

北海道内の起業家及び「J-Startup HOKKAIDO」認定企業の
経営状況等にかかる調査事業
調査報告書

2022（令和 4）年 3 月

株式会社北海道二十一世紀総合研究所

目次

1	事業概要.....	1
1.1	事業の目的.....	1
1.2	実施内容及び実施方法.....	1
2	事業実施結果.....	3
2.1	「J-Startup HOKKAIDO」候補となるスタートアップ企業や起業家等にかかる情報収集.....	3
2.2	「J-Startup HOKKAIDO」認定企業及び起業家の事業の進捗及び経営状況等にかかる調査	12

1 事業概要

1.1 事業の目的

北海道内におけるスタートアップ企業の事業活動の状況や、スタートアップ企業への支援状況をみると、「札幌・北海道スタートアップ・エコシステム推進協議会」の参画機関を中心に多様な連携が図られており、エコシステムの形成が進展しつつある。こうしたスタートアップ・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（お手本）となるスタートアップ企業の成長」と、これに続く「起業家やスタートアップ候補が次々と生まれる」好循環の創出が重要となる。

道内では、2020年10月に「J-Startup HOKKAIDO」が始動した。今後成長が見込まれ、ロールモデルとなることが期待されるスタートアップ企業が認定され、現時点ではその数は32社となっている。現在、北海道経済産業局を中心に「J-Startup HOKKAIDO」認定企業等への、コーディネーター・専門家を活用した個別課題の解決、成長に向けた支援を進めている。

一方、成長が期待されるスタートアップ予備群や将来の起業を志す起業家候補人材については、十分な情報が得られておらず、今後、施策対象を拡げ、好循環に繋げていくためには、これらの情報が必要不可欠である。

本調査事業では、「札幌・北海道スタートアップ・エコシステム推進協議会」参画機関を対象に、次の「J-Startup HOKKAIDO」候補となるスタートアップ企業や起業家の情報収集や、事業の進捗や経営状況等の調査を実施する。併せて、「J-Startup HOKKAIDO」認定企業についても、その事業成長の状況等を可視化するための調査を実施する。

1.2 実施内容及び実施方法

（1）実施内容

本事業の目的を達成するため、以下の2点の事項に関する業務を行う。

- ① 「J-Startup HOKKAIDO」候補となるスタートアップ企業や起業家等にかかる情報収集
- ② 「J-Startup HOKKAIDO」認定企業及び起業家の事業の進捗及び経営状況等にかかる調査

（2）実施方法

- ① 「J-Startup HOKKAIDO」候補となるスタートアップ企業や起業家等にかかる情報収集

新たなビジネスモデルやサービス等により成長を目指す企業・個人にかかる情報について、調査を実施する。

調査対象：「札幌・北海道スタートアップ・エコシステム推進協議会」参画機関等（北海道経済産業局と協議の上、15者程度を選定）

調査項目：会社名（又は個人名）、設立年（又は創業年）、業種、事業内容（又は事業計画）、連絡先等

②「J-Startup HOKKAIDO」認定企業及び起業家の事業の進捗及び経営状況等にかかる調査

「J-Startup HOKKAIDO」認定企業、及び候補となるスタートアップ企業や起業家等に対して、個々の事例を把握するため、事業の進捗や経営状況等にかかる調査及びヒアリング調査を実施する。

調査対象：調査先は、「J-Startup HOKKAIDO」認定企業に加え、上記（１）で情報を収集した候補企業や起業家から選定する（選定については北海道経済産業局と協議の上決定）

調査項目：従業員数（先期、今期）、出口戦略（IPO、M&A）、現在の事業フェーズ（シード・アーリー、ミドル・レイター）、売上（先期、今期）、経営状況（黒字/赤字）、資金調達回数・額・調達先、経営上の課題、必要とする支援 等

2 事業実施結果

2.1 「J-Startup HOKKAIDO」候補となるスタートアップ企業や起業家等にかかる情報収集

(1) 調査概要

本調査は「札幌・北海道スタートアップ・エコシステム推進協議会」参画機関全 36 機関を対象としたアンケート、及び、一部ヒアリングにより実施した。

(2) 事業実施結果

調査の結果、「J-Startup HOKKAIDO」候補となるスタートアップ企業や起業家等にかかる情報提供が得られた調査先は 8 者であり、それらから 62 のスタートアップ企業、起業家の情報が得られた。

表 1. 情報提供が得られた調査先と提供情報数

No.	調査先事業者名	提供情報数 ^注
1	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	15
2	北海道大学産学・地域協働推進機構	13
3	株式会社北海道二十一世紀総合研究所（当社）	12
4	公益財団法人とかち財団	8
5	札幌市 経済観光局 産業振興部 IT・イノベーション課	7
6	株式会社北海道銀行	5
7	一般財団法人さっぽろ産業振興財団	4
8	株式会社日本総合研究所	4

注…情報提供数は複数の調査先で重複があったため合計は 62 件に合致しない。

得られた 62 のスタートアップ企業、起業家の情報は次表の通り。

表 2. 「J-Startup HOKKAIDO」候補となるスタートアップ企業や起業家情報（設立年順）

No.	事業者名	代表者名	設立年	分野	事業内容&ステータス等	URL	情報元	備考
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

No.	事業者名	代表者名	設立年	分野	事業内容&ステータス等	URL	情報元	備考
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								

No.	事業者名	代表者名	設立年	分野	事業内容&ステータス等	URL	情報元	備考
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								
28								
29								
30								

No.	事業者名	代表者名	設立年	分野	事業内容&ステータス等	URL	情報元	備考
31								
32								
33								
34								
35								
36								
37								
38								

No.	事業者名	代表者名	設立年	分野	事業内容&ステータス等	URL	情報元	備考
39								
40								
41								
42								
43								
44								
45								
46								
47								
48								
49								
50								

No.	事業者名	代表者名	設立年	分野	事業内容&ステータス等	URL	情報元	備考
51								
52								
53								
54								
55								
56								
57								
58								

No.	事業者名	代表者名	設立年	分野	事業内容&ステータス等	URL	情報元	備考
59								
60								
61								
62								

先述の調査結果では、学内でのビジネスアイデアを競うピッチイベントや「SCORE」といった、各大学にある研究シーズからスタートアップを創出する動きがあるため、大学は起業家やスタートアップの源泉として引き続き有力であるとみられる。

また G' s ACADEMY がプロデュースする各都市の有力企業と共同開催する起業家エンジニア養成コミュニティである“G' s ACADEMY UNIT_SAPPORO”が、サツドラホールディングス株式会社により札幌で開催されており、このプログラムの卒業生から IT 領域、特にアプリケーション開発を主とした起業の動きがみられる。

フォレストデジタル株式会社、コロッケ株式会社など、前職でスタートアップを経験し、自ら起業にいたった事業者も見られる。こうした起業家が有するこれまでの経験値、ネットワークが道内のスタートアップ・起業家に還元されれば、道内のスタートアップ業界としては有益である。

また以前に比べ北海道大学を中心に在学中に起業する学生がいくつか見られているほか、起業を目指す、また実際に起業に至る若年層の存在も見受けられるようになってきた。例えば、株式会社あるやうむは NFT 分野で 2020 年 11 月に設立し、既に 2021 年 12 月に Skyland Ventures 等から総額 2,100 万円のシード資金調達を実施している。こうした若手起業家、起業家候補からはビジネスアイデアを固めるための壁打ちのほか、市場ニーズや PMF(プロダクトマーケットフィット)を確認するためのヒアリング先や連携先の紹介といったニーズがみられるため、こうしたサポートの充実がこれからのエコシステム形成には重要となる。

2.2 「J-Startup HOKKAIDO」認定企業及び起業家の事業の進捗及び経営状況等にかかる調査

(1) 調査概要

J-Startup HOKKAIDO 認定企業 32 社¹に対し、事業の進捗や経営状況等を把握することを目的として調査を実施した。調査項目は次表に記載の全 16 問とした。

表 3. 調査項目

No.	項 目	備 考
1	設立年	
2	出口戦略・将来像	
3	事業フェーズ	回答の目安としてシードステージは「商品やサービスのリリースに向けて準備をしている段階」、アーリーステージは「商品やサービスのリリース後、収益化を目指す段階」、ミドルステージは「安定した収益を得ており、事業のスケールを見込むことができる状態」、レイターステージは「エグジット直前のステージ」とし、各社の事業進捗状況に最も適するものを回答
4	今期従業員数	「雇用契約に基づいて働く者（業務委託、外注、役員を除く）」の数を回答
5	先期従業員数	設問 4 と同様
6	今期売上高	
7	先期売上高	
8	今期経営状況	
9	先期経営状況	
10	今期資金調達実績	エクイティ・ファイナンス（VC・ファンド等からの調達）、デット・ファイナンス（金融機関からの借入）について調達の有無を回答
11	今期調達額※	エクイティ・ファイナンス、デット・ファイナンスについて調達額を回答
12	先期資金調達実績	設問 10 と同様
13	先期調達額※	設問 11 と同様
14	次回資金調達時期	
15	事業課題	
16	行政に期待する支援策	

注…設問 11 と設問 13 はそれぞれ「資金調達実績がある」と回答した企業のみ対象とした。

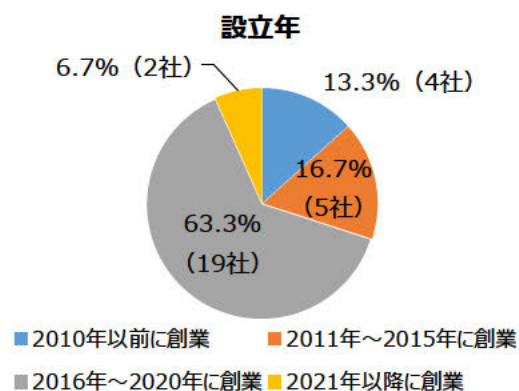
¹ 2022 年 2 月 17 日に追加された 7 社を含む計 32 社を調査対象とした。
(<https://www.hkd.meti.go.jp/hokig/jstartup/index.htm>)

(2) 事業実施結果

J-Startup HOKKAIDO 認定企業 30 社から得られた回答をもとに、事業の進捗や経営状況等における主な傾向や課題を以下に整理した。

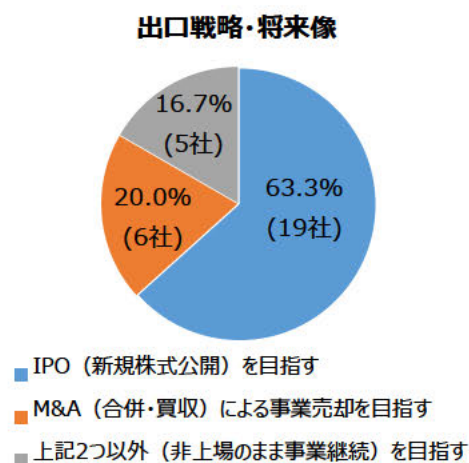
①設立年（問 1）

2016～2020 年に創業した企業が 19 社（63.3%）と最も多く、2021 年以降に創業した 2 社（6.7%）を併せると、直近 7 年間で設立した企業が J-Startup HOKKAIDO 認定企業の約 7 割を占める。2010 年以前に創業した企業には大学発ベンチャーが多く含まれることから、研究シーズの事業化に多くの期間を要するとみられる。



②出口戦略・将来像（問 2）

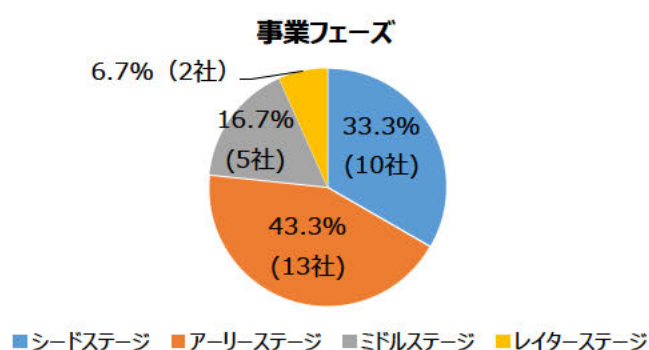
IPO（新規株式公開）を目指す企業が 19 社（63.3%）と最も多く、M&A（合併・買収）による事業売却を目指す企業が 6 社（20.0%）と次いでいる。



③事業フェーズ（問3）

シードステージまたはアーリーステージと回答した企業が23社（76.6%）と最も多く、これは「①設立年」で言及したとおり、創業間もない企業が多く含まれることが理由と考えられる。また、ミドルステージと回答した企業が5社（16.7%）と次いでいる。

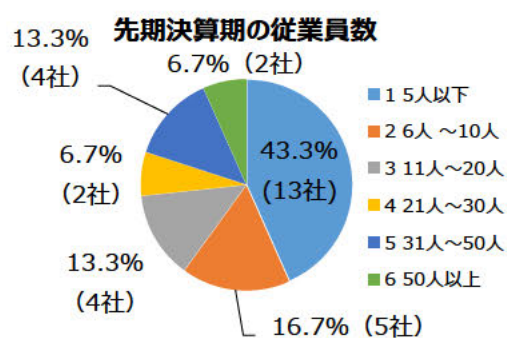
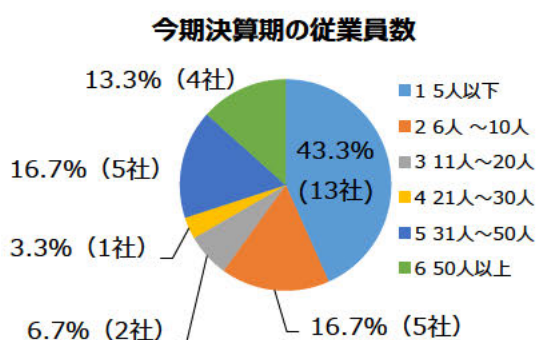
「②出口戦略・将来像」の回答を併せて分析すると、非上場のまま事業継続するなど、IPO や M&A を除く出口戦略を目指すとは回答した企業5社（16.7%）は、シード～アーリーステージなどの創業期の企業が多く含まれる傾向があり、レイターステージの2社はいずれも IPO による出口戦略を目指すとは回答があった。



④従業員数（問4～問5）

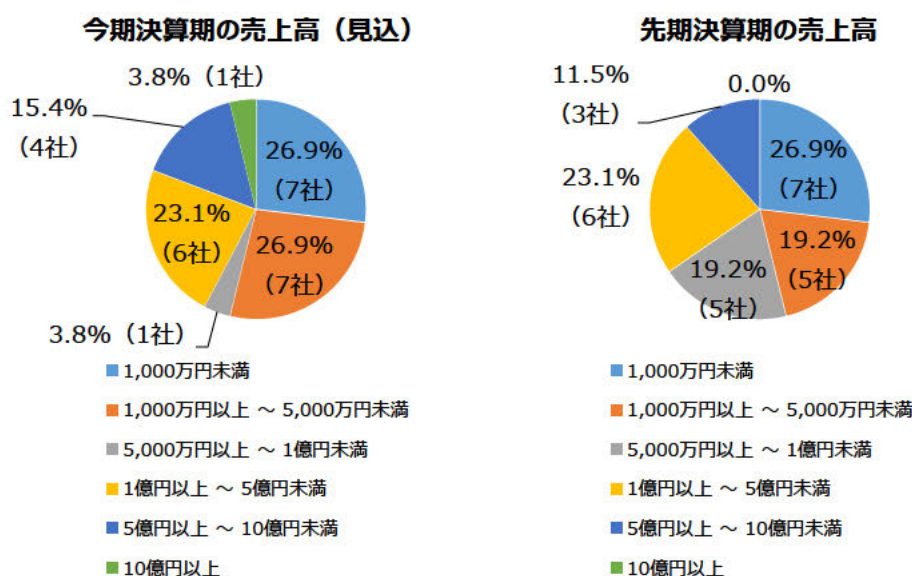
今期決算期における業務委託や外注、役員などを除く従業員数をみると、5人以下と回答した企業が13社（43.3%）と最も多い一方、31人以上と回答した企業も6社（20%）ある。先期決算期における従業員数についても5人以下と回答した企業が13社（43.3%）と最も多く、全体における傾向は今期決算期と同様となる。

J-Startup HOKKAIDO 認定企業における全従業員数をみると、今期決算期における従業員数は23.7%増加した。特に、ミドル～レイターステージの企業において従業員数が増加し、先期決算期から今期決算期にかけて従業員数が35人増加した企業もみられる。



⑤売上高（問 6～問 7）

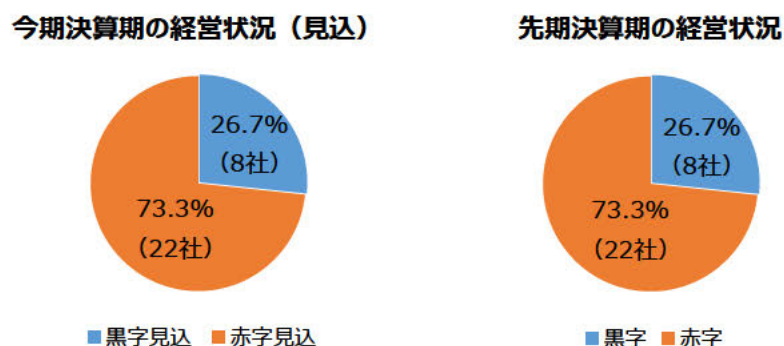
今期決算期、先期決算期ともに売上高 1,000 万未満の企業が 7 社（26.9%）と最も多い一方、先期決算期から今期決算期にかけて J-Startup HOKKAIDO 認定企業全体で売上高が 46.7%増加するなど、従業員数と同様に売上高も堅調に増加傾向で推移している。なお、非公表の企業も 4 社含まれることに留意が必要である。



⑥経営状況（問 8～問 9）

先期決算期、今期決算期ともに黒字（または黒字見込）と回答した企業が 8 社（26.7%）であり、全体では赤字（または赤字見込）と回答した企業の割合が多くみられる。しかしながら、従来の中小企業と異なり、本調査の対象としたスタートアップ企業では、いわゆる「Jカーブ型」の成長曲線をたどることから、経営状況の判断には継続した追跡調査が求められる。

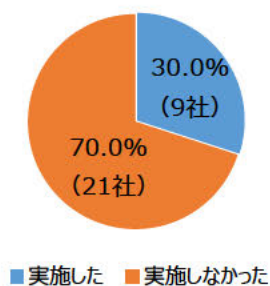
また、回答企業 30 社を個別にみると、赤字～黒字（または黒字～赤字）の転換は 2 社のみである。売上高増加に伴い、従業員数も増加するなどの経費増加が見込まれることから、経営状況は直近 2 年間で大きな変化がみられないことがわかる。



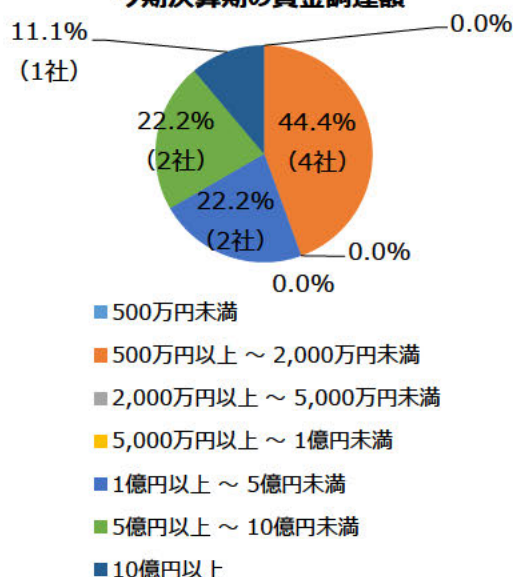
⑦資金調達実績（問 10～問 13）

今期決算期においてエクイティ・ファイナンスによる資金調達を実施した企業は 9 社（30.0%）であり、半数以上が 1 億円以上の資金調達を達成した。先期決算期においては 11 社（36.7%）がエクイティ・ファイナンスによる資金調達を実施した。シードステージの企業は 500 万円～2,000 万円未満の調達が多く、事業規模拡大に伴い調達額が増加する傾向がみられる。また、10 億円以上の大型資金調達を達成した企業もみられる。

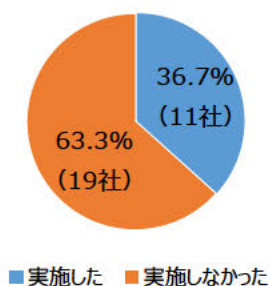
今期決算期の資金調達実績



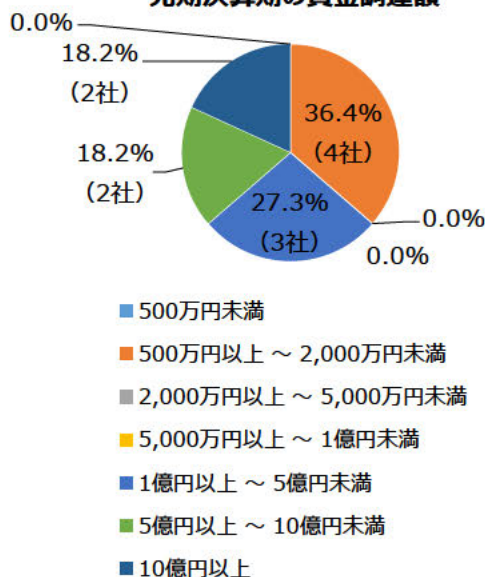
今期決算期の資金調達額



先期決算期中の資金調達実績

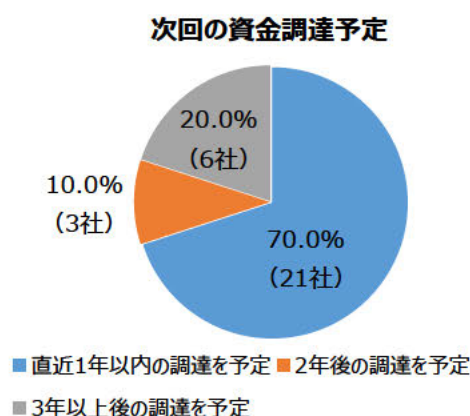


先期決算期の資金調達額



⑧次回調達時期（問 14）

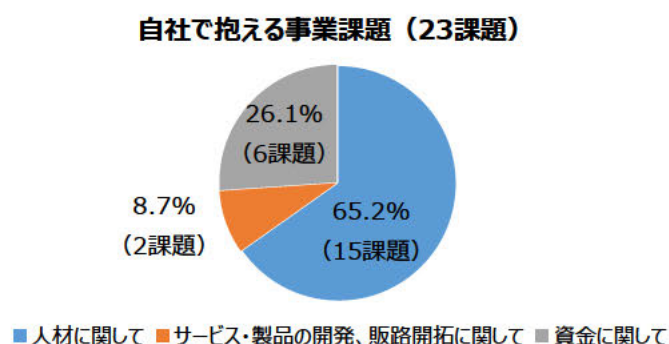
直近1年間の資金調達を検討している企業が21社（70.0%）と最も多く、資金調達ニーズが高いことがわかる。また、今期決算期において資金調達を実施した9社のうち8社が更なる資金調達計画を検討していることから、急速な事業成長に応じたスピーディーな資金調達が必要と考えられる。



⑨事業課題・行政に期待する支援策（問 15～問 16）

回答者から寄せられた23課題を分類したところ、人材に関する課題が15個（65.2%）と最も多く、資金に関する課題が6個（26.0%）、サービス・製品の開発、販路開拓に関する課題が2個（8.7%）となる。特に人材不足、人材採用に関する課題が多く、シード～レイターステージまで共通した課題となっている。急速な事業成長に伴う体制構築が追い付かず、人材不足が成長の妨げとなっていることが考えられる。

行政に期待する支援策については、人材採用支援に関する意見が多くあった。転職イベント開催やUIJターンにかかる費用助成のほか、「J-Startup HOKKAIDO」事業のブランディングを通じた自社の認知拡大を求める意見もあった。また、資金面ではスタートアップ企業が活用しやすい公的資金への意見が多く寄せられた。その他、サービス・製品の開発や販路開拓に関してPMF検証を進めるためのアドバイスや顧客への自社サービスの理解促進などが意見として寄せられた。



先述の J-Startup HOKKAIDO 認定企業を対象とした実態把握調査結果によると、先期決算期に比べて今期決算期では売上高や従業員数が約 3 割増加するなど、J-Startup HOKKAIDO 認定企業全体としての事業規模拡大を把握することができた。従来の中小企業と比較すると、スタートアップ企業では「J カーブ型」と称される成長曲線を経て飛躍的な成長につながることから、本調査と類似した調査を今後も継続し、各企業における経営状況等を把握することにより、一層効果的なスタートアップ支援につながると考えられる。

回答があった 30 社を個別にみると、10 億円以上の大型資金調達を達成する企業やエグジット（IPO や M&A による事業売却）直前にあるミドル～レイターステージの企業がみられる。これらの企業では売上高も着実に増加傾向にあり、今後のエグジットが大きく期待される。

その一方、J-Startup HOKKAIDO 認定企業には設立間もない企業が多く、事業フェーズについてもシード～アーリーステージなどのサービス・製品の開発段階と成長途上にある。事業規模は先述したエグジット直前の企業らと比べ小さいが、資金調達を達成し、事業開発を進めるなど今後大きく飛躍するポテンシャルを有していると考えられる。

スタートアップ企業は短期間で急速な成長を目指すことから、事業成長の各段階において様々なリソース不足が成長の妨げになるとされる。本調査においても事業フェーズを問わず、ヒト（人材）、モノ（サービス・製品の開発）、カネ（資金）のいずれも不足していること、各企業における出口戦略も様々であることから、各スタートアップ企業への課題解決にかかる個別支援策は有力な支援策と考えられる。

スタートアップ・エコシステムの形成には、①起業家を生み出すコミュニティ等の源泉があること、②成長のロールモデルとなる企業があること、の両者が不可欠である。これらのうち一方が不足した場合には、成熟したエコシステムの形成には至らない。本調査を通じ、成長するポテンシャルを有したシード～アーリーステージの企業（①）、それらの手本となりうるミドル～レイターステージの企業（②）における経営状況等を把握、分析することができた。今後、北海道でスタートアップ企業が生まれ、地域に定着するには、「J-Startup HOKKAIDO」事業の取組を引き続き推し進めることが重要と考えられる。