

静岡県スタートアップ支援戦略推進委員会 議事録

日時：令和7年2月17日（月）13：00～14：15

場所：静岡県庁別館9階第2会議室

1 開 会

○司会（片瀬産業革新局長）

定刻より少し早いですが皆様お揃いですので、会議を始めさせていただきます。

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。私は、経済産業部産業革新局長の片瀬でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

ただいまから静岡県スタートアップ支援戦略推進委員会を開催いたします。本日の会議は1時間から1時間半程度を予定しております。また本日、山本委員におかれましては、オンラインでのご参加となっております。

それでは開会にあたりまして、村松経済産業部長からご挨拶を申し上げます。

2 部長挨拶

○村松経済産業部長

皆さんこんにちは。

県の経済産業部長をしております村松でございます。本日はお忙しいところ、当委員会にご出席いただきまして大変ありがとうございます。また日頃から、県の経済政策等につきましては、ご支援ご理解を賜りまして厚くお礼申し上げます。

スタートアップにつきましては、15年ぶりに知事が交代した中で、浜松市長時代から熱心に取り組んでおられます鈴木康友の知事のもと、今年度も取組を加速化して進めております。令和5年の9月に、本県のスタートアップ支援戦略を策定しておりますが、ご承知の通り産業分野というのは日進月歩で、様々な新しい取組も出てきておりますので、戦略が追いついていかない部分もあると感じておりますし、そういった中で県として新しい総合計画を作っているところですが、スタートアップの取組はおそらく、一丁目一番地に位置づけられると思っております。ご承知かもしれませんが、知事はスタートアップが集積している場所というのは、革新的なビジネスモデルができて、地域が活性化するというような持論を持っています。シリコンバレーにしてもやはり元々そういった資質があるということですので、我々としても、地域の従来からある産業にプラスアルファで、スタートアップの革新的な技術やサービスを融合することで、静岡県がもっともっと発展していくと考えているところでございます。

ちょうど先週、県の令和7年度の当初予算案の発表がございましたけれども、知事が浜松市町時代にやっておりましたベンチャーキャピタルと連携した支援ですとか、駿河湾などのいわゆる実証フィールドといった点で、来年度スタートアップを支援する仕組み作りをやっていきたいと思っております。そうした様々な事業を来年度も行いますが、昨年度策定しました戦略の、例えば目標でありますとか、KPIをアップデートしていく必要があるということで本日この委員会を開催している次第です。これから本県でスタートアップを誘致するだけでなく、本県の中小企業・小規模事業者の中から新しいスタートアップが生まれ、

また地域が発展していくといった好循環が見出せばいいかと思っておりますので、今日
はぜひ委員の皆様から忌憚のないご意見、ご助言をくださるようお願い申し上げまして私
の挨拶とします。本日はよろしくお願いいたします。

3 各委員紹介、委員長選任

○司会（片瀬産業革新局長）

本日の議事の進行につきましてですが、後ほど委員長の選任をさせていただきます
が、それまでの間は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。お手元の資料のうち、次第の次のページに
あります静岡県スタートアップ支援戦略推進委員会の委員名簿をご覧ください。本会議の
委員は、名簿の通り、昨年度の戦略策定委員を引き継いでおりますけれども、今回新たにご
就任いただいた方もおられますので、改めて委員の皆様をご紹介します。1人ずつ名前
をご紹介しますので、お手数ですが、簡単にご挨拶を頂戴できればと思
います。

まず木村雅和様です。

○木村委員

木村でございます、よろしくお願いいたします。

○司会（片瀬産業革新局長）

水口秀樹様です。

○水口委員

よろしくお願いいたします。

○司会（片瀬産業革新局長）

山本敬介様です。

○山本委員

はい、山本です。よろしくお願いいたします。

○司会（片瀬産業革新局長）

川路勝也様です。

○川路委員

川路でございます。よろしくお願いいたします。

○司会（片瀬産業革新局長）

田島聡一様です。

○田島委員

田島です、よろしくお願いします。

○司会（片瀬産業革新局長）

中村智浩様です。

○中村委員

中村でございます。よろしくお願いいたします。

○司会（片瀬産業革新局長）

久島廣也様です。

○久島委員

久島でございます。よろしくお願いします。

○司会（片瀬産業革新局長）

ありがとうございました。

議事に入る前に2点申し上げます。1点目ですけれども、本日の会議は公開となります。2点目ですけれども、会議の概要はホームページで公開いたします。委員の皆様はご承知をお願いします。

それでは委員長の選任に移ります。「静岡県スタートアップ支援戦略推進委員会」の設置及び運営に関する要綱の第4条において、「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。事務局といたしましては、昨年度に引き続き、長年大学の産学官連携、大学発のスタートアップ支援に取り組んでこられた木村委員に委員長をお願いしたいと存じますが、いかがでしょうか。（異議なし）

ありがとうございます。それでは、委員の互選によりまして、木村委員が委員長に選任されましたので、以降の議事進行につきましては木村委員長をお願いしたいと思います。

4 施策の進捗状況と戦略の見直しについて

○木村委員長

ただいまご指名いただきました木村でございます。よろしくお願いします。

それでは次第に基づきまして議事を進行させていただきます。

まず、施策の進捗状況と戦略の見直しについて、事務局の方から一括してご説明いただきたいと思います。全ての説明が終わった後で意見交換の時間を設けてあるので、委員の皆様からはそこでご意見をいただきたいと思います。それでは事務局から説明をお願いいたします。

○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でございます。

私から、お手元にあります「資料1」から「資料5」を使って戦略に掲げました施策の進

捗状況、戦略の見直しについて一括でご説明いたします。資料が少し多いものですから、説明が少し駆け足になってしまうかもしれませんが、ご容赦いただければと思います。

ではまず資料1をご覧ください。こちらはスタートアップ支援施策と予算の状況です。昨年度の当初予算から来年度の当初予算までのスタートアップ施策と予算額の一覧になっております。令和5年9月に委員の皆様にご協力いただき戦略を作ったところでございます。その後、戦略に基づく新たな施策を展開してまいりましたので、令和5年度補正予算の状況から順にご説明をいたします。9月補正におきましてこちらの三つの事業を実施いたしました。上から、「育成」のところのビジネスプランコンテスト WAVES の開催です。こちらは戦略の重点取組であります成功事例の創出のため、自治体では最大規模の賞金総額1800万円とした結果、県外を含めて約250社の応募がありました。受賞者3社もこのビジコンを機に協業先のパートナーや出資が増えるなど順調に成長しております。また下の方、「連携」にある2つの施策も、戦略の重点取組であります「結びつける施策に力を入れる」ために、令和5年12月に静岡市内のイノベーション拠点 SHIP にワンストップ相談窓口を設けまして、専門の相談員を3名配置した他、スタートアップを支援するネットワーク組織として昨年3月にふじのくに“SEAs”を創設いたしました。この結果、令和5年度の9月補正予算は6000万円となっております。次に隣の「R6当初」は当初予算の欄になります。こちらの方は新規事業のみ説明いたします。まず「育成」の欄ですけれども、県内企業との共創支援です。こちらは戦略に掲げます、静岡の地域資源を生かした実証の場の提供の取組の一つとして、インキュベート型が事業化検証支援、またアクセラレート型は県内企業との共創支援を実施いたしました。また、下の方に行きまして「誘致」の欄、首都圏スタートアップとの共創拠点設置ですけれども、これは昨年6月から東京の虎ノ門にあります日本最大級のイノベーション拠点 CIC Tokyo に県職員が駐在して首都圏のスタートアップに静岡県の情報発信をしたり、また県内企業自治体とのマッチング、県内への誘致を積極的に行っております。令和6年度はこの三つの新規事業と既存事業を含めまして、予算額は2億4700万円と前年度の3倍弱に増加しております。次に一番右端の来年度、令和7年度の当初予算についてご説明いたします。「R7当初」の欄ですけれども、新規事業として上からベンチャーキャピタルと連携した資金調達支援、また「創出」の欄のパブリックピッチの開催、県による優先調達、また「育成」の欄の県内で行う実証実験に対する支援、また「誘致」の欄の Shizuoka Startup Day の開催を予定しております。具体的な施策の内容につきましては、後ほど「スタートアップ支援戦略2025」の資料を使ってご説明いたします。この結果、令和7年度の予算額は6億8000万円となっております。2番目以降は施策の具体的な内容を記載しております。以上が資料1の説明になります。

続きまして資料2をご覧ください。こちらはスタートアップ支援戦略の各施策の取組状況です。戦略に掲げた施策をフォローアップするということで、進捗状況の評価したものに なります。上の方に、「R6取組内容」とありますが、ここに県が主体で実施している内容を記載しており、その隣の「取組状況」という欄に「○△×」と評価を記載しております。評価の基準としては、○は実施できているもの、△は一部実施はできているものの想定している取組ができていないもの、×は全くできていないものです。本日は時間も限られておりますので、△と×の評価をつけた施策のみご説明をいたします。まず、施策の7、研究者に対するアントレプレナーシップの啓発と、施策の20、経営人材とのマッチング支援ですが、

これはいずれも大学発ベンチャーの取組です。現在県では静岡県内大学発ベンチャー支援協議会において、県内大学に対する支援の取組を行っております。今年度から新たに9大学が参加しましたがけれども、積極的に支援ができている大学と、ほとんど手がつけられていない大学と温度差があるということで△としております。また施策の12にある、公共調達の仕組みづくりは、来年度から本格的に実施するというで△としております。また、施策の24、エンジェル投資家やVCとのマッチング支援、施策25の資金確保に向けたセミナー等の開催、施策31のスタートアップ成功者との交流等ですけれども、これらはピッチイベントや成果報告会等に合わせてマッチングや交流会をしておりますが、それに特化したイベント・セミナーが開催できていないということで△としています。またピンク色でつけた施策13のスタートアップ支援者の育成と、施策26の資本政策講座等の実施の二つですけれども、いずれも県が主体的に実施できていない状況でございます。来年度以降、民間の支援団体等と連携して取組を進めていければと思っております。以上が資料の2-1の説明になります。2枚目に資料2-2がありますが、こちらは戦略改訂後のものになりますのでまた後ほどご説明いたします。

資料3をご覧ください。こちらは静岡県スタートアップ支援戦略の見直しです。昨年度策定しました戦略の見直しの概要になりますが、施策方針と重点取組は変更せずに、「創出」「育成」「連携」の三つ戦略の柱に加えて新たに「誘致」の柱を設けまして、その柱にぶら下がる必要な機能・取組方針・施策を追加いたします。具体的には2枚目になりますけれども、必要な機能として、⑦の首都圏等と県内の橋渡し、⑧の環境整備を加えます。また取組方針としてはその右側にありますが、(16)首都圏等のスタートアップとの共創促進、それから(17)県外・海外の関係機関と連携した誘致促進、(18)県内にスタートアップを呼び込むための環境整備を加えまして具体的な施策としまして、既に実施している取組、また来年度、新たに実施する取組を記載しております。施策の内容については後ほどご説明いたします。以上が見直しの内容になりますが、今回の見直しによりまして施策の数が、現行の31から37に増えることになります。またこの見直しに合わせてKPIを見直すこととしておりますが、こちらについては新たな戦略を説明した後にまたご説明をさせていただきます。

それでは本題の資料4、静岡県スタートアップ支援戦略2025をご覧ください。こちらは昨年度作成しました戦略のうち、主に第5章の戦略の取組方針と施策について、主要な施策に係る事業の内容をわかりやすくパワーポイントでまとめたものになります。昨年度策定した戦略は第1章から第4章まで戦略策定の背景や狙い、また本県の現状と課題、目指す姿を記載していますが、その内容に変更はありませんのでそこは変えずに、第5章に記載してある施策について毎年ブラッシュアップをしてこちらのようなパワーポイントを毎年作成して内容を更新していきたいと思っております。またこの資料には戦略に掲げる37の施策全てを網羅できておりませんので、先ほどご説明しました資料2の全ての施策の取組状況がわかる資料とセットで進捗状況を管理していきたいと考えております。では、戦略2025の内容についてポイントのみ簡単にご説明いたします。まず2ページ目をご覧ください。現状と課題になります。全国のスタートアップはこちらのように大都市圏に集中しておりまして、県内の西部地域に偏在している状況でございます。このため今後は西部に限らず中部・東部地域にもスタートアップを増やしていきたいと考えております。3ページから

6 ページまでは飛ばして後ほどご説明させていただきます。7 ページをご覧ください。こちらはスタートアップエコシステムの形成ということで、左側がエコシステムのイメージ図、右側がエコシステム形成に向けたロードマップになります。今は、右上 1～3 年目の人・場づくりと機運醸成に該当しますけれども、まずは県内企業や自治体、県民がスタートアップを身近に感じて起業が当たり前の社会風土になるように、スタートアップの誘致、県内からの育成に取り組んでいるところでございます。またそれ以降のロードマップはあくまでも想定になりますが、一番下の 10 年後には、本県がどこよりもスタートアップにとってフレンドリーな県、つまり県内企業や自治体がスタートアップと協業、共創しようという意識が高くなり、また若者が、起業を将来の選択肢の一つにできるような姿を目指してまいります。8 ページをご覧ください。こちらは令和 7 年度のスタートアップ施策の全体像になります。新規事業や拡大する事業については後ほど具体的な内容をご説明いたします。まず左上の「創出」では、スタートアップの需要を創出するために、TECH BEAT Shizuoka など県内の中小企業、市町、県庁各部局とのマッチングを促進する取組を実施いたします。左下の「育成」では、県内の地域資源を実証フィールドとして活用してもらうために実証実験サポート事業などを展開してまいります。また右上の「連携」ではふじのくに“SEAs”のネットワークを活用しまして、地域ごとのコミュニティ形成に力を入れていきたいと思っております。右下の「誘致」では先ほど戦略の見直しでもご説明しました通り、首都圏や海外のスタートアップの誘致に向けて新たな施策に取り組んでまいります。こうした取組を、真ん中に記載しておりますベンチャーキャピタルと連携した資金調達支援と連携させることで、スタートアップの創出育成また誘致を強力に推進してまいります。では、9 ページをご覧ください。こちらは先ほどのスタートアップ施策を、スタートアップの成長フェーズごとに示したものになります。このように成長フェーズごとに切れ目のない施策を実施しています。10 ページ以降が、具体的な事業の内容になりますので、新規・拡充事業よりご説明いたします。まず 10 ページですけれども、こちらはベンチャーキャピタルと連携した資金調達支援です。下の事業スキームの通り、県が認定したベンチャーキャピタルがスタートアップに投資した額と同額を県から交付金としてスタートアップに交付するという、基本的に浜松市様と同様の仕組みになっております。違いは対象事業のところですが、県の次世代産業関連プロジェクトや県内の地域課題の解決に資する事業としております。また創業 5 年以内のシード枠と、それ以外の一般枠の二つの枠を設けまして、上限額は浜松市様と同額の 1,000 万円・4,000 万円としまして、交付率については、浜松市ではいずれも 1/2 としておりますけれども、シード枠にインセンティブを与えるために県では 2/3 としております。予算額は 4.5 億円ということでシード枠・一般枠トータルで 10 件程度を想定しております。12 ページをご覧ください。こちらは創出の取組になります。②のパブリックピッチは市町が抱える課題を解決できる技術や製品を有するスタートアップを募集しまして、採択したスタートアップが市長・町長の前でピッチを行ってマッチングに繋げるイベントです。今年度は西部地域 8 市 1 町を対象に行いましたが、来年度はこれを東部・中部地域にも展開いたします。③の県による優先調達ですけれども、これはパブリックピッチと同様に、県庁の各部局が抱える行政課題とスタートアップをマッチングをして、実際に現場で実証して効果が認められた場合に優先調達するものになります。続きまして、13 ページをご覧ください。こちらは育成の取組になります。①の実証実験サポート事業は、スタートアップが県

内の地域資源を活用して実施する実証実験に対して補助率 1/2、上限額 200 万円で補助するものになります。飛びまして 16 ページですけれども、こちらは連携の取組になりますが、県内には各地に支援拠点がございますので、こうした支援拠点を核にしまして、地域のスタートアップと支援者が一堂に会する地域会を東部・中部・西部地域で開催しまして、より地域に密着したコミュニティが形成できるように支援してまいります。17 ページをご覧ください。②の Shizuoka Startup Day の開催につきましては、先ほどベンチャーキャピタルと連携した資金調達支援の説明で、対象事業の一つが県の次世代産業関連プロジェクトとご説明しましたが、首都圏のスタートアップに県の支援施策や次世代産業関連プロジェクトを大々的に P R してマッチング繋げるイベントを都内で開催してまいります。18 ページをご覧ください。こちら誘致の取組になりますが、③の東部・伊豆地域の拠点開設につきましては、伊豆地域の温泉旅館をリノベーションしまして、スタートアップの拠点やサテライトオフィスを整備するなど、地域特性を生かして首都圏のスタートアップを積極的に誘致してまいります。以上が資料 4 の説明になります。

次に資料 5 の静岡県スタートアップ支援戦略 K P I の修正についてをご覧ください。ベンチャーキャピタルと連携した資金調達支援など、来年度から新たな施策を実施することを踏まえまして、K P I の見直しや新設を行いました。昨年度は上の方の表にあります①②③について、5 年後の 2028 年度の目標値 K P I を設定したところでございます。まず①は県内に本社を置くスタートアップの数になります。民間のスタートアップデータベース（INITIAL）の数値を使用しておりますが、昨年度の K P I 設定時のスタートアップ 146 社でありましたが、今年度 INITIAL の方で活動実績がない企業を一斉に整理したことに伴い昨年 12 月時点の数は 121 社と、K P I 設定時よりも減少してしまいました。実態をより反映させるために、県が把握している大学発ベンチャー、また県事業で採択したスタートアップを管理しまして、現状値を 180 社として再度設定し直すことといたしました。また毎年度の増加数は、昨年度設定しました 20 社のままとし、この結果、2028 年度の目標値を 250 社から 260 社に上方修正しております。その下の①の 2 として、県事業により県内に本社の他、支所や事務所などの拠点を設けたスタートアップの数をですね、K P I として新たに設定することといたしました。これは今回戦略の柱に誘致を加えまして、資金調達支援や実証実験サポート事業などの事業により期待される誘致効果を反映させたいと考えたためでございます。県事業による誘致効果を、毎年 15 社程度と設定し 2028 年度の目標値を 60 社に設定しております。その下の②は資金調達総額になります。こちらは昨年度の K P I 設定時と同様に、1 社あたりの平均資金調達額 0.9 億円に、毎年度の増加数 20 社を乗じますと、毎年 18 億円になります。これにベンチャーキャピタルと連携した資金調達支援の交付金の総額 4 億円をプラスしまして、毎年 22 億円を増加すると想定し、2028 年度の目標値を 284 億円と設定しております。それから最後に、③の評価額 100 億円以上のスタートアップを 5 年間で 3 社創出するという目標ですが、現在は県内にまだ評価額 50 億円以上のスタートアップがありませんので、こちらの K P I は 3 社のままとしております。以上が K P I の見直しの説明になります。

最後に資料 2 にお戻りいただきまして、改定後の施策が 2 枚目に付いてございます。こちらは先ほど新たに追加した誘致にぶら下がる施策、黄色に色塗りした部分ですけれども、施策に追加してそれに伴う県の取組を記載しております。それ以外にも「創出」「育成」「連

携」のところに、新規・拡充事業などについて赤字で記載をしてございます。来年度はこの資料を使って戦略に掲げた取組の進捗状況を管理していきたいと考えております。少し長くなりましたけれども、資料の説明は以上になります。

本日は委員の皆様から、戦略に掲げた施策の進捗状況、戦略の見直し内容、来年度の施策を含めた新たな戦略の内容の案につきましてご意見を頂戴できればと思っております。また本日ご説明した戦略の内容について、修正する必要がある場合につきましては、事務局で修正後再度委員の皆様にご確認いただいた上で戦略を決定しまして、来年度予算が議会で承認された後の2月県議会閉会後に公表してまいりたいと考えております。以上が事務局からの説明になります。どうぞよろしくお願いいたします。

5 意見交換

○木村委員長

ご説明いただきありがとうございました。

では次は次第にあります意見交換に入っていきたいと思いますけれども、先ほど事務局の方から施策の進捗状況と、戦略の見直し案についてご説明がありましたので、これに対する委員の皆様のご意見をお伺いしたいと思います。それでは委員の皆様方から何かご意見ありましたら、挙手をお願いします。田島さんよろしくをお願いします。

○田島委員

本日はお招きいただきましてありがとうございます。

簡単に自己紹介させていただきたいのですが、元々SMB Cに8年、サイバーエージェントで12年、ジェネシア・ベンチャーズを独立創業して9年ということで、今は約300億円ぐらいのファンドで創業初期のスタートアップに特化して投資している、そんなVCになります。おそらく静岡から数々の志の高いスタートアップが生まれることがゴールになると思うのですが、私も今年で50歳になりまして、東京のスタートアップエコシステムを長い間見てきているのですけれども、やはり10年ぐらい前にさかのぼると、5億とか10億円ぐらいで事業会社へバイアウトするスタートアップがかっこいいよねという時代がありました。しかしそこに、メルカリが出てきて、IPOして1兆円を作ったわけですね。そうなったとき、これまで5億10億でバイアウトしてちやほやされた企業が一気にカッコ良くなかったんですね。そういう形になって東京のスタートアップエコシステムの志が大きく変わったと思います。そういう意味で言うと、静岡から企業価値50億円の会社を10社作るのか、それとも1000億・1兆の会社を1社作るのかで大きくインパクトが変わるかなと思っています。

その志の高い起業家がどのような場所を探しているかというのと、とにかく自社が圧倒的に勝つための場所や環境を探していると考えています。圧倒的に勝つための場所や環境は何かと言いますとおそらく資金調達と、あとはPOCの環境だと思うんですね。どういうテーマに基づいてそういったインフラを用意できるかということかなと思っています。私も地域創生に関わるイベント等でお話させていただくことが多いのですが、頑張ってお金をかけて誘致するのも重要ですが、なぜ静岡なのか、この事業をやるなら絶対静岡でやった方がいいよというポイントをどこに決めるのかは結構重要なポイントかなと思っています。

います。よくある産業クラスターみたいな話ですが、静岡ならではの強みを活かせるという
なと思いました。

あと最後に、今の地方創生の課題を見ていると、やはり世の中のスタートアップは情報革命からどんどん技術革新にシフトしていると思っています。いわゆるITサービスから、いわゆるディープテックと言われるように、技術革命・技術スタートアップにシフトしている
と思います。技術スタートアップにシフトすることによって何が起きているかという
と、これまで都内中心から生まれていた起業が、日本全国から生まれ始めた。特にアカデミア、
国立研究所などがある地方、これは47都道府県全てなのですが、ここからいろいろなスタートアップが生まれてきています。ただ問題は、こういった技術的なスタートアップは、シリーズAに到達するまでに時間とコストがすごくかかるんですね。これまでのウェブサービスと比べても、技術的なスタートアップはその2〜3倍のお金がかかりますし、時間も多分1.5倍から2倍ぐらいかかるということで、やはりこういう会社は、僕の感覚で言うと少なくとも1〜2億円ないとシリーズAにはたどり着けない。しかし、やはり地域においてその1〜2億円の調達が難しいので、そういったお金が調達できる地域に流出してしまっているかもしれないと思っています。ただ、地方・地域においてはシードラウンドにおいてそこまでのリスクマネーを提供できる環境を作るのはそんなに簡単なことではないので、まさに静岡県が実施するVCとの連携というのはすごくナイスアイデアと思います。

あとは静岡から日本中のVC、それから日本中の事業会社にアクセスしうるインフラみたいなものも出てきています。インターネット上で検索すれば日本中のVCにアクセスができる、そういったプラットフォームみたいなものが出ていたりするので、活用してみることもありなのかなと思います。長くなりましたが、以上です。

○木村委員長

大変貴重なご意見をありがとうございます。その他、皆さんいかがでしょう。どうぞ。

○久島委員

浜松磐田信用金庫の久島でございます。

今の田島様のお話にちょっと付け加える形で提案になりますが、VCとの連携というところで、今回予算をかなり多くとっていると感じます。プラスで浜松の場合をご説明しますが、VCとの連携（ファンドサポート事業）で交付というだけではなくて、金融機関からのデット（借り入れ）をしっかりとできた企業に対しても交付をしていただいています。こういう実績もありまして、金融機関にしてみると公平性がどうかというところは疑問が残りますが、一応VCとの連携プラスアルファ、金融機関との連携、例えば日本政策金融公庫、そういうところも加えてもいいんじゃないかと提案をさせていただきます。

○木村委員長

はい、ありがとうございます。その他いかがでしょうか。どうぞ。

○中村委員

はい。今、お二方からお話があったのと似たような話なのですが、いつ資金がショートす

るかなどスタートアップ自体が脆弱ですので、資金自体は大事だと思うのですけれども、一方で絶対にリードを欲していると思っています。見込み客がどれだけあるかによって、その地域に出てきて開拓するということだと思います。今はまだ主に首都圏や中京圏に多くあるスタートアップは、地方にまで営業かけられていないと思いますので、資金と同時にスタートアップが静岡に出てくる理由を作ってあげなきゃいけないと思っています。ファンドサポート事業は大事だと思いますけれども、一方でやはり事業、商売、これを見せていく、いくら良い制度を作っても伝わらないと意味がない。持ってきたいあるいは育成したいという層に対して、いかにターゲットを絞って伝えるかが非常に大事だと思います。

それから、今お話ししましたファンドサポート事業、ベンチャーキャピタルからの投資と同額あるいはシード期は金額を下げて上限 2/3 だったでしょうか。それなりに意味があると思うのですが、実はベンチャーキャピタルも成果が求められていまして、シードやプレシードではお金を出しにくいという面が一定程度あると思います。成果を取りやすいところに対して厚い資金を手当するなら、静岡県内に外の企業を引っ張り込んでくる意味ではいいのかもしれませんが、地元の企業に対して VC がどのぐらい資金を出してくれるかという、VC の出資対象がどこなのかをしっかりと調べなくてはいけない。そのときにやはり久島委員がおっしゃる通りデットについても、小口あるいは小規模の創業者に対しては、一定程度必要なかなと思っています。スケラビリティが大きい K P I 目標値の最後に出たような 3 社を作るための施策であれば、デットはいらないのかもしれませんが、シード・プレシードに関してはもう少しきめ細かいやり方をしないといけない。シード・プレシードの支援対象はおそらく県内の事業者になってくると思いますので、少しファンドサポート事業のターゲットについて明確にした方がいいのかなと思っていました。

○木村委員長

ありがとうございます。その他、川路委員お願いします。

○川路委員

ありがとうございます、浜松市役所の川路でございます。

全体感としては戦略に基づいてこれだけの規模で予算措置していただいたのは本当にすごいなと思っていて、都道府県単位でこれだけの規模はトップレベルではないかという印象です。そういう意味では静岡県のスタートアップ支援に対する本気度がアピールできたのではないかと考えております。

今回誘致という柱が新たに加えられました。、浜松市で実施しているファンドサポート事業と同内容の事業かと理解しておりますが、かなりの金額を計上していただいているかと思えます。我々浜松市も令和元年からファンドサポート事業を実施させていただき、多方面からご評価いただいておりますし、浜松市におけるスタートアップ支援の代名詞的な事業となっております。全国のスタートアップ企業が浜松地域に来ていただいたので、誘致という意味では非常に効果がありましたが、他方で誘致の後が大事だと思っております。というのは、先ほどからお話がありますようになぜ静岡なのかを一番打ち出さなくてはいけないということです。せっかく浜松に進出していただいても、浜松にいて売り上げが上がらないことには、ここにいる意味がないとなってしまいます。加えて、この地域で成長していくた

めには地元の事業会社との連携も進めていかななくてはいけないと思っております。誘致後の対策もこれから必要になるのではというところが、1点です。

自治体の代表ということでもう少し発言させていただくと、例えば実証実験サポート等の県の事業について、各基礎自治体においてどういう絡み方をするのかを教えていただけると非常にありがたいと思っております。各基礎自治体において、これからスタートアップ支援をやっていく、裾野を広げるという意味では、各基礎自治体においてもそれぞれ取組を進めていくことが必要になってくると思います。県の事業が呼び水になって、基礎自治体の取組が促進できるように意識していただきたいと思っています。

○木村委員長

ありがとうございます。山本委員、どうでしょうか。

○山本委員

皆さんがおっしゃる、なぜ静岡かというところの議論を県庁内で何かされたのであれば、情報提供が欲しいと思います。

あと、私は事業自体を静岡県の東部でやっているので東部の話をすると、東部はスタートアップの数が非常に少ないという話がありましたけれども、私自身も今直面している問題ですが、ビジネスオフィスの環境が非常に悪くて居場所がないんですよね。例えば私のいる三島市で、三島駅から徒歩圏内でオフィスビルを探すと、30名ぐらいで入れるビルがほとんどない状況です。2〜3人だったら適当な部屋を探せますが、ある程度組織だって20〜30人ぐらいの規模になると居場所がないという問題があり、そうするとやはり東京に行っちゃうんですよね。ですので、誘致の際に居場所の確保のような視点も加えていただけないかなと思います。

あと、ファンドサポートはすごくいい事業だなと思っているんですけど、静岡県はすごい楽にお金を配ってくれるみたいな印象になってしまうと良くないという気もしていました。対象になる事業者の要件をもう少し詳しく知りたいなと思っています。特に本社を静岡県内に置く場合はわかりやすいのですが、「主たる事業所」という表現などが少しわかりづらくて、ここを悪用して「誰か1人ぐらいいやいいいんデショ」となってしまうと、ゆるすぎるような気がします。もらう側からするとすごくいい内容ですが、県からすると後で突っ込まれるんじゃないかなと若干心配をしています。以上です。

○木村委員長

はい、ありがとうございます。

では、私の方から少しお話させていただきたいと思いますが、先ほどの資料2で△のマークがついていた研究者に対するアントレプレナーシップの啓発等というところです。いわゆる大学発ベンチャーの話だと思いますが、先ほども田島さんの方から、IT系からディープテック系へシフトしてきているというお話がありました。私は、今日ここには静岡理工科大学の立場でいるのですが、静岡大学の方で長くやってきた経緯があります。静岡理工科大学はできて30年ですけど、実は今まで全くこういう分野はなかったんですね。基本的に育てた技術者は、地域の中小企業で働くことが大前提となっていて、その地域の中小企業と

というのが地域の大企業を支えています。この地域でいわゆる技術者を育成しているのはほぼ静岡大学の工学部になりますが、その卒業生は7割が地元に残らない。みんなどこかへ行っちゃうわけです。残りの3割というのが地元の大手に行くので、地元の中小企業の技術者は誰が育てるのかというと、静岡理工科大学の卒業生です。だからほとんどの子が地元から来て、ほとんどの子は地元就職しているという大学だったんです。その中で、いわゆるアントレプレナーシップなんて考えは今まで全くなかったわけです。ただ最近、自分で会社を起こすこと抜きにも、いわゆるアントレプレナーシップを学んで働くことの重要性はあり、それがかなり浸透したらきちんと会社ができるんですよね。つい最近、学生が1社、結構面白い会社をスタートしました。昨日、袋井でスタートアップウィークエンドが開催されましたが、そこでもまた新しく何かできそうな空気があって、始めるとそういうものなんだなというのは感じています。

静岡大学の方は全部で57社大学発のスタートアップがあります。私は静岡大学の方では電子工学研究所という教員が30人ぐらいしかいない研究所にいますが、そこからは今7社ぐらいできています。その7社のうち1社はちょっと前ですけど、凸版印刷にM&Aされていたりとか、1社は今IPOを目指して、大学もストックオプションを取って、かなり本気でやっているところですが、なぜ静岡なのかと言うと、割とこの研究所だからかもしれません。100年前にテレビが生まれた場所です。この研究所で働きたいという研究者が結構いて、つい最近も我々と比べると遙かにレベルの高い、普通はそこに行きたいというような大学から、逆に来てくれる人がいて、それはやはりこの環境ならやりたいということだと思います。そうすると、また新しい会社が生まれてくるという可能性があり、浜松でいうとテクノロジーの継承という中から新しいのが生まれてくることはあります。それも一つの静岡県の特徴だと思います。

水口委員どうぞ。

○水口委員

教育部長の水口でございます。

私の方からは人材育成というところでお話をさせていただければと思います。資料2で言えば、高校生向けアントレプレナーシップ教育というのが私どもの関心事となります。実際にネクストイノベーター創出プロジェクトという形で高校生を実際に育成していただいて、その最終的な報告会はまだこれからということでもありますけれども、非常に期待はしており、成果を見届けたいなというところです。

静岡県教育委員会でも、ここまでしっかりとしたプログラムではないですけども、もう少し簡便な形で「しずおかスタートアップキャンプ」という事業をやっております。これは静岡大学イノベーション社会連携推進機構様と連携をさせていただいて、OWN WAYという社団法人の方々と一緒に、30名ほどの高校生を対象に実施しています。この中では静岡銀行様、浜松磐田信用金庫様にもご協力いただいております。ネクストイノベーター創出プロジェクトも、地域の金融期間との連携が一番重要になってくると思います。最終的にどう地域の中に根付かせていくかは、やはり金融機関との連携というのは必須だと思っておりますので、この辺をいかに取り込んでいくかも来年度に向けてのステップアップとして取り組めばよいと感じています。

それと、資料には載っておりませんが、今新図書館を整備しておりまして、知事からは新しい機能としてスタートアップの交流機能を持った方がいいと言われております。そこには地域・大学コンソーシアム事務局が入ってきますので、高校生・大学生・成人・企業の皆さんが、そこでガヤガヤしながらスタートアップとも交流させていただくという機能ができてくればいいと思っております。ネットワークとして、場作りとしても、活用いただければと思います。以上でございます。

○木村委員長

山本委員と田島委員の方からもご質問があったなぜ静岡なのかという点で、もし何かお考えがあればお願いします。

○村松経済産業部長

ご質問ありがとうございます。

先週も、企業誘致とスタートアップ誘致のセミナーを東京で、知事のトップセールスという形でやらせていただきました。結論から申し上げますと、先ほど木村委員からもお話があった通り、歴史的にはやはり、特に浜松を中心に起業家精神にあふれていると。ご存知の通りトヨタでありますとか、それからスズキ、ホンダは浜松出身です。トヨタは今でこそ車ですけども、紡績・織物、織機といったところからスタートしています。そういった意味では歴史的にも、起業家精神が息づいている場所で、事業を生み出しやすいというのが一つあります。

また、ご存知だと思うのですが、新商品を作るとき、例えば食品ならチョコレートを作るときに先行発売するのは静岡県だと昔はよく言われていました。静岡県は3%県という言い方をよくしています。例えば、日本の人口の3%ぐらいが静岡県の数字になる、逆算すると日本全体の数値もわかってくるということで非常に平均的な地域だとよく言われます。そういった中で、製造品出荷額が大きく全国3位、うち25%は自動車等ですけれども、電気機械では例えばエアコンでありますとか三菱電機などの大きな工場があったりします。あと、食料品は元々清水港のあたりで缶詰などが盛んでございますし、富士の方ではパルプ関係もございます。様々な産業が集積しているところが本県の強みですので、いろいろなスタートアップが入る余地はかなりあるのではないかと考えております。こういったところを、県のプロジェクトとして進めています。西部の方からいきますと次世代自動車でありますとか、全ての産業応用の基盤となった光電子、フォトンバレープロジェクトがございます。それからお茶についてもいろいろなことをやっていたりとか、中部では静岡ウェルネスプロジェクトとして食品・医療健康のデータを活用した健康産業、清水港では海洋産業のMaOI、富士では植物由来のセルロースナノファイバー、東部では医療健康産業のファルマバレー、それから伊豆の方では観光資源、温泉等もございます。このように、海は駿河湾、山の方は豊富な山林や富士山、伊豆の方に行けば、観光地のポテンシャルがあります。これだけの地域資源が揃っているところは全国であまりないので、しっかりとスタートアップに訴求していき、静岡県を日本一の、スタートアップの一つの場にできればと考えております。

○木村委員長

はい、ありがとうございます。

今、県から発言いただきましたけれども、山本委員よろしいでしょうか。

○山本委員

すみません、言いたいことはわかるのですけれど全然魅力的に聞こえていないです。

○村松経済産業部長

それはどういったところでしょうか。

○山本委員

たくさんありすぎている感じがします。たくさんあるのはいいのですが、何か全然魅力的に聞こえてこないですね。おっしゃる通りだとは思いますが、何か見せ方みたいな問題なのだと思います。せっかくいろいろなものがあるのに、見せ方の工夫が足りなくて、これだとスタートアップにあまり訴求されない気がするんですよね。

○田島委員

そういう意味で言うと、先ほど申し上げた通り、成功するスタートアップは勝つことしか考えていないので、ここに来ることでその産業のものすごく深いナレッジが得られるとか、あとはその産業のキーパーソンと繋がれるとか、そこまで訴求していかないと、もしかしたら魅力にはならないかもしれないですね。多分そういう種が必ずあると思うんです。しっかりと種を割ってあげて、中身を外に出した方がいいです。

○久島委員

本当にその通りだなと思います。我々も全国的にいろいろな信用金庫と交わる機会があるのですが、自信を持って「浜松って産業の街でね」と言い出したものの、意外と知られていないというのが現実で、有名な大手企業の名前を出しても、「そうだよ」っていうぐらいで。私は自信持っているんですよ。だけど、全国的に果たしてそれが浸透しているかというと、実は浸透していないというのが実感です。先ほど田島さんから「繋がる」という話がありましたが、私もそう思っています。浜松や静岡に来たらスズキさんと繋がるよとか、トヨタバッテリーさんやホンダさんと繋がるよとか。食料関係だったらはごろもフーズさんと繋がるよ、といった繋げるという役割がしっかりできるなら、それは非常にPRになるんじゃないかという気がしています。先ほど田島さんが言ったように、ここで成功したい、超一流になるんだという志を持ってきている方が多いので、それには自分だけの力ではなくどこかで売り上げを伸ばさないといけない状況なんですね。それが1点。

それと未来的な話かもしれないけれども、起業家たちが挫折したときも、例えば県内大手企業の方々がやってくれてありがとうと言って「我々のところで一緒にもう一回研究をやってみないか」というような土壌ができてないと、起業家さんたちは来てくれないのではないかな。その辺のセーフティーネットも本当は欲しい。理想を言ってしまう申し訳ないです。魅力を発信できる素材があるので、そうしていかなければと思っています。

○木村委員長

はい、ありがとうございます。ここでは辛口な意見がむしろ役に立つと思うので、そういう形でお話いただければいいと思います。

○事務局（山家産業イノベーション推進課長）

先ほど、皆様からご意見をいただいたことに対してお答えをさせていただきます。委員の皆様からご意見等を頂戴いたしましてありがとうございます。

まず、田島委員からお話がありました日本の投資家とアクセスできるプラットフォームについては、事前のご説明をさせさせていただいた際に、STORIUM（ストリーム）を紹介いただいたかと思いますが、そういったプラットフォーム等も活用させていただければ思っております。

あと、なぜ静岡なのかというところは先ほど部長からもご説明させていただきましたとおり、県の強みである次世代産業関連プロジェクトがございます。その見せ方も含めまして、来年度イベントの中で、静岡の強みを発信をしていきたいと思っております。

久島委員の方から、今回のベンチャーキャピタルと連携した資金調達支援のところで、金融機関との連携というお話がございました。今年度から浜松市様の方ではベンチャーデット枠を設けて金融機関様と連携をされる形になっているかと思いますが、私共も、来年度初めてファンドサポート事業をやったうえで、翌年度以降ベンチャーデット枠を検討して他の金融機関様と連携したいと思っております。

中村委員の方からは、資金と同時に事業・商売も必要というお話がございました。まさに需要を創出するという意味で、繰り返しになりますけれども、県のプロジェクトですとか県の強みをしっかり伝えるような場をですね設けて発信をしていきたいと思っております。

同様に、ベンチャーキャピタルと連携した資金調達支援はどこをターゲットにしていくのかというお話がございました。浜松市様の場合、シード枠はなかなか活用されていなかったというお話も伺いましたので、県としてまずはシード枠のところに力を入れていきたいと思っております。併せて、ビジコンで成長した3社のようなところにも引き続き支援をしていきたいと思っております。

川路委員の方からは、自治体との連携というお話をいただいたところでございます。私共としても誘致と合わせて定着をさせないと意味が無いと考えておりまして、まさに市町の皆様との連携が必要だと思っております。ここは企業誘致と同じ考え方だと思ひまして、生活環境ですとか支援に繋がりやすいというところも必要になりますので、例えば実証実験サポート事業につきましては、地元のスタートアップにその市町の方から紹介していただいて使っていただいたり、誘致した後にその定着に繋げるために県も一緒に連携させていただきたいと思います。逆に、市外からこういうスタートアップを連れてきたいといった場合には、ファンドサポート事業をご紹介していただくというような連携ができればと思っております。

あと、山本委員の方から、居場所となるオフィスがないというお話がございました。先ほどちょっと話しておりますが、まずは伊豆の方で温泉旅館を活用したスタートアップ拠点を整備するということで、山本委員がおっしゃる駅に近いオフィスとはまた別になってしまえますけれども、そういった拠点整備につきましても今後検討させていただければと思

っております。

あと、水口委員の方から今年度のネクストイノベーター創出プロジェクトの話がありましたけれども、まさに委員のおっしゃった通り地元の金融機関、地元の企業とも連携して地元で育てる環境にゆくゆくはしていかなければと思っております。来年度は、講師に地元の企業とか、金融機関様も入っていただくなど連携しながらやっていきたいと考えており、検討させていただければと思っております。

長くなりましたが以上でございます。

○木村委員長

はい、ありがとうございます。もし何か言い足りないことがあればどうぞ。

○中村委員

いろいろお話が出ている中で非常にいいなと思っているのは、資料4の12ページのパブリックピッチです。今ローカルゼブラという社会課題を解決することが一つの目的になっているスタートアップができていると思うのですけれども、市町が持っている課題を解決するためにスタートアップの知見と技術を使っていくというのが、実際にリードも取れる。既に政府でもやられたようですが、我々は静岡県スポーツ・文化観光部さんと一緒にインバウンドの課題解決のプロジェクトをやったところ、かなりの数のスタートアップさんが手を挙げて、3月までというたった3ヶ月間ですがいろいろな実証実験が進んでいます。本当にちょっとした規模ですがスタートアップが来るんですね。これはなぜかというとその後のリードを取りにきているということだと思うのですけれども、絶対に取りっぱぐれないという意味で自治体との商売ほどいいものはないはずなので、これを同じように民間企業で展開していけば、静岡に次々来ると思います。

この年末ぐらいから地方創生2.0という新しい仕組みが国の方で立ち上がっており、そのキーワードを見ていく必要があると思います。今までと違うのは、人生を過ごす上での心地よさとか楽しさを追求していくといったところ。地域にはそういう部分が全然不足している、そういう根源的な問題にリーチしていくのは地方の課題だと言われており、そこで若者や女性に選ばれる地域にならないといけないと強くうたわれています。一方で地方には文化・芸術やスポーツ、自然、景観、食等のすごくいい資源があるので、最大限活用していかなければならないという部分もあり、これはD&Iとか人的資本経営にも繋がっていく話だと思っております。国の方が変わって、人を大事にするとか、楽しく働けて楽しく暮らせるといった概念が入り込んでくると、関連する国の予算がついてくる可能性があるので、それを活用していくという面も散りばめた方がいいのかなと思います。

○木村委員長

はい、ありがとうございます。どうでしょうか。

○川路委員

細かいところで恐縮ですが、新しくKPIに追加された「県事業により県内拠点を設けたスタートアップ」という指標は、よくよく考えたらVCと連携した新規事業の対象が10社

程度ということですので、県内に拠点を設けるのが大前提だとすると毎年 10 社程度は確実に拠点を移すことになり、目標 60 社は若干弱くないかなと思ったのですが、どうでしょうか。

○事務局（山家産業イノベーション推進課長）

こちらは浜松市様のファンドサポート事業の実績を参考にさせていただき、県外から事業所を移したのが 7 割で、3 割は県内のスタートアップだったものですから、10 社のうち 7 割、7 社ぐらいは事務所を構えるということを想定しています。今年度県でも、実証実験サポート事業と同じような共創支援事業をやったのですが、県内に事業所を構えてくれるところはほとんどなく、結構ハードルが高いと思っています。ただ実証実験サポート事業以外にも他の施策も行いますので、そこは 8 社程度として、7 社+8 社で 15 社と置いております。ハードルとしてそんなに低いとは考えておりません。これを達成できるように頑張っ
てまいります。

○川路委員

分かりました。

○木村委員長

ありがとうございます。その他よろしいでしょうか。

○村松経済産業部長

いろいろとご意見いただきありがとうございます。部長をやっておりますけども、企業誘致、商店街の話とか若者の人口減少、若者の U・I ターンなどいろいろある中、私の持論から言うと絶対県だけで全てはできないと思っています。地域の皆様と一緒にやらないと問題は解決しないと思っています。スタートアップの話も、県が 35 市町を相手に全部やれるかという、これはなかなか難しいと思います。山本委員がおっしゃったビジネスオフィスが少ないという話は、私は三島市がしっかり対応すべきだと思っています。ですから、基礎自治体とどのように上手くタッグを組むか、また金融機関の皆さんも絶対に欠かせない部分だと思っています。

あとは、商工会議所でありますとか、経済団体、それからベンチャーを輩出する大学の方々、こういったものが一緒になって同じベクトルを向いていかないとなかなか難しいのかなと思います。この部分についても、オール静岡でやっていくというところをもう少し前に出しながら、先ほど申し上げたようにどう PR するかが大変重要なところ。東京にいる方が絶対に情報も多いし、一番スタートアップの皆さんにもいいというのは周知の事実だと思います。ただ、例えば日本一深い湾である駿河湾で何かやってみるだとか、一番高い富士山で実証実験をやるだとか、いろいろとポテンシャルはあると思いますので、そういったところをうまく訴求して、スタートアップが面白そうだと感じるようもっと積極的に PR することでこの支援戦略が成果に結びつくよう頑張っていければと思います。

今日は貴重な意見をいただき、ありがとうございました。

○木村委員長

そろそろ時間も参りましたので、意見交換はこの辺りまでということによろしいでしょうか。それでは進行を事務局の方に戻させていただきます。よろしくお願いします。

6 閉 会

○事務局（山家産業イノベーション推進課長）

皆さん貴重なご意見をいただきありがとうございました。皆様からいただいたご意見につきましては、先ほど部長からもお話がございました県の強みですとか、なぜ静岡かというところをPRしていき、取組の中で改善をさせていただければと思っております。戦略につきましては、特に修正なしということによろしいでしょうか。（異議なし）

では、これで戦略の方を決定いたしまして、議会閉会后に公表したいと思いますので、ご承知おきいただければと思います。

○司会（片瀬産業革新局長）

議事の方はこれで終了ということで、長時間にわたりまして、改めて様々なご意見、ご指導ご助言をありがとうございました。

それではこれもちまして静岡県スタートアップ支援戦略推進委員会を終了します。ありがとうございました。