

(3) 世界有数の起業しやすい都市へと発展

■ 10年後の中小企業像

- アントレプレナーシップ※に対する理解が東京に定着し、起業家を目指す人材やそれを支える様々な主体が増えるなど、若者から女性、シニアまであらゆる層での起業が活発化している。

※アントレプレナーシップ：新たなビジネスなどに挑戦する姿勢、起業家精神

- ベンチャー企業が創業後も着実に成長して多くの雇用や新たな製品・サービスを生み出し、起業家を目指す人のロールモデルになるとともに、世界で活躍するスタートアップ※が東京から次々と創出されている。

※スタートアップ：新たなビジネスモデルの立ち上げなどを行う創業間もない企業

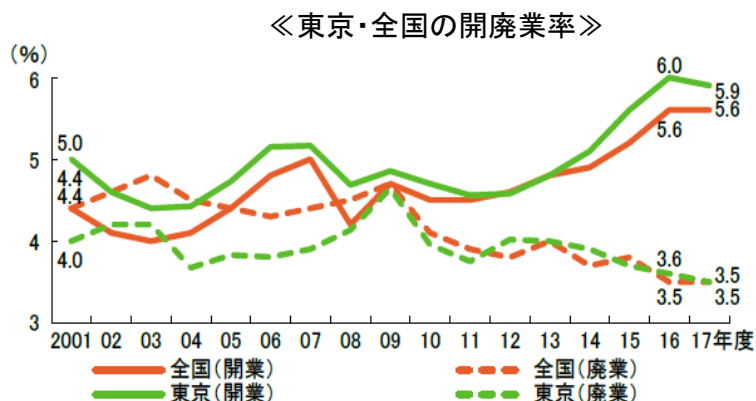
- 多くの女性起業家等が、女性ならではの視点や発想等を活かして経営に参画することで、女性の活躍が一層進むとともに都内企業の競争力が高まっている。

■ 現在の課題

○これからの企業経営の担い手となる起業家を数多く生み出すためのしくみや基盤が十分にできていない

(具体的な課題)

- 中長期的な将来を見据え、開業率を欧米に並び10%を超える水準に引き上げる基盤をどう作り上げるか
- 創業の可能性や意向のある人材が具体的な行動に踏み出すためには、どのようなしくみが必要か



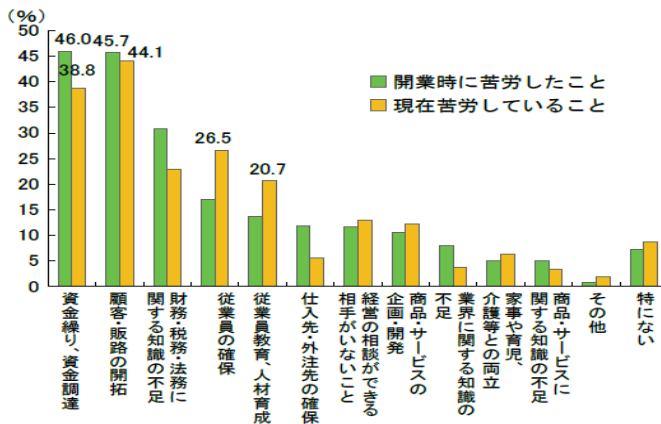
出典 東京都「東京の産業と雇用就業2018」

○創業者の属性や創業時に直面する経営課題が多様化する中で、その発展に必要な知識やノウハウを確保するのは容易でない状況がある

(具体的な課題)

- ・ 経営や事業を大きく伸ばすノウハウが十分でないベンチャー企業が発展するには、どのようなしくみが必要となるか
- ・ 様々な特徴を有する民間等のインキュベーターが数多く存在する東京の強みを効果的に活用することができないか

《開業時苦労したこと及び現在苦労していること》



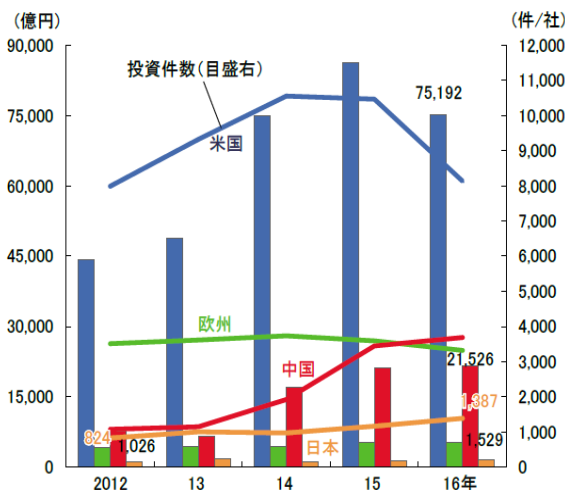
出典 東京都「東京の産業と雇用就業2018」

○世界のベンチャー先進都市に比べて、グローバル展開を目指すベンチャー企業が次々と生まれる状況が進んでいない

(具体的な課題)

- ・ 海外市場への参入に意欲的なベンチャー企業が東京の経済成長をけん引する中心的な存在として成長するにはどのような取組が必要か

《ベンチャー投資の国際比較》



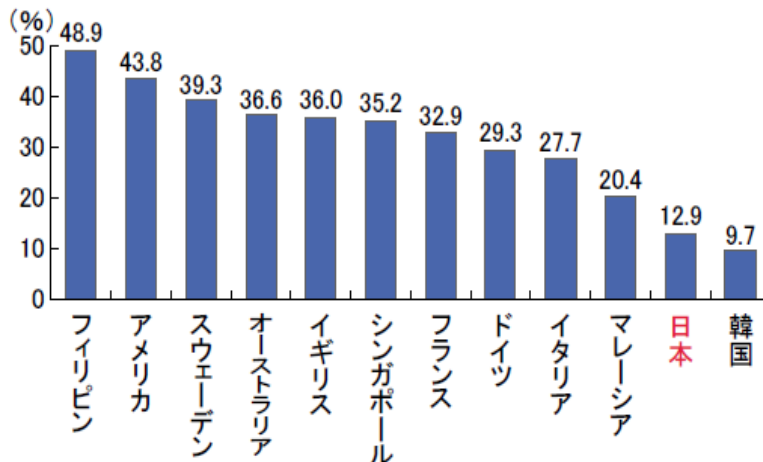
出典 東京都「東京の産業と雇用就業2018」

○労働力人口の減少が見込まれる中、多様な経営人材の活躍が必要となっている

(具体的な課題)

- 多くの女性が積極的に創業や企業経営に取り組むためのロールモデルや成功事例をどのように生み出していくか
- 未だ数が少ない女性経営者の直面する課題の解決をどう効果的に支援するか

《女性管理職の割合・国際比較》



出典 東京都「東京の産業と雇用就業2018」

○東京の特色を踏まえた創業のムーブメントが高まっていない

(具体的な課題)

- 東京で創業したベンチャー企業が相互に影響を及ぼしながら発展するというムーブメントを、行政としてどう高めていくか

戦略Ⅲ 起業エコシステム※の創出

【方向性の体系】

- ① 起業が身近な選択肢となる環境の形成
- ② ベンチャー企業の育成支援
- ③ 世界に通用するベンチャー企業を数多く生み出す重点的な支援
- ④ 女性の起業家等のより一層の活躍の後押し
- ⑤ 質と量の両面からの着実な起業支援

※起業エコシステム：ベンチャー企業、投資家、メンター、ベンチャーキャピタルなど
様々な立場の人たちが繋がり、必要な機能を提供し合うしくみ

① 起業が身近な選択肢となる環境の形成

事業所数の減少傾向に歯止めをかけ、中小企業が将来にわたり産業の中心的な担い手として発展し続けるためには、都が率先的に起業の機運を高めていくためのしくみづくりを進めることが重要である。

学校教育の段階から起業が将来の選択肢の一つであることを学び「起業家教育」に目を向けるなど、起業が数多く行われる機運醸成のための裾野を広げる。また、普段の生活の中で考えついた着想を起業に気軽に結び付けるなど、創業が身近に感じられるよう総合的なサポートを展開する。

<創業支援拠点
「TOKYO創業ステーション」>



<ビジネスプランコンテスト
「TOKYO STARTUP GATEWAY」の開催 >



② ベンチャー企業の育成支援

ベンチャー企業には、都内経済の担い手として持続的な成長を遂げることが期待されるものの、起業後のステージや起業家の属性などによって様々な課題があり、こうした状況に応じた適切なサポートが求められる。

起業プランの策定から事業の拡大期までの創業の様々なステージに即して、知識・ノウハウの習得や資金調達などの支援ニーズについてきめの細かい対応を行うほか、これからの起業の担い手として可能性の大きい女性や高齢者について、各々の直面する課題を乗り越えられるようサポートする。また、こうした多様化する支援ニーズなどに十分対応していくため、様々な特色を持つ民間のインキュベーターが集積するメリットをより効果的に発揮できるしくみづくりを進める。

<育成プログラムの成果を発表>



③ 世界に通用するベンチャー企業を数多く生み出す重点的な支援

起業家が創業後の早い段階から国内の市場に留まることなく、世界的な広がりのあるマーケットに進出していくことは、都内経済の活性化にとっても重要な取組であるため、積極的な後押しをすることが必要である。

東京のベンチャー企業が世界を舞台として活躍できるよう、認知度の向上や、資金調達に向けた後押しを強化する。特に海外での取引先となる大企業のほか、VC（ベンチャーキャピタル）などとのネットワークづくりに向けたサポートを重点的に行う。

<ベンチャー企業と海外VC等との交流会>



④ 女性の起業家等のより一層の活躍の後押し

海外と比較すると女性管理職の登用は未だ増加の途上であり、女性の起業家や経営者としての力の発揮に向けた支援が不可欠である。

女性起業家の育成、特に、世界の市場における販路の拡大など、企業規模の飛躍的な拡大につながるサポートに力を入れていく。また、女性の経営者が抱える様々な課題の解決に向けたしくみづくりを進める。

＜「APT Women※」キックオフイベント＞



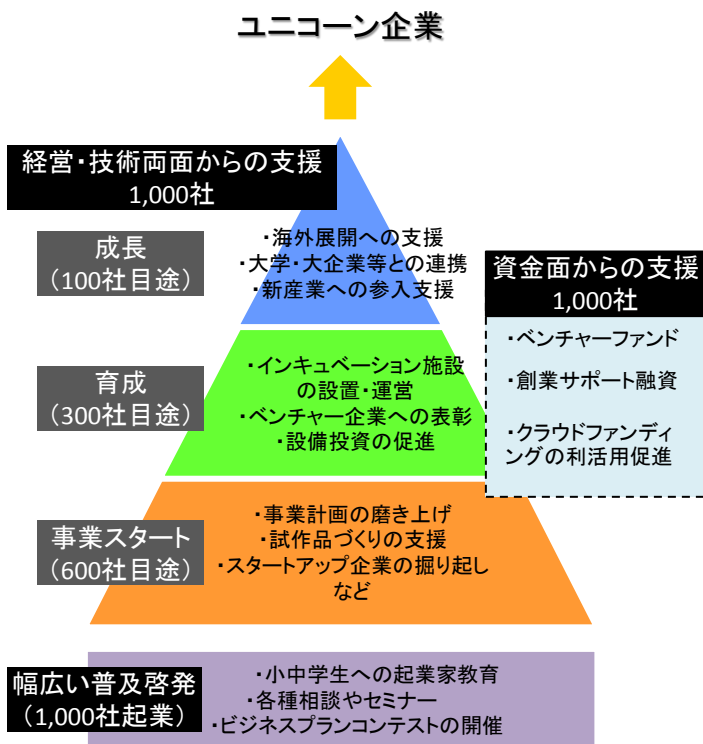
※APT Women: Acceleration Program in Tokyo for Women の略称

⑤ 質と量の両面からの着実な起業支援

東京における創業が中長期的にわたり一定のレベルとボリュームを維持しながら展開することが、これからの産業の担い手づくりに不可欠となる。

そのため、起業を目指す人材や起業して間もない会社、さらにはユニコーンを目指す革新的なベンチャー企業など、それぞれの段階に応じて、経営や技術など様々な面からの集中的なサポートを年間1,000件程度実施する態勢を継続し、起業エコシステムの確立を目指す。

＜1,000社支援プロジェクト＞



① 起業が身近な選択肢となる環境の形成

(起業家教育の推進)

- ▶ 都民にとって起業を身近な存在とするため、小中学校における起業家教育の実施に向けた相談体制を整備するほか、起業家教育のためのイベントやプログラムの策定支援などを実施する。

(ビジネスプランコンテストの開催)

- ▶ 次世代の産業を担う若者から広くビジネスプランを募り、ビジネスプランコンテストを実施することで起業への関心と意欲を喚起するとともに、優れたビジネスプランを選定して磨き上げ、起業の実現をサポートする。

(総合的なサポート)

- ▶ 起業に関心のある都民が気軽に立ち寄ることができるよう、創業に関するアドバイスや交流スペースを提供するなど、創業希望者の掘り起しを行うとともに、創業予定者等に対し、事業計画の策定のサポートや専門相談、セミナーを実施するなど、事業化までをワンストップで支援する創業支援拠点を運営する。
- ▶ 多摩地域において、創業希望者の掘り起しや起業に向けた各種支援を行うため、新たに多摩地域における創業支援拠点を整備する。

② ベンチャー企業の育成支援

(設立段階でのサポート)

- ▶ 先端的なものづくりや都内に集積する成長分野に参入するベンチャー企業に対し、低廉な賃料のオフィスの提供やインキュベーションマネージャーによる経営支援を実施する。
- ▶ 資金調達が厳しい状況にある創業予定者や創業間もない会社などに対し、従業員の人件費やオフィスの賃借料など、創業期に必要な経費の一部を助成する。また、起業家による新たな空き家の利活用モデルを作り出す取組を実施する。

(アクセラレーター※の活用)

- ▶ 都の政策課題に関連する事業分野等に取り組むベンチャー企業などに対し、先輩の起業家等から短期間で集中的に支援を受けるとともに、起業家同士が切磋琢磨できる機会と場を提供する。

※アクセラレーター：起業家や創業直後の企業に対し、事業を成長させるための支援を行う組織

(女性や高齢者などへの起業支援)

- ▶ 女性・若者・シニアによる地域に根ざした創業を支援するため、信用金庫や信用組合を通じた低金利・無担保の融資と地域創業アドバイザーによる事業計画への助言や創業後の経営サポートを組み合わせて提供する。
- ▶ 超高齢社会の到来に伴い今後ますます増加が見込まれるシニア層が、起業を働き方の1つの選択肢とできるよう支援するとともに、実際の起業に向けた後押しを行う。

(民間インキュベーション施設等へのサポート)

- ▶ 都内に点在する様々な強みを持ったインキュベーターが連携し、創業予定者の発掘・育成から成長の促進までを一体的に行う取組を支援するため、協力態勢を作り上げるために必要となる経費の一部を助成する。
- ▶ 民間などによるインキュベーション施設の開設やレベルアップを後押しするため、一定の基準を満たす事業計画を認定し、優れた取組に対しては、施設の整備や運営に必要な経費の一部を助成する。

(地方との共存共栄を図るベンチャー企業の育成)

- ▶ 日本各地との共存共栄を目指す都内外のベンチャー企業などを支援し、都と各地がビジネスにおいても共存共栄するモデルケースを発信する。

③ 世界に通用するベンチャー企業を数多く生み出す重点的な支援

(マッチング機会の提供)

- ▶ ベンチャー企業が世界展開していくために必要な環境を整備するため、都内においてVC（ベンチャーキャピタル）や大企業等との出会いの機会を提供するマッチングイベントなどを実施する。
- ▶ 都のものづくりベンチャー企業を海外都市に派遣し、現地企業等とのマッチングを図ることで、外国のエコシステムを活用したビジネスモデルの構築を支援する。

(ベンチャーファンドを通じた支援)

- ▶ IoTやAIなど先端技術を活用したイノベーションの創出やグローバルな活躍を目指すベンチャー企業を後押ししていくため、ファンドへの出資を通じて、経営のノウハウの提供など、資金と経営の両面からの支援を実施する。

④ 女性の起業家等のより一層の活躍の後押し

(飛躍に向けたサポート)

- ▶ 女性起業家としての成功のモデルを作り出すため、成長を目指すスタートアップの女性起業家に対して国内での育成プログラムや海外での派遣研修などを実施する。

(女性経営者が抱える様々な課題への対応)

- ▶ 企業経営における女性の一層の活躍を後押しするため、その直面する課題の解決に向けた相談態勢を整備するほか、新たな知識やネットワークの獲得に向けて女性経営者が一同に会するイベントなどを実施する。

⑤ 質と量の両面からの着実な起業支援

(着実な起業支援の展開)

- ▶ 創業への関心を高めるために効果の高いPRや優れたベンチャー企業の発掘を行うほか、経営や技術など様々な面からの集中的なサポートを年間1,000件程度着実に実施し、起業エコシステムの確立を目指す。

■次世代に刺さる「空飛ぶクルマ」への挑戦



都のビジネスプランコンテストで優秀賞を受賞した中村氏が代表を務めるCARTIVATOR（カーティベーター）は、「モビリティを通じて次世代に夢を提供する。」をミッションに、2012年に始動した団体で、2018年現在、航空・自動車業界を中心に100名以上の有志メンバーで空飛ぶクルマの開発を行っている。

中村氏は、「空飛ぶクルマは、メンバー数名で『次世代に刺さるモビリティ』について議論し、100個以上のアイデアから出てきたもの。最初は周りに伝わらず、夢物語と思われていたのではないかと振り返る。起業（活動開始）後プロトタイプなどを作り、多くの人にプレゼンテーションで伝えるうちに、少しずつ理解を得られた。

■東京2020大会、その先を見据えて

大きな転換期は、大手自動車メーカーグループからの協賛のニュースが新聞に載ってから。「迫力ある飛行試験、企業からのスポンサーなど、有志活動としては全てが想像を超えた、インパクトのあることが日々起きている。」と中村氏。2050年までに誰もがどこでも飛べることを目標に意欲的に取り組み続けている。



■メイカーズが次々と生まれる都市「深圳」

中国の深圳では、官民によるベンチャーの支援体制が充実している。スタートアップベンチャーを支援するため、都市内の随所に「メイカースペース」と呼ばれる施設が整備されている。施設内には、例えば製品開発に必要な材料や3Dプリンター、試験・検査機器のほか、宿泊設備なども整備され、ベンチャー企業が低コストで開発に集中できる環境を整えている。

中国政府も、メイカースペースの設置を推し進めており、深圳内では、政府の支援を受けて約250か所（2017年現在）もの施設が運営されている。



■海外のマーケティングを経て、米国西海岸に事業所を新設

株式会社ゼスト（中央区）では、人材や機材手配に係るスケジュール管理という複雑な作業を自動化する“行動予定表自動化システム“を開発、販売を開始した。JETROの支援により米国の訪問看護・介護分野で導入可能性が高いことが判明し、女性起業家を支援する都の「APT Women」事業の海外派遣プログラムを活かして米国で進出地域の選定に着手した。その結果、シリコンバレーに事務所を開設することに成功。伊藤由起子社長は「米国での事業所開設という経営判断に非常に有効であった。」と語る。



■グローバル展開の足がかりとしてNYへ進出



株式会社ファーストブランド（渋谷区）は、専門家登録サイトを運営している。このサービスは、サイトの運営だけでなく登録個人事業主らの強みや専門性をPRしていくためのアドバイスを提供しており、地元から全国へと活躍の場を広げる講師等が数多く生まれている。

河本扶美子社長は、このサービスは海外での競争力が極めて高いと考え、海外でのPRの機会を模索していた。そのとき都の「APT Women」事業を知り、第一期生に応募。派遣先のニューヨークで人脈を構築し、5人の登録事業者が現地でPRの機会を得ることに成功した。

河本社長は「スケールアップを目指す女性起業家のネットワークが獲得できた。これも貴重な財産である。」と語る。