

## 第一回とやまスタートアップ戦略会議（富山県成長戦略会議WG） 議事要旨

日時：10月18日（月）10：00～11：40

場所：県庁4階大会議室・オンライン

・戦略やゴールを先に決めて、そのゴールに向かってどういう戦術をたてるか考える方が、話が早い。これまでさまざまな地域でベンチャー支援が行われたが、ゴールが少し明確でなかった感がある。目標として、例えばIPOを目指すような企業を〇社作っていく、などどうか。

・IPO、大学発ベンチャー、地域に根差した全国区の企業、この三つの創出にほぼゴールが絞られる。この中には跡継ぎベンチャーも含まれており、派生的には基礎開発型のベンチャーの支援も重要になってくる。

・案件を発掘する時には、選ぶ側の人選が重要。選ぶ側が未来志向で、面白いこと、わくわくする案件を選ぶことができないと、上手くいかない。

・県内の大学内にも面白い技術を持った研究者がたくさんいるので今後深堀していくことが重要。学内にどんな案件があるか発掘するには、起業の前段階の資金支援制度を用意し、シード案件を募ることが有効

・富山のいわゆるトップ校の高校生にも、起業に関心のある子は潜在的にかなりいる。高校生に、アイデアを出させて切磋琢磨させると、驚くべきアイデアが出るのではないかと思う。

・ヘルスケア関係では知財が非常に重要。また、医薬品業界は、研究開発に時間がかかるので、それを支える仕組みが必要。

・事業計画をブラッシュアップする手法より、少数精鋭の実践型のようなプログラムにすると、業種を問わず、成果が出やすいのではと考えている。

・研究開発ベンチャーであっても、経営の観点が大事。案件をビジネス化して、収益化していくには研究と別の感覚が要る。そのため、研究者×商売人のかけあわせをうまくやらないと、なかなか芽が出にくい。

・経営者人材の不足が課題。シードがあっても、リスクを引き受けて、資金調達をし、マーケティングをし、ビジネスを拡大していく、もしくは人を編成するというような、経営者人材層が、東京も含め日本全体で不足している。

・創業支援センターには、利用者が各種サポートを適切に受けられるようコーディネーターを配置していただきたい。コーディネーターについて、一人で全部できる人は東京でもいないので、資金調達、マーケティング等の分野ごとに自薦他薦でメンターを選ぶといい。同時に、スキルに加えて、不適切な人を除去するという二つの機能が必要。

・ベンチャー投資をするときに、投資委員会で多数派になる人はあまり成功しないので、評価の仕方は変えないといけない。突き抜けて成功するものは、最初は誰もが否定していたり駄目だと思うものもあるので、それを面白がったり、愛でたりすることが大事。

・J-startupのような、富山で活躍する今後成長が見込まれる企業をピックアップするとともに、その多彩な支援者もホームページ等で公表して、チアアップすると良いのではないか。東京にいる富山県出身のイケてるベンチャー起業家と、県内で頑張っている起業家を混ぜて、メンターシップをするのも良い。

・大学の基礎研究の商品化には、地元企業との連携も重要。現在進行中のくすり、アルミ等の取組みと地元産業界をうまく連携させることが必要。

・富山県内の大学生や高校生に対して、富山出身で、例えば藤野氏やラクスルの松本氏などの成功した社長の話を聞く場を設け、学生が自分にもチャンスがあるということを教えることが必要。

・面白い人に、シャワーのように、触れる機会を作ることがとても大事。東京はその機会が多く、地方には少ないので、その機会を増やすことが必要。

・ネットワーク構築には、エコシステムの原型づくりがある。大学、自治体、銀行、経済団体等が連携し、エコシステムの連携項目を考えていくことが必要。

・創業支援センターができることはチャンスと捉えていて、何か集まる場であったり、拠点的なものができてきて、支援や連携をつなげていく一つの場になると考える。