

【レポート】秋田市スタートアップセミナー（濱田太郎氏）

2020年10月24日

県外のスタートアップ・シーンで活躍する著名人をお招きし、「スタートアップの最前線を知る！秋田市スタートアップセミナー」。第1回目は、世界最大のアクセラレーターで投資件数世界最大を誇るベンチャーキャピタル、Plug and Play の日本支社で働く濱田太郎氏にお越しいただきました。

日本、そして世界のスタートアップの現場を、支援者の立場から見てきた濱田さんならではの視点で、秋田における事業の立ち上げ方とスタートアップの可能性について語っていただきました。



濱田太郎(はまだ・たろう)／Plug and Play Japan 株式会社 事業統括マネジャー

1994年石川県生まれ。国際教養大学卒業後、外資系コンサルティング会社のベンチャー支援部門に入社し、「途上国開発」や「地方創生」×ベンチャー支援、大手企業のオープンイノベーション戦略策定に従事。2020年5月より世界最大のアクセラレーター、投資件数世界最大のVCであるPlug and Playに参画。事業統括マネジャーとして、経営企画や新規事業の創出を担当している。

秋田で起業増加を図るには

最初のテーマは「どうやって秋田で起業を増やせるか」。濱田さんは、起業家を増やすアプローチとして2つの方法を提示しています。

- ① 学生の創業支援
- ② 今ある資源を最大限活用(外から誘致する時代の終焉)

まず「①学生の創業支援」について、海外の事例をご紹介いただきました。
(②については、後半で詳しくお話しします。)

[海外における学生の起業支援例]

スイス	…政府主体で国立大学にスタートアップ支援施設を設立
イギリス	…学生起業家専用の融資制度の制定
シンガポール	…国立大学に政府のスタートアップを集結させ、 大学内でスタートアップ支援が完結するよう工夫している

これらはいずれも、政府主導で、大学生の起業支援に注力しているといった共通点があり、実際に大学を拠点に多くのスタートアップが生まれています。

秋田でも、石井さんが国際教養大学と連携したインターンシップを推進したり、起業家講演会をしたり、県が学生向けのビジネスプランコンテストを主催したり、学生の起業支援に注力していますが、より一層の支援が必要といえます。

さて、起業家を増やすためには、「学生の起業支援に注力する」ことが世界的な動きであることが見えてきました。では、肝心の「秋田で事業はつくれるのか？」について、迫っていきます！

秋田で事業は作れるのか？

まず、事業を立ち上げるには5つのステップがあると濱田さんは説明します。

- ① テーマを決める
- ② 顧客ターゲットを決める
- ③ ターゲットに該当する人にヒアリングをして、サービス/製品を作る
- ④ 買ってもらうための修正を繰り返す
- ⑤ マスに売る

さらに、事業が失敗する理由も、このステップごとに潜んでいると指摘します。

- ① テーマが客観的ではない
- ② 顧客ターゲットが小さい
- ③ 初期のヒアリングができていない
- ④ 修正が不十分で、買ってもらえない
- ⑤ マスが買ってくれない

秋田と東京のような都会では環境が全然違います。つまり、事業を立ち上げるにあたっては「それぞれの強み」があり、秋田はその”強み”をまだ生かし切れていないと濱田さんは指摘しました。これが、冒頭に挙げた起業家を増やすポイントの二つ目、「今ある資源を最大限活用する」ということです。

東京と比較して秋田では、「コミュニティに入りやすい」、「過剰なプレッシャーをかけてくるメンターがいなため仮説検証に十分な時間をかけられる」、「サービスを購入してくれる人と心理的な距離が近い（初期のヒアリングに応じてくれる人に、すぐに繋がることできる）」などといった強みがあります。

特に、3 つ目の「サービスを購入してくれる人と心理的な距離が近い」という強みによって、秋田はターゲットに該当する人より深い関係を築くことができ、丁寧なフィードバックをもらえるため、プロセスで一番大事な『ターゲット層が欲しがらるもの』を徹底的に磨きこむことが出来ると言います。

秋田の強みである“心理的距離の近さ”を最大限活かし、テーマを決め、様々なお客様へ積極的にアプローチすることで、一際満足度の高いプロダクトを生み出すきっかけになると濱田さんは話します。

その一方で、秋田をはじめとした地方都市の“弱み”もあります。それが「⑤マスに売る」です。次の話では、この弱みをどのように解決していくのかについて迫っていきます。



「都心にはない強みを最大限発揮できるか」が、秋田で事業を創るカギ！

秋田における起業家の増やし方

濱田さんは、起業家を増やす方法のイメージとして「掛け算」で説明してくれました。

「起業に関心を持つ人数(起業する理由を増やす)」

×

「秋田で起業に踏み切る割合(起業しない理由を減らす)」

「起業に関心を持つ人数」を増やすための支援施策は各自治体が注力している一方で、「起業しない理由を減らす」ための支援は、なかなか手を付けられていないといった現状があります。

この「起業しない理由を減らす」ために必要なことが、5 つ目のステップにあたる「マスに売る」ための支援だと話します。具体的には、「大手購買者とのマッチング創出」等を例に挙げています。

ある自治体では、起業家がプロダクトやサービスを「マスに売る」ための支援施策として、行政が自ら大企業などの購買者を探してきて、起業家とのマッチング機会を設けるといった事例があります。その他にも、「マスに売る」フェーズに達するまでの期間に、資金や物資、場所などのリソースを提供するなどの支援策がとられています。

これらの行政支援によって、「マスに売る」ことがデメリットで無くなれば、「秋田で起業に踏み切る割合」を高めることに繋がると指摘します。

そして、秋田でより起業の成功率を上げるポイントの一つが「ターゲットを先に決め、そのあとにテーマを決めていく」という方法です。通常では先にテーマを決めることが多いのですが、“サービスの利用者との距離が近い”という秋田の優位性を活かし、敢えて逆の順番で事業を立ち上げていく方法をお勧めしています。

全国にも一定数同じようなニーズが存在することを確認しながら、「秋田にも多数いる存在」をまず探す。その方たちが、お金を払ってまでして得たいものは一体何なのか、そう考えて事業を立ち上げることが、満足度の高いプロダクトを生むのに向いている秋田では行いやすいのです。

イベント参加者との質疑応答セッション

今回のスタートアップセミナーでは、後半に質疑応答の時間が設けられました。ここでは、参加者から実際に出た質問とその回答の一部をご紹介します。

Q1 現在、若い人をターゲットにした事業を考えています。秋田は若い人が少ないですが、その場合はオンラインで全国を対象にしていくべきなのでしょうか。

A1 最初からオンラインにする必要はないと思います。ヒアリングは秋田でもできるため、事業拡大を考えるならまず秋田で丁寧にヒアリングし、ニーズをしっかりと把握してから全国を狙っていくのがおすすめです。

Q2 起業するにあたって、何から勉強すればいいんですか？

A2 スキルは後からついてきます。まずは「自分は何をしたいのか」を考え行動し、必要になったときにそのタイミングで勉強していけば十分ですよ。

Q3 秋田では資本金を集めるのは困難ではないでしょうか？

A3 たしかに、現状では東京に投資家が集中しています。しかし東京以外の起業のアイデアが悪いわけではなく、むしろ中には地方に投資したいという人も少なからずいます。そういう人を見つければ、秋田でも東京と同じように資金調達できます。

よく都心部と比較される起業のしやすさですが、発想の転換次第ではむしろ地方にこそ有利な点があり、いかにそこに気付けるかが大事だと濱田さんは続けます。

現在、スタートアップはアプリ開発などが典型的ですが、逆に言えばまだ地方にはあまり目が向けられていないとも言えます。地方特有の起業環境の中で、どんな事業を創っていくのか、またどのようにして事業を生み出していくのかが、これからビジネスチャンスとして注目を集めるかもしれません。

そして最後に、様々な起業支援に関わってきた濱田さんから、一言で起業家を増やすといっても、ただスモールビジネスを増やすだけではなく、スタートアップを生み出していくことが、産業政策的、雇用数的には大きな影響を及ぼすと指摘します。とは言えスタートアップが生まれるというのは確率論で、起業家数が増えるほどスタートアップが生まれる可能性も高まると話します。

そのため、スタートアップも念頭に置きながら積極的に起業家を増やしていくことがこれからの秋田の1つのポイントとなりそうです。



多彩な分野を横断した濱田さんのお話はまさに目から鱗。ますます内容に花が咲きます！

〔番外編〕 振り返りワークショップ(学生限定)

濱田さんのご講演の後は、学生を対象にした交流会が行われました。

普段、大学で学校生活を送っている中ではなかなか体験することのできない貴重な時間。一つの机を囲み、濱田さんと学生の間で心置きない会話が飛び交いました。

セミナーで気になったところを深掘りしてだけでなく、中には自らの事業についてどのような方向で行くべきか相談する学生も。いつもはどうしても一人で悩んでしまうことも多く、参考となる指標も限られていることもあり、経験豊富な社会の先輩とのお話はますますの盛り上がりを見せました。

秋田で、これからどのようなスタートアップなどが興ってくるのか。

もしかしたら、今日のセミナーに参加していた人からも生まれてくるかもしれません。

中林遼太郎