

TOKYO 課題白書

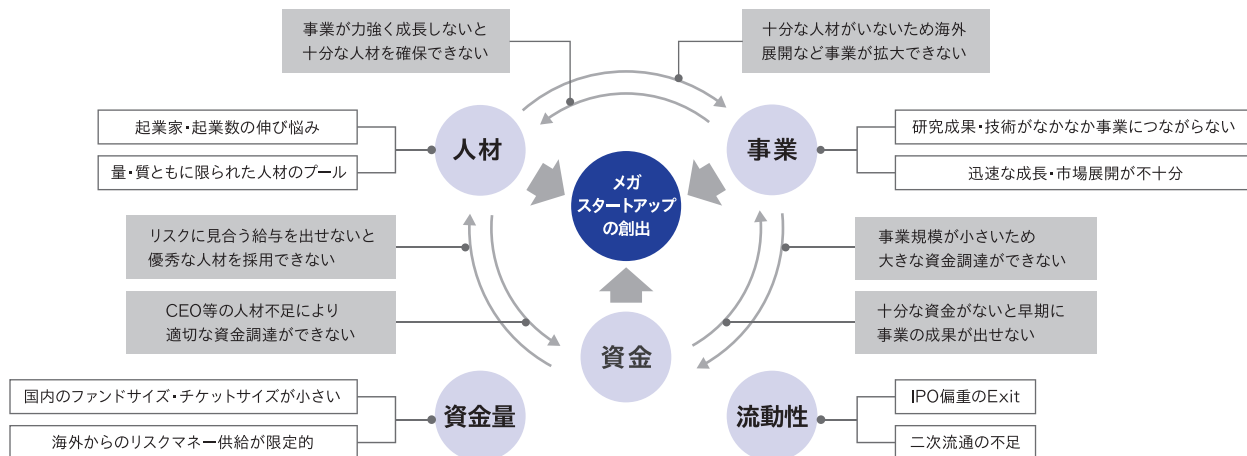
専門家&スタートアップ経験者に聞いた、 “デスバレー”克服のための7つの糸口

スタートアップの事業成長を阻む課題、特に事業化フェーズにおける「デスバレー(死の谷)」とは? 困難を乗り越え、成長を続けるには? スタートアップ支援・投資の専門家、実際の事業経験者への調査から見えてきた、7つのポイントと解決の糸口をお伝えします。

INTRODUCTION

人材・事業・資金。生まれない好循環。

国はメガスタートアップの創出を目指すものの、課題は山積。起業に関わる人材や資金が不足することで事業拡大ができず、事業が小規模に留まった結果としてさらに人材や資金が欠乏する、という負のスパイラルに陥る傾向があります。

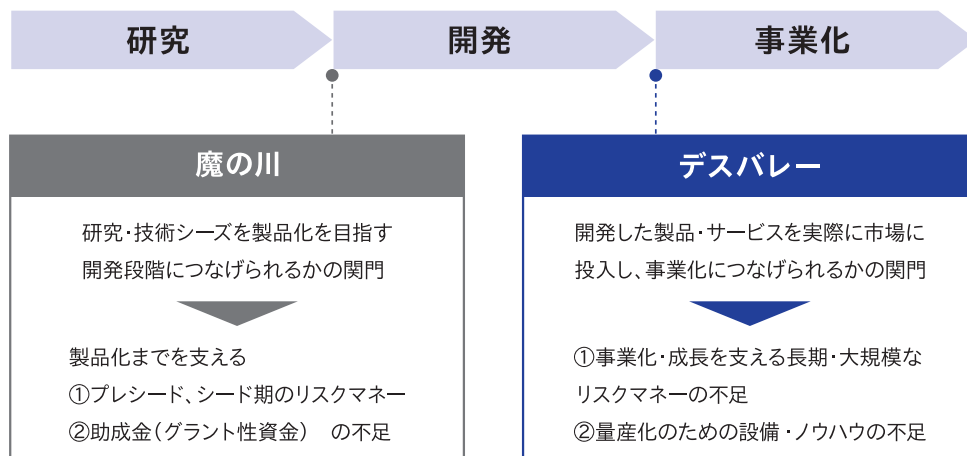


※出典 | 経済産業省 「第4回 産業構造審議会 経済産業政策新機軸部会資料」 https://www.meti.go.jp/shingikai/sankoshin/shin_kijiku/004.html

スタートアップを待ち受ける「デスバレー」とは。

多くのスタートアップ企業は、特に製品・サービスの開発後～事業化のフェーズで事業の危機に陥るといいます。「デスバレー」とも呼ばれるその落とし穴は、一般に資金不足や量産化のための設備・ノウハウ不足が要因とされています。

スタートアップ企業の実業を阻む「デスバレー」

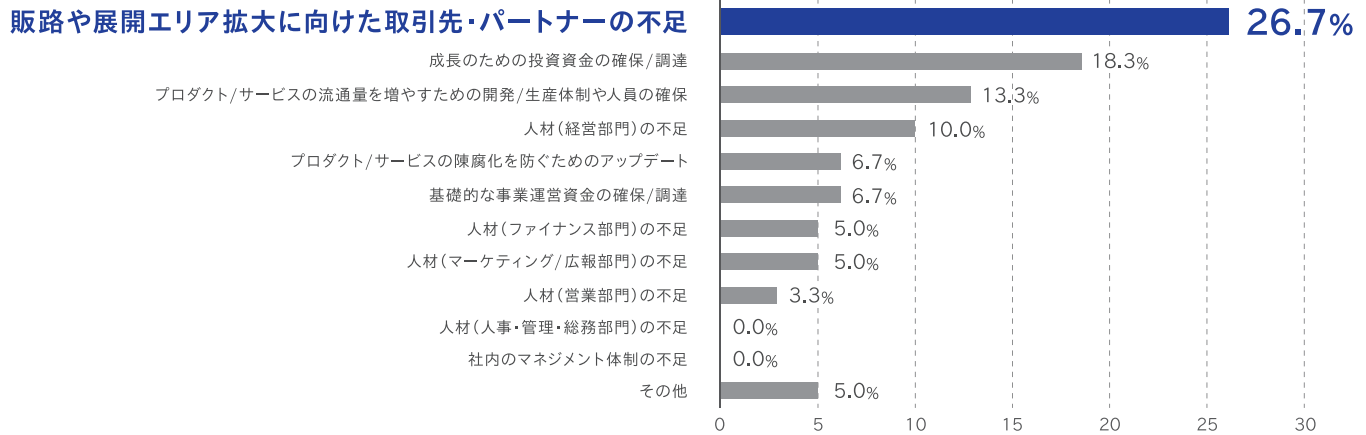


調査結果ピックアップ

真の課題は“仲間づくり”？

デスバレーの克服、その先の事業の成長に重要なこととは？ 調査結果から見てきたのは、資金やノウハウ以上に、事業本格化にあたっての仲間（取引先・パートナー）がいないことが課題視されている、という事実でした。

Q. ご自身の経験から「デスバレー」で最も乗り越えるのが難しいと思われる分野を選択ください。（N=60名/SA）



乗り越えるための7つのポイント。

デスバレーの乗り越え方について自由回答で調査すると、7つのポイントが浮上。スタートアップ支援者・有識者の多くが「パートナー」「組織力」「資金調達」を重要と考えていることがわかりました。

Q. 「デスバレー」を乗り越えるために重要なポイントは？

- パートナーの存在** ————
- 1 伴走して支援してくれるパートナーの発見
 - 2 パートナーや取引先などのコンタクトの回数やスピード
 - 3 協業先側の適切な関与
- 組織力** ————
- 4 経営チームの構築
 - 5 顧客ニーズを正確に捉え、その市場を一気に取りに行くための人的リソース
- 資金調達** ————
- 6 投資家・VCから資金調達するためのコネクション及びプレゼン力
 - 7 シード期の投資強化とアジアマネーの流入

外部パートナーこそ、デスバレー突破の鍵。

デスバレーを乗り越えるにあたり、外部パートナーが重要との回答はなんと9割以上に。事業への客観的な評価をはじめ、販路・リソースの拡張、人手不足の補填をサポートする存在の重要性が浮き彫りになりました。

Q. スタートアップ企業が「デスバレー」を乗り越える上で外部のパートナーのサポートは重要だと思いますか？

(N=60名/SA)

※
重要だと思う
93.3%

※ 非常にそう思う(73.3%)、
ややそう思う(20.0%)の合算値。

重要だと思う理由について

- 自営業に対し客観的な評価をもらうことは必要なため
- 自社内部だけで解決する事項には限界があるため
- パートナーが人・物を運び込んでくる可能性があるため
- 少人数創業の場合は必ず不足する力が出てくるため
- スタートアップは様々なパイプラインが必要なため

きらぼしグループの創業支援

各フェーズでの事業成長をサポート。

きらぼしグループ一体となって、シードステージからミドルステージまで幅広いスタートアップ企業の事業成長をサポート。きらぼし銀行やきらぼしコンサルティングを通じて、創業に必要な知識の提供やネットワーキング、創業支援に力を入れる自治体との連携もサポートします。

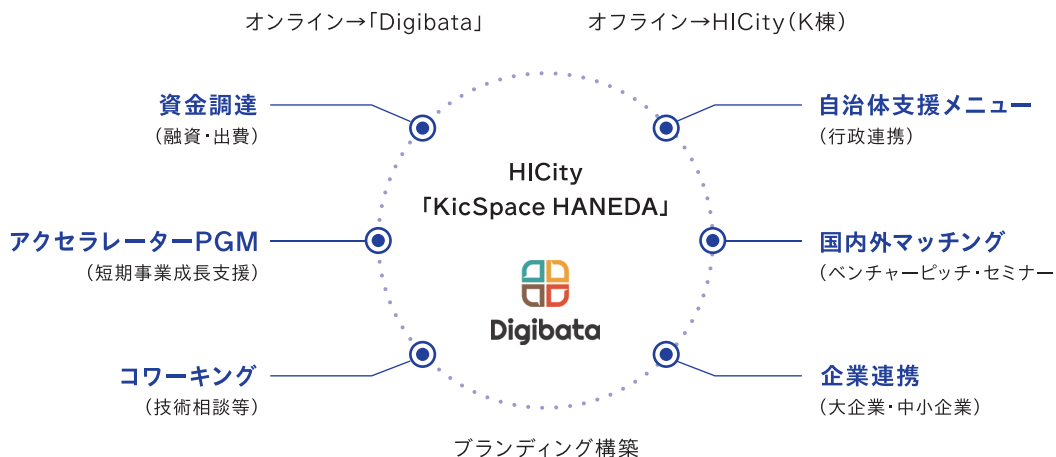
サポートの例

- セミナー・勉強会の開催
- 事業計画づくりのサポート
- 事業安定化に向けたネットワークづくり
- 資金調達等の経営の安定化支援 など

「KicSpace HANEDA」での起業支援。

世界に羽ばたくユニコーン企業の創出を目指すインキュベーション施設「KicSpace HANEDA」を2021年11月より運営。行政・大企業との連携や国内外マッチングなど、リアルとオンラインを融合した6つの機能を提供し、シード・アーリーステージからIPOまでの幅広いサポートを行なっています。

つなぐ場（プラットフォーム）



アクセラレータープログラム「KicSpace Accelerator」

将来性のあるスタートアップ企業の事業化支援および成長支援を目的としたプログラム。
現在は2023年10月～2024年2月中旬までの第2期募集に応募した58社の中から選定した5社にプログラムを提供しています。

KicSpace HANEDA

ヒト・モノ・コトの分野を超えた交流を新たな産業を創造する、羽田イノベーションシティの一角にあるインキュベーション施設。起業家を支援するさまざまな機能とサービスを提供し、社会課題を解決する新事業の創出をサポートします。



調査概要

調査対象 スタートアップ支援、自身でスタートアップを経験したことのある専門家や経営者（60名）
調査期間 2023年11月17日(金)～12月11日(月)
調査方法 インターネット調査

本調査レポートをご活用の際は、【「TOKYOに、つくそう。」プロジェクト 調べ】のクレジット記載のご協力をお願いいたします。

東京きらぼしフィナンシャルグループがお届けする「TOKYO 課題白書」について、
もっと詳しくお知りになりたい方は特設サイト（<https://www.tsukusou.tokyo-kiraboshifg.co.jp/>）をご覧ください。