

新潟の

現在・未来

いま

あした

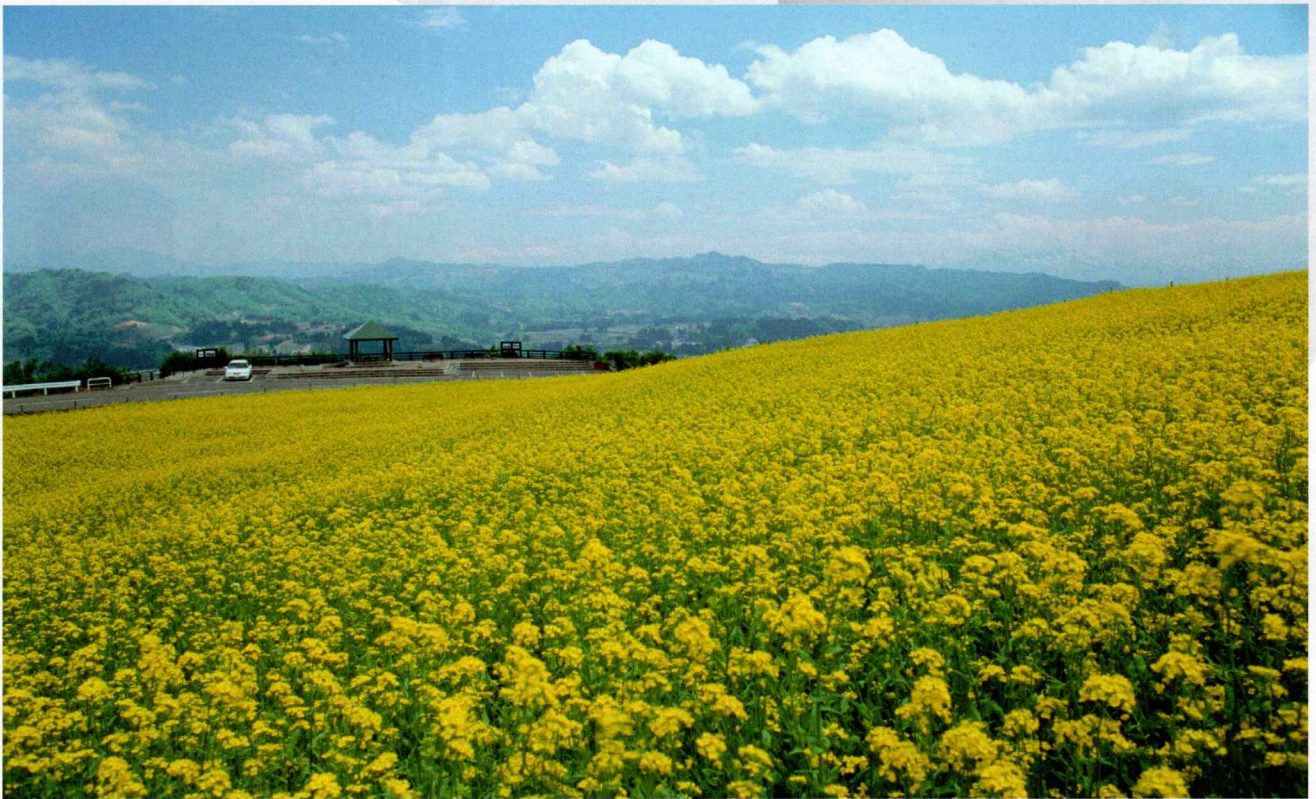
April 2020

04

No.558

Monthly Report

センター月報



小千谷市 春の山本山

特集

■マーケットレポート

2020年度上期のマーケット 世界経済は“コロナ不況”不可避なのか

■自主調査

新潟県における起業・創業の現状と求められる支援策

連載

■「感」頭言

十日町商工会議所 会頭 西方 勝一郎

■探訪

えちごトキめき鉄道株式会社

## はじめに

現在は、「第4次ベンチャーブーム」といわれるほどに、起業・創業の分野が活気を帯びている。マスコミでも、連日のようにスタートアップ企業に関連した報道が行なわれるなど、注目度の高さがうかがえる。

そこで、本調査では、新潟県内の実態を考察しながら、起業・創業に至る直前または直後において自治体や関係機関に求められる支援策の在り方を整理した。

# 1 起業・創業を取り巻く 環境変化

## (1) 起業・創業の位置付け

近年、地域活性化や産業振興のためのひとつの方策として、起業・創業が改めて注目を集めている。昨年12月に改訂された政府の第2期「まち・ひと・しごと創生総合戦略」においては、地域経済の活性化には地域産業の新陳代謝を促進する必要があり、そのためには創業支援が不可欠であるとの認識が示されている。

また、新潟県が進める「新潟県総合計画～住んでよし、訪れてよしの新潟県～」においても、起業・創業の促進が地域の活力につながる重要施策のひとつと位置付けられており、起業家に対する支援体制の整備や、起業家予備軍の拡大などの施策が展開されている。

## (2) これまでの経緯

わが国では、これまでも何度かの起業・創業ブームが起って来た経緯があり、1970年代には第1次、82～86年には第2次、93年～2000年には第3次、そして、現在は第4次ブームと呼ばれている。

今回のブームは、AI・IoTなどのデジタル技術の革新、若年層を中心とした就業意識の変化、金融緩和に伴う低金利環境などが背景にあるが、過去のブーム期に起業・創業が定着しなかった要因等を踏まえて、今回は国や自治体などが、起業ニーズの発掘段階からの支援を積極的に進めている点に大きな特徴がある。

## (3) ベンチャーとスタートアップ

海外では、創業後の企業を総じて「スタートアップ」と呼ぶのに対して、国内では「スタートアップ」と「ベンチャー」の用語が混在している様子が見受けられる。

これについて、起業・創業分野に詳しい新潟大学経済学部の伊藤龍史准教授は、「スタートアップは、生まれる前から生まれた直後くらいのタイミングで、しかも急成長を見せている企業」であり、一方の「ベンチャーは、生まれてから軌道に乗りはじめた企業で、古株ではない企業の総称」に区分できるとしている。

ただ、両者に明確な定義はなく、そのために「スタートアップとベンチャーで、どちらにどのような支援を行なっていくかが曖昧になっており、適切な支援策を展開するうえで弊害が生じている」とも指摘している。

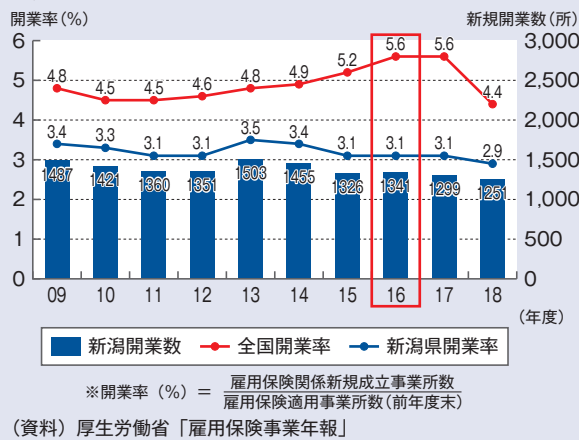
# 2 起業・創業の現状

## (1) 開業率の推移

厚生労働省の「雇用保険事業年報」から、近年の開業率の推移をみると、全国においては、概ね5%前後での推移が続いている。

これに対して、新潟県の開業率は3%程度と全国を2ポイント前後も下回って低調に推移している。

図表1 全国・新潟県における開業率の推移



## (2) 都道府県別の状況

開業率を都道府県別にみると、2018年度の全国トップは沖縄県で、以下、埼玉県、千葉県と続いており、新潟県は全国第46位に位置している。

本県の開業率が低い要因としては、人口や産業構造等との関連性のほか、廃業率の低さ、起業志望者の首都圏流出などの要因が指摘されているが、こうした実態を踏まえ、新潟県では、現状の開業率を2024年度までに全国水準並みの5.6%（16年度値）にまで引き上げることを目標として掲げている。

図表2 都道府県別の開業率

2009年度			2018年度		
順位	都道府県	開業率	順位	都道府県	開業率
	全国平均	4.8%		全国平均	4.4%
1位	沖縄	7.8%	1位	沖縄	6.6%
2位	長崎	6.1%	2位	埼玉	5.3%
3位	熊本	6.0%	3位	千葉	5.2%
4位	高知	5.7%	4位	愛知	5.2%
5位	千葉	5.4%	5位	福岡	5.2%
40位	長野	3.8%	40位	岩手	3.2%
41位	石川	3.8%	41位	徳島	3.2%
42位	島根	3.8%	42位	福井	3.1%
43位	秋田	3.7%	43位	青森	3.1%
44位	青森	3.6%	44位	山形	3.1%
45位	山形	3.6%	45位	島根	3.0%
46位	岩手	3.4%	46位	新潟	2.9%
47位	新潟	3.4%	47位	秋田	2.6%

(資料) 厚生労働省「雇用保険事業年報」

## (3) 起業・創業の現状

起業・創業の重要性に対する認識の高まりを受けて、最近では国や自治体、金融機関などが起業・創業志望

者に対する支援策の拡充を図っている。支援策の内容としては、補助金やセミナー、ビジネスコンテストなど様々であるが、直接的には産業競争力強化法に基づく「特定創業支援制度」がはじまった2015年以降、制度融資に関連した利子補給制度が周知されたことで、相談機関では希望者からの問い合わせが増えている。

この点、公益財団法人新潟市産業振興財団（IPC財団）で起業・創業を担当する春川英広事業統括マネージャーによると、「2015年度に285件であった創業関連の相談が、18年度には699件と2倍以上に増加した」と話している。なお、受け付けた相談の約8割が飲食・小売業やサービス業関連からのもので、具体的には飲食店のほか、理容・美容、エステ・ネイルサロン、学習塾などの開業相談が多数を占めている模様である。

## 3 新潟県における起業・創業事例

本章では、創業直後の企業を中心に、新潟県内における5件の取り組み事例を紹介する。

— 第四銀行・北越銀行のビジネスコンテストで最優秀賞を受賞した起業家 —

### 株式会社 iSEQ (アイセック)



所在地：新潟市中央区

事業内容：健康医療データの解析・活用提案等

▲写真は、左から財務担当の木村美樹氏、新潟大学医学部の加藤公則特任教授、木村大地社長（中央）、新潟大学医学部の曾根博仁教授、新潟大学医学部の藤原和哉特任准教授。このほか、新潟大学工学部で情報工学やAIの専門家である山崎達也教授などがメンバーに加わる。

### —創業の経緯—

当社の設立は2019年12月。木村大地<sup>きむらだいち</sup>社長は、県内の健診機関等で経験を積んだ後、2011年に株式会社リンケージを設立してオンライン診療の分野で実績を上げるも、地元の新潟で医療・健診データを活用した事業に関わりたいたいの思いで同社を退任、今春から新潟大学医学部大学院への進学を予定している。

アイセックは、木村社長が大学院を受験した際に、有益な医学論文データの活用を模索していた新潟大学医学部の曾根博仁<sup>そねひろひと</sup>教授と出会ったことをきっかけとして新設した会社である。今後は、企業の健保組合や自治体の国保組合等が保有する医療ビッグデータを解析・活用することで提携先に保健事業の提案を図るほか、職員向けの健康教育支援等を行なう予定である。

### —創業時の苦労等—

今回が2回目の会社設立となる木村社長は、「初回は、創業者向け助成金等の情報収集が不足しており、支援制度の活用が不十分であった」と振り返る。

このため、今回の会社設立に際しては、IPC財団などの機関に相談しながらも、「弁護士、公認会計士、ライター、写真家、ホームページ制作会社など、各分野における専門家との連携を重視した」と語っている。

### —今後の展開—

同社は、第四銀行・北越銀行が主催した「にいがたスタートアップコンテスト2019」の創業部門で最優秀賞を受賞、一部上場企業で経営戦略室長を務めた経験を持つ妻の木村美樹<sup>きむらみき</sup>氏らとともに、今年4月からの事業開始を予定している。

ゆくゆくは、医療データの解析を通じた科学的な根拠に基づく情報を企業や自治体に還元することで、健診データの有効活用策を提案し、「与えられた人生を最期まで健康に全うできるような、社会全体の健康増進につなげていきたい」との意向を示している。

—看護に対する同じ志を持った3人が集結して会社を設立—

合同会社 Art & Nursing  
訪問看護ステーション よいところ



所在地：新潟市東区

事業内容：訪問看護ステーション

▲写真は左から清水祐一氏、中央が花水遥氏、右が佐藤泰宏氏。現在は、清水氏が施設管理、花水氏が会計、佐藤氏が広報を担当。3人は「病院では実現できなかった看護に取り組めるので、やりがいがある」と話す。

### —創業の経緯—

当社の設立は2019年4月。同年6月から新潟市内でサービスを開始した訪問看護ステーションであり、当社が運営する「よいところ」では、自宅での看護希望者を対象とした訪問看護サービスの提供を行なっている。

創業メンバーである清水祐一<sup>しみずゆういち</sup>氏、花水遥<sup>はなみずはるか</sup>氏、佐藤泰宏<sup>さとうやすひろ</sup>氏の3人は、全員が病院で10数年に及ぶキャリアを積んだ看護師であり、各々が長年の現場経験を通じて、病院ではなく、自宅での看護にかかわりたいとの思いを持っていた。あるとき、幼馴染であった清水氏と佐藤氏が再会した際に、看護に対する共通の認識を持っていることで意気投合、清水氏は同僚であった花水氏に声を掛け、訪問看護に対する同じ志を持ったメンバーが集結したことで、創業を決めた。

### —創業時の苦労等—

3人が創業を考えてから実行に移すまでには5年近くを要したが、その理由は、各々が看護師として多忙な日々を送っていたことに加え、安定した生活から離

れることへの不安もあった模様である。最終的には、話し合いで会社設立を決断したが、清水代表は「自分ひとりだったら、実行できなかった」と話している。

また、3人は看護のプロではあるものの、経営や経理などの知識に乏しく、会社設立手続きにも苦労したが、『市報にいがた』でIPC財団の存在を知り、相談に出向いたことが有効であった」としている。

#### —今後の展開—

清水代表は「現在は、足場固めの段階」としながらも、経営は順調で、既に利用者は計画を上回るペースで増加している。今後も、訪問看護サービスに対するニーズは拡大する見込であることから、2021年度までの人員増強を目指す、「看護師不足が深刻であり、人材の確保が課題」との認識を示している。

ただ、3人で創業を果たしたことに關しては、「自分たちが思い描いた看護サービスを実践できているので、充実感は大きく、毎日が楽しい」と語っている。

—長岡高専発、在学中に開発した独自技術をもとに会社を設立—

#### じゅういち 拾壹・ビッグストーン株式会社



所在地：長岡市川崎町

事業内容：電子機器・ロボット等の設計・製作、  
技術開発

▲写真は、地域にモノづくりの場を提供する目的で本社内に整備した「Tech Launcher」のオープンイベントの様子。写真中央(右から3番目)が大石社長、左から2番目が野村取締役。

#### —創業の経緯—

当社の設立は2018年11月。大石克輝<sup>おおしかつ</sup>社長が長岡工業高等専門学校在学中に開発した技術をもとに、同校出身の野村泰暉<sup>のむらたい</sup>取締役とともに長岡市内で立ち上げた技術開発型の企業である。現在は社員5人体制で、産業用ロボットの関節部品等に使用される小型減速機の研究・開発のほか、地元メーカーや大手企業からの依頼を受けて、機械の設計や技術開発に取り組んでいる。

大石社長は19年春に長岡高専を卒業したばかり、野村取締役は大学在学中という若さだが、両氏は高専入学直後から「起業」という共通の夢で意気投合、その後設立したサークル「ビッグストーン・ラボ」にて小型・軽量かつ安価で耐久性のある減速機を追求し、やがて「超小型マイクロイド減速機」を開発した。

2人は、独自に開発した技術を世のなかに広めるためには、学生という立場ではなく、社会人として信用力を付ける必要があると考えて、会社設立を決意した。

#### —創業時の苦労等—

当社の場合、技術関係は大石社長、財務や広報等の実務関係は野村取締役と役割分担が図られていたうえ、長岡高専在学学生としてははじめての起業という話題性もあって、自治体や金融機関など、周囲からのサポートは充実していた模様である。

一方で、学生という立場であったため、「ものづくりを手掛けるうえで不可欠な、試作や技術開発に取り組む場所に制約があった」と話している。

#### —今後の展開—

当社としては、「まずは、学生起業家という立ち位置から脱却して、会社としての信用力を高めることが最優先」としながらも、「お世話になった地元への恩返しを込めて、ものづくりのための場所の提供やワークショップの開催などを通じて、自分たちに続く若手起業家たちを応援していきたい」としている。

—親会社から第二創業し、現在は新潟県のスタートアップ拠点として、若手起業家の支援を展開—

## 株式会社 MGNET (マグネット)



所在地：燕市東太田

事業内容：金属製品開発・販売、プロダクトマネジメント、起業家・若者支援、ショップ・飲食店ほか

▲写真は当社代表の武田修美氏。「燕市は、もともと創業意欲の強い土地柄。次代を担う若者を育て、地元を元気付けていくことが自分の役割」と話す。

### —創業の経緯—

当社の設立は2011年10月。燕市の金型メーカーである株式会社武田金型製作所の事業部から独立して、第二創業に至った企業である。

武田修美社長は、自動車販売会社での経験を経た後に実父が経営する会社に就職し、新規事業として立ち上げた金属製名刺入れの販売部門を担当していた。学生時代からコンサルティング業務に関心を持っていた武田社長は、名刺入れの販売が軌道に乗ってきたタイミングで部門を分社化し、現在は企業の製品生産から市場投入までを管理するプロダクトマネジメント、ショップ・飲食店の運営等へと事業を広げている。また、19年度からは新潟県の「民間スタートアップ拠点」のひとつとして、若手起業家の支援にも取り組んでいる。

### —創業時の苦労等—

武田社長が親会社の社長である実父に独立の意思を告げた際は、「自分と同じ苦労をさせたくない」として、猛反対を受けたが、武田社長は新会社でのチャレンジに魅力を感じ、反対を押し切って創業した経緯がある。

創業から約10年が経過するなかで、「今では、あのときに反対された理由が良く分かる」と話す。苦労を重ねた分、「若手起業家が何に悩み、何に困っているかが痛いほど分かるようになったため、幅広い相談に対応できるようになった」と語っている。

### —今後の展開—

武田社長によると、現在はコンサル業務等の依頼が急増しているものの、社内の対応力が伴っておらず、「今は創業期に次ぐ勝負どころ」として、社内体制の強化と事業の絞り込みが必要との見解を示している。

また、起業家支援に関しては、地域の活性化につなげるためにも長期的な取り組みが必要であり、今後も積極的な関与を果たす意向を示している。

—日本酒のすそ野拡大に向けたビジネスプランを考案する女子大生3人組—

## にゅーふえいす



所在地：新潟市西区

取組内容：新潟大学経済学部 伊藤龍史ゼミ生

▲写真は、左が中津川華澄氏（経営学科2年生）、中央が田邊和香氏（経営学科2年生）、右が遠藤綾華氏（経営学科2年生）。伊藤龍史准教授主催のゼミには民間企業も参画しており、「普通の大学生では体験できない刺激を受けている」と話す。

### —活動の経緯—

「にゅーふえいす」は、新潟大学経済学部の伊藤准教授ゼミに所属する女子大生3人組のチームである。

本チームを立ち上げた第1期生は、「日本酒が苦手な女子大生が作った日本酒ギフト」を考案してビジネスコンテストで優勝を果たし、酒造会社からの協力を得て商品化にこぎ

つけた実績がある。第1期生の卒業を受けてチームを託されたのが、<sup>たなべのどか</sup>田邊和香氏、<sup>なかつがわ かすみ</sup>中津川華澄氏、<sup>えんどうあやか</sup>遠藤綾華氏の3人である。第2期生となる3人は、若い女性層からカフェのようなおしゃれな空間で日本酒とスイーツを楽しんでもらいたいとの思いで、ビジネスプランの作成・改良に取り組んでいる。

#### —今後の展開—

3人は現在、ビジネスプランに賛同する企業の支援を受けて、新潟市内での店舗開店に向けて準備を進めている段階にあり、メンバーは「大変さと不安さと、楽しみが重なっている状況」としている。

3人が将来的に自ら起業・創業を果たすかは未定だが、「皆さまから、日本酒に興味を持っていただけるように活動していくことが私たちの役目」と語っている。

## 4 自治体・関係機関に求められる支援策

地域全体で起業・創業を活発化するためには、自治体（＝環境整備等）、大学・研究機関（＝起業家教育等）、民間（＝資金、交流機会整備等）の関係者が連携を図りながら支援を進めていくことが必要である。以下では、起業・創業支援策の方向性を整理した。

### (1) 成長ステージに応じた支援の提供

起業・創業には、シード（事業立ち上げの準備段階）、アーリー（事業が軌道に乗るまでの段階）、ミドル（本格的な事業展開の段階）、レイター（事業が軌道に乗った段階）と呼ばれるステージがあり、その段階ごとに、悩みの内容や相談の質が異なっている。

今回のヒアリングにおいても、「会社設立前は事業プランの作成、設立後は法務・税務・雇用が悩み」と話す起業家たちが複数みられたが、開業支援策として一律的な対応を行なうのではなく、各々のステージに寄り添った支援を提供していくことが望まれる。

### (2) 相談の受け皿機能の拡充

最近では、夢や志を同じくする仲間同士で会社を設立するケースが増えているが、会社経営は企画・開発から税務・財務、法務、営業と多岐にわたるため、すべてを仲間内だけで解決することは困難である。

この点、今回のヒアリングにおいても「同じステージにいる起業家同士の交流や先輩起業家からのアドバイスが有効」として、新潟県のスタートアップ拠点事業を評価する声が数多く聞かれた。今後も同種拠点の拡充や拠点間の交流・連携などのほか、SNSを利用した支援情報の発信等の機能強化が期待される。

### (3) 長期的かつ継続的な支援の展開

起業・創業の支援は、初期の相談対応にはじまり、実際の創業、創業後のフォローと長期間に及ぶ取り組みが必要である。しかし、過去3回のブームにおいては、経済環境の悪化等の影響もあって、起業・創業が活発化するまでには至らなかったことも事実である。

今回の第4次ブームでは、せっかく芽生えてはじめてた起業・創業の機運が途絶えることがないよう、自治体・関係機関等が連携を図りながら、地域をあげて長期的かつ継続的な支援を展開していくことが望まれる。

## おわりに

新潟県の開業率が低いとはいえ、今回の調査では、各地で起業・創業を前向きに検討する「卵」たちが相当数にのぼっている様子がうかがえた。

今後は、自治体・関係機関等が一体となって「卵」たちを産み・育てることで次代を担う企業を創出し、地域経済の発展へとつなげていくことが期待される。

(2020年2月 尾島、生亀)