

長期戦略2040におけるスタートアップエコシステムについて

スタートアップの定義

①市場価値

革新的な技術又はビジネス手法が、競争優位性（大企業の参入に屈しない理由を含む）を有し、新たな価値のある事業であること

②社会貢献

ビジネスの斬新性で、社会課題の解決に挑戦している

③創業者の意思・想い

企業理念の崇高さ（解決すべき社会課題などを含む）
社会的賞賛を目指す（社会的成功）

④エグジット

IPOやM&Aによるエグジットを目指す（経済的成功）

スタートアップとスモールビジネスの違い

課題	Startup	Small Business
成長方法	Jカーブを描く 成功したら、巨額のリターンを短期間で生むことができる	線形的に成長 そこそこのリターンを着実に得ることができる
市場環境	市場が存在することが確認されていない 不確実な環境の下で競争が行われ タイミングが非常に重要である	既に市場が存在していることが証明されている 市場環境の変化は少ない
スケール	初期は少数だが、一気に多く人に届けることができる	少数から徐々に増やすことができる 少数のままで運用できる
資金の出し手	ベンチャーキャピタリストや エンジェル投資家	自己資金、銀行
インセンティブ	上場やバイアウトによるストックオプション、 キャピタルゲイン	安定的に出せる給料
対応可能市場	労働力の調達・サービスの消費があらゆる場所で行われる	労働力の調達・サービスの消費があらゆる場所は限定される
イノベーション手法	既存市場を再定義するような破壊的イノベーション	既存市場をベースにした持続的イノベーション

地方のスタートアップエコシステムの5大課題と対策

課題	対策
起業マインドの低さ	卒業後は大企業や公務員を目指すのが常で、起業＝リスクが高いという意識が強い。起業の理解不足。自分とは無関係と思っている。 →コミュニティに先輩起業家を配置する機会を強制的に設ける（イベント、同じ大学の先輩起業家による大学の講義など）
ロールモデルが不在	2～3社は、特定支援をしてでも、創り出す。地域内人財、Uターン人財が成功起業家のロールモデルとなり、プロモーションを徹底する。エンジェル投資家となれば、エコシステムが形成されていく。
人財不足	ステージ毎に異なる人財（エンジニア、ファイナンス、マーケティングなど）が必要となるため、首都圏からの副業人財や、Uターン人財の確保と、そのシェアの仕組みを構築する。
首都圏との情報格差	コミュニティの中に国内外の外部を取り込む。コロナ渦でリモートアクセスが定常化している環境下で、情報格差を埋めやすくなった。 提携したいエコシステムのプレイヤー例：Venture Café TOKYO
資金調達手段の少なさ	地銀VCがシードステージ専用のファンドの組成やシードVCに繋ぐ役割を持つことで、スタートアップを目指しやすくなる。また地域の中核企業のオープンイノベーション手法で新たなビジネス領域を広げるためにベンチャー企業と連携するCVC（コーポレートベンチャーキャピタル）での支援を具体化する。