

大学発スタートアップにおける経営人材確保支援（MPM）

2024年度採択事業者 調査報告書

2026年3月31日

株式会社北海道共創パートナーズ

(1) 事業目的



課題

- 当社は北海道の地域金融機関である北洋銀行100%子会社として、北海道経済活性化を目的とした事業を行っている
- 北海道経済活性化のためには、有望な技術シーズの産業への活用ならびにスタートアップ創出による経済活性化、新規産業・雇用の創出が必要であると考えているが、現状はスタートアップの創出数がまだまだ足りていない
- スタートアップの創出に至らない主な理由（ボトルネック）として「優秀な経営人材」と「有望な研究シーズ」とのマッチングの機会が少ないことが挙げられる
- 研究者に関しては、研究以外の対応で時間、労力などの負荷がかかるため、自力で経営人材を確保することが難しい
- また、北海道(地域)においては首都圏と比較し、研究シーズ・大学発スタートアップに対する支援機関の数が少ない。その中で経営人材の確保、その後の事業成長に必要な複数の支援機関を選定し活用することは、研究者にとって負担であり、情報アクセスの観点からもハードルが高いため、首都圏の支援機関等ともパイプを持ち、適切な支援を一貫して提供できる支援者の存在が必要である

これまでの取組

- これまでは「設立済み」の大学発スタートアップへの「伴走支援」に取り組んできた。
- 具体例として、設立5年未満のスタートアップのIPOに向けた伴走支援が挙げられる。支援内容としては、シード期におけるコア人材の紹介、採用業務代行、人事制度設計・運用支援、CEOの人事顧問、IPOに向けた監査役の紹介、北洋銀行ファンドによる出資等。
- 大学発スタートアップに限らない、道内企業と経営人材のマッチングに関しては直近3年間で150件以上の成約実績あり
- 「設立前」のフェーズで研究シーズ(研究者)と経営人材のマッチングを行った実績なし

目指す姿

- 「北海道の大学等の技術シーズ・大学発スタートアップ」と「北海道で働きたい経営人材」とのマッチングを通じて、「地域の大学発スタートアップ創出に有効な経営人材のマッチング手法」を確立し「将来的に民間で自走できる仕組み」を創ることを目標とする
- 人材紹介、ファンド、コンサル、金融といった事業成長に必要なあらゆる支援機能と地域企業とのネットワークを有する当社だからこそ実現できる「総合的な事業成長の伴走支援」と「支援コストの多様な回収モデル」を、「地域の大学発スタートアップ支援のスタンダード」として確立し、地域からのスタートアップ量産と地域経済の活性化の実現を目指す

(2) 事業概要

実施項目	取組概要
①経営人材の発掘・育成	■ <u>経営人材の発掘</u> ・ 当社及び再委託先の経営人材データベース活用による経営人材発掘 ・ 特設サイト開設及び集客による経営人材獲得 ・ 経営人材を判定する当社独自の適性検査の開発 ・ 上記テストに加えて書類審査、経営人材との面談による「質」の確認 ■ <u>経営人材の育成</u> ・ 経営人材への育成施策として情報セキュリティ研修等を実施し情報管理・法令遵守意識を高める
②経営人材と大学等の技術シーズ・大学発スタートアップのマッチング機会創出	■ <u>出会い（厳選した経営人材と研究者のクローズドなマッチング）</u> ・ HSFCと技術の目利きができる専門家と連携し研究者を選定 ・ 経営人材に必要な経験・スキル・マインド・志向性を見極め、起業に本気の経営人材を厳選 ・ 厳選した起業に本気の経営人材と研究者の個別面談によるマッチング ■ <u>関係構築（地域企業も巻き込んだインキュベーション支援）</u> ・ 再委託先と連携し、事業化に向けたインキュベーションプログラム実施 ・ 北洋銀行のネットワークを活用した地域企業との実証実験機会創出によりインキュベーション加速 ・ 最低月1回メンタリングの機会を作りインキュベーションの進捗フォロー ■ <u>意思決定（資金調達機会提供や法人設立に伴う法務支援）</u> ・ オンラインでのDemo day開催によるVC等からの資金調達機会提供 ・ 創業株主間契約等、法人設立に伴う法務面に対しての専門家による支援
③経営人材として経営参画するための環境整備	■ <u>経営人材の維持・確保方法</u> ・ 謝金制(業務委託)での契約による参画リスク低減とインセンティブ付与 ・ 知財、株式の取扱いの明確な規定 ・ 個別メンタリングによる心理的サポート ■ <u>経営人材の活躍の評価方法</u> ・ 事業計画策定の進捗度等、10項目での評価(定量実績・定性評価※経営人材が果たした役割)
④取組内容及び実施結果等についての自己分析及び報告会等への参加	・ KPI進捗状況に加え①②③における取組内容、結果、結論(示唆)を月次で取りまとめPDCAを回す ・ 「大学発スタートアップにおける経営人材獲得ルートの在り方」の「有効な手段」を言語化、整理する ・ 他地域などにも横展開できるように整理した上で、報告会に参加する

(3) KPI

KPI	種別	目標値 (人/件数)	実績値 (人/件数)	備考
マッチング創出数				
イベントや個別紹介等の「出会い」に参加した経営人材の数		15	42	
「出会い」を経て、具体的な伴走支援等の「関係構築」に進んだ経営人材の数	SU創出	5	9	
	設立済みSUへの参画	-	-	
「関係構築」を経て、スタートアップの設立もしくは経営への参画等の「意思決定」に至った経営人材の数	SU創出	2	2	
	設立済みSUへの参画	-	-	
大学等の技術シーズを起点に、設立に至った大学発スタートアップの数	SU創出	2	3	3社中1社は、経営参画には至らなかったが、経営人材の支援のもとSUを設立
大学発スタートアップ支援数				
経営人材が関与することとなる大学発スタートアップの数	設立済みSUへの参画	0	-	