

## 第1回静岡県スタートアップ支援戦略策定委員会 議事録

日時：令和5年5月22日（月）15：30～16：45

場所：静岡県庁別館7階第2会議室B

### 1 開 会

#### ○司会（餅原産業革新局長）

本日はお忙しい中ご出席いただきまして誠にありがとうございます。オンラインでもご出席いただきましてありがとうございます。

私は今回司会を務めさせていただきます、餅原と申します。よろしくお願ひいたします。

ただいまから第1回静岡県スタートアップ支援戦略策定委員会を開催いたします。

本日の協議会は1時間から1時間半程度を予定しております。皆様ちょっと長丁場になりますが、よろしくお願ひいたします。

開会にあたりまして増田経済産業部長から御挨拶を申し上げます。

### 2 部長挨拶

#### ○増田経済産業部長

本日はご多忙の中、この委員会へご出席賜り、誠にありがとうございます。オンラインでのご参加もありがとうございます。

この静岡県スタートアップ支援戦略策定委員会は、皆さんへご案内の通り日本経済の新たな牽引役としてスタートアップが期待されておりました、私ども静岡県としましても県内でスタートアップが自立的に創出され、成長できる環境を整備していきたい、その支援策の羅針盤となる戦略というものをまず策定したいということで、このような委員会を組織させていただきました。

国では去年の8月、スタートアップ支援の司令塔となるスタートアップ担当大臣を新設して、11月にはスタートアップの育成5か年計画を決定したと伺っております。本県でも、令和5年度当初予算につきましては、継続事業が中心ではありますが、スタートアップの支援に係る予算というのも確保しながら、あと今年3月に静岡市内にイノベーション拠点SHIPを開設して、船出をしたところでございます。

今後様々なスタートアップ支援政策を効果的・戦略的に展開していくためには、戦略をきちんと立てて、それに従って進めていきたいと考えております。

そういう中でこの委員会での議論を経て策定する戦略に基づきまして、まず今年度の補正予算でスタートアップ関係の予算も積み増しを要求するなどの調整をして、できるだけ早期に、今日ご議論いただく内容の実現に繋げていきたいと思っております。

この委員会は人材育成ですとか、事業化資金供給など、スタートアップ支援に不可欠な専門的知見を有する各分野の委員の皆様にお集まりいただいているところでございます。今後の本県におけるイノベーション創出のキープレーヤーとなるスタートアップ、これを目指す仕組みづくりですとか、育成・誘致・連携など、様々な専門的見地から、ご意見ご助言をいただきますようお願いいたします。

簡単ではありますが、以上をもって私の挨拶とさせていただきます。本日はよろしくお

願います。

### 3 各委員紹介、委員長選任

#### ○司会（餅原産業革新局長）

はい、ありがとうございました。

増田経済産業部長につきましては、ここで失礼をさせていただきたいと思います。

本日の議事の進行につきましては、後ほど委員長を選任させていただきますけれども、それまで私の方で進行させていただきます。

初めに本委員会の委員についてであります。お手元にお配りしております協議会の委員名簿をご覧くださいと思います。

本日は第1回目ということでございますので、委員の皆様をご紹介させていただきます。お1人ずつお名前をご紹介させていただきますので、お手数ですがけれども、簡単にご挨拶をいただければと思います。

まず人材の関係から、静岡理工科大学・木村雅和先生、よろしくお願いします。

#### ○木村委員

皆さんこんにちは。ご紹介いただきました、静岡理工科大学の木村でございます。

静岡大学と静岡理工科大学と両方クロスアポイントメントという仕組みで、両方噛んでいる形でやらせていただいております。

スタートアップは大学にとって非常に重要なことですので、ぜひ私も勉強させていただきたいと思います。よろしくお願いします。

#### ○司会（餅原産業革新局長）

ありがとうございます。

続きまして人材の関係で教育委員会、水口教育部長、よろしくお願いいたします。

#### ○水口委員

県教育委員会の教育部長の水口と申します。よろしくお願いします。

私は教師ではなく、事務局の行政職員として長らく勤めております。経済産業部では新産業集積課長であったり、産業政策課長を経験しています。隣にいる木村先生には本当に長らくお世話になっているところでございます。

外の目で、教育行政を変えるというミッションを持って教育委員会に送られて、今3年目になります。教育においては産業との視点をもっと広げる必要性を感じておるところでございます。

今回の戦略検討を通じて、児童生徒の可能性を広げることと、また地域経済の発展に貢献できる人材の育成に繋がるような政策を皆さんと一緒に考えていければと思っております。どうぞよろしくお願いします。

#### ○司会（餅原産業革新局長）

ありがとうございます。

次に事業者支援という視点で、浜松市・加藤路子様、スタートアップ推進担当部長としておいでになっております。お願いいたします。

○加藤委員

改めましてこんにちは、浜松市産業部スタート推進担当部長の加藤と申します。浜松市は2年ほど前に課としてスタートアップ推進課を立ち上げて、スタートアップ施策に力を入れて取り組んでおります。

ただ自治体は様々な、各種取組はあるかと思しますので、そういった事情をくみながら作っていただけるといいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

○司会（餅原産業革新局長）

ありがとうございます。

ここからは資金面で重要な役割を担っていただきます方々です。一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会代表理事・会長の赤浦徹様、よろしくお願いいたします。

○赤浦委員

はい、オンラインから大変失礼いたします。日本ベンチャーキャピタル協会会長の赤浦でございます。

私はジャフコに入社いたしまして、91年に新卒、95年に独立開業し、JVCA日本ベンチャーキャピタル協会の方は、2013年に理事、15年に常務理事、17年に副会長、19年から会長をさせていただいております。

静岡県のスタートアップの成長をご支援させていただくというところで、主に資金面から、微力ではありますが、アドバイスなり実際に貢献できるよう努力してまいりたいと思っております。皆様何卒よろしくお申し上げます。

○司会（餅原産業革新局長）

はい、ありがとうございます。

続きまして、地域で中小企業も含めて資金面でいろいろとご支援いただいている金融機関を代表いたしまして、まずは静岡県銀行協会を代表して静岡銀行の中村智浩執行役員・地方創生部長、よろしくお申しします。

○中村委員

静岡銀行地方創生部長の中村でございます。今お話いただきましたが、銀行協会の推薦ということで担当させていただいております。

創業・起業に関しましては、70周年のときに「しずぎん起業家大賞」というようなアワードを立ち上げまして、従前から、創業・起業に関しては力を入れていたところでございますけれども、その後2019年にですね、静岡県様とも実行委員会方式で共催させていただいております TECH BEAT Shizuoka で、東京のスタートアップと静岡の中堅大手企業を繋いでイノベーションを起こすというような活動を4年5年展開させています。

それ以外に「Joint Labo」等で地元の企業と銀行が協業できる仕組みがないかどうかと

か、この担い手を育成するための人材の育成、開発プラン等、産学官連携を活用しながら進めてきたところですが、なかなか静岡県内にスタートアップ・ユニコーンのような企業は生まれてこないということで、まだまだ努力不足だというふうに思っております。この辺りぜひいろいろと、ご議論させていただく中で、進めることができるといふふうに思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

○司会（餅原産業革新局長）

ありがとうございます。

続きまして静岡県信用金庫協会を代表いたしまして、浜松いわた信用金庫橋本隆康理事・ソリューション支援部長様、よろしくお願いいたします。

○橋本委員

浜松いわた信用金庫の橋本と申します。

私も、ソリューション支援部とは営業サポート全般を行う部署です。その中に新産業創造室という、スタートアップおよび中小企業の新事業展開を支援する部署を4年前に設け、3年前にFUSEというスタートアップ拠点を浜松に立ち上げて運営しているところです。

実際にやってみますと、いろいろ困難なこともありまして、試行錯誤しながらやっています。また、当地域だけで解決できない部分もたくさんあり、その辺りは、全国いろいろなところと連携しながらやっています。今回静岡県がこういった試みをするということは私どもにとっても非常に心強いことで、西部地域も含めて県全体にとってよい取り組みになればと思います。微力ながらやっていくので、よろしくお願いいたします。

○司会（餅原産業革新局長）

はい、ありがとうございました。

それでは議事に入らせていただきたいと思いますが、入る前に2点ほどお願いを申し上げます。

1点目としましては今回は公開となっております。

2点目といたしましてはホームページで概要を公開いたしますので、委員の皆様にはご承知おきをお願いしたいと思います。それでは委員長の選任に移りたいと思います。

「静岡県スタートアップ支援戦略策定委員会」の設置及び運営に関する要綱第4条におきまして、「協議会に委員長を置き、委員の互選によってこれを定める」とされております。僭越ではございますけれども、事務局といたしましては、これまで様々な国の競争的資金プログラムに参画され、長年大学の産学官連携、大学発スタートアップ、そういった支援にも取り組んでこられた木村先生に委員長をお願いしたいと存じますが、いかがでございますでしょうか。

異議ございませんか。よろしいでしょうか。ありがとうございます。

それでは異議なしということで、委員の互選ということで、木村先生に委員長をお願いしたいと思います。

これ以降の議事につきましては、木村先生、よろしくお願いいたします。

#### 4 戦略骨子案について

##### ○木村委員長

はい、ただいまご指名いただきました木村でございます。僭越ながら、委員長を務めさせていただきますと思います。

それでは、次第に基づきまして議事を進行していきますけれども、本日は初日ということで、戦略の取りまとめの目的であったり、会議の進め方あるいは戦略の骨子などについて、まず事務局の方から一括でご説明いただきたいと思います。

全ての説明が終わりました後に、意見交換の時間を設けてあると思いますので委員の皆様からは、そこでご意見をいただけたらと思います。

ではまず事務局の方からご説明をお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

##### ○事務局（山家産業イノベーション推進課長）

産業イノベーション推進課長の山家と申します。

私からスタートアップ支援戦略の骨子案を含めまして本日配付してございます資料についてご説明をいたします。まず資料の5ページをご覧ください。静岡県スタートアップ支援戦略についてという資料です。

まず1の戦略策定の趣旨ですけれども、本県のスタートアップ支援への取り組み姿勢を明確化すること、県民意識の変革や関係機関との協働を促進すること、様々な支援策を効果的・戦略的に展開することと考えております。

次に2を飛ばしまして3のスケジュールをご覧ください。

今後のスケジュールといたしましては、本日を含む計4回の委員会開催を予定しております。本日の第1回目に戦略の骨子案を提示しまして、それに対するご意見を委員の皆様からいただき、それを踏まえて第2回で論点を整理した上で戦略の骨子を固めます。

第3回は骨子に沿った戦略の素案を提示し、それに対するご意見を委員の皆様からいただいた上で第4回に戦略の最終案を提示しまして、戦略を決定したいと考えております。決定しました戦略につきましては9月の公表を予定しております。

次に資料の6ページ、戦略の対象とするスタートアップについてをご覧ください。

戦略の策定に当たりましては、支援の対象となるスタートアップを明確にしておくことが必要と考えております。

スタートアップと類似の用語にベンチャーがありますが、いずれも明確な定義はありません。一般的にベンチャーが新規事業を開拓するために企業を創業した会社全般を指しますので、既存のビジネスモデルをベースに事業展開をする、スモールビジネスも含まれております。

一方、スタートアップはそうしたスモールビジネスとは異なり、新たなビジネスモデルを創出し社会に変革・イノベーションを起こして短期間で急成長を目指す企業を指しております。本戦略ではこうしたスタートアップ型の企業のみを対象とすることといたします。

続きまして資料の7ページ、静岡県スタートアップ支援戦略骨子素案をご覧ください。

こちらの骨子案につきましては、昨年度、本日オブザーバーとしてご参加いただいております有限責任監査法人トーマツ様に委託しまして、戦略の策定に向けてスタートアップ支援に係るステークホルダー、例えばスタートアップ経営者ですとか、支援拠点の運営者、金

融機関、ベンチャーキャピタル、自治体関係者などにヒアリング調査とアンケートを実施しまして、その結果を踏まえて作成したものになります。

一番左側の戦略策定の背景、またその右側上段の戦略策定の趣旨は、説明を割愛させていただきます。

その下の本県の現状と課題ですが、主なものとして、一つ目は、本県は首都圏やお隣の愛知県のような先進地に比べて、スタートアップ支援が遅れており、有望なスタートアップによる選ばれる地域になっていない。

二つ目は、これは全国的に共通な課題かと思いますが、スタートアップを身近に感じず、チャレンジする機運が低い。三つ目は、県内の地域資源を活用した取り組みが少ない。四つ目は、県内では先行する浜松市の支援の取組が充実しておりますが、それ以外の地域では支援体制が弱い、といった主な課題がございます。こうした課題を踏まえてその右側に記載しております通り、三つの目指す姿を設定し、それに向けた戦略の方向性を策定いたしました。

戦略の方向性は大きく三つの柱を立てております。一つ目は、「創出」としてスタートアップを生み出す仕組み作り、二つ目は、「育成」としてスタートアップへの出口を意識した実践ノウハウ提供、三つ目は、「連携」としてスタートアップが集まるコミュニティの提供としております。

それに基づく県に必要な機能として、真ん中の欄に記載しております、①の起業家教育、②の新ビジネス創出支援、③のノウハウ提供、④のファイナンス、⑤ネットワークハブ、⑥のコミュニティ形成としております。

また、各機能ごとの取組方針を一番右の欄、「取組方針」ということで記載しています。いずれも必要な機能と考えておりますが、例えば「⑤ネットワークハブ機能」では県の機能として県内にあるスタートアップのコミュニティですとか、県内外のスタートアップ拠点を繋ぐハブ機能の役割、また横のネットワークづくりなどが必要と考えているところです。

本日は委員の皆様から、こちらの戦略骨子案に対する意見、また戦略に盛り込んだ方がよい支援策ですとか、こんな支援がスタートアップに重要、そういった、それぞれのお立場から、率直なご意見を頂戴できればと思います。

最後に資料8ページ、「戦略の章立てについて(案)」をご覧ください。こちらは先ほどの骨子案をもとに、戦略の構成・章立てを案としてまとめたものです。最終的な戦略には委員の皆様からのご意見などを踏まえて、「Ⅴ 戦略の取組方針と施策」の章において具体的な支援策を盛り込んでいきたいというふうに考えております。

その他、説明は割愛いたしますが、もう一つのファイルに参考資料として「①骨子案の基礎資料」と「②県の施策」をお付けしております。①の骨子案の基礎資料は、先ほどご説明しました戦略骨子案のもととなる、ヒアリングやアンケート結果になります。

また、②の県の施策、ページは28からになります。令和5年度当初予算におけるスタートアップ支援関連事業の抜粋になりますので、本日の議論の参考にしていただければと思います。

簡単ですが、事務局からの説明になります。

## 5 意見交換

○木村委員長

それでは、次第の5の意見交換に入りたいと思いますけれども、先ほど事務局の方から戦略骨子案が示されましたので、この論点に沿って、委員の皆さんのご意見をお伺いしたいと思います。

赤浦委員がご都合で16時に退出されるということですので、先に赤浦委員からご意見を伺いたいと思いますけれども、いかがでしょうか。

#### ○赤浦委員

発言の機会ありがとうございます。

私の意見としては、資金面ということで、県内特化で投資を行うベンチャーキャピタルの新設をするなどというのもよいのではないかと思います。

特に、銀行様との連携が非常に重要になってくるかと思うんですけれども、私自身99年に会社を辞めて、独立系のベンチャーキャピタルを立ち上げたわけです。以来、千数百億のお金で数百社立ち上げてまいりましたけれども、延べ数万人の雇用を生み出してきているという形になります。

たった1人のベンチャーキャピタルでも、0からの創業にきっかけを作るという形で、通常の金融系のベンチャーキャピタル等ですとある程度実績のある企業というのが投資対象になるかと思うんですけれども、本当に創業に特化した0から1を生み出すような、例えば新しく独立されてベンチャーキャピタルをやります、というような方などが生まれてきて、県内の企業のみの特化して出資をしていくというようなことがあると、多くのスタートアップの創設にきっかけをつくっていくことができると。

ただ、きっかけに過ぎないので、できた企業を、またさらに支援していく、銀行様との連携等を中心にするので、行政の皆様のお力も借りながら、スタートアップを育成していくというようなことを検討してみてもどうかと。

ついでには、その新設されるベンチャーキャピタルに出資をするようなスキームがあったりすると、いいなと思っております。私はインキュベートファンドという独立系のベンチャーキャピタルをやっているんですが、東京都様からは、3回ご出資いただいて、累計で多分50億円以上出資をいただき運用しております。

なので、東京都様から都の資金というのをお預かりさせていただいたりもしているので、もしそういった検討ができるのであれば、静岡県内の新設されるスタートアップに特化したファンドの創設の検討など、ご提案できたらと思います。以上です。

#### ○木村委員長

はい、ありがとうございました。

新しいVCの創設、またそれを進めていけるような、出資のスキームというようなご提案だったと思います。赤浦委員どうもありがとうございました。

それでは、本日欠席されている山本委員からのご意見を、先立っていただいているということですので、事務局の方からご説明いただけますでしょうか。よろしく申し上げます。

#### ○事務局（山家産業イノベーション推進課長）

それでは私の方から、本日ご欠席の山本委員から事前にご意見を頂戴しておりますので、

ご紹介させていただきます。山本委員からいくつかの点についてご意見をいただいておりますので順にご説明させていただきます。

まず戦略のプレイヤーについてでございますが、この戦略の骨子案、また基礎資料の方に「エンジェル投資家」というキーワードが出てこない。スタートアップの資金調達先の一番初めはエンジェル投資家、また、ある程度経営が軌道に乗らないと、金融機関からの借入れは難しいということで、実際の山本委員の場合も、最初はエンジェル投資家から資金調達をして、その次にベンチャーキャピタル、またその次に金融機関の順番で資金調達したというお話がございました。

またIPO、いわゆる新規株式公開を目指すという観点で言えば、スタートアップ支援のプレイヤーとして「証券会社」という要素も必要ではないかということです。IPOするには、主幹事となる証券会社が必要でそこからのアドバイスが重要であるけれども、静岡県内には、そういった証券会社がないため都内の会社に話をしなければならない。

次に施策・ピッチイベントについてですけれども、ピッチイベントに数多く、これまで参加してきたが、上場企業の社長、また新規事業担当役員など意思決定ができる人に向けたピッチでなければ成果が出ない。

ビジネス評論家向けのピッチイベントでは意味がない。スタートアップは売上げを一番必要としているので、ビジネスマッチングの機会がたくさんあると助かる。県独自の施策として、県内の上場企業とのマッチングができると面白いと思う。

次に起業家側の問題についてですが、最近の起業を見ると、本日の資料にもあります「Jカーブ」のマイナスになる部分、資本が少な過ぎるのではないかと感じている。安易に起業しすぎだと感じているということです。

例えば資本が300万円程度ではあっという間に資金が絶える。さらに悪いケースだと個人で借入れをして首が回らなくなる。このような状況から、起業する前に、資本政策の知識をスタートアップに教えるべきだと感じているということです。

本日の資料の6ページ、先ほどご説明しましたスタートアップとベンチャーの違いをご説明した資料にJカーブが書いてありますけれども、スタートアップ型の場合、最初は赤字になる部分がありますけれども、山本委員の話ですと、Jカーブの一番底は3億円から5億円のマイナスとなるのが通常ですが、最近手持ち資金が300万円程度で起業してしまって、すぐに資金が尽きてしまうスタートアップが多くいるというお話がございました。

続きまして、必要な支援についてですが、県の中部・東部地域でスタートアップが少ない理由は、静岡を離れて東京に行ってしまうからだと思う。自分の創業期は週4回程度静岡から東京に行って、多い日は2往復ということもあった。そのときに最も欲しかった支援は、静岡から東京までの交通費補助ということです。そういった交通費補助があれば、東京に行かずに静岡に滞在するスタートアップが増えると思う。これは静岡市さんで首都圏の大学に通っている学生に通学用の定期補助を出しておりますけれども、同じような補助金があれば嬉しかったというお話がございました。

また、スタートアップは月次決算をして業績把握することが必要だが、それをやっていない人が多いということです。会計士に依頼すると金銭的負担が大きいということで、会計士や税理士にかかる経費に対する支援があると良いかもしれない。また、支援者とのコミュニティはたくさんあるけれども、お客になれる人とのマッチング、コミュニティが少ないと感



じている。公共調達も可能性がある、というようなお話でございました。

その他としては、テック系のスタートアップだと企業理念が後回しになるケースが多い。何のために起業したかといったミッションがないと社員に対して説得力がない、将来的に方向性がぶれて社員が離散するなどの悪影響が出る。恥ずかしいフレーズであっても理念を言語化するマインドが大事。

最後に、戦略には企業経営者側の目線を入れないと駄目だと思う。以上が山本委員から事前にいただいたご意見になります。よろしく願いいたします。

#### ○木村委員長

ありがとうございました。

結構いっぱいありました。どれもごもつともなことだったと思います。

それでは、この後は、各委員の方からご説明・ご意見をお伺いできたらと思います。それでは順番に。

#### ○水口委員

教育委員会の水口でございます。私のところは、特に初等中等教育、小中高の教育というところだと認識しておりますので、そこを中心に述べさせていただければと思います。

骨子の素案の中で言えば、「目指す姿」であれば、一つ目の○で、「県民のスタートアップへの理解が浸透し、スタートアップ型起業を目指す者が多く生まれる地域」の「多く生まれる地域」にするために、どのように初等中等教育が関わられるかということ。

それと、取り組み方針の中では「中学校・高校生段階における早期の起業意識の醸成」とうたっていただいておりますので、そういうものに向かって、教育委員会、またはそれぞれの市町の教育委員会・私学というものが何ができるかということになるかと思っております。スタートアップとして実際に静岡県がどのようなレベルを目指すのか、ユニコーンもあれば、そうではなくて、より身近な課題解決も含めて、どのようなものを目指していくのかなっていうところに合わせながら、私どももそれに合わせて何かやっていかなければならないかと考えております。

初等中等教育としての関わり方だと、まず公教育としては、自利・利他という言葉がありますけども、自利は少し後ろに置いておいて、利他に繋げていく、SDGsなども含め、社会のウェルビーイングに繋げていくような人材育成をしていくことが、まず大きな視点になってくるのかと思います。

アントレプレナーシップという言葉は、例えばOECDの「エデュケーション2030」のラインコンパスの中では「エージェンシー」という言葉を使っております。それは、生徒が自分の人生や周りの世界に対して、ポジティブな影響を与える能力と意志、またその変革を起こすために、目標を設定し、振り返りながら責任ある行動をとる能力というふうに規定しておりますけども、新たな価値を創造する力、対立やジレンマに対処する力、責任ある行動をとる力という三つが、そのコンピテンシーで求められるということになります。

小中高の初等中等教育としては、間口を狭くしていくというよりは、より間口を広く取って、アントレプレナーシップに繋がるようなマインドの形成、またはSDGsの喚起に繋がる課題解決の実習などを通じた学びをしていくことになると思います。

この際、学びの中にはですね、三つのレイヤー構造があるんじゃないかなと考えております。

一層目というのが、ベースレイヤーとして学習指導要領などにもある一般的な知識。その中で最近では、STEAM 教育であったり、またリベラルアーツなどの文理融合等、新しい視点も入ってきておりますけども、そういういわゆる学習として今までやられてきたものの深化ということがあります。

二層目としては、エージェンシーとして求められる能力、言い換えればアントレプレナーシップ、マインドとか行動の学びということになりますけども、そこについては、今は総合学習というものを通じて「探究活動」というものをですね、一生懸命やっております。その探究活動自体が、そういうマインドであったり、行動するための基礎的な学びを習得していくという形になります。

三層目は、実学としてのイノベーションとか、ビジネスに必要な知識やスキル、そういったものを学んでいくという形になります。

この実学の部分は、高校でも十分にできていないというところになります。一般的にも、教師もあまり得意でない分野ですので、もう少し力を入れていかなければならないところだと思います。

商業高校などを中心にして、起業家精神育成プロジェクトというような形で、学科内でマインド・ビジネス化のシミュレートなどを学んでいるところであります。

また、静岡県の産業振興の特徴でもある A0I プロジェクトや、Ma0I プロジェクトといったクラスターの中に、高校を位置づけてもらって取り組みを進めるということもやって、高校生がビジネスに関わる機会を増やすということもあります。今後もっと産業と連携していかなければならない。

今、通信制高校などでは、起業を売りにしている高校もあるぐらいですので、例えば静岡県におきましても、地域部活動みたいな形で、学校よりむしろ産業界がリードしていただいて、広域的な起業部などを起こして高校生・大学生などのマインド醸成や自走・チャレンジしていくような場をつくっていくことが必要ではないかと思っております。そうすると、例えば大学生も静岡に住んでいなくても、高校から出て大学に行っても地域部活動とは繋がりがながら、東京に行っても参加していくということもできれば、地域とずっと繋がっていけると思っております。オンラインの環境でも学ぶことができますので、そんなことも考えていただければいいと思っております。以上でございます。

#### ○木村委員長

どうもありがとうございました。教育の観点からお話いただいたと思っております。

最初は指名させていただいて順にと思うので、次は加藤委員よろしく申し上げます。

#### ○加藤委員

今、ご意見があったアントレプレナーシップのところに関連して、まさに浜松市で、若い世代の育成ということで今年度から取組を始めようとしているところです。まだスタートしておらず、初めてですので、多分試行錯誤しながらになると思っておりますが、やはり必要と思っております。

あと、スタートアップからよく言われる、聞くところでは、やはり専門人材、士業等がなかなか地域にいないという話です。

また、これは特に解決策が提案できるわけではないんですが、Cx0人材の確保というところもすごく課題として聞かれるところなんです。こういったところはおそらく大学もそうですし、スタートアップも大きくなるにつれて必要になってくるかなというふうに思います。

あと、コミュニティのところなんですけれども、非常にそういった連携が大事かと思っています。

一方で例えば毎回中部でとか毎回東部でとか、固定されたところでの開催ではなくて、県内でもいろんな地域でそういった機会が設けられるといいのではないかと思います。

「⑤ネットワークハブ」のところでは浜松市の施策を挙げていただいているんですけれども、おそらく県内でも先ほど申し上げたように浜松以外の市町も非常に積極的にいろいろやっていますので、特定のところを特記されない方がいいのではないかなと感じたところです。以上です。

#### ○木村委員長

どうもありがとうございました。

それでは引き続き、中村委員、よろしくをお願いします。

#### ○中村委員

静岡銀行では、「イノベーション推進室」と「ベンチャービジネスサポート部」は実は東京地区を中心に活動しております。

先ほど赤浦委員からお話がありましたが、最初エンジェル投資家がいる、シード期があって、アーリーがあって、ミドルがレイターになっていくという成長過程がある中で、確かに、トラックレコードがないスタートアップはいきなり最初の資金調達、融資は難しいです。

それはやはり銀行は過去の決算書ですとか、担保ですとか、いろんな事を言うので、そんなに難しい。資金調達できる企業もせいぜい1,000万から3,000万ぐらいまでしか調達できない。これを変えないと難しいということで、今私ども東京地区のベンチャービジネスサポート部に関しては、今までの金融機関の審査スタンスではなく、いわゆる信頼できるベンチャーキャピタルさんとのレファレンスをベースに、紹介でお取引を開始する手法でベンチャーデットを行っております。ここに関しては実はストックオプションとセットにしたりするケースもあって、なかなかこういうことをやっている金融機関が少ないので、結構スタートアップの皆様方が集まってきていて、今スタートアップ側が話を聞くのを待っている状況。なぜこれが静岡でできないのかというと、伝統的な起業・創業で直線的な安定成長を目指す企業が多く、そもそもスタートアップのようにIPOを目指したいとか、10億の売り上げを5年で1,000億円にするっていうような発想を、企業経営者自体が持ってらっしゃらないという面が一つある。

そういう発想を持ってらっしゃれば、そこに持っていくんですけども、そういう方がなかなか見つけ出せていないので、静岡県内にベンチャーデットを出していけない状況があると思います。我々はやっぱり県内に、起業家予備群みたいなものをきちんと作っていくということをしなければいけないと思っています。

そこで大事になるのが、特殊な技能とかサービス、エッジの効いた製品を作ってらっしゃる研究者の方は、なかなかマーケティングやプロモーションをやるわけではないので、そういういいものを持ってらっしゃる企業経営者の方にストレートに知識をといるのではなく、それを成し遂げられる人材を別途準備するっていうことが大事なんだと思っています。

実は東京のスタートアップは、なんで赤字かという、企業をスケラビリティを持たせて大きくしてくれる方を、お金を相当払って雇っている、最初ものすごく赤字になるんですよね。それはやはり人に相当お金を使っている。

ここを静岡県内でできるかどうかは非常に大事になってくると思います。最初に企業経営者、技術を持ってる方々を教育するということも大事ですけども、それとは別に専門人材をきちっと連れてきて、一定のフィーを払ってスケラビリティを持たせるような事業を、要するにベンチャーではなくスタートアップを作るための仕組みを準備するのが大切なのではないかな。

そうすると、東京地区でベンチャーデットを行っている我々のベンチャービジネスサポート部も、県内の企業に投資ができるようになる。出口が IPO で大きく伸びていくっていうようなところに対してでないとなかなかベンチャーデットはできないわけですから、そういう予備群をつくっていくことが大事になると思います。

一方で、大学発ベンチャーなんですけれども、これも実は静岡県内の大学で素晴らしい研究をずっとされてらっしゃると思いますが、なかなか事業化していかないというのがあると思う。

ここは本当に大学の、研究をされてらっしゃる先生方が、スタートアップみたいに事業化していくっていう意識が本当にあるのかどうなのか、研究者の方は、研究を追求していきたいということで、事業を大きくしていくという発想よりも、自分が持つ技術を世の中に出し、さらに良いものにしていきたいというような、世の中に通用して他にないものをつくりたいという意識が強いと思います。それを売れるものにするとか、社会実装をしていくためにどういうノウハウを使っていけばいいのかということ自体を、そもそもあまり重要視されてらっしゃらないケースがあると思いますので、もっとそういう部分を大学側に刷り込んでいくような施策というのを、県で進めていくのが大事なのかなと思います。

あとは先ほどからお話出てますけれども、やはり民間拠点は東部・中部・西部にありますので、静岡県も今回、静岡市内に SHIP を設けられましたけど、箱はあるので、そこをどういうふうに活用していくかということと、箱だけでなく、そこにいるコーディネーター、「人」が、進めていくには大事になっていくと思いますので、箱よりもそういうものをコーディネートしてくれる支援の専門人材、ここに力を入れることは大事だと思います。以上です。

○木村委員長

はい、ありがとうございました。それでは、橋本委員よろしく申し上げます。

○橋本委員

実は先週 1 週間、シリコンバレーに出張してきました。浜松磐田信金では、シリコンバレーに駐在員が 1 人おり、そういう関係もあって新産業創造室長の渡瀬と 2 人で 1 週間、スタンフォード大学の関係者、ベンチャーキャピタル、静岡県出身で実際に現地でスタートア

ップをやっている方々など、いろいろな人と話してきました。

まだ整理できていないので、ざっくりばらんな話になりますが、4点申し上げます。まず1点目、資金調達に関しては、先ほど中村委員がおっしゃった通りで、やはりスタートアップが最初から融資という形で資金を調達するのは非常に難しいということがあります。あと、先ほどもありましたように、単なるベンチャーではなくて本当にスタートアップということでやっていく限りは、資金調達計画を最初から先々まできちんと作っていくことが大事。それをどのように作っていくのがよいか、シリコンバレーのベンチャーキャピタルなどから話を聞きましたが、皆さんおっしゃるのは、事業をどこまで大きくしたいか、あるいは事業のマーケットをどこで考えているか、そういう目標をきちんと定めることが必要であって、それによって資金調達計画は大きく変わってくるということ。例えば、海外に販売していくなど海外のマーケットを考えているスタートアップであれば、資金調達も最初から海外を見越して作った方がいいとか、目標設定によって違ってくるので、そこをはっきりさせるのが大事という話がありました。

あとは先ほどベンチャーデットの話で、ストックオプションの話もありましたが、会社法や税制の問題とか、日本にはいろいろネックとなる部分があって、そういうところも一緒に考えていく必要があるかと思えます。

2点目は、マッチングです。事業をやっていく中で、アメリカでも大企業から試作品などスタートアップを試してもらっていますが、日本の場合は大企業の関わり方がスタートアップに対して厳しい内容になっている。試作品を作ることに對する意思決定が非常に煩雑で難しく、なかなか実行に移してくれない、あるいは試作品からその先へなかなか踏み込めないということがあるので、大企業側の関わり方も変えてかないとスタートアップが育っていかないという話がありました。

それから3点目として、場所に関して、東部地域・中部地域では難しいという話がありましたが、西部地域も一緒だと思います。東京か静岡かではなく、別に2拠点でも3拠点でもいいので、東京が便利な部分は東京でやってもらって、静岡県が便利な部分は静岡県で、海外にも出た方がよければ海外でもやってもらう。そういう形で、2拠点3拠点の中で県内も関わっていくといった柔軟なやり方もありうるという気がします。

最後の4点目は教育面です。先ほど話があったように浜松市でも学生等に力を入れる意向があります。シリコンバレーで話をして面白いと思ったのは、日本ではスタートアップとは何か変わったことをする、組織と離れて自分のやりたいことをやる人を指すような風潮があるが、本当はそうじゃないということです。スタートアップで事業を成功させるにはチームビルディングが最も大切ということ。したがって大企業から離れて1人で始める場合だけでなく、例えば大企業の中でリーダーシップを発揮して新しいことをやっていくにもスタートアップ的な素養が必要なわけです。学生にそういった教育をするときに「企業に入るのではなく1人で事業をしる」というのではなく、自分のやりたいことを実現できる、そういう経験を持たせる。それは1人で始めた方がよければそうなるし、どこかの組織に入ってもやれるのであれば、そちらでもよいわけです。だから「自分のやりたいことを実現できる」ことを目指そうよ、そういう経験を持とうよということでして、何かできたことに関してどんな小さいことでも褒めてあげる、賞賛してあげる、そういう経験を学生のうちから持たせることが大事なんじゃないか、そんな話があり、なるほどと思いました。

スタートアップはこれだとか、あるいは地域はここだけとか決め付けずに、この本質・考え方は何だろうと考えることが、とても大事だと思います。ざっくりばらんな話になり申し訳ありません。次回以降、もう少し頭の中を整理してお話したいと思います。以上です。

○木村委員長

ありがとうございます。

一通りお話を聞いたところでかなり意見が出たので、次回以降これを取りまとめて、案に盛り込んでいかなければならないので、事務局は相当大変だと思います。よろしくお願ひします。

今いろいろお話出ましたけれども、私自身が関わったのはいわゆる、大学のスタートアップですね。

特に静岡大学で言いますと、今の時点で多分 45 社です。この数字は結構多い方で、最近出た日経新聞の記事によると全国で 10 何位くらいだという話なので、悪くないと思うのですが、その中でそれなりの出口に行ったのが 2 件、今もうすぐ 3 件目というところです。ただ、その大きな出口に出たのは、元々静岡県で創業したスタートアップでしたけども東京に行っている、エクサウィザーズという会社です。元々デジタルセンセーションという名前で、多分静岡県の方もご存知と思いますが、昔「知的クラスター」という事業があり、県の望月さんがものすごい力を入れて頑張ってくれた事業ですけども、そのときにできた会社です。正直、できた当時は、知的クラスターという文科省の事業で、いわゆる大学発ベンチャーというものをつくらなければならないから、とつくった会社です。なので、できたときにはこれ何をやる会社なのという感じだったんです。要するにそれは、誰もこの会社がどんな会社なのか分かっていない。その時同時にもう 1 個つくったのがブルックマンテクノロジーという会社で、これは正式に凸版に M&A され、いろんな事情があり上場しなかったんですけども。ただそのエクサウィザーズの方はちょっと前にマザーズに上場して、上場したその日の一番高くなったときの金額でいうと、総額で 900 億円。それで、創業された先生は 3 月に静岡大学に 1 億円寄付されました。

その会社をつくったときには何なのという感じだったんですけども、我々はその後発展していく、その会社の凄さを理解できていなかった。今はすごく活躍されてやっていますが、私達からすると、そういうことも起きるんだなということを理解させてもらった。

あと今、3 件目で、多分近いうちにそれなりの出口に行ってくれると信じているのが、ANSeeN という会社です。実をいいますと、静岡大学はストックオプションを持っています。地方大学は、自分のところのスタートアップのストックオプションを持つこと自体がすごく大変です。

いわゆる指定法人と言われる東大とか京大とか東北大学では簡単にできる仕組みですが、地方大学はそれを簡単にできる仕組みになっておらず、実はそれを手に入れるためにいろんな苦労をしました。ブルックマンテクノロジーに関してもそれをしたんですけども、正直できなかつた。なので、出口にいったときも、大学はさんざん支援してきたつもりなんですけど、何もいいことが起きなかつたんです。ANSeeN でいいことが起きるだろうと信じてるんですけど、ただ、実はそれぞれ全くモデルが違って、しかも結構時間がかかっているんです。

なので、また機会があれば、それぞれのモデルについてお話したいと思いますが、先ほどからありますように大学の先生はやっぱり研究をしたいんですよね。なので、自分で会社をつくって、その会社を自分でやってしまったら多分失敗するんですよね。自分はもう研究のことだけやってればいいという中で、会社をマネージする人がちゃんといると成功すると思います。研究する人がマネージまでしてしまうと、本当に天才だったらいいのかもしれないですけど、そうでないと大体駄目になるパターンが多くて、今出した3社で言うと、先生自身が本当の意味での最高の経営者はしていないです。やはり研究のところへ来てるというのと、産業のことを分かっている人が経営の方に入っています。

それと、大学発のスタートアップは、会社をつくって一発目に何か出した後、大体その後が続かないです。それを出し続けていけるところは成功します。

その出し方というところに、先ほどの3社は全部違うモデルがあつて、それぞれ違うところで割とうまくいったなと思います。あと、先ほど45社と言いましたが、従業員の数を全部数えてみたところ、大体700何人いたので、一応静岡大学で700人ぐらいの雇用をつくったと、今のところは思っています。しかし、実際はなかなか難しく、約20年で40社ぐらいなので簡単なことではないなと思います。ただ、成功するものも出てきてはいるので、それはすごくワクワクすることだと思います。

元々この手の話を、国から産学連携やりなさいといわれ、やり始めたときには、スタートアップではなくて、いわゆる企業さんとの共同研究と企業さんへのライセンスということが中心だった。でも実際には、企業さんのライセンスなんてほとんど上手くいかないの。むしろ自分で会社をつくってやっていく形の方が、実は案外上手くいったりするということがわかってきました。

すみません、意見というより言いたいことだけでした。今日、皆さんから意見をいただきましたが、言い足りないという方はまだちょっと時間があると思いますので、もしあればご発言いただけたらと思います。

#### ○中村委員

ちょっと一つ伺いたいのは、我々もスタートアップがぼこぼこできるといいと思うのですが、多分そんなにできないと思うんですよ。

3年とか5年やって、1社か2社本当に世界に通用するような企業を育てるという考え方が、果たして行政の中で受け入れられるのかどうか。そもそも今実際の目標数等は持ってらっしゃらないと思うのですが、イメージ的に、どのぐらいの企業数を育てていこうと思ってるのかという点の一つ。もう一つは、時間的にやっぱり行政は単年度予算であること。しかし、ファンドとかスタートアップの話は3年5年10年単位で追っていかないといけない。おのずと行政の中に限界があると思っていまして、

浜松市さんではファンドサポート事業で認定ベンチャーキャピタルが投資すると、それと同額の補助金を出すというかなり思い切ったことをやっていたらっしゃるということで、県がそこをどういうふうと考えてらっしゃるのか、逆に質問で教えていただきたいと思えます。

#### ○事務局（餅原産業革新局長）

最初の質問、いわゆる「千三つ」と言われる千創業したら三つ残ればいい方だとよく言われますが、私どもとしましては、首都圏のスタートアップを招くということと、プラス、地域のスタートアップを育てるということは、両輪だと思っていますので、そこは引き続き力を入れていきたい。そこは手を抜かずしっかりとやっていきたいと思います。

単年度予算で進められるかどうかは、先ほどおっしゃったような、例えばファンドからお金を出してもらって、それに対して補助金を出すっていうようなやり方ももちろんあると思います。過去ベンチャー支援で投資して失敗しているのも、そこがネックになって、なかなかうまくいかないところはあります。

ただ、木村先生も関わっていただいているフォトンバレーの関係で言えば、A-SAPのような仕組みがあります。他のプロジェクトでもそういったことをうまくできないのか、私どもはずっと考えています。A-SAPの場合は浜松市が出してくれているので、そういった市町村と一緒にやってくれるというのが非常に重要になってくるので、そこに金融機関も一緒に付いてきてくれるのであれば、なかなか説得力がでてくるのかなと思います。

なかなか県がエンジェルになるわけにはいかないのも、だからといって、お墨付きをどこでもらうのかはなかなか難しいので、そこは研究させてもらいながらになる。少し考えさせていただきたいと思います。

#### ○中村委員

おそらく1つ2つ作ると横展開ができると思うので、とにかく成功事例をつくっていくのが大事なのかなと思っています。

#### ○田中経済産業部長代理

餅原の補足ですが、静岡県は製造業が突出しており県内のGDPの4割を切るくらいです。全国的には大体20%なのですが、その倍ありまして、静岡県の産業の特徴も製造業と言うしかないという現状がございます。

これは先人の方々のご努力によって、製造業が盛んになっているのですが、ただ、それが未来永劫ずっと続いていくというわけではないので、たまたま新型コロナウイルスという状況もありますが、それ以前に新産業の成長を促そうということで静岡県の各市町も取り組んできたわけでありまして。そういった中で今回スタートアップというキーワードで、政府が投資をする、持続可能な静岡県の製造業と考えた場合、新しい芽を次々と生み出していかなければならないという危機感は、静岡県庁も、県内の市や町も共有しているところでございます。

なので、スタートアップについてどういうことをするかというと、こういったご議論を頂戴した中で、ベースとしては前向きに突っ込んでいく。具体的な方策やお知恵をこういった場を通じて頂戴できればいいなというところで、県としても、繰り返しになりますが、危機感を持ってスタートアップ育成をやっていきたい。それで引き続き製造業が発展していくようなことに繋がればいいなと考えております。

#### ○木村委員長

はい、ありがとうございました。



いかがでしょうか。どうぞ。

○橋本委員

今中村さんからあった観点はすごく大事だと思っています。始まる前に事務局の方とも話したのですが、スタートアップ育成といっても頭の中でイメージするものは人それぞれ違っていると思います。最初のご説明の中で、「スタートアップはベンチャーとは違って、こういうものを指す」という話がありましたが、例えばGAFAMみたいな会社を育てたいとか、そこまででなくても、上場すればよいのか、どのくらいの規模の会社をどのくらいの時間をかけて、何社くらい育てるかという共通イメージをみんなで持っていた方が、そのためにどうしたらよいか、うまく考えられるのではないかなと思います。その辺のイメージ感を教えていただければと思います。

○事務局（餅原産業革新局長）

そこをつくるのがこの場だというふうにも思っております。いきなりGAFAMはさすがに無理だと思いますけれども、田中からも申しあげました通り、静岡県はやはり製造業が主力ですけれども、その製造業も含めて、足りない部分ってどこなのか、そういったところにスタートアップが入り込むのかなと思っておりますし、そこを支援していくのが県の仕事のかなと思っております。今のところまだ数字的なものは何も持っておりません。皆様方に議論していただく中でつくっていければと考えておりますので、よろしく申し上げます。

○橋本委員

わかりました。

○木村委員長

ありがとうございます。大体よろしいでしょうか。

はい、最後にGAFAMという話も出ましたが、元々日本が、いわゆるジャパニーズナンバーワンと言われてものすごく勢いがあつたとき、それを何とかするためにああいうものが出てきたという考えもあると思いますけれども、今また逆に我々はGAFAMのような存在が世界を支配していても、やっぱり物をつくらなければ何も動かないので、また次の何かをこの静岡県から考えられるようなことがあると楽しいなとは思っています。何かそういうきっかけになればいいかなと思いますので、よろしく申し上げます。

多分もうそろそろお時間だと思っておりますので、ここで進行を事務局の方にお返ししたいと思います。よろしく申し上げます。

6 閉 会

○司会（餅原産業革新局長）

はい、皆様いろいろご意見いただきましてありがとうございます。大変たくさんのご意見をいただきまして、事務局は大変かもしれませんけれども、早急にまとめて皆様にもう1回ご報告をさせていただきたいと思っております。

木村先生もおっしゃっていましたが、日本はソニーですとか、パナソニック、そういった

まさにベンチャー・スタートアップと言われるようなものが数多く出てきているところがあります。そういったところを育成できればと思います。

また、先ほどちょっとご意見いただきました施設について、県も SHIP をつくっておりますけれども、浜松磐田信金さんでは FUSE、沼信さんでは COMPASS、加和太建設さんでは LtG という施設がございます。

また静岡市では、スタートアップに限ったわけではありませんが、産業支援機関としてピネストというのもございます。それぞれ各市町でいろいろなものを持っていらっしゃいますし、各市町もすごく積極的にそういったところの支援をされてるところもございます。企業の中にもいろいろお声をかけていただいている方々もいらっしゃいます。先日経済産業部長・部長代理とも話をしましたけれども、そういった横の繋がりを、がっちりしたものではなく、緩いもの、本当に緩く、横の繋がりをつくりながら何かがつくれるような場を、年に何回かつくっていければな、と。そこにはやはり金融機関の方々にも話をしに来ていただきたいと思いますし、今事務局の方でいろいろ考えておりますので、またご意見をいただければと思います。

本日は本当に長時間にわたりありがとうございました。次回の会議に向けて集約しながら、また皆様からのご意見を伺っていきたいと思います。

次回の委員会は、6月22日です。ちょっと頻繁で申し訳ございません。毎月1回のペースになっておりますけれども、詳細につきましてはまた追ってご連絡をさせていただきます。

それではこれもちまして、第1回静岡県スタートアップ支援戦略策定委員会を終了させていただきます。本日はどうもありがとうございました。