



# スタートアップ支援における 信用保証協会の可能性と 北海道の未来

北海道信用保証協会  
業務統括部 経営支援室 企業支援課長

小 蕎 充

## 1. はじめに

新聞で「スタートアップ」や「新興企業」という文字を目にしない日はない。

岸田元総理は令和4年の年始の演説で、同年を「スタートアップ創出元年」と位置づけ、スタートアップを通じた経済成長を重要な政策課題とし、同年11月に「スタートアップ育成5か年計画」を公表した。

その中で、「人材・ネットワークの構築」、「資金供給の強化と出口戦略の多様化」、「オープンイノベーションの推進」、という3本柱の取り組みを一体として進める方針を示し、令和9年までの5年でスタートアップへの投資額を10倍の10兆円規模に拡大することを掲げている。

当協会では、平成20年に創業支援・再生支援を専門とする部署として札幌本店に企業支援課を設置し、札幌管轄の創業案件に関する相談対応を行ってきた。

「顔の見える協会」を実践するために「経営金融相談専用フリーダイヤル」を開設し、信用保証協会に関する全般的な質問に対応するほか、札幌商工会議所等の関係機関に「定例相談窓口」を設置した。また、日中に相談時間を確保出来ない方のために「夜間相談窓口」を開始するなど、創業相談をはじめとした中小企業者の相談に幅広く対応してきた。

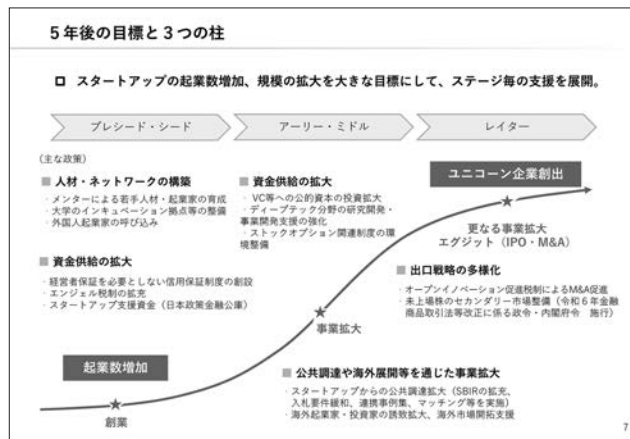
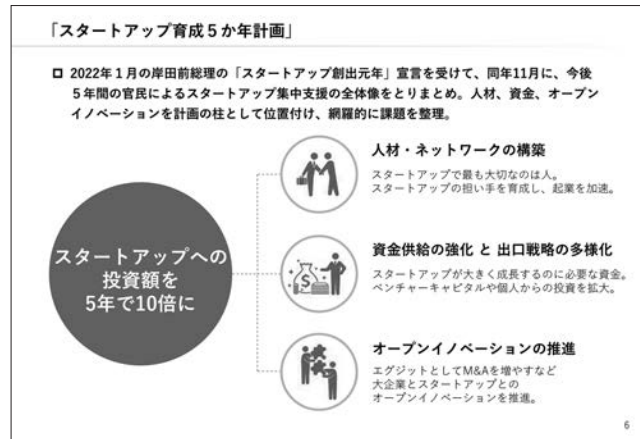
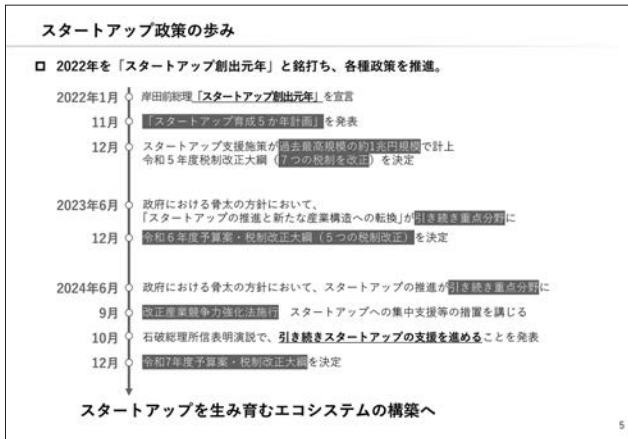
こうした取り組みに加え、創業マインドを醸成するための取り組みも積極的に行っている。

平成26年には札幌駅と大通公園を結ぶ地下歩行空間のイベントスペースにおいて、創業・起業をテーマとしたイベント「社長 is COOL!」を開催した。さらに、創業を身近なものと感じてもらふことにより新たな担い手の創出を期待した「創業情報誌 Business Support Team Journal」の発行や、専門学校生等を対象とした学生向けセミナー実施等の「創業前支援」を実施している。

実際創業した方に対しては、信用保証協会のメイン業務である保証業務はもちろんのこと、創業計画書策定サポート、金融機関との取り引きがない方に対する金融機関紹介の実施等の「創業時支援」も実施している。さらに、創業後も伴走してフォローアップを行うことで俗に言う「死の谷」の回避を目的とした「創業後支援」まで行っており、創業前から創業時、創業後まで一貫して支援する体制を築いてきた。

このように当協会では従前から創業支援の取り組みを進めてきたが、「スタートアップ」に関して地域に根差した存在である信用保証協会として何か取り組むべきことはないのか——。次第に、そうした思いが募るようになった。

本稿では、まず導入として、2章においてスタートアップの定義と資金調達について紹介し、その後、3章でこれまで当協会で行ってきたスタートアップ支援の取り組み、4章で北海道全体のスタートアップ支援の動きやオープンイノベーションについて紹介したい。



出典：スタートアップ育成に向けた政府の取組「スタートアップの力で社会課題解決と経済成長を加速する」〈経済産業省〉  
[https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/kaisetsushiryoku\\_2024.pdf](https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/kaisetsushiryoku_2024.pdf)

## 2. スタートアップの定義と資金調達

当協会が行ってきた支援の内容に先立って、まずは定義及び資金調達の手法について説明する。

### (1) 定義

スタートアップには明確な定義はないが、一般的に次のような特徴を持つ企業をいう。

- ①新しい企業
- ②社会課題を解決するような新しい技術やビジネスモデル（イノベーション）を有する
- ③急成長によりIPO（新規株式公開）やM&A等を目指す企業

スタートアップが目指すのは、社会課題を解決するためにヒト・モノ・カネ・情報といった全ての経営資源を投下し、自社のプロダクト

（商品やサービス）が特定の市場において真に求められる状態である、プロダクト・マーケット・フィット（以下、「PMF」という。）である。

一般的に初期段階では開発コストや人件費が先行するため赤字を計上し、成長が見えづらい状態が続くが、PMFを達成しプロダクトと市場がかみ合った以降、急成長に転じる。これが「J」の字のような曲線になることからスタートアップの成長は「Jカーブ」と呼ばれている。

その成長ステージとして、創業前のアイデアを形にする段階である「プレシード」から、創業間もない仮説検証とユーザー獲得の段階である「シード」、プロダクトが完成し一定の売上が計上される段階である「アーリー」、収益が安定しPMFが達成される段階である「ミドル」（「グロース」ともいう）、市場と収益が拡大しIPO準備段階である「レイター」に分類される。

## (2) スタートアップの資金調達

スタートアップが成長するためには資金調達が不可欠であるが、初期段階では先述したとおり大幅な赤字を計上することが多いことや、革新的な技術や他に類をみないビジネスモデルのため金融機関において将来の成長性の判断や見極めが難しいことから、借入による資金調達のハードルが高い。

一方で、IPOやM&Aといった出口戦略を持つことから、ベンチャーキャピタルやエンジェル投資家にとってはエクイティ出資のメリットが大きく、両者の相性が良い。

よって、金融機関からの借入よりもベンチャーキャピタルやエンジェル投資家などからのエクイティファイナンスを活用する特徴がある。

ここで、それぞれの資金調達方法の特徴を説明する。

### ①エクイティファイナンス

投資家に株式を提供することで資金を調達する方法のこと。

<メリット>

- ・返済不要：負債ではないため、資金繰りが楽になる。
- ・リスク分散：倒産のリスクを抑えられる。
- ・支援の獲得：投資家から経営ノウハウや人脈を得られる。

<デメリット>

- ・株式の希薄化：経営者の持ち株比率が低下し、経営権が弱まる可能性がある。
- ・意思決定の複雑化：投資家の意見を考慮する必要がある。

### ②デットファイナンス

金融機関融資や社債発行などで借入を行い、資金を調達する方法のこと。

<メリット>

- ・経営権の維持：借入では株式を渡さないた

め、経営の自由度が保たれる。

- ・コストが限定的：利息を払うだけで済むため、長期的な資本コストが低くなる。
- ・節税効果：利息は税務上の経費として扱われる。

<デメリット>

- ・返済義務：売上がなくても返済が必要で、資金繰りが悪化するリスクがある。
- ・担保や信用が必要：信用力の低いスタートアップでは借入が難しい場合がある。

## 3. 当協会におけるスタートアップ支援の取り組み

ここからは、当協会がスタートアップ支援を強化するにあたって構築した関係機関との連携や、スタートアップ案件の保証審査にあたって取り入れた視点についてご紹介する。

### (1) スタートアップ・エコシステムの一員へ

当協会がスタートアップ支援を開始するにあたり、何から着手すべきか。そもそも、これまで中小企業者の創業時における金融支援、経営支援を行ってきた地域の信用保証協会が、スタートアップの成長を後押しすることが出来るのかすらわからなかった。

そこで、北海道でスタートアップに関わっているあらゆる機関にアポイントを取り、スタートアップについて学びながら、支援の内容や実績、課題等について広く情報交換を行った。

具体的には、行政機関、支援団体・大手民間企業や、スタートアップ企業等<sup>1</sup>と積極的に意見交換を実施した。

意見交換を通じ、信用保証協会として何が出来るのか、どのように貢献できるのかを考えた。いずれの機関においても共通していたのは、「スタートアップ支援は単独で行うもので

<sup>1</sup> 中小企業基盤整備機構北海道本部、中小機構北海道本部北大ビジネス・スプリング、北海道経済産業局地域経済部産業技術革新課、北海道経済部産業振興局スタートアップ推進室、札幌市経済観光局経済戦略推進部イノベーション推進課、一般社団法人さっぽろ産業振興財団、北海道大学産学・地域協働推進機構スタートアップ創出本部、STARTUP HOKKAIDO、NoMaps 実行委員会、北洋銀行公金・地域産業支援部、北海道銀行コンサルティング営業部、北海道ベンチャーキャピタル株式会社、株式会社NTT 東日本-北海道パートナービジネス部、北海道電力株式会社経営企画室新領域創造グループ、サツドラホールディングス株式会社、株式会社 D2 ガレージ、エア・ウォーター北海道株式会社事業連携部等（敬称略）

はなく、北海道のスタートアップ・エコシステムの一員として共創・協力して行っていくことを前提としている」ことである。

また、スタートアップ自体や資金調達に関して以下のような課題があることがわかった。

- ・極端なJカーブ曲線を描くのは、ほんのひと握りであり、多くは破綻するか、中小企業のまま生き残り存続する。
- ・出資として資金を出す代わりに経営に口を出すベンチャーキャピタルやエンジェル投資家もいるため、エクイティファイナンスよりもデットファイナンスを好むスタートアップも多く存在する。
- ・事業内容について金融機関の営業店担当者に説明しても、ビジネスモデルや技術的な背景が理解されず、前例がないという理由でなかなか前向きな回答が得づらい。
- ・初期フェーズ(プレシード・シード)のスタートアップは、事業実績や安定したキャッシュフローがないため一般的にリスクマネーと考えられ、金融機関のプロパー資金の対応は極めてハードルが高い。
- ・エクイティファイナンスとデットファイナンスの両方をうまく活用し調達するのがトレンドである。

信用保証協会として北海道のスタートアップ・エコシステムの「輪」に入って支援することが重要であるという思いから、次の取り組みを開始した。

#### ①スタートアップ支援団体への参画

信用保証協会単独では急にスタートアップ支援を開始すると言っても限界がある。

先述した支援機関との情報交換により、単独で支援を行うのではなく北海道のスタートアップ・エコシステムの一員として、共創・協力していくことが重要であるという考えに至ったことから、まずは当協会の支援姿勢を対外的に表明すべく、令和5年11月に「札幌・北海道スタートアップ・エコシステム推進協議会」と「J-Startup HOKKAIDOサポーターズ」に参画し

た。

#### i 札幌・北海道スタートアップ・エコシステム推進協議会

令和2年1月に札幌市を中心に北海道や道内大学、民間企業などが連携し、設立されたものである。同協議会が内閣府による「世界に伍するスタートアップ・エコシステム拠点形成戦略」に係るスタートアップ・エコシステム拠点形成計画を提出したことにより、同年7月に札幌・北海道が、「推進拠点都市」に選定された。

現在は、北海道のほか道内6自治体、北海道大学を含む9大学、札幌商工会議所を含む3経済団体、道内地方銀行を含む6金融機関、当協会を含む16の支援機関など合計43団体が加盟している。

#### ii J-Startup HOKKAIDOサポーターズ

「J-Startup」とは経済産業省が主導する支援プログラムで、日本発の革新的なスタートアップを育成し、国内外での成長を促進することを目的としている。

「J-Startup HOKKAIDO」は「J-Startup」の地域版<sup>2</sup>であり、東京に集中するヒト・モノ・カネを地方へ流入させることで、地域の優れたスタートアップへの成長の支援を強化している。

「J-Startup HOKKAIDO」は、北海道経済産業局、札幌市、さっぽろ産業振興財団が共同で、先進性、成長性、イノベーション、経営者の意欲、経営・資金計画の観点から、北海道を代表するスタートアップを選出する認定制度であり、道内53企業が認定されている（令和7年4月3日現在）。

当協会が参画した「J-Startup HOKKAIDOサポーターズ」は文字通り、「J-Startup HOKKAIDO」で認定されたスタートアップを応援するサポーター的存在であり、道内133企業が参画している（令和7年5月20日現在）。

<sup>2</sup> HOKKAIDOのほか、TOHOKU、NIIGATA、CENTRAL、KANSAI、WEST、KYUSHU、OKINAWAの8地域がある。

**「J-Startup 地域版 スタートアップ育成支援プログラム」**

関連リンク： [J-Startup Local 公式サイト](#)

問い合わせ先 各地域経済産業局 担当課室

ツール	補助金	税制	表彰	イベント	その他
支援対象	起業家・経営者	投資家	従業員	事業会社	その他
ステージ	シード	アーリー	ミドル	レイト	その他

**■ 概要**

- 「J-Startup」を地域に展開するため、「J-Startup 地域版」を設立。政府と地方自治体、東京と地場の企業が連携し、地域の優れたスタートアップへの支援を強化。

**■ 実績・アピールポイント**

- 2020年に北海道、東北、近畿でスタートしたことを皮切りに、全国各地で横展開し、計社を選定済み。
- スタートアップ支援に積極的な地方自治体と連携し、政府の施策での加点や、J-Startupサポーターズからの支援等の各種施策を通じ、東京に集中するヒト・モノ・カネを地方へ流入させることで、**地方でのスタートアップの成長の促進とエコシステムの拡大を目指す。**

J-Startup OKINAWA 選定企業数：5社	J-Startup KYUSHU 選定企業数：63社	J-Startup WEST 選定企業数：53社	J-Startup NIIGATA 選定企業数：31社	J-Startup HOKKAIDO 選定企業数：55社
(2025年2月12日現在)		J-Startup KANSAI 選定企業数：75社	J-Startup CENTRAL 選定企業数：38社	J-Startup TOHOKU 選定企業数：38社

出典：スタートアップ育成に向けた政府の取組「スタートアップの力で社会課題解決と経済成長を加速する」  
 <経済産業省>  
[https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/kaisetsushiryoyu\\_2024.pdf](https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/kaisetsushiryoyu_2024.pdf)

## ②起業家予備軍を増やすためのイベントへの関与

北海道でスタートアップや起業を増やすには、「意識・風土・風潮」の改善により起業家予備軍を増やす必要がある。そのために、当協会がスタートアップイベントや交流会に積極的に参加・協力・後援することで、地域の機運を醸成させることが重要であると考えた。実際、次のようなイベントに関わることで多くのスタートアップに当協会の存在を知っていただくことができた。今では金融機関を介さず当協会に直接資金調達の相談をいただくケースも増えてきている。

### i NoMaps（ノーマップス）

平成28年から北海道・札幌を拠点に開催されているビジネス、テクノロジー、クリエイティブ分野のイノベーションを促進するためのコンベンションイベントである。スタートアップ、大企業、研究者、クリエイター、学生等あらゆるジャンル・属性の人が集まり、新たなビジネスや文化を創出することを目的に開催している。「NoMaps」という名前の由来は、アメリカのドキュメンタリー映画にちなんでおり、「地図なき領域を開拓する」という願いが込められ

ている。

毎年9月中旬の約5日間にわたり、札幌市内中心部の複数の場所で同時多発的にイベントが開催され、夜は出演者も含めたミートアップといわれる交流会により情報交換がされる。道内だけでなく道外や海外からも参加し、毎年5万人以上が参加する一大イベントとなっている。

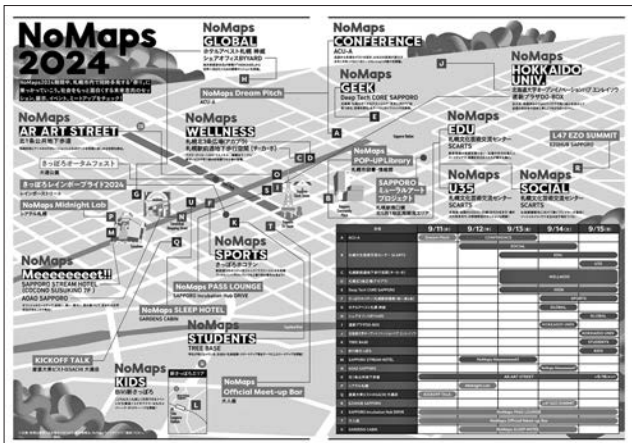
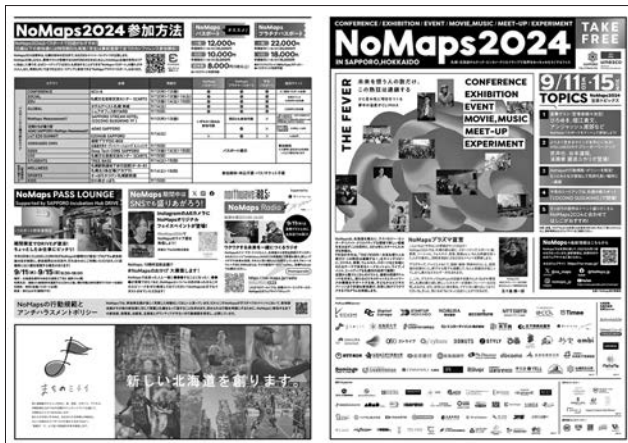
### ii 北海道みんなでうみだせ共創ミートアップ

株式会社NTT東日本－北海道が事務局を務めるHOP（Hokkaido Open Platform）が主催するイベントである。大手企業との共創のきっかけを提供し交流を通じて相互理解を深めること、また、多くの人がスタートアップや起業に興味を持ち継続的に創出されることを目指すものである。

令和5年12月を第1回として2か月に1回の頻度で開催しており、毎回約60～80名が参加している。

大手企業とスタートアップによるトークセッションや、「3分ピッチ」からのグループワークなど、毎回かなりの盛り上がりを見せており、このイベントからいくつもの共創が生まれている。

- 21 -



出典：NoMaps2024 フリーペーパー<NoMaps実行委員会>  
[https://no-maps.jp/uploaded\\_files/2024/nomaps2024\\_TAB.pdf](https://no-maps.jp/uploaded_files/2024/nomaps2024_TAB.pdf)



出典：北海道みんなであみだせ共創ミートアップ リーフレット  
 <Hokkaido Open Platform>

## (2) 金融支援の強化

エクイティファイナンスを利用するにはベンチャーキャピタルやエンジェル投資家から一定の評価を受ける必要があるため、全てのスタートアップが利用できる訳ではない。また、先述した情報収集から、エクイティファイナンスでの資金調達の代償として株主が増加し経営の意思決定が遅くなることを避けたいという考えから、金融機関融資による調達を希望する事業者がいることが見えてきた。

一方で、初期段階では開発コストや人件費が先行するため赤字を計上する人が多いこと、類を見ないビジネスモデルやアイデアの可能性を金融機関の営業店担当者が正確に判断出来ないこと、スタートアップはリスクマネーと端か

ら諦めてしまうことなどから、金融機関融資のハードルは高く、融資を実行出来たとしても時間がかかるケースが多いといった課題があった。

政府においてスタートアップを通じた経済成長を重要な政策課題と位置づけていることもあり、当協会としてもスタートアップ育成は重要と考え、積極的な保証対応を進めることとした。

しかしながら、スタートアップの審査判断においては、特有の仕組みについての理解はもちろんのこと、市場規模、成長性、経営者の資質や思い、チーム体制など総合的な視座が必要になる。

そのため、他の支援機関等との連携を強化し、当協会だけの知見や情報だけでなく、より多面的な視点で保証審査を行うように努めた。具体的な取り組みとしては以下のとおりである。

- ・関心を持ち、ピッチイベントへの参加や情報収集を行うことで、事前にビジネスモデルや社会的な認知度を把握し、理解を深めるよう努める。
  - ・金融機関経由の相談で理解が進まないものは、直接面談する機会を設け、事業内容の理解と資金調達の日線合わせや意見交換を行う。
  - ・事業計画書においては、他のビジネスと比較して売上高の伸長率を著しく高く設定している場合があるので、リスクシナリオを想定し金融機関融資においても理解が得られるよう掛目を入れた事業計画書も用意するよう助言する。
  - ・金融機関や支援機関等が複数関係している場合で各々の足並みを揃える必要がある場合は、当協会が主体的に関係者を集めた「経営サポート会議」を開催し、関係者間で情報共有や意見交換を実施する。
  - ・直接資金相談を受け、当協会として保証対応が可能と判断した場合は、「金融機関紹介」の制度を活用し金融機関への橋渡しを行う。
- その結果、令和5年度においては15件（11月から3月末までの5か月間）、令和6年度においては22件、令和7年度においては7件（5月末までの2か月間）のスタートアップの保証取扱をすることが出来た<sup>3</sup>。

令和7年度からは、金融支援をより一層強化するため、札幌管轄のスタートアップ案件を経営支援室企業支援課で対応することに変更した。

#### 4. 北海道全体のスタートアップ支援の動き

これまでに述べてきたように、北海道ではスタートアップ・エコシステムを構築し、地域全体で支援に取り組んでいる。本章では、北海道におけるスタートアップ支援の歩みと支援の中心となっている施設、当協会が参画予定の新たなプラットフォームについて紹介する。

なプラットフォームについて紹介する。

##### (1) これまでの歩み

北海道において本格的にスタートアップ支援が始まったのは、札幌市が令和元年に立ち上げた「STARTUP CITY SAPPORO」と言われている。このプロジェクトでは、札幌・北海道でスタートアップが生まれ、成長するための「生態系」、いわゆる「スタートアップ・エコシステム」の構築と、世界を変えるようなスタートアップの創出・事業成長支援をミッションとして掲げた。

その後、令和2年1月には、前述のとおり、札幌市を中心に北海道や大学、民間企業などが連携し、「札幌・北海道スタートアップ・エコシステム推進協議会」が設立され、同年7月に札幌・北海道が、国が推進する「世界に伍するスタートアップ・エコシステム拠点形成戦略」における「推進拠点都市」に選定されるなど、支援体制が強化された。

また、行政の取り組みに加え、金融機関やベンチャーキャピタルによるスタートアップファンドの設立、民間企業によるアクセラレータープログラムの実施など、民間主導の支援も加速しスタートアップ・エコシステムの形成が進展した。

令和5年9月には、全道規模で広域的に活躍するスタートアップを生み育てるエコシステムの実現に向け、北海道・札幌市・北海道経済産業局に加え、民間企業も参画し「STARTUP HOKKAIDO」が設立された。これは、令和2年1月に設立された札幌・北海道スタートアップ・エコシステム推進協議会の実働部隊としての役割を担い、オール北海道体制で札幌・北海道のスタートアップ支援を強力に推進している。

また、北海道の実証・実装のポテンシャルを最大限に活かすため、「STARTUP HOKKAIDO」では「宇宙」「一次産業・食」「環境・エネルギー」の3つの重点産業を設定し、札幌・

<sup>3</sup> ① J-Startup HOKKAIDO 認定企業、②北大発スタートアップ認定企業、③投資ファンド等から出資を受けている企業、④インキュベーション施設等に入居している企業、⑤各種ピッチ受賞企業、⑥当協会がスタートアップとして特に認めた企業等をカウントしている。

北海道ならではの強みを活かしたスタートアップ・エコシステムの構築が進められている。

## (2) オープンイノベーションの推進

オープンイノベーションとは、企業が自社だけでなく外部の企業、大学、研究機関、スタートアップなどと連携し、新しい技術やビジネスモデルを共同開発する手法であり、近年、多くの企業がこのアプローチを積極的に採用している。特にスタートアップにとって、オープンイノベーションは成長を加速させる重要な戦略となっており、令和4年11月に政府が公表した「スタートアップ育成5か年計画」のなかでも、3本柱の取り組みのひとつとして「オープンイノベーションの推進」を掲げている。

実際、スタートアップ支援に取り組むにあたって行った情報交換においても、いずれの機関からもオープンイノベーションを念頭に支援を展開しているという声が聞こえた。

オープンイノベーションを行うメリットは、以下のとおりである。

### ①資金・リソースの確保

資金や人材、設備などのリソースが限られているため、大企業や研究機関との連携により、研究開発費の負担を軽減しながら最新技術や市場開拓の支援を受けることが重要である。

### ②市場参入スピードの向上

革新的な技術やアイデアを持っているが、単

独で市場に参入するには時間がかかるため、大企業の販売網やブランド力を出来る限り活用することで、より早く市場に製品・サービスを展開できる。

### ③信頼性・認知度の向上

単独で信用を築くのは時間がかかるが、大企業や公的機関と協力することで信用力が向上し、顧客や投資家の関心を引きやすくなる。特にBtoBビジネスでは、取引先の信頼を得るために大企業との連携が有効である。

### ④事業シナジーの創出

革新的な技術を持つ一方、大企業は豊富な市場知識や既存顧客基盤を持っている。これらを組み合わせることで、互いの強みを活かした新しいビジネスモデルが生まれる可能性がある。

### ⑤グローバル展開の機会

海外市場への展開を目指す場合、大企業や国際的なパートナーとの連携は重要である。オープンイノベーションを通じてグローバル企業と協力すれば、海外進出の足掛かりを得やすくなる。

### ⑥研究開発の加速

独自に技術開発を行うには、多くの時間とコストがかかる。大学や研究機関と連携することで、最新の研究成果を活用し開発スピードを上げることが可能になる。

オープンイノベーションは単なる連携手法ではなく、成長を加速させる戦略的なアプローチ



出典：STARTUP HOKKAIDO 説明資料

であり、資金調達、事業拡大、技術開発、市場参入のスピードの向上など、さまざまなメリットがあるため、積極的に活用すべきである。また、支援機関としても単独での支援には限界があり、より短期間で効果的に成長を促すためには重要である。

### (3) 北海道におけるイノベーション施設

北海道においては、令和5年9月に結成された「STARTUP HOKKAIDO」を中心として、イノベーション支援が展開されているが、行政の取り組みに加え、民間企業によるイノベーション施設も次々に誕生しており、打ち合わせや情報交換の場、イベント開催による交流の場として活用されている。

#### ① 社交場ヤング

令和6年6月に、札幌市役所本庁舎19階に設置されたスタートアップ・エコシステムの活性化を目的とした交流拠点。「STARTUP HOKKAIDO」の事務所でもあり、平日時間内であればいつ訪問してもスタッフが常駐し、様々な相談や壁打ちに対応してくれる。



出典：STARTUP HOKKAIDOホームページ  
<https://startuphokkaido.com/news/1608/>

#### ② 北海道大学オープンイノベーションハブ「エンレイソウ」

令和5年10月に開設された北海道大学の構内にあるコワーキングスペースで、学生と企業・地方自治体を結ぶ出会いの場所として、コワーキングスペースの機能に加え、双方の交流を促進する機会を創出することで社会課題や地域課題の解決に向けた新たなアイデアを生み出す場として活用されている。

また、北海道大学においては、スタートアップ創出本部にスタートアップ支援部門とアントレプレナー教育部門を設置し、大学発スタートアップ創出に向けた支援を展開している。

北海道大学と共に成長する「北大発認定スタートアップ企業」の称号付与制度を設けており、80企業が認定されている（令和7年5月末時点）。



出典：北海道大学オープンイノベーションハブ エンレイソウ ホームページ  
<https://enreiso.ops.hokudai.ac.jp/>

#### ③ EZOHUB SAPPORO

北海道札幌市でドラッグストア業を中心に展開するサツドラホールディングス株式会社が、令和2年9月に本社社屋2階に設けたインキュベーションプラットフォーム施設。

「北海道の未来をつくる」をキャッチフレーズに、新たな学びや気づきなど偶発的な出会いを促す場として3,000冊以上の書籍を自由に閲覧できる「BOOK LOUNGE」を配した会員制のコワーキングスペースが設けられている。「地域の価値が混ざり合い未来が拓かれる場所」としてイベントスペースとしての活用も可能となっている。

令和6年5月には東京の天王洲アイルに「EZOHUB TOKYO」を開設し、北海道と東京をつなぐ「出島」として、イノベーションの創出が期待されている。



#### ④エア・ウォーターの森

産業ガスの取り扱いを中心に事業を展開するエア・ウォーター株式会社の子会社であるエア・ウォーター北海道株式会社が、令和6年12月に札幌市桑園駅近くに建設したオープンイノベーション施設。

北海道の社会課題解決や北海道から新たなビジネスを生み出すために、多くの大学や企業、自治体、スタートアップが入居しており、コワーキングスペースとしても利用できる。イベントホールとレストランも併設されており、150名程度までの大規模イベントの開催やミートアップ会場としても利用できる。



出典：エア・ウォーターの森 ホームページ  
<https://airwater-souen.jp/>

#### (4) 新たに組成したプラットフォーム

令和7年6月、「STARTUP HOKKAIDO」と東京に本社を置くベンチャーキャピタルである株式会社サムライインキュベートが共同で「北海道STARTUP RUNWAY」というプラットフォームを組成し、当協会も同プラットフォームの参画機関<sup>4</sup>に加わった。

北海道におけるスタートアップ・エコシステムの課題として、以下のようなことがあげられる。

- ・エコシステム形成の取り組みが始まった令和元年以降、年々スタートアップの数は増えているものの、成長している数は少ない。
- ・専用の相談窓口を開設しているものの、相談内容がスタートアップ的な事業成長に関するものではないことがほとんどである。
- ・資金調達のために必要な自社の課題を認識していないケースが多く、ベンチャーキャピタルと話をしても調達に結びつくケースが少ない。
- ・ベンチャーキャピタルを始めとした投資家とのコミュニケーションの機会が少なく、資金調達に必要なノウハウが蓄積されていない。

今回「北海道STARTUP RUNWAY」を組成した目的は、

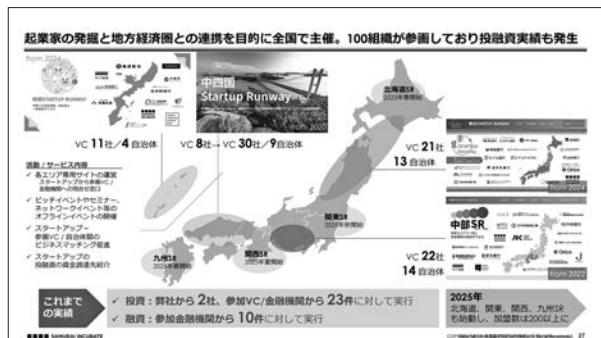
- ①地方起業家とベンチャーキャピタル・金融機関との距離感を縮める
  - ②地方起業家がアクセスできる情報の格差を無くす
  - ③地方内外におけるベンチャーキャピタル・金融機関同士のネットワークの形成
- の3つであり、上記の課題解決の足がかりになることが期待される。

具体的な取り組みとして、以下を予定している。

- ①北海道地域のベンチャーキャピタル・金融機

<sup>4</sup> 参画機関は当協会のほか、地方銀行である北洋銀行と北海道銀行、政府系金融機関として日本政策金融公庫、北海道ベンチャーキャピタル株式会社をはじめとする7つのベンチャーキャピタルが名を連ねている。

協力機関・後援機関として、HSFC（北海道未来創造スタートアップ育成相互支援ネットワーク、北海道大学をはじめとする道内11大学と4高専が参画しているもの）、ノーステック財団（公益財団法人北海道科学技術総合振興センター）、株式会社北海道共創パートナーズ、Tokyo Venture Capital Hub、独立行政法人中小企業基盤整備機構北海道本部、北海道経済産業局、北海道、札幌市が加わり、地域起業家からベンチャーキャピタル・金融機関へのアクセスハードルを下げるとともに、ベンチャーキャピタル・金融機関同士の連携を深めることでスタートアップ支援体制を強化する。



出典：北海道STARTUP RUNWAY 説明資料より

関の統一ホームページを作成することで、資金調達の相談と事業のブラッシュアップを実施する

- ②参加ベンチャーキャピタル・金融機関のコミュニケーショングループを作成することで、案件の紹介、協調出資の相談、イベント開催などのコミュニケーションを図る
- ③北海道全域のスタートアップを対象としたイベントを開催することで、スタートアップの存在をベンチャーキャピタル・金融機関が理解することに加え、起業に興味がある人を増やし裾野を広げる

令和7年6月にオープニングイベントとプレスリリースを実施し、新たな取り組みがスタートしている。

## 5. おわりに

北海道は、面積が広大（日本全体の約22%）で都市と地方の格差が特に顕著であること、人口密度が低く自治体の維持が困難な地域が多いこと、基幹産業（農業・漁業）への依存度が高く経済構造の変化に弱いことなどから、「課題先進地域」と言われている。

これは、将来全国の他の地域でも起こりうる課題が先に現れる地域という意味であるが、前向きな言い方をすると「日本の未来を先取りしている地域」とも捉えられる。「課題を乗り越えるための実験場」として全国に先駆けた取り組みが行われており、社会課題を解決するスタートアップにとってはシーズの宝庫となる。

札幌・北海道の「推進拠点都市」としての指定は令和7年3月末を持って期限を迎えたが、令和7年6月に第2期スタートアップ・エコシステム拠点形成戦略として札幌・北海道が「グローバル拠点都市」に昇格し認定された。これにより、北海道のスタートアップ支援は「第2ステージ」を迎えたことになる。

「起業家の登場」や「スタートアップの成長」は、短期的に結果がすぐ出る訳ではなく、長期的な視点で取り組む必要がある。北海道から近い将来ユニコーン企業が誕生することを夢見て、今後も地域のスタートアップ・エコシステムの一員として、継続したスタートアップ支援に取り組んでいきたい。

当協会におけるスタートアップ支援の取り組みはまだまだ始まったばかりである――。