

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

2022年7月15日

エコシステム形成の目指す姿

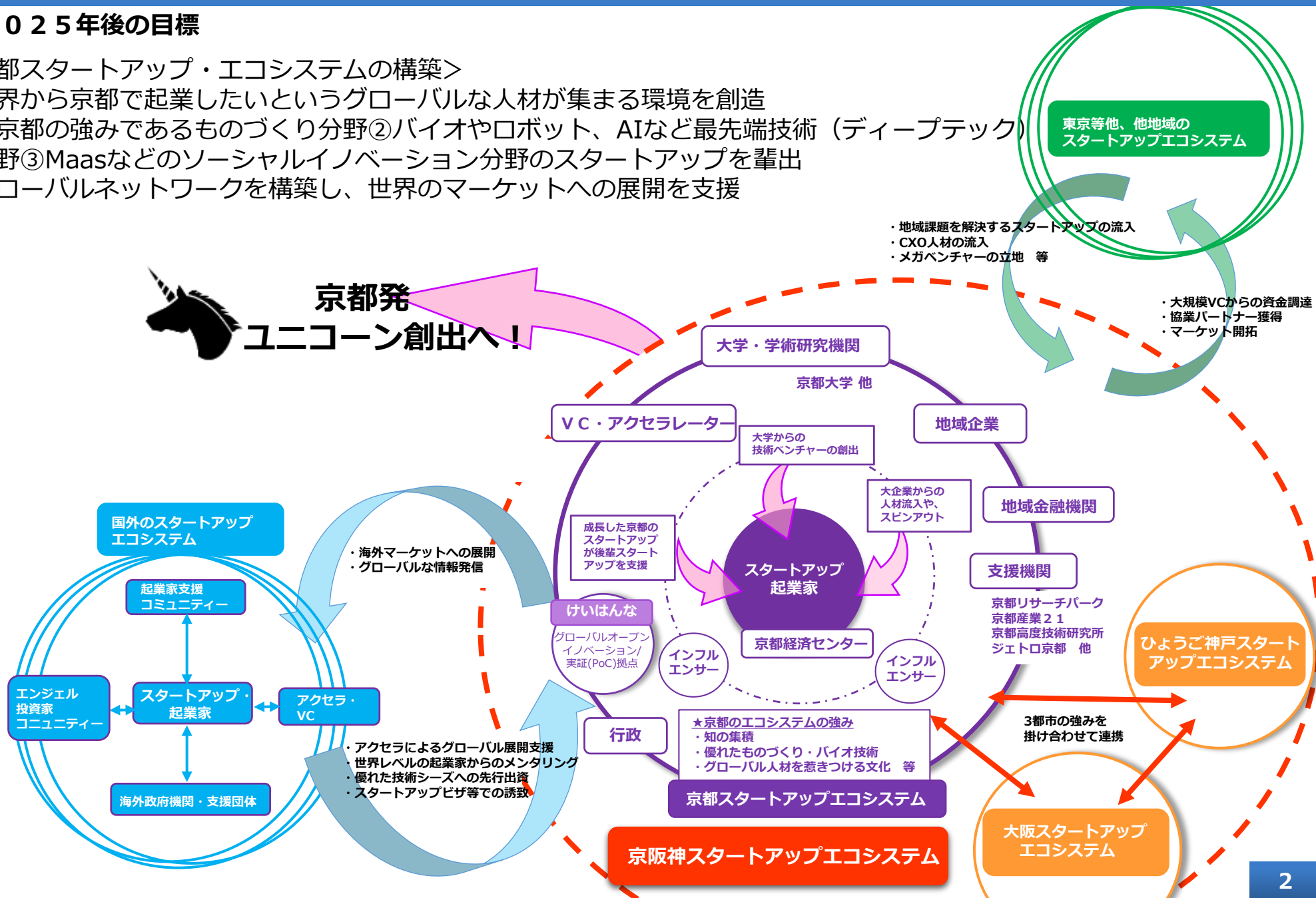
〇2025年後の目標

＜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



京都発
ユニコーン創出へ！



エコシステム拠点形成計画 KPI

	目標	現状（2022年3月時点）	昨年7月	目的
①スタートアップ° 設立数	166	70	25	エコシステム活性化
②大学発ベンチャー設立数	96	32	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	8	4	グローバル化促進
④エコノ創出数	1	0	0	社会課題解決のドライ化°ング グフォース

※ 上記の数字は2022年3月までに算出

※ 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。

スタートアップの創設について

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）

縦軸：支援策

京都スタートアップエコシステム 支援策一覧					
※ 支援策の提供は、対象分野別（成長フェーズ） / ライフサイクル / 業種 / ハードウェア / ソフトウェア / グリーン / その他 / その他					
支援策	0～5,000万円未満	5,000万円以上～1億円未満	1億円以上～1.5億円未満	1.5億円以上～5億円未満	5億円以上～
業種	新規スタートアップ（創業期）	成長スタートアップ（成長期）	成熟スタートアップ（成熟期）	成熟スタートアップ（成熟期）	成熟スタートアップ（成熟期）
新規事業の調査・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く段階	新規事業の調査・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く段階	新規事業の調査・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く段階	新規事業の調査・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く段階	新規事業の調査・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く段階	新規事業の調査・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く段階
ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達	ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達	ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達	ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達	ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達	ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達
成長フェーズ	0～5,000万円未満	5,000万円以上～1億円未満	1億円以上～1.5億円未満	1.5億円以上～5億円未満	5億円以上～
業種	新規スタートアップ（創業期）	成長スタートアップ（成長期）	成熟スタートアップ（成熟期）	成熟スタートアップ（成熟期）	成熟スタートアップ（成熟期）
新規事業の調査・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く段階	新規事業の調査・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く段階	新規事業の調査・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く段階	新規事業の調査・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く段階	新規事業の調査・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く段階	新規事業の調査・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く段階
ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達	ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達	ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達	ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達	ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達	ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達
成熟フェーズ	0～5,000万円未満	5,000万円以上～1億円未満	1億円以上～1.5億円未満	1.5億円以上～5億円未満	5億円以上～
業種	新規スタートアップ（創業期）	成長スタートアップ（成長期）	成熟スタートアップ（成熟期）	成熟スタートアップ（成熟期）	成熟スタートアップ（成熟期）
新規事業の調査・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く段階	新規事業の調査・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く段階	新規事業の調査・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く段階	新規事業の調査・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く段階	新規事業の調査・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く段階	新規事業の調査・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く段階
ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達	ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達	ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達	ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達	ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達	ビジネスモデルの検証、会社設立方法、人材確保（経営者・メンバー）、資金調達

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)

令和3年度

- ・受講者数：171名（延べ）
- ・特定創業支援認定：9名

首都圏VCに悩みを壁打ち相談

令和3年度

- ・利用者数：61名

スタートアップサポーター、弁護士や公認会計士への相談

令和3年度

- ・利用者数：120名

