



起業家とVCが徳島で語る、地域発スタートアップの挑戦と可能性

[illegible]

後藤田知事が語る徳島の危機感と成長戦略

冒頭、後藤田知事は徳島県が直面する現実を率直に語った。「人口減少の中で、日本の人口は3割減る。労働力も3割減り、市場も3割縮小する。そうなれば生産性を上げるか、輸出やインバウンドを増やすしかない」と危機感を示し、地方創生への強い意志を表明した。

徳島県知事 後藤田 正純氏

特に徳島県は関西圏との近さから、人材が全て関西に取られてしまうという地理的な課題を抱える。この対策として昨年は最低賃金を82円引き上げ、四国で最も高い水準を実現した。さらに「徳島バッテリーバレイ構想(※蓄電池関連産業を徳島県に集積させ、新たな産業の柱として確立することを目指す構想)」を推進し、パナソニックエナジーやトヨタ関連企業のマザー工場を活用したサプライチェーン構築を進めている。

教育面では、デザインとテクノロジー、起業家精神を学ぶ独自カリキュラムなど実践型教育を目指す「神山まると高等専門学校」において、民間企業11社から年間100億円を集め、学生が在学中から起業できる環境が整備された。「学生が在学中に起業したければ、ラボも会計士も税理士も全て用意するので、いつでもスタートアップしてほしい」と、次世代人材育成への本気度を示した。

01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121 122 123 124 125 126 127 128 129 130 131 132 133 134 135 136 137 138 139 140 141 142 143 144 145 146 147 148 149 150 151 152 153 154 155 156 157 158 159 160 161 162 163 164 165 166 167 168 169 170 171 172 173 174 175 176 177 178 179 180 181 182 183 184 185 186 187 188 189 190 191 192 193 194 195 196 197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 233 234 235 236 237 238 239 240 241 242 243 244 245 246 247 248 249 250 251 252 253 254 255 256 257 258 259 260 261 262 263 264 265 266 267 268 269 270 271 272 273 274 275 276 277 278 279 280 281 282 283 284 285 286 287 288 289 290 291 292 293 294 295 296 297 298 299 300 301 302 303 304 305 306 307 308 309 310 311 312 313 314 315 316 317 318 319 320 321 322 323 324 325 326 327 328 329 330 331 332 333 334 335 336 337 338 339 340 341 342 343 344 345 346 347 348 349 350 351 352 353 354 355 356 357 358 359 360 361 362 363 364 365 366 367 368 369 370 371 372 373 374 375 376 377 378 379 380 381 382 383 384 385 386 387 388 389 390 391 392 393 394 395 396 397 398 399 400 401 402 403 404 405 406 407 408 409 410 411 412 413 414 415 416 417 418 419 420 421 422 423 424 425 426 427 428 429 430 431 432 433 434 435 436 437 438 439 440 441 442 443 444 445 446 447 448 449 450 451 452 453 454 455 456 457 458 459 460 461 462 463 464 465 466 467 468 469 470 471 472 473 474 475 476 477 478 479 480 481 482 483 484 485 486 487 488 489 490 491 492 493 494 495 496 497 498 499 500 501 502 503 504 505 506 507 508 509 510 511 512 513 514 515 516 517 518 519 520 521 522 523 524 525 526 527 528 529 530 531 532 533 534 535 536 537 538 539 540 541 542 543 544 545 546 547 548 549 550 551 552 553 554 555 556 557 558 559 560 561 562 563 564 565 566 567 568 569 570 571 572 573 574 575 576 577 578 579 580 581 582 583 584 585 586 587 588 589 590 591 592 593 594 595 596 597 598 599 600 601 602 603 604 605 606 607 608 609 610 611 612 613 614 615 616 617 618 619 620 621 622 623 624 625 626 627 628 629 630 631 632 633 634 635 636 637 638 639 640 641 642 643 644 645 646 647 648 649 650 651 652 653 654 655 656 657 658 659 660 661 662 663 664 665 666 667 668 669 670 671 672 673 674 675 676 677 678 679 680 681 682 683 684 685 686 687 688 689 690 691 692 693 694 695 696 697 698

徳島を拠点に全国展開を果たした電腦交通の近藤氏は、創業10年間の軌跡を振り返った。同社はタクシー業界のデジタルトランスフォーメーションを支援し、日本各地の公共交通の持続可能性を高める取り組みに注力している。現時点で47都道府県600法人に電腦交通の配車・運行管理システムを導入し、2万2000台の車両が同社のデジタルプラットフォームを活用している。これは全国タクシー車両の10%のシェアに相当する規模で、累計52億円の資金調達を実現している。

株式会社電脳交通 代表取締役社長CEO 近藤 洋祐 氏

近藤氏は地方発スタートアップの環境変化について「10年前に比べて、地方にしながら苦勞することや、地方で展開するからこそその苦勞はあまりなくなった」と語る。地域の金融機関がCVCを立ち上げ、自治体や大学が積極的に支援する生態系が生まれてきたことを評価した。

一方で、ロールモデルの不足という課題も指摘。「地方を拠点にしながらグロース市場に上場し、時価総額が数百億、1000億円に達した事例は、ゼロではないが東京に比べるとまだ少ない」と現状を分析した。

木下氏が明かす学生起業投資の新潮流

若手起業家によるシードスタートアップへの投資をメインに行うVC(ベンチャーキャピタル)ファンドを運営するSkyland Venturesの木下氏は、13年間で200社に投資し、5社が東証グロース上場を果たした実績を紹介。特に注目すべきは、学生起業家への投資で時価総額3000億円の企業を生み出したことだ。木下氏は投資先の成功事例として「ある起業家は21歳の時に早稲田大学在学中に起業し、半年ほどで事業の売上が立ち、現在は年商400億円規模に成長している」と紹介し、若手起業家の可能性を示した。

Skyland Ventures CEO & General Partner 木下 慶彦 氏

学生起業家たちの成功要因として、木下氏は2つの大きな変化を挙げた。まず、課題解決型ビジネスから、エンターテインメントやインバウンドなど新しいテーマの事業が増えたこと。そして、SNSやYouTube、TikTokなどで若者が認知を獲得しやすくなったことだ。「これらのプラットフォームはこの10年で普及し、若い人がアカウントを成長させて認知を得ることが、事業成長の最初のドライバーになっている。これは若者には得意分野」と説明した。

地方投資の現実と家族支援の重要性

地方発スタートアップへの投資について、木下氏は「徳島での投資実績はゼロだが、地方出身の起業家への投資は多数ある。半分程度が地方出資者である」と、コメントした。京都で2社、北海道で1社など、地域性や事業内容に意味がある場合に積極投資している。

特に印象的だったのは、家族による支援の重要性を説く場面だ。木下氏は日本の起業家支援文化について「日本はアメリカのように優秀な人が起業する流れになってきたが、家族や知人が起業家を金銭的に支援する文化が弱い」と指摘。対照的に「アメリカや中国では親族や友人が起業したら必ず資金を出す。金額の大小は関係ない」と海外事例を紹介した。その上で「今日来ている経営者の方も、息子が起業するなら100万円程度は出した方がよい。20歳や25歳にとっての100万円と、35歳や40歳、50歳にとっての100万円では価値が全く違う」と、若い起業家への少額投資の意義を強調。「若い人にこそお金をつけるべき」と、地域での起業家支援の必要性を訴えた。

電腦交通の独自資本戦略

近藤氏は同社の特徴的な資本政策について詳しく説明した。「投資家をどう説得してきたかというところ、『タクシー業界を盛り上げてください』、それしか言わなかった」と、単なる資金調達ではなく、業界全体の成長を訴求したアプローチを明かした。

驚くべきは、CFO不在での経営だ。「CFO不在のまま、なんとか気合いでやってきた」と語り、株主や経営企画人材との連携で乗り切ってきた経験を共有した。

地方スタートアップ支援の課題と展望

地方発スタートアップの支援について、木下氏は危機感の重要性を指摘。「結局は全て社長次第。社長や限られた幹部次第で、本当に社長や代表クラスの人に強いやる気がない限り進まない」と、リーダーシップの重要性を強調した。

近藤氏も「ファーストペンギンになるような人たちを支援し、みんなでムードを作っていく」ことの重要性を指摘し、地域全体でのエコシステム構築の必要性を訴えた。

笑顔で語る 近藤氏(右)、木下氏(左)
次世代を担うスタートアップ2社がピッチ

第二部では、四国発のスタートアップ2社がピッチを行った。牡蠣養殖のデジタル化を実現し、新しい養殖方法の確立を目指している株式会社リブルの代表取締役・CTO 岩本健輔氏と、廃被覆配線処理における特許技術の社会実装を目指しているDO・CHANGE株式会社 代表取締役 岸本暉弘氏が登壇。それぞれのビジネスモデルや展望について熱くプレゼンテーションを行い、参加者は熱心に耳を傾けていた。

今回のイベントは、地方発スタートアップの可能性と課題を多角的に議論する貴重な機会となった。危機感を成長のエネルギーに変える地方の取り組み、家族や地域による支援の重要性、そして次世代起業家の挑戦など、地域経済活性化のヒントが数多く示された。徳島から始まる新たなイノベーションの波

が、全国に広がることが期待される。