

東北大学 - RIETI共催シンポジウム

地域企業の事業イノベーション支援の取り組み

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
藤本 雅彦

Copyright ©Masahiko Fujimoto

地域企業の主な事業イノベーションのパターン

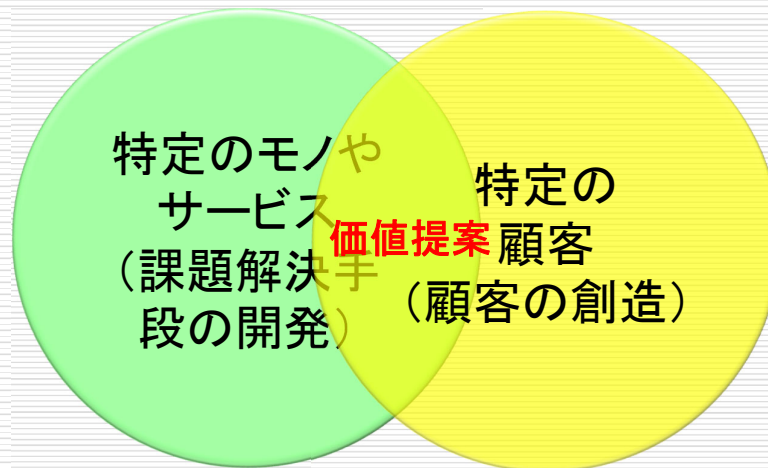
H.I.アンゾフの「成長ベクトル（製品・市場マトリックス）」をもとに作成

製品 市場	現在	新規
	現在	新規
現在	既存の事業 (市場浸透)	新たな価値の提案 (新商品・サービス開発) ex. アップルパイなどの開発・販売
新規	新たな顧客の開拓 (新市場開発) ex. リンゴや南部鉄器の海外輸出	新たな顧客への 新たな価値提案 (新規事業による多角化)

【2つの価値提案によるイノベーション】

- ✓ 「機能的価値」(ex. アナログ腕時計→カシオなどのクォーツ腕時計)
- ✓ 「意味的価値」(ex. 道具としての腕時計→「SWATCH」などのファッションアクセサリ時計)

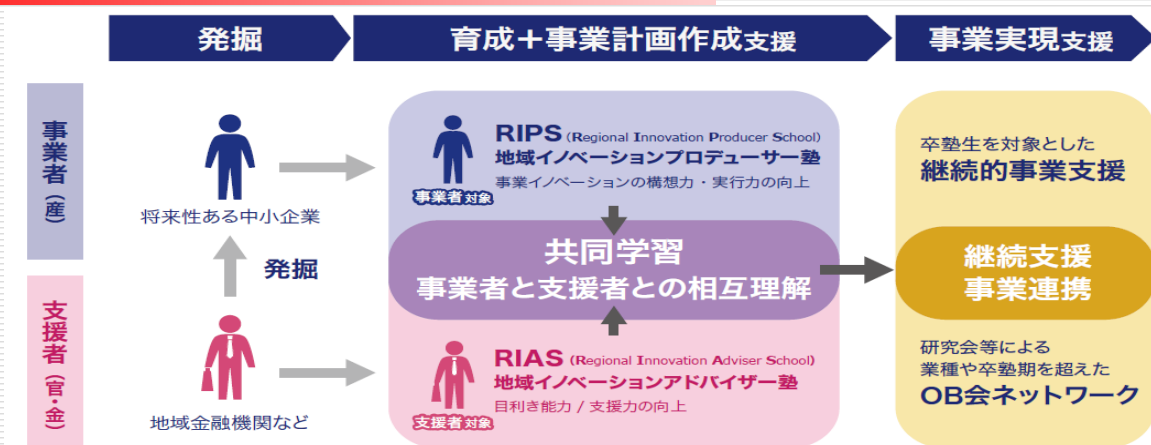
「課題解決手段の開発」と「顧客の創造」による事業創造



地域に眠る多種多様な資源を活用した課題解決手段を開発し、
必要もしくは欲する顧客を創造し、
両者を結び付けることによって革新的な事業を創造



地域企業経営者と支援者の人材育成と新事業創造支援



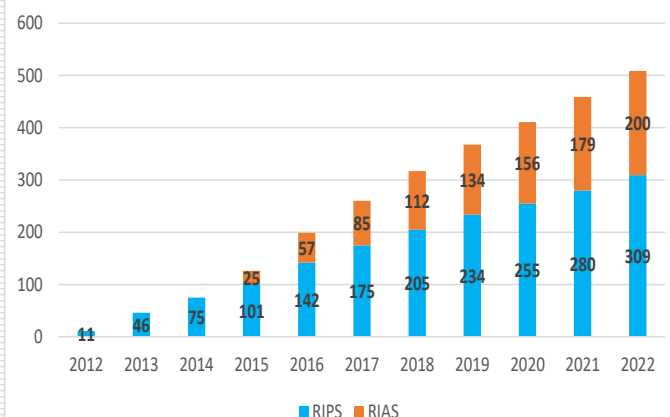
● 地域イノベーションプロデューサー塾 (RIPS)

地域企業の経営者らを対象に、事業イノベーションによる新規事業の創造を促進し、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

● イノベーションアドバイザー塾 (RIAS)

地域企業の事業イノベーションを支援するパートナーとなるため、企業経営と事業イノベーションに関する体系的な知識や支援に不可欠な実践的スキルなどを学習する機会を提供

RIPS/RIASの累計卒塾者数509名



事業アイデアから構想、計画、事業実現まで一貫した支援

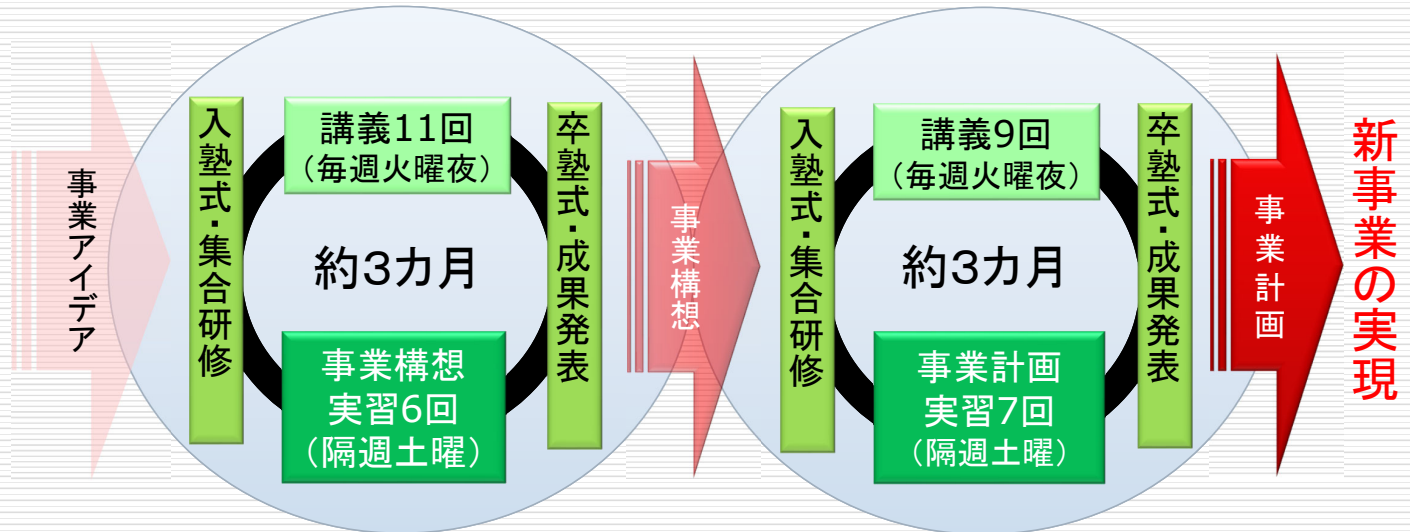
入塾料30万円/コース

ベーシックコース

6月末～9月末

アドバンストコース

10月末～1月末



経営者

事業イノベーションのノウハウを学び、事業構想を開発する

事業構想を実現する組織マネジメントを学び、実効的な事業計画に仕上げる



支援者

自ら新規事業構想を策定することによって、事業の目利き力を涵養

事業計画の課題解決を提案することによって、実践的な支援力を涵養

2022年度 カリキュラム(ベーシックコース)

開講日	受講形態	火曜日：講義 18:30～21:00	
		土曜日：実習 10:30～17:30	
6月11日(土)	対面 or オンライン	入塾式・ガイダンス(池谷)・講義(藤本)・OB講演+トークセッション(藤本)・入塾研修(藤井)	
6月14日(火)	オンライン	1 経験デザインと原型思考①(権)	
6月21日(火)	オンライン	2 経験デザインと原型思考②(権)	
6月25日(土)	対面 or オンライン	事業構想実習Ⅰ 原型図による経験デザイン	
6月28日(火)	オンライン	3 価値提案と顧客のターゲティング(藤井)	
7月05日(火)	オンライン	4 事業モデルの構想と設計(藤井)	
7月09日(土)	対面 or オンライン	事業構想実習Ⅱ 事業モデルと顧客価値①	
7月12日(火)	オンライン	5 眠れる資源の発掘と活用(藤井)	
7月16日(土)	オンライン	学習相談会①	
7月19日(火)	オンライン	6 収益モデルの構築(藤井)	
7月23日(土)	対面 or オンライン	事業構想実習Ⅲ 事業モデルと顧客価値②	
7月26日(火)	オンライン	7 ビジネスモデル・キャンバス(BMC)(藤井)	
8月02日(火)	オンライン	8 事例で学ぶ価値創出とブランディング視点(関)	
8月06日(土)	対面 or オンライン	事業構想実習Ⅳ 事業モデルとBMC①	
8月09日(火)	オンライン	9 ECマーケティング(三輪)	
8月20日(土)	対面 or オンライン	事業構想実習Ⅴ 事業モデルとBMC②	
8月23日(火)	オンライン	10 プレゼンテーション・スキル(藤本)	
8月27日(土)	オンライン	学習相談会②	
8月30日(火)	オンライン	11 リーダーシップ(藤本)	
9月03日(土)	対面 or オンライン	事業構想実習Ⅵ 統合実習兼リハーサル	
9月17日(土)	対面 or オンライン	RIAS成果発表会	RIPS成果発表会 卒塾式

※入塾研修、隔週土曜日の実習、特別招待講演、成果発表会については対面またはオンラインのどちらかを選択

2022年度 カリキュラム(アドバンストコース)

開講日	受講形態	火曜日：講義 18:30～21:00		
		土曜日：実習 10:30～17:30		
10月08日(土)	対面 or オンライン	入塾式・ガイダンス（池谷）・RIPS／RIAS 入塾研修（藤井・藤本）	事業計画実習Ⅰ	
10月11日(火)	オンライン	1 ブラッシュアップセミナー（藤井）		
10月18日(火)	オンライン	2 RIASクラス指導（RIASのみ）（藤本）		
10月22日(土)	対面 or オンライン	事業計画実習Ⅱ		
10月25日(火)	オンライン	3 AIの活用（高谷）		
11月01日(火)	オンライン	4 知財の活用(酒井)		
11月05日(土)	対面 or オンライン	事業計画実習Ⅲ		
11月08日(火)	オンライン	5 モチベーションのマネジメント（藤本）		
11月15日(火)	オンライン	6 効果的なリクルーティング（池谷）		
11月19日(土)	対面 or オンライン	事業計画実習Ⅳ		
11月22日(火)	オンライン	7 人材の育成（藤本）		
11月29日(火)	オンライン	8 資金調達（RIPSのみ）		
12月03日(土)	対面 or オンライン	事業計画実習Ⅴ		
12月06日(火)	オンライン	9 夢と計画の実現に向けて（下学坪）		
12月10日（土）	オンライン	RIPS事業計画の個別指導①（RIPSのみ）		
12月17日（土）	対面 or オンライン	事業計画実習Ⅵ		
1月07日（土）	対面 or オンライン	事業計画実習Ⅶ 統合実習兼リハーサル		
1月08日（日）	オンライン	RIPS事業計画の個別指導②（RIPSのみ）		
1月21日（土）	対面 or オンライン	RIAS 成果発表会	RIPS成果発表会	卒塾式

※入塾研修、隔週土曜日の実習、特別招待講演、成果発表会については対面またはオンラインのどちらかを選択

事業イノベーションの事例：株式会社ワイヤードビーンズ

■ **株式会社ワイヤードビーンズ：2009年設立、社員数55名、本社所在地：仙台市**
ECサイトの構築などのデジタルコマース領域におけるシステム開発・運用サービスを提供するIT企業

デジタルマーケティング事業：「デジタル×ものづくり」を実践することにより、お客様と職人との関係を構築し、日本のものづくりの伝統と職人の技のすばらしさを伝える

「生涯補償」という独自のアフターサービス(いかなる理由の破損の際もメーカーで新品交換)

生涯を添い遂げるグラス

全国の伝統技能を持つ職人

全国の伝統技能を持つ職人との製品開発

Wired Beans

DXを活用したデジタルマーケティング(主にEC販売)

日本全国と欧米をはじめとする海外

【受賞歴】

- ドイツ・GERMAN DESIGN AWARD 2016 SPECIAL MENTION
- ドイツ・reddot design 2014
- US・IDEA Bronze2014
- 2010 - 2013、2015、2017、2018グッドデザイン賞 受賞

生涯を添い遂げるマグ

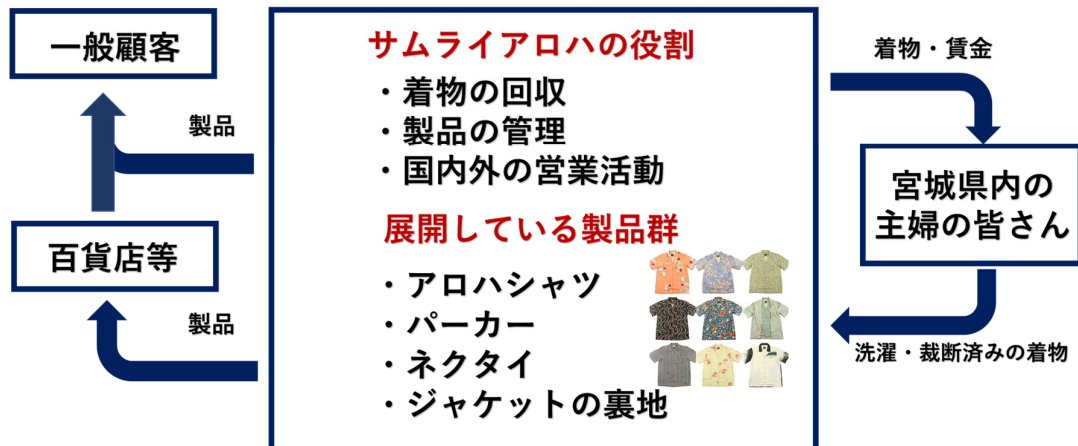
事業イノベーションの事例：株式会社仙台買取館

■ 株式会社仙台買取館：2012年設立、資本金300万円、社員数7名、本社所在地：仙台市
事業内容：チケット・ブランド・貴金属等の買取及び販売

着物リメイク品の販売（株式会社サムライアロハ：2018年設立）

サムライアロハ着物活用事業

コンセプト『着られなくなった着物をお母さん達の手で活用し、
気軽に楽しめる日本文化を国内のみならず海外に輸出する』



マスコミでも注目され、日本国内だけでなくヨーロッパや中国などの海外でも販売拡大