

起業挑戦者倍増計画

～意欲溢れるチャレンジ起業家を支援し、
より広範囲な雇用を創出するために～

2004年3月

新潟経済同友会

我々の問題意識

●景気低迷を打破し経済活性化を図るために、ベンチャー企業の創出・育成が必要と声高に叫ばれてから久しい。これまで産業の活性化による経済の持続的発展のため、新規事業の創出・育成を促進しようという動きは受け継がれ、国をはじめとする行政ベース、金融機関などの民間ベースともどもに、次々と新しい施策が打ち出され、実施・実行されている。

新潟県においても、行政においては「にいがた・ニューエジソン育成資金」、「ITベンチャー育成資金」、「ゆめ・わざ・ものづくり支援補助」などの資金提供、起業家と支援者の出会いの場づくりの「N-FORUM」の開催など、木目細かな対応が行われている。また、民間においても、金融機関による各種の融資制度、地銀三行による県ベンチャー企業支援基金への出資など、新規企業創造・育成のための支援が模索されている。

さらに、昨年4月には、県や関係機関がこれまで培ってきた知識、情報、ネットワークを融合し、市場ニーズに迅速に対応可能な支援システムを構築することを目的に、その推進役として既存の産業支援機関を統合し「財団法人にいがた産業創造機構」を開設するなど、官民あげて新規の事業創出・育成に一定の役割を果たしてきた。ベンチャー企業の全てが順調な企業活動を展開しているというわけではないが、こうした官民の取り組みは十分に評価すべきものである。

●新しい事業に果敢に「挑戦」する起業家のサポート体制は格段に整備され、資金調達の選択肢は確実に増えている。各種のベンチャービジネス支援策は、制度としてはかなり充実してきている。しかし、新規開業率は依然として低迷し、独創性ある新企業の輩出は多いとは言えない。

新しい事業を起こす時に、「挑戦」の二文字は切っても切り離せない。もちろん、企業の成長・飛躍のキーワードの一つでもある。人も企業も挑戦をやめた時点から、それまで築いてきた有形、無形の財産の減耗が始まるが、このことは最初に何も無いところから始める事業の創業時にも当てはまる。但し、こちらは減耗することはない。「挑戦なかりせば」何も生まれ出ないということになるだろう。

したがって、「駄目でもともと」の精神で「挑戦」あるのみである。とはいえ、足下の現実をみる時、選択肢の多くは依然「挑戦」に伴うリスクの見返りとして物的、人的な担保が必要となるため、担保の不足に悩む起業家の場合は資金繰りに苦悩し、事業の立ち上げや成長に支障をきたしているというのが実状である。

●もとより、事業の創業・立ち上げに至るまでには、自ら挑戦して乗り越えるべき多くの壁がある。その壁が高ければ高いほど乗り越えた時の喜びや感動は格別なものとなろう。しかし、時には自らの強い意志を持ってしても乗り越えられない高い壁も立ちはだかる。そうした状況を切り開いていくためには、回りの力強い支援が必要であることはいうまでもない。

●我々新潟経済同友会は、景気低迷を打破し経済の活性化を図るために、多くの、多種多様な新規事業を立ち上げることが必要であり、かつ、高校や大学を卒業しても地域に雇用の場が少ないことを憂慮し、高止まっている失業率を低減させることが当地域の緊急の課題と考え、ここに『チャレンジ起業家を支援するための提言』をまとめたものである。

これにより、新規事業に挑戦する人たちの強固な支えとなり、21世紀の新潟県の発展に資することを期待する。我々自身も経営者個々の立場で可能な範囲で出資を行うとともに、相談役などとして経営に参画するなど積極的に関与していく所存である。新規事業の立ち上げに何より心強いのは、地域の事情に精通し、経験豊かな人材がいつも身近にいてサポートできる体制が整っていることと考えるからである。

提 言

新潟版エンジェル組織を創設する

○新規創業あるいは新たな事業展開を図る企業に対し、機動的に資金提供を行うことのできる組織を創設する。具体的には「財団法人にいがた産業創造機構（NICO）」の中で、投資意欲旺盛な個人投資家や企業を募集するなど、いわゆる「エンジェル」を組成する機能を新たに付け加える。この「エンジェル」が対象とする投資先は、IT 関連やバイオ関連等々の、新技術に関わるハイテク・ベンチャー企業にとどまらず、生活密着型・地域密着型の小売業、外食業、サービス業など、いわゆる小さな地域ビジネスを含めた「まちの起業家」である。

〔提言の背景等〕

（１）景気の低迷や経済のグローバル化は、本県経済にも大きな影響を与えている。本県では 1989 年以降、廃業率が開業率を上回っており、しかも開業率は低下の一途を辿っている。新潟県経済活性化のためには、新規産業の創出、ベンチャー企業の育成、起業家の輩出を図ることが急務である。

チャレンジ精神溢れるベンチャー企業や起業家の行く手には、マーケティング・人材・制度・手続き等、乗り越えなければならない多くの壁が立ちふさがることが、とりわけ初期段階でいちばん大きな壁は、自己資金不足に起因する資金調達の問題である。

資金面での問題の具体的な解決策としては、金融機関からの融資のほか、少人数私募債の利用、中小企業用の社債市場の育成、売掛債権を担保にした融資保証制度の拡充等があるが、新規創業等に対する資金供給源としては未成熟の域を出ておらず、その浸透にもさらなる時間の経過が必要である。また何れの方策をとるにしろ金融機関の理解と協力関係を時間をかけて構築することが不可欠であるなど機動性に欠ける傾向がある。

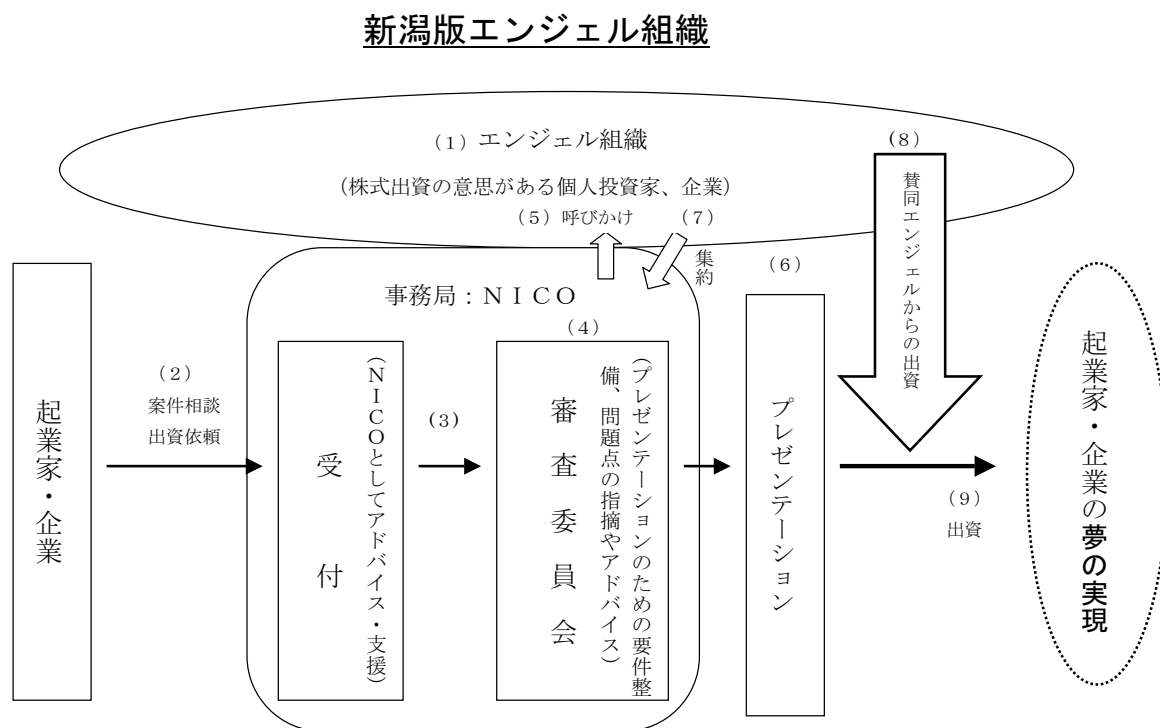
（２）現在、県内における新規創業や経営革新を支援する事業の大半を一元化するとともに経営上のあらゆる相談に対応する総合相談窓口を設置している「財団法人にいがた産業創造機構（NICO）」では、マーケティングベースの一貫した支援、専門家による企業サポート、産学連携のコーディネート、インキュベーション施設設置による新規産業の立ち上げ支援等々を行うとともに、「新潟産業創造

ファンド」を立ち上げ積極的な投資活動を行うなど、新潟の明日を担うチャレンジ精神溢れる企業や起業家が新たな道を切り開いていくことができるよう様々な側面支援を展開している。但し、NICOの主な対象先は、株式展開を指向する技術開発型や情報技術(IT)型のハイテク・ベンチャーという色合いが濃厚である。

(3) 本提言の「エンジェル」組織の対象とする先は、こうしたハイテク・ベンチャー企業も当然のことながら、むしろ生活密着型・地域密着型の企業であり、「まちの起業家」である。「まちの起業家」とは、例えば小売り業や外食業、介護関連、リサイクル関連、サービス業などにおいて、開店時間、閉店時間を柔軟に設定したり、フットワークのよさを活用して顧客利便性を図るなど、地域の細かいニーズに応えていくことができるようなサービスを提供可能な起業家のことである。日常生活の中で見過ごされがちな何気ない思いつきやアイデアやノウハウを気軽に「夢」の実現として、具体的なビジネス・モデルまで高めることのできる起業家である。

創業期のベンチャー企業に必要な少額の資金需要に対応すること、起業家たちの「夢」を実現するためのお手伝いをするのが本提言の「エンジェル」の大きな役割である。

[スキーム]



〔仕組み〕

(1) エンジェルの組織化 ―募集・登録―

(本趣旨に賛同した当会の会員、会員所属企業も協力)

(2) チャレンジ精神溢れる起業家、企業が「財団法人にいがた産業創造機構(NICO)」に案件相談、出資の相談、依頼を行う。

(3) NICO は、特にサービス産業の分野に係る「まちの起業家」からの申し出を優先して審査委員会に諮る。

審査委員会の構成員は、(財)にいがた産業創造機構・金融機関・大学・企業家・公認会計士等である。

(4) 審査委員会では事業の内容を審査・チェックする。可能な限り「夢」が実現できるような問題点の指摘、アドバイス等を通して、プレゼンテーションのための要件を整備させる。

(5) エンジェルへの呼びかけ

(6) 起業家によるプレゼンテーション

(7) 賛同エンジェルの集約

(8) 賛同エンジェルの出資額決定

(9) 賛同エンジェルから起業家への出資

我々、新潟経済同友会は、設立当初から新産業の創造が新潟県経済活性化の最善策であると位置づけており、これまで、「新潟ベンチャー企業育成プランー大競争時代のベンチャー企業を創出するために」（平成 8 年 5 月）、「新潟県の起業家の輩出に向けて」（平成 13 年 10 月）をはじめとする提言の発表や「新しい産業像への挑戦」（平成 7 年 11 月）、「新潟フロンティア・新産業の創造」（平成 8 年 11 月）をテーマとしたシンポジウムの開催、米国へのベンチャー事情の視察実施（平成 8 年 8 月）、新産業創造に関連する各種会議への参加、会員所属企業有志による新潟産業創造ファンドへの出資を行なってきた。

今後、ますます「新潟県経済活性化」のために、官民が一体となって具体的な成果を出していくことが求められるが、当同友会としても実情に合わせて効果的な活動支援を実践していく所存である。

以 上

<資料>

(財)にいがた産業創造機構

Niigata Industrial Creation Organization

(通称 NICO)

NICO を活用しよう

- 新分野進出、新規創業にチャレンジしたい
 - 【目利き】事業可能性評価事業
 - 【助成金】にいがたニューエジソン育成事業
 - 【融資】中小企業創業支援資金（県、各金融機関）
 - 【計画作成支援】経営革新計画認定→融資等の優遇措置
- 新商品・新技術の開発に取り組みたい
 - 【助成金】ゆめ・わざ・ものづくり支援補助金
 - 【専門家指導】商品開発ラボラトリー
 - 【コンペ】IDS デザインコンペティション
 - 【融資】フロンティア企業支援資金（県、各金融機関）
- 新規販売先を開拓したい
 - 【取引斡旋】受発注と紹介あっせん
 - 【商談会】にいがたビジネス商談会
 - 【助成金】中小企業テクノフェア出店支援
 - 【専門家指導】流通開発ラボラトリー
 - 【モニタリング】新製品試用・評価支援事業（福祉商品）
- 設備を導入したい
 - 【融資】設備資金貸付制度
 - 【貸与】設備貸与制度
- いろんな企業や大学と交流したい
 - 【産学連携】各種交流会、研究会
 - 【異業種交流】NICO クラブ
- 経営・技術・IT 導入等で悩んでいる。
 - 【経営指導等】専門家派遣事業（負担金あり）

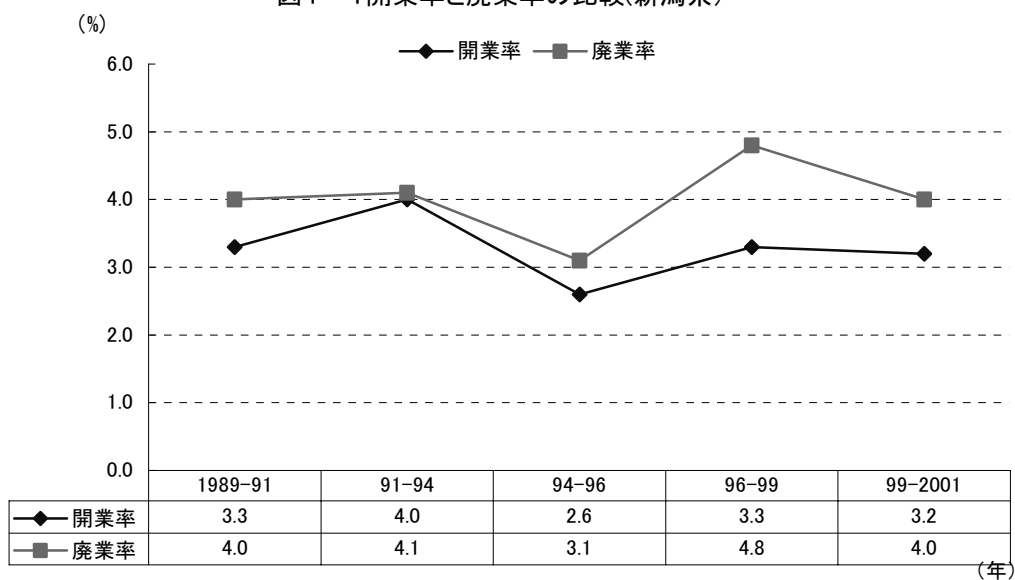


まずは、総合窓口（総合支援グループ）へ

1. 新潟県における開業・廃業率

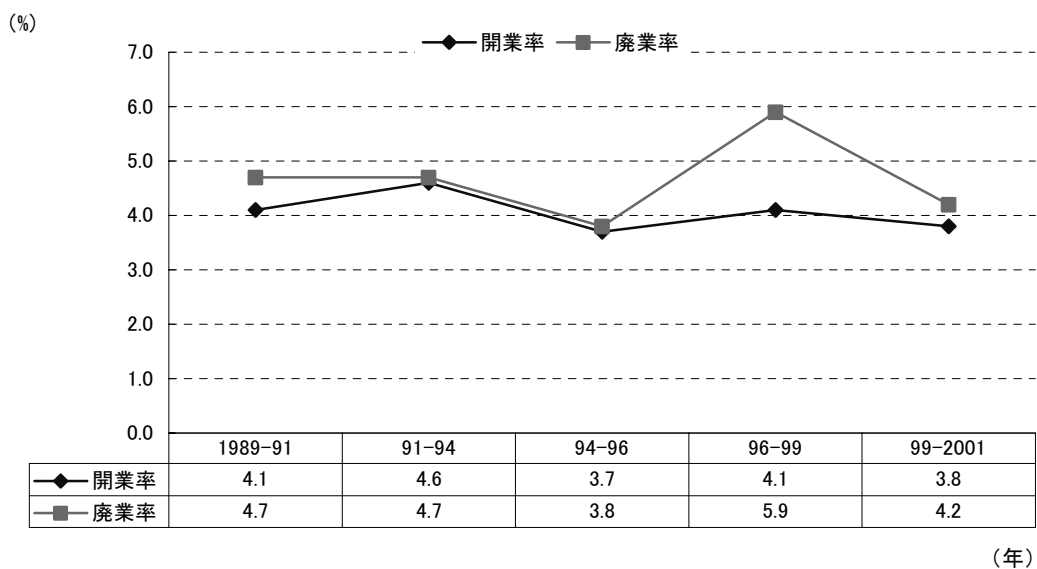
- ・本県は全国比較で開業率が低い。1990年代の半ばに落ち込んだ後、2～3%台で低調に推移している。開業率の水準は全国で第30位と中位を下回る。
- ・一方、廃業率は全国比較で低い値を示しているが、全国順位は第20位と相対的に高い水準にある。

図1-1 開業率と廃業率の比較(新潟県)



(資料)新潟県『地域経済・産業分析レポート`02』

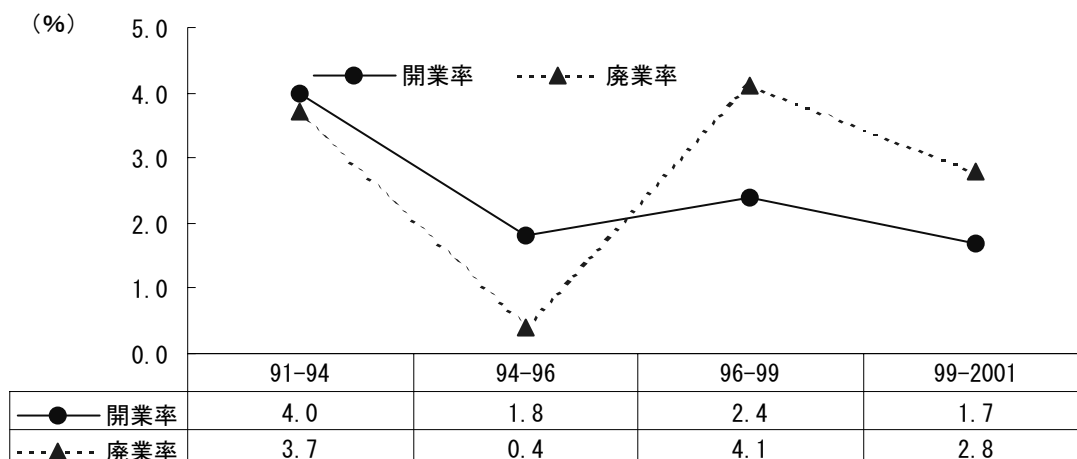
図1-2 開業率と廃業率の比較(全国)



(資料)新潟県『地域経済・産業分析レポート`02』

○県内主要産業の開業率と廃業率の状況

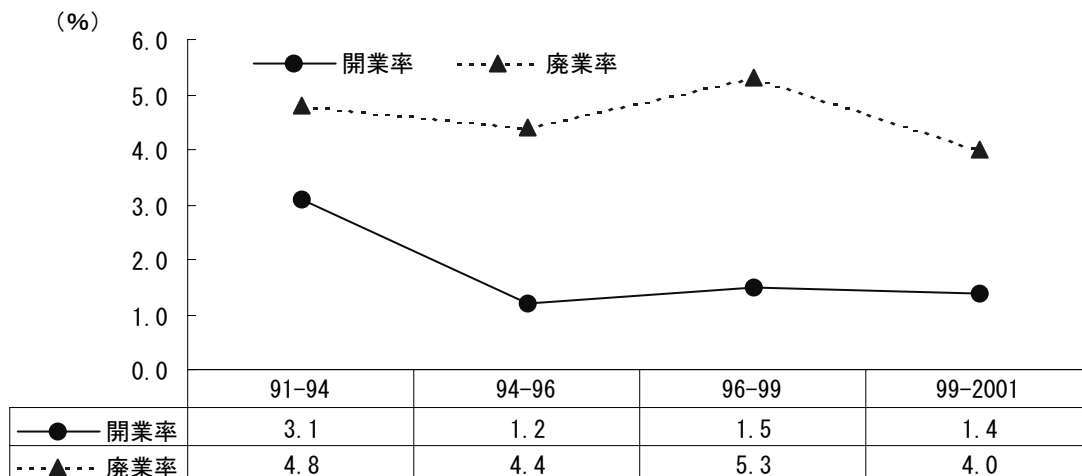
図2 開業率・廃業率の比較（建設業）



（資料）新潟県『地域経済・産業分析レポート'02』

（年）

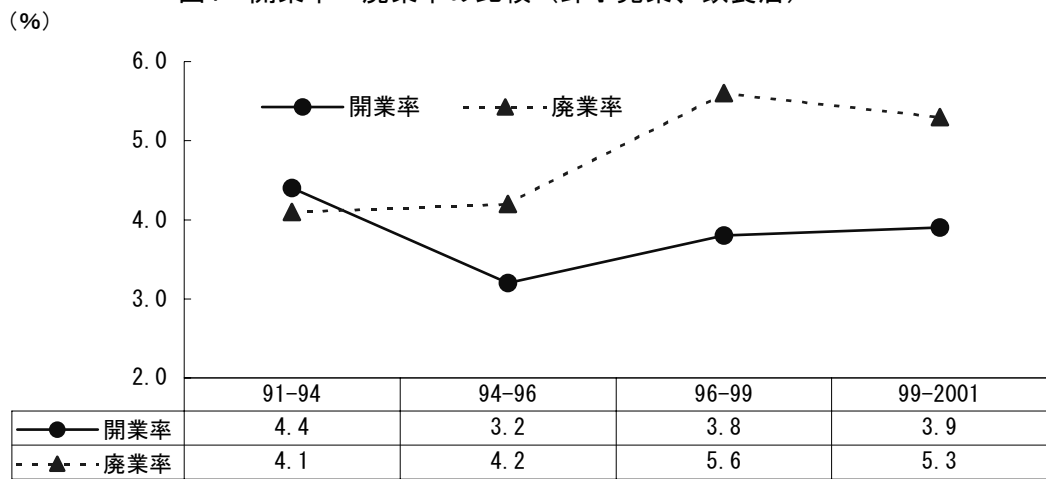
図3 開業率・廃業率の比較（製造業）



（資料）新潟県『地域経済・産業分析レポート'02』

（年）

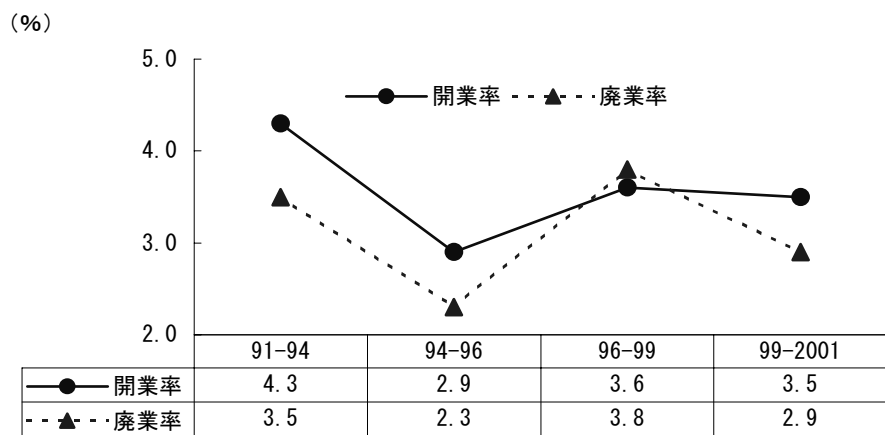
図4 開業率・廃業率の比較（卸小売業、飲食店）



(資料) 新潟県『地域経済・産業分析レポート'02』

(年)

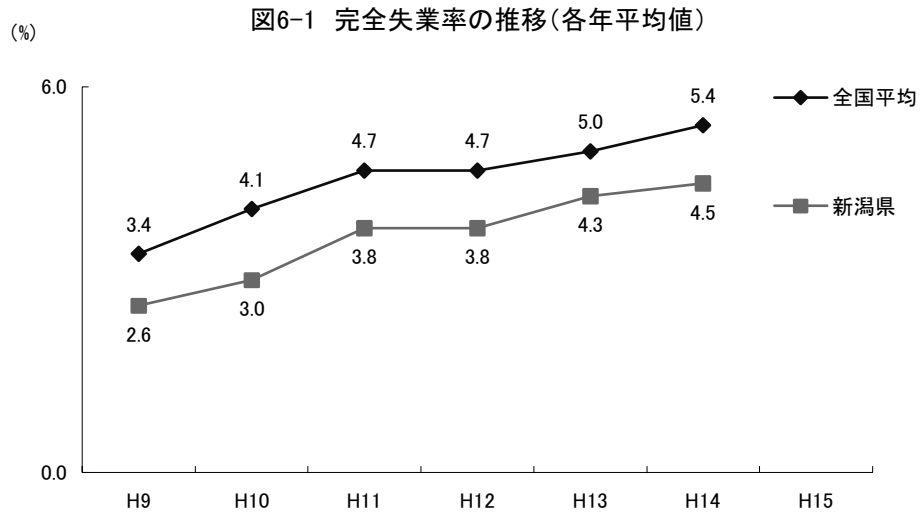
図5 開業率・廃業率の比較（サービス業）



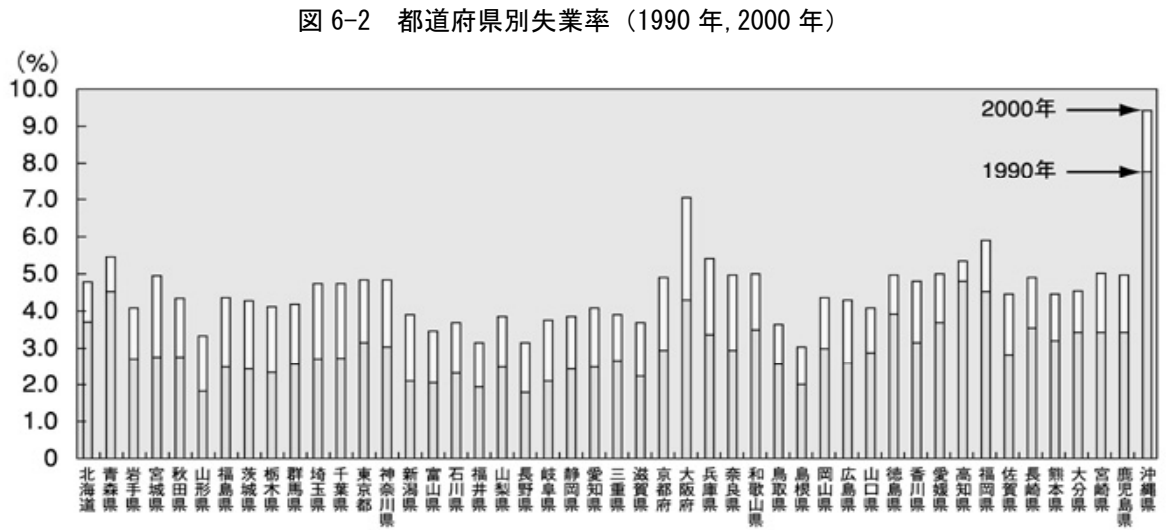
(資料) 新潟県『地域経済・産業分析レポート'02』

(年)

2. 失業率



(資料) 総務省「労働調査」

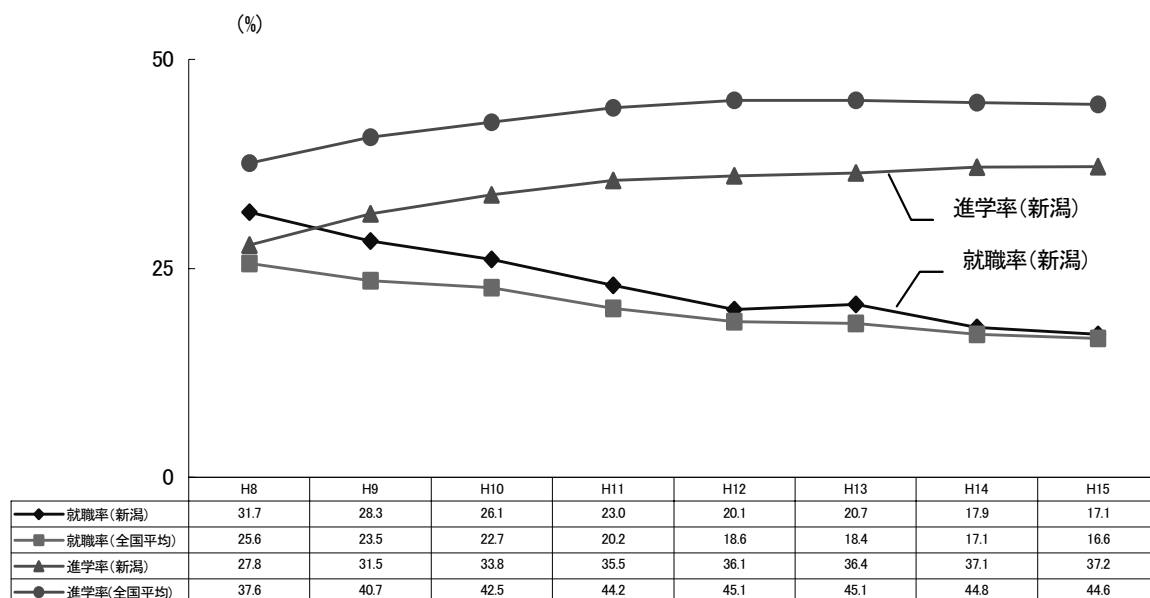


資料出所 総務省統計局「国勢調査」

3. 就職率

①高校卒業者

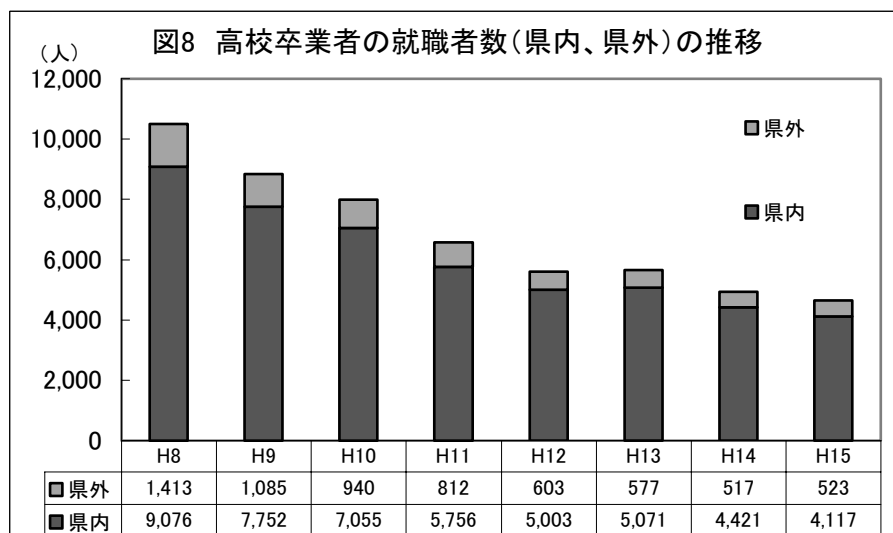
図7 高校卒業者の就職率と進学率の推移



・平成15年度県内高等学校卒業者数＝27,085人(男13,646人、女13,439人)

(内訳)大学等進学者 10,048(就職進学者は就職者に合算)+専修学校入・進学者(専門課程 7,889+一般課程等

2,360)+就職者(含進学就職者)4,640+その他(家事手伝、外国大学入学等)2,148



資料出所:文部科学省「学校基本調査」

就職率＝高校卒業者のうち就職進学者を含む就職者数の割合(進学率が高まることに伴い減少する傾向にある)。

・平成15年3月卒業の就職者総数は、4,640人。県内就職率は88.7%(全国平均82.3%)

平成16年3月新規高等学校卒業予定者の就職内定状況

(公立・私立) (平成15年12月末現在：新潟労働局職業安定課調査)

		本 年	前年同月	増減数	増減率(%)
①求 職 者 数 (人)		4,412	4,357	55	1.3
求 人	②総 数 (人)	5,439	5,596	▲157	▲2.8
	③ うち県内	3,977	3,606	371	10.3
	④ うち県外	1,462	1,990	▲528	▲26.5
就 職	⑤総 数 (人)	3,128	2,944	184	6.3
	⑥ うち県内	2,800	2,527	273	10.8
	⑦ うち県外	328	417	▲89	▲21.3
⑧求人倍率(倍) ②/①		1.23	1.28	▲0.05	
⑨就職内定率(%) ⑤/①		70.9	67.6	3.3	
男		74.9	70.8	4.1	
女		66.3	64.0	2.3	

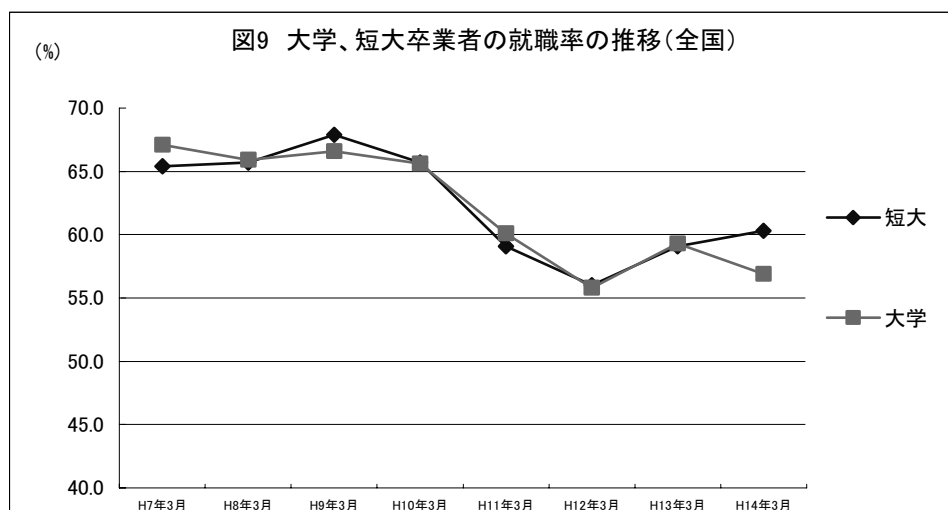
※職業安定所を通した求職者、内定者数であり、縁故・自営等を含まない。

②大学・短大卒業者

大学、短大卒業者の就職率の推移(全国)

	H7年3月	H8年3月	H9年3月	H10年3月	H11年3月	H12年3月	H13年3月	H14年3月
短大	65.4	65.7	67.9	65.7	59.1	56.0	59.1	60.3
大学	67.1	65.9	66.6	65.6	60.1	55.8	59.3	56.9

注) 就職率 = (就職者数 + 就職進学者) ÷ 卒業者数
資料：文部科学省「学校基本調査」(5月1日現在)。



県内大学、短大就職者数の推移(学校扱分)

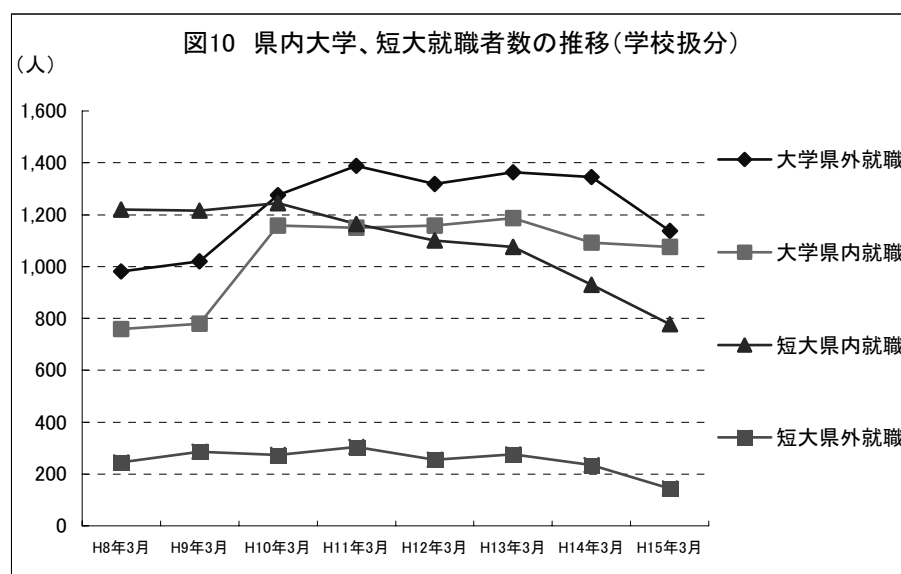
	H8年3月	H9年3月	H10年3月	H11年3月	H12年3月	H13年3月	H14年3月	H15年3月
大学県外就職	982	1,020	1,276	1,388	1,319	1,363	1,345	1,138
大学県内就職	759	779	1,157	1,149	1,157	1,186	1,092	1,076
短大県内就職	1,220	1,215	1,245	1,165	1,101	1,076	929	778
短大県外就職	244	285	273	305	254	275	235	144

資料：新潟労働局「新規学校卒業生職業紹介状況」

大学、短大就職者のうち県内に就職する割合

	H8年3月	H9年3月	H10年3月	H11年3月	H12年3月	H13年3月	H14年3月
大学	43.6	43.3	47.6	45.3	46.7	46.5	44.8
短大	83.3	81.0	82.0	79.3	81.3	79.6	79.8

資料：新潟労働局「新規学校卒業生職業紹介状況」。



平成6年以降開学した大学

- ・国際情報大学 (H6年4月)
- ・新潟経営大学 (H6年4月)
- ・長岡造形大学 (H7年4月)
- ・新潟工科大学 (H7年4月)

事業化プロジェクト委員会 活動経緯

テーマ「 起業挑戦者倍増計画 」
～意欲溢れるチャレンジ起業家を支援かつ、
より広範囲な雇用を創出するために～

平成 14 年

- 1 月 16 日 今後の活動方針について
- 3 月 11 日 講演：「新潟産業創造ファンドについて」
講師：伊吹英明 氏 新潟県産業労働部 産業振興課 課長
庭山義彦 氏 新潟県産業労働部 産業振興課 主任
- 5 月 21 日 「新潟県の起業家輩出に向けて」の提言の具体化について
- 10 月 9 日 「にいがた産業創造ファンド」について
講師：宇田賢一 氏 日本ベンチャーキャピタル（株）取締役

平成 15 年

- 6 月 9 日 正副委員長会議
今年度の委員会の活動内容・方向性について
- 10 月 3 日 提言書（案）の検討・意見交換

平成 16 年

- 3 月 24 日 提言書（案）の検討

事業化プロジェクト委員会名簿

委員長

品 田 勇 [BSNアイネット・社長]

副委員長

植 木 康 之 [植木組・社長]
内 田 力 [コロナ・社長]
齋 藤 吉 平 [麒麟山酒造・社長]
中 山 輝 也 [キタック・社長]

委員

牛 木 藤 正 [牛木組・社長]
奥 田 孝 浩 [東日本電信電話新潟支店・理事・支店長]
古 泉 肇 [亀田製菓・会長]
佐 藤 明 [加賀田組・社長]
佐 藤 実 [新潟運輸・会長]
佐 野 健 次 [新宣・社長]
猿 渡 光 洋 [東京海上火災保険新潟支店・支店長]
須 貝 一 昭 [一正蒲鉾・常任監査役]
敦 井 榮 一 [北陸ガス・社長]
中 川 一 広 [施設工業・社長]
藤 田 直 也 [新潟藤田組・社長]
古 川 賢 一 [日佑電子・社長]
古 川 武 一 [新潟サンリン・社長]
堀 一 [第一印刷所・社長]
本 間 達 郎 [本間組・社長]
舛 形 勝 一 [第一建設工業・社長]
丸 山 憲 一 [丸山車体製作所・社長]
皆 川 修 一 [新潟ケンベイ・社長]
明 道 宇 弘 [明道金属・社長]
吉 岡 弘 道 [丸運建設・社長]
渡 邊 泰 則 [渡邊製作所・社長]

(平成 16 年 3 月現在)