

2018

Aichi-Startup 戦略

あいちスタートアップ・エコシステムの形成に向けて

愛知県・Aichi-Startup 推進ネットワーク会議

はじめに

あいちスタートアップ・エコシステムの形成に向けて

愛知県の直近の製造品出荷額等は約 45 兆円となっており、40 年連続日本一を誇り、自動車、航空宇宙、ロボットをはじめとするモノづくりの世界有数の一大拠点となっています。

振り返ってみますと、ここ愛知は、長年の絶え間ない情報交換や経験、ノウハウを積み重ね、すり合わせ型産業構造の中で、独自のイノベーションを生み出し、今日の地位を築いてまいりました。

一方、現在の本県の主力となっている自動車産業は、電動化、自動運転、コネクテッド、シェアリングなどの広がりの中で、100 年に一度の大変革期を迎えており、また、AI、IoT、ビッグデータ、さらには 5G といったデジタル技術の加速度的な進展も、この地域の産業構造の変革に拍車をかけていくことも想定されるところです。

こうした地域産業経済の歴史的な転換期にあっても、引き続き本県が競争力を維持し、日本、そして世界をリードしていくためには、この愛知に優れた革新的ビジネスモデルや最先端技術を導入することでイノベーションを引き起こし、成長のための知見やノウハウを蓄積、拡張させていくことが不可欠と考えております。そのための最も重要な施策ツールとして、当地域でのスタートアップ・エコシステムの形成を目指してまいります。

このため、本年 4 月に、愛知県が中心となって、スタートアップ・エコシステムの形成を目的とした「あいちスタートアップ推進ネットワーク会議」を立ち上げ、このたび、本会議のメンバーの事業を中心に取りまとめた地域総合戦略を策定いたしました。本ビジョンの策定にあたり、貴重なご意見をいただいた皆様に対し、厚く御礼を申し上げます。

今後は、この新しいスタートアップのエコシステム形成の中で、本県モノづくり企業が保有する先端技術とスタートアップ企業が保有する斬新なアイデアを融合させることにより、革新的サービスや新市場を生み出し、新たなイノベーションを創出する土壌形成を、地域の力を結集して図ってまいります。

平成 30 年 10 月 31 日

愛知県知事 大村秀章

目次

Aichi-Startup 戦略

はじめに

第1章	あいちスタートアップ・エコシステム形成の考え方	・・・3
第1項	スタートアップ企業の創出・誘致の施策アプローチ	・・・3
第2項	クロスSWOT分析と戦略の方向性	・・・6
第3項	戦略の展開方向	・・・9
第2章	SEED/EARLY ステージの個別戦略	・・・14
第1項	Seed/Early ステージ展開の考え方	・・・14
第2項	Seed/Early ステージの個別事業	・・・15
第3章	EXPANSION ステージの個別戦略	・・・28
第1項	Expansion ステージ展開の考え方	・・・28
第2項	Expansion ステージの個別事業	・・・29
第4章	LATER ステージ及び ALL ステージの個別戦略	
	[BOUND 戦略]	・・・37
第1項	Later ステージ及び All ステージ展開の考え方	・・・37
第2項	Outbound ステージの個別事業	・・・38
第3項	Inbound ステージの個別事業	・・・41
第5章	進捗管理	・・・46
第1項	進捗体制	・・・46
第2項	Aichi-Startup 推進ネットワーク会議の運営	・・・46

おわりに

第1章

あいちスタートアップ・エコシステム形成の考え方

第1項 スタートアップ企業の創出・誘致の施策アプローチ

スタートアップとは、AI、IoTなどの最先端の技術を活用し、新しい革新的なビジネスモデルを用いて急成長を目指す企業であり、また、エコシステムとは、本来は生態系を意味するものの、経済分野においては、地域資源が有機的に結び付き、循環する中で、自立的に成長、発展していく成り立ちを意味する。

世界的にみると、こうしたスタートアップのエコシステムが形成されている地域としては、AppleやGoogleなどのハイテク企業が立地するシリコンバレーや、新エネルギー車中国最大手のBYDなどの企業が立地する深圳、そのほか、シンガポール、オースティンなどの知名度が高くなっている。

一方、国が毎年度調査を行っている、グローバル・アントルプレナーシップ・モニター¹（以下、「GEM」という。）の研究では、『経済発展の段階が低い経済では企業への就職機会が少ないために起業する傾向が強いが（生計確立型起業）、経済発展に伴い起業活動が低下する。これは、開発が進むにつれて企業による雇用創出が増える結果と考えられる。そしてさらに経済が発展すると生活のためというよりも事業機会を活かすために起業する傾向が強くなる（事業機会型起業）。』との指摘がある。

これを愛知県に当てはめてみると、活発な経済活動と、高い求人倍率からみられる多くの就職の機会が提供される地域の現状において、愛知県は、生計確立型起業が行われる可能性は低いものと考えられる。実際に、起業に係る有識者に対して行ったヒヤリング調査でも、愛知県は、起業に向いていないのではないかといった発言が多かった。

¹ グローバル・アントルプレナーシップ・モニターは、起業活動が国家経済に及ぼす影響について、各国家のデータを用いて実証研究を行い、各国の政策担当者に提供しているもの。GEM調査は、1999年に日本を含めた10か国からスタートし、2016年には66か国の国際比較研究へと拡大。研究目的は、ベンチャー企業の成長プロセスを解明し、起業活動を活発にする要因を理解し、その上で国家の経済成長や競争力、雇用などへの影響を定量的に測定すること。

しかしながら、本県の主力となっている自動車産業は、CASE²、MaaS³に始まる100年に一度の大変革期を迎えており、また、IoT、AI、ビッグデータ、5Gなどのデジタル技術の急伸を伴った地域産業経済構造の歴史的転換期の中で、地域企業は新たなビジネスチャンスを獲得し、柔軟性を持った新しい事業領域への進出、転換が不可欠と考える。この点、前述のGEM調査が指摘する、『さらに経済が発展すると生活のためというよりも事業機会を活かすために起業する傾向が強くなる』、事業機会型起業を生み出す方向性を持って、施策を構築、展開していくことが有効と考える。

そこで愛知県が着目したものが、スタートアップである。

スタートアップ・エコシステムの形成に伴って、都市、地域が急成長、急発展していく世界的潮流の中で、本県産業経済が歴史的転換期を迎えている現状において、新たなビジネスチャンスを獲得し、新事業領域へと進出・転換、事業革新していくためには、絶え間ないイノベーションの創出が絶対的な条件であると考え。ここでスタートアップを起爆剤とするイノベーションの創出を目指すこととし、さらに、この創出の流れを自立的、自然的な成り行きとしていくために、エコシステムを組成し、新しい地域の社会システムとして形成していくこととした。

これが、愛知県の新しい産業振興の柱となる施策としての「あいちスタートアップ・エコシステム形成」の考え方である。

地域の社会システムとして組成させるあいちスタートアップ・エコシステムの形成に向けては、行政体である愛知県のみが施策展開、取組を進めるだけでは実現化は困難である。この点、地域の産業界、経済界、金融界、大学はじめ研究教育機関、各種支援機関など、関係者が一丸となって、このスタートアップ・エコシステムの形成を図っていくことが求められる。そのために、この関係者が構成員となるあいちスタートアップ推進ネットワーク会議を立ち上げ、このメンバーによりAichi-Startup戦略を取りまとめたところである。その意味で、この戦略は、愛知県の戦略ではなく、あいちという地

²CASEとは、コネクテッド、自動運転、シェアリング、EV化の自動車産業を取り巻く著し環境変化を表すキーワード。

³MaaSとは、Mobility-as-a-Serviceの略語。サービスとしてのモビリティを意味する。トヨタ自動車株式会社は、2018年1月に米国ネバダ州ラスベガスで開催の2018 CESにおいて、移動、物流、物販など多目的に活用できるモビリティサービス(MaaS)専用次世代電気自動車(EV)、“e-Palette Concept”を出展・発表している(トヨタ自動車発表資料から)。

域の戦略⁴として性格を持っており、今後、地域の総合力を持って具体化を図っていく。

あいちスタートアップ・エコシステムの形成の取組を、世界の他の地域に類例のないモデルとしていくために、世界的にみても優位性の高い本県のモノづくり企業とスタートアップ企業とを双方向から有機的に結び付け、オープンイノベーションを基本コンセプトとして、愛知県独自のエコシステムの形成を目指していく。

こうした中で、本県モノづくり企業の最先端技術とスタートアップ企業の新たなアイデア・ビジネスモデルを融合させ、革新的サービスや新しい市場を開発し、イノベーション創出の土壌を形成していく。

また、あいちスタートアップ・エコシステムの具体化に向けては、スタートアップ企業を、この地域から発掘、育成、展開、海外進出させていく施策の流れと、優秀かつ成功しているスタートアップ企業を世界からこの地域に誘引する施策の流れの、両面から展開していく。

⁴Aichi-Startup 推進ネットワーク会議のメンバーが展開するスタートアップ企業の創出・育成・誘致のための事業を取りまとめた地域総合戦略としていく。各個別事業は、本会議を中心に連携・機能分担、全体としてベクトルの方向性確保を図っていくこととし、事業の実施は各主体の責任において行うこととする。また、関係者、協力者は必要に応じて、連携協定を締結する。

第2項 クロスSWOT分析と戦略の方向性

あいちスタートアップ・エコシステム形成の施策の方向性を見出していくために、スタートアップを取り巻く内外の環境を、クロスSWOT分析⁵で評価していく。

なお、以下の評価・分析は、愛知県のあいちスタートアップ・エコシステム形成の取組に賛同いただき、Aichi-Startup 推進ネットワーク会議⁶等に参画しているメンバー中心に行ったヒヤリング調査などの主な意見を、「強み」、「弱み」、「機会」、「脅威」の4つの区分で整理⁷したものである。

(1) クロスSWOT分析結果

あいちスタートアップ・エコシステムの関係者の発言を、以下のとおり、強み、弱み、機会、脅威で分類、整理した。

① 強み (Strength)

- ・ 世界でも最先端の技術・ノウハウ等を保有するモノづくり企業の存在（高度な要素・基盤技術の存在）
- ・ 自動運転、ロボットなど最新な同一テーマでまとまったモノづくり企業を中心とするネットワークの存在
- ・ この地域が国土の中心に位置するといった地理的優位性
- ・ 歴史的にみてもベンチャースピリット⁸を持った人材が豊富

⁵クロスSWOT分析とは、この地域の内部的な環境を(S)強み、(W)弱みと、この地域の外部的な環境を(O)機会、(T)脅威の4つの評価で整理していくもの。強みはより強化していくこと、弱みは克服していくこと、機会は活かしていくこと、脅威は回避していくことを基本とする考えのもと、強み×機会、強み×脅威、機会×弱み、脅威×弱みを組み合わせることにより、4つの事象で戦略の方向性を示すことが可能となる。

⁶Aichi-Startup 推進ネットワーク会議とは、あいちスタートアップ・エコシステムの推進母体として、平成30年4月に愛知県が主導して立ち上げた。メンバーは、大学、金融機関、経営支援機関、アクセラレート企業、スタートアップ企業、行政機関(国、県、市町村)などのスタートアップ関連機関・団体。事務局は、愛知県産業労働部中小企業金融課。

⁷ヒヤリング結果を整理したもので、内容は必ずしも定量的に実証されたものではない。

⁸この地域は、豊田佐吉、大野耐一、盛田昭夫などベンチャーから世界的企業に成長させた人材を多く輩出している。

② 弱み (Weakness)

- ・ スタートアップそのものに関心が低い
- ・ スタートアップの成功体験が共有されていない
- ・ Tier 下位層におけるQ C D⁹重視の経営体質の存在（新事業領域進出への意向が生まれにくい）
- ・ 安定・地元志向のあいちの就業環境の存在（リスクへの挑戦に積極的でない）
- ・ スタートアップ企業の創出や誘致に特化した総合的な施策が存在しない

③ 機会 (Opportunity)

- ・ スタートアップ企業創出の社会的要請の拡大
- ・ スタートアップ企業向けCVC¹⁰活動の急増、VCの活発化
- ・ 自動車産業をベースとする本県産業構造の転換要請（CASE、MaaSの流れの中で、Tier 下位の中小製造業の業種業態転換意識の出現）
- ・ 愛知県内大学でアントレプレナー活動の活発化

④ 脅威 (Threat)

- ・ 国内外での政府又は産業界中心によるエコシステム形成施策による新産業振興施策の活発化
- ・ 国内での東京圏におけるスタートアップ企業の圧倒的吸引力（誘致）力の存在
- ・ 自動車産業分野における最先端システム（自動運転システム等）開発拠点の県外形成

⁹QCDとは、生産管理の分野で重要な要素である品質(Quality)、コスト(Cost)、納期(Delivery)を言う。

¹⁰CVCとは、コーポレートベンチャーキャピタルを言う。事業会社が社内にベンチャーファンドを組成し、Early段階のスタートアップ企業に対して直接投資を行う。VC(ベンチャーキャピタル)との相違は、投資による財務リターンのみならず、事業会社の事業とのシナジー効果が期待されること。

(2) クロス SWOT 分析により導き出される戦略の方向性

有識者ヒヤリング等の際に発言のあった、愛知県のスタートアップを取り巻く環境の中から、強み、弱み、機会、脅威を抽出し、今後、あいちスタートアップ・エコシステム形成を図っていくための SWOT 分析を行った。さらに、この分析結果をもとに、戦略の方向性を導くために、加えて、クロス分析も行った。その結果は、下図の「あいちスタートアップ・エコシステム形成のクロス SWOT 分析結果」のとおりとなった。

このクロス SWOT 分析から、以下の 4 つの施策の方向性が導かれた。

そこで、本戦略は、この方向性を持って、具体的事業を構築していくこととする。

《戦略の方向性》

- ① スタートアップ創出・誘致を柱とする地域総合戦略の策定
- ② 「モノづくり融合型」の愛知県独自のスタートアップ・エコシステムを形成
- ③ モノづくり企業・最先端技術とスタートアップ企業・最先端ビジネスモデルとの融合
- ④ スタートアップ成功体験の地域内での共有化

＜あいちスタートアップ・エコシステム形成のクロス SWOT 分析結果＞

《 基本コンセプト 》		内部環境	
		強み (Strength)	弱み (Weakness)
愛知県独自の スタートアップ エコシステムの形成		<ul style="list-style-type: none"> ・世界最先端の技術・ノウハウの存在（高度な要素技術・基盤技術の存在） ・自動運転、ロボットなど最新モノづくり企業中心のネットワーク ・国土の中心となる地理的優位性 ・歴史的にベンチャースピリットを持った人材が豊富 	<ul style="list-style-type: none"> ・スタートアップに関心が低い ・スタートアップの成功体験が共有されていない ・QCD重視の経営体質の存在（新事業領域進出意向が生まれにくい） ・安定・地元志向の就業環境（リスク回避） ・スタートアップの総合戦略がない
		機会 (Opportunity)	弱み (Weakness)
外部環境	<ul style="list-style-type: none"> ・スタートアップ創出要請拡大 ・CVC、CVの活発化 ・CASE、MaaSの動向から本県産業構造転換要請 ・愛知県内大学でアントレプレナー活動の活発化 	強み×機会	弱み×機会
	脅威 (Threat)	強み×脅威	弱み×脅威
	<ul style="list-style-type: none"> ・国内外でのエコシステム形成による新産業振興施策展開の活発化 ・東京圏におけるスタートアップの圧倒的な吸引力の存在 ・自動車産業分野での最先端システム（自動運転システム等）開発拠点の県外形成 	「モノづくり融合型」の愛知県独自のスタートアップ・エコシステムの形成	スタートアップ創出・誘致を柱とする地域総合戦略の策定
			スタートアップ成功体験の地域内での共有化

第3項 戦略の展開方向

(1) 理念・目的

あいちスタートアップ・エコシステム形成の理念・目的は、スタートアップを起爆剤として、この地域にイノベーションを創出させる土壌を生成させることにある。

また、このエコシステムには、スタートアップ企業を創出する流れ（現行企業の経営革新、業種業態転換、現行企業内からのスピンオフ・スピンアウトを含む）と、一方で、既に存在するスタートアップ企業（ユニコーン¹¹などの成功企業など）を誘致する流れの2つのプロセスが存在する。この前提で土壌形成を進めていく。

さらに、本県の強みであるモノづくり企業とスタートアップ企業との融合による愛知県独自のスタートアップ・エコシステムを形成させていく中で、激動するビジネス環境変化に柔軟に対応できる本県産業構造の最適化を図っていく。

(2) 戦略の方向性

第2項で示した4つの戦略の方向性を基に、具体的な事業の枠組みや考え方を以下のとおり整理する。

《方向性1》

スタートアップ創出・誘致を柱とする地域総合戦略の策定

この戦略を、地域のイノベーションの誘発を目的とした、スタートアップの創出・誘致を柱とする地域総合戦略と位置付ける。

そのため、本戦略は、愛知県が直接行う施策のみならず、企業、大学、経済団体、支援機関、金融機関¹²、行政など地域の関係者が取組のベクトルを合わせた形で、地域の各主体¹³が行うスタートアップ創出・誘致の政策をパッケージ化させた、地域総合戦略と位置付ける。

また、この地域総合戦略の展開に当たっては、エコシステムを形成していく意味で、あいち由来のネットワークとの連携を図るなど多様なプレーヤー

¹¹ユニコーンとは、企業の評価額が10億ドル以上で非上場のスタートアップ企業をいう。

¹²金融機関には、VC(ベンチャーキャピタル)、エンジェル等を含む。なお、金融機関については、資金提供のほか、経営相談機能の発揮も期待される。

¹³戦略に掲げる各主体は、Aichi-Startup 推進ネットワーク会議のメンバーとする。したがって、本戦略は、同ネットワーク会議のメンバーの事業が整理されることとなる。

が関係するオープンイノベーションを基本コンセプト¹⁴として、脱自前主義の考え方を維持していく。

さらに、実績のあるスタートアップ支援機関（アクセラレーターなど）や、既存のスタートアップ支援施設、拠点などとの連携、ネットワークを構築、拡大・強化することで、戦略の総合力や実効性を高めていく。

なお、本戦略の概ねの目標年次は、戦略と連動した計画ともなる「あいち産業労働ビジョン 2016-2020¹⁵」の目標年次である2020年¹⁶としていく。

《方向性2》

「モノづくり融合型」の愛知県独自のスタートアップ・エコシステムを形成

わが国においてスタートアップに成功したユニコーンの代表的企業が情報システム系会社であることから、スタートアップ企業は情報システム系会社と認識されることもあるものの、スタートアップはあくまでも新しいビジネスモデルを用いて、新市場を開発しながら急成長を遂げる企業である。そのため、モノづくり機能¹⁷も備えたスタートアップ企業も存在する。ここで、あいちのスタートアップは、愛知県の強みであるモノづくり企業や保有する最先端技術を生かした、必ずしも情報システム系に特化しない¹⁸、あいち独自のスタートアップの創出、誘致を目指していく。

また、吸引力の高い東京圏のエコシステムとの差別化を図る意味からも、企業内保有のコア技術をベースに新事業領域を開拓する、企業内のスタートアップの創出も主要なテーマと捉え、イントラプレナー¹⁹創出支援などにも積極的に取り組んでいく。

¹⁴ オープンイノベーションを基本としつつも、事業展開の際の大学、企業間関係のケースによっては、オープン・クローズ戦略の採用も想定される。

¹⁵ あいち産業労働ビジョン 2016-2020 とは、愛知県の産業労働政策の基本方針と重点施策を愛知県が取りまとめたもの。2015年12月策定。

¹⁶ 戦略は、毎年度、3年後を目標年次として改定するローリングプランとしていく。また、ローリングプランとすることで、スタートアップを取り巻く内外の環境変化に的確に対応しつつ、常に、戦略が掲げる各種施策、事業を融合、連携、差別化などによりブラッシュアップを図っていく。その際に、2027年のリニア新幹線開業など、この地域に多大な影響を及ぼす国際的なインフラ整備の動向も考慮していく。

¹⁷ ファブレス経営も含む。必ずしも自らが製造する企業に限定しない（内製化を条件とするものではない）。モノづくり機能を生かしたコトづくりのビジネスモデルの構築も想定される。

¹⁸ 情報システム系のスタートアップ企業を排除するものではない。

¹⁹ イントラプレナーとは、企業内部の人材が新しいビジネスモデルを創出し、新市場開発を進める企業内起業家を言う。

なお、エコシステムの形成を補完する間接的な支援策として、国際的な事業展開を図るスタートアップ企業の子女（海外帰国子女、外国人起業家子女）等を対象とした教育環境や快適な住環境²⁰の整備など、スタートアップ企業の構成員がファミリーでこの地域に受け入れ可能な社会インフラの強化にも留意していく。

《方向性3》

モノづくり企業・最先端技術とスタートアップ企業・最先端ビジネスモデルとの融合

あいち独自のスタートアップとして、また、東京圏等のエコシステムとの差別化を図る意味からも、モノづくり企業・最先端技術とスタートアップ企業・最先端ビジネスモデルとの融合にウエイトを置いた施策、事業を強化していく。そのための仕組みとして、モノづくり企業とスタートアップ企業とのオリジナル性が高いマッチングシステムの構築を目指していく。

なお、この戦略は、イノベーションの誘致を目的にスタートアップ創出・誘致を目指しているが、現在、別途展開している通常の創業支援施策についても、目的、手法が異なっているものの、その重要性の高さに相違はないことから、継続して積極的に展開していく。

《方向性4》

スタートアップ成功体験の地域内での共有化

スタートアップ創出・誘致の成功事例²¹を早期に生み出し、それを地域内外へ積極的に情報発信するとともに、そうした事例を分析し、成功要因や改善方向などを整理、体系化した上で、地域に情報還元、共有化²²を図っていく。

²⁰ 住環境には、ハードのみならず、放課後小学校施設を活用した体験活動するトワイライトスクールなど地域の社会的な受入施策といったソフトインフラを含む。

²¹ これからのスタートアップの創出、誘致の成功事例のみならず、愛知県ゆかりの既に成功したスタートアップ企業についても、対象とするロールモデルとしていく。

²² スタートアップ成功のロールモデルの情報還元、共有化のための場の整備とともに、スタートアップを目指す人材が集うコミュニティの形成など、ハード、ソフト両面から地域のバックアップ体制の構築が想定される。

(3) 戦略ドメイン（事業領域）

本戦略のドメイン（事業領域）²³として、施策のターゲット、フレーム、メソッドを以下のとおり設定する。

① 施策ターゲット【誰に】

本戦略においては、スタートアップの候補（企業内²⁴、学生²⁵を含む）、Seed・Early・Expansion・Laterの各段階のスタートアップ、企業内のスタートアップ²⁶、愛知県外のスタートアップ（海外のスタートアップを含む）を主なターゲットとしていく。

② 施策フレーム【何を】

本戦略においては、企業、大学、経済団体、支援機関、金融機関、行政などの各機関におけるスタートアップ創出・誘致の施策メニューを、全体としてベクトルを合わせながら、有機的連携、機能分担、ポジショニングに留意する形で、施策ターゲットに対してパッケージ提供していく。

③ 施策メソッド【どのように】

本戦略においては、スタートアップの創出、育成、発展のライフステージや、県外スタートアップの愛知県内展開のステージなど、全てのステージに対応した切れ目のないバックアップメニューを提供していく。

また、最先端のモノづくり企業を中心メンバーとするあいち地域連携ネットワーク²⁷との有機的連携により、政策の総合力や実効性を高めていく。

さらに、事業化の道筋をつけたスタートアップ企業（イントラプレナーを含む）や、誘致に成功したスタートアップ企業をネットワーク化する

²³ドメイン（事業領域）とは、戦略の基本フレームとして、①ターゲット（施策対象）、②フレーム（ニーズ・ウオンツ）、③メソッド（地域経営資源）を示すことをいう。

²⁴既存企業であっても、いわゆる社内ベンチャーや第二創業者、事業承継を受けた新たな経営者なども幅広くスタートアップの候補者としていく。また、大企業が行うセカンドキャリア教育の対象者も将来的なスタートアップの候補者となり得るものとする。

²⁵必ずしも大学生に限定しない。スタートアップを目的とした大学への入学を目指す学生も考えられることから、小・中・高校生も施策対象と想定している。

²⁶大企業の傘下に入ったスタートアップ企業を含めた社内ベンチャー、第二創業などを想定している。

²⁷あいち地域連携ネットワークとは、最先端のモノづくり企業を中心メンバーとする愛知県が設立を主導した任意の組織であり、あいち自動運転推進コンソーシアム、あいちロボット産業クラスター推進協議会、愛知県IoT推進ラボ、愛知ブランド企業ネットワーク総会などを想定している。

ることで、スタートアップ企業間連携を図るとともに、こうしたネットワークとあいち地域連携ネットワークとのネットワーク化を図ることにより、スタートアップのエコシステムを形成していく。

(4) 戦略目標

本戦略においては、あいちスタートアップ・エコシステムの形成に向けて、以下のとおり定性的・定量的目標の設定することとする。

【定性的目標】

愛知県において、スタートアップ企業がスタートアップ企業を誘発させるエコシステム形成のための強固な地域基盤を構築し、愛知県を世界有数のイノベーション創出の拠点としていく。

【定量的目標】

- ① スタートアップ企業の発掘・育成に向けた各機関等によるアクセラレートや教育プログラムを実施することで、年間10件以上のスタートアップ企業の本格的市場参入への道筋をつける。
- ② 県内スタートアップ企業への国際ビジネスサポートや教育プログラム等を実施することで、年間10件以上のスタートアップ企業の海外への本格的事業展開を図っていく。
- ③ 国内外のスタートアップ企業への誘致、PR活動やビジネスコーディネートすることで、年間10件以上のスタートアップ企業の県内への本格的事業展開を図っていく。

第2章

SEED/EARLY ステージの個別戦略

第1項 Seed/Early ステージ展開の考え方

(1) Seed/Early ステージの基本的考え方

ビジネス萌芽の時期にあたる Seed/Early ステージにおいては、「起業しやすい環境・風土づくり」～「起業家の発掘・育成」～「事業化（市場開発・組織化）」までの段階を施策の対象期間とする。

このステージを、さらに細区分化し、ターゲットも差別化しながら、きめ細かな、かつ切れ目のない継続的な事業展開を図っていく。

(2) Seed/Early ステージの展開事業の方向性

このステージにおける展開事業の方向性について、前章で導き出された戦略の方向性、ドメイン、戦略目標の達成の観点及び関係機関へのヒヤリング調査結果から、以下のとおり整理した。

<方向性1>

産業の新たな担い手としてのスタートアップの認知度の向上

<方向性2>

様々なターゲットに対応するスタートアップ人材の発掘・育成に向けた施策の展開

<方向性3>

スタートアップ企業が事業化をスタートさせる際に乗り越えるプロセスである「新製品・新市場開発モデル」のバックアップ

<方向性4>

スタートアップ企業と愛知県内モノづくり企業をはじめとするカウンターパートとのマッチングの推進

<方向性5>

外国人創業者の創出に向けた支援の展開

第2項 Seed/Early ステージの個別事業

前項で示した Seed/Early ステージの各施策の方向性を具体化する事業を以下のとおり整理する。

《方向性1》

産業の新たな担い手としてのスタートアップの認知度の向上

(1) あいちスタートアップ推進事業

[実施主体：愛知県（構想段階²⁸）]

【施策の対象（Who/Target）】

- ① スタートアップの関心のある者。
(学生などのスタートアップの候補者)
- ② スタートアップを目指す者。
- ③ スタートアップ後の本格的なビジネス展開を図る者。
(起業して間もないスタートアップなど)
- ④ スタートアップの創出、育成、展開、誘致を支援する者。

【施策の内容（What/Needs・How）】

- ① Aichi-Startup 推進ネットワーク会議事務局の運営
(Aichi-Startup 戦略のローリング、全体調整など)
- ② Aichi-Startup ポータルサイト等による情報発信
- ③ Aichi-Startup 推進コーディネータ（仮称）を配置し、スタートアップ企業と県内企業とのマッチング等を促進

²⁸構想段階とは、今後、事業の詳細を詰めていくとともに、愛知県事業として、本戦略の目標年次である2020年度までの3か年を目途に、予算化のプロセスに入る段階の事業をいう。その意味で、必ずしも県による事業実施が確定したものではない。実施主体が愛知県の場合の構想段階とあるものは、以下同じ。

(2) 中部圏イノベーション促進プログラム・情報提供プログラム

[実施主体：中部経済連合会]

【施策の対象（Who/Target）】

イノベーション・起業への熱い想いを持つ者(若手中心、学生可)など。

【施策の内容（What/Needs・How）】

中部圏にイノベーションの波を起こして社会や産業を変革させることを目的に、「情報提供」、「人材育成」、「事業開発」の3つのプログラムを通して、イノベーションドライバー（起業や新規事業開発、既存事業の画期的な改革を推進していく人）の育成と社会的課題を解決するビジネスの実現を目指す。

・ PROGRAM1 情報提供プログラム「フューチャーコンパス」

①世界で何が起きているかの認識、②正しい危機感、新しい時代への期待感、③イノベーションを起こしやすい地域の意識づけ、④異分野融合・共創の必要性、⑤イノベーションへの心構えについて、世界で活躍する各界のプロを招き継続的に講演会を開催する。

・ PROGRAM2 イノベーションドライバー育成プログラム「ビヨンドザボーダー」

共通基盤技術、新しい未来・社会の構想力、共創の考え方の修得や、グループワークを通じた幅広いネットワークの構築を目的に、起業や社内ベンチャー、新規事業開発、既存事業の画期的な改革を推進していくリーダーを育成する。

・ PROGRAM3 事業開発プロジェクト「ドメインプロジェクト」

具体的な事業テーマを設定し、そのテーマに強い事業意欲を持つ起業家や事業者等による異分野融合チームで、事業開発プロジェクトや共同研究プロジェクトを組成し、社会実装（＝事業化）を促進する。

<プログラムの全体像>



(出典：中部経済連合会Webサイト)

(3) Tongali シンポジウム

[実施主体：東海地区5大学²⁹]

【施策の対象 (Who/Target)】

東海地区の大学及び大阪大学の在学生（学部生・大学院生）・ポストドクター・卒業生、高校生。

【施策の内容 (What/Needs・How)】

東海地区の学生とトップレベルの起業家たちが一堂に会し、「起業」はもちろんのこと、それぞれのフィールドで夢の実現に向け挑戦するのに必要なイノベティブな“マインド”や“姿勢”を一緒に考え、議論する完全オフレコのワークショップ。

²⁹ 東海地区5大学とは、東海地区の国立5大学の名古屋大学、豊橋技術科学大学、名古屋工業大学、岐阜大学、三重大学をいう。この5大学により、Tongali という名称の起業家育成プロジェクトが展開されている。



Tongali プロジェクトとは？

(※Tongali: Tokai Network for Global Leading Innovators)

東海地区5大学(東海地区産学連携大学コンソーシアム:名古屋大学、豊橋技術科学大学、名古屋工業大学、岐阜大学、三重大学。)の学部生・大学院生・ポストドクター・教職員・卒業生を対象とする起業家育成プロジェクトとして2016年にスタート。プログラムは、メンタリング、活動拠点の提供、活動資金の援助、起業に関する情報やノウハウを得るためのイベントの開催など多岐にわたり、いわゆる起業家教育のみならず、準備から起業後の事業展開をシームレスにサポートする。また、このプロジェクトを通して、東海地区の産業の活性化、雇用の創出に貢献するとともに、グローバルなイノベーションエコシステムの構築に取り組んでいく。



(出典: 「トンガリイロイロ」パンフレット)

《方向性2》

様々なターゲットに対応するスタートアップ人材の発掘・育成に向けた施策の展開

《ソフト事業》

(4) あいちスタートアップキャンプ

[実施主体: 愛知県]

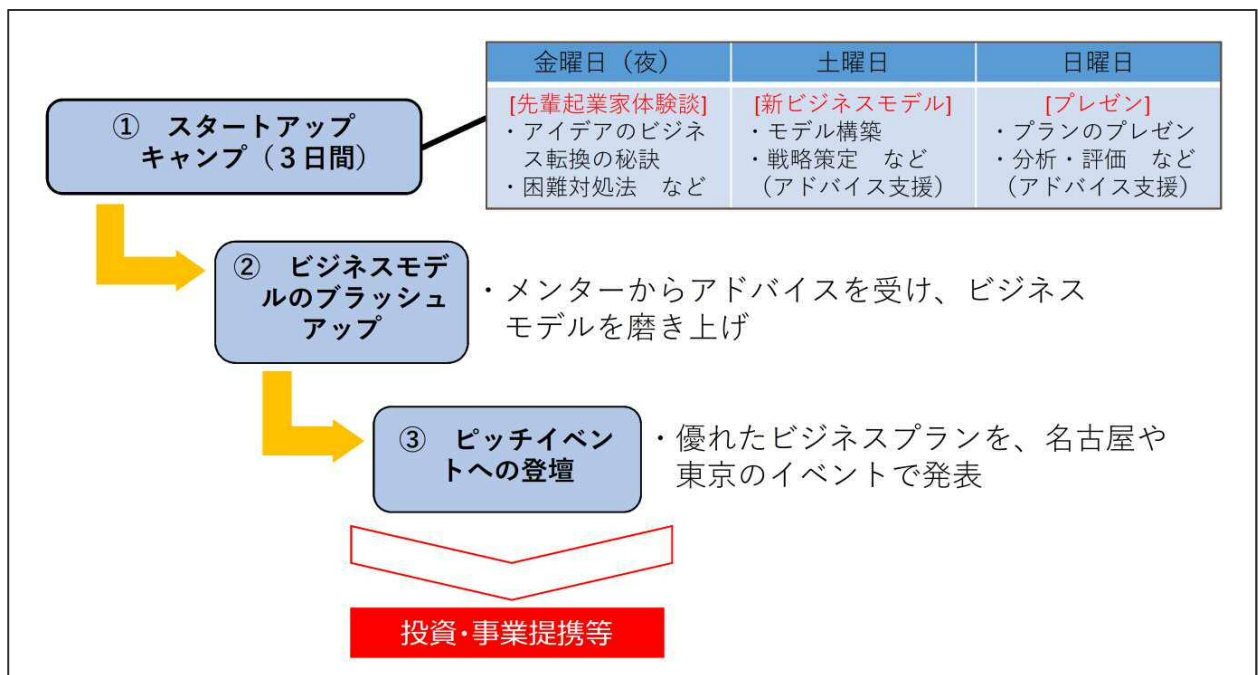
【施策の対象 (Who/Target)】

新しいビジネスアイデアにより起業を希望する者（企業内起業家、学生を含む）。

【施策の内容（What/Needs・How）】

週末3日間を利用しワークショップ形式のキャンプを開催。各自が事前に持ち込んだアイデアをビジネスプラン化。キャンプ終了後は、個別支援（メンタリング）により各ビジネスプランをブラッシュアップ。優れたビジネスプランは、投資・事業提携を目的としたピッチイベントで発表、事業化を支援。

＜事業イメージ＞



(5) 愛知県学生海外発表事業

[実施主体：愛知県]

【施策の対象（Who/Target）】

愛知県内に在住し、又は愛知県内の大学に在学している大学生、大学院生、博士研究員等。

【施策の内容（What/Needs・How）】

愛知県と相互協力の覚書を締結している米国・テキサス州の州都オースティン市で毎年開催される世界最大級の複合イベント「サウス・バイ・サウスウエスト」のインタラクティブ部門（デジタル分野を中心とした技術革新に関する部門）の見本市に、県内で選抜した新進気鋭の大学生・研究者グループを派遣（見本市に出展）する。

派遣された大学生等は、世界の注目を集める舞台において英語でプレゼンテーションし、また、最先端テクノロジーを開発する世界的トップ企業の代表者の講演等を体験できる。また、出展により他の来場企業との技術提携や投資獲得のチャンスが得られ、県内の産業技術分野の発展に寄与する。

(6) Hack Aichi（仮称）

〔実施主体：愛知県（構想段階）〕

【施策の対象（Who/Target）】

- ① 県内 12 大学（情報系学部・学科を有する国公立大学）。
- ② 県外 5 大学（想定）。

※ 全国の大学が参加可能な大学対抗方式

【施策の内容（What/Needs・How）】

モノづくり王国・愛知の企業が保有する様々な技術シーズをもとに、大学生が社会ニーズに応えるための製品・サービスを考案する、「モノづくり×IT」をテーマとした“大学対抗ハッカソン”を愛知県内の経済団体の協力のもと開催し、本県のIoT人材の質的な底上げを図るとともに、IoT人材の育成に取り組む本県及び県内大学の姿勢を全国にアピールすることで、IoT人材の流出防止や全国からの流入を促していく。

(7) NAGOYA BOOST 10000

[実施主体：名古屋市]

【施策の対象（Who/Target）】

- ① 起業に関心のある者。
- ② 大学生を中心とした若年者。

【施策の内容（What/Needs・How）】

- ① モノづくり企業との連携を視野に入れた「ハッカソン」を開催する。
- ② 技術・ビジネススクール・研修などの「AI・IoT 関連の学習プログラム」を実施し、同分野における起業を促進する。
- ③ 「ハッカソン」や「AI・IoT 関連の学習プログラム」参加者や一般の起業を志す者やスタートアップ企業が資金調達等のために投資家等へプレゼンテーションを行うイベントを実施。

(8) Tongali スクール

[実施主体：東海地区5大学]

【施策の対象（Who/Target）】

東海地区の大学及び大阪大学の学部生・大学院生・ポストドクター・教職員・卒業生。

【施策の内容（What/Needs・How）】

アイデア創出や知的財産・ファイナンスなど各分野の専門家を講師に迎え、起業に必要なスキルを段階的に学びながら、将来の起業家・イノベーションリーダー候補（Tongali 人材）を育成する。

(9) Tongali ビジネスプランコンテスト

[実施主体：東海地区5大学]

【施策の対象 (Who/Target)】

東海地区（愛知県・岐阜県・三重県）の大学および大阪大学の学部生・大学院生・ポストドクターが代表者で構成されるチームまたは個人。

【施策の内容 (What/Needs・How)】

学生発ベンチャーの創出と起業家育成を目的としたビジネスプランコンテスト。コンテストで選ばれた優秀なビジネスプランは、様々な賞とともに活動支援金を授与。また、メンターによるブラッシュアップや各種コンテストなどの参加を通して、確度の高いビジネスプランに仕上げ、今後のビジネスをサポートする。

(10) 名古屋商科大学ビジネススクールアントレセンタープログラム

[実施主体：名古屋商科大学ビジネススクール (BS)]

【施策の対象 (Who/Target)】

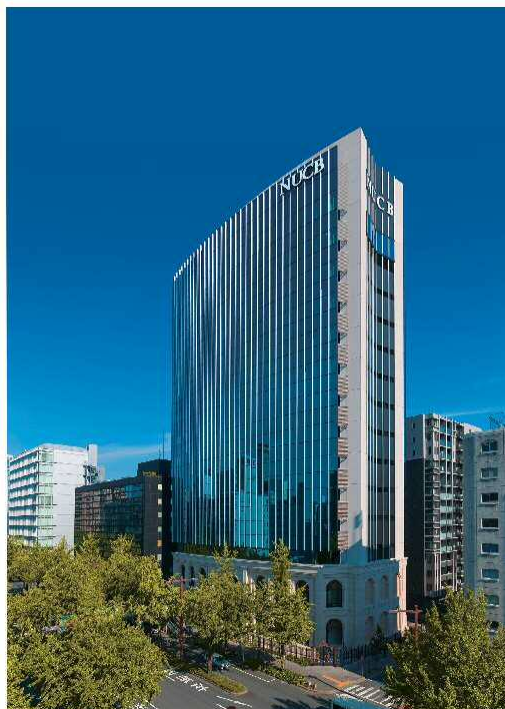
事業承継を契機に新しい事業の立ち上げを目指す次世代経営者、短期間に新規事業を軌道に乗せることが求められている新規事業担当者、起業のアイデアを実現するための資金や起業チームがない個人起業家。

(注) 参加方法は名古屋商科大学ビジネススクールへの研究生としての参加となる。

【施策の内容 (What/Needs・How)】

MBA 教育で培った教育ノウハウや人材ネットワークを活用して、新しいビジネス挑戦する人材を育成する MBA 流インキュベーションとして、2017年に開設。事業構想、事業計画、事業構築、資金調達という4つのプロセスを通じて、12-24ヶ月間のロードマップの中で参加者に対するメンタリングを実施する。

また、コワーキングスペースの利用、マッチングイベントの実施、名古屋商科大学ビジネススクールのネットワークによるベンチャーキャピタルや金融機関の紹介などのサポートを受けることができる。



名古屋商科大学ビジネススクール 名古屋キャンパス丸の内タワー

(10) CNBベンチャー大賞

[実施主体：中部ニュービジネス協議会、名古屋商工会議所]

【施策の対象（Who/Target）】

ニュービジネスにチャレンジしている企業。

【施策の内容（What/Needs・How）】

革新的な新しい事業に挑戦しているベンチャー企業及び既存企業によるニュービジネスについて、事業の成長性や社会への貢献度などを踏まえて表彰する。

《方向性3》

スタートアップ企業が事業化をスタートさせる際に乗り越えるプロセスである「新製品・サービスの新市場開発モデル」のバックアップ

(11) あいちモノづくりネットワーク構築事業

[実施主体：愛知県（構想段階）]

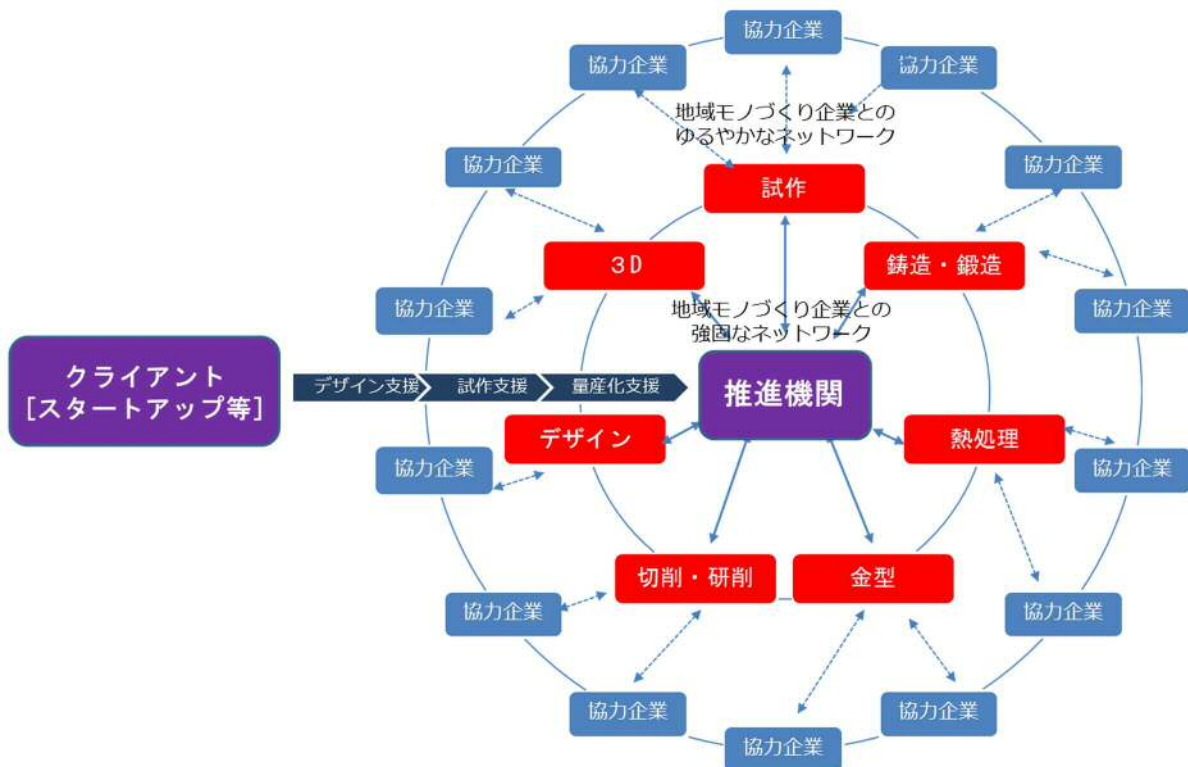
【施策の対象（Who/Target）】

- ① モノづくり系スタートアップ企業。
- ② 試作～量産提供システム推進の中核機関及び地域モノづくりネットワーク。

【施策の内容（What/Needs・How）】

試作～量産品を提供するシステムの構築と試作品等の提供。

<事業イメージ>



《方向性4》

スタートアップ企業と愛知県内モノづくり企業をはじめとするカウンターパートとのマッチングの推進

(12) あいちスタートアップ推進コーディネート事業

[実施主体：愛知県（構想段階）]

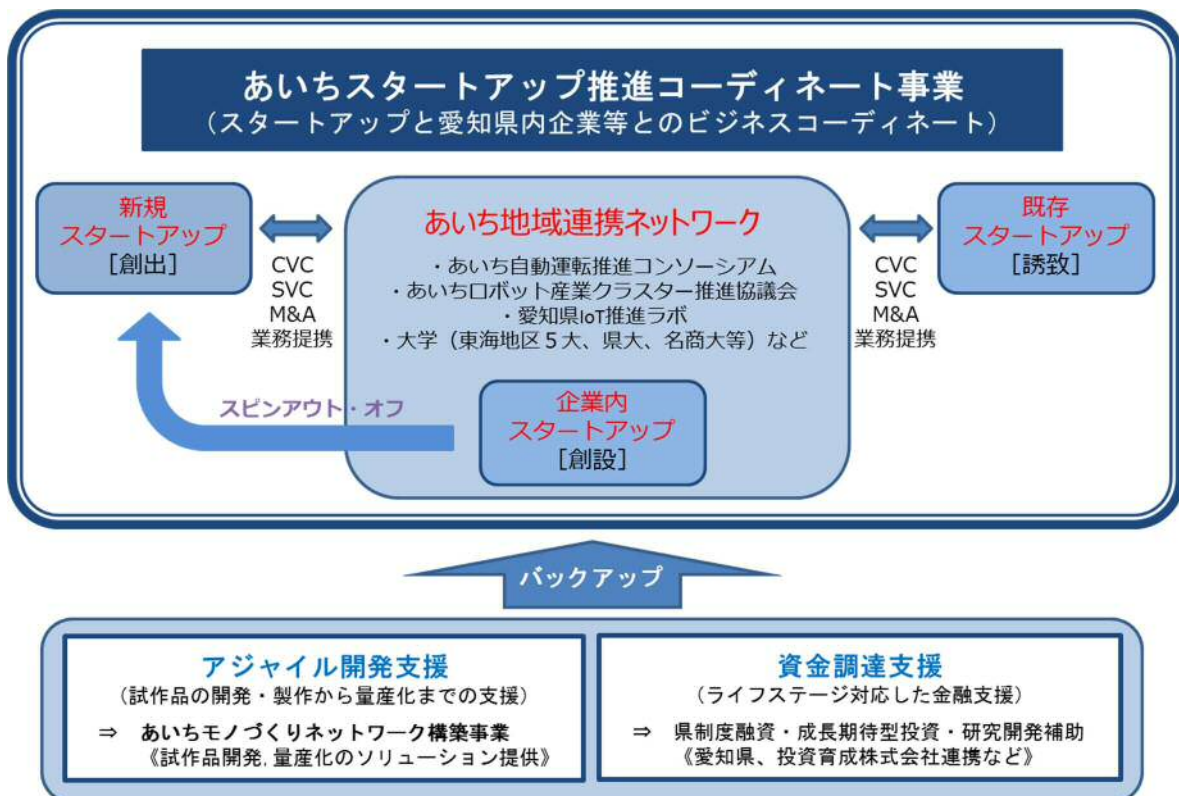
【施策の対象（Who/Target）】

- ① 県内外のスタートアップ企業。
- ② 県内企業。

【施策の内容（What/Needs・How）】

スタートアップ支援に精通した専門家をコーディネーターとして配置し、スタートアップ企業と製造業を始めとした既存企業の双方向からのマッチング実現を目指す。

<事業イメージ>



(13) ものづくりベンチャーとのマッチング事業

[実施主体：豊田市]

【施策の対象（Who/Target）】

- ① 豊田市内の製造業者。
- ② 全国のものづくり関連のベンチャー企業。

【施策の内容（What/Needs・How）】

豊田市内の製造業者と全国のものづくり関連のベンチャー企業とをマッチングし、共同での新製品・新事業の創出を目指すプロジェクトチームを組成するとともに、そのプロジェクトチームによる新製品開発・新事業展開を支援する4か月間のプログラムを実施する。

(支援内容)

- ・豊田市内の製造業者ともものづくり関連のベンチャーのニーズの掘り起こし、マッチング
- ・マッチング後の活動拠点（ものづくり創造拠点 SENTAN）の提供
- ・メンター（各分野の専門家）、とよたイノベーションセンターのコーディネーターによるハンズオン支援
- ・共同開発に係る費用の一部を支援
- ・DemoDay（成果発表会）の開催



《方向性5》

外国人創業者の創出に向けた支援の展開

(14) あいちスタートアップビザ

[実施主体：愛知県（構想段階）]

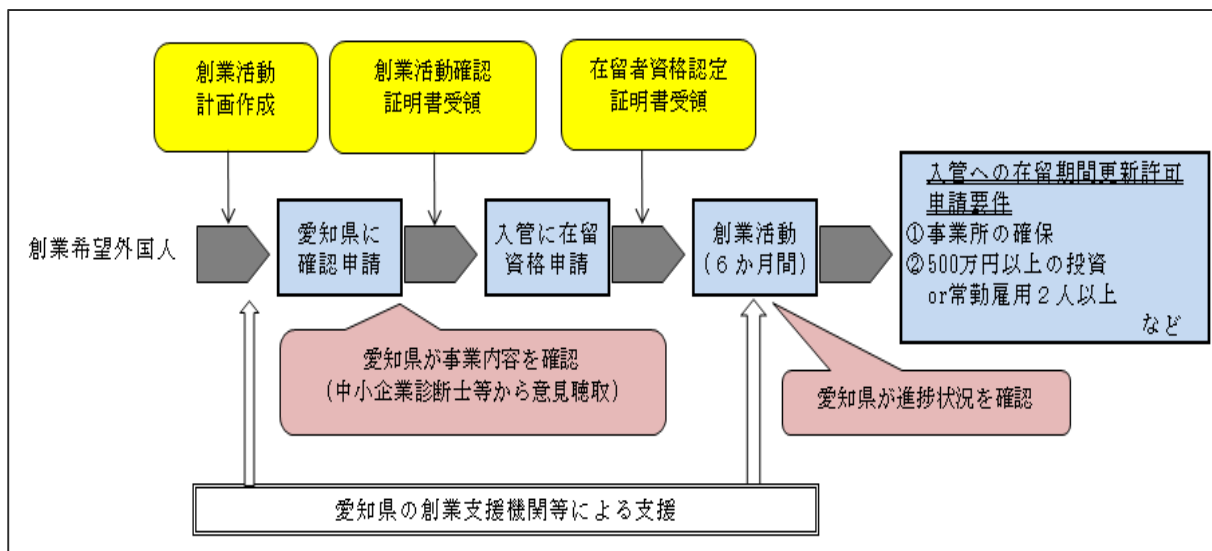
【施策の対象（Who/Target）】

外国人ビジネスパーソン・留学生・研究者。

【施策の内容（What/Needs・How）】

- ① 国の外国人創業支援制度に愛知県独自の施策を加えるなどにより、付加価値を高める。
- ② ジェトロ等を通じた海外への愛知県施策の情報発信及び情報発信ルートの新規開拓を行う。
- ③ 県内大学との連携（留学生の継続在留による起業支援）。

<愛知県国家戦略特別区域「外国人創業活動促進事業」フロー>



第3章

EXPANSION ステージの個別戦略

第1項 Expansion ステージ展開の考え方

(1) Expansion ステージの基本的考え方

ビジネスの本格的市場参入の時期にあたる Expansion ステージにおいては、「事業の確立・拡大」～「ビジネスネットワークの構築」～「市場の獲得」までの段階を施策の対象期間とする。

このステージについても、さらに細区分化し、ターゲットも差別化しながら、きめ細かな、かつ継続的な事業展開を図っていく。

(2) Expansion ステージの展開事業の方向性

このステージにおける展開事業の方向性について、第1章で導き出された戦略の方向性、ドメイン、戦略目標の達成の観点及び関係機関へのヒヤリング調査結果から、以下のとおり整理した。

<方向性1>

様々なスタートアップ企業に対するアクセラレートサービスの展開

<方向性2>

スタートアップ企業間の融合・連携による地域のエコシステムの形成

<方向性3>

スタートアップ企業への資金調達支援

<方向性4>

スタートアップ企業への研究開発支援

<方向性5>

スタートアップ企業で活躍できる人材の育成支援

第2項 Expansion ステージの個別事業

前項で示した Expansion ステージの各施策の方向性を具体化する事業を以下のとおり整理する。

《方向性1》

様々なスタートアップ企業に対するアクセラレートサービスの展開

(1) あいちアクセラレーター

[実施主体：愛知県]

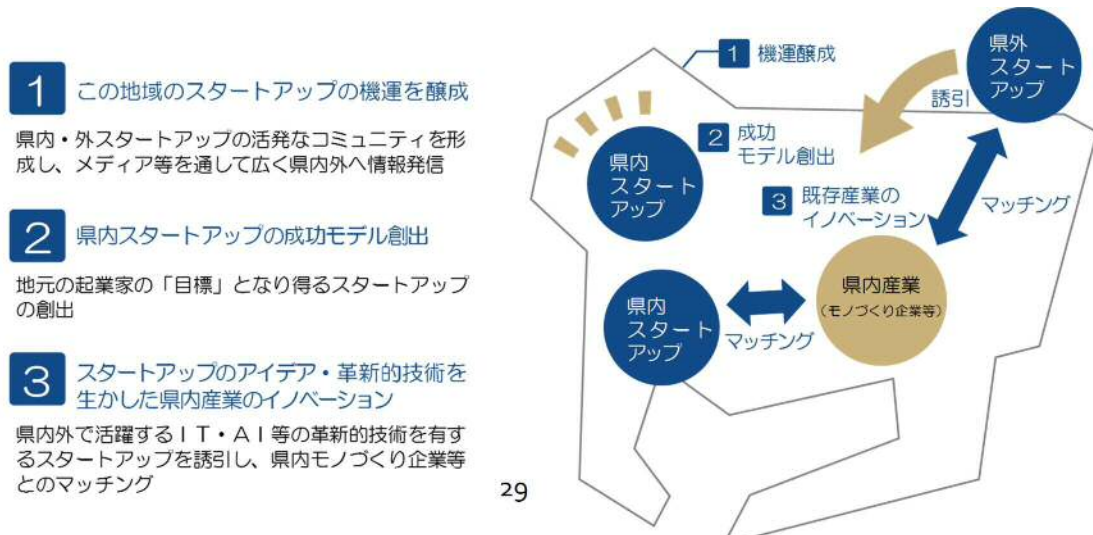
【施策の対象（Who/Target）】

創業5年未満の企業等。

【施策の内容（What/Needs・How）】

新たなイノベーションを起こす IoT、AI 等、革新的な技術を有するスタートアップ企業を県内外から募集し、著名起業家等のメンターによる短期集中支援、他のスタートアップ企業や既存産業・金融機関・支援機関等とのネットワークワーキング、資金獲得、モノづくり企業等とのマッチング等につなげるための機会と場を提供する5か月間程度のアクセラレータープログラムを実施。

- ・ 起業経験者、VC等から選定するメンターによる指導助言
- ・ 民間コワーキングスペース等との連携による活動拠点の提供
- ・ モノづくり企業や支援機関（行政、金融機関など）と各種ワークショップ・交流会を開催することによるコミュニティ形成の促進
- ・ デモデイ（発表会）によるものづくり企業、投資家等とのマッチング支援



(2) 海外アクセラレーター等との連携

[実施主体：愛知県（構想段階）]

【施策の対象（Who/Target）】

- ① 海外展開を目指すスタートアップ企業。
- ② スタートアップ支援機関（アクセラレーター、インキュベーター等）。

【施策の内容（What/Needs・How）】

スタートアップ・エコシステムの形成に向けた先進的な取組を行う海外支援機関と連携し、世界市場で戦えるスタートアップ企業のアクセラレーター及びこの地域（愛知県）のスタートアップ支援機関を育成する研修プログラムを実施。

- ① 海外支援機関（米国大学の支援機関等）における、愛知県スタートアップ企業のアクセラレーター
- ② この地域のスタートアップ支援機関に対する、イノベーション、テクノロジー、海外市場開拓、商業化等に関する研修

《ハード事業》

(3) OICX（名古屋大学オープンイノベーション拠点）

[実施主体：名古屋大学]

【施策の対象（Who/Target）】

- ① 年間会員：法人格を有する企業。
- ② 入居企業：名古屋大学の学生ベンチャーや名古屋大学発ベンチャー等。

【施策の内容（What/Needs・How）】

起業家、民間企業、大学、研究機関、金融機関、公的機関等が結びつき、新たな技術やビジネスモデルを用いたベンチャーを次々と生み出し、それがまた優れた人材・技術・資金を呼び込み発展を続ける「ベンチャー・エコシステム」形成のハブとして役立つことを目指し、学生ベンチャー・大

学発ベンチャーに関する情報発信やイベントの開催、学生ベンチャーとの交流などを行う。

(4) イノベーションドライバー育成プログラム

[実施主体：中部経済連合会]

【施策の対象 (Who/Target)】

- ① イノベーション・起業への熱い想いのある方（若手中心）。
- ② 学生。

【施策の内容 (What/Needs・How)】

起業や社内ベンチャー、新規事業開発、既存事業の画期的な改革を推進していくリーダーを育成。

- ① ナレッジストレッチ（AI、IoT、ロボティクス等の共通基盤技術に関する知識、イノベーション創出の手法を学ぶ）
- ② ミライデザイン（社会的課題や身近な困り事に関する認識、将来技術を俯瞰しながら未来を構想する考え方を学ぶ）
- ③ ビジネス コ・クリエーション（異分野のチームメンバーのコアコンピテンシー、共通基盤技術等の活用によるビジネスプランの作成）

《方向性2》

スタートアップ企業間の融合・連携による地域のエコシステムの形成

(5) スタートアップ支援拠点ネットワーク・連携事業

[実施主体：愛知県（構想段階）]

【施策の対象 (Who/Target)】

民間のコワーキングスペース、官民・大学のインキュベーション施設等のスタートアップ支援拠点。

【施策の内容（What/Needs・How）】

地域のスタートアップの機運を高め、スタートアップが生まれる土壌を作り、底上げしていくために、地域でスタートアップ育成に係る各種取組を行っているスタートアップ支援拠点の支援機能を高めるとともに、地域でのネットワーク化を図る。

- ① 東京圏を始めとする県外他地域で、先進的なスタートアップ支援を実施している拠点関係者やイノベーターを招聘し、スタートアップ支援に係るセミナー・ワークショップを実施
- ② 各支援拠点の情報や各拠点が行うスタートアップ支援のイベントについて、県からポータル的に情報発信

《方向性3》

スタートアップ企業への資金調達支援

(6) あいちスタートアップ制度融資

[実施主体：愛知県（構想段階）]

【施策の対象（Who/Target）】

愛知県が推進するスタートアップ支援事業の対象者。

- ・ あいちスタートアップキャンプ参加者のうちピッチイベント登壇者
- ・ あいちアクセラレーターによる支援を受けたスタートアップ企業

【施策の内容（What/Needs・How）】

愛知県制度融資（経済環境適応資金「創業等支援資金」）利用時に優遇措置を講じる。

(7) 成長期待・再生支援型投資

[実施主体：名古屋投資育成株式会社]

【施策の対象（Who/Target）】

愛知県が推進するスタートアップ支援事業の対象者。

- ・ あいちスタートアップキャンプ参加者のうちピッチイベント登壇者
- ・ あいちアクセラレーターによる支援を受けたスタートアップ企業

【施策の内容（What/Needs・How）】

中小企業投資育成株式会社法に基づき設立され、中小企業の自己資本の充実を支援する機関である名古屋投資育成株式会社が、「成長期待・再生支援型投資」制度などを活用し、発行する株式の引受けを行う。

(8) 名古屋大学・東海地区大学広域ベンチャーファンド

[実施主体：東海地区5大学]

【施策の対象（Who/Target）】

東海地区の5大学（名古屋大学、岐阜大学、豊橋技術科学大学、名古屋工業大学、三重大学）発のスタートアップ。

【施策の内容（What/Needs・How）】

民間ベンチャーキャピタルとの連携により、Early ステージにある5大学のシーズの掘り起こしを行うとともに、大学が実施する研究シーズの育成を行うギャップファンド、研究者や学生のアントレプレナーシップ教育等を連動させることで、技術開発と人材育成の両面から支援する。

- ・ 投資規模 25 億円

《方向性4》

スタートアップ企業への研究開発支援

(9) 新あいち創造研究開発補助金

[実施主体：愛知県]

【施策の対象（Who/Target）】

大企業、中小企業（事業協同組合等を含む）及び市町村（実証実験のみ）。

【施策の内容（What/Needs・How）】

航空宇宙、次世代自動車、ロボットなど、今後さらなる成長が見込まれる分野において、企業等が県内で実施する創造的な研究開発や実証実験を支援する（生産設備や運転資金は対象外）。

<限度額>

大企業 2億円以下（事業費の1/2以下）

中小企業及び市町村 1億円以下（事業費の2/3以下。ただし市町村は1/2以下）

(10) 研究開発プロジェクト

[実施主体：愛知県（構想段階）]

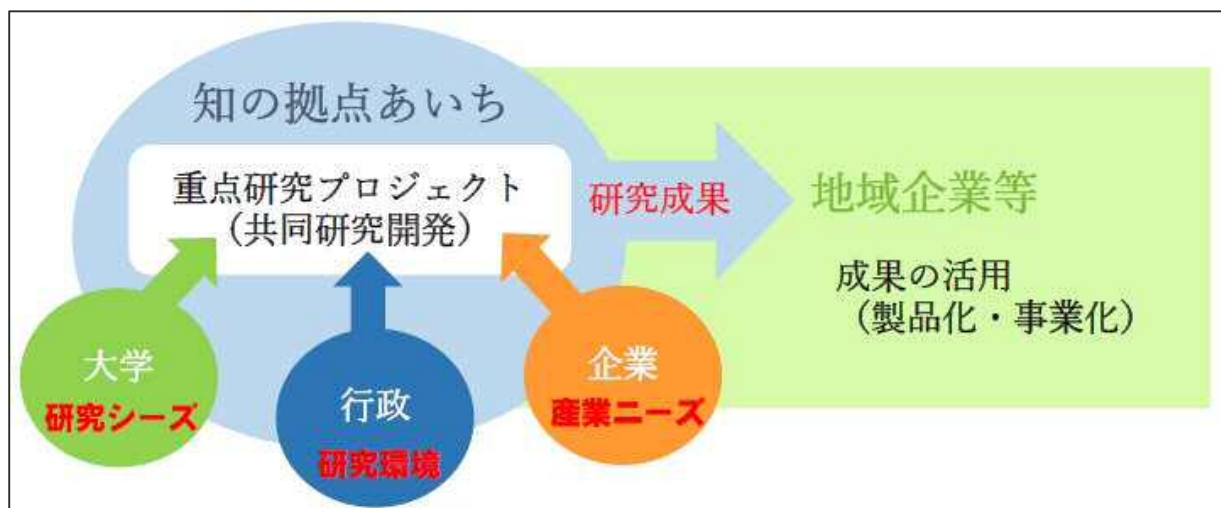
【施策の対象（Who/Target）】

新技術の開発や実用化を目指す企業、大学など。

【施策の内容（What/Needs・How）】

大学等の研究シーズを活用して県内企業が有する課題を解決するため、産学行政連携による共同研究開発を実施する。また、シンクロトン光による計測分析や高度計測分析機器による依頼試験など総合的な技術支援を実施する。

<事業イメージ>



(11) 実証実験エリア提供事業

[実施主体：名古屋商科大学]

【施策の対象（Who/Target）】

アクセラレータープログラムに参加するスタートアップ等。

【施策の内容（What/Needs・How）】

スタートアップが製品やサービスを実用化していく過程で必要となる実証実験できる場を提供する。

- 名古屋商科大学キャンパス内におけるパーソナルEVの自動運転やドローン飛行の実証実験フィールドの提供



名古屋商科大学 日進／長久手キャンパス

《方向性5》

スタートアップ企業で活躍できる人材の育成支援

(12) IoT 人材育成事業

[実施主体：愛知県（構想段階）]

【施策の対象 (Who/Target)】

IoT の導入を検討している中小製造業の若手・中堅技術者。

【施策の内容 (What/Needs・How)】

IoT の基礎知識や仕様検討等を学ぶことができる講座や、PC ボード実機を用いた IoT デバイスの作製実習を行う体験型の「IoT 導入・人材育成支援講座」を開催することにより、モノづくり企業の IoT 導入時において基本的なプログラミングやカスタマイズを自社内で行う事ができる IoT 技術者を育成し、モノづくり系スタートアップ企業で活躍できる人材を創出。

(13) ものづくり MBA

[実施主体:名古屋商科大学ビジネススクール(BS)]

【施策の対象 (Who/Target)】

- ① 製造業等でものづくりに携わるマネジメント人材。
- ② ものづくりに関連したスタートアップ人材。

【施策の内容 (What/Needs・How)】

製造業がデジタル化/サービス化する中で、ものづくりに携わる組織のマネジメント人材には、IoT、AI、インダストリー4.0などの新たな技術/発想を正確に理解して業務や組織に落とし込む能力が求められている。ものづくり MBA では、専門 MBA トラック (Specialized MBA) として、製造業などの組織でこうした産業構造などの変化に対応できるマネジメント能力を有する人材を育成する。

第4章

LATER ステージ及び ALL ステージの個別戦略 [BOUND 戦略]

第1項 Later ステージ及び All ステージ展開の考え方

(1) Later ステージ及び All ステージの基本的考え方

事業化に成功したスタートアップ企業が更なる飛躍に向けた海外展開を行う Later ステージと国内外からのスタートアップ企業を呼び込む All ステージにおいては、アウトバウンドの強化拡大と、インバウンドの強化拡大の2方向の施策を展開する。

このステージについても、さらに細区分化し、ターゲットも差別化しながら、きめ細かな、かつ継続的な事業展開を図っていく。

(2) Later ステージ及び All ステージの展開事業の方向性

このステージにおける展開事業の方向性について、第1章で導き出された戦略の方向性、ドメイン、戦略目標の達成の観点及び関係機関へのヒヤリング調査結果から、以下のとおり整理した。

《アウトバウンド強化拡大》

<方向性1>

支援機関との連携による海外展開への動機づけ

<方向性2>

支援機関との連携による海外展開の個別支援

《インバウンド強化拡大》

<方向性3>

国内外への Aichi-Startup の情報発信

<方向性4>

愛知県内誘致に向けたインセンティブの提供

第2項 Outbound ステージの個別事業

前項で示したアウトバウンド・ステージの各施策の方向性を具体化する事業を以下のとおり整理する。

《方向性1》

支援機関との連携による海外展開への動機づけ

(1) 国際ビジネスセミナー開催

[事業主体：愛知県]

【施策の対象（Who/Target）】

愛知県内で事業化に成功したスタートアップ企業。

【施策の内容（What/Needs・How）】

海外ビジネスを加速する上での課題や戦略に関するセミナーやワークショップを開催。

※ スタートアップ企業の育成状況を見極めつつ、既存事業においてスタートアップ企業を意識した内容に充実させる。

《方向性2》

支援機関との連携による海外展開の個別支援

(2) 専門家相談、ハンズオン支援

[実施主体：（公財）あいち産業振興機構]

【施策の対象（Who/Target）】

海外とのビジネス拡大を志向するスタートアップ企業。

【施策の内容（What/Needs・How）】

（公財）あいち産業振興機構の専門家による相談対応や海外ビジネスハンズオン支援を実施。

※ 既存事業においてスタートアップ企業を対象に、より充実させる。

(3) Tongali 海外アントレプレナー研修

[実施主体：東海地区5大学]

【施策の対象 (Who/Target)】

名古屋大学・豊橋技術科学大学・名古屋工業大学・岐阜大学・三重大学に所属する学生・大学院生・ポスドク。

【施策の内容 (What/Needs・How)】

「社会起業家」を目指す方を対象とし、社会起業家に必要な問題意識の醸成と課題解決ノウハウの実践的な習得を目的とした海外研修プログラムを実施する。

(4) 中部圏イノベーション促進プログラム・情報提供プログラム (再掲)

[実施主体：中部経済連合会]

【施策の対象 (Who/Target)】

イノベーション・起業への熱い想いを持つ者(若手中心、学生可)など。

【施策の内容 (What/Needs・How)】

中部圏にイノベーションの波を起こして社会や産業を変革させることを目的に、「情報提供」、「人材育成」、「事業開発」の3つのプログラムを通して、イノベーションドライバー(起業や新規事業開発、既存事業の画期的な改革を推進していく人)の育成と社会的課題を解決するビジネスの実現を目指す。

・PROGRAM1 情報提供プログラム「フューチャーコンパス」

①世界で何が起きているかの認識、②正しい危機感、新しい時代への期待感、③イノベーションを起こしやすい地域の意識づけ、④異分野融合・共創の必要性、⑤イノベーションへの心構えについて、世界で活躍する各界のプロを招き継続的に講演会を開催する。

・ PROGRAM2 イノベーションドライバー育成プログラム「ビヨンドザボーダー」

共通基盤技術、新しい未来・社会の構想力、共創の考え方の修得や、グループワークを通じた幅広いネットワークの構築を目的に、起業や社内ベンチャー、新規事業開発、既存事業の画期的な改革を推進していくリーダーを育成する。

・ PROGRAM3 事業開発プロジェクト「ドメインプロジェクト」

具体的な事業テーマを設定し、そのテーマに強い事業意欲を持つ起業家や事業者等による異分野融合チームで、事業開発プロジェクトや共同研究プロジェクトを組成し、社会実装（＝事業化）を促進する。

<プログラムの全体像>



(出典：中部経済連合会Webサイト)

第3項 Inbound ステージの個別事業

第1項で示したインバウンド・ステージの各施策の方向性を具体化する事業を以下のとおり整理する。

《方向性3》

国内外への Aichi-Startup の情報発信

(5) 国内スタートアップ企業誘致PR

[事業主体：愛知県]

【施策の対象 (Who/Target)】

首都圏を始めとした県外のスタートアップ企業。

【施策の内容 (What/Needs・How)】

首都圏を始めとした県外のスタートアップ企業へ愛知県の魅力、インセンティブ等をセミナーで紹介する。

※ 既存事業においてスタートアップ企業を意識した内容に充実させる。

(6) 海外スタートアップ企業との連携

[事業主体：愛知県（構想段階）]

【施策の対象 (Who/Target)】

米国、欧州、アジアのスタートアップ企業。

【施策の内容 (What/Needs・How)】

海外のスタートアップが集積する国・地域において、スタートアップ支援機関や教育機関等との連携を図るとともに、これら国・地域のエコシステムや有望企業の調査を通じて、海外スタートアップ企業を招聘し、県内製造業等とのマッチングを図る。

(7) スタートアップ支援拠点ネットワーク・連携事業（再掲）

[実施主体：愛知県（構想段階）]

【施策の対象（Who/Target）】

民間のコワーキングスペース、官民・大学のインキュベーション施設等のスタートアップ支援拠点。

【施策の内容（What/Needs・How）】

地域のスタートアップの機運を高め、スタートアップが生まれる土壌を作り、底上げしていくために、地域でスタートアップ育成に係る各種取組を行っているスタートアップ支援拠点の支援機能を高めるとともに、地域でのネットワーク化を図る。

- ① 東京圏を始めとする県外他地域で、先進的なスタートアップ支援を実施している拠点関係者やイノベーターを招聘し、スタートアップ支援に係るセミナー・ワークショップを実施
- ② 各支援拠点の情報や各拠点が行うスタートアップ支援のイベントについて、県からポータル的に情報発信

(8) 国外・県外機関連携情報発信

[事業主体：愛知県（東京事務所・海外産業情報センター）・ジェトロ等]

【施策の対象（Who/Target）】

国内：首都圏のスタートアップ企業。

国外：海外のスタートアップ企業。

【施策の内容（What/Needs・How）】

国内：愛知県東京事務所と連携し、首都圏スタートアップ企業へ本県の支援施策等を情報発信するほか、首都圏のスタートアップ企業に関する情報を入手する。

※ 既存の取組において、スタートアップ企業を対象に、より充実させる。

国外： 経済産業省の J-Startup 事業と連携し、世界各地のジェトロ事務所内に配置されているアクセラレーターを通じ、愛知県の情報提供を行うとともに、現地のスタートアップ企業に関する情報を入手する。

※ 既存の取組において、スタートアップ企業を対象に、より充実させる。

《方向性 4》

愛知県内誘致に向けたインセンティブの提供

(9) ICT 企業等集積促進補助金

[実施主体：名古屋市]

【施策の対象】

- ① 名古屋市初進出の ICT 企業等。
- ② 名古屋市進出後 5 年目以内の ICT 企業等。

【施策の内容】

イノベーションを加速させる ICT 産業、ロボット産業、デジタルコンテンツ産業、クリエイティブ産業の立地を促進するため、名古屋市内において新たに事業所を開設する ICT 企業等及び事業所を開設後にさらなる事業拡張を行う ICT 企業等に対して、開設に要する経費の一部や事業拡張に要する経費の一部を補助する。

(10) 本格的誘致に向けたインセンティブの検討

[事業主体：愛知県（構想段階）]

【施策の対象（Who/Target）】

国内外のスタートアップ企業。

【施策の内容（What/Needs・How）】

国内外のスタートアップ企業の誘引につながる新たなインセンティブの検討。

(11) グローバル機関連携

[事業主体：ジェトロ・I-BAC・GNI]

【施策の対象（Who/Target）】

愛知県への進出を検討する海外スタートアップ企業。

【施策の内容（What/Needs・How）】

ジェトロ・I-BAC・GNIのネットワークを活用し、海外スタートアップ企業への相談対応や、インセンティブ（GNI協議会立上支援制度）の提供。

※ 既存の取組において、スタートアップ企業を対象に、より充実させる。

(12) スタートアップ海外企業の職員子女等の教育の場の提供事業

[事業主体：新規に設置予定の高等学校（構想段階³⁰）]

【施策の対象（Who/Target）】

- ① 海外帰国子女。
- ② 外国人起業家の子女。
- ③ 海外から招聘される日本駐在員の子女。

【施策の内容（What/Needs・How）】

中部の経済産業を活性化させるための優秀な人材を積極的に招き入れるために、その子女の受け入れ先となる教育機関を拡充する事が社会的要請となっている。この事業では国際バカロレア教育を取り入れた男女共学校を予定し、上述の①、②、③に対し、外国語による教育の場を提供することでそうした社会的な要請に応えるものである。

³⁰現在、名古屋商科大学を設置する栗本学園において事業化を検討しているもので、関係機関と調整を行っている構想段階の事業。



新規に設置予定の高等学校校舎、他（国際寮〔コロシウム型建築物〕は建築予定）

第5章

進捗管理

第1項 進捗体制

今後、スタートアップを取り巻く環境変化とともに、愛知県内の産業経済も大きな変動が予想される中で、スタートアップ企業の育成・誘致を目指す本戦略は、毎年度、関係者との連携を図りながら策定するローリングプランとしていく。

また、このローリングプランは、本戦略と同様に、あいちスタートアップ戦略に賛同した企業、大学、経済団体、支援機関、金融機関、行政で構成されるAichi-Startup推進ネットワーク会議が策定する。

毎年度の戦略策定プロセスの中で、このネットワーク会議のメンバーが実施する各事業間の整合性の確保、ポジショニング、連携・機能分担を図っていく。

戦略に掲げる個別事業の進捗管理については、各事業主体の責任で行うこととし、策定主体であるAichi-Startup推進ネットワーク会議は、当該個別事業を細部にわたりマネジメントしていくことやPDCAサイクルチェックなどを行うことはせず、あくまでも環境変化への柔軟な対応と個別事業間の連携・機能分担、個別事業のベクトルの方向性確保を主眼として、全体調整を中心に行うこととする。

第2項 Aichi-Startup 推進ネットワーク会議の運営

毎年度におけるローリングプランとしての戦略策定のプロセスの中で、各事業間の調整を、Aichi-Startup推進ネットワーク会議が担っていくこととする。

また、このネットワーク会議のメンバーについては、今後、このエコシステム形成、スタートアップ推進の取組に賛同した機関団体が、随時に参加し、拡大できる仕組みとしていく。

おわりに

あいちスタートアップ・エコシステムの形成に向けて

Aichi-Startup 戦略は、あいちスタートアップ推進ネットワーク会議のメンバーが中心となり策定いたしました。

本戦略は、この地域において、スタートアップが自立的に生まれ、育ち、羽ばたき、そして、この地域に集まってくる、新たな「エコシステム（生態系）」を創り上げていくことを目的としております。

戦略では、この地域の企業、大学、経済団体、支援機関、金融機関、行政の各機関におけるスタートアップのエコシステム形成に資する事業を、アウトバウンド（創出、育成、展開）とインバウンド（誘致）に分け、実行ステージに沿った形で、体系化しております。

この戦略の策定は、歴史的な産業構造の転換期の中でも、しっかりとイノベーションを生み出そうとしていく地域の取組のスタートと考えております。

今後は、さらに、この体系化された各機関の取組を、ベクトルを合わせながら有機的に連携させ、ブラッシュアップさせていくことが必要であると考えております。

また、スタートアップ・エコシステムをより強固に組成していくために、これらの事業を束ねるネットワーク会議の総合力を高め、地域のより一層の推進基盤を確立させていくことも不可欠と考えています。

現在の地域産業経済を取り巻く劇的な環境変化は、始まったばかりです。今後の予想を超えた更なる変化にも、しっかりと対応できるスタートアップ・エコシステムをこの地域に組み込んでいきたいと考えております。

そのための中核的な役割を、私ども愛知県が担っていく考えでおります。引き続き、この地域の将来のために、Aichi-Startup 推進ネットワーク会議のメンバーを中心に関係機関・団体との連携を密にしながら、着実に実行してまいりたいと思います。

愛知県知事 大村秀章