

NIIGATA スタートアップ 支援サミット

2021

報告書

【発行】 2022 年 2 月

新潟経済同友会 事務局

〒 950-0078 新潟市中央区万代島 5 番 1 号 万代島ビル 14 階

TEL : 025-241-1151 FAX : 025-241-7100

<https://www.niigata-doyukai.jp>

日時 2021 年 7 月 29 日（木）13 : 00 ~ 17 : 00

会場 新潟市民プラザ

共催 新潟経済同友会 2040・アントレプレナー委員会
新潟県、新潟市、新潟ベンチャーキャピタル株式会社

目次

1. 開会挨拶	1
新潟経済同友会 2040・アントレプレナー委員会 委員長 木山 光	
2. 共催挨拶	2
新潟県知事 花角 英世	
3. 来賓挨拶	3
経済産業省関東経済産業局長 濱野 幸一	
4. 基調講演	4
フラー株式会社 代表取締役会長 渋谷 修太 株式会社プロッセル 代表取締役 横山 和輝	
5. 起業の現状について	13
中核拠点施設 SN@P 代表取締役社長 逸見 寛	
～前半の総括～	16
6. 参加団体からの報告	19
新潟県 / 公益財団法人にいがた産業創造機構 / 新潟市 / 公益財団法人新潟市産業振興財団 / HARDOFF Startup Shibata / 新発田市 / MGNET / 燕市 / CLIP 長岡 / 長岡市 / asto / 十日町市 / 湯沢きら星 BASE / 湯沢町 / 佐渡市 / FURUSATTO / 上越市	
7. パネルディスカッション	43
<コーディネーター> 2040・アントレプレナー委員会 委員長 木山 光 <パネリスト> フラー株式会社 代表取締役会長 渋谷 修太 新潟県産業労働部創業・イノベーション推進課 課長 田中 健人 新潟ベンチャーキャピタル株式会社 代表取締役 永瀬 俊彦 SN@P 代表取締役社長 逸見 寛 HARDOFF Startup Shibata 代表 山本 太郎	
【参考】参加者名簿	58

1. 開会挨拶



きやま こう
木山 光

新潟経済同友会

2040・アントレプレナー委員会 委員長

皆様こんにちは。只今ご紹介に預かりました新潟経済同友会 2040・アントレプレナー委員会の委員長をしております木山光と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。

本日は大変暑い中、またコロナがなかなか収束を見せない中ではございますが、企画したタイミングが、比較的コロナが落ち着いている時期ということもあり、早い段階で、現在9拠点の皆さんから一同に会していただき、様々な情報交換と共通の課題を認識していただく、そんな場に今日はできないかと思ってお集まりをいただいております。

新潟経済同友会が起業家の支援を具体的に始めたのが2013年、起業家支援研究会を立ち上げ、2016年の福岡、2018年にはシリコンバレーや中国の深圳に視察に行くなど、国内外のスタートアップの仕組みや、エコシステムなどを研究して参りました。

2018年に花角県政となってから、起業・創業に対する産業政策を上位政策に掲げていただき、徐々に気運の高まりが起きたことにより、2019年にスナップ新潟などの設立があったとご理解いただければと思います。

当時は5拠点同時に、民間スタートアップ拠点ということで、新潟県からご指定をいただき、そ

の後更に4拠点増え現在9拠点となり、各地域の特色に則った取組をされていると思います。そんな中でも、やはり新潟県が課題として掲げている開業率の低迷と人口減少という大きな課題がございますので、その2つをなんとか少しでも食い止め、新たな新潟の発展のため、皆様のご協力、ご尽力が非常に大切なのだと、そのように理解しております。

また、J-Startup を経産省が掲げており、新潟県は「J-Startup NIIGATA」を立ち上げ、県内の成長著しい、もしくは高成長を期待できる企業を20社選定いたしました。今後、高成長を期待できるベンチャー企業の支援・育成を新潟県は協力を後押しするという事になっており、期待しているところであります。

このような中で、本日は皆さんが日頃実際活動されている内容について発表していただく場でございます。皆さんの同意が得られれば、これを年1回は開催できたらと思っております。また、新潟県のエコシステム作りが、官民連携により前向きであり、うまくいっている県であるということ全国に発信できる、そんな会にできたらと思っております。

本日は花角知事はじめ、非常に多くの行政の方たちからもご参加いただいておりますので、是非有意義な一日にしていきたいと思っております。

最後になりますが、今オリンピックで日本が非常に湧いております。コロナの感染者も少しずつ増えており心配な状況ではありますが、コロナに負けず皆さんで盛り上げていただき、次の新潟を作っていく、そんな一助になる会にできればと思います。長丁場となりますが、よろしくお願い致します。ありがとうございました。

2. 共催挨拶



はなずみ ひでよ
花角 英世

新潟県知事

皆さんこんにちは。ご紹介いただきました新潟県の花角でございます。まずは共催者の一人としてご挨拶簡単に申し上げたいと思いますが、まずはこのスタートアップ支援サミットを企画していただいた経済同友会の2040・アントレプレナー委員会、木山委員長さんを始め、関係の皆様感謝申し上げます。

今ほど木山委員長からもお話いただきましたけれども、私も就任以来、この新潟県、中長期的にどう成長させていくのか、発展させていくのか等を考えたときに、起業・創業、あるいは企業内起業、あるいは第二の創業と言われるものも含めて、新しいことにチャレンジする、挑戦する人たちが次々と生まれてくる、そういう環境を作っていくことこそ、成長戦略の大きな柱だと思っております。そのために県としてどういうことができるのかということを意識していたつもりでございます。この2年近くの間、県内にスタートアップ拠点、8つの地域に9つの拠点はすかね、皆さんのご努力で立ち上がってきているところであります。

もちろん、そういう環境を作っていくためには、行政だけでできることではなく、民間と行政の連携、今日はそういう意味では国も市町村も県もサミットに参加しておりますし、そして経済同友会はじめ、県内の経済界からも参加いただい

る。加えてやはりこの思いを持った、行動力のある人がそれに加わらないとそういう環境は作っていけないと思っておりまして、今日は拠点を作っていただいている関係者の皆さんがお揃いになっておられますし、どのような活動を皆さんがどんな思いでなさっておられるのか、お互いに情報交換をし、また意見交換をするという素晴らしい機会を持つことができたと思っております。

これからも官民しっかり連携をしながら、そして熱い思いを持った人がしっかり動き回れるような環境を作っていくながら、この新潟県に、実際に起業・創業に、新しいことにチャレンジする人たちが集まって来ていただける、或いは新潟県の若い人たちの中からそれが出てくる、そういう環境づくりを更にもう一歩前に進められるように、そのための貴重な良い機会にこのサミットがなりますことを期待いたしまして、簡単ですけれどもご挨拶いたします。どうぞよろしくお願いいたします。

3. 来賓挨拶



はまの こういち
濱野 幸一

経済産業省
関東経済産業局長

関東経済産業局長の濱野でございます。本来であれば、御地にお伺いすべきところでございますが、東京都に緊急事態宣言が発出された状況に鑑み、リモートにて出席させていただきますこと、何卒ご容赦いただければと存じます。「NIIGATA スタートアップ支援サミット 2021」開催にあたりまして、一言ご挨拶を申し上げます。

まずコロナ禍の厳しい状況の中、本イベントを立ち上げていただいた新潟経済同友会、2040・アントレプレナー委員会の木山委員長を始め、関係者の皆様に心より御礼申し上げます。また、花角知事を始め、本日ご参加されている自治体、スタートアップ支援に携わっていらっしゃる関係機関の皆様におかれましては、地域企業の発展にご尽力をいただき心より感謝を申し上げます。

新潟県におけるスタートアップ支援については、各自治体による積極的な支援に加えまして、県内各地域の官民スタートアップ拠点が連携をしながら、「起業・創業」を地域全体で応援する環境づくりに取り組まれていらっしゃることを承知しております。この点、私ども関東経済産業局では、スナップ新潟を中心とした民間企業主導のスタートアップ支援体制の構築とその自走化について、昨年度に引き続き、当初補助事業、「地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業」でご支

援申し上げております。皆様の取組は全国のモデルケースとなり得る重要な取組であると考えており、ご活躍を期待するものでございます。

さて、5月末にございました J-Startup NIIGATA キックオフイベントにオンライン参加させていただき、皆様の熱量の高さ、モチベーションの高さを感じることができ、今後のご活躍が非常に楽しみになったところでございます。このコロナ禍で地域における雇用創出、経済活性化のためには現状の J-Startup NIIGATA 選定企業だけではなく、次の J-Startup NIIGATA 企業の創出と育成が大きな役割を果たすものと承知しております。それは本日ご参加されている支援者の皆さんのサポート、それも連携した効果的なサポートがあってこそ、実現できるものだと考えております。申し上げるまでもなく、支援の相乗効果を高めていくためには、官民が連携し、それぞれの機関が有する支援を総動員していくことが必要であり、本日この場のように、スタートアップ支援に携わる官民の皆様が一同に会する機会が非常に意義あるものでございます。

私どもといたしましても、8月20日に「地方発！ベンチャー企業ミートアップ～J-Startup NIIGATA 特集～」を開催させていただく予定でございますが、これに限らず是非引き続き、本日ご参加の皆様の取組と連携させていただき、地域経済の発展に尽力して参りたいと存じます。

結びにあたりまして、本日ご参加のスタートアップ支援関係者の皆様、また新潟県内のスタートアップの皆様が新産業の担い手として活躍され、新潟県、ひいては日本の経済の将来の発展を支えていかれることを祈念して私の挨拶とさせていただきます。今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。

4. 基調講演

— 基調講演① —

新潟を、起業家が集う街に。— 新潟版エコシステム 2.0 に向けて —



しぶ や しゅう た
渋谷 修太

フラー株式会社 代表取締役会長

<経歴>

1988 年生。新潟県出身。国立長岡工業高等専門学校卒業後、筑波大学理工学群社会工学類へ編入学。グリー株式会社にてソーシャルゲーム最盛期にマーケティング事業に従事した後、2011 年 11 月フラー株式会社を創業、代表取締役に就任。2016 年には、世界有数の経済誌である Forbes により 30 歳未満の重要人物「30 アンダー 30」、及び世界を担う若手リーダーを集う G1 新世代リーダーサミットのメンバーに選出。新潟経済同友会 2040・アントレプレナー委員会所属。2020 年 6 月新潟へ U ターン。同年 9 月、新潟ベンチャー協会代表理事に就任。同年 10 月、長岡高専客員教授に就任。2021 年 12 月、EY アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー 2021 ジャパン受賞。2021 年 4 月より BSN 放送の「どーいん新潟+」にレギュラー出演。

フラー株式会社の渋谷でございます。よろしくお願いいたします。本日は、新潟ベンチャー協会、昨年度立ち上げさせていただいて、ここにもいらっしゃいますハードオフの山本太郎さんなどとやっているのですが、新潟ベンチャー協会の活動なども報告させていただきつつ、この演題のタイトルにもあるのですが、新潟を起業家が集う街にと、新潟版エコシステム 2.0 に向けてというタイトルでお話させていただければと思います。

はじめにですが、先ほど木山さんが挨拶でおっしゃっていましたが、2018 年に私もシリコンバレーと一緒にに行かせていただきまして、そこからここ数年で、本当にこの新潟のスタートアップ環境、びっくりするぐらい良くなってきたというか、盛り上がってきたなという実感をしています。それは本当にここにいらっしゃる木山さん始め、皆様、そして花角知事始め行政の方々といろいろな連携をしてきたからだなと思っていますので、そんな背景も知っていただきつつ、今日お聞きいただければなと思っています。

何を達成したいのか？

新潟の既存企業の
さらなる飛躍

HARD-OFF * **snow peak**
株式会社トッスカルチャー **NSG GROUP**

DX推進 アライアンス 情報流通

新潟初の
新規事業の促進

SNOP **FULLER**
SOLU MEDIATE Inc.
創業 IPO M&A 社内ベンチャー

ではまず、新潟ベンチャー協会、昨年度立ち上げてですね、その活動の内容とここまでの実績についてお話をさせていただきます。まずそもそも新潟ベンチャー協会、これなんぞやということなのですが、略称NVAということになっていまして、元々立ち上げた背景が、今日のメインミッション

でございますが、新規の起業・創業、新規事業の促進といったこと、そしてこれだけではなくて、新潟県やっぱり 100 年続く会社が多い県だということも非常に素晴らしい特徴なので、新潟県内にいらっしゃる既存の素晴らしい企業さん、そこが更に飛躍していく、これをセットでやろうよ、というところが新潟ベンチャー協会の大きな特徴になるかなと思います。

その中には、例えば大企業とスタートアップの連携ですとか、もしくは大企業が新しい事業を始める、デジタル化していく、いろいろなことも含めてみんなでこの新潟を盛り上げていこうといったような活動を、本日残念ながら池田祥護さん、いらっしゃれていないのですが、池田祥護さん、山本太郎さんなどですね、新潟県内の若手の二代目、三代目経営者の皆様。そして私みたいな、一度都内に出たりしつつ、自分でベンチャー企業を立ち上げて、その後せっかくなので新潟に何かしら貢献したいと思って来てくれているようなベンチャー企業の皆様。そしてやっぱりそれだけではエコシステムは実現できなくて、新潟ベンチャーキャピタルの永瀬さん始めですね、そして今日あとでお話されます S N @ P の逸見さんなどですね。金融機関、そしてスタートアップが集う場所、そして大学、産学連携みたいなところも、皆さんで協力し合って、新潟のベンチャーを盛り上げていこうというようなことをやっています。

具体的にどんな活動をしているか、シンプルに言う「起業家が目立つ場所を作ってあげる」といったようなことをしています。都内に行くと、スタートアップのコンテストって本当にたくさんあるのですが、そういう場所を作ってあげて、成長機会を作ってあげるということで、昨年度はベンチャー協会の合宿で佐渡に行きました。ここでコンテストをするのですが、このコンテストの前の段階に 1 日目、メンタリングというものを 1 日間みっちりやっています。例えばハードオフの山本太郎さんに、そこにいるプロッセルの横山君がメンタリング受けていたりですとか、本当に 1 時

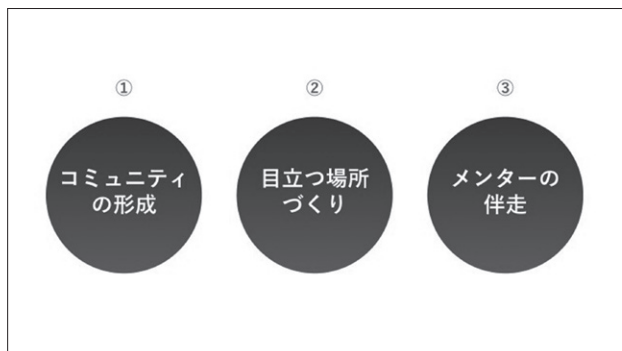
間、2 時間メンタリングでみっちり壁打ちしてもらった時間が、起業家にとっての 1 年、2 年のショートカットになったりするわけなんですね。そういった機会を提供すると。その後メンターは気楽なもので、バーベキューしたりサウナをしたりとしていたぐらいなのですが、やっぱり起業家の皆さんは、非常に真剣に夜も寝ずにプレゼンを作り上げて、そして翌日、もうみんな目の下にくまができて、最終プレゼンをしました。



そこで優勝したのが、FishRanker (フィッシュランカー) っていう釣りのアプリですね、釣りをした釣り人が釣った魚のサイズですとか、どんなものを釣ったかというのをスマートフォンのアプリで挙げると、ランキング形式になるというようなアプリをやっている、これ佐渡出身の谷川さんという起業家。そして準優勝をしたのが本日の後ほど話されます、プロッセルの横山さんという形になっています。

横山さんに関しては、このあと活動実績をお話いただけたと思いますので、私のほうからは、この谷川さん、優勝後どうなったかということなのですが、新潟のみならず、都内も含めてニュービジネス協議会ですとか、日本スタートアップ支援協会ですとか、いろいろな所に出て、特にアクセラレーションプログラムの選出というのは、日本全国のスタートアップが 120 社集まって、そのうち 4 社しか採択されない、というものに採択されていたりですとか、本当に輝かしい成績をその後積み重ねまして、今現在もうすぐ来月ぐらいには創業資金と言いますか、資金調達が数千万円程度できそうだというような報告をいただいています。

こんな形で目立つ場所を作って、そしてその後メンターたちが伴走してあげて、そして資金調達などにつながって成長機会を提供するといったところが新潟ベンチャー協会の主な活動になっているかなと思います。今年は9月3日にスノーピークさんの本社をお借りして、また同じようなコンテストをするということになっています。



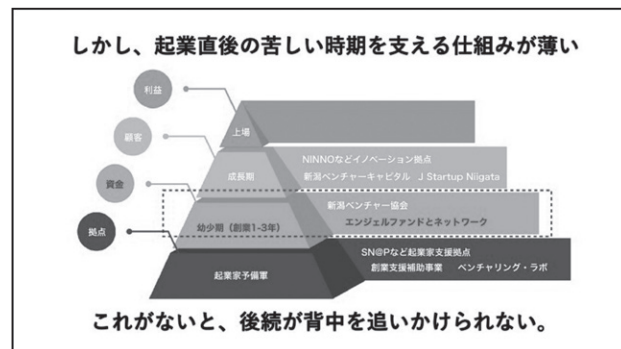
我々がやっていることをシンプルに3つまとめると、1つはやっぱりコミュニティの形成ということなのですが、ベンチャー立ち上げた後にどこに行ったらメンタリングが受けられて、そして目立つ場所が作れて、そしてメンターが成長するのをサポートしてあげるといったことを主にやっているのが新潟ベンチャー協会の活動内容となっております。

これらの活動1年やってきて、現状の課題点とそしてこんなことをしたら解決されるのではないかなといったようなことを、続いてお話をさせていただきます。

ここ数年ですね、僕の冒頭のお話でもさせていただいたとおり、本当に新潟県起業しやすい環境整ってきたなと。それは支援拠点があたり、創業支援の補助事業があたり、そしてNINNO（ニーノ）みたいなイノベーション拠点もできたり、そしてベンチャーキャピタルの存在。新潟大学を始め、起業家教育、そして起業家支援のベンチャー協会みたいなコミュニティと、これまでなかったようなものが、全部ピースとして整ってきたと思っています。

しかしですけれども、ここが、本日一番僕が伝えたいことで、やっぱり今見渡してみたときに、

起業家生まれます、しかしながらやっぱり起業直後の一番苦しい時期、特に創業1年から3年というふうに、僕自身自分が10年やってきて思っているのですが、その一番苦しい時期というのを支える仕組みが薄いのではないかなと思っています。



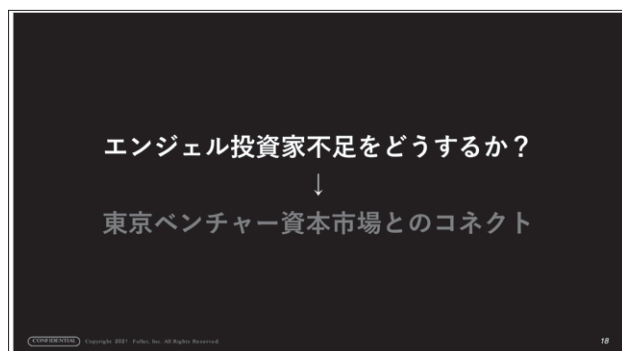
（図の）下からいくと起業家予備軍が生まれて、これでSN@Pなど県内各所の拠点に集います、県や自治体の創業支援の補助事業があったり、もしくは学生がやりたいと思っていたら新潟大学のベンチャリング・ラボとか長岡高専とかいろいろな取組があります。

一方で（図の）上から2段目の成長期みたいなのところに行くと、J-Startup NIIGATA みたいな取組ですとか、新潟ベンチャーキャピタルさんもありますし、NINNO みたいなイノベーション、コラボレーション起きていろいろなプロジェクトやろうというような拠点もあるしと。

ところがですね、（図の）真ん中の、点線の所、ここが非常に今足りてない部分なのかなと。僕はこれをすごく大事だと思っているのは、この創業1年から3年の人たちがすごく楽しそうにというか、辛くとも輝いていないと、後続が続かないと思っているので、そこの支援を強めていくべきじゃないかなと思っています。

思い返すと自分がこの1年から3年の所にいたときに、どうやって成長してきたかなと思うと、この時期にやっぱり助けてくれた人たちがたくさんいました。フラワーの場合ですと、例えばライフネット生命の創業者の岩瀬さん、nanapi という会社をKDDIに売却した古川さんとか、朝日ネット、上場企業の元社長の山本さんとか、日本交通

みたいなタクシー会社の会長の川鍋さんとか、これらの方々がいわゆるエンジェル出資という形でフラーに対してはこの4人だけで総額で、たぶん5,000万ぐらいになると思うのですが、そういったエンジェルマネーというのがあって助けていただきました。この方々が助けてくれたことって、一つは資金の提供はもちろんなのですが、もう一つが、各自が持っているネットワークや経験というものを非常に与えてくれてサポートしてくれましたというところがあるなと。

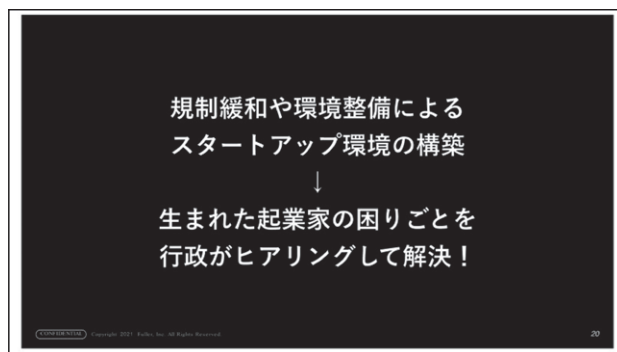


やっぱり東京に比べると、地方は新潟のみならず、エンジェル投資家不足という問題があると思うのですが、一つ僕のなかで解決策かなと思っているのが、まずは既にある東京ベンチャー、いわゆるスタートアップ資本市場というのがベンチャーキャピタル、エンジェル投資家始めいっぱいいるので、そことコネクトしていくことだなと思っています。

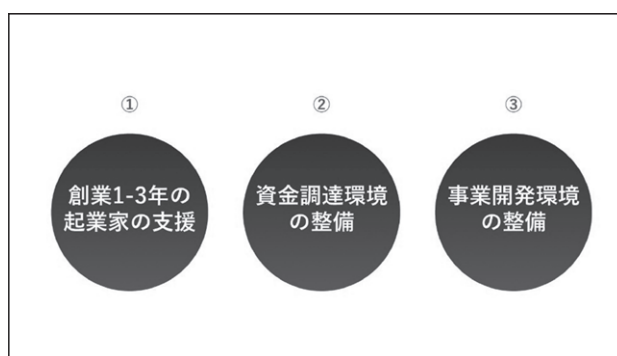
そのために9月3日の今度ベンチャー協会の決勝のときには、東京からベンチャーキャピタル、投資家を4、5人呼んで、そこでプレゼンしてもらい、その場で資金調達に繋がられるようなものができないかと思っています、というお金とエンジェルネットワークの部分の面。

そしてもう一つ、今日せっかく行政関係者の皆さんいらっしゃるので、先ほどのFishRankerの谷川さんからいただいたコメントなのですが、釣りのアプリをしているのですが、「柏崎港の防波堤を釣り場として再解放したい」という話をしたのですが、県の担当者の方を経由して来場者が見込めるか試し釣りをしてはどうかと連絡いただきま

した。今その計画を立てています。」



これ、結構大事なポイントだなと思っていました、何が言いたいかと言うと、ある特定の事業を新潟でやる、展開するってなったときに、規制緩和や環境整備、これも資金以外のスタートアップ環境の構築になります。例えば電動スクーターを走れるようにしてあげるみたいな話ですけども、せっかく生まれてきた起業家の困りごとを行政の皆さんにヒアリングしていただいて、どうしたら自分の事業をスムーズにやれる環境が整うかみたいなことをサポートしていただけると、「あ、この事業新潟だからやりやすいよね」というふうになっていくのではないかなと思っていて、こういったところもネクストステップとしては支援環境、エコシステムの一つになってくるかなと思っています。



まとめると、創業1年から3年の一番辛い段階の起業家の支援、そして資金調達環境の整備、そして3つ目が先ほどの規制緩和みたいな話ですけども、事業開発環境の整備というところが大事になってくるかなと思います。

最後になるのですが、僕が今後5年、10年で新潟がもっとこういう環境になっていったらい

い、スタートアップエコシステム 2.0 というようなものがあるなら、どういうふうになっていったらいいかということを考えたビジョンを少し共有させていただいて、その後ネクストアクションのご提案をさせていただければなと思っています。



やっぱりここ数年、県内の起業支援の取組、すごく充実してきて、そこからこれから先5年、10年、どう仕掛けていったらいいのかという話なのですが、一つ描いているのが、大学進学、就職などをきっかけに新潟から出る人、統計的に見てもすごくたくさんいるわけですが、この人たちが次に何かやりたい、起業したいと思ったときに、新潟というのを絶対選んでもらえるように、Uターン起業するというのを流行らせるというか、当たり前な時代にしていきたいなと。



そしてもう一つ、大学発、高専発のベンチャーを増やすということかなと思ってまして、他の自治体とかを見ていたときに、例えば筑波とか京都とかあるのですが、やっぱりある程度集中させて、リソース、お金も人もですが、集中させて成長場所をフォーカスして、育てていく。筑波なんか完全に、筑波大学一本で絞っているみたいな環境なのですが、それって新潟でも新潟大学、長岡

技大、造形大、高専始めいろいろな教育機関があるので、そういったところ発のベンチャーがどんどん生まれるような仕組みができないかということなのですが。



シンプルにまとめると、ここから先は、生まれてきたベンチャーの支援もそうなのですが、ある程度ターゲットを絞ってそこに対して資金を提供していくべきなのではないかと。その一つが経験を積んだUターン起業と、そして大学発ベンチャーみたいなものなのではないかなと。そこにエンジェルマネーみたいなものが供給されていくと、非常にもっと盛り上がっていくのではないかなと僕自身は感じています。



そして、ここが最後の提案なのですが、創業1年から3年の人たちに対してエンジェルマネーを供給する方法って幾つかあって、1つが新潟エンジェルファンドみたいなものですね。例えば1～3億円ぐらいのファンドを有志の人たちから募ったお金を集めて、1社創業の500万円とか1,000万円みたいなものを、例えば株式の比率5%とか10%とか固定して出資してあげて、育てていくみたいな仕組み、これは京都のエンジェルファンドとかがちょっと近いのかなと思っています。

2つ目が、ファンドを作るのではなくてコミュニティを作ればいいのかということをやっているのが筑波のケースで、TX（つくばエクスプレス）アントレプレナーパートナーズというところをやっているのですが、エンジェル投資家をやってくれる人を100人ぐらいネットワークして、データベース化して、その人たちにこういう起業家がありますよと。例えばこういう場でプレゼンする機会を提供します、あとはもう各々気に入ったら出資とか勝手にやっちゃってくださいというような、エンジェル、興味ある人たちに対してスタートアップの情報を届けてマッチングさせていくというようなコミュニティっていう解決策も一つあるかなと。

3つ目がこれ世界とかでよくやられていて、神戸でもそうなのですが、もう起業家養成プログラムをつくっちゃおうと、1ヵ月、2ヵ月のアクセラレータープログラムを作って、そこで事業をブラッシュアップして、それを卒業した人には何パーセント、いくらで出資しますというものを決めている、例えば世界で一番有名なのだとYコンビネーターとか、あとは500 Startups（ファイブハンドレッドスタートアップス）というところと組んでやったのが神戸の事例なのですが、そういった方法があるのかなと思っています。

この3つぐらいが解決策として思い浮かぶところで今日ちょっとご提案させていただければなと思っておりました。本当にここまでせっかく盛り上がってきたので、ここから先新潟で起業したいというような、最終的にブームになるような時代になると本当にいいなと思っていますので、引き続き皆様ご指導、そしてご協力のほどよろしくお願いいたします。ありがとうございました。

— 基調講演② —

プロッセルのこれまでの取り組みと行政の支援



よこやま かずき
横山 和輝

株式会社プロッセル 代表取締役

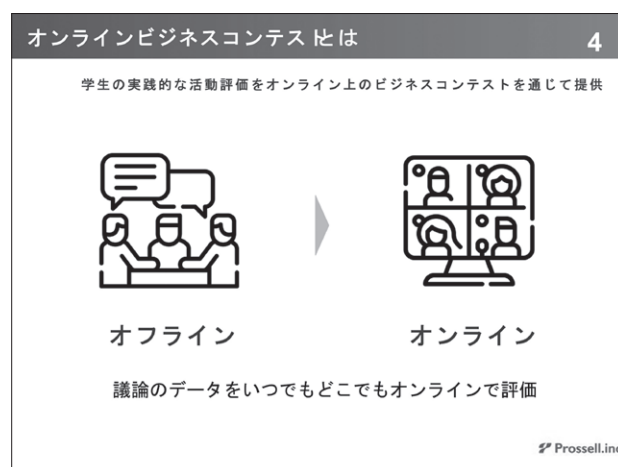
<経歴>

1998年生。新潟市育ち。国立長岡工業高等専門学校専攻科修了。長岡高専在学中の留学先フィンランドでのビジコンで優勝。帰国後、学生団体プロッセルを立ち上げ2020年6月に法人化。2021年7月より長岡市内の事務所兼シェアハウスの一軒家にてメンバーと共同生活を行いながら事業を行う。

株式会社プロッセルの横山和輝です。よろしくお願いします。本日は、提言とか課題とか解決策というよりは、僕がこれまで起業してきた流れと、これまでに受けてきた支援というところを発表させていただけたらと思います。

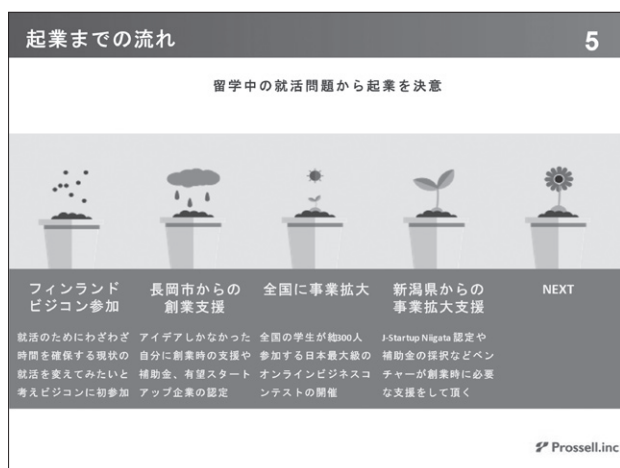
最初に自己紹介なのですが、私は新潟市に生まれ育って、中学校を卒業と同時に長岡工業高等専門学校、渋谷さんと同じ電子制御工学科というところでプログラミングやロボットとかの研究をしてきました。長岡高専在学時にフィンランドに1年間留学をしております、そこで仲間たちと日本の就活の制度であったり、なんで日本にいないと就活できないのだろうという課題感から、海外にいても、どこにいても就活ができるような、知らないうちに就活できるような世界を作りたいなと思い、帰国後起業して今に至るというような形です。

株式会社プロッセルについて、もう少し詳しくお話しさせていただくと、オンライン上のビジネスコンテストを軸にした会社をやっていて、自社としてビジネスコンテストを主催するということと、それを使う、それに伴うようなソフトウェアの開発をやらせていただいています。



オンライン上のビジネスコンテストってそもそも何かということなのですが、対面で行なわれるビジネスコンテストというのは、起業だったり、

新規事業の立案っていうところをメインにして行なわれるようなコンテストだと思うのですが、弊社で行なっているオンラインビジネスコンテストは必ずしも起業を目的としたものではなくて、就職活動だったりとかをメインにしたビジネスコンテストとなっています。ここで大事なことは、話していること全部オンラインでログを取れるので、そのログを解析して学生とかの評価を出すというところがオンライン上の利点ということで、これを軸にして行なっています。



起業するまでの流れなのですが、最初に冒頭でお話ししたように、フィンランドでビジネスアイデアを考えまして、帰国した後、長岡高専にまだ在学していたので、長岡市のスタートアップ拠点から支援をしていただき、全国展開をして、ここ最近では新潟県の方から大きな支援をしていただいて、これからやっていくというところなんです。

一つ一つお話をさせていただくと、最初に長岡市で起業したいと思ったときに、どのようなことをしたいかなと考えたのですが、そもそも工学の勉強しかしていなかったんで、起業ってどうやってやればいいんだろうっていうところで、CLIP長岡さんのほうで、起業相談させていただき、本当にアイデアしかなかった、ただの学生だったのですが、長岡市で補助金を最初いただいて、その次に有望スタートアップ補助金という形で、有望スタートアップとして企業の認定と補助金の支援をしていただきました。

ここで、すごく良かったなと思うところという

と、やはりただの学生がビジネスコンテストのスポンサーをしてくださいとお願いをしに行ったところで、なかなか門前払いされることも多かったのですが、市の認定をいただいたことで、市が言っているのだったら、ちょっと話でも聞こうかなと。その行政からの認定というところが、去年の6月、7月ぐらいは、創業初期のスタートアップとしてはものすごく嬉しかったなと思います。

全国に事業拡大 7

主軸のビジネスコンテストを拡大することで認知度向上

学校数：全国・全世界から **270** 校以上

参加学生数：累計 **1,300** 人以上

単位認定校

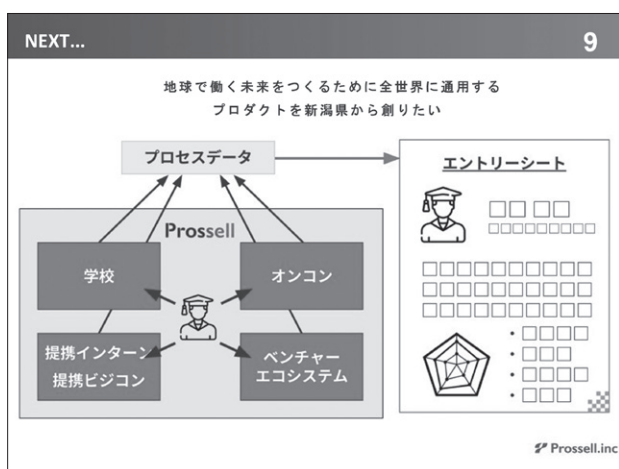
Prossell.inc

そこでスポンサーとかも集まり、学生の募集をかけたところ、去年1年間だけで弊社のオンラインビジネスコンテスト、オンコンというものが全国270校以上の学校から参加していただいて、累計1,300人の学生に参加していただくような、一応日本最大級のオンライン上のビジネスコンテストを開催することができて、「おはよう日本」さんであったりとかに、取材されるような形にまで成長することができました。

新潟県からの事業拡大の支援では、たくさんの支援があるのですが、補助金の採択を今月させてもらったりとか、先ほど紹介があったNVAさんでのビジネスコンテスト準優勝というところの支援だったり、J-Startup NIIGATAの20社に選定していただいたというところがあります。補助金を採択されたとか、ビジネスコンテスト準優勝できたというところが重要というよりは、補助金が採択されたことで、資金調達がすごく大事になってくるのですが、融資の関係で日本政策金融公庫さんなどに行くと、J-Startup NIIGATAに選ばれているからちょっと融資のほう行けるかも

しれないよ、みたいな話が面談の中であがったりとかもして、最初 J-Startup NIIGATA がどれぐらいすごいのか正直あまり分かっていなかったのですが、銀行さんのところで話をする中で、選ばれておいて良かったなと思いました。

今スナップ新潟さんからは、補助金とかってものすごく書類が多くて、正直ベンチャーにとって補助金の処理っていうのはものすごく大変なのですが、その部分を支援していただいている、メインのやらないといけないことにフォーカスできる場所は、支援してもらっていてすごく良かったなと思っています。



NEXT というところで、これから自分たちとしては新潟県を代表するような、新潟県から世界に代表するようなソフトウェアプロダクトを作りたいなと思っていて、それはフィンランドからアイデアを持ってきて、新潟県だったり日本で終わるのは嫌だなと思っていて、世界に通用するようなプロダクトを作りたいのですが、そのプロダクトっていうのは、(図の) 左側のほうの4つの四角の、ビジネスコンテストだったりとか学校の授業というようなところから、学生の活動のデータを取れるようなソフトウェアを作りたいなと思っていて、学生の活動データを取り、AIで解析をして、エントリーシート、就職活動に生かせるような情報に変換をするというところを今頑張っているような、プロダクトとして作っているような状況となっています。



実際にプロダクトというところも、もちろん頑張っているのですが、今頑張っているところとしては、JICAさんだったり、新潟県さん、あとSN@Pさんと協力をしてビジネスコンテストの開催をしていたりとか、写真にあるこの一軒家、なんの写真なのかと言いますと、自社の事務所とシェアハウスをしているような一軒家なのですが、長岡技術科学大学のエンジニアの学生と自分含めて5人で衣食住を共にして事業を行なっています。

ビジネスコンテスト、JICAさん含め新潟県さんと大きなものを開催できたりとか、最高の仲間と一緒にプロダクトを作っている中で、今年は補助金を含めてお金の面のサポートはすごくあるのですが、来年度以降お金をどうしようかなと、ちょっと悩んでいるところもあります。仲間もいてプロダクトもいいものが作れている中で、エンジェルのほうのを支援していただきたいな、というところで、最後、終わらせていただきたいと思っています。ご清聴ありがとうございました。

5. 起業の現状について



へんみ さとる 逸見 覚

中核拠点施設 SN@P 代表取締役社長

皆さんこんにちは。SN@Pの逸見です。今、横山君の話ありましたけれども、横山君が今23歳ということで、昨日僕もサッカー熱狂して見ていましたけれども、あれが24歳以下でやっているわけですね。あのサッカー選手とかを見て、これからはこういう子たちの時代なのだと思いますけれども、やっぱり新潟の起業を目指している、起業家予備軍も、SN@Pに限っていうと、圧倒的にアンダー24、この辺がボリュームゾーンになっています。これからはこの子たちの、この子たちって言ったら失礼かもしれないですけども、時代が来るのだなと思っております。

スタートアップ拠点からの起業数

2021年5月

① 令和元年10月～令和3年2月（1年4ヶ月）

創業件数	45件
創業見込者数	26者

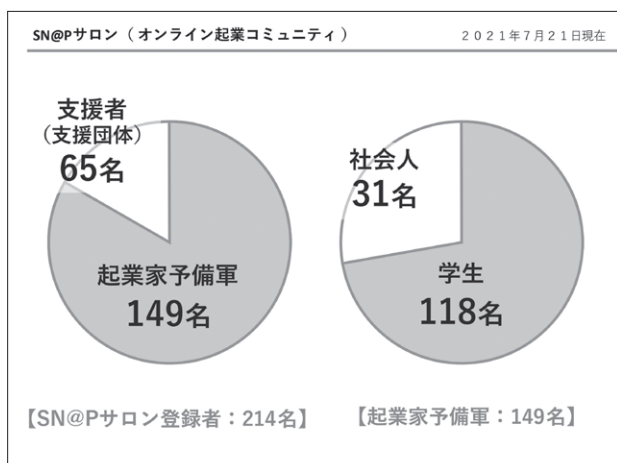
② 令和元年10月～令和3年5月（+3ヶ月）

創業件数	63件（+18件）
創業見込者数	29者（+3者）

私からは起業の現状ということで、数字ベースでの報告となるのですが、木山委員長、それから花角知事からもありましたけれども、現在スタートアップ拠点ということで、県内に8カ所9拠点ございます。最初のスタートアップ拠点ができた令和元年の10月から、2カ月前令和3年5月まで、これが1年と8カ月になると思いますが、9拠点からの創業件数が63件。これちょうど20カ月と思いますので、20カ月で63件、1カ月3件、10日で1件。10日に1件起業、会社ができています。それが多いか少ないか、どう感じるかというのは人それぞれかと思うのですが、私個人的には、特にコロナ禍において順調に起業・創業というのは増えているなど実感しております。更に創業見込み社数というのが、現在29者、5月現在ですのでこの中からまた何者かきっと起業しているだろうと。更に創業見込みも増えているだろうといったところが数字になります。

スタートアップ拠点としては、特にその運営の初期段階におきまして、新潟県、NICOさんからですね、支援を受けている部分、ここが非常に大きかったと思っております。この支援が続けば嬉しいですが、各拠点で考えなければいけないのは、今後それぞれがどういう特色を出して、どういう支援メニューでどう自走化していくか、これが拠点側の課題かなと感じております。各拠点の支援メニューというのは特色がそれぞれある

と思いますので、それはこの後、各拠点から報告があるかと思います。



我々SN@Pに関しては、特色としてはやはりオンラインコミュニティでやっているということです。これが7月21日現在ということですが、今週また1人増えまして、たぶん明日また1人面談があるので増えると思うのですが、1人増えた段階で起業を目指している起業家予備軍というのが150名になっております。

支援者含めてSN@Pサロンというオンラインコミュニティに登録している方の合計が215名で、ここがまさに特色になるのですが、そのうちこれ80%弱ですね、学生が118プラス1、大体80%ぐらいが学生であるというのが特色かと思っています。まさにアンダー24ぐらいが頑張っているのだなという感じなのですが。

それで、感覚的に7割ぐらい、学生のうちの7割以上かなというぐらいが新潟大学の学生なんです。新潟大学の学生が多いのですが、その他にも新潟出身で首都圏の大学に行っている学生、これが結構登録してくれています。さっきの渋谷君のUターン起業じゃないですけども、ちゃんと首都圏に出ている子にも、新潟は官民連携で起業・創業今手厚いと、すごい新潟盛り上がっているというのは届いているのだなという感じがします。

届いていると実感したところでは、先日、早稲田大学の起業サークルの代表の子が新潟に来たのですが、なんかSN@Pっていうのがあるらしいですよ、みたいな感じで来てですね、その早稲

田大学の起業サークルとどう連携できますかみたいな、そんな話でわざわざ新潟に来てくれました。

それからですね、最近登録した子で、大阪生まれ、大阪育ち、大阪大学在学中という子ですね。新潟に縁もゆかりもない子って、今SN@Pサロンに入れるべきかみたいな議論も内部でしているのですが、この子に関してはなぜか母親の大学時代の友人が新潟の方で、母親について小さい頃新潟に行った思い出がすごくあると。だから僕は新潟に移住して起業したいのだという熱がすごくてですね。まさに知事がおっしゃるように、もう新潟にいかに関心ある優秀な起業家を引っ張ってくるか、新潟にすごく良い印象を持っているから移住してまで起業したい、そういう子も登録しているような状況になっています。

ということで、その起業意識がある、チャレンジ意欲のある起業家予備軍、特に学生ですね。この辺の掘り起こしには、自分で言うのもあれですけども、間違いなく成功しているのだろうと思っています。

SN@Pは、いわゆるこの起業家予備軍、起業家の卵、これをいかに成長させていくか、起業まで持っていくかというところで、いかに切磋琢磨させて、彼らの起業熱を冷めさせないか、そこに注力してやっております。いかに支援者側が彼らの頑張りを評価、承認、そして我々の独自のシステムであるSN@Pコインをいかに送って、その起業熱を冷めさせないか、ここが重要と思ってやっております。

その起業熱でいくと、結構起業熱の高い子が集まっています。当然なのですがここに登録しているってことは。なんなら事業内容よく見えてきてないんです、固まってないんですが、先に会社作っちゃいますみたいな子までいるんですよ。それを今日この後のディスカッションでもあると思うのですが、ただ企業数を増やすのであれば、おそらく支援者側もじゃあ頑張って会社作れよ、になると思うのですが、いかに高成長企業を新潟から排出するかとなったら、ちょっと待て、

だと思うんですね。もうちょっと考えよう、だ
と思うんですね。その辺は支援者側としても非常
に難しいかなと思っているところがあります。

あとですね、実際今 S N @ P から起業した学
生、学生起業家が、次の大学生にメンタリングす
る、今大学3年だったらこういうことをやってお
いた方がいいよ、こういうのがあるよ、みたいな
指導をしてくれる、それで起業できた子が次の大
学2年生、3年生をメンタリングしているとい
う、これがぐるぐる回ると、創業エコシステムと
いうところに近づくと思うのですが、そういう流
れは非常にできてきているなど。先輩が後輩を支
援するという、大学生の中でもそういうのができ
ているなどと思います。ただこれはさっきの渋谷君
の話にあったのですが、彼らというのがまさに創
業1年目から3年目の段階なんですね。彼らこそ
が一番売り上げが立ちにくくて、横山君もそうい
うフェーズにいるのかなと思うのですが、彼らへ
の支援というものをもうちょっと手厚くする仕組
みはないかとすごく思います。

支援があって、彼らがもう1ランク上がること
で事業が回ってくると、より下が付いてくる。そ
して最終的には彼らが支援者側、お金の面でも支
援者側にまわる、そういった仕組みが作ればい
いと考えております。

結構話し過ぎたかもしれないですけども、新
潟の起業、起業率、開業率、起業数、その辺の指
標がちょっと難しいのですが、そこを上げていく
ためには、まず起業したい人を増やさなければい
けない。いわゆる分母を増やさなければいけない
という部分は、なんとなく見えてきているかなと。
起業したい人というのは実際新潟にはいるのだな
というのは見えてきていると思います。

あとこの辺をどう成長性の高い起業家に育てて
いくか、その辺は S N @ P も引き続き頑張ってい
きますけれども、お集まりの皆さん、引き続きご
指導ご支援いただければと思います。

簡単ですが、数字ベースでありましたけれど
も、今私の考える起業の現状ということでありま

した。ありがとうございました。

～前半の総括～



【2040・アントレプレナー委員会 木山光委員長】 (以下、木山委員長)

フラーの渋谷会長、それからプロッセルの横山社長、SN@Pの逸見社長、3人のご講演をいただきました。ありがとうございました。皆さん3人のお話を聞いて、ここ2年の取組状況について共有できた部分があったのではないかと思います。

ここで、本当は皆さんからご意見いただきたいのですが、時間の都合もありますので、代表して2040・アントレプレナー委員会副委員長の永瀬副委員長のほうから一言、質問ご意見をいただきたいと思います。よろしくお願いします。

【2040・アントレプレナー委員会 永瀬俊彦副委員長】

はい、どうもありがとうございます。改めまして新潟ベンチャーキャピタルの代表をしております永瀬と申します。今日は本当にありがとうございました。

ちょっと感想とご質問をと思います。今日ですね、この場に至るまでの道のりを考えてきたのですが、我々ベンチャーファンドを運用し、動いております。今運用しているファンドの第一号投資案件が実は隣にいるフラー株式会社でございます。そのときの縁が繋がり、そしてまたここにいらっしゃる皆様、例えば十日町の皆さんですね、十日町のビジネスプランコンテストの審査員に呼

んでいただいたりとか、そういった点と点の繋がりとか、線と線の繋がりが新潟県の皆様、そして木山委員長の音頭でこうやって面になったということ、非常に感無量でございます。

質問ですが、せっくなので渋谷さんにしたいと思います。支援側の渋谷さんではなくて、プレイヤー側の渋谷さんとしてちょっと意見いただきたいのですが、これだけいろいろな各地から、いろいろな支援していただける方が集まっているのですが、そのチャンスを掴むためにベンチャー側としての心持ちとかですね、どういったところはやっていかなければいけないか、せっかくあるチャンスを掴むためにどういう心掛けが必要かということと、あとそういったときに支援する側にどんなことを期待するか、その辺をちょっと聞かせてもらえると嬉しいなと思います。





【フラー株式会社 代表取締役会長 渋谷修太氏】

ありがとうございます。もう本当に素晴らしい的を射た質問なのですが、やっぱり、よくスタートアップの議論で言われるのが、スタートアップをやるときって、人に支援されてやるものではないみたいな説もあって、なんかめっちゃめっちゃ苦労して乗り越えるべきだっていうのも、まあそれはそれですごいそうなんですね。

ただ一方で、自分だけでは解決できない問題っていうのがあって、例えば、電動スクーター走らせたいっていうのって、絶対自分だけではできなくて、誰かに支援していただかないといけない。自分でやらなきゃいけない部分と誰かに頼らないといけない部分っていうのを明確に分けて、それでもって整理して支援をお願いするっていうのが、すごく大事なのかなと思っています。

だから一方で今後議論になっていくのが、いろいろと環境整ってきました、なんか新潟のベンチャー環境優しすぎるのではないかな、みたいなことだと、なんて言うのでしょうかね、プレッシャーが生まれにくいみたいになっちゃうと、それはそれで問題なので。

そこで思っているのが、逸見さんの所のS N @ Pのサロンとかってすごくいいなと思っていて。最近よく若い子たち、流行り言葉でピアプレッシャーっていうのですが、周りに同じように頑張っている奴がいるから負けたくないみたいな環境をいかに持ってくるかということで。今支援者側のサミットをしていてですね、ここでいろい

ろな情報交換がなされて、どんどん良くなっているものだと思うのですが、今度は生まれてきたベンチャー側、僕自身ももちろんそうなのですが、ベンチャー側が切磋琢磨するような、なにかその集まりとかサミットみたいなものやっていったほうがいいのかなというのが。本当は自発的に生まれていくと。せっかく9拠点あるので、そこで生まれた人たちが切磋琢磨するためのコミュニティみたいなものができてくるとなんかいいし、参加してみたいなと思いました。

あと、そうですね、支援してくれる側の人への要望っていうところになるのですが、これもしかしたら横山君のほうがいいのかも。お願いします。

【株式会社プロッセル 代表取締役 横山和輝氏】

支援を受ける側で言うと、僕は結構今甘やかされているのかなとは思っているのですが。プレゼンでもあったように、今仲間だったりとか、場所だったりとか、メンタリングっていうところはすごく充実してきているので、やっぱりお金の支援をいただきたいなところですね。

【木山委員長】

ありがとうございます。今日ずっとお話聞いていると、1年目から3年目ぐらいの資金需要と、やる気の継続みたいなものをどうしていくのかっていうのは、皆さんと課題を一つ共有できたと思います。

ここで、せっかく知事にお越しいただいておりますので、知事からも一言、この前段のご感想なり、ご質問なりいただければありがたいと思いますがいかがでしょうか。



【新潟県知事 花角英世氏】

ありがとうございます。3人の方のお話を聞いて非常に考えさせられるところがありましてですね。今、木山委員長が最後まとめのようにおっしゃいましたけれど、確かに起業して1年目から3年目ぐらい、一番厳しいんですね。そういうことなのだなということを実感いたしました、そのエンジェルマネーのようなものを、行政がそういうリスクをとってお金を出すというのは、税金の使い方としてなかなかいろいろな批判を受けかねない部分もある中で、その一番苦しいときに、その人たちの甘えが出ないようにしつつも、なんとかその川を渡っていく、死の谷を渡って行けるような支援をどうしたらいいのかなっていうのを、これから考えていきましょう。それは是非この拠点を形作っていただいている皆さんと少し知恵を出し合いながら、そしてベンチャーキャピタルのまさに金融などの世界からどう見ていくのかというところも含めて、教えていただきながら、行政がどういう形でそれを支えられるか考えていきたいと思っています。

いずれにしても、感想としては、先ほどの早稲田大学の例ですとか、大阪の方の例など伺って、そうか、結構新潟それなりに有名になってきたのかな、というところで大変嬉しいお話を聞かせていただきました。もうひと踏ん張りしたいというのが感想です。ありがとうございます。

【木山委員長】

花角知事、ありがとうございました。知事から、力強い、もうひと踏ん張りしたいというお言葉をいただきましたので、是非とも引き続き、もうひと踏ん張り、ふた踏ん張りしていただきますよう、この場をお借りしてお願いしたいと思います。ありがとうございました。

6. 参加団体からの報告

(1) 新潟県

報告者

産業労働部 創業・イノベーション推進課
課長 田中 健人

新潟県創業・イノベーション推進課の田中と申します。本日はこうした場にお呼びいただきまして、誠にありがとうございます。

簡潔に、県が今どのような形で支援しているかというところを申し上げますと、ゼロからの起業というところにつきましては、起業前、起業初期、成長期とございますけれども、起業家予備軍をつくっていく、そうした目指す方を増やしていくというところで、先ほど渋谷さんの講演にもありましたが、新潟大学の伊藤先生のゼミと連携した起業家教育の提供ですとか、また今年度からは国内外の大学、高専の学生を、そうしたスタートアップに送っていくようなインターンプログラム、ビジコンの開催、そうしたことを起業家の育成というところでやっていきたいと考えております。また起業初期のところにつきましては、起業チャレンジ応援事業ということで、100～200万ぐらいになりますけれども、そうした補助金事業を設けております。

ただ先ほどプレゼンにもございましたとおり、やはり1,000～2,000万だったりとか、起業1年目から3年目の部分の資金的なところについては、なかなか行政では対応できていないところがございますので、こうしたところについては今後の課題だと考えております。

またその後につきましては、今S N@Pの逸見さんからありましたけれども、そうした起業家を支援するオンラインコミュニティの形成の支援とか、そういったところを国の資金なども活用しながら、取り組ませていただいております。また渋谷キューズとかFukuoka Growth Nextとかの県外のスタートアップ拠点との連携も進めさせて

いただきたいと考えております。

また本年度からJ-Startup NIIGATAをスタートしておりますけれども、特に成長が見込まれる企業につきましては、我々のほうで例えば補助金で加点するとか、それ以外でも個別の支援をさせていただいているところでございます。

こうした0から1の起業以外にも、第二創業や企業内起業、こうしたところも当然ながら重要だと思っております。また新潟県内はかなりそうした有力な地元の企業さんがいらっしゃいますので、ここにも力を入れていくべきだと我々としても考えております。こうした補助金支援などもやっておりますし、来週からは起業塾のようなものについても開催していく予定でございます。

またこれは起業とは直接関係ないですが、県内出身の方で、県外で活躍されている方もいらっしゃいますので、そのような方に、例えば新潟に拠点を持っていただくとか、そのような動きを狙っているところでございます。

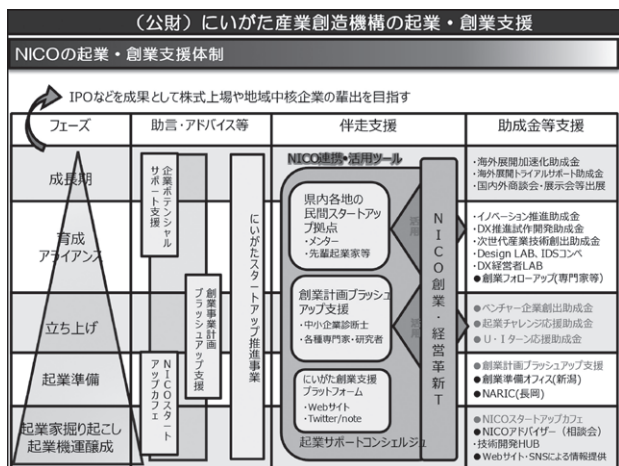
先ほど知事からもうひと踏ん張りという言葉がございましたので、我々としてもどうできるかというところをしっかりと考えさせていただきたいと考えております。簡潔になりますが、私からの報告は以上となります。

(2) 公益財団法人にいがた産業創造機構

報告者

産業創造グループ 創業・経営革新チーム
マネージャー 小柳 康史

皆様お疲れさまです。にいがた産業創造機構の小柳と申します。早速ですが、N I C Oにおける起業・創業支援に関する取組状況についてご紹介させていただきます。



NICOの起業・創業支援メニューを中心とした概要を一覧としてまとめさせていただいております。縦軸の起業家の成長ステージに対しまして、横軸に主要なNICOの取り組みと支援メニューを上げたものとなっております。

起業予定の方や創業間もない方の相談対応から、本日ご参加の各地域の民間スタートアップ拠点の皆さんや専門家の方々と一緒になりまして、起業の準備、それから成長に向けたアドバイス、助成金などの資金的支援、オフィスの提供等々、あらゆる起業家の皆さんのステージに寄り添ったメニューを用意して、成長のお手伝いをしているところでございます。本日につきましては、助成金の主要3事業と助言、アドバイス等のメニューをご紹介させていただきたいと思っております。

まず助成事業ですが、「ベンチャー企業創出事業」となります。こちらは平成16年から実施している歴史のある事業になります。独創的な技術やアイデアをもとに計画された事業が、県内経済の活性化に繋がり、高い成長性が見込まれる案件が対象となっております。ある意味、尖った案件に対する助成金の事業です。これから起業する方もしくは決算を5期終えていない中小企業の方が対象となっております。

ここ数年の支援事例として幾つか挙げています。取組の内容を見ていただくと、たぶん皆さんも思い当たる企業さんがいらっしゃるかなと思います。これまでの本事業の実績として、事業開始17年間で支援件数が79件、雇用の創出は407名、

継続率は85%となっております。

本事業で、過去に支援して高成長を遂げた企業さんの中には、例えば(株)クーネルワークさんですとか、(株)ユニークワンさん、グローバルマーケティング(株)さん、ウォーターセル(株)さんなど、皆さんも聞き覚えのある会社さんが多いことや、このたびのJ-Startup NIIGATA 選定20社の半数近くの9社がこの事業を活用しております。

次に「起業チャレンジ応援事業」と「U・Iターン創業応援事業」についてご説明します。先ほど県の田中課長様からお話がありましたが、起業チャレンジは平成22年から、U・Iターンは平成27年より実施しております。こちらはベンチャー企業創出事業と異なりまして、どちらかと言うと身近で社会的、地域的課題の解決をビジネスとするソーシャルビジネス、コミュニティビジネスを対象とした事業となっております。本事業の実績として、2事業合わせて支援件数が520件、雇用創出は758名、継続率は平均で90%弱となっております。

次に、相談対応や助言、アドバイスを行う事業でございます。「NICOスタートアップカフェ」と銘打っておりますが、起業家向けの相談対応事業となっております。NICOの創業関連担当者が起業サポートコンシェルジュとして、日々相談対応に当たっているところでございます。昨年度の実績ですが、述べ件数で344件、相談の内訳はビジネスプランの助言、アドバイスと助成金の相談で約半数近くを占める状況となっております。

また、「創業事業計画ブラッシュアップ支援事業」につきましては、新規性、革新性、独自性のあるアイデアを基に、高い成長性が見込まれるビジネスプランが対象となっておりまして、中小企業診断士や、計画する事業に精通した専門家の方々による助言、アドバイスに始まり、場合によってはその事業計画に必要な調査事業も行い、最後には事業計画の策定までを支援する事業となっております。昨年の実績は4件となりますが、どの案

件もN I C Oからアプローチをさせていただいた案件で、県内大学の先生自身のシーズをビジネスモデルとして展開できる可能性として、いわゆる大学発ベンチャーになり得るかどうかといったものを探った案件となっております。

最後になりますけれども、「にいがたスタートアップ推進事業」ということで、本日お集まりの民間スタートアップ拠点の皆様が必要とする施設の整備や運営にかかる経費、情報発信ツールのSNSやウェブサイトのコンテンツの拡充といった資金面のお手伝いをさせていただいている事業となっております。

駆け足でのご説明となって大変恐縮ではありますが、以上でN I C Oの説明を終わらせていただきたいと思います。ありがとうございました。

(3) 新潟市

報告者

経済部 産業政策課 課長 内藤 晃子

新潟市役所産業政策課の内藤と申します。本日はありがとうございます。

それでは私どもの取組の背景について、まずご紹介させていただきます。新潟市では20歳から24歳までの年齢層の県外への転出増加、とりわけ職業を理由とする県外転出が著しく、人口流出の最大の要因となっております。本市の活力を維持、発展させるためには、若い方々にも「住む」あるいは「働く」場所として、新潟市を選択していただく必要があり、そのためには自らが望む働き方を実現できる、仕事を通じて自己実現ができる、そんな新潟市であることが求められていると考えております。本市ではそのための様々な取組を進めておりまして、こうした背景を踏まえた起業・創業支援の取組についてご紹介させていただきます。

はじめに、新潟市の開業率の状況です。20政

令市中14位の5.1%。廃業率も共に低い状況で、いわゆる新陳代謝が低いと言われる状況です。こうした状況を踏まえまして、雇用の創出や地域経済の未来の担い手を見出すためにも、本市では重点的な取組の一つとして創業の支援に取り組んでおります。

まず一つとして、創業を希望する方々が経営や財務など創業に必要な知識を習得できる特定創業支援等事業というものに取り組んでいます。2014年に施行された産業競争力強化法に基づいて策定した事業計画をベースに実施をしております。

特定創業支援を受けられた方々へのメリット措置、各種支援メニューにつきましては、お時間のあるときにご覧いただけますと幸いです。

この特定創業支援を受けられる方は年々増加傾向にございまして、昨年度は161件でした。この161件のうち、3月末までの実創業件数は115件、飲食業ですとか理美容など、主に身近な創業・起業の実現をお手伝いしております。詳細につきましては、この後IPC財団よりご紹介をさせていただきます。

3-1. フードテック分野におけるスタートアップ支援事業（R2～4FY）		24
目的 ✓市内での起業・創業を促進 ✓市内企業の新事業創出の加速化	取組みのアプローチ ✓「なぜ、新潟で？」 ✓新潟だからこそ実現できること	
フードテックをヒントに 既存産業とスタートアップのオープン・イノベーション		
▶ キックオフセミナー ・フードテックのトレンド ・フードテックスタートアップによるプレゼン 登壇企業：ウェルナス、ディプレイク、ギフモ		
▶ ミートアップイベント ・食の「価値」とは ・市内企業によるプレゼン 登壇企業：わたご酒店、善丸コーポレーション、インサイトラボ、アイセック		
▶ マッチングイベント ・市内企業のフードテック事業紹介 ・個別マッチングの実施 登壇企業：亀田製菓、一正蒲鉾、和僞商店HD		
		全36件 協業・商談アレンジ
		1

本市では創業支援としてもう一つ、昨年度からフードテックをキーワードとするオープンイノベーションに取り組んでいます。市内での起業をさらに促進すること、加えまして市内企業様の新事業創出を加速化させることを目的に、新潟だから実現できることということで、食・農の分野に

フォーカスして実施しているものです。これまでミートアップイベントですとかマッチングのほうを行いまして、亀田製菓様、一正蒲鉾様にもご登壇いただくなど、36件の商談のアレンジをさせていただいております。

3-2. フードテック分野におけるスタートアップ支援事業（R2～4FY）									
スタートアップスクール Niigata start up 世界の最新事例からフードビジネスを発想する！ フードテックスタートアップスクール開講  Food Tech ・フードテックの最新事例を参考に、フードテックの世界トレンド、チームビルディング、事業アイデア、ビジネスモデル、資金調達等をワークショップ形式で学び、新たなビジネスを発想する連続講座を開催（全5回） ・起業家、社内起業家に加えて、現役の経営者、後継者、経営幹部の参加も	参加者数（延べ） 129人 〈参加者属性〉 <table border="1"> <tr> <td>起業予定者</td><td>6.5%</td></tr> <tr> <td>経営者・後継者等</td><td>38.7%</td></tr> <tr> <td>従業員</td><td>41.9%</td></tr> <tr> <td>研究者、学生</td><td>12.9%</td></tr> </table>	起業予定者	6.5%	経営者・後継者等	38.7%	従業員	41.9%	研究者、学生	12.9%
起業予定者	6.5%								
経営者・後継者等	38.7%								
従業員	41.9%								
研究者、学生	12.9%								
将来像 ①フードテック領域のスタートアップが新潟に集まる、協業が生まれる ②スタートアップ・社内起業家を生み出す									

またスタートアップや社内起業家の育成を目的にスタートアップスクールを全5回シリーズで開催しました。129名の参加を受けまして、この中から起業準備を進める方が複数生まれている状況です。今年度につきましては、これに協業を促すようなアクセラレーションプログラムを追加して実施する予定でおります。今後もフードテック領域のスタートアップが新潟市に集まり、協業が生まれる、そんな将来像を目指して取組を進めてまいります。

最後に今後の施策の方向性についてです。本市ではオフィスビル開発ですとか、新潟駅周辺整備事業など、様々なプロジェクトが始動している新潟駅から古町までの都心軸を「にいがた2km」と名付けまして、新潟の屋台骨として発展させ、「選ばれる都市 新潟市」の実現に向けた取組を進めております。このエリアを核に創業も含めて新潟の将来の経済、産業を支えるイノベーション創出につながる施策を展開していきたいと考えております。

事業内容の具体化については今後検討してまいります。これまで経済界、産業界の皆様からいただきました様々なご意見も踏まえつつ、引き続き皆様とともに取組を進めてまいりたいと考えて

おりますので、今後ともよろしくお願いいたします。

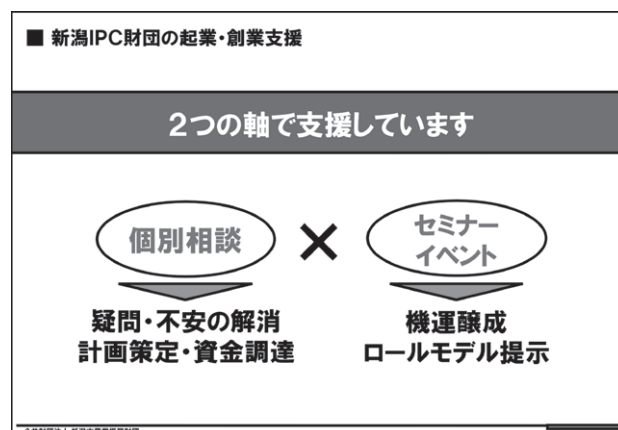
（４）公益財団法人新潟市産業振興財団

報告者

ビジネス支援センター 事業部長 戸嶋 文明

新潟市産業振興財団、通称新潟IPC財団の戸嶋と申します。私のほうからは当ビジネス支援センターにおける起業・創業の取組につきましてご説明させていただきます。

まず私もビジネス支援センターにおける起業・創業につきましては、個別相談とセミナー・イベントということで、大きく分けて2つの軸で支援をさせていただいております。



まず1つ目の軸であります相談の実績なのですが、創業を含めました全相談件数は、令和2年度2,009件ということで、例年1,500件から1,600件程度ということで推移してまいりましたが、令和2年度はコロナ禍もありまして、相談件数が大幅に増えたという状況になっております。10月からはプロジェクトマネージャーを1名増員し、4名体制で相談対応をしております。

相談のうち起業・創業の相談件数につきましては、962件ということで、全体の約半数である48%を占めているような状況でございます。相談の業種を見ますと、美容、理容、あとはエステ

など、そうしたサービス業関係と飲食業関係が多いということで、この2つを合わせて約50%になるというような状況になってございます。

続きまして、起業・創業相談の利用者数という人数で見えますと、318名ということで、1人当たり3回程度のご利用をいただいたという計算になってございます。そして相談いただいた318名のうち、起業が確認できたという件数につきましては118件で、個人開業が84%、法人設立が16%という状況になってございます。

続きまして私どもの支援の2つ目の軸でありますセミナー・イベントにつきましては、センターとしましては、令和2年度全体で61回のセミナー・イベントを実施させていただきました。このうち起業・創業に関わるものにつきましては、29回で述べ681名の方からご参加をいただいている状況でございます。

少し昨年度実施いたしましたセミナーやイベントをご紹介させていただければと思っております。まず4回シリーズで、これを全て受講いただければ、先ほどの新潟市の特定創業支援制度のメリットを受けることができるという起業準備塾を開催させていただきました。

次が「にいがた未来想像部」と申しまして、こちらにつきましては起業に関する機運醸成事業ということで、起業家の方との交流などによって起業が気になる方に、自分のライフスタイルと起業をイメージしてもらうという機運醸成事業となっております。全部で6回のイベントをやらせていただきましたが、第6回目は、「起業のWhy」ということで、現在県内で注目を集めております女性起業家、本日ご参加いただいております、きら星BASEの伊藤様をはじめ、3名の方からご登壇いただきまして、なぜ起業したのか、またなぜこの事業だったのかということを熱く語っていただきました。

続きまして、先ほど新潟市のほうからもありましたが新潟市フードテックプロジェクトと連携しまして、フードテックスタートアップスクールを

開催いたしました。IPC財団の役割としましては、セミナーの企画や運営のほか日常的に事業者の皆様と接点が多いということから、事業者の方のマッチングやフォローアップなどを担わせていただいているところでございます。

そして最後になりますけれども、起業に関するセミナー・イベントとしまして、企業内起業や企業内での新規事業展開、こちらのほうの講演会を昨年度は4回やらせていただきましたが、こちらでも今日ご参加いただいておりますMGNETの武田様や、福田様からご講演をいただいておりますし、また小規模M&Aが起業の新たな選択肢になるということから、『サラリーマンは300万円です。小さな会社を買いなさい』の著者である、三戸様からご講演をいただいたり、実際に佐渡の天領盃を小規模M&Aで起業した加登様のほうからも体験談をお話いただきました。

以上簡単ではございますが、新潟IPC財団の起業・創業に関する取組をご説明させていただきました。ありがとうございました。

(5) HARDOFF Startup Shibata

報告者

代表 山本 太郎

ハードオフコーポレーションの山本です。よろしくお願いします。昨年末に新発田市にスタートアップ拠点を立ち上げ、HARDOFF Startup Shibataと名付けております。今日はこの紹介をさせていただきます。

私は新発田生まれ新発田育ちで、会社の本社も新発田ですけれども、新発田市が昔と比べて人口も減って、活気もなくなっているなど感じています。そこで何か我々の力で新発田の活性化に力添えできることがあるかなと。阿賀野川から北の地域を我々は阿賀北エリアと呼んでいます、村上、胎内、新発田、人口で言うと約25万人は

いると思います。ここに本社を置く上場企業が弊社一社ということもあって、ここから上場企業もしくはそれに準ずる会社が出てくることによって、人も集まりますし、地域の発展につながるのではないかと、ということで立ち上げました。

HARDOFF Startup Shibata にはコワーキングスペースがあり、10人ぐらい入れるくらいの方で、利用料として月額1万円で入居いただいています。所属メンターが6人おりまして、利用者さんはこの6名に相談できる体制を取っています。

今日いらしているフラーの渋谷さんや、INSIGHT LABの遠山功社長、新発田の地元の経営者の関川良平社長らにメンターになっていただき、いつでも気軽に経営の相談をできるような体制を整えているというのが、一つ特徴としてあります。

現在7名の方が在籍しているのですが、白井紀夫さん、あと佐藤和輝さん、この2名は、新潟ベンチャー協会主催のピッチイベントのファイナリストにも残ってまして、とても期待しています。

白井さんは、高齢者向けの相乗りタクシーサービスで起業を考えている方です。山間部に住んでいるお年寄りが、まちの病院に行くのが大変なので、車の相乗りシステムを導入することによって、それを解消したいと。田舎版ウーバーのようなイメージでチャレンジをされています。

佐藤さんは、世界規模の食糧不足、たんぱく質不足を、有機農業で解決するというビジネスプランを持っている方です。本当に多彩なメンバーが集まって来て、面白い展開になってきているなと感じています。



HARDOFF Startup Shibata ではオフィスの入口部分に、入居企業のロゴをガラス面に張ってあります。さらに拠点としてのコアバリューを定めさせていただいて、これを壁に張っています。我々がこうしたスタートアップ拠点をやるからには、ただ単なるシェアオフィスのような場ではなくて、ハードオフらしい理念あるものにしたという思いが当初からありまして、5つの価値観に共感いただいた方だけに入居していただく、という思いでいます。

コアバリューは5つあるのですが、1つ目が「正しい理念を持ち、理念経営をする」ということです。ハードオフも理念経営を大事にしており、入居する皆さんにもそうした思い、理念を大事にする会社であってほしいなという願いからです。2つ目が「高い志と成長への意欲を持ち続ける」。なんとなく安いシェアオフィスだから入居することではなく、起業するからには志高くいてもらいたいと思っています。3つ目が「掃除、挨拶、基本を大事にする」。ハードオフは小売業ですので、掃除、挨拶にすごくこだわっているのですが、そうした基本的なことをしっかりできる方たちに入っていただきたいという思いです。4つ目が「地域への想いを持つ」ということで、新発田であったり、阿賀北エリア、地域に強い想いを持った方にぜひ集っていただきたいということで定めています。最後の5つ目が「メンバー同士、高め合う」ということです。入居者が互いにいろいろな相談をしたり、同志として集えたりするような関係に

したいなということです。この5つのバリューを本当に大事にしていきたいと思います。

まだ走り始めて半年ぐらい、特段何か大きな成果もないのですが、今後は新潟県内の各拠点の方たちとの交流も含め活動していきたいと思いますので、今日をきっかけに是非皆様、どうぞよろしくお願いいたします。

(6) 新発田市

報告者

商工振興課 主事 阿部 一樹

新発田市役所の阿部と申します。よろしくお願いいたします。本日は当市が今進めておりますスタートアップ支援事業について、お話しをさせていただきたいと思います。

我々のほうで今進めていますのは、廃校舎を活用したコワーキングスペースの開設事業ということになっております。

新発田市のご紹介ということで、先ほどハードオフの山本社長からお話がありましたけれども、現在人口が9万5,000人ちょっとということで、数年前に10万人を割りまして、だんだんと活力もなくなってきているのかなというところで、起業・創業という力を我々のほうでも重要視しております。新発田市の特徴として、近年で言いますと、5年ほど前から海外輸出にも力を入れておりまして、ニューヨーク、ハワイ、台湾、シンガポールなど、新発田自慢のお米ですとか、それを使った米菓など、様々海外への輸出が徐々に広がってきているという産業の特徴がございます。

本題でございますが、我々の市に月岡温泉があるのですが、そのエリアに割と大きな地域がありまして、今年の3月に、そちらの4つの小学校が統廃合によって1つになってしまいました。3つの校舎が空き校舎となったわけなのですが、行政

としてはやはり地域の宝をどうにか活用したいというところで、地元の皆様とも思いを同じくしておりまして、市としても何かできないかと常々考えておりまして、この度市長のほうからの命もありまして、起業・創業という視点でスタートアップ企業様とかIT分野の企業の皆様の集積地、シェアオフィス、コワーキングスペースとして学校を活用できないかと、検討を始めたところでございます。

兼ねてから新発田の若年層の方からの声で、地元で働きたいのですが、なかなか希望する業種の会社がないといった声が聞こえておりまして、新発田出身の方、特に都市部で力を付けて帰ってきたいと考えていらっしゃる方の活躍の場、地元に貢献したいという熱量を受け止める受け皿を作っていきたいと考えておりまして、そうしてまたそうした姿を見て、次のさらに若い世代がそれに続いていくと、そうした流れを生む一助として、このコワーキングスペースの開設、行政にしかできない仕事として重要なものと考えております。

私自身もこの事業に携わっていると申し上げたのですが、携わっている実感として、やはり学校という公共施設を、事業所という形に用途を変更することになるのですが、なかなかやってみると様々な法的な縛りですとか、学校をつくった際に国の補助金をいただいて設立したというところもありまして、補助金の後処理など、行政的な、役所的なお話になりますけれども、なかなかハードルが高いなと日々感じながら業務に当たっております。

スタートアップ支援とは少々ずれる視点なのかもしれませんが、地域の宝である学校というものを、起業・創業と絡めて新発田を盛り上げる、まちを盛り上げるという本来のところにつなげていけるかというところを、やはり行政の仕事として取り組んでまいりたいと思います。本日様々な事例を拝見し、勉強させていただきましたので、持ち帰りまして、また新発田に合った形で模索していければと考えております。

4. コワーキングスペース 完成イメージ



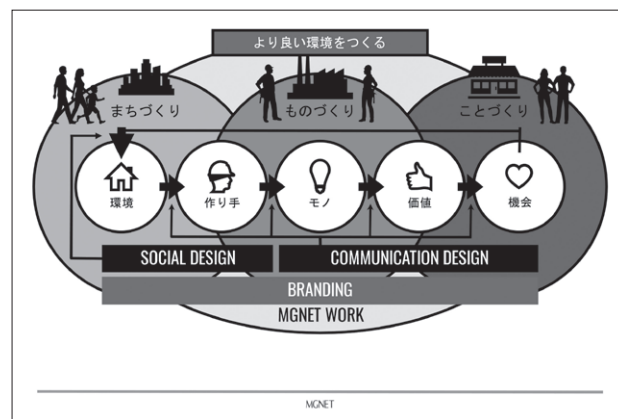
今申し上げた月岡温泉、温泉市街にある田園地域でございますが、なかなか面白いたたずまいの学校でございまして、3階に展望室があったりですとか、吹き抜けのあるラウンジですとか、なかなか面白い物件と思っております。既に幾つかの企業様からご関心をいただいております。今後先ほどのハードオフ様とも情報共有をさせていただきながら取り組んでまいりたいと思います。もしご関心がおありの企業様がいらっしゃいましたら、是非、当課までご連絡いただければと思います。ありがとうございました。

(7) MGNET

報告者

代表取締役 武田 修美

MGNETの武田です。よろしくお願いいたします。弊社は地元でもとにかく謎の企業だとずっと言われておりまして、今ここに弊社のことを知ってくださっている方々が大勢いらっしゃるのですが、たぶん皆さんに聞いていくと、全部違う回答が返ってくるのではないかなというぐらい、いろいろなことをしております。とにかくいろいろなことをやってはいるのですが、モノを中心に全てのビジネスロジックを展開しております。



モノから価値が生まれて、この価値がやがて機会をつくり、その機会がやがて環境になり、また作り手をつくって、モノをつくる、という好循環を支えるためにコミュニケーションデザイン、そしてソーシャルデザインという少し聞き慣れないデザインの領域ではあるのですが、これらを展開することで、広くブランディングといわれる事業を日頃は仕事としております。私たちの地域、燕三条地域はものづくりのまちですので、このものづくりのまちが、これからも続いていくためにということで展開をしております。

幾つか展開している事業の中で、今日は地域のリソースや、地域の人も地域資源と見立て、地域外の方々をつなげるコーディネート事業を広く展開しているというお話をさせていただきたいなと思いました。

いろいろな企業さんとお仕事をさせていただくのですが、KADOKAWAさんであったり、ユーチューバーの会社さんであったり、最近竣工されました、東京駅の真隣にある TOKYO TORCH という三菱地所さんの案件などもお仕事としてさせていただいております。これらも実際は、ただこの仕事を受けるだけではなく、ものづくりのまちを知っていただくことがきっかけとなって、またお仕事につながっているという背景がございます。

もう一つ今力を入れていることとして、教育事業があります。これが今回MGNETとしての拠点にかなり大きくつながってくるのですが、私たちはもちろんスタートアップ拠点として創業者を

多く輩出していきたいという願いもある一方で、全ての人が起業するのか？といったところにもしっかりとコミットしていきたいと思っております。

みんながみんな起業はしないかもしれないけれども、いつかこのまちに帰って来てほしい、もしくはこのまちのことを胸に抱いて広く羽ばたいて行ってほしいという願いを込めて、教育事業を推進しております。

先日新潟県さんにも、プレゼンテーションをさせていただいたのですが、S-SENSE という、学生と学校を切り離して、それぞれの事情に捉われないプロジェクトなども進めております。企業、そして地域、学校、学生がそれぞれこのプログラムを介して、いろいろなプロジェクトや、また起業などに向けて進めていけるようなプラットフォームを目指しております。

スタートアップ拠点としては、私たちは基本的には場所の費用はいただいております。その代わり必ずメンタリングから始め、社員にも利用状況を共有し、ただそこで作業するというよりは、基本メンタリングベースであったり、プロジェクトを推進するための時間に使ってもらったりしています。

昭和女子大学さんはじめ、都内の学生との取組も多いので、都内の学生と地元の中高校生とものづくりを通じて一緒に勉学といいますか、プロジェクトに励んだり、昨年開学されました開志専門職大学さんの学生たちとは、まずは臨地実務実習という、会社に来て学習をする時間と、地域と一緒にしながら、彼らのプロジェクト単体も支えていくようなお仕事をしたりしております。

その他にもベンチャーキャピタルさんと一緒にイベントなども開催させていただいたりしてきました。これはアンダー 20、二十歳以下の子たちを対象に 20 代の社会人たちが、どのように今の自分を形成したかというところを学生たちに伝えるような機会としております。また拠点としてというよりはMGNETとして拠点を飛び出して、

地元の高校でも講義を行ったりしています。これはデザイン思考を義務教育中にも是非学んでもらいたいなというところで行ったものでございます。

私自身はこのスタートアップ拠点を通じて、やはり起業化促進をするためには、まずは起業家精神、アントレプレナーシップをしっかりと理解してもらって、また自分のものにしてもらいたいなと思っているので、その後の手段として、起業したい人はすればいいし、また起業された企業を支えたい、そんな人も広く増やしていきたいなと思っております。ですので、スタートアップ拠点としては、なかなか数値的な貢献はできていないのですが、5年後、10年後の将来の起業化につながっていくのではないかなと思って、日々拠点活動に精を出しております。こんな形でMGNETの紹介とさせていただきます。ありがとうございました。

(8) 燕市

報告者

産業振興部 商工振興課 主任 山田 森都

燕市商工振興課の山田と申します。私からは創業支援の取組ということになるのですが、創業という切り口だけではなくて、燕市でやっているいろいろな取組をかいつまんでご紹介させていただければと思っております。

まず燕市の創業関係の数値ですが、開業数で言うと、比較的堅調に伸びてきている状況ではございまして、昨年度で言うと 41 人という数字です。この中に事業承継の数値も入っている関係で、ゼロからの創業という形になってくると、もう少し数値としては下がるのですが、いずれにしても増加傾向にあり、サービス業であったり、製造業、卸、小売り、飲食など、様々な業種の方に開業していただいているようなところでございます。

2. 取り組み内容（市制度）



- (1)創業支援家賃補助金
・賃借料の1/3以内で、1月につき限度額5万円（営業開始から半年間）
- (2)創業支援資金利子補給金
・貸付額500万円までを対象に、利子額の上限%までを助成（貸付開始から半年間）
- (3)商店街店舗リノベーション支援補助金
・店舗改装に係る補助対象経費の1/2以内で、限度額50万円
- (4)中小企業研修受講料補助金
・指定期間が開催する研修受講料の1/3～2/3以内で、1人あたり上限2万円（同研修2人まで）
- (5)オンライン環境整備補助金
・WEBサイト新規作成、EC機能導入、PR動画制作費等経費の1/3～1/2以内で、限度額最大50万円
- (6)新商品新技術開発支援補助金
・新商品、新技術の開発に係る経費の内補助対象経費の1/2以内で、限度額250万円
- (7)見本市出展補助金
・（国内）出店小間料の1/2以内で、限度額2万円
・（海外）対象経費の1/2以内で、限度額75万円（初年度）
・（オンライン）出店料の1/2以内で、限度額15万円
- (8)金融支援
・各種制度融資、信用保証料補助

3

そうした中で支援制度としては、ご覧のとおりになっておりまして、1番、2番が純粋に創業支援というようなタイトルが付いているものになっており、家賃補助であったり、融資の利子補給を行っております。

3番目以降については、創業でない方もお使いいただける内容になっております。改修費の補助であったり、オンライン、ウェブを制作したり、PR動画を作ったときの支援また、新商品や新技術を開発する際の支援をさせていただいております。その中で1番と3番については、昨年から見ると数字的には拡充させていただいております、限度額を伸ばしています。

また5番と7番の一番下の括弧オンラインと書いてあるものについて、コロナ禍でオンライン環境の整備というのは、かなり必須になってきているところもありますので、そうした点で事業者支援をできるような形で進めております。

補助制度以外のものとしましては、創業講座も行っておりまして、ビジネスモデルの構築であったり、ターゲット設定や資金調達の事業計画の作成やフォローアップを進めています。今年度もグローバルマーケティング株式会社から講師をお迎えして、全5回やる予定でおります。

また、先ほど新発田市さんもコワーキングスペースのお話をされていましたが、今年度新しくイノベーション拠点という形で事業を開始しております。燕市は、製造業が強い地域ではあるのですが、ITであったりデザインというような業種

の事業者をメインターゲットに、市内産業をもう少し伸ばしていけるのではないかといいところもございますので、そうした拠点施設を運営していただけるような民間の事業者を募集して、今3拠点建設を進めているところでございます。またそこに対して市のほうでも誘致してきた事業者と市内産業との連携を図れるような仕組みを構築できるよう、動いているところでございます。

また、「つばめ産学協創スクエア」というものがありまして、インターンシップの受け入れや、宿泊もできるような施設になっております。市内企業にインターンシップに来た学生が泊まれたり、インターンシップだけでなく、学生と企業とが関われるような交流の拠点として機能している施設で。こちら学生ですとか、企業の方と関わるきっかけ、燕市に来てもらうようなきっかけとして、かなり重要な施設となっております。

それ以外に、まちなかの賑わいというところですが、燕市で創業してもらう際、燕市を選んでもらう必要があります。そうしたときに地域としての価値をどのように高めていけるかというところの一つの取組になりますが、まちなかを活性化させて、燕が盛り上がっているというような意識づけもできればと思っております。

3. 取り組み内容（その他）



まちなかにぎわい創出懇談会



6

幾つか写真を載せているものについては、上の2枚が市内で独立したデザイナーの方と一緒に、市役所の旧庁舎の壁をデザインしてもらってペイントをするようなイベントを実施しました。隣がまちなかにパネルのようなもので作ったデザイン

作品を各所展示する内容を企画し、歩道や、道路、空き地に設置するための許可を市で取ったり連携しながら、まちなかの誘客につなげるような取り組みをしていました。下の写真のように、交流の場をつくったりですとか、まちとしての魅力を様々な角度から高めていけるような施策もしております。

そうした中での一つの結果でしかないのですが、まちなかで空き物件となっていたところが、1年で幾つか既に埋まっていたりですとか、再開発の予定が立って、建設や取り壊しをして、次に向けて準備をしている状況もあります。こうした形でまちなかの魅力を高めたことによる効果というものも出てきているので、周辺環境ですとか、事業連携などを総合的に支援していけるように、今後オープンイノベーションや、既存産業に相乗効果を生んでいけるような事業を推進していければと思っています。

ただ課題としては、本日前半のお話でも、資金調達の面が課題となっていました。燕市もそこを含めて創業支援を頑張っていければと思います。ありがとうございました。

(9) CLIP長岡

報告者

代表理事 高橋 秀明

CLIP長岡の高橋です。どうぞよろしくお願いたします。

私どもですが、長岡市を拠点に2014年から長岡市さんのご支援を受けまして、起業支援のほうを行っております。普段といいますか、現状ですが、活動としては起業の手法の勉強ですとか、あるいは機運の醸成を高めるための起業塾とかあるいは講演会とか、こういったものを開催しております。あとはワンストップの相談窓口ということで、いろいろな起業のご相談をお受けしています。

さっき会社を辞めてきました、みたいな人も含めて、あらゆるご相談をお受けしているといったところになっております。

あと近年ですが、学生の起業支援というところを長岡市さんと一緒に力を入れてやっているところです。これまでの起業の支援実績というところで上げさせていただいていますが、現在までの起業の実現としては223件です。株式会社30件、合同会社12件、個人事業主178件、その他3件というところになっています。あと起業の延べの相談件数ですが、こちらは2,010件となっております。7年間の起業支援の実績として、こうした数字になっております。年間に直しますと、約300件の相談をお受けして、30から40件程度の起業の実現をしているといったところになります。

特徴としましては、スタートアップのそういうところもありますが、ローカルビジネス、スモールビジネスといったところも、幅広く対応しております。年齢で言いますと、下は17歳、上は86歳の方が来られていて、起業をするときの初めの一歩といいますか、最初のところで私どもを活用いただければと思います。

さっき逸見社長もおっしゃったと思うのですが、我々も全員無理やり起業をさせているわけはありません。いろいろな話をお伺いして、伴走型でご支援をしているというところになっていきます。

「長岡版イノベーション」

市内4大学1高専、長岡商工会議所、長岡市が連携し、大学や高専が持つ知見と市内企業が持つ技術を融合させ、新事業・新産業の創出や起業を推進する。



国立大学法人
長岡技術科学大学
Nagaoka University of Technology



学校法人 悠久堂
長岡崇徳大学
Nagaoka Sutoku University



公立大学法人
長岡造形大学
Nagaoka Institute of Design



独立行政法人 国立高等専門学校機構
長岡工業高等専門学校
National Institute of Technology (NIT) Nagaoka College



学校法人 中越学園
長岡大学
Nagaoka University



長岡商工会議所
The Nagaoka Chamber of Commerce & Industry



長岡市
NAGAOKA CITY

民間のスタートアップ拠点ということで認定を

29

いただいておりますが、そこで我々のポイントの一つとしましては、学生起業支援に特化をしております。長岡市さんとタッグを組みまして、今長岡に4つ大学があります。技術科学大学、造形大学、長岡大学、崇徳大学、あとは長岡高専さんですね。4大学1高専、あとは長岡市さんと長岡商工会議所さん、こうしたところとスキームを組んで、長岡版イノベーションというのを掲げてやっております。

そして「NaDeC 構想」というのがありまして、今長岡市さんのほうで再開発をされていまして、人づくりですとか、産業振興の拠点として、「米百俵プレイス」を整備されています。人材育成と産業振興の構想を NaDeC 構想といいます。これに基づいて、私どもが今いる所になるのですが、NaDeC BASE というところが整備をされております。こういう拠点ができて、学生の起業が増えてきたということが実感であります。

あとで長岡市さんからも説明があると思いますが、これまで平成30年から長岡で学生の起業家が約12社生まれています。資金的な支援としましては、長岡市さん独自の補助金で「学生起業家育成補助金」というものがあります。これを活用して立ち上がった会社の一つが長岡技大の新山さんが立ち上げた会社で、サケアイという、長岡は非常に酒造が多いまちで、市町村レベルでは日本で2番目ですかね。日本酒をAIが解析するアプリを開発して会社を立ち上げられました。あとはおなじみのプロッセルの横山さんとか、そして長岡高専現役の高専生の細木さんが雷神という会社、高齢者のIT支援をする会社を立ち上げました。あとは長岡技大の片岡さんですか。AIの会社を立ち上げられました。こうした補助金を使って、こういう方々が起業されているということです。

あとは今開催しているのですが、シリコンバレー生まれの新規事業創出プログラムということで、「リーンローンチパッドプログラム」というのをやっております。今年で3回目になってお

りまして、毎年そこから起業家が誕生しております。今年は6チーム19人が今やっております。技大生、造形大生、高専生、あと一部社会人チームが入って6チームでやっております。

続いて、ビジネスプランコンテストの活用というところで、スタートアップスタジオというのを立ち上げまして、NICOさんのスタートアップ補助金を活用してつくりました。あとはプロッセルさんからもご支援をいただいて、去年立ち上げたものになります。メンターさんをそろえて、オンラインでメンタリングができたり、あるいはビジネスプランコンテストをやったりという活動をしています。ここも県内、市内にとどまらず、県外の大学生さんとか、あと高校生さんも参加をしていただいたりしておりました。

そしてリーンローンチパッドプログラム、DEMO DAY というところで最終ビジネスプランの発表を行います。今年も8月7日に行う予定にしております。これは1回渋谷さんとか横山さんにもコメンテーターで出ていただいたことがあるのですが、毎年リーンローンチパッドプログラムを経て起業された方が、翌年の審査員というか、コメンテーターに入っていただくという、ちょっとしたエコシステムがここで展開をされているということです。

そして冒頭に申し上げた NaDeC BASE の施設活用ですが、4大学1高専とあと企業の交流拠点というところで長岡市さんが整備されたところですが、場所は大手通の市民センター、タニタカフェが入っている所があるのですが、その地下にございます。イベントができるスペース、コワーキング、あとはものづくり工房なんかがあって、ちょっと地下なので、秘密基地感が非常にある所なのですが、こうしたところでイベントをやったり、起業塾みたいなものをやったりしております。

NaDeC BASE ですが、昨年9月にオープンしまして3,000人以上の方に、今活用いただいているところです。米百俵プレイス、長岡市の大手通で起業・創業とか成長支援、こうした産

業、ビジネス支援の拠点がいずれ出来上がってくるといふところになります。

あと課題感で言えば、ハードオフの山本社長がおっしゃっていたのですけれども、他の拠点との連携というところで、これからかなと思っています。

一つは新潟県の地域政策課さんのほうから企画いただきまして、十日町の asto さんとコラボレーションしてイベントをやったりしております。こうしたところの裾野を広げるという意味で他の拠点の皆様とも連携していけたらなと思っております。

あともう一つ、0 から 1 というところで、この辺はある程度見えてきたかなというところはあるのですが次の 1 から N といったところですかね。成長支援。この辺はまだ長岡市さんとあと新潟県さんのほうからの期待に全然応えられていないなと思っていますので、伴走の方法であるとか、我々としては有効的なハブ機能としてどうやって高めていけるかというところの今後の課題感かなと思っています。

(10) 長岡市

報告者

商工部 産業イノベーション課
課長 間嶋 晃洋

長岡市役所産業イノベーション課の間嶋と申します。よろしくお願いいたします。

まず先般発表のありました「J-Startup NIIGATA」で長岡市内から、先ほど講演いただきましたプロッセルの横山さんをはじめ、4 社を選出いただきました。この場を借りて御礼申し上げます。長岡市としてはこれに続く起業家の誕生を支援していきたいと思っております。



長岡の起業支援ですけれども、「ファーストペンギンプログラム」というものでやっております。なぜファーストペンギンかといいますと、ペンギンは普段群れを成して行動するそうなのですが、最初の 1 匹目が海に飛び込む勇気があるペンギンだということで、それになぞらえて、未来を切り開く起業家を育てていきたいということです。

ステップ 1 からステップ 5 までありますが、おかげさまでステップ 4 「起業」は最近増えてまいりましたが、先ほど CLIP 長岡の高橋さんからありましたとおり、ステップ 5 「企業としての成長」支援が課題と思っております。先ほど講演で渋谷さん、逸見さんからもご指摘いただきましたが、1 年目から 3 年目が課題というところに、まさに長岡市も直面しております。

ステップ 2 「起業マインドの醸成」ですけれども、やはり起業への理解が大事なと今感じているところであります。ここは後ほど説明させていただきます。

ステップ 3 の起業プログラム、「リーンローンチパッドプログラム」については今年 3 回目、6 チーム参加していますが、初めて社会人のチームが 2 チーム出てまいりました。そこは大変期待しております。やはり社会人ならではの、実現性の高い、レベルの高い提案が出てきておりますので、非常に楽しみにしております。このリーンローンチパッドプログラムは 8 月 7 日が DEMO DAY になります。本プログラムから第 1 回目に「(株)サケアイ」が誕生、第 2 回目に「(株)雷神」が

起業しております。

また長岡高専と「JSCOOP」という課題解決型プログラムもやっております。これは企業からの課題を、実際に学生から課題解決してもらおうというものになります。

長岡市の学生、スタートアップへの補助金ですが、学生起業家育成補助金、スタートアップ創出補助金の2種類があり、おかげさまで起業家が増えております。昨年この場でご報告したときには、学生起業家は4件だったと思いますが、その後6件増えまして、現在は計10件でございます。またスタートアップ創出補助金も3件新たに加わりまして、ここ最近で急激に起業が増えたという段階であります。やはり1人学生起業家が出ると、それに続いて見習って起業しようという点でよかったのかなと思っております。

長岡市では、起業家をいかに成長させていくか、ここが課題となっております。メンタリング、面談、有望スタートアップへの補助金、起業家向けオンラインセミナー、こうしたことをやろうと思っているのですが、まだまだ検討段階ですので、是非皆さまからもアドバイスをいただければと思います。

ファーストペンギンプログラムの最後のところ、ステップ5「企業としての成長」支援が、長岡市の直面している課題であります。またステップ2「起業マインドの醸成」のところですが、やはりまだ、起業する人は意識高い系で私は関係ないとか、うちの大学は技術がないとか、会社に就職するから起業は関係ないとか、そういう方が多くございます。アントレプレナーシップというのは、会社に入ってからでも、新規事業の開発で役立つのだということで、そういう起業への理解、あとはそうしたことを通じて起業家の予備軍を増やしていきたいと思っております。長岡市からは以上でございます。

(11) asto

報告者

代表 滝沢 梢

十日町市からまいりましたastoの滝沢と申します。よろしくお願いいたします。私からは、まず最初にastoという施設の概要をお話しさせていただいて、その後に日々運営する中で感じていることなどをお話しさせていただければと思いますので、よろしくお願いいたします。

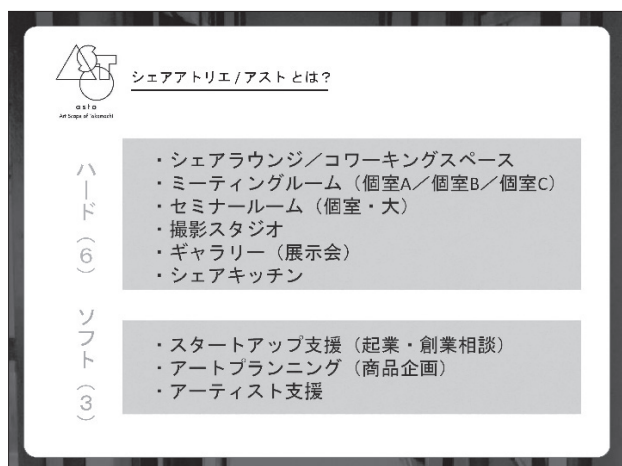
まずastoという施設なのですが、astoというのは「Art Scape of Tokamachi」という名前の略称でastoといいます。これは私のまちに対する思いが込められているのですが、十日町をアートというか、わくわくするものの景色でいっぱいになりたいと思って、「Art scape of Tokamachi」、略してastoという名前にしております。

所在地は市街地の中心部にありまして、十日町市役所さんからだと、徒歩で3分ぐらいの、割と利便性の高い場所に位置しております。

私は滝沢梢と申します。ここの運営を主に担っております。地元生まれ、地元育ちで、1回東京の大学に出て、それからUターンして家業を継いで、今会社の代表取締役をしながら、こちらの第二創業、新規事業としてastoという場所を運営しております。

運営母体というか家業なのですが、有限会社瀧長商店と申しまして、創業が大正5年になるので、創業から数えると105年たっているのですが、十日町の地場産業である着物産業の資材、染料ですとか、染める材料ですとか、そうした資材関係の卸売業をしております。やはり十日町は着物産業がかなり高度成長期に比べ低迷しております。この本社もですが、昭和40年代につくられたものの、今となっては産業を縮小しております。スペースとかが空いている状況になってきて、それをどうにか新規事業で盛り立てたいなという思いからも、今回のastoという事業を始め

たという経緯もあります。



その asto という場所なのですが、機能としては施設のハード面は大体6つの機能があり、中身のソフト面としては3つぐらいの機能があります。

主にシェアラウンジ、コワーキングスペースの運営になるのですが、こちらは月額の会員さんだと4,400円で24時間利用可という、スタッフが常駐していないので、基本的にセルフ利用をいただいているのですが、割と低価格で気軽に利用してほしい、あとは人がたくさんいる状態をつくったほうが利便性というか、面白い場所になっていくのではないかなと思って、この場所も自社の倉庫の2階を改装した場所なので、家賃とかかからないので、そうした低価格で場所を提供しております。

あと個室が3つありまして、こちらが今時間貸しでオンライン会議ですとか、ちょっとした打ち合わせに使っていただけるような事業もしております。あと大きめの部屋があったりですとか、あとは撮影スタジオで使ってもらったこともあります。あとはギャラリー、室内がシンプルな造りになっていますので、アート作品を展示するようなギャラリーとしての機能も備えております。キッチンがあるので、こちらでもシェアキッチンで利用者さんが自由に使っていただいたりもできるようになっております。

ソフト面なのですが、まずはスタートアップ支援として、いろいろ新しいことを始めたい人に対

して、メンターが4人おりますので、それぞれの得意分野を生かしてもらいながら相談に乗って、あとはイベントの運営をしたりですとか、クラウドファンディングするときのサポートなんかもしております。

あとこちらは、やはり自分たちでも新しいことをしてみたいなということで、十日町の着物産業、テキスタイルの産業を生かして、アートグッズの開発を行ったり、あとは地域に住んでいらっしゃるアーティストの方の活動を、ビジネスに限らず新しい価値を生み出す人を応援したいなという思いも込めて、こうしたアート面での支援活動なんかもやっております。

それで最近日々拠点を運営しながら、これは面白いなと思ったことがあったので、ちょっと紹介したいのですけれども、やっぱりコワーキングを利用する方で、最近フリーランスですとか、副業をするために場所を使ってくれる方が増えているなという実感があります。

いろいろ深く話を聞いていくと、やっぱり独立したほうが仕事が増えたという意見が結構多く聞こえて、でもやっぱり1人で仕事をするのに、仕事を受けきれないで断っているという事例が、そんなに数は多くないのですけれども、傾向としてあるのではないかなと思っております。なので、そういつて仕事を断ってしまうような人に対して、何かしらの支援をする、その人の持っている才能を最大限生かせるような仕組みを、支援拠点が提供できれば、もともと起業する目的で始めたのではないにしても、ゆくゆくは起業に結び付くような動きを支援拠点のほうで用意して紹介していければ、もっともっと地域経済が活性化していくのかなと、日々運営しながら思っていましたので、ちょっとこの場で共有させていただきたいと思います。

(12) 十日町市

報告者

産業観光部 産業政策課 課長 桶谷 英伸

【十日町市】新規創業・第二創業支援プログラム(1/3)

平成27年に国から認定を受けた創業支援事業計画に基づき、新規創業に必要な事業計画の策定から創業後の安定した経営支援までを一体的にサポートしている。

- ▶①定期創業相談（起業・創業に向けた個別相談会）
新規創業や第二創業を目指す方に対して、定期的に個別相談会を開催し、案件に応じた詳細な指導機会を設けている。
- ▶②創業セミナー（起業・創業に向けた勉強会）
「創業」や「経営」について、入門編から基礎編、応用編と、会社経営のノウハウをシリーズで学ぶ機会を設けている。
- ▶③ビジネスプラン審査会（手厚い支援をする創業プランを決める審査会）
実現と成長の可能性が高く、十日町らしい創業プランを優秀プランとして手厚い補助をするため、審査会を開催している。
- ▶④「未来を拓く創業応援事業補助金」（創業経費の補助）
専門家による事業化承認を受けたプラン、ビジネスプラン審査会に提案した創業プランにより創業した場合、必要な経費を補助している。（案件により5万円、30万円、100万円）
- ▶⑤新規創業向け資金繰り支援
制度融資貸付とそれに伴う信用保証料全額補助、利子補給をしている。

十日町市の産業政策課の桶谷と申します。よろしくお願いします。

それでは資料に基づいて、説明させていただきます。平成27年に、国から創業支援事業計画を認定いただきまして、それに基づいて新規創業をサポートしております。大きく分けて5つの支援メニューがございます。

まず①、定期創業相談をやっております。新規創業や第二創業を目指す方を対象に、定期的に個別相談会を開催して、案件に応じた指導機会を設けています。

次に②、創業セミナーです。創業あるいは経営などについて、入門編、基礎編、応用編とノウハウをシリーズで学ぶ機会を設けています。また、女性に限定した女性編も取り組んでおります。

続きまして③、ビジネスプラン審査会です。先ほど永瀬さんのほうからもお話がありましたけれども、年末の12月に開催をしているのですが、実現と成長の可能性が高く、十日町らしい創業プランを優秀プランとして決定する審査会を開催しています。審査員については後ほど紹介いたします。

続いて④、未来を拓く創業応援事業補助金という市単独の補助メニューを設けています。指導を依頼している専門家の方から事業化の承認を受け

たプランやビジネスプラン審査会に提案した創業プランをもって起業した場合に必要な経費を補助しています。こちらは案件に応じて上限を変えて最大100万円まで補助しています。

最後に⑤ですが、新規創業に向けた資金繰りの支援として、制度融資借入の際の信用保証料の全額補助、それから利子補給、また、ガバメントクラウドファンディングのお手伝いなどもやっております。

続きまして、これらの支援の実績を紹介させていただきます。市ですとか、商工会議所などの関係団体のサポートによって、起業、第二創業、それから店舗の開店、ここ数年でこれらが実現した件数は、大体平均すると毎年10件くらいになっています。どのような案件が創業に結び付いているかという紹介ですが、例えばキックボクシングジムの開業、それからクラフトビールの製造・販売、地域の魅力を提案型で観光業として営むもの、あとはスキー、スノーボードのチューンナップ事業、それから成年後見・終活サポート事業、あとは松之山温泉というのが十日町にあるのですが、そちらの温泉水を利用した山塩の製造・販売事業、こうした様々な新規の創業が生まれています。

また、ちょっと紹介させていただきたいのですが、十日町市では2019年までビジネスプランを公開コンテストで競う「トオコン」というイベントを開催していました。2010年からやっているのですが、最初の5年間は学生によるプラン提案のコンテストで、2015年からの5年間は、一般事業者の創業、それから第二創業の希望者によるコンテストを実施していました。先ほど紹介した新規創業の案件というのも、こちらのコンテストを勝ち抜いた起業家になっています。この「トオコン」というのが、先ほどから話が出ていますビジネスプラン審査会へ、今は姿を変えているという形になっています。

続いて、創業の支援体制ですけれども、まず商工会・商工会議所さんからは、市の支援制度を新規創業の希望者に共有していただいて、新規創業

者の掘り起こしに協力していただいています。また民間のコンサルタント担当会社に委託をして、複数の中小企業診断士を派遣していただきながら、定期創業相談、創業セミナー、ビジネスプラン審査会で指導をいただいております。あと地元の金融機関からは資金繰りの相談をうけていただいて、地場産業振興センターからはインキュベーションオフィスの管理などをやっていただいています。

先ほどから出ていますビジネスプラン審査会の審査員ですが、こちらには地元の金融機関の方、それからNICOさん、それから中小企業診断士の先生方、あとは有識者としてベンチャーキャピタルの永瀬さん、皆さんから協力をいただきながら、バックアップ体制をつくっています。

最後に十日町市の起業支援の課題といいますが、まだまだしっかり対応しなきゃいけないと思っていることを紹介して終わりにしたいと思います。

まず起業を志す市民の方々のニーズをしっかりと把握する必要があると、それを政策につなげる必要があると思っています。行政のほうでいろいろと考えて自己満足にならないように気をつかう必要があると思っています。

続きまして、雇用を伸ばす新規創業の発掘が必要ではないかと思っています。簡単ではありませんけれども、継続的に雇用が生まれるような産業分野での創業者を発掘していきたいと思っています。

あとは中学生や高校生などに、誰でも起業に挑戦できるというような意識づけも、まだまだ足りていないのではないかと思います。市内の産業の紹介をする場面は比較的あるのですが、新規創業、起業というものを子どもたちに伝える場面がまだ足りていないという思いがあります。

最後ですが、隣に先ほど発表したastoさんがありますけれども、民間のスタートアップ企業との連携がまだまだ十分ではないと思っています。行政は行政、astoさんはastoさんでいろいろとプ

ランを考えて動いているところが実際にありますので、もっと連携していけば、より効果的に十日町で新規創業の発掘ができるのではないかと思います。以上駆け足ですが、十日町市の起業支援を紹介させていただきました。ありがとうございました。

(13) 湯沢きら星BASE

報告者

代表取締役 伊藤 綾

ただいまご紹介に預かりました、きら星の伊藤と申します。よろしくお願いします。私自身が実は今2年目のスタートアップでございます。本業は地方で暮らす人を増やして、消滅可能性都市をなくすという、移住支援の事業をしております。

現状と課題ということなのですが、私たちはもともと起業支援をやっていたわけではなくて、移住の支援の中の一環として就業先の支援ということで、有料職業所の紹介事業なんかをさせていただいたり、いろいろなことをやっているのですが、そんな中でやっぱりこっちに来て起業したいよという方もいらっちゃって、そうした方の個別のご相談に乗っておりました。

あと東京から比較的近いこともありまして、テレワークをする人なんかもどんどん取り込んでいきたいなということで、シェアオフィス、コワーキングスペースの運営というところから入ったということでございます。

2年前からシェアオフィス自体は開設をしております、現在8部屋中5部屋が稼働しているという状況です。

コワーキングスペースのほうは、去年の10月、去年の秋から稼働なので、おおよそ半年ちょっとなのですが、会員が25名という現状で、非常に賑わっております。人口8,000人のまちです。人口8,000人のまちで、こんな形でわいわいと

25名の会員、そしてドロップインで来られる方、ワーケーションなんかで来られる方が、日々出入りしているような状況で、絶対に知り合いができるコワーキングスペースという形で賑わっております。

起業支援の実績としましては、個人事業主が6名、株式会社が1社ということで、私自身が移住支援をやっている、そして地方の問題を解決するということで、社会起業、ソーシャルビジネスという形で起業しているので、ソーシャルビジネスという形であったり、ローカスモールビジネスといった方の支援を特に得意としております。



それで今いろいろNICOさんのスタートアップ拠点の支援などもいただいていたのですが、PLを簡単に皆さんにご紹介します。

大体昨年の実績で480万ぐらい売上がありまして、そのうち、この拠点も廃校の保育園を借りているのですが、町に対する地代、家賃など、あと減価償却とかも諸々差し引いて、あとここはうちのオフィスも兼用しているので、私たちの人件費は差し引いた形で、ちょっと粗利を出しているのですが、粗利も100万ぐらい残っているという現状でございます。

今年度さらにテレワーク交付金を活用した形で東京の企業さんの入居で、家賃が10万弱ぐらいの企業の入居などが続々続いていくので、売り上げはおおよそ800万ぐらいに着地するのではないかなと思っています。

本当に繰り返しになりますけれども、人口

8,000人のまちでコワーキングスペースとかシェアオフィスとかが成り立つんだよということを、ちょっと皆さんに事例としてご紹介させていただければと思います。

課題になりますけれども、先ほどから各拠点の皆さんからもありましたとおり、0から1をつくる、そんな起業支援はたくさんされてきたかなと思っております。1からNをつくるというところにやはり課題感を感じております。ですので、ローカルビジネスに必要なのは起業支援ではなくアクセラレーションだというふうに考えております。

では私が今後どのように取り組もうとしているのかということで、一つはデルタ新潟さんと組んで、クリエイターズギルドのプラットフォームをつくるということの一つ解決策としてやっていきたいと思っております。コワーキングスペースや、シェアオフィスの利用者さん、映像クリエイターの方、あとはデザイナーの方とかも結構いらっしゃいますので、そうした方がどんなポートフォリオを持っていて、どんなビジネスをやっているのかとか、そうしたことを可視化して、それで点ではなくて面で営業していけるような、そんな仕組みをつくりたいと思っています。

そしてゆくゆくは、先ほど滝沢さんからあったように、地域の事業者さん、特に個人事業主さんとかで、案件を取りこぼしていたり、もしくは自分で受けられないものをどうしたらいいのかというような話もあったりすると思いますので、ほかの拠点さんとも連携をして、このプラットフォームを使っていただけるような形に展開していきたいと思っております。是非ほかの各拠点の皆さん、計画ができましたらまたご相談に上がらせていただきます。よろしくお願いいたします。

もう一つ解決策がございます。先ほどハードオフの山本社長からもご参加をご快諾いただいたのですが、起業家と事業をつくる事業家さんのミートアップのイベントを9月20日に予定しております。こうした機会を創出することによって、起

業家さんの1からNの支援をさせていただきたいと思っております。以上です。ご清聴ありがとうございました。

(14) 湯沢町

報告者

総務部 企画政策課 課長 富沢 雅文

湯沢町企画政策課の富沢と申します。よろしくお願いいたします。今日お話しする内容は5点となります。

湯沢町の現状をまず簡単にご報告させていただきます。悪い点と良い点があります。悪い点は、観光のまちとして感染症の影響をもろに受けまして、観光客の入込み数が統計開始以来、前年度は過去最低となってしまいました。まちの経済的ダメージは、かつてない大きなものということになっております。一方で良い点は、人口の転入、転出で見ますと、社会動態が、転入が超過をするということが4年連続で続いております。特に感染症拡大以降広まったテレワーク等新しい働き方による、いわゆる地方分散の流れから、昨年から特に若者の転入が増加傾向にあります。このあたりのいい数字というのは、今発表された、きら星の伊藤さんの活躍によるところも大変大きなところです。

続いてそうしたまちの状況にある中で、支援施策を幾つかご紹介をさせていただきます。

まず、町の起業支援補助金というところで平成26年からスタートしておりますが、これまで、町にない新たな業態で町の活性化の寄与度が高いと思われる重点事業の場合は、100万円を補助しています。それ以外の場合は50万円になります。特徴というほどの特徴でもないのですが、一応起業する前に商工会が主催する起業セミナーを必ず受講していただくということを義務化しています。また起業した後も経営をフォローするとい

うことで、中小企業診断士の方のサポートを行える体制を整えています。これまで延べ22件の起業を支援してまいりました。

次に民間スタートアップ拠点との連携ということになります。今ほど発表された、きら星の伊藤さんが、湯沢町の民間スタートアップ拠点ということになるわけですが、先ほど説明した町の補助金の申請の前の個別指導というところを、きら星さんに担っていただいております。これは先ほど説明した商工会の起業セミナーというのが予算の関係とか商工会の体制の関係で、年間の回数が限られているということで、その起業セミナーと起業のタイミングが合わないというケースが結構ありまして、その間を埋める役割を担っていただいております。少しでも計画の熟度を高めて、持続可能性の高い起業につなげるということに寄与していただいていると考えております。

続いて「起業型」地域おこし協力隊の創設です。今年度からスタートしたのですが、湯沢町ではこれまで地域おこし協力隊は延べ20人弱おりましたが、任期3年以降の出口戦略的なものが明確でなかったということで、本来の目的であります地域への定着につながらないケースが大変多かったというところがあります。この反省を踏まえまして、地域おこし協力隊に、地域の課題解決をミッションとする起業を目指していただくという明確な目標を設定しまして、新たに制度としたものです。

4. 「起業型」地域おこし協力隊の創設

- 地域の課題解決をミッションとする
「起業」を目指す地域おこし協力隊
R3年は、**子育て支援分野**
空き家問題解決分野
- 3年間の準備期間に地域協力活動を行いながら起業準備
- 起業に際しては、補助金最大100万円



この制度は、いわゆる地域おこし協力隊の国の

制度を活用したもので、「起業型」というのも全国的にもそれほど珍しいものではないのですが、新潟県内ではたぶん湯沢町が最初の実践かなというところになります。今年度は最初に子育て支援分野ということと、空き家問題解決分野という、この2つの分野にそれぞれ1名の隊員を委嘱しています。3年間の間に様々な地域協力活動を行いながら起業の準備をしていただくということと、あと起業に際しては補助金が最大100万円出ると、こうしたものの財源といいますかお金は、国の特別交付税でほぼ全て賄われるという仕組みになります。

続いて湯沢町産業振興ネットワークの創設ということで、これも今年から新たに始めたのですが、町の課題としまして、宿泊とか飲食が、やはり湯沢町は観光地で大変多いのですが、300以上あります。そうした個人事業主の方の高齢化が進んでいて、事業承継がうまく進んでいないということになります。そうすると活用可能な資産が空き家になってしまうということも問題になりますし、産業の衰退につながるという負のスパイラルが起こりつつあるという中で、今年、湯沢町産業振興ネットワークというものを始めました。地元の商工会、そして観光をつかさどる地域DMOと近隣の金融機関、民間スタートアップ拠点、そして我々行政ということで組織しています。

今年度はまず事業承継を望む事業者のニーズ調査を行いまして、そのニーズに沿った支援施策を本年度立案していこうと考えています。そしてその事業承継をしたいという事業者の方と起業を目指す新たな若者をマッチングして、湯沢町の産業の衰退を防いでいきたいなというところになります。湯沢町は官民連携でV字回復を目指しております。ご清聴ありがとうございました。

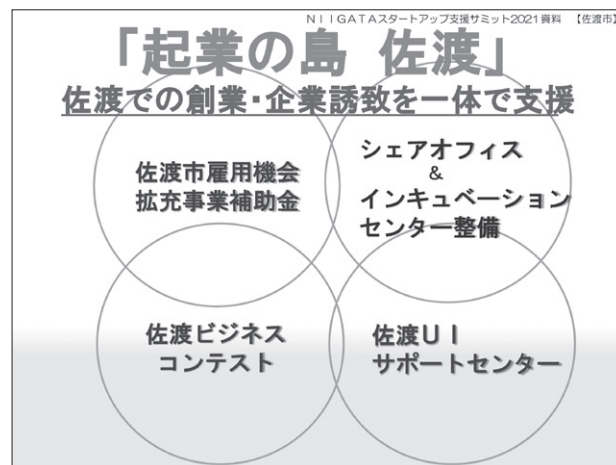
(15) 佐渡市

報告者

移住交流推進課 課長 渡邊 一哉

佐渡市移住交流推進課の渡邊と申します。よろしくお願いします。

佐渡市では今年から移住交流推進課という課が立ち上がりまして、企業誘致の部分に力を入れて進んでいるというところでございます。全国的に人口減少、高齢化というのが始まっていますが、佐渡市においても高齢化率が既に40%を越えておりまして、周辺地域の過疎化、地域コミュニティの低下など、日本の課題を先行する課題先進地という形になっています。2015年から人口減少の対策の一つとして、企業の誘致、こうしたところに島内の若手経営者を中心に立ち上げていただいた「NEXT佐渡」というチームと連携して取り組んでいるところです。



今日は主な取組の一つとして、佐渡市の雇用機会拡充事業補助金という部分で、創業や事業拡大を生み出す支援の部分、それと島内外から様々なアイデアを持った企業を集めるビジネスコンテストの実施と、そこから佐渡で働く拠点となるシェアオフィス、インキュベーションセンターの整備を今始めているというところを紹介させていただきながら、佐渡に来ていただいた場合の相談体制ということで、佐渡UIターンサポートセンターと連携をしながら、「働く」と「暮らす」をサポートする仕組みをつくっているというところを紹介

させていただきたいと思います。

まず1点目の「佐渡市雇用拡充事業」というものでございます。こちらにつきましては、2017年4月から10年間の有人国境離島法というものが施行されまして、全国の71の離島、いわゆる特定有人国境離島に対し、国のほうから交付金が出ております。新潟県で佐渡市がこの指定を受けておりまして、この交付金を活用しまして、航路の運賃低廉化、輸送コストの支援、滞在型観光の促進、雇用機会の拡充という施策を展開しているところでございます。

この雇用機会の拡充事業というところで、民間事業者が雇用拡大を伴う創業、事業拡大を行うものに対し、雇用を伴うというところがあるのですが、支援を行う補助金を実施しています。こちらにつきましては、補助額が4分の3でございまして、最長5年間の複数年度の申請も可能でございます。補助額についても、創業の場合、補助額は最大450万円と大変大きなものでございますし、事業拡大の場合は1,200万円までの補助ということを想定しております。

またこの補助対象経費につきましては、ここの島外からの事業移転費も含め、設備投資、人件費、広告宣伝費など、こうした運転資金を得られるという内容になっています。次回令和4年で4月1日から交付決定となるような補助金については、11月中旬から募集を受け付けるという予定で佐渡市のほうは今準備をしております。

2点目の「佐渡ビジネスコンテスト」の取組でございまして、今年2月に日本全国から佐渡へというテーマに、優秀なベンチャー企業の誘致を目的に、先ほどのNEXT佐渡と連携しまして、第1回ビジネスコンテストを開催いたしました。このコンテストは、先ほどの佐渡市雇用機会拡充事業と連動しておりまして、特典により有利な起業活動ができる支援策を多数用意しているところでございます。コンテストの入賞者につきましては、佐渡市雇用機会拡充事業補助金の採択基準の優遇措置と市が整備するインキュベーションセンター

への優先入居、またこの審査員となつていただいておりますファンド会社の出資やフォローアップが受けられる特典ということで実施する形になっております。今年度も2月に実施をする予定でございまして、先の補助金とセットで佐渡市の企業誘致にこれを使っていきたいと思っているところでございます。

3つ目でございますが、今年度からシェアオフィス、インキュベーションセンターの整備を進めています。今年、国のテレワーク交付金を活用しまして、佐渡の玄関口であります両津港ターミナルの商業空きスペースを活用しまして、シェアオフィス、コワーキングスペースを整備しているところです。港の賑わいづくりという部分と拠点づくりという部分でこちらを進めております。またビジネスコンテストも連動しまして、ベンチャー企業の活動支援として、商店街にある古民家を活用し、商店街の賑わい、そして近隣に小学校、中学校、高校がありますが、こうした所の学生との交流という部分もできるような拠点づくりとしてインキュベーションセンターを整備し、こちらのほうに先ほどのビジネスコンテストの入賞者が入っていただくという仕組みづくりもしているところです。

最後でございますが、4つ目、「佐渡UIターンスポートセンター」でございまして、こちらは移住、定住者向けの相談施設として、2017年から移住コーディネーターが在籍する形で、市の委託で民間運営をお願いしているところです。移居前、移住後の生活支援相談、佐渡の暮らし方、住居の探し方、就業情報など、様々なサポートを行っており、併せてその活動をSNSで発信しているところです。営業時間についても、午前10時から午後8時まで土日も運営いただいております。施設内にコワーキングスペースも用意されております。交流の場としても広く賑わっております。最近ではハローワークで募集をするというだけでなく、こちらのセンターのほうにも就業情報を出していただけるような企業の方も現れてい

るところです。

以上、佐渡市としてはこの4つの取組を中心に、暮らすと働くという部分をセットで、創業支援や企業誘致に取り組んでいるところでございます。

(16) FURUSATTO

報告者

代表 平原 匡

上越妙高駅前にあります FURUSATTO です。コンテナタウン FURUSATTO ということで、今県からスタートアップ拠点の応援をいただいて、去年から拠点にさせてもらっていますが、その前から上越妙高駅前でコンテナ商店街というものをやっています。

2015 年が新幹線の開業だったのですが、2016 年の 6 月にオープンしまして、コンテナ店舗を徐々に増やしているところです。増殖するコンテナ群ということで、仲間がどんどん増えるうちにコンテナが増えていくということを試行して、新しいまちづくりをゼロからつくる、ゼロイチという話がさっきから出ていますが、ゼロからつくるということを今やっております。

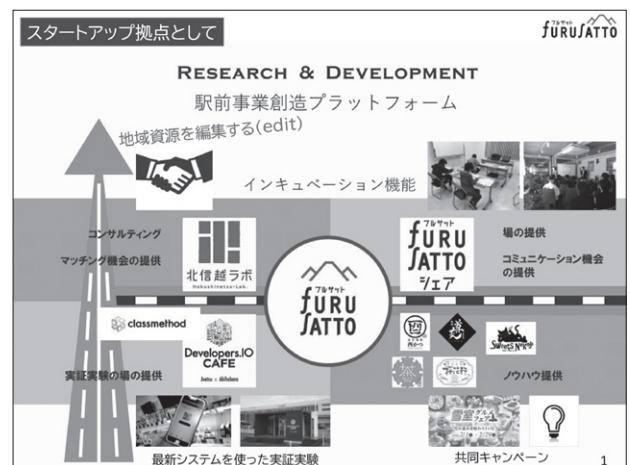
全てほとんどが個人事業主さんの開業というのが基本にあるのですが、飲食店舗が多いです。地元のお茶屋さんで第二創業的にプリン屋さんを始めたいとか、そういう方もおられたり、地元の料理屋さんで勤めていて、独立開業で居酒屋をやるという、基本的な飲食開業みたいな方もおられます。FURUSATTO のエリア的にはコンテナの中にアーケード街がありまして、ここを使っているいろいろなイベントをやったりというのは、コロナ前は色々やっておりました。

あとは地元で今商店みたいなものがすごく消えていて、大人が働く姿というのがなかなか見られないケースが多いのですが、飲食店の中で、我々はこの子どもたちの遠足の受け入れなどを

やって、よくある商店街見学みたいなものも受け入れたりしてやっております。

今全体としては、FURUSATTO は 7 店舗の 4 オフィスということで、コロナもあってちょっと空きが出たりとかしているのですが、空きとなっている所は今誘致中で、そろそろラーメン屋さんが入ってくると思うのですが、そういうふうなまちの新陳代謝が少しずつまた出てきて、ここで開業した人が、また次の店舗に移っていったり、ここで事業を拡大していったり、ここからまたどこかへ行ってくれたりという、そういうものも含めて、デベロッパーとしてはその部分が非常に重要なと思っています。

今ほどお話ししたように、飲食店街の FURUSATTO から第二フェーズとしてはローカルスタートアップの支援拠点ということで、今具体的に動いているところです。



全体的には、私の会社が北信越ラボという会社で、タイアップでクラスメソッドさんですね、AWS なんかのサポートをやられているクラスメソッドさんが、FURUSATTO の中に上越オフィスを置いてくれていますので、彼らとタイアップをして、この事業を動かしています。セミナーだったり、場所の提供もやっておりますし、一番はやっぱりリアルに飲食店を始めたい人の、少し応援とかノウハウを注入したり、飲食ビジネスなんかのサポートをやるというのが一つで、あとはリアルに場所があるというのが強みかなと思っています。

先ほど渋谷さんから話が出ていたUターン起業ですね。これからやっぱりUターン起業というのを新幹線駅前のFURUSATTOを一つハブとして誘致というか、引き込んでいけないかというのを、試行してやっておりまして、何か始めたような人を何とか集めるような、施策を打っているところでございます。

全体的にはFURUSATTOは徐々に拡張をしまして、屋根が付いていないエリアもできてきたり、中には「DevelopersIO CAFE」といって、クラスメソッドさんがちょっと先駆的にやった無人のキャッシュレスコンビニというのを実験的に行ったりということを、FURUSATTOの中でやらせてもらったのですが、彼らの取組とか、やはり新しい取組をこの中でFURUSATTOでどのようにやっていくかという、ジョインしてもらおう人を探していったって、どんどんコンテンツを増やしていくということをやりながら、地域に貢献していく、新潟も含む北陸エリアに何かコンテンツを広げていくということをしていただきたいと思います。以上です。ありがとうございます。

(17) 上越市

報告者

産業観交流部 産業政策課

主事 松縄 程朗

皆様、こんにちは。上越市役所産業政策課の松縄でございます。早速ではございますが、上越市の創業に対する取組について、ご説明させていただきます。

創業を取り巻く上越市の環境についてなのですが、当初は先ほどFURUSATTOさんからの話もありましたとおり、北陸新幹線の延長に基づいて、東京からの距離がグッと近くなりました。また上越妙高駅前に、今ほどローカル5Gの拠点

ができてきまして、FURUSATTO様をはじめとして、皆様のお力添えをいただいて、創業に向けた環境の整備も今行われてきていて、時流としては創業の機運が高まってきているのかなと思っています。今後皆様とも手を取り合いながら、創業への流れが一層加速化できていけばいいなと思っています。

まず、創業の状況についてなのですが、平成29年からのデータではございますが、令和2年は新型コロナウイルスの影響もあったのか、創業者数は前よりも微減していますが、過去の全体の流れからすると、大体横ばいぐらいで推移しています。創業者数の内訳を見てみると、男女比が大体4分の3が男性、4分の1が女性ということで、全国の平均で言うと、女性が大体20%ということを見ると、ちょっと女性の創業がほかの市町村より多いのかなという印象でございます。

年齢については、30から50代ですかね。ボリューム層は変わらずかなと思っていますし、業種別に見ても、サービス業が全体の30%を占めていまして、あとは中山間地の上越市の特徴から、建設業というのが比較的多いというのが当地の特徴でございます。

上越市のほうは創業についてはほかの市町村様と大体同様なのですが、産業競争力強化法という法律に基づきまして、創業支援の計画をつくって、各種支援を行っています。創業支援ネットワークというものを形成いたしまして、市内の商工会議所さんと金融機関さんと連携を取りながら、創業に向けた機運というのを高めていっております。

上越市の創業の促進に関する取組について

■市の主な取組

- ＜ワンストップ窓口の設置＞
一階級内容に応じて、国や県、各関係機関などの制度や窓口を案内（営業時間：30分）
- ＜創業支援ネットワークの事務局機能（通年）＞
一創業支援事業者の7機関との連絡・調整や全体運営
- ＜上越市創業支援利子補給補助金による支援＞
一創業や第2創業に要する借金を借り入れた場合、利子相当額を補助（R3予算 2,570千円）
 - ①一般枠（創業から1年未満の個人又は法人）
上限：借入額 5,000千円 利率0.9% 7年分
 - ②創業後終了者枠
上限：借入額10,000千円 利率2.0% 7年分
- ＜信用保証料の補助による支援＞
一借入の際に創業者が支払う信用保証料の一部を市が負担（R3予算 15,000千円のうち数）
- ＜創業セミナーの開催（2回/年）＞
一創業を検討中の方、創業後間もない方などを対象としたセミナーを開催
- ＜その他＞
アンケートによる創業後のフォローや広報・マーケティングリストによる創業希望者への情報発信など

■市以外の主な取組

- ＜創業塾＞
商工会議所が上越創業支援ネットワークと連携し、毎年9月～11月に実施する創業に関する勉強会、創業支援等事業計画に基づき実施する「特定創業支援事業」の位置付け。
受講修了者は、次の特例を受けることが可能
 - ・法人設立に関わる登録免許税の減免
 - ・融資の際の創業関連保証の特例
 - ・日本政策金融公庫の融資の要件緩和及び利率の引き下げさらに、市補助金の拡充支援を受けることが可能
- 一市は、周知や修了証明の発行等のサポートを実施
- ＜上越市創業者くらぶ＞
商工会議所が、創業後概ね5年以内の創業者を中心に、学び、交流、ビジネスチャンス創出等を目的に運営
- 一市は、講師派遣や周知のサポートを実施



続いて市が取り組んでいる主な創業支援の状況について、特に多いのが「上越市創業支援利子補給補助金」というものを、市ではやっております。実際に創業したときに借入を行う際に、利息というものがかなり創業の足かせになると私たちも考えておりまして、創業されている方に向けて、借入を行った方については利息を一部補てんしているという状況と、あとは保証協会さんの信用保証料についても一部補給するような形で支援を行っているという状況でございます。

続きまして、商工会議所さんと一緒に創業塾を行っておりまして、毎年大体9月か10月くらいからスタートしておりまして、2カ月程度の中で創業をされたい方の勉強と、あと交流の場、創業の仲間たちをつくるという場をつくらせていただいております、これは国の特定創業支援事業にも該当しておりますので、一番初めに新潟市さんのほうでもお話のありました国としての支援の特典も受けることができますし、併せて市の先ほどお話しした創業支援利子補給補助金の関係の利息額の補助を、創業塾を受けられている方については少し増やすという支援も行っております。

創業者くらぶというのは、創業塾を卒業された方が大体5年ぐらい在籍されて、その中で創業についての悩みであったり、ビジネスチャンスを探っていくような流れとなっております。

最後は、市の課題の部分でもあるのですが、創業されている方の働く場所であったりとか、コミュニケーションを取る場がないということで、コワーキングスペースの設置に向けた事業ということで、補助金を出すようなことをやっております。非常に好評でございまして、市の想定よりも少し申請が多くて、今後補正等も含めて検討していきたいと考えております。

以上が上越市でやっている創業支援でございます。今日はいろいろと皆さんからお話をいただいているのですが、なかなか創業に向けての次のステップというところの助成がまだ進んでいない状況でございますので、皆様からもまたご意見をい

ただきながら、いい案ができればと県内でも盛り上げていけるように進めていきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。ありがとうございました。

7. パネルディスカッション

テーマ

- (1) 開業率に替わる、起業・創業を発展させていくための新たな指標について
- (2) アーリーステージの資金調達について

コーディネーター

きやま こう
木山 光

2040・アントレプレナー委員会 委員長



パネリスト



しぶや しゅうた
渋谷 修太

フラール株式会社
代表取締役会長



たなか けん
田中 健人

新潟県産業労働部
創業・イノベーション推進課
課長



ながせ としひこ
永瀬 俊彦

新潟ベンチャーキャピタル株式会社
代表取締役



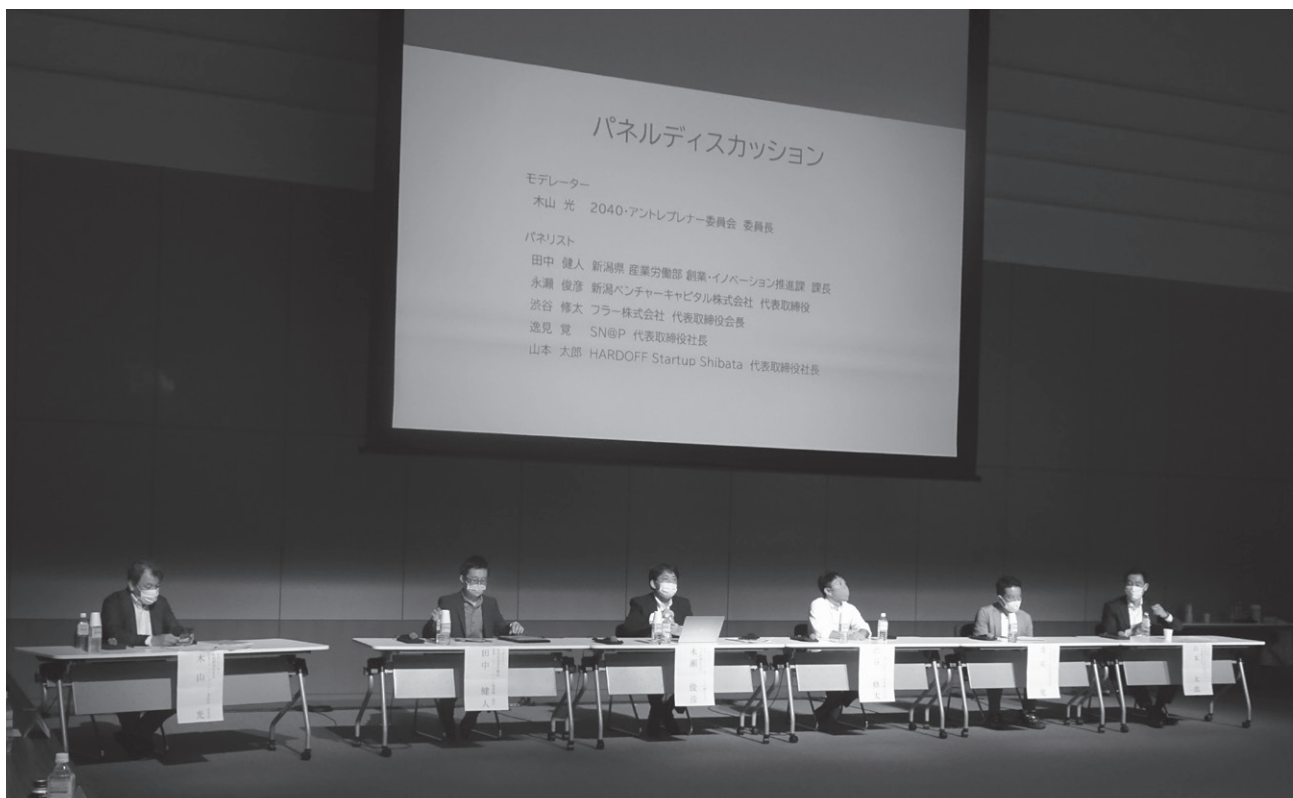
へんみ さとる
逸見 覚

S N@P
代表取締役社長



やまもと たろう
山本 太郎

HARDOFF Startup Shibata
代表



【木山】

それではパネルディスカッションを始めさせていただきます。皆さん、大変熱のこもったご発言をいただきまして、ありがとうございます。やはり冒頭皆さんが言っているとおり、地域毎の盛り上がりですが、1年前に比べてもそうなのですが、かなり出てきているのではないかという印象を受けました。

そんな中、課題も幾つか見えてきて、やはりシード・アーリーに対する支援制度をどうするのか、地域の活性化、もしくは、この事業自体が実は地域の商店街の衰退を押さえる1つであったり、そういうことも含めて地域の活性化を図るための大きな事業であるというご理解は、皆さんで共有できたのではないかと思います。

さて、新潟県、人口減少が著しいということで、今日も幾つかの市町村の発表でありましたが、「開業率」という一つキーワードがあって、新潟県は今、下から3番目という位置付けです。この開業率自体が、果たして我々がやっている起業・創業に対する支援制度と、実際に起業・創業した数に対して、正しい数値を表しているのかどうかとい

うことは、常にこの委員会では問題提起をしております。

今日は田中課長にこの点についてご説明を先にしていただき、起業・創業を発展させていくための定量的な指標というものが、実は必要なのではないかという点について議論していきたいと思います。

今日発表いただいた民間支援施設や、NICOさんも含めてですが、あくまで相談件数ベースの話が多く、創業後の追跡などは行っておらず、実際には実態の把握ができていないということになっております。新潟県は先ほど言ったとおり、開業率で見ると下から3番目。でも、実際これだけ盛り上がっているのに、新規創業者について指標を持っておくべきではないかという点が、1つ目の問題提起です。

2つ目の問題提起は、先ほどから議論が出ていますが、アーリーステージの資金需要をどのように起業家の皆さんに届けるのかという点です。制度設計、又はファンドなどの金融支援です。その辺をどうやっていくかという、この2点について議論を深めたいと思います。

(1) 開業率に替わる、起業・創業を發展させていくための新たな指標について

【木山】

まず田中課長から、開業率の定義についてご説明をお願いします。

【田中】

開業率ですが、統計上、「雇用保険事業年報」というものを使っています。これは中小企業庁が使っているところなのですが、この開業率というのは統計上ちょっと課題があるのではないかとこのように言われていまして、もともと開業済みの事業者でも、雇用保険に加入すると、開業としてカウントされるってところがあるんです。なので、そういったことは、果たして新規開業と言えるのかとか、あるいは、特に建設業で社会保険の加入が進んだので、その新規適用事業所の多くは建設業になっているとか、いろいろ課題があります。

そういった中で、「経済センサス」という指標がございまして、そちらですと、本県は36位となっております。こちらについてもまだ胸を張って言えるような数字ではないのですが、最下位レベルというよりは、こちらのほうが正しい現状を反映しているのではないかなと、我々としては考えているところでございます。

この開業率に替わる指標というところでございますけれども、やはりこういった起業関係でいうと、どれぐらいの企業数あるいは企業率かで語られるところがあると思いますけれども、当然ながら、それも事業の指標ではあるのですが、その質と言いますか、こういった企業が生まれているのか、そして企業は成長しているのかどうか、そういったところをしっかりと把握していく。むしろ、その部分を我々としては一番大切にすべきなのではないかと考えているところでございます。

ただ、一方そこがパブリックな統計としてはないところでございますので、こういったところを

どう取っていくのか、何を目指していくのかについては、まさにこういった場を含めて議論させていただきたいと考えております。



【木山】

ありがとうございます。指標作りがなぜ必要かというと、皆さんが頑張ったのに誰からも評価されなかったり。どういう指標で我々は評価されるべきなのかという点を客観的に持つべきではないかということで、同友会としては、以前からお話しているところであります。

この点について渋谷会長から、他の指標やお考えがあればお願いします。

【渋谷】

幾つか事例をお出しすると、例えば、筑波に関してですが、筑波は最初、企業数を大学発ベンチャーで増やしましょうと。ただ数でいくと、そんなに増えないんですね。その後作った指標で、結構今ワークしていると聞いているのが、「資金調達の額」。なので、筑波で生まれた会社がどれぐらいの量、資金を確保したかっていうことになっているのですが、やっぱり株式会社なので、株を発行して資金調達します、その資金調達の総量っていうのを増やしていこうというふうにしています。

これでいくと、会社数よりも成長する会社の数×実際獲得してきた資金の額みたいなものになるので、一ついいのかなってところなんです。

一方で、資金を調達するだけでいいのかというと、それもまた違うのかなと思っていて。先ほど

山本太郎さんと話していたのですが、企業が生まれる数と、今新潟県の上場企業数が 38 ですが、その上場っていうところの間にやっぱり何か指標がないといけないねって。資金調達額がいいのか、もしくは売上みたいなもので、生まれた会社の売上の合算値とかでやるのかとか、幾つか方法はあるのかなと思うのですが、その企業数以外のところで指標ができるといいなというのは思います。



【木山】

ありがとうございます。山本社長は上場企業という立場で、新潟県全体が盛り上がっているという感じになったときに、現状を表す指標があった方が注目される度合や資金需要の際に有利に働いたりするのでしょうか。どのように思われますか。

【山本】

指標は必要だと思っています。上場企業について言うと、新潟県内では今 38 社ですね。新潟の人口が約 220 万人に対して 38 社。人口が近いところでいうと、京都ですね。京都が人口 250 万ぐらいです。人口でいうと 30 万しか変わらないんですけど、京都は上場企業が 69 社あるんですね。人口がほぼ同じなのに、倍以上、上場企業があるという状況です。そういった意味では新潟県としてもそれだけのポテンシャルがあると感じられますので、指標は必要だと思っています。

開業率に関してですが、開業率を追い求めていけばいくほどよくないのではないかなと、実は思っていて。今皆さんおっしゃっているように、独自の指標が大事だなと思っています。開業率を

上げることだけ考えてしまうと、その数年後に何かりバウンドがあるような気がします。なので、真にベンチャーの発展が分かるような指標を編み出して、その指標からブレずにやっていくほうがいいのではないかと感じております。

【木山】

ありがとうございます。開業率だけ見ると本当に厳しい状況で、同友会の山本代表幹事が、内外で発言する際に、「新潟は開業率が下から 3 番目です」といつも言っており、開業率という指標でしか発言できない現状があります。

それは本来の姿ではないのではないかと常に疑問を感じながら聞いておりますが、現実にはこの開業率という指標しか無いことが、やはり問題であると考えております。

次に、永瀬社長にお聞きします。今の指標でいうと、ファンドを組む立場で資金を集める際に、新潟の実情をきちんと表す指標があれば、資金集めはやり易くなりますか。いかがでしょうか。



【永瀬】

そうですね。僕は一つの指標として、商売上、やはり上場企業数というところだと思っています。これ僕の立場ですが、その意味でいうと、先ほどから話があるように、新潟県の上場企業数は 38 社。でこぼこしますが、38 社ありまして、全国レベルでどういうことかという、東京大阪を入れても 13 番目です。関東圏を抜かすと、上から 7 番目ぐらいということなので、極めて高い数だと思います。

その数が何に比例しているのかなと考えてみたのですが、先ほど山本社長がおっしゃったとおり、人口と結構比例しています。やはり人口が多いところは上場会社も多いということ。あともう一つ、おっしゃるとおり京都は、新潟と人口が似ているのですが、京都の株式会社数は5万件ぐらいあるんですね。一方、新潟県に関していうと、2万4,000件ぐらいですので、長い目で見ると、やはり開業率を上げて会社を増やすことは、イコール上場企業が増えるという理屈にはなると思っています。ただ、やはり数が増えても質が良くなければ、伸びないということは絶対あると思うので、やはりスタートからエンドに至るまでの途中の支援体制とか資金というのはすごく重要だと思っています。

【木山】

今の状態を現状では客観的に表しづらいのですが、私も皆さんのお話、今日初めて聞かせていただいた方が多いですが、いろいろな取り組みをやっていることが分かりました。やはり盛り上がっているなど実感しておりますが。それを成果に結び付けていくために、お金もそうですが、客観的な指標の必要性について、皆さんから前向きな意見を頂いております。逸見社長は開業率以外の指標作りに関してはどうでしょうか。

【逸見】

今日はスタートアップ支援拠点の皆さんが集まっていますが、まさに冒頭、木山委員長がおっしゃった、「何で評価されるか」、「頑張っても評価されているの、されてないの」みたいなところが、拠点の皆さん、たぶんどうしたらいいのだろうという感じだと思うんですね。少なくとも私はS N@ Pを運営していて、そこはすごく迷うところがあって。S N@ Pに来る大学生たち、「まず判子作ればいいですか」みたいな。「まず会社名決めて判子作ってもっていけばいいですか」みたいな感じなんです。「そうだよ」って言っちゃ

えば、数なんて簡単に増やせるっていうか。「みんな、まず社名決めて判子作ってきてください」って言えば、数って増やせるのですが、1年後、ほばないと思うんですね。数を追い求めるっていうのは、そもそも違うなっていうのは思います。

何の指標なのかとなったときに、何かあることでやっぱスタートアップ拠点間でも、切磋琢磨、連携しつつ切磋琢磨するべきだと思うんですね。あそこの拠点より、やっぱうちの地域盛り上げようぜみたいな。何らかの指標があるなといいなとは思っています。

【木山】

何らかの指標っていう、非常にあいまいな部分なのですが、たぶん安倍政権になってから成長戦略で起業・創業を加速させましょうってなってから、こういう話が出てきていると思います。それまでは役所のほうも開業率っていう、非常に単純な指標しか持っていなかったのですが、今日皆さんから、より客観的に見られる数値の必要性について、意見をいろいろいただいたところです。

会場の中は、どうでしょうか。各拠点の方でも、行政の方でもいいのですが、もし何かご意見があればお願いします。

【会場】

起業の数自体を増やしてもしょうがないかなと思いますので、5年存続率というところを一つ指標にしてはどうかと提案したいと思います。しかも、5年続けるというのも、結構だらだらとやろうと思えばやれてしまうので、下手すると、ゾンビ企業みたいなものが生まれかねないというところはあるので、さらに、その5年存続率と、あとはその企業の成長している、ちゃんと売上を作って利益を出しているかどうかというところも併せて検証すると、よりよい指標になるのではないかなと思いました。以上です。

【木山】

ありがとうございます。5年存続率。確かに優良企業をつくっていくという部分での指標も必要だと思います。ありがとうございました。

他にどなたかいらっしゃいませんか。

【会場】

今おっしゃっていただいた存続率がまずありきなのですが、その上で、1人当たりの給与総額という、従業員さんの給与総額が指標になっていくと、地域全体としてはよい効果が上がるのかなと考えています。またその高所得というところをスタートアップの皆さんから担っていただくと、地域が非常によくなるかなというふうに思います。

【木山】

ありがとうございます。はい、もう一人、どうぞ。

【会場】

私自身がずっと東京にいて、Uターンして3年目で、東京で実際にベンチャーのスタートアップ何社か携わり、私自身も東京で起業して、創業補助金をいただいた経験があるのですが、やっぱり起業の数だとか開業率って本当に意味がないと日ごろから思っていて、先ほどから出ている違う指標が本当に大切だなというふうに実感しています。というのは、やっぱり補助金とかがたくさんあると、それありきで、取りあえず起業してしまおうというのが周りにも非常に多くて、それ自体をビジネスにする土業の方たちが補助金を取るためにということで、安易な起業が増えてしまうことが、やっぱりとても多かったということがありますし、そもそもなんで起業するのかっていうところだと思うのですが、やっぱりこういうサービスだったらいいとか、こういう商品があったらいいな、こういう会社があったらいいなっていうのが、先にありきで、でも、それが無いんで、だったら、自分でやるしかないよねとか、そういうところだと思うんですね。なので、先に

会社を作ってしまうとか、何でもいいから取りあえず箱だけ作るとかっていうのは、一つの入り方としてはいいと思うのですが、今のこの日本全国がなんとなく起業ブームで、行政の方たちもこんなにたくさんの支援がある。それ自体、本当に素晴らしいことなのですが、そもそものアントレプレナーシップの本質をもっと若い世代、もっと言うところと小さいうちから教えていくというのがないと、本当に先ほどお話しもありましたけれども、数年後、ちょっとこういう起業バブル崩壊みたいなになってしまうのではないかなということを感じています。

【木山】

ありがとうございます。もう一人お願いします。

【会場】

私の持論になるのですが、新潟県の場合、特に行政主体の支援が充実しているなというふうなところで言うと、やっぱりそれだけお金をかけてもらっているわけなので、それに対してちゃんとお金を地元に戻せよっていう話、シンプルな話じゃないかなと思っています。具体的には、それが健全な利益をちゃんと生んで税金として返ってくる、ないしは業種によってはいきなり税金にはねることはないので、例えば、県外でも金融機関、ファンドを含めたところから資金調達をして、新潟県内にお金を持ってきて、そこで使ってもらう。そのボリュームがどれくらいあるのかっていうところで計るのがいいのではないかなと考えています。

【木山】

ありがとうございます。今いろいろな意見が出ましたが、田中課長どうでしょうか。今の皆さんの意見に対して何かご意見があればお願いします。

【田中】

ありがとうございます。いろいろなご意見があって非常に参考になります。ただ同時に、統計を取る側からすると、そういった数字をどうやって取っていかうかなというところが悩みとしてはあってですね。今ある指標だと国の統計だったら全てのところがカウントされるのですが、例えば「給料」や、先ほど渋谷さんからあった「売上」とか、あるいは「資金調達」のところについては、企業に聞かないと出てこないのも、そこは全体を把握することは無理ですけど、例えば今回の9拠点に関わった方については、拠点を通じて把握させていただいて、その合計のところを検討に出させていただくですとか、そういったところだと、仕組みとしてワークするのかなと思っています。

【木山】

ありがとうございます。こういう新たな指標作りを議論する場を、県主導で委員会を作るようなことは、できないものなののでしょうか。

【田中】

この開業率の数値が県の総合計画の指標になっていまして、今その指標が達成できているかどうか、

中間評価を受けているという段階です。そういった中で、今の指標に対してどういったものがベターなのか、確かに言われている段階ではあるのですが、ただ、一方、県の計画に書く以上、数値としてはかなり堅い数字である必要があるというのが同時にございますので、いかに実態を捉えるかということと、統計上の数字として、どこまで信用できるものを作れるか、そのせめぎ合いという状況でございます。

【木山】

田中課長ありがとうございます。この議論は、昨年もそうですが、年一回少しずつしておりますが、今回は最も理解をしてもらえたのではないかなと思っています。同友会として、例えば、県のほうに提言をさせてもらう事や、もしくは国でもいいのですが、やはり正しく今の状態を表すような指標作りをすべきだということについて、運動を展開できればと思っております。経済界の皆さん、同友会のメンバーで同意していただける話になるのではないかなと思います。山本代表幹事の、「新潟県は開業率下から3番目です」という発言とは違う指標作りを目指したいと思います。ありがとうございました。



(2) アーリーステージの 資金調達について

【木山】

次のテーマに移りたいのですが、また会場の皆さんに幾つか質問をしながら、もしくはご意見いただきながら進めていきたいと思います。

2番目の問題提起は、アーリーステージの資金調達についてどうやっていくのかという点です。今日いろいろなお話聞いた中で、皆さんの共通課題の一つがここにあるのだろーと思います。

最初に、永瀬社長からファンドの立場で、どういう仕組みがいいのかという視点から、ご提案があればお願いしたいと思います。

【永瀬】

ファンド運営、ベンチャー投資をしている立場からちょっと言わせていただくと、底辺を増やすための施策をずっとこれまでやってこられて、若い方もスピナウトして起業される方も増えてきたんですけど、そろそろ資金調達の問題が出てくるだろうなというのは思っていました。

今日これだけの皆さんが集まっているのですが、一つ問題提起をしたいと思っていまして、借り入れて分かりやすいですね。銀行から借りて返す。利息を乗けて返す。それだけの話なのですが、ファンドっていう言葉が、たぶんそろそろ出始めていますが、ファンド投資ということを支援する皆さんがどこまで分かっているのかなというのを、あえて言いたいところです。

例えば、若い方ってお金ないから100万円、場合によっては50万円で会社作ったりしますよね。ただ、お金ってどんどん必要になってくるので、資本金が50万しかないけど、1,000万欲しいといったときに、これ皆さん、相談を受けたときにどういう回答をするかってアイデアありますでしょうか。僕も最初から知っていたわけじゃないんですけど、そこには株とか会社法とか、そういったテクニックとか知識がやっぱり必要なの

で、ちょっと次の段階としては、僕はそういったところを、支援されている方々にファンドで受けることと、いわゆる資本政策という分類の知識を、皆さんで共有していきたいなと思っています。

資本政策を失敗して、気が付いたら人の会社になってしまって、一体何の起業だったのだったという人、結構多いので、ちょっと今その危機感を感じているところではあります。



【木山】

新潟はアーリーステージのファンドが現実ないのですが、東京は結構ありますか。

【永瀬】

東京には、レイターファンドもあれば、いわゆるスタートアップファンドもあります。お金について言うと、色はないのですが、その資金がどこから出てきているのかが非常に大きな問題だと思っています。

先ほど冒頭に、花角知事から「税金でなかなかリスクマネーは難しい」というお話がありましたが、これはもう本当然だと思っています。それから、それは銀行さんにも同じことが言えて、銀行さんもお客様から預かった預金をファンド投資するということ、あまりハイリスクな投資はやっぱり難しいですね。投資に失敗した場合、預金者に対して、県の場合、県民に対し説明が難しいと思いますよね。それは当然その通りだと思います。東京のスタートアップのファンドに、どういう投資家が資金を出しているかということ、やはりベンチャー企業を成功させた富裕層が資金を出して運

用しているファンドです。ですから、ある程度失敗するリスクを許容するところがあります。ファンドと言ってもいろいろなものがあります。まさにリスクを取ってくれる投資家、言葉でいうと、エンジェル投資家になるかもしれませんが、エンジェル投資家が直接投資をするケース、もしくはファンドにご出資をいただいて、アーリーファンドを作ってくれる、そんなものが今必要になってくるのではないかなと思っています。

【木山】

ありがとうございます。ハードオフの山本さんはどちらかというと、エンジェル投資家としての活動もされていると思いますが、どうですか。アーリーステージに対する資金需要と供給の在り方について、もしお考えがあればお聞かせください。

【山本】

ベンチャーに投資をさせてもらうこともあるのですが、ベンチャー起業家の間違いというか、出資を受けたい一心で、みたいなところがあって。永瀬さんがおっしゃったお金に色があるという部分、私も本当にそう思っています。しっかり、ハードオフなり、山本が出したお金だということを分かってもらえる人じゃないと出資なんてできないなと、僕は思っています。なので、そういったエンジェル投資家、本当にお金がある方がポンとノールックでお金を出すみたいな話がよくありますけれども、たぶん新潟県でやるファンドというのはそういう形ではなくて。本当にその人を信頼して、一生を懸けてやるビジネスに対して、僕はそこに一緒に乗る、夢に乗るみたいな形が良いのだと思います。あくまで新潟らしい支援の仕方があればいいのかなと思っています。

【木山】

ありがとうございます。同じような質問を、渋谷会長、ご提案があればお願いします。

【渋谷】

エンジェルをやるときとかに、ある程度、みんなの共通意識みたいなものがあるといいのかなと思っています。例えば、東京とかであると、会社を作って、作り立てで最初の資金集めますってなると、例えば1,000万とか2,000万とかを集めますと。そのときに株式の5パーセントとか10パーセントとかを出して、それをもって成長させますと。仮に例えばプロッセルの横山君みたいなところに、その道がすぐあれば、1,000万、2,000万あったら、2～3人、1人500万でも3～4人とか雇えて、そうすると共同創業メンバーになってきて、1人でやっていたときよりやっぱり5人でやったときのほうが成長速度は当然早いというようなイメージ感なのかなと思っているのですけれども。そこの仕組みがテンプレじゃないですけど、結構東京とかだとなってきたいて、一番最初の出資受けるときって、こんな契約でこんな感じだよみたいなものが、これをミスってやっちゃうと、さっき永瀬さんがおっしゃったような、取り返しが付かないみたいな話になるのかなと思っています。なので、エンジェル側の共通認識とか、ある程度のそのファイナンスのリテラシー、受ける側もそうなのですけど、その辺をしっかりやった上でエンジェルが活発になるといいなっていうような気はします。

【木山】

なるほど。渋谷会長のイメージで新潟のエンジェルになれそうな人ってどんな人いますか。

【渋谷】

いや、結構いっぱいいらっしゃるのではないですかね。上場企業の経営者の方すべからくなのかなとも思うのですけど、そうじゃなくても、エンジェルってなんか富豪っていうイメージもあるのですが、例えば、僕の知り合いですごく投資している、1社100万とかでいっぱい数やっている、Googleで働いている人がいたりして、ある

程度所得があれば、1人が1,000万出さなくても、100万出したっていう人が10人集まれば1,000万になるので、そういう道もあるのかなとか。

【木山】

それは市町村単位で作るのではなくて、県で1個そういったアーリーシードファンド的なものがあったほうが、たぶん使いやすい感はあるように思いますが。資金の集めやすさなど、その辺はどう思いますか。

【渋谷】

きっとそうなのではないかなとは思っていて、支援する側からすると、やっぱり相性とか、この人がいいなとか。エンジェルマネーって、さっき僕が冒頭でお話にもさせていただいたのですが、お金以上にメンタリング的な意味合いもすごく大きくて、困ったときに助けてあげるとか、人を紹介してあげるとか、だから、その辺に歩いているおじいちゃんが1,000万出すのと、太郎さんが1,000万円出すのと比べると、絶対太郎さんに出してもらったほうがいいんですよ。どう考えても、その後の展開を考えたときに。

支援とセットなので、そこが伴った人たちで結成されて、いろいろな起業家とマッチングされていく、みたいになるといいのかなという気がします。

【木山】

ありがとうございます。逸見社長どうですか。アーリーステージで、今ゼロイチ一生懸命やっている人たちが、SN@Pで会社作ってNINNOみたいな流れがありますが、NINNOに行くまでもアーリーステージをクリアしないとたぶん現状では行けないと思いますが、いかがですか。

【逸見】

そうですね。はい。

【木山】

そうすると、起業家に見せ金という訳ではありませんが、次はこの資金あるから頑張ろう、そういうモチベーションに繋がって、より活性化する一つの策になるのではないかと思います。この点はどう思いますか。

【逸見】

まさに、新潟にアーリーシードのファンドがないっていうことで、SN@Pで起業した子たちはやっぱり東京のファンドにアタックするんですね。特に今、オンラインでアタックできちゃうので。アタックはするのですけども、さっきの渋谷君の話、やっぱり地元の人に。メンターとしてお金も出すし、応援もしてくれるみたいな。東京のファンドからお金をもらうのなんか怖いな、早く利益出せって。永瀬さんはそういうこと言うか分からないですけども。

【渋谷】

エンジェル投資家側の観点でよく聞くのが、エンジェル投資ってなぜいいかというと、投資家なのですけど、確率操作ができるんです。要するに、自分が得意な事業領域で手助けしてあげられる。自分が加わったらすごく成長させてあげられるって思うところに投資すれば、普通にただ数字見ても上場株に投資するより操作できるので、その部分が観点としてあるといいですね。

【逸見】

だから、やっぱり地元で、人や企業をスタートアップにつないであげるのも含めて、お金もそうだし、人脈もそうだし、その辺トータルで東京のシードファンドじゃなくて、新潟にそういう調達のファンドがあるといいなと思います。

【木山】

なるほど。それ、誰がやりますかね。

【逸見】

渋谷君じゃないですか。

【木山】

やっぱり。今日課題を共通認識して、それで盛り上がっていますよということで、やっぱり誰が旗振り役になるかっていうのが結構大事だと思うのですけど。

【渋谷】

そうですね。メンター要素とお金集める要素は割りと分割できるような気もしていて。例えば、出してくれる人1人100万ずつ100人ぐらい集まって1億円のファンド作りますと。でも、そこで出資するには誰か1人がメンターやりますって、もう責任持ちますじゃないのですけど、ケツ拭きますみたいなのを、例えば、太郎さんがこの会社いいってなったら、その1億円の中から500万ぐらいを入れて、メンターとしては太郎さんが付いていますみたいな状況になっていると、メンターできる役の人とお金だけ出す役の人と、なんか両方いて成り立つみたいなことがあってもいいのかなと思います。

【木山】

例えば、もちろんハードオフの山本さんもそうだし、スノーピークの山井さんとか、あとNSGの池田君とかね。かなりこちら辺に対しては前向きな人たちだと思うのですけど、やっぱりこういう人たちがある程度ちょっと旗振り役になってくれて、アーリーシードファンド作ろうよというようなことを担っていただけると、我々もちょっと追随しやすいっていう感はあるのですけど、山本さんどうですか。

【山本】

今話聞いていて思いついちゃったんですけど、エンジェル投資という言葉がまず新潟になじまないのではないかなって、今話を聞いていて。

【木山】

なるほど。

【山本】

エンジェルではなくて、サポーター。アルビサポーターみたいな、支える人、応援者っていう意味で。パートナーとか、サポーターファンドとか、そんな概念で、新潟らしいベンチャーの支え方ができたらなってちょっと思いました。

【木山】

なるほど。それを形にするために主要な人で集まって議論していただけるとありがたいですね。いや、本当にそう思います。

あともう一つ、これも昨年言いましたが、永瀬さんのところで5年前に地方創生1号ファンド、18億円のファンドを作りました。このときに、国の制度で投資額の80%損金となる仕組みがあり、うちの会社もそれで資金を出しました。現状の制度では、上限が50%になっています。それで、私も日本商工会議所の税制専門委員会に所属していますが、この議論が意外と深まっていまません。50%でも損金率としては高いとは思っていますが、実数があまり伸びていないということで50%に低下した経緯があります。このような制度を活用して、ファンドを組成するお金を企業が出しやすい仕組みがあればと思います。個人だと、今100万円がマックスで、そこまで無税です。税制含めて、資金提供する側の有利な制度があればと思いますが、田中課長、いかがでしょうか。

【田中】

ありがとうございます。おっしゃるとおりそういった出し手のところの制度は、あればインセンティブが相当かかってくる重要なポイントだと思います。

当然、財務省が自主的にやるわけではないので、完全に個人的な見解ですけど、やっぱりこれぐらいの大玉になると、それこそ政治玉、政権として

これをやりたいですっていう、そういった大きな動きがないと、なかなか通らないレベルかなと思います。例えば、今回の脱炭素へ2兆円の基金ができましたけれども、あるいは事業再構築へ1兆円の基金とありました。これはやはり総理の意向があったから動いたということなので、ちょっとそういった事務的に積み上げるレベルの玉ではないなという印象は受けますので、そういった政治的な動きが見えたとき、あるいは、何かしら政権として次の橋を探そうとしているときに、ある意味狙い目ではないかなと思います。

【木山】

なるほど。80%損金にしたにもかかわらず、国が期待しているほど活用した事例が無かったという話を先ほどもしましたが、制度の問題だけではなく、出す側の意識をもう少し変える必要があると思います。地域の成長を支えている事業であるという位置付けや、もう少し経済界全体の意識が変わらないと、成功事例のような話にはならないと思いますが、永瀬さん、どう思いますか。

【永瀬】

おっしゃったとおり5年前に設立しましたベンチャーファンドは、法人で投資した場合、8割減税できるということが、我々からすると大変画期的でしたし、我々は率先して活用しました。ただ、当時言われたのは「地方では新潟が唯一（認可された）」でした。つまり当時、活用するプレイヤーが少なかったんです。制度が若干複雑ということもあったと思います。

ただ、個人の方が利用可能なエンジェル税制は現在も健在で、少しルールがあるのですが、個人でも減税できる方法があります。

個人的な意見を言いますと、我々のようなベンチャーキャピタルがスタートアップ企業に投資するときは、投資判断が結構厳しいんですよね。ただ、そのときに、例えば固有名詞で山本太郎さんが株主で入った、出資しましたっていうと、山本

さんのフィルターを通っているのだからって感じで投資しやすくなるんですよね。だから、エンジェル投資っていうのはまだなじまないかもしれないかなっていうのはありましたけど、サポーター投資で本当に新潟の優良企業の社長、もしくは役員の方が個人で資金を入れていただき、そこにエンジェル税制があるっていうのは、まだ使える方法なのではないかなと思ってます。

【渋谷】

1個だけいいですか。新潟版エンジェル税制ではないのですが、そのサポーター支援策みたいなもので。

なんか個人のエンジェル税制のことを知っている人って、実は少ないのではないかなという仮説もあって、エンジェル投資するときのサポートを、リソース的に、申請なのかどうか分からないのですが、仕組みを整えてあげて。理想は、新潟県の会社で地元愛を持ってサポーター投資をしたら、何か半分ぐらいお得になるとかがあったら、みんな出してくれるのではないかなと。

【木山】

ありがとうございます。会場から聞きたいと思います。はい、どうぞ。

【会場】

まず、そもそも今エクイティの話ばかりだったと思うのですが、デットなのかエクイティなのかっていうところは事業規模によって、やっぱりその支援策って分かれるべきだと思っていて、今の議論で行くとベンチャーで、メガベンチャーとかユニコーンを新潟から生み出していこうみたいなところで資本政策として出資っていう、そういう方法で話をしているのですが、例えば、うちの地域とかでいうと、そういうユニコーンとかメガベンチャーは絶対に生まれにくいと思うのですね。その起業も3タイプぐらいあるかなと思っていて、稼業的起業のローカスモールと、あとは

ローカルベンチャー、そしてメガベンチャーとかを狙っていくようなベンチャーと3タイプぐらいある中で、やっぱり稼業的起業のローカスモールだったり、ローカルベンチャーとかはエキティじゃなくて、別にデットでいいじゃん。だから、1,000万から5,000万ぐらいをデットで、公庫よりもよりやさしい形で、それで回していけるような、そういう地域金融の在り方というものがもっとあるべきだと思いますし。で、第四北越銀行さんとかでも実際に新規創業への融資みたいなものがあるのですが、意外となかなかそういったところも結構審査が厳しかったりするというふうに伺っております。なので、もっとローカルベンチャーだったり、ローカスモールを増やして応援していくためには、1,000万から5,000万ぐらいの事業規模のデットの策を、地域金融機関とかと連携しながらもっと作っていけるといいのではないかと考えております。

【木山】

ありがとうございます。企業の規模感というのが、スモールビジネスから上場までという、かなり幅広いステージを捉えながらやっていると思うのですが、やはり今回は一つの課題としてアーリーステージの資金供給をどうしていくのかという問題について考えていくことで、その次のステージにまた繋がっていくのではないかと考えております。段階的にステップを新潟県は踏めますよねっていうことを、いかに外に見せていくかという、そういう議論だと思っていますので、今の議論も非常に重要な指摘であります。エンジェルやファンドを作っていくために、今こういった経済界として動きをすると、ここが埋まるのかっていう議論だと思っています。そこについて、今日のところは結論は出ませんが、山本さんのような人が頑張って旗振り役になっていくのが、今のところ一番現実味が高いのではなかろうかと思えます。そこが埋まってくると、段階的なステージにおいて、新潟県の資金需給のシステム

が構築できてくるのかなという感じがしています。

時間もわずかですので、一人ずつ今日の全体の印象と今後の活動なども含めて一言ずついただいで終わりたいと思います。山本さんからお願いします。決意表明をしてもらってもいいですよ。

【山本】

ありがとうございます。今日は初めていろいろな地域の方、支援している方の話を聞いて、支援の仕方は一つじゃないのだなと改めて感じております。さっき開業率の話もありましたけれども、確かに指標は独自性があるものをしっかり新潟県で作るべきだと思いましたが、スタートアップ、企業を支援する形も、新潟らしい形で進めていけたらと考えております。他の県と比べてどうこうというよりは、新潟県独自のものを磨き上げて、結果的にすごいところまで行っていたというのが理想かなという感じがしました。ありがとうございました。



【木山】

ありがとうございます。では、逸見社長。

【逸見】

指標の話に関しては、やっぱりスタートアップ拠点9拠点でまだまだ連携していかなきゃいけない部分があると思いますので、各拠点にどんな起業家がいて、どんな指標が必要なのか、これはスタートアップ拠点間でも話し合ってもいいテーマなのかなと思いますので、拠点の皆さん、また時

間を合わせてこういう話ができればなと思っています。

拠点サイドとして、やっぱり今後もいかに起業家人材を発掘していくか。そして、どう育成して輩出していくか。やっぱりお金の問題。これはもうずっとつきまといってくると思うのですが、何とか拠点みんなで、せっかく数ありますので知恵出し合って頑張っていきたいなと思います。



【木山】

ありがとうございます。渋谷会長お願いします。

【渋谷】

先ほどちょっとデットの話が出ていたときに思い出したんです。僕そういえばエンジェル出資だけじゃなくて、エンジェルデットしたことあるなっていうのを思い出して。会社潰れそうになったときに貸してもらったことあるわっていうのを思い出したんですね。よくそれをやっている人っていたりして、そのつなぎっていうのですかね。出資が決まる前のつなぎ融資を銀行じゃなくて、個人から借りるみたいな。それはやっぱりすごい信頼関係あつての、当然のことではあるのですが、新潟らしい、さっきの山本太郎さんがおっしゃっていたような、そんなに形式ばらずに柔軟に新しい仕組み考えてもいいのかなと、必ずしも株じゃなくても、何年後にどのぐらいで返してねみたいなやつとか、分らないですけど。銀行でもベンチャーキャピタルでもできない部分のローカルの部分とかアーリーステージのやつで地域らし

い温かさを持った新しい金融システムじゃないですけど、きっと何か事例があるのではないかと思い出して、そんなのを考えて作っていきたりしたらいいのかな、なんて思っていました。今日はありがとうございました。

【木山】

ありがとうございました。永瀬社長お願いします。

【永瀬】

どうもありがとうございました。ちょっと全体の感想からいくと、地方でどこが一番頑張っているのかなんて、去年ぐらいに調べたりしたのですが、やはり見ていると、福岡市とか、市単位で頑張っているところってすごくいっぱいありますね。ただ、新潟県の素晴らしいところは、新潟県もしくは同友会の皆さんが音頭を取ってオール新潟県で考えている。そして、皆さんがこうやって一堂に介するって、こんな県、おそらく今はないので、この流れは絶対に止めずにどんどんやっていきたいと思います。

それから、今日はまさに同友会の方が主催し、最近できたばかりの新潟ベンチャー協会もいるみたいな、こういう会ってすごいなと思っていて、やはり成功されている方々と、これからのスタートアップの方々がこういう場でつながるっていうのは素晴らしいことだと思います。正解はまだないと思いますが、是非新潟を一番のベンチャー立県にしてみたいなと思っています。ありがとうございます。

【木山】

ありがとうございます。では、最後、田中課長お願いします。

【田中】

今日はいろいろな支援者の方からお話を伺えたので、私も非常に参考になりましたし、本当に県

内各地でいろいろな取り組みをされているのだなと、改めて感じた次第です。

今日論点になっていた指標の部分と資金のところですけども、指標が必要だということは、思いは一致したかと思えますので、実際取るにあたっては各拠点の皆さまの協力が必要になりますので、先ほど逸見さんからありましたけれど、その議論には私も、我々も混ぜていただいて一緒に議論できればと思います。

また、資金のところは、知事からのコメントがすごく象徴的だと思うのですが、なかなかリスクマネーのところに県からお金を入れるのが難しい中で、県としてどういった動きをすればエンジェル投資家の方々をサポートできるのか、そういう仲間集めを協力できるのか、それは我々としても模索していきたいと思えますし、是非継続的にこういった場も含めて議論させていただきたいと思えます。今日は本当にありがとうございました。

【木山】

ありがとうございました。今日は何か結論を出すという、趣旨ではございませんが、皆さん、いろいろな意見が出て共有できたところが、幾つかあったのではないかと思います。それを持ち帰っていただいて、また横連携でもいいですし、縦連携でもいいので、この場を通じて、また皆さんで、いろいろな連携や化学反応を起こしていただけると、非常にありがたいと思っております。では、今日最後まで頑張っていたいただいたパネリストの皆さんに拍手をお願いしたいと思います。最後までありがとうございました。



参 加 者 名 簿

(敬称略、順不同)

■新潟県知事

花角 英世 新潟県知事

■経済産業省 関東経済産業局

濱野 幸一 経済産業省 関東経済産業局長
※オンライン参加

■基調講演 講師

渋谷 修太 フラー株式会社 代表取締役会長
横山 和輝 株式会社プロッセル 代表取締役

■新潟経済同友会 2040・アントレプレナー委員会【共催】 ※会場出席者のみ記載

(委員長)

木山 光 木山産業株式会社 代表取締役社長

(副委員長)

阿部 尚義 株式会社 阿部建設 代表取締役
石田 直樹 税理士法人 石田経理事務所 代表社員 所長
小川 潤也 株式会社 絆コーポレーション 代表取締役
若桑 茂 株式会社 アイビーシステム 代表取締役
渡邊 明紀 新発田建設株式会社 代表取締役社長

(委員)

相田 久富 東洋レックス株式会社 専務取締役
石橋 正利 株式会社 総合教育研究所 取締役会長
糸満 盛人 株式会社アイ・シー・オー 代表取締役
猪島 光典 S M B C日興証券株式会社 新潟支店 支店長
梅津 雅之 株式会社 B S Nアイネット 代表取締役会長
大貫 嘉久 株式会社 I H I 新潟オフィス所長
金井 利郎 金井度量衡株式会社 代表取締役
坂爪 豪 株式会社 中央コントロールズ社 代表取締役
櫻井 茂樹 みらいコンサルティング株式会社 エグゼクティブコンサルタント
関口健之介 株式会社フジ・クリエイティブセンター 代表取締役社長
中村 崇 弁護士法人中村・大城国際法律事務所 弁護士
吉井 雅栄 Y M国際特許事務所 所長弁護士

■新潟県【共催】

田中 健人 産業労働部 創業・イノベーション推進課 課長
佐々木淑貴 産業労働部 創業・イノベーション推進課 政策企画員
宮澤 裕義 産業労働部 創業・イノベーション推進課 政策企画員
桝潟 晃広 知事政策局 地域政策課 主任

■新潟市【共催】

中川 高男 経済部 部長
内藤 晃子 経済部 産業政策課 課長

■新潟ベンチャーキャピタル株式会社【共催】

永瀬 俊彦 新潟ベンチャーキャピタル株式会社 代表取締役
(新潟経済同友会 2040・アントレプレナー委員会) (副委員長)
高橋 秀之 新潟ベンチャーキャピタル株式会社 取締役会長
星野 善宣 新潟ベンチャーキャピタル株式会社 取締役
佐藤 光歳 新潟ベンチャーキャピタル株式会社 取締役
長澤麻里子 新潟ベンチャーキャピタル株式会社 インベストメント部マネージャー
池田 勇太 新潟ベンチャーキャピタル株式会社 インベストメント部キャピタリスト
※オンライン参加

■新発田市

小林 一哉 商工振興課 課長
阿部 一樹 商工振興課 主事

■燕市

井ノ上賢治 産業振興部 商工振興課 課長
※オンライン参加
高橋 裕貴 産業振興部 商工振興課 係長
山田 森都 産業振興部 商工振興課 主任

参 加 者 名 簿

(敬称略、順不同)

■長岡市

間嶋 晃洋	商工部 産業イノベーション課	課長
角屋健一郎	商工部 産業イノベーション課	係長
池田沙誉子	商工部 産業イノベーション課	主任

■十日町市

桶谷 英伸	産業観光部 産業政策課	課長
村山 等	産業観光部 産業政策課	係長

■湯沢町

富沢 雅文	総務部 企画政策課	課長
-------	-----------	----

■佐渡市

渡邊 一哉	移住交流推進課	課長
岩崎 洋昭	地域振興課	課長

■上越市

松縄 程朗	産業観光交流部 産業政策課	主事
-------	---------------	----

※オンライン参加

■公益財団法人にいがた産業創造機構

橋本 一浩		副理事長
小柳 康史	産業創造グループ 創業・経営革新チーム	マネージャー
阿部健太郎	産業創造グループ 創業・経営革新チーム	チーフ

■公益財団法人新潟市産業振興財団

戸嶋 文明	ビジネス支援センター	事業部長
春川 英広	ビジネス支援センター	事業統括プロジェクトマネージャー

■SN@P

逸見 寛	SN@P	代表取締役社長
荒川 由晃	SN@P	
小菅小百合	SN@P	

■HARDOFF Startup Shibata

山本 太郎	HARDOFF Startup Shibata	代表
松岡永璃子	HARDOFF Startup Shibata	

■MGNET

武田 修美	MGNET	代表取締役
福田 恭子	MGNET	取締役常務

■CLIP 長岡

高橋 秀明	CLIP 長岡	代表理事
-------	---------	------

■asto

滝沢 梢	asto	代表
大塚 真	asto	メンター

■湯沢きら星 BASE

伊藤 綾	湯沢きら星 BASE	代表取締役
------	------------	-------

■FURUSATTO

平原 匡	FURUSATTO	代表
小川 恭平	FURUSATTO	
吉原 誠	FURUSATTO	
大島 智也	FURUSATTO	