



フォーラム

「『起業』から関西の経済再生を考える」

日 時：平成 28 年 7 月 2 日（土）13：30～16：00
場 所：尼崎市中小企業センター 1 階ホール
共 催：（一社）日本計画行政学会 関西支部
後 援：近畿経済産業局、尼崎市、尼崎商工会議所

（文中敬称略）

■あいさつ

一般社団法人 日本計画行政学会 関西支部長
濱田 学昭 氏

日本計画行政学会は、皆様にとってあまり馴染のない学会かと思っておりますので、学会の紹介を兼ねて少し説明させていただきたいと思っております。

わが国では、高度経済成長を迎えた 1970 年頃に、全国総合開発計画や所得倍増計画に伴う行財政の長期計画、それから大型公共施設をつくるための公共投資計画等、大型の計画が次々につくられました。それらは主に経済企画庁や当時の建設省等、官庁の専門家たちがつくった計画です。それに対して、大学の方では計画学を研究することになり、計画を研究するグループが育ってきました。

ところが、行政で計画をする人たちと大学の研究者との間にあまり交流がなかったので、同じことを目指しているのであれば交流する必要があるのではないかということから、研究者と実務者と行政の担当者間で交流しながら計画というものを考えていくことになり、さらに、科学的に政策立案に取り組もうという考えから、今から 40 年ほど前に日本計画行政学会つくられました。その後、北海道、東北、関東、中部、関西、中国、四国、九州に各支部でき、支部ごとに活動をしています。

本日、ここに開催させていただくのは関西支部の研究大会で、支部の研究大会は年に 1 回行われています。本日はその大会の 1 つです。また、尼崎市におかれましては市政 100 周年を迎えられたこともあり、100 周年を記念して尼崎地域産業活性化機構と共同して、本日「『起業』から関西の経済再生を考える」というテーマでフォーラムを開催させていただきました。

今、わが国でも起業は大きな問題となっています。ただ、これは起業する方の質の問題であると共に、支援する金融機関、さらに言えば、地域社会全体がものを育てる力を持つことも、起業を育てるという意味では非常に大きな問題ではないかと思っております。

本日は講師の方からそれについて具体的なお話を聴かせていただき、何を行っていく必要があるのかということをご一緒にご一緒に考え、議論していただければと思っております。

最後になりましたが、皆様方のファイルの中に日本計画行政学会の案内を入れさせていただきました。実は今、学会自体も再生の必要を感じています。当初は研究者と行政の担当者あるいは専門家が横断的に交流して、現場のことを

よく考えた研究をしようという機運が高かったのですが、残念ながら次第に横の連携が薄くなり、学会というと「研究者だけの集まり」というような感が強くなって、一般社会から少し遊離した形になるきらいがあります。

しかし、それは本来の学会が目指すところではなく、特に、日本計画行政学会はそのようなところではありません。人のつながりが少なくなって、次第に横のつながりもなくなっていますので、是非、本日の機会を捉えて、日本計画行政学会に興味を持っていただき、できればご入会いただきたいと思っております。

最後は学会の宣伝になって申し訳ありませんでしたが、挨拶に代えさせていただきます。

■起業支援の事例報告（1）

「地域は一つのインキュベータ ～ 滋賀の創業支援の取組 ～」

公立大学法人滋賀県立大学 地域共生センター
COC+推進コーディネーター（教育担当）
西岡 孝幸 氏

●はじめに

皆さん、こんにちは。本日は滋賀県と神戸市と尼崎市の事例報告となっていますが、私が紹介するのは、都市部ではない、どちらかと言うと地方の創業支援の仕組みについての話になります。

特に、今、産業競争力強化法で各市町が創業支援の枠組みを作り、それを国に認定してもらい、承認させてもらって動いていると思いますが、そのほとんどが産業支援機関同士で連携するとか、金融機関や企業などが連携するという連携モデルです。連携と言葉で言うのは簡単ですが、具体的に何か提案しなければなかなか動かないところがあるので、本日は少しでも何かのヒントになることがあればということで、その辺りの提案をしてみたいと思っています。

<自己紹介>

最初に自己紹介をしたいと思います。

私は 1977 年に銀行に入り、26 年間勤めて 2003 年 3 月に退職しました。それから、県の外郭団体に入りましたが、起業支援をするということで、すぐに経済産業省の外郭団体に出向し、インキュベーションの仕組みについて 1 年間勉強しました。そして、2004 年 4 月に団体に復帰して、ここからビジネス・インキュベーションの構築に入りました。本日はここに関する話をします。

今は滋賀県立大学にありますが、経営学の講

座が後期から始まりますので、そのカリキュラムを作り、また、学生のビジネスプラン・アイデアコンテストに向けて、事業化モデルを作るために個別の学生支援を毎日行っています。

<着任時の構想>

前述のように、2004 年 4 月に私は県の外郭団体である財団法人に着任し、そこでビジネス・インキュベーションを構築することになりました。

➤ 事業自体が持続成長・発展する仕組み

この時にまず私が思ったのは、ビジネス・インキュベーションの事業自体が持続成長して発展しなければならないのではないかということでした。地域における創業支援の核となって、それに拡張性を持たせることは重要だと思ったのです。

➤ インキュベーション機能を最大発揮する仕組み

第 2 に、インキュベーション機能を最大限に発揮させる仕組みはどういうものかと考えて、起業者の成長ステージに応じた体制の構築、つまり、顧客目線での体制づくりを考えました。

また、入居率が低くなると怒られて起業支援が疎かになることがあります。そうではなくて、インキュベーションマネージャー(以下 IM)がきちんと起業家支援に集中できるシステムを構築しなければならないと思いました。

それから、起業家支援の資源は限られていて、

人も多く配置しているわけではないので、選択と集中によって効果的に回るような仕組みをつくることも考えました。

そして、外部資源を活用するためのオープンシステムの導入も必要です。この外部の資源が連携ということになるわけです。

▶ 滋賀 IM ネットワーク設立

3番目は、滋賀 IM ネットワークの設立です。ここで初めて「地域は一つのインキュベータ」を実現するために、このネットワークを設立しました。設立して 12 年くらいになりますが、昨日も滋賀 IM ネットワークが開催されていて、奇しくも『「地域は一つのインキュベータ」はなぜ必要なのか』というテーマで議論されていたので、少し覗いてみました。後ほどその話もしたいと思います。

●滋賀の創業支援モデル

<バリューチェーンモデル>

滋賀の創業支援モデルは「ビジネスカフェあきんどひろば」によるオープンシステムです。ここに起業家予備軍や、産業支援機関、金融機関、専門家が集まって交流するのが「ビジネスカフェあきんどひろば」です。

ここで我々が考えたのは、起業者を発掘することです。このような仕組みがなければ、起業者がどこに、どのような形にいるのか分からないので、全部ここに呼び込んで、交流会を通して、その人がどのような起業家なのかということを我々が知るわけです。

そして、いろいろと勧めて、プレ・インキュベーションに入ります。ここからクローズシステムになりますが、インキュベーションの創業支援施設への準備段階として、まずプレ・インキュベーションに入り、そこで 6 ヶ月間かけてビジネスモデルのブラッシュアップを徹底して行います。

そこでビジネスモデルができた人をまた審

査にかけて、メイン・インキュベーションに入り、それからポスト・インキュベーションに渡します。

ポスト・インキュベーションは草津市や大津市等の行政が行うもので、メイン・インキュベーションを 3 年かけて卒業した人たちを、また地域でサポートするという仕組みです。簡単に言えば、入居費や人件費等を 3 年～5 年間補助するわけです。それからサポートをしていくというようなモデルをつくりました。

県内のインキュベーション施設は 13 ヶ所ありますが、それをプレとメインに分けて、それぞれの成長具合と必要な資源を得るために、情報交換を行い、どこにでも行くことができるようなものをつくってきました。

我々は少ない支援担当者で効率良く支援するために、このようなチェーンモデルをつくっています。チェーンモデルにしたことによって、戦略的、重点的に支援するところを絞り込んで、「ここをやれば上手くいくだろう」という設定の下で取り組んでいます。

この中で、我々が力を入れているのが「ビジネスカフェあきんどひろば」のマネジメントです。「集まってください」と呼び掛けただけでそのままにしていると、ダラダラと遊んでしまって何にもならないので、マネジメントをしっかりしなければなりません。だからこそ、マネジメントは必要なのです。

次はプレ・インキュベーションですが、我々はこれに体力の 7 割ほどを割いています。ここでは事業計画のブラッシュアップを通じて、経営のことなどをきちんと伝え、営業活動を実際に行ってもらいます。そして、「ものになりそうだ」「このサービスは売れそうだ」と判断された人たちだけがメイン・インキュベーションに入ります。したがって、6 ヶ月で成果が出なければ、そこで退出という話になります。

このような形になっています。

▶ ビジネスカフェ「あきんどひろば」

「ビジネスカフェあきんどひろば」は、現在、県内4ヶ所で開催していますが、その他にも女性起業家のためのカフェなど、いろいろと行っています。

興味ある方は伊丹敬之著「場の論理とマネジメント」を読んでいただくと、なぜ「ひろば」という「場」が重要なのかということをお分かりいただけると思います。我々はその本を引用して、「このようなことをやりたい」と思い、回議書を書きました。

要するに、いろいろな人がここに集まって来ますので、起業者と直接触れる機会が生まれまます。今から起業しようかという人が先輩の起業家と交流すると、「起業とはどういうものか」ということを知ることできます。また新しい友だちもできますし、その人たちと新しいビジネスをすることもあります。あるいは、「何か新しいことをしなければならない」と考えているメーカーの経営者もたまに来られて、ヒントを得て帰られることもあります。

このような場が大津や草津、湖東地域、米原、その他にいろいろと広がっています。これは非常に重要であり、地域にこのような場をつくると、そこに起業者が集まってくるので、交流の中でいろいろと掴むことができるわけです。

▶ プレ・インキュベーション

プレ・インキュベーションは、事業計画をブラッシュアップして、いかに事業をスタートアップできるかということです。期間は6ヶ月で、この期間が長いか短いかという問題はありますが、6ヶ月できちんとしたモデルをつくり、互いに納得して事業をスタートさせます。ここは非常に重要であり、作成講座ということで、基本的にマン・ツー・マンで行います。

<システムの成果>

これらのシステムの成果としては、創業準備

オフィスを通過して、そのまま起業する人もいますし、メイン・インキュベーションに入って起業する人もいますが、創業支援モデルからスタートして約140名が卒業し、うち約120名が起業しています。平成16年～平成28年3月までの実績で起業率は82.2%となっています。これは創業準備オフィスというプレ・インキュベーションを経ないで、メイン・インキュベーションへストレートに入る人たちを除外して、このモデルから入って卒業した人の率です。

最初の頃の起業率は50%程度でしたが、いろいろと工夫を重ねていくうちに、少しずつ高まっていったということです。

●産業支援機関の連携による支援

<人材育成（創業支援）>

それで今、このようなシステムをサポートする体制として、滋賀のIMが集まって滋賀IMネットワークをつくっています。いろいろな勉強会や研究会を行ったり、他のビジネス・インキュベーションへ行って情報交換したりしています。

もう1つ大きな要素として、昨年からは滋賀県が滋賀IM養成研修を行ってIMを養成してくれています。これは誰でも良いということではなくて、商工会議所や商工会等、主に産業支援機関の方で、現在、創業支援を現場で行っている方を中心に養成しています。

平成27年度は10名を養成し、滋賀県の創業応援隊となって、湖東から湖西、琵琶湖各地を回り、産業競争力強化法に則った創業を実現するために、IMとして頑張っています。

平成28年度は、現在11名が受講していますので、さらに層が厚くなるということです。

<地域の創業支援モデル>

このように、産業競争力強化法によってそれぞれの市町で創業モデルがつくられています。

我々はそこで産業支援機関の連携が最も重要だと言っています。

実は、滋賀県が IM 養成研修を行ってくれるお蔭で、産業支援機関の皆さんが集まって情報を共有し、ノウハウを交換することができるようになったので、「ビジネスカフェあきんどひろば」から上のモデルは事業化を加速するためのエンジンと考えて、IM ネットワークと市町の商工会議所、企業、自治体、金融機関が支えるような形でまとまる形のモデルを考えています。

これは滋賀県に1つだけあれば良いというものではなく、湖南、湖北、湖東、甲賀、湖西など、いろいろ地域につくらなければなりません。大津市や草津市は一まとまりになります。米原や彦根辺りは一まとまりにできないという問題がありますので、地域ごとにこのようなモデルをつくってはどうかというのが私の提案です。

我々もこれからのところはありますが、このモデルでもう1度いろいろと取り組んでみようと思っています。

私の話は以上です。ありがとうございました。

■起業支援の事例報告（2）

「スタートアップのエコシステムの構築を目指して」

神戸市 医療・新産業本部 企業誘致部 新産業創造担当課長
多名部 重則 氏

●「スタートアップのエコシステム」とは

神戸市の医療・新産業本部の多名部です。私は特に「大都市ならでは」の起業支援の1つの手法について、今、神戸市で行っている事例を紹介させていただきたいと思います。

「スタートアップのエコシステム」という言葉でイメージできる方とできない方の2通りがおられると思います。ここで言う「スタートアップ」とは、起業家は起業家でも少し特殊で、IT を使って何か新しいプロダクトサービスをつくろうとする起業家です。具体的に超巨大企業になった例を挙げますと、Facebook や Google、それから超巨大とまではいきませんが、Airbnb や Uber、Instagram のような、いわゆるスマホのアプリを開発するような起業家をイメージしていただければ良いと思います。

「エコシステム」という言葉はシリコンバレー用語です。前述の Facebook 以下の会社は、すべて米国西海岸のシリコンバレーで生まれて、世界的に巨大化していった会社ですが、実はシリコンバレーにはエコシステムと言われる、先輩の起業家が次世代の起業家を資金面とソフト面でサポートする仕組みがあります。

アメリカでは他にロサンゼルスやオースティン、アジアでもシンガポールや中東のテルアビブ、ヨーロッパのパリ、ロンドン、ストックホルムのようなまちにはそのようなスタートアップを生み出すエコシステムが成立しています。

しかし、日本では、東京で自然とこのような流れが生まれつつありますが、他はなかなかそ

のような状態にはならず、日本でスタートアップが巨大化するようなケースは少ないと言えます。

その中で、民間も含めてなかなかそのような仕組みができないのであれば、神戸市が最初のリスクを取るという考え方で始めたのがこの取り組みです。

<神戸市が目指すスタートアップの仕組み>

スタートアップのエコシステムとはどういうものなのか、海外の方から聞いたところ、「スタートアップはバクテリアみたいなもの」と言われました。バクテリアは水と空気と養分と温度等が揃えば自然に発生します。ところが、あるレシピをここに投入すると、バクテリアが発生しやすくなります。

スタートアップの場合は、大企業 Large Companies、研究機関と教育機関を意味する Universities、イベント Events、市民の巻き込み Community Involvement があり、その中に Seed Accelerators と Venture Capitals というレシピが投入されると Startup Companies が生まれやすくなります。

そのような構想、仕組みをつくることができればと思いながら、平成 27 年 4 月から神戸市はこのスタートアップ支援を始めました。したがって、長年やってきたのではなく、突然、始めた取り組みだということです。

一方では、1 年余り取り組んできた中で、この業界ではかなり注目される取り組みになってい

るのではないかと思います。

●平成 27 年度の起業・創業支援の展開

それでは、昨年取り組んだ事業を紹介したいと思います。

まず、「キャリア教育起業家派遣プログラム」は、スタートアップするにあたっての社会の抵抗感、学生の抵抗感に対して、起業しても構わないという機運を醸成するためのプログラムを教育の現場で展開したものです。

さらに、大学生を対象に、シリコンバレーに派遣するという事業を行っています。

そして、Kobe Global Startup Gateway とアクセラレーションプログラムがセットで用意されています。Kobe Global Startup Gateway は、ビジネスプランコンテストで優秀な方を選びます。選んだスタートアップに対して、アクセラレーションプログラムで専門家からメンタリングによるアドバイス等があり、活動資金を提供して、最終的に投資家の前でプレゼンを行います。

これがシリコンバレー型のアクセラレーションプログラムの概要で、最終的に次の資金調達、あるいは次の事業連携に結びつけるためのプログラムとなっています。神戸市の場合は 3 ヶ月間、シリコンバレーの場合も 3~4 ヶ月の短期間に超重点的な支援をするというものです。要するに、大人が寄って集って精一杯の面倒をみて、それで勝負するというプログラムです。

▶ シリコンバレーへの人材派遣プログラム

キャリア教育の派遣プログラムとしては、昨年、中学校、神戸大学あるいは神戸高専で起業家教育を行いました。

シリコンバレーへの派遣プログラムは、昨年の 8 月 23 日~27 日の 5 日間で行われ、定員 20 名に対して 44 名の応募があり、大学生を中心に学生 13 名と起業家等 3 名が参加しました。学生 13 名の内訳は大学生と大学院生がほとん

どでしたが、1 人だけ高校生が含まれていて、私立灘高校の 1 年生がシリコンバレーへ行きました。

シリコンバレーでは Yohoo! や Github 等を訪問しました。最終日には、500 startups というシリコンバレーで有名なアクセラレーター、起業家支援団体のオフィスを訪れましたが、このツアーのためにピッチコンテストを企画してくれました。

▶ KOBE Global Startup Gateway とアクセラレーションプログラム

メインの取組みであるアクセラレーションプログラム、KOBE Global Startup Gateway です。今、2nd Batch の募集を終え、最終審査会も終えて、先日、2nd Batch のプログラム対象者はチームを発表したところです。

さらに、選んだスタートアップたちに KOBE Seed ACCELERATION PROGRAM を 3~4 ヶ月行います。その拠点が神戸スタートアップオフィスです。

<神戸スタートアップオフィス事業>

▶ 神戸シード・アクセラレーション・プログラムの仕組み

そのスタートアップオフィスの事業概要を紹介しますと、神戸市から神戸新聞社と関西学院大学に委託して、それを KDDI、Synergy Marketing、AXEL MARK、Microsoft、楽天等の全国的な大企業がパートナー企業となってサポートする仕組みになっています。

▶ スタートアップオフィス概要

具体的には、スタートアップオフィスは三宮駅前のミント神戸の 14 階にあります。指導に当たっているのは、西本凌さんと徳山寿吉さんのお 2 人で、特に西本さんは、元々京セラで仕事をされていて、その後、ミツカングループの代表取締役にヘッドハンティングされたり、デジタルガレージの COO をされたり等、ビジネ

スについては超一流の方です。

➤ **プログラム内容**

実際のプログラムの内容は、例えば、これから始まる第2期のプログラムを見ますと、7月～9月頃まではメンタリング等を実施して、その間、1チームあたり最大180万円の活動資金を提供するプログラムになっています。この期間はこのビジネスを成功させるのに注力してくださいという意味です。そして、最終的に10月になると思いますが、投資家の前でデモデイを用意しています。

ご覧いただいている写真は、メンタリングの様子や楽天に行った時の様子を紹介しています。

➤ **ホームページ**

この事業で重要なのは、スタートアップの方に参加してもらうということです。そこで一番重要になるのが、ホームページのトップ画像です。この印象が良くないと、スタートアップの方はその事業に見向きもしてくれないので、かなり役所らしくないデザインのトップページにしてwebページを運営しています。

➤ **参加基準**

参加基準は「ITを活用した新たなプロダクトやサービスの創出するスタートアップ」ですが、ポイントは居住地・国籍の制限がないということで、どこの方でも参加できるようなコンセプトにしています。海外から来てもらっても構わないという考え方です。

さらに、このプログラムを受けた後もどこへ行ってもらっても構いません。市長の言葉を借りると、「次の段階に、世界に向けて雄飛していただきたい」という説明をしています。

自治体でこのようなプログラムを行うと、どうしても地域限定になることが多いのですが、このように目線が高くて優秀な方が一旦でも神戸に来て、コミュニティを生んで、交流することをまちの活性化と呼びずして何と呼ぶのかということです。そうしないと集まっても来ない

ので、このようなコンセプトになっています。

➤ **メンタリング・セッション**

メンタリング・セッションも、日本マイクロソフトやアクセルマーク等から有名な方に参加していただいて、非常に濃いセッションを行っていただいています。

➤ **第1期生の成果**

第1期生を5月に送り出しましたが、その中の1チームを紹介させていただきます。

これはブラジャーのオンラインフィッティングサービスの事業です。女性でピッタリサイズのブラジャーを着けている方が少ないということと、試着を嫌がる方が多いということから、web上でフィッティングするというサービスを展開しています。

これに取り組んでいるのは、本間さんという女性を中心としたチームで、先日、総理官邸で内閣府の女性のチャレンジ賞を受賞されました。何よりビジネスという点で、このチームは、次の資金調達でシリーズAからシリーズBにかけての金額を調達予定になっています。

➤ **第2期のプログラムチーム**

第2期のプログラムチームはいろいろなものがありますが、一例として、ハンドメイドを趣味とする人たち向けのウェブメディアがあります。ハンドメイドをされている方は、どのように作られているのか、材料は何を使っているのか等の情報をあまり共有されていないようなので、それを共有するためのサービスの事業です。

➤ **コーポレートフェロシップ**

このような取り組みをしていく上でどうしても必要なのが、このような考え方です。コーポレートフェロシップ15年上期は、民間のIT企業の方に神戸市役所へ来ていただいて、3ヶ月間一緒に働いてもらいました。

これは、このような事業をするためには、どうしてもIT業界へのネットワークが必要ですが、私にも元々そのようなものはありませんの

で、それを得るために外の人材に来ていただいて、一緒に仕事をするという取組みを行いました。下期も Yahoo! とコープこうべの方に来ていただいています。

●平成 28 年度の起業・創業支援の新たな展開

今年度は、また新しい取組みを展開しており、日本初の取組みを 3 つ行います。

1 つ目が、IT 人材の登用で、研修のような形で 3 ヶ月間来てもらうのではなく、1 人は Code for Japan の代表理事をされている全国ブランドの関治之さんに、チーフ・イノベーション・オフィサーとして来ていただき、非常勤嘱託職員として活動してもらうことにしました。

もう 1 人は吉永隆之さんで、任期付一般職係長という形で、IT イノベーション専門官という役職で働いていただきます。普通の市の職員と同じように採用して、フルタイムで働いてもらうことにしています。

<500 Startups Kobe Pre-Accelerator>

その中で今年度の最大の事業となるのが、シリコンバレーの超有名なアクセラレーター VC ファンドである 500 Startups と神戸市との間でパートナー協定を結んで、神戸市でプログラムをするという事業です。7 月 1 日でエントリーを締め切り、8 月 1 日から行う予定になっています。

このプログラムの特徴は、実際にシリコンバレーでアクセラレーションプログラムを行っているメンバー約 20 人が神戸に来て、メンタリングをするということです。聞くところによると、日本でこれを行うのはもちろん初めてですが、アジアでこのような有名アクセラレーターを活用するのも初めてですので、500 Startups の方も非常に力を入れていて、本場のシリコンバレーで行っているプログラムでも集まらないようなメンター陣が集まったドリームチームが

来て、神戸で活動する予定になっています。

最終的には 9 月 9 日のプログラムの最終日にデモデイを開催して、次の外部資金調達に努めていただく予定です。

このプログラムの特徴は、市の予算として計上された 8,800 万円のほとんどが、民間企業からの協賛金によって賄われているという点です。このように、各社に多大なご協力をいただいています。

●今後の取組み方針

以上、いろいろな取組をしてきましたが、今後の取組方針については、端的に表すと「?!」という表現になります。「次に何をするのか、私自身も分からない。ただ、ビックリするようなことをしていこう」という考え方をしています。神戸市はこのような取組みを進めさせていただいています。

以上で私の発表を終了します。ありがとうございました。

■起業支援の事例報告（3）

「オール尼崎で創業支援 ～尼崎創業支援オフィス ABiZ の取り組みを中心として～」

尼崎市 経済環境局 経済部長
岸本 浩明 氏

私は3月まで尼崎地域産業活性化機構でお世話になり、今回の話のきっかけとなりました ABiZ という創業支援オフィスの立ち上げに関わりました。したがって、本日は市の職員というよりも、活性化機構の職員として話をさせていただくとご理解いただければと思います。

●尼崎市の事業所の現況

尼崎市は、今年市政 100 周年を迎えました。人口は約 45 万人でピーク時から約 10 万人ほど減っていますが、それでも 1 km²あたり 8,900 人という人口密度のまちです。

それを踏まえて、まず、尼崎市の事業所の現況をご紹介します。

事業所の推移を見ますと、事業所数は 1981 年の約 27,000 をピークに、現在は約 18,000 まで減っています。ただ、ここ 10 年程は多少の動きはありますが、ほぼ横ばいの状況です。

従業員の数は、30 年間の推移を見ますと、多少の減少傾向にありますが、比較的変動の少ない状況が続いており、現在は約 194,000 人となっています。

このような現状を踏まえますと、事業所数、従業員数が安定しているか、停滞しているかという状況ですので、本市では事業所数の減少が気になる一方で、新たな産業、事業所等の創出によるイノベーションを期待して、創業支援に重点を置いた取り組みを始めようと考えました。これがそもそもの要因です。

●尼崎市創業支援事業計画

国の産業競争力強化法の制定を受けて、尼崎市も平成 26 年 3 月に創業支援事業計画を策定し、尼崎市、尼崎商工会議所、尼崎信用金庫、日本政策金融公庫尼崎支店、尼崎地域産業活性化機構等が連携して、この計画を推進していくことになりました。

この創業支援事業計画の全体像は、各団体が地域内で連携して、創業支援を行っていくというイメージになっています。

この中で、例えば、尼崎商工会議所は 10 年以上前から、創業を志す個人の段階から創業に向けた知識の習得、経営のノウハウなどを学べる「創業塾」を行っています。また、活性化機構では、事業者の第二創業の支援や、あるいは、次世代の経営者育成のための経営塾等、実践的なセミナーを行っています。尼崎信用金庫も創業塾を開いています。

＜創業支援に向けて＞

一方で、この創業支援事業計画策定とほぼ同じ時期に、活性化機構と市で最近の新規立地にかかる実態調査を行いました。

調査はアンケート形式で行いましたが、対象は、開設時期が平成 18 年(2006 年)～平成 24 年(2012 年)の尼崎市内で新たに立地したすべての事業所で、創業も新規立地も含めた形で、平成 26 年 10 月に調査をしました。

➤ 創業事業所の特徴

そして、この中から特に創業にテーマを絞っ

て抽出したものを「創業事業所の特徴」として整理しています。一例を紹介すると、全国に比べて尼崎の場合は、医療・福祉、教育・学習支援、飲食サービスという業種が比較的多く、逆に、卸売・小売、その他のサービスが少ないことが分かります。

医療・福祉は、神戸市のように医療関係の産業を育てようという趣旨ではなく、介護サービスや老健施設等の施設が多く立地している影響ではないかと考えています。

➤ 創業者の特徴

創業者の年齢構成を見ますと、一番多いのは30代～40代で、これは全国と同じような傾向ですが、尼崎で特徴的なのが60歳以上の創業者が非常に多いという点です。全国の5.9%に対して、尼崎は60歳以上の創業者が15.7%もいるので、シニアに優しい尼崎と言えるのではないかと思います。

性別に関しては男性が約8割で、居住地は約7割が市内に住まれています。

➤ 創業の理由

また、どのような理由で創業されたのかという質問に対しては、専門的な技術や持っていた知識を活かしたいという回答が半数以上となっています。他は、自分の裁量で仕事がしたい、社会貢献、自己実現のため等、まじめな動機が多く見られます。

➤ 尼崎市で創業した理由

尼崎市で創業した理由については、生まれ育った場所とか、住んでいたことがある等、土地勘があって馴染みが深いので尼崎市で創業したという方が多く見られました。他は、交通の便が良い、顧客に近い等、立地環境を評価して創業したという理由が続いています。

➤ 創業時に苦労した点、役立った知識

それから、創業時に苦労した点は、資金調達が45%強で最も多く、他は経営や事業に必要な知識・技術等の習得が約4割となっています。

逆に役立った知識としても、事業分野における専門的な知識・ノウハウを4割くらいの方が挙げています。専門的な知識の習得に苦労した反面、元々の自分の仕事や持っていた技術、ノウハウを活かすことができたということであり、その部分が役立った知識とされています。

➤ 創業時の資金調達

その苦労した創業時の資金調達については、資金需要では500万円未満が一番多く、50%以上が1,000万円までの額で充足されるという傾向にあります。この辺りは全国とそれほど変わりません。

資金の調達先は、家族・親類の身内以外では民間の金融機関、それから政府系金融機関となっています。

●インキュベーションオフィスの開設

このような調査を踏まえて、1年半ほど前に尼崎市の方から「誰もが気軽に創業できるようなインキュベータをつくってほしい」「創業したいという志を持つ方を支援できるようなものにしてほしい」という、いきなり難しい要請がありました。そこから本格的に準備を始めることになり、施設面や体制、支援メニューなどを整理し始めました。

それで、一定、整理をすると、創業支援事業計画はすでにできていますし、創業実態のデータも調査は済んでいるので一定のニーズの認識もできています。場所は、比較的利便性の高い尼崎中小企業センターで行うことにしました。それから、支援の要となるIMを2名確保しました。このIMはとても良い方に来ていただいたので、これが、ABIZが今に至っている要因ではないかと評価しています。

<キーワードは“連携”>

ここまでなら従来の支援施設と何ら変わりが無いのですが、ここからが我々の特徴とする

点になります。先ほど、西岡先生は「連携は難しい。連携と言いながら実際にはできない」と言われましたが、我々は敢えてその“連携”をキーワードにしています。

例えば、前述の尼崎商工会議所の創業塾を卒業された方や、あるいはABiZに入居している人が、そこから創業塾に通う等、そういう交流も発生しています。また、地元金融機関の尼崎信用金庫も会議所とは違う時期に敢えて創業塾を開いていただく等、年間を通してサポートできる体制になっています。

また、尼崎信用金庫は、尼崎の中央図書館で毎月1回土曜日に創業相談会を開催されています。ABiZもそこに相談に来られた方との交流を行っています。

この他にも、日本政策金融公庫尼崎支店からABiZに出向いていただき、入居者に対して出張相談をしていただいています。来てくれるようにと半ば頼んでいる部分もありますが、実際に融資にまでつながった事例も発生しています。このような皆さん方によってABiZは支えられています。

このように、この事業の主体である活性化機構を中心に様々な支援機関が連携してサポートするのが、尼崎らしいやり方だと我々は考えています。

<ABiZの実績>

このような状況で、尼崎が目指すところは「あまがさきは創業しやすいまち」「あまがさきで相談すれば何とかなる」「ビジネスするならあまがさき」というキャップフレーズのようなまちであり、そのようなまちになりたいという希望もあります。

それで、現在のABiZの利用状況を紹介しますと、実質的には半年くらいにしかありませんが、毎月2~3人のペースで入居していただいております。現在の入居者は14名で、男性が8名、

女性6名です。先ほどのアンケートでは7~8割が男性だったのに対して、結構女性が多くて喜ばしいことではないかと思っています。

世代別に見ると、最も多い世代は40代、50代で、5名と4名の14名中9名です。あとは年齢層が幅広くて、20代1名、30代1名、60代1名、70代1名、そして80代が1名です。先ほどの傾向にもありましたが、シニア世代がとても元気なまちというのが、尼崎の特徴ではないかと思います。

<今後の予定>

今後の予定としては、今年度のキックオフセミナーを7月25日月曜日に、ここの1階ホールで予定しています。話題性を撒きたいということと、創業してみたいという主婦の方などにも来ていただきたいという思いがあり、時間設定は夕方からとなっています。ジャパネットタカタの高田前社長に来ていただいて、お話をさせていただこうと考えています。

また、ABiZではAmagasaki Jelly Caféという名前で、ABiZの入居者を中心に交流会を定期的に行っています。今年度も8回くらいを予定しており、地域の団体の方や先輩起業家などを招いて、交流を深めていただきたいと考えています。

最後に、演題にありますように、我々はオール「あまがさき」で創業をサポートします。さらに言えば、尼崎らしいやり方として、オール「あまがさき」で「寄ってたかって」創業をサポートしますので、今後もABiZをよろしくお願いたします。

ありがとうございました。

■パネルディスカッション

テーマ：「起業」から関西の経済再生を考える

コーディネーター

加藤 恵正 氏 (公益財団法人 尼崎地域産業活性化機構 理事長
兵庫県立大学 政策科学研究所 教授)

パネリスト

西岡 孝幸 氏 (公立大学法人滋賀県立大学 地域共生センター
COC+推進コーディネーター (教育担当))

多名部 重則 氏 (神戸市 医療・新産業本部 企業誘致部 新産業創造担当課長)

岸本 浩明 氏 (尼崎市 経済環境局 経済部長)

●はじめに

加藤： それでは、ディスカッションを始めたいと思います。

数年前まで、日本の起業環境は、世界銀行の調査でも世界の200近い国地域の中で100位以下でしたし、直近でもまだ80位くらいだと思います。しかし、国の音頭あるいは地域の努力もあり、本日の3つのタイプの起業支援の取組みを拝聴して、いろいろなタイプの新しい展開があると思いました。

このパネルディスカッションでは、パネリストの方々は先ほどのプレゼンで言い足りなかった点があると思いますので、まず、言い残されたことを話していただきたいと思います。その上で、各々違うタイプの起業支援のスタイルをお持ちですので、相互に質問やコメントをしていただきながら意見交換をしたいと思います。

また、できる限りフロアの皆さんとも意見交換をさせていただきたいと考えていますので、皆さんの方からも何かご発言をいただければと思います。よろしく願いいたします。

●プレゼンテーションについての補足

加藤： それでは、まずプレゼンテーションで言い足りなかった点や、これだけは言っておきたいということ、あるいは、他の方の話を聞いた上で付け加えること等があれば、お話しいただきたいと思います。

まず、西岡さんからお願いします。

<地域におけるスピンアウト人材の重要性>

西岡： 都市部から離れた地域で重要なことは、事業所の撤退に伴う技術者のスピンアウトです。特に滋賀県は事業所が多く、研究所が事業所と連携していて、開発の人たちも結構いるのですが、その事業所が閉鎖されて撤退することがあり、その時に技術者がスピンアウトします。そのスピンアウトの人材は、新しい事業を起こすために最も重要だと私は思っています。そういう人材をきちんと取り込んで、地域でしっかりとした事業に育てて世に送り出すこと、つまり、起業と活性化をつなげていくことが最も重要な話ではないかと思っています。

経験上、スピンアウト人材は事業部長や開発部長等、部門経営者が多く、経営には慣れています。お金のこと等を分からない人が結構いますので、そのような点をサポートすれば、成

功確率が高くなるような気がします。

加藤： 西岡さんは滋賀県で仕事をされていますが、滋賀県は日本でも有数の工業立地県です。グローバル化の中で製造拠点のあり方が変わると、地域との関係の中で人が新しい姿を見せ始めます。海外ではそのような事例をよく聞きますが、その時に研究開発を中心とするのであれば、地元の研究機関や大学とスピンアウトする人との関係を何か感じられたことはありますか。

西岡： それはよく分かりません。私の知っている企業では、独自の手法を用いて内部で開発してしまうので、なかなか産学連携の形が見えませんでした。

加藤： 分かりました。また後ほどお願いします。それでは、多名部さんをお願いします。

<神戸市の創業支援事業立ち上げの背景>

多名部： 神戸市は突然スタートアップ支援を始めましたが、神戸市の場合は昔から、外郭団体の神戸市産業振興財団という財団法人で起業創業の支援に取り組んでおり、先進的なことを行ってきた自治体です。

その中で、なぜ突然スタートアップ支援を始めたのかというと、裏話的になりますが、今の久元市長が副市長だった時代に、私に「ITを使ったワクワクするような取組みで、しかも全国的にも類を見なようなことを神戸のまちで考えてくれませんか」と言われ、かなり困った指示だと思ひ悩みました。

その後、ITベンチャーと医療産業都市に集積している研究機関を組み合わせる事業や、神戸と言えばアパレルやスイーツ、靴などのオシャレ、ショッピングのまちというイメージがあるので、そこと組み合わせるような取組みを行ってきました。

そういう中で、今の取組みに辿り着いたのは一昨年の9月でした。当時は、いろいろな自治体がオープンデータの必要性を言い始めた頃でしたので、そのオープンデータの取組みも、神戸市で何かできないかと考えていました。オープンデータの先進都市というと、鯖江や横浜、福岡などがありますが、国内の事例を見る限り、行政が持っているデータの形式を変えて公開して「使ってください」と言っているような形です。これではなかなか先が見えないし、誰もアプリなどをつくったりしないと思いました。

それで、海外のオープンデータ先進都市と言われる、ロンドン、ニューヨーク、サンフランシスコを視察したのですが、そこで2つ分かったことがありました。1つは、日本と違って、明らかにオープンガバナンスを目指したオープンデータの取組みを進めているということです。つまり、役所の中の業務の仕組みを変える、あるいは、市民とのコミュニケーション方法、事業者とのコミュニケーション方法をITによって変えていこうという取組みの中でオープンデータの取組みが存在していたということです。

そして、もう1つ分かったのは、その推進力になっているのがスタートアップと言われるもので、いわゆる大手ベンダーではないということです。スタートアップが自治体のオープンガバナンス、オープンデータの、例えば、渋滞対策アプリを作ったり、貧困対策のアプリを作ったりしているわけです。

そのスタートアップを支援する組織、団体も存在していて、それについては日本の自治体が世界で最後になるかも知れませんが、将来的にはそのような状況になる日が来るかも知れないと思いました。そこで、スタートアップは皆若く、我々が支援しているのは1st Batchも2nd Batchも全員が20~30代だったので、それらをスケールさせる取組みを始めようと思って始めました。

ただ、取り組むに際して困難だったのは、外部のネットワークづくりでした。行政の人間は、私も含めてそのような業界と全く付き合いがなかったからです。しかし、進んでいく中で分かったのは、進めれば進めるほど、逆にいろいろな方がサポートしてくれるようになるということでした。我々が何をしようとしているかが分かると、チーフ・イノベーション・オフィサーをお願いしている全国ブランドの関さんを含めて、サポートしてくれるようになりました。それにより、「これは進めて行ける」と感じ、今も進めているところです。

加藤： プログラムの参加者には高校生までいますが、どのようにして集められたのですか。

多名部： これは後のセッションでお二人に伺おうと思っていたのですが、起業しようとしている人、特に IT 関係で事業を始めようとしている人をどのように集めるかということについては非常に困りました。

最初に行ったのがシリコンバレーへの派遣プログラムで、定員 20 名で始めたのですが、参加者を募るために、まず大学の情報系の先生や、起業について教育されている先生のところへ行って「学生を紹介してほしい」とお願いしました。ところが、3 人くらいしか応募がなかったので、「これは寂しいツアーになるのではないか」と思っていました。

そういう中で、大きなヒントを与えてくれたのが、地元の NPO 法人のコミュニティリンクからコーポレートフェローシップで来られていた松村さんでした。この方は元々大阪のロックオンという会社に勤めていた方で、その方から「Facebook 広告を使ってはどうですか」という提案がありました。当時、私は Facebook 広告なるものを知らなかったのですが、聞いてみると Facebook は Facebook をやっている方の

年齢、出身大学、興味の対象、住んでいる地域などの属性によってターゲット広告を出すことができるということでした。それで Facebook 広告を 2 日間ほど出したのですが、たった 2 日間で 40 人くらいが集まりました。

そこで分かったのは、IT でこのようなことをしている方は 100% Facebook を使っているということです。ですから、このような分野に関心のある方に訴求するには、Facebook が非常に効果的です。Twitter ではなく、なぜか Facebook です。

加藤： ありがとうございます。続いて、岸本さんをお願いします。

<ABiZ の取組みの補足>

岸本： 先ほど紹介できなかった点が何点かあります。1 つは商工会議所の取組みで、ABiZ の体系図の商工会議所の横にある「サムライ研究会」です。ABiZ はいろいろな団体に支えていただいております、IM もありますが、それでもカバーできないところがあって、例えば、会社を登記したい場合は行政書士に相談をしますし、税務部門は税理士に相談します。

それに対して、尼崎商工会議所にはそういうサムライ業、つまり土業について自主研究している研究会があり、基本的には決まった曜日に、簡単な相談であれば無料で相談を受けています。具体的に文書をつくるビジネスになると費用がかかりますが、入り口の相談などは気軽に乘っていただけるという仕組みになっていますので、こういうものを積極的に活用していただくことによって、創業支援のサポートをしたいと思っています。そのような仕組みもあることを補足しておきます。

もう 1 つ、尼崎市は少し前から、ソーシャルビジネスの部分を切り口にして支援をしていきたいと考えています。これには市長の思い入れ

があつて、あくまでも我々は創業支援という形で取り組んでいるので、その中で特に社会的に貢献度の高い事業をピックアップして、ソーシャルビジネスとして手厚く支援していこうということです。その受け皿として、政策金融公庫にソーシャルビジネスの支援融資制度もありますし、いろいろなところで支援策が整ってきているので、そういう部分を拾い上げていきたいと考えています。

それで、尼崎市は、昨年も3年連続でソーシャルビジネスのビジネスプランコンペを行いました。これは最初、賞金が出ていましたが、役所のことなのでお金が1年で尽きてしまい、あとは名誉だけになって可哀そうな状況だったので、昨年、活性化機構の方から、ABiZの1年間無料利用券をグランプリの副賞として付けることになりました。それで、見事にグランプリを受賞された方が、平成28年度から入居されたので、これからいろいろと新しいものが生まれてくるのではないかと期待しているところです。そのような取組みもしています。

加藤： キーワードは連携ということで、いろいろな組織がつながる中でABiZを運営されています。そこで、後ほどの議論になるかも知れませんが、岸本さんが見られて、一番厳しい課題を1つだけ挙げるとすれば何でしょうか。

岸本： 実は、尼崎にはABiZができるより前、今から23年ほど前につくったインキュベータがありました。これは製造業や、西岡先生から話があったように、大手企業の技術者がスピアウトして創業するケースをサポートするようなインキュベータです。実際にそこから大きくなった例もあります。例えば、大手電機メーカーを退職して半導体の設計などをしながら国際的に活躍している企業や、あるいは、電器メーカーで、充電器の開発のノウハウを持っていた

ので、ベンチャーで充電器メーカーとして活躍されている方等、製造業の部分はサポートできていました。

それに対して、今回は、最後に今後の予定として紹介したAmagasaki Jelly Caféが象徴しているように、ABiZは業種を問わず、いろいろな業種の人に来てもらうことを目標としています。いろいろな業種が交流することによって、新しい何かが生まれるのではないかと考えています。名前の由来となったジェリービーンズというお菓子は、1つビンの中にいろいろな色、いろいろな味のジェリービーンズ入っていますが、活性化機構の我々の担当者は、それをABiZというコワーキングスペースに準えて、Jelly Caféと名付けたそうです。そういうものを目指していきたいと思っています。

そのように、絞り込むことを敢えてせずに、いろいろな業種をピックアップするという部分が、かなり悩ましかったところです。

●意見交換

加藤： それぞれ個性的で特徴のある起業支援をされていますので、皆さんの中で相互にご質問や、コメントをいただければと思います。いかがでしょうか。

<IMについて>

多名部： 西岡先生にお伺いしたいのですが、滋賀県内各地のインキュベーション施設に、結構な数のIMを置かれているようですが、スタートアップにきちんとメンタリングできる人、つまり、起業についてきちんと教えられる人は、恐らく、ビジネスの第一線で活躍したことのあつた方で、往々にして今も忙しい人たちではないかと思っています。一方、かつて第一線で活躍されていた人も70歳を超えると暇になるとは思いますが、それでは知識が古くなり過ぎて役に立たないケースもあると思います。

そのような中で、どのようにしてあのように IM の方を集めて、配置できるようになっているのでしょうか。

西岡： 今回の IM 養成研修は、商工会議所や商工会で創業支援を担当している人を中心に行っています。

そこで、IM とはどのようにして育つのかと考えますと、それは起業支援の現場をどれだけ踏んだかによります。例えば、事業化するために必要なこととして、マーケティングの知識、仕入れ先や金融機関を紹介し、同行して説明をする等、いろいろなことを何回も繰り返すうちに段々と本物になって、勘所が掴めてくるのです。

したがって、「IM の研修を受けたから IM だ」というのはとんでもない話で、そこから何年修行をするかが大切だと思います。それくらい長い目で見ていかなければ、起業支援を地域に根付かせることは難しいと思います。

加藤： 実際に ABIZ で IM をされている方が、本日、参加されていますので、今の議論にコメントを頂けますでしょうか。

小森： IM の小森です。私は元々メーカーで輸出の営業をしていました。辞めてから 10 年目に入りますが、この間、ずっと起業支援の仕事をしていました。

IM の仕事は、いろいろな方が来られる中でキラリと光る原石を見つけて、その原石をきれいに磨いて宝石に近いくところまで仕上げていくことだと、私は思っています。

したがって、まずその原石を見つけることが重要ですが、いろいろな方がいろいろな相談に来られるので、時間をかけていろいろな話をします。その人の良いところ、その人の強みから「この人はこのようなことをすれば上手く起業

家として立ち上げられるだろう」というところを見極めなければなりません、10 年近くやっているとなればそれなりのノウハウを持てるようになります。

ただ、本当にいろいろな方が来られます。例えば、「今、生活保護で大変で、どこへ行っても採用してくれないから起業する」と言われる方もおられるので、その時はじっくりと話を聞いて、「それは止めた方がいい。借金してまでスタートせずに、どこかにまず就職しましょう」と激励も含めて、その方に合うような支援の仕方を絶えず考えています。

そして、入ってきていただいた方については、言わばまだヒヨコなので、今、ABIZ で新しい取組みとして行っていることがあります。それはまだヒヨコの人たちをいくつか集めて、新しい事業分野ができないかという取組みです。そういう時の我々はプロデューサーであり、プロジェクトマネージャーですので、彼らが立ち上がるまでの間はしっかりと面倒をみていくことを心掛けています。

実業系の IM ですので、このようなことをしている人間だと頭の中に入れていただいて、皆さんの周りで悩んでいる起業家の卵の方がおられたら、紹介いただければ、時間をかけて相談に乗らせていただきます。よろしく願います。

森： IM の森です。私は社会人になって以降、ずっとマーケティングのコンサルティング業務をしています。平成元年からフリーランスとなり、それをベースにいろいろとお手伝いをさせていただいています。ここ 10 年くらいは産業政策や行政等のお手伝いもしております。

IM の業務を行ううえで、原則として、起業は「自助、自立、自己責任」という前提で、柔軟に、フットワーク軽く、オープンマインドで支援をしていくことを心掛けて取り組んでいま

す。

今も話がありましたが、IM 養成や支援人材の育成には時間がかかると思います。組織的な対応は難しい面があるかと思いますが、起業のレベルや意識に合わせ、成長のために必要なことをコーディネートして、提供していければと思います。ABiZ の利用者と一緒に取り組んで、隘路が出てくれば、その時に「前へ進みますか」「どうしますか」と一緒に悩み、意思決定を促す感じです。

また、後で議論が出るかも知れませんが、起業にはいろいろなタイプがあります。生活のための起業と自己実現のための起業のタイプに分かれますし、もちろん、自己実現でも生活していかなければなりませんので、その辺りを上手く受け止められるかどうか、常々、考えています。

加藤： 多名部さんから IM の内容についてコメントはございませんか。

多名部： いろいろな経験をされた方がその経験を、起業したいと思っている方に伝えていくというのは共通していると思いますが、見つけるのは難しいと私も感じているところなので、皆さんもそのような感じなのかと思いました。

加藤： 岸本さんからも一言お願いします。

岸本： 私が見つめてきたというよりも、他にインキュベータがたくさんあるので、我々のスタッフがいろいろなところに相談して、公募によって来ていただいたのが今の 2 人です。応募は 3 人で、もう 1 人の方も是非雇用したいくらいの実績の方でしたが、予算が足りなくて 2 人になりました。

特に、森さんとは 10 年来の付き合いで、私が企業誘致や企業立地促進の仕事をしていた時

に知り合ったのですが、森マネジャーがマーケティングの専門家であることをすっかり忘れていて、ABiZ が発足する直前に別件で話をしていた「この人は IM に適しているのではないか」と思ったわけです。やはり人の縁は大切です。

何度も言いますが、キーワードは連携です。我々だけで考えるのではなく、他のインキュベータ等と日頃からネットワークを組んで連携し、情報交換しながら助けていただいで、今、ここにあるのではないかと考えています。

加藤： IT 社会になり、コンピュータによって自動的にいろいろなものがつながるようになりますが、様々な識者と言われる将来を展望する人たちが「コンピュータにできないことは、人間関係を信頼の中で紡いでいくという作業だろう」と言っています。IM という非常に高度な能力を持たれた方を上手く見つけ出していくことも、もしかすると、そのようなネットワークを十分にこれまでの蓄積として持っていることが前提になるかも知れません。もちろん、公募という手段は重要だとは思いますが。

他に何かありませんか。

＜創業しやすいまちの実現について＞

西岡： キーワードは連携、創業支援拠点は ABiZ ということで「あまがさきでビジネスを始めませんか」と呼び掛けられています。そして、「あまがさきは創業しやすいまち」という目標を立てられていて、これは私も非常に重要なことだと思っていますが、実はそういう面で私には痛い経験があります。

起業支援をしていて厳しいと感じたことなのですが、私が IM を始めた頃、「コラボしが」という、産業支援機関が集まったところがあり、その 4 階にインキュベーションがありました。ところが、創業者、起業者の方たちは、ヒト・モノ・カネという経営資源の乏しい中で活動し

ているので、夜中はバイト、日中も働いて、寝る時間は2~3時間、着ているものは破れたジーンズとTシャツ1枚等ですから、産業支援機関の人たちとは異質で、よくトラブルになりました。行儀が悪いこともあり、それは矯正しなければならぬのですが、「ある程度は大目に見てほしい」と思うところがありました。そこは県が管理をしていましたが、私は県と創業者の争いの中に入って非常に厳しい思いをしました。さらに、そういう中で創業者が「この施設から出たい」と言い出します。そうすると、このような地域では絶対に創業者は育たないと思いました。

彼らは将来、地域を活性化して雇用を創出し、いろいろなことをする素晴らしい人たちかも知れないので、創業者を理解し、ある程度大目に見ながら、リスペクトしつつ、取り組んでいかなければならないとは思っています。そういう課題もあると思う中で、尼崎では「あまがさきは創業しやすいまち」を目指されているので、どのようなことを実現すればそのようなこととお考えでしょうか。

岸本： やはり、1つは連携だと思います。昔、尼崎は製造業のまちで、いろいろな業種の中小企業が集まっていたので、ものづくりの業界では「このようなものがつくれないか」「このような加工ができないか」という時に、東大阪と同じように「尼崎に行けば誰かが何とかしてくれる」という話をよく聞きました。

逆に、今度はその創業版ができないかと考えています。幸い、尼崎にはいろいろな支援機関が揃っていて、資金面や税務面、専門的なこと、もちろん技術面などのサポートもできるので、それを使わない手はありません。今度は皆で同じ創業というテーマに向かって行こうという意思疎通もできていて、今はまちの中も、最後に紹介したように「寄ってたかって、皆で創業支

援をしようではないか」という雰囲気になっています。そのようなところではないかと思いません。

加藤： 尼崎は古い産業都市で、神戸もそうだと思いますが、そのような過去の成功体験の蓄積があるほど、やや硬直したルールとか前例主義のようなものが、良い意味でも悪い意味でも厚みを持って存在していると思います。西岡さんの今の話では、それが邪魔ではないかというように聞こえますが、そのように受け取って良いでしょうか。

西岡： そうですね。「異質な人は困る」と思われているような感じがありました。24時間セキュリティでカードさえ持っていれば出入り自由ですが、朝、皆がビルに入っていく時に、創業者たちが眠そうな顔でビルから出て来ると、「一体何なのか」「勘弁してほしい」「排除したい」という思いが働くような環境でした。

今は随分と変わっていると思いますが、やはり、いかにして地域全体が「創業者は大事にしなければならぬ」という思いになるような施策を打っていくかということが、非常に大きなポイントではないかと思えます。

加藤： 今の点について神戸はどうでしょうか。

多名部： 神戸も重厚長大型産業のまちで、1868年に開港してから造船、鉄鋼、今は産業機械や発電機、鉄道車両等が基幹産業となっています。それに加えて、神戸のまちの特徴として、昭和52年の朝ドラの「風見鶏」から始まったアパレルやスイーツを中心としたオシャレなイメージ、観光都市のような雰囲気があります。

このような2つの大きな成功体験がある中で、その真ん中にある企業の方たちは、まだまだレガシーな面を持っていて、新しいことを取り入

れて神戸はこのようなまちになってきたのに、逆にそこで止まっているという面はあります。特に若い起業家を育てるという視点では、そういう会社の人たちが彼らを冷ややかな目で見ているという現状があります。

ただ、一部では「それは面白い」「神戸のまちに新しい風を吹き込む取組みだ」という意見もあります。そこには先ほどの服装の話も当然ありますが、服装の話で言うと、ITの世界ではスーツを着てネクタイをしている方が異様で、大企業でも楽天や Yahoo!のオフィスではパーカーや T シャツを着ているのが普通ですので、スーツ組とパーカー組を組み合わせて、新しいイノベーションが生まれるようになれば良いのではないかと考えています。

加藤： 尼崎の場合はどうですか。何か突破口はあるでしょうか。

岸本： ABiZ はこの 3 階にありますが、この建物は 7 階建てで、2 階がなく、3 階に ABiZ と事務所があります。4~5 階が一時貸しの会議室や研修室で、6~7 階には長期賃貸のテナントが入っています。そのテナントは、産業支援施設で、例えば尼崎工業会や労務協会等の産業団体が入っています。そのため、異質なものとして 3 階の人を見るのではなく、逆に温かい目を見て「これから頑張ろうとしている意欲のある人たちだから、頑張ってもらいたい」というくらいの気持ちで迎えていただいております。アットホームな感じになっているのではないかと思います。

加藤： 以前、アメリカの新しいビジネスが生まれてくる場所であるシリコンバレーやマルチメディアガウチへ行った際に、そこにある日本の銀行のブランチで働く方に話を聞いたところ、その事務所で働くにはネクタイは一切禁止、派手なカラーシャツを着て仕事をしなければな

らないということでした。そのようなこと言うのは世界でそこだけだそうですが、お金を扱う一番堅そうな銀行員ですら、そのような文化を受け入れていたということです。そのような雰囲気、ダイナミックな動きのあるところには必要なかも知れません。ありがとうございました。

他にはいかがでしょうか。

<シリコンバレー派遣の影響について>

西岡： 説明させていただいたチェーンモデルは、実は地域版のエコシステムをつくらうというものですが、それは後づけで、いろいろな支援をする人たちが集まって、インキュベーションを卒業して事業化した人たちがビジネスカフェなどに入り、後輩の面倒をみるとか、話に乗るとか、そういうエコシステムのようなものがつくれるのではないかと考えていました。

滋賀県の経済団体の人たちからは、滋賀県でもっと創業者を出さなければならないと考えて、シリコンバレーでいろいろな起業支援をした人を連れて来てはどうか、あるいは、多名部さんが話されたように、シリコンバレーに起業家を派遣すれば良いのではないかとというような話が出ました。

しかし、シリコンバレーは 1885 年にスタンフォードができてからのスタートなので全く違います。エコシステムと言っても、アメリカのシリコンバレーは金融資本主義の人たちがたむろしているので、一発屋が儲かるようなイメージがあり、そういうものが起業家を育てていくところがありますが、それを日本に持ち込むという団体の提案はどうなのかと思います。私は、地域は地域にある資源を活かして取り組んだ方が地に足のついた起業支援ができるのではないかと感じていました。

そういう点で、シリコンバレーへ行った起業家がどのように変貌し、戻ってきた時に、シリ

コンバレーで経験したことをどのようにこちらで実現しようとしているのか、多名部さんに伺いたいと思います。

多名部： 冒頭で説明したシリコンバレー派遣プログラムは、神戸市が5日間のプログラムを現地で組みました。学生を含めて16名が参加しましたが、集合場所はサンフランシスコ国際空港の国際線ターミナルのスターボックスの前で、解散も同じ場所で5日後に解散するというプログラムです。

大学生は「シリコンバレーの名前は聞いたことがあるし、凄いいところらしいが、どのようなところなのか」というくらいの人に参加するプログラムですが、そのような人がこのプログラムに参加して、現地でインキュベーション施設のようなところを訪ねると、起業しようとしている年代のアメリカ人に会うケースや、究極は、大学に行きながら起業しようと思っている日本人の若者に会うケースもあります。そのような人と話をするだけで、世の中の広さを感じるという面があるのではないかと思います。

実際にこのプログラムを受けた16名は、最終的には普通に大企業へ就職される方が多かったのですが、一方で、大企業へ行きながらも、あの時の経験を心の中に持って「いつかは起業したい」と思っている方もいます。数年勤めてから起業するのも一つの方法ですし、大企業への就職を蹴って起業したいという人も出てきます。そのような効果はあるのではないかと思います。

加藤： ありがとうございます。岸本さん、何かありませんか。

<滋賀県内のインキュベータ活動について>

岸本： 西岡さんが取り組んでおられるのは滋賀県内全域で、創業支援モデルの図式を見ると、

県内に13ヶ所あって、プレ、メイン、ポストに分かれています。県全域は少し広過ぎるのではないかと思います。その点はどうなのでしょう。

また、滋賀県内でも特に活発な活動をしている、お勧めのインキュベータがあれば、教えてくださいたいと思います。

西岡： ご指摘のとおりで、このモデルが機能しているのは大津、草津くらいです。米原、彦根、長浜については、長浜は独立した経済圏で、長浜バイオインキュベーションセンターがあり、活発に活動していますが、米原と彦根はまだまだこれからという状況です。全く同じモデルをそこに組み込ませて回そうとしていますが、なかなか連携が上手くいかないで、何とかしたいと思っています。

モデルはあくまでも大津、草津のモデルで、これをいろいろな地域で展開したいと考えています。そうすることで、1つの地域のエコシステムができて、そこで起業したい人が出てきたり、コミュニティビジネスでも何でも構わないのですが、そこに必要とされる事業を生み出されたり、そのようなものができる仕組みが県域全体でできれば良いと思っています。

加藤： ある大手私立大学の責任者が、これからの大学戦略として、巨大なキャンパスをつくるという方法もありますが、日本中に小さなキャンパスを分散させて、そこで意欲のある人、面白そうな人、偏差値とは関係のない個性的な人を育てるというような構想を立てられたことがありました。結果的に実現しませんでした。そういうことなのだろうと思います。

西岡： 滋賀県と言っても、琵琶湖を挟んで、琵琶湖を遠巻きにしたような形で、それぞれの地域はかなり距離があります。大津から彦根、

長浜まで行くよりも大阪の方が近いというところがありますし、それぞれの地域によって全く違う生活様式や文化があります。そのため、各地域の固有の資源を使って何かをつくり出そうとするのですが、そこにインキュベーションはありません。

ただ、必ずしもこのエコシステムの中にインキュベーションがある必要はなくて、そこにきちんとしたリーダーがいれば、公民館を使っても、自治会館を使っても構わないので、そういうものを貼り付けられる可能性があります。そうすると、滋賀県ではなくて「滋賀県〇〇市△△の珍しい何か」が生み出される可能性は充分にあるので、そのような展開をしていけば良いと思います。

<インキュベーションの現場が抱える問題>

参加者 A: 2点ほど述べたいと思います。まず、先ほど西岡さんが言われたように、優れたリーダーが大事だということで、連携やネットワークが重視されていますが、アメリカのベンチャービジネスが成功して、日本のそれがあまり成功しない1つの理由として、起業家と一緒に走ってネットワークを活用するような、ネットワークのコアとなる人がいないという問題があると思います。

その点において大事なことは、日本の場合は分かりませんが、アメリカの場合はそうすることが儲けにつながるということです。つまり、ベンチャーキャピタルに「自分がこの人を育てると将来、絶対に儲かる」という思いがあるから、確率は低くても頑張っているわけです。

ところが、今ここで起業の話をしていても、儲かるというイメージが全くありません。それについてどのように考えられているのか、伺いたいというのが1点目です。

2点目は、特に神戸市の多名部さんの話を聞いて「頑張ってもらいたい」と思ったのですが、そ

れは「続けてほしい」ということです。つまり、学生を海外に連れて行ったり、励ましたりする活動は非常に素晴らしいと思いますが、それを10年は続けてほしいのです。

私はコンサル業をしていましたが、今まで日本で何回ベンチャービジネスブームが起こったのでしょうか。10年か20年前、シリコンバレーモデルという素晴らしい話を聞き、いろいろな人の話も聞いて「上手くいくに違いない」と思いましたが、そうはなりませんでした。

神戸市のインキュベータにも20年ほど前にヒアリングに行きましたが、元気がなかったのもその理由を聞いたところ、その時、神戸市がつくっていたインキュベータの所長は、前任が消防署から来た方で、次は教育委員会から来る予定ということで、起業に対して関心も経験もない人が所長に就任していたという事実がありました。

起業はビジネスです。したがって、成功するのであれば、本来、民間ベースで取り組んでいるはずですが、しかし、日本では多くの場合、役所が関わっています。それでも成功してくれれば良いのですが、3~4年経って、せっかく信頼関係ができて頑張ろうという時に、「異動しますので、頑張ってください」と言われると、若い人は落胆すると思います。

以上、2点述べましたが、起業する人に寄り添って、励ましながら共に歩いていくことが大事ではないかという問題提起と、加えて、残念な経験を報告します。

加藤: シリコンバレーのベンチャーキャピタルには10分ルールとか、20分ルールというものがあるって、車で10分か20分の範囲内しか投資をしないようになっています。これは常に寄り添っていくためであり、そういうことがしばしば指摘されています。これについて多名部さんはどうお考えですか。

多名部： まず、儲かる仕組みについては、今の事業をいくつか行っていく中で、市自体が儲かる仕組みがつかれないかとも考えましたが、今の構造としては、サポートした人が儲かる仕組みをつくっていきたいと考えています。

例えば、先ほど紹介しました 500 Startups のプログラムについて、先月、東京でマーケティングのための説明会を行ったところ、基本的にスタートアップ起業家の広報向けでしたが、参加されたうちの半分は VC でした。つまり、VC が自分の投資している起業家に「もう少し何とかならないか」という視点で、500 Startups のプログラムを受けさせているようです。もちろん、上手くなってその投資家が儲かるようになれば、この仕組みは成功だと思っています。

もう1つ、神戸市が行っているスタートアップ事業自体、あるいは神戸市自身がスタートアップです。役所は基本的に予算主義なので、来年度はどうなるか、再来年度はどうなるかというのは言えないのが普通ですが、市長は議会でも「やるからには徹底的にやっていく。途中で引いたりせず、とにかく成功するまでやっていく」とはっきりと答弁されています。スタートアップ自体もそうですが、起業というのは、取り組み続けて諦めない限り、どこかで成功するという理念です。

ちなみに、役所でこれに取り組む場合、人事異動が大きな問題になります。ただ、私の場合は9年間同じ仕事をしています。その間、辞令は何度ももらいましたが、仕事の内容は変わっていませんので、そういう役所の人事ルールに則って同じ仕事をする方法もあるようです。

加藤： 最近、市役所の方と仕事をしていると、産業関係の方はあまり異動されない方が多いように思います。多名部さんも昔から一緒に仕事をしていますし、岸本さんも随分長いと思いま

す。そういう意味では、役所の人事担当の方も少しは分かってきたのかもしれませんが、確かに、頻繁に人が替わるのは、企業の方や産業界の方々との信頼関係をつくる上で難しいところだと思います。

岸本： 先ほどのご質問、ご提言は、全くそのとおりだと思います。私は市からこの活性化機構へ出向していたことがあります。活性化機構の他のスタッフは全員ここの職員ですので、異動などなく、引き続き切れ目のないサポートをしていく体制を考えています。これについては、同じ思いを私も持っています。

それから、儲かる仕組みというのは、斬新でアメリカ的な発想で、私もそのようなことができれば良いと思いますが、この ABiZ での取り組みは「創業しませんか」という入口のところなので「儲かる」というレベルに至っていません。既存のインキュベータでは、投資の価値のある企業にまで育てているところがありますが、民間ベースのインキュベータなので、できればそのようなところに投資して見返りをもらうという仕組みができれば、ベストではないかと思います。実際に、かながわサイエンスパーク(KSP)などではそのような仕組みが成り立っている事例もあるので、可能性は充分にあると思います。

加藤： 会場の皆さん方からご質問、ご意見がございましたら、お願いします。

<民間施設との連携について>

参加者 B： 神戸市には民間運営のインキュベータ施設があり、最近ではコワーキング、レンタルスペース等、いろいろなパターンはあると思いますが、それは滋賀も尼崎もそうだと思います。そういう中で、連携という場合、どうしても行政系の財団や政策金融公庫を含めた政府系との連携になると思いますが、民間のインキ

ュベーション施設との連携については、具体的にどのようなことを考えられているのでしょうか。特に、スペース等を運営している人たちとの連携について、どのように考えているのかを伺いたいと思います。

西岡： 滋賀県は上場企業が少ないのですが、ポスト・インキュベーションをつくる時に、オプテックスという企業の社長から「手伝えることはありませんか」と申し出があったので、「インキュベーションから卒業した人の施設が必要です」と答えたところ、空いていたオプテックス社の旧本社をポスト・インキュベーション用に細かく区切って皆が入居できるような形にしてくれました。企業との連携としては、そのような例があります。

いろいろな産業支援機関、特に商工会議所や商工会等と連携し、県の制度、施策を通じて皆が集まれるようになりました。集まると互いにいろいろな情報が入って来ますが、使える情報が多々あります。一方で、同じ場所、同じ講師で創業セミナーをすることがあるので、それなら一緒に開催して、他のことをもう一方の産業支援機関が行う等、連携しつつ、いろいろ考えながらできる仕組みがつくられてくるという感じはします。

金融機関との連携もあります。我々も平成19年に、京都の信用金庫とビジネスカフェを通じて6回ほど勉強会を重ね、新しい金融商品をつくった経緯があります。その金融商品は今でも生きていて、創業から2年半ほどは当座貸越で返済しなくても構わないというルールになっています。金利は1.5%です。2年半で利益が出るようになれば、そこで証書貸付にして返済していきます。今は公庫と一緒にあって、スタートのところは公庫の資金を使い、その後は信用金庫の商品でつないで行くようなモデルがつけられています。それによって約400件の融資をさ

れて、今は40億円ほどの残高になっていると思いますが、一番貸倒れ率が低いということなので、成功しているケースだと思います。そのようにいろいろな連携ができると考えています。

多名部： 私も同じように考えています。例えば、民間のインキュベーション施設のようにスペース(場所)を持っている場合であれば、まだ相談していないので話して良いのかどうか分かりませんが、JPHACKSという東京大学主催のHACKSのイベントに昨年からは神戸市も協力して取り組んでおり、関西会場が神戸になっています。そこで、その会場としてインキュベーション施設を使って、企画段階から一緒に参加して運営も一緒に行うと、インキュベーション施設の方にもメリットがあると思いますし、我々の方は場所代を使わなくて済むので予算の節約になります。

逆に、民間の方で人的リソースを持っている場合については、例えば、スタートアップオフィスでパートナー企業としてMicrosoftや楽天に入らせていただいています。Microsoftにスタートアップ支援を担当されている方がおられますが、その方はよく神戸市に来られます。我々の方からは交通費も謝金も出していませんが、自らのメリットがあるから来られているわけです。そのような連携の仕方もあるのではないかと考えています。

岸本： 尼崎でコワーキングをしようと思った時に調べたのですが、市内に交流型のコワーキングスペースが見当たりませんでしたし、インキュベーション施設も、昔、市がつくったインキュベーション施設があるくらいでした。したがって、今後、民間のインキュベーション施設ができた場合は、創業者を育てていきたいという目的は同じなので、そこへの支援は行政が関与している、していないに関わらず、連携して

盛り上げていくという考え方に変わりはないと思います。

ただ、尼崎の場合はまだそのようなものがなかったため、今回はそのような意味も含めて、試しにここで取り組んでみたということです。

<起業家の精神面での養成について>

参加者 C: 先ほどから異質な人材をどのように受け入れるか、どのように育てるかという話が出ていますが、これは日本全体の問題でもあるし、日本社会がこれから世界の中で生き残っていくには、そのような要素は多分に欠かせないものだと思います。

イチロー選手が世界記録を樹立した時に、「私は馬鹿にされた」と言われました。そして、父親がお風呂の中で「プロ野球選手になろう」とイチロー選手を励ましたという話が紹介されました。そういう話を聞きますと、先ほどの話にあるようなシリコンバレーにおける成果が、日本の社会の中には乏しいのではないかという感じを受けています。

そのような中で起業塾を見ますと「いかに事業計画書を作るか」「いかに資金調達をするか」「いかに経営方法を身に付けるか」等の講座は行われていると思いますが、「プロテスタンティズムの倫理と資本主義の精神」や「論語」にある「商いとは何か」という部分が見られないように思います。

先ほどの「儲かる」という話については、日本の「儲かる」という考え方と、アメリカのプロテスタンティズムにおける「儲かる」は全く概念が違います。そういう面での精神的な講座、エートス等の講座を起業塾の中に取り入れられているのかどうかと考えますと、幾分少ないような感じがします。先ほどのコンサルタントの方の話にもあったように、社会全体で励ましを受けるとか、いかに生きるのかということにもつながるのではないかと思います。

起業家は強力な個性を持っている方が多いと思います。本田宗一郎さんも稲盛和夫さんも、若い時は非常に個性的で生意気な方だったと思いますが、そのような人物が育っていくような時代環境を考えますと、私は最近の状況に恐れを感じます。今の社会は逆の方向に向かっているように思えるからです。そういう意味で、もっと大らかに移民、難民の問題も受け入れるような、そういう精神的な講座をこれからの起業塾の中で増やしていく考えがあるのかどうか、お聞かせいただきたいと思います。

岸本: 精神的な講座を設けるかどうかというご質問ですが、今のところ、どのようなものが一番良いのかは課題となるところです。ABiZについて言えば、元々いろいろな業種、いろいろな方を前提として受け入れようとしていますので、その中でご指摘と同じような状況が起きると我々も考えています。

例えば、ABiZにはいろいろなタイプの部屋がありますが、メインは大きなテーブルと椅子が置いてあって、座る場所が決まっていないので来られた方はどこに座って仕事をしても構いません。それで隣や向かいに座ると「何をされているのですか」「調子はどうですか」「上手くいっていますか」「何か困っていますか」「我々はこのようなことで困っている」というような会話が生まれます。そのような交流を我々は狙っており、その中でまた新しいものが生まれてきたり、共通するものが分ったりします。例えば、3人の方が共通のテーマでコラボレーションをして、1つの目標に向かって何かを成し遂げるような仕組みもサポートしているかと考えています。

したがって、異質なものを排除するのではなく、異質なものを取り込んで、1つの新しいものをつくろうと考えており、これが今回のこのコワーキングシステムのABiZの目標にもなり

ます。

加藤： 異質な人との接点をどのようにつくっていくのかということについて、森さんか小森さんからコメントがあればお願いします。

小森： 起業家の方はやはり少し異質なので、よく話を聞いてあげることが大切です。それから、彼の持っているピースと他の人が持っているピースを合わせて、新しい仕事を一緒に考えて、皆でワークすることも考えていきたいと思っています。

また、先ほど言われていた精神的な話は、私も大変大事だと思います。そこで提案したいのは、松下幸之助さんの話を VTR か何かで紹介して、それに対するディスカッションの機会を設けるとか、本田宗一郎さんの VTR があるかどうかは知りませんが、そのような本当の起業家の話、京都であれば堀場さんの話等は大いに参考になると思います。そのような機会を施設側として与えることも、一つのアイデアではないかと思います。

森： 異質と言われていますが、私はあまり異質とは思いません。異質な面があるかも知れませんが、起業しようとする時は、志がありますし、それをどのように表現していくのかというところで生き方の問題もあります。

ただ、創業しようという方は妄想と計画を混同しているところがあり、やりたいこととできることが混在している場合が多いようです。それから、自分で稼いで行くためには、やはり我が儘でなければならぬと思いますので、我が儘は当たり前だと思っています。

また、ご指摘のとおり、ハウツーを学ぶだけでは起業は難しいと思います。俗に「社長になることは簡単だが、社長を続けるのは難しい」と言われますが、続けるにはハウツーは当然な

がら、起業家精神のようなものも大事だと思います。そのような点を座学的に勉強するのは難しいかも知れませんが、それはまた工夫したいと思います。

●起業支援のポイントと関西経済の再生について

加藤： 最後に、皆さんから起業支援のポイントについてご意見を伺いたと思います。今までお話しいただいたところと重なる部分があると思いますが、それぞれのご経験からポイントをまとめていただくとともに、今回のテーマである『起業』から関西の経済再生を考えるということについて、一言コメントを付け加えていただければと思います。

西岡： 起業支援のポイントについてはよく分かりませんが、私は、まず起業者の話をよく聞くことが大切だと考えています。10年前くらいまでは、起業者に対して「このようにしなければならぬ」という指導をしていましたが、今は、まず聞くことが最重要だと思っています。起業支援の7~8割は十分に話を聞くことであり、その中で課題を見つけて適切なアドバイスをすることを心がけています。

それから、地方と大阪・神戸・京都のような産業集積地との共生については、都市部と地方には相互補完関係があり、地域が衰退すると必ず都市部も衰退します。例えば、東京一極集中になってしまうと、周りは人もいなくなって衰退していきます。こうなると、いずれ東京も衰退することになるので、そこを上手くやっていかなければなりません。地方は都市部に依りかかるのではなく、起業家を生み出して、自ら地方の課題可決をする起業家を育成することが必要です。

滋賀県では、最近、製造業ではなくて、中小の小売・サービス業が次々に海外へ進出してい

ますが、そのように、思い切って成長している市場に出て行くことも必要だと思います。東南アジアのように伸びている市場を求めて積極的に出て行くくらい、互いに強くならなければなりません。

実は、地方の我々のところに入居している起業家は、仕事の大半を大阪や京都から請けています。言わば、共存共栄の関係です。したがって、具体的に何をすれば良いかという提案はできませんが、共存共栄であることは間違いないと思いますので、今後は、例えば、大阪の起業家と滋賀の起業家が交流するとか、大阪の企業経営者と滋賀の起業家との交流の機会をつくっていただく等、そのようなことが重要になるのではないかと考えています。

多名部： この10年ほどの間に、起業しようと思っている方を取り巻く環境は変わってきたと思いますし、これからも変わっていくと思います。例えば、神戸市でスタートアップ支援を行い、アクセラレーションプログラムを行いましたが、実は大阪から、今年度、同じようなことをするという連絡がありました。

これは、言わばニワトリと卵の関係で、ある程度のサポート体制がなければ誰も挑戦しようと思わないし、また、挑戦する人がいなければサポートする仕組みがあっても仕方がないので、多分、上手に回り始めているのではないかと考えています。

決して大阪対神戸とか、対京都とか、対向するというのではなく、関西全体で起業家を育てていくような文化をつくっていくという取組が、今後はより求められると思います。

岸本： 当初から話しているように、私の場合は「連携」がキーワードではないかと考えています。ただ、きれいごとの連携ではなくて、市単独でできることは限られていますので、今ま

でとは違うところと一緒に何かをすることによって、新しいものができる実感していますし、私もそのようことをしているので、可能性があるとと思っています。

そのためには、先ほど西岡さんが言われたように、他地域との交流を図ることが必要だと思います。インキュベータとしてはできて間もないABiZでも、すでに他の地域とコラボレーションしようとしています。他のコワーキングスペースと一緒に何か事業をしようということで、実際に東京の方から講師を招いて講義をいただいていますし、また、互いのコワーキングスペースの利用も考えています。

これは早く実現したいのですが、東京の大田区も同じ時期にコワーキングスペースができたので、そこと連携して、例えば、こちらから東京に出張した際、出先で書類を作成するためにスペースが必要になった場合、ABiZで登録されている方は、向こうの施設を無料で使える、あるいはその逆も可能となるような仕組みを考えています。そういうところを少しでも増やしていきたいと思っていますし、事業の連携や入居者同士の交流も定期的にできる仕組みをつくっていきたいと思っています。

ただ、これを実現するには仕掛ける人がいなければなりません。「連携、連携」と言って号令をかけるだけではなく、誰かが仕掛けなければならないのです。これがキーパーソンや、どこかの産業支援機関や、我々の活性化機構等になると思います。本日も神戸市や滋賀県と新しい交流が生まれるのではないかと期待していますので、これからも積極的に連携していきたいと思っています。

加藤： 社会の方に少し極端に焦点を当てると、制度、仕組みあるいは文化的なことも含めて、多分、これまでの日本のシステムとは相当に違う方向へ向かわざるを得ないのではないかと

気がします。

1 つは、人を育てることに関わっています。西岡さんも大学から来られていますし、私も大学で仕事をしていますが、従来の組織に適合するような人の育て方ではなくて、何か面白いことにチャレンジするような、そういう人の育て方が必要だと思います。

また、多名部さんと岸本さんは行政の方ですが、行政のあり方も相当に変わらざるを得ないと思います。経済界や産業界との連携を密にして、場合によっては、融合的な領域がこれから出てくるかも知れませんが、いずれにしても、これから変わっていくことがいろいろな意味で重要であり、それを評価していくような社会が必要ではないかと思います。

すべてが変われば良いというわけではありませんし、変わらない部分と変わる部分のコンビネーションの問題だと思いますが、変わる覚悟を持って「起業」から関西の経済再生を考えるとということにさせていただきたいと思います。

以上で本日の議論は終了させていただきたいと思います。ご清聴ありがとうございました。

以 上