

## 制度委員会（報告）事例紹介

## 「大阪におけるベンチャー支援政策「RISING！」の取り組みについて」

■開催日：2023年9月20日

■開催形式：オンライン

株式会社ペイフォワード代表取締役 谷井 等

（※肩書は当時のものを掲載）

本報告では、谷井等氏（株式会社ペイフォワード代表取締役）が「大阪におけるベンチャー支援政策「RISING！」の取り組みについて」というテーマで、谷井氏が総合プロデュースを手掛ける大阪府のベンチャー支援プログラム「RISING！」の活動内容などについて、事例を交えながら説明した。

谷井氏は神戸大学を卒業後、2000年に株式会社シナジーマーケティングを設立し、現在はペイフォワードの傘下に8社の事業会社を展開している。その他、上場企業の社外取締役を3社務め、神戸大学で客員教授としてアントレプレナーシップを教えるほか、スタートアップのイベント「関西フューチャーサミット」の実行委員長を務めている。また、EO大阪という国際企業家団体の大阪支部や、大阪府の創業支援プログラム「Booming！」の立ち上げにも携わっている。

## RISING!とは

まだ世の中になかった新たな価値を自ら創出し、急速な規模拡大を志向し、大阪からグローバルを舞台に市場を求めスタートアップで、IPOやM&A、もしくはユニコーン企業をめざしている企業を対象に、その成長速度や成功確率を上げていくための支援を行います。

「RISING！」は、大阪におけるスタートアップ・エコシステムの定着と将来の大阪発のロールモデルとなる企業の発掘、成長支援を目的としたプロジェクト。まだ世の中になかった新たな価値を自ら創出するとともに、急速な規模拡大を志向し、大阪からグローバルな舞台へ市場を求めスタートアップ企業で、IPOやM&A、もしくはユニコーンを目指す企業を対象に、その成長速度や成功率を上げていくための支援を行うことを目的としており、2023年で4期目となる。

谷井氏が「RISING！」で打ち出したのは「トマトの栽培」というコンセプト。現在、スタートアップ支援策は拡充の一途をたどっているが、甘いトマトを育てるためには、栄養が少ない土地でもあまりやらずに栽培するように、単に多くの支援をスタートアップに与えるのではなく厳しい環境に置くことで、起業家自身が成長して実力をつけられるのであれば、自ずと全てが実現されていくのではないかと、谷井氏は、そのような視点からこのプログラムを展開していると語った。

「RISING！」では面接審査、プレゼンテーション審査を経て7名が採択される。評価項目は成長性、経営者適正と情熱など。応募資格は法人の代表者であること、大阪府内に拠点を有すること、もしくは本事業の期間内に大阪府内に拠点を設ける意思のある者で、創業から10年程度のスタートアップであること、また、年商1億円以上の売上が存在することなどを条件にしている。谷井氏は、

## RISING!のセレクション

RISING!では、応募者の中からのセレクション方式をとっています。

- 書類選考  
会社説明資料に加え、志望動機等を書く応募書類を提出
- 面接  
メンターの方々を中心とした面接官による評価  
10分のプレゼン+5分の質疑応答  
評価項目：成長性30点、経営者適正30点、情熱30点、その他加点点



「RISING！」がスタートアップより少し規模の大きな事業者を支援している理由として、ある程度事業を成立させた起業家たちをさらに成長させ、将来の地域経済に尽力できるように育成することを目指しているためであると述べた。



「RISING！」のコンテンツは大きく5つ、①メンタリング②谷井の部屋③東京上場企業訪問④戦略と時の部屋⑤経済団体との交流会である。

## ①メンタリング

上場企業を作り上げた起業家にメンターとなってもらい、月に一度、1対1で起業家としての成長に向き合う場を提供。事業計画のブラッシュアップや営業活動の相談だけではなく、起業家としての視野や目標の向上を目指すことを目的とする。メンターは大阪本社、もしくは大阪に地縁があり、創業者かつ50歳未満である方々が担当している。

## メンターご紹介

お名前	会社名	上場市場
家喜 信行氏	日本PCサービス株式会社	名証ネクスト
岡本 泰彦氏	ライク株式会社	東証プライム
田中 邦裕氏	さくらインターネット株式会社	東証プライム
平川 昌紀氏	株式会社きちりホールディングス	東証スタンダード
藤田 優氏	株式会社Amidaホールディングス	東証グロース
前田 健司氏	燦キャピタルマネージメント株式会社	東証スタンダード
藪ノ 賢次氏	クックビス株式会社	東証グロース

順不同/お名前50音順

## ②谷井の部屋

参加企業の事業成長に有効なテーマに関するプロフェッショナルをゲストとして招き開催する勉強会。まず、経営に必要な知識や周辺テーマをピックアップし、「RISING！」メンバーの投票でテーマを決定して適任であるゲストに来てもらい、谷井氏と1時間対談を行う。メンバーは対談を聞き、自社の経営に照らし合わせて質問を考え、後半の1時間でゲスト講師に質問を投げかける形式をとっている。

## ③東京上場企業訪問

IPOを遂げた企業へ訪問し、急拡大するうえで必要な経験の要素をシェアすると同時に、目標の高さ、視野の広さ、徹底力などを学ぶ。訪問する企業は「RISING！」のメンバーと同世代でかつ創業者であり、時価総額が1,000億以上もしくは売上高100億円以上を実現している起業家の会社。過去に訪問した企業はSHIFT、サイボウズ、デジタルホールディングス、オプト、LIFULL HOME'SのLIFULL、ブイキューブ、マーケットエンタープライズなど。

## ④戦略と時の部屋

『ドラゴンボール』という漫画の「精神と時の部屋」に着想を得た

## 「谷井の部屋」とは？

- 参加企業の事業成長に有効なテーマに関するプロフェッショナルをゲストとしてお招きした勉強会を開催。

M&A	株式会社オンデック 代表取締役社長 久保 良介氏
VC資金調達	株式会社ジェネシア・ベンチャーズ 代表取締役 田島 聡一氏
組織	バリューマネジメント株式会社 代表取締役 他力野 淳氏
ブランディング	株式会社中川政七商店 代表取締役 中川 淳氏
社外取締役	三浦法律事務所パートナー 越 直美氏

## 東京上場企業訪問

- IPOをした企業へ訪問し、急拡大する上で必要な要素の経験シェアをして頂くと同時に、その目線の高さ、視野の広さ、徹底力などを学ぶ。

### これまで訪問した企業様

株式会社SHIFT 代表取締役社長 丹下 大氏	株式会社LIFULL 代表取締役社長 井上 高志氏
サイボウズ株式会社 代表取締役社長 青野 慶久氏	株式会社ブイキューブ 代表取締役社長(当時) 間下 直見氏
株式会社デジタルホールディングス 代表取締役会長 藤崎 登氏	株式会社マーケットエンタープライズ 代表取締役社長 小林 英士氏

もの。この部屋に『ドラゴンボール』の孫悟空が入るとすさまじい勢いで回復し成長するが、「戦略と時の部屋」でも、「RISING!」メンバー企業の相互理解を深めるとともに、各社のビジネスモデルの強みの源泉を学び、更には他メンバーからの戦略的なアイデアを得て、事業戦略を驚異的な勢いでブラッシュアップすることを目的に事業プレゼンを実施。より深い議論につながるよう、1回のプレゼンで発表するのは1社とし、会社見学も実施している。

まず、プレゼンを行うメンバーの会社訪問の後、事業の内容、マーケット、自社の強み、事業戦略、収支計画の5つのポイントを発表してもらう。その間、聞き手はアイデアを付箋に書き、プレゼン側は付箋をピックアップして聞き手と議論を重ねる。同じ程度の経営規模を実現したメンバーたちが全く違う観点から色々なアイデアを出し、それを皆で議論することで新しい視野を得ることができる。

## 「戦略と時の部屋」とは？

- 参加企業同士の相互理解を深めると共に、各社のビジネスモデルの強みの源泉を学び、更には他メンバーからの戦略的なアイデアを得ることを目的に事業プレゼンを実施。
- より深い議論につながるよう、1回のプレゼンで発表するのは1社とし、会社見学も実施している。

### ⑤経済団体との交流会

関西経済同友会の「関西ブリッジフォーラム」というイベントに参加している。このイベントは関西経済同友会のスタートアップ支援の1つで、財界のトップ、特にオーナー系の方々に集ってもらい、2か月に1回定期的に交流を持っている。関西経済同友会の立場からすると、スタートアップに対する知見の獲得と支援が目的。また、スタートアップと財界のメンバーが交流することで、関西の経済を担う新しい人材、人脈を作ることを目指している。「RISING!」メンバーはこの関西ブリッジフォーラムに参加することができる。自分たちの事業をプレゼンする機会をもらうことができる。

これまでの「RISING!」における支援の成果として、毎回7名の参加者を迎え、現在は5期がスタートし、延べ35名のメンバーが在籍。4期までで上場が1社、7社は上場準備が進んでいる。

また、「RISING!」[Booming!]を通じて150名近くの起業家たちが集まるコミュニティが生まれ、経験やノウハウ、情報などが交流される環境が整っている。これらの活動はプログラムの卒業生が運営を担っている。谷井氏は、「RISING!」などの成果の一つ

## RISING! 参加者実績

### 過去参加メンバー

株式会社イノベーターズ・イン・アジア 代表取締役 上野 広樹 ワンポイント株式会社 代表取締役 佐藤 正典 株式会社エッジ 代表取締役 佐藤 正典 株式会社ゼンケン 代表取締役 佐藤 正典 オープン・イノベーション・プラットフォーム株式会社 代表取締役 佐藤 正典 株式会社イノベーターズ・イン・アジア 代表取締役 上野 広樹	株式会社イノベーターズ・イン・アジア 代表取締役 上野 広樹 株式会社イノベーターズ・イン・アジア 代表取締役 上野 広樹 株式会社イノベーターズ・イン・アジア 代表取締役 上野 広樹 株式会社イノベーターズ・イン・アジア 代表取締役 上野 広樹 株式会社イノベーターズ・イン・アジア 代表取締役 上野 広樹 株式会社イノベーターズ・イン・アジア 代表取締役 上野 広樹
--	--



上記28名に加えて、現在第5期7名が参加中

## メンバー実績

	RISING! (4期まで) 2019年~	Booming! (全7期) 含む 2015年~
上場	1社：株式会社i-plug	3社：株式会社スマレジ 株式会社リグア 株式会社i-plug
上場準備 (監査法人契約)	7社	多数
パイアウト	0社	2社
総参加者数	35社	約100社

として、起業家たちがこのような活動に参加することで、先輩起業家による後輩起業家育成というスタートアップ・エコシステムを実現していると語った。(2023年9月20日制度委員会)

### 【松田修一オプザバーのコメント】

株式会社ペイフォワード代表取締役谷井等氏は、自ら事業会社を経営しながら、神戸大学での客員教授やスタートアップイベント、大阪府創業支援プログラム等を務めている。さらに、総合プロデュースを手がけている大阪府のベンチャー支援プログラム (RISING!) のユニークな活動、RISING!の目的、7社選定のセレクション、1社1人のメンタリング、谷井の部屋、東京上場企業訪問、戦略と時の部屋等を紹介していただいた。

RISING!は、あらたな価値を自ら創造し、急速な規模拡大を求め、舞台をグローバル市場に求めているスタートアップ支援で、その成長速度や成長確率を高めることを目的にする。すでに5年目にはいっているが、大阪からグローバルに市場を求め、IPOやM&Aを目指す。その運営は、年間7社を、面接・プレゼン審査でセレクションしている。対象は創業から10年程度で年商1億円以上の売上規模で、ある程度事業が成功し、地域経済に尽力することを前提にしている。成長加速や成長確率を高めるために、次のような特徴を持つ。

1. メンタリング：大阪に本社・地縁がある50歳未満の上場企業を作りあげた方を、1社1人のメンターとして配置する。彼らは、東証プライム・グロース市場などの経験者である。
2. 谷井の部屋：参加者の事業成長に有用なテーマである資金調達、ブランディング、組織等の専門家をゲストに招き、谷井氏と1時間対談、ゲスト講師と1時間の質疑を行う。
3. 東京上場企業訪問：メンバーと同世代の創業者で時価総額1,000億円以上、もしくは売上高100億円以上の起業家の企業を訪問し、目線の高さや急成長する基盤づくりを学ぶ。
4. 戦略と時の部屋：「ドラゴンボール」からのネーミングで、1回1社のプレゼンと見学で、メンバーの相互理解と成長の源泉を学び、他社の深い事業戦略を相互に学ぶ。
5. 経済団体との交流会：2ヶ月に1回、関西経済同友会とのブリッジフォーラムである。RISING!参加者が、将来の関西経済を担う人脈づくりになるという相互にプラスになる。

以上が、谷井等氏のRISING!の概要である。特に、これは1億円以上の売上高のスタートアップを超えたミドルステージに対して、上場企業創業者のメンターを付けて支援するというユニークな支援方法である。すでに延べ35社に利用され、1社がIPO、7社がIPO準備をしている。支援参加企業の現実に合わせて、いかに最適な上場企業創業者とマッチングするかが極めて重要になる。RISING!のユニークな活動に期待したい。