

大学「起業部」活動調査

～学生は起業とどのように向き合っているのか～

創業支援等事業計画機能強化事業にかかる創業意識調査報告書

2025年8月

中小企業基盤整備機構 創業・スタートアップ支援部

株式会社POTETO Design

はじめに

政府では、スタートアップを社会課題解決と経済活力の両立を実現する主体と位置づけ「スタートアップ育成5か年計画」によりその支援を強化しています。その一環として、アントレプレナーシップ教育や大学発スタートアップ支援の充実が進行中です。

このような中、大学においても、学生の起業に関する考え方が、変化してきているように見受けられます。そして、その象徴的な動きが「起業部」の活動です。

近年、大学において、起業やアントレプレナーシップに関する活動をする起業部や起業サークルが増加しています。学生主導で設立されたもの、大学が設立したものなど様々で、活動内容も、セミナーや勉強会、ビジネスプランコンテストへの参加や主催、起業家やスタートアップ経営者との交流、そして実際の起業と多様です。

本調査においては、このような大学の起業部や起業サークルの活動、参加学生の意識、課題や今後の動向などの把握を図りました。調査で得られた大学生の活動への理解がスタートアップ・エコシステムの形成や支援の効果向上に繋がるそのきっかけになれば幸いです。

本調査の概要

● 調査目的

大学における「起業部」等の活動を調査・分析し、創業機運の醸成や地域への波及、起業・スタートアップ支援に関する政策的課題を明確化することを目的とする。

● 調査対象

1. 大学産学連携本部アンケート調査:国公立大学および主要な私立大学の産学連携本部等(89校が回答)
2. 部長アンケート調査:起業部等の部長・事務局(19の起業部長等が回答)
3. 部員アンケート調査:起業部等に所属する部員(48の起業部員が回答)
4. インタビュー調査:起業部等に所属する部員の代表者(9の起業部等が回答)

● 調査期間

令和6年12月10日～令和7年3月11日

● 調査方法

Webアンケートおよびオンラインでのインタビュー

アンケートに回答いただいた大学等（順不同）

● 産学連携本部等アンケート調査

北海道大学 北海道教育大学 旭川医科大学 旭川市立大学 室蘭工業大学 帯広畜産大学 釧路公立大学 秋田公立美術大学 岩手大学 岩手県立大学
山形県立米沢栄養大学・米沢女子短期大学 東北大学 宮城大学 福島大学 筑波大学 筑波技術大学 宇都宮大学 高崎経済大学 群馬大学 長野県立大学
埼玉大学 千葉工業大学 千葉大学 麻布大学 東京電機大学 東京藝術大学 東京都立大学 お茶の水女子大学 早稲田大学 一橋大学 都留文科大学
新潟大学 上越教育大学 長岡造形大学 三条市立大学 事業創造大学院大学 横浜市立大学 静岡大学 浜松医科大学 静岡文化芸術大学 静岡県立大学
光産業創成大学院大学 岐阜大学 岐阜薬科大学 中部大学 名古屋工業大学 名古屋市立大学 愛知県立芸術大学 藤田医科大学 三重大学 鳥取大学
金沢美術工芸大学 金沢医科大学 金沢工業大学 福井大学 福井県立大学 滋賀大学 滋賀医科大学 奈良女子大学 京都教育大学 京都府立大学
同志社大学 立命館大学 大阪大学 大阪工業大学 大阪公立大学 兵庫教育大学 神戸大学 神戸情報大学院大学 周南公立大学 山口大学 鳴門教育大学
岡山理科大学 島根県立大学 広島大学 広島市立大学 県立広島大学 福山市立大学 高知大学 愛媛県立医療技術大学 香川大学 大分大学
大分県立看護科学大学 立命館アジア太平洋大学 佐賀大学 長崎国際大学 熊本大学 崇城大学 琉球大学

● 部長アンケート調査

北海道大学 秋田県立大学 東北大学 新潟大学 金沢工業大学 三重大学 同志社大学 大阪大学 近畿大学 神戸大学 岡山大学 広島大学 福山市立大学
九州大学 立命館アジア太平洋大学 長崎県立大学 長崎国際大学 熊本大学 崇城大学

● 部員アンケート調査

北海学園大学 金沢工業大学 三重大学 大阪大学 神戸大学 岡山大学 就実大学 広島大学 福山市立大学 九州大学 長崎県立大学 熊本大学

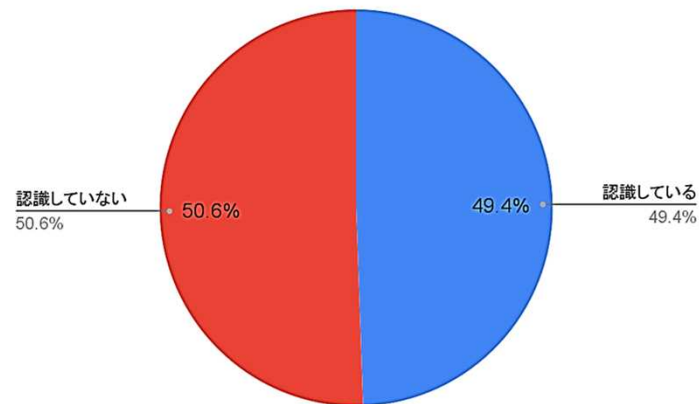
● インタビュー調査

東北大学 起業部 VEX 武蔵大学 金沢工業大学 起業部 三重大学 起業部 大阪大学 Innovators' Club 神戸大学 起業部
岡山大学 岡山大学 起業部 九州大学 九大 起業部 熊本大学 社会自由研究サークル SIRKU(シルク)

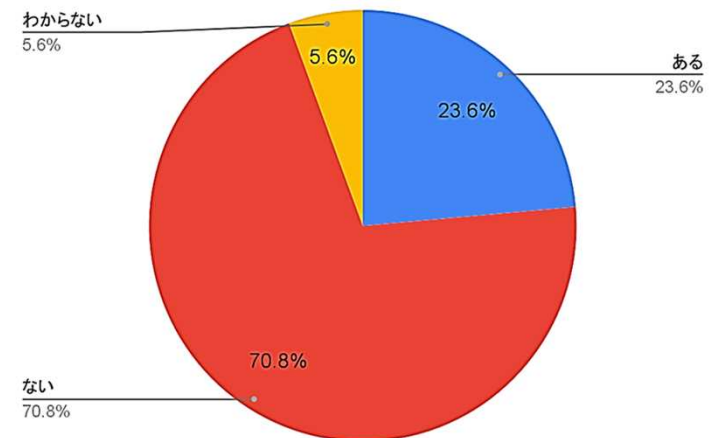
大学における起業部等の有無（大学産学連携本部アンケート調査）

- アンケートに回答のあった89の大学のうち約半分の44の大学において起業部等の活動がある。
- そのうち、約24%の21の大学に大学公認起業部がある。

Q1. 学生主体の起業部等の活動があることを認識していますか(N=89)



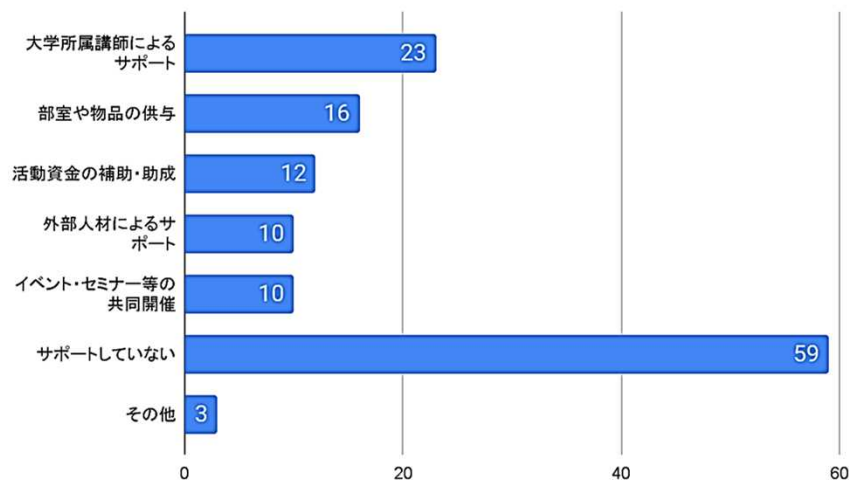
Q2. 大学に公認起業部はありますか(N=89)



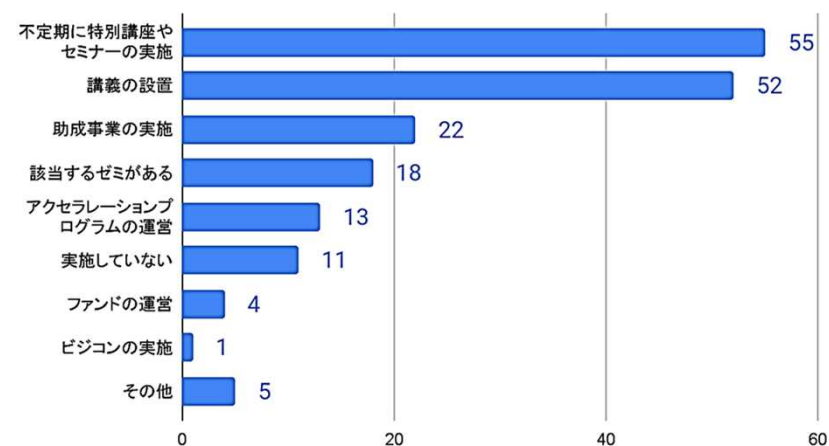
起業部へのサポート、アントレプレナーシップ養成 (大学産学連携本部アンケート調査)

- 大学による起業部等への支援は限られており、サポートを実施していない大学も多い。
- 一方、大学自体のアントレプレナーシップ養成は、特別講座やセミナー・正課での講義などが多く、助成事業やアクセラレーションプログラムも実施されている。

Q5.大学の起業部サポート内容(複数回答、N=89)



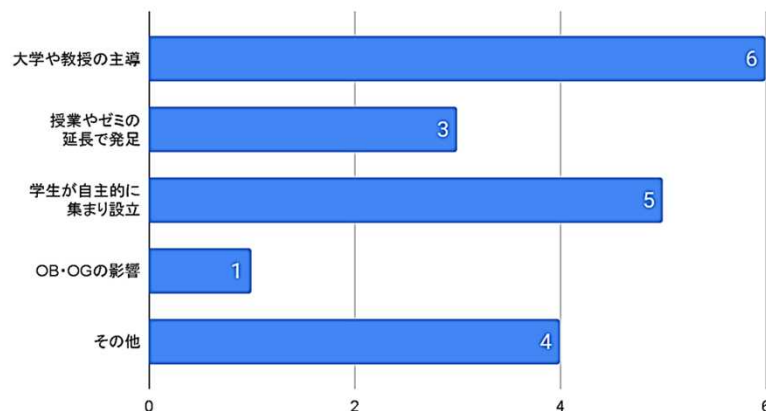
Q6. 大学主体のアントレプレナーシップ養成活動の実施状況(複数回答、N=89)



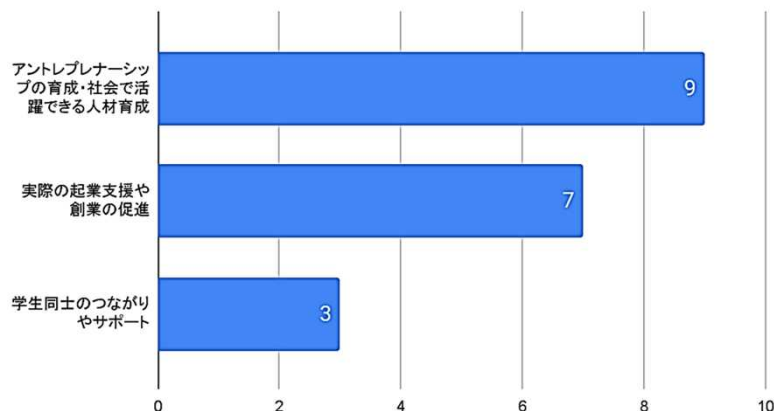
起業部等の設立経緯・目的（部長アンケート調査）

- 起業部の設立は、「大学側が主導」「授業やゼミの延長」といった学校側からの動きと「学生の自主的な集まり」「OB・OGの影響」など学生側からの動きの双方が存在。
- 目的は「アントレプレナーシップの育成」「学生同士のつながり」といった機運醸成と「実際の起業支援、創業促進」の実践的なものが存在。

Q1. 起業部・サークル設立の経緯（自由記述、N=19）



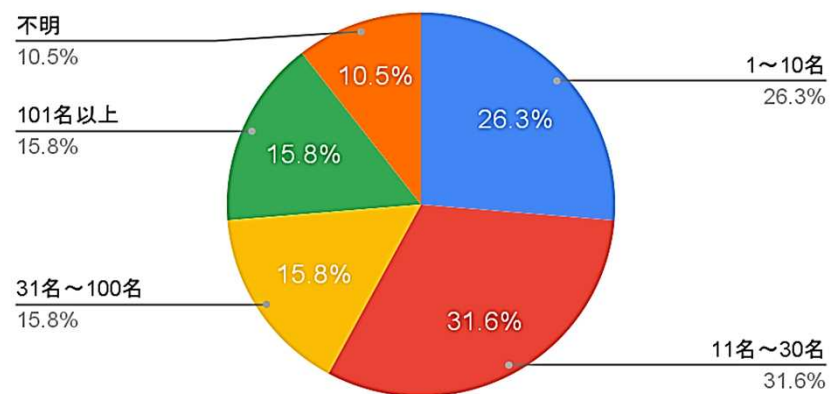
Q2. 起業部の目的（自由記述、N=19）



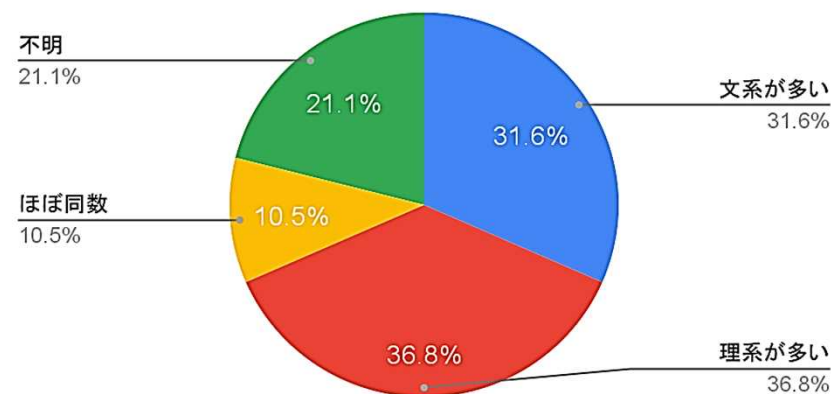
起業部等の規模・文理比率（部長アンケート調査）

- 規模は、30名までの小規模なものが過半であるが、100名を超える大規模なところも一定数ある。
- 文系・理系比率は、「文系が多い」、「理系が多い」、が3割ずつで、「ほぼ同数」が1割。

Q3. 起業部・サークルの人数 (N=19)



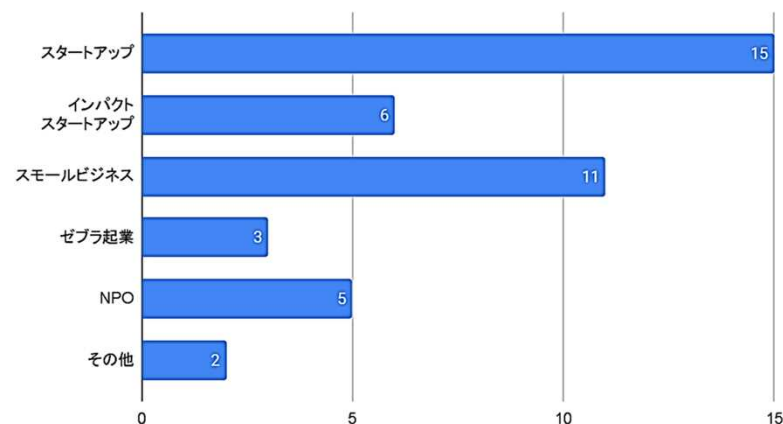
Q4. 起業部・サークル内の文理比率 (N=19)



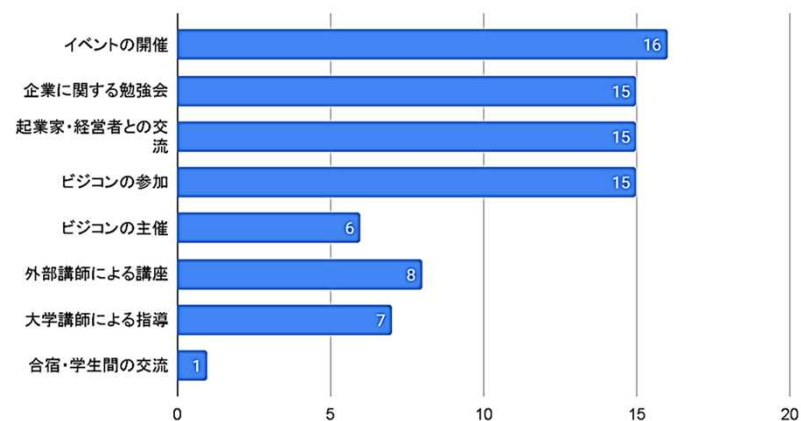
起業部等が意識している分野・活動内容（部長アンケート調査）

- 多くがスタートアップの起業を意識している一方、スモールビジネスやNPO、インパクトスタートアップも一定の関心を集めている。
- 活動内容では、イベントの開催が最も多く、次いで勉強会、起業家との交流、ビジネスコンテストの参加となっている。

Q6. 意識している起業分野（複数回答、N=19）



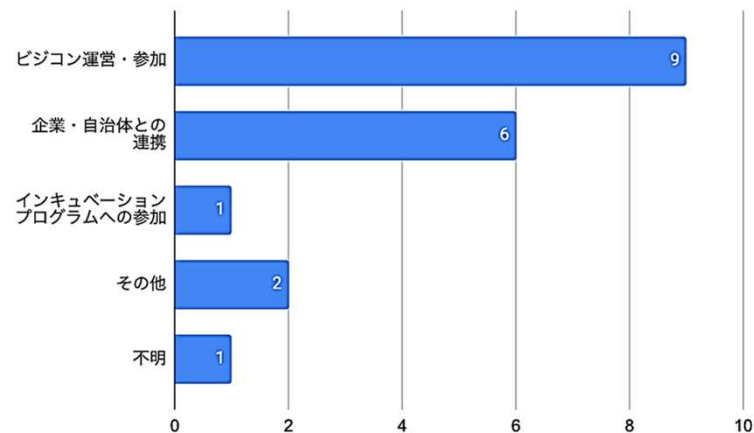
Q7. 起業部・サークルの活動内容（複数回答、N=19）



起業部等の活動実績（部長アンケート調査）

- ビジネスコンテストへの参加や運営を通じて、実践的な学びを得ている。
- 自治体や企業との連携も実施されている。

Q8. これまでの活動実績（自由記述、N=19）



■ ビジネスコンテスト

- 起業家甲子園（総務大臣賞）
- キャンパスベンチャーグランプリ（経済産業大臣賞）
- 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト
- 長崎ビジネスプランコンテスト 等

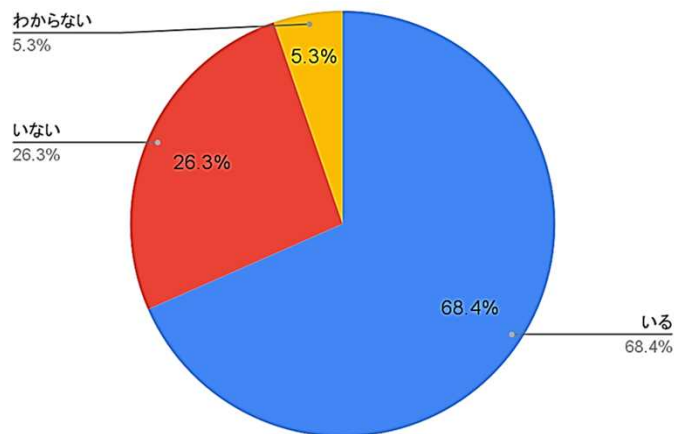
■ 政府・自治体・企業との連携

- 小中学生向け起業家教育プログラムの運営
- 市との共催イベント開催
- 県庁のスタートアップ支援部署との交流
- 県庁の大学生向けの交流イベント 等

起業部等出身の起業家（部長アンケート調査）

- 起業部出身の起業家が「いる」と回答したのは13校、「いない」と回答したのは「5校」。
- 過半数の起業部等で起業家が輩出されていることが分かる。

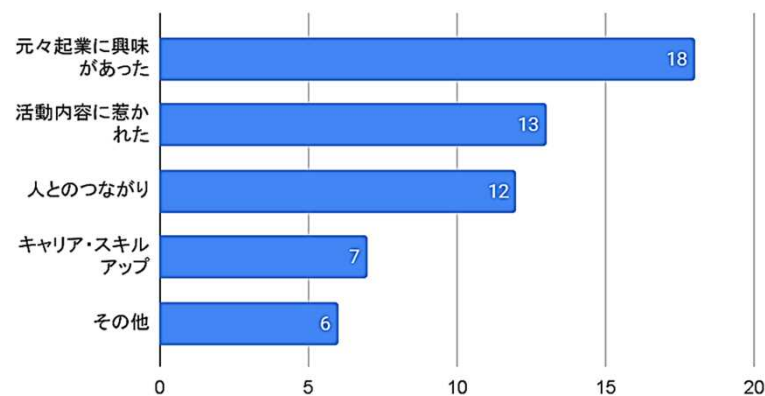
Q9. 起業部・サークル出身の起業家 (N=19)



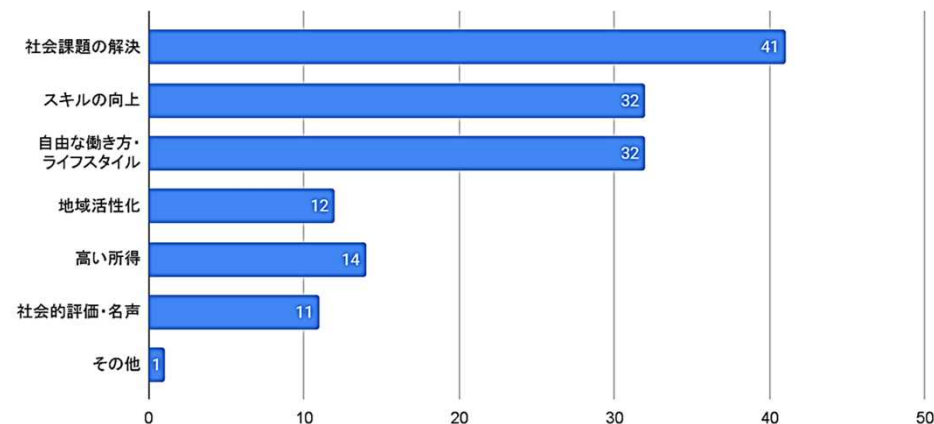
起業部への入部の理由・起業の意義（部員アンケート調査）

- 起業部員の入部理由には、「元々起業に興味があった」が最も多く、全体の約40%を占める。
- 起業の意義は社会課題解決、スキルの向上、自由な働き方・ライフスタイルが多い。

Q1.入部・入会した理由（自由記述、N=48）



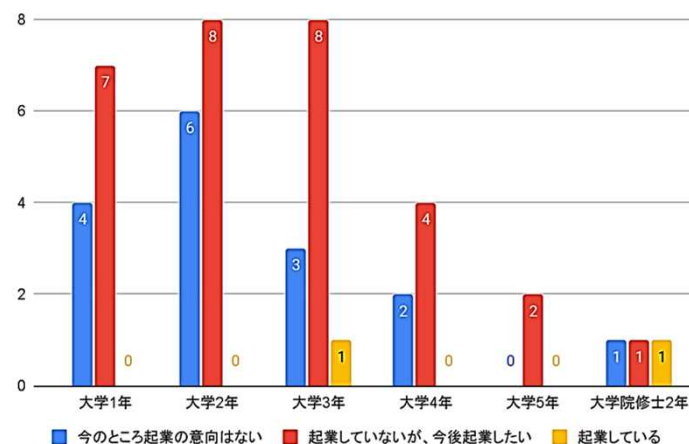
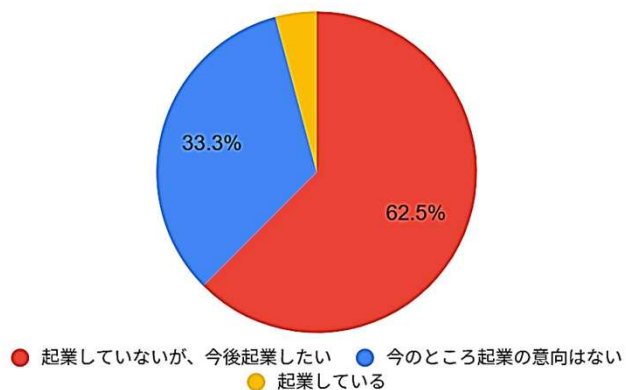
Q4. 起業の意義（複数回答、N=48）



起業部員の起業意向（部員アンケート調査）

- 起業意向については、「今後起業をしたい」が最多(62.5%)。「今後起業をしたい」は、すべての学年で最も多い。一方、「今のところ起業の意向はない」割合は、学年が上がるにつれて増加傾向にある。
- 起業の意向を持っていても、学年が上がるにつれて意向が変化する可能性がある。
- すでに起業している学生は非常に少数であり、在学中に起業まで至るケースは限られている。

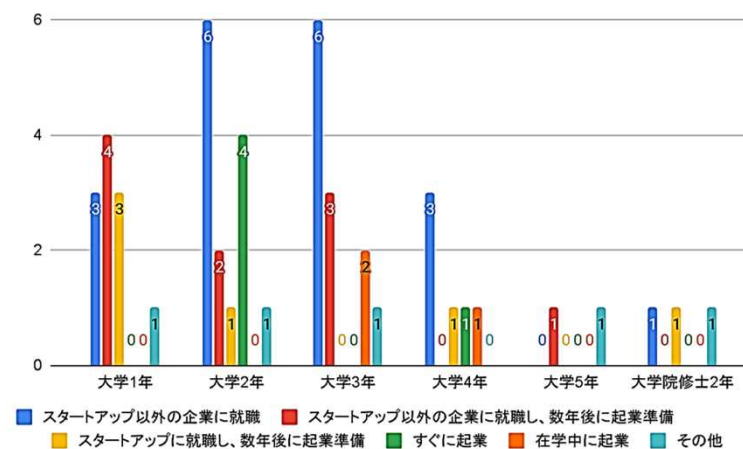
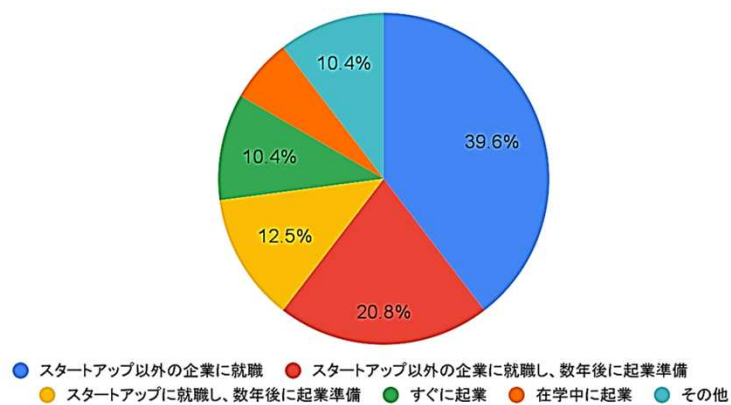
Q2. 現時点で起業しているか、起業意向があるか（N=48）



起業部員の卒業後の進路（部員アンケート調査）

- 「スタートアップ以外の企業に就職」が最も多く、全体の約40%を占める。大半の学生が就職を選択し、特に、スタートアップ以外の企業への就職が多い傾向。
- 「就職後に起業準備」する人も、約30%に上っている。
- 「すぐに起業」を選択する学生は限定的である。
- 学年が上がるにつれて「スタートアップ以外の企業に就職」を選ぶ割合が増えている。

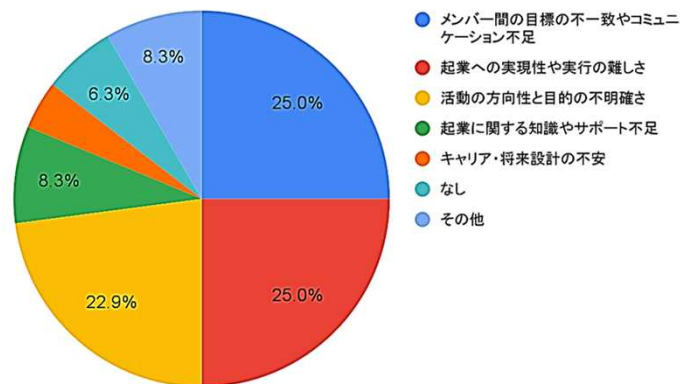
Q3.卒業後の進路(N=48)



起業部等の活動における課題（部員アンケート調査）

- ・「メンバー間の目標の不一致やコミュニケーション不足」と「起業への実現性や実行の難しさ」が最多。
- ・次に多かった課題は「活動の方向性と目的の不明確さ」で、活動の進行においての方向性が不足している点が指摘された。

Q5. 起業部の課題（N=48）



■ 活動の方向性と目的の不明確さ

- 部でなにをしていくのがよいのかぼやぼやしてる気がする
- 活動内容が漠然としている

■ メンバー間の目標の不一致やコミュニケーション不足

- みんなの目標がバラバラ、メンバー間で目標の不一致がある

■ 起業に関する知識やサポート不足

- 起業のための知識を教えてくださいと大人の方が少ない

■ 起業への実現性や実行の難しさ

- なかなか起業まで至らない

■ キャリア・将来設計の不安

- 活動がキャリアに繋がらないように感じる

尊敬する起業家・ロールモデル（部員アンケート調査・インタビュー調査）

- ・ 成長企業の経営者、社会貢献型の起業家、実業家、芸術家の名前が挙がった。
- ・ ロールモデルを挙げない学生も一定数。

名前が挙がった起業家・ロールモデル（敬称略）

南場智子(DeNA)、藤田晋(サイバーエージェント)、青柳直樹(newmo)、寺田親弘(Sansan)、小川嶺(タイミー)、久保駿貴(ABABA)
田口一成(ボードレス・ジャパン)、中村多伽(taliki)、工藤壱颯(トランスAIJ)、土屋努(セラフ)、片石貴展(yutori)

堀江貴文(実業家)、前澤友作(ZOZO)、森岡毅(マーケター、USJ.、丸亀製麺等)、イーロン・マスク(スペースX、テスラ等)、ココ・シャネル(シャネル)、岡本太郎(芸術家・作家)

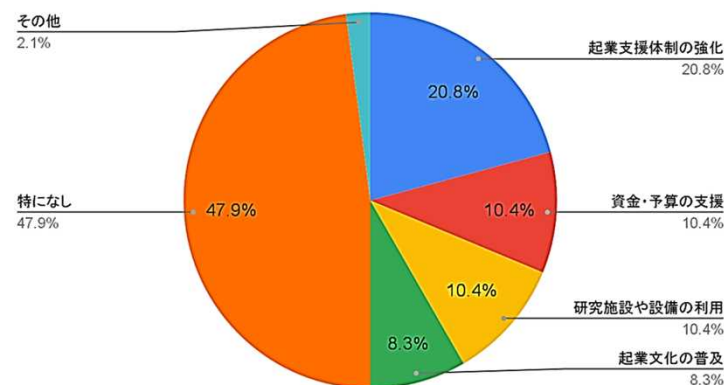
怪しい起業家・支援者との遭遇（部員アンケート調査・インタビュー調査）

- 全体の3割弱(27.1%)が怪しい起業家や支援者と遭遇。
 - 無報酬の協力依頼、アイデア搾取、コンサル料、セクハラ、過剰な株式持分、賞金に見せかけた融資、業績悪化時の事業継続の強要など。
- 学生だからという理由で、低い報酬や無報酬を前提で協力を依頼。
 - 学生からアイデアやビジネス搾取。
 - コンサル料を要求された。
 - 加入するだけで月2万円の費用を取る起業コミュニティを学生に勧めている場面に遭遇した。
 - ミーティングの予定を忘れる。最低限のマナーがない。
 - 全く自分のビジネスの話をしてないのに、打ち合わせやお食事をしようと執拗に誘ってきた。風俗斡旋。
 - 評判のあまりよくないVCが、起業部のメンバーに次々と話を聞きにきた。
 - 少額出資で過剰な株式持分を要求。
 - ビジョンは美しいのに、お金の話になったら頑なに内情を教えてくれない。
 - ビジコンでもらえるお金が賞金のように書いていたが、実は融資で利益を折半する契約だった。
 - 投資した後に、資金繰りが怪しくなっても、畳むことを許さない。

大学・行政・企業等への要望（部員アンケート調査）

- 起業支援体制の強化や資金・設備面の充実を求める声も一定数存在する。「特になし」が半数で、起業に対する関心にばらつきがあると考えられる。
- 初期段階の起業支援が不足している可能性あり。
 - 「起業支援体制の強化」を求める回答には、特に「やりたいことを見つけるサポート」や「初期フェーズの起業支援が足りない」という声が多い。
 - 起業準備の段階でつまづいている学生が多い可能性がある。

Q8. 大学・行政・企業等への要望（自由記述、N=48）

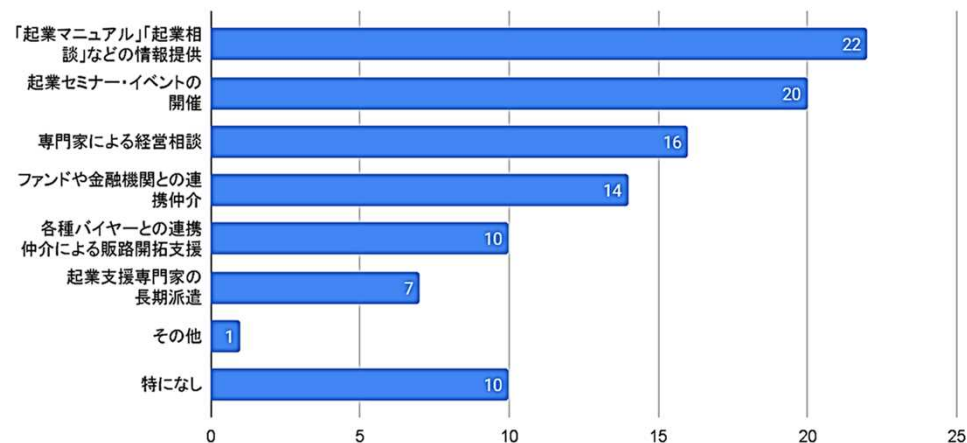


- 起業支援体制の強化
 - 起業アイデアの具体化を支援
- 起業準備段階でのサポート体制の強化
- 資金・予算の支援
 - 資金面の支援が欲しい
- 研究施設や設備の利用
 - 大学の研究施設や設備を活用できる環境整備
- 起業文化の普及
 - もっと一般の人が起業に興味を持てるように

関心のある具体的な支援策（部員アンケート調査）

- 「専門家による経営相談」への関心が最も高い結果に。
 - 実務的な課題（資金調達、税務・会計、法務、知財など）に対して、専門家のサポートを求めるニーズが強い。
- 「起業マニュアル」や「起業セミナー・イベント」への関心も高い。
 - 起業の基礎知識や情報収集、起業家と交流の機会を求めている層が一定数存在している。

Q9. 起業支援事業への関心（複数回答、N=48）



調査結果のまとめ 回答大学の半分に起業部。産連本部と起業部は別トラックが多い。

本調査の大学に対するアンケートでは、回答のあった89の大学の約半分で起業部等の活動があり、2割強が大学公認の起業部となっています。起業活動に興味のある大学が回答していることを考慮に入れても、近年の起業への注目度向上を反映していると考えられます。

起業部の活動への大学からの支援は限定的で、講師によるサポートの実施が25%、物品・部室の供与18%、活動資金の助成13%に対して、サポートを実施していない大学は66%となっています（大学の活動として、アントレプレナーシップの講座やセミナーがある大学は62%、講義を設置している大学は58%）。

産学連携本部等で実施している研究成果の社会実装のための起業支援やアントレプレナーシップ教育は進展してきているものの、起業部の活動とは別トラックであるところも多い状況と考えられます。

調査結果のまとめ 起業に関するリテラシー向上や起業プロセス支援のニーズあり。

起業部側、学生側の大学・行政・企業等への支援要望については、約半数は支援を求めている一方、残りの約半数が支援を求めており、起業プロセスの支援20%、資金支援10%、研究施設の利用10%などのニーズがあります。具体的な支援としては、起業マニュアルやセミナーなどのリテラシー向上と、経営相談や資金調達の仲介などのニーズが強くなっています。

また、アンケートに回答した起業部員の3割弱が、アイデアの搾取、ハラスメント、コンサル料要求、過剰な株式持分の要求などの怪しい支援者に出会ったとの回答をしています。

以上から、公的支援の一環として、ニーズの有無を見極めつつ、起業に関するリテラシーの向上や、ビジネスプラン策定などの経営相談、資金調達相談などの支援が必要と考えられます（学生に限らず一般の支援として実施している施策との繋ぎを含め）。

調査結果のまとめ 起業部の目的は起業とアントレプレナーシップ醸成。規模や活動は多様。

起業部長へのアンケートでは、起業部の目的について、実際の起業が37%、アントレプレナーシップ醸成やネットワーク作りが63%。多くがスタートアップやインパクトスタートアップなどの成長企業を志向していますが、スモールビジネスやNPOなどの起業を意識しているところも一定数ありました。

部員数は10名程度から100名を超える規模まで様々で、文系が多い部が31%、理系が多い部が36%、文理ほぼ同数が10%。活動内容としては、イベント開催、勉強会、起業家との交流会、ビジネスコンテスト参加が主流で、自治体と連携してのイベント開催などもあります。実際の起業家の輩出は68%となっています。

調査結果のまとめ 起業の意義は社会課題解決、スキル向上、自由な働き方。まずは就職。

起業部員へのアンケートでは、入部理由として「元々起業に興味があった」が約4割で、「活動内容に惹かれた」や「人とのつながり(作り)」といった回答が続きます。

起業の意義(複数回答可)として、「社会課題の解決」が85%と高く、「スキルの向上」67%、「自由な働き方」67%と続きます。「高い所得」29%、「社会的評価・名声」23%と、お金や名声を得ることが起業の意義だという回答は少数派のようです。ロールモデルとしても、社会起業家や社会課題解決のビジネスを挙げる学生が多くなってきています。

起業部員の62%は「今後起業したい」と意向表明をしていますが、一方で「起業の意向はない」という回答も一定数ありました。また、すでに起業している学生は5%と少ない状況です。

卒業後の進路については、「すぐに起業」10%で、「スタートアップ以外の企業に就職」60%、「スタートアップに就職」12%となっています。全体の33%が、就職して数年後に起業準備をする意向を示しています。

調査結果のまとめ 部内で起業を目指す学生とそれ以外の二極化 起業部間交流ニーズあり。

インタビュー調査でもアンケート調査と同様の内容が確認されています。

起業に対する意識や起業意向は多様であり、「将来的な起業に向けたスキルを学ぶ」「地方創生の課題解決に関わりたい」「就職や院進学に違和感があった」「生きていく上の力を鍛える」などの声もありました。

一方、起業を目指す学生とそうでない学生の二極化が起こるケースもあり、部長や起業への熱量が高いメンバーは、部のモチベーション維持で苦勞しているケースもあります。

実際に、「起業したいメンバーと、しようと思っていないメンバーで熱量が大きく異なる。」「起業部の立ち上げ組は、積極的に外部団体とも関わっていきたいが、新入生は就活対策と思っている。」などの意見がありました。

このような多様性への対応として、地域を跨いだ起業部間の横のネットワークづくりや意見交換の場づくりが必要だと考えられます。

特別寄稿

本調査結果をご覧になる学生さん、大学関係者、支援者向けに
起業、スタートアップ分野を代表する教員・実務家にメッセージをいただきました。

「起業したいなら、今やってみる ～大学に起業部がある理由～」

神戸大学産官学連携本部 教授

起業部顧問 熊野正樹



私が大学に「起業部」を立ち上げたのは、目の前に本気で起業したい学生がいたのに、大学には何の支援もなかったからです。2014年、日本初の大学公認起業部を設立し、これまでに約1,000名を指導。33社のスタートアップが誕生し、資金調達総額は28億円。全国ビジネスコンテストの優勝は15回にのぼります。

起業部は、起業を強制する場ではなく、「本気で起業したい学生だけが挑戦する場」です。体育の授業だけでプロ野球選手になれないように、起業にも実践の場が必要です。起業部は、体育会部活動の仕組みを起業に応用した、大学の中にある“本気の挑戦の場”です。

最大の価値は「志ある仲間」と出会えること。一人ではくじける挑戦も、支え合える仲間がいるから続けられる。この経験は、起業してもしなくても人生の財産になります。

教育では「攻め」だけでなく「守り」も教えます。特に資金調達の知識は重要です。学生は融資を受けにくいいため、私たちはスモールビジネスではなく、投資によって成長を目指すスタートアップ型の起業を指導しています。

「学生起業は早いのでは」という声もありますが、私は逆に、学生こそ起業に最も適した時期だと考えています。学生は身軽で、失敗しても就職というセーフティネットがあります。

大学という“安全に失敗できる場”で、教員や専門家が伴走し、実践を通じて学ぶ。その環境は、まさに社会人1年目を先取りするような教育の場であり、実社会で通用する力を、実践と失敗を通じて身につけるキャリア教育の最前線です。

実際、起業を目指して起業部に入った学生の約95%は就職しますが、就職先は極めて優秀です。そして社会で経験を積んだのち、再び起業に挑戦する卒業生も少なくありません。

私の立場は一貫しています。「起業したいなら、今やってみればいい」。大学は、その挑戦を支える実践の場を提供すべきです。それを体現しているのが、私のつくった起業部です。

「大学生は起業とどう向き合うべきか、すぐに起業？就職してから考える？」 グロービス・キャピタル・パートナーズ 代表パートナー 高宮慎一



かつて事業を興す際には、大きな先行投資が必要だった。ファイナンスという点でも、キャリアという点でも、大きなリスクがともなった。しかし、90年代、ITの台頭はその前提を大きく変えた。設備投資は極小化し、オペレーションコストは劇的に下がり、起業のハードルは著しく下がった。「How=どうやって起業するか」のイノベーションだったと言える。

そして今、AIがもたらす変化はさらに大きい。AIは、もはやITですら比肩できないほど、あらゆる局面でオペレーション効率を加速度的に上げている。「3人でユニコーン(時価総額10億ドル)」も夢物語でなくなっている。さらに、AIは、市場・競合リサーチから、事業機会の選定まで答え(すくなくとも選択肢)を出してくれる。Howを超えて「What=何をするか」という問いにも答えを与えてくれる。

すると、ヒトの役割は「Why=なぜするのか」に凝縮されてくる。AIが導いてくれるWhatは、一般論的であり誰にとっても平等に等しい事業機会となる。それに対して、過去の原体験から強烈な負を感じていてそれを解消したい、素晴らしい未来を思い描いていてそれを実現したい、という起業家の思いこそが、そのスタートアップのユニークネスとなり、メンバーや取引先、株主といったステークホルダーを巻き込むドライバーとなる。今まで以上に起業家の思いが重要となる。

起業するということ自体は、想いを実現する手段に過ぎない。自分自身の内側から湧き上がる想いが固まった時にこそ、起業に踏み出すべきだ。それさえあれば、AIをはじめとするテクノロジー、そして懐が深くなったスタートアップのエコシステムが、必要な知識やノウハウを補完してくれる。加えて、起業が社会的に認知された今、スタートアップから大企業、起業家から投資家といった起業家の次のキャリアパスも充実している。むしろ起業家人材が大きく求められてさえいる。

勝算があるかではなく、自分の内側に耳を傾けてほしい。「Why=なぜ自分が起業するのか」に明確に答えが返ってくれば、その時が起業のベストタイミングだ。

「女性が“自分で選べる人生”を歩むために——起業という選択肢の可能性」

iSGSインベストメントワークス 代表取締役

(株) SHONAI 戦略投資部門 執行役員／(株) XLOCAL 取締役 代表取締役 代表パートナー

佐藤真希子



私は18年間にわたりベンチャーキャピタリストとして多くの起業家を支援してきました。特に、女性起業家に対する支援は、私のキャリアの中でも重要なテーマで、無意識のバイアスが壁となっていました。女性起業家への投資を実現してきました。投資の現場を通じて強く感じたのは、「起業」は女性にとって人生を「自分の手で選べるようにする」手段である、ということでした。

起業には、自分の時間を自分でコントロールできるという魅力があります。子どもを職場に連れてくる起業家、社員と協力して育児と両立する環境を整える起業家——こうした姿に私は何度も励まされてきました。起業は、働き方に自由を与えるだけでなく、社員の多様性を尊重する文化も育てます。さらに、女性起業家は、最初から「ユニコーン企業」を目指しているわけではありません。むしろ、無理せず堅実に、自分のペースで成長できる仕組みを大切にしている人が多いと感じています。数億円規模の売上をあげる女性経営者も少なくありませんが、その多くが、自ら手を動かさずとも回るビジネスモデルをつくり、柔軟なライフスタイルを確保しています。

多くの女性は、社会に出てすぐにキャリア形成と結婚・妊娠・出産といったライフイベントの岐路に同時に立たされます。私自身も30代で出産と育児を経験しながら働き続ける中で、体力、時間、そして制度の壁に何度もぶつかりました。特に35歳を過ぎると妊娠のハードルが一気に上がり、リスクも増していきます。この現実を前に、「22歳からキャリアを考え始める」だけでは遅いと痛感しています。もっと早く、自分の人生を自分で設計する経験を積むべきなのです。

私は提案したいのです。「女性は18歳から20歳の間に、小さくてもいいから、一度起業を経験してみしてほしい」と。今は、合同会社のように少ないコストで会社を立ち上げられ、デジタルツールや生成AIを活用すれば、資金がなくても事業が始められる時代です。たとえ事業がうまくいかなくても、その経験は、就職・留学・副業など、人生のあらゆる局面で大きな武器になります。しかも“代表取締役”という肩書きは、人脈を一気に広げてくれる魔法の名刺でもあります。

若い世代が「私にもできるかも」「やってみたい」「失敗しても、死ぬわけじゃない」と思えるような土壌を、日本社会全体で育てていくこと。それこそが、未来の女性起業家を生み出す鍵になると、私は信じています。

参考：中小機構の支援策（学生さん、大学研究者向け）

学生さん、大学研究者等に活用可能な中小機構支援策です。

スタートアップ挑戦支援事業

スタートアップの「壁打ち」や「セカンドオピニオン」の経営相談

スタートアップや起業予定の方の戦略立案、事業計画策定、資本政策、財務・法務等のご相談に対して、各分野のアドバイザーが無料で対応する事業です。

オンライン（Zoom又はTeams）により、全国どこからでもアドバイザーに相談可能で、1回あたり1時間程度のスポット型の相談に対応しています。主に下記のようなご相談を受けています。

- ・ビジネスプランを作りたい、見直したい。
 - ・研究開発起点での事業創出を目指しているが、ビジネスのナレッジが不足している。
 - ・顧客開拓、販路開拓をしたい。
 - ・資本政策を考えたい。
 - ・投資契約、事業提携契約等について意見が聞きたい。
 - ・IPOやM&Aの道筋を考えたい。
 - ・インパクトスタートアップの事業展開を考えたい。
- ※ アドバイザーの一覧や申込方法はホームページをご参照ください。



⚠️ こんなお悩みはありませんか？

- 経営課題への助言を受けられる外部人材が周囲にいない。
- プロダクト・サービスの実証や拡大のために必要な連携プレイヤーへのアプローチ手段がない。
- 資金調達先を探すためのリレーションがない。
- 研究開発起点での事業創出を目指しているが、ビジネスのナレッジが不足している。
- 資本政策を含め、事業計画を見直したい。

などなど

▲ スタートアップ挑戦支援事業のポイント

【問い合わせ先】
創業・スタートアップ支援部
スタートアップ支援課
TEL: 03-6459-0732



FASTAR

シード企業の継続支援を図る公的アクセラレーションプログラム

「困難に挑むスタートアップを加速させ煌めかせる」ために、事業課題に悩むシードスタートアップに対して、資金調達や事業成長の実現を目指すアクセラレーションプログラムです。

株式公開(IPO)や大手企業との事業提携(M&A 含む)を視野に成長を目指すスタートアップや起業予定者等を対象に、約1年間の伴走支援を実施します。

具体的には、中小機構の担当専門家が事業計画(事業戦略、資本政策、知財戦略等)のブラッシュアップを実施し、成長のための資金調達や事業提携等を促進します。加えて、外部メンターや機構支援ツールの活用、支援イベントの実施等、必要に応じ、各種支援機関・連携先との繋ぎなどのを組み合わせ支援します。

※ 公募情報(年2回)やチーム体制はホームページをご参照ください。



【問い合わせ先】
創業・スタートアップ支援部
スタートアップ支援課
TEL:03-5470-1574



インキュベーション事業

研究開発型スタートアップの立ち上げ、事業拡大の施設提供と経営支援

国内最大級のインキュベーション事業者として、全国で29のインキュベーション施設を運営し、事業を立ち上げる際の活動拠点として最適なビジネス環境(事業スペース、設備等)を提供しています。ニーズに合わせて「オフィス」「ラボ」「工場」の3つのタイプの居室を有しており、居室の約7割は「ラボ型」で、研究開発型のスタートアップを中心に利用されています。各施設では、事業スペースの提供だけでなく、施設に常駐するインキュベーション・マネージャーによる経営全般に関する相談対応も実施しており、入居者の事業課題を解決するアドバイス、支援施策の活用コーディネート、ビジネスマッチングを提供し、起業、研究開発から事業化までサポートしています。

※各施設の情報はホームページをご参照ください。

オフィスタイプ

フリーアクセスフロア対応や個別空調など、事業活動をスムーズに開始できるオフィス環境です。



ラボタイプ

給排水設備や耐薬性素材の床など、実験研究を行う上で最適な環境です。また、実験室と併用したオフィスとしての利用も可能です。



工場タイプ

天井高があり、耐荷重に優れ、三相電源を備えるなど試作開発を行う上で最適な環境です。一部の居室では屋外からの搬入口があります。



▲居室タイプ(オフィス、ラボ、工場)

【問い合わせ先】

創業・スタートアップ支援部
スタートアップ支援課
TEL:03-5470-1574



TIP*S

創業機運醸成を目的としたワークショップ等

起業を目指す方や新事業に挑戦したい方などを対象としたワークショップやイベントを開催。これまでにおよそ1,200講座を開催し、延べ4万人以上に参加いただいています。

対話型のワークショップを通じ、知識の習得や、多様な参加者間の対話から生まれる「気づき」等を提供し、実践の第一歩をサポートしています。

■オンライン開催

「起業」「地域での活動」「社会課題の解決」などをテーマに、仕事終わりに参加しやすい平日夜間2時間程度のもものが中心です。

■認定自治体等との共催(創業機運醸成イベント開催支援)

産業競争力強化法にもとづく創業支援等事業計画の認定を受けた自治体や支援機関が実施する創業機運醸成イベントの開催を支援するため、イベントの企画立案や講師派遣などのサポートを行っています。

※ 詳細はホームページをご参照ください。



▲TIP*Sワークショップの様子

【問い合わせ先】

創業・スタートアップ支援部
創業・スタートアップ支援企画課
TEL:03-5470-1645

