

来年度予算に関する要望書

一般社団法人スタートアップ協会

2023年10月31日

以下に関し、予算についての意見を標榜申し上げます。

1. スタートアップならびにエコシステムプレイヤーへの支援拡大

(概要)

スタートアップならびにスタートアップエコシステム関連団体(当協会を含む業界団体等の社団、健保、施設運営者、メディア等)に対する、支援策の新設、拡充

1.1. 補助金プログラム(SUTEAM等)の頻度、規模の拡大

1.1.1. データベース等のシステム構築の公募増加

1.1.2. イベント、コミュニティ運営に対する公募増加

1.2. 登記やオフィス賃料、通信費といった固定費の補助、ならびに自治体保有施設でのサービス提供

1.2.1. 自治体保有施設での登記・オフィスサービスの安価での提供

1.2.2. QWS、CIC Tokyo、WeWorkといったスタートアップ支援施設での登記・賃料に対する補助(エンドユーザの負担軽減のためデベロッパーにプライス低減を求めると彼らへの負担が増すため、最終価格を下げるために施設運営者に対し補助を行うもの)

1.2.3. 士業顧問料や通信費(コミュニケーションツール、サーバ費用等)に対する補助

2. スタートアップならびにスタートアップ支援団体が利用可能な補助金・支援策に対する効率化

(概要)支援策の一覧化・簡素化、都の施策説明会の実施

2.1. 補助金事業の一覧化や説明会の実施

2.2. 補助金導入の簡素化

2.2.1. 申請書類の簡素化、オンライン化

2.2.2. スピーディな着金

以上

一般社団法人スタートアップスタジオ協会

東京都政策要望書 2023年11月

(本要望書の目的)

東京都が2022年11月に「Global Innovation with STARTUPS」で掲げ、「10x10x10（5年で、東京発ユニコーン数10倍、東京の起業数10倍、東京都の協働実践数10倍）」のスタートアップに挑む起業家の拡大する効果が期待される。

しかしながら、5年で目標を達成させるためには創業前のタイミングから「グローバル視点」「起業や挑戦のハードルの低下」「事業検証の数と質」の支援が重要であるが、それぞれのまだ多くの課題点や改善が必要であり、10倍に相当する本質的な支援に届いていない。

これまでは業界全体が成果に繋がり易い、すでに立ち上がったスタートアップに対する支援が多く取り組まれてきたため、スタートアップの裾野拡大活動においては中小企業の創業支援レベルのものが多く、スタートアップ創出の仕組みとノウハウ蓄積と活用ができていない。

スタートアップスタジオ事業者の各社の創業前～シード期における本質的なスタートアップ支援の現場で取り組んでいる活動から見た問題について、まとめたのが本要望書である。

(スタートアップスタジオ協会について)

スタートアップスタジオとは、新たなスタートアップを同時多発的に創出する組織であり、その国内事業者を中心に日本のスタートアップ創出のために社会活動をしている一般社団法人である。スタートアップスタジオの特徴としては、VCと異なりスタートアップに精通した経験豊富な専門家やメンターによってアイデア段階から共同創業者のように事業開発支援を行う組織である。東京都スタートアップフェローを委嘱し、Global Innovation with STARTUPS を中心に、スタートアップの創出と成長に関するアドバイスや取り組みへの協力を行う。

スタートアップスタジオ協会の理事および会員企業は、それぞれ多様な特徴を持ち合わせており、スタートアップ創出、ユニコーン成長、官民連携に微力ながら貢献している。

Gaiax…若手・学生起業家中心に、アントレプレナーシップ教育、自治体と連携したインキュベーション共創支援、投資と三つを軸で活動するスタートアップスタジオ

Quantum…クリエイティビティを軸とした事業開発によって、新しいプロダクトやサービスを創り出すスタートアップスタジオ

デライト・ベンチャーズ…「企業内での新規事業立ち上げ」のような環境と「スタートアップ起業で成功した際のファイナンシャルリターン」の2つを両立に取り組むベンチャー・ビルダー

Studio ENTRE…起業家とともに音楽・エンタメ業界に特化した、「エンターテック」でイノベーションを生み出すベンチャービルダー

みらいスタジオ...全国規模のエンジニアネットワークと豊富なプロダクト開発支援実績を武器に、創業前の起業家から寄り添うスタートアップスタジオに取り組む

ゼロワンブースター...アクセラレーターが推進する建設・不動産領域に特化したスタートアップスタジオ

株式会社Relic...事業共創カンパニーRelicグループのアセットを活用し、ゼロから千の「大義ある事業」と「大志ある事業家」を創出する業界初の全方位型スタートアップスタジオ

アスクホールディングス...学生、主婦、副業、企業会員など様々なバックグラウンドを持った人たちが自由に出入りできる起業コミュニティ「NAGANO STARTUP STUDIO」を運営

スタートアップスタジオ協会では、スタジオ事業者各社の起業家発掘や育成、支援ノウハウを共有することで、スタートアップスタジオ事業者全体のレベルアップ活動にも積極的に取り組んでいる。

(要望書目次)

1. 東京都（自治体）の現場にスタートアップに精通した人材の育成
2. スタートアップ支援事業者が、支援ビジネス化してしまっている問題
3. スタートアップ挑戦者の個別性に対応しきれない問題
4. 要望まとめ

(要望内容)

1. 東京都（自治体）のスタートアップに精通した現場人材の育成

総論

東京都庁の現場を担当する職員に、スタートアップに深く長く関わり続けた精通した人材がいないため、スタートアップ支援の全体像を見据えたグランドデザインや具体的な支援施策の検討において、スタートアップのファウンダーや支援事業者と同じ目線で本質的な検討がなされず、結果的に無難な計画と施策を選択してしまうことで、**10倍という非連続な成果を出すことが難しい状況である**

課題

・人材配置および育成

職員の人材配置方針において、2-3年で配置転換されてしまうことで個人に溜まったノウハウがリセットされてしまう。自治体のガバナンス維持のためや、人材育成のために必要な方針であるが、変化の早いスタートアップ業界においてはスタートアップエコシステム全体を見れる人材が育たないという弊害は大きい

・スタートアップ現場の経験不足

自治体職員自身が、スタートアップ事業の創出経験を積む機会がないため、WEBや書籍からの過去の最大公約数的な情報や、特定の有識者から短時間で収集した意見から、支援策が点在してしまう。東京都主催のイベントも協会各社に丸投げとなっており、スタートアップ起業家の目線になれていない

・失敗しづらい体制による組織と人材の成長の阻害

スタートアップの成功確率が7%を下回るのはないかと言われているが、しかしながら自治体事業の成果は100%を求められてしまう。そのため事業内容の要件や、採択選定事業者の選定においてアグレッシブに挑戦できず、一回り古い内容となり、優秀な起業家が集まらず、職員側の成長幅も大きく期待できない

・エコシステム全体をより高度に機能させるにはどうすればいいのかが不明瞭

業界の有識者（プロ）に聞けばわかるし間違いはないという思い込みにより、鵜呑みにしてしまう、全体感がなくそれぞれバラバラに実装してしまうことで、全体システムのボトルネック解消と臨機応変な対応ができていない

解決策

・職員の長期キャリアパスとして、スタートアップ支援プリンシパルを設計

・都庁職員の出向を1年間のお手伝いで終わらせず、「資金調達スタートアップを生み出す」など、期間ではなく達成指標による帰還を設計

- ・東京都庁の統制外の出島環境にて、職員自身にアイデア創出から事業検証の経験の機会を設ける
- ・支援事業の設計において、挑戦的なものを2割程度組み込む
- ・スタートアップスタジオ協会、エコシステム協会や有識者でエコシステム全体からみて、インテグレーションしていく協議会を実施

2. スタートアップ支援事業者が、支援ビジネス化してしまっている問題

総論

スタートアップ支援事業者が、支援自体がビジネス化してしまっていることで、本来の10x10x10の達成のための起業家へのコミットメントではなく、東京都がお客様化してしまい大きな挑戦ができずに支援事業者のレベルアップができていない

課題

- ・事業期間が年度単位となり、長期的な目線で施策が建てられない
特に創業前～シード期の支援は単年度で成果を出すのが非常に難しく、実際に2-3年前に支援した起業家候補から起業しましたという報告を貰うことも少なくない。年度のしがらみによって支援が途切れてしまうことで、長期的目線で大きな成長を支援する仕組みが作りづらい
- ・支援事業者同士の連携や、情報交換、ノウハウ共有ができていない
スタートアップ支援事業自体がビジネス化してしまうことで、スタートアップ支援者同士が競合となってしまう。そのため東京都の支援事業のノウハウを企業秘密化させてしまっている
- ・東京都庁内や、対外的なアピールと現場の実態との乖離
ビジネスとしての競合優位性のために、業界で知名度のある人を起用し、名前や顔出ししているケースが散見される。名プレイヤーが名監督ではないように現場レベルでの支援の質が低いケースにおいては、起業家から自治体主導のインキュベーションに期待されなくなり、良い人材が集まらなくなる

解決策

- ・複数年度継続前提の支援事業の設計（なにかしらの継続条件は必要）
- ・支援事業について、全国の自治体やスタートアップ支援者への成果発表会や、ノウハウ共有会などの開催
- ・計測し易いKPI指標だけではなく、支援の質も計測できるような仕組みや第三者チェックなどの検討

3. スタートアップ挑戦者の個別性に対応しきれない問題

総論

東京都庁内で説明しやすく決裁の通り易い事業内容に帰着してしまうことで、本来非常に個別性の高いスタートアップ支援において、無理やりプログラム化してしまっている。そのためスタートアップや起業家側が、プログラムに合わせる形となり、事業開発や成長のための時間を削ってしまう状況がある

課題

- ・要件化しやすい体系的なプログラムの問題

限られた予算で効率的なプログラムを運営するために、スクール型のプログラムが未だに多い。そのため起業家やスタートアップの細かいフェーズの違いに対応できずに参加者をプログラムの型に当てはめてしまって、事業成長効果が高まらない。

- ・平等性や公平性を重視することによる問題

支援事業の参加条件や、施策の仕組みを作る上で平等性や公平性を担保するために、スモールビジネスも混ざってしまう可能性と成長性の低い方に合わせてしまう。それにより優秀な起業家にとって優れた支援を受ける機会が損なわれてしまっている。

- ・KPI達成や成果アピールのために帳尻あわせる問題

支援事業において、初期に設計されたKPIを達成させるためにイケていないアイデアや起業家だとしても、下駄を履かせて持ち上げて走らせたり賞を与えてしまうことで、ピボットできずにお金と時間を浪費してしまう。

解決策

- ・スタートアップスタジオ型のステージゲート制度など、個別性に対応したスタートアップ支援施策を実践と啓蒙

・TIBにスタートアップスタジオやエンジェル投資家、シードVCが、常時個別の事業相談ができる窓口を設置

- ・DemoDay発表会を目的としない新たなスタートアップ支援施策の模索

4. 要望まとめ

上記、3つの問題に対処することで、「Global Innovation with STARTUPS」としてある、スタートアップのプレイヤーと共に協力し「10x10x10」を実現するための施策の選択肢が広げ、より本質的な活動を探究できるのではないかと考えており、どうぞご検討頂きますようお願いいたします。

東京都庁内部の人材育成

- 職員の長期キャリアパスとして、スタートアップ支援プリンシパルを設計
- 東京都庁の統制外の出島環境にて、職員自身にアイデア創出から事業検証の経験の機会を設ける
- 都庁職員の出向を1年間のお手伝いで終わらせず、「資金調達スタートアップを生み出す」など、期間ではなく達成指標による期間を設計

スタートアップエコシステムとの連携の改善

- スタートアップスタジオ協会、エコシステム協会や有識者でエコシステム全体からみて、インテグレーションしていく協議会を実施
- 複数年度継続前提の支援事業の設計（なにかしらの継続条件は必要）
- 計測し易いKPI指標だけではなく、支援の質も計測できるような仕組みや第三者チェックなどの検討
- スタートアップスタジオ型のステージゲート制度など、個別性に対応したスタートアップ支援施策を実践と啓蒙
- DemoDay発表会を目的としない新たなスタートアップ支援施策の模索

具体的な施策

- 支援事業の設計において、挑戦的なものを2割程度組み込む
- 支援事業について、全国の自治体やスタートアップ支援者への成果発表会や、ノウハウ共有会などの開催
- TIBにスタートアップスタジオやエンジェル投資家、シードVCが、常時個別の事業相談ができる窓口を設置

以上