

第3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7月25日（木）10：00～11：00

場所：オンライン開催

1 開 会

○司会（餅原産業革新局長）

ただいまから第3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。本日は本当にお忙しい中ご出席いただきましてありがとうございます。

私は経済産業部産業革新局の餅原でございます。よろしくお願いいたします。

本日の委員会は、1時間から1時間30分程度、11時から11時半での終了を見込んでおりますのでよろしくお願いいたします。

議事に入る前でございますが、本日は中村委員がご都合により欠席となります。ご承知おきいただきますようお願いいたします。

また、7月1日から浜松市のスタートアップ推進担当部長が代われ、新たに部長になりました川路様に本戦略策定委員会の委員にご就任いただきましたので、ご承知おき願いたいと思います。川路委員におかれましては、一言ご挨拶いただけますと幸いです。

○川路委員

7月1日付けで浜松市スタートアップ推進担当部長として着任いたしました川路と申します。このような場にお招きいただきありがとうございます。一行政の立場として、コメントさせていただきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

○司会（餅原産業革新局長）

どうもありがとうございました。それではこれから議事に入りたいと思います。これからの議事進行につきましては木村委員長にお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

2 戦略の素案について

○木村委員長

はい、それではよろしくお願いいたします。

それでは、前回第2回の策定委員会における意見と対応策のところから、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でございます。私から、次第2の戦略の素案についてご説明いたします。画面共有をさせていただきます。

まず戦略の素案の説明に入ります前に、前回の委員会におきまして委員の皆様から様々なご意見をいただきましたので、その対応案をご説明させていただきまして、その後に、戦

略の素案についてご説明をさせていただきます。

資料1の「第2回策定委員会における意見と対応案」です。こちらは第2回の委員会で出されました主な意見を前回と同様、骨子の必要な機能別に分類し、それを踏まえて対応案を整理したのになります。時間が限られておりますので、主なものについて説明させていただきます。

まず①「起業家教育」の一つ目の○につきましては、水口委員からのご意見を踏まえて、この戦略の中で広義のアントレプレナーシップ教育と狭義の起業家教育について定義を明記して、使い分けを整理をしたいと思います。

また二つ目の○、水口委員からご提案がありました「起業部」につきましては、現在県内で学生向けに起業家教育を行っている方ですとか、実際に高校で起業部を立ち上げて活動されている方がおりますので、そうした方々のお話を伺った上で、まずはモデル的に起業部を設置してそれを県内複数地域に横展開していければと考えております。

次に②の「新ビジネス創出支援」の一つ目の○の、山本委員からご提案がありましたスタートアップの採用に対する支援策は、他の自治体では例えば北九州市がマイナビと連携して特定のスキルを持ったプロフェッショナル人材とマッチングする採用支援を行っていたり、東京都ではスタートアップに特化した合同採用説明会などを開催しております。そうした事例を参考に検討していきたいと考えております。

次に三つ目と四つ目の○になりますけれども、加藤委員と橋本委員から、地域や各支援拠点で行っている施策を県が後押しするような支援を検討してほしいといったご意見がございました。これにつきましてはまず、各自治体や支援拠点が行っている支援を見える化し、連携しやすい環境作りを行った上で、県としてどのようなサポートができるのかを検討していきたいと考えております。

次に③の「ノウハウ提供」につきましては、中村委員、橋本委員、水口委員からそれぞれ静岡の独自性を生かす取組や特徴的な施策を打ち出せると良いといったご意見をいただきました。これにつきましては、私どもとしても他の自治体の戦略にはない静岡県らしさを出すためにも、こうした取組は必要だと考えております。このため、前回の委員会で決定しました骨子の「取組方針」の中に、「静岡の特徴を活かした支援の実施」を追加することといたしました。こちらにつきましては資料2の骨子案の「戦略の方向性」の中の「必要な機能」「③ノウハウ提供」の取組方針、こちらの赤字で記載した部分、「静岡の特徴を活かした支援の実施」を追加させていただきたいと思っております。また、後ほど戦略の素案の中でご説明いたしますけれども、具体的な取組として静岡の先端産業等とスタートアップのマッチング、また静岡の地域資源を活かした実証実験の場の提供を盛り込みたいと考えております。

次に⑥の「コミュニティ形成」につきましては、橋本委員から、支援が静岡市に一極集中することがないようにしてほしいといったご意見をいただきました。今回SHIPに、スタートアップのワンストップ相談窓口とネットワークのハブ機能を持たせることとしておりますが、SHIPはあくまでも支援できる専門人材や支援拠点に結びつける役割を担うこととしておりますので、県内のどこからでも相談ができ支援に繋がるようにしていきたいと考えております。

また、その他ですけれども二つ目の○で中村委員から、スタートアップを地域の中から育

てる施策と、また県外から引っ張ってくる施策の両方必要といったご意見をいただきました。私どもとしてもこの戦略におきまして両方の施策が必要と考えておりましたが、骨子の中にそのことが記載されておりませんでしたので、改めて施策方針としてこの二つの施策を行うことを明記いたしました。資料2の骨子案の「戦略の方向性」の一番上、こちらの方に施策方針として県内で新たなスタートアップを育成する、もう一つ、県外からスタートアップを呼び込む、この二つの施策を大きな柱として位置づけたいと思っております。以上が資料1の説明になります。

続きまして、資料3、静岡県スタートアップ支援戦略素案のファイルをお開きください。こちらは前回の委員会で決定しました骨子に沿って、それを肉付けしたものになります。

1ページ目から2ページ目が目次となっておりますけれども、こちらが先ほど見ていただきました骨子の柱立てと合うような形になっております。3ページ以降が、戦略の具体的な中身になっております。本日は主に第5章の「戦略の取組方針と施策」について説明をさせていただきますまして、第1章から第4章までは概要のみの説明とさせていただきます。

まず3ページから第1章の「戦略策定の背景」になります。4ページから5ページまでが「スタートアップへの期待」ということで、経済成長の原動力であり、また社会課題や企業の課題解決に貢献しうるスタートアップを支援していく必要があるということを記載しています。

また、6ページから9ページまでが、「本県を取り巻く動向」ということで、政府が現在スタートアップ育成5か年計画を策定するなど、重点投資をしていること、また浜松市における先進的な取り組み、県内の民間支援拠点について記載をしております。

10ページから第2章の「戦略策定の趣旨・ねらい」ということで、まず11ページにスタートアップの定義をしています。また、12ページに戦略策定の三つのねらいを記載してございます。

13ページから第3章の「戦略策定に当たっての本県の現状と課題」ということで、まず(1)は後発地域としての対応、(2)がアントレプレナーシップ、(3)の地域資源の活用、(4)の支援体制の連携強化の4点を記載しております。

15ページにアントレプレナーシップ教育と起業家教育の定義を明記しています。この戦略の中で使い分けをすることとしております。基本的に新規ビジネスを創業するのに必要な知識やスキルを身につけるための教育を「起業家教育」、またそれより広い意味でビジネスに限らない広い知識や創造性や積極性などの態度を身につけるための教育を「アントレプレナーシップ教育」としております。

17ページから第4章の「本県の目指す姿」ということで、18ページに三つの目指す姿を記載しております。

19ページから第5章の「戦略の取組方針と施策」になります。まず20ページの1ですが、施策方針ということで、先ほど申しました通り、県内で新たなスタートアップを創出育成すること、また県外からスタートアップを呼び込むための環境を整備することの両方の施策を行うことで、静岡県がスタートアップに選ばれる地域を目指すこととしております。次に重点取組につきましては前回の委員会で説明しました通り、一つは結びつける施策に力を入れること、また、もう一つは成功事例を作ってロールモデルを横展開することとしております。3に戦略の三つの柱であります創出、育成、連携の内容を記載し、21ペー

ジは、それぞれの柱ごとに県が担うべき六つの機能と取組方針を記載しております。

22 ページ以降が、その取組方針ごとに具体的な取組を施策という形で記載しております。本日は時間も限られておりますので前回の委員会で説明していない取組を中心に説明させていただきます。

ページが飛びまして 25 ページになりますけれども、公共調達の仕組み作りということで、地方自治法施行令におきまして、新商品の生産や、新しい役務の提供により新たな事業分野の開拓を図る者につきましては地方公共団体の長から認定を受けた場合には随意契約ができる、つまり優先調達ができる仕組みがございます。既に東京都ではこの仕組みを使って優先調達を行っている事例がございますので、こうした事例を参考にして本県への導入を検討していきたいと考えております。

次にページが飛びまして 27 ページの施策 17 の「ワンストップ相談窓口」ですが、前回の委員会でもご説明しました通り、SHIP にスタートアップ支援専門のマネージャーを設置しまして、相談のあったスタートアップと支援可能な各種専門人材、また支援拠点を繋げる役割を担う機能を整備したいと思っております。

28 ページにワンストップ相談窓口のイメージがあります。現在 SHIP にコミュニティマネージャーが 1 名おりますが、それ以外に相談窓口専用のマネージャーを配置しまして、スタートアップの困りごとを解決できる人材や機関、支援拠点到に結びつける役割を担うこととしております。

次に 29 ページの取組方針 8、「スタートアップの特性に合わせた支援の実施」ですけれども、前回ご説明をしました通り、まず施策の 19 が成功事例の創出ということで、ビジネスプランコンテストの開催と、大きな成長に繋げるための伴走支援になります。また、施策の 11 は、施策 19 よりも幅広く、地域課題を解決してくれるスタートアップに対して、実証実験の場の提供に繋がるように県内自治体や企業向けのピッチイベントを開催したいと思っております。

次に施策 20 の「経営人材とのマッチング支援」です。こちらにつきましては他の自治体・民間などで、研究者と経営人材とのマッチング機会を創出する取組、例えば交流会を行っているような事例もございますので、そういったものを参考にして具体的な取組に繋げていきたいと考えております。

30 ページの取組方針 9 が、新しく追加しました静岡の特徴を活かした支援の実施になります。

まず施策 22 の「静岡の先端産業等とスタートアップのマッチング」は、具体的な取組につきましては今後調整が必要になりますが、例えば先ほどの成功事例の創出で説明しましたビジネスプランコンテストの応募テーマとして、先端産業創出プロジェクトですとか、地域課題の解決などを検討しているところでございます。

次に施策 23 の静岡の地域資源を活かした実証実験の場の提供ですが、静岡県には豊かな自然がございまして多様な農水産物、また、もの作りを中心とした産業も発達しているなど地域資源の宝庫であり、首都圏からのアクセスにも恵まれております。こうした地域資源を最大限活用するために、まず首都圏のスタートアップに対して積極的に本県を PR して誘致に繋げていきたいと考えております。また二つ目のポツに記載してありますような本県が抱える独自の課題をテーマにして、例えばお茶ピッチ、富士山ピッチなど、ピッチイベン

トを開催するのも面白いのではないかと考えております。

次に 31 ページの取組方針の 10「スタートアップの資金確保に向けた支援の実施」ですけれども、他の自治体におきまして、スタートアップを応援する県内企業ですとか、その地域ゆかりのエンジェル投資家、ベンチャーキャピタルのとの交流会を開催してマッチングを支援するような取組が行われておりますので、参考にしていきたいと考えております。

32 ページの取組方針 12 のうち、まず施策 27 の県内スタートアップの把握と顔の見える関係の構築で、現在、私どもとしても県内のスタートアップの実態が把握できていないことが課題と考えております。まずは県内のスタートアップの皆さんと顔の見える関係を構築して、支援策などについて情報を提供したり、困りごとや要望について情報収集することが必要だと考えております。このため各地域のスタートアップ支援拠点ですとか民間のスタートアップデータベースなどを活用して、まずは網羅的にスタートアップを把握することからスタートして、スタートアップの皆さんとのネットワークを作っていきたいと考えております。

次に施策 28 のスタートアップ関係者のネットワークの構築になります。前回の委員会でも説明しました、スタートアップ支援者でつくるネットワーク組織を立ち上げまして、このネットワークを通じて連携や交流を図って、オール静岡県でスタートアップを支援する体制を作りたいと考えております。また、図の通り、このネットワークのハブ機能、いわゆる事務局を SHIP が担うこととしたいと思います。このネットワークでは県とスタートアップ支援拠点が核となって、ネットワークの企画や運営のサポートをして、スタートアップ支援に関する情報やノウハウの共有などを図っていきたいと考えております。

最後に 35 ページから 37 ページまでが、各柱ごとにぶら下がっている機能、取組方針、施策の全体がわかる体系図になります。

駆け足になりますけれども、以上が戦略の素案の説明になります。なお今回提示した素案には掲載できませんでしたが、スタートアップの成長段階に応じてどのような支援策があるのかを視覚的にわかりやすく示した図なども、最終的な戦略に掲載したいと考えております。本日は委員の皆様から戦略の素案、主に具体的な支援策の内容等についてご意見等を頂戴できればと思っておりますのでよろしくお願いいたします。本日いただいたご意見を踏まえましてこの戦略の素案を修正し、次回、最後となります 4 回目の委員会で修正した戦略案を御提示しまして、また委員の皆様からご意見を踏まえて戦略を決定し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、よろしくお願いいたします。

3 意見交換

○木村委員長

ありがとうございました。

事務局の方から、皆様にいただいた意見に基づいて、静岡県スタートアップ支援戦略の素案という形でまとめていただいたもののご説明をいただきました。今日はこの後、皆さんから特に、具体的な施策を中心にご意見いただけたらと思います。

それでは最初に、橋本委員よろしいでしょうか。

○橋本委員

はい。ありがとうございます。浜松磐田信用金庫の橋本です。事務局で本当に頑張っているのを、徐々に具体化に近づいているという印象があります。

2点申し上げますと、1点目は、静岡県らしさを出す施策というところを出していただいている施策23の「実証実験の場」というのは非常にいいのではないかと思います。確かに大企業とか先端企業とのピッチというのもいいとは思いますが、静岡県でなければならないという意味では、よく静岡県は日本の縮図だと言われたり、関東関西の中心地であって、東日本・西日本両方の要素が入っていると、何かやるときに東京・大阪といった大都市圏から近いという意味合いもあって、静岡県に代わる地域は確かにないだろうなと思うことと、あとは実証実験の場という意味で考えると静岡県の中でも東部・中部・西部それぞれの特徴があって、静岡県全体がこういった実証実験の場として、他所から来るスタートアップに活用していただけるので、このあたりの施策は、特徴的なものとして大きく打ち出していくと静岡県らしさが出るし、県外の人にも認知してもらえるのではないかと印象を受けました。

それから、私どもも3年前から、FUSEというインキュベーション拠点を運営していますが、その中で最近強く感じるがあります。それは、コロナになってからデジタル等の活用は非常に重要だということを言われていて、この施策の中で書いてありますが、リアルとデジタルの融合が大事だということです。そのときにすごく感じるのが、デジタルはもちろんとことん活用していかなければならないものの、差別化できるのはリアルの部分だという思いです。つまり、本当にデジタルによってすごく便利になって、日本国内あるいは海外も含めて全体で繋がることができすごく便利なのですが、これって逆に言うと、誰でもどこでもできるので差別化することはできない。そういう中で、逆にリアルの方は、ここをいかに充実させるかということによって、差別化できると思うので、リアルを充実させるというところにすごく力を使うべきだと思います。そういう意味で、今このようにいろいろな施策を考えていただいているのですが、ネットで繋がっているからどこでもその施策の恩恵を受けられるということではなくて、実際にその場所に行ってやるということが大事なのかなと思います。

例えば先ほど、ワンストップ支援センターを作るとか、あるいは相談業務とか専門家派遣ということがあったのですが、それらもSHIPが拠点としてやるということでもいいと思うんですが、SHIPでないとできないとか、あるいはSHIPと繋がってやればいいということではなくて、そういった人たちを例えば、西部地域にも東部地域にも日を決めて派遣していただくとか、静岡県各地で頑張っているスタートアップあるいはスタートアップ支援拠点のところで、リアルの部分を活用できるように、県として考えていただくと大変ありがたいと思っております。以上2点です。

○木村委員長

はい、どうもありがとうございました。

今まさに言われた、最初の部分の、静岡県ならではの部分に関しては、まさにその通りだなというふうに思いますし、リアルを大事にしようというのもそうかなと思いました。どうもありがとうございました。

それでは次は、赤浦委員よろしいでしょうか。

○赤浦委員

一点、随意契約可能な県による調達を行っていくという施策に関して、非常に有効ではないかと思っております。

日本ベンチャーキャピタル協会の立場で、政府、内閣府の方へ 21 年の 12 月、また、22 年の 1 月に経産省へ要望書を提出したんですけれども、それは政策提言ということで、政府調達におけるスタートアップからの調達の優先枠の設置のお願いをさせていただいたのですが、その後、政府の委員会等々にも参加させていただいて、最終的に 1,060 億円というところが決まったわけですが、既に応募が始まって、具体的に決まりつつあるというところで、スタートアップからすると成長における非常に有効な施策となっております。かつ売上げに立つという形が非常に有効でして、売上げに立つことによって、会社の業績が良くなるということもありますし、またその後のエクイティ調達にも有効ということで、この随意契約に関しては非常に期待できるものではないかというふうに考えます。以上です。

○木村委員長

はい、どうもありがとうございました。

確かに随意契約ができるようになるというのは非常に大きいことだなと私も認識いたしました。どうもありがとうございました。

それでは、次に川路委員よろしいでしょうか。

○川路委員

はい、川路でございます。私の方から 2 点コメントさせていただきたいと思います。

1 点目として、この戦略全体の話ですが、こういう戦略を作るというところまではかなり頑張って、その後のフォローがないがしろにならないか。おそらく国でも自治体でも同じなのかなというふうに思っていますがそうならないように、この戦略が絵に描いた餅にならないような仕組みが必要なのかなと思っております。そういった意味では今回の戦略は、どこを目標にするのかといったところ、具体的な目標が書かれていないのではと思ったところですが、KPI が全てではないのですが、具体的な目標があってそこを目指してやっていくというのがある程度わかりやすいのかなと。その上で、それらを年ごとに検証していくというような仕組みが、このスタートアップ施策を浸透していく上で必要なかなと思った次第でございます。

もう 1 点は、いろいろと施策を書いていただいて、非常に盛りだくさんだなと思ったところではあります。やはりその盛りだくさんの中でも、県としてやるべき取組、あるいは市町村がやるべき取組、このあたりのすみ分けというのはある程度しなければいけないのかなと思いました。ぜひ県として、やっぱり広域的な施策、あるいは市町村を補完する施策、そういうところをより重点的にやっていただきたいと思います。特に個人的には、起業家教育のところをぜひともやっていただきたいと思います。県立高校など県で抱えている学校があると思うので、そういうところで裾野を広げるような取組は非常にありがたいと思った次第でございます。

ただ一方で、施策として戦略に記載の取組を実行するには県の職員の方もそれなりに措

置しないとやっていけないだろうなとは思っております。当市においてもいろいろとスタートアップの支援策を用意しておりますが、やはりそれを回すための人員がどうしても足りなくなってきてしまう部分がありますので、行政の立場からすると、県の方でも人員の確保が必要なのではないかと思いました。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。

特に大きく三つご意見いただいたと思います。一つは、全体的に目標となる KPI 的なものがもう少しはっきりした方がいいのではないかということと、県としての活動ということで、市などの補完をすることを意識された方がいいということ、もう一つは特に教育に関してのお話があったと思います。確かに目標とするところがどこなのか、もう少し具体的に必要があるのかもしれない。どうもありがとうございました。

それでは次に、山本委員よろしいでしょうか。

○山本委員

はい。起業家視点として発言させていただくと、まず赤浦さんのおっしゃっていた売上の話ですね。これはスタートアップも本当にとっても苦勞するし、なかなかうまくいかなくて、本当にもどかしい時期というがあるので、先ほどの随意契約の話とかはすごくいいなと、私も思いました。

それとあわせてなのですが、ピッチイベントの概要はまだよくわかってはいないのですが、やっぱり売上げに直結するような内容にしてあげてほしいなという気持ちがあります。正直言って浜信さんだったり、浜松市さんだったりとか、それから各自治体でも割とビジネスコンテストとかピッチみたいなものがあって、県がやるピッチイベントとの差別化みたいなものが、それぞれで図れるのかどうか結構怪しい気がします。私の周りにいるスタートアップでも、1年間通じて何か所もピッチに出展していて、気がついたら1年間、ピッチイベントばかり出ている事業が全く進捗してないみたいなスタートアップが結構います。その振り回し感みたいなものを主催者側にもうちょっと認識してもらった方がいいかなと感じたりもしていますので、それをお伝えしておきたいです。

それから静岡県にスタートアップを誘致するところについても、やはり実証実験と合わせて売上が立つのかが結構大きいポイントになると思います。なので、これは私が実際にやったことのあるものなんですけれども、リバースピッチという大企業側がスタートアップにピッチでプレゼンするというイベントがあるんですが、TECH BEAT Shizuoka がそれに近いかもしれないですけど、県外のスタートアップを県内に呼び込むなら、静岡県内の上場企業等がスタートアップに対してこういうことを求めています、みたいな逆ピッチをするようなイベントをぜひ検討してもらいたいなという気持ちがあります。

それから起業家教育・アントレプレナーシップの教育のところですが、実際私もそうだったのですが、会社を起業して事業を始めると、やはり資金難に陥ったりとか倒産の危機にさらされる瞬間はそれなりに発生するんですよね。そうしたときに、これは地方独特の特徴だと思うんですけど、なかなか会社を潰すことができないです。なぜかと言うと、「お前の父ちゃん会社潰したやつだぜ」みたいな感じで、子供たちが地元で後ろ指さされたりとか、そ

うということが往々にして実際ありえるんです。そういう恐怖感を我ら静岡県内のスタートアップの起業家たちも結構感じています。家族がいて、事業がうまくいなくて会社潰したみたいな話になると、子供たちが学校に行きづらくなってしまうようなことが往々にして発生するので、長い年月がかかるとは思います。ぜひ起業家教育とかアントレプレナーシップ教育を充実させて、そういう環境が改善されるよう取り組んでいただきたいと期待しています。以上です。

○木村委員長

はい、どうもありがとうございました。

いわゆる実際にビジネスされてる側からのご意見をいただきました。どうもありがとうございました。いくつかに関してまた後ほど少し触れてみたい部分もあるなと思いました。それでは、次は水口委員、よろしくお願いします。

○水口委員

はい、県教育委員会の水口でございます。私の方からは、全体としてはだいぶ良くなってきてるのではないのかなという感想を持ちつつ、その中で教育の部分について一言申し上げたいと思います。

教育については基本的に川路委員からおっしゃっていただいたように、やはり高校生レベルの教育がスタートとなる、小中もあるかもしれないですけども、その辺からが実践的な教育では重要になってくると思っております。その中で今回、2段階構成、いわゆるレイヤーとしては2階建てという形で、まずは広くマインドを醸成していくというところでは、高校生は探究的な学習というものを取り入れて、静岡県は特にそれを推し進めようとしているところでございます。その探究的な学習の中では、地域の課題解決に繋がるような探究的な学習というのが比較的人気が高いということもございますので、その探究的な学習というものを通じて、地域の課題・困ってることを解決する、そういうマインド醸成をしっかりとやっていくというのがまずベースとしてのレイヤーとなる。その2階建ての方に、実践的な教育というのがあるのかなと思っております。実践的な教育につきましては、起業部という、学校内にあるよりはむしろ外に出て多くの人たちと繋がってやっていく方がいいだろうということもあって、起業部というものを、地域部活みたいな形で外に出してやっていくことを提案させていただいて、それを実際に戦略素案の中にも取り込んでいただいたというふうになっております。実際運営するにあたっては、拠点・地域拠点となるいくつかの団体さんとお話をさせていただいたのですが、そういうことに対して興味をお持ちの団体もあるなと感じておりますので、うまく連携しながらやっていければいいのかなと。部活動をやるにあたっては、特に継続性というものを重要視しながら、その継続に向けての仕組み、またはその覚悟というものを持って取り組まなければならないと思っております。以上でございます。

○木村委員長

はい、ありがとうございました。

これで一通り皆さんのご意見をいただいたと思います。実は昨日、静岡大学の方に中国の

武漢からお客さんがありました。武漢にオプティクスバレーという産業地域があり、かねてから浜松と連携するということが進んでいたのですが、そこから視察団がいらしていろいろ話をさせていただいたきました。先方もものすごくスタートアップの育成に力を入れていて、そのときに先ほど山本委員からお話がありました、失敗したらどうなるのっていう話なんですよ。日本だと、失敗するともう多分次はないみたいな空気の中で、なかなかそこに踏み込めないということに関して、武漢のオプティクスバレーはどうですかと質問をしたところ、明確な回答があり、彼らはリスクを取るということをより積極的にやって、失敗に関しては非常に寛容だと。1回失敗しても、その次に向けてやっていくというような答えがありました。なので、できれば静岡県が、そういった空気のものをうまく取り入れてもらえるといいのかなと思います。これはまたいずれ資料を皆さんと共有し、それをお話できたらいいなと思います。

静岡県特有のという話がありましたが、今私が二つぐらい感じているのが、先ほどの資料の中にもありましたが、Ma0Iの駿河湾のプロジェクトがここにきて非常に活発になってきていて、この後すぐそこからいろいろなスタートアップが出てくるんじゃないかと感じています。駿河湾のプロジェクトはまさに静岡県のもので、そういったものをこれから展開していくと面白いかなというのと、あともう一つ西部地域、浜松の地域から、この後かなり出てきそうなのが、エアモビリティだと思っています。浜松を中心にしてスズキさんも結構力を入れてきているというのもあって、エアモビリティに関する新しいビジネスが、浜松からも起きるだろうと思っていて、まさに静岡県の特徴いう点で、この後掘り起こしがされると面白いのかなと感じました。

今のは私の意見ですが、皆さんから一通りご意見をいただきましたけれども、それぞれ何かさらにご意見ございましたら、よろしくお願ひしたいと思っています。

山本委員、どうぞお願いします。

○山本委員

実証実験の場を静岡県が提供するという話は、すごくいいと思うんですけど、何かいまいちピンとこないです。具体的にどんな実証実験ができるのかとか、何かいまいちイメージがわかりません。先ほど出た駿河湾なんかは、そういう意味ではすごくわかりやすいのですが。

○木村委員長

駿河湾では、中身を決めて検討するような話が多分もういくつかあると思いますし、エアモビリティに関しても、実証実験というようなことは結構考えられていて、まだ具体的にあまり出ていないですけども、割と実証実験として面白い場の提供になるのかなと思っています。

○山本委員

なるほど。

○川路委員

浜松市の川路です。実は浜松市でも実証実験サポート事業というのは既にやっております。

して、これは当然実証実験のフィールドも提供をしますし、あるいは実証実験するための一部の事業補助もやったりしています。

あと、市の関連部署ですね。浜松市にはスタートアップ推進課がありますが、実証実験をするための担当部署、例えば下水道とかもそうですし、あるいは道路とか、そういう関係部署が他にもあるわけです。そうした関連部署が親身に相談しながら、伴走型で対応させていただいております。具体的に実証実験でやったのは、バーチャルで動物園を見るようなソフトを開発している会社が、動物園に行けないような特別支援学校の子供たちのためにソフトを開発した例があります。それを浜松市の動物園で取り入れて、各特別支援学校の方に配布し、動物園に行ったような気持ちにさせるという取組をやったり、あとわかりやすいものでは、自動運転があります。浜松市も山間部が多いので、そこで自動運転の実証をやるとか、それに対して役所としても応援するといったことをやらせていただいております。

やはり実証実験自体は結構どこの市町村もやろうと思えばいくらでもできると思うのですが、役所としてもスタートアップ関係部署だけではなく、他の関連部署でもバックアップする仕組みというのが必要なのではないかと思いました。

○木村委員長

はい、どうもありがとうございました。その他皆さんいかがでしょうか。

○赤浦委員

赤浦です。あまり上手に喋れないのですが、ちょっと思っているところで、具体的な産業テーマをある程度絞り込んで支援していくような方法はないでしょうか、というのが一つのご提案です。背景として、かつてジャパン・アズ・ナンバーワンと言われた時代は、自動車・エレクトロニクスを筆頭に資源のない日本が材料を輸入して加工・輸出して外貨を稼いで、GDP2位まで急成長していったと。ただその後の30年っていうのは1989年をピークに、失われた30年という形になって、GAFAの4社で東証の時価総額を超えると。つまり自動車・エレクトロニクスっていう産業は日本は勝ったんだけどITでは負けたということだと思います。30年単位で見えていったときに、30年勝って、30年負けたということだと思うのですが、産業のパラダイムシフトが起きてるんじゃないかなと思います。30年勝って30年負けたので、次の産業では勝つぞと。その産業が何なのかっていうところにテーマを絞り込んで、支援策を打ち込んでいくことができないでしょうかというご相談です。

今GAFAMの5社に続いて、2N+Tという、NVIDIAとNetflix、Teslaというようなところも台頭してきていて、またあとスペースXも非常に台頭してきていると。そのスペースXはまさに先ほどの政府調達で3,000億を超える、4,000～5,000億というような売り上げを実は政府が初動の段階で作っているという形になりますので、今の日本の例えば三菱電機・重工、IHI、IHIエアロスペース、NEC等々も含めて、全部足しても1兆にもならないと思うのですが、既にスペースXが22兆を超えている時価総額で世界をリードしているようなところなので、例えば宇宙産業はどうかとか。例えば日本のまさに静岡出身でスズキ、ヤマハ、トヨタ、ホンダ等々出てきたと思うのですが、自動車産業にしても、Teslaもカリフォルニア州の独自の補助金で後押し・えこひいきをしていたり、例えばTeslaしか走れない、要はEVしか走れない優先レーンを設けたり、いろいろなえこひいきがあって、テスラの急浮上があ

と思います。Teslaは時価総額トップ10の中で1位ですが、2から10位、全部足しても1位のTeslaに及ばないと。トヨタもホンダも日産も全部足しても、Tesla1社に及ばないというところまで一気に抜き去られていると考えると、世界を代表する企業を生み出した静岡だからこそ、再び「もの作り」というところで世界に名を売っていくと。今、米国のベンチャーキャピタルの産業で言うと、一気に投資金額が落ちてきています。そんな中でも、遥かに日本より大きい規模にはなっているんですけども、製造業というのは、投資対象にほぼ入ってこない。入ってきてもバリュエーションが非常に安い。一方で、情報産業の会社というのは非常にバリュエーション高く資金が調達されていて、今の生成AI系の、ChatGPTのようなものはもう信じられないようなバリュエーションで増資がどんどんなされています。逆にもの作りはあまり注目されていないわけですけど、ベンチャーキャピタルをやっている立場で言いますと、日本では情報産業では全く歯が立たなかったわけですけども、もの作りという観点では世界でやはり競争力があるんじゃないかと思うので、イーロン・マスクにTeslaでもスペースXでも先を行かれてしまっているという中で言うと、何か具体的産業テーマに絞った支援策で静岡独自にというようなことを考えられたらいいなと。

実は私が支援させていただいてる宇宙の会社が ispace を筆頭に8社ほどあるのですが、皆絶好調で業績を伸ばしております。非常にポテンシャルのあるアークエッジ・スペースの福代さんは静岡在住でして、福代さんとは衛星を製造する工場を、ファンドリー的にバスを共通で大量生産していくと。要は今、人工衛星で大量生産できる技術がないんですけども、その大量生産する技術を確立し静岡に工場を作ってはどうかというようなことを独自にVCとしては話をしていたりするんですが、地理的なポテンシャルという意味では先ほどお話ありましたけれど、東名の真ん中であって、第2東名もあり、新幹線も通っていて、非常に強い場所ではないかなと。かつ、もの作りのサプライチェーンという意味でも、たくさん工場が揃っており、何かもの作りという中で勝っていけるような戦略を、具体的な勝てる戦略を考えていけたら非常にいいなということで、個人的には特に静岡県に期待しております。浜松も特に期待してはいるのですが、非常に熱く、静岡から何か、世界を代表する会社を再び出していくことができたらいいなと思っております。以上です。

○木村委員長

どうもありがとうございました。

赤浦委員から、具体的に産業の中身を絞って考えたらどうかというご意見でございました。私も、もの作りでもう1回考えたらどうかというのは賛成です。その部分に関してやはり静岡県が一番得意としてるところでもありますし、むしろそこで戦わなかったら他とは戦えないような気がします。先ほど東名の話もありましたけれども、東名が2本走っていて、あと10何年かすると県内に駅はできないものの新幹線も2本通るわけです。東名が2本、新幹線が2本という地域になるわけで、交通のことなどを考えると、なんとなく次の産業っていうのも少し見えてくるような気はすると思います。そういうところに重点的に支援することも、確かに面白いなという気はします。どうもありがとうございました。

その他皆さん、よろしいでしょうか。一通り皆さんからご意見いただいて、更にいくつか追加のご意見をいただきました。事務局の方で策定いただいている素案に基づいて、皆さんのご意見をいただきましたけれども、事務局の方いかがでしょうか。

○事務局（山家産業イノベーション推進課長）

大変貴重なご意見ありがとうございました。本日いただいたご意見の中で例えば、川路委員からの KPI・目標を作ったかどうかというようなお話がございました。こちらにつきまして、今事務局の方でも検討しておりまして、この戦略の中にも書き込ませていただいたのですが、県内にスタートアップがどれぐらいいるのか現状把握できておりません。やはり KPI として、まず県内でスタートアップをどれだけ育てるのか、また県外からどれだけスタートアップを呼び込むのか、そういったところが目標値になるのかなと思っております。ということで、KPI・目標についてはまた検討させていただければと思います。

あと、山本委員から、県でやるピッチイベントについては市町・民間でやるイベントと差別化をしてほしいというようなご意見がございました。例えば大企業や自治体が抱える課題を、スタートアップに対してリバーспitch としてやるといったご意見を参考にして、他にはないようなピッチイベントができればと考えているところでございます。

あと、赤浦委員から、何か産業を絞り込んだらいいのではないかなというようなお話がございました。こちらにつきましては静岡の特徴を生かした支援の中で、静岡の先端産業等とスタートアップとのマッチングということで、MaOI プロジェクトをはじめ、農業の AOI プロジェクトですとかファルマバレー、フォトンバレーですとか先端産業がいくつかございますので、どういったスタートアップとのマッチングを図っていくかというところで検討させていただければと思っております。

本日委員の皆様からいただいたご意見を踏まえて、戦略の素案を修正しまして、また次回の第 4 回目に戦略案ということでお示しさせていただければと思っております。よろしくお願いいたします。

○木村委員長

はい、ありがとうございました。それではいただいた意見に基づいて、素案の修正ということをご検討いただけたらと思います。よろしくお願いいたします。

これで、進行を事務局の方にお戻しするということでよろしいでしょうか。

4 閉 会

○司会（餅原産業革新局長）

ありがとうございました。

本当に長い時間、中身の濃いご意見・ご議論をいただきありがとうございました。先ほど山家からも申し上げました通り、今回いただきましたご意見も踏まえながら、事務局の方で次回の会議でお示しできるような案を作るよう準備を進めてまいります。

なお、次回の委員会は 8 月 17 日の木曜日に開催を予定しております。詳細につきましてはまた追ってご連絡差し上げるようにいたします。

それではこれをもちまして、第 3 回静岡県スタートアップ支援戦略策定委員会を終了いたします。本当にありがとうございました。