

国内外の自治体・公的機関における推進事例

2. さいたま市

2.1 概要

さいたま市では、主なオープンイノベーションの取り組みとして「BIZ SAITAMA さいたま市産業交流展」を開催している。ものづくり産業や医療・環境分野などで技術力の高い中小企業が集積する同市の特性を生かし、同イベントは国内外の大手企業から課題解決を求める技術ニーズを収集し、公開された技術ニーズに企業が提案を行うニーズプル型の展示商談会となっている。技術提案などに関する事前のマッチングサポートから事後の商談フォローまで、さいたま市の支援機関を中心に一貫したサポートを実施する他、同市と特性を同じくする独バイエルン州との交流などを通して、「イノベーションする都市 さいたま」の実現を目指す。

2.2 課題・背景

さいたま市は東日本の交通の要衝となっている。そこで東日本に拠点を置く企業などの力を集めて、東日本全体を盛り上げることで、さいたま市の活性化にも繋げられないかという企画から展示会と商談を併せた「産業交流展」の開催に至った。さいたま市で発展した企業が東北へ工場を建設するケースもあり、東日本全体を広くスコープとすることで間接的な地場企業支援にも繋がることを期待している。また、東北に地盤を持つ企業が東京へ営業拠点を構える際などにも、さいたま市を隣接都市として候補にしてもらいたいといった狙いがある。

2.3 取り組み

■ 独バイエルン州との交流

本活動のきっかけは、2011年にJETROのRIT(Regional Industry Tie-Up: 地域間交流支援)事業でバイエルン州との交流を開始したことから始まる。ドイツには“Hidden champion”(中小～中堅規模でニッチ市場を軸としながらも世界シェアが非常に高い企業)といわれる企業が多数存在しており、さいたま市はドイツの高い技術力を有する企業との交流活動を順調に進めてきた。バイエルン州はさいたま市が都市構想として掲げる医療分野に強みがあることも交流活動成功の一助になった。

3年間のRIT事業において、人材交流や展示会出展活動を通じた技術交流が深まり、両都市の間で何かしらの成果に繋がっていきたいという連帯感が芽生え始めたことから、現在もさいたま市単独で予算を獲得し、交流活動を継続している。主な活動内容としては、メカトロニクス&オートメーション(以下、メカトロ)とメドテックファルマ(以下、メドテック)という2つの産業クラスターと協力する枠組みを取っている。各クラスターの概要と、主な取組みは以下の通りである。

図表 1 さいたま市とバイエルン州との国際技術交流

	メカトロニクス&オートメーション	フォーラム メドテックファルマ
構成	メカトロニクス及び自動化技術に関する産業のネットワーク機関。150 以上のメンバー企業から成る企業集団	医療技術に関する産業のネットワーク機関。医療機器製造業約 170 社のほか、研究所、医療機関など総数 620 機関で構成
取り組み	人材育成プログラム「ブートキャンプ」	・「Med Tech Summit」への参加 ・展示会「COMPAMED」への出展
内容	さいたま市とバイエルン州の中小企業の従業員がドイツに集まり、数日間寝食を共にして意見交換や勉強会を行うことで交流を深めるプログラム。勉強会では Industrie4.0 をテーマとしたディスカッションや、シーメンス等のドイツ企業の工場見学を実施。	ドイツで開催されている医療機器・部品部材展示会 (COMPAMED) へ、2014 年以降さいたま市の中小企業を数社程度出展させている。歴代の出展企業の中にはさいたま市の本取り組みの枠を外れ、単体で出展する企業も出始めている。

今後、他都市への展開を視野に入れつつも、上記の活動はバイエルン州との積年の信頼関係の上に成り立っており、ヨーロッパの各都市へ同様の取り組みを拡大していく以前にバイエルン州との密な連携関係を継続し、より深めていきたいとしている。一方で、中小企業の「販路拡大」の支援では、東南アジアや香港での電子部品の展示会への参加斡旋を行っている。また埼玉大学や芝浦工業大学などとの産学連携を推進する活動は別途行っており、バイエルン州とは異なるスキームで中小企業支援の拡大を目指している。

■ 「BIZ SAITAMA さいたま市産業交流展」

「BIZ SAITAMA さいたま市産業交流展」は、さいたま市および公益財団法人さいたま市産業創造財団により運営されており、オープンイノベーションにより外部の技術力やアイデアを活用することで企業が抱える技術課題を解決し、新たな価値を創造することを目的としたビジネスマッチングの機会を提供する目的で、2015 年より開始した。具体的には、さいたま市の重点産業分野である「医療・ヘルスケア」、「環境・新エネルギー」、「防災」をテーマに課題解決を目指す国内外の大手企業がニーズを提示し、これにチャレンジする技術シーズを有する企業からの提案を募集、展示商談会でマッチングする仕組みにしている。下図のとおり、技術ニーズの募集・技術シーズの提案から事前マッチングを実施する他、当日は応募のあった技術ニーズリストを公開するとともに、参加企業は各社自己 PR シートを作成しており、展示会参加企業や大学・研究機関同士での積極的な商談・マッチングを促している。さらに、実際の提携まで結び付くよう事後フォローまで支援を行っている。

図表 2 「BIZ SAITAMA 2016」のスケジュールと当日の様子



出所:「BIZ SAITAMA さいたま市産業交流展 2016」HP

さいたま市では、本産業交流展について、今後技術ニーズを持つ大手企業から自発的に同市へコンタクトが来るような状態をつくるために、東日本連携で有力な技術シーズを増やし、発信していくことが重要だと捉えている。2016年の「BIZ SAITAMA」では、さいたま市外からの中小企業の参加が少なかったことから、今後はシーズ側を充実させることで、ニーズ側の満足度が高まるような取り組みにしていくことを目指すとしている。加えて、中小企業の「Openness」を向上させていく必要性も認識しており、マッチング活動を通じて、どのように自社技術を発信したらよいか分からない中小企業に、売り込む力をつけてもらいたいと考えている。「やりたいけどやり方がわからない」状態の企業に発信ツールを与え、さいたま市全体として、中小企業の発信力および底力を高めることを目指していく。

2.4 成果

「BIZ SAITAMA」の成果としては、2015年度は26社からのニーズに対して、137件の技術提案が集まった。新たな中小企業から提案を集めることに成功している他、提案から商談へと進む精度も高まったことが1つの成果として捉えられよう。「BIZ SAITAMA」は取り組みも浅いため、成果を捉えるには尚早であるものの、今後は共同開発契約など発展した事例などを成果として増やしていきたいとしている。

図表 3 BIZ SAITAMA さいたま市産業交流展 開催実績

開催結果		2015 年	2016 年
展示商談会	技術ニーズ提示企業数	26 社	51 社
	社数実績		
	展示商談会参加企業数	103 社	125 社
	来場者数	427 名	547 名
	ビジネス		
	技術ニーズ数	83 件	153 件
マッチング	技術ニーズに対する提案数	137 件	165 件
	商談件数	339 件	441 件
認証式・表彰式・記念講演参加者数		約 150 名	110 名
ビジネス交流会 参加者数		139 名	125 名

出所:さいたま市役所 HP から作成

2.5 成功要因

■ ドイツ人の技術に対する意識への共鳴

過去 3 年間の取り組みを経て、ドイツ製医療機器にさいたま市の技術が導入されたり、さいたま市の切断機スリッター企業がドイツにバーチャルオフィスを設置するなど、バイエルン州との交流による具体的な成果が生まれている。ドイツ州政府の経済省からも本取り組みへの支援を受けて、一定の評価を受けている。バイエルン州との連携がうまくいっている要因としては、日本人とドイツ人の技術に対する考え方が非常に近いことが挙げられる。1 つの技術を育てて、適切なパートナーと事業化に繋げようという意識が、両国間で共鳴しているといえる。

■ さいたま市が中心となったサポート体制の充実

「BIZ SAITAMA」の開催実績を見ると、技術ニーズ、技術提案が共に増加傾向にある。その背景には、技術ニーズのバリエーションを拡大させた提案フォロー体制の充実や展示商談会前のマッチング実施など、充実したサポート体制が挙げられる。展示商談会の参加だけにとどまらず、国内外大手企業からの技術課題(技術ニーズ)提示を積極的に募集し、課題解決のパートナーをリサーチし、マッチングさせるなどの一貫した市による支援体制が社数実績、ビジネスマッチングの件数増加に寄与している。

<参考情報>

- さいたま市関係者へのヒアリング (2016 年 11 月実施)
- さいたま市 資料
- さいたま市 市役所 HP 「BIZ SAITAMA さいたま市産業交流展」開催実績(2016 年 12 月)
<http://www.city.saitama.jp/005/002/005/p051307.html>
- 「BIZ SAITAMA さいたま市産業交流展 2016」HP
<http://biz-saitama.jp/index.html>