

四国経済産業局 地域経済部  
新事業推進課 御中

令和6年度  
地方の事業会社によるスタートアップ連携促進事業  
報告書

AlphaDrive

令和7年3月21日  
株式会社アルファドライブ

|                     |           |
|---------------------|-----------|
| 1. 事業概要             | P.3-P.5   |
| 2. 事業の実施内容          |           |
| (1) 調査分析の実施         | P.7-P.39  |
| (2) 事業会社向け勉強会の開催    | P.41-P.48 |
| (3) 「MEETUPイベント」の実施 | P.50-P.57 |
| 3. 事業の総括と今後の方向性について | P.59-P.63 |



令和6年度「地方の事業会社によるスタートアップ連携促進事業」

# 1. 事業概要

AlphaDrive

## 事業の目的

本事業においては、地方における事業会社とスタートアップの連携モデルを調査・検証するとともに、四国地域において事業会社とスタートアップが日常的に連携を行える環境づくりを行った。

### 現状理解と本事業の目的

#### 現状理解

〔四国地域を取り巻く社会的背景〕  
少子高齢化による人口減少により、物流や公共交通等の生活インフラ維持など課題が顕在化している

〔四国地域の事業会社を取り巻く環境〕  
社会・経済環境の変化、人材不足、価格高騰等により、**新事業開発**や**オープンイノベーション**の重要性が高まっている

〔事業会社のオープンイノベーション推進の現状〕

- ・スタートアップとの共創の有意性は理解するが、現実的に形にすることが難しい
- ・事業会社とスタートアップの接点となるコミュニティがなく、連携が生まれない

**四国地域の事業会社はスタートアップとの連携がうまくいっているとは言えない状態にある**

#### 本事業の目的

#### 事業会社が新事業等実施のためスタートアップとの連携・共創を日常的・多発的に生み出していくことができる環境づくり

**POINT①**▷全国及び地方の事業会社とスタートアップとの連携事例を収集・調査し、現状の四国地域の事業会社を取り巻く環境を鑑みた**四国地域において目指すべき理想の連携モデル**を見出す

**POINT②**▷事業会社に対して、スタートアップやオープンイノベーションに関する**理解促進とコミュニティ形成**を行う

**POINT③**▷四国地域の事業会社が**地域内外のスタートアップと連携を図るためのマッチング機会**を設計する

## 事業の目的

本事業では、今年度は事業会社に対するスタートアップとの連携についての理解促進やコミュニティ形成に注力し、中長期的にはそれら連携が日常的に行われ、イノベーションが創出されている状態を目指す。

### 本事業を通じて目指すべきゴール

#### Step1 理解促進・風土醸成

- ✓ 勉強会や交流機会を通じた、事業会社に対してのスタートアップやオープンイノベーションに対する理解促進と機運醸成
- ✓ 四国の事業会社同士の横のつながりを作り、スタートアップとの連携に対して積極的な風土を醸成
- ✓ 事業会社とスタートアップが日常的に連携できるモデルを見出し、そのための環境設計を行う

#### Step2 定着・認知拡大期

##### 地域内外での認知拡大 とエコシステムの形成

- ✓ 事業会社とスタートアップが日常的に連携を行える仕組みやエコシステムが形成されている
- ✓ 事業成果や情報発信により、四国地域におけるオープンイノベーションの取組の認知度が拡大している
- ✓ 地域内外から四国地域のエコシステムに関わる人が増え、連携事例が増加している

#### Step3 成熟期

##### 四国地域におけるイノベーションの 創出と地域への還元

- ✓ 事業会社とスタートアップの連携による新事業やオープンイノベーションが盛んに行われ、成果が地域へのサービスに還元されている
- ✓ 各種産業において、先端テクノロジーや価値を創出する若手起業家が増え、県内で様々な新事業開発が行われる
- ✓ 四国地域の経済発展及び雇用創出につながっている

事業会社とスタートアップとの連携が進むことにより、四国地域におけるイノベーションが多発的に創出され、それらの成果が地域の経済発展及び雇用創出に繋がっている状態を目指す



## 事業の全体像

本事業においては、仕様書に規定された事項に基づき、独自の提案や工夫も含め、以下の取組を実施。

### 業務の全体像

#### (1) 調査分析の実施

##### 【概要】

四国地域における事業会社の新事業検討に関する現状と課題を分析するとともに、スタートアップとの連携数等の現状について整理する。また、他地域の優良連携事例を調査し、地域にいながらも事業会社が新事業等の実施にあたり日常的にスタートアップと連携できるモデルを見出す。

##### 【ポイント】

四国地域における調査では、勉強会に参加した企業を主な対象とし、新事業開発・スタートアップ連携に関するアンケート・ヒアリング調査を行う。他地域事例については公開レポートやアルファドライブグループのネットワークと支援実績を活用し調査を実施。

#### (2) 事業会社向け勉強会の開催

##### 【概要】

事業会社にとってスタートアップとの連携とは、事業領域の拡大、既存事業の競争力強化、企業価値向上等を図る一つの手段となることを認識・理解してもらうため、現状の課題整理や事例を学ぶ場を提供する。また、交流会等も交え、事業会社の新事業検討に取り組む担当者同士の横のつながりを作る。

##### 【ポイント】

勉強会の一部で四国地域のスタートアップを紹介、連携を促し、スタートアップとの連携の取り組みや新事業開発のコミュニティに関するトークによって、刺激や動機形成を促す。

#### (3) 「MEETUPイベント」の 企画準備・運営

##### 【概要】

都市部でイベントを開催することにより、地域内外のスタートアップと事業会社とのマッチング機会をつくる。また、四国地域のスタートアップ・エコシステムの活動発信、認知度拡大を狙いとし、都市部の起業家や投資家、事業会社、支援機関等を含め、継続的に四国地域に関わるネットワークを形成する。

##### 【ポイント】

勉強会開催時点から意識して事業会社への登壇の声かけを行い、イベント登壇に向けたレクチャー、登壇テーマに関する打ち合わせや伴走支援、イベント後のマッチングに関するフォローアップなど本事業実施期間全体を通じて、事業会社の成長と連携加速化を後押しする。



令和6年度「地方の事業会社によるスタートアップ連携促進事業」

## 2. 事業の実施内容

### (1) 調査分析の実施

## 調査分析の実施概要

調査分析においては、四国地域の事業会社に対するアンケートおよび取り組み内容のヒアリング、他地域の優良事例調査を実施。また、本事業において開催する勉強会でのディスカッション内容やイベント内容等も合わせて、四国地域における事業会社とスタートアップのベストな連携モデルを見出すことを目的としている。

### 調査分析の実施全体像

#### ①四国地域の事業会社に対する アンケート調査の実施

##### 調査項目

- ・新事業開発に関する取り組み状況
  - 取り組んでいるテーマ
  - 主に活用しているリソースや方法
  - 課題として感じている点
- ・新事業開発におけるスタートアップとの連携
  - 連携有無
  - 連携方法
  - 検討・実施する際の課題
  - 連携事例や成果

##### 対象

- ・勉強会に参加した四国地域の事業会社、支援機関、金融機関、スタートアップ、行政機関

##### 調査方法

- ・四国の事業会社に対するアンケート調査

#### ②事業会社へのヒアリングや 意見交換等による調査

##### 調査項目

新事業開発及びスタートアップとの協業・連携に関する社内の取り組み状況、方針、内容について（概要、方針のポイント、連携目的、内容、事例、連携先など）

##### 対象

- ・イベントに参加した中国・四国地域の事業会社

##### 調査方法

- ・勉強会やイベント等を通じたディスカッションや意見交換

#### ③他地域の事業会社・スタートアップ連 携事例調査

##### 調査項目

- ・事業会社とスタートアップの連携形態の種類（パターン）について
- ・オープンイノベーションプログラムの事例
- ・PoC・共同開発型の事例
- ・他地域の事業会社・スタートアップの連携事例
- ・成功要因の分析と四国地域における活用モデルの検討

##### 対象

- ・全国の実施事例

##### 調査方法

- ・国、自治体、企業が発行する各種レポートからの分析、比較調査
- ・アルファドライブグループ支援実績事例による調査

### ①四国地域の事業会社に対するアンケート調査の実施概要

|      |                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 目的   | 四国地域の事業会社における新事業開発やスタートアップ連携の現状と課題を把握するため                                                                                                                                                                                                                                              |
| 対象   | 勉強会に参加した四国地域の事業会社、支援機関、金融機関、スタートアップ、行政機関等                                                                                                                                                                                                                                              |
| 回答者  | 回答企業28社、回答者総数 40名                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 質問項目 | <ul style="list-style-type: none"><li>・新事業開発に関する取り組み状況</li><li>・新事業開発で取り組んでいるテーマ</li><li>・新事業開発において、主に活用しているリソースや方法</li><li>・新事業開発における課題として感じている点</li><li>・新事業開発におけるスタートアップとの連携有無</li><li>・新事業開発におけるスタートアップとの連携方法</li><li>・スタートアップとの連携を検討・実施する際の課題</li><li>・スタートアップとの連携事例や成果</li></ul> |
| 実施方法 | WEBアンケート                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 実施期間 | 2024年12月～1月                                                                                                                                                                                                                                                                            |

## 四国地域の事業会社に対するアンケート調査の結果

### ■新事業開発の取り組みに関する質問

Q. 現在、貴社では新事業開発に取り組んでいますか？

新事業開発に現在取り組んでいる回答者の割合：33名(23社)/40名(28社)  
80%以上の回答者が現在取り組んでいると回答。

Q. 取り組んでいる場合、主にどのようなテーマで新事業を検討していますか？  
(複数回答可)

33名(23社)のうち26名(18社)が取り組んでいる新事業開発のテーマが  
「**自社の既存事業の拡張**」である。

Q. 新事業開発において、主に活用しているリソースや方法を教えてください。  
(複数回答可)

新事業開発で活用しているリソースや方法は「**外部企業との協業・連携**」と回答した者が30名(21社)、「**社内の既存リソースの活用**」が24名(17社)と続く結果になった。「**スタートアップとの連携**」をあげたのは8名(6社)で、新事業開発に取り組む企業の中でも26%ほどであった。

Q. 新事業開発における課題として感じている点を教えてください。(複数回答可)

「**社内のリソース不足**」「**技術的な知識・ノウハウの不足**」「**市場や顧客ニーズの理解不足**」のいずれも、多くの企業も課題として感じているという回答。

その他の課題として、

- ・経営陣が本当に新事業開発を必要としているのか不明
- ・別の部署からの理解が足りない といった声も挙げられた。

|                  | 回答数 | 社数 |
|------------------|-----|----|
| 取り組んでいる          | 33  | 23 |
| 以前取り組んでいたが現在は休止中 | 0   | 0  |
| 取り組んでいない         | 7   | 5  |

|              |    |    |
|--------------|----|----|
| 自社の既存事業の拡張   | 26 | 18 |
| 新市場への進出      | 20 | 12 |
| 新技術の活用       | 11 | 9  |
| 環境・SDGs関連の事業 | 12 | 9  |
| その他          | 1  | 1  |

|                |    |    |
|----------------|----|----|
| 外部企業との協業・提携    | 30 | 21 |
| 社内の既存リソースの活用   | 24 | 17 |
| コンサルティング会社への依頼 | 11 | 8  |
| スタートアップとの連携    | 8  | 6  |
| その他            | 0  | 0  |

|                  |    |    |
|------------------|----|----|
| 社内リソース(人材・予算)の不足 | 28 | 19 |
| 技術的な知識・ノウハウの不足   | 28 | 19 |
| 市場や顧客ニーズの理解不足    | 26 | 18 |
| 社内の意思決定プロセスの遅さ   | 13 | 9  |
| その他              | 2  | 2  |



## ■スタートアップとの連携に関する質問

Q. スタートアップ企業との連携について、現在の状況をお聞かせください。

「すでに具体的な連携プロジェクトがある」と13名（10社）が回答。「現在検討中である」と回答したのは14名（11社）であった。一方で、現段階で「特に連携を検討していない」という回答が17名（14社）と、検討中の企業よりも多い回答となった。

Q. スタートアップと連携している場合、どのような形で関わっていますか？  
（複数回答可）

「製品やサービスの共同開発」と答えた企業が7社、「資金提供（投資）」と答えた企業が6社と続き、「技術提供・技術支援」と答えた企業が4社であった。

Q. スタートアップとの連携を検討・実施する際に課題だと感じる点を教えてください。（複数回答可）

「費用対効果が不明確」と答えた者が圧倒的に多く23名（16社）という回答になった。また、「次いで信頼関係の構築」16名（11社）、「文化や価値観の違い」13名（11社）と答えた企業が多く、スタートアップの企業文化との違いや接点の少なさから、信頼関係を築くことに難しさを感じているのではないかと感じ取れる。

【その他の課題として挙げられた回答】

- ・スタートアップを支援するにあたりもっと話を聞きたいが、忙しいスタートアップ経営者の時間をもらうことに躊躇がある。
- ・技術開発の場合、トライ＆エラーが必要で、しっかりとコミュニケーションが取れていないと進捗が停滞しがちになる。
- ・銀行なので、顧客情報保護や合法性、セキュリティなどスタートアップが超えにくい壁がある。組む場合は他行が組んだのを確認してからということになる。
- ・スタートアップ企業とのマッチングチャンスがない

|                         | 回答数 | 社数 |
|-------------------------|-----|----|
| 特に連携を検討していない            | 17  | 14 |
| 現在検討中である                | 14  | 11 |
| すでに具体的な連携プロジェクトがある      | 13  | 10 |
| 過去に連携したことがあるが現在は実施していない | 1   | 1  |

|              |    |   |
|--------------|----|---|
| 資金提供（投資）     | 10 | 6 |
| 製品やサービスの共同開発 | 9  | 7 |
| 技術提供・技術支援    | 4  | 4 |
| ジョイントベンチャー設立 | 1  | 1 |
| その他          | 3  | 3 |

|           |    |    |
|-----------|----|----|
| 費用対効果が不明確 | 23 | 16 |
| 信頼関係の構築   | 16 | 11 |
| 文化や価値観の違い | 13 | 11 |
| 法務・契約上の課題 | 5  | 5  |
| その他       | 4  | 4  |

### ■地域における新事業開発およびスタートアップとの連携促進の課題に関する質問

Q. 地域における事業会社の新事業開発促進やとスタートアップの連携を促進するために必要だと感じる取り組みを教えてください。  
(複数回答可)

「**地域事業会社やスタートアップとの定期的な交流イベントの開催**」は、26名(20社)とほとんどの回答者が選択して回答しており、現状の機会の少なさと必要性が伺える。その他、「地域の成功事例の共有」「新規事業担当者のコミュニティ形成」「マッチング伴走支援」「公的支援の拡充」「スタートアップのピッチ開催」などは多くの企業が必要だと回答しているのに対し、「事業会社発信によるピッチイベントの開催」については、それらの半数以下の回答数であった。事業会社自らがピッチ等で発信し連携先を呼び込む方法には消極的とも捉えられる。

【その他の項目で挙げられた回答】

- ・経営陣向けに講義、懇親会の開催
- ・交流やマッチングは、相当に習熟した世話人が事務局になる必要がある

|                               | 回答数 | 社数 |
|-------------------------------|-----|----|
| 地域事業会社やスタートアップとの定期的な交流イベントの開催 | 26  | 20 |
| 地域の成功事例の共有                    | 20  | 16 |
| 新規事業担当者間のコミュニティ形成             | 18  | 13 |
| スタートアップと事業会社のマッチング伴走支援        | 16  | 13 |
| 公的支援の拡充(補助金・助成金など)            | 15  | 14 |
| スタートアップ発信によるピッチイベントの開催        | 15  | 12 |
| マッチングプラットフォームの活用              | 13  | 12 |
| 事業会社発信によるピッチイベントの開催           | 9   | 8  |
| その他                           | 2   | 2  |

### Q. 新事業開発やスタートアップの連携において、地域における課題や不足感があれば、教えてください。（自由回答）

事業会社、自治体、金融機関、スタートアップから14件の意見をいただいた。まとめると下記の通りである。

#### 1. 地方スタートアップの数・連携機会の不足

- ・地方のスタートアップの数が少なく、結果的に都市圏のスタートアップとの連携が中心になりがち。
- ・県外スタートアップを県内に呼び込む仕組みが不足しており、**地域独自のスタートアップエコシステムの形成が課題。**

#### 2. コミュニケーション・横連携の課題

- ・都市圏スタートアップとのやり取りがWeb中心となり、細かいニュアンスや温度感が伝わりにくい。
- ・地域内企業同士の横連携が不十分で、情報や技術のシェアが進みにくい。
- ・地方特有の保守的な文化や前例主義が、スタートアップ連携のハードルになっている。

#### 3. 支援・コーディネーションの不足

- ・スタートアップ企業の情報（リストや技術シーズ）を理解した提案型コーディネーターが不足している。
- ・スタートアップ活用に対する理解がまだ進んでおらず、認知・教育の機会が必要。
- ・中小企業では新規事業に専念できる人材が不足しており、社長の意向はあるが組織が追いつかないケースが多い。

#### 4. 事業展開・成功事例の共有不足

- ・地域のスモールメリット（地方特有の強み）を活かした新規事業開発の成功事例が不足しており、もっと知りたいという声がある。
- ・事業会社として、スタートアップ側の技術ニーズを知りたいとの意見もあり、適切なマッチングが求められる。

#### 5. プロモーション・支援環境の不足

- ・スタートアップのプロモーション（広告・宣伝）支援が不足しており、より強化が必要。
- ・四国地域では新規事業に関するイベント・機会が少なく、今回のような場を継続的に設けることが求められている。

#### 6. 地域文化と意識改革の必要性

- ・「他と手を取る＝奪われる」という意識が根強く、企業間のオープンイノベーションが進みにくい。
- ・地域資源（パルプ製造、海事クラスターなど）を活かすためにも他業種との協力が成長につながる**ことへの理解を深める必要がある。**
- ・銀行など支援機関も、従来の体質からの脱却が求められている。

### 調査結果からのまとめと考察

#### ■四国地域における新事業開発の取り組みの状況

回答者の中では新事業開発に取り組んでいる企業は多く、取り組みテーマとしては**現在の既存事業から関連した分野での事業開発**を試みている企業が多い。また、その際に活用しているリソースとしては自社の既存リソースのほか、外部企業との協業・連携が多く挙げられたが、**スタートアップとの連携はそれほど進んでいない**。新事業開発における課題として、社内のリソース不足、技術的な知識・ノウハウの不足、市場や顧客ニーズの理解不足など、多くの企業が課題として感じている。

#### ■スタートアップとの連携に関する状況

すでにスタートアップとの連携、または検討している企業は一定数あるが、現段階では**特に連携を検討していないという回答の方が多い**。また、スタートアップとの連携の障壁として**費用対効果が不明確である**という回答が多いため、**地域企業でのCVC成功事例や、共同開発の成功事例等から成果を含む具体的な内容で説明することが必要**と考えられる。スタートアップ企業の文化や価値観の違いを課題だと感じている企業も多く、スタートアップ連携の際の**相互理解や交流の場を連携前から定期的に設ける**ことが有効であると考えられる。

#### ■地域における新事業開発およびスタートアップとの連携促進の課題と今後の方向性

四国地域における新事業開発・スタートアップ連携には、

「地域スタートアップの絶対数の不足」「エコシステムの中での横連携や情報共有の不足」「支援・コーディネーターの不足」「成功事例の不足」「プロモーション・新規事業やOIに関するイベント機会の欠如」「地域文化の保守性」といった課題がある。

今後は、**四国地域内でのスタートアップと事業会社の定期的な交流機会の創出**のほか、**県外スタートアップの誘致**や事業会社・金融機関・支援機関・行政など**エコシステムプレイヤーの横連携の強化**、**地域内の成功事例の発信**、スタートアップ支援やマッチング機能を担う**コーディネーターの育成**、**地域企業の意識改革**の推進が重要となる。



### ②事業会社へのヒアリングや意見交換等による調査

|         |                                                                                                     |
|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 目的      | 四国地域の事業会社における新事業開発・スタートアップ連携への具体的な取り組み内容を把握し、地域代表事例としての蓄積及び発信を支援していくため                              |
| 対象      | MEETUP WEST in Tokyo登壇企業（中国地域・四国地域の事業会社 5社）                                                         |
| 調査分析の観点 | 新事業開発及びスタートアップとの協業・連携に関する<br>社内の取り組み状況、方針、内容について<br>（概要、方針のポイント、連携目的、内容、事例、連携先など）<br>※公開の了承を得た範囲で記載 |
| 調査方法    | 勉強会やイベント等を通じたディスカッションや意見交換                                                                          |
| 対象期間    | 2024年10月～2025年3月時点における情報                                                                            |

### お多福醸造株式会社・オタフクソース株式会社 × バイオベンチャー

#### 米麴の力でつくる次世代タンパク質の製法開発、「マイコプロテイン」の事業化にチャレンジ



##### 【概要】

バイオベンチャーと開発契約を締結し、菌類由来の代替タンパク質「マイコプロテイン」の開発と事業化に取り組む。米を原料とし、米麴の力を活用することで次世代タンパク質の製法開発を進めており、お好み焼・焼そば等の食材としても活用を検討。

##### 【連携目的】

- ・食の未来を見据えた持続可能なタンパク質供給の確立
- ・代替タンパク質の開発による新たな市場開拓
- ・食品業界におけるイノベーション創出
- ・環境負荷の低減と健康志向の食文化の推進

##### 【連携内容】

お多福醸造株式会社

：ALの特許技術を活用し、商用生産を見据えた製法開発と試作サンプル製造を担当

Agro Ludens株式会社（AL）

：米を原料とし、麴菌による発酵プロセスでマイコプロテインを生成する技術を提供

Green Earth Institute株式会社（GEI）

：マイコプロテインを原材料とした新たな需要や販路開拓を推進

株式会社XPJP

：GEIと協力し、マイコプロテインの需要創出や販路開拓を支援

オタフクソース株式会社

：マイコプロテインの自社商品への展開および販路開拓を担当し、事業化を推進



出典：オタフクホールディングス

### 株式会社ジェイ・エム・エス

#### デザイン思考を活用した新事業開発



##### 【概要】

デザイン思考をもとに顧客ニーズの特定やインサイトを探り、新規事業のコンセプトの創出に取り組む

##### 【ポイント】

デザイン思考に基づく医療機器開発の実践学

##### 【取り組み】

- ・2024年より新規事業への取組みを本格化
- ・患者や医療従事者の視点で医療現場の課題解決を実現することを新規事業のモットーとして掲げている
- ・変化していく時代における新規事業開発の重要性を踏まえ、経営層の理解含め全社として今まで以上に新規事業開発へのリソースを割くことを共有している

出典：株式会社ジェイ・エム・エス

### 四国電力株式会社

#### 外部パートナーとの連携を通じた、持続的な成長と地域発展



##### スマート農業の取り組み



出典：四国電力株式会社  
[https://www.yonden.co.jp/cnt\\_yonden-agri/aitosa.html](https://www.yonden.co.jp/cnt_yonden-agri/aitosa.html)

##### マンダリンオリエンタル瀬戸内



出典：  
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000002.000128075.html>

##### 【概要】

新規事業部では、各分野の事業者と協業して、新たな事業創出・事業領域の拡大に向けた取組みを進めており、現在、脱炭素・モビリティや観光、農業といった分野に挑戦している。

##### 【取り組み内容】

- ・ **電動モビリティの普及支援**  
商用車両の電動化を行う事業者に対して、充電・運行最適化システムを開発し、サービス提供予定。
- ・ **「マンダリン オリエンタル 瀬戸内」の開発・運営**  
2027年夏、ホテル「マンダリン オリエンタル 瀬戸内」を開業予定。  
瀬戸内エリアの魅力発信や国内外からの旅行者の誘客に貢献。
- ・ **イチゴ・シシトウの生産事業 スマート農業の開発・導入**  
農業法人を設立し、女峰イチゴ(香川県三木町)、シシトウ(高知県南国市)を生産。シシトウ栽培では、ハウス内の環境データ等を活用した「最適栽培モデル」を確立。また、発電する土壌微生物「発電菌」を電源とする「微生物燃料電池」を活用した、みかん園地のIoTモニタリングシステムの開発に向けて実証中。



## 穴吹興産株式会社

### 社内のビジネスプランコンテストを通じ、絶えず新事業を創出



出典：あなぶきハウジンググループ

#### 【概要】

新規事業を生み出すための取り組みとして社内でビジネスプランコンテスト「夢のたまごグランプリ」を2年に1度開催。

毎年100以上のチームから新規事業の提案がなされ、様々な分野において、夢のたまごグランプリ発の事業が誕生。

また、コーポレートベンチャーキャピタル（CVC）も立ち上げ、事業連携を目的に複数のスタートアップ企業に投資をしている。

#### 【夢のたまごグランプリで生まれた事例】

##### ・霊園開発事業（アルファメモリアルパーク高松）

宗教法人とのオープンイノベーションによって生まれた事業。

2024年11月 高松市内初の公園型霊園をグランドオープン

##### ・マンション管理シェアリング事業（スムシア）

築年数無制限、30戸以下の小規模マンション向け分譲マンション管サービス。アプリ等のITテクノロジーの活用、シェアリング、標準化を通じて低価格で提供。

#### 【あなぶきスタートアップ支援ファンドの投資先】

- ・株式会社ウィズダムアカデミー（東京都）：民間学童保育運営
- ・株式会社ママスクエア（東京都）：託児所付コワーキングスペース運営
- ・株式会社ネクイノ（大阪府）：遠隔医療サービス運営
- ・株式会社グローバ（東京都）：施主とリフォーム会社のマッチングサービス
- ・KEYS株式会社（福岡県）：法人向けスマート南京錠SaaSの開発・販売
- ・株式会社フューチャースタANDARD（東京都）：映像解析AIプラットフォームの開発および運用



出典：穴吹興産株式会社

## 株式会社ダイキアクシス

### CVC子会社設立によるスタートアップへの出資・連携



#### 【概要】

ダイキアクシスグループCVC（Daiki Axis Venture Partners）を設立。主に水技術やエネルギー分野、地方創生分野についてスタートアップとの連携・投資を行っている。

#### 【ポイント】

成長加速に向け、既存事業と付随する事業、連携できる事業を模索および地方課題を解決できる事業を中心に、スタートアップと連携。

#### 【取り組み事例】スタートアップ企業連携先（一部）

##### <水技術>

- ・株式会社Waqua  
：水事業開発、サービス展開においての連携

##### <エネルギー>

- ・ゼファー株式会社
- ・モルゲンロット株式会社  
：風力発電やグリーンデータセンターの開発連携

##### <地方創生>

- ・株式会社スポンサーズブースト
- ・株式会社ZENTECH  
：大学部活動支援を通じた人材採用事業や地方団体支援サービス展開においての連携

出典：株式会社ダイキアクシス

### ③他地域の事業会社・スタートアップ連携事例調査の概要

#### 目的

他地域における事業会社とスタートアップの優良連携事例から、地方における連携モデルとして活用できる要素や、四国地域における連携モデルの参考要素を見出すため

#### 対象

全国における事業会社とスタートアップの連携、オープンイノベーション実施事例

#### 調査分析の観点

- ・事業会社とスタートアップの連携形態の種類（パターン）について
- ・オープンイノベーションプログラムの事例
- ・PoC・共同開発型の事例
- ・他地域の事業会社・スタートアップの連携事例
- ・成功要因の分析と四国地域における活用モデルの検討

#### 調査方法

公開事例、レポート、オープンデータ等によるデスクトップ調査およびアルファドライブグループのネットワークや支援実績事例による調査分析

#### 対象期間

過去5年以内の事例を対象とする

## 事業会社とスタートアップの連携形態の種類

### 事業会社とスタートアップの連携形態

事業会社とスタートアップが連携する際の形態には、大きく分けて**5つのモデルパターン**がある。  
それぞれの特徴を整理すると、以下の通りとなる。続くページにそれぞれのメリット、課題、代表事例を整理した。

#### M&A

事業会社がスタートアップを買収し、**自社の事業ポートフォリオに組み込むモデル**。技術獲得や新規事業の成長を目的とする。

#### CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）

事業会社が**スタートアップに出資（投資）**し、成長を支援するモデル。出資によって資本関係を持ち、スタートアップの成長を後押しすることで、自社の事業とのシナジーを創出する。

#### アライアンス・事業提携

事業会社とスタートアップが対等な関係で、**共同で事業を推進するモデル**。販売提携や技術ライセンス契約など、緩やかなパートナーシップを築くケースが多い。

#### PoC（概念実証）・共同開発

事業会社がスタートアップの技術・サービスを**試験導入（PoC：Proof of Concept）**し、事業化の可能性を検証するモデル。実証実験を経て、共同開発・本格導入へと進むことが多い。

#### オープンイノベーションプログラム型

事業会社が自社の課題やテーマを設定し、**スタートアップを公募して共創を進めるプログラム型の連携モデル**。アクセラレーターやインキュベーターと連携するケースも多い。



## 事業会社とスタートアップの連携形態の種類

### 事業会社とスタートアップの連携形態

#### M&A

##### メリット

- スタートアップの技術、人材を短期間で獲得できる
- 自社の成長戦略に直接組み込むことができる
- 市場での競争力を強化しやすい

##### 課題

- 買収後の統合（PMI：Post-Merger Integration）が難しく、文化の違いによる摩擦が起きることがある
- M&Aのコストが大きく、適切な企業選定が必要

##### 代表事例

- GoogleによるYouTubeの買収（新市場開拓）
- Facebook（現Meta）によるInstagramの買収（競争力強化）

#### CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）

##### メリット

- スタートアップの成長を支援しながら、戦略的な関係を構築
- 自社の事業領域に関連する新技術・新市場を先取りできる
- 将来的なM&A（買収）につなげることも可能

##### 課題

- 出資後の経営支援が求められるため、専門的な知見が必要
- すぐに利益を生むわけではなく、中長期的な視点が必要

##### 代表事例

- トヨタ系の「ウーブン・キャピタル」によるモビリティスタートアップ投資
- ソフトバンク・ビジョン・ファンドによるAI・DXスタートアップへの出資

# 事業会社とスタートアップの連携形態の種類

## 事業会社とスタートアップの連携形態

### アライアンス・事業提携

#### メリット

- ・スタートアップの技術力と、事業会社の販路・ブランド力を相互活用できる
- ・事業会社は新技術を導入しやすく、スタートアップは市場開拓がしやすい
- ・投資リスクが少なく、柔軟な関係を築きやすい

#### 課題

- ・双方の経営戦略や意思決定スピードが異なるため、調整が必要
- ・長期的な提携関係を築くための「信頼関係の構築」が重要

#### 代表事例

- ・スタートアップの決済システムを、大手EC企業が導入（決済プラットフォーム提携）
- ・ヘルステック企業と製薬会社が提携し、デジタルヘルスサービスを共同開発

### PoC（概念実証）・共同開発

#### メリット

- ・低コストで新技術・新サービスの有用性をテストできる
- ・スタートアップ側も実績を作りやすく、連携のハードルが低い
- ・事業会社にとって、新しい技術を比較的风险の少ない形で試せる

#### 課題

- ・PoCの段階で終わってしまい、本格導入に至らないケースが多い
- ・短期間で成果が出ない場合、継続支援が難しくなる

#### 代表事例

- ・小売業×AIスタートアップによる「需要予測AI」の実証実験
- ・製造業×ロボティクススタートアップによる「自動検査システム」のテスト導入

# 事業会社とスタートアップの連携形態の種類

## 事業会社とスタートアップの連携形態

### オープンイノベーションプログラム型

#### メリット

- ・多くのスタートアップと接点を持ちやすい
- ・事業会社が抱える課題に対する、新しいアイデアを獲得できる
- ・中長期的な関係構築の第一歩として活用しやすい

#### 代表事例

- ・大手メーカーが主催する「新規事業共創プログラム」
- ・金融機関が主催する「フィンテックアクセラレーションプログラム」

#### 課題

- ・プログラムを運営するためのリソースが必要（審査・支援・フォローアップなど）
- ・選定したスタートアップが実際に事業化につながるとは限らない

#### 事業会社による主催事例



株式会社リコー  
「TRIBUS (トライバス) 2024」



三菱マテリアル  
「MMC Acceleration Program WildWind 2024」



SGホールディングスグループ  
「HIKYAKU LABO 2024」



コーセー  
「STARTUP x KOSÉ Open Innovation Program」

#### 金融機関による主催事例



セブン銀行  
アクセラレータープログラム2025



ひめぎん新規事業創出プログラム2024



信州新規事業創出プログラム2024



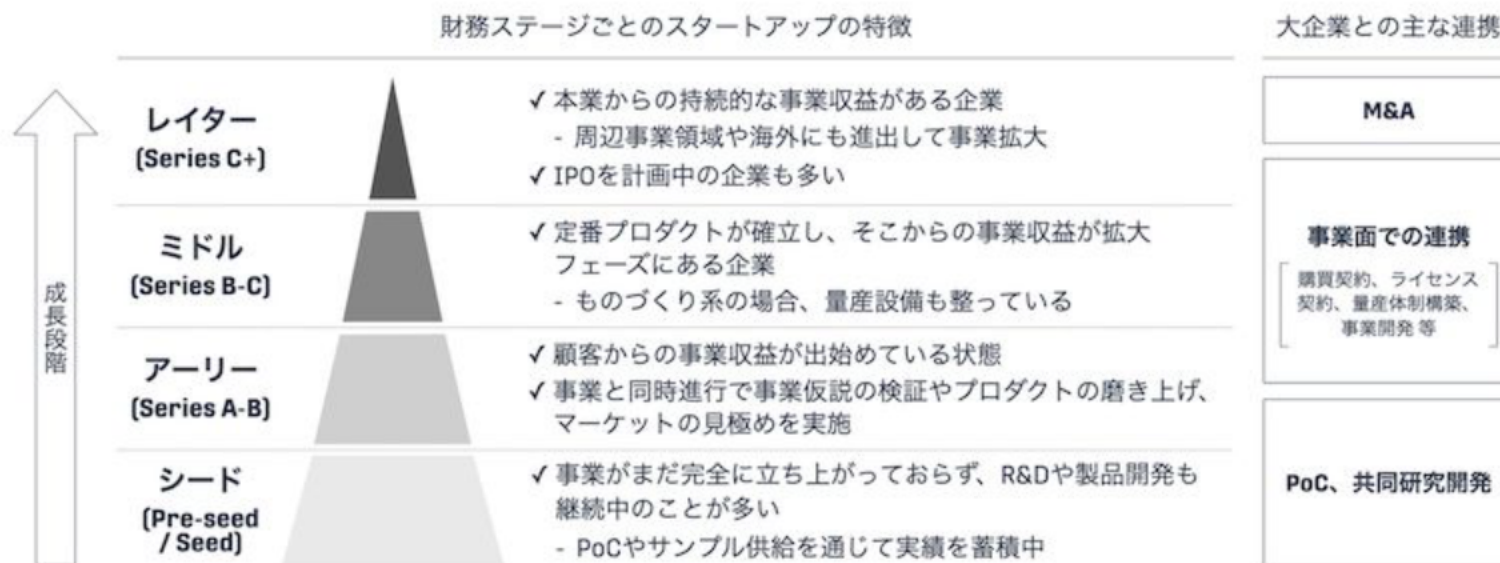
きたぎん新規事業創出プログラム2024

### 事業会社とスタートアップの連携形態まとめ

以上の5つのモデルパターンから、どのモデルを選択するかは、事業会社の目的・状況に応じて決定される。四国地域においては、CVCを設立し、スタートアップに出資（投資）をしているという企業もいくつかあり、中にはM&Aに成功している事例もある。

一方で、四国地域の中でもこれからスタートアップ連携に取り組むという企業としては、「PoC・共同開発型」や「オープンイノベーションプログラム型」など、比較的低リスクの低い形態から連携を進めるのが有効と考えられる。

(参考) スタートアップの成長ステージごとに整理した事業会社等との連携パターン



\*Source: VEC「ベンチャー白書2020」等を基にPnPが作成



事業会社や金融機関（地方銀行等）が主体となって運営するオープンイノベーションプログラムの実施事例を調査した。

### 事業会社主催のオープンイノベーションプログラム

#### JR西日本グループ「ベルナル」



#### 概要:

JR西日本グループは、スタートアップ企業等と新たな価値を創出する事業共創プログラム「ベルナル」を開始。JR西日本グループの特徴ある資産（駅施設、車両、WESTER、モバイルICOCA、バーチャル大阪駅3.0など）を活用し、スタートアップ企業と共同で事業開発を推進する。募集テーマは、同社の「長期ビジョン2032・中期経営計画2025」に掲げる4つのビジョンとデジタルツインによる価値創出で、選考審査を経てパートナー企業を決定する。選ばれた企業は、JR西日本グループ社員と推進チームを組み、約10カ月間の共同検証を実施し、2025年6月に事業化の判断を行う。事業化の際には、JR西日本イノベーションズからの出資も検討される。

出典：<https://unidge.co.jp/project/jrw2024>

#### SGホールディングスグループ「HIKYAKU LABO」



#### 概要:

SGホールディングスグループが主催するオープンイノベーションプログラム「HIKYAKU LABO」。物流業界の未来を共に創造することを目的としている。グループ各社が抱える具体的な課題に対し、外部企業との協業を通じて新たな事業やサービスの創出を目指す。募集テーマは、トラックの空きスペース活用による輸送モデルの構築、不要品の循環型社会実現、商業施設内サービスの高度化、フォークリフト熟練者の技術デジタル化、RFIDを活用した越境ECオペレーション効率化、防災備蓄品の保管スペース提供、防災備蓄品リサイクル、システム開発ナレッジサイトへのAI活用、アルバイトスタッフのエンゲージメント向上など多岐にわたる。また、各テーマにとらわれず、SGホールディングスグループのアセットを活用した協業アイデアも募集している。

出典：<https://unidge.co.jp/project/hikyaku-labo2024>

### 事業会社主催のオープンイノベーションプログラム

#### 株式会社リコー「TRIBUS（トライバス）」



##### 概要:

株式会社リコーが運営する、社内外の起業家やスタートアップ企業を対象とした統合型アクセラレータープログラム。このプログラムでは、リコーグループの技術、設備、多様な人材などのアセットを活用し、新たな価値創造や事業成長を支援する。リコーグループ社員が応募可能な社内起業家プログラムと、協業候補となるスタートアップを募るプログラムを統合した形で運用する。2023年度までに約600件の応募があり、約40社の共創事例を創出。具体的には、リコー社内外からイノベーターを募り、選考、アクセラレーション、そして成果発表までをサポート。また、リコーグループ内外のプロフェッショナルが結集し、参加者のビジネスアイデアの実現を支援する。

出典：<https://accelerator.ricoh/2024tribus/>

#### 三菱マテリアル株式会社「MMC Acceleration Program WildWind」



##### 概要:

三菱マテリアル株式会社が運営する新事業開発を目的としたアクセラレーションプログラム。スタートアップ企業などの外部パートナーとの協創を通じて、短期間での新事業開発を目指す。2024年度は、カーボンニュートラル、資源循環、先端材料、ライフサイエンス、自動化技術の5つの分野で新規事業テーマを提案するパートナーと、三菱マテリアルが起案するテーマを事業協創するパートナーを募集。採択されたパートナーには、同社の研究データや開発設備、人的リソース、最大300万円の検証費用が提供される。また、事業開発経験のあるメンターによるアドバイスや伴走支援も受けられる。

出典：<https://www.mmc.co.jp/su/acp24/>

## 事業会社主催のオープンイノベーションプログラム

### 阪急阪神不動産株式会社「阪急阪神不動産事業共創AWARD」



#### 概要:

阪急阪神不動産と一般社団法人日本スタートアップ支援協会が共同で、スタートアップ企業との共創を促進するため「阪急阪神不動産 事業共創AWARD」を開催。このAWARDは、阪急阪神不動産のDXビジョンを実現するためのテーマに沿ったソリューションを持つスタートアップ企業を広く募集し、共創を通じて新たな価値創造を目指す。スタートアップ企業が阪急阪神不動産の提示するテーマに基づき、プレゼンテーションを行うピッチコンテスト。入賞者には、阪急阪神不動産との協業や実証実験の機会が提供されるほか、日本スタートアップ支援協会が設立したファンドから最大1,000万円の出資を受ける権利が授与される。

出典：[https://unidge.co.jp/project/HHP\\_business\\_co-creation](https://unidge.co.jp/project/HHP_business_co-creation)

### 株式会社コーセー「STARTUP×KOSÉ Open Innovation Program」



#### 概要:

新たな価値創造を目指し、スタートアップ企業との協業を推進するプログラム。コーセーの中長期戦略「VISION2026」のもと、外部との協業や技術連携を通じて独自の価値創造に取り組むことを目的とする。特徴的なのは、応募企業とコーセー社員が共創チームを組み、新規ビジネスの創出に挑戦する点。コーセーの社内ベンチャー制度「LINK」に立候補し、社内審査を通過した意欲的なメンバーや商品開発担当者が、社外パートナーと共にプロジェクトを推進する。アイデア検討段階から、共同運営パートナーである株式会社ユニッジと連携し、充実したサポート体制を提供。採択された事業プランは、関連部門と連携し、事業化に向けた実証実験を進める。

出典：<https://unidge.co.jp/project/kose2023>



### 金融機関主催のオープンイノベーションプログラム

#### セブン銀行 アクセラレータープログラム



##### 概要:

セブン銀行では、2016年よりオープンイノベーションによるアクセラレータープログラムを定期的で開催しており、スタートアップ企業をはじめとする200社以上の応募企業とともに、ATMや金融の既成概念を超え、社会課題の解決や新たな価値創造につながる事業化を多数実現してきた。2025年には8回目となる。セブン銀行グループの持つ豊富なアセットやネットワークを活用した革新的なアイデアの融合を目指し、新規事業の創出に取り組む。

出典：<https://unidge.co.jp/news/20250304>

#### ひめぎん新規事業創出プログラム



##### 概要:

愛媛銀行とKPMGジャパンの共催で、愛媛県下のイノベーションエコシステムの構築に向けて、愛媛県内に新たな事業の創出を図ることを目的として実施する。本プログラムでは、参加する愛媛県内の中核企業の多様な事業領域、豊富な経営資源（リソース）と全国のスタートアップの特徴ある技術・サービス・ビジネスアイデアを結びつけるオープンイノベーションにより、新規事業を創出し、地域経済の活性化に寄与することを目指す。参加する地域企業4社の新規事業テーマに基づき、協業するスタートアップ企業を募集する。

出典：<https://unidge.co.jp/project/hsp2024>



### 金融機関主催のオープンイノベーションプログラム

#### 信州新規事業創出プログラム



##### 概要:

「信州新規事業創出プログラム2024」は、長野県内企業とスタートアップ企業が協業し、オープンイノベーションを通じて新規事業の創出を目指す伴走支援型のアクセラレータープログラム。本プログラムは、八十二銀行と長野銀行がKPMGジャパンと連携し、地域企業の課題解決と地域経済の活性化を図ることを目的としている。県内4社の地域中核企業の参加を募り、プログラムスタートから短期間での新事業開発を目指すとともに、参加企業内に新事業開発分野の人材を育成する。地域中核企業の中にスタートアップ企業との協業ノウハウを構築することで、スタートアップ企業が地域に定着しながら成長を続ける環境づくりも狙いの一つとしている。

出典：<https://unidge.co.jp/project/ssp2024>

#### きたぎん新規事業創出プログラム



##### 概要:

株式会社北日本銀行が主催する新事業開発を目指すプログラム。本プログラムは、地域経済の活性化と企業の持続的成長を支援することを目的とした、岩手県内の地域中核企業向けの新事業開発をフルサポートするプログラム。県内4社の地域中核企業の参加を募り、プログラムスタートから短期間での新事業開発を目指すとともに、参加企業内に新事業開発分野の人材を育成する。参加企業は、専門家やメンターからの指導を受けながら、新たなビジネスモデルの構築や市場開拓を進めることができる。また、地域の他企業や団体とのネットワーキングを通じて、協業や連携の機会を広げることが期待される。

出典：<https://unidge.co.jp/project/ksp2024>

### 複数社共同主催のオープンイノベーションプログラム

#### 琉球銀行、他事業会社7社共催「Okinawa Startup Program」

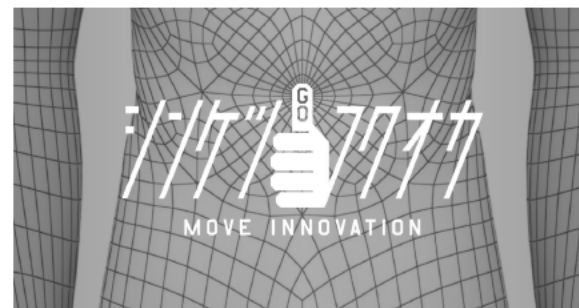


##### 概要:

2017年度からスタートしたプログラム。県内の大手8社（株）琉球銀行、（株）沖縄タイムス社、沖縄セルラー電話（株）、沖縄電力（株）、日本トランスオーシャン航空（株）、大同火災海上保険（株）、沖縄JTB（株）、琉球放送（株）が共催で行う。主催企業8社が持つリソースとネットワークを活用し、スタートアップの事業拡大を支援する。具体的な支援内容には、ビジネスマッチング、資金調達のサポート、各種交流支援などが含まれる。支援後の最優秀ピッチには賞金100万円が贈呈される。他、主催各社の持つ資産やネットワークを活用し、参加企業を支援。また資金調達や企業との業務連携機会を創出する。このように、沖縄の経済や社会をリードする多様な業種の企業が連携し、スタートアップの成長を総合的にサポートする体制を整えている。

出典：<https://okinawa-startup.com/>

#### 九州電力、西鉄、TOPPAN「シンケツゴー！フクオカ」



##### 概要:

九州電力株式会社、西日本鉄道株式会社、TOPPAN株式会社の3社が共同で設立したエリア特化型のオープンイノベーション推進コンソーシアム。3社がこれまで行なってきたOIプログラムにおけるアセットやフィールド、事業共創の知見を掛け合わせにより、福岡・九州エリアでのオープンイノベーションのさらなる推進を目指している。3社が独立して行っているオープンイノベーションプログラムについて、経営資源や情報を連携し、企業の垣根を超えたコラボレーションを行うことにより、実証事業のスピードアップを図り、早期のイノベーション推進を目指す。各社で個別に実施しているオープンイノベーションプログラムについて、企業の垣根を超えアセットやフィールド、情報を相互に共有する取組みは国内でも珍しい。

出典：<https://shinketsugo-fukuoka.jp/>

### CVC兼オープンイノベーションプログラム

#### JR東日本スタートアップ株式会社 「JR東日本スタートアッププログラム」



#### 概要:

JR東日本スタートアップ株式会社は、2018年2月にJR東日本の全額出資により設立されたコーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）。同社は、JR東日本グループの経営資源とスタートアップ企業のアイデアや技術を結びつけ、新たなビジネスやサービスの創出を目指している。主な取り組みとして、スタートアップ企業との協業を推進する「JR東日本スタートアッププログラム」を運営し、駅や鉄道などのインフラを活用した実証実験を実施している。また、シード・アーリー期のスタートアップと新たな未来を創る「未来変革パートナーシッププログラム」を展開し、資金サポートやワークスペースの提供など、多角的な支援を行っている。

出典： <https://jrestartup.co.jp/program/>

#### KDDI株式会社 「KDDI ∞ Labo（ムゲンラボ）」



#### 概要:

KDDIは、独立系ベンチャーキャピタルであるグローバル・ブレイン株式会社と共同で、2012年に「KDDI Open Innovation Fund」を設立。CVCに対して、協業をスピーディーにかつ、幅広い可能性の元に推進できるのがインキュベーションやアクセラレーションの仕組み。2010年代に国内でも拡大した「Y Combinator」モデルを出資と切り離して実現したのが「KDDI ∞ Labo」である。「KDDI ∞ Labo」は、スタートアップのビジネスアイデアやテクノロジーと、KDDIおよび多様な大企業のアセットを連携させ、新たな事業を共創する。年間を通じてスタートアップ企業を公募し、KDDIを含む大手企業とのマッチングを行いながら、スタートアップ企業のサービス開発と経営支援の双方から専門的なアドバイスを提供する。

出典： <https://mugenlabo-magazine.kddi.com/list/kddi-koif-mugenlabo/>



## オープンイノベーションプログラム事例調査まとめ

リサーチした 事業会社・金融機関のオープンイノベーションプログラム事例から、共通する成功要因や設計のポイントを整理すると下記の通りである。

### オープンイノベーションプログラムの主な目的

事業会社や金融機関がオープンイノベーションプログラムを実施する目的は、主に以下の3点に集約される。

#### ◆ 新事業開発・事業成長

- 既存の事業資産（技術・顧客基盤・インフラ）を活かしながら、新たなビジネスモデルを探索。
- 事業会社が **自社の課題解決** を目的に、スタートアップと連携しながらPoC（実証実験）や共同開発を行う。

<事例より>

- **コーセー「STARTUP×KOSÉ Open Innovation Program」**  
→ 化粧品・ヘルスケア分野のスタートアップと共に新事業を開発。
- **三菱マテリアル「WildWind 2024」**  
→ 資源循環やカーボンニュートラルをテーマに、新技術・新ビジネスを探索。

#### ◆ 自社の技術・資産の外部活用

- 企業が持つ **技術・データ・インフラ** をスタートアップと共有し、新たな価値を生み出す。
- 事業会社だけでは **活用しきれないアセット** を、外部の視点で活用する。

<事例より>

- **SGホールディングス「HIKYAKU LABO」**  
→ 物流の課題をスタートアップと共創し、新たな配送モデルやDX施策を開発。
- **リコー「TRIBUS」**  
→ 社内外の技術・ノウハウを活かし、ビジネスアイデアを加速。

#### ◆ 地域経済活性化・エコシステム構築

- 特に金融機関や自治体主導のプログラムでは、**地域企業の成長支援** が重要なテーマ。
- スタートアップや地域企業のコラボレーションを促進し、新たな産業創出を目指す。

<事例より>

- **ひめぎん新規事業創出プログラム**  
→ 愛媛県内企業とスタートアップの連携強化を目的に開催。
- **信州新規事業創出プログラム**  
→ 長野県の企業と全国のスタートアップをつなげる取り組み。



## オープンイノベーションプログラムの成功ポイント

各プログラムは、以下のポイントを意識して設計されている。

### (1) プログラムのテーマ設定

- 事業会社の課題や戦略に合ったテーマを設定することで、スタートアップとの連携が成果につながりやすい。
- 事業会社の経営層が関与するテーマほど成功率が高い（例：「脱炭素」「ヘルスケア」「スマート物流」など）。

### (2) 支援体制の構築

- VC・アクセラレーター・大学・コンサルティング会社など、専門機関と連携し、プログラムの設計・運営・メンタリングを強化。
- 参加スタートアップへの支援を手厚くすることで、事業化の確率を高める。

<事例より>

・ 阪急阪神不動産 × 日本スタートアップ支援協会「事業共創AWARD」  
→ 投資家・支援機関と連携し、資金調達支援を実施。

・ MMC「WildWind 2024」  
→ 事業開発経験者によるメンタリングを提供。

### (3) 事業化を見据えたPoC（概念実証）

- アイデア募集だけで終わらず、PoC・共同開発フェーズまで支援する仕組みが重要。
- 成果発表の「Demo Day」だけでなく、その後の本格導入のステップを用意するプログラムが成功しやすい。

<事例より>

・ 三菱マテリアル「WildWind 2024」  
→ 採択企業には300万円のPoC資金を提供し、事業化支援を実施。

・ ひめぎん新規事業創出プログラム  
→ 県内企業とのPoC実施後、成果報告会を開催し、実装可能性を評価。

### (4) 継続性と成功事例の発信

- 1回のプログラムで終わらず、定期的に開催し、エコシステムとして発展させることが重要。
- 成功事例の発信を積極的に行うことで、参加企業・スタートアップの増加につながる。

<事例より>

・ コーセー「STARTUP×KOSÉ」  
→ 継続的に開催し、社内外の共創文化を醸成。

・ SGホールディングス「HIKYAKU LABO」  
→ プログラムの成果をレポート化し、事例として発信。

四国地域で事業会社とスタートアップの連携や協業を生み出していくことを目的にこのようなプログラムを実施していく場合、「県内企業の実情に合ったテーマ設定」「地域外のスタートアップの誘致」「PoC資金・伴走支援の充実」が重要となる。

オープンイノベーションプログラムから生まれたスタートアップとの協業事例

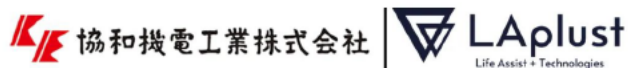
PoC（概念実証）

協和機電工業株式会社 × 株式会社LAplust

ミニトマトの収量予測AIの開発と実証



協働検証のお知らせ



ミニトマトの収量予測AIの実現性検証を  
開始

【概要】

十八親和銀行が主催する長崎でのJSB新規事業創出プログラムで協和機電工業株式会社の協業テーマとして「スマートフォンとAIを利用したミニトマトの収量予測」を掲げ、株式会社LAplustがマッチングし協業。

【連携の目的】

株式会社LAplustは製造業や農業分野の生産を支えるAIを開発しており、その中でもLAplust Eyeは、事業者の課題にカスタマイズし、ODM提供可能な画像解析AI構築ツールを提供している。株式会社LAplustが持つ技術でスマートフォンとAIを利用したミニトマトの収量予測を目指す。

【連携事業内容】

スマートフォンで撮影した画像を分析してミニトマトの分析を行い収量量の短期予測を行う

【成果】

協和機電工業株式会社の課題に対して、技術を持つスタートアップとのマッチングに成功し、また実証実験にまで至った。

【成功要因】

愛菜ファーム株式会社の農場を実証実験として活用。実証実験の場所も含め3社で連携できていたことが成功要因と言える。

出典：[https://laplust.com/news\\_contents/Lt7nhAJW](https://laplust.com/news_contents/Lt7nhAJW)

オープンイノベーションプログラムから生まれたスタートアップとの協業事例

共同開発

株式会社中村商会 × blueqat株式会社

AIを活用した在庫管理と商品提案のシステムを構築



【概要】

きたぎん新規事業プログラム2024から生まれた連携事例。業務用食品等を販売している株式会社中村商会とAI・データ分析を得意とするベンチャー企業であるblueqat株式会社との協業。

【連携の目的】

株式会社中村商会の協業テーマとしてAIを活用した在庫管理と商品提案による営業支援ツール構築を求めている。

【連携事業内容】

blueqatが持つ技術を活用し、商品ニーズの分析提案・在庫管理のシステムを構築。

【成果】

中村商会の在庫管理の効率化やデータ分析による、顧客ニーズに即した商品提案を実現するシステムを開発。営業支援ツールとしての価値を高める実証結果となった。

【成功要因】

プログラムの実施スケジュールとして実証実験の段階でしっかりと期間を設けて実施。

出典：<https://unidge.co.jp/project/ksp2024/>  
[https://unidge.co.jp/news/20241107\\_01](https://unidge.co.jp/news/20241107_01)

## スポーツクラブ×テクノロジー企業の連携事例

## アライアンス・事業連携

### 松本山雅FC × 株式会社DATAFLUCT

#### Jリーグ初の脱炭素でスポーツビジネスの課題を解決するオープンイノベーション

日々の生活やスタジアムでの  
エコな行動で、  
限定グッズ・体験が獲得できる  
**松本山雅FC**  
**ゼロカーボンチャレンジ**  
2024シーズンは  
3月9日からスタート！



#### 【概要】

様々なデータから新たな価値を生み出し、社会課題を目指すベンチャー企業である株式会社DATAFLUCTとサッカーチームの松本山雅FCとの協業事例。

#### 【連携の目的】

脱炭素・ゼロカーボンチャレンジの推進

#### 【連携事業内容】

サポーターのエコな活動がアプリ上でポイントとして貯まり、サポーターはグッズ等と交換できる。松本山雅FCにとってはサポーターの活動によって脱炭素の実現を加速することができる。

#### 【成果】

エコドライブによる地域店舗割引の実証実験を実施。新潟県にも波及。

#### 【成功要因】

スポーツの影響力と先進的なデータ分析技術の融合の相性が適正だったと言える。





### 事例調査結果からのまとめと考察

本調査は、他地域における事業会社とスタートアップの連携事例を分析し、四国地域に適用可能な連携モデルや成功要因を見出すことを目的としている。特に、PoC・共同開発型やオープンイノベーションプログラム型の事例に着目し、地域企業とスタートアップが効果的に協業するためのポイントを抽出した。

### ■事業会社とスタートアップ連携の成功事例から導き出されるポイント

#### ① 明確な連携テーマの設定

- 企業の実際の課題や戦略に基づいたテーマを設定することで、スタートアップとのマッチングがスムーズになる。
- 例: 「脱炭素 × モビリティ」「物流DX」「スマート農業」など、特定分野に絞ることで成果が出やすい。

#### ② 事業化を前提としたPoCの設計

- 事業会社がスタートアップと協業する際、PoCの目的を「技術検証」ではなく「事業化のステップ」として設計することが重要。
- 例: 三菱マテリアルのように「PoC資金の提供」や「事業開発メンタリング」を組み込むことで、成功確率が向上。

#### ③ スタートアップとの文化ギャップを埋める施策

- 企業とスタートアップでは、意思決定のスピードやリスクテイクの考え方が異なるため、相互理解の場が必要。
- 例: 事業提携前にワークショップを実施し、連携のビジョンをすり合わせる。

#### ④ エコシステムプレイヤーの連携強化

- 事業会社だけでなく、金融機関・自治体・アクセラレーター・大学など、複数の支援機関を巻き込むことで持続的な支援が可能。
- 例: ひめぎん新規事業創出プログラム等では、地域企業とスタートアップのマッチングに金融機関が関与し、成功率を高めた。

### 事例調査結果からのまとめと考察

四国地域の企業とスタートアップの連携促進には、**リスクの低いPoC・共同開発型やオープンイノベーションプログラム型**からはじめることが有効と考えられる。本調査から得られた成功要因を踏まえ、**以下のアクションを検討していくことを提言したい。**

### ■四国地域への適用の可能性

#### 四国地域の企業に適した連携テーマの特定

四国地域の主要産業（農業、水産業、観光、エネルギー産業など）では、**DXやカーボンニュートラルの推進が課題**となっている。これらの産業から、観光テック、スマート農業、海洋産業のDX、脱炭素などをテーマに掲げて協業事例を支援できるよう、四国地域としての重点的に支援するテーマを設定することを検討したい。

#### 事業会社主導のオープンイノベーションプログラムの実施

事業会社がオープンイノベーションプログラムを実施する事例は全国的に増えているが、四国地域ではまだ少ない。四国地域の事業会社が主体となって、自社課題解決や、自社顧客の課題解決、自社アセットの活用等を目的に、地域内外から連携先を募集し、協業プログラムを実施するという方法も一つの手段として取れるようエコシステムとして支援を検討されたい。

#### PoC実施後の事業化ステップの強化

PoCは実施されても、「事業化まで至らない」「PoCの成果が社内で承認されない」というケースは多い。事業会社側が、スタートアップとの連携による費用対効果を明確に説明できない場合もある。PoC資金提供、事業開発メンターの配置、支援機関との連携などを、エコシステムが一体となって強化していく必要がある。

#### 連携成功事例の発信とエコシステム形成

スタートアップとの連携の取り組みや成果を定期的に発信し、四国地域のエコシステムを地域内外に戦略的に知らせていくことで、域外からの誘致含め、さらなる協業を促進する必要がある。現状は地域内でもスタートアップ連携に消極的な企業も存在しているが、企業のブランド価値向上や競争力強化につながる手段の一つとして広く認知させていく必要がある。

令和6年度「地方の事業会社によるスタートアップ連携促進事業」

## 2. 事業の実施内容

### (2) 事業会社向け勉強会の開催

## 事業会社向け勉強会の概要

事業会社向けの勉強会の開催においては、各県（香川・愛媛）2回の連続型セミナーの設計とし、各回に交流会を設け、単発の参加に留まらず今後も継続した繋がりが持てるようなコミュニティ形成を意識し開催した。

### 勉強会開催概要

## 【新事業開発】スタートアップ連携・協業 勉強会 & 交流会

### 愛媛開催

【日 時】  
＜愛媛県開催＞

第1回：令和6年12月9日（月）  
勉強会 16：00～18：00  
交流会 18：30～20：30

第2回：令和7年1月15日（水）  
勉強会 16：00～18：00  
交流会 18：30～20：30

場所：サイボウズ松山オフィス  
（愛媛県松山市二番町3丁目7-12 3F）

### 香川開催

【日 時】  
＜香川県開催＞

第1回：令和6年12月18日（水）  
勉強会 16：00～18：00  
交流会 18：30～20：30

第2回：令和7年1月14日（火）  
勉強会 16：00～18：00  
交流会 18：30～20：30

場所：co-ba takamatsu  
（香川県高松市鍛冶屋町6-11 AHビル）

【対 象】新事業開発、オープンイノベーションに関心のある四国地域の事業会社

【定 員】各回 20～30名程度

【ゴール】・新事業開発においてスタートアップとの連携・共創に取り組む意義とポイントの理解  
・勉強会参加を通じた新規事業担当者同士の繋がりの形成





## 事業会社向け勉強会の開催（第1回）

株式会社ユニッジの土井氏が講師を勤め、勉強会第1回のプログラムでは、新事業開発等の検討にあたるプロセスや手法、協業による成功事例のパターン等について事例を交えた勉強会を実施。

### 勉強会第1回

＜愛媛開催＞12月9日 参加者数：20名 ＜香川開催＞12月18日 参加者数：31名

### 第1回

### 「協業による新事業開発の基本と手法」

【講師】株式会社ユニッジ Co-CEO 土井 雄介

|             |                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 16:00-16:05 | <b>【冒頭挨拶】 四国経済産業局より</b><br>・今回の企画の背景や主旨                                                                                                                                                                                                                |
| 16:05-17:05 | <b>【講義】（講師：UNIDGE 土井）</b><br>・新事業開発がなぜ必要なのか<br>・新事業開発の手法<br>・「協業による価値創出」がなぜ必要なのか<br>・協業による価値創出パターンと事例<br>・質疑応答                                                                                                                                         |
| 17:05-17:25 | <b>【ライトニングトーク】 事業会社・スタートアップによる取り組み紹介</b><br><b>＜愛媛開催＞</b><br>1.株式会社ダイキアクス 様（事業会社）<br>2.株式会社サイボウズ 様（事業会社）<br><b>＜香川開催＞</b><br>1.株式会社穴吹興産 様（事業会社）<br>2.株式会社SmartLaser&PlasmaSystems 様（J-Startup WEST選定企業）<br>3.株式会社Raise the Flag. 様（J-Startup WEST選定企業） |
| 17:25-17:45 | <b>【参加者自己紹介】</b><br>・参加企業の自己紹介、各社の取り組み状況について一言ずつ                                                                                                                                                                                                       |
| 17:45-18:00 | <b>【ネットワーキング&amp;名刺交換会】</b>                                                                                                                                                                                                                            |
| 18:30-20:30 | <b>【交流会】</b>                                                                                                                                                                                                                                           |



## 事業会社向け勉強会の開催（第2回）

勉強会第2回のプログラムでは、協業・オープンイノベーションに取り組む際の注意点や、コミュニケーションの進め方、スタートアップと事業会社の文化の違い等、連携に向けた実践的なポイントを共有した。

### 勉強会第2回

＜愛媛開催＞1月15日 参加者数：24名 ＜香川開催＞1月14日 参加者数：25名

## 第2回

### 「スタートアップ企業との価値創出ポイント」

【講師】株式会社ユニッジ Co-CEO 土井 雄介

|             |                                                                                                                                   |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 16:00-16:05 | <b>【冒頭挨拶】 四国経済産業局より</b><br>・ 今回の企画の背景や主旨                                                                                          |
| 16:05-17:05 | <b>【講義】（講師：UNIDGE 土井）</b><br>・ 第一回の振り返り<br>・ 協業事業開発とその注意点<br>・ 実際の協業・連携のコミュニケーションの進め方<br>・ スタートアップ企業と連携する際のポイントや注意点<br>・ 質疑応答     |
| 17:05-17:25 | <b>【ライトニングトーク】 事業会社・スタートアップによる取り組み紹介</b><br>＜香川開催＞<br>1. 株式会社セツロテック 様（J-Startup WEST選定企業）<br>＜愛媛開催＞<br>1. 株式会社ZEN TECH 様（スタートアップ） |
| 17:25-17:45 | <b>【参加者自己紹介】</b><br>・ 参加企業の自己紹介、各社の取り組み状況について一言ずつ                                                                                 |
| 17:45-18:00 | <b>【ネットワーキング&amp;名刺交換会】</b>                                                                                                       |
| 18:30-20:30 | <b>交流会</b>                                                                                                                        |



愛媛県・香川県で開催した各勉強会の参加者数と参加者の傾向は以下の通りである。

開催：愛媛県

日程：12月9日・1月15日

- 参加者数  
第1回：20名 第2回：24名
- 参加者属性

|         |     |
|---------|-----|
| 事業会社    | 18名 |
| 金融機関    | 5名  |
| 支援機関    | 1名  |
| 行政機関    | 5名  |
| スタートアップ | 1名  |

開催：香川県

日程：12月18日・1月14日

- 参加者数  
第1回：31名 第2回：25名
- 参加者属性

|         |     |
|---------|-----|
| 事業会社    | 26名 |
| 金融機関    | 3名  |
| 支援機関    | 1名  |
| 行政機関    | 7名  |
| スタートアップ | 3名  |



### アンケート結果

勉強参加者の満足度：**100%**（満足・非常に満足）  
また、非常に満足したと回答した割合は全体の半数以上（24人/43人中）

### 参加者の反応・コメント

Q. 満足・不満の理由を具体的にお聞かせください。（一部抜粋）



- ・「新規事業に関する方法についてこれまで勉強の機会がなく、とても興味深かった。」  
（愛媛会場参加：事業会社 新規事業担当者）
- ・「具体事例を交えた講演内容がとても分かりやすかった。他社の新規事業担当者と話ができた良い機会となった。」  
（愛媛会場参加：事業会社 新規事業担当者）
- ・「協業による新規事業開発について実践的な話が聞けて参考になりました。 その他、各四国企業様の取組紹介も興味深かったです。」（香川会場参加：金融機関 担当者）
- ・「香川の事業会社の新規事業担当者とのコミュニティ形成に繋がった」（香川会場参加：事業会社 新規事業担当者）
- ・「具体的な企業の事例と新規事業の必要性、根気強くやり続けることの重要性を認識できた。」  
（愛媛会場参加：事業会社 新規事業担当者）
- ・「大企業さんに、どのような形で提案し協業していくのがいいかというヒントがもらえたので大変勉強になりました。」  
（香川会場参加：起業家）
- ・「スタートアップ企業様との連携の際に重要なことを、社内の進め方含めて学ぶことができた」  
（香川会場参加：事業会社 新規事業担当者）
- ・「スタートアップとの連携におけるリアルな部分や注意点を知ることができた」（香川会場参加：自治体 担当者）
- ・「オープンイノベーションの手法など、さわりを教えていただき実際の業務にも取り入れようと思いました。」  
（愛媛会場：事業会社 新規事業担当者）
- ・「これまでの業務提携→資本提携の経験（スタートアップではないが）は行き当たりばったりだったが、連携の考え方など整理することができた。」（愛媛会場参加：事業会社 部長）

新事業開発やスタートアップとの連携方法を学べたこと、具体的な事例が分かりやすく実践的であったこと、他社の新規事業担当者と交流できたことが特に高く評価された。また、オープンイノベーションの進め方や、協業時の留意点を学ぶ機会となり、既存の取り組みの振り返りや新たな視点の獲得につながったとの声が多かった。懇親会を含めた交流の場が有意義だったとの意見も見られた。

### Q. 勉強会で特に印象に残った部分は何ですか？（一部抜粋）



- ・「講師の方の講演で、新規事業の必要性を説明いただき、改めて認識した。」  
（愛媛会場参加：事業会社 新規事業担当者）
- ・「新規事業立ち上げのポイントとして、仮説⇒検証を繰り返し行うことが重要であるということ。」  
（愛媛会場参加：事業会社 担当者）
- ・「新規事業が売り上げが立つまでに仮説検証300回必要との部分。スタートアップ側からすると顧客が近くにいることがメリットになると感じた。」（香川会場参加：自治体 担当者）
- ・「新規事業の仕組み作りのポイントを明確につたえていただいたこと。」（香川会場参加：事業会社 新規事業担当者）
- ・「講師のお話はもちろんのこと、事例紹介で香川県で取り組まれている企業様のお話が聞けたこと、交流会で様々な方とお話でき繋がりが持てたこと」（香川会場参加：事業会社 新規事業担当者）
- ・「他社との協業パターンのフレーム紹介は、他社と連携するうえでの進め方の整理としてとても参考になりました。」  
（香川会場参加：事業会社 担当者）
- ・「協業の進め方のポイントや注意点など具体例を挙げての説明で、これまでの自分の振り返りもできて有意義な時間だった」  
（愛媛会場参加：事業会社 新規事業担当者）
- ・「講演の中でスタートアップ企業と連携する際の認識合わせのポイントをフレームとして学べた点、また、纏まった期間で2回参加させて頂くことで参加者との関係性がより深まったと感じております。」（香川会場参加：事業会社 部長）
- ・「スタートアップのあらゆる資源は有限であり、最も希少な資源は時間。いたずらに時間を浪費する対応は慎もうと思いました。」（香川会場：金融機関）
- ・「講師の方の具体的な事例はとても興味深く、また交流会ではそれぞれに課題を抱え、解決しようとする皆様のお話を聞かせていただき刺激をいただきました。」（愛媛会場参加：事業会社）

講師の講演が特に印象に残ったという意見が多く、新事業開発の必要性や仮説・検証の重要性について学びがあったという声が多かった。特に 仮説検証の回数に関する話が衝撃的で、スタートアップとの協業における実行プロセスの重要性を実感した参加者が多い。また、協業の進め方やフレームワークの紹介、事例紹介、交流会での他社との意見交換が有意義だったとのコメントも目立った。

### Q. 次回の勉強会や交流会に期待することがあればご自由にお書きください (一部抜粋)



・「2回での勉強会はおそらくさわりだけの内容になることから、できれば4～5回に分けて各論までみっちり勉強できればと感じました。」(愛媛会場参加：事業会社 新規事業担当者)

・「実際にスタートアップとの連携を行っている事業者さんの取り組み流れを聞いてみたい」

(愛媛会場参加：事業会社 担当者)

・「『新規事業をやるぞ!』となった時に新規事業の進め方の仕組みづくりをどのように会社内で経営陣に説明して承認を得たかのエピソード」(香川会場参加：新規事業担当者)

・「企業が課題解決のために協業するスタートアップの選び方」(香川会場参加：自治体関係者)

・「事業会社がスタートアップと協業する強み、メリットがあればそこを重点的に教えていただきたいと思いました。単なる一般企業との協業とは違う点がフォーカスされれば、よりスタートアップとの協業が進むのではないかと感じました。」(香川会場参加：自治体関係者)

・「繰り返しこういった勉強会を実施して欲しい」(香川会場参加：事業会社 担当者)

・「もっと他の出席者の方と交流する時間があればいいと思った」(香川会場参加：事業会社 新規事業担当者)

・「実際にスタートアップと協業して成功している事業会社からの講演などがあれば、イメージしやすいのかなと思いました。」(香川会場参加：自治体関係者)

・「今回の勉強会や交流会を踏まえて、実際にスタートアップ企業さん側の話も聞いてみたいと思いました。老舗企業×スタートアップ企業で実際に取り組まれている事例などいろいろ聞いてみたいです。」(香川会場：事業会社 新規事業担当者)

・「地域課題に対して参加企業で事業を考えるワークショップ等も面白いと思います。」(愛媛会場参加：事業会社担当者)

・「協業に関して、地域の事業会社とスタートアップのマッチング」(香川会場参加：スタートアップ)

・「過去事例に沿ったワークショップ、チーム作り・他部署の巻き込み方・予算設計などなど具体的なプロセスで想定される課題や解決法」(愛媛会場参加：事業会社)

・「支援した側、された側の両者でのお話が聞ける講演ならば面白い」(愛媛会場参加：事業会社 部長)

参加者の要望として、勉強会の回数を増やし、より深く実践的な内容を学びたいという意見が多かった。特に、実際にスタートアップと協業している事業会社の具体的な事例や、経営陣への承認プロセス、スタートアップとのマッチング方法などを知りたいという声が目立った。また、交流の時間を増やし、他の参加者とのコミュニケーションを深めたいという要望も多く、ワークショップ形式の導入や名刺交換の機会を増やす工夫が求められている。定期的な開催への期待も高い。



令和6年度「地方の事業会社によるスタートアップ連携促進事業」

## 2. 事業の実施内容

### (3) 「MEETUPイベント」の実施



## 「MEETUPイベント」の実施概要

「MEETUP WEST in Tokyo」として東京都内でイベントを開催し、地域内外のスタートアップと事業会社との交流イベントを実施。イベント内では、中国・四国地域の有望なスタートアップJ-Startup WEST選定企業や事業会社が取り組む新規事業の活動を発信し、イベントを通じて今後も継続的に四国地域に関わるネットワークを形成することを目的とした。

### 開催概要

【イベント名】 MEETUP WEST in Tokyo ～中国・四国地域のスタートアップ・エコシステム～

【対 象】 中国・四国地域のスタートアップエコシステムに関心のある起業家、投資家、事業会社等

【日 時】 令和7年2月13日（木）17：00～21：00

【場 所】 CIC Tokyo（東京都港区虎ノ門1丁目17-1） ※会場+オンライン配信によるハイブリッド形式

【ゴール】

- ・都市部と中国・四国地域の事業会社・スタートアップの連携加速化
- ・中国・四国地域のスタートアップ・エコシステムの活動発信、認知度拡大

【内 容】

冒頭挨拶・本事業の主旨説明（四国経済産業局長 小山和久）

第一部：基調講演（株式会社アルファドライブ 代表取締役社長兼CEO 麻生要一）

第二部：「J-Startup WEST選定企業」によるピッチ（中国・四国地域5社）

第三部：事業会社によるトークセッション（中国・四国地域5社）

ネットワーキング

【登壇企業】

＜スタートアップ＞

- ・ONESTRUCATION株式会社
- ・株式会社BabyJam
- ・株式会社セツロテック
- ・株式会社Raise the Flag.
- ・ユナイテッドシルク株式会社

J-Startup  
WEST

＜事業会社＞

- ・オタフクソース株式会社
- ・株式会社ジェイ・エム・エス
- ・四国電力株式会社
- ・穴吹興産株式会社
- ・株式会社ダイキアクシス

▼イベントバナー画像



## 「MEETUP WEST in Tokyo」プログラム内容

プログラムの第一部では、オープンイノベーションをテーマとした基調講演を株式会社アルファドライブ代表の麻生要一が務め、第二部では、コメンテーターを招聘してJ-Startup WEST選定企業5社によるピッチ、第三部では「地域企業の新規事業への挑戦」というテーマで事業会社5社を交えたトークセッションを行った。

### プログラム

| Time Table                          | プログラム                                               | 登壇者                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------------------------|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 17:00~17:10<br>【10分】                | 冒頭挨拶・本事業の主旨説明                                       | 四国経済産業局長 小山 和久                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 17:10~17:50<br>【40分】                | 【第一部】<br>基調講演 「新規事業の創り方～地域から新しい価値を生み出していくために～」      | 株式会社アルファドライブ 代表取締役社長 兼 CEO 麻生 要一                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 17:50~18:50<br>【60分】<br><br>(休憩10分) | 【第二部】<br>「J-StartupWEST選定企業」によるピッチ&講評               | <p>【J-Startup WEST登壇者（5社）】</p> <p>中国地域：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ONESTRUCITION株式会社 代表取締役CEO 西岡 大穂 氏</li> <li>・ 株式会社BabyJam 代表取締役 田村 亮二 氏</li> </ul> <p>四国地域：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 株式会社セツロテック 代表取締役社長 竹澤 慎一郎 氏</li> <li>・ 株式会社Raise the Flag. 代表取締役CEO 中村 猛 氏</li> <li>・ ユナイテッドシルク株式会社 執行役員 清谷 啓仁 氏</li> </ul> <p>【コメンテーター】（J-Startup Recommenders）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ SBIインベストメント株式会社 取締役執行役員CVC事業部長 加藤 由紀子 氏</li> <li>・ 特定非営利活動法人インデペンデンツクラブ 副代表理事 國本 行彦 氏</li> <li>・ インパクト・キャピタル株式会社 代表取締役 高塚 清佳 氏</li> </ul> |
| 19:00~20:00<br>【60分】                | 【第三部】<br>中国・四国地域の事業会社によるトークセッション<br>「地域企業の新規事業への挑戦」 | <p>【登壇予定者】</p> <p>中国地域：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ オタフクソース株式会社 共創本部共創室 室長 栗田 翼 氏</li> <li>・ 株式会社ジェイエムエス 研究開発本部 新規事業チーム 佐久間 航希 氏</li> </ul> <p>四国地域：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 四国電力株式会社 事業開発室 新規事業部 部長 三島 宏之 氏</li> <li>・ 穴吹興産株式会社 新事業企画室長 岡田 佳昭 氏</li> <li>・ 株式会社ダイキアクシス 代表取締役社長CEO・CIO 大亀 裕貴 氏</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                       |
| 20:05~21:00<br>【55分】                | ネットワーキング&交流会                                        | ・ 会場内での名刺交換やネットワーキング                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

## イベントに向けた準備

MEETUPイベントに向け、勉強会開催時点から意識して事業会社への登壇の声かけを行い、イベント登壇に向けたレクチャー、登壇テーマに関する打ち合わせや伴走支援など個別のサポートを実施した。

※SU=スタートアップ

### 登壇する事業会社への伴走支援

#### イベント前：伴走支援 (10月～1月)

勉強会への  
参加声かけ

勉強会の実施  
(12月・1月)  
・新規事業開発の手法  
・SUとの連携事例の共有 等

勉強会参加企業を中心に、  
イベント登壇のお声かけ  
(貴局と相談の上選出)

登壇企業決定後、登壇テーマのす  
り合わせやトーク内容の作成支援  
(個別相談に対応)

#### MEETUP イベント (2月)

事前  
MTG

本番

#### イベント後：フォローアップ (2月～3月)

イベントアンケートと登壇した事業会  
社へのヒアリングをもとに、希望に応  
じてマッチングをサポート

イベント後の振り返り・各事業会社の  
今後の新事業等検討の方向性について  
フォローアップ

# 「MEETUP WEST in Tokyo」 広報や集客

イベントの開催に向け、ターゲットに向けた幅広い集客・広報のため開催案内のチラシの作成及びアルファドライブグループが保有する新規事業開発コミュニティのFacebookやメールマガジン配信等を用いて、効果的な集客を実施した。

## 集客の方法

### 1. 集客・広報のためのチラシ・バナーの作成

**MEETUP WEST in Tokyo**  
～中国・四国地域のスタートアップエコシステム～

中国・四国地域では経済産業省のJ-Startupプログラムの地域版「J-Startup WEST」を立ち上げ、地域のスタートアップエコシステムの強化に取り組んでいます。今回の「MEETUP WEST in Tokyo」では、中国・四国地域のスタートアップエコシステムを推進する事業会社や起業家、投資家、支援機関などの関係者を一堂に集め、中国・四国地域の事業会社や起業家、支援機関などとの連携促進を図ります。結果的に、中国・四国地域のスタートアップエコシステムの強化を図ります。ぜひご参加ください。

**開催概要**  
【日 時】 令和7年2月13日（木）  
17:00～21:00  
【会 場】 CIC Tokyo（東京都港区虎ノ門1-7-1）  
※会場・オンライン配信によるハイブリッド形式

**基調講演**  
【基調講演】  
【第一部】基調講演  
17:30-  
【第二部】J-Startup WEST認定企業によるピッチ&議論  
19:00-  
【第三部】中国・四国地域の事業会社トークセッション  
20:00-

**参加URL**  
https://www.alpha-drive.co.jp/alpha-drive/meetup-west-in-tokyo/

**Contact Us**  
090-2018-5550 contact@shikoku-oi.go.jp

**Program Speakers**

**17:30- 【第一部】基調講演「新機軸の創り方～地域から新しい価値を生み出していくために～」**  
【基調講演】  
【第二部】J-Startup WEST認定企業によるピッチ&議論  
19:00-  
【第三部】中国・四国地域の事業会社トークセッション  
20:00-

**2025/2/13 木 17:00～21:00**  
CIC Tokyo

**基調講演**  
【基調講演】  
【第一部】基調講演  
17:30-  
【第二部】J-Startup WEST認定企業によるピッチ&議論  
19:00-  
【第三部】中国・四国地域の事業会社トークセッション  
20:00-

**Contact Us**  
090-2018-5550 contact@shikoku-oi.go.jp

### 2. facebook・メルマガ配信やニュースリリース

**MEETUP WEST in Tokyo**  
～中国・四国地域のスタートアップエコシステム～

ONESTRUTION BabyJam 4tyo R.F. UNITED SILK COMPANY otafuku JMS 四国電力 あなびき興産

**2025/2/13 木 17:00～21:00**  
CIC Tokyo

**基調講演**  
【基調講演】  
【第一部】基調講演  
17:30-  
【第二部】J-Startup WEST認定企業によるピッチ&議論  
19:00-  
【第三部】中国・四国地域の事業会社トークセッション  
20:00-

**AlphaDrive REGION**

【四国経済産業局×AlphaDrive】「MEETUP WEST in Tokyo」開催

**MEETUP WEST in Tokyo**  
～中国・四国地域のスタートアップエコシステム～

ONESTRUTION BabyJam 4tyo R.F. UNITED SILK COMPANY otafuku JMS 四国電力 あなびき興産

**2025/2/13 木 17:00～21:00**  
CIC Tokyo

**基調講演**  
【基調講演】  
【第一部】基調講演  
17:30-  
【第二部】J-Startup WEST認定企業によるピッチ&議論  
19:00-  
【第三部】中国・四国地域の事業会社トークセッション  
20:00-

**Contact Us**  
090-2018-5550 contact@shikoku-oi.go.jp



## 「MEETUP WEST in Tokyo」 実施報告

### 「MEETUP WEST in Tokyo」

#### 開催報告

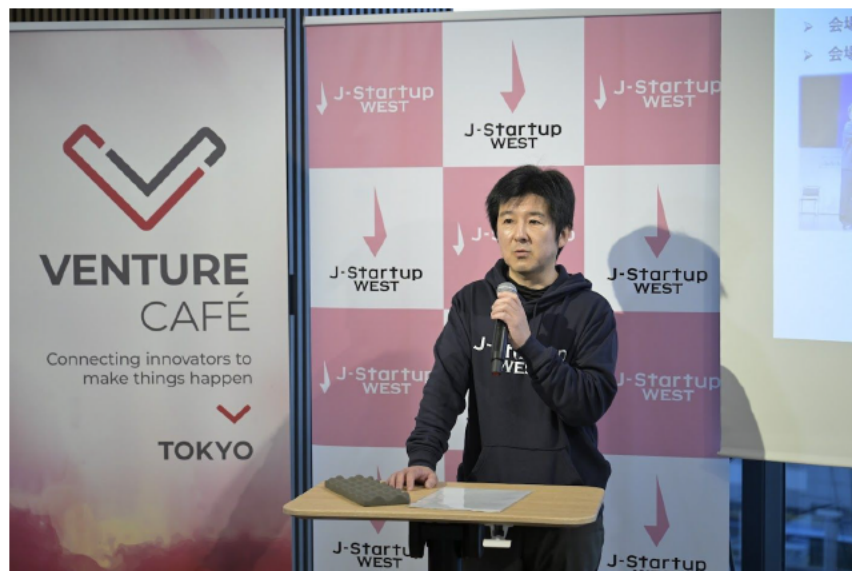
(1)日 時：令和 7 年 2 月 13 日(木曜日)17 時～21 時

(2)場 所：CIC Tokyo (東京都港区虎ノ門 1 丁目 17-1)

(3)参加者：153 名 (スタートアップ、投資家、事業会社 等(オンライン含む))

#### ◆冒頭挨拶 (四国経済産業局 小山 和久氏)

冒頭、四国経済産業局長よりご挨拶をいただき、J-Startup WEST 選定企業や本地域での事業会社とスタートアップの共創支援の取組等を紹介いただいた。



#### 【第一部】基調講演 (株式会社アルファドライブ 代表取締役社長兼 CEO 麻生 要一)

株式会社アルファドライブの代表取締役社長兼 CEO 麻生要一より、「新規事業の創り方 ～ 地域から新しい価値を生み出していくために～」をテーマに、事業会社の新規事業開発における手法やスタートアップと事業会社の共創等の優良事例をご紹介します。



## 「MEETUP WEST in Tokyo」 実施報告

### 【第二部】 J-StartupWEST 選定企業によるピッチ&講評

中国・四国地域の有望なスタートアップである、J-Startup WEST 選定企業の5社よりピッチを行い、各社のピッチに対し、コメンテーターより講評をいただいた。



ONESTRUCITION 株式会社



株式会社 Babyjam



株式会社セツロテック



株式会社 Raise the Flag.



ユナイテッドシルク株式会社



#### <コメンテーター>

SBI インベストメント株式会社 加藤 由紀子 氏  
特定非営利活動法人インデペンデントクラブ 國本 行彦 氏  
インパクト・キャピタル株式会社 高塚 清佳 氏



### 【第三部】 中国・四国地域の事業会社トークセッション

中国・四国地域の事業会社(5社)より、各社が取り組む新規事業の活動や課題、今後取り組みたいこと等に関するクロストークを行った。また第三部の後には交流会も実施し、参加者同士のネットワーキングを行なった。



### テーマ「地域企業の新規事業への挑戦」

<登壇いただいた企業様>

- ・オタフクソース株式会社
- ・株式会社ジェイ・エム・エス
- ・四国電力株式会社
- ・穴吹興産株式会社
- ・株式会社ダイキアクシス



## 「MEETUP WEST in Tokyo」参加者アンケート

イベント終了後には参加者向けに、連携や協業意向を調査するアンケートを実施した。

### アンケート結果の概要

#### 参加者の属性：事業会社・行政機関・金融機関・VC・その他

Q. 今回のイベントをどこで知りましたか？

四国経済産業局からの案内、J-Startup WESTからの案内、チラシ、Peaix、アルファドライブのメールマガジン案内、新規事業アドバイザーからの案内、支援機関からの紹介など

Q. 今回のイベントに参加された理由を簡単に教えてください。

- ・スタートアップ支援策、イノベーション支援策の参考にするため
- ・麻生CEOや他社の話を聞いてみたかったから
- ・スタートアップ企業がどのようなものであるか知りたかった
- ・スタートアップ企業やイノベーション企業の情報収集と四国連携
- ・中国・四国で新規事業に力を入れて活動している企業に興味があった
- ・ソーシャルインパクト等に関心のある人たちと出会えるから

Q. 今後、中国・四国地域のエコシステムと連携したいことや予定されていることがございましたら、ご記入ください。

- ・他の事業会社の事業創出の取り組みは参考にしたい
- ・四国経済産業局とは継続して情報交換していきたい
- ・製造DXの展開
- ・適合性評価に興味のある企業と連携を進めたい
- ・地元企業として、積極的に情報収集から協業を進めていきたい
- ・ファンドとして連携できる先があるか調査したい



令和6年度「地方の事業会社によるスタートアップ連携促進事業」

### 3. 事業の総括と今後の方向性について

AlphaDrive

## 事業の総括

四国地域の事業会社が日常的にスタートアップと連携した新事業開発を行う環境作りにおける課題のうち、当初想定したものについては一定の施策が実施できたものの、業務内の調査等を通じて新たな課題が見えてきた。

### 本事業の課題及び施策の位置付け

#### 現状の主な課題 ※本事業内での調査結果を含む

スタートアップ企業との  
連携意義や手法に関する理解の不足

事業会社の新規事業担当者同士の横の繋がり  
や事例をシェアするコミュニティがない

事業会社と域内外のスタートアップとの  
接点やマッチング機会が無い

地方のスタートアップの数が  
都市部と比較して相対的に少ない

マッチング支援を担うコーディネーターや  
エコシステムプレイヤーの横連携の強化

#### 左記の課題に対する本事業内の施策

##### スタートアップ連携・協業 勉強会&交流会の開催

延べ100名がスタートアップと連携する  
意義について理解を深めた

##### MEETUP WEST in Tokyo

中国・四国の事業会社5社を中心に  
スタートアップ企業を含む計153名の方との  
交流を実現

今回の勉強会、イベント等に参加した企業にとっての  
理解は深まったものの以下の残課題あり

- ・ 社内の経営層等からの理解獲得
- ・ 今回参加していない企業に対する理解促進、啓蒙
- ・ 継続的な接点と交流機会を生んでいくためのエコシステムの仕組みづくり

## 今後の方向性について

本事業において見えてきた課題の解決に向けて、今後の方向性として以下を提言する。

### 今後の方向性

#### ①地域企業・スタートアップとの定期的な交流機会の設計

##### <概要>

四国地域の事業会社とスタートアップの接点を増やし、協業の可能性を探るため、定期的な交流イベントを開催する。単なるネットワーキングではなく、ピッチイベント・ワークショップ・テーマ別セミナーなどの実践的な場を設けることで、具体的な協業案件の創出につなげる。

##### <期待される効果>

- ・事業会社とスタートアップの「顔が見える関係」を構築し、互いの企業文化の理解とともに協業の可能性を広げる
- ・地域企業がスタートアップの技術やビジネスモデルに触れる機会を増やし、連携アイデアの創出を促進する

#### ②オープンイノベーションプログラム等の実践や、域外含めたスタートアップ誘致

##### <概要>

地域の事業会社が主体となったオープンイノベーションプログラム等を開催し、スタートアップとの協業を本格的に推進する。また、域内に適したスタートアップが不足している場合は、域外のスタートアップを積極的に誘致し、四国地域でのPoCや事業化を促す仕組みを作る。

##### <期待される効果>

- ・事業会社が自社課題に合ったスタートアップと効率的に協業できる環境を構築する
- ・四国地域を「スタートアップが実証しやすい場」としてブランディングし、域外からの誘致を強化する

#### ③地域エコシステムコミュニティの形成とプレイヤーの横連携の強化

##### <概要>

事業会社・スタートアップ・金融機関・支援機関・大学・行政などのエコシステムプレイヤーが密に連携し、持続可能なオープンイノベーションの土台を構築する。単発のイベントやプログラムにとどまらず、長期的な視点でエコシステムを形成することが重要である。

##### <期待される効果>

- ・地域におけるスタートアップ連携の知見や事例が蓄積され、未だ関心の薄い企業層に対しても良い連鎖や影響を与える
- ・四国全体のイノベーション環境が整備され、全国からの関心が集まる



## ①地域企業・スタートアップとの定期的な交流機会の設計

### 課題

### 事業会社とスタートアップ企業の交流やマッチング機会の不足

### 方向性

本事業においては、愛媛・香川において計4回の勉強会を開催し、事業会社とスタートアップが出会う機会の創出、事業会社に対するスタートアップ連携の意義の訴求に効果があったと考えられる。このため、この取り組みを継続することにより、事業会社内新規事業担当者・スタートアップ・支援機関等のエコシステムプレイヤーの横連携の促進を行い、事業会社・スタートアップ両者の企業文化・価値観の理解促進や事業会社同士での協業事例の情報交換を通じた企業内での意識変革に繋げていくことができると考えられる。

### 施策案

- ・新規事業担当者同士の勉強会・交流会の継続的な開催
- ・事業会社とスタートアップ・支援機関等を交えたピッチイベントや事例共有

#### 〈新規事業担当者同士の勉強会・交流〉

- ・地域企業の事例共有
- ・各社の課題や取り組みのシェア
- ・事業会社同士での連携の模索
- ・他地域への視察ツアー企画 等



本事業における勉強会



(事例) UNIDGE主催交流会

#### 〈事業会社・スタートアップ・支援機関等を交えたマッチングイベントや交流〉

- ・スタートアップによるピッチ、技術やサービスの紹介
- ・スタートアップの新製品リリース発表会
- ・企業の課題やアセットを伝えるリバースピッチ
- ・事業会社とスタートアップのトークセッション
- ・個別協業相談会 等



(事例) 関西 INNOVATION DRIVER MEETUP



(事例) 三重スタートアップカンファレンス



### ②オープンイノベーションプログラム等の実践や、域外含めたスタートアップ誘致

#### 課題

経営層へのスタートアップ連携の理解促進  
協業先となる域内スタートアップ企業の不足

#### 方向性

事業会社の経営層からは、スタートアップとの連携にあたり、費用対効果を疑問視する声などが確認されている。このため連携の第一歩目としては、行政や金融機関が主催となる、あるいは企業自身がオープンイノベーションプログラムを実施することを推奨する。事業会社として考える新規事業案の実施にあたり不足する機能を持つスタートアップ企業との連携を試みるという手法をとることで、事業の検証期付近の比較的投資額が少ない段階での連携が可能となる。経営層としても、トライアルとして連携を受け入れやすいと考えられる。四国内の多様な産業の中には、新規事業開発や他社との協業・連携による経営課題の解決が求められる業種が存在する。こうしたエリアにおいては、既存産業と親和性の高い域外スタートアップとの関係構築や誘致、さらには域内での同種スタートアップの創出を推進することが有効である。

#### 施策案

- ・域内外からスタートアップを募集するオープンイノベーションプログラムの企画
- ・スタートアップ誘致イベント・実証プログラム等の企画
- ・地域課題に対する、域内発スタートアップの創出支援

〈テーマを設定したスタートアップ募集や誘致〉

例：工場集積エリアにおける働き手不足への対応

▼関係性構築・誘致をイメージするスタートアップ

- ・工場設備の自動化・省力化ソリューション
- ・海外人材のスキル習得支援ソリューション等

例：農業・漁業の労働力不足・生産効率向上

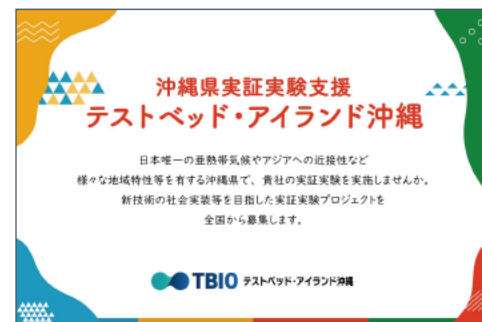
▼関係性構築・誘致をイメージするスタートアップ

- ・スマート農業・水産業ソリューション
- ・バイオテクノロジーによる品種改良・耐病性向上技術
- ・リモート作業支援ツール（スマートグラスなど）による技能伝承

〈スタートアップ誘致参考事例〉



出典：「NARUTO CONNECT  
Vol.2 Travel Tech / MaaSJ」



出典：実証実験支援テストベッドアイランド沖縄

## ③地域エコシステムコミュニティの形成とプレイヤーの横連携の強化

### 課題

地域内企業同士やエコシステムプレイヤーの横連携の強化・事例発信

### 方向性

四国地域における持続可能なオープンイノベーションを推進するためには、事業会社、スタートアップ、金融機関、支援機関、大学、行政等が相互に連携し、継続的な情報共有と協業を促進するエコシステムの形成が不可欠である。そのために、四国地域のイノベーション創出や経済発展を目的としたコミュニティを形成し、役割・業界横断的な共創ネットワークを構築することが有効であると考えられる。具体的には、定期的な情報交換会、成功事例の発信、スタートアップとの協業モデルの体系化を実施し、事業会社とスタートアップが連携しやすい環境を整備する。

### 施策案

- ・エコシステムプレイヤーが連携を取り合えるコミュニティの形成
- ・地域内の取り組みや成功事例等の取りまとめと発信、蓄積
- ・スタートアップ支援やマッチング機能を担うコーディネーターの育成

#### 〈地域のエコシステムコミュニティの事例〉

#### 『おきなわスタートアップ・エコシステム・コンソーシアム』



企業・金融機関・支援機関・大学・経済団体・インキュベーション施設・メディア・行政等の関係機関が一体となり、沖縄のスタートアップエコシステムの発展に向けて議論し方針の策定、勉強会や交流会の開催、各取組の共有や情報連携、関連イベントや支援策の情報一元化を行っている。

出典：おきなわスタートアップ・エコシステム・コンソーシアム  
<https://okinawa-startup-ecosystem.jp/>

※：記事一覧



日々様々なイベントや勉強会が開催され、県内での各プレイヤーの活動をレポート発信

現在公開中のイベントをまとめています。

開催のあるイベントに参加して、新たな発見やコミュニティのつながりを築いてみましょう。



企業・金融機関・行政・支援機関など各社主催イベントの情報を一元化して発信

AlphaDrive

令和 7 年 3 月  
株式会社アルファドライブ



## 二次利用未承諾リスト

報告書の題名：令和6年度地方の事業会社によるスタートアップ連携促進事業 事業実施報告書

委託事業名：令和6年度地方の事業会社によるスタートアップ連携  
促進事業

受注事業者名：株式会社アルファドライブ

[illegible]