

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】事業名のほか、A事業①②、B事業の別も記入してください

外国人視点によるスタートアップを育む大阪エリアの魅力紹介事業【B事業】

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

(公財)大阪産業局では、スタートアップ支援や起業家育成に取り組む大阪府、大阪市等の自治体、大学等教育機関、民間企業や支援機関などから構成される大阪スタートアップ・エコシステムコンソーシアムを形成し、大阪発のスタートアップがグローバルに成長・展開することを支援するとともに、世界のスタートアップ企業や投資家を大阪に呼び込み、オープンイノベーションや資金調達等をはじめとする好循環が生じるようなスタートアップエコシステムの構築を目指している。

(公財)大阪産業局が大阪市の委託を受けて運営する大阪イノベーションハブは、そのエコシステムのコア拠点として位置付けられており、海外に向けたグローバルな情報発信戦略を強化する取り組みを実施している。

その一環として海外に向けたさらなる情報発信力の強化を図り、効果を高めるべく、大阪のプロモーション活動について、「大阪の魅力要素分析」「分析した要素の海外へのPRと反響のリサーチ」「リサーチ結果に基づく次世代の情報発信戦略立案」を行うものである。

【成果（結果）〈実施事業の内容・実績、実施した結果生まれた新たな課題等〉】

スタートアップ・エコシステム拠点形成のコア拠点である大阪イノベーションハブにおいて、外国人視点(ドイツ人ジャーナリスト)による大阪の魅力開発に関するワークショップを実施した。

そのレポート分析結果(助成対象外事業)としては以下の点が挙げられる。

- ・大阪はスタートアップ拠点としてポジシヨンのにはかなり弱く、そのステイタスを向上するためにはグローバルな発信強化が不可欠
- ・日本人と外国人ではそもそも視点が異なるが、その異なる点を理解できていないため、ターゲットとする海外スタートアップ、VC、投資家、海外メディアに大阪の良さを十分に訴求できていない。
- ・スタートアップやイノベーションが興る素地がなぜ大阪にあるのか、歴史、文化、人物、ビジョン、強みなどを関連付けてストーリー仕立てにする、大阪のフレンドリーさ、チャレンジングな起業家や世界に通じるプロダクツを輩出してきた土壌などを紹介する、等ターゲットの興味関心を想定し、それに沿ったアピールを展開する必要がある
- ・ターゲットとする海外のビジネスパーソン、インフルエンサーにリーチする手法として、外国語WEBサイト、SNS等を活用することが有効な手段となる。

こういった観点に基づき、(以下、助成対象事業)海外及び国内の外国人読者をターゲットとして、外国語による具体的なコンテンツを作成した。また、そのコンテンツのPRを海外向けにSNS等で実施、反響をリサーチした。

結果として

今後大阪府内の中小企業が海外に向けた商品や企業情報の広報・発信を実施する際の広報戦略として、

- ・ 外国語 WEB サイトを活用した広報戦略
 - ・ SNSメディアの特性を生かした戦略立案
 - ・ 広報目的に応じた仮説の立案
 - ・ 目的に応じたターゲティング（地域、興味関心（ビジネス投資、テクノロジー等））
- についてのナレッジを獲得することができた。
（別添「グローバルコミュニケーション（海外広報）活動報告」）

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

- ・ 目的を明確化し、ターゲットや広告フォームを最適化することでより広告効果が向上
- ・ 大阪や日本になじみの少ない読者をターゲットとする場合単なる商品告知や企業広告ではなく、「大阪城など日本的なビジュアル」を使い、「東アジア」もしくは「日本」の文脈のコンテンツや日本市場への「Easyな入り口」、「スタートガイドで調べる時間を節約」といった文句や、数少ない日本との接点である「ゲーム」や「アニメ」などのフレーズを組み合わせることで広告表記を工夫すること
- ・ 目的によりSNSメディアを使い分けることでより広告効果が向上
（ビジネスユース、特にB to Bにおける英語情報発信用SNSメディアについては、ターゲットユーザー、LinkedInが有効 等）

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

（公財）大阪産業局が大阪市の委託を受けて運営する大阪イノベーションハブは、世界のスタートアップ企業や投資家を大阪に呼び込み、オープンイノベーションや資金調達等をはじめとする好循環が生じるようなスタートアップエコシステムのコア拠点として位置付けられており、海外に向けたグローバルな情報発信戦略を強化する取り組みを実施している。

大阪府内の中小企業が海外への拠点展開、海外向けwebサイトとSNSメディアの連携による広報戦略立案等に取り組む場合、今回の活動で得た知見を支援活動に有効に活用することが可能と考える。

また、当財団国際事業部においては、商談会出展や拠点展開等多様な形で、大阪府内の中小企業の海外展開支援を実施しており、大阪市の支援機関である「大阪産業創造館」、国の経営相談窓口である「よろず支援拠点」との連携を図りながら、今回の調査結果報告を踏まえ、有効に活用し、中小企業の海外向けwebサイトとSNSメディアの連携による広報戦略立案等の支援、アドバイス、商談会出展時SNSメディアとの連携、活用による集客、商談の活性化等、大阪府内の中小企業の海外展開活動に活かしていく。

こういった地道な活動を行っていくことで、より多くの府内中小企業が海外における認知度を向上させていくことは勿論のこと、世界のスタートアップ企業や投資家を大阪に呼び込み、オープンイノベーションや資金調達が活発に行われることにより、地域全体が活性化し、今まで以上に大阪が魅力ある地域となり、世界の投資家などから評価をうけることめざしていきたいと考えます。