

INCUBU Tokyo



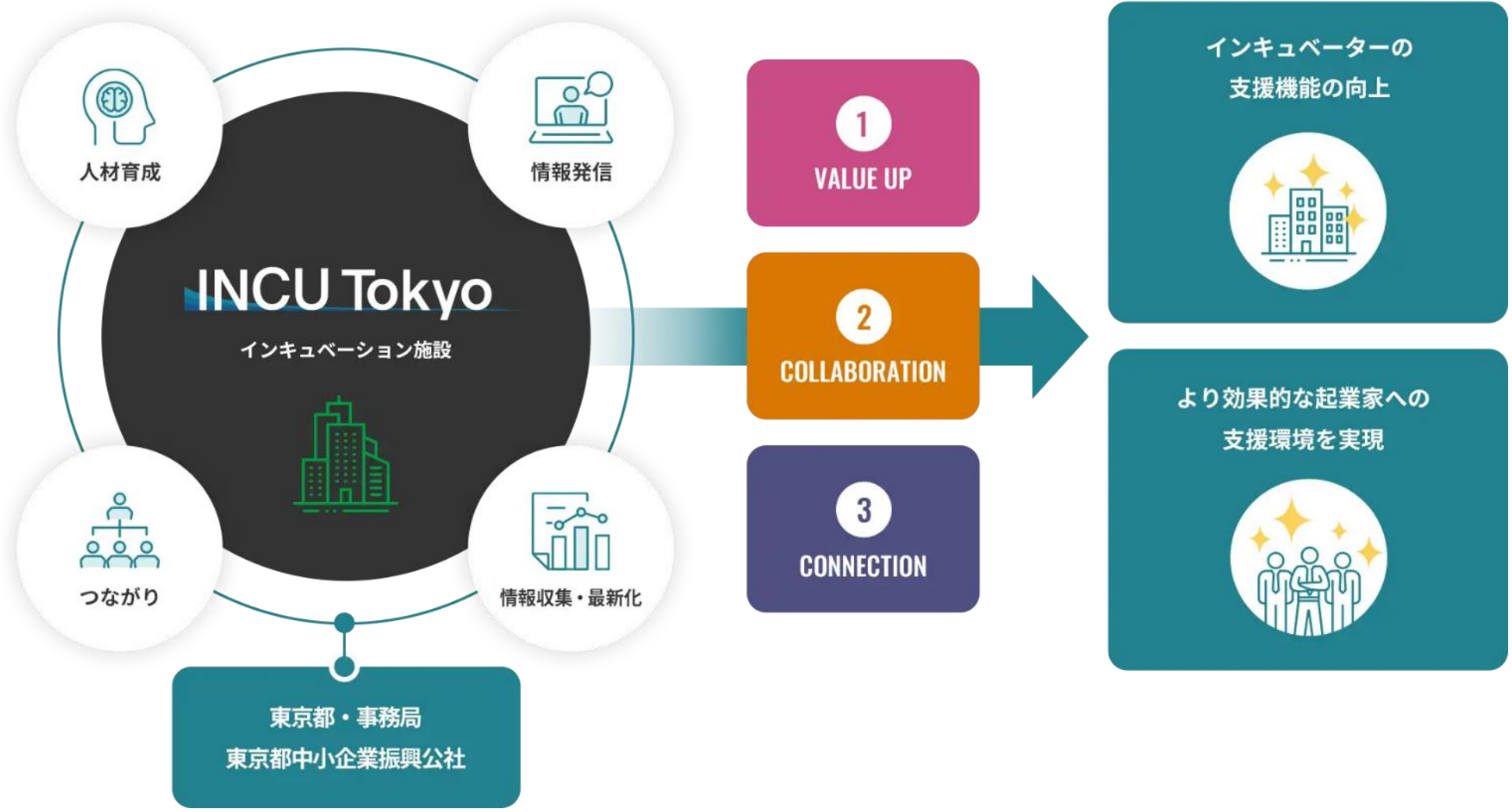
スタートアップ戦略等により起業家の増加が想定される中、創業間もない起業家にとって支援体制の整ったインキュベーション施設の存在は、成長・飛躍のための重要な役割を担っています。

複雑化する社会情勢や新たな社会課題に伴い、ニーズは多様化し、インキュベーション施設に求められる役割・機能は日々変化しています。

インキュベーション・コミュニティ「INCU Tokyo」は従来の支援や施設、企業の枠を超え、新たなネットワークや知見をつなぎ、広げることで、スタートアップと共に新しい時代を切り拓くインキュベーション施設とその関係者のためのコミュニティです。

INCUBATION NETWORK FOR CONNECTING AND UPGRADING

本コミュニティを通じた支援を通じ、インキュベーション施設そのものの高付加価値化、魅力の向上およびより効果的な起業家への支援環境の実現を目指します。



令和6年度の活動報告

INCU Tokyo 登録施設一覧 (全102施設)

【凡例】

- : 23区西部エリア
- : 都心エリア
- : 副都心エリア
- : 23区北部エリア
- : 23区東部エリア
- : 23区南部エリア
- : 23区外・多摩エリア

- コーキングCoCoプレイス
- コーキングスペース Breath
- Cs TACHIKAWA
- SHARE DEPARTMENT
- たましん地域/未来共創センター
- me:rise 立川
- 農工大・多摩小金井ベンチャーポート
- 東小金井事業創造センター KO-TO
- HIBARIDO
- BUSO AGORA
- PO-TO ● MA-TO
- 町田新産業創造センター

- スタートアップしもきた

- ビジネスエアポート恵比寿
- ビジネスエアポート渋谷フクラス
- ビジネスエアポート渋谷南平台
- ビジネスエアポート新宿三丁目
- ビジネスエアポート代官山
- RYOZAN PARK ANNEX
- RYOZAN PARK OTSUKA
- RYOZAN PARK GRAND
- RYOZAN PARK GREEN

- 福祉開発ラボ
- 赤坂アントレサロン
- 秋葉原アントレサロン
- 銀座アントレサロン
- 東京アントレサロン
- BIRTH LAB / WORK
- 立志オフィス日本橋
- イーオフィスAKIBA
- ナレッジソサエティ
- MONZ SPACE

- スタートアップえびす
- FARO神楽坂
- マフィス北参道
- 池袋アントレサロン
- 渋谷アントレサロン
- 新宿アントレサロン
- 西新宿アントレサロン
- CASE Shinjuku
- インキュベーションシェアオフィスサクラサク
- 新宿区立高田馬場創業支援センター
- フロントニア倶楽部 早稲田会館

- ITABASHI Co-working Factory
- SENQ青山並木通り
- ビジネスエアポート青山
- ビジネスエアポート神田
- ビジネスエアポート京橋
- ビジネスエアポート九段下
- ビジネスエアポート品川
- ビジネスエアポート新橋
- ビジネスエアポート竹芝
- ビジネスエアポート田町
- ビジネスエアポート東京
- ビジネスエアポート日本橋
- ビジネスエアポート日比谷
- ビジネスエアポート丸の内
- Beyond BioLAB TOKYO
- xBridge-Kyobashi
- xBridge-Global NEXTHUB
- Global Business Hub Tokyo
- コーキングスペース茅場町 Co-Edo
- Musashino Art University Ichigaya Campus Co-Creation Space Ma
- 四ツ谷ビジネスラウンジ (六番町オフィス)
- GOLDWARE PARK 西麻布
- THE E.A.S.T. 日本橋一丁目
- SENQ青山
- SENQ六本木
- SENQ霞が関
- SENQ京橋
- SENQ六本木
- FARO青山
- FINOLAB
- シティラボ東京
- Inspired.Lab
- EGG
- BUREX FIVE
- StartupSide Tokyo

- 浅草ものづくり工房
- Asia Startup Office MONO
- e-ビジネスセンター
- Garage Sumida
- COSA ON
- 千住一丁目創業支援館 かがやき
- 台東デザイナーズビレッジ
- ベンチャーステージ上野
- コーキング&シェアアトリエ reboot
- 三井リンクラボ葛西
- 三井リンクラボ新木場 1
- 三井リンクラボ新木場 2
- 三井リンクラボ新木場 3
- 東京電機大学創業支援施設 かけはし
- イデタチ東京

- Impact HUB Tokyo
- J-Create+
- 品川区立西大井創業支援センター
- 品川区立武蔵小山創業支援センター
- 品川産業支援交流施設 SHIP
- SENQ目黒
- FARO中目黒
- フェムベース
- 六郷BASE



インキュベーターへの個別支援

- ✓ 施設内の人材育成を目的とする養成講座の実施
- ✓ (公財) 東京都中小企業振興公社(公社)が実施する新規支援メニュー実施に向けた相談及び資金サポート

インキュベーター同士の連携支援

- ✓ インキュベーター等向け交流イベントの開催
- ✓ 連携コーディネーターによる施設間連携のサポート

インキュベーターと起業家やその他支援機関等とのつながりの支援

- ✓ インキュベーターと起業家の交流イベントの開催
- ✓ インキュベーション施設の情報や取り組み等の一元的発信

人材養成講座はMeet Up Dayでのプレゼンテーションを含め、全6日間の開催となり、30名以上の受講者が参加しました。



DAY 1 : インキュベーション思考

コミュニティの定義や種類、コミュニティ論の変遷や、コミュニティマネージャーの定義、インキュベーションマネージャーのプロフェッショナリズムを学ぶ



DAY 2 : メンバーマネジメント

養成講座DAY1での宿題である「インキュベータージャーニーマップ」を参加者間で共有したほか、メンバーマネジメントで重要な要素や場づくりを学ぶ



DAY 3 : スペースマネジメント

「空間の知覚と認識を理解することで、無意識レベルでの行動デザイン手法を身につけること」をゴールとしスペースマネジメントを学ぶ



DAY 4 : PRマネジメント

養成講座DAY3での宿題である「あなたが忘れられないスタートアップ・起業家に関するイベント」を参加者間で共有したほか、メンバーマネジメントとイベントマネジメントを学ぶ



DAY 5 : スタートアップナレッジ

養成講座DAY5の宿題である「インキュベーターキャンパス」を参加者間で共有し、スタートアップ・起業家について理解を深める



DAY 6 : 最終発表会

受講者がDAY1からDAY5までの講座を通じて学んだ成果を活かした施設の将来像やスタッフの魅力プレゼンをMeet Up Day内で発表する



自身もインキュベーション施設の運営・管理に携わる3名の講師にご協力をいただきました！

INCUBATION NETWORK FOR CONNECTING AND UPGRADING
INCUBATION NETWORK FOR CONNECTING AND UPGRADING
インキュベーションマネージャー養成講座 講師
株式会社qutori CEO
加藤 翼



「共創」をテーマにしたコミュニティマネージャーとして、他分野のコミュニティを横断する事業を多数手がける。株式会社ロフトワークにて100BANCH、SHIBUYA QWSの立ち上げに携わる。2017年 株式会社qutoriを創業。コミュニティマネジメントに特化したプロフェッショナルファーム「BUFF コミュニティマネージャーの学校」等を運営する。

INCUBATION NETWORK FOR CONNECTING AND UPGRADING
INCUBATION NETWORK FOR CONNECTING AND UPGRADING
インキュベーションマネージャー養成講座 講師
バ・アンド・コー株式会社
運営部 コミュニティマネジメントグループ マネージャー
和田 早矢



2018年より株式会社ツクルバにコミュニティマネージャーとしてにジョイン。自社事業「co-ba」や東京都主催のスタートアップ支援事業「NEXs Tokyo」など複数拠点のコミュニティ立ち上げ・運営を担当。2023年11月に不動産企画デザイン部が新会社Ba & Co Inc.として独立し現職。

INCUBATION NETWORK FOR CONNECTING AND UPGRADING
INCUBATION NETWORK FOR CONNECTING AND UPGRADING
インキュベーションマネージャー養成講座 講師
バ・アンド・コー株式会社
NEXs Tokyo コミュニティマネージャー
張ヶ谷 未来



株式会社リクルートへ新卒入社し、商品企画としてコンテンツ企画や開発案件、社内人事として異動や評価の設計/運用、代理店領域の事業企画として中長期制度検討に従事。2023年8月より前身となる株式会社ツクルバの不動産企画デザイン部門へ参画。現在は、東京都主催のスタートアップ支援事業「NEXs Tokyo」など複数拠点のコミュニティマネージャーを務める。

当日のレポートはINCUBU Tokyo Webページに掲載しておりますのでぜひご確認ください！

Day1 : 《インキュベーション思考》



Day2 : 《メンバーマネジメント》



Day3 : 《スペースマネジメント》



Day4 : 《PR マネジメント》



Day5 : 《スタートアップナレッジ》

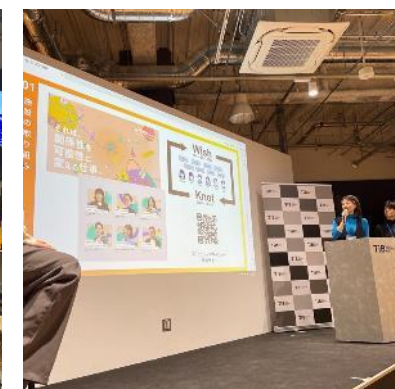
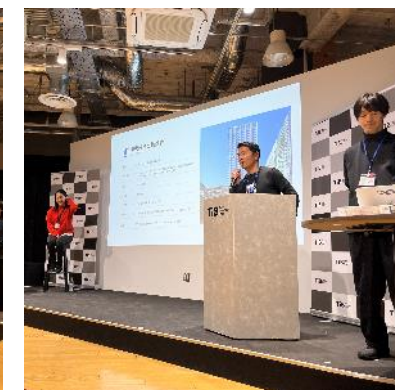
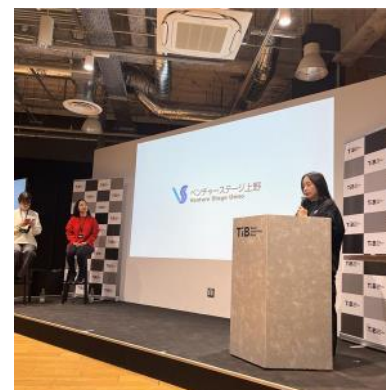


Day6 : 《最終発表会》



Meet Up Dayでのご発表、ありがとうございました！

#	登壇施設	登壇者名
1	xBridge-Global NEXTHUB	持麿容子 様
2	シティラボ東京	右田 萌 様
3	ベンチャーステージ上野	丸山怜音 様
4	六郷BASE	小森愛未 様
5	SENQ	中川言一 様
6	ビジネスエアポート	望月美和子 様
7	THE E.A.S.T.日本橋一丁目	宮崎 朋佳 様



参加者からのメッセージです！

場づくりをする上でのヒントをたくさん頂いたので、ピッチで共有した通り色々とスタッフと相談しながら工夫してみたいと思う。

特に拠点のコミュニティ形成方針に悩んでいたため、今回の講座はタメになる話題ばかりだった。特に直近の課題でもあった拠点におけるKPI設計においてのヒントをもらえたことが良かった。

講座のTipsを聞く中で、「変えられない」と思っていた施設制約(ハード面など)も、別の手段や工夫をすることで「変えたい理由(目的)」を叶えることはできると気づけたことがよかった。

普段は通常業務に追われて他施設のIMと交流できる機会が限られている(なかなか積極的に時間を確保することが難しい)ため、この機会を通して他拠点の事例を知るきっかけを作ることができた。今後、自社拠点の運営にも活かしていきたい。

創業支援施設に関する情報や知識に触れられたことが良かったと思います

インキュベーターとしては、改めて会員のことをよく知る時間を作りマッチング促進に力を入れたい。

講座で繋がったIMが運営する拠点の内覧やイベントに相互で行き来するなど講座以外でのコミュニケーションも発生し、拠点間連携の可能性を探ることができた。



東京都及び公益財団法人東京都中小企業振興公社では、インキュベーション施設の支援機能の更なる強化を目的に、INCU Tokyo 登録事業者向けに新たな支援策の提案や、実施に必要な経費の一部を助成する「インキュベーション施設支援機能強化事業」を実施しました。

ご利用いただきました施設の皆様、ありがとうございました。

1. 専門家派遣

経営相談や資金調達等の専門家がインキュベーション施設で新たに実施する起業家支援サービスの取組についてスポットでの助言等支援を実施

【対象者】 INCU Tokyo登録施設
※大企業等一部団体を除く

2. ハンズオン支援

専門知識が豊富なハンズオン支援員がインキュベーション施設で新たに実施する支援サービスの提案や実施計画策定に関する支援を実施

【対象者】 INCU Tokyo登録施設
※大企業等一部団体を除く

3. 助成金

新たな支援策の実施にかかる経費の一部を最大1,000万円助成

【対象者】 左記ハンズオン支援を受けた事業者
【対象経費】 新たな支援策の実施に係る経費
【限度額】 1000万円
【助成率】 助成対象経費の3分の2
【対象期間】 最長1年
※ 今年度の申請期間は終了いたしました

8月5日（月）にTokyo Innovation Base（千代田区）にてKick Offイベントを開催しました。
グループワークとして、「インキュベーションマネージャーとは」「自身が目指したいインキュベーションマネージャー像とは」というテーマについて、個人ワークとグループ内での発表を行い、多くの登録施設関係者にご参加いただきました。



← 詳細は
こちら

参加者の声

- 自らの施設や役割を考え直す機会となった。
- “インキュベーション施設”に関わる方々がこれ程集う機会はこれまでなかったと思いました。
- 林さん（※トークセッションパネラー）のお話が大変勉強になりました。施設運営者に対する率直な意見は中々得難いもので、学びに繋がりました。
- 世界のトレンド情報が聞けて良かったです。
- INCU Tokyoについての概要が明確になりました。



海外のインキュベーション施設は起業家・スタートアップに関わる多様な人・組織が集う拠点となっており、コミュニティ、イノベーションの中心となっています

韓国・ソウル - Seoul Startup Hub



450社の企業の育成を目標に掲げている韓国最大のビジネス・インキュベーション機関

裾野拡大のためワークスペースを無料開放しつつ
既存のスタートアップ支援機関と連携しグローバルに
活躍できるスタートアップを支援

参考：ソウルスタートアップハブ - KED Global
ソウル創業ハブ | ソウル市観光情報公式ウェブサイト
(visitseoul.net)

イギリス・ロンドン - Level39



グローバルで強みを持つ金融分野のSU・大企業・
アカデミアによるコミュニティを形成

Fintech、サイバーセキュリティ等の領域を中心に全ステージ
のスタートアップを支援

ワークスペースの提供、イベント・ワークショップ・メンタリング等
を通じ現在1250名程度が会員となっている

参考：<https://level39.co/>

インド・ハイデラバード- T-Hub



技術系スタートアップの育成とインドの
イノベーションエコシステムの発展を目的とし設立

AI、IoT、ブロックチェーン、ヘルスケアなどの分野に注力

約6,500平方メートルの広大な施設を持ち、
メンタリング、資金調達支援、ネットワーキング、
トレーニングプログラムなど、多様なサポートを提供

参考：<https://t-hub.co/>

STATION Fは、スタートアップの他、VCや大企業、支援機関など多くのエコシステムプレーヤーを巻き込み、フランスのスタートアップ・エコシステムを代表する施設とされ、スタートアップを育成・支援する世界最大のスタートアップ・キャンパスとなっています

基礎情報

- 企業名：STATION F
- 代表者：ロクサーヌ・ヴァルザ
- 所在地：5 Parvis Alan Turing, 75013, Paris
- URL：<https://stationf.co/>

STATION F

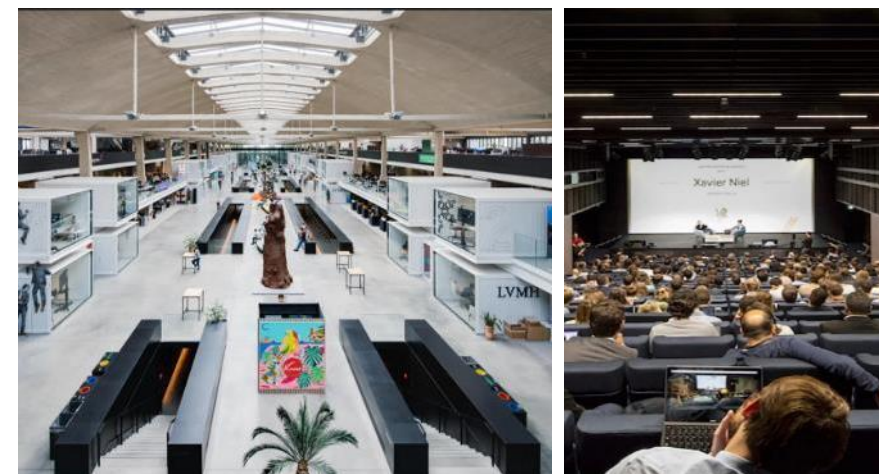
施設概要

- 2017年6月にオープンした、パリに拠点を置く、グザヴィエ・ニール氏が出資する世界最大のスタートアップキャンパス
- 元駅舎だった50,000㎡以上のキャンパスには1,000社以上のアーリーステージのスタートアップ企業が入居
- Meta・Amazon・Googleなどのパートナー企業が提供するプログラム、VCや政府機関のデスクなどの様々なサービスが設置
- 敷地の中に3,000を超えるワークステーションを設置したスタートアップエリアとイベントスペース、カフェ、レストランが整備
- 3Dプリンターなど本格的な工作機械が使える共有ラボのほか、行政の相談・手続き窓口や350人以上が収容できるホールも設置
- 徒歩10分ほどのところに起業家専用のシェアハウスが配置

取組事例

- インハウスプログラム、「Founders Program 2.0」と「Fighters Program 2.0」の提供
- 大企業による独自のプログラム、メンターシップの実施

■ STATION Fの施設イメージ



3つのゾーンに分かれた建物により、自由な行き来を可能にするSTATION Fでは、スタートアップに必要なプログラム、住居や設備の充実により、大企業等によりメンターシップもあることから、最新の情報発信・収集が重要なポイントと考えられます

ポイント！

- ✓ 施設内には投資会社やビジネススクール、政府機関のデスクなども設置され、起業家はそれぞれのサービスの間を自由に行き来できることから、起業家間同士や企業等との**ネットワーキング・情報収集・つながり**が強化されている
- ✓ 事業を行うだけでなく、ハード面とソフト面の双方において起業に向けた手厚いサービスを揃えているため、バックグラウンド関係なく誰もが起業家になれる環境づくりを整備している

先進的な取組概要

多様なプレイヤーにアクセスできる仕組み



- 建物には3つのゾーン「シェアゾーン(共有ラボ、行政の窓口、350人以上が収容できるホール)」「クリエイティブゾーン(スタートアップ企業、メンターシップオフィス)」「チルゾーン(1,000席あるレストラン、カフェ、バー)」があり自由に行き来できる
- スタートアップはビジネス支援、法的アドバイス、財務計画支援などの行政サービスを一箇所で受けることができ、効率的にビジネスを成長させることができる

充実したイベントや支援プログラム



- STATION F自体や大企業による支援プログラムやメンタリングオフィス、各種イベントの提供があり、テーマや領域、スタートアップの段階によってプログラムの内容が異なっている
- 特に専門性の高い領域は業界の先駆者である企業が参画しており、特性や強みを活かした分野でのサポートを強化している

大小さまざまなコミュニティによるネットワーキング



- 年間600以上のイベントやワークショップを開催し、起業家たちが必要な知識やリソースを得る機会を提供、これにより、多くのスタートアップが成功やコミュニティ全体の活性化につながっている
- 大企業が独自に運営するプログラム「Partner Programs」、社会的に弱い立場の人々や女性起業家向けのプログラムなども提供しており、起業家属性や志向に合わせたプログラムを受けることができる

フランスを代表する大規模インキュベーション施設である一方、コミュニティ形成や入居企業のみでは対応が難しいポイントに対する支援の提供など、一社一社とのコミュニケーションを大切にしたい支援は真似できるポイントがたくさんあります

自施設への取入れの視点① コミュニティ形成



- 会員がSTATION Fに入居する全企業にアクセスできるディレクトリや3,000人以上の起業家・従業員・卒業生等が加入するSlackチャンネルの設定など、会員間のコミュニケーションを生み、関係を作りやすくする仕組みを設定
- 年間600件以上展開されるイベントは、ワークショップ、ミートアップ等の他、懇親会等コミュニケーションを促進するものも含み、コンサートやお笑いのショーなどの実施実績も有する
- 共通の関心ごとや分野を中心に“クラブ”と呼ばれる小規模なグループも多く組成されている

【自施設への取り入れ方イメージ】

■ SNSの積極活用

会員がSTATION Fに入居する全企業にアクセスできるディレクトリや3,000人以上の起業家・従業員・卒業生等が加入するSlackチャンネルの設定など、会員間のコミュニケーションを生み、関係を作りやすくする仕組みを設定

■ 成功事例のケーススタディ

卒業したスタートアップの成功事例を分析し、ケーススタディとして公開
入居者が自施設の卒業生にアクセスしやすくなるほか、新規入所者の募集にも有益な情報発信となる

■ オープンイノベーションデイ

外部の企業や投資家を招いてスタートアップとの交流の場を設け、新たなネットワークの創出や協働プログラムの実施等につなげる

他施設と合同で実施するなど負担を減らしつつ運用できるとよい

自施設への取入れの視点② プログラム提供

- 特徴的なプログラムは下記のとおり

FOUNDERS PROGRAM

- ・ アーリーステージの起業家に向けたプログラム
- ・ 創業当初の3か月間に先輩起業家と出会う機会の創出、事業のマイルストーンの設定、チームビルディング、PMF、資金調達手段などを学ぶ
- ・ 終了後、投資コミティに対し事業成果を披露する機会がある

FIGHTERS PROGRAM

- ・ 起業家自体を創出するプログラム
- ・ Round 1（1か月）において事業構想検討を行い、評価ピッチに参加
- ・ Round 2（6か月）では他のStation Fのプログラムやアセットも活用しながらビジネスモデルの構築や戦略立案に挑む

PARTNER PROGRAMS

- ・ 世界中の企業が提供する分野特化型のプログラム
- ・ 企業の知見を活かしながら専門性を高め磨き上げる

【自施設への取り入れ方イメージ】

■ 地元企業のメンタリングプログラム

地元の経験豊富な起業家や専門家をメンターとして招聘し、ネットワーキングや合同プロジェクトの組成につなげる

■ スキル別ワークショップ

異なるテーマ*でワークショップを開催し、興味関心が高い起業家や外部参加者とのネットワーキングを図る（*マーケティング、財務管理、労働管理など）

シンガポール国立大学（NUS）などが運営する「BLOCK71」は、情報・コンピューター技術やデジタルメディア等の分野に特化したインキュベーション施設で、名古屋を含む8ヶ所に海外拠点を設立し、これまで1,600社以上のスタートアップの成長を支援してきました

基礎情報

- 企業名：BLOCK71
- 代表者：NICK CHUNG
- 所在地：71 AYER RAJAH CRESCENT, SINGAPORE 139951
- URL：<https://singapore.block71.co/>



By NUS Enterprise
In partnership with Singtel Innov8

施設概要

- シンガポール国立大学（NUS）が約15年前に始めた学生をシリコンバレーに派遣するインターンシッププログラムから数多くの学生がスタートアップを設立し始めたことが契機となり、BLOCK71と呼ばれるインキュベーション施設を設立
- NUSの起業部門であるNUSエンタープライズによるイニシアチブとして、大企業や政府機関との協力的かつ戦略的パートナーシップを通じて校内外でのイノベーションを推進
- IT系を中心に600社超のスタートアップが集積している
- 起業家育成のモデルケースとなっており、シンガポール政府は現在人工知能（AI）やロボット工学などディープテック領域における振興・拡大に力を入れている

取組事例

- NUSの関連機関が運営するスタートアップ支援機関「BLOCK71」の拠点を名古屋市内に開設
 今後は東京にも拠点設立を予定
 （海外では米国サンフランシスコ、インドネシア・ジャカルタ、中国・蘇州等8か所に拠点あり）

■ BLOCK71の施設イメージ



■ BLOCK71の提供サービス分野



Big Data & AI



AR/VR/MR



Robotics & Hardware



Agriculture & Food Science



Enterprise SaaS



Industry 4.0



Privacy/Security



Healthcare



Financial Technology



Information and Communications Technology



Additive Materials/Manufacturing



Energy & Environment

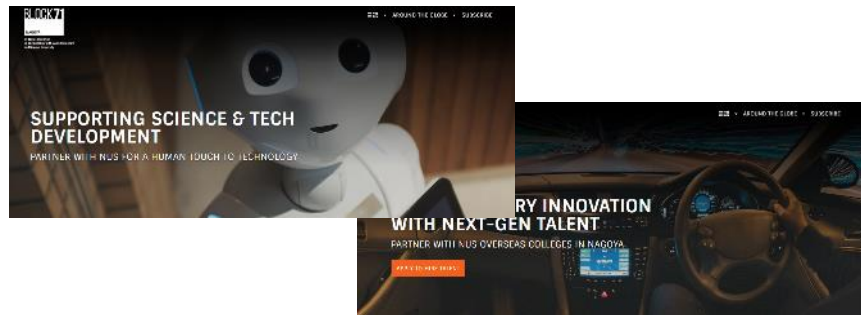
BLOCK71は、大手企業や政府機関等との協業を通じて、幅広いネットワークの構築を強化し、各ステージにあるベンチャーの成長をサポートを実施していることから、起業を目指す仲間が帰属意識を感じられる環境づくりが重要なポイントと考えられます

🔧 ポイント！

- ✓ 情報・コンピューター技術やデジタルメディア等の分野に特化したインキュベーション施設という特性を強化するため、自動車、アビエーション、ロボティクス等の分野において世界のトップクラス日系大手企業が存在する愛知県に着目し、施設を愛知県に設置することで、日本の高度な技術を通じた**ネットワークの構築やスタートアップの磨き上げ**を図っている。愛知県内の大学とも連携することで、起業に対する機運を醸成し、帰属意識を高める**つながり**を意識・強化している

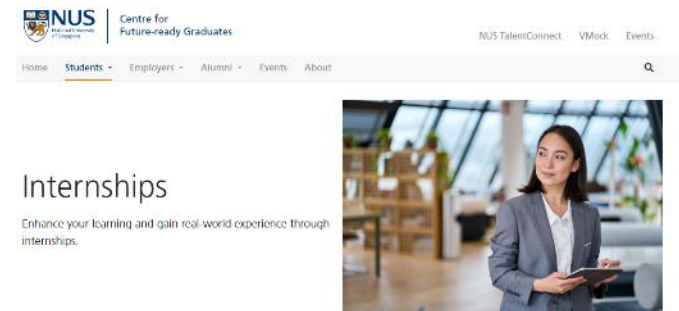
👍 先進的な取組概要

得意領域における国内外のネットワーク構築



- 愛知県名古屋市は、BLOCK71が力を入れている領域である自動車、アビエーション、ロボティクス等の分野において世界のトップクラス日系大手企業が存在する製造業の勢力的本拠地であるため、拠点を設置し地域内の技術スタートアップコミュニティやクロスボーダーでの協業・コラボレーションを目指している
- NUSインタープライズが主催する大学生向けの起業家養成プログラムに愛知県内の大学生の参加枠も設けるなど、積極的な人材交流を行っており、グローバル規模のエコシステムの形成を目指している

多様なプレイヤーが参加するイベント・育成プログラム



- 施設内のプログラムとして制度やファイナンスなど起業家に必要なスキルを身につけるための機会が提供されているほか、起業家、投資家など多様なプレイヤーとの交流機会が頻りに設定されている
- シンガポール海事港湾庁、Tencent、L'Oréalなど多国籍企業や地域内企業と強力なパートナーシップを築き、イノベーションを促進し、起業家のエコシステムを成長させてきており、プログラムにも反映されている

シンガポール自体の市場が大きいいため、関係プレイヤーをできるだけ多く巻き込み、海外を見据えた展開を行っていくBLOCK71の取組は特にスタートアップ支援に強みを持つ施設の参考になりそうです

自施設への取入れの視点① 官学連携

- シンガポール国立大学（NUS）が運営に関与しており、同施設が学術研究とビジネスの橋渡し役を果たしている
- また、大企業や政府機関とのパートナーシップを活用し実証実験や共同開発の機会を提供するなど、産官学連携の支援を行っている



【自施設への取り入れ方イメージ】

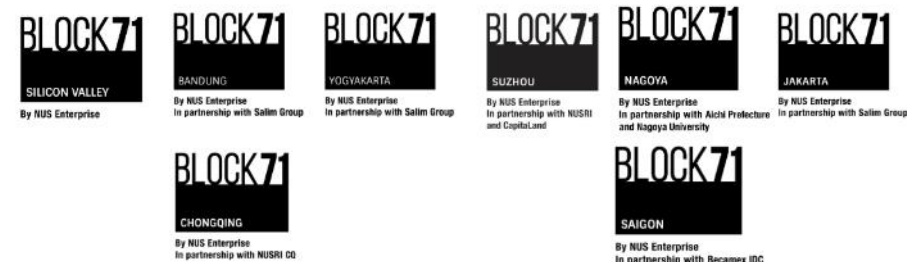
- **地域の課題解決型プログラムの提供**
地域特有の課題に焦点を当てたプログラムを開発し、自治体や地域団体との協力を強化することで課題解決や地域内の事業者間連携につながる
- **地域企業とのマッチング**
地元の中小企業や大企業とスタートアップの協業機会を創出し、新たなコラボレーションの創出を目指す
- **大学との連携**
近隣の大学と提携し、学生や研究者とスタートアップの交流を促進し、人材交流や教育への展開につなげる

自施設への取入れの視点② 連携体制の構築

- シンガポール自体が決して大きな国ではないため、グローバル展開を前提とした取組が多く、BLOCK71でも海外市場に向けたチャレンジを支援している
- また、海外企業と接点を持たせるインキュベーションプログラムや、BLOCK71自身も海外に拠点を設置するなど、エコシステムのプレイヤーを広くとらえ、関係者の巻き込みを進めている

BEYOND SINGAPORE

In every instance and location, BLOCK71 embodies the spirit of entrepreneurship, collaboration and partnership by optimising the unique experience of each entity, the research capabilities and technologies of the university, and the investment and business acumen of the partners, to support entrepreneurial journeys within the local geography and beyond.



【自施設への取り入れ方イメージ】

- **他施設との合同イベントの開催**
属性（同業や創業年度等）や課題（資金調達、産学連携等）など、具体的なテーマを設定し、他施設の運営者やスタートアップ共同でマッチングイベントやブラッシュアッププログラムの提供等を実施
- **東京や国の海外展開支援プログラムの斡旋**
JETROなど、政府機関の海外展開支援プログラムの情報提供し、申請や事前準備のアドバイス・支援を行うことで自施設だけでは支援しきれない箇所のサポートを強化

インキュベーション施設は起業家・スタートアップにとって、行動・生産性に影響を与えられる仲間である“ピア”を得られる貴重な場でもあります



ピア効果

● 個人が同じ集団や環境にいる他者（ピア）から受ける影響のこと

- ・ 周囲の人々の行動や態度が、個人の行動や考え方に影響を与える
- ・ 同じ立場の人々との交流が、知識の獲得や能力の向上を促進する
- ・ 仲間の成功や努力が刺激となり、個人の意欲や生産性が向上する

等が効果として挙げられている

● このピア効果は、教育、ビジネス、社会行動など様々な分野で観察され、個人や組織の発展に重要な役割を果たす

マイペースでいいか…



負けたくない
もっと頑張れる

12月20日（金）にTokyo Innovation Base（千代田区）にて、INCUBU Tokyo登録施設と起業家のマッチングを目的とした、INCUBU Tokyoとしての第2弾イベントである「Meet Up Day」を開催しました。

有識者によるトークセッション、養成講座受講生によるピッチ、登録施設のブース出展など、盛り上がる1日となりました。



← 詳細は
こちら

参加者の声

- 施設の説明が一度に聞いて効率的でした。
- 色々な施設のインキュベーションマネージャーと繋がりができてよかったです。
- リバースピッチで施設の違いがわかって大変面白かったです。
- 今まで知らなかったインキュベーション施設について情報を得ることが出来ました。
- 施設として展示会への出展する機会が少ないため、貴重なイベントだった。
- スタッフにプレゼンの機会をいただいた。他の施設と交流が出来た。
- 施設運営のために施設にいただけでは得られない他のインキュベーション施設の方との繋がりや、起業家の皆様と直接会える場を提供いただいた。

INCUBU Tokyo
Incubation Network for Connecting and Upgrading

Meet Up Day

トークセッション

シンブル株式会社 林 佳奈 氏	株式会社Unerry 内山 英俊 氏	株式会社MTG Ventures 藤田 義兵 氏

2024.12.20 FRI
15:30~19:00
(15:00受付開始)

Tokyo Innovation Base
(東京都千代田区丸の内3-8-8)

参加費無料!



ご出展いただきました施設の皆様、ありがとうございました！

1. 農工大・多摩小金井ベンチャーポート
2. 三井リンクラボ新木場2
3. 六郷BASE
4. Impact HUB Tokyo
5. xBridge-Global NEXTHUB
6. シティラボ東京
7. SENQ
8. ビジネスエアポート
9. StartupSide Tokyo
10. BIRTH LAB / WORK
11. ベンチャーステージ上野
12. 立志オフィス日本橋
13. 千住一丁目創業支援館 かがやき
14. 東京電機大学 創業支援施設かけはし
15. コワーキングスペースBreath
16. フェムベース



2月19日（水）にStartup Hub Tokyo丸の内（千代田区）にて、INCUC Tokyoとしての第3弾イベントとして、今年度のINCUC Tokyoの成果報告及び登録施設間のネットワーキング・情報交換を目的とした「Demo Day」を開催しました。

施設運営に関するテーマごとにグループディスカッションを実施したほか、終了後には近隣施設の見学会も実施するなど、施設運営に関する気付きを得られる機会となりました。



参加者の声

- これまでと今後の取り組みの全体像が理解できた
- 施設見学会やグループディスカッションで多くの発見があった
- グループディスカッションでは、他施設の皆さん、起業家の方の話をお伺い出来て、参考になった
- 他施設や創業者、INCUC Tokyo事務局の方とリアルな話ができただ
- インキュベーション施設としての取り組みについて、アンケートベースでの報告をいただけ具体的な改善案につながった
- 起業家へのアンケートの結果は、施設を選んだ理由など非常に興味深かった



インキュベーション・コミュニティ「INCUC Tokyo」は、従来の支援や施設、企業の枠を超え、新たなネットワークや知見をつなぎ、広げることで、スタートアップと共に新しい時代を切り拓く、インキュベーション施設とその関係者のためのコミュニティです。



● 当日の各テーマの協議内容は下記のとおりです

テーマ①人材育成・採用

■ 現状

- 施設ができたばかりのため、施設立ち上げ担当が施設に配置されている状況。今後施設の専任を置きたいが、どのような人物像がよいのか明確でない
- 不動産事業の部署からIMとして各インキュベーション施設に配属・配置されている。配属されてから各自でインキュベーションについて学んでおり、必ずしもスタートアップのことを詳しく知っているわけではない。今後は中途や新卒等より施設の専任を採用したい
- 総合職として採用された人が各施設に配属されている。最低限のコミュニティ能力はあるが能動的ではないので、自発的に考えて動けるようになる人材育成が必要

■ IMとして育成・採用すべき人材像

- どういった人材がふさわしいか、施設に携わっている各担当としては考えがあるが、共通認識として見える化できていないので、見える化しておくことが必要
 - IMとしてモデルとなる人がいれば育成しやすいかもしれない
- いい意味でおせっかいな人
 - 自発的に入居者に声掛けができる
 - 慣れるまでは時間を決めて施設を巡回し、声をかけることで相談しやすい状況を作るのも有効か
- 入居者と壁打ちできるほどの経験者を採用することが望ましいが、知識やノウハウが豊富からこそ、他施設への流出の懸念もある
- 施設の館長と運営会社で事務局を作り、施設の様々な軸を決めている事例もある
 - スタッフは数年で入れ替わるが、軸予め定められた軸に沿ってそれぞれの機能をスタッフが分担している

■ 入居者の悩みをどう拾っていくか

- 自分から積極的に声掛けをする
- 入居者に関する基礎知識の習得（深堀質問ができることで、的確な人（専門家等）に繋げるため）
- IM等不足している役職を業務委託する（兼業可）
 - メリット：多様な人材の確保が可能。経験者のため人材育成の必要がない
 - デメリット：専任ではないので施設へのコミットメント力が低い。ノウハウをためるのが難しい
 - ノウハウを習得、蓄積するなら、実績のある人に業務委託をしつつそのやり方を学ぶのが有効か
- 「求める人」から設定せず、施設に「必要な機能」を明確化する
 - 不足していることが明らかとなり、それをどう補うか考えやすくなる



● 当日の各テーマの協議内容は下記のとおりです

テーマ② 地域内連携

■ 施設の目指す姿

- 最終的には、地域の交流拠点として認知され、地域を繋いでいくことを目指したい
- 特に、施設運営の人材確保を見据え、地域の学生・大学と密接に連携し、場合によってはインターシップなどの職業体験の場を提供したい
- 大学内の施設のため、区の助成を受けつつ総務部として地域連携を行っているものの、地域の“大人”との連携が主となっているため、今後は“小・中学生”など子ども向けの活動とさらに連携していきたいと考えている

■ 地域内連携の現状

- 地域メディアを活用しているものの、運営側のマンパワーが足りず、地域連携に課題感が残っている
- 大学は既に設備が十分に整っていることもあり、学生や大学に対して具体的にインキュベーション施設と連携することのメリットを示すことが難しい
- 施設内のイベントスペースは、地域の活動にも利用されており、地域内連携の有効な要素となっているものの、大学生とは連携できていない状況である

■ 学生へのアプローチの仕方

- 起業・創業に興味のある学生は自らインキュベーション施設や創業支援の情報を調べている情報を取りに行っている印象があるが、起業やスタートアップに関心のない潜在層に対しては施設側からアプローチをする必要がある

■ 施設と大学が連携するメリット

- 学生側のメリットとして、主に以下3点が挙げられる
 - 施設の利用者として、ロールモデルとなるような地域の起業家と出会うことができる
 - 施設主催の大学生を対象としたピッチイベント等に参加しやすくなる
 - 利用者としてだけでなく、インターンシップとして運営側のスタッフとして施設に関与することで、就職・起業する前の準備段階として仕事について学ぶことができ、加えて“ガクチカ”として語れるエピソードを増やすことができる
- 一方で、施設側のメリットは以下が挙げられる
 - 地域の大学・学生と密接に連携することで、地域内のハブとしての認知の向上に繋がる
 - 学生向けイベント等の集客が容易になる
 - インターンシップとして大学生に運営スタッフとして関与いただくことで、比較的安価でスタッフを雇用できることや、長期的にも運営人材として確保できる可能性がある



● 当日の各テーマの協議内容は下記のとおりです

テーマ③ 付加価値向上

■ 起業家側の意見

- ▶ 起業家がインキュベーション施設主催のイベントに求めるもの
 - 成果が出ている人の話を聞きたい。イベントに参加することで仕事につながったり、アイデアやネットワークが得られたりすることが理想
 - 同じステージの起業家同士や先輩起業家と横のつながりを持てる企画を期待しているので、交流会があるイベントを選んでいる
 - ✓ 同じステージの起業家とのつながりを持つことでモチベーションが向上する
 - ✓ 先輩起業家とつながることで事業のスケールに向けたアイデアや、成功事例を学ぶことができる
 - 入居を検討している起業家にとって、イベントを施設の特徴が見れる機会なので、特色を出してほしい
- ▶ 今後あると嬉しいもの
 - 各施設や支援機関がたくさんイベントを開催しているが、どこで情報を収集して、どれに参加したらいいかわからない。「イベントマップ」のような形でINCU Tokyoの登録施設のイベントが網羅的に把握できるプラットフォーム等があると嬉しい
 - 面白い企画であっても業務の都合で参加できないことがどうしてもあるので、同じテーマ・同じ内容を複数回実施してほしい

■ 登録施設側の意見

- ▶ イベント開催を通じて目指すこと
 - 自施設を見つけてもらうために、自施設の特徴を伝えるように心がけている
- ▶ イベント開催における課題感
 - 企画にあたり、起業家のニーズをどう拾って、どの層をターゲットに開催すべきか悩んでいる
 - イベントの集客において、参加者が集まらないや参加メンバーが固定されるといった課題感がある
- ▶ コミュニティづくり
 - 施設にできることはコミュニティづくりだと割り切って、イベントは起業家間の“交流”に焦点を当て特化している
 - スタッフ、入居者含めてコミュニティ内のメンバーの強みが施設の強みにつながる
 - コミュニティ内の起業家同士で連携が生まれ、仕事につながっている事例もあるようだが、運営者としてつながった後の情報をうまく拾えていない。連携してもらうことはありがたいが、情報を拾うスキームもあるといい。



● 当日の各テーマの協議内容は下記のとおりです

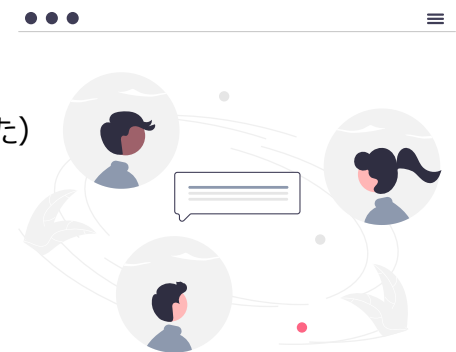
テーマ④ INCU Tokyo

■ 登録施設側の意見

- ▶ 共同イベントの開催
 - 施設入居者のサービス・製品をPRできるような自治体・大企業向けのピッチイベントや、リバースピーチイベントを共同で開催したい
 - 1施設単体では入居者数に限りがあったり、既に関係性も出来上がっている場合も多いため、複数施設合同の入居者交流会を開催したい
- ▶ 登録施設間の事例共有の促進
 - 施設をオープンして間もないため、他施設の見学やIMとの意見交換を積極的にやっていきたい
 - 他施設の視察や意見交換を促進するための「INCU Tokyo IMパスポート」（登録施設のIMが所持し、提示することで他の登録施設を自由に訪問・利用できる証明書）を発行してほしい
- ▶ IM人材プールの構築
 - IMに求められる人材要件を満たす人を見つけたり、社内で育成することは非常にハードルが高い。INCU TokyoとしてIMの人材プールを用意してもらい、忙しい時期や支援に行き詰ったタイミングにスポットでIMを派遣してもらうことが可能になると有難い

■ 起業家側の意見

- ▶ 共同イベントについて
 - 起業家目線でも共同イベントは歓迎。分野やフェーズが近い起業家と繋がるためには、交流イベントの分母をとにかく広げてもらわないと出会えない。交流イベントは多様な分野・フェーズの参加者がいてこそ意味がある
- ▶ インキュベーション施設自体のPR
 - 起業家として、そもそも「インキュベーション施設」が何なのかあまりわかっていない（＝それを知るためにイベントに参加した）
 - コワーキング施設と何が違うのか、どんなメリットがあるのかの情報をもっと発信してほしい
 - 「インキュベーション施設利用者の声」という形で入居メリットが発信されると情報が届きやすいかもしれない
- ▶ 検索性の向上
 - INCU Tokyoの登録施設だけで100施設以上あるのに驚いた。どの施設が自社のサービス・製品・雰囲気にもマッチしているのが容易に調べられるよう、立地・価格・特色・スタッフの人柄等が簡単に検索できるプラットフォームがあると有難い



登録施設の皆様へのヒアリングを通じて、INCUBATION Tokyoや施設運営に関する課題や要望をお聞きし、事業の改善や新たな出会いにつなげています

- ✓ △△△な施設とつながりたいです！
- ✓ ○○○なインキュベーションマネージャーとお話してみたいです！

- ✓ 事務局にてマッチング支援を行っております！是非積極的にご活用ください。
- ✓ お願いさせていただいた際は快くお引き受けいただけますと幸いです。

- ✓ こんな事例や経験を持った施設を知りませんか？
- ✓ 他施設のおもしろいアイデアが知りたいです！

- ✓ 事務局にて皆様からお聞きした課題をもって名古屋のインキュベーション施設へヒアリングへ行ってまいりました！
- ✓ このあと、事例紹介の情報提供をさせていただきます！

- ✓ 他の施設に見学に行きたいです！

- ✓ 養成講座にてNEXs Tokyoの見学会を実施したほか、個別の訪問のおつなぎ等実施しております。
- ✓ この後の施設見学会にもぜひご参加ください。

- ✓ XXXXに困っています！

- ✓ 事務局メンバーにお気軽にお申し付けください！一緒に解決策を考えます。

インキュベーション施設の魅力である“ひと”に着目したインタビュー記事をINCU Tokyo WEBページ、並びにTalentbookで掲載しています！



大企業とスタートアップの文化を掛け合わせ、日本企業の「本気」を引き出す

Inspired.Lab



日本の“アルチザン”を世界へ。ものづくりを次世代に紡ぐ

浅草ものづくり工房



東京でイノベーションの種を育てる。Garage Sumidaが挑戦する起業家との共創

Garage Sumida (ガレージスマダ)



多摩地域の成長を牽引する存在へ——me:rise立川が描く起業家たちとの未来

たましん地域/未来共創センター me:rise 立川 [ミライズタチカワ]



池上を軸としつつ、東京以外で創業を検討する方も応援。多様な選択のベースに

フェムベース



城南エリアから、抜群のバックアップ体制を届ける。信用金庫ならではの手厚い創業支援

J-Create+



大企業とスタートアップ双方の視点で起業家を支援。東京・大手町から日本経済の活性化を

Global Business Hub Tokyo



子どもから大人まで、何をしてもいい場所。地域と共に「あったらいいな」を形にしていく

コワーキングスペース Breath



子育てと起業経験から生まれた支援の形。仕事も育児も諦めない社会のために

マフィス北参道



サステナブルな都市への道を創る。新しい出会いを生み出すシティラボ東京の使命と展望

シティラボ東京



インキュベーション施設の魅力である“ひと”に着目したインタビュー記事をINCU Tokyo WEBページ、並びにTalentbookで掲載しています！



インキュベーション・コミュニティ「INCU Tokyo」

フォロー

INCU Tokyo <https://incu.metro.tokyo.lg.jp/>

ホーム コンテンツ 会社概

コンテンツ



2025.01.21
東京でイノベーションの種を育てる。Garage Sumidaが挑戦する起業家との共創

2025.01.21
子育てと起業経験から生まれた支援の形。仕事も育児も諦めない社会の



2025.01.09
大手町でFinTech企業を支援。金融を軸に起業家と多様なステークホルダーをつないで描く未来



2025.01.09
さまざまな組織が相互に自立しながら、起業家やスタートアップが世界に羽ばたく拠点へ



2025.01.09
まちの発展と起業家の夢をつなぐ。xBridge-Kyobashiの使命と展望



2025.01.09
地域と起業家の輪を広げていく——人と人をつなげる多摩のCoCoブレイス



2025.01.09
日本橋から始まるイノベーションの波。「THE E.A.S.T.」が切り拓くスタートアップ支援の最前線



2025.01.09
サステナブルな都市への道を創る。新しい出会いを生み出すシティラボ 東京の使命と展望

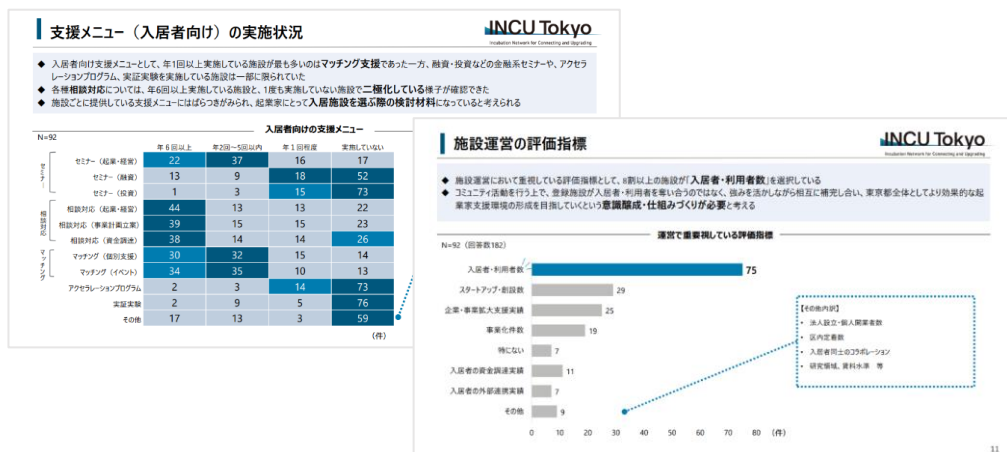


2025.01.09
信用金庫のDNAで紡ぐ地域の未来。スタートアップしもきたが描く創業支援の理想



インキュベーション施設のアップデートにつながる各種調査やレポートをまとめ、WEBページへの公開を行っています

調査：INCUBU Tokyo登録施設向けアンケート



登録施設

コラム：助成金コラム

TOP / NEWS & EVENT 【助成金コラム】創業初期に必要な経費の一部を助成する「創業助成事業」とは

【助成金コラム】創業初期に必要な経費の一部を助成する「創業助成事業」とは

2025.3.24 (水)

令和7年度第2回より電子申請一本化!!

創業助成事業

創業初期に必要な経費の一部を助成します

助成限度額 400万円 (助成率 2/3 以内)

申請受付期間

第1回 令和7年4月8日(火)～4月17日(木) 第2回 令和7年9月29日(月)～10月8日(水)

東京都及び公益財団法人東京都中小企業振興公社では、都内開業率の向上を目指し、都内で創業予定の個人又は創業から5年未満の中小企業者等に対し、賃借料、広告費、従業員人件費、市場調査・分析費等、創業初期に必要な経費の一部を助成する「創業助成事業」を実施しています。

本記事では、「創業助成事業」について、詳しく解説しています。



コラム

情報提供① 事例紹介

連携コーディネーターの活動の中で見えてきた課題の解決策や、アイデアあふれる施設の運営状況を学ぶため、INCUBU Tokyo事務局にて、名古屋・豊橋のインキュベーション施設へのヒアリングを実施いたしました。

訪問施設①：STATION Ai

- **場所**：名古屋市昭和区鶴舞1丁目2番32号
- **運営事業者**：STATION Ai株式会社
- **形式**：オープンイノベーション拠点
- **特徴(ハード)**：コワーキングスペースだけでなく、オフィス、フィットネスジム、テックラボに加え、一般の方も利用可能なカフェ・レストラン、ホテル、イベントスペース、あいち創業館も併設されている
- **特徴(ソフト)**：700社を超える国内外のスタートアップ企業、パートナー企業、VC等の支援機関や大学等が参画し新規事業創出に取り組む



連携コーディネーターの活動の中で見えてきた課題の解決策や、アイデアあふれる施設の運営状況を学ぶため、INCUBU Tokyo事務局にて、名古屋・豊橋のインキュベーション施設へのヒアリングを実施いたしました。

訪問施設②：emCAMPUS

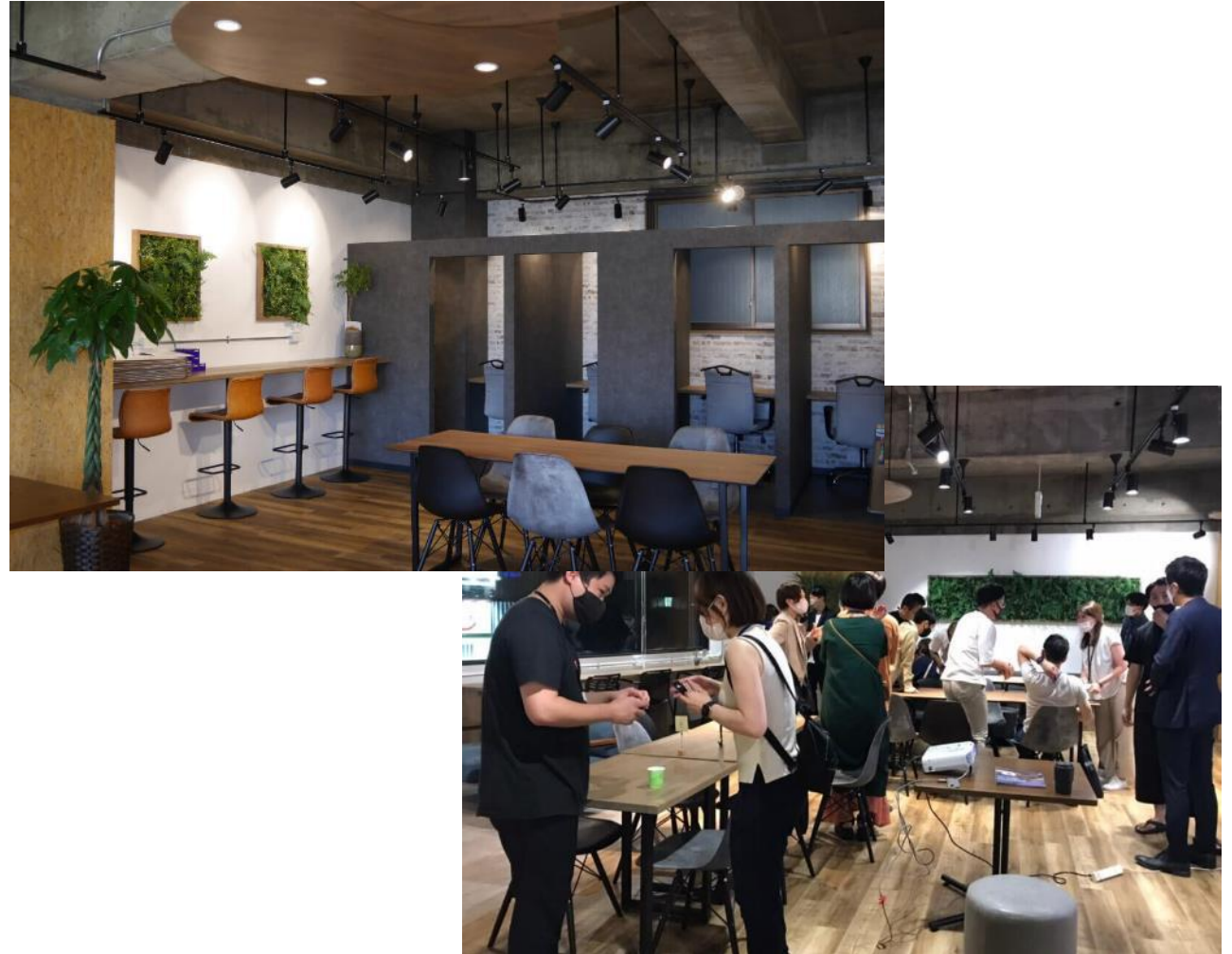
- **場所**：豊橋市駅前大通
- **運営事業者**：サーラグループ
- **形式**：複合型施設
- **特徴(ハード)**：「豊橋市まちなか広場」「豊橋市まちなか図書館」や、地域の食の魅力を発信するフードホール「emCAMPUS FOOD」などが集まる
- **特徴(ソフト)**：EAST5Fフロアにある「emCAMPUS STUDIO」にて、「まなびプログラム」、「チャレンジ支援」、「貸会議室」、「コワーキングスペース」の4つのサービスを展開し、様々な人や場所、知識との出会いを提供



連携コーディネーターの活動の中で見えてきた課題の解決策や、アイデアあふれる施設の運営状況を学ぶため、INCU Tokyo事務局にて、名古屋・豊橋のインキュベーション施設へのヒアリングを実施いたしました。

訪問施設③：voltage

- **場所**：名古屋市中区金山
- **運営事業者**：株式会社VMK
- **形式**：コワーキングスペース
- **特徴(ハード)**：企業のオフィスや遊休スペースを活用して運営しており、企業リソースを最大限活用しつつ地域企業や学生、起業家が快適に利用できる空間と共創に繋がるコンテンツを提供
- **特徴(ソフト)**：利用者間のシナジーを生み出し、Voltageを起点とした「地域創生エコシステム」の構築を目指す



連携コーディネーターの活動の中で見えてきた課題の解決策や、アイデアあふれる施設の運営状況を学ぶため、INCU Tokyo事務局にて、名古屋・豊橋のインキュベーション施設へのヒアリングを実施いたしました。

訪問施設④：東海国立大学機構 Tokai Open Innovation Complex(TOIC) 名古屋サイト

- **場所**：名古屋市千種区不老町
- **運営事業者**：東海国立大学機構
- **形式**：インキュベーション施設
- **特徴(ハード)**：名古屋大学内に位置し、産学連携や起業を志す学内外者が利用できるコワーキングエリアや、起業前後のベンチャー企業が入居できるインキュベーションエリアを有する
- **特徴(ソフト)**：「産学交流」「起業支援」「共同研究」の3つのコンセプトを掲げ、関連のイベント企画・実施や、企業との共同研究ラボの設置を推進。同じく東海国立大学機構の岐阜大学内にあるTOIC 岐阜サイトとも連携。



連携コーディネーターの活動の中で見えてきた課題の解決策や、アイデアあふれる施設の運営状況を学ぶため、INCU Tokyo事務局にて、名古屋・豊橋のインキュベーション施設へのヒアリングを実施いたしました。

訪問施設⑤：なごのキャンパス

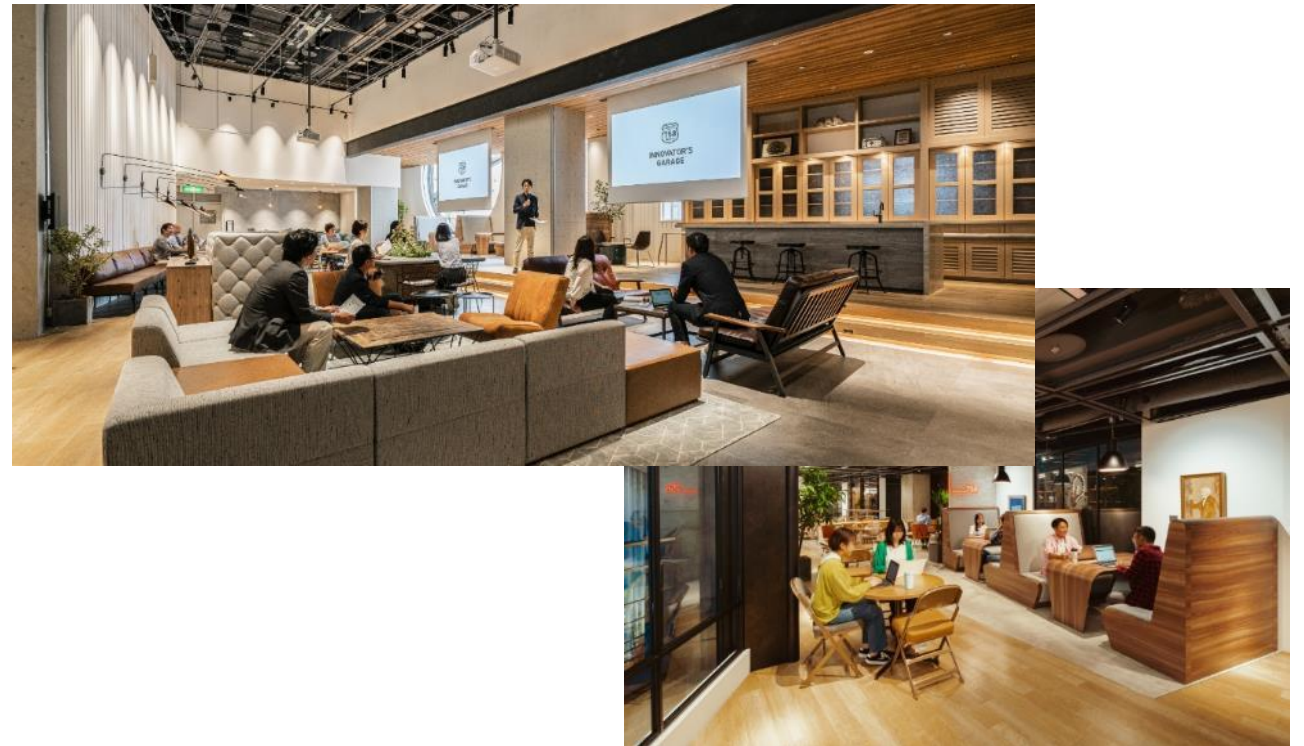
- **場所**：名古屋市西区那古野
- **運営事業者**：トヨタ不動産
- **形式**：インキュベーション施設
- **特徴(ハード)**：閉校となった旧那古野小学校をリノベーションして開設。体育館、教室など、小学校の設備を活用してシェアオフィスやイベントスペースを整備
- **特徴(ソフト)**：Tongali（東海地域の大学のアクセラレーションプログラム）と連携したイベントの実施や、地域行事にも積極的に参画している。商工会議所のサテライトオフィスがあり、補助金情報のサポートを行っている



連携コーディネーターの活動の中で見えてきた課題の解決策や、アイデアあふれる施設の運営状況を学ぶため、INCUBU Tokyo事務局にて、名古屋・豊橋のインキュベーション施設へのヒアリングを実施いたしました。

訪問施設⑥：NAGOYA INNOVATOR'S GARAGE

- **場所**：名古屋市中区栄
- **運営事業者**：中部経済連合会・名古屋市
- **形式**：イノベーション拠点
- **特徴(ハード)**：コワーキングスペースとイベントスペースを有する。企業の新規事業開発者、スタートアップ、起業家、起業家予備軍の方、などの「たまり場」としての共創空間を創出
- **特徴(ソフト)**：中部圏の事業会社、学生などの活動が盛んであり、新規事業開発や事業構想およびアントレプレナー醸成のためのプログラムが充実



連携コーディネーターの活動の中で見えてきた課題の解決策や、アイデアあふれる施設の運営状況を学ぶため、INCU Tokyo事務局にて、名古屋・豊橋のインキュベーション施設へのヒアリングを実施いたしました。

訪問施設⑦：CLUE

- **場所**：豊橋市駅前大通
- **運営事業者**：武蔵精密工業株式会社
- **形式**：イノベーション拠点
- **特徴(ハード)**：豊橋駅に隣接する商業施設内に位置する。基本的なオフィス機能に加え、「全ての人にステージを。」というコンセプトに即しアウトプットステージを用意しており、ピッチイベント等で活用
- **特徴(ソフト)**：豊橋市の共創コミュニティ事業を受託し、東三河スタートアップ推進協議会と連携しながら 事業会社やエンジェル投資家等に向けてスタートアップ連携に関する勉強会やピッチイベントを実施





会員間のコミュニケーションの促進方法を教えてください！

- ✓ 会員専用のコミュニケーションツールで、「今日来ています」「〇階にいるので会いに来てください」など投稿できるようになっています。誰がいま施設を利用しているかが可視化できることで、その場で交流ができ、コミュニケーションのきっかけとなっています。**交流が当たり前前の雰囲気醸成**することで、“交流・共創したい人が集っている”という施設自体の目的の達成にもつながっています。
- ✓ 起業家・スタートアップと交流・連携したい入居企業の中には、**毎週決まった曜日に代表者が在席**し、自由に名刺交換、商談などができるようにしている企業もいらっしゃいます。普段なら**アポイントメントがとりにくい方にも気軽に話しかけに行ける**ため、多くの共創に寄与しています。

STATION Ai

- ✓ 入居者さんの自主的な活動として部活動（バスケットボール部、登山部、いきもの部など）があり企業を超えたコミュニケーションの場になっています。**個人的な交流が事業間のコラボレーションにつながる**ことも。なお、状況把握のため、部活動にはインキュベーションマネージャーも参加しています！ なごのキャンパス

- ✓ 月に1回程度、食事を提供するイベントを定期的で開催しており、毎回数十人が参加しています。“**イベントに行けば必ず誰かに会える**”という環境を作ることとは重要です。

Voltage



イベントについて教えてください！

- ✓ 会員専用フロアで開催されるイベントも盛んに行われ、**大きなものばかりではなく相談会などの開催も多い傾向**です。集客は主に入居企業向けのコミュニティサイトで実施しており、施設に行った際に気軽に立ち寄りができる仕組みです。

STATION Ai

- ✓ 駅前にあるという利点を生かし、**自治体や大学等教育機関・地元金融機関・地元企業との連携体制を構築し、企業・チャレンジ支援のイベントの会場として利用**いただけるように働きかけを行いました。現在では年間50回以上のイベント開催を実現しています。

emCAMPUS STUDIO

- ✓ ありきたりなテーマ設定ではなく、**ニッチな部分からイノベーションや起業といったキーワードに寄せていくと集客に効果的**でした。茶道経験者スタッフによるお茶会、カレーのキッチンカーとインド哲学の大学教授を呼んでのイベント、起業系ボードゲームなど…。**スタッフの興味関心や特技を生かし、イベントを組成**しています。

TOIC

- ✓ **近隣商店街のイベントと相乗りし、イベントの会場として利用**いただくことで**地域の方への認知向上や利用促進**につなげております。
- ✓ 自施設で開設しているHP、SNSのほか地域の回覧板に情報を掲載していただき、地域内の拠点としても**価値創造**を行っています。

なごのキャンパス



利用者を呼び込むための工夫があれば教えてください！

- ✓ プロジェクト会員制度（※起業・創業に向けた活動を希望する方を対象とし、**3か月間無料で施設を利用できる制度**）から定期的な壁打ち、相談などにつながっており、利用者の獲得ができています。

emCAMPUS STUDIO

- ✓ **地域内企業や大学と連携したプログラムを組成、提供し、施設認知、価値創出に努めています。**企業とのプログラムは**社内の新規事業開発や人材育成の手法として使っていただく**こともあり、最終ピッチには各社の社長や役員が同席することも。**学生起業団体と連携し、大学内での広報を実施**することで、起業に対して意欲的な学生の参画および学生利用者の増加に取り組んでいます。

CLUE

- ✓ 広告費にお金はかけず、**口コミ**や、イベントへの来訪など**一度利用した方にそのまま継続して使っただけのためのアプローチ**に注力しています。Googleの**口コミ**を書いていただくことに力を入れており、特にドロップイン利用者は**口コミ**を見てから来る人が多いため、いい施設だと判断いただける**努力が重要**です。
- ✓ 施設の開設当初は**近隣の飲食店と連携**し、チラシを置いていただいたり、協力してクーポンを配布する、等、**流入を促すための仕掛け**も行いました。カフェを仕事や作業で使うことも多いため、**“予約なしで長時間利用できる”部分はメリットとして訴求**しました。
- ✓ ビルの中間階にある施設の場合は**1階とエレベーターに看板や告知を設置してもらうことは必須**だと感じます。

Voltage



地域や近隣事業者、他施設との連携、どうしていますか？

外部機関や人材との連携はどのように進めていますか？

- ✓ 起業家だけでなく、**学生や大企業、地元企業にも** 門戸を開いており、**地域の商店街と連携したイベントやビジコン**なども行っております。
- ✓ 運営に関しては
 - ・ 施設運営
 - ・ コミュマネ・イベント企画
 - ・ 施設ブランディング
 - ・ 起業家育成・支援プロジェクト
 をそれぞれ別会社が担当しており、強みを生かした運営ができています。
- ✓ また**金融機関が入居**していたり、**商工会議所の若手職員が駐在**しているなど、気軽に助成金等の相談ができる体制が整っています。

なごのキャンパス

- ✓ **士業の方には積極的に入居アプローチ**を行い、施設の利用者との接点を作るところをインキュベーションマネージャーが担っています。

Voltage

- ✓ 多少属人的になる部分があつてしかるべき領域のため、**プログラクマネージャーが施設の外に出て施設外の人脈を作る**かがその施設の価値につながると感じています。

INNOVATOR'S GARAGE

- ✓ 近隣施設とは**お互いに強みが違う（特に得意領域や専門分野、メインの支援対象、連携機関等）**ことを把握しており、棲み分けができています。
- ✓ イベントに他施設の担当者呼び合うなどコミュニケーションも行っています。

CLUE



インキュベーション・マネージャーやコミュニティマネージャー等、
 貴施設のスタッフ・職員の人材育成はどのようにされていますか？

- ✓ ウェブ制作、エンジニア、デザインなど、**何かしらの得意領域がある方**に働いていただいています。自社が必要とする人材像を具体化したうえでマッチする人材を採用します。
- ✓ 既存メンバーが飲みに行きたい、と思えることも重要な判断基準のひとつです。

Voltage

- ✓ 人材育成より、**採用に力を入れています**。リファラル採用にも力を入れており、現場目線でコミュニケーターとして活躍できる人材を探しています。
- ✓ コミュニティマネージャーというキャリアに挑戦する機会を、より多くの方々に届ける「コミュマネアカデミア」を運営しています。

TOIC

- ✓ 現在稼働しているメンバーは中経連の参画企業からの出向者です。創業支援経験のあるメンバーだけではないため、**着任後にINNOVATOR'S GARAGEで実施しているイベントやイノベーション人材育成プログラムに参加してもらうことで施設の価値観や目指す姿を共有**しています。

INNOVATOR'S GARAGE

- ✓ 自身が前職からインキュベーションマネージャーを引き継いだ際は、まずは**コミュニティに入れてもらい、人とつなげてもらう**ところからスタートしました。
- ✓ 地域内のステークホルダーについてはイベントやSNSで出合い人脈を地道に広げています。

CLUE

情報提供② 起業家向けアンケート

アンケート実施概要

◆ 本調査は、インキュベーション施設・創業支援施設を利用したことのある起業家・スタートアップを対象に、施設での支援に関する所感や要望、効果的な支援内容等について実態を調査したものである

アンケート調査概要

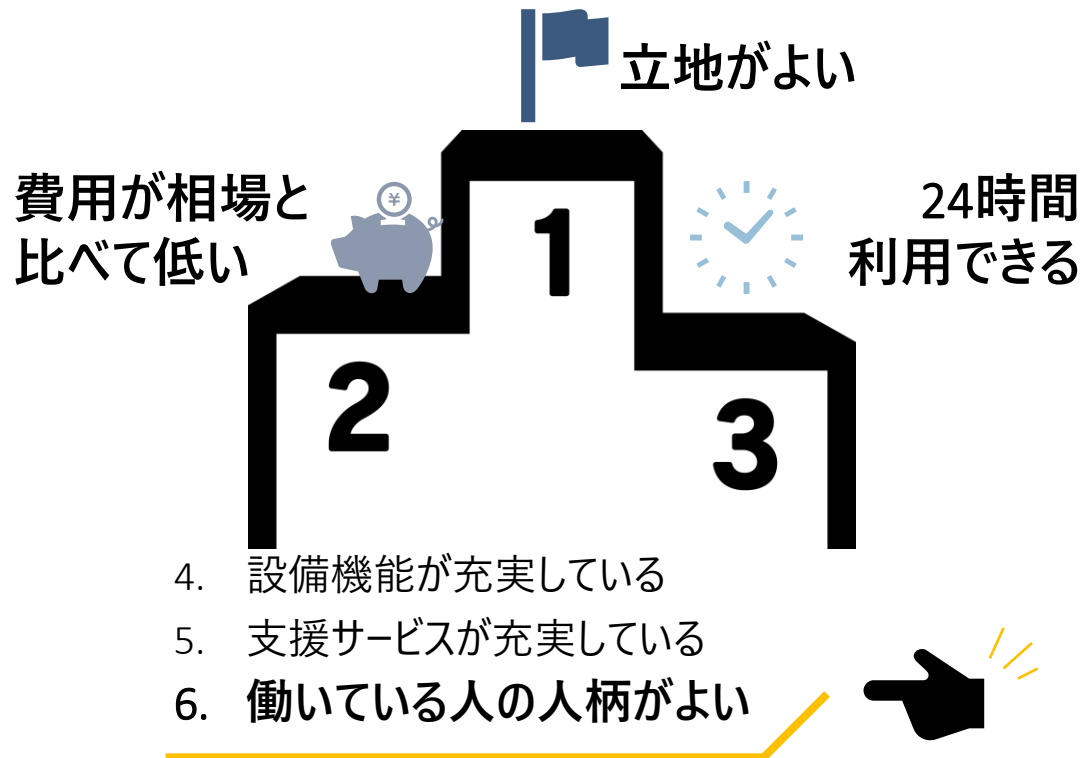
実施期間	■ 2024年12月16日～2025年2月7日
実施目的	■ インキュベーション施設・創業支援施設での起業家への支援・サービスニーズの現状、課題を把握するとともに、施設・サービス改善の分析を行うため
実施方法	■ Microsoft Forms
アンケート対象者	■ インキュベーション施設・創業支援施設を利用したことのある起業家およびスタートアップ
回収件数	■ 51名
備考	■ 選択式（単一、複数）、自由記述式により回答を取得



起業家向けアンケートサマリ

- ◆ 利用する施設の決め手については回答者50名中40名以上（80%以上）が「立地」「費用感」と回答しており、施設紹介やプロモーションの際に訴求すべきポイントであると言える
- ◆ 「働いている人の人柄」を回答した施設も半数近くあり、情報発信や人材育成にフォーカスしていくことも有効である
- ◆ 各社の有する課題については、施設の決め手よりはばらせるものの、30名以上（60%以上）が「チーム構築と人材確保」、「スケーリングと成長戦略」と回答しており、具体的な支援から壁打ち（成長戦略支援）まで幅広い支援が求められている

施設利用の決め手



入居企業の課題感

チーム構築と人材確保 スケーリングと成長戦略



【想定支援内容案】

- 採用ピッチに向けたメンタリング
- 人材の紹介（専門家含む）



【想定支援内容案】

- 壁打ち・メンタリング
- 連携先企業の紹介

起業家向けアンケートサマリ

- ◆ 創業間もない時にインキュベーション施設・創業支援施設等で受けてよかった（または受けたいと思える）支援・サービスについて、“ヒト”“もの”“カネ”“情報”の領域に分けて聞いたところ、以下機能をインキュベーション施設に求め、入居に至っていることがわかる
- ◆ いずれもINCU Tokyo登録施設が提供している支援内容に含まれているものであり、それぞれに**磨き上げを行う、充実させる**ための取り組みが起業家への有用な支援につながっていると見えるだろう

インキュベーション施設・創業支援施設等で受けてよかった（または受けたい）支援・サービス



“ヒト”の支援

- 回答者の約67% が「**メンター等による相談対応**」を選択
- 次いで、「**起業家同士の交流・事業連携サポート**」を選択



“もの”の支援

- **商談スペース、コワーキングスペース、個室とインターネット、ITインフラ環境**が多く訴求されている



“カネ”の支援

- 回答者のうち約73%が「**助成金補助金の情報提供**」について受けてよかった、または受けたいと回答



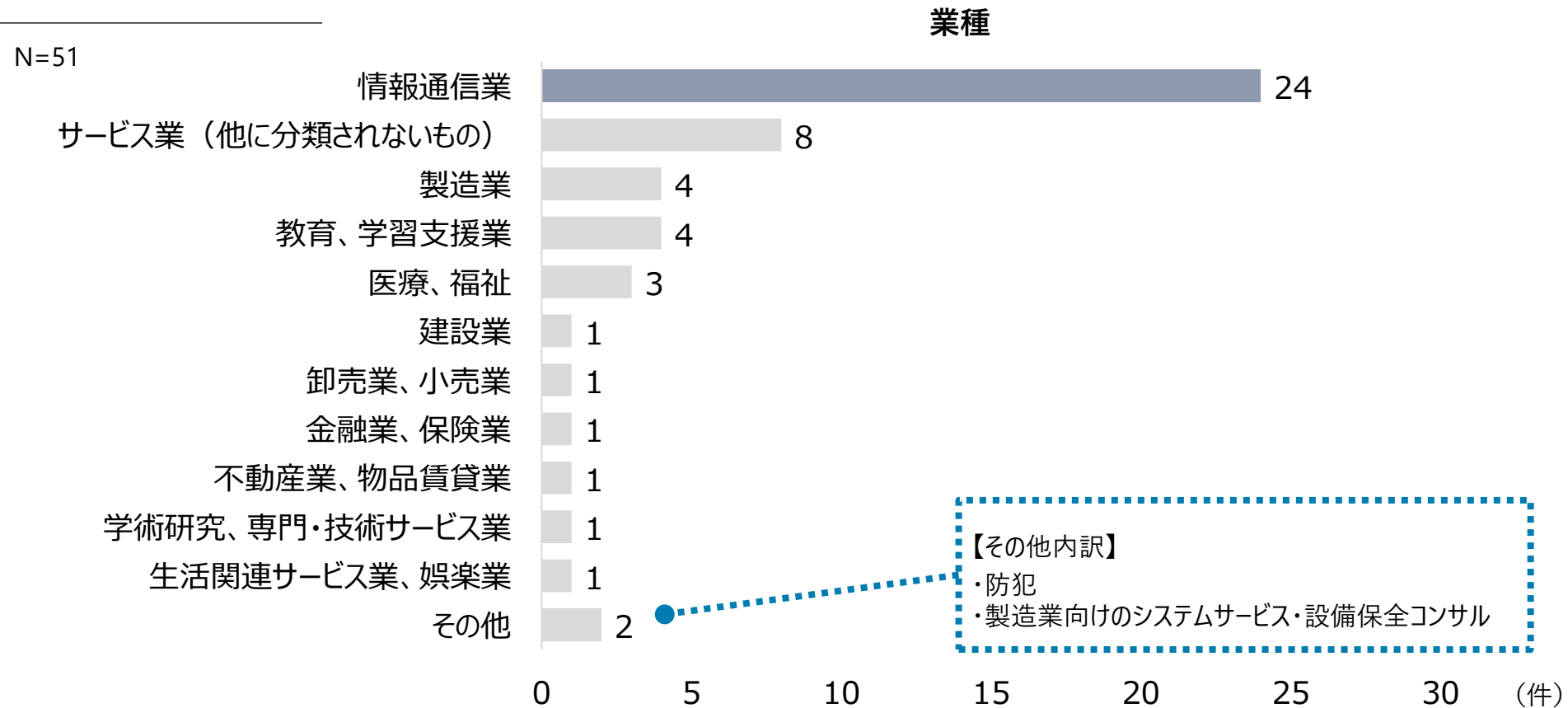
“情報”の支援

- 各種セミナーによる情報提供や検証サポート等が選ばれている
- 特に、「**先輩起業家によるマインドセット**」や「**法務・知財**」の情報提供は、比較的需要が高い

回答者（起業家・スタートアップ）の現状

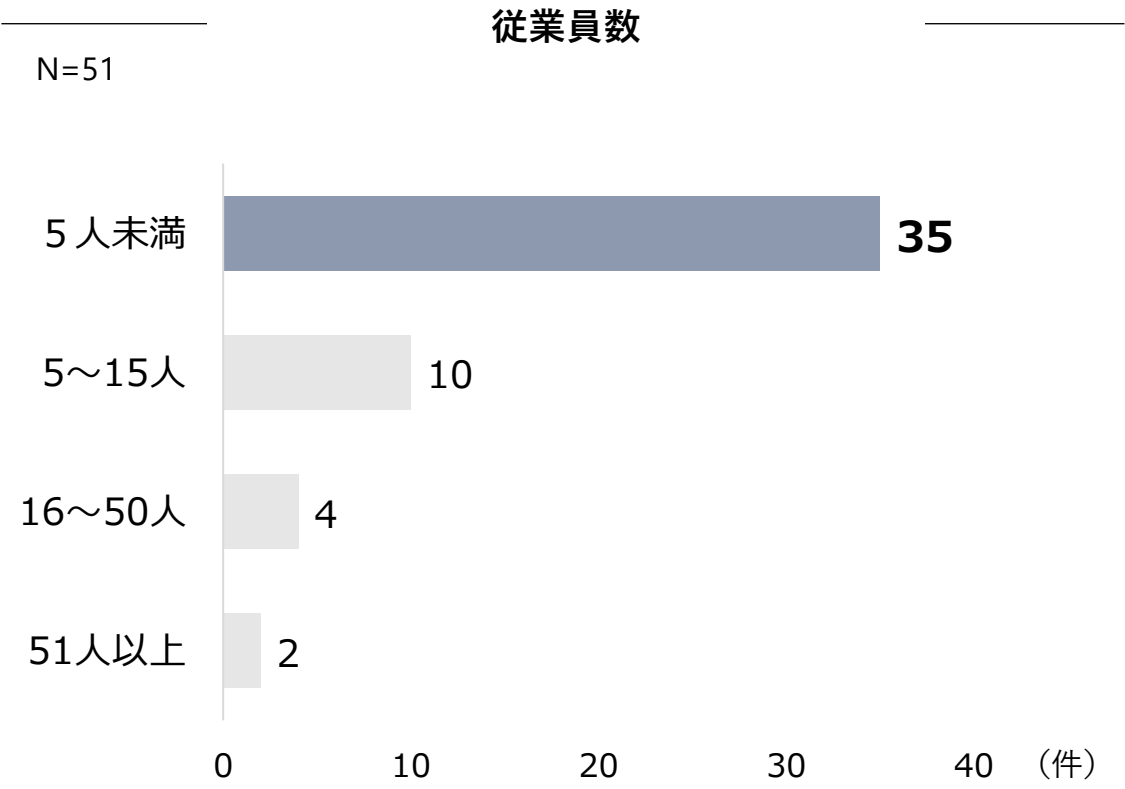
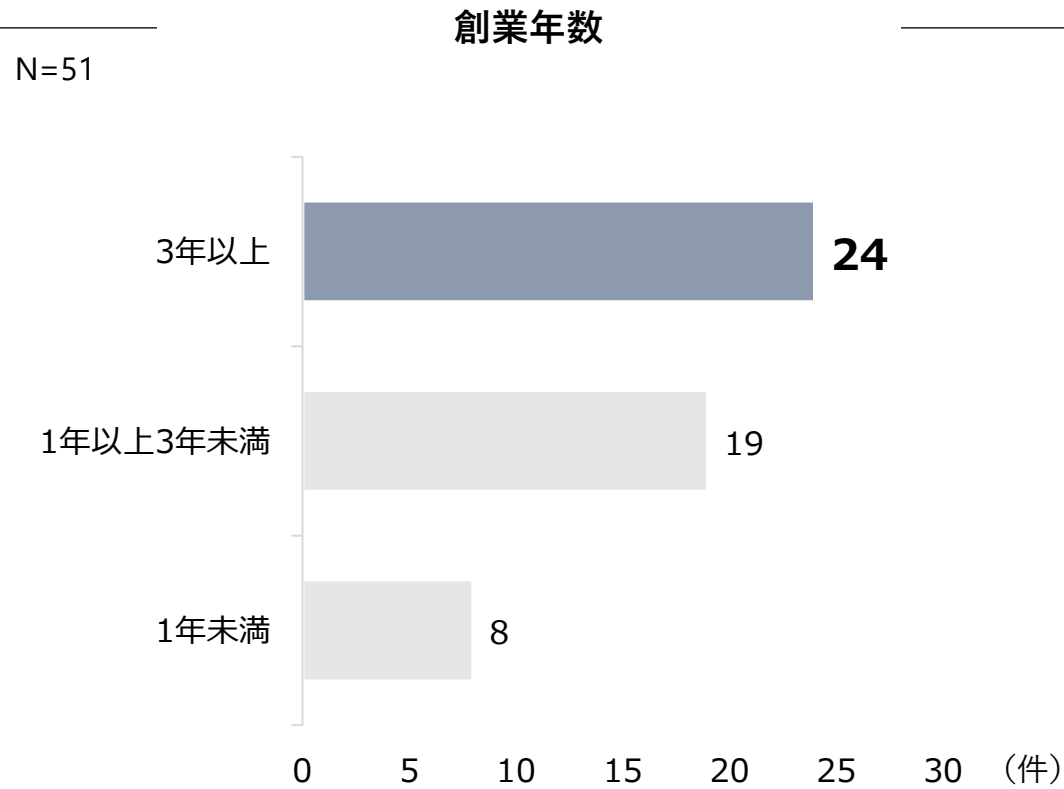
回答者の属性

- ◆ 回答者は51名、そのうち**情報通信業が24名と一番大きな割合**となった
- ◆ その他、サービス業、製造業、教育・学習支援業の順に多い順となっており、回答属性にはバラつきがみられた



創業年数及び従業員数

- ◆ 回答した起業家・スタートアップは、**創業年3年以上が最も多く**、次いで1年以上3年未満が多い傾向であった
- ◆ 従業員数は、**5人未満が35名と回答者の過半数以上**を占めた

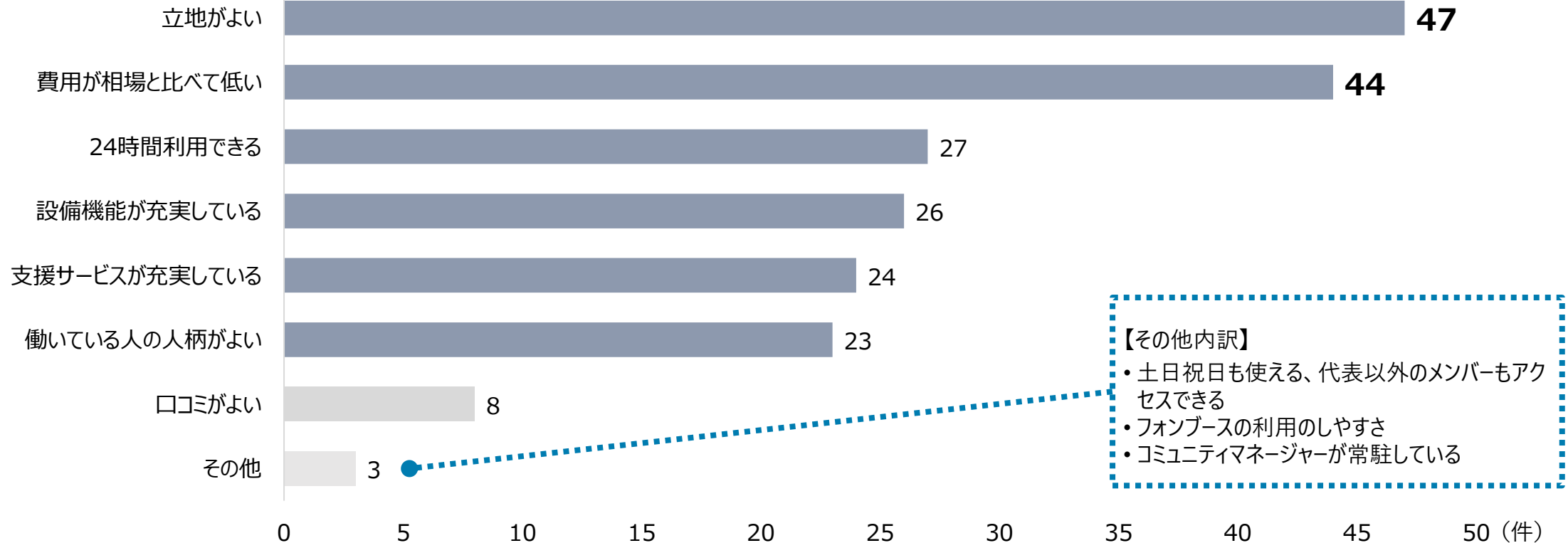


利用する施設の決め手

- ◆ インキュベーション施設・創業支援施設を利用する際の決め手としては「立地」「費用感」が最も多く、次いで、施設の機能（営業時間、設備、支援サービス等）と続いている
- ◆ 「働いている人の人柄」という回答も23件あり、半数近い回答者が重視している状況である
- ◆ 他施設と差別化するには、「支援サービスの充実」、「働いている人の人柄」にフォーカスすることが有効である

インキュベーション施設・創業支援施設等の利用の決め手

N=51
(回答数202)

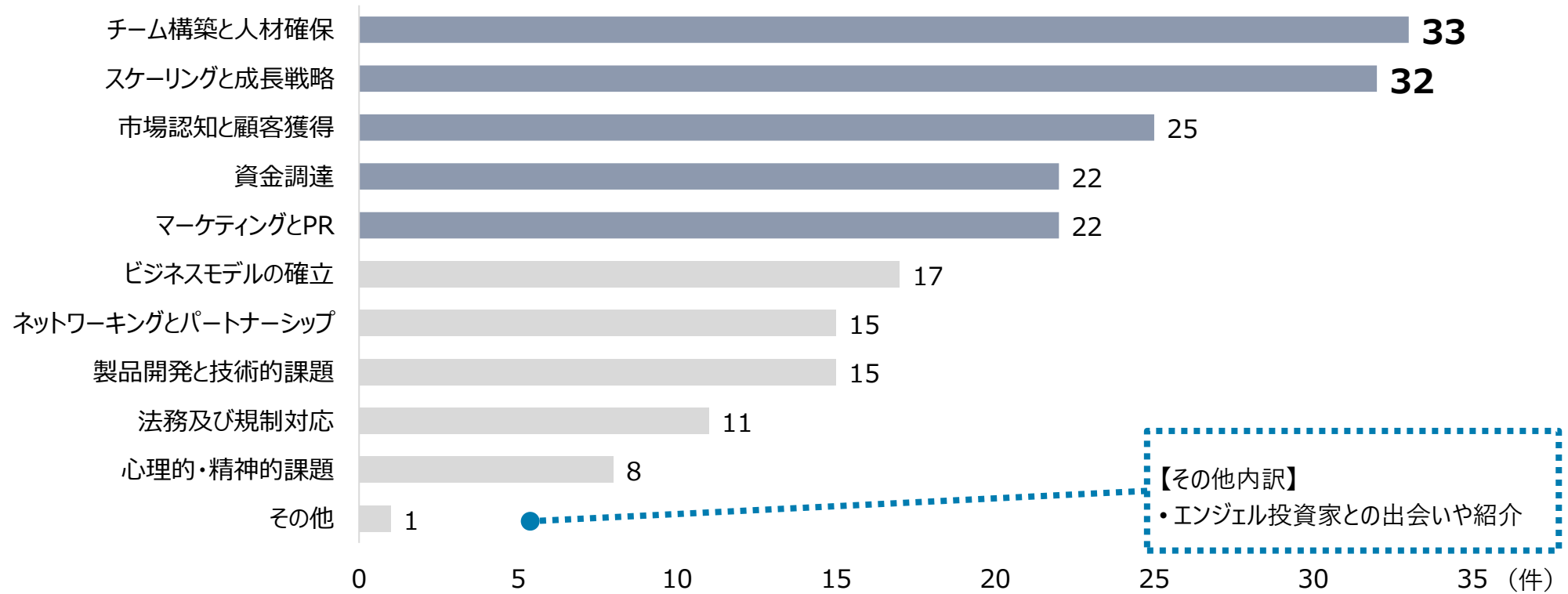


起業家が抱える課題

- ◆ 起業家が抱える課題として、「**チーム構築と人材確保**」は33件、「**スケーリングと成長戦略**」は32件の回答があり、過半数以上の回答者が抱えている課題として挙げられている
- ◆ 次いで、市場認知と顧客獲得、資金調達、マーケティングとPRが挙げられている

回答者（起業家）が抱えている課題

N=51
(回答数83)

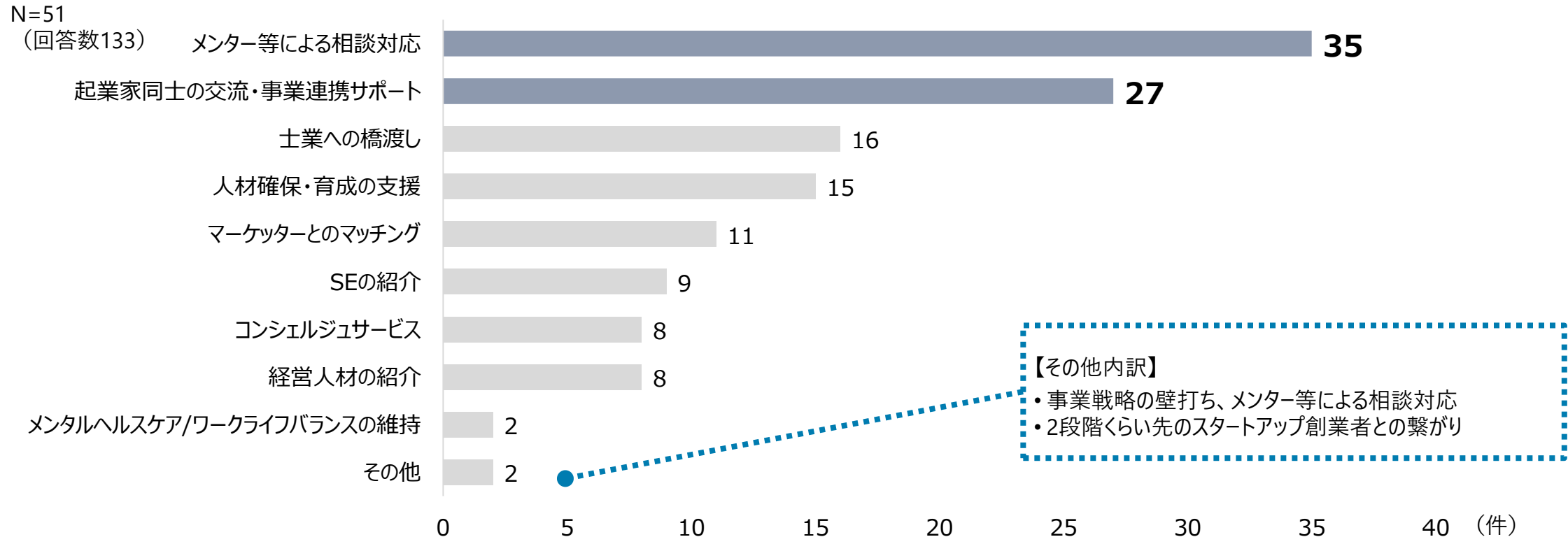


起業家・スタートアップの支援ニーズ

起業家の支援ニーズの状況 (1/4)

- ◆ インキュベーション施設・創業支援施設で受ける支援のうち、受けてよかった人的支援については回答者の約**67%**が「**メンター等による相談対応**」を選択し、**最も多い傾向**にあった
- ◆ 次いで、回答者の約**53%**が「**起業家同士の交流・事業連携サポート**」を選択し、インキュベーション施設ならではの対応や連携が重要なサービスであるということが分かった

「ヒト」の観点で、創業間もない時にインキュベーション施設・創業支援施設等で受けてよかった（または受けたいと思える）支援・サービスについて

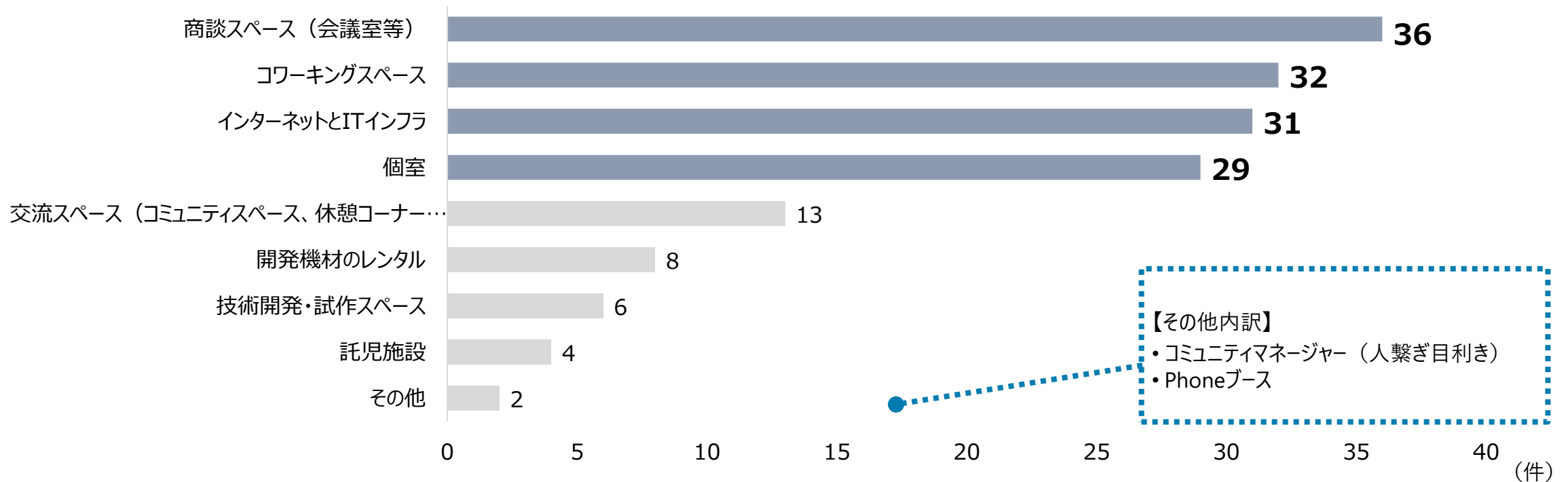


起業家の支援ニーズの状況 (2/4)

- ◆ 設備的支援については回答がばらけるものの、**スペースに関する事項（商談スペース、コワーキングスペース、個室）とインターネット、ITインフラ環境が多く訴求**されている

「もの」の観点で、創業間もない時にインキュベーション施設・創業支援施設等で受けてよかった（または受けたいと思える）支援・サービスについて

N=51
(回答数161)

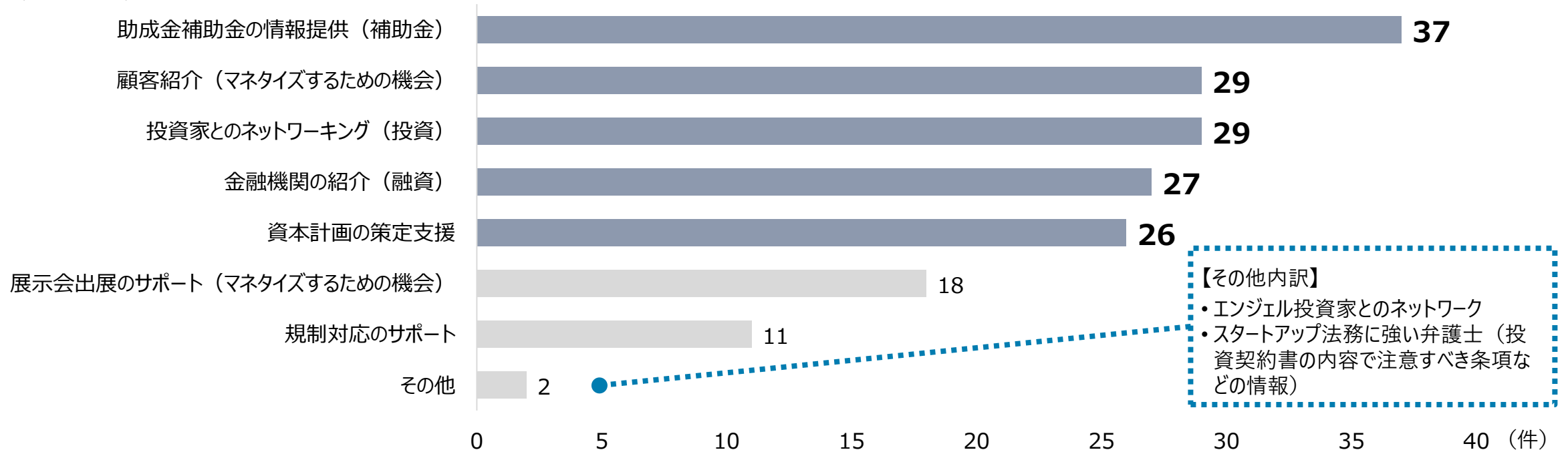


起業家の支援ニーズの状況 (3/4)

- ◆ 金銭的な支援については回答者のうち約73%が「助成金補助金の情報提供」について受けてよかった、または受けたいと思える支援・サービスと回答している
- ◆ ただし、他の項目についても半数以上の回答者が選択しているものが多く、幅広くニーズがあることがわかる

「カネ」の観点で、創業間もない時にインキュベーション施設・創業支援施設等で受けてよかった（または受けたいと思える）支援・サービスについて

N=51
(回答数179)



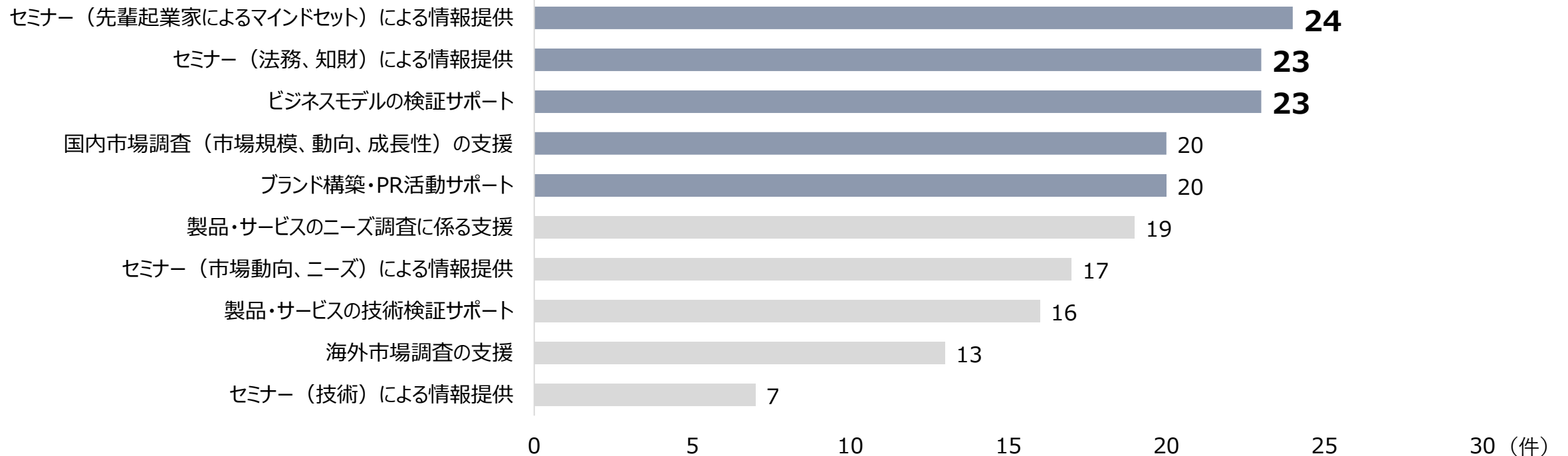
起業家の支援ニーズの状況 (4/4)

- ◆ 情理的支援についてもまんべんなく票を集めているが各種セミナーによる情報提供や検証サポート等が受けたいサービスとして選ばれている傾向にある
- ◆ 特に、「先輩起業家によるマインドセット」や「法務・知財」に関する情報提供は、比較的需要が高いことが見受けられる

「情報」の観点で、創業間もない時にインキュベーション施設・創業支援施設等で受けてよかった
(または受けたいと思える) 支援・サービスについて

N=51

(回答数182)



施設の課題・改善の状況 (1/4)

- ◆ 課題や改善への意見は、ヒト・もの・カネ・情報・その他で分類したところ、“ヒト”と“もの”に関する要望が多い傾向がある
- ◆ 特にヒトに関しては、**対応者の質や支援タイミングの改善、事業ステージごとのサポート体制強化**について課題意識をもつ起業家が一定存在したため、INCUBU Tokyoでも登録施設間での連携や講座での支援を通じた支援体制の強化にともに取り組みでいきたい

これまでにインキュベーション施設で受けた支援・サービスのうち、
課題・改善が必要と感じるもの（ヒト）

分類	課題項目	回答
ヒト	対応者の質の改善	<ul style="list-style-type: none"> ・ 質の高い相手に相談したい ・ 受付係しかおらず、コミュニティのアクティベーションが出来ていない ・ 事業メンタリングのレベルを向上させてほしい
	支援タイミングの改善	<ul style="list-style-type: none"> ・ 希望のタイミングで支援してほしい ・ コロナ禍だったこともあり、良い支援を受けることが出来なかった ・ VC調達フェーズでない状態かつ投資領域として相性がよくないキャピタリストとのメンタリングはいろいろ削られた ・ 子育て世代の起業家にとって18-20時台の支援対応は保育の関係で調整できない点があった
	事業ステージごとのサポート体制強化	<ul style="list-style-type: none"> ・ ニーズの違い踏まえ、プレシード・シードなどラウンドごとで支援してほしい ・ 事業ステージに応じた個別に最適化されたサポート
	サービスメニューの改善	<ul style="list-style-type: none"> ・ 施設利用のために工数がかからないように対応してほしい（※施設独自の必須イベントや事前打ち合わせなど） ・ インキュベーション施設には支援メニューがたくさんあっても、実効性があるものは少ない印象をもっている ・ 金融周りのメンタリングについてニーズとのアンマッチを感じた

施設の課題・改善の状況 (2/4)

- ◆ ものに関しては、**環境・施設利用条件、ネット環境、入居期間、サービスメニューの改善**が課題として挙げられていた

これまでにインキュベーション施設で受けた支援・サービスのうち、
課題・改善が必要と感じるもの (もの)

分類	課題項目	回答
もの	環境・施設利用条件の改善	<ul style="list-style-type: none"> ・ 打ち合わせの大半をオンラインmtgが占めることから、音声がお互いに入らないように工夫してほしい ・ フリースペースが埋まっており騒がしいので落ち着かない ・ 試作支援系の施設に関して、設備がそろっているところは費用が高いと感じた また保管スペースもなく、毎回拠点から移動させる必要が生じたため不便であった ・ 会議室が不足している ・ 24時間利用できなくても良いが、23時頃まで利用できると良い ・ 平日の早朝・夜に使えない、休日祝日に使えない、部屋には入れるが空調が全館空調OFFのため使えない、代表者1名しか入れない、など制限があると使いにくい ・ コワーキングスペースの利用時間が限られていたり、イベント等で貸切になっていることが多く、常に安定して利用できるわけではないため、利用頻度が落ちた ・ 支援プログラムが限られた期間のみ利用可能である場合、その期間が短いとそもそも利用しようと思わなくなる
	ネット環境の改善	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人が多いと、インターネットが遅くなる ・ Wifi環境、印刷設備、Saas利用など、環境整備の充実化が図られると尚嬉しい
	入居期間の改善	<ul style="list-style-type: none"> ・ 長期的な入居期間を検討してほしい

施設の課題・改善の状況 (3/4)

- ◆ カネに関しては、**環境とコストのミスマッチおよび支援費用発生のタイミング**が課題として挙げられていた

これまでにインキュベーション施設で受けた支援・サービスのうち、
課題・改善が必要と感じるもの（カネ）

分類	課題項目	回答
カネ	環境とコストのミスマッチ	<ul style="list-style-type: none"> • 創業当時、インキュベーション施設では、法人登記、郵送物、会議室（個室）利用、コピー利用ができないことが多かった。要件を満たす施設を利用しようとする安いオフィスを借りた方が結局コスパが良いため、利用することが少なかった • 希望の価格とアクセスの施設がない • 創業当初とすると利用費用が高い
	支援費用発生のタイミング改善	<ul style="list-style-type: none"> • 無料メンタリングの直後から費用が発生するタイプがあり、継続依頼するかどうかの見極め、切り分けが難しい

施設の課題・改善の状況 (4/4)

- ◆ 情報に関しては、**マッチングやネットワーキングの改善**が課題として挙げられていた
- ◆ その他、持続的な集客の難しさや支援に対しての負担感など、どの施設でも共通で考えられる課題から施設の利用率向上や利用認定基準の精緻化といった施設固有の課題も見られた

これまでにインキュベーション施設で受けた支援・サービスのうち、
課題・改善が必要と感じるもの（情報・その他）

分類	課題項目	回答
情報	マッチング・ ネットワーキングの改善	<ul style="list-style-type: none"> • 積極的、能動的な企業マッチングをしてほしい • 法務回りの支援やエンジニア・デザイナーなどのクリエイティブ人材の採用やマッチングなど強化してほしい • 他の仲間たちと話せるイベント等を増してほしい • ネットワーキング支援では、スタートアップ間や大企業のスタートアップ支援関連部門とのネットワークが多かったため、事業の発展につながる大企業の事業部との連携を促進してほしい
その他	<ul style="list-style-type: none"> • 持続的な集客の難しさ • 施設の利用率向上 • 利用認定基準の精緻化 	<ul style="list-style-type: none"> • 人が集まり続ける場を作りつづけるのが難しいように感じている • 必ずしも全起業家がザ・スタートアップを作りたいわけではないと感じている • 利用の認定基準を精緻化してほしい（評価する側に先輩起業家などがおり、起業家目線での目利き力を加えるなど）

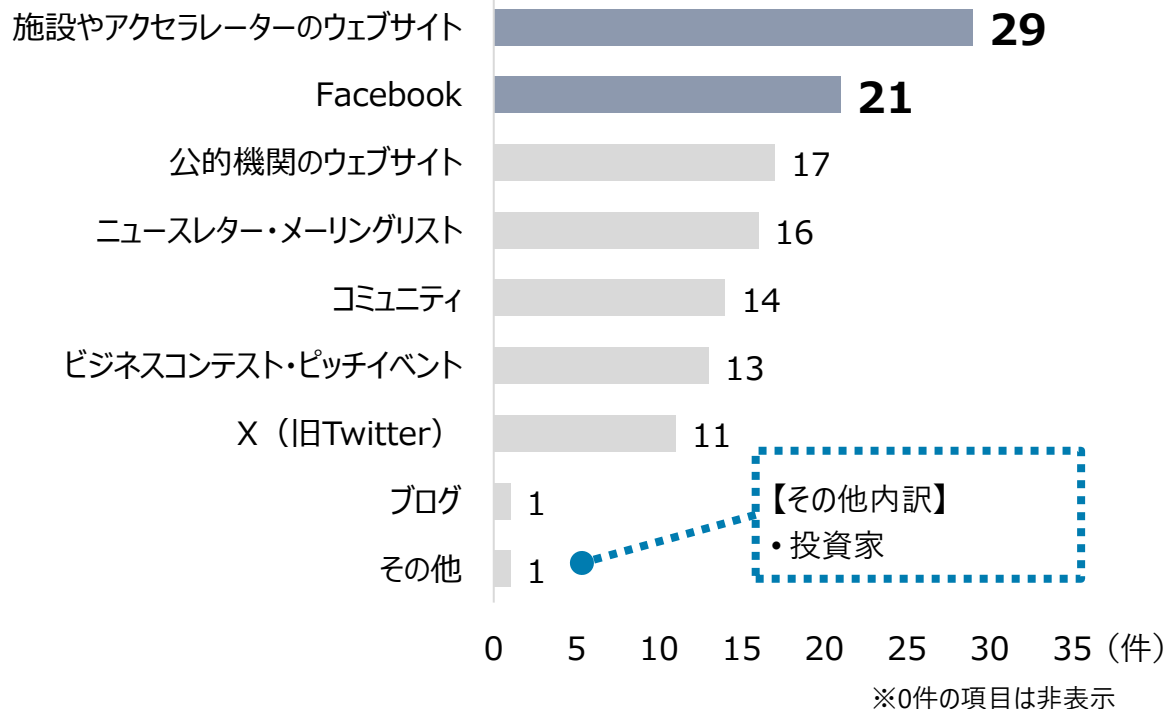
施設利用の状況

施設利用の状況

- ◆ 施設やイベントの情報は**公式なWEBサイトからの取得**が最も多い傾向にあった
- ◆ SNSではFacebookが最も多い結果となり、ビジネスSNSとしての側面を感じることができる
- ◆ 施設からの支援により受けた影響について、最も票を集めたのは「**ネットワーク・パートナーシップ形成**」であった
これは、今後のINCU Tokyoでも注力して取り組むべき事項であり、コスト面やビジネス成長といったインキュベーション施設のメリットとともに訴求していくべき事項であるといえる

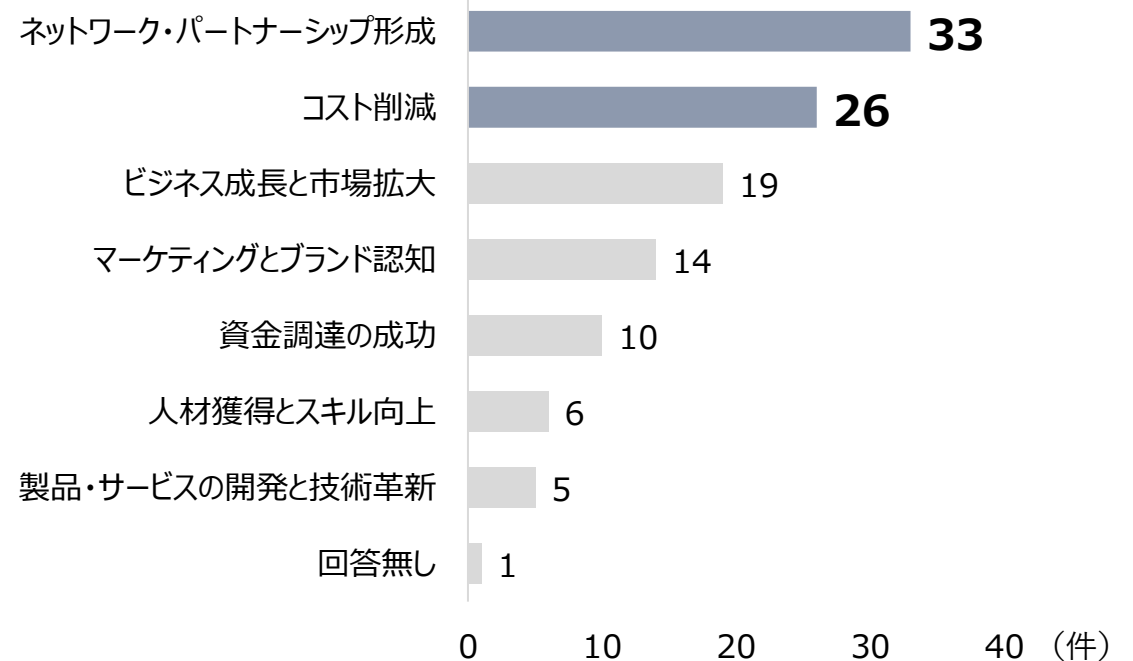
創業支援やインキュベーション施設、イベント等の
情報はどこから入手していますか

N=51
(回答数123)



インキュベーション施設・創業支援施設等による
支援・サポートで、貴社が享受したプラスの影響

N=51
(回答数114)



Appendix

起業家が抱える課題から考える ヒト・カネ・情報別の支援ニーズ

起業家が抱える課題別の ヒトの観点での受けて良かった（または受けたい）サービスの割合

- ◆ ヒトの観点でのニーズは「メンター等による相談対応」や「起業家同士の交流・事業連携サポート」に偏っている傾向にあり、身近な相談者や高めあえる存在がインキュベーション施設の魅力としてとらえられていることがわかる
- ◆ 「マーケティングとPR」、「ネットワーキングとパートナーシップ」といった課題を抱えているスタートアップは創業間もないころに「起業家同士の交流・事業連携サポート」があるとよいと回答している割合が高いため、事業推進・継続のための相談相手は創業初期から継続的に必要とされている

起業家が抱える課題×サービス（ヒト）

課題	ニーズ	コンシェルジュサービス	士業への橋渡し	経営人材の紹介	SEの紹介	マーケッターとのマッチング	人材確保・育成の支援	起業家同士の交流・事業連携サポート	メンター等による相談対応	メンタルヘルスケア/ワークライフバランスの維持	その他	合計
チーム構築と人材確保		6.5%	12.0%	7.6%	7.6%	8.7%	12.0%	18.5%	22.8%	2.2%	2.2%	100.0%
心理的・精神的課題		14.8%	14.8%	7.4%	7.4%	7.4%	7.4%	18.5%	14.8%	3.7%	3.7%	100.0%
ネットワーキングとパートナーシップ		11.4%	5.7%	5.7%	8.6%	8.6%	14.3%	22.9%	17.1%	2.9%	2.9%	100.0%
市場認知と顧客獲得		6.8%	12.3%	4.1%	6.8%	11.0%	12.3%	19.2%	23.3%	1.4%	2.7%	100.0%
製品開発と技術的課題		8.9%	8.9%	4.4%	11.1%	8.9%	11.1%	17.8%	24.4%	2.2%	2.2%	100.0%
資金調達		6.8%	11.9%	6.8%	8.5%	10.2%	11.9%	18.6%	20.3%	1.7%	3.4%	100.0%
スケーリングと成長戦略		8.1%	11.6%	3.5%	7.0%	8.1%	12.8%	19.8%	25.6%	1.2%	2.3%	100.0%
ビジネスモデルの確立		9.8%	11.8%	3.9%	9.8%	11.8%	11.8%	15.7%	19.6%	2.0%	3.9%	100.0%
マーケティングとPR		7.3%	9.1%	3.6%	5.5%	10.9%	12.7%	23.6%	25.5%	1.8%	0.0%	100.0%
法務及び規制対応		7.7%	12.8%	5.1%	7.7%	12.8%	12.8%	12.8%	23.1%	2.6%	2.6%	100.0%

起業家が抱える課題別の カネの観点での受けて良かった（または受けたい）サービスの割合

- ◆ 「資金調達」、「チーム構築と人材確保」、「スケーリングと成長戦略」といった事業拡大に係る課題を抱えている事業者は創業間もないころから補助金の情報提供へのニーズを有しており、インキュベーション施設に対し、金銭面の支援を求めていることがわかる
- ◆ また、起業家は**投資についても欲しているが、特に補助金を欲している傾向があり**、情報の提供ができることは起業家の欲する支援の実現につながる

起業家が抱える課題×サービス（カネ）

課題	ニーズ 資本計画の策定 支援	金融機関の紹介 (融資)	投資家との ネットワーキング (投資)	助成金補助金 の情報提供 (補助金)	顧客紹介 (マネタイズする ための機会)	展示会出展の サポート (マネタイズする ための機会)	規制対応の サポート	その他	合計
チーム構築と人材確保	13.7%	15.3%	16.9%	20.2%	15.3%	11.3%	6.5%	0.8%	100.0%
心理的・精神的課題	18.5%	14.8%	14.8%	11.1%	14.8%	14.8%	11.1%	0.0%	100.0%
ネットワーキングと パートナーシップ	13.2%	15.1%	13.2%	17.0%	17.0%	18.9%	5.7%	0.0%	100.0%
市場認知と顧客獲得	11.5%	15.4%	16.3%	17.3%	18.3%	11.5%	8.7%	1.0%	100.0%
製品開発と技術的課題	15.9%	13.0%	18.8%	17.4%	13.0%	13.0%	8.7%	0.0%	100.0%
資金調達	13.9%	12.7%	19.0%	20.3%	13.9%	11.4%	7.6%	1.3%	100.0%
スケーリングと成長戦略	12.7%	17.5%	15.9%	19.8%	15.1%	11.1%	7.1%	0.8%	100.0%
ビジネスモデルの確立	15.2%	15.2%	15.2%	16.7%	16.7%	10.6%	9.1%	1.5%	100.0%
マーケティングとPR	12.5%	12.5%	18.2%	18.2%	17.0%	13.6%	6.8%	1.1%	100.0%
法務及び規制対応	14.6%	8.3%	16.7%	18.8%	16.7%	10.4%	12.5%	2.1%	100.0%

- ◆ 「情報」の観点では、法務・知財に関するセミナーや先輩起業家によるセミナーに関するニーズがやや高い傾向にある
- ◆ 専門性の高い入居者がいる場合、個別のフォロー、手当ができることにより良い環境であるため、複数施設が連携したイベントや専門家の情報連携等、INCU Tokyoを会し、サービスの充実を図れる可能性がある

起業家が抱える課題×サービス（情報）

課題	ニーズ	セミナー（法務、知財）による情報提供	セミナー（技術）による情報提供	セミナー（市場動向、ニーズ）による情報提供	セミナー（先輩起業家によるマインドセット）による情報提供	国内市場調査（市場規模、動向、成長性）の支援	製品・サービスのニーズ調査に係る支援	海外市場調査の支援	ビジネスモデルの検証サポート	製品・サービスの技術検証サポート	ブランド構築・PR活動サポート	合計
チーム構築と人材確保		12.6%	4.7%	9.4%	11.8%	11.8%	11.0%	6.3%	11.8%	8.7%	11.8%	100.0%
心理的・精神的課題		16.2%	5.4%	13.5%	13.5%	5.4%	10.8%	8.1%	10.8%	8.1%	8.1%	100.0%
ネットワーキングとパートナーシップ		8.8%	7.0%	10.5%	15.8%	10.5%	10.5%	8.8%	8.8%	7.0%	12.3%	100.0%
市場認知と顧客獲得		13.0%	3.5%	8.7%	11.3%	10.4%	13.0%	7.8%	12.2%	8.7%	11.3%	100.0%
製品開発と技術的課題		12.0%	4.0%	8.0%	10.7%	10.7%	12.0%	9.3%	9.3%	10.7%	13.3%	100.0%
資金調達		11.1%	5.6%	8.9%	11.1%	13.3%	11.1%	7.8%	11.1%	8.9%	11.1%	100.0%
スケーリングと成長戦略		12.3%	4.9%	9.8%	13.9%	10.7%	9.8%	6.6%	10.7%	9.0%	12.3%	100.0%
ビジネスモデルの確立		13.0%	4.3%	11.6%	10.1%	11.6%	8.7%	5.8%	11.6%	8.7%	14.5%	100.0%
マーケティングとPR		10.9%	5.0%	6.9%	14.9%	11.9%	12.9%	5.9%	10.9%	6.9%	13.9%	100.0%
法務及び規制対応		17.0%	3.8%	5.7%	13.2%	7.5%	9.4%	9.4%	11.3%	9.4%	13.2%	100.0%

起業家が抱える課題別のものの観点での受けて良かった（または受けたい）サービスの割合

- ◆ ものの観点では他の項目よりも主だった違いが生じなかった
- ◆ 課題に因らず、コワーキングスペース商談スペース（会議室）、インターネットとITインフラを求める声がある

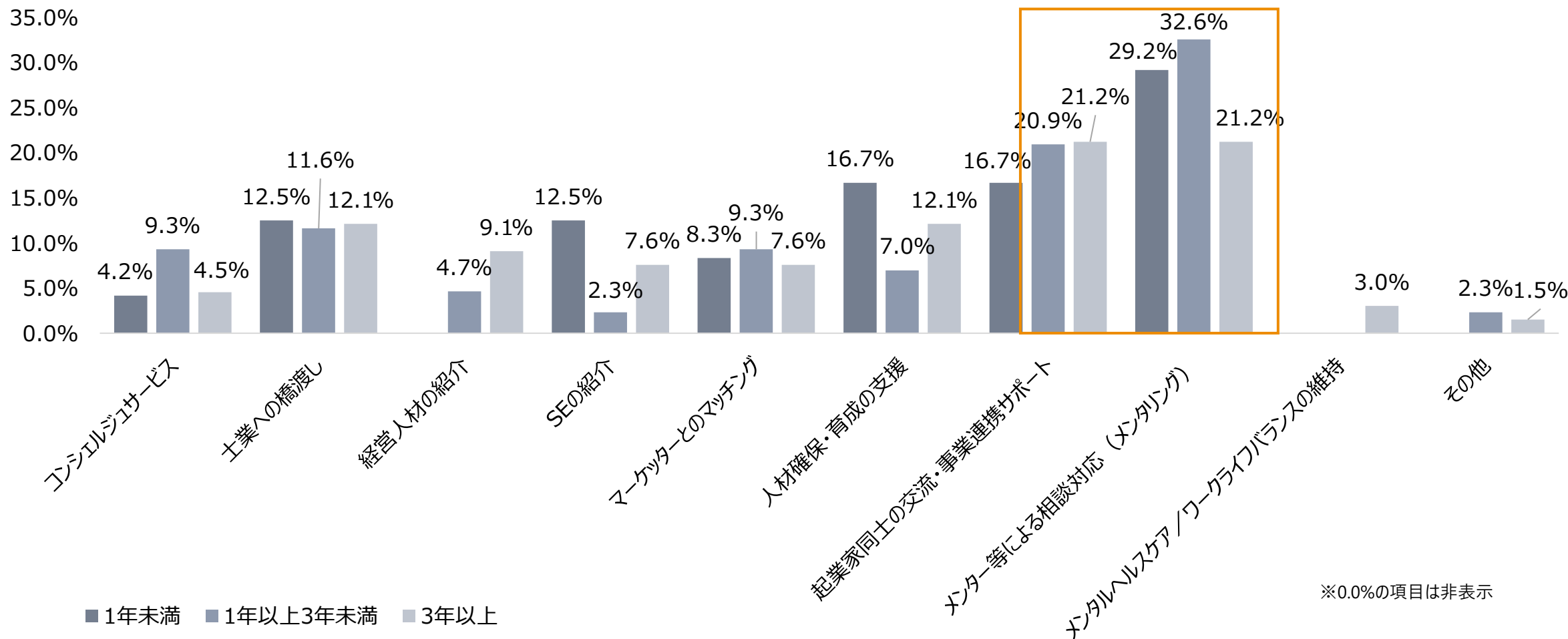
起業家が抱える課題×サービス（もの）

課題 \ サービス	個室	コワーキングスペース	交流スペース (コミュニティスペース、休憩コーナー等)	商談スペース (会議室等)	技術開発・ 試作スペース	開発機材の レンタル	インターネットと ITインフラ	託児施設	その他	合計
チーム構築と 人材確保	17.4%	22.0%	9.2%	22.9%	0.9%	3.7%	20.2%	1.8%	1.8%	100.0%
心理的・精神的課題	16.7%	23.3%	6.7%	20.0%	0.0%	10.0%	20.0%	3.3%	0.0%	100.0%
ネットワーキングと パートナーシップ	14.6%	22.0%	7.3%	24.4%	4.9%	7.3%	14.6%	2.4%	2.4%	100.0%
市場認知と顧客獲得	15.7%	19.3%	8.4%	19.3%	3.6%	6.0%	24.1%	2.4%	1.2%	100.0%
製品開発と技術的 課題	15.5%	24.1%	8.6%	19.0%	1.7%	6.9%	20.7%	3.4%	0.0%	100.0%
資金調達	19.2%	21.9%	9.6%	16.4%	4.1%	6.8%	17.8%	2.7%	1.4%	100.0%
スケーリングと 成長戦略	16.0%	20.8%	8.5%	22.6%	2.8%	5.7%	18.9%	2.8%	1.9%	100.0%
ビジネスモデルの確立	17.6%	21.6%	5.9%	21.6%	0.0%	3.9%	23.5%	3.9%	2.0%	100.0%
マーケティングとPR	16.5%	21.5%	8.9%	20.3%	3.8%	5.1%	19.0%	2.5%	2.5%	100.0%
法務及び規制対応	16.7%	22.2%	5.6%	22.2%	0.0%	5.6%	22.2%	2.8%	2.8%	100.0%

創業年数から考える ヒト・もの・カネ・情報別の支援ニーズ

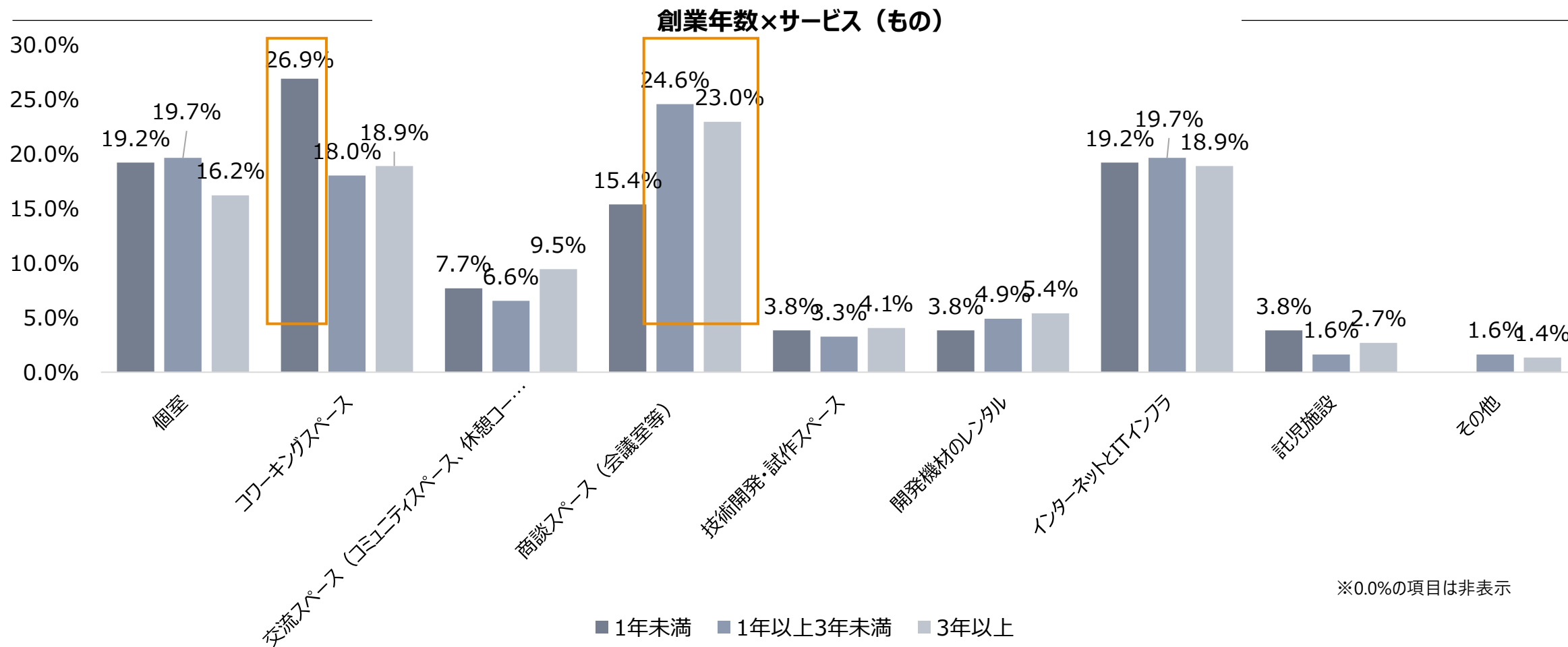
- ◆ ヒトの観点で創業間もないころに受けてよかった（または受けたい）サービスについて、創業年数の違いによる大きな差異はなかった
- ◆ 創業1年未満の起業家はメンタリングへのニーズを感じている傾向にある
- ◆ 創業1年以上の起業家はメンタリングのほか、起業家同士の交流・事業連携サポートへのニーズも感じている傾向にある

創業年数×サービス（ヒト）



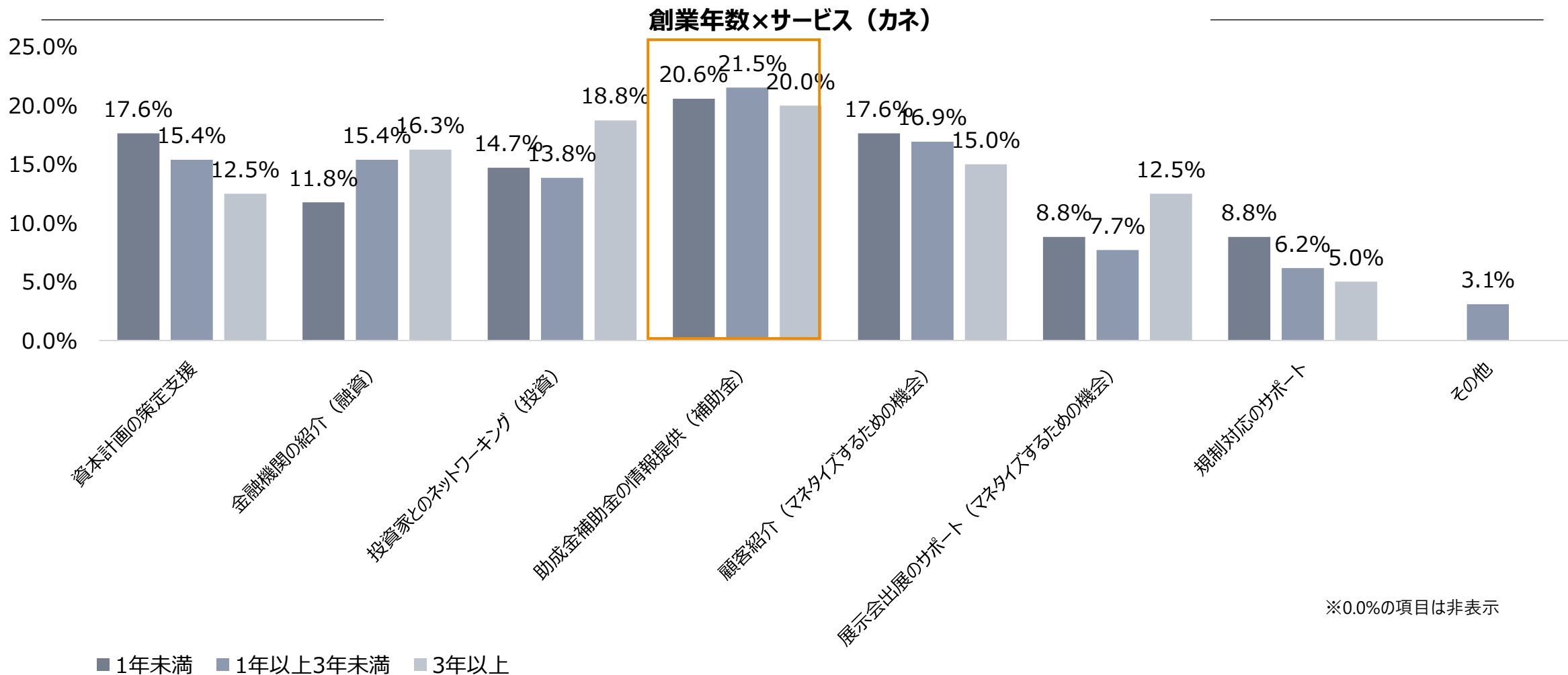
創業年別のものの観点での受けて良かった（または受けたい）サービスの割合

- ◆ ものの観点で創業間もないころに受けてよかった（または受けたい）サービスについては、創業年数の違いによる特徴はなかった
- ◆ 創業1年未満の起業家は coworking space へのニーズを感じている傾向にあるものの、創業1年以上の起業家は商談スペースへのニーズを感じている傾向にある



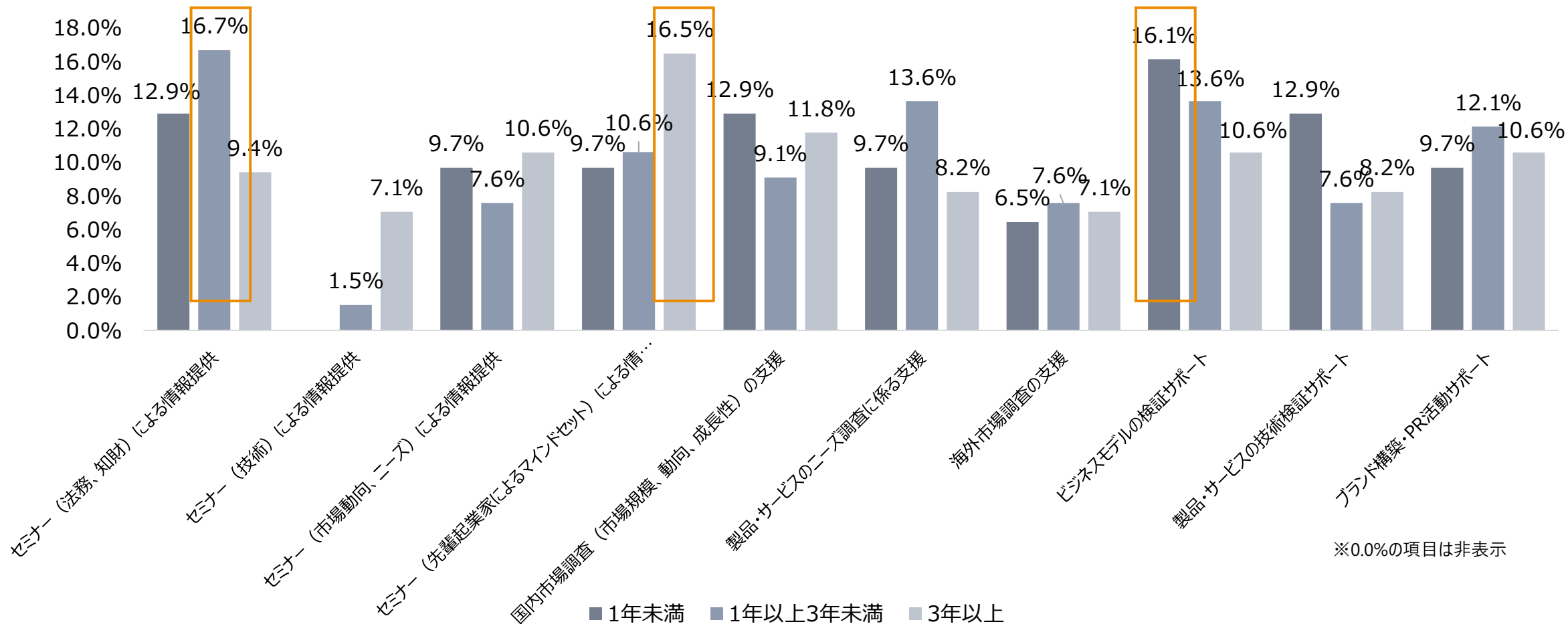
創業年別の カネの観点での受けて良かった（または受けたい）サービスの割合

- ◆ カネの観点で創業間もないころに受けてよかった（または受けたい）サービスについては、**創業年数の違いによる特徴はなかった**
- ◆ 創業年数問わず、補助金の情報提供へのニーズを感じている傾向にある



- ◆ 情報の観点で創業間もないころに受けてよかった（または受けたい）サービスについては、**創業年数の違いによる特徴はなかった**
- ◆ 創業1年未満の起業家はビジネスモデルの検証サポート、創業1年以上3年未満の起業家は法務・知財に関するセミナーの情報提供、創業3年以上の起業家は先輩起業家によるマインドセットに関するセミナーの情報提供へのニーズを感じている傾向にある

創業年数×サービス（情報）



情報提供③ パートナー制度

INCUBU Tokyoに登録施設にくわえ、登録施設の協力先・連携先となりうる者をINCUBU Tokyo パートナーとして認定し、登録施設との連携・交流を促進する新制度を設立します。

パートナーは本コミュニティにおいて、登録施設と連携

パートナー施設とは

- 以下の要件をすべて満たす企業・団体又は個人を指します。
- 創業支援、インキュベーション支援、コンサルティング、資金調達支援、人材確保支援などの強み及び支援実績を有すること
 - サービスの提供を求める個人・企業・団体等に対し、広く門戸が開かれていること
 - 登録施設と連携し、起業家への支援を行う意思があり、具体的な連携方法の想定があること



**VALUE UP
COLLABORATION
CONNECTION**

を加速化