

# 第2期スタートアップ・エコシステム拠点形成 戦略に向けた基本的考え方

**Beyond Limits. Unlock Our Potential.  
To the Next Stage.**

～参考資料編～

令和7年1月

内閣府科学技術・イノベーション推進事務局

# はじめに

- ✓ 参考資料編は、令和6年7月に開始した既存の8拠点都市が参加するStartup City Project Network (SCPN) でのワークショップを通じて得られた御意見・アイデア等をまとめたものです。
- ✓ スタートアップ・エコシステム拠点形成に係る皆様におかれては、第2期拠点都市に向けた具体策の検討にお使ください。

# Startup City Project Network (SCPN)

- ✓ スタートアップ・エコシステムのステークホルダーたちが、各拠点都市の中での交流にとどまらず、国と各拠点都市間での交流をさらに進め、日本全体としてのネットワークを構築しようとするための新たな取組を昨年7月から開始。

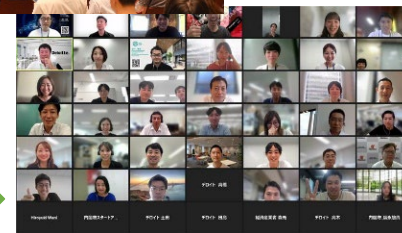
## <狙い>

- エコシステムが直面する課題を共有し、解決について考える
- エコシステムに関わる実務者が拠点都市の枠を超えて人脈形成
- 各エコシステムの個性や特色を最大に生かしつつ、拠点都市と日本全体のエコシステムの未来を一緒に考える



## <取組>

- Startup City Project Network (SCPN) の「場」を活用した拠点都市の実務者とのワークショップ等による対話を通じて、スタートアップ・エコシステム拠点都市形成に向けた今後について検討



## <活動実績等>

国・拠点都市の実務者が立場を超えて人脈形成し、一緒に方向性を検討していく

	テーマ	日程	開催方法
キックオフ	スタートアップ・エコシステム拠点都市フォローアップ報告会 ～スタートアップ・エコシステム拠点都市の未来～ (パネルディスカッション)	令和6年7月30日 (火)	大阪大学中之島センター (大阪府大阪市)
第1回	拠点都市報告会の振り返り	令和6年8月7日 (水)	オンライン
第2回	スタートアップ・エコシステム拠点都市のグローバル展開促進に向けて	令和6年9月13日 (金)	社交場 ヤング (札幌市役所本庁舎内) ※オンライン併用
第3回	持続的なエコシステム構築に向けたコンソーシアムの在り方について	令和6年10月16日 (水)	オンライン
第4回	スタートアップの成長を促進するためのオープンイノベーション (多様な主体との共創) や公共調達の促進	令和6年11月1日 (金)	Station Ai (愛知県名古屋市)
第5回	アントレプレナーシップ教育の推進	令和6年12月4日 (水)	オンライン

- ✓ 今後も月1回程度ワークショップ等を開催し、拠点都市形成に向けた今後について検討していく。

# 拠点都市をグローバル水準に引き上げるための全体ビジョン

スタートアップの数から成長へ

**世界に組み込まれ主要な役割を果たす  
日本のエコシステムを形成し、  
グローバルに成長し稼げるスタートアップを創出する**

**世界とシームレスに繋がる**

海外VC、スタートアップ、海外エコシステムとの連携  
エコシステム活動の一体的プロモーション

**スタートアップの成長を支援する**

大学、大企業、地場中堅・中小企業等とのオープンイノベーション促進  
自治体等による公共調達を通じた初期市場創出

**持続的で真に強いエコシステム形成の土台を作る**

アントレプレナーシップ教育等を通じた人材育成、エコシステムの核となる人材の確保、  
府省庁・拠点都市を超えた一体的な連携体制を通じたエコシステム強化

横を伸ばす支援は拡充

世界とシームレスに繋がる

# スタートアップの海外進出、海外スタートアップの呼び込み、海外エコシステムとの連携を推進する

## ● 現状・課題と今後の方向性

- ✓ 国内SUの海外進出では、SU経営者の意識醸成や海外展開を実践的に考え・行動できる機会の創出が求められる
- ✓ 海外SUの呼び込みでは、我が国の『魅力的だが難しい市場』というイメージの払しょくし、海外スタートアップを国内に誘致することが求められる
- ✓ 海外エコシステム等との連携では、連携に関する好事例の共有や連携促進のための機会の創出が求められる

	現状・課題	ゴールと具体的取組（例）	
		意識醸成	実行支援
① 国内SUの海外進出	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ SUの海外志向が弱い</li> <li>✓ 海外展開を推進できる人材がいない</li> <li>✓ 海外投資家等との接点がない</li> <li>✓ 地元・地域でのグローバル意識醸成が足りない</li> </ul>	<p>ゴール：<b>海外展開の意識醸成</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ スタートアップ経営者に対する意識醸成の場の創出</li> <li>✓ 海外展開実績のある企業等と、海外展開を議論する場の創出</li> </ul>	<p>ゴール：<b>海外展開を実践的に考え・行動できる機会の創出</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ スタートアップと海外投資家等とのマッチングや海外SUイベントへの出展機会の創出</li> <li>✓ 留学生の起業や有望なSUへの徹底支援</li> <li>✓ 海外展開に向けた実践の場の充実（インキュベーション施設等の整備等）</li> </ul>
② 海外SUの呼び込み	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 日本市場のルールや慣習、連携先企業を知る機会が限定されている</li> <li>✓ 都市の認知度が低く、発信力が弱い</li> <li>✓ 海外SU（特にディープテック）を呼び込める場がない</li> </ul>	<p>ゴール：<b>海外スタートアップの国内誘致</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 日本の文化特性・制度に係る産業ごとのわかりやすい情報整備</li> <li>✓ 各地域における強みの明確化</li> <li>✓ 連携に意欲的な国内企業の可視化</li> </ul>	<p>ゴール：<b>海外スタートアップの国内活躍・定着</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 国際SUカンファレンス等の開催</li> <li>✓ 住環境整備等に係る各種手続き代行、相談窓口設置</li> <li>✓ 国内企業とのマッチング支援</li> <li>✓ ディープテック・スタートアップ成長支援のための施設（ウェットラボ等）の充実</li> </ul>
③ 海外エコシステム等との連携	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 連携の始め方やアクセス先の開拓が難しい</li> <li>✓ 各都市に連携のための組織体制が整っていない</li> <li>✓ 地理的・文化的・制度的障壁が存在</li> </ul>	<p>ゴール：<b>各エコシステムでの好事例の積極的なアウトリーチやブランディング</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 拠点都市担当者間のネットワークと事例共有の強化</li> <li>✓ 各都市が掲げるセールスポイントを海外エコシステムに発信していく</li> </ul>	<p>ゴール：<b>持続的な連携のための機会の創出</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 海外エコシステムプレイヤーとの交流を起点とする国内への拠点進出促進</li> <li>✓ 姉妹都市など既存の連携の有効活用</li> <li>✓ 各コンソーシアムでの英語対応窓口の設置</li> <li>✓ 海外での国・各都市の拠点の設置</li> </ul>

# スタートアップの海外進出、海外スタートアップの呼び込み、海外エコシステムとの連携を推進する

## ● それぞれの観点ごとのグローバルKPIについて（参考）

	目指すゴール	ゴール達成に向けたKPIの指標例
① 国内SUの海外進出	<b>海外進出に向けた意識醸成および人材の充実</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 海外アクセラレータと連携した国内外プログラム提供件数</li> <li>✓ 海外企業とパートナーシップをもつ国内スタートアップの数</li> <li>✓ 国内スタートアップにおけるグローバル人材の雇用人数</li> </ul>
	<b>海外エコシステムでの活躍</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 海外都市から国内スタートアップへの公共調達件数</li> <li>✓ 国内SUの海外二次拠点オフィスの設置件数</li> <li>✓ 海外VCからの国内スタートアップへの投資件数・投資額</li> <li>✓ 海外に販路拡大するスタートアップへの支援件数および海外市場での売上高</li> </ul>
② 海外SUの呼び込み	<b>海外スタートアップの国内誘致</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 海外SUの国内二次拠点オフィス設置件数</li> <li>✓ スタートアップビザや就労ビザの取得件数</li> <li>✓ 海外SUからの公共調達件数</li> <li>✓ 国内VCおよびCVC、金融機関と海外スタートアップへの投資マッチング件数・投資額</li> </ul>
	<b>海外スタートアップの国内活躍・定着</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 海外SUが本社移転した企業数</li> <li>✓ 国内企業と海外スタートアップとの協業件数</li> <li>✓ 海外のディープテックSUが活用できるインキュベーション施設（ラボも含む）の数</li> <li>✓ 都市環境における英語表記の案内充実、英語での相談窓口の設置と相談件数</li> </ul>
③ 海外エコシステムとの連携	<b>各エコシステムでの好事例の積極的なアウトリーチやブランディング</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 自都市の魅力（土地、産業、研究、文化、ビジネスなど）やモデル事例の海外向け発信件数</li> <li>✓ 海外都市とのリレーションの数</li> <li>✓ 国内スタートアップが海外メディアに露出するための支援件数とメディア掲載数</li> </ul>
	<b>連携促進のための機会の創出</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 国内でのスタートアップイベント開催による海外アクセラやVC参加数</li> <li>✓ 海外での開催されるスタートアップイベントへの各コンソーシアム関係者の参加数及び面談数</li> <li>✓ 海外エコシステム関係者（アクセラ・VC・大学等）のCxO等幹部の来日件数及び面談数</li> <li>✓ 海外都市における自都市の拠点の創出と取組の活動件数</li> <li>✓ 海外の大学、VC、投資家、アクセラ等の誘致件数</li> </ul>

スタートアップの成長を支援する



# 大学、大企業、地場中堅・中小企業等とのオープンイノベーション促進

## ● オープンイノベーションの意義

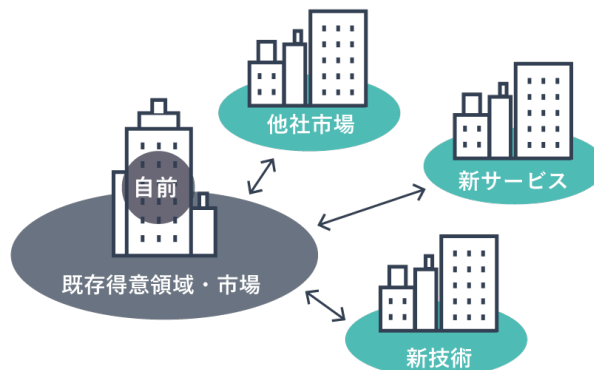
✓ オープンイノベーションとは  
意図的に社外のプレイヤーと手を携えて、イノベーション創出を行う経営手法。

クローズドイノベーション



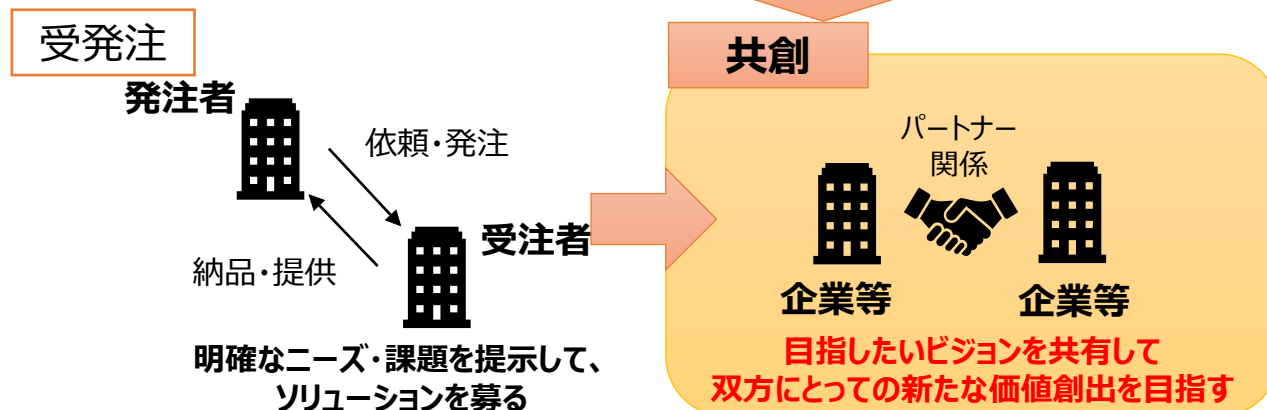
社内の技術・アイデアのみで製品開発を遂行

オープンイノベーション



社内外から幅広く技術・アイデアを取り入れ、  
自社では生み出せない新たな価値を創出

## オープンイノベーションには「共創」が重要



➤ 受発注と共創の違い  
受発注は発注者のニーズを満たすためのソリューション提供であり、**「共創」は双方にとって新たな価値創出を目指すもの**

出典：SCPN 第4回ワークショップ 株式会社eiicon  
(<https://corp.eiicon.net/>) 執行役員 伊藤氏  
説明資料から内閣府作成

# 大学、大企業、地場中堅・中小企業等とのオープンイノベーション促進

## ● 現状・課題と今後の方向性

- ✓ オープンイノベーションの取組は各拠点で進んでいる一方で、より一層の普及促進、マッチングの機会や成功確率の向上、実施のためのノウハウの蓄積・普及が求められる

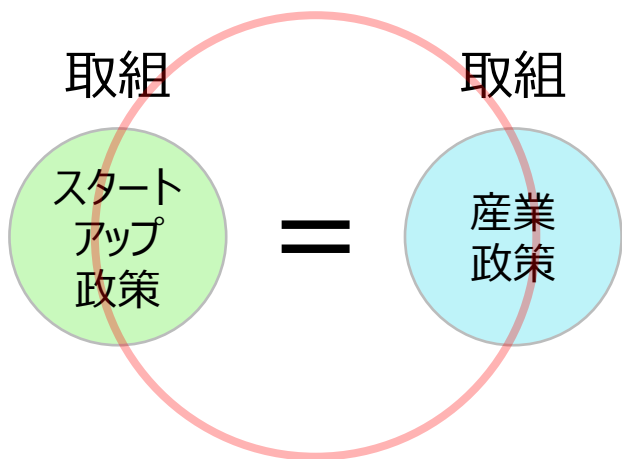
	現状・課題	今後の方向性	対応策 具体的な取組（例）
① 普及	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 拠点都市それぞれで、各種のオープンイノベーションの取組が展開されてきたが、地域の核となる企業、大企業を巻き込めていない。</li> <li>✓ 経営層やR&amp;D部門などオープンイノベーションに接する機会が少ない部門での理解が乏しい。</li> </ul>	<p><b>オープンイノベーションの意義や効果等を広く普及させていく必要がある</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 地域の核となる企業、大企業等に対し、オープンイノベーションの意義や効果、成功事例を共有し機運醸成を図る</li> <li>✓ 経営層やR&amp;D部門などがオープンイノベーションを知る機会（セミナー、コミュニティでの勉強会など）</li> </ul>
② マッチング	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 既存企業とスタートアップ双方のニーズ・シーズを理解し、適切に繋ぎ、コーディネートする人材が不足しており、確度の高いマッチングが少ない。</li> <li>✓ 意思決定のスピードや社風の違い、オープンイノベーションの目的の相違により、マッチングがうまく進まない場合がある。</li> </ul>	<p><b>マッチングの際に生じる既存企業とスタートアップの認識の乖離の解消</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 企業とスタートアップをつなぎ、コーディネートする人材の育成</li> <li>✓ 大企業、中堅・中小企業とスタートアップ企業がカジュアルに話せる機会</li> </ul>
③ 実施のためのノウハウ	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ マッチング後の事業創出を支援できる人材が不足している。</li> <li>✓ オープンイノベーション実施にあたり、企業の機密情報が含まれており、具体的なノウハウや実施情報が公開されていない。</li> </ul>	<p><b>企業間や多様なエコシステムプレイヤーが互いに学びあうコミュニティの構築</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 事業創出を支援できる人材を育成するための勉強会等を開催</li> <li>✓ 既存企業等のクローズドのコミュニティにおける、オープンイノベーションの勉強会等を開催</li> </ul>

## 自治体等による公共調達を通じた初期市場創出

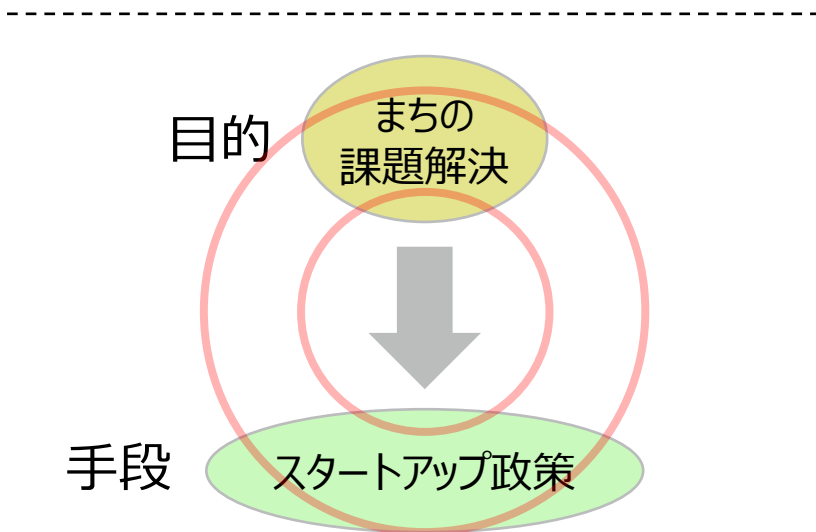
### ● 自治体等におけるスタートアップからの調達促進の意義

スタートアップからの公共調達は行政の課題解決のためにスタートアップを活用するという考え方である

公共調達のアプローチを使うと、全部署での連携可能性を秘めている



- スタートアップは、新たな技術やビジネスモデルにより、急成長を遂げる企業であり、ビジネスの対象や分野に画一性はない（ヘルスケア、環境、防災、農業など様々な分野に存在する）
- 自治体においては、各部署で分野ごとの課題を有しており、スタートアップの新技术・サービスを組み合わせることでこれまで解決できなかった課題への対応が可能となる。



部署	
企画、地域振興、デジタル	官民連携、スタートアップ担当部局等
総務、人事、財政、税務	
産業、労働、観光、農業	
保健福祉、医療	
危機管理、防災	
建設、都市計画	
教育、文化、スポーツ	
住民自治、多様性、国際化	

組織を横断する部署でスタートアップを把握

各部署で自身の分野に関係あるスタートアップを把握

## 自治体等による公共調達を通じた初期市場創出

### ● 現状・課題と今後の方向性

- ✓ 国ならびに拠点都市域内のスタートアップの成長を加速させるためには、スタートアップに関わる行政の関係人口を作ることが重要であり、その一つ的手段として行政自らスタートアップが有する高度な新技術を活用し、多様化する行政課題への対応力を高めることが重要
- ✓ 公共調達まで繋げるためにはスタートアップの製品・サービスを「知る」「見る」「使ってみる」の好循環を、エコシステム内で生み出すことが重要
- ✓ 各拠点都市自治体の現状分析の上、公共調達目標設定を次期計画のKPIに掲げることが重要

#### 現状・課題

知る

- ✓ 政府機関では、スタートアップ技術リスト（100選＆ロングリスト）、行政課題リスト、公共調達ガイドライン改定等のデータベースを整備中。整備したデータベースを活用した、公共調達の意義やメリットを普及させる必要がある。
- ✓ スタートアップに対して、行政機関のミッションやニーズに加え、調達の流れや手続き等について、理解促進を図る必要がある。

見る

- ✓ 行政機関とスタートアップのマッチングを促進するマッチングイベント等が開催され、行政機関の会計部門や原課も含めた行政職員がスタートアップの製品・サービスに触れる機会の増加。
- ✓ スタートアップが行政職員のマインドや行政課題に触れる機会増加を図る必要がある。

使ってみる

- ✓ 政府機関では、入札参加資格要件緩和等、自治体においても、地方自治法施行令第167条の2第4号を活用したスタートアップへの随契（トライアル発注等の活用）も一部では進んでおり、これらの取組を一層推進する必要がある。
- ✓ 行政機関では、スタートアップからの調達へのリスクを懸念して調達を実行できない場合があるため、行政機関のリスク軽減を伴うスタートアップとの協業のパターンを普及させる必要がある。

#### 今後の方向性

**行政職員に対するスタートアップの技術を知る機会の充実**

**スタートアップに対する公共調達の実施方法や行政ニーズを知る機会の充実**

**行政機関とスタートアップの接点や製品・サービスに触れる機会の増加**

**スタートアップからの製品・サービスの購入だけでなく多様な公共調達の仕組み構築**

#### 具体的な取組（例）

- ✓ 多様な公共調達の類型に係る好事例の収集と周知
- ✓ スタートアップ向けの公共調達ガイドライン等の作成・公表
- ✓ スタートアップ向けセミナー等の開催
- ✓ SCPNを通じた他自治体の好事例・課題感を直接知る機会の創出
- ✓ 自治体等職員に対するスタートアップの理解増進に向けたワークショップ開催

- ✓ より調達の実務に近い行政職員（会計部門や原課）に向けたマッチングイベントの実施
- ✓ リバースピッチ（行政がスタートアップに行政課題を紹介するピッチ会）の機会
- ✓ 行政職員とスタートアップとの商談や実証実験の機会の提供

- ✓ 行政を通じた製品・サービスの拡大（Sell Through）、行政とスタートアップの協業（Sell With）等の多様な仕組みの導入
- ✓ 実証実験による信頼性の確保に向けたプロセスの導入

## 自治体等による公共調達を通じた初期市場創出

### ● 今後の方向性（参考：多様な公共調達の仕組みイメージ）

- ✓ 公共調達の仕組みは、国や自治体が直接スタートアップの製品・サービスを導入するだけでなく、自治体を介しスタートアップのサービスを拡販する（Sell through Government）、自治体がスタートアップと連携・協業する（Sell with Government）といった類型があり、これらを状況に応じて使い分けていくことが重要である

### 自治体における連携イメージ

	Sell to (スタートアップのサービスを導入)	Sell through (スタートアップのサービスを拡販)	Sell with (スタートアップと連携・協業)
概要	自治体が各行政課題の解決のために、公共事業として、スタートアップのソリューションを活用したり、導入したりするケース（例、スタートアップと業務委託契約、サービスの購入・利用等）	自治体が地元企業等の課題を解決するため、親和性の高いスタートアップソリューションを地元企業等に対し、紹介するケース（例、スタートアップを認定、スタートアップと協定締結等）	自治体が政策実現のため、事業主体等を組成し、構成員としてスタートアップを含めることで、官民協働のプロジェクトを実施するケース（例、自治体とスタートアップ等で実施主体を組成等）
マネタイズ	<p>自治体 → サービス提供 → SU</p>	<p>地方企業 → 紹介 → 自治体 → 連携 → SU</p>	<p>負担金補助金 → 自治体 SU 企業等 → 提供・実装</p> <p>協議会・コンソーシアム</p>
メリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 直接的にサービスを活用するため、行政自身が抱える課題の解決に効果的である</li> <li>➢ 課題解決後、自身の判断で活用を終了することができる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 行政自身が予算を用意する必要がなく、年度途中でも事業組成が可能である</li> <li>➢ 地域が抱える課題の解決を後押しすることができる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 組成や意思決定に時間を要するが、多くのステークホルダーを巻き込んだ設計となっており、透明性が高い</li> <li>➢ 行政以外の資金投入がしやすい</li> </ul>

持続的で真に強いエコシステム形成の土台を作る

## アントレプレナーシップ教育等を通じた人材育成

- スタートアップ・エコシステム発展のためになぜアントレプレナーシップ人材育成が必要か？

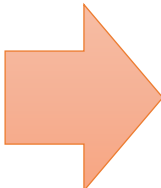
# 持続的で真に強いエコシステム形成の土台を作る

郷土愛にあふれる方や地元の若者、先輩起業家などを巻き込み、エコシステムのコアになる方の継承を循環させる仕組みの構築

熱量の高いゆるいコミュニティ形成

既存企業とスタートアップの間の文化の違いでスピード感が出せずオープンイノベーションが進まない。

## アントレプレナーシップがエコシステム活動活性化の“鍵”になるのではないか

- 
- ✓ エコシステムに関わる産学官金の各ステークホルダーがスタートアップと同じ熱量、行動様式で促進できる？
  - ✓ エコシステムのコアになる方を持続的に創出させることができるか？

## アントレプレナーシップ教育等を通じた人材育成

### ● 現状・課題と今後に向けて

#### スタートアップ・エコシステムに関わる人材育成の課題

##### アントレプレナーシップという考え方の理解不足

- ✓ 「やりたいことがあまりない」という子がいた。どうしても「起業をしなければいけない」というメッセージが伝わってしまうため、**起業以外の選択肢**もあることを示し価値観を広げて伝える必要がある。
- ✓ 小中学生から始めたいが、アントレ教育に対する**学校現場の理解**が得られきれていない
- ✓ **起業と、非起業の違い**をうまく説明できない。何となくの“起業”に対する怖さ、起業のリアルの情報不足

##### アントレ教育を提供する人材不足

- ✓ 小中学生へのサイエンスの面白みを伝えられる**講師が少ない**。社会貢献でやってきたが、指導人材の育成の仕組みが必要。
- ✓ アントレプレナーシップを持ち行動した結果として求められる**人材流動性が低い**。

##### 教育プログラムと効果測定の整備状況が途上

- ✓ 標準的な**教育マテリアル**がなく、果たしてこれで正しいのか不安
- ✓ アントレ教育のなかで**リスクに関する教育**もするべきである。
- ✓ 拠点間でどのようなプログラムが実施されているか、**次のプログラムとして**何したらいいのか？大学で引き続きプログラムを受けるのか、インターンシップなのか、**ガイダンスをしてあげる必要がある**。
- ✓ アントレ教育**実施後の追跡調査が難しい**。

##### アントレ教育の普及不足

- ✓ 大学から小中高へは**附属がないとリーチが難しい**
- ✓ 教育の本質的なところに**届いておらず**、中学や高校生に対しては、面で実施できていない。
- ✓ **教育委員会や経済産業局との連携が途上**。学校現場の負担を考慮して進められない。

#### スタートアップ・エコシステムに関わる人材育成の今後に向けて（例）

##### アントレプレナーシップの翻訳の必要性

- ✓ 高校の現場も「起業家教育」という言葉にアレルギーがあり「**キャリア教育**」に置き換えるなどで翻訳を意識したコミュニケーションの実施
- ✓ アントレプレナー“シップ”教育と起業家教育は別であることに対する**理解の醸成**

##### 外部人材の巻き込み

- ✓ 理系教員が多いが**社会科学系の教員**も巻き込み
- ✓ **大企業等の企業でアントレプレナーシップを持った方**の巻き込み。
- ✓ エコシステム内での**ステークホルダー間での流動性**を高める。

##### エコシステム内での人材育成プログラムの全体像の可視化

- ✓ 日本全体のフェーズごとに**何を指すのか**、などが可視化された**マップ**を作成し、その上で地域として育てるステップを可視化する。
- ✓ **既にあるプログラムとの接続**を意識しつつ、案内を強化する。

##### 広域的な連携促進

- ✓ **地域の自治体と大学**がつながりを持ち連携を深めていくことが重要
- ✓ **ローカルなところで留まっており**、社会に対するインパクトやグローバルな視点を高めていく



## 持続的なエコシステム構築に向けた拠点都市コンソーシアム体制の整備

### ● 現状分析・課題

- ✓ 持続的なエコシステム形成に向けて、人材・モノ・カネが自律的に回るための仕組みを構築する必要があるが、構成要素ごとに課題が存在。
- ✓ 人材に関しては、エコシステムビルダーの関係人口を増やしていき、モノ・カネを呼び込むことにより、自律的なエコシステム形成に資するよう取り組むことが重要。

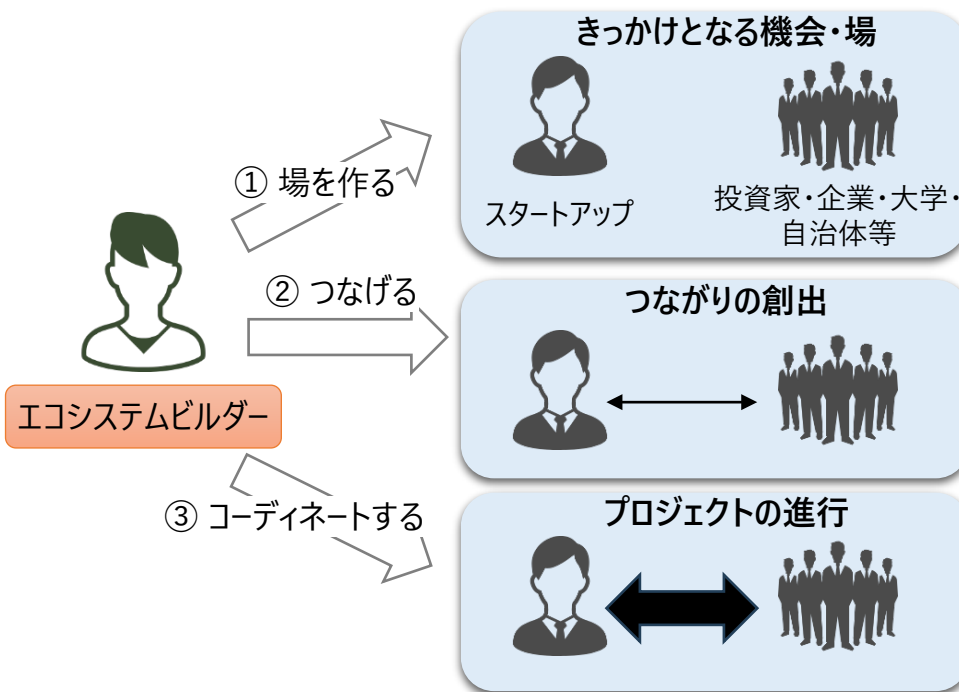
#### 持続的なエコシステム構築に向けた現状と課題

人材	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 主となる自治体職員には異動があり、ノウハウが蓄積しづらい</li> <li>✓ 行政職員が中心となる現状では、エコシステムビルダーに求められる多くの役割を果たすには人材が不足している</li> </ul>
モノ	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 海外の先進事例を踏まえた、コミュニティ形成も行うインキュベーション施設やウェットラボを備えるインキュベーション施設が増加してきている</li> <li>✓ インキュベーション施設内の成長支援に資するサービス拡充やインキュベーションマネージャー・コミュニティマネージャー及び外部ネットワークの強化が求められる</li> <li>✓ エコシステム同士の連携による実証実験フィールドの確保例などは出てきており、今後の増加が求められる</li> </ul>
カネ	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 自治体の予算のみでアントレ人材育成、スタートアップの成長支援、海外連携支援までをシームレスに実施することは難しい</li> </ul>

#### 持続可能なエコシステム構築の要となる人材の役割

持続可能なエコシステム構築の要となる人材（エコシステムビルダー）は、以下の3点全てを兼ね備えたコーディネーター人材

- ① 人の熱量を結集させるためのキッカケとなる場を持続的に創出する
- ② 人と人の熱量の重なりを見つけ、その人たちを繋ぎ、一緒にプロジェクトを推進する
- ③ プロジェクトの道筋を立てて、自走化までコーディネートする



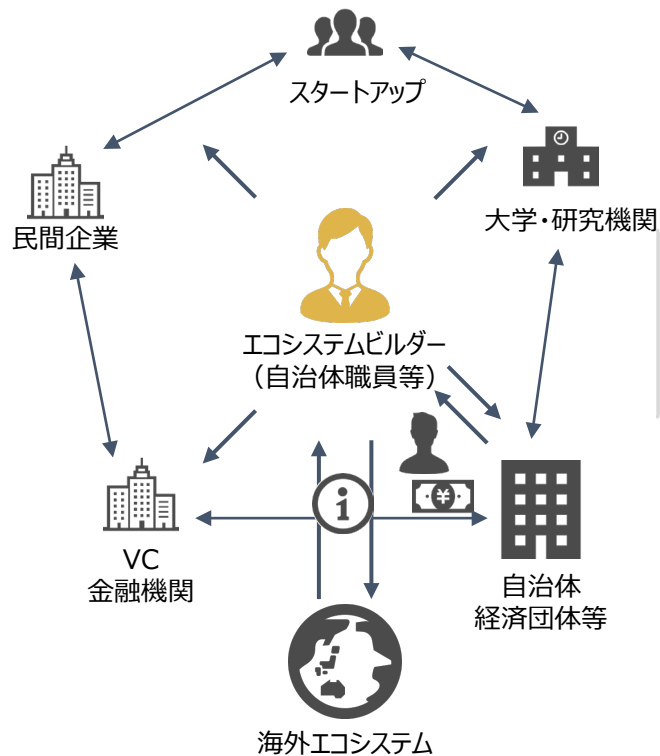
## 持続的なエコシステム構築に向けた拠点都市コンソーシアム体制の整備

### ● 構築に向けたステップ

#### 立上げ期（～拠点都市選定前）

**自治体職員が中心となり、国内外のエコシステムステークホルダーと緩い関係性を構築している段階。**

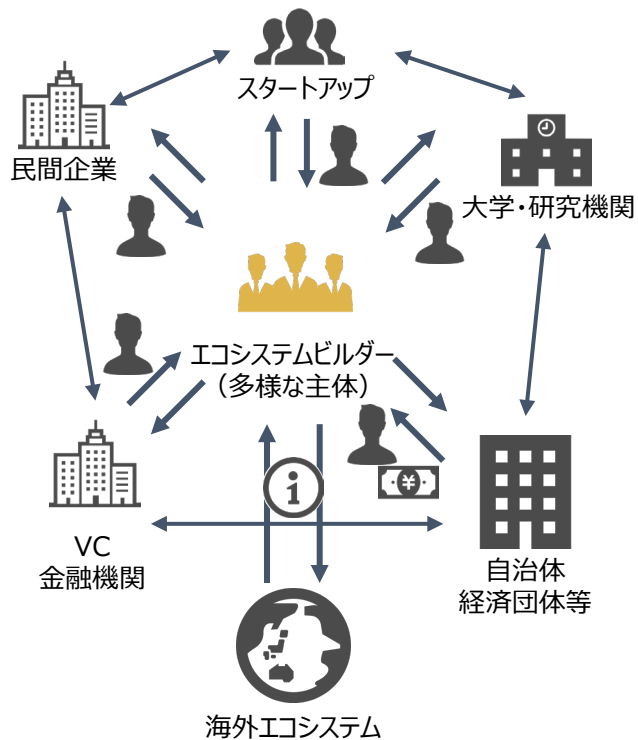
エコシステムビルダーの役割が多岐にわたるため、自治体職員だけではリソースやノウハウが不足する等の課題も存在。



#### 発展期（選定後～現在）

**エコシステムに参画する多様なエコシステムステークホルダーの中で、エコシステムビルダーとなる人材・組織が出てきている段階。**

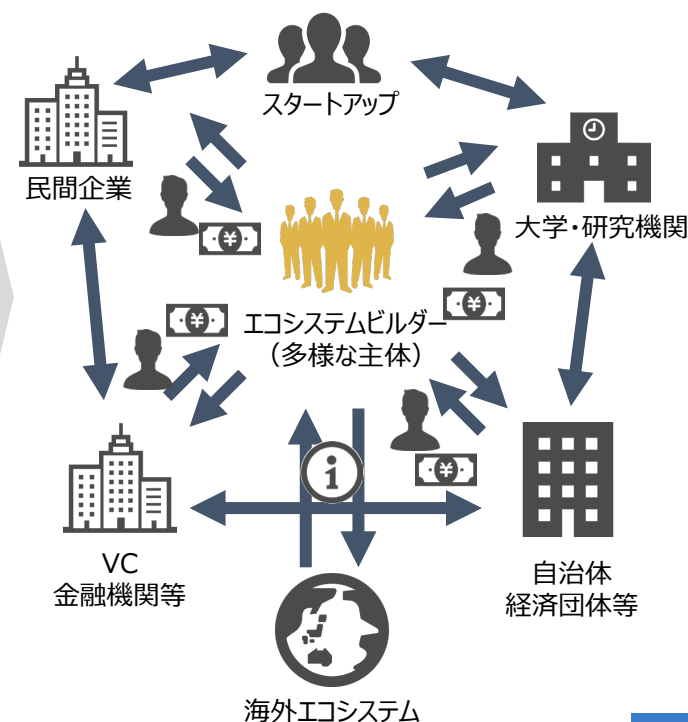
エコシステムビルダーを中心に、**スタートアップ支援に積極的なプレイヤーが増え**、スタートアップとの連携に対する理解が進み、域内の**スタートアップの成長とエコシステム形成が一定程度できている。**



#### 安定期（現在から5年後）

**エコシステムビルダーの活動成果が顕在化し、エコシステムビルダーの活動自体に価値が見出され、エコシステムビルダーを中心に多様なステークホルダーと強い関係性が構築されている状態。**

より深化させることで**多様な機関からの資金調達も促進され、エコシステム活動が多様かつ高度になっていく**ことを目指す。



## 持続的なエコシステム構築に向けた拠点都市コンソーシアム体制の整備

### ● エコシステム形成の考え方（イメージ）

- ✓ エコシステムには、地理的特性や海外での事例等を踏まえ、第1層～第3層といった各層に跨る概念として整理した。
- ✓ 第1層は、「人材」「モノ」「カネ」の観点で各拠点都市において十分にステークホルダー分析を行ったうえで、次期拠点都市形成計画を策定していくことが求められる。
- ✓ 第2層は、第1層と機会・ヒト・場を必要な際に共有・補完していくことで、エコシステムの対応や活動を強化することが求められる
- ✓ 第3層は、日本という大きな単位で考えていく必要があり、国において拠点都市とのインタラクティブな議論を踏まえ、方向性を検討していく

### 各層におけるエコシステムを促進させるための取組例

#### エコシステム第3層

- 日本各地の有望なスタートアップ情報は共有可能な状態
- 各層を意識した一体的なプロモーションが可能な状態

#### エコシステム第2層

- ブランド・文化圏・経済圏は一致していないが、同じビジョンの下で大学等発を含めたディープテック・スタートアップ成長に向けて連携した支援が可能な状態

#### エコシステム第1層

- 概ね半径100kmの都市圏であり、飛行機でなくとも移動できる範囲
- 域内自治体・大学等の文化圏・経済圏・ビジョンが一致している状態
- 大学等発を含めたディープテック・スタートアップ成長に向けて一体的な支援が可能な状態

第3層

情報・ノウハウの共有を行い、ネットワークとして機能させていくことが重要【人材】

海外へのPR等我が国が一つのエコシステムとして対外的に活動していくことが重要【人材】

第2層

第1層に含まれない地域における支援人材との人的ネットワーク及び大学等発スタートアップに対する成長支援の機会を提供できる状態を作り出すことが重要。【人材】

エリア（地域）を越えたインキュベーション施設間の連携や実証フィールドの相互活用が重要【モノ】

第1層

各エコシステムのコンソーシアムにおいて、各ステークホルダーの強みを生かして実働の伴うエコシステムとして機能する【人材】

エコシステムのハブとなるインキュベーション施設等で、スタートアップやエコシステムプレイヤーが活動・交流しイノベーションが促進する【モノ】

エコシステム形成のために自治体財源だけでなく、産学官金のリソースを結集させたコンソーシアム運営資金の確保が重要。【カネ】