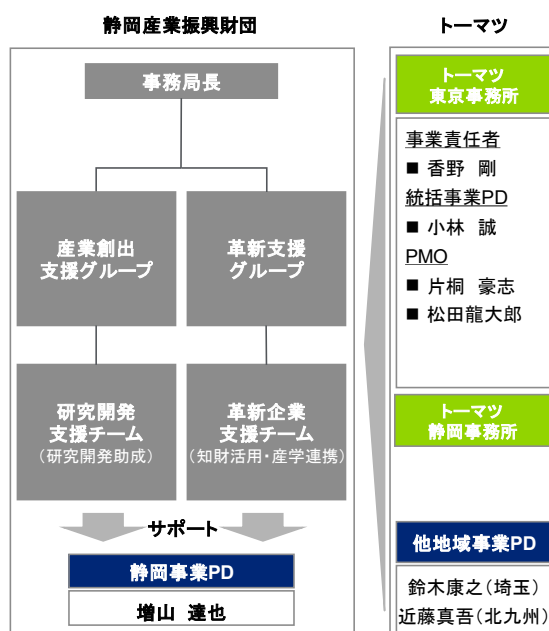
当該財団がこれまで関係を構築してきた協力機関は数多く、産官学金まで幅広く分布しており、連携して成果を出していく素地は整っているといえる。

図表 13 協力機関の全体像



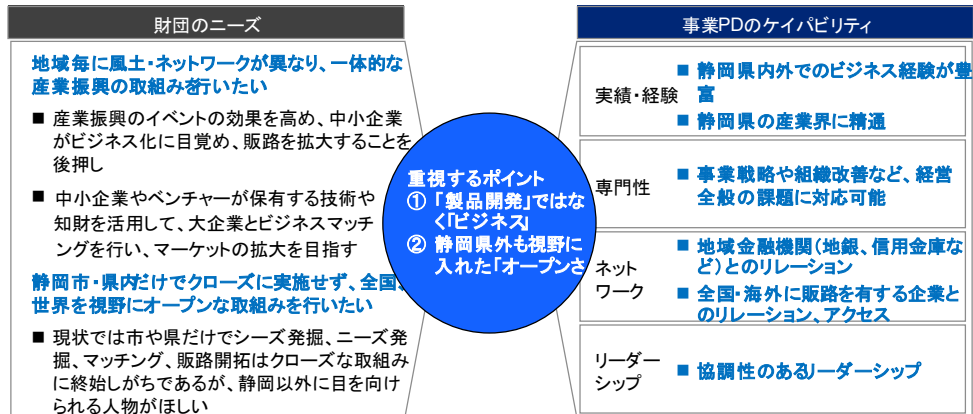
受入れ機関の体制と事業 PD の位置づけとして、財団と当法人（東京・静岡事務所、他地域事業 PD）で静岡事業 PD を支援する体制を構築した。

図表 14 実施体制（2018 年 4 月時点）



事業開始前には、財団ニーズと事業 PD の強みを摺り合わせ、同じ方向を向いて事業を実施していくために、互いの実施方針の調整を図った。結果としては、「ビジネス」感（コーディネートではなく、売り上げを立てるための事業化支援）、「オープン」感（県内にクローズせず、県外の提携先や販路を積極的に開拓）を重視して取り組むべきとの結論に至った。

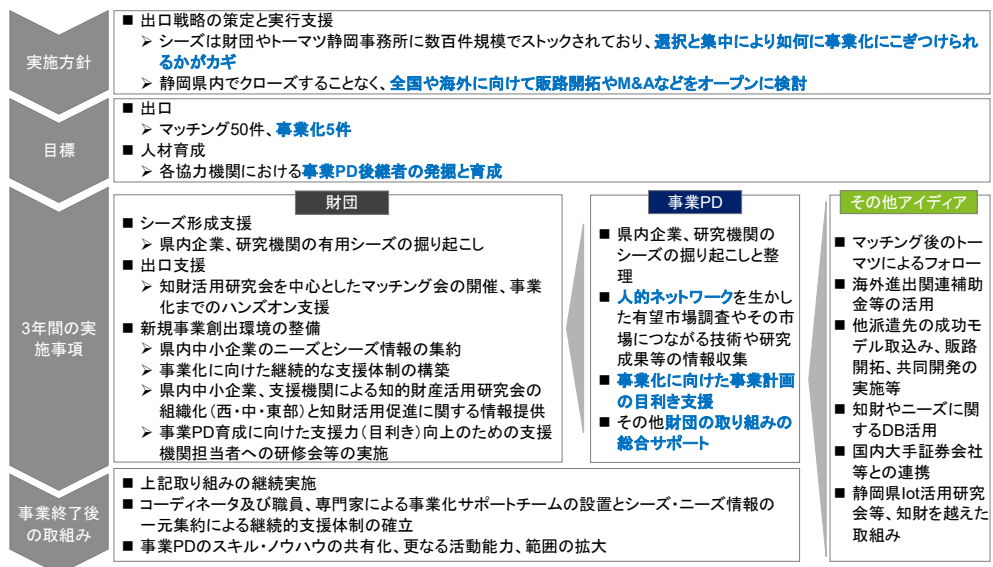
図表 15 財団のニーズと事業PDのケイパビリティを踏まえたポイント



② 事業計画

3年目の事業開始に先立って、以下のように事業計画を策定した。実施方針としては、事業化という成果に拘り、全国や海外も見据えて連携先や販路開拓先を県内でクローズさせずにオープンに実施する方向で決定し、伴走的に企業支援を実行している。

図表 16 事業計画



3年目の実施事項としては、財団の活動と併せて、個別の事業化支援が最も重要なミッションとなることを確認した。

図表 17 3年目の実施事項

	財団主体の実施事項	事業PDによる支援ポイント
シーズ形成支援	■ 大手企業や大学・研究機関で保有する新成長産業分野等の静岡県にとって有望な技術や知財の掘り起こし ■ 中堅・中小企業で新事業展開や新分野進出を検討している企業の開拓 ■ シーズのマッチングを通じた共同研究、新商品の開発	■ シーズの見極め ■ トーマツでも把握している有望シーズの紹介
出口支援	■ 地域金融機関等と連携し、取引先中小企業の技術ニーズの調査 ■ 大手企業や公設試等の開放特許等の知財を活用する「知財マッチング会」の実施（年3回） ■ 県内大学生による大手知財を活用したビジネスアイデアによる事業創出コンテストの開催、中小企業への橋渡し、事業化の支援 ■ 静岡県発明協会と連携した中小企業の知財活用戦略の提案	■ マッチングが成立したものにつき、個別にビジネスモデル仮説構築・修正、戦略立案・実行支援 ■ トーマツ東京・他派遣先へのつなぎ ■ 海外への販路開拓
新規事業創出体制の構築	■ 活動の準備 ➢ 地域支援ネットワーク機関・各支援機関在籍の技術コーディネーターに対する本事業概要の説明会の実施 ■ 体制構築・環境整備 ➢ ニーズ・シーズ情報を集約できる体制の構築 ➢ 静岡県知財活用研究会を活用した有用な技術シーズや知財等の情報提供 ➢ 事業PD育成に向けた支援力（目利き）向上のための支援機関担当者への研修会等の実施	■ 各支援ネットワーク機関における有望人材の見極めと、事業PD活動を支援することによる育成 ■ 体制構築のサポート ■ 研修講師等によるスキル・ノウハウの伝達

(3) 派遣先3 北九州

① 活動の準備

【公益財団法人北九州産業学術推進機構の概要】

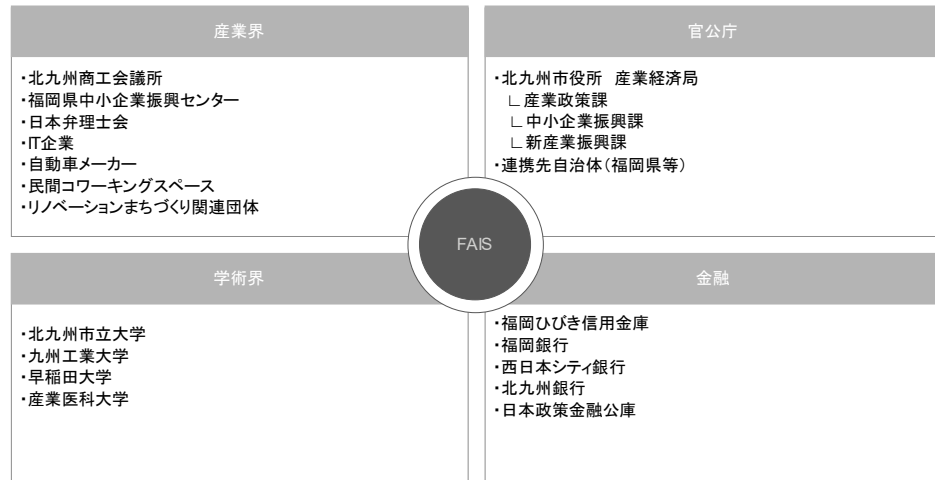
当該機構（以下、FAIS）は北九州市の外郭団体であり、産学連携の推進、中小企業の総合的支援、ベンチャー企業創出育成等を通じた新産業創出、技術高度化、地域産業・学術振興等に取り組んでいる。FAISの中に設置されている中小企業支援センターが今回の事業PDの受入れ先となり、併設する知的所有権センターの協力なども得ながら、事業PDがシーズ事業化の強化にあたる。特に、従来の中小企業支援にプラスして、事業拡大期の支援や出口戦略の支援を充実化することが事業PDに期待されている。

図表 18 北九州産業学術推進機構の概要と課題

FAISの概要	■ 北九州市の外郭団体であり、産学連携の推進、中小企業の総合的支援、ベンチャー企業創出育成等を通じた新産業創出、技術高度化、地域産業・学術振興等に取り組んでいる ■ 受入部局となる中小企業支援センターは知的所有権センターも併設しており、知財コーディネートを含めた地域中小企業の総合的支援業務を担っている	
これまでの取り組み	■ 中小・小規模企業の競争力強化 ➢ 中小企業等の経営安定のための相談、技術開発の支援 ➢ 日本一起業しやすいまちづくりの推進 ■ 地元企業の高度化・新製品開発支援 ➢ 環境・エネルギー、素材、部材など地域が強みを持つ分野について、大学等の研究成果とのマッチングなどによる新事業展開 ■ 次世代自動車産業拠点の形成 ➢ 産業用ロボットの導入支援による市場拡大 ➢ 自動運転、安全運転関連技術の開発推進 ■ ロボット産業拠点の形成 ➢ 介護ロボットの導入支援	これまでの成果(H2～H26)  約79億円 事業化に伴う企業の売上増  48件 事業化件数  77人 製品化等による新規雇用者数
本事業に取り組む狙い	■ ロボット、自動車、環境などの次世代分野におけるシーズ事業化の強化 ■ 従来の中小企業支援にプラスして、事業拡大期の支援や出口戦略の支援を充実化 ■ コワーキングスペースや新しい技術を活かした、若者にも魅力的なスタートアップ・イノベーション風土の醸成	
課題	■ 市内の充実した支援体制をまとめる横連携体制の確立が必要 ■ 新技術・新製品の販路開拓や安定した製品づくりのための資金調達など、金融機関や民間企業も巻き込んだ新事業展開の促進 ■ コワーキングスペースなどを拠点とする新しい形態の企業群の支援体制の確立や成長の支援のあり方の検討が必要	■ 本事業への期待値 ➢ 事業化製品数:6件 ➢ 事業PD能力を有する人材:2名

FAISは自治体、大学との強固なネットワークを有しており、産業界、金融とも広く連携を行っている。

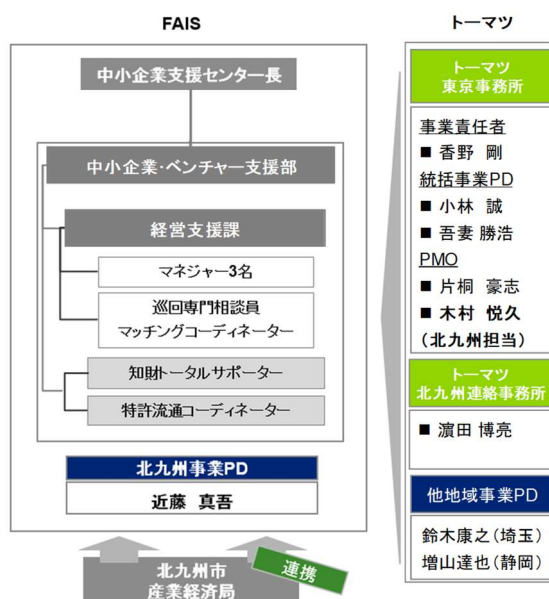
図表 19 協力機関の全体像



ただし、当該機構からは、これまで縦割り組織にて横連携が円滑に進んでいないという状況も報告されており、地域の中で必要なネットワークが機能するよう連携強化を行うという点も事業PDへの期待として提言された。

受入れ機関の体制と事業PDの位置づけとして、FAISと当法人（東京・北九州連絡事務所、他地域事業PD）、北九州市産業経済局にて事業PDを支援する体制を構築した。昨年度からは、FAIS 中小企業センターのマネージャー2名を人材育成も兼ねて、近藤PDの連携パートナーとして設定するとともに、トーマツの福岡事務所に事業PD補佐を置くことで体制の強化を図った。

図表 20 実施体制（2018年4月時点）



当年度においても事業開始前には、FAIS のニーズと事業 PD の強みを摺り合わせ、同じ方向を向いて事業を実施していくために、互いの実施方針の調整を図った。方針としては、これまで実施してきた事業化支援や技術力向上、新製品開発の支援などをステップアップさせ、販路開拓や金融支援を充実化していくことで合意した。また、福岡ひびき信用金庫からの案件紹介も見据え、FAIS のマネージャーとも連携を図り、事業 PD は目利きの部分で各ネットワークに貢献し、地域ネットワークを機能させていくことで合意した。

② 1 年目～2 年目の教訓

1 年目の事業 PD 活動を通じて、地域特性に合わせた支援や連携が必要であることを強く認識するとともに、地域の関係機関の目指す方向性を確認することができた。

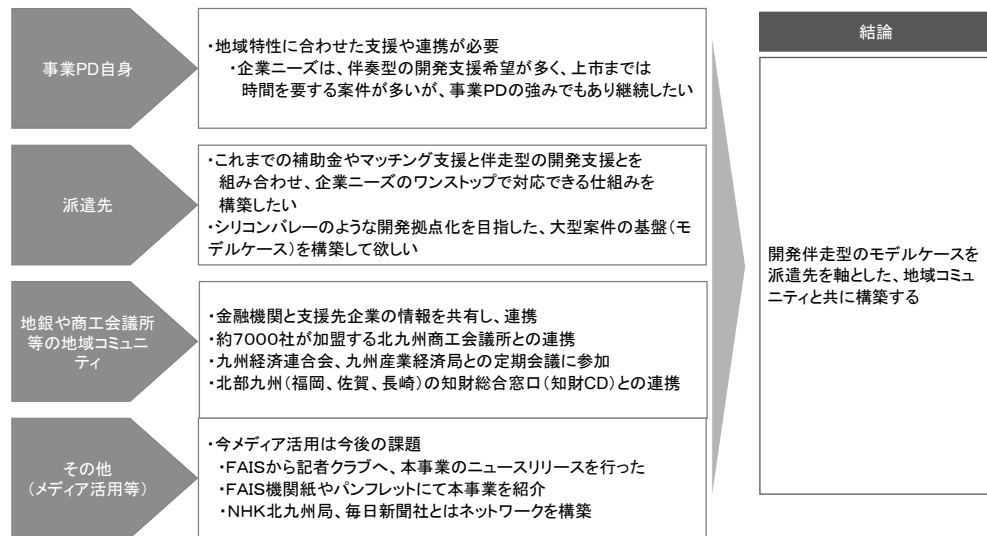
ものづくりの地域である北九州の地域特性から、企業が抱える課題やニーズとして、下記 3 点の傾向があることを認識した。

- 北九州の企業ニーズは、独自性のあるモノづくりとコトづくり (IoT) の両面にある
- 自社技術への理解と頻繁なコミュニケーションが必要
- お客様ニーズや競合分析は手薄で、独自開発に拘る場合が多く、大企業の開放特許の導入には消極的

1 年目の事業 PD 活動を踏まえ、2 年目の事業 PD 活動は企業ニーズを把握し、頻繁なコミュニケーションを続けた。2 年目の事業 PD 活動を通じて、下記 2 点の傾向があることを認識した。

- 事業予算と補助金との関係性
支援企業からは感謝の声も頂くが、現状の公的機関の補助（助成）金との関係性の説明が必要である。この点、FAIS に協力頂き、マネージャーと共に補助金活用に資するよう活動したい。
- 特許等の出願・権利化費用への補填の必要性
事業価値が数千億円も期待できる技術を所有しながらも、知財も併せ持つ中小企業は少ないため、知財活用の観点から、大企業との共同開発交渉の前に出願費用を確保したい。

図表 21 北九州の2年目の教訓

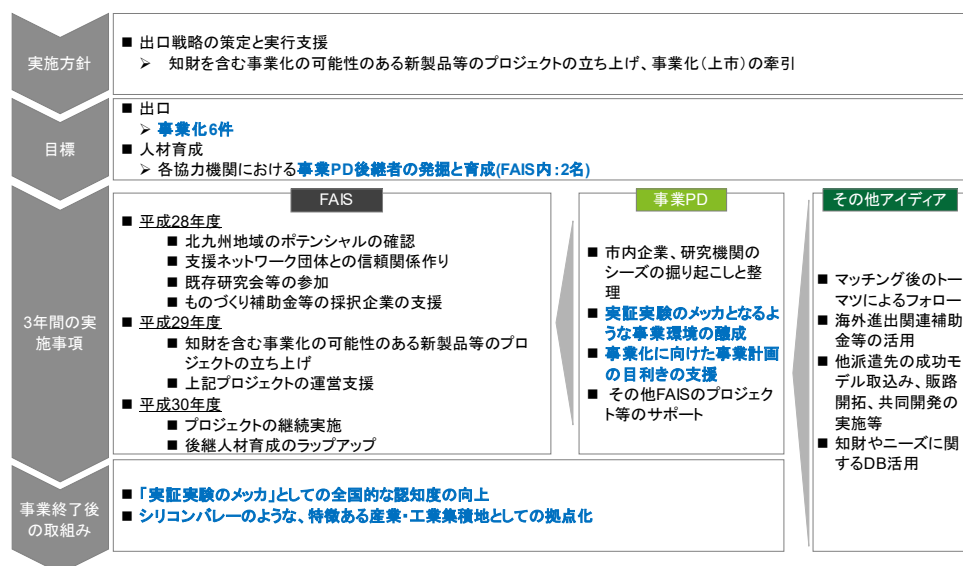


③ 事業計画

上記の教訓を踏まえて、平成30年度は、北九州のものづくりの地域特性を生かすべく、比較的短期で成果が出る出口支援と、将来性のある開発型プロジェクトを並行・牽引しながら、きめ細かい伴走型支援を行うこととした。

特に、北九州という地域特性を活かし、高い技術力を持ち、かつ事業化により高収益力が見込める「下町ロケット級」の支援先を絞り込み、重点支援先として支援した。

図表 22 事業計画



図表 23 3年目の実施事項

	FAIS主体の実施事項	事業PDによる支援ポイント
シーズ形成支援	■ 関係機関(中小企業、学術機関、産業界、金融機関、関係機関等)への個別の支援案件に関する協力依頼	■ シーズの見極め ■ 関係者へ協力要請案件の説明 ■ トーマツでも把握している有望シーズの紹介
出口支援	■ 市内の中小企業が保有するニーズの確認 ■ 開放特許を利用した、地域中小企業の事業化支援の検討 ■ ものづくり補助金等の採択企業への事業化支援の開始	■ マッチングが成立したものにつき、個別にビジネスモデル仮説構築・修正、戦略立案・実行支援 ■ トーマツ東京・他派遣先へのつなぎ
新規事業創出環境の整備	■ 各種研究会への参加 ■ 体制構築・環境整備 ➢ 関係機関を横断的に繋ぎ、効率的に中小企業等を支援することが出来る体制の確立 ➢ 事業PD育成に向けた支援力向上のための支援機関担当者へのアドバイス、育成の開始	■ 各支援ネットワーク機関における有望人材の見極めと、事業PD活動を支援させることによる育成 ■ 体制構築のサポート ■ 研修講師等によるスキル・ノウハウの伝達

第4章 事業実施期間の3年間を通じた考察

1. 情報収集機会の追加

(1) 現地視察

平成29年度には委員や特許庁にも派遣先での会議等に出席いただくことで、事業PDの活動現場を感じていただく機会を設けることを目的に、現地視察をセットした。スケジュールの都合から静岡と北九州のみでの実施となった。

平成30年度は埼玉での実施も実現し、下記の日程で開催することができた。視察先では企業や派遣先の話聞く機会をセットし、実感を持っていただくことができたと思われる。

下記に各地の視察スケジュールと内容を掲載した。

図表24 平成30年度の現地視察（埼玉）

#	日時	担当者	議題
1	13:00-13:40	さいしんコラボ：専務理事 トーマツ：鈴木PD、白石	【埼玉での活用概要説明】 ● 埼玉での事業PD活動の取組について ● フリーディスカッション
2	13:40-14:40	トーマツ：鈴木PD 企業：株式会社渡辺製作所 さいしんコラボ：専務理事	【渡辺製作所の支援概要説明】 ● 技術説明と事業内容の説明（渡辺製作所、鈴木PDより） ● 今後の事業展開について：他県とのコラボレーション等 （長野の味噌組合、醸造企業、信州大学とのコラボレーション） （鈴木PDより）
3	14:40-15:40	トーマツ：鈴木PD、白石 企業：権田酒造	【権田酒造への支援概要説明】 ● 事業内容の説明（権田酒造、鈴木PDより）
4	15:40-16:00	トーマツ：鈴木PD 企業：株式会社渡辺製作所	【渡辺製作所工場見学】 ● 工場見学（渡辺製作所より）

図表 25 平成 30 年度の現地視察（静岡）

	日時	担当者	議題
1	9月7日 (金)	10:00-10:30 トーマツ：増山事業PD	● 静岡県での事業化の取り組みについて ● 今後の事業PD人材の育成方針について
2		10:30-11:30 財団：副理事長 事務局長	● フリーディスカッション
3		13:30-14:30 トーマツ：増山事業PD 財団：主幹	● 個別企業訪問：Benefitea ➢ 事業概要説明 ➢ 今後の事業展開と経営課題について
4		15:10-16:10 トーマツ：増山事業PD 財団：主幹	● 個別企業訪問：マコジヤパン ➢ 事業概要説明 ➢ 今後の事業展開と経営課題について

図表 26 平成 30 年度の現地視察（北九州）

#	日時	担当者	議題
1	9月26日 (水)	10:10-10:30 トーマツ：近藤事業PD	● 事業PD活動・案件報告
2		10:30-11:40 トーマツ：近藤事業PD FAIS：部長	● 個別企業：シスコム現場視察 ➢ 太刀浦港コンテナヤード視察 ➢ 意見交換
3		14:10-14:25 FAIS：センター長	● 北九州知的財産支援センター（FAIS）の取り組みについて
4		14:25-14:40 FAIS：部長	● 北九州での事業化の取り組みについて ● 今後の事業PD人材の育成および組織体制の構築について
5		14:40-15:50 トーマツ：近藤事業PD	● 事業PD活動・案件報告 ● 全体意見交換
6		16:00-16:50 トーマツ：近藤事業PD FAIS：部長	● 個別企業：アトムワーク面談（FAISにて） ➢ 今後の事業展開と経営課題について ➢ 意見交換

(2) 成果報告会

平成 28、29 年度は事業 PD が活動の成果を報告する機会として連携強化会議を東京で有識者委員会に合わせて年に 3 回程度開催した。しかし、いずれも有識者委員会の進行時間の中で開催したため、一カ所あたりの発表時間が 10～15 分、質疑も 10 分程度の短時間となってしまった。質問が多く、結果的には質疑が 20 分程度に伸びることは多々あったが、はじめから成果を報告する会として場を提供し、より深いディスカッションを可能とする機会を設けることを検討した。

そこで平成 30 年度は、派遣先機関や他省庁など多くの関係者を集めた成果報告会を開催することとして、下記の要領で開催した。

図表 27 平成 30 年度成果報告会の概要

(12 月 18 日(水)、有限責任監査法人トーマツ有楽町オフィスセミナールーム)

時間	プログラム	登壇者
13:00-13:05	開会挨拶	特許庁 企画調査課 知的財産活用企画調整官 柴田 昌弘
13:05-13:10	事業概要説明	有限責任監査法人トーマツ パブリックセクター プロジェクトリーダー 片桐 豪志
13:10-14:00	埼玉「地域金融機関との協働による知的財産を活用した地方創生」	事業プロデューサー 鈴木 康之
14:10-15:00	静岡「3 つの視点で推進するビジネス創りと知的財産の活用」	事業プロデューサー 増山 達也
15:10-16:00	北九州「モノづくりのまちにおける、事業化フルパッケージの伴走支援」	事業プロデューサー 近藤 真吾
16:00-16:50	パネルディスカッション「事業プロデュース活動成功のポイント」	パネリスト 上記事業プロデューサー3 名 REVIC マネージング・ディレクター 田中 雅範 神戸大学大学院 科学技術イノベーション研究科 教授 坂井 貴行 モデレーター 有限責任監査法人トーマツ パブリックセクター 部門長 香野 剛
16:50-17:00	閉会挨拶	デロイト・トーマツファイナンシャルアドバイザー 合同会社 統括事業プロデューサー 小林 誠

当日は約 70 名ほどが参加し、事業 PD3 名からの報告のあと、本事業の有識者委員を交えたパネルディスカッションも行った。パネルディスカッションは、各地での苦労や成功ポイントについてモデレーターから質問があり、事業 PD が答え、有識者委員がコメントするかたちで進んだ。

有識者委員からの総括コメントとして、全体として多数の成果を上げており、官公庁事業として成功例といえる、とのコメントもあった。閉会後の名刺交換時間を通して、様々な産業振興機関に所属する方々との意見交換が活発に行われていた。

図表 28 成果報告会の様子



当日参加者約 70 名のうち、46 名から紙または Web アンケートに回答があり、その結果を以下に掲載した。

図表 29 アンケート概要と集計上の留意点

調査対象者	2018年12月18日の成果報告会参加者
調査方法	当日の紙アンケートと、紙アンケート未回答者にはウェブアンケートを案内
調査実施時期	紙：2018年12月18日、ウェブ2018年12月29日～1月8日
有効回収数	46件

■ アンケート票の送付・回収状況

- 成果報告会当日参加者 68 人に対し、紙アンケートを配布し、45 人から記入済み回答用紙を得た
- 回答が得られなかった人に対して、メールアドレスが事前登録されていた 7 人にウェブアンケートを案内し、1 人から回答を得た
- 合計で 46 人からアンケート回答を回収できた

■ 集計分析上の留意点

- 回答結果の割合（％）は、有効サンプル数に対して、それぞれの回答者数の割合を小数点以下第 1 位で四捨五入したものであり、単数回答（複数の選択肢の中から 1 つの選択肢を選ぶもの）であっても、合計値が 100％にならない場合がある
- 複数回答（複数の選択肢の中から 2 つ以上の選択肢を選ぶもの）の設問の場合、回答は選択肢の有効回答数に対して、それぞれの割合を示している。そのため、合計

が 100%を超える場合がある

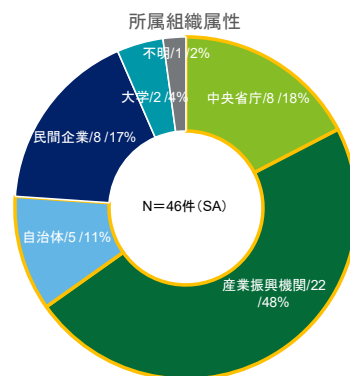
➤ 図表の「A」表記は単数回答の設問、「MA」表記は複数回答の設問を示している。

図表の「N」表記は回答者数を示している

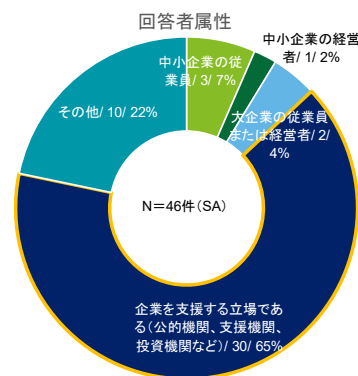
参加者の 7 割は公的機関から来ており、民間企業も 2 割参加していた。6 割は企業を支援する立場であった。

図表 30 参加者属性

設問1 基本情報(所属組織属性)



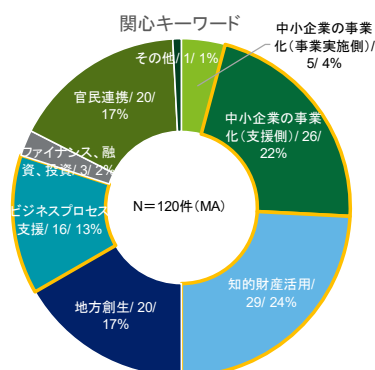
設問2 現在どのようなお立場にあるかを教えてください



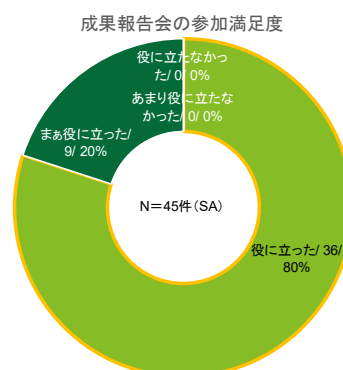
関心キーワードは支援側のキーワード(中小企業の事業化(支援側)やビジネスプロセス支援)が多く、参加者のほとんどが本成果報告会が役に立ったと回答した。

図表 31 参加者の関心キーワードと参加満足度

設問3 本日の参加にあたってご関心があったキーワードを教えてください



設問4 今回の成果報告会の満足度を教えてください

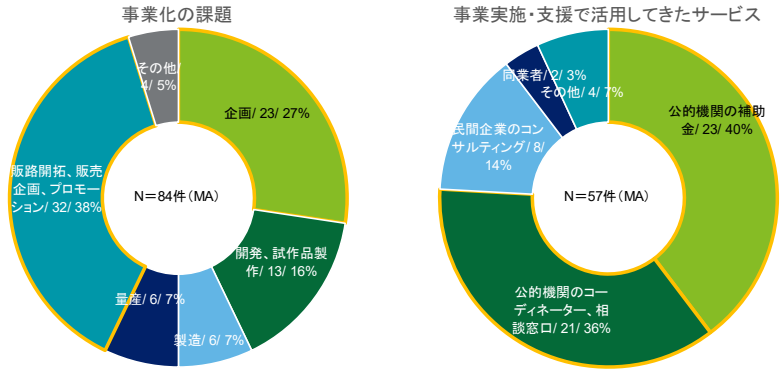


事業化の課題は、企画や販路開拓といった戦略や戦術に関するものが多く、事業実施・支援で活用してきたサービスは補助金やコーディネーターなどの公的支援が多い。

図表 32 事業化の課題と、これまで活用してきたサービス

設問5-1 事業化や事業化支援にあたって、課題と感
じるものはどのようなことですか？

設問5-2 事業実施や支援にあたって、これまで活用され
てきたサービスはどのようなものでしたか？

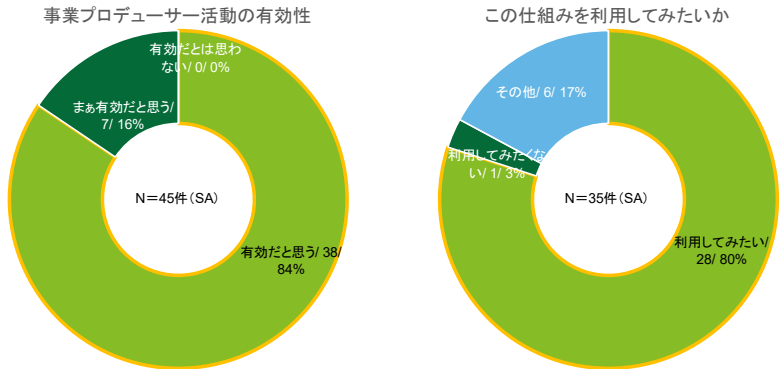


ほとんどの参加者が事業 PD の活動を有効と回答しており、さらに利用してみたいと回答した。

図表 33 事業 PD の有効性と利用に向けた関心

設問6 事業プロデューサー活動について
6-1 有効性

設問6 事業プロデューサー活動について
6-2 この仕組みを利用してみたいと思うか



参加者の声も自由記述欄で拾っており、主なものを下記に示した。

図表 34 参加者の声

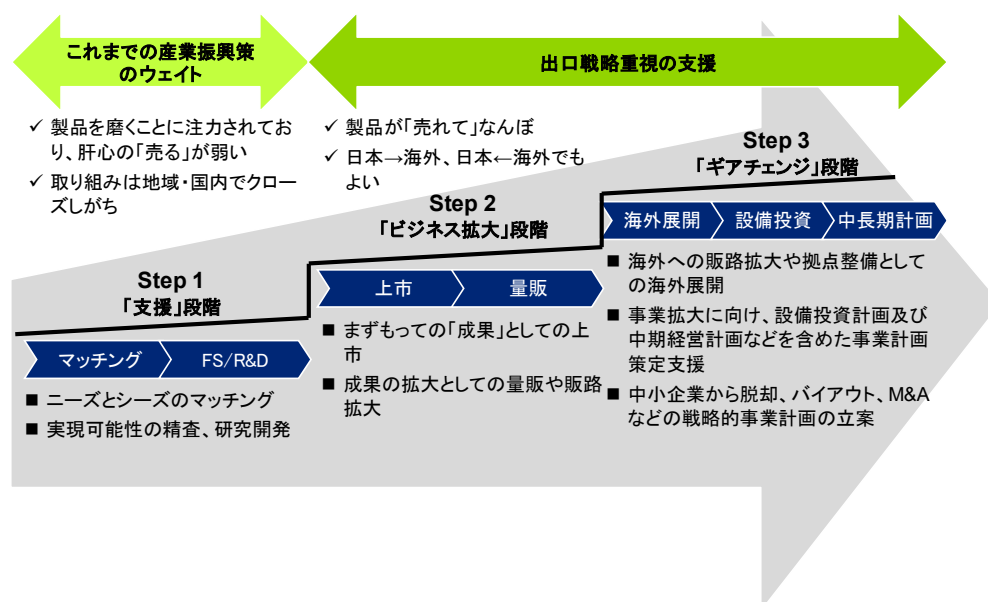
事業化支援にあたって 感じている課題	事業プロデューサー の有効性
戦略、戦術は一番初めに考えるべきだが、なかなか出来ないことが多い。(中央省庁) 経営者と同様の目線や姿勢で支援に当たることの難しさ。(中央省庁)	官公庁による企業支援は機能別に支援組織を分けており、その一つの弊害として縦割りになりがちであるが、事業プロデューサーは産学官を横断的に連携させることができるため。(自治体)
よくある状況として、中小企業に素晴らしい技術はあるものの、戦略や戦術(販路開拓やブランディング、プロモーションなど)の知見が不足しているケースが多い。(自治体)	どの地域にも事業化できる可能性がある技術や研究は多く眠っていると思われる。しかし往々にして戦略や戦術、連携促進といった機能が不足しており、それらを埋めてくれる事業プロデューサーは有効と感じた。(民間企業)
戦略や戦術、そのサポート材料となる先行技術調査のリソースやノウハウが不足している。(産業振興機関) 技術もビジネス面のサポートもすべて重要だが、それらをまとめて企画立案して取り纏めて実行する能力が不足している。(産業振興機関)	間接的部門のリソースが不足しがちな中小企業やベンチャー企業において、そこを埋めてくれる参謀的な人材は貴重である。(産業振興機関) 事務局にもビジネスがわかる人材が必要で、事業プロデューサーと地域関係者を円滑に調整できる必要がある。(産業振興機関)

2. 成功要因の抽出

(1) 事業プロデューサー本人の活動に起因する要因

事業 PD 共通の思考回路として、「出口戦略の重視」があった。「知財をもとに成果を生み出す」ことは基本的な方針として理解しつつも、現実には「知財はあるが売れない」ことが常態化していることは身に染みて理解しており、知財をないがしろにするわけではないものの、やはり考える順番として「これはビジネスとして成り立つのか」「どうしたら成り立たせられるのか」を重視した。中には先にビジネスを考えて、事後的に知財を取得したケースもあったが、兎にも角にも「まずはビジネス」の基本姿勢が重要な成功要因であったと考えている。いくら技術や知財が素晴らしくても、ビジネスとして成立しなければ、それは世に出ず、存在しないのとはほぼ同義なためである。

図表 35 出口戦略重視の思考回路



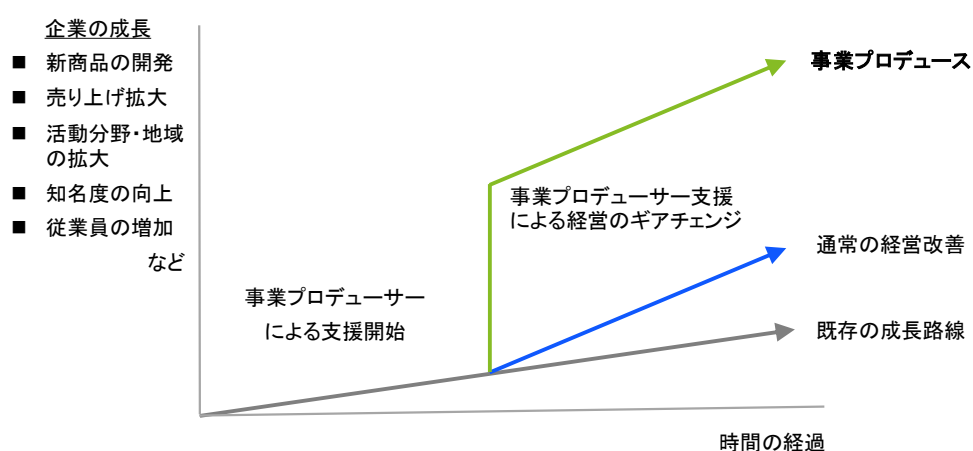
本事業では多数の「成功事例」を生み出すことができた。これを生み出したのは事業 PD の取り組みの結果に他ならないが、どのようなものを支援の成功事例と呼ぶかで目指す活動の質が変わってくることが想定されたため、早い段階から事業 PD と事務局とでは「どんなものを成功事例と呼ぶか」を議論した。

当初から支援の成功とは、知財を活用した製品化にとどまらず、それによって売り上げがある程度上がり、企業の成長につながることであったため、企業の成長に資する結果を出すことができた場合にその支援活動を「成功事例」と呼ぶこととした。

一口に企業の成長といっても、新商品の開発、売り上げの拡大、活動分野・地

域の拡大、知名度の向上、従業員の増加など様々な観点がある。どの成功事例でも必須としたのは、知財を使って製品化しただけではなく、実際にそれが売りあがったか否かに加え、事業 PD の支援によって経営が次のステージに上がるくらいのギアチェンジを起こせたかどうかを重視した。従い、通常の経営支援における経営・販売戦略の策定といった戦略策定支援や、その多少の実行支援といった程度ではギアチェンジとまでは至らず、そこまでしかできなかったケースも多数あったものの、成功事例には含めなかった。

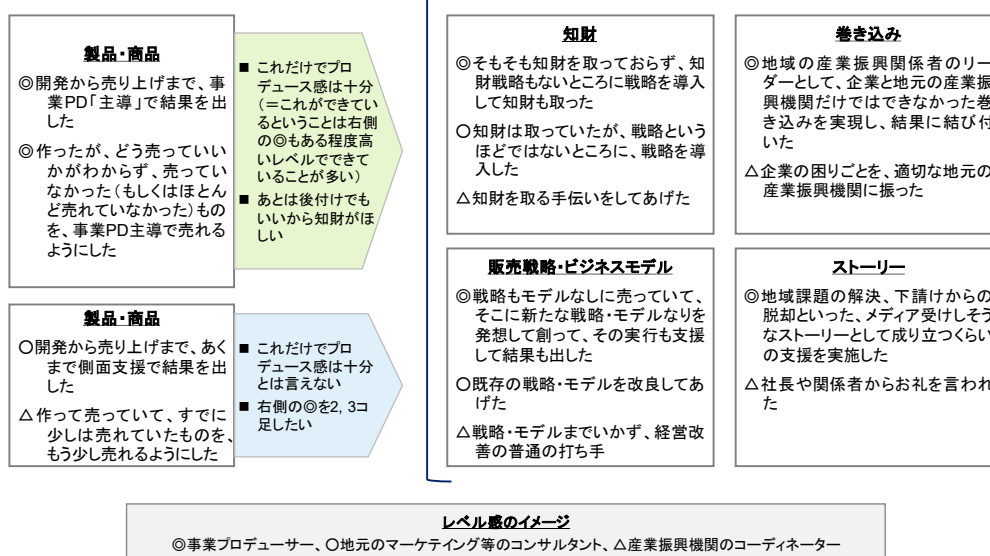
図表 36 「成功事例」のイメージ



イメージとしては上図の「ギアチェンジ」と表現したが、その曖昧さゆえに事業 PD と事務局との間で認識の齟齬が生じることもあったため、「成功事例」の条件を分解したのが下図である。

条件としては、「製品・商品」、「知財」、「巻き込み」、「販売戦略・ビジネスモデル」、「ストーリー」の 5 つを設定した。まずは「製品・商品」の開発初期段階から関わってそれを大成させたケースがわかりやすい成功事例であると考えられる。その場合、大成させる過程で知財や巻き込み、販売戦略・ビジネスモデル、ストーリーといった他の条件はある程度高いレベルで達成できていることが多いためである。逆に、すでに完成している製品・商品を「売っただけ」と見られる場合には、製品・商品開発へのコミット不足を、他の条件をかなり高いレベルで実現してカバーしたケースのみを成功事例とした。

図表 37 「成功事例」の条件の分解



その後、成功事例が積みあがってくると次の問題として、「どのような成功事例が望ましいのか」といった議論が出てくることとなった。3年間で20以上の成功事例を創出したが、その成功事例は大きく下記の3タイプに分けることができた。

- すでに出来上がっている製品があるものの「売る」という戦術部分に長けていないために売り上げが上がらないところを「手元製品をうまく売る」ことでサポートしたタイプ
- まだ製品化されていない段階から支援を開始したものの、製品力としてはそれほどでもないところを、ビジネスの巧さを加えて販売・売り上げまでこぎ着けた「開発から売り上げまで」のタイプ
- まだ製品化されていない段階から支援を開始し、かつ技術力と製品化アイディアが秀逸で、特定業界で革新的な付加価値を生み出すことが可能な「下町ロケット級」のタイプ

「手元製品をうまく売る」はスピーディーに成果を上げることが可能だが、これが多くなると「モノ売りばかり、もっと技術開発寄りの成果が欲しい」との声が上がる。しかし「開発から売り上げまで」に傾注し過ぎると、そもそも時間がかかるために事業期間内に出せる成果の数が限られ、かつ成果が出るまでに時間がかかるため、「あまり成果を挙げられていない」との声が上がり、地域の支援者の巻き込みが大変難しくなる。さらに「下町ロケット級」ともなると事業期間内に成果が出る可能性はほとんどないことから、3年後に成果ゼロという事態も想定されるため、ここだけに注力するわけにもいかない状況であった。

結論としてはこれらのバランスが重要であり、「手元製品をうまく売る」で成

功事例をスピーディーに出して地域の方々の巻き込みをしながら、「開発から売り上げまで」にもいくつか手を付けて技術要素も取り込みつつ、その中に「下町ロケット級」を見出していく活動の仕方が求められた。こうしたバランス感覚で活動することが、地域の様々な産業振興機関の方々（自治体経済セクション、地域金融機関、地元経済団体、商業系産業振興機関、メディア等）をうまく巻き込みながら、かつ技術開発重視の方々（技術系産業振興機関、大学産学連携機関）、も納得させつつ、下町ロケット級の成果を見たいの方々（地域・中央の有識者クラス）とも夢のある話をしながら活動していく成功要因であったと考えている。

とはいえ事業PDには物理的な時間制約や特定技術分野やビジネス分野への得手不得手もあるため、関係者全員が納得する完璧なバランスを見出して活動することは不可能であり、そのために地域の方々の協力の不可欠さを再認識したところでもあった。

図表 38 「成功事例」のバランス

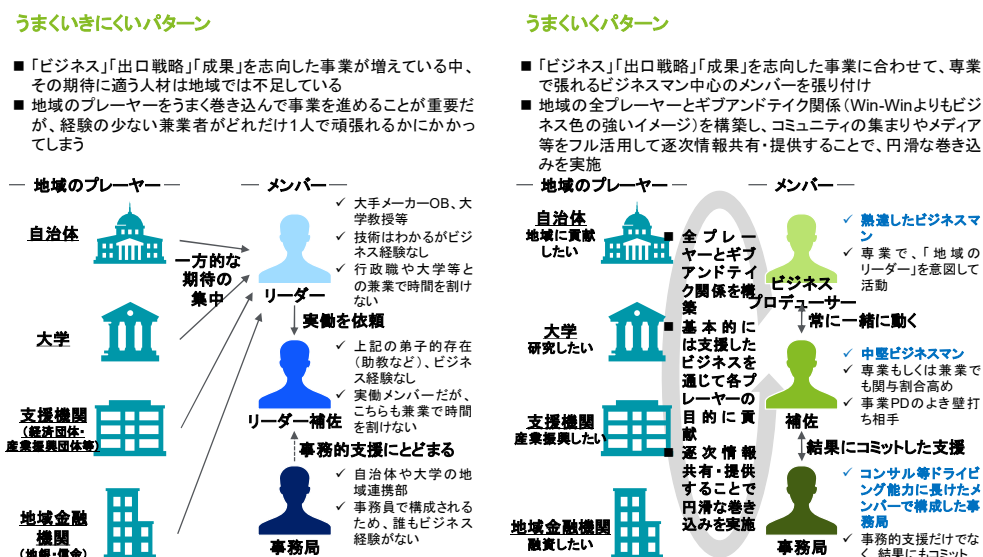
事業化の仕方	営業戦略策定・実行支援	短期事業開発戦略策定・実行支援	中長期製品開発戦略策定・実行支援
求められる期待値	■ ビジネスキル>技術知見 ■ 数を求められる	■ 技術知見>ビジネスキル ■ 数件でよい	■ 構想・発想・実現力>技術・ビジネス ■ 1件でよい
プレスリリース等、一定の成果が出るまでの時間	3カ月～半年	1年～3年	3年～5年
メリット	■ すぐ成果が出せるため、多数の会社に貢献でき、地域の「お手並み拝見」な人々を巻き込むのにも有効 ■ キャッシュが早めに増えるので、社長にとっては短期的には最も有り難いはず	■ 成果が出たときのインパクトが大きい ため、売上額の絶対値はあまり問われない ■ 開放特許を使うと自社開発よりスピードアップできる	■ 映画になるくらいの案件が出れば一度で他のデメリットを上回ることができる
デメリット	■ 一つ一つのインパクトが小さい ■ このパターンが多いと「モノ売り」と言われ始める ■ 結果を多数出しているもワンパターンになりがちで、徐々にインパクトが小さくなっていく	■ 3年間で出せて1人で3件 ■ 貢献できる会社数が限られる ■ キャッシュが入るまで時間を要し、中小企業は継続すること自体が辛く、途中で降りられる可能性もあり ■ リリースできるまでは「取り組んではいるが結果を出せてない」と映るため、プレッシャーがかかり続ける	■ 運も重要だが、事業である以上そうはいかない ■ 目立つが、直接実質の経済インパクトは大きくない ■ 3年では結果が出ないため、「夢ばかりで結果が出せない」と映る ■ 一方で、全く取り組んでいないと「夢がない」とも映る
結論	10件程度はあるとよい	3件程度はあるとよい	1件程度はこうした案件に取り組んでいることを見せることは重要大事
結果	達成した	達成した	取り組んではいたが、やはり結果らしい結果までは至っていない

(2) 派遣先地域に起因する要因

成功要因として派遣先地域における協力体制の構築は大変重要な要因であった。近年の産業振興策では「結果を出す」ことが求められる事業が増えている中、地域の産業振興機関では「ビジネス経験の豊富な機動力のある現役ビジネスマンの集団」が不足しており、エンジニア出身の大企業OBや経済系の地元学識者に依存する構造が見られることが多いが、そもそもビジネスの経験が不足していることや、そもそも「結果を出す」ことまでは求められない、さらには本業との兼業で時間が割けないことも足かせとなっており、なかなか支援先企業の「ギアチェンジ」までの成果を挙げることは難しい状況にある。この状況では地域の多様な産業振興関係者を巻き込もうにも手足と時間が足りず、連携も促進されにくいいため、「結果を出す」ことが難しくなってしまう。

本事業ではこの構造的な課題を打破すべく、「ビジネス経験の豊富な機動力のある現役ビジネスマンの集団」として事業プロデュースチームをコアメンバーとして形成し、その中心を事業PDに担わせることで、地域の多様なプレーヤーとビジネス上のギブアンドテイク関係を構築しながら巻き込みを図っていった。結果として地域の多様な産業振興関係者からの積極的な協力を得ることができ、互いにウィンウィンの関係を維持しながら成果を挙げていくことができたと考えている。

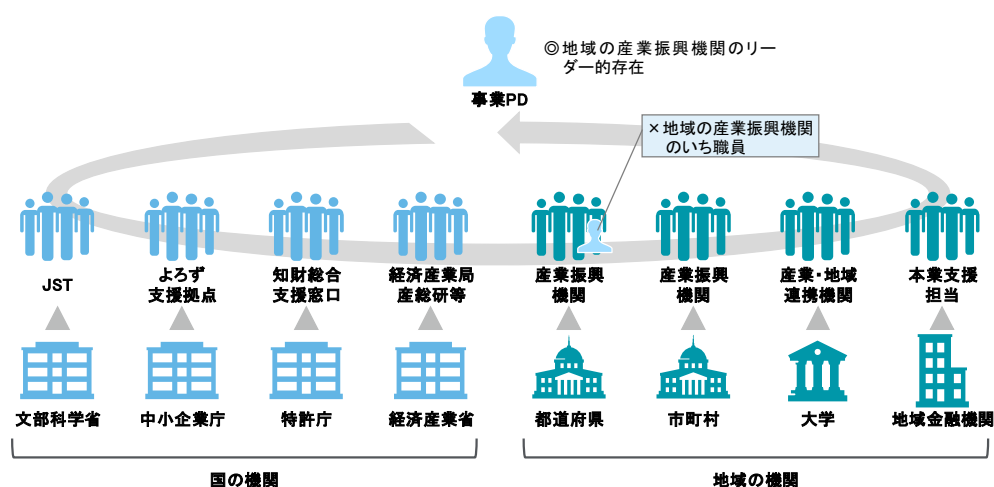
図表 39 地域の協力体制の構築



また、地域における事業PDの位置づけも重要であったと考えている。下図のように、事業PDが一つの産業振興機関のイチ職員となってしまえば棲み分けの中で活動が制限されてしまう。そこを飛び出して地域の産業振興機関関係者全

体のリード役として認めていただき、その位置づけを維持しながら活動することが大変重要であった。一つの案件に多数の産業振興機関が関わりながら地域一丸となって成功を目指し、皆で成功体験を共有しながらまた次の案件に取り組んでいくことで、また次の成功を目指すことができたと考えている。地域産業振興機関には通常はこうした横串の役割はあまり設定されていないため、事業 PD がその役割を担うことができたのは、やはりその役割が地域で必要と認識されつつも空白になっており、求められていたからであると思われる。

図表 40 地域における事業 PD の位置づけ



最後に、地域における成果の出し方の順番も重要であったため、成功要因として記述する。地域においてはまずは信頼関係の構築が Step1 として重要であり、地域のキーパーソンからの理解や応援を得ることが、その後の円滑な協力体制を構築するためには必須である。これは、多様な産業振興機関が存在しており、各自の専門性や出自に基づいて役割分担がなされているためであり、新たな産業振興施策として地域ではなく外部から事業 PD という、どう棲み分けたら良いのかの判断がつかない者が入ってくるため、どうしても最初は警戒心を抱きがちであることは無理もないと思われる。そこを解きほぐすためには兎にも角にも繰り返しの説明と、意見交換によるすり合わせによる信頼関係の構築が最初のステップとして重要であった。

Step2 はまた兎にも角にも最初の成功事例をいかにスピーディーに挙げるかであった。やはり事業 PD はその実力を地域に入っただけの頃は試されることになるが、成果が挙がるまでに時間がかかってしまうと、せっかく構築した信頼関係が冷めていくことになる。熱いうちに成功事例をスピーディーに挙げることで、新参者として地域に入ってきた事業 PD が、説明とすり合わせによってにわ

Step3 は、その成功事例を PR して周知することであつたと思われる。やはり周知をしないと多くの目には触れないため、わざわざ周知をすることは大変重要であつた。

Step5 は地域の支援関係者の取りまとめの開始、Step6 は事業 PD 活動を地域の産業振興機関の会合等で説明することで、地域の産業振興策の一つとして認めていただき、オーソライズを受けることである。以降はその活動をさらに拡大していく Step7、8 へと進んでいけばよい。

役割としては、地域の産業振興機関が連携して地域一丸となって動き出すまではその火付け役としてのリーダーシップの役割が、それが安定してきたあとはマネジメントの役割が重要になるというふうに、役割の質が変わっていったことが観察できた。

活動範囲・巻き込み人数・売り上げ等の拡大

Step 1 信頼関係の構築

- 関係組織のキーパーソンへの挨拶回り、事業説明、協力依頼(自治体、商工会議所、地銀・信金、産業振興団体、有力企業...)
- 飲みニューチェーン

Step 2 最初の成功事例

- とにかくスピード重視で最初の成功事例を作る
- 理想的な事例でなくとも構わない(技術分野、金額規模、成果の挙げ方など)

Step 3 成功事例PR

- メディアを活用して成功事例をうまくPRする
- 社内報、地域の経済紙、ローカル新聞、ウェブページ掲載、自治体や産業振興機関の機関紙など、メディアの種類は問わない

Step 4 2件目以降の成功事例

- 2件目以降の成功事例をやはりスピード重視で作るが、だんだんと内容にもこだわり始めてレベルを上げていく
- 常にメディアを意識的に活用する

Step 5 地域支援活動の取りまとめ

- 関係協力組織に横断を刺しながら活動することを意識
- 互いに関案件を紹介し合い、メディアにも共同で載っていたり、Win-Winの関係を構築

Step 6 活動のオーソライズ

- 自治体の地方創生委員会で委員を拝命するなど、活動をオーソライズ
- 目的を同じくする人たちに研究会などの立ち上げ

Step 7 成功事例をまとめてPR

- 個別案件としてPRするのではなく、「地域全体の盛り上げ」を意識してメディアに掲載
- 紙媒体以外にも、ラジオやテレビも活用

Step 8 支援優先ビジネスのギアチェンジ

- 個別案件の取組開拓支援にとどまらず、事業継承、知財戦略M&A、IPO、海外進出など、経営上の課題の相談にも乗り始める

金銭機関の融資・視野に入り始める

他地域からも支援依頼 売上合計が億単位になる

自治体内でも予算化の検討が始まる

知名度の上昇 案件が案件を呼ぶ循環の加速

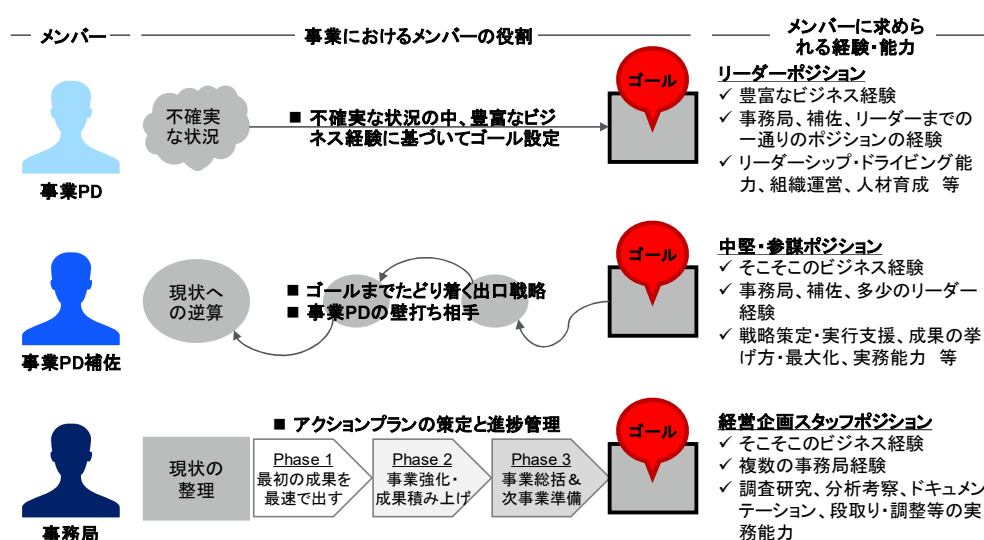
地域が持ち上げてくれ、皆がついてくる状態

コーメンパー中心の活動

(3) 事務局に起因する要因

本事業では事業 PD を 1 人地域に派遣して活動内容の結果に全て責任を持たせるような放任型の派遣は行わずに、事業 PD の壁打ち相手や事務的サポート等のために「事業 PD 補佐」を事務局から任命して補佐を行った。また、事務局も事業 PD と事業 PD 補佐を全面的にバックアップする姿勢で事業に取り組んだ。いわば事業プロデュース「チーム」として取り組んだことが、成果の最大化に多少なりとも貢献したと考えている。

図表 42 事業プロデュースチームの組成



事業が進展するにつれて事業 PD のタスクは山積み、大きな活動方針の打ち出しから、小さな事務的タスクまで幅広かつ多様な粒度のタスクに追われるようになっていった。その際、事業 PD 補佐と事務局がそれらタスクを分担して受けることで、事業 PD の負荷を最小化し、本来事業 PD がその能力を割くべき活動に能力を最大限発揮できるようにしたことは、事業 PD 活動の成果最大化に貢献したと考えられる。

また、もう一つは、事業 PD 補佐、事務局の両方ともが、全員が事務職員ではなく自らもコンサルティング経験のある現役のビジネスコンサルタントで構成されていたことも重要であったと考えている。事業 PD がビジネスモデル構築等で悩むときの良き壁打ち相手になる、事業 PD がリレーションや知見を探すときにスタンドアローンで動くことができる、ときには事業 PD からこぼれたタスクを拾って事業 PD の代替として支援先企業との調整に入ることもできたため、大いに事業 PD をバックアップすることができたと思われる。

図表 43 事業プロデュースチームの役割分担

メンバー	対企業・地域	対特許庁	対事務局内	対事務局外
 事業PD	✓ ビジネスコンサルタント、共同経営者 ✓ 地域の産業振興コーディネーターのリーダー	✓ 地域全体の取り組みを説明するプレゼンター	✓ 社内での取り組みの説明	✓ メディア対応
 事業PD補佐	✓ 事業PDのよき壁打ち相手 ✓ 資料作成などの補佐 ✓ ミニ事業PD	✓ 事業PDの後継者	✓ 資料作成等の補助業務	✓ 資料作成等の補助業務
 事務局	✓ 事業PD・事業PD補佐のサポート	✓ 担当地域と特許庁の情報共有によるコミュニケーション円滑化 ✓ 特許庁との業務遂行品質管理、全体PM、契約管理等	✓ 事業PD・補佐、その他関係者が動きやすくするための各種調整(人事・予算・ツール・情報) ✓ 本事業の社内での説明(品質・リスク・採算管理)	✓ 外部問い合わせ対応 ✓ メディア対応管理 ✓ 成功事例等のPR対応

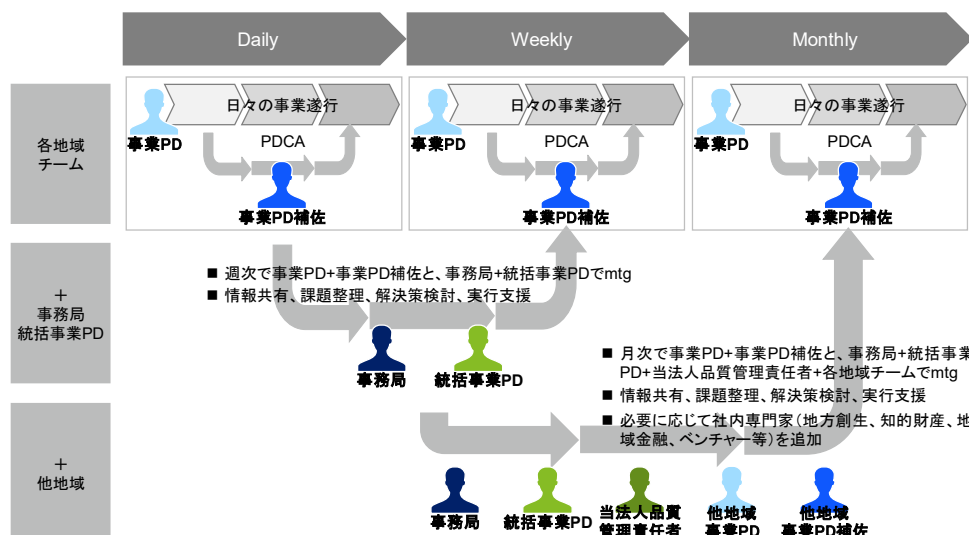
事業プロデュースチームの活動の細かさも、成果の最大化に貢献した一つの要因と考えている。事業PD補佐は、事業プロデューサーに週1日から数日は貼りつく形でアサインされており、事業PDの実質的な直属の部下として、壁打ち相手、情報収集、資料作成、企業訪問同行、事務局とのつなぎといった役割を担った。活動状況を週次の内部打ち合わせで共有し、事務局と現状の整理・把握、課題の整理、タスクの優先順位付け、事業の全体感の共有と週次の活動の方向付けを綿密に行うようにしていた。

この週次の内部打ち合わせにより、各地の課題をきめ細かく把握し、解決すべき課題があったときにはスピーディーに解決を図ることができたと考えられる。具体的には、事業PDだけではつなぎ切れないリレーションへのアクセス先探し、広報資料の作成、特許庁からの意向の伝達、知財や金融など事業PD1人では賅い切れない知見の補強、人的リソースの補給といった具合であった。また、事務局も現役ビジネスコンサルタントで構成されていることにより、事業PDが検討しているビジネスモデルの軌道修正や、打開策がなかった企業支援へのアイデア出しとその実行支援、タスクの分担といったサポートを効果的に行うことができたと思われる。

月次では事業PD3人が揃う会議を設け、各地域の状況と課題の共有、地域連携の可能性検討、競争意識の醸成、事務局が組織的に対処すべき課題の発掘などを行っていた。この月次の打ち合わせには統括事業PD2名、3地域の事業PD補佐、特許庁も同席しており、企業支援の成果の最大化に向けて、ビジネスモデルのブラッシュアップや必要な組織的支援を検討して決定していく、重要な機会となっていた。また、他の事業PDの活動状況を他の事業PDがじっくりと聞くことにより、互いの進捗の比較ができたため、競争を煽るほどではなかったが、自

然と競争意識が醸成され、事業 PD・補佐にとって他地域との切磋琢磨をしなければならぬという意識が浸透していったように思われる。

図表 44 事業プロデュースチーム活動の細かさ



また、事務局から積極的に事業 PD の活動状況を把握することは、活動内容の軌道修正が必要だったときに大変有効であった。例えば事業 PD の行動にいまひとつ主体性が足りなかった時には、民間企業におけるコンサルティング経験が豊富な統括事業 PD 等を交えて事業 PD の行動習慣を望ましい方向に変えていった。

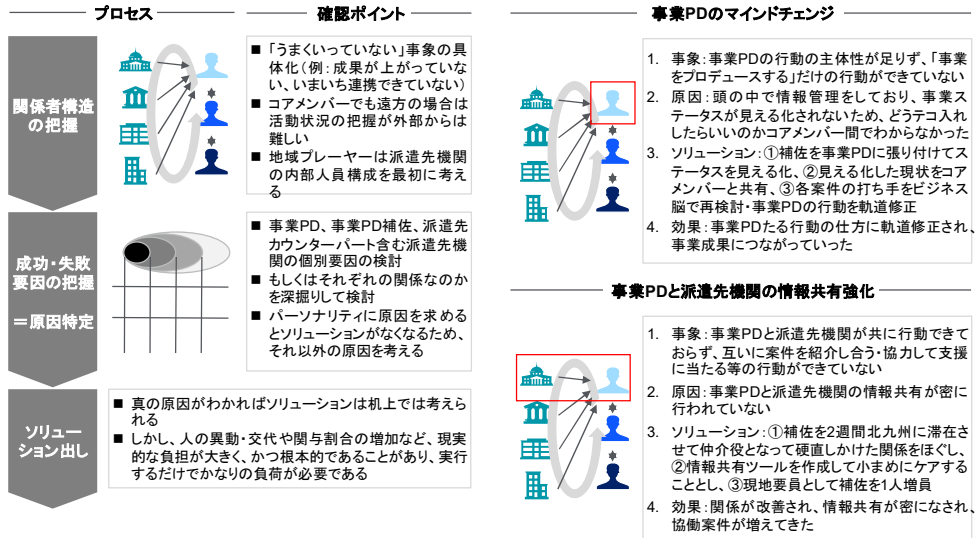
別のケースでは、情報が事業 PD 個人に集中し過ぎており、派遣先との共有が不足していたことが原因で、派遣先とのコミュニケーションがとりにくい時期があった。この際には事業 PD 補佐を 2 週間程度現地に派遣し、事業 PD からの情報の細かな吸い上げと、わかりやすい形での整理、派遣先との密な情報共有と説明を繰り返して事業 PD を補佐した。結果として、派遣先に事業 PD の動きが伝わり、情報共有体制も構築できたことから、その後の派遣先とのコミュニケーションが円滑になり、協力しやすい体制を整備することができた。

いずれのケースでも、「うまくいっていないようだ」という状況を分解して真の原因まで辿り着くまで論理的に考え、突き当たった原因について妥協せずに正面から解決しにいった。こうしたことが可能だったのは、事務局を構成するメンバー全員が普段から様々な業務でビジネスコンサルタントとして働いており、コンサルタントとして「課題を整理して、原因を深掘して、現実的に有効な解決策を検討して実行する」ことがコアコンピタンスになっていたためと考えられる。

図表 45 事業プロデュース活動の軌道修正

うまくいっていないときの改善段取り

改善事例



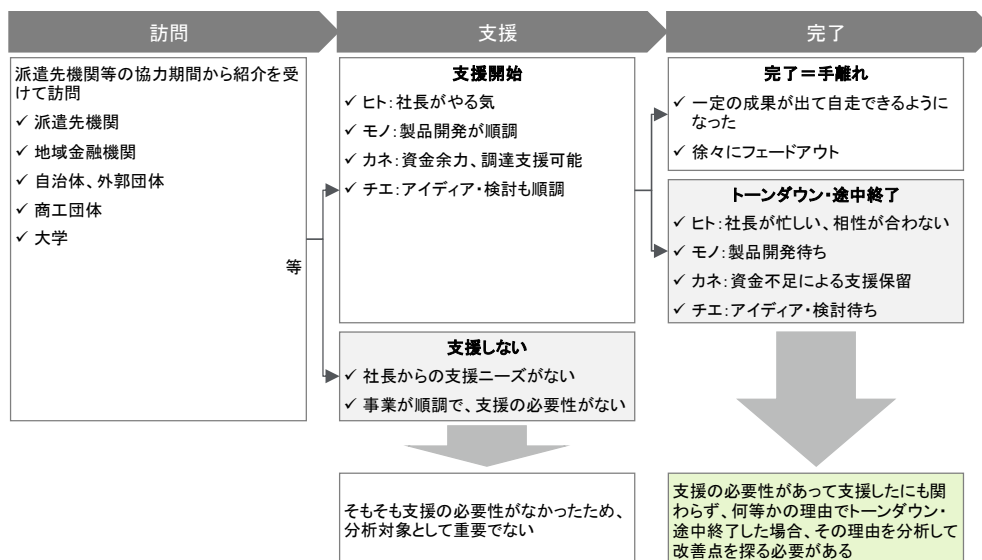
3. 失敗要因の抽出

(1) 失敗要因の抽出

本事業では成功要因ばかりではなく、失敗要因にも着目することで、次以降の事業で同じ轍を踏まないようにすることも重要と考えているため、以下に失敗要因を抽出して記載した。

まず失敗要因の前に、失敗事例を定義した（下図）。事業 PD はまずは企業を訪問して支援対象としかどうかを検討し、対象となった企業について、支援終了と判断するまでは支援を実施する。従い、支援が何らかの理由でトーンダウンもしくは途中終了した事例がひとまずの失敗事例と考えられる。

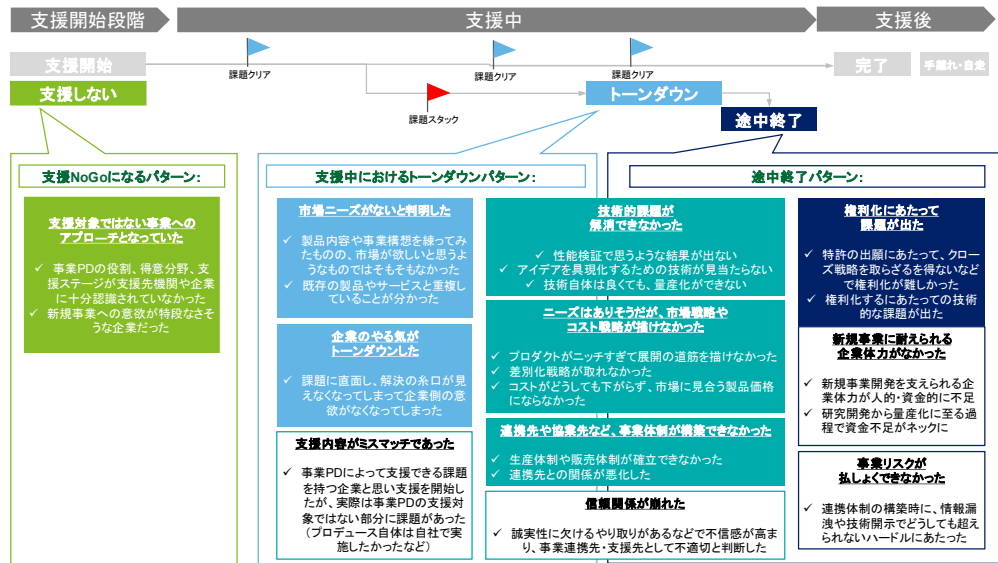
図表 46 失敗事例のパターン



当然この中には、企業の経営状況が危機的状況に陥り、新製品開発どころではなくなったといった不可抗力なケースも含まれているため、全てが事業 PD の失敗要因ではない（下図）。こうした不可抗力なケースはさておき、改善できる余地のある理由にフォーカスする必要があると考えられる。

下図ではトーンダウンと途中終了の2つが該当し、複数の要因が考えられ、かつ両方にまたがる要因もあった。図中の色付きの要因が事業 PD 側の要因、色抜きの要因が不可抗力な要因を示している。

図表 47 支援段階に応じた支援終了要因の抽出



これらの課題に対して下図で改善策を整理したもの、いずれも壁に当たったとしても諦めなければ解決できたかもしれない要因が結局は多いことがわかった。

しかしながら、事業PDは多数の支援案件を抱えながら活動しており、実質的な活動期間が2.5年という中で、自分のリソースをどこにどれだけ効果的に振り向けるべきかを常に考えながら活動することが求められる。そうするとどうしても「選択と集中」が必要であり、事業期間内に一定の達成度まで辿りつける案件なのか否かによって、どこで支援を終了するか判断を迫られた結果として、支援を終了したものが「失敗事例」ということになると考えられる。

図表 48 失敗要因と改善策

フェーズ		失敗要因	改善策	打破するために必要な力	連携すべき先
支援しない	インダストリー	支援対象ではない事業へのアプローチとなっていた	● 支援機関と、事業PDの支援メニュー、範囲について明確に合意し、役割分担を行う ● 一見よさそうな支援先に見えても、支援する意味のある企業か（意欲がある、または意欲が喚起できる企業か）を確認する	前さばき力	派遣先機関
		市場ニーズがないと判明した	● シーズそのままではなく、他の製品や技術と組み合わせる、売り先を変える、コンセプトを変えてみるなどの変化球的工夫を施すことで新しい価値を生み出せないか考える	発想力 アイデア力	マーケティング専門家 他社（提携先として） 開放特許保有企業等
		企業のやる気がトーンダウンした	● 課題が膠着する場合、課題の先にある事業目的を見失わないように企業のやる気を喚起する ● 課題が山積するケースは思い切って別路線への切り替えなども随時判断する	巻き込み力 判断力	-
		ニーズはありそうだが、市場戦略やコスト戦略が描けなかった	● プロダクトの展開性課題：市場規模を勘案し、「ニッチトップ」を目指すものも場合によっては支援していく意味あり。ただし、市場規模的に収益化が難しいのであれば検討 ● 差別化戦略課題：製品等自体は既存重複がないのであれば、変化球戦略を取ってみる ● コスト課題：試験的に低価格戦略を取るなどを検討	発想力 転換力 アイデア力	マーケティング専門家 インダストリー専門家
		特に期待されたりやすい分野 技術的課題が解消できなかった	● 複数の試験場にて性能検証を試行するなど、地域の公設試や試験期間などをフルに活用する ● 開放特許や他社技術との組み合わせ等を検討する ● 量産は他社に任せるなど、事業提携も見据えたプランを検討する	巻き込み力 展開力 転換力	インダストリー専門家 公設試 地域産業関連機関 民間ラボ等
途中終了	インダストリー	連携先や協賛先など、事業体制が整えられなかった	● 普段から広くコネクションを開拓するとともに、他支援機関経由等でも連携先を探す ● 既存の連携先にとらわれず、新しいコネクションをPD自らが企業に幅広く提示する	人脈 連携力 巻き込み力	派遣先機関 地域支援機関 他社（連携先として）
		権利化にあたって課題が出た	● 知財関係の専門家を広く巻き込み、可能性を追求する ● クローズ戦略（非権利化）へ舵取りし、クローズすることで得られるメリットを最大化させる	知財専門知識	知財専門家

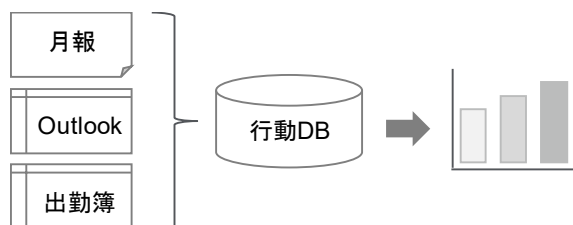
4. データ分析

(1) 事業プロデューサーの行動パターン分析

成功要因として事業PDの行動パターンも関係があるか否かということが議論として挙がっていたが、因果関係を検討するためには行動パターンに関する基礎データが必要であるため、事業PDの行動パターンを可能な限り定量的に見える化することを試行した。

行動データの収集方法としては、事業PDの行動パターンが反映されていると考えられるデータソース（事業PDが作成する月報、Outlookの予定表、事業PDの出勤簿）から、複数の観点で行動に関するフラグを立てた行動データベースを構築して、データを収集、整理した。

図表 49 行動パターンデータの収集、分析イメージ



留意点としては、事業PDにこのデータ収集のためだけに負荷をかけては本来従事すべきプロデュース活動に支障をきたして本末転倒となる恐れがあったため、あくまで事務局単独で収集できる範囲でデータを収集した。そのため、上記データソースに入っている行動データのみを分析対象としており、入っていない行動は集計されず分析にも反映されない。

例えば事業PDが一時的にOutlookに予定表を入れ切れずに、データが欠けているところや、不正確なところがあるのは許容したうえでデータ収集を行って分析している。データ収集期間は派遣開始の平成28年10月から平成31年2月までだが、収集初期は事業PD間でOutlookへの予定の入力有無のバラつきにより、データ収集自体ができなかった期間もあった。予定の入れ方のバラつきも最後まで完全には揃えられず、行動データにどうフラグを振るかといったバラつきにもつながり、DBとしての不完全さはどうしても残ってしまっている。

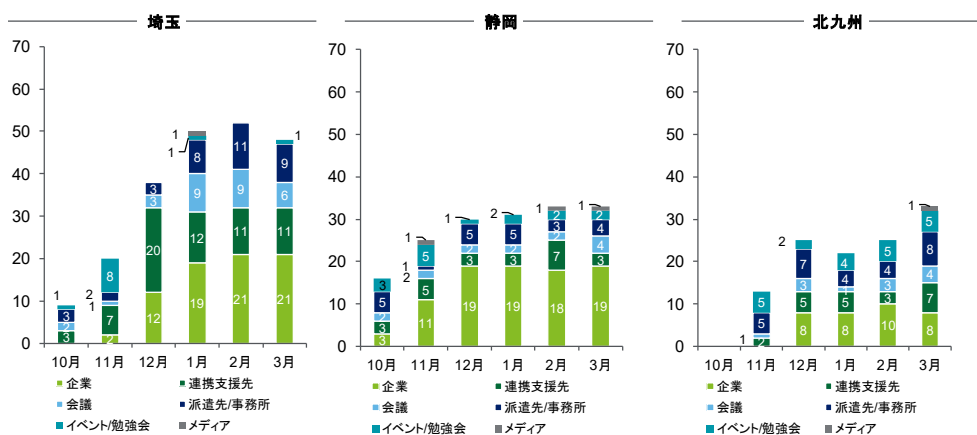
しかし全体感としては、事務局メンバーや各事業PD補佐から見て、事業PDの日ごろの従事姿勢と符合した行動パターンデータが取れたという共通認識は得ることができた。

【活動内容の月別件数】

はじめに、活動内容を訪問先別に企業、連携支援先（自治体、産業振興機関、地域金融機関等）、会議（派遣先、事務局）、派遣先/事務所での作業目的での滞在、イベント/勉強会、メディアに分類し、月別に活動件数として集計した。

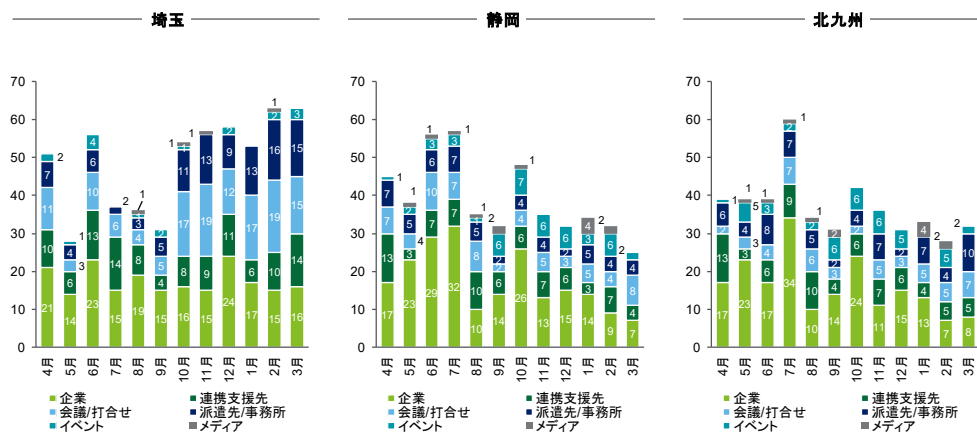
平成 28 年度は派遣が年度後半に始まったばかりであり、派遣開始直後は地域関係者への事業説明によるすり合わせと、信頼関係の構築が主な活動であったため、企業訪問よりも連携支援先や会議、準備作業などが多くなっている。

図表 50 平成 28 年度、活動内容の月別件数



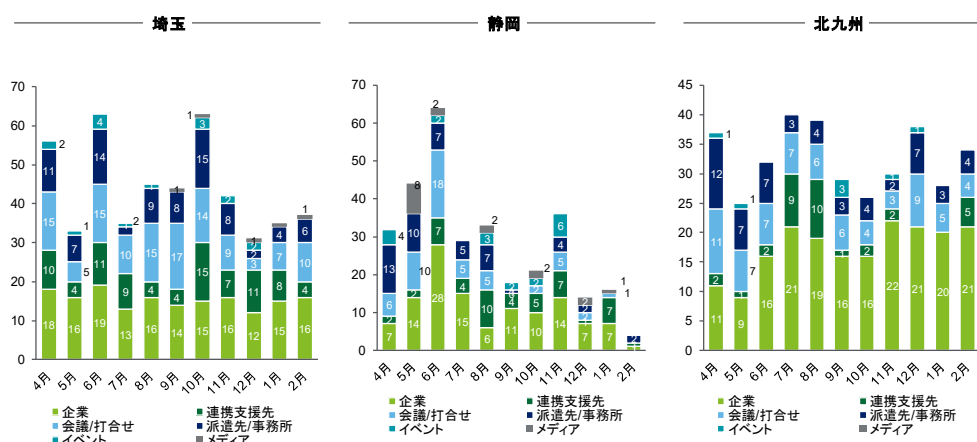
これが事業実施 2 年目の平成 29 年度になると、3 地域とも活動件数も安定して高稼働となり、活動の幅も広がってきたことが見て取れる。企業訪問と連携支援先訪問を個別の支援案件への従事目的と考えると、埼玉はそれ以外の活動と半々程度だが、静岡と北九州は個別支援案件への従事の割合が高い。

図表 51 平成 29 年度、活動内容の月別件数



3年目の平成30年度は活動がクロージングに向かっていったことが影響し、埼玉と静岡では訪問件数が全体的に減少している。北九州では技術開発系の時間のかかる大型案件が花開いたために、むしろ活動量が増加していった。

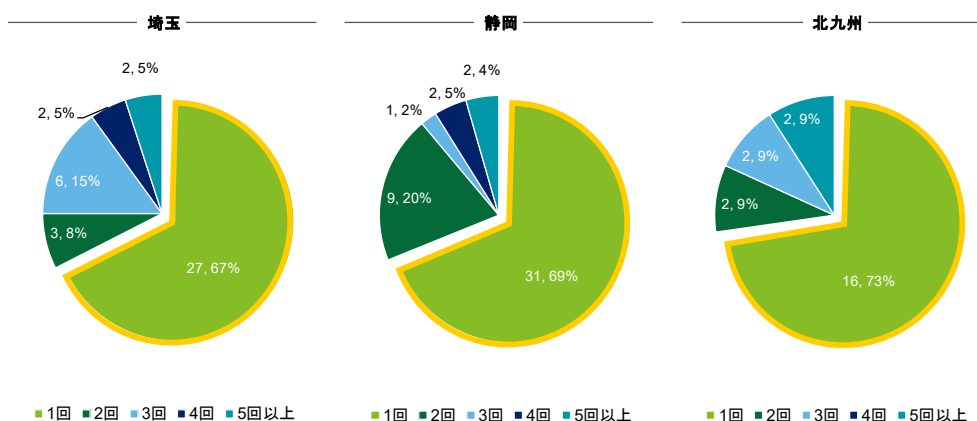
図表 52 平成30年度、活動内容の月別件数



【企業訪問頻度別件数】

一つの企業に対する訪問頻度を集計した。平成28年度はまずは企業の開拓が必要であったために、3地域とも1回訪問の企業が多くなっている。

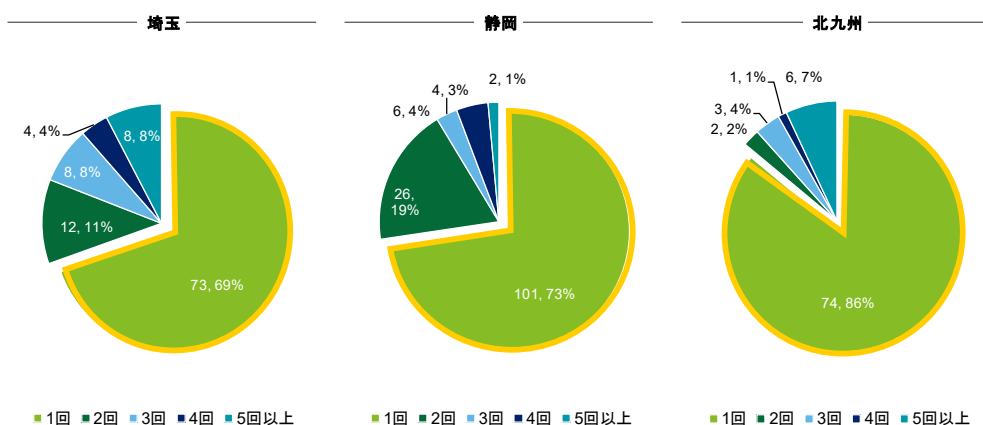
図表 53 平成28年度、企業訪問頻度別件数



平成 29 年度も精力的に企業を開拓しており、1 回訪問の企業が引き続き多いが、埼玉と北九州は 5 回以上訪問の企業が増えてきており、固定化してきた企業が出てきた。

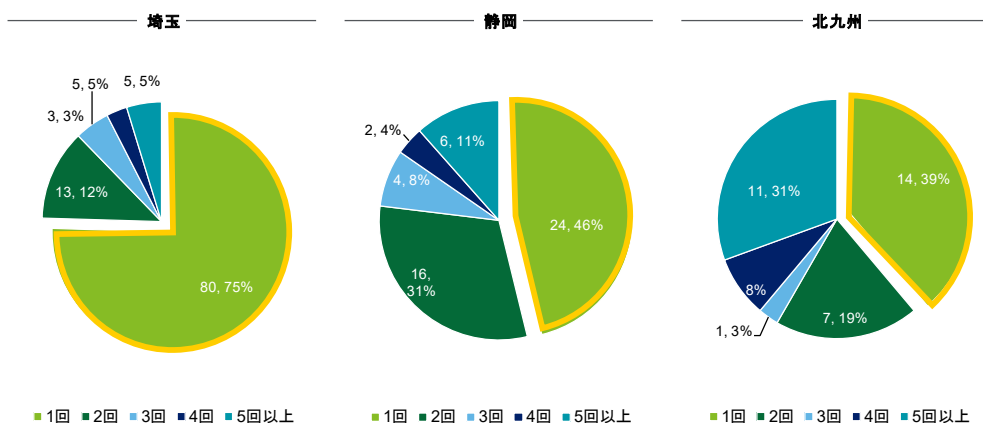
1 年目であった平成 28 年度の 1 回訪問企業は新規開拓と考えられるが、平成 29 年度の 1 回訪問企業はフォローアップか新規開拓かの区別は、このデータからはわからない。

図表 54 平成 29 年度、企業訪問頻度別件数



平成 30 年度は、静岡と北九州は明らかにクロージングに向かっており、挨拶周りや新規開拓よりは特定企業への訪問が集中してきている。埼玉はあまりペースが変わらず、挨拶周りや新規開拓を続けた様子であった。

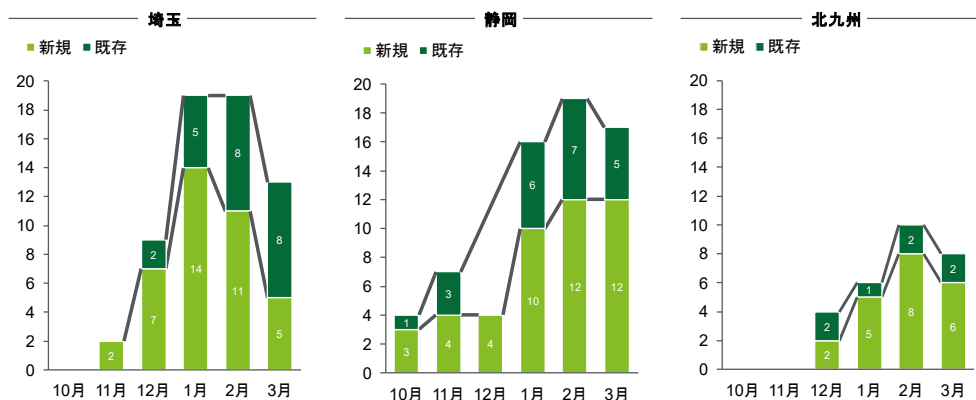
図表 55 平成 30 年度、企業訪問頻度別件数



【新規・既存別企業訪問件数】

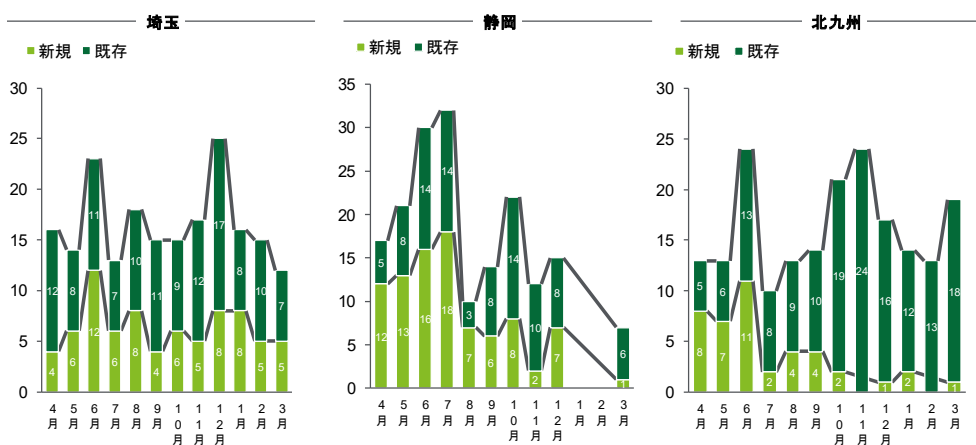
企業の名称を頼りに、新規開拓した企業なのか、それとも既存の企業なのかの集計を実施した。平成 28 年度は、やはり事業開始年であるため新規開拓の企業が多くなっている。

図表 56 平成 28 年度、新規・既存別企業訪問件数



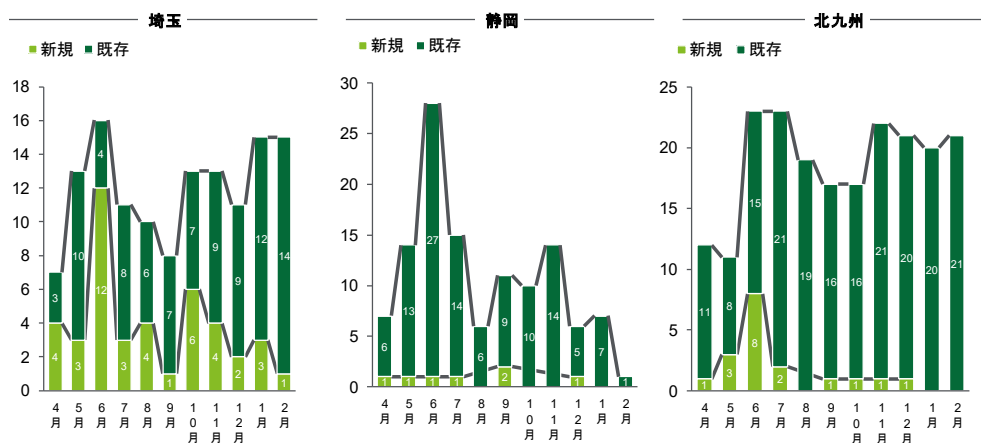
平成 29 年度に入ると埼玉と静岡はおよそ半分が既存企業で占められてきたのに対し、北九州はさらに高い割合で既存企業が多くなっており、特定企業への固定化が見られた。

図表 57 平成 29 年度、新規・既存別企業訪問件数



平成 30 年度は静岡でも既存企業への訪問が増えて固定化が見られたが、埼玉では最終年度にもかかわらず精力的に新規開拓を続けていた。

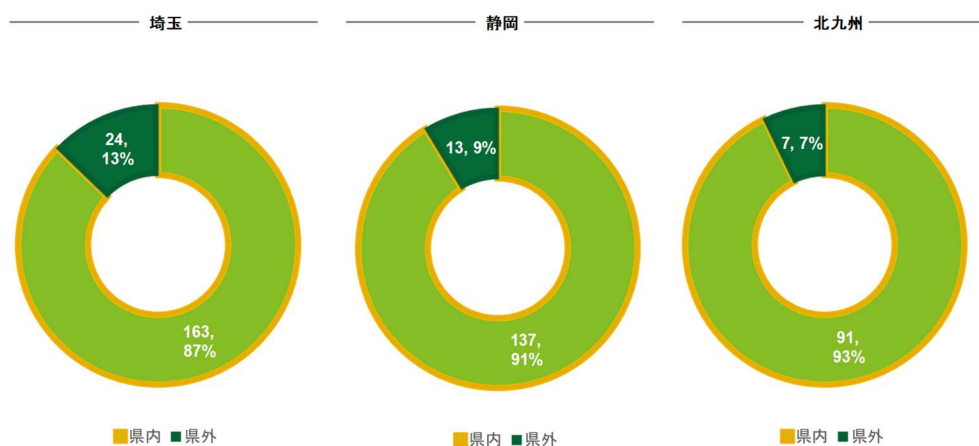
図表 58 平成 30 年度、新規・既存別企業訪問件数



【県内・外での活動件数】

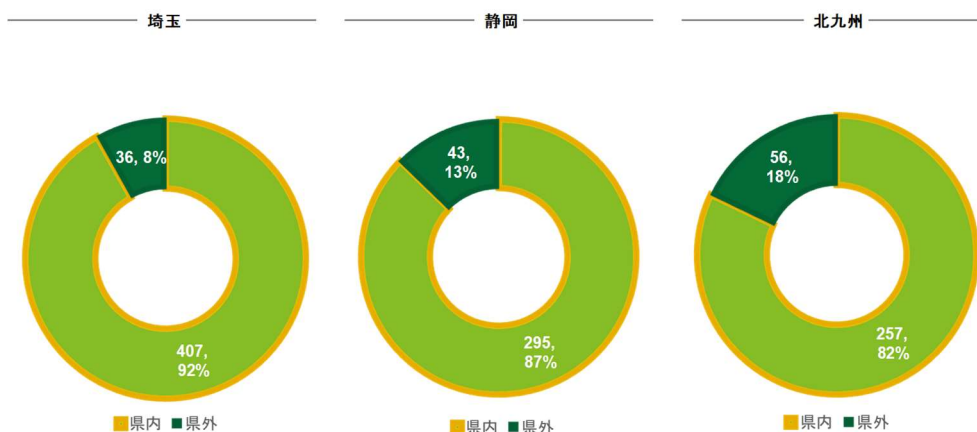
県内・外での活動件数を集計し、派遣先地域内外での活動範囲を分析した。平成 28 年度は 3 地域ともあまり変わらず、県内の活動がメインであった。

図表 59 平成 28 年度、県内・外での活動件数



平成 29 年度になると、北九州では県外での活動が増えてきた。協力企業や販路開拓のために県外にマーケットを求める動きが増えてきていたためと考えられる。

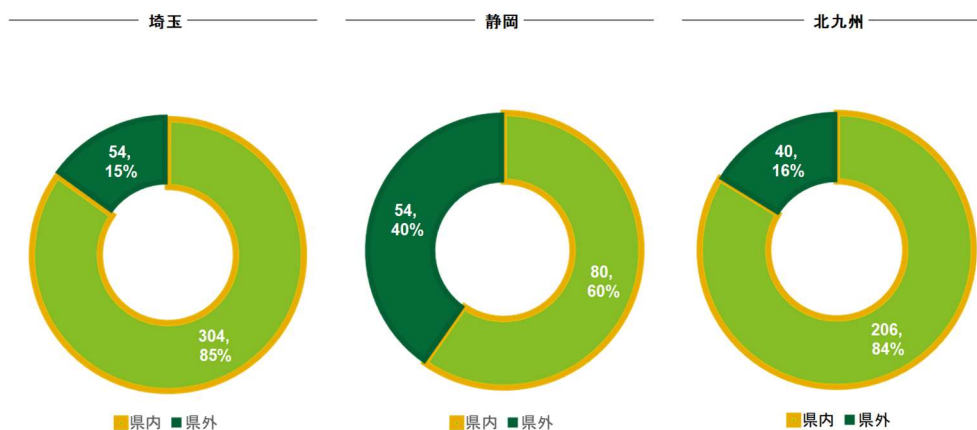
図表 60 平成 29 年度、県内・外での活動件数



平成 30 年度は、静岡で県外の動きが顕著に増えた。静岡の動き方は販路開拓がメインと考えられ、マーケットとして東京が近いため、東京での販路開拓が増えたものと推察された。

埼玉でも若干県外での活動が増えたが、埼玉はあまり東京まで行かずとも企業数が十分にあるためか、顕著な増加は 3 年間通じて見られなかった。

図表 61 平成 30 年度、県内・外での活動件数

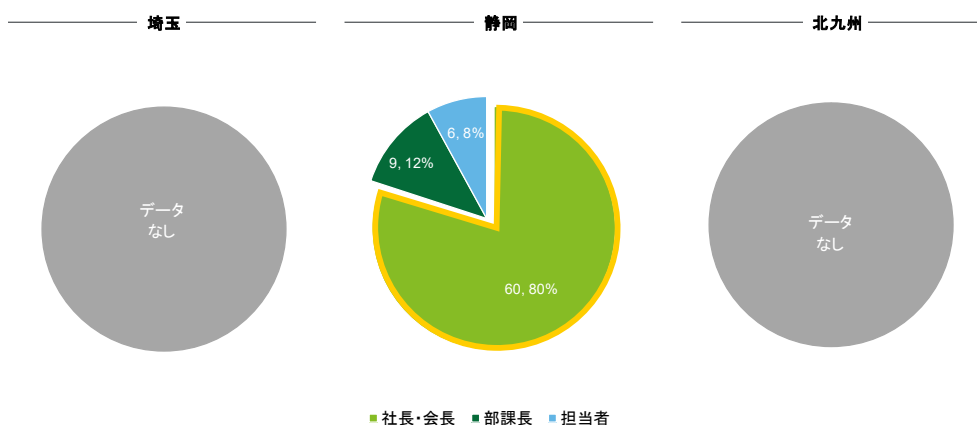


【相手先別訪問件数】

予定表データから相手先別の訪問件数も集計した（ただし埼玉と北九州はアウトロックの予定表入力ルール周知と反映が間に合わなかったため平成 28 年度はデータなし）。

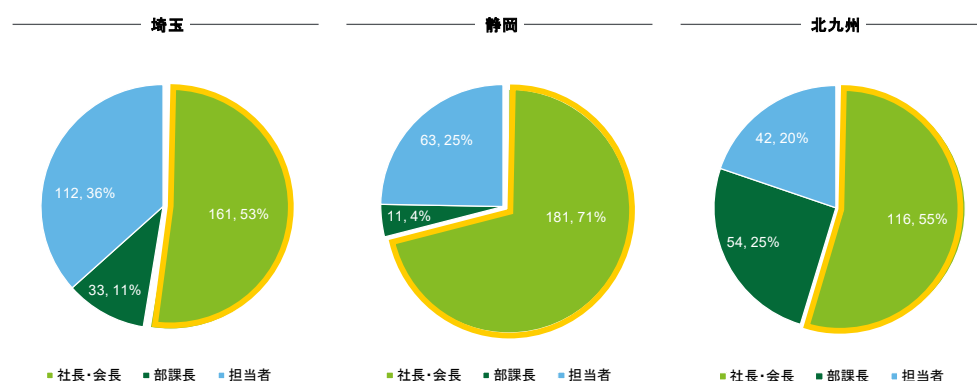
平成 28 年度は静岡のデータのみであるが、訪問先企業の対応相手としては社長・会長クラスが多かった。

図表 62 平成 28 年度、相手別訪問件数



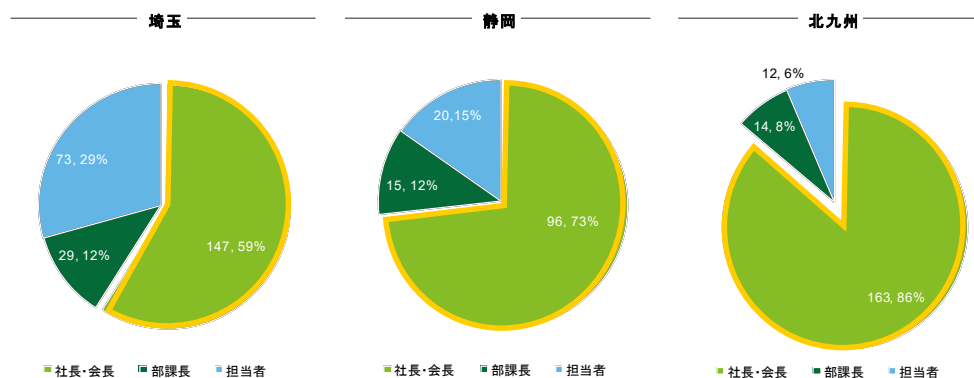
平成 29 年度は、3 地域とも社長・会長クラスが多いが、やはり静岡が特に多い。埼玉は担当者クラスが次に多いが、北九州は部課長クラスが多かった。

図表 63 平成 29 年度、相手別訪問件数



平成 30 年度の顕著な変化としては、北九州において社長・会長クラスの対応が増えてきたことである。北九州では技術開発系の大型案件が花開いてきたため、相談内容のステージが上がり、社長・会長クラスが対応する必要性が出てきたためと考えられる。

図表 64 平成 30 年度、相手別訪問件数

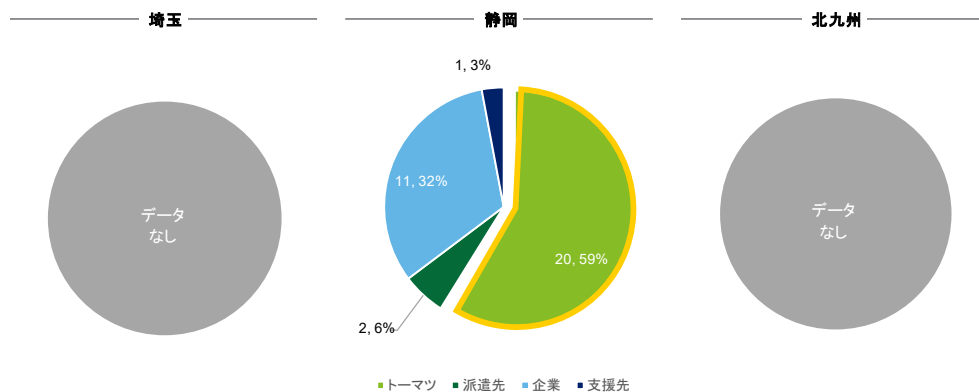


【同行者別訪問件数】

本事業では地域人材の育成も一つの課題認識であったため、予定表データから同行者別の訪問件数も集計した（ただし埼玉と北九州はアウトロックの予定表入力ルール of 周知と反映が間に合わなかったため平成 28 年度はデータなし）。

平成 28 年度は静岡のデータのみであるが、同行者としては事務局であるトーマツの事業 PD 補佐が多くなっていた。企業同士の協業もあったため、企業の同行も多くなっている。

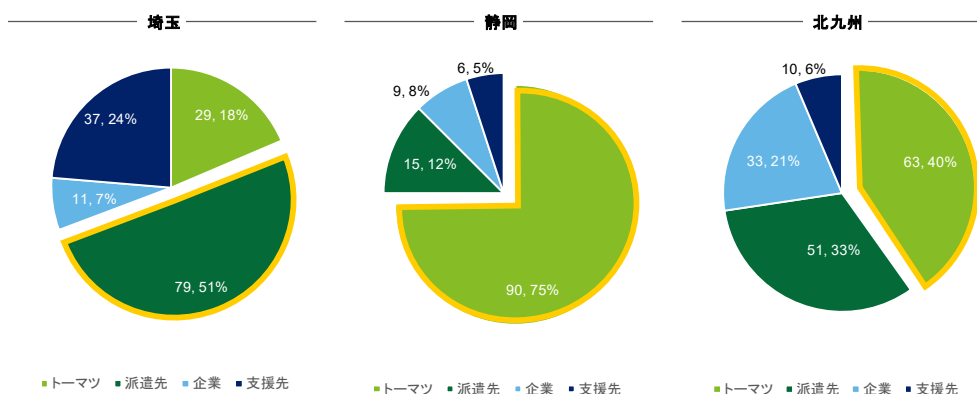
図表 65 平成 28 年度、同行者別訪問件数



平成 29 年度は、静岡では事業 PD 補佐の同行がほとんどになってしまったが、派遣先機関の職員の同行も増えていた。

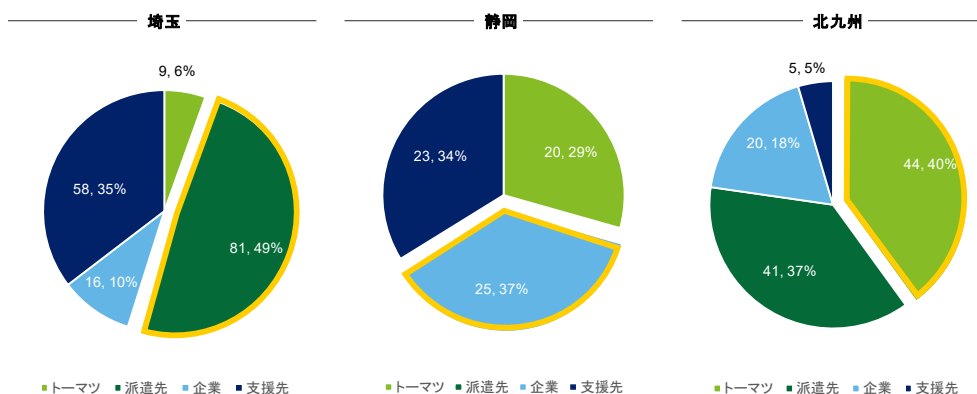
埼玉では派遣先職員の同行が最も多かったが、これは派遣先が信用金庫であり、その支店長の同行が多かったことが表れている。北九州では事業 PD 補佐と派遣先が同程度で、企業の割合も多く、バランスよく多様な関係者と活動していることが見て取れた。

図表 66 平成 29 年度、同行者別訪問件数



平成 30 年度は、埼玉は派遣先に加えて支援先企業の同行が増え、企業同士の協業が進んできたことが見て取れる。静岡も企業の同行が増えており、協業が進んできたことがわかる。北九州はあまり変わらず、継続的にバランスよく同行者がついていた。

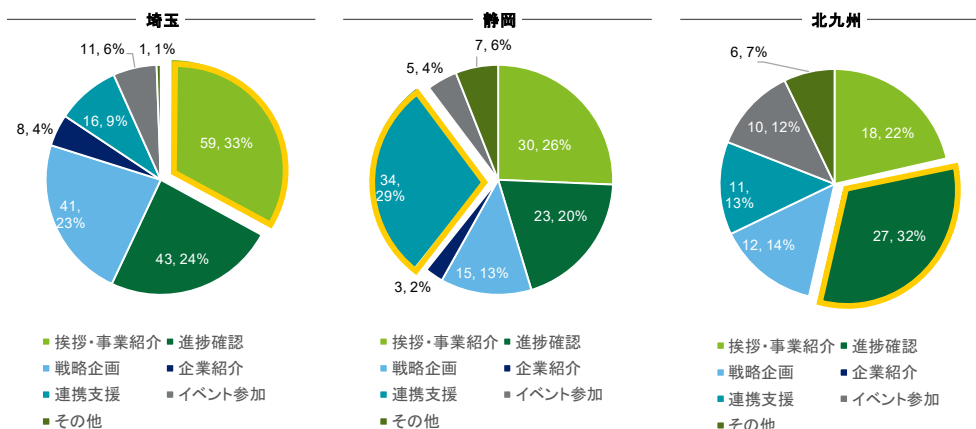
図表 67 平成 30 年度、同行者別訪問件数



【目的別活動件数】

日々の活動目的のバランスを明らかにするために、事業 PD の月次報告書から活動目的を推測して集計した。平成 28 年度は派遣開始年であり、企業開拓のために挨拶・事業紹介が 3 地域とも多いが、支援状況の進捗確認が次に多くなっていた。すぐに支援に入ることができた企業が一定数あったことがわかる。

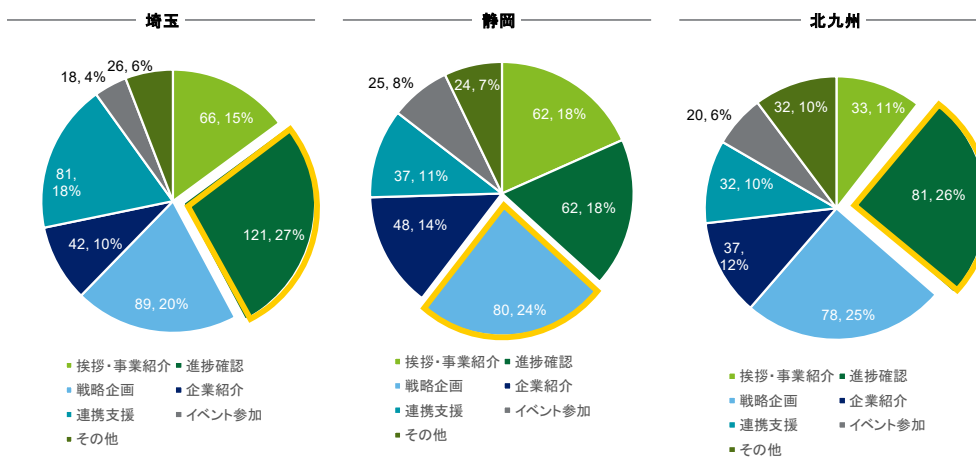
図表 68 平成 28 年度、目的*別活動件数



※月次報告書に記載している内容をもとに分類。挨拶・事業紹介（新規掘り起し、事業 PD について紹介など）、進捗確認（前回の打ち合わせの確認や状況確認）、戦略企画（今後の事業展開などの打ち合わせ）、企業紹介（企業と企業を紹介し事業提案や支援販路拡大）、連携支援（支援先への相談や企業の紹介、特許事務所への相談など）、イベント参加（イベント会場への視察や知財関係のイベント参加など）、その他（所内業務やセミナー参加、勉強会などの情報収集など）

平成 29 年度は進捗確認、戦略企画が増えてきており、支援が本格化してきたことがわかる。

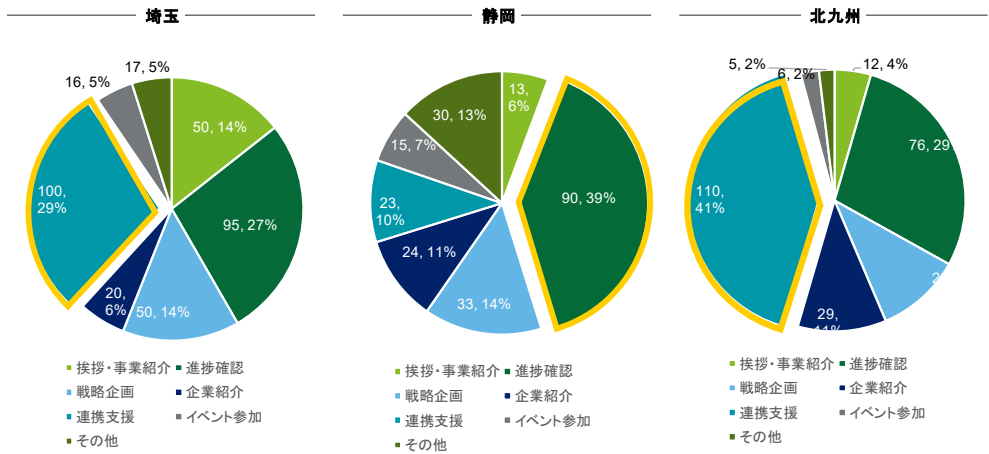
図表 69 平成 29 年度、目的*別活動件数



※同上

平成 30 年度は、埼玉では連携支援が顕著に増加した。企業同士の協業案件が複数本走っていたためと考えられる。静岡では戦略企画よりも進捗確認が多く、クロージングに向けたフォロー活動が多かったことが推察できる。北九州では先述の通り大型案件が進捗しており、そのための連携支援の活動が多かったことが伺える。

図表 70 平成 30 年度、目的*別活動件数



※同上

(2) 社会インパクト評価による事業の定量評価

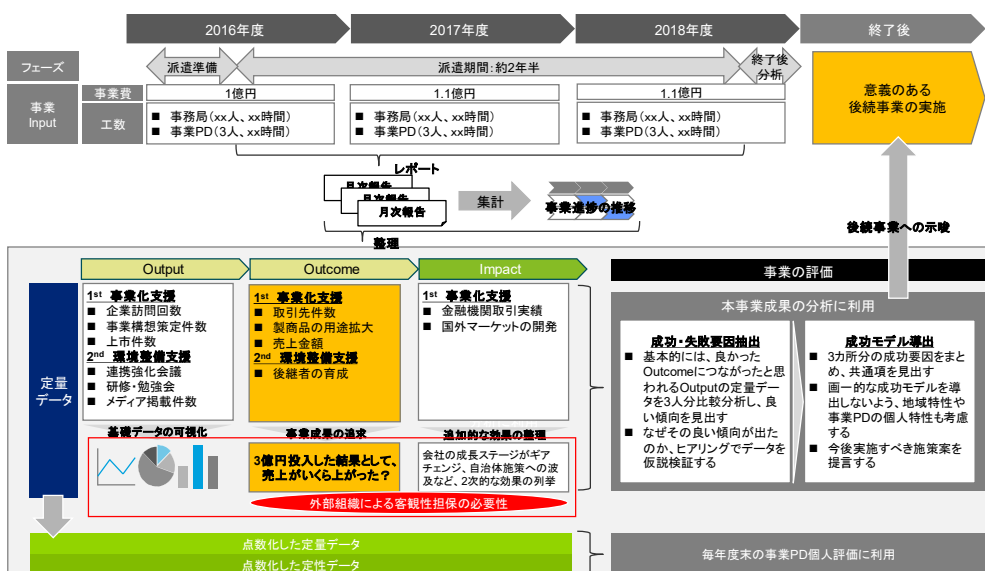
本事業には多額の事業費が投入されており、事業開始時に特段の KPI は設定されていなかったものの、事業実施結果の一つとして費用対効果の説明が必要になることは容易に想像できる。そしてその費用対効果は、当然ながら事業費に対して 3 年間で支援企業の売り上げがいくら挙がったかで評価することが自然である。

その評価を事務局が実施してしまうと自己評価になり客観性が薄れるため、外部に委託すべきと考え（下図中、赤枠部分）、事業評価を専門に実施している大学の研究者に依頼した¹。

また、評価すべき項目は売り上げ以外にも、メディア掲載によるマーケティングコストの節約効果、従業員のモチベーションアップ、地域の産業振興機関担当者の支援スキルの向上、地域金融機関からの融資の増加といった項目もあると考えられたため、こうした定量・定性的な項目を俯瞰的に評価する方法として「社会インパクト評価」を実施することとした。

社会インパクト評価とは、事業の効果を Output、Outcome、Impact に分け、定性的な効果は金銭代理指標で定量化し、事業の効果を一つの数字に合計し、最後には事業費で割ることにより、費用対効果を算出する手法である。

図表 71 第三者による定量評価の必要性



依頼した評価作業の内容は、基本的には支援対象企業と派遣先等の産業振興機関に対するアンケートであり、可能な限り定量的な数字を記入してもらう形式とした。

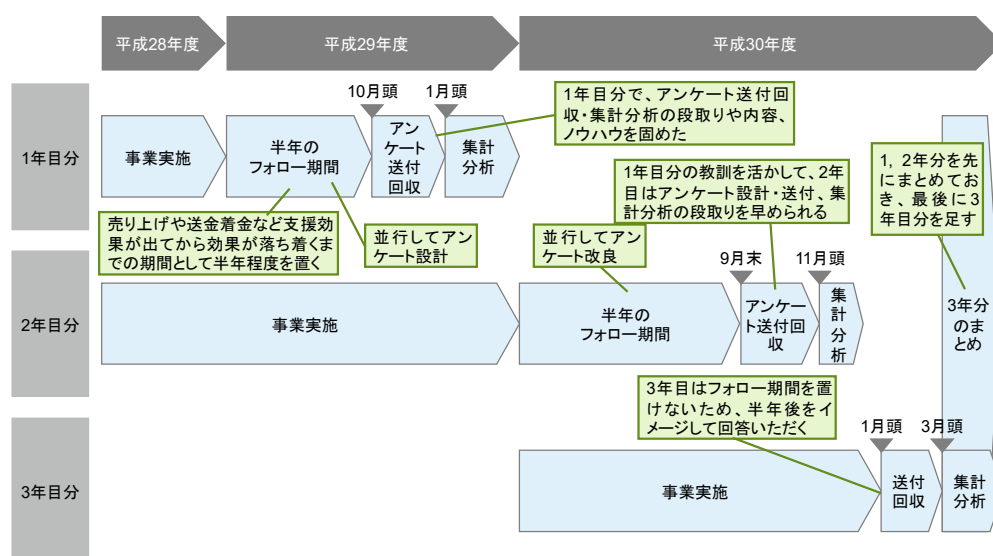
¹ 明治大学経営学部塚本一郎教授に委託

定量的な数字とは、事業 PD の貢献による売り上げ金額や、新規に受けた融資額、新規に実施した融資額といった直接的な数字を指す。しかし、これらの数字は企業の経営に関する機微情報であり、当然数字と回答者名が紐づかないかたちで集計すると伝えているものの、あくまで「親切にも回答してくれた」分の数字しか集まらないことにより、実態の数字よりは少ない数字しか集まらない点に留意して分析と評価を行うことが必要であった。

そもそもこうした機微情報を聞くアンケートであるため、相当の信頼関係を構築済みで「回答が期待できる」企業にしかアンケートを依頼することができなかったため、支援した企業数よりも少ない企業にしかアンケートを配布できていない。それでも依頼しなければ全く評価もできないため、少なくなってしまうことは承知の上でアンケート記入を依頼し、情報収集をしたことに留意されたい。

アンケートの実施手順は下図にまとめた通り、3 回に分けて 3 年分実施した。支援結果としての売り上げの一巡や、送金着金といった実務上のタイムラグを考慮し、支援の効果が落ち着いたと思われる半年後まで待つて、前年の支援効果についてのアンケートを実施した。

図表 72 アンケートの実施段取り



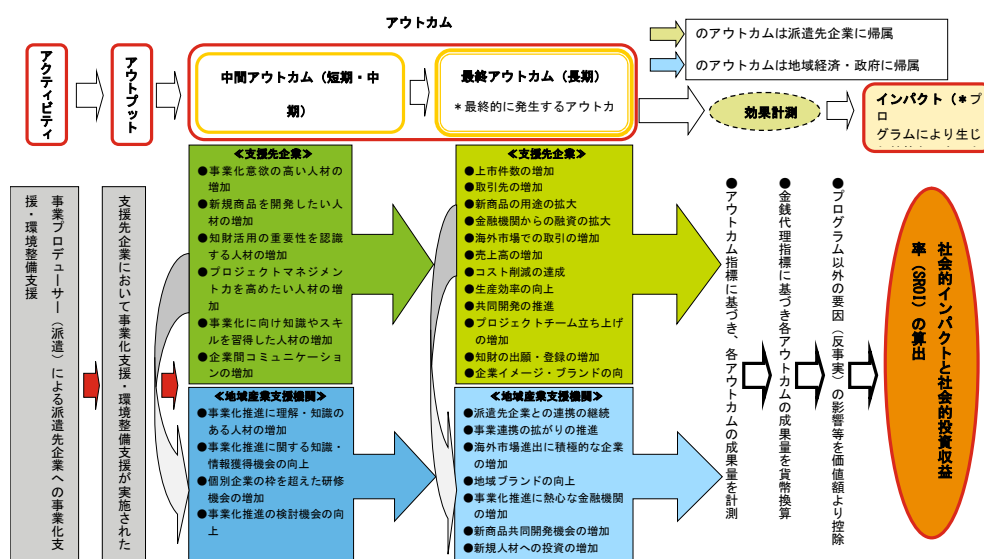
アンケートの設計の主な内容は下表にまとめた通りである。支援対象企業と派遣先等の支援機関用に分けて作成して実施した。

図表 73 アンケートの主な内容

アンケート種別	配布先	想定回答者	主な質問内容
企業用	対象期間内に支援した企業	社長等、支援効果について経営目線で回答できる方	■ 売り上げと事業 PD の貢献分 ■ 企業経営への好影響
支援機関用	派遣先、自治体、地域金融機関、その他産業振興機関等	支援効果について地域全体目線で回答できる方	■ 新規融資額 ■ 当該支援機関への好影響 ■ 地域全体への好影響

社会インパクト評価の分析手法としては SROI²（社会的投資収益分析）を採用した。本事業のために構築したロジックモデルを以下に示す。

図表 74 SROI ロジックモデル



事業 PD 派遣事業は平成 28 年 10 月から平成 31 年 3 月までの事業であるが、本 SROI で評価対象とするのは、28 年度（28 年 10 月から 29 年 3 月までの半年間）、29 年度（29 年 4 月から 30 年 3 月までの 1 年間）、30 年度（30 年 4 月から 31 年 3 月までの 1 年間）の事業 PD 派遣によって生じた効果（インパクト）である。

本 SROI 評価で、直接的な受益者（ステークホルダー）として位置づけたのは、事業 PD が実際に事業化支援を実施した支援先企業と、事業 PD の派遣先機関や連携先（地域産業支援機関）である。アウトカムについては、前述したロジックモデル上にも記載した通り、支援先企業あるいは支援機関の社員の意識・行動の変化と

² Social Return on Investment

いった個人レベルのアウトカムに加えて、売上高増、上市件数増といった実際にキャッシュを生み出すような事業化関連のアウトカムも設定している。

アウトカムリスト（便益項目表）は、ステークホルダー（支援先企業、産業支援機関）ごと、アウトカムの定義、アウトカムを定量化するためのアウトカム指標を一覧にしている。アウトカムは計測可能である必要があるため、割合あるいは実数（人数や増加件数、増加金額等）が指標となる。アウトカムの成果量を測るために、前述したように支援先企業と産業支援機関向けのアンケートを実施した。

基本的に成果量についてはアンケートにより把握したが、メディア等に活動が取り上げられることによる宣伝効果、いわゆるパブリシティ効果も、事業の社会的認知度が飛躍的に高まるという点で重要なアウトカムであるため、メディア情報を収集した。どれくらいの視聴者が実際にその情報に接したかという効果測定を行うことは困難なため、こうしたパブリシティ効果は、通常、広告費換算を通じて貨幣化される。本評価でもその手法を用いた。例えば、新聞記事への掲載については「新聞掲載面積×新聞広告料金単価」によって、TV 放映については「TV 放映回数×放映単価」によって算出した。

【集計上の留意点①反事実】

反事実（counterfactual）は、介入があった場合となかった場合の比較（「with-without」比較）において、介入がなかった場合に（without）受益者に変化が生じる可能性の度合いを示すものである。

反事実的状况における成果量を確認するには、介入を直接受けるグループ（トリートメントグループ）と、類似の特徴を有するグループで介入を受けないグループ（コントロールグループ）を厳密に設定する方法が理想的ではある。医療分野の臨床試験等では、通常、この方法が用いられる。しかし、あらゆる分野でこうしたトリートメントグループとコントロールグループの設定が可能かという現実には困難である。様々な事情でコントロールグループを設定するのが難しい場合や、データ比較に膨大なコストを要したり、あるいはそもそも 2 グループに分けること自体が倫理的に受け入れられない場合もある。

SROI ではこうした問題に対処するため、反事実を比較可能な統計的データや先行研究を用いて設定したり、あるいは受益者の主観に依存するが、受益者他に同種の介入を受けている割合を確認するという方法をとる。本 SROI 評価でも、反事実についてアンケートで確認するという方法をとった。支援先企業アンケートでは、問 5-1 がこれに当たる。支援先企業に対して、事業 PD 派遣事業に類似する支援を受けたことがあるという質問を行い、少しでも受けていたと回答した企業の割合を反事実のデータとみなした。具体的には肯定的回答件数を回答総数で除すという通常の算術的方法をとった。回答サンプル数が少ないという難点はあるが、外部

環境の影響を全く考慮しない評価に比べれば、より適切な方法といえる。

【集計上の留意点②寄与率】

各アウトカムについて、本事業の介入（事業 PD 派遣）がどの程度、その肯定的変化に寄与したかという寄与率（attribution）を確認するために、アンケートのなかに質問項目を設けた。例えば、支援先企業用アンケートの問 2 の「上市件数の増加」という質問では、「1. かなり増加した」「2. ある程度増加した」「3. ほとんど変わらなかった」「4. 減少した」という選択肢のなかで、「1」「2」の肯定的回答を選択した回答者にさらに本事業の貢献度（寄与度）を 5 段階でたずねた。算出にあたっては、1～5 の各段階には当てはめたスケールについて、その範囲のほぼ中央値を下記の通り指数化した（70-100%の場合は 85%）。そしてそれら指数と回答件数を踏まえ、加重平均をとり、寄与率を算出した。

【集計上の留意点③金銭代理指標による定性項目の貨幣価値換算】

SROI では、アウトカム指標によって計測された便益（アウトカム）の成果量をさら経済価値に価値づける。すなわち、本評価においても、金銭代理指標を設定して、そのアウトカムの成果量が金銭価値に置き換えた場合にどれだけの価値額なのかの推計を行った。

こうしたアンケートの設計や集計方法、結果の報告書への取りまとめは前述の外部研究者に依頼し、巻末資料として報告書全文を掲載したが、ここではその結果の概要を示した。

図表 75 アンケート回収結果（3 地域 3 件分合計）

調査対象	回収数（3 年分合計）
支援先企業	49 件
産業支援機関	26 件

図表 76 社会インパクト評価結果（支援先企業のアウトカム）

支援先企業のアウトカム	インパクト（円）
① 事業化を担う人材が増えた	6,924,341
② 事業開発に向けた企業間コミュニケーションが増加した	44,559,796
③ 事業構想策定件数が増加した	20,535,325
④ 組織の学習能力（組織学習）の向上	8,310,397
⑤ 市場に出回る商品が増加した	386,714,901
⑥ 取引先が増加した	332,262,720
⑦ 製商品の用途が拡大した	93,465,013
⑧ 金融機関からの融資が増加した	504,304,185
⑨ 売上金額が増加した	-
⑩ コスト削減が達成できた	62,042,874
⑪ 生産効率が向上した	-
⑫ 共同開発の推進	-
⑬ プロジェクトチームの立ち上げ増加	110,045,311
⑭ 知財の出願・登録の増加	20,258,782
⑮ 事業PD派遣事業の成果を活かして、派遣事業終了後も事業改善・事業拡大を推進できるという見通しができた	114,624,300
⑯ 企業イメージ・ブランドが向上した(長期アウトカム)	18,517,780

※ 「⑨売上金額が増加した」は、「⑤ 市場に出回る商品が増加した」、「⑥ 取引先が増加した」、「⑦ 製商品の用途が拡大した」をすでに売上金額の増加分として集計しているため、二重勘定の可能性があるために計上していない

※ 「⑪ 生産効率が向上した」「⑫共同開発の推進」はアンケートとしては設問をセットしたが、直接の付加価値を生み出すアウトカムではないため、貨幣化していない

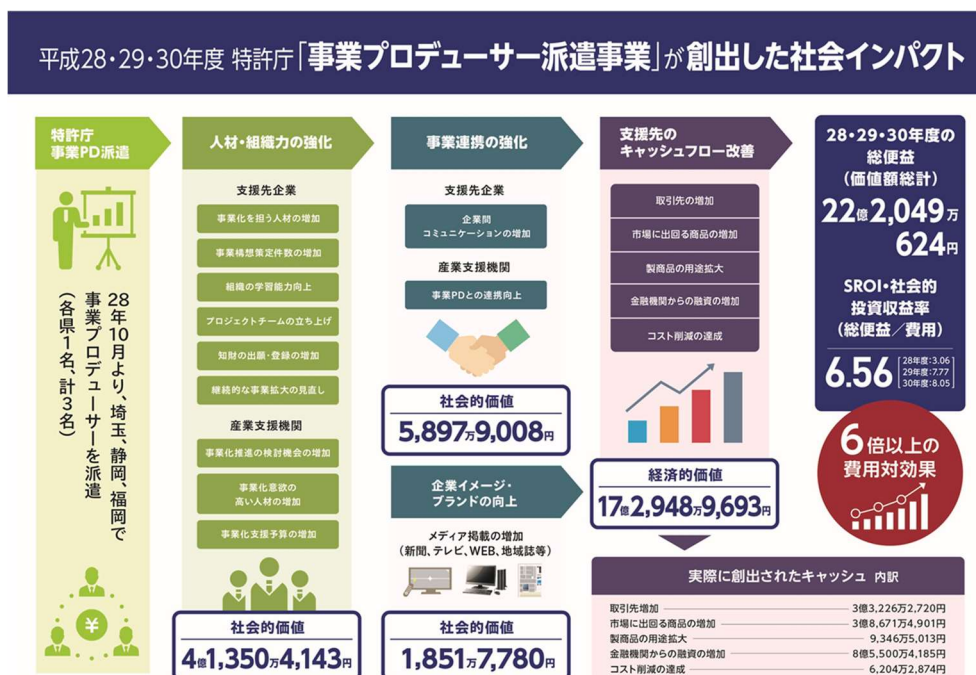
図表 77 社会インパクト評価結果（産業支援機関のアウトカム）

産業支援機関のアウトカム	インパクト（円）
⑰ 〈地方公共団体・政府機関地方部局〉事業化推進について検討機会が増えた	914,127
⑱ 〈地方公共団体・政府機関地方部局〉事業化への意欲の高い人材が増えた	4,236,375
⑲ 〈地方公共団体・政府機関地方部局〉事業化推進のための予算が増額された	7,065,000
⑳ 〈産業振興公社・財団等〉事業プロデューサーとの連携・コミュニケーションが向上した	6,829,698
㉑ 〈産業振興公社・財団等〉事業化への意欲の高い人材が増えた	7,005,765
㉒ 〈産業振興公社・財団等〉事業化推進のための予算が増額された	99,280,000
㉓ 〈信金等〉事業プロデューサーとの連携・コミュニケーションが向上した	7,589,514
㉔ 〈信金等〉取引先への売り上げ・融資等が増加した	350,700,000
㉕ 〈信金等〉事業化への意欲の高い人材が増えた	14,304,420
㉖ 事業PD派遣事業の成果を活かして、派遣事業終了後も事業改善・事業拡大を推進できるという見通しができた	-

※ 「㉖ 事業 PD 派遣事業の成果を活かして、派遣事業終了後も事業改善・事業拡大を推進できるという見通しができた」はアンケートとしては設問をセットしたが、直接の付加価値を生み出すアウトカムではないため、貨幣化していない

3年間の事業を通じて創出された価値について、下図にそのまとめを掲載した。3年間総合計で、22億2,049万624円の総便益（総価値額）が生み出され、SROIも6.56と高い数値となった。つまり3年間の事業実施を通じて、トータルで約6倍の費用対効果があったといえる。

図表 78 社会インパクト評価結果（全体像）



また、本事業が地域経済の活性化を志向していたことを踏まえると、社会的価値額のうち実際にキャッシュが発生したアウトカムを別に集計しておくことには意味があると考え、アウトカムのうち「取引先増加」、「製品用途の拡大」、「融資の増加」などキャッシュフロー型の便益を抽出して合計したのが上手の「経済的価値」である。全体の便益約22億円強のうち、17億円強がキャッシュフローの改善に効いており、総便益に占めるキャッシュフロー型便益の割合は77.89%と、高い割合を示していた。

5. 今後に向けて

(1) 積み残し事項

本事業では、これまでの産業振興策ではあまりできていなかったことのうち、おもにビジネスの巧さによって結果を出すことができたと考えている（もちろん技術イノベーション系の事例もあったが、時間的制約や、そもそもこうして技術系プロデューサーではなくビジネス系プロデューサーを派遣する事業はあまり例がなかったことから、少数派であった）。

従い、下図に示したように本事業の積み残し事項としては技術イノベーション系の支援が手薄になってしまった感もある。技術と技術のマッチング、海外ニーズを日本の技術で解決、技術系アイデアソンなどを活用したシステマティックなアイデア出し、地域間技術連携といった、技術イノベーションをより高確率に生み出す仕掛けづくりができると良かったかもしれない。また、そうしたイノベーションを生み出す環境整備として、地域の技術人材のフル活用、技術人材のビジネス方向への育成、全国メディア・海外メディア（とくに技術に強い先進国）、さらには産業振興の仕組み自体の仕組み化なども考えられる。これらは、目指す方向性としては高めかもしれないが、いずれも必要な方向性であり、今後の検討課題である。優先度としては技術と技術のマッチング、人材育成、産業振興の仕組み化が高いと思われる。

図表 79 積み残し事項と優先順位

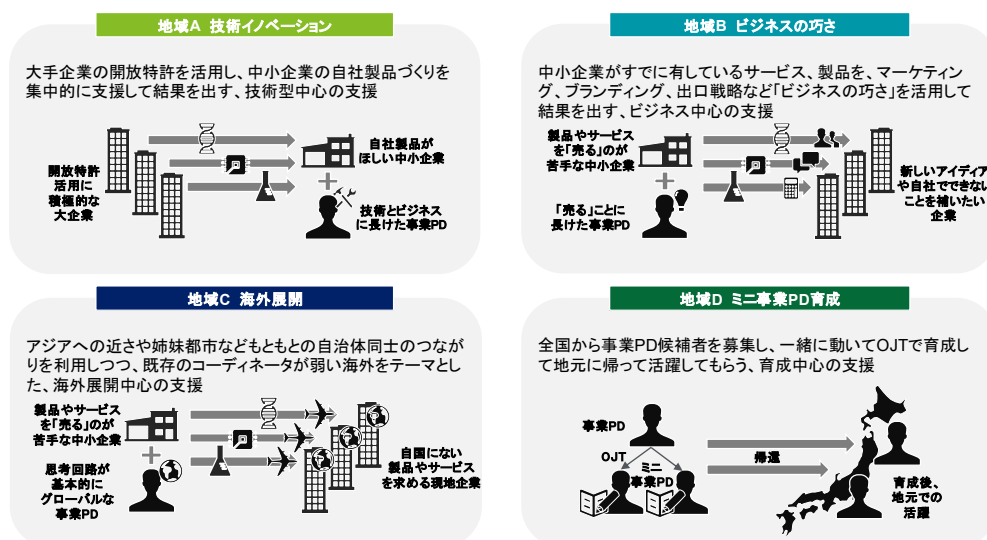
		従来あまりできていなかったこと	現時点でできたこと	現時点ではまだあまりできていないこと	優先度
			「ビジネスの巧さ」	「技術イノベーション」	
事業PD および チーム	成果の 挙げ方	そもそも成果があまり 挙がっていなかった	マーケティング、ブランディング、マッ チング、出口戦略といったビジネス 手法や組織力による販拡	技術-技術マッチングによる イノベティブな製品の創出	高
	ニーズ 掘り起こし	ニーズを掘り起こすという、 支援側の姿勢があまりなかった	地元ニーズ中心の掘り起こし	海外ニーズの掘り起こしと 海外ニーズに対する製品開発・販路 開拓	中
地域の力 の活用	ビジネス アイデア の創出方法	相談を持ち込む 事業者依存	事業プロデューサー個人や チーム内のディスカッションから発想	アイデアソンなどを活用した システマティックな発想法	中
	地域連携	地域内で クローズする傾向	他地域からの問い合わせへの対応 他地域への販路拡大	他地域のシーズやニーズを 自ら引っ張ってくる連携の仕方	低
環境整備	地域コミュニ ティ変革	地域の支援者間での 連携があまりなかった	地域の産業振興関係者のリード	地域の産業振興関係者の変革 (弁理士やボスドクなど)	低
	育成	あまり行われて いなかった	各地域でのミニ事業プロデューサー 数人の育成や若者への種まき	大学や高校など教育システムへの 導入、理系・文系学部連携、中途か らのミニ事業PD育成モデル事業	高
	メディア 活用	メディアを「活用する」 という観点があまりなかった	地元メディア中心	全国メディア・海外メディア	低
	仕組み化	あまりない	事業終了後の予算要求の支援	マルチクライアント契約や成功報酬 契約等の官公庁予算に頼らない持 続可能な仕組み	高

（２）今後の事業イメージ

今後の事業イメージを下図に案出しして整理した。今回の一つの教訓として、地域が変わってもあまり成果は変わらないと思われるが、事業PDの経験や仕事の仕方によって成果の出方が変わり得ることが示唆された。やはり事業PDは20年も30年も仕事をして結果を出し続けてきたプロフェッショナルであり、そのやり方如何で結果が変わることになると思われる。それはつまり誰を事業PDに採用するかであるが、とはいえ毎回同質な、実施側の思い通りになる人物を採用できるわけでもなく、ビジネス経験の不足している企画側の思い通りになっているままでは逆に結果が出にくいことも想定される。従い、今回見られた事業PDの仕事の仕方に合わせて今後の事業イメージを下図に整理した。

一つは技術寄りの事業PDであればやはり技術に寄った活動がなされるべきであろう。ビジネススキルに寄った事業PDであれば、やはりビジネススキルで勝負すべきであろう。海外に強い事業PDであれば、成長する新興国などに地元の商品・製品を多量に売るモデルを考えるであろう。また、人材育成は本事業の一つの目的でもあったため、ここに特化したプログラムもあっていいのではないかなと思われる。

図表 80 今後の事業イメージ



第5章 巻末資料

1. 成功事例集
2. 成果報告会開催報告
3. 他地域展開のポイント



地方創生 事業プロデュース活動紹介(1) 視認安全自転車フラッシュサイクルの事業化(静岡)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが埼玉、静岡、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。

株式会社サンケミカルの事例:フラッシュサイクルの事業化

静岡の企業、サンケミカル社は、三次元局面にデザインを施した反射フィルムを適用し外装パーツを成形する新技術を有する企業です。この度、本事業の事業プロデューサーとの連携により、JR浜松駅前に設置される浜松市レンタサイクル事業へ、同社の製品が採用されることが決定しました。

担当事業プロデューサー



増山 達也(派遣先:静岡県産業振興財団)

専門性・実績

- ✓ 地域金融機関における審査や営業、大手企業での銀行立ち上げ等の知見を活かし、地方でのビジネス開発に従事。特に静岡の知見と経験を豊富に有する
- ✓ 会社経営者として全国に拠点を有する組織を運営し、地域でのビジネス開発や組織運営に強力な専門性を有する

企業情報



HPは[こちら](#)

株式会社 サンケミカル(静岡県富士市)

事業内容

- ✓ 自動車用向け部品成形(ブロー成形、射出成形)にて高い実績を持ち、複数の自動車メーカー用部品を製造

所在地: 〒416-0931 静岡県富士市蓼原1084-1
(TEL: 0545-66-3338 / FAX: 0545-66-3339)

サンケミカル社の技術シーズ

- ▶ 三次元局面にデザインを施した反射フィルムを貼り付け、外装パーツの視認性を高めた部品を製造する技術※を開発。
※反射加飾成形体: 実用新案登録第3169699号
実用新案権者 REXARD・JAPAN株式会社(サンケミカル社の販売会社)
- ▶ この技術で自転車の前後輪のフENDER(泥除け)やチェーンカバーなどに反射加工を施し、夜間の視認性を高めることを可能としました。

暗闇で光るフラッシュサイクル ▶

出典:
サンケミカル社 HP



事業化における課題

- ▶ しかし、製品化まではたどり着いたものの、販路開拓がなかなか進まないという課題がありました。

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- ▶ 静岡県産業振興財団から同社を紹介された事業プロデューサーが、同社会長と相談し、高い安全性と意匠性、加えて、販売先のマスコットキャラクターもデザインできる利点をアピールする販売戦略を立案しました。

NHK大河ドラマの主人公、井伊直虎のマスコット「出世法師直虎ちゃん」と
コラボする浜松市キャラクター「家康くん」 ▶



撮影: トーマツ

- ▶ 事業プロデューサーが、浜松市がレンタサイクル事業に取り組むことを知り、最初の販売先として同市への販路開拓を提案、同市担当者に早速コンタクトしました。
- ▶ 同社製品の採用を提案したところ、タイミングよく自転車の選定が行われており、価格も同市の予算内だったため、同社製品の採用が決まりました。

浜松市中区の拠点『はままつペダル』における試乗の様子 ▶



写真提供:
静岡新聞社

サンケミカル社 会長 鎌田利幸様からの感謝コメント



会長
鎌田利幸様

当社が販売戦略で悩んでいた時から、2ヶ月という異例の早さでニーズに合った製品が出来たことは、増山事業プロデューサーの戦略と実行力の結果と改めてお礼を申し上げます。当社の弱い部分に入り込み販売にこぎつけた事で会社のモチベーションも上がり、非常に力強く感じました。

自転車事故を1件でも減らす事が当社の使命と考え、安全性も兼ね備えた自転車の販路拡大に努めて参ります。今後ともご支援の程よろしくお願い致します。

浜松市レンタサイクル事業への製品採用が決定し、誠にありがとうございます。安全性と意匠性の高さを武器に今後も共に販路開拓に取り組んでいきましょう。(増山事業プロデューサー)

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

片桐 豪志

有限責任監査法人トーマツ 静岡事務所

高地 耕平

デロイト トーマツ グループに関する公式説明文

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームおよびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人およびDT 弁護士法人を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査、税務、法務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー等を提供しています。また、国内約40都市に約9,400名の専門家(公認会計士、税理士、弁護士、コンサルタントなど)を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Webサイト (www.deloitte.com/jp) をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリーサービス、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じて、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloitte)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloitte)、[Twitter](https://twitter.com/deloitte) もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数を経指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事案をもとに適切な専門家に相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited



写真提供：静岡新聞社

地方創生 事業プロデュース活動紹介 (2) 静岡茶使用高級ボトリングティーの事業化 (静岡)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業（平成28～30年度）」（本事業）では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが埼玉、静岡、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。

Benefitea株式会社事例：静岡茶使用高級ボトリングティーの事業化

静岡の企業、Benefitea社は、ペットボトルや急須で飲むお茶にはない高い味わいや繊細な香りを再現する高級ボトリングティーの開発に成功。この度、本事業の事業プロデューサーとの連携により、商標登録出願および都内大手百貨店に常設販売されることが決定しました。

担当事業プロデューサー



増山 達也 (派遣先：静岡県産業振興財団)

専門性・実績

- ✓ 地域金融機関における審査や営業、大手企業での銀行立ち上げ等の知見を活かし、地方でのビジネス開発に従事。特に静岡の知見と経験を豊富に有する
- ✓ 会社経営者として全国に拠点を有する組織を経営し、地域でのビジネス開発や組織運営に強力な専門性を有する

企業情報



HPは[こちら](#)

Benefitea株式会社 (静岡県静岡市)

事業内容

- ✓ 清涼飲料水・食料品・健康食品の企画、製造・販売を手掛け、県内茶農家の支援を目的に高級ボトリングティーの開発を行う

所在地：〒420-0071 静岡県静岡市葵区一番町8-6
(TEL:050-3478-5121 / FAX:054-255-6835)

- 茶葉原料本来の成分を凝縮したエキスを抽出する特殊製法を考案。
- 旨味成分アミノ酸や香気成分を凝縮しており、急須で飲む緑茶とは一線を画し、ワインのような芳醇な味わいが特徴。

静岡白葉茶高級ボトリングティー『金の風薫』

出典：
Benefitea社 HP



- しかし、製品化まではたどり着いたものの、製法は非公開とする意向が強い中、一方で高級ボトリングティーのブランドをどのように保護すべきかわからないという課題がありました。

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- 事業プロデューサーが訪問、同社社長と相談し、課題抽出と販売戦略を立案。
- 予めより商標登録出願する場合とノウハウとして秘匿する場合のメリット・デメリット、商標登録出願の基礎的な事項や出願の際の考え方などをアドバイスしていた静岡県知財総合支援窓口と連携し、製法を非公開とする代わりに製法名などの商標登録を行うことで高級ボトリングティーブランドを守り、他社の類似製品の相乗りを防ぐ知財戦略を立案しました。

Benefitea「コールドエクストラクション製法」にて商標登録出願中（商願2017-042200）
出願中の商品群

- 並行して進めていた都内大手百貨店の基幹店常設展示も決定し、高級ブランド化戦略の第一歩となりました。更に交渉の結果、同系列百貨店の都内大型店舗、流通チェーン店常設および大手航空会社への採用も決定しています。

都内百貨店に展示する様子



撮影：トーマツ

- 今後は同社社長と協力し、より一層静岡茶ブランド力を高める施策を進める一方、他県のお茶農家との連携も提案していく予定です。

Benefitea社 社長 西沢広保様からの感謝コメント



社長
西沢広保様

当社が高級ボトリングティーのブランド戦略や販売戦略で悩んでおりましたが、増山事業プロデューサーのアドバイスや静岡県知財総合支援窓口様にご協力いただき、迅速にブランド展開や商標登録出願を進めることができました。また大手百貨店への常設展示なども一緒に推進していただいております。大手コンビニエンスストアのギフトや大手航空会社の採用も決まり、今後も増山事業プロデューサーと共に高級ボトリングティーのブランド化に努めて参ります。引き続き、ご支援の程よろしくお願い致します。

同社に対する知財のアドバイスが、増山事業プロデューサーの支援につながりました。商標登録出願および都内大手百貨店に常設販売が決定されたことを大変うれしく思います。

（静岡県知財総合支援窓口・宮枝清美様）

大手百貨店での常設や大手航空会社の採用が決定し、誠にありがとうございます。今後も静岡茶の魅力を世界各地に広げていきましょう。

（増山事業プロデューサー）

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

片桐 豪志

有限責任監査法人トーマツ 静岡事務所

高地 耕平

デロイトトーマツグループは日本におけるデロイトトウシュートーマツ リミテッド（英国の法令に基づく保証有限責任会社）のメンバーファームおよびそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社、デロイト トーマツ税理士法人およびDT弁護士法人を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査、税務、法務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー等を提供しています。また、国内約40都市に約9,400名の専門家（公認会計士、税理士、弁護士、コンサルタントなど）を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイトトーマツグループWebサイト（www.deloitte.com/jp）をご覧ください。

Deloitte（デロイト）は、監査、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクアドバイザー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスをFortune Global 500® の8割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.deloitte.com/jp/about)、[LinkedIn](https://www.deloitte.com/jp/about)、[Twitter](https://www.deloitte.com/jp/about)もご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュートーマツ リミテッド（“DTTL”）ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数を含みます。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL（または“Deloitte Global”）はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生ずる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

アナタにあわせる
おしゃべり英会話ロボット

チャーピー
Charpy



写真提供: CAIメディア社

地方創生 事業プロデュース活動紹介(3)

AI英会話ロボット『チャーピーチョコレート』の事業化(静岡)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが埼玉、静岡、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。

株式会社CAIメディア 事例:AI英会話ロボット『チャーピーチョコレート』の事業化

浜松市のIT企業CAIメディア社は昨年よりAI英会話ロボットの開発を行ってまいりました。開発段階より事業プロデューサーと連携し、知財・販売戦略のサポートを行ってまいりました。この度AI英会話ロボット『チャーピーチョコレート』の開発・特許出願を終え、販売開始が決定しました。

担当事業プロデューサー



増山 達也(派遣先:静岡県産業振興財団)

専門性・実績

- ✓ 地域金融機関における審査や営業、大手企業での銀行立ち上げ等の知見を活かし、地方でのビジネス開発に従事。特に静岡の知見と経験を豊富に有する
- ✓ 会社経営者として全国に拠点を有する組織を経営し、地域でのビジネス開発や組織運営に強力な専門性を有する

企業情報



HPは[こちら](#)

株式会社CAIメディア(浜松市)

事業内容

- ✓ コンピュータソフト、スマートフォン用アプリケーション、AIロボットの企画・開発・販売業を営む
- ✓ 特に英会話ソフトに強みを持つ
- ✓ 関連会社にてロボット組み立てとプログラミングの指導を行うITロボット塾も開講している

所在地: 〒430-0926 静岡県浜松市中区砂山町348-12
オレンジビル2F

(TEL: 053-413-2100 / FAX: 053-413-2288)

CAIメディア社のシーズ

- 2003年に対話型英会話ロボット、初代「チャーピーチョコレート(以下チャーピー)」を発売 (発売当時 合計10,000台を生産、完売)
- チャーピーは利用者に加え、「PC画面上のキャラクター」の三者間対話を実現(特許第3958253号)。利用者の英語力に合わせた質問やヒントを与えるなどサポート機能も充実
- 今回開発した2代目チャーピーでは、機能を大幅に拡充。音声認識、クラウド連携、画像認識、AI機能などを搭載し、改良特許を出願済(特願2017 - 118012)

事業化における課題

- 既存特許の権利範囲を、画像認識、AI機能まで拡大したい
- 海外展開を視野に、国際特許出願と知財戦略について相談したい
- 2代目チャームの量産・販路拡大のための資金調達と販路開拓をしたい

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- 知財戦略では、知財担当の統括事業プロデューサーと連携し、既存特許に新技術を組み合わせて改良特許出願することを提案。また、中国での生産・販売、アジア諸国への展開に向け、PCT国際特許出願制度の利用を助言
- 販売戦略では、初代の販売実績からも一定の販売が見込めると判断し、初期ロット量産のために、株式会社パルコのクラウドファンディング「Booster」を活用し、資金調達と同時に販売の目途をつける販売戦略を実現
- 今後は静岡パルコをはじめ、全国パルコ店舗でのデモンストレーションを通じ、認知度向上を図っていくとともに、海外展開も進めていく

株式会社CAIメディア 代表取締役 福地様からのコメント



代表取締役
福地 三則様

増山様、小林様には、開発段階からご支援いただきありがとうございます。新型英会話ロボット「チャーピー」は日本の英会話学習シーンを劇的に変える可能性を持った製品です。教育現場でも、ロボットが先生役になる時代の幕開けとなるのではないかと考えています。引き続きよろしくご願ひ致します。

販売開始、おめでとうございます。画期的な対話型英会話ロボット「チャーピー」で、子供から大人まで楽しみながら英会話をマスターできると思います。さらなる事業拡大に向け、引き続きご支援いたします。(小林統括事業プロデューサー)

クラウドファンディングの募集決定、おめでとうございます。資金調達と販路開拓が成功するよう、引き続きご支援いたします。
(増山事業プロデューサー)



写真提供:CAIメディア社

2代目チャーピー(試作機(左))と初代チャーピー(右)



写真提供:CAIメディア社

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

片桐 豪志

有限責任監査法人トーマツ 静岡事務所

高地 耕平

デロイトトーマツ グループは日本におけるデロイトトウシュトーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームおよびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士 法人およびDT弁護士法人を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本を最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査、税務、法務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー等を提供しています。また、国内約40都市に約9,400名の専門家(公認会計士、税理士、弁護士、コンサルタントなど)を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイトトーマツグループWebサイト www.deloitte.com/jp をご覧ください。

Deloitte (デロイト)は、監査、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリーサービス、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスをFortune Global 500® の8割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](#)、[LinkedIn](#)、[Twitter](#)をご覧ください。

Deloitte (デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数の指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームについてはグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効となる内容により結論等を撰する可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされなく、適用に関する具体的な事案等により精通した専門家に「ご相談ください」。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

さらに強い チームへ

チーム・スクールに必要な
動画コミュニケーションは
SPLYZA Teamsで



写真提供: SPLYZA

地方創生 事業プロデュース活動紹介(4) スポーツ向けSNSアプリ『SPLYZA Teams』の事業化(静岡)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが埼玉、静岡、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。

SPLYZA 事例:スポーツ向けSNSアプリ『SPLYZA Teams』の事業化

SPLYZAは、スポーツチーム向けの動画共有・分析、編集・管理が行えるクローズドSNSアプリを開発。事業プロデューサーが事業化および知財戦略支援を続けてきました。この度、体育会学生就職支援アスリートプランニング、スポーツ教育Athlete Standard Inc.、スポーツ用品大手エスエスケイの3社と本SNSアプリの販売代理店契約を結びました。また、サッカーの記録集計システムを持つ大日本印刷との協業により、アマチュア全国サッカーリーグに本SNSアプリが採用されました。

担当事業プロデューサー



増山 達也(派遣先:静岡県産業振興財団)

専門性・実績

- ✓ 地域金融機関における審査や営業、大手企業での銀行立ち上げ等の知見を活かし、地方でのビジネス開発に従事。特に静岡の知見と経験を豊富に有する
- ✓ 会社経営者として全国に拠点を有する組織を経営し、地域でのビジネス開発や組織運営に強力な専門性を有する

企業情報



HPは[こちら](#)

株式会社SPLYZA【スプライザ】(浜松市)

事業内容

- ✓ 『アマチュアスポーツマンの「もっと上手になりたい」を叶える』というポリシーを掲げ、スポーツアプリを開発・提供している浜松発ベンチャー
- ✓ 東京五輪に向けて盛り上がりを見せるスポーツ分野で、今後の成長に期待

所在地〒432-8003 静岡県浜松市中区和地山3-1-7
(TEL: 053-523-7719 / FAX: 053-523-7729)

SPLYZAのシーズ

- ▶ 従来の動画編集ソフトでは、プレーを撮影した動画の編集作業は担当者個人の手作業であり、労力が膨大で負担が集中していた
- ▶ そこで同社は、スポーツチーム向けクローズドSNSアプリ『SPLYZA Teams』※を開発。動画のクラウド共有と複数人での分担編集、スマートフォン等携帯端末での手軽な編集作業を実現し、編集にかかる労力を分散・低減することを可能にした。さらに動画を見ながらのチャット機能も付加(※特願2016-179605)
- ▶ 現在はより利便性を高めるため、高度な機能追加・改良を実施中(国際特許出願予定)

利用画面のイメージ



写真提供: SPLYZA

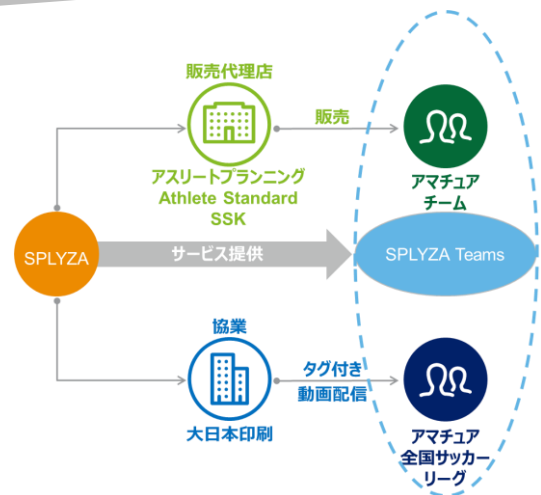
事業化における課題

- ▶ SNSアプリ契約者数増加のため、販売代理店を開拓したい
- ▶ 今後の販売戦略、ブランド戦略、海外展開について相談したい
- ▶ 海外展開を視野に、知財戦略について相談したい

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- ▶ 販売戦略では、適正な収益確保のため新料金体系について助言
- ▶ 事業化にあたり、販売見込先や学術機関とマッチングするなど強力に支援
⇒結果として、体育会学生就職支援アスリートブランニング、スポーツ教育 Athlete Standard Inc.、スポーツ用品大手エスエスケイとの連携でアマチュアチームへの本SNSアプリの販売経路を確立、さらにサッカー記録集計システムを持つ大日本印刷と連携してタグ付き動画配信サービスを確立
- ▶ 統括事業プロデューサーと連携し、海外特許戦略やオープン&クローズ戦略、GUIデザインの意匠権による保護について助言
- ▶ 静岡県知財総合支援窓口(静岡・浜松)とも連携し、国際特許出願や補助金の説明、特許並びに商標の出願準備に係る調査・フォローを実施
- ▶ 今後はインターフェイスと操作性の向上に加え、商標出願した「SPLYZA」※を冠した新サービスのブランド展開によって国内外に販路を開拓していく
(※商願2017-84994、商願2017-84995)



SPLYZA 代表取締役 土井様からのコメント



代表取締役
土井 寛之様

増山様、小林様には、販路開拓や知財戦略についてご支援いただきありがとうございました。引き続きご支援の程よろしくお願い致します。

商標専門の派遣専門家を交え、ブランド戦略のアドバイスや商標出願の支援をさせていただきました。貴社の国内・海外のビジネスの手助けになれば幸いです。(静岡県知財総合支援窓口 近藤様)

貴社開発の本SNSアプリが国内外で広く活用されることを期待しています。(静岡県知財総合支援窓口 宮枝様)

事業化、おめでとうございます。本SNSアプリの普及及び海外展開、アマチュアスポーツの更なるレベル向上と発展を期待します！(小林統括事業PD)

アマチュア全国サッカーリーグへのご採用、おめでとうございます。海外展開も引き続きご支援します。(増山事業PD)

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

片桐 豪志

有限責任監査法人トーマツ 静岡事務所

高地 耕平

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte (デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクアドバイザー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloitte)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloitte)、[Twitter](https://twitter.com/deloitte) もご覧ください。

Deloitte (デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数を含みます。DTTL および各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL (または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitte のメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事業に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事案をもとに適切な専門家に相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited



写真提供：モンサンクレール、マコジャパン

地方創生 事業プロデュース活動紹介(5) 素材を活かした無添加・濃縮フルーツソースの事業化(静岡)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが埼玉、静岡、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。静岡では事業プロデューサーが静岡県産業振興財団に派遣され、静岡県と設立した「静岡県知的財産活用研究会」(以下、「研究会」)を通じて県内各金融機関※と連携しながら加盟企業の事業化を推進しています。

※「静岡県知的財産活用研究会」に加盟する金融機関：静岡銀行、清水銀行、スルガ銀行、静岡中央銀行、遠州信用金庫、浜松信用金庫、磐田信用金庫、掛川信用金庫、島田信用金庫、焼津信用金庫、静岡信用金庫、しずおか信用金庫、富士信用金庫、富士宮信用金庫、沼津信用金庫、三島信用金庫

マコジャパン 事例：素材を活かした無添加・濃縮フルーツソースの事業化(静岡)

マコジャパンは地域特産の農産物を原料に、独自の乾燥装置(特許)を利用した「常温常圧濃縮」により無添加・濃縮フルーツソースを製造する会社です。かねてより事業プロデューサーが販売戦略の策定および販路開拓支援を続けてきました。この度、東京都自由が丘にある世界のトップパティシエ 辻口博啓氏のパティスリー「モンサンクレール」にて無添加・濃縮フルーツソースの採用が決定しました。

担当事業プロデューサー



増山 達也(派遣先：静岡県産業振興財団)

専門性・実績

- ✓ 地域金融機関における審査や営業、大手企業での銀行立ち上げ等の知見を活かし、地方でのビジネス開発に従事。特に静岡の知見と経験を豊富に有する
- ✓ 会社経営者として全国に拠点を有する組織を経営し、地域でのビジネス開発や組織運営に強力な専門性を有する

企業情報



HPは[こちら](#)

マコジャパン株式会社(静岡県静岡市)

事業内容

- ✓ コア技術である「常温常圧濃縮」を駆使した無添加・濃縮フルーツソースを製造
- ✓ 素材本来の味・色・香りを最大限に引き出し、濃縮したフルーツソースが人気

所在地〒424-0911 静岡市清水区宮加三727-1
(TEL: 054-376-5214 / FAX: 054-376-5213)

マコジャパンのシーズ

- ▶ ヒートポンプを応用した新しい乾燥原理による乾燥装置(マコジャパンの兄弟会社、株式会社グリーンセイジユ(代表小鍋 彰久氏)が特許を保有(特許第3696224号))を活用し、風を当てて20℃程度の常温で乾燥させる「常温常圧濃縮」を実現
- ▶ 従来の乾燥装置では熱で酵素が破壊されるが、本装置では加える熱量を最小限に抑えることで、素材本来の味・色・香りを最大限引き出したフルーツソースの製造に成功した

▼ 乾燥装置のイメージ



写真提供: マコジャパン

事業化における課題

- ▶ 少人数で運営している企業であり、製造できるフルーツソースの量は自ずと少量生産にならざるを得ない
- ▶ 営業力にも限りがあるため、他のフルーツソースとの違いを訴求する戦略や機会を作り切れず、販売に苦戦していた

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- ▶ 研究会に所属しているしずおか信用金庫からマコジャパンを紹介された事業プロデューサーが同社の課題をヒアリング
- ▶ 販売戦略では少量生産という希少性、素材本来の風味を残した他のフルーツソースには無い深い味わいを活かし、市場に訴求するため発信力の強い有名シェフとのコラボレーションによる販売拡大戦略を立案
- ▶ 事業プロデューサーのネットワークを最大限活用し、世界のトップパティシエ 辻口博啓氏に試食・試飲いただき、フルーツソースの味・色・香りについて高評価を得て、静岡県内・県外にも販売活動を展開
⇒ 辻口氏のパティスリー「モンサンクレール」をはじめ、静岡県内でかき氷の移動販売を営む「氷屋bebe」、静岡市用宗のジェラート店「LA PALETTE(ラ パレット)」、東海地区の有名イタリアンなど複数の店舗で採用が決定、スイーツからドリンク、ドレッシングまで幅広い用途で活用されている

今後の事業展開

- ▶ 現在は加糖して製造しているが、今後は加糖を一切せず濃縮が非常に難しい「コンサントレ」の製造に挑戦し、イタリアンやフレンチ、パティスリーなどあらゆるジャンルへのフルーツソース採用を働きかけていく
- ▶ 「コンサントレ」の海外展開も見据え、新規設備投資やその資金調達についても支援していく

▼ 自由が丘「モンサンクレール」



写真提供: モンサンクレール

▼ かき氷(甘夏みかん)



写真提供: モンサンクレール

▼ 富士山かき氷(甘夏)



写真提供: 氷屋bebe

マコジャパン 代表取締役 小鍋様からのコメント



代表取締役
小鍋彰久様

増山様、このたびは技術的優位性を最大限に評価していただけるトッププロの方々をご紹介いただきありがとうございました。さらにエッジの効いた商品を開発する予定ですので、引き続きご支援いただければ幸いです。

それぞれのフルーツが持つ素材本来の酸味・甘味・苦味などの特徴がそのまま生かされています。際立った香りがフレッシュさを感じさせてくれる今までにないフルーツソースです。(辻口博啓氏)

この度はモンサンクレールでのご採用おめでとうございます。辻口氏とは、以前より事業をご一緒させていただいておりました。今回、このような機会をいただき大変感謝しております。引き続きよろしくお願い致します。(増山事業プロデューサー)

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

片桐 豪志

有限責任監査法人トーマツ 静岡事務所

高地 耕平

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクアドバイザー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスをFortune Global 500® の8割の企業に提供しています。"Making an impact that matters"を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloitte)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloitte)、[Twitter](https://twitter.com/deloitte)もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド("DTTL")ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数を指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または"Deloitte Global")はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を與える可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited



写真提供: イーブレイン

地方創生 事業プロデュース活動紹介(6) 保険／住宅業界向けライフプランソフトの事業化(静岡)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが埼玉、静岡、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。

イーブレイン 事例: 保険／住宅業界向けライフプランソフトの事業化

イーブレインは、自社開発の保険／住宅業界向けライフプランニングソフト「みらい予報's II」を販売する会社です。かねてより事業プロデューサーが販売戦略の立案・販路開拓支援を続けてきました。この度、大手ハウスメーカー等での採用が決定し、さらに全国展開戦略としてのライフプラン診断士協会の設立支援を実施しました。

担当事業プロデューサー

増山 達也(派遣先: 静岡県産業振興財団)

専門性・実績

- ✓ 地域金融機関における審査や営業、大手企業での銀行立ち上げ等の知見を活かし、地方でのビジネス開発に従事。特に静岡の知見と経験を豊富に有する
- ✓ 会社経営者として全国に拠点を有する組織を経営し、地域でのビジネス開発や組織運営に強力な専門性を有する

企業情報



株式会社イーブレイン(静岡県浜松市)

事業内容

- ✓ 「大切なお金のこと みらいを見通すこと」を実現するため保険／住宅業界向けライフプランツールの開発・販売
- ✓ 一般社団法人ライフプラン診断士協会を立ち上げ、ライフプランニングの普及に努めている

所在地: 〒430-0929 静岡県浜松市中区中央二丁目15-1
(TEL: 053-482-7830 / FAX: 053-451-4400)



イーブレインのシーズ

- 祖業である生損保・保険代理店業を営む株式会社イーアライアンス(兄弟会社、代表小林 俊幸氏)での業務上の課題認識から出発し、イーブレインでは顧客ニーズにより応えるためのソフト開発を行っている
- 自社開発の「みらい予報's II」は、年収など簡単な項目だけで家計や保険額などを数分でアウトプットでき、見た目にわかりやすいグラフを表示できるシミュレーションソフト
- 社名、ソフト名、当該ソフト普及のための認定資格名について商標を登録済(イーブレイン(商標登録:第5812605号)、みらい予報's(商標登録:第5638226号)、ライフプラン診断士(商標登録:第5764446号))



UI(ユーザーインターフェース)



写真提供:イーブレイン

イーブレインの課題

- 従業員が数名規模の企業であり、営業リソースの不足から、営業先の当たり付けや、そのためのルート開拓ができていなかった
- 「みらい予報's II」を全国展開するための販売戦略を模索していた

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- 当該ソフトの最大の特徴は、高度な知識を要するファイナンシャルプランニングではなく、「ライフプランニング」という簡易診断であると差別化要因を整理した結果、保険代理店やハウスメーカーの営業員をソフトの使用者＝販売ターゲットとして明確化することができた
- 営業活動では、東京都内の展示会に事業プロデューサーが同社を推薦し、出展企業に選定され、当日は同行して積極的にPRすることができた
- その展示会では、ライフプランに占めるマイホーム資金をわかりやすく見える化できれば、顧客への説明材料になるとのアイディアで提案したところ、大手ハウスメーカー2社に採用され、販売実績として弾みがついた
- 全国展開のための販売戦略として、ソフトを使うスキルの資格化(ライフプラン診断士)、そのオーソライズを目的としたライフプラン診断士協会の設立支援により、ソフト使用者の顧客への信用力を高め、ソフトが全国に販売されていく仕組み作りを行った

ライフプラン診断士協会のHP



写真提供:イーブレイン

今後の事業展開

- ライフプラン診断士を順次養成し、ソフト使用者を増やして大手ハウスメーカーから中小の工務店まで裾野を更に広げていく
- 兄弟会社やライフプラン診断士協会からのフィードバックを汲み取り、「みらい予報's II」のユーザーインターフェース・エクスペリエンスの改善を行う

イーブレイン株式会社代表取締役 小林 俊幸様からのコメント



代表 小林 俊幸様

全国展開への市場開拓においてアドバイスだけでなく、ご紹介や同行・マッチングなどと、多大なご協力をいただき感謝しております。「ライフプラン」をお客様と一緒に楽しみながらたった数分で作成できることが従来のソフトとの大きな違いで、このコンセプトが評価されている秘訣ではないかと見ています。このソフトの強みをもっと全国に広げていくために努めてまいります。引き続き、ご支援の程宜しくお願い致します。

ライフプラン診断士の組織化に加え、大手ハウスメーカーでのご採用、誠にありがとうございます。更なる普及のためご支援させていただきます(増山事業プロデューサー)

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

片桐 豪志

有限責任監査法人トーマツ 静岡事務所

高地 耕平

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト トーマツコーポレート ソリューション合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家(公認会計士、税理士、弁護士、コンサルタントなど)を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じて、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスをFortune Global 500® の8割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloitte)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloitte)、[Twitter](https://twitter.com/deloitte)もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事業に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事象をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of

Deloitte Touche Tohmatsu Limited



写真提供: (株)マキ商会

地方創生 事業プロデュース活動紹介(7)

水無しで作れる瞬間ウエットタオルの事業化(埼玉)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが埼玉、静岡、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。埼玉県では事業プロデューサーがさいしんコラボ産学官に派遣され、設立母体の埼玉縣信用金庫及び大学等の教育研究機関や国・県・市町村等の行政機関等と連携しながら中小企業の事業化を推進しています。

(株)マキ商会 事例:水無しで作れる瞬間ウエットタオルの事業化(埼玉)

(株)マキ商会は、おしぼり・美容タオル・玄関マット等のレンタル、紙おしぼり等の販売を行う企業で、瞬間ウエットタオル「KURUMOMI」の開発に成功(実用新案申請中)。かねてより事業プロデューサーが販売戦略の立案及び販路開拓支援を続けてきました。この度、さいしんコラボ産学官のご協力も頂きゴルフ場にて採用されることが決定しました。

担当事業プロデューサー

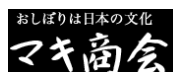


鈴木 康之(派遣先:さいしんコラボ産学官)

専門性・実績

- ✓ 企画部門を中心とした行政経験、事業運営実績を豊富に有する。
- ✓ 産業技術総合センター元副所長、創業・ベンチャー支援センター元所長。組織改革、新規事業の立ち上げ事業の強化に取り組む。
- ✓ 中小企業が開放特許を活用して新商品を開発し、自治体等支援機関が事業化をサポートする“さいたまモデル”を確立、全国へ展開。

企業情報



HPIは[こちら](#)

株式会社マキ商会(埼玉県志木市)

事業内容

- ✓ おしぼりや美容タオルなどのレンタル、販売を手掛けている。
- ✓ 防災対策や熱中症対策を目的に、タオルと液体を分離して長期保存を可能にした水が無くても安心・安全・衛生的に作れるウエットタオルの開発を行う。

所在地 〒353-0001 埼玉県志木市上宗岡3-2-10
(TEL: 048-485-3337 / FAX: 048-485-3338)

マキ商会のシーズ

- ▶ タオルと液体を別パウチにし、長期保存を可能にした瞬間ウエットタオル「KURUMOMI」を開発、実用新案を申請中(実願2017-3222)
- ▶ この技術により防災備蓄品として5年間保存を可能としつつ、水の用意がスムーズにできない場合でも場所を選ばずウエットタオル化が可能
- ▶ 加えて、保湿タイプ(防災対策用)は柿タンニンとシルクペプチドの配合で除菌・消臭効果、保湿効果が向上、クールタイプ(熱中症対策用)はエチルアルコールと清涼剤の配合により清涼効果が向上
- ▶ 「瞬間ウエットタオル」は商標を申請中(商願2017-116266)

事業化における課題

- ▶ 製品開発を進め実用新案を申請したが、本製品の潜在的な利用者や利用場面を特定できていなかったため、営業先の当たり付けやルート開拓に苦戦し、利用者に強く訴求するデザインや販売価格設定等も十分に検討されていなかった

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- ▶ さいしんコラボ産学官メンバー及び事業プロデューサーが、販売戦略として屋外で過ごす時間が長く、水場まで距離があるゴルフ場にプレイヤーへの熱中症対策としてニーズがあると想定し、営業先を洗い出した
- ▶ 埼玉縣信用金庫と繋がりのあるゴルフ場担当者に早速コンタクトし、製品の使用方法を提案したところ、まずは景品として使用する方向で購入が決定した
- ▶ 営業先へのコンタクトと並行して、利用者に訴求する商品となるようパッケージ形状を含む中身が分かり易いデザインへの改良、商品価格の設定幅拡充、メディア等の活用による販売促進を実施した

今後の展開

- ▶ マキ商会代表取締役と協力し、タオルの品質・サイズ・色の変更、抗菌機能等の新たな機能の追加によって製品の改良を行う
- ▶ 娯楽施設やサービス施設、防災用品を備蓄する避難所、通信販売会社等との連携により販売先を広げていく
- ▶ 防衛省の展示会に出展しアンケートを実施することで、新たなニーズ発掘と製品改良を行う

株式会社マキ商会代表取締役 酒巻 剛様からのコメント



代表取締役
酒巻 剛様

鈴木様、さいしんコラボ産学官の皆様には、今回の事業で販売先拡大のご支援をいただき、誠にありがとうございます。営業活動の中で見えてきた課題の解決も必要ですので、今後ともご支援の程、よろしくお願い致します。

新規販売先獲得、おめでとうございます。さらなる販売先拡大のため、デザインの改良や抗菌機能を持たせるよう、検討していきましょう(鈴木事業プロデューサー)

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザリー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

佐藤 遥

有限責任監査法人トーマツ 埼玉事務所

合田 惇仁

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャル アドバイザリー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリーサービス、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じて、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組みクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloitte)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloitte)、[Twitter](https://twitter.com/deloitte)もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数を含みます。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事業に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事業をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of

Deloitte Touche Tohmatsu Limited



38. 旅酒 「伊豆」 Izu-Shizuoka

写真提供：旅酒

地方創生 事業プロデュース活動紹介(8)

静岡版旅酒『伊豆』(日本酒)の事業化(静岡)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが埼玉、静岡、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。静岡では事業プロデューサーが静岡県産業振興財団に派遣され、静岡県と設立した「静岡県知的財産活用研究会」(以下、「研究会」)を通じて県内各金融機関※と連携しながら加盟企業の事業化を推進しています。

※「静岡県知的財産活用研究会」に加盟する金融機関：静岡銀行、清水銀行、スルガ銀行、静岡中央銀行、遠州信用金庫、浜松信用金庫、磐田信用金庫、掛川信用金庫、島田信用金庫、焼津信用金庫、静岡信用金庫、しずおか信用金庫、富士信用金庫、富士宮信用金庫、沼津信用金庫、三島信用金庫、静岡県信用農業協同組合連合会

旅酒・三和酒造 事例：静岡版旅酒『伊豆』(日本酒)の事業化

横浜市の企業 旅酒は、旅酒ブランド(商標登録済)を全国展開するため、静岡県内で提携できる酒造会社を探していました。この度、本事業の事業プロデューサーが静岡市清水区に本社を置く三和酒造と引き合わせを実施し、静岡版旅酒『伊豆』の販売が決定しました。

担当事業プロデューサー



増山 達也(派遣先：静岡県産業振興財団)

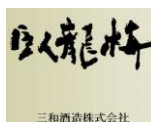
専門性・実績

- ✓ 地域金融機関における審査や営業、大手企業での銀行立ち上げ等の知見を活かし、地方でのビジネス開発に従事。特に静岡の知見と経験を豊富に有する
- ✓ 会社経営者として全国に拠点を有する組織を経営し、地域でのビジネス開発や組織運営に強力な専門性を有する

企業情報



HPIは[こちら](#)



HPIは[こちら](#)

株式会社旅酒(神奈川県横浜市)

事業内容

- ✓ ボトルやラベルを統一、観光地限定で販売される『旅酒-TABI-SAKE-』の企画、販売を行う
- 所在地：〒221-0052 横浜市神奈川区栄町5-1
(TEL:045-440-4531)

三和酒造株式会社(静岡市清水区)

事業内容

- ✓ 県内屈指、日本酒の老舗蔵元
 - ✓ 味も香りも豊かでインパクトのある「臥龍梅」(商標登録済)が有名
- 所在地：〒424-0038 静岡市清水区西久保501-10
(TEL:054-366-0380)

旅酒のシーズ

- 全国の地酒を『旅酒』として統一ラベルでブランディング
- 「～(観光名所)を旅して出会う酒」のキャッチフレーズで、そこでしか買えない希少性と、飲み切りサイズのボトルが人気
- 訪日外国人に向けてラベルにQRコードを付加、多言語化対応

旅酒のニーズ

- 静岡県版『旅酒』に、味も香りも華やかで飲みやすい日本酒を探していたが、適した酒造会社を見つけることができなかった

▼「旅酒」(商標登録第5593695・5713720・5794907号)



提供:
旅酒

三和酒造のシーズ

- 日本酒『臥龍梅』が主力の銘柄
- 同社の特徴として、興津川の清水を仕込み水に使用して長期低温発酵させて日本酒を製造している
- 臥龍梅以外にも複数の銘柄を展開

三和酒造のニーズ

- 静岡県中部・西部地域に比べて、東部地域での販売が手薄であった
- 東部地域において差別化しながら販売を強化できる策が必要ではないかと感じていた

▼三和酒造『臥龍梅』
(商標登録第5878593号)



提供:三和酒造

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- 横浜の旅酒から事業プロデューサーへの支援依頼をいただいたため、酒造会社に求める希望条件をヒアリングし、静岡県産業振興財団「知的財産活用研究会」・静岡銀行 興津支店を通じてマッチング先を探した結果、前向きだった三和酒造を有力候補として交渉を開始
- ①『伊豆』という地域性を持たせた新銘柄の発売、②地域限定販売による希少性の確保、③旅酒のブランド力で訪日外国人など新たな顧客層へのアピール、という販売策を提案したところ納得いただき、ここに両社のコラボレーションが実現した
- 販路開拓も支援し、訪日外国人が利用する伊豆地区の鉄道会社沿線での販売が決定し、さらに伊豆地区のホテル・旅館・酒卸からも引き合いがきている

旅酒のメリット

- まだカバーできていなかった静岡県で、静岡県版『旅酒』に適した酒造会社を見つけることができた
- これで旅酒のラインナップをほぼ日本全国分揃えることができた



提供:旅酒

三和酒造にとってのメリット

- 手薄だった東部地域における効果的な販売策を立案、実施することができた
- 訪日外国人などにアピールできることになり、同社として新たな顧客層を開拓することができた

今後の事業展開

- 今後も旅酒、三和酒造、事業プロデューサーの三者が相互に連携して販売を推進する
- マーケティング手法として、訪日外国人に加えて若年層もメインターゲットに、ウェブやSNSも活用したプロモーションを展開していく



旅酒 取締役
丹生谷 聡子様

増山事業プロデューサーのお蔭で、旅酒ブランドの最重要地域の静岡県において、すでに名のある三和酒造様とのご縁を頂きました。このご縁は奇跡的なことであり、今後も販売に貢献して参ります。この度は誠にありがとうございました。



三和酒造 代表取締役
鈴木 克昌様

今回、静岡銀行様を通じてこのようなご縁をいただき、ありがとうございました。新ブランドの立ち上げということもあり、不安もありましたが無事、旅酒『伊豆』の販売までこぎつけることができました。日本酒の販売チャネルが変化している中で、新しい販売チャネルに期待しています。

旅酒様とのマッチングにより旅酒『伊豆』が誕生したことを大変うれしく思います。三和酒造様の更なる発展のためご支援させていただきます。(静岡銀行様)

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

片桐 豪志

有限責任監査法人トーマツ 静岡事務所

高地 耕平

デロイト・トーマツ・グループは日本におけるデロイト・トーマツ・リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト・トーマツ合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト・トーマツコンサルティング合同会社、デロイト・トーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社、デロイト・トーマツ税理士法人、DT弁護士法人およびデロイト・トーマツコーポレート・ソリューション合同会社を含む)の総称です。デロイト・トーマツ・グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト・トーマツ・グループWebサイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクアドバイザー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスをFortune Global 500® の8割の企業に提供しています。"Making an impact that matters"を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.deloitte.com/jp/about)、[LinkedIn](https://www.deloitte.com/jp/about)、[Twitter](https://www.deloitte.com/jp/about)もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト・トーマツ・リミテッド("DTTL")ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数を含みます。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または"Deloitte Global")はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細はwww.deloitte.com/jp/aboutをご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事業に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事業をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of

Deloitte Touche Tohmatsu Limited



Happy Quality

温 個 創 新



Medi-Chef

写真提供: HappyQuality、日本医食促進協会

地方創生 事業プロデュース活動紹介(9) カリウム濃度を半減したドクターメロン®の事業化(静岡)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28~30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが静岡、埼玉、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。静岡では事業プロデューサーが静岡県産業振興財団に派遣され、静岡県と設立した「静岡県知的財産活用研究会」(以下、「研究会」)を通じて県内各金融機関※と連携しながら加盟企業の事業化を推進しています。

※「静岡県知的財産活用研究会」に加盟する金融機関: 静岡銀行、清水銀行、スルガ銀行、静岡中央銀行、遠州信用金庫、浜松信用金庫、磐田信用金庫、掛川信用金庫、島田信用金庫、焼津信用金庫、静岡信用金庫、しずおか信用金庫、富士信用金庫、富士宮信用金庫、沼津信用金庫、三島信用金庫、静岡県信用農業協同組合連合会

カリウム濃度を半減したドクターメロン®の事業化

袋井市の企業 Happy Qualityは、従来品と比較してカリウム濃度を半減したメロン「ドクターメロン®」を開発しました。上記研究会に加盟する浜松信用金庫 袋井支店より支援依頼を受けた事業プロデューサーが、新商品のブランディングおよび販路開拓支援を行ってきました。この度、本事業の事業プロデューサーが静岡市の竹屋旅館などが設立した日本医食促進協会と引き合わせを実施し、同協会が認定するメディシェフの認定商品第一号となりました。加えて販売支援により竹屋旅館が経営するホテルクレスト清水をはじめ、グランバッハ熱海クレッシェンド、大手リゾートホテルチェーンにも採用されました。

担当事業プロデューサー



増山 達也(派遣先: 静岡県産業振興財団)

専門性・実績

- ✓ 地域金融機関における審査や営業、大手企業での銀行立ち上げ等の知見を活かし、地方でのビジネス開発に従事。特に静岡の知見と経験を豊富に有する
- ✓ 会社経営者として全国に拠点を有する組織を経営し、地域でのビジネス開発や組織運営に強力な専門性を有する

企業情報

Happy Quality
温 個 創 新
HPIは [こちら](#)

株式会社Happy Quality(静岡県袋井市)

事業内容

- ✓ 次世代型農業の企画・コンサルティング
- ✓ 関連会社の認定生産法人サンファーム中山と連携し、中玉トマト「Happyトマちゃん」、低カリウムメロン「ドクターメロン®」の栽培・販売を行う

所在地: 〒437-0056 静岡県袋井市小山1317-1
(TEL: 050-3744-1499 / FAX: 053-533-3972)

Happy Qualityのシーズ

- 農産物の栽培において、少量培地による溶液栽培によって含有成分をコントロールする技術を確立(営業秘密として秘匿(特許出願せず))
- この技術を用いて、カリウム濃度を半分に抑え、食事制限が必要な腎臓病の方々にとっても食べやすい「ドクターメロン®」を開発
- また、通常のメロンより「えぐみ」が少ないのが特徴
- 今回はメロンに特化しているが、これまでに高糖度トマトを開発しており、別の作物にも応用可能

土を使わない
少量培地
による溶液栽培
を採用



提供:
Happy
Quality

Happy Qualityのニーズ

- 腎臓病の方々やそのご家族に届けるために、まずは「ドクターメロン®」の低カリウムという特徴を多くの人に知ってもらわなければならないが、知名度を上げるための方策を見出せずにいた

Happy Quality
『ドクターメロン®』
(商標登録第
5915127号)



提供:
Happy
Quality

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- 浜松信用金庫より支援依頼を受け、事業プロデューサーが支援を開始
- まずはブランディング戦略としてコア・コンピタンスである「低カリウム」を広く訴求するため、事業プロデューサーの支援先であった日本医食促進協会の認定資格『メディシェフ®』とのマッチングを実施
⇒結果、医学・栄養学のエビデンスに基づく『メディシェフ®』の認定食材第一号として採択され、「静岡で低カリウムメロンと言えばドクターメロン®」というブランディングに成功
- さらに認知度を向上させるために、数多くの有名シェフによる味の評価を実施
⇒低カリウムで食事制限を行っている方にも提供しやすいという特徴に加え、「えぐみ」が少ないという特徴を訴求した結果、ホテルクレスト清水をはじめ、グランパッサ熱海クレッシェンド、大手リゾートホテルチェーンなどにも採用が決定
- そして当初目的であった、カリウム制限が必要な腎臓病の方やそのご家族へドクターメロン®を届けるために、広く周知が可能な購入型クラウドファンディングの実施も決定した
- ⇒クラウドファンディングURL: <https://camp-fire.jp/projects/view/47038?token=1c6brzb3>

メディシェフ認定食材 第一号
「ドクターメロン®」



提供: 日本医食促進協会

*メディシェフとは、日本医食促進協会が認定する医療・栄養・調理を総合的に学べる資格。三大生活習慣病や成人病患者向けの食材選択や調理法を体系的に学ぶことができる。経済産業省平成29年度健康寿命延伸産業創出推進事業にも採択されている。メディシェフHP: <https://www.medi-chef.org/>
メディシェフ認定食材とは、メディシェフの求めるエビデンスに基づく医学的・栄養学的な価値と食べる人への楽しさ・美味しさ・感動を与える感覚的な価値を併せ持つ食材として認定されたものを指す。

今後の事業展開

- 大手リゾートホテルチェーンへの採用を皮切りに、全国に展開する系列ホテルへも採用を促していく
- 他の販路開拓先として、都内の老舗果物店等にも販売展開していく予定



Happy Quality
代表取締役
宮地 誠様

今回、浜松信用金庫 袋井支店様を通じてこのような機会をいただき、ありがとうございます。新商品開発ということで苦労や困難、失敗も多々ありましたが、生産者のサンファーム中山と連携し「ドクターメロン®」の販売までこぎつけることができました。食事制限を強いられている方々が一人でも多く一家団欒でこの「ドクターメロン®」を召し上がっていただけるよう、増山事業プロデューサーと協力しながら日本全国、世界へと広めていきたいと思っております。

宮地社長の想いが、事業プロデューサーの支援を受けて「ドクターメロン®」としてブランディングされ、うれしく思います。(浜松信用金庫 袋井支店長様)

ドクターメロン®の販売開始おめでとうございます。国内、海外への普及促進のため、引き続きご支援させていただきます。(増山事業プロデューサー)

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

片桐 豪志

有限責任監査法人トーマツ 静岡事務所

高地 耕平

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士 法人、DT 弁護士 法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクアドバイザー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じて、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。"Making an impact that matters"を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、Facebook、LinkedIn、Twitter もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド("DTTL")ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数を含みます。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または"Deloitte Global")はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様の情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事業に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を興にすることがあることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事業をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of

Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2017. For information, contact Deloitte Touche Tohmatsu LLC



撮影：トーマツ

地方創生 事業プロデュース活動紹介(10) 北九州発のお土産「ネジチョコ」の事業拡大支援

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが埼玉、静岡、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。

北九州発のお土産「ネジチョコ」の事業拡大支援

オーエーセンターは通信機器販売・工事業を北九州で展開する一方で、自社のカフェ部門事業で経営する洋菓子店「GRAN DA ZUR(グランダジュール)」にて、ボルトとナットの形状をした、一口サイズのユニークなチョコレートである「ネジチョコ」を製造・販売しています。この度、派遣先の北九州産業学術推進機構(FAIS)による量産化のための技術課題の解決と、事業プロデューサーによる知的財産の権利化(模倣対策)が両立したことにより、大企業とのコラボ商品の開発・販売が実現するとともに、従来からの販売エリア以外への販売拡大が進みはじめました。

担当事業プロデューサー



近藤 真吾 (派遣先: 北九州産業学術推進機構)

専門性・実績

- ✓ 大手自動車会社にて様々な研究開発、国家プロジェクト等に従事。新規事業開発にも長年携わる
- ✓ 知的財産部にて、発明発掘等の出願業務や特許調査業務に従事
- ✓ 多数の新規事業開発経験や特許業務経験からビジネス感覚の鋭さ、技術の目利きに優れている

企業情報

OAセンター株式会社
OA/GENTE
Phone, Network, Technical support, Office apparatus

GRAN DA ZUR

HPIは [こちら](#)

オーエーセンター株式会社(福岡県北九州市)

事業内容

- ✓ 通信機器販売・工事業(ドコモショップ)
- ✓ カフェ部門事業(洋菓子店「GRAN DA ZUR」)

所在地: 〒802-0016 北九州市小倉北区宇佐町2-10-1
(TEL: 093-511-1120 / FAX: 093-511-1136)
(GRAN DA ZUR)

所在地: 〒800-0251 北九州市小倉南区葛原1-12-23
(TEL: 093-475-7700)

オーエーセンターのシース

- 自社が北九州で展開するドコモショップでのお客様の待ち時間有効利用のために、カフェ部門事業を設け、菓子販売店「グランダジュール」を経営
- 北九州商工会議所から、2015年の八幡製鉄所の世界遺産登録に合わせて、「鉄」をイメージできる北九州土産の生産を依頼されたことを契機として、「ネジチョコ」を商品化
- 「ネジチョコ」は、実際に回して締めることができる精巧なボルト・ナットの形をしたチョコレート
- 3Dプリンターを用いて制作されたチョコレート型を使用することにより、一口サイズながら精巧な形状にこだわった商品づくりを実現

オーエーセンターが抱えていた課題

- 「ネジチョコ」を精巧な型から取り出す際に、「ネジチョコ」が壊れないよう手作業で行う必要があり、工程の自動化が出来ないため量産化ができなかった
- 海外を含め引き合いは多くあるものの、量産できないため、小倉地区でしか販売できていなかった
- 模倣対策ができていない状態で販路を拡大した場合には、模倣されるリスクが高まることから、設備投資に踏み込めなかった

事業プロデューサーと派遣先FAISによる連携支援実施へ

派遣先FAISによるソリューション

- 量産化のための技術課題を解決するにあたり、型から取り出し易い形にネジ形状を改良することで、工程自動化ロボットの導入が派遣先FAIS(ロボット技術センター)からの支援を受けて実現し、生産量を3倍まで拡大することに成功

事業プロデューサーによるソリューション

- 上記改良について発明要素があることを発掘し、模倣対策のために知的財産として権利化することを提案するとともに、北九州知的所有権センター及び地域の弁理士も巻き込んで協議することで、特許出願(特許出願番号:特願2017-211512)に至った
- また、特許だけでなく意匠・商標による模倣対策も複合的にアドバイスし、大企業(新日鐵住金やJR西日本)とのコラボ商品のパッケージにかかる意匠登録出願(意匠出願番号:意願2017-24573)及び、商標登録出願(商標出願番号:商願2017-125084)を行うとともに海外展開に備えての国際商標登録出願の準備に至る

連携支援の結果

- 事業プロデューサーと派遣先FAISのソリューションの連携によって、大企業とのコラボ商品の開発・販売が実現するとともに、博多駅のお土産センターでの販売が実現するなど、小倉地区外への販路が拡大した

今後の事業展開

- 今回の量産体制の構築による生産能力の拡大を踏まえて、かねてより引合いのあった国内外の販売先への出荷、新規の販路開拓を行う予定
- また、北九州圏域の企業とのコラボレーションによる商品開発を進めることで、地域性を売りにした独自性の高い商品開発と販路拡大を進めていく予定

オーエーセンター株式会社 代表取締役社長 吉武 大志様からのコメント



代表取締役社長
吉武 大志様

近藤プロデューサーには、販路拡大を実現するための特許・意匠・商標を活用した模倣対策の検討などを関係者を巻き込むことで、リードいただき大変感謝しています。今後ともご支援をよろしくお願いいたします

近藤事業PDと連携することで、オーエーセンター様の事業拡大への貢献ができたことを嬉しく思っています
(福岡県知財総合支援窓口 熊本様)

ものづくりの街らしい商品の販売拡大、知財戦略策定のモデルとなるケースに貢献でき光栄です
(近藤事業プロデューサー)

導入された量産化のためのロボット



撮影:トーマツ

新日鐵住金やJR西日本とのコラボ商品



撮影:トーマツ

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

宮崎 達哉

有限責任監査法人トーマツ 福岡事務所

濱田 博亮

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士 法人、DT 弁護士 法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクアドバイザー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供し、Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。"Making an impact that matters"を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloittejp)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloittejp)、[Twitter](https://twitter.com/deloittejp)もご覧ください。

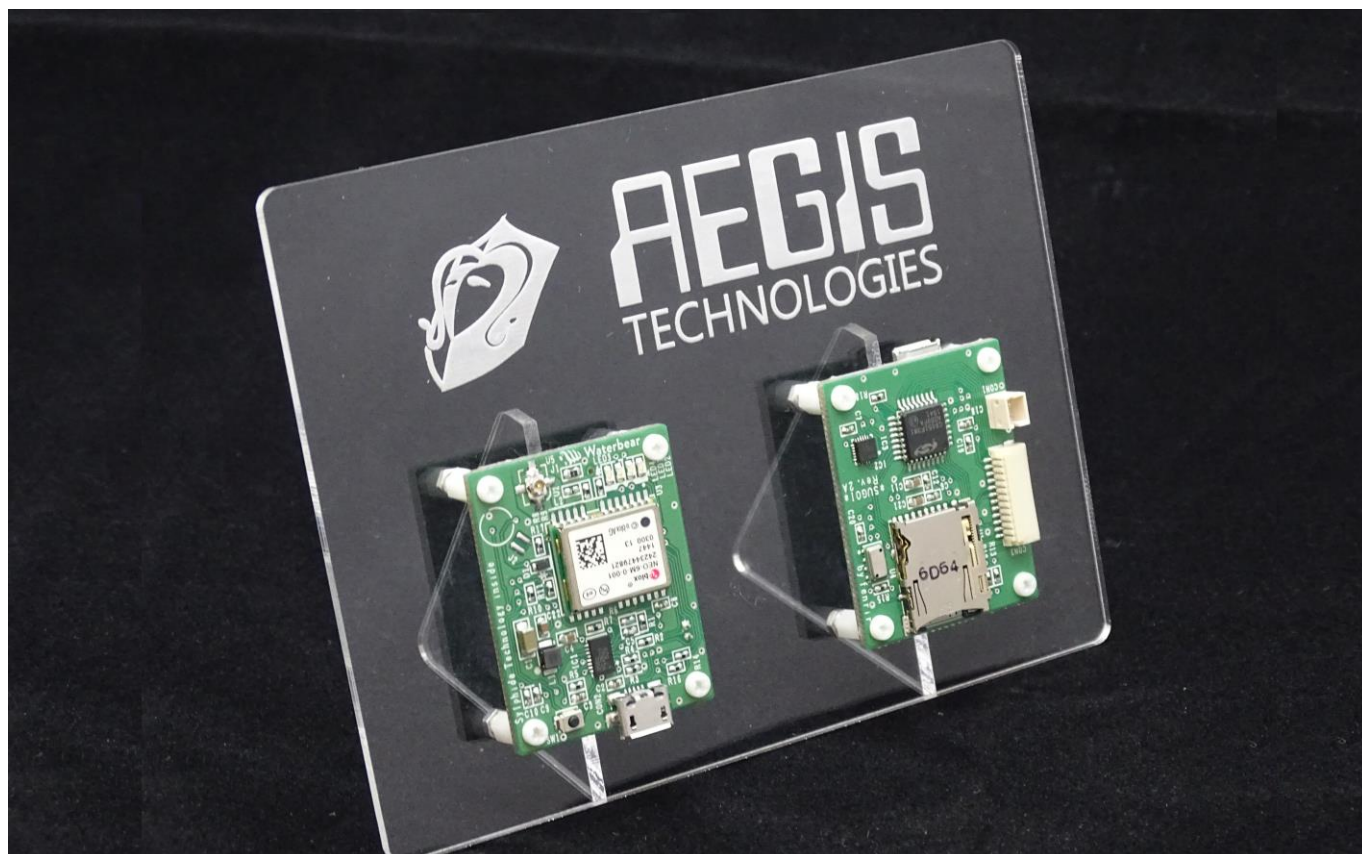
Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド("DTTL")ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数を含みます。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または"Deloitte Global")はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事業に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を興にすることができ、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事業をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of

Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2017. For information, contact Deloitte Touche Tohmatsu LLC



写真提供: イージステクノロジーズ

地方創生 事業プロデュース活動紹介(11) 極小型・先端的センシングデバイスの事業化(静岡)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが静岡、埼玉、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。静岡では事業プロデューサーが静岡県産業振興財団に派遣され、静岡県と設立した「静岡県知的財産活用研究会」(以下、「研究会」)を通じて県内各金融機関※と連携しながら加盟企業の事業化を推進しています。

※「静岡県知的財産活用研究会」に加盟する金融機関: 静岡銀行、清水銀行、スルガ銀行、静岡中央銀行、遠州信用金庫、浜松信用金庫、磐田信用金庫、掛川信用金庫、島田信用金庫、焼津信用金庫、静岡信用金庫、しずおか信用金庫、富士信用金庫、富士宮信用金庫、沼津信用金庫、三島信用金庫、静岡県信用農業協同組合連合会

極小型・先端的センシングデバイスの事業化

「研究会」より、極小型センシングデバイスを開発した沼津市の企業イージステクノロジーズへの支援依頼を受けた事業プロデューサーは、同社の事業提携先・実証実験先および販売先とのマッチング支援を行ってきました。この度、同社の極小型センシングデバイスが、株式会社アイロボティクス(ドローン等ロボティクス最新技術の開発・事業化)、県内土木企業及び県内大学研究室等に採用されました。また、事業プロデューサーが沼津市と協議し、同市を実証フィールドとした実証実験を行うことが決定しました。この実証実験によりリアルタイムで路面情報を取得し、道路の異常を即座に発見することで道路の維持管理コストの大幅削減につながる事が期待されます。

担当事業プロデューサー



増山 達也(派遣先:静岡県産業振興財団)

専門性・実績

- ✓ 地域金融機関における審査や営業、大手企業での銀行立ち上げ等の知見を活かし、地方でのビジネス開発に従事。特に静岡の知見と経験を豊富に有する
- ✓ 会社経営者として全国に拠点を有する組織を経営し、地域でのビジネス開発や組織運営に強力な専門性を有する

企業情報



HPIは**こちら**

株式会社イージステクノロジーズ(静岡県沼津市)

事業内容

- ✓ 各種極小型センシングデバイスの設計、開発
- ✓ ロボット関連開発
(FA関連躯体、感情エンジン、アプリケーション)
- ✓ データマイニングサービス
- ✓ クラウドデータ/ビッグデータ解析、等

所在地: 〒410-0012 静岡県沼津市岡一色725-1
沼津インキュベーションセンター 研究エリアB6
(TEL: 055-941-8525 / FAX: 055-957-5502)

イージステクノロジーズのシーズ

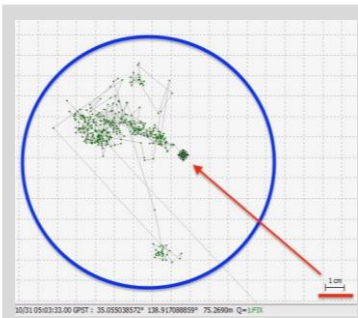
- 従来品比1/6の小型化と1/10の低価格化を実現したセンシングデバイス『LoggerOne』を開発
- 電子回路の配列等を工夫することで極小サイズを維持しながらも、位置情報や加速度、傾き、気圧、温度など複数のセンサーを組み込むことができ、さらには±200℃の厳しい温度環境にも耐え得る耐久性を実現

▼ Logger One



- 特に位置情報については、GPSと組み合わせることで、通常10m程度の誤差を15cmまで短縮することができる
- 遠隔地でリアルタイムに道路の振動や傾き等の保守整備データをモニタリングすることで、欠陥の早期発見・修繕が可能となり集中工事が必要となる頻度を低減し、道路の維持管理コストの削減につながる事が期待できる
- 収容箱、データロギング装置、および収容箱の製造方法(国際特許出願：PCT/JP2017/008002)他5件を国際出願済

▶ GPS誤差精度15cmを実現
写真提供：イージステクノロジーズ



イージステクノロジーズのニーズ

- 道路等の公共インフラ管理の改善手段として、高精度な位置情報を提供出来る『LoggerOne』を用いることを構想していたが、実現に向けて、一定間隔で道路に敷設し、実証試験(ビッグデータ取得・分析)を行う必要があった。そのためには実証実験のフィールドを提供してくれる自治体探しや、高速道路会社等の関係者との調整を行わねばならないが、同社にはそのノウハウがなかった
- また、技術の応用分野が多岐に渡るため実証実験以外にどういった先に売り込むべきか絞り切れていなかった

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- 「研究会」から支援依頼を受けた事業プロデューサーが、実証実験を希望していた沼津市の担当課や高速道路会社、保守整備会社等との交渉を支援し、沼津市内の市道を活用した実証実験を行うことが決定した
- また事業プロデューサーが『LoggerOne』の特性を必要としているであろうアプローチ先を洗い出し、更に優先順位をつけ、絞り込みを実施
- 絞り込んだ先に営業活動を行う中で株式会社アイ・ロボティクス社のドローンに搭載するセンシングデバイスとして採用された他、県内の土木企業や大学研究室等への販売も実現した

今後の事業展開

- 道路からリアルタイムで得られる振動や傾き等のビッグデータを分析し、解析精度を向上させ、まずは本実証実験の成果を挙げ、国内や海外に道路インフラ管理の仕組みを横展開していく
- 別用途として、自動車の自動運転精度を高めるサービスとして大手自動車メーカーとの提携を模索していくが、他にも地震予測等の防災分野、航空宇宙分野など同社の高い技術力を活かしながら、更なる事業化を目指していく

▼ 実証実験のイメージ



▼ 道路敷設予定の杭



- ▶ 極小型化によりドローンにも高精度センシングデバイスが搭載可能となった

写真提供：
イージステクノロジーズ



イージステクノロジーズ
代表取締役
茅野 修平 様

株式会社イージステクノロジーズは、人工衛星基準の独自ハードウェア設計開発力と、多分野多業種にリーチできる高精度なデータ分析技術の提供、次世代型高精度位置測位技術(mm誤差精度の実装)を同時に提供することで新たなソリューションを提案してゆく、技術開発系ハイテクベンチャーです。

「- to your SHIELD - 全ての人に平等な安心と安全を」を胸に、技術のチカラで生活の安心と安全と、何より日々の笑顔を当たり前に守れる企業として、地域や問題に対し誠実に向き合い、成長して行きたいと考えております。増山事業プロデューサーの的確なマーケティングアドバイスで、足元の売り先を特定することができました。今後の海外展開に向けて販売と知財の両面でご支援をお願い致します。

貴社が開発した極小型センシングデバイスは、日本のセンシングデバイス分野に革命を起こす可能性を秘めています。将来始まる自動運転の確立にも必ず必要な技術となりますので、国内、海外の販路開拓を共に進めて参ります。引き続き、よろしくお願いいたします。(増山事業プロデューサー)

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

片桐 豪志

有限責任監査法人トーマツ 静岡事務所

高地 耕平

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャル アドバイザリー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士 法人、DT 弁護士 法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリーサービス、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。"Making an impact that matters"を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloitte)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloitte)、[Twitter](https://twitter.com/deloitte)もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド("DTTL")ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数を含みます。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または"Deloitte Global")はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様の情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事業に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を興にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事業をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of

Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2017. For information, contact Deloitte Touche Tohmatsu LLC



IS 669126 / ISO 27001



写真提供：ウッド建材株式会社

地方創生 事業プロデュース活動紹介(12) 光触媒チタンアパタイト配合塗料を利用した壁紙(埼玉)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが埼玉、静岡、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。埼玉県では事業プロデューサーがさいしんコラボ産学官に派遣され、設立母体の埼玉縣信用金庫及び大学等の教育研究機関や国・県・市町村等の行政機関等と連携しながら中小企業の事業化を推進しています。

(株)サントタイプとウッド建材(株) 事例:光触媒チタンアパタイト配合塗料を利用した壁紙の事業化(埼玉)

(株)サントタイプとウッド建材(株)は、富士通(株)の開放特許である光触媒チタンアパタイト※を配合させた塗料を利用した光抗菌消臭天然石壁紙を共同開発・商品化しました。この度、事業プロデューサーが営業戦略の立案及び販路開拓支援を行った結果、建設会社での採用が決定し、同社施工の幕張地区のマンションにて使用されることが決定しました。

※空気中の有害物質を、高い吸着力でとらえて太陽光により無害化する光触媒材料。東京大学と富士通研究所が共同開発し、富士通が光触媒アパタイト含有樹脂として特許取得(特許3928596号)

担当事業プロデューサー



鈴木 康之(派遣先:さいしんコラボ産学官)

専門性・実績

- ✓ 企画部門を中心とした行政経験、事業運営実績を豊富に有する。
- ✓ 産業技術総合センター元副センター長、創業・ベンチャー支援センター元所長。組織改革、新規事業の立ち上げ事業の強化に取り組む。
- ✓ 中小企業が開放特許を活用して新商品を開発し、自治体等支援機関が事業化をサポートする“さいたまモデル”を確立、全国へ展開。

企業情報



ウッド建材株式会社

HPIは [こちら](#)

株式会社サントタイプ(埼玉県さいたま市)

事業内容

- ✓ スクリーン印刷用機能性材料の製造販売・輸出入、導電性樹脂材料・印刷用インキの開発・販売、情報・電子材料の販売等。

所在地〒336-0027 埼玉県さいたま市南区沼影1-30-25

(TEL: 048-264-3201 / FAX: 048-269-1536)

ウッド建材株式会社(埼玉県入間郡三芳町)

事業内容

- ✓ メラミン化粧合板、ポリエステル樹脂化粧板、不燃化粧板、小口化粧材・各種シート、接着剤・現場資材、住宅設備等の販売等。

所在地〒354-0045 埼玉県入間郡三芳町上富890-1

(TEL: 049-259-1130 / FAX: 049-258-1379)

サントタイプのシーズ

- 光触媒チタンアパタイト含有樹脂に係る開放特許の実施許諾を取得しており、光触媒チタンアパタイト含有樹脂塗料を生産、販売（埼玉県産業技術総合センターが商品化支援）
- 空気中の有害物質を、高い吸着力でとらえて太陽光により無害化する

ウッド建材のシーズ

- ドイツの特許技術により岩肌をそのまま薄く剥がしシート状に加工した天然石壁紙を生産、販売
- 岩の風合いが生きつつも、軽くて薄いため施工が容易

両社で共同開発

- 天然石壁紙に光触媒チタンアパタイト含有樹脂塗料を塗布した、光抗菌消臭天然石壁紙「光抗菌ライストーン」（以下、新商品）を開発（埼玉県産業技術総合センターが商品化支援）
- ウッド建材が生産、販売

サントタイプ・ウッド建材のニーズ

- 光触媒チタンアパタイトの効果を十分に説明できておらず、販売力が上がっていなかった
- 壁紙という用途は特定されているものの、新商品の効果を活かした具体的な利用先をイメージできておらず、また効果的な販路拡大のための方策が分からなかったため、営業先のあたり付けができていなかった

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- 営業用パンフレットにおいて光触媒チタンアパタイトの効用等を説明する文案を作成し、営業先に対して訴求する資料となるようアドバイスを実施
- 営業先として、まずは建設会社への営業を進め、次に戸建て住宅の施工業者、リフォーム業者への営業を行うよう営業戦略を立案
- 事業プロデューサー及びさいしんコラボ産学官にて営業先候補を洗い出し、営業を実施
- 最初の販売先として、建設会社での採用が決定し、同社施工の千葉市幕張のマンションにて使用されることが決定した

今後の展開

- 現在の商品是不燃材でないことから使用用途が限定されてしまうため、事業拡大に向け、埼玉県産業技術総合センターと連携して不燃材化の開発支援を行う
- 不燃材化した新規商品により、商業施設や事業所などへの導入に向けた営業を進める

株式会社サントタイプ代表取締役太田耕二様、ウッド建材株式会社代表取締役小黒義幸様からのコメント



株式会社サントタイプ
代表取締役 太田 耕二様

鈴木事業プロデューサーには、富士通様との光触媒チタンアパタイトの効用表現における調整をはじめ、様々なご支援を頂き感謝申し上げます。ウッド建材様と連携して事業の拡大を目指します。引き続き、ご支援をお願いいたします。



ウッド建材株式会社
代表取締役 小黒 義幸様

鈴木事業プロデューサーには、営業戦略の立案や企業様への販売営業など、ご支援いただき感謝申し上げます。不燃材化した新規商品等の開発により、更なる飛躍を目指していきます。今後ともよろしくお願い申し上げます。

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

佐藤 遥

有限責任監査法人トーマツ 埼玉事務所

合田 惇仁

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド（英国の法令に基づく保証有限責任会社）のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャル アドバイザリー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト（www.deloitte.com/jp）をご覧ください。

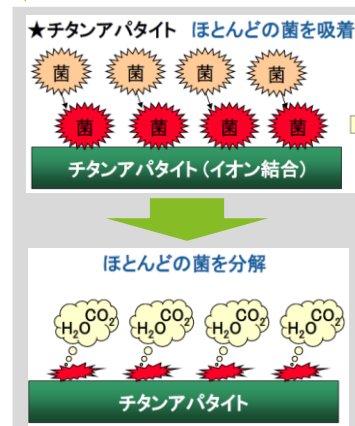
Deloitte（デロイト）は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリーサービス、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloittejp)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloittejp)、[Twitter](https://twitter.com/deloittejp) もご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数を含みます。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL（または“Deloitte Global”）はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様の情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事業に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事業をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

光触媒チタンアパタイトの機能



出典：富士通㈱

光抗菌ライストーンの施工イメージ



出典：ウッド建材㈱

おめでとうございます。抗菌・消臭機能を持った“天然石の壁紙”という、新しい商品であるため、認知して頂くのに時間がかかりました。施工箇所が増えるのに従って、販売は加速すると思います。次のステップを目指して、頑張りましょう。（鈴木事業プロデューサー）



IS 669126 / ISO 27001



写真提供: 山崎製作所

地方創生 事業プロデュース活動紹介(13) 町工場から世界へ『KANZASHI』の事業化(静岡)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28~30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが静岡、埼玉、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。静岡では事業プロデューサーが静岡県産業振興財団に派遣され、静岡県と設立した「静岡県知的財産活用研究会」(以下、「研究会」)を通じて県内各金融機関※と連携しながら加盟企業の事業化を推進しています。

※「静岡県知的財産活用研究会」に加盟する金融機関: 静岡銀行、清水銀行、スルガ銀行、静岡中央銀行、遠州信用金庫、浜松信用金庫、磐田信用金庫、掛川信用金庫、島田信用金庫、焼津信用金庫、静岡信用金庫、しずおか信用金庫、富士信用金庫、富士宮信用金庫、沼津信用金庫、三島信用金庫、静岡県信用農業協同組合連合会

山崎製作所 事例: 町工場から世界へ『KANZASHI』の事業化

山崎製作所は、産業機械、工場設備、医療機器等の切断、曲げ加工、溶接組立、塗装・表面処理などの金属板金業を営む会社です。長年培い、磨き上げた切り、叩き、曲げといった板金加工の基本技術を活かし、和をモチーフとした切り絵のような繊細で美しいデザインのかんざしを開発し、新規ブランド「三代目板金屋」を立ち上げ新商品名を『KANZASHI』としました。この度、本事業の事業プロデューサーが知財戦略・販売戦略の立案支援を行い、海外展開を模索していた『KANZASHI』の米国での販売開始が決定しました。

担当事業プロデューサー



増山 達也(派遣先: 静岡県産業振興財団)
専門性・実績

- ✓ 地域金融機関における審査や営業、大手企業での銀行立ち上げ等の知見を活かし、地方でのビジネス開発に従事。県内事業者の動向やマッチングに関する豊富な知見を有する。
- ✓ 会社経営者として全国に拠点を有する組織を経営し、地域でのビジネス開発や組織運営に強力な専門性を有する

企業情報



HPIは [こちら](#)

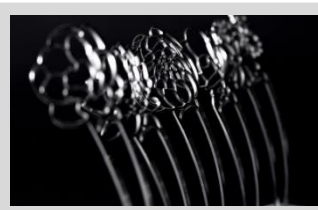
株式会社 山崎製作所(静岡市清水区)
事業内容

- ✓ 金属板金・精密加工・表面処理の高い実績を持ち、製品の一貫生産から、パーツ部品製作まで対応
- 所在地: 〒424-0065 静岡市清水区長崎241番地
(TEL: 054-345-2186 / FAX: 054-346-4392)

山崎製作所のシーズ

- 工作機械や医療機器などの板金加工で長年培った精密板金加工技術を持つ
- 下請けからの脱却をはかるため、女性の視点も取り入れて板金加工技術を用いたかんざしを開発し、新規ブランド「三代目板金屋」を立ち上げ、新商品名を『KANZASHI』とした
- 繊細なデザインと機能性が女性に大変好評を博している

▼ ステンレスに繊細なデザインを刻み、熟練の職人が5段階の磨き加工を施す



写真提供: 山崎製作所

事業化における課題

- 国内本格販売にあたって、知財戦略、ブランディング・販売戦略についての経験が不足していた
- 海外展開も検討していたが、外国語による契約条件の交渉・締結に不安があった

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- 知財戦略では海外展開も踏まえた商標権・意匠権の重要性を助言。まずは、静岡県発明協会の知財総合支援窓口担当者の支援を得ながら意匠権の国内出願を実施(意匠登録出願 意願2017-006408)
- ブランド・販売戦略では、和テイストを全面に押し出し、made in JAPANの品質の高さと日本人らしい繊細なデザインの両面を訴求することに加えて、海外での販売・ブランド化を国内と同時並行で実施すること(海外からの口コミによる国内ブランドイメージの醸成)を助言
- 海外展開では、中小企業の海外展開を支援している企画実行会社、エイグローブ株式会社(浜松市)の小粥氏との連携を提案、小粥氏のネットワークと語学力を活かして米国での販売先を発掘

⇒課題であった契約条件の交渉についても小粥氏のサポートによって順調に進み、無事販売契約を締結、米国(シリコンバレー、NY)での本格販売が決定

- 財団の補助金を活用し、パリの展示会にも出展



写真提供: トーマツ

- シリコンバレーにて販売する様子



写真提供: 山崎製作所

- 外国人モデルを起用して欧米の顧客を開拓



写真提供: 山崎製作所

株式会社山崎製作所 代表取締役 山崎様からのコメント



代表取締役
山崎 かおり様

増山事業プロデューサーに海外事業展開の背中を押していただき、本格的に海外販路開拓を進める覚悟が決まりました。そして、エイグローブ社の小粥社長をご紹介いただき、夢に向かって現実的な一歩を踏み出すことができました。町工場の世界進出のために、引き続きご支援のほどよろしくお願い致します。

ブランド戦略に向け、商標出願、意匠出願のアドバイスをさせていただきました。板金技術による装飾品であり、今後様々なデザイン展開が考えられます。今後さらに、国内外に広がるように増山事業プロデューサーや他の支援機関とも連携して支援していきたいです。(知財総合支援窓口 宮枝様)

この唯一無二の商品力を活かせる販路をまずは米国・富裕層タウンやミュージアムを中心に獲得していきましよう。(エイグローブ社 小粥様)

日本和装イメージの強い「かんざし」が、板金職人の卓越した技術により世界に通用する「KANZASHI」となりました。今後、名実ともに世界の「KANZASHI」を一緒に目指していきましょう。(増山事業プロデューサー)

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザリー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

片桐 豪志

有限責任監査法人トーマツ 静岡事務所

高地 耕平

デロイト・トーマツグループは日本におけるデロイト・トウシュ・トーマツ・リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト・トーマツ合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト・トーマツ・コンサルティング合同会社、デロイト・トーマツ・ファイナンシャルアドバイザリー合同会社、デロイト・トーマツ税理士法人、DT弁護士法人およびデロイト・トーマツ・コーポレート・ソリューション合同会社を含む)の総称です。デロイト・トーマツグループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト・トーマツグループWebサイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリーサービス、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。"Making an impact that matters"を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.deloitte.com/jp/about)、[LinkedIn](https://www.deloitte.com/jp/about)、[Twitter](https://www.deloitte.com/jp/about)もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト・トウシュ・トーマツ・リミテッド("DTTL")ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または"Deloitte Global")はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事業に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事業をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of

Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2018. For information, contact Deloitte Touche Tohmatsu LLC

50th
Deloitte Tohmatsu

Making another half century of impact
デロイト・トーマツ 50周年 次の50年へ



IS 669126 / ISO 27001



写真提供：小倉クリエーション

地方創生 事業プロデュース活動紹介(14)

小倉織ブックマークの事業化(北九州)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが埼玉、静岡、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。

北九州市事例：小倉織ブックマークの事業化

有限会社小倉クリエーションは、小倉織の独特の魅力である立体感あふれる、たて縞(しま)模様と、丈夫でしなやかな質感の木綿布の特徴を生かし、衣類、エプロン、タオル、バック等の布製品のデザイン企画・製造・販売を手掛けています。

この度、事業プロデューサーによる販路開拓と知的財産戦略の支援により、小倉クリエーションが新たに製品化した小倉織ブックマークが、福岡銀行の顧客用ギフトとして採用されることが決定しました。

担当事業プロデューサー



近藤 真吾 (派遣先：北九州産業学術推進機構)

専門性・実績

- ✓ 大手自動車会社にて様々な研究開発、国家プロジェクト等に従事。新規事業開発にも長年携わる
- ✓ 知的財産部にて、発明発掘等の出願業務や特許調査業務に従事
- ✓ 多数の新規事業開発経験や特許業務経験からビジネス感覚の鋭さ、技術の目利きに優れている

企業情報



SHIMA-SHIMA
KOKURAORI

HPIは [こちら](#)

有限会社 小倉クリエーション(福岡県北九州市)

事業内容

- ✓ 繊維製品
- ✓ デザイン企画・製造・販売 インテリア
- ✓ デザイン企画・プロデュース
- ✓ プロダクトデザイン

所在地：〒803-0814 福岡県北九州市小倉北区大手町3-1-107

TEL 093-561-0700 / FAX 093-561-9119

E-MAIL info@shima-shima.jp

小倉クリエーションのシーズ

- 小倉織は、多用した経糸が色のリズムを生み、立体感あふれる、たて縞(しま)模様が魅力。また、丈夫でしなやかな質感の木綿布を生かすことも特徴
- 小倉織の特徴を生かしながら、機械織、合成染料等の現代技術とも融合することで、様々な小倉織を製品化
- 事業展開にあたっては、登録商標「縞縞」(商標登録第5899204号)による自社商品のブランド化も図っている

小倉クリエーションの抱えていた課題

- 新商品として、小倉織ブックマークを開発したが、布商品・インテリア商品以外の販路開拓について、ノウハウもコンネクションもなかった
- 小倉織の認知度を高め、地域ブランド化したい
- 販路開拓を進めていくにあたり、新商品のブックマークの模倣に懸念があったが、その模倣対策が未検討であった

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- 形状の独自性に着目し、意匠登録出願による模倣対策を行う知財戦略を立案。北九州知的所有権センター及び地域の弁理士も巻き込んで協議することで、意匠の先行技術調査に基づく、意匠登録出願(意願2017-029280)を行った
- また、登録商標「縞縞」の指定商品としてブックマークの属する文房具類が明記されていないことを指摘。追加申請を行った
- 縞をコンセプトとした「縞縞」のブランド戦略に合わせて、パッケージデザインにも縞模様を取り入れることを立案
- 小倉織の魅力を広く発信できるよう福岡銀行及び北九州市に持ち込み、顧客・来客等用のギフトとすることを提案。結果、同行での顧客用ギフトとしての採用が決定した。また、同市においても、海外渡航時のギフトや、海外等からの来客へのギフトの一つとして認知されることとなった

今後の事業展開

- 小倉クリエーションでは、ブックマークの成功を生かし、小倉織を用いた文房具のシリーズ化を企画しており、新製品の開発と販路開拓を進めていく予定
- こうした事業化が進んでいることから、小倉織の地域ブランド化のため、小倉クリエーションを含む地域関係者によって、小倉織の地域団体商標登録に向けての準備が進んでおり、事業プロデューサーもこうした動きを後押ししていく

有限会社小倉クリエーション 専務取締役 渡部 弥央 様からのコメント



専務取締役
渡部 弥央様

近藤プロデューサーにはいつもご指導いただき、ありがとうございます。
懸念であった模倣対策ができた上に、新たな顧客の開拓を実現できたことに、感謝しております。

近藤プロデューサーのサポートにより、北九州の伝統産業である小倉織を使った新たな製品化と販路開拓が行われたことを大変喜ばしく思います。(FAIS 中小企業支援センター 部長 滝本様)

知財戦略を構築することで、模倣品対策を伴った事業化が実現した上での、福岡銀行等への販路開拓の実現、おめでとうございます。(近藤事業プロデューサー)

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

宮崎 達哉

有限責任監査法人トーマツ 福岡事務所

濱田 博亮

デロイトトーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリーサービス、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.deloitte.com/jp/about)、[LinkedIn](https://www.deloitte.com/jp/about)、[Twitter](https://www.deloitte.com/jp/about)もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数を含みます。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事業に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事業をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of

Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2018. For information, contact Deloitte Touche Tohmatsu LLC

▼ 新商品の小倉織ブックマーク(形状に特徴あり)



写真提供: 小倉クリエーション

▼ 福岡銀行南小倉支店へ納品されたブックマーク(福岡銀行がパッケージにロゴシールを貼付しギフト化)



写真撮影: トーマツ



IS 669126 / ISO 27001

瞬間ウエットタオル KURUMOMI 清涼タイプ 除菌・消臭・清涼剤配合

だめだ 暑くて熱中症になっちゃう
先妻 なんですか？
そのタオル？
濡れタオルですか？
それってすぐにぬるくよね
あこれ 首に巻くと涼しくなるんだ
え？
俺達は市民を守るために熱中症になんかなってられないんだ 頑張ろう！
いやこれは KURUMOMI と言って清涼剤が入っていてしばらく冷たいんだ！
ミントの香り！
虫よけ効果も！
液体が染み込む
そんな便利なタオルがあるんですね！
チャレンジを創造 株式会社マキ商会
〒353-0001 埼玉県志木市上原岡 3-2-10
おもてなし事業部 TEL 048-423-2056
<http://www.makishokai.co.jp/>
<http://www.makishokai.co.jp/kurumomi/video.html>

清涼タイプ 熱中症対策に
○タオルに液体を含み、首筋などに巻いて使用
○清涼剤効果と気化熱作用でひんやり感が持続
○効果が低下してきたらタオルに空気を含ませるとひんやり感が繰り返されます。
液体とタオルが別パウチなので衛生的に5年間保存できます。

瞬間ウエットタオル KURUMOMI 保湿タイプ 除菌・消臭・保湿効果配合

おねー パパー？
お風呂は？
困ったわね 水がつかないわね
お風呂 どうしようか
そんな時のために！
それはい？
なるよ！
水がなくなっても清潔を保てるのよ
友達にもあげたいな！
ママだね！
これは KURUMOMI と言って除菌・消臭・保湿効果配合の液体がパウチされていてウエットタオルになるの
神タンニン配合で除菌・消臭
シルクベータ配合で保湿効果
液体が染み込む
チャレンジを創造 株式会社マキ商会
〒353-0001 埼玉県志木市上原岡 3-2-10
おもてなし事業部 TEL 048-423-2056
<http://www.makishokai.co.jp/>
<http://www.makishokai.co.jp/kurumomi/video.html>

保湿タイプ 防災対策に
○防災備蓄品(5年間保存可能)
○水の用意がスムーズに出来ない場所でも
○場所を選ばず清潔を保てます。
○除菌、消臭、保湿効果が与えられます。
液体とタオルが別パウチなので衛生的に5年間保存できます。

資料提供: スリーベンズ

地方創生 事業プロデュース活動紹介(15)

マンガ作成技術を活用した事業化(埼玉)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが埼玉、静岡、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。埼玉県では事業プロデューサーがさいしんコラボ産学官に派遣され、設立母体の埼玉縣信用金庫及び大学等の教育研究機関や国・県・市町村等の行政機関等と連携しながら中小企業の事業化を推進しています。

合同会社スリーベンズ 事例:マンガ作成技術を活用した事業化(埼玉)

合同会社スリーベンズは、マンガ制作のクリエイターの集団であり、ストーリー漫画からデザイン画、チラシ、似顔絵、他のマンガのアシスタント業務まで幅広く手掛けています。この度、事業プロデューサーが高価格製品への転換を目指す事業戦略や知財戦略の立案、さらには販路開拓支援を行った結果、埼玉県内企業での製品PR資料にて同社のビジネスマンガの採用が決定しました。また、製品のブランド化に向けた商標権出願(2018年3月1日)を行いました。

担当事業プロデューサー



鈴木 康之(派遣先:さいしんコラボ産学官)

専門性・実績

- ✓ 企画部門を中心とした行政経験、事業運営実績を豊富に有する。
- ✓ 産業技術総合センター元副センター長、創業・ベンチャー支援センター元所長。組織改革、新規事業の立ち上げ事業の強化に取り組む。
- ✓ 中小企業が開放特許を活用して新商品を開発し、自治体等支援機関が事業化をサポートする“さいたまモデル”を確立、全国へ展開。

企業情報



合同会社スリーベンズ(埼玉県上尾市)

事業内容

- ✓ ビジネス漫画・漫画冊子・イラスト作成、漫画アシスタント業務、その他似顔絵やLINEスタンプ作成等

所在地 〒362-0021 埼玉県上尾市原市43-9
(TEL: 048-716-6002)

HPは [こちら](http://www.slibenz.co.jp/)

スリーペンスのシーズ

- ストーリー漫画からデザイン画、似顔絵、他のマンガアシスタント業務等を幅広く手掛けるクリエイター集団。法人化することで納期厳守・品質維持について客先からの評価を得ている
- それでも自社リソースには限度があるため、外部作家との委託契約により幅広いジャンルにおいて多様な制作に対応している

事業化における課題

- 起業間もないこともあり、差別化や高付加価値化の戦略を立てられないまま、できる依頼は何でも請負う営業姿勢であったため、売上が伸び悩んでいた
- 防衛・差別化手段の一つとしての知財戦略についても、商標や著作権等の知財に関する知識不足により、Web等での盗用対策ができていなかった

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- まず一番に、同社の企業コンセプトを単なる「共同受注組織」ではなく、「クリエイターの活躍の場を増やす仕組み」であるとして再定義
- 経営戦略として、個々のクリエイターのモチベーションを引き出し、良い仕事をしてもらうことで、さらなる競争力を生む好循環が必要であり、そのためには収益性の改善が必須であると同社代表を説得
- 具体策として、幅広い仕事を請け負うスタイルからの脱却、高付加価値化を図った
 - ✓ 収益性の高いビジネスマンが制作への選択と集中
 - ✓ 印刷会社とのマッチングによる装丁の高付加価値化（安さを目的としたネット印刷ではなく、発光・立体化する特殊インクや高品質紙の使用、切り紙のようなカット技術の活用等を提案）
- 知財・法務戦略としては、知的財産総合支援センター埼玉や弁護士との巻き込み
 - ✓ 既存の作品中で社名にデザインしていた“3本のペン”のロゴを商標出願して（商願2018-29901）、他社との識別化を図れるようブランディング
 - ✓ ビジネス視点から、顧客が同意しやすい契約書の記載とすると提案して取りまとめた
- 販売戦略でも、さいしんコラボ産学官及び事業プロデューサーと繋がりのある企業を紹介するなど、販路開拓を強力に支援
 - ✓ 支援結果の第一弾として、志木市の企業の製品PR資料にて、同社のビジネスマンガの採用を実現させた

今後の展開

- 高付加価値化を図る戦略の具体策を引き続き進めつつ、商標取得を通じてブランディングを行い、企業の知名度を向上
- 収益性の高いビジネスを引き続き検討し、ギフト業界やウエディング業界への販路開拓を試みる
- 個別のクリエイターの特性を活かした分野を洗い出し、より競争力のある事業展開を検討

合同会社スリーペンス 代表 川上慎司様からのコメント



代表
川上慎司様

鈴木プロデューサー、さいしんコラボ産学官の皆さま、ご支援ありがとうございます。協力企業のご紹介、マッチングをいただき、スタートしたての小さな企業としては心強い限りです。クリエイター仲間としっかりと事業を拡大していきますので、引き続きご支援をお願いいたします。

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

佐藤 遥

デロイトトーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド（英国の法令に基づく保証有限責任会社）のメンバーファームであるデロイト トーマツ合同会社およびそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション合同会社を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト（www.deloitte.com/jp）をご覧ください。

Deloitte（デロイト）は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリーサービス、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。*Making an impact that mattersを自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloitte)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloitte)、[Twitter](https://twitter.com/deloitte) もご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社の一または複数を指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL（または“Deloitte Global”）はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性のあることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

ビジネス向けのイラスト、漫画例



資料提供：スリーペンス

商標出願画像



画像提供：スリーペンス

表現するのが難しい事業内容を漫画化で解決する、クリエイターの新しい活躍の場だと思います。企業の新たなPR手段として普及を図っていきましょう。（鈴木事業プロデューサー）

埼玉県は「時事漫画」北沢楽天のゆかりの地でもあります。紹介企業様からも高い評価をいただいておりますので、埼玉からビジネスマンガを広めていきましょう。（さいしんコラボ産学官 柏原事務局長）

50th
Deloitte Tohmatsu

Making another half century of Impact
デロイト トーマツ 50周年 次の50年へ



IS 669126 / ISO 27001



しあわせの、きっかけを、デザイン。
デザインサプリー



資料・写真提供：デザインサプリー

地方創生 事業プロデュース活動紹介(16) 調剤薬局が提案するオーダーメイドサプリーの事業化(静岡)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが静岡、埼玉、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。静岡では事業プロデューサーが静岡県産業振興財団に派遣され、静岡県と設立した「静岡県知的財産活用研究会」(以下、「研究会」)を通じて県内各金融機関※と連携しながら加盟企業の事業化を推進しています。

※「静岡県知的財産活用研究会」に加盟する金融機関：静岡銀行、清水銀行、スルガ銀行、静岡中央銀行、遠州信用金庫、浜松信用金庫、磐田信用金庫、掛川信用金庫、島田信用金庫、焼津信用金庫、静岡信用金庫、しずおか信用金庫、富士信用金庫、富士宮信用金庫、沼津信用金庫、三島信用金庫、静岡県信用農業協同組合連合会

株式会社デザインサプリー 事例：調剤薬局が提案するオーダーメイドサプリーの事業化(静岡)

デザインサプリーは、物流業のミズ・パラエティー(富士市)が新規事業として立ち上げたサプリメントの企画、製造、販売を行う会社で、「一人ひとりに最適なサプリメントを提案すること」をコンセプトに、事業化に取り組んできました。事業プロデューサーがビジネスモデルの明確化から、薬局業界との引き合わせ、法人設立、経営・知財・販売戦略、システム構築まで事業化全般に携わり、この度、ECサイト及び調剤薬局での販売が開始されました。薬剤師などと共同開発したアルゴリズム診断を基に、顧客ごとに複数のサプリメントを組み合わせて1日分ごとに個包装したものを個人もしくは調剤薬局に発送することで、個人に対しては、オーダーメイドでのサプリメント購入を可能にするとともに、調剤薬局にとっては、在庫を持たずに顧客へのサプリメントの提供が可能になりました。

担当事業プロデューサー



増山 達也(派遣先：静岡県産業振興財団)

専門性・実績

- ✓ 地域金融機関における審査や営業、大手企業での銀行立ち上げ等の知見を活かし、地方でのビジネス開発に従事。特に静岡の知見と経験を豊富に有する
- ✓ 会社経営者として全国に拠点を有する組織を経営し、地域でのビジネス開発や組織運営に強力な専門性を有する

企業情報



HPIはこちら



HPIはこちら

株式会社デザインサプリー(東京都品川区)

事業内容

- ✓ オーダーメイドサプリメントの企画、製造、販売
 - ✓ アルゴリズムの構築、販売システムの運用
- 所在地 〒140-0011 東京都品川区東大井5-11-13 三津広ビル3F
(TEL: 03-6712-3285 / FAX: 03-6712-3287)

株式会社 ミズ・パラエティー(静岡県富士市)

事業内容

- ✓ 物流サービス業務全般
 - ✓ 化粧品、医薬部外品、医療機器等の製造および物流加工
- 所在地 〒417-0001 静岡県富士市今泉383-5
(TEL: 0545-52-5783 / FAX: 0545-55-2666)

デザインサプリのシーズ

- デザインサプリは、物流業のミズ・バラエティーが新規事業として立ち上げた会社(出資はミズ・バラエティー69%、デザインサプリ取締役等31%)
- ミズ・バラエティーの経営資源(①化粧品、医薬部外品等の小口物流のノウハウ、②健康食品も扱えるクリーンルーム等の設備、③通販事業)を活用し、「物流業×薬局」をヒントに「一人ひとりに最適なサプリメントを提案する」ことを発想して、事業化を構想していた
- 「デザインサプリ®」は、ミズ・バラエティーが商標登録済み(第5824867号)

事業化における課題

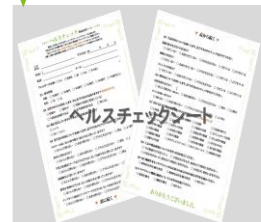
- 事業の基本的な構想はあったものの、その具体化と推進に苦労していた
- ビジネスモデルの明確化から、薬局業界とのアレンジ、法人設立、経営・知財・販売戦略、システム構築まで事業化全般にわたってプロのアドバイスと推進力を必要としていた

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

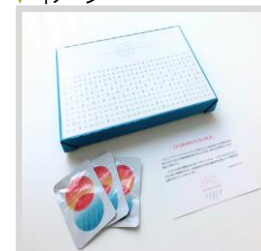
- 事業構想の具体化支援
 - ✓ 薬剤師などと共同開発したアルゴリズム診断を基に、顧客ごとに複数のサプリメントを組み合わせて、1日分ごとに個包装して提供するというビジネスモデルを創業メンバーと共に構築
 - ✓ さらに個人及び薬局向けの詳細なビジネスモデルをそれぞれ構築(個人向けにはECサイトでの販売、薬局向けには健康サポート薬局(※)への転換促進を見据えて、薬局が窓口となり在庫を持たずに顧客へ販売)
 - ※「かかりつけ薬剤師・薬局の基本的な機能に加え、国民による主体的な健康の保持増進を積極的に支援する(健康サポート)機能を備えた薬局」のこと
 - ✓ 現場ニーズのヒアリングや仮説検証のために、薬局やサプリメント業界とのリレーションを活かして多数の関係者との引き合わせを実施
- 事業化に向けた詰め作業の推進支援
 - ✓ 今後の事業拡大を見越し、また、白紙からの戦略的なブランディングを可能にするため新会社設立を支援
 - ✓ 知財戦略として、「ひとり一人に最適なサプリメントの組み合わせを提供するためのアルゴリズムの開発」に関するビジネスモデル特許の出願をアドバイス(特願2017-229209)
 - ✓ 販売戦略として、個人に対しては、サービスの普及を兼ねたECサイトを通じての販売、薬局に対しては、サービス導入のメリット(在庫不要のサプリメント提供、「健康サポート薬局」転換による競争力強化など)を訴求することを提案

アルゴリズムのインプットとなるヘルスチェックシート



写真提供: デザインサプリ

サプリメントの個包装・梱包のイメージ



写真提供: デザインサプリ

今後の展開

- ご当地サプリメントなど、取り扱うサプリメントの種類や量を拡大していく
- 個人向け事業はECサイトを通じて国内販売を拡大、アジアへの展開も推進する
- 薬局向け事業は、この仕組みの使い方などの販売指導を通じて健康サポート薬局への転換を促進し、
全国58,000店の調剤薬局のうちの10%の利用を目指す

株式会社デザインサプリ代表取締役 西根 英一様からのコメント



代表取締役
西根 英一様

事業プロデューサーのナレッジ提供によって、ミズ・バラエティーの知財の最大化を図り、デザインサプリの全国事業化のアクセルを踏むことができました。

事業構想段階からご相談を受け、この度デザインサプリの法人設立、サプリメント販売に至りました。これまでの関係者の熱意とご努力に敬意を表します。今後は調剤薬局への更なる展開に向け、引き続きご支援させていただきます。(増山事業プロデューサー)

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザリー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

片桐 豪志

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリーサービス、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。Fortune Global 500®の8割の企業に提供しています。"Making an impact that matters"を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloittejp)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloitte-japan)、[Twitter](https://twitter.com/deloitte_jp)もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド("DTTL")ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社の一つまたは複数を含みます。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または"Deloitte Global")はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事業に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2018. For information, contact Deloitte Touche Tohmatsu LLC

50th
Deloitte Tohmatsu

Making another half century of Impact
デロイト トーマツ 50周年 次の50年へ



IS 669126 / ISO 27001



写真撮影：トーマツ

地方創生 事業プロデュース活動紹介(17) ばね×デザインによるインテリアグッズの事業化(静岡)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが静岡、埼玉、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。静岡では事業プロデューサーが静岡県産業振興財団に派遣され、静岡県と設立した「静岡県知的財産活用研究会」(以下、「研究会」)を通じて県内各金融機関※と連携しながら加盟企業の事業化を推進しています。

※「静岡県知的財産活用研究会」に加盟する金融機関：静岡銀行、清水銀行、スルガ銀行、静岡中央銀行、遠州信用金庫、浜松信用金庫、磐田信用金庫、掛川信用金庫、島田信用金庫、焼津信用金庫、静岡信用金庫、しずおか信用金庫、富士信用金庫、富士宮信用金庫、沼津信用金庫、三島信用金庫、静岡県信用農業協同組合連合会

遠州スプリング 事例：ばね×デザインによるインテリアグッズの事業化

遠州スプリングは、圧縮ばね、ステンレススプリング、コイルばね等の試作から量産までを行う製造メーカーです。部品の一部として使われている「ばね」に光を当てたいという強い思いから地元デザイナーと連携し、「ばね」をベースとしたインテリアグッズを開発しました。この度、事業プロデューサーが販売戦略立案、知財戦略立案といった支援を行い、ブランディング向上を主目的としたインテリアグッズの販路の拡大が実現しました。

担当事業プロデューサー



増山 達也(所属:有限責任監査法人トーマツ / 派遣先:静岡県産業振興財団)

専門性・実績

- ✓ 地域金融機関における審査や営業、大手企業での銀行立ち上げ等の知見を活かし、地方でのビジネス開発に従事。県内事業者の動向やマッチングに関する豊富な知見を有する。
- ✓ 会社経営者として全国に拠点を有する組織を経営した経験から、地域でのビジネス開発や組織運営に強力な専門性を有する

企業情報

⑤遠州スプリング有限会社

**SPRING
SPRING**

HPIはこちら

遠州スプリング有限会社(静岡県磐田市)

事業内容

- ✓ 圧縮ばね、ステンレススプリング、コイルばね等の試作から量産までを行う製造メーカー
- ✓ 下請けから脱却するため、自社製品を開発
- ✓ 新ブランド「SPRING SPRING」を立ち上げ、静岡、東京、インターネットにて販売中

所在地〒438-0221 静岡県磐田市南平松10-9

(TEL: 0538-66-2354 / FAX: 0538-66-5379)

遠州スプリングのシーズ

- 自動車・機械部品の製造で培った「ばね」の高い製造技術
- 地元デザイナーと連携して、意匠性の高い各種インテリア・小物等を開発
- 「物品を収容する容器本体と容器本体に設けられた開口部とを有する容器を保持する容器保持具」に関する特許出願（特願2017-056782）、およびブランド名「SPRING SPRING」は商標登録済み（登録番号 第5969646号）

事業化における課題

- 販売では、展示会出展を行っていたが販売パートナーを見つけることに苦労していた
- 知財については、主力商品の『SPRING VASE』（花瓶）は上記特許出願済であったが、他の商品『SPRING MAN』（クリップ）と『SPRING FOREST』（アロマディフューザー）をどのように権利保護すべきか悩んでいた

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- 静岡銀行竜洋支店より依頼を受けて相談を開始
- 販売戦略では、大手百貨店のバイヤーとの交渉のセッティングから同席まで携わり、地方の中小企業が作る工業製品をインテリアグッズに転換する面白みや、インテリアグッズという新規分野への挑戦としての意義、意匠性、『SPRING VASE』（花瓶）の新品「ホワイト」の特別感を強調するなど、交渉を強力にバックアップ
- ⇒ 結果、京都タカシマヤでの春の企画展示（2018/3/28~4/3）の出展が実現し、同社の熱意に応えたバイヤーが企画展示の目玉商品としての展示場所を確保
- ⇒ 今回のために、新品「ホワイト」を企画・先行販売し、ここでしか買えないという特別感を演出したことも奏功し、好調な反響と売れ行きを見せた
- 知財戦略では、特許庁の産業財産権専門官との相談機会を設定し、意匠権（部分意匠）の申請方法を指導。今後、新製品を作る場合にリリース前に意匠権の登録出願を検討することとした

今後の展開

- 国内ではこの企画展示の実績と事業プロデューサーのネットワークを活用して、百貨店、インテリアショップでの販売を更に拡大していく
- 海外展開では、中小企業の海外支援をしている企画実行会社エイグローブ株式会社（浜松市）との連携を実施済み。同社のネットワークと語学力を活かして海外展示会への参加、海外バイヤーとのマッチングを積極的に行っていく

遠州スプリング有限会社代表取締役 栗屋 紘介様からのコメント



代表取締役
栗屋 紘介様

増山プロデューサーには、販売戦略のみならず意匠登録での出願の可能性などを掘り下げていただくと指導をいただき大変助かりました。静岡銀行様には事業プロデューサーをご紹介いただき感謝申し上げます。今後ともよろしくお願い申し上げます。

本商品は栗屋社長が現状の事業領域を変えたいという強い思いから生まれた商品です。当行としては販路拡大が最重要課題と捉え、引き続き当行から様々なバックアップをしていきます。（静岡銀行）

工業製品である「ばね」が、御社のアイデアと熱意でデザイン性の高いインテリアグッズへと新たな発展を遂げました。今後ともラインナップの拡充、海外への販売展開をご支援させていただきます（増山事業プロデューサー）

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザリー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

片桐 豪志

デロイト・トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド（英国の法令に基づく保証有限責任会社）のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト（www.deloitte.com/jp）をご覧ください。

Deloitte（デロイト）は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリーサービス、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。"Making an impact that matters"を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.deloitte.com/jp/about)、[LinkedIn](https://www.deloitte.com/jp/about)、[Twitter](https://www.deloitte.com/jp/about)もご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド（"DTTL"）ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数を指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL（または"Deloitte Global"）はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitte のメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

主力商品であるSPRING VASE(特許出願済)
デザイン性も高く、割れない花瓶として人気が高い



京都タカシマヤでのイベント展示の様子



SPRING MAN(クリップ)



SPRING FOREST(アロマディフューザー)



写真撮影:トーマツ

50th
Deloitte Tohmatsu

Making another half century of Impact
デロイト トーマツ 50周年 次の50年へ



IS 669126 / ISO 27001



写真提供: (左) 写真家 小島由紀夫氏、(右) 手漉き和紙 たにの

地方創生 事業プロデュース活動紹介(18)

手漉き和紙を使用したウエディングドレスの事業化(埼玉)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが埼玉、静岡、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。埼玉県では事業プロデューサーがさいしんコラボ産学官に派遣され、設立母体の埼玉縣信用金庫及び大学等の教育研究機関や国・県・市町村等の行政機関等と連携しながら中小企業の事業化を推進しています。

手漉き和紙 たにの事例:手漉き和紙を使用したウエディングドレスの製品化(埼玉)

「手漉き和紙 たにの」は、手漉き和紙工房であり細川紙(ユネスコ無形文化遺産)を書写素材として製作販売する他、ホテルや店舗の内装材等の特注和紙も手掛けています。この度、事業プロデューサーが事業戦略の立案、デザイナー企業の掘り起こしから裁縫担当企業との連携構築、折衝、ブランディング・広報戦略の立案、実行支援を行った結果、都内で行われた結婚式で「手漉き和紙のウエディングドレス」が採用されました。

担当事業プロデューサー



鈴木 康之(有限責任監査法人トーマツ所属/
派遣先:さいしんコラボ)

専門性・実績

- ✓ 企画部門を中心とした行政経験、事業運営実績を豊富に有する。
- ✓ 産業技術総合センター元副センター長、創業・ベンチャー支援センター元所長。組織改革、新規事業の立ち上げ事業の強化に取り組む。
- ✓ 中小企業が開放特許を活用して新商品を開発し、自治体等支援機関が事業化をサポートする“さいたまモデル”を確立、全国へ展開。

企業(工房)情報



HPIは [こちら](#)

手漉き和紙 たにの(埼玉県比企郡)

事業内容

- ✓ 手漉き和紙製造販売(細川紙/各種工芸紙/書画洋紙等)
 - ✓ 内装用特注和紙製造/施工全般
 - ✓ 紙漉き体験/学校、美術館、博物館等への出張指導
- 所在地 〒355-0362 埼玉県比企郡ときがわ町桃木42-1
(TEL: 0493-59-8441/ FAX: 0493-59-8442)

手漉き和紙 たにののシース

- ▶ 伝統的な手漉き和紙である細川紙を写真素材として製作販売するほか、特注和紙も製作し、ホテル、住宅、店舗の内装材として販売している。
- ▶ 手漉き和紙技術は、ユネスコ無形文化遺産となっており、普段から様々な用途に使用してほしいと積極的に用途拡大につながる事業を進めている。
- ▶ 手漉き和紙は各工程が手作業のため、生産量に限りがあるが、強靱で美しい質感が特徴である。

事業化における課題

- ▶ 生活様式や文化の変化の中、後継者育成と技術伝承のために利益率の高い事業を検討していた。そこで、絹と和紙で織った絹紙布(きぬじふ)の商品化の可能性を模索していたが、新規商品の具体的なアイデアがなかった。

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- ▶ 絹紙布は、製作費が高いことから、結婚式などハレの場や高級服飾分野への展開を提案。
 - ✓ 第一弾として“手漉き和紙を利用したウエディングドレス”事業を新規事業戦略として立案。
- ▶ 前述の戦略を立案している段階で、「和紙のウエディングドレスを着てみたい」という夢を叶えられる和紙工房を探す新婦から手漉き和紙 たにのの相談があったため、新規事業のPRをし、商談を支援。
 - ✓ 絹紙布では納期に間に合わないため、手漉き和紙のみからなるドレスを提案、採用が決定。
- ▶ ドレス用の和紙はオーダーメイドで厚さ、模様、色合いを決めてから手漉きするため、まずはドレスをデザインする企業及び裁縫を担当する企業の掘り起こし、折衝、連携構築を実施。
- ▶ ドレスを製作している間は、ブランディングと広報の戦略立案、実行支援を実施。
 - ✓ ブランディング: 海外でも認識できるロゴでの商標取得を提案。知的財産支援センター埼玉を巻き込み商標出願(商願: 2018-28777)を支援。
 - ✓ 広報: 新婦のプライバシーに配慮しつつ積極的なPRを先導。日本経済新聞での記事化を実現させ、認知度向上を図った。
- ▶ 支援の結果、都内で行われた結婚式で“手漉き和紙のウエディングドレス”が披露され、新婦の夢を実現させるとともに高い評価を獲得した。

今後の展開

- ▶ オーダーメイドの需要が見込まれる結婚式場などからの新たな受注を目指す。
- ▶ 結婚式に関係する事業者などに手漉き和紙製品の特性を伝え用途拡大を図る。
- ▶ Webや雑誌などでのPRを目指し、服飾分野での需要開発を行う。

手漉き和紙 たにのの 主宰 谷野 裕子様からのコメント



主宰
谷野 裕子様

鈴木プロデューサー、ご支援頂きありがとうございました。服飾という未知の分野の事業でしたが、様々な専門家の連携により実現することが出来ました。新郎新婦に心からの感謝を頂き、製作者冥利に尽きます。これを機会に、積極的に事業拡大にチャレンジしていきたいと考えています。引き続き、ご支援をお願いいたします。

想像を超えた、素晴らしいドレスが完成しました。手漉き和紙の可能性の大きさを感じさせられました。服飾分野への進出は第一歩を踏み出したところです。伝統文化の“手漉き和紙”を、新しい高級素材として世の中に発信していきましょう。(鈴木事業プロデューサー)

手漉き和紙の裁縫の様子(有限会社アンジェリクにて)



写真提供: 写真家 小島由紀氏

商標出願画像



画像提供: 手漉き和紙 たにのの

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザリー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

佐藤 遥

デロイトトーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ 法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャル アドバイザリー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWbサイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリーサービス、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.deloitte.com/jp/about)、[LinkedIn](https://www.deloitte.com/jp/about)、[Twitter](https://www.deloitte.com/jp/about)もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数を経営します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事業に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事実をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited





画像提供：北九州市、有限会社BOND

地方創生 事業プロデュース活動紹介(19)

多言語対応動画作成ツールの事業化(北九州)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが埼玉、静岡、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。

北九州市事例：多言語対応動画作成ツールを活用した外国人対応

BONDは、独自のAI(人工知能)を活用し、簡単迅速に動画を作成するツール(Smartavatar®)を開発する企業です。

本ツールは、平成28年度北九州市トライアル発注制度認定商品*1として認定されていましたが、事業プロデューサーが本ツールの具体的な活用策を北九州市に提案したところ、この度、同市国際政策課のニーズと合致し、北九州市に在住する外国人向けに生活情報を紹介する動画の作成ツールとして採用され、事業化が決定しました。今後、全国の自治体に向けた事業拡大が期待されています。

*1：北九州市トライアル発注制度とは、優れた新商品を開発しながら、受注実績が少なく販路開拓に苦労している中小企業に対して市が発注することで、マーケット拡大の機会を提供することを目的とする事業です。ただし北九州市トライアル発注制度認定商品として認定されても、市役所において具体的な活用業務・部署が見つからなければ、発注には至りません。

担当事業プロデューサー



近藤 真吾
有限責任監査法人トーマツ所属
派遣先：北九州産業学術推進機構(FAIS)
専門性・実績

- ✓ 大手自動車会社にて様々な研究開発、国家プロジェクト等に従事。新規事業開発にも長年携わる。
- ✓ 知的財産部にて、発明発掘等の出願業務や特許調査業務に従事。
- ✓ 多数の新規事業開発経験や特許業務経験からビジネス感覚の鋭さ、技術の目利きに優れている。

企業情報

伝える絆を創造する

BOND

HPIは [こちら](#)

有限会社 BOND(福岡県北九州市)

事業内容

- ✓ 動画による伝達ツールの開発「Smartavatar®」
- ✓ 各種印刷デザイン
- ✓ 電子ブック制作
- ✓ ホームページデザイン制作

所在地：〒803-0801北九州市小倉北区西港町122番地10
(TEL:093-561-5521 / FAX:093-571-3320)

BONDのシーズ

- 日本語もしくは英語のテキスト・音声を入力するだけで、多言語対応したアバターが表情や仕草をつけながらアナウンスする動画を自動制作できる技術の有している(番組画像配信システム、番組画像配信方法及びプログラム:特許第4725918号、入力支援装置、入力支援方法及びプログラム:特許第4725936号)
- この技術を利用した製品を「Smartavatar®」(商標登録第5384702号)と名付け、動画作成ツールとして営業活動していた

事業化における課題

- 動画自動作成、多言語対応など多機能を持つ製品は完成し、北九州市中小企業振興課の平成28年度北九州市トライアル発注制度において認定は受けていたものの、当該製品が北九州市において、どの課のどのようなニーズにマッチするのか具体的に整理できておらず、採用には至っていなかった

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- 事業プロデューサー主導のもと、Smartavatar®の強みを整理し、多言語対応が可能である点に着目
- まず、事業プロデューサーは北九州市に在住する約1万人の外国人の方が、相談窓口や生活の基本ルールなどの情報を、多言語でわかりやすく、また容易に入手できるようにしたいという北九州市のニーズを掘り起こして可視化
- 次に事業プロデューサーが外国人の方へ生活情報を提供している北九州市国際政策課に対して、日本語で作成された生活情報に関する資料を基に、簡単・迅速に多言語対応の動画作成ができるというBOND製品の利点をデモンストレーションする場を設定
- その結果、外国人の方へ生活情報を提供するツールとして「Smartavatar®」の採用が決定し、事業化が実現
- 完成した動画は、動画掲載サイト(YouTube)を活用し、北九州市ホームページにて配信(http://www.city.kitakyushu.lg.jp/soumu/file_0011.html)。また、(公財)北九州国際交流協会など市内の国際関係機関や留学生等受入機関へも市から情報提供し、生活基本情報の周知に広く活用される

今後の事業展開

- 今回の北九州市での事業化をもとに全国自治体への事業拡大を検討しており、また企業での採用(外国人従業員向けの社内研修資料の作成など)に向けて、事業プロデューサーとともに企業訪問を行っている

有限会社BOND代表取締役 古川 ひろ美 様からのコメント



代表取締役
古川 ひろ美 様

近藤事業プロデューサーにはいつもご指導いただき、ありがとうございます。
商談の機会やメディアに取り上げられることも増え、感謝しております。

近藤事業プロデューサーの積極的な支援により、販路開拓が進み新たな事業展開が実現したことを嬉しく思います。
(FAIS 中小企業支援センター 部長 滝本様)

北九州市の政策と一致した出口戦略の成功、誠におめでとうございます。同じ悩みをもつ全国の自治体への展開も頑張っていきたいと思います。
(近藤事業プロデューサー)

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザリー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

木村 悦久

有限責任監査法人トーマツ 福岡事務所

濱田 博亮

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリーサービス、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じて、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組みクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。"Making an impact that matters"を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloitte)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloitte)、[Twitter](https://twitter.com/deloitte)もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド("DTTL")ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社の一または複数の指しします。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または"Deloitte Global")はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事案のもとに適切な専門家に相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

北九州市留学生支援ネットワーク会議で作成した動画を紹介



写真提供: 北九州市

動画を入手できるQRコードの啓発ツール



画像提供: 北九州市



Making another half century of Impact
デロイト トーマツ 50周年 次の50年へ



IS 669126 / ISO 27001



写真提供:株式会社タイラ

地方創生 事業プロデュース活動紹介(20)

開放特許技術を活用した“香る単語帳,,の事業化(埼玉)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが埼玉、静岡、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。埼玉県では事業プロデューサーがさいしんコラボ産学官に派遣され、設立母体の埼玉縣信用金庫及び大学等の教育研究機関や国・県・市町村等の行政機関等と連携しながら中小企業の事業化を推進しています。

株式会社タイラ 事例:開放特許技術を活用した“香る単語帳,,『FLAROMA(フラロマ)』の事業化(埼玉)

株式会社タイラは、プラスチック類・ゴム類などの化成品加工にて高い品質と柔軟なノウハウ、ニーズ対応力を持つ埼玉県の企業です。メーカー企業からのオーダーに応じ、電化製品や文房具などの製品の一部の製造を行っていましたが、完全受注生産のみならず自社事業の展開を目指し、自社商品の開発に挑戦。学生アイデアとのコラボレーションや開放特許の活用など、事業プロデューサーとともに新しい試みをいくつも重ね、この度、香りが記憶を助ける“香る単語帳”『FLAROMA(フラロマ)』の開発と商品化に成功しました。この試みは同社にとって、完全受注生産型であった事業形態から脱却し、念願の自社製品の商品化と上市が実現したものととなります。

担当事業プロデューサー



鈴木 康之(有限責任監査法人トーマツ所属/
派遣先:さいしんコラボ)

専門性・実績

- ✓ 企画部門を中心とした行政経験、事業運営実績を豊富に有する。
- ✓ 産業技術総合センター元副センター長、創業・ベンチャー支援センター元所長。組織改革、新規事業の立ち上げの強化に取り組む。
- ✓ 中小企業が開放特許を活用して新商品を開発し、自治体等支援機関が事業化をサポートする“さいたまモデル”を確立、全国へ展開。

企業情報



HPIは[こちら](#)

株式会社タイラ(埼玉県所沢市)

事業内容

- ✓ 電機電子機器・オーディオ機器・モバイル機器・測定機器・建材等に用いられる各種パッキン材・絶縁材・シールド材・テープ材等の製造

所在地〒359-0011 埼玉県所沢市大字南永井15-1

(TEL: 04-2997-1511 / FAX: 04-2997-2611)

株式会社タイラのシーズ

- プラスチック類・ゴム類などの化成品加工にて創業42年の歴史をもち、電化製品や文房具等製品の一部の製造を実施。蓄積された高い加工技術と多種多様な仕入れノウハウを有する。

事業化における課題

- 事業の拡大を目的とし、新たな事業の柱として自社製品("Made in Taira")の開発を目標としていた。
- これまでの事業は完全受注型であり、新商品の企画・開発、販路開拓等の経験やノウハウがなく、自社製品のアイデア出しや、その後の具体的な商品化の検討が難航していた。

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- さいしんコラボ産学官主催の「中小企業のための『知財を活用した商品アイデア創出事業』2017 in 埼玉大会」にて、富士通の開放特許(「芳香発散技術」特5595698号)を活用した“香る単語帳”の学生アイデアが最優秀賞を受賞。商品アイデアの実現企業として、プラスチック製品や文房具の加工・製造に技術力を持ち、新製品の開発を目指していたタイラを推薦した。
- タイラや学生と連携しながら、開発プロセスの整理、販売戦略立案、知財戦略立案を行い、新規開発を行うための道筋を示した。アロマを取り扱う県内企業とのマッチング、事業アイデアのブラッシュアップ、先行商品事例調査を行うとともに、ライセンサーである富士通とのライセンス条件の調整や交渉を支援。
- 商品化の過程で創出された新たな開発アイデアが、タイラの事業に資する技術であることを見出し、特許化の提案、弁理士の紹介等、特許の出願を支援(特願2018-085773)。
- 商品化後は商標「FLAROMA」の出願を支援(商願2018-061323)。パブリシティを活用し実施許諾契約締結式を行うことを提案し、フジサンケイビジネスアイ、日本経済新聞、日刊工業新聞、金融経済新聞に掲載された。

今後の展開

- 現状、受験生への贈答用目的や、ノベルティアイテムなどとして500セット以上を受注。今後はギフト商品としての拡販を目指し、ネット通販企業とも連携。実店舗での販売については、連携している大学や県内での販売からスタートし、全国展開を目指していく。
- 単語帳以外にも、“香る文具”の分野での新規商品の開発等を行っていく。

関係者様からのコメント



代表取締役
立石 淳 様

ご支援頂きありがとうございます。
完全受注生産から脱却し、念願の自社製品の商品化を図ることが出来ました。開放特許など未知の分野へのチャレンジでしたが、社内の若手社員等とともに検討した商品企画や他分野の企業との連携、販売戦略の検討など、社内に貴重なノウハウを築くことが出来ました。引き続きご支援をお願いいたします。

大学で学んだ知識を活かし、企業の方々の前でアイデアのプレゼンを行ったことは良い経験になりました。実際に商品化されたものを見たときはとても感動しました。貴重な機会をありがとうございました。(アイデアコンテスト参加学生)

携帯電話用に開発された富士通の技術が、学生さんらしいアイデアと、地元企業の挑戦によって生まれ変わり、大変喜ばしく思っております。事業プロデューサーの積極的な活動に感謝しています。(富士通)

決断の積み重ねを行い、
実質半年で商品化を図った実行力に敬意を表します。開放特許の活用や自社製品開発への挑戦は、他の中小企業にとっても良いモデルになります。
ぜひ、次に繋げていきましょう。
(鈴木事業プロデューサー)

有限責任監査法人トーマツ

パブリックセクターアドバイザー

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

白石 今日美

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁理士 法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクアドバイザー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じて、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloitte)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloitte)、[Twitter](https://twitter.com/deloitte)もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社の一または複数の指しします。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2018. For information, contact Deloitte Touche Tohmatsu LLC.

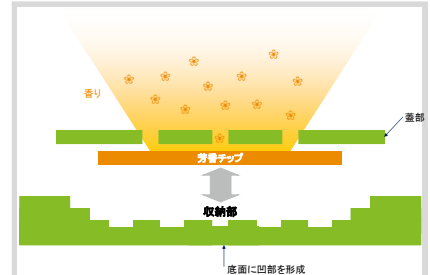
開放特許実施許諾締結式の様子



写真提供:さいしんコラボ産学官

『FLAROMA(フラロマ)』の仕組み

単語帳表紙の吸水フィルター(交換可能)にアロマオイルを含浸させると、芳香発散技術により香りが広がる



画像提供:実施許諾締結式資料よりトーマツ作成

50th Making another half century of Impact
Deloitte Tohmatsu デロイト トーマツ 50周年 次の50年へ



IS 669126 / ISO 27001



Register to see wholesale price and to make contact

Find Japanese products and suppliers

what are you looking for...

Search

Search By Category

画像提供: AGLOBE株式会社

地方創生 事業プロデューサー活動紹介(21)

日本企業と海外の橋渡し『ウェブエキスポ』の事業化(静岡)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが静岡、埼玉、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。静岡では事業プロデューサーが静岡県産業振興財団に派遣され、静岡県と設立した「静岡県知的財産活用研究会」(以下、「研究会」)を通じて県内各金融機関※と連携しながら加盟企業の事業化を推進しています。

※「静岡県知的財産活用研究会」に加盟する金融機関: 静岡銀行、清水銀行、スルガ銀行、静岡中央銀行、遠州信用金庫、浜松信用金庫、磐田信用金庫、掛川信用金庫、島田信用金庫、焼津信用金庫、静岡信用金庫、しずおか信用金庫、富士信用金庫、富士宮信用金庫、沼津信用金庫、三島信用金庫、静岡県信用農業協同組合連合会

AGLOBE株式会社 事例:日本企業と海外の橋渡し『ウェブエキスポ』の事業化(静岡)

AGLOBE(エイグロブ)株式会社は、企業の海外への販路拡大をサポートする会社です。世界各国に3,000名を超える現地専門バイヤーとのつながりを持ち、その強力なコネクションを活かして、最適なバイヤーの選定から契約条件の交渉、販売戦略の企画立案から実行支援までをトータルにサポートしています。この度、事業プロデューサーの支援により、言語障壁や海外経験が浅いといった課題を抱える中小企業が、気軽に海外への販路拡大を行うためのサービスとして、Web上で世界中の専門バイヤーとビジネスマッチングができる仕組み『ウェブエキスポ』の運用を開始しました。

担当事業プロデューサー



増山 達也(有限責任監査法人トーマツ所属／派遣先:静岡県産業振興財団)

専門性・実績

- ✓ 地域金融機関における審査や営業、大手企業での銀行立ち上げ等の知見を活かし、地方でのビジネス開発に従事。県内事業者の動向やマッチングに関する豊富な知見を有する。
- ✓ 会社経営者として全国に拠点を有する組織を経営し、地域でのビジネス開発や組織運営に強力な専門性を有する。

企業情報



HPIは[こちら](#)

AGLOBE株式会社(静岡県浜松市)

事業内容

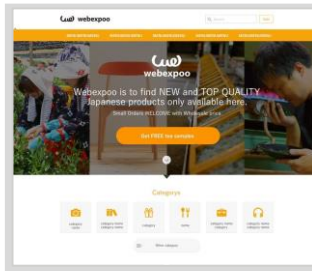
- ✓ 海外販路よろず相談所
- ✓ 中小企業の海外販路サポート

所在地 〒430-0926 静岡県浜松市中区砂山町1091番地
キャトルセゾン7-A
(TEL: 053-523-8904)

AGLOBE株式会社のシーズ

- ▶ 「最小限のコストで最大限の海外販路を獲得」するために、製品予算や会社規模に合わせ、販売戦略から実施までのワンストップでサービスを提供している
- ▶ 企業が海外販路開拓をする上での共通課題である「パートナー探し」「言葉の壁」、これにかかる「人的コスト」を低減して、より広範に提供するために『ウェブエキスポ』の制作を実施
- ▶ 世界各国に多数の現地専門バイヤーとのリレーションをもっている

トップページのイメージ



画像提供: AGLOBE株式会社

事業化における課題

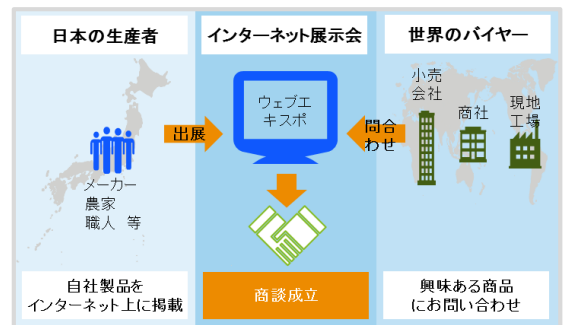
- ▶ 『ウェブエキスポ』の開発がシステムベンダー人員・資質不足により大幅に遅れていた
- ▶ 『ウェブエキスポ』への登録企業数を増加させたいが、営業に割ける人員に限界があった
- ▶ 知財で『ウェブエキスポ』のアイデアを守りたいが、商標出願等の手続き方法が詳しくわからなかった

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- ▶ 『ウェブエキスポ』の開発遅れの解消のために、システムベンダーへの開発促進依頼・交渉を行った
- ▶ 更に、AIチャットの利便性向上の実現に向け、リアルタイムで自動通訳が可能な機能を追加開発するために、新たなシステムベンダーを紹介した
- ▶ 登録企業数の増加のため、事業プロデューサーのつながりのある企業へ掲載・利用促進および掲載企業の紹介依頼等を実行しつつ、中長期的には各地方の地域商社に商品の輸出入を『ウェブエキスポ』を通じて行うことを提言し、山崎製作所の「KANZASHI」、前田工場の「茶箱」が『ウェブエキスポ』上に商材としての掲載が決定した
- ▶ 知財戦略では海外展開も踏まえた商標権の重要性を助言。まずは、静岡県発明協会の知財総合支援窓口担当者の支援を得ながら商標権の国内出願を実施(商標登録番号2017-172991)

スキームイメージ図



出典: トーマツ作成

今後の展開

- ▶ 海外販路開拓のプラットフォームとして『ウェブエキスポ』を全国の自治体へ導入することを目指し仕組みづくりを進めていく
- ▶ 多数の現地専門バイヤーと連携する北米、ヨーロッパ、オーストラリア、東南アジアに加え、今後はバイヤーが手薄な中国への展開を企図し、現地ECサイト企業との交渉を進める

AGLOBE株式会社 代表取締役 小粥 おさ美様からのコメント



代表取締役
小粥 おさ美様

AGLOBE株式会社は、世界各国に多数の現地専門バイヤーとパイプを持ち、戦略作りから実行といった伴走的サポートを背景とした、企業の海外への販路拡大をサポートする会社です。「go to create exciting わくわくを世界へ」を胸に、わくわくするものを国境なく世界へ届けられる企業として、地域活性化に向き合い、成長していきたいと考えております。増山事業プロデューサーのシステム構築やマーケティングの的確なアドバイスにより顧客獲得の目途がつけました。今後の海外展開に向けて更なるご支援をお願い致します。

『ウェブエキスポ』は日本のECサイト分野において、バイヤーと製造業をつなぐ重要なプラットフォームです。第四次産業革命でIoT・EC分野での競争激化が予想されるため、事業展開の「自信」が「確信」に変わるまで国内・海外の販路開拓を共に行って参ります。引き続きよろしくお願い致します。(増山事業プロデューサー)

『ウェブエキスポ』は国境を越えたモノの売買を支える大切な役割を持つはず。この「ウェブエキスポ」を活用しながら、日本の製品を世界に広げていただきたいと思います。よろしくお願い致します。(知財総合支援窓口 窓口支援担当 宮枝様)

有限責任監査法人トーマツ

リスクアドバイザリー事業本部パブリックセクター

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

片桐 豪志、松田 龍太郎

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャル アドバイザリー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士 法人、DT 弁護士 法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリーサービス、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloittejp)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloittejp)、[Twitter](https://twitter.com/deloittejp)もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社の一または複数の指し示す。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があり、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2018. For information, contact Deloitte Touche Tohmatsu LLC

50th Making another half century of Impact
Deloitte Tohmatsu デロイト トーマツ 50周年 次の50年へ



IS 669126 / ISO 27001



写真提供: 株式会社モリロボ

地方創生 事業プロデュース活動紹介(22) 自動クレープ生地焼きロボット『Q』の事業化(静岡)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが静岡、埼玉、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。静岡では事業プロデューサーが静岡県産業振興財団に派遣され、静岡県と設立した「静岡県知的財産活用研究会」(以下、「研究会」)を通じて県内各金融機関※と連携しながら加盟企業の事業化を推進しています。

※「静岡県知的財産活用研究会」に加盟する金融機関: 静岡銀行、清水銀行、スルガ銀行、静岡中央銀行、遠州信用金庫、浜松信用金庫、磐田信用金庫、掛川信用金庫、島田信用金庫、焼津信用金庫、静岡信用金庫、しずおか信用金庫、富士信用金庫、富士宮信用金庫、沼津信用金庫、三島信用金庫、静岡県信用農業協同組合連合会

株式会社モリロボ 事例: 自動クレープ生地焼きロボット『Q』の事業化(静岡)

浜松市の株式会社モリロボは、飲食店の負担を軽減する調理ロボットの開発を目指す会社であり、第一号としてクレープ生地焼きと取り出しまでを自動化・省人化するロボットの開発を行っていました。開発段階から事業プロデューサーが連携し、知財・販売戦略のサポートを行った結果、自動クレープ生地焼きロボット『Q』の販売開始が決定しました。

担当事業プロデューサー



増山 達也(有限責任監査法人トーマツ所屬/
派遣先: 静岡県産業振興財団)

専門性・実績

- ✓ 地域金融機関における審査や営業、大手企業での銀行立ち上げ等の知見を活かし、地方でのビジネス開発に従事。県内事業者の動向やマッチングに関する豊富な知見を有する。
- ✓ 会社経営者として全国に拠点を有する組織を経営し、地域でのビジネス開発や組織運営に強力な専門性を有する。

企業情報



Morirobo

HPは[こちら](http://morirobo.jp)

株式会社モリロボ(静岡県浜松市)

事業内容

- ✓ クレープロボットの設計、製造
 - ✓ 自動化・省人化策を通じた生産性向上に強みをもつ
- 所在地 〒432-8003 静岡県浜松市中区和地山3丁目
1番7号イノベーションキューブ108号
(TEL: 053-545-6327)

株式会社モリロボのシーズ

- ▶ 自動クレープ生地焼ロボット『Q』は、自動化・省人化を通じて生産性向上・人件費削減に寄与するロボット
- ▶ 誰でも容易にクレープを作ることが可能になり、店舗では労働力不足の解消にも貢献できる(特許2015-220154)

事業化における課題

- ▶ 海外展開を視野に、国際特許出願と知財戦略の立て方を悩んでいた
- ▶ 自動クレープ生地焼きロボット『Q』の販路開拓と事業拡大のため資金調達に苦労している
- ▶ クレープ以外の料理に活用するアイデアで迷っていた

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- ▶ 知財戦略では、本事業に関与している当法人グループファイナンシャルアドバイザー所属で知財担当の小林統括事業プロデューサーと連携し、既存の特許出願に加え、アジア諸国への展開に向け、国際特許出願制度の利用を助言
- ▶ 販路開拓や資金調達では、自動クレープ生地焼きロボット『Q』の認知度向上の一環として多数のホテル総料理長への紹介や、展示会等の受発注・取引増加に寄与するマッチングイベントへの参加を促し、浜松にあるホテルへの導入決定や資金調達に貢献した
- ▶ 今後は全国各地での展示会でのデモンストレーションを通じ、認知度向上を図っていくとともに、海外展開も進めていく

今後の展開

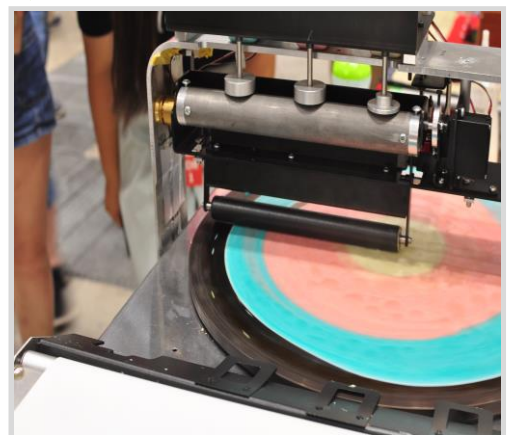
- ▶ 更なる販路拡大を企図して、「ガレット」や「卵焼き」など、他の料理への応用を検討していく
- ▶ まずは南インドの主食である「ドーサ」の生地製造への応用が可能であるため、自動化・省人化のプロモーションを通じて、インド市場への販路拡大を行っていく

某ホテルでの使用状況



写真提供: 株式会社モリロボ

レインボークレープロボット



写真提供: 株式会社モリロボ

株式会社モリロボ 代表取締役 森 啓史様からのコメント



代表取締役
森 啓史様

増山様、小林様には、開発段階から販売面、知財面のご支援をいただきありがとうございます。自動クレープ生地焼きロボット『Q』は、日本の単純労働の自動化・省人化に貢献する製品です。浜松と言えば調理ロボットと言われるような会社になりたいと思います。全国、世界展開に向けて、引き続きよろしくお願いいたします。

国際特許の出願の検討に貢献できたことをうれしく思います。さらなる事業拡大に向け、引き続きご支援いたします。(小林統括事業プロデューサー)

販売開始、おめでとうございます。販路開拓に加え、資金調達についても、引き続きご支援いたします。よろしくお願いいたします。(増山事業プロデューサー)

有限責任監査法人トーマツ

リスクアドバイザー事業本部パブリックセクター

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

片桐 豪志、松田 龍太郎

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクアドバイザー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組みクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。"Making an impact that matters"を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloitte)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloitte)、[Twitter](https://twitter.com/deloitte)もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド("DTTL")ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または"Deloitte Global")はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事業に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2018. For information, contact Deloitte Touche Tohmatsu LLC

5th
Deloitte Tohmatsu

Making another half century of Impact
デロイト トーマツ 50周年 次の50年へ



IS 669126 / ISO 27001



Local Area Network & Telecommunication

WATANABE Co.,Ltd.

<http://www.watanabe-mj.co.jp>

資料提供: 株式会社渡辺製作所

地方創生 事業プロデュース活動紹介(23)

光ファイバセンシングを用いたスマート酒蔵の支援(埼玉)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが埼玉、静岡、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。埼玉県では事業プロデューサーがさいしんコラボ産学官に派遣され、設立母体の埼玉縣信用金庫及び大学等の教育研究機関や国・県・市町村等の行政機関等と連携しながら中小企業の事業化を推進しています。

(株)渡辺製作所 事例:光ファイバセンシングを用いたスマート酒蔵の支援(埼玉)

「株式会社渡辺製作所」は、通信用機器の開発と生産に強みを持つさいたま市の企業です。特に光ファイバを用いたセンシングの技術に長けており、従来の電気センサーにはない、安全かつ遠隔測定が可能なセンサー機器を有しています。この度、光ファイバセンシング技術を清酒醸造の温度管理に応用し、従来は杜氏(とうじ)が人の手で行っていた繊細な酒樽の温度測定を、24時間、自動で行うための仕組みを実現しました。このスマート酒蔵の仕組みにより、酒造りの作業量が約25%減り、品質の安定化やノウハウの見える化が図られただけでなく、小規模な企業でも事業を拡大していくための基盤の整備が促進されています。

担当事業プロデューサー



鈴木 康之(有限責任監査法人トーマツ所属/
派遣先:さいしんコラボ産学官)

専門性・実績

- ✓ 企画部門を中心とした行政経験、事業運営実績を豊富に有する。
- ✓ 産業技術総合センター元副センター長、創業・ベンチャー支援センター元所長。組織改革、新規事業の立ち上げ事業の強化に取り組む。
- ✓ 中小企業が開放特許を活用して新商品を開発し、自治体等支援機関が事業化をサポートする“さいたまモデル”を確立、全国へ展開。

企業情報



HPIは [こちら](#)

株式会社渡辺製作所(埼玉県さいたま市)

事業内容

- ✓ モジュラー・端子板及びその他の製品の開発・生産・販売(光成端箱/光コンセント/モジュラーローゼット/各種接続端子板/ LAN用コネクタ/各種ネットワーク製品/各種断線片/各種端子収容箱/ワイヤーリングツール/プリント基板搭載用MJなど)

所在地 〒338-0835 埼玉県さいたま市桜区道場709-1
(TEL: 048-856-0855 / FAX: 048-856-0874)

渡辺製作所のシーズ

- ▶ ほぼ100%内製による通信機器及び部品の開発・生産を行っており、光ファイバセンシングシステムの技術を開発した(特許第4308868号、特許第5171692号)。独創性・革新性に優れた技術を持つ研究開発型企業として、「さいたま市リーディングエッジ企業」に認定されている。
- ▶ 特許取得した光ファイバセンシングシステムは電気式センシングシステムと比較して耐電磁誘導性、耐久性、低損失性、同時計測数、計測精度及び非発熱性で優れた特性がある。

事業化における課題

- ▶ 研究機関等からの引き合いはあるが、電気式センシングシステムとの差別化を明確に示せておらず、光ファイバの強みを活かした新市場の開拓ができていなかった。

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- ▶ 光ファイバセンシングの利点を活かす分野として、湿度や温度等の測定環境が厳しい食品加工での活用戦略を立案。繊細な温度管理が求められる酒蔵での活用を提案し、技術伝承や作業の効率化に課題を有していた権田酒造を実証先に選定。
- ▶ 実証実験において、電気式センシングと異なり、光ファイバセンシングであればアルコールを扱う場所での火災リスクや、食品の品質変容への懸念がないという利点を確認。また、温度確認の自動化で一冬の作業が約25%低減されることも立証された。
- ▶ 酒蔵への本格導入に向け、「埼玉県ものづくりIoT強化支援補助金(技能伝承型)」の活用を提案し、補助金獲得に向けた提案書作成の助言を実施。さらなる拡大展開に向け、埼玉県産業技術総合センター、埼玉県酒造組合及びNTT東日本との連携を提案し事業体制を構築した。また、光ファイバセンシングシステムをNTT東日本のクラウドシステムと連携させ、広く展開する事業スキームを構築。
- ▶ 作業効率化や働き方改革への貢献、酒造伝承技術の数値化という面でも注目を集め、各種新聞にも取り上げられた。

今後の展開

- ▶ 酒蔵において醸造する際の温度等、各種データと杜氏の伝統的な判断を結合させ、見える化を図り、伝統技術の伝承を目指すとともに、渡辺製作所の光ファイバセンシングシステムを他の小規模な酒蔵でも展開できるよう販売の支援を行う。
- ▶ 酒以外の食品加工を行う小規模事業所をターゲットとして、伝統産業の技能伝承に資する事業として推進していく。

株式会社渡辺製作所 代表取締役 渡辺 伸治様からのコメント



代表取締役
渡辺 伸治様

この度は接点を得ることが難しかったと考えていた日本酒製造業界との関係を作っていただきありがとうございました。IoT化に非常に積極的な酒蔵様でありソフトウェア作成でも有効な情報を提供していただきました。今回の成果はゴールではなくスタートだと思っておりますので、大きな目標に向かって今後とも邁進していく所存です。

新規分野への進出おめでとうございます。地域毎に育まれてきた食文化を守り、更に発展させていくためには、新しい技術の導入が不可欠だと思います。光ファイバセンシングの優れた特性が、食品加工分野で普及していくように期待しています。次のステージを目指しましょう。(鈴木事業プロデューサー)

有限責任監査法人トーマツ

リスクアドバイザー事業本部 パブリックセクター
地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局
白石 今日美

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクアドバイザー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じて、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。"Making an impact that matters"を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloitte)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloitte)、[Twitter](https://twitter.com/deloitte)もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド("DTTL")ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または"Deloitte Global")はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

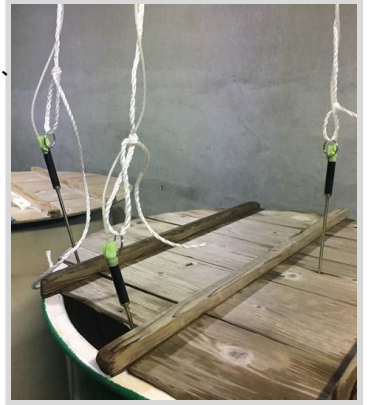
本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2018. For information, contact Deloitte Touche Tohmatsu LLC.

酒樽に設置された光ファイバセンシング装置

酒樽にセンシングデバイスを設置することで、これまで人が定期的に現場で測っていた温度を自動測定し、クラウドで管理。温度上昇を検知するとスマートフォンなどにアラートが届く



資料提供: 渡辺製作所

酒蔵の温度管理画面



資料提供: 渡辺製作所

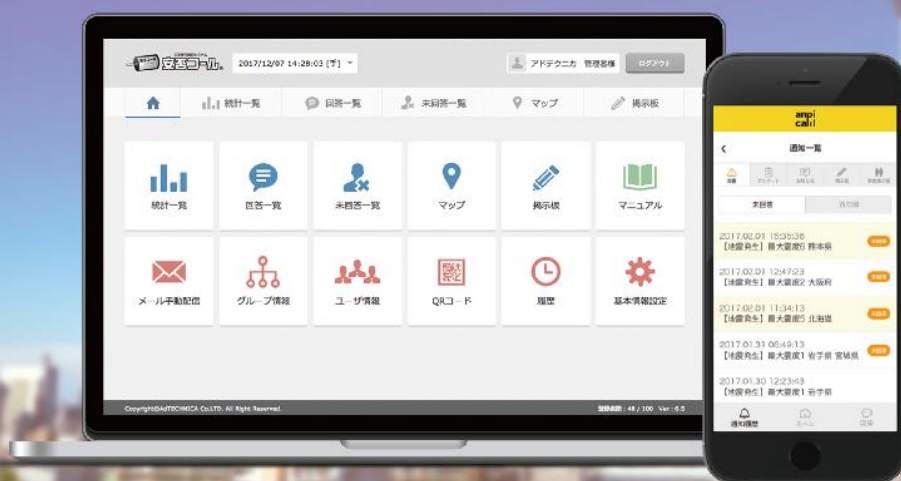
50th Making another half century of Impact
Deloitte Tohmatsu デロイト トーマツ 50周年 次の50年へ



IS 669126 / ISO 27001

従業員も家族も管理者も、登録も回答も掲示板も、さらに賢く、最適に。
UXデザインNo.1の安否確認システム！

災害安否確認システム



画像提供: 株式会社アドテクニカ

地方創生 事業プロデュース活動紹介(24)

安否確認システムの事業化(静岡)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが静岡、埼玉、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。静岡では事業プロデューサーが静岡県産業振興財団に派遣され、静岡県と設立した「静岡県知的財産活用研究会」(以下、「研究会」)を通じて県内各金融機関※と連携しながら加盟企業の事業化を推進しています。

※「静岡県知的財産活用研究会」に加盟する金融機関: 静岡銀行、清水銀行、スルガ銀行、静岡中央銀行、遠州信用金庫、浜松いわた信用金庫、掛川信用金庫、島田信用金庫、焼津信用金庫、静岡信用金庫、しずおか信用金庫、富士信用金庫、富士宮信用金庫、沼津信用金庫、三島信用金庫、静岡県信用農業協同組合連合会

株式会社アドテクニカ 事例: 業界団体向け安否確認システムの事業化(静岡)

2010年に安否確認システム「安否コール」を開発したアドテクニカは、静岡市を拠点にクラウドサービス提供、システム開発を行うIT企業です。事業プロデューサーは、安否確認システムの普及率が低い小規模事業者に見出し、知財取得のアドバイスや販路開拓支援をすることで静岡県建設業協会への採用が決まりました。更に、全国展開を目的に販路開拓支援を行った結果、この度、東証一部上場の大手エネルギー・情報通信企業グループを代理店とする販売代理契約が正式決定しました。

担当事業プロデューサー



増山 達也(有限責任監査法人トーマツ所属/
派遣先: 静岡県産業振興財団)

専門性・実績

- ✓ 地域金融機関における審査や営業、大手企業での銀行立ち上げ等の知見を活かし、地方でのビジネス開発に従事。県内事業者の動向やマッチングに関する豊富な知見を有する。
- ✓ 会社経営者として全国に拠点を有する組織を経営し、地域でのビジネス開発や組織運営に強力な専門性を有する。

企業情報



HPIは [こちら](#)

株式会社アドテクニカ

事業内容

- ✓ クラウドサービス提供、システム開発
- ✓ 企業ブランディング支援
- ✓ 安否確認システムにより自然災害の脅威から守るための社会インフラの高度化の実現を目指す。災害時の安否確認体制を構築することで地域継続計画BCPにも貢献する。

所在地 千422-8041 静岡県静岡市駿河区中田2丁目4-40

(TEL: 054-280-1670 / FAX: 054-289-3670)

プライバシーマーク認定事業者 <登録番号: 第10824463(01)>

ISMS適合性評価制度認定事業者 <登録番号: IA165279>

株式会社アドテクニカのシーズ

- 使いやすいUXデザインを特長とした災害安否確認システム「安否コール」を開発。2011年の東日本大震災でも稼働実績があり、改良を重ねてきた。
- 携帯電話端末の固有IDを記憶する独自の仕組みにより、ID・パスワード登録不要で個人の識別が可能。
- 「安否コール」(商標登録:第5490628号)を商標登録済。

事業化における課題

- 競合他社(大手上場企業等)と比べ営業リソースの不足から、営業先へのアプローチやルート開拓(業界団体や100名以下の中小企業・小規模事業者)が思うようにできていなかった。
- 「安否コール」を全国展開する販売戦略とその為の体制構築に悩んでいた。
- 知財は、商標のみであり、他社と差別化できる特許取得を検討するもののソフトウェアの特許に関して詳しくなかった。

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- 販路開拓支援として、小規模事業者や自治体とのマッチングを通じ、静岡県建設業協会など5団体へモニター採用が決定。
- 特許取得が難しいと考えていた同社に事業プロデューサーが再挑戦を提案し、2017年11月に大手特許法律事務所へ相談。特許取得により同社システムの信頼性を高め、事業化を加速させるため、早期審査請求を実施し、2018年6月に「情報処理装置、情報処理方法及び情報処理システム」で特許を取得した。(特許第6356897号)
- 取得した特許が信頼性向上などセールスポイントの一つとなり、営業活動が有利に展開可能になった。結果、東証一部上場の大手エネルギー・情報通信企業グループの子会社が同システムの販売代理店となり、中小企業ながら同グループへの市場開拓ができた。
- アドテクニカにとっては、これまで主流であった案件規模よりも一桁大きな案件を獲得できる可能性が高まり、成長のギアチェンジにつながる可能性のある、非常に意味の大きい機会を得ることができた。

今後の展開

- 今後、静岡県内は自社の営業リソースを使い営業する一方で、県外は保険代理店や商社等の代理店を通じて販路拡大していく。
- 事業プロデューサーのアドバイスで代理店とのコミッション契約を見直し、代理店が競合他社製品と比較して「安否コール」をより選びやすいような契約内容に設計し直していく。
- 「安否コール」の海外展開を考え、PCT国際特許出願を実施する。

株式会社アドテクニカ 代表取締役 下村 聡様からのコメント



代表取締役
下村 聡様

わたしたち株式会社アドテクニカは、『世界中のコミュニケーションをクラウドで最適にする』というスローガンの元、上場企業や大規模病院など様々な業種で1300社以上に選ばれるテクノロジーを開発する企業です。増山事業プロデューサーには多方面から携わっていただき、一度は諦めていた特許も知財の観点からご支援頂き無事に取得することができました。ブルーオーシャン市場へ向けた戦略アドバイスをいただいたことで、狙いを定めたマーケティングが確立されとても感謝しております。このオンリーワンの認証技術を武器に「安心安全で快適な社会」の実現に向けて、引き続き販路開拓と知財戦略でのご支援を宜しくお願いいたします。

東日本大震災以来、家族や周辺地域・近隣の方々の安否を迅速に知ることは人々の安心にも繋がり、ここぞという時は最も必要なインフラだと感じております。引き続き支援して参りたいと考えております。宜しくお願いいたします。(増山事業プロデューサー)

有限責任監査法人トーマツ

リスクアドバイザリー事業本部 パブリックセクター

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

片桐 豪志、松田 龍太郎

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト (www.deloitte.com/jp) をご覧ください。

Deloitte (デロイト) は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリーサービス、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組みクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。"Making an impact that matters"を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](#)、[LinkedIn](#)、[Twitter](#) もご覧ください。

Deloitte (デロイト) とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド("DTTL")ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数の指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または"Deloitte Global")はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitte のメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

「安否コール」が選ばれる理由



画像提供: 株式会社アドテクニカ

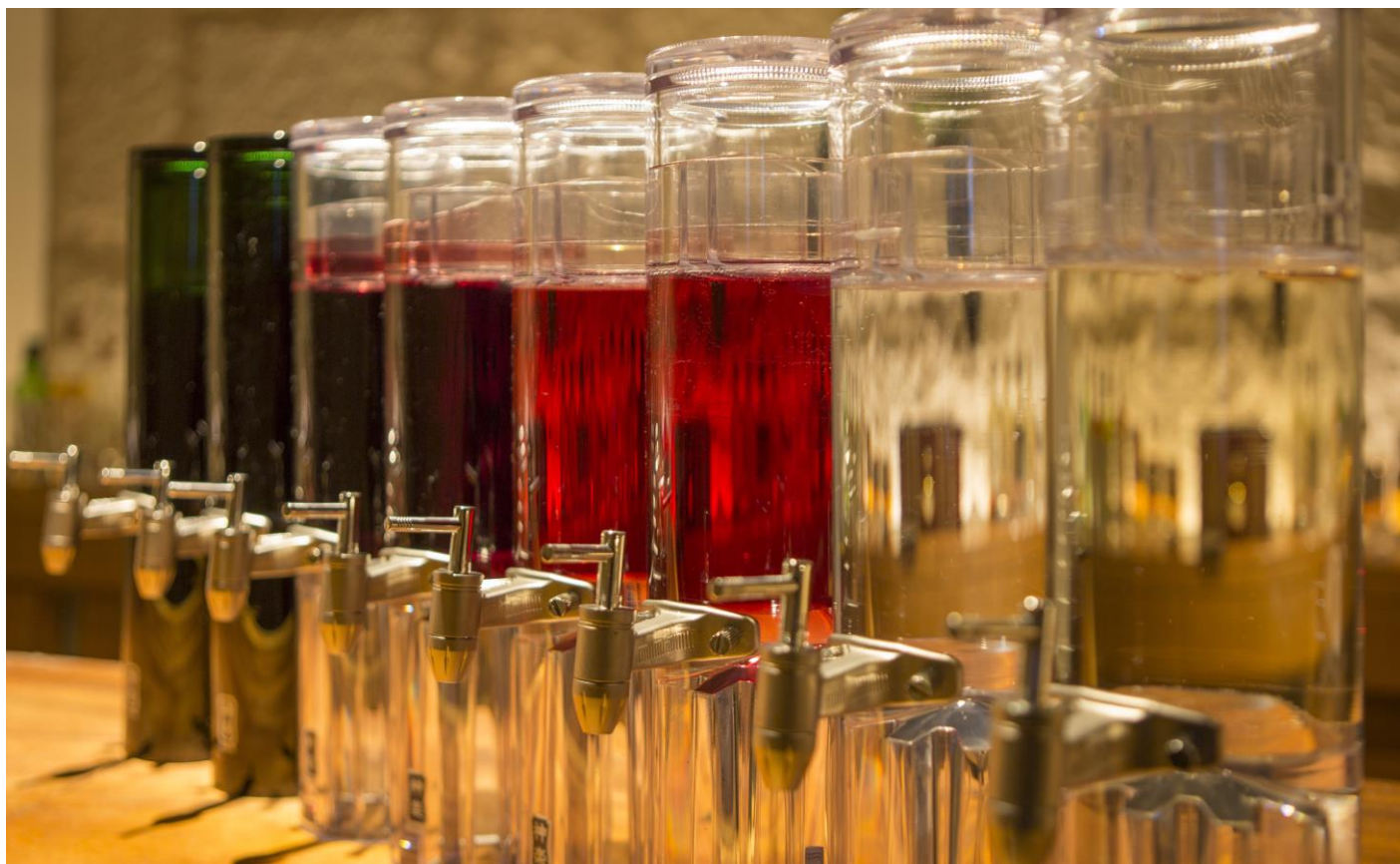
「安否コール」のプロモーション動画



画像提供: 株式会社アドテクニカ



IS 669126 / ISO 27001



写真提供: 神楽フィースト株式会社

地方創生 事業プロデュース活動紹介(25) ワインディスペンサーの事業化(北九州)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが埼玉、静岡、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。

神楽フィースト株式会社 事例: ワインディスペンサーの事業化

神楽フィースト株式会社は、10日間もの間ワイン酸化を抑制する「神楽ディスペンサー」を開発した会社です。特殊な酸化抑制構造は日本をはじめ、米国、韓国など全8か国で特許を取得しています。フルボトルを飲みきれず、酸化して味が劣化したワインを捨てて「もったいない」と感じていた一般ワインユーザーをターゲットにした製品の試作を行っていたところに、事業プロデューサーが支援を開始しました。

事業プロデューサーは神楽ディスペンサーの事業化に向け、耐久性が高く、転倒しにくい厚肉一体構造ボディを製造するための委託先を選定し、量産可能な体制を実現しました。また、構造上の課題への解決策を同社へ提案して製品に反映し、技術面でも貢献しました。さらに高単価の顧客層が見込める大手百貨店へアプローチするため、バイヤーとの接触を狙って都内の大規模展示会へ出展。バイヤーと交渉を重ねた結果、狙い通り、大手百貨店の店舗販売及びECサイト販売が開始されるなど、量販体制も構築でき、同社の事業が拡大しています。

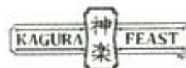
担当事業プロデューサー



近藤 真吾
有限責任監査法人トーマツ所属
派遣先: 北九州産業学術推進機構 (FAIS)
専門性・実績

- ✓ 大手自動車会社にて様々な研究開発、国家プロジェクト等に従事。新規事業開発にも長年携わる。
- ✓ 知的財産部にて、発明発掘等の出願業務や特許調査業務に従事。
- ✓ 多数の新規事業開発経験や特許業務経験からビジネス感覚の鋭さ、技術の目利きに優れている。

企業情報



HPIは [こちら](#)

神楽フィースト株式会社(福岡県北九州市)

事業内容

- ✓ 神楽ディスペンサーの製造販売
- ✓ 特許に関連する代理営業、パテントコンサルティング事業
- ✓ 国内外の調査活動、契約に対する支援事業
- ✓ 文化芸術に関する支援事業

所在地: 〒802-0084

北九州市小倉北区 香春口1丁目13-1-2304
(TEL: 0120-540-615)

神楽フィースト株式会社のシーズ

神楽フィースト株式会社が抱えていた課題

神楽ディスペンサーの構造

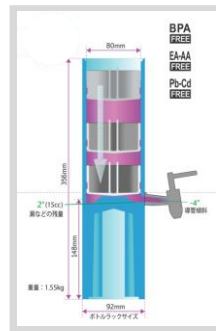
- 日本の茶筒落し蓋よりヒントを得て、酸化抑止効果のあるワインディスペンサーを開発。従来のワインキーパーや電動ワインディスペンサーと違い、ランニングコストが不要で手軽に使用でき、デザイン性にも優れている。

- 国内外8か国で特許を取得済。

(日本:特許第5043231号、その他米、英、仏、独、伊、露、韓。特許権者は満洲宏だが、製品化に伴い神楽フィースト株式会社に譲渡されている。)

- 特許は取得していたものの、厚肉一体構造ボディの製造委託先が見つからず、量産体制が整備されていなかった。
- また、コックの角度が邪魔になり、一般家庭の冷蔵庫に収納できない構造となっていた等、製品化の課題もあった。
- さらに、量販体制の構築も望んでいたが、販売ルートが分からない等、課題を抱えていた。

- フルボトル1本分をそのまま注げる。
- 10日間にわたりワイン酸化を抑制。
- 電気、ガス充填等のランニングコストが不要。
- ワイン澱を堆積できる構造の割れない容器。
- 家庭用冷蔵庫ドアポケットで冷やせる。



写真提供: 神楽フィースト株式会社

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーによるソリューション

- 事業プロデューサーはFAIS北九州市中小企業支援センターと相談し、製造委託先として適した樹脂加工メーカーを選定。量産体制を整備した。
- コックの角度など構造上の課題を洗い出し、改良・開発案を提案し製品化を実現した。
- 量販体制の実現に向け、高単価の顧客層が見込め、さらにワインとセットにしたお歳暮やお中元等の贈答品としての取り扱いも見込める、大手百貨店をターゲットに選定。
- 大手百貨店の仕入れ担当者にアプローチをするため、北九州市の補助金を活用し、首都圏大規模展示会へ出展することを提案し実行。展示会を発端としてメディアからの取材も増えている。
- 来場した大手百貨店の仕入れ担当者の意見を収受し、後日商品の売込みを実施した結果、大手百貨店での販売が開始された。展示会ではキッチン&ダイニンググッズ部門にて大賞を受賞。
- 取得した特許を活用した海外展開も視野に、レーザー加工による和風装飾を施すため、「ものづくり補助金」を活用したレーザー加工機の購入を提案。FAIS北九州産業学術推進機構と協働して申請、採択され購入に至った。

- 第24回グルメ&ダイニングショーに北九州市の補助金を得て出展、コンテスト大賞を受賞



写真提供: 神楽フィースト株式会社

- 特注モデルとして日本画のエッチングモデルも販売予定



写真提供: 神楽フィースト株式会社

今後の事業展開

- 国内大手ワイン卸への協業提案を進め、店舗収益改善が見込める「神楽ディスペンサー」を広く飲食店に普及させたいと考えている。
- 日本酒や日本茶への水平展開や海外展開の加速化により、さらなる事業拡大を見込んでいる。

神楽フィースト株式会社 代表取締役 岩永満宏 様からのコメント



代表取締役
岩永満宏様

近藤プロデューサーには、昔からの夢だった大手百貨店での販売ができたことに大変感謝しています。またメディアの取材もあり、販売が加速する手ごたえを感じています。今後ともご支援をよろしくお願いいたします。

近藤事業プロデューサーの支援が岩永社長の夢の実現につながったことを大変嬉しく思います。本当におめでとうございます。(FAIS 中小企業支援センター 部長 滝本様)

狙い通り大手百貨店の仕入れ担当者に魅力が伝わり、販売が開始されましたね。おめでとうございます。(近藤事業プロデューサー)

有限責任監査法人トーマツ

リスクアドバイザー事業本部 パブリックセクター
地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局
木村 悦久

有限責任監査法人トーマツ 福岡事務所

濱田 博亮

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクアドバイザー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloitte)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloitte)、[Twitter](https://twitter.com/deloitte)もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(DTTL)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細はwww.deloitte.com/jp/aboutをご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2019. For information, contact Deloitte Touche Tohmatsu LLC.



IS 669126 / ISO 27001



画像提供：株式会社つかさ製菓

地方創生 事業プロデュース活動紹介(26)

Webとつながるアニメケーキの事業化(静岡)

特許庁委託事業 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

特許庁委託事業「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成28～30年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等の派遣先に常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進します。「事業プロデューサー」は、地域における事業化機能拡充のため、様々なネットワークを活用しながら事業創出環境活動を支援します。

平成28年10月を皮切りに3名の事業プロデューサーが静岡、埼玉、北九州の3拠点に派遣され、併走型の地域ビジネス促進活動を行っています。静岡では事業プロデューサーが静岡県産業振興財団に派遣され、静岡県と設立した「静岡県知的財産活用研究会」(以下、「知財活用研究会」)を通じて県内各金融機関※と連携しながら加盟企業の事業化を推進しています。

※「静岡県知的財産活用研究会」に加盟する金融機関：静岡銀行、清水銀行、スルガ銀行、静岡中央銀行、遠州信用金庫、浜松いわた信用金庫、掛川信用金庫、島田信用金庫、焼津信用金庫、静岡信用金庫、しずおか信用金庫、富士信用金庫、富士宮信用金庫、沼津信用金庫、三島信用金庫、静岡県信用農業協同組合連合会

株式会社つかさ製菓 事例:Webとつながるアニメケーキの事業化

株式会社つかさ製菓は、アニメキャラクターデザインの公式ライセンスを受けたデコレーションケーキを製造・販売している会社です。この度事業プロデューサーの提案で、開放特許の事業化に積極的な大手企業・富士通株式会社との連携が実現。富士通が持つ特許技術『FPcode』をデザインに埋め込み、アニメキャラクターをスマートフォンの専用アプリで読み取ることでWebコンテンツにアクセスできる全く新しいデコレーションケーキの開発に成功し、自社サイトでの販売を開始しました。

担当事業プロデューサー



増山 達也(有限責任監査法人トーマツ所属/
派遣先:静岡県産業振興財団)

専門性・実績

- ✓ 地域金融機関における審査や営業、大手企業での銀行立ち上げ等の知見を活かし、地方でのビジネス開発に従事。県内事業者の動向やマッチングに関する豊富な知見を有する。
- ✓ 会社経営者として全国に拠点を有する組織を運営し、地域でのビジネス開発や組織運営に強力な専門性を有する。

企業情報



HPIは [こちら](#)

株式会社つかさ製菓(静岡県 浜松市)

事業内容

- ✓ 和菓子・洋菓子の製造・販売を行う。
- ✓ 実店舗に加えてEC販売にも注力、和菓子の『つかさ製菓』、アニメを描いた『あにしゅが』、写真プリントの『フォトケーキ王国』など多数の自社ブランドを展開している。

所在地: 〒435-0045 静岡県浜松市南区 法枝町615-1
(TEL: 053-545-4582 / FAX 053-545-4583)

株式会社つかさ製菓社のシーズ

- ▶ 試行錯誤の末に、ケーキを冷凍・解凍してもデザインが崩れない製造方法を編み出した。
- ▶ 各アニメ制作会社と公式ライセンス契約を締結し、アニメキャラクターを印刷したデコレーションケーキを製造・販売。
- ▶ ケーキブランド『あにしゅが』を立ち上げ、アニメイベント等への参加を通じてアニメファン層への認知度を高めてきた。

事業化における課題

- ▶ 解凍の際に出る水分でデザインが滲んでしまうのを防ぐ製造方法を考案したもの、当時は知財による製品保護の意識が薄く、商標も製造方法も権利化していなかった。
- ▶ 食品表示法の表示義務により材料成分を表示せざるを得ず、競合他社の参入を招いてしまった経験を教訓として、知財戦略の立案と、差別化できる新たな商品の開発を模索していた。

事業プロデューサーによる支援実施へ

事業プロデューサーのソリューション

- ▶ 知財活用研究会を通じて静岡銀行より依頼を受け訪問し、知財戦略と新商品開発のアドバイスを開始。知財戦略では、『あにしゅが』ブランドを守るべくまずは商標出願をアドバイス。
- ▶ 新商品開発では、知財戦略の強化も兼ねて、大手企業の開放特許を活用した新商品開発を提案し、開放特許の事業化に積極的な富士通との引き合わせを実施。
 - ⇒ 多数の開放特許から富士通『FPcode』（特許第4260781号、他）の活用を提案。
 - ⇒ デコレーションのデザインを損なうことなく、アニメキャラクターをスマートフォンの専用アプリで読み取り、Webコンテンツにアクセスできる全く新しいデコレーションケーキの開発に成功。
 - ⇒ 当該専用アプリは、富士通より紹介を受けたアプリ開発の株式会社ケーシーエス（茨城県水戸市）から提供を受け、iPhoneとAndroidの両方に対応することでより広いターゲットに訴求することが可能になった。
- ▶ 2019年2月から自社サイトでの販売を開始した。

今後の展開

- ▶ 新たなキャラクターとのコラボレーションを手掛け、取り扱うケーキの種類を拡大していく。
- ▶ 現在制作中のアニメ映画のキャラクターコンテンツと連携を図り、双方の知名度向上を図っていく。
- ▶ 都内や商業施設などへの実店舗展開を模索する。

株式会社つかさ製菓 代表取締役 和田様からのコメント



代表取締役
和田 浩司様

増山事業プロデューサーより、富士通の特許を開放特許として利用する方法の提案をうけ、この度実現しました。これにより商品開発における課題を打開することができました。今後の事業展開もご支援よろしくお願いいたします。

和田社長が発想された「テクノロジー×ケーキ」が商品として形となり、当行としても大変喜ばしく思います。数多あるデコレーションケーキとは一線を画した静岡発の「あにしゅが」で洋菓子業界を盛り上げてください。（静岡銀行 西部カンパニー様）

紙面に印刷された写真への適用を想定して開発した技術を、大変ユニークな用途にご活用いただきました。様々なアニメコンテンツと連携したケーキが販売されることを楽しみにしております。（富士通 三原様）

夢のあるアニメケーキ「あにしゅが」に、富士通とのコラボレーションで動画という付加価値が付きまして。これから新たなアイデアで販売を促進していきましょう。（増山事業プロデューサー）

有限責任監査法人トーマツ

リスクアドバイザリー事業本部 パブリックセクター

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

片桐 豪志、松田 龍太郎

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド（英国の法令に基づく保証有限責任会社）のメンバーファームであるデロイト トーマツ合同会社およびそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション合同会社を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト（www.deloitte.com/jp）をご覧ください。

Deloitte（デロイト）は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリーサービス、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じて、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。Fortune Global 500® の8割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](https://www.facebook.com/deloitte.jp)、[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloitte-jp)、[Twitter](https://twitter.com/deloitte_jp)もご覧ください。

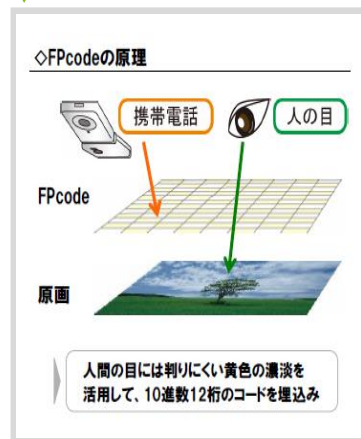
Deloitte（デロイト）とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数の指しします。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL（または“Deloitte Global”）はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事業に適用するためには、当該時点でも有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2019. For information, contact Deloitte Tohmatsu Risk Services Co., Ltd.

今回導入されたFPcode技術



画像提供：富士通株式会社

白枠内側に人の目には見えづらいFPコードを埋め込んだデモ画像



画像提供：株式会社つかさ製菓



特許庁委託事業

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

2018 年 12 月 18 日に成果報告会を開催しました

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業

「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業(平成 28～30 年度)」(本事業)では、新規事業創出の専門人材「事業プロデューサー」を公的機関等に派遣・常駐させ、地域が保有する技術力や知的財産を地域の課題に根ざした事業の中で活用することにより地方創生を促進しています。デロイト トーマツが採用した「事業プロデューサー」は、デロイト トーマツの組織力や金融機関を含む地域ネットワークを構築・活用しながら、事業の構想、ニーズとシーズのマッチングから事業資金調達、販路開拓まで含めた事業環境創出活動を支援し、地域経済活性化に貢献しています。

派遣されている事業プロデューサーおよび派遣先機関

28 年度 10 月より順次派遣を開始し、同年度 12 月に埼玉、静岡、北九州の 3 か所への派遣が整いました。現在、次の 3 名の事業プロデューサー(有限責任監査法人トーマツパブリックセクター所属)が、日々活動しています。

- 鈴木 康之氏 (派遣先: 一般社団法人 さいしんコラボ産学官(埼玉県))
- 増山 達也氏 (派遣先: 公益財団法人 静岡県産業振興財団(静岡県))
- 近藤 真吾氏 (派遣先: 公益財団法人 北九州産業学術推進機構(福岡県))

成果報告会の概要

知的財産の活用による事業化の多数の成功事例と、そのポイントを広く共有するため、これまでの約 2 年間の活動成果を報告する成果報告会を以下の通り開催しました。

表 1 成果報告会プログラム(平成 30 年 12 月 18 日、有限責任監査法人トーマツ有楽町オフィスセミナールーム)

時間	プログラム	登壇者
13:00-13:05	開会挨拶	特許庁 企画調査課 知的財産活用企画調整官 柴田 昌弘様
13:05-13:10	事業概要説明	有限責任監査法人トーマツ パブリックセクター プロジェクトリーダー 片桐 豪志
13:10-14:00	埼玉「地域金融機関との協働による知的財産を活用した地方創生」	事業プロデューサー 鈴木 康之
14:10-15:00	静岡「3 つの視点で推進するビジネス創りと知的財産の活用」	事業プロデューサー 増山 達也
15:10-16:00	北九州「モノづくりのまちにおける、事業化フルパッケージの伴走支援」	事業プロデューサー 近藤 真吾
16:00-16:50	パネルディスカッション「事業プロデュース活動成功のポイント」	パネリスト 上記事業プロデューサー 3 名 REVIC マネージング・ディレクター 田中 雅範 神戸大学大学院 科学技術イノベーション研究科 教授 坂井 貴行 モデレーター 有限責任監査法人トーマツ パブリックセクター 部門長 香野 剛
16:50-17:00	閉会挨拶	デロイト トーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社 統括事業プロデューサー 小林 誠

成果報告会の様子

当日は約 70 名ほどが参加し、事業プロデューサー3 名からの報告のあと、本事業の有識者委員を交えたパネルディスカッションも行われました。パネルディスカッションは、各地での苦労や成功ポイントについてモデレーターから質問があり、事業プロデューサーが答え、有識者委員がコメントするかたちで進みました。

有識者委員からの総括コメントとして、全体として多数の成果を上げており、官公庁事業として成功例といえる、とのコメントもいただきました。閉会後の名刺交換時間を通して、様々な産業振興機関に所属する方々との意見交換が活発に行われていました。

図 1 成果報告会の様子



事業成果の全体像

30 年度 12 月時点で派遣開始から約 2 年が経過し、各地で地道な活動を続けた結果、3 か所とも順調に成果があがっています。事業実施 1 年目の 28 年度は活動期間が半年未満と短く、各地とも地元での信頼関係構築に活動の重点が置かれていました。2 年目の 29 年度には事業プロデューサーの活動が定着し、多数の成果を創出することができました。3 年目は最後の仕上げの年として成果の最大化に向けて引き続き活動しています。

図 2 各地の活動状況(31 年 1 月時点)

28年度	■ 1年目 ■ 活動期間半年未満 ■ 地元の信頼関係構築	事例1 フラッシュサイクル  実	事例2 ボトリングティー  商秘	関連する知財 特 ・ 特許 実 ・ 実用新案 意 ・ 意匠 商 ・ 商標 秘 ・ 営業秘密			
29年度	■ 2年目 ■ 活動期間1年 ■ 成果の追及	事例3 英会話ロボット  特	事例4 スポーツSNSアプリ  特	事例5 フルーツソース  特	事例6 ライフプランソフト  商	事例7 瞬間ウェットタオル  実商	事例8 旅酒#38「伊豆」  商秘
		事例9 ドクターメロン®  商秘	事例10 ネジチョコ  特意商	事例11 センシングデバイス  特	事例12 光触媒壁紙  特	事例13 KANZASHI  意	事例14 小倉織ブックマーク  商意
30年度	■ 3年目 ■ 活動期間1年 ■ 仕上げの年	事例15 スリーベンズ  商	事例16 デザインサブリ  特商	事例17 遠州スプリング  特商	事例18 たにの  商	事例19 BOND  特商	事例20 香る単語帳  特商
		事例21 ウェブエキスポ  商	事例22 自動クレーフ焼機  特	事例23 スマート酒造  特	事例24 リリース準備中	事例25 リリース準備中	事例26 リリース準備中

参加者アンケート

当日参加者約 70 名のうち、46 名から紙または Web アンケートに回答があり、その結果を以下に抜粋して掲載します。回答いただいた方のうち、約 6 割が産業振興機関に所属する方で、ほとんど全ての方が本成果報告会への参加が役に立ったと回答いただきました。また、ほとんどの方がこの事業プロデューサーという仕組みが「有効だと思う」と回答し、8 割の方がこの仕組みを「利用してみたいと思う」と回答いただいています。

この結果から、産業振興に携わる方々の多くが、事業プロデューサー派遣という仕組みについて、有効性や関心を示した結果となりました。

図 3 成果報告会の参加者アンケート(抜粋)

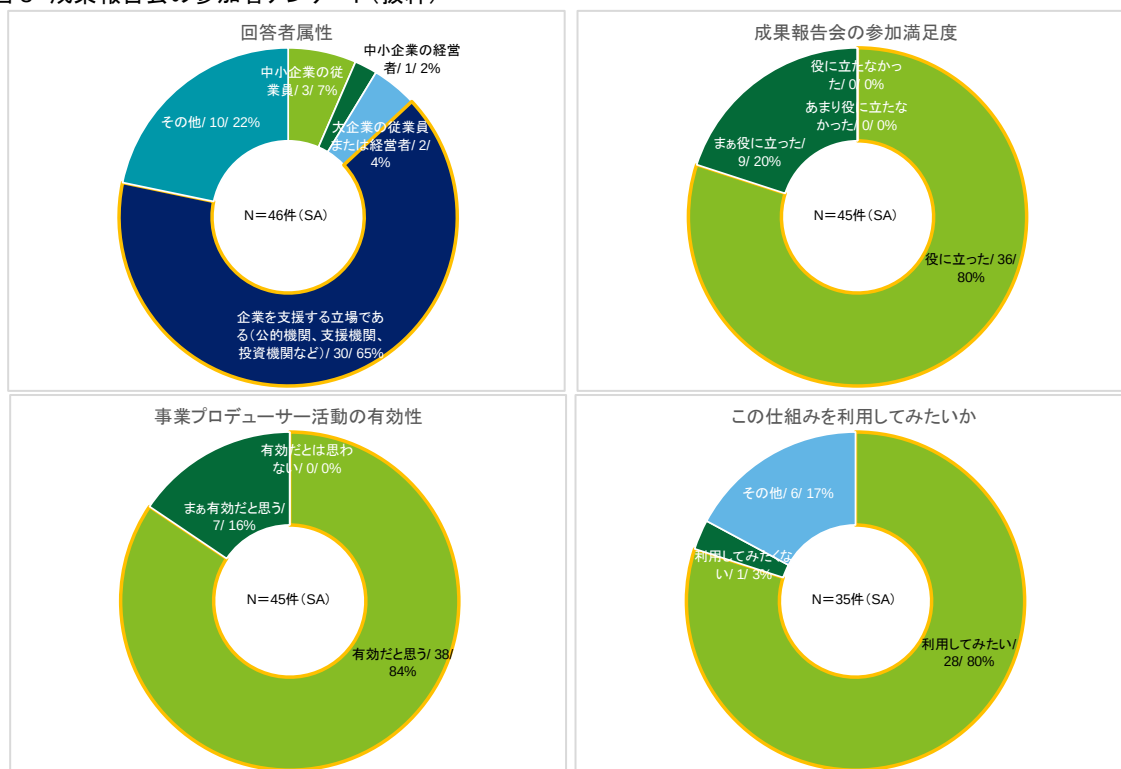
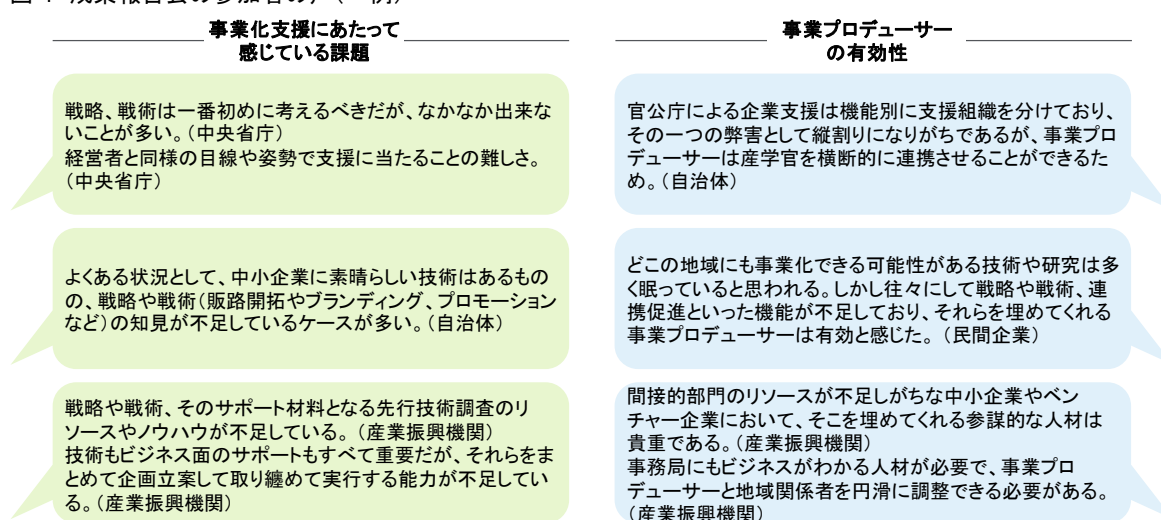


図 4 成果報告会の参加者の声(一例)



有限責任監査法人トーマツ

リスクアドバイザリー事業本部

パブリックセクター

地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 事務局

吉田 英司

香野 剛

片桐 豪志

松本 善之

木村 悦久

白石 今日美

松田 龍太郎

デロイト・トーマツ グループは日本におけるデロイト・トウシュ・トーマツ リミテッド（英国の法令に基づく保証有限責任会社）のメンバーファームであるデロイト・トーマツ合同会社およびそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、デロイト・トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト・トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー合同会社、デロイト・トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト・トーマツ コーポレート ソリューション合同会社を含む）の総称です。デロイト・トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約 40 都市に約 11,000 名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト・トーマツ グループ Web サイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte（デロイト）は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリーサービス、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界 150 を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。Fortune Global 500® の 8 割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約 245,000 名の専門家については、[Facebook](#)、[LinkedIn](#)、[Twitter](#) もご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト・トウシュ・トーマツ リミテッド（“DTTL”）ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数指します。DTTL および各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL（または“Deloitte Global”）はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitte のメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事業に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2019. For information, contact Deloitte Touche Tohmatsu LLC.



IS 669126 / ISO 27001



特許庁
「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業」
他地域展開のポイント

有限責任監査法人トーマツ

2019年3月

目次

事業プロデューサー個人について	3
事業プロデュースチームについて	7
事業全体の進め方について	10
「成功」事例の考え方について	14
地域展開する際のテーマ設定について	17

事業プロデューサー個人について

雇用形態 可能な限りの好条件が必要

官公庁産業振興機関ポジションとの比較

条件	官公庁産業振興 機関ポジション	あるべき姿	考察
年収	数百万円	1千万円以上	■ 応募者の年収がそもそも1千万円を超えていることが想定されるため、それに相応しい年収を用意する必要がある ■ 人によっては1千万円でも厳しい
採用形態	嘱託	正職員	■ 定年退職済みの方ではフットワーク軽く、かつかなりのコミットをして動くことが体力や健康面からも難しいと想定し、現職からのキャリアチェンジ組をメインターゲットとしたため、正職員であることが重要と考えた ■ また、現職を辞めて大幅にキャリアチェンジすることも想定され、家族の大黒柱でもあるため、当然正職員待遇でない飛び込む方も飛び込めないと判断
雇用期間	1年更新	無期	■ 中長期のキャリアプランとしてはむしろキャリアアップにならないと優秀な人材は応募してこないと想定し、雇用期間も中長期のキャリア開発を保証した
任期終了後の扱い	結果次第	継続採用	■ 任期終了後も組織として当人のキャリア開発を後押しするという保証がなければ、飛び込む方も飛び込みにくい ■ 自治体募集では1人で飛び込んだ割には周りは公務員で安定しており、一人だけ結果次第で温度感が違って誰もついてこないという酷な状況に陥ることが想定される
押し出すイメージ	官公庁の アドバイザー	ビジネスコンサル	■ 公務員の中に1人民間出身者が飛び込んで孤軍奮闘する、というイメージを避けた ■ ビジネスコンサル組織の一員として加わっていただく、というスタンスで募集

事業プロデューサーの人材像

特定の持ち物(専門知識、スキル等)よりもパーソナリティが重要

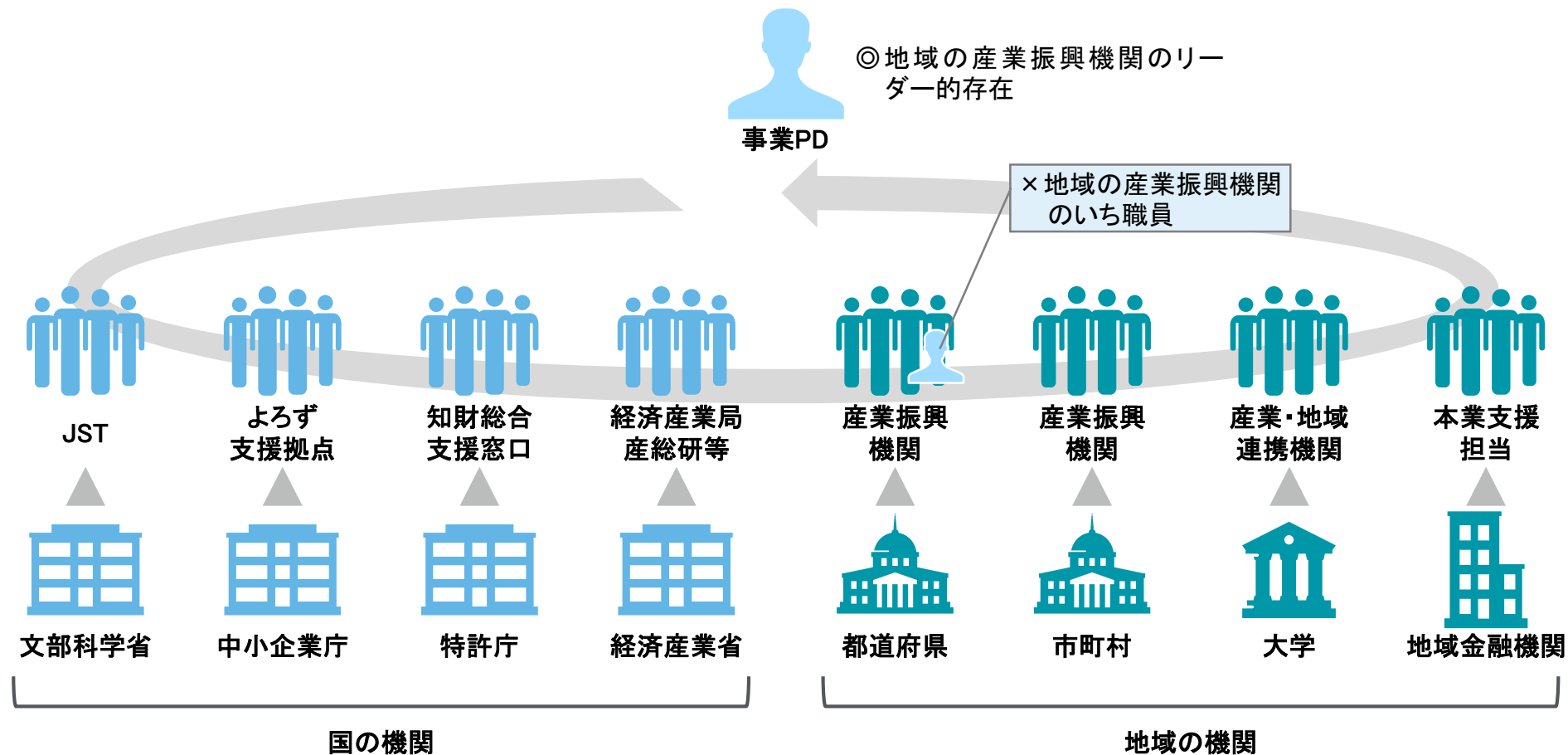
事業プロデューサーの人材像

項目	選考基準詳細	振り返り
1 マインド		
1-1 泥臭さ、タフネス	地方の活性化に泥臭く身を捧げるマインドを持ち、粘り強く取組む素養を有している	必須
1-2 将来ビジョン	自分の弱点、不足するリソースを理解し、チームを組成して案件を作るマインドを持っている	必須
1-3 熱意	地方で事業を創出し地方創生に貢献する強い意欲を持っている	必須
2 人間性		
2-1 人間的素養	地方社会に受け入れられる人間的素養を有している(偉ぶっていない)	必須
2-2 リーダーシップ	人材育成、ビジネス化の過程で関係者を巻き込む力、人間的魅力に基づくリーダーシップがある	必須
3 緻密さ、ロジカル		
3-1 構想力	思考回路が柔軟で、ビッグピクチャーを構想できる力を有し、実現性を検証する慎重さも併せ持つ	必須
3-2 分析力	多面的に物事を捉え特定のソリューションに拘らず、柔軟に対応するフラットな分析力を有している	必須
3-3 客観性、論理性	共通項を見出す、抽象レベルを上下させられるなど、客観的な思考回路を有している	必須
4 コミュニケーション		
4-1 傾聴力	(地元でのさまざまな経歴や地位を築かれてきた)関係者に合わせて、適切に振舞うことができる	必須
4-2 信頼性	すぐに進まない事柄においても、柔軟に対応し、信頼されるアドバイスをを行うことができる	必須
5 実績		
5-1 保有ネットワーク	コネクションやネットワークを有し有効に利活用できる、コーディネート力がある	尚良し
5-2 ベテラン性	地方社会でアピールできる実績を有している	尚良し
6 印象・外見		
6-1 印象	人当たり、雰囲気、話しやすさ、相談しやすさ、親身さ	必須

地域におけるポジショニング

地域の産業振興機関のリーダーシップを取ること

地域における事業プロデューサーの位置づけ



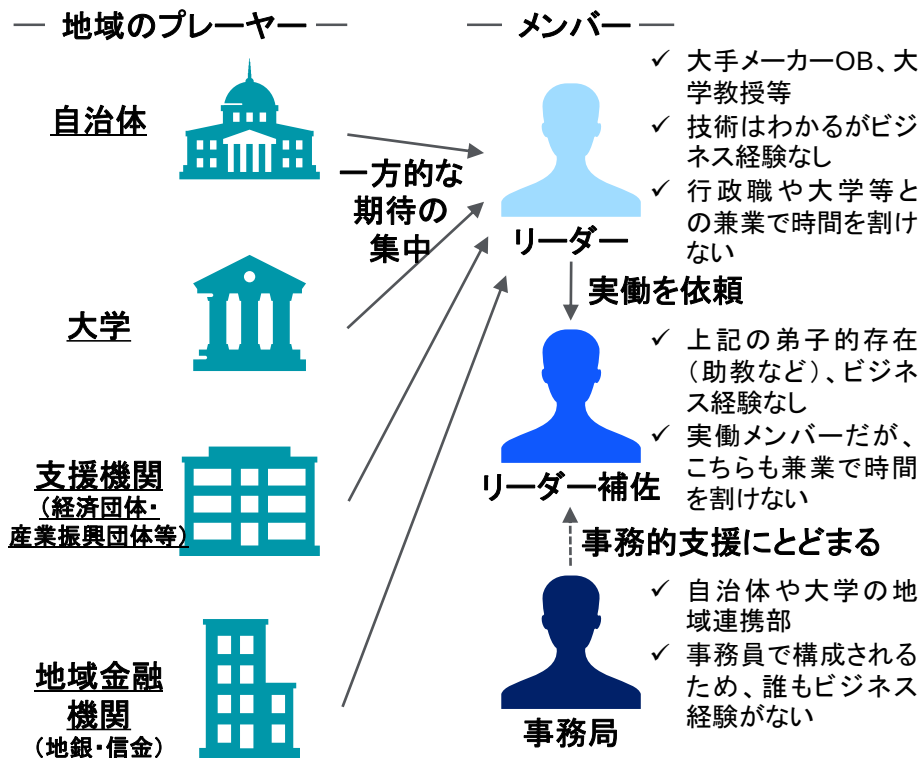
事業プロデュースチームについて

事業プロデュースを「チーム」で実施することの重要性

地域のプレイヤーをうまく巻き込むにはマンパワーがかかる

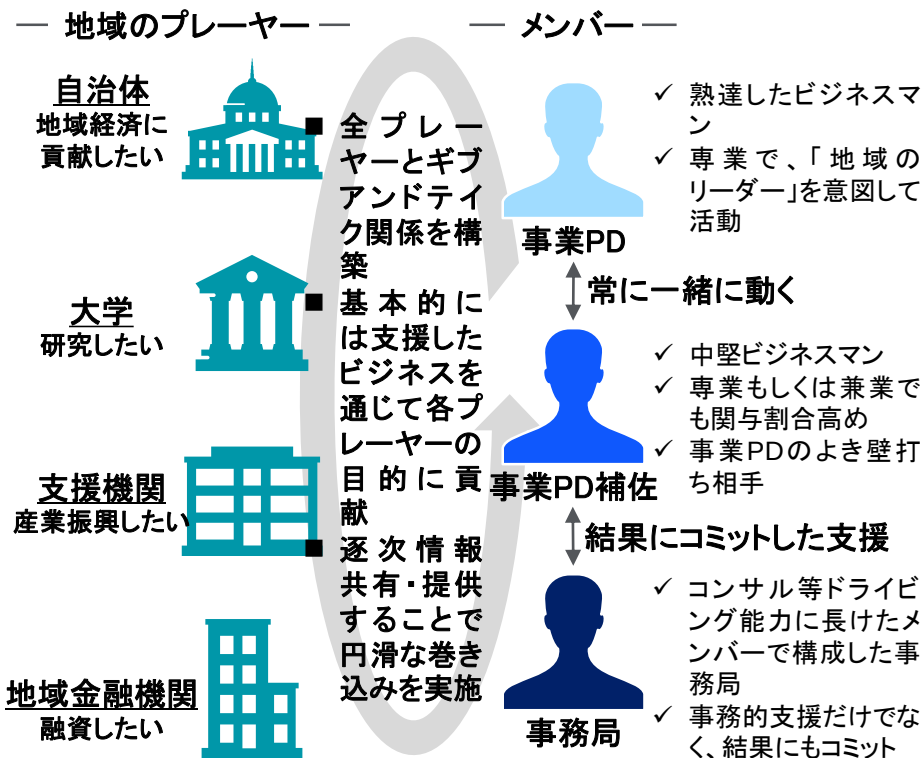
うまくいかないパターン

- 「ビジネス」「出口戦略」「成果」を志向した事業が増えている中、その期待に合う人材は地域では不足している
- 地域のプレイヤーをうまく巻き込んで事業を進めることが重要だが、経験の少ない兼業者がどれだけ1人で頑張れるかにかかってしまう



うまくいくパターン

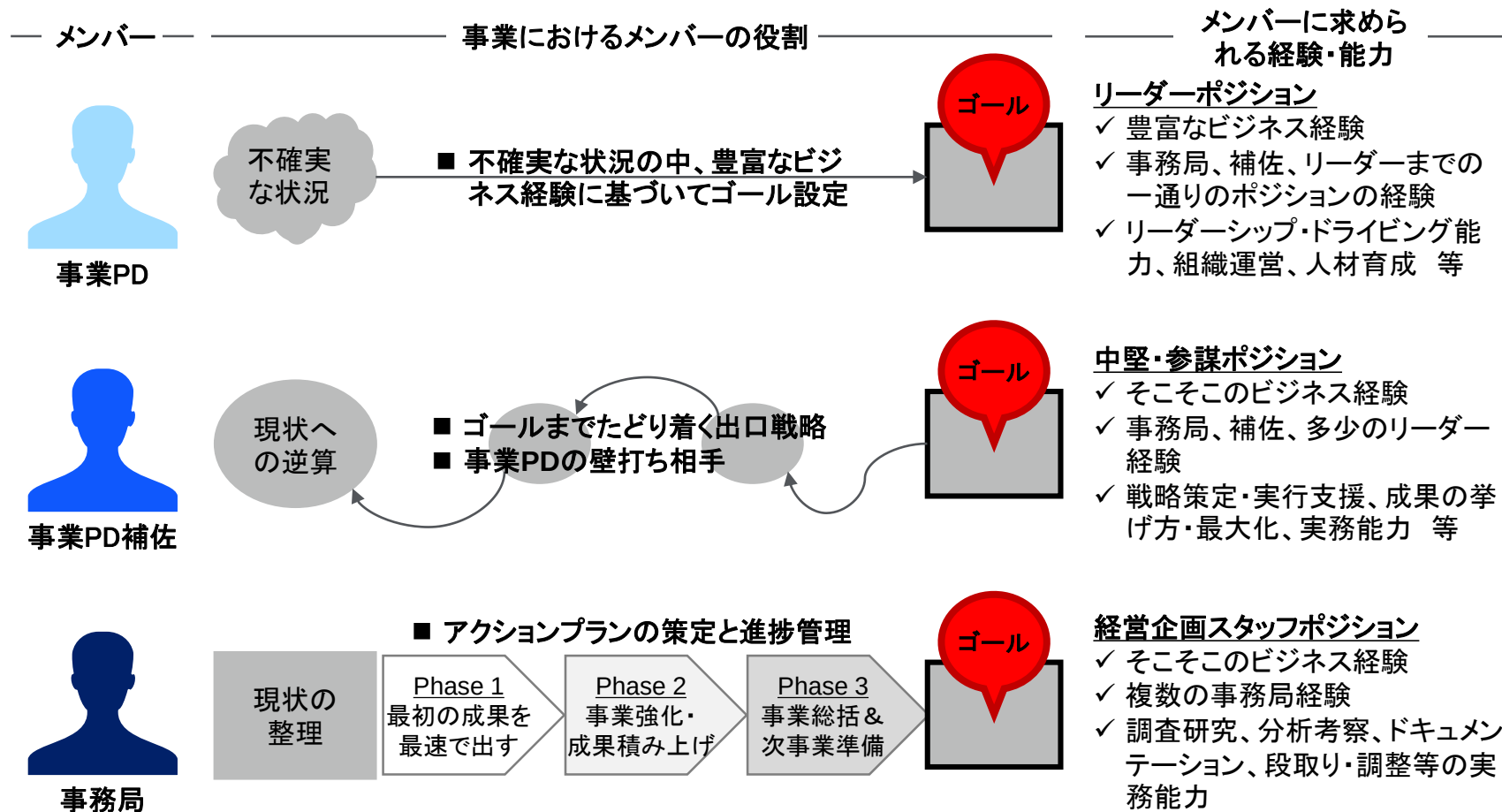
- 「ビジネス」「出口戦略」「成果」を志向した事業に合わせて、専業で張れるビジネスマン中心のメンバーを張り付け
- 地域の全プレイヤーとギブアンドテイク関係 (Win-Winよりもビジネス色の強いイメージ) を構築し、コミュニティの集まりやメディア等をフル活用して逐次情報共有・提供することで、円滑な巻き込みを実施



事業プロデュースチームの役割

ゴール設定、戦略策定、実行支援を地道に実行する

事業プロデューサーとコアメンバーの役割



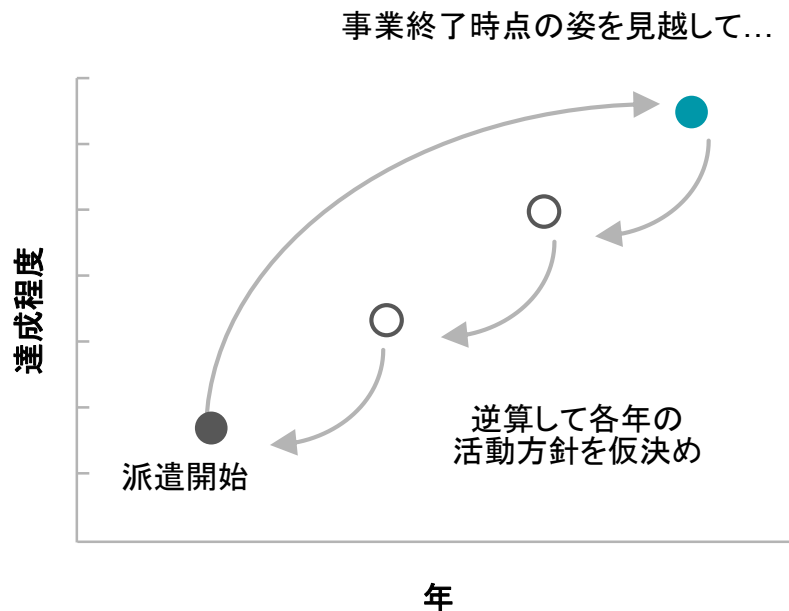
事業全体の進め方について

派遣期間の使い方

事前に戦略を仮説でよいので構築しておき、随時軌道修正していく進め方がよい

逆算型と積み上げ型の違い

最初から派遣期間数年間の動きを想定して、逆算するかたちで活動を開始



1年目

- 信頼関係構築
- 最速で1件目の成果を出す

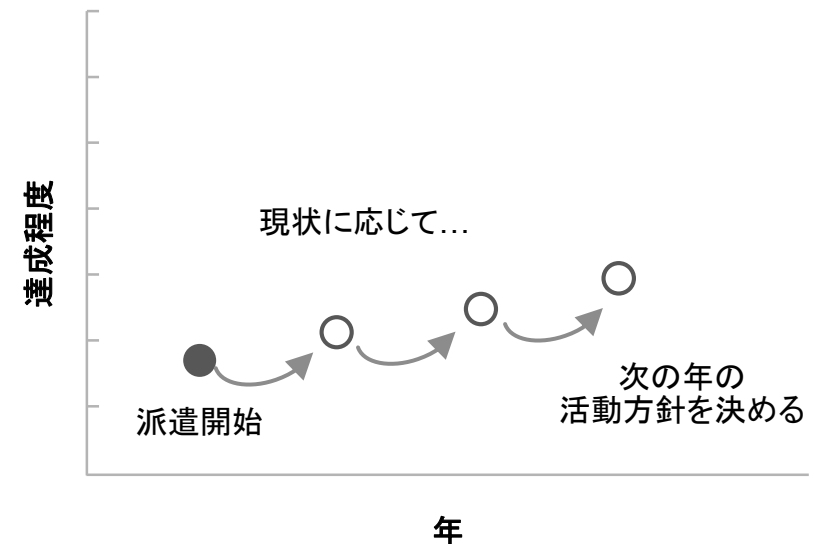
2年目

- 1年間をフルに使い、成果を多数出す

3年目

- 仕上げ
- 次年度以降を踏まえた動き

現状積み上げ型の活動の仕方



1年目

- 信頼関係構築

2年目

- 1年目を受けて考える

3年目

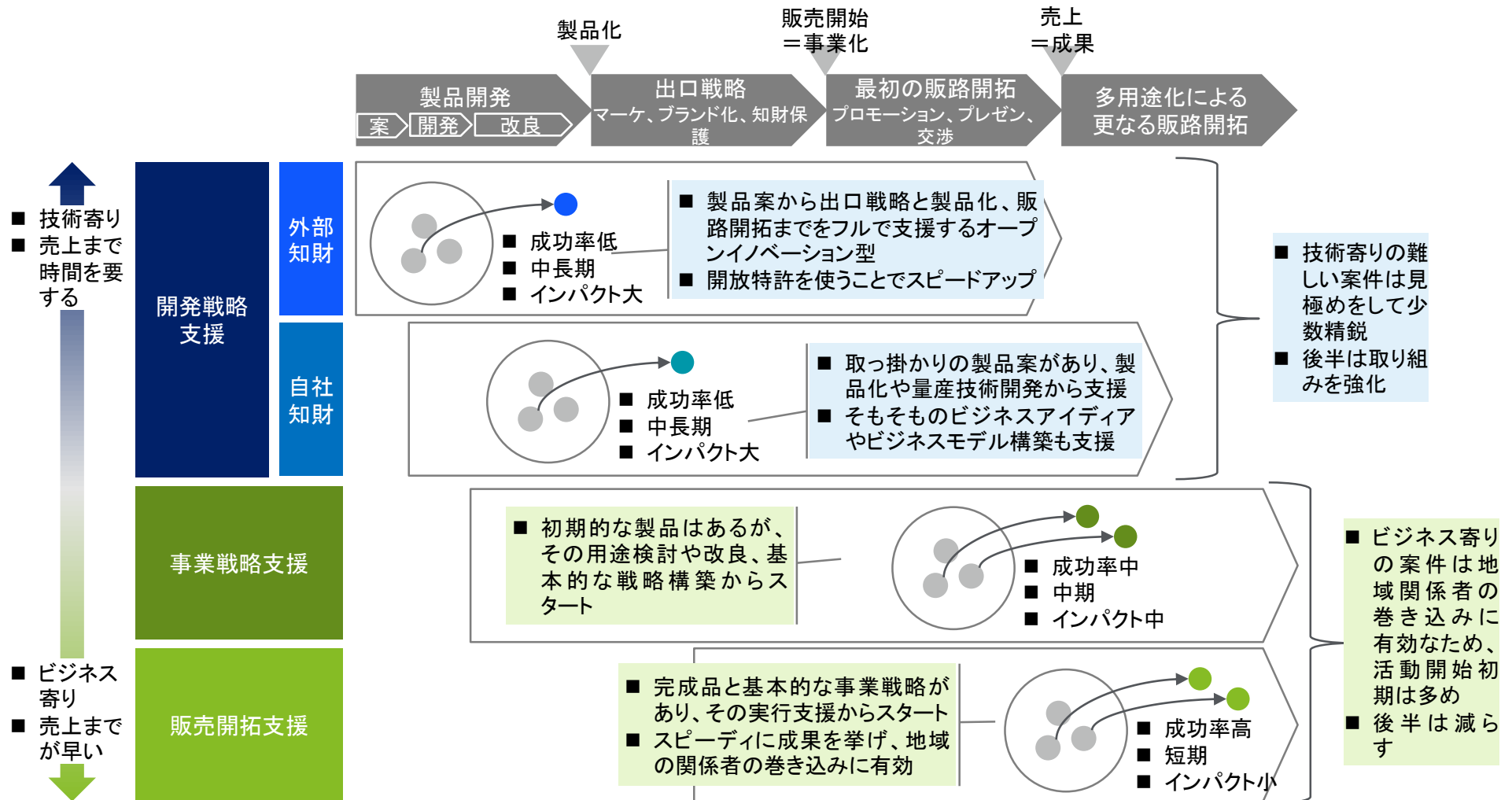
- 2年目を受けて考える

どうしても時間がかかってしまうため、期間が限られている場合には逆算型がよい

追いかけるシーズのポートフォリオ構築の考え方

結果が出せるスピードとの兼ね合いで、追いかけるシーズの種類を使い分ける

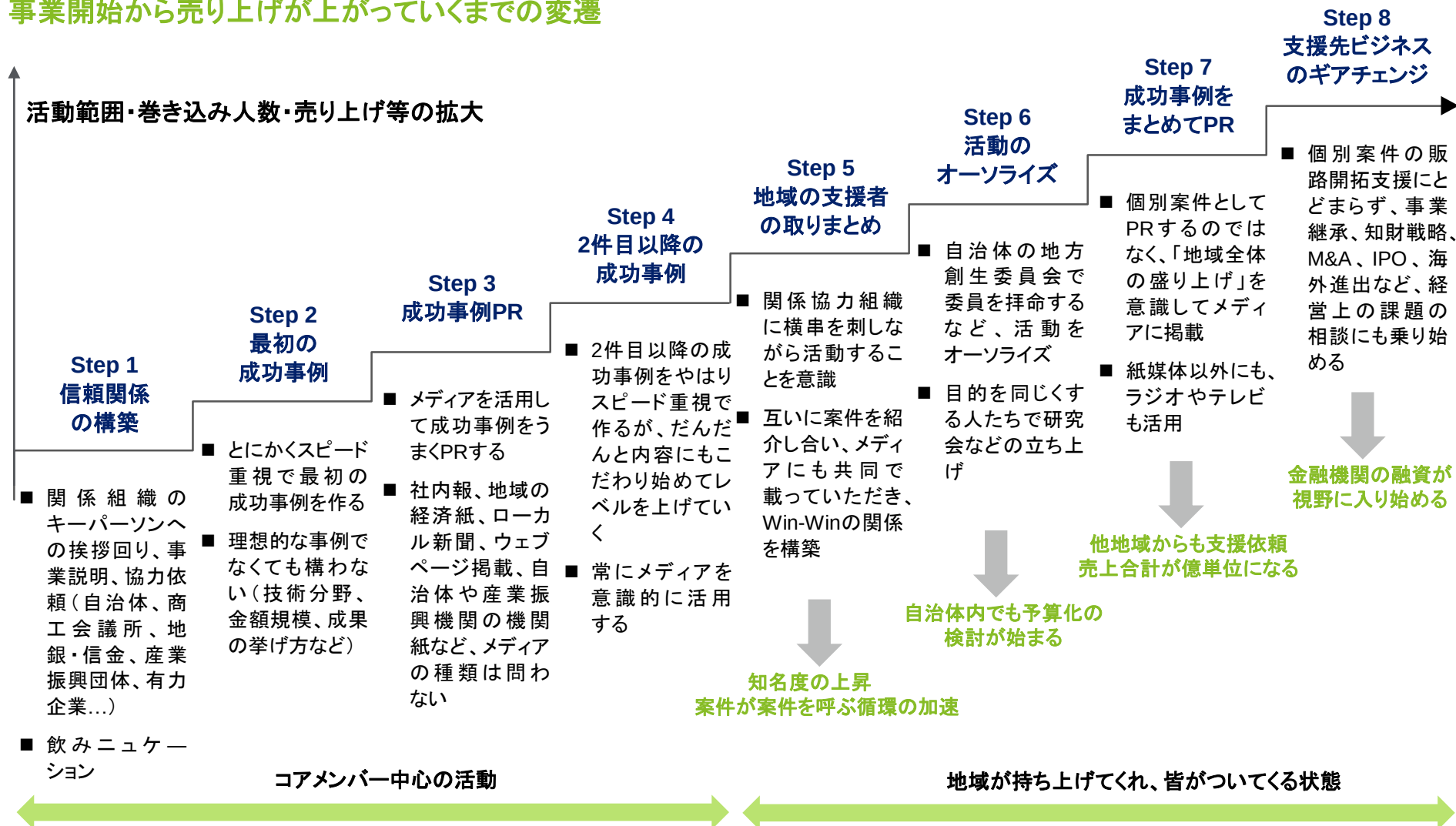
限られた事業期間内での追いかけるシーズの使い分け



スピーディに成功事例を作る好循環の作り方

ステップバイステップとスピードによる巻き込みを最初から戦略として意識して実行

事業開始から売りが上がっていくまでの変遷

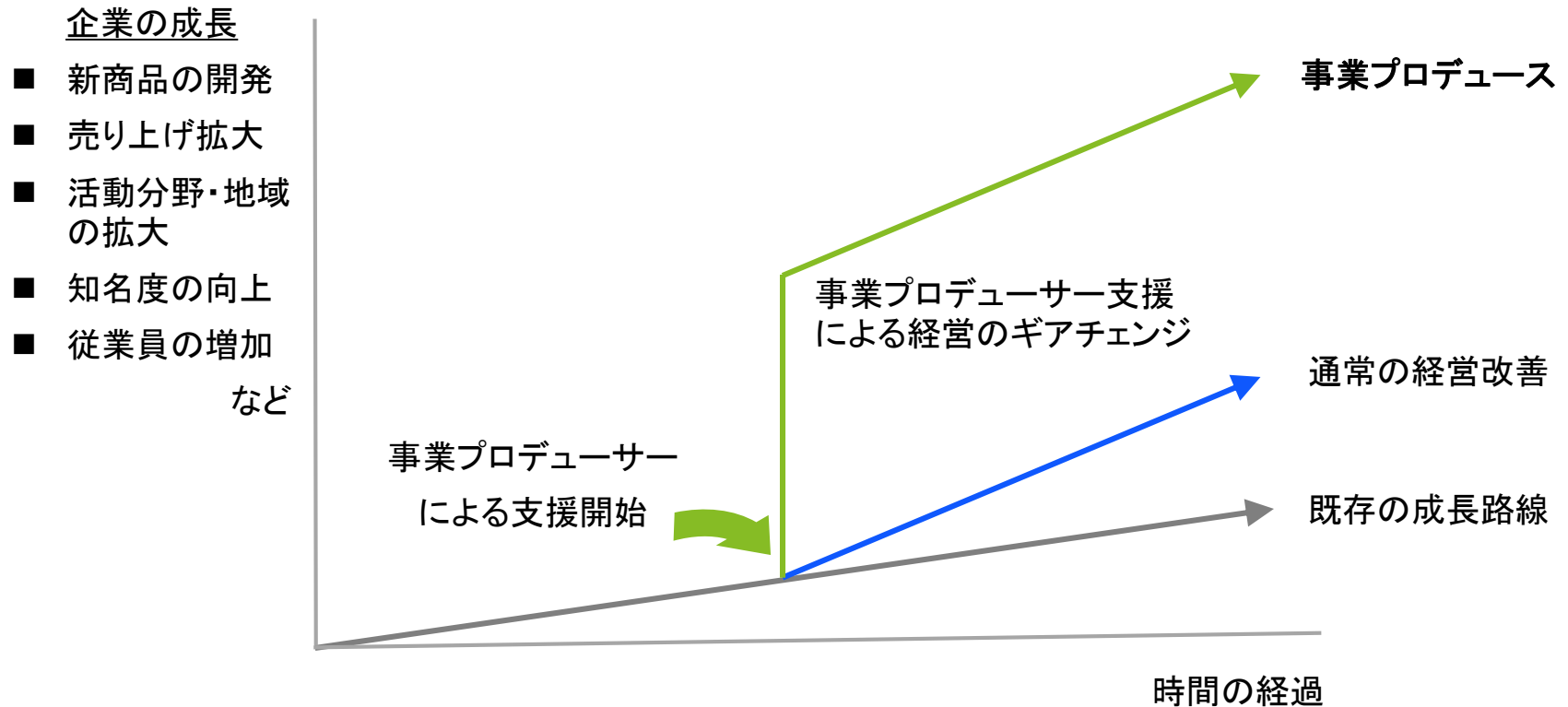


「成功」事例の考え方について

「成功」とは？

「プロデュースした感」であり、そのイメージは通常の経営改善ではなく、ギアチェンジ

「プロデュースした感」のイメージ



「プロデュースした感」を分解すると？

下記のように分解して考えられそう

「プロデュースした感」の分解

製品・商品

- ◎開発から売り上げまで、事業PD「主導」で結果を出した
- ◎作ったが、どう売っていいかわからず、売っていなかった（もしくはほとんど売れていなかった）ものを、事業PD主導で売れるようにした

- これだけでプロデュース感は十分（＝これができているということは右側の◎もある程度高いレベルできていることが多い）
- 製品・商品をまもるための知財もほしい

製品・商品

- 開発から売り上げまで、あくまで側面支援で結果を出した
- △作って売っていて、すでに少しは売れていたものを、もう少し売れるようにした

- これだけでプロデュース感は十分とは言えない
- 右側の◎を2,3コ足したい

知財

- ◎そもそも知財を取っておらず、知財戦略もないところに戦略を導入して知財も取った
- 知財は取っていたが、戦略というほどではないところに、戦略を導入した
- △知財を取る手伝いをしてあげた

巻き込み

- ◎地域の産業振興関係者のリーダーとして、企業と地元の産業振興機関だけではできなかった巻き込みを実現し、結果に結び付いた
- △企業の困りごとを、適切な地元の産業振興機関に振った

販売戦略・ビジネスモデル

- ◎戦略・モデルなしに売っていて、そこに新たな戦略・モデルを発想・創出し、その実行も支援して結果も出した
- 既存の戦略・モデルを改良してあげた
- △戦略・モデルまでいかず、経営改善の普通の打ち手

ストーリー

- ◎地域課題の解決、下請けからの脱却といった、メディア受けしそうなストーリーとして成り立つくらいの支援を実施した
- △社長や関係者からお礼を言われた

- 製品・商品について◎が取れていれば、右側の対応もある程度できていることが多い
- 逆に製品・商品について○か△であれば、右側の対応について◎が複数ついていないと「プロデュース感」がない

地域展開する際のテーマ設定について

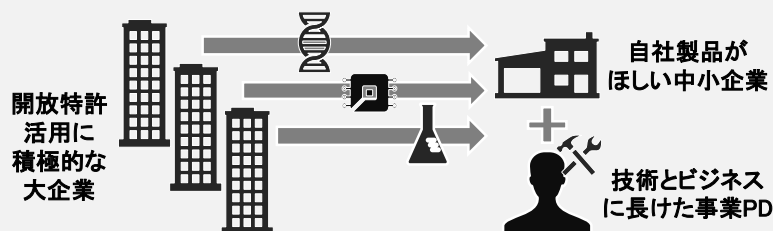
今後の展開イメージ

地域ごとにテーマを決めて取り組んではどうか

今後の展開イメージ

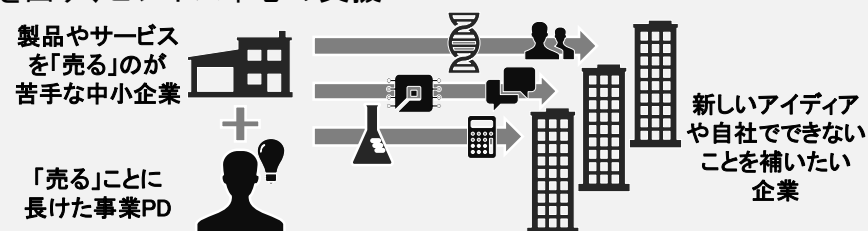
地域A 技術イノベーション

大手企業の開放特許を活用し、中小企業の自社製品づくりを集中的に支援して結果を出す、技術型中心の支援



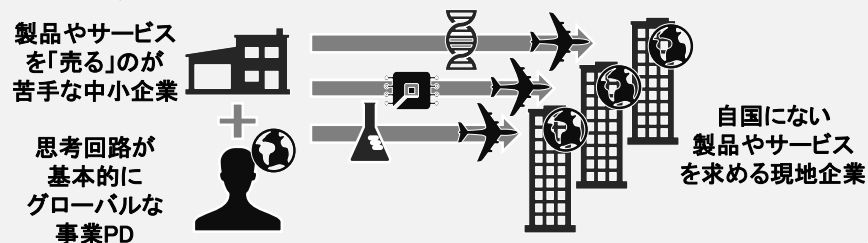
地域B ビジネスの巧さ

中小企業がすでに有しているサービス、製品を、マーケティング、ブランディング、出口戦略など「ビジネスの巧さ」を活用して結果を出す、ビジネス中心の支援



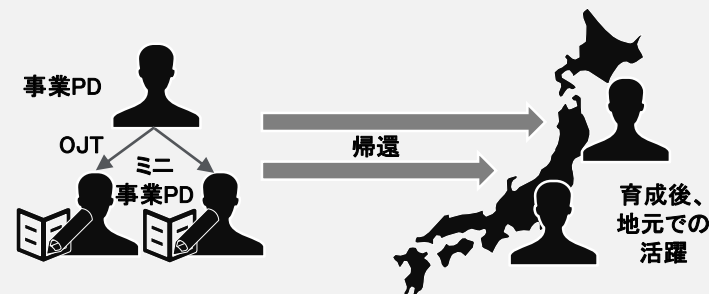
地域C 海外展開

アジアへの近さや姉妹都市などもとの自治体同士のつながりを利用しつつ、既存のコーディネータが弱い海外をテーマとした、海外展開中心の支援



地域D ミニ事業PD育成

全国から事業PD候補者を募集し、一緒に動いてOJTで育成して地元に戻って活躍してもらう、育成中心の支援



デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームおよびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャル アドバイザリー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士 法人およびDT 弁護士 法人を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査、税務、法務、コンサルティング、ファイナンシャル アドバイザリー等を提供しています。また、国内約40都市に約8,700名の専門家(公認会計士、税理士、弁護士、コンサルタントなど)を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査、コンサルティング、ファイナンシャル アドバイザリー サービス、リスク マネジメント、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスをFortune Global 500® の8割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約225,000名の専門家については、[Facebook](#)、[LinkedIn](#)、[Twitter](#)もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的な事案をもとに適切な専門家にご相談ください。