

IVS2026 開催総括:「Japan is Back」の実像と課題

2026/07/03 春山

- 2026 年 7 月 1 日から 3 日にかけて京都で開催された「IVS2026」は、「Japan is Back」をテーマに掲げ、国内外から約 1 万人規模のスタートアップ関係者を集め閉幕した。
- 従来の京都市勧業館「みやこめっせ」を中心としたオープンエリアに加え、ホテルオークラ京都に完全招待制の決裁者限定エリア「IVS CORE」を新設した。これにより「偶発的な出会い」と「実利的な即決」の二極化によるアジェンダ設定を企図した点が最大の特徴である。
- 同イベントにおけるセッション内容、ピッチコンテスト「LAUNCHPAD」、防衛などの国家マクロ戦略連携、および開催フォーマットの変遷を総括する。

1. 開催概要と二極化フォーマットの構造的評価

「みやこめっせ」と「IVS CORE」の設計意図

IVS2026 は、以下の 2 エリアで構成された。

- **IVS(オープンエリア)**: 起業志望者や学生、支援者を含む広範な層(1 万人規模)を対象とし、コミュニティ形成や認知獲得に機能。
- **IVS CORE(完全招待制エリア)**: 投資家や大手企業決裁者など約 1,000 名限定とし、実際の調達・M&A 合意など「実利」を最優先するクローズド空間。

構造的な功罪

- **メリット**: これまで「イベント化による参加者の質的低下(ネットワーキングの希薄化)」を懸念していたトップ層の起業家・投資家を「IVS CORE」という限定枠によって呼び戻すことに成功した。実利的な事業提携や出資案件のクロージング速度は、このクローズドエリアの設計によって担保されたと言える。
- **デメリット**: イベントの「分断」が浮き彫りになった。一般的なチケットで入場する「みやこめっせ」側は、一部で単なる「お祭り・名刺交換会」と化す傾向が否定できず、1 人あたり約 8 万～20 万円を要する高額な CORE PASS との格差は、エコシステム内における「情報の非対称性」を人工的に再生産する結果を招いたとも評価できる。

2. LAUNCHPAD のトレンド分析とビジネスモデルの実現性

次世代の起業家の登竜門である「IVS2026 LAUNCHPAD」では、社会課題解決に直結するディープテック、自動運転、安全保障(防衛)、AI の利活用を軸としたスタートアップが注目を集めた。

注目分野	提示された価値	冷徹な市場性評価とボトルネック
自動運転 / 物流	高速道路を起点とした自動運転トラック運行および大企業との連携による長距離輸送の効率化。	国土交通省などの政府事業採択実績はあるが、法整備の遅れやインフラ初期投資コストの負担増がボトルネック。単なる「実証実験(PoC)」で終わらない商業化(PMF)への移行が依然として課題。
海洋テック / 防衛・安全保障	3m 未満の小型艇での流速克服や海洋データ可視化による、民間・軍事両用の技術応用。	防衛装備庁など国策調達に依存せざるを得ず、売上サイクルの長期化リスクが存在する。グローバル市場への進出難易度も高い。
AI アバター / 生成 AI	リーダーの価値観や判断軸を移植した「意思決定補助 AI」や人手不足を補う接客アバター。	開発難易度が下がりコモディティ化(一般化)が急速に進む中、競合(グローバル Big Tech)に対する技術的・組織的な優位性(Moat)をどう維持するかが不透明。

LAUNCHPAD に対する総括的批判

- プロダクト自体の技術力やビジョンの大きさは評価に値するが、昨今のスタートアップ投資冷え込み(マルチプルの低下)を受け、審査員側も「夢やビジョン」より「足元の売上高(ARR)」や「国策(補助金)にどれだけ食い込めるか」という保守的な実利主義を重視する姿勢が際立った。

3. 防衛セッションに見る「官民連携」の課題

- IVS CORE において、防衛大臣の小泉進次郎氏や防衛装備庁長官の青柳肇氏、アストロスケールの岡田光信氏らが登壇した「スタートアップが変える新時代の安全保障」セッションが開催されたことは極めて象徴的である。

【官民連携（防衛産業）の循環システム】

民間技術の転用（デュアルユース） → 官民共同の資本供給 → 人材の流動化
→ 新たな安全保障モデルの確立

議論の核心と現実のギャップ

- **期待:** 従来の日本の防衛調達には三菱重工などの重工大手に固定化されていたが、宇宙・サイバー・ドローンといった機動性が求められる領域において、スタートアップの技術を「デュアルユース（軍民両用）」として取り込む仕組みが議論された。
- **懸念と現実:** 防衛産業への参入は、厳格なセキュリティ要件（ISO 等）やコンプライアンス、機密保持が求められ、資金力のないスタートアップには参入障壁が極めて高い。また、一度防衛領域にコミットすると、VC からのグローバルな資金調達（特に ESG や社会的責任投資を掲げる外資ファンド）から忌避される「二面性のリスク」が生じる。この構造的なデメリットに対する明確な打開策は、本会合でも提示されるに至っていない。

4. 総括:「Japan is Back」の虚と実

- IVS2026 が掲げた「Japan is Back」というスローガンは、日本の GDP 低迷や円安を逆手に取った「インバウンドスタートアップ投資」の呼び込みと、日本のディープテック（技術シーズ）を世界市場へ再展開することを目指したものである。

1. 形式的なグローバル化の限界

- 英語対応セッションの増加や海外投資家の招待は進んだものの、実態として国内起業家同士、あるいは国内大企業との「お身内ネットワーク」の域を出ないネットワーキングも散見された。真の意味でグローバルなエコシステムとして機能させるには、評価・調達の標準をシリコンバレーやシンガポールと同水準に引き上げる必要がある。

2. 「実利」の裏にある選別化

- 「IVS CORE」の新設は、意思決定のスピードを上げた一方で、アーリーステージ以前のスタートアップや地方発スタートアップがトップ層と関わる機会を狭めた。これはエコシステム全体の裾野を広げるという観点においては、長期的に多様性を阻害するリスクを孕む。

結論

- IVS2026 は、スタートアップブームの熱狂期(2021～2023 年頃)が終わり、厳格な「事業性・生存性」が問われる冬の時代において、生き残りを賭けた「大企業・国家(防衛・行政)への依存と連携」を強く方向づけたマイルストーンであった。
- 単なるネットワーキングイベントから、国策と資本が交差する「決算・決断の場」へと舵を切ったことは実務的な進歩であるが、その恩恵を享受できるのはごく一部の厳選されたスタートアップのみであるという、冷徹な現実を突きつける結果となった。
- 同イベントの現地のリアルな熱量や、第一線で活躍する経営陣が語るリアルな実情や課題感については、以下の現地収録レポートからその詳細を確認することができる。 [IVS 京都 2026 レポ！最前線で活躍するスタートアップ経営者たち](#)

IVS と SusHi Tech Tokyo の比較分析: 歴史・スケール・波及効果と構造的課題

- 日本のスタートアップ・エコシステムは、2022 年の「スタートアップ育成 5 か年計画」の策定以降、急速な構造変化を遂げている。その潮流を象徴する 2 大メガイベントが、京都を舞台に「民間主導・起業家コミュニティ発」で発展してきた「IVS (Infinity Ventures Summit)」と、東京都が主導し「官政主導・グローバル都市戦略」を掲げる「SusHi Tech Tokyo (Sustainable High City Tech Tokyo)」である。
- 一見すると、ともに日本のイノベーションを国内外に発信する巨大カンファレンスであるが、その成立のルーツ、資金構造、ターゲット、エコシステムにおいて果たす役割は対極に位置する。
- 本稿では、両イベントの歴史的変遷、開催スケール、実質的な経済・ビジネス効果を客観的データに基づいて比較・分析し、それぞれが抱える構造的な功罪と今後の課題を、中立かつ批判的な視点から浮き彫りにする。

1. 歴史的背景と創設理念: 民の「熱量」と官の「国策」

両イベントは、発生の動機と意思決定のメカニズムにおいて、明確なコントラストを描いている。

① IVS: ボトムアップ型「起業家コミュニティ」の 20 年

IVS の起源は 2007 年に遡る。元々は独立系 VC (インフィニティ・ベンチャーズ、現 Headline Japan) が主導し、数十～数百人の限られた起業家・投資家がクローズドな環境で合宿形式で集い、本音で議論を交わす「サロンのコミュニティ」としてスタートした。

- 「LAUNCHPAD」による登竜門化: IVS のコアバリューとなったのが、黎明期のスタートアップが登壇するピッチコンテスト「LAUNCHPAD」である。ここから、後に上場や大規模 M&A を果たす数々のスター企業(クラウドワークス、弁護士ドットコム等)が輩出され、「IVS で認められることが一流起業家の証」というブランドが確立された。
- 地方巡脚から「京都」への定着: 長年、全国の地方都市(宮崎、金沢、札幌、那覇など)を巡回し、現地のコミュニティ活性化を企図してきたが、2023 年以降は京都府・京都市との連携(IVS KYOTO 実行委員会)を深め、京都を恒久的な舞台に据えた。これは、歴史的資産と大学集積地という京都の特性を活かし、グローバル水準のカンファレンスを目指す戦略シフトを意味している。

② SusHi Tech Tokyo: トップダウン型「都市成長・外交戦略」

一方で、SusHi Tech Tokyo(以下、SusHi Tech)は、東京都(小池百合子都知事)が主導する巨大な国策プロジェクトである。そのルーツは、2023 年 2 月に初開催された「City-Tech.Tokyo」および世界主要都市の首長が集う「G-NETS」にある。

- **名称の変遷とコンセプトの統合:** 2024 年以降、「Sustainable High City Tech Tokyo」の略称として「SusHi Tech Tokyo」を正式採用。スタートアップ展示(ビジネスデイ)だけでなく、都民や親子連れを対象とした「未来体験パビリオン(パブリックデイ)」、さらに都市課題を解決するための「首長級会議(G-NETS)」を同時開催する、複合的な超巨大イベントへと急速にアップデートされた。
- **「都市課題解決」への特化:** IVS が「起業家の成長とファイナンス」に主眼を置くのに対し、SusHi Tech は「持続可能な都市の実現(環境、防災、交通、最先端テクノロジー)」を大義名分に掲げる。行政がバイヤー(顧客)または制度設計者として直接コミットする点が、民間カンファレンスとは根本的に異なる。

2. 開催スケールと財務構造: 1.3 万人の「濃密」と 6 万人の「動員」

両者のスケールとリソースの規模は、2026 年現在の実績ベースで以下の通り大きく乖離している。

規模・スペック比較

指標	IVS2026	SusHi Tech Tokyo 2026
主催・運営	IVS KYOTO 実行委員会 (Headline Japan / 京都府 / 京都市)	SusHi Tech Tokyo 2026 実行委員会 (東京都主導)
主な会場	京都市勧業館「みやこめっせ」 ホテルオークラ京都、ロームシアター京都	東京ビッグサイト 西展示棟 1~4 ホール
総来場者数	約 13,000 人(3 日間累計)	60,779 人(ビジネスデイ: 35,683 人 / パブリック デイ:25,096 人)

指標	IVS2026	SusHi Tech Tokyo 2026
出展・応募数	出展スタートアップ: 約 340 社 LAUNCHPAD 応募: 数百社(決勝 15 社)	出展スタートアップ: 約 500 ~1,000 社規模 ピッチ応募: 820 社(世界 60 カ国・地域)
主な財源	チケット販売収入(数万~数十万円)、スポンサー協賛金、自治体補助金	東京都負担金(約 9.5 億円)、民間協賛金・出展料(約 3 億円) ※事業予算規模上限: 約 12.5 億円

財務構造に見る「持続可能性」の検証

- **IVS の財務:** 民間主導の独立採算を基本とし、参加チケットの販売価格を高水準に設定することで、スクリーニング(質の担保)と資金調達を両立させている。高額チケットを買ってでも参加する「当事者意識」の極めて高い層で構成されている。
- **SusHi Tech の財務:** 12.5 億円規模の予算のうち、大半を東京都の公金(負担金)が占める。これにより、国内外の著名スピーカーや海外スタートアップの渡航・滞在費を全面的にバックアップできる圧倒的な「購買力」を誇る。しかし、行政の予算措置に完全に依存しているため、「政治的リーダーシップの交代や都政の方針転換によって、イベント自体の存続が危ぶまれる」という致命的な持続可能性の弱さを内包している。

3. アジェンダ設計と波及効果: ネットワーキング vs ビジネスマッチング

両イベントが狙う「効果」の性質は、エコシステムのどのフェーズに位置するかで分かれる。

① IVS2026: 二極化アプローチによる「偶発」と「実利」

IVS2026 では、参加者の急速な肥大化に伴う「密度の低下」を解決するため、エリアの完全分離(二極化)に踏み切った。

- **みやこめっせ(オープン):** スタートアップや学生、起業志望者による「偶然の出会い」や採用・認知拡大の場。

- **ホテルオークラ京都(IVS CORE)**: 決裁権を持つ投資家や大企業幹部 1,000 名のみが入場できる「完全招待制」。ここでは、調達や M&A の合意といった「直接的なディールメイキング(実利)」のみが追求された。
- **サイドイベントの圧倒的熱量**: IVS の真骨頂は、夜間に京都市内の寺社や町家、バーで同時多発的に行われる 500 件以上の「公認・非公認サイドイベント」にある。昼のオフィシャルなカンファレンス以上に、夜の密室での対話が「出資の決定」や「共同創業の合意」に繋がるケースが多く、世界屈指のコミュニティ密度を誇る。

② SusHi Tech Tokyo 2026: 国策アライアンスと巨大市場開拓

SusHi Tech は、行政が自ら旗振り役を務めることで、通常ではコンタクトが難しい国内外の大企業や海外政府との「構造的な連携」を可能にしている。

- **グローバル都市連携**: 世界各国の主要都市の首長や代表が集い(G-NETS)、持続可能な都市運営に関する共同宣言を採択。これにより、日本のスタートアップが海外都市の公共調達に食い込むための「外交的パス」が提供される。
- **ディープテック・行政課題解決への強み**: 防災、クリーンエネルギー、次世代モビリティなど、民間投資単独では実証が難しい「ディープテック」領域において、NEDO 等の政府機関や東京都が実証フィールドを提供するなど、法規制やインフラを伴うビジネス構築に適している。

4. 客観的・批判的検証:それぞれの「虚と実」

両カンファレンスは、日本のイノベーション推進に大いに貢献しているように見えるが、冷徹に観察すると、構造的な矛盾や形骸化している部分も少なくない。

IVS が抱える「3 つの課題と限界」

1. エコシステムの「分断」と情報の非対称性の再生産

- 「IVS CORE」の新設により、コアなディールメイキングが一般参加者から完全に見えないブラックボックス(ホテルオークラ京都)に移行した。これは、アーリーステージ以前の若い起業家や地方スタートアップが、一流の投資家や大企業幹部に「直談判」できるという、かつての IVS が持っていた「フラットな下剋上文化」を著しく損ねる結果を招いている。エコシステムを先細りさせる懸念がある。

2. 「お祭り騒ぎ(フェスティバル化)」による形骸化

- 夜のサイドイベント(500 件超)は、その熱量の高さが評価される一方で、一部では単なる「スタートアップ関係者の同窓会」「身内の飲み会」と化している。多額の旅費・宿泊費を負担して参加した地方の起業家や、初めて参加した大企業の新規事業担当者が、既存コミュニティの「輪」に入れず、名刺を数十枚交換しただけで何の成果も得られずに帰路につく「コミュニティのタコつぼ化」が指摘されている。

3. グローバル化の「見せかけ」

- テーマに「Japan is Back」を掲げ、海外投資家を招待してはいるが、会場内の共通言語は依然として日本語が主流である。英語ピッチや海外向けセッションは用意されているものの、海外 VC が日本のローカルなスタートアップ(特にグローバル展開の準備がない内需型プロダクト)に本気で投資する意思決定プロセスに至る動線は、極めて細い。

SusHi Tech Tokyo が抱える「3 つの課題と限界」

1. 「動員数」という見せかけの KPI と税金の投資対効果(ROI)

- 来場者「6 万人超」という圧倒的スケールを強調するが、そのうち 25,000 人以上は入場無料のパブリックデイにおける一般都民やファミリー層である。ロボット体験や子供向けの未来展示は都民への還元(アウトリーチ)としては価値があるが、「スタートアップの成長支援」や「投資対効果(ROI)」の文脈で語るには不純物が多い。
- 「12 億円を超える東京都予算」を投じたイベントとして、一体どれだけの「実質的な投資成約額」や「雇用の創出」「新規ビジネスの創出」が生まれたのか、その経済合理性(ROI)に対する厳格な追跡評価は開示されておらず、単なる政治的なアピール・実績作り(小池都政のショーケース)に終始している側面が否めない。

2. 主体性の希薄化(「やらされている感」の蔓延)

- IVS の熱量が「自ら高い参加費を払い、生き残るために掴み取りに行く」という起業家の生々しい欲望から生まれているのに対し、SusHi Tech は大企業の出展や海外スタートアップの参加に「手厚い補助や動員依頼」が働いている。そのため、展示ブースやセッションにおいて「言われたから出展している(役所仕事の延

長)」という大企業や、無料だから参加したという海外スタートアップが一定数混ざっており、会場内のハングリー精神やエネルギー密度は IVS に大きく劣る。

3. 「SusHi Tech Challenge」の継続的支援の不在

- 世界数十カ国から集まるピッチコンテスト「SusHi Tech Challenge」自体は華やかであるが、優勝・入賞した海外スタートアップが、その後実際に東京に拠点を移し、日本の産業と深く交わっているかの追跡や実質的な支援（ソフトランディング支援や継続的な資金供給）の仕組みが極めて脆弱である。一過性の「お披露目会」で終わってしまっており、真のグローバルハブになり得ていない。

5. 包括的比較: 両イベントの強みと補完関係

- この2つのカンファレンスは、対立する存在ではなく、むしろ日本のスタートアップ・エコシステムを拡張するための「両輪」として相互補完的に機能すべき性質のものである。

【日本のイノベーション・エコシステムのハイブリッド構造】

[民間主導：コミュニティ・ファイナンス]

IVS (京都)

- ・ 起業家同士の濃密な繋がり
- ・ 「IVS CORE」でのクローズドな投資合意
- ・ LAUNCHPAD による次世代スター発掘
- ・ 民間の野生動物的なアニマルスピリッツ

[官政主導：インフラ・国際外交]

SusHi Tech Tokyo (東京)

- ・ 都市課題・社会課題の提示
- ・ 政府・自治体の公共調達パス
- ・ 世界主要都市(G-NETS)との外交提携
- ・ ディープテック等への莫大な資本供給

【相互補完の結合】

アーリーステージでの熱量と資金調達（IVS）を終え、
グローバル市場や公共インフラへの実証（SusHi Tech）移行

両者の補完的シナジー

- IVS の価値:** アイデアや初期衝動、属人的な信頼関係に基づく「シード～シリーズ A」フェーズの起業家や投資家の熱量を沸騰させるエンジン。

- **SusHi Tech の価値**: 確立された技術や一定の事業規模(シリーズ B 以降)を持つスタートアップが、国策や大企業のインフラ、海外都市の市場へと接続するための巨大な「ハブ(出口)」。

6. 結論:持続可能なエコシステム構築に向けた提言

IVS と SusHi Tech Tokyo は、それぞれ「民間コミュニティの限界(資金力・公共性の不足)」と「官製イベントの限界(熱量の欠如・持続可能性の懸念)」を体現している。日本がグローバルな競争力を本気で取り戻す(Japan is Back)ためには、双方が互いの構造的欠陥を補い合う設計へと進化しなければならない。

1. IVS への提言:

「IVS CORE」による決裁者限定化は実利上不可欠であるが、次世代の才能を殺さないために、一般エリア(みやこめっせ)との間で「メンターシップやピッチのフィードバックが機能する構造的なパイプ」を再設計すべきである。また、サイドイベントの数に溺れることなく、参加者間のマッチング精度を高めるデータドリブンな仕組みの導入が急務である。

2. SusHi Tech Tokyo への提言:

単なる都民向けの「未来体験の展示会(パブリックデイ)」と、本質的な「ビジネスディール(ビジネスデイ)」の予算・評価指標(KPI)を明確に峻別すべきである。また、都税から捻出される巨額の公的資金に対する「イベント経由の投資誘致額・起業創出数」の厳格な情報開示(情報開示とガバナンスの強化)を行い、一過性のフェスティバルから脱却しなければ、納税者および国際的な投資家からの信頼を得続けることは困難である。

「熱い野生」を持つ IVS と、「強固なシステム」を持つ SusHi Tech。この両極のダイナミズムを、スタートアップが自らのステージに応じて使い倒せる環境を整備することこそが、日本のイノベーションの真価を世界に示す唯一の道である。

以上