

令和３年度地域経済産業活性化対策調査事業
(コーディネーター人材及び支援施策を活用したスタートアップ企業の実効的な成長支援モデルの調査・構築事業)
報告書

株式会社北海道二十一世紀総合研究所

目次

第1章 事業の全体像.....	1
1.1 事業の背景と目的.....	1
1.1.1 背景.....	1
1.1.2 目的.....	2
1.2 事業概要.....	4
1.2.1 事業実施方法.....	4
第2章 スタートアップ企業へのアプローチ・課題の特定	5
2.1 概要.....	5
2.2 実施結果.....	5
2.2.1 コーディネーターの選定	5
2.2.2 支援先候補のリストアップ	5
2.2.3 スタートアップ企業へのアプローチ・課題の特定	7
第3章 支援施策等を効果的に活用した課題解決・成長支援	11
3.1 概要.....	11
3.2 実施結果.....	11
3.2.1 スタートアップ企業に対する本支援モデルの特徴	11
3.2.2 スタートアップ企業に対する支援結果	13
第4章 VC・CVC等の外部リソースとのマッチング	17
4.1 概要.....	17
4.1.1 実施目的.....	17
4.1.2 実施方法.....	17
4.1.3 実施対象.....	18
4.2 実施結果.....	23
4.2.1 VC 向けマッチング事業.....	23
4.2.2 CVC 向けマッチング事業.....	32
第5章 支援の効果測定及び成果事例の要因分析	36
5.1 概要.....	36
5.2 実施結果.....	36
5.2.1 スタートアップ企業が抱える課題の特性と本支援モデルの特徴	36
5.2.2 本支援事業の効果測定と要因分析	38
第6章 成果事例等の情報発信	42
6.1 概要.....	42
6.2 実施結果.....	42
6.2.1 メディア露出方法の検討	42
6.2.2 情報発信結果.....	43

第1章 事業の全体像

1.1 事業の背景と目的

1.1.1 背景

スタートアップ創出力の強化は我が国の成長戦略の重要分野の1つとして位置づけられており、主に経済産業省と内閣府、文部科学省により、スタートアップ創出の施策が進められている。経済産業省による調査では、2020年度に存在が確認された大学発ベンチャーの企業数は2,901社となっており、前年度調査で確認された2,566社から335社増加し、過去最高の企業数と伸びを記録しており、全国的にベンチャー・スタートアップの創出が加速していることが伺える。

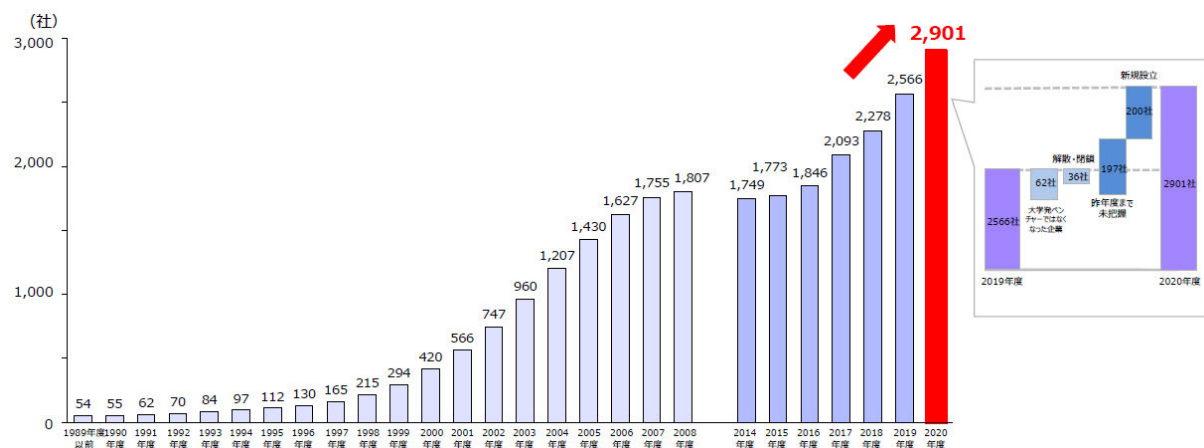


図1. 大学発ベンチャー企業数の年度別推移¹

この傾向は北海道でも顕著であり、スタートアップをめぐる事業環境の整備が大きく進んでいる。

産業界では、本業務においてコーディネーターとして選定する 大久保 徳彦 氏が代表を務める株式会社POLAR SHORTCUTが北海道を対象としたシード特化ファンド「POLAR SHORTCUT 1号ファンド」を組成し、これまでに道内スタートアップ企業2社に対して投資を実施している。その他、札幌市と民間事業者によるバイオベンチャー創出、事業拡大のための地域ファンド「札幌イノベーションファンド」が組成され、今月初旬には、第1号として北海道大学発スタートアップである株式会社イーバック（札幌市）への投資が決定した。

行政においては、札幌・北海道スタートアップ・エコシステム推進協議会が、内閣府「スタートアップ・エコシステム拠点都市」として採択されたことに伴い、より一層のスタートアップ支援が進められているほか、経済産業省北海道経済産業局による、グローバルに活躍することが期待される地域に根差した有望なスタートアップ企業を認定し、支援する制度「J-Startup HOKKAIDO」が始動し、2022年2月末時点で道内スタートアップ32社が認定を受け、41機関がサポーターズ事業者として参画している。

大学においては、北海道大学が「スタートアップ・エコシステム拠点都市」における中核大学・

¹ 出典：「令和元年度産業技術調査（大学発ベンチャー実施等調査）調査結果概要（経済産業省）」

機関に対し、人材の育成とスタートアップ創出に一体的に取り組むための環境整備に必要な支援を行う「大学発新産業創出プログラム〈社会還元加速プログラム（SCORE）大学推進型（拠点都市環境整備型）〉」の採択機関となり、スタートアップ育成、研究・技術シーズの掘り起こしとGAPファンドの活用による事業化を展開し始めている。

以上のように、道内産官学の各領域においてスタートアップ創出に向けた取組が本格化している状況にある。

1.1.2 目的

昨年度当社では、「令和2年度地域経済産業活性化対策調査事業（地域におけるスタートアップ企業の創出支援方策に係る調査事業）」を実施し、施策対象となる北海道における起業家やスタートアップ企業の把握、それらへの成長機会の提供、事業をスケールさせるための首都圏のVC等との協業の仕組みの検討、起業家・スタートアップ企業の発掘から事業化までの支援方策の検討を行った。

調査の結果、本業務の仕様書に記載のあるとおり、急成長により短期間でエグジットを目指すスタートアップ企業では、成長の過程において「人材確保」「資金調達」「サービス・製品等のブラッシュアップ」等、各企業で様々な課題に直面し、これらに対応するためのリソース不足が成長の妨げになっていることが明らかとなった。その一方、スタートアップ企業では、これらの課題解決に向けて単独で取り組み、成長を目指すことはリソース不足の面から簡単ではない。加えてスタートアップ特有の課題対応も必要とされることから、既存の中小企業支援施策では対応が難しいケースもみられ、スタートアップに特化した支援施策が必要である。

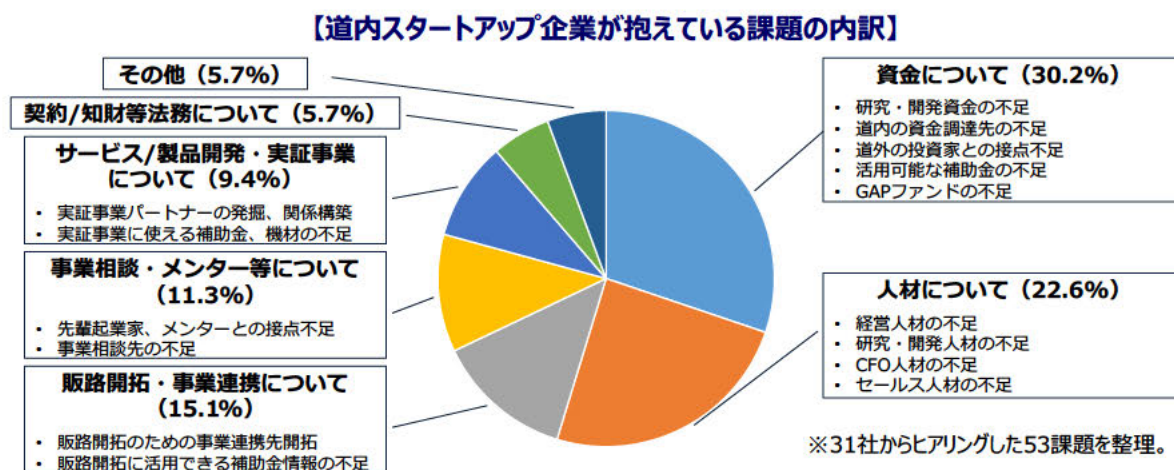


図2. 道内スタートアップが抱える課題一覧

本業務では、スタートアップに特化した効果的支援として、スタートアップ企業が抱える特有の課題解決が可能なコーディネーターを派遣し、各企業が求める適切な支援施策、VC・CVCや大手事業会社等のスタートアップ企業に不足する投資家ネットワーク等の外部リソースの提供を通じた課題解決による成長支援を試行する。また、スタートアップ企業には公的支援機関による支

援施策の活用可能性もあることから、コーディネーターと共に支援施策の知見を有する北海道経済産業局が一体となったワンストップ支援モデルの構築を目指す。最後に、本業務を通じて構築したスタートアップの成長支援モデルの効果測定及び成果事例の要因分析を通じ、実効的な成長支援モデルの検証・構築を行い、成果事例等を情報発信することにより、スタートアップ成長支援モデルの他地域への普及、道内スタートアップ企業のプロモーション、外部からの資金獲得や人材の呼び込みに繋げることを目的としている。

1.2 事業概要

1.2.1 事業実施方法

本業務では、以下に示す①～⑤の業務について実施する。

①スタートアップ企業へのアプローチ・課題の特定

スタートアップ支援に適した経歴、支援経験等を有し、また北海道内のスタートアップ業界の事業に精通する等の候補人材からコーディネーターを 3 名程度選定する。「J-Startup HOKKAIDO」認定企業や「札幌・北海道スタートアップ・エコシステム推進協議会」参画機関が支援する企業等、支援ニーズを有し、かつ事業成長性を有する企業から支援候補先を選定し、コーディネーターと連携のうえ、各スタートアップ企業が抱える課題を整理・特定する。

②支援施策等を効果的に活用した課題解決・成長支援

コーディネーターの専門的見地も併せ、スタートアップが抱える各課題に対する最適な解決策及び支援方策について検討・助言する。検討結果に応じて担当コーディネーターを配置のうえ、コーディネーターの有するノウハウ、外部リソースを活用した課題解決支援、及び北海道経済産業局等有する各支援施策を組み合わせた一体型の個別支援を実施する。

③VC・CVC等と道内スタートアップ企業のマッチングの実施

道内スタートアップ企業の特徴や希望支援事項等を勘案し、道内スタートアップ企業との連携に意欲的であり、マッチング確度が高いと考えられる VC・CVC、事業会社等を選定する。それら外部リソースとのマッチングを希望する道内スタートアップ企業を募集・選定のうえ、VC・CVC等とのマッチング機会を提供する。参加者双方へのフォローアップを通じ、マッチング後の継続的な関係構築を支援する。

④支援の効果測定及び成果事例の要因分析

上記①～③の業務による各支援対象案件の効果、有効性等の検証を通じ、スタートアップ企業に特化した成長支援モデルの在り方を検討する。

⑤成果事例等の情報発信

首都圏から北海道への資金調達や人材確保の呼び水となることを企図し、全国的な発信力を有するスタートアップメディア等を選定する。本業務における成果事例、支援対象となるスタートアップ企業の取組内容等に関する情報を発信する。

第2章 スタートアップ企業へのアプローチ・課題の特定

2.1 概要

本章では、スタートアップ企業に対する支援に先立って実施した、専門的知見やノウハウを有するコーディネーターの選定、道内スタートアップ企業へのアプローチと特定された課題について整理する。

2.2 実施結果

2.2.1 コーディネーターの選定

本事業において支援を担うコーディネーターについては、スタートアップ支援機関やVC・CVC、メンター人材、大手事業会社等との幅広いネットワークを持ち、様々な課題に対応可能な人物であるだけでなく、北海道内のスタートアップ業界も熟知する人材を選定することで、効果的、効率的な支援を目指した。

コーディネーター人材



井村 圭 氏
㈱日本総合研究所 | リサーチ・コンサルティング部門
研究開発型ベンチャー支援や、オープンイノベーションを活用したスタートアップ支援など、多数の支援経験を持ち、大手事業会社やベンチャー・キャピタルとの広いネットワークを有する。



大久保 徳彦 氏
㈱POLAR SHORTCUT | 代表取締役CEO
これまで在籍していた大手企業やスタートアップ企業で、多くの新商品企画や新規事業推進プロジェクトに従事。2021年4月、北海道エリア特化型シードベンチャーキャピタル「POLARSHORTCUT1号ファンド」を設立。



藤間 恭平 氏
㈱D2Garage | ビジネスデベロップメントマネージャー
アクセラレータープログラム「Open Network Lab HOKKAIDO」の立ち上げに参画し、これまで14社のスタートアップ育成を支援。「STARTUP CITY SAPPORO」事務局や、インキュベーション施設「SAPPORO Incubation Hub DRIVE」の運営に従事。

図3. 選定したコーディネーター略歴

2.2.2 支援先候補のリストアップ

本事業での支援対象となる事業者は、「J-Startup HOKKAIDO」認定スタートアップ企業（現時点で32社）や、「札幌・北海道スタートアップ・エコシステム推進協議会」参画機関が支援を行っているスタートアップ企業等を中心にリストアップした。

表 1. 支援先候補一覧

No	事業者名	備考

No	事業者名	備考

2.2.3 スタートアップ企業へのアプローチ・課題の特定

先述のリストアップした事業者に対しヒアリングを行い、課題の特定を行った。リストアップした事業者のうち「課題がある」とした事業者から得られた情報を4つの分類に整理した。

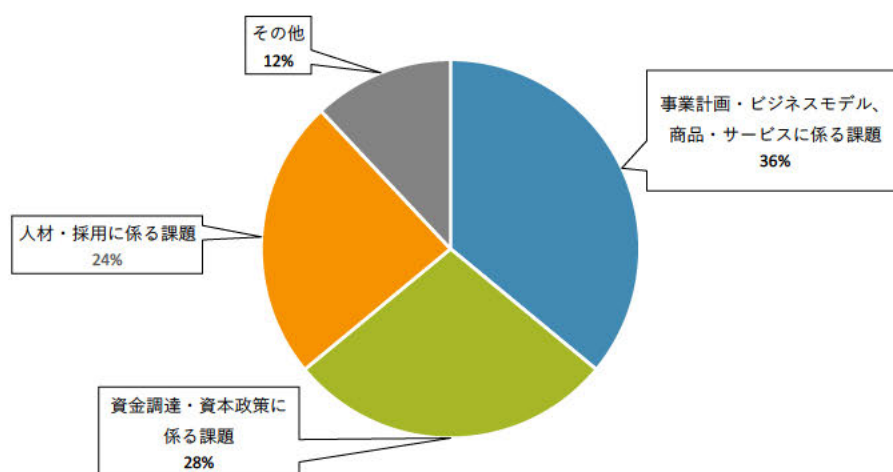


図 4. 事業者から寄せられた課題の分類（総数 57 個）

今回寄せられた課題を分類すると「事業計画・ビジネスモデル、商品・サービスに係る課題 (36%)」が最も多く、次いで、「資金調達・資本政策に係る課題 (28%)」、「人材・採用にかかる課題 (24%)」、「その他 (12%)」であった。

続いて先述の3分類ごとに寄せられた課題について具体例を示す。

(1) 事業計画・ビジネスモデル、商品・サービスに係る課題（一部）

- ・ 現在検討しているサービスのターゲティング（to C or to B）へアドバイスが欲しい（A 社）
- ・ 自社、及びサービスについて知名度が不足している。まずは知ってもらうためのアクションが必要（A 社）
- ・ 自治体と連携したビジネスであるため、関係構築が課題（B 社）
- ・ 現在検討しているサービス内容についてアドバイスが欲しい（C 社）
- ・ 現在実施しているサービスについてアドバイスが欲しい。また事業拡大の方向性についても壁打ちしたい（D 社）
- ・ 自社製品・サービスのプロダクト・マーケット・フィットの検証をしている。壁打ちにより検討を深めたい（E 社）
- ・ 現在、ビジネスモデルの転換を進めている。壁打ちを通じて検討を進めたい（F 社）
- ・ 顧客を獲得しながら PoC を進め成長を進めていく計画。その後に資金調達を本格展開していく予定だが、まだ体制としておぼつかない面があるので、今後の事業展開について壁打ちしたい（G 社）
- ・ 自社商品の製造・流通体制構築についてアドバイス、連携先の紹介が欲しい（H 社）
- ・ 大手事業会社との連携により事業拡大を進めたい。適した連携先（事業会社/CVC 等）がいれば紹介いただきたい（I 社）
- ・ 事業連携先を探している。適者がいれば紹介してほしい（J 社）
- ・ ○○業界、自治体との連携を進めたい。連携先を紹介してほしい（K 社）
- ・ 事業展開上、複数の課題が出てきており、その優先度付けなどについて相談を行いたい（L 社）
- ・ 自社サービス展開に必要なパートナーの拡充のため、紹介してもらえるとありがたい（M 社）
- ・ PoC を進めるために、連携先となる自治体との関係構築、実証資金の確保への支援が欲しい（M 社）
- ・ 自社サービスの提供価格検討のためのアドバイスが欲しい（N 社）
- ・ 今後の自社事業展開に向けた、新規市場開拓、検討のためのアイデアが必要。壁打ちの機会が欲しい（O 社）
- ・ サービス検討中のため、壁打ちを通じてアイデアを固めたい（P 社）
- ・ 補助事業活用のために事業計画の作り込みについてアドバイスが欲しい（Q 社）

(2) 資金調達・資本政策に係る課題（一部）

- ・ 資金調達は未経験であるため VC や CVC、エンジェル投資家からの調達時に何を注意すればいいかわからない。資本政策にかかる支援が必要（A 社）
- ・ 今後の戦略としてキャッシュアウトを減らすかエクイティで資金調達すべきか悩んでいる。また調達資金を人材採用に充てるか顧客獲得に充てるか悩んでいる。壁打ちができるとありがたい（R 社）
- ・ 上場を見据え今後の資金調達、資本政策についてアドバイスが欲しい（S 社）

- ・ 今後の資金調達手段の検討と調達に向けた必要準備に対し支援が欲しい (T 社)
- ・ エクイティ調達を目指しているが未経験のためアドバイスが欲しい (C 社)
- ・ 海外投資家からの調達含め、今後の資金調達の方向性について相談したい (U 社)
- ・ 事業の将来を見据えた場合にどのような資金調達手段があるのか、どの手段が自社に適しているのかわからない (V 社)
- ・ 設備投資のための資金が必要。適した調達手段がわからない (E 社)
- ・ VC/CVC など調達先を紹介してほしい (F 社)
- ・ 事業成長を見据えてより多様な選択肢から最適な判断を行いたいため、財務戦略や資本政策の専門的見地からアドバイスが欲しい (W 社)
- ・ 外部資金獲得のため補助事業活用を進めたい。補助金情報の提供と申請書類作成にあたっての支援が欲しい (W 社)
- ・ 将来的な資金調達に向けた計画についてのスケジュール感や VC とのやり取りにあたり必要な事項などアドバイスが欲しい (L 社)
- ・ 資金調達を進めるにあたり、株主の構成比率の見直し等、資本政策にかかるアドバイスが欲しい (X 社)
- ・ 現在、死の谷の底にいるため、一番の悩みは資金調達。今後の資金調達に向けて VC とどのように交渉していけばよいかといった資本政策上の課題、相談がしたい (M 社)

(3) 人材・採用にかかる課題 (一部)

- ・ サービスローンチに際して人材が必要。エンジニア、デザイナー人材を採用したい。またその雇用形態についても相談したい (A 社)
- ・ 士業関係者とのコネクションが不足 (A 社)
- ・ 札幌のエンジニアは優秀で定着率も高いが、流動性が低く確保に苦勞 (Y 社)
- ・ 雇用したいが固定費を抱えることが難しい。人材の確保手段、雇用のタイミング等について相談したい (R 社)
- ・ エクイティ調達経験の豊富な CFO 人材を必要としている (T 社)
- ・ 製品・サービスへの引き合いが徐々に拡大し、以降の成長のためには採用が必要だが、最適な人材獲得ができていない。獲得方法についてのアドバイスが欲しい (V 社)
- ・ エンジニアの採用について、そのトレンドと効果的な採用方法についてアドバイスがほしい (F 社)
- ・ 社内の人事制度、評価制度構築のために壁打ち機会、アドバイスが欲しい (F 社)
- ・ 事業拡大のためにマーケティング人材を採用したいが、採用、採用以外の手法含めて検討したいためアドバイスが欲しい (H 社)
- ・ エンジニア、CFO 人材が不足しており確保したいがなかなかネットワークがなく困っている (W 社)
- ・ CTO 人材、プログラマーが必要な状況。人材採用支援策があれば利用したい (J 社)
- ・ バックエンド開発ができるエンジニア、デザイナーを探している (K 社)
- ・ エンジニアが不足。採用支援があるとありがたい (Z 社)

(4) その他 (一部)

- ・ 資金調達時に必要となる投資家向け説明資料についてアドバイスが欲しい (R 社)
- ・ 資金調達時に必要となる投資家向け説明資料作成に際してアドバイスが欲しい (T 社)
- ・ 投資家向け資料準備についてアドバイスが欲しい。 (C 社)
- ・ 参加を控えているピッチイベントの資料レビュー、アドバイスをしてほしい (F 社)
- ・ 応募を予定している補助金について相談したい、情報が欲しい (W 社)
- ・ 応募を予定している補助金の申請書類についてレビュー、アドバイスをしてほしい (Q 社)

第3章 支援施策等を効果的に活用した課題解決・成長支援

3.1 概要

本章では先に特定したスタートアップ企業の課題の解決を目指して実施した、コーディネーターによる支援方策の検討・解決支援、北海道経済産業省が実施する専門家による支援事業や各種支援・補助事業の活用に向けたコンサルティングについて整理する。

3.2 実施結果

3.2.1 スタートアップ企業に対する本支援モデルの特徴

本支援事業は北海道経済産業局と弊社による事務局と先述の3名のコーディネーターが一体的に実施した。

支援手順としては、①先に特定したスタートアップ企業の課題の性質、特徴を勘案しコーディネーターを配置し、その課題の根源を分析した上で、必要となる支援方策を検討、②コーディネーターが有する外部リソースを活用した支援、北海道経済産業局が有する各種補助事業や専門家派遣事業等（令和3年度戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン事業）事業化支援事業（オープンイノベーション促進事業））を組み合わせた一体型の支援を実施した。

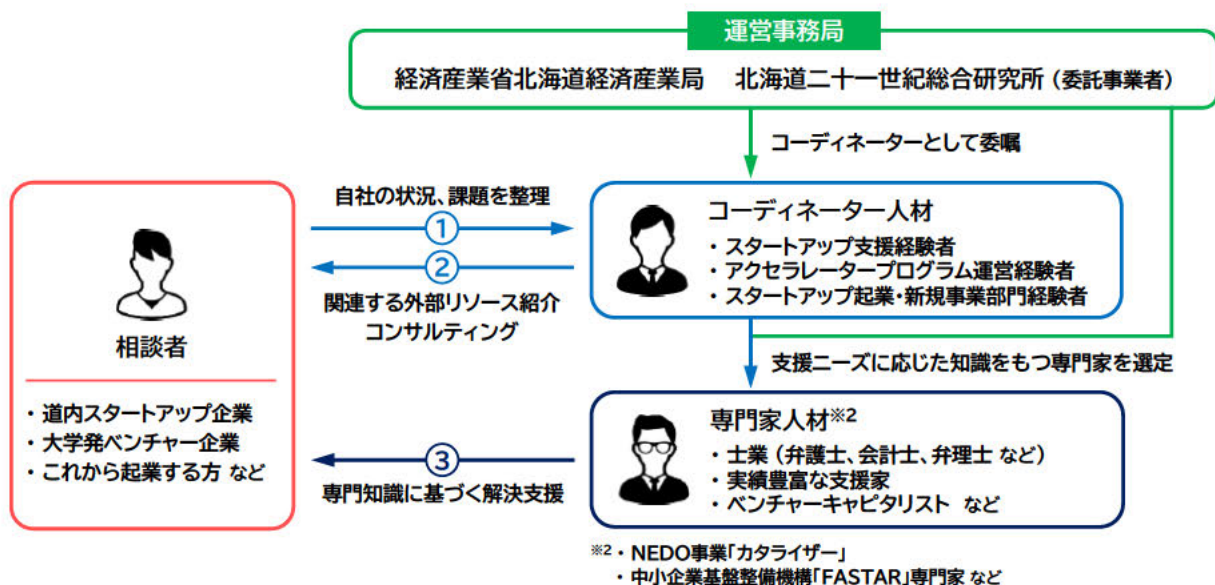


図5. 支援モデルイメージ

北海道経済産業局と弊社による事務局と先述の3名のコーディネーターが一体的に支援を行う本モデルには次の3点の特徴を備えている。

（1）コーディネーターの高い専門性に基づく解決策、支援方策が提案可能

スタートアップ企業に特有の課題に対し、豊富な専門性と経験を有するコーディネーターの知見に基づき、課題の整理、特定、スタートアップ関連ネットワークを通じた解決策の提案が可能である。

（２）コーディネーターによる支援に加え、北海道経済産業局等が有する各種支援施策を絡めた総合的な支援方策の提供が可能

昨年度実施された「令和２年度地域経済産業活性化対策調査事業（地域におけるスタートアップ企業の創出支援方策に係る調査事業）」では、道内スタートアップ企業の中には北海道経済産業局が有する支援施策、補助事業の活用可能性がありながらも、その存在を知らない事業者も見受けられた。

また、令和３年度戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン事業）事業化支援事業（オープンイノベーション促進事業）では弁護士、会計士といった士業、スタートアップ起業経験者などの専門家を活用した事業化促進事業が予定されていた。

先のコーディネーターの知見、ネットワークによる支援実施だけでなく、補助事業や関連支援施策といった北海道経済産業局をはじめとする関連省庁の支援施策を組み合わせた総合的な支援を企画した。

（３）事務局（北海道経済産業局・弊社）とコーディネーターが一体となった、ワンストップ・シームレスな支援が可能

各コーディネーターが有する外部リソースは多様であり、また北海道経済産業局の施策も多様である。またスタートアップ企業が抱えている課題も多様であり、置かれている状況も刻一刻と変化する。そのためコーディネーター、北海道経済産業局ら事務局が一体となり、常にコミュニケーションを密にとることで、スタートアップ企業の課題、状況に最適な支援を、すばやく効果的、効率的に実施することを目指した。

3.2.2 スタートアップ企業に対する支援結果

本事業を通じて実施された支援のうち、主な事例を示す。

	特定された課題・ 支援依頼事項	コーディネーター支援	専門家支援・ 関連施策紹介等	一連の支援結果
Case1	① ビジネスモデル転換の検討 ② 事業体制強化への支援（人事評価・目標管理制度構築、人材採用強化等） ③ 資金調達先の紹介 ④ ピッチ資料へのレビュー	・ ビジネスモデル検討にかかる壁打ち ・ 事業体制強化にかかる課題整理	・ ビジネスモデル検討にかかる専門的アドバイス支援 ・ 事業体制強化に向けた専門的アドバイス支援 ・ 「北海道地域における中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業」の紹介 ・ VC/CVC とのマッチング支援 ・ ピッチ資料レビュー支援	・ ビジネスモデル転換の方向性が定まった ・ 事業体制強化のための必要アクションが整理され、そのいくつかが着手された ・ 1 名の人材採用を達成 ・ CVC とのマッチング後、具体的な協議を開始 ・ ピッチ登壇資料の完成
Case2	① 事業体制強化策の検討（人材確保） ② 資金調達手段の検討	・ 出口戦略検討にかかる壁打ち、キャピタリストを交えた調達手段検討にかかる壁打ち	・ 最適な資金調達手段の検討にかかる専門的アドバイス支援 ・ VC キャピタリストの紹介 ・ 「北海道地域における中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業」の紹介 ・ VC/CVC とのマッチング支援	・ 事業の出口戦略が固まり、それに応じた資金調達手段が定まった ・ 以降の調達についてキャピタリストからのサポートが得られる見込み ・ 1 名の人材採用を達成
Case3	① 人材採用の相談（雇用形態、採用のタイミング） ② 資金調達手段の検討 ③ 調達に向けた事業資料作成の支援	・ 資金調達手段検討にかかる壁打ち	・ 調達を見据えた事業計画へのアドバイス、調達用資料作成サポート、資料レビューとコメント ・ 「北海道地域における中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業」の紹介 ・ 採用計画に係るアドバイス	・ 事業の出口戦略が固まり、それに応じた資金調達手段が定まった ・ 投資家向け説明資料が完成 ・ 必要な体制イメージが固まり、具体的な体制構築方法が定まった
Case4	① 人材採用の相談（要否、雇用形態） ② 自社・事業知名度の向上 ③ ビジネスモデルの検討 ④ 資金調達手段の検討 ⑤ 土業関係者との関係構築	・ 事業状況とそれに応じた資金調達手段の検討にかかる壁打ち	・ 資本政策にかかるレクチャー、調達計画へのアドバイス ・ VC/CVC とのマッチング支援	・ 資本政策への理解が深まり、以降の調達計画検討が進んだ ・ VC とマッチング支援により、複数社の VC との接点が創出された

	特定された課題・ 支援依頼事項	コーディネーター支援	専門家支援・ 関連施策紹介等	一連の支援結果
Case5	① 事業検討への支援 ② 資金調達手段の検討 ③ 調達に向けた事業資料作成の支援	・ 検討中事業に対する壁打ち ・ 資金調達手段検討にかかる壁打ち ・ 資金調達に向けた事業資料作成へのアドバイス	・ VC とのマッチング支援 ・ VC/CVC とのマッチング支援	・ 検討中事業の顧客解像度が上がった ・ 調達手段が定まるとともに、調達に向けた事業資料が完成した ・ VC とのマッチング支援により、複数社の VC との接点が創出された
Case6	① 検討中サービスの値決めにかかるアドバイス	・ 類似サービスの相場観に基づく値決めアドバイス	・ VC/CVC とのマッチング支援	・ 提供価格検討の参考となった
Case7	① 自社サービス展開・拡充のための連携構築にかかる相談 ② 資金調達手段の検討	・ 資金調達手段検討にかかる壁打ち ・ 連携先候補となる事業者紹介	・ VC/CVC とのマッチング支援	・ 適した資金調達手段を特定することができた ・ 連携先候補との協議を実施することができた ・ CVC とのマッチング後、具体的な協議を開始
Case8	① 資金調達手段の検討 ② 自社商品のマーケットフィットにかかる相談	・ 資金調達手段検討にかかる壁打ち	・ VC/CVC とのマッチング支援	・ 適した資金調達手段を特定することができた ・
Case9	① 新規市場開拓にかかる検討	・ 新規市場開拓を検討するための手段についてアドバイス	・ VC/CVC とのマッチング支援	・ 今後の事業検討の参考となった
Case10	① 今後の事業展開についてのアドバイス	・ 事業展開にかかる壁打ち	・ 「北海道地域における中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業」の紹介	・ 今後の事業検討の参考となった
Case11	① サービス拡大、事業領域拡大方法へのアドバイス	・ 事業領域、将来展開にかかる壁打ち	・ VC/CVC とのマッチング支援	・ 今後の事業検討の参考となった
Case12	① 起業のロードマップについてのアドバイス	・ 現状と今後の事業計画にかかる壁打ち	-	・ 今後の事業検討の参考となった
Case13	① 事業連携先となる自治体との関係構築についての相談	・ 現状と今後の事業計画にかかる壁打ち	-	・ 今後の事業検討の参考となった
Case14	① 検討中事業へのアドバイス	・ 検討事業にかかる壁打ち	-	・ 今後の事業検討の参考となった
Case15	① ピッチ資料のブラッシュアップ/プレゼンテーション指導 ② 補助金申請書類作成支援	・ ピッチ資料レビュー&プレゼン指導 ・ 補助金申請書類レビュー&コメント	-	・ NoMaps Dream Pitch 2021 にて登壇

	特定された課題・ 支援依頼事項	コーディネーター支援	専門家支援・ 関連施策紹介等	一連の支援結果
Case16	① ピッチ資料のブラッシュアップ/プレゼンテーション指導	・ ピッチ資料レビュー&プレゼン指導	-	・ NoMaps Dream Pitch 2021 にて登壇
Case17	① ピッチ資料のブラッシュアップ/プレゼンテーション指導	・ ピッチ資料レビュー&プレゼン指導	-	・ NoMaps Dream Pitch 2021 にて登壇
Case18	① ピッチ資料のブラッシュアップ/プレゼンテーション指導	・ ピッチ資料レビュー&プレゼン指導	-	・ NoMaps Dream Pitch 2021 にて登壇
Case19	① ピッチ資料のブラッシュアップ/プレゼンテーション指導	・ ピッチ資料レビュー&プレゼン指導	-	・ NoMaps Dream Pitch 2021 にて登壇
Case20	① ピッチ資料のブラッシュアップ/プレゼンテーション指導	・ ピッチ資料レビュー&プレゼン指導	-	・ NoMaps Dream Pitch 2021 にて登壇
Case21	① ピッチ資料のブラッシュアップ/プレゼンテーション指導	・ ピッチ資料レビュー&プレゼン指導	-	・ NoMaps Dream Pitch 2021 にて登壇
Case22	① 人材不足 (CFO 人材) ② 今後の資金調達手段の検討、調達準備 ③ 調達にかかる事業説明資料の整理	-	・ 資金調達手段検討にかかる財務状況分析、課題洗い出し支援 ・ 投資家向け説明資料作成支援 ・ 専門家を介したファンドの紹介 ・ VC/CVC/ファンドの紹介支援 ・ 「北海道地域における中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業」の紹介	・ 投資家からの資金調達を進める方向が固まった ・ 投資家向け説明資料が完成した ・ 専門家を介してファンドとの個別協議を開始 ・ CVC とのマッチング後、具体的な協議を開始
Case23	① 上場を見据えた今後の資金調達・体制構築へのアドバイス	-	・ 現状分析支援と上場に向けた専門アドバイス	・ 上場を目指す時期の設定とそこに至るまでの必要プロセスが明らかとなった
Case24	① 事業拡大に必要となる連携先（製造委託先、原材料調達先等）発掘にかかる支援 ② 事業拡大に向けたアドバイス	-	・ 製造委託先候補、原材料調達先候補を紹介し、その協議を支援 ・ 今後の事業展開にかかる壁打ち	・ 製造委託先、原材料調達先の候補が発掘され、具体的な協議が進められている ・ 今後の事業展開の進め方がイメージできた

	特定された課題・ 支援依頼事項	コーディネーター支援	専門家支援・ 関連施策紹介等	一連の支援結果
Case25	①事業連携先の確保にかかる相談 ②人材採用方法についての相談（エンジニア人材） ③資金調達	-	・ 連携先となる自治体、観光関連事業者との関係構築についてアドバイス ・ 人材雇用形態についてアドバイス ・ 「北海道地域における中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業」の紹介 ・ VC/CVC とのマッチング支援	・ 事業連携先確保に向けた動きが定まった ・ 当面の人材採用方針が固まった ・ VC とのマッチング支援により、複数社の VC との接点が創出された
Case26	①人材確保方法についての相談（CFO・エンジニア） ②資金調達（財務・資本政策）にかかるアドバイス ③補助事業にかかる申請支援	-	・ 必要人材、確保手段検討のためのアドバイス ・ 現状の財務状況の分析と調達手段にかかるアドバイス ・ VC/CVC とのマッチング支援 ・ 「北海道地域における中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業」の紹介	・ 必要人材の要件が確定。 ・ 今後の資金調達の参考となった ・ VC とのマッチング支援により、複数社の VC との接点が創出された ・ CVC とのマッチング後、具体的な協議を開始
Case27	①資金調達（株主構成、今後の調達手段）にかかるアドバイス	-	・ 資本政策にかかるレク ・ 現状の株主構成に基づく、今後の資本政策上のアドバイス	・ 資本政策上の実施すべき事項が明確になり、今後の調達を見据えたアクションを開始
Case28	①補助事業申請支援（申請書作成支援） ②事業計画（PoC）にかかる相談	-	・ 補助事業応募書類のレビュー ・ 今後の事業計画と PoC についてのアドバイス	・ 今後の事業展開のために必要な事項が明確化
Case29	①今後の資金調達手段検討にかかるアドバイス	-	・ 海外投資家からの調達を含めた調達手段にかかるアドバイス	・ 今後の資金調達手段が明確になった

第4章 VC・CVC等の外部リソースとのマッチング

4.1 概要

本章では道外から VC・CVC 等の投資家を招き、各社の事業概要や投資動向等について紹介いただき、道内スタートアップとの接点を創出するために実施したマッチング事業について整理する。

4.1.1 実施目的

昨年度調査により、首都圏に多く所在する VC・CVC、大手事業会社等には道内スタートアップ各社の情報がほとんど知られておらず、一方で道内スタートアップ企業にとっては投資家との接点が不足し、資金調達実績も少ないことが明らかとなった。

そこで、コーディネーターのネットワーク等を活用し、道内スタートアップ企業との将来的な連携に意欲的であり、マッチング確度が高いと考えられる VC・CVC、大手事業会社等の投資家を探索するとともに、道内スタートアップ企業とのマッチングを試行的に実施する。これらを通じ、将来的な資金調達を企図した、道内スタートアップ企業と投資家との関係構築を支援することを目的としている。

4.1.2 実施方法

本業務は以下に示す方法により実施する。

①VC・CVC等のマッチング候補先のリストアップ

シード期～シリーズ A を投資対象としている等、道内スタートアップ企業の特徴や事業内容、必要とする支援を勘案し、それらスタートアップ企業と親和性が高いと考えられる VC・CVC、大手事業会社の投資部門等を探索する。具体的なマッチング候補先の投資家として、「令和2年度地域経済産業活性化対策調査事業（地域におけるスタートアップ企業の創出支援方策に係る調査事業）」での調査対象先を中心に整理するほか、コーディネーター等との協議を通じ、彼らが有するネットワークの中から地方への関心を有する等の視点も考慮のうえリストアップする。

②ヒアリング調査の実施

選定した候補先に対し、メールまたは電話にてアポイントメントをとり、ヒアリング調査を実施する。調査項目については、調査趣旨等を踏まえ、事業概要や投資方針のほか、地方への関心等、道内スタートアップ企業とのマッチングに資する項目を中心に実施することとする。なお、ヒアリングに際しては、新型コロナウイルス感染症拡大状況を鑑み、オンラインを基本として実施する。北海道経済産業局及びコーディネーターとの協議のうえ、ヒアリング対象企業等から10社程度をマッチング参加企業として選定する。

③マッチング候補先となるスタートアップ企業のリストアップ

上記②の調査により得られた情報をもとに、「J-Startup HOKKAIDO」認定企業や「札幌・北海道スタートアップ・エコシステム推進協議会」構成機関の推薦等、将来的なマッチング可能性を有する道内スタートアップ企業を選定する。

マッチングを希望するスタートアップ企業向けには、マッチング確度を高めるために事前に興味・関心を有する VC・CVC 等を把握する。また、こうしたマッチング経験が少ない参加者も想定されることから、VC・CVC 等がスタートアップ企業に対して求める要件、投資にあたる観点等をよく理解しているコーディネーターの協力のもと、適宜フォローアップを行う。

4.1.3 実施対象

①ヒアリング調査対象

北海道経済産業局及びコーディネーターとの協議のもと、道内スタートアップ企業とのマッチング先探索に向けたヒアリング調査対象として次表記載の投資家 9 者を選定した。

表 2. ヒアリング調査対象一覧

No.	分類	ヒアリング先事業者
1		
2		
3		
4		

No.	分類	ヒアリング先事業者
5		
6		
7		
8		
9		

No.	分類	ヒアリング先事業者

②ヒアリング調査結果概要

VC・CVC、大手事業会社等から見た地方への関心、マッチングに際しての要望等について以下に整理した。ヒアリング調査の内容は対象企業を特定できないように社名を伏せて整理するとともに、発言者はA～Iと称して順不同で記載した。

◆地方への関心について

地方へ拡大範囲を拡げるVC・CVC、大手事業会社が出てきており、例えば名古屋、福岡など地方のスタートアップ支援団体と連携してイベントを開催するという動きもみられつつある。

一方、地方の中でも北海道自体に着目することは多くなく、資金調達経験のあるミドル・レイトー期以降を除き、シード期のスタートアップ企業の知名度は高くない。

- ・ 地方の中でも北海道と愛知県、福岡県に特に関心を持っており、他県ではマッチングイベントなどにも積極的に参加している（A社）。
- ・ 地方での産業創出に繋がることを目的としていることから、北海道に限らずとも地方での地域課題解決に取り組むスタートアップにこそ着目している（B社）。
- ・ 北海道への関心自体はあるが、ソーシングは本格化していない。イベント参加を通じて北海道のスタートアップと繋がることはあるが、北海道に着目して出会った訳でない。また、資金調達をしていない企業だと首都圏ではスコープ外のことが多い（C社）。
- ・ シード期以降を含めても北海道内のスタートアップで思い浮かぶものは少ない。首都圏に限定して投資している訳でないが、マーケットサイズやエンジニアの確保などの面で優れた首都圏でなく、どうして北海道に所在するのかという質問に対して事業戦略や成長戦略上の優位性を回答できなければ、地方にいるからという理由にはならない（D社）。
- ・ 投資先の地域性は考えなくなってきた。どの地域だろうが、国内・海外市場へ大きく展開する可能性をもつ企業と連携したい。地方でローカルビジネスに取り組んでいる企業の場合、事業規模が小さいことが多い（E社）。
- ・ 色々な地域からスタートアップ創出の件で誘いが来ていることから、積極的に地方に目を向ける訳でなく、引き合いがあるものに都度対応している（F社）。

◆マッチング目的、実施にあたる要望について

道内スタートアップのソーシングとしてマッチングイベント開催は有効である一方、投資家側の目的・温度感は様々であった。また、投資家側にとってはすぐに出資検討を行う訳でなく、必

ずしも出資を前提とした参加でないケースもみられることから、事前の趣旨説明などを含めてミスマッチが起きないように参加するスタートアップ企業側へ細やかな対応を行う必要がある。

- ・ 北海道では物理的な距離の制限があることから、オンラインでのマッチングイベントの機会がありがたい。投資判断と関係なく、まずは個別に話をするのが重要と考えており、イベントでは自社の取組紹介に加えて参加者と対話する場もあるとよい（G社）。
- ・ 各社との面談は長時間である必要はない。熱意のある事業者は自社の取組について調べてくるという前提のもと、ふるいをかける基準として考えている（B社）。
- ・ 既存事業を伸ばすより新規事業の芽を育てるという点に着目している（H社）。
- ・ 既存事業のシナジーよりも、自社が強みをもつ領域・範囲で新規事業の可能性があるソリューションをもつ企業を探索したいと考えている（E社）。
- ・ ファンド出資は自社が有するアセットの1つに過ぎず、フィールドや人材面の連携なども考えられる。参加するスタートアップの目的が資金調達だけであれば、期待に応えられないケースもある。スタートアップ企業に対して速やかに投資するという訳ではない（I社）。
- ・ ソーシングに悩んでいるVCは多く、スタートアップに出会える機会があれば参加したいと考えている。しかし、ビジネスモデルが「スタートアップ」的でなく、スモールビジネスの企業が参加すると、投資家側とミスマッチが起これると思う。最低限、狙っている市場規模が上場までたどり着くような絵を描くように、参加スタートアップへ事前にインプットすることが大切である（C社）。
- ・ エグジット（IPOやM&A）のイメージをまずは確認する。IPOするつもりがない企業が多いイベントには足しげく出席することはない。VCの立場ではあくまでも投資案件発掘の確度が高いイベントであることが重要である（F社）。

③マッチング対象

ヒアリング調査結果およびコーディネーター等による知見をもとに、北海道経済産業局と協議のうえで次表に示す11者を道内スタートアップ企業とのマッチング対象として選定した。

表3. マッチング対象一覧

No.	分類	ヒアリング先事業者
1	VC	Z venture capital 株式会社
2	VC	株式会社 ANOBAKA
3	VC	株式会社 ANRI
4	VC	Incubate Fund 株式会社
5	VC	株式会社サムライインキュベート
6	CVC・大手事業会社	株式会社ラック
7	CVC・大手事業会社	株式会社プロトベンチャーズ
8	CVC・大手事業会社	チャンネルベンチャーズ株式会社・日本ユニシス株式会社
9	CVC・大手事業会社	大日本印刷株式会社
10	CVC・大手事業会社	凸版印刷株式会社

No.	分類	ヒアリング先事業者
11	CVC・大手事業会社	豊田合成株式会社

4.2 実施結果

4.2.1 VC 向けマッチング事業

①開催概要

マッチング交流会は2部構成とし、第1部では基調講演として経済産業省新規事業創造推進室 室長 石井 芳明 氏から「地域のスタートアップ企業に期待すること」と題して講演をいただいた。続いて首都圏所在の VC 5 社を招へいし、自社の事業概要や投資動向等についてリバースピーチ形式で発表をいただいた。

第2部では、オンライン交流ツールを活用し、参加 VC とスタートアップ企業との交流会を実施した。なお、本イベントは J-Startup HOKKAIDO 連携事業と位置づけ、第1部では J-Startup HOKKAIDO 認定企業のほか、サポーター企業等も参加し、第2部は J-Startup HOKKAIDO 認定企業等の関係者限りで実施した。

表 4. VC 向けマッチング交流会開催概要

開催目的	道内スタートアップ企業に対し、VC・CVC 等が自社の事業概要や投資動向等について情報提供を行う。また、情報提供を踏まえて参加スタートアップ側から関心のある VC・CVC 等へアプローチするためのマッチング機会を提供する。
イベント名	J-Startup HOKKAIDO Meeting ～北海道スタートアップと VC のマッチング交流会～
開催日時	2021 年 12 月 14 日（火）16:00～18:00
開催方法	オンライン開催
対象	J-Startup HOKKAIDO 認定企業等の道内スタートアップ企業 J-Startup HOKKAIDO サポーターズ等のスタートアップ支援関連機関 等
プログラム	16:00～16:05：開会挨拶、趣旨説明 経済産業省北海道経済産業局 地域経済部産業技術革新課 有田 宏基 氏 (J-Startup HOKKAIDO 事務局) 16:05～16:35：第1部（基調講演） 演題：地域のスタートアップ企業に期待すること 講師：経済産業省新規事業創造推進室 室長 石井 芳明 氏 16:35～17:30：第1部（リバースピーチ） ・株式会社 ANOBAKA ・ANRI 株式会社 ・Incubate Fund 株式会社 ・株式会社サムライインキュベート ・Z venture capital 株式会社
講演者	経済産業省新規事業創造推進室 室長 石井 芳明 氏 ◆略歴 1987 年に通商産業省（現：経済産業省）に入省し、中小企業・ベンチャー企業政策、産業技術政策、地域振興政策に従事。2012 年からは経済産業政策局新規産業室新規事業調整官として、創業促進、ベンチャー支援を推進。岡山県出身。岡山大学法学部卒、青山学院大学大学院国際政治経済学科卒、2012 年に早稲田大学大学院商学研究科卒 博士（商学）。

株式会社 ANOBAKA 槇原 ありさ 氏

◆略 歴

大手住宅メーカーで営業を経験しながら、起業家支援活動としてビジネスコンテスト・ピッチイベントを多数開催。2019 年 4 月より KVP に参画。コミュニティマネージャーとして、コワーキングスペースの運営、ソーシング業務や投資先の採用サポートにも従事。2020 年 12 月に KLab から MBO し、ANOBAKA へ社名変更。

◆会社概要 (<https://anobaka.jp/>)

2015 年に設立。2020 年 12 月 MBO 実施による親会社 KLab からの独立し、ANOBAKA と社名変更。投資領域は限定せず、1,000 万円～5,000 万円の範囲内で幅広い領域に投資。

ANRI 株式会社 元島 勇太 氏

◆略 歴

山形出身。東京大学大学院工学系研究科物理工学専攻修士課程修了。日系投資銀行にて経理・企画業務に従事後、科学技術振興機構（JST）でのベンチャー出資事業の立ち上げを経て 2019 年 ANRI に参画。

◆会社概要 (<https://anri.vc/>)

ANRI は 2012 年の ANRI1 号ファンド設立より、一貫して創業初期（シード期）に特化してスタートアップへの投資を実行、現在 4 つのファンドを運営し、累計 350 億円を運用しております。「未来を創ろう、圧倒的な未来を」というビジョンのもと、創業当時の強みであるインターネット領域に加え、ディープテックやライフサイエンスなど幅広いテクノロジー領域への大学発研究開発型スタートアップへの支援も注力しており、起業家の事業実現を一貫した姿勢で手厚く支援いたします。

Incubate Fund 株式会社 南出 昌弥 氏

◆略 歴

慶応義塾大学商学部卒。2017 年、野村證券株式会社に入社。投資銀行部門にて、不動産/REIT セクターのコーポレートファイナンス業務に従事した後、資本市場部での国内外における資金調達業務や公開引受部にて新規株式公開（IPO）の支援を担当。2020 年、インキュベイトファンドに参画。新規投資先発掘および投資先のバリューアップ業務等に従事。

Incubate Fund 株式会社 清水 夕稀 氏

◆略 歴

早稲田大学文化構想学部卒。2014 年、株式会社ビズリーチに新卒一期生として入社。企業の採用支援活動や、ヘッドハンター向けのロイヤリティマーケティング、コミュニティマネジメントに従事。2017 年 11 月インキュベイトファンド入社。起業家、応援者などスタートアップを取り巻くエコシステム全体のコミュニティ構築に従事。

◆会社概要 (<https://incubatefund.com/>)

2010 年設立。シード投資に特化した国内有数の VC。2021 年 9 月 21 日、6 つ目となる 161 億円規模のグロースファンド（既存出資先への追加投資専門ピークル）を設

	立。 株式会社サムライインキュベート 平田 拓己 氏 ◆略 歴 1995 年、東京出身。甲南大学在学中からサムライインキュベートにインターンとして参画し、卒業後入社。新規投資や 6 号ファンドのファンドレイズをメインに従事。その後、キャピタリストとしてスタートアップへの新規・追加投資と投資先企業の成長支援に軸足をおきながら、オープンイノベーションファンド出資大手企業とスタートアップのシナジーを生む支援活動も行う。 ◆企業概要 (https://www.samurai-incubate.asia/) 2008 年設立。創業期からシリーズ A のスタートアップを中心に出資・成長を行う老舗 VC。シードステージを中心に 500~5,000 万円程度を出資し追加投資も実施。6 号ファンドでは、リテールテック、フィンテック、物流、ヘルスケア、建設、MaaS を中心テーマとしながらも、その他領域含め投資を行う。 Z venture capital 株式会社 松山 馨太 氏 ◆略 歴 早稲田大学大学院卒。ヤフー株式会社入社後、株式会社 GYAO へ出向、ネットワーク推進室室長、広告開発部部長としてパートナーとの事業開発、広告プロダクトの開発に従事。その後、地域課題の解決を目的として起業、キュレーションメディアや C2C サービスを開発、2018 年 10 月より YJ キャピタル（現 Z venture capital）に参画。East Ventures と共同で運営するアクセラレータープログラム Code Republic の共同代表として、シード期のスタートアップ支援に注力している。 ◆企業概要 (https://zvc.vc/) ヤフー・LINE・ZOZOなどを運営する Z ホールディングスの CVC。コマース、メディア、フィンテックの 3 領域を中心にインターネットサービス全般へ投資。シリーズ A を中心にオールステージで投資。プレシード・シード向けのアクセラレータープログラム「Code Republic」を運営。
主 催	経済産業省北海道経済産業局
共 催	札幌市、J-Startup HOKKAIDO 事務局、STARTUP CITY SAPPORO 事務局

北海道スタートアップ企業と VCのマッチング交流会

KEYNOTE

地域のスタートアップ企業に期待すること

経済産業省 新規事業創造推進室長
石井 芳明 氏



参加者



ANOBAKA
榎原 ありさ 氏



ANRI
元島 勇太 氏



Incubate Fund
南出 昌弥 氏



SAMURAI INCUBATE
平田 拓己 氏



Z Venture Capital
松山 馨太 氏

図 6. 交流会告知バナー

②参加者概要

VC 向けマッチング交流会の参加者 37 者の内訳は以下のとおりとなる。スタートアップ企業が 23 者参加し、その内訳は J-Startup HOKKAIDO 認定スタートアップ企業 16 者に加え、スタートアップ支援関連機関等の推薦を受けた 7 者が含まれる。その他、J-Startup HOKKAIDO サポートーズや札幌・北海道スタートアップ・エコシステム推進協議会等の関連機関が 14 者参加した。

表 5. 参加者名簿（VC 向けマッチング交流会）

所 属	属 性	備 考

所 属	属 性	備 考

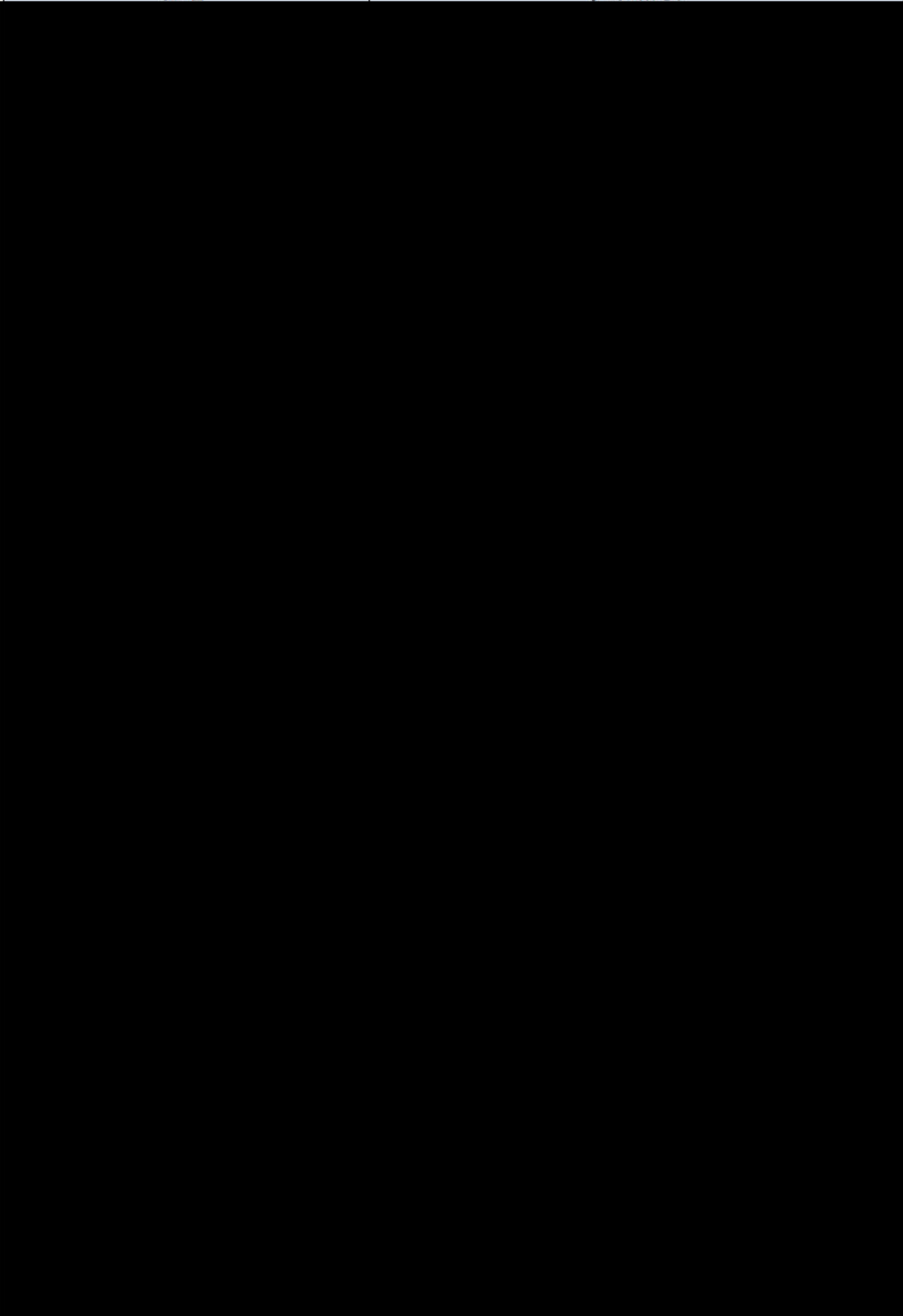
(順不同、敬称略)

③マッチング支援概要

参加するスタートアップ企業には、こうしたマッチングイベントの参加経験が少ない企業も想定された。そこで、VC・CVC等がスタートアップ企業に対して求める要件やそれら投資家の考え方をよく理解するコーディネーターの協力のもと、イベント開催に先立ち、希望するスタートアップ企業に対してVC向けのアプローチ方法等についてアドバイスを実施した。

また、参加VC各社には次表のとおりイベントに参加する道内スタートアップ企業の事業概要及びホームページを事前に説明し、交流会では具体的な個別事業について会話ができる状態を作るとともに、興味・関心のあるスタートアップ企業の把握を行った。

表 6. 参加スタートアップ企業概要（VC 向けマッチング交流会）

社 名	事 業 概 要
	

社 名	事 業 概 要

イベント後、次ページ記載のアンケートを参加スタートアップ企業宛に送付し、今後マッチングを希望する VC の把握を行った。その結果、登壇 VC 5 社に対して計 6 者のマッチング希望があり、登壇 VC に確認のうえでスタートアップ企業側に連絡先共有を行い、継続的な関係構築に向けた支援を行った。その他、イベント第 2 部のオンライン交流会において、参加スタートアップ企業が登壇 VC と SNS 等で直接個人的な繋がりを構築している事例もみられ、上記 6 者以外にも個別にマッチングが進展した。

④参加者アンケート概要

VC 向けマッチング交流会に参加したスタートアップ企業 7 者からアンケート回答を得て、以下のとおり整理した。

◆本イベントの満足度について

5 段階評価で平均 4.1 であり、参加者から高い満足度が得られた。

◆本イベントへの感想・要望について

オープンな場における投資検討に向けた VC へのコンタクトを含めた運営方法に関し、改善に向けた検討が必要であることがわかった。

(運営方法について)

- ・ 交流会の時間がもう少し長いとよかったです。
- ・ マッチング交流会でのコンタクトの仕方がよくわからなかったです。会話の内容がほかの方に漏れていたのが気になりました。

(その他)

- ・ J-Startup (HOKKAIDO) 制度に興味がありました。詳しくお話を伺えてよかったです。

「道内スタートアップ企業とVCのマッチング交流会」参加者アンケートのお願い

当イベントへのご参加をいただきまことにありがとうございました。今後のイベント開催に役立てるため、アンケートへのご回答をお願いします。

なお、事務局では『道内起業家・スタートアップ企業』の方々に限り、会場VCとのマッチングのご希望を伺います。マッチングをご希望の方は、本アンケートへのご記入をお願いします。

※本フォームにご記入いただく個人情報の取り扱いには、北海道経済産業局より当該業務を受託しております株式会社北海道二十一世紀総合研究所の「Privacy Policy」をご確認ください。
<https://tbl.co.jp/privacy>

※ 必須

1. ご所属 *

2. お名前 *

3. メールアドレス *

4. 本イベントの満足度 *

☆☆☆☆☆

5. ご感想

本イベントに関するご意見、ご感想があればご記入ください

6. 【道内起業家・スタートアップ企業の方々に限り】会場VCとのマッチングのご希望について

マッチングを希望するVCについてご選択ください(複数選択可)。

※マッチングを希望される場合、後日、事務局よりご記入いただいたメールアドレス宛にご連絡をさせていただきます。

☐ 株式会社ANOBASA

☐ ANKI株式会社

☐ Incubate Fund株式会社

☐ 株式会社SAMAIRAI/INCUBATE

☐ 2 venture capital株式会社

7. 【道内起業家・スタートアップ企業の方々に限り】既にコンタクトされているVCについて

イベント開催終了後のマッチング交流会を通じて、既に連絡コンタクトされているVCがいずれも選択してください(複数選択可)。

※後日、事務局より本イベントの成果測定のために、VCとのマッチング状況等についてフォローアップさせていただきます。ご了承ください。

☐ 株式会社ANOBASA

☐ ANKI株式会社

☐ Incubate Fund株式会社

☐ 株式会社SAMAIRAI/INCUBATE

☐ 2 venture capital株式会社

送信

図 7. マッチング希望調査票（VC 向けマッチング交流会）

4.2.2 CVC 向けマッチング事業

①開催概要

既存事業の発展、オープンイノベーションによる新規事業創出、また資本業務提携に繋がることを目的として、CVC や大手事業会社の投資部門等と道内スタートアップ企業のマッチングを実施した。前項 4.2.1 での VC 向けマッチングイベントでのアンケート調査結果を考慮し、CVC 向けマッチング事業では、1 対 1 による個別面談とした。

表 7. CVC 向けマッチング事業実施概要

実施目的	道内スタートアップ企業への支援施策として、既存企業の発展、オープンイノベーションによる新規事業創出、また資本業務提携を目的に CVC、大手事業会社の投資部門等とのマッチング機会を提供する。
参加企業	・大日本印刷株式会社 ・凸版印刷株式会社 ・豊田合成株式会社 ・日本ユニシス株式会社（キャナルベンチャーズ株式会社） ・株式会社プロトベンチャーズ ・株式会社ラック
対象	J-Startup HOKKAIDO 認定企業
実施方法	以下①～③の手順でオンライン面談を実施する。 ①CVC 及び大手事業会社において概要シートを作成する ②J-Startup HOKKAIDO 認定企業に対して概要シートを送付し、マッチング希望先を調査する ③オンライン面談の日程を調整のうえ、面談を実施する ※以後の面談継続については、CVC・大手事業会社等が判断することとする。

マッチング希望調査の結果、J-Startup HOKKAIDO 認定企業から計 14 件の応募があり、うち 6 件について CVC・大手事業会社等との面談を実施した。

図 8. 概要シート（CVC 向けマッチング事業）

大日本印刷株式会社			
企業概要		本社所在地	〒162-8001 東京都新宿区市谷加賀町一丁目1番1号
設 立	1876年	概 要 ● P&I（印刷技術・情報技術）イノベーションにより、4つの成長領域（知とコミュニケーション、食とヘルスケア、住まいとモビリティ、環境とエネルギー）を軸に事業展開。 主な事業 ● 情報コミュニケーション事業（マーケティング・BPO・出版・電子書籍・教育・フォト・決済・EC・ICタグ・セキュリティなど） ● 生活産業事業（食品パッケージ・空間デザイン・壁材床材・モビリティ・ヘルスケア・ライフサイエンスなど） ● エレクトロニクス事業（半導体製品・有機EL関連・機能性フィルム・画像処理LSIなど） ● 飲料事業（北海道コカ・コーラ社）	
資 本 金	114,464百万円		
売 上 高	1,335,439百万円（21年3月現在、連結）		
従 業 員 数	37,062名（21年3月現在、連結）		
業 種	総合印刷業		
		WEBサイト	https://www.dnp.co.jp/
CVCの概要		● スタートアップ、ユニコーン企業、多様なパートナーとの共創による新規事業の創出を狙う。	
投資方針		● 中長期視点で事業の種となる「新規テクノロジー」や既存の評価軸では測りかねる「ビジネスモデル」の獲得。 ● 出資は財務リターンよりも事業シナジーを重視する。 ● 市場がローカルビジネスではなく、日本全国若しくは、海外市場へと展開する企業と連携したい。	
投資ステージ		● シリーズAまたはA+が中心。	
希望する領域		● 現段階で着目しているのはXRコミュニケーション、次世代通信（5Gなど）、環境関連（カーボンニュートラル・パッケージリサイクルなど）	

凸版印刷株式会社			
企業概要		本社所在地	〒112-0005 東京都文京区水道一丁目3番3号
設 立	1900年	概 要 ● 「印刷テクノロジー」をベースに「情報コミュニケーション事業分野」、「生活・産業事業分野」および「エレクトロニクス事業分野」の3分野にわたり幅広い事業活動を展開。 主な事業（グループ会社含む） ● 印刷技術を応用したデジタル画像処理、エレクトロニクス製品、半導体製造部品、ICタグを用いたソリューションサービス、パッケージソリューション、ヘルスケアなど	
資 本 金	104,986百万円		
売 上 高	1,466,935百万円（連結）		
従 業 員 数	52,599名（連結）		
業 種	総合印刷業		
		WEBサイト	https://www.toppan.co.jp/
CVCの概要		● 2016年にベンチャー企業の新たな技術やサービスと、トッパングループの持つ企画力・技術力や成長戦略を掛け合わせることで、新しい社会的価値を創造することを目的に投資部門を設立。 ● オープンイノベーション型の事業開発を目指して50社以上のベンチャー企業への投資実績あり。	
投資方針		● 直接出資の形をとっており、業務提携の締結が必須。 ● 出資額は企業ステージ、協業モデル・内容に応じてフレキシブルに決定。 ● 国内を中心に、アメリカ・イスラエル・インドへの展開を進めている。	
投資ステージ		● アーリーステージを中心に全ステージが対象。	
希望する領域		● DX・SXを中心に、トッパングループとの事業共創が可能な領域。 ● 補完型：事業戦略・構想で不足している技術・プロセスの補完（短中期での共同サービスの開発等）。 ● 探索型：投資・PoCを通じた非連続領域の市場や技術の見極め、事業機会の探索。	

豊田合成株式会社

企業概要		本社所在地	〒452-8564 愛知県清須市春日長畑1番地
設 立	1949年6月15日	概 要 ● 主にゴム・樹脂の高分子技術を用いた自動車部品の提供を通じて社会に貢献し、現在では世界17か国／地域に64のグループ会社が事業を展開 主な事業 ● 自動車部品の製造/販売（ウェザーストリップ製品・機能部品・内外装製品・セーフティシステム製品） ● 深紫外LED製品・ヘルスケア（eRubber）製品・特機製品の製造/販売 ● スポーツチーム（バレー・バスケットボール・ハンドボール）の運営及びスポーツ施設の管理	
資 本 金	280億円		
売 上 高	7,214億円（連結 2020年4月現在）		
従 業 員 数	38,823名（連結 2020年4月現在）		
業 種	自動車部品の製造/販売		
		WEBサイト	https://www.toyoda-gosei.co.jp/

CVCの概要

- 2019年1月に設立。既存事業である自動車部品・ヘルスケア事業の技術補完とその他新規事業創出を目指すCVCを設立。
- 活動開始から3年間で約180社の訪問を行い、すでに12社に出資済み。また出資には至らなくてもオープンイノベーションとして活用している。
- 本社のある東海地区以外にもシナジーがあれば国内外問わず投資を行っている。

投資方針

- 弊社との事業シナジーを重視しており、スタートアップ企業の尖った技術での技術補完をめざす。
- 既存事業とのシナジーが薄くても尖った技術で将来性のある事業が描けるものについても探索範囲とする。
- 出資後は一任ではなく、スタートアップ企業と同じ目線で共同開発も行い、共に成長を目指す。
- 机上の空論ではなく、現地現物で実際に技術を自分の目で確認してから投資を行っている。

投資ステージ

- シード/アーリーステージが中心で、自動車業界がまだ目を付けていない企業を特に求めている。
- 出資は会社に対して行っており、大学の研究室などは会社を設立したうえでの出資となる。※
※CVCが関わる場合のスキームであり、会社としては出資を伴わない共同開発スキームもある。

希望する領域

- ロボティクス、半導体、次世代の自動車部品、素材、生産技術、SDGs（CN）、ヘルスケア、コトビジネスに関連したスタートアップ

日本ユニシス株式会社

企業概要		本社所在地	〒135-8560 東京都江東区豊洲1-1-1
設 立	1958年03月29日	概 要 コンピュータ黎明期である1958年に創立し、時代のニーズにいち早く対応したITサービスを業に提供、システムインテグレーター（SIer）として金融、製造、流通、エネルギー、社会公共等の幅広い分野のお客さまにサービスを提供してきました。テクノロジーがビジネスモデルを変え異業種化が進むこれからは、ICTの先駆者としてのDNA、顧客第一主義（Users&Unisys）のマインドで築いてきた様々なお客さまとのつながり、マルチベンダー対応、といった強みに加え、先見性と洞察力を磨き、業種を越えたビジネスエコシステムの中核となって、社会課題を解決する革新的なサービスをつくっていきます。 主な事業 クラウドやアウトソーシングなどのサービスビジネス、コンピュータシステムやネットワークシステムの販売・賃貸、ソフトウェアの開発・販売および各種システムサービス	
資 本 金	5,483百万円		
売 上 高	連結：3096億85百万円（2021年3月期）		
従 業 員 数	連結：7913名（2021年3月期）		
業 種	情報・通信業		
		WEBサイト	https://www.unisys.co.jp/

CVCの概要

- 2017年5月、VCやスタートアップ企業へ投資するファンドを組成・運営するグループ会社としてキャナルベンチャーズ株式会社（CVL）を設立。同年6月に50億規模の1号ファンド、2020年4月に50億円規模の2号ファンドを組成。1,2号ファンド累計でVCファンド14組合、スタートアップ33社（内2社EXIT済）に投資。（2021年12月時点）

投資方針

- シード・アーリーステージを中心にミドルステージまでのスタートアップおよび、それらのスタートアップに投資するVCファンドに対して投資。
- 既存事業にとらわれず、北海道特有の地域課題解決に資するスタートアップ企業を見つけた。
- 大学・起業前のアイデアも探索しており、起業後には社会課題解決に向けて共に目指していくという考え。

投資ステージ

- シード・アーリーステージ（事業連携に限定せず、幅広い協業領域のもと、将来のDX推進に資する可能性があるスタートアップ企業に投資意向あり）
- ミドルステージ以降の出資も選択肢にあるが、事業連携前提であり数も少ない。

得意な領域

- 将来のDX推進に資するという点で領域を横断的に探索している。

株式会社プロトベンチャーズ

企業概要		本社所在地	〒160-0023 住所：東京都新宿区西新宿六丁目18番1号 住友不動産新宿セントラルパークタワー23階
設 立	2019年4月	概要 自動車関連情報「グーネット」などを提供する、株式会社プロトコーポレーションのコーポレート・ベンチャー・キャピタルです。 主な事業 新規事業および投資育成事業 ①新規事業開発 ②M&A ③ベンチャー企業投資	
資 本 金	4億3,000万円		
売 上 高	—		
従 業 員 数	4名		
業 種	投資・事業開発	WEBサイト	https://www.proto-q.co.jp/proto/group.html

CVCの概要

- 自動車関連情報メディア「グーネット」を運営する、(株)プロトコーポレーションのCVCです。自社スクラッチだけでなく、スタートアップ企業との協業によって、既存事業の拡大や新規事業の創出に取り組んでいます。

投資方針

- 既存事業(グーネット、MOTOR GATE、DataLine、SalesGuide等)とのシナジーが見込める、サービスやテクノロジー
- ベンチャー投資のみならず、M&Aまで広い領域で連携を検討
- 数年後に生まれる市場や、スタンダードになりうるサービス・テクノロジー

投資ステージ

- シード～レイターまで多角的に検討。

希望する領域

- 自動車領域において、販売店・車両・消費者に対して、新たな価値創出を目指せる領域。
- AI、映像関連、xR関連のテクノロジー・サービス
- 当社のインフラ、顧客基盤を活用したトラベル領域のテクノロジー・サービス

株式会社 ラック

企業概要		本社所在地	〒102-0093 東京都千代田区平河町2丁目16番1号 平河町森タワー
設 立	2007年 10月 1日 (創業1986年)	概 要 ● 情報セキュリティ技術と、システム開発技術・基盤構築技術を融合し、企業におけるIT戦略強化、内部統制強化、セキュリティ対策強化などの要望に対し、ワンストップサービスを提供 主な事業 ● セキュリティソリューションサービス ● システムインテグレーションサービス ● 情報システム関連商品の販売およびサービス	
資 本 金	1,000百万円		
売 上 高	43,693百万円 (2021年 3月現在)		
従 業 員 数	2,265名 (2021年 4月現在)		
業 種	情報・通信業	WEBサイト	https://www.lac.co.jp/

CVCの概要

- 2018年よりCVC事業を開始。2020年10月、信州大学発ベンチャー企業のAssistMotion株式会社への投資を実行。2021年6月、株式会社リビングロボットへ投資し、福島ロボットテストフィールドを拠点にロボットと共生する街づくりの実現に向けた共同事業を展開。
- スマートシティ・スーパーシティ向け「town/SmartX事業構想」を掲げている。
参考URL : <https://town.lac.co.jp/>

投資方針

- 投資額上限(基準)は3000万円/企業単位。
- 地域での産業創出に値するようなスタートアップが対象。
- 投資の際には地域課題がキーワード。一次産業、二次産業、三次産業、製品、食なども対象。

投資ステージ

- シード・アーリーステージ。

得意な領域

- 得意な領域はセキュリティ関連
- 着目している領域は、地域活性化。北海道で言えば、漁業、農畜産業関連なども対象。

第5章 支援の効果測定及び成果事例の要因分析

5.1 概要

本章では、本事業において実施したスタートアップ企業に対する支援の効果や有効性について検証を行い、効果的なスタートアップ成長支援モデルの構築に向けた検討を行う。

5.2 実施結果

5.2.1 スタートアップ企業が抱える課題の特性と本支援モデルの特徴

(1) スタートアップ企業が抱える課題の特性

前年度に実施された「令和2年度地域経済産業活性化対策調査事業（地域におけるスタートアップ企業の創出支援方策に係る調査事業）」を通じて、スタートアップ企業は「人材確保」、「資金調達」、「サービス・製品等のブラッシュアップ」等、企業ごとに実に多様な課題を抱えていること、加えて短期間での急成長を目指すというスタートアップ企業の特性による固有の課題も多くあることが示されていた。また本事業においても第2章に記載のとおり、同様の傾向がみてとれる。

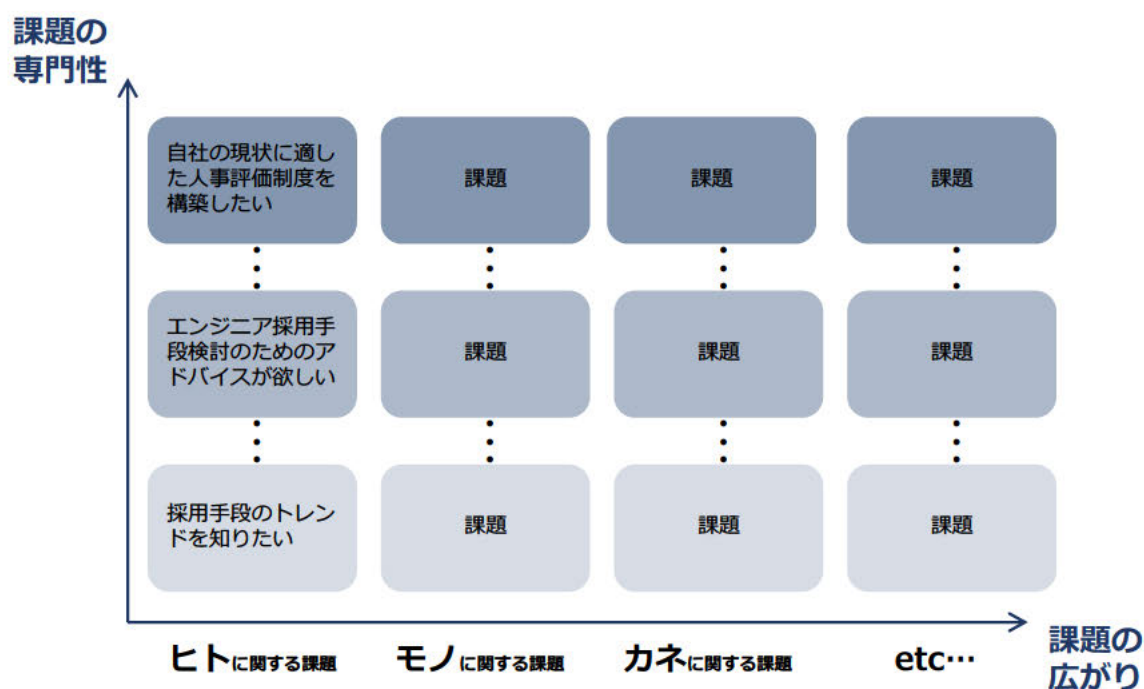


図9. スタートアップ企業が抱える課題分布イメージ

スタートアップ企業への効果的な支援のためには①多種多様な課題に対応・解決できる幅広い支援、②スタートアップに固有の課題に対する専門性をもった支援という要素が必要となる。

（２）本支援モデルの特徴

よって本事業では、①スタートアップ企業に特有の課題に対し、豊富な専門性と経験を有するコーディネーターの配置による支援、②令和３年度戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン事業）事業化支援事業（オープンイノベーション促進事業）における弁護士、会計士といった士業、スタートアップ起業経験者などの専門家活用支援等の関連支援施策と組み合わせた支援という特徴を備えた支援モデルを検討、構築した。

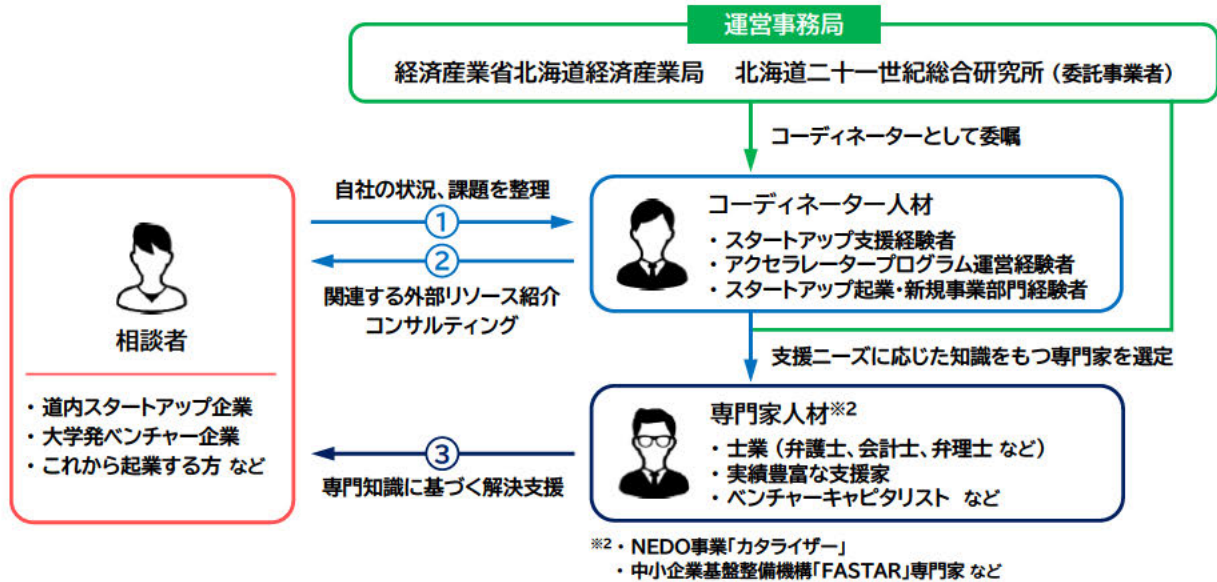


図 10. 支援モデルイメージ（再掲）

またこの支援モデルを効果的に機能させるべく、コーディネーター、北海道経済産業局ら事務局が一体となり、常にコミュニケーションを密にとることで、スタートアップ企業の課題、状況に最適な支援をすばやく効果的、効率的に実施するワンストップ・シームレスな支援を実施することを目指した。

5.2.2 本支援事業の効果測定と要因分析

(1) 本支援事業の効果測定

本支援事業における支援実績（基礎情報）をみると、コーディネーター支援の利用事業者数は21者、累計のコーディネーター支援回数は43回となった。平均すると1事業者当たり2回程度の利用実績である。

本事業の支援実績（基礎情報）

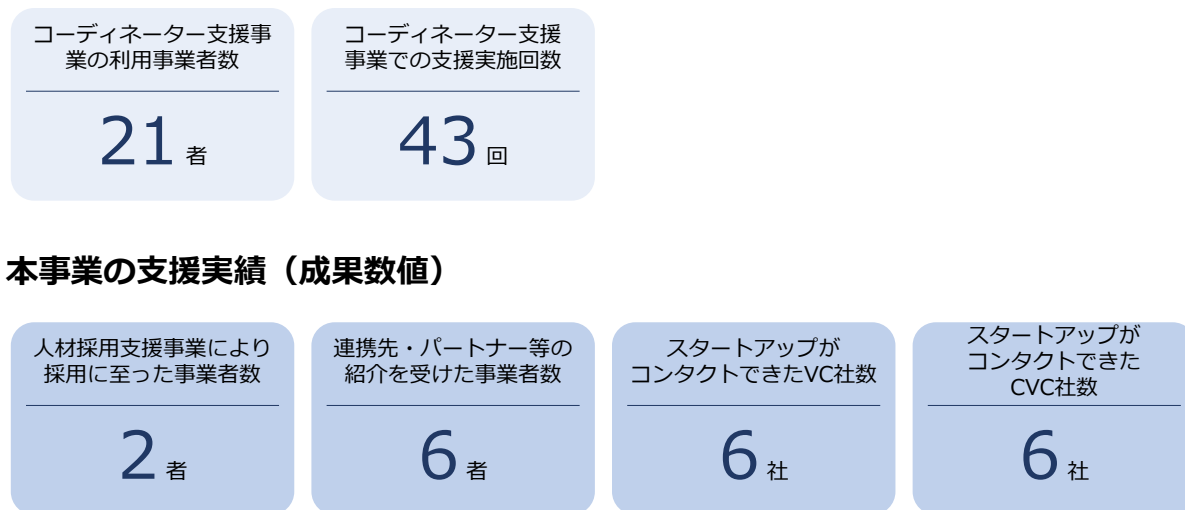


図 11. 本支援事業の効果測定

本支援事業における支援実績（成果数値）をみると、人材面の支援においては、本支援事業利用者のうち2者は人材の採用に至った。事業面の支援においては、本事業を通じて事業連携先やパートナーとなりうる事業者を紹介することができた事業者は6者であった。資金面の支援では、本事業において実施したVC/CVC マッチング事業を通じて、スタートアップ事業者がコンタクトできたVC社数が6社、CVCについては6社であった。継続し今後も道内スタートアップとVC/CVCとの面談は控えている。

スタートアップ支援事業において、上記のようにその成果をすべて定量的に示すことは難しいが、「3.2.2 スタートアップ企業に対する支援結果」に記載の支援結果にみられるとおり、コーディネーターや専門家との壁打ちや相談を通じ、事業アイデアが固まる、疑問点や不安が解消される、課題解決の手段や方向性が明らかとなる、次の必要なアクションが定まる、投資家向け説明資料が完成する等の成果が確認されている。

加えて本支援事業利用者からも高い評価が得られている。以下に利用者からのコメントを一部記載する。

- ① コーディネーター・専門家当支援事業は非常に良かった。スタートアップと一言に言っても、事業ドメイン、ビジネスモデル、成長フェーズなど、抱える課題も千差万別だが、決まったフレームワークではなく、個社の課題に沿った取り組みをフレキシブルに検討・支援してもらえる点が非常に良い点であった。一方で、資金調達のように多くのスタートア

ップに共通する課題も支援してもらえるので大変ありがたい。

- ② これまで検討していた事業はとても幅広く、あまり整理が出来ていない状況だった。コーディネーター・専門家のアドバイスにより大事なポイントが整理された。また投資家向け資料作成に際してもフォーマット作成など迅速に対応してもらいありがたかった。VC マッチングについても多くの VC を知ることができ大変勉強になった。今後もネットワークを活用していきたい。
- ③ コーディネーター・専門家に多くの時間を割いて、きめ細やかな指導をもらい本当にありがたかった。(ピッチ指導については) 限られた時間で伝えるべきこと・伝えなくてよいことを的確に指摘してもらったおかげで、プレゼンを非常に効率よくブラッシュアップすることができた。
- ④ コーディネーター・専門家による資金調達にかかる支援では、投資家目線から VC に対してどのような情報を伝えればよいかアドバイスをもらった。加えて出資を受ける場合の相場観などが分かり、具体的な検討を行うことができた。
- ⑤ 資金調達に関して経験もなく、知識的にも不足していたが、親身に支援をしてもらい非常に助かった。起業するためにも、(起業後も) 企業を継続するためには資金が必要であり、VC/CVC の選び方や、決断が非常に難しいと感じていた。
- ⑥ コーディネーター・専門家による支援は大変素晴らしいものだった。スタートアップ支援、経営の経験がしっかりとあるコーディネーター・専門家による支援だったため、こちらとしても疑うことなく受け入れることができた。いわゆるコンサルタントにはこうした経験値がない場合が多いが、今回の支援はそれらとは全く異質のものだった。人材のマッチング支援も非常にありがたかった。

（２）本支援事業の要因分析

「（１）本支援事業の効果測定」にて記載した通り、本支援事業はスタートアップ支援において一定の成果を上げることができた。これは①スタートアップ企業に特有の課題に対し、豊富な専門性と経験を有するコーディネーターの配置による支援、②令和３年度戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン事業）事業化支援事業（オープンイノベーション促進事業）における弁護士、会計士といった士業、スタートアップ起業経験者などの専門家活用支援等の関連支援施策と組み合わせた支援という特徴を備えた支援モデルが機能したことによる。

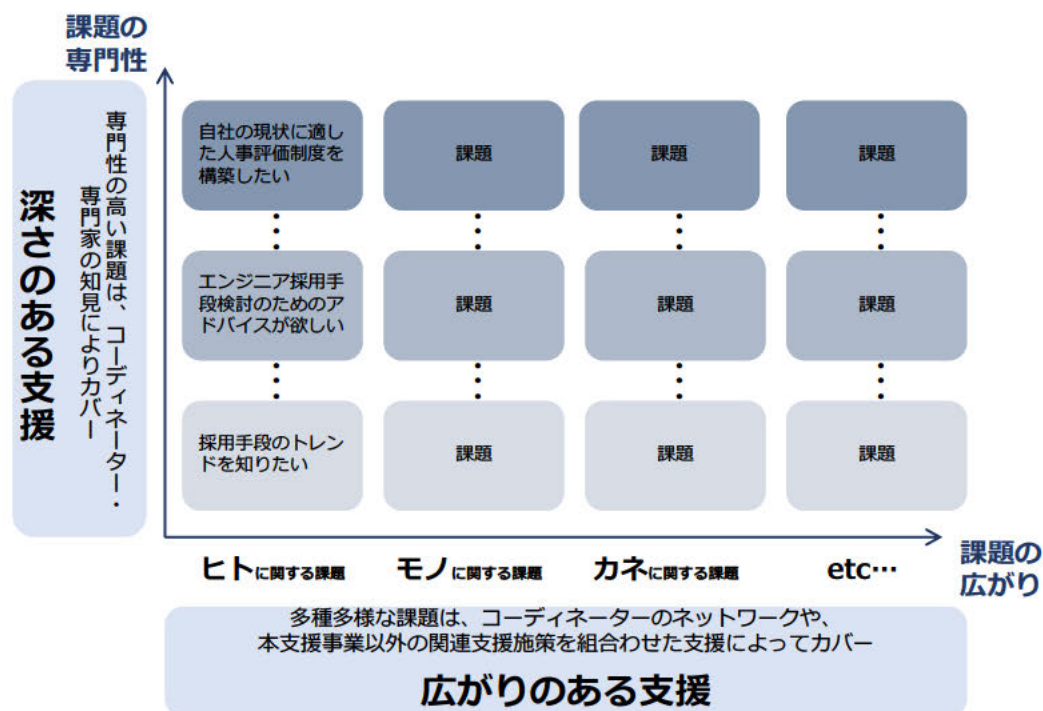


図 12. 支援モデルの効果イメージ

この支援モデルにより、コーディネーター、専門家が有するスタートアップに関連した専門知識、経験に基づく専門性の高い、深さのある支援に加え、コーディネーターのネットワークや、北海道経済産業局等が有する関連支援施策を組み合わせた支援を通じて、多種多様なスタートアップ企業の課題に対して、広がりのある支援を実現することができた。

またコーディネーター、北海道経済産業局ら事務局が一体となり、常にコミュニケーションを密にとることで、スタートアップ企業の課題、状況に最適な支援をすばやく効果的、効率的に実施するワンストップ・シームレスな体制を構築することができたことも、この支援モデルを効果的に機能させることができた要因である。

（３）支援モデルの今後の在り方について

我が国のスタートアップ・エコシステムにおいては、人材・事業・資金の各面でまだまだ課題があり、それぞれの課題が相互に絡み合い好循環が生まれていない状況とされている²。こうした状況は北海道のような地方部においても同様ではあるが、加えて首都圏を中心とするスタートアップ・エコシステムとの大きな差異は、後進のロールモデルとなるような既に成長軌道にのったスタートアップ企業の数が圧倒的に少ないことである。それにより起業を目指すモチベーションが地域内に醸成されにくく、ロールモデルとなる成長スタートアップが蓄積してきたノウハウやネットワークが地域内で共有されないため、スタートアップを継続的に生みだし、企業の新陳代謝を促進させるような好循環を生み出すスタートアップ・エコシステムが形成されづらい。それが地方部でのスタートアップ創出が進まない理由となっていると考えられる。ゆえに地方部においては、好循環の起点となる「起業・創出（シード・アーリー）」フェーズから成長軌道に乗せるまでのより一層の実効的な支援が不可欠である。現に本支援事業の利用者の多くは起業前～起業直後、シード～アーリーステージの事業者が大半であり、それらの事業者からは人材採用、資金調達、ビジネスモデルにいたるまで実に多種多様な課題が上げられた。

またコーディネーター支援事業・専門家支援事業利用者の中には、抱えている課題の性質上、中長期の支援を必要とする事業者も存在した。こうした事象から、スタートアップ企業向けの支援の在り方として、個々の課題に対する単発の支援だけでなく、事業計画、資本政策、知財戦略、人材・組織等の各テーマをパッケージ化した中長期の支援プログラムとして計画的に支援することも重要と考えられる。

加えて、今年度実施した本事業では J-Startup HOKKAIDO 認定スタートアップ企業などの、今後、道内のいわばロールモデルとなる主要なスタートアップ企業や既に起業後の事業者を多く支援してきた。冒頭に記載した通り、今後の北海道におけるスタートアップ・エコシステムが持続的に発展・拡大するためには、ロールモデルのような成長を目指す「次代の起業家やスタートアップ候補が次々と生まれる好循環」を創り出すことが必要である。よって今後の支援の在り方としては、起業を検討している事業者、起業家などの新たな「芽」となる次代の起業家・スタートアップの発掘・成長支援もより重要となる。

² 経済産業省第４回産業構造審議会 経済産業政策新機軸部会（２０２２年２月１６日開催）」資料３より
https://www.meti.go.jp/shingikai/sankoshin/shin_kijuku/004.html

第6章 成果事例等の情報発信

6.1 概要

首都圏から北海道への資金調達や人材確保の呼び込みを効果的に行うには、対外的なプロモーションによって道内スタートアップ業界の全国的な知名度を向上させ、首都圏に集中する VC・CVC や大手事業会社等とのネットワークを強化する必要がある。そこで、それらコミュニティに対して発信力を有するメディアを探索、選定のうえ、本業務における成果事例、支援対象となるスタートアップ企業の取組内容等について広く情報発信することを目的としている。

スタートアップコミュニティでは、当事者であるスタートアップ企業のほか、支援機関も重要な役割を担う。本業務における北海道経済産業局を含めた支援機関の取組も組み合わせて発信することにより、将来的な参画機関の拡充等を目的として道内スタートアップ業界の盛り上げをプロモーションする。

6.2 実施結果

6.2.1 メディア露出方法の検討

本業務の主な目的が道外からの資金調達や人材の呼び込みに結び付くような道内スタートアップ業界のプロモーションであることを勘案し、次表のスタートアップに特化したメディアを連携候補先として選定した。

北海道経済産業局及びスタートアップ業界における広報戦略に長けたコーディネーターと協議のうえ、PR TIMES を活用した情報発信方法を行うこととした。

表 8. スタートアップメディア候補先

No.	メディア名	概要
1	PR TIMES	国内シェア No.1 のプレスリリース・ニュースリリース配信サービス。国内スタートアップに関する記事を幅広く配信。2020 年から J-Startup HOKKAIDO のサポーター企業として参画。
2	BRIDGE	「起業家と投資家を繋ぐ」をコンセプトとする、日本やアジアを中心としたスタートアップメディア。資金調達等に関する情報を多く掲載。
3	TechCrunch japan	スタートアップ企業の紹介や業界関係ニュース、インターネットの新しいプロダクトのレビューを扱うテクノロジーメディア。そのほか日本最大級のスタートアップイベント「TechCrunch Tokyo」等を開催。
4	ASCII STARTUP (週刊アスキー)	スタートアップに加え、最新サービスやガジェット等の情報も発信。各種セミナー、イベント開催情報も広く発信することが特徴。
5	DIAMOND SIGNAL	ダイヤモンド社のオンラインビジネスメディア。デジタルテクノロジーにより新事業を創出するスタートアップ企業、業界関係者向けにコンテンツを提供。
6	Techable	マッシュメディアが運営するテック系のニュースメディア。国内外のスタートアップの最新サービスを中心に情報配信。

6.2.2 情報発信結果

次表のとおり、本業務では支援対象となる道内スタートアップ企業の取組内容等、また支援側の取組として VC マッチング交流会開催についてそれぞれ PR TIMES を活用した情報発信及びメディア露出を行った。具体的な発信内容は次ページにそれぞれ掲載した。

カテゴリ	概要
道内スタートアップ企業の取組内容等	[日時] 2021 年 12 月 8 日（水） [内容] 北海道においてグローバルに活躍することが期待される地域に根差した有望なスタートアップ「J-Startup HOKKAIDO」認定企業の特設ページを公開。
支援機関における取組内容等	[日時] 2021 年 12 月 9 日（木） [内容] 北海道内スタートアップ企業の資金調達等に向けたマッチング機会の創出を目的として、経済産業省新規事業創造支援室担当者による基調講演及び首都圏所在の VC 5 社によるリバースピッチを開催。

道内スタートアップ企業の取組内容等の発信では公開後メディア 4 件に転載され、支援機関における取組内容等についても同様に 3 件のメディアに転載された。加えて登壇 VC 2 社の SNS 及び自社ページにおいても、道内スタートアップ企業とのマッチング交流会が開催され、自社が参加することが告知されたため、計 9 件のメディア露出を行った。

表 9. メディア露出結果

掲載メディア	URL
Twitter（株式会社 ANOBAKA）	https://twitter.com/arisa_community/status/1470628536717570051?cxt=HHwWhsDT-Zi33OgoAAAA
ホームページ （株式会社サムライインキュベート）	https://www.samurai-incubate.asia/info/news20211209/
インターネットメディア （時事ドットコム）	https://www.jiji.com/jc/article?k=000000002.000075075&g=prt https://www.jiji.com/jc/article?k=000000001.000075075&g=prt
インターネットメディア （CNET Japan）	https://japan.cnet.com/release/30626107/ https://japan.cnet.com/release/30625521/
インターネットメディア （All About NEWS）	https://news.allabout.co.jp/articles/p/000000002.000075075/
インターネットメディア （BIGLOBE ニュース）	https://news.biglobe.ne.jp/economy/1209/prt_211209_1359222449.html https://news.biglobe.ne.jp/economy/1208/prt_211208_3884252363.html

【J-Startup HOKKAIDO】特設ページをオープン！

J-Startup HOKKAIDO事務局

🕒 2021年12月8日 14時00分



北海道のスタートアップを紹介する、J-Startup HOKKAIDO特設ページを2021年12月1日にオープンしました。

経済産業省北海道経済産業局、札幌市、さっぽろ産業振興財団は共同で、「J-Startup HOKKAIDO」を展開しています。

この取り組みは、グローバルに活躍することが期待される地域に根差した有望なスタートアップ企業を選定し、公的機関と民間企業が連携して集中支援を実施することで、スタートアップ企業の飛躍的な成長を図るものです。

ページ内では、選定スタートアップの一覧をはじめ、関連ニュースやイベント情報などを随時発信して参ります。

J-Startup HOKKAIDO特設ページ：<https://startup-city-sapporo.com/j-startup-hokkaido/>



【本件に関するお問合せ先】

経済産業省北海道経済産業局 地域経済部 産業技術革新課（J-Startup HOKKAIDO事務局）

TEL：011-709-2311（内線2588）

FAX：011-707-5324

E-mail：hokkaido-gijutsu@meti.go.jp

[プレスリリース](#) > [J-Startup HOKKAIDO事務局](#) > [【J-Startup HOKKAIDO】特設ページをオープン！](#)

図 13. 情報発信結果（道内スタートアップ企業の取組内容等）

【J-Startup HOKKAIDO】北海道スタートアップ企業とVCのマッチング交流会を開催します

2021年12月14日（火）開催！

J-Startup HOKKAIDO事務局
 ① 2021年12月9日 14時00分

J-Startup HOKKAIDO事務局は、北海道内でグローバルな活躍を目指すスタートアップ企業を選定し、支援をすることで、スタートアップの飛躍的な成長を後押ししています。
 【J-Startup HOKKAIDO 特設ページ】
<https://startup-city-sapporo.com/j-startup-hokkaido/>

J-Startup HOKKAIDO事務局は、12月14日（火）に北海道内スタートアップ企業とVCのマッチング交流会をオンライン開催します。

本イベントは、経済産業省 新規事業創造支援室 石井室長の基調講演とVCによるリバーシビリティの2部構成で、選定企業の資金調達等の機会創出に向けた情報発信、参加者間での交流促進につなげることを目的としています。
 ※本イベントは対象者限定のイベントです。一般の方の視聴は受け付けておりませんので、何卒ご了承ください。

北海道スタートアップ企業とVCのマッチング交流会

KEYNOTE
 地域のスタートアップ企業に期待すること
 経済産業省 新規事業創造推進室長 石井 芳明 氏

参加者

ANOBAKA 横原 ありさ 氏
 ANRI 元島 勇太 氏
 Incubate Fund 南出 昌弥 氏
 SAMURAI INCUBATE 平田 拓己 氏
 Z Venture Capital 松山 隼太 氏

J-Startup HOKKAIDO

・ 開催概要

- 日 時：2021年12月14日（火）16:00～18:00
- 配信方法：オンライン配信※一般公開はいたしません。
- 主 催：J-Startup HOKKAIDO事務局
- 協 力：STARTUP CITY SAPPORO事務局、札幌・北海道スタートアップ・エコシステム推進協議会
- 対 象 者：J-Startup HOKKAIDO認定スタートアップ企業、札幌・北海道スタートアップ・エコシステム協議会の参画機関及び同協議会が推薦するスタートアップ企業・起業家

・ プログラム

【第1部】

- ・ J-Startup HOKKAIDO事務局から趣旨説明
- ・ 講演「地域のスタートアップ企業に期待すること」
 経済産業省 新規事業創造推進室長 石井 芳明 氏
- ・ VCからのプレゼンテーション
 (株)ANOBAKA 横原 ありさ氏
 ANRI(株) 元島 勇太氏
 Incubate Fund (株) 南出 昌弥氏
 (株)サムライインキュベート 平田 拓己氏
 Z venture capital(株) 松山 隼太氏

【第2部】

- ・ オンライン交流会

※参加者は、第1部で登壇したVCと、第1部に出席したスタートアップ企業・起業家に限定して開催します。

J-Startup HOKKAIDO

図 14. 情報発信結果（支援機関における取組内容等）