

Kyoto Startup Challenge/Seminar



スタートアップって「かっこいい!」世の中の課題を解 決して、世界を大きく変えていくスタートアップに熱 い思いでチャレンジしているあなたを全力でサポー トします。

▶スタートアップ推進部 主査 田中 翔太

スタートアップ、ベンチャーキャピタルとは

XIIIIIIIIIIIIX

京都におけるスタートアップの創業をサポートするために 「Kyoto Startup Challenge/Seminar」を4回シリーズで 開催している。

第1回目はベンチャーキャピタリスト(VC)の小暮圭佑さんを 迎えて、スタートアップで必要とされるポイントを聞いた。

スタートアップってなんだ?

スタートアップの定義について、「エクイティ(出資)、もしくはお金に対 するレバレッジを駆使することにより、大きくリスクを得て、リターンを返 し会社を大きくすること」と木暮さん。スタートアップは大きな成長が求め

られる。「できれば、次の年は3~10倍 の規模の成長が欲しいところしと話す。

大きな成長には必ずリスクが伴う。 スタートアップはリスクを恐れず、いか に上手くビジネスモデルを形成するか が大切になってくる。



小暮圭佑さん

VCってなんだ?

VCとの投資契約を「結婚or悪魔の契約」と説明する。VCは10年以内 に株を売却する必要があるため、スタートアップ企業とVCは10年間顔 を合わせ続けなければならない。これは結婚のようなもの。さらに、スター トアップは株を保有しているVCから、毎回経営に口を出される可能性が ある。これは、悪魔の契約。

「スタートアップのゴールがM&A、もしくはIPOではない場合、VCから 投資を受けるのはやめておいたほうがいいかもしれません」とアドバイス する。

どんな人が成功するのか?

「人」をテーマに4つのポイントを挙げた。

- ●若くても気合で大人に勝てる人は重要視される。スタートアップ企業 が持つ熱量や気合は、VCが求めるものの一つ。
- ②答えのない問いを考え続けることのできる人。スタートアップに正解はな いが、常に正解を導き出すために、もがくことができるかどうかが大切。
- ❸人を惹きつけられる人。自身が何を課題として持っているかを明確にし た上で、その解決に向けて適切に質問をすることで、周りの人たちから 自身のことを魅力的だと思ってもらえる。
- ❹運も成功するかどうかに作用する。自分のマーケットに競合がいるかど うか、例えばコロナ渦の影響を受けるかなど、運の要素も考える必要が ある。

初期にどうやって成功するのか?

「まずは、良いプロダクトを作っているかどうか」と小暮さん。次の段階 として、他の人からすごいと思われている部分を上手く見せることで、錯 覚資産を築くこと。「そこで自身の事業に対する学びを増やしていくこと が大切」と話す。

「スタートアップは要所要所の成長が大事ですが、自分で「成長してい る!!と感じることを何個作れるかが重要です |。

例えば、自分の知り合いのスタートアップが上場すると、それに刺激を

受けて自分も頑張ろうという気持 ちになるだろう。目標とするゴール を高く設定し、常に自分を高め続 けることで、会社を成長させること ができる。ぜひ、意欲あふれる若者 のチャレンジに期待したい。





動画はこちら

https://kyotostartup.jp/event-report/1410/



山本 周雅 さん 京都大学5回生/ ㈱カタルシス代表/ 京大起業部 部長



ラーメンを生きがいにしているカタルシス代表の山本周雅です!

と繋がり、日々KOINの受付と共に学生の起業支援をさせていただいておりやす! 少しずつではありますが、学生の方もKOINに来るようになったり、起業を志す人が 増えたりと盛り上がりを増す一方で、行政や企業の方をはじめとした「オモロイ」方 同士の繋がりはまだまだ少数に留まっています…。そのような「オモロイ」方同士の 偶発的に発生する語り合いの中に拙者はKOINの本当の価値があるのではと思って おりやす。

小生はダイエットの傍ら、京大起業部の部長をしておりまして、その関係からKOIN

コーヒー休憩のほんの15分だけでもいい、この文章を見たあなた、ぜひKOINにお いつでも待ってます!



一般社団法人

〒600-8009 京都市下京区四条通室町東入原谷鉾町78 京都経済センタービル3階



京都知恵産業創造の森

「知恵と融合」から生まれる ちえクロス 未来のイノベーション

2021.秋

Autumn

挨

人材育の

成とイ

ショ

ン創出を目指す

の京

経済

0

成

長

・発展を担

う



理事長 塚本 能交

「CHIE CROSS(ちえクロス)」の創刊に当た り、ご挨拶を申し上げます。

昨今の新型コロナウィルスの流行は、世界中 の人々の甚大な健康被害と景気後退をもたらす 一方、パラダイムシフトを加速させ、我々の生活 を一変させる歴史的な転換点として記憶されよ うとしています。

折しも、世界はSDGs(持続可能な開発目 標)の達成に向けた動きが本格化してきたところ ですが、コロナにより、レジリエントで持続可能な 社会の実現は様々な課題の中でも優先度が急 上昇しています。

本法人では、設立時から京都経済の発展と活 性化の目的のもと、知恵の交流と融合により新 たな価値の創造を図るべく様々な取組を行って きましたが、社会課題の解決の観点から、本法 人に対する期待もより一層高まるものと考えられ ます。

こうした状況を踏まえ、ステークホルダーとと もに、イノベーション創出のための施策を大胆 かつ繊細に情熱をもって真摯に取り組んでいき ます。

イノベーション創出のための取組

- ●イノベーション創出の主要なプレイヤー であるスタートアップが円滑に活動でき る環境の整備
- 2学生、会社員、経営者等、幅広い層からの イノベーション創出人材の育成
- ❸大学等において牛み出される「知」を経済 活動に結び付けるためのオープンイノ ベーションの推進
- ◆エネルギーやIoT分野でイノベーション 創出を目指す中小企業の支援

また、これらの取組を実施するとともに、イノ ベーション創出のきっかけとなる、人と人とが出 会い、互いの知見やスキルを共有し、切磋琢磨 する場ーオープンイノベーションカフェ(KOIN) の運営も行っています。

こうした取組を通じて、皆さんの中からイノ ベーション創出の当事者として次代の京都経済 を担う方が生まれることを大いに期待しています。



京都知恵産業創造の森 Newsletter 創刊号

● 発 行 日:2021年11月30日 行:一般社団法人 京都知恵産業創造の森 発行責任者:村上 公伷

TEL 075-353-2300(代表) https://chiemori.jp/

Entrepreneur

⁄ 先輩からのメッセージ



U35起業家育成プログラム

XIIIIIIIIIIIIIX



「点を打て!」、「常にバッターボックスに立ち続けること」など、先輩起業家から名言がたくさん飛び出す本事業は、参加者にとって、起業に関してだけではなく、普遍的な示唆に富んでいます。

▶産業人材育成推進部 主任 吉田 駿也

アイデアを形にする「起業の仕方」 「プロジェクトの立ち上げ方」を学ぶ90分

若年層を対象に起業の機運醸成等を目的とした「U35起業家育成プログラム」。

1回目のゲストは(株)MIYACOの代表取締役、中馬一登さん。 「(株)MIYACOのストーリー」を通じて、参加者の思いを全力 で後押ししてくれた。

とにかくやってみる



「選択と集中が大切と 言うけれど、世の中の先行 きは見通せないし、あえて 1つに絞らない方がいいと 思っていました。でも、どん な事業をしたらいいのか 分からない。だから、とにか

カかつ クやってみるマとを繰り返しました |と中国さん その

くやってみることを繰り返しました」と中馬さん。その結果、コアメンバーが10人ほどの(株)MIYACOで、実施してきた事業数は70を超える。

「70の事業のうち、今も続いている事業の共通点は、パッションを持った人がリーダーということ。新規事業が壁にぶつかったときに必要なのは、 絶対にやり遂げたいという情熱です」と説明する。

才能主義

Point

「事業の成功のために、もう一つ大切なのは、"才能主義"。人の性格、才能を見極めて役割を振ることです」。(株) MIYACOでは、メンバーにアセスメントテストを定期的に行い、誰がどの事業や役割にフィットするのか検討するという。この考え方が生まれた背景には、自分らしさを大事に

加美屋

知恵森は大学の研究成果などの社会実装を目指す

産学連携を進めるとともに、大学生の柔軟な発想や

アイデアで地域に貢献する地域連携にも力を入れ

▶産学公連携推進部 次長 恩地 亨

& Comment of the Comm

Collaboration

産学公連携プロジェクト

ています

同志社大学

経済学部学生プロジェクト

する社風が影響していた。

「"わがままであれ"。創業当時から言っている言葉です。私自身、長所 短所が激しいからこそ、そういう人間が生きていけるような会社、社会に したい」と自身の思いを語る。

知っている、できる⇒やるには深い溝がある。

「今は簡単に情報を得られるから"知ってます"、"できます"という人が多いですが、それと"やる"には深い溝があります。やってみて、はじめて気づくことがあり、体感したからこそ動く自分の気持ちがあると思うんです」。



アイデアを形にするための最後のメッセージ

「僕らがやってきた事業って、結局、点なんです。今も大学時代に挑戦したプロジェクトで出会った友達と一緒に仕事をさせてもらうことがある。 懸命に活動する姿を見て、中馬ならできるんじゃないかと。こうやって、起 こしたアクションの点が繋がっていく。みなさん、点を打ちましょう!」

中馬さんの話を聞いた人が、これからどのような点を打っていくのか、楽しみだ。

••••Voice

社会的企業レポート

スマート社会実装化促進事業 補助金採択企業の紹介



「あらゆる人が快適に暮らせるスマート社会」の実現に向けて、非常に高い技術や熱い思いを持った中小企業の方が数多くおられます。そのお手伝いが少しでもできれば嬉しく思います。

・スマート社会推進部 担当部長 小西 葉子

セラミックの機能性分離膜で カーボン・ニュートラル社会を実現

XIIIIIIIIIIIX

令和2年度「スマート社会実装化促進事業補助金」の認定企業をピックアップ。

独自の膜分離技術で脱炭素社会の実現を目指すイーセップ (株)の澤村健一代表取締役社長に、イノベーション構築に向 けた取組を聞いた。

高度に制御された細孔径の加工技術



塗装や洗浄、印刷など様々な分野で 化学溶剤が使われているが、それらを 再利用するためには不純物が混じった 溶剤を「分ける」作業が必要で、現在は 大型の化学プラントで加熱・冷却のプロ セスを繰り返し、大量のエネルギーを 使って分離するのが一般的だという。

例えば、プロセッサの進歩でコンピュータが小型化・高性能化したように、「フィルターの性能を高めることで、分離装置の小型化を目指している」と澤村さん。基幹材料として、飲料水の分離等で用いられるポリマーではなく、耐熱や処理能力に優れたセラミックの有用性に注目。独自の超精密加工により、表面に無数のナノレベルの孔を開けたセラミック多孔質フィルターを開発し、高度に制御された孔の大きさによって透過・分離する分子を選び分ける技術を実用規模で初めて実現した。

門番が目を光らせる新たな分離システム

今回、化学メーカー等の要望を受け、より選択的で分離性能が高いセラミック分離膜の開発に取り組んだ。「キーワードは門番」と澤村さん。セ

期待する効果: 用途別の透過分離性能・耐久性の更なる向上

ラミック分離膜の表面を特別処理し、孔を見張る門番としてシリカ系のアミノ基を導入することで、アミノ基に親和性の高い分子を選択的に選んで分離できるという。門番をOH基やカルボキシル基などに変えることにより、分子の選択対象をより広げることができるのが特徴だ。これらの技術を組み合わせ、従来品に比べて膜分離性能を2~3割以上高めることに成功した。

スマート社会実装化促進事業の補助金採択企業に認定されたことで、「スタートアップにとって、自社の社会的信用度を高める機会となった」と振り返る。現在、大手化学メーカー等と連携しながら実装に向けた取組が進んでいる。将来的には、テーブルの上で使えるようなオンサイト型の装置開発を視野に入れているという。

化学業界においてカーボン・ニュートラルに向けた取組が加速する中、「私たちの技術でサスティナブル社会の実現に貢献したい」と澤村さんは意気込みを示す。

イーセップ株式会社

京都府相楽郡精華町精華台7-5-1 けいはんなオープンイノベーションセンター別棟320号室 TEL:0774-66-7196

https://esep.kyoto/

団結と平和の願いを込めて "紫陽花"まとう練り香水

産学公の連携から生まれた きらりと光る新商品・技術を紹介



学生の感性を活かした商品開発

今回の産学公連携のきっかけは、昨年度、同志社大学経済学部が実践する学生プロジェクトに取り組んでいた学生グループ(代表:山口真央さん)から、「大好きな化粧品が商品化されるまでのプロセスを学びたい」という要望が寄せられたことから始まった。早速、京都知恵産業創造の森の橋渡して、京都で土産物などを提供している老舗の加美屋とのコラボレーションがスタート。人気商品である練り香水と、あぶらとり紙の新たな

ラインナップ開発を目指した。

商品名は、学生が考えた100案以上のアイデアの中から「紫陽花」に決まった。コロナ禍で失われた日常が戻ることを願い、小さな花が寄り集まる姿に団結・平和の思いを込めたという。ミネラルオイルやミツロウを成分に使った練り香水は、雨上がりの庭園に咲く紫陽花をイメージさせるしっとりとした香りが魅力で、京都らしさが光る瑞々しい商品に仕上がった。

┃ Win-Winの協力関係を構築

共同開発に取り組んで約1年、今年3月から加美屋の直営店とホーム ベージで提供が始まった。最近では、ドンキホーテのマカオ店でも販売されるなど、プロジェクトの試みは国境を越えて大きな反響を呼んでいる。

中小企業や小規模事業者は必ずしも十分なリソースを持っているわけではないが、今回、学生ならではの若い感性やアイデアを商品開発にうま

く取り入れることで、これまでとは違った付加価値の高い提案につなげる ことができた。プロジェクトは終了したが、本取組に関わった学生が念願 だった大手化粧品関連会社への就職を決めるなど、まさに企業と大学・ 学生の双方がWin-Winとなる成果となったようだ。



プロジェクトに関わった学生メンバー



加美屋ホームページ https://www.kami-ya.jp/