

東北大学大学院経済学研究科
地域イノベーション研究センター
活動報告書
(2017.4.1～2018.3.31)

2018年3月

東北大学大学院経済学研究科
地域イノベーション研究センター

Regional Innovation Research Center
Graduate School of Economics and Management
Tohoku University

目 次

1. 地域イノベーション研究センターの概要	1
2. 地域の調査研究事業.....	2
2-1 東北発水産業イノベーションプロジェクト	2
2-1-1 プロジェクトの概要.....	2
2-1-2 プロジェクトの活動内容	3
3. 地域の人材育成事業.....	6
3-1 地域イノベーションプロデューサー塾・地域イノベーションアドバイザー塾 .. 6	
3-1-1 概要.....	6
3-1-2 ベーシックコース.....	7
3-1-3 アドバンストコース	11
3-1-4 卒塾後の重点支援	15
3-1-5 OB会の活動	17
3-1-6 来年度に向けて	18
3-2 右腕幹部養成講座.....	19
3-3 「東北地域イノベーション推進コンソーシアム」会議の開催	20
4. 地域交流と広報.....	21
4-1 連携協定締結.....	21
4-2 地方自治体、金融機関、経済団体等との連携によるセミナーの実施	22
4-3 人材育成の支援	22
4-4 パブリシティ（新聞・雑誌掲載記事一覧）	23
【今年度の実施事業】	24
【所在・連絡先】	24

1. 地域イノベーション研究センターの概要

地域イノベーション研究センターは、2005年7月、東北地域のイノベーション能力の向上を通じて地域の産業振興と経済発展に貢献するために設立された。東北大学大学院経済学研究科の附属機関であり、これまで蓄積してきた知的成果と教育研究能力を地域社会の課題解決と人材育成に活用していく使命を担っている。主な事業活動は、地域社会の調査研究と人材育成が二本の柱である。

2011年3月の東日本大震災から7年が経過し、安倍政権の誕生後、アベノミックスと呼ばれる日本経済の長期的な好景気が続いている。しかし、東北地域は震災復興による建設関連業を中心とする一時的な経済活況が続いてきたが、被災地の沿岸部などではその陰りが顕在化しつつある。見かけ上の高い求人倍率は、建設関連や介護などの特定の職種によって押し上げられており、決して地域企業の再生を意味しているわけではない。震災前から地域産業の空洞化は進んでおり、震災後はますます加速しているのではないだろうか。

こうした地域経済の状況の中で、2012年度より、地域企業の事業イノベーションを促進するために「地域イノベーションプロデューサー塾」を開講してきた。そして、2015年度より、彼らをサポートする地域金融機関などの支援者の目利き能力と支援力を育成するために「地域イノベーションアドバイザー塾」を開講してきた。さらに、2017年度には地域企業の経営者の右腕を育成するための「右腕幹部養成講座」も開講した。

また、震災直後の2011年度から2015年度までの5年間、「地域産業復興調査研究プロジェクト」および「地域発イノベーション事例調査研究プロジェクト」（東北活性化研究センターとの共同プロジェクト）などの事業活動を通して、東北地域の産業・社会に関する様々な政策提言やビジネスモデルの提示に取り組んできた。そして、2016年度より「東北発水産業イノベーションプロジェクト」を発足し、産官学が協力して三陸沿岸の水産加工業を再生させるための政策立案から実践までの一貫したプログラムの策定に取り組んでいる。

当センターの運営資金は、2012年度から2015年度までの4年間は文科省の復興特別会計からの補助金、2015年10月から2018年度までは内閣府の地方創生新型交付金および宮城県の発展税による補助金に支えられている。2017年度の予算は、入塾料収入などの独自財源と合わせて約3,700万円となった。

これからも長期的な視点から地域社会の本質的な課題解決に取り組むことによって、地域社会にとってインパクトある貢献を果たしていきたい。

地域イノベーション研究センター長
藤本雅彦

2. 地域の調査研究事業

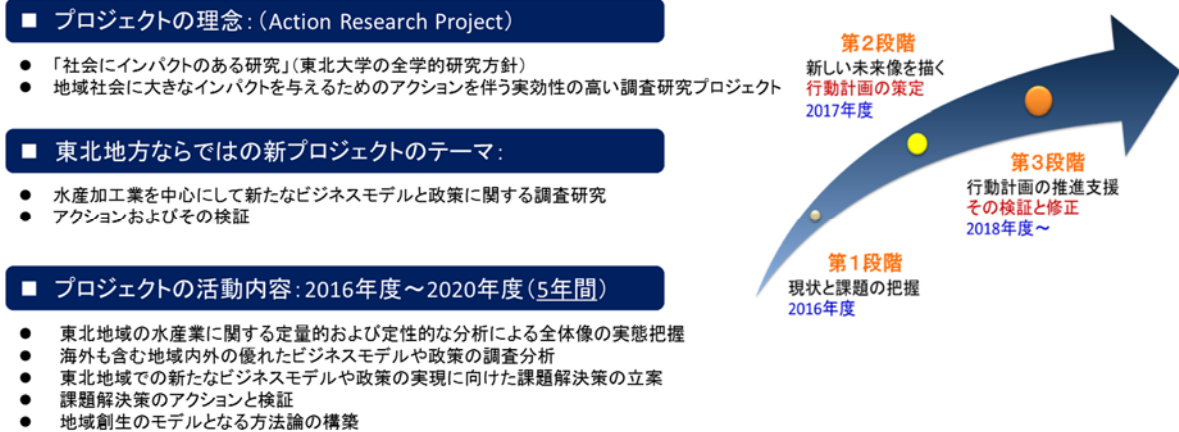
2-1 東北発水産業イノベーションプロジェクト

2-1-1 プロジェクトの概要

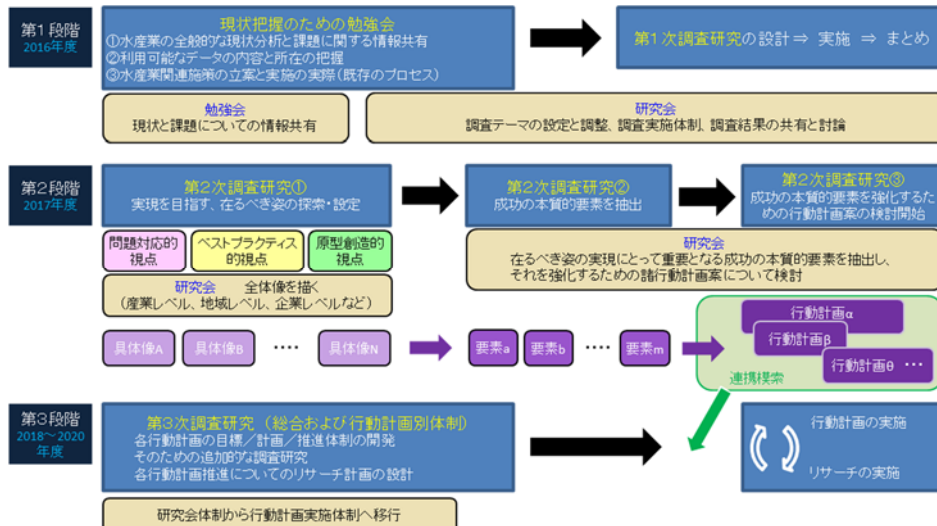
本プロジェクトは、「地域社会に大きなインパクトを与える調査研究」として、2016年度から5年間にわたって東北の水産業（特に水産加工業）のイノベーションに取り組んでいる事業である。東北の主要産業の一つである水産業は1990年代以降急速にその規模を縮小しており、震災によってさらに大きな打撃を受けた。そのため、従来とは異なる水産業の在り方やビジネスモデルの構築などのイノベーションを推進することが喫緊の課題となっている。本プロジェクトの大きな特徴は、実際に地域水産業の変革にとって大きなインパクトを生み出すために実効性の高い戦略と行動を計画実行し、その効果を継続的に検証していくことである。

2年目となる今年度は、東北水産加工業の将来像を設定し、それを実現していくための重要要素を決定した。またそれらの重要要素を強化していくための「行動計画策定のための基本方針」の設定も行った。今年度も東北経済産業局、宮城県、岩手県、みやぎ産業振興機構、宮城大学および民間企業などの研究者や実務家たちと共同で研究会を編成して調査研究に取り組んだ。

東北発水産業イノベーションプロジェクト



東北発水産業イノベーションプロジェクト：当初の推進計画



2-1-2 プロジェクトの活動内容

(1) 今年度の主要な方針

①東北水産加工業の将来像を設定し、それを実現していくための重要要素を決定する。
まず、重要要素の暫定案として、以下の5項目を設定し、各回の研究会で一つずつ項目を取り上げ、報告と討論を行うことにした。

- 1) 工程管理による生産性向上
- 2) 海外市場の開拓（国際化）
- 3) ITの戦略的活用
- 4) 共同化
- 5) ビジネスモデル（イノベーション、マーケティング能力の向上等）

②それらの重要要素を強化していくための「行動プログラム策定のための基本方針」を設定する。

行動プログラムの基本方針の検討においては、網羅的にせず、少数の項目にしぼって、今後3年間の実施において「実施可能性」が高く、かつ、かなりの実施効果が期待できると思われる要素を中心に検討していく。

(2) 2017年度の主な研究会活動および結果

今年度の研究会開催の概要

	日程・場所	内 容
打ち合わせ	2017.6.15 宮城県庁	● 今年度の目標、重要な方針、活動内容等について意見交換（宮城県、東北経済産業局、東北大）
第1回 研究会	2017.7.24 東北大 RIRC	● 本プロジェクトの構想、昨年度の活動、および今年度の活動計画について <ul style="list-style-type: none"> ・ 本プロジェクトの基本構想に基づいて、本年度の目標および活動方針について意見交換 ・ 目標：来年度からのアクションリサーチのための行動プログラム開発のための基本方針の設定 ・ 活動方針：重要なテーマとして5つを設定し、順次、分科会報告を行っていく
第2回 研究会	2017.8.24 東北大 RIRC	● カイゼン(生産管理)分科会からの報告 <ul style="list-style-type: none"> ・ 生産性改善支援の現状及び課題等について（みやぎ産業振興機構） ・ 岩手県沿岸地域におけるカイゼンの取組について（岩手県沿岸広域振興局） ・ 岩手県におけるカイゼン指導の取組（岩手県商工労働観光部産業経済交流課） ● IT分科会からの報告 <ul style="list-style-type: none"> ・ インターネットの活用の基本的な考え方と活用事例（株式会社ワーヤードビーンズ）
第3回 研究会	2017.10.6 東北大 RIRC	● 海外展開分科会からの報告 <ul style="list-style-type: none"> ・ 水産振興に係るこれまでの取組・現状（東北経済産業局） ・ 水産品の海外展開における具体的な取組・課題（塩釜港運送株式会社、三陸コーポレーション株式会社、末永海産株式会社）
第4回 研究会	2017.12.8 東北大 RIRC	● 共同化分科会からの報告 <ul style="list-style-type: none"> ・ 水産加工業における共同化の可能性について（岩手県商工労働観光部産業経済交流課） ・ 東北・食文化輸出推進事業協同組合の取り組み（同組合 ※株式会社鮮冷）
第5回 研究会	2018.1.30 東北大 RIRC	研究会開催
第6回 研究会	2018.3.29 東北大 RIRC	● 今年度の活動の要約 ● 今後の研究会の進め方について：水産加工業に特化した人材育成塾案構想等についてv.2（東北大）

6回行われた研究会での報告および検討から、重要項目ごとの現状の問題点と課題および来年度の行動計画策定上の課題をまとめると、以下の通りである。

重要項目についての研究会での検討結果の要約

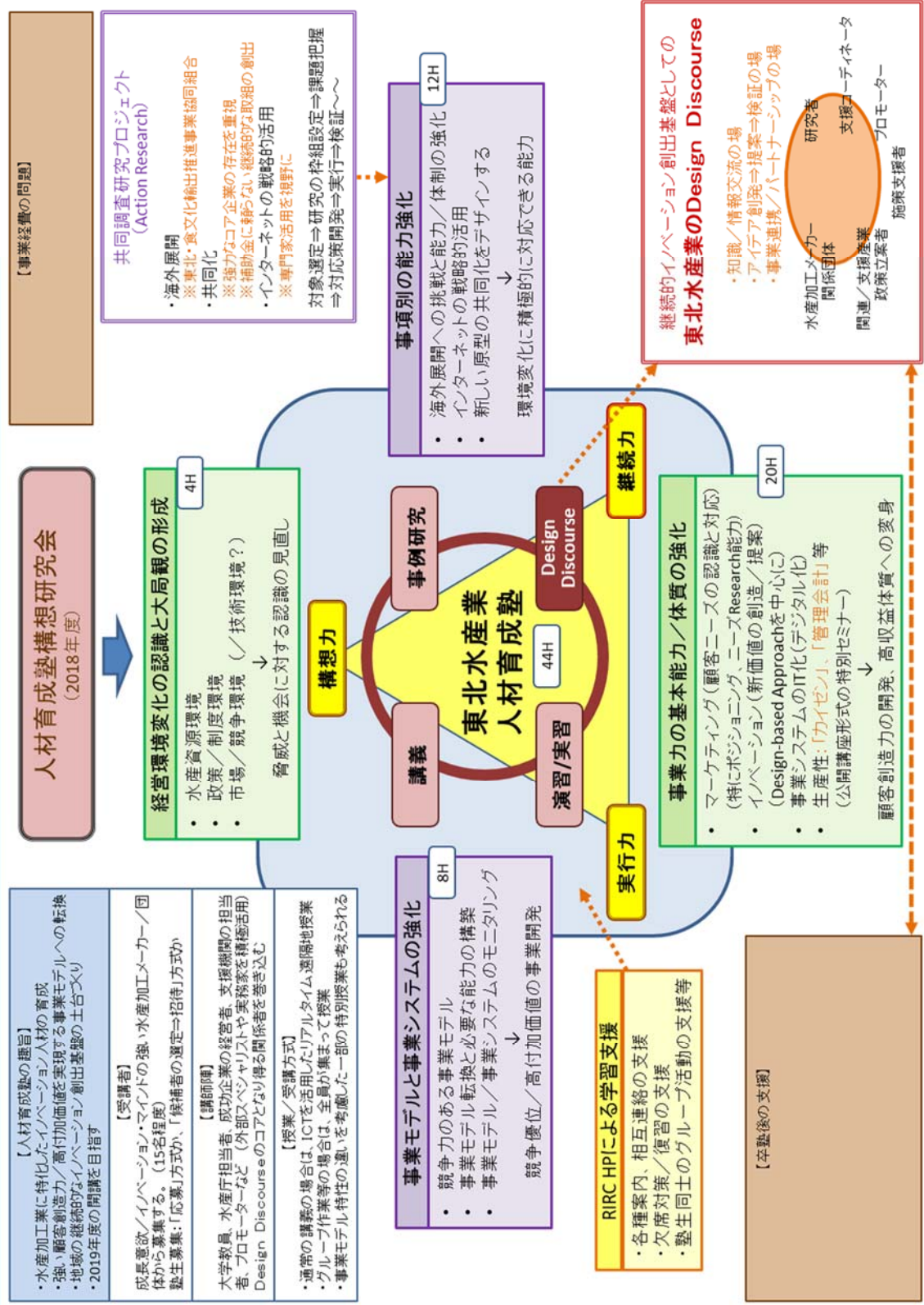
トピックス	現状の問題点／課題	来年度の取り組み	取り組みのための課題	行動プログラム
事業モデル強化 経営の現代化	<ul style="list-style-type: none"> ・事業モデルごとに有効な行動パターンを明確にする <ul style="list-style-type: none"> －B2B －B2B2C（一般品、プレミアム品） －B2C（一般品、プレミアム品） ・マーケティング力の強化は必須 ・「プレミアム化」への対応 ・事業モデル転換時の能力ギャップ問題 ・現代的なマネジメント体制の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・体系的なカリキュラムの開発 <ul style="list-style-type: none"> －事業モデル －マーケティング －プレミアム化 －事業モデル転換と能力構築 －ITの戦略的活用 －共同化 ※理論・事例・討論による学習 ※管理会計 別途コースで対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・講師陣の確保 －事例となる企業 －専門分野の講師 	<ul style="list-style-type: none"> ・体系的なカリキュラムによる「水産加工業に特化した人材育成塾」の開講（2019年度開講を目標に） ※時限つきプログラム ※後継者／右腕幹部育成のための「右腕幹部養成講座」との連携が考えられる
生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> ・これまでの事業団の試みを踏まえて、より有効かつ効率的な指導／普及のプロセスを確立する ・指導員の確保も課題 	<ul style="list-style-type: none"> ・指導／普及のベストプラクティスの開発 ・指導員を増やすための工夫 	<ul style="list-style-type: none"> ・調査協力体制 	<ul style="list-style-type: none"> ・ベストプラクティスの普及セミナー開催
海外展開	<ul style="list-style-type: none"> ・貿易についての知識不足⇒意欲未発 ・海外展開のどの段階でどういう問題が発生するのか ⇒ ボトルネックの究明 ・共同化による取り組みが始まっているが、乗り越えるべき課題は多い 	<ul style="list-style-type: none"> ・海外展開について既存調査資料分析 ・既存の共同化推進組織との「本格的な共同調査」による課題解決とベストプラクティスの開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・共同調査の協力調達 ・調査方法確立と調査研究員の確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・課題解決策の導入／実施プロセスについてのアクションリサーチ
共同化	<ul style="list-style-type: none"> ・共同化に伴う課題の明確化 ・より大きい市場成果をもたらす共同化パターンの開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・既存の一部の重要な取り組みについて当事者と共同調査 	<ul style="list-style-type: none"> ・共同調査の協力調達 ・調査研究員の確保 	<ul style="list-style-type: none"> ※調査結果を人材育成塾のカリキュラムに編入
ITの戦略的活用	<ul style="list-style-type: none"> ・ITの戦略的活用についての知識不足 ・多くの企業がインターネット通販に取り組んでいるものの、成果をあげている企業は非常に少ない ・戦略的でなく、投資は不十分 	<ul style="list-style-type: none"> ・水産加工業に適用できるITの戦略的活用モデルの開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・専門研究員の確保が最大の課題 ※外部委託も考えられる 	<ul style="list-style-type: none"> ※調査結果を人材育成塾のカリキュラムに編入

(3) 行動プログラム開発のための基本方針について

本プロジェクトの実施において、当センターの研究員数および専門性の限界は、行動プログラム策定にとって考慮すべき重要な制約要因である。よって、来年度における具体的な行動プログラムの開発は、この制約要因を考慮して、またこれまでの検討結果を踏まえて、「水産加工業に特化した人材育成塾構想」を中心に進めていくことにした。そして、調査研究および継続的なイノベーション基盤の構築などに関するプログラムの開発は、この人材育成塾構想と緊密に関係づける形で進めていくことになる。

次のページの図は、来年度中に具体的な行動プログラムの開発に着手することになる3つの主要な行動、つまり、「東北水産業人材育成塾（仮称）構想」、「調査研究」および「地域における継続的なイノベーションの基盤（デザイン・ディスコース）の構築」についてその内容と相互関係をまとめたものである。

今後の研究会の進め方について：水産加工業に特化した人材育成塾構想等の推進案 v.2 2018.3.29 (第6回)



3. 地域の人材育成事業

3-1 地域イノベーションプロデューサー塾・地域イノベーションアドバイザー塾

3-1-1 概要

(1) 地域イノベーションプロデューサー塾 (RIPS)

地域イノベーションプロデューサー塾（以下、RIPS）は、地域企業、特に中小企業の経営人材を対象に、革新的なイノベーションによる新事業の開発を促進し、地域における新たな雇用機会の創出と産業振興に貢献できる革新的プロデューサーを育成する事業である。RIPSは、地域の経営人材が未来を創るイノベーションに挑戦し、魅力的な事業プランを開発し、構想力と実行力を支える知力・スキル・マインドを学習するための場を提供するとともに、卒塾後の事業プランの実現化を支援していく。



(2) 地域イノベーションアドバイザー塾 (RIAS)

地域イノベーションアドバイザー塾（以下、RIAS）は、近年、大きな政策課題となっている高度な目利き力と支援力をもって、地域中小企業経営者に伴走して支援を行う金融機関や自治体の人材を育成するという課題に対処するため、地域企業の経営者の目線で事業革新を支援するパートナーとなるための企業経営と事業革新に関する体系的な知識や支援に必要な実践的なスキルなどを学習する機会を提供し、産学金官による地域イノベーションシステムの土台を築き上げていく。



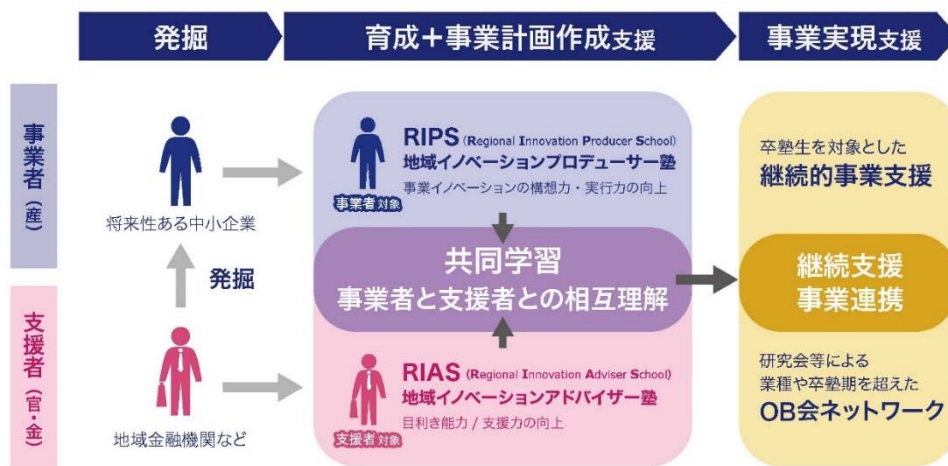
【今年度の主要な動き】

- RIAS ベーシックコースの受講者に対し、事業についての理解力と目利き力を高め、より高度な支援力を開発するため、魅力的な価値提案を盛り込んだ「事業モデル（新事業構想）」の作成を課した。
- アドバンストコースの実践ゼミにおいて、クラス担任制の指導体制を強化した。
RIPS においては、卒塾までクラス替えをせずクラス担任の一貫した指導を受けられるようにした。RIAS においては、午前中に「RIAS クラス指導」の時間を設けて、クラス担任だけでなく RIAS 卒塾生たちからもアドバイスを受けながら支援力を高めていく体制を実施した。
- 2017 年 4 月 22 日にベーシックコースの入塾式が行われ、RIPS 生（第 5 期生）35 名、RIAS 生（第 3 期生）28 名が入塾した。
- 2017 年 7 月 29 日にベーシックコースの成果発表会および卒塾式が行われ、RIPS 生 33 名、RIAS 生 28 名に卒塾証書を授与した。また、優れた事業モデルを発表した RIPS 生 3 名、および RIAS 生 3 名を表彰した。
- 2017 年 9 月 2 日にアドバンストコースの入塾式が行われ、RIPS 生 20 名、RIAS 生

15名が進級入塾した。

○2017年12月9日にアドバンストコースの成果発表会および卒塾式が行われ、RIPS生20名、RIAS生15名にそれぞれ卒塾証書を授与した。また、優れた事業モデルを発表したRIPS生4名を、また、優れた個人研究（イノベーション支援に関する研究）を行ったRIAS生3名を表彰した。また、RIAS生のうち授業の進展に大きな貢献をした1名に特別賞を授与した。

RIPSとRIASの全体像



3-1-2 ベーシックコース

(1) 塾生募集

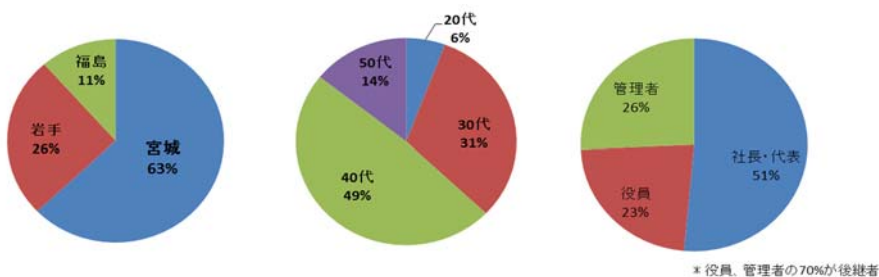
1) RIPS

今年度の塾生募集は「推薦募集」および「一般公募」の2方式で行われた。事前に推薦機関を個別訪問して説明会を行うとともに、センターHPに募集要項を掲載し、新聞広告とDM発送を行った。推薦募集と一般公募合わせて42名の応募があり、そのうち35名が入塾した。

2017年度ベーシックコース入塾者数

	推薦募集	一般公募	合計
仙台北校	5	18	23
盛岡サテライト	5	3	8
郡山サテライト	0	4	4
入塾者計	10	25	35

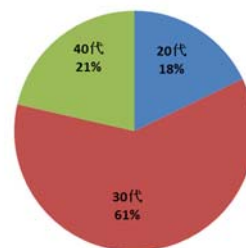
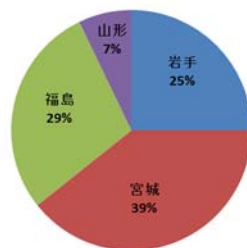
入塾者35名の地域別、年齢別および役職別の分布は、以下のとおりである。



2) RIAS

RIASに応募できる者は、原則として、東北6県（青森県、秋田県、岩手県、宮城県、山形県、福島県）に本店をおく金融機関、公的支援機関および市制を敷く自治体の職員であって所属機関から派遣される者とされている。センターHPに募集要項を掲載し、東北地域内の金融機関、自治体等にDMを発送した。この結果28名が入塾し、その地域別、年齢別の分布は次の通りである。

所属	入塾者数
銀行・日本政策金融公庫	7(25%)
信用金庫	12(43%)
信用組合	6(21%)
商工会議所	3(11%)
合計	28(100%)



(2) カリキュラムと主要日程 (RIPS、RIAS 共通)

1) カリキュラム

ベーシックコース

4月22日(土)	10:30-12:00 入塾式、ガイダンス	13:00-17:20 入塾研修Ⅰ：新事業事例	入塾研修Ⅱ：塾の専門用語になれよう！
4月23日(日)	09:00-15:30 入塾研修Ⅲ：学習ポイントからの既存事業分析		
科目区分 開講日	講義 場所	講義 土曜日:10:30-12:30 火曜日:18:30-21:00	実習 土曜日:13:30-17:30
5月09日(火)	仙台	1 事例で学ぶ新事業開発	
5月13日(土)	仙台	2 眠れる資源の発掘と活用	I 入塾時の新事業構想についての今後の課題
5月16日(火)	仙台	3 イノベーションとデザインⅠ	
5月23日(火)	盛岡	4 イノベーションとデザインⅡ	
5月27日(土)	仙台	5 環境認識と大局観	II 新事業における経験デザイン
5月30日(火)	仙台	6 マーケティングの基本	
6月06日(火)	郡山	7 顧客分析と価値提案	
6月10日(土)	仙台	8 ビジネスモデル・キャンパス	III ターゲット顧客の明確化と価値提案
6月11日(日)	仙台	学習相談会①	
6月13日(火)	盛岡	9 販路をいかに開拓するか	
6月20日(火)	仙台	10 インターネットの活用	
6月24日(土)	仙台	11 知財をいかに活用するか	IV ビジネスモデル・キャンパス (BMC) 作成
6月27日(火)	仙台	12 Profit-Zoneをつかむ事業づくり	
7月04日(火)	仙台	13 爆発的な需要の創出	
7月08日(土)	仙台	14 人材マネジメントⅠ	V 事業における感動性とトリガーの探索
7月09日(日)	仙台	学習相談会②	
7月11日(火)	郡山	15 人材マネジメントⅡ	
7月18日(火)	仙台	16 プレゼンテーション・スキル	
7月22日(土)	仙台	17 リーダーシップ	VI 成果発表のリハーサルと修正
7月29日(土)	仙台	9:40-12:00 RIAS成果発表会	13:00-16:00 RIPS成果発表会 16:30-17:30 卒塾式

※土曜日の講義と実習については、塾生全員が仙台に集まります。火曜日の講義は「講義場所」で講義が行われ、塾生は仙台またはサテライトで受講することができます。

2) 主要な日程

2017年4月22日(土)～4月23日(日)	入塾式、ガイダンス、入塾研修Ⅰ：新事業例、入塾研修Ⅱ：塾の専門用語に慣れよう 入塾研修Ⅲ：学習ポイントからの既存事業分析
2017年5月～7月	カリキュラムに基づいた授業 (講義及び実習)
2017年7月29日(土)	成果発表会 卒塾式、卒塾パーティー

【入塾式と入塾研修】

2017年4月22日(土)～23日(日)にラフォーレ蔵王で入塾式および入塾研修が行われた。入塾研修では、まずRIPS卒塾生が在塾時に構想した新事業を事例としてとりあげ、その事業をどのように成長軌道にのせることができたのかを講義し、みんなでその教訓について討論を行った。また、RIPS、RIASでの学習成果を上げるための重要な視点と概念等について学習し、それに基づいて自社の既存事業を分析することによって、課題認識および本塾での学習到達点を明確に認識することができた。



【講義・実習】

今年度の講義では、昨年度より講義時間を増やしさらに内容の充実を図った。実習においては、RIAS生に対しても、事業についての理解力と目利き力を高め、より高度な支援力を開発するため、魅力的な価値提案を盛り込んだ「事業モデル（新事業構想）」の作成を課した。これにより、RIAS生はベンチャー創業を準備する経営者の立場を想定し新事業を構想して BMC (Business Model Canvas) を開発した。



【RIPS、RIAS 事業構想成果発表会】

今年度からの新しい試みとして、RIPS、RIAS生ともに新事業構想を作成することとした。構想は、講義による学習を踏まえて実習の場でイメージが形成される。実習ではRIPS、RIAS生が混成グループを組み、同じグループメンバーとの議論を通じ新事業構想の開発を行った。なお、グループは毎回編成を変更して多くの塾生と交流しながら作業ができるように工夫した。



2017年7月29日(土)、RIAS、RIPS生たちが3ヶ月間の学習成果を発揮して作成した新事業構想についてそれぞれ成果発表を行った。RIRCの教員と実習ファシリテータだけでなく、東北地域イノベーション推進コンソーシアム、推薦機関、サテライトからも多くの関係者が参加した。

【卒塾式】

成果発表会の後、地域イノベーション研究センターで卒塾式が行われ、RIPS第5期生として33名に、RIAS第3期生として28名にそれぞれ卒塾証書が授与された。そして、優秀な事業構想を作成したRIPS生3名、RIAS生3名に対して表彰が行われた。



2017年度 RIPS(ベーシックコース) 優秀賞受賞者

優 秀 賞	小林 千鶴	株式会社エスワイピー
	齋藤 吏恵	株式会社大和工務店
	鈴木 宣一	株式会社とくら運送

2017年度 RIAS(ベーシックコース) 優秀賞受賞者

優 秀 賞	及川 雅人	水沢信用金庫
	齋藤 祐一	鶴岡信用金庫
	佐藤 祐司	杜の都信用金庫



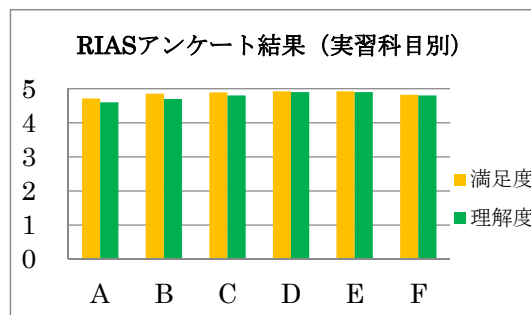
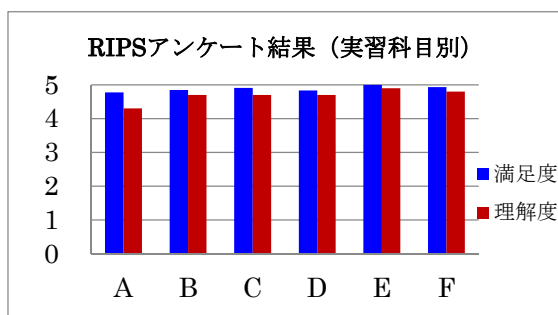
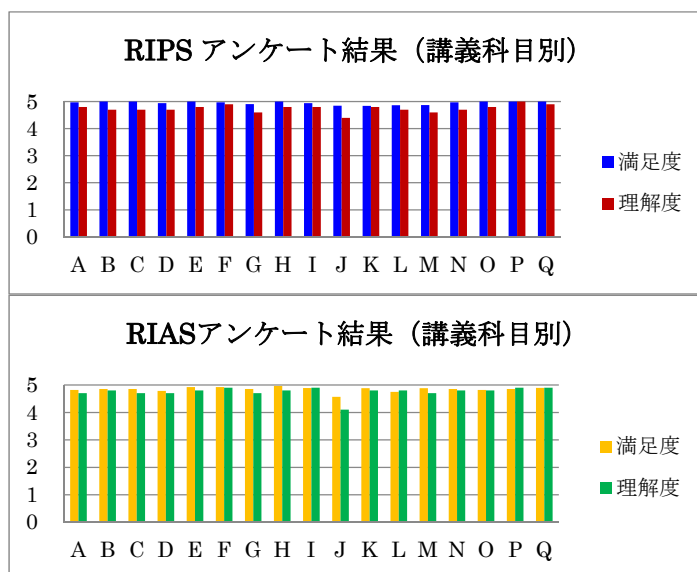
RIPS (ベーシックコース) 卒塾者



RIAS (ベーシックコース) 卒塾者

(3) 授業アンケートの結果

すべての授業についてRIPSとRIASごとに授業アンケートを実施し、塾生の満足度と理解度を確認することによって授業の内容と方法に対する塾生の反応を把握した。講座ごとの満足度と理解度についての結果を総合すると下図のとおりで、おおむね良い結果となった。またRIPSとRIASとで理解度、満足度に顕著な差はなかった。



3-1-3 アドバンストコース

(1) 塾生募集

1) RIPS

アドバンストコースへの応募資格は、ベーシックコースを卒業した者とされている。今年度の RIPS ベーシックコース卒業生 33 名の中から 24 名の応募があり、選考の結果そのうち 20 名の入塾が認められた。

2) RIAS

アドバンストコースへの応募資格は RIPS 同様ベーシックコース卒業者とされており、今年度の RIAS 卒業生 28 名中 14 名が、昨年の RIAS ベーシックコース卒業生から 1 名の計 15 名の進級入塾が許可された。



(2) カリキュラムと日程

アドバンストコースでは、RIPS 生はベーシックコースでの成果を踏まえて 3 年以内に革新的な新事業を立ち上げることを目指して魅力的な事業プランを完成させる

ことを目指し、RIAS 生は RIPS 生が行う実際の事業開発に参加し支援実習を通じて地域企業のイノベーションを促進する、高度な目利き力と支援力を有する支援人材となることを目指している。そのために、アドバンストコースのカリキュラムおよび主要な日程は、以下のとおり編成された。

アドバンストコース時間割			
開講日	10:30～12:30		13:30～17:30
	RIAS	RIPS	
9月02日(土)	入塾式、ガイダンス		第1回 RIPS/RIASクラス担任指導
9月16日(土)		クラス担任との個別面談	第2回 RIPS/RIASクラス担任指導
9月30日(土)	RIASクラス指導	コーチ4名による講話と討論	第3回 RIPS/RIASクラス担任指導
10月14日(土)		テーマ別相談会	第4回 RIPS/RIASクラス担任指導 <small>RIASクラス替え</small>
10月28日(土)	RIPS 中間報告会		第5回 RIPS/RIASクラス担任指導
11月11日(土)	RIASクラス指導	クラス担任との個別面談	第6回 RIPS/RIASクラス担任指導
11月12日(日)	RIAS:個人研究指導		RIPS:個別指導
11月25日(土)	RIPS/RIAS 成果発表会リハーサル指導		第7回 RIPS/RIASクラス担任指導
11月26日(日)	RIAS:個人研究指導		RIPS:個別指導
12月09日(土)	RIAS成果発表会	RIPS成果発表会	RIPS・RIAS卒業式

カリキュラムの中心は、RIPS/RIAS 混成クラスで行われる「RIPS/RIAS クラス担任指導」であるが、午前中の時間を活用して、RIAS 生のための「RIAS クラス指導」、RIPS 生のための「クラス担任との個別面談」、担任以外のコーチとの交流および「テーマ別相談会」を設けて多様な学習機会を提供した。さらに、2回の個別指導を設けて成果発表の質を高めるようにした。

【アドバンストコース実践ゼミでのクラス担任制の導入】

アドバンストコースでの実践ゼミは、RIPS 生にとっては事業構想を事業プランにまで昇華する時間であり、RIAS 生にとっては高度な支援力や目利き力を、支援実習を通じて涵養する時間となる。今年度には RIPS 生 4 名、RIAS 生 3 名の計 7 名のクラスを編成し、それぞれのクラスに担任コーチを置いてクラス内の RIPS 生、RIAS 生の円滑な指導が行われるよう配慮した。クラス内では各担任の判断と指導の下、RIPS 生の目標設定と達成レベルの設定、進捗管理を行い、また RIAS 生から RIPS 生への支援が円滑に行われるよう適切な指導が行われた。この結果、各担任コーチや塾生の努力もあり、満足度、理解度とも非常に高いものとなった。



なお、実践ゼミ開始の前後に担任コーチ及び RIRC 教員、スタッフとの間で「コーチ会議」を行い、当日の流れと予定を確認するとともに、塾生の進捗状況や課題等についてコーチ間で情報共有を図った。

【実践ゼミ及び個人研究の実施内容】

実践ゼミは、RIPS 生と RIAS 生を混成した 5 つのクラスを編成した。それぞれのクラスにクラス担任コーチを配置し、クラスでの RIPS 生、RIAS 生の円滑な指導が行われるようにした。それとは別に、午前中に RIAS 生の支援力を指導するための担当教員を 1 名配置し、RIAS 卒業生から選抜した数名のアドバイスとともに指導に当たった。RIPS・RIAS 混成のクラスにおいて、RIPS 生の所属は卒業時まで固定され、RIAS 生は途中 1 回だけクラス替えを行うことによって、受講中に多くの RIPS 生と議論を行って支援実習の効果を高めるよう配慮した。

個人研究については、RIAS 生が独自にイノベーション支援に関する研究テーマを設定し自ら調査研究を行い、その成果をまとめることとした。

1) RIPS

卒業後 3 年以内に実施するためのビジネス・プランの設計を目標として、全 7 回の実践ゼミと 2 回の個別指導を計画通り実施することができた。クラス内では、担任が設定する目標および達成レベルについて進捗管理が行われ、各 RIPS 生の事業構想についてのクラス内での厳しい議論の結果を踏まえ事業プラン（計画）を作成した。その際、RIAS 生からの支援レポート、プレゼン等が重要な参考資料の役割を果たした。



2) RIAS

RIAS 生は、実践ゼミ全体を通じ支援者の立場から RIPS 生の事業構想や計画をヒアリングし、その問題点の把握と解決策に関する支援の実習を行った。具体的には、①事業者から事業構想や計画および課題についてヒアリングを行い、②次回までに問題解決支援レポートを作成してクラス全員の前で当該 RIPS 生にプレゼンを行い、③そのプレゼン内容についてグループ内の RIPS、RIAS 生全員から評価（フィードバック）を受けるということを繰り返した。



また、各塾生が独自に研究テーマを設定し、自ら調査研究を行った成果を「イノベーション支援に関する研究レポート」として取りまとめた。テーマの設定やレポートの書き方等に関して RIAS 担当教員が個別に面談を行うとともに、発表リハーサルを行って問題点等について指導し高度な目利き力や支援力に繋がるレポートを完成させた。

【卒塾式】

2017年12月9日にRIPSとRIASの成果発表会がそれぞれ開催された。引き続き卒塾式が行われ、RIPS第5期生（アドバンストコース）として20名に、RIAS第3期生（アドバンストコース）として15名にそれぞれ卒塾証書が授与された。そして、RIPS生の中から優秀な事業プランを作成した4名に対する表彰が行われた。RIAS生からは「イノベーションの支援に関する個人研究レポート」において優秀と認められた3名に対し表彰が行われた。また、RIAS生のうち授業の進展に大きな貢献をした1名に特別賞を授与した。

2017年度 RIPS（アドバンストコース）受賞者

ベストイノベーション賞	佐々木 航	株式会社航和
優 秀 賞	納庄 国英	株式会社ビルワーク
	小林 千鶴	株式会社エスワイピー
	菊池 和伸	イーストポンド株式会社

2017年度 RIAS（アドバンストコース）受賞者

最 優 秀 賞	四ノ宮 慧	石巻信用金庫
優 秀 賞	菅井 雄太	株式会社七十七銀行
	齋藤 祐一	鶴岡信用金庫
特 別 賞	及川 雅人	水沢信用金庫



RIPS および RIAS の受賞者



RIPS（アドバンストコース）卒塾者



RIAS（アドバンストコース）卒塾者

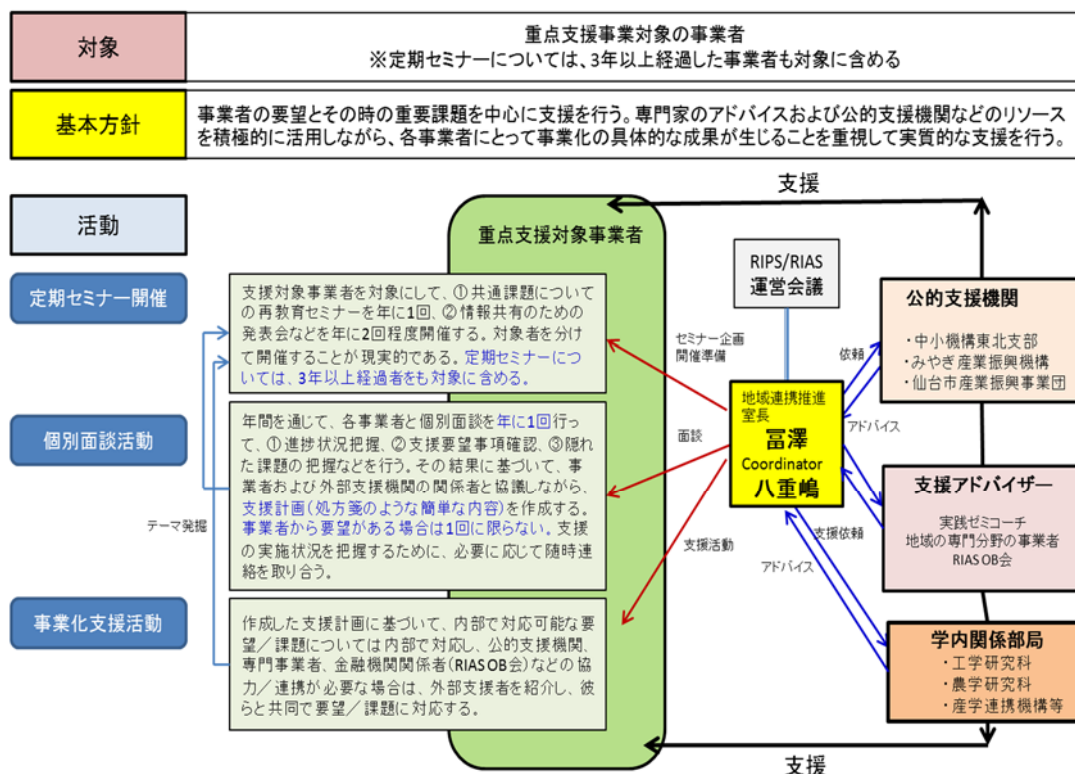
3-1-4 卒塾後の重点支援

(1) 重点支援方法の変更

「重点支援対象者」に対する支援について、昨年度までは年4回フォローゼミを開催するほか、要望に応じて臨時指導を行うという方法で実施してきた。しかしながら重点支援対象者へのヒアリングの結果、年4回の定期報告は大きな負担となっていること、当初定めた日程による事業進捗管理は変化の大きい事業環境の中では有効性に疑問があることなどが明らかになったことから、2017年度においてはフォローアップ（支援）の方法を次のように大幅に変更した。

- i. フォローゼミを廃止し、重点支援対象者の要望とその時々的重要課題を中心とした支援を行う。具体的には、再教育セミナーを年に1回開催する。また、年1回の個別面談を行い、支援内容方法を定める。
- ii. それに基づき、中小企業基盤整備機構東北本部、みやぎ産業振興機構、仙台市産業振興事業団などの公的支援機関などのリソースを活用した支援方法を検討する。その際、必要に応じ RIPS 塾コーチ、RIAS OB、専門家からの支援を受ける。（次図参照）

2017年度 重点支援フォローアップの在り方について



(2) 重点支援対象事業者

今年度は新たに5事業が重点支援対象事業として選定され、既存の13事業と合わせて合計18事業に対して卒業後のフォローアップが行われた（再教育セミナーについては支援対象期間である3年を超えた重点支援対象者も含めた）。

2017年度の重点支援対象事業

氏名	所属機関	事業名
田中 穂光	(株)ガーデン二賀地	生活空間環境の質をより良くする宅配花壇サービス
菅井 伸一	(株)ヒロセ	誰もが自分にとって最適・快適な靴に会えるプラットフォームの創出～Dr. Shoe Box～
鶴川 佳子	耐南商事(株)	東日本大震災および福島原発事故の復興支援を目的として、当社の主体事業である高齢化を対象とした「介護美容ケア事業」に従事する「ハイジェニックビューティシアン」の早期育成事業
厨 勝義	(株)アイローカル	要望にこたえて「創る」本当にほしいスキンケア製品
三輪 寛	(株)ワイヤードビーンズ	職人とのモダン製品の継続的な開発と、流通販売の仕組みを構築
及川 啓隆	(株)クラシコ	「可変する壁」DESIGN FREE WALL×映像コンテンツによる「景観融合型」GARDEN THEATER 事業
小尾 勝吉	愛さんさん宅食(株)	障がい者を介護人材として育成する事業
赤沼 範高	(株)赤沼商店	海外に旨みという概念と仕出しシステム広め、日本料理を総合的な文化として広めていく事業
氏家 正裕	(株)仙台共立	不動産のハイブリット活用による新しいライフスタイルの提案と実践ゼミ事業
高橋 要	(株)イル・デ・パン	カット技術習得デジタルアプリ開発・販売事業
櫻井 鉄矢	(株)仙台買取館	「中古着物」を「アロハシャツ」に再生加工し、国内及び海外に向けて販売するビジネス
升 遷	(株)ミトカン	中小企業と大学生がWin-Winになれる採用・就活アプリ「SciMoo!!」(サイムー)
有賀 靖浩	㈱ありがとうリサイクル	高品質な各種日本商品の廃棄品を、新たな価値提案で再生し、海外市場へ新商品として販売する事業
横江 寛明	(株)横江コンクリート	コンクリート構造物の「一品受注生産」
荒川 広志	(株)ユニフォームネット	子供スポーツクラブ支援のため、ユニフォーム等を販売する仕組みづくり
菅原 紀	(株)ノーズブル	和牛受精卵を乳牛に移植し分娩させる事業
平岡 太郎	(株)アサカ理研	受託分析・評価の短納期報告サービスの提供
前田 忠嗣	(株)ゼンシン	障がい児童にサッカーを教育し、社会性を向上させる事業

(3) 定期セミナー及び個別面談活動

1) 重点支援第1回フォローアップ

2017年度重点支援第1回フォローアップは、平成29年4月29日に次のプログラムで行われた。なお、今回はこれまでの重点支援者全員を対象とした。

1. 再教育セミナー

演題：本物のリーダーになるために 講師：藤本センター長

2. 現状報告及びグループディスカッション

AとBの2グループに分かれ、各社の現状や課題、新事業の進捗状況等についての発表、討論

3. 総括コメント

藤本センター長、権教授



2) 個別企業ヒアリングおよび訪問活動

事業の課題や解決の方策等について経営者と議論するために希望者を募り、7社に対してヒアリングまたは企業訪問を実施した。その結果、中小企業基盤整備機構の支援が必要と考えられた3社について同機構の支援につなげ、その他については個別課題の解決のためのアドバイスを行った。

3-1-5 OB会の活動

(1) RIPS OB会

RIPS OB会は2014年5月に設立されて以来、卒塾後の継続学習と相互研鑽の場として機能し、東北地域を活性化するイノベーションプロデューサーのネットワークとして成長している。今年度も、OB会の運営のもとで「経験デザイン研究会(EDS)」と「事業実践研究会(BPS)」が開催され、卒塾生たちの継続学習と相互研鑽の場が行われるとともに、OB会を通じた会員間の事業連携が行われている。



今年度で注目すべきことは、OB会主催で、RIPS、RIAS 共通ワークショップ（ケース勉強会）を3回開催し、また右腕プロジェクト研究会は昨年度に引き続き実施され、6月にはその研究成果発表会が行われた（この研究成果に基づき「右腕幹部育成講座」が開催されたことは後述のとおり）。このように、OB会が研究会、勉強会を積極的に開催するなどの独自の動きを始めてきており今後の展開が期待される。RIRCは、これらの研究会活動を支援するとともに、ホームページにRIPS/RIAS 学習交流広場のコーナーを活用した、会員情報の共有、イベント開催の案内、会員同士のコミュニケーション及びビジネスパートナー探しの支援を行っている。なお、RIPS OB会は後述のように、2018年2月にRIAS OB会と合併しその活動領域を拡大した。



（2）RIAS OB会がRIPS OB会と合併

RIAS OB会は、会員相互の研鑽と連携により会員の目利き力、支援力の高度化を目指すとともに、所属する機関及び地域中小企業等のイノベーションを推進することにより東北地域の発展、活性化に寄与することを目的として、2016年7月9日に設立された。RIAS OB会は、設立以来、RIPS OB会との連携事業を中心に会員親睦のための交流会等の事業を実施してきたが、会員が所属する金融機関等の業務が多忙な中、卒塾後の継続学習への参加者の減少や人事異動等の影響など、OB会としての活動が制限され、存続が困難になった。このため、2018年2月にRIAS OB会を解散し、設立以来活発な活動を続けているRIPS OB会と合併することにより、RIPS OB会が実施している多様な活動への参加機会を広げ、またRIPS OB会会員である中小企業経営者との交流による支援力、目利き力、コミュニケーション力の向上を目指すこととした。

3-1-6 来年度に向けて

（1）塾生募集と連動した経営セミナーの開催

RIPSの最大の課題は、優秀な入塾者を安定的に確保していくことである。そのため、自治体や金融機関等と連携して経営セミナーを開催し、入塾に関心を示した受講者に個別接触する方法を実施した（経営セミナー開催の実績は4-2のとおり）。この結果、応募者の増加が見られるなど一定の成果があったことから来年度以降も金融機関等と連携したセミナー開催による募集活動を実施していくこととしている。

（2）地域の支援機関との連携強化

卒塾後の塾生指導について、塾生へのアンケートでは「公的支援機関との連携による支援や専門家の支援が欲しい」とする声が多かったことから、中小企業基盤整備機構東北本部、みやぎ産業振興機構、仙台市産業振興事業団などの地域の公的な支援機

関の各得意分野、制度、塾生の希望などを勘案して選択的に活用する仕組みを構築した。

3-2 右腕幹部養成講座

(1) 開講の経緯

中小企業において事業イノベーションを推進するためには、既存事業と新たな事業を同時並行で進める必要があるが、そのためには経営者と十分なコミュニケーションをとって、その意向を踏まえて事業を推進する、いわゆる「右腕幹部」が不可欠である。しかしながら中小企業ではそうした人材を確保することも育成することも十分できずにおり、結果として経営者がすべて考え、実行することになり一人多忙を極めることとなっている。こうした状況を改善して事業イノベーションを進めるためには「右腕幹部」の育成が急務であるとの共通認識の下、2016年度にRIPS卒塾生の有志で「右腕プロジェクト研究会」が設置された。研究会では右腕に関する様々な問題を洗い出し、メンバーで共有した上で解決すべき課題を抽出し、課題解決のための対策が検討された。こうした検討の結果、「2017年度右腕幹部育成講座（事業の戦略と計画）」を実施することとした。

(2) 2017年度 右腕幹部養成講座「事業の戦略と計画」の開講

1. 目的と学習

RIPS卒塾生の事業計画の実現に不可欠な右腕幹部を育成するために、右腕幹部が事業戦略やマーケティングの基本的知識を習得し、自社の事業計画を作成することができるようになること。

2. 受講対象者

自社の事業戦略や計画の立案に実際に携わることができるRIPS卒塾生の右腕幹部。

※実際に自社の事業戦略や事業計画の立案や分析をするため、受講者には経営管理情報の開示が必要になる

3. 開講日時、場所

日時：9月の毎週火曜日（5、12、19、26日）18：30～21：00

および10月7日（土）16：00～19：00 & ～21：00（懇親会）

場所：地域イノベーション研究センター セミナー室

4. カリキュラム

次表のとおり。



	日程	講義テーマ
1	9月5日(火) 18:30~ 21:00	<ul style="list-style-type: none"> □ オリエンテーション □ 事業戦略とマーケティングの考え方Ⅰ:「経営戦略とは何か」 ➢ グループ討議のテーマ: 自社を取り巻く経営環境の変化と経営戦略 ➤ 学習のキーワード: 製品・市場マトリックス、競争戦略、ブルーオーシャン戦略
2	9月12日(火) 18:30~ 21:00	<ul style="list-style-type: none"> □ 事業戦略とマーケティングの考え方Ⅱ:「マーケティングとは何か」 ➢ グループ討議のテーマ: 自社の事業を取り巻く業界構造の分析 ➤ 学習のキーワード: 価値分析(経験的価値)、顧客STP
3	9月19日(火) 18:30~ 21:00	<ul style="list-style-type: none"> □ 事業戦略とマーケティングの考え方Ⅲ:「収益モデルとは何か」 ➢ グループ討議のテーマ: 自社の製品サービスの価値分析と顧客ターゲット ➤ 学習のキーワード: ビジネスモデル(収益モデル)
4	9月26日(火) 18:30~ 21:00	<ul style="list-style-type: none"> □ 事業計画の作り方Ⅰ:「BMC(ビジネス・モデル・キャンバスの作り方)」 ➢ グループ討議のテーマ: 自社の製品サービスの収益モデル ➤ 学習のキーワード: 様々なBMCの事例
5	10月7日(土) 16:00~ 19:00	<ul style="list-style-type: none"> □ 事業計画の作り方Ⅱ:「自社の事業計画のプレゼンテーション」 ➢ 自社の事業計画の発表
	19:00~ 21:00	修了式と懇親会

(3) 実施結果

RIPS OB企業に対し募集を行ったところ24名の応募があり、修了要件を満たした24名全員に修了証書を授与した。本講座に対する受講生へのアンケートの結果は、理解度で平均4.4、満足度で平均4.7(よい5、ややよい4、ふつう3、やや悪い2、悪い1の5段階評価)とおおむね良好であった。また、記述式のコメントでは「経営側の見方をしたことがなかったので非常にためになった」、「事業を振り返る、理論に当てはめて考えるいい機会になった」、「より実践的な戦略というものがあった」といった声の一方で、「ディスカッションの時間が足りない」、「講義を受けてから課題提出までの時間が足りない」といった声があり、今後の改善点が明確になった。

3-3 「東北地域イノベーション推進コンソーシアム」会議の開催

「東北地域イノベーション推進コンソーシアム」は、地域イノベーション研究センターが宮城県と連携して実施する地域の革新的経営人材と地域中小企業経営者等に伴走して支援する人材とを一体的に育成する事業(人材育成による地方創生事業)を効果的に行うため、地域の産学官が連携して、いわば地域ぐるみで応援する体制を構築するために設立されたものである。



今年度においては2017年4月9日に第4回会議が開催され、2016年度RIPS、RIASの実施状況、2017年度の実施予定等について活発な議論が行われた。

4. 地域交流と広報

4-1 連携協定締結

今後の塾生開拓及び地域社会に対するRIRC広報のため今年度は以下のようなセミナーの実施、関係機関との連携協定締結など地域との交流活動を積極的に行った。

(1) 株式会社七十七銀行、株式会社東京証券取引所との連携協力協定

2017年11月8日、株式会社七十七銀行、東北大学および株式会社東京証券取引所との間で、資本市場の活用等によるベンチャー企業および地域企業の成長支援ならびに起業家人材育成の推進等に関する協定が締結された。本協定では次のような事業を実施することとしており、今後RIPS OB会とも連携を図りながらRIPS卒塾生のIPOに向けた支援を行っていくとしている。



- 1) ベンチャー企業および地域企業に対する事業プラン策定・実行の支援
- 2) ベンチャー企業および地域企業に対する株式市場（TOKYO PRO Market市場を含む）上場促進・支援
- 3) ベンチャー企業および地域企業等に対する情報発信
- 4)アントレプレナーシップの醸成および起業家人材の育成
- 5) 金融リテラシー向上のための支援
- 6) 本目的推進のための情報交換
- 7) その他本目的に関連する一切の事項

(2) 仙台市、公益財団法人仙台市産業振興事業団との連携協力協定

2018年3月16日に、地域イノベーション研究センター、仙台市及び公益財団法人仙台市産業振興事業団（以下「事業団」という。）の三者で、相互の人材育成を図るとともに、仙台市及び周辺地域産業の活性化を図ることを目的として連携協力協定を締結した。今後、本協定に基づき、地域の中核企業を育成し、上場企業の輩出等、雇用の拡大など地域経済の産業の活性化に向け、①RIRCが実施する地域イノベーションプロデューサー塾（RIPS）の卒塾生の構想する事業に対し仙台市の助成事業等への優遇措置をとること ②仙台市及び事業団によるRIPS卒塾生企業への経営支援、事業化支援を実施すること ③RIPS卒塾生と域内支援機関とのマッチングの場を設定すること等の事業を予定している。



4-2 地方自治体、金融機関、経済団体等との連携によるセミナーの実施

セミナー名	開催日	連携機関
とうほう・地域“産学官金”連携セミナー	2017年10月12日(木)	東邦銀行
経営者のためのイノベーションの教室	2017年11月15日(水)	日本政策金融公庫、仙台商工会議所
2017年度東北大学経営セミナーin郡山	2017年12月1日(金)	郡山市、郡山商工会議所、郡山地域商工会連絡協議会、福島県中小企業家同友会
2017年度東北大学経営セミナーin盛岡	2017年12月6日(水)	盛岡市、盛岡商工会議所
2017年度東北大学経営セミナーin登米	2017年12月11日(月)	登米市
2017年度東北大学経営セミナーin水沢	2017年12月14日(木)	水沢信用金庫
盛岡工業クラブ新春講演会	2018年1月12日(金)	盛岡市、盛岡工業クラブ

4-3 人材育成の支援

(1) 「いしのまきイノベーション企業家塾」への支援

当センターは、2014年5月に石巻信用金庫が開講した「いしのまきイノベーション企業家塾」に対して、その構想段階から運営体制やカリキュラムの開発などについて協力させて頂くとともに、講師を派遣するなどの緊密な連携を行っている。また、この塾の卒業生にはRIPSへの推薦入塾が認められる。今年度は1名の推薦があった。

(2) 鶴岡信用金庫「若手経営塾」への支援

鶴岡信用金庫では、東北公益文科大学と連携して2015年度から「若手経営塾」を開講している。この塾では若手経営者、後継経営者、創業者の経営力を高めるため、経営学の基礎を体系的に学び地域経済をけん引する素養と見識を高めることを目的としている。本塾に対し、本学から講師を派遣した。なお、将来的には、RIPS、RIASでのノウハウ、知見を提供してRIPS、RIASと同等の教育を庄内地域で展開することを目指している。

(3) いわき信用組合「漆の実クラブ」への支援

いわき信用組合では、顧客の経営者で構成される「漆の実クラブ」を設けている。ここでは経営力を高め、イノベーションを起こしていくための勉強会が行われている。本クラブに対し、本学から講師を派遣するなど連携を深めている。

(4) 同友会大学への支援

宮城県中小企業家同友会は、環境変化に強い企業づくりと地域に責任を持てる、挑戦するトップリーダー育成を目的とした「同友会大学」を開講している。これ

に対し会場の提供を行うとともに、講師を派遣するなど緊密な連携を行った。

4-4 パブリシティ（新聞・雑誌掲載記事一覧）

- ・2017年11月9日（木） 河北新報
七十七銀 東北大 東証 企業上場支援へ協定 起業家人材育成推進も
- ・2017年12月7日（木） 福島民友新聞
感動与える経営戦略 セミナーで解説
- ・2017年12月16日（土） 胆江日日新聞
「追従型」から「提案型」に 大学院教授迎え経営セミナー 商品・サービス差別化へ転換を
- ・2018年1月号 岩手県経済同友会 いわて経済同友
[第511回例会] 震災を機に成長する地域企業の要件 藤本雅彦氏
- ・2018年3月17日（土） 河北新報
仙台の地場産業 底上げ 市・東北大など協定
- ・2018年3月17日（土） 読売新聞
仙台圏の経済活性化 3者が連携協力協定

【今年度の実施事業】

2017. 04 地域イノベーションプロデューサー塾・地域イノベーションアドバイザー塾
(ベーシックコース) の開講
- 07 東北発水産業イノベーションプロジェクト第1回研究会の開催
- 07 地域イノベーションプロデューサー塾・地域イノベーションアドバイザー塾
(ベーシックコース) 卒塾式
- 08 東北発水産業イノベーションプロジェクト第2回研究会の開催
- 09 地域イノベーションプロデューサー塾・地域イノベーションアドバイザー塾
(アドバンストコース) の開講
- 09 右腕幹部養成講座の開講
- 10 東北発水産業イノベーションプロジェクト第3回研究会の開催
- 10 とうほう・地域“産学官金”連携セミナーの開催
- 11 (株)七十七銀行、(株)東京証券取引所、東北大学との3者による連携協力協定締結
- 11 経営者のためのイノベーションの教室の開催
- 12 東北大学経営セミナーin郡山の開催
- 12 東北大学経営セミナーin盛岡の開催
- 12 東北発水産業イノベーションプロジェクト第4回研究会の開催
- 12 東北大学経営セミナーin登米の開催
- 12 東北大学経営セミナーin水沢の開催
- 12 地域イノベーションプロデューサー塾・地域イノベーションアドバイザー塾
(アドバンストコース) 卒塾式
2018. 01 盛岡工業クラブ新春講演会の開催
- 01 東北発水産業イノベーションプロジェクト第5回研究会の開催
- 03 仙台市、(公財)仙台市産業振興事業団、RIRCとの3者による連携協力協定締結
- 03 東北発水産業イノベーションプロジェクト第6回研究会の開催

【所在・連絡先】

東北大学大学院経済学研究科地域イノベーション研究センター

住所：〒980-8577

宮城県仙台市青葉区片平2丁目1-1

エクステンション教育研究棟6階 (片平キャンパス)

電話：022-217-6265

FAX：022-217-6266

E-mail：rirc@grp.tohoku.ac.jp

Homepage：<http://rirc.econ.tohoku.ac.jp/>

東北大学大学院経済学研究科
地域イノベーション研究センター活動報告書
(2017.4.1～2018.3.31)

2018年 3月

東北大学大学院経済学研究科地域イノベーション研究センター編