

# おきなわスタートアップ・エコシステム発展戦略

令和 5 年 12 月

おきなわスタートアップ・エコシステム・コンソーシアム

# 目次

第一章	総論	1
1.	スタートアップの可能性と期待	1
(1)	スタートアップの躍進	1
(2)	スタートアップ・エコシステムの整備	1
2.	沖縄におけるスタートアップ・エコシステム構築の意義	1
3.	戦略策定の目的	2
4.	戦略の位置づけ	2
5.	推進体制	2
6.	戦略の期間	2
第二章	スタートアップとは	3
1.	スタートアップの特徴	3
2.	沖縄におけるスタートアップの定義	4
3.	スタートアップとオープンイノベーション	5
4.	スタートアップの成長ステージについて	7
(1)	スタートアップ予備軍	8
(2)	プレシード期	8
(3)	シード期	9
(4)	アーリー期	10
(5)	ミドル期	11
(6)	レイト期	11
5.	スタートアップの Exit について	13
(1)	IPO とは	13
(2)	M&A とは	14
(3)	Exit to Community について	15
第三章	スタートアップを取り巻く現状と課題	16
1.	日本におけるスタートアップを取り巻く現状	16
(1)	データで見る日本におけるスタートアップの現状	16
(2)	国の取組	23
2.	沖縄のスタートアップを取り巻く現状	26
(1)	データで見る沖縄におけるスタートアップの現状	26
(2)	スタートアップの活動の現状	28
3.	沖縄におけるスタートアップ支援	30
(1)	スタートアップ支援の枠組み	31
(2)	スタートアップ支援の課題	35
第四章	おきなわスタートアップ・エコシステムについて	39
1.	おきなわスタートアップ・エコシステムとは	39
2.	おきなわスタートアップ・エコシステム・コンソーシアムについて	39
3.	おきなわスタートアップ・エコシステムのステークホルダーについて	40

(1) ステークホルダーについて .....	40
(2) ステークホルダーの役割について .....	41
第五章 エコシステム発展の方向性 .....	46
1. 目指す姿 .....	46
(1) チャレンジ文化が根付いた地域 .....	46
(2) 沖縄の持続的発展に寄与するエコシステムの形成 .....	46
(3) 世界のエコシステムとつながり相互に発展する地域 .....	46
2. 取組の方向性 .....	47
(1) 多様な人材の育成と誘致 .....	47
(2) 成長を加速させるプラットフォームの形成 .....	47
(3) オープンイノベーションの推進 .....	47
(4) 国内外への挑戦を見据えた環境整備 .....	48
3. 達成目標 .....	48
(1) スタートアップ・エコシステム構築の3つのKGI .....	48
(2) スタートアップ・エコシステム構築に向けたKPI .....	48
第六章 基本施策 .....	49
1. 人材育成・確保 .....	50
(1)アントレプレナーシップ教育の推進 .....	50
(2) アクセラレーション支援 .....	50
(3) スタートアップの誘致と専門人材の確保 .....	50
(4) 支援者の育成・確保 .....	51
2. 資金調達 .....	51
(1) 補助金の活用促進 .....	51
(2) 資金調達環境の整備 .....	52
(3) 新たな資金調達方法の検討 .....	52
3. 事業サポート .....	52
(1) 専門家による相談対応 .....	53
(2) プロダクト開発支援 .....	53
(3) 国内・海外への事業展開支援 .....	53
4. オープンイノベーションの活性化支援 .....	54
(1) 企業間のオープンイノベーションの促進 .....	54
(2) 自治体と連携した地域課題解決の促進（ソーシャル・イノベーション） .....	54
(3) PoC・実証実験サポート .....	55
5. コミュニティ・ネットワークの形成 .....	56
(1) スタートアップ・コミュニティの強化 .....	56
(2) スタートアップ関連情報の収集・共有・発信 .....	56
【 参考資料 】 .....	59
1. 戦略審議過程 .....	59
2. おきなわスタートアップ・エコシステム・コンソーシアム規約 .....	59
3. コンソーシアムの組織構成図 .....	63

4. 理事会・運営委員会メンバー.....エラー! ブックマークが定義されていません。
5. コンソーシアムメンバー.....エラー! ブックマークが定義されていません。
6. 支援に関する問い合わせ先.....エラー! ブックマークが定義されていません。
7. 用語集.....エラー! ブックマークが定義されていません。

# 第一章 総論

## 1. スタートアップの可能性と期待

### (1) スタートアップの躍進

近年は、様々な分野で技術革新が起こり、世界の経済成長と社会課題解決を牽引しています。特にデジタル分野においては、生成 AI をはじめとする革新的な技術が次々と生まれており、新たなデジタルツールやデジタルインフラの普及により、これまでデジタルツールを活用してこなかった分野においてもアイデア次第で価値創出や課題解決が可能になると期待されています。

実際に、これらの革新的な技術を用いたスタートアップが多様で広範な分野において革命的な変化をもたらし、時価総額 10 億ドルを超えるユニコーンと呼ばれる企業が次々と生まれています。

その一方で、利益偏重のビジネススタイルへの反省から、社会課題の解決を重視し、経済的には既存の事業者との共生ができる範囲での成功を目指すスタートアップも現れ、世界で注目されています。

### (2) スタートアップ・エコシステムの整備

日本政府は、スタートアップは、新しい技術やアイデア、既存企業とのオープンイノベーションなどにより、スピード感を持って社会課題を解決したり、市場の活性化や既存企業の生産性向上をもたらしたりするものであるとしています。そして、GX・DX などの産業構造転換を進め、持続的な成長を確保していくためにも多くのスタートアップを育成する必要があるとして、スタートアップへの目標投資額を「5 年後の 2027 年度に 10 倍を超える規模（10 兆円規模）」にするなど、その育成・支援を強化するとしています。

また、イノベーション創出のための挑戦と失敗の試行錯誤を支える基盤として、スタートアップを生み育てるエコシステムの形成や企業の参入・退出の円滑化が必要であるとして、スタートアップ・エコシステムの整備や新たな参入と再チャレンジの際の退出の障壁を低くするための取組を推進しています。

将来的には、ユニコーンを 100 社創出し、スタートアップを 10 万社創出することにより、我が国がアジア最大のスタートアップハブとして世界有数のスタートアップの集積地になることを目指すとしています。

## 2. 沖縄におけるスタートアップ・エコシステム構築の意義

沖縄において持続的な成長を実現するには、GX・DX などによる新たな社会経済への転換を進めていくことが重要であり、全ての産業におけるビジネスイノベーションの創出を目指すとともに、自然・環境・離島・貧困といった沖縄県が抱える地理的、歴史的、社会的な特性に起因する様々な課題を解決していくことが求められています。

そのためには、従来の常識や既成概念に捉われない新たな発想でビジネスに取り組むスタートアップを沖縄に多く集積させ、新たな挑戦を奨励し、試行錯誤を繰り返してイノベーションを多数創出していく。このことが沖縄の持続的な振興発展の原動力となります。

とりわけ、中小企業がほとんどの県内企業の多くは、新規事業開発やビジネスイノベーションを生み出す専門人材とノウハウが十分ではないため、独創的な技術やアイデアを持つスタートアップとのオープンイノベーションは、県内産

業の高度化・活性化にとって必要不可欠です。

沖縄の経済成長や社会課題解決を牽引するスタートアップを持続的に生み出し、県内の事業者をはじめ、地域の様々な事業主体とスタートアップとのオープンイノベーションを促進する"社会インフラ"として「スタートアップ・エコシステム」の構築が、今求められています。

### 3. 戦略策定の目的

本戦略は、産学官金で構成される「おきなわスタートアップ・エコシステム」の構成組織が主体的に、かつステークホルダーと相互に連携していくため、エコシステムが目指す姿、スタートアップの現状、取組の方向性や役割分担などを共有しながらスタートアップ支援体制を整備することで、スタートアップの創出と成長を加速させる自律的なスタートアップ・エコシステムを構築することを目的としています。

このため、本戦略では、スタートアップの創業から Exit までの効果的で切れ目のない支援の整備や、国内・海外も含めたコミュニティの強化など、エコシステム全体の高度化を目指し、人材・資金・事業支援・コミュニティといった観点から現状や課題を踏まえた取組の方向性を明らかにします。そして、各支援者の役割分担のもと一体的な取組と有機的な連携を図ることで、沖縄におけるスタートアップ・エコシステムとして必要な機能の実装化を進めていきます。

### 4. 戦略の位置づけ

本戦略は、日本政府の「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 2023 改訂版」および「スタートアップ育成 5 年計画」、沖縄県の「新・沖縄 21 世紀ビジョン基本計画」を踏まえ、沖縄におけるスタートアップ・エコシステムを構築するために、主としてスタートアップの支援者における取組の基本的な指針となるものであり、県内外のステークホルダーと戦略を共有することで、効果的・効率的にスタートアップの成長とオープンイノベーションを加速させていきます。

### 5. 推進体制

本戦略は、沖縄県におけるスタートアップ・エコシステムの構築と発展を目的としており、戦略推進の主体はおきなわスタートアップ・エコシステム・コンソーシアムとなります。

本戦略に基づく各種の施策・事業・支援の実施に当たっては、コンソーシアムの運営委員会、部会、事務局を中心に、コンソーシアム加盟組織の協力も得ながら推進していきます。

おきなわスタートアップ・エコシステム・コンソーシアムの詳細については、巻末の参考資料を参照してください。

### 6. 戦略の期間

本戦略の期間は、令和 5 年度から概ね 5 年間とします。

ただし、国のスタートアップ政策の動向や社会経済情勢及びテクノロジーの急速な変化を踏まえ、施策については、適宜見直しを行います。

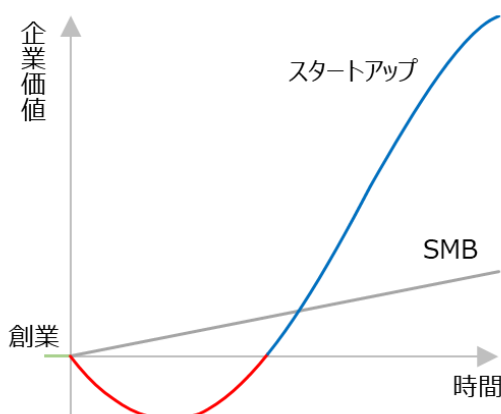
## 第二章 スタートアップとは

### 1. スタートアップの特徴

一般的に、スタートアップは、創業から比較的短い期間で革新的な技術やアイデアによる新たなビジネスモデルによって事業を構築し、既存または新規の市場を開拓して大きな経済的成功を志向する企業とされています。文献によっては、スタートアップをベンチャー<sup>1</sup>と区別するものもありますが、本戦略では、両者を特に区別していません<sup>2</sup>。

また、多くのスタートアップは、創業期には自己負担によるプロダクト<sup>3</sup>開発などを行うため、企業価値がマイナスから始まり、その後、プロダクトが爆発的に普及することで企業価値が指数関数的に上昇する、「Jカーブ」と呼ばれる成長過程を経るといわれます（図 1）。これが、着実で安定的な成長を目指す SMB<sup>4</sup>とは異なる、スタートアップの特徴となっています。

図 1 スタートアップと SMB の成長過程



一方、AI やデジタルツールといった革新的技術の普及やインフラの整備により、これまで経済性の問題から事業化が難しかった社会課題解決型のビジネスにおいてもアイデア次第では継続性のある事業が可能になってきたことや、経済的成功を過度に重視するビジネススタイルへの反省などから、経済的成功や成長のスピードよりも持続的繁栄や共生を重視し、社会課題解決をミッションとするスタートアップも現れてきており、このようなスタートアップへの投資も急増するなど、注目を集めています。

<sup>1</sup> ベンチャーとは、冒険を意味する venture から派生した言葉であり、冒険性・危険性を伴う新しいビジネスに挑戦する企業を指すとされています。

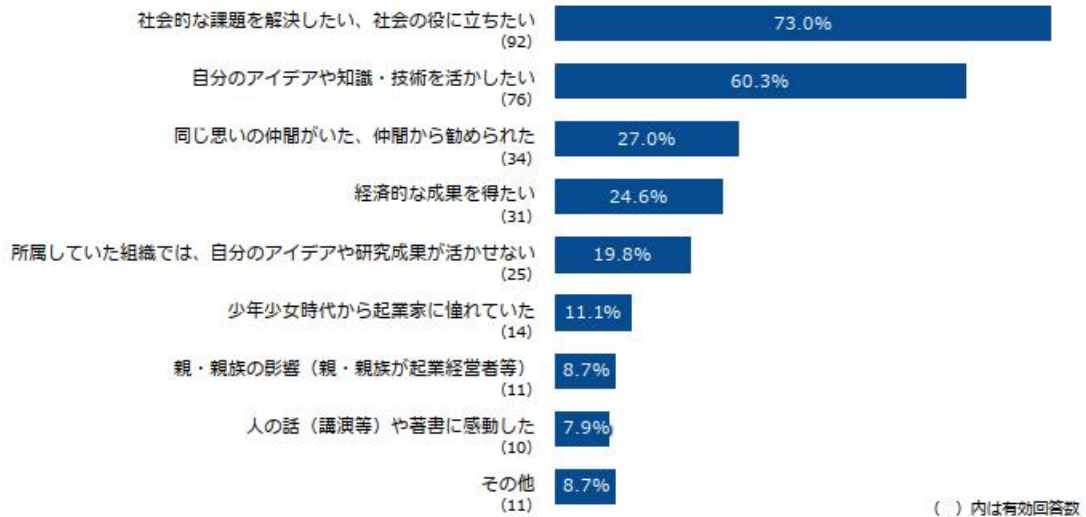
<sup>2</sup> 参議院事務局 企画調整室（2022）「経済のプリズム 214 号 我が国のベンチャー企業・スタートアップ支援等を振り返る ～新しい資本主義を実現するスタートアップの創出に向けて～」によれば、スタートアップとベンチャーについて、政府の公式資料において、明確な概念整理が行われているわけではなく、それぞれ個々の政策目的に応じて使い分けられているとされています。

<sup>3</sup> プロダクトは、製品に加え、形のないソフトウェア、データ、サービスなどの商品を含みます。

<sup>4</sup> Small Business のこと。

実際、一般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター（以降、VEC と呼称）のベンチャー白書 2022 によれば（図 2）、ベンチャー（ベンチャー白書 2022 では創業 5 年以内の企業でスタートアップに相当）の起業の動機として、「社会課題を解決したい、社会の役に立ちたい」が 73.0% で最も高く、経済的成功よりも社会貢献を重視する傾向があり、今後、社会課題解決を目指すスタートアップも増えていくことが期待されます。

図 2 起業の動機



(出所) 一般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター（2023 年）「ベンチャー白書 2022」

## 2. 沖縄におけるスタートアップの定義

本戦略では、スタートアップを以下のように定義します。また、社会課題の解決を最大の目的とし、経済的持続性と社会的インパクトとの両立を目指すスタートアップを一般的なスタートアップと区別してソーシャル・スタートアップ<sup>5</sup>と呼ぶこととします。スタートアップとソーシャル・スタートアップの主な特徴は表 1 のようにまとめられます。

### スタートアップの定義

- スタートアップとは、革新的な技術やアイデアによる新たなビジネスモデルで市場を開拓し、急成長を目指す、比較的創業年数の若い企業のこと

表 1 スタートアップとソーシャル・スタートアップの主な特徴

主な特徴	スタートアップ	ソーシャル・スタートアップ
イノベーション志向	○	○
急成長(Jカーブ)志向	◎	△
経済的成功を重視	○	△
社会課題解決を重視	○	◎

◎：各タイプの核となる特徴、○：各タイプの一般的な特徴、△：各タイプの一部が持つ特徴

<sup>5</sup> ソーシャル・スタートアップは、インパクトスタートアップ（後述）を含みます。

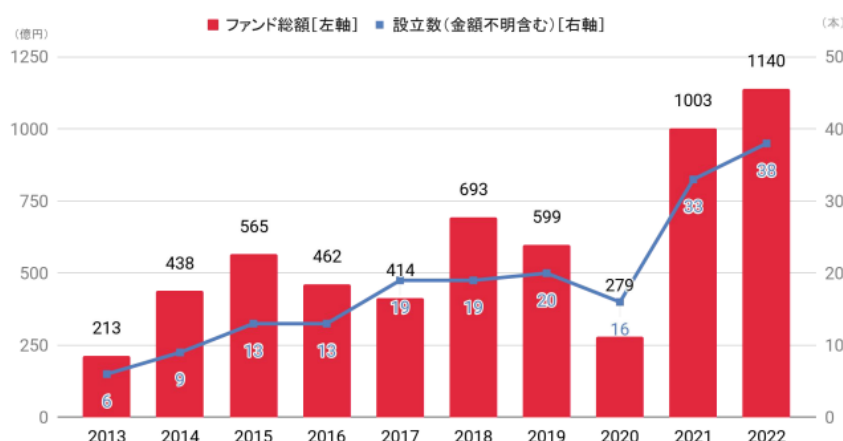


### 3. スタートアップとオープンイノベーション

これまでスタートアップについて、革新的な技術やアイデアで従来の製品・サービスの改善とは異なる全く新しいものを生み出し（非連続的イノベーション）、時には既存産業の破壊的創造を行いながら、新たな産業や市場を開拓し、大きな付加価値を創出するという側面がクローズアップされてきました。しかし、近年では、従来のビジネスモデルに依存し、リスク回避のマインドから新たな挑戦ができず、既存の製品・サービスの改善にとどまる既存の事業者が、リスクを抑えつつ短時間で新たな技術やノウハウを獲得する手法としてスタートアップとのオープンイノベーションが注目されています。国においても、旧来技術を用いる既存の企業でも、オープンイノベーションにより新技術を導入することで持続的に成長可能となること分かってきたとして<sup>6</sup>、オープンイノベーションを推進しています。

2022年6月の日銀レビュー「わが国ベンチャービジネスの現状と課題」によると、業務改善に伴う投資余力の回復に加え、近年のオープンイノベーションに対する取組機運の高まりや2020年4月のオープンイノベーション促進税制の導入などを背景に、事業会社が投資拡大を行っており、事業会社やCVCによるファンド組成額・件数は増加が続いています（図3）。また、VECのベンチャー白書2022によると、2021年の国内VCの投資額総額2,409億円に対し、事業会社とCVCの投資額総額は2,152億円となっています。

図3 事業法人系の設立ファンド総額と本数



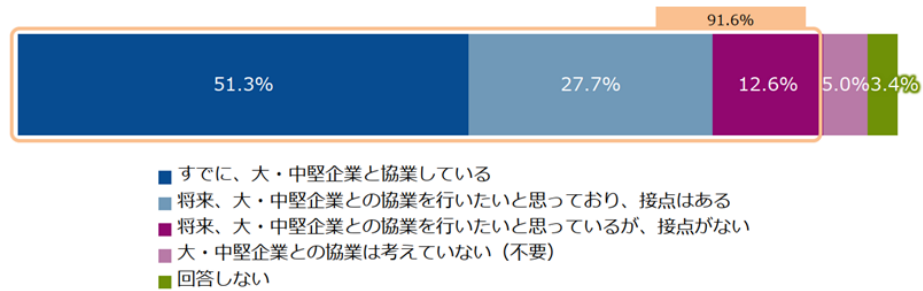
- 注1) ファンド総額は集計時点で観測された募集完了総額、一部推測値を含む  
 注2) 国内へのスタートアップ投資を中心に投資を行っているまたは行う予定のファンドが集計対象、国内への投資を確認できない場合は集計に含まれない  
 注3) ファンド種別が「事業法人系」のものを対象としている  
 注4) 各年の値は集計時点までに観測されたものが対象でデータの特性上、調査進行により過去含めて数値が変動する  
 注5) 2023年1月27日時点  
 (出所) INITIAL (2022年)「2022年 Japan Startup Finance - 国内スタートアップ資金調達動向 -」

<sup>6</sup> スタートアップ育成5か年計画より。

大・中堅企業との協業の状況について、VECのベンチャー白書2022によると、全体の51.3%のベンチャーがすでに大・中堅企業と協業しており、これに、将来、協業を行いたいと思っているベンチャーを加えると、91.6%が大・中堅企業との協業に積極的です（図4）。また、すでに協業している内容として最も多かったのは「技術提携（システム活用を含む）」で全体の60.7%であり、次いで高かったのは、「仕入・販売提携」の55.7%、「資金調達（投資受入・借入）」の44.3%となっています（図5）。

図4 ベンチャーと大・中堅企業との協業の状況

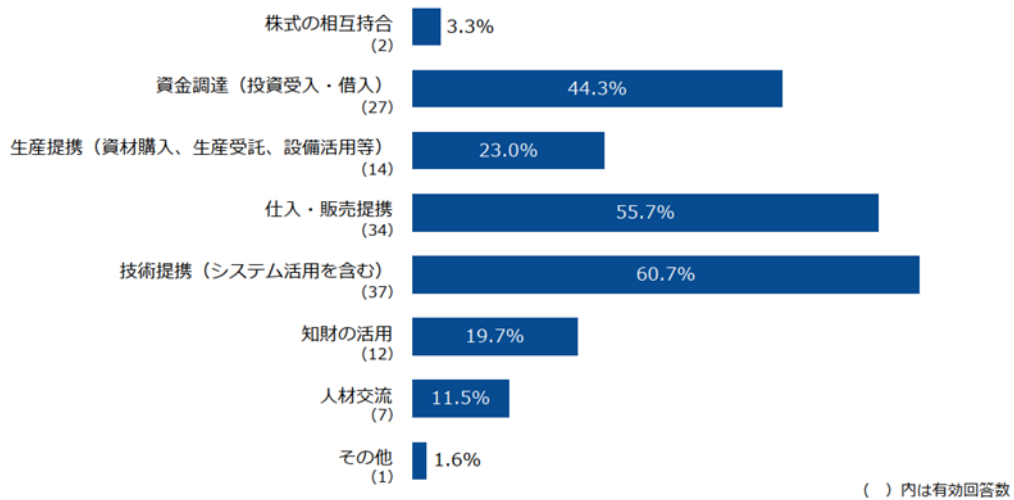
有効回答数：119



（出所）一般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター（2023年）「ベンチャー白書2022」

図5 すでに協業している内容

複数回答可（有効回答数：61）



（出所）一般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター（2023年）「ベンチャー白書2022」

スタートアップは、新たな産業や市場を創出するだけでなく、オープンイノベーションをととして既存の事業者の持続的な成長を可能し、全産業の持続的な成長に貢献するので、スタートアップの創出・育成とオープンイノベーションを促進することが沖縄の経済振興にとって重要です。

#### 4. スタートアップの成長ステージについて

リーンスタートアップ<sup>7</sup>といったスタートアップ起業の方法論や、IPO や M&A といった Exit に必要なことを踏まえると、スタートアップの成長プロセスには、ある程度決まったパターンがあります。

本戦略では、スタートアップの標準的な成長のパターンを踏まえ、表 2 のように、成長のステージを「スタートアップ予備軍」「プレシード期」「シード期前半」「シード期後半」「アーリー期」「ミドル期」「レイター期」の 7 つの時期に分けます。そして、図 6 のように、各ステージにおける活動内容や状況をモデル化し、スタートアップに必要な支援の整理を行います<sup>8</sup>。一般的に、起業初期はリスクを最小限に抑えて大きな市場を狙える製品・サービスを模索し、市場獲得に確信が持てた時点で大きな資金を調達し、企業規模を拡大させながら、急速な市場獲得を目指します。また、成長ステージが上がるほど、組織体制の強化が重要になってきます。

以下に、それぞれの成長ステージについて解説します。

表 2 成長ステージの概要

No	成長ステージ	概要
1	スタートアップ予備軍	スタートアップを知り、興味を持った人が、スタートアップに挑戦してみたいと考えるようになる段階です。
2	プレシード期	起業までの計画を立て、仲間を集め、ビジネスモデルを具体化するなど、起業の準備を行う段階です。
3	シード期前半	現場調査などに基づき、実際にターゲットとなる顧客のニーズや課題といった問題を特定する段階です。
4	シード期後半	課題解決のために、顧客が本当に欲しい必要最小限の機能を持つプロダクトを開発する段階です。
5	アーリー期	将来性のある市場の獲得に向けて、プロダクトやビジネスモデルを改善し、生産・販売や組織統治のための組織づくりを始める段階です。
6	ミドル期	獲得が期待できる大きな市場が明確になっており、業務体制を強化しながら市場規模の拡大を加速する段階です。
7	レイター期	更なる成長のため、新市場獲得に動き出すとともに、資金、知名度・社会的信用の獲得や事業体制の強化などにつながる Exit に向けて準備する段階です。

<sup>7</sup> 事業を小さく始めるなど、リスクを抑えながら新たなビジネスアイデアを実証し、必要に応じてピボット（事業方針・内容の転換）を行うことで最終的な成功率を向上させるための起業の方法論のこと。

<sup>8</sup> ただし、様々なレベル・条件の起業家が存在し、また、それぞれのスタートアップの状況や戦略も異なるため、実際には、必要な取組の内容やそのタイミングはスタートアップごとに異なります。例えば、プレシード期に資金調達を行う場合、法人格が必要になり、会社設立の時期を早める場合があります。また、複数の取組を並行で行ったり、活動を進めた結果、以前の取組に戻ったりするなど、柔軟な取り組み方が求められます。

## (1) スタートアップ予備軍

この時期は、スタートアップを知り、興味を持った人が、スタートアップに挑戦してみたいと考えるようになる段階です。

### ① 目標達成点

この時期の目標は、その人がスタートアップ起業を決断することです。

### ② 活動内容

この時期は、何らかのきっかけにより、スタートアップについて知り、興味を持った人が、アントレプレナーシップ教育や起業体験イベントへの参加を通してスタートアップについての理解を深めます。そして、自らの経験や課題意識を踏まえて特定の領域でスタートアップに挑戦してみたいと考えようになります。

### ③ 資金調達

まだ、スタートアップ活動を始めていないため、資金供給元は自己資金である貯蓄の切り崩しや家族・親族などからの借金・仕送りが中心となります。必要な資金の規模は、生活費と講座やイベントの参加費以外は、特に費用は発生しないため、数万円程度が一般的です。

### ④ 会社規模

起業前であり、共同創業者となる仲間もないため、基本的に1人で活動することになります。

## (2) プレシード期

この時期は、起業までの計画を立て、仲間を集め、ビジネスモデルを具体化するなど、起業の準備を行う段階です。

### ① 目標達成点

この時期の目標は、ビジネスモデルを作成することです。

### ② 活動内容

この時期は、スタートアップの起業を決心した人が、どのような事業を行うかビジョンを描くことから始まります。そして、ターゲットとなる産業について調べ、その産業のどの分野に挑戦するかを確定します。その一方で、経営の基礎知識（特に会計など）の学習や退職に向けた手続きなど、起業までに行わなければならない事項を洗い出し、起業までの計画を立てます。

また、潜在的なユーザーのニーズ・課題や競合についての前調査を行い、優位性のある革新的なビジネスモデルについて仮説を考えます。そして、メンターや共同創業者となる仲間を探してチームビルディング<sup>9</sup>を行うとともに、起業活動の場所や資金などの確保に奔走します。

### ③ 資金調達

まだスタートアップ活動を始めていないため、資金供給元は自己資金である貯蓄の切り崩しや家族・親族などからの借金が中心になりますが、行政などの公的支援機関からの補助金が利用できる場合があります。必要な資金の規模は、共同創業者分の生活費に加え、起業準備のための費用が発生するため、数十万円以上となります。

---

<sup>9</sup> ビジョン、目標、顧客像、顧客の課題、ビジネスモデルなどに対する認識の共有と、メンバーの意思統一（または、やりたいことのすり合わせ）を図るとともに、役割と責任の明確化とコミュニケーションの促進を行うことで、チームが協働して一体的に機能するようにすること。

#### ④ 会社規模

この時期は、共同創業者が見つかるまでは一人で活動を行い、共同創業者が見つかった後は、2、3名程度で活動することになります。

### (3) シード期

この時期は、市場開拓の基盤となる初期プロダクト<sup>10</sup>を開発する段階であり、前半と後半に分かれています。

#### <シード期 前半>

##### ① 目標達成点

この期間の目標は、現場調査などにに基づき、実際にターゲットとなる顧客のニーズや課題といった問題を特定すること（CPF ; Customer Problem Fit）となります。

##### ② 活動内容

この期間は、取引や資金調達、税制優遇などのために必要な法人格を取得するために、会社設立の手続きを行います。そして、市場調査を通して、ターゲットとなる顧客のペルソナ<sup>11</sup>を作成し、顧客のニーズや課題を抽出・特定します。そして、その問題を解決するプロダクトを考案し、その実現性についてプロトタイプを作成し検証まで行います。

並行して、エンジェル投資家や VC を含むメンター、公的機関などからの支援を得るための取組を行います。

##### ③ 資金調達

エンジェルラウンドと呼ばれるこの時期の資金調達は、まだ、プロダクトもなく事業の成否についての評価が難しいため、エンジェル投資家やシードをカバーする一部の VC からの出資、公的支援機関の補助金、自己資金が主な資金供給元になりますが、最近ではアイデアを基にインターネット上で資金を募るクラウドファンディングなども活用されています。

調達の規模は、数百万円から 1 千万円程度となります。

##### ④ 会社規模

この時期は、市場調査やプロダクトのプロトタイプを作るなど活動範囲は広がりますが、資金が限られているため、2~4 人の最低限の人数で活動することになります。

#### <シード期 後半>

##### ① 目標達成点

この期間の目標は、課題解決のために、顧客が本当に欲しい必要最小限の機能を持つプロダクトを開発すること（PSF ; Problem Solution Fit）になります。具体的には、プロダクトにより課題を解決できたため、そのプロダクトに高い関心を持った顧客を獲得できたら目標達成です。

<sup>10</sup> 【再掲】プロダクトは、製品に加え、形のないソフトウェア、データ、サービスなどの商品を含みます。

<sup>11</sup> 対象とする人物像のことで、年齢・性別・職業・趣味・家族構成といった顧客の属性や背景を設定することで人物像を明確化し、顧客の視点からニーズや課題を推定するために利用されます。また、チームメンバー間の認識を共有するためにも役立ちます。

## ② 活動内容

この期間は、プロダクトがどのように顧客に活用されるかユーザーストーリーを仮設定し、顧客の問題を解決するための必要最小限の機能を持つ実行可能な MVP (Minimum Viable Product) と呼ばれるプロダクトを開発します。あわせて、仮説として設定していたビジネスモデルを調整し、MVP の価格を設定して販売します。

そして、初期顧客からの定性的・定量的なフィードバックを基に、MVP により顧客の問題を解決できているかを検証するとともに、ユーザーストーリー、ビジネスモデル、価格についてブラッシュアップします。

## ③ 資金調達

シードラウンドと呼ばれるこの時期の資金調達は、まだプロダクトが市場に受け入れられるかよくわからない段階であるため、大口の資金調達は難しく、主な資金供給元は、エンジェル投資家や VC、公的支援機関、自己資金、クラウドファンディングとなります。

調達の規模は、1 千万円から数億円程度となります。

## ④ 会社規模

この期間は、ユーザーの数が少なく収入も限られるため、できるだけ出費を抑える必要があり、3 人～5 人程度の必要最小限のメンバーで活動することになります。

# (4) アーリー期

この時期は、将来性のある市場の獲得に向けて、プロダクトやビジネスモデルを改善し、生産・販売や組織統治（コーポレートガバナンス）のための組織づくりを始める段階です。

## ① 目標達成点

この時期の目標は、広く市場に受け入れられるプロダクトを開発すること（PMF ; Product Market Fit）です。

## ② 活動内容

この時期は、顧客からのフィードバックに基づき、プロダクトの使い勝手や使い心地を含めた顧客体験の向上に向けて、プロダクトを改善し続けます。

その一方で、そのプロダクトが受け入れられる市場を特定し、その市場の将来性を含めて事業について評価し、そのまま市場獲得に動くか、それとも事業内容や方針を転換<sup>12</sup>し、シード期に戻るといった判断をする必要があります。

事業が順調に進んだ場合には、開発や販売も規模を拡大する必要があるため、どのように人材を集めていくか、そしてそれを可能とする資金をどのように調達するかについて戦略を立てる必要があります。また、この時期には、外部からの大型資金の調達に備えて、企業のカバナンス体制の整備が必要になってきます。

## ③ 資金調達

この時期の資金調達は、シリーズ A ラウンド<sup>13</sup>と呼ばれ、VC や投資家の出資だけでなく、金融機関の融

<sup>12</sup> 事業内容や方針を転換することをピボット (pivot) と呼びます。

<sup>13</sup> 投資ラウンドとは、スタートアップの成長の段階に合わせてフェーズを区切ったもので、投資ラウンドの名前から、投資対象のスタートアップの状態や必要な資金のおおよその規模が分かるようになっています。投資ラウンドを用いることで、投資戦略を整理しやすくだけでなく、スタートアップと投資家の間で、投資をする目的や目標、効果、リスクなどについての認識を共有しやすくなるというメリットがあります。投資ラウンドには、エンジェル、シード、A、B、C、D などの種類があります。なお、スタートアップは投資ラウンドを資金調達ラウンドと呼ぶことがあります。

資も加わり、数千万円から多い場合には十数億円規模の資金調達を行います。

#### ④ 会社規模

この時期は、市場規模の拡大に向けて、プロダクト開発、財務、販売などのための体制を整えるため、会社の規模は、必要に応じて 5 人から 20 人程度にまで増加します。

### (5) ミドル期

この時期は、獲得が期待できる大きな市場が明確になっており、業務体制を強化しながら市場規模の拡大を加速する段階です。

#### ① 目標達成点

この時期の目標は、市場規模をできるだけ拡大し、収益を安定化させることです。

#### ② 活動内容

この時期は、急速に市場を獲得するために、広報・ブランディング・販路拡大など、どのように事業を拡大していくか、スケーリング戦略を策定し、それを実行するための生産・販売・営業体制を整備する必要があります。

市場規模の急激な拡大に伴い、組織の規模も拡大させる必要がありますが、この時期には縁故による採用も難しくなっており、採用のための体制を整備する必要があります。また人員が増えて創業者が直接全ての指揮を執ることが難しくなっており、適切なマネジメントを行うための業務管理体制を整備する必要があります。加えて、より大型の資金調達や将来の上場に向けて組織としての信用向上が必要になるため、ガバナンス体制の強化を行います。

#### ③ 資金調達

この時期の資金調達は、シリーズ B ラウンドまたはシリーズ C ラウンドと呼ばれ、複数の VC や金融機関からの出資や融資により、十数億円から数十億円規模の資金調達を行います。

#### ④ 会社規模

この時期は、急速な市場獲得のため、生産・販売・営業などの体制の整備が行われ、会社規模も 50 人程度まで増加します。

### (6) レイター期

この時期は、アーリー期にターゲットとして定めた市場の獲得がほぼ終わり、更なる成長のため、新市場獲得に動き出すとともに、事業拡大に必要な資金、知名度・社会的信用の獲得や、事業体制の強化などにつながる Exit（出口戦略、詳細は次節参照）に向けて準備する段階です。

#### ① 目標達成点

この時期の目標は、更なる事業拡大に向けた IPO（新規株式公開、詳細は次節参照）や M&A（企業の合併または買収、詳細は次節参照）などによる Exit の準備を完了することです。

#### ② 活動内容

この時期は、更なる成長のため、新たな機能の追加や、販路拡大のための戦略的提携などによる新たな市場開拓を目指します。

市場拡大に伴う組織の拡大のため、更なる採用が必要になり、業務管理体制も規模拡大に合わせて強

化する必要があります。また、即戦力だけを採用することは難しくなっており、従業員の専門性や管理能力について育成を行う必要性も出てきます。

一方、更なる成長に向けて、財務状況、競合との競争のリスク、株式市場や景気の動向に加え、スタートアップの独立性を確保する必要性などを考慮して、ステークホルダーと協議の上、Exitの方法を決定し、タイミングについての目標を設定します。

IPOを選択した場合は、幹事証券会社<sup>14</sup>や公認会計士（または監査法人）の支援も受けながら上場審査に向けた監査や内部管理体制の整備などの計画を策定して実施します。

M&Aを選択した場合は、自社の強みと今後の成長に必要なものを明らかにした上で、M&Aによるシナジーを考慮した戦略的売却先の条件や、売却額およびM&A後の待遇などの売却条件を設定します。そして、M&Aアドバイザー、公認会計士、弁護士などの専門家の支援を受けながら買収先の選定やデューデリジェンスに向けた会計・法律面での準備をどのように行っていくかについて計画を策定して実施します。

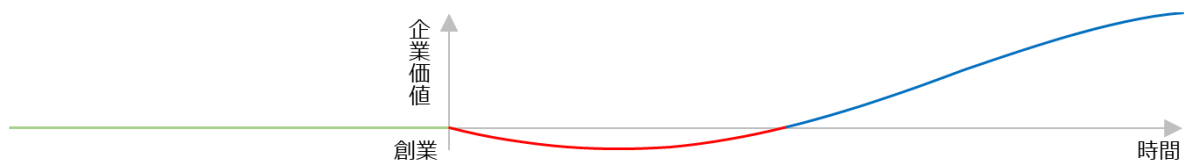
### ③ 資金調達

この時期の資金調達は、シリーズDラウンドと呼ばれ、VCや金融機関からの出資や融資により、数十億円から数百億円規模の資金調達が行われます。

### ④ 会社規模

この時期は、事業は安定期に入っており、比較的緩やかな成長に合わせて会社の規模を拡大させていくため、人員は50人以上となっています。

図 6 スタートアップの成長ステージの概要



成長段階	スタートアップ予備軍	プレシード		シード		アーリー	ミドル	レイト
目標達成点	スタートアップ起業を決定する	ビジネスモデル作成		CPF検証	PSF検証	PMF	安定収益化	Exitの準備完了
活動内容	スタートアップを知り興味を持つ	ビジョンを決める	ユーザーや競合などの前調査	会社設立の手続きを行う	ユーザーストーリーの仮設定	顧客体験とプロダクトの改善	スケーリング戦略の策定	新市場開拓
	アントレプレナーシップを学ぶ	起業する領域の分野を確定する	ビジネスモデルの仮説設定	顧客のニーズや課題の特定	MVPの作成と検証	市場の特定と事業性の検証	生産・販売・営業体制の整備	育成・採用・業務管理体制強化
	起業体験をしてみる	経営(特に会計)の基礎を学ぶ	仲間を探しチームを作る	技術的実現性の検証	ビジネスモデルの調整と価格設定	財務・販売・人材戦略策定	採用・業務管理体制整備	Exitの方法の決定
	起業の領域を決める	起業までの計画を立てる	場所と資金を確保する	メンターなど支援の確保	初期顧客の獲得	ガバナンス体制の整備	ガバナンス体制の強化	IPO/M&Aの計画と実施
調達名称	特になし(自己負担)	特になし(自己負担)		エンジェルラウンド	シードラウンド	シリーズAラウンド	シリーズB・Cラウンド	シリーズDラウンド
主な資金源	自己資金・家族など	自己資金・家族など・公的支援機関		エンジェル投資家・公的支援機関・VC・自己資金・クラウドファンディング		VC、投資家、金融機関	VC、金融機関	VC、金融機関
調達形態	貯蓄切り崩し・借金・仕送り	貯蓄切り崩し・借金・補助金		出資・補助金・貯蓄切り崩し		出資、融資	出資、融資	出資、融資
調達規模	数万円～	数十万円～		数百万円～1千万円	1千万円～数億円	数千万円～十数億円	十数億円～数十億円	数十億円～数百億円
会社規模	1人	1～3人		2～4人	3～5人	5～20人	20～50人	50人以上

<sup>14</sup> 上場に関して申請会社を支援する業務を行う証券会社のこと。

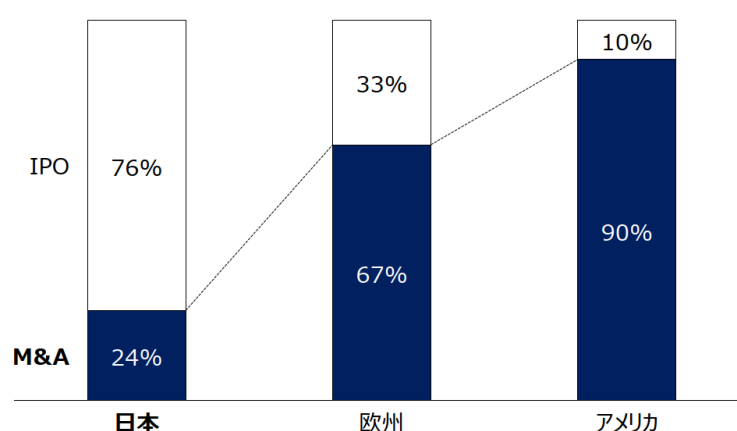


## 5. スタートアップの Exit について

スタートアップにとっての Exit とは、更なる成長に向けて、事業拡大に必要な資金、知名度・社会的信用、事業体制などの獲得を目指す、スタートアップとしての最終的なプロセスのことです<sup>15</sup>。Exit 達成後は、スタートアップは上場企業や合併先の一部となり、スタートアップとは認識されなくなります。

Exit では後述する IPO や M&A が一般的ですが、日本においては IPO による Exit が主流であり、これは M&A が多い欧州やアメリカとは異なる特徴です（図 7）。最近では、インパクト投資など、必ずしも金銭的なリターンを主目的としないスタートアップへの投資が拡大しており、これまでとは異なる評価軸に基づく Exit の方法が模索されています。

図 7 各国の Exit でとられる方法の割合の比較



（出所）経済産業政策局（2022年）「第4回 産業構造審議会 経済産業政策新機軸部会 資料3」

### （1）IPO とは

IPO（Initial Public Offering）とは、未上場企業が未公開株を初めて株式市場に公開し、一般投資家向けに売りに出すことで、新規株式公開とも呼ばれます。証券取引所は取引の量が多いため、新しく発行した株式や既存の株などの売却により円滑な資金調達が可能になります。IPO 後も経営の独立性を維持するためには、起業家は一定の株式を保有する必要があるため、IPO は M&A に比べて、起業家が保有する株式を現金化しにくいという特徴があります。

2022年の帝国データバンクの株式上場意向に関するアンケート調査<sup>16</sup>によれば、IPOの意向があるとした215社の内、IPOの目的として最も多かったのは15年連続で「知名度や信用度の向上」（68.4%、147社）であり、次いで「優秀な人材の確保」（62.3%、134社）が2014年以降9年連続の2位でした。一方、IPOの本来の目的である「資金調達力の向上」は37.2%（80社）であり、IPOの動機として、資金調達よりも自社の知名度や信用度を高め、更なる事業展開や人材確保につなげたいという傾向が見られます。

<sup>15</sup> 投資家目線からは、Exit はスタートアップへの投資回収のプロセスとされています。

<sup>16</sup> <https://www.tdb-publish.com/2022/07/f19dc0a52858ab37d3645e4bacdbd469da703b06.php>

## ① スタートアップにとっての IPO

一般的に、上場のための準備や審査には、2年間以上の時間と数千万の費用が掛かると言われていますが、IPOにより資金調達できるだけでなく、上場審査により企業の質が保証されるので、知名度と社会的信用を高めることができ、事業展開や採用がしやすくなるなどのメリットがあります。

一方、IPOを行った企業は、上場企業としての成長と株主への説明責任がこれまで以上に求められ、既存株主との関係から増資による資金調達が難しくなることもあり、上場前とは異なる対応や取り組み方が求められます。

## (2) M&A とは

M&A (Mergers and Acquisitions) とは、一方の企業がもう一方の企業の一部または全部を合併または買収することです。一般的に、M&A をされる企業は、IPO に比べ短期間で資金調達や事業整理ができるメリットがある一方、M&A をする企業は、技術・ノウハウ、販路、ブランド力 (知名度) など様々なアセットを自前で獲得するよりも短期間で入手可能で、競争力強化と成長加速を図ることができるというメリットがあります。最近では、後継ぎがない企業の承継の手段の一つとしても活用されています。

スタートアップが IPO により Exit を行う場合、創業者が株式を保有したまま事業を続けるケースが多いのに対して、M&A による Exit を行う場合は、創業者が売却益をもとにエンジェル投資家になったり、シリアルアントレプレナーとして次の起業を行ったりすることへとつながるため、資金と人材の循環を図りスタートアップ・エコシステムを強化するためには、M&A による出口戦略も重視する必要があります (図 8)。

図 8 M&A による Exit の意義

	人材の循環	資金の循環
IPO	<ul style="list-style-type: none"><li>□ IPO後も経営から離れられず、シリアルアントレプレナーとなることやその他の領域への転身ができない</li></ul> <p>⇒ ▼ <b>人材が循環しにくい</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>□ IPOでは起業家がキャッシュを得にくいいため、新たにエンジェル投資家となることによるスタートアップへの投資につながらない</li></ul> <p>⇒ ▼ <b>資金が循環しない</b></p>
M&A	<ul style="list-style-type: none"><li>□ M&amp;Aにより買収した企業がビジネスを継承すると、起業家が経営から離れることができるため、<u>シリアルアントレプレナーになることやその他の領域への転身が可能</u></li></ul> <p>⇒ ▲ <b>人材が循環する</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>□ <u>起業家がキャッシュを得られるため、エンジェル投資家となり、次の投資につながる</u></li><li>□ VCは早くトラックレコードを積み上げ、<u>次のファンドレイズがしやすくなる</u></li></ul> <p>⇒ ▲ <b>資金が循環する</b></p>

(出所) 経済産業政策局 (2022年)「第4回 産業構造審議会 経済産業政策新機軸部会 資料3」

国は、スタートアップとのオープンイノベーションが事業会社の持続的な成長の鍵であるとする一方、日本において、オープンイノベーションの手法の一つである M&A が、欧米に比べ極めて少ないことを踏まえ、スタートアップが事業会社の傘下で大きく成長する出口戦略となる M&A を促進するとしています。

### ① スタートアップにとっての M&A

スタートアップは事業会社を買収されることにより、自社には足りていなかったブランド力（知名度・社会的信用）、生産体制、販売ネットワークなどを短期間で確実に入手することが可能であり、それらを活用することで、単独で事業を続けるよりもコストとリスクを軽減しながら事業を拡大させることができます。

また、スタートアップ創業者にとっては、今後の事業のリスクを回避して早期に投資を回収することができ、場合によっては、買収により得た資金を次の事業の原動力とすることができます。

### ② 事業会社にとっての M&A

事業会社は、スタートアップを買収することにより、スタートアップが保有する革新的な技術やプロダクト開発のノウハウなどを自前で獲得するよりも短期間で入手可能で、自社製品・サービスの高度化による競争力の強化や新事業開による新たな市場開拓などにより、持続的な成長を実現できます。

## (3) Exit to Community について

IPO や M&A のような利益や経済性の追求とは異なる Exit の新しい考え方の一つであり、スタートアップを特定の投資家ではなく、そのスタートアップを最も必要としている不特定多数の人々からなるコミュニティに売却することです<sup>17</sup>。Exit to Community の結果、そのスタートアップは、コミュニティの構成員により共同所有されることになります。この共同所有の仕組みとしては、協同組合、信託、または暗号トークンなどが想定されていますが、未だ決まった方式はありません。最近では、株主コミュニティ制度を活用した株式投資型クラウドファンディング<sup>18</sup>も活用されています。

---

<sup>17</sup> 参考 URL : [Startups Need a New Option: Exit to Community | Media Economics Design Lab | University of Colorado Boulder](#)

<sup>18</sup> 参考 URL : [https://fundinno.com/about\\_shareholder\\_community](https://fundinno.com/about_shareholder_community)

## 第三章 スタートアップを取り巻く現状と課題

### 1. 日本におけるスタートアップを取り巻く現状

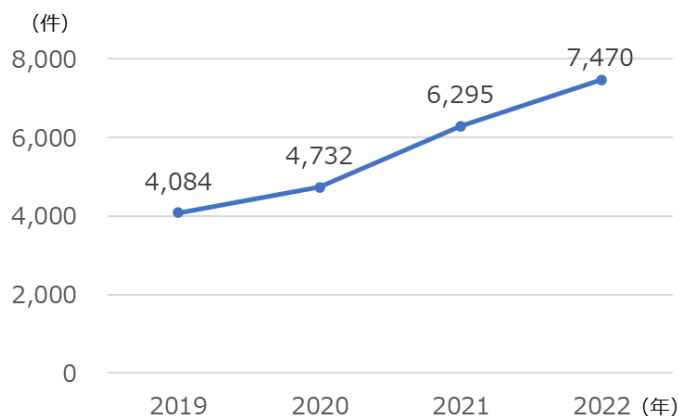
#### (1) データで見る日本におけるスタートアップの現状

##### ① 日本のスタートアップの動向に関するデータ

###### (ア) 日本のスタートアップの推移

INITIAL の Japan Startup Finance 国内スタートアップ資金調達動向 2019～2022 に掲載されているデータによれば（図 9）、スタートアップの数は 2019 年の 4,084 社から 2022 年には約 1.8 倍の 7,470 社に増加しています。

図 9 スタートアップの数の推移



注 1) INITIAL の Japan Startup Finance 国内スタートアップ資金調達動向 2019～2022 に掲載されている、2015 年以降に会社設立や資金調達など資本に影響するイベントがあった企業の数をグラフとしてまとめた。

注 2) INITIAL が調査終了と判断した企業はカウントされていない。

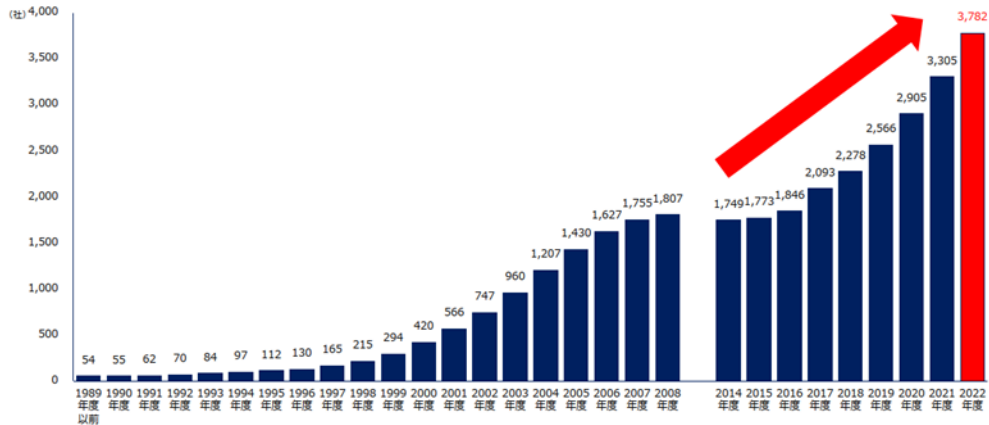
注 3) 数値は当時判明した企業数であり、今後の調査進行により、社数は変動する。

(出所) INITIAL (2019 年から 2022 年) 「Japan Startup Finance - 国内スタートアップ資金調達動向 2019～2022」から作成

###### (イ) 日本の大学発ベンチャー数の推移について

経済産業省 の「令和 4 年度産業技術調査事業 大学発ベンチャーの実態等に関する調査」によれば（図 10）、日本の大学発ベンチャーの数は、1989 年（ベンチャーの数 54 社）から 1999 年（同 294 社）までは穏やかに増加していましたが、2000 年（同 420 社）ごろから起業が加速し、2007 年には 1,755 社に達しました。その後、2008 年（同 1,807 社）から 2017 年（同 2,093 社）ごろまで横ばいとなり、2018 年（同 2,278 社）から 2022 年にかけて 3,782 社にまで急増しています。

図 10 日本の大学発ベンチャー数の推移



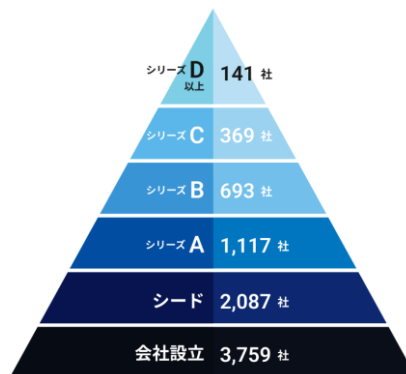
※本調査は、2022年10月末日現在で設立されている大学発ベンチャーをカウント対象にした。  
 ※2021年度調査では当時の大学発ベンチャー数が3,306社と報告されているが、本調査で再検証したところ、企業名の表記ゆれによる重複（1件）があったため、3,305社（1社減）としている。以下、本報告書で参照している2021年度調査の結果もこれに準ずる。

（出所）経済産業省（2023年）「令和4年度産業技術調査事業 大学発ベンチャーの実態等に関する調査」

(ウ) 日本における成長ステージごとのスタートアップの数について

INITIAL では、資金調達ラウンドに基づき、スタートアップを会社設立、シード、シリーズ A、B、C、D の6つに分類しています（図 11）。各カテゴリー<sup>19</sup>のスタートアップの数は、2023年7月18日時点で、会社設立 3759 社、シード 2087 社、シリーズ A 1117 社、シリーズ B 693 社、シリーズ C 369 社、シリーズ D 141 社となっており、その総数は、8,166 社となっています。

図 11 日本における成長ステージごとのスタートアップの数



- 注 1) 集計時点の対象企業の最新ラウンドのシリーズを対象とし、今後の調査進行により変化する
- 注 2) 2015 年以降に対象の増資ラウンドがあった 8,756 社を対象とし、判定不可ステータスは 590 社ある
- 注 3) シリーズの定義は、INITIAL が独自に定めた定義に従い、当該ラウンドは企業が公表するものとは必ずしも一致しない
- 注 4) INITIAL が調査終了と判断した企業は対象としない
- 注 5) 2023 年 7 月 18 日時点のデータ

（出所）INITIAL（2023年）「2023 年上半期 Japan Startup Finance - 国内スタートアップ資金調達動向」

(エ) 日本における資金調達したスタートアップの数と調達総額の推移

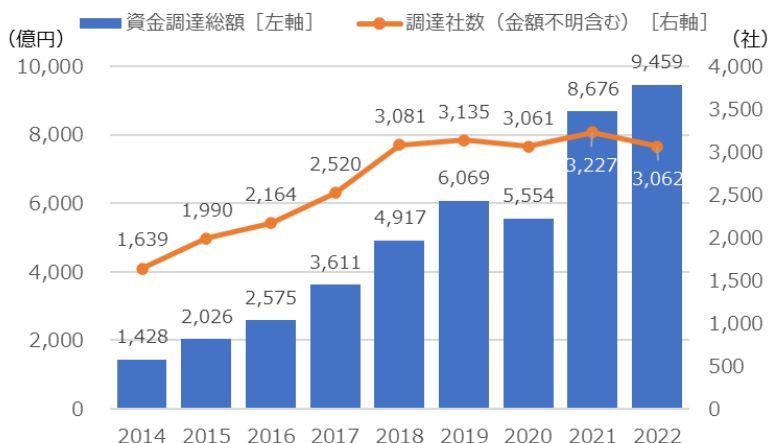
INITIAL によれば（図 12）、国内においてエクイティによる資金調達を行ったスタートアップの数は、2014 年の 1,639 社に対し、2022 年は 3,062 社になり、約 1.9 倍に増加しています。ただし、

<sup>19</sup> INITIAL のカテゴリーは、本戦略の成長ステージとは必ずしも一致しないので注意。INITIAL による成長ステージの定義は、次のサイトを参照。  
<https://initial.inc/articles/6eDb1OkqwX1T0IO3sLkdlV>

2018年以降は、調達を行ったスタートアップの数は横ばいとなっています。

資金調達総額については、2014年の1,428億円から、2022年の9,459億円の約6.6倍に増加しています。

図 12 国内スタートアップの資金調達額と調達社数の推移



注 1) 各年の値は集計時点までに観測されたものが対象

注 2) データの特性上、調査進行により過去含めて数値が変動する。調査進行による影響は金額が小さい案件ほど受けやすく、特に調達社数が変化しやすい

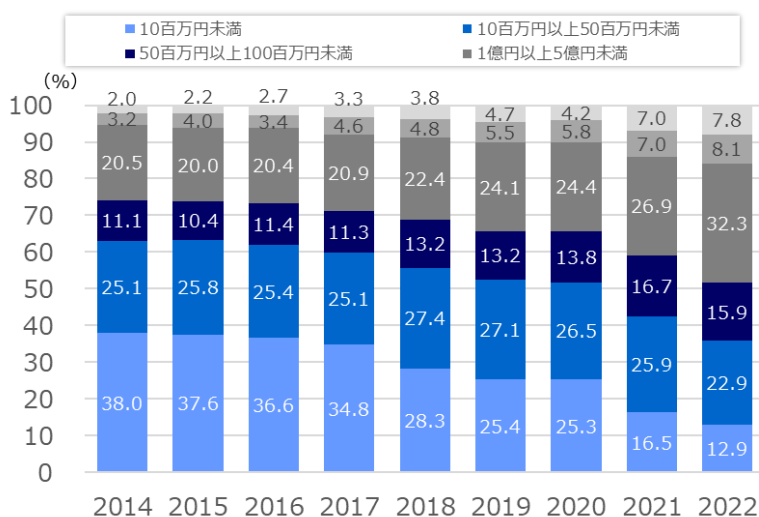
注 3) 2023年7月14日時点のデータを基にグラフを作成

(出所) INITIAL (2023年)「2023年上半期 Japan Startup Finance - 国内スタートアップ資金調達動向 -」

(オ) 資金調達額別スタートアップの割合の推移

INITIALによれば(図13)、スタートアップの資金調達の額は上昇傾向にあり、特に、1億円から5億円未満の資金調達に成功するスタートアップの割合が増えています。

図 13 資金調達規模別の調達社数割合の推移



注 1) 集計時点までに観測された該当年の企業ごとの資金調達が対象

注 2) データの特性上、調査進行により過去含めて数値が変動する。調査進行による影響は金額が小さい案件ほど受けやすく、特に調達社数が変化しやすい

注 3) 登記簿の金額を優先とするため企業公表の金額とは必ずしも一致しない

注 4) 2023年7月14日時点のデータを基にグラフを作成

(出所) INITIAL (2023年)「2023年上半期 Japan Startup Finance - 国内スタートアップ資金調達動向 -」

### (カ) インパクト投資について

近年、財政的リターンと社会的インパクトを同時に創出することを意図したインパクト投資が急増しています。一般財団法人 社会変革推進財団（SIIF）によれば、世界においては、2017年から2022年の間に、インパクト投資の市場規模が11兆4000億円から116兆4,000億円となりほぼ10倍になりました。また、日本においては、2021年度の投資残高が前年度の4倍の1兆3,204億円になり、今後も投資額は拡大していくと考えられています。

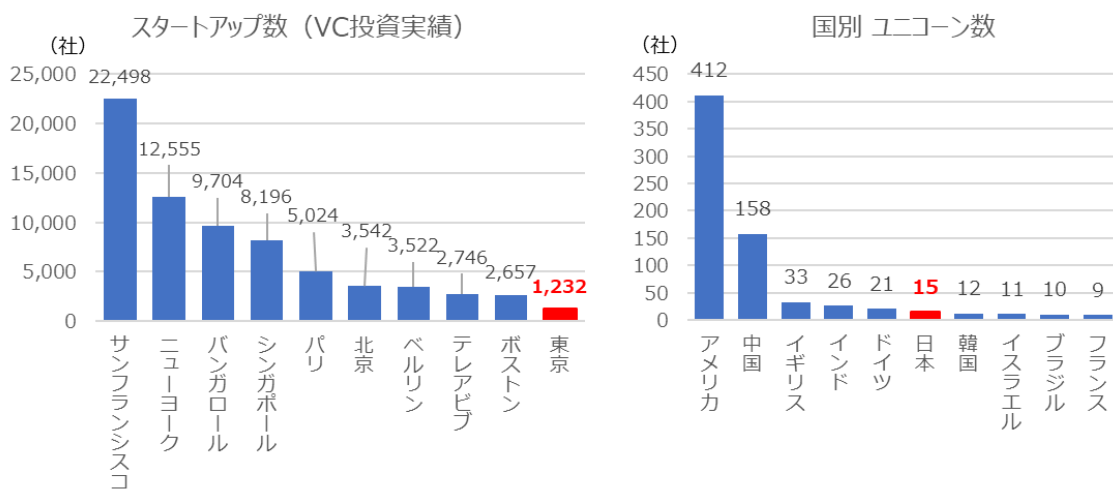
インパクト投資は、社会課題解決を通じた社会的インパクトの創出を目指すスタートアップを支援するものとして期待されています。

### (キ) 地域別スタートアップの比較

内閣府の「スタートアップ・エコシステムの現状と課題」によれば、VCから投資実績のある東京<sup>20</sup>のスタートアップの数は1,232社であり、これは、サンフランシスコ（22,498社）の約5%、パリ（5,024社）の約25%、北京（3,542社）の約35%の規模です（図14の左図）。

同様に（図14の右図）、日本のユニコーン数は15社であり、これはアメリカ（412社）の約3.6%、中国（158社）の約9.5%の規模となっています。日本のGDP規模からするとユニコーンの数は極端に少なくなっています。

図14 地域別スタートアップ・エコシステムの比較



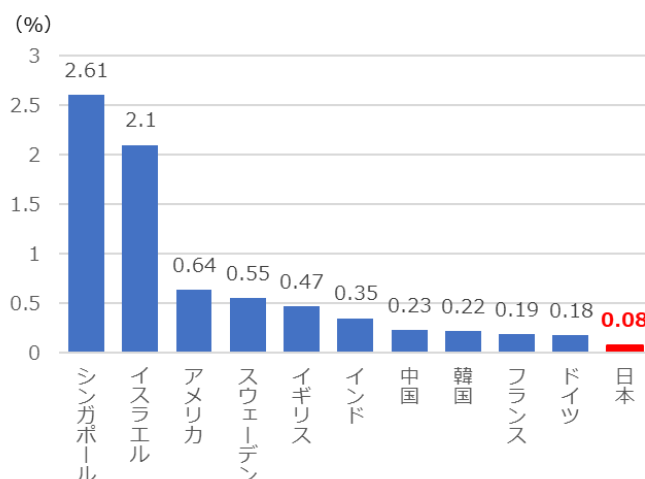
（出所）内閣府（2022年）「スタートアップ・エコシステムの現状と課題」のデータを加工

<sup>20</sup> INITIALのJapan Startup Finance 2022によれば、2023年1月時点で、東京には、日本における出資を受けたスタートアップの約7割が存在するとされています。

### (ク) 国別ベンチャー投資の比較

内閣府の「スタートアップ・エコシステムの現状と課題」によれば（図 15）、国別のベンチャー投資額/GDP 比について、日本は 0.08%で、シンガポール（2.61%）の約 3%、アメリカ（0.64%）の約 13%、中国の約 35%の規模となっており、他国に比べ大きく劣後しているとされています。

図 15 国別ベンチャー投資額/GDP 比

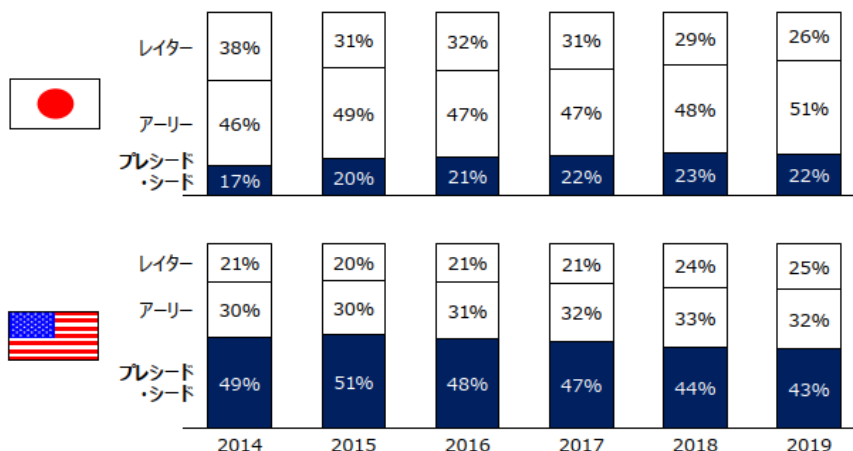


(出所) 内閣府 (2022 年)「スタートアップ・エコシステムの現状と課題」のデータを加工

### (ケ) ラウンド別投資件数割合の国際比較

経済産業政策局の「第 4 回 産業構造審議会 経済産業政策新機軸部会 資料 3」によれば（図 16）、日本とアメリカのラウンド別投資件数の割合を比較すると、アメリカはプレシード・シード期の投資件数が全体の 40~50%で推移しているのに対し、日本では 20%前後で推移しており、日本におけるプレシード・シード期の投資割合は低いとされています。日本において、新たな技術やアイデアを実用化・商用化するためにも、プレシード・シード期の投資を増やすことが必要です。

図 16 ラウンド別投資件数の割合



出所：VEC「ベンチャー白書2020」、NVCA「YEARBOOK」

(出所) 経済産業政策局 (2022 年)「第 4 回 産業構造審議会 経済産業政策新機軸部会 資料 3」

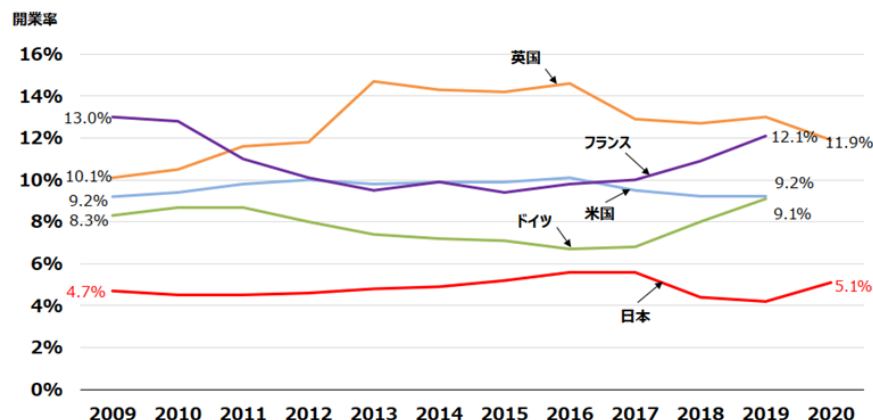


## ② 日本における起業に関するデータ

### (ア) 国別開業率の比較

内閣官房の「第1回スタートアップ育成分科会 資料3 スタートアップに関する基礎資料」によれば(図17)、アメリカ、イギリス、フランス、ドイツに比べて日本における開業率(スタートアップ以外も含む)は低くなっています。

図17 国別開業率の比較



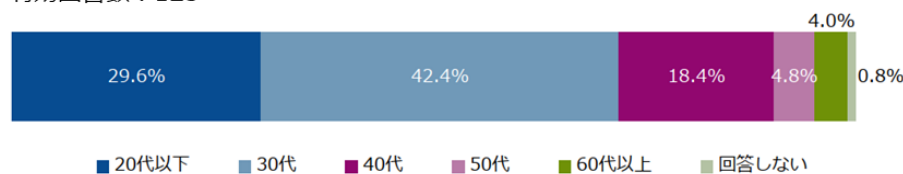
(出所) 内閣官房 (2022年)「第1回スタートアップ育成分科会 資料3 スタートアップに関する基礎資料」

### (イ) 起業家が起業した時の年齢について

VECのベンチャー白書2022によれば(図18)、初めて起業した時の年齢層で最も多かったのは30代で全体の42.4%を占めています。それに、20代以下の29.6%、18.4%の40代が続きます。全体の約9割が40代以下で起業しており、40代以降は年齢層が高くなるほど割合が減少しています。

図18 初めて起業した時の年齢層

有効回答数：125



(出所) 一般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター (2023年)「ベンチャー白書2022」

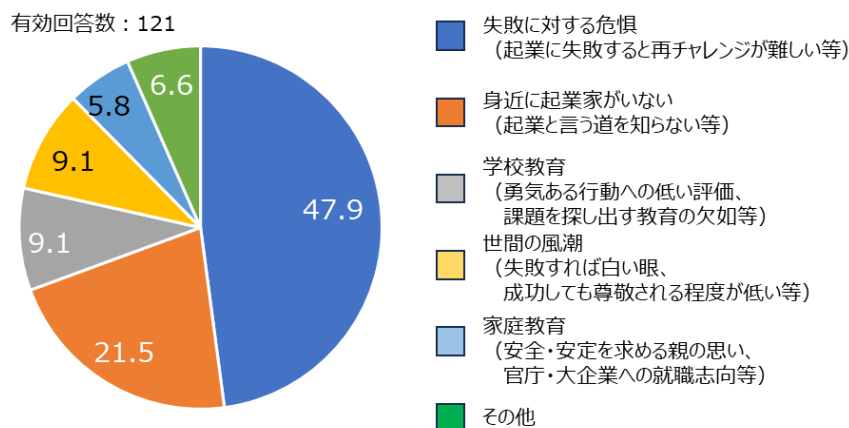
なお、Harvard Business Reviewによると<sup>21</sup>、アメリカでは、SMBを含めたすべての創業者が起業したときの平均年齢は42歳、トップ0.1%のスタートアップの創業者が起業したときの平均年齢は45歳でした。また、20歳から50歳中頃まで年齢を重ねるほど起業が成功する確率が高くなるという結果が得られました。

<sup>21</sup> <https://hbr.org/2018/07/research-the-average-age-of-a-successful-startup-founder-is-45>

(ウ) 起業しない原因について

VECのベンチャー白書2022によれば(図19)、日本における起業家が、日本で起業が少ないと考える最大の原因として、「失敗に対する危惧」をあげた人が最も多く全体の47.9%でした。「身近に起業家がない」が二番目に多く21.5%、次いで「学校教育」と「世間の風潮」が9.1%となっています。

図 19 起業家が考える日本で起業が少ない最大の原因

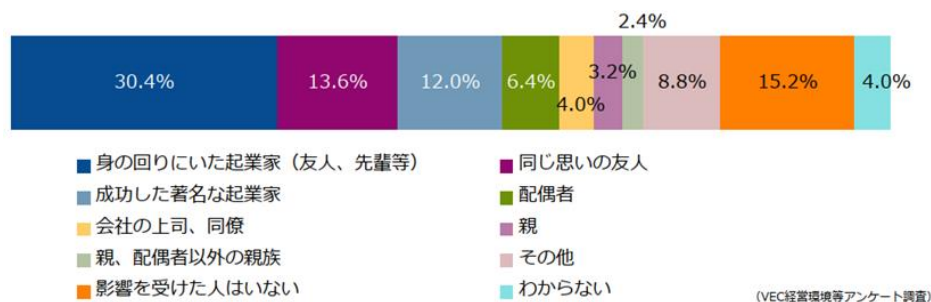


(出所) 一般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター (2023年)「ベンチャー白書2022」のデータを加工

(エ) 起業にあたり最も影響を受けた人について

VECのベンチャー白書2022によれば(図20)、「起業にあたり最も影響を受けた人」で最も多かったのは「身の回りにいた起業家(友人、先輩など)」で全体の30.4%、次いで、「同じ思いの友人」が13.6%、「成功した著名な起業家」が12.0%となっています。身近に起業家や起業マインドを持った人がいる環境(または、コミュニティ)が、起業を後押しするような影響を与えています。

図 20 起業にあたり最も影響を受けた人(背中を押してくれた人)

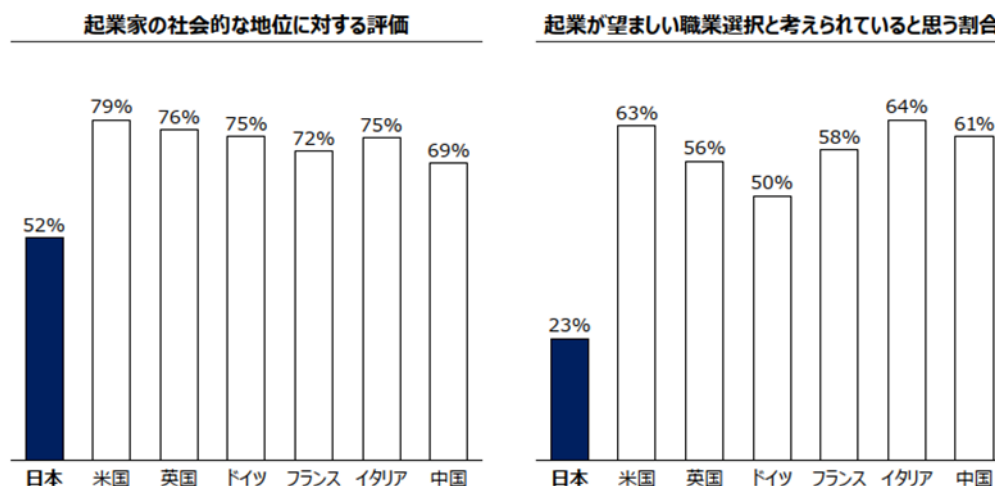


(出所) 一般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター (2023年)「ベンチャー白書2022」

(オ) 起業家・起業に対する社会の認識について

経済産業政策局「第4回 産業構造審議会 経済産業政策新機軸部会 資料3」によると(図21)、日本における起業家や起業に対する社会的な評価は他の国に比べ低くなっています。

図 21 起業家・起業についての社会的認識



(出所) 経済産業政策局 (2022年)「第4回 産業構造審議会 経済産業政策新機軸部会 資料3」

(2) 国の取組

① スタートアップ育成5か年計画

日本政府は、2022年を「スタートアップ創出元年」とすることを宣言し、スタートアップの育成は、日本経済のダイナミズムと成長を促し、社会的課題を解決する鍵である<sup>22</sup>として、同年11月28日、「スタートアップ育成5か年計画」を策定しました。

同計画では、旧来技術を用いる既存の大企業でも、M&A やコラボレーションによりスタートアップの新技术を導入することで、持続的に成長可能となることが分かってきたとして、スタートアップの創出・育成だけでなく、オープンイノベーションも重要であるとしています。そして、第二の創業ブームの実現のため、ガラパゴス的思考に陥ることなく、グローバル市場に果敢に挑戦するスタートアップを生み出していくという視点を持って、スタートアップの起業加速と、既存大企業とのオープンイノベーションを推進し、日本にスタートアップを生み育てるエコシステムを創出するとしています<sup>23</sup>。

そして、そのためには、グローバルなコネクションを持つスタートアップの担い手を発掘・育成するとともに、M&A をはじめスタートアップへの資金供給の拡大と出口戦略の多様化や、既存企業とのオープンイノベーションを促進するための環境整備が重要であるとしました。

<sup>22</sup> 新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画～人・技術・スタートアップへの投資の実現～(2022年)より。

<sup>23</sup> 同計画では、目標値として、開業数だけでなく、スタートアップの成長(すなわち、規模の拡大)を包含するものとしてスタートアップへの投資額にも着目し、投資額を5年後の2027年度に現在の10倍を超える規模(10兆円規模)にするとしました。また、将来的には、ユニコーンを100社創出、スタートアップ10万社創出することで、我が国がアジア最大のスタートアップハブとして世界有数のスタートアップの集積地になることを目指すとしています。

これらのことから、同計画では、以下の3本柱を定め、それぞれの取組を一体として推進していくこととしています。

- (ア) スタートアップ創出に向けた人材・ネットワークの構築
- (イ) スタートアップのための資金供給の強化と出口戦略の多様化
- (ウ) オープンイノベーションの推進

## ② 世界に伍するスタートアップ・エコシステム拠点形成戦略

既存の枠組みや従来の延長では対応できない課題が顕在化する中、新たな価値創造の担い手となるスタートアップやその基盤となるアントレプレナーシップ<sup>24</sup>を備えた人材の重要性がますます高まっている一方、日本におけるスタートアップ創出・成長は停滞しており、全国の大学等におけるアントレプレナーシップの醸成状況は他の先進国に比べて低いといった課題を抱えています。

また、米国のユニコーンの80%、中国の83%は拠点都市型スタートアップ・エコシステムから創出されていることを踏まえ、ヒト・モノ・カネ・情報が集積するような都市としてのエコシステムの形成が重要としています<sup>25</sup>。

これらを踏まえ、世界に伍するスタートアップ・エコシステム拠点形成戦略では、都市や大学を巻き込み、起業家教育やアクセラレータ機能を抜本的に強化することなどを通じて、起業家がこれまでの制約を超越して日本の潜在能力を開放するスタートアップ・エコシステムの拠点を形成するとしています。

現在、4つのグローバル拠点都市（合計14自治体）と4つの推進拠点都市（合計4自治体）が選定されており、大学の研究から世界展開を見据えたスタートアップを創出・育成する、大学を中心としたエコシステムの強化のため、政府・政府関係機関・民間サポーターによる集中的な支援を行っています。

## ③ J-Startup

日本のスタートアップは増えてきているものの、グローバルに活躍する企業がまだ一部にとどまっている現状を踏まえ、革新的な技術やビジネスモデルで世界に新しい価値を提供するスタートアップを創出するためのスタートアップ育成支援プログラムとして、J-Startupが立ち上げられました。現在、このプログラムは、J-Startup（全国版）に加え、J-Startup 地域版、インパクトスタートアップ<sup>26</sup>を対象としたJ-Startup Impactが展開されています。

### (ア) J-Startup（全国版）

革新的な技術やビジネスモデルで世界に新しい価値を提供するスタートアップを創出するため、経済産業省により2018年6月に立ち上げられたプログラムです。

このプログラムに選定された企業（以下、J-Startup企業）は、政府や民間のサポーター企業から、海外展開を視野に入れた集中的な支援（表3）を受けることができます。対象は、ディープテック型、プラットフォーム型、SDGs型のスタートアップとなっています。

<sup>24</sup> 起業家精神のことで、自ら社会の課題を発見し、周囲のリソースや環境の制限を越えて行動を起こし新たな価値を生み出していく精神とされています。

<sup>25</sup> （出所）文部科学省（2021年）「スタートアップ・エコシステム形成支援の概要について」

<sup>26</sup> 社会的起業家とも呼ばれます。経済産業省は、社会的・環境的課題の解決や新たなビジョンの実現と、持続的な経済成長をともに目指す企業としています。政府によれば、社会的・環境的課題には、子育て問題、人的資本・人権、ダイバーシティ、気候変動などの環境問題などが含まれるとされています。

同プログラムにより、スタートアップのトップ層を引き上げ、グローバルで成長するスタートアップを創出することを通じて、ロールモデルを創出し、日本のスタートアップのプレゼンス向上と支援体制の強化を図っています。そして、それらの結果として、起業家マインドを社会全体で醸成し、日本のスタートアップ・エコシステムの更なる強化を目指しています。

2023年4月の時点で、238社のスタートアップがJ-Startup企業として選定されています。

**表 3 J-Startup プログラムの主な支援**

支援の分野	支援内容（抜粋）
広報	プレスリリース告知、ピッチ機会提供等
海外展開	海外イベント・展示会参加支援、現地でのコミュニティづくりを支援
国内展開	国内イベント・展示会参加支援
調達	入札機会の拡大（入札資格緩和）
支援制度の審査	各種支援制度の審査時における優遇（加点・優遇）
日本政策金融公庫などの融資	J-Startup 企業が利用できる融資制度 <sup>27</sup>
サポーター企業支援	各サポーターのサービスを無料/割引料金で利用可能

#### (イ) J-Startup 地域版

J-Startup 地域版は、国とスタートアップ・エコシステムの構築に積極的な自治体が連携するため、J-Startup プログラムを地域へ展開したものです。

その内容は、各 J-Startup 地域事務局が地域に根差した有望なスタートアップを選定し、J-Startup（全国版）の支援内容も活用しながら、公的機関と民間企業が連携して集中支援を提供するというものとなっています。

現在、J-Startup 地域版は、次の7つの地域で展開されています。「J-Startup HOKKAIDO」「J-Startup KANSAI」「J-Startup TOHOKU」「J-Startup CENTRAL」「J-Startup NIIGATA」「J-Startup KYUSHU」「J-Startup WEST」。

#### (ウ) J-Startup Impact

経済産業省は、インパクトスタートアップの認知向上と気運醸成を目指すとともに、官民連携での集中支援を行い、インパクトスタートアップの事業成長および社会的インパクト<sup>28</sup>の向上を促進する<sup>29</sup>として、「J-Startup」においてインパクトスタートアップを選定する「J-Startup Impact」を新設しました。

対象は、社会課題の解決や新たなビジョンの実現、ビジネスとしての持続可能な成長を目指す、インパクトスタートアップとしての意思を持ち、社会的インパクトの向上を目指して効果的な取組を行う、日本のイノベーションを牽引する可能性を持つスタートアップとされています。

<sup>27</sup> J-Startup（全国版）企業が利用できる日本政策金融公庫の融資制度について、沖縄においては、沖縄振興開発金融公庫が取り扱っています。

<sup>28</sup> 政府は、従来の金銭的リスク・リターンに加え、（社会面・環境面の）インパクトを測定し、「課題解決」を資本主義におけるもう一つの評価尺度としていく必要があるとしています。

<sup>29</sup> 政府は、多くの社会的課題を国だけが主体となって解決していくことは困難であり、社会全体で課題解決を進めるためには、既存企業のみならず、スタートアップ、大学やNPOなど、社会的課題の解決の担い手を多様化することが必要不可欠として、民間が公的役割を担える社会の実現を目指しています。その取組の一環として、社会的課題の解決を目指すインパクトスタートアップの取組を、新たな官民連携の形として全面的にサポートしていくとしています。

選定にあたっては、次のように、J-Startup と共通の評価に加え、J-Startup Impact 独自の評価を総合的に勘案するとされています。

- (i) J-Startup 共通項目  
グローバル市場で急成長し、日本のイノベーションを牽引する可能性を持つスタートアップ（経営理念、新規性、優位性、成長性、国際性、社会課題への対応 など）
- (ii) J-Startup Impact 評価項目
  - A) インパクトスタートアップとしての意思及びその表明
  - B) 社会的インパクト向上を目指す効果的な取組（表 4）
  - C) インパクトスタートアップとしての影響力・ロールモデル性

**表 4 社会的インパクトを目指す効果的な取組に対する評価内容**

評価項目	評価内容
課題設定	課題設定、受益者の特定と受益者の変化、課題の重要性 など
事業・取組	具体的な事業内容、事業と成果の論理構造（ロジックモデル など）
測定・評価	指標、測定方法、評価方法 など
経営体制	担当役員・部門など体制の整備、研修の実施、人事評価などへの反映、資金調達への反映、従業員への配慮、環境への配慮、その他のステークホルダーへの配慮 など
情報開示	社会的インパクト向上を目指す活動内容やインパクトレポートの公表 等

## 2. 沖縄のスタートアップを取り巻く現状

### (1) データで見る沖縄におけるスタートアップの現状

#### ① 2022 年の沖縄のスタートアップに関するデータ

沖縄県のアンケートなどによる独自調査によれば（表 5）、2022 年の沖縄におけるスタートアップの数は 97 社、資金調達を行ったスタートアップの数は 20 社、資金調達の総額は 18.1 億円（エクイティ：14.4 億円で全体の 70.1%、デット：3.7 億円で全体の 29.9%）となっています。

**表 5 2022 年 おきなわスタートアップ・エコシステムのデータ**

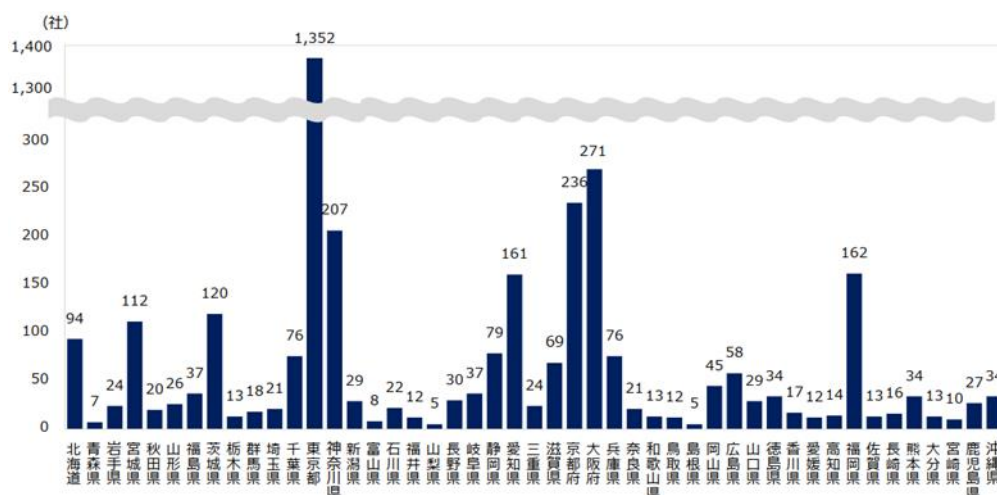
項目	値
スタートアップの数	97 社
資金調達したスタートアップの数	20 社
資金調達額	【総額】 18.1 億円
	【内訳】 エクイティ 14.4 億円 (70.1%)
	デット 3.7 億円 (29.9%)

(出所) 沖縄県調べ (2023 年)

## ② 沖縄の大学発ベンチャー数

令和4年度産業技術調査事業 大学発ベンチャーの実態等に関する調査によれば（図22）、2022年度時点の沖縄の大学発ベンチャー数は34社（都道府県中18位）です。また、関連大学（大学と工業高等専門学校を含む238の大学）別の大学発ベンチャー数のランキングでは、琉球大学は同率38位（21社）、沖縄科学技術大学院大学は同率69位（9社）、沖縄工業高等専門学校は同率167位（1社）となっています。

図22 都道府県別 大学発ベンチャー数

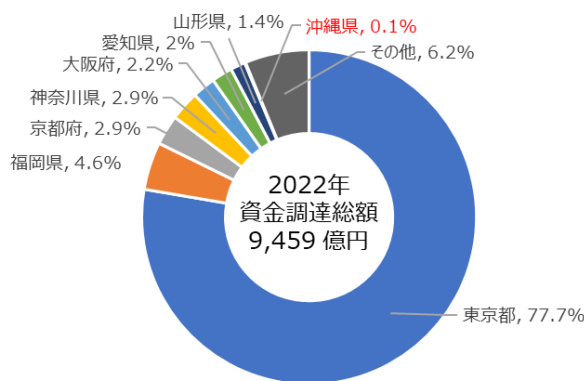


（出所）経済産業省（2023年）「令和4年度産業技術調査事業 大学発ベンチャーの実態等に関する調査」

## ③ 都道府県別スタートアップのエクイティによる資金調達総額の比較

INITIALによれば（図23）、2022年の全国のスタートアップのエクイティによる資金調達総額は9,459億円でした。沖縄のスタートアップの資金調達総額は8億円で全体の0.1%程度となっています。

図23 都道府県別スタートアップの資金調達（エクイティ）の比較



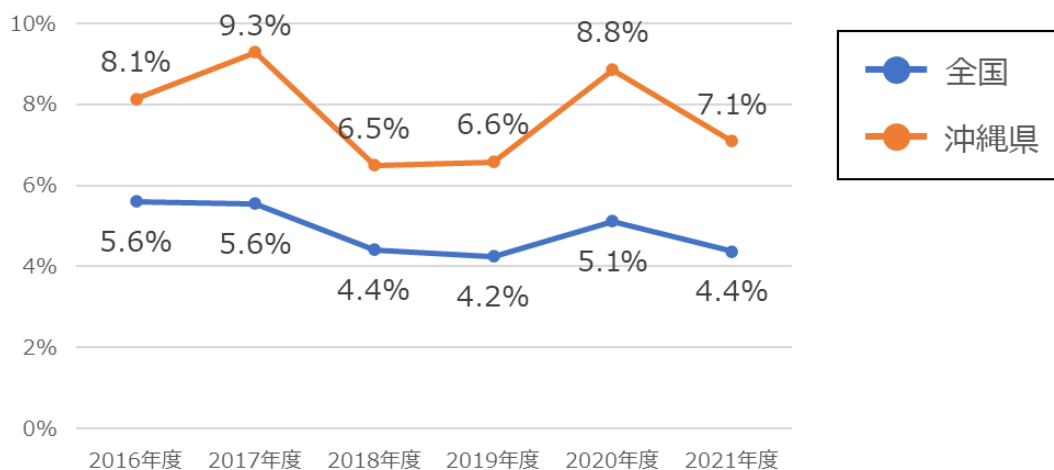
（出所）INITIAL（2023年）「2023年上半期 Japan Startup Finance - 国内スタートアップ資金調達動向 -」

沖縄におけるスタートアップへの資金供給は過去十年で増加傾向にありますが、全国の資金調達総額に比べると0.1%とわずかであり、投資先となるスタートアップの創出を促進するとともに、スタートアップへ出資や融資を行う金融機関とのマッチングを促進するなどの取組が必要だと考えられます。

#### ④ 沖縄における開業率について

2016年度から2021年度における沖縄県における開業率は6.5%～9.3%であり（図24）、同じ時期の全国の開業率4.2%～5.6%と比べても一貫して高いです。沖縄における起業意欲は高くスタートアップと親和性の高い土壌がありますが、SMBの起業がほとんどであるため、スタートアップへの挑戦が選択肢となるような、情報の提供と支援を行うことが重要です。

図24 全国と沖縄県の開業率の推移



注1) 開業率 = 保険関係新規成立事業所数 (年報) / 前年度末の適用事業所数 (3月月報)  
(出所) 厚生労働省 (2017年～2022年) 「雇用保険事業年報」「雇用保険事業月報」のデータより作成

## (2) スタートアップの活動の現状

前述のスタートアップの成長ステージにおけるスタートアップの活動内容や、日本と沖縄のスタートアップの現状に関する分析を踏まえ、「人材」「資金」「事業」「コミュニティ」という観点からスタートアップの活動の現状を以下のようにまとめました。

本戦略では、これらの現状を踏まえた支援の取組が必要となります。

### ① 人材について

スタートアップ挑戦に向けた最初のステップは、起業に興味・関心を持つことです。学生や経験の浅い既存の事業者の従業員など、起業の意義や、ビジネスに関する具体的で全体的な知識がないために、起業を選択肢として考えたことがない、または、現実性のある選択肢と考えられない人が少なからず存在します。このような人々に対しては、起業、特にスタートアップ挑戦の意義や実例を知り、身近なものとして興味・関心を持ってもらうための学びの機会を提供し、その機会を活用してもらうことが重要です。

第二創業も含め起業について既に興味・関心を持つ層には、起業に向けて何が必要か知りたい、起業家が備えるべきアントレプレナーシップや、会計をはじめ経営に必要な知識を学びたい、スタートアップについて実践的な内容について学びたいといった様々なレベルの人がおり、それぞれのニーズに合った学びの機会を提供し、その機会を活用してもらえるよう取り組む必要があります。

また、スタートアップのアーリー期など、有望な市場を狙えるプロダクトを開発するあたりから、事業拡大のた



めの経営人材（CFO<sup>30</sup>などCXO<sup>31</sup>と呼ばれる人材）や即戦力となる人材が必要になりますが、スタートアップの分野に参入する意欲を持った人材の数が限られており、適切な人材の採用は容易ではありません。スタートアップへ参加する意欲を持つ人を増やすためにも、起業やスタートアップについて、広く一般に学びの機会を提供し、すそ野を広げることが重要です。

## ② 資金について

市場参入前のスタートアップにとって、資金調達は大きな課題であり、成長の原動力として不可欠であることはもちろん、創業者や従業員の生活を支えるうえで死活的に重要な要素となります。しかし、スタートアップの経験がない人にとっては、どの時期にどの程度の資金が必要かなどをイメージできず、また、足りない資金をどこからどのように調達してよいか、その仕組みがわからないという問題に直面します。そして、資金調達の方法について理解した後も、必要なだけの資金調達ができるまで奔走しなければなりません。このため、スタートアップの創業者に対して、よりよい条件での出資や融資が受けられるよう、必要な資金や調達の方法など資本政策について学ぶ機会を提供し、投資・融資を行う投資家や金融機関とのネットワークを増強するための交流の機会を提供することが重要です。

## ③ 事業について

スタートアップは、プロダクトを開発し収益化するまでは自己資本や調達した資金の切り崩しでしのがねばならず、起業から有望な市場獲得までは費用を抑えるため最小限の人員で活動する必要があります。そのため、創業メンバーは事業に関するほぼ全てのことをこなしていかなければなりません。始めから事業に必要なことの全てを備えているケースは少なく、起業から Exit まで足りないものを補う支援が重要になります。特に、起業準備から会社設立、経営（ビジネスモデル構築や経営戦略立案を含む）、市場調査、知財・契約などの法務、資本政策、事業拡大に向けた組織づくり、Exit など、専門性の高い事柄について専門家へ相談できる機会を提供することが重要です。

プロダクトの開発においては、創業メンバーに技術者がおらずプロダクト開発ができない問題や、革新的なプロダクトを開発しても既存の規制に抵触するため PoC<sup>32</sup>や実証実験ができないという問題に直面することがあり、それらの問題に対して支援が必要です。

事業展開においては、特に県外において、知名度がなく信用力もない中で販路を開拓することは容易ではないため、知名度の向上や情報発信・交流の機会の提供など事業展開の足がかりを築くための支援が必要です。

その他、支援について知らないために活用できないことを防ぐために、支援の周知が重要です。

---

<sup>30</sup> Chief Financial Officer の略で最高財務責任者のこと。経営戦略を支える財務戦略の立案や予実管理など、財務・経理面からスタートアップの成長を支える役割を担います。CEO（Chief Executive Officer、最高経営責任者）に並ぶ重要な役割を担う役職であるとされています。

<sup>31</sup> Chief X Officer の略で、X は業務を表す任意の文字を表しており、CEO や CFO など各業務の責任者の総称として使われます。

<sup>32</sup> Proof of Concept の略で、概念実証とも呼ばれます。革新的な技術やアイデアによるビジネスモデルの事業化が可能かどうかなどを検証することで、現場での実働を検証する実証実験の前段階の取組となります。

#### ④ コミュニティについて

スタートアップは、日々、新たな課題に直面しますが、同様の課題を経験したことがある人とつながりがない場合、どこに相談してよいかわからない、もしくは、専門家など相談したい相手は分かっている、つながる機会がないという状況に陥ります。このような状況に陥らないようにするためにも、解決策に結びつくネットワークとしてのコミュニティを形成することが求められます。

共同創業者や技術者、メンターなどの仲間集めにおいては、同じ志を持った人が出会い親交を深める機会の提供が必要です。また、起業にあたり、最も影響を受けた人として、身の回りにいた起業家や同じ思いの友人の存在があげられていますが、現在、先輩起業家など、実際に起業した人が周囲にいない人も多く、起業を促進するためにも先輩起業家などと交流する機会の提供が必要です。

また、起業について社会的な評価が低いことが起業の障壁となっているため、スタートアップの意義や成果などを広く一般に周知し、スタートアップに挑戦しやすい環境を形成することが重要です。

特に、県外において、スタートアップが事業を拡大する際に、情報源や足掛かりとなるような現地とのつながりがない場合、事業展開に苦勞することが多いため、現地のスタートアップ・コミュニティとつながる機会の提供が必要です。

### 3. 沖縄におけるスタートアップ支援

沖縄において、GX・DX など新たな産業構造への転換や社会課題解決を推進し、持続的な経済成長を実現するため、スタートアップによる新事業・新産業の創出が期待されています<sup>33</sup>。また、2020年には、ベンチャー企業の支援に積極的な大手企業や団体など39社により、スタートアップとの連携を見据えた「沖縄ベンチャーフレンドリー宣言<sup>34</sup>」が出されるなど、スタートアップなどの連携によるオープンイノベーションは、既存の事業者の高度化も促進するものとしても期待が高まっています<sup>35</sup>。

現在、琉球ミライとLink and VisibleによるStartup Lab Lagoon KOZAや沖縄県によるStartup Lab Lagoon NAHA、琉球大学によるSTARTUP LAB RYUDAIなど創業・共創・学び・コミュニティ形成を支援する拠点が各地で整備されていることに加え、国や県による補助金や民間によるスタートアップに特化したファンドの充実、マッチングイベントの増加、実証・テストベッドの整備などにより事業環境が整備されるなど、県市町村や民間によるスタートアップ支援の気運も高まっています。また、それらの取組を連携させることで、一体的で効果的な支援を行うスタートアップ・エコシステムを構築するために、2022年12月、「おきなわスタートアップ・エコシステム・コンソーシアム」が設立されました。

---

<sup>33</sup> 新・沖縄 21世紀ビジョン基本計画では、市場規模が小さく大企業が育ちにくい本県において、新事業・新産業が創出される環境を整えるためには、革新的な技術やビジネスモデルで世界に新しい価値を生むスタートアップの創出を促進する必要があるとしています。また、スタートアップは社会課題解決の担い手としても期待されています。

<sup>34</sup> ベンチャーやスタートアップと県内企業の連携を見据えて、交流を深めることによりお互いを知り、“フランクなお友達”になるための場を作っていくことを主旨とした宣言。

<sup>35</sup> 新・沖縄 21世紀ビジョン基本計画においては、自律的にスタートアップやベンチャー企業等が生まれ成長する、スタートアップ・エコシステムの構築や既存産業と新たなファクターとの有機的連携等による相乗効果の創出及び発揮を通じて、本県の優位性や潜在力を生かし、持続可能な発展につながる新たな産業の創出を目指すとしています。

## (1) スタートアップ支援の枠組み

沖縄におけるスタートアップへの支援は、大きく分けて人材育成、資金調達、事業サポート、コミュニティ形成の領域で展開されています。

### ① 人材育成

人材育成は、起業家育成プログラムである「社会起業家育成」「スタートアップ育成」「アクセラレーションプログラム」と、スタートアップの支援者を養成する「支援者養成」に分類できます（図 25）。

社会起業家育成とスタートアップ育成はどちらも主にスタートアップ予備軍からプレシード期までを対象にしており、アントレプレナーシップや起業の基礎を学ぶ内容となっています。

アクセラレーションプログラムは、スタートアップの活動を加速させることを目的とするもので、プレシード期からシード期の MVP 開発までの実際の起業活動について、時にはハンズオンでサポートを行いながら、実践に即して学ぶ内容となっています。

全体的に見ると、大学や民間における初期の起業家育成プログラムは比較的豊富で、社会起業家の育成プログラムも多いことが特徴的です。

また、MVP 開発までは、アクセラレーションプログラムによる起業家育成もありますが、組織構築が重要になっていくアーリー期以降に関する起業家育成プログラムは現在あまりなく<sup>36</sup>、シード期後期から必要になる経営人材（CFO など CXO と呼ばれる人材）や即戦力となる人材の供給を促進する支援が不足しているという状況です。アーリー期以降の起業家育成プログラムについては、その需要も確かめながら検討していく必要があります。

一方、既存の事業者の第二創業やオープンイノベーションの促進に向けた育成プログラムはあまりなく、今後、検討していく必要があります。

支援者養成には、スタートアップに出資・融資を行う際の判断能力の向上を目指した、金融機関向けの「目利き力向上事業／内閣府」はありますが、行政や支援機関のスタートアップを支援する人材の高度化を目指した養成プログラムが必要です。

---

<sup>36</sup> 過去には、内閣府令和3年度沖縄型産業中核人材育成事業「Okinawa Startup University」において、シードから Exit するまでに必要な知識を体系的に学ぶアクセラレーションプログラムが提供されていました。

図 25 人材育成に関する支援の一覧

★はイベントであることを示しています。

産 学 官 金

成長段階	スタートアップ予備軍	プレシード	シード		アーリー	ミドル	レイター
			CPF検証	PSF検証			
目標達成点	スタートアップ起業を決定する	ビジネスモデル作成	CPF検証	PSF検証	PMF	安定収益化	Exitの準備完了
社会起業家育成	島ラブアカデミー (★島ラブ祭) / うむさんラボ・よしもと興業						
	琉球FROGS (★LeapDay) / FROGS						
	Halt Prize 琉大 / 琉球大学						
スタートアップ育成	★ Startup Weekend / NPO Startup Weekend						
	Startup lab Lagoon KOZA / 琉球ミライ, Link and Visible						
	★ What's 起業? 知って、学んで、体験する / 琉ラボ						
	ベンチャー起業入門 / 琉球大学						
	★ ハッカソン / 沖縄県						
	創業伴走プログラム / 沖縄県						
アクセラレーションプログラム	Lean Startup Program / OIST						
	ゼロからの起業 ~SU BootCamp~ / 琉球ミライ						
	琉大 Startup Boot Camp / 琉ラボ						
	ブルーフ・オブ・コンセプト (POC)プログラム / OIST						
	OIST Innovation Accelerator / OIST						
	Boost up Okinawa / 沖縄県						
支援者教育	イノベーションプロセスデザイン / 琉球大学						
	目利き力向上事業 / 内閣府						
	OKINAWA Startup Program / 琉球銀行ほか7社						

## ② 資金調達

資金調達に関する支援は、「補助金」「出資」「借入（デットファイナンス）」「投資マッチング」に分類できます（図 26）。

補助金については、国や県および大学関連組織などによる起業活動の経費の一部を補助する支援が、スタートアップ予備軍からアーリー期に至るまで広くカバーしています。

出資については、沖縄振興開発金融公庫や民間のファンドが、主にシード期後半からアーリー期をカバーしています。

借入については、銀行等からの一般的な借入やスタートアップ創出促進保証制度<sup>37</sup>、ベンチャーデット債務保証制度<sup>38</sup>などにより、主にシード期後半からミドル期がカバーされていますが、その他にも、ベンチャーデッ

<sup>37</sup> スタートアップ創出促進保証制度は創業から5年以内が対象となります。

<sup>38</sup> スタートアップが民間金融機関から行う借入の50%に中小企業基盤整備機構が債務保証を行う制度。

ト<sup>39</sup>や資本性ローン<sup>40</sup>などスタートアップを対象とする借入があります。

投資マッチングについては、県および民間によるプレシード期からアーリー期を対象としたマッチングイベントがあります。

全体的に、プレシード期からアーリー期にかけて補助金および出資による支援が厚くなっていますが、調達規模が大きくなるミドル期以降の支援が薄いという状況です。また、プロダクトもなく先行きがはっきりとしないために金融機関からの資金供給が難しいプレシード期とシード期初期については、補助金による支援があるものの、エンジェル投資家などによる支援は薄いという状況です。

図 26 資金調達に関する支援の一覧

★はイベントであることを示しています。



成長段階	スタートアップ予備軍	プレシード	シード		アーリー	ミドル	レイター
目標達成点	スタートアップ起業を決定する	ビジネスモデル作成	CPF検証	PSF検証	PMF	安定収益化	Exitの準備完了
補助金	大学発ベンチャー創出の助成仮説検証補助金/琉球大学後援財団						
	九州・大学発ベンチャー振興シーズ育成資金/琉球大学						
		起業支援金/沖縄県					
		仮説検証補助金/沖縄県	事業化支援補助金(検証ステージ)/沖縄県				
			事業化支援補助金(開発ステージ)/沖縄県				
					研究開発型スタートアップ支援事業/内閣府		
出資				おきなわイノベーション創出ファンド/沖縄科学技術振興センター			
				BORファンド/琉球銀行			
				OIST-Lifetime Ventures Fund/ライフタイムベンチャーズ、OIST			
				新事業創出促進出資/沖縄振興開発金融公庫			
借入			ベンチャー支援資金/沖縄県				
			創業融資など/金融機関				
			スタートアップ創出促進保証制度/沖縄県信用保証協会				
				ベンチャーデット債務保証制度/中小企業基盤整備機構			
投資マッチング		★ Coral Pitch/沖縄スタートアップ支援協会					
		★ Coral Match(エンジェル・VC)/沖縄県					

<sup>39</sup> スタートアップが金融機関から無担保・低金利で融資を受けるかわりに、融資元の金融機関に新株予約権を無償で付与する融資のこと。担保性のある資産を持たないスタートアップでも、株式の希薄化を抑制しながら資金調達できる利点があります。

<sup>40</sup> 資本性ローンには、法的破綻時に他の全ての債務よりも償還順位が劣後する、直近の業績に応じて利率が異なる、無担保・無保証人、期限一括返済(元金返済は最終回の一括払いでそれまで利払いのみ)などの特徴があります。また、これらの条件により、金融機関の資産査定上、自己資本とみなせることから他の金融機関からの支援を受けやすくなるのが期待されます(会計上は借入金とされ、自己資本とみなせる金額は返済の残存期間により異なる)。資本性ローンには、沖縄振興開発金融公庫の挑戦支援資本強化特別貸付などがあります。

### ③ 事業サポート

事業活動に関する支援は、スタートアップのプロダクト開発において技術面から支援を行う「プロダクト開発」、市場開拓などを支援する「マッチング支援」、プロダクト開発における PoC・実証実験を支援する「実証・テストベッド」、スタートアップと既存の事業者との連携を支援する「オープンイノベーション」に分類できます（図 27）。

プロダクト開発の支援については、スタートアップ予備軍からアーリー期においてビジネスモデル検証やプロダクト開発の手段の調達に関する支援があります。

マッチング支援については、プロダクト開発（プロトタイプ開発を含む）が始まるシード期からレイター期までカバーしていますが、初期顧客の獲得が重要となるシード期後半からアーリー期における支援が厚くなっています。

実証・テストベッドに関する支援の取組としては、市町村・地元関係者・実証実験の場の管理者などとの調整や、規制緩和に関する相談に対応する沖縄実証実験支援プラットフォームの運用が開始されています。

オープンイノベーションの支援については、シード期後半からミドル期までカバーしていますが、支援数が少なく手薄な状況です。

図 27 事業活動に関する支援の一覧

★はイベントであることを示しています。



成長段階	スタートアップ予備軍	プレシード	シード		アーリー	ミドル	レイター
	目標達成点	スタートアップ起業を決定する	ビジネスモデル作成	CPF検証	PSF検証	PMF	安定収益化
プロダクト開発	大学発ベンチャー創出の助成仮説検証補助金／琉球大学後援財団						
	九州・大学発ベンチャー振興シーズ育成資金／琉球大学						
		仮説検証補助金／沖縄県					
			事業化支援補助金（検証ステージ）／沖縄県				
				事業化支援補助金（開発ステージ）／沖縄県			
マッチング支援		★ X-Tech Innovation／沖縄銀行					
				★ スタアトピッチ／琉球新報社			
			OKINAWA Startup Program／琉球銀行ほか7社				
			★ Coral Match（事業会社）／沖縄県				
実証・テストベッド		沖縄実証実験支援プラットフォーム／沖縄県、国、市町村など					
オープンイノベーション			OKINAWA Startup Program／琉球銀行ほか7社				

#### ④ コミュニティ形成

スタートアップ・コミュニティの形成に関する支援は、コミュニティ形成の核となる「拠点」「イベント」「情報発信」に分類できます（図 28）。

相談やプログラムの提供などにより人を集めてつなぐ、コミュニティの核となる拠点については、コワーキングスペースから創業・人材育成・共創を支援する総合的な拠点までいくつかのタイプがあり、全体ではスタートアップ予備軍からミドル期まで産学官による支援が厚く提供されています。なお、各拠点は、WEB やチャット、SNS を活用し、スタートアップ予備軍からレイター期までを対象に情報発信を行っています。

情報発信・収集、交流、マッチングなどによりネットワーキングや次の事業展開のきっかけを提供するイベントについては、スタートアップ予備軍からレイター期まで、幅広くカバーしている状況です。

図 28 コミュニティ形成に関する支援の一覧

★はイベントであることを示しています。

成長段階	スタートアップ予備軍	プレシード	シード		アーリー	ミドル	レイター
			CPF検証	PSF検証			
目標達成点	スタートアップ起業を決定する	ビジネスモデル作成	CPF検証	PSF検証	PMF	安定収益化	Exitの準備完了
拠点	coconova / ソーシャルデザイン						
	Howlive・メカルガーデン・KSA・チャレンジ・OIST / 内閣府スタートアップ拠点化推進事業						
	Startup lab Lagoon KOZA / 琉球ミライ、Link and Visible						
	STARTUP LAB RYUDAI / 琉ラボ						
	OIST Innovation / OIST						
	Startup lab Lagoon NAHA / 沖縄県						
イベント	★ LEAP DAY / FROGS						
	★ moai / 琉ラボ						
	★ KOZA ROCKS / KSA						
	★ Okinawa Startup Festa / 沖縄県						

## (2) スタートアップ支援の課題

本項では、「人材育成」「資金」「事業サポート」「エコシステム強化（コミュニティ形成を含む）」という観点から、スタートアップを支援する側の課題をまとめます。

本戦略では、これらの課題を踏まえた支援の取組が必要となります。

### ① 人材育成に関する課題

スタートアップの創出促進には、スタートアップ（第二創業を含む）に挑戦する人材が不足しており、アントレプレナーシップやスタートアップの意義・取り組み方などについて既存の事業者も含めて広く学ぶ機会を提供し、スタートアップのすそ野を広げていく必要があります。既にスタートアップに挑戦している人に対しては、アーリー期以降に関する起業家育成プログラムが不足していますが、アーリー期以降を対象とするプログラムの提供については、その需要も確かめながら検討していく必要があります。

また、CFO など CXO と総称される経営人材や高い専門性を持つ人材、バックオフィスなどで即戦力となる人材が不足しており、これらの人材にスタートアップに触れる機会を提供し、興味・関心を引き起こさせることが重要です。これらの取組は、既存の事業者の第二創業やスタートアップとのオープンイノベーションための人材育成に対しても有効です。

スタートアップを支援する人材（メンターや行政・支援機関の人材、出資や融資を判断する金融機関の人材など）についても増やす必要がありますが、これらの人材を育成・確保する仕組みが十分でなく、今後、整備していく必要があります。

国内・海外からのスタートアップ人材の誘致については、取組が不足しているため積極的に推進する必要があります。

#### <主な課題>

- (ア) スタートアップや新事業（第二創業を含む）に挑戦する人材が不足している。
- (イ) スタートアップに参加する人材（経営人材や高い専門性を持つ人材、バックオフィスなどで即戦力となる人材）が不足している。
- (ウ) スタートアップを支援する人材（メンターや行政・支援機関の人材、投資や出資を判断する金融機関の人材など）を育成・確保する仕組みが整備されていない。
- (エ) 国内・海外のスタートアップ人材の誘致に関する取組が不足している。

### ② 資金に関する課題

スタートアップの創業者には、どのように資金調達すればよいのかわからない人もいるため、IPO や M&A などの出口戦略を見据えた資本政策や資金調達の仕組みについて学ぶ機会を提供する必要があります。

スタートアップを増やしていくためにも、資金供給の量と方法を拡充していく必要がありますが、沖縄では、プロダクトの販売前の支援を行うエンジェル投資家やミドル期以降の大型資金を供給するベンチャーキャピタルなどが不足しており、切れ目のない資金供給が地域で完結しておらず、これらを補う支援が必要です。また、金融機関において、スタートアップのビジネスモデル等を評価できる人材が求められており、目利き力（投資対象となるスタートアップを見極める力）を持つ人材の育成など、金融機関における支援体制を強化する必要があります。

#### <主な課題>

- (ア) 資金調達について学ぶ機会の提供とその周知が十分でない。
- (イ) 資金供給の量と方法が不足している。
- (ウ) 切れ目のない資金供給が地域で完結していない。
- (エ) スタートアップへの投資判断を行える人材が不足している。

### ③ 事業サポートに関する課題

スタートアップは、日々、経営（ビジネスモデルや経営戦略を含む）、市場調査、契約などの法務、資本政策、事業拡大に向けた組織づくりなど、専門性の高い事柄について課題を抱えており、これらの課題解決を支援するために、専門家へ相談できる機会を提供するなど、専門的な疑問や課題の解決を支援する体



制を整備する必要があります。

プロダクト開発のための技術が不足しているスタートアップに対する技術的支援が薄い状況ですが、今後は、プロダクト開発の技術的な支援を強化する必要があります。また、プロダクト開発における実証実験の体制が強化されましたが、これを活用してもらうため、その周知を十分行うことが重要です。

スタートアップの知名度や信用力の低さが販路拡大などの事業展開の障壁になることがあり、スタートアップの知名度・信用力の向上や事業展開の支援を充実させることが重要です。

スタートアップの資金が足りない時期において、働く場所などビジネスに必要なリソースの確保に関する支援を充実させる必要があります。

スタートアップの成長や事業展開の加速と地域の既存の事業者の高度化を両立させるオープンイノベーションの認知度は低く、オープンイノベーションが生まれる機会がそもそも少ないという現状を変えるため、オープンイノベーションを啓蒙し、促進するための取組を増やす必要があります。

#### <主な課題>

- (ア) 支援の周知が十分でない。
- (イ) 専門的な疑問や課題の解決を支援する体制が十分でない。
- (ウ) プロダクト開発の技術的支援が薄い。
- (エ) 実証実験の支援体制が不十分。
- (オ) スタートアップの認知度・知名度・信用力向上や販路拡大など事業展開に関する支援が弱い。
- (カ) ビジネスに必要なリソースの調達を支援する取組が不十分。
- (キ) オープンイノベーションの認知度が低く、スタートアップと地域の企業との連携を促進する取組も十分ではない。

#### ④ コミュニティ形成に関する課題

県内のスタートアップ・コミュニティに参加していないステークホルダーも多く、情報収集や仲間づくりのためのコミュニティの形成が不十分であることから、コミュニティ参加の案内を強化したり、イベントを通してコミュニティ内の活動を活性化したりすることでコミュニティの強化を図る必要があります。また、人材・資金・情報が循環するようなエコシステム形成を目指し、先輩起業家と交流する機会を増やすなど、エコシステムから輩出された人材がエコシステムに関与しやすくなる取組を推進する必要があります。

おきなわスタートアップ・エコシステム・コンソーシアムが発足し、メンバーが連携するための体制が構築されましたが、個々のイベントの日程が個別に設定されるなど、エコシステムとして一体的で効果的な取組の推進に課題があり、情報の共有や連携を強化する必要があります。

エコシステムをより充実させるためには、スタートアップ、学生や研究者などのスタートアップ予備軍、支援側の現状・ニーズ・課題を把握する必要がありますが、それらの情報を収集する仕組みを整備する必要があります。

スタートアップが持続的に創出される、挑戦しやすい環境を形成するためには、スタートアップ予備軍や地域に向けて、スタートアップの意義や成果に関する情報発信を十分に行い、スタートアップ予備軍への啓蒙と、スタートアップへの挑戦を理解し応援する文化を醸成することが重要です。

現在、国内・海外のスタートアップ・エコシステムとのネットワークが弱く、互いのスタートアップの事業展開を

サポートする連携が不十分で、現地における事業展開のサポートが限られているという課題がありますが、県内スタートアップが現地のスタートアップ・エコシステムからサポートを得られるよう、国内・海外のスタートアップ・エコシステムとの連携を強化する必要があります。

<主な課題>

- (ア) 情報収集や仲間づくりのためのコミュニティの形成が弱い。出会う機会の提供が少ない。
- (イ) 先輩起業家との交流など、エコシステムが輩出した人材がエコシステムに関与しやすい仕組みの構築が弱い。
- (ウ) おきなわスタートアップ・エコシステムのメンバー間の情報共有や連携が弱い。
- (エ) おきなわスタートアップ・エコシステムのステークホルダーの状況が十分に把握できていない。
- (オ) スタートアップへの理解を深め、スタートアップに挑戦する文化を醸成するための県民や地域への情報発信が不十分。
- (カ) 国内・海外とのスタートアップ・エコシステムとのネットワークが弱く、互いのスタートアップの事業展開をサポートする連携が不十分で、県外における事業展開のサポートが限られている。

## 第四章 おきなわスタートアップ・エコシステムについて

### 1. おきなわスタートアップ・エコシステムとは

スタートアップ・エコシステムとは、スタートアップや、既存の事業者、大学、研究機関、行政、公的機関、金融機関など、スタートアップのライフサイクルに関わるステークホルダーが有機的なネットワークをつくり機能することで、スタートアップが自律的・連続的に輩出され、短期間で成長する仕組（環境）のことです。世界的に見ても、このエコシステムが充実している地域から多くのスタートアップが輩出されることが知られており、より多くの質の高いスタートアップを輩出するためには、スタートアップだけでなくスタートアップ・エコシステムの高度化を意識した取組が重要になります。おきなわスタートアップ・エコシステムは、沖縄におけるスタートアップの創出を促進し成長を加速させる基盤となるだけでなく、スタートアップとのオープンイノベーションを通じた沖縄の既存の事業者の高度化を促進する基盤や、国内・海外のエコシステムとも連携して相互活性化を促進する基盤となることを目指しています。

### 2. おきなわスタートアップ・エコシステム・コンソーシアムについて

前述のように、沖縄における県市町村や民間事業者によるスタートアップへの支援は増えてきていますが、それぞれの支援の取組が緊密に連携できておらず、自律的・連続的にスタートアップや人材を輩出するスタートアップ・エコシステムが十分に構築できていないことが課題となっています。

この課題解決には、企業・金融機関・研究機関・大学・行政などの関係機関が一体となって機能するためのスタートアップ・エコシステムの高度化が必要とされ、それを推進する母体として、2022年12月、「おきなわスタートアップ・エコシステム・コンソーシアム（会長：沖縄県知事）」が設立されました。コンソーシアムには、「日本一リスクを取って挑戦できる環境を作り、アジア有数のスタートアップハブを目指す！」というビジョンの下、50を超える産官学金の組織・団体が集まりました（図29）。

図 29 おきなわスタートアップ・エコシステム・コンソーシアムのメンバー一覧（2023年10月末時点）



### 3. おきなわスタートアップ・エコシステムのステークホルダーについて

#### (1) ステークホルダーについて

おきなわスタートアップ・エコシステムのステークホルダーは、「産」「学」「官」「金」「県外エコシステム」「起業」「地域」のグループに分けられます（図 30）。

「産」グループには、企業や経済団体、インキュベーション施設、知財など法律上の支援を行う土業、メディアが含まれます。企業<sup>41</sup>とスタートアップとの関わり方には、提携・出資・M&A などが含まれます。

「学」グループには、大学や高専、研究機関が含まれます。

「官」グループには、国や県、市町村を含む行政や公的支援機関が含まれます。

「金」グループには、エンジェル投資家や VC、金融機関が含まれます。

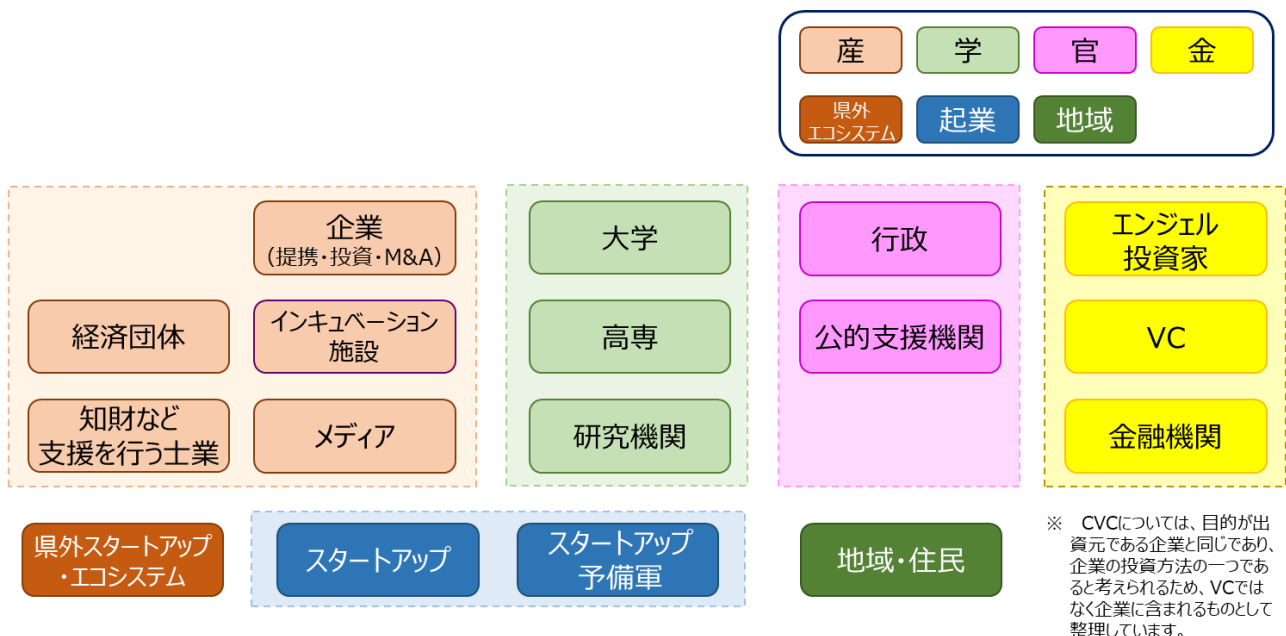
「県外エコシステム」グループには、おきなわスタートアップ・エコシステムと連携する国内・海外のスタートアップ・エコシステムが含まれます。

「起業」グループには、スタートアップやスタートアップ予備軍が含まれます。スタートアップには、事業会社の第二創業も含まれます。スタートアップ予備軍には、スタートアップ起業を志す従業員、研究者、学生などが含まれます。

「地域」グループには、住民など地域に関わる人が含まれます。

本戦略では、スタートアップの支援に焦点を当て、支援者である産・学・官・金のグループにより構成されているおきなわスタートアップ・エコシステム・コンソーシアムのメンバーの取組について検討を行います。

図 30 おきなわスタートアップ・エコシステムのステークホルダー一覧



<sup>41</sup> CVCについては、目的が出資元である企業と同じであり、投資方法の一つであると考えられるため、企業に含まれるものとして整理しています。

## (2) ステークホルダーの役割について

本項では、おきなわスタートアップ・エコシステムのステークホルダーに期待される主な役割と取組をまとめます。

### ① 企業

スタートアップとの提携・投資・M&Aを通じたオープンイノベーションなどにより、スタートアップの成長を促進するだけでなく、自社の高度化も図る。

#### <期待される取組>

- (ア) スタートアップへのヒト、モノ、サービス、技術や資金といった面の、できる範囲での支援。
- (イ) スタートアップの販路拡大のための戦略的提携。
- (ウ) オープンイノベーションなどによる自社の高度化と社会貢献。
- (エ) 第二創業やオープンイノベーションに向けた従業員へのアントレプレナーシップなどの教育。
- (オ) スタートアップ創出を促進または啓蒙するイベントの企画・運営またはスポンサーとしての協賛。

### ② 経済団体

沖縄におけるスタートアップの意義について、業界および地域に対して情報発信し、その理解を深めることで、既存の事業者の第二創業やオープンイノベーションなどによる高度化や、地域の理解・協力が得られやすい環境の形成を促進する。

#### <期待される取組>

- (ア) 企業や業界の啓蒙。
- (イ) 企業への研修の案内・提供。
- (ウ) 企業同士の交流と協働の促進。
- (エ) コンソーシアムへの業界情報の共有。
- (オ) 地域への情報発信。

### ③ インキュベーション施設

スタートアップの成長を加速させるプログラムや場を提供するだけでなく、起業に関する課題解決を支援することで、スタートアップの成長加速に貢献する。加えて、スタートアップの活動や成果を発信することで、スタートアップの認知度向上や地域におけるスタートアップへの理解を深める。

#### <期待される取組>

- (ア) スタートアップ・コミュニティとの出会いや働くための場の提供。
- (イ) スタートアップの成長を促進するプログラムや支援策などの提供。
- (ウ) 他の施設・支援機関と連携した、起業に関する相談窓口としてのネットワークの構築。
- (エ) スタートアップの課題などに関する情報の集約と共有。
- (オ) スタートアップの活動や成果に関する情報を地域などへ向けて発信。

#### ④ 士業

スタートアップが活動するにあたり、知財やライセンス、契約などに関する法律上の疑問や課題の解決を支援することに加え、外国人起業家が必要とするビザ取得や経営管理に関する会計支援等の専門知識にかかる多言語対応を支援する。

##### <期待される取組>

- (ア) 知財・法律・税金など専門分野に関する相談などを通じた支援。
- (イ) 外国人起業家のビザ取得や専門知識の多言語対応など国際化に関する支援。
- (ウ) IPO や M&A などの出口戦略を踏まえた資本政策に係る支援。

#### ⑤ メディア

スタートアップの活動や成果について広く情報発信したり、スタートアップの活動を支援するイベントを開催したりすることで、地域住民のスタートアップへの理解を深めるとともに、知名度向上などスタートアップの活動を支援する。

##### <期待される取組>

- (ア) スタートアップの活動や成果について、地域に向け情報発信。
- (イ) スタートアップの情報発信の支援。
- (ウ) スタートアップ・エコシステムの意義や活動について、県外も含め広く情報発信。
- (エ) スタートアップ・エコシステム内への情報共有。

#### ⑥ 大学・高専・研究機関

研究成果を活用し、単独、またはオープンイノベーションにより、新事業・新産業の創出や社会課題解決に取り組むだけでなく、スタートアップ活動を担う人材の育成を行う。加えて、その成果を地域へ向けて情報発信することで地域におけるスタートアップへの理解を深める。大学においては、アントレプレナーシップ講座を広く提供する。

##### <期待される取組>

- (ア) 単独、または、事業者との連携による研究成果の事業化と社会還元。
- (イ) 研究内容をエコシステム内で共有する。
- (ウ) 研究開発拠点における研究機器およびサービス等の提供。
- (エ) 社会貢献やオープンイノベーションも視野に入れた、地域や事業者などとの交流や情報発信。
- (オ) 専門性の高い人材の育成。
- (カ) アントレプレナーシップを備えた人材の育成。
- (キ) スタートアップや学生・研究者などとの交流・コミュニティづくり。
  
- (ク) 【大学】 学生・研究者・一般人・従業員などを対象としたアントレプレナーシップ教育（経営関連講座を含む）の提供。

## ⑦ 行政

スタートアップの起業に関する課題解決を支援するだけでなく、国内・海外のスタートアップ・エコシステムとの連携や国の制度を活用できる環境を整備するなどエコシステムの強化を図る。

### <期待される取組>

- (ア) 他の施設・支援機関と連携した、起業に関する相談窓口としてのネットワークの構築。
- (イ) プレシード期からシード期の資金供給や資金調達機会の提供など。
- (ウ) 研究開発拠点における研究機器およびサービス等の提供。
- (エ) PoC・実証事業や規制緩和のサポート。
- (オ) コミュニティ拠点の設置・運営。
- (カ) 地域へのスタートアップの意義と成果の周知。
- (キ) 国内・海外からのスタートアップ誘致と専門人材の確保。
- (ク) 地域・社会課題の設定。

## ⑧ 公的支援機関

資金調達、事業展開などといったスタートアップの課題解決を支援するだけでなく、スタートアップの成長を支える環境を強化する。

### <期待される取組>

- (ア) 他の施設・支援機関と連携した、起業に関する相談窓口としてのネットワークの構築。
- (イ) スタートアップ育成プログラム、資金調達、事業展開、制度活用などに関する支援策の提供。
- (ウ) スタートアップと様々なステークホルダーとの交流の場の提供。
- (エ) 支援の核となる拠点の構築・運営
- (オ) スタートアップを支援するメンターや専門家などの発掘など。
- (カ) 開催プログラムやイベント情報などの、エコシステム内共有による連携強化。

## ⑨ エンジェル投資家

特にプレシード期とシード期のスタートアップに対して資金を供給するだけでなく、メンターとして起業家を支援する。

### <期待される取組>

- (ア) 特にプレシード期とシード期のスタートアップへの出資。
- (イ) メンタリングなどによるスタートアップの育成。
- (ウ) ビジネスネットワークの提供。

#### ⑩ VC（ベンチャーキャピタル）

主にスタートアップのシード期以降において資金を供給するだけでなく、メンターとして起業家を支援する。

##### <期待される取組>

- (ア) スタートアップへの出資、融資や経営相談などを通じた支援。
- (イ) メンタリングによる経営支援やスタートアップの育成<sup>42</sup>。
- (ウ) ビジネスネットワークの提供や事業展開支援。

#### ⑪ 金融機関

スタートアップの資金調達、事業展開、経営に関する支援に加え、スタートアップ人材の育成を支援する。加えて、スタートアップと地域の事業会社とのオープンイノベーションを支援する。

##### <期待される取組>

- (ア) 資金供給や資金調達機会の提供などによる支援。
- (イ) 事業展開支援に関すること。
- (ウ) 経営相談などを通じた支援。
- (エ) 人材育成プログラムやアクセラレーションプログラムの提供。
- (オ) オープンイノベーションの支援。

#### ⑫ 県外スタートアップ・エコシステム

交流を通じて連携を深めることで、県内スタートアップの県外における事業展開と県外スタートアップの県内エコシステムを通じた事業展開を互いに支援する。

##### <期待される取組>

- (ア) 現地情報などの収集および共有。
- (イ) 県内スタートアップの現地における事業展開の支援。

---

<sup>42</sup> 新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 2023 改訂版では、「ベンチャーキャピタルの投資を受けた企業をそうでない企業と比較すると、投資を受けた企業の方が雇用の拡大やイノベーションに積極的である。すなわち、ベンチャーキャピタルはスタートアップを有意に評価する能力があり、育てる能力があると考えられる。」としている。



### ⑬ スタートアップ

革新的技術やアイデアによるビジネスモデルによって新事業・産業の創出や社会課題解決の担い手となるだけでなく、既存の事業者とのオープンイノベーションにより、産業全体の高度化にも寄与する。

#### <期待される取組>

- (ア) 革新的技術やアイデアによるビジネスモデルによって新事業・産業の創出や社会課題解決の担い手となる。
- (イ) 県内の既存の事業者とのオープンイノベーションによる産業全体の高度化への寄与。
- (ウ) 社会貢献やオープンイノベーションも視野に入れた、地域の住民や事業者などとの交流。
- (エ) 多様で流動性のある働き方による、複数の、または連続的なスタートアップへの関与。

### ⑭ スタートアップ予備軍

新事業・新産業の創出や社会課題解決の担い手となるスタートアップに興味を持ち、その活動に理解を示す。また、将来スタートアップに挑戦したり、スタートアップを支えたりする人材になる。

#### <期待される取組>

- (ア) スタートアップに興味を持ち、提供された機会を活用してスタートアップに対する理解を深める。
- (イ) 各種の専門性を持つ人材になる。
- (ウ) 新事業・新産業、社会課題について興味を持つ。
- (エ) スタートアップ起業や、スタートアップで働くことについても、キャリアの選択肢として検討してみる。

### ⑮ 地域・住民

スタートアップにより革新的な製品やサービスが提供されることで、生活や仕事における利便性が向上し、また、社会課題の解決が促進されるという恩恵を享受する。

一方、スタートアップの意義について理解を深め、リスクを取って挑戦する人に寛容で協力的になることで、スタートアップに挑戦しやすい環境の形成に貢献する。

#### <期待される取組>

- (ア) スタートアップへの理解を深める。
- (イ) 起業という選択肢への理解。
- (ウ) チャレンジする人への応援（失敗への許容）。

## 第五章 エコシステム発展の方向性

### 1. 目指す姿

おきなわスタートアップ・エコシステムのステークホルダーが一体的に連携して取り組むために共有する「目指す姿」を以下のように設定します。

#### (1) チャレンジ文化が根付いた地域

エコシステムの形成が進展し、スタートアップに対する支援が充実することで、スタートアップに挑戦する人が増え、短期間で Exit するスタートアップが次々と輩出されていく。この成功例がロールモデルとなり、スタートアップの活動が広く県民に浸透することで、起業家の社会的評価は高まり、ユイマール<sup>43</sup>の精神で挑戦者を応援する文化が醸成される。スタートアップを育む環境が良くなるほど、リスクをとってチャレンジする若者や挑戦者は増えるという好循環が社会経済の中に内在化されることで、エコシステムはより強化され、スタートアップが自律的・連続的に誕生し続けている。

#### (2) 沖縄の持続的発展に寄与するエコシステムの形成

全てのスタートアップの成長を後押しするエコシステムが形成されることで、革新的な技術や創造的なアイデアを持つスタートアップによるイノベティブなビジネスが多数創出される。優れたスタートアップと協業する県内企業のオープンイノベーションは加速され、各産業のビジネスイノベーションが進展することで、沖縄の経済産業は持続的に発展していく。さらに、地域と連携するソーシャル・スタートアップも様々な分野で活躍し、沖縄の地域課題のみならず国内・海外の社会課題の解決にも貢献しており、県民はその恩恵を享受し豊かさを実感できている。

#### (3) 世界のエコシステムとつながり相互に発展する地域

沖縄のスタートアップがグローバルで活躍することで、沖縄のエコシステムも認知され、多くの起業家・大企業、投資家・支援者が沖縄のエコシステムに注目し、国内外からヒト・モノ・資金・情報の集まる環境が整備されている。また、国内外の都市のスタートアップ・エコシステムとの有機的なネットワークにより連携を深め、それぞれの地域のスタートアップの成長を相互にサポートする体制が構築されており、沖縄のみならず日本そして世界のスタートアップ・エコシステムの発展にも貢献している。

---

<sup>43</sup> 「ユイマール」とは沖縄の方言で、相互扶助という意味です。

## 2. 取組の方向性

沖縄におけるスタートアップの現状や課題を踏まえて本戦略が目指す姿を実現するための基本的な取組の方向性は次の4つです。

### (1) 多様な人材の育成と誘致

スタートアップに限らず、企業の成長の基盤となるものが優れた人材です。新たな技術や革新的なアイデアで新たな市場を切り開いていくためには、専門的な知識・技術だけでなく、経営に関する能力や地域・国内・海外におけるユーザー・既存産業などとのコミュニケーション能力など様々なビジネススキルが求められるため、アントレプレナーシップを備えた人材、様々な専門性や知見を持った人材の育成・確保は最も重要な要素です。

主要都市から遠く離れた沖縄において、高度な技術を持つスタートアップや経営・財務・技術に長けた専門人材は圧倒的に不足しているため、地域内で育成する取組に加えて、優秀な人材やスタートアップを県外から呼び込むための環境整備を進めます。

### (2) 成長を加速させるプラットフォームの形成

沖縄において、産業の成長や社会課題解決を牽引するスタートアップを育成・集積させるには、目指す姿に掲げる「チャレンジ文化が根付いた地域」に沖縄が変容していくことが肝要であり、アントレプレナー教育によりスタートアップ予備軍を育て、起業後はアクセラレーション支援や事業サポートにより成長を加速させるような環境を構築していけるかが、おきなわスタートアップ・エコシステムの成功の鍵となります。

テック系やソーシャル系までの幅広いスタートアップが集積するエコシステムとなるには、それぞれのスタートアップのニーズに対応した価値あるサービス（支援）を提供する必要があります、このことが、スタートアップの活動を支え、成長を加速させる環境整備につながっていくのです。

### (3) オープンイノベーションの推進

沖縄の産業においてスタートアップに期待されることは、Jカーブによるビジネスの急成長だけではありません。スタートアップの持つ革新的な技術や創造的なアイデアは、県内全ての企業・業界のビジネスを成長させる原動力として注目されており、その実現の手段としてスタートアップとのオープンイノベーションはこれからの産業振興においても特に有効なものとして期待されます。また、スタートアップの成長とEXITを早期に達成する観点からも、足りないリソース（資金、人材、ノウハウ、技術、設備等）を既存の事業者のアセットで補うことは重要な要素となります。本戦略では、スタートアップと既存事業者や地域の自治体との協働・連携によるオープンイノベーションが創出される環境整備を進めます。

#### (4) 国内外への挑戦を見据えた環境整備

「世界のエコシステムとつながり相互に発展する地域」を実現するためには、県内・国内・海外における人やスタートアップ・エコシステムどうしのネットワークを開拓し、相互の連携を強化していく必要があります。これにより、県内スタートアップによる国内・海外への事業展開を促進するだけでなく、国内のスタートアップがアジアへ事業展開する際のハブとしての機能を提供することにもつながり、我が国が目指す、日本全国のスタートアップ・エコシステム形成にも寄与することになります。このため、本戦略の目指す姿の実現に向けた取組として、国内外への挑戦を見据えた環境整備を進めます。

### 3. 達成目標

#### (1) スタートアップ・エコシステム構築の3つのKGI

指標名	直近値	目標値
スタートアップの資金調達額	14.4 億円 (2022 年)	100 億円 (2027 年)
企業評価額 100 億円以上のスタートアップ数	0 社 (2023 年 10 月)	10 社 (2028 年 3 月)
スタートアップ数	97 社 (2023 年 1 月)	200 社 (2028 年 1 月)

#### (2) スタートアップ・エコシステム構築に向けたKPI

区分	指標名	直近値	目標値
チャレンジ文化が根付いた地域	アントレプレナーシップ養成講座参加者数	253 名 (2022 年度)	1,000 名以上 (累計)
	アクセラレーションプログラム参加者数	109 名 (2022 年度)	500 名以上 (累計)
	ビジネスコンテスト参加スタートアップ数	86 社 (2022 年度)	500 社以上 (累計)
沖縄の持続的発展に寄与するエコシステムの形成	PoC・実証実験のサポート件数	—	60 件以上 (累計)
	県内企業等とスタートアップとのオープンイノベーションに向けた取組数	—	50 社以上 (累計)
世界のエコシステムとつながり相互に発展する地域	県外スタートアップ・コミュニティとの連携によるマッチング件数	—	50 件以上 (累計)
	海外ファンドからの資金調達数	—	5 社以上 (累計)
	スタートアップ・起業家の県内誘致数	—	30 社以上 (累計)

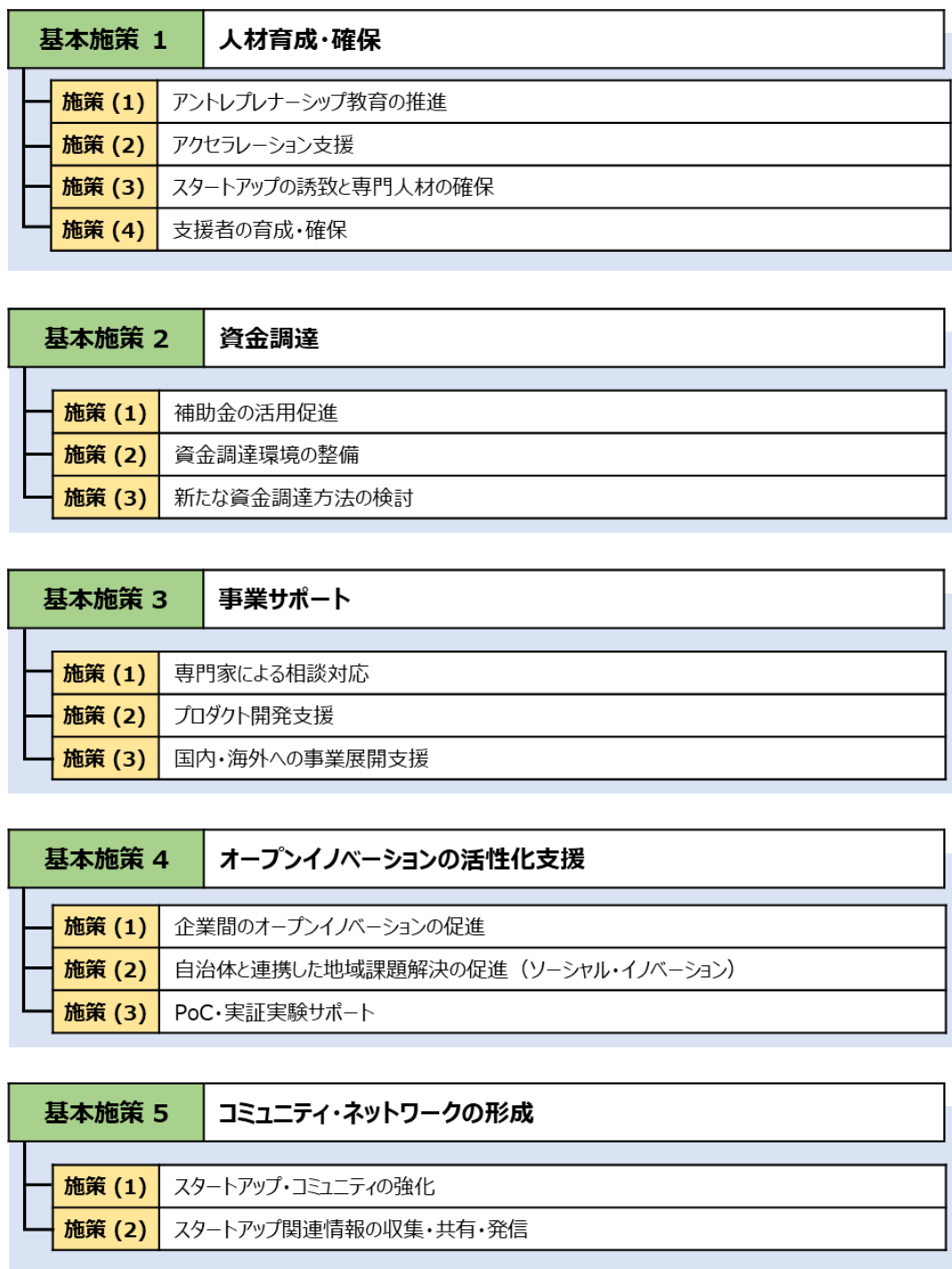
※目標値は、2023 年度～2027 年度までの5年間の累計

## 第六章 基本施策

本章では、前述の国の方針、沖縄のスタートアップを取り巻く現状、沖縄におけるスタートアップ支援、本戦略の目指す姿や取組の方向性を踏まえ、施策展開を行います。

施策展開においては、スタートアップ支援の課題の分析で用いた分類を基に、「人材育成・確保」「資金調達」「事業サポート」「オープンイノベーションの活性化支援」「コミュニティ・ネットワークの形成」という5つの基本施策のもと、具体的な施策を推進します。

図 31 施策体系図



## 1. 人材育成・確保

様々な知識・能力・背景を持つ多様なスタートアップ人材の集積に向けて、アントレプレナーの育成と県外からの移入を促進するため、アントレプレナーシップ教育の推進、専門人材の確保、アクセラレーション支援、国内や海外からのスタートアップ人材の誘致に取り組みます。

また、スタートアップに取り組む人材だけでなく、それらを支援する人材の育成・確保にも取り組みます。

### (1) アントレプレナーシップ教育の推進

スタートアップに関わる人材のすそ野を広げるため、学生、社会人といったスタートアップ予備軍に対して、広くアントレプレナーシップを学ぶ機会を提供します。

起業についてより深く学びたい人に対しては、会計など経営の基礎を習得するための講座や、起業セミナー、起業を疑似体験するワークショップ型のイベントなどを開催します。

第二創業や新事業の開発、スタートアップとの協働を牽引するイントレプレナー<sup>44</sup>を養成するため、従業員に対し、リスクリングなどに加え、課題を発見し解決するアントレプレナーシップ教育を推進し、人材の高度化を図ります。

児童・生徒・学生に、起業を身近に感じ、将来の選択肢の一つとして知ってもらうため、起業家などによる出前授業や先端プロジェクト等の紹介など、教育機関等におけるアントレプレナーシップ教育を支援します。

### (2) アクセラレーション支援

スタートアップ活動を加速させることを目的としたアクセラレーション支援については、沖縄県、金融機関、大学、民間企業が主催する各プログラムの特徴を生かし、実践的な内容の講座やメンタリングを通じてスタートアップ起業のためのスキル習得やビジネスモデルのブラッシュアップを図ります。

また、事業規模拡大や海外など新市場開拓を目指すアーリー・ミドル期のスタートアップに対するアクセラレーションプログラムを提供します。

アクセラレーション支援について各プログラム連携強化と相互補完を図ることで、スタートアップの効果的な育成につなげていきます。

### (3) スタートアップの誘致と専門人材の確保

沖縄県内から優れたスタートアップを継続的に輩出していくには、県内の起業家・スタートアップを育てる仕組みとあわせて、県外から高度なテクノロジーや独創的なビジネスを有するスタートアップを積極的に誘致することも重要です。

このため、沖縄を拠点にビジネスを展開するスタートアップの誘致に向け、アクセラレーションプログラムの実施や、専門家、VC 等によるメンタリング支援を実施するとともに、県内スタートアップ・コミュニティとの交流イベント

---

<sup>44</sup> 社内起業家とも呼ばれます。アントレプレナーが起業を行うのに対し、イントレプレナーは企業に在籍しながら新事業の創出を担うため、在籍する企業のアセット（資金や人材など）を活用できることや、一定の収入が保証されるなどのメリットがあるとされています。イントレプレナーには、新事業で取り組む領域の専門的な知識をはじめ、アントレプレナーシップや経営の知識、リーダーシップ、オープンイノベーションにおける調整力などが求められます。

やネットワーキングの機会を提供します。あわせて、国のスタートアップビザ制度<sup>45</sup>の活用促進など、海外からのスタートアップ誘致や外国人起業家が創業・活動しやすい環境の整備に取り組みます。

スタートアップの人材確保については、大学やスタートアップ拠点施設と連携し、スタートアップでの就職に関心がある人材とスタートアップとのマッチングの機会を提供します。経営、財務、技術等に詳しい高度人材については、県のプロフェッショナル人材戦略拠点（沖縄県産業振興公社）と連携し、県外も含めた専門人材とのマッチングを支援します。

#### （４） 支援者の育成・確保

スタートアップの成長を加速させるためのエコシステムを構築する上で、スタートアップや起業家を支えるメンターや金融機関、行政、支援機関の担当者など、支援する側の人材の高度化・スキルアップにも取り組む必要があります。このため、スタートアップ・エコシステムのネットワークを生かし、県内外から優れたメンターを掘り起こし、スタートアップ・コミュニティの一員として協力してもらえよう人的ネットワークを強化します。

また、スタートアップビジネスの目利き力を備えた金融機関等の人材を育成し、コンソーシアム内で活躍していく仕組みを構築するほか、県内のスタートアップ拠点施設間の交流や情報共有の活性化を通じて、拠点としての支援ノウハウを横展開するなど、支援者側のレベルアップに取り組みます。

## 2. 資金調達

スタートアップが最適な方法で成長資金を調達できるよう、補助金の活用促進や、エクイティファイナンス・デットファイナンスについて資金需要に応じた供給方法の多様化など、資金調達環境の整備に取り組みます。

#### （１） 補助金の活用促進

プレシード期からシード期にかけてはプロダクトもなくビジネスの先行きがはっきりしないため、金融機関からの融資や VC 等による出資等も限定的となっています。このため、創業（起業）や、プロトタイプ及び初期プロダクト（MVP）の開発、ビジネスモデルの仮説検証、プロダクトの事業化に要する経費の一部補助を行います。アーリー期以降のスタートアップについては、実証実験（PoC）や企業間のオープンイノベーションの取組や、研究開発、販路開拓、新市場開拓などの国や県による企業向け補助金等の活用をサポートします。

自治体と連携した社会課題や地域課題の解決に取り組むスタートアップに対し、ソリューションの実装に向けた実証実験に対する補助事業等の活用を促進します。

---

<sup>45</sup> 外国人起業活動促進事業の通称で、日本における産業の国際競争力の強化と、国際的な経済活動の拠点を形成することを目的とした制度です。認定された計画に基づき地方公共団体が管理・支援等を行う外国人起業家に対して在留資格要件を緩和するものであり、従来の制度に比べ、起業準備のために入国・在留するためのビザの取得期間を 6 か月短縮可能で、在留期間も 6 か月延長（最長 1 年間）されるなどの変更がされました。

## (2) 資金調達環境の整備

スタートアップは、EXIT に向け様々な手段により資金調達を行い、ビジネスをスケールさせることから、起業当初から EXIT を見据えた資本政策の策定を支援するとともに、IPO や M&A に向けた経営管理体制の構築などについて、専門家による助言やセミナー開催により学ぶ機会を提供します。

エクイティファイナンスについては、「おきなわイノベーション創出ファンド（沖縄科学技術振興センター）」や「BOR ファンド（琉球銀行）」などのベンチャーファンドによる投資を促進します。

リードをとれる国内外の VC・CVC や投資家等とのネットワークを拡充し、ピッチイベントを開催するなど、県内スタートアップとのマッチング機会を提供します。

VC による投資が難しいプレシード及びシード期におけるエンジェル投資の活性化に向けてエンジェル税制の活用促進に取り組むとともに、M&A を見据えた県内企業によるスタートアップ投資を促進します。中～大規模の資金需要に対応できる VC との連携や沖縄振興開発金融公庫の出資・融資制度の活用を促進します。

デットファイナンスについては、「ベンチャー支援資金（沖縄県）」や「創業融資（金融機関）」の活用促進を図ります。国において事業成長担保権の創設を含め、経営者保証に依存しない融資の拡大の動きを踏まえつつ、金融機関によるベンチャーデットの推進や民間金融機関が実施する貸付に対するベンチャーデット債務保証制度（中小企業基盤整備機構）の活用促進などにより、スタートアップ向けの融資制度の充実を図ります。また、起業家が安心して事業にチャレンジできるよう、国による経営者保証を不要とする創業時の新しい信用保証制度（スタートアップ創出促進保証制度）の活用を促進します。

## (3) 新たな資金調達方法の検討

政府の「経済財政運営と改革の基本方針 2023」（骨太方針）において社会課題解決やインパクト投資の推進が位置付けられ、沖縄県内においても社会課題解決型ビジネスの気運は高まりつつあります。コンソーシアムでは、民間からの寄付金やクラウドファンディングの手法を取り入れた資金調達の新たな仕組みについて検討を行います。特に、インパクト投資については、県内外の幅広い層から共感を得やすい沖縄固有の地域課題やテーマとしたソーシャルビジネスを中心に事業資金（寄付金）を募っていく際の条件整備や、実施するプロジェクトのテーマについて関係機関やソーシャルビジネス関連企業等とも連携し、県内におけるインパクト投資の気運醸成に取り組めます。

## 3. 事業サポート

スタートアップの事業活動における様々な課題を速やかに解決することでスタートアップの成長を加速させるため、専門家に相談する機会の提供や、プロダクトの開発支援、国内・海外を含む事業展開支援に取り組めます。また、スタートアップと既存の事業者の互いのアセットを共有することよりスタートアップの成長と既存の事業者の高度化や、行政との連携によるスタートアップの成長と社会課題解決に向けたオープンイノベーションを促進します。



## (1) 専門家による相談対応

起業や創業時の相談対応については、Startup Lab Lagoon NAHA に設置した創業ワンストップセンターにおいて、法人登記、税務、社会保障など法人設立及び事業開始時に必要な情報提供やアドバイスを実施するほか、国の申請手続きについてオンラインで行える環境を提供します。

また、ネットワーキングイベントを通じて経験豊かなメンターや投資家、仕業を含む専門家との相談会、交流イベントを開催するとともに、スタートアップのビジネスや要望に応じて適切な相談者を紹介します。資金調達を希望するスタートアップに対しては、金融機関やキャピタリスト、資金調達アドバイザー等による適切な資金調達方法等についての個別相談会や投資勉強会等を開催します。

## (2) プロダクト開発支援

プロダクト開発については、ビジネスに必要な市場調査や顧客インタビュー、競合分析などの方法を用いて、プロダクト開発の方向性や仮説の検証、プロトタイプや初期プロダクト（MVP）の開発等に要する経費を補助します。また、OIST、琉球大学、沖縄高専等の研究機関とのネットワークを生かした共同研究や既存事業会社との技術提携やオープンイノベーションに関するマッチングサポート、研究開発拠点における研究機器提供サービスの活用等を支援します。

スタートアップによるプロダクト開発やビジネス開発の効率化・スピード化を支援していきけるよう、“スタートアップスタジオ”に代表されるスタートアップや新規事業を同時多発的に生み出していく仕組みについて、コンソーシアム内での検討を進めていきます。

## (3) 国内・海外への事業展開支援

県内スタートアップによる国内や海外への事業展開支援については、スタートアップ・エコシステム・コンソーシアムのチャネルを活用して県外各地で開催されるスタートアップイベントへの参加や国内外の各種イベントにおけるブース出展等を支援します。また、国内外のスタートアップ・コミュニティとの交流イベントを共同開催し、県外スタートアップとの交流・マッチングを行います。

コンソーシアムに加盟組織の国際的なビジネスネットワークを生かし、国内・海外での提携先とのマッチングや新市場開拓に向けた営業活動をサポートします。また、スタートアップの県外での認知度を高め、VC 等からの資金調達や国内・海外における販路開拓をはじめとする事業展開を後押しするため、J-Startup 地域版を活用した新たな企業選定制度を創設します。

## 4. オープンイノベーションの活性化支援

スタートアップと既存の事業者の互いのアセットを共有することよりスタートアップの成長と既存の事業者の高度化を促進することや、行政との連携によるスタートアップの成長と社会課題解決を促進するため、オープンイノベーションの促進に取り組みます。

### (1) 企業間のオープンイノベーションの促進

スタートアップ・エコシステム・コンソーシアムに参画する事業会社をはじめ県内外の事業会社とスタートアップとのビジネス連携・オープンイノベーションを活性化するため、アイデアソン・ハッカソンによるビジネス開発やマッチングイベントの開催、マッチング後の概念実証への支援、技術面のアライアンスや業務提携・M&Aに関するサポート等により、県内外の事業会社とスタートアップとの協働・共創による新規事業開発を促進します。

県内の各産業や企業におけるオープンイノベーションを活性化するため、様々なスタートアップや異業種・異分野との連携・協業の意義、効果について理解を深めるプログラムやイベントを通じてオープンイノベーションに関する気運の醸成を図ります。

### (2) 自治体と連携した地域課題解決の促進（ソーシャル・イノベーション）

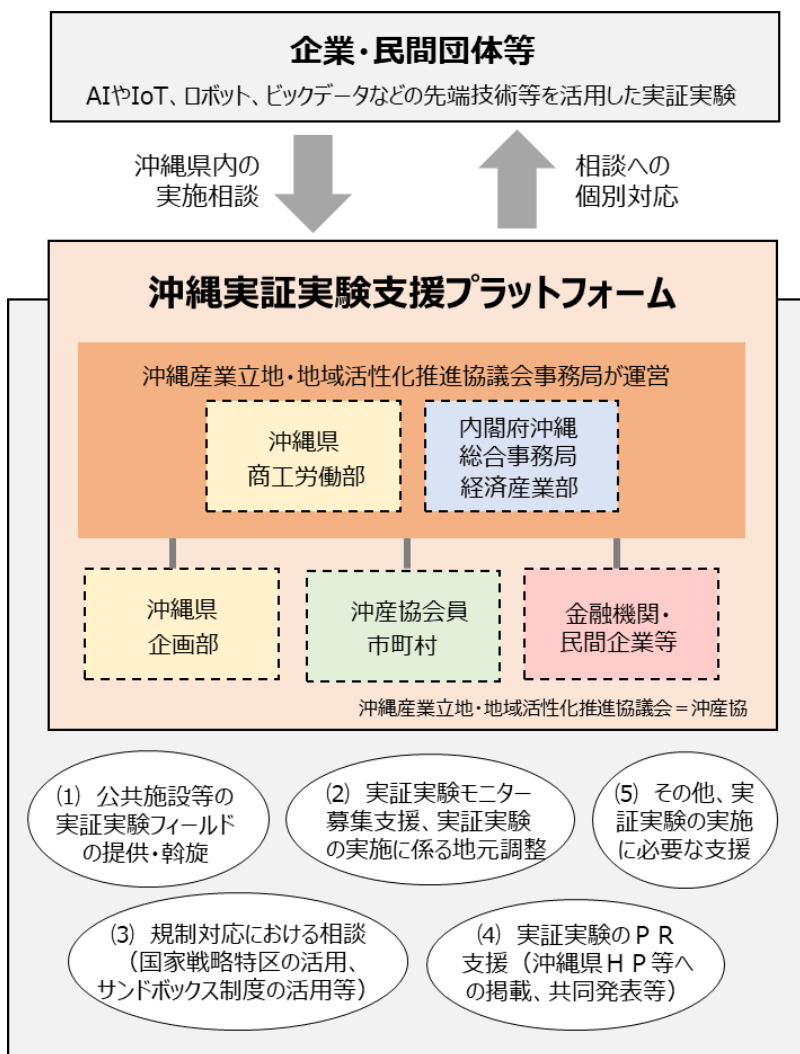
地域の様々な課題を抱える県内自治体とソリューションを提供するスタートアップが連携し、課題解決に向けた新たな取組を支援するため、自治体の抱える地域課題を発信する「ガバメントピッチ」を開催し、スタートアップとのマッチングを支援するとともに、実証実験に必要な経費の補助を行います。これにより、県内自治体の課題をスタートアップがともに解決するプロセスを確立し、県内におけるソーシャル・イノベーションのロールモデルとして発信していくことで、地域に根ざしたスタートアップ・エコシステムの形成を推進します。

### (3) PoC・実証実験サポート

沖縄県内で実施する実証実験を総合的に支援する「沖縄実証実験支援プラットフォーム」と連携し、県内での実証実験に向けた個別相談や、実証実験フィールドの提供・斡旋、実証実験モニター募集支援、実証実験に係る地元調整、国家戦略特区やサンドボックス制度の活用など規制対応、実証実験のPR支援などを実施し、事業会社や自治体等とのオープンイノベーションや社会課題解決に資する実証事業をサポートします。

地域の様々な課題を抱える県内自治体とソリューションを提供するスタートアップとのマッチングを支援するとともに、地域課題解決に向けた実証実験に必要な経費の補助を行います。

図 32 沖縄実証実験支援プラットフォームの運営イメージ



## 5. コミュニティ・ネットワークの形成

地域におけるスタートアップ・コミュニティ形成の中核となる拠点施設における活動内容や支援機能の強化を図り、県民をはじめ、民間団体、学校、行政など幅広い方々に対するきめ細かな情報発信や県外スタートアップ・コミュニティとのネットワークを構築します。

### (1) スタートアップ・コミュニティの強化

県内各地のスタートアップ拠点施設において、スタートアップ相互の交流やコンソーシアム加盟団体をはじめとする支援者とのネットワーキングの機会を提供します。また、拠点施設が連携した共同イベントの開催や支援情報・ナレッジを共有し、拠点のもつ支援機能の強化を図ります。IVS<sup>46</sup>などスタートアップイベントの主催団体と連携し、県内スタートアップの成長や県外スタートアップ関係者との交流イベントを企画・開催します。

国内・海外のエコシステムとの連携強化については、国内や海外のスタートアップ・コミュニティとの人的・組織的なネットワーク構築に取り組み、県内スタートアップの事業展開を後押しするとともに、沖縄を拠点にビジネスを希望する起業家・スタートアップの誘致を図ります。

海外のスタートアップ・コミュニティとの連携や外国人起業家へのサポートを強化するため、コンソーシアムの活動や支援内容を多言語で紹介するとともに、外国語でのピッチイベントを企画するなどのグローバル展開に向けてコンソーシアム全体で取り組みます。

### (2) スタートアップ関連情報の収集・共有・発信

沖縄のエコシステム全体の取組や県内のスタートアップの活動を一元的に収集する仕組みをコンソーシアム内に構築します。スタートアップの企業情報や資金調達額、県内で開催されるイベント情報、スタートアップ支援に係る最新情報等をコンソーシアム事務局において情報収集するとともに、集約した情報・データを専用サイトや SNS を用いてワンストップで情報発信します。

県内スタートアップが県外 VC や投資家等に広く認知してもらうには、エコシステムの情報サイトをわかりやすくリニューアルするほか、コンソーシアム加盟組織とも連携し、発信情報の量と質を高めることで、エコシステム全体の発信力を向上させます。

県民がスタートアップの社会的役割や重要性を認識し、起業家に対する理解と評価を高めていく必要があることから、県民に対しスタートアップに関する様々な情報発信や PR イベントを開催するとともに、スタートアップ・起業家の活動及びエコシステムの取組等を広く紹介することで、県民全体でスタートアップを応援する気運の醸成にコンソーシアム全体で取り組みます。

---

<sup>46</sup> IVS は 2007 年に開始された日本最大級のスタートアップ企業経営幹部が集まるカンファレンス & コミュニティです。

図 33 人材育成・確保に関する支援の一覧

成長段階	スタートアップ予備軍	プレシード	シード		アーリー	ミドル	レイター	産	学	官	金
			CPF検証	PSF検証							
目標達成点	スタートアップ起業を決断する	ビジネスモデル作成	CPF検証	PSF検証	PMF	安定収益化	Exitの準備完了				
起業家(精神)の育成	学校現場におけるアントレプレナーシップ教育の支援							○	○		
	アントレプレナーシップを学ぶ機会の提供							○	○	○	○
	経営に関する学習機会の提供や起業体験イベントの提供							○	○	○	
アクセラレーションプログラム		ステージごとのアクセラレーションプログラムの提供						○	○	○	○
		アクセラレーションプログラムの相互補完的な連携の推進						○	○	○	○
誘致		スタートアップビザ制度活用などによる海外人材の誘致促進								○	
		アクセラレーションプログラムの実施、専門家、VC等によるメンタリング支援による育成体制の整備						○	○	○	○
		県内スタートアップ・コミュニティとの交流イベントやネットワーキングの機会の提供						○	○	○	○
人材確保		スタートアップに関心のある(即戦力、一般)人材とスタートアップとのマッチングの機会の提供						○	○	○	○
				専門人材とスタートアップとのマッチング						○	○
支援者育成確保		県内のスタートアップ拠点施設間の交流や情報共有の活性化						○	○	○	
		県内外から優れたメンターの掘り起こし、人的ネットワークの強化						○	○	○	○
				目利き力を備えた金融機関等の人材の育成と活躍できる仕組みの構築						○	○

図 34 資金調達に関する支援の一覧

成長段階	スタートアップ予備軍	プレシード	シード		アーリー	ミドル	レイター	産	学	官	金
			CPF検証	PSF検証							
目標達成点	スタートアップ起業を決断する	ビジネスモデル作成	CPF検証	PSF検証	PMF	安定収益化	Exitの準備完了				
資本政策		資本政策策定支援						○	○	○	
				Exitを見据えた経営管理体制の支援				○			○
補助金		起業支援補助金								○	
		ビジネスモデル検証補助金							○	○	
		プロダクト開発支援補助金							○	○	
		社会課題解決型ビジネス支援補助金								○	
					企業向け補助金の活用サポート						○
出資		エンジェル投資家による出資						○			○
		クラウドファンディングなど新たな資金調達方法の検討						○			
				VC・ファンドによる出資				○		○	○
				インパクト投資の気運醸成				○			○
借入				ベンチャー支援資金による融資						○	○
				金融機関による創業融資など							○
				ベンチャーデットによる融資							○
				債務保証制度の活用支援							○
投資マッチング		投資家とのマッチング環境の拡充					○		○	○	

図 35 事業サポートに関する支援の一覧

成長段階	スタートアップ予備軍	プレシード	シード		アーリー	ミドル	レイター	産	学	官	金
			CPF検証	PSF検証							
目標達成点	スタートアップ起業を決定する	ビジネスモデル作成	CPF検証	PSF検証	PMF	安定収益化	Exitの準備完了				
経営支援		創業ワンストップセンターによる起業支援の強化						○	○	○	
		経営、資金、プロダクト開発、法務などの専門家への相談機会の提供						○		○	
プロダクト開発		ビジネスモデル検証支援							○	○	
		プロダクト開発支援							○	○	
		研究機器提供サービスの活用等の支援						○		○	○
		オープンイノベーションなどに関するマッチングサポート						○	○	○	
事業展開支援		イベントなどへの出展支援									○
		国内外コミュニティとの交流イベントによるマッチング支援						○		○	○
		スタートアップ企業選定制度の創設						○	○	○	○
		国内・海外事業展開の支援						○		○	○

図 36 実証実験とオープンイノベーションに関する支援の一覧

成長段階	スタートアップ予備軍	プレシード	シード		アーリー	ミドル	レイター	産	学	官	金	
			CPF検証	PSF検証								
目標達成点	スタートアップ起業を決定する	ビジネスモデル作成	CPF検証	PSF検証	PMF	安定収益化	Exitの準備完了					
実証・テストベッド			「沖縄実証実験支援プラットフォーム」と連携による実証事業サポート						○	○	○	○
オープンイノベーション									○	○	○	○
									○		○	

図 37 コミュニティ・ネットワークの形成に関する支援の一覧

成長段階	スタートアップ予備軍	プレシード	シード		アーリー	ミドル	レイター	産	学	官	金
			CPF検証	PSF検証							
目標達成点	スタートアップ起業を決定する	ビジネスモデル作成	CPF検証	PSF検証	PMF	安定収益化	Exitの準備完了				
コミュニティ強化		スタートアップの相互交流や支援者とのネットワーキングの機会提供									
		県内拠点が連携したイベント開催やナレッジの共有									
		外国人起業家へのサポートの強化									
		県外スタートアップ関係者との連携によるイベント開催									
		国内外のスタートアップ・コミュニティとのネットワーク構築									
情報発信の強化		エコシステム内の情報収集する仕組みの構築									
		エコシステム全体の発信力の向上									
		県民全体でスタートアップを応援する気運の醸成									

## 【 参考資料 】

### 1. 戦略審議過程

戦略策定段階	日付	イベント名	イベント概要
戦略構成案	6月 19日	第1回運営委員会	戦略構成について意見交換
戦略骨子	8月 8日	第1回理事会	戦略骨子について意見交換
	8月 15～17日	各部会	戦略骨子について意見交換
戦略素案	9月 15日	第2回運営委員会	戦略素案について意見交換
	10月 11～18日	意見照会（素案）	加盟組織あて意見照会
	10月 30～31日	各部会	加盟組織からの意見を踏まえた検討
戦略案	11月 6日	第3回運営委員会	戦略案・達成目標について検討
	11月 13～20日	意見照会（修正案）	加盟組織あて意見照会
	11月 28日	第2回理事会	戦略最終案の審議（決定）
公表	12月 18日	年次集会	公表（プレスリリース）

### 2. おきなわスタートアップ・エコシステム・コンソーシアム規約

#### 第1章 総則

##### （名称）

第1条 このコンソーシアムは「おきなわスタートアップ・エコシステム・コンソーシアム（以下「コンソーシアム」という。）」と称する。

##### （目的）

第2条 コンソーシアムは、企業・金融機関・研究機関・大学・行政等の関係機関が一体となり、沖縄県のスタートアップ・エコシステムの機能の高度化を図ることにより、自律的にスタートアップが生まれ成長する環境を整備することで、沖縄県の経済の持続可能な発展を実現するとともに、イノベーションを社会実装して地域に還元することを目的とする。

##### （取組）

第3条 コンソーシアムは、前条の目的を達成するため、次に掲げる取組を行う。

- (1) 沖縄県におけるスタートアップ・エコシステムの構築促進に関すること。
- (2) 産学官金の連携によるスタートアップの創出支援及び成長促進に関すること。
- (3) スタートアップへの実証フィールドの提供及び社会実装の推進に関すること。
- (4) スタートアップ・企業・投資家・支援者・人材等を誘引するための国内外に向けた情報発信に関すること。

(5)加盟組織による個別事業の連携や共同事業等の実施に関すること。

(6)その他コンソーシアムの目的を達成するために必要な取組

## 第2章 構成組織

(構成組織)

第4条 コンソーシアムは次の加盟組織により構成する。

(1)幹事組織

加盟組織のうち、コンソーシアムの運営・活動を分担する組織。コンソーシアムの目的及び取組に賛同して加盟し、コンソーシアムの主要な取組に関わる企業、自治体、学術研究機関その他の団体。

(2)スタートアップ支援に関連する活動を行う組織

コンソーシアムの目的及び取組に賛同して加盟し、必要に応じてコンソーシアムの取組に協力する意思のある企業、自治体、学術研究機関その他の団体。

## 第3章 運営体制

(役員)

第5条 コンソーシアムに、次の役員を置く。

(1)会長 1名

(2)副会長 1名

(3)理事 3名以上

2 会長は、沖縄県知事とし、コンソーシアムを代表し、会務を統括する。

3 副会長は、一般財団法人沖縄 I T イノベーション戦略センター理事長とし、会長を補佐し、会長に事故があるとき、又は、会長が欠けたときは、その職務を代理する。

4 理事は、幹事組織より推薦された者の互選により選任する。

5 役員は、この規約の定めに基づき、コンソーシアムの業務を執行する。

6 会長及び副会長の任期は、コンソーシアムが解散されるまでとする。

7 理事の任期は原則2年とする。ただし再任は妨げない。

8 役員はいずれも無報酬とする。

(構成)

第6条 コンソーシアムに、理事会、運営委員会、部会及び事務局を置く。

(理事会)

第7条 理事会は、会長、副会長及び理事（以下「理事等」という。）をもって構成する。

2 理事会は、会長が招集し、会長が議長を務める。

3 理事会は、理事等の過半数の出席（代理出席、委任状を含む。）をもって成立し、議決は出席者の過半数によって決する。なお、可否同数のときは、議長の決するところによる。



- 4 緊急に協議すべき事項又は軽微な事項について、議長は、理事等に対して書面又はデジタル手段により賛否を求め、これを以って理事会の議決に変えることができる。
- 5 議長が必要と認めるときは、理事会に関係者及び有識者等を出席させ、意見・助言等を求めることができる。

第 8 条 理事会は、次に掲げる事項の議決を行う。

- (1)コンソーシアムの活動方針
- (2)規約の変更
- (3)幹事組織の変更
- (4)理事の選任
- (5)その他会長が必要と認める事項

2 理事会は年に一度、加盟組織及び関連組織に呼びかけて年次集会を開催し、本コンソーシアムの活動報告を行うとともに、情報交換の機会を提供する。

(運営委員会)

第 9 条 運営委員会は、各幹事組織より推薦された者及び運営委員会が加盟組織より必要に応じて任命した若干名により構成する。ただし、各幹事組織が推薦する運営委員の数は 1 名とする。

- 2 運営委員の任期は 2 年とし、再任を妨げない。ただし、欠員が生じたときの後任者の任期は前任者の残任期間とする。
- 3 運営委員の互選によって運営委員長を置く。運営委員長は運営委員会を統括し、本コンソーシアムの運営をつかさどる。
- 4 運営委員会は、運営委員長が招集し、議長となる。
- 5 運営委員会は構成員の過半数の出席（代理出席、委任状を含む。）をもって成立し、議決は出席者の過半数によって決する。
- 6 運営委員長は、必要に応じて運営委員会にオブザーバーを出席させ、意見を求めることができる。

第 10 条 運営委員会は、次に掲げる事項の議決を行う。

- (1)コンソーシアムの年次活動計画
- (2)部会の設置及び運営
- (3)その他コンソーシアムの運営に関する事項

(部会)

第 11 条 コンソーシアムの目的の達成のために必要があると認められるときは、運営委員会は部会を置くことができる。

- 2 部会は、各加盟組織より推薦された者のうち運営委員会が承認した者により構成する。
- 3 各部会には、運営委員会が指名した部会長及び副部会長を置くものとする。
- 4 各部会長は、部会を招集し、議長となる。
- 5 各部会長は、必要に応じて部会にオブザーバーを出席させ、意見を求めることができる。

6 その他部会の運営及び部会員の任期等に関する必要な事項は、運営委員会の議決に基づき別に定める。

(事務局)

第 12 条 コンソーシアムの事務を処理するため、沖縄県に事務局を置く。

2 事務局は、コンソーシアムの庶務をつかさどる。

3 その他事務局の運営及び職員に関する必要な事項は、運営委員会の議決に基づき別に定める。

## 第 4 章 加盟

(加盟)

第 13 条 コンソーシアムへの加盟を希望する団体は、別に定める加盟届を事務局に提出する。

2 加盟組織については、加盟にあたり、会長の承認を受けなければならない。また、加盟組織の加盟は、理事会の報告事項とする。

3 コンソーシアムの会費は無料とする。

(加盟組織の権利及び義務)

第 14 条 加盟組織は、次の各号に掲げる権利と義務を有する。

(1)コンソーシアムの活動及び取組の方針、運営等について意見を述べる権利

(2)コンソーシアムが行う取組等へ参加する権利

(3)この規約を遵守する義務

(脱退)

第 15 条 加盟組織は、別に定める脱退届を事務局に提出し、任意に脱退することができる。

(除名)

第 16 条 加盟組織が次のいずれかに該当するに至ったときは、理事会の議決によって当該加盟組織を除名することができる。

(1)コンソーシアムの目的にふさわしくない行為を行ったとき。

(2)コンソーシアムの活動を妨げるような行為を行ったとき。

(3)その他除名すべき正当な理由があるとき。

## 第 5 章 解散

(解散)

第 17 条 コンソーシアムは、次に掲げる事由によって解散できるものとする。

(1)コンソーシアムの目的である取組の成功の不能

(2)理事会の構成員の 3 分の 2 以上の承諾

## 第6章 秘密保持

(秘密保持)

第 18 条 加盟組織は、コンソーシアムの活動を通じて知り得た情報を、コンソーシアム外の第三者に開示し、又は漏えいしてはならない。加盟組織でなくなった後も同様とする。

## 第7章 雑則

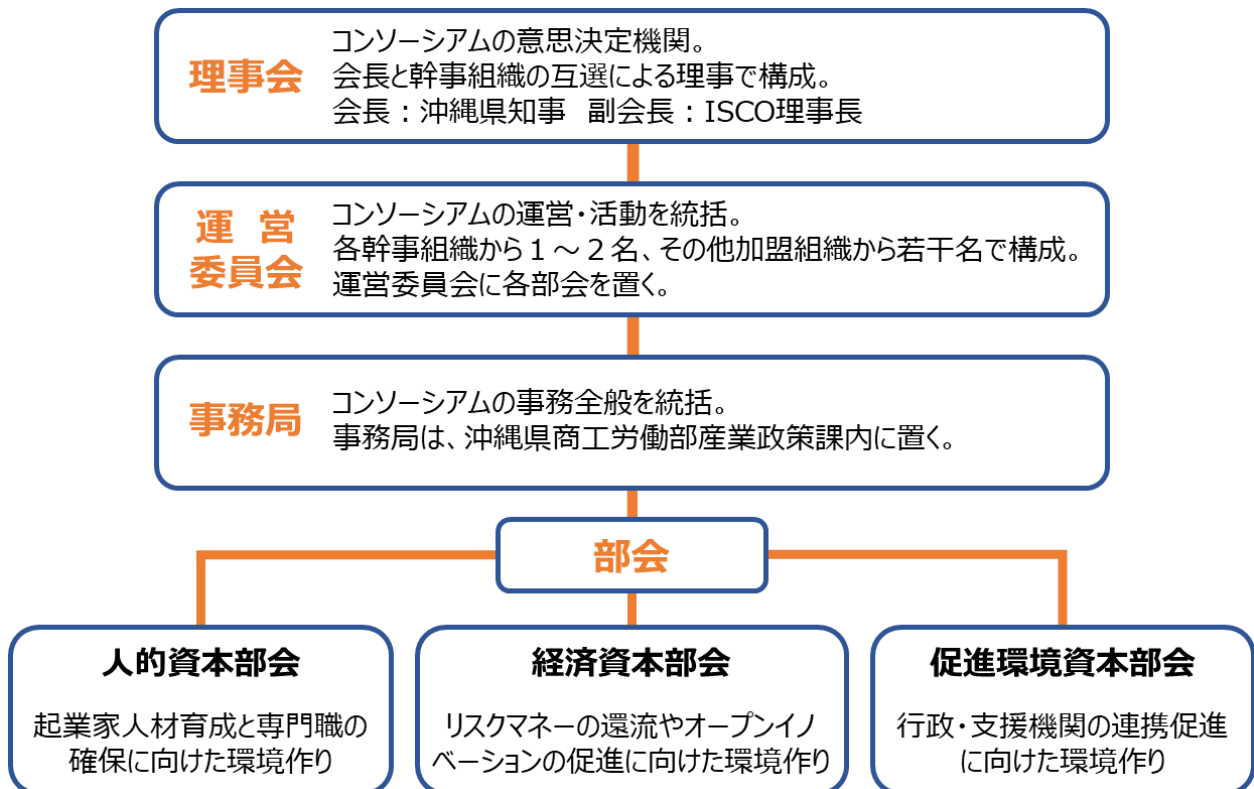
(雑則)

第 19 条 この規約に定めるもののほか、コンソーシアムの運営に関して必要な事項は会長が定める。

## 附 則

この規約は、令和 4 年 1 2 月 1 6 日より施行する。

### 3. コンソーシアムの組織構成図



希望する加盟組織は、「人的資本部会」「経済資本部会」「促進環境資本部会」に参画し、それぞれのテーマに沿った新たな支援策の検討などを行います。