

CHALLENGE

新発想・協業が 生む新たな価値

既存の枠を超えて、世界と組む。

登壇：一般社団法人Startup Lady協会 鈴木

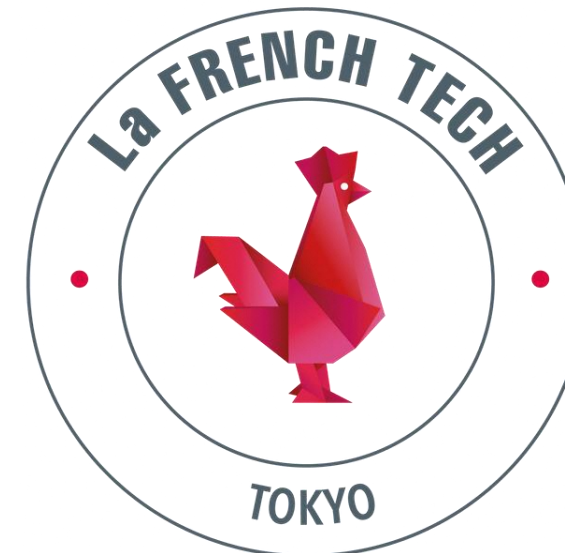
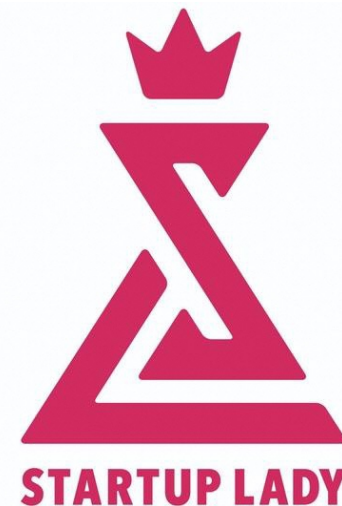
STARTUP LADY

Introduction

Tailor Innovations Inc. / Co-Representative Director
Startup Lady Association / Representative Director
Neo Action Co., Ltd. / Representative Director
Felo AI / Advisor
La French Tech Tokyo / Director
Women In Tech Japan / Advisor



Moeko Suzuki



STARTUP LADY

Be the Game Changer

女性・ノンバイナリーが挑戦できる、
国際的なコミュニティ。

Startup Lady協会とは

Startup Lady Mission

Fostering a welcoming community for women & non-binary individuals to start and grow their own business, unleash their potential, and find sustainable independence.



CREATING GAME CHANGERS - EDUCATION

We develop accessible & relatable content focusing on starting up and inner growth.



BE THE CHANGE YOU WANT TO SEE - INSPIRATION

We inspire women & non-binary to unleash their potential and find their sustainable independence.



TOGETHER WE ALL DO BETTER - COMMUNITY

We organize events and focus on initiatives to build a community and support equitable opportunities for women and non-binary.

OUR TRACK RECORD

世界とつながってきた、6年間。

3000+

MEMBERS

52+

INTERNATIONALS

2018

設立

主なパートナーシップ

Google for Startups

渋谷区 | Shibuya HerRise

経済産業省 | Giraffes Japan

東京都 | Go Global Hub

エストニア元大統領 Kersti Kaljulaid氏とも対話を重ねてきました。

STARTUP LADY

Co-founders & Board



MOEKO SUZUKI
Co-founder & Board



AMEE XU
Co-founder &
Representative Director



KOKO SATO
Co-founder & Chair



STEFFIE HARNER
Co-founder



SAMIE KOMAI CHENG
Director

CEO & Founder
Cauricans Inc.



RUI MAKI NAGAMORI
Director

Co-founder & CEO
Leafflow Inc

Co-founder & Former COO
CARRY ON INC.



CHELCILIA TANZIL
Director

Board Member
Inovexus



HEATHER DOBBIEN
Director

Founder
Heather Dobbin



YUYA ISHIKAWA
Auditor

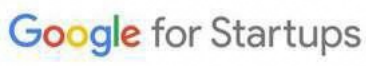
CEO
CCMO Consulting

Official Partnership with Google Startup Campus



Programs for female entrepreneurs Events

 **STARTUP LADY**





Story Night

困難を乗り越え挑戦を続ける
女性起業家たちのストーリー
Inspiring stories from women entrepreneurs
who challenged & conquered

TUESDAY, OCT 18, 2022 | 6:00 - 9:30 PM JST
GOOGLE FOR STARTUPS CAMPUS TOKYO

ENGLISH PITCH ARENA



English Bootcamp English Pitch Event With SEAJ



SHIBUYA HerRise



HerRise

世界を目指す女性起業家のための
実践型プログラム

A Practical Program for Women Entrepreneurs
Aiming to Grow from Japan



ORGANIZED BY 渋谷区
運営事業者 Startup Lady

METI GIRAFFES JAPAN



GIRAFFES
JAPAN



東京都 Go Global Hub



Cross Border Business Creation



青森市の人口は、
約26万人。

では、人口130万人の国が
ユニコーン企業を9社生んでいる、
と聞いたら？

※ この国の正体は、後ほど。

QUIZ 01

世界の「感覚」を合わせる。

Q1

世界のユニコーン企業数は？

- A. 約150社
- B. 約450社
- C. 約1,300社
- D. 約3,000社

Q2

そのうち日本発は何社？

- A. 約7社
- B. 約70社
- C. 約170社
- D. 約400社

約1,300社

世界のユニコーン企業

7～10社

日本発ユニコーン

2013年は39社。10年で30倍以上に急増。世界の半数以上は米中印。

日本は「ユニコーン未開の地」。裏を返せば、巨大な伸びしろ。

なぜ今、外部と組むのか。

01

自前主義の限界

一社・一国だけでは、
スピードに追いつけない。

02

投資家は見ている

ユニコーンになる前の
「まだ小さいうち」から。

03

「大都市でなければ」は思い込み

地方や小国から、
世界市場へ挑む時代に。

世界の挑戦、 5つの物語。

01 エストニア

02 オランダ×日本

03 アバディーン（英）

04 デンマーク

05 日本

人口130万人で、ユニコーン9社。

130万人

人口

9社

ユニコーン企業

- 九州程度の国土。行政サービスはほぼ完全デジタル化。
- Skypeの成功が「自分たちにもできる」の連鎖を生んだ。

青森市の人口は、その5分の1。規模は挑戦を諦める理由になるか？

なぜ成功したか（成功要因）

- e-Residency（電子居住権）：2014年、世界で初めて非居住者にオンラインで居住権を発行する制度を導入。日本にいなからエストニア法人を1週間程度で設立できる。これにより「国土の小ささ」というハンデが、デジタル上では意味を持たなくなった。
- 税制：法人税は利益に対してではなく、配当時にのみ課税（20%）。逆に言えば、利益を再投資し続ける限り無税。資金繰りが厳しい創業期のスタートアップにとって決定的に有利な制度。
- スタートアップビザ（2017年開始）：海外起業家・エンジニアの短期滞在を許可し、人材の流入を後押し。
- Skype効果：2003年、Skypeがエストニア発として世界的に成功。その創業メンバーやエンジニアが、その後次々とエンジェル投資家・連続起業家になり、Wise（旧TransferWise）やBoltなど次のユニコーンを生む好循環を作った。

青森でどうやるか

制度や資金だけでなく、「一つの成功事例」が地域の空気を変える起爆剤になり得るという点が重要。

オランダの技術に、日本企業が出資。

浮体式洋上風車スタートアップ「TouchWind」（蘭）

商船三井（MOL）が出資、アジアでの事業機会獲得を狙う。

海外の技術 × 日本の実績・資本 = 双方にメリット。

青森の海に、海外の新技术が実証に来たら？地元企業には何ができるか。

なぜ成功したか（技術的な決め手）

- TouchWind社の浮体式洋上風車は、ローターを傾斜させる独自設計により、大規模ウィンドファームで発生する「風車ウェイク（風の干渉）」を低減する。
 - ウィンドファーム全体の発電効率が向上
 - 強風下でも安定して稼働できる
 - 風車と浮体部分の軽量化が可能になり、製造・運転・保守コストが下がる
- 出資の決め手（商船三井側の視点）
 1. 技術の実証段階の確からしさ：2019年からオランダ政府の補助金を得て原理実証を実施済み。直径6mのローターで試験機を製作し、湖水上で実証試験も開始していた（＝絵に描いた餅ではなく、動くものがあつた）
 2. 戦略との合致：商船三井は「環境ビジョン2.2」で2050年までのネットゼロ・エミッションを掲げており、再エネ事業への布石として合致
 3. サプライチェーンでの事業機会：欧州だけでなく、日本を含むアジア市場での浮体式洋上風車のサプライチェーンに入り込む機会を見込んだ（出資額・比率は非公表だが、単なる資金提供ではなく事業提携としての出資）
 4. オランダ政府のバックアップ：出資後の2024～25年にかけて、オランダ政府企業局の補助金を受けて最大10基の実証機を製作・検証する計画が既に走っていたこと（＝官が伴走しているリスクの低さ）

石油の街が、洋上風力の街になった。

- 北海油田開発の中心地アバディーン（英・スコットランド）。
- 資源の枯渇とともに、洋上風力産業の世界的拠点へ転換。
- 日本でも北九州市が「日本のアバディーン」を目指し始動。

産業は、乗り換えられる。港町の資産は、次の産業の土台になる。

なぜ成功したか（転換の必然性と土台）

- 危機が転換の引き金：北海油田は資源が減少局面に入り、英政府はエネルギー利益税を35～38%まで引き上げ（実質世界最高水準の78%の税率）。Shell・ExxonMobil・Chevronなど大手が次々と北海から資産を売却・撤退する流れが加速した
- 転用可能な産業基盤：石油・ガス開発で培った「海底での構造物設置」「洋上作業」「潜水・ROV技術」「サプライチェーン・物流」のノウハウが、そのまま洋上風力のO&M（運用・保守）に転用できた。ゼロから作るのではなく、「あるものを転用する」戦略だった
- - 政府の政策的後押し：英国・スコットランド両政府が再エネ拡大を明確な国策として掲げ、北海の産業インフラを洋上風力に振り向ける政策転換を行った
- 具体的にどう進んだか
 1. 石油・ガス関連企業の技術者・サプライヤーが、既存のスキルセットのまま洋上風力プロジェクトへ参入
 2. 港湾・整備拠点など既存インフラを活用し、ゼロからの拠点整備コストを圧縮
 3. 結果としてアバディーンは「石油の街」から「エネルギー全般のハブ」への看板替えに成功

国営石油会社が、世界最大の洋上風力企業に。

- Ørsted社（旧DONG Energy）は、元は国営の石油・ガス会社。
- 2017年、石油・ガス事業を売却し再エネへ大転換。
- 現在、世界の洋上風力市場でシェア約25%のリーダーに。

大胆な意思決定が、業界のリーダーを作った。

なぜ成功したか（意思決定のストーリーが核）

- 2008～09年、当時のDONG Energy経営陣は「85/15戦略」という数値目標を策定。当時、発電構成は石炭中心で85%が化石燃料、15%が再生可能エネルギーだった。これを2040年までに逆転させ、85%を再エネにするという野心的な目標を掲げた。
- 「どうやって」の具体プロセス
 1. 数値化されたコミットメント：抽象的な「脱炭素を目指す」ではなく、「85/15」という誰の目にも分かる具体的な比率目標を経営陣が決定
 2. 段階的な資産の入れ替え：石炭火力を段階的にバイオマスに転換しつつ、洋上風力への大規模投資を並行して実施
 3. 社名変更という区切り：2017年、石油・ガス事業を完全売却。同時に社名をDONG EnergyからØrsted（デンマークの物理学者の名にちなむ）へ変更し、内外に「もう石油の会社ではない」ことを明示
 4. 結果：2019年、目標の2040年より21年も早く再エネ比率85%超を達成。同年、世界最大の洋上風力発電事業者に
- 具体的にどう進んだか
 1. 石油・ガス関連企業の技術者・サプライヤーが、既存のスキルセットのまま洋上風力プロジェクトへ参入
 2. 港湾・整備拠点など既存インフラを活用し、ゼロからの拠点整備コストを圧縮
 3. 結果としてアバディーンは「石油の街」から「エネルギー全般のハブ」への看板替えに成功

日本発スタートアップも、世界の海へ。

- 浮体式洋上風力の分野で、海外市場に挑む日本発企業が登場。
- アルバトロス・テクノロジーが開発する浮体式風力発電機については、日本企業の中には競合企業がほぼない。
- 協業は、呼び込むだけでなく、外へ持ち出す動きでもある。
- 青森発の技術が、いずれこちら側に立つ可能性は十分にある。

協業は、双方向。呼び込む側にも、飛び出す側にもなれる。

なぜ成功しつつあるか

- - 世界の浮体式洋上風力は米国Principle Power、フランスIdeol、スウェーデンSea Twirlなどが先行する激戦区。
 - 日本発スタートアップ（例：アルバトロス・テクノロジー）は、この土俵に「ものづくり・ディープテック」として参入
 - ターゲットを北米・欧州の先行地域と直接競合させず、インドネシア・ベトナム・フィリピン・マレーシアなど、日本と同様に深い海域を持ち今後電力需要が伸びる東南アジア市場に定めている点が戦略的
 - 大型商用化には自治体連携が不可欠であり、まず地方自治体との実証パートナーシップを起点に、その後水素関連メーカーなど周辺産業との連携に広げるステップを取っている
- 「どうやって」の具体プロセス
 - 1. 浮体式・着床式の違いから認知を広げる地道な情報発信（技術の理解が前提となるディープテック特有の課題）
 - 2. 自治体との実証実験パートナーシップを足がかりに実績を作る
 - 3. 実績を元に東南アジア市場への展開を検討するという、段階的な「国内実証→海外展開」のステップを踏んでいる

海洋の成功事例

06 アイスランド

07 ノルウェー

08 スコットランド

09 シンガポール

10 オランダ

漁業の街が、海洋イノベーションの拠点に。

70社+

入居企業数

2011

設立

- レイキャビク港の一棟に、水産・バイオ・食品の企業が集積。
- 魚を「100%活用する」ことを掲げ、廃棄物から新産業を創出。
- 入居企業の7割以上が、館内の他社と共同開発した実績あり。



「集める」だけで、協業が生まれる。実証フィールドも拠点になれる。

なぜ成功したか

- 物理的な「同じ屋根の下」効果：2012年、レイキャビク港にOcean Cluster House（通称「タラのシリコンバレー」）を開設。水産加工業者・バイオテック・食品ベンチャー・投資家などジャンルの異なるプレーヤーを1棟に集積した
- 明確な旗印「100% Fish」：魚を100%活用し、廃棄をゼロにするという分かりやすい共通目標を掲げたことで、異業種同士が「何のために協業するか」を迷わなかった
- 数字が証明する化学反応：入居企業の70%以上が、館内の別の企業と共同開発した実績を持つという調査結果がある。「集める」だけで、自然に協業が生まれる設計だった

青森：海洋実証フィールドを「実験の場」だけでなく「異業種が偶然出会う場」として設計できるかが鍵。

AIとセンサーが、サーモン養殖を変えた。

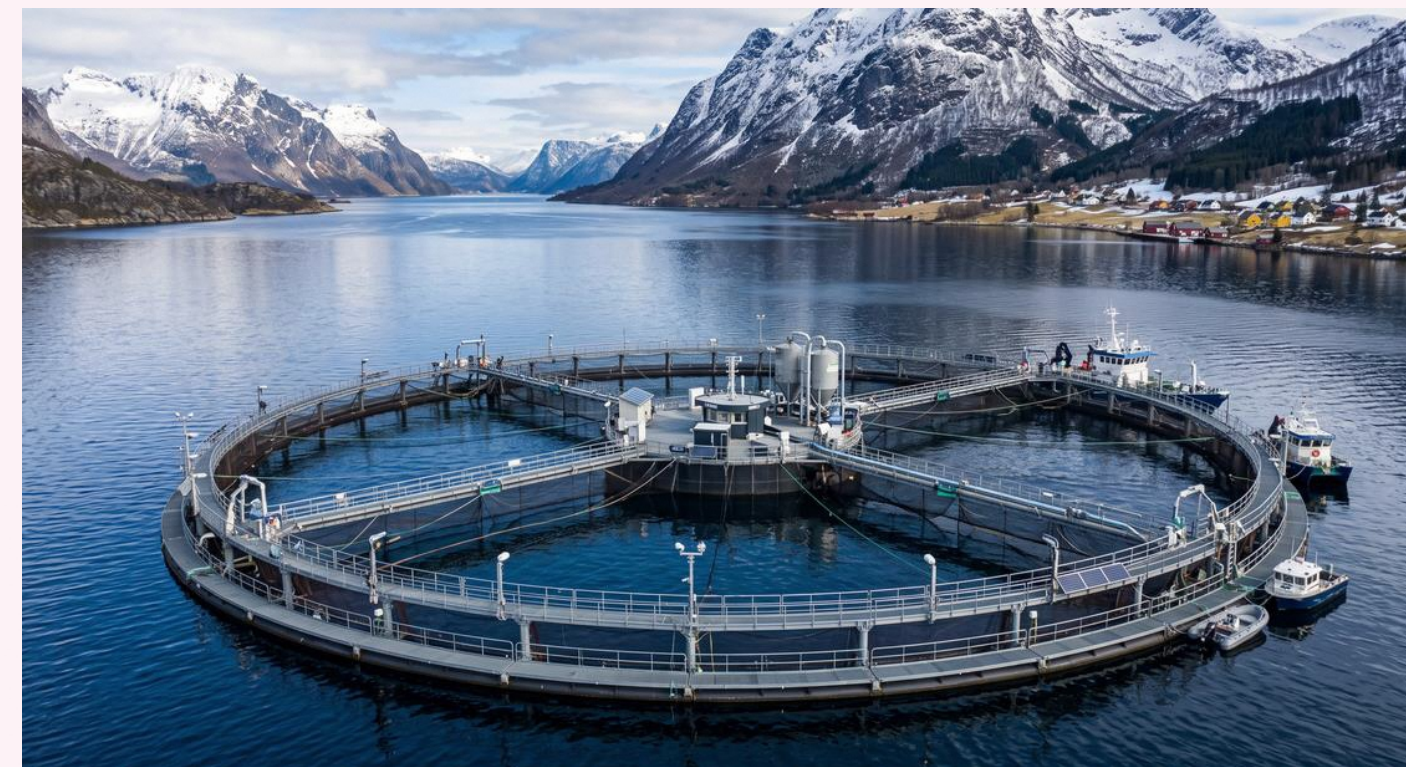
世界初

沖合養殖施設

2万個

搭載センサー数

- Salmar社「Ocean Farm 1」。直径180m、150万尾を飼育。
- AIとセンサーで給餌・水質を自動管理、完全自動化を実現。
- 伝統的な養殖業に、最先端テクノロジーが入り込んだ好例。



青森のホタテ養殖にも、同じ発想は応用できるはず。

なぜ成功したか

- 世界初の「沖合養殖」というコンセプトを、実際に稼働する施設として実現した点（構想だけで終わらせなかった）
- 直径180m、高さ70mの巨大な生け簀に、約2万個のセンサーを搭載。AIとセンサーで給餌・水質・魚の状態を自動管理し、150万尾を14ヶ月で完全自動的に育成する体制を構築
- ノルウェーの養殖業界には、Mowi・Salmar・Lerøy・Cermaqという世界的シェアを持つ大手4社が存在し、業界全体で研究開発投資を続けてきた土壌があったことも背景（なお、Cermaqは2014年に三菱商事が約1,500億円で買収しており、日本企業との接点も既に存在する）

● 「どうやって」の具体プロセス

1. ノルウェー政府の「開発ライセンス制度」を活用。従来の沿岸養殖の枠を超えた実証的な取り組みに対して特別なライセンスを発行する仕組みがあり、Salmar社はこれを8ライセンス分取得
2. 実証段階を経て商業運用へ移行し、さらに大型の後継施設（Smart Fish Farmなど、直径160mで300万尾規模）の開発も並行して進行中
3. 環境負荷の観点から、生け簀内の魚の密度を2.5%以下に抑えるなど、テクノロジーだけでなく環境配慮の両立を重視

青森：青森の主力産業であるホタテ養殖にも、AI・センサーによる自動化・環境モニタリングの発想を応用する余地は大きい。

国が用意した「海の実験場」が、世界を変えた。

世界最大

潮流発電アレイ

EMEC

公共海洋実証施設

- ペントランド海峡の「MeyGen」は世界最大級の潮流発電施設。
- 公的な実証施設「EMEC」が、世界中の海洋エネルギー技術を誘致。
- 国内に産業がなくても、実証の場があれば技術は育つ。



まさに、パネル1の「海洋実証フィールド」が目指す姿そのもの。

なぜ成功したか

- 国が「海の実験場」を用意した：EMEC（European Marine Energy Centre）という公的な実証施設が、実海域での試験環境を世界中の海洋エネルギー技術者に提供。自国に産業がなくても、「試せる場所」があることで技術者・企業が集まった
- 地の利を活かした場所選定：MeyGenが立地するペントランド海峡は、最大で秒速5mという強い潮流がある、潮流発電にとって理想的な自然条件を持つ
- 大手企業の技術力を呼び込んだ：航空宇宙で実績のあるロッキード・マーティン社が発電機のデザインを担当するなど、異分野の技術力を海洋エネルギーに転用

● 「どうやって」の具体プロセス

1. 英国政府が「海洋エネルギー・アレイ実証制度」という専用の資金支援スキームを用意し、MeyGenプロジェクトに約1,000万ポンドを投じた（総事業費は5,100万ポンド）
2. 2016年から段階的に稼働を開始し、現在は252メガワット規模まで拡大（完成時は398メガワット、17万5,000世帯分の電力に相当）
3. EMECには他にもSustainable Marine社、Orbital Marine Technology社、Minesto社など複数の海洋エネルギー企業が集まり、実海域試験を通じて技術を磨いている

青森：これはパネル1の「海洋実証フィールド」構想と最も直接的に重なる先行モデル。「場所」を用意し「試せる制度」を整えることで、産業がゼロの状態からでも技術者を呼び込めることの実証例。

国が本気で、海事スタートアップを育てた。

160社+

支援スタートアップ

70社+

参画企業

- 政府（MPA）と大学が共同運営する海事イノベーション拠点「PIER71」。
- 世界20カ国以上のスタートアップと、大手海運企業をマッチング。
- 日本の商船三井も、この仕組みに参画している。



国・大学・企業が本気で組めば、海事スタートアップは育つ。

なぜ成功したか

- 官と大学の共同運営という座組：シンガポール海事港湾庁（MPA）と、シンガポール国立大学の起業支援機関NUS Enterpriseが共同で運営。行政の実行力と大学の起業家ネットワークという、両方の強みを組み合わせた
- フラグシップ企画「Smart Port Challenge」：物流効率化・脱炭素化・港湾のデジタル化などテーマを絞った公募型のチャレンジ企画を毎年実施し、世界中のスタートアップに具体的な応募機会を提供
- 段階的な拡大：2018年の第1回はわずか18社のスタートアップからスタートし、現在までに160社以上、20カ国以上のスタートアップを支援するまでに成長

● 出資・提携の決め手（日本企業側の視点）

商船三井は2024年11月にMPAと包括的協業覚書を締結し、2025年のSmart Port Challengeにイノベーション/インベストメントパートナーとして参画。

決め手は：

1. 経営計画「BLUE ACTION 2035」で掲げる地域戦略とシンガポールでのオープンイノベーション強化の方向性が合致したこと
2. 既に70社以上の企業がイノベーションパートナーとして参画する実績あるエコシステムであり、単独でゼロから海外スタートアップとの接点を作るよりも参入コストが低いこと
3. PoC支援・資金支援までを一体で提供するプログラム設計により、出資後の事業化までの導線が明確だったこと

青森：官・大学・地元企業が共同でプログラムを運営し、継続的に海外スタートアップとの接点を作り続ける「仕組み化」の重要性。

18歳の発想が、太平洋のごみを減らしている。

18歳

創業時の年齢

2040年

9割回収の目標年

- オランダの学生ボヤン・スラット氏が2013年に創業。
- 海流を利用した独自装置で、太平洋ごみベルトのプラを回収。
- 「若さ」と「海への課題意識」が、世界的な事業に育った。



海の課題への「本気」は、年齢もキャリアも関係ない。

なぜ成功したか

- 技術的な工夫：当初は固定式の長い浮遊バリア（System 001）だったが、うまく機能せず失敗。その後、海流を利用して自らゴミを追いかけるU字型の可動式システム（System 002「Jenny」、現在はSystem 03）に進化させ、実用段階に到達した
 - 失敗を経て改良を続けたこと：2018年の初期テストは苦戦し、一度は失敗と報じられたが、そこで終わらせずに技術改良を継続したことが最終的な成功につながった
 - 明確で測定可能な目標設定：「2040年までに太平洋ごみベルトの90%を回収する」という具体的な数値目標を掲げ、進捗を定期的に発信し続けたことで、世界中から継続的な支援・資金を集めた
-
- 創業者ボヤン・スラット氏は、当時16～18歳（資料により表記差あり）のオランダ・デルフト工科大学の学生。ダイビング中に海洋ごみの多さに衝撃を受けたことがきっかけで、2013年に非営利団体The Ocean Cleanupを設立
 - 河川からの流出を防ぐ「インターセプター」など、海だけでなく川の対策にも展開
 - 2021年10月、System 002による初の本格回収に成功。これまでに数十トン単位のプラスチックごみを継続的に回収している

青森：海の課題に対する「本気」と技術的な改善の継続力があれば、年齢もキャリアも問われない。学生・若手の挑戦を迎え入れる土壤があるかどうか分かれ目になる。

QUIZ 02

投資家は、何を見ているのか。

Q3

投資家が最も重視するのは？

- A. 今の売上規模
- B. オフィスの立地
- C. 課題への執念
- D. 出身大学

Q4

女性創業者への投資額の割合は？

- A. 約半分
- B. 約2割
- C. 約1割弱
- D. ほぼゼロ

「なぜあなたが、 この課題に挑むのか」

実績よりも、ストーリーの強さが世界を動かす。

女性創業者への投資は、まだ少数派。
その「偏り」こそ、最大の投資機会。

青森の海を、世界との接点に。

海洋実証フィールドは、世界と青森の企業が出会う「共創の舞台」。

真のゴール

世界の若手人材・スタートアップを呼び込み、
地元企業との協業へ。

必要な姿勢

「規模」にこだわらず、
外に開き、組む。

今日この会場にいる皆さんが、最初の協業パートナーかもしれません。

青森×世界。考える連携モデル。

MODEL 01 — アイスランド型

実証フィールドを
「集積ハブ」にする



国内外の海洋スタートアップ・研究機関を常駐させ、企業同士の共同開発を誘発する。

MODEL 02 — EMEC型

海外にも開いた
公共テストベッドにする



海外の海洋エネルギー・海洋テック企業にも実証海域を開放し、世界の実証地になる。

MODEL 03 — PIER71型

官・学・地元企業で
アクセラレータを作る



県・市・大学・地元金融機関が共同で、海外スタートアップ向け短期実証プログラムを運営する。

MODEL 04 — MOL型

地元企業が
海外スタートアップに出資

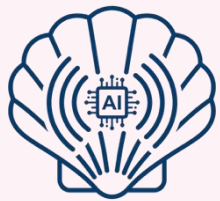


地元の商社・水産関連企業・地銀が海外の有望な海洋スタートアップに出資し、実証と事業化を同時に進める。

青森×世界。考える連携モデル。（続き）

MODEL 05 — 養殖テック型

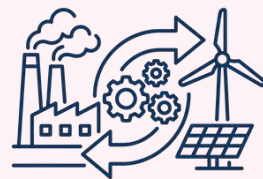
ホタテ養殖に
海外テックを導入



ノルウェー式のAI・センサー養殖技術を、青森の伝統的なホタテ養殖と組み合わせる国際共同実証を行う。

MODEL 06 — Ørsted型

地元企業の転換戦略を
海外に学ぶ



地元エネルギー・水産関連企業が海外の産業転換モデルを学び、青森版の新産業戦略を策定する。

MODEL 07 — 若手発掘型

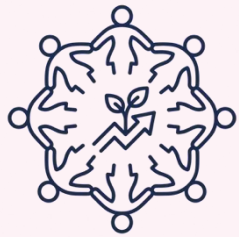
若手・学生の挑戦を
呼び込むコンテスト



海洋課題をテーマにした国際学生コンペやフェローシップを実証フィールドで開催する。

MODEL 08 — Startup Lady型

国際起業家
コミュニティと連携



海外の起業家コミュニティと提携し、海洋分野に挑む起業家の育成・招聘を行う。

SUMMARY

10事例に共通する「成功の型」

型	該当事例	共通するメカニズム
制度による参入障壁の除去	エストニア、シンガポール	手続き・税制・支援制度を簡素化し、参入コストを下げる
危機を転換の推進力にする	アバディーン、デンマーク	既存産業の衰退・限界を、新産業への転換の「必然性」として利用する
実証の場を用意する	スコットランド（EMEC）、オランダ×日本	「試せる場所・制度」があることで、産業基盤がなくても技術者が集まる
物理的に集積させる	アイスランド	異業種を同じ場所に集めることで、偶発的な協業を設計する
既存の強みにテックを掛け合わせる	ノルウェー	伝統産業（養殖）に最先端技術（AI・センサー）を組み合わせる
若さ・情熱を迎え入れる	オランダ（Ocean Cleanup）、日本	年齢やキャリアに関係なく、課題意識のある人材に機会を与える

「大きな国」「潤沢な資金」だけが成功要因ではない。 仕組み・場・制度の設計次第で、規模の小ささを補える。

挑戦の始まり。

「小さくても」

「共に進めば」

「今日から動ける」

「既存の枠にとらわれず、
青森の海から新しい価値を世界へ。」

Thank You

STARTUP LADY

Be the Game Changer