平成 25 年度総合研究

URC
Fukuoka Asian
Urban Research Center

「スタートアップ都市」形成に向けた政策課題に関する研究

【報 告 書】

平成 26（2014）年 3 月

公益財団法人　福岡アジア都市研究所

はしがき

福岡市では 2013 年 12 月に、新しい基本構想およびそれに基づく第 9 次基本計画を策定し、同基本計画の中で、「スタートアップ都市」を目指すこととしている。

（公財）福岡アジア都市研究所としても福岡市の取組みを踏まえながら、福岡の地域の発展に寄与すべく、本年度の総合研究として「『スタートアップ都市』形成に向けての政策課題に関する研究」を実施した。本報告書はその成果を取りまとめたものである。

福岡市は、古くから東アジア諸国との交流の拠点となってきた。

近代に入ってからは地方中枢都市として消費、金融、行政、高等教育、文化・娯楽、国際交易・物流等の都市機能を集積してきたが、工業・ものづくり技術の集積拠点というわけではなかった。

このようなアイデンティティを基盤として、どのような形の「スタートアップ都市」形成が考えられるのかなどがテーマとして想定されるところでもあるが、本年度は、福岡市における創業・スタートアップがどのように支援され、実現しているのか、かつ、福岡市において創業・スタートアップを活発化するためにはどのような課題があるのか、といった実態上の課題を中心に研究を行った。

そのため、福岡市経済観光文化局との共同調査として、統計法に基づき、総務省統計局より「2009 年経済センサス（基礎調査）」による福岡市における新設事業所名簿の提供を受けて「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」を行うとともに、福岡市広聴課が実施した「平成 25 年度市民意識調査」に、創業・起業に関する調査項目を付加していただき市民の創業・スタートアップに関する意識の把握を行った。それらは、第 1 章、第 2 章において取りまとめている。

また、福岡市には、地方中枢都市として国、県関連の創業・起業支援サービス施設が出そろっているとともに、民間のベンチャーキャピタルやインキュベーション等施設、創業関連サービス提供事業所も存在しており、福岡市自体による創業・スタートアップ支援サービス施設や事業等は、福岡市における創業支援サービス活動全体の一部分を占めるにすぎない。最近の福岡市自体による創業・スタートアップ支援サービス施設や事業等の実績を把握し、課題を検討するとともに（第 3 章）、近隣の韓国、中国および台湾の主要都市レベルのスタートアップ政策の概要を取りまとめた（第 4 章）。ただし、残念ながら、この成果は第 5 章福岡市の政策課題と対策に十分には生かすことができなかった。これらは今後の研究課題である。

その第 5 章は、福岡市内において活動している国、県、民間の創業・スタートアップ支援サービス機関・組織の方に「研究アドバイザー」としてご意見を賜り、取りまとめたものである。

本レポートが福岡市の施策形成にいささかなりとも、貢献することを期待するとともに、ご協力を賜った方々に心よりお礼申し上げる。

平成 26（2014）年 3 月

公益財団法人 福岡アジア都市研究所

『スタートアップ都市』形成に向けた政策課題に関する研究

研究アドバイザー 名簿

職名：アドバイザー

阿比留　正弘　あびる　まさひろ

福岡大学　経済学部　教授

職名：アドバイザー

有田　哲二　ありた　てつじ

（株）日本政策金融公庫　福岡支店　国民生活事業内

福岡創業支援センター　所長

職名：アドバイザー

小原　千尚　おはら　ゆきたか

(株)福岡リアルティ　　企画部長

職名：アドバイザー

河上　高廣　かわかみ　たかひろ

(独)中小企業基盤整備機構　　九州本部長

職名：アドバイザー

神田橋　幸治　かんだばし　こうじ

フクオカベンチャーマーケット協会

ベンチャーサポートセンター　　チーフマネージャー

職名：アドバイザー

寺田　敦彦　てらだ　あつひこ

九州ベンチャーパートナーズ(株)

ゼネラルマネージャー

以上　氏名五十音順　敬称略

目　次

序　章　創業の意義と「スタートアップ都市」の機能

１．創業・スタートアップの意義 ----------1
２．「スタートアップ都市」の機能 ----------3
３．「スタートアップ都市」形成への途 ----------8

第１章　福岡市における創業活動の実態と課題

１．統計で見る福岡市の創業・スタートアップ ----------12
２．「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」による福岡市の創業実態 ----------17

第２章　福岡市民の創業に関する意識と創業意識向上のための課題

１．福岡市民の「スタートアップ」に対する意識 ----------51
２．福岡市の「スタートアップ都市」としての評価 ----------70
３．調査結果の総括 ----------75

第３章　福岡市の創業支援施設・事業の現状課題

１．インキュベーション・コワーキングスペース ----------77
２．創業支援サービス事業 ----------78
３．創業支援ネットワーク ----------79
４．まとめと課題 ----------79

第４章　海外主要都市における創業支援施策事例

１．ソウル特別市における創業支援 ----------81
２．釜山広域市における創業支援 ----------95
３．北京・中関村のスタートアップ政策 ----------104
４．台湾・台北のスタートアップ政策 ----------110

第５章　「スタートアップ都市」形成に向けての課題と対策

１．創業希望者（予備軍）を増やす ----------114
２．創業シードづくりの強化 ----------121
３．創業支援の拡充 ----------133
４．スタートアップスを誘引する ----------139
５．推進体制の構築 ----------141
６．まとめ～提案と今後の研究課題 ----------142

資料編

参考資料１．「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」調査票 ----------148
参考資料２．「市政に関する意識調査」調査票（スタートアップ関連分抜粋） -----155
参考資料３．都市セミナー資料 ----------164

序章　創業の意義と「スタートアップ都市」の機能

１．創業・スタートアップの意義

（1）創業・スタートアップが求められる時代

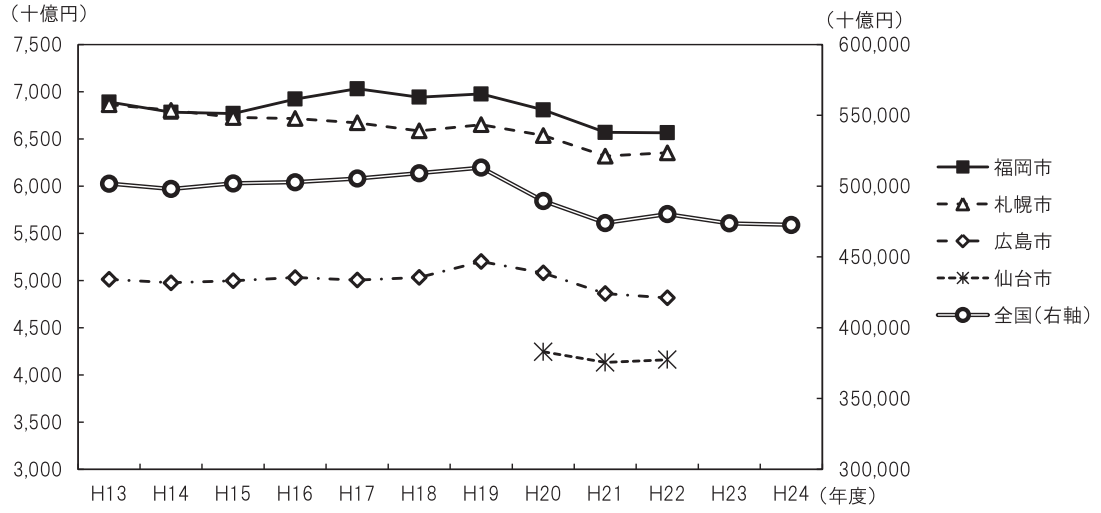
わが国経済は、1991 年以降のバブル経済の崩壊による「平成不況」と 1998 年以降の金融機関の不良債権処理に伴うリストラクチャリング、さらに国内需要の低迷に伴うデフレーション基調の継続などによって、20 年近く停滞状況を続けてきた。

それも 2002 年に底を打ち、緩やかな回復軌道を辿っていたが、世界経済において、情報通信および金融主導によって経済成長を確保してきた米国でのサブプライムローン問題を引き金にした世界金融危機が 2008 年に発生し、世界同時不況へと陥っていった。それによりわが国経済も大きな打撃を受けたものの、2012 年 11 月を底に穏やかに回復しつつある。

図 0－1 は、2001 年度以降の、わが国（GDP）および 4 つの地方中枢都市の市内総生産額の推移であるが、平成 20（2008）年度以降下降している。

以上のわが国を巡る過程は、より長期的、かつ世界的な視野で見ると、主に 1980 年代以降、顕著に進行した工業先進国群から発展途上国地域への工業（近代産業）化の波（Industrialism）の波及による生産中心地の移動、その結果としての新興工業国＝中進国群の誕生という形での世界経済構造の変化によって生じたものであったと考えられる。新興工業国で生産された低廉な製品との国際市場での競争に遭遇し、既存工業先進国群が成

図 0–1　全国および４地方中枢都市の名目市内総生産額の推移



資料：内閣府「国民経済計算」、各市統計

長力を低下させる中で、米国は各国に金融自由化を迫りつつ、1995 年からは「強いドル政策」へ転換し、金融および情報産業中心の経済成長を図ってきた。それも上記のように 2008 年の金融危機によって蹉跌したのである。

今、世界経済は、米国、ＥＵ、わが国など既存工業先進国・地域での大量の通貨供給によって、すなわち金融政策によって低成長と高失業率経済の立て直し政策を進めているが、中進国、途上国ではインフレーション圧力による貧困層の不満が高まり、政治の不安定化をもたらしかねない状況である。

このような状況を脱出する１つの鍵が、先進工業国・地域における産業構造の変革による経済成長力の回復であるが、そのためには産業の新陳代謝を促すことが必要であり、新たなビジネス、企業の創出が求められているのである。

わが国について言えば、いわゆる「アベノミックス」の 3 本の矢のうち産業競争力を回復し、実体経済における成長力を回復するという第 3 の矢が、その成否を決めると考えられているが、そのための大きな要素として創業・スタートアップの活性化が必要なのである。

（2）創業・スタートアップのもたらす効果

それは、創業・スタートアップが、論理的、本質的に下記のような経済・産業社会的効果を生む可能性を持っているためである。具体的には、

① 創業やスタートアップ企業の登場は、製品やサービス市場における価格形成を通して、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可能性がある。

② 創業やスタートアップは、既存企業・事業所ベースではリストラクチャリング基調にある中で、経営者を含めた新しい雇用創出につながる。創業時の１件当り就業人数は平均 4.4 人、開業後 14.8 か月では 5.6 人（「新規開業白書」2012 年版）である。

③ 創業やスタートアップ企業の登場、そして市場競争を経た成長は、既存企業・事業所にはない新しい製品やサービス、あるいは「差別性」もっており、それが市場において「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」をもたらす可能性が高い。

④ さらに、新しい製品やサービスを携えた企業の登場は、市場における競争を通して、退出産業、退出企業等を生み出し、産業や企業構造の新陳代謝を促進する。それは、新興工業国製品を含む世界市場における競争力を高めることに繋がる。

⑤ 創業は、また、人口・高齢化等、需要・市場が低迷する地域（地方）における経済振興の担い手として期待される。

⑥ 創業やスタートアップは、起業家や挑戦する市民個人の新しい生き甲斐獲得の機会ともなる。

など、多様な効果が期待される。

２.「スタートアップ都市」の機能

(1)「スタートアップ都市」の機能

「スタートアップ都市」機能とは、とりあえずは、創業・起業あるいは新たなことへの取組・挑戦がし易く、効果的に目的に至るための各種サービスの仕組みが揃っており、企業市民を含む市民のより効率的な創業・起業、取組・挑戦等を生み出す、あるいは市外から引き寄せる都市の機能であると考えられよう。

そのような都市機能およびそれを生み出す実相は、どのようなものであろうか。

それを、世界のベンチャー・スタートアップおよび新しい世界企業の発生の中心地域である米国シリコンバレーを例に見ることにしたい。

以下では、中村剛治郎氏が、地域経済学は「…多様な地域経済の動態の中に現れている現代経済の先端的な現実を生き生きと捉え…。地域経済政策の構想から現代経済の再生に貢献するような、…現代の地域経済学へと発展する必要がある。」(1)という意欲的な意図を持って書き下した（ただし共著）「基本ケースで学ぶ地域経済学」において、基本ケースとして取り上げられたシリコンバレーの分析を中心に見ていく。

中村氏によると、ハイテク・スタートアップスを生み出すシリコンバレー・モデルは、次のような要件を備えているという(2)。

① 創造性と起業家精神に溢れた人材の集積（吸引）と濃密な人的ネットワークが存在している。
② スタンフォード大学等研究型大学が産業との連携に熱心で、かつ、企業のための知識と人材を供給している。
③ エンジェルを含むベンチャー・キャピタル等金融インフラが集積している（投資環境）。
④ 多様な専門家によるビジネス支援サービス（ビジネス支援インフラ）が集積している。
⑤ 起業家社会（コミュニティ）があり、批判的創造的精神が充満する地域社会、失敗に寛容な地域社会（社会文化インフラ）となっている。
⑥ 以上の相互作用によって起業家経済システム（産業コミュニティ）を形成している。

中村氏は、さらに、およそ次のように、シリコンバレーの独自な性格をとらえている(3)。

> 企業と企業との公式的な業務提携（これも活発である）よりも、企業という境界を越える多様な専門家個人間の非公式のコミュニケーションと協力、緩やかな人的ネットワークによる相互学習と知識創造の発展にある（≒「弱い紐帯の強さ」）。さらに言えば、先端的な知識・情報を持つ起業家、エンジニアや経営者、多様な専門家たちがつくる個人的な人的ネットワークでの、ギブ・アンド・テイクのオープンな交流と相互学習のプロセスである。
>
> 知識労働の担い手は、企業に対してではなく、自分の専門的な仕事に忠誠心を持っており、優秀な人材ほど、起業を目指したり、職場を変えたりするのが普通である。その過程で、いろいろな職場で信頼できる人材と出会い、企業横断的な個人的ネットワークが形成されていくという。シリコンバレーという地域経済に

とっては「人材循環」であり、先端的知識や情報が循環し、イノベーションやアイディアのスピーディなビジネス化を促進している。流動的な労働市場とオープンな人的ネットワークがハイテク・スタートアップスの叢生を可能にしているのである。

シリコンバレー地域のベンチャー・スタートアップ機能の実体は、以上の通りである。

つまり、上記の②、③、④などスタートアップを支援する各種サービス環境が調っており、効果的にスタートアップの実現がなされるということは必要条件であるとは言え、十分条件ではない。最も重要な、そして中心的な機能とは、以上のような支援環境の「完備」なのではなく、①、⑤、⑥など人的ネットワークおよびその性格などが形成されていることであり、換言すれば、都市社会がイノベーションや創業マインドを刺激し、挑戦する市民や「企業（産業）市民」を創り出すネットワークあるいはコミュニティや仕組みをもち、それらが活発に機能している過程であるということであろう。

それこそがスタートアップ都市機能の「核」であり、それは、「生きた」都市社会の本質に根差したものであろう。

結果として、

① 市民（企業市民を含む）の創業・起業、取組・挑戦等活動が行いやすく、市民が「いきいきと」、活動的に人生を生きることができる。

② 創業・起業、取組・挑戦等が多く生み出されるが、当然、その中には新規性の強い、価値の高い創業・起業、取組・挑戦等が含まれ、新しい産業の創出につながる。

③ さらに、二次的効果として創業・起業、取組・挑戦等によって供給される知識・製品・資金・サービス・システム等によって新しい都市文化が形成され、当該都市市民および他都市市民が享受する（＝誘引）ことができる。

(2) シリコンバレー「スタートアップ地域」形成の要因

シリコンバレーの発展の要素や条件として、押さえておくべき事柄があるように思われる。以下、4 点について指摘したい。

① ベンチャービジネス・コミュニティ形成の土壌としての 70 年超の前史

1891 年に設立されたスタンフォード大学は、全米で初めて工学部が設立された大学であった。それまで、工学は理学部の中で扱われていたのである。

当時、アメリカ産業の中心は東海岸であり、大企業も人材も東海岸に集中していた。

スタンフォード大学は、創立以来、実学的な教育をミッションにしてきたが、それには「西海岸に新たな産業を興す…」という「使命」を感じ、背負っていたためでもあろう。

1900～1910 年代にかけて、サンフランシスコは、アマチュア無線通信の全米最大の拠点の 1 つとなっていたと言う。サンフランシスコ半島には活力あるアマチュア無線通信愛好

家のコミュニティが存在し、その中からチャールズ・リットン、ウイリアム・エイテル、ジャック・マックローといった起業家たちが生み出されることとなり、高周波レーダー装置や送信管の開発・製造が行われ、第２次世界大戦時にはアメリカ軍への供給地となったのである。

1927 年に「シリコンバレーの父」として知られるフレドリック・ターマンがスタンフォード大学の教職に付いたが、優秀な学生が就職口を東海岸に求め、離れていくことが多かったため、ターマン教授は大学周辺で起業することを強く奨励し、援助したらしい。

そのような環境の中で、スタンフォード大学で出会った２人によって、1939 年にヒューレット - パッカード社が設立された。

1930～1940 年代には、ヴァリアン兄弟がスタンフォード大学の研究室を借り研究にあっていたが、1950～1960 年代にかけてＸ線管や放射線治療用の加速器などを開発、商品化していった。また、大学敷地内には、ハギングス・ラボラトリやステュアート・エンジニアリング、ワトキンージョンソン、MEC 等の企業が設立されており、電磁波管の開発および生産基地となるとともに、特殊な原材料や高精密機械の供給ベンダーが集まり、半導体産業へとつながっていった。

1955 年には、半導体接合型トランジスタを発明しノーベル物理学賞を授与されたウイリアム・ショックスレーが、サンアントニオ（ショックスレー半導体研究所）で研究活動についたが、大学の優秀な物理学者やエンジニアを東海岸から連れてきていた（その後、1963～1974 年までスタンフォード大学で教鞭をとった）。

そのショックスレー半導体研究所の若手研究者たちによって、フェアチャイルド・セミコンダクター社が立ち上げられたのである。

フェアチャイルドの成功は、サンフランシスコ半島のエレクトロニクス産業の環境を大きく変え、1960～1970 年代に、ベンチャー・キャピタルを惹きつけ、そのパートナーシップを取り付ける形で、約 60 社にのぼる半導体企業が設立されたと言う。その多くがフェアチャイルドからのスピンオフ起業であった。

（以上は、大木（2011 年）からの要約である。）

インテル社もフェアチャイルド社で開発された新 MOS※プロセスを用いて高性能メモリーを生産し、1971 年にはコンピュータ内臓のマイクロプロセッサーとして商品化していった。こうして、「半導体産業の首都」となり、「シリコンバレー」という呼称がつけられることとなった。

※MOS : metal-oxide semiconductor 金属酸化物半導体のこと。使われる素材により PMOS や NMOS などがあり、両者を組み合わせた構造のトランジスタが新 MOS。現在の IC の主流となっている。

以上のように、上記で中村氏が指摘した点「…多様な専門家たちがつくる個人的な人的ネットワークでの、ギブ・アンド・テイクのオープンな交流と相互学習のプロセス…」(3)は、スタンフォード大学の設立以来であり、シリコンバレー・コミュニティにつながるエ

ンジェルやハンズオンは、アマチュア無線通信愛好家コミュニティの拠点であった頃からのサンフランシスコの歴史によって形成されたものであることがわかる。

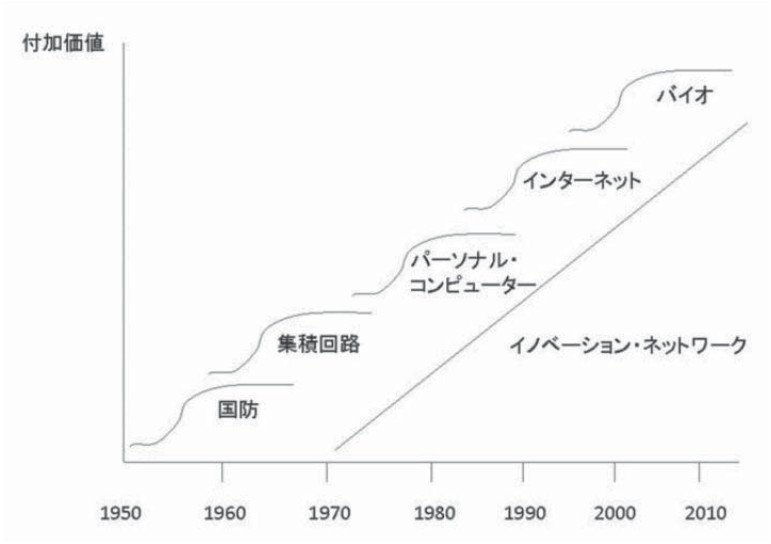
② 単一産業の集積地から総合的集積地へ

また、大木氏は、Henton"Evolution of Silicon Vally"（The Silicon Vally Edge、邦訳「シリコンバレーなぜ変わり続けるのか」p47）を参考に、図 0－2 のようにシリコンバレーにおけるイノベーション・ネットワークを通じた新しい産業クラスターの誕生過程を捉えている(4)。

シリコンバレーの成立は、前述のように 1970 年前後であるが、その後、パソコン関連産業、ソフトウェア産業、インターネット・メディア産業、バイオ技術産業などへと、スタートアップスを新しい担い手として産業多角化しており、総合的集積地域となっているのである。事実、現在、全米一のバイオ産業集積地域となっていると言う。

まさに、無線通信産業という傑出した単一の分野をベースとしながらも、ベンチャー・スタートアップによって次々に新しい産業・ビジネスを生み出しながら、世界の産業の最先端に位置し続けているのである。

図 0-2　シリコンバレーにおける産業クラスターの誕生過程



資料：大木（2011 年）p49

③ 世界中の才能が集まり、継承

シリコンバレーの活力の中心は、中村氏も上記①に挙げているが、「人材の吸引」、特に「海外から吸引された有能な人材の集積にある」という点についても広く受け入れられている特徴であろう。

Silicon Valley Index 2013 によると、シリコンバレー（サンタクララ郡とサンマテオ郡）

では、大卒以上のハイスキル人材として雇用されている 57 万人（雇用者数の 48.0%）のうち海外生まれの人は、科学・技術（サイエンスおよびエンジニアリング）系では 63.6%に及んでおり、全体では 27 万人、47.4%に達している。2007 年から 2011 年の間の変化を見ると、科学・技術系の大卒以上の雇用者数は 16.2 万人から 17.1 万人へと 5.2%増加している（大卒以上の雇用者総数は 53 万人から 57 万人へと 3.9 万人、7.4%増加）が、うち、アメリカ生まれの雇用者は 6.4 万人から 6.2 万人へと 2.7%ほど減少しているのに対して、海外生まれの雇用者は 9.8 万人から 10.8 万人へと 10.5%増加している。このように海外から吸引された有能な人材が優位を占めつつあるのである。

④ 見逃せない膨大な公的研究費の投入

米国シリコンバレーのイノベーション活動の中核であり、著名なスタートアップスを輩出し続けているスタンフォード大学の受託研究費を見ると、「2009 年度の受託研究は 4,400 件以上に及び、受託研究の約 79%が政府により助成されており、スタンフォード大学の大学院生 4,000 名以上がこれらの受託研究に関っている。」と言う(4)。金額で見ると、11.3 億ドル、1,017 億円（1 ドル＝90 円として換算）に及んでいるが、その内政府助成（Government Research Funding）は 9 億ドル、810 億円（同上）である(4)。

シリコンバレーについては、スタートアップにおける民間のスタートアップ・コミュニティやエンジェル組織の存在等が注目されてきたが、シードづくりの拠点でもあるスタンフォード大学の研究過程は、上記のように主にアメリカ政府の助成が支えているのである。

なお、2006 年のスタンフォード大学の「R&D 資金環境」を見ると、政府助成金 9 億ドルの外、行政の中小企業イノベーション研究助成金（金額不明）、産業研究助成（Industry Research Funding）5,000 万ドル、ロックフェラー財団助成 4,800 万ドル、卒業生の寄付 9 億 1,100 万ドルなど合計 19.1 億ドル以上、1,700 億円以上（同上）に上っている(5)。スタンフォード大学の学部学生は 6,878 人、大学院生 8,441 人、教員数 1,800 人である。

比較のために、九州大学の例を挙げると、学生数 12,000 名、大学院生数 7,000 名、教員数 2,068 名であり、九州大学の方が学生数が多いものの、その他の指標はほぼ同程度である。2012 年の同大学「財務レポート」によると年間総経費 1,102.8 億円のうち、研究経費は 136.1 億円、教育経費 46.1 億円、教育研究支援経費 26.5 億円、受託研究費等 80.4 億円（ただし個人への科学研究費は含まれない。）などとなっており、以上を合わせても 300 億円未満である。

３.「スタートアップ都市」形成への途

（1）中核をなす地域（都市）レベルでの戦略的な取り組み

ところで、世界の主要都市がシリコンバレーを「モデル」として、あるいは、「理念（型）」として、知識創造都市への形成を図ろうとしているのが現実であるが、シリコンバレーにとって代わるほどの都市は現れていない。

ベンチャー・スタートアップを生み出し続ける「先端的な知識・情報を持つ起業家、エンジニアや経営者、多様な専門家たちがつくる個人的な人的ネットワークでの、ギブ・アンド・テイクのオープンな交流と相互学習のプロセス…」をどのように構築するのかが、核心的テーマとなるが、それは市場原理型資本主義の米国の中でも最も自由な発展が可能であった米国西海岸で成立したのであり、アジアモデルとも言われる大企業型資本主義の特徴を持ち、終身雇用制や年功制などを残す社会調整的市場経済でもあるわが国において、そこに至るには、少なからぬ壁が存在するであろう。例えば、わが国では、開発研究機能において大企業のウエイトが高いが、その大企業からのスピンオフ起業が少なく、企業横断的な知識や情報の自由な交換を可能にするようなナレッジ・ワーカー（知識従業者）の地域的ネットワークの形成はほとんど見られていないのが実態である。

しかし、中村氏は、「…発展のためのサブシステムは、国レベルではなく、地域レベルで創造される…。」[6]ことを指摘したうえで、おおよそ下記のように述べている。

地理的環境や歴史的・社会的条件を無視して自由主義型市場経済制度の下で花開いたシリコンバレー・モデルを直接わが国へ導入することは無理があることは事実であるものの、従来型の制度の長所を生かし、その基礎の上にシリコンバレー・モデルの長所を、企業や地域レベルでの独自の戦略的な取り組みによって、部分的に導入することは可能であり、それによって国民的制度的枠組みを変えてゆき、各国資本主義の在り方を変えていくことができる。その例として、北欧の福祉国家型市場経済制度の長所を生かし、シリコンバレー・モデルを部分的に導入して成功を収めている、スェーデン、ストックホルムのシスタ・サイエンス・パークとフィンランドのオウル市の事例を取り上げている。

一般に、福祉国家型市場経済制度の北欧では、安定的な雇用市場が築かれており、イノベーション能力が高いエンジニアであっても、リスクのあるスピンオフ起業に消極的であり、金融市場ではベンチャー・キャピタルの発達が弱く、起業資金調達は自己資金や銀行融資が中心であると言われる。

○シスタ・サイエンス・パーク

スウェーデンのシリコンバレーと呼ばれるシスタ・サイエンス・パーク（ストックホルム地域）では、「大学からのスピンオフによる大学発 IT ベンチャービジネスの振興をめざす取組を強化しているが、その前段階として、エリクソン社が関連企業の集積を進める企業戦略を採用し、従業員のスピンオフ起業を奨励し、その集積の受け皿としてシスタ・サイエンス・パークを発展させてきた…。」また、「アメリカのシリコンバレー型発展モデル

を…導入するために、スピンオフ起業へのオープンソース開発言語の提供や失敗の際の再雇用契約、企業 VC プログラムの創設、海外からの多数のベンチャー・キャピタル企業の進出による起業資金の提供といった独自の…仕掛けが用意された。」(7)という。

そのきっかけは「ソフトウェア開発エンジニアたちの知的所有権への要求に端を発した労使対立、集団退職による人事的危機という事件…」(7)であった。それを契機として、「イノベーティブで起業マインドをもった従業員を企業内部に閉じ込め、…」る、「従来方式では得られない彼らのエネルギーをスピンオフ起業の積極的容認・奨励と親会社との協力関係の構築による…、スタートアップスの叢生をコア企業の新たな展開に結び付けようとする競争戦略…」(7)というスウェーデン型シリコンバレーが生まれたのである。

○フィンランドのオウル・モデル

北極圏に隣接するオウル市には大学がなく、市の誘致活動によって 1958 年にオウル大学ができた。旧型の木材、製紙、タール化学工業が主産業であったが、オウル大学に電気工学科が創設（1965 年）され、ノキア社が無線ケーブル工場を進出させると、オウル市では国立フィンランド技術センター（VTT）のエレクトロニクス研究所を誘致し（1974 年）、1980 年に大学と研究所が情報コミュニケーション技術関連産業中心のサイエンスパーク構想を提言、これに市が加わって、インキュベーター機能（混合出資企業・テクノポリス社が担当）を持つサイエンスパークを整備した。つまり、分野を絞り、大学や研究所と産業・起業者とをインキュベーション機能を持ったサイエンスパークによって連結して、地域産業クラスターとしたのである。

さらに、「…オウル大学と VTT（国立フィンランド技術研究センター）は、早くから…ソフトウェア開発プロセスの標準化について…研究し、…アジャイル（機敏な）ソフトウェア開発技術を開発、同時に大量の人材を育て、地域にスピンオフ起業家を輩出させた。VTT では、スピンオフを促進するために、経営に失敗した場合は研究員として復職可能とし、技術支援・技術交流を継続するという制度的保障が設けられた」(8)。一方で、「ノキアは、地域の大学、研究機関、ベンチャービジネスとの地域内水平的産業連携システム…に依拠して発展する方式をとった。」(9)

その結果「オウル大学やオウル・ポリテクニークの卒業生が、大学をスピンオフして創業したり、ノキアだけでなく積極的に中小企業に就職し、やがて、スピンオフ起業によりサイエンスパークに入居し自立していくという形で、多数のベンチャー企業が生まれた…。」

オウル市をはじめとする産・学・官の一致した地域的協働によるボトムアップ型の地域産業政策によって成功したのである。オウル市におけるこの方式は「オウル・モデル」として 1994 年からのフィンランドの国家産業政策（COE プログラム）に取り入れられているという。その特徴の 1 つは、「領域横断的アプローチ」であり、綿密な市場・ニーズ調査に基づいた産業横断的な開発・研究交流であり、異業種間の組み合わせによる新製品、新ビジネスの創出ネットワークの形成であるという。

(2)「スタートアップ都市」としての福岡市の位置

製造業系大手企業・事業所が少なく、消費・生活系産業や観光・運輸系産業などに特徴がある福岡市での「スタートアップ都市」形成という目標と、上記で取り上げてきたシリコンバレーのベンチャー・スタートアップの実相との間には、かなり大きな隔たりがあることは事実である。

1つは、中心領域の違いである。シリコンバレーでは、情報産業、バイオ産業など新しく登場した最先端の産業領域でのベンチャー・スタートアップが主体であるのに対して、これから本格的な「スタートアップ都市」を目指そうとする福岡市では上記のように生活系などを中心とした、いわば旧産業領域でのスタートアップが中心であることである。言うまでもなく、これは、地域・都市のアイデンティティの違いに基づいている。ただし、先に見たように、地域・都市のアイデンティティを基盤とし、真っ先に活発化する単一領域の発展に次いで、スタートアップによって新しい領域を次々に広げ、多角化していくというシリコンバレーの発展軌道からみると、それはスタートアップ地域（都市）としての発展過程の差異でもあるとみることも可能であろう。福岡市はいわば初期段階なのであろう。

2つは、中心スタートアップ形態の差異である。

後掲の第1章の実態で述べるように福岡市における創業・スタートアップの大部分は、いわばスモールビジネスの創業と出先事業所の新規開設なのである。

しかしながら、新技術、新製品、新システム等のビジネス・シードの開発とそのビジネス化という形でのベンチャー・スタートアップ型の創業と、既存の業界・社会・生活の中からビジネス・シードを見つけ出し、既存のものとは異なった何か新しいビジネスに踏み出そうとするスモールビジネスの創業との間に本質的な差異があるであろうか？

私たちは、創業という点に関しては、本質的な差異がないと考えている。したがって、創業・スタートアップ都市の持つべき本源的機能も「都市社会がイノベーションや創業マインドを刺激し、挑戦する市民や『企業（産業）市民』を創り出すネットワークやコミュニティが活発に機能している過程」であるという上記の捉え方は妥当であると考えている。

他方で、ベンチャー・スタートアップとスモールビジネスの創業との間には、小さくない差異も存在する。①開発・研究過程の有無、②事業内容における新規性の差異、③経営・斯業経験が生きるスモールビジネスと新規性の高さから経営の安定性に欠けるベンチャービジネス、④成長可能性の差異、⑤産業経済社会に及ぼす影響力などである。後掲の第5章でみるように福岡市でのスタートアップにも大学発ベンチャーがあり、それらを含む新規性の高いスタートアップが一定の割合を占めており、将来はさらに割合を高めていくものと期待される。したがって、具体的な「スタートアップ都市」の要件をみる上では、本質的で総体的な課題に加えて、ベンチャー型スタートアップを取り出し、特別に課題を追求するという二段重ねの形で対応することとした。

（注）

(1)　中村剛治郎：「地域経済学」有斐閣（2008 年）はしがき piii

(2)　同上 p225

(3)　同上 p231

(4)　大木裕子：「シリコンバレーの歴史－進化するクラスターのソーシャル・キャピタルに関する－考察－」 京都産業大学『京都ビジネスレビュー』第 18 号 p49

(5)　同上 p53

(6)　中村剛治郎：「地域経済学」有斐閣（2008 年）p52

(7)　同上 p51

(8)　同上 p37

(9)　同上 p248

＜参考文献＞

1)　中村剛治郎：「地域経済学」有斐閣（2008 年）

2)　大木裕子：「シリコンバレーの歴史－進化するクラスターのソーシャル・キャピタルに関する－考察－」 京都産業大学『京都ビジネスレビュー』第 18 号（2011 年）

3)　チョン・ムーン・リー外編（中川勝弘監訳）：「シリコンバレー　なぜ変わり続けるのか（上）」日本経済新聞社（2001 年）

4)　北嶋守：「地域産業政策のための領域横断的アプローチとメタネットワーク型クラスターの可能性－フィンランドの産業政策からの示唆－」 （財）機械振興協会経済研究所「機械経済研究」No.40（2008 年）

5)　「財務レポート 2012」：www.kyushu-u.ac.jp/university/disclosure/report/financial-report2012.pdf

6)　本庄裕司：「アントレプレナーシップの経済学」 同友館（2010 年）

7)　Silicon Valley Index 2013：www.jointventure.org/index.

8)　日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」（平成 24 年版）

第１章　福岡市における創業活動の実態と課題

１．統計で見る福岡市の創業・スタートアップ

（1）常に全国平均を上回る福岡市の平均開業率

創業すなわちスタートアップは、統計的には事業所の新規開業、廃業として把握することができる。ほぼ 2～3 年おきに調査されている総務省統計局「事業所・企業統計」（平成 18 年まで）そして「経済センサス」（2009 年以降）による新設事業所である。新設事業所は各調査時点において把握された事業所のうち前調査時点以降に開業した事業所であり、逆に前調査時点において把握された事業所が現調査時点で把握されなかった事業所が廃業事業所である。もちろん両調査において把握された事業所は存続事業所である。

各調査の調査時点が一定でないため、新設事業所数を現、前調査間の月数で除し、12 か月を乗じて年間平均新設事業所数を計算し、前調査の総事業所数で除すことによって平均開業率を算出している。

最近 20 年間の福岡市の平均開業率は表 1－1 のように、1996～97 年までのバブル経済期以前には 6.5%から 5.9%へと僅かに低下気味に推移したが、バブル経済期に 9.4%まで上昇した後、平成不況（バブル崩壊不況）下にあっても 6.4%、その後は 8.7%と高い平均開業率を維持してきた。しかし、アジア通貨危機に続く 2008 年のリーマンショック後の世界金融危機の影響によって、4.1%へと急落している。

ただし、全国の平均開業率もほぼ同様の動きをしており、福岡市の平均開業率は概ね 2 ポイント程度全国を上回る水準であった。

表 1-1　福岡市、全国の平均開業率の推移

単位：%

調査期間	福岡市	全国	備考
1986年～89年	6.5	4.2	
1989年～91年	6.4	4.1	
1991年～94年	6.4	4.6	
1994年～96年	5.9	3.7	
1996年～99年	6.0	4.1	98～01年 バブル経済
1999年～01年	9.4	6.7	98～01年 バブル経済
2001年～04年	6.4	4.2	01～06年 平成不況
2004年～06年	8.7	6.4	
2006年～09年	4.1	2.6	08年 世界金融危機

注：各調査の新設事業所数を各調査機関の月数で除し、12か月を乗じて算出した「年平均新設事業所数」を、前期の総事業所数で除した比率。

資料：総務省統計局「事業所・企業統計」、「経済センサス（基礎調査）」より算出。

(2) 主要都市の中でもトップクラスの福岡市の平均開業率

東京都区部を含む 16 の政令指定都市の 2006～09 年の平均開業率を比較して見ると、表 1－2 に示すように、福岡市が 4.1%で最も高く、次いで札幌市が 3.9%、横浜市が 3.6%、仙台市が 3.6%で続いている。つまり、南、北の地方中枢都市で高かった。前期の 2004～06 年を見ると東北新幹線開通の影響とみられる札幌市、仙台市が 9.3%、9.2%とが高率であったものの、福岡市も神戸市（8.9%）、広島市（8.9%）等に続き 8.6%、5 位と高率であった。なお、2006～09 年の廃業率に対する開業率の比でも 2 位であり企業・事業所の新陳代謝が比較的活発であることが判る。

表 1-2　16 政令都市の平均新設事業所比率と「廃業事業所比率」に対する比

単位　%	新設事業所比率				「廃業事業所比率」に対する比			
	2006～09年	順位	2004～06年	順位	2006～09年	順位	2004～06年	順位
札幌市	3.9	②	9.3	①	50.8	③	111.1	⑤
仙台市	3.6	④	9.2	②	44.7		116.0	③
さいたま市	2.8	⑫	8.1	⑦	43.4		124.0	②
千葉市	2.7	⑬	7.6	⑧	42.0		111.8	④
東京特別区	2.3	⑯	8.2	⑥	29.9		100.7	
横浜市	3.6	③	7.4	⑩	53.6	①	108.5	⑦
川崎市	3.0	⑨	6.3	⑭	49.7	④	96.2	
静岡市	2.6	⑮	5.4	⑯	40.5		82.5	
名古屋市	3.0	⑪	7.0	⑫	42.2		92.3	
京都市	2.7	⑭	6.1	⑮	41.1		93.6	
大阪市	3.1	⑧	7.5	⑨	41.1		95.7	
堺市	3.4	⑤	7.3	⑪	48.6	⑤	96.7	
神戸市	3.3	⑦	8.9	③	43.8		108.7	⑥
広島市	3.3	⑥	8.9	④	48.2		124.7	①
北九州市	3.0	⑩	6.5	⑬	43.0		85.7	
福岡市	4.1	①	8.6	⑤	52.6	②	101.3	⑧

注：各比率は、各調査間の月数で除し12か月を乗じて算出した年間平均の前期首の総事業所数に対する比率。
　　ただし、 市境界を越えて流入、流出した事業所等も新設、廃業に含まれる。
資料：総務省統計局「平成21年経済センサス（基礎調査）」および各年「事業所・企業統計調査」による。

(3) 福岡市スタートアップの産業・業種的特徴

次に福岡市の創業すなわちスタートアップスを産業（大分類）別に見ると、表 1－3 および図 1－1 の通りである。

新設事業所数で最も多いのは、卸・小売業であり（2,070 事業所）、次いで宿泊業、飲食サービス業（1,567 事業所）、生活関連サービス業、娯楽業（598 事業所）、さらに医療、福祉（579 事業所）、学術研究、専門・技術サービス業（568 事業所）などとなっている。

全産業（100%として）における割合をとり、既存事業所の割合と新設事業所の割合とを比較したものが図 1－1 である。既存割合を新設事業所割合が上回っている産業は、学術研究、専門・技術サービス業（6.2%→11.2%）、情報通信業（2.8%→7.4%）、不動産業、物品賃貸業（8.2%→11.1%）、建設業（7.2%→10.1%）であり、これらはシェアを高めていく産業である。逆にシェアを低下させていく産業は、宿泊業、飲食サービス業（14.9%→8.7%）、卸・小売業（29.8%→26.3%）、医療、福祉（5.9%→3.0%）、生活関連サービス

業、娯楽業（8.0%→5.1%）などである。

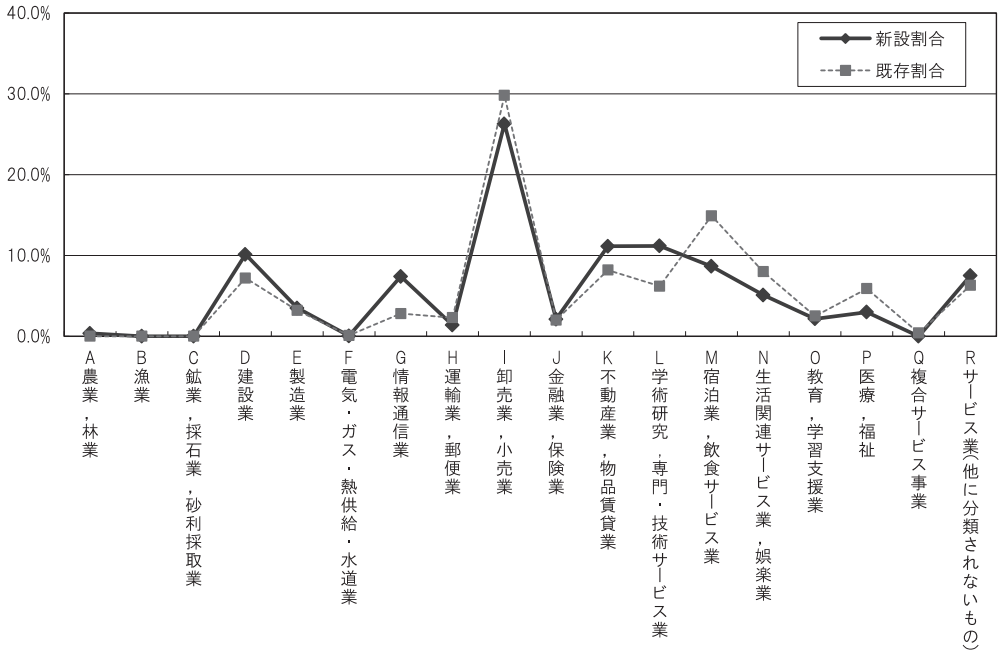
次に、福岡市の産業（大分類）別平均新設事業所比率を主要大都市と比較して見たのが、表 1－4 である。

表 1-3　福岡市の産業別新設事業所・従業者数（2006～09 年）

産業大分類	事業所数（所）	従業者数（人）
A～R　全産業(S公務を除く)	7,821	69,472
A～B　農林漁業	10	55
C　鉱業，採石業，砂利採取業	－	－
D　建設業	375	2,900
E　製造業	149	1,310
F　電気･ガス･熱供給･水道業	2	5
G　情報通信業	330	3,719
H　運輸業，郵便業	110	6,071
I　卸売業，小売業	2,070	14,698
J　金融業，保険業	143	3,946
K　不動産業，物品賃貸業	471	2,713
L　学術研究，専門･技術サービス業	568	3,020
M　宿泊業，飲食サービス業	1,567	10,676
N　生活関連サービス業，娯楽業	598	4,042
O　教育，学習支援業	217	1,259
P　医療，福祉	579	5,291
Q　複合サービス事業	169	1,700
R　サービス業(他に分類されないもの)	463	8,067

資料：総務省統計局「平成21年経済センサス(基礎調査)」

図 1-1　福岡市の産業別既存事業所割合および新設事業所割合（2009 年調査）



資料：総務省統計局「平成21年経済センサス(基礎調査)」

3 大都市（東京都区部、大阪市、名古屋市）と 4 地方中枢都市（札幌市、仙台市、広島市、福岡市）の 7 大都市について全産業（公務を除く）の平均新設事業所比率を見ると、前記のように、福岡市が最も高く（4.1%）、札幌市（3.9%）が僅差で続き、さらに仙台市（3.6%）と広島市（3.3%）が続いている。3 大都市は大阪市（3.1%）、名古屋市（3.0%）が高く、東京都区部（2.3%）が最も低率であった。

産業（大分類）ごとに比較すると、該当 16 産業（大分類業種）のうち、福岡市の平均新設事業所比率が最も高い（第 1 位）のは、情報通信業（7.7%）、学術研究、専門・技術サービス業（5.6%）、医療、福祉（5.3%）、宿泊業、飲食サービス業（5.3%）、教育、学習支援業（4.2%）、生活関連サービス業（3.8%）、不動産業、物品賃貸業（3.6%）など 7 産業に及んでいる。このうち、情報通信業、学術研究、専門・技術サービス業、不動産業、物品賃貸業、教育、学習支援業は上述のように前調査期間の平均新設事業所比率と比べても上昇しており、福岡市の平均開業率を牽引した産業である。なお、医療、福祉、宿泊業、飲食サービス業、生活関連サービス業は、前調査期間の平均新設事業所比率と比べると低下したものである。

表 1-4　3 大都市および 4 地方中枢都市の産業別平均新設事業所比率（2006～09 年）

単位　所、%	3大都市						地方中枢都市							
	東京特別区		大阪市		名古屋市		福岡市		札幌市		仙台市		広島市	
	新設事業所	平均新設率（%）	新設事業所	平均新設率（%）	新設事業所	平均新設率（%）	新設事業所	平均新設率（%）	新設事業所	平均新設率（%）	新設事業所	平均新設率（%）	新設事業所	平均新設率（%）
A～R 全産業（S公務を除く）	35,095	2.3	16,872	3.1	10,592	3.0	7,821	4.1	7,810	3.9	4,501	3.6	4,934	3.3
A～B 農林漁業	15	2.9	6	7.5	5	4.7	10	9.8	9	6.0	5	4.5	4	1.9
C　鉱業，採石業，砂利採取業	7	4.0	1	7.3	－	…	－	…	－	…	－	…	1	6.1
D　建設業	1,214	1.4	736	2.7	581	2.4	375	3.0	550	3.2	323	3.0	326	2.6
E　製造業	1,393	0.9	822	1.3	420	1.2	149	2.5	187	2.7	82	2.0	136	1.8
F　電気・ガス・熱供給・水道業	53	10.3	6	4.5	3	3.2	2	1.3	3	3.4	2	3.3	2	3.5
G　情報通信業	2,152	4.0	785	6.8	400	6.7	330	7.7	233	6.6	134	6.5	115	5.1
H　運輸業，郵便業	626	1.2	309	2.2	141	1.8	110	2.3	151	3.2	92	2.5	85	2.2
I　卸売業，小売業	8,373	2.1	4,068	2.5	2,581	2.6	2,070	3.4	1,908	3.7	1,337	3.3	1,306	3.0
J　金融業，保険業	803	3.6	349	4.6	198	3.7	143	3.7	137	3.7	80	3.4	94	3.7
K　不動産業，物品賃貸業	1,666	1.4	1,012	2.3	420	2.2	471	3.6	417	1.7	201	2.2	226	2.2
L　学術研究，専門・技術サービス業	3,021	2.9	1,443	4.3	755	4.3	568	5.6	457	4.8	242	3.9	262	3.8
M　宿泊業，飲食サービス業	6,777	3.0	3,423	3.9	2,420	4.3	1,567	5.3	1,686	5.4	795	4.8	1,072	4.7
N　生活関連サービス業，娯楽業	2,159	2.0	920	2.6	722	2.5	598	3.8	586	3.2	348	3.1	368	2.8
O　教育，学習支援業	836	2.6	356	3.8	288	2.5	217	4.2	193	3.5	116	2.7	141	3.0
P　医療，福祉	2,672	3.6	1,281	4.9	720	4.1	579	5.3	619	5.0	351	4.9	355	4.1
Q　複合サービス事業*	1,073	40.0	406	33.3	310	38.0	169	28.6	236	51.7	137	49.3	167	34.5
R　サービス業（他に分類されないもの）	2,255	2.5	949	3.3	628	2.9	463	3.8	438	3.9	256	3.2	274	3.2

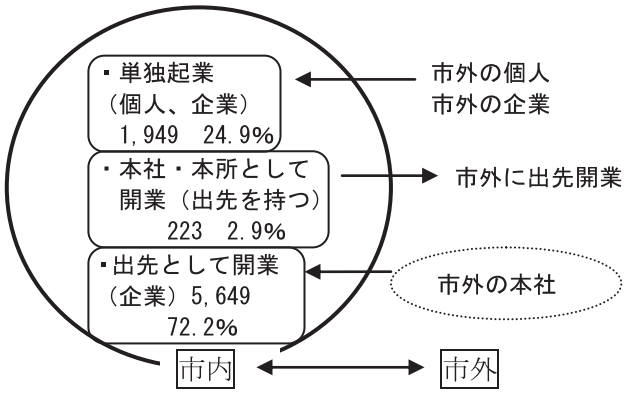
注：業種分類の変更があり、調整を図ったものの、不完全である。特に「Q複合サービス事業」
資料：「平成21年経済センサス」、「平成18年事業所・企業統計」

（4）出先事業所が多い福岡市新設事業所

福岡市の 2006～09 年の新設事業所 7,821 について、本社・本店・本所と単独事業所および出先事業所（事務所）といった事業所タイプ別に見ると、全体では、本社・本店・本所が 223、2.9%であり、単独事業所が 1,949、24.9%、出先事業所（事務所）が 5,649、72.2%となっており出先事業所が圧倒的に多い（図 1－2 参照）。つまり、統計上の新設事業所を

「創業＝スタートアップ」と見た場合、既存企業による開業というケースが多いということである。また、産業別のタイプ別構成は、表１－５の通りである。

図 1-2　福岡市新設事業所のタイプ別構成（2006～09 年）



資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査（2013 年）

表 1-5　福岡市新設事業所の産業別本所・単独事業所割合

単位　所、%	A 新設事業所総数	B うち本所等単独事業所	C うち出先事業所	B／A (%)
A～R全産業（S公務を除く）	7,821	2,172	5,649	27.8
割合（%）	100.0	27.8	72.2	
A～B 農業，林業，漁業	10	8	2	80.0
C　鉱業，採石業，砂利採取業	…	…	…	…
D　建設業	375	220	155	58.7
E　製造業	149	76	73	51.0
F　電気・ガス・熱供給・水道業	2	1	1	50.0
G　情報通信業	330	161	169	48.8
H　運輸業，郵便業	110	30	80	27.3
I　卸売業，小売業	2,070	571	1,499	27.6
J　金融業，保険業	143	46	97	32.2
K　不動産業，物品賃貸業	471	242	229	51.4
L　学術研究，専門・技術サービス業	568	243	325	42.8
M　宿泊業，飲食サービス業	1,567	188	1,379	12.0
N　生活関連サービス業，娯楽業	598	111	487	18.6
O　教育，学習支援業	217	47	170	21.7
P　医療，福祉	579	65	514	11.2
Q　複合サービス事業	169	…	…	…
R　サービス業（他に分類されないもの）	463	163	300	35.2

資料：総務省統計局「平成21年経済センサス（基礎調査）」

２.「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」による福岡市の創業実態

(1) 母集団とサンプル

総務省統計局「平成 21 年経済センサス（基礎調査)」結果における福岡市の新設事業所数および従業者数は、7,821 事業所（総事業所数 73,601 の 10.6%)、69,472 人（総従業者数 871,197 の 8.0%）であった（表 1－6)。

これは、前回調査（平成 18 年 10 月の「事業所・企業統計調査」）以降、平成 21 年 6 月までの 32 か月間に新設された事業所数であるから、この間の年間平均新設事業所数は、

7,821 事業所÷32 か月×12 か月＝2,933 事業所

すなわち、福岡市で年間おおむね 3,000 事業所が新設されたと考えてよい。

表 1-6　福岡市の産業別新設事業所・従業者数（2006～09 年）（再掲）

産業大分類	事業所数（所）	従業者数（人）
A～R　全産業(S公務を除く)	7,821	69,472
A～B　農林漁業	10	55
C　鉱業，採石業，砂利採取業	－	－
D　建設業	375	2,900
E　製造業	149	1,310
F　電気･ガス･熱供給･水道業	2	5
G　情報通信業	330	3,719
H　運輸業，郵便業	110	6,071
I　卸売業，小売業	2,070	14,698
J　金融業，保険業	143	3,946
K　不動産業，物品賃貸業	471	2,713
L　学術研究，専門･技術サービス業	568	3,020
M　宿泊業，飲食サービス業	1,567	10,676
N　生活関連サービス業，娯楽業	598	4,042
O　教育，学習支援業	217	1,259
P　医療，福祉	579	5,291
Q　複合サービス事業	169	1,700
R　サービス業(他に分類されないもの)	463	8,067

資料：総務省統計局「平成21年経済センサス(基礎調査)」

この新設事業所を対象に、「創業に関する実態」を把握するため、共同研究者である福岡市経済観光文化局から総務省統計局に新設事業所名簿（調査情報）提供の申出を行い、提供を受けたが、それは表 1－7 のように平成 21 年以降に開業した事業所が追加され、8,480 事業所であった。

このうち、3,200 事業所（37.7%）を対象に調査票を送付したものの、記名調査であったことや調査内容が創業者すなわち経営者個人を対象とした設問であったため、企業出先事業所や子会社などの方々は回答が難しく、投函を見送ったものが多かったものと考えられる。

結果として 292 票、回収率 9.1%に過ぎなかった（なお、宛先不明等で不送付となった無効数を除く送付数に対する回答率は 13.2%であった)。

ところで、総務省統計局「平成 21 年経済センサス（基礎調査)」では、新設事業所の性

格、すなわち単独事業所、本社・本所、出先事業所・事務所別の事業所数がわかる。

表 1-7　調査対象事業所数、送付数、回収数等

SA		新設事業所数（所）	送付数（件）	抽出率（%）	回収数（件）	無効数＊（件）	回収率A（%）	回収率B（%）
AB	農業・林業	6	4	66.7	0	2	0.0	0.0
C	漁業	3	1	33.3	0	0	0.0	0.0
D	建設業	426	142	33.3	21	39	14.8	20.4
E	製造業	153	63	41.2	10	16	15.9	21.3
F	電気・ガス・熱供給・水道業	3	1	33.3	0	1	0.0	0.0
G	情報通信業	354	178	50.3	18	64	10.1	15.8
H	運輸業，郵便業	129	43	33.3	1	8	2.3	2.9
I	卸売業，小売業	2,302	845	36.7	61	253	7.2	10.3
J	金融業，保険業	164	55	33.5	3	18	5.5	8.1
K	不動産業，物品賃貸業	523	174	33.3	21	56	12.1	17.8
L	学術研究，専門・技術サービス業	598	220	36.8	35	68	15.9	23.0
M	宿泊業，飲食サービス業	1,673	757	45.2	40	274	5.3	8.3
N	生活関連サービス業，娯楽業	700	235	33.6	21	58	8.9	11.9
O	教育，学習支援業	223	74	33.2	7	14	9.5	11.7
P	医療，福祉	587	196	33.4	26	26	13.3	15.3
Q	複合サービス事業	173	58	33.5	6	2	10.3	10.7
R	サービス業（他に分類されないもの）	463	154	33.3	18	44	11.7	16.4
	不明	－	－	－	4	44	－	－
総数		8,480	3,200	37.7	292	987	9.1	13.2

＊無効数：A～Rは「転居・廃業等で宛先に不在」により返送されたもの、および「返信されたが事業所名以外白票」、「電話による回答拒否等のうち、事業所名が判明しているもの」の合計。不明は「返信されたが事業所名不明のまま白票」および「電話による拒否等で事業所名不明」の合計。

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）による。

前述のとおり福岡市の新設事業所は、単独事業所が 1,949（24.9%）、本社・本所が 223（2.9%）、出先事業所が 5,649（72.2%）であった。

この比率を利用して、当調査の「事業所の性格別」回答率を算出した。上記比率を調査母集団の 8,480 事業所に当てはめ、それぞれの性格別事業所数を算出し、回答数を除して算出したものが、表 1－8 である。単独事業所・組織の場合の回答率は 10.3%であるのに対して、子会社では 7.3%、出先事業所の場合は、僅かに 0.6%に過ぎなかった。

表 1-8　新設事業所の性格別回答率

		サンプル数	単独会社・組織	子会社（親会社がある）	出先事業所・組織（本社や本部がある）	その他	不明
回答総数	（所）	292	217	18	34	14	9
	（%）	100.0	74.3	6.2	11.6	4.8	3.1
新設事業所数	（所）	8,480	2,112	245	6,123	－	－
回答数割合	（%）	3.4	10.3	7.3	0.6	－	－

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）

（2）新設事業所（創業者）の地域移動

福岡市の新設事業所（創業者）は、市内企業や市内の個人による創業だけではなく、市外の企業や個人等が福岡市を選択して創業しているケースが多いことが他統計調査等からも推測される。

その実態を把握するため、当調査では創業（新設）前後の地域移動についても質問した。その結果を利用して、調査母集団の 8,480 の新設事業所（創業者）の市内からの新設数、市外からの新設数を推計しておきたい。

表 1－9 は、創業事業所の性格を「単独会社・組織」、「子会社・出先事業所組織」、「その他」に区分して（問２）回答していただくとともに、創業前後の移動を、「以前も福岡にあり創業も福岡」、「福岡地区外から福岡で創業」、「福岡地区外から子会社・出先事業所を福岡に開業」に分けて（問３）回答していただいたものをクロスして表示したものである。一部に論理的に選択されるはずがない選択項目に回答しているものもあり、精密とは言いがたいものの大要は把握可能であろう。

292 の総回答数のうち、64.4%が「以前も福岡にあり創業も福岡」であり、「地区外から福岡市で創業」「子会社のみ福岡で新設」「事務所のみ福岡で新設」は併せて 31.9%であった（不明が 3.8%）。

このうち単独会社・組織だけをみると、「以前も福岡にあり創業も福岡」は 69.1%に高まり、「福岡地区外から福岡で創業」は 25.8%となっている。

表 1-9　事業所の性格別創業（新設）前後の地域移動別経営体数（回答数）

SA 単位　上段：所、下段：%		サンプル数	以前も福岡創業も福岡↓	地区外↓福岡で創業	子会社のみ福岡で新設	事務所のみ福岡で新設	不明
総数		292	188	68	5	20	11
		100.0	64.4	23.3	1.7	6.8	3.8
事業所・組織の性格別	単独会社・組織	217	150	56	0	6	5
		100.0	69.1	25.8	0.0	2.8	2.3
	子会社	18	10	2	3	2	1
		100.0	55.6	11.1	16.7	11.1	5.6
	出先事業所・組織	34	15	5	2	12	0
		100.0	44.1	14.7	5.9	35.3	0.0
	その他	14	8	4	0	0	2
		100.0	57.1	28.6	0.0	0.0	14.3
	不明	9	5	1	0	0	3
		100.0	55.6	11.1	0.0	0.0	33.3

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）による。

また、子会社・出先事業所を併せてみると（サンプル数 52）、「以前も福岡にあり創業も福岡」は 48.1%に下がり、「地区外から福岡市で開業」が 36.5%である。なお、「地区外から福岡で創業」を加えると 50.0%に達する。

他方、「以前も福岡にあり創業も福岡」の場合、79.8%が「単独会社・組織」であり、「子会社・出先事業所」は13.3%にとどまっている。「福岡地区外から福岡で創業」と「福岡地区外から子会社・出先事業所を福岡に開業」を併せてみると、66.7%が「単独会社・組織」であるが、28.0%は「子会社・出先事業所」を開業している。

以上の回答結果から、前掲表1－8の事業所性格別回答率を用いて、調査母集団である8,480の新設事業所を、創業（新設）前後の地域移動別に推計してみると、表1－10の通りである。

すなわち、

① 単独会社・組織の場合は福岡市内事業所（創業者）の新設が約1,500（約70%）、福岡市外からの新設が約600（約30%）である。

② 子会社および出先事業所・組織の場合は福岡市内事業所（創業者）の新設が約2,800（約45%）であるのに対して福岡市外からの新設が約3,500（約55%）と見積もられる。

③ 全体として福岡市内事業所（創業者）の新設の約4,300と福岡市外からの新設の約4,100がほぼ拮抗しているものと推計される。

表1-10 福岡市新設事業所（創業者）創業（新設）前後の地域移動別経営体数（推計値）

単位 所		推計数	以前も福岡↓創業も福岡	地区外↓福岡で創業	子会社の福岡で新設のみ	事務所の福岡で新設のみ	不明
事業所の性格・組織別	単独会社・組織	2,112	1,460	545	0	58	49
	子会社	245	136	27	41	27	14
	出先事業所・組織	6,123	2,701	900	360	2,161	0
	その他	－	－	－	－	－	－
	不明	－	－	－	－	－	－
合計		8,480	4,297	1,473	401	2,247	62
うち地区外から				4,120			

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）を基に推計。

序に、表1－11によって、新設事業所の経営形態別の割合を見ると、株式会社が最も多く、142（48.6%）、次いで、個人経営が109（37.3%）、その他が24（8.2%）、出先事業所9（3.1%）、NPO法人7（2.4%）などとなっている。（なお、日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」の全国値（2011年度）と比べると、福岡市の新設事業所では「株式会社」の割合が高く、「個人経営」の割合が低いことがわかる。全国値との比較については後述する。）

また、それらの創業前後の移動をみると、

① 「株式会社」は市内からが70.4%、市外からが併せて28.1%、

② 「個人経営」は市内からが57.8%、市外からが併せて33.9%、「その他」が市内からが75.0%、市外からが併せて25.0%であるのに対して、

③　「出先事業所」は市内からが 22.2%、市外からが併せて 77.7%となっている。

地域移動別にみると、「以前も福岡→創業も福岡」では、「株式会社」が 53.2%、「個人経営」が 33.5%、「その他」が 9.6%、「出先事業所」は 1.1%となっている。

他方、「福岡地区外から福岡で創業」と「福岡地区外から子会社・出先事業所を福岡に開業」を併せてみると、「株式会社」が 43.0%、「個人経営」が 39.8%、「出先事業所」7.5%、「その他」が 6.5%などとなっており、「株式会社」の比率が低く、「個人経営」や「出先事業所」の比率が高い。

表 1-11　経営形態別創業（新設）前後の地域移動別経営体数（SA）

SA 単位　上段:所、下段:%		サンプル数		以前も福岡→創業も福岡		地区外→福岡で創業		地区外→子会社・出先事務所開業		不明		全国値2011年度
総数		292		188		68		25		11		
		100.0	100.0	64.4	100.0	23.3	100.0	8.5	100.0	3.8	100.0	100.0
経営形態別	個人経営	109		63		34		3		9		
		100.0	37.3	57.8	33.5	31.2	50.0	2.7	12.0	8.3	81.8	64.1
	株式会社	142		100		26		14		2		
		100.0	48.6	70.4	53.2	18.3	38.2	9.8	56.0	1.4	18.2	33.6
	NPO法人	7		5		2		0		0		
		100.0	2.4	71.4	2.7	28.6	2.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4
	事業組合	1		0		1		0		0		
		100.0	0.3	0.0	0.0	100.0	1.5	0.0	0.0	0.0	0.0	–
	出先事業所	9		2		3		4		0		
		100.0	3.1	22.2	1.1	33.3	4.4	44.4	0.0	0.0	0.0	–
	その他	24		18		2		4		0		
		100.0	8.2	75.0	9.6	8.3	2.9	16.7	0.0	0.0	0.0	1.9

注：左欄の下段は水平方向の割合、右欄は垂直方向の割合である。
資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）　日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」（2012年版）

（3）福岡市創業者の実態と全国値との比較

以下では、福岡市における新設事業所（創業者）の実態をみていくが、前述のように、調査結果は、「単独会社・組織」だけではなく、「子会社（親会社がある）」や「出先事業所・組織（本社や本部がある）」を含んでおり、後 2 者は、親会社や本社・本部の「経営意志」に規定されると考えられることから、ここでは「単独会社・組織」（206 回答）を中心に実態をみていくことにする。

併せて、全国ベースでの実態との比較を通じて、福岡市の特徴を明らかにしていくが、比較対象とする全国値は、公刊されている日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」に掲載されている「新規開業実態調査」結果である。同調査は、各年 8 月が調査時点であり、その前年の 4～9 月の半年間に同公庫が融資した企業のうち開業後 1 年以内の企業（開業前を含む）が対象である。これに対し、当調査は、前述の通り、2006 年 10 月以降に新設された事業所が対象であり、創業後、最大で約 6 年間経過している事業所も含んでいる。

また、「新規開業実態調査」は、前掲表 1－11 のように、「個人経営」の比率が高く、文字通り「創業・開業者」を主たる対象としており、上述のように「単独会社・組織」を抽出して分析するものの、当調査との間には調査対象の違いに由来する差異が大きく影響する項目があることに注意を喚起しておきたい。

創業者について

①創業者の年齢、性別

福岡市における新設事業所（経営者・代表）の年齢は、表 1－12 に示すように、10 歳ごとにみると、50 歳代が最も多く（28.6%）、次いで、40 歳代（25.7%）、60 歳代（21.8%）、30 歳代（15.5%）と続いており、40 歳代以上の 3 世代合計で 76.1%を占めている。また、平均年齢は、52.0 歳である。

表 1-12　創業者（経営者・代表者）の年齢

SA 単位　上段：人、下段：%		サンプル数	29歳未満	30代	40代	50代	60代	70代	80歳以上	不明	平均（歳）
総数		292	2	35	74	80	74	10	4	13	51.0
		100.0	0.7	12.0	25.3	27.4	25.3	3.4	1.4	4.5	
うち単独会社・組織		206	2	32	53	59	45	6	2	7	52.0
		100.0	1.0	15.5	25.7	28.6	21.8	2.9	1.0	3.4	
全国値（%のみ）	2010年度	n=1,686	8.7	35.6	29.1	18.9	7.7			－	42.6
	2011年度	n=1,442	8.2	39.2	28.3	17.7	6.6			－	42.0

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）　日本政策金融公庫総合研究所編「新規開業白書」（2011・2012年版）

全国値をみると、最も多い年代は 30 歳代（35.6～39.2%）であり、次いで 40 歳代（28.3～29.1%）となっており、福岡市では最も多い世代であった 50 歳代は 17.7～18.9%、60 歳以上は 1 桁に過ぎない。平均年齢もほぼ 10 歳若い 42.0～42.6 歳となっている。

性別構成をみると、表 1－13 のように、全国値ではほぼ 15%強が女性であるのに対して、福岡市では、17.0%とやや高い。それは地区外から福岡市内で創業した人の女性割合が高いことによっている。

表 1-13　創業者（経営者・代表者）の性別

SA 単位　上段：人、下段：%		該当数	男性	女性	不明
総数		206	166	35	5
		100.0	80.6	17.0	2.4
創業（新設）前後の地域移動別	以前も福岡→創業も福岡	150	126	20	4
		100.0	84.0	13.3	2.7
	地区外→福岡で創業	56	40	15	1
		100.0	71.4	26.8	1.8
全国値（%のみ）	2010年度	n=1,731	84.5	15.5	－
	2012年度	n=782	84.3	15.7	－

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）
日本政策金融公庫総合研究所編「新規開業白書」（2011・2013年版）

②創業者の創業直前の職業

福岡市での創業者の創業直前の職業は、表 1－14 に示すように、正社員・職員（管理職）が最も多く 34.5%を占め、正社員・職員（管理職以外）が 22.3%、正社員・職員は併せて 56.8%となっている。会社・団体の常勤役員は 16.0%であった。パート・アルバイトと派遣・契約社員も併せて 10.2%を占めているが、個人経営（自営業）は、5.3%、主婦・主夫が 1.5%、学生は 0 であった。

全国値では正社員・職員（管理職）（45.2%）および正社員・職員（管理職以外）（26.3%）の割合が高く、併せて 71.5%を占め、より集中的である。

会社・団体の常勤役員（13.0%）、パート・アルバイトと派遣・契約社員（併せて 8.5%）、主婦・主夫（0.9%）、個人経営（自営業）などは、福岡市よりも割合が低い。また、学生が 0.4%を占めている。

福岡市での創業者は、全国値に比べて創業直前の職業が分散的であると言える。

表 1-14　創業者の直前の職業

SA 単位　上段：人、下段：%		該当数	会社・団体の常勤役員	正社員・職員（管理職）	正社員・職員（管理職以外）	パート・アルバイト	派遣・契約社員	家族従業員	学生	主婦・主夫	個人経営（自営業）	その他	不明
総数		206	33	71	46	14	7	6	0	3	11	13	2
		100.0	16.0	34.5	22.3	6.8	3.4	2.9	0.0	1.5	5.3	6.3	1.0
創業（新設）前後の地域移動別	以前も福岡→創業も福岡	150	26	54	34	7	4	5	0	1	7	10	2
		100.0	17.3	36.0	22.7	4.7	2.7	3.3	0.0	0.7	4.7	6.7	1.3
	地区外→福岡で創業	56	7	17	12	7	3	1	0	2	4	3	0
		100.0	12.5	30.4	21.4	12.5	5.4	1.8	0.0	3.6	7.1	5.4	0.0
全国値（%のみ）	2010年度	n=1,697	13.0	45.2	26.3	6.0	2.5	2.1	0.4	0.9	－	3.8	－

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査（2013年）　日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」（2011年版）

③斯業経験・企業経営経験

創業に当って、あるいはその後の成長にとって、経験を有しているかどうかは大きな要素になると考えられる。

創業の業種・職種の以前の経験（斯業経験）は、表 1－15 に示すように、福岡市での創業者は「ある」とする回答が 77.7%、「ない」という回答が 21.8%であり、その平均経験年数は 15.1 年であった。全国値は「ある」が 87.2%、「ない」はわずかに 12.8%であり、斯業経験を有する創業者が多い。しかし、平均経験年数は 14.4 年と福岡市よりも短い。

また、企業経営者としての経験の有無を表 1－16 によってみると、福岡市での創業者は、40.3%が「ある」と回答し、「ない」は 58.7%であった。「ある」という回答者の中では 53.0%が「自分が始めた企業」での経験であった。

他方、全国値では、「ある」が 21.3%にすぎず、「ない」が 78.7%と多い。福岡市での創業者は、企業経営者としての経験を有している割合が高いことがわかる。

表 1-15　斯業経験の有無

SA 単位　上段：人、下段：%		該当数	ある	ない	不明	平均（年）
総数		206	160	45	1	15.1
		100.0	77.7	21.8	0.5	
創業（新設）前後の地域移動別	以前も福岡→創業も福岡	150	121	28	1	15.6
		100.0	80.7	18.7	0.7	
	地区外→福岡で創業	56	39	17	0	13.4
		100.0	69.6	30.4	0.0	
全国値（%のみ）	2010年度	n=1,701	87.2	12.8	−	14.4

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）
日本政策金融公庫総合研究所編「新規開業白書」（2011年版）

表 1-16　企業経営者としての経験の有無

MA 単位　上段：人、下段：%		該当数	経営者経験がある	自分が始めた企業	家族が始めた企業	自分や家族以外が始めた企業	経営者になったことはない	不明
総数		206	83	44	25	14	121	2
		100.0	40.3	21.4	12.1	6.8	58.7	1.0
創業（新設）前後の地域移動別	以前も福岡→創業も福岡	150	62	33	20	9	86	2
		100.0	41.3	22.0	13.3	6.0	57.3	1.3
	地区外→福岡で創業	56	21	11	5	5	35	0
		100.0	37.5	19.6	8.9	8.9	62.5	0.0
全国値（%のみ）	2011年度	N=1,443	21.3	13.7	4.5	4.4	78.7	−

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）
日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」（2012年版）

④創業者が初めて創業意識を持った時期

創業者が創業しようと考え始めた時期、あるいは初めて創業意識を持つようになった時期をみると、表 1−17 のように全体としては、就職後 10〜20 年が最も多く、22.3%を占める。次いで就職後 5〜10 年で、20.4%となっている。さらに、就職後 3 年以内が 16.5%、就職後 20〜30 年が 14.1%などとなっている。続いて、定年退職前と定年後が併せて 10.7%であり、高校生頃が 8.7%で、大学生頃の 5.3%を上回っている。併せて学生時代としてみれば 14.1%で、定年退職前後よりも多いことは注目してよいであろう。

年代別にみると、最頻値が 30 歳代では就職後 3 年以内、40 歳代および 50 歳代では就職後 10〜20 年、60 歳以上では就職後 20〜30 年、および定年退職前となっており、高年代になるほど最頻値が後年に移動していることがわかる。

⑤創業動機・創業のきっかけ

福岡市での創業者の創業動機をみると、表 1−18 のように、「仕事の経験・知識や資格を活かしたかった」が最も多く 18.8%、第 2 位が「自由に仕事がしたかった」で 16.4%、第 3 位が「事業経営という仕事に興味があった」で 10.5%、第 4 位は「収入を増やしたかっ

た」で 10.3%、第 5 位は「自分の技術やアイデアを事業化したかった」と「社会に役立つ仕事がしたかった」で 9.6%などとなっている。

全国値をみると、第 1 位から第 3 位までは福岡市での創業者と同じであったが、第 1 位の「仕事の経験・知識や資格を活かしたかった」の回答割合が 25.2%と高いことが目立つ。また、第 4 位は「自分の技術やアイデアを事業化したかった」（11.4%）であり（福岡市では第 5 位）、「収入を増やしたかった」は第 5 位に（福岡市では第 4 位）、「社会に役立つ仕事がしたかった」は第 6 位にランクされる点が異なっている。

表 1-17　初めて創業意識を持った時期

MA 単位　上段：人、下段：%		該当数	小学生～中学生の頃	高校生の頃	大学生の頃	専門学校生の頃	就職後3年以内	就職後5～10年	就職後10～20年	就職後20～30年	定年退職前	定年退職後	その他	不明
総数		206	6	18	11	2	34	42	46	29	15	7	2	5
		100.0	2.9	8.7	5.3	1.0	16.5	20.4	22.3	14.1	7.3	3.4	1.0	2.4
年代別	20代	2	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
		100.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	30代	34	1	6	5	0	11	6	3	2	0	1	0	1
		100.0	2.9	17.6	14.7	0.0	32.4	17.6	8.8	5.9	0.0	2.9	0.0	2.9
	40代	53	3	8	1	1	12	14	15	1	0	0	0	0
		100.0	5.7	15.1	1.9	1.9	22.6	26.4	28.3	1.9	0.0	0.0	0.0	0.0
	50代	58	1	2	2	0	6	9	19	14	2	1	1	1
		100.0	1.7	3.4	3.4	0.0	10.3	15.5	32.8	24.1	3.4	1.7	1.7	1.7
	60歳以上	52	1	1	3		3	10	8	12	12	5	1	3
		100.0	1.9	1.9	5.8	0.0	5.8	19.2	15.4	23.1	23.1	9.6	1.9	5.8
	不明	7	0	0	0	1	1	3	1	0	1	0	0	0
		100.0	0.0	0.0	0.0	14.3	14.3	42.9	14.3	0.0	14.3	0.0	0.0	0.0

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）

表 1-18　創業者の創業動機（複数回答）

MA	総数		創業（新設）前後の地域移動状況別				全国値
			以前も福岡→創業も福岡		地区外→福岡で創業		2010年度
	回答件数	割合（%）	回答件数	割合（%）	回答件数	割合（%）	割合（%）
回答件数合計	458	100.0	327	100.0	131	100.0	n=1,488
収入を増やしたかった	47	10.3	39	11.9	8	6.1	10.4
自由に仕事がしたかった	75	16.4	51	15.6	24	18.3	14.7
事業経営という仕事に興味があった	48	10.5	36	11.0	12	9.2	12.8
自分の技術やアイデアを事業化したかった	44	9.6	32	9.8	12	9.2	11.4
仕事の経験・知識や資格を活かしたかった	86	18.8	61	18.7	25	19.1	25.2
趣味や特技を活かしたかった	14	3.1	8	2.4	6	4.6	2.4
社会に役立つ仕事がしたかった	44	9.6	26	8.0	18	13.7	8.9
年齢や性別に関係なく仕事がしたかった	28	6.1	16	4.9	12	9.2	4.0
時間や気持ちにゆとりがほしかった	13	2.8	11	3.4	2	1.5	1.5
適当な勤め先がなかった	18	3.9	16	4.9	2	1.5	4.8
家計を助けたかった	15	3.3	10	3.1	5	3.8	3.8
その他	25	5.5	20	6.1	5	3.8	
不明	1	0.2	1	0.3	0	0.0	－

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）
日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」（2011年版）

さらに、創業の直接のきっかけとなった事柄を見ると、表 1－19 のように福岡市での創業者では、「独立してやっていける自信が付いた」が最も多く、30.1%、第 2 位は「独立したいと考えていた年齢に達した」で 21.8%といずれも自身に関する条件である。第 3 位は「顧客が確保できるめどがついた」で 16.0%、第 4 位は「上司や役員が自分の仕事を理解・評価しなかった」で 14.1%、第 5 位は「ちょうどよい物件がみつかった」と「友人・知人から事業をやらないかと誘われた」でともに 12.6%、第 7 位は「事業のアイデアが勤務先では認められなかった」で 11.7%などとなっている。

全国値でも、第 1 位から第 4 位までは福岡市での創業者と同じであった。しかし、第 5 位は「勤務では実現できない事業のアイデアを考え付いた」（福岡市では 10 位）であり、第 6 位に「開業に必要な資金の目途が付いた」（福岡市では 8 位）、第 7 位に「取引先から独立を勧められた」（福岡市では 13 位）となっており差異が認められる。

表 1-19　創業のきっかけとなったことがら

MA	総数		創業（新設）前後の地域移動状況別				全国値
			以前も福岡→創業も福岡		地区外→福岡で創業		2011年度
	回答件数	割合（%）	回答件数	割合（%）	回答件数	割合（%）	割合（%）
回答者数	206	100.0	150	100.0	56	100.0	N=1,443
勤務では実現できない事業のアイデアを考え付いた	21	10.2	15	10.0	6	10.7	18.0
事業のアイデアが勤務先では認められなかった	24	11.7	17	11.3	7	12.5	13.6
上司や役員が自分の仕事を理解・評価しなかった	29	14.1	23	15.3	6	10.7	18.9
勤務先の方針で担当していた事業が廃止・縮小になった	15	7.3	13	8.7	2	3.6	11.8
勤務先で早期退職の募集があった	6	2.9	4	2.7	2	3.6	2.1
勤務先の上司・経営者から独立を勧められた	11	5.3	11	7.3	0	0.0	9.9
勤務先の部下や同僚から独立を勧められた	6	2.9	4	2.7	2	3.6	7.5
取引先から独立を勧められた	12	5.8	9	6.0	3	5.4	16.5
顧客が確保できるめどがついた	33	16.0	25	16.7	8	14.3	23.1
開業に必要な資金のめどがついた	23	11.2	15	10.0	8	14.3	17.1
独立したいと考えていた年齢に達した	45	21.8	35	23.3	10	17.9	25.6
独立してやっていける自信がついた	62	30.1	46	30.7	16	28.6	33.7
ちょうどよい物件（店舗・工場等）がみつかった	26	12.6	16	10.7	10	17.9	12.1
友人・知人から事業をやらないかと誘われた	26	12.6	17	11.3	9	16.1	7.2
子どもの独立・住宅ローン完済等により収入が減少してもよくなった	6	2.9	1	0.7	5	8.9	1.2
家族の看病や介護、育児等のために勤務続行が難しくなった	3	1.5	3	2.0	0	0.0	1.8
定年退職した	12	5.8	6	4.0	6	10.7	1.6
その他	22	10.7	14	9.3	8	14.3	－
特にない	8	3.9	8	5.3	0	0.0	8.4
不明	3	1.5	3	2.0	0	0.0	－

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）　日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」（2012年版）

事業内容について

⑥産業業種別構成

表 1－20 は、回答（292）のうち上記のように「単独会社・組織」による新設・創業のみ（子会社、出先事業所開設を除く）（206）の産業業種別の構成である。

合計でみて割合が高い業種は、①宿泊業・飲食サービス業（15.5%）、②小売業（13.6%）、③学術・専門・技術サービス業（12.6%）、④医療・福祉（11.2%）であるが、続いて、⑦情報通信業、不動産業・物品賃貸業、建設業（3 業種とも 7.8%）となっている。

「市内から創業」と「市外から創業」とを分けてみると、「市外から創業」は、小売業（市内 12.0%に対して市外 17.9%）と医療・福祉（同 8.0%、19.6%）で高率である。「市内から創業」では、不動産業・物品賃貸業（市内 10.0%に対して市外 1.8%）、建設業（同 9.3%、3.6%）とともに、情報通信業（同 8.7%、5.4%）も高率となっている。

全国値では、①医療・福祉（15.6%）、②小売業（14.0%）、③生活関連サービス業・娯楽業（13.8%）、④宿泊業・飲食サービス業（12.8%）、⑤学術研究・専門・技術サービス業（9.3%）、建設業（8.8%）などとなっている。

全国値と比較して福岡市が際立っているのは、情報通信業（全国値が 2.4%であるのに対して福岡市 7.8%）、学術研究・専門・技術サービス業（同 9.3%、12.6%）、不動産業・物品賃貸業（4.1%、7.8%）などである。逆に全国値が高く、福岡市が劣っている業種は、運輸業（全国が 2.4%であるのに対して福岡市は 0.0%）、生活関連サービス業・娯楽業（同 13.8%、6.3%）、卸売業（同 8.3%、2.4%）などであった。

表 1-20　事業所（単独会社・組織の創業）の産業業種構成

SA	総数		創業（新設）前後の地域移動状況別				全国値
			以前も福岡→創業も福岡		地区外→福岡で創業		2011年度
	回答数	割合（%）	回答数	割合（%）	回答数	割合（%）	割合（%）
該当数	206	100.0	150	100.0	56	100.0	100.0
建設業	16	7.8	14	9.3	2	3.6	8.8
製造業	7	3.4	6	4.0	1	1.8	4.7
情報通信業	16	7.8	13	8.7	3	5.4	2.4
運輸業	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2.5
卸売業	5	2.4	4	2.7	1	1.8	8.3
小売業	28	13.6	18	12.0	10	17.9	14.0
宿泊業・飲食サービス業	32	15.5	23	15.3	9	16.1	12.8
医療・福祉	23	11.2	12	8.0	11	19.6	15.6
教育・学習支援業	4	1.9	2	1.3	2	3.6	2.1
生活関連サービス業・娯楽業	13	6.3	9	6.0	4	7.1	13.8
学術研究・専門・技術サービス業	26	12.6	18	12.0	8	14.3	9.3
不動産業・物品賃貸業	16	7.8	15	10.0	1	1.8	4.1
サービス業（他に分類されないもの）	15	7.3	12	8.0	3	5.4	1.2
金融・保険業	1	0.5	1	0.7	0	0.0	
分類不明	4	1.9	3	2.0	1	1.8	

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）
日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」（2012年版）

⑦創業組織の従業者数

新設事業所の調査時点での従業者数別事業所数は、表 1－21 に示すように 5～9 人が最も多く、64 事業所、31.1%であった。次いで、2 人が 42 事業所、20.4%、10～299 人が 36 事業所、17.5%を占めている。1 事業所平均人数は、9.0 人となっている。

全国値の現在の従業者数をみると、5～9 人が最も多く 24.3%、次いで、2 人の 21.5%、3 人の 14.4%などとなっており、10 人以上は 12.2%である。1 事業所平均従業者数は 5.6 人となっている。

両者を比較すると、4 人の 10.7%（福岡市）と 10.1%（全国値）を境に、3 人以下では

全国値が福岡市を上回り、5～9 人以上では、福岡市が全国値を上回っており、福岡市が新設事業所の従業者数がやや多いことが判る。

表 1-21　組織の平均人数

OA(数値記述) 単位　上段:所、下段:%		該当数	1人	2人	3人	4人	5～9人	10～299人	300人以上	平均(人)
総数		206	18	42	24	22	64	36	0	9.0
		100.0	8.7	20.4	11.7	10.7	31.1	17.5	0.0	
創業(新設)前後の地域移動別	以前も福岡→創業も福岡	150	11	35	21	14	44	25	1	8.9
		100.0	7.3	23.3	14.0	9.3	29.3	16.7	0.7	
	地区外→福岡で創業	56	7	7	3	8	20	11	2	9.2
		100.0	12.5	12.5	5.4	14.3	35.7	19.6	3.6	
全国値(%のみ)2010年度	開業時	n=1,685	23.4	26.1	14.4	10.2	18.5	7.5		4.4
	現在	n=1,698	17.4	21.5	14.4	10.1	24.3	12.2		5.6

資料:福岡市・当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)　日本政策金融公庫総合研究所編「新規開業白書」(2011年版)

さらに、就業上の地位別の従業者数（平均値）をみると、表 1－22 の通り、「経営者本人」が 1.0 人、「常勤役員・正社員」が 4.0 人、「パート・アルバイト」が 3.8 人、「派遣・契約社員」が 0.1 人、「その他」が 0.1 人で、「合計」9.0 人となっている。うち「家族従業員」が 0.5 人である。

これに対して全国値の現在では、「常勤役員・正社員」が 1.6 人、「パート・アルバイト」が 2.1 人、「派遣・契約社員」が 0.5 人となっており、「合計」で 5.6 人である。福岡市の数値に対して、全国値は「派遣・契約社員」で上回っているものの、「常勤役員・正社員」、「パート・アルバイト」で少ない。

表 1-22　就業上の地位別平均従業者数

OA(数値記述) 単位　人		該当数	①経営者本人	②常勤役員・正社員	③パート・アルバイト	④派遣・契約社員	⑤その他	⑥合計(①～⑤の計)	⑦家族従業員(⑥の内数)
総数		206	1.0	4.0	3.8	0.1	0.1	9.0	0.5
創業(新設)前後の地域移動別	以前も福岡→創業も福岡	150	1.0	4.1	3.6	0.1	0.1	8.9	0.6
	地区外→福岡で創業	56	1.1	3.8	4.1	0.1	0.2	9.2	0.4
全国値2010年度	開業時	n=1,685	1.0	*1.1	1.6	0.3	－	4.4	0.4
	現在	n=1,698	1.0	*1.6	2.1	0.5	－	5.6	0.5

注:＊印は「家族従業員」を含めない。

資料:福岡市・当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)　日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」(2011年版)

以上のように、福岡市での創業組織の方が従業者数が多く、雇用のしやすさ等の条件に優れているとも考えられるが、上述のように調査対象の差異にも起因するであろう。

なお、ここでは、「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」結果のうち、企業主体の設立（創業）になる子会社や出先事業所を含まない単独会社・組織を抽出して実態をみている

が、平均従業者数に関しては、表 1－23 に、回答全体についても示しておく。

同表は、経営形態別の従業上の地位別の平均従業者数を示しているが、その合計欄から明らかなように、出先事業所が 155.2 人と突出して多いことがわかる（サンプル数が少なく、少数の大従業者事業所の影響が大きいことを考慮しても、平均従業者数は大きい）。また、個人経営（5.7 人）と株式会社（15.0 人）では、株式会社の方が個人経営の 2.6 倍の平均従業者を持っている。

先に、福岡市での創業組織が全国値に比べて平均従業者数が多いことを指摘したが、福岡市での創業が株式会社の割合が高いこと（表 1－11）にも起因していると推測できる。

他方、経営者本人が 1.0 人を下回っている経営形態があるが、これは経営者本人が兼職・兼業を持っているためであろう。

表 1-23　福岡市新設事業所の就業上の地位別平均従業者数

OA（数値記述） 単位　人		該当数	① 経営者本人	② 常勤役員・正社員	③ パート・アルバイト	④ 派遣・契約社員	⑤ その他	⑥ 合計 （①～⑤の計）	⑦ 家族従業員 （⑥の内数）
総数		292	0.97	9.88	4.01	0.73	0.27	15.82	0.50
経営形態別	個人経営	109	0.99	2.05	2.52	0.00	0.12	5.68	0.57
	株式会社	142	0.98	8.71	4.52	0.66	0.15	14.96	0.52
	NPO法人	7	1.00	6.43	11.14	0.00	1.00	19.43	0.29
	事業組合	1	1.00	0.00	0.00	0.00	3.00	4.00	0.00
	出先事業所	9	0.78	137.89	4.11	12.67	0.00	155.22	0.11
	その他	24	0.83	5.75	5.88	0.21	1.42	14.08	0.29

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）

⑧新設事業（創業内容）の新規性

当調査では、新設事業あるいは創業内容の新規性に対して、創業者・経営者本人がどのように考えているのかについても質問した。

結果は、表 1－24 のように、全体として「大いにある」は 8.3%に過ぎず、「多少ある」が 37.9%で、併せて 46.2%に過ぎない。「ほとんどない」が 37.9%、「全くない」が 10.7%を占めている。

全国値をみると「大いにある」が 15.7%、「多少ある」が 52.5%となっており、併せて 68.2%が新規性があると考えており、福岡市での創業の事業内容は、新規性に富むものが少ないと判断される。ただ、福岡市での調査対象には創業後最大 6 年を経過した企業も含まれるため、全国値同様創業後 1 年以内のサンプルを抽出して比較することも必要であろう。

表 1-24　創業者の事業の新規性についての評価

SA 単位　上段:所、下段:%		該当数	大いにある	多少ある	ほとんどない	全くない	同業者はいない	わからない
総数		206	17	78	78	22	4	7
		100.0	8.3	37.9	37.9	10.7	1.9	3.4
経営形態別	個人経営	80	4	31	30	12	2	1
		100.0	5.0	38.8	37.5	15.0	2.5	1.3
	株式会社	103	9	40	40	10	0	4
		100.0	8.7	38.8	38.8	9.7	0.0	3.9
	NPO法人	5	2	2	0	0	0	1
		100.0	40.0	40.0	0.0	0.0	0.0	20.0
	事業組合	1	0	1	0	0	0	0
		100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	その他	17	2	4	8	0	2	1
		100.0	11.8	23.5	47.1	0.0	11.8	5.9
全国値(%のみ)　2010年度		N=1,738	15.7	52.5	26.5	5.3	−	−

資料:福岡市・当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)
日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」(2011年版)

創業支援について

⑨創業時の支援

ⅰ．支援者・支援機関

福岡市での創業者が創業に当ってどのような支援組織・支援者から支援を受けているのかを訊ねたが、その結果は表 1−25 である。

206 の単独会社・組織の創業者のうち、76 件、36.9%は、「支援を受けていない」と回答している。1 人の「回答なし」を除いて、その他の 129 人が、216 件の支援を受けたという回答を寄せている（206−76−1＝129 人）から、1 人当り、1.67 件の支援を受けている。

最も多く支援を受けている支援組織・支援者は、①「同業種の経営者（フランチャイザーを含む)」で総支援件数の 35.7%であった。次いで、②「友人・知人」で 34.1%、さらに③「家族」で 26.4%となっている。つまり、インフォーマル関係からの支援が上位 3 つを占める。また、⑥「異業種の経営者」が 10.9%を占めている。

フォーマルな支援者・支援機関として最も多いのは、④税理士・会計士で 16.3%、⑤日本政策金融公庫で 14.7%、⑥民間金融機関 10.9%、⑧商工会議所 7.0%などとなっている。

また、経営形態による特徴をみると、個人経営では「家族」、日本政策金融公庫からの支援割合が高く、株式会社では税理士・会計士や異業種の経営者からの支援割合が高いことが上げられよう。

ところが、全国値をみると、「支援を受けていない」の回答割合が 11.6〜16.2%と福岡市での創業者に比べ半分以下の割合にとどまっており、創業時支援がより行き渡っていることがわかる。また、全国値では回答率総数が 199.3〜238.1%となっており、「支援を受けて

いない」サンプル割合を差し引いても、183.1～226.5%となるから、1創業者当りの支援件数も1.8～2.3件と推測でき、福岡市の1.67件を上回っていることが判る。

サンプル数の多い2011年度の全国値の順位をみると、①「同業種の経営者」、②「友人・知人」、③「税理士・会計士」、④「家族」、⑤「異業種の経営者」、⑥「商工会議所」、⑦「日本政策金融公庫となっており、福岡市の場合とは、③「税理士・会計士」(福岡市では④位)、

表 1-25　創業時に受けたアドバイス等の支援（支援組織別）

MA			総数		経営形態別						全国値	
					個人経営		株式会社		NPO法人	事業組合	その他	2011年度	2012年度
			回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	回答数	回答数	割合(%)	割合(%)
該当数			206	*100.0	80	*100.0	103	*100.0	5	1	17	n=1,428	n=782
支援を受けた	支援を受けた(事業所数合計)		129	*62.7	53	*66.3	64	*62.1	2	1	9	－	－
				100.0		100.0		100.0					
	支援者・支援機関	1.同業種の経営者	46	35.7	18	34.0	24	37.5	0	0	4	*49.4	*56.2
		2.異業種の経営者	14	10.9	3	5.7	8	12.5	0	0	3	*15.3	*20.2
		3.経営コンサル(中小企業診断士)	3	2.3	2	3.8	0	0.0	1	0	0	*9.3	*10.3
		4.税理士・会計士	21	16.3	6	11.3	11	17.2	2	0	2	*23.1	*25.5
		5商工会議所	9	7.0	4	7.5	5	7.8	0	0	0	*12.1	*16.3
		6.中小企業振興センター	2	1.6	2	3.8	0	0.0	0	0	0	*0.8	－
		7.中小企業基盤整備機構	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0	0	*0.8	－
		8.日本政策金融公庫	19	14.7	10	18.9	7	10.9	0	1	1	*12.0	*17.5
		9.大学・支援研究機関	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0	0	－	－
		10.その他公的創業支援機関	2	1.6	0	0.0	1	1.6	1	0	0	*2.8	*5.8
		11.民間創業支援機関	3	2.3	2	3.8	1	1.6	0	0	0	*2.0	*2.8
		12.民間金融機関	14	10.9	6	11.3	8	12.5	0	0	0	*2.7	*2.8
		13.友人・知人	44	34.1	19	35.8	21	32.8	1	0	3	*29.5	*42.9
		14.家族	34	26.4	18	34.0	14	21.9	0	0	2	*19.8	*23.4
		15.その他	6	4.7	4	7.5	1	1.6	0	0	1	*3.5	*2.8
	支援者・支援機関の件数合計		217	－	94	－	101	－	5	1	16	－	－
支援を受けていない			76	*36.9	27	*33.8	38	*36.9	3	0	8	*16.2	*11.6
不明			1	*0.5	0	*0.0	1	*1.0	0	0	0	－	－

注：＊印は該当数を100.0%とした場合の割合(%)

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)　日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」(2012・2013年版)

表 1-26　支援を受けた公的組織、民間組織、インフォーマル組織別の割合

SA(支援の有無) MA(支援者) 単位　上段:件、下段:%		該当数	支援を受けた	支援者・機関別(重複)			支援を受けていない	不明
				公的組織	民間組織	インフォーマルな支援者		
総数		206	130	28	68	81	75	1
		100.0	63.1	13.6	33.0	39.3	36.4	0.5
創業(新設)前後の地域移動別	以前も福岡→創業も福岡	150	87	23	42	58	62	1
		100.0	58.0	15.3	28.0	38.7	41.3	0.7
	地区外→福岡で創業	56	43	5	26	23	13	0
		100.0	76.8	8.9	46.4	41.1	23.2	0.0
全国値(%のみ)	2010年度	N=1,738	－	24.7	29.2	29.3	－	－

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)
日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」(2011年版)

④「家族」（福岡市では③位）が入れ替わっている。つまり、福岡市では個人経営よりも株式会社の割合が高いにも拘らず、インフォーマルな支援が強いようにみられる。また、⑥商工会議所（12.1～16.3%）は、福岡市では 8 位で 7.0%に過ぎず存在感が高くない。全国値では 7 位までででは上げられなかった「民間金融機関」が福岡市では 6 位に上がっていることなどの差異がみられる。

なお、以上の支援先を公的組織、民間組織、インフォーマル組織に括ってみると、表 1－26 の通りである。

ⅱ．支援内容と評価

次に、支援内容を公的支援機関、民間支援機関、インフォーマル支援者の 3 つに括ってみておきたい。

表 1－25 の創業支援者・支援機関のうち、5～10 の公的機関から受けた支援内容を見たものが表 1－27 である。

28 人の創業者が公的創業支援機関からの支援を受けているが、その内容は圧倒的に、①「開業資金の融資」で、26 件、92.9%であった。その他では、②「経営全般や事業計画策定への助言」で 4 件、14.3%、③「補助金・助成金」と「機械・設備の貸与」が 3 件、10.7%となっているに過ぎない。各割合合計は不明を加えても 160.7%であった。

表 1-27　公的創業支援機関からの支援内容

MA		総数		創業（新設）前後の地域移動状況別				全国値
				以前も福岡→創業も福岡		地区外→福岡で創業		2010年度
		回答数	割合（%）	回答数	割合（%）	回答数	割合（%）	割合（%）
該当数		28	100.0	23	100.0	5	100.0	n=429
公的機関からの支援	開業資金の融資	26	92.9	21	91.3	5	100.0	25.0
	開業資金の出資	1	3.6	1	4.3	0	0.0	5.4
	補助金・助成金	3	10.7	3	13.0	0	0.0	28.9
	信用保証	1	3.6	1	4.3	0	0.0	15.2
	店舗・事務所・工場等の貸与	1	3.6	1	4.3	0	0.0	2.7
	機械・設備の貸与	3	10.7	3	13.0	0	0.0	1.7
	従業員の紹介	0	0.0	0	0.0	0	0.0	4.2
	販売先・受注先の紹介や販売経路の支援	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2.2
	仕入先・外注先の紹介	2	7.1	2	8.7	0	0.0	1.7
	マーケティングの指導	1	3.6	1	4.3	0	0.0	6.9
	会社設立に必要な経理・労務等の専門知識提供	0	0.0	0	0.0	0	0.0	24.8
	技術面の指導	1	3.6	1	4.3	0	0.0	1.0
	経営全般や事業計画の策定に関する助言	4	14.3	4	17.4	0	0.0	39.0
	許認可等の手続き	1	3.6	1	4.3	0	0.0	1.5
	産学連携についての支援	0	0.0	0	0.0	0	0.0	
	その他	0	0.0	0	0.0	0	0.0	
	不明	1	3.6	0	0.0	1	20.0	－

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）　日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」（2011年版）

一方、全国値をみると、①経営全般や事業計画の策定に関する助言が 39.0%、②補助金・助成金が 28.9%、③開業資金の融資が 25.0%、④会社設立に必要な経理・労務等の専門知

識の提供が 24.8%、⑤信用保証が 15.2%など多彩な内容に分散している。なお、各割合合計は、160.2%で、福岡市での創業者とほぼ同じであった。

以上のような支援内容をどのように評価しているかを示したものが、表 1－28 である。「とても役に立った」（64.3%）、「ある程度役に立った」（32.1%）で併せて 96.4%が「役に立った」と評価している。全国値の同様に 94.0%が「役に立った」と評価している。

さらに、最も役に立った支援内容を表 1－29 によってみると、「開業資金の融資」（78.6%）であった。

表 1-28　公的機関からの支援の評価

各SA 単位　上段：所、下段：%		公的機関からの支援				
		該当数	とても役に立った	ある程度役に立った	あまり役に立たなかった	全く役に立たなかった
総数		28	18	9	0	1
		100.0	64.3	32.1	0.0	3.6
創業（新設）前後の地域移動別	以前も福岡→創業も福岡	23	15	7	0	1
		100.0	65.2	30.4	0.0	4.3
	地区外→福岡で創業	5	3	2	0	0
		100.0	60.0	40.0	0.0	0.0
全国値（%のみ）	2010年度	n=429	66.7	27.3	4.5	1.5

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）
日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」（2011年版）

表 1-29　最も役に立った公的機関からの支援内容

SA 単位　所		総数		経営形態別				
		回答数	割合（%）	個人経営	株式会社	NPO法人	事業組合	その他
該当数		28	100.0	11	13	2	1	1
公的機関からの支援	開業資金の融資	22	78.6	10	10	0	1	1
	補助金・助成金	2	7.1	0	1	1	0	0
	マーケティングの指導	1	3.6	1	0	0	0	0
	経営全般や事業計画の策定に関する助言	1	3.6	0	1	0	0	0
	不明	2	7.1	0	1	1	0	0

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）

次に、上記の表 1－25 のうちの選択肢 1、3、4、11、12 等の民間の創業支援組織から支援を受けた創業者についてみると、表 1－30 のように、206 のうち 68、33.0%の回答者が 129 件の支援を受けており（1 回答者当り 1.9 件）、その内容は、①「開業資金の融資」17.8%、②「会社設立に必要な経理・労務等の専門知識」および「経営全般や事業計画策定への助言」で 11.6%、④「マーケティングの指導」および「技術面の指導」（7.0%）などとなっていおり、下記の全国値と比べ幅広く分散している。

全国値では（推計値で）、①「会社設立に必要な経理・労務等の専門知識」（29.1%）、②「開業資金の融資」（25.6%）、③「経営全般や事業計画策定への助言」（23.2%）の 3 つに集中しており、④「マーケティングの指導」は 7.0%にとどまっている。

表 1-30　民間支援組織から受けた支援内容

MA		総数		創業(新設)前後の地域移動状況別				全国値(%)	
				以前も福岡→創業も福岡		地区外→福岡で創業		2010年度	
		回答件数	割合(%)	回答件数	割合(%)	回答件数	割合(%)	回答者数 n=507を100%	回答件数 n=879を100%
回答件数合計		129	100.0	78	100.0	51	100.0	174.5	100.0
民間組織からの支援	開業資金の融資	23	17.8	19	24.4	4	7.8	44.7	25.6
	開業資金の出資	3	2.3	2	2.6	1	2.0	2.7	1.5
	補助金・助成金	4	3.1	3	3.8	1	2.0	−	−
	信用保証	5	3.9	4	5.1	1	2.0	−	−
	店舗・事務所・工場等の貸与	6	4.7	4	5.1	2	3.9	−	−
	機械・設備の貸与	5	3.9	3	3.8	2	3.9	−	−
	従業員の紹介	6	4.7	4	5.1	2	3.9	3.1	1.8
	販売先・受注先の紹介や販売経路の支援	5	3.9	2	2.6	3	5.9	4.7	2.7
	仕入先・外注先の紹介	7	5.4	4	5.1	3	5.9	8.6	4.9
	マーケティングの指導	9	7.0	6	7.7	3	5.9	12.2	7.0
	会社設立に必要な経理・労務等の専門知識提供	15	11.6	8	10.3	7	13.7	50.8	29.1
	技術面の指導	9	7.0	2	2.6	7	13.7	6.1	3.5
	経営全般や事業計画の策定に関する助言	15	11.6	10	12.8	5	9.8	40.4	23.2
	許認可等の手続き	6	4.7	4	5.1	2	3.9		
	産学連携についての支援	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1.2	0.7
	その他	11	8.5	3	3.8	8	15.7		

注：全国値の回答件数は、n=879を100.0%とした割合(%)、当研究所にて算出。
資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)、日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」(2011年版)

表 1-31　民間支援組織から受けた支援の評価

SA 単位　上段：所、下段：%		民間組織からの支援					
		該当数	とても役に立った	ある程度役に立った	あまり役に立たなかった	全く役に立たなかった	不明
総数		68	33	19	3	1	12
		100.0	48.5	27.9	4.4	1.5	17.6
創業(新設)前後の地域移動別	以前も福岡→創業も福岡	42	24	12	2	1	3
		100.0	57.1	28.6	4.8	2.4	7.1
	地区外→福岡で創業	26	9	7	1	0	9
		100.0	34.6	26.9	3.8	0.0	34.6
全国値(%のみ)	2010年度	n=507	69.4	29.0	1.4	0.2	−

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)
日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」(2011年版)

これら民間支援組織から受けた支援の評価を表 1－31 によってみると、「とても役に立った」が 48.5%、「ある程度役に立った」が 27.9%、併せて 76.5%が役に立ったと評価している。

全国値では、「とても役に立った」が 69.4%と非常に高く、「ある程度役に立った」も 29.0%で、併せて 98.4%が役に立ったと評価しているのに比べると、福岡市での支援は低い。

さらに、最も役に立った支援内容は、表 1－32 のように、①「開業資金の融資」(20.6%)、②「経営全般や事業計画等への助言」(11.8%)、③「経営に必要な専門知識の提供」(8.8%)などが挙げられている。

表 1-32　最も役に立った民間組織の支援内容

SA 単位　所		総数		経営形態別				
		回答数	割合(%)	個人経営	株式会社	NPO法人	事業組合	その他
該当数		68	100.0	27	34	2	0	5
民間組織からの支援	開業資金の融資	14	20.6	7	6	0	0	1
	補助金･助成金	2	2.9	1	1	0	0	0
	信用保証	1	1.5	0	1	0	0	0
	店舗･事務所･工場等の貸与	3	4.4	1	2	0	0	0
	機械･設備の貸与	1	1.5	0	0	1	0	0
	販売先･受注先の紹介や販売経路の支援	2	2.9	1	1	0	0	0
	従業員の紹介	2	2.9	0	2	0	0	0
	仕入先･外注先の紹介	4	5.9	4	0	0	0	0
	マーケティングの指導	2	2.9	0	1	0	0	1
	会社設立に必要な経理･労務等の専門知識提供	6	8.8	2	3	0	0	1
	技術面の指導	2	2.9	1	1	0	0	0
	経営全般や事業計画の策定に関する助言	8	11.8	4	4	0	0	0
	許認可等の手続き	3	4.4	1	0	0	0	2
	不明	18	26.5	5	12	1	0	0

資料：福岡市･当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)

前掲表 1－25 のうち、選択肢 2、13、14 等インフォーマルな関係から受けた支援内容を見ると表 1－33 のように、最も多いのが①「経営全般や事業計画への助言」で 28.4%、次いで、②「開業資金の融資（貸与）」で 19.8%、③「仕入先・外注先の紹介」で 17.3%、④会社設立や経営に必要な専門知識の提供」で 16.0%、⑤「技術面の指導」で 12.3%、⑥「開業資金の出資」で 11.1%などとなっている。インフォーマルな関係での支援の抜群のトップが「経営全般や事業計画への助言」となっていること、および、③「仕入先・外注先の紹介」や④「技術面の指導」などが多いことなどが特徴であろう。

なお、表 1－33 には全国値を記載しているが、調査内容がかなり異なっているので説明しておきたい。「新規開業白書」（2011 年版）では、「前職場関係」、「友人・知人」、「家族・親族」からの支援を別建てで質問しており、かつ、表 1－33 の表側項目のように、選択肢も実態に合わせており、当実態調査とは一致しない。この 3 つの回答率を合算したのが表 1－33 の全国値であり、文字通り参考程度の意味合いで記載したものである。

それにも拘らず、福岡市での創業者の回答ときわめて近い推計値となっている。すなわち、上記の①～④はほぼ同じ順位である、5 位が福岡市では「技術面の指導」であるのに対して全国値は販売先等の紹介や販路開拓支援となっているものの、6 位は「開業資金の出資」で一致している。

また、当調査では、「前職場関係」、「友人・知人」、「家族・親族」などを区別していないのに対して、「新規開業白書」（2011 年版）では、別々に回答がわかるので、それを表 1－34 に示しておく。「家族・親族」が資金面の支援が多く、友人・知人は専門知識や事業計画等への助言など、勤務先同僚・先輩では販売先や仕入先などの紹介や取引等で多いことなどが判る。

表 1-33　友人・知人、家族・親族等インフォーマルな関係から受けた支援内容

SA 単位 所		総数		経営形態別					全国値（%）
		回答件数	割合（%）	個人経営	株式会社	NPO法人	事業組合	その他	2010年度
回答者数		206	100	80	103	5	1	17	N=1,912
インフォーマルな関係からの支援	開業資金の融資	16	19.8	6	8	0	0	2	21.5
	開業資金の出資	9	11.1	5	3	0	0	1	16.6
	補助金・助成金	1	1.2	1	0	0	0	0	-
	信用保証	3	3.7	3	0	0	0	0	13.8
	（金融機関や出資者の紹介）	−	−	−	−	−	−	−	5.1
	施設等の貸与	6	7.4	3	3	0	0	0	8.7
	機械・設備等の貸与	2	2.5	1	0	0	0	1	-
	従業員の紹介	8	9.9	1	5	1	0	1	7.6
	販売先等の紹介や販路開拓支援	8	9.9	1	6	1	0	0	18.1
	（販売先としての取引）	−	−	−	−	−	−	−	14.7
	仕入先・外注先の紹介	14	17.3	7	7	0	0	0	19.5
	（仕入先としての取引）	−	−	−	−	−	−	−	12.2
	マーケティングの指導	6	7.4	2	3	0	0	1	4.7
	.設立や経営に必要な専門知識の提供	13	16.0	3	10	0	0	0	18.5
	技術面の指導	10	12.3	6	4	0	0	0	8.9
	経営全般や事業計画への助言	23	28.4	9	12	0	0	2	25.0
	許認可等手続き	7	8.6	2	4	0	0	1	4.7
	その他	6	7.4	2	2	0	0	2	4.1
	不明	8	9.9	2	6	0	0	0	-

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）
日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」（2011年版）

表 1-34　「新規開業白書」（2011 年版）にみるインフォーマル関係の支援内容

MA 単位 %		勤務先同僚・先輩	友人・知人	家族・親戚	合計
支援を受けたサンプル割合		36.1	29.3	45.3	n=1,912
インフォーマルな関係からの支援	開業資金の融資	5.8	9.2	41.9	21.5
	開業資金の出資	6.6	9.8	28.9	16.6
	金融機関からの融資保証、担保提供	3.1	4.3	28.5	13.8
	金融機関や出資者の紹介	5.1	5.6	2.8	5.1
	店舗、事務所、工場などの貸与	11.9	6.8	7.4	8.7
	従業員の紹介	9.1	12.1	3.4	7.6
	販売先。受注先の紹介	26.7	24.0	7.4	18.1
	取引関係を結ぶ（販売先）	29.5	14.1	3.3	14.7
	仕入先・外注先の紹介	34.8	23.8	4.5	19.5
	取引関係を結ぶ（仕入先）	25.8	10.5	2.4	12.2
	経営に必要な専門知識の提供	21.4	25.6	11.5	18.5
	経営全般や事業計画の策定助言	31.6	30.5	16.2	25.0
	マーケティングの指導	6.6	5.9	2.4	4.7
	技術面の指導	16.2	9.0	3.1	8.9
	その他	3.6	3.9	4.6	4.1

注：合計は当研究所推計。
資料：日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」（2011年版）

また、インフォーマルな関係から受けた支援に対する評価をみると、表 1−35 のように、「とても役に立った」が 40.7%、「ある程度役に立った」が 44.4%で、併せて 85.1%が役に立ったと評価している。しかし、全国値では、「とても役に立った」（80.5%）、「ある程度

役に立った」（18.3%）を併せると 98.8%に達しており、福岡市での創業者の評価は高くはない。

表 1-35　インフォーマル関係の支援に対する評価

SA 単位　上段：所、下段：%		インフォーマルな関係からの支援					
		該当数	とても役に立った	ある程度役に立った	あまり役に立たなかった	全く役に立たなかった	不明
総数		81	33	36	2	1	9
		100.0	40.7	44.4	2.5	1.2	11.1
創業（新設）前後の地域移動別	以前も福岡→創業も福岡	58	26	28	0	0	3
		100.0	44.8	48.3	0.0	0.0	5.2
	地区外→福岡で創業	23	7	8	1	1	6
		100.0	30.4	34.8	4.3	4.3	26.1
全国値（%のみ）	2010年度	n=1,738	80.5	18.3	1	0.2	－

注：全国値は当研究所で算出した換算値
資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）
　　日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」（2011年版）

さらに、インフォーマルな関係から受けた支援のうち、最も役に立った事柄をみると、表 1－36 のように、①「経営全般や事業計画等への助言」（17.3%）と②「開業資金の融資（貸与）」（14.8%）、③「経営に必要な専門知識の提供」（8.6%）などが挙げられている。

表 1-36　インフォーマル関係で最も役に立った支援内容

SA 単位　所		総数		経営形態別				
		回答数	割合（%）	個人経営	株式会社	NPO法人	事業組合	その他
該当数		81	100.0	34	39	1	0	7
インフォーマルな関係からの支援	開業資金の融資	12	14.8	4	7	0	0	1
	開業資金の出資	4	4.9	2	1	0	0	1
	信用保証	2	2.5	2	0	0	0	0
	店舗・事務所・工場等の貸与	3	3.7	1	2	0	0	0
	従業員の紹介	3	3.7	0	2	1	0	0
	販売先・受注先の紹介や販売経路の支援	1	1.2	0	1	0	0	0
	仕入先・外注先の紹介	4	4.9	4	0	0	0	0
	マーケティングの指導	2	2.5	1	0	0	0	1
	会社設立に必要な経理・労務等の専門知識提供	7	8.6	1	6	0	0	0
	技術面の指導	6	7.4	4	2	0	0	0
	経営全般や事業計画の策定に関する助言	14	17.3	7	5	0	0	2
	その他	3	3.7	1	1	0	0	1
	不明	20	24.7	7	12	0	0	1

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）

以上、公的支援機関、民間支援機関、インフォーマル関係別に支援内容および評価、最も役に立った内容などを見てきたが、３者を簡単に比較しておきたい。

まず、支援内容の第１位をみると、公的支援機関では 110.7%が「開業資金の融資」となっており、いわば「特化している」。民間支援機関では同様に「開業資金の融資」であるが 17.8%であり、支援内容が多様になっている。インフォーマル関係でも「開業資金の融資（貸与）」で 20.6%であった。

「とても役に立った」という回答割合では、公的支援機関が最も高く、64.3%、次いで民間支援機関で 48.5%、インフォーマル関係は 40.7%であった。ただし、「ある程度役に立った」を含むと、公的支援機関が 96.4%、インフォーマル関係が 85.1%、民間支援機関が 76.4%の順となる。

「最も役に立った支援内容」をみると、公的支援機関では「開業資金の融資」で 78.6%を占めた。民間支援機関でも、同様に「開業資金の融資」であるが回答率は 20.6%であった。インフォーマル関係では「経営全般や事業計画等への助言」で 17.3%であった。

ⅲ. 開業資金

次に、開業資金、具体的には「開業にかかった費用」とその「費用の調達先」についてみていこう。

表 1－37 は 1 事業所当りの平均値を示したものである。

まず、「開業にかかった費用」をみると、福岡市での創業者の場合、「開業費用合計」は、有効回答数 185 の平均値で 1,032 万円であった。内訳は、⑤「機械設備・車両・備品等の購入費」が 203 万円（19.6%）、②「建物を購入する代金（増改築を含む）」が 201 万円（19.5%）、④「工場・店舗・事務所等の内外装工事費用」184 万円（17.8%）、⑧「その他（代金回収までのつなぎ資金、会社設立経費等）」が 176 万円（17.1%）、③「土地・建物を借りる費用（敷金や入居保証金）」が 102 万円（9.9%）、①「土地を購入する代金」が 67 万円などとなっており、①～④の土地・建物（工場・店舗等・事務所の内外装経費を含む）、すなわち不動産の入手関係で 554 万円、53.7%を占めている。これに、動産の取得関係である⑤「機械設備・車両・備品等の購入費」203 万円（19.6%）が加わり、さらに、⑧「その他（代金回収までのつなぎ資金、会社設立経費等）」の 176 万円、⑥「営業保証金、フランチャイズ加盟金」59 万円、⑦「原材料・商品等の在庫資金」41 万円の運転資金（経営関係経費）併せて 276 万円（26.7%）が加わることで、「開業費用」が構成されている。

なお、福岡市の創業者が開業した場合と、市外の創業者が市内で開業した場合と比較すると、前者の方の「開業費用合計」が 803 万円であるのに対して、後者のそれは 1,572 万円であり、前者の 1.96 倍になっている。それは、②「建物を購入する代金（増改築を含む）」（前者の費用の 6.58 倍）および④「工場・店舗・事務所等の内外装工事費用」（同 2.04 倍）の不動産入手関係、⑤「機械設備・車両・備品等の購入費」（同 2.58 倍）の動産取得関係が高額になっているためである。

また、全国値のうち、時間的に近い 2011 年度を比較対象にとると、「開業費用合計」では 1,162 万円であり、130 万円、12.6%程度福岡市での開業の方が低い。それは、⑦「原材料・商品等の在庫資金」（全国値に対して 0.45 水準）、⑤「機械設備・車両・備品等の購入費」（同 0.64）、④「工場・店舗・事務所等の内外装工事費用」（同 0.76）、⑧「その他（代金回収までのつなぎ資金、会社設立経費等）」（同 0.87）などで低いためである。このことは、

福岡市ではビジネス上の便利性が高く（＝ビジネス環境がよく）上記④、⑤、⑦、⑧のコストを低く抑えられているためであるともみることもできよう。他方、②「建物を購入する代金（増改築を含む）」（全国値の 1.60 倍）、⑥「営業保証金、フランチャイズ加盟金」（同 1.62 倍）では福岡市の方が高額である。

表 1-37　開業に掛かった費用および調達先（事業所当り平均値）

OA（数値記述） 単位　万円		福岡市調査			全国値	
		総数	創業（新設）前後の地域移動状況別		2010年度	2011年度
			以前も福岡↓創業も福岡	地区外↓福岡で創業		
開業費用	該当数	n=185	n=130	n=55	n=1,644	n=1,388
	①土地を購入する代金	67	87	18	55	58
	②建物を購入する代金（増改築を含む）	201	75	496	154	126
	③土地・建物を借りる費用（敷金や入居保証金）	102	95	117	95	86
	④工場・店舗・事務所などの内外装工事費用	184	141	287	235	244
	⑤機械設備・車両・什器・備品などの購入費用	203	138	356	319	318
	⑥営業保証金、フランチャイズ加盟金	59	63	48	34	36
	⑦原材料・商品などの在庫資金	41	37	52	＊397	92
	⑧その他（代金回収までのつなぎ資金、会社設立費等）	176	167	197		203
	開業費用合計	1,032	803	1,572	1,289	1,162
費用の調達先	該当数	n=184	n=130	n=54	n=1,644	n=1,388
	①自己資金（預貯金、退職金等）	350	319	425	364	356
	②配偶者・親・兄弟姉妹・親戚からの借入金・出資金	92	98	78	141	97
	③自社の役員・従業員からの借入金・出資金（②を除く）	18	24	6	22	22
	④事業に賛同してくれた個人・法人からの借入金・出資金	113	83	187	14	24
	⑤友人・知人からの借入金・出資金（④を除く）	33	17	71	34	6
	⑥日本政策金融公庫からの借入金	116	97	163	547	609
	⑦福岡市・県の制度融資（全国＝地方自治体からの制度融資等）	22	27	9	29	24
	⑧公的機関からの借入金（⑥⑦を除く）	30	25	41	25	26
	⑨民間金融機関（銀行、信用金庫等）からの借入金	292	211	485	226	181
	⑩ベンチャーキャピタルからの出資金	0	0	0	0	3
	⑪買掛金（仕入先へのツケ、支払猶予）	6	8	0	（項目なし）	9
	⑫リース、設備手形、設備業者のローン	8	9	6	36	47
	⑬クレジットカード	2	0	7	（項目なし）	2
	⑭その他	75	14	224	10	8
	調達費用合計	1,158	931	1,703	1,449	1,413

注：＊印は運転資金（仕入代金、人件費など）
資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）
　　全国値は日本政策金融公庫総合研究所編「新規開業白書」（2011・2012年版）

次に、「費用の調達先および調達額」をみると、福岡市での開業では、「調達費用合計」が 1,158 万円であり、「開業費用合計」を 126 万円、12.2%上回っている。

調達先別に見ると、①「自己資金」が 350 万円（30.2%）、⑨「民間金融機関（銀行、信用金庫等）からの借入金」292 万円（25.2%）、⑥「日本政策金融公庫からの借入金」116 万円（10.0%）、④「事業に賛同してくれた個人・法人からの借入金・出資金」113 万円（9.8%）、②「配偶者・親・兄弟姉妹・親戚からの借入金・出資金」92 万円（7.9%）、⑭「その他」75 万円（6.5%）、⑤友人・知人からの借入金・出資金（④を除く）33 万円（2.8%）などとなっている。①「自己資金」の 350 万円（30.2%）の以外では、⑨の民間支援機関からが 292 万円（25.2%）であり、②、③、④、⑤のインフォーマル関係が併せて 257 万円（22.2%）、

⑥、⑦、⑧の公的支援機関からが併せて、168 万円（14.5%）、⑪、⑫、⑬など取引先関係と⑭「その他」が併せて 91 万円（7.9%）となっている。

これを、福岡市の創業者が開業した場合と、市外の創業者が市内で開業した場合とで比較してみると、「調達費用合計」で前者が 931 万円であるのに対して、後者では 1,703 万円（前者の 1.83 倍の水準）と高額である。それは、⑤「友人・知人からの借入金・出資金（④を除く）」（同 4.21 倍）、⑨「民間金融機関（銀行、信用金庫等）からの借入金」（同 2.30 倍）、④「事業に賛同してくれた個人・法人からの借入金・出資金」（同 2.26 倍）、⑥「日本政策金融公庫からの借入金」（同 1.68 倍）、⑧「公的機関からの借入金（⑥⑦を除く）」（1.60 倍）などでの調達額が大きいためである。

また、全国値のうち、時間的に近い 2011 年度を比較対象にとると、「調達費用合計」は 1,413 万円で、福岡市での創業の方が 255 万円、22.0%ほど低い。

調達先別にみると、①「自己資金」は、余り大きな差がないが（福岡市 350 万円、全国値 356 万円）、全国値では、⑫リース、設備手形、設備業者のローンが 47 万円で、福岡市の 8 万円はその 0.17 水準に過ぎないといったこともあるものの、⑥「日本政策金融公庫からの借入金」が 609 万円であり、福岡市での 116 万円は、その 0.19 の水準に過ぎないことが大きな差をつくっている。

逆に、⑤「友人・知人からの借入金・出資金（④を除く）」では、福岡市での創業（33 万円）の方が 5.87 倍となっており、④「事業に賛同してくれた個人・法人からの借入金・出資金」の福岡市の 113 万円は、全国値の 4.73 倍であり、インフォーマル関係での調達額は福岡市の方が大きい。また、⑨「民間金融機関（銀行、信用金庫等）からの借入金」も福岡市の 292 万円は、全国値の 1.61 倍となっている。

開業後の経営について

⑩現在の売上・収益・業況

調査対象の会社・事業所は、2006 年 10 月以降に新設された事業所（創業者）であるが、調査に当って、「現在」を 2013 年 4 月時点として、その状況を回答してもらったものである。

現在の売上状況をみると、表 1－38 のように、全体として「横ばい」が 45.1%であるものの、「増加傾向」30.1%、「減少傾向」が 22.8%であり、やや「増加傾向」が多い。

また、現在の収益状況は、表 1－39 に示すように、51.5%は「収支トントン」であるものの、「黒字基調」が 26.2%であるのに対して「赤字基調」は 21.4%であり、僅かではあるが「黒字基調」の事業所が多い。

表 1-38　現在の売上状況

SA 単位　上段:所、下段:%		該当数	増加傾向	横ばい	減少傾向	不明
総数		206	62	93	47	4
		100.0	30.1	45.1	22.8	1.9
経営形態別	個人経営	80	18	42	20	0
		100.0	22.5	52.5	25.0	0.0
	株式会社	103	36	40	24	3
		100.0	35.0	38.8	23.3	2.9
	NPO法人	5	3	2	0	0
		100.0	60.0	40.0	0.0	0.0
	事業組合	1	0	0	1	0
		100.0	0.0	0.0	100.0	0.0
	その他	17	5	9	2	1
		100.0	29.4	52.9	11.8	5.9

資料:福岡市・当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)

表 1-39　現在の収益状況

SA 単位　上段:所、下段:%		該当数	黒字基調	収支トントン	赤字基調	不明
総数		206	54	106	44	2
		100.0	26.2	51.5	21.4	1.0
経営形態別	個人経営	80	21	43	16	0
		100.0	26.3	53.8	20.0	0.0
	株式会社	103	26	49	26	2
		100.0	25.2	47.6	25.2	1.9
	NPO法人	5	3	2	0	0
		100.0	60.0	40.0	0.0	0.0
	事業組合	1	0	1	0	0
		100.0	0.0	100.0	0.0	0.0
	その他	17	4	11	2	0
		100.0	23.5	64.7	11.8	0.0

資料:福岡市・当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)

これを先に触れた創業者の事業内容の新規性に対する評価別にみたものが表 1−40 である。

新規性が「大いにある」と評価した事業所では、「黒字基調」41.2%、「多少ある」と評価した事業所では 24.4%、「ほとんどない」および「全くない」と評価した事業所では併せて 25.0%となっており、新規性が「大いにある」と評価した事業所で「黒字基調」の割合が高いことがわかる。

また、同業他社と比較した創業企業の業況をみると表 1−41 のように、「かなりよい」が 3.4%、「やや良い」が 22.8%で、併せて 26.2%であった。「同じ程度」が 38.3%、「やや悪い」(15.0%) と「かなり悪い」(6.3%) を併せると 21.3%ととなり、全体としては同業他社の業況よりわずかに良いといった程度である。

表 1-40　事業内容の新規性評価別現在の収益状況

SA 単位　上段:所、下段:%		該当数	黒字基調	収支トントン	赤字基調	不明
総数		206	54	106	44	2
		100.0	26.2	51.5	21.4	1.0
事業内容の新規性評価別	大いにある	17	7	4	5	1
		100.0	41.2	23.5	29.4	5.9
	多少ある	78	19	43	16	0
		100.0	24.4	55.1	20.5	0.0
	ほとんどない・全くない	100	25	54	20	1
		100.0	25.0	54.0	20.0	1.0
	既存同業者はいない	4	0	2	2	0
		100.0	0.0	50.0	50.0	0.0
	不明	7	3	3	1	0
		100.0	42.9	42.9	14.3	0.0

資料:福岡市・当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)

表 1-41　同業他社と比べた業況判断

SA 単位　上段:所、下段:%		該当数	かなり良い	やや良い	同じ程度	やや悪い	かなり悪い	わからない	不明
総数		206	7	47	79	31	13	25	4
		100.0	3.4	22.8	38.3	15.0	6.3	12.1	1.9
創業(新設)前後の地域移動別	以前も福岡→創業も福岡	150	5	36	60	18	8	19	4
		100.0	3.3	24.0	40.0	12.0	5.3	12.7	2.7
	地区外→福岡で創業	56	2	11	19	13	5	6	0
		100.0	3.6	19.6	33.9	23.2	8.9	10.7	0.0

資料:福岡市・当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)

表 1-42　開業前目標月商と現在の月商

OA(数値記述)		目標		現在	
		回答数	平均月商(万円)	回答数	平均月商(万円)
総数		169	1,059	170	1,043
経営形態別	個人経営	69	534	68	430
	株式会社	87	1,394	87	1,450
	NPO法人	1	1,000	2	1,150
	事業組合	0	0	0	0
	その他	12	1,653	13	1,495
全国値	2010年度	n=1,658	449	n=1,658	497
	2011年度	n=1,402	302	n=1,402	333

資料:福岡市・当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)
日本政策金融公庫総合研究所編「新規開業白書」(2011・2012年版)

次に、「開業前に目標であった月商」および「現在の月商」を訊ね、その平均値を算出したものが表 1－42 である。

「開業前に目標であった月商」の平均値は 1,059 万円であったが、現在の月商は 1,043

万円で、ほぼ目標どおりであった。経営形態別にみると、個人経営平均では目標が 534 万円であるのに対して現在の月商は 430 万円で目標に達していない一方、株式会社では、目標平均が 1,394 万円であるのに対して現在の平均月商は 1,450 万円で 4.0%の超過達成となっている。2011 年度の全国値は、目標月商平均が 302 万円、現在の月商平均は 333 万円となっており、やや上回って達成している。

⑪「開業前に心配だったこと」および「現在苦労していること」

次に、「開業前に心配だったこと」や「現在苦労していること」について、3 つずつ挙げてもらった回答結果が表 1－43 である。

表 1-43　開業前に心配だったこと、および現在苦労していること

MA	開業前の心配事						
	総数		創業(新設)前後の地域移動状況別				全国値
			以前も福岡→創業も福岡		地区外→福岡で創業		2011年度
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	割合(%)
該当数	206	100.0	150	100.0	56	100.0	N=,1443
製品・商品・サービスの企画・開発	22	10.7	16	10.7	6	10.7	9.8
顧客・販路の開拓	108	52.4	76	50.7	32	57.1	55.8
仕入先・外注先の確保	23	11.2	18	12.0	5	8.9	17.6
従業員の確保	47	22.8	28	18.7	19	33.9	18.1
従業員教育、人材育成	46	22.3	30	20.0	16	28.6	19.9
業界に関する知識の不足	12	5.8	8	5.3	4	7.1	7.4
製品・商品・サービスに関する知識の不足	10	4.9	4	2.7	6	10.7	6.9
財務・税務・法務に関する知識の不足	46	22.3	36	24.0	10	17.9	32.2
資金繰り・資金調達	99	48.1	79	52.7	20	35.7	67.4
経営の相談ができる相手がいないこと	11	5.3	7	4.7	4	7.1	7.3
特にない	16	7.8	13	8.7	3	5.4	3.1
その他	2	1.0	1	0.7	1	1.8	1.8
不明	11	5.3	8	5.3	3	5.4	－

MA	現在苦労していること						
	総数		創業(新設)前後の地域移動状況別				全国値
			以前も福岡→創業も福岡		地区外→福岡で創業		2011年度
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	割合(%)
該当数	206	100.0	150	100.0	56	100.0	N=1,443
製品・商品・サービスの企画・開発	18	8.7	11	7.3	7	12.5	8.9
顧客・販路の開拓	94	45.6	65	43.3	29	51.8	48.6
仕入先・外注先の確保	11	5.3	10	6.7	1	1.8	6.7
従業員の確保	58	28.2	35	23.3	23	41.1	24.0
従業員教育、人材育成	54	26.2	39	26.0	15	26.8	21.8
業界に関する知識の不足	10	4.9	8	5.3	2	3.6	6.6
製品・商品・サービスに関する知識の不足	7	3.4	3	2.0	4	7.1	2.9
財務・税務・法務に関する知識の不足	25	12.1	19	12.7	6	10.7	31.6
資金繰り・資金調達	68	33.0	50	33.3	18	32.1	34.6
経営の相談ができる相手がいないこと	13	6.3	8	5.3	5	8.9	14.3
特にない	30	14.6	25	16.7	5	8.9	9.9
その他	4	1.9	4	2.7	0	0.0	1.9
不明	11	5.3	8	5.3	3	5.4	－

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)
　　日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」(2012年版)

「開業前に心配だったこと」をみると、①「顧客・販路の開拓」で 52.4%、②「資金繰り、資金の調達」で 48.1%、③「従業員の確保」で 22.8%、④「従業員教育、人材育成」および「財務・税務・法務に関する知識の不足」で 22.3%などとなっている。

一方、「現在苦労していること」をみると、①「顧客・販路の開拓」で 45.6%、②「資金繰り、資金の調達」で 33.0%、③「従業員の確保」で 28.2%、④「従業員教育、人材育成」で 26.2%、⑤「特にない」で 14.6%となっており、上位 5 番目までの事柄のうち 4 番目までは全く同じものが挙がっているが、①、②については回答割合が低下しており（52.4%→45.6%、48.1%→33.0%）、心配が若干緩和されていることが窺われる。他方、③、⑤の人材問題については逆に上昇しており（22.8%→28.2%、22.3%→26.2%）、苦労が強まっているのかもしれない。なお、5 番目は、「現在の苦労」では⑤「特にない」となっているが、6 番目に⑥「財務・税務・法務に関する知識の不足」の 12.1%が入っている。

回答割合の合計でも、「開業前に心配だったこと」では 215%であったが、「現在苦労していること」では 190%に低下している（なお、回答件数は 3 つずつに制限している）。

全国値をみると、「開業前に心配だったこと」の第 1 位が「資金繰り、資金の調達」で 67.4%（福岡市では第 2 位）、第 2 位が「顧客・販路の開拓」で 55.8%（同　第 1 位）、第 3 位が「財務・税務・法務に関する知識の不足」で 32.2%（同　第 5 位）となっており、「従業員の確保」や「従業員教育、人材育成」など人材問題は第 5 位と 4 位に後退しているという違いがある。

「現在苦労していること」をみると、第 1 位に「顧客・販路の開拓」の 48.6%が繰り上がり、「資金繰り、資金の調達」は第 2 位に後退し、かつ割合も 67.4%→34.6%へと低下している。この点は、福岡市の場合と同様であった。第 3 位は相変わらず「財務・税務・法務に関する知識の不足」で 31.6%であった（福岡市では第 5 位）。第 4 位には「従業員の確保」の 24.0%、第 5 位に「従業員教育、人材育成」の 21.8%が挙げられており、順位が入れ替わっているとともに、ともに回答割合が高まっている。この点も福岡市の場合と同様であった。

⑫今後の経営方針

今後の経営方針については、表 1－44 に示すように、「現状維持（このまま続ける）」が、48.1%、「事業の拡大を図る」が 45.1%、「縮小を図る」は僅かに 3.9%となっており、全体としては拡大指向である。経営形態別にみると、個人経営では「現状維持」の割合が 56.3%と高く、「拡大を図る」は 37.5%にとどまっているのに対して、株式会社では「現状維持」は 42.7%、「拡大を図る」が 49.5%と、拡大指向が強い。

今後の経営方針を、先にみた事業内容の新規性に対する事業者の評価別にみたものが表 1－45 である。

事業内容の新規性が「大いにある」と回答した事業所では、「現状維持」が 17.6%であるのに対して、「拡大を図る」は 76.5%となっており、拡大指向が極めて強い。事業内容の新規性が「多少ある」という事業所では、「現状維持」が 41.0%であるのに対して、「拡大を図る」は 51.3%となっている。事業内容の新規性が「ほとんどない」および「全くない」という事業所では「現状維持」が 59.0%であるのに対して、「拡大を図る」は 36.0%となっており、「現状維持」指向が強いことがわかる。

表 1-44　今後の経営方針

SA 単位　上段:所、下段:%		該当数	現状維持	拡大を図る			縮小を図る		不明
				事業内容の拡大	国内市場の拡大	海外市場の拡大	事業を縮小する	閉鎖を考えている	
総数		206	99	82	8	3	7	1	6
		100.0	48.1	39.8	3.9	1.5	3.4	0.5	2.9
経営形態別	個人経営	80	45	25	3	2	2	1	2
		100.0	56.3	31.3	3.8	2.5	2.5	1.3	2.5
	株式会社	103	44	46	4	1	4	0	4
		100.0	42.7	44.7	3.9	1.0	3.9	0.0	3.9
	NPO法人	5	1	4	0	0	0	0	0
		100.0	20.0	80.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	事業組合	1	0	1	0	0	0	0	0
		100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	その他	17	9	6	1	0	1	0	0
		100.0	52.9	35.5	5.9	0.0	5.9	0.0	0.0

資料:福岡市・当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)

表 1-45　事業内容の新規性に対する評価別今後の経営方針

SA 単位　上段:所、下段:%		該当数	現状維持	拡大を図る			縮小を図る		不明
				事業内容の拡大	国内市場の拡大	海外市場の拡大	事業を縮小する	閉鎖を考えている	
総数		206	99	82	8	3	7	1	6
		100.0	48.1	39.8	3.9	1.5	3.4	0.5	2.9
事業内容の新規性評価別	大いにある	17	3	13	0	0	1	0	0
		100.0	17.6	76.5	0.0	0.0	5.9	0.0	0.0
	多少ある	78	32	36	3	1	3	1	2
		100.0	41.0	46.2	3.8	1.3	3.8	1.3	2.6
	ほとんどない・全くない	100	59	29	5	2	3	0	2
		100.0	59.0	29.0	5.0	2.0	3.0	0.0	2.0
	既存同業者はいない	4	3	1	0	0	0	0	0
		100.0	75.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	不明	7	2	3	0	0	0	0	2
		100.0	28.6	42.9	0.0	0.0	0.0	0.0	28.6

資料:福岡市・当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)

福岡市での新設理由などについて

⑬創業地として福岡市を選んだ理由

当調査の有効回答すべてである 292 の「創業地として福岡市を選んだ理由」を示したのが表 1－46 である。

全体としてみると、第 1 位は「市場・需要の拡大が見込まれる」(25.3%) であった。第 2 位は「取引先があった」(24.3%)、第 3 位は「就学・就職し、なじみがあった」(22.3%)、

第 4 位は「創業にちょうど良いマーケットであった」（19.9%）、第 5 位は「事業パートナーがいた」（13.7%）となっている。第 1 位と 4 位が市場の好条件、第 2 位と 5 位は取引ネットワークであり、3 位は地縁である。

次に、福岡市にあって創業地を福岡市に求めた事業所についてみると、1 位が「取引先があった」（27.7%）、2 位が「就学・就業しており、なじみがあった」（27.1%）、3 位が「市場・需要の拡大が見込まれる」（22.3%）、4 位が「創業にちょうど良いマーケットであった」（16.0%）、5 位がその他（13.3%）となっており、市場の好条件よりも取引ネットワークや地縁が上位にある。

福岡以外にあり福岡で創業した事業所の場合は、1 位が「創業にちょうど良いマーケットであった」でありその回答の割合も 35.3%と高い。2 位も「市場・需要の拡大が見込まれる」で 27.9%であり、両者で 63.2%を占めているのが特徴的である。因みに 3 位には「事業パートナーがいた」、「就学・就職し、なじみがあった」、「家族・親戚等や地縁の支援者が多い」（いずれも 17.6%）の 3 項目が挙げられている。福岡外からの創業といっても地縁や事業ネットワークも要因になっていることがわかる。

福岡市外にあって子会社の設立や出先事業所の開業の場合は、回答数も少ないが、1 位に「市場・需要の拡大が見込まれる」を挙げており、その回答割合も 40.0%と最も高い。2 位は「取引先があった」（28.0%）、3 位は「事業パートナーがいた」（20.0%）で、いずれも取引ネットワークであった。

表 1-46　創業地として福岡市を選んだ理由

MA	総数		創業（新設）前後の地域移動状況別							
			以前も福岡→創業も福岡		地区外→福岡で創業		子会社・事務所のみ福岡で新設		不明	
	回答数	割合（%）	回答数	割合（%）	回答数	割合（%）	回答数	割合（%）	回答数	割合（%）
サンプル数	292	100.0	188	100.0	68	100.0	25	100.0	11	100.0
市場・需要の拡大が見込まれる	74	25.3	42	22.3	19	27.9	10	40.0	3	27.3
創業（事業所開設）にちょうど良いマーケットであった	58	19.9	30	16.0	24	35.3	3	12.0	1	9.1
人材が豊富である	14	4.8	8	4.3	4	5.9	2	8.0	0	0.0
人件費や賃料コストが他都市よりも低い	4	1.4	3	1.6	1	1.5	0	0.0	0	0.0
アジア諸国に近く、将来の展開に有利だと判断した	1	0.3	0	0.0	1	1.5	0	0.0	0	0.0
事業のパートナーがいた	40	13.7	21	11.2	12	17.6	5	20.0	2	18.2
取引先があった	71	24.3	52	27.7	11	16.2	7	28.0	1	9.1
陸・海・空の交通網が集中しており利便性が高い	13	4.5	7	3.7	4	5.9	1	4.0	1	9.1
創業等の支援サービスが受けやすい	4	1.4	4	2.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0
生活環境に優れている	29	9.9	18	9.6	8	11.8	2	8.0	1	9.1
就学・就業しており、なじみがあった	65	22.3	51	27.1	12	17.6	2	8.0	0	0.0
家族・親戚等で地縁の支援者が多い	35	12.0	21	11.2	12	17.6	1	4.0	1	9.1
営業網の拡張に伴い、空白地であった	4	1.4	1	0.5	1	1.5	2	8.0	0	0.0
営業網の縮小に伴い、中間地点であった	1	0.3	1	0.5	0	0.0	0	0.0	0	0.0
その他	39	13.4	25	13.3	8	11.8	3	12.0	3	27.3
不明	8	2.7	6	3.2	0	0.0	2	8.0	0	0.0

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）

以上のように、福岡市内の創業者は、市場の好条件よりも取引ネットワークや地縁が要因になっており、福岡以外からの創業者は市場の好条件を要因としているが、地縁や事業ネットワークも要因になっている。福岡市外からの子会社や出先事業所の開業の場合は、

市場の好条件に強く惹かれており、加えて、取引ネットワークの存在が要因になっていることなどがわかる。

⑭福岡市の創業支援施設・施策の認知度

福岡市が整備している創業支援施設や創業支援のための主要施策について、新設事業所（創業者）がどの程度知っており、あるいは利用しているのかをみてみると、表 1－47 のように、さすがに、福岡商工会議所と福岡市役所の創業相談窓口については、「知っていた」が 49.3%、「利用した」が 11.9%に達している。

「利用した」に 2 点を加点し、「知っていた」を 1 点として合計し、回答サンプル数で除して「認知レベル」を算出してみると、0.73 となる。この「認知レベル」を用いて他の施設・施策をみると、次に、認知レベルが高いのは創業支援セミナーであり、0.24 となっている。「利用した」は 2.3%に過ぎず、「知っていた」も 19.4%に過ぎなかった。3 番目が創業者フェアで認知レベルが 0.12 であり、「利用した」は 1.5%、「知っていた」は 13.2%であった。4 番目は福岡市ステップアップ助成事業で、0.14 であった。その他の福岡ビジネス創造センター、インキュベートプラザ博多、同百道浜、ビジネスプラン総合相談会は 0.11～0.13 と低水準であった。

一般市民ではなく、創業者が調査対象であることを考えるとこの認知レベルの低さはむしろ問題点といえよう。

⑮福岡市に取組んで欲しい支援施策

創業者がその経験を基に福岡市に取組んで欲しい支援施策についてどう考えているのかをみたものが、表 1－48 である。

前出の表 1－43 において、心配な事柄や現在苦労している事柄についてみてきたので、容易に推測できるが、最も回答割合が高かったのは、「助成金」であり 42.8%であった。次いで、「融資」で 36.6%、さらに「法人市民税の課税免除」で 24.3%が上がっている。4 位には「固定資産税の課税免除」で 14.7%、5 位は「交流の場の提供」で 12.0%、6 位は「セミナーによる啓発・情報提供」で 10.3%となっている。

経営形態別にみると、個人経営と株式会社では多少のちがい（順位の入替え）があるものの大きくは違わないようである。また、回答数が少ないものの、出先事業所では、「交流の場の提供」や「セミナーによる啓発・情報提供」も重んじられているようである。

また、自由記入欄には、292 の有効回答数に対して 72 件、24.7%の意見があった。しかし、意見の中には「悪意」を感じられるものがあるのは仕方がないものの、「事実に対する無知・誤解」に基づくと考えざるを得ない意見が比較的多く、創業者そして企業経営者すなわち企業市民に対して福岡市の各種情報が正確に伝えられていないのではないかとの危惧を覚える。

その中から、スタートアップ都市づくりに関ると判断した意見のみを表 1－49 に掲げた。

それぞれに貴重な意見あるいは提案であり、当研究の過程で検討したい。

表 1-47　福岡市の創業支援施設・施策の認知度

施設・施策ごとにSA		サンプル数	回答あり				回答なし
			利用した	知っていた	知らなかった	認知レベル（注）	
支援施設・施策	創業前後の移動状況別	（所）	割合（%）	割合（%）	割合（%）	（点）	（所）
福岡ビジネス創造センター	総数	292	1.5	9.5	89.0	0.13	28
	以前も福岡→創業も福岡	188	1.7	9.8	88.4	0.13	15
	地区外→福岡で創業	68	1.6	10.9	87.5	0.14	4
	子会社・事務所のみ福岡で新設	25	0.0	5.9	94.1	0.06	8
	不明	11	0.0	0.0	100.0	0.00	1
インキュベートプラザ博多	総数	292	1.5	8.3	90.2	0.11	28
	以前も福岡→創業も福岡	188	2.3	9.2	88.4	0.14	15
	地区外→福岡で創業	68	0.0	7.8	92.2	0.08	4
	子会社・事務所のみ福岡で新設	25	0.0	5.9	94.1	0.06	8
	不明	11	0.0	0.0	100.0	0.00	1
インキュベートプラザ百道浜	総数	292	1.1	9.2	89.7	0.11	30
	以前も福岡→創業も福岡	188	1.8	10.5	87.7	0.14	17
	地区外→福岡で創業	68	0.0	9.4	90.6	0.09	4
	子会社・事務所のみ福岡で新設	25	0.0	0.0	100.0	0.00	8
	不明	11	0.0	0.0	100.0	0.00	1
創業者フェア	総数	292	1.5	13.2	85.3	0.16	26
	以前も福岡→創業も福岡	188	2.3	13.2	84.5	0.18	14
	地区外→福岡で創業	68	0.0	15.4	84.6	0.15	3
	子会社・事務所のみ福岡で新設	25	0.0	11.8	88.2	0.12	8
	不明	11	0.0	0.0	100.0	0.00	1
福岡市ステップアップ助成事業	総数	292	1.1	12.2	86.7	0.14	29
	以前も福岡→創業も福岡	188	1.7	12.2	86.0	0.16	16
	地区外→福岡で創業	68	0.0	12.5	87.5	0.13	4
	子会社・事務所のみ福岡で新設	25	0.0	17.6	82.4	0.18	8
	不明	11	0.0	0.0	100.0	0.00	1
ビジネスプラン総合相談会	総数	292	0.4	11.0	88.6	0.12	29
	以前も福岡→創業も福岡	188	0.6	10.5	89.0	0.12	16
	地区外→福岡で創業	68	0.0	10.9	89.1	0.11	4
	子会社・事務所のみ福岡で新設	25	0.0	11.8	88.2	0.12	8
	不明	11	0.0	20.0	80.0	0.20	1
創業支援セミナー事業	総数	292	2.3	19.4	78.3	0.24	29
	以前も福岡→創業も福岡	188	1.8	19.9	78.4	0.23	17
	地区外→福岡で創業	68	4.6	15.4	80.0	0.25	3
	子会社・事務所のみ福岡で新設	25	0.0	29.4	70.6	0.29	8
	不明	11	0.0	20.0	80.0	0.20	1
窓口相談（福岡商工会議所、福岡市役所）	総数	292	11.9	49.3	38.9	0.73	22
	以前も福岡→創業も福岡	188	14.2	47.7	38.1	0.76	12
	地区外→福岡で創業	68	7.5	55.2	37.3	0.70	1
	子会社・事務所のみ福岡で新設	25	5.9	47.1	47.1	0.59	8
	不明	11	10.0	40.0	50.0	0.60	1

注：認知レベルは、「利用した＝2点」「知っていた＝1点」を加重し、「回答あり」の回答数で除した値。

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）

表 1-48　福岡市に取組んで欲しい支援施策

MA 単位　上段：所、下段：%		サンプル数	融資	助成金	固定資産税の課税免除	法人市民税の課税免除	相談窓口	交流の場の提供	セミナーによる啓発・情報提供	展示会の開催、インキュベート施設	その他	不明
総数		292	107	125	43	71	23	35	30	10	10	33
		100.0	36.6	42.8	14.7	24.3	7.9	12.0	10.3	3.4	3.4	11.3
経営形態別	個人経営	109	35	46	22	15	12	12	11	3	4	13
		100.0	32.1	42.2	20.2	13.8	11.0	11.0	10.1	2.8	3.7	11.9
	株式会社	142	62	59	15	44	8	18	15	5	3	16
		100.0	43.7	41.5	10.6	31.0	5.6	12.7	10.6	3.5	2.1	11.3
	NPO法人	7	2	4	0	1	1	1	0	0	1	1
		100.0	28.6	57.1	0.0	14.3	14.3	14.3	0.0	0.0	14.3	14.3
	事業組合	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
		100.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	出先事業所	9	0	4	2	1	0	2	2	1	1	1
		100.0	0.0	44.4	22.2	11.1	0.0	22.2	22.2	11.1	11.1	11.1
	その他	24	7	11	4	10	2	2	2	1	1	2
		100.0	29.2	45.8	16.7	41.7	8.3	8.3	8.3	4.2	4.2	8.3

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）

表 1-49　自由記入欄の主要意見

福岡市内からの創業者	
①	「将来の発展産業」の情報及び可能性を提示し、産業の育成を計画的に図ってはいかがか。また「市ステップアップ助成事業」などのすばらしい施策に、エントリーする企業が多くないところに、今後のヒントがあるかもしれない。
②	起業家の育成により、若い人の就業の場を拡大する政策。例えばシルバー人材センターのような若い人向けのセンター。
③	空いている土地の有効活用。空き店舗の使用状況を再度確認して、一般にどんどん貸してほしい。若い世代にもっと活躍の場・チャンスを与えてほしい。助成金・場所（店舗）の提供など。
④	広く企業を支援せずに、実績のある成長企業へ集中した支援をする。国内観光の誘致（キャナルシティに山笠を常設）。
⑤	若い人たちが多い市だと思うので、若い人たちが起業しやすい環境を作っていく。使用されていない店舗・アパート・一戸建の家などを格安で貸してアンテナショップスタイルに。これが市の査定（経営状態）に合格したら、市より本格開始の助成金・融資を受けやすくする。また人気のある糸島市とコラボして、若い人たちの芸術家など（いろいろな分野に注目して）若いパワーを利用していく。中高年に期待していないわけではない、中高年の方は違う形での経済協力方法もあると思う。
⑥	福岡市の制度融資において、遅延なく返済を続けているが、新たな借り入れは返済残が減っても保証会社の査定が厳しく、困難になってきている。
⑦	融資に関して次の 3 つ。会社の代表が保証人となっているので、福岡市が代わる。書類の簡便化。決定を早くする。
⑧	助成金のしくみをわかりやすく広報すること。
⑨	福岡市の創業支援施設があったとは知らなかった。個人の関心のあり方によるが、「問 24」の施設・施策が、若い人や職を探している人に知れ渡れば、これを利用して福岡市の経済を活発にしてくれるかもしれない。10 年前に知っていれば利用していたと思う、そうすればもっと業績が良くなっていたかもしれない。
⑩	税金を何とかしてほしい。現在、税金を納めるために仕事をしているような感じである。

⑪	創業間もない企業は、信用力がなく、大口の仕事を受注できない傾向が強いが、たとえば市の制度として、創業間もない地場企業に、全体のうちの一部は発注するといった制度を作っていただけると、より企業が活発化すると同時に、創業したばかりで資金繰りに困っている企業を助け、成長を促すきっかけになるのではないだろうか（特に大企業に流れる額の一部でもあれば、創業間もない企業は生き延びるので）。
福岡市外からの創業・開業者	
①	市は民間の自由な活動を妨げないようにすること。自由の活動を活発にするため、融資制度の拡充、民間人の交流の場を提供すること。特に海外の本社が福岡市に移転するような、規制の緩和や税制策を考え実践すること。シンガポールが参考になると思う。
②	昭和23年生まれの団塊の世代だが、定年後開業した和食店で趣味の料理を活かして第二の人生を充実させている。65 歳はまだまだ元気なのでリタイア後の人たちがもっともっと社会とつながりをもてる機会（就労、ボランティア、コミュニティ活動、NPO）を増やしてほしい。
③	神奈川県から 4 年前に転入してきたが、福岡というとラーメン・もつ鍋・明太子と、食べ物のイメージがしただけで、観光名所が浮かばない。多くの人（関東圏）が同じような感覚だと思う。よって福岡城天守閣の復元をして、観光客を呼び込んだらどうだろう。費用の一部は市民・企業から寄付を募り、5 万とか 10 万以上の人は柱に名前が入るなどの特典を付けて、50 億くらい集めれば何とかならないだろうか。
④	福岡は観光の目玉となるものが少ないものの、九州各地やアジアに「アクセスが良い」「住みやすい」というメリットが既にある。東北の原発事故の後、西側に様々な企業が移転している中、個人も企業も「ホームにふさわしい」と思ってもらえるような、教育・福祉等々の充実を図ることが、いたずらに観光名所や箱モノをつくるより、長い目で見れば福岡市の経済発展に繋がるのではと考える。県外から戻ってきて、益々福岡の良さを実感している日々、これからも「住みよい」「品格のある」福岡を形だけでなくより本質的な意味で育ててほしいと思う。
⑤	結局、担保（土地）がないと、お金が借りられないため、その部分を何とかしてほしい。
⑥	創業の支援の強化（金融、助成金、税制、あらゆる分野で）。
⑦	中小企業を盛り上げる助成金を考えてほしい。
⑧	融資等で資金投入しやすくすることで事業を育てる。
⑨	個々のスキルを上げるための支援・セミナー・勉強会等がもっと必要。
⑩	福岡の支援策を知らなかった。広く周知すれば起業家の助けになると思う（横浜から帰郷）。
⑪	障がいが重い方の受入先拡大（生活保護事業の開業要件の緩和化）。強度行動障がいを持つ方の受入先拡大と生活の場の拡大。

第２章　福岡市民の創業に関する意識と創業意識向上のための課題

福岡市が毎年実施している「市政に関する意識調査」において、平成 25 年度は調査項目に「スタートアップ（起業・創業）について」を盛り込み、市民のスタートアップに対する意識、そこから見えてくる課題の抽出を行った。調査の概要は以下の通りである。

〇調査の概要

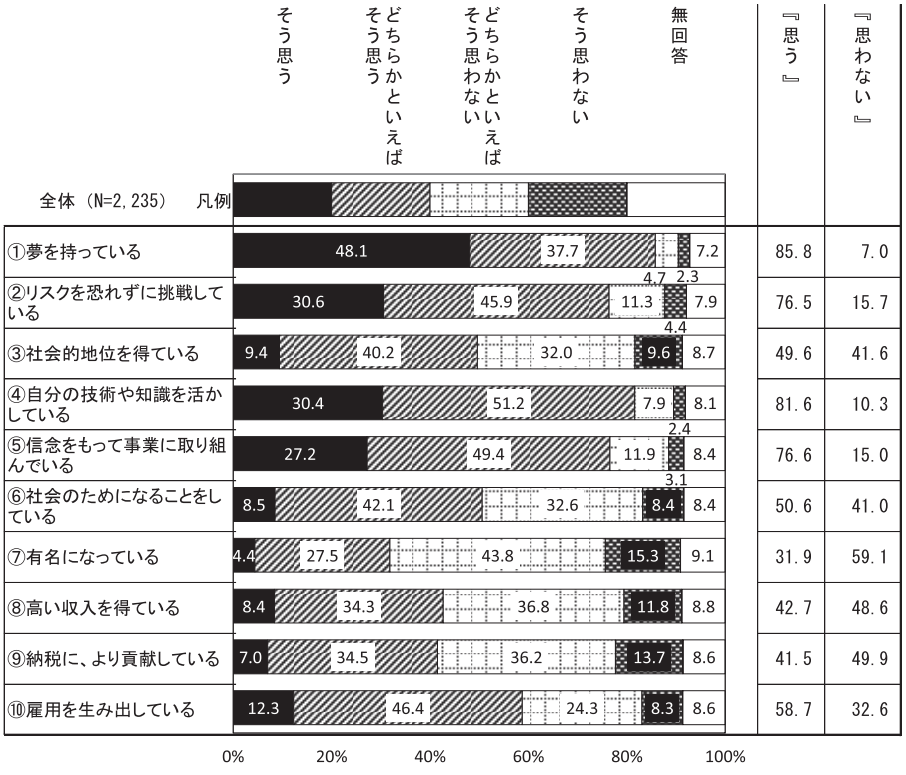
(1)調査の目的:市民の意見や評価を把握し，市政を推進する上での基礎資料にするもの。
(2)調査地域:福岡市全域
(3)調査対象者:福岡市内に居住する満 20 歳以上の男女
(4)調査対象者数:配布 4,500 サンプル（回収 2,235 サンプル・回収率 49.7%）
(5)抽出方法:住民基本台帳による二段階無作為抽出法
(6)調査方法:郵送法

１．福岡市民の「スタートアップ」に対する意識

(1) 市民の「起業家・創業者」に対するイメージ

起業家・創業者に対するイメージは、「夢を持っている」の肯定派が 85.8%で最も多い。以下「自分の技術や知識を活かしている」（81.6%）、「信念をもって事業に取り組んでいる」（76.6%）、「リスクを恐れず挑戦している」（76.5%）などの順となっている。

図 2-1　起業家・創業者に対するイメージ



一方、否定派が多いのは、「有名になっている」（59.1%）、「納税に、より貢献している」（49.9%）、「高い収入を得ている」（48.6%）などの順となっている（図 2－1 参照）。

全体的に、夢を追いかけることやチャレンジ精神に対しては良いイメージを持つ一方で、収入や納税など、現実的な経営状況については、あまり良いイメージは持たれていない。性・年代別には、男女とも全体的に若い年代の方が良いイメージを持つ傾向にある。

特に男性は、「夢を持っている」「リスクを恐れずに挑戦している」「社会的地位を得ている」「自分の技術や地位を活かしている」などで、30 代以下の評価が高いが、60 代以上は相対的に評価が低く、その差が大きくなっている。このほか、「リスクを恐れずに挑戦している」「信念を持って事業に取り組んでいる」は、30 代～50 代で評価が高い一方、20 代では「有名になっている」「高い収入を得ている」「納税に、より貢献している」が、他の年代と比較して高い評価となっている（表 2－1 参照）。

若い世代は、夢やチャレンジ精神だけでなく、収入面なども比較的肯定的に評価しており、同世代などの起業・創業での成功事例に関する情報などに触れ、刺激を受ける人が多いためと考えられる。

表 2-1　起業家・創業者に対するイメージ（思うの値）【性・年代別】

単位：%

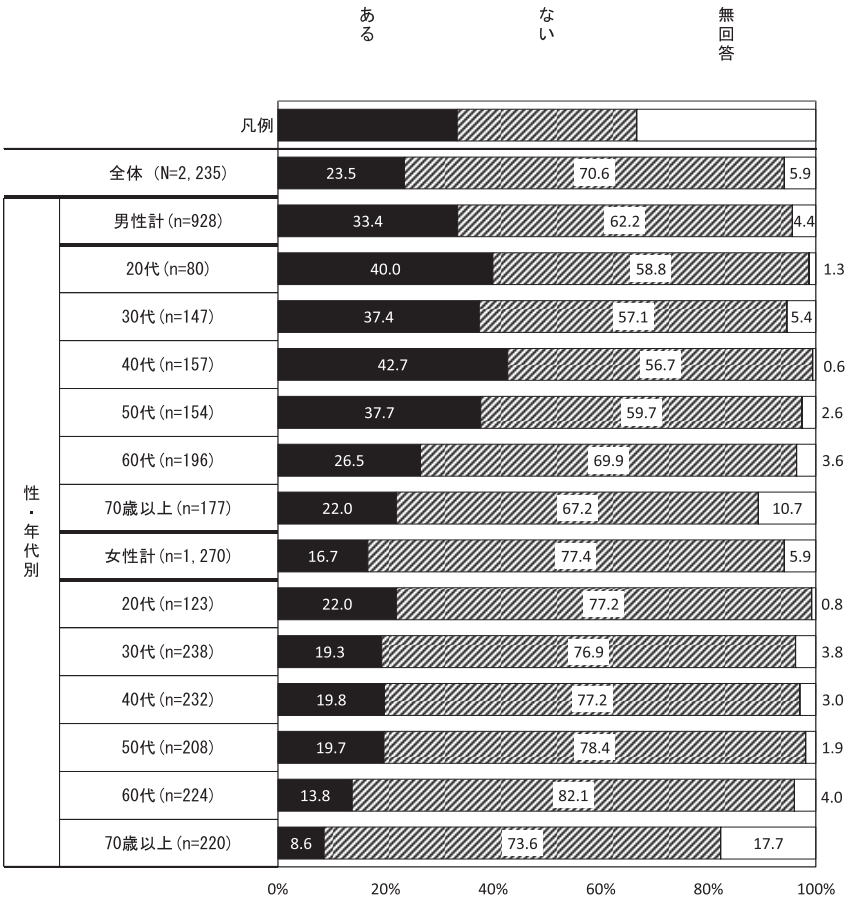
	サンプル数	①夢を持っている	②リスクを恐れずに挑戦している	③社会的地位を得ている	④自分の技術や地位を活かしている	⑤信念を持って事業に取り組んでいる	⑥社会のためになることをしている	⑦有名になっている	⑧高い収入を得ている	⑨納税に、より貢献している	⑩雇用を生み出している
全体	2,235	85.8	76.5	49.6	81.6	76.6	50.6	31.9	42.7	41.5	58.7
男性計	928	86.2	77.2	46.0	81.7	76.0	49.1	30.0	41.5	41.2	57.7
20代	80	90.0	78.8	60.1	85.0	80.0	50.0	38.8	51.3	51.3	66.3
30代	147	93.2	83.7	53.8	87.1	79.0	42.1	29.3	42.8	35.4	54.4
40代	157	93.0	87.9	48.4	89.2	85.3	56.1	27.4	47.1	42.0	64.3
50代	154	89.6	83.8	44.1	89.6	85.0	51.9	34.4	45.4	45.5	61.7
60代	196	82.1	72.5	34.7	77.1	68.4	46.4	26.0	35.2	40.8	57.2
70歳以上	177	73.5	61.6	45.2	67.2	63.3	49.1	31.1	35.6	37.8	49.7
女性計	1,270	86.5	77.0	52.7	82.9	78.0	52.4	33.5	44.1	42.3	60.5
20代	123	92.6	79.7	59.4	84.6	83.8	60.2	34.2	52.0	44.7	71.5
30代	238	94.2	83.2	56.3	92.4	88.2	58.8	34.0	48.8	39.9	69.7
40代	232	93.6	83.6	57.4	92.6	87.5	55.2	32.8	50.4	46.1	59.5
50代	208	94.7	90.4	52.4	90.8	84.6	57.7	37.5	46.1	49.0	65.3
60代	224	83.5	75.0	50.9	77.7	71.9	44.7	34.4	38.4	38.8	59.0
70歳以上	220	65.5	54.1	42.7	60.5	55.0	43.2	29.6	32.7	38.6	44.0
無回答	37	48.6	37.8	37.8	37.8	45.9	27.0	18.9	21.6	18.9	21.6

(2)起業・創業したいと考えた経験

自分で起業・創業したいと考えたことがあるかは、「ある」(23.5%)、「ない」(70.6%)で、経験者は全体の 1／4 未満にとどまる。

性・年代別には、男性の「ある」が女性の 2 倍の 33.4%と多く、特に 50 代以下では 4 割前後の人が「ある」と回答している。女性も、50 代以下では 2 割前後が「ある」としている（図 2－2 参照)。

図 2-2　起業・創業したいと考えた経験【性・年代別】



(2)-1. 起業・創業したいと考えた時期

起業・創業したいと考えた人の時期は、「20 代」が 33.5%で最も多く、以下「30 代」(26.6%)、「40 代」(15.0%) などの順となっており、20 代と 30 代で全体の 6 割以上を占めている（表 2－2－1 参照)。起業・創業したいと考えた時期が学生の場合は、「大学・短大」が 37.9%で最も多くなっているほか、「高校」も 22.8%でやや多くなっている。(図 2－2－1 参照)

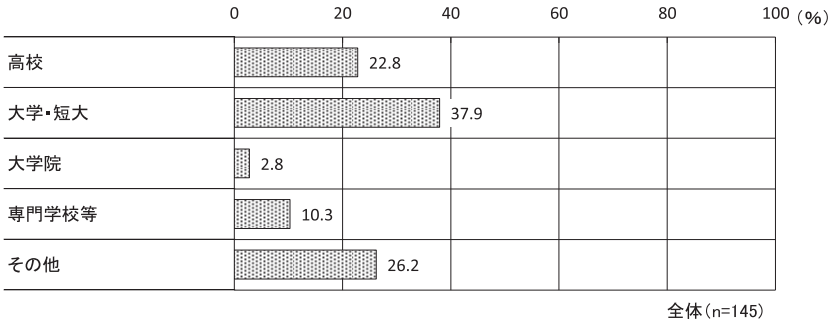
いずれも「20 代」「30 代」の若い時期に考えた人が多く、20 代は現在進行形、中高年世代は現在より若い時期に考えた人が多い。

表 2-2-1　起業・創業したいと考えた時期【性・年代別】

単位:%

	サンプル数	10歳未満	10代	20代	30代	40代	50代	60代	70歳以上	無回答
全体	526	0.8	6.8	33.5	26.6	15.0	5.1	1.7	0.2	10.3
男性計	310	1.0	6.8	36.5	27.1	12.6	3.9	1.9	0.3	10.0
20代	32	−	15.6	65.6	−	−	−	−	−	18.8
30代	55	1.8	3.6	56.4	30.9	−	−	−	−	7.3
40代	67	−	10.4	25.4	43.3	7.5	−	−	−	13.4
50代	58	3.4	3.4	24.1	25.9	27.6	5.2	1.7	−	8.6
60代	52	−	5.8	25.0	17.3	25.0	15.4	7.7	−	3.8
70歳以上	39	−	2.6	35.9	33.3	12.8	2.6	2.6	2.6	7.7
女性計	212	0.5	7.1	28.8	26.4	18.9	7.1	1.4	−	9.9
20代	27	−	22.2	63.0	−	−	−	−	−	14.8
30代	46	−	8.7	37.0	43.5	−	−	−	−	10.9
40代	46	−	10.9	23.9	28.3	32.6	−	−	−	4.3
50代	41	−	−	17.1	17.1	29.3	22.0	2.4	−	12.2
60代	31	3.2	−	9.7	32.3	25.8	16.1	3.2	−	9.7
70歳以上	19	−	−	31.6	26.3	26.3	5.3	5.3	−	5.3
無回答	4	−	−	50.0	−	−	−	−	−	50.0

図 2-2-1　起業・創業したいと考えた時期（学生の場合）

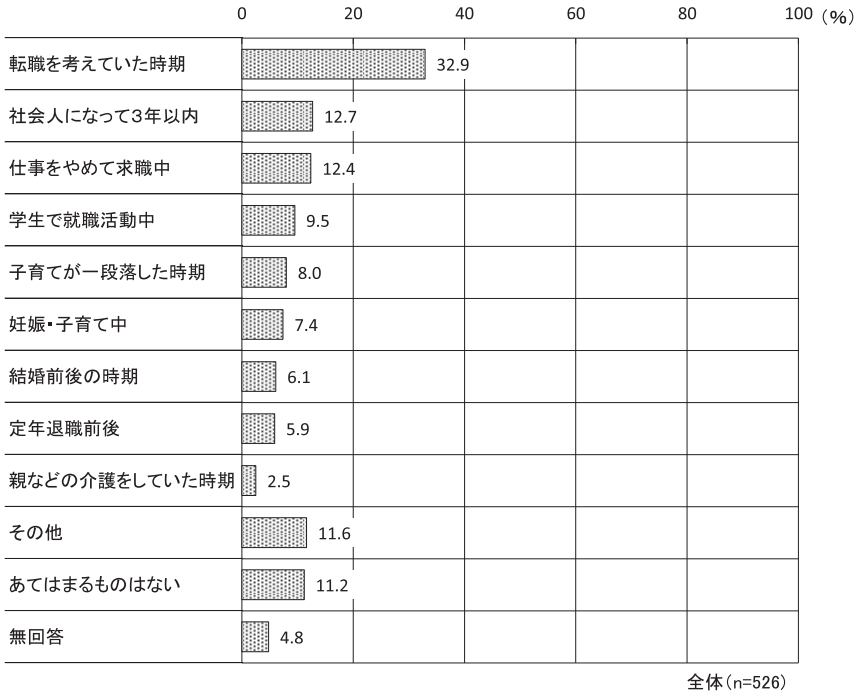


(2)-2. 起業・創業したいと考えたときの状況

自分で起業・創業したいと考えたときの状況は、「転職を考えていた時期」が 32.9%で最も多く、以下「社会人になって 3 年以内」(12.7%)、「仕事をやめて求職中」(12.4%)などの順となっており、いずれも一度は就職した後の、転機としての時期に働き方の一つとして考えた人が多い（図 2－2－2 参照)。

これに対し、結婚や妊娠、子育て、定年前後など、働く必要性が相対的に低い状況にある時期に考える人は、少数派となっている。

図 2-2-2　起業・創業したいと考えたときの状況



(3)起業・創業するための学習やイベント参加経験

起業・創業するための学習やイベント参加経験は、「ある」(13.2%)、「ない」(81.5%)で、経験者は少ない。性・年代別には、男性の方がやや経験者が多いが、特に 40 代や 50 代では 2 割以上の人が「ある」と回答している（図 2－3 参照)。

(3)-1. 起業・創業のための学習、イベントの内容

起業・創業するための学習やイベント参加内容は、「書籍やインターネットなどにより独学で学習した」が 41.7%で最も多く、「起業・創業を促すイベントなどに参加した」(29.5%)、「商工会議所や事業団体など、地域団体で学習した」(28.5%) などの順となっている（図 2－3－1 参照)。

図 2-3　起業・創業するための学習やイベント参加経験【性・年代別】

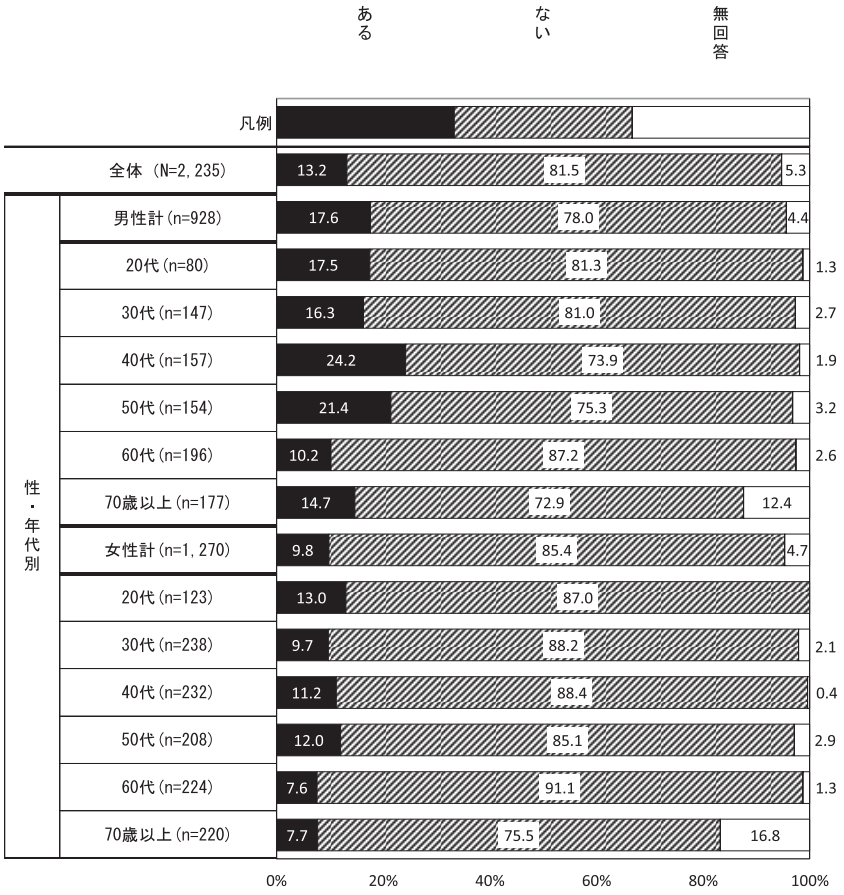
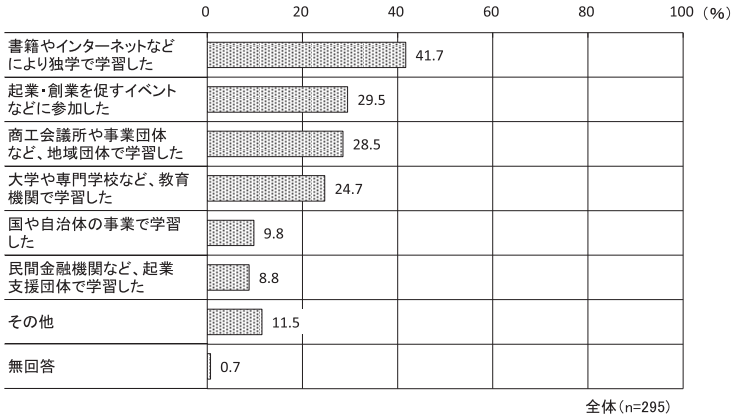


図 2-3-1　起業・創業のための学習、イベントの内容



(4) 起業・創業の経験

起業・創業の経験は、「自分一人でしたことがある」が 8.1%、「他の人と共同でしたことがある」が 3.5%、両者を合わせた「したことがある」は 1 割余りにとどまる（図 2－4①参照）。

性・年代別には、男性の 40 代以上で、年齢とともに経験者も多く、女性も同様の傾向であるが、割合としては少ない。男女とも 30 代以下での経験者は少数派となっている。

起業・創業したいと考えた時期は、20 代や 30 代の比較的若い時期が多かったが、実際には 40 代以降に起業・創業する人が多い。ただし、過去の起業・創業経験のため、特に 60 代以上などは、現役でない人も含まれると考えられる。

図 2-4①　起業・創業の経験【性・年代別】

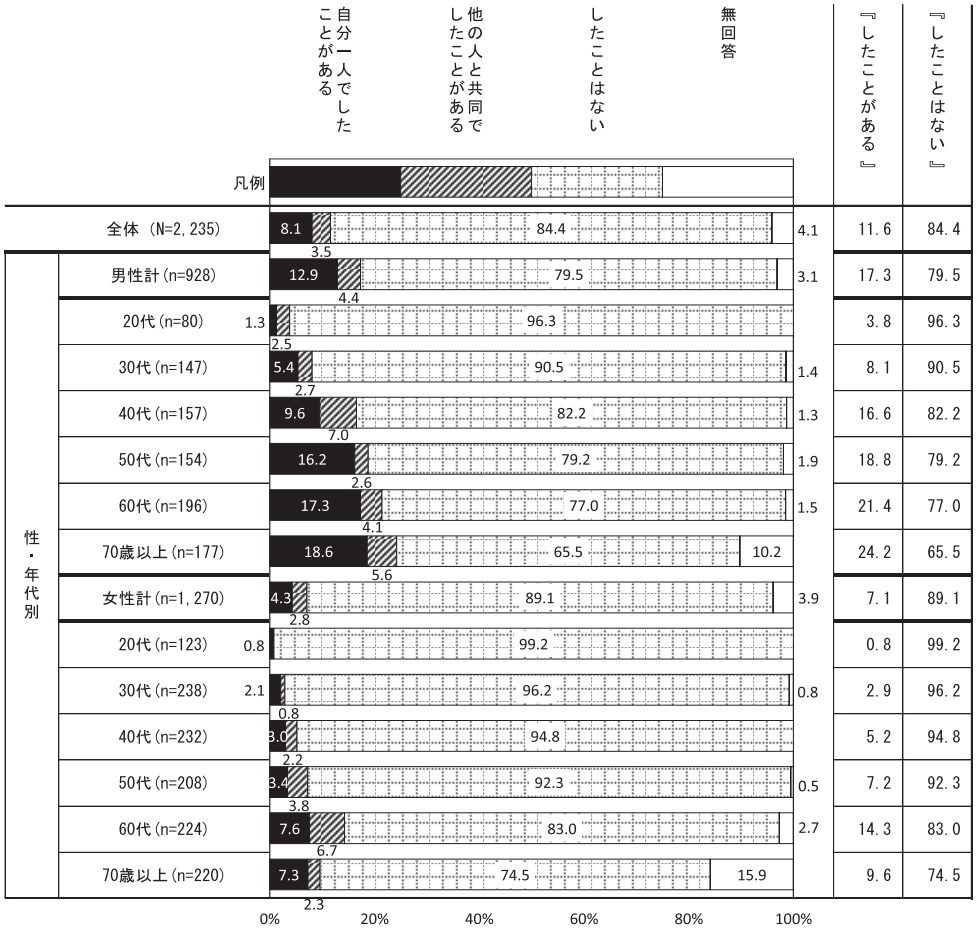


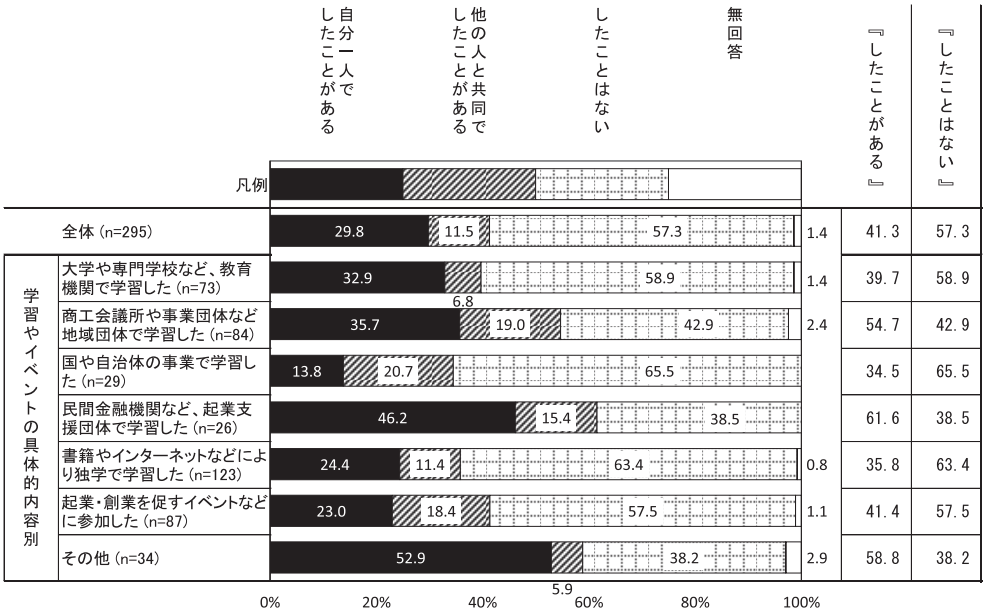
図 2－4②によれば、学習やイベント参加内容別には、民間金融機関や支援団体で学習した人は、数は少なかったものの、経験者率としては高く、真剣に考えている人は、独学やイベントだけでなく、より具体的な学習やイベントに参加していることがわかる。

一方で、数としては多かった書籍やインターネットでの独学者は、実際の起業・創業

経験者は多くない。実際の起業・創業に向けては、さらなるもう一歩踏み出すかの真剣度が左右する。

このほか、国・自治体事業の学習者も実際の起業・創業経験者率は低調で、支援団体、大学、さらには民間金融機関などによる多様な学習やイベントに参加する人の方が、実際の起業・創業につながったことがわかる。これは、行政の学習やイベントが、起業・創業に結び付いていないとみるよりは、その入口としての役割は大きいものの、そこから先のより具体的な学習や行動は、実際に志を持つ人の真剣度や行動に委ねられるとみる方が正しい見方であろう。

図 2-4②　起業・創業の経験【学習・イベント参加内容別】



(4)-1. 起業・創業した目的

表 2－4－1 によれば、起業・創業した目的は、「自分の技術や知識を活かしたい」が 52.7%で最も多く、「高い収入を得たい」（41.9%）、「夢を持ちたい」（40.7%）などの順となっている。まずは何よりも自身の技術や知識があることが前提となっている。

性・年代別には、「自分の技術や知識を活かしたい」は、男性は 40 代以上で比較的多くなっているのに対し、女性は若年層ほど多いのが特徴的である。女性が考える起業・創業の分野が、若い感性を活かした技術や知識が関わることが多いためと推察される。

表 2-4-1　起業・創業した目的【性・年代別】

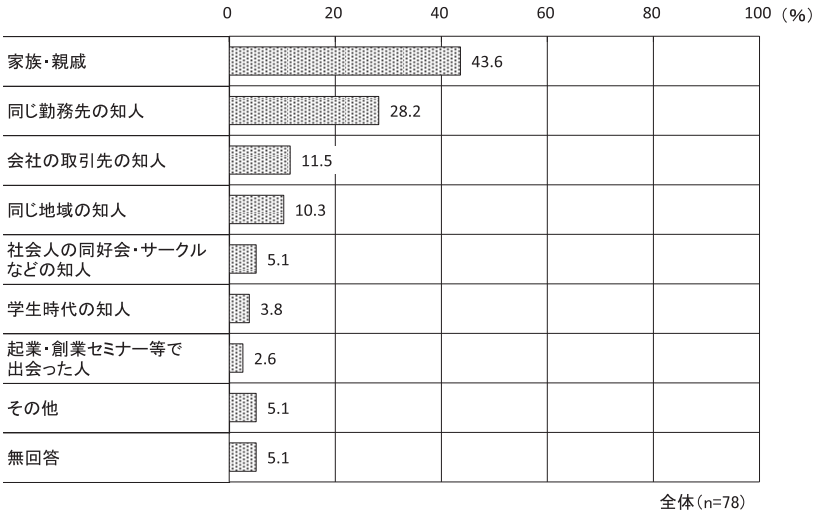
単位:%

	サンプル数	夢を持ちたい	リスクを恐れずに挑戦したい	社会的地位を得たい	自分の技術や知識を活かしたい	信念をもって事業に取り組みたい	社会のためになることをしたい	有名になりたい	高い収入を得たい	納税に、より貢献したい	雇用を生み出したい	その他	無回答
全体	258	40.7	18.6	8.9	52.7	30.6	28.3	1.2	41.9	5.0	8.5	11.2	3.1
男性計	161	41.6	16.8	9.9	53.4	32.9	27.3	1.2	43.5	6.2	9.9	8.7	4.3
20代	3	33.3	−	−	−	−	33.3	−	33.3	−	−	33.3	−
30代	12	66.7	25.0	8.3	58.3	41.7	25.0	8.3	41.7	8.3	16.7	16.7	−
40代	26	23.1	23.1	19.2	69.2	46.2	42.3	−	42.3	15.4	15.4	7.7	7.7
50代	29	31.0	13.8	6.9	62.1	24.1	13.8	−	44.8	6.9	6.9	6.9	3.4
60代	42	50.0	19.0	11.9	52.4	31.0	19.0	−	47.6	2.4	7.1	7.1	2.4
70歳以上	43	46.5	14.0	4.7	41.9	32.6	32.6	2.3	41.9	4.7	9.3	7.0	7.0
女性計	89	39.3	22.5	7.9	53.9	25.8	30.3	1.1	42.7	3.4	6.7	14.6	−
20代	1	−	−	−	100.0	−	−	−	−	−	−	−	−
30代	7	28.6	14.3	14.3	71.4	71.4	57.1	−	71.4	−	14.3	−	−
40代	12	50.0	50.0	16.7	66.7	41.7	25.0	8.3	50.0	16.7	16.7	16.7	−
50代	15	33.3	26.7	6.7	53.3	−	26.7	−	40.0	−	6.7	33.3	−
60代	32	50.0	15.6	6.3	56.3	25.0	18.8	−	46.9	−	3.1	6.3	−
70歳以上	21	28.6	19.0	4.8	38.1	23.8	47.6	−	23.8	4.8	4.8	19.0	−
無回答	8	37.5	12.5	−	25.0	37.5	25.0	−	−	−	−	25.0	12.5

(4)-2. 一緒に起業・創業した相手との関係

共同で起業・創業した相手は、「家族・親族」が 43.6%で最も多く、次いで「同じ勤務先の知人」(28.2%) が多く、縁故者と社会人時代の人脈が共同起業・創業者の主なものである（図 2－4－2 参照)。

図 2-4-2　一緒に起業・創業した相手との関係



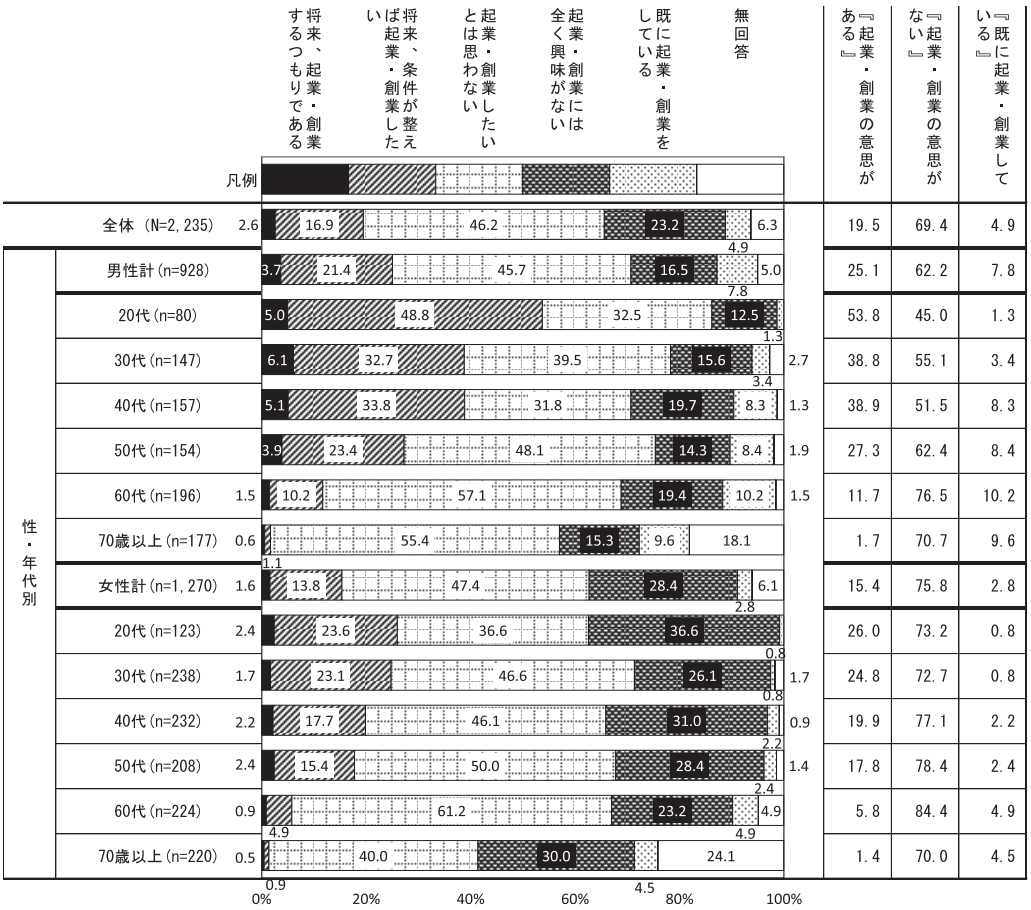
(5)将来の起業・創業意向と可能性

将来の起業・創業意向と可能性は、図 2－5①によれば「将来、起業・創業するつもりである」が 2.6%、「将来、条件が整えば起業・創業したい」が 16.9%、両者を合わせた「意思がある」は、全体では約 2 割となっている。決して少ない割合ではなく、若年層の高さが全体を押上げている。

男女とも、条件次第ながら 20 代、30 代で意識は高く、特に男性 20 代では過半数を占める。しかし、年代とともに低下し、60 代以降、一般的な定年後の世代の意識は極端に低い。

年齢とともに、経験や知識は増していく一方で、意識は低下する傾向にあり、実際の起業・創業経験者の目的が、自身の技術や知識を活かすことが第一であったことを考えると、中高年世代の意識を維持、高めることが、現実的な起業・創業の増加に直結すると考えられる。

図 2-5①　将来の起業・創業意向と可能性【性・年代別】



これに対し、若い世代には、夢や意識だけでは起業・創業に至りにくいものの、技術や知識は、分野によっては若くても力を発揮できるもので、不足する経験や資金面などでの支援を充実することにより、起業・創業へ導くことが可能となる。

一方、極端に低い定年後世代の意識であるが、団塊世代と呼ばれる層のボリュームやその蓄積された技術、経験は豊富にあり、これらを活かして起業・創業に結び付けることは、全体の底上げにもつながることから、意識的な動機付けが重要となる。

図２－5②によれば、過去の起業・創業意向別には、過去に起業・創業意向を持った人は、今も半数以上の人が将来的な起業・創業意向を持ち続けている。

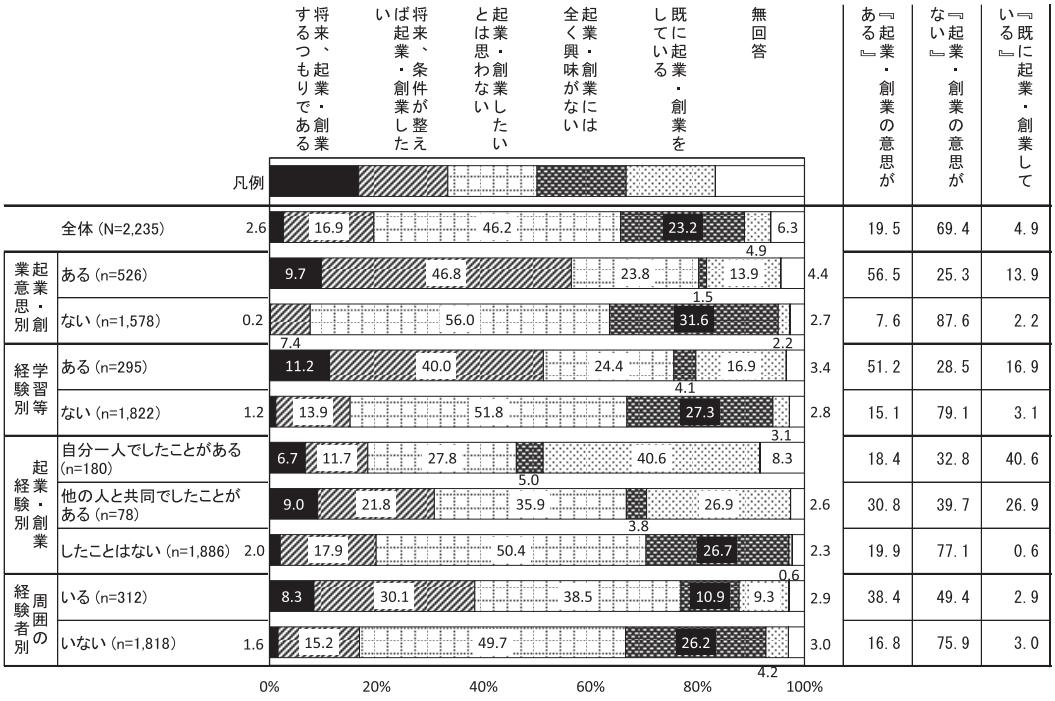
起業・創業に関する学習経験別には、学習経験者がある人は、それだけ真剣度が高く、過半数の人が将来的な起業・創業意向を持っている。

起業・創業経験別には、共同でしたことがある人でやや高い意向となっている。

周囲の起業・創業経験者有無別には、周りに起業・創業経験者がいる人は、将来的な起業・創業意向も高い。

起業・創業を一度でも考えたことがある人や学習やイベントに参加した人、周りに経験者がいる人など、起業・創業に関して何らかの情報等に接した人は、将来的な意欲を刺激される模様であり、起業・創業の情報に触れる機会が増え、身近で起業・創業に関する動きが盛んになることで、次の起業・創業を喚起する好循環を生み出すことが期待される。

図 2-5②　将来の起業・創業意向と可能性【意識・経験別など】



(5)-1. 将来、起業・創業したい分野

表 2－5－1 によれば、将来起業・創業したいと考える人のその分野は、「生活関連サービス・娯楽業」が 27.6%で最も多く、「宿泊業・飲食業」（23.9%）、「専門・技術・学術研究サービス業」（16.6%）などの順となっており、サービス業が中心となっている。

性・年代別には、「生活関連サービス・娯楽業」は、女性や男性の 30 代以下などで多いほか、男性の 40 代は「宿泊業・飲食業」、50 代は「専門・技術・学術研究サービス業」などが多い。このほか、男性の 30 代以下では、「情報通信業・関連業」もやや多い。

表 2-5-1　将来、起業・創業したい分野【性・年代別】

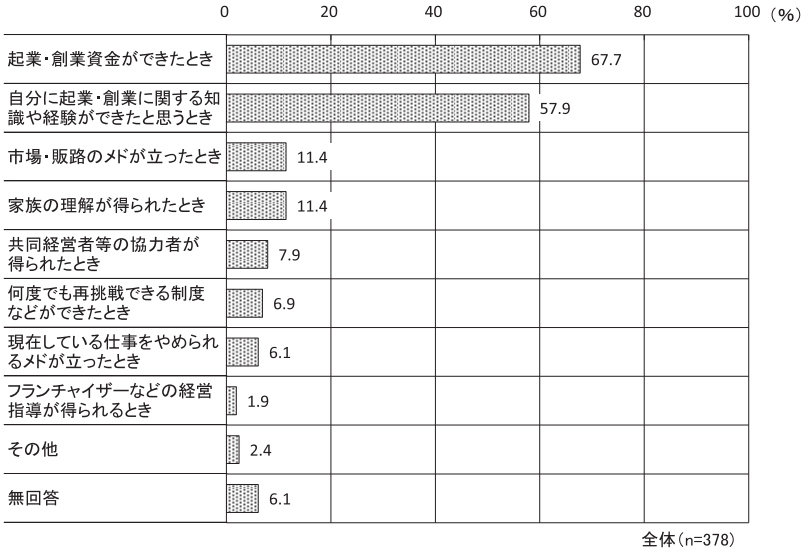
単位：%

	サンプル数	建設業・同関連	製造業（食品分野）	製造業（金属・機械分野）	製造業（その他分野）	情報通信業・同関連	運輸業・同関連	卸・小売業	専門・技術・学術研究サービス業	宿泊業・飲食業	生活関連サービス・娯楽業	教育関連	医療・福祉	その他	無回答
全体	435	6.7	5.1	1.1	3.4	5.7	1.8	12.6	16.6	23.9	27.6	11.7	15.2	9.9	0.9
男性計	233	11.6	5.2	2.1	3.4	9.0	3.4	13.7	18.5	22.3	25.8	8.2	14.6	9.4	0.9
20代	43	4.7	4.7	2.3	7.0	14.0	4.7	20.9	23.3	18.6	32.6	7.0	14.0	2.3	－
30代	57	19.3	3.5	3.5	1.8	15.8	3.5	5.3	10.5	19.3	33.3	10.5	10.5	14.0	－
40代	61	6.6	4.9	－	3.3	4.9	3.3	13.1	18.0	29.5	21.3	9.8	16.4	13.1	－
50代	42	9.5	2.4	4.8	2.4	2.4	2.4	11.9	26.2	23.8	23.8	－	19.0	7.1	2.4
60代	23	26.1	8.7	－	4.3	4.3	4.3	30.4	8.7	17.4	17.4	8.7	4.3	8.7	4.3
70歳以上	3	－	－	－	－	－	－	－	33.3	－	－	66.7	100.0	－	－
女性計	195	0.5	4.6	－	3.1	2.1	－	11.8	14.4	25.6	29.7	16.4	15.9	9.7	1.0
20代	32	－	6.3	－	－	3.1	－	3.1	28.1	15.6	34.4	18.8	－	12.5	－
30代	59	1.7	1.7	－	1.7	1.7	－	15.3	16.9	33.9	28.8	15.3	15.3	8.5	－
40代	46	－	8.7	－	4.3	2.2	－	21.7	10.9	26.1	32.6	17.4	23.9	6.5	－
50代	37	－	2.7	－	5.4	2.7	－	5.4	5.4	24.3	27.0	10.8	16.2	16.2	2.7
60代	13	－	7.7	－	7.7	－	－	7.7	7.7	15.4	23.1	23.1	23.1	－	7.7
70歳以上	3	－	－	－	－	－	－	－	－	33.3	－	33.3	－	33.3	－
無回答	7	14.3	14.3	－	14.3	－	－	－	14.3	28.6	28.6	－	14.3	28.6	－

(5)-2. 起業・創業時の条件

将来「条件が整えば」起業・創業したいとする人の条件は、「起業・創業資金ができたとき」が 67.7%で最も多く、「自分に起業・創業に関する知識や経験ができたと思うとき」（57.9%）も多い。資金とノウハウが主な条件で、起業・創業に対する慎重な姿勢がみえる。「市場・販路のメドが立ったとき」「家族の理解が得られたとき」などは、資金やノウハウに目処が立った後に考えることなのであろう（図 2－5－2 参照）。

図 2-5-2　起業・創業時の条件（「条件が整えば」考える人）



(6)起業家・創業者応援意向

図 2－6①によれば、起業・創業者応援意向は、応援意思ありが過半数（53.5%）と市民の意識は概ね好意的である。「わからない」（33.6%）も多いが、身近に事例が少ないため判断ができない人が多いためと考えられる。

性・年代別には、男女とも若い世代ほど応援意識が高く、特に男性 20 代は 7 割を超える。世代によって、起業・創業者の情報や理解度に差が大きく、世代が上がるにつれて、誰をどう応援するかというところまで、具体的にイメージできないためと考えられる。

上の世代が、若い世代の起業・創業を応援することは重要であるが、60 代以上などで意識が相対的に低く「わからない」が多いことは、若い世代の起業・創業に関する情報が不足し、親近感が持てないことも一因と考えられる。

福岡市にとって、起業・創業者が増えることの重要性やメリットなどについて、さらに情報を提供していくことで、市民の応援意識はますます高まるものと考えられる。

図 2－6②によれば、過去の起業・創業意向別には、過去に起業・創業意向を持った人は、応援意識は高い。

起業・創業経験別には、単独、共同経験者とも、応援意識は高い。

周囲の起業・創業経験者有無別には、周りに起業・創業経験者がいる人は、応援意識は高い。

特に過去に起業・創業意思を持ったことがある人や周りに起業・創業者がいる人は、共感できる点が多いためか、応援意識は高い。

図 2-6①　起業家・創業者応援意向【性・年代別】

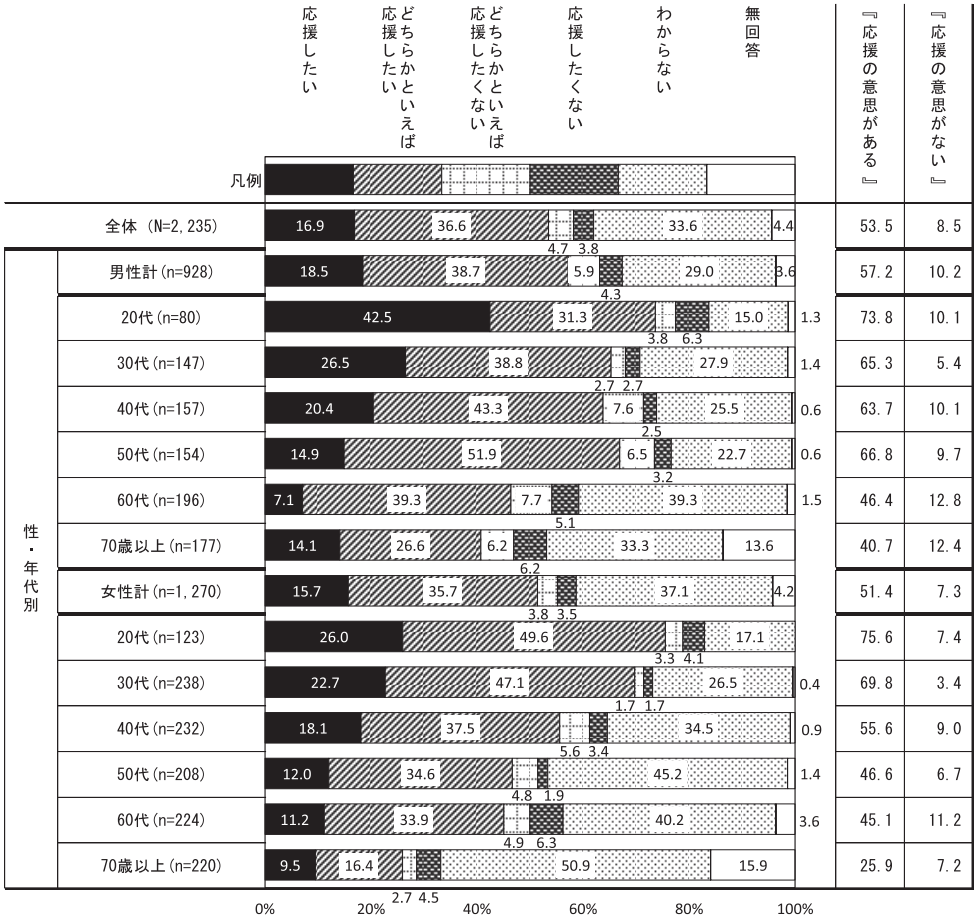
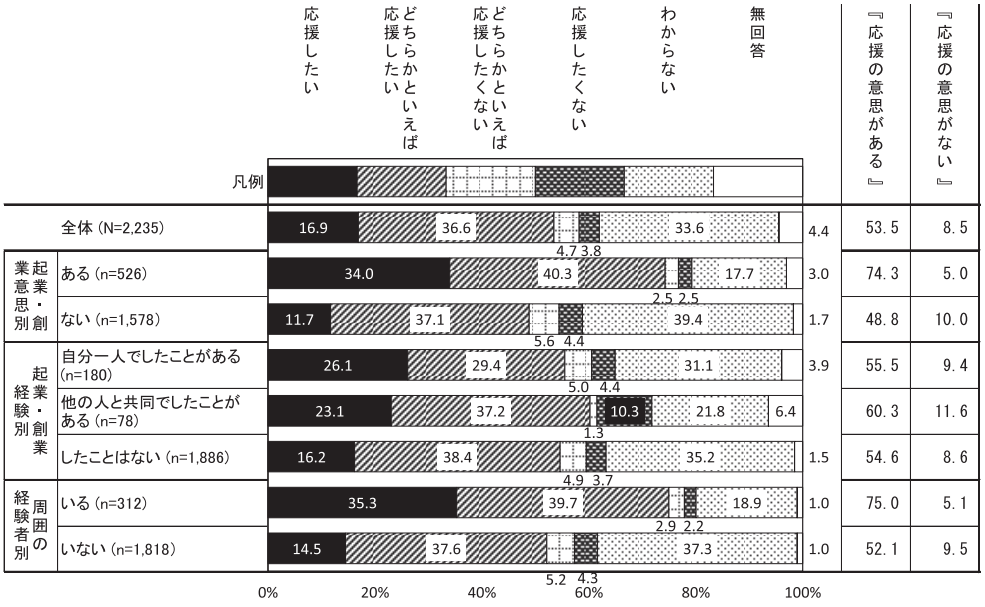


図 2-6②　起業家・創業者応援意向【意識・経験別など】



(7)起業家・創業者に出資する条件

起業・創業者に出資する条件は、表 2－7 によれば、「趣旨が賛同できる場合」(39.8%)、「利益が見込まれる場合」(38.4%)、「社会的に意義が大きい場合」(34.6%) が、主な条件となっている。このほか、「出資はしたいが、出資する経済的余裕がない」(33.9%) も多い。

一方で、「事業を問わず、出資はしない」は 13.0%に留まり、市民の起業・創業者に対する拒否感はそれほどない模様で、出資に対する利益もさることながら、趣旨や社会的意義に共感できれば、一定の出資を募る可能性はある。「市民ファンドなど小額出資の受け皿がある場合」は 7.6%と少なく、受け皿などの仕組みよりも、高い目的性や意義を明確に示すことの方が重要といえる。

性・年代別には、男女とも若い世代は「利益が見込まれる場合」を重視する傾向にあるのに対し、「趣旨が賛同できる場合」は男女とも 40 代以上などで多い。

経済的な貯えの世代差があり、余裕がある世代では意義や目的をより重視、若い世代は利益が見込まれなければ、出資したくてもできない状況にあるといえる。若い世代ほど起業・創業者を応援したいという意識は高い反面、経済的な支援は利益を重視せざるを得ない状況があり、比較的余裕のある世代の支援をどう引き出していくか、どのように応援したいという意識を高めるかが重要で、中高年世代などに、起業・創業が増えることによる効果や社会的意義を丁寧に発信していくことが重要である。

表 2-7　起業家・創業者に出資する条件

単位:%

	サンプル数	利益が見込まれる場合	社会的に意義が大きい場合	過去に成功している人の場合	趣旨が賛同できる場合	「市民ファンド」など、小額出資の受け皿がある場合	出資はしたいが、出資する経済的余裕がない	損失を被るおそれがあるので出資しない	事案を問わず、出資はしない	その他	わからない	無回答
全体	2,235	38.4	34.6	4.3	39.8	7.6	33.9	13.8	13.0	0.8	11.6	5.1
男性計	928	44.6	38.1	5.7	44.6	10.0	33.2	12.5	10.8	0.8	9.5	3.9
20代	80	56.3	45.0	11.3	45.0	10.0	37.5	21.3	3.8	－	8.8	1.3
30代	147	59.2	37.4	6.1	52.4	12.2	40.1	17.0	7.5	0.7	5.4	1.4
40代	157	52.9	40.8	7.0	46.5	10.8	34.4	14.0	12.7	1.3	6.4	0.6
50代	154	48.1	39.6	8.4	49.4	7.8	29.2	9.1	7.8	1.9	7.1	0.6
60代	196	36.7	38.3	4.1	45.9	12.2	30.1	11.2	14.3	－	10.7	1.5
70歳以上	177	24.3	31.6	1.7	30.5	7.9	33.9	7.3	13.6	0.6	16.9	14.7
女性計	1,270	34.0	32.4	3.3	37.2	5.8	35.0	15.2	14.9	0.7	13.0	5.0
20代	123	49.6	27.6	5.7	39.8	3.3	40.7	17.1	9.8	－	13.0	0.8
30代	238	46.2	36.6	7.6	45.0	4.2	36.6	20.6	13.4	0.8	8.4	0.4
40代	232	35.8	35.3	2.6	42.7	6.9	38.4	18.1	19.0	1.7	8.6	0.4
50代	208	35.1	39.4	1.9	41.3	7.7	38.0	13.0	11.1	0.5	11.1	1.9
60代	224	32.6	35.7	1.8	36.6	9.4	36.6	15.2	17.4	－	14.7	4.0
70歳以上	220	11.8	17.7	1.4	19.1	3.2	21.8	7.7	17.3	0.9	22.7	19.5
無回答	37	32.4	21.6	5.4	8.1	8.1	10.8	－	5.4	2.7	18.9	37.8

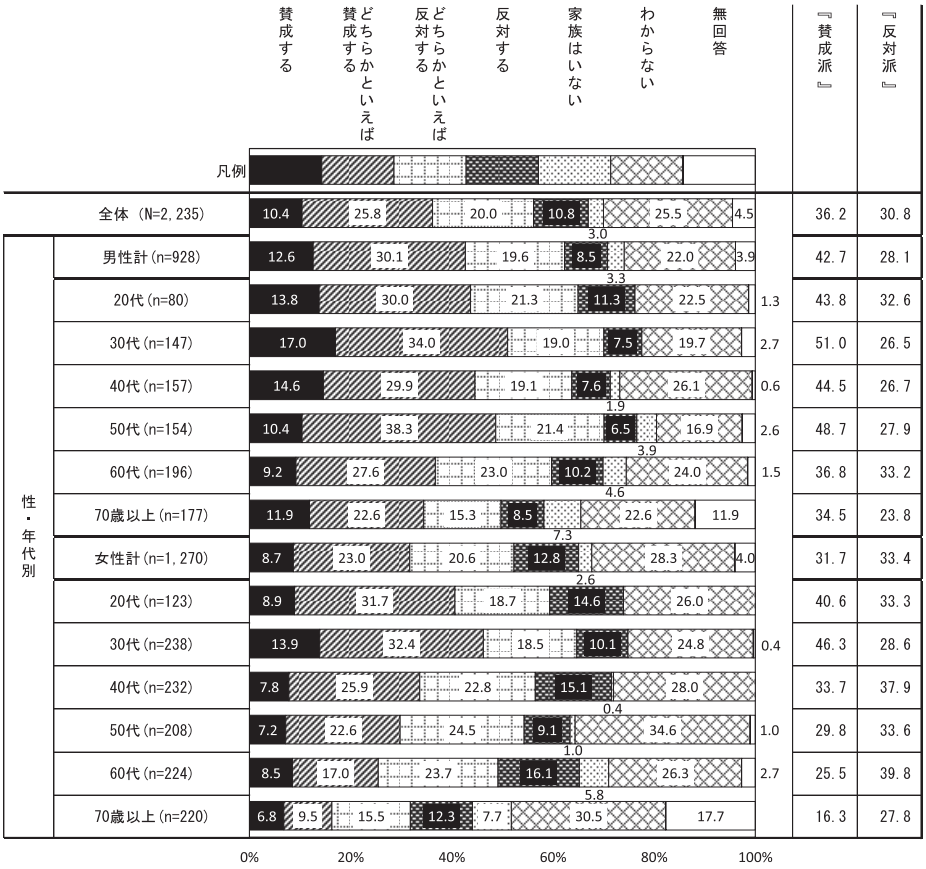
(8) 家族の起業・創業について

家族の起業・創業については、賛成派は 36.2%で、反対派（30.8%）と大きな差はなく、「わからない」も 25.5%と多い（図 2－8①参照）。

世代や状況で賛成と反対で意識差があると考えられるが、性・年代別には、各世代とも賛成派と反対派が拮抗する中で、男性 30 代～50 代では賛成派が反対派を大きく上回っている。妻や子供の起業・創業には、一定の理解があるものといえる。

一方、女性は、30 代では賛成派が多いものの、40 代以上では反対派が賛成派を上回る。結婚して子供もいる世代であるが、夫や子供の起業・創業には理解は得にくく、安定志向が強いものと推察される。

図 2-8①　家族の起業・創業応援意向【性・年代別】



家族構成別には、単身世帯や親子二世代、親・子・孫三世代などでは賛成派がやや多くなっている（図 2－8②参照）。

同居家族別には、未就学児同居世帯では賛成派が最も多いほか、高校生、大学・大学院生同居世帯なども賛成派が多い。未就学児同居世帯は、これから育児、教育費用などの出費が負担となることが見込まれるものの、夫や妻の起業・創業に対しては理解があり、可能性を応援したい意識が高いものとみられる。高校生や大学・大学院生同居世帯

図 2-8②　家族の起業・創業応援意向【家族構成別】

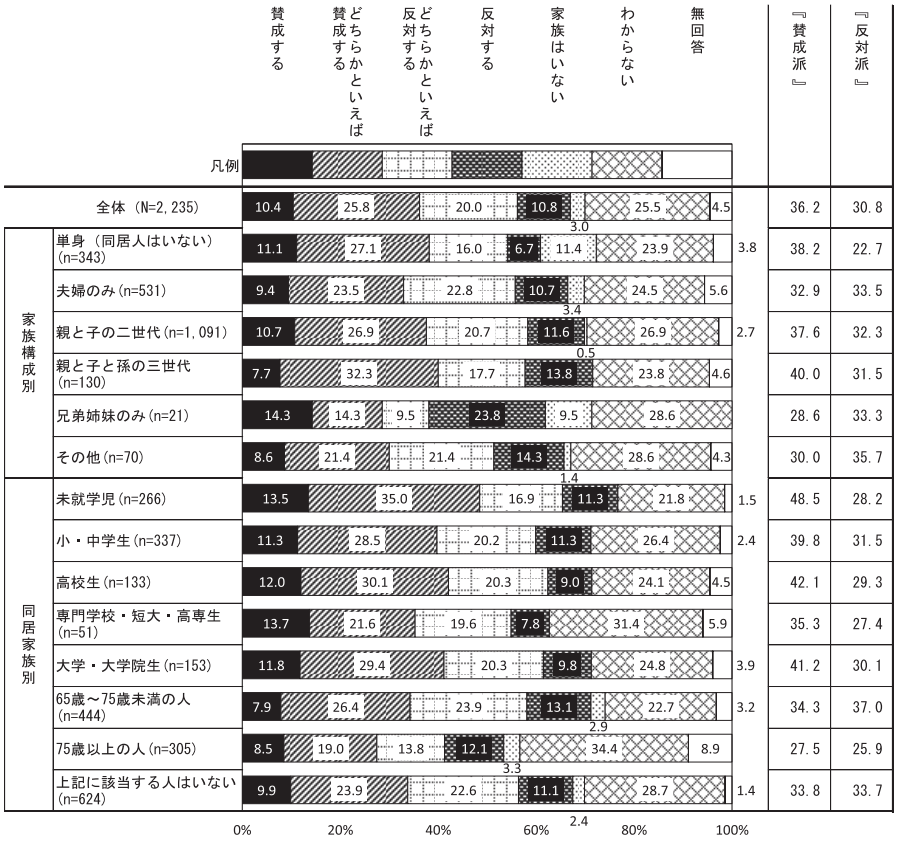
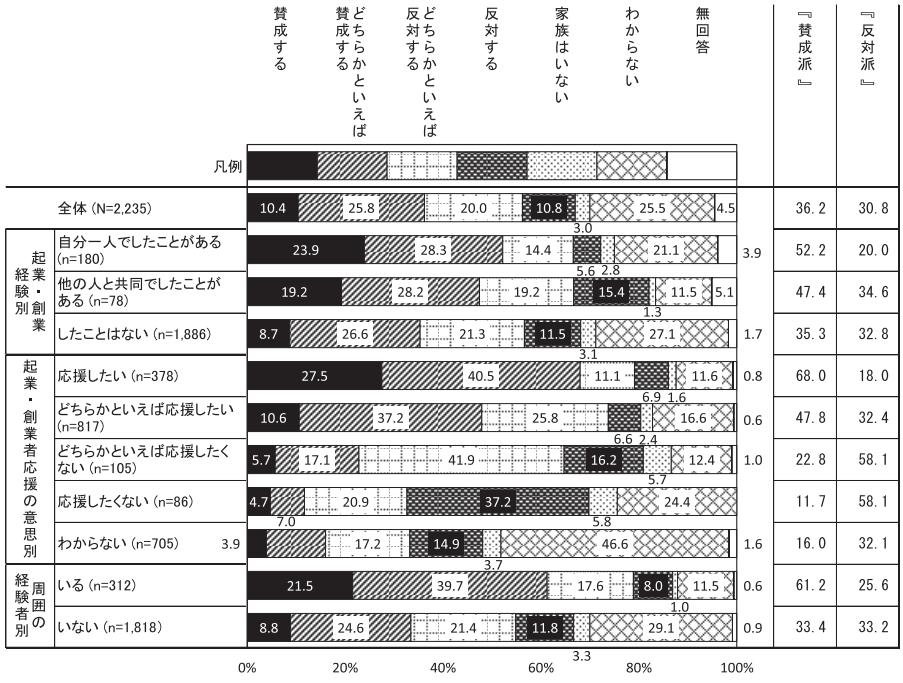


図 2-8③　家族の起業・創業応援意向【意識・経験別など】



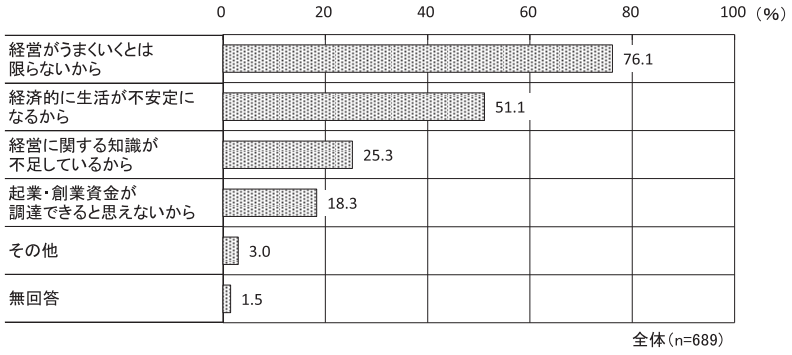
も、具体的な進路や就職を考えるにあたり、起業・創業も選択肢の一つとしてとらえている。

起業・創業経験、起業・創業者応援意思、周囲の起業・創業経験者有無別とも、起業・創業に対する意識や理解度の高さが賛成と反対を分けており、身近な起業・創業機運が高まれば、現在は拮抗している状況から、賛成派がさらに増えていくものと考えられる（図 2－8③参照）。

(8)-1. 家族の起業・創業反対理由

家族の起業・創業に反対する人の理由は、「経営がうまくいくとは限らない」が 76.1%で最も大きな理由となっている。次いで「経済的に生活が不安定になる」が 51.1%で、どちらも事業の失敗による損失に対して不安が大きいためといえる（図 2－8－1 参照）。

図 2-8-1　家族の起業・創業反対理由（反対派）



(9) 過去 3 年以内の周囲の起業・創業者有無

過去 3 年以内の周囲の起業・創業者有無は、「いる」は 14.0%にとどまる。性・年代別には、30 代や 40 代でやや多い一方で、60 代以上は少なく、この年代の起業・創業意向が低い傾向と一致する。社会人として一定期間を経た年代での起業・創業が、一般的な模様である（図 2－9 参照）。

(9)-1. 起業・創業者への協力

周囲で起業・創業した人への協力は、「特に何もしていない」と回答した人が 34.3%と多いものの、「顧客になった」（28.8%）、「宣伝した」（28.8%）、「アドバイスした」（28.2%）なども多い。比較的容易にできることには協力は惜しまないが、「資金を貸した」（6.1%）、「出資した」（3.8%）など、金銭的な支援はごく一部にとどまる（図 2－9－1 参照）。

図 2-9　過去 3 年以内の周囲の起業・創業者有無【性・年代別】

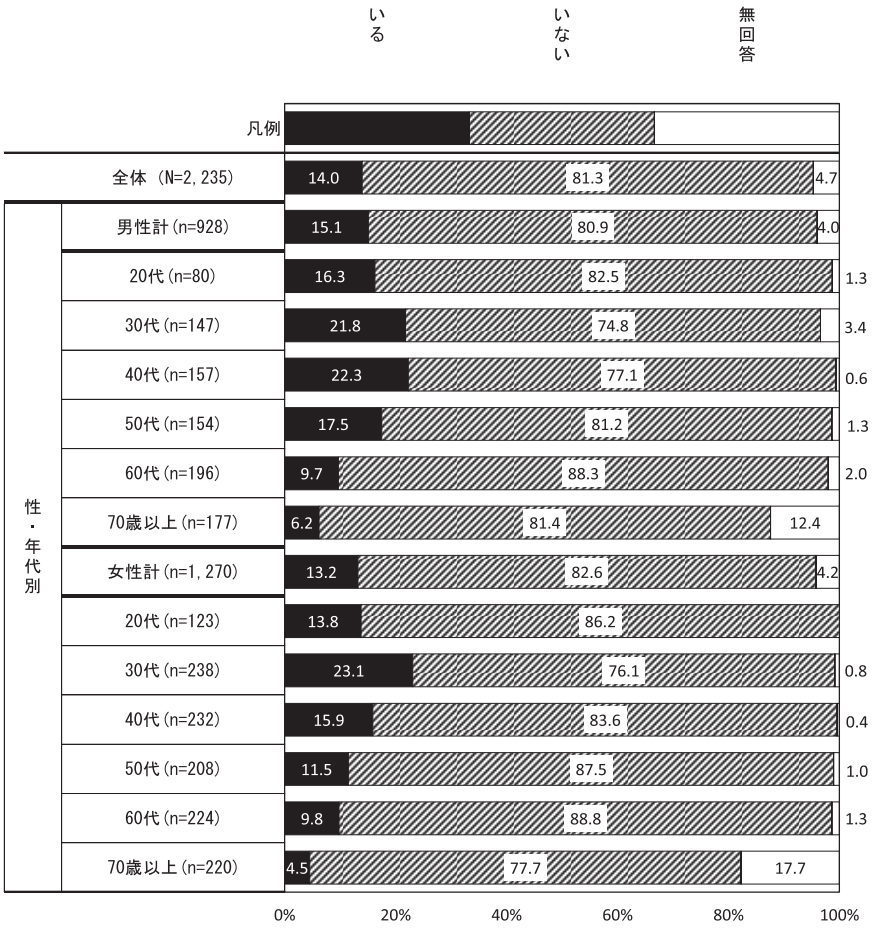
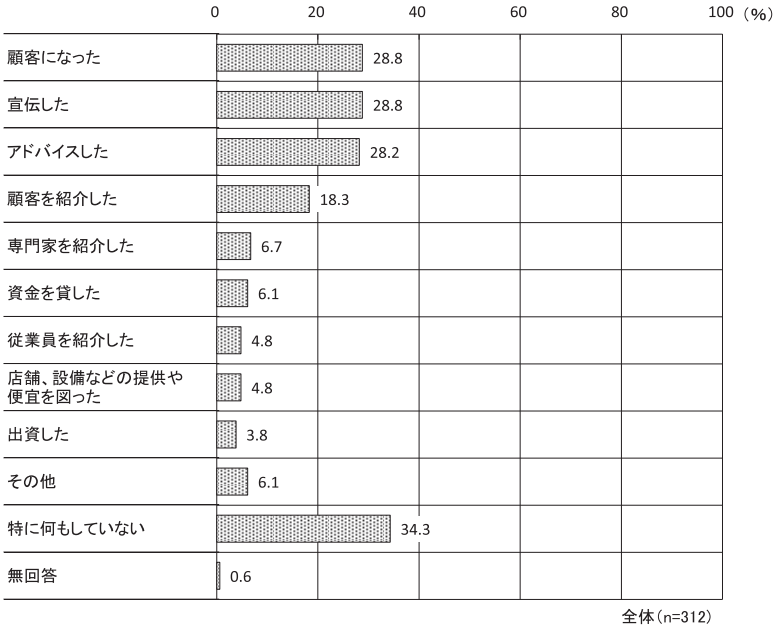


図 2-9-1　起業・創業者への協力【周囲に起業・創業者がいる人】



２．福岡市の「スタートアップ都市」としての評価

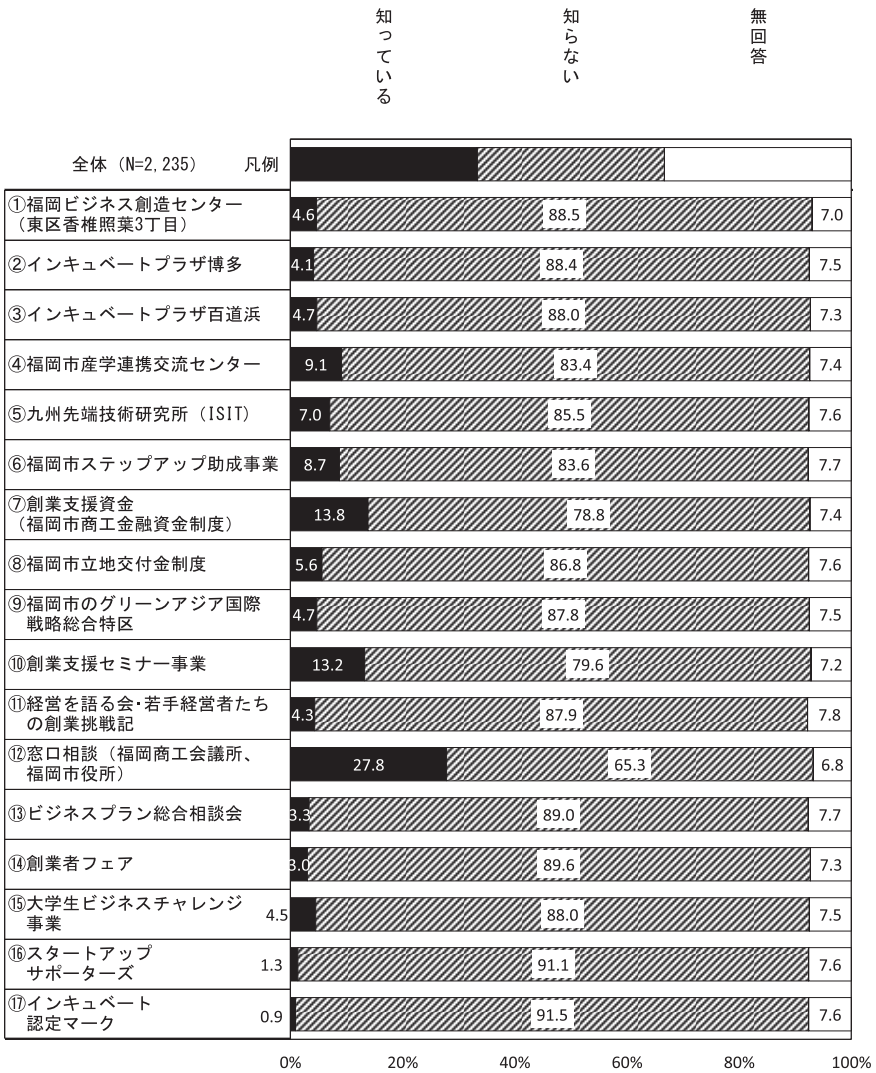
(1) 福岡市のスタートアップ支援施策の認知度

福岡市の起業・創業支援各施策の認知は、全体として認知度は低調である。

「知っている」が比較的多いものは、「窓口相談」（27.8%）、「創業支援資金」（13.8%）、「創業支援セミナー事業」（13.2%）などであるが、それでも「知らない」が大勢を占める（図 2－10 参照）。

具体的に起業･創業を考えていない人にとっては、いずれもほぼ無縁な事業であるが、起業・創業経験者や将来的な意向を持つ人も世代によっては少なくない層もあり、さらなる事業の認知度向上、浸透が必要な状況である（表 2－10 参照）。

図 2-10　福岡市スタートアップ支援施策の認知度



国や県の機関や商工会議所など、起業・創業支援事業を行う機関は複数あり、それぞれの状況やステージによって必要な支援策は異なるため、福岡市のこれらの事業を必要としている人、関係のある人に、確実に情報が伝わるように、各機関の連携や情報交換が重要である。

表 2-10　福岡市スタートアップ支援施策「知っている」割合【意識・経験別など】

単位：%

		サンプル数	①福岡ビジネス創造センター	②インキュベートプラザ博多	③インキュベートプラザ百道浜	④福岡市産学連携交流センター	⑤九州先端技術研究所（ISIT）	⑥福岡市ステップアップ助成事業	⑦創業支援資金（福岡市商工金融資金制度）	⑧福岡市立地交付金制度	⑨福岡市のグリーンアジア国際戦略総合特区	⑩創業支援セミナー事業	⑪経営を語る会・若手経営者たちの創業挑戦記	⑫窓口相談（福岡商工会議所、福岡市役所）	⑬ビジネスプラン総合相談会	⑭創業者フェア	⑮大学生ビジネスチャレンジ事業	⑯スタートアップサポーターズ	⑰インキュベート認定マーク
全　体		2,235	4.6	4.1	4.7	9.1	7.0	8.7	13.8	5.6	4.7	13.2	4.3	27.8	3.3	3.0	4.5	1.3	0.9
起業・創業意思別	ある	526	6.3	6.7	7.4	13.1	8.7	13.9	25.9	8.4	6.5	24.0	8.0	38.2	6.5	5.5	5.7	2.3	1.9
	ない	1,578	4.2	3.4	3.9	8.4	6.9	7.5	10.3	4.9	4.4	10.5	3.4	25.7	2.3	2.3	4.2	1.1	0.7
	無回答	131	1.5	2.3	3.1	1.5	0.8	2.3	6.9	2.3	2.3	2.3	–	12.2	2.3	2.3	3.8	0.8	–
起業・創業経験別	自分一人	180	5.6	8.3	7.2	8.9	7.2	11.1	35.6	7.2	3.9	18.9	6.1	44.4	8.3	4.4	3.9	1.1	1.7
	他の人と共同	78	9.0	9.0	7.7	7.7	7.7	14.1	30.8	11.5	9.0	14.1	5.1	44.9	3.8	1.3	–	1.3	–
	したことはない	1,886	4.3	3.4	4.3	9.5	7.1	8.7	11.3	5.4	4.8	13.1	4.2	26.4	2.8	3.1	4.9	1.4	0.9
	無回答	91	4.4	5.5	4.4	3.3	3.3	–	6.6	2.2	1.1	2.2	2.2	11.0	3.3	1.1	2.2	1.1	1.1
スタートアップしやすさ別	しやすいと「思う」	814	7.2	6.6	7.4	12.7	9.8	12.8	20.4	8.2	7.4	19.4	7.2	37.1	6.0	4.4	6.6	2.6	1.7
	しやすいと「思わない」	403	4.2	5.0	5.7	8.9	7.9	8.9	16.6	6.0	4.7	13.9	3.5	30.3	3.5	3.5	4.2	1.5	0.7
	わからない	911	2.9	1.9	2.4	7.0	4.7	5.9	8.2	3.7	2.9	8.7	2.5	21.3	1.1	2.0	3.2	0.3	0.4
	無回答	107	–	0.9	–	0.9	0.9	0.9	–	–	0.9	0.9	–	3.7	0.9	–	0.9	–	–

(2)スタートアップの活性化に重要な市（行政）の取り組み

福岡市でスタートアップの活性化に重要な取り組みは、表2－11①によれば、「起業・創業を志す人に対する相談や支援サービスを強化」が42.2%で最も多く、次いで「起業・創業について、就職以外の選択として小学生から社会人までの教育の充実」（30.9%）などが多い。

行政としての取り組みの拡充は不可欠ながら、働き方としての起業・創業に対する理解を深める必要性が指摘されているのは、自身も含めて、必ずしも現状のスタートアップ環境を、十分に理解できていないためともいえる。

このほか、「資金調達の支援を強化」（23.7%）、「何度でも再挑戦できる、社会的な雰囲気づくりや制度づくり」（23.4%）、「融資や信用保証など、保証制度を拡充」（21.5%）など、リスク回避を促す支援策についても必要性を感じる人は多い（表2－11②参照）。

表2-11①　スタートアップの活性化に重要な市の取り組み【性・年代別】

単位:%

	サンプル数	起業・創業について、就職以外の選択として小学生から社会人までの教育の充実	何度でも再挑戦できる、社会的な雰囲気（意識）づくりや制度づくり	起業・創業を志す人に対する相談や支援サービスを強化	資金調達の支援（出資ファンドの設立など）を強化	融資や信用保証など、保証制度を拡充	ビジネスに関する税金を軽減	先端技術など、ビジネスの種（シーズ）を育てる研究を支援	その他	無回答
全体	2,235	30.9	23.4	42.2	23.7	21.5	12.9	12.7	2.1	9.3
男性計	928	29.2	26.5	41.5	27.6	23.5	14.7	13.0	2.2	5.3
20代	80	37.5	40.0	26.3	25.0	26.3	15.0	13.8	1.3	1.3
30代	147	29.9	33.3	34.7	33.3	21.8	17.7	12.9	0.7	3.4
40代	157	36.9	27.4	33.8	26.1	19.7	21.7	16.6	3.8	0.6
50代	154	27.9	27.9	42.9	29.9	25.3	17.5	13.6	1.3	2.6
60代	196	25.0	16.8	56.6	28.1	26.0	10.2	12.2	2.0	5.6
70歳以上	177	24.3	24.3	44.1	22.6	22.6	5.6	10.2	3.4	14.1
女性計	1,270	33.0	21.7	43.9	21.4	20.6	11.9	12.8	2.1	9.8
20代	123	32.5	41.5	45.5	14.6	18.7	20.3	7.3	0.8	3.3
30代	238	41.6	21.0	37.8	26.9	20.2	15.5	14.3	1.7	2.5
40代	232	41.8	22.8	39.7	26.3	20.7	14.7	10.8	2.6	3.9
50代	208	27.4	18.8	58.7	25.0	26.4	7.7	15.4	1.4	3.8
60代	224	27.2	20.1	51.3	16.5	20.5	11.2	16.1	1.8	10.7
70歳以上	220	25.5	14.1	35.0	15.9	17.7	5.5	11.4	3.6	30.5
無回答	37	－	2.7	2.7	2.7	－	2.7	－	－	94.6

表2-11②　スタートアップの活性化に重要な市の取り組み【起業・創業経験別】

単位:%

		サンプル数	起業・創業について、就職以外の選択として小学生から社会人までの教育の充実	何度でも再挑戦できる、社会的な雰囲気（意識）づくりや制度づくり	起業・創業を志す人に対する相談や支援サービスを強化	資金調達の支援（出資ファンドの設立など）を強化	融資や信用保証など、保証制度を拡充	ビジネスに関する税金を軽減	先端技術など、ビジネスの種（シーズ）を育てる研究を支援	その他	無回答
全体		2,235	30.9	23.4	42.2	23.7	21.5	12.9	12.7	2.1	9.3
起業・創業経験別	自分一人	180	22.2	25.6	45.0	23.3	21.7	21.1	7.2	1.1	12.8
	他の人と共同	78	28.2	19.2	50.0	26.9	23.1	21.8	9.0	2.6	5.1
	したことはない	1,886	32.5	24.1	43.1	24.2	22.1	12.3	13.9	2.3	6.2
	無回答	91	16.5	8.8	12.1	11.0	7.7	1.1	1.1	－	70.3

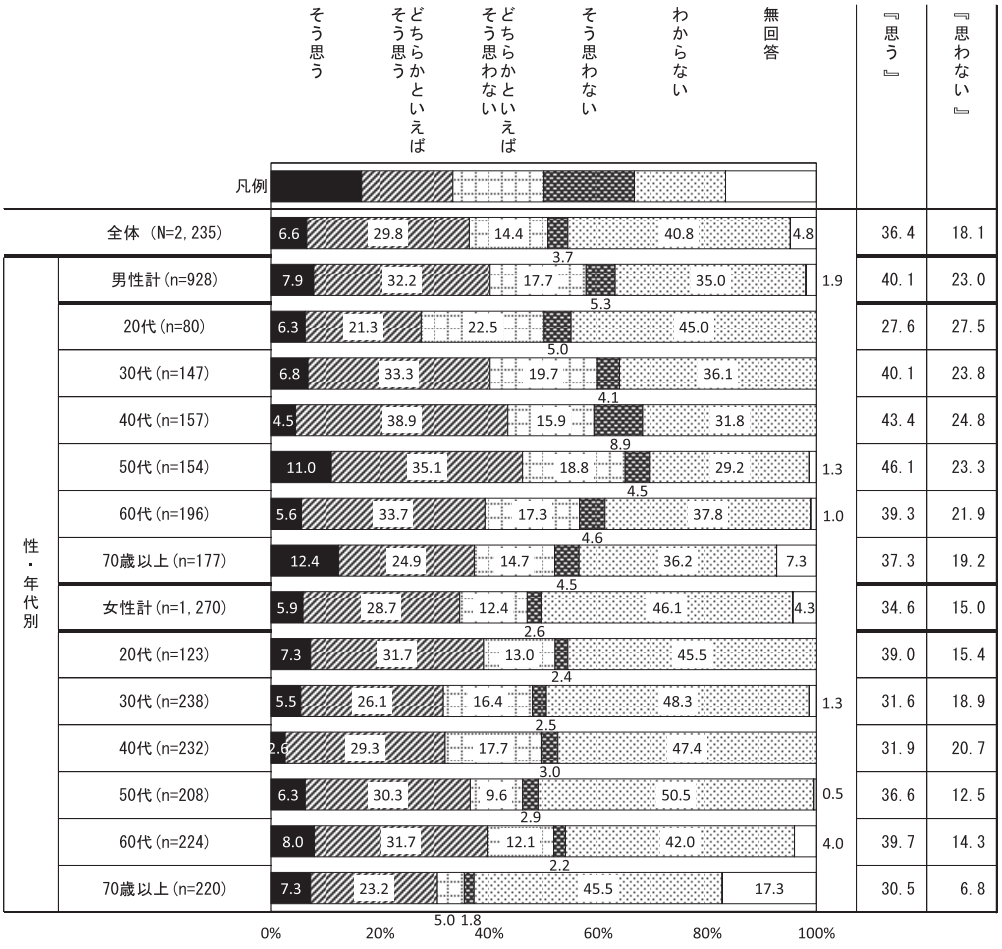
(3)福岡市のスタートアップしやすさ評価

福岡市のスタートアップしやすさ評価は、図 2－12①によれば、全体としては「わからない」が 40.8%で最も多い。肯定派が 36.4%、否定派が 18.1%で、肯定的な人がやや多いものの、絶対的な評価には至っていない。

性・年代別には、男性の 30～50 代で肯定派が多い。実際に起業・創業する人の多い年代では、比較的肯定的にとらえている人が多い。

一方、女性では、世代を問わず「わからない」とする人が多く、男性と比較して自身が起業･創業から遠い位置にいるため､判断に迷う状況となっているためと考えられる。ただし、20 代に限っては、男性より女性の肯定派が多く、若い女性が考える分野においては、比較的起業・創業しやすい都市ととらえられている。このほか、40 代以上では、年齢とともに肯定派が増えるのが、男性とは異なる特徴となっている。

図 2-12①　福岡市のスタートアップしやすさ評価【性・年代別】

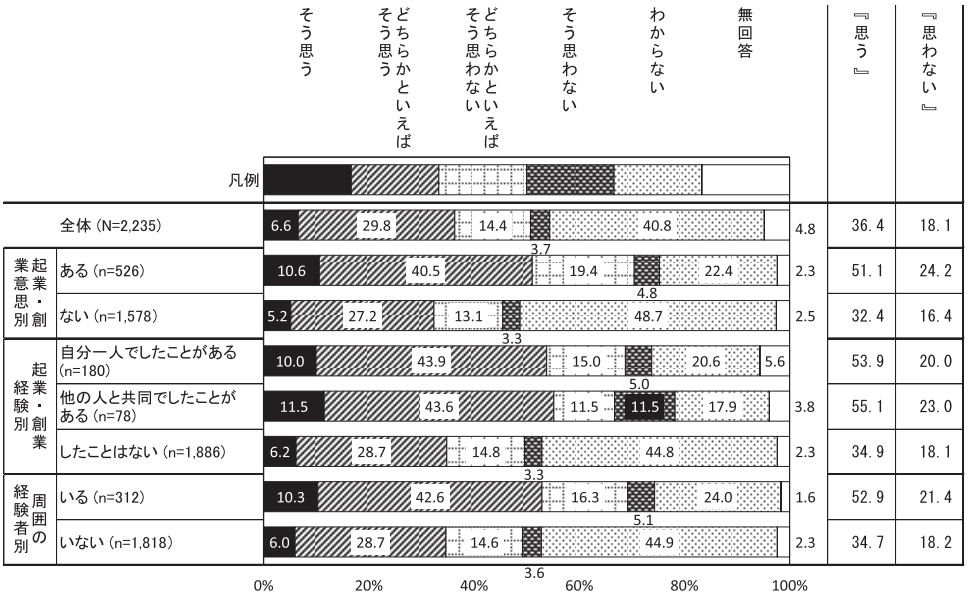


また、起業・創業意思別、起業・創業経験別、周囲の起業・創業経験者有無別ともに、起業・創業への意識や理解度の高さとスタートアップしやすさ評価の高さは比例する傾

向にあり、意識が低い人との差も大きい（図 2－12②参照）。

このギャップが示唆するものは、これまで起業・創業が身近でなかった人が、何らかのきっかけで福岡市のスタートアップ環境の優位性に気付くことで、「わからない」人が減少し、必然的に肯定派が増えるものと予想され、志を持つ人や一歩踏み出す人が、少しずつでも増えていく可能性がある。「わからない」人に対する情報の継続的な提供が重要である。

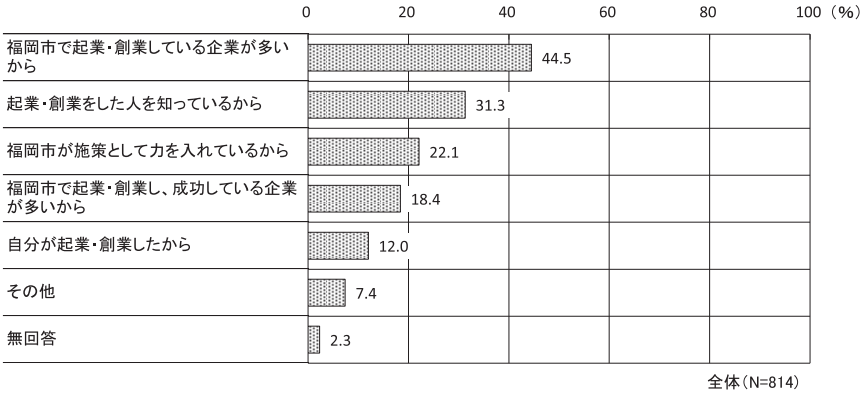
図 2-12②　福岡市のスタートアップしやすさ評価【意識・経験別など】



(3)-1. 福岡市スタートアップしやすさ評価理由

福岡市がスタートアップしやすい都市と思う人にその理由は、「福岡市で起業・創業している企業が多いから」が 44.5%で最も多く、「起業・創業をした人を知っているから」（31.3%）、「福岡市が施策として力を入れているから」（22.1%）などが多い。福岡市のスタートアップに肯定的な人は、一定の事実を知っている人であることが判る（図 2－12－1 参照）。

図 2-12-1　福岡市スタートアップしやすさ評価理由（肯定派）



３．調査結果の総括

福岡市民のスタートアップに対する意識は、世代で差異が見られるものの、チャレンジ精神や応援意向は概ね肯定的である。特に、若い世代で肯定的な人が多く、同世代の起業・創業成功に関する情報に接して、刺激を受けている状況が考えられる。

ただし、現段階では、一般には漠然としたイメージしか持たれておらず、十分に理解され、認められている状況には至っていない。収入面などではあまり良いイメージは持たれておらず、成功イメージに乏しい面もある。

今後、福岡市で具体的な事例が増えて、さまざまな情報がもたらされることで、さらに幅広い市民の意識が高まると考えられる。スタートアップによる経済的な効果や社会的意義、起業・創業が増えることが、市民にとってもメリットが大きいことなど、福岡市におけるスタートアップの重要性を継続的に発信し、市全体でスタートアップを応援する風土や雰囲気を築き上げることが重要である。

特に、若い世代の起業・創業への意識は高く、ノウハウや資金面など、相対的に不足する要素を補う多様な支援策や支援者、投資家などの後押しにより、次世代の「スタートアップ都市」の可能性を広げることが可能となる。資金面などで、直接支援する仕組みの検討も必要であろう。

一方、福岡市は、既にさまざまなスタートアップ支援策を展開してきたが、現状では、認知度はいずれも高くない。支援策を知ることで、実際の起業・創業に向けた行動のきっかけになる可能性もあり、広報の内容や対象、方法なども含め、さらなる発信力の強化が求められる。

また、福岡市には、さまざまな公的支援機関、民間支援機関もあり、これら支援機関の連携を強めて、どの機関に相談しても、最適な支援策を紹介する体制を整備することで、福岡市の支援策を必要とする人に、確実に情報を提供することが重要である。さらに、各機関の連携を深めることで、全市的なスタートアップ支援の姿勢を内外に示すことができる。

さらに、行政としての情報発信に加え、起業・創業経験者など、より身近な発信力を持つ人の視点で、体験や実例に基づく、関心を喚起する情報発信も有効と考えられる。経済効果や社会的意義以外のわかりやすい魅力として、収入や地位などの成功実例を発信していくことも必要であろう。

また、スタートアップを躊躇する大きな要因である経済的な不安を少しでも和らげるため、さまざまなリスクを回避する支援策や、仮に失敗しても再挑戦を可能にする環境を整えることが重要である。

＜＜市民に向けた施策・取り組みポイント＞＞

- 市民の継続的な情報発信による「スタートアップ」への理解促進と意欲喚起
- 「スタートアップ」の経済効果と社会的意義の訴求
- 特に若い世代の起業・創業者に対する応援意識の向上と支援の仕組み構築
- 福岡市などの幅広い支援策の周知徹底（情報発信のあり方見直し）
- 官民支援機関の現場レベルでの連携強化による情報アクセス性の向上
- 実例に基づく起業・創業実践者による成功へのイメージ喚起
- 起業・創業への不安や躊躇を払拭する「再チャレンジ」を強調した支援策の提供・新設
- 市内の企業等に対する企業市民（雇用者）の新規事業創出への理解促進

第３章　福岡市の創業支援施設・事業の現状と課題

福岡市では、平成 24 年 12 月に新基本構想および、それに基づく第 9 次基本計画を策定し、その中で本格的に「スタートアップ都市」を目指すこととなったのであるが、それ以前の平成 12 年に、全国に先駆けて、創業支援施設（インキュベーション施設）を設置し、平成 15 年には、創業先輩の経営者や支援者による「福岡市創業者応援団」を組織し、様々な創業支援施策を実施してきた。平成 21 年経済センサス調査結果で、福岡市の年平均新設事業所割合が全国で最も高かったのは、このような先進的な取組があったことも寄与しているであろう。

今後の「スタートアップ都市」づくり政策を検討していくために、これら、現に実施されている各種施策の実態・実績やそこで捉えられている課題等を踏まえることが必要である。福岡市が関連する創業支援施設や事業等の最近 5 か年の実績・傾向と課題をまとめたものが表 3−1 である。

１．インキュベーション・コワーキングスペース

インキュベーション施設は、インキュベートプラザが博多と百道浜の 2 か所にあり、ビジネス創造センターと産学連携交流センターと合わせて 4 か所に上っている。

表 3-1　福岡市関連の創業支援施設・事業等の実績と課題

施設・事業	項目	単位	20年度	21年度	22年度	23年度	24年度	傾　向	問題点・課題等
インキュベーション施設									
福岡ビジネス創造センター	インキュベートの申請数	件	6	6	3	10	6	都心部から離れた立地にも関わらずコンスタントに応募あり。 近年、アジアビジネスの申込・入居が多い傾向にある。	ICにおける産業集積の計画に沿った入居企業の選択と成長支援施策の展開を図るべきだが、クラスター形成のための核がない。
	新規に利用承認した件数	件	6	4	0	9	5		
インキュベートプラザ博多・百道浜	申請件数	件	17	19	20	13	16	施設の利用希望の傾向としては、立地面の理由から博多を希望する者が多い	費用対効果の検証について、卒業企業へのアンケート調査等や経済波及効果試算などを行っているが、より適切な手法について今後も検討していく必要がある。
	新規に利用承認した件数	件	9	14	8	8	11		
産学連携交流センター	申請件数	件	0	1	15	1	1	空室がでた場合及び更新時に公募を実施。満室状態。	常時満室状態であったことから、2号棟を整備。平成25年10月に供給開始。
	入居者（企業）数	人	29	29	29	29	29		
創業支援サービス事業									
九州先端科学技術研究所（ISIT）	コンサルディング件数	件	50	56	56	51	51		
	セミナー開催数	回	13	15	11	11	9		
	セミナーのべ参加者数	人	1,405	1,133	1,081	1,109	1,227		
創業準備セミナー	のべ参加者数	人	−	−	132	89	90	年2回開催。各回定員超えの状況であり、参加者数は安定的に推移。	フォローアップがないため開業への貢献・効果不明。 市外居住の受講者・すでに創業済みの受講者等、ターゲット外の受講者の割合が増加している。
ビジネスチャレンジ事業	応募者数	組	−	−	−	−	−	H25年度開始事業のため実績不詳。	
創業支援資金融資	申込件数 融資件数	件	121	118	182	219	238	融資件数・融資額いずれも増加傾向にある。	
	融資額	千円	597,284	578,562	774,855	914,110	1,059,497		
福岡市立地交付金制度	件数	件	22	11	12	15	15	交付件数は横ばいだが、交付額はH24年度の制度拡充により増加。	対象分野、雇用要件等の見直し。
	金額	千円	150,698	133,845	217,600	47,405	265,817		
グリーンアジア国際戦略総合特区課税免除	件数	件	−	−	−	−	0	H24年度は、1社を福岡市指定法人として指定。申請数は低調。 ※免税適用はH26から	対象企業の掘り起こし。
創業者支援ネットワーク									
スタートアップサポーターズ	全イベントのべ参加人数	人	−	−	−	−	360		
福岡市創業者応援団事業	全イベントのべ参加人数	人	327	226	331	322	357	ステップアップ受賞者、創業者フェア参加者、及び各種イベントの参加者数の合計。 大幅な変動無く推移している。	事業認知度の向上が図れておらず、参加者が固定化してきている。 これから創業を目指す人たちへの情報提供や、創業の動機付けを行うための情報の周知が不可欠。

資料：福岡市各課資料

それぞれのターゲットは一様ではないが、いわゆるベンチャー・スタートアップスの支援施設という点では共通している。表 3－1 に示すように、いずれも満室状態であり、特に希望者が多い産学連携交流センターでは、平成 25 年 10 月に 2 号棟を整備している。

なお、（独）中小企業基盤整備機構九州本部が福岡県内に 2 つのインキュベーション施設を運営しており、その内福岡市内の「福岡システム LSI 総合開発センター」は 5 年間に入居累計 130、卒業 74 社に及んでいる。なお、もう 1 つの筑紫野市にある「クリエイション・コア福岡」では入居累計 56 社、卒業 36 社となっている。

また、民間インキュベーション施設も複数あり、（株）アイビービーが創業支援セミナー事業とともに、ベンチャーオフィス（貸室）を天神と姪浜で経営しており、（一財）OnRamp もインキュベーション・オフィス（11 小間）を経営し、（株）スペースＲデザインも 2 施設（天神パークビル、冷泉荘）でインキュベーション・オフィスを手がけている。そのほか、コワーキングスペースの提供と合わせて創業支援活動を行う合同会社仕事基地ややややや門、ココフィス、ギルドカフェ・コスタなどが知られている。

２．創業支援サービス事業

創業支援サービスでは、創業準備セミナーは、平成 22 年以降の記録しか明らかではないが、年 2 回開催のセミナーは、「各回定員超えの状態であり、参加者数は安定的に推移」しているという。

九州先端科学技術研究所では、メーンの先端科学技術の研究に加えて、研究者によるコンサルティング事業と技術セミナー（人材育成の一環）を行っている。コンサルティングは年間 50 回超、技術セミナーにはのべ 1,000 人を超える参加者がある。実績は概ね横ばいといったところである。

さらに、福岡市では、ビジネスチャレンジ事業を平成 25 年度から開始している。

創業支援サービスの内、融資、補助、免税などのキャッシュ・サービスでは、創業支援資金融資制度があり、融資実績が平成 20～21 年度の約 120 件、6 億円前後から 23～24 年度には 200 件を超え、9～10 億円へと大幅に増加している。

補助制度としては、福岡市立地交付金制度があり、平成 21 年度は世界金融危機の後遺症もあり低下したものの、平成 24 年度から制度拡充によって交付額が増加している。また、「グリーンアジア国際戦略総合特区」指定に基づく課税免除については平成 24 年度は 1 社を指定したものの、申請数は低調であると言う。

なお、福岡市には、市以外の公的な創業支援機関がある。

福岡県によって組織されたフクオカベンチャーマーケット協会は、毎月ビジネスプラン発表会・商談会（マンスリーマーケット）および毎年 2 回ビッグマーケットを開催し、また創業支援等のセミナーも行っている。平成 11 年度以降 10 数年間にわたり、2,500 社に及ぶ登壇社の実績がある。福岡県は、また、新規創業資金融資制度をもって支援している。

国レベルでも日本政策金融公庫の福岡創業支援センターがあり、活発な創業支援融資を行っている。同公庫の福岡西支店の融資実績は、全国の 152 支店中 2 位にランクされるほどであると言う。なお、福岡県内 5 支店の融資件数は、平成 20 年度 1,117 件、21 年度 1,035 件、22 年度 976 件、23 年度 901 件、24 年度 1,167 件、25 年度上期も前年の回復基調で推移している。平成 24 年度以降の回復・増加には、創業支援を強化し、相談窓口を「創業サポートデスク」に切り分けるなどし、制度充実を図ったことも寄与している。

さらに、（独）中小企業基盤整備機構九州本部があり、創業者や新規事業者に対する各種の専門家派遣などのハンズオンサービスを提供している。福岡市では平成 20～24 年度の 5 か年で 28 件の実績があるという。なお、上記のようにインキュベーション施設（福岡県内 2 施設）を運営している。他に、ハンズオンサービス集団として（一社）九州志士の会があり、共創塾を開催しており、（一社）女性起業家団体スプラウトが創業塾を運営している。また、民間のベンチャー・キャピタルとして(株)九州ベンチャー・パートナーズ、(株)ドーガン、そしてグロービス・キャピタル・パートナーズ（同経営大学院福岡校）などが存在する。

３．創業支援ネットワーク

創業者支援ネットワークについて見ると、福岡市関連では、2003 年に「福岡市創業者応援団」が組織され、さまざまなサポートを行ってきており、その実績等は「大きな変動なく安定的に推移している」ものの、「認知の向上が図られず、近年はサポートイベントなどへの参加者が固定化しつつある」という。

一方、2012 年には、福岡市は（株）モヴィーダ・ジャパン、（株）ノマドなどの民間資本の協力を得て、ＩＴ関連のメンバーが中心となっている「スタートアップ・サポーターズ」を発足させている。2013 年のイベント等への参加実績は 360 人となっている。

その他、2009 年開学の九州大学ビジネススクールや 2013 年開校のグロービス経営大学院等の同窓生組織もあるが、前述のように、市内には複数の民間インキュベーションがあり、利用者や利用者 OB 等によるスタートアップ・コミュニティがある。また、監査法人や弁護士事務所、税理士事務所など業務上関連する民間組織による、主にインターネット上の「スタートアップ・コミュニティ」も複数存在しているようである。

４．まとめと課題

以上のように、福岡市では市の行政における創業支援施設や創業支援事業・イベント等が、創業相談、創業セミナー、インキュベーション、融資等、広い範囲で存在・活動している。それだけではなく、福岡県の創業支援またはベンチャー支援施設や事業、さらには政府機関の日本政策金融公庫や（独）中小企業基盤整備機構などによる創業・第二創業支

援やその他ハンズオン・サービスが行われている。

また、民間資本や組織もインキュベーションやアントレプレナー教育、ファンド、スタートアップ・コミュニティなどの分野で活動している。福岡市が九州地方の中枢都市であることによるメリットである。

ただし、第1章の表1－47に示したように、福岡市自体の創業支援施設や創業支援事業・イベント等は必ずしも広く認知されているとは言い難い状況にあり、地方中枢都市としての創業件数に対比して、大きな役割を果たしているわけではなく、むしろ控えめな役割にとどまっていると言ってよいであろう。

したがって、

(1) 福岡市自体の創業支援施設や創業支援事業・イベント等活動を「スタートアップ都市」にふさわしく強化していくための刷新・充実が必要であろう。その際、民間組織の活用も含めて検討されてよいであろう。

(2) 地方中枢都市のメリットとして各種公的創業支援施設や民間のサービス組織等が活動しており、これら同種の機関・施設、会社・組織などの得意分野を活かした連携や共働を図り、都市全体としての創業支援サービス機能の拡大に結び付けることが必要であろう。

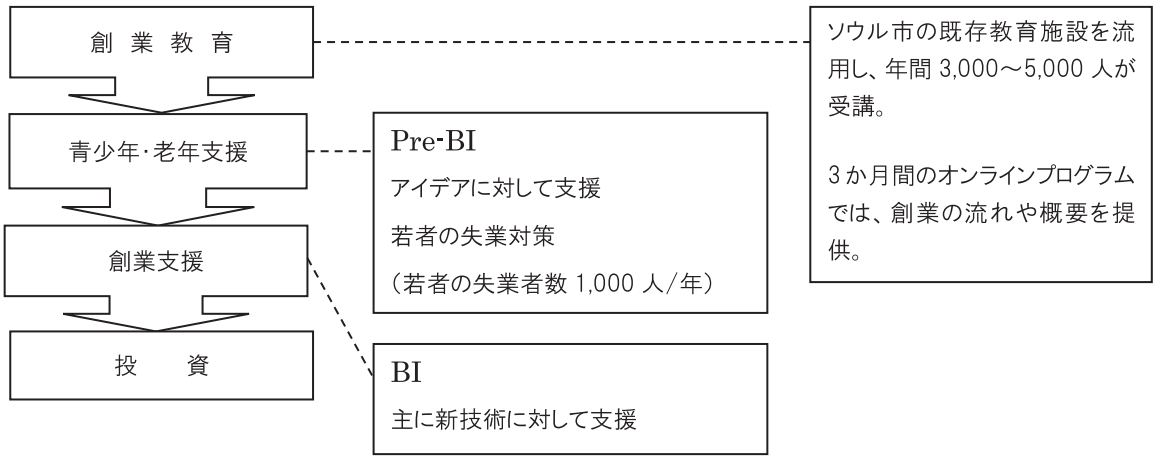
第４章　海外主要都市における創業支援施策事例

ここでは、海外主要都市において採られているスタートアップ支援施策のうち、参考になるであろうと判断されたものを取り上げる。下記のように、東アジアの主要都市ソウル、釜山、北京、台北各都市の参考事例である。

１．ソウル特別市における創業支援

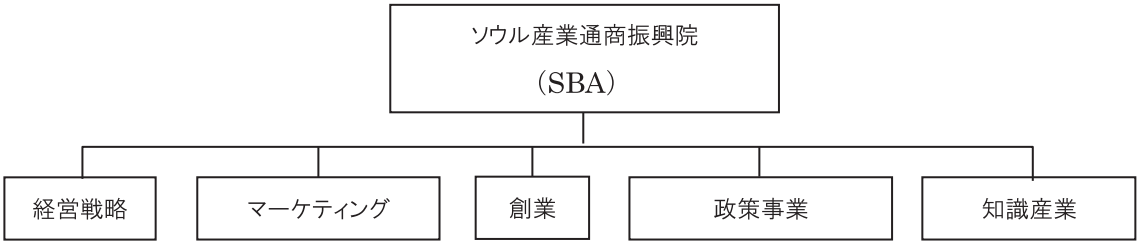
ソウル特別市（以下、ソウル市）の創業支援事業は、「ソウル産業通商振興院（以下、SBA）」によって推進されている。SBA は、本来ソウル市に所在する中小企業に対する総合的で体系的な支援事業を通し、中小企業の経営環境の改善と競争力強化に寄与することを目的に1998 年に開設されたソウル市の外郭団体（財団法人）である。ソウル型支援の特徴は、「持続可能な企業への支援」「社会的価値の創造」「BI（Business Incubate）」の 3 つであり、主に SBA 組織によって行われている。

図 4-1　ソウル市の創造支援体系（イメージ）



出所：ソウル新技術創業センター運営現状

図 4-2　SBA の主な支援事業分野



出所：SBA ホームページから引用、著者作成

＜SBA の 5 部門＞

① 経営戦略部門：経営支援、戦略企画、人材開発

② マーケティング部門：海外・国内・ブランドマーケティング、展示コンベンション

③ 創業部門：若者創業、創業支援、教育支援、企業育成、DMC 運営

④ 政策事業部門：政策支援、コンテンツ支援、アニメタウン造成

⑤ 知識産業部門：R＆D 支援、企業成長、創造産業

経営戦略、マーケティング、創業、政策事業、知識産業の 5 部門から構成されている SBA は、「創業の成否は刻々と変化するマーケットへの対応にある」ことを前提にしているため、マーケティング部門を他の部門が各々の専門的見地から絶えずバックアップする体制・組織運営を行っている。また SBA のスタッフは、公務員ではなく、民間経営者、弁護士等の専門家とし、創業環境の変化に対応しやすい体制を整えている。さらに、SBA 以外のソウル市外郭団体である企業保証財団や文化財団なども開設されており、SBA との事業協力を行っている。

＜ソウルにおけるビジネス創業センター＞

ビジネス創業支援センター「BI（Business Incubator）」は、全国約 300 か所のうち、34 か所がソウル市内にあり、IT 関連を中心に約 800 社のベンチャー企業が入居している（表 4－1）。中小企業創業支援法に基づき運営されているビジネス創業支援センターは、毎年中小企業庁による評価を受け、評価に応じて予算額が決められる。センター間の予算に差をつけ、センター間の支援プログラムの質の向上を競わせる仕組みとなっている。

センターの運営主体は、半数が大学、残りを区、研究所、ベンチャーキャピタル（VC）などが担っている。大学は、各研究課題をどうすればビジネス化できるかという視点で、BI センターを運営しており、研究関連特許などの取得が主要業務となる。一方で、行政関連の BI センターは、事業推進の目的やビジョンとして、「創業を通じた仕事創出と、それによる地域活性化」を掲げており、創業支援を通した街づくりを目指す。

表 4-1　ソウル市内に立地している BI センターの状況（2012 年時点）

(BIセンター数)	大学 (19)	自治区 (11)	研究所等 (10)	ソウル市 (3)	計 (43)
入居企業数	313	168	157	108	746

出所：ソウル新技術創業センター運営状況

現在、ソウル市（SBA）が運営している施設は、「ソウル新技術創業センター」、「ソウル市創業支援センター」、「聖水（ソンス）IT センター」の 3 つである。SBA は市の外郭団体で、運営資金のほとんどをソウル市からの補助金で賄っているが、このままでは赤字が続くだけなので、既存のベンチャーキャピタル運用企業（VC 運用企業）への支援を介した成

長企業への投資を検討しているという。SBA が直接、成長企業へ投資しようとした場合、法的に国への登録が必要となるが、既存の VC 運用企業への支援を介する場合は、この登録問題が回避できる。実際、SBA の施設には、VC 運用企業も入居している。

ここでは、上記の 5 部門のうち、③創業部門の「若者創業」と「創業支援」、⑤知識産業部門の「創造産業」に関する事業内容を取り上げる。

(1) 創業部門「若者創業」支援

ソウル市の「青年創業 1000 プロジェクト」事業（若者創業の基盤づくり）

① 背景 - 高い失業率に比べ、青年創業支援体系が不十分であった

2009 年、景気悪化に伴い若者の失業率が高まっていた中、ソウル市における青年（20〜30 代）失業者数は 9 万 4,000 人で、そのうち創業を希望する青年は 2 万 6,000 人と、高い数値を見せていた。この高い創業希望ニーズに比べ、予備創業者のための創業スペース（入居可能空間）は、当時ソウル市が運営する「新技術創業センター」と、自治区が運営する「創業支援センター」の 12 か所を合わせても 215 室に過ぎなかった。また、青年の殆どが担保能力に欠け資金調達に悩んでいるものの、創業希望青年のための資金支援施策は不十分であった。上記の背景を踏まえ、ソウル市は 2009 年から若者が創業するためのスペース確保と資金調達の問題などの解決を行う青年創業基盤づくりのための「青年創業 1000 プロジェクト」事業を実施している。

② 空間・教育・資金支援を通じた青年創業基盤づくり

「青年創業 1000 プロジェクト」事業は、優れた創業アイデアは持っているものの、社会経験や創業資金の不足、また創業スペース確保などに苦労している青年の創業希望者から優秀人材（予備青年創業家）を選抜し、市保有の遊休施設を活用した創業スペースの提供、創業活動費の支援、創業教育及びコンサルティング、広報などをワン・ストップ・サービスで支援することで、若年層失業を緩和し、地域経済の活性化を図るためのプロジェクトである。優秀人材の選抜分野は、技術創業（機械、繊維、生命工学等）、知識創業（IT、ゲーム、知識コンテンツ等）、一般創業（オンラインショッピングモール、公演企画、流通業等）の 3 分野となっている。

③ 支援内容

i. 市の年間予算：約 200 億ウォン（約 20 億円）。

ii. 支援施設：「江南（カンナム）・江北（カンブック）青年創業センター」
（各々約 500 チームを収容可能）に青年創業支援センターを運営。
事後支援施設である「青年プラス創業センター」を運営。

iii. 創業スペースの無料提供：1 人当たり 10〜15 平方メートル以内、内部共用施設の無

料利用、管理費の免除、家具支援。

iv. 創業活動費：4 つの等級によって区分支給。

v. 創業資金信用保証の斡旋：1 件当たり、5,000 万ウォン（約 497 万円）まで。

vi. 創業教育プログラムの実施。

vii. オンライン貿易サイトへの入店/展示会と博覧会参加への支援。

viii. メディア媒体を通じた企業及び製品広報、マーケティングの支援。

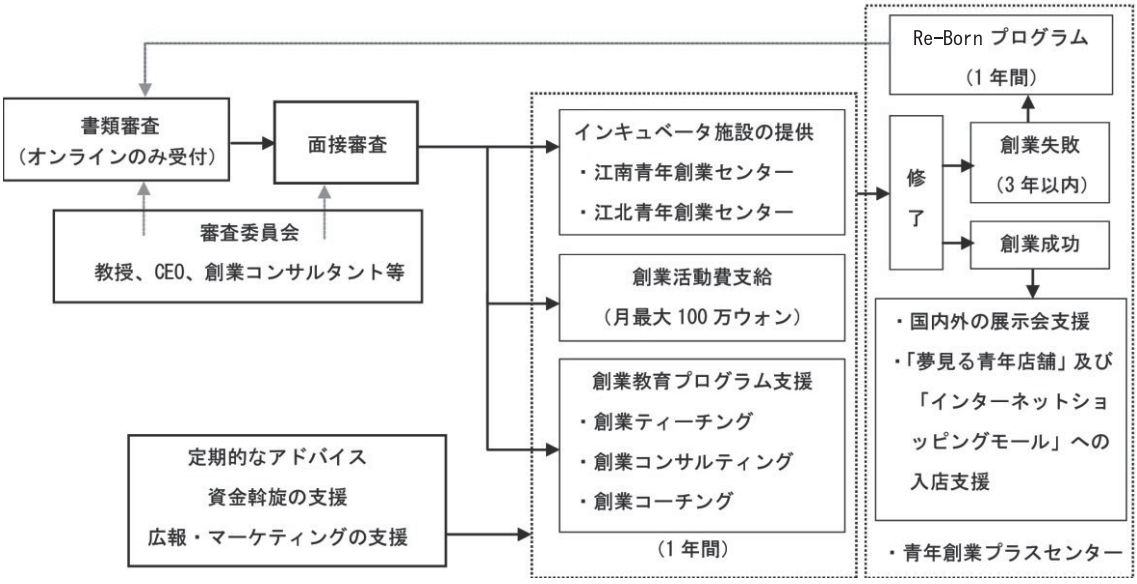
④ 「青年創業 1000 プロジェクト」事業の特徴

i. 創業失敗から 3 年以内に再創業を希望する場合、「Re-Born プログラム」(P.86 参照)を通して支援する（審査の際に加算点を付与)。

ii. 個人的な創業スペースが用意されており、市のインキュベーション施設への入居を希望しない青年創業希望者であってもその一部を選抜し、少しでも創業しやすくするため、定期的なアドバイス、創業資金の斡旋、広報・マーケティングを支援する。

iii. 創業に成功した場合、市と SBA が共同で運営する店舗やサイトへの入店を支援する。

図 4-3「青年創業 1000 プロジェクト」事業の流れ



出所：著者作成

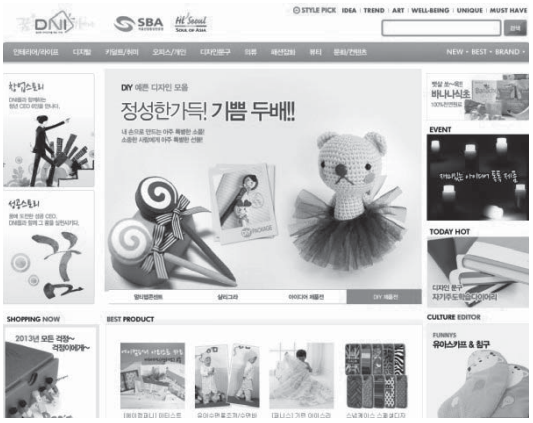
⑤ 成果

ソウル市における青年創業基盤づくりは大きく 2 つに区分できる。総合的な創業支援を可能とする創業支援センター運営による予備青年創業家の養成事業と、創業プラスセンタ

ー運営によるプログラム終了後の事後管理事業である。2009 年から始まったこのプログラムは、毎年 1,000 名を募集してきたが、応募者数の増加に伴い、2012 年には 200 名増やした 1,200 名を募集することにした。2012 年を例として挙げると、3,437 名がエントリーし、2.86 倍という過去最高の競争率を記録。応募者の内訳からみると知識創業分野 1,466 名（42.7%）、一般創業分野 1,084 名（31.5%）、技術創業分野 887 名（25.8%）の順であった。なかでも、女性の創業希望者は 1,391 名（全体の 40.5%）で、想像以上に女性の高い創業傾向が見られた。

2009 年から 2012 年までの 4 年間、累積 4,224 名の青年創業希望者を選抜し、その 43.8% である 1,850 名が青年企業として創業に成功した。また、それにより計 5,056 件の仕事が創出された。

図 4-4　「夢見る青年店舗（新村/上）（明洞/下）」「インターネットショッピングモール」



出所：参考文献 4）及び 5）

図 4-5　江北青年創業支援センターの内部の様子

出所：参考文献 6）

現在「夢見る青年店舗」新村（シンチョン）店には、ファッション、電子機器、子供用製品など約 70～80 企業の優秀商品を販売している。また、同店舗の明洞（ミョンドン）店

には、青年創業製品に、中小企業庁と連携の下、中小企業約 180 社の品物を販売している。さらに「夢見る青年店舗」は、「インターネットショッピングモール」と連携しており、創業後のマーケティングを支援している。

⑥　今後の事業計画

i.　2014 年までに選抜人数を 1,500 名に拡大。
　（2009～2011 年までは 1,000 名、2012 年は 1,200 名、2013 年は 1,300 名）
ii.　2015 年にはこれまでの事業成果を分析し、事業継続の可否が検討される予定。
iii.　技術創業分野及び創業失敗者の選抜比率を増やす予定。

＜青年創業家の復活を支援する「Re-Born プログラム」＞

若者の就職が厳しくなるにつれ、青年創業が増えてはいるが、それと同時に創業 3 年以内の廃業企業の比率も高い水準であった。韓国中小企業庁の調査によると、ソウル市内におけるベンチャー企業が創業後 3 年以内に廃業となった比率は、46%（2007～2010 年までの平均）である。このような状況の中、ソウル市は 2012 年 9 月より青年創業者が失敗から再チャレンジできるように 1 年間支援する「Re-Born プログラム」を実施することにした。2013 年 4 月現在、約 50 名を選抜し支援している。

このプログラムは、創業家の再チャレンジ支援システムの構築を目指し、一連の創業失敗の原因を分析した上で、創業成功のノウハウやコツを提供するものであり、「再創業 Re-Born アカデミー」「再創業 Re-Start 競争大会」「事後管理」で構成される。

- 「再創業 Re-Born アカデミー」
  8 週間の日程で行われるアカデミーでは、心理専門家による再創業動機の付与や創業失敗経験のある成功 CEO とのコミュニケーションを通した再挑戦意思の確立など、準備段階からスタートする。その後、再創業支援制度（資金、信用回復）、事業計画書の作成、プレゼンテーション戦略といった集中教育段階に入り、その後に、資金、会計、法務、マーケティング分野の専門家によるコンサルティング段階になる。
- 「再創業 Re-Start 競争大会」
  再創業 Re-Born アカデミーの修了者のうち、再創業意思が強く優れたアイデアを持つ 5 名を選抜し、市が運営するインキュベーション施設（青年創業プラスセンター）に 1 年間入居でき、最大 5,000 万ウォン（約 500 万円）までの融資が受けられるよう特別保証の支援を実施する。
- 「事後管理」
  プログラム終了後も、定期的なアドバイスを実施すると共に、創業専門家を創業企業の名誉役員として招き、企業成長を目指す。

（2）創業部門「創業支援」

ソウル新技術創業センター（スペース提供から創業をサポート）

①　概要

このセンターは、1995 年に韓国内では 2 番目、ソウルでは初めて開設されたビジネス創業センター（Business Incubator）である。支援対象業種は、外食・飲食分野を除いた全分野（主に IT 技術、ソフトウェア）にわたり、Pre-BI 段階を終了した企業のうち、有望な企業を選抜し支援している。

ビジネス創業センターへの入居のメリットは、容易な資金調達と情報習得、廉価な賃料や固定費、その他多様な支援プログラムなどにある。創業を志す者にとって、情報は必要不可欠であるが、市関連施設であったとしても国の新たな施策動向などの情報を得にくい環境下にあるため、このセンターでは、大学教授など専門家を講師として招き、定期的な教育プログラムをコーディネートしているという。民間でも可能な事業領域と考えられる教育支援施設の設置・運営、創業支援プログラムなど、ソウル市の行政施策として強力に推し進められているが、いわゆる民業圧迫といった批判はない。

このセンターの創業に関する現状認識として、創業時のリスク要因は、大きく「情報」「資金」「創業スペース」の 3 つであること、また、創業における問題は、“ひとり創業”から“雇用創出につながる創業”への転換であることを挙げている。このため、雇用創出につながる新技術を注視し、おおよそ 5～20 名規模の成長企業を作り出すことを目標としている。

同センターのミッションは、創業を通じた雇用（働く場所）の創出であり、これによる地域活性化である。

②　支援内容

- 施設機能は、創業者の入居スペース（2013 年を基準にして全 44 室中、42 室が入居中。広さは、成長性やどの段階の創業期にあるかなどを考慮し異なる）、セミナー室、会議室、製品開発室（実験・組立作業スペース）、コマーシャル制作室など、創業に必要なスペースのほか、入居者の快適な創業環境として、サウナ、スポーツジム、シャワー室、仮眠室、ランドリー、情報資料室（インターネット、関連書籍）、女性専用休憩室（授乳スペースあり）、食堂（3,000 ウォン程度/1 食）などを完備。
- 創業スペースの賃料は、1 万 2,000 ウォン（約 1,200 円）/3.3 ㎡/月。大学や研究所に比べ安価に設定しており、市内で最も安価。
- 創業を希望する者で、創業後 3 年未満を支援している。
- 入居後、原則 2 年ごとの評価に基づき、最長 4 年。4 年経過後の成長率が低いことから、成果を見てさらに 2 年延長することもある。
- 2013 年からは、6 年目の時点で高い成果（10 年間支援する価値ある成果）を出している者については、最長で通算 10 年間まで支援することにしている。

③　運営財源

このセンターの年間予算は 28 億ウォン（約 2 億 8,000 万円）で、そのうち約 8 割の 23 億ウォン（約 2 億 3,000 万円）をソウル市が負担し、残りの 5 億ウォン（5,000 万円）は、入居企業の賃料収入からなっている。また、これ以外の財源としては、創業後、上場に成功した企業からの株の寄付があるが、新技術創業支援センターでは年間 4〜5 億ウォン（約 5,000 万円）の利益を得ているという。

元々BI センターは、利益を得るための活用が法律的に禁止されており、一般的な VC（ベンチャーキャピタル）として政府に登録する必要がある。そこで、BI センターは、独自の投資活動ではなく、VC と組み合わせる形で投資活動を行っている。

新技術創業支援センターでは、6 社の VC と投資活動を行っている。これは、小規模の VC としてもメリットが高く、その投資のための情報収集を目的とした BI センターへの入居を希望する VC も少なくない。

入居企業のうち、株式公開を果たした者は、規程に基づき、収益の 10%（平均 200〜300 万ウォン）または株式を SBA に寄附することになっている。収益寄附の場合は、入居しているセンターに還元する形で予算化する一方、株式寄附の場合は、SBA の出資者であるソウル市が運用する。

④　成果

ソウル新技術創業支援センターは、1995 年開設以来、累計約 250 案件が創業に成功した（ソウルの 40 の BI センターからは、約 750〜800 案件が創業に成功）。そのうち、3 年後の生存率は 91.6%（全国平均 50〜60%）である。

- 株式公開レベルまで成長（従業員数 5〜20 人の規模）したものは 6 件（2.4%）。
- 創業者 272 人の売上総額は、307 億ウォン（約 30 億円）。
- 成果事例数：ベンチャー系 31、コンサル系 380、マーケティング系 225、知財権取得 54。

センターの関係者によると、無料通話・メールアプリである「LINE」やインターネット検索サービス「NAVER」を開発した「ネイバー」も、創業準備段階に数か月間このセンターに入居していたという。

（3）知識産業部門の「創造産業」支援

ソウル市の「創造専門人材」養成事業（教育の観点から創業をサポート）

① 背景 - 大卒者の正社員就職者率が低下、一方で中小企業では人手不足

近年ソウルでは以下のような雇用市場における課題が浮かび上がっていた。

i. ソウル地域の大学卒業者の市内での正社員就職率が大幅に減少
大学卒業者の就業者増減の現状をみると、4 年制大学の場合、52.9%（2006 年）から 43.9%（2009 年）へ、また短期大学の場合、59.1%（2006 年）から 47%（2009 年）へと、両方減少しており、若者の就職問題が浮き彫りになった。

ii. ソウルの中小製造業界の人材不足現象が深刻化
2012 年を基準にすると、ソウルの人材不足企業の 91.3%が、中小製造業（従業員 300 人未満）であり、中小企業のなかでも特殊な業種における人材不足が深刻化していた。

以上 2 つの課題の背景には、企業が求める人材と大学卒業者とのミスマッチ、また、ソウル雇用の殆どを担っている中小企業の仕事の内容と待遇が、若者たちの希望に応じていない点などにあった。そこで、ソウル市の雇用の量的増加と、仕事内容の改善、さらに企業に適切でスキルの高い人材の供給を行えるよう対策が求められた。

② 融・複合時代、未来経済の主役「創造専門人材」養成事業

上記の背景を踏まえてソウル市は、未来成長人材として活躍できる「創造専門人材」の養成事業に踏み切った。「創造専門人材」は、創造的なアイデアと革新的な技術を身につけ、高付加価値を生み出すことの出来る知識基盤産業分野での専門人材と位置づけられている。

「創造専門人材」の養成事業推進には、ソウル市が有する優れた人的・物的資産があった。ソウル市には、56 大学（短期大学含）があり、全国対比大学生数の割合は 21%（2011 年を基準）と若手人的資源が豊富である。また、各大学の研究所と連携しビジネスを展開している大手及び中小企業なども多く、全国対比研究員数の割合は 26.9%と高度人的資源にも恵まれている。この点に着目したソウル市は、「創造専門人材」の養成のために、ソウルの主要大学や企業と連携し、民・産・学・官連携の下、5 つの事業を推進することに至った。各事業の内容は以下の通りである。

i. ソウルクリエイティブラボ（SCL）の設置・運営（P.90 参照）
多様な分野の市民が集まる場所を提供し、ソウル市の社会問題の解決に関わる研究や教育を行うことで、創造的な専門人材としての成長を導く**オープン型プラットフォーム研究所**の設置・運営を通して「創造専門人材」を養成する。

ii. 創造アカデミーの運営
有望産業別の現場が求める人材のニーズを反映した大学のカリキュラムを開設し、連携企業での現場実習やインターンシップなど現場中心教育を実施することで、現場ですぐに力が発揮できる人材を養成する。

iii. 創業準備のためのキャンパス CEO の養成

創業アイデアの発掘から、事業計画書の作成や投資誘致など創業の全プロセスを実践的に学べ、経験できる大学のカリキュラムを開設し、企業家としてのチャレンジ精神と創業の実務能力（スキル）を備える。

iv. モバイル産業を先導する専門人材の養成

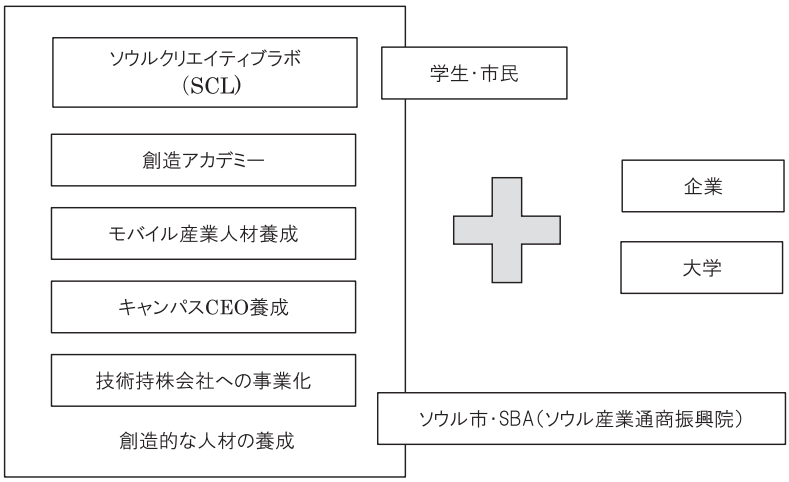
モバイル産業の現場で求められる人材のニーズを反映した大学のカリキュラムを開設し、企業との連携の下、特殊技術の開発を行うなど現場中心の教育を強化し、現場ですぐに力が発揮できる人材を養成する。

v. 技術持株会社への事業化支援

大学研究活動の成果物である知識や技術などの事業化を支援する。

以上の「創造専門人材」養成事業のため、ソウル市は 2012 年 7 月に支援対象を選定した後、同年 8 月から関連カリキュラムを開設し、本格的に推進している。

図 4-6　「創造専門人材」養成事業の概念図



出所：筆者作成

③　「創造専門人材」養成事業の成果と今後の目標

5 つの事業における一年次（2012 年度）の半期別人材目標数は 1,650 名であったが、2012 年度の下半期で養成された人材は 1,920 名で、当初の目標値を上回る成果を得た。今後は 2014 年度までに、持続的な人材養成に取り組み、「創造専門人材」の累計数 1 万人を達成することを目標としている。また、長期的には、収益性の確保を通じたソウルクリエイティブラボ（SCL）の法人化など、各事業の自立化を漸進的に模索すると共に、最終的な目標であるソウルの未来競争力の確保を目指す。

＜ソウルクリエイティブラボ事業（SCL）＞

・定義：SCL は、専門家（メンター）、企業、研究所、市民など多様な主体の参加と協力

の下で市が運営する、オープン型プラットフォーム研究所である。

・目的：創造的なアイデアで、ソウル市の社会問題を診断、また未来を予測することでソウル市の都市社会問題の解決に寄与すると共に、新たな職業群の創出と現場力のある創造専門人材の養成に役立てる。

・支援：研究所１ヶ所（ソウル市内）運営。

・予算：年間約 2,500 万ウォン（約 245 万円）を市が負担（5 年間）。
支援団及びメンターの運営は SBA（ソウル産業通商振興院）が担当している。

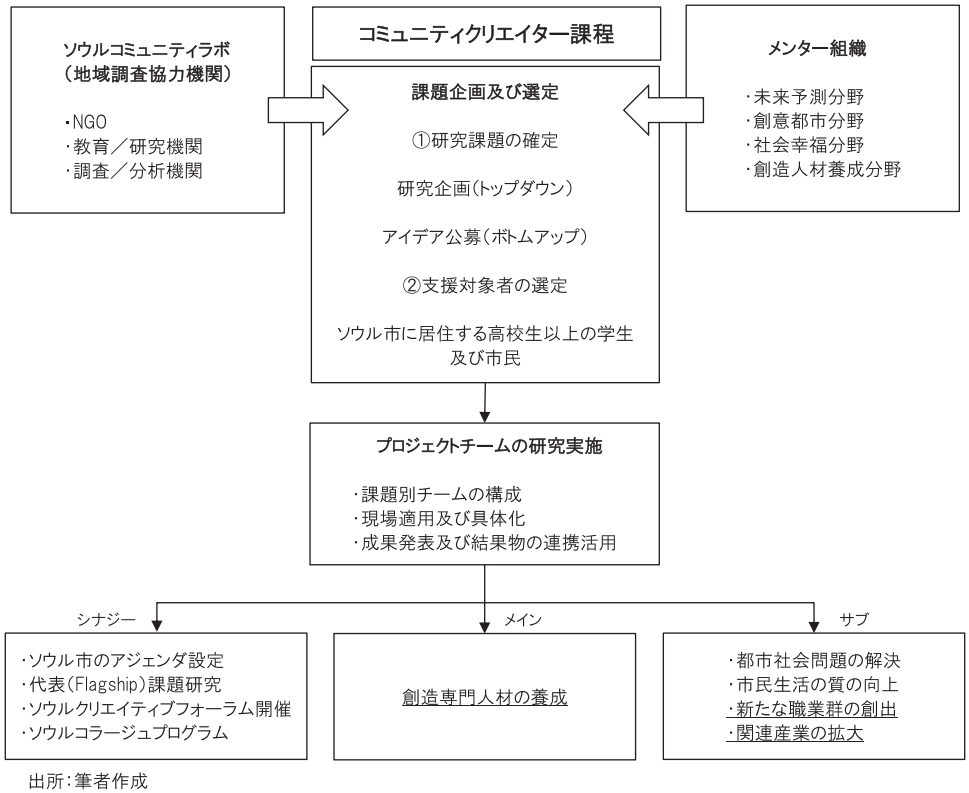
・対象：ソウルに居住する高校生以上の学生及び一般市民。

・教育：ソウルで活躍している経歴 5 年以上の専門家（メンター）とソウル市内の地域調査協力機関（NGO、教育・研究機関、調査・分析機関）。

・期間：2012 年 11 月から 2014 年まで

・課程：「コミュニティクリエイター課程（地域密着型研究と創造性発現教育）」
‘都市と地域共同体に対する理解’、‘創意性の開発’、‘社会革新のためのデザイン的な思考’、‘リサーチスキル’の 4 つのテーマについて、ワークショップや現地調査を含む 15 週間の教育。1 回の課程につき、約 40 名が対象。
現在、3 期課程が運営されている（2 期までの修了者数は、69 名）。

図 4-7　「ソウルクリエイティブラボ（SCL）」事業の概要図



出所：筆者作成

・成果：コミュニティクリエイター課程の 1 期修了者チームを例として

1）青少年自殺予防のためのソリューションプログラムの開発

2）再開発計画の変更で沈滞している地域の住民に、遊休地や文化資源などを活用した「特化地区」を提言

3）人的ネットワークを活用した零細カフェの復活アイデアの提案

4）地域老人の幸せを取り戻すための「お年寄りとの同行プログラム」の提案等

（4）外国人の創業を支援する（外国人のためのまちづくり観点から）

近年、ソウルに居住する外国人が増えるにつれ、外国人の創業や投資などの経済活動も活発化しており、例えばソウル市に登録されている「外国人投資企業」は 9,163 か所（2011 年を基準）の規模にある。そのうち、2,433 か所（26%）が IT 企業集積街である江南区に、また 1,360 か所（15%）が機械産業中心の西南圏にあるなど、ソウルの中でも産業構造特性に沿った立地特性を見せている。

①　「ソウルグローバルセンター」・「グローバルビレッジセンター」

ソウル市は、外国人の創業を促すため、外国人が住みやすい環境を提供することを重視し、生活や経済活動に関する相談窓口として「ソウルグローバルセンター」を 2008 年に開設した（鍾路（ジョンロ）に位置）。市独自の予算で SBA が委託運営しているこのセンターの支援内容は、多言語による総合相談（9 か国語）、国際交流イベント、教育、統合行政サービス、多文化対応サービスである。また同センターには、センターの正社員として 8 名の外国人スタッフを雇用している。2013 年には「ソウル市外国人創業ガイド」という冊子を多言語で発行し、無料配布するなど外国人創業を間接的に支援している。

ソウル市内の 7 つの外国人密集地域には、さらに「グローバルビレッジセンター」を地域毎に開設し運営しており、外国人のソウル市への定着を支援すると共に、生活に関する相談を身近なところから行うなど、地域の多文化特性に応じた支援を図っている。

②　「グローバルビジネスセンター」

外国人のビジネス活動に必要とされる情報提供やスペースなど総合的な創業支援のために、市の予算に基づき、市内の 2 か所に「グローバルビジネスセンター」を設置し、SBA が委託運営している。

2010 年には江南（カンナム）グローバルビジネスセンターが、また 2012 年には、汝矣島（ヨイド）グローバルビジネスセンターが設立された※。大規模な外国人投資に関する外国人直接投資及び創業関連業務は、大韓貿易投資振興公社（KOTRA）が担い手となっているため、この両センターでは、中小企業としての創業を目指す外国人予備創業者に焦点を置き、以下のようなサービスを実施している。

・業種別の創業手順など創業ビジネスに関する総合相談
・ビジネス専門教育/セミナーの実施
・小資本による外国人創業者のためのインキュベーターオフィスの運営
・他創業関連機関との情報交流機会の提供
・各種証明書発行など行政サービス

また、同センターは以下のような成果を出している。

・創業成功件数：13 件/2010 年、24 件/2011 年
（創業業種は、小売、卸売、貿易、コンサルティング、広告など）
・相談件数：約 2,800 件/2010 年、約 3,300 件/2011 年
（相談内容は、会社設立の手順、ビザ問題、金融など）

なお、外国人投資家の安定的な投資活動を支えるため、市内に 2 つのインターナショナルスクールを誘致・運営し、投資家家族のための教育環境の整備にも力を入れている。

※江南グローバルビジネスセンターは、三成（サムスン）にあるコエックス内に位置。
汝矣島グローバルビジネスセンターは、国際金融センター（IFC）内に位置。

(5) 福岡市への示唆

以上、ソウル市における創業支援の主要施策について取り上げた。

ソウル市の創業支援の特徴は、支援対象の多様化と再チャレンジプログラムなどの導入を通し、市全体の創業意識の向上を目指していることにある。

創業失敗者はもとより、予備女性起業家や小資本投資家のチャレンジ精神を高めるため、創業失敗に対する救済措置の仕組み「再チャレンジ」プログラムを導入し、創業に失敗した原因究明を明らかにするとともに、精神的な安定と再挑戦意識を取り戻すことができるよう支援している。また、市民がイノベーション的な発想で物事を観察し、それを都市構造や都市問題からアプローチすることで、ソーシャルビジネス化へ展開させ繋げることのできる仕組みの形成を目指している。行政、大学、企業などの連携の下で、フューチャーセンターの機能を担う施設の運営を行うことで、就職だけにこだわる市民の職業意識の転換を促せるよう取り組んでいる。さらに、ソウル市は外国人ビジネスセンターを設置し、外国人スタッフの積極的な雇用を通し、外国人創業支援を図っている。

以上の 3 つの内容がソウル市の創業支援の大きな柱であると言える。

福岡市は、優れた人的資源が豊富であり、またアジアの玄関口である博多港と福岡空港からの外国人観光客の往来数も多く、外国人留学生数も増えつつあるなど、人的グローバル化が進んでいる点が、ソウル市のそれと共通している。この特性を考慮し、創業支援対象を若者から外国人留学生、さらには女性起業家、創業失敗者にまで多様化し、挑戦側が失敗を恐れないように、徹底的なサポートを行う再チャレンジプログラムの導入を推進することは、福岡市全体の創業意識の向上を目指すためにも検討してみる余地はあると考え

られる。それにより、福岡市民の職業に対する意識の転換においても、大きなきっかけとなることが期待できよう。

＜参考文献＞

1) 『2012 ソウル白書』（共に創り分かち合うソウルのための 100 個の希望） ソウル特別市（2013 年 3 月）
2) 報道資料（青年創業 1000 プロジェクト）ソウル特別市経済振興室（2012 年 5 月）
3) 報道資料（Re-born プログラム）ソウル特別市経済振興室及び SBA（2012 年 7 月）
4) 夢見る青年店舗ホームページ：http://dnistore.co.kr/（2013 年 10 月）
5) DNI モールサイト：http://www.dnimall.com/（2013 年 10 月）
6) 「青年創業支援センター出張報告書」 釜山経済振興院（2013 年 4 月）
7) SBA ホームページ：http://www.sba.seoul.kr（2013 年 10 月）
8) 「ソウル新技術創業センター運営現状」ソウル新技術創業センター（2012 年）
9) 「グローバル人材活躍型都市形成に向けた外国人留学生の就職支援に関する調査研究」都市政策研究第 15 号 p43～p60 公益財団法人福岡アジア都市研究所（2013 年 12 月）

２．釜山広域市における創業支援

釜山広域市（以下、釜山市）における創業支援は、主に釜山経済振興院（以下、BEPA）が担当している。BEPA は、釜山市に所在する中小企業と個人会社及び自営業者を支援するために、釜山市と中小企業庁によって非営利団体の財団法人として2000年に設立された。

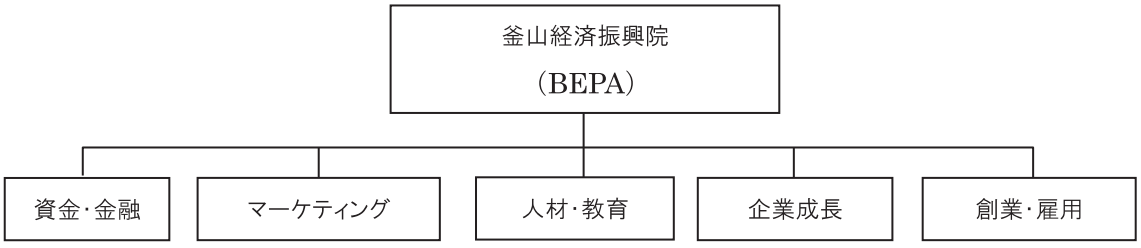
BEPA の主要支援事業としては、資金支援、マーケティング支援、創業活性化、知識関連産業の育成などがある。

BEPA の創業支援は大きく 2 つに分けられる。1 つ目は、創業博覧会や創業講座などを通して、創業を希望する市民を対象に、最新の創業情報を提供することで、市民の創業意識を高めることである。2 つ目は、青年に焦点を当て、青年創業の活性化によって雇用創出が生み出されるように支援する「青年創業支援」を実施することである。後者の「青年創業支援」は、創業を希望する 18 才から 39 才までの若者を対象とし、市内に所在する 8 大学に「青年創業支援センター」を設置、その運営を通じて創業活動にかかる費用支援、スペースの提供、教育、コンサルティングなどのサポートが主な支援内容である。

総合的な創業支援のために独立した創業支援センターを運営しているソウル市とは違って、創業支援センターを市内の 8 大学に分散配置していることが釜山市の「青年創業支援」施設の特徴である。そのため、BEPA が主管する創業教育や交流会、コンサルティングといった支援活動は、大学毎に分けて実施されている。その背景には、地域の大学に余っている遊休施設の有効的な利用による予算の削減と、学官連携から生まれるシナジー効果の期待などがあった。実際、大学に支援センターが立地していることで、教授など大学関係の専門家によるメンタリングやコンサルティングが受けやすい環境にある。

その一方、センターが分散されていることで、ネットワーク不足などの諸問題が生じているが、BEPA スタッフによるフォローで対応し解決している。

図 4-8　BEPA の主な支援事業分野



出所：著者作成

（1）釜山青年創業支援事業

地域の教育施設を利用した若年層創業支援（創業成功企業間の交流を重視）

①　概要

イノベーション的な発想によるアイデアを持ち、かつそれを利用し創業を企画している青年の中から、優秀人材を選抜し、創業空間の提供や教育、コンサルティング、資金支援を行うことで、釜山の創業成功率の増加と雇用創出に寄与することを目的としている。

・事業期間：2010 年 7 月～2014 年 6 月（当初は 4 か年計画で実施予定）
　しかし、事業の 5 年延長計画が策定され、2019 年 6 月までと変更になった。
・事業規模：4 年間で、青年創業 800 件の養成支援（毎年 200 件の養成目標）

②　支援分野

・MICE：展示、コンベンション、観光、会議
・ICT：アプリケーションソフトウェア（APP）開発、ウェブ開発、ゲーム、映画、映像、メディアなど
・製造：技術、一般、ファッション、食品、手作り工芸品など
・専門サービス：教育、文化、広報、出版、コンサルティング、情報サービスなど
・その他：オンラインショッピングモール、フランチャイズ、流通など

※MICE、ICT 分野への応募者には審査時に加算点を付与している。

③　支援内容

・市の年間予算：約 21 億ウォン（約 2 億円）
・支援施設：釜山所在の 5 大学の遊休施設を活用した「釜山青年創業センター」を運営
　（釜山大、慶星（ギョンソン）大、東亜（ドンア）大、東義（ドンイ）大、慶南（ギョンナム）情報大）
　釜山所在の 3 大学の遊休施設を活用し、青年創業の「延長支援センター」を運営（釜慶（プギョン）大、靈山（ヨンサン）大、韓国海洋大）
　その他に、「ショッピングモール支援センター」（BEPA と韓国労働省が主管する‘青年の創造的な職業インターンシップ事業’施設）と「創業ビジネスセンター」（中小企業庁が主管する‘一人創造企業事業’施設）を運営している
・創業スペースの無料提供：創業空間及び管理費の無償提供、商品撮影室や会議室など内部共同施設の無料利用、家具支援
・創業活動費支援：3 か月間、毎月 30 万ウォン（約 3 万円）を支給
・創業資金信用保証の斡旋（青年創業特例資金（後述）の融資）
・創業事業化支援金：1 件あたり、最大 1,000 万ウォン（約 100 万円）
　創業活動の成績によって、差をつけて支給
・創業教育プログラムの実施（コンサルティング、メンタリング）
・マーケティング及び広報の支援

・国内外の展示会及び参観支援

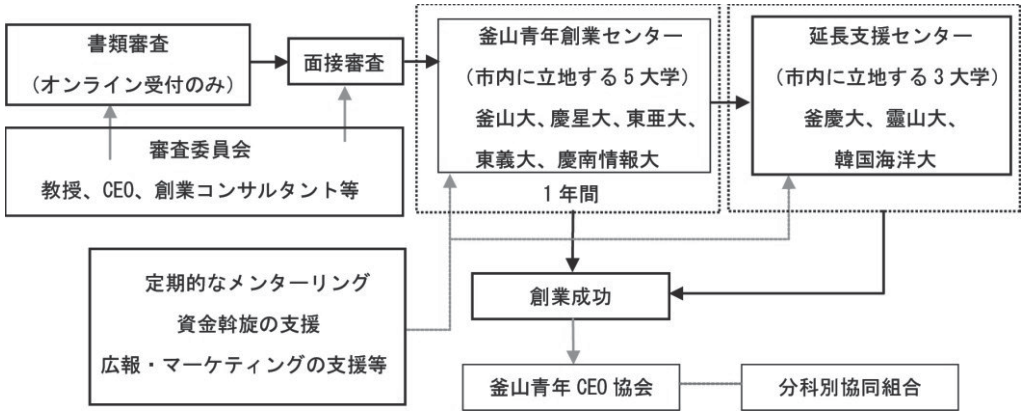
図 4-9　BEPA によるメンタリング（左）とメディアへの広報活動（右）

出所：著者撮影

＜青年創業特定資金＞

・支援目標額：年間 10 億ウォン（約 1 億円）
・支援対象：青年創業支援センター入居企業及び修了企業（事業者登録済み企業に限る）
・融資条件：1 件あたり、5,000 万ウォン（約 500 万円）以内
＜3 年分割返済（元金据置期間 1 年）、ローン金利：3.77%＞
・申請手順：受付（BEPA）→信用保証審査（釜山信用保証）→資金推薦書の発給（BEPA）
→信用保証書発給（釜山信用保証）→資金の貸し出し（釜山銀行）

図 4-10　「釜山青年創業支援事業」の流れ



出所：著者作成

④　成果

現在、第 4 期を迎えた青年創業支援事業の実績（3 か年）は表 4－2 の通りである。この事業の初年度には、200 社の募集に対し 420 社が応募し、青年層の高い創業意向がみられ、またその後の 2 年間も高い応募率を見せている。

事業開始から3年間、支援事業を修了した企業数は参加した600社のうち456社(76.0%)であり、また修了企業のうち322社が創業に成功し、創業成功率は70.6%であった。

表 4-2　青年創業支援事業の実績　その 1

	1期(8か月) 2010.10～2011.5	2期(10か月) 2011.7～2012.4	3期(10か月) 2012.7～2013.4	計
選定目標企業	200	200	200	600
応募企業	420	260	299	979
入居企業	200	200	200	600
修了企業	148	150	158	456
創業成功企業	93	114	115	322

出所:参考文献3)、4)

さらに、創業に成功した企業322社のうち282社が継続経営し、創業企業の維持率は、87.5%であった（2013年9月基準、表4－3)。322社における常時労働者数は665名で、全企業平均の労働者数は約2.3名と分析され、3年間の事業による平均雇用創出は、1.3名程度である。青年創業支援事業修了企業の業種について、事業者登録証申告をみると、知識・一般サービス業※が38.6%で一番多く、次にネット販売業22.3%、製造業20.9%の順である。

※知識・一般サービスは、MICE、IT、デザイン、広報・マーケティング、文化コンテンツ、広告・メディアなど。

表 4-3　青年創業支援事業の実績　その 2

		1期(8か月) 2010.10～2011.5	2期(10か月) 2011.7～2012.4	3期(10か月) 2012.7～2013.4	計
創業成功企業		93	114	115	322
2013年9月を基準 とした創業維持企業		76(81.7%)	98(85.9%)	108(93.9%)	282(87.6%)
雇用創出(名)		222	227	216	665
売上額	(ウォン)	197億9,200万	185億1,100万	50億7,000万	433億7,300万
	(円)	約19億5,497万	約18億2,844万	約5億79万	約42億8,421万
知的財産権の取得件数		43	82	126	251

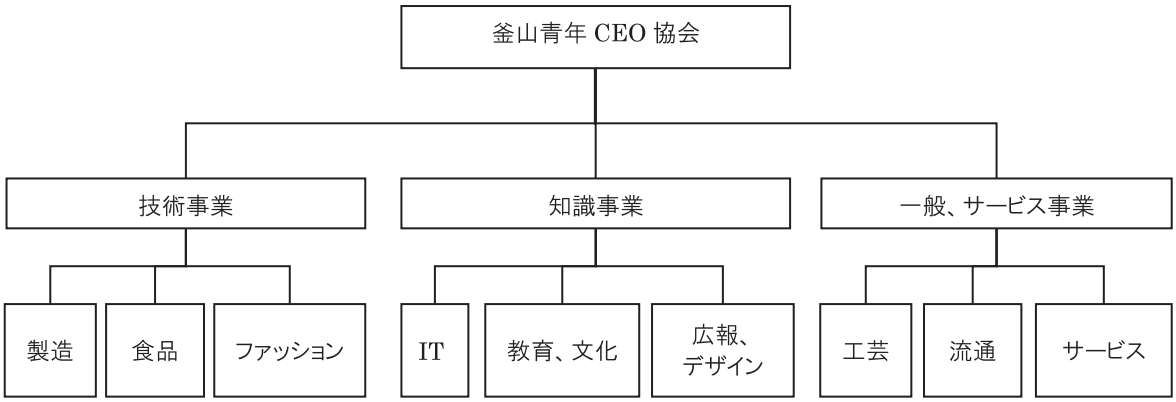
出所:参考文献3)、4)

①　創業企業の連帯

青年創業支援事業を修了した456社は、ビジネス情報の共有、共同販売など企業間の交流を通して各企業の自立成長を高めることを目的に、2012年11月「釜山青年CEO協会」を発足させた。技術、知識サービス、一般の3つ事業分野に9分科で構成されるこの協会は、分科別に商品の共同販売イベントの実施や青年創業支援事業に参加中の後輩企業へのコンサルティング支援などの活動を行っている。「釜山青年CEO協会」は、以下の5つの項目を5大中核事業として掲げ、取り組んでいる。

1）青年企業の競争力強化及び地域の雇用創出
2）体系的な青年企業の協力業務システムの構築及び共同のブランド&マーケティングの実施
3）関係機関や組織との MOU 締結及び交流
4）釜山地域の経済活性化
5）持続的な公益事業の推進

図 4-11　釜山青年 CEO 協会の組織図



出所：参考文献 3)、4)

また、卒業企業同士の情報誌である、釜山青年創業ウェブジン「ブルジン（BLUEZINE）」を 2013 年から BEPA と共同で制作しており、（制作は、青年創業支援事業の卒業企業が担当し、編集及び発行は BEPA が行っている）創業成功事例と創業支援事業の案内、広告で構成されている。分科内には、現在 9 つの協同組合も組成されているが、ここではファッション分科の共同組合である「129°35°」を取り上げ、その活動の内容を把握する。

i.　「129°35°」

釜山青年創業企業のうち、1 期課程修了企業 3 社と 2 期課程修了企業 2 社が集まり、釜山の経度と緯度を意味する「129°35°」というファッションデザイン協同組合を結成した。

参加 5 社の代表は、釜山市内のファッション関連専攻の大学出身者であり、同業種の連携によるシナジー効果が共同組合結成の契機となった。釜山のファッションインフラとシステム整備、また釜山出身の世界的なファッションデザイナーを発掘することを目的としている「129°35°」は、その実現に向け、釜山市の中心部にファッションマルチショップをオープンした。このショップには、衣類売場だけではなく、ファッションショースペース、ファッション雑誌空間を設け、地域のファッション文化空間として利用しているほか、15 名の衣類デザイナーと 10 名のアクセサリーデザイナ

ーを雇うなど、地域ファッション分野における雇用にも役立っている。また、2013年には、プレタポルテファッションショーへ参加し組合の作品を披露した。

さらに、市から青年創業海外展示会の参加支援を受け、上海国際乗馬博覧会に参加し、中国衣類業界と2億2,000万ウォン（約2,000万円）の契約を締結するなど、活発なビジネス活動を行っている。こういった諸活動は、地域新聞にもしばしば取り上げられ、青年創業の意識向上に繋がっている。

⑥　釜山青年創業家の日

BEPAと釜山青年CEO協会は2013年11月、釜山青年CEO協会創立1周年を記念すると同時に、多様な創業業種を分科別に分け、より体系的で合理的なマーケティング支援のネットワーク構築を目的に、釜山青年創業家の日を開催した。

創業関係者50名と、青年企業家250名が参加したこのイベントでは、創業教育、分科別の交流会、青年創業家の製品展示などが行われた。例えば、創業教育部門では、青年の創業チャレンジ精神についての著名人による公演、また政府の創業政策企画担当者による諸支援制度についての説明会などが実施された。また分科別の交流会においては、各分科の活動が紹介された上、協力事業に対する意見交換会や地域貢献活動、協同マーケティングなどについての討論がなされた。

⑦　今後の計画（事業内容の改善）

BEPAは、第4次青年創業支援事業から以下のような事業の見直し計画を策定した。

i.　センター運営の改善

・　事後延長支援センターの拡大
　既存の創業ビジネスセンターに、韓国海洋大、靈山（ヨンサン）大を追加（計3か所）

・　青年創業協力業務センターの新設
　釜慶大学のセンターを協同組合向けの独立的な創業空間として運営

・　既存の5青年創業支援センターを各々、分野別特化センターとして運営
　5つの大学の支援センターを、それぞれMICE、ICT、製造、専門サービス、その他、の分野別に分け、同業種のセンター入居を誘導

・　青年創業センターの義務出席制度の見直し
　自律制度に変更（アクセスの不便さなどを理由に）、その代わりに、センター内でメンター主催の交流会を定期的に実施し、参加率によって支援事業の審査時の加算点を付与

ii.　青年創業家の選抜システムの改善

・　業種別にクオータ制度を導入
　戦略業種であるMICE及びICTに加算点を付与
　単純創業や小売業など特定の業界への偏りを事前に防止

iii. 青年創業家のための教育及びメンタリング運営体制の整備
- 創業の共通教育と実務教育を一元化
- 専門教育機関への委託運営で、専門教育プログラムの開発、「スター講師」の招聘
- 業種別に責任メンター制を実行

iv. 創業活動費の支給改善方案の策定
- 入居後 3 か月間は、教育への参加率やメンター制度の活動有無関係なく、一括支給（月 30 万ウォン、約 3 万円）
- 3 か月後、創業進捗状況や新商品開発などに応じて、最大 1,000 万ウォン（約 100 万円）まで支給

v. ビジネス化資金支援の新設
- 広報マーケティングと創業活動費を合わせた、ビジネス化資金を新設し、創業進捗状況に応じて支給する。また、支援による効果及び事業成果の経過を管理していく

vi. 支援の差別化による「スター企業」の養成
- 入居企業には製品化を、修了企業には売上増加に焦点を合わせて資金支援を行う
  つまり、入居企業には、教育、メンタリング、コンサルティング、事業化資金を中心に支援。修了企業には、展示会、海外進出、広報を中心とした支援を行う

（2）創業企業でのインターンシップ（創業企業への人材供給と第 2 創業を創出）

青年の創造的な職業（Job Creation）及び創業インターンシップ事業

青年の創造的な職業及び創業インターンシップ事業（以下、青年創職・創業インターン制）は、創造的な職業への就職あるいは創業を希望する青年（15 才以上～29 才未満）層に、文化コンテンツなどの創造的な産業分野※で成功した企業家及び専門家と共に働く機会を提供し、一定の期間中に専門知識やノウハウを身につけ、創造的な職業の創出や第 2 の創業に繋がることができるように支援するものである。「創造的な職業」とは、文化コンテンツなどの産業分野で、創造的な発想を活かして自ら独立し新たな職業を創出することを意味しており、法的に中小企業を設立する創業とは異なる。

この事業は、韓国雇用労働省の主管の下、全国で行われているが、ここでは釜山を事例とし、その概略について紹介する。

※創造的な産業分野：主に文化コンテンツなどの産業分野を指しており、具体的に以下のように分類されている。「書籍・出版、音楽、映画・ビデオ、アニメ、放送、広告、ゲーム、創作・芸術・公演、キャラクター、デジタル教育、情報サービス、コンピューターブログラミング、システム統合、その他」

① 概要

15 才以上 39 才以下の釜山市民のうち、創造的な職業への就職あるいは創業を希望する未就職者を対象に、創造的な産業分野企業（雇用保険の被保険者数が 9 人以下の釜山市所在

の企業）でのインターンの機会を与える支援事業である。インターン受け入れ企業には、インターン賃金の 50%を、またインターンシップ参加者には、支援金及び事後管理の支援が行われる。釜山市の「青年創職・創業インターン制」は、BEPA（釜山経済振興院）が主管しており、釜山創業ビジネスセンターが主に事業を担当している。

②　インターン参加者への支援内容

i.　創造的な職業への支援金

インターン期間中または修了後 1 年以内に、創造的な職業を作り出した者あるいは創業に成功した者に対し、一人当たり 200 万ウォン（約 20 万円）を支給する。創造的な職業の創出や創業成功の判断基準は以下の 3 つである。

- 創造的な職業関連プロジェクトに 1 か月以上携わり、その売り上げが 200 万ウォン（約 20 万円）以上である場合
- 事業体登録以後、200 万ウォン（約 20 万円）以上の売り上げが発生した場合
- 政府や自治体が主管する創業支援事業の対象者として選定され、事業体登録または資金支援を受けた場合

ii.　事後管理

インターンシッププログラムへの参加者及び修了者を対象とし、専門教育、コンサルティング、作業スペースなどをパッケージで提供することで、スキルの高い成功者を養成する。計 6 か月の事後管理期間は、以下のような 2 つの期間に分けられる。

- 専門教育及びチーム構成期間（2 か月）
  インターン修了者向けの専門教育カリキュラムを開設し運営することを目的としている
- 作業スペース入居及びコンサルティング実施期間（4 か月）
  修了者同士で構成されたチームのための、独立及び共同作業空間を提供すると共にコンサルティングが行われる

③　インターン受け入れ企業への支援内容

インターン受け入れ企業には、期間中（3 か月）にインターンの賃金の 50%を支援する。月最大 80 万ウォン（約 8 万円）の支給。

（3）福岡市への示唆

以上、釜山市の創業支援の主な内容を取り上げた。釜山市の創業支援制度の対象者として、10代から30代までの若者層に焦点が置かれており、行政側の資金と全体の総括、大学側のスペース提供という形での支援連携が整いつつある。また、創業に成功した若手起業家同士のコミュニティ形成においても積極的な支援がなされており、特に同業種の協働による販路開拓に力を入れている。

姉妹都市である福岡と釜山は「福岡・釜山超広域経済圏」形成を目指しており、様々な協力事業を行っているが、創業企業部門においても、若手起業家を中心とした両都市の同業種間のコミュニティ形成を促進させることは、販路開拓方法としても有効な手段であろう。

また、知識サービスや漫画、アニメ、ファッションなど福岡市が誇るコンテンツ産業分野において、成功を成し遂げている起業家やベンチャー企業、イノベーション的な発想を持つ人材とのマッチングを両都市で取り組むことで、企業側にはグローバルな人材の供給を、また求職者側には第ニの創業や新たな職業の創出に繋がることが期待できよう。

＜参考文献＞

1) 釜山青年支援センターホームページ：http://www.bschangup.kr/ （2013年10月）

2) 釜山青年CEO協会ホームページ：http://www.busanceo.co.kr/ （2013年10月）

3) 釜山市「青年創業支援事業」成果報告書 釜山経済振興院（2013年11月）

4) 第4次年度「青年創業支援事業」推進計画 釜山経済振興院（2013年4月）

5) 釜山経済振興院ブローシュア 釜山経済振興院

6) 創業振興院ホームページ：http://www.kised.or.kr/ （2013年10月）

３. 北京・中関村のスタートアップ政策

本節では、「中国のシリコンバレー」と称される北京・中関村のスタートアップ政策を概観した上で、中関村のスタートアップ施策の運営側である中関村科学技術園管理委員会へのインタビューを通じて知り得た、運営側の視点から見た効果的な施策を取り上げ、福岡市のスタートアップ政策への示唆を整理する。

（1）中関村の概要と創業支援政策の枠組み

中関村は 1980 年代初期に北京の電子製品の問屋街から発展し、1988 年 5 月に中国国務院の認可を受けて中関村科学技術園区（サイエンスパーク）として設立された、中国初の国家級ハイテク技術産業開発区である。長らく中国のハイテク産業の中心地とされてきており、「中国のシリコンバレー」とも呼ばれる地域でもある。中関村は狭義的には北京市内北西部にある海淀区一帯に位置する西北三環路と西北四環路の中間にあるエリアを指すが、1990 年代以降、複数回にわたって区域指定の拡張進めてきた結果、2012 年 10 月現在では「一区十六園」と言われているように、16 の異なるエリア全体を中関村と指すようになっており、全域の面積は 488km² と福岡市の面積（341km²）を相当上回るまで広がっている。

また、名称は従来の中関村科学技術園区に加えて、2009 年以降は中国独自の技術革新・価値の創造や創業を生み出す国家特区の認定に合わせて「中関村国家自主創新示範区」と称されるようになっている。

図 4-12　北京市内の中関村国家自主創新示範区（ハッチのかかったエリア）

出所：中関村科学技術園区管理委員会

中関村は科学技術、知識人材、情報資源が北京で最も密集した地域をカバーしており、清華大学、北京大学、中国人民大学など大学 41 校、中国科学院、中国工程院などをはじめとする国・市レベルの科学研究機構 206 か所、国家レベルの研究センター55 か所など、研究開発の基盤となる組織が多数立地している。その上で、大学のベンチャー支援区域でもある「大学科学技術園」が 26 か所、海外留学生の帰国後の創業支援に特化した「留学人員創業園」が 34 か所設けられている。1.5 万人と見積もられている北京の帰国留学生は、累計で 6,000 社の企業をこれまで創業してきたと言われている。また、中関村で毎年創業される企業数と、創業のための投資金額双方とも中国全土の 3 分の 1 を占めるに至っていると称されている[1]。

中関村でのビジネス活動に対しては、国レベル、北京市レベル、自主創新示範区レベルの様々なインセンティブ制度が設けられているが、その中でも創業に特化した支援政策は「中関村創新プラットフォーム」としてまとめられており、プラットフォームに 8 つのチームを設け、中央政府の 19 組織、北京市政府の 31 組織それぞれの出向者による分野別の支援体制が整えられている。

表 4-4　中関村創新プラットフォーム

チーム（機能）	概要
重大科学技術の産業化プロジェクト支援	• 中央政府科学技術部がリーダー組織 • 技術の産業化に対する各種支援
科学技術向け金融支援	• 北京市金融局がリーダー組織 • 投資環境整備、企業融資サービス、ベンチャー金融誘致、新たな金融サービスの創出など
人材支援	• 共産党北京市委員会組織部がリーダー組織 • 海外人材の誘致、高度人材の探索・推薦、人材特区政策窓口など
新技術・新製品の政府調達・普及支援	• 北京市発展改革委員会がリーダー組織 • 新製品・新技術の政府調達・軍事調達支援、新製品・新技術の普及支援
先導的政策実験	• 中央政府科学技術部がリーダー組織 • ストック・オプション制度の試行、スタートアップ税制の試行、ブランド・標準化基準の試行、企業認証の試行など各種実験の実施
都市計画推進	• 北京市計画委員会がリーダー組織 • 中関村の都市計画や大規模プロジェクト・企業の立地調整
科学城計画推進	• 北京市経済情報通信委員会がリーダー組織 • 各種産業園区、産業技術研究院の設立計画やプロジェクトの実施
現代サービス業推進	• 中央政府財政部がリーダー組織 • 現代サービス業の産業基地の計画・建設

出所：中関村科学技術園区管理委員会資料より筆者整理

1 中関村科技園区管理委員会ホームページでの紹介
（http://www.zgc.gov.cn/sfqgk/56261.htm）

（2）中関村の地域行政の視点から有効と認識されている創業支援政策

本調査研究では、表 4－4 に示しているような中関村の創業支援政策をすべて詳細に理解することよりも、地域の行政主体が施策の実施を通じて、どのような施策が有効で優先順位が高いと感じているかを把握することに主眼を置いた。

中関村国家自主創新示範区は、中関村科学技術園管理委員会が市政府の派出機関として管理と指導を行っており、同管理委員会の政策担当者にインタビューを行い、上記に対する考えを探った。中関村のこれまでの歴史、中央政府・地方政府の強力な政策補助、既に高度に集積している多数のハイテク企業、区域内の高等教育・研究機関など、中関村の全体的な環境が創業を盛んにしている最大の要因であることと認識した上で、同管理委員会へのインタビューを通して、①人材の誘引、②ソフト・ハード面の創業環境整備、③金融環境の整備の 3 つが優先順位の高い施策であると整理することができた。

① 人材の誘引

前述のとおり、北京では帰国した留学生が累計で 6,000 社の企業をこれまで創業してきたと言われており、海外留学人材の帰国後の北京での創業を支援することが一つの重点施策として位置づけられている。

人材の誘引には 3 つの大きな施策がある。1 つ目は情報の提供と交流である。これは、「人材交流大会」、「創業座談会」「在外大使館学生会」など様々な海外留学人材との交流を通して、帰国後の中関村での創業に興味を持たせ、中関村の支援内容を伝えるための機会を数多く設けていることである。

2 つ目は海外留学人材の帰国後創業に対する直接的な金銭面の支援である。海外留学人材には留学生以外にも海外定住者、華僑や外国籍の人材も含められるが、創業内容に関する審査を経て、認定されれば返却不要の創業資金が支給される制度が、国レベル（科学技術部）、市レベル（北京市科学技術委員会）から設けられている。例えば 2012 年には北京市の「中関村高度リーダー人材誘引制度（中関村高端人材領軍人材聚集工程）」によって、合計 158 名（またはチーム）が 100 万元（約 1,300 万円）の資金支給を受けている。

3 つ目は海外留学人材の帰国後創業に対する起業場所の支援である。これは北京大学、清華大学などの高等教育機関との連携により学内に留学生創業園をつくり、海外留学人材の帰国後創業の際、これら留学生創業園の施設を非常に安価で提供したり、広さによっては無償で提供したり、住処としての宿舎を提供する枠組みである。大学以外にも独立した留学生創業園が存在しており、これらの場所でも同様な支援を提供している。

② ソフト・ハード面の創業環境整備

ソフト・ハード面の創業環境整備は、具体的にはスタートアップコミュニティの活動のための支援と、コミュニティ活動の場の支援に分けられる。

スタートアップコミュニティの活動支援は、国レベル（科学技術部）から示範区レベル

まで、様々な創業コンペティションを行っていることが挙げられる。これらのコンペ実施の場には金融機関や起業家、投資家が集まり、スタートアップコミュニティから生まれる事業アイデアを審査したり、コミュニティ活動の中で起業家のメンタリングを行ったり、技術指導や紹介などインキュベーションも行われている。2012 年には約 3,000 の新しい事業アイデアが生まれているとのことで、盛んに活動していることが伺える。

コミュニティ活動の場の支援は近年特に注目されており、既に民間主導でコミュニティ活動の場（ガレージ・カフェ（車庫珈琲）など）が運営されているが、その運営者が実施するイベントに協賛したり、新たなコミュニティ活動の場を設置する際に場所を提供したり、また、現在の計画では「スタートアップストリート（創業一条街）」を中関村の中心に整備することで、多数のコミュニティの場が設けられる空間を形成しようとしている。

図 4-13　中関村のスタートアップコミュニティのメッカと言われている車庫珈琲

出所：筆者撮影

図 4-14　「スタートアップストリート（創業一条街）」の整備予定エリア

（注）既に複数のスタートアップ・カフェが立地している

出所：筆者撮影

③ 金融環境の整備

金融環境の整備も、北京市科学技術委員会と中関村管理委員会が注力して取り組んでいる政策である。主に6つの取り組みが重点とされている。

1つ目はクレジット・インセンティブ（信用激励）制度と言われる、個人とスタートアップ企業の信用力の評価システムを構築し、信用評価に基づく取引環境を整備することで、投資家の投融資判断の基礎を整備すること。

2つ目は、リスク補償（風険補償）制度の整備で、知的資産を投資リスクの担保として位置づけられるように、知的資産の投資やエージェント会社を設立・運営すること。

それと合わせて、3つ目に担保・銀行・保険の連動した業務が行えるための情報基盤を整備し、様々な金融サービスが提供できる環境づくりを進めること。

4 つ目に政府が企業、銀行と協力して、創業ファンド、エンジェルファンドを立ち上げ、5つ目にその投資分野の選択集中を適切に管理すること、また、6つ目にシーズ、スタートアップからアーリーステージ、レイトステージに至るまでの段階的な金融支援を進めること、とされている。

（3）福岡市への示唆

中関村は中国の最高レベルの国家プロジェクトであるため、特に金融面・資金面での支援施策などは、福岡市のような単一自治体のスタートアップ支援の枠組みに取り入れることは難しいと考えられるが、それでも人材面、コミュニティ支援面で北京の事例は参考になるであろう。

人材面では、福岡市と近隣のアジア都市との人材誘引競争を念頭に入れた場合、中関村のような創業資金の提供を前提にするのが難しいとしても、創業の場の一時的な提供、または安価での賃貸、創業に必要なリソース（ラボ、図書室、ソフトウェア、住処など）の提供は制度として整える必要があるのではないか。また、海外・域外の人材に福岡市に戻ってきて創業してもらうための様々な広報活動、交流活動は行うべきではないだろうか。

コミュニティ支援面では、福岡市内にも様々なスタートアップ・カフェ（コワーキングスペース、シェアオフィスやインキュベーション施設）があるが、その運営に対する補助以外に、様々なイベント活動にも協賛することでコミュニティ活動が活性化されると考えられる。また空間的にも、スタートアップ都市として象徴的な場所（例えば複数のスタートアップ・カフェが集まる場所）を整備することも考えてよいのではないか。

もう一つ、中関村創新プラットフォームに関わっている政府組織から見て取れるのは、スタートアップ支援は行政の単一の組織が担えるテーマではなく、分野横断的に様々な行政セクションが主体的に関わらないといけないことが理解できる。福岡市ではスタートアップ支援は経済観光文化局の所管となっているが、スタートアップへの資金の提供面では財政局が、スタートアップ人材育成・誘引に関しては教育委員会が、スタートアップ都市

の空間の整備に関しては住宅都市局それぞれが主体的にリーダーとなって関わらないといけないのではないだろうか。経済観光文化局が主体となって他局と調整を図る進め方と、それぞれの局が「スタートアップ支援」というミッションのもと自ら主体的に事業を実施する進め方とでは、環境整備のスピードが全く変わってくるであろう。

４. 台湾・台北のスタートアップ政策

台湾の事例に関しては、スタートアップ支援の概観を整理した上で、台北のスタートアップコミュニティの視点から、どのように行政組織の施策がコミュニティ運営に役に立っていると感じられているかを整理する。

（1）台湾の創業支援政策の枠組み

1970 年代より台湾政府は米国留学の台湾系エンジニアとの連携を図りながら、台湾の産業の高度化に着手してきた。シリコンバレーの成功経験を参考にし、1980 年には研究開発機関と大学との密接な連携によるハイテク産業の立地と育成を進める新竹科学工業園区（サイエンスパーク）を開設し、その中で多くのスタートアップ企業がインキュベートされ、1990 年代には海外からの受託生産モデルを構築し、新竹のハイテク産業は半導体や情報通信機器のグローバル・サプライチェーンにおいて確固たる地位を築いており、一時新竹はアジアのシリコンバレーと称されるようになった。

このような背景から、台湾の新技術の産業化やベンチャーの立ち上げについて、サイエンスパークの価値の向上の観点からも手厚い政策パッケージが整えられている。また、台湾は日本同様企業法人に占める中小企業の比率が高く（2012 年の中小企業比率は 97.7%[2]）、人々の起業マインドも高いため、中小企業支援の観点からの創業支援政策も多種類準備されている。また、民間のインキュベーター・アクセラレーターも活躍している。

近年、特に 2010 年に直轄市を従来の台北と高雄から４つ増やして「六都」と称される高度な地方自治体を設立して以来、地方政府が自らの都市の産業政策を検討する中で、地域資源を活用したニュータイプのビジネス（芸術、文化、工芸品等）を振興させる政策を整備してきている。

以上のように、ハイテク、中小企業、地方の新興ビジネスといった起業分野に対して、行政院国家科学委員会、教育部、経済部、地方政府それぞれが支援政策を整えている。（表 4－5）

表 4-5　台湾の主な創業支援政策

支援主体	政策・プログラム
国家科学委員会	• 国の科学技術全体の発展に関わる政策（科学技術関連予算の配分、横断的国家科学技術プロジェクトの調整など） • 学術研究に対する支援（特定テーマ向けの支援、民間企業への技術移転、人材の育成、国際協力の促進など） • サイエンスパークの発展に係る政策（高度人材の誘引、サイエンスパークのソフト・ハード環境の整備）
経済部	• 創業コンサルティングサービスプロジェクト（ワンストップ窓口によるコンサルティングサービス） • 創業育成課程プロジェクト（創業に関わる各種カリキュラムやフォーラム、情報交流会の実施

2 社団法人中華民国全国中小企業総会資料

	など） • 創業圓夢プロジェクト（新規ビジネス立ち上げに対する審査・評価と「新創業事業賞」の表彰、新規ビジネスのマーケティング支援など） • 婦女創業飛雁プロジェクト（特に女性の創業に関する育成、情報提供、チャネル開拓支援、資金獲得支援など） • その他（中小企業経営講座、中小企業インキュベーションセンター、新興産業アクセラレーションプロジェクト、地域別支援計画など）
教育部	• 大学・専門学校卒業創業サービスプロジェクト（U-STAR プロジェクト） ・ 産学連携を基礎として、卒業時に創業をするビジネスに対する資金的支援
地方政府	• 地方政府により異なるが、概ね次の5項目 ・ 資金的支援（例えば台北市であれば、青年創業ローン、中小企業融資、中小企業新事業支援融資などの制度がある） ・ 補助金・奨励金（例えば台北市では、産業発展 R&D 補助、新規立地補助、中央政府資金獲得支援、台北バイオ技術賞受賞者海外展開支援、台北テーマ映画作製補助、芸術・文化関連創業支援、原住民/身体障害者創業補助） ・ コンサルティング・レクチャー（例えば台北市では、中小企業創業指導センターの運営、青年創業者育成プログラム、創業人材訓練プログラム、文化創造産業支援プログラム） ・ 人材支援（例えば台北市では、台北人材バンクによる人材募集等のサポート） ・ インキュベーションセンター（例えば台北市では、大学・研究機関のも含めて約 25 施設）

出所：国家科学委員会、経済部、教育部、台北市産業発展局資料より筆者整理

（2）台北のスタートアップの視点から見た自治体の効果的な政策

台北市での調査は、政府側の視点からではなく、スタートアップコミュニティ、特にコミュニティの運営側にいる立場から、自治体の政策に対してどのような効果を感じているのか、という視点からインタビュー調査を行った。

北京では、新規創業のほとんどがインターネット関連のものであったが、台湾は製造業の基礎もしっかりしているため、モノづくりや製品のデザインをビジネスにしたスタートアップコミュニティも複数存在する。このようなデザイナーやメーカーのコミュニティは、例えば市内の Makers Bar（TEDxTaipei の運営主体が運営）のような 3D プリンターやラボ、工房が併設された施設で活動をしている。Makers Bar が入居する建物は、再開発の対象エリアとなっているため 2 年後に撤去する必要があるが、台北市政府の都市再開発課（都市更新処）の支援措置により、スタートアップコミュニティの場として時限的に成り立っている。

市政府からは場の提供以外に、イベント時の資金的なサポートも得ることができている。運営側は、時限的な施設であるがこのような市政府の空間の提供、イベントのサポートがコミュニティ活動にはとても有効だと認識していた。また、「市政府からの支援を受けている」というつながりを通して、他の政府機関のサポートプログラムにアクセスしやすくなることもメリットとして認識されている。例えば、Makers Bar で活動しているコミュニテ

ィは、国の外郭団体である財団法人資訊工業策進会が進めている「DOIT (Developing Open Innovation for Tomorrow:)」という、オープンイノベーションによって新たなデザインや製品アイデアを想像するプログラムに参加することができたという事例が紹介された。

図 4-15　Makers Bar 内部

(注)左:3D プリンター等を設置しているラボ　中/右:工作や会議が可能なシェアスペース
出所:筆者撮影

図 4-16　台北のコワーキングスペース

(注)左:混公社　中/右:カスタードカフェ
出所:筆者撮影

現在、Makers Bar のように純粋に民間が運営しているコワーキングスペースは台北市内に多数存在するが、台北市政府都市再開発課とともに「URS Partner」[3]（都市に関わるサークルやコミュニティを探索するためのプラットフォーム）を立ち上げた専門家が、台北初のコワーキングカフェ「混公社」を 2012 年 4 月に開業したことから広がっていったと言われている。

「URS Partner」の立ち上げは、台北のスタートアップは多数存在しているものの、コワーキングのニーズが高い分野として、スマホアプリの開発、E コマース、芸術・デザインと出版に偏っていることが多いことがわかったため、そのための PR や専門人材とのネットワークが必要ということで設計されたプラットフォームである。台北市の都市再開発課は、都市の再活性化という名目でこのようなスタートアップの支援になる予算を確保している。その中でもスタートアップ側から最も評価されているのは、「コミュニティの構築」という

[3] http://www.urstaipei.net/archives/tag/urs-partner

テーマで、ある程度スタートアップ側が自由に使える政府予算があることである。通常の政府の予算を取得した場合、稼働管理や活動報告書の作成など、スタートアップの本業とは関わりのない煩雑なドキュメント作業が発生するので、使いにくいものであると認識されてきたが、「コミュニティの構築」に資するイベント活動や空間の設計、物品の調達等にも当てることができることが喜ばれている。

(3) 福岡市への示唆

台北の事例から以下の 3 つの示唆を整理したい。

1 つ目は、中関村の事例と同様に、スタートアップ支援は行政の単一の組織が担えるテーマではなく、分野横断的に様々な行政セクションが主体的に関わらないといけないものであり、台北では都市再開発課が、都市の価値向上のためのスタートアップ支援にかなり主体的に取り組んでいることが理解できる。福岡市でも、都心やウォーターフロントの再開発にあたって、各関係部局が主体的にスタートアップ支援に乗り出す活動を事業に位置づけてもいいのではないか。

2 つ目は、スタートアップにとって地元自治体以外の公的予算を獲得するのに、地元自治体との良好な関係がプラスに作用することがありうることである。これは恐らく福岡市で活動するスタートアップも、福岡市の何らかのウェブサイトを構築したり、福岡市と共同でイベントを開催したり、福岡市のスタートアップコミュニティの枠組みに入っていることで、国や県のプロジェクトに参加する際の実績になりえるのではないだろうか。そのためには、福岡市がスタートアップを支援するにあたって、直接的な資金・空間の支援以外に、イベントへの協賛、役務調達、外部委託において、積極的にスタートアップを活用できるようにハードルを低くする必要があるのではないか。

3 つ目は、スタートアップにとって使いやすい予算を準備すること。日々の経営に集中してとりかからないといけないスタートアップに、本業と関わりのない煩雑なドキュメント作業を前提にした補助金を与えるのは、補助金を受け取るための新たな業務を発生させて、スタートアップのスピード感ある成長に水を指す可能性があるので、一定の条件のもとで自由にコミュニティ形成活動に活用できる予算があるといいのではないか。

第５章　「スタートアップ都市」形成に向けての課題と対策

ここでは、「スタートアップ都市」形成に向けた課題への接近枠組みとして、各種要件等を以下のように集約して述べることとしたい。

１．創業希望者（予備軍）を増やす
２．創業シードづくりの強化
３．創業支援の拡充
４．スタートアップスを誘引する
５．推進体制の構築
６．まとめ

1. 創業希望者（予備軍）を増やす

(1) 創業希望者の現状

前述のように、総務省「経済センサス（基礎調査）」および「事業所・企業調査」によって 2006～2009 年間の年平均新設事業所率を算出すると、第 1 章の表 1－1 のように全国の 2.6%に対して福岡市は 4.1%と高く、表 1－2 に示したように主要 16 政令指定都市の中で、最高水準であった。

しかしながら、国際的に見ればわが国の創業比率自体が低く、産業の新陳代謝の遅れが懸念される状況である。

米国バブソン大学と英国ロンドンビジネススクールによる「グローバル・アントレプレナーシップ・モニター（GEM）調査」は、「新しいビジネスを始めるための準備をしている個人で、まだ給与を受け取っていない人」をスタートアップ活動者、「会社を所有している経営者で、初めて給与を受け取って 3.5 年未満の人」をニュービジネス活動者と定義した上で、18～64 歳までの調査対象人員（各国 2,000 人）に対する両者合計の割合を算出し、「起業活動率（Total Entrepreneurship Activity:TEA）」としている。2011 年調査結果を見ると、調査参加 55 か国が、要素主導型経済圏（8 か国、平均 TEA16.1%）、効率主導型経済圏（24 か国、平均 TEA14.1%）、イノベーション主導型経済圏（23 か国、平均 TEA6.9%）の 3 つにグループ分けされて示されている。

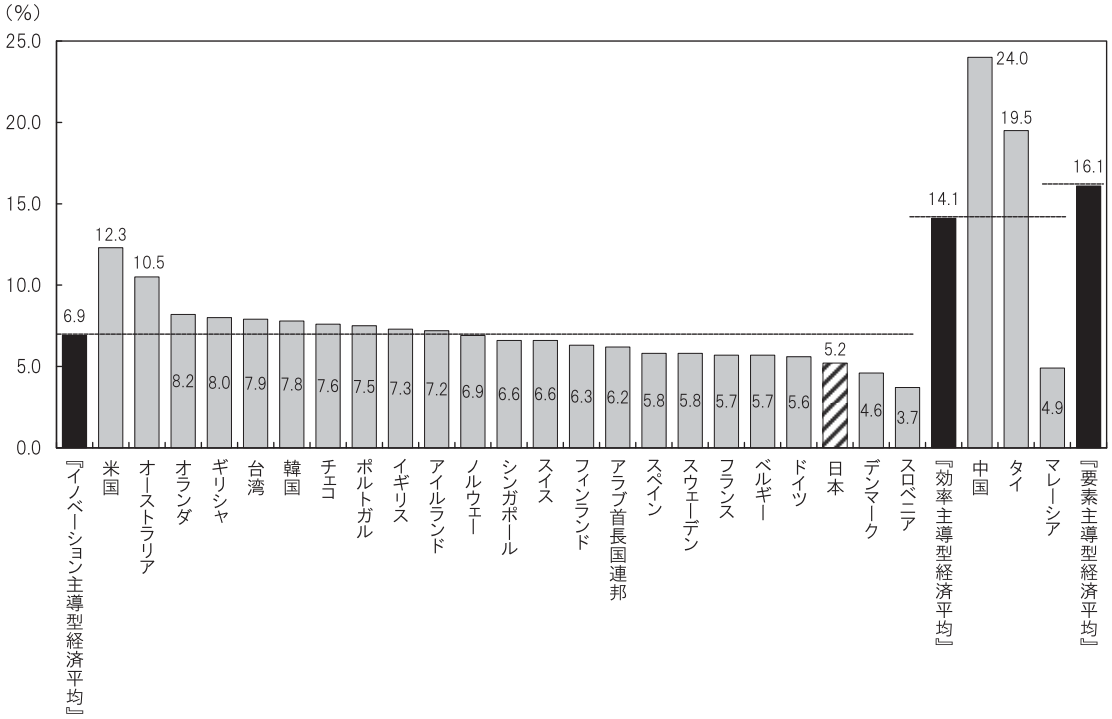
日本は、5.2%と推計されており、ほぼ先進工業国群を表すイノベーション主導型経済圏の中でスロベニア（3.7%）、デンマーク（4.6%）に次いで低率である。アメリカは 12.3%、オーストラリア 10.5%、オランダ 8.2%であり、台湾は 7.9%、韓国は 7.8%となっており、日本はアメリカやオーストラリアの 2 分の 1 以下の低率である（図 5－1 参照）。

ところで、創業・起業とは、図5－2に示すように、新しく有望な事業機会を見つけだし、そのような事業機会を実現するために資源を結集し、結果として新しいビジネスの誕生に導くプロセスであるから、人々が新しく有望な事業機会を見出せるかどうかが

「起点」となり、ビジネス誕生に導く経営力・スキルが「発進力」となると考えられる。

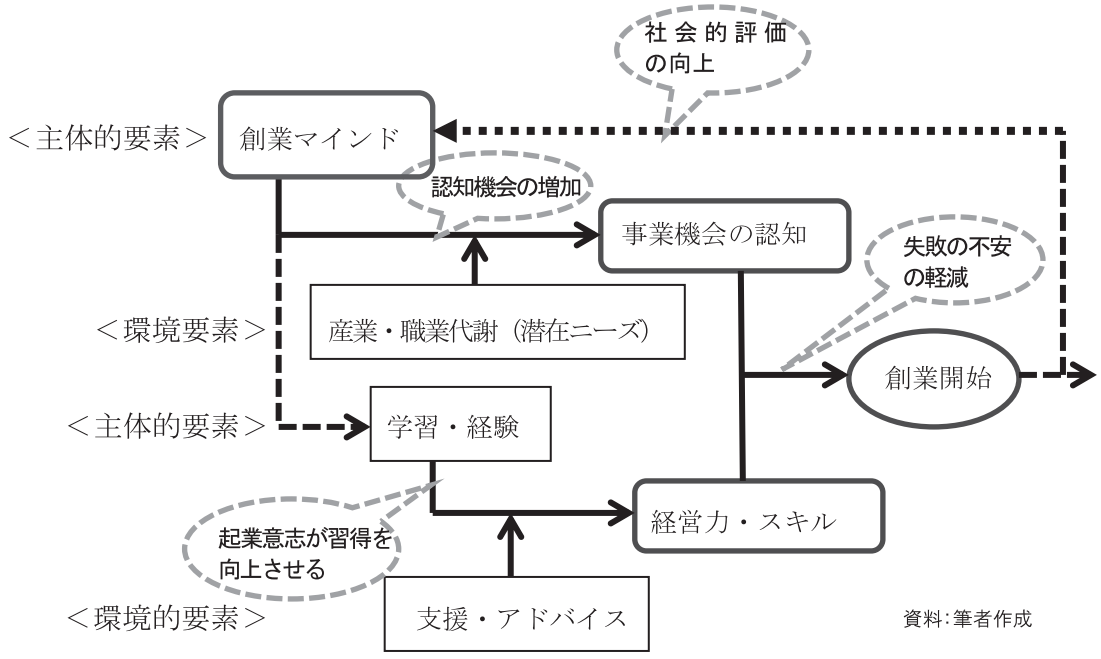
上記調査では、「今後6か月以内に、自分が住む地域に起業に有利なチャンスが訪れると思いますか」という質問をし、「思う」と回答した人数の割合によって「事業機会の認知」の水準を見ている。

図 5-1　主要国の起業活動率（TEA）



資料：(財)ベンチャーエンタープライズセンター「平成23年度創業・起業支援事業（起業家精神に関する調査）報告書」

図 5-2　創業決断に至るまでの「論理」（概念図）



資料：筆者作成

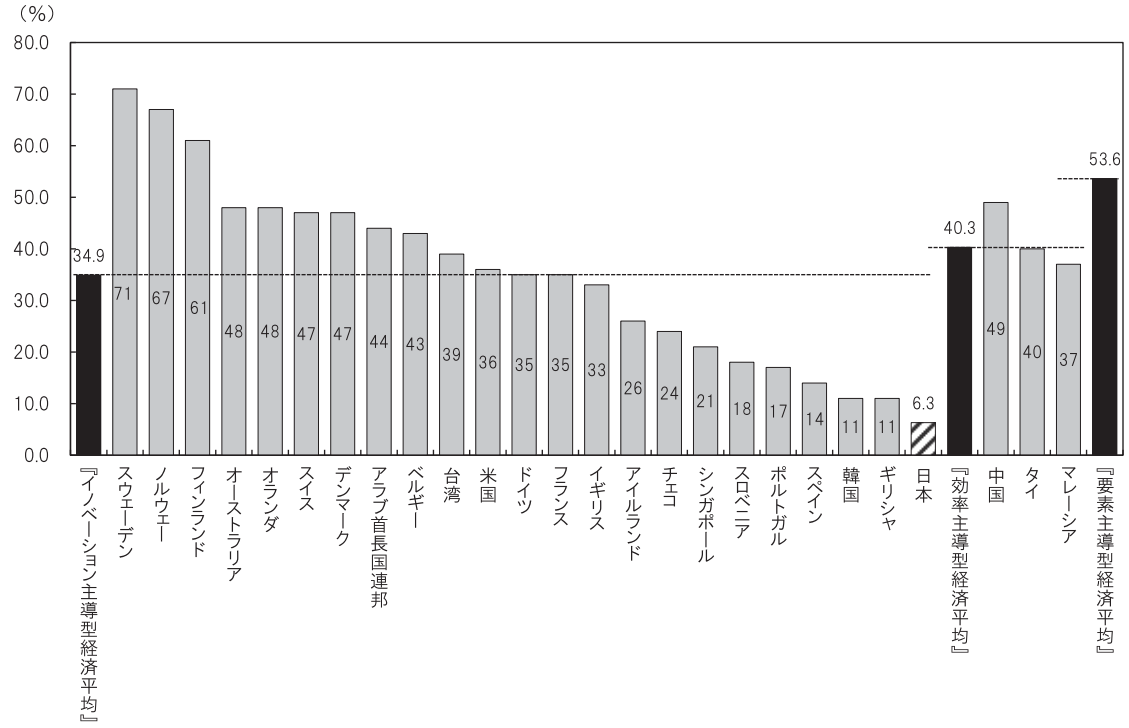
結果は図5－3の通りである。要素主導型経済平均が53.6%、効率主導型経済平均が40.3%、イノベーション主導型経済平均が34.9%であり、イノベーション主導型経済で低くなっている。国民の需要に対応する産業（供給）構造の形成速度の差異が「事業機会の認知」水準に反映されていることが考えられる。

ほぼ先進工業国群と考えられるイノベーション主導型経済圏を見ると、スウェーデン（71%）、ノルウェー（67%）、フィンランド（61%）など北欧諸国の水準が著しく高い。逆に、ギリシャ（11%）、韓国（11%）など低水準である。日本の「事業機会の認知」の水準はわずか6.3%（2010年は5.9%）であった。

その要因の１つには、設問内容が曖昧であり、回答者の受取り方が様々で判断ベースが統一されていないことが挙げられるであろう。その点を差引いても、経済圏ごとの平均水準にも示されるように、経済・産業社会の側の「成熟度」あるいは「産業新陳代謝」速度とともに、「事業機会」を認知する人々の側での創業・起業マインドや「気づき」＝認知力の差異があることは事実であろう。日本や韓国できわめて低いのは、企業中心社会での強い企業依存意識が影響していると考えられよう。

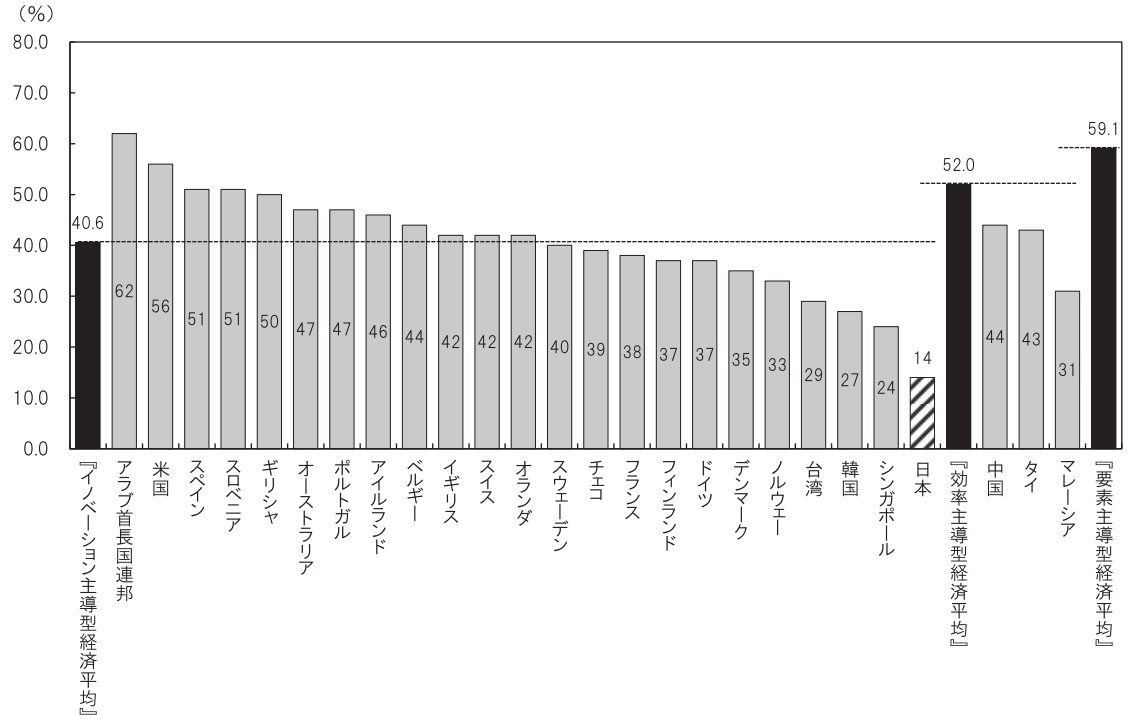
さらに、同調査では、「新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験を持っていますか」という質問をし、「はい」と回答した人の割合によって「経営能力・スキル」の保有水準を見ている。

図 5-3　主要国の「事業機会の認知」水準



資料：（財）ベンチャーエンタープライズセンター「平成23年度創業・起業支援事業（起業家精神に関する調査）報告書」

図 5-4　主要国の「経営能力・スキル」保有水準



資料：（財）ベンチャーエンタープライズセンター「平成23年度創業・起業支援事業（起業家精神に関する調査）報告書」

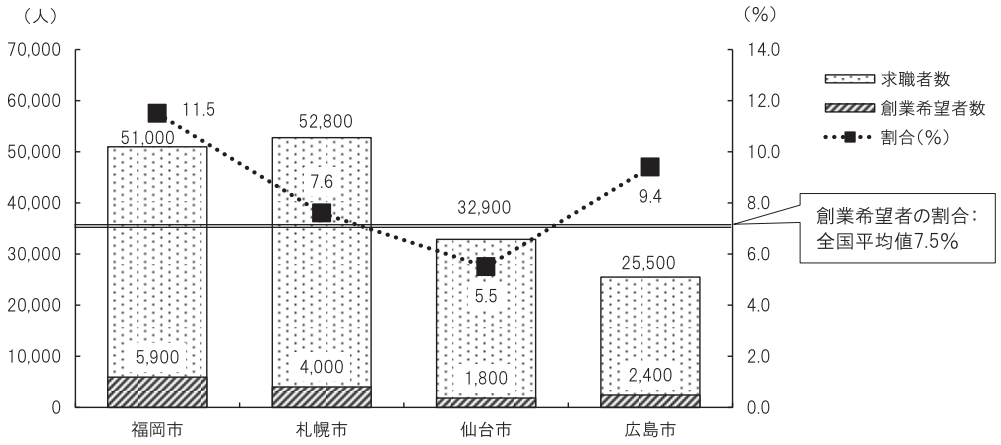
結果は図5－4の通りである。各経済圏の平均は、要素主導型経済は59.1%、効率主導型経済は52.0%、イノベーション主導型は40.6%である。イノベーション主導型経済の主要国では、米国が56%、スペインが51%、スロベニアが51%などと高く、逆に、日本（14%）、シンガポール（24%）、韓国（27%）、台湾（29%）といったアジア諸国で低くなっている。日本は、調査対象国の中で最も低い水準であった。その要因には、この設問でも回答者の判断基準を揃える尺度がなく、曖昧であることが大きいが、わが国では1970年代以降職業教育が後退したこと、アントレプレナー教育が少ないこと、ロールモデルの少なさ、そして企業等での年功序列制やスペシャリストよりもジェネラリスト中心の職階制度など雇用制度のあり方などを指摘することも可能であろう。

以上のように、わが国は、「グローバル・アントレプレナーシップ・モニター（GEM）調査」によって、創業・起業の起点および発進力となる「事業機会の認知」および「経営能力・スキル」ともに「先進国群」では低い水準であるのではないかと推測できる。

次に、国内主要都市レベルに戻り、総務省統計局「平成 24 年就業構造基本調査」によって、有業求職者のうち「自分で事業を起したい」という「創業希望者」の割合を見ると、図 5－5 のように、全国平均 7.5%であるのに対して福岡市は 11.5%であり、かなり高率である。希望者数も仙台市の 1,800 人、広島市の 2,400 人、札幌市の 4,000 人に対して 5,900 人となっている。

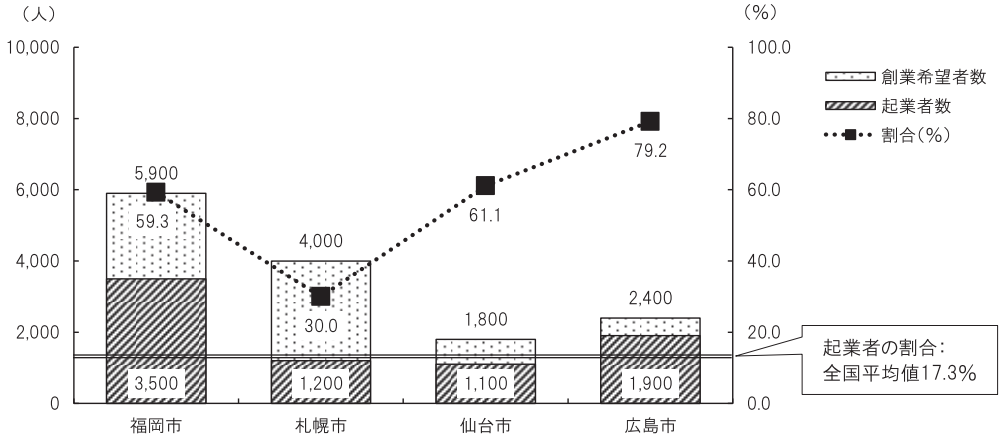
ただし、同調査から就業期間１年未満の自営業主のうちの起業者数を取り、有業創業希望者に対する割合を算出してみると、図 5－6 のように、全国では 17.3%である。調査時点での創業希望者数と調査時点前１年未満の起業者数との対比ではあるが、創業希望者の 17.3%程度しか起業に至っていないとみることができる。

図 5-5　地方中枢都市別創業希望者割合（有業者）



資料：総務省「平成24年就業構造基本調査」

図 5-6　地方中枢都市別１年未満の起業者割合



資料：総務省「平成24年就業構造基本調査」

地方中核都市では概ね高率で、福岡市では 59.3%が起業しているが、逆に見れば約 40%は起業に至っていない。広島市では 79.2%が起業に至っており、仙台市では 61.1%、札幌市では 30.0%にとどまっている。

さらに、福岡市民の創業・起業に関する意識を福岡市広聴課「平成 25 年度市民意識調査」

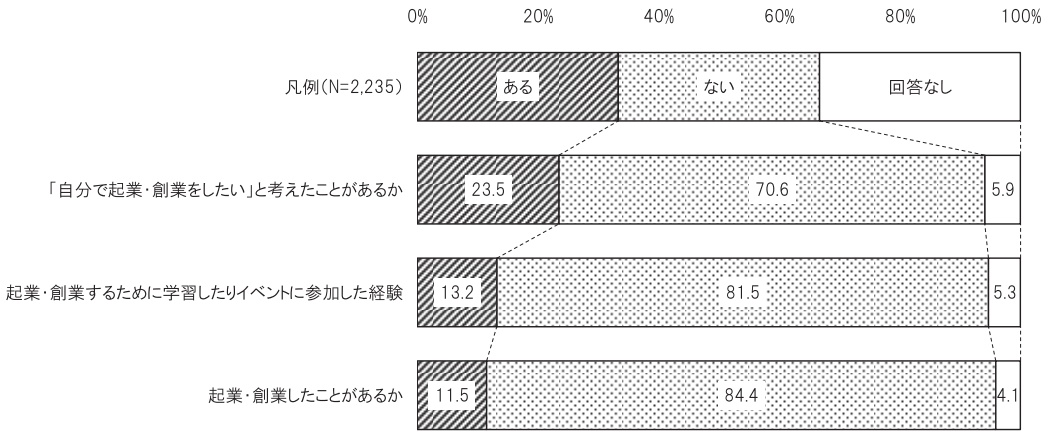
によって見ておこう。

「『自分で起業・創業をしたい』と考えたことがあるか？」という質問に対する回答を見ると、図 5−7 のように、20 歳以上の市民の 23.5%が「ある」と回答しており、決して低率ではない。しかし、「起業・創業するために学習したり、イベントに参加した経験」があるかどうかを尋ねると、「ある」という市民は 13.2%に下がり、さらに、実際に「起業したことがあるか」を尋ねると、「ある」という市民は 11.5%となるものの、うち、最近 3 年未満に起業した市民は 0.7%、5 年未満に起業した市民は合わせて 1.4%、10 年未満に起業した市民は合わせて 2.4%に過ぎない（表 5−1）。

以上のように、福岡市では平均新設事業所率および創業希望者割合ともに、国内では高いと見られるものの国際的に見れば低い。また、創業を考えたことがある市民の割合は決して低くないが、創業には結びついておらず、創業意志の持続および事業機会認知力の不足などが見て取れる。

福岡市がグローバルなスタートアップ都市となるためには、地元の企業市民を含む市民の創業・起業活動が活発に行われることが必要であり、創業を目指す人材育成が重要課題となろう。

図 5-7　福岡市民の創業意識



資料：福岡市「平成25年度市民意識調査」

表 5-1「創業したことがある」福岡市民の年次別創業経験者数

	該当数	1年以内	1年以上 3年未満	3年以上 5年未満	5年以上 10年未満	10年以上 20年未満	20年以上	回答なし
回答数	258	4	12	15	22	36	91	78
割合（%）	11.5	0.2	0.5	0.7	1.0	1.6	4.1	3.5

注：割合は、有効回答数N=2,235に対する割合。
資料：福岡市「平成25年度市民意識調査」

(2)創業希望者を増やすために

創業希望者を増やすためには、(1)スタートラインに立つための「事業機会の認知」が必要であり、さらに、(2)推進力となる「経営力・スキル」の涵養が図られなければならないであろう。

(1)「事業機会の認知」のためには、産業経済要素＝環境条件を別にすれば、①創業マインド形成の基盤となる自主性やチャレンジ精神の涵養と、②事業機会に対する「気づき」(≒セレンディピティ）を生む創造性の育成、および認知機会を増やす交流活動などの振興が重要であろう。

① 市民の創業マインド・チャレンジ精神の喚起のためには、下記のような事項について検討・推進を図る必要があろう。

i. 教育内容の改善

a. 義務教育段階から自ら考える力（自発性)、積極性（ポジティブネス）そして創発力など創造力育成型の教育内容の導入を図ることが考えられる。
例えば、フィンランド・メソッドなどの導入を図る。

b. 近年、イノベーション能力・創造性学習塾として注目されている「理科系塾」、「プログラミング教室」などの市内での開設・運営に対して支援を図る。

c. 「福岡市創業応援団」等の協力を得て、市内中等教育での最新産業・職業・技術学習と創業体験を兼ねた課外授業等を行う。

d. 全国的にも注目されている九州大学のアントレプレナー関連教育（QREC）等の取組があり、市内の 20 大学への拡大を目指す（ただし、正規カリキュラム構成上難しい場合は、キャリア教育の一環として)。

ii. 起業家のイメージ（評価）の向上

同時に、市民が創業・起業（家）に対して高い評価あるいはイメージをもち、自らもそれを目指す(＝憧れる) といった社会的状況が作られることが望まれる。第 2 章において分析したように、福岡市広聴課「平成 25 年度市民意識調査」結果によると、創業・起業、創業者・起業家に対する市民のイメージは、決して「憧れる」存在とは言いがたいのが実態である。
したがって、

a. 成功起業家の社会的活動を支持するとともに、マスメディアへの露出度を高める。

b. 編集内容、デザイン等を工夫した創業・起業関係情報のフリーペーパーの発刊を検討する。

② 市民の創業マインドの喚起のためには、a.「事業機会」に対する「気づき」の機会を増やすこと、b. 創業体験や事業経営に対する観取・理解、さらには c. 擬似的体験などによる「意欲」や「自信」の芽生え等を促すことが望ましい。

i. それらを生む企業市民を含む市民のネットワークあるいはコミュニティの形成を促す。

ii. 市内の中等・高等教育機関や創業支援機関等が国内外の種々の企業・事業所の見学や体験授業を取り入れることを奨励し、便宜の供与を図る。

iii. 企業側でのインターンシップの受け入れの拡大を促す。

③「経営力・スキル」の涵養

「経営力・スキル」の涵養のためには、下記のようなことが望まれる。

i. 「スタートアップ応援ネットワーク FUKUOKA」など市内に所在する創業支援機関の連携の下で、経営大学院や創業支援セミナー、講座等、市民の「学びの機会」、「交流の機会」の一層の充実を図る。

ii. 市民に身近なロールモデルを発掘するとともに、それらの経験の集積を図り、冊子やパンフレット、ビデオ・メール等として普及を図る。

iii. 既就業者に対しても、潜在的「創業意識」の喚起を図る（または社会的雰囲気の醸成）。

創業・起業者の 70%以上が企業等事業体での従業者を経験し、その間に「経営力・スキル」を培っている（スピンアウト型企業者）。その際、「起業意識」を持って就業することが効果的であることが指摘されている。企業経営との関係もあり直接的な働きかけは難しいが、起業・創業を人生の選択肢として考えてもらう社会的雰囲気を醸成することは必要である。

２．創業シードづくりの強化

(1) シードを生む活動と創業のタイプ

創業・スタートアップのおおもととなるシード（種）は、起業家の、①産業経済（就業）活動から、あるいは②科学・技術などの研究活動から、さらに③生活活動の中からも生まれてくる。それぞれの活動を通じて「事業機会の認知」に至るのである。

既存事業・ビジネスが発達・普及し、社会的ニーズを満たす段階になると、ニーズの側からも、ビジネスの側からもより高質・高度なものへの「飛躍」の欲求が生じるのが自然であり、既存事業・ビジネスを基盤として、新しい社会的ニーズを喚起しうる事業やビジネス（シーズ）が創発される。この場合、企業・組織としての創業（第二創業）と企業・組織を離れ、個人の形での創業（スピンオフ型およびスピンアウト型創業）とが考えられる。

研究活動は、応用研究はもとより、基礎研究であっても最終目的は人類社会にとっての何がしかの有用性の認知・発見であると言ってもよく、その意味で、応用研究を経て「ビジネスのシード」という形をとって「社会化」されることを目指すことになる。とりわけ、新規性に富み、成長性豊かなビジネス・シードの多くが、研究活動の中から生まれていることも事実であろう。

また、生活活動の中からは、特にその推進役となることが多い女性の生活活動の結果と

して、あるいは「気づき」として主に生活、消費関連サービス分野のシードが生まれるし、社会活動家による社会生活活動の改善を目指したソーシャルビジネスのシードが生まれる。それらを整理すると表5−2の通りである。

表5-2　創業のタイプ

企業・個人別	基盤となる活動	代表的なタイプ
1.組織的創業	(1)産業活動	子会社・企業の新事業開始(第二創業)
2.個人的創業	(1)産業活動	①スピンオフ型創業
		②スピンアウト型創業
	(2)研究活動	③研究開発型創業
	(3)生活活動	④女性創業
		⑤ソーシャル・ビジネス型創業

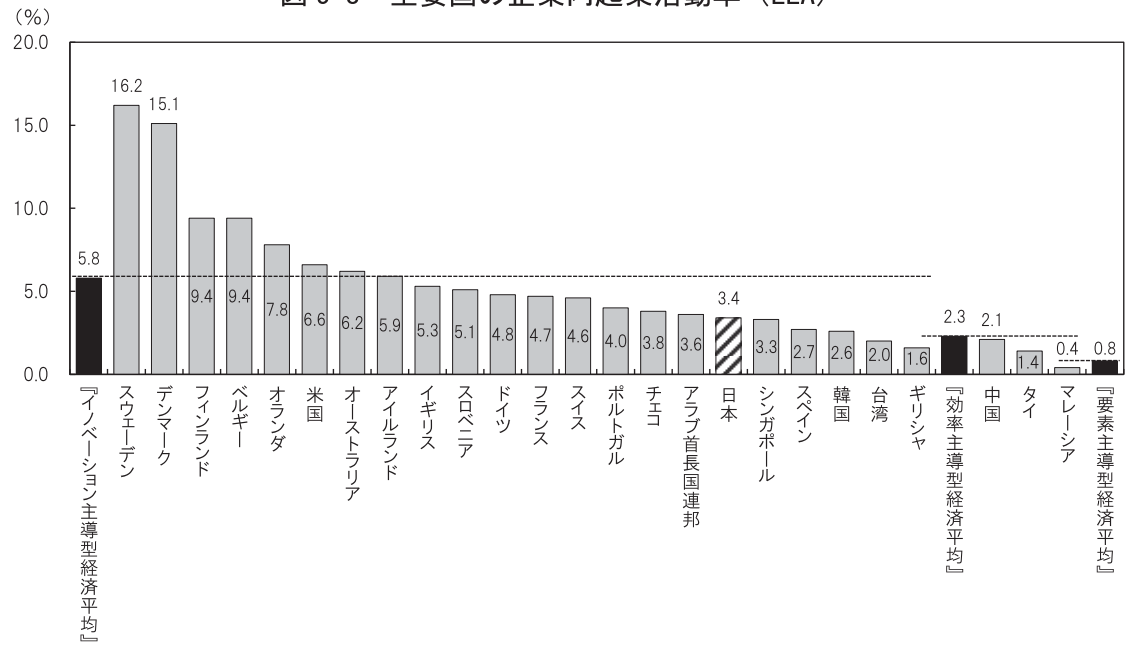
資料：筆者作成

ところが、創業のシードとは、暗黙知を含む「新しい知識」であり、個人に体化される形で実在化することになるから、シード創りは、現実にはシードを持った「人づくり」であると捉えることもできよう。もちろん、特許等「知財」の形で取引されることもあるが、その場合でもシードを持つ人から人への受け渡しが必要になる。

(2)企業内創業活動（EEA）

表5−2のうち、ここで対象とする創業タイプは、①〜⑤の個人的創業であり、「子会社・企業の新事業開始」（＝企業第二創業）については対象から外れるが、前掲の「グローバル・アントレプレナーシップ・モニター（GEM）調査」によって、「企業内創業活動」についても一瞥しておこう。

図5-8　主要国の企業内起業活動率（EEA）



資料：(財)ベンチャーエンタープライズセンター「平成23年度創業・起業支援事業(起業家精神に関する調査)報告書」

同調査では、「新事業部門、新しい子会社の設立など起業や雇用主のための新しい活動」を企業内起業と定義し、過去 3 年間に従事した従業者割合を調査し、企業内起業活動率（Entrepreneurial Employee Activity：EEA）を推計している。その結果は図 5－8 の通りである。

要素主導型経済の企業内起業活動率（EEA）平均が 0.8%、効率主導型経済平均が 2.3%、イノベーション主導型経済平均が 5.8%であり、イノベーション主導型経済が高い。同図のように、とりわけ、スウェーデン（16.2%）、デンマーク（15.1%）、フィンランド（9.4%）、ベルギー（9.4%）、オランダ（7.8%）など北欧の知識基盤型成長経済国および米国（6.6%）、オーストラリア（6.2%）が平均を上回っており、企業内で行われている起業活動割合が大きいことがわかる。日本はギリシャ（1.6%）、台湾（2.0%）、韓国（2.6%）、スペイン（2.7%）など、南欧および東アジア地域諸国とともに、平均よりかなり低く、3.4%となっている。

長期の経済停滞状況にあるわが国にとっては、固定化した産業構造の「新陳代謝」を促し、成長経済軌道を進むために、新しいリーディング・インダストリーを創出していくことが望まれており、企業内起業活動率（EEA）の振興は大きな課題であると考えられる。

わが国の大手企業においては、政府の政策支援もあって、「中央研究所型」の研究体制からオープン・イノベーション型研究体制へと徐々に移行しつつあると考えられるものの、一部の IT 関連企業を除いて「自前主義」を脱却するには至っていないようである。

ただし、大手企業の製造業では個々の企業で「社内ベンチャー支援制度（基金）」を持っているところがある。新聞報道によれば、パナソニック（株）の場合、企業内ベンチャー支援制度がスタートしたのは 2001 年、現在の基金は 150 億円となっている。これまで 30 社が起業したが、うち 11 社が 2013 年現在も存在しており、全体としては黒字であるという。代表事例は、ピーディーシー（株）で年商 21 億円、従業員 63 人に成長しているという。

とは言え、北欧の知識基盤型成長経済のようにスピンオフ型創業を育成・支援し、それとのネットワーク形成（＝提携）を通じた「ベンチャー型研究体制」を取り入れている企業はごく限られているようである。

企業内創業の場合、革新的ビジネス・シードが基本的に一企業に抱え込まれるのに対して、ベンチャービジネス型創業の場合は、複数の企業にも取り入れられ、かつ、他のシードとの組合せ等により、さらなる革新性につながる可能性も高まり、波及性が高いという点は重要であろう。

他方、中小企業の場合には、政府や県等による中小企業振興政策として、第二創業支援施策として対応されている。

いずれにしても、企業が新しい技術に投資しやすい環境を作ることが喫緊の課題である。

そのため、次の①から③などが考えられる。

① 特区指定などによって、企業の創業企業への資金の拠出を、投資でではなく、複数にわたる研究開発費として計上できるようにする（創業企業は新株予約権を発行）。

② 同様に、知財ベンチャー・キャピタル等への投資を損金扱いとして計上できる仕組みを作る。

③ 中小企業支援政策等において、新しい事業形態をつくり（カーブアウトし）、外部から資本を集める仕組みをモデル的に構築することを促し、それを支援する。

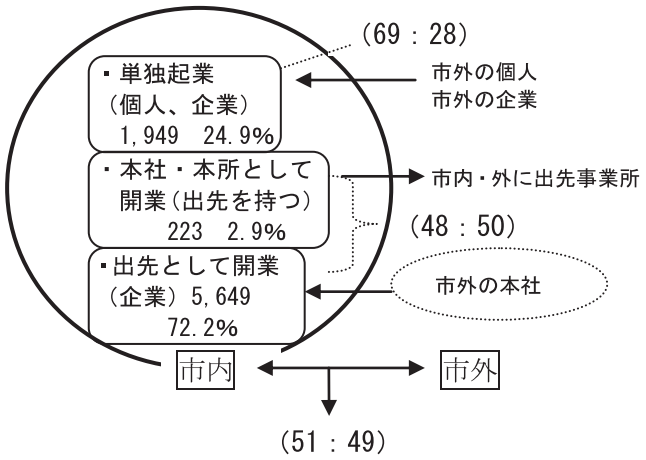
(3)「スピンオフ、スピンアウト型創業」

次に、現実に創業・スタートアップがどのような経歴を持つ個人によって実現しているかを総務省「平成21年経済センサス（基礎調査）」によって見ると、図5−9のように、福岡市での新設事業所7,821のうち72.2%が子会社・出先事業所であり、企業・組織による開設事業所である。そのうち、子会社の形で開設されたものは2.9%に過ぎない。

もちろん、これらすべてが新しい事業を起こす創業（スタートアップ）というわけではない。既存事業ではなく質的に新しい事業を起こすという場合には、子会社の設立という形をとるか、登記会社の場合「定款」の変更が行なわれるが、後者のケースは実態の把握はできない。

ただ、企業・組織による開設件数の多さ（福岡市内からの新設事業所の開設件数約4,300のうち約2,700、66.0%を占めると推計される）からみて、企業・組織自体による実質的な創業（＝新事業の開始、第二創業）も少なくないものと推測される。

図5-9　福岡市の2009年経済センサスによる新設事業所の内訳



資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）

他方、前掲表1−14によって、福岡市内にあって市内で創業した単独事業所・組織の創業者の経歴を見ると、72.8%が直前の状態が就業者であり、会社・団体の「常勤役員」（16.0%）、「正社員（管理職）」（34.5%）、「正社員（管理職以外）」（22.3%）などである（全国値では84.5%）。大部分が既存ビジネスの中からシードを発見・認知して、創業しているものと推測できる。

ただし、起業のきっかけを見ると表 5−3 のように、「上司・経営者からの勧め」というスピンオフ的な 5.3%を除く大部分が、前就業先企業との関係が継続されない形であることが読み取れる。つまり、スピンアウト（前就業先企業との関係持っていないもの）型起業（76.0%）か定年退職（5.8%）後の起業かであり、そのシードも個人的に見つけ出されたものであろうと見られる。

その意味では、シードを増やす課題は、上記１−(2)の推進課題と重なるであろう。その場合、「経営力獲得にとって創業意識をもって企業で従業することが非常に効果的である」という指摘は重要なヒントになろう（日本政策金融公庫研究所「新規開業白書」2011 年版、P.92〜93）。

なお、起業のきっかけの第 1 位は「独立の自信がついた」（30.1%）、第 2 位は「独立目標の年齢に達した」（21.8%）で、起業者個人に起因する回答であったが、「担当事業が廃止・縮小された」（7.3%）や「早期退職の募集があった」（2.9%）など、環境に起因する回答もあった。

表 5-3　起業のきっかけになったこと

単位　件、割合（%）	回答数	割合（1）	割合（2）
事業のアイディアを考え付いた	21	5.3	10.2
事業のアイディアが勤務先では認められなかった	24	6.1	11.7
自分の仕事を理解・評価してくれなかった	29	7.4	14.1
担当事業が廃止・縮小された	15	3.8	7.3
早期退職の募集があった	6	1.5	2.9
上司・経営者から独立を勧められた	11	2.8	5.3
同僚から独立を勧められた	6	1.5	2.9
取引先から独立を勧められた	12	3.1	5.8
顧客確保のめどがついた	33	8.4	16.0
開業資金のめどがついた	23	5.9	11.2
独立目標の年齢に達した	45	11.5	21.8
独立の自信がついた	62	15.8	30.1
物件が見つかった	26	6.6	12.6
友人から事業に誘われた	26	6.6	12.6
収入が減ってもよくなった	6	1.5	2.9
家庭の事情で勤務を続けられなくなった	3	0.8	1.5
定年退職した	12	3.1	5.8
その他	22	5.6	10.7
特にない	8	2	3.9
回答なし	3	0.8	1.5
合計（n=206）	393	100	190.8

注：割合（1）は回答件数393に対するもの、割合（2）は回答者数206に対するもの。
資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）

①スピンオフ型創業を活発化するための雇用制度の柔軟化

以上のように、現実には大部分が「スピンアウト型創業」であると見られるが、前掲の「福岡市民意識調査」および「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」結果においても確認されているように、わが国の創業・起業活動が低調である、あるいは創業を躊躇する 1 つの要因に、「創業撤退後の不安」が挙げられており、スピンオフを促進できる企業統治システム（企業の雇用制度）のフレキシビリティの向上を図ることも創業・起業の活発化のためには検討されてよい課題であろう。

例えば、序章において述べたように、スウェーデンのシリコンバレーと呼ばれるシスタ・サイエンス・パーク（ストックホルム地域）では、「大学からのスピンオフによる大学発 IT ベンチャービジネスの振興をめざす取組を強化しているが、その前段階として、エリクソン（社）が関連企業の集積を進める企業戦略を採用し、従業員のスピンオフ起業を奨励し、その集積の受け皿としてシスタ・サイエンス・パークを発展させてきた…。」（中村剛治郎「地域経済学」有斐閣 2008 年刊 P.51）という。

また、フィンランドのオウルにおいては、「…オウル大学と VTT（国立フィンランド技術研究センター）は、早くから…ソフトウェア開発プロセスの標準化について…研究し、…アジャイル（機敏な）ソフトウェア開発技術を開発、同時に大量の人材を育て、地域にスピンオフ起業家を輩出させた。VTT では、スピンオフを促進するために、経営に失敗した場合は研究員として復職可能とし、技術支援・技術交流を継続するという制度的保障が設けられた」。一方で、「ノキアは、地域の大学、研究機関、ベンチャービジネスとの地域内水平的産業連携システム…に依拠して発展する方式をとった。」（同上 P.37）という事実が研究報告されている。

したがって、次の i ～iii などが必要であろう。

i. 特区制度などを利用して、大学や公的試験研究機関などと企業との、あるいは企業－スタートアップス間での人事交流等がより円滑にできるような雇用制度のフレキシビリティの向上を図る。

ii. 上記 i の実績の上に、企業における研究体制の自前主義からオープン・イノベーション化への動きを奨励する。

iii. さらには、企業と国内外の「研究開発型ベンチャー」との交流・連携、M&A 等の機会拡大への支援を図る。

②「事業機会の認知」を促進する就業者の異業種交流や生活活動の豊富化

創業者のボリューム・ゾーンを占める就業者の「事業機会の認知」すなわち「気づき」（≒セレンディピティ）を生み出すためには、2 つの方向での対応策が考えられる。基礎職能を獲得し、担当事業を客観的に捉え直すことができるレベルに達した従業者に対して、1 つは専門家（スペシャリスト）化による知識の深さを追求する方向であり、他方は業界を超える広い領域での活動機会を増やし、「気づき」（≒セレンディピティ）を生じる頻度を向上させる方向であろう。後者は、いわゆる異業種交流などだけではなく、個人的な生活活動を含む広い領域での活動が関ってくる。そのためには、次の i ～iii が必要であろう。

i. 創業希望就業者が個人の資格で参加できる異業種交流会や異業種（研究）コミュニティの構築、あるいは「スタートアップ・カフェ」等の開設に対する支援を行う。その際、フィンランドの「領域横断的アプローチ」※を参考にすることが望まれる。

ii. 商工会議所や経済団体、業界団体等に、「ビジネス・イノベーション研修会」（仮称）や「ビジネス・シード発見」異業種・交流機会（仮称）等の実施を促し支援を行う。

iii. 同様に、国内、海外でのビジネス先進地視察会等の派遣（海外ビジネス・ミッション）を企画・支援する。

※領域横断的アプローチ：都市（地域）に存在する産業・技術の優位性を、綿密な市場・ニーズ調査に基づいて、産業領域の枠を超えて組み合わせることで新産業創出を行うという方法。（北嶋守「地域産業政策のための領域横断的アプローチとメタネットワーク型クラスターの可能性」機械経済研究 No.40）

(4) 研究開発型創業

企業・組織の出先事業所等の開設を除く、現実の創業件数では、その 70～80%が上記のようにスピンアウト型の創業であり、シードも前職中の個人的な「事業機会の認知」によっているようである。「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」では、起業事業の内容に新規性があるかどうかを訊いており、研究開発型創業であれば当然「大いにある」の回答になるものと考えられるので、その結果を見ると、新規性が「大いにある」という回答は有効回答の 8.3%であったから、それ以内であることが推測できる。

創業のシードを増やすためには、研究開発活動とりわけ産業活動や生活活動と密着した応用研究の振興が本筋であろう。福岡市の場合、有力製造業企業は多くはないものの、九州大学など 20 の大学があり、情報通信や健康・医療、環境あるいは材料、エネルギー分野など需要拡大分野では、産学連携による研究活動も少なくない。それらが、研究開発型創業、さらには第二創業のための有力なシードの創出源となろう。一層の促進が求められる。

そこで、九州大学の例を見ておこう。

九州大学の産学官連携本部による特許出願件数、知財活用件数、共同研究、組織対応型連携事業、技術指導等の平成 15 年度以降 10 年間の実績は、図 5－10 に示す通りである。

①発明届け出件数は平成 17 年度以降の 8 年間はほぼ 300 件前後で推移している。

②特許出願件数は平成 20 年度を除き、海外特許を主に大きく増加している。九州大学は九州地区の大学特許の 8 割を占めると言う。

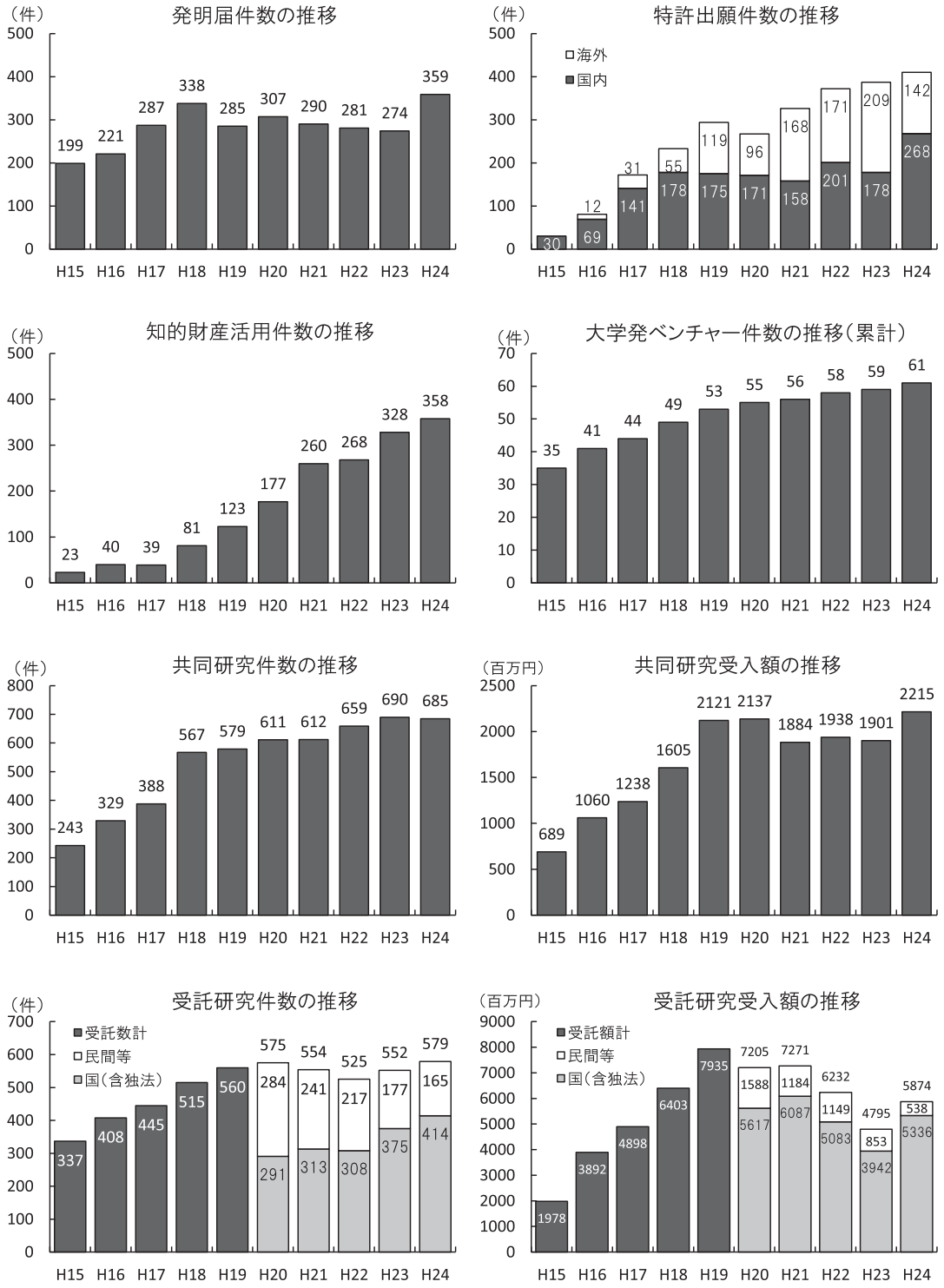
③産業界と直接かかわる知的財産活用件数には、創業ではなく使用（検討）のケースを含んでいるものの、急速に増加している。

④大学発ベンチャーについては、必ずしも明確な定義がなく、大学の独自集計であるが、平成 24 年度には累計で 61 件に達している。このうち大学の知財（特許）を活用した創業は 3～4 割である。全体としてバイオ系や IT 系が多い。

⑤共同研究件数も着実に増加しており、平成 23 年度には 700 件弱、受入額にして約 22 億円に達している。しかし、対象は東京に本社のある大手企業が中心であり、東京などの中小企業に比べて足腰（の強さ）が違うため、地場の中小企業とはあまりうまくいっていない。ベンチャーを含む中小企業支援は課題の 1 つと認識されている。

共同研究のうちの組織対応型連携事業は、現在 60 機関ほどと締結しており、うち協議会を設置しているもの（実施中のもの）が 30 機関ほどある。これは全国の大学の中で九州大学が一番進んでいる。

図 5-10　九州大学の発明、特許、知的財産活用、大学発ベンチャー、共同・受託研究等実績（平成 15～ 24 年度）



注：H20 年度から受託研究の件数・受入額を委託者「国（含独法）」「民間等」によって分けて表記

資料：九州大学産学連携・産学連携本部資料

⑥受託研究件数は平成 20 年度まで着実に増加していたが、以降 4 年間は横ばい状態が続いている。その 50～70%を占める国からの受託研究は増加基調であるものの、民間からの受託件数が減少しているためである。

文部科学省による「平成 24 年度大学等における産学連携等実施状況について」の資料によると九州大学は全国で 7 位前後に位置づけられている。

九州大学の産学官連携事業全体としては、「福岡市や福岡地域戦略推進協議会等地元が目標とする成長分野等に合わせて協力していく」というのが基本的な考えであるという。

以上のうち、④大学発ベンチャーの振興課題については、（株）産学連携機構九州への取材から、次のように捉えられていることがわかる。

基本的な問題点は文部科学省「平成 24 年度大学等における産学連携等実施状況について」が指摘しているように、技術シードではなくビジネス面での専門家不足や事業家ネットワークの微弱さへの対応の方が急がれるべき課題である。事実、九州大学でも大学内だけではリソースが足りないと認識されており、いかにビジネス界を巻込むかに意を注いでいる。

また、九州大学は材料系の研究に強いが、バイオ系や IT 系に比べてコストがかかるため創業・起業が増えなかった。国の成長戦略でも力が入れられるとされており、環境・エネルギー分野を含め今後に期待される。

さらに、福岡市に関連してみると、そこそこマーケットはあるがビジネス専門家が不足しており、ビジネスを巻込むことが難しかったし、全国や海外へスケールアップすることも難しいのが実態であろう。グロービス経営大学院が開校し、ファンドも入ってきたこともあり、今後活発化するのではないかと期待される。また、福岡市への創業・起業の誘引に関しては本社にこだわらず、研究所等も含め幅広くとらえる必要があるだろう。

九州大学としては、会員の 3 割にすぎないものの、理系会員が多い東京などとの連携強化に同窓会組織を活用するなどの取り組みを進める一方、産学連携と大学教育との連携の強化も目指している。後者の課題については九州大学ビジネススクールも約 10 年を経過し、人材も出てきている。そういう人材を惹きつけることなどが課題と認識されている。

以上のように、「創業シードを増やす」という課題よりも、シードをビジネスに活かすプロセスでのビジネス人材や専門的知識との「出会い」の少なさを克服することが急がれているのが実態である。

具体的には、

① 得意研究分野である材料系などの技術シードをビジネス化するための資金力を誘引する。このための 1 方法として考えられている同窓会組織の活用推進について支援を図る。

② 主に理系研究から生まれている研究成果を、ビジネスの視点から評価し、マネタイズできる専門人材または民間のコーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）※ やシード・アクセラレーター※などの招聘など、連携機会の拡大に支援を図る。

③ シードを活かし、ベンチャー型創業・起業に結び付ける起業・経営人材の発掘、誘引、

育成および「出会い」の機会を拡大する。

ことなどが考えられる。

※CVC：事業会社が基本的に自己資金で行うベンチャー・キャピタルのこと。通常のベンチャー・キャピタルは、投資家から資金を集める。

※シード・アクセラレーター：一定期間（通常 3 か月）の訓練やイベント、小規模集団で構成されるスタートアップでの対話、指導（ハンズオン）を伴った小規模出資インキュベーション。代表例、本書参考資料 3 に掲載のサムライ・インキュベート（株）など。

(5) 女性の創業

上記の「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」では女性創業者は、創業者全体の 17.5% を占めており、全国値（15.0%）を上回っている（図 5－11 参照）。

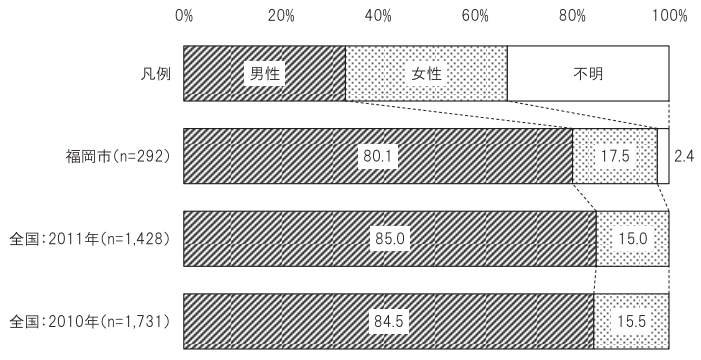
福岡市は第 3 次産業事業所の割合が高く、比較的若い女性就業者の割合が高いことが人口構成上の特徴であり、それを反映した結果であろう。

福岡市の男女共同参画推進センター「アミカス」における「女性の起業支援セミナー」は、土曜日または日曜日の午前 10 時から午後 5 時までの長時間、5 週間にわたるにもかかわらず、1994 年以降の 19 年間に受講者は 608 人、年平均 32 人であり、定員の 30 人はほぼ満員であるという。起業家も把握されているものだけで、40 人に達している。受講者、起業者とも性、年代や職業は多岐にわたるが、起業業種はサービス業、小売販売業などが多いとみられる。

受講者に見る女性の起業は、①斯業経験が活かせないため、「思い」を具体化・計画することに苦労する傾向があること、②自己資金だけに頼り、融資を受けない傾向があり、「小さく始め、大きく育てる」というタイプが多いことであるという。なお、福岡市には、県の男女共同参画推進センター「あすばる」の起業支援セミナーや民間の女性向けインキュベーション施設もあり、「学びの機会」には比較的恵まれていると考えられる。

振興のためには、①起業経験者によるハンズオン支援の効果が大きいこと、②起業後の

図 5-11　福岡市における創業者の性別



資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年））
日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」（2011・2012年版）

成長支援が重要であることが挙げられる。他方、女性同士という受け入れ易さがあり、起業後に緊密な相互支援のネットワークが作られやすいというメリットがあるという。

もちろん、女性の起業を振興するためには、上記の「事業機会の認知」によるシードを増やすこと、推進力となる「経営力・スキル」の涵養がとりわけ重要である。

① 起業者へのフォローアップを強化し、女性向けのハンズオン支援など、「成長」期に向けての支援を図る。

② 女性スタートアップ・コミュニティの形成の支援を図る。

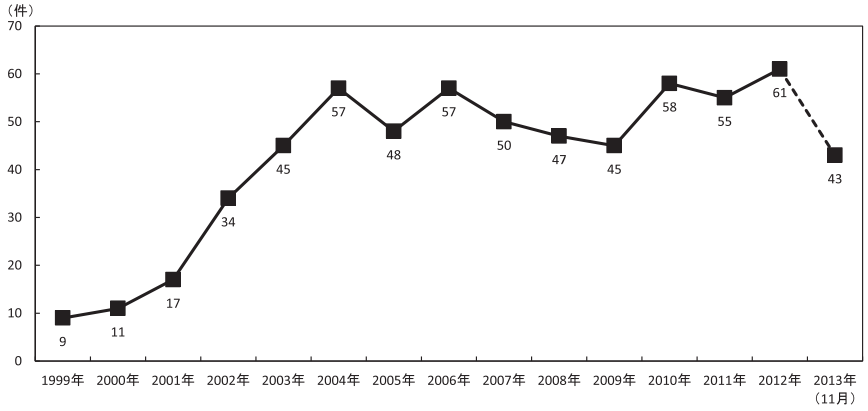
③ 女性の起業を促すためには、夜間保育、休日保育など保育制度の多様化およびスタートアップ期間中の優先措置などが必要である。

ことなどが考えられる。

(6) ソーシャルビジネス型創業

ここでは、NPO（特定非営利活動法人）組織など社会活動家による社会改革のための「創業」が念頭に置かれる。福岡市長認証の NPO 法人は、2013 年 11 月現在 639 法人となっている。1999～2013 年の 15 年間の市長認証件数の推移は、図 5－12 のように 2008～2009 年の世界金融危機の影響による減少があったものの、2005 年以降はほぼ 50 件台で推移している。

図 5-12　福岡市長認証のNPO法人件数の推移



資料：福岡市

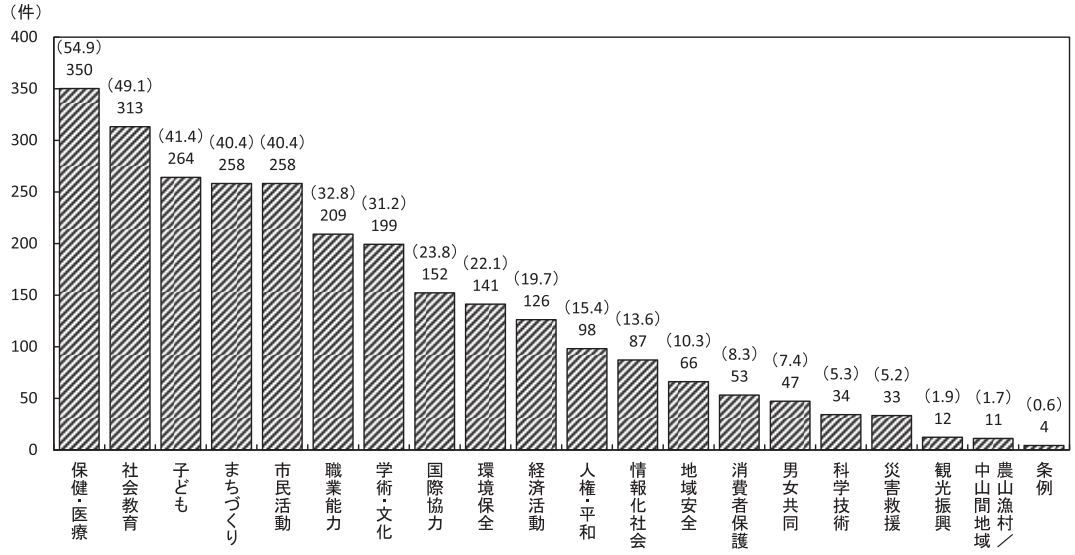
主な活動内容別にみると図 5－13 のように、最も多いのは保健・医療（54.9%）であり、次いで社会教育（49.1%）、子ども（41.4%）、まちづくり（40.4%）、市民活動（40.4%）、職業能力（32.8%）などとなっている。

また、2009 年には九州ソーシャルビジネス促進協議会（Sofi）が設立され、「ソーシャルビジネス講座」が開かれており、関連の九州社会起業家ネットワークでは「ビジネスプラン・プレゼンテーション」を定期的に開催している。

今後とも、高齢社会化、社会の格差化、「絆」を求める市民社会化などの傾向が続くと思われ、NPO（特定非営利活動法人）組織など社会活動組織の誕生は続くものとみられる。

対策としては、行政の「公」としての立場とNPO組織等の「共」の立場をお互いに認め合いつつ、市民社会の進歩や充実という共通理念のもと、可能な事柄については協力または支援を図っていくことが必要であろう。なお、本書参考資料 3 に、福岡市所在の（株）ボーダレス・ジャパンの事例を掲載している。

図 5-13　活動内容別福岡市長認証 NPO 法人件数



注：グラフ上部の数値のうち、上段（ ）内は、累計638件に対する割合（%）
資料：福岡市

（7）新しい社会資本（オープンデータ）の提供による創業シードの誘発

現在、情報技術を利用した新しい社会的共通資本（＝社会資本）の整備・形成としてオープンデータ化が進められている。オープンデータあるいはビッグデータの提供に伴って、民間による情報社会資本の整備・供給とともに新しいビジネス機会が大きく開かれていくことが期待されている。

福岡市においても、2013 年に、福岡市・福岡アジア都市研究所（URC）・九州先端科学技術研究所（ISIT）は、ビックデータとオープンデータに関する研究会「ビッグデータ＆オープンデータ研究会 in 九州（BODIK）」を設立するとともに、武雄市・千葉市・奈良市とともに「ビッグデータ・オープンデータ活用推進協議会」の設置に参加し、総務省が実施する「情報流通連携基盤の社会資本情報における実証」に実証フィールドとして協力し、通学路総点検結果などを提供している。また、オープンデータ活用アプリコンテストなども開かれている。今後とも、積極的に対応していくことが予定されているので、これに合わせて創業シードの開発、さらには創業活動の活発化を誘発していくことが重要である。

そのためには、

① スタート・アップス（希望者）が無料で使える「価値の源泉」（オープンデータ）のより迅速でより幅広い公開を進める。
② ベスト・プラクティスとなりうるアプリケーション開発への支援を図る。
③ 今後とも「オープンデータ活用プラン・コンテスト」等を開催し創業の誘発を進める。

などが望まれる。

３．創業支援の拡充

(1) 創業支援サービスの刷新

前掲図 5－5、5－6 のように、福岡市の創業希望者は、国内他主要都市に比べて高く、起業者割合も 59.3%であった。これは、地方中枢都市であり、マーケットや関連サービスが比較的整っているからであろう。とは言え、40%程度は起業に至っておらず起業のための支援のあり方も依然として課題であると言えよう。

福岡市の創業の実態については、第 1 章の「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」で見た通りであり、市内での起業者でありながら表 1－47 に示したように、支援施設やサービス・事業の認知度が極めて低く、かつ、創業に当って、36.9%が「支援組織等の支援を受けていない」と回答しており、創業支援サービスの認知、利用が十分でないことをうかがわせる。

さらに、第 1 章の表 1－27 のように、公的創業支援機関の支援サービスを受けた起業者の支援内容を聞いたところ、92.9%が「開業資金の融資」と回答したものの、それ以外のサービスでは「経営全般や事業計画策定支援」（14.3%）、「補助金・助成金」（10.7%）と「機械・設備の貸与」（10.7%）に過ぎず、その割合も低いものであった。全国値（日本政策金融公庫「新規開業白書」による）では「経営全般や事業計画策定支援」が 39.0%、「必要な経理・労務・法務等専門知識提供」が 24.8%、「信用保証」が 15.2%などとなっており、斯業経験の長い中高年の起業者が多いこともあって、各種サービスを必要としていないとも考えられるとはいえ、福岡市のインキュベーション等創業支援施設・事業への低い認知度と合わせ、創業支援サービス機能のあり方について改善を図る必要があろう。

一方、市内に所在する創業支援機関や組織は、ほとんどの公的支援機関の支部が揃い、訪問調査の結果によると機関・組織相互の情報共有や連携も地方圏の他都市と比べて進んでいる状況にある。さらに、2012 年には全国主要都市に開校しているグロービス経営大学院福岡校が開校し、当初の計画を上回る入校者を獲得している。2013 年 10 月には福岡市内に所在する 5 つの公的な創業支援機関が連携し、「スタートアップ応援ネットワーク FUKUOKA」が結成され、支援イベント情報等の一元化が図られている。

したがって、

①今後は各創業支援機関・組織それぞれの専門支援サービスの連携をさらに進め、ワンストップ型の創業支援窓口サービスの構築や共同イベントの開催を図る。

②インキュベーション機能の質的・量的強化を図るため、豊富なノウ・ハウを蓄積した民間インキュベーションの活用を図る。

③ワーキングスペース、スタートアップ・カフェ、スタートアップ・コミュニティの開設・構築や運営に対する支援を図る。

④ビジネススクール等も活用し、「スタートアップ・再チャレンジ支援」の取組を取り入れる（失敗要因の分析、新たな事業計画作成や融資未返済処理のための借換え制度など）。

⑤福岡市の創業支援施設や事業に対する認知度の向上を図るため、創業希望者や創業者に届きやすい（ターゲットを絞った）、かつ、創業者・創業希望者の目線での広報のあり方を追求していく。

そのためには、

i. 広報・PRの発信者を、ターゲットによく知られた著名人、あるいはマスメディアへの露出度を高めた成功起業者などとし、創業者・創業希望者の目に留まりやすく、かつ、注意を引く発信とするなどの工夫が必要である。

ii. 各種支援機関の立場・都合からの幾通りもの広報（情報）ではなく、創業者・希望者の利便性を考慮し、共同広報（情報）を追求していく。

(2) ファンディングの多様化

全国的にみて、創業者の創業時の心配事、すなわちボトルネックとされていることは、資金（調達、資金繰り）であり、ほぼ並んで顧客・販路である。続いて経営に関する知識であり、さらに人材と続く。「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」の結果でも福岡市での創業者も順位の入れ替わりはあるものの、同様の項目が挙げられている（前掲表1－43参照）。このうち、顧客・販路や経営に関する知識などは、前項の創業支援サービスの刷新によって向上が図られると期待されるが、創業資金の調達については、とりわけ公的支援機関の場合は、予算等の制約もあり簡単にはいかない。

現実に、福岡市での創業者の場合、家族・親族や友人・知人などインフォーマルな関係から資金調達した人は30.1%に及んでいる（表1－37参照）。

一般に、インフォーマルな関係からの資金調達には限界があり、今後、スタートアップスを増やしていくためには、創業資金の調達先を多様化していくことが必要である。

このため、下記のような対策が必要であろう。

① クラウド・ファンディングの推進と市民の起業家応援意識の向上

前掲図2－6①で見たように福岡市広聴課「福岡市民意識調査」の結果では、20歳以上の市民の 53.5%が起業家・創業者を「応援したい」「どちらかと言えば応援したい」と回答しており、また表2－7 で 34.6%～39.8%の市民は「趣旨が賛同できる」「利益が見込まれる」「社会的意義が大きい」などの場合には、「出資する」と回答しており、市民の出資によって創業資金を確保する方法は実現性が存在すると考えられる。

いわゆるクラウド・ファンディングである。既に、複数の世界的なサイト、国内サイトが展開されており、それらを利用するか独自のサイトを立ち上げるのか、いずれにしてもリアルでのつながり（フェイストゥーフェイス）と、福岡市という地域性をどう絡ませるのかなどの検討を進め、実現への支援を図る。同時に、市民の起業家応援意識の一層の喚起を促す。

② 民間金融機関やファンドに対する信用保証の強化を図る。

③ 公的利子補給制度の検討。

④ 公的助成金申請手続きおよび報告等の簡素化を図る。

などが考えられる。

(3) スタートアップ・コミュニティの支援

米国シリコンバレーの成長要因を分析・研究し、シリコンバレーに続きつつある知識基盤型成長拠点（knowledge-based growth centers）となっているいくつかの北欧都市その他においても、共通して重要な要素として取り入れられているものが、スタートアップ・コミュニティの構築である。

大なり小なり公的融資や支援制度・サービスあるいは民間ファンド等の支援を享受することによって成功した既存スタートアップスや支援者が、後に続こうとする若いスタートアップスや創業希望者等を精神的支援や各種ハンズオン支援、さらにはファンディング支援等を行うことで、スタートアップの一層の活発化に資そうとするコミュニティである。

福岡市においては、2003 年に「福岡市創業者応援団」が組織され、さまざまなサポートを行ってきており、その実績等は第 3 章において述べたが、近年はサポート・イベントなどへの参加者が固定化しつつあるという。

一方、2012 年には、福岡市は（株）モヴィーダ・ジャパン、（株）ノマドなどの民間資本の協力を得て、IT 関連のメンバーが中心となる「スタートアップ・サポーターズ」を発足させている。

九州大学ビジネススクールやグロービス経営大学院等の同窓生（類似）組織もあるが、前述のように、市内には複数の民間インキュベーションがあり、利用者や利用者 OB 等によるスタートアップ・コミュニティが存在している。その他にも、監査法人や弁護士事務所、税理士事務所など関連民間企業・組織による、主にインターネット上の「スタートアップ・コミュニティ」も複数存在しているようである。

① 今後とも、コワーキングスペース、スタートアップ・カフェ等を含めスタートアップ・コミュニティの様々な活動（アイデアソン、ハッカソン、ミートアップなど）に対して、公的施設を積極的に開放するなど、場の確保について支援を行う。

② 各種スタートアップ・コミュニティの活動（イベント、展示会開催等）に対して、福岡市の協賛・後援、活動の PR 等の支援を行うとともに、コミュニティ間の連携・交流を図る。

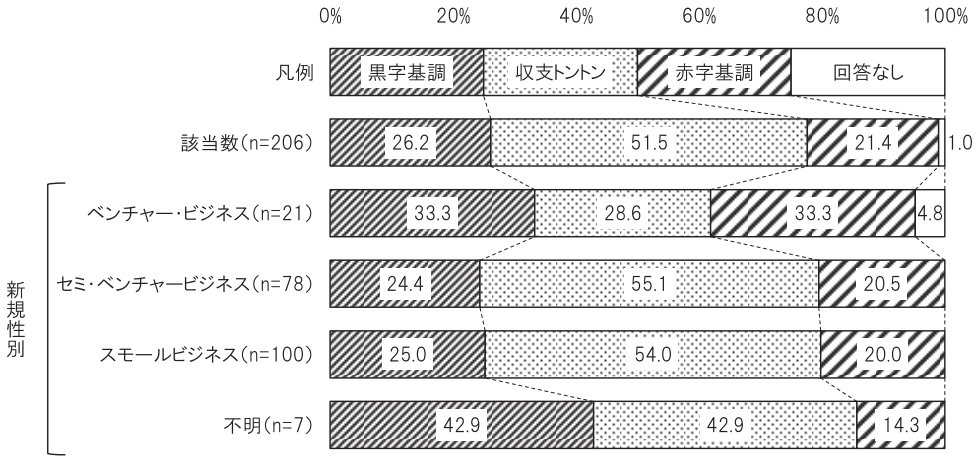
(4) ベンチャー・スタートアップ支援の強化

福岡市においても、全国的動向と同様に、飲食業や美容系業種、福祉サービスなど生活関連分野を中心とし、斯業経験が比較的長く、スキルを持ったスモール・ビジネスの創業が数量的には中心となっている。第 3 次産業が 90%以上を占めるという福岡市の産業経済的特徴に由来する部分もあるであろう。

他方、福岡市は製造業系事業所割合は小さいものの、輸送産業や ICT（情報通信技術）産業の集積があり、かつ、九州大学をはじめ 20 に上る大学や高等専門学校など研究および高等教育機能が高いという強みも持っている。これらを基盤として、新技術を開発し、あるいは新規性に富むアイデアを保有することで、成長性の高いベンチャービジネスとして育つことが期待できる創業も少なくないはずである。このようなベンチャービジネスは、都市（地域）雇用拡大効果のみならず、その産業革新機能や産業新陳代謝効果が大きいことが明らかであり、都市（地域）経済振興の観点から、相応の育成・支援を行うことが求められる。

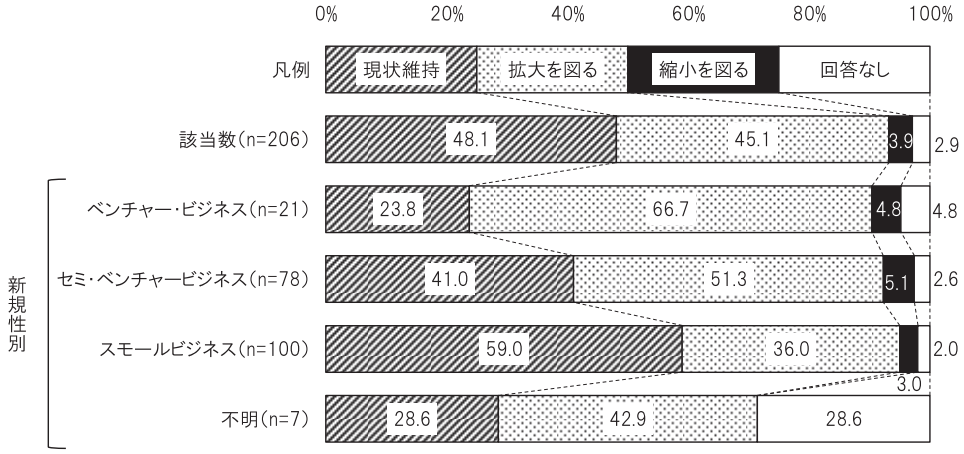
第 1 章の「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」から、起業対象事業について新規性が「大いにある」「同業者はいない」という回答をした起業者を「ベンチャービジネス」、「多少ある」を「セミ・ベンチャービジネス」、「ほとんどない」および「全くない」と回答した起業者をスモール・ビジネスとして括り直して集計した結果が、下記の図 5－14、図 5－15、図 5－16 である。これらによると、ベンチャー型起業は、①現在の収益状況が「黒字基調」という割合が最も高く成長性がみられる一方、「赤字基調」も少なくなく、経営は安定的ではない。

図 5-14　事業の新規性別経営状況



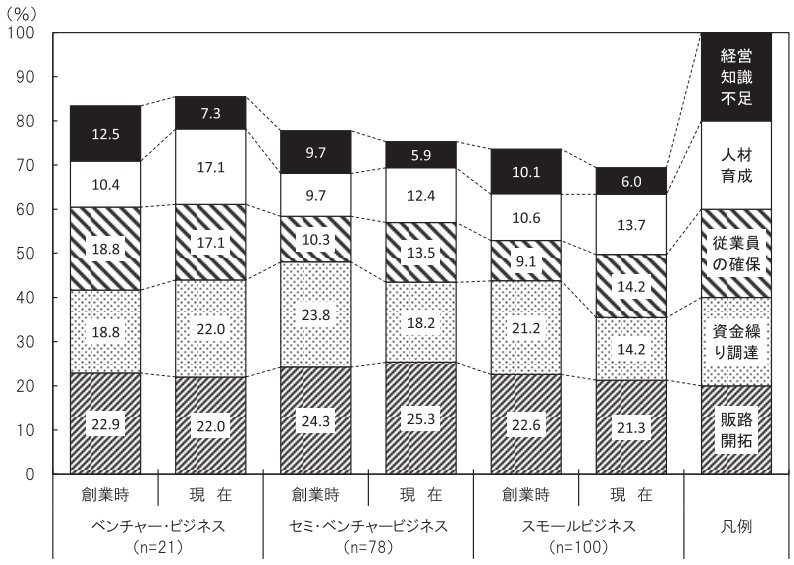
資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）

図 5-15　事業の新規性別今後の経営方針



資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）

図 5-16　事業の新規性別創業時の心配事と現在の問題点（上位 5 項目）

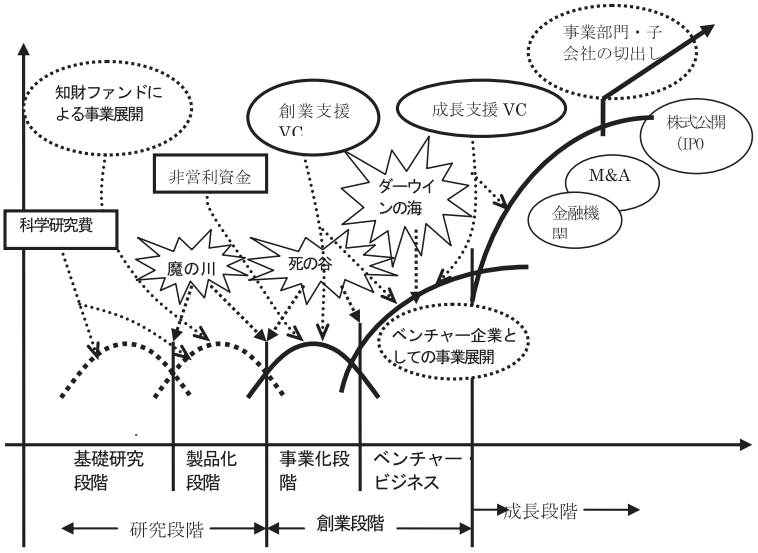


注：回答割合（%）の高い5項目のみを比較
資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）

②今後の経営方針は、「事業内容の拡大を図る」という回答割合が 66.7%と最も高く（スモール・ビジネス型では「現状維持」が 59.0%）、積極的である。③産業別に見ると宿泊業・飲食業と生活関連サービス業に加えて、情報通信業に集中している。④「創業時に心配であったこと」と「現在の問題点」を比較すると、a. 資金調達、b. 販路開拓、c. 人材確保、d. 人材育成という４大「心配事」のうち、「現在の問題点」では、非ベンチャー型起業では、a. 資金調達が低下し、c. 人材確保が上昇するのに対して、ベンチャー型起業では、a. 資金調達と d. 人材育成が高まるという大きな違いがある。つまり、ベンチャー型起業では、

成長性も高く、事業拡大意欲も高いものの、経営の安定に時間がかかり、創業後も資金調達や人材の育成が必要になるという姿が描かれよう。一般的にも、ベンチャー・ビジネスの成立・成長過程は、図 5－17 のように、厳しい道程として認識されている。

図 5-17　ベンチャー・ビジネスの創出・成長過程（概念図）



資料：筆者作成

したがって、ベンチャー型起業の場合には、創業後も資金調達、すなわちロングレンジの資金支援および販路開拓、人材育成などのハンズオンが求められる。

したがって、

① 切れ目のない育成支援体制の構築

ⅰ．ベンチャー型創業を増やすためには、a．研究開発支援（公的研究助成または知財型ファンドなど）、b．創業支援（インキュベーション、公的助成、民間創業支援ファンド）、c．成長支援（ハンズオン・サービス、民間成長支援ファンドなど）と切れ目のない育成支援が必要であり、各種創業支援機関・組織の役割分担（専門性）と連携＝協力関係の強化を図る。

ⅱ．コーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）、シード・アクセラレーターなどの誘致や CVC 等とベンチャー型スタートアップ・コミュニティとの交流・マッチングの促進を図る。

② ベンチャー型スタートアップ・コミュニティの支援

既起業者によるスタートアップ・コミュニティなどによって、新起業者への精神的サポートを含む各種アドバイスやサポートが行われる場・ネットワークの構築および活

動に対して支援を行う。

③ 研究開発過程への支援の強化

i. 民間知財ファンド（研究開発支援型の CVC 等）の吸引、誘致を図る。

ii. 創業・第二創業希望者と大学や専門機関等研究支援機関との連携を支援する施策について充実を図る。

④ 公的各種助成等によるキャッシュメリットの創出

i. 課税の減免措置を講ずる。

ii. 民営インキュベーション施設利用に対し、料金の一部について支援措置を講ずる。

iii. 未利用、低度利用の公共建築物スペース等の低額での貸与を行う。

iv. 会社登記料等に対する支援を行う。

v. スタートアップ企業からの調達、外部委託など活用・支援を図る。

などが考えられる。

４．スタートアップスを誘引する

第 1 章で述べたように、「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」での、福岡市民（企業市民を含む）の創業または事業所開設か、市外者（企業を含む）が市内で創業または事業所開設したのかの回答割合を基に推計したところ、2006～2009 年に新設された事業所のうち、単独事業所・組織の場合は、福岡市民の創業が約 1,500（約 70%）、市外からの創業が約 600（約 30%）であり、出先社事業所・子会社の場合は、市内の新設が約 2,800（約 45%）、市外からの新設が約 3,500(約 55%)となった。すなわち、単独事業所では 30%、出先社事業所・子会社は、55%が市外から創業、新設されていると見積もられる。

表 5-4　福岡市での創業理由

単位　%		市内から創業	市外から創業
市場要因		32.7	46.4
ビジネス上のつながり		23.3	16.1
個人的つながり		17.3	14.3
都市環境	人材・創業コスト	2.0	3.6
	交通網	2.0	1.8
	生活環境	8.0	10.7
	創業サービス	1.3	－
その他		10.0	7.1
回答なし		3.3	－
合計		100.0	100.0

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）

それら市外からの創業者が福岡市を選択した理由を整理して見ると、表 5－4 のように、「市場の拡大が見込まれる」および「創業にちょうど良いマーケットである」という市場条件を挙げたものが最も多く、46.4%に達している。次いで、ビジネス上のつながりが

16.1%、個人的なつながりが 14.3%、福岡市の生活環境が 10.7%などとなっており、創業に直接関係する人材の豊富さや創業コストの低さ、創業サービスの受けやすさ、さらに交通網の便利さなどはほとんど挙げられていない。

ただし、2010 年に福岡市中心地区にオープンしたグロービス経営大学院には、福岡校開校時の目標をほぼ倍に上回って入校者が集まっており、その範囲は広島市から鹿児島市に及んでいるという。福岡市の交通利便性が利いているとみられる。

今後、内外のスタートアップ希望者を誘引するためには、次のような対策が必要になろう。

(1) 福岡市の「スタートアップ都市」としての魅力の形成とアピール

① 市外創業者を惹きつけている市場（需要）条件をアジア地域のマーケットと融合することで、一層魅力的なものにしていくことが重要である。

② 福岡の都市魅力をさらに開発・付加し、発信・アピールすることが重要である。このため、

i. 知識基盤産業にとって重視される従業者の生活快適性や子弟の教育環境、精神的リフレッシュ環境などを兼ね備えているという点をアピールポイントとする。

ii. 「通販」など無店舗販売も手掛ける企業の一定の集積があり、情報通信手段・基盤や国際物流ネットワークの進歩を活かした E コマース分野、同様のゲーム関連産業など生活・文化系スタートアップにとっての適地であることをアピールする。

③ もちろん、福岡市が創業がしやすい、創業サービス先進地であるという実績を積み重ね、広くアピールしていくことが必要であることは言うまでもない。

i. そのために、「地方都市の中では比較的出揃っており、かつ、相互の連携も比較的活発である」（研究アドバイザーの見解）という各種創業支援機関・組織の役割分担（専門性）と連携（協力関係）を強化していく必要がある。

ii. 「スタートアップ都市」にふさわしく、一定期間の市税の課税免除などの措置によって福岡市の決意を示す。

iii. 前項のインキュベーション・サービスの刷新・充実とともに、成功事例を発掘し、マスメディアに露出していくことが必要である。

その際、

a. アジア地域で活躍するスタートアップスや第二創業者を育成し、コミュニティを形成することで、アジア地域をマーケットにしようとする創業希望者に対する魅力を形成すること。

b. 女性や若者などのスタートアップを支援し、女性や若年者の創業意欲の向上や誘引につなげることなど、ターゲットを絞って、先進的な取組をすることも検討されるべきであろう。

（2）人材（創業希望者）の吸引

世界のスタートアップの中心地としての米国シリコンバレーは、序章で述べたように、スタートアップのための各種機能をすべて持っていることが指摘されているが、その活力の中心は、「人材の吸引」、特に「海外から吸引された有能な人材の集積にある」ということは広く受け入れられている事実である。

福岡市においても、長期的には、海外のスタートアップ人材や国内の海外を目指すスタートアップスなどを吸引できるような都市機能の構築を図ることは欠かせないであろう。

そのためには、外国人留学生および卒業生の創業を増やしていき、そのコミュニティの形成を支援していくことが効果的であろう。

① 留学生の創業支援組織、コミュニティ（留学生応援「NPO 法人 ASIA」など）の支援を図る。

② 福岡大学阿比留先生が主催する、留学生と日本人学生が組になって企業でのインターンシップを実践する「ブレークスルー」の拡大など、留学生の地場企業（創業企業を含む）でのインターンシップを奨励する。

③ 「スタートアップ応援ネットワーク FUKUOKA」での共同事業として、「ビジネス・プラン・コンペティション」（仮称）など、海外スタートアップ（希望者）の誘致につながる活動を行う。

④ 外国人のためのビジネスセンター等の整備を検討する。

などが考えられよう。

５．推進体制の構築

以上、福岡市のスタートアップ支援都市としての実態を踏まえながら、考えられる課題を幅広く取り上げてきた。ただし、これらすべてが福岡市で取組むべき課題であるというわけではないし、短期的に解決可能な課題というわけではない。

福岡市を、国内はもとよりアジアワイドにおいて存在感のある「スタートアップ都市」とするためには、他の公的支援機関や民間創業支援サービス企業・組織との連携が求められることは言うまでもなく、市民・企業市民その団体等を含め、「オール福岡市」としての協働体制を構築することが重要である。

もちろん、「スタートアップ都市」づくりというテーマ自体、上記のように教育、雇用、女性、国際、情報、金融・財政などの領域が関係しており、市自体のとるべき施策も広範囲に亘っていることからも、経済観光文化局を主体としつつ、他局を含む全市連携型の推進体制を構築して当ることが必要である。

６．まとめ～提案と今後の研究課題

第３章で述べたように、真っ先に取り組むべき課題は、市独自の創業支援施設・サービスの刷新・充実であろう。その場合、他の公的支援機関や民間の創業支援施設・サービスも概ね出揃っており、他の公的機関とは得意分野等を活かし、分担・協力することによって、また、民間支援施設・組織については、それら活動を支援しつつ、活用することで福岡市としての創業支援サービス機能全体を拡充できるよう配慮されるべきである。

その上で、スタートアップ・コミュニティの形成、その活動の支援に力が入れられるべきであろう。

同時に、福岡市のスタートアップ都市としての魅力・優位性の増進と発信が必要である。それは、スタートアップス誘引のための対策でもある。

以上を概括したものが、表５―５および表５―６である。

最後に、表５―５の中から、短期的に取組むべき課題（提案）と、今後の研究課題を分けて示すと次のとおりである。

■短期的に取組むべき主な課題（提案）

- **●創業マインドを喚起する「教育」の促進（大学等各教育課程でのアントレプレナー教育の導入など）**
- **●象徴的空間での創業支援ワンストップ・サービス・センター（スタートアップ・カフェ）の設置**
- **●各種創業支援事業への参加者、創業者のフォローアップとコミュニティ形成および相互交流支援**
- **●「スタートアップ応援ネットワーク FUKUOKA」等での“スタートアップ推進週間”（ビジネスコンテストを含む）などの、市や各機関による関連イベントの連続開催**
- **●創業支援の「サービス拡充」（民営インキュベーション施設の活用や特区活用による各種優遇策など）**
- **●創業・スタートアップ関連イベント等における、マス・メディア利用についての斡旋や支援**

■今後の研究課題

- **●福岡市におけるスタートアップ促進戦略領域（分野）**
- **●海外スタートアップの誘致政策**
- **●「スタートアップ・再チャレンジ」支援施策**
- **●創業・創業者の社会的評価、社会的関心向上のための各種対策**
- **●その他**

表 5-5　現状・課題と主要対策（まとめ）

大課題	小課題	現状と検討課題	主要対策
1. 創業希望者を増やす	(1) 創業マインドの喚起	・新設事業所比率、創業希望者割合ともに国内では高いが国際的にみれば低い。 ・創業意志の持続などが課題。 ・「失敗」に対する不安が強い。	・創業マインドの獲得を促す教育の推進。 ・「理系塾」や「プログラミング教室」等創造力養成課外学習塾の開設支援。 ・市内大学等でのアントレプレナー教育導入拡大。 ・「起業家」の社会的評価・イメージの向上。
	(2) 「事業機会認知」機会の拡充	・「事業機会認知」の機会が少ない。 ・事業機会認知力が育っていない。	・企業のインターンシップ受入れ拡大。 ・中等・高等教育機関での企業・事業所での体験授業の実施（デュアル・システムの導入）。
	(3) 「経営力・スキル」の涵養	・「経営力・スキル」獲得に長期間を要する（創業者の平均年齢が高い。）	・創業に対する社会的関心を喚起し、就業者が創業マインドをもち易い環境を作る。 ・身近なロールモデル（経営力等持った）を収集・発信する。
2. 創業支援の拡充	(1) 創業支援サービスの刷新	・福岡市関連の創業支援施設・事業の認知水準が低い。 ・公的支援機関利用創業者の「資金調達」以外の各種サービス享受が少ない（インフォーマル関係への依存が高い）。 ・他の公的施設、民間 VC、インキュベーターとの連携強化により、都市としてのサービス力向上を図れる。	・象徴的な空間をつくり、そこで創業支援のワンストップサービス（窓口）を行う。 ・各創業支援機関・組織と連携を図り、共同イベントを定期的に実施する。 ・市のインキュベーション機能の拡充を図るため民間インキュベーションの活用を図る。 ・ビジネススクール等と連携し、「スタートアップ・再チャレンジ支援」取組を行う。 ・創業希望者に届きやすい PR を行う。
	(2) ベンチャー・スタートアップ支援の充実	・スモールビジネスと違い、ベンチャー・スタートアップは、長期の資金需要を要する（経営安定までの期間が長い）。 ・成長性、革新性が高く、市の産業成長力強化への寄与度が高く、支援の「上乗せ」が必要。	・切れ目のない資金およびハンズオン・サービスの体制を作る。 ・シード・アクセラレーターやコーポレート VC 等の誘致や連携拡大を図る。 ・ベンチャー・スタートアップ・コミュニティの構築、活動支援を図る。 ・公的機関によるキャッシュメリットの創出。 ・開発研究過程への資金供給・提供を促進する。
	(3) スタートアップ・コミュニティ支援	・「福岡市創業者応援団」は参加者が固定する傾向。IT 関連では「スタートアップ・サポーターズ」がある。 ・民間 VC やインキュベーション等でも「コミュニティ」がある。 ・ネットを通した「コミュニティ」も存在する。	・スタートアップ・カフェ等を含む各種スタートアップ・コミュニティの活動に対して、公的施設の開放など便宜を図る。 ・各種スタートアップ・コミュニティの活動に対して、市として協賛・後援、PR の支援などを行う。 ・各種「スタートアップ・コミュニティ」間のネットワークを構築し、コミュニティ間でのメンバーの交流を促す。
	(4) ファンディングの多様化	・福岡市民の「起業家」支援意向および地元応援意識は強い。 ・クラウド・ファンディングが成功する可能性が高い。	・クラウド・ファンディングに対する支援。 ・地域型クラウド・ファンディング・システムの検討。
3. 創業シードづくりの強化		・福岡市はオープンデータ推進に先進的、積極的。それをテコに創業を誘発する可能性大。 ・在福大学での産学研究連携が活発化している。事業化機会が課題。 ・生活型、ソーシャルビジネス型創業活動も比較的活発。	・アプリケーション開発への支援。 ・「オープンデータ活用プラン・コンテスト」の継続開催。 ・シード・アクセラレーターやコーポレート VC 等との連携機会の拡大を図る。 ・女性スタートアップ・コミュニティの構築、活動支援。
4. スタートアップスを吸引する	(1) 都市の魅力発信	・福岡市の「市場性」を評価して市内で創業するものが多い。 ・「住みやさ」は評価されている。	・東アジアとの市場の融合を推進する。 ・創業しやすい都市としての実績づくりと発信。 ・成功創業事例の創出、PR。
	(2) 人材の吸引	・留学生の市内就職が増えつつある段階。外国人創業は少ない。	・「ビジネスプラン・コンペティション」等によって海外スタートアップスの誘致を図る。
5. 推進体制の構築		・福岡市としての創業支援サービス強化とともに、他機関・組織との連携により、都市全体としての創業支援力の強化を図る。	・「スタートアップ応援ネットワーク FUKUOKA」等での、上記のような共同の取組を定期的に実行する。

表 5-6　時期別個別対策一覧

課題	短期	中期	長期
1. 創業希望者の拡大	1-(2)-①-i-a,b,c 1-(2)-①-ii-a,b 1-(2)-②-iii	1-(2)-①-i-d 1-(2)-②-ii 1-(2)-③-i ,ii	1-(2)-③-iii
2. 創業シードづくりの強化	2-(3)-①-iii 2-(3)-②-i ,ii ,iii 2-(4)-① 2-(5)-①,②	2-(2)-①,②,③ 2-(3)-①-i ,ii 2-(4)-②,③ 2-(5)-③	
3-1. 創業支援の充実	3-(1)-①,② 3-(1)-⑤ 3-(4)-④-i ,ii	3-(1)-④ 3-(2)-①,④	3-(2)-②,③
3-2. スタートアップ・コミュニティの 形成支援	1-(2)-②-i 3-(1)-③ 3-(3)-①	3-(3)-②	
3-3. ベンチャー・スタートアップ 支援の充実	3-(4)-①-i 3-(4)-② 3-(4)-③-ii 3-(4)-④-i ,ii ,iii ,iv ,v	3-(4)-①-ii 3-(4)-③-i	
4. スタートアップスの吸引	4-(1)-②-i ,ii 4-(1)-③-i ,ii	4-(1)-③-iii 4-(2)-①,②,③	4-(1)-① 4-(2)-④

注：1.「2.創業シードづくり」のうち「(7)新しい社会資本（オープンデータ）の提供」は省略した。
　　2.網掛けの部分が、主要な着手または実施時期を示す。

＜対策一覧＞

1.創業希望者（予備軍）を増やす

(2)創業希望者を増やすための課題

①市民の創業マインド・チャレンジ精神の喚起

ⅰ. 教育内容の改善

1-(2)-①-i-a	義務教育段階から自ら考える力（自発性）、積極性（ポジティブネス）そして創発力など創造力育成型の教育内容の導入を図る。
1-(2)-①-i-b	近年、イノベーション能力・創造性学習塾として注目されている「理科系塾」、「プログラミング教室」などの市内での開設・運営に対して支援を図る。
1-(2)-①-i-c	「福岡市創業応援団」等の協力を得て、市内中等教育での最新産業・職業・技術学習と創業体験を兼ねた課外授業等を行う。
1-(2)-①-i-d	市内 20 大学でのアントレプレナー教育（講座）の開設を目指す（ただし、正規カリキュラム構成上難しい場合は、キャリア教育の一環として）。

ⅱ. 起業家のイメージ（評価）の向上

1-(2)-①-ii-a	成功起業家の社会的活動を支持するとともに、マスメディアへの露出度を高める。
1-(2)-①-ii-b	編集内容、デザインを工夫した創業・起業関係情報のフリーペーパーの発刊。

②事業機会に対する「気づき」の機会を増やすこと、創業意欲や自信の芽生え等を促す。

1-(2)-②-i	これらを生む企業市民を含む市民のネットワークあるいはコミュニティの形成を促す。

1-(2)-②-ii	市内の中等・高等教育機関や創業支援機関等が国内外の種々の企業・事業所の見学や体験授業を取り入れることを奨励し、便宜の供与を図る。
1-(2)-②-iii	企業側でのインターンシップの受け入れの拡大を促す。

③「経営力・スキル」の涵養

1-(2)-③-i	市内に所在する創業支援機関の連携の下で、経営大学院や創業支援セミナー等、「学びの機会」、「交流の機会」の一層の拡充を図る。
1-(2)-③-ii	身近なロールモデルを発掘するとともに、それらの経験の集積を図り、冊子やパンフレット、ビデオ・メール等として普及を図る。
1-(2)-③-iii	既就業者に対する「起業意識」の喚起を図る(社会的雰囲気の醸成)。

２．創業・シードづくりの強化

(2)企業内創業活動（EEA）

2-(2)-①	特区指定などによって、企業の創業企業への資金の拠出を、投資でではなく、複数年にわたる研究開発費として計上できるようにする(創業企業は新株予約権を発行)。
2-(2)-②	同様に、知財ベンチャー・キャピタル等への投資を損金扱いとして計上できる仕組みを作る。
2-(2)-③	中小企業支援政策等において、新しい事業形態をつくり(カーブアウトし)、外部から資本集める仕組みをモデル的に構築することを促し、それを支援する。

(3)「スピンオフ・スピンアウト型創業」

①スピンオフ型創業を活発化するための雇用制度の柔軟化

2-(3)-①-i	特区制度などを利用して、大学や公的試験研究機関などと企業との、あるいは企業－スタートアップス間での人事交流等がより円滑にできるよう、雇用制度のフレキシビリティの向上を図る。
2-(3)-①-ii	上記ｉの実績の上に、企業における研究体制の自前主義からオープン・イノベーション化への動きを奨励する。
2-(3)-①-iii	企業と国内外の「研究開発型ベンチャー」との交流・連携、M＆A等の機会拡大への支援を図る。

②「事業機会の認知」を促進する就業者の異業種交流や生活活動の豊富化

2-(3)-②-i	創業希望就業者が個人の資格で参加できる交流(異業種)コミュニティあるいはスタートアップ・カフェ等の構築・開設に対する支援を行う。
2-(3)-②-ii	商工会議所や経済団体、業界団体等に、「ビジネス・イノベーション研修会」(仮称)や「ビジネス・シード発見異業種交流会」(仮称)等の実施を促し、支援を行う。
2-(3)-②-iii	同様に、国内、海外でのビジネス先進地視察会等の派遣(海外ビジネスミッション)を企画・支援する。

(4)研究開発型創業

2-(4)-①	得意研究分野である材料系などの技術シードをビジネス化するための資金力を誘引する。このための1方法として考えられている同窓会組織の活用推進について支援を図る。
2-(4)-②	主に理系研究から生まれている研究成果を、ビジネスの視点から評価し、マネタイズする専門人材、民間の CVC やシード・アクセラレーターなどの招聘など、連携機会の拡大に支援を図る。
2-(4)-③	シードを活かしベンチャー型創業・起業に結び付ける起業経営人材の発掘、誘引、育成等、および「出会い」の機会を拡大する。

(5) 女性の創業

2-(5)-①	起業者へのフォローアップを強化し、女性向けのハンズオン支援など、「成長」期に向けての支援を図る。
2-(5)-②	女性スタートアップ・コミュニティの形成の支援を図る。
2-(5)-③	女性の起業を促すためには、夜間保育、休日保育など保育制度の多様化およびスタートアップ期間中の優先措置を講ずる。

(7) 新しい社会資本（オープンデータ）の提供による創業シードの誘発

2-(7)-①	スタート・アップス（希望者）が無料で使える「価値の源泉」（オープンデータ）の、より迅速でより幅広い公開を進める。
2-(7)-②	ベスト・プラクティスとなりうるアプリケーション開発への支援を図る。
2-(7)-③	今後とも「オープンデータ活用プラン・コンテスト」等を開催し、創業の誘発を進める。

３．創業支援の拡充

(1) 創業支援サービスの刷新

3-(1)-①	各創業支援機関・組織それぞれの専門支援サービスの連携をさらに進め、ワンストップ型の創業支援窓口サービスの構築や共同イベントの開催を目指す。
3-(1)-②	インキュベーション機能の質的・量的強化を図るため、豊富なノウ・ハウを蓄積した民間インキュベーションの活用を図る。
3-(1)-③	スタートアップ・カフェやスタートアップ・コミュニティの開設・構築や運営に対する支援を図る。
3-(1)-④	ビジネススクール等も活用し、スタートアップ・再チャレンジ支援の取組を取り入れる。
3-(1)-⑤	創業希望者や創業者に届きやすい（ターゲットを絞った）、かつ創業者・創業希望者の目線での広報のあり方を追求していく。

(2) ファンディングの多様化

3-(2)-①	クラウド・ファンディングの推進と市民の起業家応援意識の向上を図る。
3-(2)-②	民間金融機関やファンドに対する信用保証の強化を図る。
3-(2)-③	公的利子補給制度の検討。
3-(2)-④	公的助成金申請手続きおよび報告等の簡素化を図る。

(3) スタートアップ・コミュニティの支援

3-(3)-①	今後とも、スタートアップ・カフェ等を含め、スタートアップ・コミュニテの様々な活動（アイデアソン、ハッカソン、ミートアップなど）に対して、公的施設を積極的に開放するなど、場の確保について支援を行う。
3-(3)-②	各種スタートアップ・コミュニティの活動（イベント、展示会開催等）に対して、福岡市の協賛・後援、活動の PR 等の支援を行うとともに、コミュニティ間の連携・交流を図る。

(4) ベンチャー・スタートアップ支援の強化

①切れ目のない育成支援体制の構築

3-(4)-①-i	各種創業支援機関・組織の役割分担（専門性）と連携＝協力関係の強化を図る。
3-(4)-①-ii	コーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）などの誘致や、CVC とベンチャー型スタートアップ・コミュニティとの交流・マッチングの促進を図る。

②ベンチャー型スタートアップ・コミュニティへの支援

3-(4)-②	ベンチャー型スタートアップ・コミュニティへの支援

③研究開発過程への支援の強化

3-(4)-③-i	民間知財ファンド（研究開発支援ファンド）の吸引、誘致を図る。
3-(4)-③-ii	創業・第二創業希望者と大学や専門機関等研究支援機関との連携を支援する施策について充実を図る。

④公的各種助成等によるキャッシュメリットの創出

3-(4)-④-i	課税の減免措置を講ずる。
3-(4)-④-ii	民営インキュベーション施設利用に対し、料金の一部について支援措置を講ずる。
3-(4)-④-iii	未利用、低度利用の公共建築物スペース等の低額での貸与を行う。
3-(4)-④-iv	会社登記料に対する支援を行う。
3-(4)-④-v	スタートアップ企業からの調達、外部委託など活用・支援を図る。

４．スタートアップスを誘引する

(1) 福岡市の「スタートアップ都市」としての魅力の形成とアピール

4-(1)-①	市外創業者を惹きつけている市場（需要）条件をアジア地域のマーケットと融合することで、一層魅力的なものにしていく。

②福岡の都市魅力をさらに開発・付加し、発信・アピールする。

4-(1)-②-i	知識基盤産業にとって重視される従業者の生活快適性や子弟の教育環境、精神的リフレッシュ環境などを兼ね備えているという点をアピールポイントとする。
4-(1)-②-ii	「通販」など無店舗販売も手掛ける企業の一定の集積があり、情報通信手段・基盤の進歩を活かした E コマース分野や、ゲーム関連産業など生活・文化系スタートアップにとっての適地であることをアピールする。

③福岡市は創業がしやすい、創業サービス先進地であるという実績を積み重ね、広くアピールしていく。

4-(1)-③-i	そのために、各種創業支援機関・組織の役割分担（専門性）と連携（協力関係）を強化していく。
4-(1)-③-ii	「スタートアップ都市」にふさわしく、一定期間の市税の課税免除などの措置によって福岡市の決意を示す。
4-(1)-③-iii	前項のインキュベーション・サービスの刷新・充実とともに、成功事例を発掘し、マスメディアに露出していく。

(2) 人材（創業希望者）の吸引

4-(2)-①	留学生の創業支援組織、コミュニティ（留学生応援「NPO 法人 ASIA」など）の支援を図る。
4-(2)-②	留学生の地場企業（創業企業を含む）でのインターンシップを奨励する。
4-(2)-③	「スタートアップ応援ネットワーク FUKUOKA」での共同事業として、「ビジネス・プラン・コンペティション」（仮称）など、海外スタートアップ（希望者）の誘致につながる活動を行う。
4-(2)-④	外国人のためのビジネスセンター等の整備を検討する。

資 料 編

参考資料１．「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」調査票

福岡市「新設事業所（創業者）」実態調査票
〔ご記入に際してのお願い〕

【調査の種類】
この調査は、統計法第 24 条１項に基づき、総務大臣に届出を行っている届出統計調査です。調査関係者は、統計法により調査票の記入内容を他に漏らしたり、目的外で使用したりすることを固く禁じられています。

【調査の目的】
この調査は、福岡市における起業・創業事業所（者）の創業動機、創業形態、創業資金、公的・私的創業支援、今後の経営方針等を明らかにし、起業・創業の活発化を図るための支援のあり方を明らかにすることを目的としています。調査結果は、福岡市における「創業支援サービス」の拡充に向けた政策検討の基礎資料として活用されます。

【ご記入方法】
ご回答は、経営者ご自身または新設事業所代表者にお願いします。
また、平成 25 年４月１日現在の状況でご記入下さい。

【ご提出】
平成 25 年7月 10 日（水）までに、同封の返信用封筒にてご返送[投函]下さい。

＜フェイス・シート＞

会社・事業所・組織名			
所在地		資本金	万円
ご記入者（経営者／代表者ご本人）	お名前		
	年齢および性別	（　　）歳　　性別（　男　・　女　）	
ご連絡先	電話番号		
	メールアドレス		

Ⅰ　会社・組織の概要について

問1.　経営形態は以下のどれですか？（該当するもの１つに○をつけてください。）
１．個人経営　　２．株式会社　　３．NPO 法人　　４．事業組合　　５．出先事業所　　６．その他

問2.　新設または創業された会社・事業所・組織の性格は、下記のうちどれに当たりますか？
（該当するもの１つに○をつけてください。）
１．単独会社・組織
２．子会社（親会社がある）
３．出先事業所・組織（本社や本部がある）
４．その他　具体的に　⇒　（　　）

問3.　創業または新設（事業所）前後で地域移動がありましたか？（該当するもの１つに○をつけてください。）
１．創業または新設（事業所）以前から福岡地区で業務に関っていた（地域移動していない）。
２．創業または新設（事業所）に当って福岡市を選んだ。
３．親会社は福岡市外にあり、子会社を福岡市に新設した。
４．本社（本部）は福岡市外にあり、事務所を福岡市に開設した。

問4. 従業者数を教えてください。

経営者本人	常勤役員・正社員	パート・アルバイト	派遣・契約社員	その他	合　計	うち家族従業員
人	人	人	人	人	人	人

問5. あなたが創業した事業は、既存の同業者と比べて事業内容（技術、商品、サービス、対象市場等）に新しい点がありますか？（該当するもの1つに○をつけてください。）

1．大いにある　2．多少ある　3．ほとんどない　4．まったくない　5．既存同業者はいない

Ⅱ　経営者ご本人について

問6. 創業する直前の職業は、次のうちどれに当たりますか？（該当するもの1つに○をつけてください。）

1. 会社や団体の常勤役員　2. 正社員・職員（管理職）　3. 正社員・職員（管理職以外）
4. パート・アルバイト　5. 派遣・契約社員　6. 家族従業員　7. 専門学校生
8. 学生　9. 大学院生　10. 主婦・主夫
11. その他　具体的に　⇒　（　　）

問6-1. 問6で1. ～6. と回答した方にうかがいます。開業する直前の勤務先の従業者規模を教えてください。（該当するもの1つに○をつけてください。）

1．４人以下　2．５～９人　3．10～19 人　4．20～49 人　5．50～99 人
6．100～299 人　7．300～999 人　8．1,000 人以上　9．公務員

問7. あなたは、開業前に、現在の事業に関連する仕事をされた経験はありますか？（該当するものに○をつけ、「1. ある」と回答した方は、経験年数を記入してください。）

1．ある　⇒　経験年数の合計（　　）年　　2．ない

問8. あなたは、開業以前に企業経営者として仕事をした経験がありますか？（該当するものすべてに○をつけてください。）

1．自分が始めた企業　2．家族が始めた企業　3．自分や家族以外が始めた企業
4．経営者になったことはない

問9. あなたが初めて「企業・創業意識」を持ったのはいつ頃ですか？（該当するものすべてに○をつけてください。）

1．小学生～中学生の頃　2．高校生の頃　3．大学生の頃　4．専門学校生の頃
5．就職後３年以内　6．就職後５～10 年　7．就職後 10～20 年　8．就職後 20～30 年
9．定年退職前　10. 定年退職後

Ⅲ　創業の経緯について

問 10. あなたの創業の動機は何ですか？（該当する主なものを3つまで選んで○をつけてください。）

1．収入を増やしたかった　2．自由に仕事がしたかった　3．事業経営という仕事に興味があった
4．自分の技術やアイディアを事業化したかった　5．仕事の経験・知識や資格を活かしたかった
6．趣味や特技を活かしたかった　7．社会に役立つ仕事がしたかった
8．年齢や性別に関係なく仕事がしたかった　9．時間や気持ちにゆとりが欲しかった
10. 適当な勤め先がなかった　11. 家計を助けたかった
12. その他　具体的に⇒（　　）

問 11.　あなたの創業の直接のきっかけになったことはありますか？
（該当するものすべてに〇をつけてください。）

1．勤務していたのでは実現できない事業のアイディアを考えついたこと
2．事業のアイディアがあったが、勤務先では認められなかったこと
3．上司や役員が自分の仕事を理解・評価してくれなかったこと
4．勤務先の方針で、担当していた事業が廃止・縮小となったこと
5．勤務先で早期退職の募集があったこと
6．勤務先の上司や経営者から独立を勧められたこと
7．勤務先の部下や同僚から独立を勧められたこと
8．取引先から独立を勧められたこと
9．顧客が確保できる目途がついたこと
10．開業に必要な資金のめどがついたこと
11．独立したいと考えていた年齢に達したこと
12．独立してやっていける自信がついたこと
13．ちょうどよい物件（店舗、工場など）が見つかったこと
14．友人・知人から事業をやってみないかと誘われたこと
15．子どもの独立や住宅ローンの完済などにより、収入が多少減ってもよくなったこと
16．家族の看病や介護、育児のために、勤務を続けることが難しくなったこと
17．定年退職したこと
18．その他　具体的に⇒（　　）
19．特にない

Ⅳ　創業計画と開業について

問 12.　創業計画について、誰かのアドバイス（起業・創業相談等を含む）や支援を受けましたか？
（該当するものすべてに〇をつけてください。）

1．同じ業種の事業経営者（フランチャイザーを含む）　2．異なる業種の事業経営者
3．経営コンサルタント（中小企業診断士を含む）　4．税理士・会計士　5．商工会議所
6．中小企業振興センター　7．中小企業基盤整備機構　8．日本政策金融公庫
9．大学・試験研究機関　10．その他の公的な創業支援機関　11．民間の創業支援機関
12．民間の金融機関　13．友人・知人（②を除く）　14．家族
15．その他　具体的に⇒（　　）
16．アドバイスは受けていない

問 13.　問 12 で公的機関（5～10）のアドバイスや支援を受けたと回答した方にうかがいます。どのようなアドバイスや支援を受けましたか？（該当するものすべてに〇をつけてください。）

1．開業資金の融資　2．開業資金の出資　3．補助金・助成金　4．信用保証
5．店舗、事務所、工場などの貸与　6．機会・設備の貸与　7．従業員の紹介
8．販売先・受注先の紹介や販路開拓の支援　9．仕入先・外注先の紹介　10．マーケティングの指導
11．会社設立や経営に必要な経理・労務等の専門知識の提供　12．技術面の指導
13．経営全般や事業計画の策定に関する助言　14．許認可等の手続き
15．産学連携についての支援
16．その他　具体的に⇒（　　）

問 13-1.　開業するに当ってその支援は役に立ちましたか？（該当するもの1つに○をつけてください。）

1．とても役に立った　　2．ある程度役に立った　　3．あまり役に立たなかった
4．まったく役に立たなかった

問 13-2.　最も役に立った（効果があった）支援はどれですか？（問 13 の選択肢の番号でお答えください。）

最も役に立った支援　⇒（　　）

問 14.　問 12 で民間金融機関や民間の支援施設等（1、3、4、11、12）からのアドバイスや支援を受けたと回答した方にうかがいます。どのようなアドバイスや支援を受けましたか？
（該当するものすべてに○をつけてください。）

1．開業資金の融資　　2．開業資金の出資　　3．補助金・助成金　　4．信用保証
5．店舗、事務所、工場などの貸与　　6．機会・設備の貸与　　7．従業員の紹介
8．販売先・受注先の紹介や販路開拓の支援　9．仕入先・外注先の紹介　10．マーケティングの指導
11．会社設立や経営に必要な経理・労務等の専門知識の提供　　12．技術面の指導
13．経営全般や事業計画の策定に関する助言　　14．許認可等の手続き
15．産学連携についての支援
16．その他　具体的に⇒（　　）

問 14-1.　開業するに当ってその支援は役に立ちましたか？（該当するもの1つに○をつけてください。）

1．とても役に立った　　2．ある程度役に立った　　3．あまり役に立たなかった
4．まったく役に立たなかった

問 14-2.　最も役に立った（効果があった）支援はどれですか？（問 14 の選択肢の番号でお答えください。）

最も役に立った支援　⇒（　　）

問 15.　問 12 で友人・知人等（2、13、14）からのアドバイスや支援を受けたと回答した方にうかがいます。どのようなアドバイスや支援を受けましたか？（該当するものすべてに○をつけてください。）

1．開業資金の融資　　2．開業資金の出資　　3．補助金・助成金　　4．信用保証
5．店舗、事務所、工場などの貸与　　6．機会・設備の貸与　　7．従業員の紹介
8．販売先・受注先の紹介や販路開拓の支援　9．仕入先・外注先の紹介　10．マーケティングの指導
11．会社設立や経営に必要な経理・労務等の専門知識の提供　　12．技術面の指導
13．経営全般や事業計画の策定に関する助言　　14．許認可等の手続き
15．産学連携についての支援
16．その他　具体的に⇒（　　）

問 15-1.　開業するに当ってその支援は役に立ちましたか？（該当するもの1つに○をつけてください。）

1．とても役に立った　　2．ある程度役に立った　　3．あまり役に立たなかった
4．まったく役に立たなかった

問 15-2.　最も役に立った（効果があった）支援はどれですか？（問 15 の選択肢の番号でお答えください。）

最も役に立った支援　⇒（　　）

問 16.　(1)開業にかかった費用と、(2)その調達先について、項目ごとの金額を教えてください（下表に記入してください）。該当しない項目には「0」を記入してください。

（1）開業にかかった費用　　（単位：万円）

①土地を購入する代金	
②建物を購入する代金（増改築を含む）	
③土地・建物を借りる費用（敷金や入居保証金）	
④工場・店舗・事務所などの内外装工事費用	
⑤機械設備・車両・什器・備品などの購入費用	
⑥営業保証金、フランチャイズ加盟金	
⑦原材料・商品などの在庫資金	
⑧その他（代金回収までのつなぎ資金、会社設立費等）	
合　　計	

（2）費用の調達先　　（単位：万円）

①自己資金（預貯金、退職金等）	
②配偶者・親・兄弟姉妹・親戚からの借入金・出資金	
③自社の役員・従業員からの借入金・出資金（②を除く）	
④事業に賛同してくれた個人・法人からの借入金・出資金	
⑤友人・知人からの借入金・出資金（④を除く）	
⑥日本政策金融公庫からの借入金	
⑦福岡市・県の制度融資	
⑧公的機関からの借入金（⑥、⑦を除く）	
⑨民間金融機関（銀行、信用金庫等）からの借入金	
⑩ベンチャーキャピタルからの出資金	
⑪買掛金（仕入先へのツケ、支払い猶予）	
⑫リース、設備手形、設備業者のローン	
⑬クレジットカード	
⑭その他（　　）	
合　　計	

Ⅴ　開業後の経営について

問 17.　現在の売上状況を教えてください。（該当するもの1つに○をつけてください。）

1．増加傾向　　2．横ばい　　3．減少傾向

問 18.　現在の収益状況を教えてください。（該当するもの1つに○をつけてください。）

1．黒字基調　　2．収支トントン　　3．赤字基調

問 19.　同業他社と比べて現在の業況はいかがですか？（該当するもの1つに○をつけてください。）

1．かなり良い　2．やや良い　3．同じ程度　4．やや悪い　5．かなり悪い　6．わからない

問 20.　開業前に目標としていた月商（1か月当りの売上高）と、現在の平均月商を教えてください。

・目標としていた月商　⇒（　　）億（　　）万円

・現在の平均月商　　⇒（　　）億（　　）万円

問 21.　開業前に心配だったこと何ですか？　また、現在苦労していることは何ですか？
（それぞれ、該当する主なものを3つまで選んで番号を記入してください。）

・心配だったこと⇒（　　）、（　　）、（　　）　・苦労していること⇒（　　）、（　　）、（　　）

1. 製品・商品・サービスの企画・開発	2. 顧客・販路の開拓
3. 仕入れ先・外注先の確保	4. 従業員の確保
5. 従業員教育、人材育成	6. 業界に関する知識の不足
7. 製品・商品・サービスに関する知識の不足	8. 財務・税務・法務に関する知識の不足
9. 資金繰り、資金調達	10. 経営の相談ができる相手がいないこと
11. 特にない	12. その他　⇒具体的に（　　）

問 22.　事業の今後の経営方針を教えてください。（該当するもの1つに〇をつけてください。）

1．このまま続ける（現状維持）　　2．事業内容の強化・拡大を図る
3．国内市場（対象地域）の拡大を図る　　4．海外市場（対象地域）の展開・拡大を図る
5．事業の縮小を考えている　　6．事業の閉鎖を考えている

Ⅵ　福岡市での新設理由

問 23.　創業の地として福岡市を選ばれた理由は何ですか？
（該当する主なものを2つまで選んで〇をつけてください。）

1．市場・需要の拡大が見込まれること
2．創業（事業所開設）にちょうど良いマーケットであったこと
3．人材が豊富であること
4．人件費や賃料等のコストが他都市よりも低いこと
5．アジア諸国に近く、将来の展開に有利だと判断したこと
6．事業のパートナーがいたこと
7．取引先があったこと
8．陸・海・空の交通網が集中しており利便性が高いこと
9．創業等の支援サービスが受けやすいこと
10. 生活環境に優れていること
11. 就学・就業しており、なじみがあったこと
12. 家族・親戚等で地縁の支援者が多いこと
13. 営業網の拡張に伴い、空白地であったため
14. 営業網の縮小に伴い、中間地点であったため
15. その他　具体的に⇒（　　）

問 24.　福岡市では下記のような創業支援施設・施策を行っていますが、知っていましたか？
（ア. イ. ウ. の中から該当するもの1つに〇をつけてください。）

（ア ＝ 利用した）（イ ＝ 知っていた）（ウ ＝ 知らなかった）

①福岡ビジネス創造センター（東区香椎照葉３丁目）……	ア.	イ.	ウ.
②インキュベートプラザ博多……	ア.	イ.	ウ.
③インキュベートプラザ百道浜……	ア.	イ.	ウ.
④創業者フェア……	ア.	イ.	ウ.
⑤福岡市ステップアップ助成事業……	ア.	イ.	ウ.
⑥ビジネスプラン総合相談会……	ア.	イ.	ウ.
⑦創業支援セミナー事業……	ア.	イ.	ウ.
⑧窓口相談（福岡商工会議所、福岡市役所）……	ア.	イ.	ウ.

問 25.　創業を活発にするために福岡市が取組むべき（または強化すべき）支援サービスはどんなことでしょうか？（該当する主なものを2つまで選んで〇をつけて下さい。）

1．融資
2．助成金
3．固定資産税の課税免除
4．法人市民税の課税免除
5．相談窓口
6．交流の場の提供
7．セミナーによる啓発・情報提供
8．展示会の開催、インキュベート施設
9．その他具体的に⇒（　　）

問 26.　最後に、福岡市の経済が活発になるために必要だと思うことがありましたら、ご記入ください。

＊＊＊ご協力ありがとうございました。 7月 10 日（水）までに返信用封筒に入れてご投函ください＊＊＊

参考資料2.「市政に関する意識調査」調査票（スタートアップ関連分抜粋）

≪ スタートアップ〔起業・創業〕についておうかがいします ≫

福岡市では，平成 24 年 12 月に「住みたい，行きたい，働きたい。アジアの交流拠点都市・福岡」を目指す『福岡市基本構想』及び『第９次福岡市基本計画』を策定しました。

この基本計画の中で，「創造的活動が活発で，多様な人材が新しい価値を生み出している」都市像を目標の一つとし，それを実現する施策として「新たな挑戦を応援するスタートアップ都市づくり」を掲げました。

ここでいう「スタートアップ」とは，起業・創業など新たな挑戦を行うことであり，その成功のために積極的に応援していくことを施策として掲げたものです。

以下では，市民の皆さまの起業・創業など新たな挑戦に対するお考えや実態をうかがいます。

問23 あなたは，福岡市の経済に活気があると思いますか。あてはまるものを１つだけ選び，番号に○をつけてください。

1 活気がある
2 どちらかといえば活気がある　⇒問23－1へ
3 どちらかといえば活気がない
4 活気がない　⇒問23－2へ
5 わからない　⇒問24へ

問23－1《 問23で「1」「2」と回答した方におたずねします。》
どうしてそのように思われましたか。あてはまるものをすべて選び，番号に○をつけてください。

1 まちに賑わい（活気）がある
2 身近なところで景気の良い話題が多い
3 求人が多い
4 所得が高い人が多い
5 イベントが多い
6 進出する企業や店舗が多い
7 既存の企業や店舗数が多い
8 新築や建築中のビル等が多い
9 その他（具体的に：　）

問23－2《 問23で「3」「4」と回答した方におたずねします。》
どうしてそのように思われましたか。あてはまるものをすべて選び，番号に○をつけてください。

1 まちに賑わい（活気）がない
2 身近なところで景気の良い話題が少ない
3 求人が少ない
4 所得が低い人が多い
5 イベントが少ない
6 進出する企業や店舗が少ない
7 既存の企業や店舗数が少ない
8 新築や建築中のビル等が少ない
9 その他（具体的に：　）

《 すべての方におたずねします。 》

問24 あなたは，新しい事業を起こし，経営する起業家・創業者に対して，どのようなイメージを持ちますか。（1）～（10）のそれぞれの項目についてあてはまるものを1つずつ選び，番号に○をつけてください。

起業家・創業者に対するイメージ	そう思う	どちらかといえばそう思う	どちらかといえばそう思わない	そう思わない
(1) 夢を持っている	1	2	3	4
(2) リスクを恐れずに挑戦している	1	2	3	4
(3) 社会的地位を得ている	1	2	3	4
(4) 自分の技術や知識を活かしている	1	2	3	4
(5) 信念をもって事業に取り組んでいる	1	2	3	4
(6) 社会のためになることをしている	1	2	3	4
(7) 有名になっている	1	2	3	4
(8) 高い収入を得ている	1	2	3	4
(9) 結婚に，より有利している	1	2	3	4
(10) 雇用を生み出している	1	2	3	4

問25 あなたは，「自分で起業・創業をしたい」と考えたことがありますか。あてはまるものを1つだけ選び，番号に○をつけてください。

1 ある　⇒問25－1，問25－2へ
2 ない　⇒問26へ

問25-1 《 問25で「1」と回答した人におたずねします。 》
それは何歳頃でしたか。数字をご記入ください。また，学生だった場合は，そのときの学校等を1つだけ選び，番号に○をつけてください。

［　　］歳頃　※学生の場合→ 1 高校　2 大学・短大　3 大学院　4 専門学校等　5 その他（　　）

問25-2 《 問25で「1」と回答した人におたずねします。 》
そのときのあなたの状況であてはまるものをすべて選び，番号に○をつけてください。

1 学生で就職活動中
2 社会人になって3年以内
3 転職を考えていた時期
4 仕事をやめて求職中
5 定年退職前後
6 結婚前後の時期
7 妊娠・子育て中
8 子育てが一段落した時期
9 家族の介護をしていた時期
10 その他（　　）
11 特にあてはまるものはない

《 すべての方におたずねします， 》

問26 あなたは，起業・創業をするために学習したり，イベントなどに参加したりした経験がありますか。あてはまるものを1つだけ選び，番号に○をつけてください。

1 ある	⇒問26－1へ	2 ない	⇒問27へ

問26－1 《 問26で「1」と回答した方におたずねします。 》

それはどのようなものですか。あてはまるものをすべて選び，番号に○をつけてください。

1 大学や専門学校など，教育機関で学習した
2 商工会議所や事業団体など，地域団体で学習した
3 国や自治体の事業で学習した
4 民間金融機関など，起業支援団体で学習した
5 書籍やインターネットなどにより独学で学習した
6 起業・創業をテーマとするイベントなどに参加した
7 その他（具体的に： ）

《 すべての方におたずねします， 》

問27 あなたは，起業・創業したことがありますか。あてはまるものを1つだけ選び，番号に○をつけてください。

1 自分一人でしたことがある	⇒問27－1～問27－3へ
2 他の人と共同でしたことがある	⇒問27－1～問27－4へ
3 したことはない	⇒問28へ

問27－1 《 問27で「1」「2」と回答した方におたずねします。 》

それはいつのことでしたか。数字をご記入ください。

［　　］年［　　］か月前頃

問27－2 《 問27で「1」「2」と回答した方におたずねします。 》

あなたが，起業・創業した目的は何でしたか。あてはまるものをすべて選び，番号に○をつけてください。

1 夢を持ちたい
2 リスクを恐れずに挑戦したい
3 社会的地位を得たい
4 自分の技術や知識を活かしたい
5 信念をもって事業に取り組みたい
6 社会のためになることをしたい
7 有名になりたい
8 高い収入を得たい
9 納税に，より貢献したい
10 雇用を生み出したい
11 その他（具体的に： ）

問27－3 《 問27で「1」「2」と回答した方におたずねします。》
あなたが，起業・創業をした直接のきっかけをご記入ください。

問27－4 《 問27で「2」と回答した方におたずねします。》
あなたと，他の人とはどのような関係ですか。あてはまるものをすべて選び，番号に○をつけてください。

1 同じ勤務先の知人
2 会社の取引先の知人
3 家族・親戚
4 学生時代の知人
5 起業・創業セミナー等で出会った人
6 同じ地域の知人
7 社会人の同好会・サークルなどの知人
8 その他（具体的に： ）

《 すべての方におたずねします。》

問28 あなたは，将来，新しく起業・創業したい，あるいは，する可能性があると思いますか。あてはまるものを1つだけ選び，番号に○をつけてください。

1 将来，起業・創業するつもりである ⇒問28－1へ
2 将来，条件が整えば起業・創業したい ⇒問28－1，問28－2へ
3 起業・創業したいとは思わない
4 起業・創業には全く興味がない
5 既に起業・創業をしている
⇒問29へ

問28－1 《 問28で「1」「2」と回答した方におたずねします。》
あなたが，将来，起業・創業したい事業はどのような分野ですか。あてはまるものを2つまで選び，番号に○をつけてください。

1 建設業・同関連
2 製造業（食品分野）
3 製造業（金属・機械分野）
4 製造業（その他分野）
5 情報通信業・同関連
6 運輸業・同関連
7 卸・小売業
8 専門・技術・学術研究サービス業
9 宿泊業・飲食業
10 生活関連サービス・娯楽業
11 教育関連
12 医療・福祉
13 その他
（具体的に： ）

問28－2《 問28で「2」と回答した方におたずねします。》
あなたの、「条件」とはどのようなことですか。あてはまるものを2つまで選び、番号に○をつけてください。

1 自分に起業・創業に関する知識や経験ができたと思うとき
2 起業・創業資金ができたとき
3 何度でも再挑戦できる制度などができたとき
4 市場・販路のメドが立ったとき
5 共同経営者等の協力者が得られたとき
6 現在している仕事をやめられるメドが立ったとき
7 フランチャイザーなどの経営指導が得られるとき
8 家族の理解が得られたとき
9 その他（具体的に：　　）

《 すべての方におたずねします。》

問29 あなたは、新しい事業を起こし、経営する起業家・創業者を応援したいと思いますか。あてはまるものを1つだけ選び、番号に○をつけてください。

1 応援したい
2 どちらかといえば応援したい
3 どちらかといえば応援したくない
4 応援したくない
5 わからない

問30 あなたが、起業家・創業者に出資するとしたら、どのような場合ですか。出資したい場合を含めて、あてはまるものをすべて選び、番号に○をつけてください。

1 利益が見込まれる場合
2 社会的に意義が大きい場合
3 過去に成功している人の場合
4 趣旨が賛同できる場合
5 「市民ファンド」など、小額出資の受け皿がある場合
6 出資はしたいが、出資する経済的余裕がない
7 損失を被る恐れがあるので出資しない
8 事業内容が、出資はしない
9 その他（具体的に：　　）
10 わからない

問31 あなたのご家族が起業・創業するとしたら，どう思いますか。あてはまるものを１つだけ選び，番号に○をつけてください。

1 賛成する 2 どちらかといえば賛成する	⇒問32へ
3 どちらかといえば反対する 4 反対する	⇒問31－1へ
5 家族はいない 6 わからない	⇒問32へ

問31－1 《 問31で「3」「4」と回答した方におたずねします。》
その理由について，あてはまるものを２つまで選び，番号に○をつけてください。

1 経済的に生活が不安定になるから
2 経営がうまくいくとは限らないから
3 起業・創業資金が調達できると思えないから
4 経営に関する知識が不足しているから
5 その他（具体的に： ）

《 すべての方におたずねします。 》

問32 あなたの周り（ご自身は除く）には，過去３年以内に新たに起業・創業した人がいますか。あてはまるものを１つだけ選び，番号に○をつけてください。

1 いる ⇒問32－1へ
2 いない ⇒問33へ

問32－1 《 問32で「1」と回答した方におたずねします。》
あなたは，その新しく起業・創業した人や会社に協力をしましたか，あてはまるものをすべて選び，番号に○をつけてください。

1 アドバイスした
2 顧客になった
3 顧客を紹介した
4 寄付した
5 従業員を派遣した
6 事務所を提供した
7 店舗，設備などの提供や便宜を図った
8 資金を貸した
9 出資した
10 その他（具体的に： ）
11 特に何もしていない

《 すべての方におたずねします， 》

問33 福岡市が，下記のようなスタートアップのための施策を行っていることを，知っていますか。（１）～（１７）のそれぞれの項目について，あてはまるものを１つずつ選び，番号に○をつけてください。

	施設名，事業名等	知っている	知らない
施設	(1) 福岡ビジネス創造センター（東区香椎照葉３丁目）	1	2
	(2) インキュベートプラザ博多	1	2
	(3) インキュベートプラザ百道浜	1	2
	(4) 福岡市産学連携交流センター	1	2
	(5) 九州先端科学技術研究所（ＩＳＩＴ）	1	2
融資・助成等	(6) 福岡市ステップアップ助成事業	1	2
	(7) 創業支援資金（福岡市商工金融資金制度）	1	2
	(8) 福岡市立地交付金制度	1	2
	(9) 福岡市のグリーンアジア国際戦略総合特区	1	2
セミナー	(10) 創業支援セミナー事業	1	2
	(11) 経営を語る会・若手経営者たちの創業挑戦記	1	2
相談	(12) 窓口相談（福岡商工会議所，福岡市役所）	1	2
	(13) ビジネスプラン総合相談会	1	2
啓発	(14) 創業者フェア	1	2
	(15) 大学生ビジネスチャレンジ事業	1	2
	(16) スタートアップサポーターズ	1	2
	(17) インキュベート認定マーク	1	2

問34 あなたは，福岡市でスタートアップがさらに活発になるには，市（行政）のどのような取組が重要だと思いますか。あてはまるものを２つまで選び，番号に○をつけてください。

1 起業・創業について，就職以外の選択として小学生から社会人までの教育の充実
2 何度でも再挑戦できる，社会的な雰囲気(意識)づくりや制度づくり
3 起業・創業を志す人に対する，相談や支援サービスを強化
4 資金調達の支援（出資ファンドの設立など）を強化
5 融資や信用保証など，保証制度を拡充
6 ビジネスに関する税金を軽減
7 先端技術など，ビジネスの種（シーズ）を育てる研究を支援
8 その他（具体的に： ）

問35　ご自身の体験や印象に照らして，福岡市はスタートアップしやすい都市だと思いますか。あて
はまるものを1つだけ選び，番号に○をつけてください。

1　そう思う
2　どちらかといえばそう思う　⇒問35－1へ
3　どちらかといえばそう思わない
4　そう思わない
5　わからない

問35－1《 問35で「1」「2」と回答した方におたずねします。》
そう思われた理由について，あてはまるものを2つまで選び，番号に○をつけてください。

1　自分が起業・創業したから
2　起業・創業をした人を知っているから
3　福岡市で起業・創業している企業が多いから
4　福岡市で起業・創業し，成功している企業が多いから
5　福岡市が施策として力を入れているから
6　その他（具体的に：　　）

≪ 最後に，あなたやあなたのご家族のことについておたずねします ≫

問36　あなたの性別は　（○は1つだけ）

1　男性　　2　女性

問37　あなたの年齢は　　歳　（数字をご記入ください）

問38　あなたの家族数（同居人数）は，あなたを含めて何人ですか。（○は1つだけ）

1　１人
2　２人
3　３人
4　４人
5　５人
6　６人
7　７人以上

問39　家族構成は（○は1つだけ）

1　単身（同居人はいない）
2　夫婦のみ
3　親と子の二世代
4　親と子と孫の三世代
5　兄弟姉妹のみ
6　その他（具体的に　　）

問40 あなたの家族（同居している方のみ）に次の方はいらっしゃいますか。**あなたを含めて**あてはまるものを**すべて**選び，番号に○をつけてください。**（○はいくつでも）**

1 未就学児	5 大学・大学院生
2 小・中学生	6 ６５歳～７５歳未満の人
3 高校生	7 ７５歳以上の人
4 専門学校生・短大・高専生	8 1～7までに該当する人はいない

問41 あなたのお住まいは **（○は1つだけ）**

1 東区	5 城南区
2 博多区	6 早良区
3 中央区	7 西区
4 南区	

問42 あなたの職業は **（○は1つだけ）**

1 自営業経営者	7 臨時雇い・アルバイト
2 会社等役員	8 専業主婦・主夫
3 家族従事者・家業手伝い	9 学生
4 正社員，正職員	10 無職
5 常勤パートタイマー	11 その他
6 契約社員・派遣社員	（具体的に: ）

問43 あなたが福岡市に住んでいる年数は通算で何年になりますか。**（○は1つだけ）**

1 １年未満	5 １０年以上２０年未満
2 １年以上～３年未満	6 ２０年以上３０年未満
3 ３年以上～５年未満	7 ３０年以上
4 ５年以上１０年未満	

問44 あなたのお住まいは **（○は1つだけ）**

1 持ち家（一戸建て）	4 賃貸住宅（アパート，マンション）
2 持ち家（集合住宅〈マンション〉）	5 社宅・寮
3 賃貸住宅（一戸建て）	6 その他（具体的に: ）

お忙しい中，調査にご協力いただきありがとうございました。

記入もれや記入間違いがないか再度ご確認の上，同封の返信用封筒（切手不要）に入れて **９月２日（月）** までに郵便ポストに投函してください。

参考資料３．都市セミナー資料

本研究の概要報告、また、スタートアップの実践・支援の第一線でご活躍中のゲストによる講演・事例発表、さらに、来場者とのQ&Aセッションを通じて、「新たな挑戦を応援するスタートアップ都市づくり」を広く考える機会として、以下のセミナーを開催した。

１．名称：(公財)福岡アジア都市研究所 平成25年度第5回 都市セミナー
「人が集いスタートアップする都市・福岡の形成に向けて」
２．日時：2014年3月5日(水)　13:30～16:30
３．場所：福岡市役所15階講堂（福岡市中央区天神1－8－1）
４．次第：
【開会挨拶】(公財)福岡アジア都市研究所 会長　橋田　紘一
【基調講演】「起業家精神を学んで、人生を成功させるポイントについて」
(株)サムライインキュベート 代表取締役CEO　榊原　健太郎 氏
【研究紹介】本年度総合研究「『スタートアップ都市』形成に向けた政策課題に関する研究」の紹介
(公財)福岡アジア都市研究所 特別研究員　岡田　允
【事例発表１】「福岡・日本・世界をボーダレスにつなぐスタートアップ
－なぜ、私は福岡に戻ってきたのか」
(株)ボーダレス・ジャパン 代表取締役社長　田口　一成 氏
【事例発表２】「キャリア形成としてのアントレプレナーシップ教育
－現場の取り組みの紹介を交えて」
福井大学産学官連携本部 准教授　　竹本　拓治 氏
【Q&Aセッション】榊原、岡田、田口、竹本（以上、敬称略・登壇順）の４名による会場の皆様との質疑懇談
５．主催：(公財)福岡アジア都市研究所
６．共催：福岡市
７．後援：(一社)九州ニュービジネス協議会、九州ベンチャーパートナーズ(株)、地方シンクタンク協議会九州・沖縄ブロック、(独)中小企業基盤整備機構 九州本部、西日本新聞社、(株)日本政策金融公庫 国民生活事業 福岡支援センター、福岡商工会議所、福岡地域戦略推進協議会[Fukuoka D.C.]、フクオカベンチャーマーケット協会、(株)福岡リアルティ　　（以上、名称五十音順）
８．参加者：79名

９．登壇者プロフィール（敬称略・登壇順）：

榊原　健太郎（さかきばら　けんたろう）　(株)サムライインキュベート 代表取締役 CEO

1974 年 愛知県名古屋市 出身。関西大学社会学部 卒業。
1997 年 日本光電工業株式会社 入社。
2000 年 株式会社アクシブドットコム（現 VOYAGE GROUP） 入社。
2001 年 株式会社インピリック電通（現電通ワンダーマン） 入社。
2002 年 株式会社アクシブドットコム（現 EC ナビ）復帰。
2008 年 Samurai Incubate Inc.設立。創業期のベンチャーに投資するとともに、60 社程のベンチャーの社外取締役を兼務している。

岡田　允（おかだ　まこと）　(公財)福岡アジア都市研究所 特別研究員

1972 年九州大学大学院農学研究科（博士）単位取得退学。
1972 年財団法人九州経済調査協会 研究員
1999 年財団法人九州経済調査協会 常務理事
2006 年福山市立女子短期大学 教授
2009 年より現職。当研究所の本年度総合研究「『スタートアップ都市』形成に向けた政策課題に関する研究」では、主担当を務める。

田口　一成（たぐち　かずなり）　(株)ボーダレス・ジャパン 代表取締役社長

福岡市出身、33 歳。早稲田大学商学部在学中に、米ワシントン大学に留学。商社に 2 年間勤務した後、25 歳の時に貯金 300 万円を元手に自宅で創業。途上国の貧困問題や人種差別などの社会問題を、ビジネスを通して解決するソーシャルビジネスを次々と生み出す。

現在では、福岡、東京に加え、韓国やバングラデシュ、ミャンマーでも事業展開し、月商 1 億円を超え、急成長が続いている。国内にとどまらず、グローバルな視点でソーシャルビジネスを展開する今、注目の社会起業家。

竹本　拓治（たけもと　たくじ）　福井大学産学官連携本部 准教授

上記及び京都大学経営管理大学院附属経営研究センター特命講師。博士（政策科学）。1973 年京都生まれ。1997 年に学生創業、1999 年に教育サービス会社を設立後、9 年間代表取締役社長及び相談役を務め退任。2008 年に京都大学中核的研究機関研究員（ベンチャー・ビジネス・ラボラトリー）、2009 年に大手前大学非常勤講師兼任を経て、2010 年に福井大学に産学官連携本部特命准教授として着任、2012 年より現職。

本務校にて、「企業戦略概論」「現代社会とビジネス」「現代社会とキャリア・アントレプレナーシップ」等を担当。研究分野は、起業・金融経済教育、ベンチャービジネス戦略、中小企業の海外進出等。

10．発表内容：上記登壇者による、発表資料（スライド）は次ページ以降のとおり。

2014/1UPDATE

『起業家精神を学んで
人生を成功させるポイント関して』

～成功するアイデアとリーダーシップの創り方～

Samurai Incubate Inc.

We are not only a “ venture capital”. We are not only a “ marketing consulting firm”.
We are a real venture incubate firm – joint in and value up the client.
The importance is not “ if it is possible or not ” , but “ if We do it or not”.
Yes We Do! Because We are Samurai Incubate.
We have the Samurai sprits! We will change the world with this spirits.

2013/2/11UPDATE

概要：起業に対する、

1:サムライインキュベートの役割とその動向

2:ビジネスアイデアを発想するための4つの方法

3:成功する起業家/事業家の9つのマインド

Samurai Incubate is super hands on Incubator!

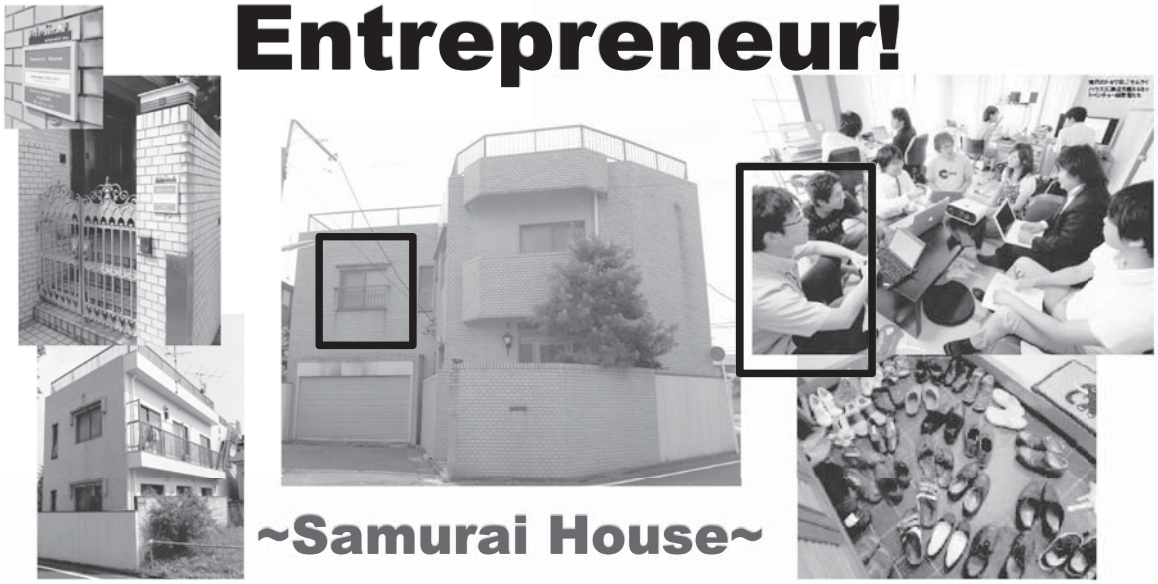
Samurai Incubate Inc.

Samurai Incubate Inc.

Samurai House

Entrepreneur's residence and incubation house

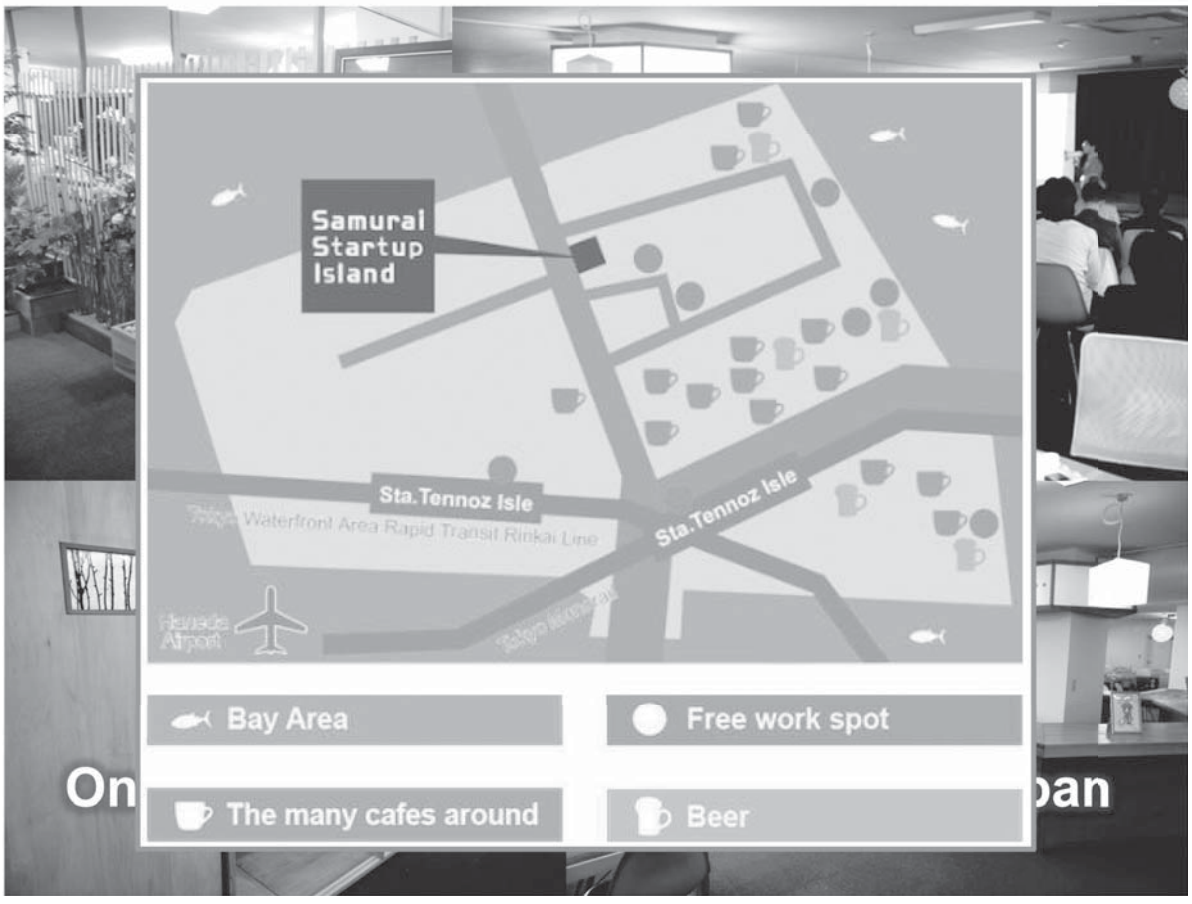
I lived here with Entrepreneur!



~Samurai House~

Samurai Incubate Inc.

Samurai Startup Island
One of largest Incubation facility in Japan


Samurai Startup Island
Sta.Tennoz Isle
Sta.Tennoz Isle
Waterfront Area Rapid Transit Rinkai Line
Haneda Airport
Bay Area
Free work spot
The many cafes around
Beer

Samurai

Samurai Incubate Inc.

Our Client Companies 1/2

Our Client 【80+】 companys（13/1）

■『foundation by year/Customer rate』
- 0～1year 【45%】
- 2～3year 【35%】
- 4～5year 【15%】
- 5～year 【5%】

■『the type of business/Customers rate』
- Related to IT and internet 【100.0%】
  - AR/Smart/Social/Adnet/CGM/GEO/SNS/ Lifelog/Crowd/Share/Search Keyword companies.

■『Investment customer rate』
- 0～1year 【60%】
- 2～3year 【40%】

Samurai Incubate Inc.

Our Client Companies（Some examples）

Startups	Exit	Pre-IPO	Fail	employees
80+	10	2	0	500+

Samurai Incubate Inc.

Our Client Companies（Some examples）

Startups	Exit	Pre-IPO	Fail	employees
80+	10	2	0	500+

5年で、弊社70社の創業、起業支援

- サービス利用者累計【約3000万人】
- 時価総額【約500億円】
- 雇用者数【約500人】

Samurai Incubate Inc.

サムライ軍団で、どんな起業家が成功しているか

“経歴・出身地・性別・年齢は、全く関係ない”

- 中卒、高卒、大学中退の方
- 元暴走族、警察にお世話になった方
- 2回会社を潰している方
- 生まれつきの不治の病を背負っている方
- バンドでメジャーデビューしたが、売れなくなった方
- メジャーリーガーを目指して、2Aまで行ったが、怪我で諦めた方
- 無人偵察機のカメラを作っていた方
- 4回結婚、子どもが6人（3回は同じ人）いる方
- 家族が自営業（結構、多いです）の方
- 現役中学生（14歳、3歳でプログラミング開始）の方
- バイセクシャル/男性/女性の方
- 47都道府県（北海道・青森・長野・千葉・福井・大阪・兵庫・福岡・沖縄）
- 世界195ケ国（アメリカ、タイ、フィリピン、イスラエル）

Samurai Incubate Inc.

Mission

『Go Action! Go Change! 』

We work with the following two goals to achieve our missions.

- **We build a profitable plan for startup venture which try to change the world.**
- **We try our best to furnish the plan and service to change the world.**

Rather than hands-on, type in the joint. We support practical expertise in marketing and sales management personnel to direct financial strategy to monetize the startup venture incubation company.

Samurai Incubate Inc. was established to make ones dream come true. Despite the company’s potential revenue, our vision and strength is to help the entrepreneurs and the team to develop their dreams into practice.

サムライ式

ビジネスアイデア
『４つの発想法』とは？

Samurai Incubate Inc.
榊原健太郎

①『5年後の世の中』が
どうなるか妄想を！

過去のトレンドを振り返りつつ
『政治・経済・社会・技術の
４つの視点で！』

※妄想できないなら、、、、漫画・映画ヒント
（翻訳こんにゃく、壁掛け倉庫、
３Ｄプリンタ、カメラ型コンタクト）
５年前：スマフォ・クリーンテック
今後：ニューロテック、シナプス等

②あらゆる
国/地方/業界/業種/職種/年代/男女と
付き合って、相手の身になって、

『相手の課題を見つけろ！』
『当事者になれ！』
『どうすれば、
解決できるか考えろ！』

※中学生、妊婦さん、ニートさん、美容師さん
首相、TVニュース、コメンテーター等

③なんでやねん！を繰り返し

『あたり前になっている』

習慣・仕組みはないか？

『ぶっこわすつもりで！』

※役所/銀行、パチンコ、落し物、駐車場、会議室、美容師
インキュベーションセンター、VC、政治、教育

④あきらめず、

『アイデアを出し続けろ！』

１：誰に対する？
２：どんな課題？
３：どんな解決するサービス？
４：少なくとも1人100個考えろ！

※サムライインキュベートでも、常に100キープ

ここで、告知です!

“榊原健太郎に遠慮なく、**facebook**友達申請を!”

①起業しようと思ってる人へ（サムライ軍団紹介必須）
⇒ガンガンSamuraiStartupIslandへプレゼンに来てください!

②起業の勉強がしたい方
⇒Samurai Salon（facebookG）
に入って勉強してください!（初月無料です!）

③起業の体験を実践したい方
⇒Samurai軍団で就職・インターンして、
垂直成長したい人（facebookG）に入ってください!（無料です!）

みなさん、どしどしご参加ください!

成功する起業家・事業家の共通する9つのマインド

Samurai Incubate Inc.榊原健太郎

人生を幸せ（成功させる）にするための共通するマインド

成功する起業家・事業家の共通するマインド①

- 誰に対しても、礼儀正しいこと

成功する起業家・事業家の共通するマインド②

- 誰に対しても、感謝すること

成功する起業家・事業家の共通するマインド③

- 誰に対しても、約束を守ること

成功する起業家・事業家の共通するマインド④

- 誰もが嫌がる・怖がることを先んじてすること

成功する起業家・事業家の共通するマインド⑤

- 仲間のためなら、
  何でも手助けすること

成功する起業家・事業家の共通するマインド⑥

- お金でなく、
  名誉に重きを置くこと

成功する起業家・事業家の共通するマインド⑦

- 両親・先輩・上司を大切にすること

成功する起業家・事業家の共通するマインド⑧

- 常に目標値を1000％以上置いていること

成功する起業家・事業家の共通するマインド⑨

- 常に楽しく、元気、前向き
  成功イメージを持っていること

成功する起業家・事業家の共通するマインド

人生を幸せにするための
共通するマインド

できるできないでなく、

やるかやらないかで、

世界は変わる！

平成２５年度ＵＲＣ総合研究

「スタートアップ都市」形成に向けた政策課題に関する研究

（公財）福岡アジア都市研究所
平成２５年度　総合研究チーム

平成２５年度の研究内容

１．課題

実態を把握するとともに、振興のための課題を幅広く抽出し、対策を提示する。

２．実態調査

(1)「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」
2009年総務省「経済センサス（基礎調査）」における市内約7,000の新設事業所のうち、約35%を対象に実態調査を行った。
(2)「福岡市民意識調査」
福岡市広聴課の定例の「市民意識調査」（対象4,500人）の中に「創業に関する質問項目」を入れてもらい、創業に関する市民意識を把握。
(3)市内創業支援機関、ベンチャー・キャピタル、民間インキュベーション等への聴取調査
(4)東アジア主要都市の創業支援施策事例の調査

３．検討

市内創業支援機関等の方による有識者アドバイザー会議を実施。

４．結果

１．創業・スタートアップのもたらす効果

①製品やサービス市場における価格形成を通して、**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可能性がある。**

②既存企業・事業所ベースではリストラクチャリング基調にある中で、経営者を含めた**新しい雇用創出につながる。**創業時の１件当り就業人数はは平均4.4人、開業後14.8ヵ月では5.6人（「新規開業白書」2011年版）である。

③既存企業・事業所にはない新しい製品やサービス、あるいは「差別性」をもっており、それが市場において「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」をもたらす可能性が高い。**

④新しい製品やサービスを携えた企業の登場は、市場における競争を通して、退出産業、退出企業等を生み出し、**産業や企業構造の新陳代謝を促進する。**それは、世界市場における競争力を高めることに繋がる。

⑤人口・高齢化等、需要・市場が低迷する地域（地方）における**経済振興の担い手として期待**される。

⑥挑戦する市民の**新しい生き甲斐獲得の機会ともなる。**

２．福岡市における創業の実態

表１　福岡市、全国の平均開業率の推移

単位：%

調査期間	福岡市	全国	備考
1986年～89年	6.5	4.2	
1989年～91年	6.4	4.1	
1991年～94年	6.4	4.6	
1994年～96年	5.9	3.7	
1996年～99年	6	4.1	98～01年 バブル経済
1999年～01年	9.4	6.7	98～01年 バブル経済
2001年～04年	6.4	4.2	01～06年 平成不況
2004年～06年	8.7	6.4	
2006年～09年	4.1	2.6	08年 世界金融危機

注：各調査の新設事業所数を各調査機関の月数で除し、12ヵ月を乗じて算出した「年平均新設事業所数」を、前期の総事業所数で除した比率。

資料：総務省統計局「事業所・企業統計」、「経済センサス（基礎調査）」より算出。

☆福岡市の新規開業率は常に全国平均を上回っている。特に、2006～2009年は、主要都市の中で1位となっている。

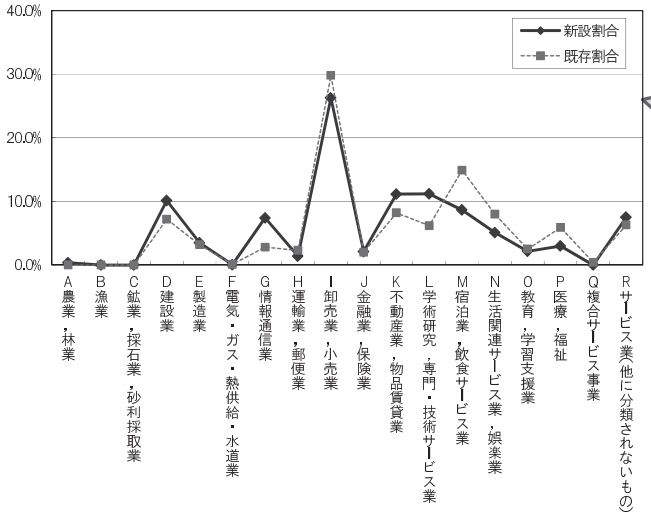
表２　業種別新設事業所・従業者数（2006～2009年）

産業大分類	事業所数（所）	従業者数（人）
A～R　全産業（S公務を除く）	7,821	69,472
A～B　農林漁業	10	55
C　鉱業，採石業，砂利採取業	－	－
D　建設業	375	2,900
E　製造業	149	1,310
F　電気・ガス・熱供給・水道業	2	5
G　情報通信業	330	3,719
H　運輸業，郵便業	110	6,071
I　卸売業，小売業	2,070	14,698
J　金融業，保険業	143	3,946
K　不動産業，物品賃貸業	471	2,713
L　学術研究，専門・技術サービス業	568	3,020
M　宿泊業，飲食サービス業	1,567	10,676
N　生活関連サービス業，娯楽業	598	4,042
O　教育，学習支援業	217	1,259
P　医療，福祉	579	5,291
Q　複合サービス事業	169	1,700
R　サービス業（他に分類されないもの）	463	8,067

資料：総務省統計局「平成21年経済センサス（基礎調査）」

☆業種別にみると、商業、飲食サービス業、福祉サービス、専門サービス業などが多い。

図１　業種別既存事業所割合と新設事業所割合



資料：総務省統計局「平成21年経済センサス(基礎調査)」

☆既存事業所割合に比べ新設割合が高いのは、情報通信業、学術・専門サービス業、不動産業、建設業などである。

☆福岡市の新設事業所の約半数は、市外からの、主に出先事業所の開設。約2,000弱の単独事業所だけをみると、その約70%は市民・市内企業による開設である。

図２　福岡市新設事業所のタイプ別構成（2006～09年）

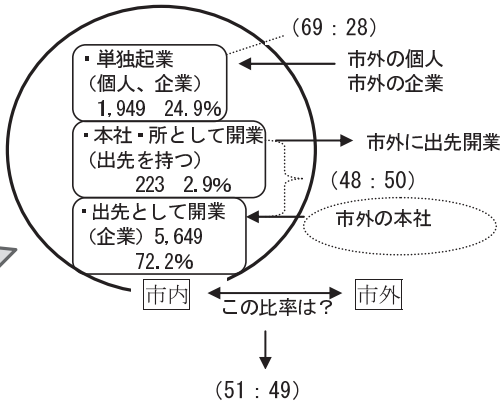


表３　創業者（経営者）の年齢分布

SA 単位　上段：人、下段：%		サンプル数	29歳未満	30代	40代	50代	60代	70代	80歳以上	不明	平均(歳)
総数		292	2	35	74	80	74	10	4	13	51.0
		100.0	0.7	12.0	25.3	27.4	25.3	3.4	1.4	4.5	
うち単独会社・組織		206	2	32	53	59	45	6	2	7	52.0
		100.0	1.0	15.5	25.7	28.6	21.8	2.9	1.0	3.4	
全国値(%のみ)	2010年度	n=1,686	8.7	35.6	29.1	18.9	7.7			-	42.6
	2011年度	n=1,442	8.2	39.2	28.3	17.7	6.6			-	42.0

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)　日本政策金融公庫総合研究所編「新規開業白書」(2011・2012年版)

表４　創業者(経営者）の性別割合

SA 単位　上段：人、下段：%		該当数	男性	女性	不明
総数		206	166	35	5
		100.0	80.6	17.0	2.4
創業(新設)前後の地域移動別	以前も福岡→創業も福岡	150	126	20	4
		100.0	84.0	13.3	2.7
	地区外→福岡で創業	56	40	15	1
		100.0	71.4	26.8	1.8
全国値(%のみ)	2010年度	n=1,731	84.5	15.5	-
	2012年度	n=782	84.3	15.7	-

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所(創業者)実態調査」(2013年)
日本政策金融公庫総合研究所編「新規開業白書」(2011・2013年版)

☆福岡市での創業者の平均年齢(52.0歳)は、全国よりもほぼ10歳高い。
また、女性の割合(17.0%)も全国(15.7%)よりも高い。

表５　創業者（経営者）の直前の職業別割合

SA 単位　上段:人、下段:%		該当数	会社・団体の常勤役員	正社員・職員（管理職）	正社員・職員（管理職以外）	パート・アルバイト	派遣・契約社員	家族従業員	学生	主婦・主夫	個人経営（自営業）	その他	不明
総数		206	33	71	46	14	7	6	0	3	11	13	2
		100.0	16.0	34.5	22.3	6.8	3.4	2.9	0.0	1.5	5.3	6.3	1.0
創業(新設)前後の地域移動別	以前も福岡→創業も福岡	150	26	54	34	7	4	5	0	1	7	10	2
		100.0	17.3	36.0	22.7	4.7	2.7	3.3	0.0	0.7	4.7	6.7	1.3
	地区外→福岡で創業	56	7	17	12	7	3	1	0	2	4	3	0
		100.0	12.5	30.4	21.4	12.5	5.4	1.8	0.0	3.6	7.1	5.4	0.0
全国値(%のみ)	2010年度	n=1,697	13.0	45.2	26.3	6.0	2.5	2.1	0.4	0.9	-	3.8	-

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査（2013年）　日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」（2011年版）

☆福岡市での創業者の約73%は、企業等の役員や正社員・正職員であり、いわゆるスピンアウト、スピンオフ型の創業である。

表６　創業の動機別割合

MA	総数		創業(新設)前後の地域移動状況別				全国値
			以前も福岡→創業も福岡		地区外→福岡で創業		2010年度
	回答件数	割合(%)	回答件数	割合(%)	回答件数	割合(%)	割合(%)
回答件数合計	458	100.0	327	100.0	131	100.0	n=1,488
収入を増やしたかった	47	10.3	39	11.9	8	6.1	10.4
自由に仕事がしたかった	75	16.4	51	15.6	24	18.3	14.7
事業経営という仕事に興味があった	48	10.5	36	11.0	12	9.2	12.8
自分の技術やアイデアを事業化したかった	44	9.6	32	9.8	12	9.2	11.4
仕事の経験・知識や資格を活かしたかった	86	18.8	61	18.7	25	19.1	25.2
趣味や特技を活かしたかった	14	3.1	8	2.4	6	4.6	2.4
社会に役立つ仕事がしたかった	44	9.6	26	8.0	18	13.7	8.9
年齢や性別に関係なく仕事がしたかった	28	6.1	16	4.9	12	9.2	4.0
時間や気持ちにゆとりがほしかった	13	2.8	11	3.4	2	1.5	1.5
適当な勤め先がなかった	18	3.9	16	4.9	2	1.5	4.8
家計を助けたかった	15	3.3	10	3.1	5	3.8	3.8
その他	25	5.5	20	6.1	5	3.8	
不明	1	0.2	1	0.3	0	0.0	-

資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）
日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」（2011年版）

☆福岡市での創業者の動機は、「仕事の経験、資格を活かしたい」、「自由に仕事がしたい」、「経営に興味があった」などで、「収入を増やしたい」は4位であった。これは、全国とほぼ同じ。

表７　開業費用額と費用の調達割合

OA（数値記述） 単位　万円		福岡市調査			全国値	
		総数	創業（新設）前後の地域移動状況別		2010年度	2011年度
			以前も福岡↓創業も福岡	地区外↓福岡で創業		
開業費用	該当数	n=185	n=130	n=55	n=1,644	n=1,388
	①土地を購入する代金	67	87	18	55	58
	②建物を購入する代金（増改築を含む）	201	75	496	154	126
	③土地・建物を借りる費用（敷金や入居保証金）	102	95	117	95	86
	④工場・店舗・事務所などの内外装工事費用	184	141	287	235	244
	⑤機械設備・車両・什器・備品などの購入費用	203	138	356	319	318
	⑥営業保証金、フランチャイズ加盟金	59	63	48	34	36
	⑦原材料・商品などの在庫資金	41	37	52	＊397	92
	⑧その他（代金回収までのつなぎ資金、会社設立費等）	176	167	197		203
	開業費用合計	1,032	803	1,572	1,289	1,162
費用の調達先	該当数	n=184	n=130	n=54	n=1,644	n=1,388
	①自己資金（預貯金、退職金等）	350	319	425	364	356
	②配偶者・親・兄弟姉妹・親戚からの借入金・出資金	92	98	78	141	97
	③自社の役員・従業員からの借入金・出資金（②を除く）	18	24	6	22	22
	④事業に賛同してくれた個人・法人からの借入金・出資金	113	83	187	14	24
	⑤友人・知人からの借入金・出資金（④を除く）	33	17	71	34	6
	⑥日本政策金融公庫からの借入金	116	97	163	547	609
	⑦福岡市・県の制度融資（全国＝地方自治体からの制度融資等）	22	27	9	29	24
	⑧公的機関からの借入金（⑥⑦を除く）	30	25	41	25	26
	⑨民間金融機関（銀行、信用金庫等）からの借入金	292	211	485	226	181
	⑩ベンチャーキャピタルからの出資金	0	0	0	0	3
	⑪買掛金（仕入先へのツケ、支払猶予）	6	8	0	（項目なし）	9
	⑫リース、設備手形、設備業者のローン	8	9	6	36	47
	⑬クレジットカード	2	0	7	（項目なし）	2
	⑭その他	75	14	224	10	8
	調達費用合計	1,158	931	1,703	1,449	1,413

☆開業資金は平均1,032万円で、調達先は、自己資金350万円、銀行借入292万円、政策金融公庫融資116万円、個人・法人からの出資金等113万円などで、合計1,158万円。

☆資金額、調達額ともに全国平均より少ない。

注：＊印は運転資金（仕入代金、人件費など）
資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）
全国値は日本政策金融公庫総合研究所編「新規開業白書」（2011・2012年版）

表８　創業にあたって受けたアドバイス等支援（支援機関別）

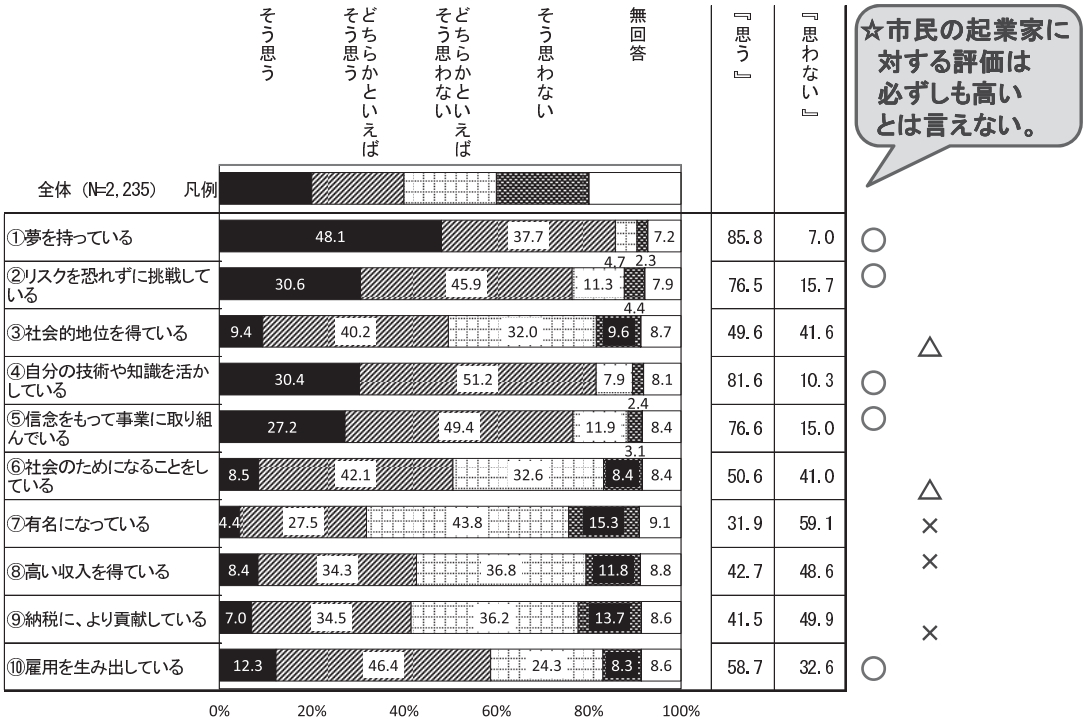
MA			総数		経営形態別							全国値	
					個人経営		株式会社		NPO法人	事業組合	その他	2011年度	2012年度
			回答数	割合（%）	回答数	割合（%）	回答数	割合（%）	回答数	回答数	回答数	割合（%）	割合（%）
該当数			206	＊100.0	80	＊100.0	103	＊100.0	5	1	17	n=1,428	n=782
支援を受けた	支援を受けた（事業所数合計）		129	＊62.7 100.0	53	＊66.3 100.0	64	＊62.1 100.0	2	1	9	－	－
	支援者・支援機関	①同業種の経営者	46	35.7	18	34.0	24	37.5	0	0	4	＊49.4	＊56.2
		②異業種の経営者	14	10.9	3	5.7	8	12.5	0	0	3	＊15.3	＊20.2
		③経営コンサル（中小企業診断士）	3	2.3	2	3.8	0	0.0	1	0	0	＊9.3	＊10.3
		④税理士・会計士	21	16.3	6	11.3	11	17.2	2	0	2	＊23.1	＊25.5
		⑤商工会議所	9	7.0	4	7.5	5	7.8	0	0	0	＊12.1	＊16.3
		⑥中小企業振興センター	2	1.6	2	3.8	0	0.0	0	0	0	＊0.8	－
		⑦中小企業基盤整備機構	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0	0	＊0.8	－
		⑧日本政策金融公庫	19	14.7	10	18.9	7	10.9	0	1	1	＊12.0	＊17.5
		⑨大学・支援研究機関	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0	0	－	－
		⑩その他公的創業支援機関	2	1.6	0	0.0	1	1.6	1	0	0	＊2.8	＊5.8
		⑪民間創業支援機関	3	2.3	2	3.8	1	1.6	0	0	0	＊2.0	＊2.8
		⑫民間金融機関	14	10.9	6	11.3	8	12.5	0	0	0	＊2.7	＊2.8
		⑬友人・知人	44	34.1	19	35.8	21	32.8	1	0	3	＊29.5	＊42.9
		⑭家族	34	26.4	18	34.0	14	21.9	0	0	2	＊19.8	＊23.4
		⑮その他	6	4.7	4	7.5	1	1.6	0	0	1	＊3.5	＊2.8
	支援者・支援機関の件数合計		217	－	94	－	101	－	5	1	16	－	－
支援を受けていない			76	＊36.9	27	＊33.8	38	＊36.9	3	0	8	＊16.2	＊11.6
不明			1	＊0.5	0	＊0.0	1	＊1.0	0	0	0	－	－

注：＊印は該当数を100.0%とした場合の割合（%）
資料：福岡市・当研究所「福岡市新設事業所（創業者）実態調査」（2013年）　日本政策金融公庫総合研究所「新規開業白書」（2012・2013年版）

☆福岡市での創業者は、創業時に「支援を受けていない人」が約37%と多く、他方、「支援を受けた支援者」の中では、「友人・知人」「家族」などインフォーマル関係が約60%と多い。
☆全国平均との比較では、民間金融機関の支援がやや高く、商工会議所、経営コンサル、税理士・会計士などの支援が低い。

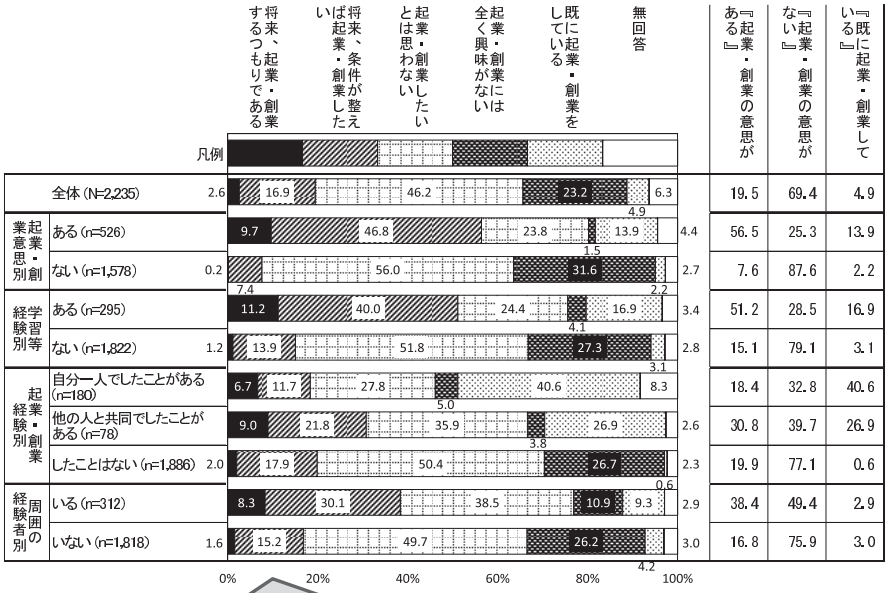
３．福岡市民の創業に対する意識

(1)創業・創業家に対する評価（図３）



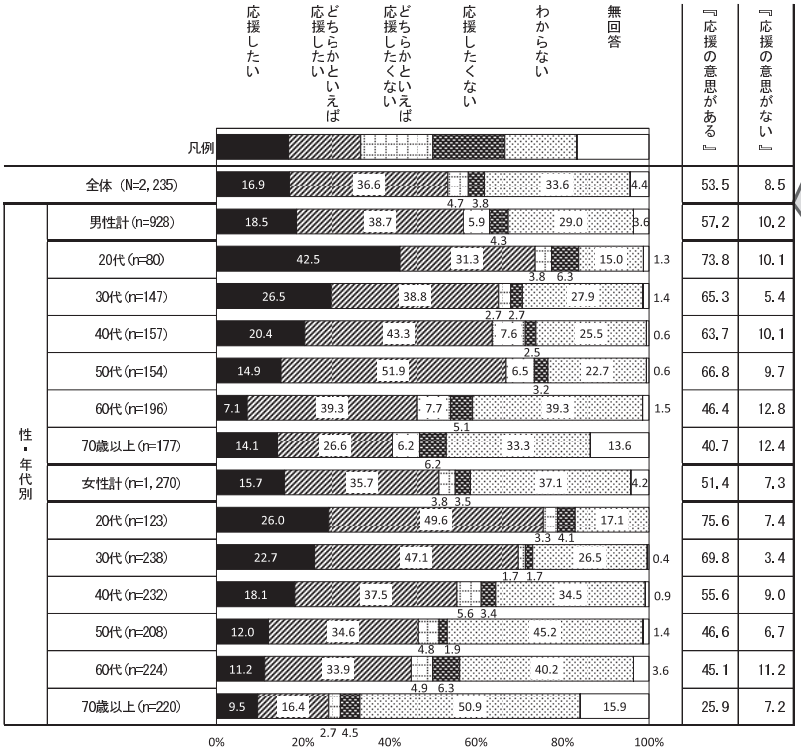
☆市民の起業家に対する評価は必ずしも高いとは言えない。

(2)福岡市民の創業希望（図４）



☆20歳以上の市民、120万人の16.9%が「将来、条件が整えば起業したい」と考えており、19.5%が「起業・創業の意思がある」と回答している。

(3)福岡市民の創業者支援意識（図５）



☆20歳以上の120万人市民の16.9%が「応援したい」と考え、36.6%が「どちらかと言えば応援したい」と回答しており、福岡市民の起業家応援意志は非常に高い。

４．福岡市内の主な創業支援機関・施設・組織

表９ 市内の主な創業支援機関･施設･組織等

主な機能	主　体	名　　称
インキュベーション・コワーキングスペース等	福岡市	＊福岡ビジネス創造センター
		＊インキュベート・プラザ博多、百道浜
		＊産学連携交流センター（１、2号棟）
	（独）中小企業基盤整備機構九州本部	＊福岡システムLSI総合開発センター
		＊クリエイション・コア福岡（筑紫野市）
	日本政策金融公庫	＊福岡創業支援センター
	民営インキュベーション・コワーキングスペース	（株）アイ・ビー・ビーベンチャーオフィス（天神、姪浜）
		（一財）OnLampインキュベーションオフィス
		(株)スペースRデザイン(天神、冷泉)
		合同会社仕事基地
		がやがや門
		ココフィス
		ギルドカフェ・コスタ
マーケット	ベンチャー・マーケット協会（福岡県）	＊マンスリーマーケット、＊ビッグマーケット
創業金融等サービス	日本政策金融公庫	＊新規開業資金融資制度
	福岡県	＊新規創業資金融資制度
	福岡市	＊創業資金融資制度、＊立地交付金制度、　＊グリーンアジア国際戦略総合特区課税免除
	ベンチャー・キャピタル	(株)九州ベンチャー・パートナーズ
		(株）ドーガン
		グロービス・キャピタル・パートナーズ（経営大学院福岡校）
ハンズオン・サービス	（独）中小企業基盤整備機構九州本部	＊ハンズオン支援、＊専門家派遣、＊販路開拓支援＊新連携支援など
	福岡市	＊創業準備セミナー
		＊ビジネスチャレンジ事業ほか
	民営	（一社）九州志士の会（創業塾）
		（一社）スプラウト（創業塾）

☆地方中枢都市である福岡市には、市の創業支援施設・事業だけではなく、国、県、民間の創業支援組織が揃っている。

☆市の創業支援施設や事業の利用率は高い。ただし、それらの市民の認知水準は低い。

５．「スタートアップ都市」形成への課題と主要対策

表10 「スタートアップ都市」形成への課題と主要対策

大課題	小課題	現状と検討課題	主要対策
１．創業希望者を増やす	(1) 創業マインドの喚起	・新設事業所比率、創業希望者割合ともに国内では高いが、国際的にみれば低い。 ・創業意志の持続などが課題。 ・「失敗」に対する不安が強い。	・創業マインドの獲得を促す教育の推進。 ・「理系塾」や「プログラミング教室」等創造力養成課外学習塾の開設支援。 ・市内大学等でのアントレプレナー教育導入拡大。 ・「起業家」の社会的評価・イメージの向上。
	(2)「事業機会認知」機会の拡充	・「事業機会認知」の機会が少ない。 ・事業機会認知力が育っていない。	・企業のインターンシップ受入れ拡大。 ・中等・高等教育機関での企業・事業所での体験授業の実施（デュアル・システムの導入）。
	(3)「経営力・スキル」の涵養	・「経営力・スキル」獲得に長期間を要する（創業者の平均年齢が高い。）	・創業に対する社会的関心を喚起し、就業者が創業マインドをもち易い環境を作る。 ・身近なロールモデル（経営力等持った）を収集・発信する。
2. 創業時の隘路打開する	(1) 創業支援サービスの刷新	・福岡市関連の創業支援施設・事業の認知水準が低い。 ・公的支援機関利用創業者の「資金調達」以外の各種サービス享受が少ない（インフォーマル関係への依存が高い）。 ・他の公的施設、民間VC、インキュベーターとの連携強化によって、都市としてのサービス力向上を図れる。	・象徴的な空間をつくり、そこで創業支援のワンストップサービス（窓口）を行う。 ・各創業支援機関・組織と連携を図り、共同イベントを定期的に実施する。 ・市のインキュベーション機能の拡充を図るため民間インキュベーションの活用を図る。 ・ビジネススクール等と連携し、「スタートアップ・再チャレンジ支援」取組を行う。 ・創業希望者に届きやすいPRを行う。
	(2) ベンチャー・スタートアップ支援の充実	・スモールビジネスと違い、ベンチャー・スタートアップは、長期の資金需要を要する（経営安定までの期間長い）。 ・成長性、革新性が高く、市の産業成長力強化への寄与度が高く、支援の「上乗せ」が必要。	・切れ目のない資金およびハンズオン・サービスの体制を作る。 ・シード・アクセラレーターやコーポレートVC等の誘致や連携拡大を図る。 ・ベンチャー・スタートアップ・コミュニティの構築、活動支援を図る。 ・公的機関によるキャッシュメリットの創出。 ・開発研究過程への資金供給・提供を促進する。

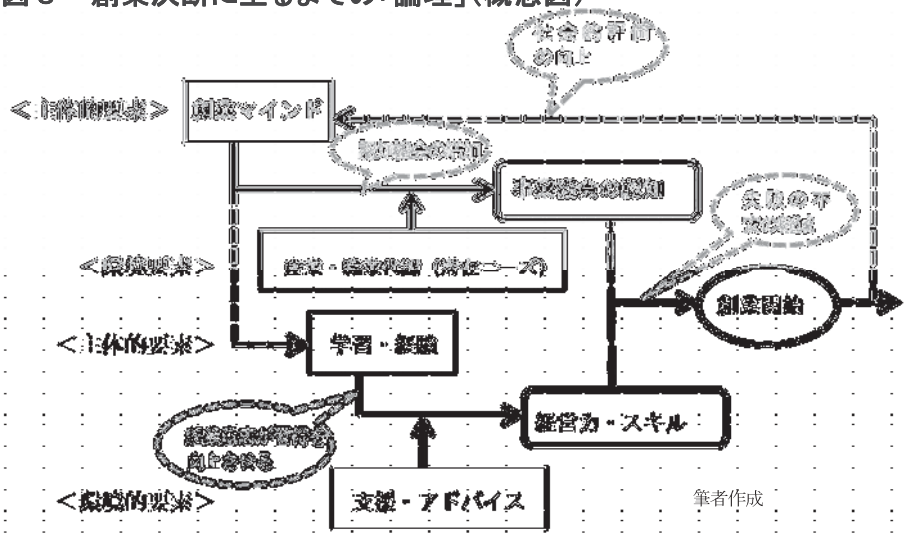
表10 「スタートアップ都市」形成への課題と主要対策（つづき）

大課題	小課題	現状と検討課題	主要対策
2. 創業時の隘路打開する（つづき）	(3) スタートアップ・コミュニティ支援	・「福岡市創業者応援団」は参加者が固定する傾向あり、IT関連では「スタートアップ・サポーターズ」がある。 ・民間VCやインキュベーション等でも「コミュニティ」がある。 ・ネットを通した「コミュニティ」も存在する。	・スタートアップ・カフェ等を含む各種スタートアップ・コミュニティの活動に対して、公的施設の開放など便宜を図る。 ・各種スタートアップ・コミュニティの活動に対して、市として協賛・後援、PRの支援などを行う。 ・各種「スタートアップ・コミュニティ」間のネットワークを構築し、コミュニティ間でのメンバーの交流を促す。
	(4) ファンディングの多様化	・福岡市民の「起業家」支援意向および地元応援意識は強い。 ・クラウド・ファンディングが成功する可能性が高い。	・クラウド・ファンディングに対する支援。 ・地域型クラウド・ファンディング・システムの検討。
3. 創業シードづくりの強化		・福岡市はオープンデータ推進に先進的、積極的。それをテコに創業を誘発する可能性大。 ・在福大学での研究連携活発化している。事業化機会が課題。 ・生活型、ソーシャルビジネス型創業活動も比較的活発。	・アプリケーション開発への支援。 ・「オープンデータ活用プラン・コンテスト」の継続開催。 ・シード・アクセラレーターやコーポレートVC等との連携機会の拡大を図る。 ・女性スタートアップ・コミュニティの構築、活動支援。
4. スタートアップスを吸引する	(1) 都市の魅力発信	・福岡市の「市場性」を評価して市内で創業するものが多い。 ・「住みやさ」は評価されている。	・東アジアとの市場の融合を推進する。 ・創業しやすい都市としての実績づくりと発信。 ・成功創業事例の創出、PR。
	(2) 人材の吸引	・留学生の市内就職が増えつつある段階。外国人創業は少ない。	・「ビジネスプラン・コンペティション」等によって海外スタートアップスの誘致を図る。
5. 推進体制の構築		・福岡市としての創業支援サービス強化とともに、他機関・組織との連携により、都市全体としての創業支援力の強化を図る。	・「スタートアップ応援ネットワークFukuoka」等での、上記のような共同の取組を定期的に実行する。

○創業を増やす課題へのシナリオ

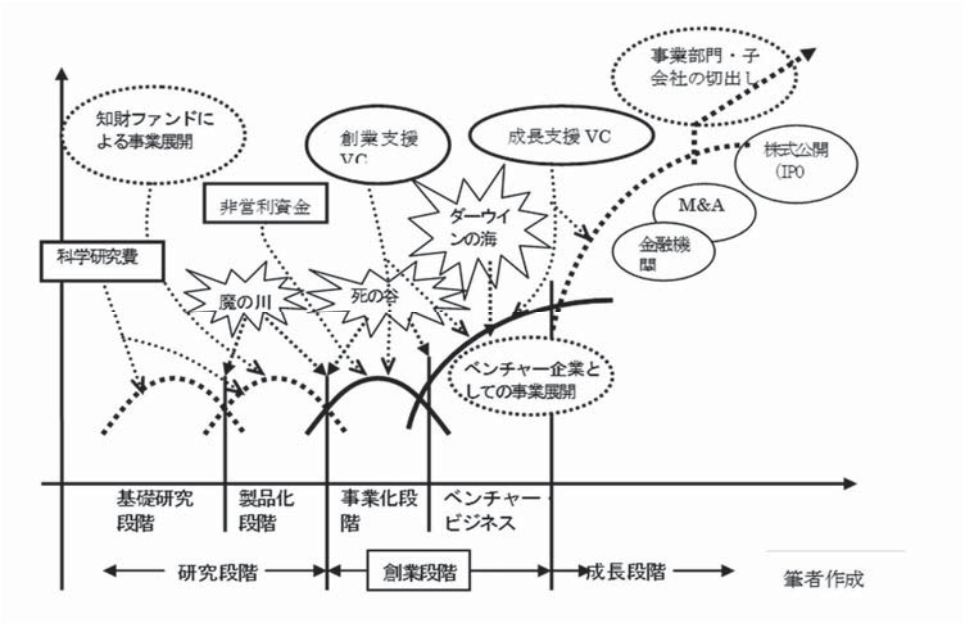
☆創業者創出の要件＝創業マインド、事業機会の認知＋経営力・スキル
創業マインド ⇦ 起業家の社会的評価の向上
事業機会の認知⇦認知機会の増加＋産業経済環境＋創業マインド
経営力・スキル⇦経験・学習＋創業マインド＋アドバイス

図６　創業決断に至るまでの「論理」（概念図）



○ベンチャー・スタートアップの長い成長過程における創業段階

図７　ベンチャー・スタートアップスの成長過程（概念図）



ご清聴ありがとうございました。

「福岡・日本・世界をボーダレスにつなぐスタートアップ」

― なぜ、私は福岡に戻ってきたのか

株式会社ボーダレス・ジャパン
代表取締役社長　田口一成

BORDERLESS

福岡　姪浜

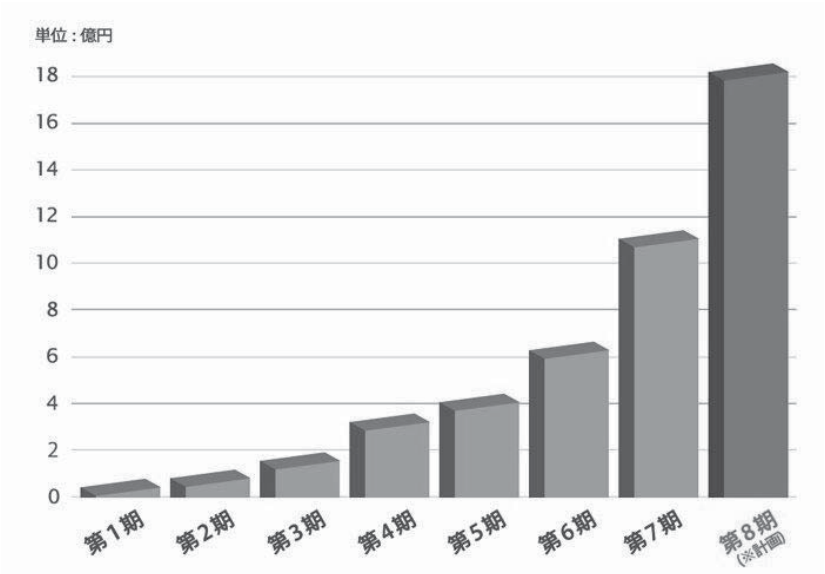
1980　33歳

５人家族

15 西南高校 → 18 早稲田大学 → 20 アメリカ留学

22 起業断念 → 23 商社 → 25 創業@東京 → 31 帰福

売上推移



売上高		従業員数（内アルバイト）※期末時点の所属数		
[第6期] (平成24年3月～平成25年2月)	6億2,559万円	計32人（21）	国内30人（21）	海外2人（0）
[第7期] (平成25年3月～平成26年2月)	11億1,035万円	計81人（40）	国内56人（40）	海外25人（0）
[第8期]（※計画） (平成26年3月～平成27年2月)	18億1,000万円	- - -	- - -	- - -

事業拠点

2014年3月5日時点

計 4カ国 5拠点 81人

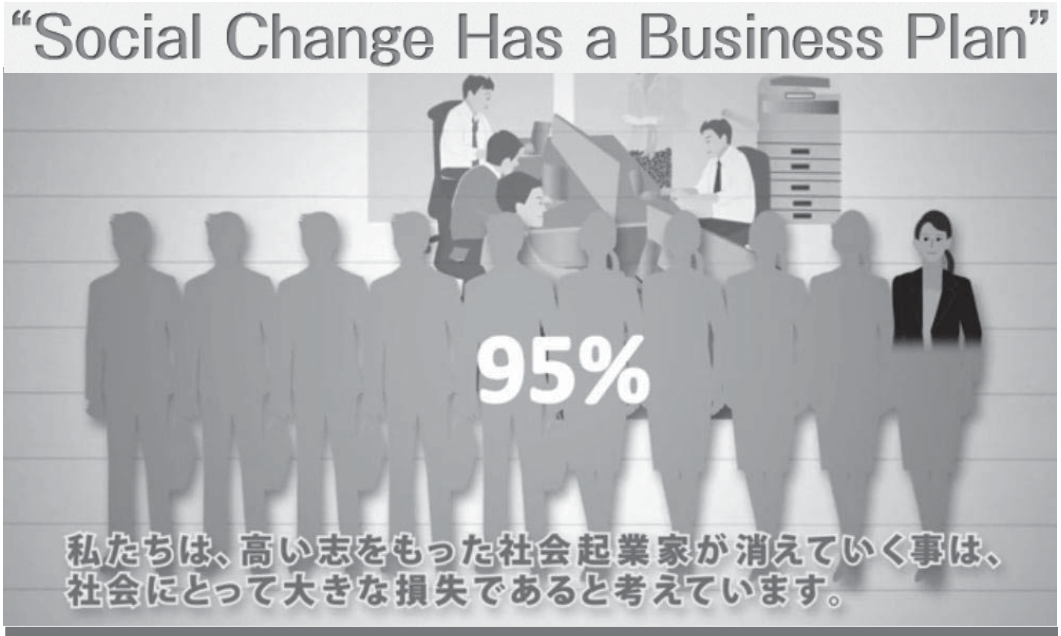
社会起業家のプラットフォーム

社会起業家とは

ビジネスを通して社会の問題を解決する事業（ソーシャルビジネス）を起こす人

プラットフォームとは

事業開発に必要なもの（人、金、ノウハウ）がそろう場所



社会起業家の数＝解決される社会問題の数

一人でも多くの社会起業家を育て、社会をより良くする循環を創る。

事業紹介その1. ボーダレスハウス 2007年3月～

外国人と一緒に暮らすシェアハウス

解決したい問題	・外国人に対する日本の不動産業界の偏見。 ・外国人留学生の孤立。
アプローチ	・弊社が借上げ保証し、外国人に転貸借する。 ・日本人＆外国人のシェアハウス
ビジョン	国籍・文化の異なる人間と共同生活することで偏見のない深い相互理解を持つグローバル市民。彼らのネットワークがつくる平和な世界。

60ハウス
19ハウス
2014年～

6千人以上
年商4億円

事業紹介その2. AMOMA natural care 2010年8月～

妊婦・授乳期ママ用Organicハーブティー

解決したい問題	途上国における貧困農家の困窮した生活と農薬による健康被害。
アプローチ	・オーガニックハーブの買い取り保証。 ・付加価値の高いブレンドハーブティーの開発。
ビジョン	一人でも多くの貧困農家を契約農家に迎え入れ。 エシカルコンシューマーの養成。

楽天 ICHIBA 1位

5万人以上
年商7億円

Social products award

～『ソーシャルビジネス』のすすめ～

① ビジネスシーズは無限大

社会の問題を解決するソーシャルビジネスは、
社会問題＝起業シーズ。ex. 障害者雇用、貧困世帯etc.

② 成功の確率が高い

ビジネスの成功のカギは「情熱」。自分が心から解決したい
と思う問題を見つけられたら、その時点で8割成功。

③ 事業の成功＝幸せに直結

結局のところ、人は幸せになりたくて生きている。他者への
貢献はもっとも自分を幸せにする。

～『福岡で起業』のすすめ～

① 固定費が安い：スタートアップ期◎

オフィス代や人件費等の相場が東京の約半分～3分の2。
損益分岐点が低く抑えられる。

② 人材が豊富　：拡大期◎

事業の拡大にともなって、重要になってくる人材の確保。
Uターンのポテンシャルも大。

③ 住環境の良さ：社員の意欲◎

ほど良く都会、ほど良く田舎。「ここを終の棲家にできる」と
いう安心感が「コミュニティ帰属意識」「貢献意欲」を高める。

福岡を
ソーシャルビジネスの一大拠点に。

～あなたの少しの勇気が世界を変える～

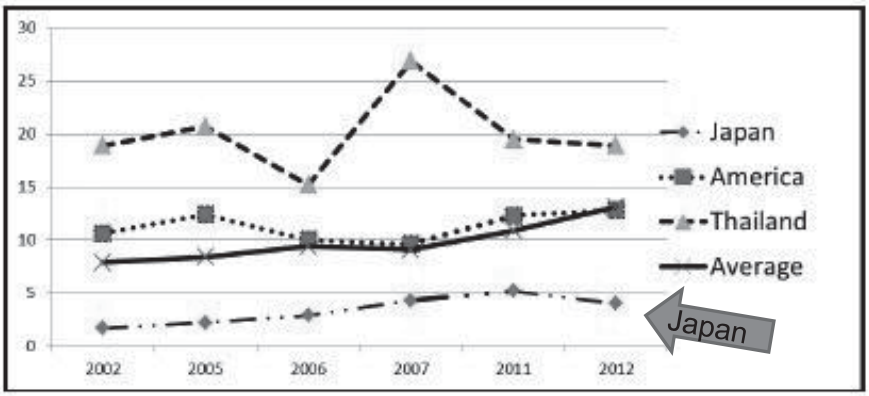
「キャリア形成としてのアントレプレナーシップ教育 ー現場の取り組みの紹介を交えて」

竹　本　　拓　治
email: takemoto@u-fukui.ac.jp
福井大学　産学官連携本部　　准教授
京都大学 経営大学院附属経営研究センター 特命講師
2014年3月5日　福岡市役所本庁舎15階ホール

［問題の所在］

なぜ日本で起業が増加しないのか？

2012年調査対象国 68 カ国中最下位（図 1）。国際平均値が 13.1%、米国が 12.8%、発表者の比較調査フィールドであるタイが 18.7%。



(Global Entreneurship Monitor (GEM), Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA)より、Percentage of 18-64 population who are either a nascent entrepreneur or owner-manager of a new business の数値を抜粋)

（図 1）　「18 歳から 64 歳までの起業準備者および起業者の割合」の国際比較

理論や理屈ではない「何か」の存在
ーこの「何か」の明確化こそ、日本が解決すべき最大の課題

- 起業における「機会損失」（一般的見解）
  →否定はしないが全てではない

- 起業経験者の意見は？
  本当にそのようなレベルの話か？
  →実際はそのような単純な話だけではない

- ヒトが起業に至るには、「数字や論理では割り切ることの出来ない大きな何か（Something Vague and Elusive）」の存在
  →ある先生は「情熱のようなもの」と表現
  →一つの要素 （教育現場にふさわしい前向きな表現）
  →「ヒトの心をチャレンジに向かわせる何か」

１ 起ー自己紹介
自身の略歴と起業に関して

１ （起）自己紹介

２ （承）キャリア形成における学生への起業教育

３ （転）起業教育の誤解

４ （結）取り組み事例 - 挑戦的な2つの試み

略　歴

1973年　　京都市生まれ
1992年3月　私立洛南高等学校　Ⅲ類（特進科）卒業
1997年3月　青山学院大学　経営学部経営学科卒業
1997年4月　同志社大学　大学院総合政策科学研究科（修士課程）修了
2006年9月　同志社大学　大学院総合政策科学研究科（博士課程）修了

1999年度
　教育事業会社3社代表取締役社長、その後相談役等を務める（～2008年度）
2008年度
　京都大学 中核的研究機関研究員（～2010年度）
2010年度
　福井大学産学官連携本部 特命准教授（2012年度より准教授）
2010年度
　京都大学経営研究センター 特命講師（兼任、現在に至る）
2012年度
　福井大学産学官連携本部 准教授（本務校，現在に至る）

研究分野と担当科目など

Ⅰ　ベンチャービジネス研究
　Ⅰ－1、中小ベンチャー企業の東南アジア進出
　Ⅰ－2、中小ベンチャーファイナンス
Ⅱ　起業教育研究・金融経済教育研究
　Ⅱ－1、行動経済学に基づくオンラインゲームの応用
　Ⅱ－2、キャリア・アントレプレナーシップ教育

「企業戦略概論」（福井大学大学院工学研究科）
「経営学概論」（福井大学地域教育学部）
「現代社会とビジネス」（福井大学学部共通教育）
「現代社会とキャリア・アントレプレナーシップ」（福井大学学部共通教育）
「会社の設立と仕組みを知る」（福井大学教職大学院教員免許更新講習）
「ITビジネス論」（大手前大学社会人向けeラーニング科目）

起業まで

1. 学生時代の環境
ー　大学受験での挫折…、すべては挫折から始まった！目指したものは？

2. 学生時代における転機
ー　アルバイトとサークルと学業の狭間で！境目にこだわらなかった日々
「厚木」ってどこよ？一番いい給与のアルバイトは？
大学2年の時、株式取引をはじめる

3. 大学院に進学、起業のきっかけは小さな出来事
ー　興味をもつものが見つかった！？ALL可からALL優へ
大学院修了後は、外資系証券会社就職を目指す！
インタビューをした数日後、山一證券が倒産
はじめての海外一人旅、NYマンハッタンで気づいたこと

２　承ーキャリア形成における学生への起業教育
大学教育ではアントレプレナーシップが大切

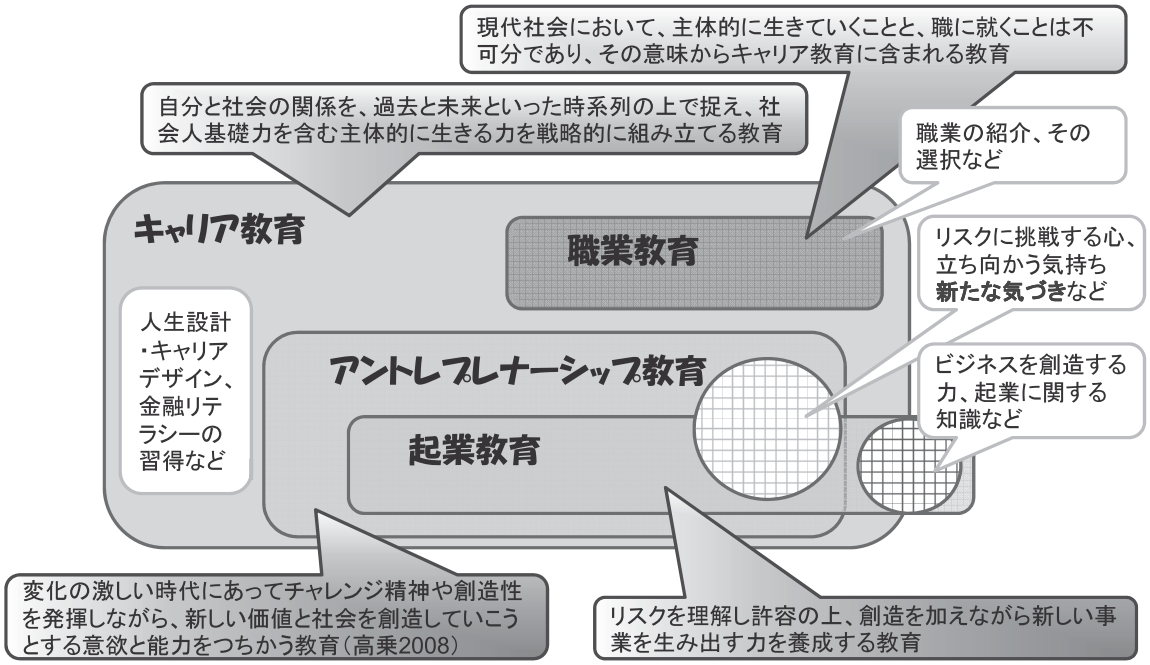
１　（起）自己紹介

２　（承）キャリア形成における学生への起業教育

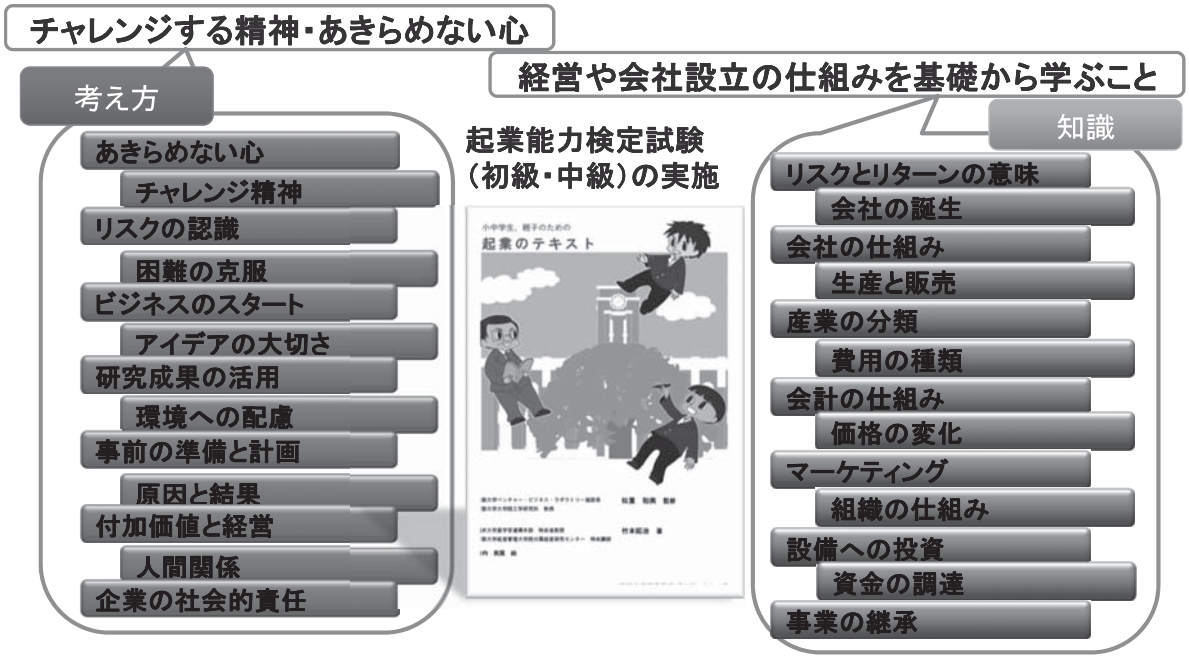
３　（転）起業教育の誤解

４　（結）取り組み事例 - 挑戦的な2つの試み

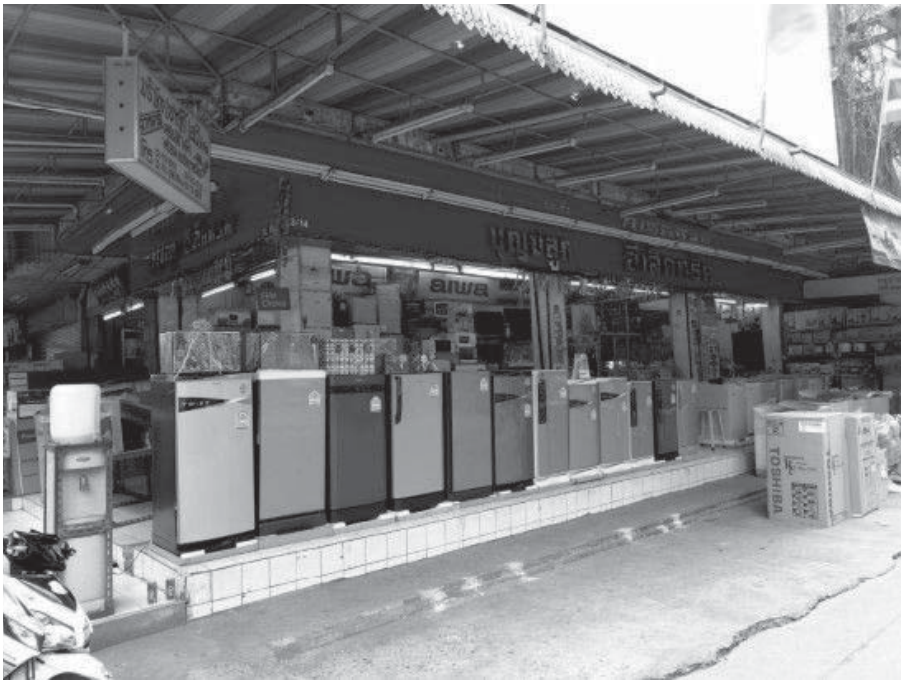
キャリア形成におけるアントレプレナーシップ



起業教育内容の基礎



写真をみて何か気づきますか？



2014年2月28日バンコク都内にて撮影

３　転ー起業教育の誤解
理論や理屈で起業が増加するのか？

１　(起)自己紹介

２　(承)キャリア形成における学生への起業教育

３　(転)起業教育の誤解

４　(結)取り組み事例 - 挑戦的な2つの試み

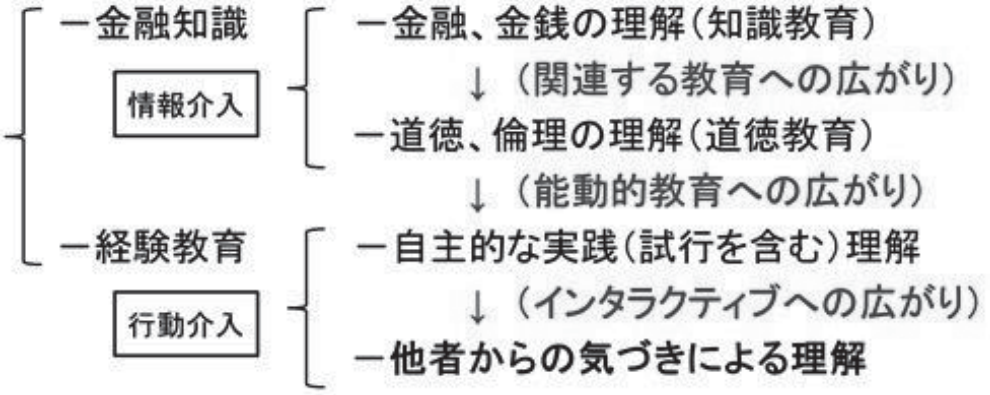
情報介入と行動介入

■ 2つのアプローチの違い

・ 情報介入（information intervention）
情報を与えること（知識の教育）により調整を行う
「教育と情報の提供」というアプローチ
習得を必要とする介入（ある程度の強制力が必要となる介入）

・ 行動介入（behaviour intervention）
情報を与えるだけでなく、支援を行うことにより人々の行動を変える
「助言と行動の重視」というアプローチ
“nudge”的な介入（注意を向けて促す、強制することなく望ましい行動に誘導する）

［参考］
金融リテラシー教育と行動介入



（図2）金融リテラシー教育と情報介入、発表者作成

行動経済学の考え方

- なぜ知識教育だけではいけないのか（行動経済学の考え方）

人間は正しい情報を与えられれば、必ずしもその情報の通りに合理的には行動しない

（伝統的な経済学では説明ができない社会現象や経済行動の存在）

- 自社、顧客、競合（3C）の行動

アントレプレナーシップ教育においても、伝統的な経済学では説明できない経済現象の存在（3Cは予測可能な合理性を伴う変化をするとは限らない）。

このことが同教育を座学の枠で収めることが難しい要因となっている。実際にキャリア教育における起業関連要素では、座学の限界から体験型（とされる）の方法が数多くとられてきた。

アントレプレナーシップ教育に必要な要素

- Drucker（1986）

イノベーションの要素（source）の1つ

「モノの見方、認識の変化（Changes in Perception）」

（”The glass is half full” が”The glass is half empty” に認識が変わるとき、そこにイノベーションの機会が生まれる。）

このような気づきは従来の受動型の教育では得にくく、経験型の教育においても予め組み立てることには困難を伴う。

- Shane（2004）

「リスクを抑える戦略（Risk Reduction Strategies）」

情報収集（Searching for Information）、投資額の最小化（Minimizing Investment）、柔軟性の維持（Maintaining Flexibility）。

リスクを概念として、またその尺度を理論的に学ぶことはあっても、どの程度のリスクを取るべきかを学ぶことは難しい。

- このように情報介入の限界、行動介入の必要性は従来より指摘されてきた。

アントレプレナーシップ教育における行動経済学アプローチの必要性

- 情報介入と行動介入の双方の必要性を知ることで、起業教育に足りない「何か」の必要性が認識できる。
  →会社設立や経営学知識の教授、起業政策支援制度の整備は既に十分されていても、日本で起業が増加しない理由。

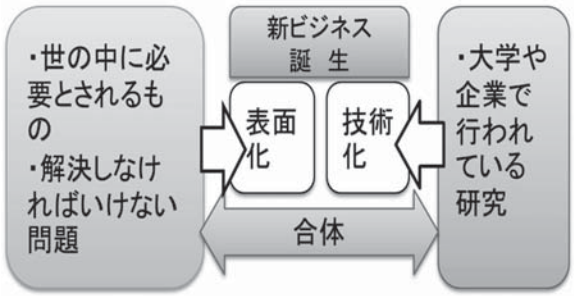
- 一方で起業教育（狭義のアントレプレナーシップ教育）においても、「経験してみる」ことは大切であるが、日本は「失敗が許されない社会」と揶揄されるように「経験してみる」ことは、起業家の人生を「チャレンジ」ではなく「博打」にさらす。

- 行動経済学の立場に立つと、教科書を利用した学習では、起業教育の経験学習は難しい。

ビジネスの創造について

- キーは創造性（気づき）
  創造的破壊が現代の社会を形成してきた（シュンペーター）

- 世の中で必要とされていること
- 研究内容がビジネスになる
- 必要なものと研究成果のつなぎ
- タイムマシン商法
- 組み合わせ
- イミテーティブ（ほとんど）



→「気づきの機会」と「起業への意識づけ」がその一歩

４　結ー取り組み事例 - 挑戦的な2つの試み
グローバル教育とオンラインゲーム学習

１（起）自己紹介

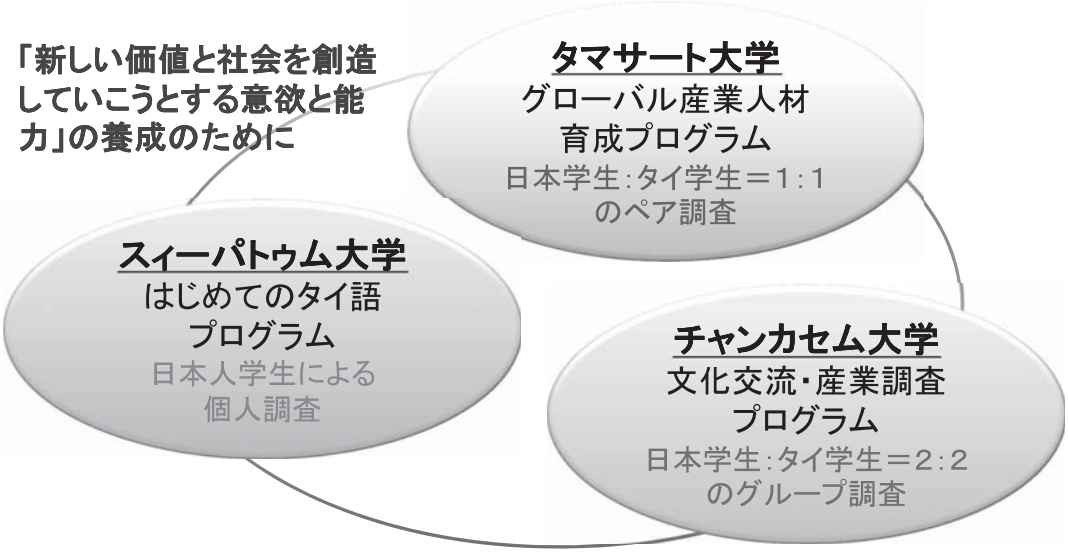
２（承）キャリア形成における学生への起業教育とは

３（転）起業教育の誤解

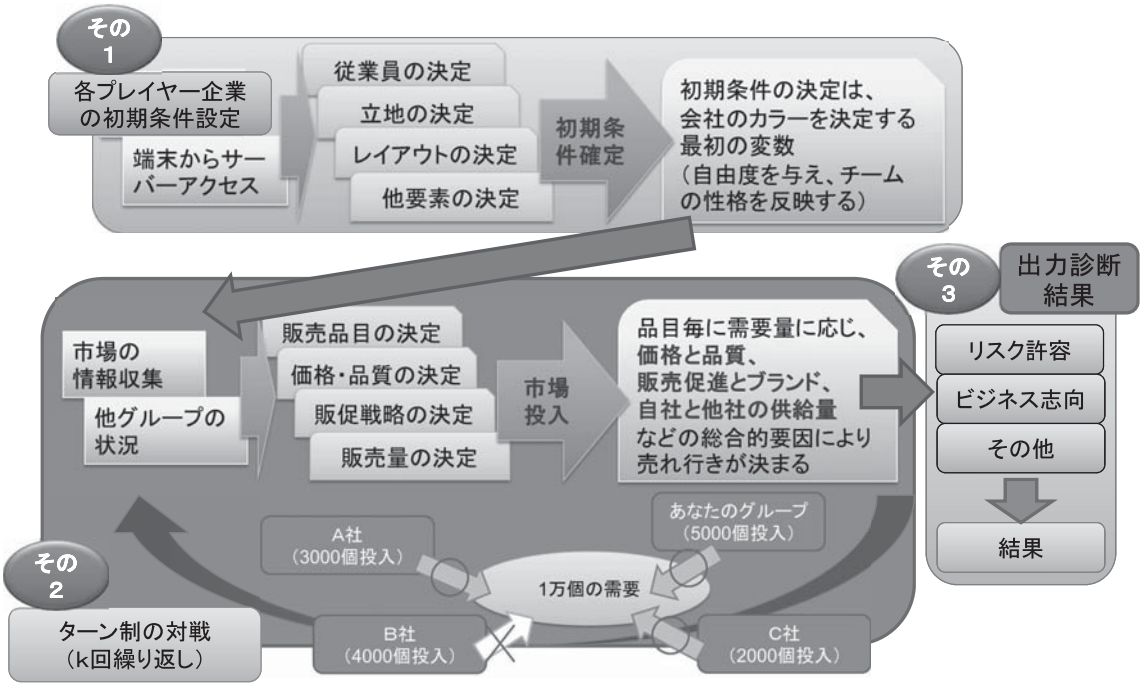
４（結）取り組み事例 - 挑戦的な2つの試み

グローバルキャリア教育とアントレプレナーシップ

- 現在取り組んでいるタイの大学におけるShort Visit Program



オンラインゲーム学習とアントレプレナーシップ



ご清聴ありがとうございました

竹　本　　拓　治
email: takemoto@u-fukui.ac.jp
福井大学　産学官連携本部　　准教授
京都大学 経営大学院附属経営研究センター 特命講師

平成 25（2013）年度　公益財団法人福岡アジア都市研究所　総合研究

「スタートアップ都市」形成に向けた政策課題に関する研究

■平成 25（2013）年度総合研究メンバーおよび執筆担当

岡田　　允	（公財）福岡アジア都市研究所	特別研究員	序章、第１章、第３章、第５章
白浜　康二	同　上	主任研究員	全体調整
天野　宏欣	同　上	主任研究員	第４章３．４．
畠山　尚久	同　上	研究主査	第２章
柳　　基憲	同　上	研究員	第４章１．２．
白水美津代	同　上	研究補助員	第１章、第５章　集計・図表作成

「スタートアップ都市」形成に向けた
政策課題に関する研究　報告書
刊　行：　平成 26（2014）年 3 月
刊行者：　公益財団法人　福岡アジア都市研究所
住　所：　〒810-0001　福岡市中央区天神 1 丁目 10-1
電　話：　092-733-5686
E-mail：　info@urc.or.jp
ＵＲＬ：　http://www.urc.or.jp
印　刷：　株式会社博多印刷

URC
Fukuoka Asian
Urban Research Center