

2024年6月3日

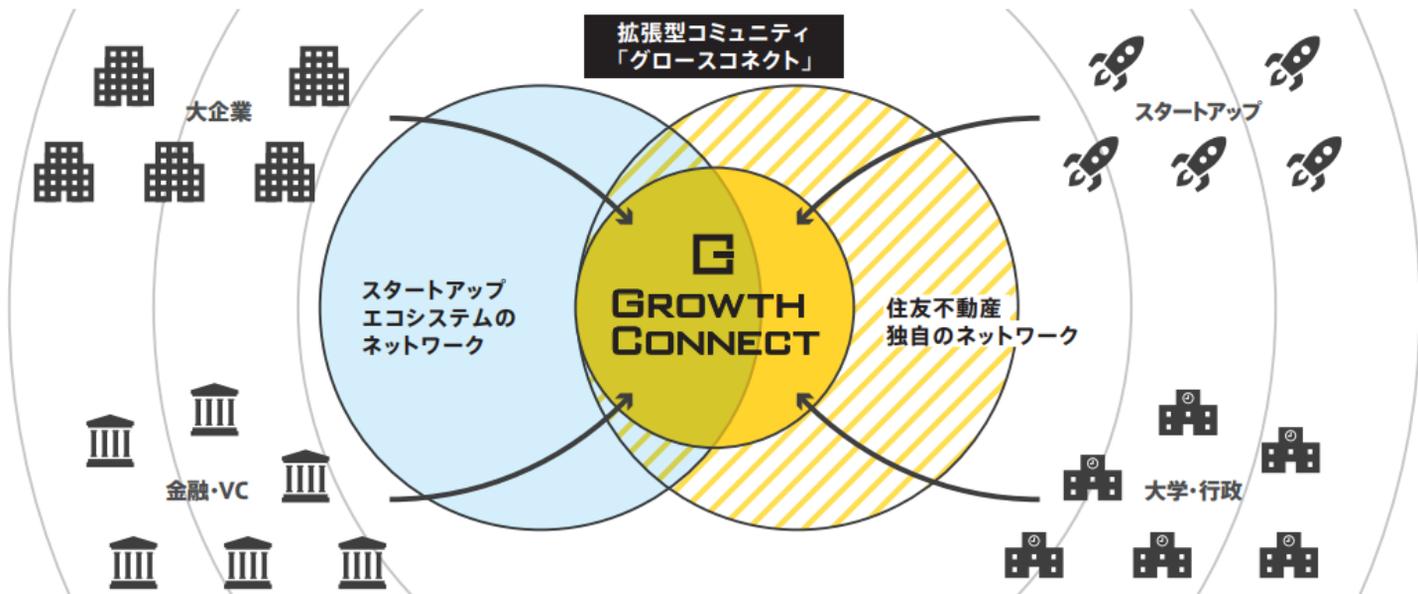
報道関係 各位

住友不動産株式会社

## 住友不動産の企業ネットワークを活用したスタートアップコミュニティ 「Growth Connect(グロースコネクト)」サービス開始 ～大企業とスタートアップを結び、協業機会をさらに拡大～

住友不動産株式会社(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:仁島 浩順)は、当社がこれまで培ってきた大企業やベンチャーキャピタル、スタートアップ企業等の企業ネットワークをさらなるスタートアップ・エコシステムの強化に役立てるべく、2024年6月1日より新たなスタートアップコミュニティ「Growth Connect(グロースコネクト)」を立ち上げましたのでお知らせいたします。

当社はこれまで、スタートアップとベンチャーキャピタル、事業会社を繋ぐ交流イベントを自社開催し、初期費用を抑えたオフィス「GROWTH」シリーズを累計9箇所で開催・運営するなど、スタートアップ支援に取り組んでおります。今般のコミュニティ新設により、これまでハード・ソフト両面で続けてきた取組みをさらに包括的に活用し、スタートアップ企業の成長を後押ししてまいります。

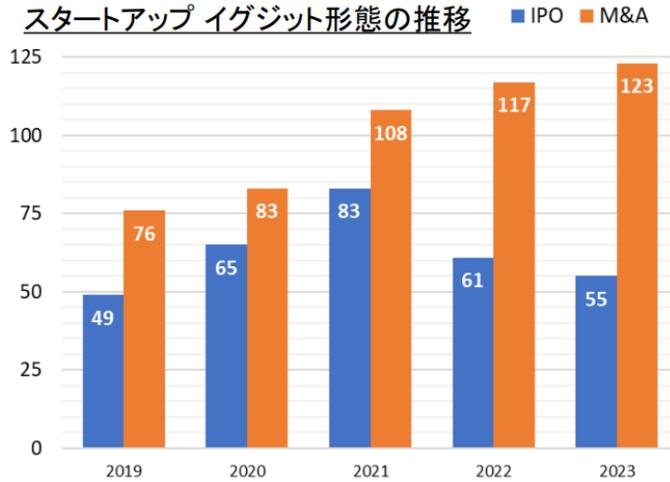


今回、新設する「グロースコネクト」はオープンイノベーションに関心を寄せる大企業やスタートアップ企業に加え、既存のエコシステムになかなか参加することができていなかった企業を当社独自のネットワークを活用して巻き込むことで、スタートアップと大企業をはじめとする事業会社、双方の成長を加速させることを目的としています。

本コミュニティでは、これまでに培ってきたスタートアップ支援の知見を活かしながら、スタートアップと大企業の単なる交流機会の創出に留まらず、参画企業の不特定多数の企業のマッチング・イノベーションを創発させるためのアクセラサポートや出資機会を提供します。参画企業のアセットを活用した実証実験の場の提供や住友不動産のネットワークを活用した販路拡大支援を行うなど、大型IPOやM&Aを目指した一気通貫でのサポートを実施いたします。

## ■スタートアップ企業の成長と起業関心

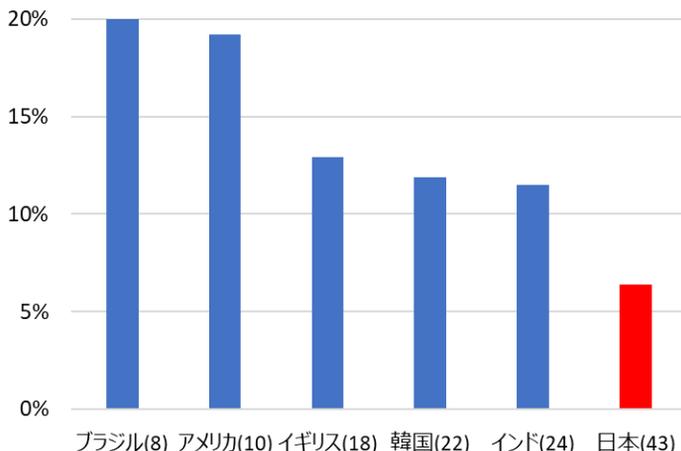
アメリカではGAFAMを代表とするテック企業が既存の大企業を凌駕し、新たな大企業として成長してきましたが、日本におけるスタートアップ・エコシステムはスタートアップ企業が既存企業をディスラプト(破壊)するのではなく、大企業とスタートアップが連携・協業しながらともに成長することが求められています。日本におけるスタートアップのイグジット形態に関しても、M&Aの数こそ増加傾向にあるものの、全体としては欧米各国と比較してIPOの規模が小さく、M&Aの機会もまだ少ないことから企業の育成が進まないことが問題視されています。このような問題を克服するためには、大企業とスタートアップ企業が密接に連携し、オープンイノベーションを推進していくことが重要と言えます。



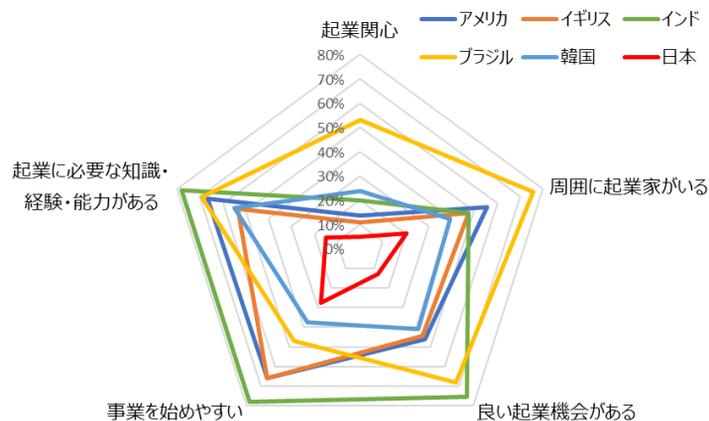
各国における起業に関する意識調査でも、日本と諸外国との差は歴然としています。起業活動の国際比較調査を行うグローバル・アントレプレナーシップ・モニター (Global Entrepreneurship Monitor: GEM)によると、日本の総合起業活動指数 (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity: ETA) や「身近にビジネスを始めた人がいるか」「新しいビジネスを始めるための知識・能力・経験を有しているか」といった「起業」の身近さを表す指数が調査対象国の中でも最低水準であることが示されています。日本は生産年齢人口 (15歳～64歳) が継続的に減少する中、スタートアップや起業に興味のある人口を増やしていくことが、スタートアップ・エコシステムの活性化やオープンイノベーションにとって必要不可欠です。

### 主要国の総合起業活動指数

※()内は調査国内順位



### 主要国の起業に関する意識調査



※「Global Entrepreneurship Monitor 2022/2023 Global Report」より当社が作成

当社はこれまでも、オフィスビルの開発からリーシング、管理まで一気通貫で行うオフィスビル運営を推進しており、現在ではテナント企業約1,800社の独自ネットワークがあります。また、自社運営のオフィスビルのみならず、現在都心各所で推進する再開発エリア内にもビルを多く保有する当社は、将来的に再開発で解体予定のビルを暫定利用するなどして、価格競争力の高いスタートアップファーストなインキュベーションオフィス「GROWTH」シリーズを展開しており、開設より1年で約120社のスタートアップ企業にご入居いただき、将来的には約400社の入居を見込んでおります。

加えて、当社が開催するピッチイベントには、スタートアップ企業のみならずベンチャーキャピタル、金融機関、事業会社など幅広い業界からご参加いただき、これまで累計で4,000名超の皆様にお越しいただきました。参加した皆様からは「通常のスタートアップイベントでは出会うことのできない事業会社と交流することができた」とご好評いただいております。

## ■グロースコネクットの成長支援 4 STEP

グロースコネクットにおいて活用できる成長支援は大きく分けて4段階あります。

### ①コミュニティプログラム(「Growth Connect」への参加)

インキュベーションオフィス「GROWTH」シリーズ内のコワーキングラウンジやイベントスペースにおいて定期的に開催されるピッチイベントやセミナー、セッションや懇親会に参加できます。ラウンジに入居しているスタートアップと住友不動産の全国のビルに入居中の大企業やベンチャーキャピタルの、偶発的な出会いを創出します。

### ②パートナープログラム

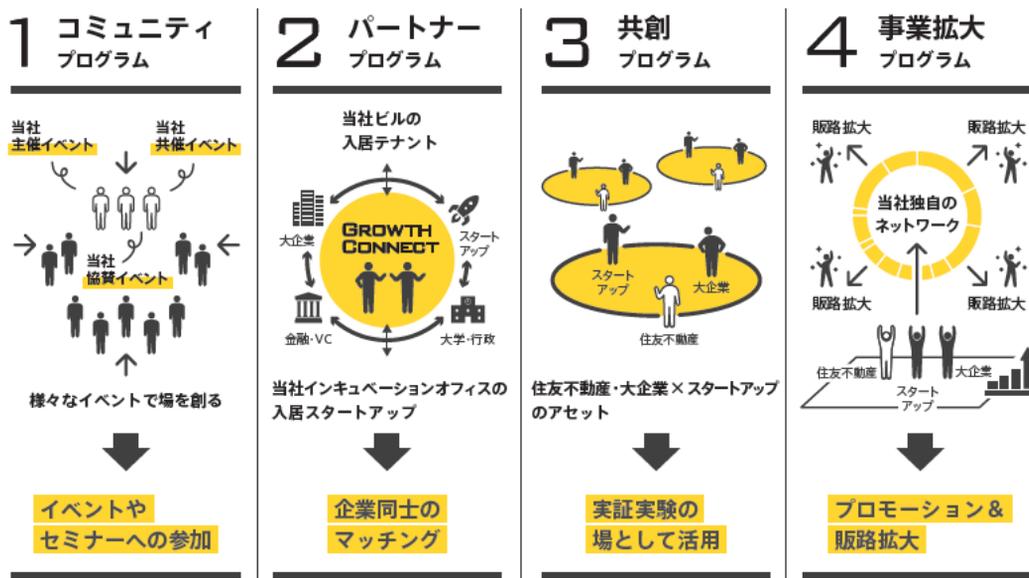
具体的に課題を抱える大企業やスタートアップに対して、住友不動産が共創テーマや協業モデルを具体化しサポートします。独自のネットワークを活かし、協業候補先となるパートナー企業の掘り起こしやご紹介を行います。

### ③共創プログラム

課題を解決できるような協業モデルを具体化したのち、必要に応じて分科会の組成を行うほか、住友不動産が保有する様々なアセットを実証実験の場として提供することで、PMFを伴う形でのサービス・プロダクトローンチを推進します。

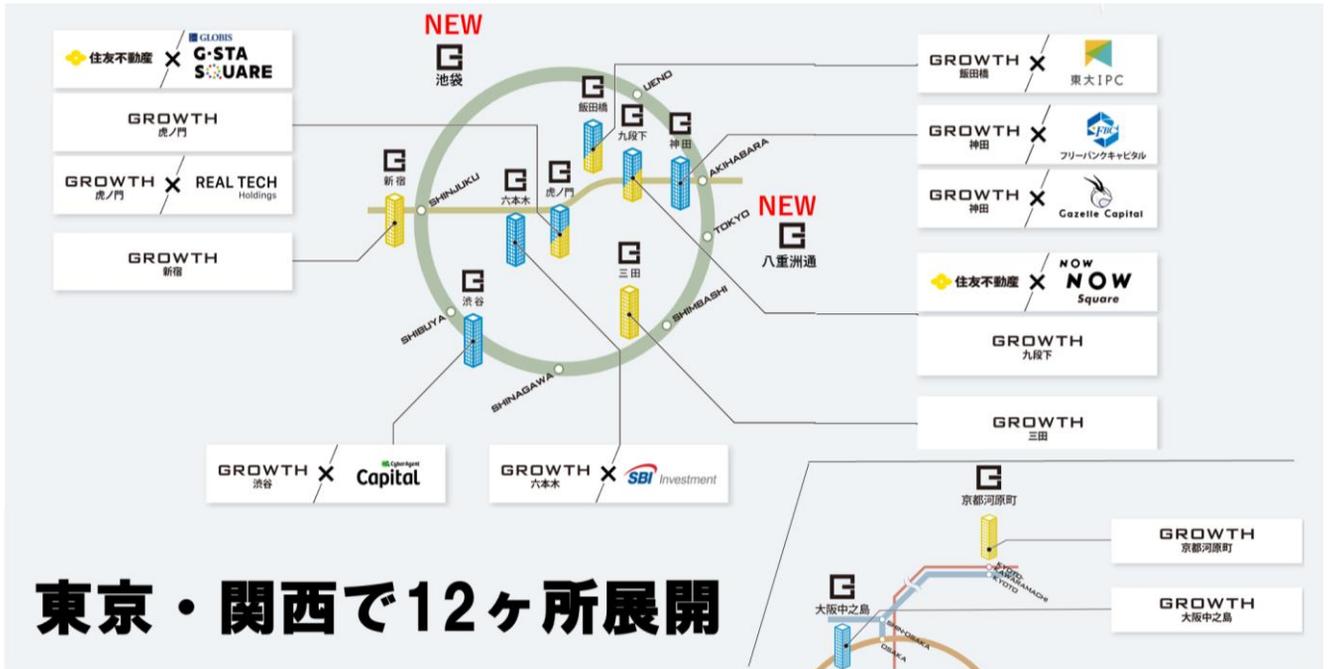
### ④事業拡大プログラム

住友不動産のビルに入居する1,800社のテナントを対象としたサービス・プロダクトの販路開拓サポートやIT開発、マーケティング、提携・共同企業体(ジョイント・ベンチャー:JV)設立、IPO・M&Aなど事業化に向けたコンサルティング支援をワンストップで提供します。



## ■GROWTHシリーズについて

自社運営のビル230棟超に加え、東京都心各所で進める再開発エリア内にビルを多数保有する当社は、将来的に開発で解体予定のビルを暫定利用するなどして「GROWTH」シリーズを展開しております。これにより、転貸型のシェアオフィスよりも価格競争力が強く、スタートアップフレンドリーなオフィスを提供することが可能となりました。東京都心に10施設、京都と大阪に2施設の合計12施設の開業を計画していますが、既に稼働中の虎ノ門、渋谷、六本木などは好評を博しており、最終的には400社超のスタートアップ企業の入居が見込まれます。



## ■スタートアップ企業の誘致強化

政府やベンチャーキャピタルなどの貢献でスタートアップに対する金融面の整備が進んだ一方、不動産面でのスタートアップ・エコシステム構築は未だ道半ばです。当社はこれまでミドル・レイターの企業誘致は行っていましたが、今般、スタートアップの大部分を占めるアーリー・シードにも入居しやすいオフィスを展開することでスタートアップ企業の誘致強化を図ります。

