

みやざき成長戦略会議 議事録（要約版）

日時：令和5年1月31日（火） 午前9時半～午前10時半

会場：市長室

講師：津野 省吾 氏（株式会社ドーガン・ベータ ファンドマネージャー）

【講演内容】

【市長】

今日はお越しいただきありがとうございます。

成長戦略会議ということで、この会議の目的は、この宮崎市の経済を成長させるために、市が何ができるのか、というところを探っていきたいという会議でございます。

あらかじめ方向性が決まっているとか、結論ありきではなくて、我々が経済政策を考えていく上で、何をすべきか、そして本当の課題は何か、そうしたところを探らせていただきたい、議論させていただきたいと思っております。

宮崎市、今までやってきた事業はいろいろとあるんですけども、私、1年前に市長に就任してから、やはり純粋に市民所得を向上させる、宮崎市の総生産を向上させるというところの中心に置いた政策というのがはっきりしないな、と感じているところがありまして、今でもいろいろ悩みながら政策を考えているんですけども、今日は特にファンドマネージャーということで、そういう経済成長の目利きや、どこにお金を配分していけばいいのか、いろんな視点をお持ちの津野さんにお越しいただきました。

最初にちょっと津野さんからご意見をいただいて、そこから質問や意見交換させていただければありがたいと思っております。よろしく申し上げます。

【講師】

早速始めさせていただきたいと思います。今日のお話の流れで申し上げますと、我々がやってる仕事の内容だったり、あとは最近岸田政権になって、2022年がスタートアップ創出元年だとか言われて、国費をそこに突っ込みながらスタートアップを支援していくみたいなお話が出てきておりますけど、スタートアップとは何ぞやみたいなのところも含めて、冒頭でご説明させていただいた後に、宮崎市としてこういうことやったほうがいいんじゃないですか、みたいな簡単なご提案というところをさせていただければというふうに思っております。

スライド3ページ

早速なのですが、私の自己紹介を簡単にさせていただければと思っております。私自身宮崎市の出身でして、宮崎南高校の卒業で、その後信州大学に入学した後に、新卒で宮崎太陽銀行に入行しました。

銀行業務自体は、都城支店と鹿児島にある支店で合計6年間は支店業務をやらせていただいて、2011年4月から宮崎太陽キャピタルという関連会社のベンチャーキャピタルに出向になりました。

そこで、当時成長著しく、全国的にも注目されていた宮崎県内の企業支援をさせていただいた際に、ベンチャーキャピタルの業務やスタートアップという企業のカルチャーに魅力とやりがいを感じて、投資家、キャピタリストとしての人生を歩むことを決意しまして、2018年に今の会社に参画したというような経歴でございます。

担当先で申し上げますと、宮崎県内の企業も担当させていただいていて、宮崎市内でいうと農業のDX化や生産者のデータ経営をサポートするツールを開発する農業スタートアップや、宮崎大学発の創薬ベンチャーなどに投資をさせていただいております。

また、宮崎市出身の方が代表を務めるHYUGA PRIMARY CAREという福岡のスタートアップが一昨年の12月に東証マザーズ、現東証グロース市場に上場しました。面白い企業なので、後程どういう事業をやっているのかみたいなども説明させていただければと思っております。

スライド4ページ

我々は、福岡大名に本社を置くベンチャーキャピタルでございまして、スタートアップの支援を行うファンドの運営と「オンランプ」というインキュベーション施設の運営を行っております。

社名の由来なんですけど、九州特有の語感をもった相手を思いやる言葉として「どがんですか?」、宮崎だと「どんげ?」という方言があると思いますが、「どがん」が「ドーガン」となり、投資におけるリターンの源泉となる不確実性を表す投資用語「ベータ」を組み合わせると「ドーガン・ベータ」という社名になりました。

スライド5ページ

我々のミッションですが、『付加価値の高い「新産業」の創出を通じて、地方を豊かにする』ということで、地方において、若い人たちが東京に出たままなかなか地元に戻って来ないという実情があると考えております。その要因として雇用の多様性がないからなんじゃないかというところを我々仮説として持つ

ておりまして、そこをスタートアップ支援を通じて、雇用の多様性を作り、地方においてチャレンジしやすい環境を作っていきたいという思いで、投資活動を行っている会社になっております。

スライド7ページ

今日のアジェンダですが、スタートアップやベンチャーキャピタルについて冒頭に説明させていただいて、何で福岡に本社を置くベンチャーキャピタルが宮崎オフィスを立ち上げたのか、宮崎のポテンシャルについて私個人の肌感ですが、お話をさせていただければと考えております。

最後の方で、宮崎市に起業家やスタートアップを増やすにはどうすればいいのか、九州各県で行われているスタートアップ支援について簡単にご紹介できればというふうに思っております。

スライド8ページ

まずスタートアップとは、というところですが、日本政府を挙げてスタートアップ支援を行う方針ということで、国としては2027年までにスタートアップの年間投資額を現状8,000億円のところを10兆円規模まで増やしていく方針となっております。

スライド9ページ

スタートアップとは、一言で言うと「革新的な事業に取り組み、短期間で急激な成長を目指す企業組織」のことを指します。

スライド10ページ

ベンチャーとスタートアップを混同しがちなんですけど、大きな違いとしては、「短期間で急激な成長を目指す」という部分になります。

ベンチャーという言葉は実は日本の造語でして、アメリカではスタートアップというところが一般的になっていて、ここ5、6年で日本でも短期間で急激な成長を目指す企業体のことをスタートアップと指すようになりました。

スライド11ページ

スタートアップというのは、会社の生態系の一種であり、起業の選択肢の一つというところで、企業という大きなくくりの中にスタートアップがあるというような理解をしていただければよろしいかと思っております。

スライド 12 ページ

こちらは成長モデルから見る一般的な企業とスタートアップの違いを表したものになります。縦軸が利益、横軸は時間を指しております。左側が一般的な企業で、飲食店とかサービス業が中心にはなりますが、お客さんが増えていくことで、段階的に会社が成長していきますが、急激な成長が見込めません。

一方でスタートアップは、最初、売るものがないので先行投資を行い、赤字を掘りながら世の中にはないものを開発することで、急激な成長を遂げる準備期間を設けながら、会社を急激に成長させていくところが成長モデルになっております。

この成長曲線がアルファベットの「J」に似ているというところで、スタートアップの成長モデルは「Jカーブ」と呼ばれております。

スライド 13 ページ

なぜスタートアップは成長できるのかというところなんですけど、やはり誰も成功していないような、不確実性の高い事業で、かつマーケットの大きい事業、そこで市場をしっかりと握れば急成長できるというところが、仮説としてあります。

どういった企業がスタートアップとして挙げられるのか、皆さんがイメージしやすいところで事例を挙げさせていただきます。

サービスを利用されたことがあるかもしれませんが、株式会社メルカリも短期間で急成長を遂げたスタートアップの代表的な一社となっております。

2013年に会社設立してから約5年6ヶ月というスピードで東証マザーズに上場して、当時ですと上場時の時価総額が4,000億円超ということで、かなり話題になった会社でございます。

当時のC to Cで取引が行える既存サービスは、出品手続きが難しかったり、出品者が値決めができないなど、ユーザーの課題感としてあったんですけど、そこを簡易的にアプリで出品手続きを可能とし、値決めが出品者の方で出来るなど、新たな顧客体験と新しい市場を生み出したというところで、急激な成長を実現したというような事例になっております。

あと、こちら我々の投資先でもあったんですけど、HYUGA PRIMARY CARE という福岡の会社でございます。清山市長ももともと医療従事者というところで、イメージしやすい会社なのかなと思うんですけど、2007年創業の在宅訪問薬局事業を行う会社でございます。2025年問題や医療費削減による在宅医療へのシフトというところを創業時から見据えて、在宅訪問薬局に特化し、近年ではコロナの影響もあって訪問調剤のニーズが高まって安定した成長を続けております。

同社は2021年に東証マザーズに上場しまして、2007年の創業から上場まで

14年時間を要しました。2014年にベンチャーキャピタルから初めて資金調達を受け、そこからIPOを目指し始めたということを考えると、約7年という期間でスピーディーにIPOを実現することができた会社の一つになっております。

訪問調剤を行う事業者がいない中で、長年事業を継続してきたことで蓄積したノウハウを他社調剤薬局に提供するというサービスなども展開しており、地域包括ケアシステムのプラットフォーマーを目指している企業です。

また、宮崎県内に本社を置きながら、新しい産業にチャレンジするスタートアップを紹介させていただきます。テラスマイルやひむかAMファーマ、小規模事業承継のプラットフォームを運営しているライトライト、宮崎大学発のサクラマスの循環型養殖技術を確立したスモルト、ソーシャルコワーキング開発を行うATOMICA。宮崎市外になりますが、ピーマンのAI自動収穫ロボットを開発するアグリストなど、宮崎県内で、これまでにはない新しい産業の創出にチャレンジしております。

スライド 15 ページ

我々ベンチャーキャピタルとは何ぞやみたいなところを簡単にご説明させていただきますが、一言で言うと、これまでにご説明したスタートアップを対象に投資などの支援を行う投資会社のことを指しております。

スライド 16 ページ

こちらベンチャーキャピタルとは、というところで、もう少し細かく説明すると、高い成長性が期待されるスタートアップに対して株式投資という形で資金提供を行うプレーヤーがベンチャーキャピタルになります。

ファンドを通してスタートアップに投資を行うのですが、投資の際には、綿密なデューデリジェンスを行いながら、スタートアップの成長性について投資判断を行い、投資後については投資先の企業価値向上のために、資金面以外の事業、人材の紹介や、販路開拓等の支援を行いながら株主として経営に深くコミットするというような特徴がございます。

先ほどご紹介したメルカリだったり、Google・アップル・Facebook・AmazonといったGAFAのような世界的大企業もベンチャーキャピタルから資金調達を受けて飛躍的な成長を遂げて、現在に至ります。

スライド 17 ページ

ファンドを活用したベンチャーキャピタルの投資というところで、ファンドはお金の塊というイメージを皆さん持っていただければよろしいかなと思うんですけど、事業会社だったり金融機関、あとは中小機構のような準公的機関か

ら資金を投資という形でお預かりしてファンドを組成します。そのファンドからスタートアップ各社に投資をさせていただくというところがベンチャーキャピタルの投資の仕組みになっております。

スライド 18 ページ

ベンチャーキャピタルと銀行との回収という目線での話になりますが、銀行は預金を運用する形で融資するというところが銀行のビジネスモデルだと思っております。銀行の場合、10社に1,000万円融資した場合、10社から元金とプラス利息を回収しなければならないというところで、なかなかリスクを負うことが難しく、不確実性の高い事業を行うスタートアップに融資をすることが難しいというのが一般的です。

一方で、ベンチャーキャピタルの投資の場合、10社に1,000万円、合計1億円投資した場合、1社×10倍の1,000万円が1億円で回収できれば、出資者に対して、元本以上の分配を行うことができるため、リスクを負うことができるという仕組みになっております。

スライド 19 ページ

スタートアップは一般的に赤字を掘りながら、急激な成長を目指すため、スタートアップの成長フェーズにおいて、ベンチャーキャピタルや事業会社などから成長を続けるために資金調達を行わなければなりません。

ベンチャーキャピタルは売ることがない事業のアイデアベースのフェーズから、利益が計上できるフェーズで資金調達に参画しながら、会社の成長に寄与していくわけですが、銀行の場合は売上が立ち始めて、ある程度黒字化が見えてきたタイミングじゃないと融資がしづらいいというのが現状としてあるため、ベンチャーキャピタルはスタートアップの資金調達において必要不可欠な存在であるということが言えるかなと思います。

先ほど、急激なスタートアップの事例としてご紹介させていただいた2社も資金調達を行いながらIPOを目指して今に至るところがありまして、メルカリはIPOまでに約80億円という大きな資金を、ベンチャーキャピタルや事業会社から調達して急激な成長を果たしました。

HYUGA PRIMARY CAREも、メルカリ同様にベンチャーキャピタルや事業会社から約5億円という資金を調達してIPOを果たしました。メルカリと比較すると小規模な資金調達に見えますが、黒字化を達成していたこともあり、銀行融資での調達が可能で、投資と融資のハイブリッドで資金を調達できたことから、投資での資金調達が抑えられたのではないかと分析しております。

あとは宮崎県内に本社を置くスタートアップも、各社ともベンチャーキャピ

タルから資金調達を行っております。調達した資金で事業に投資を行い、これまでになかったプロダクトを開発して世の中に送り出すというところを目指しながら事業を展開しております。

スライド 20 ページ

スタートアップの資金調達は、スタートアップが本社をおく地域に対し、様々な好影響をもたらします。基本スタートアップは、調達した資金を一定期間集中して事業に投資を行います。その中で人材採用や原材料の仕入、サービスや製品開発の業務委託、企業との業務連携など、地域への波及効果となります。人材採用だと、地元採用による雇用の創出や県外人材の採用による移住促進にも繋がります。

また、地域企業から原材料の仕入や業務委託を行えば、地域企業への売上貢献にもなりますし、業務連携を行うことで企業の既存製品やサービスのブラッシュアップや新規事業創出にも繋がるのではないかと考えております。

我々、なぜ宮崎市にオフィスを立ち上げたのかみたいなどころをご説明しようと思ったのですが、弊社でドーガン・ベータラボというオウンドメディアを運営しておりますので、そこでなぜ宮崎にオフィスを立ち上げたのか、キャピタリストインタビューとして紹介させていただいておりますので、もしお時間があればご覧になっていただければ嬉しいなと思っております。

スライド 22 ページ

なぜ宮崎市でスタートアップ支援を行うのか、宮崎市はスタートアップが生まれるポテンシャルがあると、これまでの活動を通じて感じております。

こちら九州の地域別スタートアップの2012年からの資金調達額推移になります。2021年の実績を見ると、福岡県が144億円という実績で突出している状況です。

一方で、宮崎県の実績を見ると15億円の実績があり、福岡、熊本に次いで3番目の調達規模になっております。2012年から均して見ても、コンスタントに資金調達を行っているスタートアップが存在しており、そういった意味でもポテンシャルがある地域だと感じております。

福岡県が2012年に6億円という数字が、約10年かけて産学官金が連携し、スタートアップカルチャーを醸成したことで、2021年には24倍に急増しているというところを考えると、短期間で効果は得られないものであり、長期間継続してスタートアップ支援を行う必要があると考えております。

宮崎県では、宮崎大学を中心とした学生が高いポテンシャルを持っている印象があります。宮崎の学生ビジコンにここ3年ぐらい参加させていただいてお

りますが、学生が目線で感じた地域や業界の課題を解決する為の面白いビジネスプランを考える学生が多く、ビジコンで賞を取った学生が起業して、ベンチャーキャピタルから資金調達を行い、事業成長に向けたチャレンジを行っている事例も出てきております。

起業やスタートアップに興味を持つ学生に対して、スタートアップに必要なナレッジなどを共有することで、将来いい起業家になってくれるのではという期待感を感じております。

あとは、宮崎におけるスタートアップの資金調達環境というところで、やはりスタートアップは創業期や事業立ち上げ期において資金調達に苦労します。

そんな中、宮崎の地域金融機関がそれぞれ関連会社としてベンチャーキャピタルを持って、創業期から積極的に投資を行っており、宮崎県は資金調達環境として非常に恵まれております。

九州において、地銀2行が関連会社としてベンチャーキャピタルを持ち、かつ創業期から積極的に投資が行われている地域は非常にまれです。

また、宮崎にもロールモデルとなるスタートアップがあります。そういったスタートアップ出身者が宮崎市内の様々な場所で活躍されており、起業された方も多く存在します。宮崎市が積極的に取り組まれている誘致企業でのビジネス経験者も同様であり、スタートアップや誘致された大企業での経験を活かした起業家が増えれば、宮崎のスタートアップカルチャーも盛り上がってくるのではないかと考えております。

スライド 24 ページ

それでは、宮崎市に起業家やスタートアップを増やすにはどうすればいいのか、一般的なお話と私見を交えて、簡単にお話させていただきますが、地域からスタートアップが生まれるための4つの視点というところでまとめさせていただきます。

地域から起業家が生まれるためには、起業家の源泉をしっかりと確保しなければならず、大学や高専など、アントレプレナーシップやテクノロジーが学べるような教育機関の存在があることが重要だと言われております。

また、スタートアップや大企業でのビジネス経験者の存在も重要です。

目線の向上という点では、先輩起業家などのロールモデルの存在やスタートアップへの投資実績のあるベンチャーキャピタルの存在も重要になると考えております。

起業家が生まれてスタートアップした後の話になりますが、地域に根付くということも重要です。そのためには、多様な資金調達手段や政策面でのバックアップ体制を整備する必要があります。

この4つの視点から、宮崎市として動き方を考えたときに、まずは起業家の源泉確保と目線の向上をしっかりとやる必要があると、1年間宮崎市で活動してきて感じました。

具体的なアクションについて私見ではありますが、お話しさせていただきます。宮崎市に限らず、宮崎県内を見てもスタートアップ経験者や大企業での事業経験者が少ない中で、県外で様々な事業経験をしてきた移住者への期待は大きいです。

スタートアップフレンドリーな地域が限られている中で政策などを整備した上で「スタートアップフレンドリーな宮崎市」というアピールや、金融機関との連携による充実した資金調達環境をPRすることが必要だと考えております。

他の地域では、東京でスタートアップと移住を組み合わせたイベントを開催するなど、地域で取り組むスタートアップ支援を知ってもらう機会を作るなどの取組を行ったりしております。

また、起業家の源泉地域の中小企業経営者も対象になると考えております。既存で取り組む事業や業界にいるからこそ感じている課題に対して解決するソリューションを作ることもできると思います。そういった中小企業経営者に対して、スタートアップへの理解を深めていただけるような機会を設けて行くことも、起業家の源泉確保に繋がるのではないかと思います。

目線の向上という点では、宮崎県内のロールモデルとなるスタートアップ経営者や、東京や福岡など県外でチャレンジする宮崎県出身を中心とした起業家から話を聞く機会を定期的に提供することも重要です。

極論にはなりますが、スティーブ・ジョブズやイーロン・マスクから話を聞いたら、視座が上がるといった話と一緒に、大きなチャレンジをしている起業家から、失敗や成功談、資金調達、プロダクトを開発して市場に流通するまでの留意点などの話を聞くだけでも、目線の向上に繋がると考えております。

スタートアップにおける資金調達は、株式を発行して行いますので、一般的な融資による資金調達とは違った目線や知識が必要になります。ベンチャーキャピタルから資金調達における考え方や注意点などを学ぶ機会は必要だと考えております。

スタートアップ施策を考え、実行するにあたり、気をつけなければならない3つの視点をお話させていただきます。一般的な起業や中小企業経営とスタートアップには大きな違いがありますので、これまでの創業支援や中小企業支援と同じような方法をスタートアップに行っても意味がありません。

また、スタートアップの成果をゴールに、というところを考えると、スタートアップにとって重要なのは資金調達や大手企業との事業提携などが成果になります。スタートアップ関連のイベントを企画する際には、ベンチャーキャピ

タルや大企業の投資・事業連携担当者を招くことが重要となりますので、自治体としてもそういったネットワークを作ることや、ネットワークを持つ支援者とアライアンスを組む必要があります。スタートアップを対象としたビジコンを行う場合も同様です。スタートアップに明るいプレイヤーを審査員として据えなければ、起業家は的確なフィードバックを受けることができない可能性が大きいので、そういったところに注意する必要があります。

量ではなく質を重視というところで、イベントの回数だったり参加者数を施策のKPIに設定すると、施策の質というところが低下する傾向がございまして、そうなってくるとスタートアップも参加したまらないという状況を招きかねないという点で、量より質を重視しなければなりません。

抽象的な言い方になりますが、施策の質を上げ、スタートアップや起業家が自然と集まってくるような状況をいかに作れるかが重要です。

最後に九州各自治体でどのようなスタートアップ支援が行われているのか紹介させていただきます。

地元のスタートアップ経営者やベンチャーキャピタルのキャピタリストをメンターにつけて、一定期間壁打ちをしながら、会社のビジネスモデルや事業成長の方向性をブラッシュアップし、投資による資金調達と事業成長を実現するというようなプログラムをやっている地域が増えてきております。

スタートアップを対象とした補助金を行う地域もあります。自治体の実証フィールドと補助金を提供し、社会実装に向けた支援事業や自治体が認定したベンチャーキャピタルから資金調達を行った地域に本社や拠点を置くスタートアップに対して、補助金を交付するというような事業になります。

各自治体が各様の事業をやっており、その支援事例のいいところ取りをしたり、地域の特性や実状に合わせた形で、宮崎市としてオリジナルの支援施策を作っていければ、宮崎市におけるスタートアップカルチャーが盛り上がってくるのではないかと思います。

少し長くなりましたが、ご清聴ありがとうございました。