

スタートアップ政策推進分科会 議論用資料

2026.03.16

レオス・キャピタルワークス株式会社



RHEOS CAPITAL WORKS

金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第1151号
加入協会：一般社団法人 投資信託協会
一般社団法人 日本投資顧問業協会

3つのテーマ

①スタートアップの
スケールアップ

②ディープテック・
スタートアップの支援

③地域の経済社会を担う
スタートアップの創出・育成

取り組むべき課題

- ✓ レイター・新興市場への資金流入を促す政府主導の後押し
- ✓ 好循環、持続可能性を生むための投資の主体性、当事者意識の醸成
- ✓ 地方を中心とした国主導の明確な目標の設定。具体的なアイデアを基にした雰囲気醸成
- ✓ 中長期目線での人材育成、マインド醸成

注目すべきケース：富山県

- 富山県では、2022年に策定した県成長戦略に基づく取り組みが行われてきた。
- 地方エコシステムの発展に向けた一つのモデルケースとして注目に値するのではないか。

「富山県スタートアップ・エコシステム戦略 ～戦略の広がり、次の段階へ～」

令和8年2月 富山県

1. これまでの歩みと成果

- ・2022年に策定した県成長戦略に基づくスタートアップ支援は確かな実を結びつつある。大学発ベンチャー企業数の伸び率で全国1位などと報じられたほか、T-Startupにおいても成長の加速や上場を視野に入れた動きが現れている。
- ・県内において「挑戦すること」を前向きに捉える文化が根付き始めたことは何より大きな成果である。
- ・こうした成長戦略のビジョンと施策の方向性は、富山県総合計画（2025年12月策定）へと継承された。
- ・とやまスタートアップ支援官民連携会議の開催や民間との連携、北陸スタートアップ・エコシステム・コンソーシアム（HOSTEC）の始動など新たな動きも広がりを見せている。

2. 直面する課題

- ・大都市圏と比較すると、起業家の母集団はまだまだ十分とは言えず、挑戦の量的拡大が喫緊の課題である。
- ・既存のT-Startup企業への支援が重なり、新規の挑戦者がT-Startupにトライしにくい構造となっていないか検証が必要である。
- ・県や市町村、民間企業等がそれぞれ支援策を進める中、エコシステム全体としての力が分散する懸念も生じている。

1

3. 戦略的方向性

- ・成長戦略後の次なる展開として、総合計画を力強く推進するための戦略的な方向性を明確にする。
- ・これまでの成果と課題を踏まえ、「持続的な成長」と「挑戦の裾野の拡大」を両輪に据え、県全体で挑戦が生まれ続けるスタートアップ・エコシステムの形成を目指す。

そのため、以下の3つの柱のもと、取組を再構築する。

①共創型エコシステムの形成【場と構造をつくる】

- ・市町村や大学、金融機関、T-Startupサポーター等の民間企業等と連携を一層強化し、エコシステム全体の総合力を高める。
- ・既存の企業・団体との連携体制を最大限に活用し、挑戦が生まれやすい「場」と「仕組み」を整える。
- ・北陸全体でのエコシステム形成を進める。

②多層的な育成ルートの確立【人と挑戦を育てる】

- ・若者、学生、社内起業家等を対象とした起業家教育を拡充し、「新たな価値創出に挑戦する」広義の起業家精神を育む。
- ・起業を「特別なもの」から「身近な選択肢」へと転換し、小規模でも着実に成長する「裾野型起業」への支援を積極的に行う。

③エッジを研ぎ澄ます施策展開【富山ブランドを明確化】

- ・T-Startup等への大胆な支援に加え、医薬・ヘルスケア分野をはじめとする富山の強みが際立つ領域で支援の密度を高める。
- ・県外のスタートアップ、人材、資金を呼び込み、全国から注目される拠点の形成を目指す。



この戦略のもと、富山は「挑戦が日常となる地域」へ、
そして次代を担う起業家が集い、育つ場所へと進化していく

2

出所) 「富山県スタートアップ・エコシステム戦略～戦略の広がり、次の段階へ～」の策定について (2026年2月5日 発表)

※次ページに、同内容をイラスト化したものを掲載 (富山県より受領)

富山県スタートアップ・エコシステム戦略

～戦略の広がり、次の段階へ～

県全体で挑戦が生まれ続ける
スタートアップ・エコシステムの形成

1. これまでの歩みと成果

富山県成長戦略



成長加速・上場視野



官民連携



挑戦すること
前向きに捉える文化



2. 直面する課題

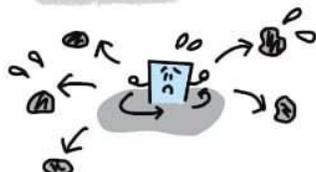
起業家の母集団不足



新規の挑戦者が
トライしにくい構造



エコシステム全体の
力が分散



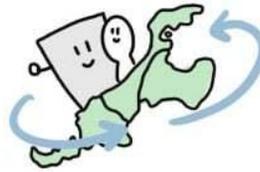
3. 戦略的方向性

1 共創型エコシステムの形成
— 場と構造をつくる —

連携強化



北陸での
エコシステム形成



2 多層的な育成ルート
— 一人と挑戦を育てる —

起業家教育



裾野型起業支援

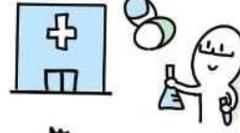


3 エッジを研ぎ澄ます施策展開
— 富山ブランドを明確化 —

T-Startup



医薬・ヘルスケア領域



「支援の密度を高める」

富山は
「挑戦」が日常となる
地域へ!!

そして
次代を担う起業家が
集い育つ場所へ!!



マインド醸成の必要性：挑戦を身近にする教育環境の構築

- 地域からスタートアップが生まれにくい最大の構造要因の一つは、「挑戦が身近ではない教育環境」にある。
- 教育は10年単位の政策投資になるが、土壌から変えなければ資金をいくら投じてでも挑戦は増えない。

教員自体に理解がない



教育環境の土壌からの変革

- 以下により、教師が起業を否定しない文化を学校内に醸成する必要がある

教員免許取得課程への組み込み

- ✓ 教員免許取得課程において、「地域経済と起業基礎」科目を必修化し、少なくとも30時間以上の履修を義務付け
- ✓ 挑戦の意義、失敗からの学習、地域企業の役割、資本の流れの基礎理解に重点を置いた内容を提供

現職教員向けの研修制度化

- ✓ 現職教員向けに年間2日以上「地域スタートアップ研修」を制度化
- ✓ 研修のなかで地元起業家との対話を実践

地域版クロスオーバー投資の推進

- 地域の未上場企業、上場企業を中心に組み込んだ「地域版クロスオーバーファンド」を作ることが必要ではないか。
- 官民の適切な役割分担を前提に、官のお金を入れていくことも検討してはどうか。

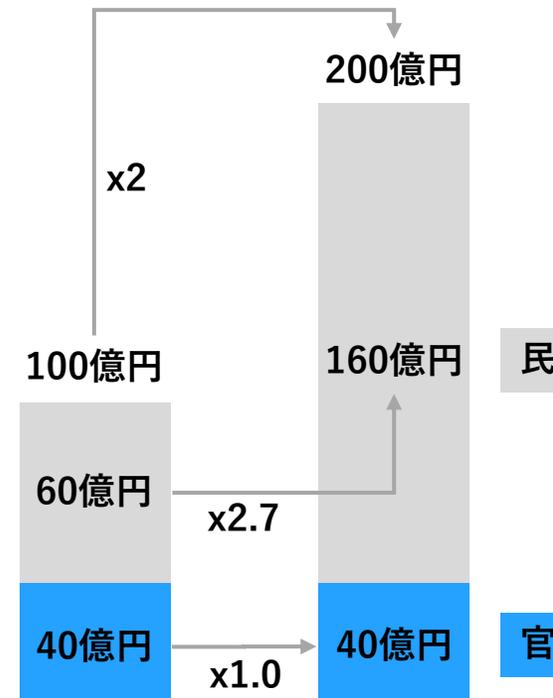
地域版クロスオーバーファンド

- 政府のアナウンスメント効果を活用し、一定の地域を対象としたファンド組成を後押し



官の資金による後押し

- 必ずしも高いリターンを求める必要がない公的な資金を補完的に組み合わせることで、民間資金の呼び水に



- ✓ 官による出資分に対するリターン倍率は1倍で許容することとしてファンド出資できないか
- ✓ これにより、地域特性を踏まえてファンド全体のリターン倍率が低くても民間に適切なリターンを返すことが可能になるのでは

地域（地方）経済について書いた「ヤンキーの虎」

- 地域（地方）での消費の主体である「マイルドヤンキー」を雇用する、地方経済の主役を「ヤンキーの虎」という存在として明らかにした。
- 彼らは時代時代で取り組む事業領域を変え、継続的に地域経済を支えている。



『ヤンキーの虎 新・ジモト経済の支配者たち』（2016）

年間100日の全国出張を通じて見えてきた「地域（地方）経済の担い手の実態」をまとめた本

令和時代の「新・ヤンキーの虎」



CASE①山形県

SHONAI 山中大介さん

水田に囲まれたホテル

SHONAI HOTEL SUIDEN TERRASSE

サイエンスパークを起点に、民間で持続可能な施設として開発

出所：SUIDEN TERRASSE ウェブサイト (<https://suiden-terrasse.com/>)



CASE②富山県

前田薬品工業 前田大介さん

美と健康がテーマのヴィレッジ

「ヘルジアン・ウッド」

水田地帯に建つ、ハーブを使った食事やトリートメントを提供する複合施設

出所：ヘルジアン・ウッド ウェブサイト (<https://healthian-wood.jp/>)



地域創生 = ハコモノを作って終わりにになりがち

リスクテイクを好まず、リスクをとってビジネスを展開したことがない
人たちが地域創生の旗振り役をしていることが多い



各地域の「ヤンキーの虎」が地域創生のカギ！

- 虎自身に投資してもらおう
- ビジネスモデルについて精査してもらおう
- コストをかけないで集客するノウハウを学ぶ
- 地縁、血縁などのキーマンやコミュニティの紹介

起業家を支える「スタートアップエコシステム」の構築も重要

- 創業型に限らず、アトツギベンチャーも視野に入れ、多様な手法で応援することが必要。
- 支援に取り組む洗練された企業も出てきており、そうした支援企業を育成、支援することも重要。



ローカルスタートアップを支える 企業の支援、育成

- ✓ ゼブラ企業支援に取り組む「株式会社 Zebras and Company」
- ✓ 地域における共創を加速化する「株式会社 NEWLOCAL」

など

ニーズに応えられる周辺人材の強化

- ✓ 銀行・証券会社
- ✓ 弁護士、会計士、税理士、弁理士
- ✓ ベンチャーキャピタル
- ✓ 地方公共団体の担当者
- ✓ 地域の有力企業の新規事業担当者

など

スタートアップの育成に向けて：東京プロマーケット甲子園

- 大きく育てていくことを目指す以上、目標IPO件数の設定など、一定の数値目標を打ち出すべき。
- 各都道府県で5年以内に1社は東京プロマーケットへの上場を果たすという目標を設定してはどうか。
 - (仮称) 東京プロマーケット甲子園

スタートアップの育成に向けて：重点投資対象17分野と地域

- 成長戦略の柱として掲げられた重点投資対象17分野は、地域それぞれが一つないし複数の分野で強みを発揮できるものとなっているのではないかと。
- 各地域に得意分野を17分野から選択していただき、重点的に取り組むことを宣言いただければどうか。
- 分野を踏まえたファンドを作り、地域の資金循環の一助とすることも考えられる。

重点投資対象17分野

AI・半導体	造船	量子
合成生物学・バイオ	航空・宇宙	デジタル・サイバーセキュリティ
コンテンツ	フードテック	資源・エネルギー 安全保障・GX
防災・国土強靱化	創薬・先端医療	フュージョンエネルギー
マテリアル (重要鉱物・部素材)	港湾ロジスティクス	防衛産業
情報通信	海洋	



スタートアップの育成に向けて：繋ぎとなるディープテックファンド

- ✓ 単にファンドを長期化するのではなく、研究開発と事業化を分け、投資主体のリスク志向に合わせた投資ができるようにすべきではないか。
- ✓ 上場を前提としないExitを念頭に置いた、ファンド期間の短い「官民ディープテックファンド」を設立してはどうか。

当資料のお取扱いにおけるご注意

- 投資信託のお取引は、金利、通貨の価格、金融商品市場における相場その他の指標に係る変動を直接の原因として損失が生じることとなるおそれがあり、基準価額の下落により元本欠損が生じる可能性があります。信託財産に生じた利益および損失は、すべて投資者に帰属します。投資信託は、預金等や保険契約とは異なります。
- 当資料は、スタートアップ政策推進のための情報提供資料としてレオス・キャピタルワークスが作成したものです。投資信託のお申込みにあたっては、事前に販売会社よりお渡しする「投資信託説明書（交付目論見書）」の内容を十分にお読みになり、ご自身でご判断ください。
- 当資料は作成月における信頼できる情報に基づき作成しておりますが、内容の正確性・完全性を保証するものではなく、また記載されている内容は予告なく変更される場合があります。
- 当社の許可なく、当資料を加工、複製及び再配布することはできません。