

令和5年度特定テーマに関する調査研究報告書

1 テーマ

地域経済の成長を加速するスタートアップの育成強化について

革新的な技術やビジネスモデルで新しい価値を提供するスタートアップは、社会的課題を成長のエンジンに転換して、持続可能な経済社会を実現するため、欠かせないものである。

そのため、政府においては、2022年を「スタートアップ創出元年」と位置付け、投資額の拡大やスタートアップの10万社創出などを目指す育成5か年計画を公表し、強力に推進しようとしている。

本県経済にとっても、スタートアップの創出は、新時代に向けたイノベーションを生み出すとともに、県内産業の競争力の強化につながり、成長の推進力となる。また、県内における魅力あるスタートアップの創出・育成が進むことで、県内就職の促進による若い世代の流出抑制、さらには、本県への転入の呼び水ともなり得る。

そこで、スタートアップの創出に必要な人材育成、エコシステムの形成、出口戦略の多様化、オープンイノベーションの拡大など、更なる発展に向けた促進方策を提言するため、地方自治体として取り組むべき具体的な施策を調査・研究する。

2 調査・研究の内容

(1) 当局からの取組聴取

① 開催日等

ア 特定テーマに係る県当局の取組

- 開催日 令和5年8月21日（新産業課長）
- 場 所 中会議室

イ 閉会中の継続調査事件

- 開催日 令和6年2月13日（新産業課長）
- 場 所 大会議室

② 主な意見等

(令和5年8月21日：特定テーマにかかる県当局からの説明)

- ・ 起業家支援事業における高倍率の要因について
- ・ 起業家支援事業における伴走型支援の重要性や申請状況等を踏まえた更なる拡大検討の要望について
- ・ 起業プラザひょうごの増設可能性について
- ・ 民間のコワーキングスペースへの伴走型支援の要望について
- ・ 国、県の計画等におけるスタートアップ支援の位置付けについて
- ・ シニア起業に向けた大企業とスタートアップの連携強化の重要性について
- ・ スタートアップにおける兵庫モデル確立の重要性について

- ・雇用確保に向けて再チャレンジ、事業継承を促進することの重要性について
- ・総花的ではなくメリ張りを付けた事業展開や情報発信の必要性について
- ・起業家支援事業の採択にかかる地域間公平性等の重要性について
- ・起業成功事例の紹介や、それに向けたセミナー等におけるアンケート実施による追跡調査の重要性について
- ・起業家支援事業のふるさと枠等といった兵庫県の社会問題等を解決する事業への積極的な支援の重要性について
- ・起業家支援事業における事業継続率について

(令和6年2月13日：閉会中の継続調査事件)

- ・地域課題等の解決に向けた実証実験に取り組むスタートアップにおける他府県と比較した本県の現状について
- ・柱となるスタートアップの育成の重要性について
- ・地域における起業家支援のワンストップ窓口の在り方について
- ・再チャレンジ起業家育成事業におけるよりきめ細かな支援の必要性について
- ・ひょうご神戸スタートアップファンドの投資先選定の際に必要な事業継続性の判断基準について
- ・スタートアップと事業承継にかかる支援のバランスの在り方について
- ・ひょうご神戸スタートアップファンドにおける県内企業や本県に関連する事業への投資の必要性について
- ・本県における開業率の推移について
- ・ひょうごオープンイノベーション推進事業におけるスタートアップとの協業検討に対する支援実績について
- ・地域課題解決等が条件となることによる支援制度の利便性低下について
- ・エンジェル投資家等が国内・県内にいない状況の中で潜在的な投資家となり得る中小企業を支援する仕組みづくりの重要性について

(2) 県民との意見交換

- 開催日 令和5年11月6日
- 場 所 フォレスト・ドア 会議室
- 概 要 シリ丹バレー推進協議会と、地域経済の成長を加速するスタートアップの育成強化について、意見交換をした。
- 主な意見等
 - ・高齢者と若者をつなげるためのメタバースの活用方法について
 - ・地域で起業する際に行政に求める支援内容について
 - ・IターンのきっかけやIターンによる起業・定住を増やすための課題について
 - ・林業の厳しい状況を踏まえた今後の新しい山の在り方について
 - ・今後のバイオマス発電の方向性について

- ・国産木材の販路開拓に向けたアイデアについて
- ・イベント集客に関するアイデアについて
- ・首都圏のスタートアップと地域のスモールビジネスの違いについて
- ・地方で起業することにより最先端の情報に触れられないリスクについて
- ・製材者から見た広葉樹に対する良いアプローチ方法について

(3) 有識者等からの意見聴取

- 実施日 令和6年2月13日
- 場 所 第4委員会室
- 概 要 神戸市経済観光局新産業創造課の武田卓課長及び西川嘉紀イノベーション専門官から、「地域経済の成長を加速するスタートアップの育成強化」について講演を受けた後、質疑応答を行った。
- 質疑応答の内容
 - ・スタートアップを輩出する上でボトルネックとなる課題について
 - ・スタートアップ支援における行政の役割について
 - ・閑散地域・施設の活性化に向けたスタートアップや大学との連携について
 - ・起業家以外とも触れ合うことができるコワーキングスペースの必要性について
 - ・スタートアップが大都市に集中している現状を踏まえた行政のスタートアップ支援の在り方について
 - ・スタートアップの資金調達の在り方及び各手法のメリット・デメリットについて
 - ・国の成長から見ても選ばれる都市であるために本県と神戸市の更なる連携の重要性について
 - ・神戸に限らない多自然地域の課題解決にも資するマイクロソフトAIラボとの協力の重要性について
 - ・スタートアップ育成におけるビジネスモデルの再現性の重要性について
 - ・作り手側と売手側の業務の差異について

(4) 事例調査（特定テーマに関する主なもの）

①管内調査（令和5年7月31日～8月1日：阪神地区）

ア 起業プラザひょうご

（主な意見等）

- ・WeWorkとの差別化やメリット・デメリットについて
- ・入居企業のキャッシュポイントについて
- ・入居企業から行政に求める支援策・サポート等について
- ・起業プラザひょうごにおけるスタートアップスタジオの可能性について
- ・起業プラザひょうごの会員数やスモールオフィスの今後の展開について
- ・入居企業の取組を踏まえた言葉が持つ人をつなげる要素について

イ 甲南大学リカレント教育センター

(主な意見等)

- ・人「財」育成について
- ・プログラム受講者の属性（地域・性別等）について
- ・女性のリスキリングの推進を踏まえたプログラムの今後の方向性について
- ・プログラム受講申請者の習熟度について
- ・プログラム修了後の起業予定やフォロー体制について
- ・eラーニング導入の可能性や受講生からのニーズを踏まえたプログラムの今後の改善点について

②管内調査（令和5年11月6日～11月8日：但丹地区）

ア シリ丹バレー推進協議会（再掲）

③管外調査（令和5年10月30日～11月1日：東京都）

ア 株式会社ガイアックス及び一般社団法人スタートアップスタジオ協会

(主な意見等)

- ・古い体質をイメージさせる永田町近郊にオフィスを設立した経緯について
- ・シェアオフィス入居者の入れ替わり状況について
- ・シェアオフィスが浸透していない時代に先駆けて事業を開始した経緯について
- ・アントレプレナーシップ教育に民間企業が参画する際の課題、障壁等について
- ・アントレプレナーシップ教育の成果指標の在り方について
- ・入居者間のコミュニティづくりに向けた入居者データベースの活用について
- ・アントレプレナーシップ教育の最終的な目的、方向性について
- ・起業成功者に共通する熱量の重要性について
- ・合宿型アイディエーションイベントを踏まえた事業アイデア創出のコツについて
- ・ガイアックスと兵庫県・神戸市との連携状況について
- ・起業支援における地域金融との連携の在り方について
- ・起業失敗事例の原因やそれを踏まえた支援の工夫点について
- ・起業の成功・失敗割合について
- ・ガイアックスの事業収益の内訳について
- ・起業支援マニュアル等の作成について
- ・成長段階のスタートアップ企業が直面する課題について

イ 経済産業省

(主な意見等)

- ・出向起業補助金事業における大企業側のメリットや共食いとなるリスクについて
- ・スタートアップ創出促進保証制度創設の成果について
- ・未踏事業（未踏IT人材発掘・育成事業等）の成果について

- ・ 出向起業補助金事業の成果について
- ・ 外国人起業活動促進事業（スタートアップビザ）の取組状況や課題について
- ・ スタートアップを育成していく上で既存事業を抱える大企業の理解を得ることの重要性について
- ・ シリコンバレーを参考としたスタートアップ創出に係る大学の在り方について
- ・ マッチング・支援機関の活性化やそれらを地方にも根付かせることの重要性について
- ・ 海外スタートアップ・投資家の呼び込みについて
- ・ 日本の大学レベルが低下する中、学問で本当に必要なものについて
- ・ 若者が自らの自己発展を認識していないことに対する危機感について

ウ NEXs Tokyo

(主な意見等)

- ・ プログラム受講等にかかる企業負担や会費について
- ・ スタートアップ企業の入会条件について
- ・ 地方の企業等による施設利用状況やオンライン活用状況について
- ・ トーマツがスタートアップ支援に関与する意義について
- ・ 各会員の事業実施状況の確認方法について
- ・ 但馬信用金庫とワンテラスの業務提携をはじめとする地域課題解決に関する全国的な取組状況について
- ・ 事業加速コース（DIVE）の応募企業の規模感等について
- ・ 公共調達により販路開拓・資金調達につながった事例について
- ・ 技術開発におけるスタートアップ企業と大学・研究機関とのマッチングについて
- ・ スタッフの会員に対する距離感やコミュニティ・関係づくりに向けた取組について
- ・ マッチング業務へのAI導入可能性やそれに対する見解について
- ・ 知的財産保護に関する支援について

エ 渋谷区議会

(主な意見等)

- ・ グローバルメディア（Black Box）の記事掲載について
- ・ 民間登用（任期付）である室長の給与やモチベーションについて
- ・ スタートアップ等に精通した民間専門人材を行政で登用する際の課題等について
- ・ 定住・雇用促進に向けたスタートアップ支援の在り方について
- ・ 海外投資家等が日本に注目する理由、側面について
- ・ スタートアップビザについて
- ・ 渋谷区と神戸市の連携事業について
- ・ 赤字でも戦略的投資を続けるシリコンバレーの商習慣について
- ・ 海外からの投資促進に向けた議員によるPRについて
- ・ スタートアップ支援における東京都と渋谷区との関係性や広域行政の在り方について

3 まとめ

1 現状と課題

イノベーションを創出し、新しい価値を提供するスタートアップは、新時代を牽引し、経済の成長と社会課題の解決に欠かせないものである。しかしながら、我が国の現状としては、ユニコーンの創出において、米国だけでなく、中国、インドに大きく差を開けられるなど、世界で戦えるスタートアップの創出に伸び悩んでいる。そのため、政府は、「安定を求め、リスクをとらない」といった、これまでの経済社会の制度・慣行、組織体質の変革を含め、スタートアップが迅速かつ大きく育つ環境づくりが必要とのことから、2022 年を「スタートアップ創出元年」と位置づけて取組を進めている。

また、自治体レベルにおいても、地域経済に活力をもたらすスタートアップの創出は、海外との都市間競争、国内における地域間競争に勝ち抜いていくための鍵となる。その一方で、地方では、起業数が少なく起業マインドが育ちにくい、ノウハウを提供できる者がいない、投資家やベンチャーキャピタルが身近でない、サービス等の市場・需要が小さいなど、スタートアップへの挑戦はハードルが高く感じられるところがある。

このような状況を踏まえ、地域経済の成長を加速するスタートアップの育成強化に係る今後の方向性について、産業労働常任委員会における議論や管内・管外調査、そして有識者との意見交換等をもとに、必要と考えられる取組について、下記のとおりとりまとめた。

2 今後の方向性

(1) スタートアップの創出から成長を支える仕組みづくり

スタートアップ創出のためには、まずは、起業にチャレンジしようとする意識を醸成することが重要である。次に、アイデアがあっても事業として成り立つか、資金調達をどのように行うかなど、起業に踏み切るまでの不安等を解消し、アイデアのブラッシュアップやノウハウの提供により、伴走型で支援していくことが必要となってくる。

ア 起業マインドの醸成

調査先では、自分のアイデアを起業に結びつけるまでのシミュレーションができる取組が行われていた。甲南大学のアントレプレナーシップ教育は、1年間かけて受講し、最終的に起業アイデアをプレゼンテーションするプログラムが実施されている。学生だけでなく、主婦や社会人も参加しやすいよう、土曜日に開講するなどの工夫がされており、県外からの参加者もいる。また、スタートアップスタジオであるガイアックスでは、全国の民間企業・自治体と連携し、小学生から大学生を対象とした探求プログラムや起業アイデアを出すまで帰れない合宿型のイベントなどが実施されている。こういった取組は、起業への興味・関心を高め、参加者の多くは、想像力、課題解決力や計画力の向上を実感しており、様々なアプローチの仕方でスタートアップの裾野を広げている。

一方、その先にある人材育成については、参考人招致で聴取した神戸市からは、国が様々なプログラムを用意しているため、自治体独自で人材育成に取り組むより、そういったプログラムに人材を送り込むほうが効率的との話があった。施策展開に当たっては、国制度等、

活用できるものと棲み分けして、県がすべき支援を検討する必要がある。

イ アイデアの発掘と展開

興味・関心事や専門領域から課題を発見し、その課題を解決するためのアイデアをビジネスとして構築するまでをサポートしていく必要がある。その過程において、顧客のニーズから乖離していないかといった事業の検証を徹底するとともに、失敗しても構わない仕組みづくりを行うことで、強い起業家を輩出することが可能となる。調査先のガイアックスでは、メンター制度による伴走型支援を行うほか、支援の手法としては、成功の可能性の高い起業家に対し、より手厚い支援を行っていた。

また、支援を充実させるためには、インキュベーション人材の確保・育成が重要であり、調査先の自治体、東京都、渋谷区、神戸市などにおいても民間から任期付で採用された職員が、これまでの職歴や様々な経験を生かし、柔軟な発想と軽快なフットワークで活躍していた。

ほかにも、行政が取り組むべきこととして、社会課題解決に向けたスタートアップとの施策連携がある。行政がスタートアップの顧客となることで、スタートアップの信頼度が上がり、他の自治体への横展開や企業からのオファーなどにつながり、更なる成長が期待できる。

ウ 起業に必要なノウハウの提供

調査先では、創業期のノウハウを提供することで、起業をスムーズに進めようとして取り組まれていた。調査先のガイアックスでは、起業に向けて共同創業者やチームを探している人、事業アイデアを壁打ちしたい人、資金調達を考えている人など、それぞれのフェーズにおける相談に無償で応じ、相談内容に合わせてイベント等やベンチャーキャピタル、個人の投資家を紹介するなど、伴走型で適切な出口を提供している。

資金調達については、ファンドは自由度があり、投資家が仲間になること、企業からの投資はその後の企業とのコラボレーションにより関係性ができることなど、それぞれにメリットがあり、より適した手法を選択できるよう支援することが必要である。また、起業家からの経験を踏まえたアドバイスは、投資の進め方や事業展開等が具体的にイメージできることから、そういった人との繋がりを持てるように支援していくことも必要である。

資金面、技術力の向上、マーケティングなど、様々なニーズに応じた必要な支援を提供・紹介できるワンストップ窓口があれば、最初の一步が踏み出しやすい。

エ 企業との連携・協業による成長

スタートアップにとって、社会貢献に熱心な企業とのマッチングは成長につながり、今後の事業展開の糧になる。東京都が運営するNEXs Tokyoでは、スタートアップとパートナーとなる企業とのディスカッションを活発化し、マッチングコンシェルジュがそれぞれの協業ニーズの具体化をサポートしていた。兵庫県内の企業では、地域が抱える雇用課題の解決に向け、但馬信用金庫と人材紹介サービスを提供するOne Terrace（ワン テラス）との業務提携にも一役買っていた。

協業は、わかりやすい1つの成果であり、実績が上がれば、スタートアップと組みたい、買収したいと思う企業の増加が期待できる。

(2) スタートアップが育つ環境整備

資金面に加え、オフィスなどのハード整備やスタートアップ同士のネットワーク形成への支援など、スタートアップが事業に集中できる環境づくりが重要である。

ア ワークスペースの提供

立ち上げまでの準備期間や立ち上げ当初など、オフィスを構えるまでの間に、安価で気軽に利用できるワークスペースを提供することは、スタートアップの創出、成長への後押しとなる。調査先の起業プラザひょうごでは、フリーアドレスで多様な人々が集う大空間、ブース型で固定席になっているワーキングデスク、完全個室や1つの空間をパーティションで区切ったシェアオフィスなど、企業の成長に応じて使い分けできる大小様々なワークスペースを提供していた。

また、起業を目指す人に限らず、学生やフリーランスの人材など様々な人が集まる場があれば、そのコミュニティの中から生まれた新たな発想がスタートアップの種となって成長することも期待できる。

イ 先進地域との連携によるネットワークの形成

調査先のNEXs Tokyoは、東京のスタートアップと地方のスタートアップを繋ぐ取組を進めていた。丸の内にオフィスを構え、オンラインによる情報発信だけでなく、その立地を生かし、東京出張の際に立ち寄って、情報収集をしたり、コワーキングスペースを活用して対面で打ち合わせをしたり、リアルで交流できる拠点ともなっている。

また、調査先の渋谷区では神戸市と一緒に、新しいアプリの実証実験や海外に向けたPR活動を行っていた。実験都市「神戸」と、起業家が集う街「渋谷」の連携であり、このような自治体間における積極的な連携は、得意分野を生かし、足りない部分を補い、良い部分は取り入れながら進めていくことで、より大きな効果が期待できる。

ウ 人材を育てる体制強化

東京では成長したスタートアップが受け皿となり、企業を目指す人やインターンの学生を雇い入れ、その後を受け入れた人たちがスタートアップを立ち上げることもある。また、国としても大企業に席を置きながら、自らが起業し出向するスタートアップに対し補助を行っている。一からスタートアップを立ち上げることより、成功したスタートアップや大企業から波及するビジネスのほうがノウハウの蓄積があり、スタートアップとして成長する可能性が高い。

(3) 国内スタートアップの海外向けPRと海外からのスタートアップ誘致

短期間で急成長を遂げるスタートアップを創出するためには、国内シェアだけに目を向けるのではなく、世界を相手にする必要がある。海外向けの情報発信に加え、海外の政府組織などと連携したグローバル化の促進が求められる。また、海外の有力なスタートアップや投資家の呼び込みに成功すれば取組は一気に加速する。

ア 海外への市場の展開

調査先のNEXs Tokyoでは、東京から世界に飛び立つための基礎知識を身に付ける海外展開支援プログラムを実施していた。また、渋谷区では、日本のスタートアップシーンを英語

で発信するグローバルメディア「Blackbox」を開設し、国際イベントにも積極的に参加して着実に認知度を高めている。また、神戸市では、海外進出を目指すスタートアップと海外の行政、NPOや投資家などの支援機関との取り次ぎを行っており、つなぎ役となる行政としては、海外展開を支援するために、海外の市場の情報収集や支援機関との関係性の構築が必要となる。

イ 海外からのスタートアップ等の誘致

規制緩和はスタートアップ創出を加速させ、成長させる重要な要件であり、調査先の渋谷区では、国家戦略特区として更新時の収益化の要件やみなし居住などに係るビザに関連する規制緩和を国に対して提案している。

また、誘致した海外起業家には、住居探しや銀行口座の開設、携帯電話の契約手続きといった生活面のサポート、スタートアップビザから経営管理ビザへの移行、VCや大企業の紹介なども行っている。ほかにも、スタートアップビザのホルダーは、クリエイティブオフィスを1年間無料で利用できるなど、手厚いサポートを実施している。

また、日本は、治安が良い点で海外の投資家に選ばれやすい傾向があり、渋谷区は、その点に着目し、実績がありスタートアップの技術やアイデアを目利きする能力のある外国人投資家を呼び込む策として、新たな在留資格の創設を提案し、長期滞在による投資の加速に期待を寄せている。

(4) 大学発スタートアップ

大学には研究成果が蓄積されており、それを社会課題解決に結びつけていくことは、スタートアップへの近道と考えられる。しかし、研究からビジネスとなったとき、成功に導くためには企業出身の経営者の存在が必要であり、経営人材の不足が課題である。

以上のとおり、管外調査で訪れた東京都の各施設は支援の体制が整っており、ベンチャーキャピタルからの資金調達やネットワークを活用した市場の展開なども現実的で、起業家も身近にいて起業へのイメージが湧きやすい環境にスケールの大きさを感じた。

これを兵庫県に置き換えたとき、都市部では東京都と同じような取組が行える可能性は十分にある。例えば、渋谷区が積極的に行っていた海外からのスタートアップ・投資家の呼び込みについても、神戸空港の国際化を視野に入れると、他の都市と十分に戦える。

中でも、神戸市では早くからスタートアップ支援に取り組んでおり、地元産業の強みを生かしたフードラック分野や脱炭素に特化したフライメットテック分野に力を入れている。このように、得意分野で差別化を図ることは、関連スタートアップの集積への一手となる。戦略的に取り組むことによって、起業が増え、投資が集まり、雇用も生まれ、まちが活性化するという好循環が都市部では期待できる。

一方で、多自然地域では、オンラインによる情報交換等が当たり前になってきたとは言え、スタートアップ創出はなかなか難しいと感じる。そのような中でも、例えば、但馬・丹波地区の管内調査で意見交換をした、シリ丹バレーのメンバーは、趣味を生かした地域の人々の

交流拠点づくりや地域イベントのプロデュースなどで活躍されており、恵まれた自然環境の中で、生き生きと活動されていた。スタートアップまではいかなくても、ソーシャルビジネスや、いわゆるスモールビジネスと呼ばれる領域であれば、多自然地域でビジネス展開していくことは、移住や地域の活性化にもつながっていく。

それぞれに特徴ある五国を抱える兵庫県においては、全県で一つの手法ではなく、起業を考える人が自分に合った目指す先を選択できるよう、地域の特性に応じた方向性を体系化して様々な支援を推進していくことが必要と考える。そういった取組により、「チャレンジするなら兵庫県」と選ばれる地域となって、地域経済の成長が加速するよう期待したい。