

NEXT INNOVATION アクションプラン

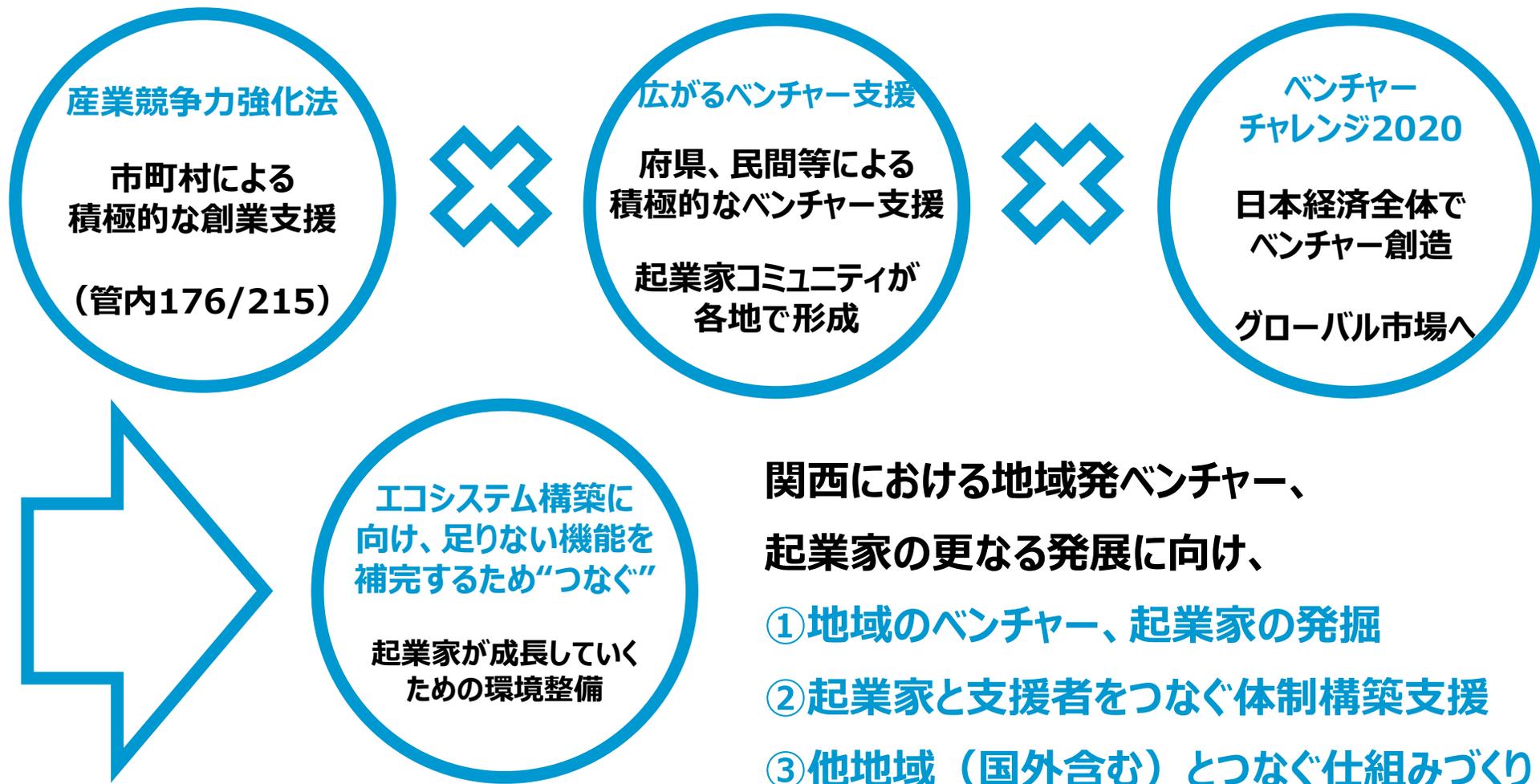
平成28年度関西起業家・ベンチャーエコシステム構築
プロジェクトモデル事業
(通称：NEXT INNOVATION)

平成29年2月7日
近畿経済産業局 創業・経営支援課

▷ NEXT INNOVATION 事業趣旨

- ✓ 政府では「ベンチャー・チャレンジ2020」に基づき、ダイナミックなイノベーション・ベンチャーが連続的に生み出される社会の実現に向け、日本経済全体でのベンチャー創造、グローバル市場につながるベンチャー・エコシステム構築に向けた取組を進めています。
- ✓ 近畿経済産業局では「欧米並みの開業率10%」を目標に、産業競争力強化法に基づく創業支援事業計画等の各種施策を推進しており、当局管内2府5県、各地において創業支援の取組が進みつつあります。
- ✓ また、地方自治体や民間事業者等においても、起業家・ベンチャーの発掘・育成に向けたアクセラレーションプログラム、ピッチコンテスト等の取組が実施されるだけでなく、各実施母体を中心とした起業家コミュニティが形成されつつあります。
- ✓ このような背景・現状の基、関西における創業・ベンチャー支援策は増加傾向にあり官民様々な支援体制が整備されつつあるが、一方、地域で萌芽しつつある起業家コミュニティやベンチャー群と、金融機関、支援機関、自治体、既存企業、大学等（以下、「支援者」）の官民様々な支援者との広域的な連携やネットワーク構築は限られた関係性でしか実現されていないことから、関西における地域発ベンチャー・起業家の更なる発展に向け、起業家と支援者をつなぐ体制構築支援と、他地域（国外含む）とつなぐ仕組みづくりにより、起業家自らが成長していく環境整備が重要と考えられます。
- ✓ 本プロジェクトでは、**関西の創業・ベンチャー起業環境整備の加速化を目的**に、競争力のある起業家群と支援者が連携した「**地域でイノベーターを生み、育てる好循環（＝「エコシステム」）の確立**」をめざします。

▷現状の施策とプロジェクトの方向性



関西の起業環境整備の加速化に向け競争力のある起業家群と支援者が連携した「地域でイノベーターを生み、育てる好循環（＝「**エコシステム**）」の確立」が不可欠

▷平成28年度アクションプラン策定に向けた取組

アドバイザリー ボードの開催

10/28、11/15

ステークホルダーが取り組むべき役割と課題について、学識経験者と関西を代表する起業家・ベンチャー、支援者で構成するアドバイザリーボードを運営し、それぞれの視点で**論点整理**を行う。

👉 今後の取組指針となる『**アクションプラン**』を策定

カンファレンス の開催

2/7

@ナレッジシアター

関西の起業家の成長環境について、アクションプランを発表し、**共通認識を醸成させ**、関西におけるベンチャーエコシステムの確立に向け、カンファレンスを開催。

👉 関西における成長起業家群と支援者をつなぐ。
大企業、東京圏・海外のリソースとつなぐ。

ロールモデル の発信

12/15公表

関西で頑張る起業家の特集記事をHPで公開。

👉 ロールモデルとなる**起業家・ベンチャーの発掘と発信**

▷ 論点整理 ～ヒアリング、アドバイザリーボードを踏まえて～

求められるニーズ

支援環境の実態と課題

- ☞ 自治体、民間企業などが主導した支援策の増加
- ☞ 表面上、支援は整っているが、連続性、継続性がない
- ☞ 成長に必要な資金調達などの出口がないものが多く効果が限定的（ピッチコンテスト等）
- ☞ さらなる起業気運の醸成、チャレンジを応援する社会気運の醸成



- ☞ 支援がシームレスにつながるように役割分担と連携
- ☞ 関西一円にあるベンチャー支援策の見える化
- ☞ 地方発ベンチャーを全国区、世界へとつなぐ登竜門となるようなコンテスト、ベンチャー大賞や支援策

事業成長に必要な要素

- ☞ 関西発のスター選手づくりや身近なロールモデルが必要
- ☞ 知名度、信用力
- ☞ ファイナンス戦略
- ☞ CFOやCTOなどのNo.2人材の確保や採用支援
- ☞ 様々な規制を緩和したスーパー特区や投資家向けの税制緩和
- ☞ クラウドファンディングを活用したテストマーケティング
- ☞ 緩やかな起業家ネットワークが必要
- ☞ ベンチャー認定制度やえこひいき支援、集中支援



- ☞ ベンチャーサミット、カンファレンスの開催
- ☞ ロールモデルの発掘、育成、情報発信
- ☞ ブランディング支援、プロモーション支援
- ☞ アクセラレーターへの育成やファイナンス講座の実施
- ☞ クラウドファンディング等を活用したビジネスプランの目利き制度
- ☞ 起業家（後継者も含む）支援者、メンターとの出会いの場の創出

地方発で成長可能な産業

- ☞ 関西や地方で起業する優位性がある産業、強みの絞り込み
- ☞ 関西の土壌を反映したベンチャー支援策
- ☞ 家業の経営資源を活かしたビジネスモデル・イノベーション（第二創業）



- ☞ 大学ごとに強みを持つ研究シーズとのマッチング
- ☞ ものづくり×IoT、ベンチャーと既存企業（大・中堅）とのマッチング
- ☞ 地域資源を活かした事業展開を支援するネットワークづくり
- ☞ 地域課題解決型ベンチャーの発掘、発信
- ☞ 既存企業のイノベーションの促進と事例普及

他地域（東京・海外）との比較

- ☞ エンジェルやVC、大企業からのリスクマネーの供給を受ける機会
- ☞ 情報量の格差、メディアの発信力
- ☞ 優秀な人材の確保、人材の流動性、チームビルディングの環境構築
- ☞ グローバルな視点を持ったメンターやピックベンチャーと出会う場
- ☞ 地域特性（強みのある産業や集積など）を活かした分野に集中投資



- ☞ エンジェル、VC、大企業とのマッチング
- ☞ 首都圏に流出した関西出身の人材の回帰（UIターン等）
- ☞ 首都圏や世界のベンチャー、支援者とのネットワークの構築
- ☞ チームビルディングを促進する採用支援
- ☞ 関西の特色を捉えたベンチャーへの集中支援

▷アクションプラン

- 成長ステージ、業界、分野ごとに支援ニーズが異なるため、自治体単位の支援領域を超えた広域的な支援体制の構築。
- さらなるイノベーション創出を推進するため、チャレンジしやすい環境の整備と好事例や関西発のスター選手づくりを行う。
- 関西の産業集積など地の利を活かした事業や第二創業の促進、地域経済への波及効果の高い事業を重点的に支援。
- 自前主義から脱却し、東京をはじめ、外部資源との出会いを創出するなど新たな出会いを通じて機会の最大化を図る。

今後の方針

ヒトの流れをつくる

- ① 広域的なプラットフォームを形成、② 地域ぐるみで起業家を応援・支援するしくみの構築

モノ・カネの流れをつくる

- ① クラウドファンディング等を活用した新たな資金提供
- ② 首都圏をはじめ、大企業、VC、エンジェルとの引き合わせ

ストーリーをつくる

- ① 関西独自のベンチャー支援の実施、② 関西発ロールモデルの発掘、発信

2020年までの目標

地域でイノベーターを生み、育てる好循環（＝「エコシステム」）の確立をめざす

▷プロジェクトの支援対象 ～ターゲット～

- 関西の産業集積など地の利を活かした事業、地域経済への波及効果の高い事業を重点的に支援するため、テック系ベンチャー「**Techvator**」、ベンチャー型事業承継「**Renovator**」、地域課題解決型ベンチャー「**Genovator**」の3つにカテゴライズし、重点的に支援を実施。

Innovator

新たな領域に果敢に挑戦し、社会に新たな価値を生み出す起業家。事業承継を機に、今ある経営資源を活かし、新たなイノベーションを創出する後継者をイノベーターと定義。

Techvator

技術系ベンチャーで
破壊的イノベーションを
起こすようなビジネスモデルや
成長性を見込める新製品、
新サービスの開発に挑戦する
起業家

Renovator

先代から受け継いだ
有形・無形の経営資源を活用し、
永続的な経営を実現するために
新たな領域に果敢に挑戦し、
社会に新たな価値を
生み出す若手後継者

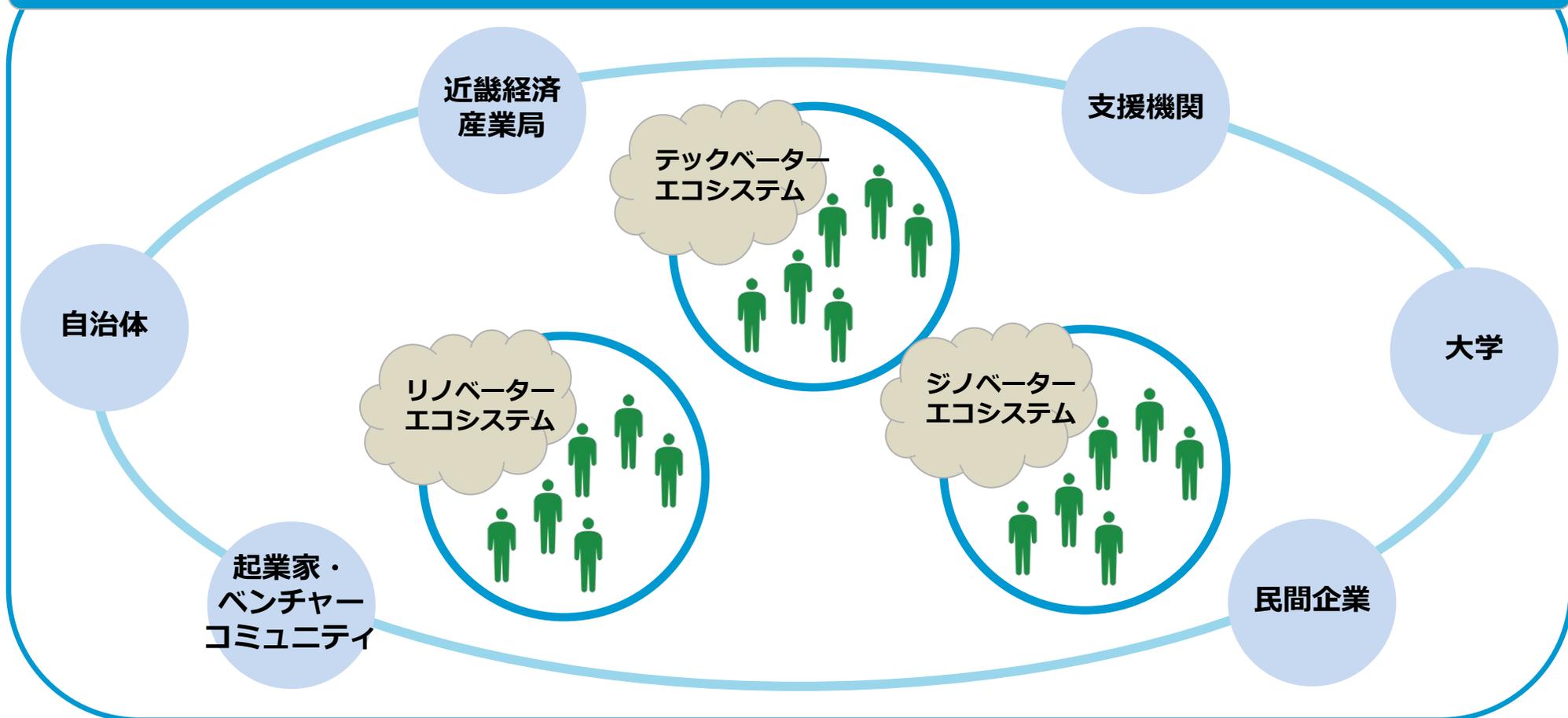
Genovator

地元の資源の活用や
地元の課題を解決するために
社会性と事業性を併せ持つ
ビジネスを展開する
若手経営者、起業家

▷ 支援スキーム

- 近畿経済産業局が幹事となり、広域的なプラットフォームを構築。
- プロジェクトに賛同いただいた支援機関、民間企業、自治体、大学、起業家・ベンチャーコミュニティを中心とした「パートナー」と一体となってプロジェクトを推進。

NEXT INNOVATION ネットワーク (幹事：近畿経済産業局)



👉 2020年までのロードマップ

時期	プラットフォーム、情報発信	テックベーター	リノベーター	ジノベーター	カンファレンス	
2016年	<p>ロールモデルの発掘発信</p> <p>アドバイザーボード</p>				<p>第1回 パートナー募集 ロールモデル 発信</p>	
アクションプラン発表						
2017年 ～ 2020年	<p>ポータルサイト構築</p> <p>SNSによる情報発信</p> <p>広域的なプラットフォームの形成</p> <p>イノベーターの発掘</p>	<p>支援策のコーディネート橋渡し</p> <p>オープンイノベーション推進等</p>	<p>後継者向け連続講座</p>	<p>パートナー研修</p>	<p>地域交流会</p> <p>クラウドファンディング等を活用</p>	<p>第2回 地域を越えた 起業家コミュニティの形成</p>
2020年以降	<p>これまでの事業に関する効果検証</p> <p>継続実施に向けた体制づくり</p>	地域で自走する連携体制の構築				<p>第3回 パートナー拡大</p>
地域でイノベーターを生み、育てる好循環（＝「エコシステム」）の確立をめざす						

▶平成29年度重点取組方針

- 当局が主体となり、広域的なプラットフォームを形成し、モデル事業として、マッチングコミュニティの形成をはじめ、大学と連携したベンチャー型事業承継講座、自治体・パートナーと連携して地域課題解決型ベンチャー発掘イベント等を実施し、NEXT INNOVATION Conferenceを開催する。

プラットフォームの形成

- ▶当局が主体となり、広域的なプラットフォームを形成。
- ▶ポータルサイトを構築し、成長志向の起業家にとって参考となるようなロールモデルを発信
- ▶SNSを活用し、関西一円のベンチャー支援策の情報発信を行い、支援施策の見える化

モデル事業

▶支援コーディネート事業（テックベーター支援）

支援コーディネート、橋渡し（本省事業やNEDO、関東局等の支援マッチング）やマッチングコミュニティの形成。

▶リノベーター養成講座（ベンチャー型事業承継講座）

関西の大学等と連携し、家業の経営資源を活かしたビジネスモデルのイノベーションを推進すべく、学生をはじめ、若年後継者を対象にした既存企業のイノベーション創出のため講座を実施。

▶ジノベーター（地域課題解決型ベンチャー）発掘イベント

自治体、地域の支援機関と連携し、関西に潜在している社会課題の解決や地域資源を活かした事業展開をめざした起業家を発掘するため、クラウドファンディングを活用したビジネスプランコンテスト兼交流会を開催。

基幹事業

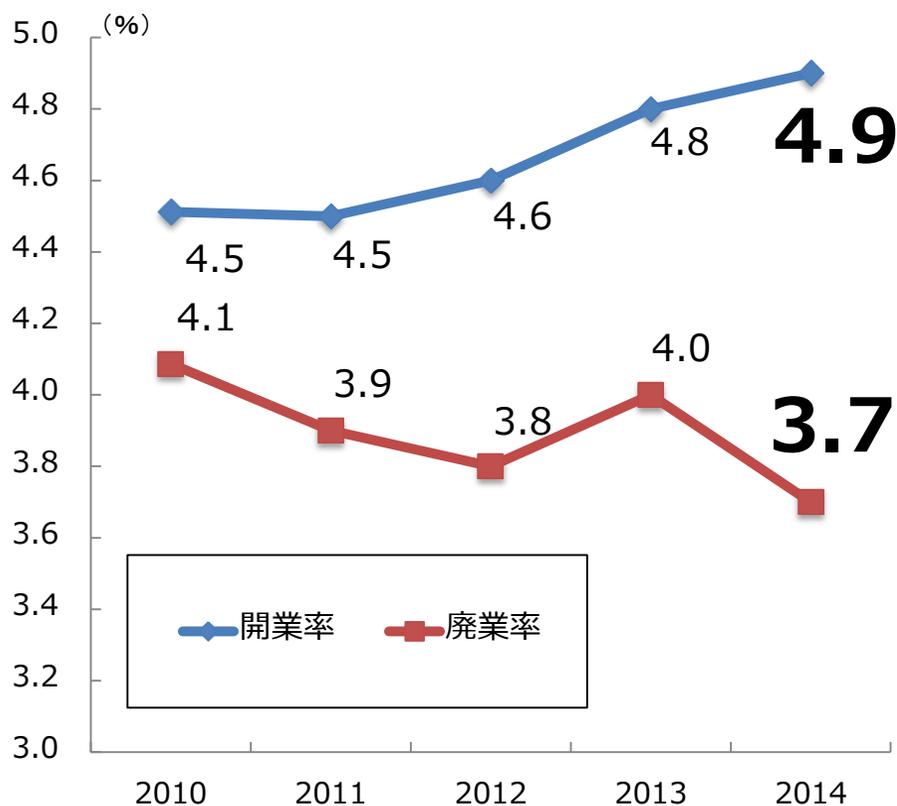
▶NEXT INNOVATION Conference（仮称）

次なるイノベーションを起こすイノベーターが一堂に集い、想いを共有する場を創出。地域を越えた広域的なプラットフォームを構築するため、ビジネスプラン発表会、交流会等を通じて成長起業群と支援者とをつなぐカンファレンスを年度後半に1回開催。

(参考資料) ■開・廃業率の推移

- ✓ 開・廃業率は低水準で推移。全国の開業率は、近年は若干の増加傾向。廃業率は減少傾向。
- ✓ 近畿における開業率の平均は4.8%。2014年、平均を上回ったのは大阪府のみ。
- ✓ 廃業率の平均は3.7%。

全国の開・廃業率の推移



(出典：厚生労働「雇用保険年報」)

近畿管内の開・廃業率の推移

2014
開業率
4.8%

2014
廃業率
3.7%

開業率	2012	2013	2014
福井県	3.8	3.8	3.4
滋賀県	3.9	4.4	4.5
京都府	4.4	4.7	4.7
大阪府	4.8	5.0	5.0
兵庫県	4.5	4.7	4.9
奈良県	4.8	5.0	4.8
和歌山県	3.7	3.7	3.8

廃業率	2012	2013	2014
福井県	3.5	3.0	3.2
滋賀県	3.9	4.2	3.9
京都府	4.0	4.6	3.9
大阪府	4.1	3.6	3.8
兵庫県	3.6	4.6	3.7
奈良県	3.8	4.6	4.2
和歌山県	3.4	3.4	3.0

(参考資料) ■ 創業の理由・きっかけ

✓ 「起業を志した理由」は、「自分の裁量で仕事がしたいから」（平均81.1%）、「仕事を通じて自己実現を図るため」（平均66.8%）が高く、創業は創業者の自己実現に寄与。

✓ 「起業を意識したきっかけ」、「起業の準備に踏み切らない理由」、「起業を相談する相手」に、「周囲の起業家」の影響が大。ロールモデルとなる創業者の存在と、先輩創業者との繋がりが重要。

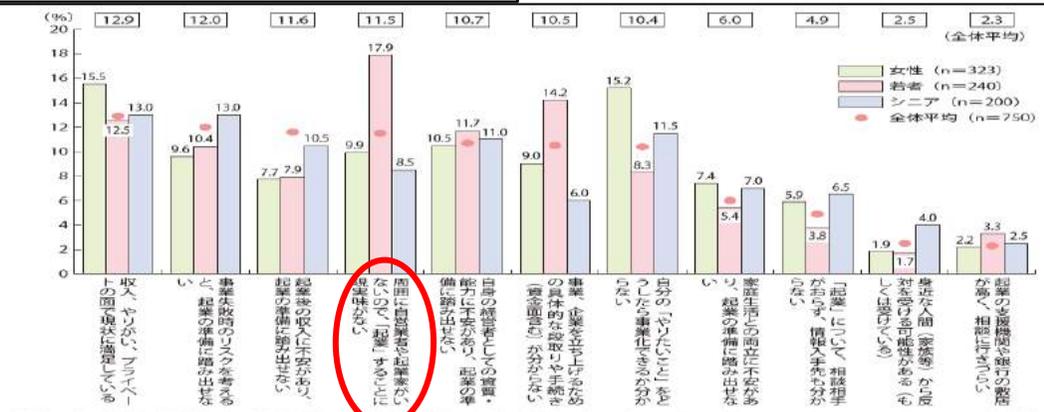
起業を志した理由



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）
 (注) 各項目に対して「当てはまる」と回答した割合を集計している。

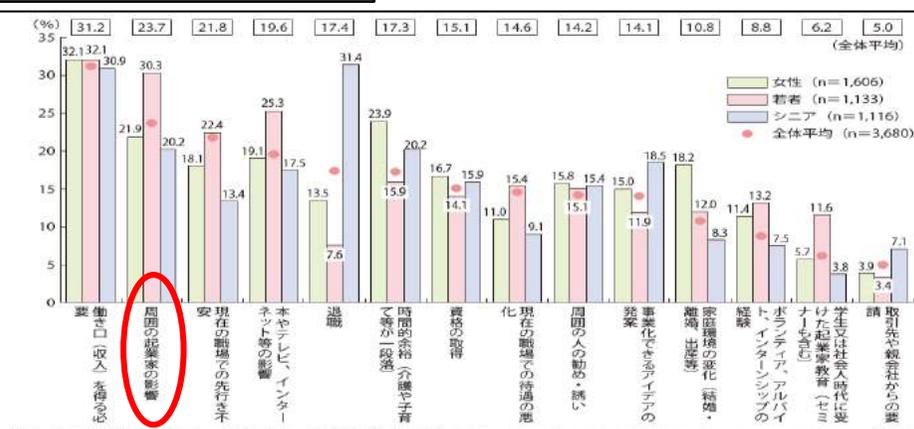
起業の準備に踏み切らない理由

(出典：中小企業白書2014)



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）
 (注) 1. 潜在的起業希望者について集計している。
 2. 起業の準備に踏み切らない理由について1位から3位を回答してもらった中で、1位として回答されたものを集計している。
 3. 「その他」については表示していない。

起業を意識したきっかけ



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）
 (注) 1. 複数回答であるため、合計は100%にはならない。
 2. 回答した割合が5%未満の選択肢は表示していない。

起業を相談する相手



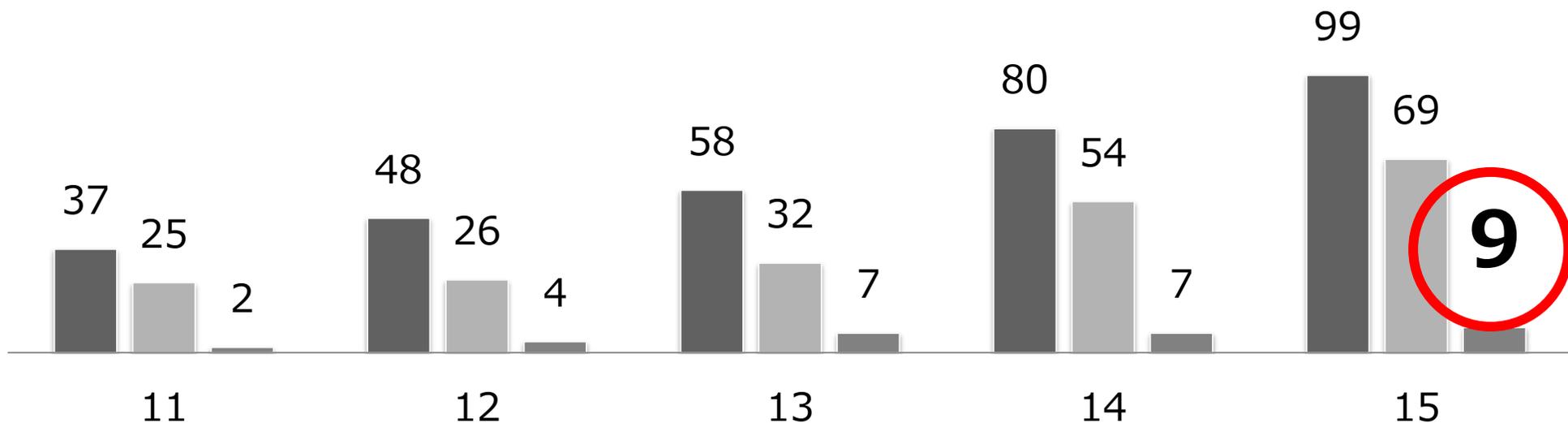
資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）
 (注) 「その他」は表示していない。

(参考資料) ■ 関西のIPO件数

- ✓ 15年の関西はわずか9・1%の9社。IPO件数の約60—70%を東京が占める。
- ✓ 15年の関西のIPO企業は、情報・通信業3社、機械3社のほか、不動産業、サービス業、小売業が1社ずつ。

地域（本社所在地）別IPO件数

■ 全国 ■ 東京 ■ 関西

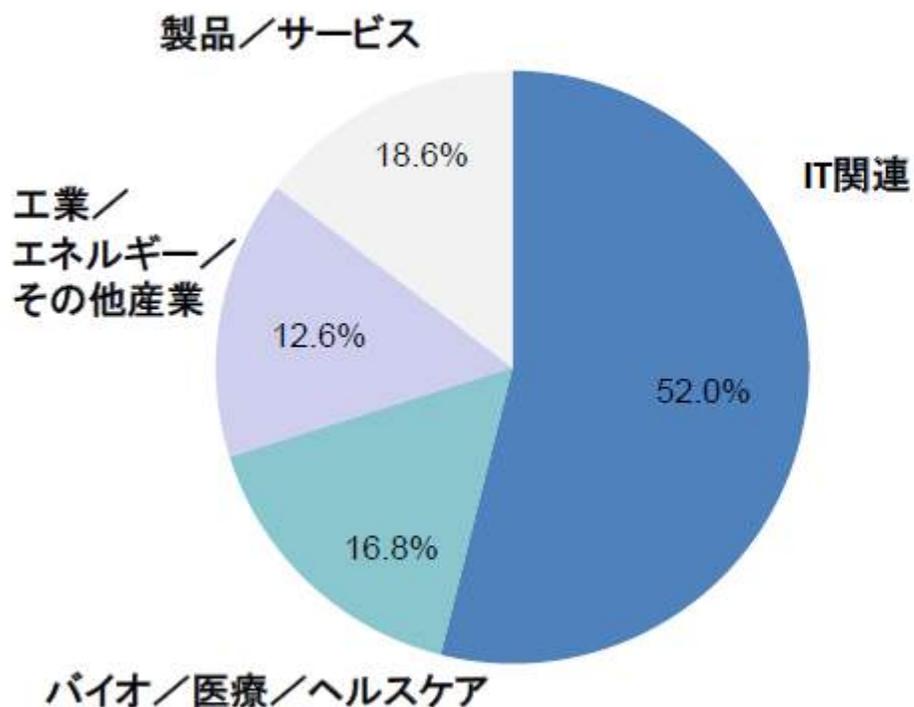


東証（市場第1部・市場第2部・マザーズ・JASDAQ・ProMarket）、札証アンビシャス、名証セントレックス、福証Qボードの合計
（資料） 日刊工業新聞

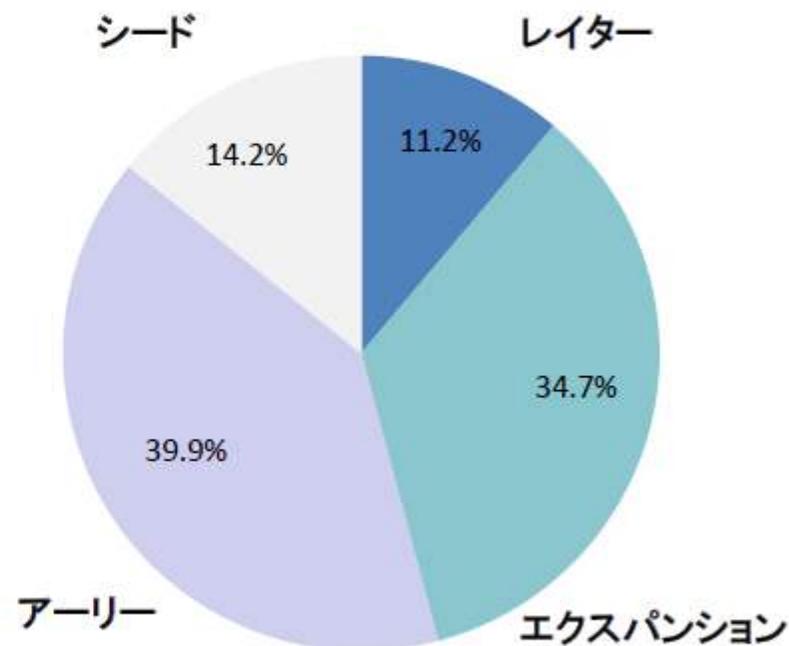
(参考資料) ■ VC市場の投資分野とステージ

- ✓ 15年は、投資分野はIT関連。
- ✓ 投資ステージはアーリー及びエクспанションが主要投資ターゲット。

投資分野



投資ステージ



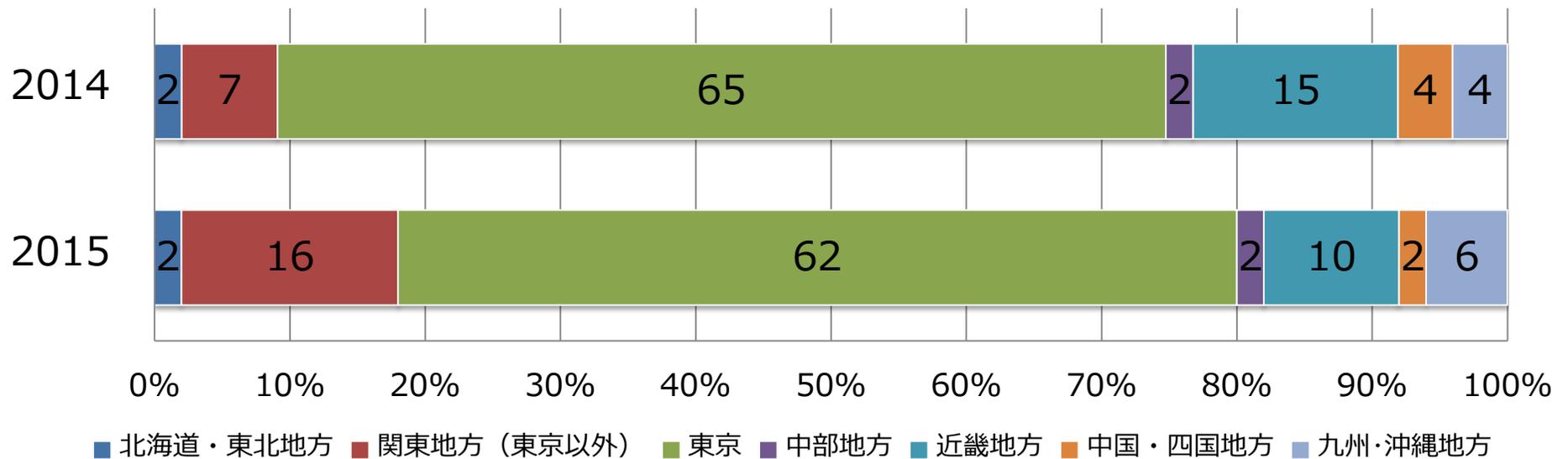
Note: %は2015年投資金額比率に基づく

Source: VEC

(参考資料) ■ V C市場の投資先地域別動向

- ✓ V C投資（金額比率）における地域比率は関東78%、**関西は10%に留まる。**
- ✓ 前年度対比で見ると、「東京以外の関東地方」の比率は上昇傾向にあるものの、「**近畿地方**」の比率の低下がみられる。（**15%→10%**）

投資先地域の推移（国内向けのみ：金額比率）



(資料) 「V E C ベンチャー白書2016」をもとに作成。

(参考資料) ■ 関西におけるベンチャー支援に向けた官民の取組 (一例)

大阪府

○株式の新規上場などを目指す成長志向のベンチャー企業に対し、成功した起業家が後輩起業家を支援する「ベンチャー企業成長プロジェクト」

○有望起業家の成長を支援するビジネスプランコンテスト「大阪起業家スタートアッパー」

上場を目指す若きスタートアップよ、来たれ!

大阪府ベンチャー企業
成長プロジェクト

Booming!

START UPPER

大阪市

○世界市場に挑戦する起業家や技術者が集まるビジネス拠点、ビジネスのスケールアップにつながるプログラムを年間200回実施する「大阪イノベーションハブ」

○グローバルイノベーションに挑戦するベンチャー企業をサポートする「大阪市アクセラレーションプログラム」



神戸市

○イノベーションを起こし得る「成長型起業家」の集積・成長を支援する「神戸スタートアップオフィス事業」

○専門家によるメンタリング、活動資金の提供を受けることができ、

プログラムの最後に投資家に向けてのピッチを行う「KOBE Global Startup Gateway」

○シリコンバレーのアクセラレータが1ヶ月にわたりブラッシュアップを行う「500KOBE Pre-Accelerator」

KOBE
STARTUP
OFFICE

池田泉州キャピタル

○独立系キャピタルとして関西を中心とした153者に投資、17者がIPO。

○月1回開催される11年目を迎える支援機関ネットワーク「池田泉州キャピタル ピザ・タイム・セッション」

阪急電鉄

○先端技術を活用した新しいビジネスモデルの開発を行うスタートアップ支援オフィス「GVH#5」

○創業間もない成長志向の新興企業に特化し組成した「梅田スタートアップファンド1号」



GVH #5

トーマツベンチャーサポート

○IPOを志向するシード、アーリーステージの企業及び新規事業に意欲的な企業を対象とした早朝プレゼンイベント「Morning Meet Up」

▽事例:RENOVATOR (リノベーター)

代表取締役
株式会社
山田岳人



事例① 工具卸から100%業態転換、DIY市場をけん引

大学卒業後はリクルートに就職。妻の祖父が1937年に創業した工具卸を継承。一時は廃業を覚悟するほどの危機に陥るが、当時まだ珍しかった工具のネット販売に着手。「先代から引き継いだ最大の資源は仕入れ先のネットワーク」として、日本最大級のアイテム数を誇るネットのホームセンター事業へと業態転換を図る。その後、DIY市場を日本に定着させるための新規事業を次々に開始。精力的に事業を展開するも、創業の地、寺田町にこだわる。優秀な人材を確保するためのユニークな採用戦略や風土も特長。
<http://www.daitotools.com/>

事例② 突っ張り棒メーカー三代目跡取り娘が挑むIoT家電

突っ張り棒の専門メーカー。1952年に祖父が創業。三人姉妹の末っ子。家業を継ぐ気は全くなく、大学卒業後は新聞記者に。結婚を機に「跡取り娘」として家業に入社、2015年、社長就任。収納アイデアを集めたウェブメディア「cataso (カタソ)」をはじめ、突っ張り棒の特性を活かしたDIY家具の自社ブランド「LABRICO (ラブリコ)」を次々にローンチ。最近では、突っ張り棒の空洞とセンサー技術を組み合わせてIoT家電の開発にも着手するなど、専門メーカーとして培った自社の強みを徹底的に活かした事業戦略を展開中。
<http://www.heianshindo.co.jp/>



代表取締役
平安伸銅工業株式会社
竹内香予子

代表取締役社長
株式会社ナング
横田智之



事例③ 布団の産地で生まれたJAPANクオリティ、世界をめざす

創業1941年。滋賀県米原市で祖父が寝具メーカーの下請けとして布団の縫製業を創業。その後の父の代では、価格競争と大手メーカーの生産拠点が海外に移転したため寝袋メーカーへと業態を転換した。三代目を受け継いだ横田氏は高い技術力を活かしてアパレル業界に進出。現在は主力の羽毛寝袋をはじめ、ダウンジャケットなどの衣料品、他社ブランド製品やコラボレーション商品なども展開。品質維持のために国内生産にこだわっており、永久保証などユニークなサービスで注目を集める。
<http://nanga-schlaf.com/>