

令和元年度ベンチャー企業 成功要因分析調査

令和2年3月
経済産業省 九州経済産業局
調査請負先（一般社団法人StartupGoGo）

第1章 ベンチャー企業の動向と九州管内のベンチャー企業成功要因分析調査…………… 4

- ・ベンチャー企業のこれまでの歩み
- ・国内および九州のベンチャー企業の動向（現状と課題）
- ・九州発ベンチャー企業の事例と整理

研究開発型

- ・株式会社ジーエヌアイグループ
- ・株式会社ヘリオス
- ・株式会社ボナック

IT

- ・株式会社エス・エム・エス
- ・シタテル株式会社
- ・ケンコーコム株式会社／Kotozna株式会社

第2章 学内研究シーズを活用した事業化可能性調査…………… 3 5

・学内研究シーズの事例

- ・実環境下における歩容認証システムの開発（九州大学）
- ・2020年東京オリンピックにて熱中症による「避けられる死」を無くす（九州大学）
- ・ARを活用したタスク管理の最適化（北九州工業高等専門学校）
- ・チェック・トランセーションによる紙とデジタル融合による決済サービス（大分大学）
- ・長崎の地域特性を生かした医水連携海洋資源活用型創薬（長崎大学）
- ・循環型サクラマス生産事業の効率的展開（宮崎大学）

- ・研究開発型ベンチャーの事業化までの流れとステージごとの留意点
- ・スタートアップにおける知的財産活用の重要性と現状

第3章 九州管内の主なベンチャー支援機関…………… 4 5

- ・九州管内のベンチャー支援機関特集
- ・九州管内の主なベンチャー企業支援機関一覧

・本事業は、国内・九州のベンチャー企業の動向や成功要因を調査・分析した内容をもとに、ベンチャー企業の成功要因等について事例を交えて取りまとめており、九州エリアのベンチャー支援関係者、ベンチャー企業、研究者、企業・創業を目指す方等に周知し、九州経済の活性化・発展に寄与することを目的としている。

概要

本事業は、ベンチャー企業の動向や成功要因を文献・ヒアリング等により調査・分析したものである。本事業は大きく3つに分けて記載している。

- ①ベンチャー企業の動向と九州管内のベンチャー企業の成功要因分析調査
- ②学内研究シーズを活用した事業化可能性調査
- ③九州管内の主なベンチャー支援機関

背景

国内においてベンチャー企業の資金調達は金額件数ともに年々増加しており、ベンチャー企業による産業革新が今後期待されるところである。九州においても同様にベンチャー企業の活躍が目立っているが、東京都と比較すると歴然とした差があり、さらに欧米・中国においてはユニコーン企業と呼ばれる時価総額1,000億円以上の未上場企業が数多く出現している状況で、その格差は拡大している。欧米で見られる大学等の研究シーズを活用したベンチャー企業が育つエコシステムが醸成されてこなかったことは格差が拡大する要因の一つである。

九州においては、九州・大学発ベンチャー振興会議という地場の経済団体・企業・金融機関と大学からなる会議体が発足し、その中から実際にベンチャー企業が生まれるといった実績が出てきつつある。これらの取り組みを強化していくことは、日本の国際競争力を高めるという観点では効果的である。

想定読者

ベンチャー企業及び、今後創業・起業を志す者、支援関係者、自治体、研究者等ベンチャー関連に関わりがある方を読者として想定。



第1章 ベンチャー企業の動向と九州管内のベンチャー企業成功要因分析調査

ベンチャー企業のこれまでの歩み ～国内市場の変化～

1970年代に始まった第1次ベンチャーブーム以降、日本を代表する企業が生まれてきた。
現在は、デジタル化を背景とした第4次ブームが到来している。

国内市場の変化

■ベンチャーブームの変遷

	第1次ブーム (1970～73年)	第2次ブーム (1982～86年)	第3次ブーム (1993～2000年)	第3次ブーム (2000～2006年)	第4次ブーム (2014年～)
背景	ベンチャービジネスの日本流入 ニクソンショックの元での 過剰流動性による資金 余剰 日本初VC設立	上場基準緩和 日本初ベンチャーファンド 米スタートアップブーム 流通・サービス業が発展	税制改正 東証マザーズ開設 (99年) インターネットブーム エンジェル投資家の出現	ナスダックジャパン 1円起業特例 大学発ベンチャーブーム	デジタル社会、ビッグ データ、AI, IoT、フィン テック等 スタートアップブーム オープンイノベーション CVC、アクセラレーション プログラム
終焉	オイルショック	プラザ合意による円高 有力スタートアップ倒産	ITバブル崩壊 (2000年)	ライブドア事件 (06) 村上ファンド事件 (07) 大学発ベンチャー失速	
企業・経営者	セコム、ニトリ、キーエンス、日本電産、すかいらーく	パナソニック、HIS 孫正義	ヤフー・ジャパン、楽天、サイバーエージェント、DeNA	GMO、光通信	メルカリ、ユーグレナ、コロプラ

ベンチャー企業のこれまでの歩み ～国内市場の変化～

大企業の自社のみでのイノベーションの限界により、オープンノベーションの取り組みは、2010年以降活発化。スタートアップとの事業提携は年々増加し、チャンスが増えている。

国内市場の変化

■オープンイノベーション

<内容>

組織内部のイノベーションを促進するために、意図的にかつ積極的に内部と外部と技術やアイデアの流入活用し、その結果組織内で創出したイノベーションを組織外に展開する市場機会を増やすこと。

<背景>

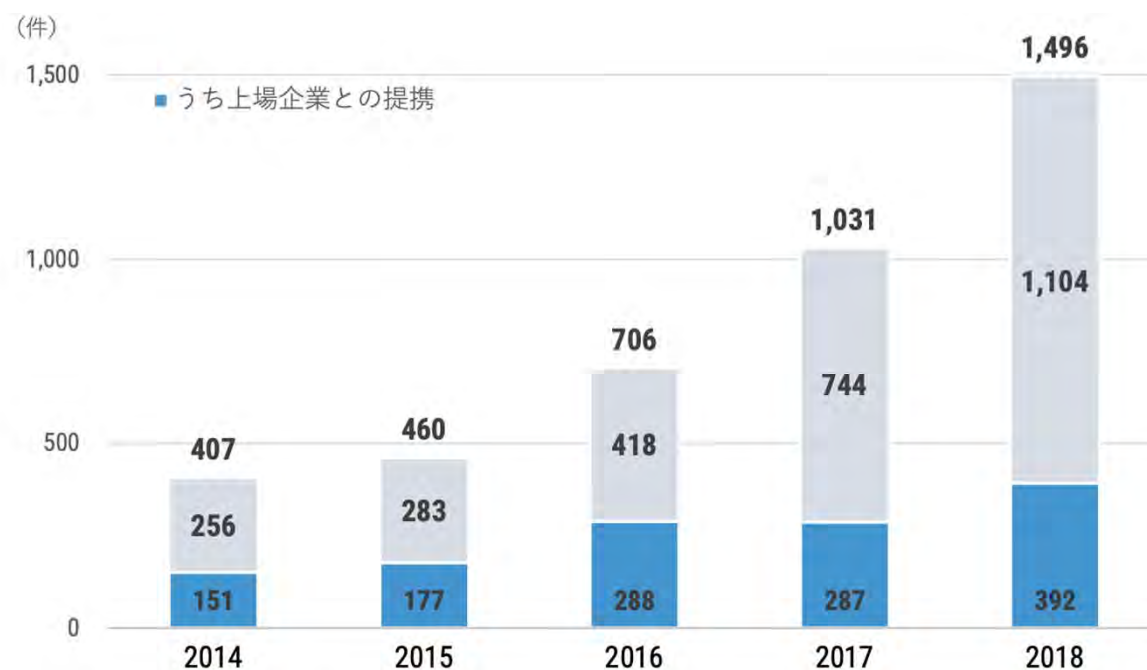
IT化・グローバル化等が進む中、自社内の経営資源に依存した自前主義が限界となり、既存事業を持つ大企業のイノベーションのジレンマが起きた。

<オープンイノベーション事例>

KDDI∞Lab

新しいサービスを推進するスタートアップとともに、各業種において豊富なアセットやノウハウを有するパートナー連合と連携して、社会にインパクトのある新たな事業の共創を目指すことを目的に2011年にスタートし、66社の企業を採択し50社以上の事業提携を実施している。

スタートアップとの業務提携の推移



(出所) entrepedia (2019年2月21日基準)

出典：JAPAN STARTUP FINANCE REPORT 2018

ベンチャー企業のこれまでの歩み ～国内市場の変化～

事業会社によるCVC設立は年々増加しており、資金市場において、影響力が出始めている。
一方スタートアップの時価総額が高騰するという課題も出てきている。

国内市場の変化

■ CVC

<内容>

事業会社がベンチャー企業とのシナジーを求めて投資を行うために設立したVC。

<メリット>

オープンイノベーション、新規事業のリスク低減。

<デメリット>

投資ノウハウの不足、バリュエーションの高騰。

<CVC事例>

NTTドコモベンチャーズ

NTTグループの「スタートアップ・ベンチャー・コミュニティとの窓口」として位置づけで、投資と協業の2つの面から、ベンチャー各社とグループのお互いを提供しあえる様々な分野を支援している。

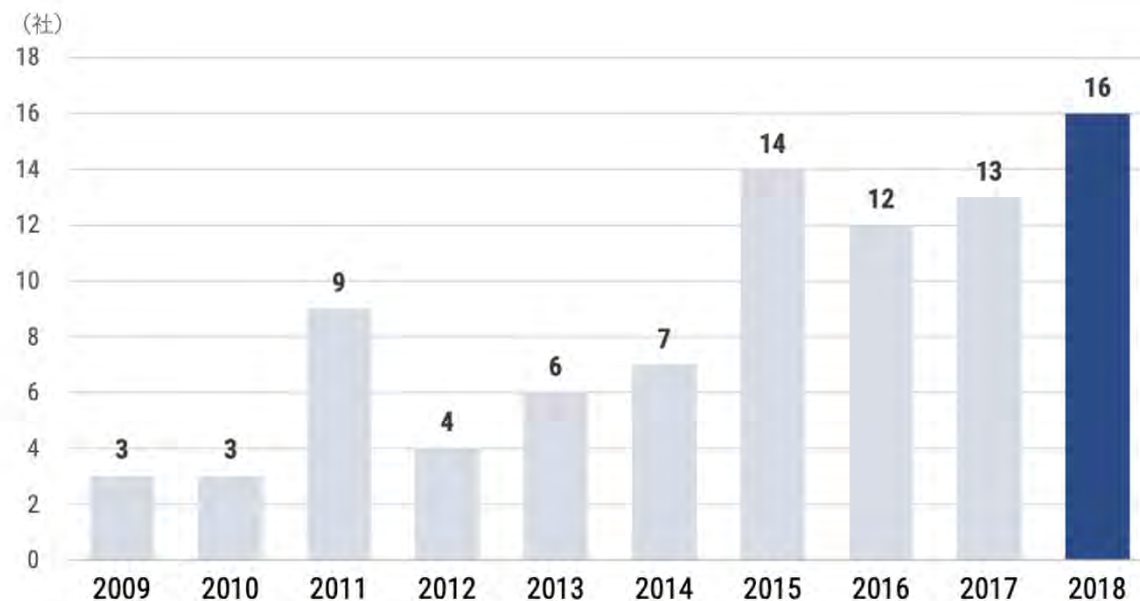
(協業事例)

NTTドコモ & スペースマーケット

ドコモが配信するスポーツやライブ映像などのエンターテインメントコンテンツを、スペースマーケットの運営するレンタルスペースにおいて親しい仲間と共に楽しむ新しい体験型サービスの商用提供を目指す。

(参照) <https://www.nttdocomo-v.com/release/3y5ctej4s4/>

CVCの設立数推移



(出所) entrepedia (2019年2月25日基準)

出典：JAPAN STARTUP FINANCE REPORT 2018

参考：時価総額高騰によるスタートアップにとってのリスク

- ・次回の資金調達時に出し手が集まらないリスク
- ・M&Aによる出口の可能性が低くなるリスク

ベンチャー企業のこれまでの歩み ～国内市場の変化～

2010年以降、アクセラレーションプログラムが増加し、事業会社との協業や出資機会等が増え、ベンチャー企業の成長の加速に繋がっている。

国内市場の変化

■アクセラレーションプログラム

<内容>

ベンチャーの創業者が、初期製品を定義して構築し、有望な顧客セグメントを特定し、資本と従業員を含む経営資源の確保を支援すること。

<背景>

2005年に米国で Y Combinator が設立されて以来、起業を支援するアクセラレーションプログラムを実施し、少額投資をおこなうアクセラレーターが勃興し、そこからAirbnb、Dropbox、といったユニコーン(企業価値10億ドル以上)が創出された。結果、イノベーションが創出される場として世界的に注目された。

<日本国内の流れ>

2010年前後から、アクセラレーションプログラムを提供するVCが現れ、さらに事業会社が、オープンイノベーションの一環として、アクセラレーションプログラムを実施するようになった。また、国の補助金を活用する形で、アクセラレーションプログラムを展開するVCも現れてきた。毎年数多くのプログラムが実施されている。

「アクセラレータープログラム108選」カオスマップ
VC、事業会社が、幅広い領域のプログラムを実施している。



出典: <https://eiicon.net/articles/707>

ベンチャー企業のこれまでの歩み ～国内環境の変化～

日本国内において、国内環境の変化により、ベンチャー企業の成長機会が増加した。

国内環境の変化

大企業によるオープンイノベーションの高まり、CVCブーム、アクセラレーションプログラムの活発、相次ぐスタートアップファンド設立により、ベンチャー企業が成長しやすい環境になりつつある。

オープンイノベーションの高まり

CVCブーム

アクセラレーションプログラム

スタートアップファンドの増加



ベンチャー企業が育ちやすい環境へ

スタートアップファンド設立数と総額



出典：JAPAN STARTUP FINANCE REPORT 2018

ベンチャー企業のこれまでの歩み ～国際的イノベーション競争～

ベンチャー投資が盛んになってきているとはいえ、海外には大きく差をつけられている現状。

国際的イノベーション競争

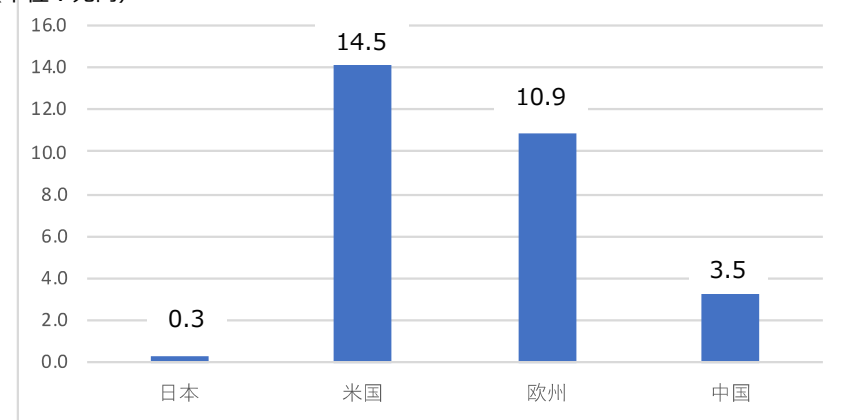
日本国内の資金調達金額は増加してきているものの、日本、米国、欧州、中国の地域別のVC投資の金額を比べると、日本は、米国の50分の1程度の規模であり、欧州や中国と比べても差は歴然としている。

VCファンドの海外投資家からの調達割合の違い（日本が少ない）や、ファンド規模の違いが要因の一つとして挙げられる。

また、各国のVC投資額におけるGDP比を見ても、日本のベンチャー投資の不足感が見て取れる。

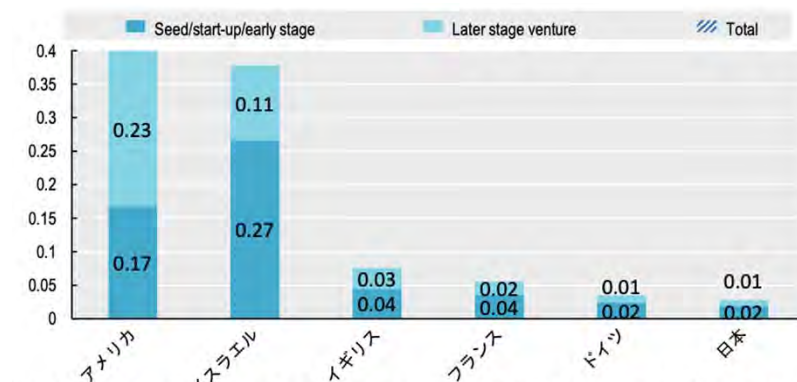
スタートアップ投資金額比較（2018年）

（単位：兆円）



出典：VEC「ベンチャー白書2018」をもとにグラフを作成

各国のVC投資額におけるGDP比（2017年）



（出典） OECD Entrepreneurship Financing Database (EFD)、VEC「ベンチャー白書2018」を基に経産省作成。
なお、日本は2016、イスラエルは2014年の投資額におけるGDP比。

出典：経済産業省「研究開発型スタートアップ支援事業について」／2019年6月17日

ユニコーン企業の8割が中国・アメリカ企業であり、日本は大きく差をつけられている。

国際的イノベーション競争

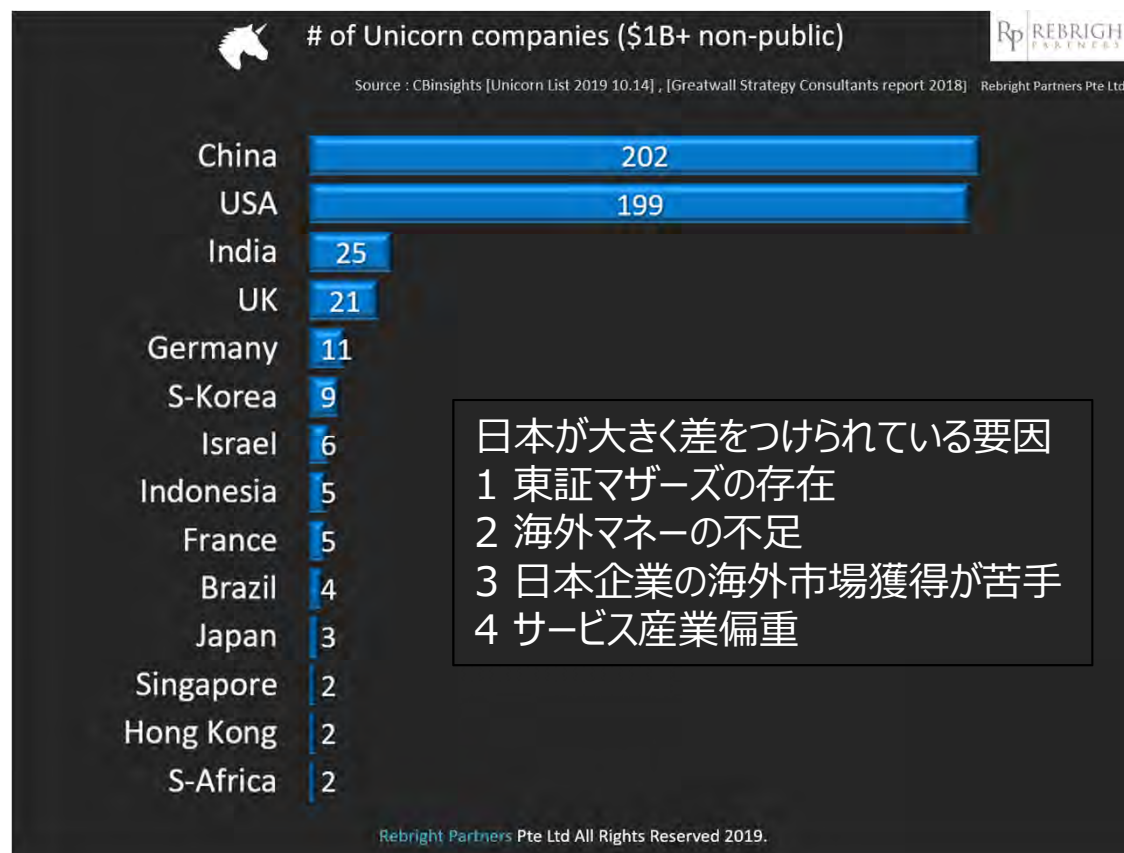
日本経済新聞社の2019年「NEXT ユニコーン調査」によるとユニコーンと呼ばれる時価総額10億ドル以上のユニコーン企業は3社と2018年と比べて2社増加した。

一方、世界を見ると、中国・アメリカが各200社前後と全体の8割程度を占めている。インド・イギリス・ドイツと続いており、日本は11位。アメリカ・中国に大きく差をつけられている。

右図に記載の要因に加えて、日本の起業意識が低いということがGEM調査（起業家精神に関する調査）出典：（一社）ベンチャーエンタープライズセンターでも出ており、こちらも差ができています要因に考えられる。

次ページで、中国・アメリカの次にユニコーン企業が多いインドがなぜ増加したかを事例として紹介する。

各国のユニコーン（時価総額 \$ 1B以上の未上場）社数



出典：Rebright Partners 2019年11月4日ブログ参照（CBInsights調）

インドでは、海外マネーの流入や、政策の後押しもあり、数多くのユニコーンが誕生している。

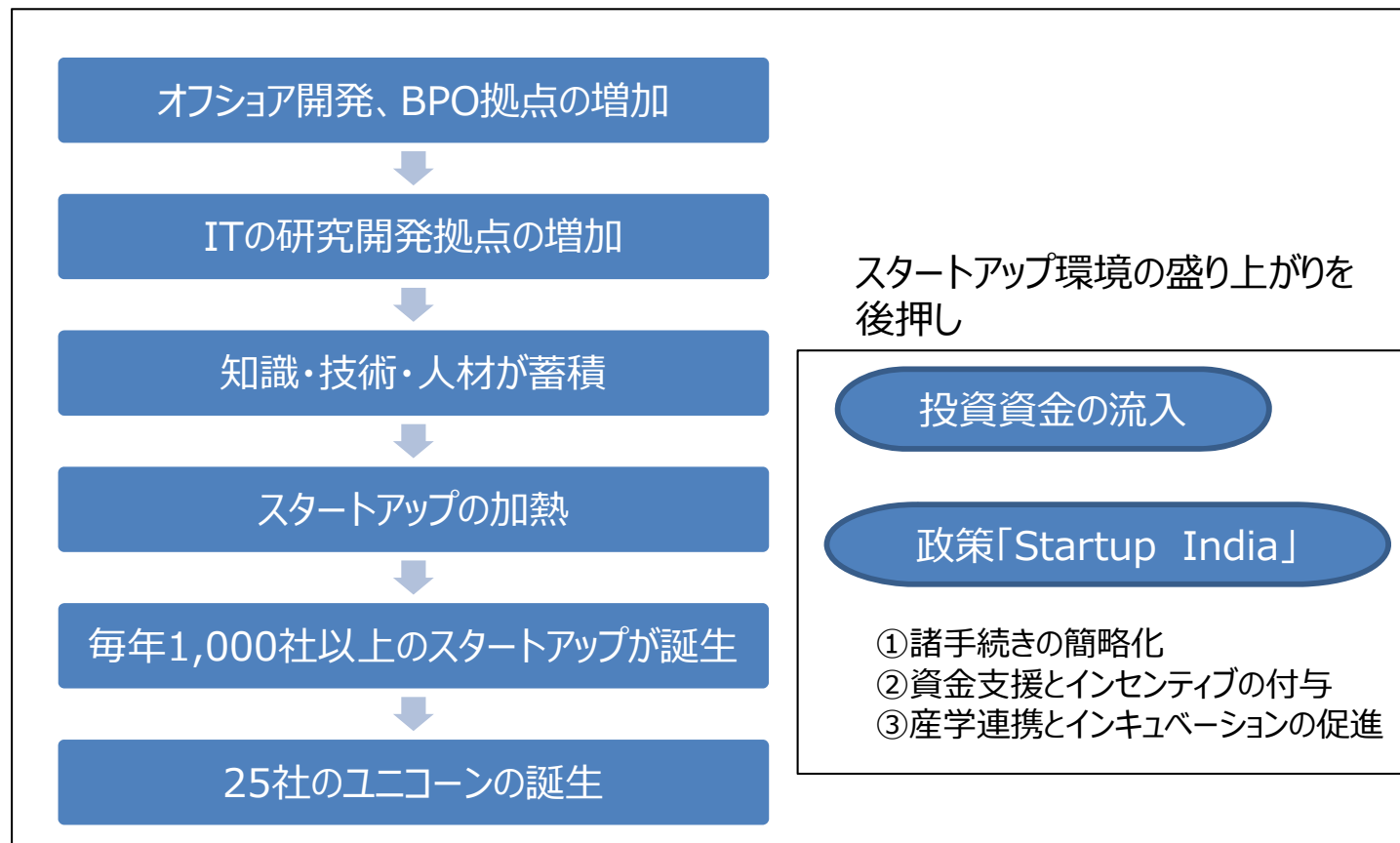
国際的イノベーション競争

<インドからユニコーン企業が生まれた背景>

オフショア開発(*)や海外BPO(*)の世界的な拠点から、世界の主要企業がITの研究開発拠点をインドに設立している。

その中で蓄積された知識、技術、人材を基盤にスタートアップが誕生。インドの業界団体NASSCOMによると、技術系スタートアップだけでも、2016年以降、毎年1,000社以上が設立。前述のCB Insights調査によると25社のユニコーンが誕生している。

巨大な人口を抱え、高成長を続けるインドに世界から注目が集まり、世界からの投資資金の流入が起きていることや、モディ政権のスタートアップ促進策もスタートアップ環境が盛り上がった要因の一つである。



出典：日本総研 アジア・マンスリー-2019年4月号 より一部要約

* オフショア開発：システム開発などの業務を海外企業、または海外の現地法人などに委託すること

* BPO：企業内部の管理部門等で行われている業務を外部に委託すること

国内および九州のベンチャー企業の動向 ～国内ベンチャーの現状～

国内のベンチャー企業は、IT関連企業が約50%（調達額ベース）を占めるが、フィンテック・バイオ分野の調達も増えている状況。

国内ベンチャー企業の現状

国内ベンチャー企業の業種別の調達額をみると、IT関連が半数を占め、バイオ・医療・ヘルス関連が続く。

2018年度は、金融・不動産向けサービスとバイオ分野の増加が目立つ。

フィンテック分野で、(株)FOLIOやfreee(株)や(株)Paidy、お金のデザインなどの大型調達が多かったことが要因。

バイオ・ヘルスケア分野はSpiber(株)やWHILL(株)、(株)FiNC Technologiesなどの大型調達や、大学発ベンチャーの調達が増加したことが要因。

これは、事業会社による投資（CVCを含む）の増加やファンドの大型化により、これまでIPOによる資金調達を行っていた規模の調達が未上場で調達ができるようになったことも要因一つである。

業種別投資金額（産業革新機構による投資を除く）

業種(4分類)	業種（9分類）	2017年度		2018年度		増減額	増減率
		投資額	割合	投資額	割合		
IT関連	通信・ネットワーキング及び関連機器	1,647	1.5%	2,871	2.2%	1,224	74.3%
	コンピュータ及び関連機器、ITサービス	47,394	42.0%	48,650	37.6%	1,256	2.7%
	ソフトウェア	8,933	7.9%	5,303	4.1%	-3,630	-40.6%
	半導体、電機一般	3,988	3.5%	4,534	3.5%	546	13.7%
バイオ／医療／ヘルスケア	バイオ、製薬	15,079	13.4%	19,154	14.8%	4,075	27.0%
	医療機器、ヘルスケアサービス	6,034	5.4%	7,625	5.9%	1,591	26.4%
工業、エネルギー、その他産業	工業、エネルギー、その他産業	12,720	11.3%	15,679	12.1%	2,959	23.3%
製品／サービス	メディア、娯楽、小売、消費財	10,832	9.6%	10,475	8.1%	-357	-3.3%
	金融・不動産法人向けサービス	6,092	5.4%	14,996	11.6%	8,904	146.2%

国内および九州のベンチャー企業の動向 ～国内IPOの現状～

国内のIPO社数は、2019年は、3年ぶりに減少したものの、IT・サービス業を中心に毎年90社程度の企業が上場を果たす。

国内IPOの現状

2019年のIPO企業は、3年ぶりに90社を下回ったものの、過去6年間のIPO数は安定している。

マザーズの上場会社数は過去最多の64社と全体の約75%を占めた。

業種別に見ると、情報通信業・サービス業の2業種で約7割を占める。初値時価総額が1,000億円を超える企業が3社あり、うちスタートアップとよばれる企業はSansan(株)（名刺管理サービス）とfreee(株)（クラウドERPサービス）の2社であった。

<IPOの動向>

赤字上場の増加・・・SaaS事業を行うテック系のIPO案件で赤字上場が増加している。当該事業に対する海外投資家の旺盛な投資需要に支えられているものと思われる。

WeWorkの影響・・・旺盛な投資需要に支えられたユニコーン企業への評価が、WeWorkの上場撤回により今後は収益性も重視される傾向が強まるとと思われる。グローバルオファリング・・・フリーの公募売出しに応じた投資家の内7割は海外の投資家であった。国内のSaaS Startupへの海外投資家の投資需要は今後も継続が見込まれる。

直近5年間の市場別新規上場社数

(単位：社)

	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	前年増減
IPO社数	92	83	90	90	86	-4
東証一部	8	8	11	7	1	-6
東証二部	9	5	8	5	11	+6
マザーズ	61	54	49	63	64	+1
ジャスダック	11	14	19	14	6	-8
福証本則	—	—	—	—	1	+1
アンビシャス	1	—	2	1	1	±0
セントレックス	1	—	—	—	1	+1
Qボード	1	—	—	—	1	+1
名証二部	—	2	1	—	—	—

新規上場会社の業種別内訳

業種	社数	シェア	業種	社数	シェア
情報・通信業	34	39.5%	医薬品	2	2.3%
サービス業	26	30.2%	建設業	2	2.3%
不動産業	5	5.8%	化学	2	2.3%
小売業	5	5.8%	その他製品	2	2.3%
卸売業	5	5.8%	金属製品	1	1.2%
その他製品	3	3.5%	電気機器	1	1.2%

出典：KPMG「2019年のIPO動向について」

国内および九州のベンチャー企業の動向 ～国内ベンチャー企業の現状～

日本国内におけるベンチャー企業の調達環境は、ベンチャーファンドの増加、大企業によるオープンイノベーションによる取り組み増加の要因もあり、調達社数・金額ともに増加の傾向にある。

国内ベンチャー企業の現状

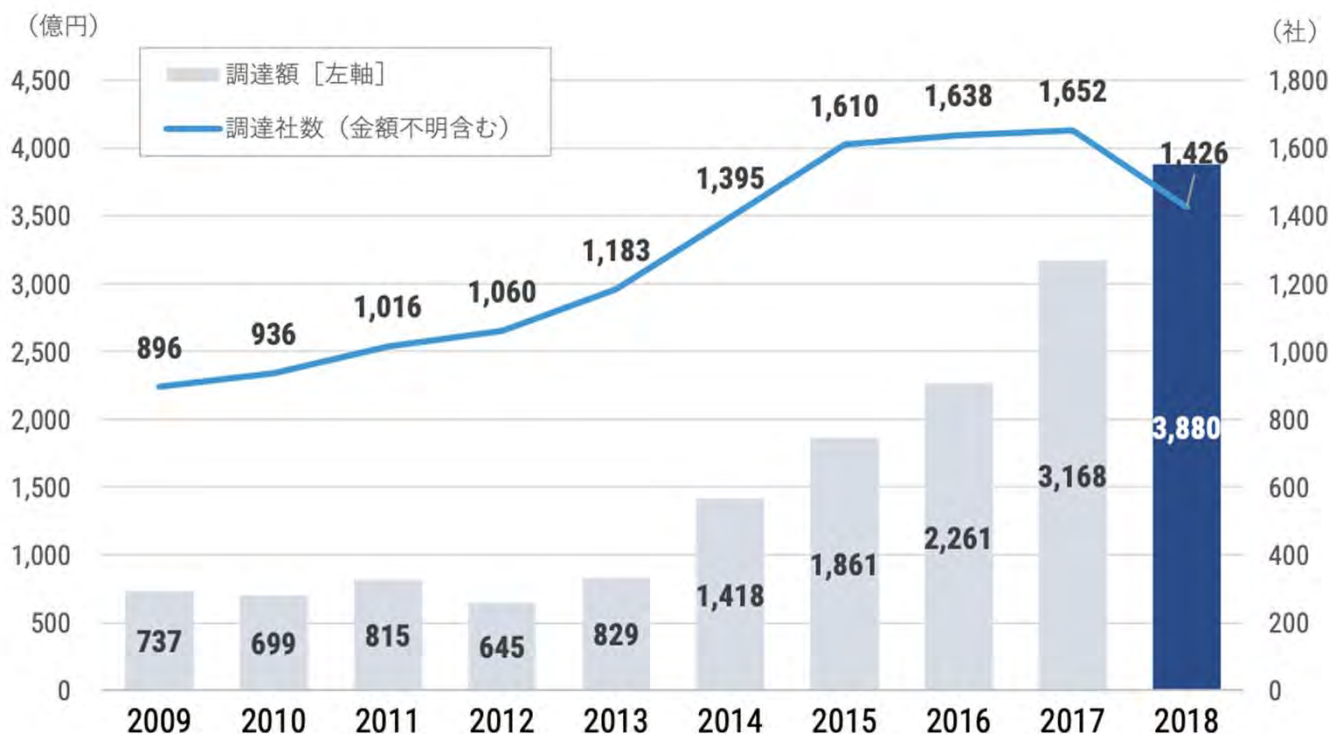
国内ベンチャー企業の調達額、社数は年々増加しており、調達額は2018年の3,880億円、社数は2017年の1,652社が最高となっている。大企業によるオープンイノベーションの取り組み増加、CVCファンドの設立、ベンチャーファンドの増加等など、日本国内における調達環境は良好である。

（1社あたりの平均調達金額も上昇）
また、2020年4月から開始されるオープンイノベーション促進税制も調達環境の後押しとなることが期待される。

<オープンイノベーション税制概要>

国内の事業会社、CVCが設立後10年未満の未上場スタートアップに1億円以上出資をする場合に出資額の25%が所得額から控除され税負担が軽減される制度

国内スタートアップの資金調達額と社数推移



(出所) entrepedia (2019年2月21日基準)

出典：JAPAN STARTUP FINANCE REPORT 2018

日本国内における調達額・件数は東京都中心の関東地方に集中している状況。

九州内のベンチャー企業の現状

地域別投資先の構成比を見ると、東京が件数・金額ともに約半分を占めており、東京中心の関東圏一局集中が見て取れる。九州・沖縄地方は、近畿地方について、3番目であり中部地方を上回っている。件数では5.1%、金額では2.2%となっている。

1億円超の調達を実施するITベンチャーの増加や、大学発ベンチャーによる大型調達が起因している。

1億円以上の調達実績（一部）

- QPS研究所：産業革新機構などから23億円調達
- Kyulux：ユーグレナ日興、QBキャピタルなどから50億円調達
- ヤママップ：石井スポーツ、FVPなどから累計14億円調達
- グルーヴノート：WiLなどから5億円調達
- Braveridge：ジャフコから5億円調達

地域別投資先構成比（件数・金額、2018/4～2019/3）

	件数	構成比	金額	構成比
北海道	12	0.8%	684	0.4%
東北地方	54	3.6%	2,418	1.4%
関東地方（東京を除く）	93	6.3%	10,156	6.0%
東京都	667	45.0%	91,739	53.8%
中部地方	40	2.7%	1,743	1.0%
近畿地方	157	10.6%	10,013	5.9%
中国地方	35	2.4%	1,758	1.0%
四国地方	19	1.3%	698	0.4%
九州・沖縄地方	75	5.1%	3,816	2.2%
非開示	331	22.3%	47,570	27.9%
合 計	1,483	100.0%	170,596	100.0%

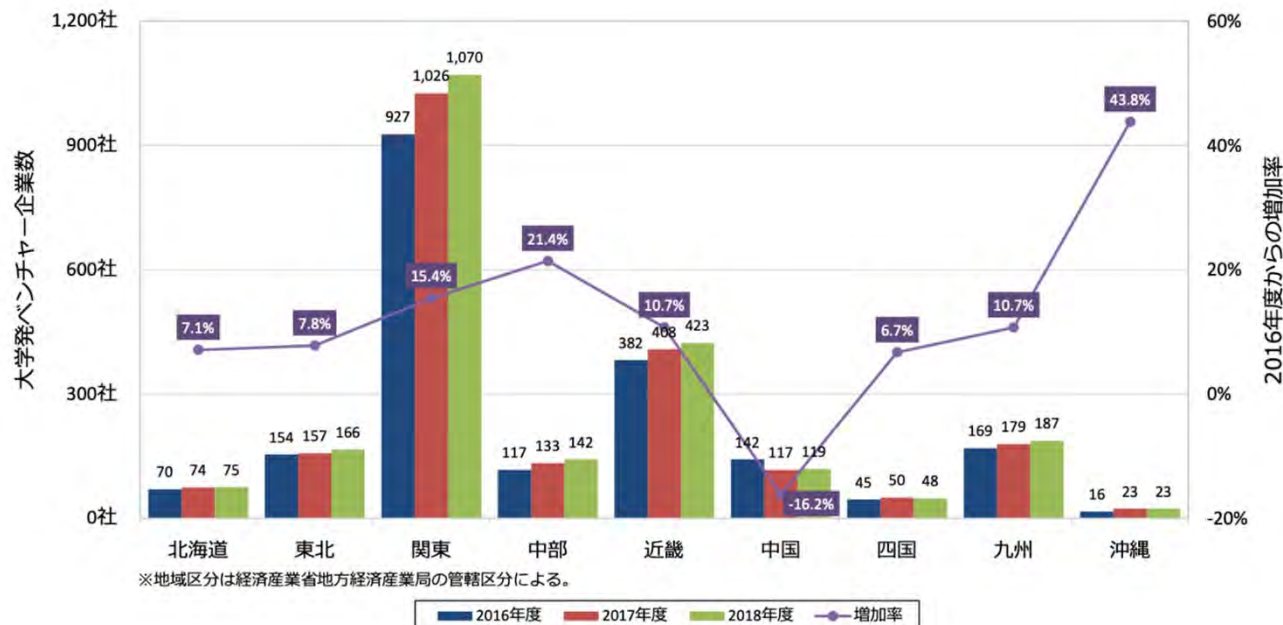
出典：VECベンチャー白書2019から、一部加工

国内の大学発ベンチャー企業数は年々増加しており、同様に九州においても増加している。

研究開発型ベンチャー企業数の現状

九州内の大学発ベンチャー企業数は、関東・近畿に次ぐ3番目の数（187社）があり、他地域と同様年々増加傾向にある。伸び率は沖縄(母数が少ない)を除けば平均的な水準（10.7%）。

地域別大学発ベンチャー企業数と増加率



出典：経済産業省「平成30年度大学発ベンチャー実施等調査」

九州の研究開発ベンチャーの一部

会社名	関連大学・高等専門学校
エディットフォース	九州大学
QPS研究所	九州大学
メドメイン	九州大学
KAICO	九州大学
Kyulux	九州大学
サインディン	熊本大学
Bloom Technology	熊本大学
ワイズ・リーディング	熊本大学
大分大学先端医学研究所	大分大学
ひむかAMファーマ	宮崎大学
スティックスバイオテック	鹿児島大学
ひびきの電子	九州工業大学
合同会社テイクプラス	九州工業大学
KIQ Robotics	九州工業大学
Next Technlogy	北九州工業高等専門学校

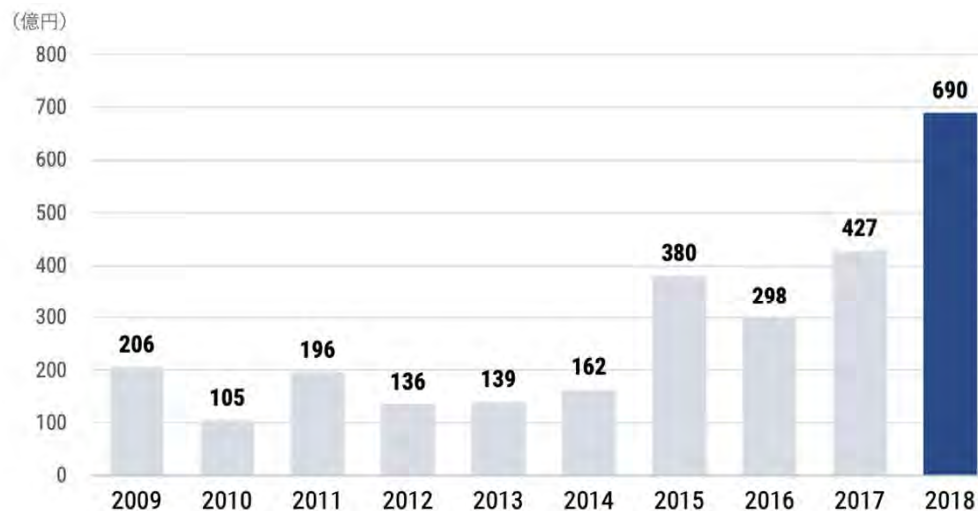
国内の大学発ベンチャー企業による資金調達額が増加している。九州大学も存在感を示す。

研究開発型ベンチャー企業の調達状況

大学発ベンチャーの調達額は年々増加している。

大学別資金調達額でみると九州大学が東京大学・慶應義塾大学に次いで3番目となっている。

大学発ベンチャーの調達金額推移



(注1) 大学発の定義は定義表参照

(出所) entrepedia (2019年2月21日基準)

出典：JAPAN STARTUP FINANCE REPORT 2018

大学別大学発ベンチャーの調達推移

(百万円)	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
東京大学	1,382	2,080	2,048	2,541	3,262	3,112	8,010	7,274	11,546	22,228
慶應義塾大学	8,748	2,915	11,789	3,834	5,334	2,901	12,416	1,316	3,583	7,371
九州大学	10	18		25	1,084	1,150	2,817	2,972	4,673	6,475
大阪大学	1,360	110	86	1,501	2,236	2,730	4,631	1,520	3,546	5,343
名古屋大学	382	82	2	13		13	151	1,212	1,346	3,988
東京理科大学	48	16		19	61	1	605	700	100	3,841
京都大学	500	343	837	156	1,643	1,088	4,718	2,680	6,390	2,362
電気通信大学	5		4		3		18	61	171	2,040
その他	8,316	5,438	4,999	6,331	2,053	6,648	9,822	28,758	35,835	22,608

(注1) 大学発の定義は定義表参照

(注2) 複数大学によるものはそれぞれに計上しているため、大学発全体の合計とは一致しない

(出所) entrepedia (2019年2月21日基準)

出典：JAPAN STARTUP FINANCE REPORT 2018

九州管内において、大型調達を遂げるベンチャー企業が出てきている上に、将来研究開発型ベンチャーの種である、研究シーズの事業化の支援も財界・大学が連携して行っている。

九州の研究開発型ベンチャー企業の現状

研究開発型ベンチャーの一番の課題とも言える資金調達に関して、2019年に調達を実施した九州管内（沖縄を除く）の大学発ベンチャーは7社。中でも九大発ベンチャーである(株)Kyuluxは総額35億円の大型資金調達を実施している。福岡以外のエリアのベンチャー企業も資金調達に成功している。

大学、地元の産業界と金融機関・VCから構成する九州・大学発ベンチャー振興会議（2017年設立）は、大学シーズの速やかな事業化を目指し、産学連携により実践的支援を行っており、その中で研究と事業化の間のギャップを埋めるギャップ資金を産業界から集めて、大学のシーズに提供する仕組みを2018年から開始。産業界が一体となった取り組みは全国的にも珍しく、将来の大学発ベンチャーの事業化につながる事が期待される。

九州・大学発ベンチャー振興会議の実績

- ・2018年度は総額2,700万円（産業界20件・1,700万円、キューテック4件・1,000万円）のギャップ資金を交付。
- ・2017年度に支援した大学シーズ28件から、5社がVCからの資金調達に成功。

2019年に資金調達を実施した企業の一部

社名	地域	業種
Kyulux(株)	福岡	半導体
エディットフォース(株)	福岡	バイオ
LEシステム(株)	福岡	エネルギー
(株)Smolt	宮崎	水産
BloomTechnology(株)	熊本	バイオ
(株)スティックスバイオテック	鹿児島	バイオ

* 各社プレスリリース等の公開情報ベースに作成。

その他大学や民間の支援の仕組み（一部）

- ・九州大学：QREC(*）、QBS(*）、九大GAPファンド
- ・熊本大学：大学発ベンチャーの認定制度
- ・長崎大学：FFGアントレプレナーシップセンター
- ・QBキャピタル：プレ投資プログラム

* QREC：ロバート・ファン／アントレプレナーシップ・センター

* QBS：九州大学ビジネススクール

ITベンチャーは、調達社数は毎年増減があるものの、上場に向かって大型調達ができる企業が着実に増加。福岡を中心にスタートアップが生まれて・育つ土壌ができています。

九州のITベンチャー企業の現状

2019年に調達を実施した九州管内のITベンチャー企業は25社。10億円超の資金調達を実施するベンチャー企業も数社あり（株）Hosty、シタテル（株）。

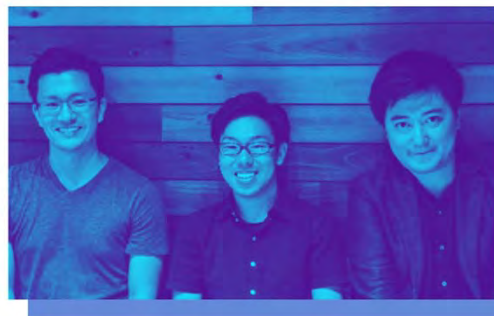
学生が起業し、資金調達に成功している企業もある（株）nanoFreaks他）。

福岡市が2012年にスタートアップ都市宣言を行って以降、2014年に選ばれた国家戦略特区「グローバル創業・雇用創出特区」を活用した規制緩和や実証実験の取り組みや廃校跡地を活用した創業支援施設FukuokaGrowthNextなど、スタートアップ環境が活性化されるような取り組みを積極的に行っており、九州管内においては、福岡県を中心にベンチャー支援の取組が盛り上がっている。

さらに、地元VCによる起業家支援の取り組みが新たに開始されるなど、今後、底上げにつながることを期待される。

地元VCによる起業支援事例「SCALE」

福岡に拠点を置く3つのVC（F Ventures、FFGベンチャービジネスパートナーズ、ドーガン・ベータ）のキャピタリスト3名が設立したベンチャー企業を目指す起業家のための伴走コミュニティ。福岡から多くのスタートアップを輩出していくことを目的に、2019年にメンタリングプログラムを開始、今後も継続開催予定。



2019年に資金調達を実施した企業の一部

社名	地域	業種
(株)ウェルモ	福岡	ヘルスケア
(株)スカイディスク	福岡	AI・IoT
(株)Hosty	福岡	ホテル
シタテル(株)	熊本	ITサービス
(株)オルターブース	福岡	ITサービス
(株)SETE MARES	福岡	ITサービス
anact(株)	福岡	ITサービス
イジゲン(株)	大分	サブスクリプション
テラスマイル(株)	宮崎	アグリ

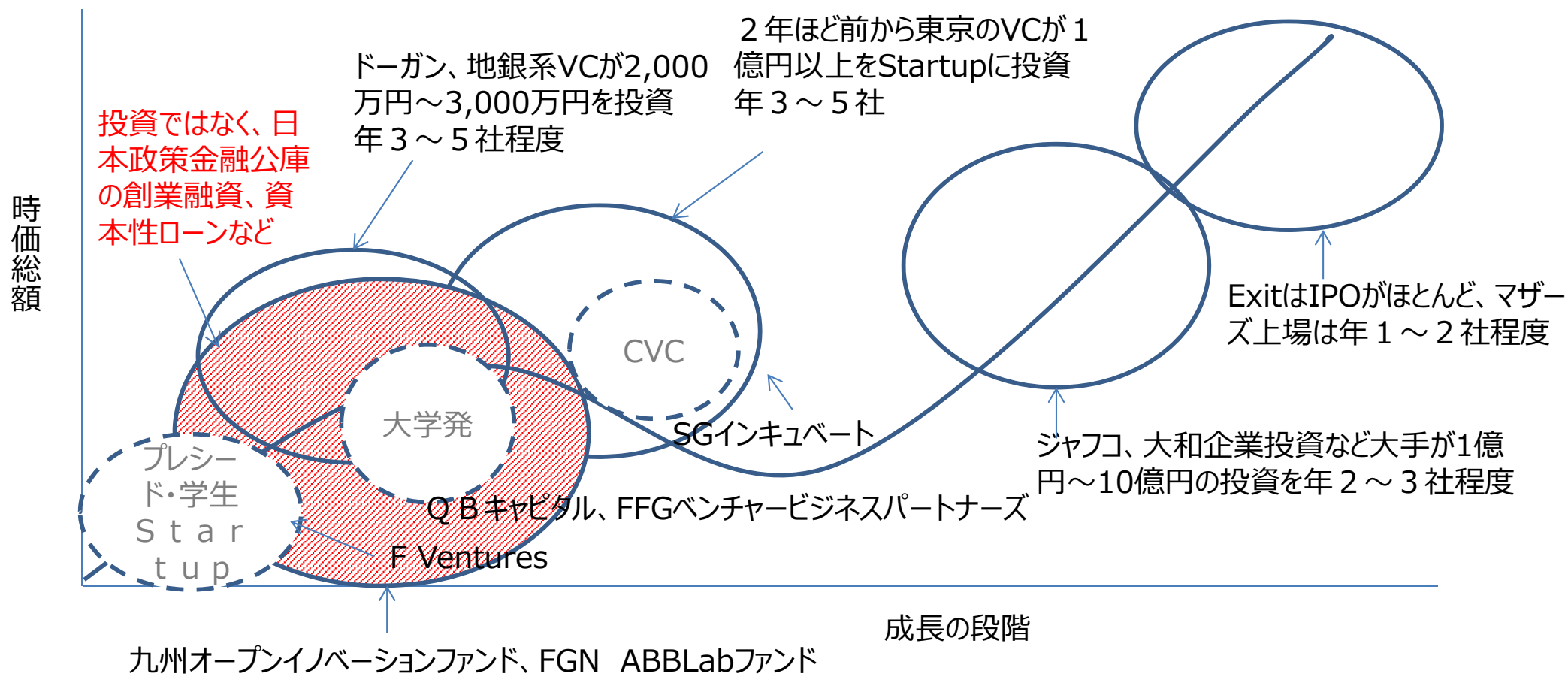
* 各社プレスリリース等の公開情報ベースに作成。

国内および九州のベンチャー企業の動向 ～九州のリスクマネー環境～

九州管内におけるリスクマネー環境は、2019年度に複数ファンドが設立されるなど資金の出し手が増加した一方で、九州のスタートアップは、シード・アーリー期が多く、同ステージに投資を行うVCはまだ不足している状況。

九州のリスクマネー環境

- シード・アーリー期におけるStartupへ投資するVCが少ない。
- 投資後のメンター、ネットワーク紹介などの充実が課題。



ベンチャーファンドの増加、大企業のオープンイノベーションの加速により、ベンチャー企業が成長しやすい環境になっている。

対応策、まとめ

2019年はベンチャーファンドが複数設立されるなど、資金調達環境が変わりつつある。また大企業がオープンイノベーションを推進する事例も増加している。今後は九州オープンイノベーションファンドに出資をしている地場企業等がCVCを立ち上げるまた直接投資を行うようになることで、さらなる九州の盛り上がりにつながるだろう。

<2019年度設立されたベンチャーファンド>

名称	GP	規模	特徴
九州オープンイノベーションファンド	GxPartnes、FVP*	最大20億円	LP(*)企業とのオープンイノベーションに繋るスタートアップ等に投資
SGインキュベート1号ファンド	SGインキュベート	40億円	西部ガスグループのCVCファンド
FGN ABBLab ファンド	FGN ABBAab	最大10億円	FGN入居企業を中心としたスタートアップに投資

* FFGベンチャービジネスパートナーズ

* LP：有限責任組合員（ファンド出資者）

<2019年度の大企業によるオープンイノベーション・協業の取組の一部>

社名	西日本鉄道	新出光	トヨタ自動車九州	凸版印刷
内容	西鉄Co+Lab「BUS STOP 3.0」というオープンイノベーションプログラムを実施し、パートナー企業を4社決定。協業に向けた協議をスタート。	「IDEX NEXT NAVIGATOR 2019」というオープンイノベーションプログラムを実施し、5社の受賞企業との協業の検討を開始	トヨタ九州協働協創プログラム「ひらめきスプリント」に電動キックボードのスタートアップ「mobby ride」が採択され、工場内移動の最適化を検証。	新事業を凸版印刷と共創するオープンイノベーションプログラム「co-necto」を実施、6社・1大学との協業、事業化に向けた取組を推進。

国内および九州のベンチャー企業の動向 ～九州独自の流れ～

九州がITベンチャーの開発拠点としての役割を果たしたり、アジアとのスタートアップ連携が深まり始めるなど、独自の動きもある。

九州独自の流れ

<ITベンチャーの開発拠点としての役割>

福岡を中心に九州は昔からIT産業が発展していたこともあり、優秀なエンジニアが多い。そのため、開発拠点を九州に設けるITベンチャー企業も出てきている。

<事例> LINE Fukuoka(株)

2013年にLINE(株)の第二拠点として設立。設立当初180人だった社員が1,000人規模まで成長。県内の雇用創出だけでなく、UIターン採用の割合も高く、地域の活性化に貢献している。

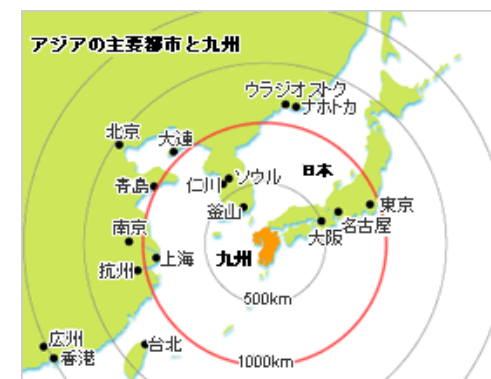
IT分野で活気があることや、アジアとの距離が近いことによる玄関口の役割になるなどの点に魅力を感じ、福岡市に設立された。



(出典) LINE Fukuoka HP

<アジアとの連携>

九州はアジアに近いこともあり、日本のスタートアップのアジア進出、アジアのスタートアップの日本進出が増え、またそれを支援する団体がいるなど、九州とアジアのスタートアップの連携が深まっている。



golfaceの社長(左)とstartupgogo代表(右)との写真

ゴルファー向けアプリを開発・展開する台湾スタートアップGolfaceは、福岡の地場大企業と提携して、日本進出を果たす（2017年日本法人設立）。

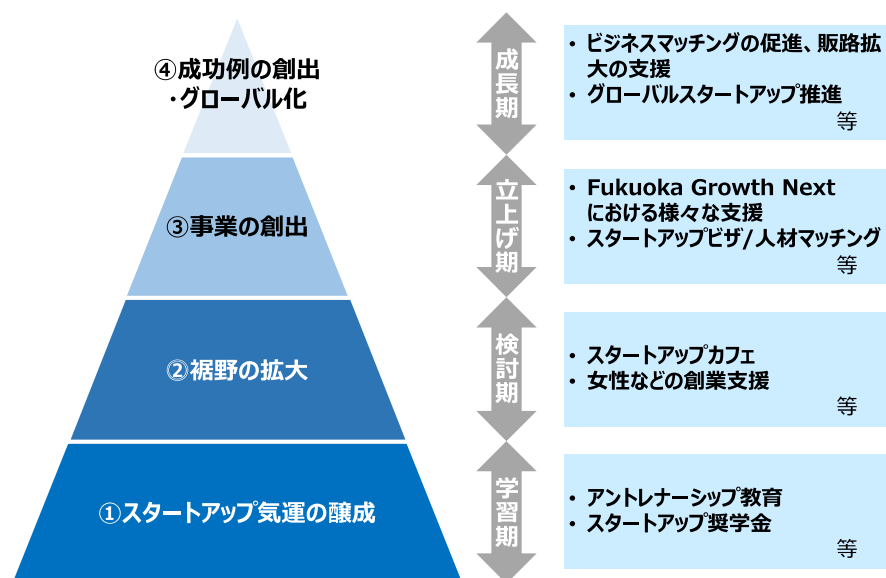
国内および九州のベンチャー企業の動向 ～九州独自の流れ～

福岡市のスタートアップ支援の取組は日本中の自治体から注目が集まっており、九州管内の他の自治体でも福岡市の取組を参考にしつつ、支援のあり方を検討しているところもある。

九州独自の流れ

＜福岡市のスタートアップ支援の全体像＞

福岡市は、スタートアップ都市宣言以降、様々な取組を開始。スタートアップの創出から、成長まで一貫して支援を行うメニューがある。



＜福岡市のスタートアップ支援の例＞

実証実験フルサポート

福岡市をフィールドにする先端技術を活用した実証実験の場の提供、さらに広報支援や行政データの提供まで全面的にサポートしている。



シェア型電動キックボード



屋台でキャッシュレス決済



ドローン物流



スマートシェアサイクル



AIを活用した介護プラン

人材不足は九州のベンチャー企業も同様に課題とされており、VC等の支援機関が採用支援を行うことは重要である。

人材不足について

経済産業省の2018年4月のIT人材需給に関する調査によると、2030年には需給ギャップが45万人(*)とIT人材不足の問題が大きくなるとされている。少子高齢化にともない、若年層の現象も不足の要因の一つである。

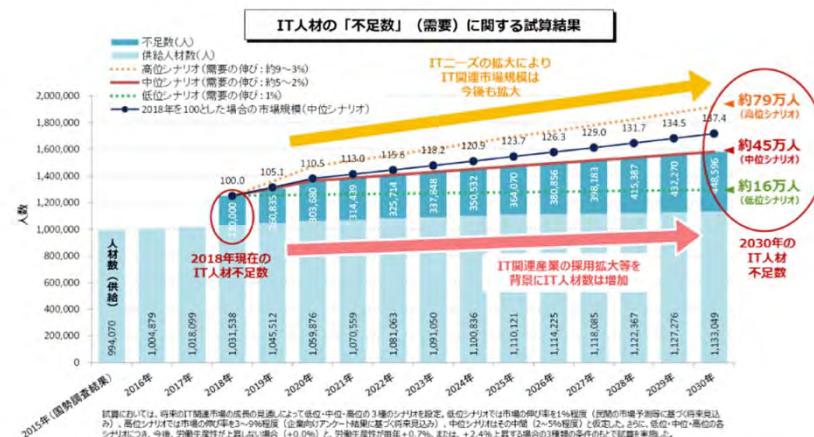
また、文部科学省の2018年3月の理工系分野の博士号取得者数推移をみると、アメリカや中国は取得者数が急増する一方で、日本は横ばいで推移している。産業構造が、製造・建設業から、情報通信業・サービス業にシフトしているなか、研究人材の不足も今後課題となってくるであろう。

この課題は、九州のベンチャー企業にとっても直面している課題である。さらに、CXO人材と言われる経営人材が不足しているとの声が、ベンチャー企業・支援者の両方から出てきている。これには、九州が、ベンチャー企業の設立から上場までの流れを経験した人材が少ないことや、大企業の経営企画等に携わっていた経験者が少ないということが要因の一部に挙げられる。

東京では、人材採用を積極的に支援するVCが近年増加している。九州においては、UIターンを活用しながら、東京の人材を九州のベンチャー企業につなぐ支援を行うVC等が現れれば、人材不足の解決に繋がりベンチャー企業の成長の一助になると考えられる。

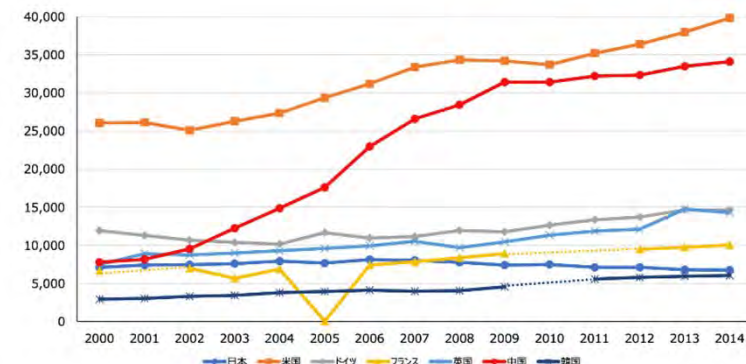
*IT人材の需給伸び年2.7%、労働生産性0.7%上昇することを前提

IT人材需給の試算結果



出典：経済産業省 IT人材需給に関する調査（2018年4月）

理工系分野における博士号取得者数推移



※All Science & Engineering : Physical and biological sciences and mathematics and statistics, Computer sciences, Agricultural sciences, Social and behavioral sciences, Engineering

出典: NSF[Science and Engineering Indicators 2018]
S&E doctoral degrees in the United States and selected European countries or economies, by field: 2000-14,
S&E doctoral degrees, by selected Asian country or economy and field: 2000-14 ©子-研究社・文部科学省作成

10

出典：文部科学省 研究人材の育成・確保を巡る現状と課題（2018年3月）

国内市場の成長が限られる中、グローバルな市場で勝負できるベンチャー企業を輩出するためには、海外の支援機関との連携や、海外VCからの資金調達支援等が必要とされる。

海外展開について

九州は東アジアのエコシステム都市競争を繰り広げる東京、ソウル、上海、台北、香港、深センと言った都市との直行便もあり距離的にも近く、交流のハブになり得る可能性を秘めている。本格的なエコシステム構築のためにも多様性は必要条件であり地理的な優位性を活かした東京とも違う東アジア各都市と連携したエコシステム構築が求められる。

そんな中、自治体やベンチャー支援者が海外の支援機関と連携の流れが出てきているが、海外展開するスタートアップはまだ少ない状況。

国内市場の成長が限られる中で、ユニコーンを生み出していくためにもグローバルな市場で勝負できるベンチャーが多く輩出されるような支援が求められる。海外の支援機関との相互交流や海外の大企業とのオープンイノベーションの支援、海外VCからの投資なども今後の課題と言える。

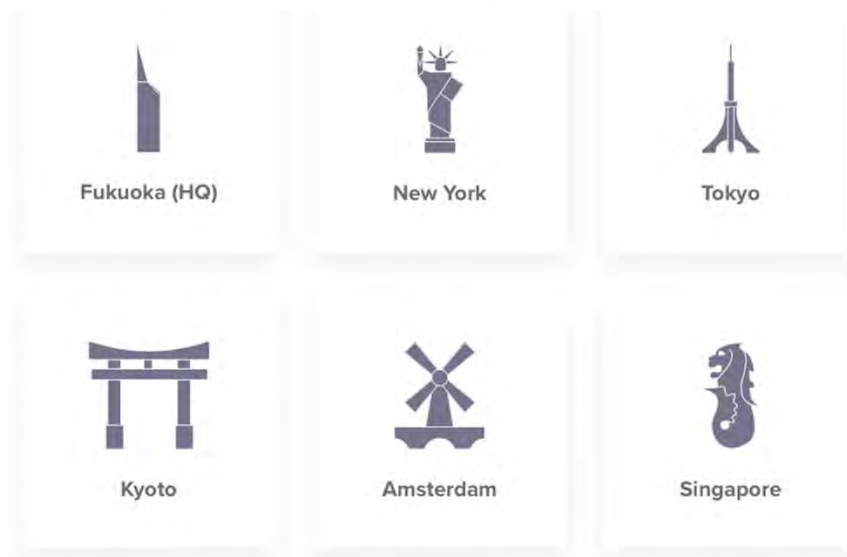
海外展開がうまくいっている事例を一つ挙げると、福岡に本社を置く、チームコラボレーションを促進するサービスを展開するITベンチャーであるヌーラボがある。当社は、海外展開を積極的に行っており、海外ユーザー比率が80%を超えるようなサービスもある。

<ヌーラボの事例>

ヌーラボは、福岡に本社を置きながら、国内の東京・京都に加えて、ニューヨークにも開発拠点を置いている。

世界に広がるヌーラボオフィス

ヌーラボは日本とアメリカ、オランダ、シンガポールに6つの拠点を構えて活動しています。

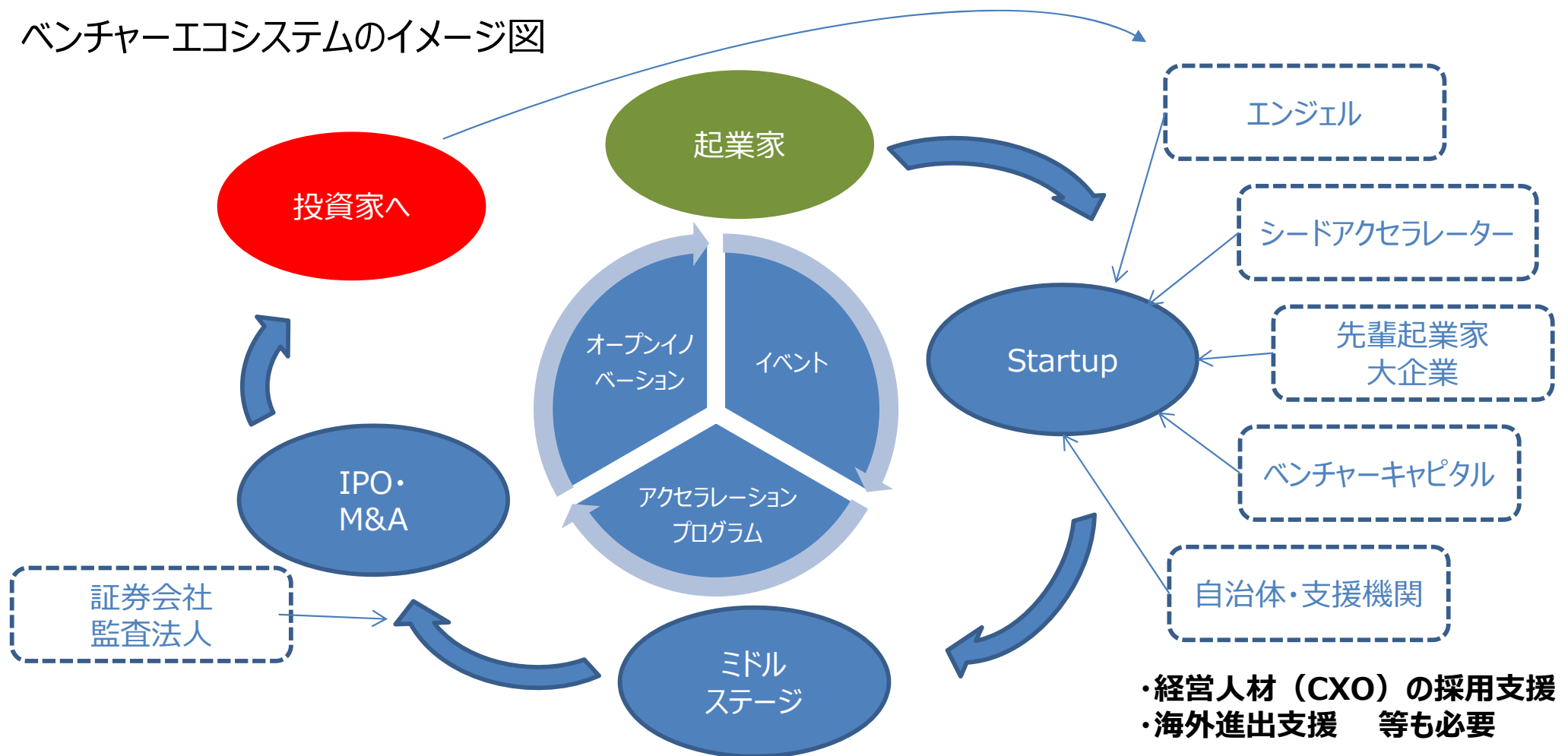


国内および九州のベンチャー企業の動向 ～まとめ（ベンチャーエコシステムの構築）～

ベンチャー企業の資金調達環境は良好。さらなる成長には九州全域の自治体、民間企業、支援機関が一体となって地域でベンチャーエコシステムの構築をしていくことが重要である。同時に、CXO人材の採用支援や、海外展開支援といった取組も今後重要である。

まとめ（ベンチャーエコシステムの構築）

ベンチャーエコシステムのイメージ図



九州発ベンチャー企業の事例と整理 ～九州発ベンチャー企業の事例①～



株式会社ジーエヌアイグループ

<東京都中央区/福岡発ベンチャー（研究開発拠点）>

※～発ベンチャーというのは、調査上の区分であり、認定等があるものではない（次頁以降も同様）

患者の皆様へ希望を。

事業概要

2001年創業。アジアに患者の多い疾患を適応症とした複数の創薬候補化合物をパイプラインに持ち、新薬探索・臨床開発から製造、販売まで一貫して行うバイオ創薬企業。2007年東証マザーズ上場。

立ち上げ

研究
開発

IPO以降

販路
拡大

九大農学部と東大医科研の遺伝子ネットワーク技術を基にした創薬ベンチャー企業を、2001年佐保井クリストファー氏と鈴木勘一郎氏が、シリコンバレー（サンノゼ）でスタートした。Aラウンド（3億円）の資金調達を行い、その資金で福岡県久留米市に実験ラボを開設した。そこでPOC（概念実証）として酵母菌遺伝子ネットワークを完成させ、日本の製薬会社との共同研究も始めた。一方で、ITバブル崩壊後の景気低迷の影響で、欧米VCをターゲットにしたBラウンドの資金調達がうまく行かず、結局本社を日本（東京）に移して日本企業として資金調達を行おうとしたが、日本の金融機関系VC1社の無理解から本社移転は困難に直面した。しかしその後課題をクリアし、日本の株式市場上場を目指して再スタートを切った。その本社移転の際に、ヒト遺伝子ネットワーク構築に必要な基本技術をケンブリッジ大学の研究グループから得るため、彼らに新生GNIの創業株主として加わってもらった結果4億円の資金を得て、翌年ヒト遺伝子ネットワーク構築にも成功した。さらに創薬そのものをターゲットにする戦略に切り替え、2005年候補化合物を有する上海ジェノミクス（中国）を買収。その後IPO準備を進め、2007年8月に東証マザーズ市場に上場した。しかし上場時はサブプライムローンで株式市場が大混乱していたために予定した資金調達額に達せず、再度方針を大きく変更して、経営資源を中国市場での臨床試験に集中する意思決定を行った。そのため経営陣だけではなく研究部門や本社部門などの人員を大幅削減して中国での臨床試験を続けた結果、2011年に新薬が承認された。しかし自社に製造設備がなかったことから、買収を模索するも資金不足からうまく行かず、最終的に上場前10%の株式保有をしていた北京コンチネンツ社の株式を51%取得し、ようやく2014年に製造・販売承認を得た。その後、米国ベンチャー企業を買収したり、新薬の独自販売網を構築した結果、2019年度に黒字化を達成。当初想定した「遺伝子ネットワーク技術による創薬」とは異なるが、「アジアの難病治療薬の開発」というビジョンが支えとなった。

各テーマごとの障壁・乗り越えた要因

資金調達

経済環境と資金調達環境のサイクルに左右されながらもマイルストーン達成に基づいた段階的な成長資金の調達に成功し、上場前に50億円弱の資金調達を実現した。しかしIPO時に20数億円の調達予定が、株式市場の暴落などによって半分に満たず、上場後に計画していた遺伝子ネットワーク研究と臨床試験の同時遂行が困難になった。その後も資金調達の氷河期が続いたが、外資系金融機関を通じて資金調達をしながら経営努力を続けた結果、中国で新薬承認を得て、ようやく2019年度に黒字化を達成した。

販路開拓

新薬の販売を開始した時は代理店主体の営業体制を取っていたが、なかなか売上が伸びず、結局は時間を掛けても独自の販売網を確保することで病院との関係を構築した。その後中国で新薬の保険収載も実現して安定的な売上基盤を実現した。

経営戦略

環境変化に対応して経営戦略はダイナミックに変化させる必要があった。もともと「遺伝子ネットワーク技術を使った合理的創薬」を実現するという事業アイデアでスタートしたが、実際にはそれは創薬プロセスのかなり上流に位置するためにベンチャー企業にとってはその実現が非常に高いハードルであった。一方、市場価値が生まれるのは薬そのものからであり、その実現に向けて、候補化合物の獲得のために中国創薬ベンチャー企業を買収するなど大きな戦略転換を行った。その後の困難に直面した時の意思決定の拠り所は「アジアの難病に対する治療薬を作る」というビジョンであった。また鈴木氏は、野村総研時代から（大企業・ベンチャー企業などの）経営の成功・失敗を数多く見てきて、成功には経営者・環境など様々な要因があるが、経営の失敗はある程度パターン化されるため、時に大胆にリスクを取りながらもその失敗パターンを回避しつつ、試行錯誤から早期に学習して失敗確率を下げる努力をした、と述べている。

これから起業される方へ一言

ベンチャー企業は研究・製造・販売など常に資金で苦勞するために、常に早めの資金調達が必須である。また景気変動は必然であり思いもよらぬことが頻繁に起きるため、慎重な準備や種蒔きと共に、変化への素早い行動が求められる。

元（株）ジーエヌアイ社長/CFO 鈴木 勘一郎氏
（現・立命館アジア太平洋大学国際経営学部教授、元野村総合研究所）





株式会社ヘリオス

＜東京都港区/福岡発ベンチャー＞

「生きる」を増やす。爆発的に。

事業概要

2011年設立。細胞医薬品・再生医療等製品の研究・開発・製造。2015年東証マザーズ上場。

立ち上げ

事業化

研究
開発

立ち上げ

事業化

研究
開発

＜創業の経緯＞

創業者の鍵本忠尚氏は2002年九州大学医学部を卒業。大学病院勤務を経て九州大学の研究シーズを活用して、失明を撲滅したいという思いから、2005年にアキュメンバイオフーマ(株)を創業。

＜創業後～アキュメンバイオフーマ～＞

創業後最初の資金調達を実施。眼科手術補助剤の臨床試験を手掛ける。その後調達を重ねて、開発を進め、アメリカでの臨床試験のフェーズⅢ試験まで進む。2008年のリーマンショックが重なり研究開発資金の調達がうまく行かず。自社単独での開発を断念し、事業をオランダの会社に託す。その後欧州で販売承認があり、2010年に世の中に広まった。

＜ヘリオスの設立から現在に至るまで＞

iPS細胞による加齢黄斑変性治療法の研究する会社(株)日本網膜研究所(現：(株)ヘリオス)を2011年に福岡市に設立。2013年に理化学研究所とiPS細胞を含む多能性幹細胞由来網膜色素上皮細胞を用いた再生医療製品に係る特許実施許諾契約(独占)を締結、同年に大日本住友製薬との共同研究契約を締結し、翌年合併会社を設立。2014年横浜市立大学とヒト臓器に関する再生医療製品に関する特許実施契約を締結。2015年東証マザーズ上場を果たす。

現在は、幹細胞を用いた、脳梗塞急性期・急性呼吸窮迫症候群を対象にした臨床試験を実施中で、iPS細胞を用いた治療法では、加齢黄斑変性や肝臓領域、がん免疫分野の研究開発を進めている。

各テーマごとの障壁・乗り越えた要因

資金調達

- ・日本国内において、VC・ファンドが増えてきているが、単なる資金提供を受けるだけでなく、色んな面でアドバイスしてもらえるVCと付き合ったほうがいい。
- ・アメリカのバイオに投資をするVCはノウハウが蓄積しているのでいいアドバイスももらえる。

会社の撤退

- ・アキュメンバイオフーマ時代は、自社単独での開発を目指していたが、患者に治療薬を届けたいという思いが1番にあったため、さまざまな状況に合わせて単独での開発を諦めることに繋がり、結果、治療薬が1年後に販売承認され世の中に広まった。そこでの経験が2社目の創業に繋がっている。

人材確保

- ・製薬ベンチャーにとって、CMC、治験等がわかる経験者をチームに入れることは重要である。
- ・人材紹介会社等を頼るのではなく、自ら人脈を作って、そのつながりから集めることが効果的。現在の執行役の一人は、理化学研究所の方からの紹介で知り合い、その後、ヘリオスの事業に共感して入社してきた。その執行役が優秀な人材を連れてきてくれている。

これから起業される方へ一言

自分で挑戦し、痛い目に会いながらも成長してください。
何のためにやっているかという基準をわすれなければ、
大事な判断で間違いをおかすことはないと思います。



代表執行役社長CEO 鍵本 忠尚



株式会社ボナック

＜福岡県久留米市/福岡発ベンチャー＞

ボナック核酸という新しい技術基盤を創出し革新的な医薬品、診断薬への開発へつなげる。

事業概要

2010年創業。核酸化学技術を活用したボナック核酸の原料開発から、創薬研究まで一貫して行う。

＜創業経緯＞

大阪にある創業100年を超える林化成（株）という化学素材の販売業社の後継として育てられた林社長が、新規事業を考案するなかで、バイオの試薬に手掛けるようになった。2006年にRNA干渉の発見がノーベル医学生理学賞をとったことで、二本鎖短鎖RNAの開発が世界中で広まる。大半の特許が欧米の巨大ベンチャーに集中する状況下で、先行特許に抵触しないアプローチを探索・開発すべく、高分子合成の研究者であった大木氏（現取締役会長）とともに林化成の子会社として2010年に設立。

＜創業後＞

2011年、一本鎖短鎖で考案した基本特許を出願。親会社からの支援を受けながら、開発と、製造にむけたパートナー集めをすすめる。

2013年末に住友化学との間に、特許の研究開発分野における製造・販売に関する独占実施の契約を締結し、現薬の製造を住友化学が担うことに。同タイミングで、ボナック核酸の開発だけでなく製薬を自社でやっていくことを目指し、シリーズAでVCから資金調達を実施。調達資金で、特発性肺線維症の治療薬をパイプラインに載せて、非臨床研究を進めた。その後、2015年に東レとのライセンス契約・資本業務提携を締結し、その同タイミングでパイプラインの拡充のためにシリーズBを実施。

開発・臨床試験を続ける中、グローバルでの展開を構想。2017年住友化学が出資比率19.55%となる大型出資を行い、事業パートナーとなる（シリーズC）

日本発の核酸医薬を出すことを目指し、研究開発を進める。

立ち上げ

事業化

研究
開発

各テーマごとの障壁・乗り越えた要因

資金調達

- ・シリーズA、B、Cでそれぞれ資金に意味合いが違う。
- ・どんな株主から資金を受けるかも非常に大事。
- ・VCをはじめとする投資家は、危ない橋を渡るような投資はしない。投資家と対話をし、成長していくストーリーを理解させ、安心をさせないといけない。
- ・VCと事業会社の資金を出す目的は違う。

新規事業のポイント

経営環境が変わる中で、従来のビジネスモデルでは規模に関わらず利益率の確保が難しくなり、経営が厳しくなっているところが増えている。

ただ、大企業が自社でしたくてもできないところを、ベンチャーや中小企業が担っていくことで生き残ることができる。中小企業で単なる下請けとして事業をするのではなく、大企業の求めることを察し、求められる前に先んじておこない、ノウハウ・特許をとっていくことは大事である。

経営・知財戦略

バイオベンチャーは知財戦略はとても重要。特許を取得し、特許期限までに売上を稼いでいかないといけない。ライフサイクルマネジメントを実践し、特許の改良を繰り返す、特許の保護期間を実質的に延長する戦略をとっている。

これから起業される方へ一言

**バイオベンチャーは常に資金を集める必要がある
CEOが事業をきちんと理解し調達ストーリーを
作らないと事業継続できない。
投資家ときちんと向き合っていくこと。**



代表取締役社長 林 宏剛

九州発ベンチャー企業の事例と整理 ～九州発ベンチャー企業の事例④～



株式会社エス・エム・エス

＜東京都港区/九州大学発ベンチャー＞

高齢社会に適した情報インフラを構築することで人々の生活の質を向上し、社会に貢献し続ける。

事業概要

2003年創業。高齢社会におけるビジネス機会を「介護」「医療」「キャリア」「ヘルスケア」「シニアライフ」「海外」と捉え、40以上のサービスを展開。2008年東証マザーズ上場。2011年東証一部上場。

経歴

＜創業者経歴＞

創業者の諸藤周平氏は、九州大学経済学部卒業後キーエンスに入社。1年半後に不動産販売会社のゴールドクレストに転職。その後2003年にエス・エム・エスを設立。

＜起業に経緯＞

大学を卒業した2000年は介護保険制度ができたことで、日本は急速に高齢化と言われており、民間でも何かできることがあると考え、今はマーケットは小さいが将来かならず大きくなる市場だと思って創業した。高齢社会における各種関連情報への需要が将来大きくなると感じ起業した。

＜創業後＞

ケアマネージャーの人材紹介事業を開始後、競合他社が参入しても勝てるよう隣接領域で他社が参入しそうなシナジーのあるサービスを増やす。

（諸藤氏自身の幼いころからのコンプレックスから、すぐに競合他社が入ってきて追い越されるかもしれないという恐怖心があった。）様々なサービスを展開する中で介護領域の情報を豊富に蓄積し競合優位に立った。その後ケアマネージャーの紹介事業に競合が参入してきたが、当社がケアマネージャー全体の7割程度が入会しているコミュニティサイトを運営しており、囲い込みができていたこともあって、競合他社を退けることが出来た。強力な競合相手が出現するリスクを絶えず念頭におき、他社が手をつけていない複雑困難な領域へ先手を打って、投資を積極的に行った。利益率40%を目指し、半分は将来投資に回すという事業方針のもと積極的に将来投資を行った。

その結果、創業以来16年連続増収増益を果たす企業となっている。東証マザーズ上場、東証一部上場を果たした後、CEO職を後任に譲り、自らはシンガポールに移住して、新産業創出の投資企業たるREAPRAを設立し、現在に至っている。

立ち上げ

成長

上場後

各テーマごとの障壁・乗り越えた要因

製品開発

世の中をよくするものを作ること、キャッシュが稼げることは通常コンフリクトしがちだが、それを対立させないようなプロダクト開発を心がけた。また後発の競合企業がやりたがらないと思われるサービス分野開発に注力した。

人材育成

人材育成は一番の課題。起業当初は、自分自身の学習・成長に夢中で、人材育成にまで頭が回っていなかった。会社の方針を決めてそれをひたすら邁進するだけで教育ができていなかったと感じている。・会社の管理体制において、性弱説の考え方にもとづき、迷い・ブレが生じないようなルールの策定を心がけた。

経営・知財戦略

単一プロダクトとしての競争優位性を作るにとどまらず、複数のプロダクトを次々と立ち上げることで参入障壁を築き、領域全体における競合優位性を作ることに注力した。また競合企業が出てくる前に、先手先手を打って新しい分野のサービス開発を行ってきた。

現在やっている取り組み

2014年に代表を退任後、産業の浮き沈みに興味を持ち、その実践の場として東南アジアを選択。翌年シンガポールに移住してREAPRA設立。以前の日本の介護業界と同様に複雑性の高さが理由で足元の市場規模は必ずしも大きくないが、将来大きくなりそうな領域において産業のマーケットリーダーを創造するべく、起業家に対する投資・ハンズオン支援を行っている。

これから起業される方へ一言

事業が成功するには、そのマーケットの特徴と経営者のアイデンティティがフィットする必要がある。誰もが優秀と見える人材が、どんな事業でも成功するとは限らない。大きなインパクトを残すためには、マーケットの特徴と、自身のアイデンティティを深く構造理解することが非常に重要なのではないかな。



創業者 現REAPRAグループCEO 諸藤周平

sitateru® シタテル株式会社

IMAGINATION <熊本県熊本市/熊本発ベンチャー>

ひと・しくみ・テクノロジーの力により、衣服の価値を変え、産業が抱える課題を解決し、豊かな社会を実現していきます。

事業概要

2014年創業。国内外の縫製工場と事業者（アパレルブランド等）をつなげる衣類生産プラットフォームを運営。

立ち上げ

<創業経緯>

ファッション分野の課題の大きさに興味があり、社会課題を感じ、事業をしたいと構想していた。様々な課題解決方法の仮説を想定する中、熊本で、地元のセレクトショップをやっている知人から、オリジナルの商品を小ロットでつくれないかと相談を受け、縫製工場に直談判。繁忙期と閑散期があり、閑散期であれば小ロットでも生産可能で、実際につくることができたことが、事業開始のきっかけ。

<市場調査>

季節要因のデータをとっていけば事業になるのではと思い、戦略を立て、事業計画を策定。いくつかの工場の協力を得て、熊本で100件で程度セールスをかけたところ好評。

<事業化>

これを機に、本格的に事業を着手。最初は問い合わせができるぐらいのHPで開始、最初の資金調達（2014年6月）で、サービスサイトの着手をおこなった。

メディアに取り上げられたことがきっかけで、問い合わせが急増。縫製工場についても同時並行で開拓を進めた。創業初年度で一定程度の売上を立てることができた。シリーズA（2016年4月）の調達で、人材を増やし、営業の拠点として東京支店を開設。売上も1億円を超えるようになる。

<販路拡大>

シリーズB（2018年5月）、シリーズC（2019年5月）を経て、現在は売上ボリュームアップと、クラウドサービス化を進める。

市場調査

事業化

販路拡大

各テーマごとの障壁・乗り越えた要因

資金調達

ファイナンスのタイミングは重要。シリーズごとで、きちんとストーリー立てて調達をおこなった。投資をしてくれたVCからは、経営アドバイスだけでなく、スタートアップの経営者が持つべき視座の高さ、スケールを目指す上での意識についても学ばせてもらっている。

人材確保

3期目ごろに現在のビジョン・ミッションを設定し、メディア戦略ともからめながら発信していくことで、給料やITだけでなく、ビジョン・ミッションに共感して、メンバーを確保することができた。

経営チームについては、チームビルドが重要で、それぞれの思惑や目的がずれているとうまいかない。そのため、共通認識化・方向合わせのためのMTGをこまめにやるようにしている。

今後の展開について

これまでにつながってきたクライアントや縫製工場・生地メーカー等との間に入る取引から、ユーザー間でダイレクトに取引できるようなシステムを構築。多面的にサービスを開発し、新しいサプライチェーンを作っていきたい。

これから起業される方へ一言

打算的な事業は継続しない。
事業のスケール・規模（想定）を間違わないように。
自分の事業プランを総論・各論で話せる準備をしておく。



代表取締役 河野 秀和



ケンコーコム株式会社／ Kotozna株式会社

＜東京都港区・福岡県福岡市/福岡発ベンチャー（開発拠点）＞

ソーシャルイノベーションと新たなテクノロジーを活用し、「言葉のカベ」を解消します。

事業概要

ケンコーコム(株)：2000年創業。医薬品のネット通販サイト事業者。
2004年東証マザーズに上場。2011年楽天(株)の子会社化。
Kotozna(株)：2016年設立。他言語コミュニケーションツールを提供。

立ち上げ
経緯

＜経緯＞

創業者の後藤玄利氏の実家は大分県にあるうすき製菓を営んでいた。学生時代から後継者になることも視野に入れるも、単なる後継者となることは考えていなかった。1989年東京大学卒業後、コンサルティングファームであるアクセンチュア(株)に入社。バブル末期で、日本経済はパラダイムの転換期を迎えていた。1992年頃にアメリカでのスタートアップができていくのを見て、日本でも同じことがくると思い、創業を決断。

＜創業後＞

1994年にヘルシーネットという通販会社を設立。実家で販売していた健康食品を販売。既に日本国内において通販ビジネスの成功事例はあり、教科書的なやり方で売上を伸ばしていった。しかし、売上高が4億円ぐらいで伸びが鈍化してきた。

＜事業転換＞

当時（1999年頃）アメリカではイーコマースがすでに世の中であまり前のようになっていた姿をみて、2000年にケンコーコムを設立し、イーコマースに転換。同時に幅広い商品を取り扱うようにした。そのタイミングでVCからの資金調達を検討。しかし、当時ITバブル崩壊したタイミングで資金調達がうまくいかない上に、売上が伸び悩む。スケールを目指すために広告多く売っていたので資金もぎりぎりの状態だった。ただ、そのときもB2Cコマースは絶対伸びると信じてやっていた。結果的に大前研一氏からの賛同を受け、同氏がつくったファンドから資金調達をうける。その後2004年に売上高33億円程度で東証マザーズ上場を果たす。

事業化

ビジネス
転換

売上
拡大

各テーマごとの障壁・乗り越えた要因

経営戦略

事業の立ち上げ時は何事もうまくいかないことが多い。ただそこで試行錯誤を繰り返すことで勝ちパターンが見つかる。そうなれば急加速で成長することができる。ケンコーコムの創業期、インターネットの検索エンジンはヤフーが主流で、ヤフーからのサイトへの流入を増やそうと必死に広告を売っていた。ある時、Googleというサイトからのアクセスがあることに気づく（日本語対応が始まったことがきっかけ）。Googleからアクセスを増やすためにはどうしたらいいか分析し、試行錯誤の中で、うまくいくやりかたを見つけた。

現在やっている会社「Kotozna」

2011年に楽天の子会社になった後、少子高齢化が進み、その中でも元気がなくなっている地方都市の成長をさせる上で訪日観光客の取り込みは重要と捉え、その壁となっている「言葉の壁」をテクノロジーの力で崩したいと考え、2016年にジャクール（現Kotozna）を設立。「KotoznaChat」という100言語以上に対応した多言語コミュニケーションツールを開発。全国各地の観光施設や自治体との連携により、利用者数が増加中。東京と福岡の二拠点で事業を展開。

二拠点で活動する理由

九州は、トップダウンで意思決定をする企業が多く、PoCを行う上でとてもやりやすい。ただ東京と比べるとエコシステムがまだ未完の部分も多い。二拠点で活動することで、九州に足りない部分を補っていきけるのではと思っている。

これから起業される方へ一言

**経営を行う上で、目指すべきマーケットに市場があるのであれば仮設検証を繰り返しながら突き進むこと。
顧客起点で考えることは忘れてはいけない。**



創業者 現Kotozna(株) 代表取締役 後藤玄利

・成功要因の体系図

総務省のICTベンチャー・リーダーシップ・プログラムテキストによると、ベンチャー企業が成功する要因は以下の9つにまとめられるとされている。今回紹介した6社にも当てはまる要素がいくつも見受けられる。

①起業家：志の高さ、先見性、決断力、リーダーシップ、バランス感覚、折れない心の強さなどの資質。

②経験：過去の職場経験や起業経験から学んだことや人的ネットワークを活かすこと。

③経営環境変化の正確な把握：環境変化を敏感に感じとり、状況に応じたマネジメントを適切に行うこと。

④ビジョン：危機に直面しても軸足がぶれない経営を遂行し、社員の求心力を保つために重要。ビジネスモデルが変わってもビジョンは変えないこと。

⑤市場・顧客：大企業や競合候補が取り組んでいない分野に絞り込んで、限られた経営資源を集中投下すること。

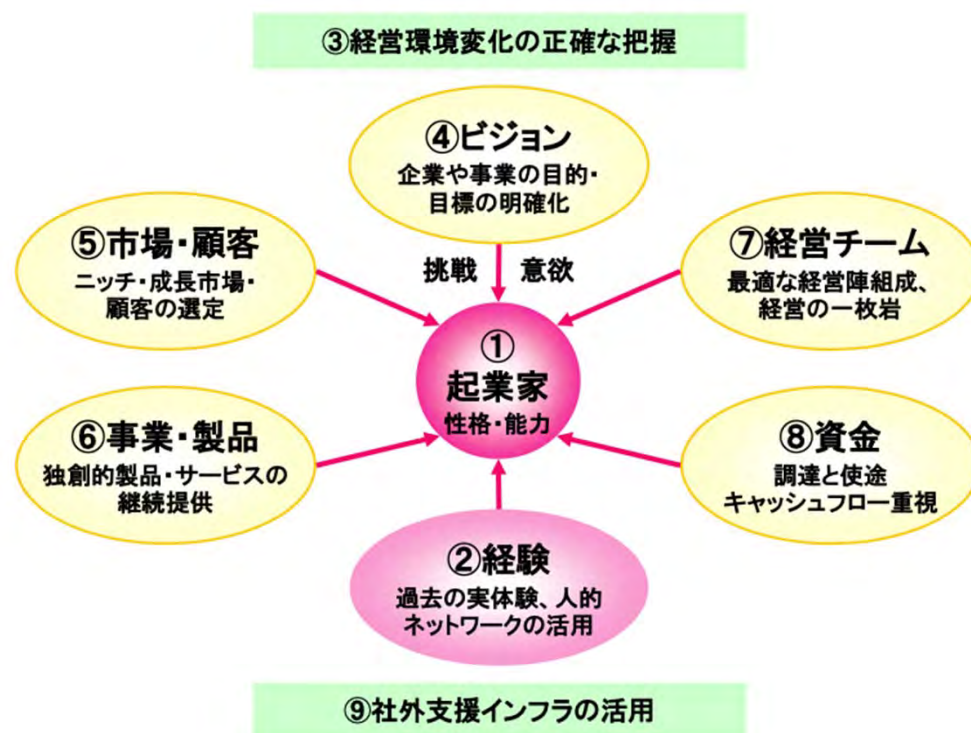
⑥事業・製品：競争優位の製品、サービスを先手を打って確立し、適切な知財戦略で守る。また状況の変化や試行錯誤を踏まえた、ビジネスモデルの柔軟な変更も必要。

⑦経営チーム：統一したビジョンの下、一体感あるバランスの取れたチームを作ること。的確なアドバイスをくれるVCの存在も重要。

⑧資金：開発・成長資金を確保するために長期的な財務戦略を立てること。また早め早めの資金確保の努力が重要。

⑨社外支援インフラの活用：官民ファンド、自治体や民間団体、大学等、支援機関を積極活用。

ベンチャー企業の成功要因9ポイント



出典：総務省 ICTベンチャー・リーダーシップ・プログラムテキスト

九州発ベンチャー企業の事例と整理 ～まとめ（九州の課題と今後の方向性）～

・国内・九州全体の課題、今後の方向性

国内・九州におけるベンチャー企業の環境は、海外に比べると、ユニコーン数・調達規模等で遅れをとっている状況。他方で、大企業中心のオープンイノベーションの活発、CVCの増加、ベンチャーファンドの増加等、ベンチャー企業にとっては追い風が吹いている。九州においても、徐々に同じ流れができていく。九州の特有（エンジニアの開発拠点の役割、東アジアの連携）の流れもあり、これをさらに推し進めることは、今後九州のベンチャー環境の発展に寄与するであろう。

・事例の体系化で見えてきた課題

ベンチャー企業が成功する上で、「ベンチャー企業の成功要因 9 ポイント」で述べたとおり、経営者が考えるべき要素と合わせて、下表のような成長ステージごとにやるべきこと・留意することを意識しながら経営をすることは大変重要である。

<ベンチャー企業の成長の流れ>

	創業前	創業期・シード	成長期	IPO直前
状況	ビジネスモデルができる プロトタイプをつくる 基礎研究から死の谷	サービス・製品開発 研究開発 ダーウィンの海	販売開始 臨床研究	IPO準備 新薬承認・販売
人材	共同創業者は慎重に	最小限の人材採用	CXO人材採用 営業・マーケティング人材採用	
経営戦略	競合分析・顧客理解は常に	事業会社とのアライアンス 試行錯誤・仮説検証の繰り返し		
資金調達	エンジェル投資家 シードVC	シリーズA (1億円超)	シリーズB (含資本業務提携)	PreIPO

第2章 学内研究シーズを活用した事業化可能性調査

学内研究シーズを活用した事業化可能性調査の実施背景

本事業は、学内の研究シーズやアイデアの事業化における学生のポテンシャル活用の有効性について、知財アクセラレーションプログラムを通じて、課題と解決策を分析しており、大学研究者を始めとする大学関係者やその支援者へ周知し、今後事業化をする上で参考にしてもらうことを目的にしている。

概要（背景・目的・実証調査方法（アクセラ）、対象シーズ名等）

背景： 技術シーズを活用したビジネスプランの事業化を目指すにあたって、知財を中心に様々な観点から事業化に至るまでのギャップ（空白）を埋めることを目的に、事業化における現状の問題点や課題の洗い出しから、市場分析、知的財産戦略、経営・財務等の視点を学び、ビジネスプランの強化、磨き上げを行った。

実施方法：

（1）九州管内の学生を対象に募集し、選考し、以下のチームを採択した。

①九州大学

実環境下における歩容認証システムの開発

②九州大学

熱中症による「避けられる死」を減らす

③北九州工業高等専門学校

AR技術を活用した技術継承支援システム

④大分大学

ACT/CTSを活用した決済プラットフォームの構築

⑤長崎大学

長崎の地域特性を生かした医水連携海洋資源活用型創薬

⑥宮崎大学

宮崎大学発日本最南限のサクラマス養殖

（2）プログラム内容

第1回 技術評価の仕方、PMFについて（講師：情報通信研究機構 脳情報通信融合研究センター マネージャー 松橋 俊彦）

第2回 リサーチ手法、プロトタイプ の作り方（講師：株式会社YOUI 代表取締役 原口 唯）

第3回 ビジネスモデルキャンパスを使ったビジネスモデルの考え方（講師：一般社団法人ビジネスモデルイノベーション協会 理事 三宅 泰世）

第4回 知的財産の重要性について（講師：長崎大学研究開発推進機構 FFGアントレプレナーシップセンター 教授 弁理士 上條 由紀子）

第5回 ビジネスプラン・事業計画指導（講師：FVP 取締役副社長 山口泰久、StartupGoGo マネジングディレクター 中原健）

第6回 成果報告会

*FVP:FFGベンチャービジネスパートナーズの略

歩容認証技術（九州大学）

実環境下における歩容認証システムの開発

事業概要

歩行者映像から個人をリアルタイムで識別するシステムを開発
歩容認証技術とは、歩く姿で個人識別が可能な技術で、映像の撮影角度や解像度などへの対応の幅が広く、実験では認証率99%と高い精度を記録している。

<認証イメージ>



- ①歩行映像の読み取り
- ②切り取り
- ③AIにより特徴抽出
- ④事前登録された情報と比較して認証

構想

九州大学で研究される歩容認証技術を活用したビジネスを検討。

市場調査

技術がどのような分野で適用されるかの洗い出しを実施（犯罪捜査、決済、警備、ヘルスケア・・・等）

知財活用・戦略

競合分析、市場分析等をする中でヘルスケア分野での活用に着目。歩き方と健康との関係性に着目し、高齢者の健康維持につながるようなサービスを検討中。

知財戦略を重視しており、特許化を検討中。またビジネスモデルについても研究・調査を重ねながら構築。

全身冷水浸漬（九州大学）

2020年東京オリンピックにて熱中症による「避けられる死」を無くす

事業概要

ice bathというアメリカ軍でも使用されている、全身冷却技術を日本の医療分野においても適応し、熱中症による死亡者の減少につなげる。



特徴

体表面を一度に冷却可能
（深部対応を20～30分以内に39度以下に冷却）

構想

熱中症による死亡者は年々増加しており、2020年は東京オリンピックもあることから熱中症患者の増加が予想される。

市場調査

海外で使用されている冷却手法を導入し、熱中症による避けられる死を減らしたい。

他の処置方法との比較、メリット・デメリットの整理、国内導入する上の規制等の確認を実施。

知財活用・戦略

ビジネスモデルを考案。

- ・ice bath 使用の認定資格を設け、資格保有者にのみice bath を販売。
- ・認定資格を取るための試験制度等の準備。

画像処理技術（北九州工業高等専門学校）

ARを活用したタスク管理の最適化

事業概要

AR技術を活用して技術承継支援システムの構築

従来の工作機械のトレーニングとAR技術を掛け合わせ、視界の上から図や手順、注意しなければならないことを描画する。

<イメージ>

- ・直感的なトレーニング
- ・手順理解のサポート
- ・危険行為のアラート
- ・暗黙知のマニュアル化



構想

AR技術を活用した現場作業を行う作業員とタスクの管理・共有を行うシステムと、タスクの最適化を支援するツールを構想。

市場調査

AR技術と北九州高専の研究室が保有する画像処理技術の内容を整理。
適用できる市場・ターゲットを再考。

製造業分野における技術承継の課題に着目。

知財活用・戦略

開発したシステムを顧客へ月額課金で提供するサブスクリプションモデルを構築。
将来的に製造業以外の分野にも横展開を計画。

チェック・トランケーション技術（大分大学）

紙とデジタルの融合による決済サービス

事業概要

ACT/CTSを活用した決済プラットフォームの構築

従来の紙で発行される商品券等を即時換金ができるシステムを構築し、各地方へ展開する。



紙の商品券等をスマホで専用アプリを通じて読み取ることで、データが発券者のもとに行き、即日口座に振込がされる。

構想

大分大学河野教授の持つ、電子決済システム技術を活用したビジネスを考案。

市場調査

技術の再評価を実施。プロダクトマーケットフィット・ビジネスモデルキャンパスの観点から、提供するサービス・対象について整理。

金融機関、起業家、大学研究者からのヒアリング・アドバイスをもとに、本ビジネスプランを作成。サービスのアプリのプロトタイプも作成した。

知財活用・戦略

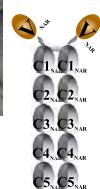
ACT：チェック・トランケーションを応用したアプリ。
CTS：Check Truncation Systemの略。銀行間の手形交換業務を画像処理・通信技術などを用いて抜本的に合理化するプロジェクト。

サメ由来のナノボディ抗体作成技術（長崎大学）

長崎の地域特性を生かした医水連携海洋資源活用型創薬

事業概要

従来の抗体医薬品より小型な次世代の抗体医薬品「ナノボディ抗体」を開発。小型抗体であるため、低価格・安定性を実現。治療薬として医療への活用を目指す。



サメ重鎖抗体

深海ザメ養殖システムを通じて養殖したサメに任意の抗原を投与し、抗体産生細胞を得る。抗体産生細胞の遺伝子情報をもとに、大腸菌を用いてナノボディ抗体の産生を行う。長崎大学病院・製薬企業等と連携し、治療薬や臨床検査薬の開発を行う予定。

構想

長崎大学田中教授のサメの抗体を使った次世代型の抗体医薬品や海洋微生物から抽出した化合物を使った新薬研究から、事業を構想。

市場調査

本プログラムを通して、対象マーケット規模の測定から、上市までの計画、収益モデル構築、競合分析等を行った。

知財活用・戦略

講師であった弁理士の指導のもと知的財産戦略についても構築。来年度以降の創薬ベンチャー設立に向け、開発・組織体制の構築を進めている。

サクラマス養殖研究（宮崎大学）

循環型サクラマス生産事業の効率的展開

事業概要

高級魚の安定的・持続可能な生産モデルを目指した循環型サクラマス養殖事業を通じて、サクラマス・イクラの供給、海水養殖業者への稚魚提供を行う。



稚魚生産

稚魚育成

海水の生簀へ輸送し、育成



淡水へ輸送

親魚育成



サイクルを回して、強い種苗を作る

構想

宮崎大学内田研究室のサクラマス養殖に関する基礎研究・事業可能性調査を基に事業化を検討。2019年4月に法人（株式会社Smolt）設立済。現在「Smolt」を商標出願中。



市場調査

ビジネスモデルを本プログラムを通じてブラッシュアップ。マーケット分析から、リスク分析、またイクラの商品名の商標についても検討。

知財活用・戦略

プログラムに並行して資金調達にも動き、2019年12月VC、エンジェル投資家から資金調達を実施。

調達資金にて、組織体制の強化およびサクラマス量産にむけた設備の確保を行っている。生産ノウハウや技術特許、水産物の認証制度など包括的な知財獲得を検討中。

学内研究シーズを活用した事業化可能性調査

・アンケート結果

参加した学生からの評価は良好であった。しかしながら、課題発見型のビジネスアイデアなのか研究シーズからなるビジネスアイデアなのかでプログラムの進め方を変える必要があったが、プログラムの構成上、一律の対応となり、内容によっては効果が薄い部分が出てきたということは今後の課題である。ビジネスの内容に合わせて支援することにより効果の高いプログラムとなると考えられる。

本プログラムを受けての感想

- ・起業にあたって大切な知識考え方を得ることができた。
- ・他大学の学生との交流も良かった。
- ・活用しようとしていた技術を再度理解し、それを活用するかを考えることができた。
- ・参加するに伴い1から学び、この技術を何に利用していくかまで考えることができた。
- ・このプログラムをきっかけに多くの方々に会うことができてことが大きな収穫です。
- ・知財を始めとして様々な知識を身につけることができてよかった。
- ・大学の技術を使って起業しようとしている大学生は多くないので、大いに刺激を受けることができたのはこれからの活動の励みになる。
- ・普段の授業ではあまり扱われることのない「ビジネスプラン実装の裏側」等について詳しく話を聞くことができ、非常に有意義な時間を過ごすことができた。
- ・各プログラム毎の内容を個人のビジネスプランにユースケースを当てはめてブラッシュアップすることができるので、「各個の」課題点を洗い出すことができ起業までのリアリティを感じることができ、今後の選択肢が増えた。
- ・様々な分野の研究をされている方のお話を聞くことができ、貴重な経験をさせていただきました。就活を控える時期の私たちにとって大きな刺激を受けた。
- ・自分と同じように事業化に向けて、わからないことを他の大学の学生と共有して学習できたことがとてもよかった。また、リーンキャンバスやデザインシンキングなどビジネスモデルを考える基礎的な方法を学べたのが良かった。
- ・プログラムを受けてみて、検討しているビジネスの現実性を高める事ができた。
- ・大学の学生と交流する事で、他の大学の学習状況や研究内容を知る事も出来たため良い経験になった。

要望

- ・ピッチの講座（プレゼン構成、話し方など）をもっとしてほしい。
- ・もう少し知財の面をもっと深掘りしていただけると、他のプログラムとの差別化がより明確化すると思う。
- ・実際に大学発の知財を使ったベンチャーのCEOや、スタートアップで活躍している方の話が聞きたい。

学内研究シーズを活用した事業化可能性調査

本プログラムを通して、事業化・創業に向けて一定の進捗をみることでできた。大学発ベンチャーの課題の一つである経営者人材の部分を学生が担うということは、一定の有用性があると考えられる。

九州管内においても、大学発ベンチャー創業にあたって、学生が経営者となった事例がある。（右記に事例紹介）文科省・JSTのSTARTに限らず、経済産業省・NEDOの研究開発型ベンチャー支援事業、総務省のICTイノベーション創出プログラム（i-challenge!）などに研究開発型ベンチャーの支援制度は多くあり、国内の大学発ベンチャーが生まれる上で、様々な制度を活用することも重要である。

*JST：国立研究開発法人科学技術振興機構
*START：大学発新産業創出プログラム

<事例>

KAICO（株）（福岡市西区）
カイコを利用した難発現性タンパク質を生産するベンチャー企業。

現代表の大和氏が九州大学ビジネススクール在学中に九州大学のKAICOの研究シーズに興味を持ち、研究者の協力のもと文科省・JSTのSTARTに採択され事業化支援を受けた。



2008年4月KAICO（株）を設立



2018年10月VCからの資金調達実施

<参考> 海外の事例

アメリカのSBIR制度を活用して成功を遂げた企業を紹介する
iRobot社：世界を変えるロボットの設計、製造を行う。
マサチューセッツ工科大学のロボット学者たちにより1990年に設立。
2015年11月ナスダック市場に上場。
2001年～2009年にかけてSBIRからの資金支援（総額10,000ドル程度）を受けた。
2003年時点で5,400万ドル程度であった売上が、2018年度には11億ドル程度まで大幅な成長を遂げている。

出典：<https://www.sbir.gov/sbc/irobot-corp>
<https://www.stockclip.net/companies/8252>

iRobot Corporationの業績推移



*SBIR：アメリカが1982年に導入した、Small Business Innovation Research制度
政府機関が長期的かつ大規模にシードベンチャー等の資金的に支援を行っている

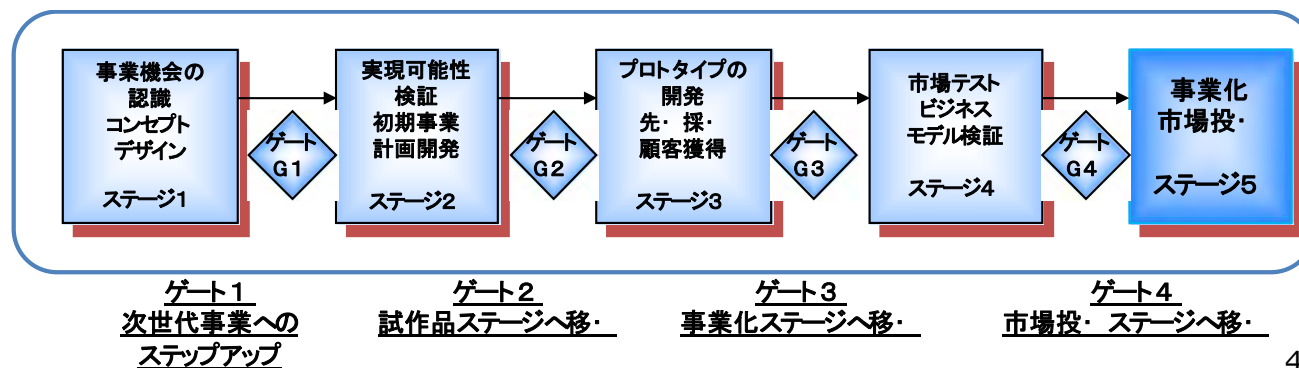
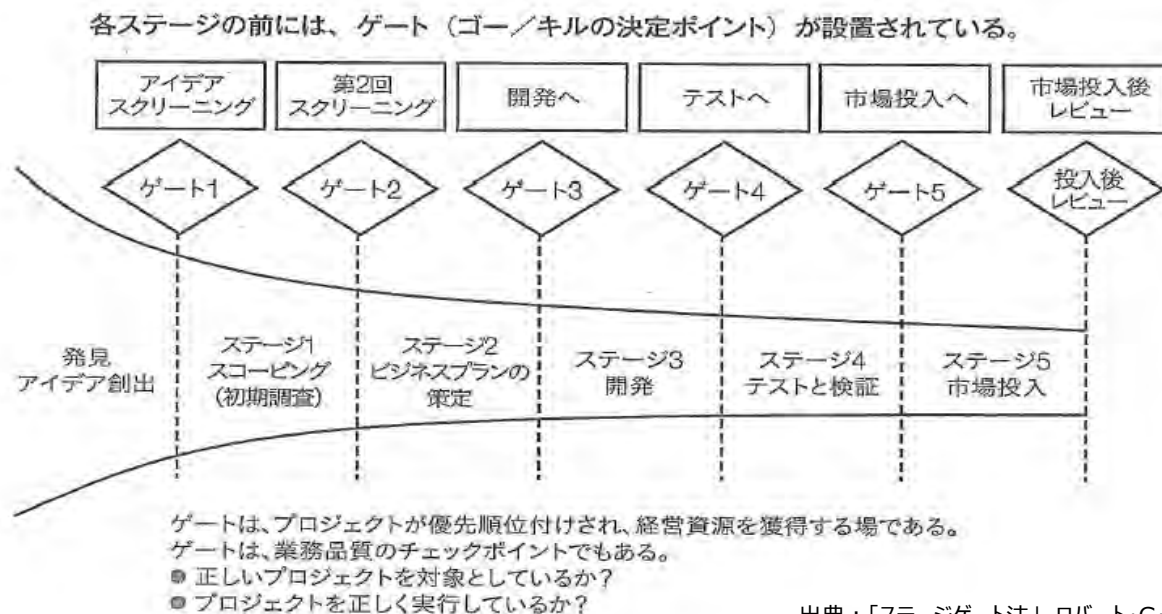
学内研究シーズを活用した事業化可能性調査

研究開発型ベンチャーの事業化までの流れ

研究開発型ベンチャーを事業化する上ではいくつかの壁を超える必要がある。ここでは「ステージゲート法」という研究から開発（事業化）に至るまでのプロセスをステージ分けし、その間に「ゲート」を設け、研究シーズを絞り込みながら事業化を進める手法を紹介する。

<各ゲートごとでのチェックポイントの一部>

- G1：技術の潜在魅力と発展性
市場から見た魅力度
- G2：技術競争力があるか
実現可能性があるか
特許評価・スコア分析はどうか
- G3：研究開発目標が適切か
知財戦略はあるか
市場分析ができているか
事業パートナー候補がいるか
試作品があるか
- G4：経営者候補の存在するのか
ビジネスプランがあるか
量産化の検証ができているか
- G5：チームができているか
市場テストの結果はどうか
技術的な課題がクリアできているか



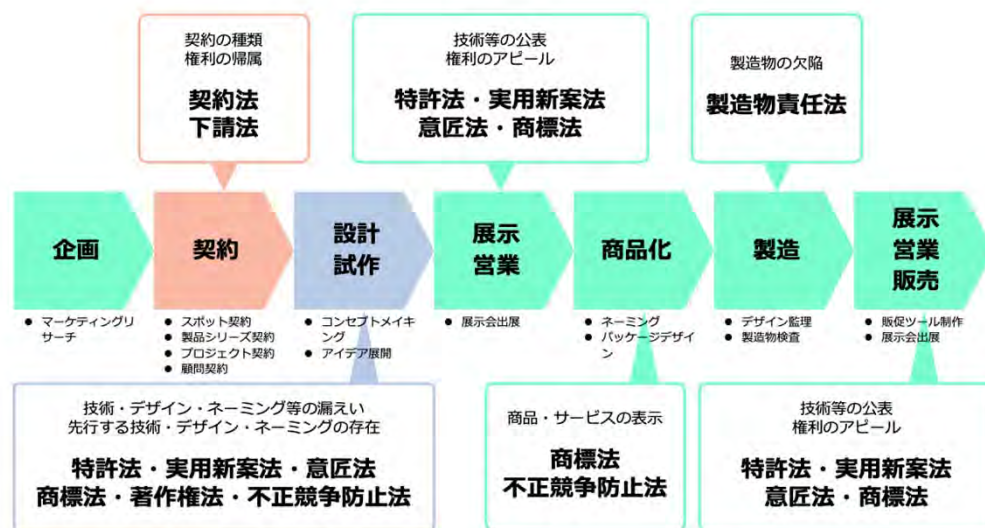
スタートアップにおける知的財産活用の重要性和現状

特許庁によるスタートアップを対象にしたアンケートによると、創業前から知的財産を経営戦略に組み込んでいるスタートアップは全体の2割で、特に重要とされるバイオ・創薬の領域で5割程度とされている。

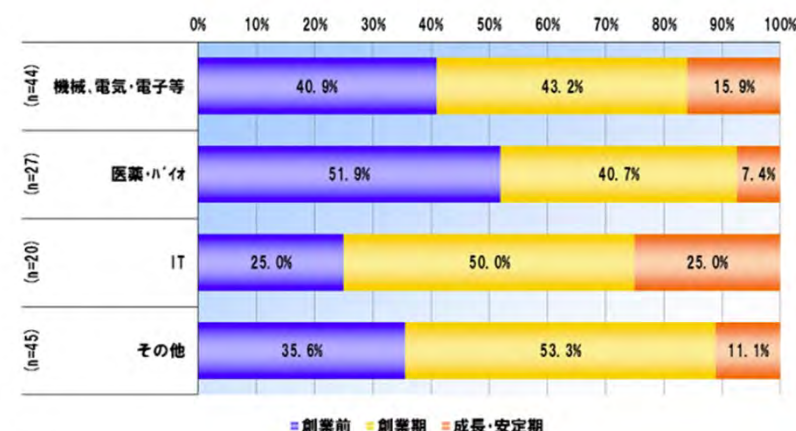
その一方で、知財戦略は、創業後の事業会社との事業連携や、資金調達の場合でとても重要な観点である。

自治体・支援機関などが行う創業支援セミナー等にも知財のコンテンツをいれ、知財の重要性を経営者に早くから気づかせる取り組みは極めて重要である。

<参考> ビジネスの流れと関係する知的財産制度



知的財産を経営戦略の中に組み込んだ時期



出典：平成 29 年度 特許庁産業財産権制度問題調査研究報告書

ビジネスを行う上で、あらゆる場面において知的財産が関わっている。

重要性を十分理解し、専門家や支援者とも連携しながら、ステージごとに戦略を打つことで、事業の優位性が保たれ、それが会社の収益向上・成長につながる。

（参考）VCからみた研究開発型ベンチャー創出時特有の課題

研究開発型ベンチャーを長年支援してきたベンチャーキャピタリストによると、ベンチャー創出時の課題は以下のようなものがあると提言している。研究シーズ・経営者に依存しない外部環境要因もあるが、今後事業化を目指す研究者・経営者には参考になると考える。

同時に、研究開発ベンチャー設立に関わるステークホルダー（VC、エンジェル、起業家、リーガルプロフェッショナル、アライアンス企業、行政等）のエコシステムの構築は必須である。

- ベンチャー組成に繋がるような研究シードの発掘が難しい。
- 大学内で、ベンチャー育成の問題意識が低い。
- ほとんどの大学関係者は、事業化プロセスを知らない。
- 大学に、ベンチャー関連組織や担当が無い。
- 大学に、キャピタルゲインを戻す方法が普及していない。
- 経営者候補を見つけるのが非常に難しい。
- 経営チームの組成が出来ない。
- 大学に、プロトタイプを作る資金（GAPファンド）が無い。
- プロトタイプが無いと市場ニーズも分からない。
- 事業化ステージにより、課題や支援内容が異なる。
- プロトタイプ（試作品）が、市場ニーズに対応していない。
- 最初の顧客が見つからない。
- 大量生産の段階でつまづく。
- 生産や販売のネットワークが無い。
- 研究分野ごとに事業化ノウハウが異なる。
- 事業の分かる専門家ネットワークが無い。

A high-angle, close-up photograph of several people's hands stacked together in a circle, palms facing down. The hands are of various skin tones, suggesting a diverse group. They are wearing professional attire: white dress shirts, dark suits, and grey trousers. The background is a light-colored, textured floor. The overall mood is one of unity and collaboration.

第3章 九州管内のベンチャー支援機関



株式会社FFGベンチャービジネスパートナーズ

九州最大のVCとして福岡のスタートアップシティ化を

事業概要

・FFG（株式会社ふくおかフィナンシャルグループ）の100%子会社のベンチャーキャピタルとして、ベンチャー企業の設立・成長ならびにニュービジネスの展開を後押しし、新産業の創出を支援。

松永 将幸
（投資事業部 マネージャー）

<経歴>

福岡県出身。東京大学 工学部卒業。
2010年アクセンチュア株式会社入社。
戦略コンサルタントとして、通信・メディア・ハイテク業界を中心に、様々な業界の戦略策定・新規事業創出・オープンイノベーションを支援。
福岡・九州を日本のイノベーション都市にしたいと考え、2019年よりFFGベンチャービジネスパートナーズにて、スタートアップ投資・支援に従事。



（FFGベンチャービジネスパートナーズ キャピタリストとしての取組について）
新しいことに非常に積極的な地銀として知られる福岡銀行系のVCとして、あらゆるステージ・あらゆる事業領域で、新産業の創出に挑む起業家の皆さまに積極的に投資を行っています。FFGのリソースを最大限活用しスタートアップの皆さまをサポートすることで、地域経済の活性化につなげたいと考えています。
私個人としても、戦略コンサルタントとして培った経験を活かして、戦略策定・事業構築・組織マネジメントといった様々な課題を、起業家の皆さまと伴走しながら解決しています。厳しい競争を勝ち抜く起業家の皆さまと同様に、私も日本一のキャピタリストになるべく日々研鑽を積んでいます。

（FFGの取り組み、X-Tech Match upについて）
スタートアップのテクノロジーを九州の地場企業にご活用いただくべく、FFG取引先数百社と、FFGベンチャービジネスパートナーズ投資先を含むスタートアップ20～30社のマッチング商談会を開催しています。
（福岡市2回、北九州市1回）



19年1月開催時には、300件を超える商談が行われ、すぐに契約受注に至るケースもいくつもございました。

こうした商談会に限らず、FFGの持つリソースをスタートアップの事業成長にご活用いただけるよう、ハンズオン支援を各キャピタリストごとに日々行っています。



（これから起業を目指す人へのメッセージを）

誰かに未来を聞くのではなく、自ら未来を描き創り出すとされていることに心から敬意を表します。
まず何から着手していいか、どのように事業を成長させればいいのか、組織を拡大するにはどうすればいいか…
確たる正解がなくお悩みになることも多々あるかと思います。

我々はあらゆる知見・ネットワークを活用することで、悩み深い起業家の皆さまにとって、良きディスカッションパートナー・良き仲間と感じて頂けるよう尽力いたします。
皆さまとご一緒に、より良い未来・より良い日本を作り出せましたら幸甚です。



**GxPartnersLLP /
一般社団法人StartupGoGo**

福岡にスタートアップエコシステムを

事業概要

- ・GxPartners LLP・・・シード・アーリーステージに投資するベンチャーキャピタル。ハンズオンを重視。
- ・一般社団法人Startup GoGo・・・アクセラレーションプログラム・オープンイノベーションプログラムの運営。ピッチイベントの主催。コワーキングスペースの運営。

中原 健
(Managing Partner & COO)

<経歴>

長崎県出身。九州大学法学部卒。
2003年国民生活金融公庫入社。
福岡を拠点とするアクセラレーター、
StartupGoGoの立ち上げから参画。
公庫退社後、2019年にベンチャーキャピタル、
GxPartners LLPを設立。投資先へのハンズ
オンに特に注力し、リスクマネーの供給だけでなく
販路開拓や次回ファイナンスのサポートを通じ、
スタートアップの成長をサポート。また、公庫勤
務時に培ったデットファイナンスの経験を生かし、
デット調達をサポートも行っている。



(GxPartnersの取り組みについて)

シード・アーリーステージのスタートアップ向けのベンチャー投資をメインに行っています。投資後のハンズオンを重要視しています。時には投資先のCFOの役割を担いますし、営業も一緒にやります。
運営しているファンドは九州オープンイノベーションファンドと言います。名前の示す通り、オープンイノベーションを促進することを目的としています。
投資先のスタートアップとファンドに出資していただいている西日本鉄道(株)や(株)福岡銀行などの大企業の協業を目指して活動しています。

(Startup GoGoの取り組みについて)

福岡市を拠点とするアクセラレーターとして活動しています。
福岡にアジアのスタートアップが集まるエコシステムを形成することをビジョンとしています。

具体的な活動としては、九州最大のスタートアップイベントStartupGo!Go!の開催、アクセラレーションプログラムUPDRAFTの運営、事業会社と連携したオープンイノベーションプログラムの企画・運営サポート、コワーキングスペース天神COLORの運営などを行っています。



(これから起業を目指す人へのメッセージを)

起業といってもやり方は様々です。フリーランスとして個人での成長を目指す人、自分の理想とするお店を街に構える人、ECショップを開業する人、いわゆるスタートアップとしてIPOやM&Aを目指す人。
起業は自分の理想を実現するための手段です。自分にあった選択肢を見つけてください。
そして、もしその理想の実現に私たちがお役に立てそうならいつでも連絡をください。





大分県 / おおいたスタートアップセンター ONETEAMで創業支援を

事業概要

- ・大分県内での創業実現を目指し、ベンチャー・創業支援を行う。
- ・おおいたスタートアップセンターを運営し、起業家が集まる場所として交流スペースを提供。各種創業・スタートアップに関するイベント・プログラムを開催。

稲垣 守

(商工観光労働部 経営創造・金融課)

<経歴>

大分県に入庁。産業振興課、公益財団法人大分県産業創造機構出向等を経て、現在の課の課長となる。様々な業務を通じて、大分県内の企業に関わる。企業のそばに寄り添い、それを施策に反映することに尽力。



(大分県の取り組み)

おおいたスタートアップセンターを活用しながら、創業の裾野を広げ、その中からスタートアップと呼ばれる急成長を遂げる企業を出していくことを目指す。販路拡大や資金調達機会の提供を目的としてビジネスプランコンテストの開催や、スタートアップの成長を加速させるため、湯けむりアクセラレーションプログラム、関東圏での活動を支援する大分カイクウ等を実施。また、大分全体で創業の機運を高めるために、創業・スタートアップ関連の県や様々な団体が主催するイベントを一月に集約したOITA STARTUP CREATIVE MONTHを開催。

(おおいたスタートアップセンターの取り組みについて)

2015年に、創業は新たな雇用やビジネスを生み出す地域経済活性化のであり、様々な創業は多様な生き方を実現する地域の受け皿として、必要だという思いから、当センターを開設。公益財団法人大分県産業創造機構が運営。創業の裾野を広げる取り組みを強化した。以降、年間創業件数が500件を超える。

(地域の支援者との連携)

大分に基盤を置く、大分ベンチャーキャピタル(株)とは密な連携をおこなっている。大分県内のベンチャー企業への出資を行うだけでなく、事業計画や資本政策の作り方のアドバイス等も実施。スタートアップは赤字期間に多くの資金が必要になるが、同社を中心に、他のキャピタルと連携しながら資金支援ができています。デロイト トーマツ ベンチャーサポート(株)とは、大分県が主催する様々なイベントの実行支援を行っている。

(今後注力する施策)

経営者の右腕となるような人材が不足していることが課題で、U・Iターンなどスタートアップが人材獲得につながるような支援をしていきたい。



(起業を目指す方へのメッセージ)

大分県では、スタートアップに限らず創業を目指す方を応援していきます。自治体と民間などの支援機関が連携してONETEAMとなって、支援を行います。大分から上場を遂げた、モバイルクリエイト(株)・(株)タイセイ・(株)ザイナス・(株)グラディーズのような、上場企業の輩出を支援していきます。



株式会社ASO

やりたいことをあきらめずやれるサポートを行います

事業概要

- ・別府市内にある民間のインキュベーション施設Alliance tower Zにてシェアオフィスを運営。
- ・自治体と連携して大分県内の創業・起業支援を行う。

宮井 智史
(代表取締役社長)

<経歴>

福岡県出身。九州産業大学卒業後、ITスタートアップの立ち上げに関わる。縁があつて、別府へ移住。民間のインキュベーション施設のインキュベーションマネージャーをしながら、創業・起業支援に関わる。2018年(株)ASOを設立し代表取締役就任。



(現在やっている取組について)

13年前に別府に移住して、インキュベーション施設を運営しながら、創業・起業したい人の相談に乗っています。当然人によって様々ですが、多いのは起業したいけど何かしたいのかわからない人。本当にそれがしたいのかわかっていない人。そんな方の話をしっかり聞いて、次に一歩となるアドバイスをしています。その時に、本人がどうしたいのか掘り起こしができるようにしています。また、大分県内の自治体からの依頼で創業支援のセミナーを毎年開催しています。3~4回ぐらいのコースで、専門家も呼びながら、起業に繋がるようなコンテンツを提供しています(ファイナンス、人材など)。

(ASOについて)

別府市にあるアライアンスタワーZというインキュベーション施設の4階にシェアオフィスを運営しています。そこで、会員を対象にしたセミナー、交流会を行ったり、補助金・助成金の情報の情報提供等も行っています。

主にそこで、代表である私が、インキュベーションマネージャーとして、起業や創業の相談を受けています。

また入居者間のコミュニティも活発ですし、様々な仕事をしている人たちが集まっています。

「困った時はとりあえず宮井に相談を」と言われてよく相談にくることもありますし、いい環境でできているのではと思います。

起業・創業を目指す人を支援して、起業・創業が増えれば自然と地域が活性化していくのではと思っているので、これからも、挑戦する人たちの応援をしていきたいです。



(これから起業を目指す人へのメッセージ)

自分がやりたいことと、人が求めていることで双方が喜び、収益もあり、愛と努力で世の中を良くして欲しいです。そして、自身が得た経験を生かして次の世代に繋いでいってください。応援しています！



MIRAI LAB 株式会社ミライラボ

「自分の人生をきめるのは自分だ」

事業概要

・挑戦する企業や個人のスタートアップをサポートし、ビジネスモデルの構築に集中するためのインキュベーション・スペース。

土屋 有
(社外取締役)

＜経歴＞

宮崎県出身。多摩大学大学院経営情報学研究科修士課程修了。(株)アイレップ取締役、(株)あいけあ代表取締役、(株)インターネットインフィニティー執行役員、(株)(面白法人)カヤック事業部長、(株)アラタナ取締役を経て、2015年より宮崎大学地域資源創生学部講師。



(ミライラボの取り組みについて)

ミライラボでは、九州でU25の起業を支援することをメインに活動しています。具体的には、中高生を集めて、3ヶ月間でアイデアを考え、お金を集めて、事業を始めるようなプロジェクトであったり、U25で起業を目指す方への創業支援プログラム「#U25-kyusyu」(1件200万円程度の資金支援、ビジネス立上支援)を行う取り組みをしています。ここで目指す起業とはスタートアップのようなスケールを目指すビジネスだけでなく、地域に貢献できる・地域から必要にされるようなビジネスも対象にしている、立ち上げのところから支援をおこなっています。そこから生まれた企業が成長して、地域で循環していったらいいと思っています。

(個人、大学での取り組みについて)

宮崎大学と宮崎銀行の共催でビジネスプランコンテストを実施しています。これは、学生のアントレプレナーシップの高めるような取り組みをしてほしいとの地元の経済界の要請もあって2017年から開始しました。また、学内で起業サークルをやっています。ここでは、必ずしも起業を目指さないといけないわけではなく、事業の進め方であったり、金銭感覚を学んでもらったりしています。そこからベンチャー起業の社長になった人もいます。こういった取り組みもあり、企業意欲が高まってきており、在学中に起業する人が増加したり、起業後資金調達に成功した人が出たり、前向きにチャレンジするために休学をするような方もできたりしています。

(今後やっていきたいところ)

日南市でローカルベンチャーの育成のプロデューサーとしての活動もしていますし、大学にこだわらず、各自の自己実現や地域社会の課題に対して情熱を持った方への事業の立ち上げからサポートをしていきたい。グローバルをめざすようなものに限らず、裾野を広げることをしていきたいです。



(起業を目指す方へのメッセージ)

やりたいことに対して、たまにリスクばかりを説明してくる大人もありますが、やりたいことを応援してくれる人も必ずいます。そういった人を大事にしてください。

最終的に、事業をやるかやらないかは自身の判断ですが、やりたいことに出会ったのであればどんどん挑戦しましょう。



mark MEIZAN

鹿児島の未来に、マークする

事業概要

・2019年2月に鹿児島市が開設。クリエイティブ産業の創出とスタートアップの拠点施設を運営し、起業したい人の育成と成長を支援する。

油井 佑樹
(ビジネスプロデューサー)

＜経歴＞

東京都出身。2014年さくらインターネット（株）に入社し、スタートアップおよびコミュニティ支援に従事。2017年2月に福岡オフィスの開設、同年4月にFukuoka Growth Nextの開設に携わる。2019年2月、mark MEIZANの開設に携わり、プロデューサーに就任。



（鹿児島との縁とこれまでの取り組みと想い）

さくらインターネットに入社後、最初にスタートアップと関わったのが(株)ユニマルという鹿児島のスタートアップだった。「場所をこえる。人をつなぐ。」という(株)ユニマルの理念に共感し、東京ではなく地方においてもスタートアップがチャレンジできる環境を作ることができればと思い、鹿児島においても、スタートアップおよびエンジニアリング関連のイベントを定期的に開催。鹿児島には優秀なエンジニアが一定数いることから、エンジニアにフォーカスをあてたイベント「SAKURAJIMA HOUSE（さくらじまハウス）」を開催。2年に1度開催しており、2020年には約300名が集まるイベントへと成長。鹿児島のスタートアップや起業を志す人達が集まる場所を、mark MEIZANが担うように、東京や福岡でのネットワークを活かし、様々なものを鹿児島に提供していきたいと考える。

（mark MEIZANについて）

＜ミッション＞ ロールモデルの継続的創出＞

様々な業種や業態、文化と組み合わせ、共鳴を起こす。これまでの価値を良い意味で刷新し、高効率な価値拡大を目指す。継続的に好循環するエコシステムの実現の重要なステップとなる、ロールモデルの継続的創出に貢献する。

＜取り組み＞

クリエイティブ産業の成長のため、多角的に経済成長の手助けとなるネットワークを提供し、クリエイターのためのハブ施設を目指す。入居者や事業者の、課題や進捗状況を確認しながら、経営相談や資金調達、販路開拓などに関する支援を行う。



（これから起業を目指す人へのメッセージ）

「解決したい課題」や「実現したい世界」がある方は、戦略を持った上で、圧倒的に行動しましょう。質もちろん大事ですが、圧倒的な量は質を凌駕することが多々あるため、行動しながらアップデートしていくことが非常に重要だと考えています。行動の方法や対象について、全力で一緒に考えて動いていきます。何でも言ってください！

九州管内の主なベンチャー企業支援機関一覧

SGインキュベート(株)

福岡県福岡市

- ・支援内容 VCとしてベンチャー投資
- ・支援対象、ステージ：西部ガスグループとの事業シナジーがある企業に加えて、あらゆるステージ全般
- ・問い合わせ先：<https://sg-incubate.jp>（CONTACT）
- ・概要：新たな価値の創造に挑戦する企業を支援し、よりよい社会や未来を実現することを目指す

(株)FFGベンチャービジネスパートナーズ

福岡県福岡市

- ・支援内容 VCとしてベンチャー投資、大学発ベンチャーの事業化支援
- ・支援対象、ステージ：分野・ステージを絞らない
- ・問い合わせ先：info@ffg-venture.co.jp
- ・概要：従来の地銀系ベンチャーキャピタルの枠に収まらない、スケールの大きなビジネスを目指し、地域のためそして多くのベンチャー企業のために尽力する

(株)FGN ABBALab

福岡県福岡市

- ・支援内容 VCとしてベンチャー投資
- ・支援対象、ステージ：プレシード、シリーズAのアーリーステージ
- ・問い合わせ先：<https://fgnabbalab.com>（CONTACT）
- ・概要：ジャンルを限定せず世の中をエキサイティングにする「モノ・コト」を生み出すアイデアを持ったスタートアップへ投資・育成・社会実装の支援を行っていく

F Ventures LLP

福岡県福岡市

- ・支援内容 VCとしてベンチャー投資、学生向けイベントの開催
- ・支援対象、ステージ：プレシード、シードステージのスタートアップに投資
- ・問い合わせ先：<https://f-ventures.vc>（CONTACT）
- ・概要：世界を変えるような福岡の若き起業家を発掘・育成し、10年後20年後の日本の経済を率いるスタートアップを輩出する

QBキャピタル(同)

福岡県福岡市

- ・支援内容：VCとしてベンチャー投資、大学発ベンチャー支援
- ・支援対象、ステージ：プロジェクト段階大学発ベンチャーからアーリーステージまで
- ・問い合わせ先：<http://qbc.co.jp>（お問い合わせ）
- ・概要：東京一極集中から脱却し、九州からアジア・グローバルマーケットを見据えた地域発イノベーションの創出を目指す

九州管内の主なベンチャー企業支援機関一覧

GxPartners LLP
(一社)StartupGoGo

福岡県福岡市

- ・支援内容 : VCとしてベンチャー投資、アクセラレーターとしてスタートアップの育成・イベント開催
- ・支援対象、ステージ : シード、アーリーステージ
- ・問い合わせ先 : <https://gxpartners.vc> / <https://startup-gogo.com> (Contact)
- ・概要 : パートナーのリソースをかけあわせて、資金提供だけでなく、シード・アーリーステージのスタートアップに足りないリソースを補い、スタートアップの成長を促す

(株)ジャフコ九州支社

福岡県福岡市

- ・支援内容 : VCとしてベンチャー投資
- ・支援対象、ステージ : シード、アーリーステージ中心にバイアウトまで幅広く
- ・問い合わせ先 : <http://www.jafco.co.jp> (お問い合わせ)
- ・概要 : 1983年開設後、九州で累計37社のIPOに関与。東京本社で福岡拠点を持つ数少ないVCとして、投資と共に様々な知見・ネットワークの提供を通じ域内のベンチャー企業の成長をサポート

(株)ドーガン・ベータ

福岡県福岡市

- ・支援内容 : VCとしてベンチャー投資、創業支援 (福岡市スタートアップカフェでの起業相談対応)
- ・支援対象、ステージ : シード・アーリー中心にミドルステージも
- ・問い合わせ先 : <https://dogan.vc> (CONTACT)
- ・概要 : 付加価値の高い新産業の創出を通じて地方を豊かにする」を理念におき、九州経済への貢献が期待されるプロダクトを持つスタートアップのチャレンジをサポート

ひびしんキャピタル(株)

福岡県北九州市

- ・支援内容 : VCとしてベンチャー支援、企業コンサルティング
- ・問い合わせ先 : <http://www.hibishincapital.com> (お問い合わせ)
- ・概要 : 次世代を担うベンチャー企業に対して、投資・コンサルティング・コーディネート (提携) を行い、更なる企業価値の創造を支援する

デロイト トーマツ ベンチャーサポート(株)

福岡県福岡市

- ・支援内容 : ベンチャー企業の成長支援、GrowthPitchの運営支援等
- ・問い合わせ先 <https://www2.deloitte.com/jp/ja/pages/aboutdeloitte/articles/dtvs/dtvs.html> (お問い合わせ)
- ・概要 : 挑戦する人とともに未来をひらく」をミッションに、ベンチャー企業・大手企業・官公庁／地方自治体等が協働し、数多くのイノベーションを生み出す世界を目指し活動する

九州管内の主なベンチャー企業支援機関一覧

FukuokaGrowth
Next

福岡県福岡市

- ・支援内容 : コワーキングスペースの運営、アクセラレータープログラム他各種イベント開催
- ・費用 : コワーキングスペース:1席15,000/月、1,500円/日、500円/時間 他
- ・問い合わせ先 : <https://growth-next.com/ja> (CONTACT)
- ・概要 : 豊かな未来を創造するアイデアを持つスタートアップを支援する官民共働型施設。創業支援に特化しアイデアが交換され、形となり、世界をより希望と期待に溢れたものに発展させることを目指す

COMPASS小倉

福岡県北九州市

- ・支援内容 : 創業支援型のコワーキングスペースの運営
- ・費用 : コワーキングスペース固定席12,000/月、1,000円/日 他
- ・問い合わせ先 : <http://compass-kokura.com> (TEL:093-513-5300)
- ・概要 : 「日本一起業家に優しい街」のシンボルとして市内全般の創業を支援する中核施設となることを目指す

(株)佐銀キャピタル
& コンサルティング

佐賀県佐賀市

- ・支援内容 : VCとしてベンチャー投資、コンサルティング業務他
- ・支援対象、ステージ : 佐賀銀行の本支店が所在するエリアの企業
- ・問い合わせ先 : <http://www.sagin-capital.co.jp> (TEL:0952-29-7968)
- ・概要 : 平成3年3月の設立以来、創業期のベンチャー企業、新分野進出など新規事業に取り組む企業、株式公開を志向する企業等の皆さまに対し投資業務を通じ成長を支援を行う

CO-DEJIMA

長崎県長崎市

- ・支援内容 : コワーキングスペースの運営、各種イベントの開催
- ・費用 : ブース5,170円/月、スペース利用無料
- ・問い合わせ先 : <https://co-dejima.jp> (TEL:095-800-1390)
- ・概要 : 成長が見込まれるスタートアップ企業やそれを目指す方、企業、大学、金融機関など様々な人材が交流し、アイデアや技術を高め合うことで、新たなサービスを形にするための拠点

肥銀キャピタル(株)

熊本熊本市

- ・支援内容 : VCとしてベンチャー等投資、コンサルティング業務他
- ・問い合わせ先 : <https://higincapital.co.jp> (TEL:096-311-5922)
- ・概要 : 熊本発から世界に羽ばたいていくベンチャー企業の成長支援を後押しする。グローバルに活躍する熊本発ベンチャー企業の創出、成長支援に繋げ、持続可能な地域づくりに貢献する

九州管内の主なベンチャー企業支援機関一覧

大分ベンチャー
キャピタル(株)

大分県大分市

- ・支援内容：VCとしてベンチャー投資、コンサルティング等
- ・支援対象、ステージ：大分県内スタートアップを中心に、それ以外のエリアのスタートアップも対象
- ・問い合わせ先：<https://www.oita-vc.co.jp> (TEL:097-543-1919)
- ・概要：勇気を持って変化にいきなり 未来を信じ明日を開く 起業家のあなたのために

おおいたスタートア
ップセンター/大分県

大分県大分市

- ・支援内容：コワーキングスペースの運営および創業・スタートアップ支援セミナー等の実施
- ・料金：交流スペース300円/日
- ・問い合わせ先：<https://startup.oita.jp> (TEL:097-534-2755)
- ・概要：挑戦と情熱で溢れるあなたを応援します

(株)ASO

大分県大分市

- ・支援内容：シェアオフィスの運営。起業・創業支援
- ・費用：入居：11,000円/月、ドロップイン：550円/2H、2200円/日
- ・問い合わせ先：<http://alliance-share.com> (お問い合わせ)
- ・概要：人が集い、人が繋がる、本音で話せるワーキングスペース

宮銀ベンチャー
キャピタル(株)

宮崎県宮崎市

- ・支援内容：VCとしてベンチャー投資、コンサルティング
- ・問い合わせ先：http://www.miyagin.co.jp/kabunushi/a_group/index.html
(TEL：0985-20-0822)
- ・概要：ニュービジネスの育成、強化のための資金調達のお手伝いや、株式公開に関する支援業務を行う

(株)宮崎太陽
キャピタル

宮崎県宮崎市

- ・支援内容：VCとしてベンチャー投資
- ・問い合わせ先：<https://www.taiyocapital.co.jp> (TEL:0985-60-6395)
- ・概要：「未来の可能性を太陽といっしょに」
IPOだけを目指したものだけでなく、創業支援・成長支援に重きを置いた投資活動を行う

九州管内の主なベンチャー企業支援機関一覧

KIW
MUKASA-HUB

宮崎県宮崎市

- ・支援内容：廃校を活用したベンチャー向けオフィス、コワーキングスペース等の運営
- ・料金：15,000/月(KIW施設全て利用可)、ドロップイン：500/日
- ・問い合わせ先：<https://mukasahub.com/> (TEL:0985-83-0306)
- ・概要：思い出が残る学び舎を、ベンチャーや起業家が集まる地域ビジネスのコミュニティとして蘇らせる

(株)ATOMica

宮崎県宮崎市

- ・支援内容：コワーキングスペースの運営、イベントの企画
- ・料金：個室:60,000円~/月、フリーアドレス席:8,000~/月、1,000円/日
- ・問い合わせ先：<https://atomica.co.jp> (TEL:080-4094-6862)
- ・概要：所属の垣根を超え、様々なプロフェッショナルが、時には仕事、時には食、時にはイベントで交わることのできる共創の空間を作り出す

(株)ミライラボ

宮崎県宮崎市

- ・支援内容：ワークスペースの提供、経営アドバイス、ベンチャー支援・投資
- ・費用：無料
- ・問い合わせ先：<https://mirailab.in> (お問い合わせ)
- ・概要：挑戦する企業や個人の スタートアップをサポートし、ビジネスモデルの構築に集中するための インキュベーション・スペース

mark MEIZAN

鹿児島県鹿児島市

- ・支援内容：コワーキングスペース、オフィスを運営。各種イベントの開催。
- ・費用：交流スペース無料、オフィス:26,000~152,000/月
- ・問い合わせ先：<https://mark-meizan.io> (TEL:099-227-1214)
- ・概要：クリエイティブ産業の創出と、スタートアップ支援の拠点施設であるとともに、起業したい人の育成と成長を支援するビジネス・インキュベート施設

令和元年度ベンチャー企業成功要因分析調査

令和2年3月発行

発行 : 経済産業省 九州経済産業局
〒812-8546 福岡市博多区博多駅東2丁目11番1号

調査請負先 : 一般社団法人StartupGoGo
〒810-0001 福岡市中央区天神1丁目15番5号 天神明治通りビル2F
