

令和4年10月7日

オンライン

【創業支援センターについて】

・SCOPには、起業家を支援する人たちとか関連企業の人たちもどんどん入れるようにしていかないと、活性化しない。県外の方が富山への出張時に取りあえず立ち寄るのがSCOPだとか、県内企業の方でも、何か情報が欲しいなと思ったら立ち寄るのがSCOP、と認知してもらう仕掛けが非常に必要。

・東京あるいは大阪、県外本社の富山支社で働く方々は、個人的に言うとは極めて視野の広い人たちで、海外も見てきて大変刺激を与えてくれる。こういう方々にSCOPに少しでも来てもらえば、アイデア、人脈、ネットワーク等が出てくると思う。

・スタートアップエコシステムとは何かという点で、東京とかではベンチャー村みたいのができている。そこではアントレプレナーだけではなくて、それを支えるベンチャーキャピタリスト、公認会計士、弁護士など様々なベンチャーを取り巻く人たちが情報交換したり飲みに行ったりするようなコミュニティができていて、そうした場づくりにおいてもSCOPの多面的な活用というのは大事。

【T-Startupについて】

・今回のT-Startupは非常に応募者にばらつきがあった。ばらつきがあったこと自体はある種健全ともいえるが、今後、T-Startupの事業目的その他の解像度を上げるとともに、SNS等での情報発信の充実を図るべき。

・募集のタイミングで県内のいわゆるスモールビジネスと現代的なスタートアップの違いみたいなのところも1回レクチャーをする機会を設けて、応募者の人たちに自らの事業を定義してもらうと県内起業家の底上げの点でも良い。

・今後のハンズオン支援のあり方について、スタートアップ支援のポイントは極端に言うとは1つで、最初にいかに良いVCから出資を受けるかが極めて重要。

・T-Startupでは、良いビジネスモデル、事業計画をつくるまでを重点的に支援すべきであり、支援期間は原則として2年とか3年以内としておいて、そのまま2年、3年いられるわけではなくて、年に1回同様の応募・提案をしてもらい、事業の進捗を確認して支援対象を決めるようにしておいたほうが良い。