

Beyond Limits. Unlock Our Potential.
世界に伍するスタートアップ・エコシステム拠点形成計画
京都スタートアップ・エコシステム推進協議会

京都スタートアップエコシステム推進協議会事務局
(一社) 京都知恵産業創造の森 理事 小山 幸司郎

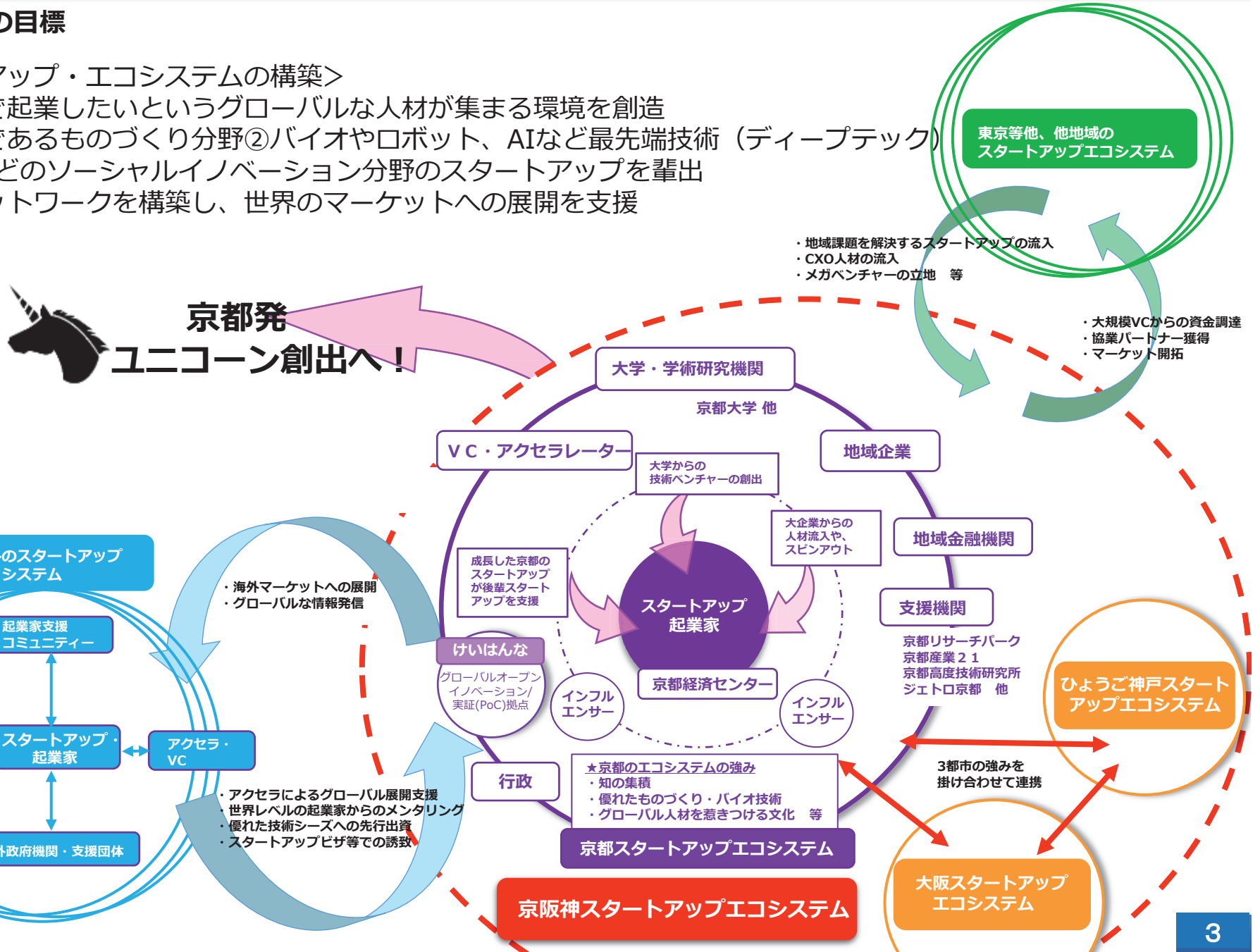
2021年8月11日

エコシステム形成の目指す姿

〇2025年後の目標

〈京都スタートアップ・エコシステムの構築〉

- ・世界から京都で起業したいというグローバルな人材が集まる環境を創造
- ・①京都の強みであるものづくり分野②バイオやロボット、AIなど最先端技術（ディープテック）分野③Maasなどのソーシャルイノベーション分野のスタートアップを輩出
- ・グローバルネットワークを構築し、世界のマーケットへの展開を支援



エコシステム拠点形成計画 KPI

	目標	現状（2021年7月時点）	目的
①スタートアップ° 設立数	166	25	エコシステム活性化
②大学発ベンチャー設立数	96	10	ディープテック実装化
③スタートアップ° VISA認定件数	15	4	グローバル化促進
④1:1コロン創出数	1	0	社会課題解決のドラ化ングフォー

※ 上記の数字は2021年6月まで（7月末は見込み）にて算出

※ なお、①スタートアップ設立数及び②大学発ベンチャー創設数については申請書作成から認定時（2020年7月）までの数字はカウントしていない。

スタートアップ創設数について

京都スタートアップ・エコシステム推進協議会 構成団体の支援策一覧を見える化

横軸：資金調達額（成長フェーズ）

京都スタートアップエコシステム 支援策一覧

創業段階の区分け：対象特定なし：空白 / ライフサイエンス：藍 / ハードウェア：オレンジ / クリーン・モビリティ：緑

創業段階	0～3,000万円未満	3,000万円以上～3億円未満	3億円以上～1.5億円未満	1.5億円以上～5.0億円未満	5.0億円以上	
定義	初期プレシード（創業前） 後期プレシード	前期シード（起亜期） 後期シード	中期アーリー（プロダクト完成後） 後期アーリー	セムル（大規模成長期）	レイター（成熟期）	
支援策の適用（ビジネスモデルのアイデアを創出し、それを具現化している段階）	研究、製品開発、コアシステムの開発に及びビジネスモデルの検証が完了した段階	製品開発及び初期のマーケティング、試作製品及び販売活動に向けた実証実験・社会実装の準備段階	定期的な生産量および出荷を開始、在庫または販売額が増加し始める段階	市場の利拡大、会社の組織体制整備、内閣投資の積極的導入		
SBCの一環的な行動	ビジネスの明確化、会社設立方法、人材確保（経営者層・インターン）、資金調達	ビジネスモデルの確立、独自の優位性の確立、成長への適性な検証、開発資金の調達	市場の獲得と関係の確保、製品・サービスの改善、マーケティング、追加開発投資資金の調達	組織体制整備、国際拡大・流通展開、競争戦略立案、実行、事業会社等との連携、協賛投資・人材確保等の大規模資金調達		
人材	【事業用・ASTM】ユースフルトレイニング・シブ事業	【事業用・ASTM】京都創業塾（1ヶ月） 【事業用】 Kyoto Startup Challenge Seminar 【1ヶ月】 【事業用】 スタートアップ自衛講座、マナー、PR戦略に関するセミナー 【事業用】 スタートアップVC選考会、企業説明会 【ASTM】 創業塾事業（1ヶ月） 【ASTM】 ビジネスモデルワークショップ 【創業支援事業】「アムンダ」創業期「アムンダ」サポート	【事業用】 創業塾（1ヶ月） 【事業用】 創業塾（1ヶ月） 【事業用】 創業塾（1ヶ月） 【事業用】 創業塾（1ヶ月） 【事業用】 創業塾（1ヶ月） 【事業用】 創業塾（1ヶ月） 【事業用】 創業塾（1ヶ月） 【事業用】 創業塾（1ヶ月） 【事業用】 創業塾（1ヶ月） 【事業用】 創業塾（1ヶ月）			
	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）			
	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）			
	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）			
	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）			
	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）			
	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）			
	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）			
	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）			
	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）	【事業用】 創業塾（1ヶ月）			
資金調達（出資・融資）	【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月） 【創業期】 創業塾（1ヶ月）
	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）			
	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）			
	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）			
	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）			
	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）			
	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）			
	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）			
	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）			
	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）	【創業期】 創業塾（1ヶ月）			

縦軸：支援策

Kyoto Startup Challenge

スタートアップの創業に必要な知識を体系的に学ぶセミナー（特定創業支援事業対象セミナー）

第1クール(2021.4-7)

- ・受講者数：70名（延べ）
- ・特定創業支援認定：4名



首都圏VCに悩みを壁打ち相談!

事業アイデアや事業化に関する悩みを客観的に聞きし、壁打ちの相手となりアドバイスします!!

弁護士・公認会計士に悩みを相談!

創業前後や事業を成長させる過程で直面する悩みに対し、スタートアップ支援に実績のある先生が専門的にアドバイスします!!

スタートアップ創設数について



京都リサーチパーク

ビジネスプラン作成・ピッチ出場
により起業を目指す部活動



一般参加可
(入部無料)

春季 新規募集
月2日(通年)実施

本格的な起業育成に携わる
神戸大 熊野教授らが指導

- 対象者: 大学教員、学生、社会人
※所属大学・組織を問いません。
- 受賞歴: ビジネスプランコンテスト・
競争資金採択・受賞など 計16件
- 起業数: 計3社(2019~20年度の2か年)



フェニクシー

インキュベーションプログラム

社会課題を解決する「大企業発ベンチャー」の創出
支援と社会起業家の育成を行う居住型プログラム
参加者がフェニクシー専用施設「toberu」に4ヶ月
居住して各自の事業アイデアを磨き、新規事業創出
や起業を目指す取組みを支援



- 対象者: ソーシャルイノベーションを志す大企業
の従業員や起業家
- ▶これまでの実績
4クール開催、36名を支援 (大企業21名、
起業家・学生等15名)

スタートアップ創設数について



ヘルスケア分野
アクセラレータープログラム

▼2020.5.26 BATCH 1 EXPO

- ・登壇スタートアップ：15社（海外5社）
- ・配信視聴者数：575名

▼2021.3.16

Winter/Spring 2021 Summit

- ・登壇スタートアップ：10社（海外4社）
- ・会場参加者数：45名
- ・配信視聴者数：298名

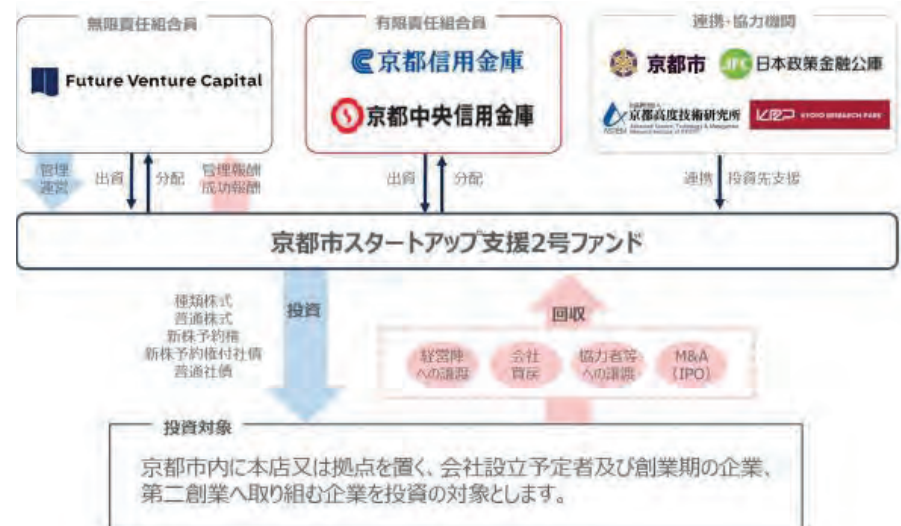


京都市 スタートアップ支援2号ファンド

- ファンド総額：2億6,000万円
- 投資対象：若手起業家、大学発ベンチャー、ソーシャルベンチャーなど

【第1号ファンドの実績】

- ・投資先：16社
- ・投資先資本調達額：81億円(2020年9月時点)



エコシステム形成推進主体（協議会）について



エコシステム形成推進主体（協議会）での成果

○情報の一元化

・これまで情報が一度に見れていないという課題の解決のため**京都スタートアップエコシステムHP**の作成。

・「スタートアップ支援策の一覧」「インフルエンサーインタビュー」「コワーキングスペース一覧」「起業家コミュニティの紹介」などといったエコシステムなのかをわかりやすく配信

・ニュース配信を毎日行うことで、エコシステム関係者にとっての情報共有の場としても機能

・**英語版も作成、国外への発信ツールとしても機能**



○「Tech Stars」Founder Catalyst Program での伴走支援体制

・同のプログラムで、京都のキーパーソンから参加スタートアップの適正に合わせ、牧野氏・隅田氏を中心に伴走支援者をスタートアップのグローバル展開をサポート

<参画スタートアップ>

atomis

mi

Toregem
BioPharma

<キーパーソン>



大学発ベンチャーの創出数について

地域における大学のスタートアップ創出・支援の取組

■「京大モデル」 エコサイクル／産学連携バリューチェーン

京大オリジナル(株)、(株)TLO京都、京都大学イノベーションキャピタル(株)、京都大学産官学連携本部、京都大学オープンイノベーション機構が有機的に連携する「京大モデル」により、京都大学の「知」を社会につなげ、「価値」の最大化、「収益」の還元を行いながら、イノベーションの創出に取り組んでいます。



■京大式ベンチャー支援体制

子会社京都iCAPは主に公的資金（一部民間資金あり）を、京大認定ファンドは民間資金を、それぞれ運用し、相互に協調・補完して京大発ベンチャーを育成するエコシステムを構築しています。

【現在運用中のファンド】

- ・京都iCAP 1・2号ファンド
- ・日本ベンチャーキャピタル 認定1・2号ファンド
- ・みやこキャピタル 認定1・2号ファンド
- ・創業者応援ファンド

■プレインキュベーション事業

・GAPファンド（300万円/年）

研究成果の実用性を検証するための研究課題に対し支援を行い、研究成果の事業化を推進しています。

年間60件超の応募があり、うち20件程度を採択

・インキュベーションプログラム（最大3,000万円/年）

本学教職員と起業家が協力し、ベンチャーキャピタルからの資金調達を目指すプロジェクトに対し支援を行い、研究成果の事業化を推進しています。

年間30件超の応募があり、うち10件程度を採択

・ベンチャーインキュベーションセンター

京都大学の研究成果の事業化を行う「スタートアップ企業」または「起業予定の個人」を対象としたオフィススペースをレンタルしています。

■取組の成果（近年のベンチャー創出数）

大学名	2018年度		2019年度		2020年度	
	企業数	順位	企業数	順位	企業数	順位
東京大学	271	1	268	1	323	1
京都大学	164	2	191	2	222	2
大阪大学	106	4	141	3	168	3
筑波大学	111	3	114	6	146	4
東北大学	104	5	121	4	145	5
九州大学	90	6	117	5	124	6
東京理科大学	10	51	30	20	111	7

出典：2020経産省大学発ベンチャー調査

大学発ベンチャーの創出数について

地域の大学における起業家教育の取組

■ 京都大学産官学連携本部・IMS研究部門が実施・展開する教育プログラム

- 受講者の起業に対するコミットメントのレベルに応じ、難易度別にコースを設定し、エントリーレベルから、実際のローンチまでをカバー。
- 知識の伝達よりもPBL（Project Based Learning）を重視。
- プログラム全体を通じて、Autonomy（参加者の自立性、主体的参加）、Relatedness（社会との関係性、有用性）、Competence（価値ある研究成果の活用、世界に通用するビジネス）の3点を重視。

カテゴリー	コース内容
(1) アクセラレーション (EDGE-NEXT)	メンタリング・コーチングによりVCからの資金調達を支援する「GTEPカタパルト」
(2) 事業創出PBL	「技術イノベーション事業化コース」（東京・京都開催） 学生、院生、社会人、研究者等を対象
(3) 大学院共通教育	「アントレプレナーシップ入門」、「アントレプレナーシップ演習」、 「知的財産」
(4) 全学共通科目	「イノベーションと経済社会」（ILASセミナー）
(5) エントリー (EDGE-NEXT)	「起業と事業創造」、「ベンチャー経営論」、「キャリアセミナー@京都」
(6) 高大接続プログラム	ELCAS「ミライを創る講座」
(7) 連携授業	AI、デザイン思考等、海外機関と連携して提供する不定期の集中講義（1週間程度）。
(8) 事業化プラットフォーム	KUEP（Kyoto University Entrepreneur Platform）デジタル・ファブリケーション ツールを活用したプロトタイピング、各種ミートアップの実施、学生の自主的な活動支援

大学発ベンチャーの創出数

ECC-iCAPの事例

京大発スタートアップにチャレンジする研究者とビジネスパーソンが出会う場
京都大学の研究者とエンジニア、ビジネスパーソンを結びつけ、京大研究シーズの事業化を目指すプラットフォーム

Entrepreneur Candidate Club (ECC-iCAP)

科学のフロントランナーが語る未来世界。京大技術で起業チャレンジ！

入会対象：

スタートアップへの参画を考える個人で、以下の方

- ・アカデミアでの研究経験を有するポストドク/博士課程学生
- ・大企業の枠を飛び出したい企業研究者
- ・事業開発/経営企画/知財/戦略コンサル等の実務経験を持つ者
(京都大学出身者以外も歓迎)

活動内容

- ・マッチングやクローズド・ピッチイベント開催とWeb配信
- ・起業につながるテクノロジーシーズのご紹介
- ・メンタリングと会社設立の支援

会員数

445名 (2021年7月末日現在)

現況：

ECC-iCAPイベントでの
プレゼン後に起業したシーズ

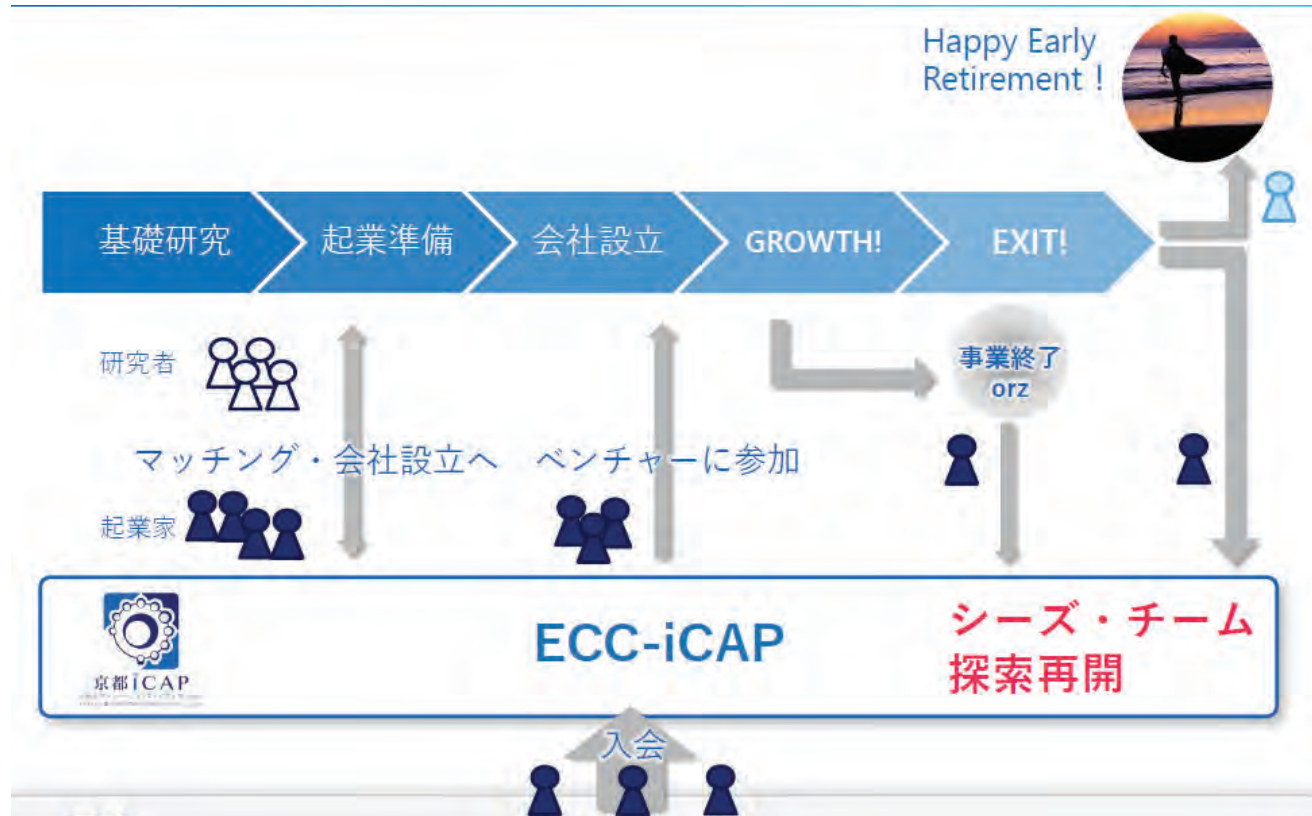
15件

うち、ECC-iCAP会員が参画して起業
したVB

4社

大学発ベンチャーの創出数

・ECC-iCAP仕組み



・ECC-iCAPから生まれたスタートアップの事例



超高速の品種改良とスマート養殖技術



究極のエネルギーである核融合の実現

大学発ベンチャーの創出数（コロナ禍）

コロナ禍においても、高い技術力をベースに優良な大学発スタートアップが誕生し急成長



「歯生え薬」の研究開発・事業化に取り組む京大発スタートアップ。

先天性無歯症患者の欠損歯の回復や、永久歯のあとに第三生歯（通常では退化消失する歯の原器）を再生させ、さらには高齢者の口腔機能改善を目指す。



- 国主催アクセラレーションプログラム「Born Global Course」参加

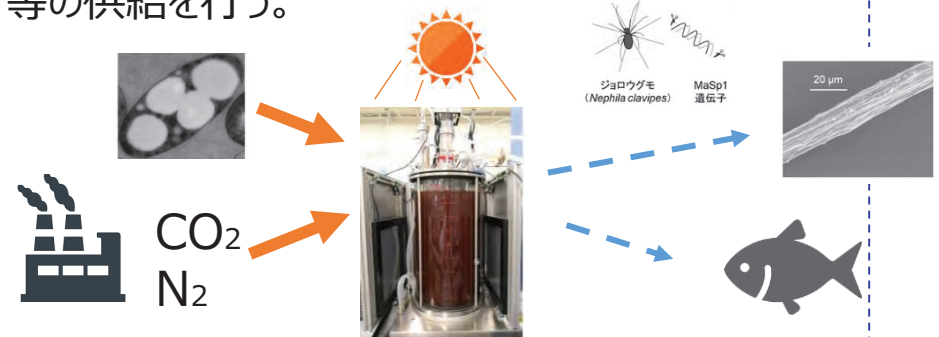
techstars

- 「京都発主催スター創生事業」登壇
→ 1,000万円調達



海水と光と空気を有効利用して、脱炭素、持続可能社会の実現を目指す京大発スタートアップ。

海洋性光合成細菌のCO₂・窒素固定化能力を活用し、温室効果ガスの固定及びバイオ高分子を用いた新素材や農業用肥料・水産養殖用飼料等の供給を行う。



- 設立半年で7,000万円調達
- R3 NEDO「STS事業化支援」採択

