

「中部地域経営会議」の地域経済再生プロジェクトチームとワーキンググループがまとめた提言書「中部地域の創生ビジョン」起業・創業編」は次の通り（グラフ、図表は略）。

「中部地域の創生ビジョン」起業・創業編

1. なぜ起業・創業か

（1）起業・創業が求められる時代（意義）

リーマン・ショックを境に、静岡県経済は経験したことのない厳しい状況にある。県中部エリアにおいても同様で、地域経済の活性化、とりわけ時代の変化に合わせた産業構造への転換が不可避となっている。

地域経済を活性化していくには、既存企業の競争力強化や次世代産業分野の育成・誘致とともに、起業・創業を活性化させて地域内企業の新陳代謝を図ることも重要である。

起業・創業による地域経済の

新たな担い手の創出は、イノベーションを通じて新産業・新市場を創造し、産業の新陳代謝を促すことはもちろん、人口の社会減が見られる当地域にあつて、雇用の新たな受け皿となること

が期待されるなど、地域経済の総合的な活力アップにつながるものである。国においても、「まち・ひと・しごと創生」を通じて展開する5つの戦略の1つに、「地域発ベンチャーの創出」が位置づけられている。

経済産業省の「人口減少下での地域経済再生、5つの戦略」は次の通り。

（戦略1）地域の産業集積の競争

力向上と大企業の地方経済貢献、海外企業の地方投資促進、中核企業の引き上げ

（戦略2）地域発ベンチャーの創出と地方での中核ベンチャー育成、大企業の地方取引拡大・スピノフ活用

（戦略3）地域サービス業の生産性向上・市場創出と中小サービス業でのロボット・IT活用、女性・高齢者の活躍促進、「日本サービス大賞」の創設、地域分散型再生可能エネルギーの推進

（戦略4）地域のブランド化と地域資源を活用した地域全体のブランド化、域外展開と域内消費の拡大

（戦略5）生活サービスの確保と地域経済圏の再構築と地域の安全・安心を支える基盤的なサービスの確保、医療・介護等やインフラの選択的集中、人口規模に応じたコンパクトシティ化

（2）起業・創業の経済的効果（目的）

①起業・創業による新しい製品やサービスの登場は、既存企業・事業所にはない差別性を持つており、それは市場において「価値」として認められた結果であり、何らかのイノベーションをもたらすものである。

②新しい製品やサービスを提供する企業の登場は、市場における競争を通して、退出産業や退出企業を生み出し、産業や企業構造の新陳代謝を促進するとともに、より効率的な価格を実現し、結果として需要の拡大に寄与する。

③既存企業・事業所ベースではリストラクチャリング基調が続く中で、新たな事業の担い手の登場は、経営者を含めた新しい雇用創出につながる。とりわけ、人口減少・高齢化等によって需要・市場が低迷する地域（地方）において、起業・創業は、経済活性化の起爆剤として期待されている。

④起業や創業を支援していくことは、挑戦する市民個人の新しい生きがい獲得の機会になるとともに、起業家が輩出される風土を形成していくことは、地域の次代を担う若者にチャンスと夢を与えるものとなる。

（3）整備が進む公的支援制度

「日本再興戦略」で掲げられた目標の達成に向けて、起業支援制度の整備が進んでいる。たとえば、起業準備中の人も雇用保険の失業手当の給付対象としたり、一定の条件を満たせば経営者の個人保証を求めない「経営者保証のガイドライン」を策定したり、また、女性限定の創業補助金の上乗せ制度が検討されている。

一方、産業競争力強化法に基づき、「地域における創業支援体制の整備」支援もはじまった。

これは、市区町村が、民間の創業支援事業者（地域金融機関、NPO法人、商工会議所・商工会等）と連携して起業支援を行う場合に、「創業支援事業計画」を策定し国の認定を受ければ、金融支援や税制優遇などの支援策を活用できるというもの。

これまでに、全国で168件（177市区町）、静岡県では、静岡市、浜松市、富士市、沼津市、藤枝市、三島市および掛川市の7市の計画が認定された。相談窓口の設置や創業セミナーの開催などが行われるが、この枠組

みを生きたものにするには、個々の支援事業者がバラバラに事業を行うのではなく、中核機関が全体の状況を把握した上で連携し、起業支援に取り組んでいくことが不可欠となる。

このように、公的支援制度の整備が進む一方で、現場での起業・創業のハードルは依然として高いままであり、とりわけ、単独の市町での対応には支援の限界がある。

2. 事業所の開業・廃業の実態

静岡県の開業率（平成24年度）は4・1%、廃業率は3・8%と、廃業率は全国並みだが、開業率は全国を0・5%（注）下回り、都道府県順位は29位。

中部地区における平成21年～24年の新設事業所数は2850事業所、廃業事業所数は9606事業所で、廃業が新設を大きく上回っており、新陳代謝が不活発な状態にある。

3. 起業・創業を阻害している要因

「起業家予備軍」（経営経験はないが起業に関心のある人）が実際に起業に踏み切らない理由として、「自己資金が不足している」（47・0%）が半数近くに上り、次いで「ビジネスのアイデアが思いつかない」（34・0%）、「失敗したときのリスクが大き」（34・0%）が起業の足かせとなっている。

起業・創業を促進していくためには、こうした資金面の不安やアイデア・知識不足、起業後の生活・収入の不安定化といった阻害要因を取り除くことが不可欠となる。

4. 中部地域の市・町の起業・創業への取り組み

（1）市・町の取り組み

各自自治体とも、総合計画や産業振興プラン等において、起業・創業を地域経済の活性化や産業振興の柱として掲げている。また、推進方法として、地域経済団体や大学等との連携が不可欠であり、積極的に取り組むとしている。

しかし、既存企業の活性化や企

業誘致等が優先される傾向にあり、また、単独の市町だけでは対応しきれないのが、起業・創業支援の実態となっている。

（2）中部地域の起業・創業関連支援機関

【商議所】静岡商工会議所 島田商工会議所、藤枝商工会議所、焼津商工会議所、牧之原商工会、御前崎市商工会、岡部町商工会、大井川町商工会、吉田町商工会、川根本町商工会

【行政関連機関】静岡市産学交流センター、S O H O しずおか、静岡市クリエーター支援センター、エフドア（藤枝市）、静岡県よろず支援拠点、静岡県事業引継ぎ支援センター、静岡県中小企業再生支援協議会、静岡県産業振興財団

5. 起業・創業支援の課題

①支援メニューの充実と見える化

国、県、市町、経済団体、金融機関等から様々な支援メニューが提供されているが、あまりに多くの支援メニューが

あり、利用しようとする側にとって分かりにくくなっている。起業・創業のステップに合わせた最適なメニューが、どこにあり、どのように利用すればいいか、支援メニューのさらなる充実と合わせて、見える化が求められる。

② 利用しやすい、対応力のある窓口

支援機関や窓口が整備されているが、分かりにくく利用しにくい。とくに最初に利用するまでの敷居が高く感じられ、また、地域によって対応力に差がある。その一方で、起業・創業ニーズは多様・高度化しており、専門的な対応、継続的な支援など、支援する側にもマンパワーや予算の確保が必要となっている。

③ ビジネス拡大に向けてのサポート

起業・創業は、その後の成長につながるからこそ地域経済に活力をもたらすもので、起業・創業から成長につながるには、販路の拡大や技術力のアップ

などの面において、既存企業・大企業とのつながりや、継続した支援機関のバックアップが期待されており、そのためには、支援機関同士の連携も不可欠となる。

④ 起業・創業希望者の掘り起こし

若者、主婦、シニア、大学発、企業内起業、第2次創業など、起業・創業のシーズは多くあると思われるが、なかなか顕在化しにくい。また、漠然としたアイデアだけの人も多いと思われるが、支援体制の整備とともに、こうした起業・創業準備を増やしていくためには、起業・創業の魅力と課題を知る機会を数多く作っていくことも必要となる。

⑤ 資金調達の多様化

起業・創業企業にとって資金調達は死活問題であるが、起業・創業初期の直接金融は十分とはいえず、「ファイナンス・ギャップ」が問題となっており、金融面からの環境整備が課題となる。特に地方では資金調達面の多様性の確保において

課題があることから、地域金融機関等との連携や新たなファイナンス制度の検討・導入が求められる。

⑥ 産業の多様化・多角化

製造業中心の当エリアは、今後のバランスのよい地域の発展のために、産業の多角化・多様化が求められており、県で推進しているフーズ・サイエンスヒルズ構想や、静岡市の進めるコンテンツ産業等、求められる産業分野での起業や創業が図られることが必要である。

6. 起業・創業の活性化に向けた広域連携推進の提言

単独の市町では課題が多く、対応できないことも、広域なら取り組みやすくなることもある。起業・創業の活発化に向けては、地域を挙げての取り組みが不可欠となる。

〈提言1〉支援メニューの相互活用・支援情報の共有化（二元化）

▽多様な支援メニューの見える化（共通フォーマット）

▽支援サイトの共有化（リンク↓共通サイト）

▽セミナー等の相互利用、共同企画開催

〈提言2〉支援体制のネットワーク化

▽起業・創業の入り口としてのコンシェルジュの各市町への配置

▽広域コンシェルジュ会議の常時開催（情報共有）

▽起業・創業支援ニーズと支援メニューとのマッチング

〈提言3〉成長に向けての支援メニューの充実

▽ビジネスマッチング倶楽部の設置

▽起業・創業コミュニティの開設

▽支援機関や大学等によるサポートネットワークの開設

〈提言4〉起業・創業準備軍づくり

▽小学生、中学生、高校生、大学生等への起業教育

▽企業内起業や事業承継等の第二次創業の支援

▽起業・創業に対する市民理解による風土づくり