

令和4年度アイデア・シード段階からの
効果的な事業成長支援モデル構築に係る調査事業
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
1.2 事業実施方法.....	2
第2章 事業の結果.....	3
2.1 事業アイデアの募集・選定	3
2.2 ビジネス化に向けた仮説の検証等を通じた事業構想の具体化	9
2.3 事業計画の策定やプロトタイプの試作等にかかる支援	18
2.4 支援成果事例の発信	25
第3章 まとめと考察.....	28
3.1 事業の成果と課題.....	28
3.2 支援モデルの有効性と今後の方向性	29

第1章 事業の全体像

1.1 事業の背景と目的

北海道では、これまで経済産業省北海道経済産業局や札幌市、近年では北海道庁をはじめとした行政機関が主導して先端テクノロジーを活用した社会課題の解決、新たなサービスやビジネスモデルを創造する担い手であるスタートアップの創出及び事業成長を促進するため、事業計画や知財戦略等にかかる課題解決、資金調達・人材確保のための外部マッチング、支援ネットワークの形成や取組に関する情報発信など、多面的な取組を実施してきた。民間企業でもデジタルガレージと北海道新聞社の合弁会社であるD2 Garageがシード向けアクセラレーションプログラム「Open Network Lab HOKKAIDO」を開催し、2018年からの5年間でこれまで20社以上のスタートアップを支援してきたほか、2021年4月からは北海道に特化したシードベンチャーキャピタル「POLAR SHORTCUT」が設立され、4社（※非公開を含む）のスタートアップに投資を実行するなど、将来成長が期待されるビジネスの“芽”や新事業のアイデアが着々と生まれている。

シード期以降の起業家、スタートアップを対象とした支援施策が拡充される一方、法人設立が条件であること、事業アイデアがすでに具体化されていることなどの条件があり、これから事業アイデアを検討する学生など、アイデア・シード段階の起業家が活用するには一定のハードルがある。加えて国内のスタートアップ投資の現状では、ベンチャーキャピタルによる事業化前段階（プレシード・シード期）の投資は限定的であり、自ら事業創出を進められる起業家を除き、今後北海道で連続的に起業家を創出するには、こうした“プレシード期”を対象とした支援施策の拡充が必要とされる。

起業経験やノウハウ、人的ネットワーク、さらには事業資金もない状況では、新事業を生み出すハードルは非常に高い。近年、Crewwやガイアックス等の民間企業では、ハリウッドの映画スタジオになぞらえた「スタートアップ・スタジオ」と呼ばれる新たな支援モデルを提供している。このモデルでは、①起業経験者による起業・経営ノウハウ、ネットワークの提供、②エンジニアやデザイナーといった人的資本の提供、③プレシード段階でのエクイティ提供など、起業家に不足するリソースを用意し、効率的な事業成長に繋げる支援を行う。

本事業では、アイデア・シード段階の起業家及び事業アイデアを公募により募集し、採択プロジェクトに対して、（資金以外の）起業・経営ノウハウやネットワークを有する専門家（メンター）、プロトタイプ試作に向けたエンジニア、デザイナーといった専門家を用意した、“スタートアップ・スタジオ型”支援を試行し、プレシード期の効果的な事業成長支援に繋がるかどうか検証するとともに、こうした支援モデルを活用した取組を他地域へ横展開し、民間主導の自立的な取組に繋げることを目的としている。

1.2 事業実施方法

1.2.1 事業実施方法

本事業では、以下に示す①～④の業務について実施する。

①事業アイデアの募集・選定

道内起業家候補から事業アイデアを募集し、「その課題が本当に存在するか（Concept Problem Fit）」等の視点で審査を行い、支援を行う事業アイデアを2件以上選定する。

②ビジネス化に向けた仮説の検証等を通じた事業構想の具体化

起業・経営ノウハウを有するメンター経験豊富な人材を専門家（ビジネスメンター）として2名程度選定する。専門家とのディスカッション、想定顧客へのヒアリング等を通じて事業ターゲット、ソリューション等の検討を行う。

③事業計画の策定やプロトタイプの実作等にかかる支援

エンジニア、デザイナー等の専門家を選定し、②で具体化した事業アイデアの実現化に向けたプロトタイプの実作にかかる支援を行う。

④事業成果事例の発信

①～③の業務を通じて得られた知見・ノウハウの他地域への横展開、起業家候補の認知度向上を目的として、支援成果事例の情報発信を行う。

1.2.2 事業実施体制

すでに北海道では、POLAR SHORTCUT がスタートアップ・スタジオによる支援モデルを活用した「共同創業型投資モデル」での事業創出に取り組んでいる。本事業では、POLAR SHORTCUT の監修を受け、「スタートアップ・スタジオ型」の支援モデルがアイデア・シード段階からの効果的な事業成長支援に繋がるかどうか検証する。

表 1. 本事業における実施体制と役割

	株式会社北海道二十一世紀総合研究所	株式会社 POLAR SHORTCUT
事業者概要	・ 北海道に根差したシンクタンク。 ・ 道内スタートアップ分野での調査業務、伴走型支援業務の実績多数。 ・ 道内事業者、自治体及び公的機関等に広くネットワークを有する。	・ 北海道エリアを対象としたシード特化型ベンチャーキャピタル。 ・ 2022 年からスタートアップ・スタジオによる支援モデルを活用した、共同創業型投資モデルでの事業創出に取り組む。
役割	・ ①事業アイデアの募集・選定 ・ ②ビジネス化に向けた仮説の検証等を通じた事業構想の具体化 ・ ③事業計画の策定やプロトタイプの実作等にかかる支援 ・ ④事業成果事例の発信	・ ①～③の業務におけるアドバイス ・ ②～③の業務における専門家（メンター）として大久保代表の参画

第2章 事業の結果

2.1 事業アイデアの募集・選定

2.1.1 実施概要

(1) 実施目的

道内の起業家コミュニティやイノベーション支援機関等から、地域の課題解決に資する事業アイデア、地域の特色を活かした事業アイデア等を有する起業家、スタートアップを募集し、実現可能性の高い事業アイデアを選定する。

(2) 実施方法

①事業アイデアの募集

本事業の概要や応募対象者、支援内容、事業スケジュール等を記載したリーフレットを作成し、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員、STARTUP CITY SAPPORO、G's ACADEMY 等の起業家コミュニティに対して SNS、ウェブサイト等を通じて情報発信を行い、事業アイデアを有する起業家やスタートアップを募集した。

北海道経済産業局と協議のうえ、応募対象者及びアイデアを次のとおり設定した。

【応募対象者】

北海道内で起業または新規事業を予定している個人・団体であること（※学生を含む）。
※応募時点で代表者が 18 歳未満の場合には、保護者の同意を得ていること

【応募アイデア】

以下①または②に該当する、技術・サービスやビジネスモデル等において新規性や他地域への波及効果等が期待できるアイデアであること。

- ① 北海道における社会課題、地域課題の解決に繋がるもの
- ② その他、将来のビジネス可能性や事業成長が見込まれるもの

【応募期間】

2022 年 8 月 25 日（木）～2022 年 9 月 9 日（金）

【応募方法】

以下項目をエントリーシートに記載し、受託者まで提出すること。

（必要項目）応募者概要（氏名・所属・連絡先等）、提案概要、ターゲット・ターゲットが抱える課題、事業・サービスの詳細（ビジネスモデル・マネタイズ方法等）

応募対象者

北海道内で起業または新規事業を予定している個人・団体（学生を含む※）

※応募時点で代表者が18歳未満の場合には、保護者の同意を得ていることが条件となります。

①または②に該当する、技術・サービスやビジネスモデル等において新規性や他地域への波及効果等が期待できるアイデア※を対象とします。

①北海道における社会課題、地域課題の解決につながるもの

②その他、将来のビジネス可能性や事業成長が見込まれるもの

※同アイデアで他のビジネスコンテスト、各種補助事業等への参加実績があっても応募対象となりますが、エントリーシートにその旨をご記入ください。

支援プログラムの特徴

起業を検討している方がもつアイデアの事業化に向け、支援経験豊富なチームが約4か月間にわたり支援を行います。



大久保 徳彦 氏（ビジネスメンター）

（株）POLAR SHORTCUT | 代表取締役CEO

大手事業会社で新規事業開発に従事後、動画制作スタートアップで経営企画・人事領域等を組織のNo.2として統括。2021年に北海道特化型シードVCを設立。これまで2社に投資し、個別支援も実行。



藤間 恭平 氏（ビジネスメンター）

（株）DRIVE Incubation | 代表取締役

シード向けアクセラレータープログラム「Open Network Lab HOKKAIDO」の立ち上げ後、札幌市「STARTUP CITY SAPPORO」プロジェクト等を通じてこれまで道内スタートアップ約20社を支援。

+ エンジニアやデザイナーでプロトタイプ開発を支援します

1 仮説検証を通じた事業構想の具体化支援

メンタリングを通じ、応募アイデアをもとにターゲットが抱える課題に対する最適なソリューションの検証。

2 事業計画の策定支援

事業構想の実現に向けたパートナー探索、ビジネスモデルの検討。

3 プロトタイプの作成支援

エンジニアによるサービス・プロダクトの要件定義、デザイナーによるUI/UX開発等のプロトタイプの作成。

4 成果事例の情報発信

スタートアップメディア等を活用した認知度の向上。

支援までの流れ

【応募締切】

9月9日（金）

【選考】※1

9月中旬（予定）

【支援対象者の決定】※2

9月下旬（予定）

【事業化に向けた個別支援】※3

9月下旬以降に随時実施します

※1 エントリーシートの内容をもとに選考を行います。選考過程でオンライン面談をさせていただく場合があります。

※2 応募者の中から2件程度を支援対象として選定します。応募者には、9月中旬頃にメールにて審査結果をご連絡します。

※3 スタートアップ支援に精通したメンター、プロダクト開発の専門人材（エンジニア・デザイナーなど）がアイデアの事業化に向けた個別支援を行います。

●審査基準について

事業の新規性・独自性、地域性、事業性、実現可能性、拡張性、起業家としての素養等を外部審査員が総合的に審査します。

応募方法

右側のQRコードよりエントリーフォームにアクセスいただき、必要事項をご記入のうえ、ご応募ください。

※メールによるお申し込みは受け付けていません。

エントリーフォーム（9月9日（金）締切）

<https://forms.office.com/r/3VcaH62fqW>

ご応募お待ちしております！



●エントリーシートへの記載事項について

応募者概要（氏名・所属・連絡先 等）／提案概要／ターゲット・ターゲットが抱える課題／事業・サービスの詳細（ビジネスモデル・マネタイズ方法 等）

●応募にあたる注意事項

・本事業の実施にあたっては、委託先である株式会社北海道二十一世紀総合研究所が運営事務局を務めます。同社は守秘義務を負っており、応募内容および個人情報に関する秘密は厳守されます。

・審査内容や結果に対する個別のお問い合わせには応じられません。

・採択されたアイデアは、代表者の氏名や所属、事業・サービス概要等について経済産業省北海道経済産業局ホームページ等から2023年3月頃に公開予定です。

お問い合わせ

主催

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（担当：南、滝口、有田）

TEL:011-709-2311(内線2588) MAIL:hokkaido-gijutsu@meti.go.jp

運営

株式会社北海道二十一世紀総合研究所（担当：清家、高松）

TEL:011-231-3053 MAIL:startup@htri.co.jp

図 1. 告知用リーフレット

お知らせ

経済産業省北海道経済産業局「ゼロイチからの事業化に向けたアイデアの募集」を開始しました

株式会社北海道二十一世紀総合研究所では、経済産業省北海道経済産業局から委託を受け「令和4年度 アイデア・シード段階からの効果的な事業成長支援モデル構築に係る調査事業」を実施しています。

このたび、シード・アイデア段階からの事業構想の具体化、事業計画の策定やプロトタイプの実作等に係る支援を目的として、北海道内で起業または新規事業を予定している個人・団体等を対象にビジネスアイデアの募集を開始しました。スタートアップ支援に精通したメンター、プロダクト開発の専門人材（エンジニア、デザイナーなど）がゼロイチからのアイデアの事業化に向けた個別支援を行います。

支援プログラムの詳しい内容は[こちら](#)をご覧ください。

応募対象者

北海道内で起業または新規事業を予定している個人・団体（※学生を含む）

以下の①または②に該当する、技術・サービスやビジネスモデル等において新規性や他地域への波及効果等が期待できるアイデアを対象とします。

①北海道における社会課題、地域課題の解決につながるもの

②その他、将来のビジネス可能性や事業成長が見込まれるもの

※同アイデアでビジネスコンテスト、各種補助事業等への参加実績があっても応募対象となりますが、エントリーシートにその旨をご記入ください。

支援プログラムの特徴

起業を検討している方がもつアイデアの事業化に向け、支援経験豊富なチームが約4か月間にわたり、支援を行います。

＜ビジネスメンター＞

・大久保 徳彦 氏 | 株式会社POLAR SHORTCUT 代表取締役CEO

・藤間 恭平 氏 | 株式会社DRIVE Incubation 代表取締役

+ エンジニアやデザイナーを含めた支援チームでプロトタイプ開発を支援します！

支援までの流れ（応募スケジュール）

・応募締切：2022年9月9日（金）

・選考：2022年9月中旬（予定）

※エントリーシートの内容をもとに選考を行います。選考過程でオンライン面談をさせていただく場合があります。

・支援対象者の決定：2022年9月下旬（予定）

※応募者の中から2件程度を支援対象として選定します。応募者には、9月中旬頃にメールにて審査結果をご連絡します。

・事業化に向けた個別支援：2022年9月下旬以降に随時実施します

応募方法

こちらの[エントリーフォーム](#)にアクセスいただき、必要事項をご記入のうえ、ご応募ください。

※メールによるお申し込みは受け付けていません。

＜エントリーシートへの記載事項＞

・応募者概要（氏名・所属・連絡先等）

・提案概要（50文字以内）

・事業・サービスのターゲット（顧客）／ターゲットが抱える課題（400文字以内）

・事業・サービスの詳細（ビジネスモデル／マネタイズ方法等）（400文字以内）

応募にあたる注意事項

○本事業の実施にあたっては、受託者である北海道二十一世紀総合研究所が運営事務局を務めます。同社は守秘義務を負っており、応募内容および個人情報に関する秘密は厳守されます。

○審査内容や結果に関する個別のお問い合わせには応じられません。

○採択されたアイデアは、代表者の氏名や所属、事業・サービス概要等について経済産業省北海道経済産業局ホームページ等から2023年3月頃に公開予定です。

【本事業に関するお問い合わせ先】

＜プログラムへの応募手続き等について＞

株式会社北海道二十一世紀総合研究所 調査研究部（担当：清家、重松）

（電話）011-231-3053 （メール）[startup\[at\]hri.co.jp](mailto:startup[at]hri.co.jp)

＜その他、北海道経済産業局におけるスタートアップ支援施策等について＞

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（担当：南、滝口、有田）

（電話）011-709-2311（内線2588）（メール）[hokkaido-gijutsu\[at\]meti.go.jp](mailto:hokkaido-gijutsu[at]meti.go.jp)

※メール返信時は[at]を@に変換してください。

投稿日：2022年8月25日

カテゴリー：お知らせ

図 2. 業務受託者のウェブサイトによる情報発信

②事業アイデアの選定

事業アイデアの選定にあたり、次に示す 6 つの評価基準を設定した。外部有識者等による書類審査、面談審査を通じ、各項目 1～5 点の合計 30 点満点で採点を行った。

【評価基準】

①新規性・独自性（1 点～5 点）

事業アイデアの対象分野、対象課題、ソリューション、ビジネスモデル等が新規性を有し、独自のものであるか

②地域性（1 点～5 点）

事業アイデアの対象分野、対象課題、ソリューション、ビジネスモデル等が“北海道”で実施する意義のあるものか

③事業性（1 点～5 点）

事業アイデアの収益性、ビジネスモデルが事業の継続・成長のために十分なものであるか

④実現可能性（1 点～5 点）

事業アイデアのソリューション、プロダクト、サービス、ビジネスモデル等が法的・技術的に実現可能なものであるか

⑤ビジネス拡張性（1 点～5 点）

事業アイデアに市場の拡大、分野横断等の拡張性があるか

⑥起業家の素養

起業家が自らの事業にコミットしているか、十分な熱意を有しているか

2.1.2 実施結果

応募期間を通じて起業家、起業家候補から 7 件の応募があった。応募アイデアの概要は表 2 のとおりとなる。応募者の氏名や年齢、連絡先等の個人情報及び詳細な事業アイデアは非公開とする。

応募内容に基づく書類審査を経て 5 件を選定し、面接審査を行った。なお、事業化支援プロセスにおいて選定されたアイデアの事業化可能性が極めて低い状況を避けるため、事業構想の具体化支援を担当する専門家の 2 名も面接審査に参加し、北海道経済産業局とともに審査を行った（※ビジネスメンターの経歴等は次項にて詳述する）。

表 2. 応募アイデア概要

番号	起業状況	提案概要	選考結果
1	1 年以内に起業予定		不採択
2	すでに起業している		不採択
3	1 年以内に起業予定		面接審査
4	1 年以内に起業予定		面接審査
5	時期は未定だが起業予定		面接審査
6	時期は未定だが起業予定		面接審査
7	時期は未定だが起業予定		面接審査

表 3. 面接審査 実施概要

日 時	2022 年 9 月 14 日 (水) 18:00~19:30、9 月 20 日 (火) 18:00~19:30
場 所	オンライン開催 (Microsoft Teams 使用)
対 象 者	書類審査を通過した 5 名 (No.3~No.7)
参 加 者	・株式会社 POLAR SHORTCUT 代表取締役 CEO 大久保 徳彦 氏 ・株式会社 DRIVE Incubation 代表取締役 藤間 恭平 氏 ・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
審 査 内 容	①事業アイデアのプレゼンテーション (10 分間) ②事業アイデアに対する質疑 (20 分間) ※①・②の内容に基づき、各事業アイデアを 30 点満点で評価

専門家 2 名、北海道経済産業局による審査結果 (表 4) に基づき、最も採点結果の高い事業アイデア No.6 を採択とした。事業アイデア No.3 と No.4 について各審査員の所見及び協議に基づき、次点で No.4 を採択とした。

採択された 2 件の事業アイデア概要及び審査員からの所見は次のとおりとなる。

【事業アイデア No.4】

(提案者)

北海道大学大学院工学院建築都市空間デザイン専攻 (修士 2 年) 中島 佑太 氏

(事業アイデア)

吃音当事者のための発話サポートプロダクトの開発

(審査員からの所見 (抜粋))

- ・課題に対する理解、熱意は十分だが、ソリューションの実現性が低く、ピボットを前提とした採択。起業に対する熱量も高い。
- ・実現性に課題はありピボット前提だが、マーケットニーズはあると感じる。創業者 (吃音当事者) と解決したい課題もフィットしている。

【事業アイデア No.6】

(提案者)

北海道教育大学札幌校言語・社会教育専攻国語教育分野 (学部 3 年) 布川 舞桜 氏

(事業アイデア)

外見に悩む学生と実践経験を積みたい美容学生のマッチングプラットフォームの開発

(審査員からの所見 (抜粋))

- ・トライアルですでにニーズが見え始めているのを評価したい。実現難易度が低く、事業期間内に一定の成果を生み出しやすい。
- ・現状のアイデアだとマネタイズ方法、スケールの面で検討事項はあるが、提案者のビジョンや熱量を評価。

表 4. 面接審査結果

番号	専門家①	専門家②	北海道経済産業局	合計点（順位）	選考結果
3	17	17	20	54（2 位）	不採択
4	18	18	17	53（3 位）	採択
5	12	18	18	48（4 位）	不採択
6	25	16	21	62（1 位）	採択
7	15	11	18	44（5 位）	不採択

2.2 ビジネス化に向けた仮説の検証等を通じた事業構想の具体化

2.2.1 実施概要

(1) 実施目的

事業アイデアの具体化プロセスにおいて「その課題は本当に存在するのか (Customer Problem Fit)」や「そのソリューションは本当に課題を解決できるのか (Problem Solution Fit)」、「本当に市場は存在するのか (Product Market Fit)」という検証は極めて重要である。

提案された事業アイデアを基に、起業・経営ノウハウを有する専門家とのディスカッションを通じて事業のターゲット、ペルソナを設定するとともに、それらが有する課題解決に必要なソリューションの内容を具体化させる。

(2) 実施方法

①スタートアップ支援に精通した専門家の選定

北海道内のスタートアップ業界の実情を理解し、かつメンターとしての支援実績・経験が豊富な以下2名を本事業にて支援を担う専門家（ビジネスメンター）として選定した。各採択プロジェクトの担当メンターとして配置し、主にビジネス、起業の面からアドバイスを行いながら週1回程度の頻度で伴走支援を実施した。

表 5. 選定したビジネスメンター

プロフィール	
1	[氏名・所属] 株式会社 POLAR SHORTCUT 代表取締役 CEO 大久保 徳彦 氏 [経歴] [REDACTED] [担当プロジェクト] 外見に悩む学生と実践経験を積みたい美容学生のマッチングプラットフォームの開発 (布川 舞桜 氏)
2	[氏名・所属] 株式会社 DRIVE Incubation 代表取締役 藤間 恭平 氏 [経歴] [REDACTED] [担当プロジェクト] 吃音当事者のための発話サポートプロダクトの開発 (中島 佑太 氏)

②事業構想の具体化に向けたメンタリング支援の実施

事業アイデアを基に、①仮説検証、②ユーザーヒアリング、③壁打ち・ディスカッションを10月上旬から12月中旬にかけて週1回程度の頻度で行い、顧客が抱える課題に対して提供するソリューションが合致することを確認した。

2.2.2 実施結果

事業構想の具体化に向けて検討・支援した主な課題は次のとおりとなる。

課題①：事業ターゲットの検証、ユーザーヒアリングの実施

課題②：ソリューション、事業コンセプトの検証

2.2.2.1 中島 佑太

(1) 支援結果概要

回数	実施日	担当専門家	支援内容
1	10月7日	藤間 恭平	・ 提案アイデアへのフィードバック共有 ・ 支援プログラムにおける具体的なマイルストーンの設定
2	10月13日	藤間 恭平	・ 事業ターゲットの検証①
3	10月19日	藤間 恭平	・ 事業ターゲットの検証② ・ ソリューション、事業コンセプトの検証①
4	10月27日	藤間 恭平	・ ソリューション、事業コンセプトの検証②
5	11月4日	藤間 恭平	・ ソリューション、事業コンセプトの検証③
6	11月7日	藤間 恭平	・ ソリューション、事業コンセプトの検証④
7	11月10日	藤間 恭平	・ ソリューション、事業コンセプトの検証⑤
8	11月17日	藤間 恭平	・ ソリューション、事業コンセプトの検証⑥
9	12月1日	藤間 恭平	・ ソリューション、事業コンセプトの検証⑦
10	12月8日	藤間 恭平	・ ソリューション、事業コンセプトの検証⑧

(2) 支援結果詳細

<課題①に対する支援結果>

1) 提案時点の現状、課題

提案時点から一貫し事業ターゲットは吃音当事者であり採択後もこの点は変わらない。採択者自身が当事者であるだけでなく、自身の卒論研究において吃音当事者へのヒアリングを実施していた。

2) 実施した支援とその結果

そのためまずはソリューション・事業コンセプトの検証を進めるためにも、採択者が把握している事業ターゲット像にかかる情報の整理を行った。

<課題②に対する支援結果>

1) 提案時点の現状、課題

提案時点では吃音当事者を事業ターゲットとした発話サポートデバイスの開発を企図していた。

そのソリューションが真に事業者の課題を解決できるか検証する必要があった。

2) 実施した支援とその結果

その検証のため、まずは吃音当事者に対する既存のソリューションについて調査を行うとともに、関連する吃音当事者やその対処にかかる調査研究、論文についても把握する必要があった。それらの情報を総じて吃音当事者に対する適切なソリューションの検討を実施した。

その結果、振動メトロノーム機能を搭載しアプリケーションの開発という方向性が定まった。

(上記を総じて)

- ・先の専門家ヒアリングを通じて振動メトロノームを活用したリズム法が現実的なソリューションと判断した。
- ・よって振動メトロノーム機能を搭載しアプリケーションの開発を目指す（  ）。
- ・
  

2.2.2.2 布川 舞桜

(1) 支援結果概要

回数	実施日	担当専門家	支援内容
1	10月6日	大久保 徳彦	・ 提案アイデアへのフィードバック共有
2	10月13日	大久保 徳彦	・ 支援プログラムにおける具体的なマイルストーンの設定
3	10月18日	大久保 徳彦	・ 事業ターゲットの検証① ・ ソリューション、事業コンセプトの検証①
4	10月25日	大久保 徳彦	・ ユーザーヒアリングの実施①
5	11月1日	大久保 徳彦	・ 事業ターゲットの検証② ・ ソリューション、事業コンセプトの検証②
6	11月8日	大久保 徳彦	・ ソリューション、事業コンセプトの検証③
7	11月15日	大久保 徳彦	・ ユーザーヒアリングの実施②
8	11月22日	大久保 徳彦	・ ソリューション、事業コンセプトの検証④
9	11月29日	大久保 徳彦	・ ソリューション、事業コンセプトの検証⑤
10	12月6日	大久保 徳彦	・ ユーザーヒアリングの実施③

(2) 支援結果詳細

<課題①に対する支援結果>

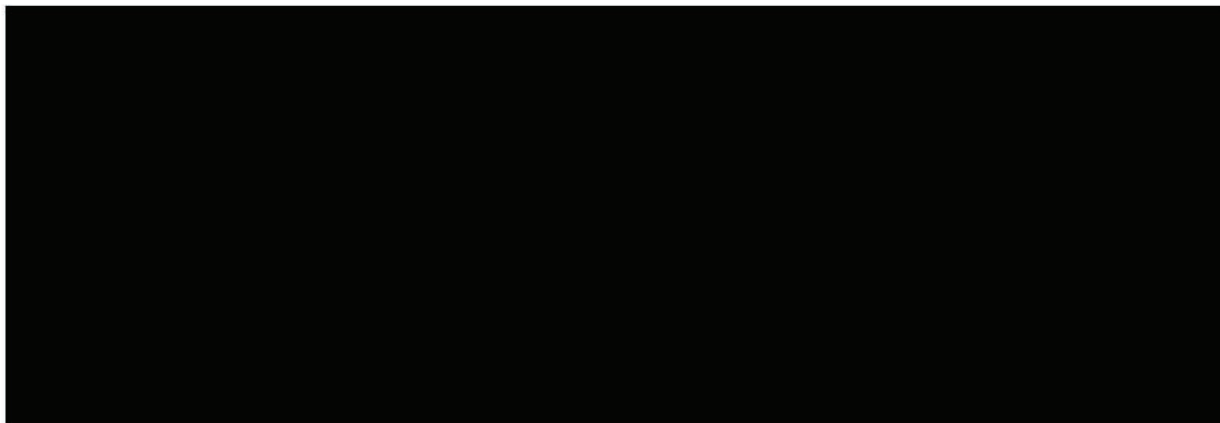
1) 提案時点の現状、課題

コロナ禍でマスク着用が定着した状況では、自分の顔を見られる抵抗感が強くなり、外見と自己肯定感がリンクすることで不登校になる学生も出てきている。一方、美容学生の就活時には施術に関するポートフォリオ提出を求められることも増え、実践経験がより重要となってきた。

「Tasuki」は実戦経験を積みたい美容学生と外見に悩む学生とのマッチングサービスであり、これまで10組マッチングし、Zoom や LINE 等を利用したオンライン施術を行ってきた。対面施術の実証イベント参加者から高い満足度を得たが、オンライン施術やテキストマッチングの評価指標や調査票が設計できていない。

2) 実施した支援とその結果

サービス内容の変更に併せ、当初想定した中高生から高校生～20代半ばまでとユーザーの見直しを行った。参加する美容学生が就職後も継続して利用できるサービス内容の検討も行った。



(ユーザーヒアリングの実施)

- ・ユーザーヒアリングの前提として定量的な評価指標や調査票を設計することが必要である。チームで分担して実施する場合、対応者により回答がばらつく可能性があることから、チーム内で事前に認識共有を図っておくと良い。
- ・5段階評価のアンケート調査の場合、1～5の各指標を具体的に示す必要がある。一般に指標が設定されていない評価であれば、不満を感じない限りは3～4の範囲で選択する人が多い。

<課題②に対する支援結果>

1) 提案時点の現状、課題

美容学生側も知見・ノウハウがない中で LINE 等を活用したテキストマッチング取り組んできた。アプリケーション上のやり取りを通じ、コミュニケーションがうまくいかないことによるサービスの満足度低下、学生が犯罪等に巻き込まれるリスクが出てきている。

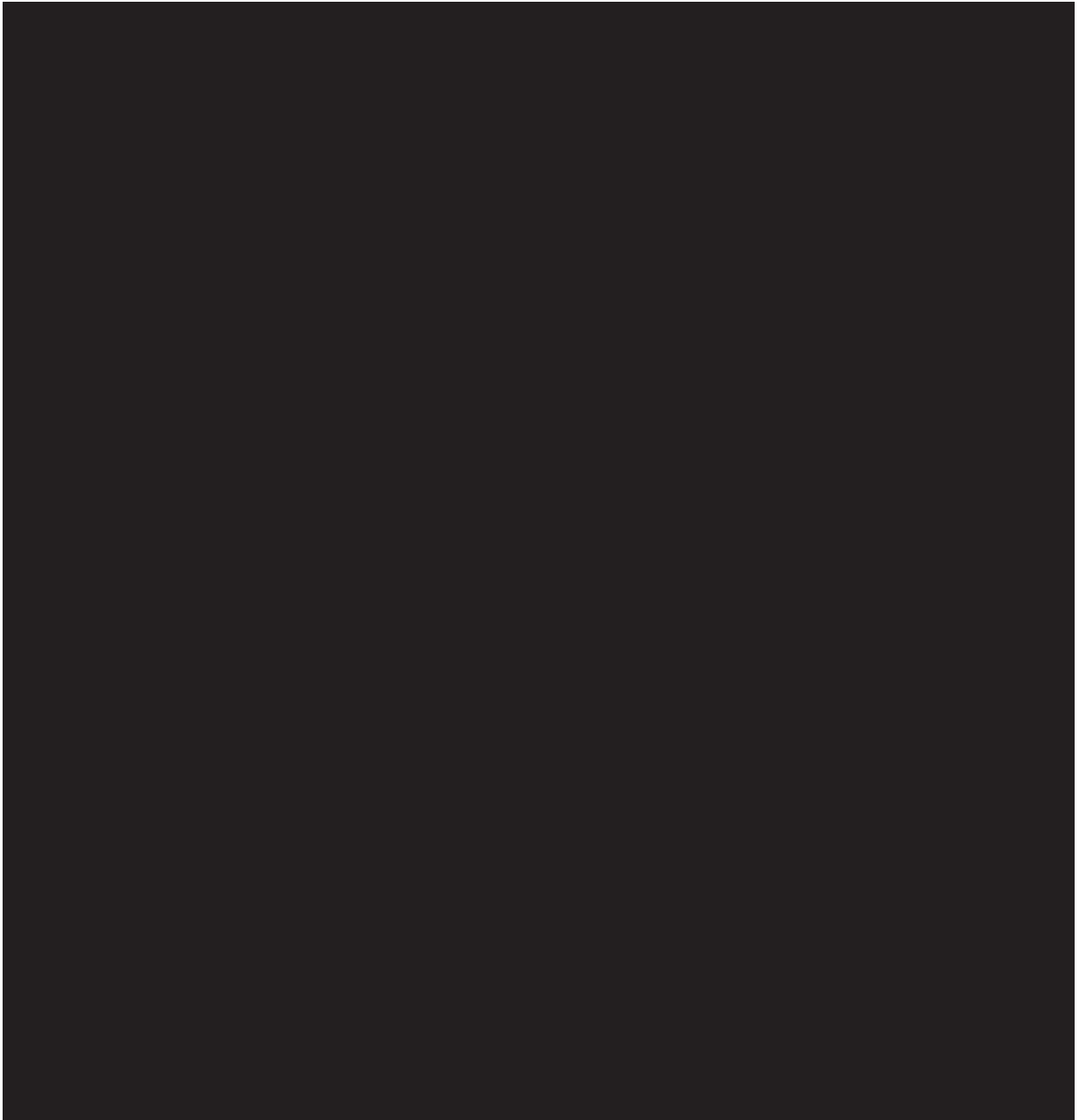
学生からサービス利用料を得る仕組みとすると、500～1,000 円程度の設定にせざるを得ず、ユーザー数増加以外の解決策がない。

2) 実施した支援とその結果

実証イベント開催を通じて対面施術の有効性を確認できた一方、オンライン施術の実施体制や方法等についてより具体的な検討を進めることができた。類似サービスの比較分析を通じてテキストマッチングツールとして必要な要素を洗い出すことができた。

マネタイズ方法の検討を通じ、

展開可能性を見出した



2.2.3 中間報告会の開催

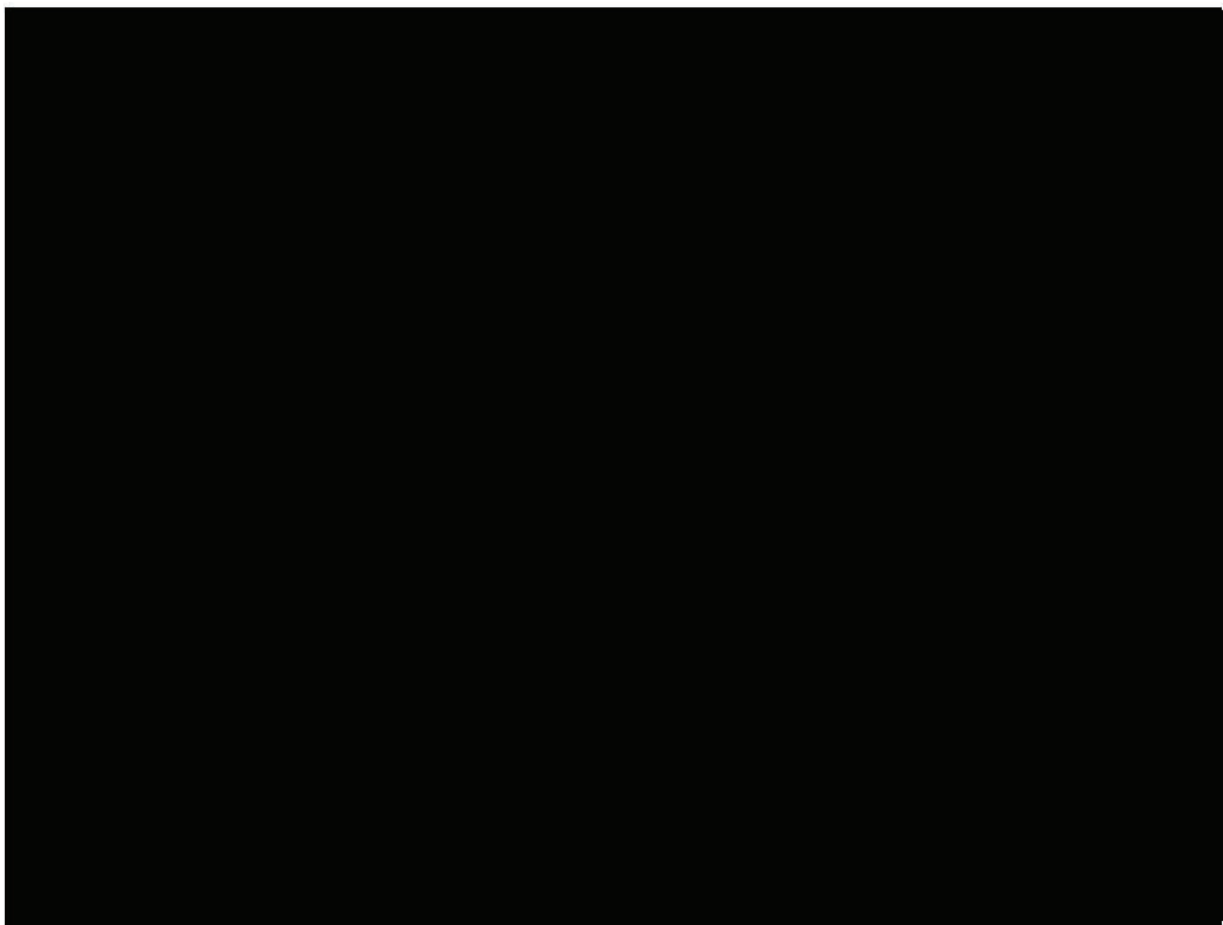
メンタリング支援を通じて検討した事業ターゲット、ソリューションの方向性等を報告するとともに、ビジネスメンターから得られた意見を今後のプロトタイプの試作等に反映させることを目的として、中間報告会を実施した。

表 6. 中間報告会 実施概要

日 時	2022 年 12 月 13 日 (火) 17:00~18:00
場 所	株式会社北海道二十一世紀総合研究所 会議室 (札幌市中央区大通西 3 丁目 11 番地)
参 加 者	・中島 佑太 氏 ・布川 舞桜 氏 ・株式会社 POLAR SHORTCUT 代表取締役 CEO 大久保 徳彦 氏 ・株式会社 DRIVE Incubation 代表取締役 藤間 恭平 氏 ・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
プログラム	17:00~17:10 : 中間報告 (中島 佑太) 17:10~17:30 : ビジネスメンターからの質疑、アドバイス 17:30~17:40 : 中間報告 (布川 舞桜) 17:40~18:00 : ビジネスメンターからの質疑、アドバイス

2.2.3.1 中島 佑太

中間報告に対するメンターからの意見、アドバイスは次のとおりとなる。





2.2.3.2 布川 舞桜

中間報告に対するメンターからの意見、アドバイスは次のとおりとなる。



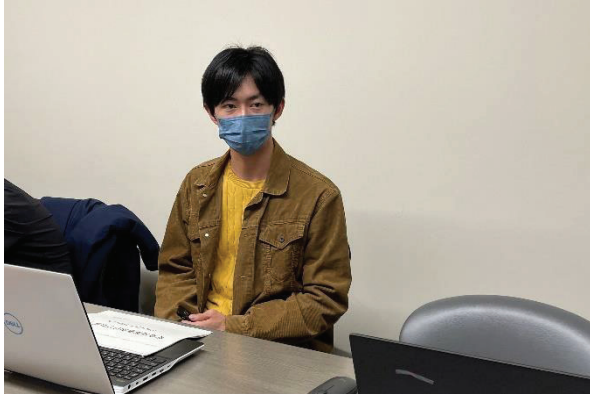


図 3. 中間報告会（左上：中島 佑太氏、右上：布川 舞桜氏）

2.3 事業計画の策定やプロトタイプの試作等にかかる支援

2.3.1 実施概要

(1) 実施目的

検討した事業構想に対してビジネスモデル、マネタイズ方法等を検討するとともに、プロトタイプの試作に向けたパートナーの発掘、エンジニアやデザイナー等の専門家によるサービス・プロダクトの要件定義等のプロトタイプの試作等にかかる支援を実施する。

(2) 実施方法

①プロダクト・サービスのプロトタイプ作成に必要な専門家の選定

各採択プロジェクトのプロトタイプ作成等にかかる専門家（エンジニア、デザイナー等）として、以下3名を選定した。

表 7. 選定したエンジニア、デザイナー

	プロフィール
1	[氏名・所属] 北海道大学工学部情報エレクトロニクス 学科4年 篠原 舞乃 氏 [経歴・選定理由] [redacted] アプリケーション開発経験を有するだけでなく、中島氏と同じ大学に所属しており、面識もあることから、想定するアプリケーションの要件、仕様をよく理解し、スムーズな業務の遂行が期待できるため。 [担当プロジェクト] 吃音当事者のための発話サポートプロダクトの開発（中島 佑太 氏）
2	[氏名・所属] 北海道大学工学院機械宇宙工学専攻 修士1年 羅 炫禹 氏 [経歴・選定理由] [redacted] アプリケーション開発経験を有するだけでなく、中島氏と同じ大学に所属しており、面識もあることから、想定するアプリケーションの要件、仕様をよく理解し、スムーズな業務の遂行が期待できるため。 [担当プロジェクト] 吃音当事者のための発話サポートプロダクトの開発（中島 佑太 氏）
3	[氏名・所属] 23 株式会社 デザイナー 尾藤 大喜 氏 [経歴] [redacted] 布川氏と面識もあることから、スムーズな業務の遂行が期待できる。 [担当プロジェクト] 外見に悩む学生と実践経験を積みたい美容学生のマッチングプラットフォームの開発（布川 舞桜 氏）

②プロトタイプの作成に向けた支援

ビジネスメンターによるビジネスモデル、マネタイズ方法等の検討に向けたメンタリング支援と並行し、プロトタイプの作成支援を実施した。

2.3.2 実施結果

事業計画の策定やプロトタイプの試作に向けて検討・支援した主な課題は次のとおりとなる。

課題③：ビジネスモデル、マネタイズ方法等の検証

課題④：連携パートナー、プロトタイプ方向性の検証

2.3.2.1 中島 佑太

(1) 支援結果概要

回数	実施日	担当専門家	支援内容
1	12月19日	藤間 恭平	・ プロトタイプ方向性の検証①
2	12月28日	藤間 恭平	・ プロトタイプ方向性の検証②
3	1月10日	藤間 恭平	・ プロトタイプ方向性の検証③
4	1月17日	藤間 恭平	・ プロトタイプ方向性の検証④
5	1月24日	藤間 恭平	・ プロトタイプ方向性の検証⑤
6	2月2日	藤間 恭平	・ プロトタイプ方向性の検証⑥
7	2月7日	藤間 恭平	・ プロトタイプ方向性の検証⑦
8	2月14日	藤間 恭平	・ プロトタイプ方向性の検証⑧
9	2月21日	藤間 恭平	・ プロトタイプ方向性の検証⑨
10	2月28日	藤間 恭平	・ プロトタイプ方向性の検証⑩
11	3月6日	藤間 恭平	・ デモデイに向けたプレゼン指導 ・ 事業終了後の取組方向性の検討

(2) 支援結果詳細

<課題④に対する支援結果>

1) 提案時点の現状、課題

前項課題②の検討を通じ、振動メトロノーム機能を搭載しアプリケーションの開発を目指すという方向性が定まった。

まずはそれらの機能が吃音当事者の課題解決に資するか検証し、その結果をもってプロトタイプ開発を進める必要があった。

2) 実施した支援とその結果

そこで本事業ではこれまで検証してこなかった電話時に録音音声を流す機能について、ユーザーヒアリング（アンケート調査）を実施し、吃音当事者の課題解決に資するかどうか検証を行った。続いてそれらの結果をもとに当該機能を含む機能を搭載したアプリケーションのプロトタイプ開発を進めることとなった。



2.3.2.2 布川 舞桜

(1) 支援結果概要

回数	実施日	担当専門家	支 援 内 容
1	12月20日	大久保 徳彦	・ 連携パートナーの検証①
2	1月10日	大久保 徳彦	・ ビジネスモデル、マネタイズ方法等の検証①
3	1月17日	大久保 徳彦	・ 連携パートナーの検証②
4	1月24日	大久保 徳彦	・ 連携パートナーの検証③
5	2月2日	大久保 徳彦	・ プロトタイプ方向性の検証①
6	2月7日	大久保 徳彦	・ プロトタイプ方向性の検証②
7	2月14日	大久保 徳彦	・ ビジネスモデル、マネタイズ方法等の検証② ・ プロトタイプ方向性の検証③
8	2月21日	大久保 徳彦	・ プロトタイプ方向性の検証④
9	2月28日	大久保 徳彦	・ ビジネスモデル、マネタイズ方法等の検証②
10	3月6日	大久保 徳彦	・ デモデイに向けたプレゼン指導 ・ 事業終了後の取組方向性の検討

(2) 支援結果詳細

<課題③に対する支援結果>

1) 提案時点の現状、課題

前項課題①で検討した高校生～20代半ばのターゲット設定に基づき、ビジネスモデルやマネタイズ方法を検討する必要がある。

2) 実施した支援とその結果

サービスの提供領域とマネタイズポイントは別で考えるという方向性のもと、テキストマッチングは原価割れしない程度の料金設定、イベント連携やギフト券等で販売していくという展開を新たに検討できた。実証参加者へのアンケート調査等を通じ、具体的な価格設定を進めていく。

今後の営業、マーケティング展開についても具体的に検討でき、サービスサイト構築まではnote等のSNSを通じて情報発信し、認知を獲得するという方針を決定できた。



<課題④に対する支援結果>

1) 提案時点の現状、課題

個人的なネットワークから美容学生との連携を進めてきたが、今後サービスを拡大する上で美容学校そのものとの連携やその他外部パートナーとの連携方策を検討する必要が出てきた。ビジネス経験がなく、連携体制構築時に注意する事項や優先して行うべき作業等の整理が必要である。

サービスの認知拡大のためにサービスサイトの設計を求めていたが、メンターのアドバイスの基で必要とされる構成要素や優先して作業すべき要素等の判断を行う必要がある。

2) 実施した支援とその結果

連携パートナー選定にあたる注意事項を整理でき、
■ネットワークを新たに構築することができた。

プロトタイプ作成の方向性として美容学生のポートフォリオサイトという方針が得られ、今後の具体的な作業を整理することができた。デザイナーの協力を得ながら、告知用バナーを制作した。実証イベントの告知・開催を通じてサービスの認知度向上を図ることができた。



2.4 支援成果事例の発信

2.4.1 実施概要

(1) 実施目的

事業を通じて得られた知見・ノウハウを他地域の起業支援関連機関に共有し、スタートアップ・スタジオ型支援モデルの横展開を図る。採択プロジェクトの成果を記事化し、事業会社や投資家等に周知することにより、採択者の今後の認知向上に繋げる。

(2) 実施方法

①インタビュー記事の作成

採択者2名へインタビュー取材を行い、氏名や所属、起業を検討した背景や経緯、採択プロジェクトの概要等を記載した特集記事を作成し、スタートアップメディア「STARTUP CIRCY SAPPORO」ウェブサイトにて情報発信を行った。

②成果報告会（デモデイ）の開催

採択プロジェクト及びスタートアップ・スタジオ型支援による効果、有効性について対外的報告を行う成果報告会をオンライン開催した。



The banner is for a 'Startup Studio-type Support Program Business Report Event'. It features a light gray background with a white box on the left containing the event title and date. On the right, there are two circular portraits of speakers: Tasuki Furukawa (布川 舞桜さん) and Stutter Watch Nakajima Yuta (中島 佑太さん). Below the portraits is the logo of the Hokkaido Bureau of Economy, Trade and Industry. The event is scheduled for March 14th (Tuesday) from 18:00 to 19:00, is online, and free of charge. The content includes a presentation by two startup candidates and a discussion on the expansion possibilities of the support model in Hokkaido. The speakers are Tasuki Furukawa and Stutter Watch Nakajima Yuta. The event is organized by the Hokkaido Bureau of Economy, Trade and Industry.

**スタートアップスタジオ型
支援プログラム 事業報告会**

3.14 (火) 18:00 - 19:00

オンライン開催 参加無料

コンテンツ
①起業家候補2名の成果発表会
②北海道におけるスタートアップスタジオ型支援の展開可能性
登壇：株式会社POLAR SHORTCUT 大久保 徳彦 氏 & 株式会社DRIVE Incubation 藤間 恭平 氏

Tasuki
布川 舞桜さん

Stutter Watch
中島 佑太さん

経済産業省
北海道経済産業局
Hokkaido Bureau of Economy, Trade and Industry

図 4. 成果報告会告知用バナー

起業家候補	事業名 吃音当事者向けプロダクトStutter Watchの開発 所属 北海道大学大学院工学院建築都市空間デザイン専攻（修士2年） 氏名 中島 佑太 さん  ――起業を検討している理由、きっかけは何ですか。 自身が幼少期から吃音を抱えており、日常生活の中で困難を感じながら生きてきました。また吃音当事者のサポート団体等での活動を通じて、同じような悩みを抱える人々の声を多く聞く中で、当事者の方々の生活上の困難を軽減させたいという思いが芽生え、事業として検討するに至りました。 ――検討しているアイデアについて教えてください。 メトロノームのように音や振動によって一定のリズムを与え発話しやすくする機能や、当事者が苦手とする通話時に、録音音声によって発話者をサポートする機能を搭載したアプリケーションの開発を進めています。
	事業名 外見に悩む学生と実践経験を積みたい美容学生のマッチングプラットフォーム「Tasuki」の開発 所属 北海道教育大学札幌校言語・社会教育専攻国語教育分野（学部3年） 氏名 布川 舞桜さん  ――起業を検討している理由、きっかけは何ですか。 中高生の多くは外見と自己肯定感が強く結びついています。マスク着用が定着した今、昼食時間にマスクを外して自分の素顔を見られる苦痛により、不登校になる生徒が出てくる状況を教育実習の現場で目の当たりにし、信頼できる“あの人”に「大丈夫、イケてるよ!」と言われる安心、つまり心の拠り所が必要と実感しました。一方、美容学生は就職活動でSNSのフォロワー数を重ねられるなど、学外での経験やお客様のニーズを“肌”で感じる事が求められます。マネキンじゃ実感できない、生身の人間に寄り添って生の声が聴けるといふ美容学生の明日に繋がる“実践の場”が必要と考えました。 ――検討しているアイデアについて教えてください。 「明日にキレイをプラスして、明日の自分を好きになる」をテーマに2名のチームで活動しています。外見に悩む学生と、実践経験を積みたい美容学生のお悩み相談マッチングプラットフォーム「Tasuki (asu tasu kirei: 明日+キレイ)」を開発しています。

図 5. インタビュー特集記事

2.4.2 実施結果

以下のとおり成果報告会を開催した。

表 8. 成果報告会 実施概要

日 時	2023 年 3 月 14 日 (火) 18:00~19:00
場 所	オンライン開催 (YouTube Live 使用)
参 加 費	無料 (事前申し込み制)
発 表 者	・中島 佑太 氏 ・布川 舞桜 氏 ・株式会社 POLAR SHORTCUT 代表取締役 CEO 大久保 徳彦 氏 ・株式会社 DRIVE Incubation 代表取締役 藤間 恭平 氏 ・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
参 加 者 数	17 名 (うち起業家・スタートアップ 1 名、事業会社 3 名、行政機関 2 名、スタートアップ支援関連機関 6 名、その他 5 名)
プログラム	18:00~18:05 : 開会挨拶、趣旨説明 18:05~18:20 : 成果報告 ①「吃音当事者向けプロダクト Stutter Watch の開発」 (中島 佑太) ②「外見に悩む学生と実践経験を積みたい美容学生のマッチングプラットフォーム『Tasuki』の開発」 (布川 舞桜) 18:20~18:55 : トークセッション テーマ : 北海道におけるスタートアップ・スタジオ型支援の展開可能性 18:55~19:00 : 質疑応答



図 6. 成果報告会 配信画面 (YouTube Live)

第3章 まとめと考察

3.1 事業の成果と課題

本事業を通じてシード・アイデア段階の起業家候補として7名を新たに発掘した。審査を経て採択した2名に対してビジネスメンターから計41回の面談を行い、仮説検証等を通じた事業構想の具体化、プロトタイプの実作等にかかる支援を実施した。事業構想の具体化では、ユーザーヒアリング等を通じたターゲットの見直しや事業コンセプトの構築、さらには事業計画の策定に向けたビジネスモデルやマネタイズ方法等の検証を行い、エンジニアやデザイナー等の専門家3名の支援を受けながらプロトタイプの実作に進むことができた。

スタートアップ・スタジオ型支援は、事業アイデアの検証、磨き上げを通じて起業前にビジネスとして成立するか検証できる仕組みである。そのため、シード段階の起業家を対象とするアクセラレータープログラム等の支援プログラムとは異なり、支援終了後の法人設立を必要としないが、採択者2名とも「1年以内に起業する」方針を決定した。いずれも法人設立に向けてさらなる事業計画の検証等が必要であるが、起業家2名の創出につながったことは本事業の大きな成果である。この成果は、週1回程度の頻度でメンタリング支援を実施することで事業構想の具体化が進んだこともあるが、選定したビジネスメンターによる影響も大きいと考えられる。選定した2名ともスタートアップ業界に精通し、支援経験も豊富であるだけでなく、自らも起業家であることから、採択者からも起業家としての素養面でも良きメンターであったという評価をいただいた。

次に、事業の中間報告会、成果報告会では、採択者2名が一堂に集うことで、メンターと起業家候補間のつながりだけでなく、起業家候補同士のつながりも創出できた。実際に起業家候補から「自身の周りは就職が決まっていて、こうした話ができる人がいない。特に就活時期にはすごい焦りがあったが、自分と似たような環境で頑張っている人を見て勇気をもらった」、「起業に興味があった訳ではないが、勇気づけられた。自身の悩みを解決しようとする行動力を尊敬する」という発言があるなど、周囲が就職活動に打ち込む状況等での起業へのモチベーション維持・向上につながったと考えられる。今後もそうした起業家候補間の交流機会を創出できれば、より有意義なものとなる。

最後に、採択には至らなかったものの新たに5名の起業家候補を発掘できたことも事業の成果である。5名のうち4名は起業前のアイデア・シード段階であり、うち1名は道内支援関連機関での事業化支援プログラムに採択を受けるなど、優れた事業アイデアを有していることから、今後の支援対象候補になると考えられる。こうした起業家候補に対しても支援を行っていくことにより、起業家の創出により一層つながると期待される。

複数の成果が得られた一方、今後検討しなければいけない事項も挙げられる。

はじめに、ビジネスメンターの拡充である。今年度採択したプロジェクトはそれぞれサービス設計、プロダクト開発を目指すものであったが、募集にあたり業種や事業領域を限定していないことから、様々な分野の支援対象者が想定される。ビジネスモデルやトレンドの理解、業界内ネットワークや専門知識等の幅広い知見も求められることから、今後も支援対象者に応じたビジネスメンターの拡充が必要となる。特に起業経験もない学生等が多く想定されることから、専門知識だけでなく、メンターとしての経験も必要とされる。成果報告会（デモデイ）でも支援にかかるポイントを伝えるトークセッションを設けたように、アイデア・シード段階の起業家候補へ

の支援ノウハウをスタートアップ支援関連機関等に共有することにより、メンターの育成につながると考えられる。

次に、事業スケジュール、支援内容である。今年度は4件が学生による応募であり、採択した2名とも大学生、大学院生であった。事業期間が卒業・修了論文等と重複したことから、学業との両立を前提としたスケジュールとするなど、より学生が利用しやすい仕組みの検討も必要とされる。また、支援にかかるメンターの人件費に加え、実証を目的として使用できる費用を設定することにより効果的に事業検証を進めることができることから、費用対効果の高い支援の在り方を引き続き検討する必要がある。

3.2 支援モデルの有効性と今後の方向性

リーンスタートアップとは、アイデアから最低限実用に足る製品を作り、顧客の反応を検証しながら改良・軌道修正を行うという構築（ビルド）、計測（メジャー）、学習（ラーン）のサイクルを迅速に繰り返すことで無駄を最小限に抑えて成功に近づくという手法である。検証サイクルのうち、特に「その課題が本当に存在するか（Customer Problem Fit）」、「そのソリューションは本当に課題を解決できるのか（Problem Solution Fit）」、「本当に市場が存在するのか（Product Market Fit）」が極めて重要とされる。

一般にスタートアップでは、93%が失敗すると言われている。2021年8月、アメリカの研究会社であるCB Insightsが国内のスタートアップ101社を対象にした調査によると、失敗した理由の上位3項目は「市場にニーズがなかった（42%）」、「資金不足に陥った（29%）」、「適切なチームが組成できなかった（23%）」となり、プロダクトアウトの発想による失敗事例が多い。

スタートアップ・スタジオ型支援モデルでは、起業・経営ノウハウのあるメンターがアイデア・シード段階からチームに入り、経験に基づく支援やアドバイスを行うことで手戻りが少ない形でアイデアの事業化を効率的に図ることができるものである。本事業でも面談41回のうち、半数以上をユーザーヒアリングを通じた課題検証、ソリューションの検証等に費やした。結果として採択者2名とも提案時点のアイデアから方向性が大きく変わることとなったが、これはメンターの経験・ノウハウに基づく実現可能性の高い事業アイデアに昇華したと考えられる。

以上のように、特にアイデア・シード段階では事業方向性を変更できる余地があることから、本支援モデルは有効な支援方策であったと考えられる。

首都圏では、Crewwやガイアックス等の民間企業主導でスタートアップ・スタジオに基づく支援がすでに提供されている。今後北海道でも民間活力を用いた支援体制を検討するにあたり、地方のエコシステムの取組事例を紹介したい。

2022年6月、長野県長野市で長野市新産業創造推進局が中心となり「Nagano Startup Studio(NSS)」を立ち上げた（事務局：アスク工業株式会社、協力：リリース株式会社、NPO法人ETIC、一般社団法人スタートアップスタジオ協会）。NSSは長野市から新規事業を次々に生み出し続けることを目指した起業コミュニティであり、新規事業を形にする「ビジネスコンテスト」（とそれに付随するメンタリング、開発資金の提供）、新規事業を創造するための「起業家コミュニティ」（とそれに付随するセミナー、ワークショップの開催、会員制のシェアオフィスの運営等）を取組の柱としている。今年度から取組を開始し、9名の起業家候補の事業アイデアを採択している。

NSS は 4 つの会員種別があり、①スタートアップ会員（事業アイデアがあり、起業を目指す個人や新規事業リリースを目指す法人）、②オブザーバー会員（スタートアップ会員の起業を支援する法人、専門機関等）、③登録メンター（自身の持つノウハウやネットワーク提供を通じてスタートアップ会員の起業を支援）、④エンジェル会員（スタートアップ会員を資金的に支援する個人、法人等）から構成される。④のエンジェル会員では、スポンサー費用に応じた 3 ランク（ゴールド、シルバー、ブロンズ）を設定しており、2023 年 3 月末時点で 2 社がゴールド、1 社がシルバー、1 社がブロンズに参画しており、長野市内だけでなく、長野県外の企業もみられる。

以上のように、会員同士が資金や人材、ノウハウ、ネットワーク等の事業開発に必要なリソースを提供し合うコミュニティである点が特徴的であり、行政機関のみに依存しない持続的な運営体制の検討を引き続き継続していくことが必要である。今後、北海道でもこうしたアイデア・シード段階の起業家を対象とした支援施策を拡充することにより、連続的な起業家輩出、さらには札幌・北海道スタートアップ・エコシステムの拡充につながると期待される。