

STATION Ai株式会社 代表取締役社長 兼 CEO 佐橋宏隆氏インタビュー



スタートアップ支援で
高みを目指す起業家が次々誕生
挑戦をつなぎ「地域文化を変え、
世の中を動かしたい」

STATION Ai 株式会社 代表取締役社長 兼 CEO 佐橋宏隆氏

グランドオープンから近く1年半を迎える日本最大級のオープンイノベーションの拠点「STATION Ai」(名古屋市昭和区鶴舞)。会員やパートナー企業への支援活動が着実に浸透し、起業の芽が育ち、学生らのアイデアがビジネスとして花開くケースも出てきたという。拠点で施設運営と支援の司令塔役を担う「STATION Ai 株式会社」の佐橋宏隆社長兼 CEO に進化するスタートアップ企業の現状と可能性について聞いた。

— STATION Aiが2024年10月にグランドオープンして1年4カ月。施設概要を教えてください。

佐橋宏隆社長兼CEO ソフトバンク株式会社と愛知県が設立した、日本最大規模のオープンイノベーションの拠点です。スタートアップ企業(以下、「企業」を略)もたくさん入居し、一緒に事業に取り組みたいという大企業、金融機関、大学、自治体などパートナー企業も同居しています。スタートアップは自社の成長のために頑張り、大企業などとの協業も進んでいます。

— 御社はソフトバンク株式会社の子会社になりますか。

佐橋社長 はい。STATION Aiの施設を愛

知県が全額(156億円)出資してPFI事業として我々が建設して県に納め、10年間の運営権を買い取って運営しています。社員の大半はグループからの出向者ですが、業務委託、派遣などを含めてスタッフは総勢100人ほどです。

— 御社はミッションを「挑戦をつなぎ、未来を動かす。」としています。その思いをお聞かせください。

佐橋社長 STATION Aiの施設運営はもちろんですが、愛知県事業の側面もあり、東海地域全体のスタートアップ・エコシステムの中心でありたいとの思いがあります。起業家、投資家、大学、大企業など多様な人々が連携してスタートアップが自然にどんどん生まれて成長していく、そのための環境を作る存在になり



STATION Ai 北側からの外観

たいです。学生にとって起業する選択肢を当たり前前にすることに注力していますが、大企業にとっても自社の中だけで新規事業開発をするのではなく、スタートアップとどんどん協業を進めることを当然のことにしたい。愛知県を目標意識しつつ、挑戦する人をつないで地域の文化を変え、世の中を動かしていきたいと考えています。

ースタートアップの支援内容は。

佐橋社長 スタートアップを生み出し、成長を支援していくのが我々のミッションですが、生み出すという点では愛知県が主催し、STATION Aiが運営する学生起業家育成プログラムSTAPS (STATION Ai Program for Students) や社会人のための起業家・新規事業人材社会人向けのプログラムであるACTIVATION Labを行っています。STAPSの対象は主に大学生ですが、高校生や中学生もいます。実際の起業体験をしてもらい、我々もいろいろとレクチャーをしますし、起業家の先輩から学んでもらっています。既に何社か起業し、我々はファンドの事業もしていますが、投資をして業績アップにつながった例もあります。その他にも、地域だけでなく、国内外のスタートアップを誘致する活動もしています。

ースタートアップと、パートナー企業の会員数は。

佐橋社長 スタートアップは650社以上、パートナー企業は約400社ですね。成長支援のメニューやプログラムは豊富ですが、すべての会社に手取り足取り、とはいきません。そこで、ハンズオン(積極関与)ではなく、ハンズオフ(必要に応じた手助け)で、スタートアップ側に支援メニューを選んで使ってもらう方法をとっています。

ー必要とされる主な支援は何ですか。

佐橋社長 一つは社員採用の支援ですね。ソフトウェアのエンジニア採用に苦戦しているスタートアップは多いので、予算に応じた人材を

提案するなど細かい対応をしています。求職者を集めてきて採用イベントも開催。また、資金調達支援も結構需要がありますね。最初はエンジェル投資家やスタートアップに投資するベンチャーキャピタルからの調達になります。行政の補助金や日本政策金融公庫の創業時融資など、資金調達手段の相談に乗り、営業支援や目標管理のアドバイスなどもしていますね。

ー業務は総合コンサルタントのようですね。パートナー企業探しの手伝いは。

佐橋社長 確かに中小企業診断士の業務に近い面もあります。我々はメンタリングと言っていますが、中心はスタートアップの自律的な成長のための伴走支援です。事業全般の、二人三脚での支援もしています。初期の顧客が見つからず、創業期で悩まれる方が多く、パートナー探しはある程度パイが取れた後、拡大していくフェーズですね。もちろん例外もありますが、創業期を抜けるとベンチャーキャピタルからの支援も受けやすくなる傾向にあります。

ー会員からの相談件数、資金調達額を教えてください。

佐橋社長 採用・営業支援・資金調達などスタートアップ支援に関する相談件数は、オープン時から昨年末までの約1年間で1,100回でした。採用支援で決定した採用数は71人になります。また、会員スタートアップの総資金調達額は750億円に上ります。

ー学生による起業の成功確率をどう見ていますか。

佐橋社長 アメリカの例を見ても、うまくいくのは30代半ば以降の方が多いですよね。起業してある程度進んだ段階でマネジメントも経験してからの方が成功率は高くなります。学生のままやると、チームが途中で崩壊してしまうケースもあり、起業が成功するまでにはある程度時間がかかりますね。

ープログラムから起業して御社が投資したケースは。