

◆制度を作るきっかけは「企業訪問」

(宮田)

- そもそも、この事業を始めるきっかけについてお伺いしたいのですが。

(松浦)

- ・今回の取組のきっかけは「企業訪問」でした。道では、これまで、表彰企業をはじめ多くの企業を訪問し、商品の販路開拓など様々な経営課題やニーズを聞き取り、支援施策の情報を提供してきました。
- ・その中で、私が4月に訪問した企業のひとつがネクステック、その時に対応いただいたのが伝法さんでした。
- ・伝法さんからは、「表彰してもらうのは非常にありがたいが、なかなか売上に結びつかない。表彰後の販路開拓に向けたフォローアップをしてもらえれば。」といったお話しを頂き、何とかしなければと思ったわけです。

(宮田)

- 民間企業ですからこれは重要なポイントですね。

(松浦)

- ・道の立場として、特定の企業だけをサポートすることはなかなか難しいのですが、道が表彰した企業や認定した商品であれば、一定期間、応援することは問題ないし、むしろ積極的に応援していくべきと判断し、今回の制度を考えました。
- ・これまでは、図にあるようにいくつかの支援をその都度検討してきましたが、これからは、これを制度化することによって、より多くの企業に活用していただきたいと思っています。

KICK OFF EVENT

表彰企業等を応援する!

表彰企業等プレミアム・パッケージ支援事業

■パネリスト

(株)ネクステック 製品事業部長 伝法 毅
 (株)VERSION 2 代表取締役 CEO 大西昭夫

■進行役

札幌テレビ放送(株) 編成局アナウンサー 宮田愛子

■事業紹介

北海道経済部経済企画室長 松浦 豊

1 開会

(宮田)

- ・ただ今からキックオフイベントと題しまして、道の新しい企業支援事業をご紹介しますパネルディスカッションを開催いたします。
- 企業を応援する新しい事業がスタートするということですが、どのような事業なのでしょう。



【キックオフイベントの様子】

2 事業説明

◆表彰企業等の販路拡大を支援

(松浦)

- ・この「表彰企業等プレミアムパッケージ支援事業」は、道の表彰や認定を受けた企業の認知度を高めていくことや商品の販路拡大などを支援して、企業のさらなるステップアップを後押しするため、道が持つネットワークや道の施設を有効活用し、表彰の対象となった商品のPRをしていくものです。



【事業の概要：ポータルサイトに掲載】

3 事例紹介 (道単独支援)

(宮田)

- 今回のキックオフイベントに先立ちまして、試行的にいくつかの事業を実施したようですが。

(松浦)

- ・道単独によるサポート事業として、「外国人観光客を対象にした FreeWi-Fi サービスの実証実験」を行いました。
- ・そして、もう一つは、道と連携企業等との協働によるサポート事業として、「道が認定したトライアル商品を道の契約担当者に対して、直接PRする場」を設定しました。

(宮田)

- 今回、実際に道の支援事業のサポートを受けられた企業の方にお話しを伺っていきこうと思います。
- はじめに、ネクステックの「会社の概要」と「道から表彰・認定された商品」をご紹介します。

(伝法)

- ・私たちの会社は1997年に創業し、「ネットワークをお客様の思いどおりに」というスローガンで活動しています。
- ・主なお客様としては、研究機関や通信キャリア、大学などで、特に強みはネットワーク部分。人間の目で見ることではできませんが、そういう部分に強みを持っている。そういう仕事の案件の中で、通信キャリア、プロバイダー、電力会社とは無関係にとにかくここにネットワークを作って欲しいというお話がありました。
- ・何とか方々手をつくしてやりとげましたが、これをもっと簡単にできればもっと多くのお客様の望みをかなえられるのではと思い開発した商品が道の表彰・認定を受けた「ポジモ」です。ちなみに試作品開発では、道の助成事業も使わせてもらいました。
- ・この商品は、見た目にも発電機と間違われますが、無線ネットワークを作る機械です。いわゆる無線LANのアクセスポイントになるのですが、装置同士が自動的に無線で中継し合ってエリアを広げて、なおかつ屋外で電源を自ら賄う。なかでも、一体型で現地での組立てが不要という部分を高く評価していただき、「北海道新技術・新商品開発賞大賞」を頂きました。

(宮田)

- 太陽光で電源を供給できるということですか。

(伝法)

- ・電源供給はあくまでも自分が通信する分だけに限りませんが、スマートホンの充電くらいであれば使っただくことが可能です。

(宮田)

- この商品のどのようなところに魅力を感じていますか。

(松浦)

- ・外国人観光客は、今回実証実験した FreeWi-Fi サービスという環境を非常に期待している。私としても、災害や建設現場といったところでの活用にも大いに期待しているところです。

(伝法)

- ・サポートをしていただいた事例ですが、6月30日から5日間、外国人観光客が数多く訪れる赤れんが庁舎の前庭で、FreeWi-Fi サービスの実証実験を「ポジモ」を使用して行いました。

(宮田)

- 外国人観光客の反応はどうか。

(伝法)

- ・道職員がアンケート用紙を持ち、対面によりインタビュー調査を行いました。業務の合間をぬって対応していただいたにもかかわらず、5日間で有効回答数が60件もあったことには非常に満足しています。
- ・日本を訪れる外国人観光客が滞在期間中、FreeWi-Fi がなくて不便ということは聞いていますが、FreeWi-Fi を使ってニッコリとした笑顔を見ることができたのは、何より道との共同作業があったからです。
- ・今回の取組は私にとって、とても大きな自信になりました。



(宮田)

- 道とタッグを組んだからこそできたのでは。

(伝法)

- ・ロケーションやスタッフの問題であるとか、実施した結果をどこに発信していくか、そういった部分は道のサポートがなければできなかったと思います。

(宮田)

- ・道は支援してみてもいいか。

(松浦)

- ・私たちも外に出てアンケートを取ったりすることはなかったのですが、実際に、「ユーザーの声を聞く」というのは、非常に参考になりました。

(宮田)

- 続いて、VERSION 2の「会社の概要」と「道から認定された商品」をご紹介します。

キックオフイベント(2014.11.6)

(大西)

- VERSION 2 は 2007 年に創業し、メインは教育、中でも大学向けの e ラーニングシステムの開発をしている会社です。
- 北海道大学の先生と一緒に開発した e ラーニングシステム「Glexa (グレクサ)」は実際の授業で活用できるシステムとして開発しました。
- インターネットブラウザがあればコンピュータ教室はもちろん、パソコン、スマートフォンで授業を受け、単位を取得することができます。
- 生徒が Glexa にログインすると、先生が作成した教材や課題を確認できます。先生は生徒の出席情報、課題の提出有無、学習履歴や自動集計された成績を確認することができます。
- 今の大学はほとんどが e ラーニングシステムを活用しているのではないのでしょうか？北海道大学の場合は、新入生 2600 人に対し、Glexa を利用した英語授業を必修科目としています。

(宮田)

- リアルタイムで使うこともできるのですか。

(大西)

- 先生は与えた課題に対し、生徒からどういう反応があるのかを即時に確認できると同時に、回答結果をグラフで視覚的に確認することができます。
- また、今でこそインターネットで動画を閲覧することは一般的になりましたが、開発当時は動画をインターネットで閲覧する事がまだ一般的ではありませんでした。Glexa はさらに動画の中で先生の出題した課題に取り組むことができます。

◆道の認定は大きなセールスポイント

(宮田)

- Glexa にアクセスすれば、家に帰った後も反復学習できる。何より、教室では先生と生徒が一体となったライブ感のある授業を受けることができるのですね。
- 認定後の道からのサポートはどのようなものだったのですか。

(大西)

- 現在 Glexa は全国 50 の大学に導入されています。道内では 10 以上の国公立、私立大学に導入されていますが、まだ道立高校には導入されていません。それで、道からプレゼンの機会を与えて頂きました。

(宮田)

- 道からの認定でということではプレゼンすれば、それは信頼できるものですね。

(大西)・はい。大学とお取引している関係上、展示会や学会などで国内はもとより国外も回るのですが、展示物に『北海道のトライアル商品に認定されました』という文言を入れています。それを見たお客様の反応が良いのです。



(宮田)

- この商品の一番のポイントは何かですか。

(松浦)

- 今の時代に合った商品だと思っています。ただ、e ラーニングは学生の方は実際に使う機会がありますが、一般消費者が目にする商品ではないので、できるだけ一般の人の目にも触れるように広く PR していければと思います。

(宮田)

- 会社の会議などでのシーンでの活用も可能性としてはあるのでしょうか。

(大西)

- 最近では、大きな企業でのコンプライアンス教育やマナー教育などで e ラーニングを導入しているところもあります。

(宮田)

- 企業の方々の本音という部分を伺いたいと思います。実際にサポートを受けてみてどう感じましたか。

◆道の馬力や実行力に驚き

(伝法)

- 実証実験の取組を報道機関に記事として取り上げて頂きましたが、道のサポートがあったからと思っています。
- 実際の現場には、私ともう一人の社員が立ち会いましたが、道の馬力や実行力にすごく驚きました。具体的には、実証実験を始めるに当たり、関係部署との調整が必要になりました。その時に私が作成した企

キックオフイベント(2014.11.6)

いに情報交換しながら、製品をブラッシュアップして
いて、その次に例えば補助金だとか、いろいろな形
での支援をしていただき、また、表彰もさせて頂き、
その後は販路拡大に向けて、また、今回のようなサポ
ートを中小企業のみなさんと協力し合い盛り上げてい
きたいと思います。

(宮田)

- 北海道が元気になって欲しいというのは官民共通の想
いですね。

(松浦)

- ・先程、2つの事例をご紹介いただきましたが、もう一
つ「企業との連携」というのがあり、こちらも非常に
重要だと思っています。[1頁の事業の概要を参照]
先月、札幌テレビ放送に、北海道の認定商品の販路拡
大に向けてのご協力を頂いたところでした。

画書を添削してもらいました。商品売ると言うこと
ではない企画書を書いたのは久しぶりで、「メリット」
「デメリット」など新しい気づきがありました。

- ・また、当初から「2回目もやりましょう」ということ
を決めていたのですが、札幌市との間を取り持ってら
らい、先週、大通公園3丁目広場において FreeWi-Fi
サービスの実証実験を実施することができました。当
初言って頂いたとおりに実行したということにものす
ごく驚いています。

(宮田)

- 柔軟に対応して頂いたと言うことですが、当初のイメ
ージとは違ったということですか。

(伝法)

- ・私も他の業務で札幌を出ることもありますが、道職員
の皆様も様々な業務がある中で、本当に言ったことを
やって頂いたことことに驚きがありました。

(宮田)

- FreeWi-Fi サービスの実証実験が繰り返されること
によって、「北海道は、ワイファイについての取組が進ん
でいる」と全国的に広がり、その結果、外国人観光客
が増えれば、北海道経済にとっても素晴らしいこと
になるのではないのでしょうか。

(松浦)

- ・まずは、商品として売れていってもらえればと思っ
ています。

(宮田)

- 今回のサポートについて本音の部分でいかがでしたか。

(大西)

- ・商品が認定されたことで、社内的にはちょっとブラン
ドがついたかなと盛り上がりました。
この商品は一般消費者向けではなくて、大学向けが主
なので、展示会などで「道の認定を受けている」とい
うことを打ち出せることは、非常にうれしいことでし
た。
・プレゼンをして道職員や民間企業の担当者などからア
ンケートを頂きましたが、eラーニングに対する浸透
が未だないということが分かりました。日々、大学の
先生などを相手にしていますので、eラーニングが当
たり前のような感覚だったのですが、そういうことに
気づかせてもらいました。

(宮田)

- お話を伺っていかがでしたか。

(松浦)

- ・作り手側はプロダクトアウトとして作り手の目線で物
事を考えてしまう傾向があります。私たち道職員がど
れだけ市場ニーズを押さえているかという問題はあり
ますが、市場が何を求めているのかということをお互

4 事例紹介 (道と民間企業等との連携体制)

(宮田)

- ・私が本日司会を務めさせて頂いたのもそういったご縁
があったのですが、札幌テレビ放送の「情熱市場」と
いうショッピング番組は、北海道各地の名品・逸品に
こだわって販売ご紹介するもので、2010年からスタ
ートし、今年で5年目になります。

STV通販番組「ほっかいどう 情熱市場」
月曜日から金曜日まで北海道の1商品をご紹介!



【放送時間】

月曜日は「どさんこワイド179」内午後4時半ごろ放送
火曜日から金曜日「どさんこワイドひる」内午前11時50分ごろ放送

- ・「情熱市場」は、ただ商品を放送して売るのではなく、
実際にアナウンサーが各地を訪問し、作り手や商品の
すばらしさを取材してお伝えするのが最大の特徴です。
・これまで約150商品をご紹介しました。9割以上が
食品なのですが、工業製品も紹介したことがあります。
実際にどんな番組なのか。今年7月に放送した「家庭
用蓄電機 ソーラーパネル」を取材したVTRをご覧下
さい。【映像】
・今年7月28日夕方に放送された「どさんこワイド1
79」でしたが、こちらのソーラーパネルは2013年
「新商品トライアル制度認定商品」に認定された商品
で、道の経済部にご紹介いただいたものです。
・放送すぐに購入に結びつかなかったのですが、30件以

上の資料請求のお問い合わせを頂き、反響も多くありました。

- ・このように、北海道の良い物、あまり知られていないけれど実は素晴らしいものなどを「地域密着」をコンセプトにご紹介するというのも「ほっかいどう情熱市場」の特徴となっています。
- ・この「ソーラーパネル」の他に、これまで放送した「新商品トライアル制度認定商品」は2012年に放送されました「赤平・空知単板工業の極薄木製ブラインド」があります。

(松浦)

- 放送する決め手になったのはどういった点ですか。

(宮田)

- ・皆様の暮らしが便利になるというのはもちろんなのですが、これからの時代を形づくる新技術を北海道の方が北海道で生み出し、発信している点に注目しました。商品として優れていることはもちろん、そのような道内の新しい取組をご紹介するというのも、地元放送局として大きな役割と考えました。

(松浦)

- いくら新技術、新商品でも売れなければダメですか。

(宮田)

- ・私たち民間企業の通販番組である以上、利益は第一の目的で、大きな判断基準ではありますが、私たちの予想以上に大きく売れた商品もあります。私たちも日々勉強し挑戦をしているという状況です。
- ・製品の良さが視聴者の皆様に伝わった時はとてもうれしいです。そのような喜びを道内企業の方々と共有するというのも、私たち放送局にとって意義深いことと思っています。

◆道が認定した商品には「信頼感」がある

(松浦)

- 今回の道の制度について、どのようなイメージをお持ちですか。

(宮田)

- ・私たち通販番組制作の立場から申し上げますと、道が認定した商品というのは道が提示した一定の基準をクリアし、道が応援しようとしたものなので信頼感があります。
- ・また、先進的な良い物を道から教えていただけることで、私たちも新しい商品を知る機会にもなりますし、地元放送局として北海道の経済発展に貢献し、道内企業を応援することができると思っています。

5 道に今後期待すること

(宮田)

- 今後、道に何を期待しますか。

(伝法)

- ・「ポジモ」という商品にだけフォーカスして言うしまうと、ポジモは電源のないところに自前の無線LANを作ってしまう装置です。北海道は広いので、土木現場であったり、観光地であったり、そういう場所がまだまだ販路開拓の余地はあると思っています。そういう意味では、今後、振興局や市町村への働きかけを強めて頂き、道内全域・道外への情報発信の機会をデザインして頂ければと思っています。

(大西)

- ・英語教育では「話す」「聞く」「書く」というものが授業では求められますが、この「Glexa (グレクサ)」というeラーニングシステムを使うと全てできます。今後、海外にも通用するグローバル人材を育成していきたいと思っています。是非とも北海道民がうちのシステムを使ってグローバルな道民になってもらいたいと思っています。

6 今後の予定

◆地域におけるサポートを展開する

(松浦)

- ・今回は道の取組に対して身に余るような言葉をいただきありがとうございます。また、いろいろな提案もいただきました。
- ・一番厳しい提案は、「道が商品を買って下さい」というもので、これは厳しいものがあります。ただ、先程も紹介しましたが、道の購入担当者に商品の優れたところをPRして、いろいろな形で活用できるようにさせて頂きたいと思っています。
- ・また、「札幌だけではなく、道内あるいは道外でも」というお話がありましたが、来年の2月には、上川総合振興局が地元の金融機関と連携しながら、商品のPRをしていきたいと思っています。内容が決まりましたら、道のホームページでお知らせいたします。

7 閉会

(宮田)

- ・これから北海道がどのように進化していくのか私たちの夢が膨らみます。
- ・これまでも都道府県や市町村による表彰制度はありましたが、そこからもう一押し背中を押し、企業のステップアップを支援するという道の取組に注目していきたいと思います。