

事業シート（概要説明書）					
予算事業名	「とやまスタートアッププログラムin東京」事業	事業開始年度	令和元年度		
上位施策事業名	とやまスタートアップ「T-Startup」創出事業（親事業）	担当局・部名	知事政策局		
根拠法令等		担当課・係名	成長戦略室・スタートアップ創業支援課		
事務区分	<input checked="" type="checkbox"/> 自治事務 <input type="checkbox"/> 法定受託事務	作成責任者	佐渡		
実施の背景	<p>・富山県は県内の開業率も低く、2010年代以降の上場企業数も一桁であり、大学発ベンチャーは全国最下位という課題があった。</p> <p>・こうした課題を克服するため、チャレンジ人材が集中する東京から優秀な起業家の誘致を図るとともに、UIターンでの起業を促すことを目的に、令和元年度から首都圏在住者を対象に「とやまスタートアッププログラムin東京」を開始した。</p> <p>・東京から学生を中心とした若者を本県に誘致することを目的とした起業プログラムは本県独自のものであり、全国で初の取組み。</p> <p>・こうした中、デジタル化の加速などでこれまでの産業が取り残されるおそれや新型コロナによる生活様式、価値観の変容による社会構造の変革等の新たな課題が顕在化。こうした課題に対応するため、県は令和4年2月に「富山県成長戦略」を策定。「真の幸せ（ウェルビーイング）の向上」を中心に据え、幸せな環境の富山に引き寄せられて多様な人が集まる「幸せ人口1000万」の実現を目指すとともに、新しく力強くワクワクする稼げる産業を創出するため、6つの柱の一つにスタートアップ支援を位置付けた。具体的には、熱意ある人材が県内で自由にのびのび活動できる起業環境の整備を進め、多様な人材を富山県に引き寄せるとともに、県内のスタートアップエコシステムの形成に向け、ロールモデル（手本）となる成功事例を生み出すとした。そのためのKPI（成果指標）として、戦略策定の5年後（2026年度）までにIPO（上場）1社又は同等の企業価値を発現する企業価値複数社の創出、及び大学発ベンチャー起業10社以上の設立を掲げた。</p> <p>・本事業についても、こうしたKPI達成のための重要な施策に位置付け、本県の起業支援環境を求めて県外から優秀な人材を呼び込むとともに、県内の優秀な起業家を発掘してスタートアップの裾野を広げ、県内での起業や大学発ベンチャー設立につなげるため、令和4年度から富山会場を設けて東京とオンラインでつなぐなど、事業を拡大した。</p>				
目的 （何のために）	幸せ人口1000万の実現に向けて県外から優秀な人材を呼び込むとともに、県内のスタートアップエコシステムの形成に向けて、ロールモデル（手本）となる成功事例を生み出すため、優秀な起業家を発掘してスタートアップの裾野を広げ、県内での起業や大学発ベンチャー設立につなげる				
事業概要	対象 （誰・何を対象に）	県内でスタートアップの起業を目指す東京や富山の本県にゆかりのある大学生や本県の起業環境に魅力を感じる若手の社会人（東京等では優秀な学生の起業が増加しており、こうした挑戦するマインドを持つ人材を富山で育てるため、大学生を中心とした若者をメインターゲットに想定）	対象者数（全住民に対する割合） 人（ % ）		
	実施方法	<input type="checkbox"/> 直接実施（直営） <input checked="" type="checkbox"/> 業務委託 又は <input type="checkbox"/> 指定管理（委託先又は指定管理者：（一社）スタートアップラボ） 東京から移住しての起業及び県内の起業家発掘を目的とし、富山と東京をオンラインでつなぐプログラムを行う取組みは本県独自のもの。受講者募集や県内での起業につなげるのは大変ハードルが高く、民間では今のところ同様の取組みはない。 <input type="checkbox"/> 補助金〔直接・間接〕（補助先： 実施主体： ） <input type="checkbox"/> 貸付（貸付先： ） <input type="checkbox"/> その他（ ）			
	事業内容 （手段、手法など）	事業内容（箇条書き）	事業費	活動指標	
		実践的なピッチ演習及び成果発表会の実施	12,760	千円	受講者数 県内での起業者数
		（募集業務（HP・チラシ・ポスターの作成、説明会の開催））		千円	
	（講師・審査員の選定・手配）		千円		
	（成果報告書の作成）		千円		
関連事業 （同一目的事業等）	・とやまスタートアップ「T-Startup」創出事業（細事業）：予算41,820千円 県内のスタートアップ企業への集中的な伴走支援やサポーターへのセミナー等を実施				

事業シート（概要説明書）

予算事業名		「とやまスタートアッププログラムin東京」事業				事業開始年度		令和元年度			
コスト	事業費	2023 年度（予算）		2022 年度（決算見込）		2021 年度（決算）		2020 年度（決算）			
		12,760千円		11,881千円		6,650千円		6,730千円			
事業費内訳 (2022年度分)		・委託料（プログラムの実施）：11,470千円 内訳：企画・周知広報経費2,550千円、募集説明会の開催経費450千円、WEB作成・運用経費1,000千円、講師謝金・旅費4,510千円、富山開催経費1,960千円、管理・運営費1,000千円 ※2022年度（令和4年度）から富山会場での開催分を拡充 ・事務費 411千円 （主なプログラム内容） ビジネスプランの作成、検証、実践的なピッチ演習を実施。プログラム最終日にはベンチャーキャピタルを招聘したビジネスプラン発表会を開催（プログラムは発表会含め全8回）。									
コスト	人件費	2023 年度（予算）		2022 年度（決算見込）		2021 年度（決算）		2020 年度（決算）			
		担当正職員	0.6 人	4243.8 千円	0.6 人	4426.8 千円	0.6 人	4380 千円	0.6 人	4365.6 千円	
		臨時職員等		0 千円		0 千円		0 千円		0 千円	
		人件費合計	0.6 人	4243.8 千円	0.6 人	4,427 千円	0.6 人	4380 千円	0.6 人	4366 千円	
総事業費		17,004 千円		16,308 千円		11,030 千円		11,096 千円			
財源	内訳	国補助金		6,380 千円		5,600 千円		3,000 千円		3,000 千円	
		国補助金の内容		地方創生交付金							
		地方債									
		その他の財源 (使用料、手数料など)		300 千円		270 千円		260 千円		300 千円	
		その他の財源の内容		受講料							
		一般財源		10,324 千円		10,438 千円		7,770 千円		7,796 千円	
財源合計		17,004 千円		16,308 千円		11,030 千円		11,096 千円			
事業実績	活動実績	【活動指標名】（実績値/目標値）			単位	2022 年度	2021 年度	2020 年度			
		プログラムの実施			回	8/8	8/8	8/8			
		集中ゼミの実施			回	2/2	/	/			
					/	/	/				
単位当たりコスト		総事業費	/	プログラム実施回数	千円	1,631	1,379	1,387			
事業成果	成果目標 (指標設定理由等)		県内のスタートアップエコシステムの形成に向けて、ロールモデルとなるスタートアップを輩出するため、チャレンジ人材を増やし、シーズを発掘すること。 【スタートアップ戦略 (KPI)】 IPO 1 社又は同等の企業価値を発現する企業複数社の創出、及び大学発ベンチャー起業10社以上の設立								
	成果 (目標達成状況)		【成果指標名】（実績値/目標値）			単位	2022 年度	2021 年度	2020 年度		
	受講者数				人	28	27	32			
	県内での起業数				人	7	3	4			
		県内の新設法人数		社	620	704	595				
事業の自己評価 (今後の事業の方向性、課題等)		・毎年概ね30人に受講いただいております。県内での起業に意欲的なチャレンジ人材は増えている。 ・なお、起業数では、移住を伴う県外からの起業数は伸び悩んでいるが、令和4年度から県内も対象として事業を拡充したところであり、県内の受講者による起業は今後伸びると見込まれる。 ・県では、昨年度から、新規上場等を目指す高い成長が見込める企業に対して集中的な伴走支援をする「T-Startup」創出事業に取り組んでいるほか、昨年10月に富山市蓮町にオープンした県創業支援センター「SCOP TOYAMA」を交流拠点として新たなビジネスに繋げる取組みを進めている。こうした事業や取組みを通じて、本事業の受講者に対してしっかりとフォローし、さらなる起業に繋げていきたいと考えている。 ・昨年度の受講生から起業した者のうち2名は県創業支援センター「SCOP TOYAMA」を拠点に活動し始めているほか、今年度は県立大学が「起業部」として受講、昨年度の起業者が、学生の起業を支援する「(一社)T-Engine」を自発的に立ち上げるなど、スタートアップエコシステム構築は着実に芽吹きつつある。									

事業シート（概要説明書）			
予算事業名	「とやまスタートアッププログラムin東京」事業	事業開始年度	令和元年度
比較参考値 （他自治体での類似 事業の例など）	愛媛県 事業名：EGFプログラム「NEXTスタートアップえひめ」 事業費：委託料上限額9,869千円 事業内容：県内での起業等を目指している人を対象に育成プログラムを実施		
特記事項			

用語の説明(富山県の想定)

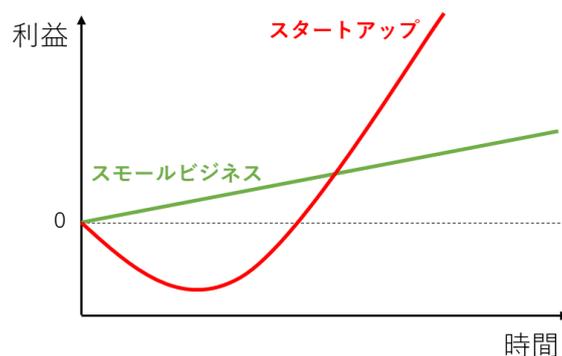
■スタートアップとスモールビジネス

	スタートアップ	スモールビジネス
意義	一般的に革新的なアイデアや技術で、新たな産業の創出につながるイノベーションを生み出す企業を指す(例: ネット印刷大手のラクスル等)	一般的に個人事業主、フリーランス、理髪店や飲食店等、地域で小規模なビジネスを行う事業者を指す
成長方法	成長曲線: Jカーブ※ 成功すると、巨額のリターンを短期間で創出	成長曲線: 線形的※ ある程度のリターンを着実に創出
市場環境	市場の存在が不確実な環境のため、競争やタイミングが重要	市場が既に存在し、市場環境の変化は少ない
スケール	最初は少数だが、成長に伴い一気に多くの人に商品・サービスを展開できる	少数から徐々に商品・サービスを増やせる 少数のままでもビジネスが成立つ
資金調達	上場や買収によるキャピタルゲインを狙うベンチャーキャピタルやエンジェル投資家からの投資	金融機関等からの融資や自己資金

※成長曲線のイメージ(右図)

<スタートアップの特徴>

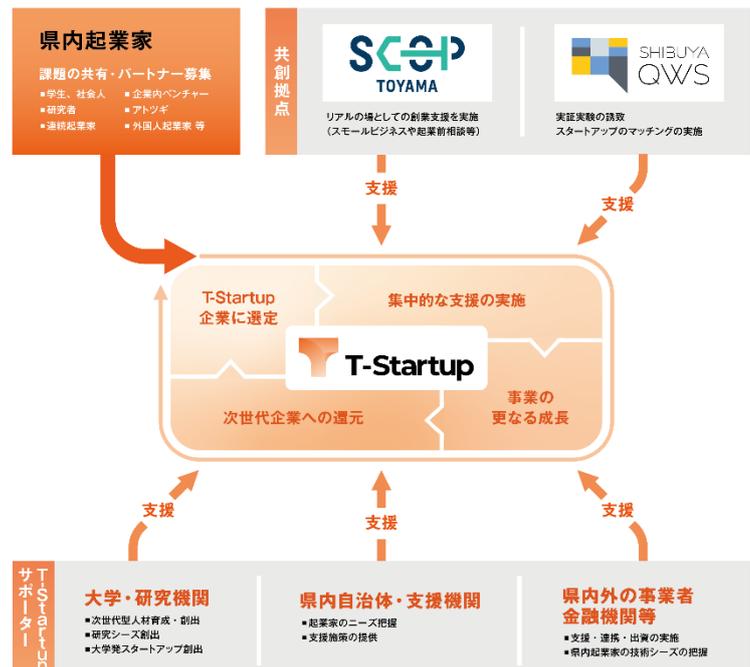
事業立上げ後の数年間は赤字となるものの、一定のタイミングで赤字幅が反転し、短期間で急成長を遂げ、莫大な利益をもたらす。



■スタートアップ・エコシステム

民間や大学、公的機関などがネットワークを作り、知識や資金を循環させて、スタートアップを継続して生み出し発展していくシステム

富山県におけるスタートアップ・エコシステムのイメージ(右図)



事業背景：成長戦略6つの柱のうち一つ

スタートアップ支援（意欲あるプレイヤーが起業に挑戦しやすい環境作り）を掲げ、富山県は「挑戦を応援する文化」を築こうと積極的に取り組みを進めています。

富山県成長戦略ビジョン

幸せ人口1000万

ウェルビーイング先進地域、富山を目指して



※ウェルビーイング (well-being):

世界保健機関 (WHO) 憲章の前文において、「健康とは、病気ではないとか、弱っていないということではなく、肉体的にも、精神的にも、そして社会的にも、すべてが満たされた状態 (=well-being) にあること」と定義

参考： <https://seichosenryaku-toyama.com/>

スタートアップ支援戦略

- **スタートアップ** (起業) に **チャレンジする人** が、県内でのびのびと活動できる環境づくり。
- スタートアップ企業に対する **集中的支援** や **ネットワークの構築**
- 代替わりで飛躍する **「跡継ぎベンチャー」** 候補を見つけ、支援。

意欲ある方が起業に挑戦しやすい環境を目指したい！

【事業実施の背景】 富山県成長戦略会議の委員コメント（抜粋）

令和3年3月29日（月）（テーマ：ベンチャー創業支援と規制緩和・官民連携）より

■新田 八朗／富山県知事

- ・富山県の開業率は47都道府県中の35位というデータもある。大きく成長するベンチャー企業や大学発のベンチャーが生まれにくいような環境にあることは否めない。これを何とか打開していきたい
- ・年齢やキャリアにかかわらず、誰でも起業にもチャレンジできるようなチャンスがあり、わくわくすることがたくさん起きるような富山県を目指していく。

■藤野 英人 委員／レオス・キャピタルワークス株式会社代表取締役会長兼社長

- ・2040年に勝ち抜く富山県になるため、必要なのは、ITエンジニアの大量育成。これをした県が抜きん出る。
- ・起業家教育や英語教育、シェアオフィス、インキュベーションセンター、ワーケーションやサテライトオフィスの拡充、多拠点居住の推進。この人すごいなという人をみんなで思い切り伸ばすということが大事。
- ・目標、スローガンも大事。例えば、2040年までに県内企業30社にIPOをさせるなど、実現可能性は別として宣言は大事。上場する会社を出すという目標を掲げると、それに対して人が動く。

■藤井 宏一 委員／マカイラ株式会社代表取締役CEO

- ・（ベンチャー創業、イノベーションといったことには）2種類の人が必要で、1つは突き抜けた熱意ある人材。もう一つは、IT、クリエイティブ、英語、国際、そういったスキルを持った人材。富山はどちらも足りない。保守的な風土が残り、人材的なレベルアップがまだできていない。
- ・高度知識産業人材というのは、県内で育成する必要もあるが、県外からも関係人口、移住人口を含めて誘致していく、これは中長期的な努力になる。

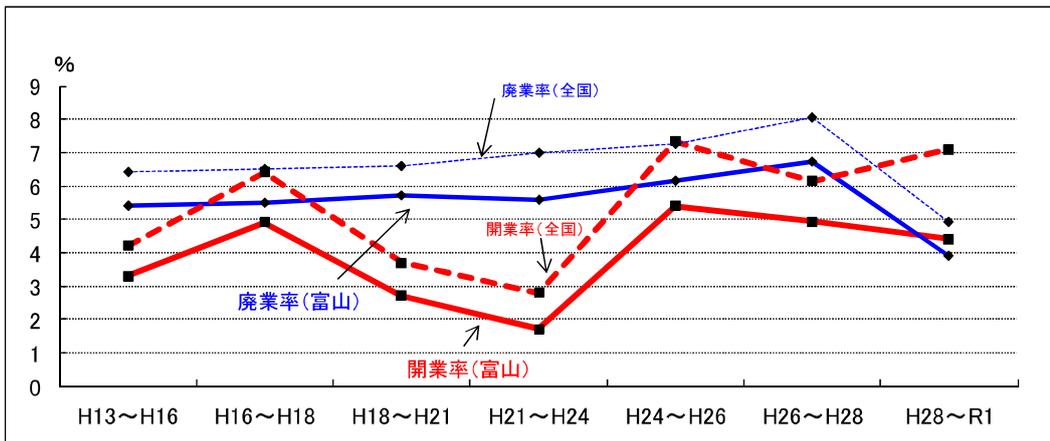
■高木 新平 委員／株式会社ニューピース代表取締役CEO

- ・身近なロールモデルがいれば、どういうキャリアを歩んだのか、こういうことができるんだと、よりイメージしやすい。地元に近いところにイメージがないと、結果的には、地元で未来を描きづらい。閉塞感があるということになって、東京や海外に出て行ってしまふ。それは機会損失なのではないか。

富山県の開業率・廃業率の推移

	富山県		全国	
	開業率	廃業率	開業率	廃業率
H13～H16	3.3	5.4	4.2	6.4
H16～H18	4.9	5.5	6.4	6.5
H18～H21	2.7	5.7	3.7	6.6
H21～H24	1.7	5.6	2.8	7.0
H24～H26	5.4	6.2	7.3	7.3
H26～H28	4.9	6.7	6.1	8.1
H28～R1	4.4	3.9	7.1	4.9

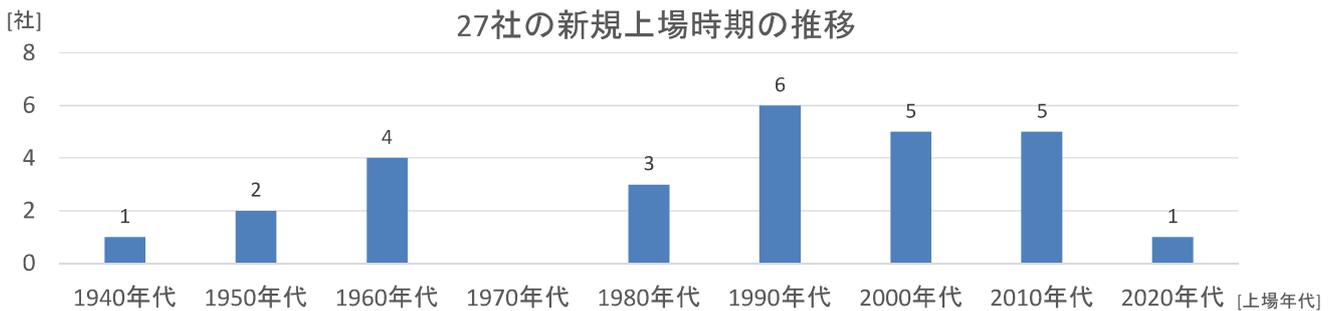
富山県		全国	
年平均開業数	年平均廃業数	年平均開業数	年平均廃業数
2,090	3,398	278,485	413,167
2,916	3,286	390,866	398,058
1,556	3,352	222,352	399,029
1,022	3,304	171,314	432,946
2,985	3,410	423,187	418,807
2,675	3,665	355,021	465,679
2,300	2,075	395,839	272,501



(出典) 総務省「経済センサス(基礎調査、活動調査)」
 ※開業数及び廃業数は事業所ベース(事業内容不詳等含む)
 ※開業率=ある特定期間における新設事業数年平均/期首存在企業数

富山県の上場企業

富山県内の上場企業数 27社 (令和3年3月29日時点)



2010年以降に上場した企業の一覧

企業名	本社所在地	業種	設立年	上場年	上場市場
ダイト(株)	富山市	医薬品製造	1942年	2010年	東証一部
黒谷(株)	射水市	卸売業	1985年	2011年	東証一部
三協立山(株)	高岡市	金属製品製造業	1960年	2012年	東証一部
(株)アイドマーケティング コミュニケーション	富山市	情報・通信業	1979年	2016年	東証一部
(株)富山第一銀行	富山市	銀行業	1944年	2016年	東証一部
(株)シキノハイテック	魚津市	半導体等製造業	1975年	2021年	JASDAQ スタンダード

(出典) (株)日本政策投資銀行「北陸ハンドブック2021年版」に商工労働部で一部追記

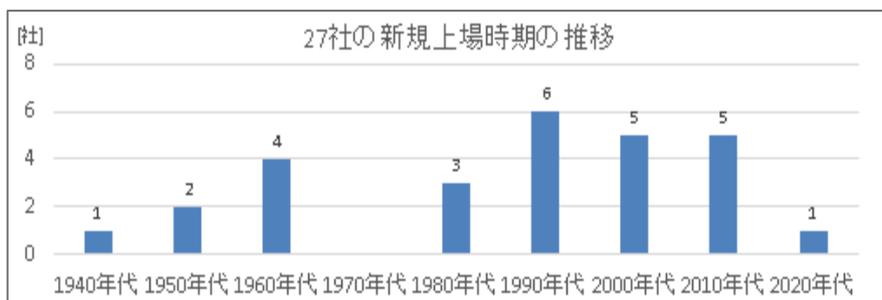
富山県成長戦略アクションプラン（令和5年度版）抜粋

（5）スタートアップ支援戦略

KPI

■ IPO 1社又は同等の企業価値を発現する企業複数社の創出、及び大学発ベンチャー企業 10社以上の設立

スタートアップ支援戦略は、真の幸せ（ウェルビーイング）戦略、まちづくり戦略、ブランディング戦略により進められた人材交流・人材集積を基礎として、本県経済の将来



富山県内の上場企業数 27社

の成長の種となる新たな企業を創出していく戦略です。富山県は県内の開業率も低く、2010年代以降の上場企業数も1桁です。また、大学発ベンチャーについても全国下位※となっています。こうした課題を強みに変えるべく、スタートアップ支援を抜本的に強化するとともに、その支援も戦略的にいき、県内のスタートアップエコシステム*の形成に向けて、まずはロールモデルの創出を目指します。

令和4年度には、職住一体の施設「SCOP TOYAMA」（県創業支援センター及び県創業・移住促進住宅）を開設し、創業支援サービスを提供するとともに、「T-Startup 企業」を6社選定し、突き抜けた成長性のあるスタートアップを集中的に支援しました。

令和5年度は、引き続き、T-Startup 企業に対する集中的な支援を行うとともに、スタートアップ創出に向けたネットワークの構築や気運の醸成に向けて、「SCOP TOYAMA」を中心に、スタートアップ支援のネットワーク構築の充実を図ります。そのうえで、シーズ案件の発掘を行うため、案件の調査や東京においてスタートアッププログラムを行います。その一方で、県内のウェルビーイングの向上に資するスモールビジネスの成長支援を行うことで、創業の裾野の拡大を図ります。

※ スタートアップエコシステム…企業や研究機関、公的機関などがネットワークを作り、知識や資金を循環させて、スタートアップを生み出しながら発展していくシステム

※最新の調査結果では44位に上昇

令和4年度大学発ベンチャー実態等調査（R5.6.2 都道府県別公表）

富山県 3社（全国最下位）→ 8社（44位）

石川県	22 (28位)
福井県	12 (40位)

令和 4 年度
とやまスタートアッププログラム in 東京



**TOYAMA
STARTUP
PROGRAM**
in TOKYO

PROJECT REPORT

成果報告書

令和 4 年度

とやまスタートアッププログラム in 東京 成果報告書

◆ 知事・講師からのメッセージ	1
◆ プログラム概要	2
◆ プログラム開講前のイベント	3
◆ スケジュール	4
◆ プログラムの様子	5
◆ DEMO DAY 2023	7
◆ DEMO DAY 2023 優勝・準優勝者からのコメント	15
◆ 受講生からのコメント	16

知事メッセージ



富山県知事
新田 八朗

富山県では、新しい富山の未来を描く「富山県成長戦略」を令和4年2月に策定しました。

この戦略の柱には、自分らしく生き生きと生きられること、主観的な幸福度を重視した、真の幸せ「ウェルビーイング」の向上を据えています。暮らしのなかの真の幸せを実感し、誇りと愛着を持つことができる富山県、また、そういう富山県に引き寄せられて、多様な人材が集積する「幸せ人口1000万〜ウェルビーイング先進地域、富山」の実現を目指していきます。

そのための施策の柱として、スタートアップ支援を掲げており、核となる突き抜けた人材が県内でのびのびと活躍しやすくなるよう環境整備を進めていきたいと考えています。起業家が生まれ、成長できる環境を構築し、移住者を含めた多様な人材による活発な創業を促進していきます。

本県が全国の自治体としては初の取組みとして開始した、東京で移住と起業を併せて支援するこの「とやまスタートアッププログラム in 東京」も重要な支援施策の一つです。第4期生の皆様には、起業家教育の第一人者で本県出身の熊野神戸大学教授の熱意あふれる指導のもと、7か月間、日々研鑽に努められ、講義や実地研修等を通じてビジネスプランを磨き上げられました。

本プログラムの実施にあたり、熊野先生をはじめ、ご協力をいただいた講師陣、県内企業、関係の皆様へ深く感謝申し上げます。最終発表会の優勝者ほかファイナリスト8組、そして受講生の皆様全員が、本県に移住してビジネスプランを実現し、大活躍されることを大いに期待しています。県としても全面的にバックアップしていきますので、ぜひチャンスがあり、夢を叶えることができる富山県で、共に、ワクワクする新しい未来をつくっていきましょう。

講師メッセージ



とやまスタートアッププログラム in 東京 監修
神戸大学 産官学連携本部 教授

熊野 正樹 (富山県出身)

日本政府は、「スタートアップの育成」と「地方創生」を国家戦略の重要な柱として位置付けています。我が国が目指すべき姿として、「我が国の経済成長の起爆剤」となり、「世界共通の社会課題の解決に貢献」するスタートアップが、自発的・連続的に創出する社会の実現を目指しています。政府は2022年を「スタートアップ創出元年」と位置づけて、スタートアップの育成を本格化しています。また、地方創生の観点からも、地域での有望な起業家の発掘に可能性を見出しており、地方から世界市場を目指すスタートアップへの期待は非常に高まっています。

一方、地方創生の鍵は、若者の地方への定住であり、そのためには、若者の仕事が地方に必要なようになってきます。若者の仕事が地方に十分になるのであれば、自ら起業して、地方に魅力ある仕事を創るということもその解決策となります。

このような中で、本県への移住・創業を希望する富山県外在住の若者を対象とした起業家育成講座「とやまスタートアッププログラム in 東京」は、全国初となる非常に意義のある取り組みです。

スタートアップ人材においても、東京一極集中と言われますが、東京が地方出身者の集まりだとするならば、一定数は富山県出身者や富山にゆかりのある方であり、実際にそのような優秀な方が多数受講され、富山での起業に向けて、大変熱心に、かつ楽しくプログラムが進行いたしました。

多様な受講者によるコミュニティが形成され、富山県や県内企業、ベンチャーキャピタル等の支援企業の協力により、富山県におけるスタートアップエコシステム構築の大きな一歩を踏み出しています。この取り組みを一層強化し、富山から日本を、そして、世界を変えるスタートアップが創出されると信じています。

プログラム概要



富山県では、国の起業支援金（東京 23 区からの移住・起業で最大 300 万円支給）制度の創設を受け、全国の自治体としては初めて、富山県へ移住し起業を希望する方を支援するため、東京都内での起業家育成プログラム『とやまスタートアッププログラム in 東京』を令和元年より開講しています。

今年度は、県内のスタートアップ機運醸成及び東京⇄富山のネットワーク強化を図るため、県内においても同時開講しました。

令和 4 年 7 月 16 日（土）より開講。講師には起業家教育の第一人者である神戸大学 産官学連携本部 熊野 正樹 教授（本県出身）を迎え、協賛企業からの参加者を含む 28 名でスタートしました。

4 期受講生概要：＜内訳＞計 27 名

受講期間：令和 4 年 7 月 16 日（土）～令和 5 年 2 月 18 日（土）※全 8 回

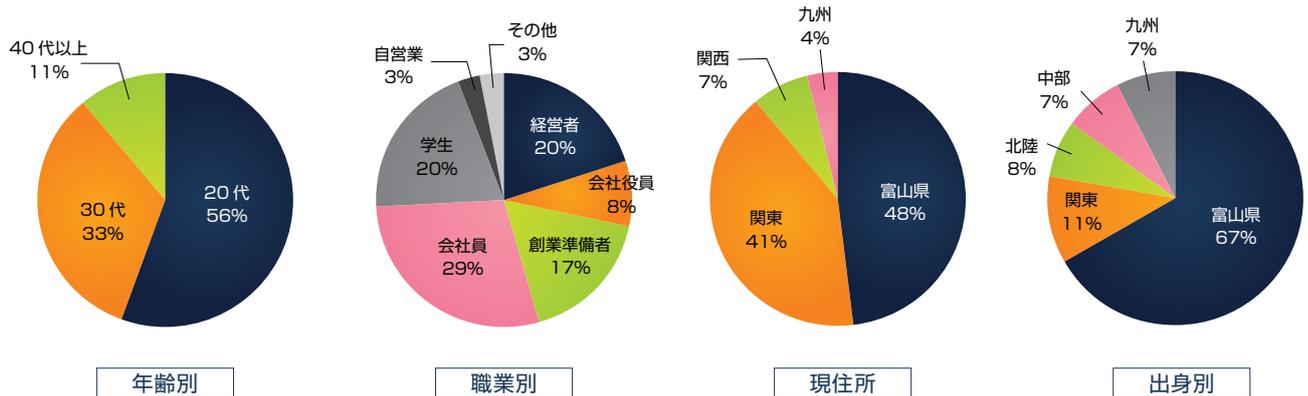
募集期間：令和 4 年 5 月 23 日（月）～6 月 30 日（木）

対象：県内もしくは県外在住で、本プログラムを受講後 2 年以内（学生の場合、卒業後 2 年以内）に富山県で起業し、移住を希望する概ね 18 歳から 40 代の方

受講料：1 万円（税込）

平均年齢：30.3 歳

＜4 期受講生内訳＞計 27 名（うち修了生 21 名）



プログラム開催前のプレイベントとして
 ウェビナーを開催
 令和4年6月19日(日)

「スタートアップと地方創生」をテーマに 豪華なパネリストをお呼びして
 プログラム監修の熊野教授と“富山県”でのこれからの可能性を熱く語りました

TOYAMA STARTUP PROGRAM in TOKYO PRESENTS

とやまスタートアッププログラム in 東京

ライブ配信
**スタートアップと
 地方創生**

6/19(日) 19:00 - 20:30
 参加無料 事前登録制

パネリスト
 レオス・キャピタルワーク株式会社
 代表取締役会長兼社長・
 最高投資責任者 (CIO)
藤野 英人 氏

パネリスト
 富山県
 知事政策局長
三牧 純一郎 氏

パネリスト
 エムスリーソリューションズ株式会社
 代表取締役社長
中村 利江 氏

パネリスト
 神戸大学 教授
熊野 正樹 氏

6/19(日)
 開催

パネリスト	藤野 英人 氏	レオス・キャピタルワーク株式会社 代表取締役会長兼社長・最高投資責任者 (CIO)
	中村 利江 氏	エムスリーソリューションズ株式会社 代表取締役社長
	三牧 純一郎 氏	富山県 知事政策局長
	熊野 正樹 氏	とやまスタートアッププログラム in 東京 監修 神戸大学 産官学連携本部 教授



スケジュール

回	実施期間		開催場所	講義内容
1	令和4年7月16日(土) 13:00～16:45	<開講式>	富山	ビジネスプランの検証、ピッチ演習、ビジネスプラン作成講座 【基調講演】 一般社団法人 AgVenture Lab 代表理事 理事長 荻野 浩輝 氏 「スタートアップが地球と子供たちの未来を救う」
	令和4年7月17日(日) 9:30～14:10	講演・県内企業視察	富山	前田薬品工業(株)などが手掛ける美と健康の総合施設 「ヘルジアン・ウッド」(立山町)の視察 前田薬品工業(株) 代表取締役社長 前田 大介 氏による特別講演
2	令和4年8月6日(土) 13:00～17:00	ビジネスプランの検証 ビジネスプラン作成講座	東京 富山	ビジネスプランの検証、ピッチ演習、ビジネスプラン作成講座
3	令和4年9月3日(土) 13:00～17:00	ビジネスプランの検証 ビジネスプラン作成講座	東京 富山	ビジネスプランの検証、ピッチ演習、ビジネスプラン作成講座
4	令和4年10月1日(土) 13:00～17:00	ビジネスプランの検証 ビジネスプラン作成講座	東京 富山	ビジネスプランの検証、ピッチ演習、ビジネスプラン作成講座
5	令和4年11月5日(土) 13:00～17:00	ビジネスプランの検証 ビジネスプラン作成講座	東京 富山	ビジネスプランの検証、ピッチ演習、ビジネスプラン作成講座
6	令和4年12月3日(土) 13:00～19:00	ビジネスプランの検証 ビジネスプラン作成講座	富山	ビジネスプランの検証、ピッチ演習、ビジネスプラン作成講座 【知事との意見交換】
	令和4年12月4日(日) 10:00～14:00		富山	個別相談会@SCOP TOYAMA
7	令和5年1月14日(土) 13:00～17:00	DEMO DAY 2023 セミファイナル	東京 富山	ビジネスプラン発表(セミファイナル) DEMO DAY 2023 ファイナリスト選考会
8	令和5年2月18日(土)	DEMO DAY 2023	東京	【基調講演】 レオス・キャピタルワークス株式会社 代表取締役会長兼社長・最高投資責任者(CIO) 富山県成長戦略会議委員 藤野 英人 氏 「日本の変化とこれからの起業家のはたす役割」 【ビジネスプラン発表】 ベンチャーキャピタル等を招聘した ビジネスプラン成果発表会

開講式の様子 (富山県内)



東京都内での開講は AgVenture Lab



富山県内にてプログラム開講



立山町「ヘルジアン・ウッド」視察





とやま
スタートアップ
プログラム in東京

DEMO DAY 2023



日時 2023年 2月18日 土 13:00-17:30

会場 AgVenture Lab

主催 富山県

とやまスタートアッププログラム in 東京 DEMO DAY 2023

主 催



GOLD SPONSOR



農林中央金庫

SILVER SPONSOR



北陸銀行

BRONZE SPONSOR



富山第一銀行



北陸電力グループ

協 力



Ag Venture Lab

(※五十音順)

TOYAMA STARTUP PROGRAM in TOKYO DEMO DAY 2023

【主 催】

富山県

【会 場】

AgVenture Lab

東京都千代田区大手町 1-6-1 大手町ビルディング 9 階

【問い合わせ先】

富山県知事政策局 成長戦略室 創業・ベンチャー課

Tel: 076-444-8908 Email: aseichosenryaku@pref.toyama.lg.jp

とやまスタートアッププログラム in 東京 DEMO DAY 2023 について

「スタートアップの創出」に力を入れる富山県では、地方の自治体としては全国初となる都内での起業家育成プログラム『とやまスタートアッププログラム in 東京』を開講しています。

今年度は、県内のスタートアップ機運醸成及び東京⇄富山のネットワーク強化を図るため、県内においても同時開講しました。

本プログラムの集大成として、ファイナリスト8チームが発表する DEMODAY を実施します。

審査にあたっては、スタートアップへの投資判断をベースに①市場性、②独創性、③実現可能性、④富山県（社会）へのインパクト、⑤プレゼンテーションの内容の5つのポイントを重視します。



プログラム Program

- 13:00 — 開会挨拶
- 13:05 — 審査員紹介・審査基準発表
- 13:10 — ビジネスプラン発表(前半)
- 14:25 — 休憩
- 14:40 — ビジネスプラン発表(後半)
- 15:45 — 休憩
- 16:00 — 基調講演
- 16:50 — 表彰式
- 17:25 — 閉会挨拶
- 17:30 — 終了

※スケジュールは前後する可能性があります。

賞 Awards

- 優勝
- 準優勝
- 協賛企業賞

基調講演 Keynote speech

「日本の変化と
これからの起業家のはたす役割」



藤野 英人 Hideto FUJINO

レオス・キャピタルワークス株式会社
代表取締役会長兼社長・最高投資責任者(CIO)

1966年富山県生まれ。国内・外資大手投資運用会社でファンドマネージャーを歴任後、2003年レオス・キャピタルワークス創業。主に日本の成長企業に投資する株式投資信託を運用。東京理科大学上席特任教授、早稲田大学政治経済学部非常勤講師、叡啓大学客員教授。
一般社団法人投資信託協会理事。



就活ラジオ

就活アップデート事業

碓井 一平 / 永平 章太

上辺を取り繕う就活からの脱却。

入社後に求められるスキルをプログラム内で徹底的に鍛えることで、全国の優良企業の最終選考の切符を獲得する。くだらないPR合戦を飛び越え、素の自分が評価される就職を。



Chapter One

ライフログ事業

平井 知世

ビジネスパーソンが隙間時間にスワイプするだけで時間のダイエットが出来るアプリ。API、GPSを用いて自分の読んだ本や行った場所などを取得し、それらに対してスワイプしていだけで、AIが好き嫌いなどをグラフ化しライフログが取れ、自己分析を行ってくれる。自分のライフログが整理され、忙しい中でも物事の優先順位や自分にとっての幸せを見失わないようにサポートします。



株式会社 IoTRY

AI・IoTによる中小製造業の工場機械監視システムの開発事業

加藤 哲朗

日本を支える中小製造業は、生産機械の停止による損失に頭を悩ませています。スマートファクトライは、中小製造業の生産設備が停止し、工場に損害がでる現状を外付けのセンサを使ったIoTと予測モデルを組み込んだAIで打開します。富山から世界へサービスを展開していきます。



Catchee

居酒屋キャッチのDXサービス

盛永 真由

外食する人のお店を探すのが面倒という課題と、飲食店の来客が少ない時間の生産性が低いという課題を居酒屋キャッチのDX化で同時解決します。キャッチは上記の課題を解決できる良いモデルにも関わらず、歩行者の進路を妨害するため違法とされていますが、Catcheeではキャッチをアプリ上で可能にし合法化します。



きやりこん.com

働く人の不調を未然に防ぐ「オンライン従業員ケア」事業

下平 光明／上松 恵実／中田 諒

医療介護施設経営者が抱える定着課題を、働く人の不調を未然に防ぐ「オンライン従業員ケア」で解消。①独自診断ツールで従業員コンディションを可視化 ②オンライン面談でコンディションを言語化 ③言語化データ分析の3ステップで従業員の不調の原因に早期からアプローチ。離職コストを浪費する構造からの脱却を実現する。



クローZ

Z世代向け洋服シェアリングサービス

北村 佳乃

多くの女性がおしゃれを楽しんでいます。しかしながら、収納に困るほど洋服を持っていても、次に着たい洋服が自分のクローゼットにありません…。そうしたとき、SNSで見た素敵な女性の洋服を着られたらどうでしょうか？

それを実現するのが、Z世代向け洋服シェアリングサービスです。



チーム育児

制作物3D データ化事業

坂井 友樹

親にとって子どもが一生懸命制作した作品は「宝物」です。

しかし、その「宝物」のうち、特に立体的な作品の多くは、時間が経つと劣化し捨てられているという現状があります。

そこで私達は、「親が子どもの立体作品をいつまでもキレイな状態で飾る・保管する」という課題を、3D データ化技術を使ってスマホ 1 台で解決します。



株式会社 ModelingX

「MELIFE(ミライフ)」理想の暮らしをシミュレーションする地域密着型メタバース事業

山田航大／織田拳丞

「MELIFE」はバーチャル空間にある暮らしの体験場で、好きな場所で自分らしく生きられる世界を創っています。「IF」の未来に思いを巡らせ、理想の暮らしを形にできるコンテンツを用意しています。暮らしの中核である家、周辺環境、人と人とのコミュニケーションが存在するコミュニケーションプラットフォームです。



安喜 理紗 Risa AKI

株式会社 iSGS インベストメントワークス
インベストメント・マネージャー

ユナイテッド株式会社に新卒入社後、同社の主力ソーシャルゲームの国内外のマーケティング担当として、広告出稿、イベント運営、他社コラボレーション等に従事。

その後ベンチャーユナイテッド株式会社へ出向、シード期以降のスタートアップ投資、及び投資先支援に従事。

2020年7月、株式会社 iSGS インベストメントワークスに入社。

新規案件のソーシング、デューデリジェンス、投資判断、契約・投資実行実務、投資先支援を主に担当。



荻野 浩輝 Koki OGINO

一般社団法人 AgVenture Lab
代表理事 理事長

1990年農林中央金庫入庫。2000年 UC-Berkeley に留学。

2017年デジタルイノベーション推進部新設、執行役員同部長就任。

2019年5月 AgVenture Lab を設立、代表理事理事長就任。

2021年4月農林中央金庫特別参与就任。

神戸大学アントレプレナーシップセンター客員教授。



白川 智樹 Tomoki SHIRAKAWA

株式会社 mint
ジェネラル・パートナー

2008年サイバーエージェントに新卒入社。

広告部門にて営業職、ゲーム関連子会社にてプロデューサー職 / 事業責任者として従事。

2013年よりサイバーエージェント・キャピタルで創業期のスタートアップの投資支援を担う。

2018年よりアプリコット・ベンチャーズを設立し1号ファンドを組成。

2021年 mint を設立、ジェネラル・パートナーに就任。慶應義塾大学 経済学部卒。



田村 朋之 Tomoyuki TAMURA

ほくほくフィナンシャルグループ
経営企画部 兼 営業戦略部 マネージャー

2004年、北陸銀行に入行。

富山・石川・東京・北海道と幅広い営業現場でコンサルティング業務中心に従事したほか、本部にて企業再生支援や中期経営計画の策定、組織改正立案、法人営業企画など様々な分野に携わる。

2022年10月に、スタートアップ企業を支援するファンド及び組織体制を作り上げた。

現在は、ほくほくフィナンシャルグループの DX 戦略策定及び営業面の DX 化を推進する業務に従事。

スタートアップ企業との協業を模索している。



萩谷 聡 Satoshi HAGIYA

株式会社 ANOBAKA
ジェネラルパートナー

2013年3月東北大学大学院理学研究科修了。在学中は自身で Web サービスを立ち上げ、運営。
2013年 KLab 株式会社に入社後はゲーム事業部にてモバイルゲームの運用、新規ネイティブゲームの立ち上げに企画として従事。
2015年4月より KLab Ventures 株式会社に参画し、複数の投資先ベンチャーの支援を実施。
2015年10月に株式会社 KVP に参画し、30社以上の投資実行、支援を実施。
2020年12月 ANOBAKA パートナー就任。



服部 将大 Masahiro HATTORI

W 株式会社
パートナー

2008年三井住友銀行入行。2010年より SMBC ベンチャーキャピタルへ発足時メンバーとして出向。
2018年、日米で VC 投資を行う DNX Ventures に参画し主にインダストリー SaaS 領域での投資を実施。
2020年から W に参画し、主に toC 領域でシードからシリーズ A をメインに GP としてファンド運営を行う。
これまでの主な投資先は、スマートニュース、グッドパッチ、チームスピリット、クックビズ、Kyash、ペイトナー、TableCheck、UPDATER など。
これまで IPO7社、M&A6社を果たす。



穂積 あいこ Aiko HOZUMI

三菱 UFJ 信託銀行
証券代行営業推進部 調査役

2011年大学卒業後、ブリヂストンソフトウェア株式会社にて基幹システムのアプリケーション開発に従事。
2015年に野村証券株式会社へ入社。
個人法人への資産運用の提案から IPO や M & A の営業を経験し、2020年から三菱 UFJ 信託銀行株式会社にて IPO 関係人である証券代行機関として IPO 準備企業へ上場に向けた株式実務、資本政策、ガバナンスのサポートを行う。



三牧 純一郎 Junichiro MIMAKI

富山県
知事政策局長

東京大学経済学部卒。2003年に経済産業省に入省後、製造産業局繊維課、内閣府政務官秘書官、中小企業庁創業・新事業促進課、商務情報政策局クールジャパン政策課長を経て、2020年7月に富山県に着任。
現在、知事政策局長として、富山の飛躍に向け、創業・ベンチャー支援やカーボンニュートラル実現、DX等の政策課題を部局横断で強力に推進するため奔走中。

東京都「AgVenture Lab」にて「DEMO DAY 2023」実施の様子



東京都「富山はま作」にて修了式・懇親会





DEMO DAY 2023 GrandPrix 優勝 VOICE

<優勝> 盛永 真由 / Catchee 居酒屋キャッチの DX サービス

今回のプログラムで学んだことは以下の3つです。

① 人的ネットワーク

今まで他大学・社会人と関わる機会が無かったのですが、今回のプログラムで多くの学生・社会人と繋がる機会になったので大変良かったです。このプログラムによる縁で長期インターン先が決まったり、エンジニアになってくれる方が見つかったり、起業の相談をしあえて高め合える仲間や講師・県庁の方々や仲良くなれたり自分のネットワークが大きくなったと感じます。また、VCの方々とも直接お話ができる機会があり、自分の事業を上げていく上で有益な意見をいただき繋がりを持つこともできました。本プログラムでの縁を大切に、今後も交流を続けていけたらと思っています。

② ピッチのやり方

大学の授業等でピッチ資料を作ったことはあったものの、ただビジネスプランをスライドに落とし込んでいただけでしたが、今回のプログラムで VC の

前で話すためのより実践的なピッチの作り方について知ることができました。話し方はどうすれば良いか、ストーリー性を持たずにはどんな工夫をすべきか等を意識するようになり、今までのピッチに比べ、メッセージ性のある分かりやすいピッチができるようになったと成長を感じます。

③ 自分のビジネスプラン

これが自分の中で一番大きく得たものだと思います。私は自分のビジネスプランを持っていない状態でこのプログラムに参加しました。すでに起業されている参加者が多かったため、自分のビジネスプランを持ってない私は大丈夫なのだろうか…と心配していました。とにかく自分の実体験からベインを見つけ出し、それに基づいてプレゼンをするところ、講師の方や参加者の方々からワクワクするようなFBをたくさんもらいアイデアがブラッシュアップされ今のサービスができました。今までは漠然と起業したいと思っていましたが自分のビジネスプランができてやっとスタートラインに立てたような気が

がしますし、半年間FBをくれ続けた講師・参加者の方々には本当に感謝しています。

今回のプログラムに参加して、自分が大きく変わったターニングポイントだったと感じます。元々起業したい気持ちはあり大学でも起業家人材論を専攻していたものの具体的なビジネスアイデアはありませんでしたが、今回のプログラムに参加して講師の方々・受講生の仲間からのフィードバックがあったおかげで自分がふと思いついたアイデアが段々ブラッシュアップされてビジネスプランを確立することができました。また、様々な繋がりもできました。今まで社会人の方と話す機会はそれまであまりありませんでしたが、今回で社会人の方々話す耐性がつきましたし、受講生（碓井さんや加藤さん）の会社でインターンすることにもなりました。本当に参加してよかったと思います。来年も参加する予定なので、よろしく願います！



DEMO DAY 2023 Second Prize 準優勝 VOICE

<準優勝> 加藤 哲朗 / 株式会社 IoTRY AI・IoT による中小製造業の工場機械監視システムの開発事業

今回のプログラムで学んだことは3つあります。

① スタートアップのピッチの仕方を学べたこと

私はこれまで、いろいろなピッチイベントに参加してきました。ただ、ピッチの仕方は独学で審査員が理解できないままピッチが終わったことが何度かありました。今回のプログラムを通して、審査員にとって理解しやすく、投資したくなる資料作りのスキルを学ぶことができました。

② 切磋琢磨できる仲間に出会えたこと

ピッチ自体は月に一回でしたが、資料作りにはかなり時間がかかりました。これまでは資料は一人で

黙々と作ることが当たり前でしたが、今回は、他の起業家と夜中まで資料作りやピッチ練習を行いました。それぞれのスライドに特徴があり、それぞれのいいところを吸収し自分もレベルアップすることができました。こういった経験は非常に重要だと感じました。

③ 富山から世界を目指す起業家マインドが育生えたこと

これまで、富山県でビジネスを行って来ましたが今回のプログラムを通して、自分のビジネスアイデアを、指導して頂いた先生方や新田知事にピッチする機会を多くいただけました。その結果、なぜ、私が解決しないといけないのか、課題の大きさなど、

再度強く認識することができました。今回のプログラムを通して富山から世界へビジネスを展開していること強く考えるようになりました。

今回のとやまスタートアッププログラムを通して、仲間たちと切磋琢磨することの重要性や正しいピッチの仕方など多くのことを学ぶことができました。時には、資料がうまく作れず苦労することがありましたが、まさに「成功が学び」という言葉のように、挑戦することに意味があると感じ、最後まで全力で取り組むことができました。講師の先生方、運営スタッフの方々、本当にありがとうございました。

DEMO DAY 2023 協賛企業賞 受賞結果



働く人の不調を未然に防ぐ
「オンライン従業員ケア」事業
きやりこん .com
(下平 光明 / 上松 恵実 / 中田 諒)



就活アップデート事業
就活ラジオ
(碓井 一平 / 永平 章太)



AI・IoT による中小製造業の工場
機械監視システムの開発事業
株式会社 IoTRY
(加藤 哲朗)



働く人の不調を未然に防ぐ
「オンライン従業員ケア」事業
きやりこん .com
(下平 光明 / 上松 恵実 / 中田 諒)



働く人の不調を未然に防ぐ
「オンライン従業員ケア」事業
きやりこん .com
(下平 光明 / 上松 恵実 / 中田 諒)

VOICE



井城 龍昇

とやまスタートアッププログラムに参加し、本当に良かったと感じています。講師の方々による講義は、多くの学びが得られた有意義な時間でした。また、自分やメンバーのビジネスプランに対する先生方のフィードバックからは、毎回新たな気付きや学びが得られました。このプログラムで得た最も大きな財産は、仲間との出会いです。富山への想いを持ち、いつでも本気で全力な仲間との出会いに、会う度にたくさんの刺激を受けていました。たくさんの素敵な仲間との出会いに感謝しています。このプログラムで得たことや学んだことを大切に、富山と社会へ何らかの形で貢献できるよう、今後に活かしていきます。本当にありがとうございました！



上松 恵実

とにかく実践あるのみ!のプログラム。毎回全員のピッチ機会があり、講師陣からの充実のフィードバックを次にどう活かすか、の繰り返しなので、とにかく鍛えられます。表面的なアドバイスではない、事業の本質を突く言葉に、毎回相当打ちのめされました…!が、本気のフィードバックで鼓舞してもらえるからこそ、まだまだ進化できるんだ!と信じて突き進めたのだと思います。参加前は直接のご縁がなかった富山県ですが、このプログラムを通じてチームを支えてくれる仲間、互いに意見交換しあい、最終プレゼンギリギリまで粘ってやるという物凄い気概を持つ、富山にゆかりのある同期と出会い、8か月を共に切磋琢磨できました。富山県庁の皆様の手厚いサポートにも心から感謝です。ありがとうございました。



碓井 一平

今回の参加目的は、自分たちの事業をスタートアップの道に乗せる事が目的であったので、満足いく結果が得られました。とは言え、片輪が精一杯という実感、まだまだですね。一番のわくわくは、最終日の審査員が素晴らしかった。明らかに富山でやるビジコンと違い、その質問とフィードバックに感激しました。またはじめて優勝、準優勝にも納得できました。この人選と采配に熊野先生はじめ運営の方々に脱帽です。大変お世話になりました。ありがとうございました。



織田 拳丞

私たちは既に起業していて、事業内容もある程度決まった状態での参加になりましたが、まだ詰め切れてない部分や、もっと改善できる部分を見つけることを目的にしていました。結果としては良かったと思っています。熊野先生、松田さんをはじめ、受講生の方々からもたくさんのフィードバックが得られました。そして、弊社の中でその意見を基に議論ができ、さらにプロダクトに磨きがかかったと実感しています。本当にありがとうございました。今回のプログラムで得た知識、経験、仲間をフルに活かして、富山県から生まれたスタートアップ企業になることが皆様への恩返しだと思いますので、死ぬ気で頑張りたいと思います！



北村 佳乃

漠然と起業への憧れがあるなかで当プログラムを知り、具体的なアイデアやステップも分からない状態での参加でしたが、自分にとって非常に人生の転機となるようなものでした。自分の原体験から課題を探し、その課題を一般化し、ヒアリングをする、そうやってようやく課題を見つけ出し、またそこに適切なソリューションを考えていく、言葉では分かっているにもかかわらず非常に難しいものだと思います。講師の先生が仰っていたことで感動したことがあります。その内容は、顧客自身はこんなときにこんな課題をもって、こうやって解決したい、なんて具体的な言葉は持っておらず、その潜在的な課題とソリューションを言語化するのがビジネスだ、というようなものでした。社会をどんな風に変えたいのか、明確なビジョンを軸として、成功するまで挑戦していきたいです。



坂井 友樹

私は本プログラムに参加して良かったと感じています。なぜなら、今まで自分の中にあった思いを人に伝えられたからです。私の周りには「起業」という視点を持った人はおらず、今回「起業」という共通点を持った仲間と出会えたことは、私の人生としても大きな意味がありました。講師の方々、受講生に対してリスペクトを持って接されており、また、運営スタッフによる手厚い活動環境の構築のおかげで、私は本プログラムを楽しみながら取り組むことができました。私は、今回の経験は今後の活動の大きな後ろ盾になると期待しています。本プログラムで得た経験を軸として、アイデアのブラッシュアップを続け、将来起業できるように頑張っていきます。

VOICE



島崎 達朗

今まで当プログラムのように一から事業について体系立てて学んだことがなく、今回より良い知識と出会いを頂いたことに感謝申し上げます。今回のプログラムを通して、何よりも分かったことは私自身のやっていきたい方向性がスタートアップでなく、どちらかと言えばスモールビジネスであったということです。ただ私自身としてはスタートアップを学び、富山に関わることができたことを非常に嬉しく思います。関係者の皆様、この度はプログラムの企画運営ありがとうございました。



下平 光明

このプログラムを通じて自分たちの事業にとことん向き合うことが出来ました。本当に講師の皆さんの講義は本当に最高でした。「先に資金調達を済ませているスタートアップはどうやって歩んできたのか」といった視点でのプログラム内容は、まさに僕たちが学びたかったことだったので、教えていただいた全てを貪欲に吸収しようとしてきました。講師と受講生のステージがこれ程近いプログラムもそんなに無いと思いますので、スタートアップ起業家たちにとってはこんなありがたい環境はないと思います。また、富山県という地域プログラムでありながら、東京と富山の2ヶ所同時開催で学べるというのも、この「とやまスタートアッププログラム in 東京」ならではの魅力だと思います。東京は勿論のこと、富山県内にいる同期との繋がりができたのも僕たちの財産になったと感じました。



中田 諒

協賛枠として参加し、企業では得られない経験ができたので、参加して非常によかったと感じています。まずビジネスプランを考える際の課題認知の方法が、お客様ありきで、その課題に沿って考えればよいサラリーマンとしての活動とは全く違うことができたのが良かったです。さらに、熱意ある方々との交流もよかったです。普段はベターであればよいと考えてしまいましたが、皆さんベストを尽くすように文字通り「骨を折っている」と感じました。この熱意はなかなか味わえません。また、講師陣、県庁の方々にも大変尽力いただいたこともあり、素晴らしいプログラムになったと思います。今後また多くの卒業生を輩出し、富山へ地域貢献できる人材を生み出してほしいです。



山田 航大

スタートアップ起業家にとって、ゼロイチを作る最高のプログラムです。同じ志を持つ人が集まり、毎月ピッチをしてお互いにフィードバックをし合うので、自分のやりたいことに向き合うことができました。講師の皆様からも、都会にいるスタートアップの情報をいただくなどして、視座を高めることができました。地方にはスタートアップが少なく、まだまだ都会との情報量のギャップがあるので、大変勉強になりました。おかげさまで、本プログラム中にVCからの資金調達をすることができました。今回共にブラッシュアップしてきた起業家仲間と、全国・世界に価値を届けるため、今後も情報交換や励まし合うなどして挑戦し続けたいと思います。



永平 章太

正直最初は代表と一緒に行かなければならないということで、行く気のなかったプログラムに急遽誘われた感覚でした。本業で忙しいのに、なんでこんなことしなければいけないのだろう、今こんなことしている暇ない、と資料を作りながら思うことも多々ありました。しかし、ピッチを作り込めば作り込むほど、現状の自分たちの課題や、強みの言語化ができ、また、講師の鋭い壁打ちに答えることでたくさんの気づきや学びがありました。このプログラムの価値として、仲間を作れること、ピッチを何度も作り直せる、作り込めること、そして講師の方々から手厚く何度でも壁打ちやメンタリングをしていただけることを強く感じました。この期間の学びを今後とも事業に生かしていきたいです。ありがとうございました。



平井 知世

今回、初めてこういうプログラムに参加したので、他と比較することが出来ないのですが富山限定で起業を目指している人と出会い、その方たちと一緒にピッチ練習できて楽しかったです。ピッチの作り方というところが一番勉強になりました。また富山出身じゃなくても富山で起業したいと思っている人にも出会いました。今回はピッチメインでプロジェクトを進めてきましたが、市場調査とかもっと実践的に行動を移すところまでの話があったらもっと良くなると思いました。大学卒業してから、皆で一つの目標を目指して行動を起こす経験が、あまりなかったので文化祭のような青春の気持ちで出来ました。色んな方と繋がることが出来て感謝の気持ちでいっぱいです。



【問い合わせ先】 富山県 知事政策局 成長戦略室 創業・ベンチャー課

Tel: 076-444-8908

Email: aseichosenryaku@pref.toyama.lg.jp

<https://toyama-startup.com/>

