

令和4年度第3回とやまスタートアップ戦略会議

令和4年12月15日

(T-Startupハンズオン支援について)

- ・ハンズオン支援に関して、セミナーの実施や企業とのマッチングがすべて結果に結びつくわけではないので、財務情報や経営上のKPIの変化を可視化することが重要。KPIが立てづらい成長フェーズ初期の企業についても、支援前後の変化を検証すべき。
- ・T-Startup以外に他の支援プログラムにも参加する企業について、どちらのアドバイスに従うか最終的には経営者の判断で取捨選択するとよいが、他プログラムでの支援情報はT-Startupの支援サイドとして把握しておくべき。
- ・ハンズオン支援は、定期的実施目標や支援内容をまとめたものを委員間で共有するとともに、プログラムの参加企業の意見も踏まえ、本プログラムのパフォーマンスを測定すべき。
- ・T-Startupを継続的に実施する場合には、IPO、研究開発型、地域インパクト型など分野を分けてロールモデルとなる企業像を明確にし、それに応じた募集枠を設け、それぞれに応じた支援策を検討すべき。

(SCOPについて)

- ・例えば月に1回、富山県出身の起業家を呼んで、SCOPに1泊してもらい夜明かしで語り明かせる機会があると、SCOP利用者にとっても良いし、施設の魅力向上につながるのではないか。

(エコシステムの形成について)

- ・創業の絶対数を増やすには、エコシステムの形成がとても重要。T-Startupのエコシステム形成に向けて、様々な企業・団体がみんなで応援するという機運が必要で、1つ2つのイベントではなく、セミナー等を継続的に行うことが機運醸成・ネットワークの構築につながる。
- ・アントレプレナー教育については、国でも予算がかなり大規模について、全国的に非常に盛り上がってくると見込まれるので、富山独自のプログラムについても、国等と連携して進めていくべき。