

中小企業のイノベーションの 在り方に関する有識者検討会 第三回（事務局資料）

2023.2.20

検討会事務局

- マーケットニーズと自社技術・ノウハウを比較し、不足している機能（課題）があれば、それをいかに克服し、ニーズとのギャップを埋め整合させていく（＝新製品・新サービスを生み出す）かという構想の必要性を確認

【技術・ノウハウの磨き上げ】

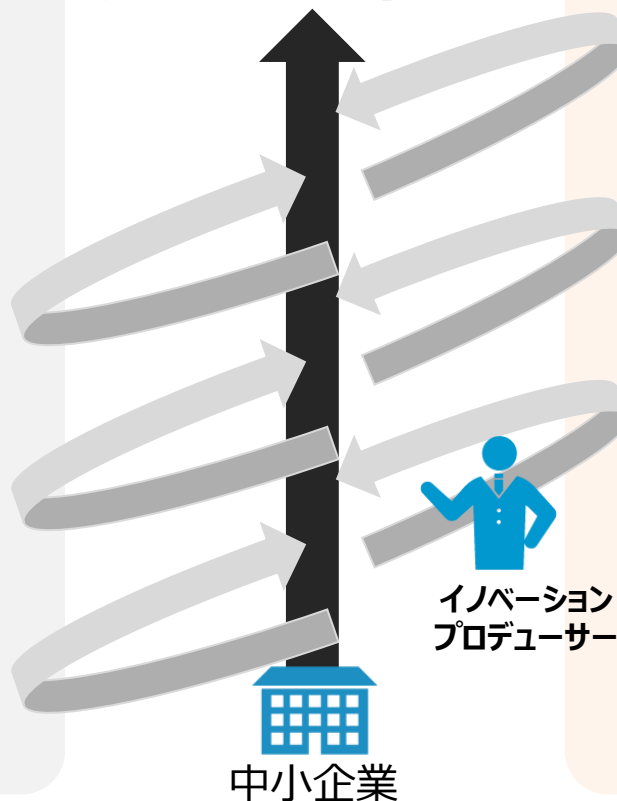
4

自社のコア技術・ノウハウとニーズの間にあるギャップを克服するため、研究開発や資金調達等を実施

1

自社のコア技術・ノウハウは何かを見極める

新製品・ 新サービスの事業化



【マーケットニーズ】

5

製品・サービスの市場投入

3

自社のコア技術・ノウハウとマーケットニーズの間にあるギャップは何かを分析する

2

市場において、どのようなニーズがあるか探索する

※ 第2回検討会では「イノベーション・マーケター」と呼んでいたが、広告・宣伝等の狭義のマーケティングを想起させるため、「イノベーション・プロデューサー」と呼び方を変更したい

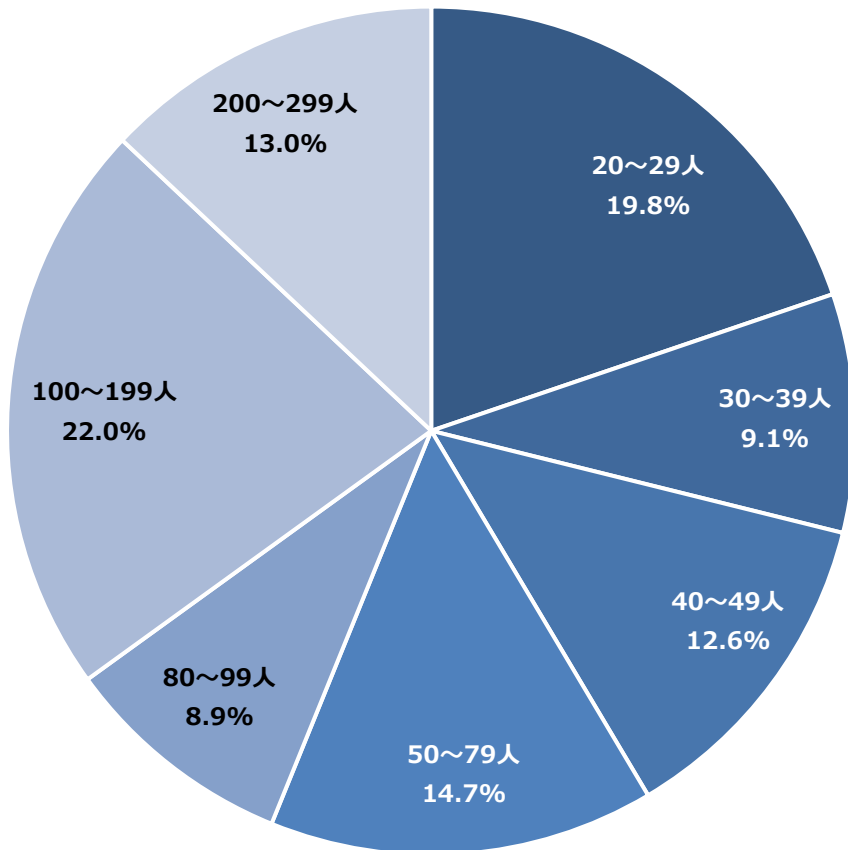
1.アンケート調査結果

2.イノベーション・プロデューサーの在り方仮説

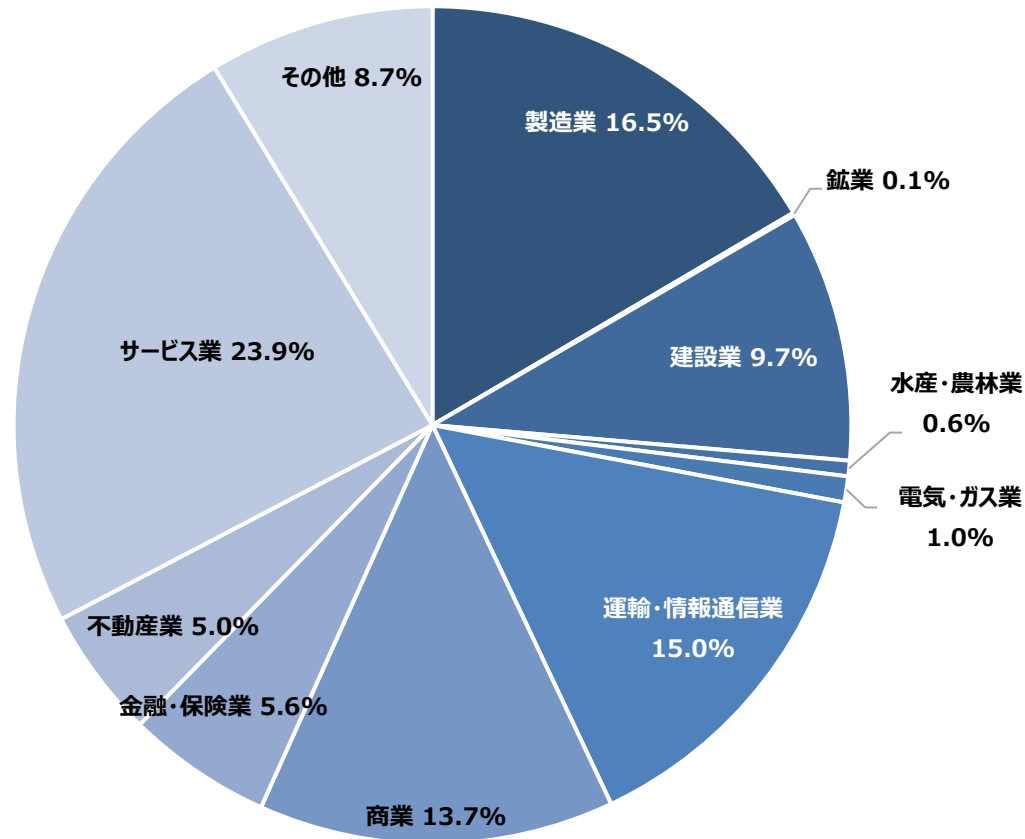
アンケート調査の回答者属性

- Webアンケートを通じ、1,011社の中小企業に調査を実施。
- 回答した企業の規模（従業員数）及び業種は以下のとおり。

企業規模（従業員数）



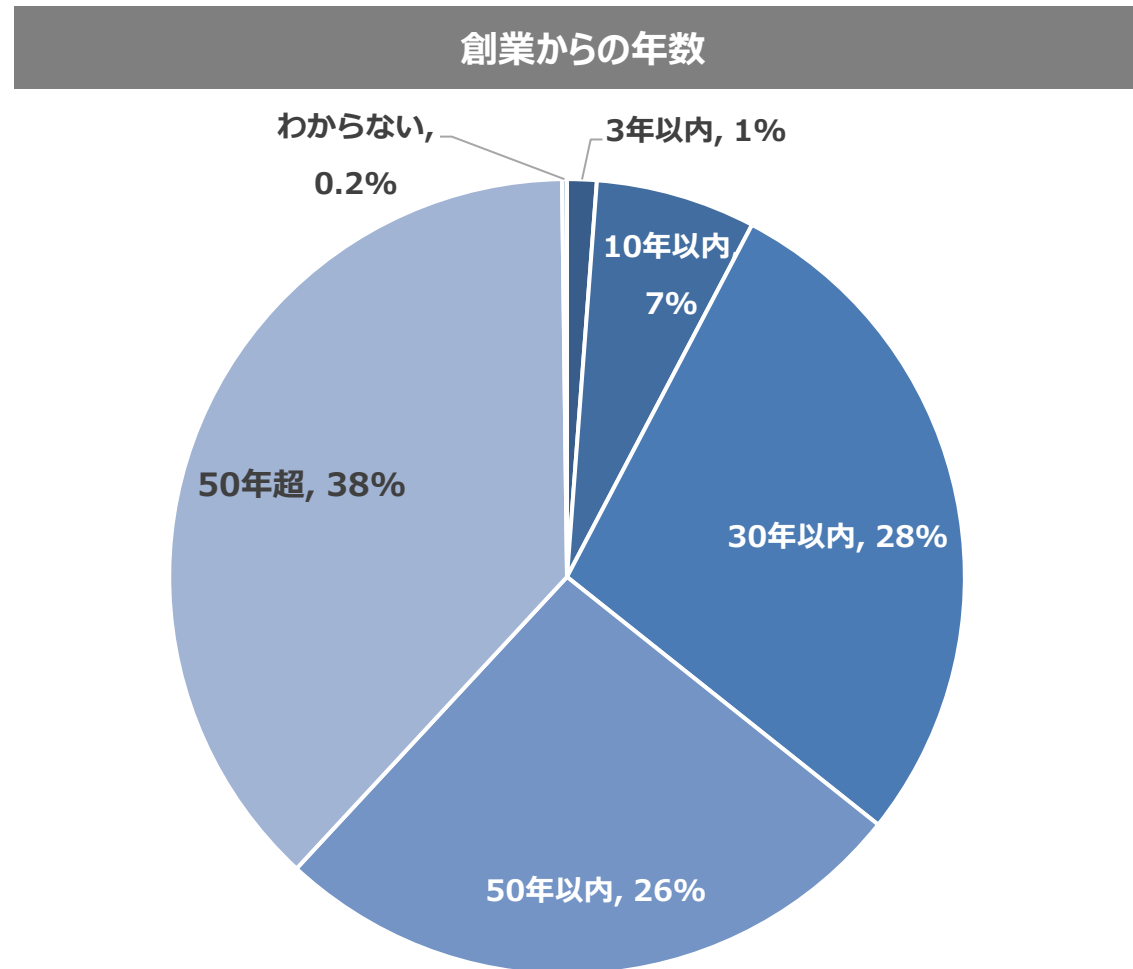
業種



注：個人事業主・小規模事業者が含まれていないことに留意

【参考】アンケート調査の回答者属性（創業からの年数）

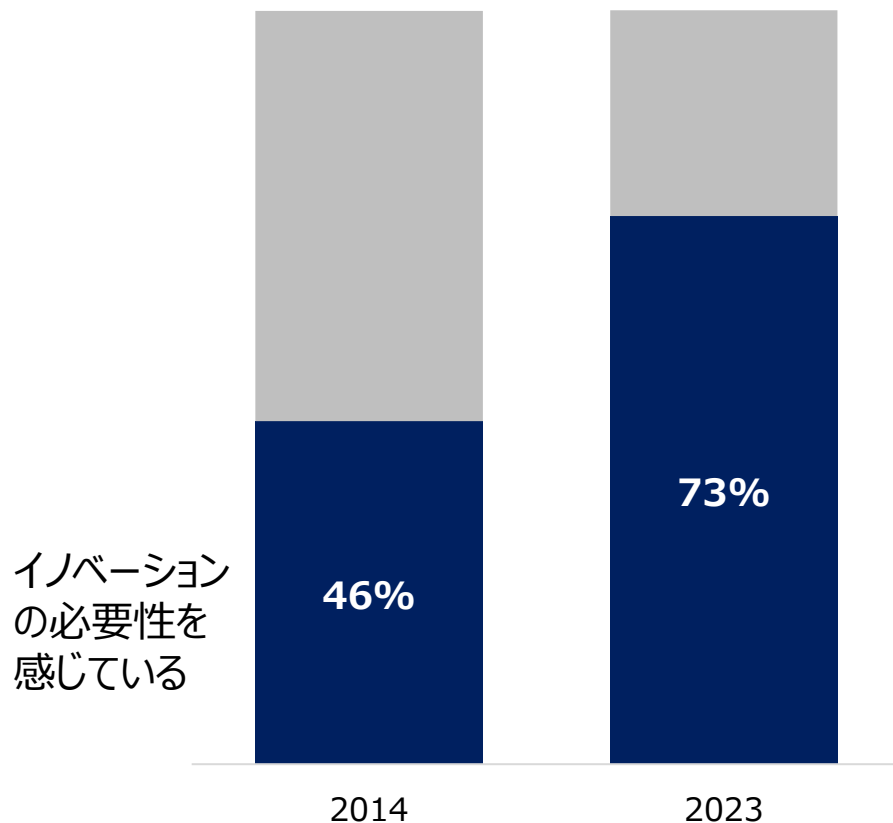
- 回答した企業の創業からの年数は以下のとおり。



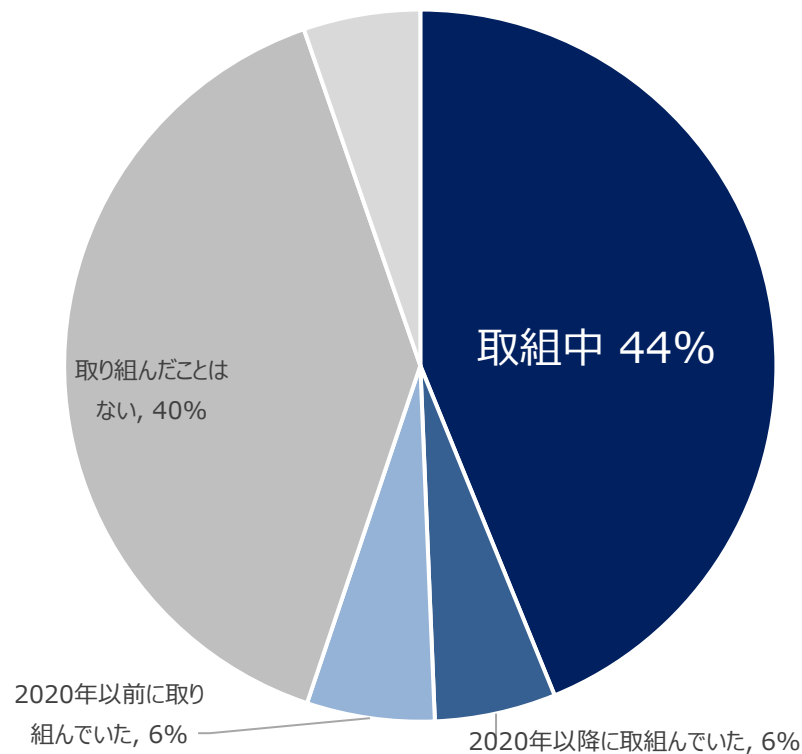
イノベーションへの意識と取組状況

- イノベーションの必要性を感じている者の割合は、2014年度の調査では約50%だったが、今回のアンケートでは70%超と上昇した。
- 一方、実際にイノベーションに取り組んでいる企業は約50%にとどまり、必要性は感じていても取り組めていない企業がある。

イノベーションの必要性の感じ方について



イノベーションへの取組状況

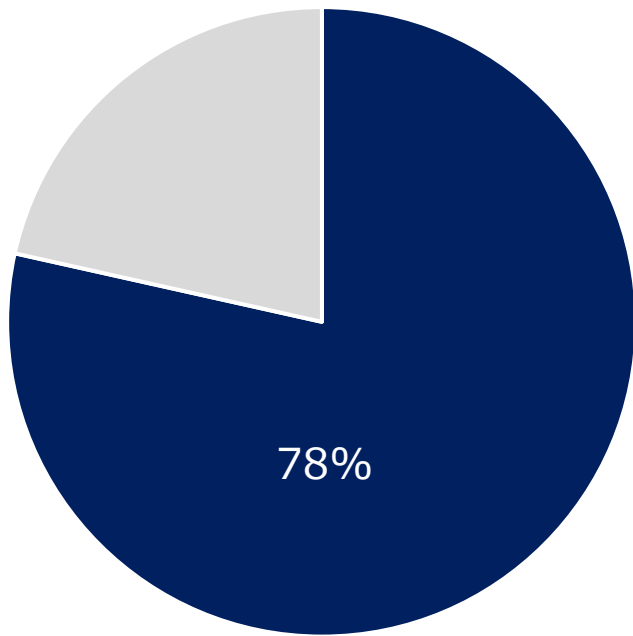


注：第一回検討会で提示した「2.3%」の出典である中小企業実体基本調査(2021)においては個人事業主、小規模事業者の比率が高いことに注意

イノベーションにおけるニーズ探索の必要性

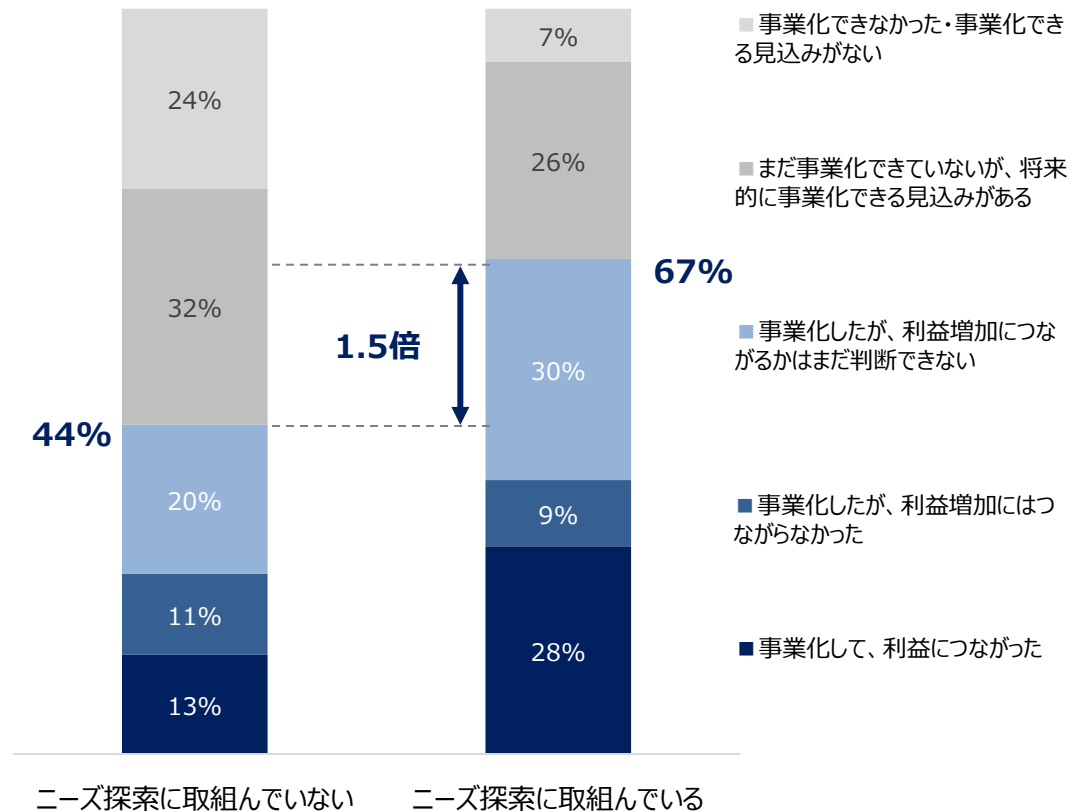
- イノベーションに際してニーズの探索に取り組んでいるか否かが、イノベーションの成果として事業化や利益増加につながっているか聴取したところ、ニーズの探索に取り組んだ事業者の方が、事業化や利益増加に成功している。

ニーズ探索の取組状況



イノベーションに取り組むにあたり、
ニーズ探索を実施している率

ニーズ探索の取組状況と新製品・新サービスの事業化との相関



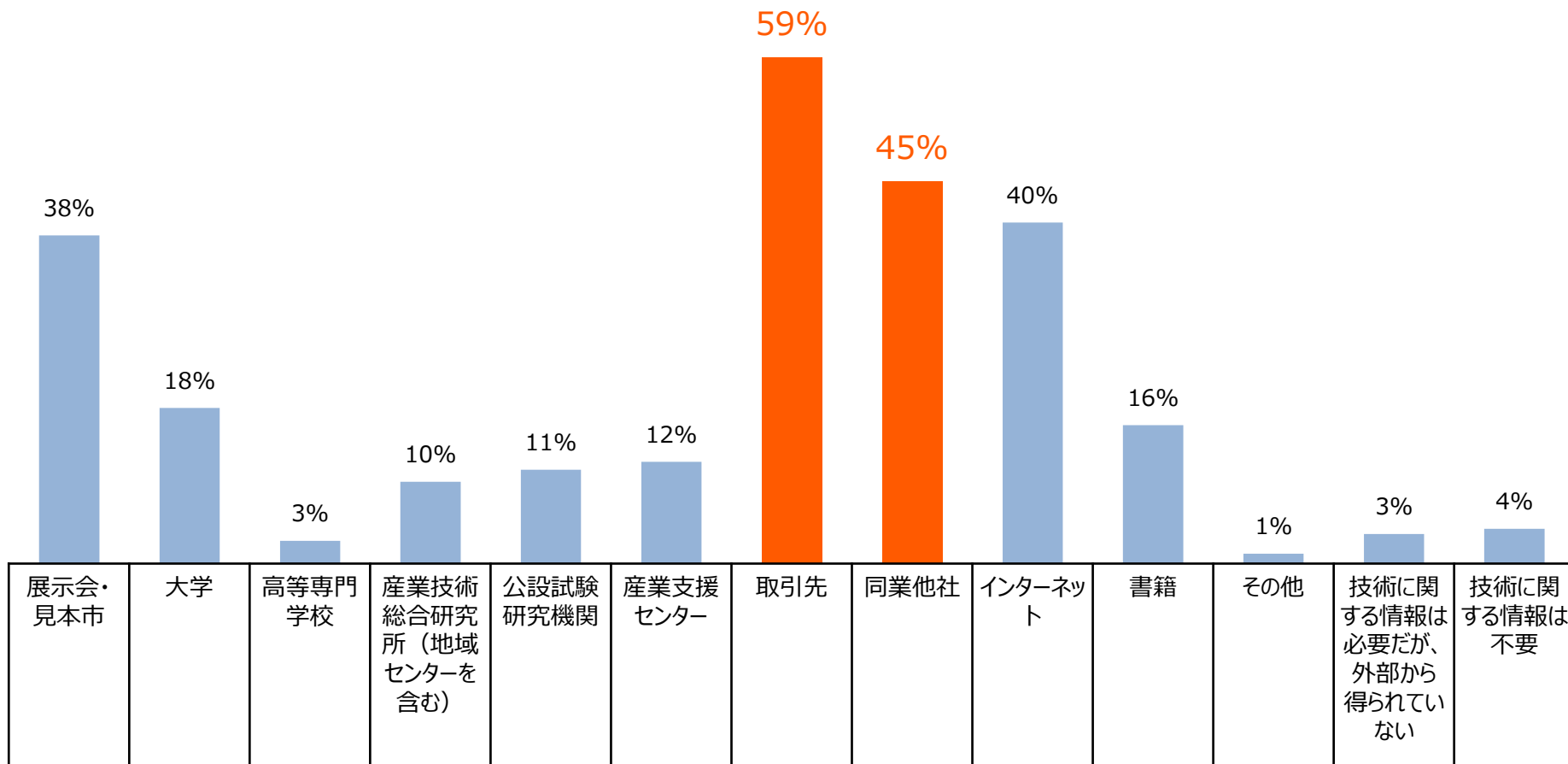
ニーズ探索に情報源

- イノベーションに際してニーズの探索において、情報源は既存事業の関係者であることが多く、新分野の情報源は限定的である模様。

ニーズ探索において、必要な情報の入手先

既存事業の関係者が
主要な情報源

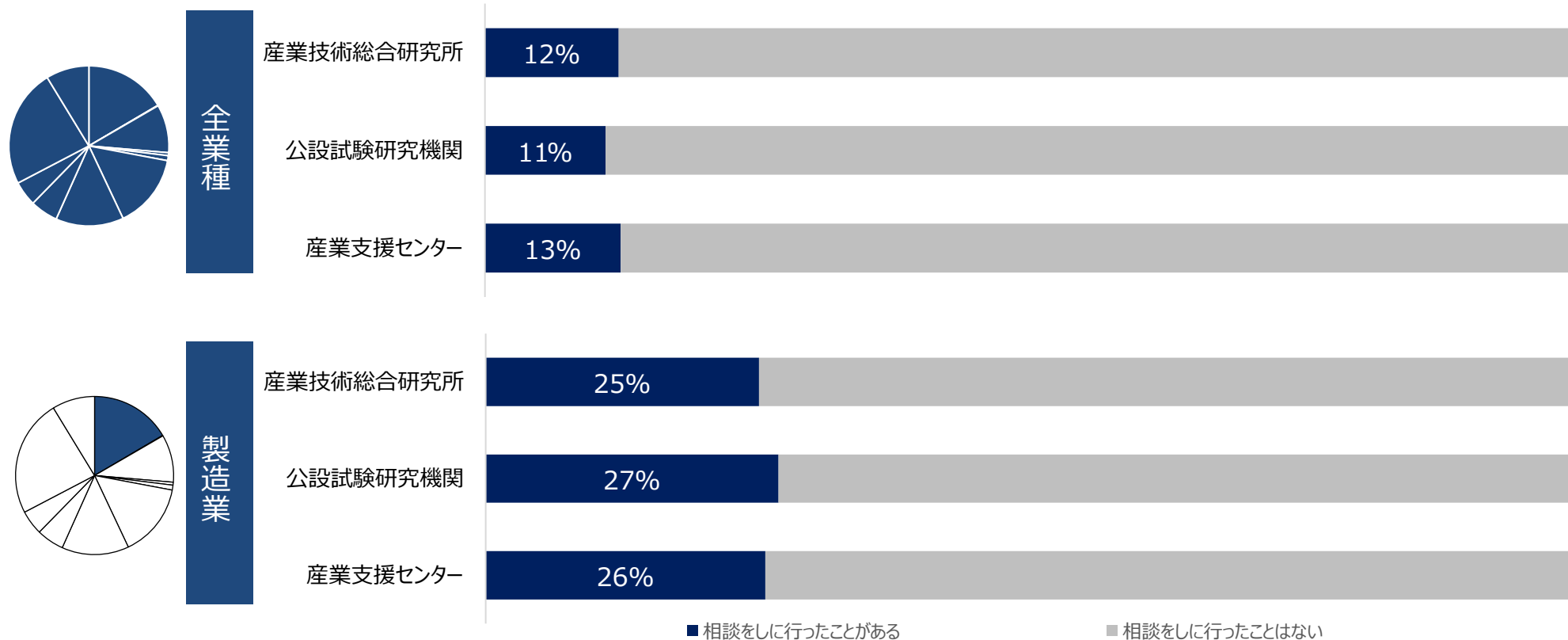
(複数回答)



産総研・公設試・産業支援センターへの相談状況

- 中小企業が、産総研・公設試・産業支援センター等に相談した経験について調査したところ、全産業ではそれぞれ 1 割程度に留まった。
- 主要なユーザーと思われる製造業に限定した場合においても、3 割弱と限定的。

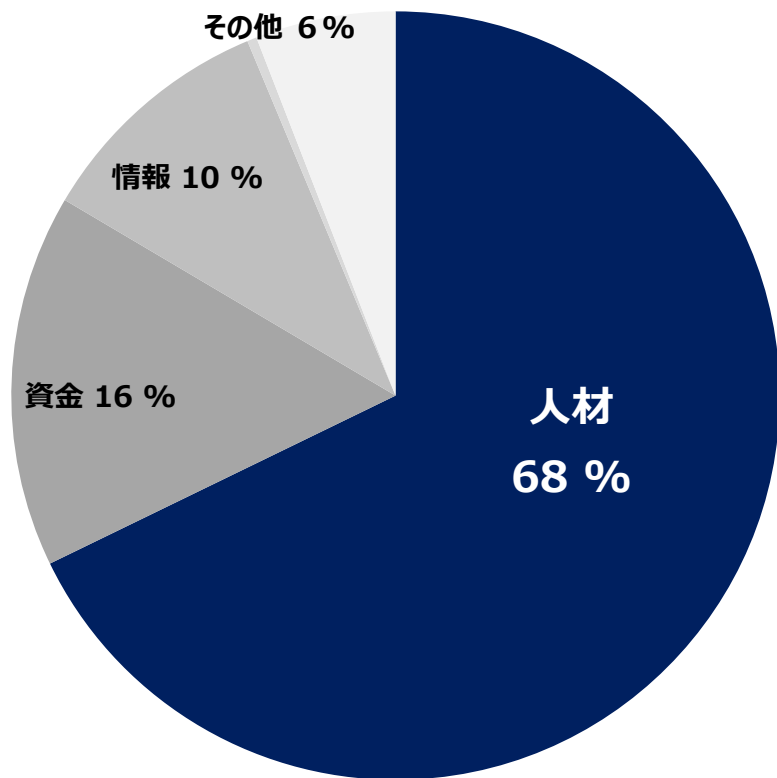
産総研、公設試、産業支援センターへの相談経験



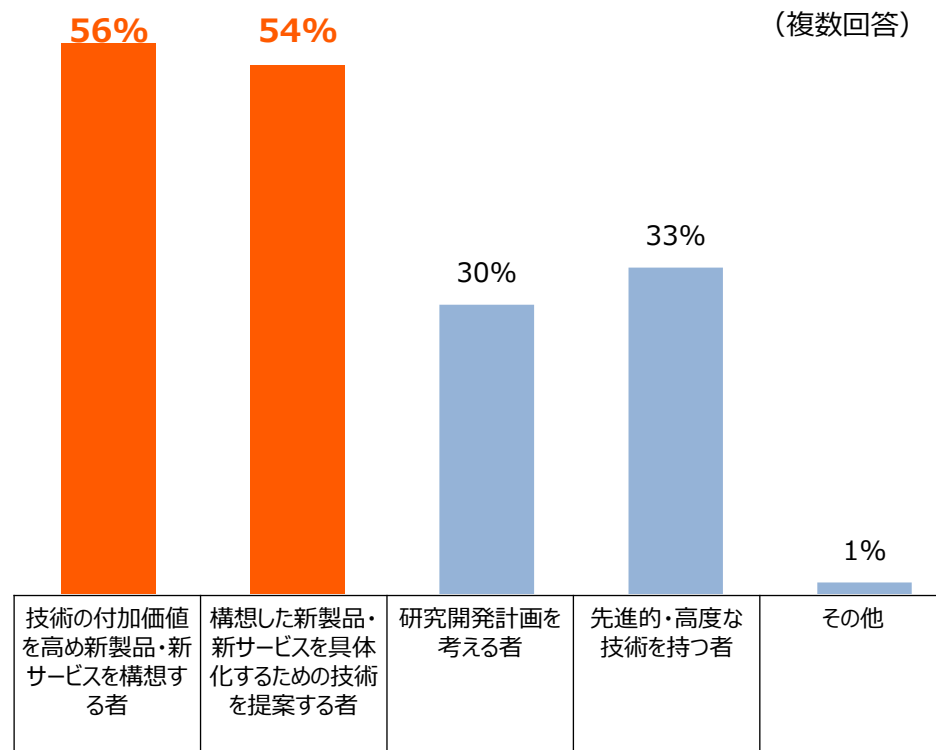
イノベーションに必要なリソースの不足状況

- 研究開発段階で一番不足していると感じるリソースは人材が68%と最も多い。
- 人材の中でも新製品・新サービスを構想するもの、その具体化に向けた技術提案が出来る人材が不足している。

研究開発段階で一番不足していると感じるリソース

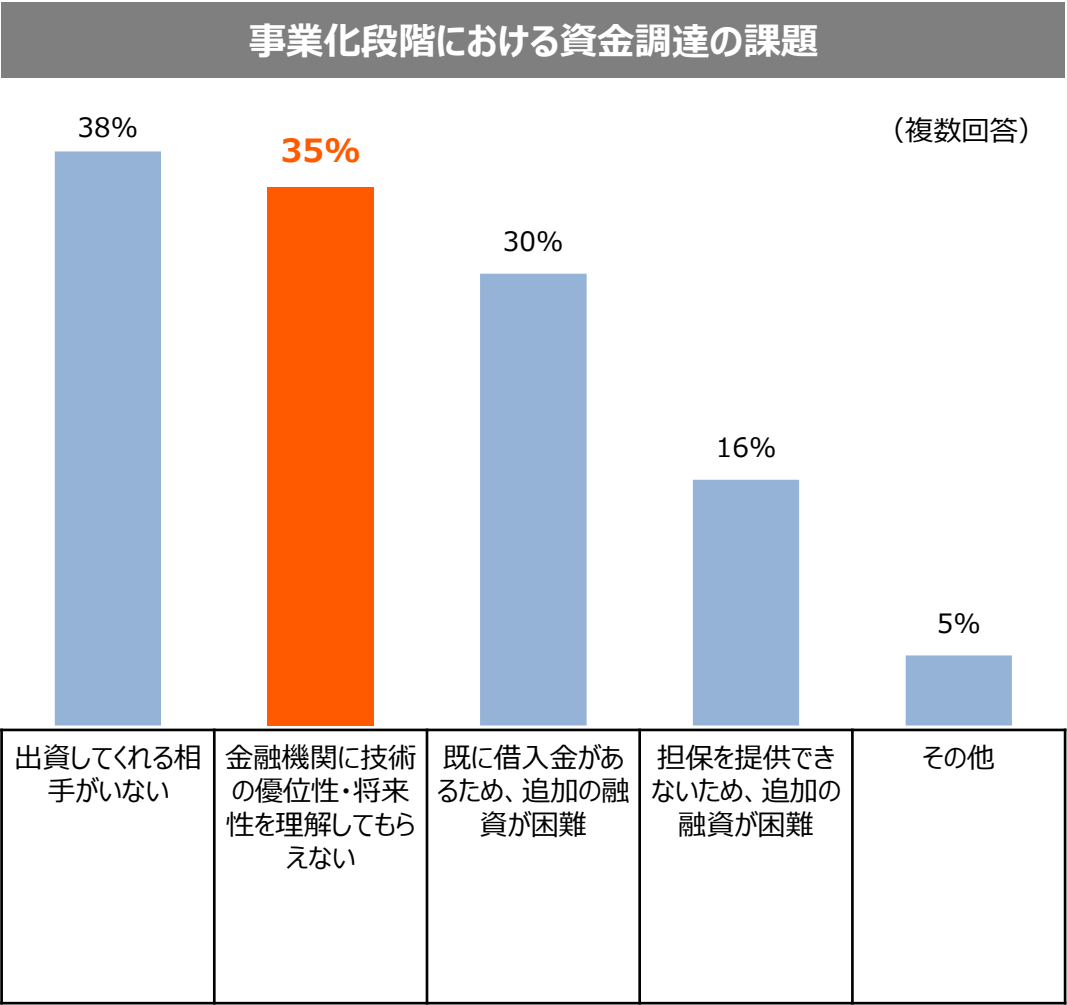


研究開発段階で不足している人材



事業化段階における資金調達の課題

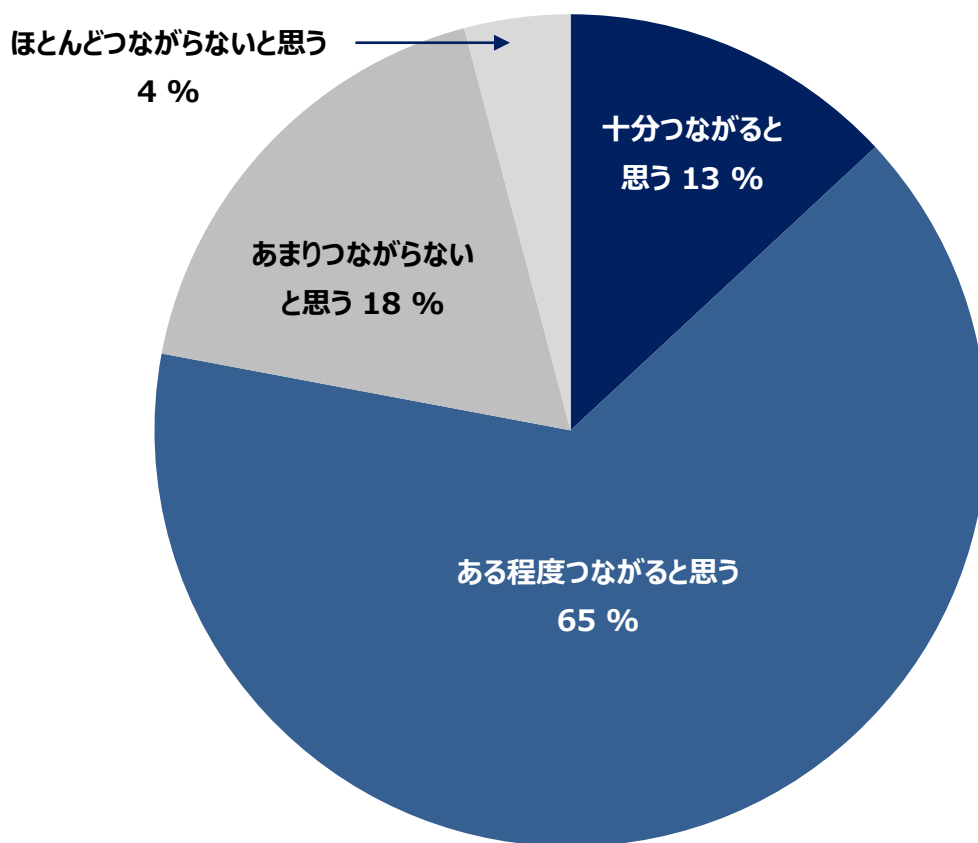
- イノベーションが事業化段階においても、「金融機関に技術の優位性・将来性を理解してもらえない」ために資金調達に課題がある企業が35%と少なくない。



イノベーション・プロデューサーへの期待度

- イノベーション・プロデューサーによるニーズに基づいた新製品・新サービスの構想支援が受けられた場合、事業化に結びつくかという問いには約8割が肯定的。

イノベーション・プロデューサーの支援が事業化に繋がるか



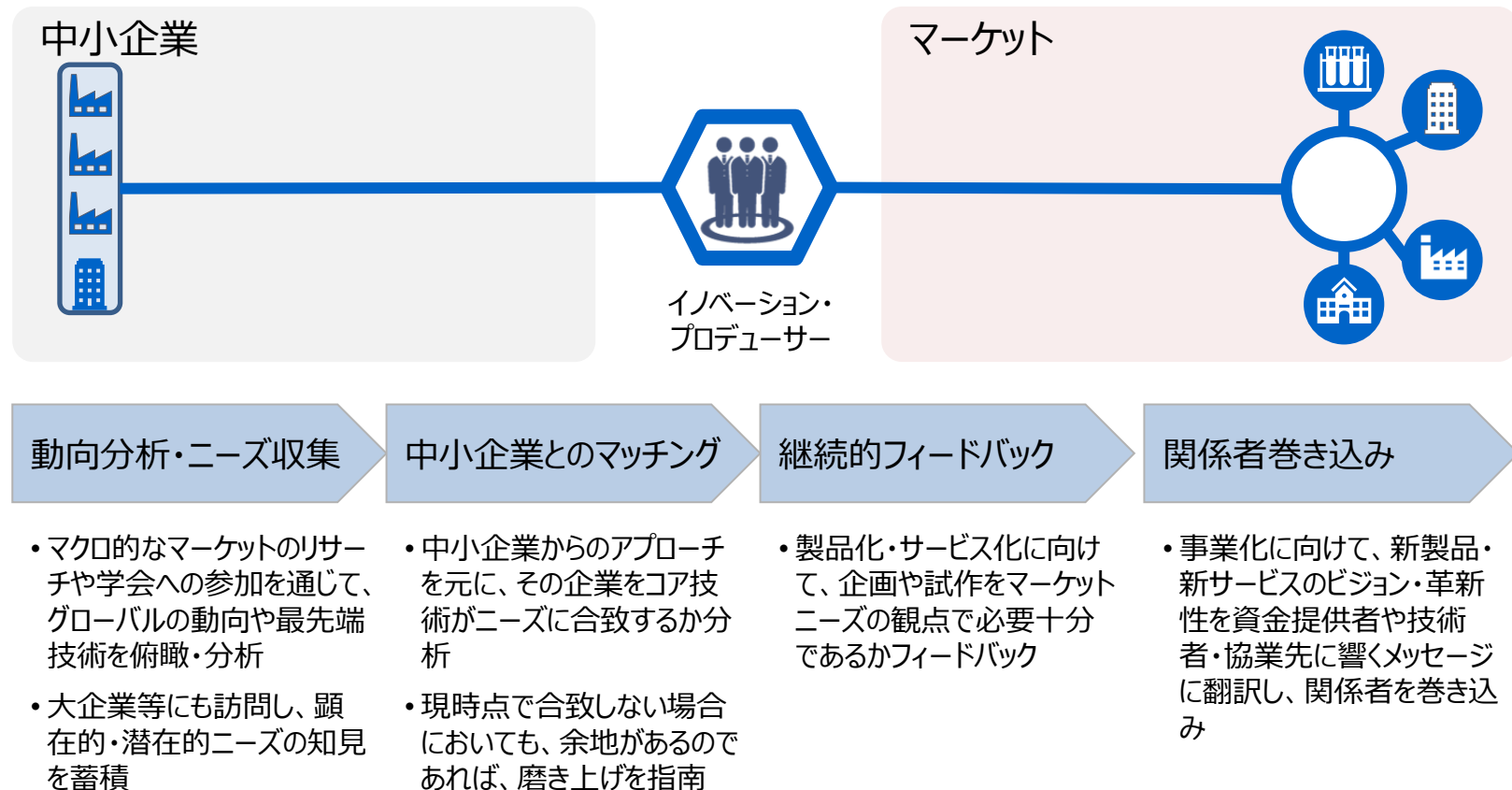
1.アンケート調査結果

2.イノベーション・プロデューサーの在り方仮説

イノベーション・プロデューサーの機能に対する初期仮説

- イノベーション・プロデューサーが活躍するには次の機能が必要ではないか。

- ① マーケットの顕在的・潜在的ニーズの収集
- ② 単なるマッチングに留まらない、製品化・サービス化に向けた継続的フィードバック
- ③ 製品化・サービス化のビジョンを関係者を巻き込める言葉に翻訳



【参考】イノベーション・プロデューサーの構想に対する評価

- 公設試、産業支援機関、中小企業等に対し、イノベーション・プロデューサーの構想について意見交換を行ったところ、評価する声を得られた。

コロナ禍で地域を超えてのオンラインでのやりとりが当たり前になった。業界分析や将来動向を整理した上でのマッチングは、中小企業からの注目もあるだろうし、企業連携に有効だと思う。

産学連携支援機関



大学発ベンチャーで良い技術を持っているところはあるが、地方のベンチャーでは大企業と結ぶことが難しいことがある。大都市圏のシーズと地方のニーズを結べるものがあると良いと思う。

公設試



まさに同じような機能の必要性を考えていた。海外の需要も取り込んで中小企業と結びつける存在は必要。ニーズ保持側から「●●に相談すれば共同開発の相手が見つかるだろう」というネットワークを全国規模に広げられないか。

試作品開発中小企業



地域特性に合わせて、分野を決めてニーズ情報を集め、企業を結び付けることは、企業間連携を進める上でよい。

産業支援センター



ソフトウェア開発を行っているが、地域の中小企業は製造業が多く、イノベーションに関する話が合わない。非製造業にもネットワークがある存在がいると助かる。

ソフトウェア開発中小企業



イノベーション・プロデューサーは、中小企業のイノベーションにおいてまさに求められている機能だと思う。

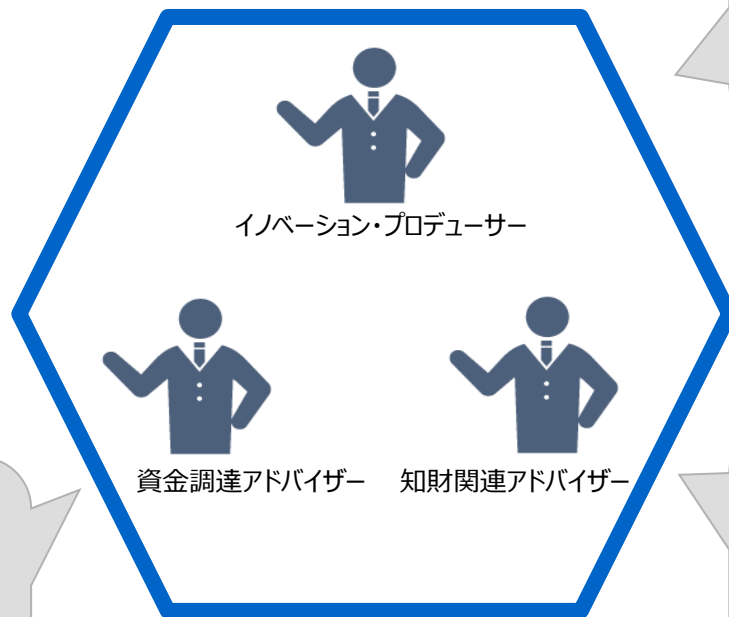
都道府県技術振興担当



イノベーション・プロデュース拠点の仮説

- イノベーション・プロデューサーに構想力、誘引力、推進力を擁した活動を行うことを期待。
- 事業化までやり遂げるよう支援するため、金融機関・CFO出身の資金関連のアドバイザー、知財の有効活用に関するアドバイザー等も配置し、チームで支援してはどうか。

イノベーション・プロデュース拠点



マーケットを意識しながら、
①ビジョンを構想②企業の技術の付加価値の翻訳③事業化まで伴走支援を行う。

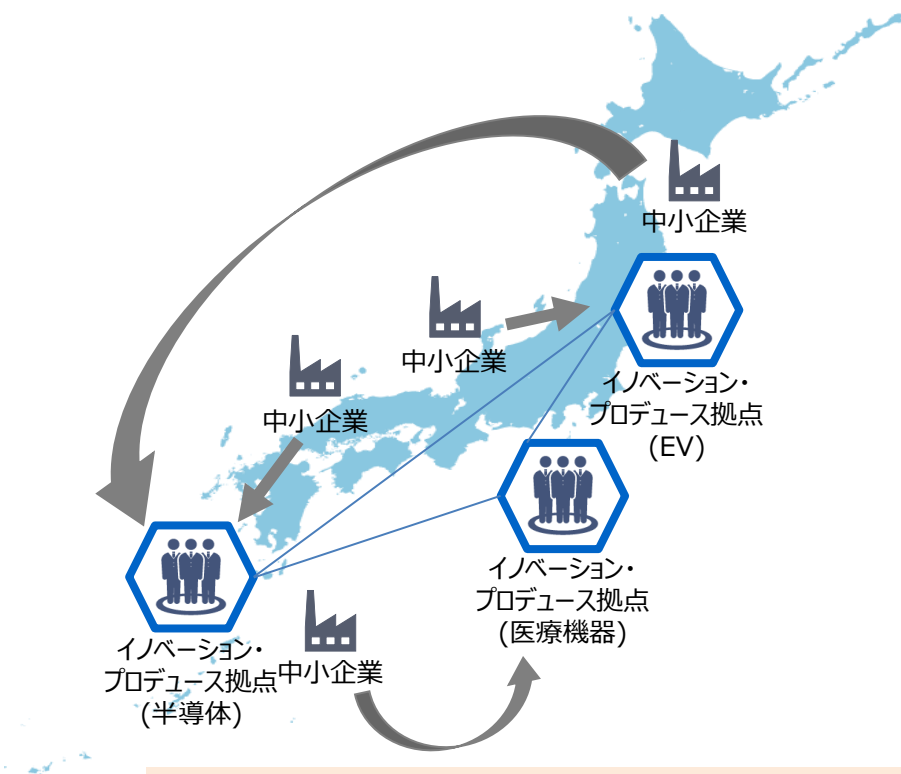
適切な融資・投資先の紹介、
受けるけることが可能な補助金・助成金の紹介等を実施。

研究開発を通して得た知財資産を把握し、活用方法や発信方法を検討する。

イノベーション・プロデュース拠点の仮説

- 特定の分野のマーケット動向に精通してイノベーションのビジョンを構想するために専門性を有する既存機関を拠点として活動することが望ましいのではないか。
- 既存機関には、専門分野に特化した公設試、大学やその附属研究機関、民間研究所など幅広く候補とする。

イノベーション・プロデュース拠点による支援体制のイメージ



イノベーションプロデュース拠点の要件

- ✓ 特定の技術分野の研究開発に実績があり、業界でも知名度が高く、マーケット動向・情報が集まっている。
- ✓ 資金、技術力、連携企業を惹きつける活動に携わっている。
- ✓ 特定の地域に限定せず、全国の中小企業の相談に応じる。

将来的には各拠点をデジタル基盤を用いてNW化し、ニーズとシーズだけでなく、投資家も巻き込めるような質の高いマッチングPFとして機能させることを目指す

【参考】イノベーション・プロデューサーとよろず支援拠点との違い

- イノベーション・プロデューサーは、一定規模以上の中小企業を念頭に、イノベーションで新たな商品・サービスを産み出すために支援する。

	イノベーション・プロデューサー	よろず支援拠点
対象者	一定規模以上の中小企業	小規模事業者等
支援目的	イノベーションで新たな製品・サービスをどう産み出すか	既存の製品・サービスをどう販売するかを検討が多い
支援内容	- 中小企業が持つイノベーションの種について、マーケットを意識しながら、 ①ビジョンを構想 ②企業の技術の付加価値を翻訳 ③事業化まで伴走を実施	- 総合的・先進的な、経営アドバイスを提供 - 課題解決チームを編成 - 課題に応じた、ワンストップサービス
支援までの流れ	- イノベーションへの熱意、コア技術があるなど条件がそろった企業にしぼる - その後イノベーション・プロデューサーへアプローチする（案）	- 近くのよろず支援拠点へ相談 - コーディネーターによるヒアリング - 相談に応じて実現可能な解決策を提案

ご議論いただきたい内容

- 産業クラスター政策におけるこれまでの取組の振り返りを踏まえて、本検討会での政策検討において留意すべきことはあるか。
- 中小企業に対するイノベーション取り組み状況調査(アンケート)を踏まえて、本検討会での政策検討において留意すべきことはあるか。また、今後のヒアリング調査で深掘りすべき論点はあるか。
- イノベーション・プロデューサーの在り方、拠点の設置の仕方に関して、適切に機能するための方策としてどのようなものがあるか。

【参考】企業段階別の二階層型の支援

- 中小企業が持つイノベーションの潜在的魅力をステークホルダーに効果的に発信するため、コア技術の因数分解・言語化支援を行い、対外説明力を強化する。
- その上で、マーケットニーズに近いイノベーションプロデューサーが、中小企業自身ではリーチできない事業者とのマッチングを支援する。

