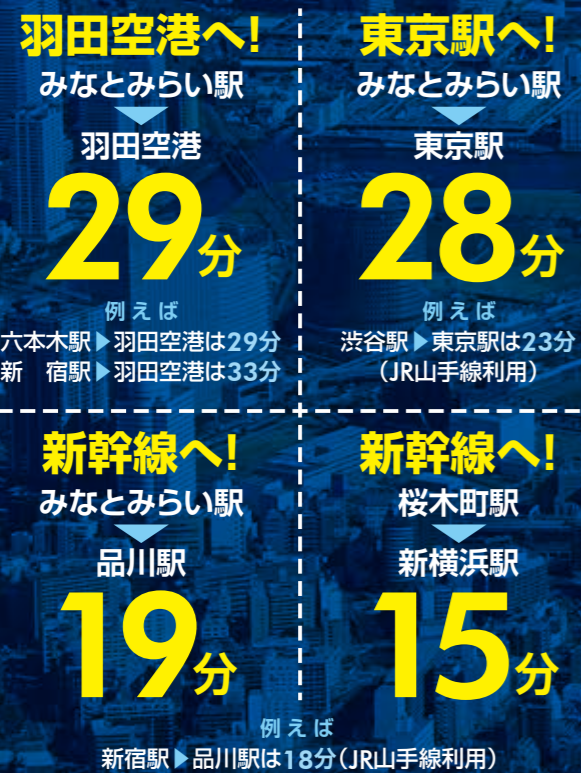


なぜ、伸びる企業は “みなとみらい”を 選ぶのか？

大手企業の本社移転、自社ビル開発、
R&D拠点構築と、様々な企業進出が相次ぐMM21。
成長企業を惹きつけるその魅力と、
ビジネスポテンシャルを探る。



POINT 1 東京都心ビジネス街と 遜色ない交通アクセス



POINT 2 優秀な人材の確保



POINT 3 リーズナブルな オフィス賃料



POINT 4 手厚い横浜市の 企業進出支援



なぜ、伸びる企業は
“みなとみらい”を選ぶのか？

組織体制や働き方から 乖離したレイアウトを、 移転を機に再構築。

“オフィスに来る意義”が感じられる
空間づくりを、今後も推進。

キャタピラー・ジャパン合同会社



ビジネスサポートサービス
マネージャー
森田 康太郎氏



会社の組織変更に伴う 拠点再配置の必要性

弊社は、世界最大の建設機械メーカーである米キャタピラー社と三菱重工の合併会社として、1963年に神奈川県相模原で創業しました。その後、50年にわたる日米の合併会社として成長を続け、2012年にキャタピラー社の完全子会社になりました。現在は外資系企業ですが、このような経緯からか、今も三菱重工の組織文化を引き継ぐ日本的な一面も併せ持っています。

国内拠点としては、1987年本社を東京都港区に、1993年には世田谷区の用賀に移し、経理・人事などの管理部門と、製品の国内導入や販売企画事業、販売店サポートなどを担うマーケティング部門を置いてきました。また、相模原（相模事業所）と兵庫県明石（明石事業所および油圧ショベル開発本部）にそれぞれ拠点を持っています。

昨年12月、本社を用賀から横浜市のみなとみらい地区に移転しましたが、本社移転を検討し始めたそもそものきっかけは、3年前から国内拠点再編の動きがあり、本社機能の人事・経理・ITといった部署が明石に移転するとともに、用賀の本社に残るマーケティング部門と、中野区の中野坂上にある国内販売会社の本社とのシナジー効果を検討することになり、両社の本社を同じ場所に移転させる検討を開始したことです。その時、CBREさんから提案いただいたのが横浜です。近年は横浜で大型オフィスビルの供給が増えているうえに、都内よりも賃料水準が低く、横浜市の手厚い補助も受けられることが推薦理由でした。しかしこの時は、販売店側がコストをかけ移転する必要性が薄いと判断し、本社移転には至りませんでした。

市からの助成と広いワンフロア 横浜を選ばない理由はない

事態が急展開したのはその後です。相模事業所で予定していたコンポーネント生産そのものを明石事業所や海外の工場などに移管するよう方針が転換され、相模事業所の閉鎖が決まりました。閉鎖に伴い、生産部門は閉鎖となるものの、そのまま事業を継続する部門を他の場所に移転する必要が出てきたのです。

ここで選択肢は3つありました。①用賀の本社を増床し、相模原の部隊を用賀に移す、②本社はそのまま、相模原の部隊を別の場所に移す、③本社と相模原の部隊を統合して移す。①に関しては、用賀のファシリティコストが決して低廉ではなく、またワンフロアの面積が狭いためすでに複数階に分かれており、増床するにも離れた階を借りることになり使い勝手が悪いなどのデメリットがありました。②に関しては、厚木周辺で候補物件があったものの、拠点分散することで管理コストがかさむなど是非を考える必要がありました。一方、③の統合移転であれば、一度候補に挙がった横浜がベストだろうという社内合意が早い段階で取れていました。これらを検討した結果、横浜への統合移転を選択したという経緯です。

決め手となったのは、前述のとおり東京に比べて安い賃料水準



と、ワンフロアもしくは2フロアで移転予定の約300人を収容できるオフィスビルが複数あったことです。そして、最も大きな要因として挙げられるのが、横浜市の「企業立地促進条例」による助成制度です。アジアに進出する外資系企業は、国や自治体からの優遇の有無を重要視する傾向にあり、助成制度はグローバル本社を説得するうえで重要なカードであったことは確かです。反対に、これらの条件が揃った横浜への統合移転を選ばない理由はありませんでした。横浜駅周辺とみなとみらいに絞って移転先を探した結果、空室状況や賃料などを考慮し、みなとみらいの「OCEAN GATE MINATO MIRAI」に新本社設立を決定。我々の本社には海外からの出張者も多いため、羽田や成田空港からのアクセスも良く、明石に移動する際の新幹線の便も良いこと、さらには近隣にホテルも多いという点でもみなとみらいは好立地だと考えています。

働き方の進化に合わせた オープンで柔軟な環境を実現

新本社では、オフィスをワンフロアに集約し、各部署の業務に応じて自分たちで自由に席を選べるフレキシブルゾーンと、メンバーが集まって座るファンクショナルゾーンを両立させたハイブリッドの制度を導入しました。ただし、当初からフリーアドレスありきで考えていたわけではなく、旧オフィスでの課題を解決するのに相応しい施策として採用したのが、フリーアドレスだったということです。というのも、旧オフィスでは、旧来の日本企業によくある部門ごとの島型レイアウトを採用していました。島の窓側の端に課長が座り、序列によって席が決まるスタイルです。しかし、日本法人がキャタピラー社の完全子会社になり、グローバル共通のビジネスユニット制が導入されると、自分の上司は北京やシンガポールにいるという社員が多々生まれます。つまり、島型レイアウトが働き方の実態に合わなくなっていたわけです。また、使用面積が広い割に会議室が不足するなど、無駄の多いスペースの使い方問題でした。

オフィス設計にあたっては、CBREさんのオフィスや様々なオフィス機器メーカーのライブオフィス見学が大変参考になりました。米

国本社で始まったオフィスインベーションのキーワードである「Open, Choice, Flexible, Identity, Wellbeing」の実現と社員代表者による意見も検討の結果、オープンな空間に、個人業務のためのスペースや他の社員と共同で仕事ができるスペース、コミュニケーションスペースなどを設け、仕事内容に合わせて自由に働く場所を選べる環境を整えました。また、幹部用の個室を減らしてコア側に配置することで、12階からのパノラマビューを社員全員が楽しめる健康的な職場環境にも配慮しました。これにより、社員間のコミュニケーションが活性化したのみならず、幹部が個室ではなくオープンスペースで執務するようになり、社員と幹部のコミュニケーションも取りやすくなったという予想外の効果も生まれています。移転前の社員アンケートでは半数以上が「不安」と答えていたが、移転後は9割が「満足している」と回答しており、新しいオフィスが社員に好意的に受け止められている手応えを感じています。

我々はオフィスインベーションを「働き方改革のひとつ」として位置づけ、旧来からの人事制度の見直しも同時に行っています。そのひとつとして、育児や介護に限定していた在宅勤務をすべての社員を対象とする制度を始めました。今後、社員にとって働く場所の選択肢が増える中で、自宅以上に快適に働ける空間を提供したり、オフィスだからこそ可能な社員間のコラボレーションを促進したりすることで、“オフィスに来る意義”を感じられる空間を作っていくことが重要であると考えています。オフィスを作って終わりではなく、グローバルなチームがポジティブな経験を通じて能力を最大限に発揮できる環境の実現に向けて、今後も継続的に改善を図っていくつもりです。



なぜ、伸びる企業は
“みなとみらい”を選ぶのか？

テストキッチン併設し、 商品開発スピードが 格段に向上。

長年本社を構えていた恵比寿から
2017年2月に移転。

日本KFCホールディングス株式会社



コミュニケーション本部
執行役員 本部長

竹井 勤氏



コミュニケーション本部
広報部 広報課

松下 亨氏



人事総務部 総務課 課長

古岩 祐城氏

分断された本社機能 業務の非効率、社内連携不足が課題

日本KFCホールディングスは、ケンタッキーフライドチキン（KFC）を通じ、安全・安心でおいしい「食」をご提供することでお客様や社会に貢献することを使命として企業活動を行っています。2018年3月現在、フランチャイズ50社824店舗、直営店329店舗、合わせて1,153店舗を全国で展開しています。その本部機能を本社が担っており、従業員やフランチャイズの方々の教育、およびマーケティング戦略や商品戦略の企画立案を行っています。また、東京オリンピックが開催される2020年には、創業50周年を迎えます。

これまで本社を東京・恵比寿に置いていましたが、昨年2月、神奈川県横浜市みなとみらい21地区に移転しました。移転を検討し始めたのは、そこからさかのぼること3年前のことです。当時、商品開発施設である「カーネルキッチン」（テストキッチン）が、同じ恵比寿ではあるものの本社から徒歩10分ほど離れた場所にあったため、新商品開発や試食のたびに本社との間を行き来しなければならず、業務の非効率さが長年の懸案でした。また、3フロアに分断されたオフィスは、社内コミュニケーションや組織間連携に課題がありました。建物自体も旧耐震基準で建てられた古いビルだったため、働く環境としての安全性やBCPの観点からも問題を抱えていました。これらを踏まえ、BCP対策の強化とテストキッチン一体型オフィスの構築に向けた本社移転に動きだしたのです。

移転先の最重要要件は 「キッチン併設可」のオフィスビル

移転先に関しては、特に東京23区へのこだわりはありませんでした。それよりも、テストキッチンを併設できるオフィスビルを探すことが最優先課題でした。テストキッチンで使用する圧力釜は、重量があるうえに油や熱を使うので、一般的なオフィスビルでは設



置することができません。テストキッチンを設けるのに十分な給排水、空調、重量制限などの条件をクリアする建物は限られていて、なかなか見つかりませんでした。そんな中、みなとみらいの「横浜アイマークプレイス」は我々の希望に沿った建物であり、それが移転先を選んだ最大の理由です。

全国のフランチャイズや直営店から従業員が集まる本社として、交通の便も重要な要素でした。みなとみらいは、新幹線なら新横浜からすぐですし、空路を使った場合の羽田からのアクセスも恵比寿より断然便利です。さらに本社勤務の社員の通勤アクセスも考慮し、通勤時間や交通費への影響を算出したうえで最終的に判断しました。

全社員をワンフロアに集約 開放的で見通しの良い執務エリア

新本社オフィスは建物の2フロアを使い、5階には執務エリアのほか、総合受付、会議・商談スペースを配置し、6階にはテストキッチンとカフェスペースを設けました。旧オフィスとの一番の違いは、壁をなくした開放的な空間にすべての部署を配置したことです。ここでは執務エリア全体を見渡せるため、コミュニケーションが円滑になり、関連部署の連携が図られています。また、「商談スペースが足りない」という旧オフィスでの不満の声を受けて、来客用エリアに4~22名まで利用可能な会議室を15室設置したほか、大型会議室を4室設けました。これまで離れていたテストキッチンを本社に集約したことで、業務の無駄を省き、かつ従業員の意見を取り入れながら、スピーディな商品開発ができるようになりました。テストキッチンでは、一般向け施策として、調理体験ができる食育イベントも行っています。

お客様や取引先、フランチャイズの方々など、本社を訪れる方々へのブランディングも意識しました。6階のカフェスペースには、KFC創業者であるカーネル・サンダースが着用していたスーツや歴史的写真などを展示し、「おいしさで幸せを創る」という創業者の思いを随所に感じていただけるようなオフィスを目指しています。

横浜市と包括連携協定を締結 地域に密着したブランドを目指す

本社移転に際しては、横浜市からの助成金をはじめとする手厚い歓迎をいただきました。昨年3月には、横浜市と「地域活性化に関する包括連携協定」を結び、観光振興、子ども・青少年育成等の分野において連携を強化し、市民サービスの向上を目指した取り組みを進めています。1例を挙げると、学童ドッジボール決勝大会への協賛や、開港祭や消防出初式などイベントへの出店、修学旅行生の本社見学受け入れのほか、前述の食育イベントもその一環です。我々が自治体と包括的な連携協定を結ぶのは、今回が初めてのことです。また、横浜市としても、外食業界と初めて締結する包括連携協定となりました。

移転して1年が経ちますが、新しいオフィスは社員にも好評です。この新本社構築を機に、今後、2020年の創立50周年に向けてワークスタイルの変革をさらに推し進め、多様な人材が個々の力を十分に発揮できる環境に進化させていきたいと考えています。また、自治体や地域住民とも連携を深め、「みなとみらいといえばKFC」と、皆さんに親んでもらえるブランドになれるよう取り組んでいきたいと思っています。



なぜ、伸びる企業は
“みなとみらい”を選ぶのか？

協業先との連携強化と、 優秀な人材の 獲得を目指す。

新たな研究開発施設を
2020年に設立予定。

株式会社村田製作所



企画管理本部
経理・財務・企画グループ
総括部長

南出 雅範氏



企画管理本部
経理・財務・企画グループ
企画部

河内 隆氏



積層セラミックコンデンサ

売上の7%を研究開発に投資 差別化製品の創造が競争力の源泉

村田製作所は、セラミックスをベースとした電子部品の開発・生産・販売を行っている総合電子部品メーカーです。主力製品であるセラミックコンデンサや圧電製品、その他コンポーネント製品に加え、通信モジュール製品など幅広い製品を提供しています。かつてはテレビやオーディオビジュアル市場が主なターゲットでしたが、1980年代から90年代後半にかけてコンピュータ市場向け製品が増え、さらに90年代後半からは携帯電話市場に大きくシフトしています。現在では、売上の約半分はスマートフォンやタブレットなどの通信関連分野が占めています。次のビジネスの柱として注力しているのが、自動車関連市場です。現在の売上に占める割合は15%ですが、今後は20%かそれ以上に成長すると予測しています。その他、エネルギーやヘルスケアなども次代の成長分野と位置づけ、研究開発やM&Aを積極的に行っています。

我々にとって、企業の競争力強化と成長のために欠かせないのが研究開発です。毎年、売上のおよそ7%に相当する金額を投資していることから、当社が研究開発をいかに重視しているかがお分かりいただけるかと思えます。近年、韓国や台湾、中国などアジア企業の台頭により競争が激化する中、ユニークで差別化できる製品の創造が収益の源泉になっています。当社の新製品比率は毎年40%程度ですが、常に新しい製品を提供し続けていることが競争力や強みのひとつだと考えています。

その当社の主な研究開発の拠点が、京都府長岡京市、滋賀県野洲市と東近江市、神奈川県横浜市の4ヶ所にあります。例えば、野洲事業所では、材料技術や生産プロセス技術などプラットフォーム技術の研究開発を行い、横浜事業所では、主に通信関連分野を中心とする既存市場に向けた製品の研究開発を行っています。その他、京都府長岡京市の本社や全国各地の工場にも、商品設計部門が併設されている状況です。



村田製作所 みなとみらいイノベーションセンター(完成予想図)

村田製作所 主な研究開発拠点

村田製作所 野洲事業所
滋賀県野洲市大塚原2288番地



村田製作所 長岡事業所
京都府長岡京市東神足2丁目26番10号



村田製作所 八日市事業所
滋賀県東近江市東沖野4丁目4番1号



村田製作所 横浜事業所
神奈川県横浜市緑区白山1丁目18番1号



顧客企業や市場に近い地理的メリット 人材獲得面でもアピール良好

これら4つの研究開発拠点に加えて、2020年、横浜市みなとみらい21地区に新たな研究開発施設「みなとみらいイノベーションセンター」を設立する予定です。その背景には、現状は野洲事業所や本社など関西を中心とする研究開発体制であるため、関東にもう1つ大きな開発拠点を設置することで、関東の研究開発体制を強化したいという長年の課題認識がありました。関東にこだわる理由は、顧客企業や市場に近い地理的メリットです。当社は近年、顧客企業や国内外の大学との共同開発に力を入れており、今後成長が期待される自動車関連やヘルスケアの分野における外部との連携強化を促進するためにも、関東に研究開発やリサーチの拠点を持つことが重要だと考えています。また、優秀な人材獲得の面でも地の利が活かされると期待しています。学生や中途採用者の中には、首都圏での勤務を希望する人も多く、過去には働く場所がネックとなり我々が望む人材を獲得できなかったケースもありました。関東に研究開発拠点を設置することで、学生や中途採用者に対して当社の存在感をアピールしていきたい狙いもあります。

開発拠点の新設に至った直接のきっかけとなったのは、昨年、当社がソニーのリチウムイオン電池事業を買収したことです。元ソニーの拠点は福島県と神奈川県にあり、それらの持つ機能の一部を集約して、電池事業を中心とするエネルギー、ヘルスケア、自動車関連の各市場向け製品の研究開発を一手に担える大規模な開発拠点が必要だと考えたのです。具体的に場所を探し始めたのは、昨年春頃のことです。自社で保有する不動産や、既存の他社不動産情報も含めて、かなりの数の物件を検討しました。しかし、我々が望む大きさの物件はなかなか見つからず、また仮に見つかったとしても、電池開発に必要なドライルームやクリーンルーム、実車が入るサイズの大規模な電波暗室を設置するにはスクラップ&ビルドが必

要でした。そうであれば、新しい土地を購入し、建物を一から建設しようということになったのです。折しも、都心からのアクセスが便利でみなとみらい21地区に相応しい場所を見つけ、土地を取得するに至りました。

環境技術を駆使した“人にやさしいデザイン” 市民が科学に親しめるエリアも設置

「みなとみらいイノベーションセンター」は、敷地面積7,415㎡、延床面積65,608㎡、地上18階・地下2階建の施設です。今年6月に着工し、2020年9月に竣工予定となっています。同施設では、研究者など1,000人超の従業員が働く予定となっています。

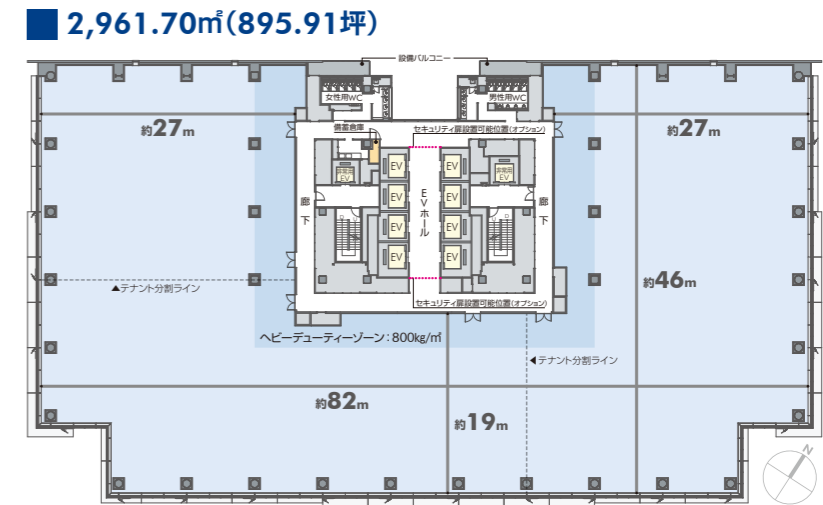
施設のコンセプトは、「技術交流など外部との連携強化を図る新たな研究開発拠点」です。次世代のイノベーターが働きやすい職場を作り、イノベーションを創出する文化をさらに育てていきたいと考えています。協業先や社内の研究者同士が活発にコミュニケーションできる場を提供するほか、研究オフィスと実験・施策エリアを隣接させることで、発想やひらめきをすぐに実証できる環境を整備し、イノベーションの具現化のスピードアップを図っていきます。

低層階の一部を開放し、お子様をはじめとする一般来場者が科学に触れながら科学の楽しさを体験できるエリアも設ける予定です。これにより、日本の将来の技術力を担うエンジニア人材の育成に少しでも貢献できればと考えています。また、テクノロジーに立脚する企業として、人や環境にやさしい施設デザインも追求していきます。建屋の屋上緑化や壁面緑化のほか、太陽光発電パネルや雨水利用など様々な環境技術を採用し、CASBEE(建築環境総合性能評価システム)Sランクを目指します。

みなとみらいイノベーションセンターの新設を機に、業種を問わず様々な協業先企業の技術と自社の技術を融合させ、新しいビジネスの創出を加速させていきます。



テナント募集中 みなとみらいお奨めのオフィスフロア



- 天井高・床仕上 **2,800mm + OAフロアH=100mm**
- 地震対応 **中間階防震構造**
- 空調ゾーニング **インテリア25ゾーン・ベリメータ9ゾーン**
- 受電 **3回線スポットネットワーク方式**
- OAコンセント容量 **60VA/㎡**
- 非常用電源 **72時間対応**
- セキュリティ **非接触ICカードリーダー**
- 非常用電源テナント供給 **最大15VA/㎡** ※フロア指定ヶ所集約供給
- 自然換気 **縦フィン+換気窓**
- 備蓄倉庫 **各フロア共用部に配置**
- 内階段 **専有部内設置可能**
- 移転助成 **横浜市助成金制度あり** ※要件あり

本社統合移転に!
約900坪の大型フロアプレート

MM21の基幹インフラ・当ビルとも、**最上級の大災害性能**

縦連層の行き来が容易な、専有部内部階段設置可

ハイサッシの大きく開かれた窓から
抜群のオーシャンビュー

研究開発施設に!
3階はハイスペックなマルチパーパスフロア

800kg/㎡のヘビーデューティーゾーンを拡張

電気容量増強、給排水・排気・
ガス引き込みも容易に対応

中間階防震層直上のフロアで、**抜群の安心感**

大規模コールセンターに!
フロア500人~900人規模のコールセンター

MM21の基幹インフラ・当ビルとも、**最上級の大災害性能**

屋上に横浜港一望のルーフトップガーデン※
※リフレッシュスペース

隣接する駐車場棟1階には、**認可保育園が入居**

OCEAN GATE MINATO MIRAI

●名称:オーシャンゲートみなとみらい ●交通:みなとみらい線「みなとみらい」駅徒歩2分 ●所在地:横浜市西区みなとみらい3-7-1 ●構造:鉄骨造(柱CFT造)、中間階防震構造 ●規模:地上14階、地下1階建 ●延床面積:55,251㎡(16,713坪) ●竣工:2017年7月

お問い合わせ シービーアールイー株式会社 ランドロードレプリゼンテーション部 TEL 03-5288-9666

CBRE オーシャンゲート 検索

なぜ、伸びる企業は“みなとみらい”を選ぶのか?

企業進出を強力にサポートする 横浜市のMM21誘致戦略。

横浜市経済局 成長戦略推進部

誘致推進課 課長 高木 秀昭氏 (写真中央)
誘致推進課 担当係長 大橋 直之氏 (写真左)

横浜市都市整備局 都心再生部

みなとみらい21推進課 課長 白井 正和氏 (写真右)

※役職は取材当時



みなとみらい21が誇る4つの地理的特性

横浜市では、雇用創出、経済成長、財政基盤確立、エリア価値向上を目的に、これまで積極的に企業誘致を進めてきました。中でもみなとみらい21地区(以下MM21)は、その重点拠点として位置づけています。

企業にとってMM21進出のメリットは、大きく4つ挙げられます。その1つが**交通アクセスの利便性**です。東京の主要ターミナル駅まで30分以内、新横浜駅からの新幹線利用という充実した鉄道網に加え、羽田空港まで最短23分と、国内外を問わずダイレクトにアクセス可能です。さらに、2017年の高速神奈川7号横浜北線の開通など、その利便性はますます高まっています。

2つ目は**リーズナブルなオフィス賃料**。MM21の賃料相場は都心部の同グレードのビルと比較してかなりの割安感があります。特に最近の社内コミュニケーション重視でニーズが高まるワンフロア1,500㎡以上のビルが多いことも大きなポイントです。

3つ目は多様な**人材が集積**していること。特に、市内に理工系大学・大学院が9校あること、また古くから企業の研究開発拠点多かったことなどから、市内の住民における研究者・技術者の占める割合は、三大都市を大幅に上回るという特徴があります。

そして4つ目は**エリアの安全性**です。開放感のある湾岸部でありながら、大地震の際に津波の被害を受けにくい地形的な特性に加え、液状化現象が起こらないことは、凶らずも先の東日本大震災で証明されています。加えて、備蓄などのBCP対策を講じているビルが多く、高い安全性を誇っています。

さらなる誘致を目指した新企業立地支援制度を実施

こうしたメリットをよりご理解いただくため、本市では2010年、都内に東京オフィスを開設し、横浜-東京の2拠点体制で企業誘致活動を展開してきました。さらに企業立地のインセンティブとして「企業立地促進条例」による大型支援策を用意しています。当制度はこれまでに126件の企業立地を支援しています。そして今年度、さらなる誘致を促進するために、経済情勢や昨今の企業立地ニーズを踏まえた新たな支援制度を打ち出しました。

当制度の「建物取得型」は、中小企業で1億円以上、大企業では50億円以上の投下資本がある企業に対し、**最大50億円の助成金を交付**するものですが、その目玉となるのが今回新設された研究開発型賃貸ビル開発に対する助成制度です。本市に研究者・技術者の居住が多いという特性を活かし、賃借でR&D拠点を新設したい企業の受け皿となるラボ機能

付きオフィスの立地誘導を目指しています。

また「テナント型」は、従業員100人以上で一定の条件に該当する企業の本社等を対象に、**法人市民税を1億円を限度に支援期間を5年間(外資系企業は6年間)、最大5億円(同6億円)軽減**するもので、従来の制度から支援期間を1年延長しました。また、従来は納めた法人市民税相当額を助成金として交付する形態だったものを、今回は最初からの軽減措置としています。つまり、早期にコスト回収できるだけでなく、事務的な業務軽減ができるというメリットがあるのです。特に外資系企業にとっては、大きなインパクトになると期待しています。また、大規模な進出だけでなく、IT・健康・医療等の成長産業の中小規模の進出にあたっては、**最大1000万円・3ヶ月~12ヶ月分賃料相当額の助成金交付**も引き続き行います。

こうした施策の背景には、横浜にも近い将来訪れる人口減少に歯止めをかけたいという思いがあります。本市では、他都市と比べて「人口1人当たりのオフィス面積」が少ない状況がありますが、横浜の人口規模を考えれば、まだまだビジネスゾーンとしての成長のポテンシャルがあると考えています。東京一極集中が進む中で、MM21が発展し、市内で働く場所を増やすことが重要な局面となっています。本市ではこの目的実現のために、現在10万5000人のMM21の就業人口を、さらに増大させていくことを目指しています。

イノベーション創出に向けたMM21ならではの取り組み

本市では支援制度以外にも様々な施策を実施しています。その1つが、MM21に集積するグローバル企業の研究開発拠点と連携したオープンイノベーション環境の構築です。就業者同士が日常的に交流できる場や、アイデアを実証できる場を整えることで、未来の街であるMM21に相応しい新ビジネスの発信地となることを目指しています。実際に、若手社員が企業間で連携して勉強会を実施したり、大手企業とベンチャー企業が組んで実証実験を行う事例も出てきています。また、ビジネスパーソンだけでなく、学生や観光客など様々な人が行き交う街をショーケースとして活用できる点でも、MM21の環境は大変好評です。市がハブ役となり様々なサポートをすることで、多くの企業の参加を得ることができると考えています。

幸い、こうした「イノベーターのためのコミュニティづくり」の取り組みには、多くの企業から期待の声をいただけており、さらに拡充していくことを考えています。こうした流れから、より多くのイノベティブな方々から「働きたくなる街」と評価をいただければと思っています。企業の皆様にはぜひ、MM21への進出をご検討いただきたく、切に願う次第です。