

## 「オリンピック理論」を活用した 千葉県からのスタートアップ創出に関する政策提言

現代の経済環境は、急速な変化と競争が常となっています。この中で、地域の経済成長と持続的な発展を実現するためには、新しいアイデアや技術、ビジネスモデルを生み出す起業家の存在が不可欠であり、起業家の個にフォーカスし、共に成長していく支援や、起業家が直面する実際の問題に対応した柔軟な支援の提供が求められています。

そこで、千葉県における新たな起業家支援として、「オリンピック理論」に基づく環境構築を下記のとおり提案します。これは、各分野のトップランナーが連携することで、起業家が最高のパフォーマンスを発揮できるエコシステムを創出し、千葉県が起業家支援のリーダーとなることを目指すものです。併せて、提言の実現に向けて、産学官金の具体的な連携を進める「千葉県スタートアップ協議会」を設置し、各界の代表が議論する場や、具体的な施策を検討するワーキンググループを設けることを提案します。

### 【提言】

#### 1 起業家に特化したインキュベーション施設の設置

起業家の成長を支援し、コミュニティ構築を促進する場の設置を進める。

#### 2 人材育成及び相互支援プログラム実施への支援

起業家同士の相互支援を通じたビジネススキル等の向上を図る。

#### 3 資金調達のサポート

千葉県独自のスタートアップファンドによるリスクマネーの投資環境整備により革新的なビジネスの芽を育てる。

#### 4 技術・研究開発の支援

県内の大学や研究機関が持つ技術や研究成果に対し、起業家がアクセスできる環境の整備を進める。

#### 5 大企業との連携強化及びマッチング支援

新市場開拓に向けた大企業と起業家のマッチング機会を設け、連携を強化する。

#### 6 地域課題を解決するソーシャルベンチャー育成

地域課題を解決する持続可能な事業創出に向け、起業家と課題を共有する。

題名:「オリンピック理論」を活用した千葉県スタートアップ創出プロジェクトについて

現代の経済環境は、急速な変化と競争が常となっています。この中で、地域の経済成長と持続的な発展を実現するためには、新しいアイデアや技術、ビジネスモデルを生み出す起業家の存在が不可欠です。しかし、起業家たちも多くの課題や困難に直面しており、その中で成長や成功は容易ではありません。

ここで、「オリンピック理論」の考え方が注目されます。

オリンピック理論とは、競技者同士が高いレベルで競い合うことで、互いのパフォーマンスを向上させるという考え方です。スポーツの世界でのこの理論は、競技者たちが相互に刺激し合い、連携し合うことで、最高のパフォーマンスを引き出す原動力となっています。

■オリンピック理論を起業家の世界に応用することで、期待できる効果について

1: 相互刺激によるイノベーションの促進: 起業家同士が競争と協力の中で相互に刺激し合うことで、新しいアイデアや技術、ビジネスモデルの創出が加速されます。

2: リスクの分散と共有: 起業家同士が情報やリソースを共有することで、ビジネスのリスクを分散し、困難な課題に対する解決策を共同で模索することが可能となります。

3: ネットワークの拡大と資源の最適化: 異なる分野や業界の起業家同士が連携することで、ビジネスのネットワークが拡大し、必要な資源や情報を効率的に活用することができます。

4: 持続的な成長の実現: 起業家同士が相互に支援し合うことで、一時的な成功ではなく、持続的な成長と発展を実現する土壌が築かれます。

以上のように、オリンピック理論を起業家の成長支援に応用することで、地域経済の活性化と持続的発展を実現するための新たな仕組みが創出されると考えます。千葉県としても、この考え方を取り入れた政策やプログラムの導入を検討し、地域の起業家たちを全面的に支援することが求められます。

■重要なキーワード

メニューありきでなく、起業家ありきでの、支援体制の構築が必要だと考えています。

起業家に発生する課題は、常に変化していきます。

起業家の個にフォーカスし、共に成長していく支援の仕組みを生み出す事で、起業家が直面する実際の問題に対応し、彼らのニーズに合わせた柔軟な支援を提供することで、スタートアップの成長を加速させることができます。また、オリンピック理論に基づいたネットワーキングの促進は、起業家同士の相互刺激と協力を生み出し、地域全体のイノベーションを高めることに繋がります。このような環境を整えることで、千葉県はユニコーン企業を含む多くのスタートアップの創出と成長を促進し、国のスタートアップ5か年計画に沿った発展を遂げることができると考えます。またメニューの豊富さでは、潤沢な資金のある地域に負けてしまいます。しかし、連携を強める事で、その連携自体からビジネスの生態系が生み出される事で、千葉県内のあらゆる機能が融合し、千葉県を中心にスタートアップを実施する意義が生まれます。

起業家中心にアプローチの支援の仕組み作りの要点は以下の通りとなります。

要素

起業家中心の支援

専門家や縦割りの支援

支援の焦点	起業家のニーズとビジョンに基づいたカスタマイズされた支援。	一般的なビジネスモデルや業界標準に基づいた支援。
支援の方法	フレキシブルでダイナミックなアプローチ。起業家の成長段階に応じた支援。	固定的で標準化されたアプローチ。一律の支援プログラム。
問題解決	起業家が直面する実際の問題に対する即時の解決策提供。	総合的な問題に対する理論的な解決策提供。
リソースの提供	必要に応じて柔軟にリソースを提供。	既存のリソースに依存した支援。
ネットワーキング	起業家同士のネットワーキングを促進し、オリンピック理論に基づく相互刺激を提供。	業界や専門分野に限定されたネットワーキング。
成長促進	スタートアップの成長段階に合わせた柔軟な成長戦略の策定。	一般的な成長戦略に基づく支援。
政策の方向性	起業家の創造性とイノベーションを最大限に発揮させるための政策。	既存の産業構造を維持するための政策。
結果の測定	個々の起業家の成功を測定するための多様な指標。	一般的な経済指標による成果の測定。

#### ■要旨

千葉県経済成長と持続可能な発展のためには、革新的な起業家の育成が不可欠です。これを実現するために、「オリンピック理論」を応用し、起業家同士が互いに競い合いながらも支援し合う環境を提案します。この理論は、相互刺激によるイノベーションの促進、リスクの分散と共有、ネットワークの拡大、持続的な成長の実現を可能にします。

#### ■提言のポイント

- 1: 千葉県内のネットワーク・リソースを集約させ県内循環の仕組みを生み出す。
- 2: 起業家を中心にコミュニティを形成し産官学金連携の精度を高めていく。
- 3: 起業家が成長する事で大企業や大学研究や行政政策のイノベーションサイクルを作る。

#### ■提言の概要

千葉県における起業家支援の新たな潮流として、「オリンピック理論」に基づく環境構築を提案します。これは、各分野のトップランナーが連携し、起業家が最高のパフォーマンスを発揮できるエコシステムを創出することを目指します。インキュベーション施設の設置により、産官学金の知見が結集し、起業家の成長を促進。人材育成プログラムでは、起業家同士の相互支援を通じて、ビジネススキルの上昇を図ります。資金調達サポートでは、千葉県独自のファンドを通じて、革新的なビジネスの芽を育てます。また、技術・研究開発の支援を通じて、大学や研究機関の知識を起業家に提供。大企業との連携強化では、マッチング支援を行い、新たな市場開拓を促進します。これらの施策は、千葉県を起業家支援のリーダーへと変貌させていきます。

**1: インキュベーション施設の設置:** 産官学金の連携による成長支援の場を提供し、多様なバックグラウンドを持つコミュニティマネージャーによる場づくりを行います。

**2: 人材育成及び相互支援プログラムの実施:** 起業家同士の情報交換を促進し、ビジネススキルやリーダーシップの養成を目指します。

**3:資金調達をサポート:**千葉県独自のスタートアップファンドを組成し、リスクマネーの投資環境を整備します。

**4:技術・研究開発の支援:**地域の大学や研究機関と連携し、起業家がアクセスできる環境を整備します。

**5:大企業との連携強化及びマッチング支援:**大企業とスタートアップの連携を促進し、新市場の開拓をサポートします。これらの施策を通じて、千葉県は起業家支援のリーダーとしての地位を確立し、地域経済の活性化と持続的な発展を目指します。

**6:地域課題を解決するソーシャルベンチャー育成:**自治体とスタートアップのマッチングの場を生み出し、地域課題とスタートアップのノウハウ、ソリューションを通じて解決していく仕組みを生み出します。

■具体的な施策として以下を提案いたします。

#### 1:インキュベーション施設の設置

地域内に起業家やスタートアップを支援するための施設を設置。

成功意欲の高い起業家とコミュニティマネジャーを常駐させ、ビジネスの相談やアドバイスを提供。ワークショップやセミナーを定期的を開催し、最新の情報や技術を共有。

#### 【具体的施策案】

- ・スペース提供でなく成長支援の場としてのインキュベーション施設の設置
- ・産官学金の連携された仕組みをセットし成長の生態系を生み出していく

- ・多様なキャリア・性別に囚われず挑戦できる場づくりのために幅広い分野でのコミュニティマネージャーを設置する
- ・大企業とスタートアップの連携を生み出すマッチング機能の強化を図る。

インキュベーション施設とコワーキングスペースは、どちらも起業家やフリーランサーにとって有益な環境を提供しますが、目的と提供するサービスには明確な違いがあります。以下は、両者の主要な違いを比較表にまとめたものです。

特徴	インキュベーション施設	コワーキングスペース
目的	新しいスタートアップの成功率を高めるための支援を提供する。	個人や小規模チームが作業するためのスペースを提供する。
サービス	メンタリング、ビジネスコンサルティング、資金調達支援、技術支援など。	デスクスペース、インターネット接続、共有プリンター、会議室の利用など。
期間	長期的なプログラムがあり、一定期間内での成長を目指す。	短期間から長期間まで、柔軟に利用期間を選べる。
コミュニティ	同じインキュベーションプログラムの参加者間でのネットワーク。	多様な業種や背景を持つメンバーが集まるオープンなコミュニティ。
支援内容	ビジネスの成長段階に応じた専門的な支援。	作業環境の提供に重点を置くが、イベントやワークショップを通じた学びの機会もある。
選抜プロセス	入居するスタートアップは選抜されることが多く、ビジネスプランの審査がある。	ほとんどの場合、入居に審査はなく、利用料を支払えば誰でも利用可能。
目指す成果	スタートアップが市場で自立して成長できるようにすること。	個人やチームが快適に作業できる環境を提供すること。

インキュベーション施設は、スタートアップが成長し、市場で成功するための包括的なサポートを提供することに特化しています。一方で、コワーキングスペースは、主に作業スペースを提供し、コミュニティの構築を促進することに焦点を当てています。

場所の提供ではなく、支援プログラムとセットにした環境を整備する必要があります。

## 2: 人材育成及び相互支援プログラムの実施

起業家同士での情報交換やノウハウの共有を促進するためのプログラムを設ける。

定期的なミーティングや交流会を開催し、ネットワークの拡大を図る。起業家向けの研修や教育プログラムを提供し、ビジネススキルやリーダーシップを養成。

若手起業家や学生を対象としたインターンシッププログラムを実施。

### 【具体的施策案】

- ・メンター、メンティーの仕組みの整備により相互支援の環境を生み出す。
- ・ビジネスモデルの共有や、ライフライン共有などビジネスと人間性の双方が学べる場を。

・自ら考え学ぶ形式を前提とし起業家同志で学び合う環境を支援、整備する。

要素	成功例	失敗例
プログラム設計	明確な目標と成果指標が設定されており、参加者のニーズに合わせてカスタマイズされている。	目標が不明確で、参加者のニーズや市場の要求と合致していない。
メンタリング	経験豊富なメンターが関与し、定期的なフィードバックと専門的な指導を提供。	メンターの質が不十分で、実用的なアドバイスやサポートが欠けている。
ネットワーキング	効果的なネットワーキングの機会が提供され、参加者間の協力関係が促進される。	ネットワーキングの機会が限られており、参加者間の交流が不十分。
リソースの提供	必要なリソース(資金、設備、技術サポート)が適切に提供される。	リソースが不足しており、プログラムの実施に必要なサポートが不足している。
継続性	長期的なサポートが計画されており、卒業後もフォローアップが行われる。	短期的なプログラムで終了後のサポートがなく、持続性が欠ける。
評価とフィードバック	定期的な評価が行われ、フィードバックを基にプログラムが改善される。	評価が不定期で、フィードバックが収集されず、改善の機会が失われる。
成果の測定	成功事例や成長指標を用いて、プログラムの成果が定量的に測定される。	成果の測定が不明確で、プログラムの効果を評価するデータが不足している。
参加者の選抜	厳格な選抜基準により、最も有望な候補者が選ばれる。	選抜プロセスが不透明で、不適切な参加者が選ばれることがある。
市場適応性	市場の動向を理解し、現実のビジネス環境に即したトレーニングが行われる。	市場の変化に対応できず、実際のビジネスシーンと乖離した内容になっている。
多様性と包摂性	多様な背景を持つ参加者が受け入れられ、包摂的な環境が整備されている。	特定のグループに偏った参加者構成で、多様性が欠けている。

成功例では、プログラムが参加者の成長を促し、持続可能なビジネスモデルを構築するための実践的な支援を提供しています。一方、失敗例では、プログラムが形式的であり、参加者の実際のニーズや市場の要求に応えることができていません。成功する人材育成及び相互支援プログラムは、参加者にとって価値があり、実際のビジネス環境で役立つスキルと知識を提供することが重要です。

### 3: 資金調達のサポート

地域の金融機関や投資家、千葉県の大企業及び全国のベンチャーキャピタルと連携し千葉県独自のスタートアップファンドを組成し、スタートアップへのリスクマネーの投資環境を整備する。

#### 【具体的施策案】

- ・金融機関やベンチャーキャピタルとのマッチングの場の創出。
- ・千葉県独自の官民連携ファンドの組成を行い県内経済活性化に寄与するスタートアップ向けのファイナンス環境を整備する。

調達の種類	起業家の課題	地方企業での実施状況
自己資金	資金の限界がある。個人のリスクが高い。事業の規模拡大に制限がある。	多い
親族・友人からの借入	関係性の悪化リスク。正式な契約の欠如によるトラブル。資金調達額が限定的。	多い
銀行ローン	厳しい信用審査。担保や保証人の必要性。返済負担と金利の発生。	多い
ベンチャーキャピタル	事業計画の厳格な評価。経営への介入や株式の希薄化。長期的な利益追求のプレッシャー。	少ない
エンジェル投資家	適切な投資家のマッチング。事業へのコミットメント要求。利益分配や経営権への影響。	少ない
クラウドファンディング	プロジェクトの魅力的な提示。目標金額の達成圧力。資金提供者への報酬やリターンを提供。	中程度
政府補助金・助成金	申請の複雑さ。使用目的の制限。報告や監査の義務。	多い
アクセラレーター/インキュベーター	競争の激しい選考プロセス。プログラムの要求に対するコミットメント。期間限定の支援。	中程度
自らの資金や事業からの収益を再投資	初期の収益再投資による成長の遅れ。資金繰りの難しさ。スケールアップのための外部資金への依存。	中程度
IPO(株式公開)	市場の要求に対する高い透明性。規制への準拠。株主との関係管理。	少ない
エクイティファイナンス	株式の発行による資金調達。投資家との利益共有。経営権の希薄化と投資家の意向への配慮	中程度

地方企業では、アクセス可能な資金調達的手段が限られていることが多く、特にベンチャーキャピタルやエンジェル投資家からの資金調達は少ない傾向にあります。これは、投資家のネットワークが都市部に集中していること、地方企業のビジネスモデルが伝統的であること、また地方の市場規模が小さいことなどが理由として挙げられます。一方で、自己資金、親族・友人からの借入、銀行ローン、政府補助金・助成金は地方企業でも実施が多いです。これはこれらの資金調達手段が比較的アクセスしやすく、地域に根ざした関係性に基づいているためです。エクイティファイナンスは、地方企業でも実施されることがありますが、都市部に比べるとその機会は限定的です。

(参考)スタートアップの資金調達額(都道府県・上位)

(億円・%)

順位 (2022年)	都道府県	2016年		2017年		2018年		2019年		2020年		2021年		2022年	
			シェア												
1	東京都	2,082	81.2%	2,763	77.4%	3,851	79.2%	4,843	80.7%	4,602	82.8%	7,053	82.9%	6,796	77.4%
2	福岡県	47	1.8%	137	3.8%	132	2.7%	83	1.4%	104	1.9%	164	1.9%	353	4.0%
3	神奈川県	90	3.5%	193	5.4%	151	3.1%	247	4.1%	104	1.9%	279	3.3%	293	3.3%
4	京都府	46	1.8%	102	2.9%	99	2.0%	102	1.7%	104	1.9%	173	2.0%	264	3.0%
5	大阪府	95	3.7%	92	2.6%	131	2.7%	113	1.9%	119	2.1%	149	1.8%	203	2.3%
6	愛知県	33	1.3%	48	1.3%	77	1.6%	150	2.5%	102	1.8%	41	0.5%	185	2.1%
7	山形県	4	0.2%	22	0.6%	69	1.4%	80	1.3%	87	1.6%	157	1.8%	134	1.5%
8	熊本県	6	0.2%	4	0.1%	11	0.2%	18	0.3%	22	0.4%	36	0.4%	71	0.8%
9	北海道	25	1.0%	15	0.4%	34	0.7%	69	1.2%	23	0.4%	63	0.7%	57	0.6%
10	静岡県	3	0.1%	4	0.1%	11	0.2%	17	0.3%	25	0.4%	11	0.1%	50	0.6%
11	兵庫県	15	0.6%	24	0.7%	29	0.6%	47	0.8%	36	0.6%	65	0.8%	47	0.5%
12	石川県	0	0.0%	1	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	2	0.0%	24	0.3%	45	0.5%
13	千葉県	6	0.2%	8	0.2%	32	0.7%	22	0.4%	10	0.2%	30	0.4%	35	0.4%
14	埼玉県	1	0.0%	21	0.6%	8	0.2%	12	0.2%	12	0.2%	12	0.1%	31	0.4%
15	茨城県	8	0.3%	16	0.4%	15	0.3%	16	0.3%	16	0.3%	26	0.3%	29	0.3%
16	宮城県	18	0.7%	22	0.6%	31	0.6%	25	0.4%	25	0.4%	15	0.2%	18	0.2%
17	宮崎県	2	0.1%	7	0.2%	5	0.1%	7	0.1%	12	0.2%	16	0.2%	16	0.2%
18	広島県	11	0.4%	16	0.4%	14	0.3%	28	0.5%	24	0.4%	33	0.4%	14	0.2%
19	長崎県	1	0.0%	0	0.0%	2	0.0%	3	0.1%	2	0.0%	5	0.1%	13	0.1%
20	徳島県	4	0.2%	3	0.1%	8	0.2%	0	0.0%	16	0.3%	1	0.0%	10	0.1%
20	秋田県	0	0.0%	3	0.1%	0	0.0%	5	0.1%	1	0.0%	8	0.1%	10	0.1%
∴	∴	∴	∴	∴	∴	∴	∴	∴	∴	∴	∴	∴	∴	∴	∴
全国計		2,564	100.0%	3,572	100.0%	4,865	100.0%	5,998	100.0%	5,557	100.0%	8,506	100.0%	8,775	100.0%

- (注) 1. 資本の増加を伴う資金調達のみが集計対象。したがって、買収・子会社化や株式の移動、事業証券化、債券発行などによるキャッシュの増加、負債による調達は対象には含まれない
2. 全国計は、出所元の全都道府県の数値を(株)ちばぎん総合研究所が単純合計した数値である

(出典)INITIAL「Japan Startup Finance 2022」

#### 4:技術・研究開発の支援

地域の大学や研究機関が持つ技術や研究成果に対して、起業家がアクセスできる環境を整備し、起業家のニーズに合わせて最適な技術をマッチングする。

##### 【具体的施策案】

・情報共有の場の提供、研究機関が持つ技術や研究成果のデータベースと起業家との連携。

要素	成功している地域	成功していない地域
大学/研究機関との連携	強固な産学連携プログラムがあり、起業家が容易にアクセスできる。	産学連携が弱く、情報やリソースの共有が不十分。
技術移転の効率性	効率的な技術移転オフィスが存在し、知的財産のライセンス取得がスムーズ。	技術移転プロセスが複雑で時間がかかる。
情報共有のプラットフォーム	研究成果をデータベース化し、起業家が簡単にアクセスできる仕組みがある。	情報共有のためのプラットフォームがなく、アクセスが困難。
資金調達への機会	研究開発に対する資金援助が豊富で、助成金や補助金が利用しやすい。	資金調達の機会が限られており、研究開発への投資が不足している。
ネットワーキング	定期的なイベントやミーティングがあり、起業家と研究者の間で活発な交流がある。	ネットワーキングの機会が少なく、起業家と研究者の間の交流が限られている。
起業家精神の育成	大学などで起業家精神を育成するプログラムがあり、学生や研究者のビジネスへの関心が高い。	起業に関する教育や支援が不足しており、起業家精神の育成が遅れている。
インフラストラクチャー	研究開発を支援するための先進的なインフラが整っている。	研究開発を行うための物理的なインフラが不足している。
政策の支援	地方政府が積極的に技術開発を支援し、インセンティブを提供している。	政策的な支援が不足しており、起業家や研究者へのインセンティブが少ない。

成功している地域では、産学連携が強化されており、起業家が必要なリソースや情報にアクセスしやすい環境が整っています。一方で、成功していない地域では、これらの要素が不足しており、起業家が技術や研究成果を活用することが困難になっています。

## 5: 大企業との連携強化及びマッチング支援

大企業との連携を強化し、共同でのプロジェクトやイベントを開催。

スタートアップビジネスの創出をサポート。新しい市場や顧客を開拓するためのサポートを提供。展示会や商談会の開催をサポートし、新しいビジネスチャンスを創出。

### 【具体的施策案】

・オープンイノベーションプラットフォーム、コーポレートアクセラレータープログラム:の整備。大企業が主導でアクセラレータープログラムを設け、選ばれたベンチャー企業に資金、メンタリング、リソースを提供し、共同で製品開発を行う。

要素	成功している地域	成功していない地域
オープンイノベーションの取り組み	大企業が積極的にオープンイノベーションを推進し、スタートアップとの共同プロジェクトが多数存在。	大企業が閉鎖的であり、新しいアイデアや外部のスタートアップとの連携に消極的。
アクセラレータープログラム	効果的なアクセラレータープログラムが整備されており、資金、メンタリング、リソースの提供が充実。	アクセラレータープログラムが不在または非効率的で、スタートアップへの支援が不十分。
共同開発の機会	大企業とスタートアップが共同で製品開発を行い、イノベーションを生み出している。	共同開発の機会が少なく、スタートアップの技術やアイデアが活かされにくい。
ビジネスチャンスの創出	展示会や商談会などを通じて新しい市場や顧客へのアクセスをサポート。	ビジネスチャンスの創出をサポートするイベントや機会が不足している。
ネットワーキング	定期的なイベントやミートアップがあり、大企業とスタートアップの間で活発な交流がある。	ネットワーキングの機会が少なく、大企業とスタートアップの間の交流が限られている。
政策の支援	地方政府が大企業とスタートアップの連携を促進するための政策を実施している。	政策的な支援が不足しており、大企業とスタートアップの連携を促進する動きが少ない。
市場へのアクセス	大企業がスタートアップに市場へのアクセスを提供し、新規顧客獲得を支援。	スタートアップが市場へアクセスするための支援が不足しており、成長が阻害されている。
リソースの共有	大企業がリソースを共有し、スタートアップの成長を積極的にサポート。	リソースの共有が少なく、スタートアップが必要な支援を受けられない。

成功している地域では、大企業がオープンイノベーションを推進し、スタートアップとの連携を積極的に行っています。これにより、スタートアップは資金や市場へのアクセス、大企業のリソースを活用して成長を加速できます。一方で、成功していない地域では、これらの要素が不足しており、スタートアップの成長機会が限られています。

## 6: 地域課題を解決するソーシャルベンチャー育成について

自治体とスタートアップのマッチングの場を生み出し、地域課題とスタートアップのノウハウ、ソリューションを通じて解決していく仕組みを生み出す。

### 【具体的施策案】

- ・自治体の課題をスタートアップと共有する場の設置。
- ・自治体とスタートアップで共創する持続可能な事業を生み出す体制づくり

比較項目	実施できている自治体	実施できていない自治体
マッチングの場の設置	定期的なミーティングやイベントを通じてスタートアップと自治体の課題を共有する場を設けている。	スタートアップとの接点がなく、課題共有の場が設けられていない。
共創の体制づくり	スタートアップとの共創プロジェクトを支援するための組織や予算を設けている。	共創に向けた組織や予算の配分がなく、事業創出の体制が整っていない。
持続可能な事業	スタートアップと連携し、長期的な事業モデルを構築するための支援を行っている。	短期的なプロジェクトはあるが、持続可能性についての考慮が不足している。
情報共有と透明性	スタートアップに対して自治体のデータや情報を開放し、透明性を持って情報共有を行っている。	情報が閉ざされており、スタートアップがアクセスできる情報が限られている。
パートナーシップの構築	スタートアップとのパートナーシップを積極的に構築し、連携を深めている。	スタートアップとの関係が表面的で、深いパートナーシップには至っていない。

以上の施策を通じて、千葉県内の起業家たちが相互に支援し合い、連携し合うことで、持続的な成長と発展を実現する土壌を築くことができると考えます。

千葉県としても、この考え方を取り入れた政策やプログラムの導入を検討し、地域の起業家たちを全面的に支援することが求められます。

### ■総括

上記の基本的考え方をベースに、具体的な産学官金での協議会を設置し(千葉県スタートアップ協議会)代表者クラスが参加し議論する場と、具体的施策を検討するワーキンググループの設置をお願いしたい。