

東北圏のスタートアップ企業の 成長による地域活性化



東北活性研

公益財団法人 東北活性化研究センター

令和5年4月5日

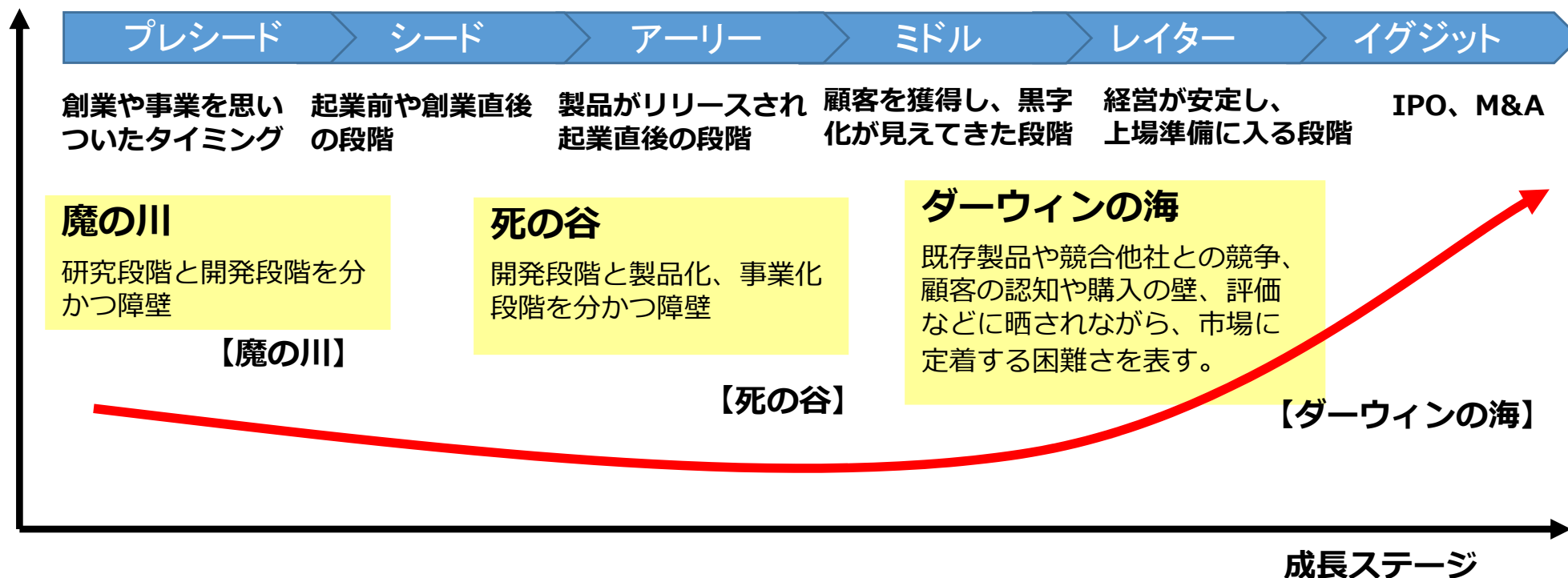
公益財団法人 東北活性化研究センター

1. 調査の視点

- わが国のスタートアップの多くは、技術はあるが事業アイデア段階に留まっているプレシードや起業直後でまだ安定的な売上が立っていないアーリーといった段階にとどまり、事業が軌道に乗り売上が拡大・成長していく局面であるミドル以降のに進むことが難しいとされ、東北圏などの地方圏ではその傾向が更に強い。
- この調査は、東北圏と人口やGDPなどの規模が近く、仙台市が「ライバル都市」宣言を行った福岡市など、スタートアップの成長支援に熱心な自治体が多い九州との比較により実施し、解消方法の提言することを目的に実施する。

キャッシュフロー

成長ステージ



【参考1】 仙台市と福岡市の比較（基本データ）

項目	仙台市	福岡市
人口（2022.3推計人口）	109.3万人（対福岡市 67.5%）	161.9万人
GDP（2018実質）	5兆204億円（459.3万/人）	7兆6.031億円（471.3万/人）
開業率（経済センサス）	7.03%（2位）	7.42%（1位）
スタートアップ数	117社（1.07社/万人）	299社（1.85社/万人）
2012年以降に上場した企業数 （2000年以降に創業）	2社	11社
スタートアップ関連予算額 （2020年度）	5億7,894万円（530万円/万人）	22億7,685万円（1,406万円/万人）
スタートアップ関連職員数 （2020年度）	33名（専任1名）	59名（専任9名）
スタートアップ数/専任職員数	117社/人	33社/人
スタートアップ・エコシステム 協議会参画団体数	52社	61社
民間主導による スタートアップ支援団体	なし	あり（「One Fukuoka」「Startup GoGo」「九州・大学発ベンチャー振興会議」など）
官民連携による スタートアップ支援拠点	なし	あり（「Fukuoka Growth Next」など）
地元ベンチャーキャピタル数	16社	20社
情報発信件数（新聞記事掲載）	800件	1,315件

2. 東北圏のスタートアップ企業がミドル以降の成長ステージに乗れない理由

**仮説①：経営人材、専門人材の絶対数が少なく、
ロールモデルも不足**

仮説②：地域の民間支援者の関与が見えにくい

仮説③：官民連携による継続的な支援が見えにくい

仮説④：資金調達環境が発展途上

仮説⑤：ソーシャルイノベーションのイメージが先行

【参考2】九州の上場企業数（2012年以降）

九州では、福岡市を中心に多彩な業種の企業が上場している。

社名	本店住所	市場	業種	上場日	創業年 (設立年)
株式会社グッドライフカンパニー	福岡県福岡市	東証スタンダード	不動産業	2018年12月17日	2008年
トラストホールディングス株式会社	福岡県福岡市	東証グロース	不動産業	2013年7月1日	2013年
株式会社ベガコーポレーション	福岡県福岡市	東証グロース	小売業	2016年6月28日	2004年
株式会社フロンティア	福岡県福岡市	Q-Board	サービス業	2021年11月1日	2003年
株式会社アイキューブドシステムズ	福岡県福岡市	東証グロース	情報・通信業	2020年7月15日	2001年
株式会社ウチヤマホールディングス	福岡県北九州市	東証スタンダード	サービス業	2012年4月20日	2006年
株式会社ホープ	福岡県福岡市	東証グロース	サービス業	2016年6月15日	2005年
株式会社F Cホールディングス	福岡県福岡市	東証スタンダード	サービス業	2017年1月4日	2017年
株式会社テノ.ホールディングス	福岡県福岡市	東証プライム	サービス業	2018年12月21日	2015年
ヤマエグループホールディングス株式会社	福岡県福岡市	東証プライム	卸売業	2021年10月1日	2021年
HYUGA PRIMARY CARE株式会社	福岡県春日市	東証グロース	小売業	2021年12月20日	2007年
株式会社西日本フィナンシャルホールディングス	福岡県福岡市	東証プライム	銀行業	2016年10月3日	2016年
株式会社スターフライヤー	福岡県北九州市	東証スタンダード	空運業	2011年12月21日	2002年
株式会社アンサーホールディングス	福岡県北九州市	東証プロマーケット	不動産業	2022年1月20日	2016年
ヤマシタヘルスケアホールディングス株式会社	福岡県福岡市	東証スタンダード	卸売業	2017年12月1日	2017年
株式会社オプティム	佐賀県佐賀市	東証プライム	情報・通信業	2014年10月22日	2000年
株式会社アーバンライク	熊本県荒尾市	東証プロマーケット	サービス業	2021年7月28日	2008年
株式会社グランディーズ	大分県大分市	東証グロース	不動産業	2012年12月21日	2006年
F I G株式会社	大分県大分市	東証プライム	情報・通信業	2018年7月2日	2018年
ジェイリース株式会社	大分県大分市	東証プライム	その他金融業	2016年6月22日	2004年
W A S Hハウス株式会社	宮崎県宮崎市	東証グロース	サービス業	2016年11月22日	2001年
株式会社九州フィナンシャルグループ	鹿児島県鹿児島市	東証プライム	銀行業	2015年10月1日	2015年

【参考3】東北圏の上場企業数（2012年以降）

東北圏では、サービス業を中心に各県の企業が上場している。

社名	本店住所	市場	業種	上場日	創業年 (設立年)
株式会社エルテス	岩手県紫波郡	東証グロース	情報・通信業	2016年11月29日	2004年
株式会社薬王堂ホールディングス	岩手県盛岡市	東証プライム	小売業	2019年9月2日	2019年
株式会社じもとホールディングス	宮城県仙台市	東証スタンダード	銀行業	2012年10月1日	2012年
株式会社manaby	宮城県仙台市	東証プロマーケット	サービス業	2022年4月21日	2016年
ヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ株式会社	山形県鶴岡市	東証グロース	サービス業	2013年12月24日	2003年
アレンザホールディングス株式会社	福島県福島市	東証プライム	小売業	2016年9月1日	2016年
こころネット株式会社	福島県福島市	東証スタンダード	サービス業	2012年4月25日	2006年
株式会社第四北越フィナンシャルグループ	新潟県新潟市	東証プライム	銀行業	2018年10月1日	2018年

資料) 上場企業サーチ社「上場企業データベース」、JPXWwbサイトより東北活性研作成

3. スタートアップとして成長した要因と今後の成長に対する課題

【スタートアップとして成長した要因】

- ① **地元金融機関の協力を得ること**
- ② **成長市場をターゲットとすること**
- ③ **他企業との連携・オープンイノベーションを活用すること**
- ④ **早い段階でイグジットを決断し、必要な人材を確保すること**

【スタートアップ成長に向けた今後の課題】

- ① **地域内での相談相手が不足していること**
- ② **人手不足が深刻化していること**

4. 成長要素別に見た東北圏と九州の比較① <ヒト・モノ>

要素	九州	東北圏
ヒト	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 「プロダクトアウト思考」から脱却できず、技術先行で経営の視点に欠けるなど経営者のスキル不足は共通の課題 ➤ 首都圏との賃金格差や労働者の流動性不足による人材確保の困難さも共通 	
	<ul style="list-style-type: none"> • 地方圏における上場企業の相対的な多さ（2012年以降38件）から、地域のベンチマークやメンター（注）となる上場経験者が（東北圏に比べ）多い 	<ul style="list-style-type: none"> • 上場企業の少なさ（2012年以降11件）から、地域のベンチマークやメンターとなり得る上場経験者が（九州に比べ）少ない
	<ul style="list-style-type: none"> • 作り手がいいと思うものを作って売る「プロダクトアウト思考」から脱却できず、技術先行で経営の視点に欠けるなど経営者のスキルが不足 	
	<ul style="list-style-type: none"> • 高賃金の首都圏との人材争奪によるCxO人材やIT系エンジニアなどの人材確保の困難さ 	
	<ul style="list-style-type: none"> • 成長過程で、総務や経理、人事など、事業部以外の専門人材の獲得を進めるスタートアップも存在 	
モノ	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 行政の支援メニューはほぼ共通しているものの、九州の方がワンストップの支援拠点があるなど支援を受ける側にとって分かりやすいワンストップ化を意識 	
	<ul style="list-style-type: none"> • 官民協働型のスタートアップ支援拠点「Fukuoka Growth Next」（アイデア段階からビジネスプラン作成、資金調達、起業、人材マッチング等のワンストップサービスを提供）の他、九州各県の一部に起業家関係者の拠点やセミナー、コンテスト、伴走支援、マッチングなど継続的なワンストップ支援を実施（佐賀県「Startup Gateway SAGA」、長崎県「ながさき出島インキュベーター」、熊本県「夢挑戦プラザ21」など） 	<ul style="list-style-type: none"> • 民間中心に小規模なコワーキングスペースが増加しているものの、起業家関係者のプラットフォームとなるような一大拠点がまだない（2023年度に仙台市にスタートアップ支援拠点がオープン予定）【東北圏/自治体】 • ビジネスコンテストがイベント化しており、開催後のフォローが不十分で継続的な支援につながっていない

（注）メンター：スタートアップが成長のフェーズに応じて事業を行えるよう、適切なアドバイスを行うIPOやM&Aを経験した起業家

4. 成長要素別に見た東北圏と九州の比較③ <カネ・情報>

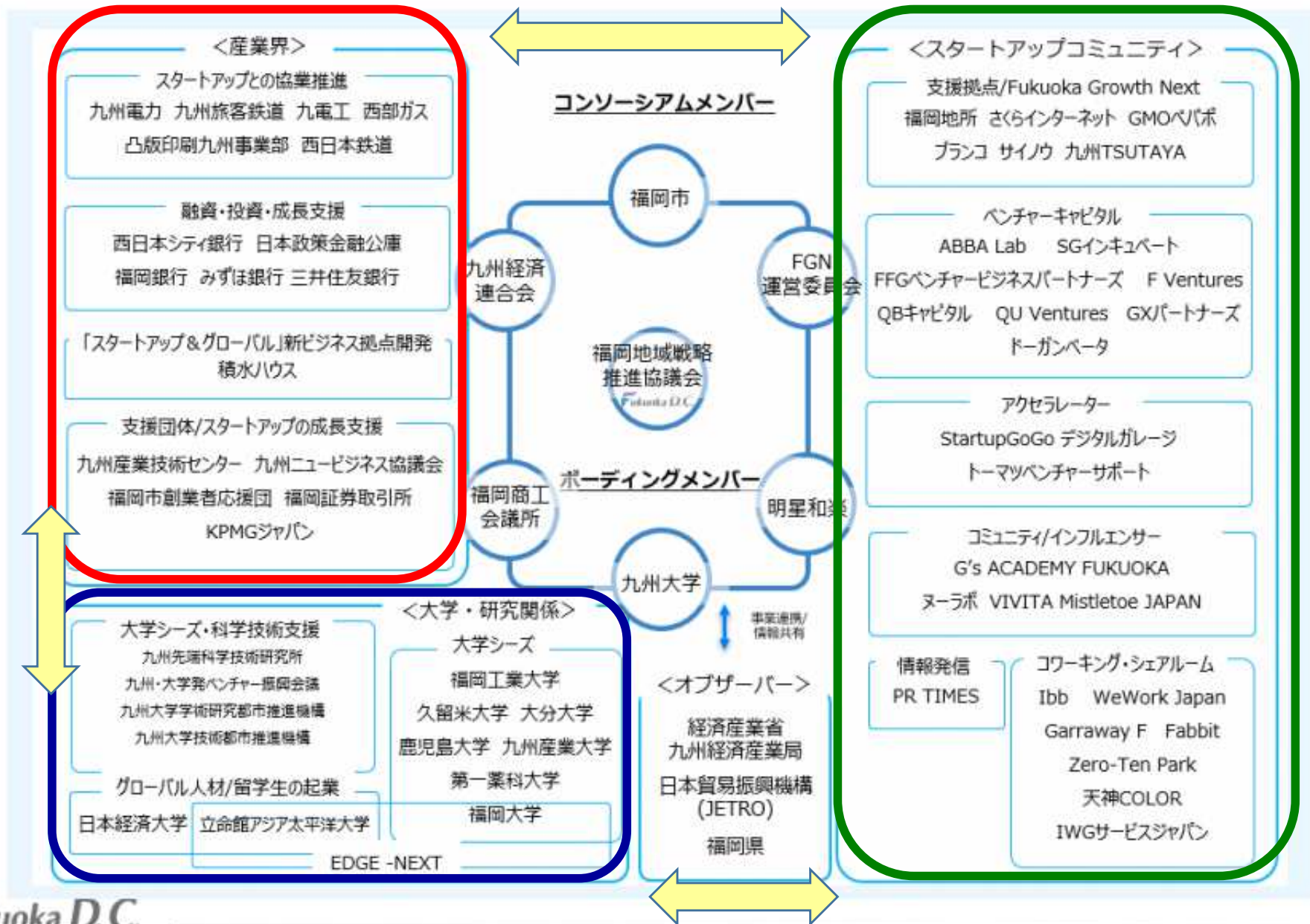
要素	九州	東北圏
カネ	<p>➤ VC（注）の数・種類とも豊富な九州、大学発VC・独立系VCが存在感を増す東北圏</p>	
	<ul style="list-style-type: none"> ローカルVC（26社）が（地方圏の割には）多い。FFGベンチャーファンド（組成額300億円）など大きなリスクマネーが必要とされる研究開発型スタートアップに対しても、継続的にフォローオン投資が出来る体制が整備【九州/VC】。 経済界がLP出資する九州オープンイノベーションファンドが設立（1号：2019/4 10億円、2号：2022/8 20億円）主なVC 20社） 	<ul style="list-style-type: none"> ローカルVC（19社）が（九州と比較すると）少ないが、東北大学ベンチャーパートナーズや独立系VCのスパークルなどが積極的にスタートアップ支援に取り組んでおり、存在感を発揮。地場企業がLP出資するファンドが少ない
	<ul style="list-style-type: none"> 上場したスタートアップ企業等による新たなスタートアップへの資金的な支援あり（エコシステムの「循環」が、一部2週目に突入） 	<ul style="list-style-type: none"> 成長したスタートアップ企業によるロールモデルが少ない。
	<ul style="list-style-type: none"> 成長した企業の多くは、事業開始当初からしっかりしたビジネスモデルを構築し、地銀との良好な関係を構築している。失敗を恐れず挑戦できるセーフティネットが必要【九州・東北圏/スタートアップ】 まずはVCの投資対象となる水準のビジネスモデルを確立が先決だが、ミドル以降は地元VCのサポート能力向上も必要 	
情報	<p>➤ 九州は首長も巻き込んでスタートアップの取組みをPRしている</p>	
	<ul style="list-style-type: none"> 首長のトップセールスやメディアを巻き込んだ情報発信などにより、行政がスタートアップとその取組を積極的にPRし、広告塔としてスタートアップを支援（福岡県、福岡市など） 	<ul style="list-style-type: none"> 首長のトップセールスや行政によるスタートアップの取組に対するPRの事例がまだ少ない

（注）VC：ベンチャーキャピタルの略。ベンチャー企業などの未上場企業に対して出資を行う機関のこと。

4. 成長要素別に見た東北圏と九州の比較④ <ネットワーク>

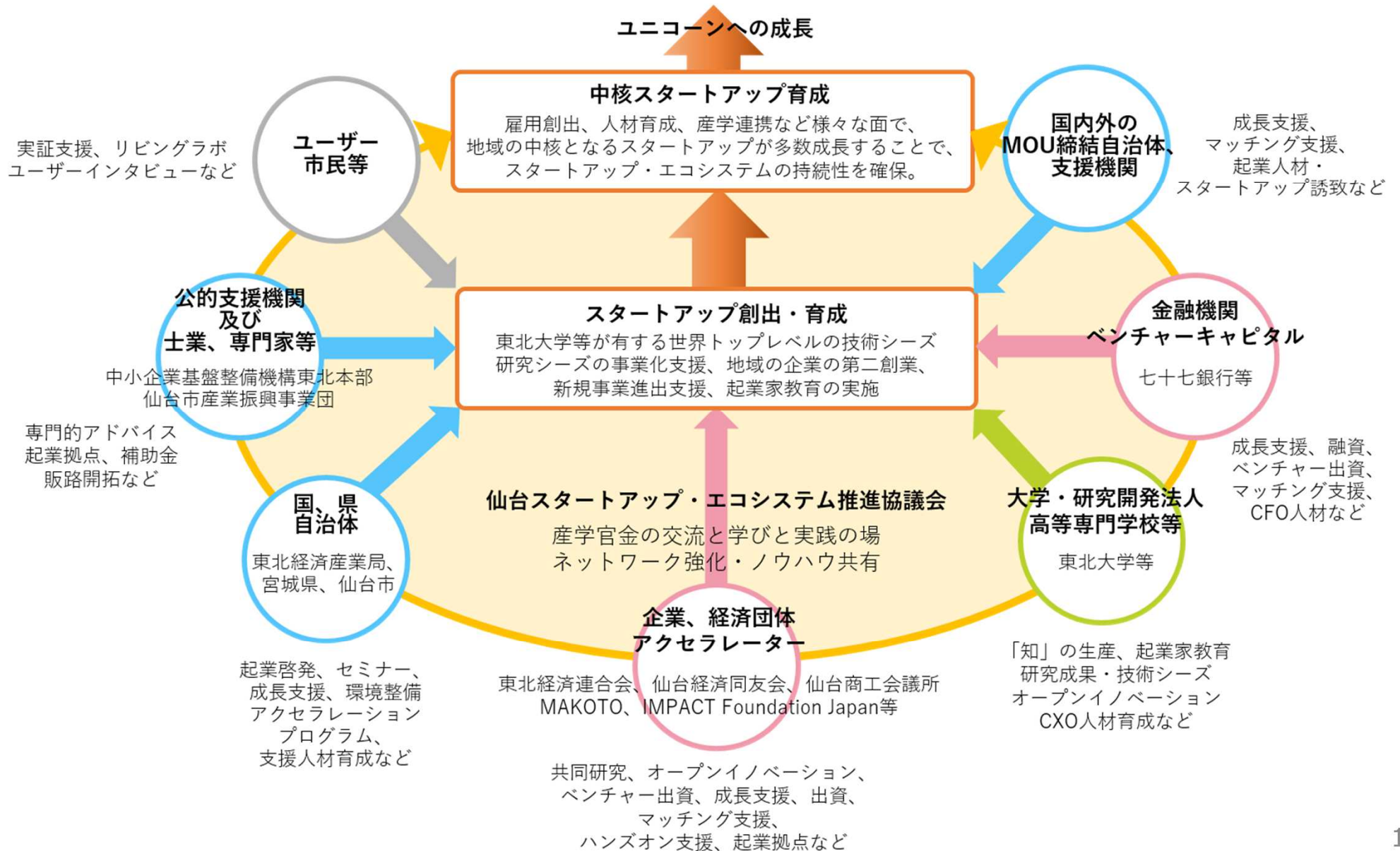
要素	九州	東北圏
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 九州は地元企業同士の横の繋がりが強く、スタートアップ支援の自立的なコミュニティを形成 ➤ 東北圏はネットワークが行政主導であり、東京へのアクセスの容易さを活かした取組みが特徴 	
ネットワーク	<ul style="list-style-type: none"> • 「One Fukuoka」や「Startup GoGo」のような地元大企業新規事業担当者同士の民間主導による地域の横の繋がり存在、スタートアップ支援の自立的コミュニティが形成されている 	<ul style="list-style-type: none"> • 地元での起業人材、支援人材の層が（九州に比べ）薄く、各企業の首都圏との個別タイアップに依存せざるを得ない •アントレプレナー教育が不十分で失敗を教訓と捉える意識が浸透していない
	<ul style="list-style-type: none"> • 事業会社、大学、ファンド、行政による重層的なネットワークが形成（民間主導型「One Fukuoka」など、官民連携型「九州・山口ベンチャーマーケット」など、産学連携型（「九州・大学発ベンチャー振興会議」など） 	<ul style="list-style-type: none"> • 行政主導のネットワークの中での産学官金連携を構築
	<ul style="list-style-type: none"> • 経済界（九州・大学発ベンチャー振興会議など）がスタートアップの成長を積極的に支援【九州/経済界】 • 地域事業会社が個別にオープンイノベーションを活用したスタートアップ支援の取組みを推進 	<ul style="list-style-type: none"> • 経済界（東経連BC）が全国の経済団体としては唯一、組織内にベンチャー支援のための実戦部隊を有し、大学発スタートアップのハンズオン支援を強化 • 金融機関によるスタートアップ企業と地元企業とのマッチングの動きが徐々に始まる兆し
	<ul style="list-style-type: none"> • 東京への距離が遠く、アクセスが簡単ではない（飛行機で九州各地から2～2.5時間も高コスト） 	<ul style="list-style-type: none"> • 東京へのアクセスが容易（仙台の場合新幹線で90分）
	<ul style="list-style-type: none"> • 一部を除いて大学側の事業化可能な研究シーズのリストアップ&提供に関する体制・人事ローテーションが未確立 	

【参考4】福岡スタートアップ・コンソーシアム（福岡地域戦略推進協議会資料より）



【参考5】仙台スタートアップエコシステム拠点計画の概要（仙台市資料より）

仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会を中心に、多様なプレイヤーが緊密に連携し、スタートアップを支援



5. 東北圏に関するSWOT分析

【強み】(Strength)	【弱み】(Weakness)
<ul style="list-style-type: none">➤ 東北大学を始めとした東北各県の大学の有する高い技術力・研究力➤ 東北大学ベンチャーパートナーズを核とする東北・新潟の各大学のシーズを育成する仕組み（東北地域ベンチャー支援エコシステム連絡協議会）の存在	<ul style="list-style-type: none">➤ ゼロからの上場（IPO）企業が少なく、悩みを相談できるメンターや経営、財務、マーケティングなどの専門人材（CxO）人材が身近にいない。➤ ブルーオーシャン市場で顧客獲得につながるビジネスモデルの構築や製品開発が不十分➤ 「One Fukuoka」のような地元の事業会社によるスタートアップ支援の横のつながりが薄い➤ 九州大学ビジネススクール（QBS）のような実践的なビジネスプラン（大学に実在する研究シーズの事業化可能性等）作成を学ぶ機会が少ない➤ 地銀・VC・地元事業会社などによるリスクマネーがスタートアップに十分届いていない（マッチング機会の不足）➤ オープンイノベーションが首都圏中心で地元の事業会社に拡大していない
【機会】(Opportunity)	【脅威】(Threat)
<ul style="list-style-type: none">➤ スタートアップ拠点都市としての国のバックアップと仙台市スタートアップ・エコシステム推進協議会の産学官金ネットワークの活用➤ 東北経産局の「J-Startup TOHOKU INNOVATORS GATHERING」等での東北圏スタートアップ企業と地元VC・地元事業会社のマッチング機会の提供➤ 東経連ビジネスセンターの長年に渡り積み上げた支援ノウハウ・スキルと幅広い専門家ネットワークの提供➤ 宮城県（テクスタ宮城）の東北大学発テック系スタートアップと県内ものづくり企業の連携（2023年度予定）➤ 東北放射光施設「ナノテラス」（2024年度予定）➤ 首都圏との距離的・時間的近さ	<ul style="list-style-type: none">➤ 東北圏の若者が高校・大学等卒業時に首都圏などに流出する傾向➤ 首都圏等との給与やネームバリューの差により人材獲得競争で劣位

6. 東北圏に関するクロスSWOT分析① <スタートアップ>

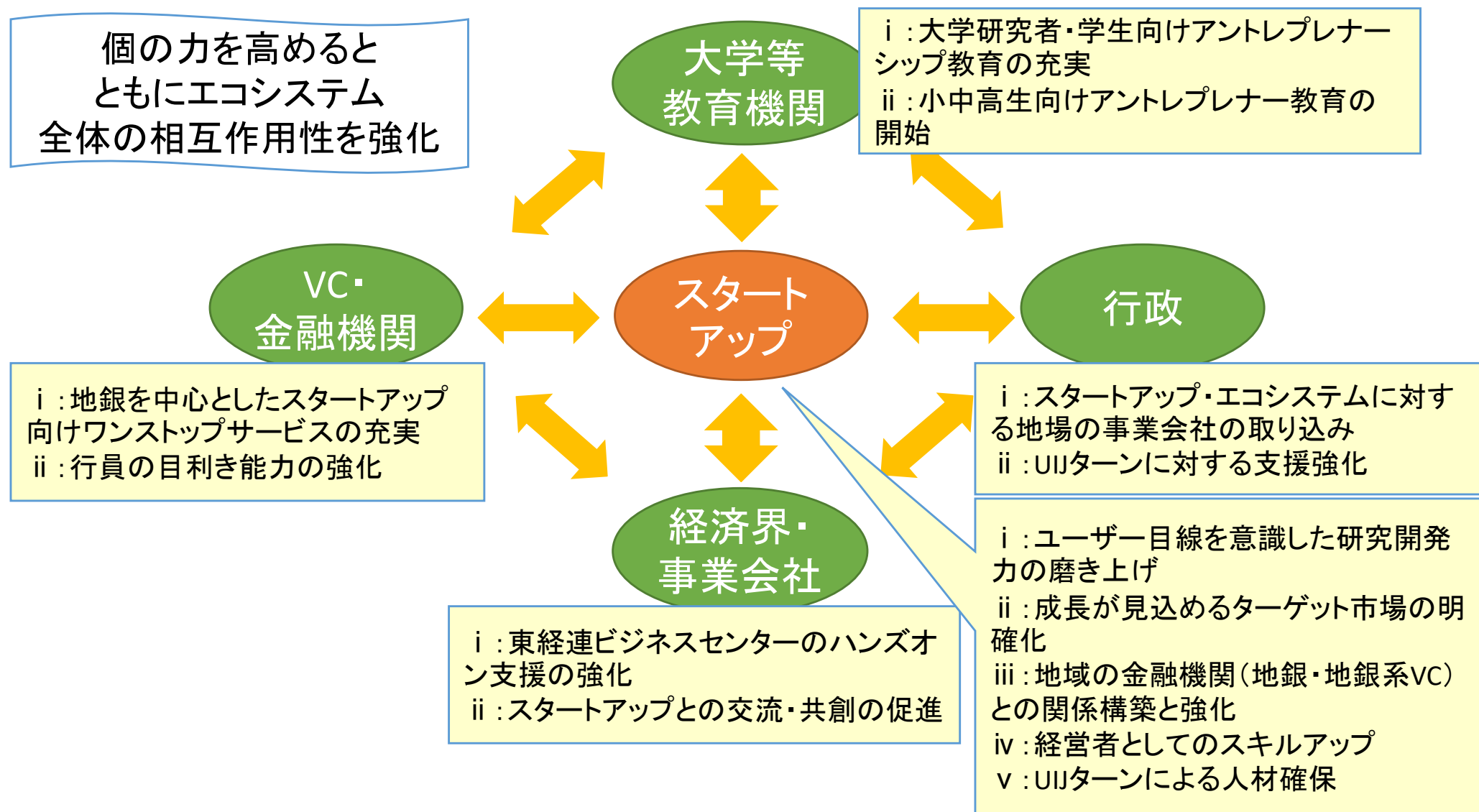
		内部環境	
		強み (Strength)	弱み (Weakness)
外部環境	機会 (Opportunity)	<p>【積極戦略】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・持ち前の高い技術力/開発力のさらなる磨き上げ ・東北放射光施設等を活用した革新的研究開発型スタートアップ創出の可能性検討 ・最適な出口戦略 (IPO/M&A) の早期の設定と推進 	<p>【改善戦略】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実践的なビジネスプランの学びなどを通して経営者としてのスキル向上 ・産学官金ネットワークやマッチングへの参入 ・説得力のあるビジネスプランの策定と説明による、地銀との良好な関係の構築 ・成長が期待される市場探し (大手と競合しないブルーオーシャンを狙った市場戦略、品質やコストでの競争優位の獲得) ・首都圏との近接性を活かした「人材確保」「資金調達」「オープンイノベーション」の強化
	脅威 (Threat)	<p>【差別化戦略】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・起業家のマネジメントスキル向上と外部プロ人材 (副業・兼業含む) の積極活用 ・魅力的な職場環境を提示することで、首都圏IPO経験やスキルを積んだ東北圏出身人材に対するUIターン採用 ・UIターン者への移住支援、副業解禁 ・地方発スタートアップ企業や技術力/開発力の魅力発信 	

6. 東北圏に関するクロスSWOT分析② <スタートアップ支援者>

		内部環境	
		強み (Strength)	弱み (Weakness)
外部環境	機会 (Opportunity)	<p>【積極戦略】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東北大学ベンチャーパートナーズを核とする広域的な支援の枠組みに東北・新潟各県の産官学金が参加することにより、スタートアップへの人材、資金、オープンイノベーション支援を促進 	<p>【改善戦略】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・官主導の産官学金ネットワークに対する地域の事業会社・地銀・VCの積極的参加の促進 ・既存の支援ネットワークがサポートする、起業家が気軽に経営財務を学ぶ機会（オンラインセミナー等）の提供 ・死の谷をつなぐリスクマネーの供給体制の整備によるフォローオン投資体制の構築
	脅威 (Threat)	<p>【差別化戦略】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学生/若者に対するアントレプレナーシップ教育の充実 ・首都圏往来者に対する移動コスト補填などの支援強化（新幹線代の補助など） ・IPOやM&A経験のある人材やスキルを積んだ人材のUIターン支援、メンターとしての紹介（支援） 	

7. 東北圏が取るべき施策の方向性①

【提言1】地域一丸となったスタートアップ・エコシステムの抜本的強化



7. 東北圏が取るべき施策の方向性②

【提言2】成長エンジンとなるスタートアップと事業会社とのオープンイノベーション創出

- 行政が構築するマッチング機会に地元事業会社を巻き込み、スタートアップと地元事業会社のオープンイノベーション機会を増やしていく
⇒具体的には、
 - ① 宮城県「テクスタ宮城」（2023年度運用開始予定）の仕組みを活用したテック系スタートアップと地場企業のマッチングの促進
 - ② 東北経済産業局のスタートアップとVC・支援機関等の交流イベント「J-Startup TOHOKU INNOVATORS GATHERING」への東北圏企業の参加促進
 - ③ スタートアップと地元事業会社のオープンイノベーションをファイナンス面から支援する「東北圏オープンイノベーションファンド」（仮称）の将来的な設立検討

7. 東北圏が取るべき施策の方向性②

【提言3】スタートアップ・エコシステムの東北圏全域への展開と深化の促進

- 上記1と2の提言実現により一定の広がりや深化が期待される産学官金の連携によるスタートアップ・エコシステムを東北圏全体に広げていくためには、エコシステムを東北圏全域に展開し、深化させていくことが重要
⇒具体的には、
 - ① 仙台・宮城を中心としたスタートアップ・エコシステムに、東北圏の各県が「参加」することにより東北圏全域に展開する
 - ② 東北大学ベンチャーパートナーズを事務局とする広域的なスタートアップ支援の枠組みに東北圏の産学官金が「参加」することにより、東北圏全域のエコシステムの深化を図る



公益財団法人
東北活性化研究センター
<https://www.kasseiken.jp/>



本報告書は当センターHP（<https://www.kasseiken.jp>）にて公開

（問い合わせ先）

公益財団法人東北活性化研究センター 専任部長 信太 克哉

〒980-0021

仙台市青葉区中央2丁目9番10号セントレ東北9F

TEL:022-222-3394

FAX:022-222-3395

E-mail: k-shinta@kasseiken.jp