

# パネルディスカッション

◇日詰氏 県中部地域の経済活性化では起業しやすい環境の整備（エコシステム）が重要になってくる。エコシステムの整備、実態について話し合っていきたい。

## ▽広域連携がキーワード

◇大橋氏 静銀では昨年6月に新しく地方創生部を設立した。少子高齢化でこのまま行くと国内800以上の市町村が消滅していくレポートを受けて、



大橋氏

政府の地方創生が始まり、県内35市町が地方版総合戦略の策定を終えている。「ひと・まち・しごと創生と好循環」をうたっているが、あえていうと仕事が一番重要で、雇用を

地方で生んでいかないと人口も増えていけないし、地域の活性化にもつながらない。

35市町の総合戦略を見ると、創業支援、起業支援、企業の誘致が必ず入っている。地域創生は広域連携がキーワードだ。新たな産業を興していくことが地方創生の一つの目標。地方創生部の中に創業支援デスクを設けて、商工会議所とは創業支援に関する連携をすべて結んでいる。さらに連携を強固にしていかなければならない。

◇松本氏 弊社は「食を通じて美と健康をプロデュースする」ことを経営理念に、平成23年3月、立ち上げ5年目になる。父が削り節の製造会社をしていたのでそこをサポートしながら、フリーのコンサルティング事業をしていた。県内外の飲食店の立ち上げ、メニューの開発、プロデュー

## 地方創生は雇用創出こそ重要

ス、TVの料理番組の講師、企業の人材育成などを手掛けている。

一番多いニーズが食だったので、美と健康を主軸に会社を立ち上げた。コンサルを主軸に食、健康、美の3事業部態勢にしている。食の仕事としては企業の経営コンサルタント、もう1つ主軸のものを作ろうと考えた。

静岡県は豊かな産物が一杯あるので、それを活用して地域連携のビジネスができないかと考え、「しずぎん起業家大賞」にビジネスモデルを提案した。静岡県産の規格外フルーツの新しい形のドライフルーツを開発した。それが食感、味が新しいタイプのものとして評価された。健康は静岡市の中心地、七間町にキックボクシングのジムを開設した。怖いイメージがあるが、実はストレス発散、美容健康に非常にいいということで再注目されている。

## ▽世界代表する企業育成

◇早稻田氏 監査法人という

### ●パネリスト

大橋 弘氏 静岡銀行常務執行役員  
(地方創生担当)  
早稻田 宏氏 有限責任監査法人トーマツ  
静岡事務所パートナー  
松本 侑己氏 アビリティフィールズ代表取締役

### ●コーディネーター

日詰 一幸氏 静岡大学人文社会科学部教授  
(当懇話会研究委員)

と馴染みが薄くて、何をやっている組織だという話があるが、会計監査だけでなく、ベンチャー支援、M&A、事業再生など企業のすべてのライフサイクルにかかわっている。もともとIPO（株式上場支援）の案件を手掛けて、監査先を開拓してきた。

従来からベンチャー支援にも積極的に取り組んできた。上場するためには東京株式取引所の審査があるが、これをクリアするためには組織的な態勢が必要になる。成長する

企業のインフラを構築する支援をやっている。ベンチャー企業、中堅企業に対して中期経営計画の策定、予算管理、業務フローなどインフラ整備支援をしている。ベンチャー



早稲田氏

企業に登壇してもらい、プレゼンを行うモーニングピッチを2カ月に1度行っている。参加者との協業が始まっているケースもある。

もう1つの活動として静岡イノベーションベンチャークラブを運営している。静岡から日本、世界を代表する企業を輩出するという高い目標を掲げている。IPOも視野に成長意欲の非常に高い経営者が集まって経営を学ぶ会や、静岡県経営者協会が主催する地元の有力な中堅企業の若手経営者を対象にした一ひ

と・しごと・創生塾」も運営している。

◇日詰氏 創業起業のための環境の整備、エコシステムについて中部地域の現状は。

▽サービス業にテコ入れ

◇大橋氏 中部には創業支援、起業支援の支援機関が多



い。SOHOしずおか、産学交流センター、県産業振興財団、よろず支援拠点、各商議

## 課題は窓口のワンストップ化

所の創業窓口など手厚い支援機関がそろっている。ただ、利用者側からすると、どこに相談していいのかわからず、ワンストップでないのが問題だ。

8月に支援機関の連携会議を開いて、それぞれ窓口を一本化し、利用者側に利用しやすい形で進めていくことを始めた。今回の地方創生の中では地方の産業の生産性向上が目標である。生産性の低い産業は宿泊業、卸小売などのサービス産業。生産性が低いということは逆に雇用を必要とする余地があるので、サービス産業についてもテコ入れしていく必要がある。

昨年、外国客の宿泊客が170万人で前年に比べ2.2倍になっていて、伸び率は日本一だった。ただ、平均宿泊数は1.3泊と少ない。観光目的の宿泊数を伸ばすチャンスがまだある。

数年前から当行はアジアから留学生として、中国、韓国、ミャンマー、ベトナム人を採

用している。外国人おもてなしセミナーなど観光業の手助けになるように取り組んでいる。広域連携で他地域と一緒に。広域連携を呼び込む姿勢が必要だ。8月末に横浜銀行と富士箱根、伊豆の観光振興で連携を結んだら、静岡県と神奈川県も一緒になってやることになった。市境、県境のない観光地図を作りたい。観光を含めて新しい取り組みをしているところをいかに継続的、持続的に支援して、テイクオフさせていくかだ。補助金、交付金に頼っただけの事業では長続きしないので、なるべく民間の力で支援してその企業が永続的に続くよううにしていきたい。

◇早稲田氏 成功事例をもっと身近にしていくことが必要。これは起業を志す人や予備軍のモチベーションを上げることににもなる。身近に例がないと起業した経営者は、例えばベンチャー企業がどのように成長プロセスをたどって成長するのか、どういう壁にぶつ



松本氏

かるのか、IPOなどイメージをするのが難しいと思う。東京ではベンチャー企業が成功した経営者の方々が次世代の経営者を育てたり、投資をしたりする一種のエコシステムが自然発生的に出来ている。私たちも成功事例を身近にする活動をしていきたい。

▽片腕をどう育てるか  
◇松本氏 ここ数年、起業しやすい環境になったことを評価している。10年前は主婦が起業するということに対して、非常に厳しい環境下にあった。行政にビジネスプランです、こういうものがありますのよ、と言っても、本当に成功するの、主婦がやるんでしょう、という目で見られていた。ここ5年くらいで、起業前のスタートアップに関しては手厚くフォローしてくれ、起業家にとって起業しやすい環境下になった。

起業してから成長するまでが非常に大変な段階になっていくのでその点をフォローしてほしい。起業するに当たり一番苦労したのは人の問題。創業社長にとって何が一番大変かというと、片腕がないこと。何もかも自分1人でやらなければならぬ。営業から交渉、仕入れまで全部1人で起業したばかりで小さな会社では優良な人材が集まりにくい。給与の面でも大手に比べ

## 企業の永続性高める民間活力

れば提示できない。夢や希望、理念を語ってもそれについてきてくれない。いかにそういうことを伝えて、いい人材が入って片腕に育っていくことが大事で、それをしていくか難しい。自分の片腕を育成することの難しさを痛感している。

問題点をフォローアップしてくれる機関などがあれば助かる。女性で大変だったのは、まだまだ男性社会で、女性経営者は飲みニュケーションやゴルフで親睦を深めることがなかなかできない。土日は家庭のことをしなければならぬ。女性ならではの悩みがある。

◇日詰氏 この地域のエコシステムの課題を克服するためどうすればいいか。

### ▽起業イコールスタート

◇松本氏 最近は頭の中にこういう会社を作りたいなと大枠ができてくると、支援者の方々が肉付けしてくれる。志がすぐあつて会社を興した

い人であれば、ある程度会社作りが簡単にできる基盤が出来てきた。起業イコールスタートと思っているが、ここからが始まりでそこからどう成長するかが大事。企業生存率は創業1年後に60%、3年後38%、5年後には15%程度という調査がある。もともとと起業家の卵に対して経営者としての勉強会を充実させた方がいい。

起業後のメンタル面、特に女性にはサポートも必要だ。福岡にスタートアップカフェがあるように、フォローアップカフェがあればいい。

◇早稲田氏 起業からテイコフのところの人材を支えるところはまだまだ不十分。その先、成長のステージにのつた会社には色々仕事が来るけど、どこから優先順位をつけるか、どういうふうに採算を取っていくか、どういうふうな業務設計するか、成長を持続するために必要になっていく。監査法人としてマネジメントのインフラを作り上げて

いく。成長を持続させるためには仕組み、業務設計、管理会計、人事制度などを作り上げる育成、確保が必要。マネジメントインフラの人材供給のプラットフォームとして貢献していきたい。

▽創業したら最後まで支援

◇大橋氏 官も民も創業起業支援の態勢が出来ていると思う。大事なのはいかにスピードアップして対応するかだ。銀行も創業支援の融資だけでなく、官民ファンド、ベンチャーファンドなどファンドものがあるが、官民ファンドの場合はハードルが高く、必要な時に必要な投資ができないし、時間も掛かる。

金融機関で注意したいのは、人材の育成だ。100万人が訪れる三島のスカイウォークに当初からかかわってきた。支店長にはしっかりと引き継いできた。創業支援をしたら最後まで付き合わないといけない。

◇日詰氏 さらに中部地域が起業しやすい地域になるため

にはどんなことが大事になってくるか。

◇大橋氏 サポートしてくれる人材を育てることが大切。竹下内閣時代にふるさと創生交付金ということで各市町村に1億円分けた。網走市は1億円を1千万円ずつに分け10年間にわたって人材育成に使った。若手を海外研修に出したり、地元の大学で地域を活性化する学科を学習させたりして、人材育成に使った。

そこで育った若者が何人かが市議会議員になって、地元経済の活性化のために頑張っている。これが本当の税金の使い道だと思った。地方創生と言っても実際に実行していく若手、リーダーが必要だと思う。人材育成が一番大事だ。

▽金融機関との連携重要

◇松本氏 女性起業家賞をいただくまでは、金融機関にあまり関心がなかった。自己資金でやって、なるだけお金を借りないで自分たちで運営していけばいいと思っていた。改めて金融機関との取り組み

## 起業後のフォローアップを

が大事だということがよく分かった。

自己資金だとしても伸び悩みがある。大きな事業を展開するにも大変になる。金融機関、行政と付き合うことで情報の入り方が全く異なる。支援機関があると新たな情報が耳に入ってくるので、それに基づいて事業を展開することも可能だ。かわるか、かわらないかにより事業の成長するスピードが違うことを実感した。起業するからには、金融機関との連携は非常に重要で、行政とのかかわりはなくてはならない。ただ、いろいろの良い行政の取り組みなど一杯あるが、それらを知らない人々が一杯いる。情報の発信の仕方、受け手のキャッチの仕方をもう少ししっかり考えないといけない。

◇早稲田氏 成長のステージごとにシームレスの支援態勢が必要と強く感じた。創業する段階、テイクオフする段階、さらに成長に向けて、それぞれの段階で、人材の問題、ス

キルの問題など、いろいろの課題がステージで異なるが、それぞれ支援することが必要。

◇日詰氏 スタートアップ支援はだいぶ環境が整ってきているが、その後のフォローアップはまだ不十分。これからは連携の必要性がキーワードになる。静岡市だけでやってもだめで、中部地域全体で起業支援の仕組みをどう作っていくのか重要な課題である。



日詰氏

人をいかに育てられるか。ビジネスマインドを持つて起業してみたい若い人もいるし、定年後、仕事を興してみたいと考えている人などいろいろの年齢階層のニーズに応じて支援の仕組み、成長にステージの応じたシームレスの支援も大事になってくる。