

2025 年 4 月 17 日 情報通信政策部会
コメント提出者：越塚 登（東京大学）

本日は通信環境の不具合により、会合に十分に参加できず、大変申し訳ありませんでした。本日の議題については、事前にいただいたご説明資料等をもとに、以下の 5 点についてコメントを申し上げます。

1. スタートアップ事業のビジネス・スケールに関して

地域ごとに事情は異なりますが、一般的に地方においては経済密度がそれほど高くなく、特定の場所でサービスやソリューションが成功しても、それ単体ではスタートアップ企業が持続可能な収益を上げるのは難しいのが現状です（つまり、一箇所では十分な採算が取れないことが多い）。したがって、開発された製品やサービスが全国展開・横展開され、より広範なビジネス展開へとつながることが重要です。

しかしながら、スタートアップは零細な企業であることが多く、そのような展開力や営業力が十分とは言えません。したがって、それらを支援するための仕組みが求められます。たとえば以下のような方策が考えられます。

- 大手企業の営業網を活用した協業
- 国や自治体による横展開支援
- 初期導入顧客を一定数（例：10 件）確保する制度
- 優れた製品やサービスについて、国や自治体が当面買い上げる制度

2. 地元スタートアップが存在しない地域への対応

地域活性化プロジェクトを進めようとした際に、対象となる地域内に適切なスタートアップが存在しない場合もあります。そのため、他地域からスタートアップを誘致する必要性が生じるケースも少なくありません。

このような場合には、単に「県外のスタートアップに業務を外注するだけ」にならないように工夫が必要です。たとえば、次のような取り組みが望まれます。

- 地元企業や人材との連携を前提とする
- 地域にメリットが生まれるような設計とする
- 地元に拠点設置を条件とする

3. 商流の逆転による地元企業の活用促進

事業遂行に伴うリスクを避けるため、地方自治体が元請けとして大手企業に発注し、地元企業が下請けとして関与する構造がよく見られます。しかし、この構造では地元のスタートアップが十分な対価を得られず、成長の機会が限られてしまいます。むしろ、スタートアップを含む地元企業が元請けとなり、大手企業が開発ツールや営業網を提供する B2B 型の協

力者として関与する「商流の逆転」が望まれます。

4. 資金調達支援の在り方

スタートアップが資金調達を行う際、ベンチャーキャピタルなどからの出資を受ける場合には、急成長や上場といった「エグジット」が期待されることが一般的です。しかし、地方課題の解決を志向するスタートアップにとって、そうした急成長モデルは適さないことが多いです。そのため、安定成長を前提とした地方型スタートアップの資金調達やファイナンス支援の仕組みが必要です。

5. 通信インフラ支援の必要性

地方での小規模な実証実験（PoC）を実施する際、通信費や通信インフラのコストが大きな負担となる場合があります。特に、IoTのように多数の端末が必要な場合や、山間部・海域など通信インフラの整備が不十分な場所では、こうした課題が顕著です。このようなケースにおいては、以下のような手段による支援が効果的と考えられます。

- LPWA（Low Power Wide Area）通信の活用
- 低軌道衛星通信などの低コスト・高利便性インフラの導入支援

以上、簡単ではございますが、今回の議題に関して参考となる点がございましたら幸いです。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。