



PROPERTY PLANNING AND DESIGN

やまなし拠点運営計画

2023.3.30

TSUKURUBA

1. 拠点運営における体制

事業実施体制案

官民連携における強みを活かした拠点運営を目指す。

やまなしスタートアップ支援拠点

管理責任者(山梨県)

施設運営統括マネジメント

施設運営

飲食運営
(カフェ)

施設管理

- 運営業務(施設運営・コミュニティ形成等)
- 交流事業等実施(イベントの企画実施等)
- インキュベーション運営業務

- 飲食運営

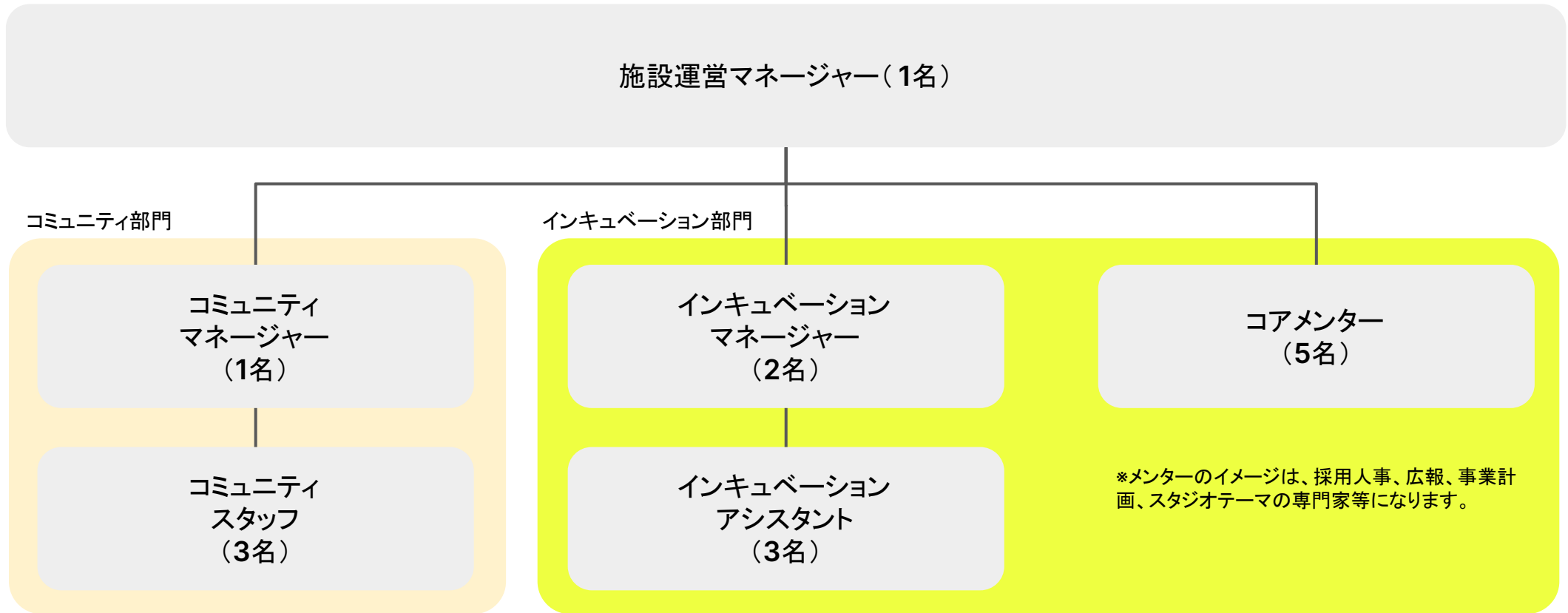
- 施設維持管理
- 設備管理
- 清掃

実施体制のポイント

- 本拠点は、公民連携の強みを活かした運営をすることで、スタートアップ支援の目的達成を目指す
- 拠点運営は、民間企業に委託することで、その運営ノウハウを拠点運営に活かしつつ、山梨県との連携を取りながらユーザービリティの向上を図る
- 拠点運営者が飲食、施設運営もマネジメントすることで、相互にシナジーがある運営体制を構築し、密にコミュニケーションをとりながら、拠点を円滑に運営する

施設運営体制案

コミュニティマネージャー(**CM**)とインキュベーションマネージャー(**IM**)、メンターを設置し、コミュニティとインキュベーションの両面で、スタートアップ支援を行う。



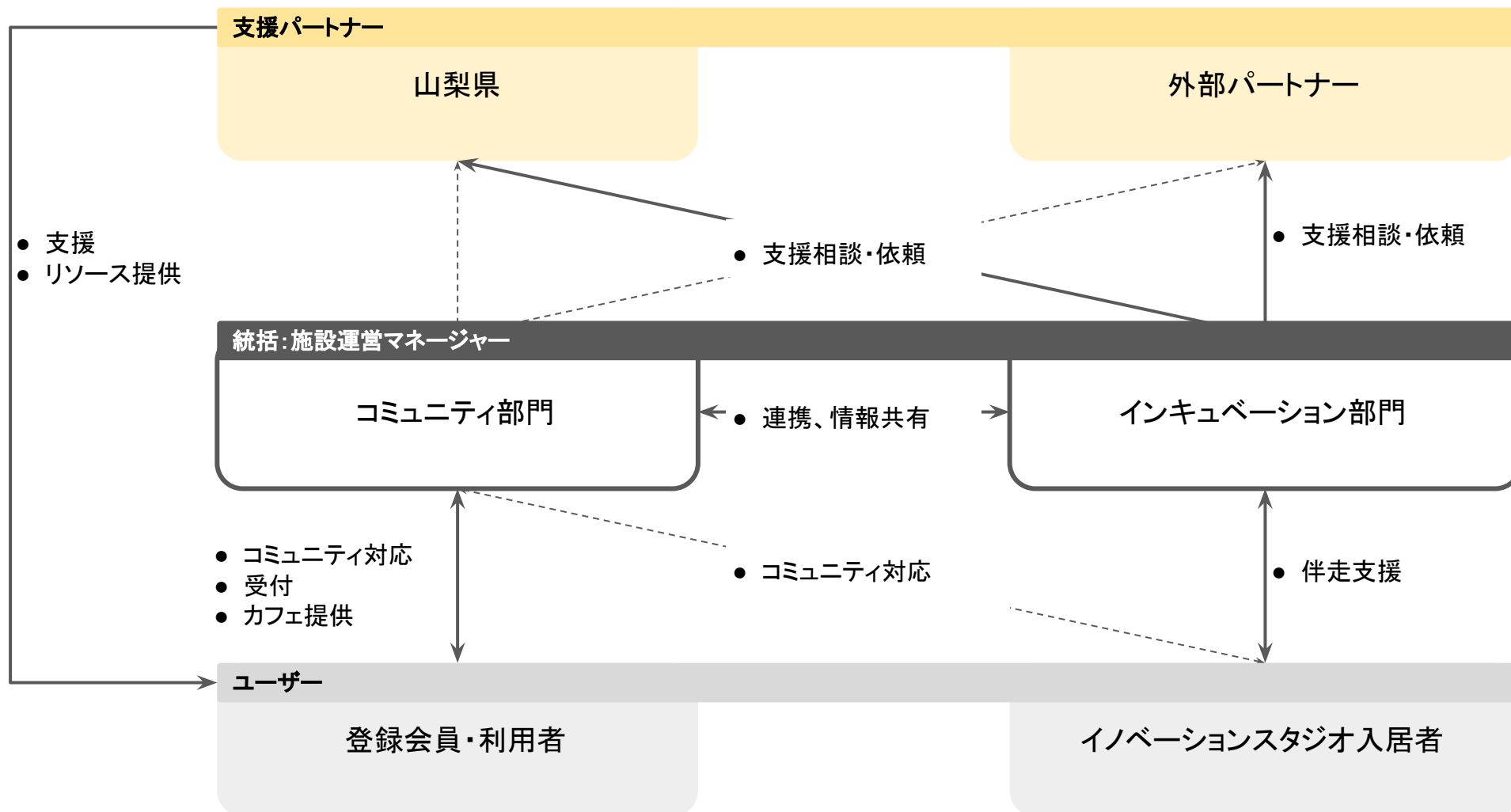
日常のコミュニティ形成・イベント企画を担当。会員や支援パートナーとの接点構築を機動力高く行う。

主にスタジオメンバーを中心にハンズオンの支援をする。

専門的な知識をもち、運営者と連携しながらスタートアップの支援を行う。

施設運営スキーム

施設運営マネージャーを中心に、支援するアクターは密に連携することで一気通貫した運営を行う。



2. イノベーションスタジオの運営について

イノベーションスタジオ運営フロー

イノベーションスタジオ運営実施の流れを整理した。



スタジオの領域設定について

イノベーションスタジオの領域選定におけるポリシーについて整理した。

山梨県との方向性・課題感との合致

- 県の政策・方針と合致しているか
- 県の注力する産業領域や取り組みとシナジーがあるか

支援リソース開拓のしやすさ

- 支援先やリソースの確保が用意できる見込みがある
- 質的なリソース(業界のハブになるような人物や企業)も確保できる見込みがある

マーケット視点でのネガティブチェック

- 産業的に大きな成長が期待できないもの
- 競合となる施設やプログラムといった支援側のマーケット環境

これまでのスタジオ・事業とのシナジー

- 過去のスタートアップ関連の事業とシナジーや関連があるか
- これまで手掛けたスタジオとのシナジーや関連があるか

上記の項目を踏まえ、ユーザーヒアリング等を行った上で、
運営者と山梨県で協議しスタジオの領域を決定する

ケーススタディ: スタジオ領域の選定

山梨県における注力産業をベースに、領域検討を行った。

領域案	水素 エネルギー	医療 ヘルスケア	ドローン	半導体	アグリ	フード
山梨県との方向性・課題感との合致	○	○	○	○	○	○
支援リソース開拓のしやすさ	△	○	△	○	○	○
マーケット視点での ネガティブチェック	△	△	△	△	△	△
これまでのスタジオや事業との シナジー	○	○	△	△	○	○
総評	県の注力領域ではあるが、まだ開発研究が主であり、スタートアップとの親和性に懸念がある。	メディカル・デバイス・コリドー等、県の既存事業ともシナジーがある。	山梨独自の開発環境や強みを活かせるかが不安材料。	研究開発のフェーズであり、スタートアップとの親和性に懸念。	県の強みを活かしやすく、オリジナリティある支援を行える可能性がある。	県の強みを活かせるようではあるが、競合施設が多い印象。

今回は、ポリシーとより合致している、医療ヘルスケアとアグリを対象に、さらに詳細な領域検討を行うことにする

ケーススタディ: スタートアップ支援における共通ニーズ

ヒアリングを通じて、共通する事業支援のニーズをまとめた。

情報発信・販路開拓の支援

スタートアップが取り組む事業は、新しい市場の開拓が必要な場合がある。そのため、1社だけでなく、**複数の企業の取り組みをまとめ、ひとつのムーブメントとして社会に発信することが効果的**である。

そのため本拠点でも、**スタートアップの情報発信や、発信することでの販路や市場開拓に貢献していくことが重要**である。

実証実験・事業検証機会の提供

シード期のスタートアップは、プロダクトがマーケットにフィットするまでのスムーズな実証実験や検証機会を求めている。さらに、実証実験のリソースを明示してほしいという意見があり、**スタートアップと密にコミュニケーションをとりながら、山梨県側で提供できるリソースとスタートアップの検証項目をすり合わせる**ことが重要である。

ステークホルダーの紹介・マッチング

ただマッチングをするだけでなく、そのプロジェクトの推進も見込んだマッチングを行うことが重要である。

特に、マーケットフィットフェーズ以前のスタートアップはリソースが極端に限られており、自社リソースを必要以上に割く機会は求めていないおらず、**調整コストを下げ、スピード感をもった連携・マッチング**が求められている。

専門家への相談機会の提供

ヒアリングを通じて、専門家との相談や講習の必要性がわかった。具体的な内容としては、**事業計画の書き方、人事・採用計画、広報・PR戦略が、シード期のスタートアップにおける共通した課題**であり、専門家への相談ニーズがある。また、一般的な内容より、**個別最適化された相談の需要**があり、それぞれのスタートアップに寄り添った支援が求められている。

ケーススタディ:ヘルスケア領域の詳細検討

ヒアリング等を通じて、ヘルスケア領域についての可能性を深掘りした。

ユーザーニーズ

- 実証実験する際の調整コストが高い
- プロダクトの流通や提携先確保といった事業拡大のアプローチが難しい

成功へのヒント

- 病院や大学、福祉施設といったヘルスケア領域ならではの提携先開拓が求められる

マーケット環境

- 少子高齢化に伴い、ヘルスケアは社会的にも注力領域
- 一方で、全国的な課題であるため場所を選ばない

- 山梨県ならではの特徴を活かした支援が求められる

山梨県リソース

- メディカル・デバイス・コリドー等の既存事業の取り組みにより、連携が期待できる拠点がある
- テストベッドとしても活用されている

- 山梨県での事業を横断して取り組むことで、効果的な支援を行う

この領域でスタジオを行う際のキーポイント

- 行政内の担当部署、民間事業者を含めて、なめらかな支援を行う
- 山梨県ならではの特徴(人口動態の変化が少ない、精密工場が多い等)を明確にし、スタジオメンバーを募集する
- 山梨県で行っている別の事業とすみわけながらもシームレスな支援を実施する

ケーススタディ: アグリテック領域の詳細検討

ヒアリング等を通じて、アグリ領域についての可能性を深掘りした。

ユーザーニーズ

- 生産者と連携したい
- 実験設備・施設・圃場等を活用して、トラックレコードをつくりたい

マーケット環境

- 農業人口の高齢化が進み、農業人口が減少
- ロボティクスや植物工場などテクノロジーが導入が注目されている

山梨県リソース

- 実験圃場、試験場といった農業分野特有の施設・設備がある
- 特に果樹系は全国的に強み

成功へのヒント

- プロトタイプを実験・検証できるようなリソースや体制の確保が必要

- テクノロジーにより、産業構造自体をゲームチェンジするプレイヤーが求められる

- 既存の設備や機能を整理し、連携することが求められる

この領域でスタジオを行う際のキーポイント

- 生産者や山梨県の実験場等を活用し、プロトタイプを実証実験・検証できる仕組みをつくる
- 山梨県の農業分野における課題を整理し、その課題とシナジーのあるスタートアップを選定・採択する

3. カフェ運営

カフェの位置付けと運営方針

カフェの位置付け

事業に集中するための施設全体の中で、意図的に「オフ」をつくり出し
燃料補給するための「止まり木」や「波止場」のようなカフェ

そのために必要な機能要件

居場所の提供

- コミュニケーションに軸足をおくのではなく「個」の時間を過ごせるような場を目指す
- そのためにカフェのスタッフは第二のコミュニティマネジャー的な役割を担う

仕事中心ではない休息環境

- あえて隣接するコワーキングエリアとは機能面での差別化をはかり、ワークニュアンスを脱色
- PCを中心としたデスクワークから距離をとりたくなる設えでリラックスした雰囲気を提供する

サクッと持ち出せるメニュー

- ここに立ち寄って食品をテイクアウトすること自体が一種の休息となるような、体験を想定
- サクッと購入して仕事に戻れるような調理不要の軽食類は提供したい

インキュベーション機能を担う他の施設機能と対をなす雰囲気作りで
施設全体で丸1日過ごせる場所となるようなバランスをとる

ターゲットとメニューの方向性

異なるターゲットを捉えるため、商品提供のスタイルは、ユーザーのニーズに合わせて店内飲食とテイクアウトを共存させた形を想定。それぞれに、メニューの方向性を示した。

店内飲食

レジで注文、セルフサービスでの利用を前提とした利用を想定した利用スタイル

想定コアターゲット

- 仕事に一息つきたい施設利用者
- 施設利用者を目的にやってきた来訪者
- カジュアルな相談や1on1などを行いたい個室利用者

提供メニューの方向性

- ゆっくり味わえるドリップコーヒー
- 毎日利用しても飽きない日替わりのメニュー
- リフレッシュできる甘味系のメニュー

テイクアウト

購入後、隣接するコワーキングやテラス、専有部での飲食を想定した利用スタイル

想定コアターゲット

- サクッと自室で燃料補給したい施設利用者
- 隣接のコワーキングで軽い打ち合わせをしたい利用者
- 屋外のデッキで気分転換したい利用者・来訪者

提供メニューの方向性

- サンドイッチや惣菜パンなど分量次第で主食になる軽食
- 安価に手に入り、自室に持ち帰れるコーヒーや弁当
- 施設来訪の記念になるようなお土産メニュー

いずれも施設利用者への提供がメインになることを考えて
在庫管理のしやすさや、施設全体の常時滞在人数を起点にラインナップを検討

特徴的な提供メニュー

仕事からの切り替え(オフ)と燃料補給を支える特徴的なメニューを提供する。

日替わりドリップコーヒー



毎日施設を利用する人にも飽きがこないよう、地元の焙煎所から日替わりで風味の異なる豆を調達。気分転換に訪れる場所としてふさわしい価値を提供する。

注文方式のランチボックス



地場のプレイヤーと連携し、栄養バランスに配慮した、注文方式のランチボックス。カフェで食べてもよし、デッキに持ち出してもよし、オフィスに持ち帰ってもよし。

地ものワインサーバー



来客のおもてなしやアフターファイブのお供に、山梨県の地ものワインを提供。県のワイン技術部の手による特別なワインもこの場所限定でご紹介。

カフェの位置付けに忠実に、奇を衒わず、しかし外さず
“あって嬉しい”を抜かりなく提供

サービススタイルとオペレーションの整理

カフェオペレーションのレパートリーの中ではライトな部類に入るテイクアウト・セルフサービスを中心に、オペレーターは「コーヒースタンド」に近い運用形態での商品提供を行う。

*必要な運営体制については「拠点運営における体制」セクションに記載

サービススタイル	テイクアウト	セルフサービス	セミ・セルフ	テーブルサービス
カウンターサービス	○	○	○	
レジ先会計	○	○	○	△
後会計			○	○
テーブル会計				○
キャッシュオンデリバリー		○	○	

レジでの対面接客がメイン

オペレーションと在庫管理はミニマムにしつつ
接客のインターフェイスはコミュニティマネジャー要素を重視

厨房の運用について

既存の厨房は最低限の機能を残しつつ、積極的な活用余地を残せるような形を狙う。

厨房機能のスペック:

食材のカット、コンロによる火入れなど、軽微な調理が可能な仕様

運用イメージ:



▲出張シェフを招いた調理



▲ケータリングの調理・配膳準備

ただし、以下の用途には用いない:

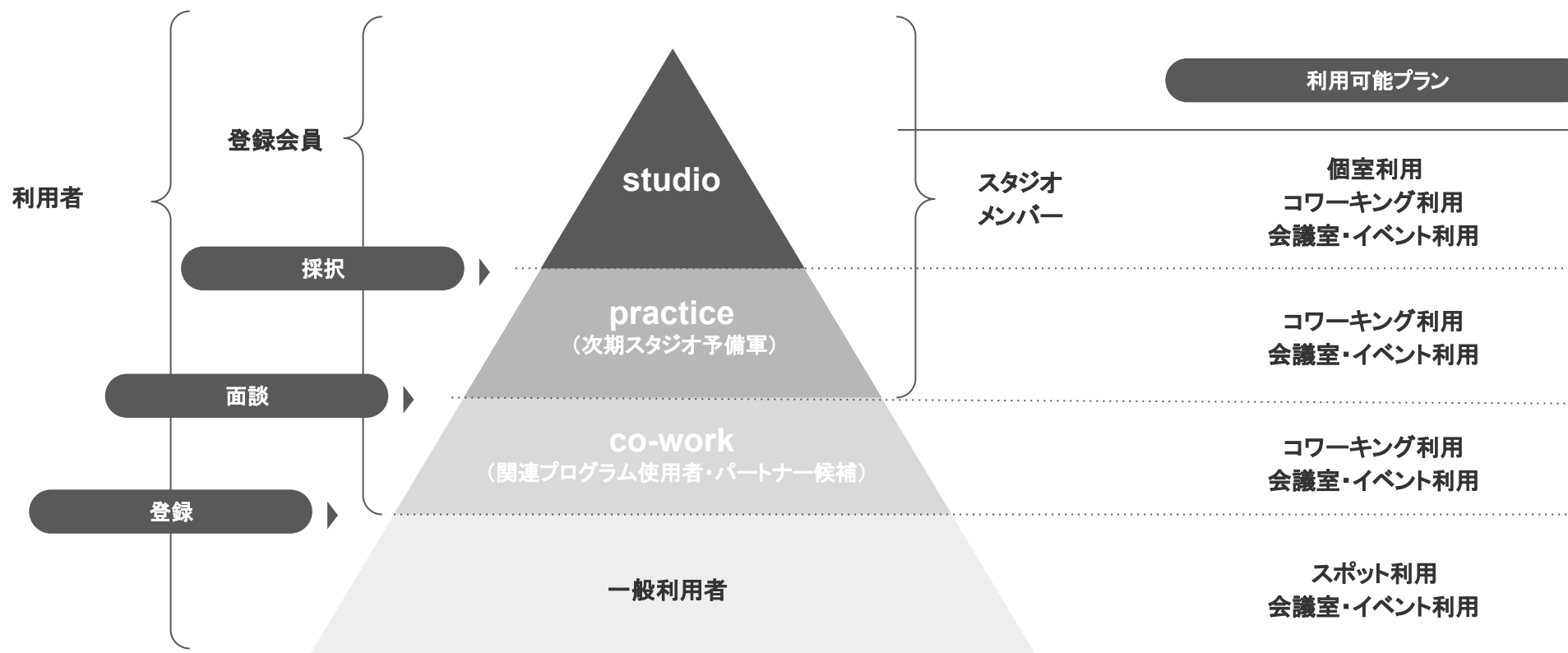
- カフェで提供する食事の調理
- 継続的な食材の保存・ストック
- 会員持参の食事あため・調理

日常的な利用を前提としないものの厨房機能を生かした調理・配膳など施設に必要なイベントやケータリング提供の際には積極的に活用する

4. 会員プランのイメージ

プランのイメージ

会員属性に合わせてプラン提供を行う。



※個室は、4・5Fのスペース

※コワーキングは、1・2・3Fのスペース

※スポット利用は1・2Fの利用が可能

利用料金案について

会員構成とあわせて、利用料金案について検討した。

	コワーキング利用 (1day)	コワーキング利用 (マンスリー)	会議室利用	イベント貸切利用
スタジオメンバー	-	-	¥500~1,500/h	¥10,000/h
登録会員	¥1,500~2,000	¥15,000~30,000	¥500~1,500/h	¥10,000/h
利用者	¥2,000~3,000	-	¥1,000~2,000/h	¥30,000/h

<スタジオメンバー>

スタジオに採択された期間、コワーキングは無料で利用できる。またイベントは優待での利用が可能。

<登録会員>

マンスリーでの利用をするためには、登録会員への申込が必要になる。また登録会員になると、1dayの利用や会議室、イベント貸切の優待が受けられる。

<利用者>

基本的には1dayもしくは、会議室・イベント貸切の利用になる。

*マンスリーには登記利用も込み

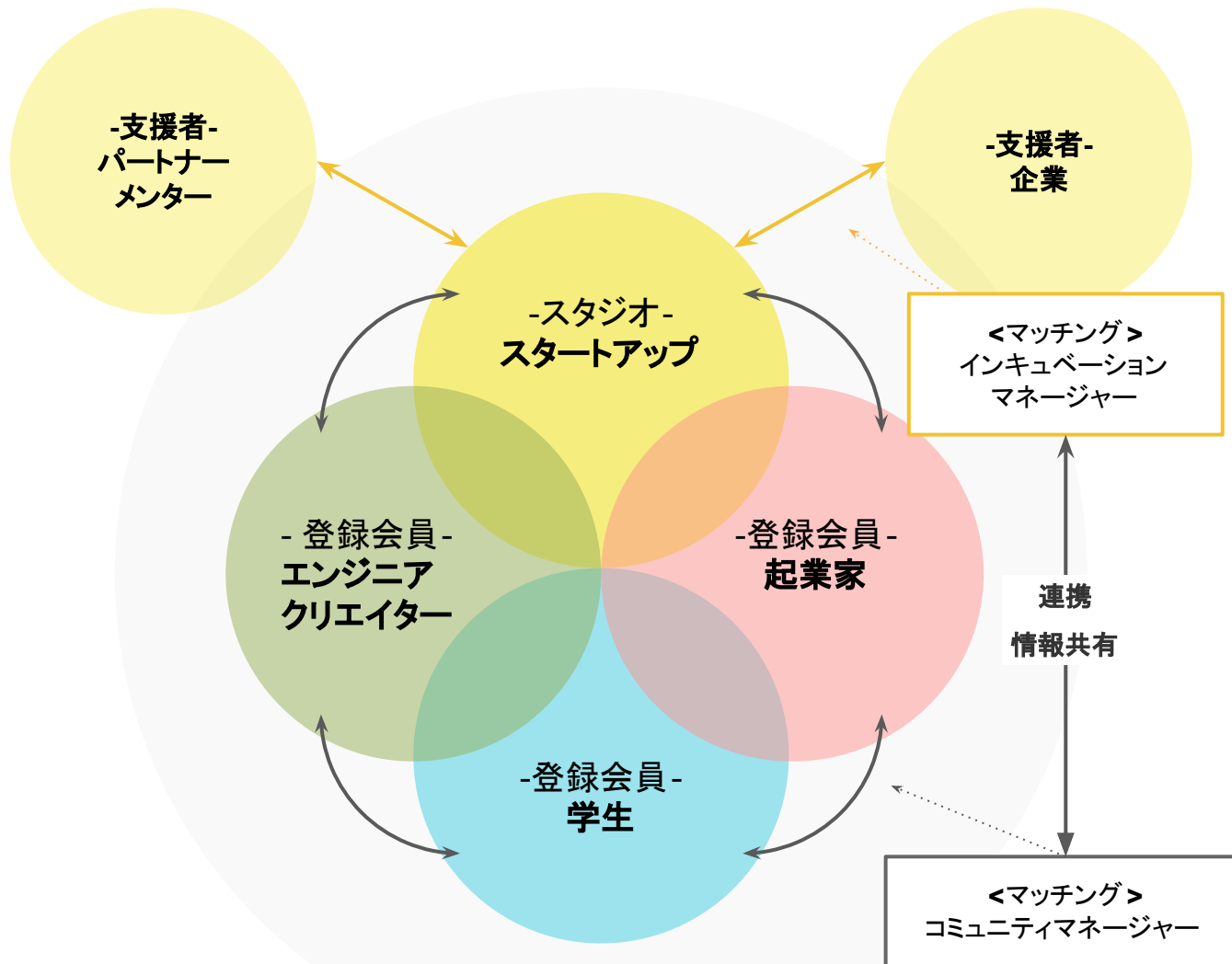
*1・2F設備機器を使う場合は別途費用が発生

*利用料金は市場価格と比較し、運営委託者が協議の上決定することが望ましい

5. スタートアップ・コミュニティ形成における 方針／レギュレーション／機能

コミュニティ形成の方針

会員同士の関係性構築と事業活動をグロースさせる機会を創出する。



コミュニティ形成のポイント

<スタジオメンバー>

- 苦しいシード・アーリー期を共に乗り越え、切磋琢磨できるようなコミュニティ

<登録会員>

- 取り組んでることを相互に応援しあえる仲間・スキルができ、知恵のシェアができるコミュニティ
- 井戸端会議する場所ではなく、共に前に進める仲間・リソースをみつけれられる

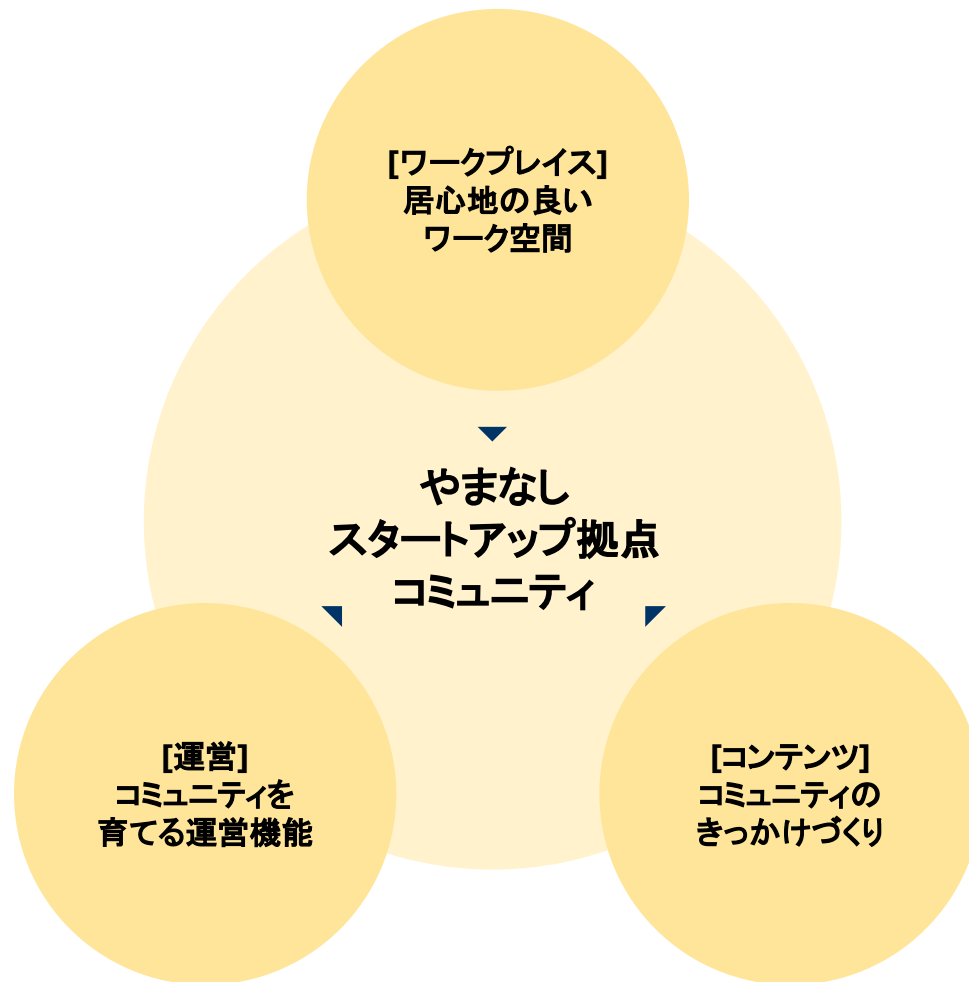
運営における役割とレギュレーション

各部門で密に連携することで、方針に沿った運営を行う。

部門	役割・レギュレーション	必要なケイパビリティ
コミュニティ	<p>役割： コミュニティの土台づくり／リレーション構築</p> <p>レギュレーション： 会員とのコミュニケーションを通じて、この場に来たくなるコミュニティを育む。またイベント・コンテンツの制作を通じて、外部への訴求・発信を行う。 そして、日常運営をしているからこそできる、インキュベーション部門への動線となる、会員の課題感のヒアリングなどに取り組む。</p>	<ul style="list-style-type: none">● コワーキング、シェアオフィス、インキュベーション施設等でのコミュニティ運営の経験● コミュニティコンテンツ(イベント、セミナー等)の企画実施● 会員間のネットワーク構築の経験● 拠点やコミュニティの情報発信
インキュベーション	<p>役割： 専門家とのマッチング／チューニング</p> <p>レギュレーション： 主に、事業面のマッチング、行政とのつなぎ、事業計画、広報支援など、スタートアップの事業支援を中心に実施。コミュニティ部門やコアメンターと連携して、各種事業支援イベントやコンテンツなどを開発。</p>	<ul style="list-style-type: none">● 起業、事業支援の経験● 企業マッチングの経験● 起業向けコンテンツの開発● スタートアップ関連のマーケティング経験

コミュニティの機能

ワークプレイス、コンテンツ、運営の3つでコミュニティを形成する。



[ワークプレイス]
居心地の良いワーク空間

- ルール作り
- 空間のづくり・活用
- ファシリティ管理
- 美観管理

[運営]
コミュニティを育てる運営機能

- 広報・集客
- 面談(会員の理解)
- デイリーコミュニケーション
- フレンドリーでフラットな関係作り

[コンテンツ]
コミュニティのきっかけづくり

- イベント/コンテンツ
- ビジネスサポート
- ビジネスマッチング