

# 東北圏におけるベンチャー・スタートアップの 更なる成長を目指して

東北圏のスタートアップ<sup>注1)</sup>では、シード・アーリーと呼ばれる事業化の段階にとどまり、ミドル・レイターと呼ばれる成長・発展の段階までなかなか到達しないケースが多い。東北圏の企業がシード・アーリーの段階を抜け出し、ミドルからレイター、さらには株式上場やM & Aといったイグジットの段階に達するために必要な方策は何であろうか。

本特集では、このような問題意識から当センターが実施した「ベンチャー・スタートアップ企業の成長による地域活性化調査」の概要を報告するとともに、山口 泰久氏(株式会社 FFG ベンチャービジネスパートナーズ 取締役副社長)が九州で取り組んでいるスタートアップ育成について紹介する。

注1) スタートアップの成長ステージ ①プレシード：創業や事業を思いついたタイミング ②シード：起業前や創業直後の段階 ③アーリー：製品がリリースされ起業直後の段階 ④ミドル：顧客を獲得し、黒字化が見えてきた段階 ⑤レイター：経営が安定し、上場準備に入る段階 ⑥イグジット：IPO や M&A により出資者の利益を確定させるスタートアップとしての出口

