

令和5年10月31日

オンライン

【T-Startupについて】

- ・上場を目指すには長い時間を要することから、支援期間を限定するのではなく、上場まで徹底的に支援することが必要
- ・スタートアップ支援を行う機関等と連携し、ビジネスプランコンテストに出る起業家等に対しマッチングの機会等を提供することが重要
- ・九州大学でやっているようなギャップファンドの取組みをヒントにすれば、大学発ベンチャーの発掘に繋がるのではないかと
- ・起業家の裾野を広げるためには、戦略会議の委員や事務局が大学に行き、T-Startupや上場の意義を説明するといった地道な活動も必要
- ・大学発ベンチャーのモデルは、大学での研究に基づく知的財産を武器に戦っていく事業者をイメージしている。そこに経営あるいは事業戦略を立てられる人材等がチームを組んでやっていければ良い

【スタートアップエコシステム構築について】

- ・スタートアップエコシステム形成には士業の協力が重要で、弁護士や公認会計士、税理士等の中でもスタートアップへのサポート意欲のある人を集めた対面のコミュニケーション機会があれば良い
- ・県内の弁護士会や税理士会等の関係団体と連携協定を結び、必要な課題に対して相談できる人材を紹介してもらえる体制を作っておくと良い
- ・スタートアップ支援に特化した専門性の高い人材は東京に集まっており、地方で起業をする際に資本政策等を相談できる人が少ないことが課題。東京の専門家からノウハウを学ぶ機会を富山の起業支援に積極的な弁護士や税理士等に提供することが必要