

第2回 2040・アントレプレナー委員会 2022 年度

【報告書】

＜日時＞2022 年 9 月 1 6 日(金)

＜会場＞ホテルイタリア軒

目次

1. 開会挨拶	1
新潟経済同友会 2040・アントレプレナー委員会 委員長 木山 光	
2. 代表幹事挨拶	2
新潟経済同友会 代表幹事 山本 善政	
3. 基調講演	3
一般社団法人 日本経済団体連合会 産業技術本部 本部長 小川 尚子 朝日メディアラボベンチャーズ株式会社 代表取締役 野澤 博	
4. パネルディスカッション	20
<コーディネーター> 2040・アントレプレナー委員会 委員長 木山 光	
<パネリスト> 新潟県産業労働部創業・イノベーション推進課 課長 川島 俊哉 第四北越銀行 コンサルティング事業部 地域創生コンサルティンググループ 上席調査役 高田 敏行 新潟ベンチャーキャピタル株式会社 代表取締役 永瀬 俊彦 SIIG 株式会社 代表取締役 谷川 奨 朝日メディアラボベンチャーズ株式会社 代表取締役 野澤 博	
5. ピッチイベント	30
<登壇者> 株式会社パンタレイ 代表取締役 佐藤 靖徳 HUB SAUNA 株式会社 代表取締役社長 富田 翼空 株式会社コルシー 代表取締役社長 堀口 航平 SIIG 株式会社 代表取締役 谷川 奨	
【参考】参加者名簿	31

1. 開会挨拶



きやま こう
木山 光

新潟経済同友会

2040・アントレプレナー委員会 委員長

皆様こんにちは。本日は今年度、第2回目の2040・アントレプレナー委員会です。

本日は大変暑い中、たくさんの皆様にお集まりいただきありがとうございます。ざっと顔ぶれを見させていただきましたが非常に若いというのが第一印象でした。

この委員会は2020年に発足したのですが、前身は2014年に誕生した起業家支援研究会になります。この委員会で起業家の支援について同友会として何が出来るかを日々検討しておりました。2017年にはシリコンバレーに行きまして、本日ご講演いただく野澤様ともお会いしております。本日は新潟ご出身という縁もございまして新潟にお越しいただきました。

そのような流れが一つありまして、昨年2021年7月に花角知事にもお越しいたいただき「2021 NIIGATA スタートアップ支援サミット」を開催いたしました。地元の経済界が起業創業もしくはスタートアップに対して、どのような支援を今後も出来るのかということを検討する場所として継続的に行わせていただいております。

また、岸田政権が誕生いたしまして、デジタル田園都市国家構想や新しい資本主義など新しいキ

ーワードが出てきております。今年の4月には新潟県イノベーション拠点であるNINNOに岸田首相がお越しになり、今年度はスタートアップ元年ですといったお話をいただきました。そのため、国もスタートアップに関して意欲的な政策に取り組んでいるといった現状であり、ここ5年くらいで環境が大きく変わったことを皆さん肌で感じている部分があるかと思います。

DeNAの南場会長においても、経団連でスタートアップ委員会の副委員長として提言「スタートアップ躍進ビジョン〜10X10Xを目指して」を公表されて、非常に画期的だなと感じました。是非このお話を聞きしたかったので、今日リモートで本部長の小川さんの方からお話をいただきます。

今日お話しを色々聞いていただいて、昨年スタートアップ支援サミットを行って課題が2つ出ました。1つはアーリーステージもしくはシードステージにおける資金提供で、新潟県だけなのか全国的になのかはわかりませんが、支援して欲しい人に行き届く手段が少ないのではなく、今後どうすべきかという課題があります。もう1つは起業創業の数をどのようにカウントするのかが見えづらく、日本にはカウントする指標が開業率しかなく、起業創業もしくはスタートアップに対する指標作りが課題であり、こちらは行政にやっていただけると良いのではないかと思います。

この課題に対してパネルディスカッションで深堀はしませんが、ご登壇の皆様には現在の取組や今後の取り組みをお話しいただきたいと思います。

最後は懇親会の席に4人の起業家の皆様からピッチをしていただき、金融関係の方からコメントも頂きたいと思います。

花角知事も2期目になりまして、起業創業に対して色々支援をしていきたいというお話もされておりますので、同友会としても引き続きこのテーマに関しても取り組んでいきたいと思っております。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

2. 代表幹事挨拶



やまもと よしまさ
山本 善政

新潟経済同友会 代表幹事

皆様こんにちは。本日はご参加いただきありがとうございます。新潟経済同友会は政策提言集団として、個人の利害を超えて活動しており、委員会は13個あります。13の委員会活動を通じて、学んだことを新潟県や市町村に対して提言を行う団体です。

私は13個委員会のうち、この委員会に特別な興味が個人的にあります。私のことで申し訳ありませんが、今年の8月11日に創業50周年を迎えました。

24歳の時に新潟県新発田市からスタートし、売上げが半減する局面や資金繰りに苦慮する時もあったが、考え抜いて辿り着いたのがハードオフでした。この中で一番大切だと思ったのは「理念」です。正しい理念の下でないと一生懸命努力しても報われないと反省の中でわかりました。

まず大切なのは理念経営であり、ビジネスモデルは次の段階だと思います。私は正しき理念を持たずビジネスモデルだけで経営し、いつの間にか消えてしまうのをたくさん見てきました。なので、松尾芭蕉の言葉ですが「不易流行」が大切であり、正しい経営理念から優れたビジネスモデルが生まれると思います。

また、先日は新潟県上場企業IRフォーラム2022を実施しました。新潟県で上場している38社中、21社にお越しいただき、投資家向けの企業説明会を実施しました。毎年2,000人くらいの方にお越しいただき大盛況でした。ここでお伝えしたいのがこれだけ多くの個人投資家の方がいることです。

ここにいる方はスタートアップや起業に関心のある方が多いと思いますが、私が目標に持っていたきたいのはIPOです。なぜならIPOしないと応援し甲斐がないからです。私は2,000年に上場しましたが、大株主に大学の友人がいます。彼は本当に苦しい時に200万円を貸してくれました。彼は今では1億数千万持っております。また、古い社員の方々も億万長者が何人もいます。IPOすると恩返しができます。なので、是非目指してもらいたい。

また、参考までにですが全国の企業数が約386万社あります。そのうち上場会社は3,900社くらいです。なので、1,000社に1社が上場していることになります。新潟県の場合は企業数が約83,000社あるが上場しているのは38社なので1,000社に0.4社が上場していることになります。せめて全国並みに倍くらいの上場企業があってもいいと思うし、新潟のポテンシャルから言えばそれは出来ると思う。まずは、とりあえず京都を追い越してもらいたいと思う。京都は新潟と比べて人口やGDPが少し多いくらいだが上場企業は71社あります。新潟も70社くらいの上場企業が出てくれば凄く活気がでて経済や人口に好循環が生まれると思うのでそのような県になればいいと思います。

新潟県が日本一元気な県になるように経済から好循環を生んでいただきたいと思いますので、木山委員長よろしくお願いします。ありがとうございました。

3. 基調講演

— 基調講演① —

スタートアップ躍進ビジョン～10X10Xを目指して～



おがわ なおこ
小川 尚子

一般社団法人 日本経済団体連合会
産業技術本部 本部長

<経歴>

一般社団法人 日本経済団体連合会産業技術本部長
東京大学教養学部（国際関係論専攻）卒業。

1994年社団法人 経済団体連合会（現・一般社団法人 日本経済団体連合会）事務局入局。広報部、国際本部、環境・技術本部を経て、2003年～2006年外務省出向、在ジュネーブ国際機関日本政府代表部勤務。

2009年産業政策本部主幹。2013年政治・社会本部主幹。2016年産業技術本部上席主幹。2019年同統括主幹。2021年同副本部長、2022年4月より現職

経団連の産業技術本部でスタートアップやデジタルトランスフォーメーション、イノベーションといったことを担当している小川と申します。本日はお時間頂戴しましてありがとうございます。

私は元々出身が関西でして、小学校の途中から東京に来ました。新潟には大学時代のスキーから始まって、友人や家族とも何度も遊びに伺っております。今年は長年の夢でした越後妻有の大地の芸術祭へ春先にお邪魔しまして大変感銘を受けたところです。また、機会がありましたら会期中に行きたいと思っております。また、私の同僚も長岡花火に行き感激しております。私も是非お邪魔したいと思っております。いつも伺う度に新潟はお米もお野菜もお魚も美味しく、空気もきれいで羨ましく思っております。

今日はそうした新潟の皆様と新潟が誇る昨年6月から経団連副会長にご就任された南場 智子さんが魂を込めて経団連からスタートアップに関する提言を出したいということで、私も本当に近くで一緒にお仕事させていただきまとめたのが「スタートアップ躍進ビジョン～10X10Xを目指して～」になります。今年の3月に発表いたしました。こちらの内容に沿って本日は説明をしたいと思っております。

まず、経団連がどうしてスタートアップの提言を出しているのかというところです。度々疑問に思われる方もいらっしゃるかと思います。経団連というと大企業を代表する団体という風に言われることが多く、そのようなイメージをお持ちの方もいらっしゃるかと思います。実はですね、今会員企業さんが1,500社くらいいらっしゃいますが、業種を超えて色々な企業の方々に入っていただい

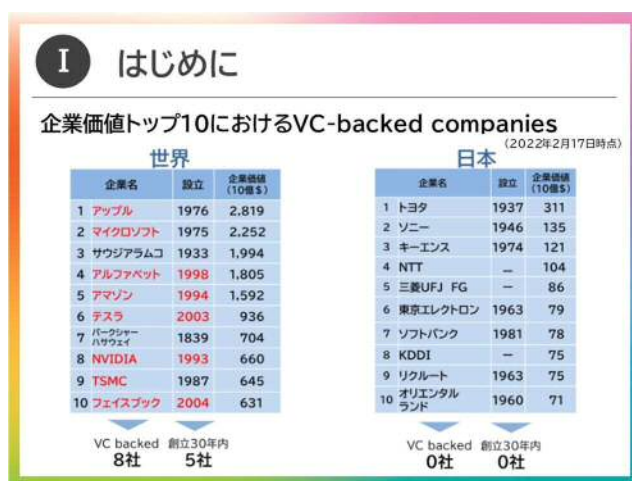
ている総合経済団体ということですが、意外と大企業のみならず中小企業や外資系企業の日本法人の方々、そしてスタートアップの方々にも最近積極的にお入り頂くようにお誘いをしておりまして、現在40社のスタートアップが会員になってくださっております。ということで時代と共に産業構造が変化していくに従って、経団連のメンバーというのかなり多様化してきたというのが、ここで30年近くお仕事をしてきた私の実感でもございます。

なぜスタートアップを積極的に勧誘しているかというところですが、実は会員参加資格というのは当初は純資産10億円以上という基準がありました。しかしこれを1億円以上に今から4年前の2018年に引き下げをしております。これは当時日立製作所の中西会長が経団連の会長でありました時に、「これからの時代、デジタルトランスフォーメーションや産業構造が圧倒的に変わっていくなかで、産業の担い手というのは、従来の大企業や中堅中小企業だけではなくて、新しく生まれてくるスタートアップが非常に重要であり、産業界の意見をまとめる時もしっかりスタートアップのご意見を入れていかなければならない」という強い信念を持っておりまして、経団連としても積極的に動いてきたということです。

なぜスタートアップがそんなに大事なのかというビジョン「はじめに」のところをお話いたします。社会課題の解決やイノベーションを生み出す時にスタートアップは非常に優れています。よく失われた30年と言われますが、ちょうど30年前、平成の初めくらいの時価総額ランキングというのを見ますと、世界も日本も皆さん良く知っているトラディショナルな会社が1位から10位まで並んでいます。それが今のランキングを見ますと、世界はアップルやマイクロソフト、アルファベットなどいわゆるGAFAのような会社に塗り替えられております。この辺の会社というのはVCの投資を受けて成長したVC-backed企業になります。スタートア

ップというと創業年数で区切られてしまうので、元スタートアップと今スタートアップを合わせたのがVC-backed企業だと思っていただければいいと思います。そういった元スタートアップ企業というのがいま世界で主役になっております。

一方で日本の方は30年がたっても顔ぶれはあまり変わっておりません。トヨタさんを初め多少順位は違うけれども、同じような企業が並んでおります。ここが世界と日本の大きな違いになります。



アメリカを見ますと、設立50年以内の上場企業のうち、企業数の50%、企業価値の75%、R&D投資の92%が元を含めたスタートアップということで、いかにスタートアップが経済を牽引しているかがはっきり示されています。それに対して日本は、従来型の企業がそのまま主役にいるということなのですけれども、これが失われた30年の大きな要因ではないかと思います。

イメージとして、アメリカをはじめとした、スタートアップ先進国というのは、起業からグッと成長期があり段々なだらかになっていきます。これは自然なことだと思います。ここで外国のスタートアップ先進国の場合は、最初に起こった企業の成長曲線がなだらかになったところで、次の新興企業が台頭し経済成長が起これ、またその成長がなだらかになると次の企業が成長してくること

で国として一定程度の成長が保たれています。

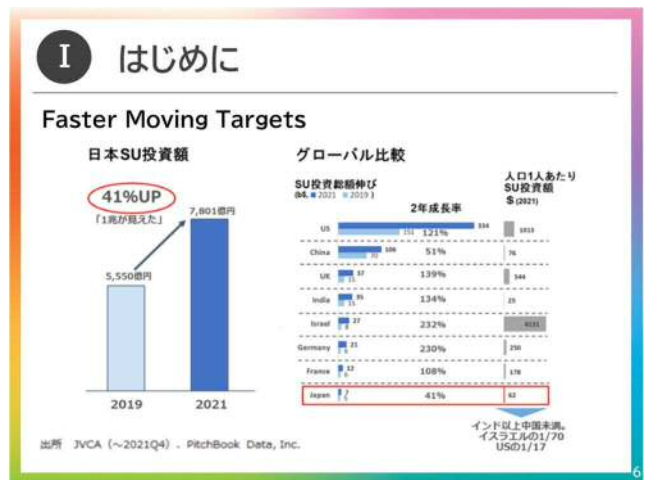
これに対して日本は戦後に高度経済成長期で急成長した企業が成熟していき、成長曲線がなだらかになったものの、取って代わる次の主役が現れないので、大企業が少しずつイノベーションを起こそうと頑張っているのですが、なだらかな成長に留まっているというところで、失われた30年の差がついたのではないかと考えています。

そういうことで、経団連としてなぜスタートアップをそんなに頑張るのかということなのですが、日本全体の経済をもっと持続的に成長させないと、大企業や中堅中小企業も含めた、自分たちも成長できなくなります。経済が持続的に発展していてこそ、企業の事業を伸ばしていくことができるということで、直接自社の利益ということに関係なく日本経済全体を牽引していく存在である新興企業をみんなで育てることが必要ではないかと考えており、私たちはこれをエコシステムと言っております。スタートアップを育むための人や金の供給、色々な制度面の整備など、そういったこと事柄に関係する大企業や中小企業、政府、投資家、教育界など、エコシステムを支えるうえでの主体全てがスタートアップ振興のために今こそ立ち上がるべきではないかと考えて、大企業の団体と言われる経団連も真剣に取り組むことにしたということでございます。

現在、日本のスタートアップがどういう状況かというと、2021年のスタートアップ投資額が7,801億円で2年前と比べて41%もアップしており、スタートアップを取巻く環境は最近良いと言われております。しかしながら世界と比べてみると日本のスタートアップへの投資額は一桁も二桁も小さい状況です。先日海外メディアの方に伺ったのですが、日本のスタートアップ関連のニュース原稿を本国に送ると、一桁数字が間違っていないかと確認が入るそうです。それぐらいスタンダードの数字が海外と日本では一桁も二桁も違うという状況に

なっております。

日本はやっとスタートアップ振興に本腰を入れ改善してきましたが、スタートアップ先進国はさらに先を行っており、スピードも上がっているので、目標がどんどん逃げている状況となっております。これを全力で追いかけているのが日本の実態でございます。



日本のスタートアップ振興において色々な課題が山積しておりますが、日本はそもそもスタートアップをやろうとする人があまりいないカルチャーです。身近なスタートアップの知り合いもいなければ、そもそもやろうと思ったことがないとか、やろうと思ってもイメージがわからないと言ったところがあり、これは大きな要因の一つだと思います。例えばユニコーンと言われる巨大スタートアップの数も諸外国と比べて日本はずば抜けて少ないという状況でございます。

この状況をどうするかということで、どんどんスピードアップして逃げていく諸外国を追いかけるために、政府も民間も一体となって、一気に呵成にやれることは全てやらなければなりません。目指すところは、今の10倍レベルで大きいスタートアップを目指しましょうということです。そして、大きく成功するスタートアップを増やすためには母数もたくさんなければならないので、裾野も10倍、つまり、スタートアップの数や投資額も10倍にしましょうということで、これを10X10Xと呼ん

であります。この数もレベルも10倍にするのを5年後の2027年までに達成をしたいというのが、私たちが掲げた目標です。



そのためには、7つ大きな変化を起こしたいということです。まず、最初に日本を世界一スタートアップに対して優しい環境や制度を整備しましょうということです。具体的には、税制・規制緩和・手続き・ストックオプションなど様々ありますが、手続き面のところを良くしていきましょうということです。

続いてレベルの方ですが、日本国内だけではなくて世界で勝負するスタートアップをどんどん出るようにしましょうということです。また、世界に出ていくだけではなく、日本を世界でも有数のスタートアップ集積地にしたいです。シリコンバレーやボストン、イスラエル、シンガポールと並ぶような集積地に日本をしていきたいということです。

それから、大学の技術などを核にしてスタートアップをどんどん生み出せるようにしていきたいとか、スタートアップに人材を供給するために人材を流動化させて、優秀な人材がスタートアップに行くようにしていく。また、先ほどのカルチャーの話にも関係しますが、起業しスタートアップをやることは楽しいことで、気軽に始められることだという世界にしていきたいということです。

このようなことを実現していくためにスタートアップ振興を国の最重要課題として、岸田総理がスタートアップ元年とおっしゃっておりますけど、総理自ら旗を振って進めていただきたく必要があります。ということで7つ大きな柱を掲げております。



それぞれを実現していくための施策として38の項目にまとめましたが、1つの項目の中にいくつか入っているの、全部で120~130くらい政府や民間が取り組むべき施策を設置しております。

項目について説明しますが、最初は1. スタートアップフレンドリーのところです。

エクイティの柔軟な活用で、ストックオプションプールや株式活用といったところが、スタートアップにとってストレスなく使いやすいようにしていただきたいと政府に対して改善を求めている

ところでは。

あと、行政手続きのデジタル化やワンストップ化により、手間を減らしつつ、スタートアップが新しいビジネスを行う際に色々と規制に引っかかりますが、規制をなるべく取り払っていただき新しいビジネスに取り組めるようにしていただきたいということです。

それから公共調達についてですが、これは国や地方自治体がスタートアップのサービスを調達するというのですが、最初のお客様として公共団体にお買い上げ頂けるのは売上だけではなく信用も上がるので、スタートアップにとって大きなチャンスになります。しかし、現在スタートアップのシェアを3%にするのを目標にしていますが、1%くらいというのが現状です。ここでは目標を10%に掲げて、積極的にスタートアップから調達をしてくださいということです。

このほかにもスタートアップを起業して出てくる悩みに対して、簡単に答えられるライブラリーや個人投資家がエンジェル投資しやすい環境整備、大企業とスタートアップで連携する際に、スタートアップの立場が弱いからといって不利な契約が結ばせるようにしないで対等な関係を構築すること。デットについて金融機関は今までとは異なる基準でスタートアップを見て、融資が出来るようにしていましようということなどを掲げています。

1.世界最高水準のSUフレンドリーな制度
制度的にはシリコンバレーに劣る部分はほぼなくなった。起業のしやすいSUの運営のしやすさ、SUへの投資のしやすさにおいて、世界最高水準を達成し、起業家はプロダクトと市場に向かう時間を最大化できている。

No.1
エクイティの柔軟な活用が可能な制度の整備

- ストックオプションプールの使い勝手改善
- 海外投資家の円滑な受け入れに係る制度改正
- 種類株式の柔軟な活用に関するガイドラインの策定
- 既存の取り組み、制度の周知

No.2
各種行政手続の簡便化・コスト削減

- 法人設立手続の簡素化
- 登録免許税等の行政手続・支払費用の見直し

No.3
規制改革関連制度の強化と周知、支援体制の確立

- 窓口・申請書類等の一元化
- 専門家(弁護士等)による支援体制の確立
- 規制改革プロセスの迅速化
- 省庁間の情報連携
- 情報発信の強化

No.4
公共調達におけるSUの更なる活用

- KPIの見直し(SUの目標シェアを3%→10%に)と実現状況のフォローアップ
- 入札参加SUへの更なる優遇措置
- 入札手続きのデジタル化、様式の統一化
- 柔軟な調達プロセスの実現
- SBIIRの窓口一本化、公共調達を活用した切れ目のない支援

No.5
共通知見横断ライブラリーの整備

- SUに特化した資金調達等に関するライブラリーの整備

No.6
SUとの契約の適正化

- 「SUとの事業連携及びSUへの出資に関する指針」(2022年2月時点策定中)の遵守
- 法務リソースが足りない創業間もないSUへの専門家派遣

No.7
個人投資家の参入を促す環境整備

- エンジェル投資を促す施策の検討
- 株式投資型クラウドファンディングの更なる活用

No.8
ベンチャーデット産業の整備・促進

- 事業成長担保権(仮称)の制度化
- 金融機関の融資推進に向けた政府による量・質両面での支援(例:債務保証、劣後保証)

続いて2. 世界で勝負するスタートアップが生まれて欲しいというところです。これには一段とスタートアップの成長が必要ですので、まずはお金をどんどん大量につぎ込む必要があります。そのため、政府系ファンドや年金基金等の機関投資家など多様なプレイヤーがスタートアップ投資に積極的に動いてくれると、その他の投資家も付いてきやすいと思うので、政府と話し合いをしながら進めているところです。

それから、大企業もスタートアップに対して、積極的に投資をするだけではなくて、M&A行ってくださいというところです。ゴールとしてのIPOはもちろん重要なことですが、小さいうちにIPOをしてしまうのではなく、スタートアップが大きくなっていく中で、大企業がその事業を丸ごと買い、企業の中でさらに大きく成長させていく。起業家も大企業の中でさらに活躍することもあるでしょうし、そこでイグジットにより得た資金で次のスタートアップを起こしていくのもエコシステム全体として重要ではないかと思っていますし、大企業自体が事業の一部を切り出して、カーブアウト・スピノフによりスタートアップを生み出していくことも奨励されています。また、未上場株セカンダリーマーケットの整備も金融庁の方で検討がなされているところです。

それから、グローバル展開ということだと、

- 7 -

マインドの醸成ですとか、実際に飛び出していく時はJETROなど国の期間によるサポートも必要になっていくことでしょうし、最近グローバルなアクセラレーターが日本にたくさん来てくださっているの、そういうプログラムをどんどん活用できるようにしていく必要があります。

大前提として世界に飛び出していくには英語力の底上げも必要であるし、グローバルに出ていくマインドを養うために、高校生や大学生など若いうちから留学に行っていただきたいと思います。実は、留学をした人たちは帰ってきてから留学を志す割合が多いという結果も出ておりますので、スタートアップのためだけではないですけれども、留学も奨励していきたいと思っており、経団連としても、日本の学生に対してスカラシップ等で留学の支援をしております。

2.世界で勝負するSUが続出

政府系ファンド、国内外の大手機関投資家から潤沢な資金がSUに投じられ、より深い死の谷を支える体制が整い、早期上場よりも大きい試合をすることが投資家からも推奨されるようになった。実際グローバル市場を制し時価総額1兆円を超えるSUも現れ始めている。

No.9
多様なプレイヤー（政府系ファンド、機関投資家等）によるSU投資の促進

- 年金基金等の機関投資家といった新たな主体の参入
- 政府系ファンドによる更なる成長資金の流入

No.10
大企業によるSUのM&Aの活性化

- SUのイグジジットの多様化

No.11
事業のカーブアウト・スピノフの加速

- 大企業系SUの創出
- スピノフ税制の拡充
- 組織再編税制における適格要件の緩和

No.12
未上場株セカンダリーマーケットの整備

- 投資家の資金回収手段の多様化
- SUの更なる成長を後押しする環境の整備

15

No.13
グローバル展開を後押しする環境の整備

- 世界を目指すマインドの醸成
- JETRO等を通じた海外進出サポート
- 海外投資家にも対応可能な体制の整備（ドキュメントの英語化等）

No.14
グローバルアクセラレーションプログラムの更なる活用

- オンラインプログラムへの積極的な参加
- ポスト・コロナを見据えたグローバルアクセラレーションプログラムの誘致

No.15
国家レベルでの英語力強化

- 端末を活用したネイティブスピーカーによる動画教材、オンライン学習の実施
- 外国語指導助手（ALT）の配置増員

No.16
留学の促進

- 官民協働海外留学支援制度の後継事業の実施
- 大学入学・卒業時期の多様化
- 単位取得を伴う海外留学・インターンシップの拡充
- 将来的な起業意欲を適格要件に取り入れた外国人留学生選抜の実施

16

それから、3. 日本を世界有数のスタートアップ集積地にというお話ですが、なんで日本をスタートアップの集積地にしたいのか、日本のスタートアップを応援しているのではなかったのかと思われるかもしれません。日本のスタートアップのレベルが10Xに行かない理由として、日本の国内だけを見ているというのが大きな理由です。日本にはそこそこ大きいマーケットがあるので、グローバルを気にせず、国内に留まってもそれなりに成功出来てしまいます。しかし、ユニコーンまで行くとなるとグローバルの視野を持つ必要があります。海外から非常に大きなベンチャーキャピタルや海外スタートアップが日本にやってきて、世界のプレイヤーと直に接して交わることで、自ずとグローバルに目が向くのではないかと思います。そのためには、海外のベンチャーキャピタルやスタートアップ、エンジニアなどを誘致する必要がありますので、生活基盤等、日本の環境を整える必要があるということです。この辺りは、日本全国で行うのは難しいので、東京や大阪など大きな都市が対象になってしまう話かと思います。

3.日本を世界有数のSU集積地に

熱心な誘致活動も奏功し、今や東京が、アジアの起業家と欧米VCや機関投資家の結節点として機能している。アジア展開拠点費&D拠点を構えるグローバル企業も増え、SUへの人材の供給源ともなっている。シリコンバレーに匹敵する賑わいが実現し、そこに混ざる多数の日本人起業家の視野をグローバルマーケットへと開いている。

No.17
世界有数のベンチャーキャピタルの誘致

- 世界トップレベルVCの人材誘致、日本拠点設立
- 海外VCへのLP投資を行う公的な専門ファンドの設置
- ディープテック領域の目利き力向上

No.18
アジアの起業家・エンジニアの誘致

- 優遇策を駆使した戦略的かつ集中的な人材誘致
- 国家戦略特区における取り組みの全国展開

No.19
グローバルトップ企業のアジア拠点の誘致

- 世界中の人・技術・資金・ビジネスチャンスの集積実現に向けたグローバルトップ企業のR&D拠点、アジアHQの誘致
- 研究開発税制の維持・拡充

No.20
言語・教育・医療等SU外国人材向けの生活基盤の整備

- ホスピタリティを持った全面的な生活支援
- 子どもを含めた包括的な支援（大学入試等）
- 行政手続き、病院窓口等の多言語化

No.21
優れた研究者を呼び込む知的財産権制度の確立

- SUが第三国に進出する際の知財面でのサポート
- 外国人研究者誘致に向けた特許申請の英語対応

17

それに対して地方についてですが、4. の通り、新潟も含めて各大学には世界に通用する技術が結構あるという風に考えております。この技術を核として、研究者や学生の方々には起業していただく

と、国内外の企業や投資家が集まってきて、大学の技術を核としたスタートアップエコシステムが出来上がり、地方に新しい産業が生まれ、東京を経由せず直にグローバルに展開していくことも十分あり得るのではないかと思います。私も南場副会長と一緒にいくつか地方に行き、その土地のスタートアップの方々と意見交換を行いました。やはりスタートアップの皆様は志が非常に高いのですけれども、東京よりも資金調達に課題を抱えており、地元でエコシステムがないために資金調達が難しく、人材の採用も苦労しているというお話もあり、まだまだ支援が必要だと思いました。ただ、先日木山委員長にお越しいただきお話をした際に、新潟は既にインキュベーション施設を設けているとお聞きしましたし、先ほど山本会長のお話しでも投資家が随分いて、中身にもよるが支援の準備も整っているといった心強いお話もありました。そういう意味で、私たちが意見交換を行ってきた他の地方と比べて、新潟のスタートアップエコシステムは随分整っているのではないかと思います。ここから世界に通用するスタートアップが生まれていくことを非常に期待しております。

4. 大学を核としたSUエコシステム

世界でもトップレベルを誇る研究分野を有する大学に、海外からも研究者、資金が集まり、周辺に国内外の関連企業が集積するテックシティが地方を含め出現してきた。そこにはディープテックを目利きできるキャピタリストも集まり、研究者・学生の起業も盛んだ。

No.22 各大学が有する強みの特定・更なる強化

- 各大学が有する強みの分野の選択と集中（一法人複数大学制度等の活用）
- 大学ファンド、世界トップレベル研究拠点プログラム等の活用

No.23 各地の強みに応じた世界トップレベルの産業クラスターの形成

- 強みの分野に応じた研究者、学生、関連分野の企業、研究所を国内外から誘致

No.24 大学による研究者・学生のSU起業支援

- 学生が起業家に接する機会の確保、起業家コミュニティの構築
- ギャップファンドの拡充
- 研究者と経営者のマッチング

No.25 ディープテック系SUへの助成

- 研究開発プロジェクト等でのSUの積極的な活用
- 政府基金やプログラムの活用を通じたSU支援

No.26 地方銀行による積極的支援

- 出資、融資等による支援
- REVICareer等も活用した人材面で支援

次は、5. 人材の話です。日本の優秀な人材の大半が大企業に留まっていると言われます。スタートアップのためだけではなく、日本全体の経済を

活性化させるためには、成長産業に向けて労働力を移動させていく必要があります。これは社内でも新しい成長分野に向けて人を動かす必要がありますし、企業間を超えて成長産業に人を動かしていくことが必要です。これは経団連でも認識が共有されておりまして、経団連が毎年出している人事・労務関係の報告書でも去年・一昨年辺りから、人材の流動化が大きなテーマの一つになっており、兼業・副業や経験者採用などの通年採用の流れがはっきり出てきております。

そうした採用だけではなく、企業中での活動の仕方が多様化をしていって、人材が流れるようにするとスタートアップにも優秀な人材が流れていくことが期待できますし、従来型企業の中でも多様化が進むことによってイノベーションの力がより活性化することが期待されます。

5. 人材の流動化、優秀人材をSUエコシステムへ

卒業時の起業やスタートアップ参加も当たり前になり、また大企業で勤務したのちに起業やSUに転職する人も珍しくなくなった。大企業も中途採用からの幹部登用を格段に増やし、とりわけSU経験者をハングリーに採用し、社内で躍動させている。

No.27 大企業の採用から経営層まであらゆるレイヤーの多様化

- カムバック・アルムナイ採用の導入
- 採用の多様化
- 新卒採用における多様性の評価
- アクハイクの活用

No.28 副業・兼業の推進、同業転職・起業の過度な制限の防止

- 報告書「副業・兼業の促進」等による副業・兼業の推進に向けた周知活動の実施

No.29 SUへの人材派遣・交流の促進

- 新たな学び直し・キャリアパス促進事業の継続・拡大
- 出向起業等創出事業の促進

No.30 シームレスな労働移動を支える税制・法制度

- ストックオプション税制における税制適格ストックオプションの行使期間の延長、権利行使価額の引き上げ等の検討
- 働き方やキャリア形成にとって中立的な税制、社会保障制度の実現

次は、6. 企業を楽しみ、身近に感じられる社会へということです。先ほどカルチャーの話もしましたが、小学生辺りに将来なりたい職業を聞いた際に挙げられるのは、サッカー選手や先生、ケーキ屋さん等、身近に感じられて憧れる機会がある職業だと思います。なので、身近に起業家がいて、その起業家が身近な社会課題の解決に取り組んでおり、解決に向けた志などを子供たちが生に聞く機会があれば、きっと子供たちの心に深く刺さって、自分たちもやってみようかなと思うきっかけ

になるのではないかと思います。ということで、小学校・中学校の段階からアントレプレナーシップ教育をもっと広めたいと思っておりまして、現在文科省ともそのお話をしているところです。経団連にも40社のスタートアップ会員がおりますので、そういった創業家が学校に訪問して、生の授業をすることも実現していきたいと思っております。

6. 起業を楽しみ、身近に感じられる社会へ
 起業家との接点も増え、起業に人生を賭したりリスクなどないことや、その魅力が広く一般に認識されている。起業やSU参加は、若者にとっても中高年にとっても、やればできるし面白そうな「普通の選択肢」となった。

No.31 体系的なアントレプレナーシップ教育の実施 ● 起業家教育のカリキュラム導入 ● スーパーアントレプレナーシップハイスクールの創設・指定 ● 国内外の起業家から学ぶ機会の提供 ● 金融教育の拡充 ● 教員のダイバーシティの確保	No.32 多様なキャリア・才能を育む教育・大学入試 ● 起業やSUに触れる機会の確保（インターンシップ等） ● 場の提供、ファンドによる出資等を通じた大学による起業家支援 ● 多様性を重視した自律的な学びの実現 ● 大学入試の多様化
No.33 起業を身近なものとする文化の醸成 ● 起業家に敬意を表し、社会全体で応援する文化・風土の醸成 ● 創業者の教育現場への派遣	

21

最後が7. スタートアップ振興を国の最重要課題にということですが、既に岸田総理が年頭の会見でスタートアップ元年ということを打ち出していた、先日は骨太の方針ですとか新資本主義、年末までにスタートアップ5か年計画を作るといったことを明言されています。現在5か年計画の中身について、各省庁で具体的な施策検討が始まっておりまして、経団連が出したビジョンも参照いただいております。実現に向けて進めていただきたいと思います。経団連としてもそこに向けて連携していきたいと思っております。

また、司令塔が必要ではないかということでスタートアップ庁という名前かは別として、皆様から見てもスタートアップ関連で悩み事がある際に、国のどこの役所に行けばよいか判断するのは中々難しいのではないかと思います。私たちもこのビジョンを作成する際に、内閣官房・内閣府・経済産業省・金融庁・文部科学省等々、いくつもの省

庁と話し合いをしてきました。経団連はこれが仕事だという面もあるので良いのですが、スタートアップから見て、国がスタートアップ施策をどこでやっているかが一目でわかり、ワンストップで相談できる場所が必要なので、司令塔作りや窓口の一元化は訴えていきたいと思っております。そして国に求めるばかりではなくて、経団連としてもエコシステムの発展のためにできることは、どんどん行っていかなければならないと思っております。繰り返しになりますが、人材の流動化に向けた採用や組織の多様化はこれからも進めていきたいと思っておりまして、スタートアップへの投資やM&A促進も進めていきたいと思っております。経団連としては、このような取り組みを行うにあたって、どうしていいかわからない企業に向けて、人材の流動化やM&Aでの成功している先事例をメディアなどで紹介して横展開を狙うことや、希望される会員企業にはこういった取り組みに対してスコアをつけて、高いスコアの企業を取り上げるなどの検討も進めております。

また、経団連では外部のスタートアップとも連携してピッチイベントを既に30回以上行っております。約150社の全国のスタートアップとも繋がりが出来てきております。スタートアップからの困りごとを取集し、必要に応じて政府にお伝えしたり、政府の施策等々についてスタートアップへ情報をお届けすることも始めております。

7. SU振興を国の最重要課題に
 国のトップの明確なコミットメントのもと、強力な司令塔組織が整備され施策が一元的に実施されるようになった。官民を挙げた努力により5年で日本も様変わりしたと言われている。

No.34 国のトップによる明確なコミットメント ● スタートアップ5か年計画の設定、実行 ● 国内外への情報発信（SU立国宣言）	No.35 SU振興政策の司令塔（スタートアップ庁等の創設） ● SU関連施策の一元的な遂行、実施状況のモニタリング ● SUに対する国の窓口の一元化
No.36 デジタル規制緩和の推進 ● デジタル転換を通じたデジタル分野の規制緩和 ● EBPMの推進	No.38 企業変革の支援 ● イノベーションフレンドリー度の診断・フィードバックによる支援 ● SUフレンドリーな制度に向けた更なる改善策の検討 ● SUへの情報提供・意見収集
No.37 イノベーションフレンドリー企業への変容 ● 組織の多様化 ● SUへの投資姿勢の見直し ● M&Aによる新規事業の獲得	

22

今回新潟のスタートアップの皆様ともご縁が出来ましたので、忌憚のないご意見を聞かせていただき経団連でお力になれることがありましたら、連携をさせていただければと思っております。

終わりにですが、どんどん諸外国のライバルは先に走っております。スタートアップ元年と言っておりますが、政権の看板は長い間掲げられているわけではないと思います。そのため、おそらくスタートアップは今年がチャンスであり、今年にビジョンに掲げたことができないと二度とチャンスはないくらいの覚悟を持って、私たちも政府や関係者の皆様と協力をしてやり遂げたいと思っております。先ほども言いましたが、新潟スタートアップエコシステムがこれから益々発展していくことになると思いますので、経団連としてもお力添えできることがありましたらいつでもお声がけいただきたいと思います。ご清聴ありがとうございました。

— 基 調 講 演 ② —

世界のベンチャー企業の資金調達状況とシリコンバレーのトピック



のざわ ひろし
野澤 博

朝日メディアラボベンチャーズ株式会社
代表取締役

<経歴>

大学院修了後、NTT入社。

光エレクトロニクス研究所にて、化合物半導体材料の超微細加工技術、フォトニックバンドギャップ結晶などの研究に従事。

その後、株式会社朝日新聞社に入社。デジタル事業部門や編集部門、経営企画部門で新規事業開発、組織のデジタルトランスフォーメーションを担当。モバイルコンテンツ事業の立ち上げやハフポスト日本版の立ち上げなどを行う。

15年3月から米国シリコンバレーに赴任。グループ内外から資金を調達してファンドを組成し、国内外のベンチャーへの投資をリードしてきた。22年1月、パートナーとして個人でも出資し2号ファンドを組成。

只今ご紹介預かりました野澤です。本日はよろしくお願いいたします。今日はグローバルの投資トレンドというようなお話をさせていただければと思っております。

全体で4つくらい考えておりまして、最初にイントロとして私と所属する会社の紹介をさせていただければと思っております。その後、世界におけるベンチャー投資の状況についてお話しさせていただきます。次に、ベンチャー投資のメッカであるシリコンバレーでのトピックス。どういうものが注目されているということで、Climate Tech（気候技術）というものについてお話ししたいと思います。最後は世界の流れやシリコンバレーの投資家がどういうところを見ているかというところ踏まえて、新潟における起業や起業支援のヒントになるようなお話を少しでもできれば良いのかなと思っております。よろしくお願いいたします。

Auditi Media Lab Ventures | Agenda

/ 03

1. イントロ：自己紹介／朝日メディアラボベンチャーズのご紹介
2. 世界におけるベンチャー投資の状況
3. シリコンバレーのトピックス “Climate Tech（気候技術）”
4. 新潟におけるベンチャーの取り組みについてご提案

22年6月19日
朝日新聞社 204号・デジタルリーダー発表会

イントロですけれども私は大学院終了後、NTTの研究所でしばらく半導体の研究を行ってまいりました。元々 NTT に入ったのはインターネット事業をやりたいと思って入ったのですが、なぜか研究所で働くことになってしまい、それはそれで意外と楽しくやっていました。ただ、やっぱりインターネットをやりたいということで、朝日新聞社へ転職いたしました。デジタル事業部門や経営企画部門等で新規事業開発やDX推進をやってきました

1号ファンドですけれども、主に3つの領域を設けて投資していました。

なお、先週もう1社加わっていただきまして現在は8社からお金をお預かりして投資を継続しております。



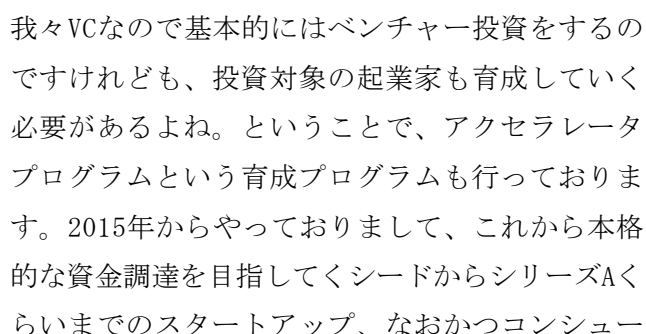
```

    graph TD
      subgraph C_Service [to Cサービス]
        C1[D2C/サブスク]
        C2[ライフスタイル]
        C3[メディア]
      end
      subgraph B_Service [to Bサービス]
        B1[既存産業への拡張]
        B2[業界への参入]
      end
      subgraph NextGen_Internet [次世代インターネットサービス]
        N1[メディア・アドテクノロジー]
        N2[エンタメ]
        N3[次世代サービス]
      end
      C_Service --> NextGen_Internet
      B_Service --> NextGen_Internet
  
```

株式会社「ブイ・シー・エー」代表取締役社長
 マサヒコ 氏

株式会社「ブイ・シー・エー」代表取締役社長
 マサヒコ 氏

株式会社「ブイ・シー・エー」代表取締役社長
 マサヒコ 氏



マー向けのビジネスをやっているベンチャーの支援をしております。具体的にはマーケティングや広報・PRという部分での支援ということで、これまで43社ほど支援させていただいております。

43社のちょっとだけピックアップしますと、秋本さんという女性ですが、テレビでたまに見かける方もいらっしゃると思いますが、彼女がふわとしたアイデアを持ってきた時に、まだ我々と一緒に「食べチョコ」というアイデアを固めていくこともやってきました。また、「Palme」というオンラインでイラストや漫画の書き方を学べるサービスを手がけているところを1対1で支援させていただいて、2019年にBookLiveという電子書籍の会社を買収されるといった実績が出ております。

今日の本題の1つである。世界のベンチャー投資の状況を少しお話ししたいと思います。これからちょっと数字が続く、あんまり面白くないので、さきに結論だけパッと行ってしまいます。

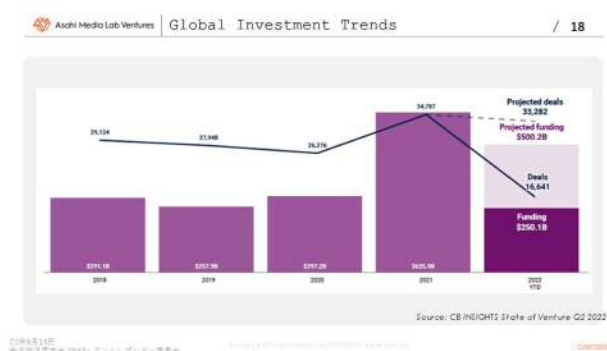
1つは経済状態の変化についてです。株価が下がることや金利が上がって資金が流出しているとか、そういった経済状況の変化に影響を受けて資金供給量は減少しております。ただこれを経年で見えていくと、去年2021年は非常に資金供給量が高い特異点でした。そのため、2018年とか19年、20年と比べるとその時よりも2022年は多くなっていますので、例年並みと捉えていいのではないかと思います。

もう一つは1件当たりの調達金額の中央値が怜太一ステージのみ減少しているということです。つまり出口が近くなっていくと資金調達が難しくなるということです。これは株式市場が停滞して、ベンチャー企業の出口戦略の見直しが進んでいることが原因だと思います。

最後にM&Aの件数ですけども、経済状況が不透明であり、買う側である事業会社の財布の紐が固くなっているということで、若干数が少なくなっております。

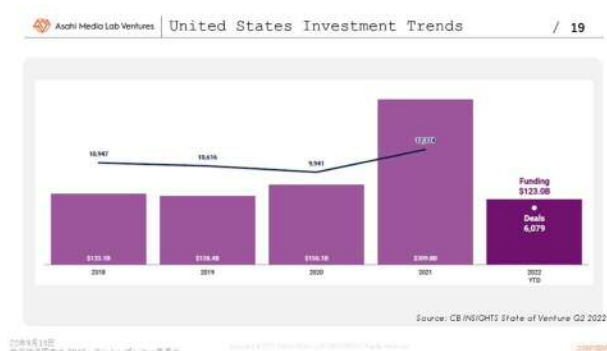
この3つを抑えていくと、なんとなく世界の状況が見えてくると思います。それでは具体的に数字を見ていただきます。

グローバルの投資トレンドになります。金額が棒グラフ、件数が折れ線グラフとなっており、2018年からの数字になります。CB INSIGHTSというデータを出しというところがありまして、そこがソースとなっております。



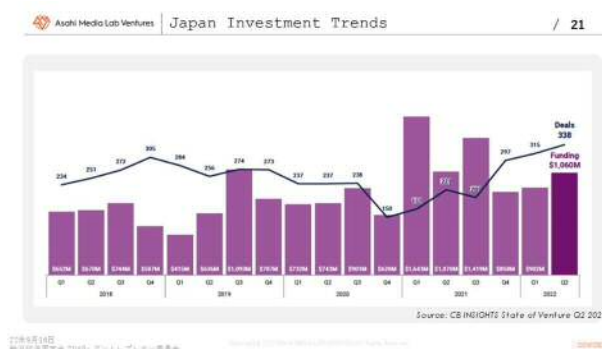
2022年は上半期6月末までの数字になります。この図を見ていただければ一目瞭然ではないかと思いますが、2021年が突出して金額・件数ともに多いのがわかると思います。また、一番右が2022年の数字でして、濃いところが上半期の数字でして、これを単純に倍にした薄いところが予測値となり、1年でこの辺りに着地するかなというところです。この数字を見ますと2022年は大体50兆円くらいでして、2018～2020年と比べて圧倒的に大きいです。これは、2021年と比べてもそんなに遜色がない数値で着地するのではないかとされています。

次は国で見ますと、アメリカのケースです。



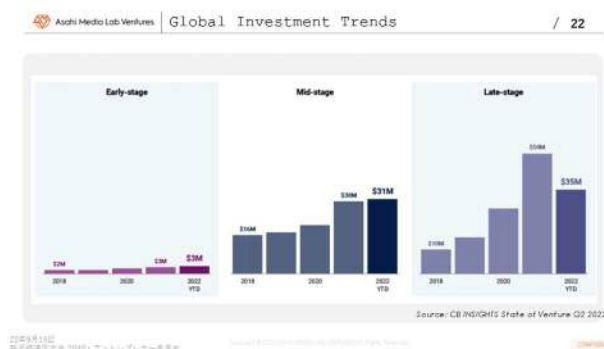
グローバルトレンドと同じように2021年が非常に突出しており、金額で言うと30,9兆円となっております。2022年が上半期で12.3兆円くらいですので、倍にする24兆円くらいで着地するのではないかと思います。そのため2021年よりは若干減少しますが2018～2020年と比べると例年並みよりちょっと多く着地するのではないかと思います。

これに対して日本です。



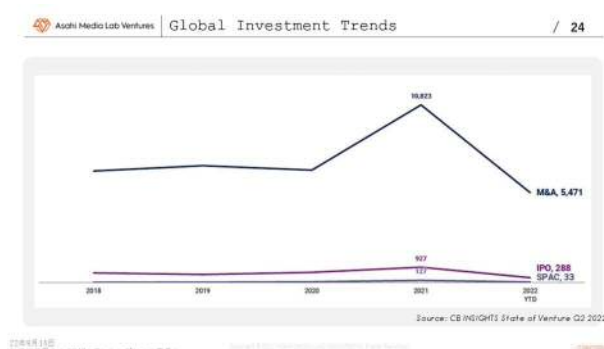
グラフが年ごとから四半期ごとになり多少見づらいのですが、2022年上半期はだいたい1,900億円で件数が650件となっております。見ていただくとわかる通り、件数は右肩上がりに増えていますし、金額としてもそんなに減っているという感じはありません。また、2021年は突出して金額が大きいですが件数はそこまで変わっていません。そのため、2021年は1件あたりの投資金額が大きくなっており、少し言い方を変えると企業評価額、バリエーションがちょっとバグっていたのではないかと思います。というのが日本の状況です。

一塊で見ると2022年は2021年と比べて減少していますね。という話なのですがそれでも。それでは企業の成長ステージで見えます。



これは1あたりの調達金額の中央値を表しています。図の左からアーリーステージ、ミドルステージ、レイターステージとなっております。アーリーステージとミドルステージについては、微増か現状維持となっており、2022年と2021年を比較するとそのようなトレンドがあります。それに対してレイターステージだけ、2022年は2021年と比べて少し落ちております。これは経済状況の影響をレイターステージが一番影響を受けるので、株価がどうなるのかですとか、金利がどこまで上昇するのかなど、そういったところにも左右されるかなと思っています。

それでは、出口の方はどうだったのかということで、M&AとIPO、SPACの件数を見ていきたいと思います。



M&Aの件数を見ていただきますとわかる通り、2021年が突出して件数が大きかったというところがあります。2022年は半年で約5,400件であり、2018年～2020年の年間件数と同じくらいなので、間違いなく増加しています。一方でIPOの数はそうそう多くなくて、特にアメリカなどの海外はEXITの8割

くらいがM&Aという風に言われているので、IPOまで行くのが少ない状況になっております。ただ日本と大きく違うのが買収の金額が桁違いに大きいというところで、投資家にリターンを返すという意味では、M&Aでもしっかり返せるというのが少し日本と状況が違うと思います。2022年に世界の買収金額トップは現時点で33億ドルにて買収されているベンチャーがあります。これは今のレートに換算すると約4,600億円になります。このベンチャーはヘルスケア系の企業で買収したのがGSKという製薬会社になります。このくらいの規模感になると投資家はかなり大きなリターンが得られます。

一方日本は買収の件数数でいうと2022年は概ね100件前後で着地するのではないかとされており、少しずつですが増えているトレンドになっています。これは日本の買収金額のランキングではないのですが並べてみました。

Asahi Media Lab Ventures | 22H1 主なスタートアップの被買収 / 27

企業名	事業内容	設立年月日	金額	買収先
ラブグラフ	画像写真撮影サービス「ラブグラフ」	2015/02/12	65.6億円	ニクシイ
airforce solutions	AIデータ分析自動化ツール「AMATERAS RAY」	2016/07/02	16.4億円	AI Inside
Next Paradigm	ビル特化のオンライン診療サービス「AnyPrint(エニプリント)」	2016/07/24	9.1億円	セレス
Inspiration	自動車販売店向けソリューション	1997/11/25	8.2億円	システム・ロケーション
Zero	AIアルゴリズムの設計・実装及びソリューション	2019/11/20	6.0億円	ネオマーケティング

Source: DATIA(2022)中期 国内スタートアップ買収活動動向

2023年9月18日
新卒採用開始 2024年 アシスト・アドバイザー募集

この辺りの金額は割と非公表なのであまり金額で並べることに大きな意味はないかと思いますが、先ほどの約4,600億円と比べるとかなり規模感が小さくなってしまっています。これが日本のM&Aの現状となっており、もう少し事業会社側がしっかりとデューデリジェンスして、評価をすることが必要になってくるのではないかと思います。この辺りの出口戦略がもう少し求められるところではあります。

世界のベンチャー投資の状況は大体こんな感じなので、次にメッカであるシリコンバレーの投資

家がどんなところを見ているかというところをトピックスとしてお話ししたいと思っております。テーマがClimate Techという気候技術や気候変動への対策でして、そういったお話をさせていただきます。一言でいうとClimate Techが熱いです。乗るなら今すぐなのだろうなという風に見ております。こちらは9月上旬に山火事の写真をサイトから探して持ってきたものになります。

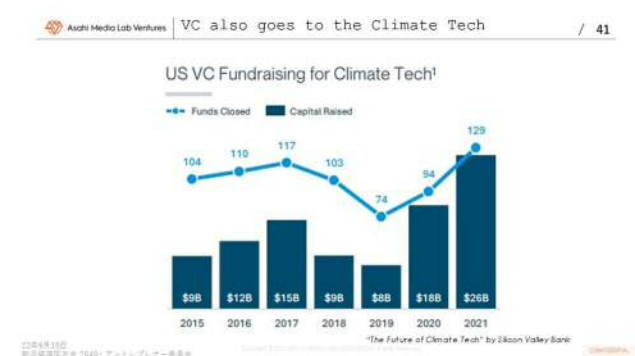


カリフォルニアでは例年、山火事が多発しており、社会問題化しています。写真を見ていただければわかるように煙が凄く、日本でいう東名高速道路や関越自動車道などの幹線高速道路が煙で視界が悪いということで、一部通行止めになり物流にも影響が出るため社会問題化しています。山火事の原因についてですが、カリフォルニアに行ったことある方はわかると思いますが非常に乾燥しています。この極度に乾燥しているというのが原因ではないかと言う方もいますが、実はそこが根本的な原因ではなくて、気候変動が一番の原因であるというのが気候科学者の言い分です。それでは自分たちが住むアメリカもつと言えればカリフォルニアを何とかしないといけないよね。ということで、多くの人たちが何らかのアクションを起こそうということで立ち上がっています。中でも今日お集りの皆さんのような企業のオーナーですとか経営者の皆さんなど、いわゆるエグゼクティブな方々が本気でこのような課題に取り組んでいるというのがシリコンバレーです。

このような中で今日皆さんにご紹介したいのはJohn Doerrさんという方で御年71歳です。シリコンバレーでかなり著名なベンチャーキャピタルの会長をしており現役の投資家です。彼がどういったところに投資をしているかというAmazon、Google、Twitter、ドアダッシュなど皆さんが耳にしたことがあるような企業に行っています。かなり先見の明を持った方であります。このJohn DoerrさんがClimate Techは新しいコンピューターサイエンスになるのだと言っております。何が言いたいかというと、Climate Techはお金になるということです。ここに対してJohn Doerrさんは自分自身で行動を起こしています。この方の奥さんは個人資産で11億ドル、今の金額でいうと1,500億円くらいをスタンフォード大学に寄付しました。それで何をするかというスタンフォード大学のサステイナビリティ学部を立ち上げました。7学部からなる総合大学ですが新しい学部が出来るのは70年ぶりとのことです。こちらは既存の学部と研究組織を上手く統合することで今年の9月1日に90人くらいの教職員でスタートしまして、今後1年間で新たに60人採用することとしていて最終的には150人規模の職員で研究や教育をやっていくことを個人でやっているとのことです。この学部には面白い特色がありましてアクセラレータープログラムをやっています。技術・研究開発をやるのは何となくわかるのですが、スタンフォード大学らしいなというのは、政策デザインなども含めた幅広い研究サポートしているところや大学に所属する研究者であれば学部外の人でも対象としているところが面白いと思っております。

こうした動きに対して、実は政府も後押しをしております。8月16日にアメリカのインフレを何とかするために、インフレ抑制法案が議会を通過しました。これにより法人税が上がり7,370億ドルの歳入増が見込まれることとなりました。一方で、4,370億ドルの財政支出を行い、結果3,000億ドル

の財政健全化を見込んでいるといった内容になっています。この財政支出の部分についてですが、4,370億ドルのおよそ8割を超える額がエネルギー安全保障と気候変動対策に使うと政府が言っております。これは結構大きなことでVCも政府がお金を出すのだったら俺たちも乗らないとまずいねということで、VCもこの領域に乗り出し投資を行っています。これはアメリカのデータですが、気候変動技術に対して組成したファンドの数と金額の表になります。



2015年は104のファンドが組成されて、金額としては90億ドルという規模感だったのが、2021年には129のファンドが組成されて、金額としては260億ドルに増えております。それでは実際にどのようなところに投資しているかという、2017年は1185件、140億ドルの投資がベンチャーに実行されたのに対し、2021年は1611件、560億ドルとなり増えております。金額的に見ると、運輸・交通やAIの応用などにお金が流れていて、件数でみると農業、食品、エネルギー・電力、運輸・交通と言ったところにバランスよく行われています。

具体的に気候変動関連でどういうスタートアップがあるかという、例えばCARBON CRUDHERという会社がノルウェーにあります。アスファルトの道路は定期的にメンテナンスが必要だと思いますが、このアスファルトを剥がして、粉碎して再利用するというを行っています。皆さんご存知だと思いますが、アスファルトの主成分は重油で

す。重油を粉砕する際に、炭素欠乏性のある化学物質に置き換え再利用することで、二酸化炭素を吸収する道路ができます。どのくらい吸収するかというと、だいたい30mの道路で1.5tの二酸化炭素を吸収すると言われています。つまり、今までゴミになっていたものが、二酸化炭素を吸収する装置になるという技術を提供しております。

もう一つAIRMYNEという会社がカリフォルニアにあります。空気中の二酸化炭素を減らす装置を作っています。家庭用の空気清浄機のようなものではなく、工業的な規模で二酸化炭素を減らす装置になります。

この二酸化炭素を減らすという所にフォーカスをしているベンチャーが増えているという感触があります。ただ、どのくらい二酸化炭素を減らせば良いのかという所ですが、2050年には排出量と吸収量をゼロエミッションするといったところです。しかしこのままいくとゼロにはならず、難しい状況です。難しい理由は簡単で、二酸化炭素の削減はコストが高いためです。また、コストが高くスケラブルでもないため、誰もお金を払わず、コストもなかなか下がらない。ということになっております。

この状況を何とかしようとしているのが、ベンチャー企業になります。決済分野のユニコーン企業でstripeという企業があります。この企業は今年の4月にMetaやshopifyといった5つの企業でプログラムを立ち上げました。日本円で1,300億円くらいのファンドを作ってベンチャーに投資しているという活動が始まっています。これまでに20社ほどに投資をしており、stripeに限らず多くのIT企業がClimate Techに多額の投資を行っております。例えばAmazonはファンドを作って、2,700億円以上投資していますし、Microsoftは2030年までに二酸化炭素の排出量よりも吸収量を多くすることを達成すると表明しており、炭素除去にフォーカスしたファンドを作ってベンチャーを育てていま

す。

今、シリコンバレーでは人・物・金が集まるClimate Tech関連の企業が増えています。この理由は3つあると思っています。1つは人・物・金を最速で集めるノウハウがシリコンバレーにあることです。次に物理的に開発・研究に必要な施設があり、スタンフォード大学といった学術機関やGAFAといったビックテックもいますし、インテルといった半導体を作る会社の工場もあります。また、土地も余っているのでは、必要な施設があるし、建てられもするといった状況です。最後にこれから、データやソフトウェアが重要になってくるということで、ワールドクラスの人材がたくさんいるといった理由で、シリコンバレーにClimate Tech関連の企業が急増していると考えております。

また、直接技術を開発するベンチャーばかりではなく、Climate Tech関連の企業に転職するためのマッチングをする企業なども現れています。この会社は2年くらい前に創業したのですが既に50万人を超える人が登録しており、求人数が3,000社が3万5千件ほど出ているなど、ゴールドラッシュのつるはしのようなポジションを狙っている企業や投資家もいます。

ここをまとめますと、Climate Techの波は来ていて、この流れは確実に日本にもやってきて、乗るなら今だと思います。Climate Techを訳すと気候技術なので、自分のやっていることとは遠いことだと思ってしまうかもしれませんが、中身をよく見るとITです。なので、そこを間違えると旨味はないです。ITだと捉えれば、色々なことができますし、シリコンバレーでは盛り上がっているということです。

このことも踏まえて今後どういったことができるのかという話もしたいと思います。我々がいわゆるベンチャーエコシステムと言っているのは、エクイティを使って、急速に成長させてリターンを回収するというシリコンバレー型のモデルだと思います。ただ、起業というのはシリコンバレー

型のモデルだけではないのではないかと思います。じゃあ何があるのというところで 2つくらいキーワードを提示したいなと思います。1つ目はルーラルアントレプレナーです。ルーラルは和訳すると田舎という意味ですけども、その土地の産業や環境にあった起業のやり方があるのではないかと思います。もう一つはサーチファンドという所です。最近日本でもニュースになってきましたが、経営者をやりたい人がサーチャーとして、中企業を探して、この探しているタイミングでサーチファンドがお金を提供し会社を買収します。そして経営者になった人は事業を立て直したり、伸ばしたりしてリターンをサーチファンドにお返しするといったことです。アメリカのデータですが2013年ごろからサーチファンドの組成件数が増えてきています。それに伴うExitsやAcquisitions(買収)の数も増えていきます。そのため、0→1だけが起業ではなく、途中から事業を始めることも広い意味で起業と言えるのではないかと思います。

最後まとめですが、シリコンバレーや東京と同じ形で急成長やコンシューマーインターネット・SaaS等にフォーカスする起業を負う必要はないと思います。もちろんそれを行っても良いですが、新潟ならではのスタイルがあると思います。それをするために何が必要かという、普段から最新の情報に触れておく必要があると思います。また、実感として起業家はすぐには生まれません。その予備軍を作っていないとなかなか起業には結びつかないと思います。どうしても起業家を増やしていきたいのですが、そのための予備軍を増やすことが重要だと思います。こういったことが皆様の起業や起業家の育成に対してヒントになると良いと思っております。本日はありがとうございました。

4. パネルディスカッション

テーマ

「アーリーステージの起業家と資金調達」

モデレーター

きやま こう
木山 光

2040・アントレプレナー委員会 委員長



パネリスト



川島 俊哉

新潟県産業労働部
創業・イノベーション推進課
課長



永瀬 俊彦

新潟ベンチャーキャピタル株式会社
代表取締役



高田 敏行

第四北越銀行
コンサルティング事業部
地域創生コンサルティンググループ
上席調査役



谷川 奨

SIIG 株式会社
代表取締役



野澤 博

朝日メディアラボベンチャーズ
株式会社 代表取締役



【木山】

委員長の木山でございます。1時間ぐらい皆さんにお付き合いいただきたいと思います。今ほど野澤さんから、最新情報を含めた刺激的なお話をいただきました。ありがとうございました。今日のパネルディスカッションのテーマは「アーリーステージの起業家と資金調達」となっておりますが、これに関わらず、今日のお二人のご講演を聞いた感想も含めて各お立場から、今の取り組み状況や今後の政策展開も含めてお話しいただきたいと思います。

昨年行ったサミットの際には金融関係の方がいなかったもので、第四北越銀行の高田さんに来ていただきました。地元金融機関の方がこの場にいるというのが初めてなので、非常にありがたいなと思っています。また、起業家の代表として谷川社長に来ていただいております。なぜ新潟で起業をしたのかも含めて、自分たちのお仲間がどんなステージにいて、これから何が必要課という所をお話しいただきたいと思います。また2040・アントレプレナー委員会、副委員長の永瀬社長にも地元ベンチャーキャピタルの立場として、アーリーステージに対する考え方や今後の展開等について

お話しいただきたいと思います。最後に野澤さんにも、この話を踏まえたうえで新潟がもっと元気になるために何をすれば良いかというお話をいただければ非常にありがたいです。冒頭の挨拶でも言いましたが、今回は何かをまとめるという話ではないので、まず各お立場場から行っていることをお話しいただきたいと思います。

また、昨年度見えた課題として、①スタートアップ企業におけるシード・アーリーステージの資金調達や②開業率に代わる指標作りがあります。これはこの委員会が起業家支援研究会の時から言っておりましたが、未だに誰からも明確な答えを頂けていないので、その辺りのお話しも野澤さんなどから出てきたら良いなと思っております。

去年の振り返りですが、起業の際の補助金制度はあるのですが、VC・CVC・金融機関はミドル・レイターステージに対する投資がほとんどで、スタートアップを目指す上でシード・アーリー期の資金需要に対する調達手段が乏しい状況があるため、県外VCへアタックしているのが現状です。本来であれば地元で資金調達できれば良いよねという話がありました。また、県内におけるシード・アー

リー期のエンジェルが少ないということも出ておりました。

資金調達の部分については、資金調達額を指標とする案も出てきましたが、誰がこれをするのかというのは相変わらずのテーマではあるのですが、今日はこれについてはコメントしませんので、興味深いご意見があれば是非お話しいただければと思っています。それでは最初に田中課長に代わって今年7月から創業・イノベーション推進課の課長になった川島さんの方から、新潟県の取り組みについてご説明をいただきます。それではよろしくお願いいたします。

【川島】

新潟県創業イノベーション推進課の川島でございます。新潟県の起業・創業支援のご紹介と国の支援策についてもご紹介いたします。

まず、国の取組として、岸田首相がスタートアップ元年ということで様々な取り組みがされております。令和5年度の予算についてもからりスタートアップを強力に推進するものとなっております。他方、新潟県といたしましては、新潟の強みや地域としてスタートアップをどのように支援していくのかを考えることが大切だと思っておりますので、その辺りも踏まえて取り組みをご紹介させていただくと共に、事業者の皆様方からも新潟県に対してご意見いただければと思っております。

新潟県の起業・創業支援ということで令和元年度からスタートアップ拠点を新たに立ち上げ、支援を行っております。具体的な成果についてですが、起業家数という所で令和3年度までの合計で101件のスタートアップが生まれているところでございます。また、J-Startup NIIGATAでは20社を選定させていただきました。この企業の中にはIPOを目指している企業もいるところでございます。

起業・創業支援について県として全体像をどのように考えているかのご紹介でございます。新潟

版のスタートアップエコシステムを作っていきたいと考えております。県内スタートアップ拠点にて起業家や起業準備者の発掘をするとともに、新たに支援者側として新潟ベンチャー協会を作っていただきました。この「起業家や起業準備者の支援」と「先輩起業家、メンター等の育成者支援」の両輪を回していくことによって、発掘した起業家や起業準備者が成長し、今度は起業家を応援する側になるという流れを大きくすることによって、新潟県版のスタートアップエコシステムができるのではないかと考えております。

また、簡単にですが事業の紹介もいたします。まず、「NEXT J-Startup Niigata 選抜プロジェクト」でございます。先ほどお話しした通り、J-Startup Niigataで20社選定させていただきましたが、来年度はさらに10社選定いたしまして、合計30社を目指したいと考えております。また、企業版ふるさと納税を活用して、民間人材に新潟県の肩書をもったうえで様々な取り組みをしていただくことも行っております。

国の起業・創業支援も簡単にご紹介いたします。国の方でJ-Startupを立ち上げ、ベンチャー企業の育成支援を行っております。またJ-Startupの地域版ということで、北海道から九州まで6か所編集されております。北海道を除けば都道府県名が掲げられたJ-Startupは新潟が唯一でございます。他の地域は関西で41社、東北が32社など地域全体でこの数ですが、新潟は新潟だけで20社選定し、さらに10社を選定するので、色々な所でご関心頂けるのではないかなと思います。次にスタートアップビザです。これは外国人起業家の受け入れを拡大していこうということで、ビザの特例措置のようなものを作っております。他にはスタートアップチャレンジ補助金がございます。これは大企業の若手・中堅人材等がスタートアップ等での実務に挑戦し、成長過程での課題解決に取り組む「スタートアップチャレンジ」の活動にかかる費用の一

部を助成し、人材への成長機会付与と、スタートアップの人材不足解消を支援する制度になります。また、出向起業等創出支援事業というものもございまして、大企業の社員をスタートアップに出向させる、もしくは新たに立ち上げたときにその費用の一部を補助するというものでございます。実際に私の先輩にもスタートアップを立ち上げた方がいまして、ある電力会社からこのスキームを使って人に来てもらい現在事業を行っております。なお、ガバメントピッチといものもございます。自治体のニーズを自治体側がピッチを行いそれができるスタートアップ起業とマッチングするといったイベントも開催されております。

行政としてはよく色々やっているが、何をやっているのかよくわからないというお話もいただきます。経済産業省ではスタートアップ支援策一覧というものを冊子として作っており69の施策が記載されておりますので参考にさせていただきますとありがたいです。

最後にですが、国の令和5年の概算要求についてです。経済産業省の税制改正要望では一番最初にスタートアップエコシステムの抜本強化が掲げられており、概算要求段階なので実現するのは別ですが、国の方としても一丁目一番地としてやっていくということが示されていると思います。

【木山】

ありがとうございます。県の施策や2019年からカウントした3年間で101件のスタートアップが生まれているというお話をいただきました。起業・創業の支援機関が必要であるということに関する答えが少しずつ成果として見えてきているのかなと思います。また、国の施策もメニューが多いので、我々も探しながら、当てはまるものを見つけていきたいと思います。

川島課長に1つお聞きしたのが、野澤さんからサーチファンドというお話もありましたが、サー

チファンドに対しての支援などを今後新潟県として考えていくことは可能でしょうか。また、高田さんにも言っていただきたいと思います但しですがタイアップできそうなことはありますか。

【高田】

例えば地方銀行では山口銀行さんがサーチファンドに取り組んでいます。山口銀行では起業家の方を一旦社員として受け入れて、持っているデータから企業を探し、見つけた後に買収する資金を集めるということを行っています。この取り組みの難しいことは、取引先の情報を開示できるかどうかという所だと思います。

【木山】

行政サイドの話ではないと考えた方が良さそうですね。続いて永瀬社長に行きたいと思います。新潟ベンチャーキャピタルはどちらかというとミドル・レイター向けのファンドだと思いますが、去年あたりからシード・アーリー系のファンドも作りたいという話も聞いています。この辺りも含めて、現状の取り組みをお話しいただきたいと思います。

【永瀬】

新潟ベンチャーキャピタルの永瀬でございます。私どもは2010年に設立した企業で現在13期目に入ったベンチャーキャピタルでございます。よくお話することなのですが、地方にベンチャーキャラクターは結構あります。ただ、大体のベンチャーキャピタルが地銀の子会社でやっているケースがほとんどだと思います。一方、我々は創業からあえて地域のいろんな方々と協力して大きくしていくことを目指して参りました。そのため、弊社は新潟の財界の方からご支援いただき44社の皆様から株主になっていただいております。我々が投資した企業に対して、株主の方のお力や人脈、ブラ

ンド力をフルに使わせていただいてベンチャー支援を行っているのが弊社の特徴だと思います。この中には東京で成功した新潟出身の経営者の方にも入っていただいております。新潟で色々な方をご紹介します、新潟のベンチャー企業が首都圏に出ていくときに、こういった方を上手く活用しながら、ベンチャー企業が大きくなるためのお手伝いをさせていただきますいております。

私どものファンドですが2つのファンドを運営しております。1つ目が新潟インキュベーションファンド1号といい、2010年に設立しております。つまりこのファンドを運営するためにできたのが新潟ベンチャーキャピタルという会社といっても過言ではございません。6億2200万円のファンドでそこまで大きなファンドではないのですが、このうち5億円が新潟県の行政の資金をお預かりして、ベンチャー投資をしたというファンドでございます。正確にはNICOさんを通じて出資をいただきました。このファンドは私どもにとって非常に苦い思いをしたファンドでございます。もうすぐファンドクローズいたしますが、資金が半分くらいになってしまいました。理由は色々あり、私どもの目利き力もあったと思います。ただ、一つあるとすると、新潟のベンチャー事業はまだまだ脆弱な所があり、上場企業がここ何年も増えておりません。また、グロース市場に上場している企業がおらず、スタートアップ企業が中々育っていないというのが現状です。結果として厳しい利回りになってしまったという所です。

この経験と反省を踏まえまして、2016年に新しいファンドを設立しております。こちらは地方創生新潟1号といいます。こちらに関してはファンド総額 18億1000万ということで、前回の約3倍の規模感となっております。中小企業基盤整備機構という国のお金を入れながら、地域の金融機関の皆様からご出資をいただきまして、設立したファンドでございます。前回の経験を活かしまして、現

状新潟県だけに投資を行うのは厳しいという結論に至りました。そのようなこともあり、我々はファンドの投資方針を3つ掲げております。1つ目は新潟県に本社がある企業、2つ目は新潟県出身であり首都圏で活躍している企業、3つ目は新潟関係なくともビジネスモデルが地方創生に寄与しており、新潟と連携することで新潟が活性化する企業に投資することとしており、現在は19社に投資をしております。結果的には新潟本社の投資先が多くなり、50%程度が新潟本社の会社でした。このファンドは7年目に入ったところでございます。今のところ1社イグジットして回収しており、残り18社でございます。今年から来年にかけましたIPOの準備をしている会社が5社あります。1社は現在東証に申請中でございますし、4社は証券会社と中間審査や本審査をやっているところでございます。また、先にもなりますが6社ほど上場を目指している企業もございます。

つまり地方の小さいベンチャーキャピタルではございますが、11社が上場を目指しており、日本一のベンチャーキャピタルを目指して日々活動しております。また、意外かもしれませんがベンチャーキャピタル同氏は仲が良く地方のベンチャーキャピタルともリレーションをたくさん持っています。コロナ前は月に1回東京に集まり情報交換も行っておりました。

最後になりますが、私ども投資を出来るのは20社前後しかございません。しかし、起業してこれから伸びていく企業をどんどん増やさなければならぬと思っております。そのため、新潟県産と2018年ごろから委託事業として、県内各地に行き、起業家を育てる、起業の意識を醸成するというイベントもやってまいりました。これは年間10件程度行っており、累計で40回程度行っております。この中から将来新潟を背負って立つような起業家が生まれて欲しいと思ってございますし、女性向けや小学生向けのイベントも行っております。

【木山】

今後の取り組みの中で、お話しにも出たインキュベーションファンドに近いようなものを2号や3号という形で行うお考えはありますか。

【永瀬】

出来れば来年新しいファンドを作りたいと思っています。その頃には恐らく我々が投資しているベンチャー企業が上場しているということもあると思いますので、所謂エコシステムが出来ればと思っています。我々がアーリーステージ向けのファンドを作り、我々の投資が成功した企業がエンジェルとなって若い企業に投資をするといったエコシステムを作っていきたいと思っています。

【木山】

規模とレベルは考えておりますか。

【永瀬】

前回のファンドが18億円でしたので、同規模か10～15億円くらいの規模感で考えています。

【木山】

わかりました、ありがとうございます。是非アーリーステージの起業家にもそのような資金が届くと良いと思っています。続きまして第四北越銀行の高田さんから、どんな取り組みを一番強化しているのかという部分や、アーリーステージの起業家に対してのアプローチ等もお聞かせいただければと思います。

【高田】

第四北越銀行の高田でございます。企業・創業支援の位置づけというのは、地域のサステナビリティの向上という形で位置づけております。簡潔に言うと、新潟を持続可能な地域にするために、産業の担い手である企業数を増やすためにはスタ

ートアップが必要ということで、スタートアップの支援には一生懸命取り組んでいるところでございます。また、同時に廃業の抑制も重視しており、具体的には事業再構築や第二創業、事業承継の支援を行っております。どちらかというところこの廃業抑制が得意な分野であり、M&Aの件数も上位に位置づけており強みでございます。一方スタートアップ支援は少し弱いところもございますが、推進していきたいと思っています。

スタートアップを増やすもしくはスタートアップを連れきて、既存企業と連携していただき、オープンイノベーションにより既存企業の生き残りにもスタートアップの力をお借りしたいと思っています。

ここからは具体的に何をやっているかをご説明いたします。弊行ではより専門的なサービスを行うために、シンクタンクとコンサルティング会社を組み合わせ、第四北越リサーチ&コンサルティングを立ち上げました。ここでは外部の税理士や弁護士も含めたワンストップサポートができる体制を提供しております。また、新事業に関する無料オンライン相談として、新潟スタートアップサロンというものも実施しております。こちらはリサーチ&コンサルティングのメンバーに加えて、スナップ新潟さんも加えて3者面談という形でも相談ができるようになっております。

次は資金面についてですが、先ほどの新潟ベンチャーキャピタルさんが行っている地方創生新潟1号ファンドに6億円を出資しております。また、自前のファンドも3億円で立ち上げまして25社に出資しております。また、ALL-JAPAN観光立国ファンドがございまして、総額200.1億円のファンドですが、ここにも1億円出資しております。現在この3つに資金を出しており、今後については検証中でございます。そのため、現在新しいファンドを予定しておらず、融資による支援が中心となっております。弊行の創業特別融資の特徴としては据置期間

が3年あるというのが特徴となっておりますので、是非ベンチャー企業の皆様にはご利用いただきたいと思っております。また、行政から創業関連保証というものもありますので、こちらも有効に活用いただきたいと思います。

弊行で一番力を入れているのが第2創業でございまして、新潟イノベーション・プログラムというものを行っております。元々は野村総合研究所が開発したプログラムで全国の革新者のお力を借りて地方から新事業を生み出していこうというものでございます。革新者というのは新しいビジネスモデルを確立した方を指しております、スノーピークの山井会長をスペシャルアドバイザーとしております。簡単に言うとスノーピークのような会社を新潟からどんどん出していきたいというのになり外部の皆様のお力も借り運営しております。これについては基本的に第二創業を行いたい人を中心に募集しておりますが、学生枠も無料で設けており、今年は新潟大学や長岡技術科学大学などから学生が参加しております。

弊行だけですと行えることも限られておりますので、基本的には新潟県の各スタートアップ拠点と連携をメインに行っていきたいと思っております。また、経営者クラブという会を行っております。新潟県の中核企業1,600社を集めた会になります。コロナ前に経営者クラブとベンチャー企業の交流会を開催したこともあるので、こちらもまた開催したいと思っております。

【木山】

ありがとうございました。経団連の方からファンドの金額を10倍にしようと思いましたが、その辺についてはどうでしょうか。

【高田】

正直なところ厳しいと思っております。現在の6億円という金額についても他のファンドと比べて出

している方です。事業承継のファンドなどは2〜3億円の規模感ですので、現時点でスタートアップには注力しているところです。また、大手のベンチャーキャピタルに対して新潟にファンドを作りたいという話はしておりますが、地方に特化して運営してくださる方が中々いないといった状況もございます。

【木山】

国の方針も含めて、地方創生に貢献できるような積極的な取り組みを地元金融機関として期待したいと思っております。

続いて、地元企業としてSIIGの谷川社長は釣りアプリという面白い取り組みをされております。今日のお話を全体的に踏まえて、新潟県が行っている起業創業の支援に対してどのように思っているか、自分たちみたいな仲間を増やしていくために欲しいことを自社の紹介も含めていただければと思います。

【谷川】

SIIG株式会社の谷川でございます。私たちは魚釣りを趣味とする方に向けたアプリを提供しております。私の出身が佐渡でして、佐渡での大規模な釣り大会という地域振興も行っております。

現在の資金調達の状況ですが、昨年新潟の先輩方からご支援いただきシードラウンドでの調達を実施しております。第四北越銀行さんからの融資や佐渡市からの補助金などをいただいて、総額6,000万円ほど調達し、アプリ開発とリリースを行いました。今はブラッシュアップを進めながら、次の調達に向けて動いているという状況です。まだまだ成長途中で華々しい成果はお話しできませんが、新潟の起業家育成支援制度で生まれた起業家の1人として、少しでもお話しできることがあればと思っております。

私は今31歳なのですけれども、起業は2016年で

して26歳でした。その時は1人の会社であり、借入れもなくスモールビジネスで3年ほど続けました。当時は出資や融資当の資金調達を受けてスタートアップ的にやっていく意識は全く持ってなく当時の視野は狭かったと思っています。私が創業したのが柏崎で海に近い環境でしたので海の観光や釣り関連の事業者さんとの取引があり、その中で釣りアプリのアイデアが生まれました。それから個人で行う小さなビジネスからチームで大きなものを作りたいという意識が芽生えました。スタートは今まで貯蓄していた1,000万円で事業を始めまして、その時は東京に拠点を持っていましたが、新潟ベンチャー協会が行っているピッチイベントをSNSで見かけ、応募し優勝させていただき、それからは新潟の起業家の皆様からご支援いただいている状況です。先ほど野澤さんから起業家予備軍を増やすといったお話がありましたが、私がまさに新潟の起業家育成・支援制度の中で生まれて、先輩の皆様にマインドを引っ張り上げていただいたという認識もあるので、この事業を軌道に乗せて地元で恩返しできればと思っています。

直近は次の資金調達に向けて動いている中で、苦しい部分は最初の資金調達をした時の計画と実績のギャップが出てきているというのがあり、シリーズAの調達をしたいけれども評価額が中々挙がって来ないため、希望する条件での交渉が難しいという状況もあります。ただ、現在の6,000万円の調達額は2,000万円ずつ補助金・融資・エクイティで調達しているので、バランスを見て今の自分たちのフェーズでどの資金調達の方法があっているのかというのも見極めている状況です。

【木山】

今、新潟の仕組みがあったから新潟で起業できたという、起業を支援している立場の人間からすると非常に嬉しいコメントを頂いております。ただ、実態としては事業に次の数字を乗せていくことは

なかなか大変だというのが現実で、それを乗り越えないとIPO等は目指せないというのが、一般的な起業家の代表例かと思っています。

その中で、起業家を支援する仕組みがあって、支援を求める人達がどんどん増えていくと小川さんの講演にあったみたいにカルチャーが必要だと思っています。カルチャーの部分で言うと今の新潟は谷川さんから見てどう思いますか。

【谷川】

私はコミュニティのど真ん中に入らせていただいている、恩恵を一心に浴びている立場なので、ぬるま湯につかっている、申し訳ないという気持ちすらあります。なので、外側から見て何が足りていないかというのは正直あまり分かりません。

【木山】

支援に対する満足度は高いということですか。

【谷川】

満足度は高いです。補助金も2,000万円頂いており、これはアーリーステージの起業家であればあるほど、本当にありがたいことだと思っています。

【木山】

起業家同士のコミュニティについてはどう思いますか。ライバル視して負けてられないと思っているのか、他人は他人、自分は自分といった雰囲気で行っているのか。それとも励ましあいながらやっているのか。どう感じていますか。

【谷川】

起業家のコミュニティはフラーの渋谷さんが中心になって、若手を巻き込んでいただいている雰囲気は凄く良く、刺激もしあい勉強させてもらっているという意識は大きいです。私は満足度が高いので何が足りていないかというのは難しいのです

が、基本的には最初の新潟ベンチャー協会がスタートしますという時に集まったメンバーでコミュニティが続いているという認識が大きいので、後輩たちがどんどん入ってきてくれれば良いのかなと思います。

【木山】

佐渡市に対してはどのような思いがありますか。

【谷川】

足を向けて寝られないです。自分の出身地でもありますし、今回補助金を頂いたことにより佐渡で仕事ができ両親も喜んでいきます。また、事業が佐渡と相性が良く釣り大会をきっかけにアプリのユーザー数も増えています。補助金は起業家からすると一番リスクが少ない資金調達手段なので、もちろん補助金ありきではないですが、元々事業計画にはなかったチャレンジができるのは大きいと思っています。今回の釣り大会も補助金のおかげで当初より1年早く行うことができましたし、釣り大会に参加したユーザーはアプリの定着率も良いというデータも得られたのは凄く大きかったですので、感謝しております。

【木山】

地元と地元の起業家のマッチングに関して、谷川さんの場合は凄く上手くいっている事例かなと思います。是非この後に行うピッチでも頑張って発言してもらいたいと思います。

最後、野澤さんに何となく行政や金融機関、アーリーステージの起業家の話や経団連の講演を聞いた所感をいただきたいと思います。

【野澤】

自分の育った新潟がスタートアップにこれだけ力を入れていくことになるとは思っていなかったの、携わっている身として凄く良いことだなと思います。

一方で現実問題としてはやるべきことはいっぱいあると感じました。私がいるシリコンバレーと比較すると色々なことが違うのだろうなと思っています。シリコンバレーは人種が多様なので、阿吽の呼吸は基本的になく、なんでも言語化・仕組化が前提になっています。そのため色々な仕組みが生まれます。例えばアーリーステージの資金調達だと株価をどうするかという時に人種が様々でそれぞれの考え方があるので、株価調整をしなくても良い仕組みを考え、それが広まっていくなど、仕組みが生まれ共有される土台があるのは大きいことだと思います。

また、大きな違いとしては日本という国や県といった官との関わり方が違います。アメリカでは助成金はあまりなく、どちらかというと制度を変えるところにフォーカスしています。例えば、配車アプリのUberが出来たときに、空港に入る許可を得る際に既存のタクシー業界と揉め、Uberは立ち入り禁止になりました。その時にサンフランシスコ市役所が利害調整をしてUberも空港に入れるように制度変更を行いました。考え方はやってみて上手くいかなければ直せば良いといった考え方です。日本はガチッと決めて上手くいなくても始めちゃったから止められないという考え方があると思うので、官との関わり方は違うと思います。

それでは、何をすべきだというと、例えばファンドであれば上手くいかない可能性が高いですが、シードに特化したファンドを作って割り切ってやることも一つ必要だと思います。アメリカはシードに特化したファンドが山のようにあり、そういったところはハイリスク・ハイリターンです。上手くいくと何百倍にもなりますが、ほとんどが上手くいきません。ただ何とかエクイティさせるために必死になるので一つだと思います。また、エンジェル投資家の存在も大きいと思います。起業家がピッチをしてその場で気に入れば小切手を渡します。このようなリスクマネーを供給して

くれる人がいないと、なかなかシード期のところは厳しいと肌感として感じておりました。本来であればここで事業会社も一定程度関わっていかねばならないと思うのですが、シード期の事業は上手くいくか全くわからないので稟議を通すのは難しいのが現状だと思います。この決裁基準を下げたり、色々なやり方で事業会社が上手く関わっていくことでドライブさせていくことが日本に必要なだと思います。

後は教育です。我々の所にもシード期の若い起業家が来ますが、資本政策などがデタラメなケースも多いのでこのような所を知識として学ぶことは必要だと思います。また、プレゼンの仕方やフォーマット等もシリコンバレーはだいたい決まっているので、この辺も絡めた学びも必要だと思います。

起業は1大事であり、人生かけないとやりきれないのではないかと思いますので安易に学生へ起業を進めるのは難しいと思っています。まずは企業に入ってもらって事業の作り方や物の決め方を経験したうえで、学生時代に学んだ起業のスキルをいかすというような道があった方がいいと思いました。

【木山】

野沢さん大変ありがとうございました。今日一日ありがとうございました。ここ3~4年の流れの中から実際に谷川さんのような起業家が生まれたとか。ファンドがどうなっているのか。など、今後のお金の使い方で、新潟県の行政サイドや金融サイドがある中で、経団連の小川さんが言ったみたいにこれから10倍にしようという目標設定が国から出てくるのだろーと思います。この資本政策の中で新潟県の起業家を増やしてどうやって一人前にしていくかが問われる時代になってくるのかなと思います。その中で行政サイドは、役割もある意味ルール作りも含めた牽引役として、民間の我々と一緒にアイデアを出し合って頑張ってい

ただきたいなと思っております。今日は長時間にわたってご清聴いただきありがとうございました。年に1回はこういった企画を行いたいと思いますので、定点観測をしていくのが同友会の役割だと思っています。また、お仲間をお誘いの上ご参加いただければ幸いです。本日はありがとうございました。

5. ピッチイベント

パネルディスカッション終了後、懇親会の場で地元起業家4名によるピッチを行った。

その後、金融機関3名からコメントをいただき懇親を深めた。

登壇者



佐藤 靖徳

株式会社パンタレイ

代表取締役

内容

風力発電の創生



富田 翼空

HUB SAUNA 株式会社

代表取締役社長

内容

サウナビジネス



堀口 航平

株式会社コルシー

代表取締役社長

内容

心電図遠隔判読
サービス



谷川 奨

SIIG 株式会社

代表取締役

内容

釣りアプリ
「FishRanker」



第2回 2040・アントレプレナー委員会委員会 出席者名簿

(敬称略、順不同)

	氏名	企業名・団体名	役職
ご来賓	金井 健一	新潟県 産業労働部	部長
講師	小川 尚子	一般社団法人 日本経済団体連合会 産業技術本部	本部長
講師・ パネリスト	野澤 博	朝日メディアラボベンチャーズ株式会社	代表取締役
パネリスト	川島 俊哉	新潟県 産業労働部創業・イノベーション推進課	課長
	高田 敏行	第四北越銀行 コンサルティング事業部 地域創生コンサルティンググループ	上席調査役
	永瀬 俊彦	新潟ベンチャーキャピタル株式会社	代表取締役
パネリスト・ ピッチ登壇	谷川 奨	SIIG株式会社	代表取締役
ピッチ登壇	佐藤 靖徳	株式会社 パンタレイ	代表取締役社長
	富田 翼空	HUB SAUNA株式会社	代表取締役社長
	堀口 航平	株式会社 コルシー	代表取締役社長
県	佐々木 淑貴	新潟県 創業・イノベーション推進課	政策企画員
	山本 あす香	新潟県 創業・イノベーション推進課	主事
	山口 太久	新潟県 新発田地域振興局健康福祉環境部環境センター環境課	主事
市町村	中川 高男	新潟市 経済部	部長
	野澤 朋史	長岡市 商工部 産業イノベーション課	係長
	中村 伸治	新発田市 商工振興課	係長
	村山 等	十日町市 産業観光部 産業政策課	係長
	山田 森都	燕市 産業振興部 商工振興課	主任
	斎藤 文人	燕市 産業振興部 商工振興課	主事
	北見 太志	佐渡市 地域振興部 産業振興課	課長
	渡邊 一哉	佐渡市 地域振興部 移住交流推進課	課長
	橋本 一浩	公益財団法人 にいがた産業創造機構	副理事長
	入澤 俊太	公益財団法人 にいがた産業創造機構	チーフ
	間瀬 博文	公益財団法人 新潟市産業振興財団 ビジネス支援センター	プロジェクトマネージャー
スタートアップ拠点	逸見 覚	株式会社 スナップ新潟	代表取締役社長
	荒川 由晃	株式会社 スナップ新潟	
	小菅 小百合	株式会社 スナップ新潟	
	松岡 永璃子	HARDOFF Startup Shibata	
	武田 修美	MGNET	代表取締役
	平原 匡	FURUSATTO	代表
	宮本 正裕	FURUSATTO	
	小川 恭平	FURUSATTO	

委員長	木山 光	木山産業株式会社	代表取締役社長
副委員長	阿部 尚義	株式会社 阿部建設	代表取締役
	若桑 茂	株式会社 アイビーシステム	代表取締役会長
	渡邊 明紀	新発田建設株式会社	代表取締役社長
委員	池田 祥護	株式会社 N S Gホールディングス	代表取締役社長
	糸満 盛人	株式会社 アイ・シー・オー	取締役
	梅津 雅之	株式会社 B S Nアイネット	代表取締役会長
	加藤 幸久	株式会社 メビウス	代表取締役社長
	金井 利郎	金井度量衡株式会社	代表取締役
	金子 重行	中越クリーンサービス株式会社	代表取締役社長
	坂爪 豪	株式会社 中央コントロールズ社	代表取締役
	渋谷 修太	フラー株式会社	代表取締役会長
	関口 健之介	株式会社 フジ・クリエイティブセンター	代表取締役社長
	富山 栄子	学校法人 新潟総合学園 事業創造大学院大学	副学長・教授
	仲宗根 満	イオンディライト株式会社北陸信越支社	支社長
	西澤 哲彦	株式会社 ナガオカサッシ工業	代表取締役
	吉井 雅栄	Y M国際特許事務所	所長弁理士
代表幹事	山本 善政	株式会社 ハードオフコーポレーション	代表取締役会長
会員	小川 忍	日本生命保険相互会社 新潟支社	支社長
	小川 博己	株式会社小川	代表取締役
	小澤 現	株式会社 三菱U F J 銀行新潟支店	支店長
	高橋 秀之	新潟ベンチャーキャピタル株式会社	取締役会長
	幡野 隆史	株式会社 三井住友銀行 新潟法人営業部	部長
	本間 剛朗	株式会社 アルディー	代表取締役社長
	吉田 道男	株式会社 みずほ銀行新潟法人部	部長
	渡辺 敏彦	学校法人 国際総合学園	特別顧問
代理出席	諏訪 浩二	東日本電信電話株式会社 新潟支店	総務・広報担当課長
	殖栗 健輔	フラー株式会社	セールス兼会長補佐
	星野 善宣	新潟ベンチャーキャピタル株式会社	取締役
	丸山 潤	新潟総合警備保障株式会社	第一営業部 部長
事務局	藤澤 成	新潟経済同友会	専務理事
	松浦 大樹	新潟経済同友会	統括マネジャー
	玉橋 潤	新潟経済同友会	マネジャー
	長谷部 直子	新潟経済同友会	マネジャー
	坂内 峻	新潟経済同友会	マネジャー
	山本 桃子	新潟経済同友会	マネジャー
	清水 陽子	新潟経済同友会	主任

計 69人

【発行】 2023 年 3 月

新潟経済同友会 事務局

〒950-0078 新潟市中央区万代島 5 番 1 号 万代島ビル 14 階

TEL : 025-241-1151 FAX : 025-241-7100

<https://www.niigata-doyukai.jp>