

最終とりまとめのポイント

起業・創業の現状の取組と課題

- ・ 東北地方は、他地域と比べると、「西高東低」といわれるように、開業率は地域全体としては低位にある。そうした中で、震災後は復興の過程で起業しようとする動きもあり、特に宮城県や福島県では開業率が上昇している。なお、こうした背景には、復興特需を見越した建設・除染、運輸、中古車販売、飲食業が増えているといった要因があることにも留意が必要である。
- ・ 第4次ベンチャーブームといわれる昨今、仙台市をはじめ各地の創業セミナーは以前に比べて活況となっている。こうした機運の中、復興の期間が過ぎても地域において起業・創業が活発に行われるようにつなげていくことが重要である。
- ・ 東北地方は、起業に関するファンドや人的資源が少ないことが起業のネックとなっているとの意見があった。また、現状、東北地方の上場企業は、銀行を除くと少数であり、また上場企業も非常に大きい会社が大半であることから、地域で起業して企業が成長するような成功イメージを持ちにくいのではないかと懸念がある。
- ・ 地方自治体が策定する「創業支援事業計画」の策定率は、全国的に見ても東北地方は低位にある。計画策定を通じて、地域における自治体、創業支援機関等が連携した起業・創業支援のための環境づくりの構築が課題となっている。
- ・ 学生を対象にした起業コンテストでは、東北地方は応募等が多い方ではない。若い世代の起業に対する意識やチャレンジ精神を涵養していくことが重要。

今後の取組の方向性

○総論

- ・ 活躍するベンチャー企業が出てくれば、周りの人々はあの会社があればいいから自分達もできるだろうというライバル心が生まれてくる。1社出れば、それに続こうという会社も出てくる。経営者は大体同じレベルの人と意見交換している。一人の成功は、他の人への刺激となる。最初の成功例をつくるのが地域を押し上げるきっかけになると考える。
- ・ 東北は遠くて不便という、一般の人が持っているメンタルマップ上のネガティブなイメージをなくしていくことが投資や人材の呼び込みの面でもとても重要。また、東北地方で起業をすることについて自治体等がもっとPRしていくことも重要。自治体等の支援メニューの案内は、利用しようとする者に分かり易くするなど、もっと情報発信に工夫をすべき。
- ・ これから起業しようとする者へのサポートも重要だが、起業・創業の裾野を広げるため、教育の段階から起業マインド醸成することも重要。大学、地方自治体、企業等が連携してオール東北として教育に力を入れて浸透させていくことが重要と考える。そのために、金融機関としても、応援できることは積極的に実施していくべきと考える。

○今後の起業・創業支援の方向性

- ・ 事業規模の大小や立ち上げに要する予算は様々。その違いに応じた提案を的確に行うのが大前提。その過程で例えば各種補助金の申請のサポートや、ファンドを通じた資金供給、融資など、ケースに応じた提案ができるようにすべき。
- ・ ビジネスプランは持っているが、必ずしも起業・創業に至っているわけではない。そうした者に対する支援も今後必要。プランの実現に向けて、プラン内容を議論できる場の提供に今後一層取り組むべきではないか。起業経験者の経験談、苦労した部分などの話は大変有益。
- ・ 地域金融機関だけでは目利きや起業後のサポートに限界がある。起業を支援するスキル・ノウハウがあるベンチャーキャピタルや各地のインキュベーション施設、起業に関する専門家との連携を一層進めるべき。また、創業後の段階では、事業の継続性や収益の安定確保など、企業の存続への次のステップにつながる支援も重要となってくる。金融機関も共に歩むスタンスで支援していくことが重要。
- ・ 若年層に限らず、社会で相当の経験・スキルを持つベテランの起業もある。幅広い年齢層での起業の促進、機会提供の環境づくりとともに、別の地域から東北に移り起業する者、一度起業に失敗したが再チャレンジする者といった多様な者の起業をサポートできる環境づくりも重要だと考えられる。また、長年企業で働いてきた者は経験・知見があり、そうした者は若者の起業を支える有力な存在になり得る。

○起業・創業のリスクマネーの供給に向けて

- ・ 金融機関、特に預金取扱金融機関では、資金面・ノウハウ面でリスクマネー供給に制約がある。目利きや投資ノウハウのあるベンチャーキャピタル等と組んでファンドを組成するなど、資金の出し方を工夫することが重要。従来の金融機関・企業等が行ってきた手法を単独で実施しただけではリスクマネーの供給促進にはつながらない部分もあり、「合わせ技」のような取組を考えていくべきではないか。
- ・ 政府系金融機関と民間金融機関の投融資を組み合わせるリスクマネー供給を促進する取組を一層進めていくべき。
- ・ 自治体等が開催するピッチコンテストにベンチャーファンドや投資家を招く等、投資家と起業家とが接点を持つ機会をつくることで、単なるアイデアの発表の場としてだけでなく、より実践的な投資の場へとつながると考える。

(参考) 起業・創業分科会参加団体

石巻信用金庫、七十七銀行、全国信用協同組合連合会、東北大学ベンチャーパートナーズ、日本政策金融公庫、福島銀行、三井住友銀行、三菱商事復興支援財団（五十音順）

復興金融ネットワーク懇談会（起業・創業分科会）
最終とりまとめ

起業・創業分科会は、平成 27 年 9～12 月に 3 回の議論を行った。分科会の議論のとりまとめとしては以下のとおり。

① 東北地方の起業・創業の現状と課題

- ・ 震災前から、メンバーを含む各金融機関等では、起業・創業に関するセミナーや各種相談会等を実施しているほか、農業の 6 次化、転業、第二創業等の支援を行っている。
また、メンバーの中には、大学や自治体と連携して地域における創業に関する支援環境を構築する取組、起業に関する支援を行う団体と連携した取組、起業に熱心な女性を特に対象とした創業支援を行う取組などを手掛けているところもある。
- ・ 東北地方は、他地域と比べると、「西高東低」といわれるように、開業率は地域全体としては低位にある。そうした中で、震災後は復興の過程で起業しようとする動きもあり、特に宮城県や福島県では開業率が上昇している。なお、こうした背景には、復興特需を見越した建設・除染、運輸、中古車販売、飲食業が増えているといった要因があることにも留意が必要である。そうした特需を期待して起業した事業の持続性について、懸念する意見もあった。阪神・淡路大震災の時には、数年間は特需があったが、その後は地域経済が低迷し、倒産が増えたとの声もある。
- ・ 第 4 次ベンチャーブームといわれる昨今、仙台市をはじめ各地の創業セミナーは以前に比べて活況となっている。こうした機運の中、復興の期間が過ぎても地域において起業・創業が活発に行われるようにつなげていくことが重要である。セミナーと相談会をセットで開催し、効果的に起業を考えている人にアプローチしていく取組もみられる。
- ・ 東北地方は、起業に対して資金供給を行うベンチャーファンドやベンチャーキャピタル、起業を支援する人材等の人的資源が少ないことが起業のネックとなっているとの意見があった。他方で、そうした背景には投資案件が少ないからという面もあり、鶏が先か、卵が先かのような議論かもしれないとの意見があった。
- ・ また、現状、東北地方の上場企業は、銀行を除くと少数であり、また上場企業も非常に大きい会社が大半であることから、地域で起業して企業が成長するような成功イメージを持ちにくいのではないかと声があった。
- ・ 東北大学は東北有数の若者を呼び込む大学であり、東北地方以外の地域出身の学生

が多いが、卒業後に多くは東北地方以外に流出してしまう。そうした学生が引き続き当地で就職し、地域の成長のために活躍してもらうためには、来てくれた人をどう育てるかという仕組みを地域全体つくっていくべきではないか。周りの素晴らしい人々に囲まれながら、自分でも切磋琢磨していける仕組みが地域全体でつくれば、東北はもっと魅力的な就職先だと学生に認められるのではないか。

- ・ 地方自治体が策定する「創業支援事業計画」は、地域の創業を促進させるため、市区町村が民間の創業支援事業者と連携して創業支援を実施する計画であり、地域における創業を行う者への支援環境づくりを整備する上で重要な計画である。同計画の策定率は、全国的に見ても東北地方は低位にある。計画策定を通じて、地域における自治体、創業支援機関等が連携した起業・創業支援のための環境づくりの構築が課題となっている。
- ・ 学生を対象にした起業コンテストでは、東北地方は応募等が多い方ではない。若い世代の起業に対する意識やチャレンジ精神を涵養していくことが重要。起業に関する大学生向け講座でも受講希望者が少ない等、起業に関する関心を向上させていくことが課題との意見があった。現状、商業高校以外では起業に関する教育機会も限られており、今後、授業のほか、起業に関するセミナーやイベント等の開催を通じて関心を高めてもらう取組をすべきとの意見があった。

② 今後の取組の方向性

(総論)

- ・ 活躍するベンチャー企業が出てくれば、周りの人々はあの会社があればできるなら自分達もできるだろうというライバル心が生まれてくる。1社でも成功事例が出れば、それに続こうという会社も出てくる。経営者は大体同じレベルの人と意見交換しており、一人の成功は、他の人への刺激となる。最初の成功例をつくるのが地域を押し上げるきっかけになるとの意見があった。
- ・ 仙台は東京から比較的短時間(1時間半程)で往来が可能であるなど、東北は思いのほかアクセスは容易である。だが、一般には仙台は大阪よりも遠いというイメージを持たれており、メンタルマップ上のネガティブなイメージをなくしていくことが、U I Jターンなど、他地域から人材や投資を呼び込む上でとても重要。また、東北地方で起業をすることについて自治体等がもっとPRしていくことも重要な意見があった。
- ・ 各自治体等の支援メニューの案内は、様々なタイプの利用者がそれぞれのニーズに応じてどういった支援メニューが活用できるのか分かり易くするなど、もっと情報発信に工夫をすべき。また、各地方自治体の担当者において、国の支援メニューについての理解が不十分との声もあり、担当者への周知も重要との意見があった。また、関連予算については、(事務やPR等のコストではなく、)実質的な補助になる部分の予

算を確保して欲しいとの意見もあった。

- ・ これから起業しようとする者へのサポートも重要だが、起業・創業の裾野を広げるため、教育の段階から起業マインド醸成することも重要であるとする。中高生向けの出張授業を開催し、「働くとはどういうことか」、「事業運営するのはどういうことか」ということを考えさせることにより、起業に対する知識や経験を伝えるとともに、将来の進路として、起業も一つの選択肢であるといった意識付けを行うことも大事との意見があった。
- ・ 東北地方の国公立大・私大、地方自治体、企業等が連携してオール東北として教育に力を入れて浸透させていくことが重要と考える。そのために、金融機関としても、応援できることは積極的に実施していくべきと考える。例えば、金融機関や大学が連携して、金融教育や技術教育など進めていく等が考えられる。
また、起業への意識を醸成する観点から、学生等の若年層への教育過程での意識浸透の取組も重要であるが、更にその先の親への起業に対する意識浸透の取組も重要ではないかとの意見もあった。

(今後の起業・創業支援の方向性)

- ・ 事業規模の大小や立ち上げに要する予算は様々。その違いに応じた提案を的確に行うのが大前提。その過程で例えば各種補助金の申請のサポートや、ファンドを通じた資金供給、融資など、ケースに応じた提案ができるようにすべき。
- ・ ビジネスプランは持っているが、必ずしも全てが起業・創業に至っているわけではない。起業・創業の裾野を広げていくためには、そうした者に対する支援も重要であるとする。ビジネスプランの実現に向けて、プラン内容を議論したり、支援・アドバイスを受けることができる場の提供に今後一層取り組むべきではないか。例えば、起業・創業を考える者にとって、起業経験者の経験談や、苦労した話などは大変有益であるとする。
- ・ 地域金融機関だけでは目利きや起業後のサポートに限界がある。起業を支援するスキル・ノウハウがあるベンチャーキャピタルや各地のインキュベーション施設、起業に関する専門家との連携を一層進めるべき。
- ・ 創業時支援の後の段階で、事業の継続性や収益の安定確保など、企業の存続への次のステップにつながる支援が重要である。創業間もない企業は、自社の商品・サービスの販路が限られていることが多く、そうした先に対し、専門家の紹介や金融機関の取引先ネットワークを活用した、販路開拓やマッチング支援をしていくことが重要だと考える。金融機関も事業者と共に歩むスタンスで支援していくことが重要。
- ・ 年齢に関係なく幅広い世代の起業・創業を支援していくべきである。起業・創業と

いうと若い世代というイメージが強いが、年齢はあまり関係ないのではないとの意見があった。若年層に限らず、社会で相当の経験・スキルを持つベテランの起業もある。また、そうした者は若者の起業をサポートする人材としても有力な存在。幅広い年齢層での起業の促進、機会提供の環境づくりとともに、別の地域から東北に移り起業する者、一度起業に失敗したが再チャレンジする者といった多様な者の起業をサポートできる環境づくりも重要だと考えられる。

- ・ 長年企業で働いてきた者は経験・知見があり、それを活用し、若い世代の起業をバックアップしていくという環境づくりも重要ではないか。特に創業間もない企業では、営業や労務管理等の総務的な部分での人材も少なく、また、若年層のみの企業の場合、そうした部分での経験豊富な人材は貴重との意見があった。また、別のアイデアとして、例えばシニア世代が起業して一定期間後若手に承継する場合の促進策もあっても良いのではないか。

(起業・創業のリスクマネーの供給に向けて)

- ・ 金融機関、特に預金取扱金融機関では、投資のベースとなる資金の性格や規制との関係、目利き・ノウハウ面でリスクマネー供給に制約がある。目利きや投資ノウハウのあるベンチャーキャピタル等と組んでファンドを組成するなど、資金の出し方を工夫することが重要。従来の金融機関・企業等が行ってきた手法を単独で実施しただけではリスクマネーの供給促進にはつながらない部分もあり、「合わせ技」のような取組を考えていくべきではないか。

例えば、クラウドファンディングを活用し、研究開発や特定の事業について、志に賛同する多くの投資家から小口の資金を集め、小さく事業をスタートし、その進捗状況や実績をベースに金融機関が与信判断し、次の資金供給につなげていくといったアイデアもあった。あるいは、投資に精通した専門家による目利きと、専門家自らが案件へ賛同することで自前の資金を出し、それを呼び水に金融機関が資金を出すといったアイデアもあった。

- ・ 短期間で投資回収することにこだわり過ぎる出資者ばかりになると、大きな成長が望めない点を留意すべきである。ベンチャー企業によっては、利益を出す目標に縛られ、本当はこれをやりたいが、目先の利益の出る方向に資源を集中させられてしまうということを懸念して、ベンチャーキャピタルから資金を入れてもらうことに慎重となっているところもあるとの意見があった。このあたりのバランス感覚が非常に難しいが、東北大学ベンチャーパートナーズのような中長期的な視点からの投資スタンスは民間ベンチャーキャピタルに比べ、大きく成長する投資につながるのではないかと期待できる。
- ・ 政府系金融機関と民間金融機関の投融資を組み合わせてリスクマネー供給を促進する取組を一層進めていくべき。

- ・ リスクマネー供給にあたってのアイデアの一つとして、自治体等が開催するピッチコンテストにベンチャーファンドや投資家を招く等、投資家と起業家とが接点を持つ機会をつくることで、単なるアイデアの発表の場としてだけではなく、より実践的な投資を行う、投資を受ける場へとつながると考える。また、地方公共団体が、金融機関からの資金供給に対し一部保証付与することもリスクマネーの供給の促進につながるとの意見もあった。
- ・ 起業しやすい環境をつくる上で、一度起業したが失敗した人が再チャレンジし易い環境をつくることも重要と考える。そのためには、「経営者保証に関するガイドライン」の一層の活用等の促進と共に、金融機関が担保・保証に依存せず、目利き力を発揮して成長可能性のある企業を育てていくスタンスが重要ではないかとの意見があった。また、金融機関との適切な対話を通じた円滑な廃業への周知・理解を進めることも重要との意見があった。

(参考) 起業・創業分科会参加団体

石巻信用金庫、七十七銀行、全国信用協同組合連合会、
東北大学ベンチャーパートナーズ、日本政策金融公庫、福島銀行、三井住友銀行、
三菱商事復興支援財団（五十音順）