

東北圏のスタートアップの 成長による 地域活性化調査

2023年3月

公益財団法人
東北活性化研究センター

目次

はじめに	1
要旨.....	2
第1章 調査の視点.....	5
第2章 スタートアップをとりまく東北圏の現状.....	8
1. 東北圏の社会経済環境	8
2. スタートアップに関する国の施策や経済界の動向	16
3. スタートアップの動向	23
4. スタートアップ企業の支援サイドの取り組み（金融機関、行政）	34
5. データに基づく仙台市と福岡市の比較	50
6. 東北圏におけるスタートアップの成長に関する仮説.....	52
第3章 ヒアリング調査.....	54
1. スタートアップ	55
2. VC等金融機関・大学	61
3. その他の支援サイド（行政・経済界・事業会社）	64
第4章 仮説の検証と対応策	68
1. スタートアップの成長要素別にみた東北圏と九州の違い	68
2. 東北圏のSWOT分析.....	75
第5章 東北圏のスタートアップの成長に向けた提言	80
【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.....	82
【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 ..	85
【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	87

本報告書における東北圏は、青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県、新潟県のことを指し、九州は福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県のことを指す。

はじめに

わが国のスタートアップの多くは、いわゆる「魔の川」「死の谷」などの障壁により、スタートアップの成長段階でいうところの、プレシードからアーリーといった事業化の段階にとどまり、ミドル以降の成長・発展段階に進むことが難しいと言われ、特に東北圏などの地方圏ではその傾向が強いと言われている。

ベンチャー／スタートアップの成長に関するこれまでの調査は、ともすればベンチャー／スタートアップの成長には何が必要かという経営学の教科書的な提言にとどまり、具体性に欠けるきらいがあった。本調査では、地方圏におけるスタートアップ先進地域と評される九州との比較を通じ、東北圏に足りないもの、足りているもの、九州と変わらないものを、ヒト（スタートアップ起業家、同支援者）、モノ（制度、施設）、カネ（VC・金融機関）、情報・ネットワークなどの観点から、東北圏、九州の定量データやスタートアップ、VC・金融機関、行政、経済界・事業会社の方々へのヒアリング調査などをもとに検証し、東北圏のスタートアップが更なる成長を遂げるためには何が必要かについて、可能な限り客観的かつ具体的な方向性を提示することを心掛けた。

本調査報告書の作成においては、公益財団法人九州経済調査協会の協力をいただいた。また、ヒアリング調査を進めるに当たり、東北圏や九州の企業、団体、行政機関の皆さまから多大なご協力を頂いた。この場を借りて厚く御礼申し上げたい。

本報告書が東北圏においてスタートアップ企業が次々と生まれ、地域が活性化するひとつのきっかけとなれば、これに勝る喜びはない。

2023年3月

公益財団法人東北活性化研究センター

要旨

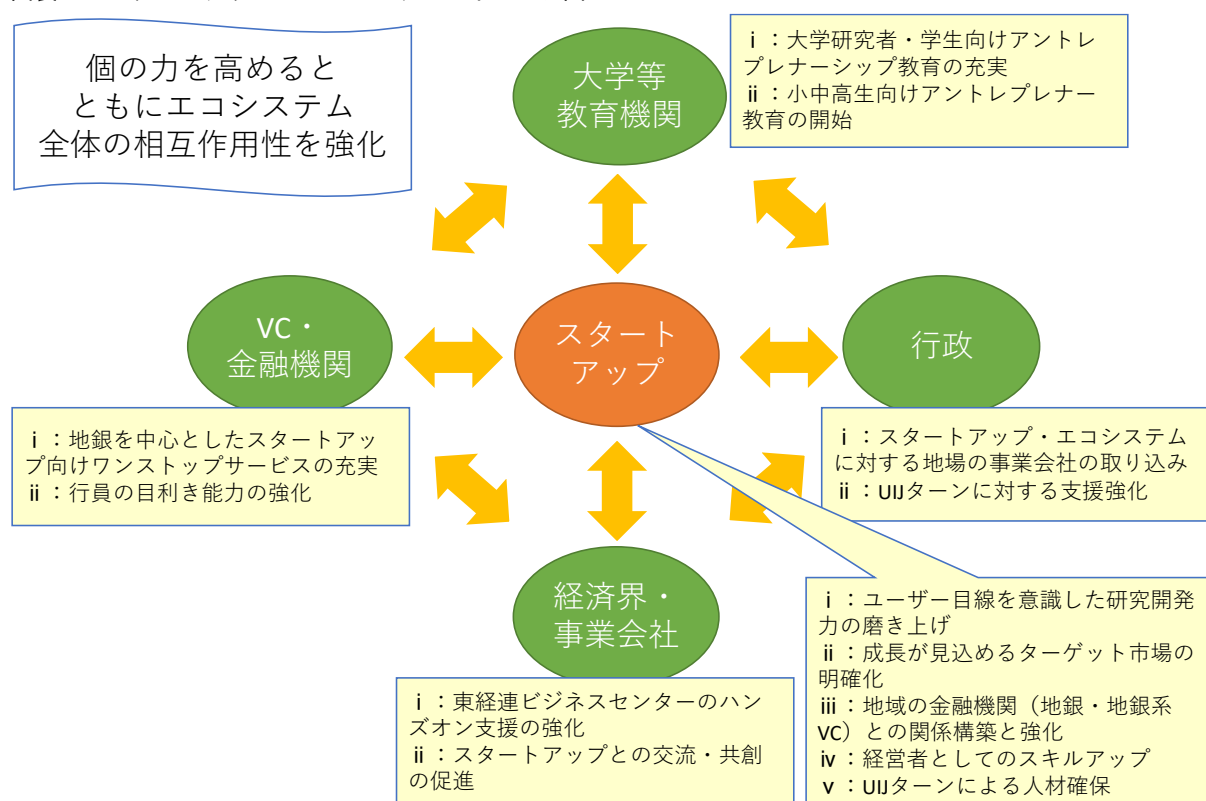
本調査では、スタートアップの成長が先行する九州との比較等を通じ、東北圏のスタートアップがシード・アーリーのステージを抜け出し、ミドルからレイターさらには株式上場などのイグジットに到達するためには何が必要かを明らかにするため、東北圏と九州のスタートアップ、及び、スタートアップ支援者（VC・金融機関、行政、経済界、事業会社）へヒアリング調査を行うとともに、当該ヒアリング調査等から得られた情報をもとに両地域のSWOT分析を行い、東北圏のスタートアップが更なる成長を遂げるために必要な取り組みの方向性について提言を行った。その結果、東北圏の「強み」は、東北大学を始めとする各県の大学が有する高い技術力・研究力、及び、東北大学ベンチャーパートナーズを核とした広域的な成長支援の枠組みの存在であること、一方、「弱み」は、CxO人材等専門人材不足、及び、民間事業者とのオープンイノベーションの弱さであることが分かった。他方、九州の「強み」は、スタートアップとオープンイノベーションの担い手である民間事業者との連携の強さ、「弱み」は東北圏と同様、CxO人材等専門人材不足であることが分かった。また、起業家（経営者）のスキル不足、人材確保の困難さ、VC・金融機関の取り組み内容、自治体の支援メニューにおいては東北圏と九州で大差ないものの（但し、VCの数と種類は九州が上回る）、地場企業を始めとした民間事業者とスタートアップとの自律的な協業の度合いの違いが東北圏と九州のスタートアップの成長に大きな影響を与えていることが分かった。即ち、東北圏ではスタートアップ・エコシステムが行政主導であり、九州のように事業会社による自律的な関与が少ないこと、そのため、東北圏では、スタートアップと地元の民間事業者とのマッチング機会に乏しく、成長エンジンとなるオープンイノベーションが生まれにくい構造になっていること、また、スタートアップとのオープンイノベーションに対する事業会社による自発的なリスクマネー供給体制が不十分であり、スタートアップの成長やオープンイノベーションが進まない要因のひとつとなっていることが分かった。

以上を踏まえ、本調査では、東北圏のスタートアップが更なる成長を遂げるために必要な取り組みの方向性について、以下の3つの提言を行った。

【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

イノベーションの源泉である大学等を中核とし、質の高い基礎研究から生まれた新たな技術(ディープテック等)や若手研究者などの創造性に富んだ人材がスタートアップの創出と成長を実現するため、東北圏のスタートアップ、大学等教育機関、VC・金融機関、行政、経済界・事業会社が一体となってスタートアップ・エコシステムの抜本的強化に取り組むことが重要である。具体的には、スタートアップ、大学等教育機関、VC・金融機関、行政、経済界・事業会社の各ステークホルダーが、本調査で明らかになった戦略の方向性(To Do List)に沿った取り組みを強化し、個の力を高めるとともに、スタートアップ・エコシステム全体の相互作用を抜本的に強化していくことが重要である。

図表1 スタートアップ・エコシステムのイメージ図

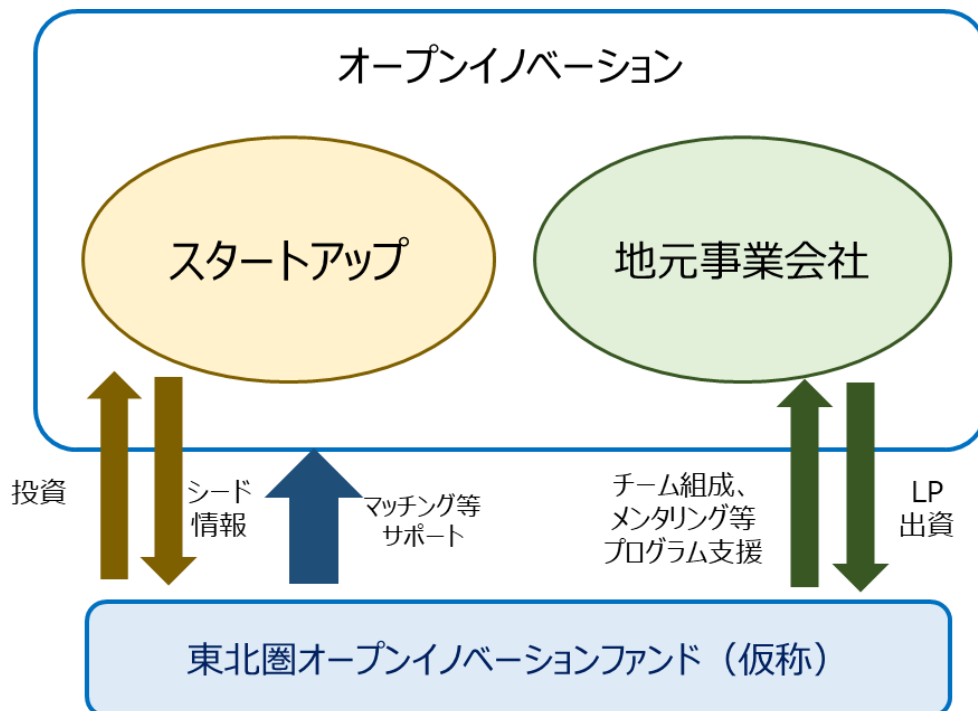


【提言2】成長エンジンとなるスタートアップと事業会社とのオープンイノベーション創出

東北圏では地元事業会社によるスタートアップとのオープンイノベーションが九州に比べて格段に少なく、両者をつなぐ接点やネットワークも十分ではない状況にある。従って、東北圏では、行政が主体となってスタートアップと地元事業会社とのマッチング機会を創出し、当該マッチングの取り組みの中に地元事業会社を巻き込むことにより、スタートアップと地元事業会社の接点を粘り強く積み上げていくことが重要である。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東北経済産業局の東北地域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などが考えられる。

図表2 東北圏オープンイノベーションファンド(仮称)のイメージ図



【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の提言が実現した場合、産学官金によるスタートアップ・エコシステムは一定の広がりや深化が期待されるものの、これを東北圏全体のスタートアップ・エコシステムの強化につなげていくためには、当該取り組みを東北圏全域に展開し、深化させていくことが重要である。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、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」するなどの方向性が考えられる。

[担当：調査研究部 専任部長 信太 克哉]

第1章 調査の視点

■調査の目的

本調査では、地域経済活性化の新たな担い手として、スタートアップを位置付けるものとする。スタートアップは、人口減少等により伸び悩む地域の産業界のイノベーションの担い手として期待が高まっており、これらの企業の成長が、地域の活性化につながるものと期待される。

わが国のスタートアップの多くは、いわゆる「魔の川」「死の谷」などの障壁により、スタートアップの成長段階でいうところの、プレシードからアーリーといった事業化の段階にとどまり、ミドル以降の成長・発展段階に進むことが難しいとされ、特に東北圏などの地方ではその傾向がさらに強いことが予想される。ミドル以降に成長・発展するスタートアップを東北圏で増やすためには、ミドル以降に到達した企業の成長経緯・経験、およびその際の支援サイド（大学等教育機関、VC等金融機関、行政、経済界・事業会社など、以下同じ）のサポート内容を分析することが必要となる。

そのため本調査では、文献調査や統計分析などの定性・定量分析から、スタートアップをとりまく東北圏の現状を把握しつつ、成長に関する仮説を提示する。そして、スタートアップおよび支援サイドに対するヒアリング調査から、スタートアップのスケールアップに必要な要素、ならびに現在も残る課題を抽出する。これらの検討をもとに、地域活性化につながる東北圏のスタートアップの成長に向けた方策を、スタートアップ、大学等教育機関、金融機関、行政、経済界・事業会社向けに提言することを目的とする。

■調査にあたっての仮説と地域比較

スタートアップの成長ステージについては、一般的には、創業時のシードから、アーリー、ミドル、レイター、そしてIPOやM&Aのイグジットで説明される（図表1-1）。東北圏のスタートアップの多くがミドル以降の成長・発展を遂げることが難しいことについては、東北圏の現状を踏まえた後に仮説を立てるものとする。ヒアリング調査については、この仮説の検証のために実施するものとする。

一方、わが国のスタートアップおよび支援サイドの多くは、圧倒的に東京（首都圏）に集中し、東北圏とその規模や環境が大きく異なる。スタートアップの成長に必要な要素は、東京（首都圏）でも東北圏など地方でも大きな違いはないが、東京を分析・比較対象としても、そのスケールや取り巻く環境が大きく異なることから、東北圏としての課題解決策が見えにくくなる恐れがある。そのため、仮説の検証にあたっては、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（7県）との比較により実施する。九州との比較については、基本的には調査全般で実施し、最終的に東北圏ならではの課題と、「地方（東北圏・九州）」に共通する課題を明らかにして、仮説検証の深掘りならびに解消方法の提言に生かすものとする。

■本調査における分析とフロー

本調査では、以下の3つの分析から、東北圏のスタートアップの成長を推進するために求められる方策を検討し、提示する。

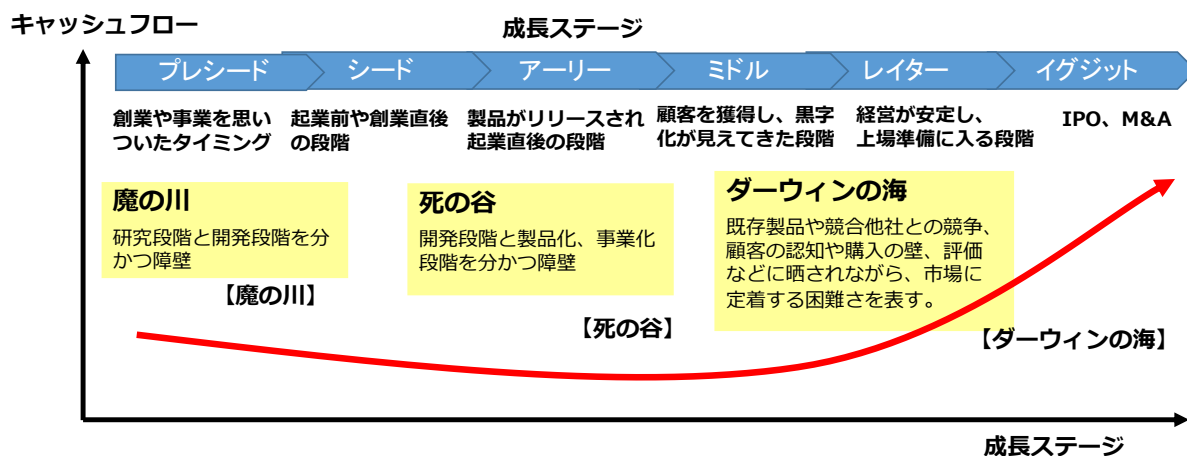
①：文献・データによる調査から、東北圏と九州（および仙台市と福岡市）の社会経済動向やスタートアップの動向、スタートアップの支援サイドの動きの違いについて整理した上で、東北圏におけるスタートアップの成長に関する仮説を立てる。

②：東北圏と九州のスタートアップ（主に成長過程におけるミドルからレイター、上場に至った企業）および支援サイド（大学等教育機関、VC等金融機関、行政、経済界・事業会社）に対してヒアリング調査を実施し、スタートアップについては成長した要因を明らかにし、支援サイドについては地域のスタートアップの支援で効果があった要素を明らかにする。

③：①と②の調査結果を踏まえつつ、①の仮説への対応策を明示する。合わせて、東北圏のスタートアップの成長環境に関するSWOT分析、ならびにスタートアップと支援サイドに関するクロスSWOT分析を実施する。

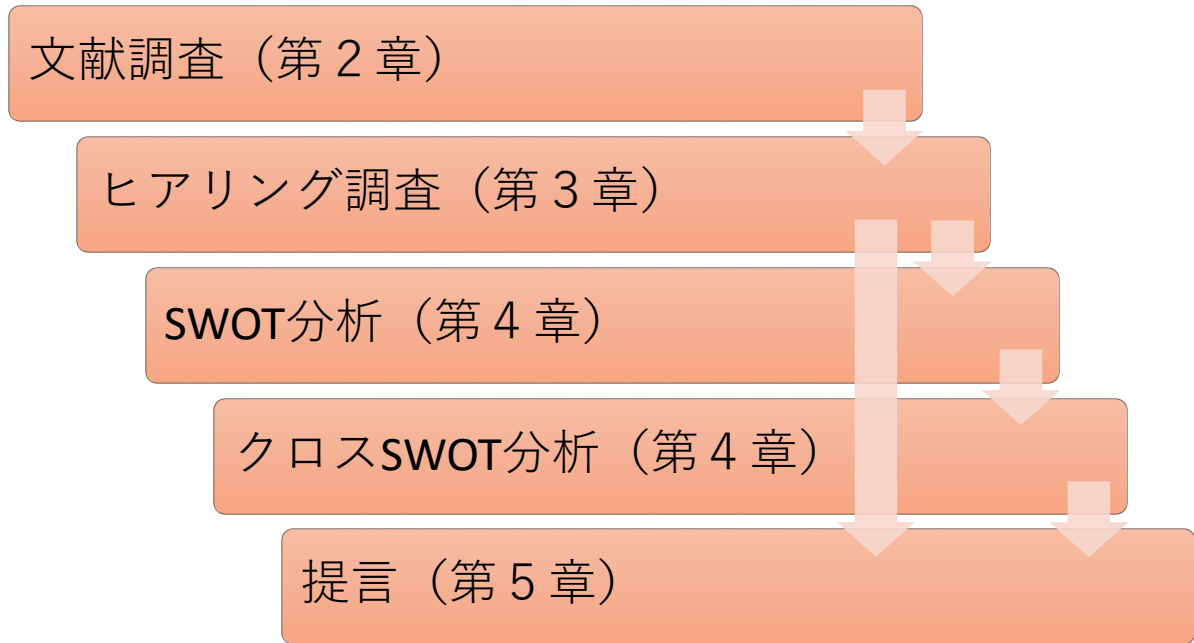
なお、東北圏と九州の比較においては、人・モノ・カネ・情報・ネットワークの面から分析をするものとする。加えて、東北圏と九州で共通する課題とポイントを抽出する。

図表1-1 スタートアップの成長ステージのイメージ



資料) 各種資料より東北活性研作成

図表 1-2 本事業における調査フロー図



資料) 東北活性研作成

第2章 スタートアップをとりまく東北圏の現状

本章では、社会経済環境、国の施策や経済界の動向、スタートアップ、スタートアップの支援サイドについて、統計や文献などから東北圏の現状について定量的・定性的に分析する。ならびに、東北圏の中心的な都市である仙台市と、九州の中心的な都市である福岡市の比較をした上で、東北圏におけるスタートアップの成長・発展に関する仮説を提示する。

1. 東北圏の社会経済環境

1) 日本の中の東北圏

東北圏は、人口では 8.5%、域内総生産（GDP）では 7.6%、電力需要量、小売業年間販売額、建築着工額などの主要経済指標はおおむね 7～9% のシェアを持つ（図表 2-1）。国土の 2 割を占める面積を除き、おおむね「1 割経済」と概括される九州に近い社会経済規模を持つといえる。

図表 2-1 東北圏と九州の国内シェア

分類	単位	年次	全国	東北圏		九州	
					全国シェア		全国シェア
面積	km ²	2022	377,973	79,532	21.0	42,230	11.2
総人口	千人	2021	125,502	10,696	8.5	12,706	10.1
域内総生産（名目）	億円	F.Y.2019	5,807,669	443,438	7.6	483,171	8.3
電力需要量	百万kWh	F.Y.2021	837,379	79,720	9.5	81,851	9.8
小売業年間販売額	億円	2019	1,390,012	122,184	8.8	136,147	9.8
建築着工額	億円	2021	262,607	19,533	7.4	24,535	9.3

資料) 各種統計資料より東北活性研作成

2) 全国と比べても低い東北圏の開業率・廃業率

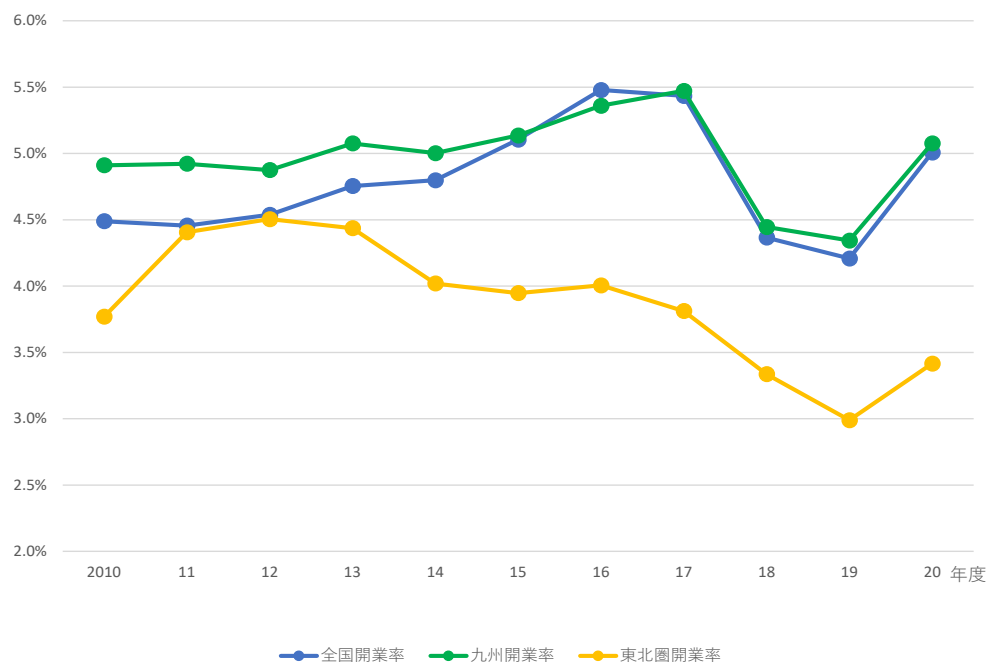
■全国・九州と比べると開業率が低い東北圏

厚生労働省「雇用保険事業年報」を用いて、全国と東北圏、九州の開業率と廃業率の推移をみる。

そもそもわが国の開業率・廃業率は主要国と比較すると低く、企業の新陳代謝が進みにくい特徴があるが、東北圏の開業率は全国よりもさらに低い傾向にある（図表 2-2）。全国の開業率は、おおむね 4.5～5.5% の間を推移しているが、東北圏は、2011 年の東日本大震災をきっかけに宮城県、青森県、岩手県など、震災の被害が大きかった太平洋沿岸部で震災復興に伴う新規開業が進んだことにより開業率が上昇し、2013 年度までは 4.5% 程度と全国の水準に近かった。しかし、震災復興が一段落した後は減少傾向に転じ、2019 年度は 3.0% 程度と、全国を大きく下回っている。なお、九州の開業率は、おおむね全国と同じ傾向で推移しているが、全国よりもその水準が若干高い。

なお、それぞれの地域の中心都市である仙台市と福岡市の開業率は、2020 年度時点で仙台市は 7.03%（全国 2 位）、福岡市は 7.42%（全国 1 位）と、地域でも突出した数値となっている。

図表 2-2 全国・東北圏・九州の開業率推移

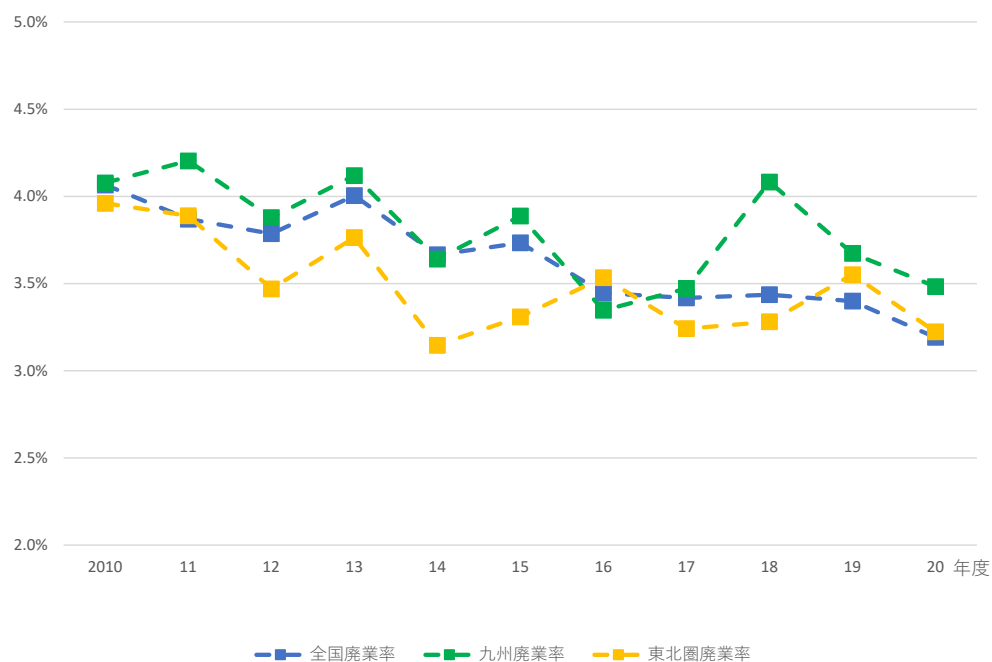


資料) 厚生労働省「雇用保険事業年報」より東北活性研作成

■ 廃業率も低い東北圏

東北圏の廃業率については、全国と比べると低い傾向にあるものの、開業率ほどの顕著な差はみられない(図表 2-3)。2010 年度から 2020 年度に至るまで、全国、東北圏、九州ともに上下動をくりかえしながら、廃業率は緩やかに減少してきた。なお九州は、開業率と同様に廃業率も全国よりも高い傾向がみられる。

図表 2-3 全国・東北圏・九州の廃業率推移



資料) 厚生労働省「雇用保険事業年報」より東北活性研作成

2010年度から2020年度の全国、東北圏、九州の開廃業率差（開業率－廃業率）をみると、開廃業率が常にプラスで会った全国、九州と比べて、東北圏の2010年度と2019年度はマイナスであった（図表2－4）。全国・九州に比べて開業率が低いことも影響しているため、東北圏は震災の影響が一段落した後は、「退場」する企業に対して「誕生」する企業が少なく、新陳代謝が余り進んでいないといえる。

図表2－4 全国と東北圏と九州の開業率・廃業率・開廃業率の推移（全業種）

（単位：年度、％）

		2010	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
全国計	開業率	4.5%	4.5%	4.5%	4.8%	4.8%	5.1%	5.5%	5.4%	4.4%	4.2%	5.0%
	廃業率	4.1%	3.9%	3.8%	4.0%	3.7%	3.7%	3.4%	3.4%	3.4%	3.4%	3.2%
	開廃業率	0.4%	0.6%	0.8%	0.8%	1.1%	1.4%	2.0%	2.0%	0.9%	0.8%	1.8%
九州地域	開業率	4.9%	4.9%	4.9%	5.1%	5.0%	5.1%	5.4%	5.5%	4.4%	4.3%	5.1%
	廃業率	4.1%	4.2%	3.9%	4.1%	3.6%	3.9%	3.3%	3.5%	4.1%	3.7%	3.5%
	開廃業率	0.8%	0.7%	1.0%	1.0%	1.4%	1.2%	2.0%	2.0%	0.4%	0.7%	1.6%
東北圏	開業率	3.8%	4.4%	4.5%	4.4%	4.0%	3.9%	4.0%	3.8%	3.3%	3.0%	3.4%
	廃業率	4.0%	3.9%	3.5%	3.8%	3.1%	3.3%	3.5%	3.2%	3.3%	3.6%	3.2%
	開廃業率	-0.2%	0.5%	1.0%	0.7%	0.9%	0.6%	0.5%	0.6%	0.1%	-0.6%	0.2%

資料) 厚生労働省「雇用保険事業年報」より東北活性研作成

3) スタートアップ企業の雇用創出への貢献

■社歴の若い企業の割合は全国平均よりもやや低い

開業3年・5年以内に起業した事業所の開業数と、これらの全事業所に対する割合を見ることで、スタートアップなど社歴の若い企業の経済全体に対する影響についてみた。

東北圏の2016年の事業所数に対する開業3年以内に誕生した事業所は全体の3.0%、開業5年以内は全体の6.6%を占める（図表2－5）。前述のとおり、東北圏は全国よりも開業率が低い、5年以内の開業割合は全国（6.8%）と比べると若干低い程度である。ただし、県別には差が生じている。5年以内について、岩手県（8.4%）と宮城県（9.4%）は東北圏全体よりもかなり高い割合であるが、その他の5県は東北圏全体よりも低い。岩手県と宮城県を除くと、全体的にスタートアップを含めた社歴の若い企業の割合が低いのが東北圏の特徴といえる。

一方で九州は、3年以内が3.6%、5年以内が7.8%と全国・東北圏と比べると社歴の若い企業の存在感が高いといえる。

図表 2-5 開業3年・5年以内起業による事業所の開業数と全事業所に対する割合

	事業所数						開業3年	開業5年
	2012年開業	2013年開業	2014年開業	2015年開業	2016年開業	以内 (%)	以内 (%)	
青森県	14,050	254	207	199	167	66	3.1	6.4
岩手県	13,446	362	258	224	222	65	3.8	8.4
宮城県	27,108	868	543	536	420	180	4.2	9.4
秋田県	11,556	174	156	129	126	60	2.7	5.6
山形県	14,326	212	181	164	122	64	2.4	5.2
福島県	26,166	479	424	340	223	115	2.6	6.0
新潟県	30,392	419	365	329	293	124	2.5	5.0
東北圏	137,044	2,768	2,134	1,921	1,573	674	3.0	6.6
九州	148,251	3,437	2,723	2,393	2,004	994	3.6	7.8
全国	1,631,150	34,514	25,934	23,737	18,431	8,615	3.1	6.8

注1) 株式会社、有限会社、相互会社、合名会社、合資会社、合同会社など日本で登記した会社の「単独事業所」「本所・本社・本店」における事業所を対象に算出

注2) 開業3年以内は、2016年の全事業所数に対する2014-2016年に開業した事業所数の割合

注3) 開業5年以内は、2016年の全事業所数に対する2012-2016年に開業した事業所数の割合

資料) 総務省統計局「統計センサス」

■ 5年以内の開業による雇用創出は全体の5.9%

従業員数については、2012年に比べて全国が減少するなか(▲4.9%)、震災からの復興期にあった宮城県(▲0.9%)の減少率が小幅にとどまっている。また、開業時期による従業員数の全体に対する割合をみると、東北圏の従業者数(2016年)に対する開業3年以内に誕生した従業者数は全体の2.7%、開業5年以内は全体の5.9%を占める(図表2-6)。事業所数と同様に、全国(3.5%、7.5%)と比較すると東北圏は低い。従業者数でも岩手県(2.9%、7.6%)と宮城県(4.2%、9.1%)の割合は高いが、他の県は全国と比べると低い。

また、九州(3.0%、6.5%)と比較しても東北圏の水準は低い。東北圏の開業後の雇用効果については、全国と比べても九州と比べても、やや物足りない結果となっている。

図表 2-6 従業者数の推移(2012・2016年)と開業3・5年以内企業による従業者の雇用、割合(2016年)

	従業者数(総数)			開業年別従業者数						開業3年	開業5年
	2012年	2016年	2016年-2012年	2012年開業	2013年開業	2014年開業	2015年開業	2016年開業	5年合計	以内	以内
青森県	191,023	181,651	▲9,372	2,574	1,986	2,074	1,574	648	8,856	2.4	4.9
岩手県	188,703	181,951	▲6,752	5,335	3,333	1,941	2,715	578	13,902	2.9	7.6
宮城県	321,631	318,825	▲2,806	9,095	6,497	6,450	4,607	2,356	29,005	4.2	9.1
秋田県	154,579	145,072	▲9,507	1,606	1,446	1,441	1,342	514	6,349	2.3	4.4
山形県	200,793	187,593	▲13,200	2,012	2,766	1,734	1,126	706	8,344	1.9	4.4
福島県	320,328	307,430	▲12,898	5,524	5,177	4,006	2,707	1,054	18,468	2.5	6.0
新潟県	410,159	382,969	▲27,190	4,621	3,594	3,504	3,225	1,484	16,428	2.1	4.3
東北圏	1,787,216	1,705,491	▲81,725	30,767	24,799	21,150	17,296	7,340	101,352	2.7	5.9
九州	1,906,155	1,799,518	▲106,637	34,244	28,945	25,120	18,605	10,796	117,710	3.0	6.5
全国	21,942,143	20,862,001	▲1,080,142	443,851	385,639	340,727	266,789	129,411	1,566,417	3.5	7.5

注1) 株式会社、有限会社、相互会社、合名会社、合資会社、合同会社など日本で登記した会社の「単独事業所」「本所・本社・本店」における事業所を対象に算出

注2) 開業3年以内は、2016年の全事業所数に対する2014-2016年に開業した事業所の従業者数の割合

注3) 開業5年以内は、2016年の全事業所数に対する2012-2016年に開業した事業所の従業者数の割合

資料) 総務省統計局「統計センサス」

4) 地域における企業の成長とオープンイノベーションの動向

■東北圏の上場企業数は91社

東北圏各県の上場企業数をみると、全都道府県の14位である新潟県の38社を筆頭に、宮城県が21社、福島県が12社など合計で91社存在する（図表2-7）。新規企業による開業効果・雇用創出効果が東北圏の中では高い宮城県でも、上場企業数は全国中20位にとどまる。また、全国の上場企業に対する東北圏の割合は2.2%に過ぎない。地域で誕生して地域で育ち、上場に至った企業は一定数存在するものの、その数は少ないことがうかがえる。一方、九州については、全国第6位である福岡県（90社）だけで東北圏全体の上場企業数とほぼ同じとなっており、九州全体でも128社（全国の3.2%）存在している。

東北圏の上場企業91社のうち2010年以降の創業は18社で全体の19.8%を占めるが、全国の28.2%、九州の29.6%よりも10%程度低い。東北圏は創業年の古い老舗企業が多く、スタートアップを含めた社歴の若い企業が上場する割合が、全国や九州よりも低いといえる。

図表2-7 都道府県別上場企業数

都道府県	上場企業数	都道府県	上場企業数	都道府県	上場企業数	都道府県	上場企業数
東京都	2,125	長野県	38	茨城県	15	宮城県	6
大阪府	445	新潟県	38	香川県	15	山形県	6
愛知県	231	岐阜県	32	愛媛県	14	岩手県	6
神奈川県	190	石川県	29	山梨県	14	佐賀県	6
兵庫県	122	富山県	27	福島県	12	高知県	6
福岡県	90	群馬県	25	鹿児島県	12	熊本県	5
埼玉県	75	岡山県	22	滋賀県	12	青森県	4
京都府	72	宮城県	21	和歌山県	10	秋田県	4
千葉県	56	栃木県	20	大分県	8	鳥取県	4
北海道	53	三重県	20	徳島県	7	島根県	3
静岡県	52	山口県	18	沖縄県	6	長崎県	1
広島県	52	福井県	16	奈良県	6	全国	4,051

注1) 上場企業数については登記上の本店所在地を基に算出。実務上の本社所在地とは異なる

注2) 2022年8月2日現在

資料) 上場企業サーチ「日本の株式会社と上場企業数」より東北活性研作成

■オープンイノベーションによる新事業展開は徐々に拡大

近年、顧客ニーズの多様化や市場の成熟の加速、製品・サービスのライフサイクルのスピードが速まることにより、市場に対する製品やサービスの早期投下・早期投入が企業に強く求められるようになった。こうした中、大企業は従来の自社の経営資源を活用した一社単独の「自前主義」での対応は限界に達し、これを脱却して自社に不足する技術や事業領域を補い、また新事業開拓を迅速に行うため、他社とのオープンイノベーションを進めている。

過去3年間、東北圏ではオープンイノベーションによる新規事業展開に向けた動きが、報道レベルに限っては10数件見られるようになってきている（図表2-8）。中には、地元の事業会社とスタートアップによるオープンイノベーションがみられる。例えば、東杜シーテック（株）（宮城県仙台市）は地場企業との連携の下、東北大学の画像AIを用いて魚の選別装置を開発した。アンデ

ックス（株）（宮城県仙台市）は、地場企業との連携の下、公立はこだて未来大学等と連携して、温度センサーなどを内蔵したブイを開発し、水産事業者の作業効率化に取り組んでいる。（株）菊池製作所（東京都八王子市・拠点工場が福島県飯舘村などに存在）も東北大学未来科学技術共同研究センター（NICHe）と連携し、東北企業との連携や、東北大学ベンチャーパートナーズ（株）（宮城県仙台市）投資企業への資本出資に取り組んでいる。

一方、同一期間で同一の手法で調査した九州では、こうした新事業展開の動きが30数件見られている（図表2-9）。九州の事業連携は、2019年頃は地元の事業会社と関東圏のスタートアップによるものが多かったが、近年は地元の事業会社と地元のスタートアップによる連携も見られるようになってきている。新事業展開について、東北圏は九州よりも報道される取り組み数が少ないといえる。

図表2-8 東北圏の主な企業のオープンイノベーションによる新事業展開

年月	東北圏での主な事業連携による新事業展開（パイロット事業・実証試験含む）
2019年12月	介護・福祉関連業務支援ソフト開発などのエヌ・デーソフトウェア（株）（ND社）は9日、AIを活用したケアマネジメント支援を手掛ける（株）シーディーアイ（CDI社）に出資し、資本業務提携を発表。業務提携は、福祉事業所の労務管理や業務支援を目的としたND社の主力ソフト商品「ほのぼのシリーズ」とCDI社のシステムの連携、AIエンジンとアルゴリズム（計算手法）の共同利用による製品開発一などの内容
2020年9月	（株）荘内銀行は、全国各地の金融機関と連携し企業の事業承継を支援しているインクグロウ（株）と業務提携。同社が運営する企業の合併・買収（M&A）マッチングサイト「事業引継（ひきつ）ぎ。（ドット）net（ネット）」を活用し、取引企業に代わり相手先企業の取引金融機関と事業承継交渉を推進
2020年11月	創業支援や自治体と連携した地方創生事業を手掛ける（株）MAKOTO WILLは、起業家育成のLocal Local（株）と業務提携。後継者難に悩む中小企業と若手経営者のマッチングを通じて事業承継を支援
2021年9月	住宅資材製造の（同）良品店、建築資材販売などの（株）シーズ、藤田建設工業（株）の三社による「パネルログ構法の技術・事業許諾に関する契約」に調印。県産材の使用量増、建築費の低価格化につながるとして注目。業務提携により良品店のパネルログ構法技術を、シーズと藤田建設工業の製造、販売、施工が可能に
2021年11月	障害者のアート作品の商品化を手掛ける盛岡市のベンチャー企業・（株）ヘラルゴニー、J R東日本スタートアップ（株）と資本業務提携を締結。J R東グループと連携して、障害者アートの活躍の場を広げる
2021年11月	ソフトウェア開発・販売のトライボッドワークス（株）は、カー用品販売大手チェーンを運営する（株）オートボックスセブンと提携し、クラウド管理型のアルコールチェックサービスの提供を開始。2022年10月には法人車のドライバーの飲酒検査が義務化される見通しで、対応が求められる企業や自治体などに売り込む
2022年1月	（株）東北銀行、太陽光発電所開発などを手掛けるリニューアブル・ジャパン（株）と業務提携を結び、東北の再生可能エネルギー事業を支援し、脱炭素社会への貢献を指向
2022年2月	国産ロケットを独自に開発しているベンチャー企業インターステラテクノロジズ（株）と南相馬市は9日、連携協定を結び、部品開発や地域製造業の高度化で協力することを決定
2022年3月	東北電力（株）、農業系ベンチャー・プランツラボラトリー（株）が建設した植物工場「リーフルファーム仙台港（全電力を再生可能エネルギーで担う）」からレタスを出荷
2022年5月	東北大発ベンチャー企業の（株）シグマアイ、包装資材商社の（株）高速と提携し、物流倉庫内の作業効率化に向けた実証実験を高速関東物流センターで開始。センターでは、スーパーで使われる食品トレーや値引き用シール、果物を入れる袋など商品約4000種を保管。（株）シグマアイは商品の大きさや重さ、倉庫内の保管位置、出し入れ頻度などの情報提供を受け、最適な配置を割り出す。解析には膨大な選択肢の中から最適な組み合わせを見つける計算手法「量子アニーリング」を使用
2022年7月	（株）東邦銀行、温室効果ガスの排出量を算定・可視化するクラウドサービス提供を行う（株）ゼロボードと業務連携し、CO ₂ 排出量の可視化サービスの支援を開始
2022年7月	（株）東邦銀行、温室効果ガスの排出量を算定・可視化するクラウドサービス提供を行うアスエネ（株）と業務連携し、CO ₂ 排出量の可視化サービスの支援を開始
2022年7月	（株）東邦銀行と、資産運用ロボアドバイザー「WealthNavi」を手掛けるウェルスナビ（株）は新たな資産運用サービスの開発を目的に業務提携を締結
2022年8月	電子商取引（EC）サイト構築やデジタルトランスフォーメーション（DX）支援を手掛ける（株）ワイヤードビーンズは、地域DXの強化に向けて（株）東邦銀行と業務提携を締結

資料）2019年1月～2022年8月 日経テレコンから抜粋し東北活性研作成

図表 2-9 九州の主な企業のオープンイノベーションによる新事業展開

年月	九州での主な事業連携による新事業展開（パイロット事業・実証試験含む）
2019年1月	九州電力（株）、イーレックス（株）及び日産自動車（株）の3社は、電気自動車を活用した、最大需要電力を削減するV2B（Vehicle to Building）パイロットプロジェクトを共同で開始
2019年1月	三井物産（株）、スマートフォンアプリを利用した相乗りタクシーサービスを開始へ。（有）荒尾タクシーと連携し、熊本県荒尾市で実証実験を実施
2019年2月	西日本鉄道（株）、ecbo（株）と業務連携。ソラリアステージにて荷物預かりサービスを開始
2019年2月	化粧品開発などを手掛けるウービィー（株）と多賀真珠、長崎大大学院水産・環境科学総合研究科の3者、共同で開発した樹脂で包んだ遺骨をアコヤガイに入れて真珠を作りペットを吊る、「真珠葬」と名付けられた新事業を開始
2019年3月	九州電力（株）、東京大学発のスタートアップ企業のエクセルギー・パワー・システムズ（株）と業務提携し、アイルランド島で蓄電池を活用したサービスの事業化に取り組むと発表
2019年4月	第一交通産業（株）、高齢者向けの緊急通報サービスを手掛けるALSOKあんしんケアサポート（株）と連携。通報でタクシー運転手が駆け付け
2019年5月	九州旅客鉄道（株）と第一交通産業（株）、鉄道とタクシーを組み合わせた交通サービスの提供で包括的な業務提携契約を締結し、正式に発表。両社のスマホ予約アプリの連携などで次世代移動サービス「MaaS」の実現に向けた取り組み
2019年9月	松尾建設（株）と（株）オプティムは、IoTやAIの活用推進で連携。3次元測量サービスや建設現場での安全管理システムなど
2019年9月	九州電力（株）、（株）Z-Worksと協業で、高齢者の健康維持支援サービス事業をパイロット事業として実施
2019年9月	九州電力（株）、NEX-t-e Solutions（株）への出資および同社との業務提携を発表。2023年度までに20,000kWh規模の定置用蓄電システムの事業化を目指す
2019年10月	九州電力（株）、（株）アイケンジャパンの協力で住宅設備点検「女性チーム」育成派遣事業をパイロット事業として実施
2019年10月	九州旅客鉄道（株）と西日本鉄道（株）、複数の移動手段を組み合わせる次世代交通サービス「MaaS」などで連携へ。共通のスマホアプリの導入やAIバスの活用などを行う
2019年10月	（株）西日本シティ銀行、農業の安全管理や環境配慮を定めた国際認証「グローバルGAP」取得支援事業に参入へ。農業コンサルの（株）ファーム・アライアンス・マネジメント・東京海上日動火災保険（株）と連携
2019年11月	（一社）別府市産業連携・協働プラットフォームB-biz LINKは、人材派遣会社のFUN to FUN（株）と業務提携を結び、旅館・ホテルの人手不足対策事業の開始を発表
2019年11月	ITコンサルティングの（株）サイバーレコードは、（株）電通の子会社と業務提携、（株）電通の顧客企業が手掛けているeコマース（電子商取引）の支援事業を開始
2019年12月	（株）Kabuk Style、（株）パソナJOB HUB、ANAセールス（株）と連携し、都市部の人材と地方企業のマッチングによって関係人口の拡大を図る事業を開始。地方を観光し地元企業と交流するツアーを企画し、地域課題解決に向けたアイデアを創出
2019年12月	西日本鉄道（株）の子会社西鉄エム・テック（株）と（株）YE DIGITAL、バス停を情報媒体として活用する「スマートバス停」事業を全国展開するために業務提携
2019年12月	総合商社の小平（株）、NECキャピタルソリューション（株）と農業事業領域での業務提携契約を締結

資料) 2019年1月～2022年8月 日経テレコンから抜粋し東北活性研作成

図表 2-9 九州の主な企業のオープンイノベーションによる新事業展開（つづき）

2020年1月	(株) ワールドホールディングス・(株) JTB、観光産業での人材サービスに本格参入、全国展開へ。両社が共同設立した(株) JWソリューションを中心に、人材育成プログラムを構築
2020年1月	(株) ふくおかフィナンシャルグループ・NEC(株)、マイナンバーカードをローン申し込み手続きに活用する実証実験を開始へ。内閣府のマイナポータルAPIと連携し、個人の所得情報を取得
2020年2月	漁船向けシステム開発スタートアップの(株) ライトハウス、(株) アクアサウンドなどと共同で、漁網の水深・水温測定センサーや、魚種が推定可能な魚群探知機などを開発
2020年6月	(株) 福岡銀行、取引先企業向けに業務の受発注情報を電子化するサービスを試験的に開始。フィンテックベンチャーの(株) スマイルワークスが開発したサービスを使い、同行のネットバンキングと連携して、生産性向上を支援
2020年9月	福岡銀行(福岡市中央区)、小口融資の際の信用審査をAIを活用してオンラインで完結する法人向けサービスを、クレジットエンジン(株)と協業して開発し提供開始。顧客企業の入出金データなどから信用力を審査して、最短で即日融資も可能
2020年10月	AIスタートアップの(株) グルーヴノーツ・キュービー(株)、量子力学を応用した「量子コンピューター」を使い、製造ラインで働く従業員の最適な勤務シフトを組むサービスを提供。「3密」回避など複雑な条件にも対応
2021年2月	(株) 正興電機製作所、AI機器開発のスタートアップHMS(株)に1億円を出資。HMS(株)が販売するAI機器を活用するため、ソフトウェアや製品を共同開発
2021年6月	九州電力(株)・衛星開発ベンチャーの(株) QPS研究所・JAXA、衛星を活用した水力発電所の点検で実証実験を開始
2021年11月	(株) 西鉄ホテルズ・OA・事務機器大手のフェローズジャパン(株)、福岡市の西鉄グランドホテルにテレワークをテーマにしたコンセプトルームを設置
2021年12月	衛星開発ベンチャーの(株) QPS研究所、スカパーJSAT(株)・日本工営(株)それぞれと業務提携を締結。共同でQPSの小型衛星を用いた新サービス開発へ。リアルタイムで地上を観測し、災害時の情報提供サービスを高度化
2022年2月	九州旅客鉄道(株)・亀の井バス(株)、大分県の由布院・別府でMaaSの実証実験を開始。スマートフォンアプリ「my route」を活用し、多様な交通手段を組み合わせることで利便性を高め、観光客誘致へ
2022年4月	ソフトウェア開発の(株) オプティム・九州電力(株)、ドローンとAIを活用したダム点検技術を開発。AIによる画像解析技術を活用。異常検知の精度が向上し、コストも4割削減可能
2022年4月	九州電力(株)・(株) 日本コンピュータ・アソシエーツ、地表面からの高度を一定に保つドローンの自動操縦技術を開発。標高データを基に地形に応じた相対的な高度を調整できる機能は珍しく、斜面や垂直面にも応用可能
2022年5月	九州電力グループの(株) キューデン・インターナショナル・再エネ開発を手掛ける自然・インターナショナル(株)、資本提携を実施。東南アジアを中心に共同で再エネ開発に取り組む
2022年5月	(株) ふくおかフィナンシャルグループ・温室効果ガス排出量算出を手掛ける(株) ゼロボード、連携協定を締結。企業の脱炭素化支援を拡大

資料) 2019年1月～2022年8月 日経テレコンから抜粋し東北活性研作成

2. スタートアップに関する国の施策や経済界の動向

1) 国の動向

■岸田内閣の掲げるスタートアップ戦略

岸田内閣は「新しい資本主義」の実現に向けた取り組みを進めている中で、2022年を「スタートアップ創出元年」と位置けるとともに、同年6月に公表した「新しい資本主義のグランドデザインおよび実行計画～人・技術・スタートアップへの投資の実現～」においても、「新しい資本主義」の実現にむけた4つの計画的な重点投資の1つにスタートアップへの投資を掲げた。具体的には、スタートアップの起業加速のため、①スタートアップの創業促進と、②既存大企業がオープンイノベーションを行う環境整備の双方が必要不可欠であり、その充実化に向けた取り組みを加速させる方針を明記した。

さらに、2022年8月にはスタートアップ担当相が初めて設置された。従来、スタートアップ関連の所管省庁は、内閣府、経済産業省、総務省、文部科学省など複数にまたがっていたことから、予算や権限が分散していたことが課題であったが、スタートアップ担当相の設置により、一元的に施策を管理することが可能となった。加えて、過去最大規模の1兆円のスタートアップ育成に向けた予算措置を閣議決定するなど、積極的な支援施策を進めている。

さらに政府は、2022年11月に開催した「第13回 新しい資本主義実現会議」において、「スタートアップ育成5か年計画」を発表し、12月に閣議決定した（図表2-10）。同計画の施策は①スタートアップ創出に向けた人材・ネットワークの構築、②スタートアップのための資金供給の強化と出口戦略の多様化、③オープンイノベーションの推進の3つの柱から構成されている。単年度ではなく、多年度にわたる政策資源の総動員を行うため、官民によるわが国のスタートアップ育成策の全体像を5か年計画として取りまとめた。

特徴的なのは、創業の数（開業数）のみではなく、創業したスタートアップの成長すなわち「規模の拡大」にも着目することが重要であるという観点から、スタートアップへの“投資額”を指標としていることである。日本国内のスタートアップへの投資額は、過去5カ年（2017年の3,600億円→2021年の8,200億円）で2.3倍になり、現在8,000億円規模であるが、5年後の2027年度には12倍を超える規模（10兆円規模）とすることを大きな目標として掲げている。

前述の3つの柱にもとづく主な施策内容をまとめた表を次頁に示す。

図表 2-10 スタートアップ育成 5 年計画の支援施策メニュー

① スタートアップ創出に向けた人材・ネットワークの構築	
(1) メンターにおける支援事業の拡大・横展開	(6) 高等専門学校における起業家教育の強化
(2) 海外における起業家育成の拠点の創設	(7) グローバルスタートアップキャンパス構想
(3) 米国大学の日本向け起業家育成プログラムの創設 などを含む、アントレプレナー教育の強化	(8) スタートアップ・大学における知的財産戦略
(4) 1 大学 1 エグジット運動	(9) 研究分野の担い手の拡大
(5) 大学・小中高生でのスタートアップ創出に向けた 支援	(10) 海外起業家・投資家の誘致拡大
	(11) 再チャレンジを支援する環境の整備
	(12) 国内の起業家コミュニティの形成促進
② スタートアップのための資金供給の強化と出口戦略の多様化	
(1) 中小企業基盤整備機構のベンチャーキャピタルへの 出資機能の強化	(15) SPAC（特別買収目的会社）の検討
(2) 産業革新投資機構の出資機能の強化	(16) 未上場株のセカンダリーマーケットの整備
(3) 官民ファンド等の出資機能の強化	(17) 特定投資家私募制度の見直し
(4) 新エネルギー・産業技術総合開発機構による 研究開発型スタートアップへの支援策の強化	(18) 海外進出を促すための出国税等に関する税制上の 措置
(5) 日本医療研究開発機構による創業ベンチャーへの 支援強化	(19) Web3.0 に関する環境整備
(6) 海外先進エコシステムとの接続強化	(20) 事業成長担保権の創設
(7) スタートアップへの投資を促すための措置	(21) 個人金融資産及び GPIF 等の長期運用資金のベン チャー投資への循環
(8) 個人からベンチャーキャピタルへの投資促進	(22) 銀行等によるスタートアップへの融資促進
(9) ストックオプションの環境整備	(23) 社会的起業のエコシステムの整備とインパクト投 資の推進
(10) RSU (Restricted Stock Unit: 事後交付型譲渡 制限付株式) の活用に向けた環境整備	(24) 海外スタートアップの呼び込み、国内スタート アップ海外展開の強化
(11) 株式投資型クラウドファンディングの活用 に向けた環境整備	(25) 海外の投資家やベンチャーキャピタルを呼び込む ための環境整備
(12) SBIR (Small Business Innovation Research) 制 度の抜本見直しと公共調達の促進	(26) 地方におけるスタートアップ創出の強化
(13) 経営者の個人保証を不要にする制度の見直し	(27) 福島でのスタートアップ創出の支援
(14) IPO プロセスの整備	(28) 2025 年大阪・関西万博でのスタートアップ の活用
③ オープンイノベーションの推進	
(1) オープンイノベーションを促すための税制措置等の 在り方	(6) M&A を促進するための国際会計基準 (IFRS) の任意 適用の拡大
(2) 公募増資ルールの見直し	(7) スタートアップ・エコシステムの全体像把握のため のデータの収集・整理
(3) 事業再構築のための私的整理法制的整備	(8) 公共サービスやインフラに関するデータのオーブ ン化の推進
(4) スタートアップへの円滑な労働移動	(9) 大企業とスタートアップのネットワーク強化
(5) 組織再編の更なる加速に向けた検討	

資料) 2022 年 12 月 23 日閣議決定「スタートアップ育成 5 年計画」より東北活性研作成

■地方におけるスタートアップ創出の強化に向けた施策

特に、②スタートアップのための資金供給の強化と出口戦略の多様化において掲げられた、図表2-10における(26)地方におけるスタートアップ創出の強化では、内閣府の「スタートアップ・エコシステム拠点都市」や、経済産業省の「J-Startup」の取り組みに加え、国立大学からの地域金融機関が参画する地域ファンドへの出資拡大を行い、地方大学によるスタートアップを強化すること、地域金融機関による地域のスタートアップへの投資促進、大企業と地域のスタートアップを含む中堅・中小企業との人材マッチングの推進等を通じ、地域金融機関によるスタートアップへの積極的支援を行うことなどが述べられている。また、次世代型サテライトオフィスの整備に関する支援や、共助型ソーシャルビジネスに対するPFIの活用の促進、ディープテック分野の実証の場の創設・拡充などが明記された。

■従来の具体的なスタートアップ施策

従来の国のスタートアップ政策は、前述のとおり、内閣府・経済産業省・総務省・文部科学省をはじめ各省庁に分かれ、支援施策が実施されてきた。以下では、各省庁の主なスタートアップ支援施策をあげている(図表2-11)。多岐にわたる取り組みが推進されている一方で、省庁をまたがったの取り組みにより、予算・人材・情報発信面で分断・分散が生じており、スタートアップ担当相の設置による一元的な施策実施が期待される。

図表 2-11 各省庁の主なスタートアップ施策 例

省庁	部署	実施内容
内閣官房	新しい資本主義実現本部事務局	スタートアップ育成 5 年計画の策定
内閣府	科学技術・イノベーション推進事務局 イノベーション推進担当	1. 第 6 期科学技術・イノベーション基本計画及び統合イノベーション戦略 2022 2. 世界に比肩するスタートアップ・エコシステム拠点の形成 3. 日本版 SBIR 制度 4. 日本オープンイノベーション大賞
経済産業省 関連	経済産業政策局 産業創造課 新規事業創造推進室	1. J-Startup 「日本のスタートアップに次の成長を。世界に次の革新を。」 2. 大型ベンチャーへの民間融資に対する債務保証制度の創設 3. スタートアップ新市場創出タスクフォース（スタートアップの法務支援を行う専門家チーム）
	産業技術環境局 技術振興・大学連携推進課	1. 予算事業 2. 研究開発型スタートアップと事業会社の連携促進
	中小企業庁 経営支援部 新促課 事業環境部 財務課 取引課	1. エンジェル税制（各都道府県窓口） 2. 起業家教育支援 3. 専門家による伴走支援 4. 事業承継・引継ぎ補助金 5. アトツギベンチャー 6. 官公需についての中小企業者の受注の確保に関する法律（官公需法）
	特許庁	1. 知財アクセラレーションプログラム (IPAS) 2. スタートアップ向け知財ポータルサイト「IP BASE」 3. ベンチャー企業対応 面接活用早期審査・スーパー早期審査 4. 審査請求料、特許料の減免制度
	独立行政法人中小企業基盤整備機構 (中小機構) ファンド事業部 創業・ベンチャー支援部	1. ベンチャー企業への成長資金供給 2. インキュベーション施設の提供 3. Japan Venture Awards の開催 4. 創業支援施設「BusiNest」の運営 5. アクセラレーション事業「FASTAR」 6. ベンチャーリポート支援事業
総務省関連	国際戦略局 技術政策課 総務省 SCOPE 事務局	「異能 vation」プログラム
	国立研究開発法人情報通信研究機構 (NICT) デプロイメント推進部門 アントレプレナー支援室	1. 起業家甲子園 2. 起業家万博
文部科学省 関連	科学技術・学術政策局 産業連携・地域振興課	1. 全国アントレプレナーシップ醸成促進事業 2. 官民イノベーションプログラム
	国立研究開発法人科学技術振興機構 (JST)	1. 大学発新産業創出プログラム (START) 2. 出資型新事業創出支援プログラム (SUCCESS) 3. 研究成果最適展開支援プログラム (A-STEP) 実装支援 (返済型) 4. 大学発ベンチャー表彰～Award for Academic Startups～

資料) (一財) ベンチャーエンタープライズセンター「ベンチャー白書 2022」より東北活性研作成

2) 経済団体の動向

■経団連によるビジョン策定

(一社)日本経済団体連合会(経団連)では、2022年3月に「スタートアップ躍進ビジョン～10X10Xを目指して～」を策定した。経団連では、わが国の持続的成長の新たな牽引役として、グローバル級のスタートアップを継続的に創出することを目標とし、5年後までに起業の数を10倍に(約10万社)、年間投資額を10倍に(約10兆円)、高さ=レベルを10倍に(ユニコーン企業数を10倍=約100社、デカコーン¹企業数2社以上)とすることを打ち出している。目標達成に向けて5年後に起こすべき7つの変化と、それぞれに必要な具体的な戦略とアクションを明らかにしている。

図表2-12 5年後に起こすべき7つの変化

【5年後に起こすべき7つの変化】
1. 世界最高水準のスタートアップフレンドリーな制度
2. 世界で勝負するスタートアップが続出
3. 日本を世界有数のスタートアップ集積地に
4. 大学を核としたスタートアップエコシステム
5. 人材の流動化、優秀人材をスタートアップエコシステムへ
6. 起業を楽しみ、身近に感じられる社会へ
7. スタートアップ振興を国の最重要課題に

資料) (一社)日本経済団体連合会「スタートアップ躍進ビジョン」より東北活性研作成

■経済団体の具体的な取り組み

①東北圏での取り組み

(一社)東北経済連合会(東経連)(宮城県仙台市)では、東経連が域内産学官+金融に呼びかけて2011年に設立した企業支援組織である東経連ビジネスセンターが主体となり、スタートアップをはじめとした東北圏の中堅・中小企業等の成長支援を行っている。東経連ビジネスセンターの前身は、1995年に設立された東北ベンチャーランド協議会である。同協議会は、設立当時、経済団体としては全国初のベンチャー支援組織として、東北域内のベンチャー育成を牽引した。

さらに東経連会長は2003年12月に東北大学総長、宮城県知事、仙台市長に「産学官連携ラウンドテーブル」への参加を呼びかけ、ベンチャーファンドの創設を提唱した。2004年3月には、経済団体として全国で初めてベンチャーファンドに出資(5,000万円)し、30億円を超える東北インキュベーションファンドの組成に貢献した。その後も東経連はファンド出資(5,000万円)を行い、東北グロースファンドの創設に貢献した。これらのファンドから慶応大学鶴岡タウンキャンパス発スタートアップであるヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ(株)(山形県鶴岡市)や(株)UMNファーマ²(秋田県秋田市)等の上場にも繋がった。

東経連ビジネスセンターのユニークな点は、上記のとおり、経済団体としては唯一、ベンチャーへのハンズオン支援機能を有する実践組織という点である。具体的には、スタートアップの成

¹ 時価評価額が100億ドル超の上場後1年以内の企業を指す

² 上場の後に塩野義製薬(株)(大阪府大阪市)に買収され、新型コロナウイルスのワクチン開発に取り組む

長にとって不可欠なマーケティング、知的財産、セールス、ファイナンスなどの分野において総勢 100 名を超えるハイレベルな専門家を抱え、技術力が高く成長志向の強い中堅・中小企業等に対し、新製品・新商品・新サービスの事業化を戦略的かつ実践的に支援している。これまでスタートアップから中堅企業までさまざまな企業を支援し、支援の受けた企業の多くは売上を大きく伸ばしている。

スタートアップ支援については、前掲のとおり、1995 年設立の東北ベンチャーランド推進協議会から取り組んでいるが、大きく売上を伸ばす企業や、株式公開に結びついた企業も生まれた。2019 年には、東北大学ベンチャーパートナーズ（株）と協力協定を締結し、東北・新潟のスタートアップに対するハンズオン支援を積極化しているほか、2022 年度からは東北域内の大学発スタートアップ支援の強化に向けて、本支援の前にプレ支援を導入した。東経連ビジネスセンターでは、支援の効果を高める条件として、支援を受ける企業側において、マーケティングの仮説立案への努力や事業推進戦略の構築に取り組んでいること、社長だけが営業を行うのではなく社長を支える営業企画要員を雇用する等、事業推進体制の整備に取り組んでいることを挙げている。しかしながら、テック系のスタートアップの多くは、研究志向で事業推進の戦略や体制の整備への意欲が弱い。このため、東経連ビジネスセンターでは、プレ支援によるマーケティング・リサーチなどを行い、支援企業とのディスカッション通じて、事業推進の戦略や体制の整備の重要性の理解を進め、企業が自律的な体制に向けて一歩踏み出すことを狙いとしている。

このように“プレ”と“本支援”の二本立てで、企業のさらなる成長を後押しする取り組みを行っている。具体的な支援の流れとしては、東経連ビジネスセンターのベンチャー支援推進チームが各地の有望な大学発スタートアップを把握・発掘し、“プレ”支援として、マーケティングや経営強化などの基礎的な課題・知識の把握や営業体制の構築を支援する。その次のステップである“本支援”では、マーケティングやセールスなど企業の個別課題に応じ、支援専門家がチームを編成し、課題解決のための戦略的・実践的な重点支援を実施する。大学発スタートアップに対する支援は、上場経験や支援人材の層が薄い東北圏にとって極めて重要かつニーズの高い支援であり、今後の実績のさらなる上積みが期待される。

東経連ビジネスセンターのユニークな取り組みの二つ目は、東北・新潟の産学官金の交流・共創の場である「東北・新潟産学官金サロン」の開催である。本サロンは、2017 年の開始以来、2022 年末までに計 9 回開催されており、2021 年の第 7 回開催以降は、大学発スタートアップのマッチング・アライアンス創出をテーマに、大学のシーズと地場企業、そして地場企業同士の連携で新たな価値を創出することを目的に開催されている。本サロンを通じて、東北・新潟の産学官金とスタートアップの交流・共創を深めることにより、スタートアップと地場企業の相互理解やオープンイノベーションの促進が期待される。

また、2017 年に東経連は東北・新潟の各県知事、国立大学学長、東経連正副会長、日本政策投資銀行社長からなる「わきたつ東北戦略会議」を創設した。わきたつ東北戦略会議の場で大野東北大学総長から東北・新潟の国立大学のシーズを用いた大学発ベンチャーを投資対象とする東北大学ベンチャーパートナーズ（株）の第 2 号ファンドの創設等、さまざまなベンチャー育成策の提案・説明を行い、実現に至っている。このように東経連は東北・新潟のイノベーション・システム形成に向けた政策的な取り組みから現場の最前線まで幅広い取り組みを行っている。

②九州での取り組み

(一社)九州経済連合会(九経連)では、スタートアップ・ベンチャー支援を①民民連携型ベンチャー支援、②官民連携型ベンチャー支援、③産学連携型ベンチャー支援の3つの類型ごとに、各界と連携しながら行っている。

類型ごとの主な支援施策は以下のとおりである(図表2-13)。例えば、③産学連携型ベンチャー支援においては、大学発ベンチャーの育成振興を目指す「九州・大学発ベンチャー振興会議」を国内初で2017年に立ち上げ、大学の研究成果と事業化の間のギャップ(切れ目)を埋めるための試作、市場調査、追加研究等の資金をギャップ資金として支援し、また金融機関の投融资やコーディネーターによる事業化のマッチング等の継続的な支援により事業化を促進することを積極的に行っている。

図表2-13 九経連の支援施策

類型	名称	内容
①民民連携型ベンチャー支援	「StartupGo!Go!2020」	ベンチャー支援団体「Startup Go Go」と九経連が連携し、九州最大級のIT関連等スタートアップイベントを毎年開催。「大企業×ベンチャー型ビジネスマッチングの機会」を提供。
②官民連携型ベンチャー支援	「九州・山口ベンチャーマーケット：KVM2020」	九州山口沖縄9県と九経連等が連携し、各県イテオシベンチャー企業と九州大企業のビジネスマッチングを支援。ベンチャー企業の資金調達や販路開拓を支援する取り組み。
	「Growth Pitch」 (旧大名小学校、毎月開催)	Fukuoka Growth Next、デロイトトーマツベンチャーサポート等との連携による、ベンチャー×九経連会員企業×VC等のオープンイノベーション・新規事業機会の創出
③産学連携型ベンチャー支援	「九州・大学発ベンチャー振興会議」(事務局：九州オープンイノベーションセンター、FFGベンチャービジネスパートナーズ、九経連)	九州沖縄の12大学、企業・地銀・VC・経済団体が連携し、大学シーズの速やかな実用化により、大学発ベンチャーの育成振興を目指す「九州・大学発ベンチャー振興会議」を国内初で2017年2月設立。
	「九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト」	九州NBCと連携してオール九州の全大学/高専を対象とする学生向けビジネスプランコンテストを毎年開催。

資料)九経連「九経連におけるベンチャー支援・人材育成の取り組みについて(2021年版)」より東北活性研作成

3. スタートアップの動向

1) 上場企業数や成長ステージで先行する九州

■累計・直近10年共に九州の上場企業数を下回る東北圏

先に見たように東北圏の上場企業数は、合計で91社であるのに対して、福岡県だけでも90社、九州は128社である。東北圏と九州の経済規模に大きな差がないことを踏まえると、東北圏の上場企業数は相対的に少ないといえる（図表2-14）。

図表2-14 都道府県別上場企業数（再掲）

都道府県	上場企業数	都道府県	上場企業数	都道府県	上場企業数	都道府県	上場企業数
東京都	2,125	長野県	38	茨城県	15	宮崎県	6
大阪府	445	新潟県	38	香川県	15	山形県	6
愛知県	231	岐阜県	32	愛媛県	14	岩手県	6
神奈川県	190	石川県	29	山梨県	14	佐賀県	6
兵庫県	122	富山県	27	福島県	12	高知県	6
福岡県	90	群馬県	25	鹿児島県	12	熊本県	5
埼玉県	75	岡山県	22	滋賀県	12	青森県	4
京都府	72	宮城県	21	和歌山県	10	秋田県	4
千葉県	56	栃木県	20	大分県	8	鳥取県	4
北海道	53	三重県	20	徳島県	7	島根県	3
静岡県	52	山口県	18	沖縄県	6	長崎県	1
広島県	52	福井県	16	奈良県	6	全国	4,051

注1) 上場企業数については登記上の本店所在地を基に算出。実務上の本社所在地とは異なる場合がある

注2) 2022年8月2日現在

注3) 上場企業サーチ「日本の株式会社と上場企業数」より東北活性研作成

直近10年間（2012～2022年）の状況をもても、東北圏の上場企業数が九州よりも少ないという傾向は変わらず、社歴が浅い2000年以降に創業した企業をスタートアップと見なした場合、直近10年間（2012年以降）で上場した東北圏の企業は、全体で8社である（図表2-15）。金融業などすでにある企業がグループ化・ホールディングス化に伴い再上場した企業（上場年と創業年が同じ）を除くと、4社となる。一方九州は、サービス業、情報・通信業などを中心に全体で22社、グループ化・ホールディングス化に伴い上場した企業を除いても15社存在する（図表2-16）。

図表 2-15 2012 年以降の東北圏における上場企業一覧

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

注 1) 2000 年以降に創業した企業に限る

注 2) 上場廃止した企業は除く

注 3) 色塗りされた企業は上場年と創業年が異なる企業、色なしの企業は上場年と創業年が同じ企業

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

図表 2-16 2012 年以降の九州における上場企業一覧

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
FIG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
WASH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

注 1) 2000 年以降に創業した企業に限る

注 2) 上場廃止した企業は除く

注 3) 色塗りされた企業は上場年と創業年が異なる企業、色なしの企業は上場年と創業年が同じ企業

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

■成長ステージの違い

東北圏と九州において、上場企業数に差が生じている理由の1つは、スタートアップ等の企業の成長ステージに違いが生じていることが影響している可能性がある。

東京商工リサーチの企業検索 CD (CD・Eyes) によると、2000年1月以降に創業したスタートアップを含めた企業数については、東北圏で6,029社、九州で6,517社存在する。一般的に、スタートアップでミドルの成長ステージに至った企業は、売上高が数億～10億円程度に達した企業とされる。仮に、売上高5億円をミドルとミドル未満の境界とした場合、売上高5億円以上の企業は、東北圏は1,371社と東北圏全体の22.7%を占めるのに対して、九州は1,582社と九州全体の24.3%を占める。九州の方が、企業の成長ステージがやや進んでいるといえる。

また、経済産業省「大学発ベンチャーDB」に掲載されている大学発のスタートアップに限定した場合、東北圏の大学発スタートアップは66社、九州は75社であり、このうち売上高を公表しているのが東北圏16社、九州26社である。以下、東北圏と九州を比較すると、売上高が5億円以上の企業は東北圏1社(6.3%)、九州3社(11.5%)、1億円以上5億円未満の企業は東北圏1社(6.3%)、九州4社(15.4%)、1億円未満の企業は東北圏14社(87.5%)、九州19社(73.1%)である。大学発スタートアップにおいても、九州は東北圏に比べると成長ステージがやや進んでいるといえる。

図表2-17 東北圏と九州の大学発スタートアップの売上高分布状況

(単位：件、%)

		1億円未満 シード	1～5億円 アーリー	5億円以上 ミドル以降	計
東北圏	件数	14	1	1	16
	比率	87.5	6.3	6.3	100.0
九州	件数	19	4	3	26
	比率	73.1	15.4	11.5	100.0

資料) 経済産業省「大学発ベンチャーDB」より東北活性研作成

■スタートアップの調達額が増加する九州

東北圏と九州において、企業の成長ステージに差がある原因となっている可能性があるものは、スタートアップの資金調達額の違いである。2018年から2022年の5カ年における都道府県別の調達額の推移をみると、九州の中心となっている福岡県は、2022年で353億円と、全国第2位である。加えて、対前年比115%増という急激な伸びを見せている。この他にも熊本県が全国第8位(71億円)で、対前年比97%増となっている。一方、東北圏の中心となっている宮城県は、2022年で18億円(全国第16位)である上、2018年以降、減少傾向にある。

図表 2-18 スタートアップの地域別調達額の推移

(億円)	2018	2019	2020	2021	2022
東京都	3,851	4,843	4,602	7,053	6,796
福岡県	132	83	104	164	353
神奈川県	151	247	104	279	293
京都府	99	102	104	173	264
大阪府	131	113	119	149	203
愛知県	77	150	102	41	185
山形県	69	80	87	157	134
熊本県	11	18	22	36	71
北海道	34	69	23	63	57
静岡県	11	17	25	11	50
兵庫県	29	47	36	65	47
石川県	1	0	2	24	45
千葉県	32	22	10	30	35
埼玉県	8	12	12	12	31
茨城県	15	16	16	26	29
宮城県	31	25	25	15	18
宮崎県	5	7	12	16	16
広島県	14	28	24	33	14
長崎県	2	3	2	5	13
徳島県	8	0	16	1	10
秋田県	0	5	1	8	10
福島県	17	10	29	14	9
青森県	0	0	0	28	8
沖縄県	17	8	9	11	8
滋賀県	6	11	2	4	7
奈良県		2	3	11	7
島根県	5	6	0	1	7
群馬県	2	4	4	1	6
三重県	0	7	8	15	6
長野県	1	4	6	6	6
栃木県	24	0	10	1	6
その他	82	59	38	53	31

注1) 各年の値は集計時点までに観測されたものが対象

注2) データの特性上、調査進行により過去含めて数値が変動する。調査進行による影響は金額が小さい案件ほど受けやすく、特に直近年ほど影響を受けやすい

注3) ブランクは調達額が観測されていないことを意味する

資料) INITIAL, 「2022年 Japan Startup Finance - 国内スタートアップ資金調達動向決定版 -」

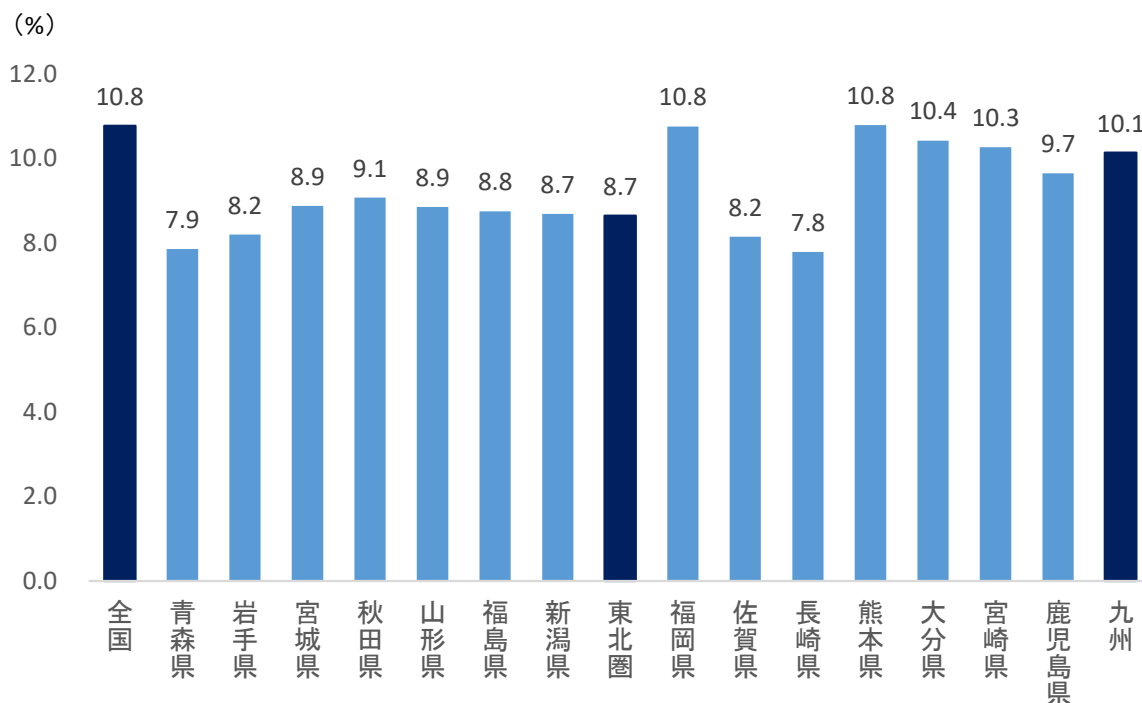
■起業マインドが全国よりも低い東北圏

東北圏と九州において、創業年が比較的新しい企業による上場数や、企業の成長ステージに差がある原因の1つとして考えられるのが、起業マインドの違いである。

都道府県別の有業者に占める「起業意思」のある人の割合をみると、全国平均が10.8%であるのに対して、東北圏は8.7%、九州は10.1%で、福岡県と熊本県は全国と同じ10.8%であった(図表2-19)。両地域とも全国平均よりは低いが、東北圏は九州と比べても相対的に低い。

政令市別で同じ割合をみると、特別区部(東京23区)(16.0%)を除いて、九州に属する福岡市(15.5%)と熊本市(13.8%)は全国1・2位に該当する(図表2-20)³。一方、東北圏は仙台市(9.8%)、新潟市(8.3%)ともに平均よりも低く、政令市のランキングでも下位にとどまっている。

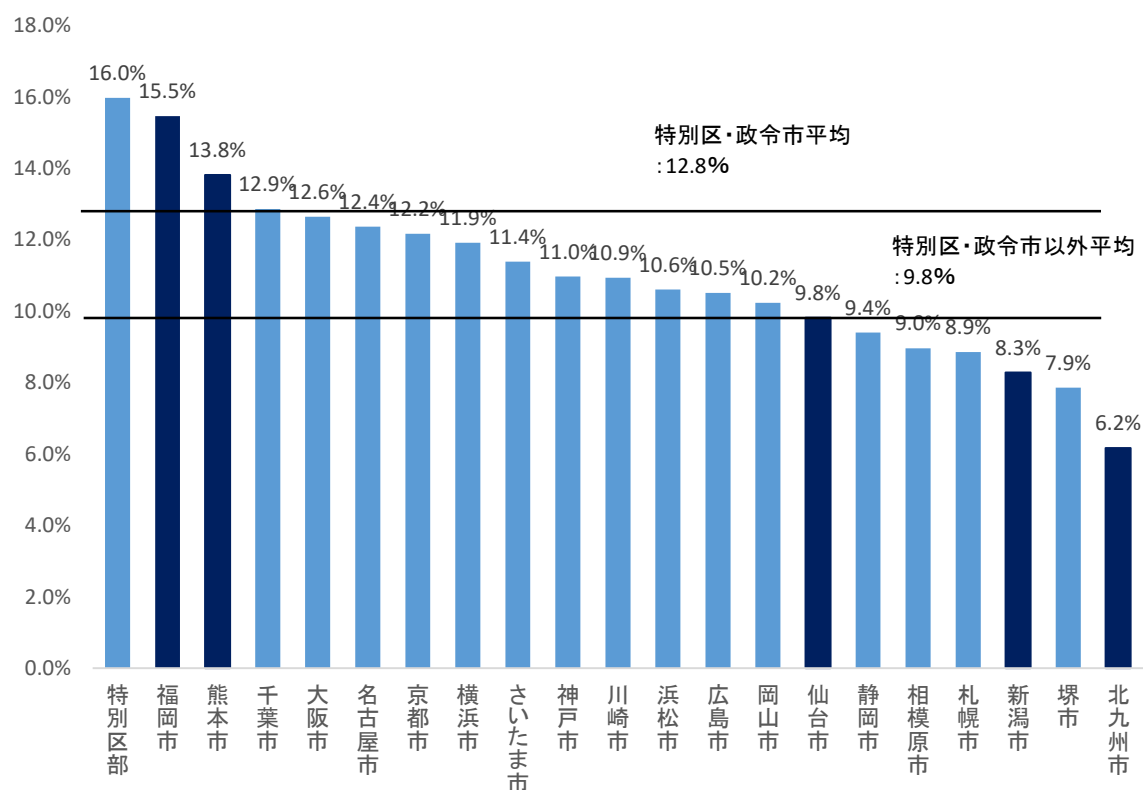
図表2-19 東北圏と九州における各県の有業者に占める「起業意思」のある人の割合(2017年)



注) 有業者は、追加就業希望者と転職希望者の和
資料) 総務省「就業構造基本調査」

³ 北九州市の割合が低い理由については諸説あるが、北九州市は地方に立地する政令市の中でも、TOTO、安川電機、日本製鉄など海外市場を相手にしたものづくり系の大企業が数多く立地しているため、自ら起業するよりもこれらの企業(スピンアウトした新規事業含む)で働くことが魅力的と考えている人が多い可能性がある

図表 2-20 全国政令市の有業者に占める「起業意思」のある人の割合（2017年）



注) 有業者は追加就業希望者と転職希望者の和、平均は加重平均
資料) 総務省「就業構造基本調査」

2) 地域の期待を集める大学発スタートアップ

■地域に根ざした企業になり得る大学発スタートアップ

社会システムやビジネスが高度化していく現代において、それを支える先端技術の社会実装が重要になりつつある。大学発スタートアップは、大学に潜在する研究結果を社会で活用し、新市場を創出するイノベーションの担い手として、期待されている。

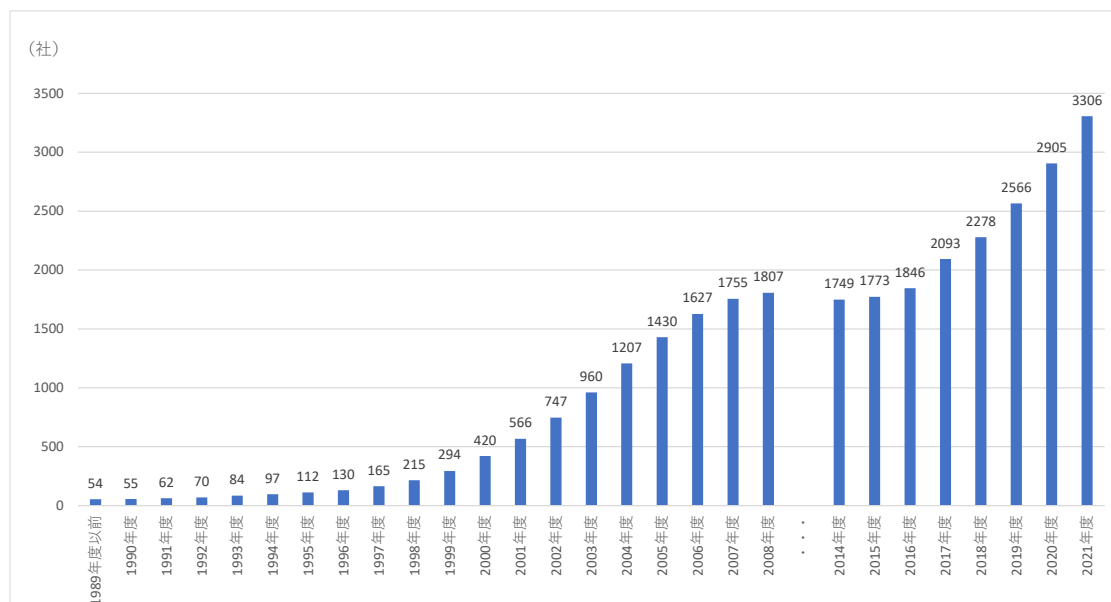
大学は、地域にとってもスタートアップ・エコシステムにおける1つの核となりうる存在である。研究の中心人物が地域の大学に所属し、知財・特許のライセンスや研究設備などがそこに依拠するため、一般のスタートアップと比べてこれらの機能が地域から流出する可能性が少なく、技術実証や製品化などで地域企業と関わることを通じ、地域経済の活性化にもつながることが多い。

東北圏においては、宮城県が東北大学発等の技術を活用したテック系スタートアップを支援する「テクスタ宮城」を2023年に立ち上げる。これは支援を希望するテック系スタートアップのヒアリングを県庁職員が行い、スタートアップが必要とする外部資源を整理したうえで、県内の主な支援機関と情報共有しながら、適切な支援メニューにつなぐ組織である。県庁職員自らが現場に出て、県内外の支援機関の支援策を適切に紹介する試みにより、これまでの行政の縦割りを脱した支援による社会実装化を目指している。

■企業数・増加数ともに過去最高に

経済産業省によると、2021年度時点で大学発スタートアップは3,306社存在し、昨年から401社増加した（図表2-21）。2014年度以降、企業数は増加し続けているが、企業数・増加数ともに過去最高を記録した。

図表2-21 全国の大学発スタートアップ数の推移



資料) 経済産業省 「産業技術調査事業 (大学発ベンチャー実態等調査)」

大学発スタートアップが増加している理由の1つは、国の政策である。2014年、改正産業競争力強化法および改正国立大学法人法が施行され、国立大学法人の出資によって、国立大学の研究成果を活用した大学発ベンチャーへの投資を行うVCを設立することが可能になった（官民イノベーションプログラム）。対象となった大学は、東京大学、京都大学、大阪大学、東北大学の4大学のみであった。各大学は、国から拠出された計1,000億円の出資金などを元にVCを設立し、VCが設立したファンドへの出資を通じて、ハイリスクのために民間VCが避けがちな足の長いシード段階やアーリー段階の案件を中心に、大学発スタートアップに投資している。

また、起業家の育成に力を入れている大学が増えていることも、理由としてあげられる。東北圏での代表は、「スタートアップ・ユニバーシティ宣言」を出した東北大学である。学生・研究者向けに起業精神を育成する「アントレプレナーシップ育成プログラム」や、起業前の事業性検証を支援する「東北大学ビジネス・インキュベーション・プログラム (BIP)」、常設コミュニティスペースを設けピッチイベントを開催する「東北大学スタートアップガレージ」、イノベーション人材を育成する「地域イノベーションプロデューサー塾 (RIPS)」などさまざまなメニューで起業家を育成・支援している。こうした中、中小機構の「東北大学連携ビジネスインキュベータ (T-Biz)」や「東北大学マテリアル・イノベーション・センター」に入居し、事業拡大に挑む会社も出てきている。また、クリングルファーマ (株) (大阪府茨木市)、(株) レナサイエンス (東京都中央区)、サスメド (株) (東京都中央区)、(株) ティムス (東京都府中市) 等東北大学

発の技術を活用し、東証グロス上場を果たす企業も出てきている。この4社はいずれも医薬品や医療サービス業で、この分野での東北大発スタートアップのさらなる飛躍が期待される。

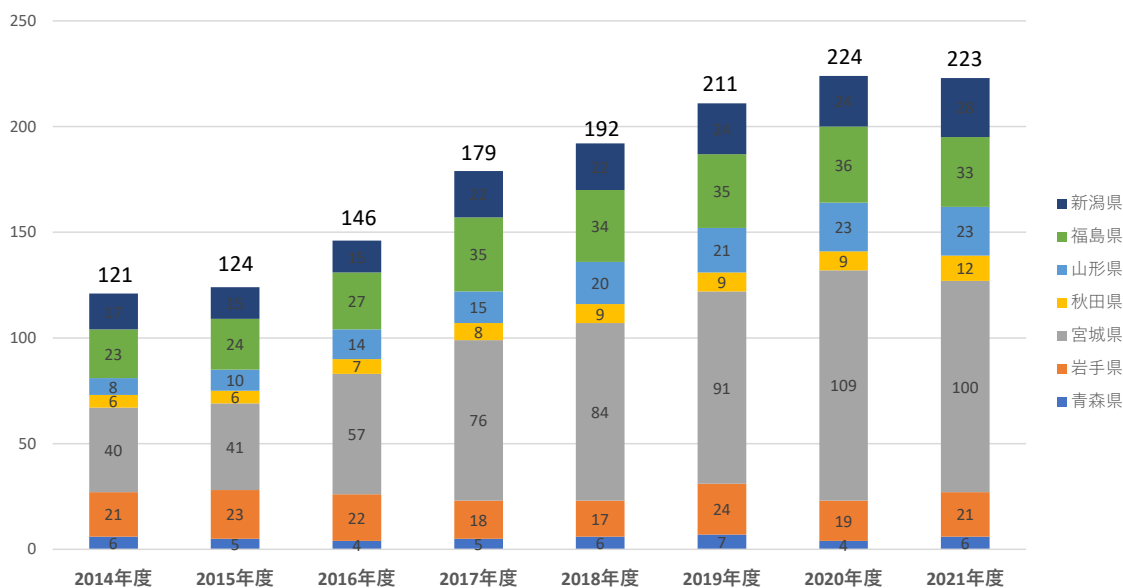
九州の代表は、実践的な教育プログラムが充実する九州大学である。九州大学ビジネススクール（QBS）が社会人学生向けのプログラムとして、大学発の技術から新事業創造を目指すアントレプレナーシップ教育を展開している。同プログラムの特徴は、技術の事業化を検討する材料として、九州大学や九州・大学発ベンチャー振興会議に参加している大学の実際の研究シーズと連動させていることである。実際の研究シーズを使い仮説検証することで、よりビジネスに近い教育プログラムとなっている。これは、研究シーズを提供する研究者側にとっては、自分以外の第三者に事業化の検証をしてもらえるとというメリットがあり、QBSの学生にとっては、実際に事業化を検討できる可能性がある材料を利用することができるというメリットがある。また、同大学は他大学と比較して、アントレプレナーシップ教育のチャンネルが多く、九州大学ロバート・ファン／アントレプレナーシップ・センター（QREC）は、QBSの他、学部生や大学院生を対象としている。QBSとQRECが組むことにより、全てのカテゴリーのプレイヤーを取り込むことができる。また、九州大学学術研究・産学官連携本部（AiriMaQ）による「九大ギャップファンド」と「九大ステップファンド」などの、起業を志す九州大学教職員向けの独自プログラムがあり、これらのプログラムが有機的に繋がることで、九州大学発スタートアップを支援している。現在、宇宙ビジネスの（株）QPS研究所（福岡県福岡市）や、次世代有機EL材料の開発、製造、販売を実施する（株）Kyulux（福岡県福岡市）、新規細胞医薬品の開発に取り組む（株）ガイアバイオメディシン（福岡県福岡市）、再生医療・細胞医療の実用化・産業化を進める（株）サイフューズ（東京都中央区）など、九州大学からは、企業価値10億円を超えるスタートアップが10数社にのぼるようになった。

■裾野が広がりつつある東北圏

大学発スタートアップは東北圏においても増加傾向にあり、2014年度の121社が2021年度には223社に増えた（図表2-22）。特に増加しているのが宮城県で、7年間で約2.5倍になっている。また、数が少ないものの山形県や秋田県などの企業数も増加しており、東北圏全体で徐々に裾野が広がりつつあるのがわかる。

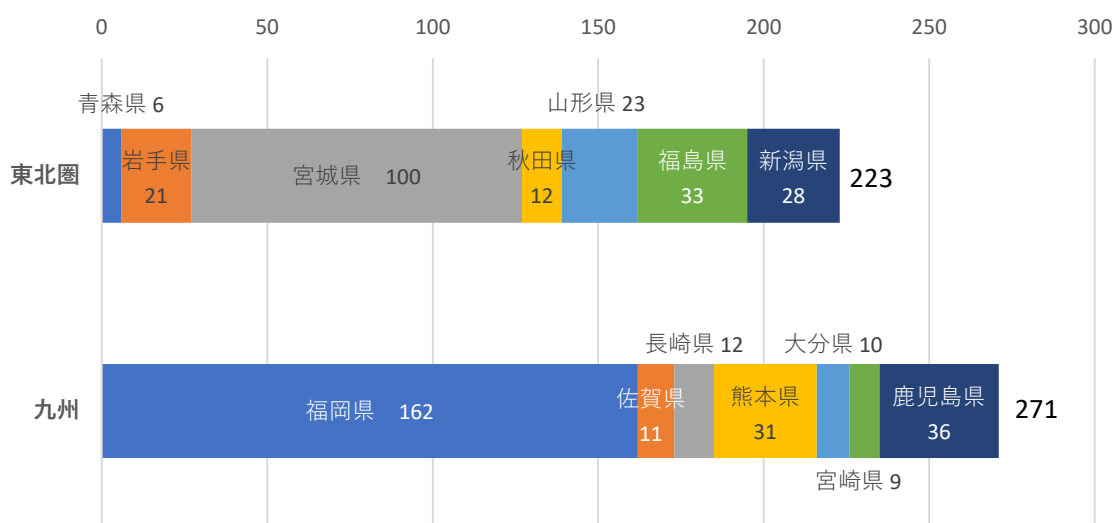
一方、九州は271社で総数は東北圏よりも多い。東北圏・九州ともに大都市を擁する県（宮城県、福岡県）が多いが、特に九州では6割が福岡県に集中している。福岡県を除いた九州（109社）と宮城県を除いた東北圏（123社）を比較すると、東北圏が上回る（図表2-23）。

図表2-22 東北圏の大学発スタートアップ数の推移



資料) 経済産業省「産業技術調査事業（大学発ベンチャー実態等調査）」より東北活性研作成

図表2-23 東北圏と九州の大学発スタートアップ企業数（2021年）



資料) 経済産業省「産業技術調査事業（大学発ベンチャー実態等調査）」より東北活性研作成

■東北大学と会津大学が上位に

経済産業省「大学発ベンチャー実態等調査」で関連大学別大学発ベンチャー数の上位 20 校をみると、東北圏では東北大学（157 社）と会津大学（39 社）が、九州では九州大学（120 社）と九州工業大学（43 社）がランクインしている（図表 2-24）。

東北大学は、1907 年の東北帝国大学としての設立以来、科学分野での研究分野に強みを持っている。2021 年の大学別特許登録件数の順位を見ると、東北大学は東京大学に次いで 2 位の 213 件となっており（図表 2-25）、シーズとなり得る「研究」に強みがあり、大学発スタートアップが産まれる素地があると言える。大学がスタートアップ育成に力を入れているだけでなく、地域エコシステムの後押しもあり、今後のさらなる大学発スタートアップの輩出が期待される。会津大学はもともと IT 人材育成が強みである。会津 IT 日新館というラボを備え、地域のベンチャー企業や自治体と連携し、創業意識の高い若手人材を育成している。

図表 2-24 関連大学別大学発ベンチャー数（2021 年）

順位	大学名	所在地	企業数
1	東京大学	東京都	329
2	京都大学	京都府	242
3	大阪大学	大阪府	180
4	筑波大学	茨城県	178
5	慶應義塾大学	東京都	175
6	東北大学	宮城県	157
7	東京理科大学	東京都	126
8	九州大学	福岡県	120
9	名古屋大学	愛知県	116
10	東京工業大学	東京都	108
11	早稲田大学	東京都	100
12	デジタルハリウッド大学	東京都	99
13	立命館大学	京都府	87
14	広島大学	広島県	61
15	北海道大学	北海道	57
15	岐阜大学	岐阜県	57
17	九州工業大学	福岡県	43
18	神戸大学	兵庫県	42
18	龍谷大学	京都府	42
20	会津大学	福島県	39

資料) 経済産業省「大学発ベンチャー実態等調査」

図表 2-25 大学別特許登録件数（2021 年）

順位	大学名	件数
1	東京大学	253
2	東北大学	213
3	大阪大学	206
4	京都大学	191
5	東海国立大学機構	131
6	九州大学	130
7	東京工業大学	124
8	北海道大学	96
9	信州大学	93
10	慶應義塾大学	85
全大学合計		3,877

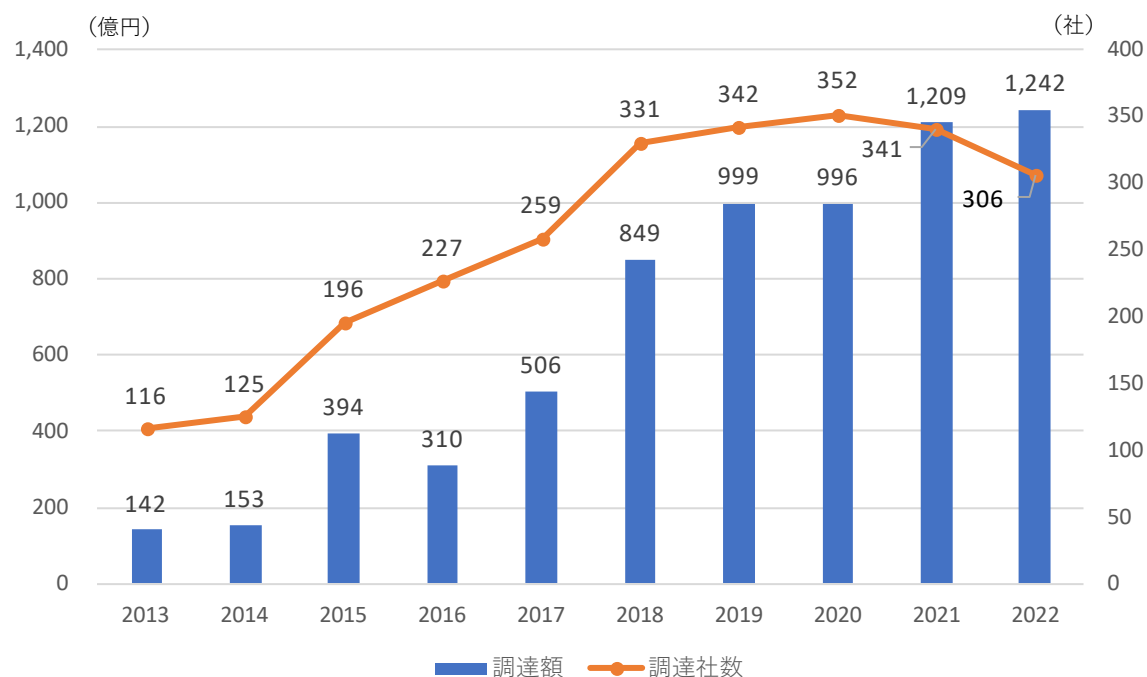
注) 出願人が大学長または大学を有する学校法人名の出願および承認 TLO の出願を検索・集計。企業等との共同出願も含む。

資料) 特許庁「特許行政年次報告書 2022 年版」

■投資先の選択と集中が起きつつある

スタートアップ情報プラットフォームの(株) INITIAL(東京都港区)によると大学発スタートアップの資金調達額は、2022年が1,242億円で過去最高となっている(図表2-26)。調達社数は306社で2017年の水準まで下がっており、1社当たりの調達額が大きくなっている。投資先の選択と集中が起きつつあることが見てとれる。

図表2-26 大学発スタートアップの資金調達額推移



注) 各年の値は基準日までに確認された金額・社数が対象。調査の進行状況により今後数値は変動する可能性がある
資料) INITIAL, 「2022年 Japan Startup Finance - 国内スタートアップ資金調達動向決定版 -」

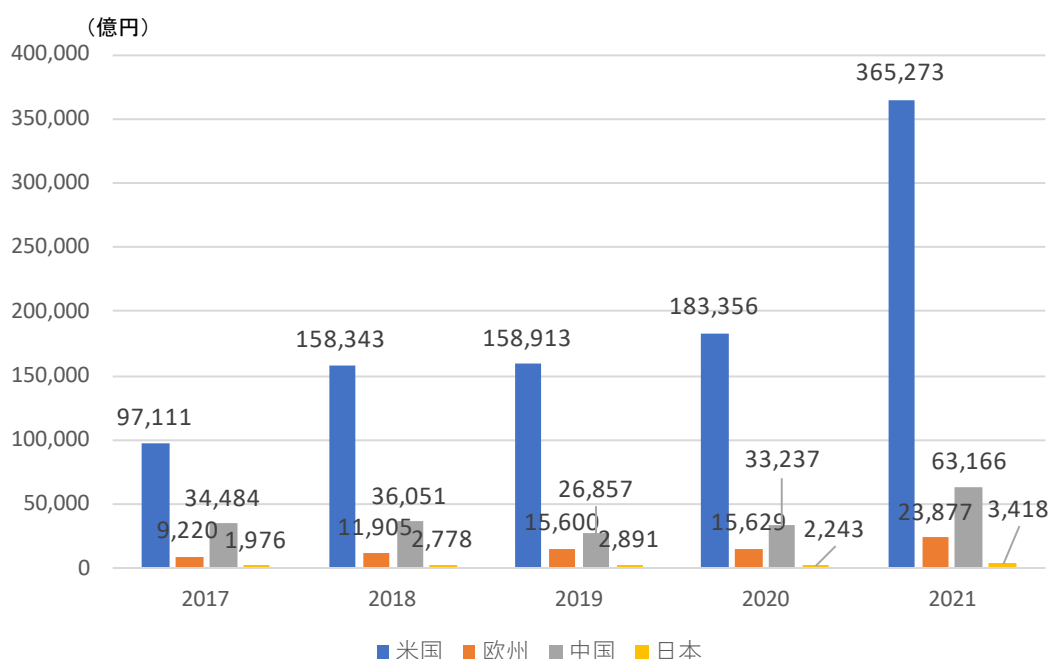
4. スタートアップ企業の支援サイドの取り組み（金融機関、行政）

1) 世界各国でベンチャー投資は拡大傾向

■世界レベルに及ばないわが国のベンチャー投資規模

企業にとって、いわゆる「ヒト・モノ・カネ」や情報、技術などの経営資源を確保することが、成長の要である。その中でも特に重要なのが「カネ」の確保、つまり資金調達である。（一財）ベンチャーエンタープライズセンター（東京都千代田区）「ベンチャー白書 2022」によると、2017～2021年にかけて、世界的に VC（ベンチャーキャピタル）による投資が増えている。2021年の国・地域別の資金調達額をみると、米国は 36 兆 5,273 億円、中国は 6 兆 3,166 億円、欧州は 2 兆 3,877 億円である（図表 2-27）が、わが国の投資規模は 3,418 億円に達する程度で非常に小さい。

図表 2-27 VC 投資の国際比較（金額：米国・欧州・中国・日本）



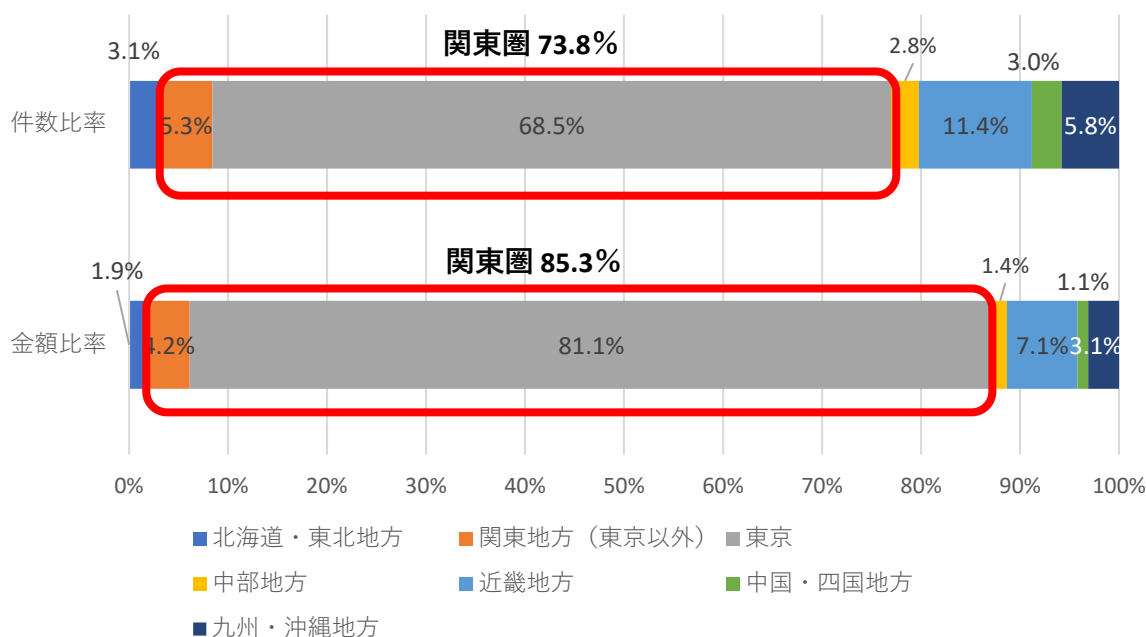
注【欧州】 a.PE 業界統計：欧州内の投資家〔VC を含む PE 会社〕による投資（欧州外への投資も含む）
日本のみ年度ベース（4月～翌年3月）

資料）（一財）ベンチャーエンタープライズセンター「ベンチャー白書 2022」

地域のスタートアップはプレシードからアーリーといった事業化以前の段階にある企業が多く、研究と事業化の谷間（ギャップ）を埋めるのに必要な実用化や市場調査のための資金（ギャップ資金）を調達しなければならない。特に技術系のスタートアップの場合、資金化が見込めるようになるまで時間がかかる。そこで、重要な役割を果たすのが、リスクマネーを拠出する VC である。

国内 VC の投資先地域は、その多くが関東圏で、件数ベースでは 73.8%、金額ベースでは 85.3% を占める（図表 2-28）。東北・北海道は件数では 3.1%、金額では 1.9%と全国でも低調である。他方、九州・沖縄地方は件数が 5.8%、金額は 3.1%と中部地方を上回り、近畿地方に次ぐ多さとなっている。

図表 2-28 投資先地域（国内向け 上段：件数、下段、金額）



資料) (一財) ベンチャーエンタープライズセンター「ベンチャー白書 2022」

2) 東北圏の VC の役割

■東北圏には VC 15 社が立地

東北圏に本社を置く主な VC は 15 社である (図表 2-30)。九州と比較すると、九州は 26 社で東北圏の方が少ないが、東北圏は青森県以外の各県にまんべんなく立地しているのに対して、九州はベンチャー支援が盛んな福岡県に集中している (図表 2-31)。

東北圏、九州ともに金融機関係の VC が多く、特に九州は鹿児島県以外の県で地銀が VC を設立している。東北圏は CVC (コーポレートベンチャーキャピタル) が事業創造キャピタル (株) の 1 社のみだが、九州は、地場大手ガス会社の (株) 西部ガス (福岡県福岡市) を母体とした SG インキュベートなど 5 社あり、金融機関以外の事業会社がベンチャー支援に積極的であることが見てとれる。

個別の VC では、東北大学 100% 出資で、同大学発ベンチャー企業を中心に支援する東北大学ベンチャーパートナーズ (株) や新潟県内の企業がベンチャー支援に拠出する新潟ベンチャーキャピタル (株) (新潟県新潟市) が特徴的である。東北大学ベンチャーパートナーズ (株) が 2015 年に設立した 1 号ファンドは、東北大学の研究成果をもとにしたベンチャーへの投資が中心だった。しかし、2020 年の 2 号ファンドは、高い技術力・研究力を背景に東北圏域の大学全体の技術シーズ発の新産業創出を視野に入れ、各大学とも連携しながら投資を行っている。

また、東北圏の独立系 VC ではスピノフも始まっている。例えば東北イノベーションキャピタル (株) (宮城県仙台市) 出身の竹井氏が (一社) MAKOTO (宮城県仙台市) を立ち上げ、(株) 福島銀行 (福島県福島市) とともに再チャレンジに特化したファンドである福活ファンドを 2015 年に立ち上げた。さらに (一社) MAKOTO のメンバーであった福留氏が投資部門である (株)

MAKOTO キャピタルを MBO（経営陣による企業買収）する形でスパークル（株）（宮城県仙台市）を立ち上げている。そのスパークル（株）は、2018年6月の設立以来、東北に所在するスタートアップおよび東北の大学発ベンチャーを主たる投資対象としたベンチャーキャピタル事業や、東北の起業家発掘・育成を目的としたアクセラレーター事業などに取り組んでいる。ベンチャーキャピタルファンド事業では10億円規模のファンドを設立し、IoTソリューション事業などを展開するスタートアップである（株）アイオーティドットラン（宮城県仙台市）や、東北大学発 AI スタートアップである（株）Adansons（宮城県仙台市）などスタートアップ22社（2023年2月時点）に対する出資・ハンズオン支援を実施している。アクセラレーター事業では、ワールドワイドなスタートアップ育成を目的とした仙台市と連携した「東北グロースアクセラレーター(TGA)」の展開や、東北大学における全学共通の「東北大学ビジネスアイデアコンテスト」や、「東北大学スタートアップガレージ」における相談・支援の実施などを実施している。なお、TGAでは、スタートアップの育成に加え、地元中小企業の新規事業の立ち上げをサポートするなど、地元企業の「第二創業」の支援も実施しており、東北圏の新たな経済循環の形成に向けて活動している。

九州の中でもスタートアップ起業が盛んな福岡市をみると、特徴的な取り組みを行う VC が目につく。例えば、（株）ふくおかフィナンシャルグループ（福岡県福岡市）が設立した VC である（株）FFG ベンチャービジネスパートナーズ（福岡県福岡市）は、2022年末の時点で複数ファンドを組成し、コミットメント総額は九州最大規模の約300億円となっている。これまでの投資先は、ディープテックや BtoB、BtoC、フィンテックで、投資対象の約30%が九州企業である。九州・沖縄の主要大学と経済界で組織する「九州・大学発ベンチャー振興会議」と連携する「FFG ベンチャーファンド」（1～3号総額170億円）を組成し、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できる体制を整えている。また、独立系 VC の GxPartners LLP（福岡市中央区）は、（株）FFG ベンチャービジネスパートナーズと連携し、アーリーステージに特化した「九州オープンイノベーション1号投資事業有限責任組合（以下、九州オープンイノベーションファンド）」を2019年4月に設立した。九州オープンイノベーションファンドに対しては、多くの地場企業が LP（リミテッド・パートナー）出資している。具体的には、（株）福岡銀行（福岡県福岡市）、西日本鉄道（株）（福岡県福岡市）、（株）QTnet（福岡県福岡市）、（株）新出光（福岡県福岡市）、（株）九電工（福岡県福岡市）、（株）西日本新聞社（福岡県福岡市）、（株）ワールドホールディングス（福岡県福岡市）、凸版印刷（株）（東京都台東区）、三井松島ホールディングス（株）（福岡県福岡市）、SG インキュベート第1号投資事業有限責任組合（西部ガスグループ：福岡県福岡市）、（株）西日本シティ銀行（福岡県福岡市）の11社が出資を実施し、計10億円のファンドを組成されている。2号ファンドは2022年8月に設立で、福岡銀行、（株）正興電機製作所（福岡県福岡市）、西日本鉄道（株）、（株）三菱 UFJ 信託銀行（東京都千代田区）、（株）ワールドホールディングス、などがすでに出資を行っている。九州オープンイノベーションファンドは、LP 出資した地場企業との協業が特徴であり、LP 企業が行うオープンイノベーションプログラムなども支援している。通常、アーリー期のスタートアップは企業からの支援を受けづらいが、このファンドを通じて地元大手企業との接点ができる。企業側も自社に足りない技術などを補完するとともに、スタートアップとの協業のノウハウを蓄積することができる。共同 GP（ゼネラル・パートナー）である（株）FFG ベンチャービジネスパートナーズによると、同ファンドは出資者企業との共同を特徴としており、出資企業向けにも

アクセラレーションプログラムを提供して魅力を高めることで、地元企業による出資会社を増やしたとしている。

また、シード、プレシードへの支援に特化した F Ventures（福岡県福岡市）は日本最大級の学生向けスタートアップイベント「TORYUMON」を通じて学生起業家の支援を行う。QB キャピタル（同）（福岡県福岡市）は、九州地域の大学発、技術系スタートアップの出資を行い、一気に通貫でハンズオン支援する。ピッチイベントが母体となって発足し、オープンイノベーションに関するファンドを運営する前述の GxPartnersLLP などもある。この他、「金融の地産地消」をキーワードに、地元企業から集めた資金で次世代を担うベンチャー企業や中小企業の挑戦を支えていくことを目指した（株）ドーガン・ベータなども存在する。

また、これらの VC が連携することもある。例えば、2019 年に（株）FFG ベンチャービジネスパートナーズと（株）ドーガン・ベータ、F Ventures の VC3 社による起業家伴走プロジェクトスタートアップ支援プログラム「S.C.A.L.E.」などだ。このように九州においては、さまざまな VC が複層的に支援を行うことで、ステージや目的に応じた資金調達ができる環境が整いつつある（図表 2-29）。

図表 2-29 福岡市における主な VC とスタートアップステージ別のフォロー



資料) 福岡市「Beyond Limits. Unlock Our Potential. 世界に伍するスタートアップ・エコシステム拠点形成計画」

図表 2-30 東北圏の主な VC

系列	種類	県	名称	主な株主
金融機関系	VC	岩手県	いわぎん事業創造キャピタル㈱	㈱岩手銀行、学校法人龍澤学園、辻・本郷税理士法人、事業創造キャピタル㈱、三井住友海上保険㈱、㈱大和証券グループ本社
混成系	VC	岩手県	FVC Tohoku㈱	フューチャーベンチャーキャピタル㈱
金融機関系	VC	宮城県	七十七キャピタル㈱	㈱七十七銀行、明治安田生命保険相互会社、日本生命保険(相)、住友生命保険(相)、第一生命保険㈱、山田ビジネスコンサルティング㈱、辻・本郷税理士法人
金融機関系	VC	宮城県	㈱仙台銀キャピタル&コンサルティング	仙台銀行㈱
大学系	VC	宮城県	東北大学ベンチャーパートナーズ㈱	東北大学
独立系	VC	宮城県	スパークル㈱	個人
金融機関系	VC	秋田県	けんしん元気創生㈱	秋田信用組合
金融機関系	VC	山形県	㈱フィディアキャピタル	フィデアホールディングス㈱、山形不動産サービス㈱、㈱荘内銀行、㈱北都銀行、みずほキャピタル㈱、㈱みずほ銀行
金融機関系	VC	山形県	きらやかコンサルティング&パートナーズ㈱	㈱きらやか銀行、きらやかリース㈱、きらやかカード㈱、野村ホールディングス㈱、㈱ジャフコ、㈱みずほ銀行みずほベンチャーキャピタル㈱
金融機関系	VC	山形県	やまがた協創パートナーズ㈱	㈱山形銀行
金融機関系	VC	山形県	やまぎんキャピタル㈱	やまぎんリース㈱、㈱山形銀行、その他
金融機関系	VC	福島県	いわしんRITAパートナーズ㈱	いわき信用組合
金融機関系	VC	新潟県	第四北越キャピタルパートナーズ㈱	第四北越銀行
混成系	VC	新潟県	新潟ベンチャーキャピタル㈱	㈱エイケイ、㈱キタック、木山産業㈱、㈱コメリ、㈱コロナ、佐藤食品工業㈱、㈱第一印刷所、㈱タスク、ツインバード工業㈱、個人、(有)ヒーズ、ナミックス株式会社、新潟総合警備保障㈱、新潟日産自動車㈱、㈱BSNアイネット、㈱ピーコック、藤田金属㈱、㈱ブルボン、㈱本間組、事業創造キャピタル㈱
事業会社系	CVC	新潟県	事業創造キャピタル㈱	HeroHoldings、個人、辻・本郷税理士法人

資料) 各社 HP 等から東北活性化研作成

図表 2-31 九州の主な VC

系列	種類	所在地	名称	主な株主
金融機関系	VC	福岡県	(株)FFGベンチャービジネスパートナーズ	(株)ふくおかフィナンシャルグループ
金融機関系	VC	福岡県	(株)福岡キャピタルパートナーズ	福岡商事(株)ほか
金融機関系	VC	福岡県	NCBキャピタル(株)	(株)西日本シティ銀行、(株)地域経済活性化支援機構、(株)日本政策投資銀行、(株)ドーガン
金融機関系	VC	福岡県	NCBキャピタルインベストメント(株)	NCBキャピタル(株)
金融機関系	VC	福岡県	ひびしんキャピタル(株)	福岡ひびき信用金庫
独立系	VC	福岡県	(株)ドーガン	合同会社カサブランカ、個人ほか
独立系	VC	福岡県	(株)ドーガン・ベータ	(株)ドーガンほか
独立系	VC	福岡県	GxPartners LLP	-
独立系	VC	福岡県	F Ventures LLP	-
独立系	VC	福岡県	V&Mパートナーズ(株)	-
独立系	VC	福岡県	合同会社UNITEDベンチャーキャピタル	-
独立系	VC	福岡県	北九州ベンチャーキャピタル(株)	-
事業会社系	VC	福岡県	(株)FGN ABBALab	(株)ABBALab、(株)福岡地所株式会社
事業会社系	CVC	福岡県	SGインキュベート(株)	(株)西部ガス
事業会社系	CVC	福岡県	(株)アイキューブドベンチャーズ	(株)アイキューブドシステムズ
事業会社系	その他	福岡県	(株)安川電機	-
事業会社系	CVC	福岡県	ミナミンキュベート(株)	ミナミホールディングス(株)
事業会社系	CVC	福岡県	CQベンチャーズ(株)	キューサイ
混成系	VC	福岡県	QBキャピタル合同会社	(株)産学連携機構九州、(株)西日本シティ銀行、個人
金融機関系	VC	佐賀県	(株)佐銀キャピタル&コンサルティング	(株)佐賀銀行
事業会社系	CVC	佐賀県	オブティム・バンクテクノロジーズ(株)	(株)オブティム、(株)佐賀銀行
金融機関系	VC	熊本県	肥銀キャピタル(株)	肥銀リース(株)、宝興業(株)、肥後商事(株)、(株)百花園
金融機関系	VC	大分県	大分ベンチャーキャピタル(株)	(株)大分銀行、大分リース(株)、(株)大分カード、大分保証サービス(株)、大銀コンピュータサービス(株)、府内産業(株)
金融機関系	VC	宮崎県	宮銀ベンチャーキャピタル(株)	(株)宮崎銀行
金融機関系	VC	宮崎県	宮崎太陽キャピタル(株)	(株)宮崎太陽リース、日本アジア投資(株)、(株)宮崎太陽銀行、(株)南日本銀行
金融機関系	VC	鹿児島県	(株)九州Kizunaキャピタル	肥銀キャピタル(株)、鹿児島ディベロップメント(株)、(株)ルネッサンスキャピタルグループ

資料) 各社 Web サイト等から東北活性研作成

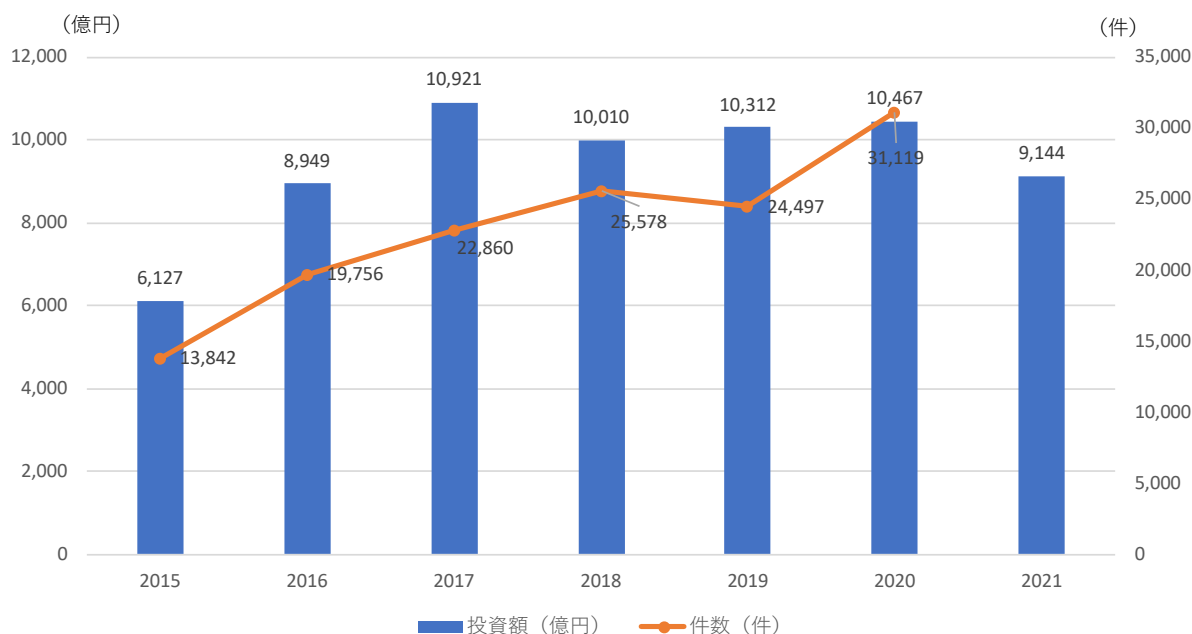
3) 地方銀行によるスタートアップ支援

■年々増えている地銀の資金拠出

2022年12月に閣議決定された政府の「スタートアップ育成5か年計画」では、地方におけるスタートアップ創出の強化施策として、「地域金融機関による地域のスタートアップへの投資促進」が挙げられている。地域金融機関の代表格である地方銀行の多くは、地域経済の活性化や融資先の確保などを目的として、従来から地域での創業支援に取り組んでいるが、最近になってさらなる融投資や支援体制の強化を図りつつある。

一般社団法人全国地方銀行協会によると、地方銀行全体の2020年度の創業・新事業支援に関する融資金額は1兆467億円で2015年度比+70.8%、投資件数は3万1,119件で2015年度比+124.8%となった(図表2-32)。最新の2021年度は9,144億円で2020年度と比べて低いものの、中期的には創業・新事業支援への融資が増えているのがわかる。

図表2-32 地銀の創業・新事業支援融資実績(全国)



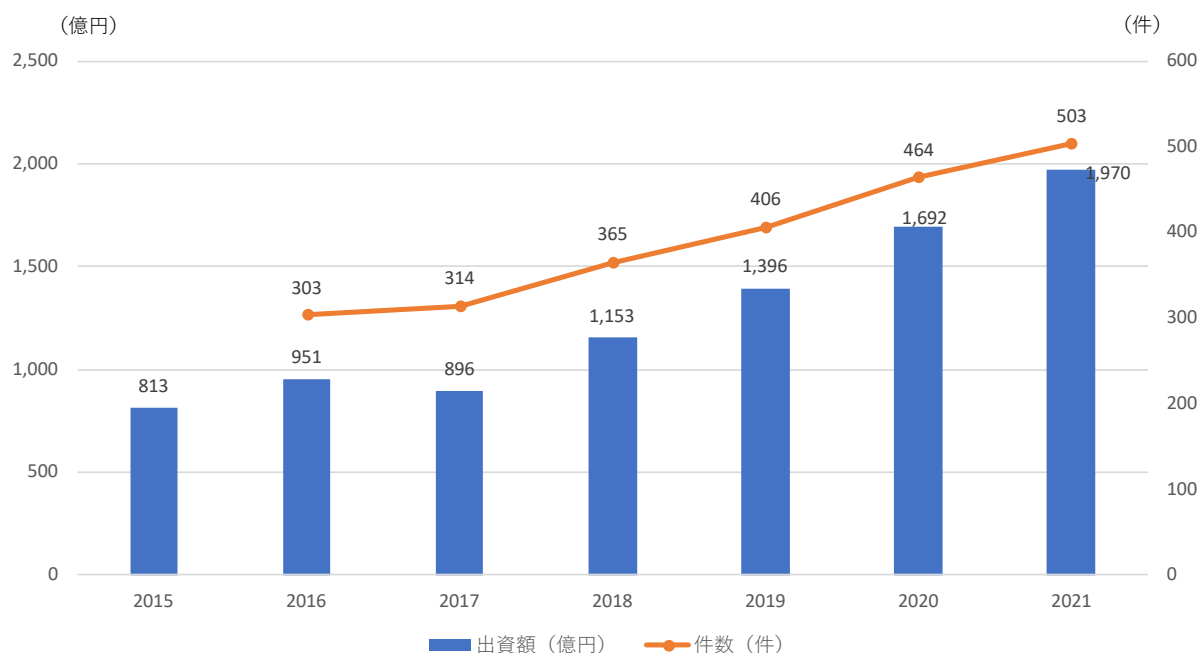
注) 期間の単位は「年度」。2021年度の件数は未公開。

資料) 全国地方「地方銀行における「地域密着型金融」に関する取り組み状況」より東北活性研作成

地方銀行から企業育成ファンドへの出資状況を見ると、2021年度の出資実績は1,970億円で、2016年度比+107%である(図表2-33)。件数も2016年比+66%で、着実に増加している。これまで地銀の資金提供は融資偏重で担保となる資産や実績のないスタートアップは対象となりにくいと言われることもあったが、ファンドへの出資という形態で地銀がスタートアップにリスクマネーを拠出する意欲が年々高まっていることがわかる。実際、在京VCが投資を手控える中、地銀傘下のVCによる出資が拡大する動きがあるとの報道⁴もある。

⁴ 日本経済新聞電子版2022年10月11日「東北地銀、新興企業への出資拡大 多角化ニーズ捉える」
<https://www.nikkei.com/article/DGKKZ065039490R11C22A0L01000/>

図表 2-33 地銀の企業育成ファンドへの出資実績（全国）



注) 期間の単位は「年度」。2015年の件数は未公開。

資料) 全国地方「地方銀行における「地域密着型金融」に関する取り組み状況」より東北活性研作成

■「地域に支えられる」ことが事業継続の基盤

創業期の地域スタートアップにとって、地銀は地域における重要なパートナーである。事業展開の資金調達を相談する相手として、身近でまず最初の選択肢となり得る存在である。経営者は彼らの融資を受けるために事業計画を立案し、融資担当者に自らのビジネスプランを説明し、その精査を受けながら、より実現性の高い計画にブラッシュアップしていく。これらの一連の過程によって事業計画の精度を上げつつ、調達した資金を活用し、金融機関側から見ても魅力ある投資先に成長することで、「地域に支えられる」ようになることが、事業継続の基盤となる。

■専門窓口を設けてワンストップで対応

地銀にとって、スタートアップ企業への融資は担保となる資産や実績がないケースが多く、通常の企業向け融資と比べて、事業の将来性を評価するための「目利き力」が必要となる。また、融資以外の支援として、補助金やクラウドファンディングなど資金調達の案内や販路拡大のサポート、人材紹介など幅広い対応が必要となる。そのため、最近では、創業支援の専門部署を設けるケースが増えつつある。

(株)七十七銀行（宮城県仙台市）では、2021年9月から本店の地域開発部にスタートアップ専門のサポートデスクを設置し、担当者がワンストップで対応できるように支援体制を整備した。ビジネスマッチングによる製品・サービスの販路開拓支援や補助金申請などに関するさまざまな相談に対応している。

■地銀ならではの協調融資で地域企業に寄り添った支援

地方銀行ならではの資金調達メニューとしては、他行との協調融資がある。(株)七十七銀行では、(株)日本政策金融公庫と協調融資を行っている。(株)日本政策金融公庫は民間金融機関よりも低利であるが、地域のスタートアップ向け融資はハードルが高い場合もあるため、(株)七十七銀行と協調融資を行うことで、地域のスタートアップに対する円滑な資金供給を行っている。資金拠出の形式として「出資」が求められる場合には、関連会社の七十七キャピタル(株)(宮城県仙台市)を紹介することもある。出資先の資金ニーズに合うように七十七銀行グループとして融資と投資の両方で企業に寄り添った支援を行う。

■事業化においても地域のスタートアップに寄り添った支援

なお、(株)七十七銀行は、各業界・業種を横断するデジタルテクノロジーを活用した新しいサービスを広く応募するビジネスコンテスト「X-Tech Innovation」の共同主催者(他に(株)北海道銀行(北海道札幌市)、(株)岩手銀行(岩手県盛岡市)、(株)ふくおかフィナンシャルグループ(福岡県福岡市)、(株)沖縄銀行(沖縄県那覇市))のひとつとなっている。同コンテストは、大手を含めた地元の事業会社とスタートアップとのマッチング機会を提供することで、ビジネスアイデアの事業化に向けたサポートや既存ビジネスへの活用可能性を模索している。一部の地方銀行は、こうした事業化においても地域のスタートアップに寄り添った支援をしている。

図表 2-34 岩手銀行・七十七銀行他による X-Tech Innovation2022



資料) X-Tech Innovation Web サイトより

4) 各自治体の地域特性にあった支援を展開

■創業前からのマッチングなど独自の支援を展開

地域におけるスタートアップ企業への支援を考えるうえで、地方圏では特に自治体の果たす役割は大きい。表に示すように、東北圏の各県でもさまざまな取り組みが行われている（図表2-35）。

かつて自治体の企業支援は、中小企業を対象とした補助金や税制面などでの優遇が中心であったが、現在は創業前からマッチング機会の創出や銀行の紹介など、独自の支援を行うケースが増えた。支援内容は、地域特性や事情、目指す方向性によって大きく異なり、例えば東北圏の各県は、九州と比べ UIJ ターンなどによる移住や就農に関連付けた起業支援が多い。

東北圏では、インキュベーション施設を運営するなどスタートアップ企業の支援に熱心な自治体も増えており、起業に関する情報をまとめた特設ホームページを作成し、支援制度や支援機関なども紹介している。

このように各種支援が充実してきている一方、様々な組織による取り組みが乱立し、逆に支援を受ける側が必要な情報にアクセスすることが難しくなっている印象も拭えない。そのため、今後はこうしたバラバラで乱立気味の支援策を、創業希望者がそれらを効果的に利用できるよう、一目でわかりやすく整理していく工夫も求められる。

図表 2-35 自治体の起業支援メニュー

自治体	事業名
青森県	21あおもり産業総合支援センター、創業・起業座談会及び支援制度説明会、あおもり移住起業支援事業費補助金、起業アテンダント養成研修、next AOMORI、あおもり創業・起業支援強化事業、創業定期相談会（インキュベーション・マネージャーによる伴走型創業支援）
岩手県	令和4年度岩手県地方創生起業支援事業、いわて起業家サポーターネットワーク会議、岩手イノベーションベース、沿岸地域起業家等成長支援事業費、起業支援推進事業費
宮城県	創業・経営革新相談（県中小企業支援センター事業）、みやぎ創業サポートセンター、中小企業経営相談支援事業、みやぎ創業支援ネットワーク事業、ステージアップ支援事業、（県中小企業支援センター事業）、宮城県スタートアップ加速化支援事業、みやぎUターン起業支援事業、起業家等育成支援事業、みやぎ中小企業チャレンジ応援基金事業、創業育成資金、ものづくり産業起業家等育成支援事業、アグリビジネス経営体確保育成事業
仙台市	起業啓発・促進事業、中小企業融資制度、起業・経営相談/出前経営相談、個別創業相談・指導、起業支援セミナー及び起業家交流イベント、創業・経営フォローアップセミナー事業、TRUNK CREATIVE OFFICE SHARING、東北大学未来科学技術共同研究センター、グローバルスタートアップ創出・育成、ソーシャルイノベーター育成・支援
秋田県	起業支援事業費補助金（大学連携枠）、次世代あきたアグリヴィーナス応援事業、農泊ビジネス起業応援事業、地域に根差した起業・移住支援事業
山形県	やまがたチャレンジ創業応援事業、山形県スタートアップ(創業)支援事業費補助金、スタートアップステーション・ジョージ山形、スタートアップ研修「スタートアップに必要なリベラルアーツ」
福島県	創業支援ウェブサイト「ビズスタふくしま」、（公財）福島県産業振興センター、福島駅西口インキュベートルーム、福島県中小企業向け支援ガイドブック、地域課題解決型起業支援事業補助金
新潟県	にいがた創業支援プラットフォーム、J-START UP NIIGATA、企業内起業・第二創業推進事業、起業チャレンジ応援事業、Uターン創業応援事業、ベンチャー企業創出事業、ベンチャー成長加速化支援事業、提携保証ニコットⅠ・Ⅱ
福岡県	IPOチャレンジゼミナール、福岡よかこビジネスプランコンテスト、福岡よかこ起業支援金、フクオカベンチャーマーケット、ISSIN、福岡県新商品の生産による新事業分野開拓者認定制度、女性向け創業相談会
福岡市	Fukuoka Growth Next、福岡市スタートアップカフェ、特定創業支援等事業、福岡市創業者応援団、創業支援資金融資制度、福岡市ステップアップ助成事業、スタートアップビザ（外国人創業活動促進事業）、スタートアップ法人減税（国税）、福岡市インキュベート認定マーク、外部人材によるIPO（新規上場）成長支援プログラム、
佐賀県	さがらポチャレンジカップ、Startup Gateway SAGA、Startup Launch事業化補助金、佐賀起業支援金、Startup Boost SAGA、トライアル発注2.0、Startup Connect SAGA、佐賀県IoT推進ラボ（SAGAやわらかBiz工房）
長崎県	長崎県創業支援金、スタートアップ交流拠点CO-DEJIMA、NAGASAKI起業家大学、メンターによる事業成長支援プログラム、ナガサキ地域未来投資促進ファンド事業による助成事業
熊本県	熊本県新事業支援調達制度、熊本テックブラングランプリ、スタートアップ補助金、リーディング企業創出事業、次世代ベンチャー創出支援事業
大分県	新事業創出支援体制構築事業、大分県ビジネスブラングランプリ、おおいたスタートアップ支援事業、おおいたスタートアップセンター、大分県女性起業家創出促進事業、おおいた留学生ビジネスセンター
宮崎県	地域産業技術開発促進・新事業創出推進事業、宮崎県地域課題解決型起業支援事業費補助金
鹿児島県	かごしま移住就業・起業支援事業、中小製造業者創業・新分野進出等支援事業、起業家スタートアップ支援事業

資料) Web サイト等より東北活性研作成

■仙台市のスタートアップ支援施策の取り組み

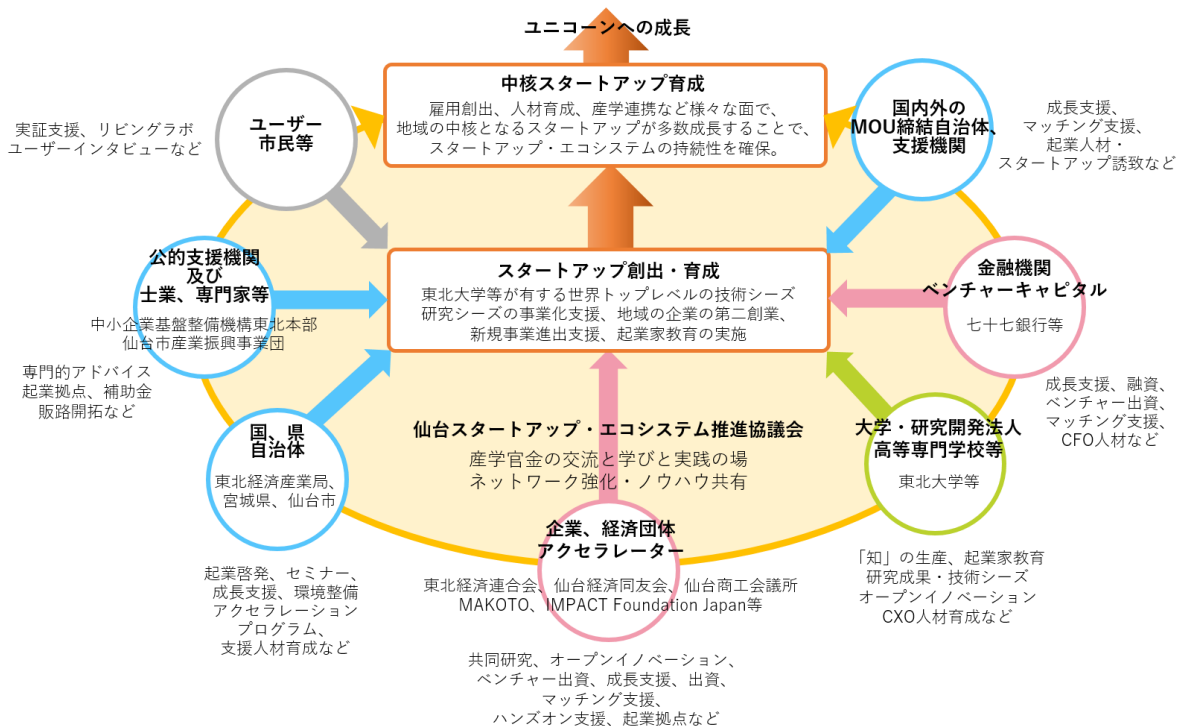
仙台市では、2017年より集中支援プログラム「東北グロースアクセラレーター（TGA）」を開始し、東北地方をフィールドに社会性と事業性の両立を目指すスタートアップの創出・支援に取り組んできた（図表2-36）。この結果、スタートアップの輩出やビジネスマッチング等の一定の成果が生まれている。さらに、2019年12月に連続的にスタートアップを生み出す仕組みであるスタートアップ・エコシステムの形成を加速させるため、仙台市長を会長とする「仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会」を設立した。2020年7月には内閣府が推進する「スタートアップ・エコシステム拠点都市」において「推進拠点都市」に選定され、政府や民間サポーターによる支援を受けながら、スタートアップ・エコシステムの形成に向けた体制づくりを行っている。

さらに、仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会では、会員間の議論やスタートアップへのヒアリングを踏まえ、仙台のスタートアップ・エコシステムを取り巻く現状と課題、目指すべき方向性等を明確にし、戦略的に推進していくための指針となる「仙台スタートアップ戦略」を策定し、産学官金が一体となって東北地方のスタートアップを支援する体制づくりを進めている。

2022年度の仙台市の事業では、ソーシャル・インパクト加速化事業、学生によるソーシャル・スタートアップ情報発信事業、首都圏人材誘致促進事業、支援ネットワーク構築事業などが実施された。2023年度には仙台市中心部にスタートアップ支援拠点を開設する準備も進んでおり、一層の支援拡大が期待される。

図表2-36 仙台スタートアップ・エコシステム

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



資料) 仙台市「仙台スタートアップ・エコシステム拠点形成計画」

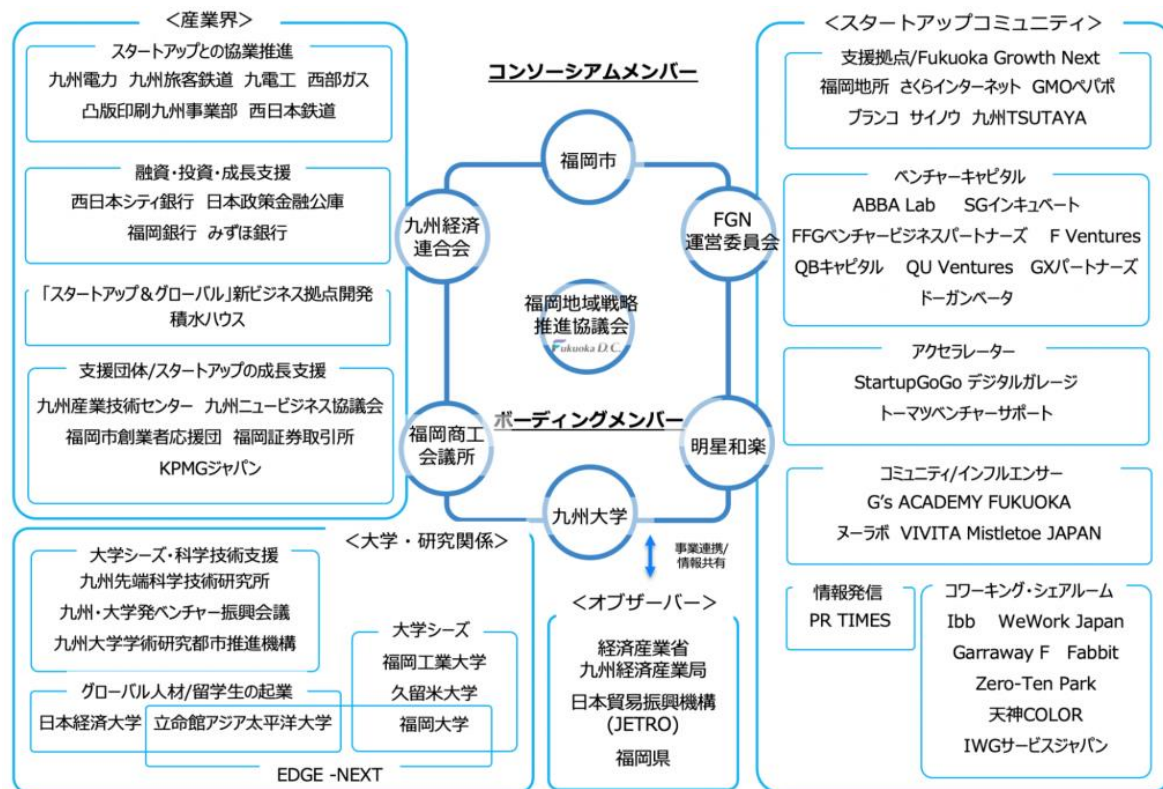
■福岡市のスタートアップ支援施策の取り組み

福岡市は九州の自治体のなかでも、比較的早い時期からスタートアップ支援に着目し、多くの施策を実施してきた（図表2-37）。2012年に「スタートアップ都市ふくおか」を宣言し、その後2014年には、「スタートアップカフェ」をオープンした。2015年には、「フクオカ・スタートアップ・セレクション」による地場企業とスタートアップ企業の出会いの場を形成した。

2017年には、官民共働型のインキュベーション施設「Fukuoka Growth Next(FGN)」がオープンした。FGNにおける、開始から現在までの累積での活動実績は、投資件数（投資額）：70社（245億円）、雇用増加数：約900名、ビジネスマッチング件数：95,996回、入居者数：延べ540社（個人・団体含む）（2022年3月末時点）に上り、着実に地域のスタートアップの育成に貢献してきた。この他、海外とのネットワーク構築なども実施しているが、これらの一連の取り組みの一環として、「福岡スタートアップコンソーシアム」（事務局：福岡地域戦略推進協議会）の設立に至っている（図表2-37）。同コンソーシアムは、福岡市や産業界、スタートアップコミュニティ、大学・研究関係、オブザーバーを含む60以上の団体から構成されている。

福岡市は事業フェーズ（創業検討期、立ち上げ期、成長期）ごとに、複数の支援メニューを取り揃えている。事業フェーズに応じたプログラムやセミナー、ベンチャーキャピタルや先輩起業家とのマッチングなどの支援をさらに加速させ、スタートアップ企業の裾野を広げると同時に、一定規模以上のスタートアップ企業を増やすことを目的に、2024年度までの5年間に「企業価値10億円企業100社を創出する」などの目標を掲げている。成長期の企業に対しては、外部人材によるIPO（新規上場）成長支援プログラムも実施しており、福岡経済を牽引するようなスタートアップ企業の創出に向けた支援も行っている。

図表2-37 福岡スタートアップコンソーシアム



資料) 福岡地域戦略推進協議会 Web サイト

5) 経済産業省の出先機関（東北経済産業局、九州経済産業局の取り組み）

■域内外とのネットワーク構築を支援する東北経済産業局

東北経済産業局では、仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会と連携し、J-Startup TOHOKU を 2020 年に立ち上げ、今後の飛躍的な成長やグローバルな活躍が期待されるスタートアップ 42 社の選定を行っている（図表 2-38）。事業会社や VC とのマッチングや集中的な広報支援等を通じて、スタートアップの成長を支援している。選定された企業の抱える、人材確保、資金調達、提携・協業先獲得、知財戦略等の課題に対する支援を実施している。

図表 2-38 J-Startup TOHOKU の活動内容

東北経済産業局における支援の状況

- プログラムスタート以降、関係機関・地域サポーターズ・ベンチャーキャピタル等と連携して、各種情報発信・マッチングイベント開催や、各社のニーズを探索しながら個別の支援を実施。

ブランディング	マッチング
<p>J-Startup TOHOKUロゴの使用 特設サイトでの選定企業紹介</p> <p>専門家派遣</p> <p>IPAS↑</p> <ul style="list-style-type: none"> □ IPAS（特許庁）：創業期のスタートアップに対して、知財専門家と、ビジネス専門家を含む知財メンタリングチームによる知財戦略構築の支援を実施 □ 知的資産経営専門家を3回×5社へ派遣し、ブランディング向上等に寄与 	<p>企業、大学、行政等への個別マッチング</p> <ul style="list-style-type: none"> □ T-MAJSNTによる支援施策マッチング □ TNB会員とのインナーマッチング □ RIPS卒業生とのマッチング □ J-Sta限定の施策説明会 □ 地方発！ベンチャー企業ミートアップ 関東経済産業局との連携 <p>マッチングイベント、ピッチ、アクセラレーションプログラム参加への優遇</p> <p>J-Startup TOHOKU Innovators Gathering in Tokyo</p> <p>東北-イスラエルスタートアップグローバルチャレンジ</p>
ファイナンス	海外展開支援
<p>各種補助金等の支援施策における優遇</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 成長型中小企業等研究開発支援事業（G-Tech事業） ※旧サポイン事業 □ JAPANブランド育成支援等事業 □ 社会課題解決型国際共同開発事業（飛び出せJapan!） □ 研究開発型スタートアップ支援事業（地域に眠る技術シーズやエネルギー・環境分野の技術シーズ等を活用したスタートアップの事業化促進事業） <p>VC等との個別マッチング・紹介</p>	<p>海外・国内イベントへの出展支援</p> <ul style="list-style-type: none"> □ ジェット・イノベーション・プログラム（JIP） □ 新価値創造展への出展 <p>GLOBAL STARTUP CONNECTOR</p> <p>東北-イスラエルグローバルデモデイ</p> <p>FORTE 変換ロボ ZILL Energy m Mechu CHANGE THE WORLD</p> <p>SUSEME SONIRE 3 BullWave CELLSPECT aiforce solutions</p>
	その他
	<p>地域サポーターズからの各種支援</p> <p>メルマガによる各種支援施策等の情報提供</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 資金調達 □ 知財・商標登録に関する助言 □ 経営等専門人材マッチング □ ピッチトレーニング（英語） □ ストックオプション勉強会 □ 事業化支援 □ コミュニティ支援 □ バックオフィス業務代行支援 □ スタートアップイベント会場の提供

資料) 東北経済産業局 提供資料

また、「資金調達」・「提携・協業先獲得」・「人材確保」を希望する企業に対して、関東経済産業局と連携し、首都圏の VC・大企業等とのネットワーク機会を提供する取り組みや、CIC Tokyo の J-Startup Hour の枠を活用した J-Startup TOHOKU 企業の情報発信等を行っている。また、その他にも、地域未来牽引企業や J-Startup 選定企業に対し、デザイン思考で新たなビジネスを創出するためのワークショップを実施したり、財務・非財務面から企業の経営状態を測る診断ツール（ローカルベンチマーク）を用いた伴走支援を行ったりしている。

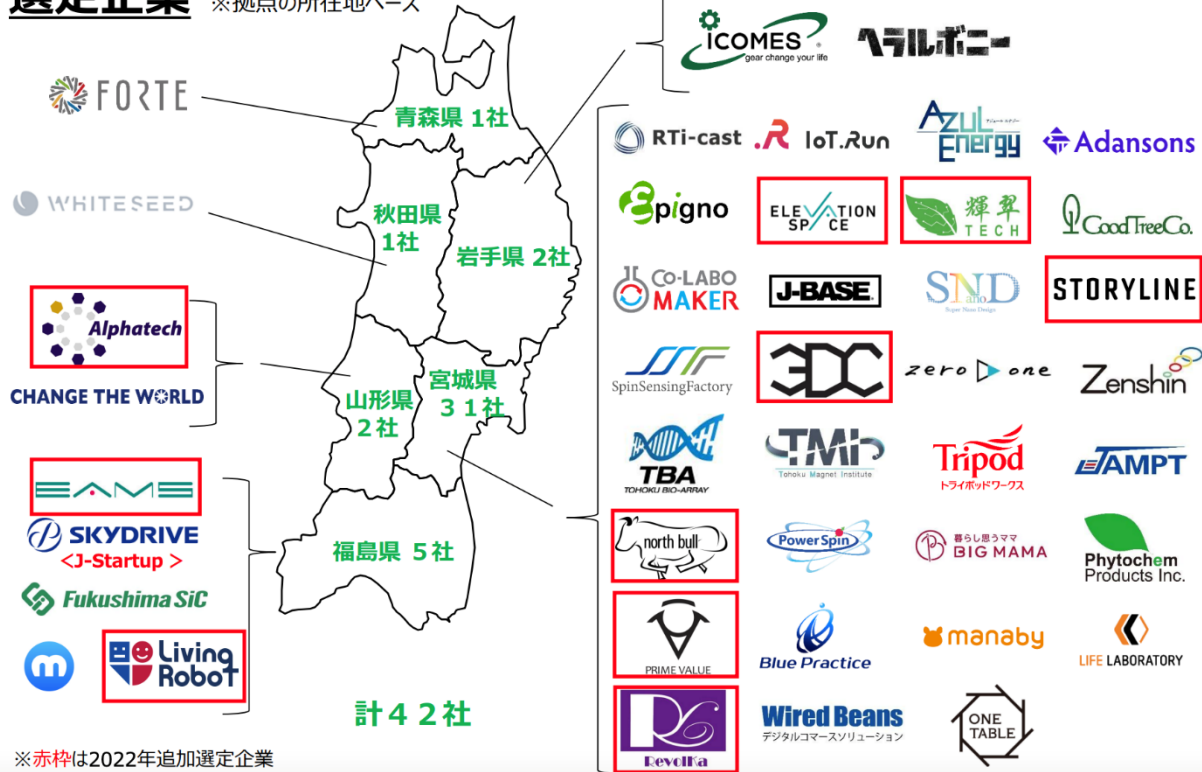
J-Startup TOHOKU の選定企業（図表 2-39）の中からは、上場や M&A 企業も登場している。(株) manaby（宮城県仙台市）は、2022 年 4 月 21 日付で、Tokyo pro market に株式を上場した。この企業は、独自開発の e ラーニングシステムによって障害により外出のできない方も在宅で IT スキルを学び、在宅就労を目指すことができる就労支援事業を展開している。また、AI 未経験の社員でもビジネスで AI を活用できるサービスを提供する (株) aiforce solution（東京都千

代田区)は、2022年5月2日付けでAIプラットフォームを提供するAI inside(株)(本社東京都渋谷区)に全株式を売却し経営統合した。今後、これらの企業に続き上場やM&Aを実現する企業の誕生が待たれる。

図表2-39 J-Startup TOHOKUの選定企業

選定企業

※拠点の所在地ベース



■地域企業とのイノベーションを支援する九州経済産業局

九州経済産業局においても、J-Startup KYUSHU が 2021 年から開始された。九州管内の政府出先 3 機関・7 県・3 政令市・関係 10 組織が参加した連携プラットフォーム「九州スタートアップ推進コンソーシアム」が設立され、2022 年 3 月には 33 社の企業が J-Startup 企業として選定されている。

また九州経済産業局では、九州地域のコア技術を有する成長志向型の中堅・中小企業と、イノベーション力を秘めたスタートアップに対してマッチングの機会を提供し、既存事業の成長に加え、中長期的な視点での新領域進出や新市場創出などにつなげるための、新たな事業創造をサポートする『ツギノつなぐプログラム』も実施している（図表 2-40）。2022 年 10 月には、本プログラムで支援を行う中堅・中小企業 15 社、スタートアップ 10 社が決定した。スタートアップ 10 社のうち、1 社（(株)スカイディスク（福岡県福岡市））は J-Startup 選定企業であり、6 社（KAICO（株）（福岡県福岡市）など）は J-Startup KYUSHU 選定企業である。

図表 2-40 ツギノつなぐプログラム 概要



資料) 九州経済産業局 Web サイトより

5. データに基づく仙台市と福岡市の比較

■地域のスタートアップ支援で似たポジションにある仙台市と福岡市

東北圏最大の都市である仙台市は、2013年に「日本一起業しやすいまち」を宣言し、仙台市起業支援センターや地方最大級の起業イベント「SENDAI for Startups!」をスタート。2015年には地方創生特区「ソーシャル・イノベーション創生特区」と近未来技術実証特区に指定され、2017年には東北全域を対象とした国内初の広域アクセラレーションプログラムを開始するなど、東北圏でもっともスタートアップ支援に力を入れている自治体の1つである。

本稿では仙台市と、九州最大の都市で2012年からスタートアップ支援を推進している福岡市を、データで比較する。東北圏と九州、それぞれの地域で似たポジションを占める二つの市を比較することで、両市のスタートアップ関連の事業環境の特徴を明らかにするのが目的である。

■一人当たりGDP、開業率の水準は拮抗しているものの、スタートアップの企業数、予算、情報発信件数に大きな開き

仙台市は人口109.3万人、域内総生産（GDP）は5兆204億円である（図表2-41）。福岡市と比較すると人口は67.5%、GDPは66.0%でおおむね7割程度の規模であるが、人口一人当たりGDPで見ると459.3万円（福岡市471.3万円）とほぼ拮抗している。また、開業率は7.03%と全国2位であり、全国1位の福岡市7.42%に迫る水準となっている。第2章で示したとおり東北圏の開業率は全国平均より低いが、仙台市に限ると高く、企業の新陳代謝が進みつつある。同様の傾向は、九州における福岡市でも見られる。

企業数を見ると、仙台市のスタートアップの数は117社である。また、現在の上場企業数全体は15社で、地銀や小売業、食品関連の卸売業が多い。このうち、創業が2000年以降で、かつ2012年以降に上場した企業は2社。そのうちの1社は地銀の持株会社であるため、実質的に上場を果たしたスタートアップは1社のみ。同じ条件の福岡市の上場企業数は11社であり、大きな差がある。上場経験をもつ企業が少ないということは、地域に上場に関する経験やノウハウを持つ人材が少ないということでもある。これは、上場を目指すスタートアップにとって、人材の確保が難しいだけでなく、地域に上場のモデルとなる企業や相談できる先輩経営者（メンター）がいないということでもある。スタートアップが上場を目指す上で必要となる人材獲得のしやすさや支援体制など、上場しやすい環境の整備が求められる。

仙台市がスタートアップ関連政策に投入している予算と携わっている職員数をみると、予算額は5億7,894万円、職員数は33名（専任1名）である。福岡市の予算額22億7,685万円、職員数59名（専任9名）と比べると、少なくなっている。

過去1年間の両市のスタートアップに関連する新聞の記事数を見ると、仙台市は800件に対し福岡市は1,315件で、1.5倍以上の開きがある（図表2-42）。福岡市は企業や市の情報発信が盛んで、そのぶん地域社会のスタートアップへの関心が高いことが見てとれる。

地域のスタートアップにとって、自治体の支援はあくまで成長のための一要素にすぎないが、両市の支援体制の差が地域のスタートアップへの関心や支援の気運に影響している。スタートアップ・エコシステム協議会への参画社数で仙台市が福岡市より少ないことや、民間主導や官民連携によるスタートアップ支援団体が仙台市にはまだ無いが福岡市には既に有ること、VCの数に

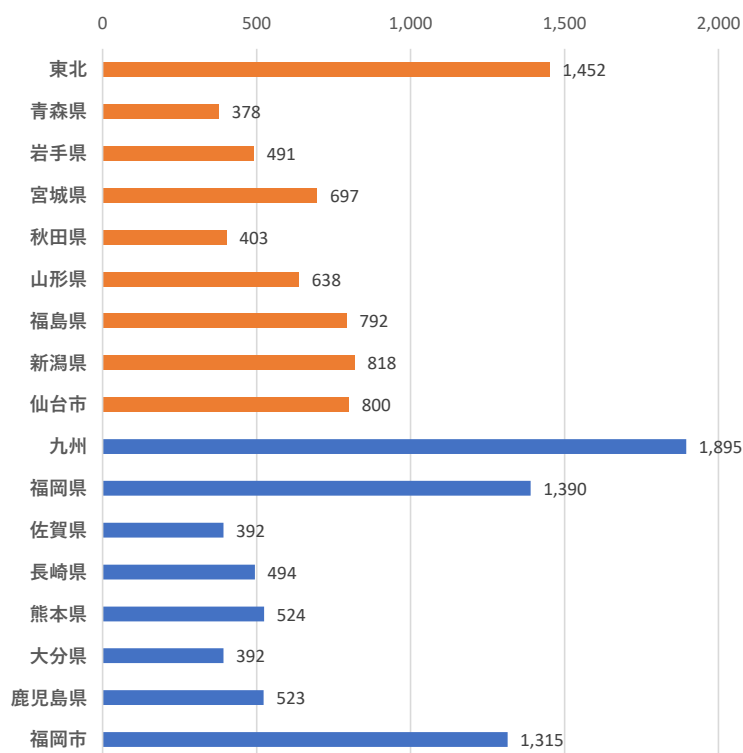
差があることなどの環境の違いが、結果的に上場企業やスタートアップの数の差につながっている可能性がある。

図表 2-41 仙台市と福岡市の主要統計比較

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 (「九州・大学発ベンチャー振興会議」 「One Fukuoka」 「StartupGoGo」 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

資料) 仙台市作成資料および上場企業サーチ社「上場企業データベース」より東北活性研作成

図表 2-42 東北圏と九州のスタートアップに関する新聞掲載件数



注) 日経テレコン (<http://t21.nikkei.co.jp>) を用いて「自治体名・地方名 AND (ベンチャー or スタートアップ or 起業 or 創業) NOT 創業者)」でヒット数をカウント。なお、「東北」「九州」は、各県の足し上げではなく、それぞれの単語で検索したヒット数。検索期間は 2021/12/09~2022/12/08、検索対象 (媒体) は新聞。

資料) 上記ルールにより東北活性研作成

6. 東北圏におけるスタートアップの成長に関する仮説

本章の第1節から第5節までの現状を見る限り、東北圏におけるスタートアップの成長については、以下の5つの仮説が考えられる。

■仮説①：イグジットに至るロールモデルや、経営人材・専門人材などの絶対数の少なさ

開業率が低く、有業者に占める起業意思を有する人の割合が九州に比べると低い東北圏は、そもそも起業家が相対的に少ないことが見込まれる。

また、東北圏は上場企業数が九州よりも少ないため、イグジットを目指す経営者が、事業について直接質問したり、学んだり真似たりすることが可能なロールモデルとなり得る起業家（メンター）も少ないと考えられる。

また、同様にスタートアップの支援者（企業・団体など）や、起業家ならびにその予備軍をサポートする経営者（起業家）の右腕となるような経営人材、イグジットの手助けをするような専門人材も不足していることが予想される。

■仮説②：地域の民間支援者の関与が見えにくい

東北圏のスタートアップの支援・育成は、東北経済産業局や仙台市、各都道府県などの行政が主導で取り組まれるケースが目立つ一方、九州における One Fukuoka や Startup Go Go などの地元の経済界や事業会社による自発的な民間支援の動きが見えにくい。地元の事業会社によるスタートアップを含めたオープンイノベーションの数や、スタートアップとのマッチングの機会、事業会社による CVC 設立数などについても、九州に比べると東北圏の数は少なく、地域の事業会社など民間支援者のスタートアップに対する関与が少ないことが影響している可能性がある。

■仮説③：官民連携による継続的な支援が見えにくい

東北圏では、官民連携によるスタートアップに対するさまざまな支援が存在し、ピッチと呼ばれるビジネスコンテスト等も頻繁に行われている。しかし、プレシードからアーリー向けの事業機会拡大につながるイベントが中心で、ミドル以降の成長・拡大につながるコンテスト後のフォローの動きは余り目立っていない。そのため、今後は裾野拡大に満足するのではなく、官民連携により成長段階に応じたスタートアップ支援を継続的に実施していく必要があると考えられる。

■仮説④：資金調達環境が発展途上

スタートアップにとって、特に事業の立ち上げ時期となるプレシードからアーリーにかけては、事業化に向けた研究開発資金に加え、事業の立ち上げに必要な設備の購入や人材確保のための運転資金の調達が最重要課題となる。東北圏の VC は 15 社と九州に比べ少なく、特に地元の事業会社による CVC はまだ 1 社にとどまる。また、「九州オープンイノベーションファンド」のような地元の経済界・事業会社が出資するファンドが存在しないなど、東北圏の資金調達環境はまだ発展途上の段階といえる。

■仮説⑤：ソーシャル・イノベーションのイメージが先行

東北圏では、2011年の東日本震災以降の震災復興の過程で、社会起業家が首都圏等から集積した。その結果、貧困や福祉といった社会課題を解決するソーシャル・イノベーションの聖地としての地域イメージ・ブランドを確立した一方、ユニコーン型の成長を目指す急成長志向のイメージが薄れた感がある。

仙台市も 2022 年度から既に一定の事業基盤を持ち利益と成長の両立を志向する「インパクトスタートアップ」の育成プログラムを実施しており、今後は社会課題を解決したうえで、さらなる売上や利益の拡大を目指す“二兎を追う”スタートアップが増えていく可能性がある。

第3章 ヒアリング調査

概要

本調査では、第2章で設定した東北圏におけるスタートアップの成長に関する仮説を検証するとともに、スタートアップの成長に必要な要素（ヒト、モノ、カネ、情報、ネットワーク）やその課題を明らかにするために、東北圏と九州のスタートアップ企業、ベンチャーキャピタル等金融機関、その他のスタートアップ支援主体（行政・経済界・事業会社）にヒアリング調査を実施した（図表3-1、3-2）。

本章では、これらのヒアリング先の分類ごとに、それぞれの特徴や成長要因、現在と今後の課題について分析する。

図表3-1 本調査のヒアリング先（東北圏）

種別	企業名	所在地	業種
スタートアップ	(株)クーネルワーク	新潟市	Eコマース
	セルスベクト(株)	盛岡市	医療機器製造業
	(株)ワイヤードピーンズ	仙台市	情報通信業
ベンチャーキャピタル (VC)・銀行	スパークル(株) (旧(株)MAKOTOキャピタル)	仙台市	金融業
	東北大学ベンチャーパートナーズ(株)	仙台市	金融業
	(株)七十七銀行	仙台市	金融業
事業会社	東北電力フロンティア(株)	仙台市	電力業
経済団体	(一社)東北経済連合会	仙台市	-
国・自治体	東北経済産業局	仙台市	-
	仙台市	仙台市	-
	新潟県	新潟市	-

資料) 東北活性研作成

図表3-2 本調査のヒアリング先（九州）

種別	企業名	所在地	業種
スタートアップ	(株)アイキューブシステムズ	福岡市	情報通信業
	FIG(株)	大分市	情報通信業
	グローバル・オーシャン・ワークス(株)	鹿児島県垂水市	水産養殖業
	(株)Hyuga Primary Care	福岡県春日市	薬局業
	(株)QPS研究所	福岡市	航空宇宙産業
ベンチャーキャピタル (VC)	(株)FFGベンチャービジネスパートナーズ	福岡市	金融業
	(株)GX Partners	福岡市	金融業
事業会社	西日本鉄道(株)	福岡市	運輸業
	九州電力(株)	福岡市	電力業
経済団体	(一社)九州経済連合会	福岡市	-
自治体	佐賀県	佐賀市	-
	福岡市	福岡市	-

資料) 東北活性研作成

1. スタートアップ

スタートアップへのヒアリング調査は、IPO に至った企業、ないし IPO を目指して成長段階がアーリーミドル・ミドルに達していると思われるスタートアップ、つまり一定レベルまで成長したと見なせるスタートアップを対象として、ヒアリングを実施（九州5社、東北圏3社）した。

ヒアリングを通して明らかとなった、スタートアップとしてここまで成長した要因、ならびに現在も残る課題・今後の成長に対する課題は、以下のとおりとなる。

1) スタートアップとして成長した要因（東北圏・九州共通）

【要因①】

■創業時の苦しい資金繰りを地元金融機関の協力により乗り越え

スタートアップは、創業後に自社製品・サービスの提供に必要な材料などの調達、人材確保、営業展開、必要な新たな技術開発などに取り組む。事業に取り組むためにはこれらを進める資金が必要となるが、創業時に豊富な自己資金を持つスタートアップ企業は決して多くない。そのため、事業計画やビジネスモデルを金融機関や VC に丁寧に説明することで、創業直後の苦しい資金繰りを乗り越えることが企業存続の決め手となる。

東北圏・九州のヒアリング対象となった企業の多くは、VC から巨額の投資を受けるよりも、身近な金融機関（地銀）に対して説明を繰り返して融資を受け、「地域に支えられる」ことにより発展のきっかけを掴む傾向が見られた。大学のシードを事業化する際に、事業化に向けた巨額の開発資金が必要な大学発スタートアップの一部でも、地銀との関係構築を重視する事例が見られた。

具体例：

（株）ワイヤードビーンズ（宮城県仙台市）

- ・ 他社の DX 推進の支援や「職人」と連携した製品作り・EC などによる国内外への販売を実施するスタートアップ
- ・ 同社は、創業時は会社の理念やビジネスモデルの目線を関係者と統一させることが重要と考え、創業時の資金調達先としては、地域の発展を目指す地銀を相手とした
- ・ その後、事業拡大のタイミングであった創業後6年目になって初めて VC からの投資を受ける

HYUGA PRIMARY CARE（株）（福岡県春日市）

- ・ 調剤薬局の運営や薬局への在宅医療サービス（訪問薬局）を展開するスタートアップ
- ・ 創業時の資金調達に苦労したが、訪問薬局というビジネスモデルの可能性について地銀の担当者に説明を続けることで、融資を受けることに成功
- ・ 創業者に薬局運営の実績がなかったため当初は信用もなかったが、地銀に対して何度も説明を繰り返す中、訪問薬局の可能性について認めてくれる担当者がいたことが融資に繋がった

(株) QPS 研究所 (福岡県福岡市)

- ・ 人工衛星の研究開発や運用などを実施する九州大学発スタートアップ
- ・ 同社が取り扱う小型 SAR 衛星開発に必要な基幹技術を有するアンテナの開発について、複数の地銀に説明した結果、低利融資に応じてくれた地銀の融資を受けることができた

【要因②】

■事業拡大を図るために成長が見込める市場をターゲット化

スタートアップにとっては、地元金融機関の説得や創業直後の着実な成長を目指すために、ビジネスモデルの設定および市場のターゲット設定が重要となる。ヒアリング対象となったスタートアップの一部は、すでに競合大手が参入している市場を避け、急成長は見込みにくい競合が少なく着実な売上が期待されるニッチ市場に参入するなど、競争優位を確保できる市場を狙ったビジネスモデルを設定することで事業拡大を実現していた。

具体例：

セルスペクト (株) (岩手県盛岡市)

- ・ 体外診断薬から診断装置までを一貫して開発・製造するスタートアップ
- ・ パンデミック市場を鑑みて、急遽、自社技術を活用させた新型コロナウイルスの抗原検査を可能とする検査キット開発に成功し、経営リスクを取って製品の大量生産・販売を決断することで、急成長

(株) クーネルワーク (新潟県新潟市)

- ・ 新潟県の産地直送のお取り寄せ通販・ギフトサイトを展開するスタートアップ
- ・ 新潟県の枝豆など新潟県産品というアイテムを取り扱う EC を、新潟県と関係がある人に届けるというニッチ市場をターゲットにすることで、着実に成長

FIG (株) (大分県大分市)

- ・ 移動体通信等を手掛ける IT 系スタートアップ
- ・ GPS を使った移動体管理システムという、高度な技術力が必要かつ競合他社が少ない領域をターゲットとすることで、企業の成長に成功

【要因③】

■自社単独での技術開発・販路拡大の限界を超える分野での他企業との連携 (オープンイノベーション)

初期の資金調達に成功し、成長が見込める市場をターゲットとしたビジネスモデルを展開したとしても、創業直後のスタートアップの多くは、創業者を含めた数名のスタッフで事業を行うケースが多いため、自社単独での製品・サービス開発や販路拡大に避けるマンパワーには限界がある。そのため、他社と連携して自社に不足するリソースをカバーすることで、成長に成功に至った企業が存在した。

具体例：

セルスペクト（株）（岩手県盛岡市）

- ・ 自社が開発した即時型血液検査キットである「POCT（Point Of Care Testing）」を販売する際には、上場企業である地元ドラッグストアの（株）薬王堂（岩手県盛岡市）と連携して展開（ドラッグストアに立ち寄った人に、その場で血液を測定してもらい、数分後にその結果を渡す方法）
- ・ 両社は 2020 年 12 月末に戦略的協業契約を締結し、セルスペクト（株）が開発した新型コロナウイルス抗原検査キットをはじめとする POCT 製品の小売市場への販路形成を（株）薬王堂が一手に担うなど、（株）薬王堂はセルスペクト（株）の販路拡大において最も重要な連携相手

（株）ワイヤードビーンズ（宮城県仙台市）

- ・ 自社の事業（地銀と連携した地場企業の DX 支援などデジタルソリューション事業全般）に興味を持ち、参加したいと考える地場企業数社と業務提携。今後のグローバルビジネスの拡大を狙う

グローバル・オーシャン・ワークス（株）（鹿児島県垂水市）

- ・ ブリなどの養殖・加工品の海外輸出を展開するスタートアップ
- ・ 養殖業の展開に必要な区画漁業権の自社での取得が困難になった際に、グループ会社の鹿児島水産（株）（鹿児島県垂水市）を通して、自社の活動に理解を示す地元の養殖業者と連携することにより、養殖業への参入を可能とする

【要因④】

■成長を続けるためのイグジットを目指す早期の決断とさまざまな人材確保

創業者が IPO や M&A する/されるといったイグジットを目指して急成長を志向するのか、イグジットは意識せずに安定成長を目指すのかといった経営方針は、創業者の判断による。仮に IPO を目指す場合は、それに向けた準備を早い段階から実施する必要がある。

東北圏・九州のヒアリング対象企業の多くは、成長ステージの比較的早い段階でイグジットを目指す事を目標として定めている。その目標実現のために、経営者の右腕となる人材や技術開発や営業など業務に携わる人材、組織を支える総務部門に関わる人材確保を進める傾向がみられた。

具体例：

（株）ワイヤードビーンズ（宮城県仙台市）

- ・ 自社の成長ならびに地域を牽引する企業として高い技術を地域に共有・還元することを目指す
- ・ 共有・還元の一環として、同社は首都圏で活躍する優秀なエンジニアを求めている
- ・ 高い技術を生かすことができる業務の創造や、働きやすい職場環境の形成などを通して、同社は雇用する従業員の多くが UIJ ターン人材
- ・ 青森や東京などからリモートで働き、会社に出社しない働き方も許容

(株) QPS 研究所 (福岡県福岡市)

- ・ 当初、技術開発以外の全ての業務は、創業後に採用した COO が担当
- ・ ホームページでの募集や多くの人材派遣会社と契約することで、管理部門や経営企画部門の人材を中途採用し、今後の事業拡大に対応

(株) アイキューブドシステムズ (福岡県福岡市)

- ・ 上場を目指した当初は準備メンバーに実務上 IPO の経験を有するメンバーが不在。懸念事項として関係する証券会社から指摘された課題の解決には、時間や、上場企業での経営経験を有する人材等が必要と判断し、上場時期を延期
- ・ 自社の社外監査役からの紹介で、東証 1 部上場企業 (当時) での経営経験がある人材を CFO として招聘
- ・ 経験者の招聘により上場準備を加速し、マザーズ市場での上場に至る

FIG (株) (大分県大分市)

- ・ 上場を経営方針の視野に入れた段階で、監査にも対応可能な組織を支えるスタッフ群の確保の必要性を感じる
- ・ その結果、ある企業の経理部門の人材を 5 名程度まとめて雇用
- ・ 同社は、東証マザーズに上場した 1 年後に東証 1 部へ市場変更。上場ならびに市場変更にあたり、これら人材の採用効果は大きかったとする

図表 3-3 ヒアリング対象となった東北圏と九州のスタートアップ

	会社	ワイヤード ビーンズ	セルス ベクト	クーネル ワーク	Hyuga Primary Care	アイキュー ブドシステ ムズ	FIG	グローバ ル・オー シャン・ ワークス	QPS研究所
	住所	宮城県 仙台市	岩手県 盛岡市	新潟県 新潟市	福岡県 春日市	福岡県 福岡市	大分県 大分市	鹿児島県 垂水市	福岡県 福岡市
	売上高 (百万円)	686 (2022年 9月期)	1,651 (2022年 3月期)	868 (2022年 8月期)	5,782 (2022年 3月期)	2,454 (2022年 6月期)	12,264 (2021年度 通期)	(非公開)	(非公開)
成長した 要因	地元金融機関の協力	○			○		○	○	○
	成長市場・ニッチ市場を対象		○	○	○	○	○		○
	他企業との連携 (オープンイノベーション)	○	○				○	○	
	イグジットを目指す決断と 様々な人材確保	○			○	○	○	○	○

注) 成長した要因はヒアリングを踏まえた東北活性研の判断
資料) 東北活性研作成

2) 現在も残る課題、今後の成長に対する課題（東北圏・九州共通）

【課題①】

■地域内における相談相手（上場経験者）の不足

そもそも両地域とも首都圏等に比べれば上場に至ったスタートアップが圧倒的に少ないため、事業上の悩みについてイグジットを経験した経営者へこまめに相談したいと考えても、相手となるメンターが地域に不足していることが指摘された。これは地域のスタートアップの成長を目指す上で、解決すべき課題となる。課題を指摘したヒアリング先では、創業段階から融資・投資に応じてくれた地銀やVCを相談相手としている場合が多い。

具体例：

（株）ワイヤードビーンズ（宮城県仙台市）

- ・ 東北圏ではIPOに至ったスタートアップが少ないことから、地域全体で成長の経験が蓄積されにくく、現在IPOの検討を進めている同社として「地域で話せる・相談できる経営者が不足している」と判断

HYUGA PRIMARY CARE（株）（福岡県春日市）

- ・ 創業時の資金調達に苦勞したが、金融機関を除いて、創業から現在の上場に至るまで、行政の支援や事業会社からのサポートを受けたことがほとんどない

グローバル・オーシャン・ワークス（株）（鹿児島県垂水市）

- ・ 事業の拡大などの主な相談相手は、上場経験者ではなく、創業からお世話になっている地銀

【課題②】

■経営人材・従業員共に深刻化する人手不足への対応

今回のヒアリング対象は、いわゆるミドルからレイター、上場を果たした企業であるが、ほぼ全ての企業において、首都圏との賃金やネームバリューの格差等から人材不足への対応方法に苦慮していた。

不足している人材については、前述した上場経験を有する経営人材や、組織の屋台骨を支える総務・経理部門の人材に加え、IT系スタートアップに限らず採用ニーズが高まっているプログラマーやデータアナリストといったデジタル人材の人手不足を指摘する企業が多かった。こうした人材不足への対応が、今後成長を目指す上で大きな課題となることがわかった。

図表 3-4 ヒアリングから得られたスタートアップの成長要因と課題（東北圏・九州共通）

	項目	ポイント
成長要因	地元金融機関の協力	<ul style="list-style-type: none"> ・地域に支えられることが発展のきっかけ ・粘り強い事業計画やビジネスモデルの説明
	成長が見込める市場をターゲット	<ul style="list-style-type: none"> ・競合大手が既参入の市場は避ける ・リスクを取った大量生産・販売 ・ニッチ市場を狙い寡占状態をつくる ・自社独自の技術を活用した市場開拓
	他企業との連携・オープンイノベーション	<ul style="list-style-type: none"> ・自社の経験が乏しい事業領域をカバーする連携 ・事業領域に参入するための連携
	イグジットの早期決断と 附随する人材確保	<ul style="list-style-type: none"> ・決断は早い段階で実施されるケースが多い ・決断と同時にイグジットに向けた準備を開始 ・全社に共通する確保が必要な人材は上場経験者 ・他に必要な人材は会社により異なる
現在・ 今後の課題	地域内での相談相手不足への対応	<ul style="list-style-type: none"> ・経験者と話をしながら学びを得るスタートアップにとって、地域内に相談相手となる「先輩」が少ないのは問題 ・お世話になっている地銀やVCが主な相談相手
	深刻化する人手不足への対応	<ul style="list-style-type: none"> ・スタートアップの成長ステージに関係なく、地方では各種人材確保に苦労 ・創業者をサポートする経営人材、総務・経理部門の人材、デジタル人材など

資料) ヒアリング調査より東北活性研作成

2. VC等金融機関・大学

VC等金融機関や大学等教育機関へのヒアリング調査では、当該地域に本社を置きスタートアップへの投資を行っているVCを対象として、ヒアリングを実施（東北圏2社、九州2社）した。

ヒアリングを通して明らかとなった、東北圏と九州のVCによるスタートアップ支援環境の違いや課題、大学発スタートアップへの支援の特徴などについて整理する。

1) 東北圏と九州のVCによるスタートアップ支援環境の違い

■VCの種類・数が増えることで重層的な支援環境が整いつつある九州、大学発VCや独立系VCの存在感が増す東北圏

東北圏と比べ九州はVCの数が多い。鹿児島県以外の各県の第一地銀は関連会社にVCを設置し、地銀本体と連携してスタートアップへの融投資をしている。西部ガス（株）など、地場大手の事業会社もCVCを設立し、オープンイノベーション等を意識しながらスタートアップを支援するほか、独立系のVCも数多く設立されている。首都圏と比較するとVCの数や投資額の規模は大幅に少ないが、地域にさまざまなVCが存在することで、スタートアップに重層的な支援を行う環境が整いつつある。

九州地域の大学発、技術系スタートアップに特化し、シード期、アーリー期から一貫通貫でハンズオン支援をするVCなどもある。2021年創業の（株）アイキューブドシステムズのように、成長したスタートアップ自身がVCを立ち上げ、資金だけでなく自社の事業経験やノウハウを他のスタートアップに提供する動きも出てきた。このように九州では、首都圏から距離的に離れた立地にもかかわらず、さまざまな特徴をもつVCが投資や支援を行っており、スタートアップにとっては、資金調達選択肢が増え支援を受けやすい状況ができつつあると言える。東北圏ではVCの数と種類が少なく、また地場大手企業がLP出資するファンドも東北圏全体をカバーするものはまだない。しかし、東北大学ベンチャーパートナーズ（株）や独立系VCであるスパークル（株）などが地域のスタートアップ支援において存在感を高めており、今後の更なる取り組みが期待される。（東北大学ベンチャーパートナーズ（株）やスパークル（株）の取り組みの詳細はP35参照）

■VCが地域の民間スタートアップ支援コミュニティの中核として機能している九州、民間同士の横のつながりが薄い東北圏

前述のGxPartnersは、2014年から福岡で開催されているピッチイベント「Startup Go! Go!」の運営団体が母体となって設立した。同社は、「Startup Go! Go!」の登壇企業と九州オープンイノベーションファンドにLP出資をした地場大手企業等の新規事業担当者が集まり意見交換を行う「One Fukuoka」を運営しており、コロナ禍前は2カ月に1回のペースで開催されていた。同社代表パートナーの岸原氏によると、「One Fukuoka」は、地場企業の新規事業担当者の「緩いつながり」を生む場としても機能しているという。このように福岡では、自発的で緩やかな地場企業のコミュニティが形成・機能しており、スタートアップとの連携情報や支援ノウハウを共有している面もある。こうした地域に根付く事業会社間のフラットな横のつながりは、外部からは見えにくいもののエコシステムを構築・維持する上で重要な基盤となっている可能性が高い。

一方、東北圏のヒアリングでは、「仙台スタートアップ・エコシステム協議会」などを通じて横の連携づくりが試みられてはいるものの、事業会社間の根強い受注関係意識の影響もあってか、民間同士の対等なパートナーとしての横のつながりはまだ薄く、起業家にとっては事業上の悩みや経験を共有する機会が十分でないという声が聞かれた。

■東北圏・九州ともに投資先の企業発掘と「審査の眼」のレベルアップが課題

東北圏・九州共通の課題として、VCの投資先になり得る企業が少ないという問題がある。例えば（株）FFGベンチャービジネスパートナーズの投資先のうち、九州の企業は約3割にすぎず、残りのほとんどは東京の企業である。東北圏も同様で、そもそもアーリー段階に到達するスタートアップが少なく、VCが投資対象を見つけるのに苦労している現状がある。また、スタートアップ側からは、創業期に比べ上場に近づいた段階でのハンズオン支援が手薄になるという指摘もあった。一方、VCの側でも、投資対象の見極めに加えて、その後のハンズオン支援や指導をする時に必要な、スタートアップに対するVCの「審査の眼」のレベルアップの必要性についても指摘があった。

2) 大学発VCによる大学発スタートアップ支援の特徴と大学発スタートアップの課題

■大学発の独自性の高いディープテックへの投資に強みを発揮する東北圏

2013年の「産業競争力強化法」の改正により、国立大学法人である東北大学の子会社として2015年2月に設立されたのが、東北ベンチャーパートナーズ（株）である。政府からの出資金の割り当ては125億円で、1号ファンドは96億円、2号ファンドは78億円の規模である。なお政府出資金との差額49億円は民間資金である。

同社は大学発の高い技術を活用したシーズを発掘したうえで、準備段階から起業に向けた支援を行い、投資後はハンズオンで資金調達・販路拡大などの経営支援を行っている。対象となる技術は大学発の独自性の高いディープテックで、事業化するには時間がかかるものも多い。民間VCのように短期的なリターンを求める必要のない官製ファンドならではの投資先と言える。

■東北圏・九州ともに経営者人材の不足が課題

同社も含め大学発スタートアップを支援するVCからは、課題として「人材」の問題が挙げられた。人材不足は前述のとおり地域のスタートアップ全体の問題でもあるが、特に大学発スタートアップの場合、大学が母体となっていることによる独自の事情がある。研究と事業は全くの別物であり、学術的に価値がある研究でもビジネスになるとは限らない。研究者が経営者を兼ねる場合、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、失敗するケースが多いという。試作品開発などの「実用化」までは対応できても、製品やサービスを安定的に供給して売上高を確保する「事業化」が特に難しく、研究者のビジネス経験の不足を補うCxO人材の確保が必要となる。東北大学や九州大学など一部の大学は既に人材育成に取り組んでいるものの、地域全体ではまだまだこうした人材が不足している状況である。今後は、スタートアップ育成5か年計画にも記載された小中高生を対象とした地域の未来を担う起業家教育をもっと充実させ、一層の裾野拡大を図っていく必要がある。

■東北圏・九州ともに産学連携の体制整備が課題

大学の産学連携体制にも課題がある。東北圏・九州とも産学連携のスキルが多分に属人的となっており、担当者が人事異動で変わってしまうと、学内の技術シーズの把握や支援に関する知識・ノウハウが十分に引き継がれないケースが散見されるという。複数の専任者を充てるなど長期的視点に立った担当者の人事ローテーションの確立が望まれる。

3. その他の支援サイド（行政・経済界・事業会社）

1) 行政の取り組み

■東京との近さを活かしてネットワークを構築する東北圏

東北圏では、首都圏との近さを活かしたスタートアップやベンチャーキャピタルの交流・マッチング事業や進出に対する補助事業などが複数行われている。

例えば、仙台市では 2022 年度より東北・東京間の交流イベント「TOHOKU STARTUP BIOTOPE」を実施し、支援ネットワーク構築事業を開始している。また、東北経済産業局では 2021 年 12 月に、資金調達・販路開拓・事業提携等の機会創出に向けて、首都圏の VC や大企業等とのマッチング事業を行った。その他にも、2023 年 1 月には J-StartupTOHOKU 追加選定企業のお披露目も兼ね、東北地域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」を開催するなどし、地域内外の人的・組織間の交流を促進している。

なお、東北圏では、宮城県仙台市の「enspace」や、青森県青森市の「AOMORI STARTUP CENTER」等、県庁所在地を中心にスタートアップ企業や支援者が利用するコミュニティと施設の整備が進みつつある。

図表 3-5 仙台市が取り組むスタートアップ・エコシステム



資料) 仙台市提供

また、新潟県も、スタートアップが新潟で創業することにはあまりこだわらず、「新潟県出身の起業家が東京に進出してもよい」というスタンスで、東京都との距離の近さを活かしたさまざまな支援を実施している。例えば、(公財)にいがた産業創造機構(新潟県新潟市)は、「新潟で起業したいが何から始めたらよいか分からない」と感じる創業希望者に対して、新潟県内の創業支援機関を紹介するポータルサイト「にいがた創業支援プラットフォーム」を開設し、商工団体や金融機関、民間の企業支援団体などに情報提供を実施している。加えて、民間スタートアップ拠点の整備支援を行っており、新潟市、燕市、佐渡市など県内8カ所9拠点に創業支援のための拠点が整備されている。また、新潟ベンチャー協会ではピッチイベントを開催し、ビジネスプランの表彰を行うなど新規事業の芽を育むとともに、既存企業に対しても企業内起業や第二創業を支援

するための助成金を拠出している。加えて、新潟県の起業家の育成メニューの一貫として、東京の虎ノ門にある CIC Tokyo や渋谷スクランブルスクエア内の「SHIBUYA QWS」といった起業家の交流スペースを、新潟県発のスタートアップが利用できるようにしている。スタートアップが新潟にとどまらなくても、将来新潟にサテライトオフィスや研究機関を設置してもらえればよいと考えており、スタートアップの成長を第一に支援を行っているのが特徴である。また新潟には、新潟県に所縁のある若手経営者（老舗企業・新進企業）が集まり、次世代の高度なベンチャーや第二創業者を輩出することを目的に発足した新潟ベンチャー協会（NVA）が新潟県と連携して活動しており、さまざまな組織によるコミュニティ形成されている。さらに、新潟大学経済科学部の伊藤龍史准教授のゼミでは、起業アイデアを持つ学生チームと企業とのコラボレーションを通じた事業化に取り組んでおり、公共交通の問題を解決するスタートアップ等がここから誕生した。また、新潟県・（公財）にいがた産業創造機構・関東経済産業局による「J-Startup NIIGATA」において、2021年5月には20社が選定され、2023年2月には5社が追加選定され、選定企業に対して、公的機関と民間企業が連携して集中支援を実施することで、選定企業の成長をサポートしている。

■地域内で地場スタートアップを把握・確保し育成する九州地域

九州地域の特徴として、地域内で一定数のスタートアップを把握・確保し、育成が行われている点が挙げられる。例えば福岡市では、2012年に「スタートアップ都市ふくおか宣言」を行って以降、2014年に「国家戦略特区「グローバル創業・雇用創出特区」」の指定や、スタートアップカフェにおける起業サポートを開始した。2017年に開設した Fukuoka Growth Next (FGN)における成長支援などを通じ、スタートアップの裾野を広げる取り組みを行ってきた。FGNの開始から現在までの累積での活動実績は、投資件数（投資額）：70社（245億円）、雇用増加数：約900名、ビジネスマッチング件数：95,996回、入居者数：延べ540社（個人・団体含む）（2022年3月末時点）に上り、着実に地域のスタートアップの育成に貢献してきた。過去10年の支援取り組み実績によって、地場のスタートアップ数は増加したため、今後の課題はIPOに至るようなトップ企業をさらに生み出すこととされる。

佐賀県においては、地方都市である特色を生かし、じっくりと事業を立ち上げる起業スタイルに向けた支援が重点的に行われている。有望なスタートアップを育てるためには、各企業の個別の実情に応じて、個別的に課題解決に向けて対応していく必要がある。現在、佐賀県内の起業家（スタートアップ）の40人ほどを把握しており、必要な支援を適宜行っている。佐賀県型のスタートアップの見つけ方、育て方として、①「成長フェーズに合わせた3本の個別指導プログラム」、②「プログラムに採択したシード（≒起業家）と日頃から密なコミュニケーション」、③「未来を評価する手法を開拓し、民間資金の調達へつなぐ」ことを心掛けている。

2) 経済界・事業会社の取り組み

■経済団体として多様な連携を進める九州、東経連ビジネスセンターを中心にハンズオン支援を強化する東北圏

経済界は、新産業・新規事業を創出することが地域経済の活性化につながることから、地場でスタートアップ企業が生まれ、成長することを支援するさまざまなサポートプログラムを準備している。東北圏では(一社)東北経済連合会が、九州では(一社)九州経済連合会が、個別企業の力では対処し難い地域経済の問題に取り組んでいる。

東北圏におけるスタートアップ企業の育成については、東経連ビジネスセンターが全国の経済団体としては唯一ベンチャー支援(ハンズオン支援)のための実戦部隊を有し、積極的な成長支援に取り組んでいる。具体的には、既述(P20参照)のとおり、スタートアップの成長にとって不可欠なマーケティング、知的財産、セールス、ファイナンスなどの分野において総勢100名を超えるハイレベルな専門家を抱え、技術力が高く成長志向の強い中堅・中小企業等に対し、新製品・新商品・新サービスの事業化を戦略的かつ実践的に支援している。スタートアップ支援については、2019年に東北大学ベンチャーパートナーズ(株)と協力協定を締結し、東北大学発スタートアップに対するハンズオン支援を積極的に行っているほか、2022年度からは東北圏の大学発スタートアップ支援を強化し、企業の成長ステージに応じた、“プレ(本支援に至る前のマーケティング・リサーチ、経営強化支援)”と“本支援(企業の個別課題に対する支援専門家チームによる重点支援)”の二本立てでさらなる成長を後押しする取り組みを行っている。

また、2017年より東北圏の産学官金トップが集う「わきたつ東北戦略会議」の場で、大野東北大学総長ら東北・新潟の国立大学のシーズを用いた大学発ベンチャーを投資対象とする東北大学ベンチャーパートナーズ(株)の第2号ファンドの創設等、さまざまなベンチャー育成策の提案・説明を行い、実現に至っている。このように東経連は東北・新潟のイノベーション・システム形成に向けた政策的な取り組みから現場の最前線まで幅広い取り組みを行っている。

九州では、九州経済連合会が①民民連携型、②官民連携型、③産学連携型の3種類の事業支援形態での支援を行っているが、基礎研究と事業化の間の空白・切れ目を埋めるGAP資金支援などの支援メニューが多い。①の民民連携型では、ベンチャー支援団体「Startup Go Go」と連携し、九州最大級のIT関連等スタートアップイベントを実施し、スタートアップ企業と大手企業とのビジネスマッチングの機会を提供している。②の官民連携型では、九州山口沖縄の9県と連携し、各県のイチオシベンチャー企業と九州の大企業とのビジネスマッチングを図る「九州・山口ベンチャーマーケット:KVM」を開催している。③の産学連携型では、Fukuoka Growth Next(FGN)、デロイトトーマツベンチャーサポート等と連携し、スタートアップ×九経連会員企業×VCのオープンイノベーション・新規事業機会の創出を毎月行っている。また、福岡市、北九州市、九州大学、九州工業大学、ベンチャー振興会議等による「オール九州スタートアップ・エコシステム」という取り組みがあり、起業活動支援プログラムやアントレプレナーシッププログラムなどを実施している。

■地銀VCによる地元企業への出資に積極的な九州、始動しつつある東北圏

スタートアップ企業にとっては、資金提供を行ってくれば所在地は大きな問題ではない。しかし、地元のVCであれば事業を進めるうえでの困り事や悩みの相談をこまめに行いやすいとい

うメリットがある。

東北圏では、各県の地方銀行が個別に VC を設立し、地域の事業会社に個別の支援を行っている。例えば（株）フィディアキャピタル（山形県山形市）傘下のファンドが楯の川酒造（株）（山形県酒田市）のウイスキー製造設備に出資する等、第二創業に VC が出資する例も出てきており、「東北圏型」の資金調達の新たな動きとして注目される。

九州の動向については、既述 P36 を参照。

■新規事業立ち上げの際のスタートアップとの連携が進む九州

既存企業とスタートアップとの連携については第 2 章で触れたが、地元の事業会社へのヒアリングでも、事業会社が新規事業を立ち上げる場合、自社のみで一から開発を手掛けるより、スタートアップなど知見を有する外部との業務提携による方が、開発や事業化までの期間を大幅に短縮することが可能になるメリットがある、ということが確認された。

九州の事例を 2 つ紹介する。九州電力（株）は、同社の経営ビジョンにおいて、2030 年の連結経常利益 1,500 億円の達成を目指しているが、この経常利益の半分を、国内電気事業以外の分野で達成することを目標としている。そのため、同社の各部門でさまざまなサービスの新規提供や新規事業開拓に取り組んでいる。最近の取り組みとしては、分譲マンションの入居者に対する電気自動車のシェアリングサービス（weev）を 2020 年から首都圏と福岡県を対象に事業化し、2022 年 5 月から全国展開を始めた。同サービスの全国展開を可能とした要因の 1 つは、出張自動車整備・修理サービスを手掛けるスタートアップである（株）Seibii（東京都港区）との業務提携であった。

また、西日本鉄道（株）では、自社事業「デジタル化したバス停を活用した新たなサービスの創造」のテーマでオープンイノベーションプログラムを実施し、複数のパートナー企業を採択することで、効率的に事業化に取り組んだ。

第4章 仮説の検証と対応策

1. スタートアップの成長要素別にみた東北圏と九州の違い

第2章の文献調査等に第3章のヒアリング結果にもとづく検証を追加することで、スタートアップの成長要素別（ヒト、モノ、カネ、情報、ネットワーク）に東北圏と九州の比較を実施する。

1) スタートアップの「ヒト（人材）」における比較

■首都圏との個別タイアップが進む東北圏、地元の自律的コミュニティが形成される九州

地方圏におけるスタートアップを立ち上げる起業家や支援人材については、東北圏と九州では違いが見られた。

東北圏では、自治体関係者もスタートアップ関係者の多くについて起業人材や支援人材の層の薄さについて指摘している。そのためか、東北圏の自治体は主に東京の関係機関との個別タイアップを支援する形をとっている。これまで触れてきた、両地域における起業マインドの違いやVCやCVCの集積状況の違いが、関係者でも認識されていることの表れと思われる。これは、第2章における仮説①を裏付ける結果といえる。

一方九州では、すでに指摘したとおり、支援側の関係者の多くが、One Fukuoka や Startup Go Go といった、地場大企業の取引関係の枠を超えた新規事業担当者同士による民間主導の組織横断的な繋がりが機能することで、スタートアップ支援の自律的なコミュニティが形成されつつある。

■上場を経験している企業や人が相対的に多い九州、少ない東北圏

両地域における上場企業数の違いが、地域におけるベンチマーク企業やメンターとなり得る上場経験者からの「学び」の質と量の違いに繋がることについては、主に東北圏のヒアリング先から指摘があった。つまり、上場企業数が少ないことは、地域における上場経験を持つ相談相手の不足につながるという。東北圏では、事業拡大や上場に向けて何を準備すべきかについて、地域の人から学ぶ機会が地域から得られにくく、個別に地域外のIPO経験者などと連携している状況である。

■共通する課題は創業者のスキルアップ、人材確保

東北圏と九州に共通する課題としては、創業者（経営者）のスキルアップと人材確保への対応があげられた。

創業者のスキルアップの課題については、支援サイドだけでなくスタートアップの側からも、技術先行で「プロダクトアウト思考」から脱却できず、経営の視点に欠けるとの指摘が多く聞かれた。スタートアップの創業者は、技術開発を重視するあまり、資金調達に必要な金融機関などへの説明・交渉や、参入するマーケットやユーザーニーズの吟味、経営者としてのスキルアップ等が後回しになりがちと言われている。こうした傾向は、東北圏・九州に共通の課題であることが確認された。

人材確保に関する課題については、東北圏と九州でほぼ同じ内容で、地方圏全体の課題といえ

る。前章でもさまざまな職種の人材不足については触れたが、特に創業者を支える右腕的な人材（所謂 CxO 人材）、上場経験者や IT 系エンジニアについては、首都圏の企業との人材争奪戦になりがちである。もともと日本では労働者の流動性が低いことに加え、地方圏のスタートアップは首都圏企業との賃金水準やネームバリューの格差のため、思うような人材が確保できない状況が続いている。一部のヒアリング先からは「人材確保の難しさが、今後の成長のボトルネックとなる可能性が高い」とのコメントもあった。なお、事業規模拡大段階では企画・総務や経理、人事など、事業部以外の専門人材も必要不可欠なため、上場が視野に入ってきたスタートアップは、先んじて人材確保を進めているようである。

2) スタートアップの「モノ」における比較

■今後の拠点整備が見込まれる東北圏、すでに複数の拠点が整備されている九州

「モノ」として、起業家に対するよろず相談や人材マッチング、資金調達の相談、ピッチやセミナーの開催など、各種サービスをワンストップで提供できる支援拠点の有無などについて、東北圏と九州の比較をした。

東北圏では、仙台市が 2013 年に「日本一起業しやすいまち」宣言をし、2017 年からスタートアップの集中支援プログラム「東北グロースアクセラレーター (TGA)」を開始し、2023 年度にはスタートアップ支援拠点のオープンを予定している。この拠点は、スタートアップスタジオを開設し、主にシード期のスタートアップを対象とした集中支援の場となる。また、これらの支援事業を束ねた、ワンストップサービスを提供するような支援拠点やシステム(プラットフォーム)については、仙台市以外では新潟県の「にいがた創業支援プラットフォーム」に留まっている。また、拠点やシステムの少なさに加えて、ヒアリングでは、ビジネスコンテストのイベント化・開催後のフォロー不足による継続的な支援の不備も指摘された。これは、第 2 章における仮説③を裏付ける結果といえる。

一方九州では、2012 年に「スタートアップ都市ふくおか」を宣言し、2017 年に官民共働型のインキュベーション施設「Fukuoka Growth Next (FGN)」を形成した福岡市はもちろんのこと、九州内の各県が、スタートアップに対するワンストップ支援拠点やシステム整備を進めている。例えば、佐賀県では独自の「佐賀型」のスタートアップ支援を展開しており、スタートアップの掘り起しから事業の創出・ブラッシュアップ支援、さらには資金調達や販路開拓などに向けて、個別指導プログラムを軸に県内・外の支援者・支援機関を体系的に組み合わせ、起業家等への機会提供を行っている、また、長崎県では、新たなサービスを形にするための拠点「CO-DEJIMA」を展開し、成長が見込まれるスタートアップや起業家予備軍、事業会社・大学・金融機関などのスタートアップ支援者などさまざまな人材が交流し、アイデアや技術を高め合っている。

3) スタートアップに必要な「カネ」における比較

■VC の数が少なく地域内に分散する東北圏、CVC や地場企業が関係する VC が多い九州、ただし、近年は両地域の資金供給ギャップは徐々に解消傾向

第 2 章で分析したとおり、スタートアップの「カネ」の出所である VC については、東北圏と九州では特徴が異なる。

東北圏は九州と比較すると、VC については東北圏 15 社に対して九州は 26 社と、東北圏の方

が少ない。東北圏の VC の立地場所をみると、岩手県 2、宮城県 4、秋田県 1、山形県 4、福島県 1、新潟県 3 と、仙台市が属する宮城県だけではなく、山形県と新潟県にも VC が一定数存在する。26 社のうち 19 社が福岡県に集中立地している九州と比べ、東北圏は地域内に VC の集積地が分散する傾向にある。ただし、資金の出資元は金融機関系が中心で、独立系や事業会社系の CVC は少なく、貸し手のバラエティに欠けることはヒアリングでも指摘された。これは、第 2 章における仮説④を裏付ける結果といえる。とはいえ、近年は大学発 VC の東北大学ベンチャーパートナーズ（株）や独立系 VC のスパークル（株）など特色ある VC が急速に存在感を増しているほか、地銀系 VC も地方創生に資するユニークな案件等で実績を積み上げつつあり、両地域の資金供給環境のギャップは徐々に薄れつつあると言える。

■資金調達支援の「循環」が 2 周目に突入した九州

一方、九州の VC の特徴は、金融機関（地銀）を母体とする VC の他、独立系 VC、事業会社が出資する VC、事業会社による CVC など、地元の事業会社が関係する VC が多いことが挙げられる。地域全体で多種多様なスタートアップに対応できる可能性があることは、単なる数の多さだけではない九州ならではの特徴である。九州では、上場企業に成長した（株）アイキューブドシステムや（株）オプティム（東京都港区）が自ら CVC を組成し、次のスタートアップの支援を始めているが、同様の例は東北圏ではまだ見られない。イグジットを果たしたスタートアップが資金面での支援だけでなく、メンター的な役割を果たすことも期待され、いわばエコシステムの循環が「2 周目」に突入しているといえる。このエコシステムの成熟度の違いは、単なる投資元のバラエティの多寡に加えて、地域におけるスタートアップの成長に必要な学びの質と量にも影響を及ぼしている可能性がある。これも、第 2 章における仮説④を裏付ける結果といえる。

■東北圏・九州とも地銀は創業直後から、VC は成長過程の途中からスタートアップを支援

「カネ」の面について、東北圏と九州に共通する特徴としては、熱意を持った創業者による将来性のあるビジネスモデルの提案に対しては、地銀が密接に支援していることが挙げられる。地銀は、もともと自行が立地する地域経済の振興・発展のため、融資事業の中に新規創業・新規事業創出を支援するメニューを持つ場合が多い。そのため、本調査のヒアリング対象となった大学発を含むスタートアップの多くは、創業直後はまず地元地銀に相談し、支援を受けているケースが目立った。また、支援内容については、投融資といった「カネ」に限らず、「人」や「ネットワーク」の紹介など多岐に渡っている。地銀から支援を受けて順調に成長し、主に成長ステージがミドル前後になった頃から、まとまった金額の投資が可能な VC が支援に参加するという流れが、両地域に共通する特徴であった。

その一方で、ミドル以降における「カネ」以外の部分を含めた地元 VC のサポート能力の強化・向上の必要性についても、両地域のヒアリング先から指摘があった。

4) スタートアップに必要な「情報」における比較

■首長によるスタートアップ取り組みの PR が目立つ九州

情報については、第 2 章の「仙台市と福岡市の比較」でも触れたが、両地域には違いがある。東北圏については、スタートアップが新たな取り組みを始める時に地元の首長や行政が PR する

事例は少ない。一方で九州は、首長自らのトップセールスや情報発信を行うことにより、行政が率先してスタートアップの広告塔としての役割を果たす例が目立っている。例えば、(株) QPS 研究所が 2022 年 10 月に小型 SAR 衛星を打ち上げる際には、服部福岡県知事がパブリックビューイングで冒頭挨拶を行った。こうした首長を巻き込んだ地道な取り組みが、前述した仙台市と福岡市、東北圏と九州におけるスタートアップ関連記事の新聞掲載数の差につながっている可能性がある。

5) スタートアップに必要な「ネットワーク」における比較

■行政主導のネットワークである東北圏、地元事業会社が参加するネットワークを持つ九州

ネットワークについても、支店経済と一括りにされがちな両地域には明確な特徴の違いがある。

東北圏については、東北経済産業局や仙台市といった行政が中心となってネットワークを構築し、その中に地場企業や金融機関、大学などが参画することで、産学官金のネットワークへと拡大している。現在既に、東経連ビジネスセンターによる大学発スタートアップ支援や、金融機関によるスタートアップと地域内の企業とのマッチングなど民間主導の動きの再構築が進んでいるが、今後は地域の中核企業をはじめとした事業会社のネットワーク参画促進も有効だと考えられる。これは、第 2 章における仮説②を裏付ける結果といえる。

九州は、前述した民間主導のネットワークにより、スタートアップ、地場の事業会社、ファンド、行政による重層的なネットワークが構築されている。(一社)九州経済連合会などの経済界は、民民連携、官民連携、産学連携の 3 つの類型によるスタートアップ支援を実施している。東北圏との大きな違いは、以前から受注関係に囚われないフラットな地場事業会社のネットワークが形成されていることで、九州では多くの事業会社がエコシステムに積極的に参加する他、スタートアップの成長にも貢献するオープンイノベーション・他社と連携した新規事業開発に向けた取り組みにも前向きである。

東北圏のヒアリング先からは、両地域の違いが生じた理由の 1 つとして、東京との距離感や東京へのアクセスのしやすさがあるのではとの仮説があった。東北圏の場合、東京までは仙台から 90 分前後、新潟からは 120 分程度で新幹線を使って気軽に移動できるため、首都圏から独立した独自の民間主導のネットワークは形成されにくくなる。一方九州は、福岡から東京までは飛行機を使っても 120 分程度を要し、移動コストや搭乗時間も考慮すると気軽に移動できない環境にあるため、地域で独立した重層的なネットワークが構築されやすい環境となっている可能性がある。

6) その他東北圏と九州で共通する課題とポイント

ここまで、各要素別に東北圏と九州の違いを比較してきたが、そもそも地方圏として東北圏と九州に共通する課題も多い。以下、列挙する。

■両地域共に少ない IPO に至るスタートアップ

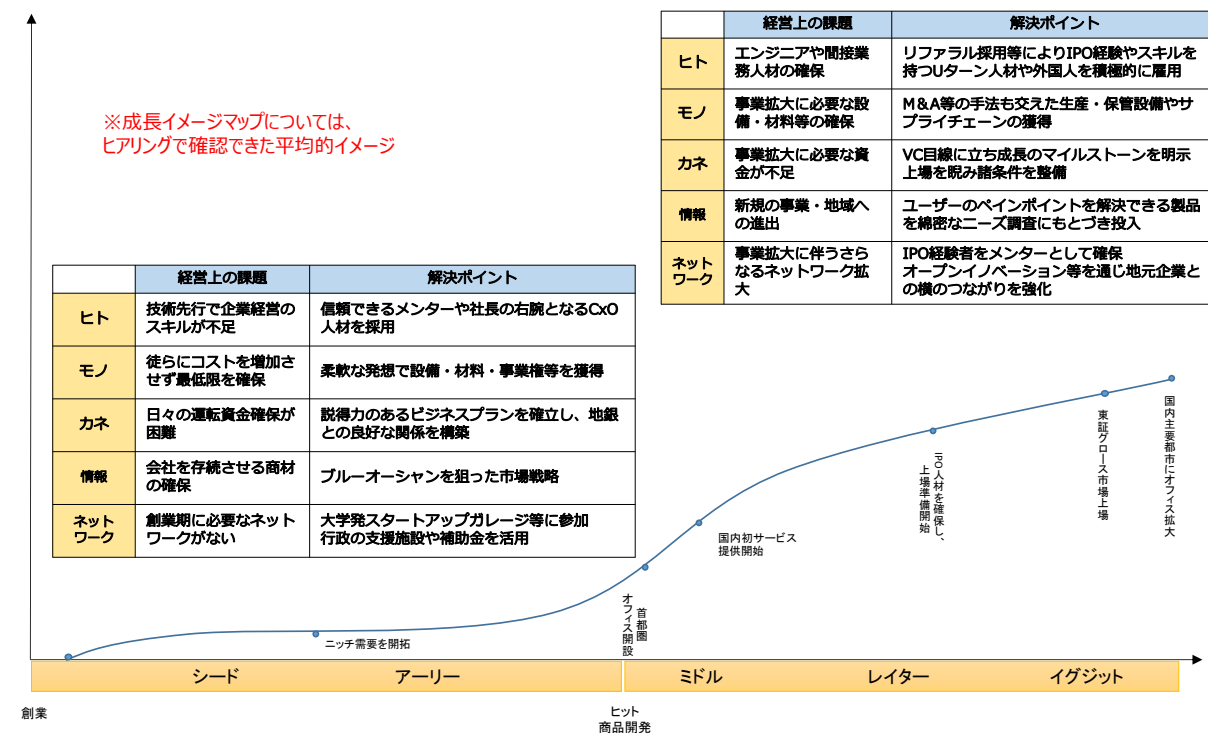
そもそも、東北圏にしても九州にしても、首都圏（東京）と比べると、IPO や M&A に至るスタートアップの件数が圧倒的に少ない。両地域のスタートアップ支援の中心となっている仙台市や福岡市がスタートアップ支援を始めて 10 年程度が経過し、エコシステムに必要な要件については揃いつつあるが、スタートアップの IPO 数については、現時点ではまだ発展途上である。

■大学側の事業化可能な研究シーズをフォローする組織的対応の不足

両地域ともに、大学発スタートアップの支援に力を入れている。しかし、ヒアリングでは一部を除き、大学側の事業化可能な研究シーズのリストアップや提供に関する組織体制の不十分さが指摘された。大学で誕生した技術の事業化を進めるためには、起業家の努力と熱意に加えて、大学側が事業会社や金融機関・VC等に対して、事業化可能な研究シーズのフォローやPRをする組織的な対応が求められる。しかし、そうした対応については大学による温度差があり、地域でまんべんなく大学発技術の事業化を進める段階にはまだ至っていない。

なお、東北大学では、2021年度より個々の事業会社と「共創研究所」を設け、共同研究の深化を図っており、産学連携による新たなイノベーションの創出が期待されている。

図表 4-1 スタートアップの成長のイメージと関係する要素



資料) ヒアリング結果等を参考に東北活性研作成

図表 4-2 スタートアップの成長要素別で見た東北圏と九州の違い

要素	東北圏	九州
共通	そもそも両地域とも IPO に至るスタートアップが首都圏に比べると圧倒的に少ない【九州・東北圏/VC、自治体、経済団体】	
ヒト	地元での起業人材、支援人材の層が（九州に比べると）薄く、薄さを補うために首都圏人材の活用を進めている【東北圏/自治体】 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【東北圏/自治体】	起業人材、支援人材の層が（東北圏と比べると）厚い【九州/VC】
	上場企業の（九州と比較した場合における）少なさ（8社）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（九州と比べると）少ない	地方圏における上場企業の相対的な多さ（22社）から、地域のベンチマークやメンターとなる上場経験者が（東北と比べると）多い
	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等、経営者のスキルが不足するスタートアップの存在に対する指摘あり【東北圏/スタートアップ】	
	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【九州・東北圏/スタートアップ】	
	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の存在【九州/スタートアップ】	
カネ	ローカル VC（15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（株）や独立系 VC のスパークル（株）などが積極的にスタートアップ支援に取り組んでおり、存在感を發揮。地場企業が LP 出資するファンドが少ない【東北圏/スタートアップ】	ローカル VC（26社）が（地方圏の割には）多い。ただし、企業は福岡県に集中。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できる体制が整備【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）【九州/VC】
	金融機関の支援を受け成長したスタートアップのロールモデルが少ない【東北圏/自治体、スタートアップ】	上場に至るなど成長したスタートアップ企業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）【九州/自治体・スタートアップ】

	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の確立が先決だが、ミドル以降は地元VCのサポート能力向上も必要【九州・東北圏/スタートアップ】	
情報	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り組みに対するPRの事例がまだ少ない【東北圏/自治体】	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り組みを積極的にPR。広告塔としてスタートアップを支援（福岡県、福岡市など）【九州/自治体】
ネットワーク	行政主導のネットワーク（仙台スタートアップ・エコシステム協議会）の中での産学官金連携を構築【東北圏/自治体】	民間主導による「One Fukuoka」や「Startup Go Go」のような地元大企業新規事業セクション同士による地域の横の繋がりが存在、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 事業会社、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）【九州/VC】
	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【東北圏/経済界】	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（ギャップ資金拠出、生産設備貸与、事業性評価など）【九州/経済界】
	地域の中核企業を始め事業会社としての参画は始まったばかりで、方向性を探っている段階【東北圏/事業会社】	地場事業会社は、エコシステムのネットワークに所属しているほか、個別企業ベース（西日本鉄道、九州電力など）でもオープンイノベーションの活用によりスタートアップと協業する取り組みを推進【九州/事業会社】
	金融機関によるスタートアップ企業と事業会社とのマッチングの動きが徐々に始まる兆し【東北圏/地銀】	
	東京までのアクセスが容易（仙台の場合新幹線で90分前後）【東北圏/自治体】	東京へのアクセスが簡単ではない（福岡から新幹線で5.5時間。飛行機なら九州各地から2～2.5時間もコスト高）
	一部の大学（東北大、九大、九工大）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【九州・東北圏/VC】	

【 】はヒアリング時のコメント先

2. 東北圏の SWOT 分析

本節では、ヒアリング調査から明らかとなった、東北圏と九州のスタートアップ企業ならびにスタートアップ支援者（金融機関、行政、経済界、事業会社等）の特徴や違いをもとに、強みや弱み、機会、脅威について整理する（SWOT 分析）。

合わせて、上記の強み、弱み、機会、脅威の 4 つの視点で導き出された要素を掛け合わせることで、スタートアップとスタートアップ支援者が、今後目指すべき戦略の方向性（クロス SWOT 分析）についても提示する。

1) 東北圏の SWOT 分析（強み・弱み・機会・脅威）

■強み（Strength）

強みとしては、東北大学をはじめとした東北圏の各大学が有する高い技術力・研究力、および、東北大学ベンチャーパートナーズ（株）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協議会）の存在が挙げられる。東北圏には、慶應義塾大学鶴岡タウンキャンパス発のスタートアップで、医学、機能性食品などの研究開発支援を実施するヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ（株）（山形県鶴岡市）（2013 年に東証グロース市場に上場）や東北大学発のスタートアップで、センサー開発・製造・販売を実施するボールウェーブ（株）（宮城県仙台市）など億円単位の資金調達を実現しながら、事業拡大を進めている企業がある。東北大学ベンチャーパートナーズ（株）が 1 号ファンドでは東北大学の技術シーズを中心とした投資を実施してきたが、2020 年の 2 号ファンド以降、投資対象を東北圏の大学全体に拡大したことも、東北圏全体の大学発スタートアップの成長の裾野を拡大する上で強みとなる。

■弱み（Weakness）

弱みとしては、まず東北圏を含めた地方圏に共通する、上場や M&A を果たしたスタートアップ企業が少ないことによる経営人材や CxO 人材の不足が挙げられる。このため東北圏のスタートアップは、首都圏の企業との賃金やネームバリューの格差のため、思うような人材が確保できていない。また、悩みの相談相手となり得る身近なメンターも少なく、事業拡大に必要なビジネスアイデアの「壁打ち」や上場経験の地域内での共有がされにくくなっている。そのため、成長が見込まれる市場での顧客獲得につながるようなビジネスモデルの構築や製品開発が進まない点も弱みとなっている。また、東北圏の地銀・VC や事業会社によるリスクマネーは、スタートアップに十分届いているとは言い難い。地元事業会社とのマッチング機会の提供もまだ発展途上で、オープンイノベーションについては首都圏中心で、地元の事業会社に対等なビジネスパートナーとしての意識が浸透していない。

大学発の技術シーズが死の谷を乗り越え事業化する難しさは、世界共通の課題である。実践的なビジネスプラン作成を学ぶ機会や場が少ないことも東北圏の弱みとなっており、九州大学ビジネススクール（QBS）のように実在する技術シーズの事業化を含むカリキュラム等、意欲のある人材をさらに伸ばす機会の充実が望まれる。

■機会 (Opportunity)

機会としては、すでに仙台市には仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会による産学官金ネットワークが存在することが挙げられる。また、東北経済産業局の「J-Startup TOHOKU INNOVATORS GATHERING」等による東北圏スタートアップとVC・事業会社とのマッチング機会の提供は機会となる可能性がある。東経連ビジネスセンターの企業の成長ステージや課題に応じた専門家チームによる戦略的・実践的支援も、他地域の経済団体にはない東北圏固有の機会であると言える。宮城県が2023年度に立ち上げを予定している「テクスタ宮城」によるものづくり企業への支援や、2024年度に開設予定の次世代放射光施設「ナノテラス」による技術力・研究力の活用可能性も、新たな機会を提供することが期待される。さらに、2023年度にはスタートアップ支援などの機能を集約した共創施設・コミュニティ施設の発足も予定され、東北圏はまさに機会の宝庫と言える。さらに、首都圏との距離的・時間的な近さも、首都圏の人材や金融機関、支援施設といったリソースの利用しやすさという意味で、機会となりうる。

■脅威 (Threat)

最後に脅威としては、地方のスタートアップの未来を担うはずの人材が進学・就職時に首都圏へ流出していることが挙げられる。首都圏の企業やスタートアップとの給与やネームバリューの格差についても、人材獲得競争上の構造的な脅威となっている。

図表4-3 東北圏におけるスタートアップ・スタートアップ支援者の強み・弱み・機会・脅威

【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IPO企業が少なく、悩みを相談できるメンターやCxOなど専門人材が身近にいない。地域内で上場などの経験が共有されにくい ➢ 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、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VC・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） ➢ 次世代放射光施設「ナノテラス」（2024年度予定） ➢ 首都圏との距離的・時間的な近さ 	<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格差により人材獲得競争で劣後

資料) 東北活性研作成

2) 東北圏のスタートアップに関するクロス SWOT 分析

■強み×機会（積極戦略）

東北圏のスタートアップの強みと機会を生かす積極戦略としては、東北大学をはじめとする東北圏の各大学が有する持ち前の高い技術力や研究力を、東北経産局や東経連ビジネスセンターの支援策等も活用しながら、さらに磨きをかけることが挙げられる。また、次世代放射光施設「ナノテラス」等を活用した研究の可能性検討や、IPO か M&A かといった出口戦略の深掘りや早期設定も、積極戦略となりうる。

■弱み×機会（改善戦略）

弱みを克服し機会を生かす改善戦略としては、実践的なビジネスプランの学びなどを通じた経営者としてのスキル向上や、地域の産学官金ネットワークやマッチングに積極的に参入すること、説得力のあるビジネスプランの策定と説明を通して地銀との良好な関係の構築を進めることなどが、有効と考えられる。

また、先行する大手企業との厳しい競争にさらされないブルーオーシャン市場や、品質・コスト差を確保し競争優位に立てる市場を狙うといったターゲティングも重要である。さらに、首都圏との近接性を生かした首都圏からからの人材獲得も改善戦略となりうる。

■強み×脅威（差別化戦略）

強みを生かし脅威を克服する差別化戦略としては、起業家のマネジメントスキル向上と副業・兼業含む外部プロ人材の積極活用により自己実現の場としての魅力を高め、首都圏に流出する若者を引き留める戦略が挙げられる。また、副業・兼業含む柔軟な勤務形態を認めるなど給与水準以外の魅力的な職場環境を提供することで、首都圏等で一定の能力を身につけた人材の UIJ ターンを促すことも一案である。同時に地方発スタートアップの技術力や開発力等の魅力を発信することにも取り組んでいく必要がある。

図表 4-4 東北圏のスタートアップに関するクロス SWOT 分析

		内部環境	
		強み (Strength)	弱み (Weakness)
外部環境	機会 (Opportunity)	【積極戦略】 ・持ち前の高い技術力・開発力のさらなる磨き上げ ・次世代放射光施設等を活用した革新的研究の可能性検討 ・最適な出口戦略 (IPO/M&A) の早期の設定と推進	【改善戦略】 ・実践的なビジネスプランの学びなどを通じた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積極的参入 ・説得力のあるビジネスプランの策定による地銀との良好な関係の構築 ・競争優位に立てる市場や大手と競合しないブルーオーシャン市場に狙いを定める等の市場戦略の明確化 ・首都圏との近接性を活かした人材や資金調達先の確保
	脅威 (Threat)	【差別化戦略】 ・起業家のマネジメントスキル向上 ・副業・兼業含む外部プロ人材の積極活用 ・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 UIJ ターン採用 ・地方発スタートアップ企業や技術力・開発力の魅力発信	

資料) 東北活性化研作成

3) 東北圏のスタートアップ支援者に関するクロス SWOT 分析

■強み×機会（積極戦略）

東北圏のスタートアップ支援者の強みと機会を生かす積極戦略としては、東北大学ベンチャーパートナーズ（株）を事務局とした東北圏の大学発シーズを集約する枠組みに東北各県の産学官金加わることにより、人材育成、資金調達、オープンイノベーションの各面において連携を強化する戦略が挙げられる。スタートアップに対し地域で共に成長する対等なパートナーとしての認識が浸透すれば、地域内でのオープンイノベーションが一気に進む可能性もある。

■弱み×機会（改善戦略）

弱みを克服し機会を生かす改善戦略としては、行政が自らの支援の取り組みで成長したスタートアップを地元の事業会社や地銀・VC に紹介することで、支援のネットワークに取り込んでいくことが挙げられる。また、起業家が実践的なビジネスプラン作成を学べるよう、オンライン等で気軽に経営財務を学ぶことができる講座等を分かりやすく整理し、紹介することも有効と考えられる。将来的には地域に根差したリスクマネー供給力の強化によるフォローオン投資体制の構築を進めることも選択肢の1つとなりうる。

■強み×脅威（差別化戦略）

強みを生かし脅威を克服する差別化戦略としては、学生や第二創業に対する経営スキルや起業マインド育成のためのアントレプレナーシップ教育の提供もその1つとなり得る。また、首都圏と東北圏を行き来する新幹線代の補助や一時的な給与差補填等により、首都圏人材のUIJ ターン支援することや、IPO や M&A の経験を有する人材をメンターとして東北圏のスタートアップに対して紹介することも挙げられる。

図表 4-5 東北圏のスタートアップ支援者に関するクロス SWOT 分析

		内部環境	
		強み (Strength)	弱み (Weakness)
外部環境	機会 (Opportunity)	【積極戦略】 ・産学官金の連携強化による、人材育成、資金調達、オープンイノベーション加速に対する集中支援とその強化	【改善戦略】 ・官主導の産学官金ネットワークに対する地元の事業会社・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の提供 ・地域に根差したリスクマネー供給力の強化によるフォローオン投資体制の構築
	脅威 (Threat)	【差別化戦略】 ・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UIJターン支援やメンターとしての紹介	

資料) 東北活性研作成

以上より、東北圏の SWOT 分析を概括すれば、東北圏の「強み」と「弱み」、および、（それらを裏返した形としての）九州の「強み」と「弱み」は以下のとおり整理される。

まず、東北圏の「強み」は、大学の有する高い技術力・研究力、および、東北大学ベンチャーパートナーズ（株）を核とした広域的な成長支援の枠組みの存在、「弱み」は、CxO 人材等の専門人材の不足、および、民間事業者とのオープンイノベーションの弱さと整理される。一方、九州の「強み」は、民間事業者とのオープンイノベーションの強さ、「弱み」は東北圏と同様、CxO 人材等の専門人材の不足と整理される。

また、起業家（経営者）のスキル不足、人材確保の困難さ、VC・金融機関の取り組み内容（但し、VC の数と種類は九州が上回る）、自治体の支援メニューにおいては東北圏と九州で大差ないが、地場企業をはじめとした民間事業者とスタートアップとの自律的な協業の度合いの違いが、東北圏と九州のスタートアップの成長に大きな影響を与えていることが明らかとなった。

第5章 東北圏のスタートアップの成長に向けた提言

本調査では、スタートアップの成長が先行する九州との比較等を通じ、東北圏のスタートアップがシード・アーリーのステージを抜け出し、ミドルからレイターさらには株式上場などのイグジットに到達するために何が必要かを検証した。その結果、東北圏の「強み」は、大学の有する高い技術力・研究力、および、東北大学ベンチャーパートナーズ（株）を核とした広域的な成長支援の枠組みの存在、「弱み」は、CxO人材等の専門人材の不足、および、民間事業者とのオープンイノベーションの弱さであることが分かった。一方、九州の「強み」は、民間事業者とのオープンイノベーションの強さ、「弱み」は東北圏と同様、CxO人材等の専門人材の不足であることが分かった。また、起業家（経営者）のスキル不足、人材確保の困難さ、VC・金融機関の取り組み内容（但し、VCの数と種類は九州が上回る）、自治体の支援メニューにおいては東北圏と九州で大差ないが、地場企業をはじめとした民間事業者とスタートアップとの自律的な協業の度合いの違いが東北圏と九州のスタートアップの成長に大きな影響を与えていることが分かった。

即ち、東北圏ではスタートアップ・エコシステムが行政主導であり、九州のように事業者による自律的な関与が少ないこと、そのため、東北圏では、スタートアップと地元の事業者のマッチング機会に乏しく、成長エンジンとなるオープンイノベーションが生まれにくい構造になっていること、また、スタートアップとのオープンイノベーションに対する事業者による自発的なリスクマネー供給体制が不十分であり、スタートアップの成長やオープンイノベーションが進まない要因のひとつとなっていることが明らかとなった。

以上を踏まえ、本章では、東北圏におけるスタートアップがさらなる成長を遂げるための方策を提言する。

図表 5-1 提言の全体像

東北圏の課題

- スタートアップ・エコシステムが行政主導で民の主体的な関与が不十分
- スタートアップと地元事業会社のマッチング機会が乏しく、成長エンジンとなるオープンイノベーションが生まれにくい
- スタートアップとのオープンイノベーションに対する事業会社等による自発的なリスクマネー供給が不十分

【提言】

【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

<各ステークホルダー>

<「SWOT」分析などより導かれたTo Do List>

スタートアップ

- i : ユーザー目線を意識した研究開発力の磨き上げ
- ii : 成長が見込めるターゲット市場の明確化
- iii : 地域の金融機関（地銀・地銀系VC）との関係構築と強化
- iv : 経営者としてのスキルアップ
- v : UIJターンによる人材確保

大学等
教育機関

- i : 大学研究者・学生向けアントレプレナーシップ教育の充実
- ii : 小中高生向けアントレプレナー教育の開始

VC・
金融機関

- i : 地銀を中心としたスタートアップ向けワンストップサービスの充実
- ii : 行員の目利き能力の強化

行政

- i : スタートアップ・エコシステムに対する地場の事業会社の取り込み
- ii : UIJターンに対する支援強化

経済界・
事業会社

- i : 東経連ビジネスセンターのハンズオン支援の強化
- ii : スタートアップとの交流・共創の促進

【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
- 将来的には、地元事業会社とスタートアップがともに成長するような関係構築を目的に、地元事業会社が自発的に投資する「東北圏オープンイノベーションファンド」（仮称）の設立も一案

【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

資料) 東北活性研作成

【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 ～東北圏の成長の源である大学発スタートアップを中心としたさらなる成長～

イノベーションの源泉となる大学等を中核とし、質の高い基礎研究から生まれた新たな技術（デバイス等）や若手研究者などの創造性に富んだ人材がスタートアップの創出と大きな成長を実現することは、東北圏のスタートアップ・エコシステムの形成にとって極めて重要な戦略である。

各ステークホルダーに求められる具体的な取り組みは以下のとおりである。

■スタートアップ

i : ユーザー目線を意識した研究開発力の磨き上げ

東北圏の強みは、大学を中心とした高い技術力と研究力である。ヒアリングによれば、大学発スタートアップの中には、「まず技術ありき」でスタートした会社が多く、売上が見込みにくく、事業会社が活用しにくい技術も多い。ユーザーのペインポイント解消や満足度向上に資するようユーザー目線を意識した研究開発力の磨き上げが重要である。

ii : 成長が見込めるターゲット市場の明確化

成長したスタートアップの多くは、創業前ないし創業後の早い段階で自社のターゲット市場を明確にしている。自社の強みを生かし、競争優位に立てる品質・コスト差を確保できる市場や、大手と競合しないブルーオーシャン市場に狙いを定めるなど、市場戦略の明確化が重要である。

iii : 地域の金融機関（地銀・地銀系 VC）との関係構築と強化

成長したスタートアップの多くは、創業時ないし成長の初期段階で、地銀（地銀系 VC 含む）と良好な関係を構築し、必要な資金の投融資や人材紹介を受けている。地域に根差して活動を行っている地銀に対し、事業計画を繰り返し丁寧に説明することにより、地銀との信頼関係を構築することで、成長のきっかけを掴むことが重要である。

iv : 経営者としてのスキルアップ

成長したスタートアップの経営者は、起業に必要な教育プログラムを早い段階から受講し、経営者としてのスキルアップを進めている。すでに東北圏では、仙台市、仙台商工会議所、（一社）IMPACT Foundation Japan などが起業関連セミナーを実施しており、高い意識を持つ起業家にとって学ぶ機会は十分にあると言える。東北イノベーションセンター（INTILAQ）が開催している小中高生を対象とした起業体験ワークショップなどの取り組みも地域で後押しし、起業家の裾野拡大を進めることも重要である。

v : UIJ ターンによる人材確保

スタートアップの人材確保にあたっては、賃金水準では首都圏企業との競争で劣後することは避けられないため、副業としての就職の容認や東京から東北圏までの移動コスト（交通費）の補填、技術力・開発力のアピールなど、首都圏の人材にとって賃金水準以外で魅力的となる職場環

境の構築が重要である。

■大学等教育機関

i : 大学研究者・学生向けアントレプレナーシップ教育の充実

九州では九州大学ビジネス・スクールが実在する大学の研究シーズを題材にスタートアップの起業化、事業化を実践的に学ぶカリキュラムを提供しており、多くのスタートアップ起業家、支援者を輩出している。東北圏の大学も九州大学のような実践的なカリキュラムを提供し、人材輩出面において確固たる役割を担うことが重要である。

ii : 小中高生向けアントレプレナー教育の開始

政府のスタートアップ育成5か年計画（2022年11月公表）では、「高校生からの起業家教育促進」が明記され、2023年度に文科省にて予算措置された。東北圏においても、小中高生など若い世代から起業家教育を開始し、起業に対する正しい理解と興味を喚起し、起業家精神を醸成していくことが重要である。

■VC・金融機関

i : 地銀を中心としたスタートアップ向けワンストップサービスの充実

地銀との良好な関係構築はスタートアップ成長のカギとなる一方で、支援を受けるスタートアップ側からは地銀のスタートアップ支援メニューはあまり認識されていない。(株)七十七銀行による「スタートアップサポートデスク」のように、スタートアップ企業向けのワンストップサービスを充実させ、支援メニューの存在を知らない地元スタートアップに対して、わかりやすく示すとともに、実績のPRなども積極的に行っていくことが重要である。

ii : 行員の目利き能力の強化

スタートアップは、企画・総務、財務、マーケティングなどの専門人材が不足しており、金融機関から係る出向人材を受け入れることにより、人材不足の問題を解消できる可能性がある。一方、金融機関にとってもスタートアップに対する目利き力を強化することにつながることを期待される。

■行政

i : スタートアップ・エコシステムに対する地場の事業会社の取り込み

東北圏では、九州のような地場企業によるスタートアップ支援コミュニティが存在していないため、行政が主導して東北圏のスタートアップと地元の事業会社とのネットワークを構築していくことが重要である（具体的には提言2参照）。

ii : UIJターンに対する支援強化

スタートアップが首都圏の人材確保を進めるためには、首都圏人材に対して魅力的な職場環境や金銭的なインセンティブの提供などが必要になる。そのためには、起業家やスタートアップへの就職者に対して、首都圏と東北圏の移動費の補助や給与差補填、住宅補助などの支援を強化す

ることが重要である。

■経済界・事業会社

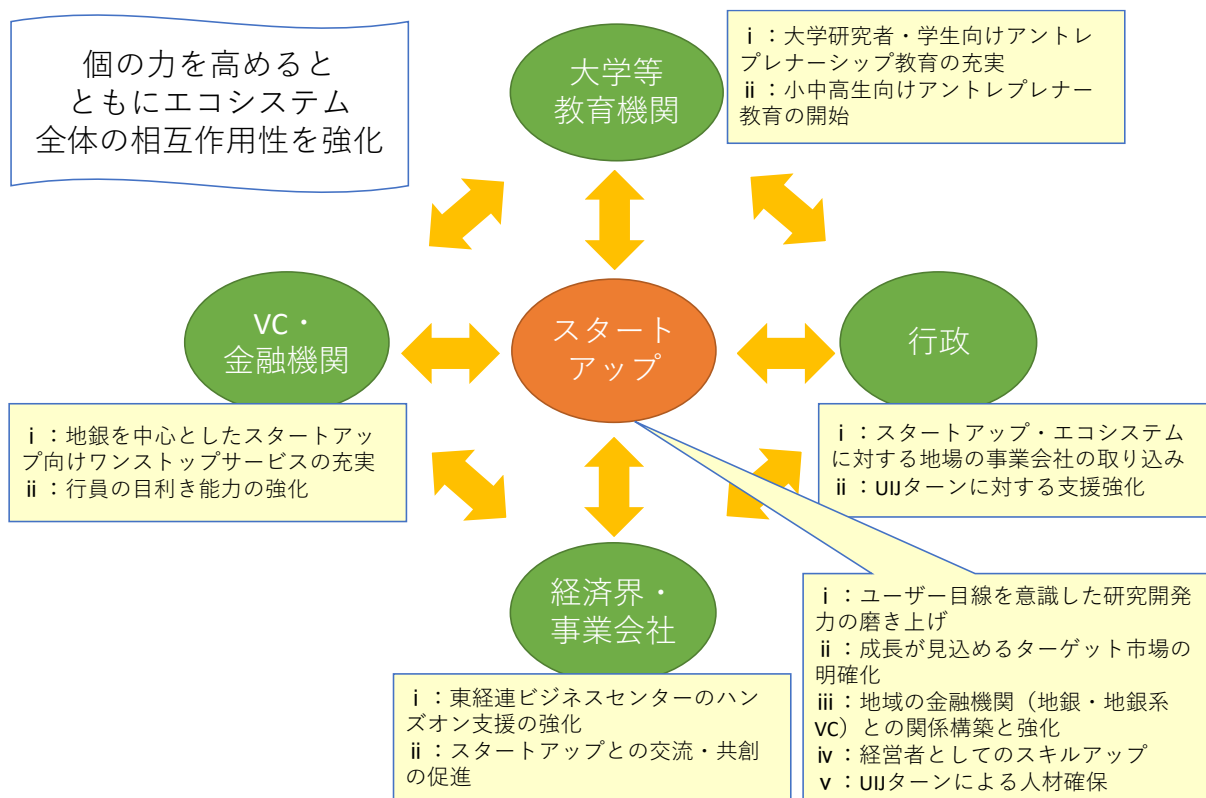
i：東経連ビジネスセンターのハンズオン支援の強化

東経連ビジネスセンターが実施しているマーケティング・セールスに関するハンズオン支援については今後も継続的に実施し、大学発を中心としたスタートアップの成長を促していくことが重要である。

ii：スタートアップとの交流・共創の促進

東北圏では、事業会社間の受注関係の意識が強く、スタートアップに対する対等なパートナーとしての認識がまだ十分でないと言える。そのため、東経連ビジネスセンターの「東北・新潟産学官金サロン」のような会員等の交流の場を活用し、スタートアップと会員企業等の共創を促すことにより、事業会社とスタートアップの相互理解、関係構築を図ることが重要である。

図表5-2 スタートアップ・エコシステムのイメージ図



資料) 東北活性研作成

【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

九州では事業会社がスタートアップとの協業を重要な成長戦略の1つと位置付け、スタートアップとのオープンイノベーションを積極的に展開している。スタートアップにとっても事業会社との協業は、製品開発や販路拡大、資金調達やM&Aにつながる重要な成長戦略となっている。一方、東北圏では、地元事業会社によるスタートアップとのオープンイノベーションについては、九州に比べて取り組み例が格段に少なく、両者をつなぐ接点やネットワークについても十分ではない状況にある。そのため、東北圏では行政が構築しているマッチングの取り組みの中に地元の事業会社を巻き込み、スタートアップとの接点を粘り強く増やしていく試みが必要となる。

具体的には、以下の取り組みの強化が考えられる。

■宮城県「テクスタ宮城」の拡充

2022年12月、宮城県は2023年度に、地域全体でテック系スタートアップ（革新的な技術やビジネスモデルで急成長を目指すスタートアップ）の成長を支援する「テック系スタートアップ・サポートコンソーシアム宮城（略称「テクスタ宮城」）」の設立することを発表した。テクスタ宮城では、大学発のテック系スタートアップに対して、県内の支援機関のゲートウェイとして、経営やマーケティングの専門家を紹介したり、資金調達のノウハウを助言したりといった支援が想定されているほか、スタートアップと宮城県内のものづくり企業を繋ぐことも予定されている。大学発技術に関心を持つ事業会社にとって参加しやすい仕組みとなっているため、オープンイノベーションや新規事業が誕生することが期待される。

■東北経済産業局のベンチャー支援の取り組みに対する地元事業会社の参画促進

東北経済産業局は、東北地域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」を開催するなどし、東北地域内外の人的・組織間の交流を促進しており、本イベントに対し、今後、東北の事業会社の参加も進めば、スタートアップと地元事業会社との接点が増えることが予想され、地元事業会社とのオープンイノベーションの創出が期待できる。

■将来的な「東北圏オープンイノベーションファンド」（仮称）の設立検討

九州では、地元事業会社がアーリーからミドルへ向かうスタートアップへの投資に特化した「九州オープンイノベーションファンド」を自発的に設立し、スタートアップとのオープンイノベーションを展開しており、経営資源に乏しいスタートアップの成長の一助となっている。

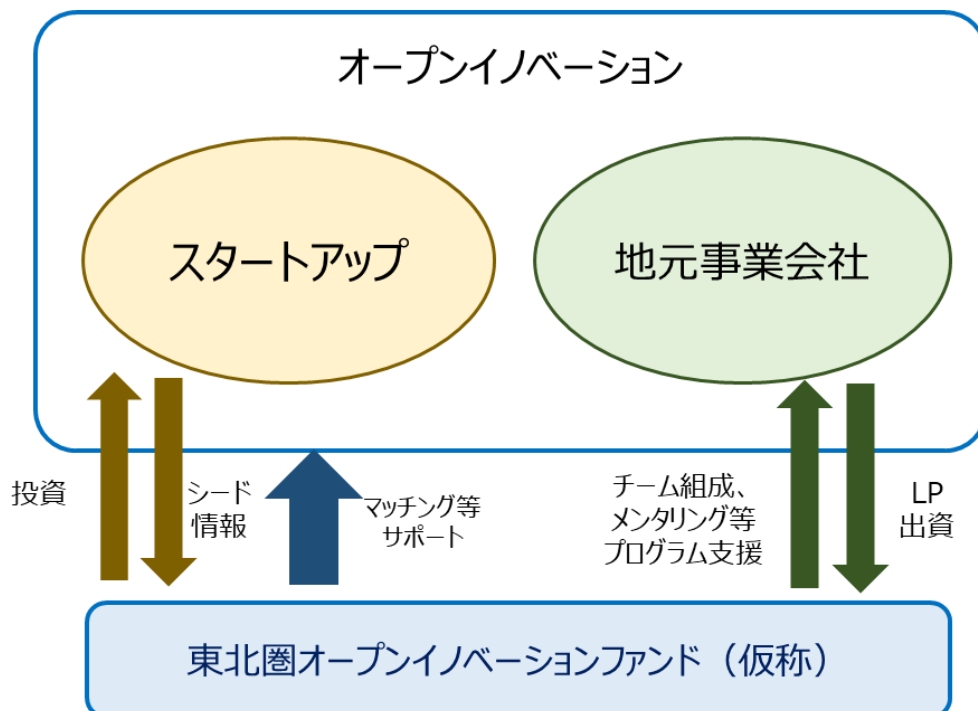
一方、東北圏では、九州のように地元事業会社によるスタートアップとのオープンイノベーションを目的に設立したファンドは存在せず、スタートアップの成長が進まない要因のひとつと考えられる。東北圏においても、地元事業会社とスタートアップが共に成長するような関係を構築するためには、将来的に九州のような地元事業会社が自発的に投資するオープンイノベーションファンドの設立検討を考えることも一案である。（図表5-3）。

関連して、地域企業とスタートアップの緊密な連携を後押しするため、国はオープンイノベーション促進税制の対象を CVC や事業会社から VC の LP 出資分にも拡大する等、スタートアップ育成 5 年計画に謳われた税制措置の検討を進めるべきである。

また、東北における課題や豊富な地域資源といった地域特有の条件を背景に、例えば下記のような東北独自の取り組みも検討すべきである。

- ① 「社会課題の解決」と「持続可能な成長」を両立し、ポジティブな影響を社会に与えるスタートアップを支援するインパクト投資に関する体制づくり
- ② スタートアップ投資に特化した FoF（ファンド・オブ・ファンズ）ファンドの検討

図表 5-3 東北圏オープンイノベーションファンド（仮称）のイメージ図



資料) 東北活性研作成

【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

1と2の提言が実現した場合、産学官金によるスタートアップ・エコシステムは、一定の広がりや深化が期待される。しかし、東北圏がスタートアップのメッカとなるためには、スタートアップ・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求められる。例えば、

- 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
- 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

などが考えられる。

東北圏はスタートアップ・エコシステムの拠点としてはまだ発展途上であり、従来の県ごとにバラバラに予算をつぎ込む支援策を見直し、点を面にすることで全体のボリュームを増やしていく試みが欠かせないと考えられる。

東北圏のスタートアップの成長による地域活性化調査

2023年3月発行

発行：公益財団法人 東北活性化研究センター

住所：〒980-0021 仙台市青葉区中央 2-9-10 セントレ東北 9階

TEL：022-222-3394 FAX：022-222-3395

URL：<https://www.kasseiken.jp/>