

第2回静岡県スタートアップ支援戦略策定委員会 宛

静岡県スタートアップ支援戦略策定委員

山本 敬介 (Geolocation Technology)

第2回、委員会開催にあたり、県内スタートアップ、ベンチャー経営者たちに下記の通りアイデアを求めたところ、様々な意見や経験シェアがありましたので、その内容を共有いたします。

スタートアップ経営者への質問内容

「スタートアップの視点で、1、シンプルでわかりやすく2、即効性があり3、多くのスタートアップが対象となるような県が行うスタートアップ支援策について何かアイデアがあれば思いつきレベルでも良いので、コメントください！」

ヒアリング先

インフィニクラウド瀧社長、ハンズ長田社長、アドテクニカ下村社長、ユニバーサル小田巻社長、フィルムンツ深瀬社長、EXPACT 高地社長、LEAPH 河原崎社長、otono 青木社長、レグミン野毛社長、From To 宮城社長、ゼロワン内山社長、NOKIOO 小川社長、の12名。

以下、各自からのコメント

即効性はシンプルに資金調達かなと思っています。

別に浜松を激推しするわけではないですが、上記3つを満たすものとしてはコチラは良い例だと思います。

<https://www.city.hamamatsu.shizuoka.jp/hamact/support/fund-support.html>

浜松ファンドサポート、ならびに静岡ファンドサポート。私は使いたい！！

以前東京で融資周りで動いていた時に、東京の制度融資を紹介されました。

添付画像にある融資です。

以下のリンクの資格を取れば、申請できる融資のようです。

これなら赤字でも関係なく、認定されれば申請できるということで結構特殊な制度融資だと思いました。

ただ、東京だけなんですよね。。静岡県にぜひ！

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/hyoka/index.html>

静岡イノベーションベースとかやったりして周りを見てと思うのは、資金調達とか補助金とかではなくて、相談できる環境とか常にモチベーションを維持するしくみとかのが効果がある気がします

京都イノベーションベースの一年限定のフォーラムもよくできているプログラムだと思っていて、事業トラッキングで1年間かけて目標達成のノルマをサポートしてあげるのは、起業に不安な人には心強いんじゃないかと思います。

あと、なんだかんだ言っても売上を上げないと始まらないのに、そこにフォーカスするやり方がわからない人が多い気がするので、そう言うのをテーマにしたプログラムはいい気がします。なんか、ビジネスモデルが斬新なら売れると思っている人を見ると苦労しそうだなあとか思ったりするので単純な勉強会ってのは、いろいろ参加した自分的にはなかなか成果につなげるのが難しいと思ったりします。

スタートアップお悩み窓口を作る。窓口から県が支援できる部署につなぐ。それか市の担当者につなぐ。ワンストップサービスのイメージです。

創業5年以内のスタートアップの資本金の1/10を補助金として支給。割合は例です。

県として公共調達する。

埼玉県からは補助金の案内とか、製造機のビジネスマッチングとかのご支援をいただいています！ビジネスマッチングはすごく助かっています！

部品加工の会社の紹介は特にです！

まずは県がファーストクライアント（実証）になる

→実績づくり・信頼づくり、これがスタートアップで最初に欲しいもの。クライアントとして率直にダメ出し・意見を伝えてあげるとなお嬉しい

・県庁職員向けのプレゼン動画のプラットフォームをつくる

→行政の縦割り&異動が非常にハードルで繋がりたい先へのアプローチが大変。スタートアップ経営者が好きなタイミングでピッチ動画を投げ込める・更新できるプラットフォームをつくる。タグごとに管理・検索できるようにすることで、行政担当側からアプローチしやすくなる

昨年、自分もコチラに出させて頂いたのですがそこで実際にも仕事につながったのと仕事にこそ発展しなかったんですが行政の方ともいろいろ意見交換出来たのは非常に良かったです。

なので、各自治体と県全体での課題を洗い出ししてそれを解決出来るスタートアップ求むという行政向けスタートアップピッチとかはシンプルで即効性のある施策になるかと！

<https://www.city.hamamatsu.shizuoka.jp/hamact/oshirase/publicpitch.html>

----- 1 知的支援(メンターメンティ的な支援)

発生している問題:スタートアップは現状把握が出来ていないです。自分が地図のどこに居て、今何をやらなければならないのか？そこが明確になっていないけど考える時間もありません(自転車操業しています)小さいことでいちいち悩みます。

支援策:

STEP1.一人メンターを付けて、客観的視点で問題点の把握や現状把握を行う

STEP2.選択肢を教えてあげる。必要があれば支援する(人を紹介するなど)

STEP3.ロードマップを一緒に考えてあげる▶1日じっくり話をさせてもらうだけでも違うと思います。メンターは先輩起業家が良いです。例えば資金調達の時点で「どんな選択肢があるのか」を教えてもらうのと、「その後、VCと揉めた経験があるから、デッドも検討した方がいいよ」的なアドバイスは死ぬほど有難いですね。

専門家の限定的な見方よりも先輩起業家のアドバイスの方が可能性を狭めなくて、かつ実践的でいいと思います！

2 人脈支援

問題:誰に相談すればいいのか、わからない 支援策:交流会の開催(但し、規模は小さく範囲はニッチすとベストだと思います)

3 販路支援(多くのスタートアップが対象になるか?わかりませんが) 問題:営業力が無くて売れない会社が圧倒的に多いと思います。 支援策:BtoBなら明確に「どこと取引したいか?」を把握してピンポイントで繋ぐ。 BtoCでも販売機会(イベントに無償でブースを出させてあげるなど)を与えてあげる。

4 税金優遇

5 採用費用の補助

スタートアップ時は、とにかく顧客がいなくてしんどかったよね。。。仕事くれる企業と繋がりたいので、交流会には必死にでてたので、そういうのはあるとうれしいのかもなあ。

シード・アーリーステージ

- リードが取れるVCやエンジェルが不在のため、資金調達が進まない
- エクイティファイナンスの勉強会実施（事業計画や資本政策の作り方など）
- 県内のスタートアップ支援者のリストアップ（県外のアクセラに参画している）
- 静岡県内でスタートアップが利用できる補助金等の見える化（県市町横断的に）
- 民間ベースの取り組み支援、連携強化（Startup Weekend やSIBなど）

シリーズA以降

- 県内企業との業務提携、実証実験等アクセラレーション（証券会社、金融機関、自治体）
- 人事制度、内部統制などの組織作り（監査法人によるサポート）
- 採用、ブランディング支援等
- 静岡県認定のスタートアップ制度を創設（富山のT-Startupなど）

シリーズB～IPO

- 県内上場企業経営者とのネットワーキング
- メンバーシッププログラム（県内出身の上場企業経営者がメンターとなって支援）
- 海外展開支援

9

主な県内スタートアップの状況（成長ステージ）



以上