

平成 26 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Ⅱ 【報告書】

平成 27 (2015) 年 3 月

公益財団法人 福岡アジア都市研究所

はしがき

本報告書は、福岡アジア都市研究所の平成 26 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Ⅱ」の研究成果である。

福岡市は、2012 年に策定した「第 9 次基本計画」において「スタートアップ都市」を目指すことを掲げた。これを受けて、当研究所においても 2013 年度に『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」を実施し、事業所の新設を創業・スタートアップと幅広く捉え、その振興のための政策・施策を網羅的に提案した。

加えて、2014 年 5 月に、福岡市が国家戦略特区「グローバル創業・雇用創出特区」として選定され、「特区」政策がスタートした。この新しい条件の下、当研究は（1）念頭に置くべき「スタートアップス」を、成長性の高いベンチャースタートアップスないし NTBFs (New Technology - based Firms) 等とすること、（2）企業組織による応用研究、開発研究が大きなシェアを持ち、新技術、新製品、新しいビジネスモデル等の多くが企業組織によって作り出されてきたというわが国の実態を踏まえ、個人及びそのグループによる創業＝スタートアップだけではなく、企業の新規事業創出も念頭に置くこと、（3）スタートアップ希望者や企業の新規事業創出に当たっての、「特区」に対する期待のあり様を探ること、という 3 つの「前提」を設け、同一テーマの 2 年度目の総合研究として実施したものである。

序章においては、近年、ベンチャースタートアップ振興政策に関する研究や論説が数多く見られるようになり、ベンチャースタートアップの創出には「エコシステム」の構築が中核的な課題であることについて、かなり一般的な知識となってきたが、その「エコシステム」の構築モデル（標準プロセス）を（独）経済産業研究所の 2007～09 年度の研究プロジェクトとして実施した、西澤昭夫 東北大学教授を中心とする研究グループによる研究レポート「New Technology Based Firms (NTBFs) の簇（そう）業・成長・集積のための Eco - system の構築」に倣い、福岡市における政策・施策を検出することを目標とする旨を述べた。

第 1 章では、政策課題を検討する上での基本となる、福岡市の個性（都市機能等の優位性）を明らかにすると共に、過去 20 年間の都市機能創出及び新産業振興政策の成果と課題を分析し、かつ総務省「事業所・企業統計」及び「経済センサス」による統計データを用いて「新設係数」を算出し、実態の把握を行った。

第 2 章では、企業における創業及び新規事業創出活動の実態を約 1 万社に対するアンケート調査（ただし有効回答数は 1,078）によって把握し、企業の創業、新規事業創出を振興するための政策課題を探った。

第 3 章では、成長性の高いベンチャーないし NTBFs の最大の発生基盤と考えられる、福岡地区の産学連携セクションを有する 5 大学へのインタビューを実施し、近年の開発研究の動向及びスタートアップや事業化に当たっての課題、特区への期待等を把握した。

さらに、第 4 章では、九州大学ロバートファン/アントレプレナー・センター（5 名）及びグロービス経営大学院福岡校（4 名）においてスタートアップを希望している修学生に対するグループインタビューを実施し、彼らがどのような経緯でスタートアップを希望し、かつどのような支援を求めているのか等、個別・具体的な事例の把握を行った。

また、以上を踏まえ、福岡市の政策課題を検討したのが第 5 章であるが、検討に先立って、創

業・起業の経験を持つ、あるいはその支援を行ういわゆるシードアクセラレーターやベンチャーキャピタリスト等、関連の識者 12 名に対するインタビューを行い、識者の立場からの課題指摘や提案を抽出し、それらも参考としながら、政策課題をまとめた。

以上のように、当研究の実施に当っては、創業支援関連の有識者の方々、5 大学の産学連携セクションの方々、九州大学及びグロービス経営大学院福岡校の方々、そしてアンケート調査に快くご回答を寄せていただいた全国の企業の方々等にご協力を賜った。心よりお礼を申し上げます。

本研究結果が今後の福岡市の「スタートアップ都市」づくり政策推進の糧になれば幸いである。

2015 年 3 月

(公財) 福岡アジア都市研究所

目 次

序章 研究の狙いと「スタートアップ都市」の要件	1
第1章 近年の福岡市産業及び政策の展開	8
第1節 福岡市のアイデンティティ	8
第2節 福岡市の産業政策の概要と評価	14
第3節 統計で見る 2000 年代の福岡市産業の成長	32
第2章 企業の創業活動の実態と「創業・雇用国家戦略特区」への意向	47
第1節 企業の新規創業活動の現状	48
第2節 企業の新規創業活動の条件	59
第3節 国家戦略特区・福岡市への進出可能性	64
(総 論) 調査結果から導き出された課題とニーズ	69
第3章 福岡地区における開発研究の動向と課題	72
第1節 福岡地区における事業化が期待される開発研究の動向	72
第2節 スタートアップ振興に向けた課題	74
第3節 「国際先端医療特区」の実現を	78
第4章 創業者・創業希望者の実像と期待	86
1. グループインタビューの実施内容	86
2. グループインタビューから得られた課題と政策提言	96
第5章 「スタートアップ都市・福岡」形成に向けた政策課題	98
第1節 福岡市の成長性要素と方向	98
第2節 「スタートアップ都市」形成のための政策課題	106
資料編-1/有識者インタビュー	120
資料編-2/企業の創業活動の実態と「創業・雇用国家戦略特区」への意向調査・資料	164
資料編-3/グループインタビュー発言録	182

序章 研究の狙いと「スタートアップ都市」の要件

1. 本年度研究の狙い

昨年度（2013 年度）の「『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」に引き続き、今年度（2014 年度）「『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Ⅱ」を実施するに当たって、私たちは3つの狙いを設定した。

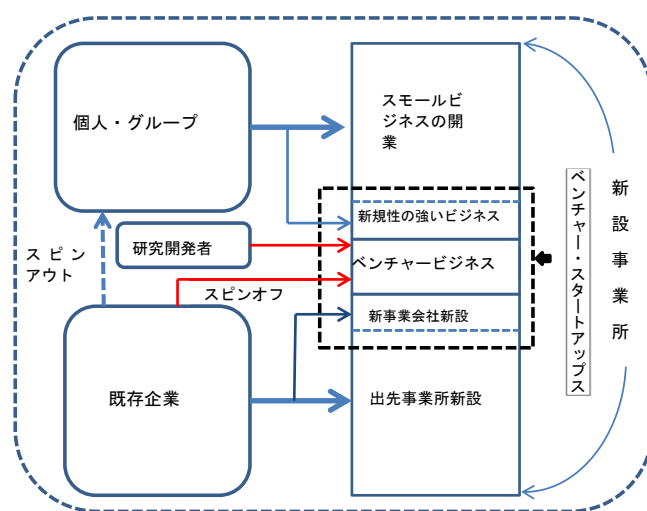
1 つ目は、念頭に置くべき「スタートアップス」を成長性の高いベンチャースタートアップスないし NTBFs（New Technology - based Firms）等としたことである。

昨年度の「『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」では、スタートアップを新規事業所の開設すなわち新設事業所全般を念頭に置いて、その増加及び比率（＝新規開業率）向上を図るための政策課題を網羅的に提案した。

そこでは「スタートアップ都市」を「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…」が「持続する都市である」と考えた。

しかしながら、主要都市の中では開業率が高い福岡市においても、新設事業所数及び割合を廃業事業所数、割合が上回っているのが現実であり、かつ、新設事業所自体、5 年後における「生存率」は 40%程度に過ぎないと言われている。つまり、「少数の」高い成長力を持った新設事業所あるいはスタートアップスが、多数の廃業事業所によって喪失した福岡市の経済活動を補い、多少とも成長させているという関係にあることは明らかである。

図序-1 に示すように、ベンチャースタートアップスは、新設事業所の一部であり、その給源は研究開発者、スピノフ就業者等が中心になるものと想定される。



図序-1 わが国におけるベンチャースタートアップスの給源（概念図）

資料：岡田允作成

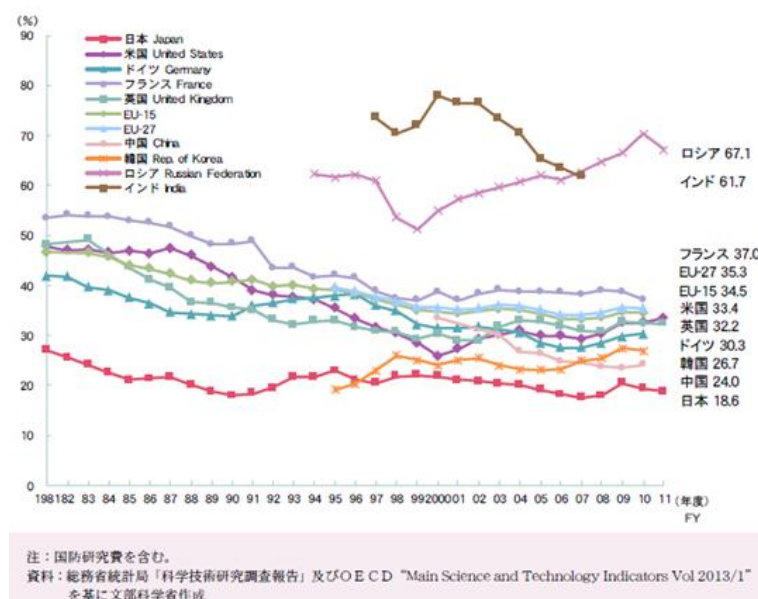
そもそも、何のために「スタートアップ都市」形成を目指すのかと言えば、将来における福岡市経済及び社会の成長力を保持するためであり、上記のような「企業市民を含む市民のより効率

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…」が「持続する都市…」の形成といった広義の問題意識では、不十分であろう。

成長性の高いベンチャースタートアップスないし NTBFs (New Technology - based Firms) 等のシーズは、単なる思い付きや斯業経験だけで得られるものではなく、開発研究や高度かつ希少な知識等を必要とする。その獲得過程は「収益」がなく「経費」だけが積み上がる（＝テクノロジーリスク）。かつ、事業化に当たっては、既存市場への食い込みではなく、全く新しい市場を創造していかなければならず、困難が大きく（＝マーケットリスク）、「二重の創業リスク」を持つと言われている。

このような成長性の高いベンチャースタートアップスないし NTBFs (New Technology - based Firms) 等を生み出すことができる都市こそが「スタートアップ都市」であるとするならば、「スタートアップ都市」像もまた厳密な、狭義の定義が必要であろう。それについては、後述する。

2 つ目は、わが国の産業社会（またはその歴史段階）における特性、すなわち図序-2 に見られるように、企業組織による応用研究、開発研究が大きなシェアを持ち、新技術、新製品、新しいビジネスモデル等の多くが企業組織によって作り出されてきたという実態を踏まえ、個人及びそのグループによる創業＝スタートアップだけではなく、企業の新規事業創出も念頭に置いて福岡市における「スタートアップ都市」形成のための政策課題を検討することとしたことである。



図序-2 主要国の政府負担研究費割合の推移

出典：文部科学省「平成 26 年度科学技術白書」

そのことによって、ベンチャースタートアップスの出口として、IPO やバイアウトだけではなく、ベンチャースタートアップと既存企業組織との種々のタイアップ方式が試みられる都市を考えることにつながるであろう。

3 つ目は、2014 年 5 月に福岡市が「福岡グローバル創業・雇用創出特区」として国家戦略特区

に指定されたことを受けて、スタートアップ希望者及び企業の新規事業創出に当たっての、「特区」に対する期待のあり様を明らかにすることであり、そのための調査作業を組み入れることとした。

2. 「スタートアップ都市」の要件と形成過程の想定

2.1 「スタートアップ都市」の要件

成長性の高いベンチャースタートアップスないし NTBFs (New Technology - based Firms) 等を念頭に置いた場合の狭義の「スタートアップ都市」像として、私たちは、下記のような 2 つの要件を満たす都市であると考えている。

1 つは、わが国においても、近年、米国シリコンバレーの研究を中心としたベンチャースタートアップ振興政策に関する研究あるいは論説が数多く見られるようになったが、それらの中ではほぼ共通して取り上げられている、いわゆる「エコシステム」、厳密にはスタートアップスを次々と生み出すことが可能な、地域・都市レベルの支援者、支援組織のネットワークが形成され有効に活動していることである。

シリコンバレー等の事例では、ベンチャースタートアップは、価値があると考えられる技術・知識・アイディア等を持った個人が、ビジネスプランの作成のためにシードアクセラレーター及びベンチャーキャピタル等の支援を受け、ビジネス経営力のある個人（多くはスタートアップ経験者＝シリアルアントレプレナー）や財務・法律専門家等を加えたマネージメント・チームを結成して創業するのが一般的であるという。

その際に必要となる、彼らが入るオフィスの提供者やインキュベーション施設、広告・デザイナー、人材紹介、販売先推薦・紹介等の関連サービスを提供し、支援する人々や組織が、スタートアップスを生み出し、成長を支援する活動を効果的に継続していくことができるようネットワークされた状態が「エコシステム」である。

もちろん、その中でも出資を行うベンチャーキャピタリストやエンジェルと呼ばれる資金提供者は重要である。「ビジョンが資本と出会った時に、新しい会社生まれる」¹と例えられている。

ベンチャーキャピタリストやエンジェル等の多くは、自身が「ベンチャースタートアップス」の成功者であり、獲得した大金をいわば後輩のベンチャースタートアップに出資するという形で次々に、かつ、代々引き継がれていることが明らかになっている。

ところで、彼らが提供する資金は「出資」であって「融資」ではない。通常の経済における金融（＝商業銀行を典型とする）は、「融資」という形で資金を提供するが、それは、資金の利用価値を貸し出し、その対価を利息の形で受け取る「利子生み資本」であるのに対して、ベンチャーキャピタルや投資ファンドが行う「出資」あるいは投資は、出資案件（スタートアップ）の将来の（＝潜在的）収益創出力を「買う」のであり、事業が不成功に終われば何のリターンも得られないという「リスク」を負う。その意味で「生存率」が低いベンチャースタートアップへの出資は、一種の「賭け」であるが、1 社でも成功すれば、そのリターンは莫大であるという。したがって、預金者への利息支払いを約束し、安定志向の強い、従来の金融機関ではスタートアップへの出資は難しく、上記のように新しいビジネスや産業創出、あるいは国や地域の経済発展への貢

¹ 原丈人「増補 21 世紀の国富論」PP. 167

献等の「志」を持つと共に、いわば「余裕資金」を持つベンチャーキャピタルやエンジェルが中心的な支援者となってきたのである。

その上で、リスク回避または軽減の方法として、分散投資（同時に複数のスタートアップに出資する）や有限責任制の共同（多数）出資等が行われてきたが、最近ではクラウド・ファンディング（多数・少額出資）等も取り入れられるようになってきている。

マーティン・ケニーは、「...シリコンバレーには、2つの重要な経済活動が備わっている。1つ目の方には、既存の組織による従来の活動（＝第一の経済＝エコノミー・ワンと呼ぶ一筆者）が含まれる。」「もう1つの経済活動は、新企業形成を奨励し育成する機関や制度の組織の中に見出すことができる。この機関や制度の複合体を第二の経済（エコノミー・ツー）と名付け...」²た。

それでも、個々の投資家の資本を運用する投資銀行や投資ファンド、ファンド・オブ・ファンズ等は、個々の出資案件（スタートアップ）の評価である内部収益率（IRR Internal Rate of Return）の平均である平均内部収益率を高めることによって、より多くの資本を獲得するように行動するが、他方では、内部収益率の低い出資案件（スタートアップ）には出資しない、あるいは、「出口」までに長期を要する出資案件（スタートアップ）には出資しないというビヘイビアを取らざるを得ない。

とりわけ、低成長・低金利政策下にある先進国経済において、年金基金等の機関投資家や金融系による投資の比重が高まるにつれて、以上のような短期的、安定成果を求める傾向が強まりつつあり、長期間の出資と高い創業リスクの案件への出資が回避される傾向を生み、革新的なスタートアップが生まれにくくなっている、と指摘する論者も見られるようになってきている³。

その点では、提供資金に経常的・安定的な収益を期待する機関投資家や金融系よりも、事業・ビジネスの価値を評価し、その成功による波及効果や市場・地域・社会の成長等に期待する個人や事業会社等の投資者によるファンドの組成が望ましいであろう。特に、ベンチャースタートアップと新規事業の創出を考えている事業会社とのマッチアップ等が期待される。

もう1つの要件は、革新的な技術・知識・アイデア等を持った人々を引き寄せ、福岡市で絶え間なく「ベンチャースタートアップ」が起こされていくことが可能になる人材誘引・養成・供給システムの存在である。

周知のように、シリコンバレーでは、世界中から有能な人材を引き付け、次々と革新的なベンチャースタートアップスが生まれてきた。

九州大学ロバート・ファン/アントレプレナーシップ・センター（QREC）の五十嵐伸吾 准教授の調査によると、ボストンのMITでは、州内の入学生は9%で、州外の入学生が大多数を占めるが、ボストンで就業する卒業生は42%であり、明確に人材を吸引し、地元へ供給する機能を果たしているということである。福岡市の場合も、高等教育機関・施設が集積し、広域的な拠点となっており、市外からの流入が多く、潜在的スタートアップスの吸引力という点では優位性を持っている。しかし、九州大学のケースでは、約60%が首都圏や関西圏等の域外に職を求めて流出しているのが現状である。

ところで、次項で述べる「エコシステム」の形成プロセス（モデル）における、起点に立つた

² マーティン・ケニー「シリコンバレーは死んだか」（加藤敏春外訳）PP. 254～263

³ 原丈人「増補 21世紀の国富論」PP. 62～63

めの条件すなわち「エコシステム」形成の基盤は、技術あるいは知識と人の「一定の集積」が必要であるとされており、それが充足されるための準備期が置かれている。つまり、産業あるいは技術・知識の一定の集積が求められるのであるが、それに止まらず、ベンチャースタートアップスを継続的に生み出せる、技術・知識を持つ人材の誘引・養成・供給システムの役割を持った組織、具体的には大学をはじめとする高等教育機関等の存在が必須の条件になるであろう。

ベンチャースタートアップないし NTBFs を中心とした「スタートアップ都市」とは、単に「...各種サービスの仕組が揃っており、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...」を持った都市であるだけでなく、ベンチャーキャピタルを中心とした「エコシステム」を持つと共に、技術・知識を持つ人材の供給システムを持った大学をはじめとする産学連携研究及び高等教育機関を持った都市であることが必要である。

2.2 想定される形成プロセス

前述のように、わが国においても近年、米国シリコンバレーの研究を中心としたベンチャースタートアップ振興政策に関する研究あるいは論説が数多く見られるようになり、ベンチャースタートアップの創出には「エコシステム」の構築が中核的な課題であることについては、関係者の中ではかなり一般的な知識となってきた。

しかし、「エコシステム」の構築のあり方についての本格的な研究は多くはない。その中で、(独)経済産業研究所の2007～09年度の研究プロジェクトとして実施された、西澤昭夫 東北大学教授を中心とする6名の研究者による研究レポート「New Technology Based Firms (NTBFs) の簇業・成長・集積のためのEco - system の構築」が、RIETI Discussion Paper Series 01 - J - 024 (2010年3月)として公開されている。

同研究レポートは、「ベンチャー企業の原型を...ボストンにおけるハイテク新産業形成の担い手になった MIT 発 New Technology Based Firms (=NTBFs) に求め、...ハイテク新産業が形成された事実を踏まえ、...」それを可能にしたエコシステム構築に向けた条件、要素、構造、動因を明らかにするモデルを導出し、欧米の代表的な NTBFs 集積地に適用し、それぞれの成功、失敗の因果関係を明らかにすることを目的としたものである。

ここで、NTBFs の簇業・成長・集積のためのエコシステム構築モデルについて紹介すると、以下の通りである。

(1) 技術と人の「一定の集積」が充足される準備期

「企業家大学⁴」化された大学や研究機関の存在及び研究内容が必要＝「知識空間」。かつ、破壊的技術に関する研究開発が、大学にキャリアを求める研究者を集め、多様なキャリアを構成する。ボストン、シリコンバレーでは当初政府からの軍事研究によって可能となった。

(2) それを NTBFs 簇業・成長に転化する整備期

技術と人の「一定の集積」が NTBFs の簇業に向かわざるを得ない外的インパクトの発生が必要（必要条件）。もちろん、NTBFs の簇業・成長に向けた支援制度の整備が必要（十分条件）。

ただし、技術と人の「一定の集積」に特定された産業分野の NTBFs の支援制度を整備すべく

⁴ 産学連携指向でそのための体制を持つ大学のこと

地域資源を優先的に振り向けることが必要になる、地域の承認がなければならない（外れた産業の反発や既存制度の解体や組み換えが必要になるため）。そのためには、Influencer や Regional Innovation Organizer 等によって、組織的な産学官の承認・協力体制が作られることが必要である。

なお、支援制度の整備には、①「二重の創業リスク」の軽減（軍あるいは国等による研究開発支援と「最初の顧客」支援）と、②リスクを共有しつつ投資・供給される資金、③テクノロジー・インキュベーションを行う場所、④ビジネス・インキュベータ及び「生産者サービス」の供給、が求められ、これら支援諸機関をつなぐネットワークの重合が必要である。

他方、制度の改革には国の関与が大きく、国と地方の連携も不可欠である。

(3) NTBFs 集積を通じたハイテク新産業が形成される確立期

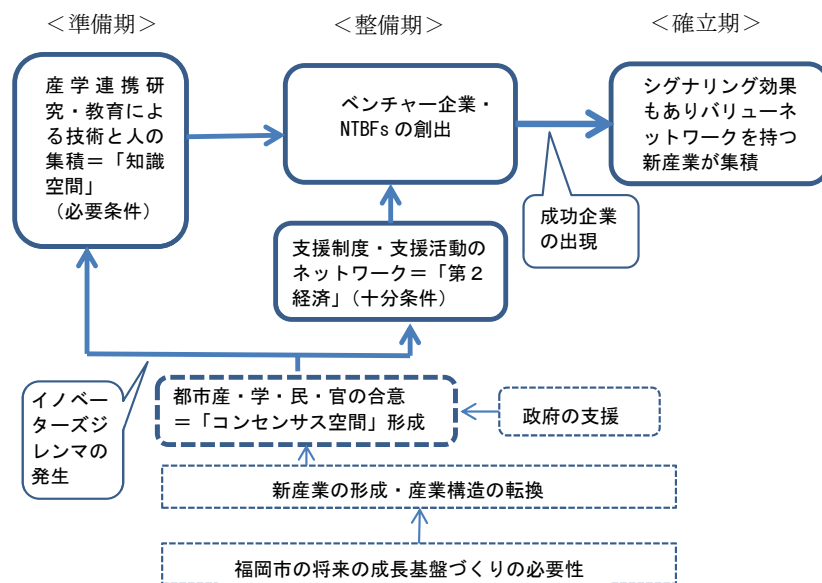
NTBFs から多様な試作品が供給され、「第一経済」における評価がなされ、ドミナントの確定に成功した NTBFs が急成長を遂げ、IPO や企業買収を通じて（新市場開拓がもたらすレントを）キャピタルゲインとして実現する。このことが、整備期から確立期へ展開する外的インパクトとなり、NTBFs の更なる NTBFs 簇業・成長・集積を拡大再生産していく。

以上のように、(1) 準備期において、UICRC (University - Industry Cooperative Research Center) 産学連携型研究センター等が存在し、技術と人の集積＝「知識空間」が存在することが必要とされているが、福岡市においては、どのような領域で「知的空間」が集積あるいはその可能性を持っているのかを検討することが必要であろう。恐らく、福岡ソフトリサーチパークにおけるシステム LSI 設計技術や九州大学学術研究都市地区における先端科学技術研究、あるいは、都心部におけるゲーム制作等いくつかの領域が考えられよう。

また、モデルでは、一定の集積した技術と人が、(既存企業への就業や他地域への流出ではなく) NTBFs の起業・簇業に向かわざるを得ない外的インパクトとして「イノベーターズジレンマの発生」が掲げられている。しかし、厳しいグローバル競争の中にある、現在のわが国産業においては考え難い。むしろ、中央研究所型の「自前主義」が揺らいでいると見るのが妥当であろう。

(2) 整備期において、「NTBFs 支援制度」を整備することが必要であり、(1) の存在＝必要条件とリンクすることでベンチャー企業あるいは NTBFs の簇業を実現すると設定されているが、福岡市においては、市行政を中心に、国の「グローバル創業・雇用創出特区」への申請過程及び指定後の国の支援策検討の過程で、一定程度の地域の「コンセンサス空間」を創り出しつつあるものと考えられる。しかし、(1) 準備期における「イノベーターズジレンマの発生」による「停滞」をブレイクスルーし、かつ、支援システムの合理的な構築の推進を地域産業社会に働きかけ、その推進の中心になるべき Influencer の役割をどうするか、といった課題が残されている。

(3) 確立期の新産業の集積は、今後の課題であるが、モデルでも掲げられている外的インパクトとしての「成功企業の創出と成長」をどのように作り出していくかがポイントになるであろう。



図序－3 NTBFs の簇業・成長・集積のためのエコシステム構築モデル

資料：西澤他「NTBFs の簇業・成長・集積のための Eco-system の構築」PP. 38 の図表 2-1 をアレンジした

第 1 章 近年の福岡市産業及び政策の展開

第 1 節 福岡市のアイデンティティ

1. 基幹国土軸の西の起点都市

わが国の国土構造については、近年も新幹線網の整備や LCC の就航等によって変化しつつあり、現時点における「定説」と言えるものは見当たらない。とは言え、全国総合開発計画が強く国民の関心を惹きつけ、熱く語られた時代には、国土構造についての「定説」があり、現在はその変化過程にあると言える。

図 1-1 は、その「定説」の国土構造についての見方である。

東京首都圏を中心に東北及び南西に細長い国土上の中心軸＝帯として太平洋ベルトと呼ばれる人口、資本（経済）、社会資本の集中する地帯があり、その中でも特に稠密に人口、資本（企業）、社会資本が集積する東京首都圏、名古屋大都市圏、大阪（京阪神）大都市圏という 3 大都市圏が連なっている（なお、人口 200 万人超の都市を経済地理学等では「大都市」と呼んでいる）。東京首都圏には、横浜市（横浜都市圏）のほか、4 つの政令指定都市があり、大阪（京阪神）大都市圏にも、大阪市、京都市、神戸市、堺市の 4 つの政令指定都市が存在すると共に、隣接の県境を越えた通勤・消費が行われ、融合化・一体化が進行している。これら 3 大都市間は、新幹線や航空便によって「日帰り行動圏」を形成している。

東京首都圏に属する横浜市は、それ自体人口 356 万人の大都市であり、かつ独自の通勤圏（＝都市圏）を持っているが、横浜市の常住従業人口の 25%前後が東京都に通勤しており、雇用市場が（したがって消費市場も）重複・融合しており、首都経済圏に組み込まれたサブ大都市圏といった性格を持っている。

これら 3 大都市圏を中核とする関東、中京、関西の 3 地域は、面積では 22.7%を占めるにすぎないが、人口では 59.1%、総生産所得（2001 年）では 63.5%を占めており、わが国の人口、経済力の約 6 割が集中する地帯である。都道府県別に見ても、昼間人口が多い順に、1 位：東京都（1,560 万人）、2 位：大阪府（929 万人）、3 位：愛知県（752 万人）となっており、隣接の茨城県、千葉県、埼玉県、神奈川県（東京都区部へ）、岐阜県、三重県（愛知県へ）、滋賀県、兵庫県、奈良県、和歌山県（大阪府へ）では昼夜間人口比率が 100.0 未満であり、都道府県単位においても「市場融合化」が進んでいることが分かる。

1 人当り都道府県民所得平均も、北海道・東北圏では 245 万円、中・四国圏では 273 万円、九州圏では 249 万円であるのに対して、首都圏では、333 万円、中京圏では 296 万円、京阪神圏では 279 万円となっている。

3 大都市圏地域を除く地方は面積では 8 割近く（77.3%）を占めるが、人口では 40.9%、総生産所得では 36.5%を占めるにすぎず、かつ、地方の 30 道・県は、概ね同一道・県を単位とする分散的な経済圏となっている。

以上のように、3 大都市圏地域とそれ以外の地域とでは、無視できない経済社会条件の「格差」が存在しているため、経済地理学等では北海道圏、東北圏、北陸圏、中国圏、四国圏、九州圏をまとめて地方圏と呼び、区別して考えるのが一般的となってきた（表 1-1 参照）。

このうち、人口 100 万人を超え、かつ地方圏の中では中枢管理的機能を持つ、北海道地方圏の札幌市、東北地方圏の仙台市、中国地方圏の広島市、九州地方圏の福岡市を地方中枢都市と位置付けてきた。ただし、以上 4 都市は共に人口が 200 万人（＝大都市）に達していない。

その中で、福岡市は、先進的に整備され、利便性の高い太平洋ベルト＝基幹国土軸の西端に位置すると共に、九州 7 県及び山口県の一部を含む地方圏の「首都」的位置にある（中枢管理機能を持つ）。また、韓半島や中国大陆、台湾、フィリピン等東アジア諸国・地域と近く、濃密な交流の歴史を持つという特長を有している。

アジア最大の経済集積地である東京（首都）圏と中国の代表的経済圏である上海地域とのほぼ距離的中間に位置しており、貿易等国际交流の増加や高速海上交通手段の利用によって、福岡市の地理的優位性が高まりつつある。

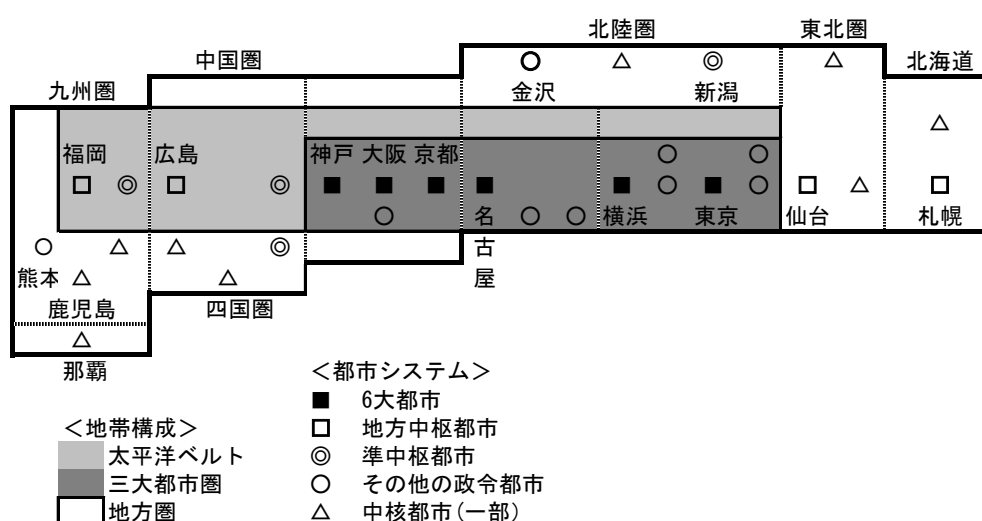


図 1-1 わが国の地帯構成と都市システム（全総時代）

資料：矢田俊文「地域軸の理論と政策」PP. 3 の図を修正した

なお、各都市圏の中心都市部の経済規模を事業所従業者数の規模によってみたのが図 1-2 である。東京都区部は 700 万人レベルであり、福岡市の 80 万人レベルの約 9 倍のという大きな差がある。

ただし、冒頭で述べたように、上記の国土構造は、いわゆるグローバリゼーションの進展による国際間の諸関係の強まり、インターネット等情報通信の発達、国内での新幹線網の拡充等の影響によって変化しつつあり、国内のみならず国際的都市ネットワークを含む、都市システム上の「位置取り」をめぐる都市間競争の状態にあると考えられる。

表 1-1 わが国の階層的都市システム（全総時代）

I 大都市圏（関東圏、中部圏、近畿圏）

* 大都市とは人口 200 万人以上の都市（東京、名古屋、大阪）で、その都市圏が大都市圏

* 大都市圏の影響下にある地方圏を大都市圏地域という。

II 地方圏（大都市圏地域以外を地方圏と呼ぶ）

1. 地方中枢都市圏（札幌、仙台、広島、福岡）

* 地方ブロックの中核管理機能を有する都市

北海道－札幌都市圏、東北－仙台都市圏、中・四国－広島都市圏、九州－福岡都市圏

2. 地方中核都市圏

* 県庁所在都市または人口 30 万人以上の都市の都市圏

3. 地方中心都市 人口 5～20 万人で広域中心機能を有する都市の都市圏
(概ね県内 No. 2～3 の都市)

4. 地方中小都市 人口 5 万人以下で概ね農村地域の消費中心都市

III 郊外都市

* 大都市、地方中枢・中核都市の周辺にあって、それへの通勤等依存度が高い都市
(下線のある都市は太平洋ベルト内の都市)

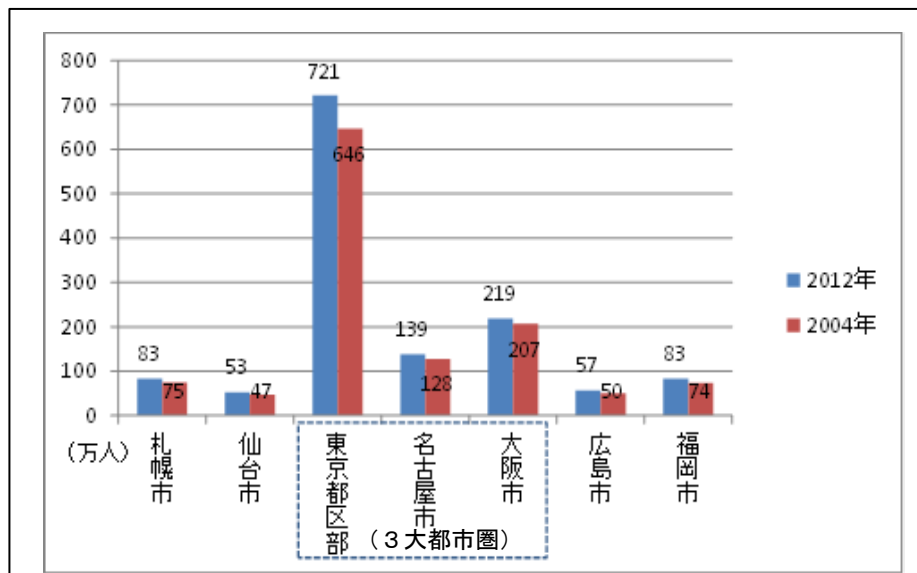


図 1-2 7 大都市の事業所従業者数の比較

資料：総務省「経済センサス」、「事業所・企業統計」による

2. 東部アジアからみた位置

範囲を海外、特にアジア東部（インド以東の北東アジア、東南アジア、南アジア）に広げて見ると、図1-3のように、福岡市の人口152万人を上回る人口200万人以上の都市が42ある。中国14（上海、北京、天津、武漢、広州、瀋陽、南京、西安、哈爾濱、成都、済南、長春、大連、杭州）、インド10（ムンバイ、デリー、コルカタ、バンガロール、チェンナイ、アーメダバード、ハイデラバード、カーンプル、ラクナウ、ナーンプル）、日本4（東京、横浜、大阪、名古屋）、韓国3（ソウル、プサン、大邱）、インドネシア3（ジャカルタ、スラバヤ、バンドン）であり、他は、香港、タイ（バンコク）、ベトナム（ホーチミン）、シンガポール、ミャンマー（ヤンゴン）、バングラデシュ（ダッカ）、台湾（台北）、フィリピン（ケソン）が1都市である。人口では、1位ムンバイ、2位ソウル、3位上海、4位デリー、5位東京、6位ジャカルタ等の順である。

これら42都市の経済拠点性を、「フォーチュン・グローバル500」に挙げられている企業数によって見てみると、最も多い都市は、北京で48企業、次いで、東京で45企業、続いてソウルが12企業、大阪と上海が8企業、ムンバイが6企業等となっており、アジア東部地域の経済中心都市は北京と東京であり、二極構造になっていると見ていいであろう。一方、福岡のそれは0であり、経済の観点では国際的（アジアの）拠点都市と言えるか疑問の余地がある。

また、人・企業（経済）等の結びつきを示す福岡空港からの定期航空路線は、以上の42都市のうち、ソウル、上海、北京、香港、バンコク、武漢、広州、ホーチミン、シンガポール、瀋陽、プサン、台北、マニラ（ケソン）の13に止まっており、渤海、東シナ海及び南シナ海沿岸大都市が多い（なお、その他、ヨーロッパ（アムステルダム）、太平洋（ホノルル、グアム）、中国（青島）、韓国（済州）、ベトナム（ハノイ）に定期航空路線がある。

つまり、1970～80年代に工業化し、先進国の仲間入りしたアジアの4つの虎（韓国、台湾、香港、シンガポール）と1980～90年代以降工業化し、経済成長するASEAN4（タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピン）及び中国沿海部の開放都市との結びつきにほぼ限られており、2000年代に入って工業化・成長軌道に乗りつつあるASEANのブルネイ、ミャンマー、ラオス、カンボジアや、中国中・西部、南アジア地域の29都市への直行便については、福岡空港のキャパシティの問題等もあり、未だ開設に至っていない。

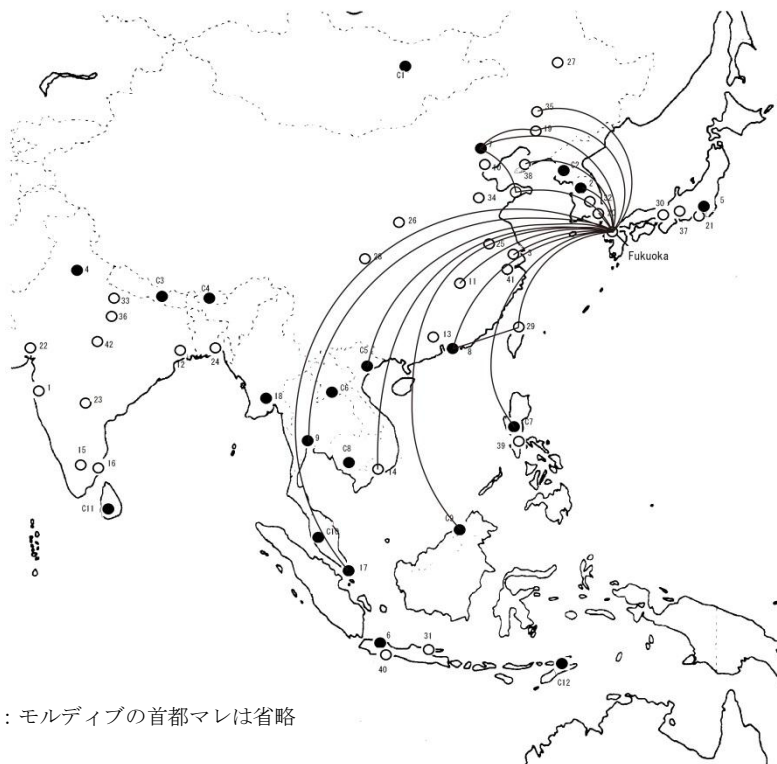
世界銀行の予測によると、現在の途上国における中所得層の規模は、15年後の2030年に12億人に達すると見られており、現在の米国＋欧州＋日本の総人口を上回る規模に達し、世界経済における先進国群のGDP割合も2050年には30%を下回るものと見られている。

21世紀の世界経済は、基本的に多数の中所得国が高所得国化を目指す競争関係を軸に展開され、わが国を含む既成先進国群は、それらとの競合をかわすと共に、そこに生じる膨大な需要を取り込んでいくためにも、新しい知識・価値の創出を図ることが必須の要件となるであろう。

都市レベルにおいては、今後とも進展していくグローバル化によって、優位性を持つ都市や地域に消費と生産が集中するという競争関係が一層強まって行くであろう。そのことは、福岡市が新たな都市機能を的確に捉え、強化を図ることによって、「競争力」を獲得することができれば、国際的都市システム（≡結合・系列関係）における拠点性を獲得すると共に、上記のような国内的な都市の階層構造上の位置づけを突破し、第4の大都市圏という位置を獲得する可能性も開け

てくることを示している。

福岡市が、10～20 年先にどのような新しい都市機能、都市産業を形成・強化していくべきなのかが問われている。



注：モルディブの首都マレは省略

<人口200万人以上の都市>

番号	都 市	人口 (万人)	番号	都 市	人口 (万人)
1	ムンバイ	1,191	22	アーメダバード	352
2	ソウル	1,028	23	ハイデラバード	345
3	上海	1,000	24	ダッカ	339
4	デリー	982	25	南京	323
5	東京	840	26	西安	323
6	ジャカルタ	835	27	哈爾浜	274
7	北京	788	28	成都	266
8	香港	671	29	台北	264
9	バンコク	636	30	大阪	263
10	天津	515	31	スラバヤ	259
11	武漢	459	32	大邱	254
12	コルカタ	458	33	カーンブル	253
13	広州	456	34	済南	235
14	ホーチミン	455	35	長春	228
15	バンガロール	429	36	ラクナウ	221
16	チェンナイ	422	37	名古屋	220
17	シンガポール	429	38	大連	218
18	ヤンゴン	410	39	ケソン	217
19	瀋陽	399	40	バンドン	214
20	プサン	375	41	杭州	206
21	横浜	356	42	ナーンブル	205

注：太文字は首都

<その他の首都>

番号	国	都市
C1	モンゴル	ウランバートル
C2	北朝鮮	ピョンヤン
C3	ネパール	カトマンズ
C4	ブータン	チンブー
C5	ベトナム	ハノイ
C6	ラオス	ビエンチャン
C7	フィリピン	マニラ
C8	カンボジア	プノンペン
C9	ブルネイ	パンダルスリムカワン
C10	マレーシア	クアラルンプール
C11	スリランカ	コロンボ
C12	東ティモール	ディリ
C13	モルジブ	マレ

図 1-3 アジア東部における主要都市

資料：「世界の主要都市 270」(http://www.geocities.jp/minnasaitama_jin/worldcityranking.htm)
から岡田允作成

3. 福岡市のアイデンティティ

アイデンティティは、本来、自己同一性と表現され、基本的で変わらない特徴あるいは個性という意味に使われる言葉であるが、ここでは、現時点における特長という意味で使用することにしたい。

なお、下記の諸特長は、データや文献によって裏付けることが不可能ではないが、多岐に及ぶため記載を省いた。

① 西日本（近畿を除く）国際交流拠点機能

福岡市は、地理的に近い位置にあることから、古代より東アジア地域、中世には東南アジア地域との交流の歴史があり、わが国の国際交流窓口機能を果たしてきた。それは同時に先進的な技術や文化の受け入れ窓口でもあった。現在でも、国際海上交通による出・入国者数は抜群の実績を誇っている。

② オープンマインドの気風

上記のように、歴史を通じて国際都市（交易都市）であったことから、「鴻臚館」をはじめ国際交流の歴史遺産と共に、「博多商人」の末裔が多い商業地区を中心にした福岡市民は、部外者あるいは新しい事物に対してオープンマインドの気風が強いと評価されている。

③ 広域的管理機能

福岡市は、上記のような先進的な技術や文化の受け入れ窓口としての歴史と、わが国の基幹国土軸の西端に位置し、九州・山口エリアでの交通体系上の要衝であるという条件から、中央官庁の九州地方の出先機関及び九州を営業基盤とする上場企業の支店が集中しており、いわゆる「支店経済」と揶揄されてきたが、それは広域（九州地方）的な管理機能を持った都市であることを示している。

④ 広域的中枢機能

同様に、九州地方全体を営業基盤とする九州の大手企業の本社が集中しており、経営中枢機能を集積している。成長した九州の企業が本社機能を福岡市に移す例も見られ、九州 7 県の上場企業 115 社のうち 53 社（46.1%）が福岡市に、61 社（53.0%）が福岡都市圏に本社を置いている。

⑤ 広域の高等教育・研究の拠点

旧帝国大学の 1 つであった九州大学の設置を契機とし、かつ、上記のような条件を基盤に、私立大学、専修・各種の専門学校が集積し、広域的な高等教育・研究拠点都市となっている。

⑥ 広域・高次商業・サービス機能

交通体系の要衝であり、九州・山口エリアの卸売業及び北部九州の広域小売業や、また 6 つの TV 放送局をはじめとする広域的サービス業が集積し、広域的な消費・サービス拠点都市である。

⑦ 広域的文化・スポーツ・エンターテインメントの拠点

博多織、博多人形、博多独楽等歴史・文化的要素が残り、芸術系学部のある大学、短大が多いという特徴もあり、活発なゲームや映像制作等に繋がっている。また、国内有数のプロ・スポーツ拠点でもある。さらに、近接する大宰府市（福岡都市圏内）の九州国立博物館は、西日本（近畿を除く）唯一の歴史文化財の修復技術拠点かつ保蔵拠点ともなっている。

⑧住環境の優良さ

福岡市は、地勢的特徴として一級河川がなく、用水問題があったため有力製造業の立地が少なかった。このため市街地周辺での工業団地等の開発が少なく、農地と背後の森林山地が残され、優れた生活環境が保たれてきた。また、一級河川がないことから、博多湾は河川による自然堆積が少なく、都心部と海辺（博多湾中央部）が近接し、都市海浜空間を創り出しており、都市景観の美しさの要素となっている。なお、福岡市の大きな都市課題でもある渇水対策の1つとして、わが国最大の海水淡水化施設がある。

⑨陸・海・空交通施設の利便性の高さ

博多駅、福岡空港、博多港は、都心部から近距離にあると共に、3交通施設がコンパクトな空間に整備されており、相互利用が極めて便利である。中でも福岡空港は地下鉄で博多駅まで5分、天神まで11分であり、その便利さは世界一と言っても過言ではない。

⑩アイランドシティ等広大な未利用空間の存在

戦後の福岡市発展の重要な基盤となってきたのは、博多湾であった。既存の市街地にスペースを求めることなく、港の整備はもとより、流通施設整備用地、新産業地区用地、新住宅地用地等が、埋め立てによって供給されたことは、福岡市発展の隠れた要因と言ってもよい。現在もアイランドシティ（人工島）の一部、箱崎の九州大学移転跡地等の未利用空間が存在しており、潜在的可能性・優位性があると言える。

第2節 福岡市の産業政策の概要と評価

ここでは、過去20年間に、福岡市はどのような都市機能創出政策及び新産業振興関連政策がとられてきたのか、その成果と課題は何かを見ておきたい。具体的には、(1) 主要政策軸の1つである都市機能の強化目標、及びそれに対応する(2) 新しい産業育成政策を中心に振り返り、(3) 合わせてその成果と今後の課題を抽出する。

1. 産業振興関連政策の変遷

1. 1 「第6次基本計画」

1988年4月に策定された「福岡市第6次基本計画」は、新しい産業の育成に本腰で取り組むことを盛り込んだという意味で画期的な「基本計画」であった。

その「第5編 活力あるアジアの拠点都市」の「第3部 活力ある産業の振興」において、「3. 本市経済発展の原動力となった支店型経済は成熟化しつつあり、既存産業の活性化や新しい都市型産業の振興によって、経済の自立性の強化と産業構造の多様化、重層化が重要な課題である」と提起し、新しい都市型産業の振興を打ち出す根拠として「5. 本市においては、ソフトウェアやデザイン開発等の広域情報サービス業、メカトロニクス、システムハウス等の都市型先端技術産業、ファッション関連産業等...が芽生えてきて...。」いるという現状認識を挙げている。

実は、それ以前の1986年に、福岡市はエレクトロニクス・情報関連産業に携わる、福岡都市圏に本社がある企業や福岡市に支店・営業所がある企業が参加する「福岡エレコン交流会」の結成に関わると共に、その事務局を担当するという、当時においては先進的な取組を始めていた。

つまり、早くから情報関連産業の集積の支援をはじめていたのである。同交流会は 30 年後の現在も存続しており、各種交流事業に加え、研修・セミナー・講演会等の人材育成にも貢献してきた。現在の会員は、アドバイザー会員（大学等）5 名、正会員 35 社、準会員 7 社、ベンチャー会員 4 社、賛助会員 12 社・組織となっている。

「第 3 部 活力ある産業の振興」の第 1 章には「新しい都市型産業の育成」を掲げており、既存産業については第 2 章に「商工業の振興」、第 3 章に「農林水産業の振興」として掲げられている。その第 1 章の最初に「1. 広域情報サービス業の育成導入」が当てられ、その中で「(2) 情報関連産業等の研究開発企業等の発展を促進するため、情報通信基盤や開放型研究施設等を整備したソフトリサーチパークの形成を図る」という計画が挙げられている。

福岡市は、1989 年に中央区・早良区にまたがる埋め立て地（＝「シーサイドももち」地区）で「アジア太平洋博覧会」を開催し、大成功を収めたが、その広大な跡地の利用によって、成長性の高い広域情報サービス業等を獲得しようということであったと考えられる。

このような「福岡市第 6 次基本計画」に基づき福岡市は、「シーサイドももち」地区のほぼ中央に位置する広さ約 6.3 ヘクタールを「福岡ソフトリサーチパーク」（以下 SRP と略）用地として、1990 年に進出企業を公募した。

公募の結果、日本電気（株）、（株）日立製作所、富士通（株）、松下電器産業（株）（現 パナソニック（株））、日本 IBM（株）・（株）麻生、韓国の大宇・福岡シティ銀行（現 西日本シティ銀行）の 6 企業グループの進出が決定した。

1. 2 「第 7 次基本計画」

わが国経済は、1991 年に経済バブルがはじけ、長期の経済不振に陥っていたが、その中で一人「福岡は元気」な状態にあった。それは、前期のバブル経済の中で計画された事業が、不況対策もあいまって継続されていたためである。なお、1995 年 1 月に阪神淡路大震災が発生しており、その影響もうかがわれる。

1996 年に策定された「福岡市第 7 次基本計画」によると、「日本経済は、成熟化へ向かうことが予測され、少子化、高齢化、国際化、情報化や市民の価値観の多様化を踏まえ、豊かな市民生活の実現に向けて、経済社会の変容にも柔軟に対応し、貴重な財源を社会資本や生活資本の整備に効率的、効果的に投資していくことが必要」としている。当然ながら、翌 1997 年のアジア通貨危機を契機とした大手金融機関等の倒産や大企業のリストラクチャリング（構造改革）の進行はここでは予測されていない。

基本計画の「重点施策の方向」も、「1. 市民と行政の協働のまちづくりの推進」「2. 豊かな心を育むための環境づくり」「3. 健康で安心して暮らせるまちづくり」「4. ふれあいのある地域づくり」「5. 福岡の特性を生かした魅力ある文化の創造」等、主に都市社会政策＝市民生活に関連することが取り上げられており、産業政策については、「6. 高度な都市機能・産業の創造」が掲げられているだけである。むしろ、「7. アジアをむすぶ交流の推進」「8. 国際交流を支える基盤の整備」等、国際化対応政策や「9. 市民生活や都市活動を支える基盤づくり」が挙げられている点に特徴があると言ってよい。

その「6. 高度な都市機能・産業の創造」に該当する各論を見ると、「第 1 部 高次都市機能の創造・強化」を目指した政策が掲げられている。その第 1 章は「学術研究開発機能の強化」が掲

げられ、「1. 学術研究・交流機能の強化」と「2. 産学官連携による研究開発機能の強化」に続き、具体論として「3. 研究開発拠点の整備」が挙げられ、各研究開発拠点の機能分担と連携や、九州北部学術研究都市整備構想との連携を内容とする「(1) 研究開発ネットワークの形成」と九州システム情報技術研究所の機能の拡充を中心とした「(2) 福岡ソフトリサーチパークの整備」、さらに「(3) アイランドシティ・サイエンスパークの整備」、九州大学の移転地区を念頭に置いた「(4) 西部地域の学術研究開発拠点の整備」等が挙げられている。後の「新基本計画」で「九州大学学術研究都市構想」となるものである。ただし、上記のようにアジア通貨危機を契機とした経済情勢の悪化もあって、九州システム情報技術研究所の機能拡充を中心とした「(2) 福岡ソフトリサーチパークの整備」を除き、大きな進展は見られなかったと言えよう（(4) 西部地域の学術研究開発拠点の整備は遅れ、(3) アイランドシティ・サイエンスパークの整備は具体化しなかった）。

また、第2章として「コンベンションシティの形成」、第3章として情報基盤の整備と市民の活用推進を内容とする「情報交流都市の形成」が置かれている。

さらに、第4章として「福岡市の特性を生かした産業の振興」が掲げられ、「1. 知識創造型産業の強化」として、福岡ソフトリサーチパーク及び九州システム情報技術を中心としたソフトウェア、エレクトロニクス、映像・マルチメディア産業等を掲げた「(1) 情報関連産業の振興」と「(2) 研究開発型産業の強化」が挙げられている。

次に「2. FUKUOKA ライフスタイル創出型産業の振興」が立てられ、「(1) ファッション関連産業の振興」「(2) デザイン関連産業の振興」「(3) 健康・医療・福祉、文化・教育、環境関連産業の振興」が掲げられている。

第2章として「国際経済機能の強化」が挙げられた後に、第3章「商工業の振興」、第4章「魅力ある観光の創出」等従来産業の振興施策が挙げられている。

1. 3 「新基本計画」（第8次基本計画）

2002年度には、「福岡市・新基本計画」が作成された。その5年前、1997年に発生したアジア通貨危機とその影響も一段落し、ようやく経済状況が底を打ち回復過程に入った時期である。

したがって、「戦後日本の経済成長を支えてきた社会経済システムは、新たな段階への展開を求められている…」と認識されており、かつ「…とりわけ中国等東アジアの経済発展による競争激化の中で、…変革圧力が高まっています。」と述べられ、中国の経済発展に視線が当てられている。

産業政策については、基本計画の「基本的考え方 4」として「多彩な人が集い活躍する活気創造の都市・福岡」というテーマを掲げ、その4つの課題の2番目で「…商都・福岡を支えてきた地場企業の活力を高めると共に、新たな活力の源となる起業・創業を支援し、企業立地を促進します。また、わが国有数の大学の集積、学術研究拠点であること、さらに、文化・エンターテインメント等福岡の知性や感性を生かし、情報関連産業、デザイン関連産業等都市型産業や科学技術の振興、産学官連携を進めながら、知識創造型産業を振興します。」とされている。

各論は、18の政策目標という形で具体的な目標にまとめられているが、産業政策は、政策目標11に「福岡の魅力と環境を支える農林水産業を振興する」が置かれ、政策目標12に「福岡の知性と感性を活かし、知識創造都市となる」が、政策目標13に「起業・創業や企業立地を促進し、多様な雇用の場を創造する」が、政策目標14に「おもてなしの心に満ちた国際集客文化都市となる」が置かれている。

その政策目標 12 の「…知識創造都市となる」を見ると、「施策の基本方向」の（1）で「知識を創造する『大学のまち福岡』形成」を掲げ、「主要な施策」として九州大学学術研究都市整備推進機構（仮称）を設立して進めるとして「・九州大学学術研究都市構想の推進」「・大学発ベンチャーへの支援」「・大学等の都心展開の支援」が挙げられている。

「施策の基本方向」の（2）では「科学技術の振興と産学官連携の推進」が掲げられ、「主要な施策」として「・科学技術振興ビジョンの推進」「・産学官連携の推進」「研究者・技術者の育成、確保」等が挙げられている。

「施策の基本方向」の（3）として「福岡にふさわしい新産業の振興」が掲げられ、「主要な施策」として「・情報関連産業の集積促進」が挙げられ、「…、システム LSI の開発拠点をめざすシリコンシーベルト福岡プロジェクト等、…、その集積促進と技術者の育成…」と共に「・音楽をはじめとしたデジタルコンテンツ関連産業の振興」が挙げられている。「施策の基本方向」の（4）「IT の活用による市民生活及び都市活力の向上」が掲げられている。

表 1-2 過去の福岡市基本計画における産業関連施策

	第6次基本計画（昭和63年）	第7次基本計画（平成8年）	新・基本計画（平成15年）	
総論での位置づけ	第2部 21世紀に向けての基本課題	第3章 重点施策の方向	基本的考え方1 果敢に挑戦する自治と自律の都市・福岡	
	第1章 国際化への対応	1. 市民と行政の協働によるまちづくりの推進	基本的考え方2 安全で快適な市民生活充実の都市・福岡	
	第2章 情報化への対応	2. 豊かな心を育ための環境づくり	基本的考え方3 豊かな自然環境と歴史風土を大切にす都市・福岡	
	第3章 高齢化社会への対応	3. 健康で安心して暮らせるまちづくり	基本的考え方4 多彩な人が集い活躍する活気創造の都市・福岡	
	第4章 中枢機能の強化と産業の活性化	4. ふれあいのある地域づくり	基本的考え方5 協力と競争によりアジアの中で共生する都市・福岡	
	第5章 快適な都市環境の創造	5. 福岡の特性を生かした魅力ある文化の創造		
	第6章 個性ある文化の創造	6. 高度な都市機能・産業の創造		
	第7章 心のかようコミュニティづくり	7. アジアをむるぶ交流の推進		
	第8章 市民によるまちづくり	8. 国際交流を支える基盤の整備		
		9. 市民生活や都市活動を支える基盤づくり		
各論の産業関連施策		10. 環境と共生したまちづくり		
	第5編 活力あるアジアの拠点都市	第4編 活力あるアジアの拠点都市	政策目標11 福岡の魅力と環境を支える農林水産業を振興する	
	第1部 国際化の推進（省 略）	第1部 高次都市機能の創造・強化	● 本方策の基 (1) 都市との近接性を活かした農林水産業の振興 ○	
	第2部 都市機能の強化	第1章 学術研究開発機能の強化	◎ (2) 農林水産業の多面的機能の発揮 ○	
	第1章 高度情報都市の形成	第2章 コンベンションシティの形成	● (3) 農山漁村地域の振興 ○	
	第2章 研究開発機能の強化	第3章 情報交流都市の形成	● (4) 中央卸売市場の機能強化 ○	
	第3章 コンベンションシティの形成	第2部 国際化の推進（省 略）	政策目標12 福岡の知性と感性を活かし、知識創造都市となる	
	第3部 活力ある産業の振興	第3部 九州・アジアを結ぶ交流基盤の整備（省 略）	本方策の基 (1) 知識を創造する「大学のまち福岡」の形成 ●	
	第1章 新しい都市型産業の育成	第4部 福岡市の特性を生かした産業の振興	◎ (2) 科学技術の振興と産学官連携の推進 ●	
	第2章 商工業の振興	第1章 新産業の振興	◎ (3) 福岡にふさわしい新産業の振興 ◎	
	第3章 農林水産業の振興	第2章 国際経済機能の強化	◎ (4) ITの活用による市民生活及び都市活力の向上 ○	
	第4章 魅力ある観光の創出	第3章 商工業の振興	政策目標13 起業・創業や企業立地を促進し、多様な雇用の場を創造する	
	第4部 広域交流拠点機能の整備（省 略）	第4章 魅力ある観光の創出	◎ (1) 地場中小企業等の競争力強化・経営基盤の充実 ○	
		第5部 農林水産業の振興	◎ (2) 起業・創業支援の充実 ○	
		第1章 農林水産業の振興	◎ (3) 企業立地施策の充実 ○	
		第2章 中央卸売市場の機能強化	政策目標14 おもてなしの心に満ちた国際顧客文化都市となる	
		第6部 都市圏の連帯と広域的連携（省 略）	◎ ビジターズ・インダストリーの振興 ◎	
			◎ (2) 魅力（福岡ブランド）づくりと情報発信 ◎	
			◎ (3) コンベンション誘致・支援の推進 ◎	
			◎ (4) モラル・マナー、ホスピタリティ向上の推進 ◎	

注：●は研究開発機能関連、◎は新産業関連、○は既存産業関連施策

資料：福岡市各次「福岡市基本計画」

また、政策目標 13 の「起業・創業や企業立地を促進し、…雇用の場を創造する」については、「現状と課題」で「(1) 本市の経済は、サービス業の成長や活発な都市開発等により、比較的順調に推移してきましたが、企業の再編、管理・間接部門の縮小等により、…基幹産業である流通業や支店経済に影響が出ています。また、需要の低迷、海外調達の進展、…単価の低下等による…影響や、大型小売店の郊外立地等に伴う商店街の厳しい状況等から、経済基盤強化が必要となっています」という状況認識に立ち、「施策の基本方向」の（1）の「地場中小企業等の競争力強化・経営基盤の充実」に続き、（2）として「起業・創業支援の拡充」を挙げ、「主要施策」として

相談窓口機能の充実、インキュベート施設の整備、創業支援ファンドの創設等の「・創業支援施策の実施」を、(3)として「企業立地施策の充実」を挙げている。

また、政策目標 14「おもてなしの心に満ちた国際集客文化都市となる」は、ビジターズ・インダストリーの振興という副題が付けられており、観光産業を新しい視点で位置づけ直し、振興施策を掲げている。

1. 4 3 基本計画の特長

過去の 3 つの基本計画に共通しているのは、1 つは、福岡市の都市機能をより高次化することに力点が置かれていることであり、「高度情報都市の形成」「研究開発機能の強化」「コンベンションシティの形成」を内容とする「都市機能の強化」(第 6 次)、同じく「学術研究開発機能の強化」「コンベンションシティの形成」「情報交流都市の形成」を内容とする「高次都市機能の創造・強化」(第 7 次)、「…『大学のまち福岡』の形成」「科学技術振興と産学官連携の推進」「福岡にふさわしい新産業の新興」「IT の活用による市民生活及び都市活力の向上」を内容とする「福岡の知性と感性を活かし、知識創造都市となる」(新基本計画(第 8 次))と、その目指すべき都市機能像もはっきりとしてきている。

なお、現行の第 9 次基本計画では、8 つの分野別目標のうちの 6 番目(目標 6)で「経済活動が活発で、たくさんの働く場が生まれている(都市)」を掲げ、そのトップに「6-1 産学官による知識創造産業の振興」が挙げられている。

2 つ目は、上記の都市機能の高次化に対応するように、在来 of 商工業、観光、農林水産業の振興施策に先立って新産業の振興施策が挙げられ、その内容が絞られてきていることであり、「新しい都市型産業の育成」(第 6 次)や「新産業の振興」(第 7 次)、「福岡にふさわしい新産業の振興」(新基本計画(第 8 次))等と表現されている。

その内容は、第 6 次基本計画では、①情報サービス、広告業、デザイン業、出版・印刷業、コンサルタント業等高次機能を果たす対事業所サービス業、②「メカトロニクス、システムハウス等…」の都市型先端技術産業、③ファッション関連産業等消費者関連産業等、非常に幅広い分野が振興施策の対象として挙げられている。

次の第 7 次基本計画では、(1)「知識創造型産業の強化」として、①情報関連産業の振興、研究開発型産業の強化が、(2)「FUKUOKA ライフスタイル創出型産業」の振興として、①ファッション関連産業の振興、②デザイン関連産業の振興、③健康・医療・福祉、文化・教育、環境関連産業等、やはり幅広い分野の振興が挙げられているが、大きく 2 つに括られ、整理されている。

新基本計画(第 8 次)では、「基本目標 12 福岡の知性と感性を活かし知識創造都市となる」の中で、(3)「福岡にふさわしい新産業の振興」として、情報関連産業の集積促進とデジタルコンテンツ関連産業が挙げられており、かつ、基本目標 13 で「起業・創業や企業立地を促進…」の中で起業・創業支援の充実が、基本計画レベルでは初めて掲げられている。

なお、観光関連については、都市機能として、一貫して「コンベンションシティの形成」と表現され、産業振興施策としては、第 6 次、第 7 次で「魅力ある観光の創出」と表現されてきたが、新基本計画では「…国際集客都市となる」と変化し、観光関連産業についてはビジターズ・インダストリーという新しいコンセプトに再編成されている点が注目される。

現行の第 9 次基本計画では、各論が 8 つの目標に括って示されているが、前述のとおり、目標

6「経済活動が活発で、たくさんの働く場が生まれている」の第一に、6-1「…知識創造型産業の振興」が掲げられ、「…IT やナノテクノロジー、ロボット、先端科学技術分野等…の振興・集積を図る」とされており、「成長分野の企業や本社機能の立地促進」として「情報関連産業、デジタルコンテンツ、アジアビジネス、環境・エネルギー、健康・医療・福祉関連産業等の…集積を進めます」としている。また、目標 7「創造活動が活発で、多様な人材が新しい価値を生み出している」のトップに、7-1「…スタートアップ都市づくり」が掲げられている。

2. 成果と今後の課題

2. 1 SRP における先端科学技術振興政策

SRP 構想は、上記のように、「福岡市第 6 次基本計画」における「都市機能の強化」及び「新しい都市型産業の育成」の対象地区として整備されたものであり、大手情報関連企業を誘致し、福岡を情報産業の一大集積地にするというものであった。後（2001 年）に「シーサイドももち」地区の TNC 放送会館に（株）ソニーのシステム LSI（半導体）設計開発部門が入居したことで、大手情報関連企業の設計開発部門誘致に成功した。

その後も、第 7 次基本計画、新基本計画（第 8 次）、そして現行の第 9 次基本計画における、上記のような高次な都市機能の形成及び新しい産業の振興を図るべき主要な対象地区となってきた。各基本計画と SRP（隣接地区を含む）における主要公的研究関連施設の整備状況は、表 1-3 に示すとおりである。

表 1-3 SRP における公的施設の整備過程

	第6次基本計画						第7次基本計画						新基本計画（第8次）						第9次基本計画						
主要公的施設	90年	91年	92年	93年	94年	95年	96年	97年	98年	99年	00年	01年	02年	03年	04年	05年	06年	07年	08年	09年	10年	11年	12年	13年	14年
（株）福岡ソフトリサーチパーク	方針策定	設立																							
○インキュベーション施設																									
○オフィス賃貸事業																									
○施設利用サービス事業																									
○（公財）九州先端科学技術研究所							設立																		
・第1研究室（システムLSI設計技術）							設置																		
カーエレクトロニクス推進室																		設置							
・第2研究室（形式的手法・ネットワーク）							設置																		
・第3研究室									設置																
・ナノテク研究室＊																			設置						
・有機光デバイス研究室＊																							設置		
○九州組込みソフトウェアコンソーシアム																	設立								
九州大学産学官連携本部						VB L 設立							知財本部											名称変更	
（公財）福岡県産業・科学技術振興財団																								移転	
福岡システムLSI総合開発センター																設立									
○福岡システムLSIカレッジ												開校													
○システムLSI設計試作センター																設立									
○先端半導体設計センター（インキュベーション施設）																設立									
○三次元半導体研究センター＊																							設立		
○社会システム実証センター＊																							設立		
九州大学システムLSI研究センター													設立												

注：＊は九大学術研究都市地区立地施設

資料：（公財）九州先端科学技術研究所、福岡システム LSI 総合開発センター資料及びヒアリングによる

以下では、SRP 構想（地区）の主要な担い手となった、（株）福岡ソフトリサーチパーク、（公財）九州先端科学技術研究所、（特非）九州組込みソフトウェアコンソーシアム、（公財）福岡システム LSI 総合開発センターの設立経緯や事業内容等について見て行く。

（1）（株）福岡ソフトリサーチパークの設立

この SRP の推進主体が（株）福岡ソフトリサーチパークである。同社は、1991 年 9 月に福岡市、福岡県、日本開発銀行（現 日本政策投資銀行）の公的セクターが 42 億 7,000 万円を出資し、26 社の民間セクターが 26 億 5,800 万円を出資、合計 69 億 2,800 万円の資本金によって設立された。同社が、民活法 1 号施設として通商産業大臣認定を得て建設したものが福岡ソフトリサーチパークセンタービルで、1996 年に竣工した。当ビルは SRP の中心に位置し、インテリジェントオフィス機能を備えた地上 10 階・地下 1 階、延床面積 25,552 m²のビルで、同社が行う、①市インキュベーション・プラザ事業（10 室、520 m²）、②オフィス賃貸事業（総面積 13,369 m²）、③施設利用サービス事業、④交流事業の拠点となっている。

現在は約 65 社（従業者約 900 人）が入居・活動している。次項の（公財）九州先端科学技術研究所はその中核的存在である。

（2）（財）九州システム情報技術研究所（現（公財）九州先端科学技術研究所）の設立と拡充

（財）九州システム情報技術研究所は、第 7 次基本計画がスタートする前年、1995 年 12 月に創立された。

SRP 構想の整備計画策定委員として関わり、1993 年には調査研究を委託され「福岡ソフトリサーチパークにおける研究開発のあり方」という報告書を取りまとめた牛島和夫氏（九州大学名誉教授）によると、当時の「情報分野の研究開発の大部分は...」、大学や「大手コンピュータメーカー」等の研究開発部門が担っているが、「たとえば、情報処理学会会員約 3 万人の 70%が首都圏におり、九州支部には 1,000 しかいない。」一方、九州は「大手コンピュータメーカー等が...各地にハードウェアの生産拠点を設け...、シリコンアイランドと呼ばれるようになっているが、...生産のみで研究開発は行われていない。」という状況であった。

このため、SRP に「大手コンピュータメーカー等の研究開発部門をできるだけ多く誘致する」、併せて「地場の情報関連産業を支援する設備や施設を整備する」。その上で、大手進出企業と福岡地区の「...大学及び地場産業との研究交流・技術交流が積極的に行えるような環境を整える。」という方策が必要と考えられたということである（「」内は（財）九州先端科学技術研究所の設立 15 周年記念誌＜2010 年 10 月＞掲載の牛島和夫氏の寄稿文「提言から 20 年」からの引用）。

つまり、大手進出企業と福岡地区の「...大学及び地場産業との研究交流・技術交流が積極的に行えるような環境...」を整えるために（財）九州システム情報技術研究所（現（公財）九州先端科学技術研究所、以下 ISIT と略）の設立が必要であったのである。

具体的にどのようなことが目指されていたのかを、同じく「提言から 20 年」から見ると、

- ①当時の「国立大学の制度では、民間企業と大学が直接共同研究を行うことは容易ではない」状況であった。
- ②「地場の情報関連企業と大手コンピュータメーカー等との間には、技術力に格差があるため、技術交流は…困難である。」
- ③「大手コンピュータメーカーには企業の論理及び壁があり、中立的立場の研究者が仲介しない

と各社の興隆を図るのは困難である。」

④「大学と地場の情報関連産業との間には、研究レベルにおいて大きな差があるため、それらの交流は双方にメリットがないと成立しない。」

⑤「地元の大学等の積極的な協力が得られないと、大手コンピュータメーカーにとって…研究開発部門を設置するメリットはあまりない」ことが懸念されていた。

等の関係にあることから、「専任の研究員や施設、設備を持ち中立的な立場で研究開発をリードする研究開発機関の設置が必要であると提言した」ということである。

その後、1994 年になって「SRP に中核的研究施設を設立するための検討委員会」が設けられ、1995 年 12 月に福岡市、地元産業界の出資（2008 年現在、基本財産 3 億円の内、福岡市の出捐金 2.5 億円）と九州大学の協力を得て、（財）九州システム情報技術研究所が設立されたのである。

ここで、改めて ISIT の「目的」（財団定款 第 3 条）を見ると、「この法人は、アジア太平洋を中心とした国際的な産学官の協調の下で、システム情報技術（コンピュータを活用して既存の社会システムを再構築し、円滑に運用するために必要となるシステム化技術及びその基盤となる情報技術をいう。）の分野に関する研究開発、内外関係機関との交流及び協力、コンサルティング、情報の収集及び提供、人材育成等を行うことにより、地域の関連企業の技術力・研究開発力の向上及び先端科学技術等の発展と新文化の創造を図り、もって九州地域における先端科学技術等に係る産業の振興と経済社会の発展に資することを目的とする。」と記されている。

要約すると、①研究開発、②内外関係機関との交流及び協力、③コンサルティング、④情報の収集及び提供、⑤人材育成等を行うことによって、地域の関連企業の技術力・研究開発力の向上及び先端科学技術等の発展...を図り（＝直接の目的）、それによって九州地域における先端科学技術等に係る産業の振興と経済社会の発展に資する（＝最終目的）、ということである。

その後の、ISIT の産学連携型研究機能の拡充過程を見ると、第 7 次基本計画期間中の 1998 年に第 3 研究室（ロボット技術及びヒューマンインタフェース技術研究室）が設置され、新基本計画期間中の 2007 年にカーエレクトロニクス推進室、2008 年にはナノテク研究室が設置された。さらに第 9 次基本計画期間に入り、2012 年には有機光デバイス研究室が設置され、研究所の体制強化が図られている。ただし、この 2 つの研究室は、SRP ではなく九州大学学術研究都市地区に整備されている。

①第一研究室（システム LSI 設計技術）、②第二研究室（ソフトウェア設計技術及びインターネット技術）、③第三研究室（ロボット技術及びヒューマンインタフェース技術、ただし 1998 年から）という 3 つの研究室の研究活動が続いた 2007 年までの、約 12 年間の総収入の期間平均は 4 億 1,000 万円/年。同じく研究部門人員は期間平均 4.8 人/年。産学共同プロジェクト（競争的資金によるプロジェクト及び受託・共同研究）は 1995 年度を除く期間平均で 16.6 件/年に及んでいる。交流事業は期間平均で 12.3 件/年（1995 年度を除く）。コンサルティング事業は期間平均では 42.9 件/年となっている。

ナノテク研究室や有機光デバイス研究室を設置し、研究所の名称を（財）九州先端科学技術研究所と変えた 2008～12 年までの 5 年間には、総収入の期間平均 6 億 4,000 万円/年へと大きく増加している。研究部門人員は期間平均 15.0 人/年。産学共同プロジェクト（同）は期間平均 26.4 件/年と大幅に増加している。交流事業は期間平均で 9.8 件/年へと減少しているが、コンサルティ

ング事業は期間平均で 52.8 件/年へと増加している。

財団法人から公益財団法人へと変わった 2013 年以降は、研究部門人員は期間平均 17 人/年、産学共同プロジェクト（同）は期間平均 15.5 件/年となっている。

また、全期間を通じて、共同提案企業数（採択・実施に至っていないものも含む）は 161 社に上っている。競争的資金によるプロジェクトや共同研究等による事業化・製品化の事例としては、下記の 7 件がある。

- * 養殖場における遠隔水質管理システム
- * 超小型実働ひずみ履歴計測装置と構造物の遠隔疲労診断
- * 使用済み紙おむつの再利用及び再資源化によるリサイクル事業
- * 半導体微細加工装置のための技術
- * ユビキタス無線中継器・Wi-Fi コンバータの開発
- * スポーツ、リハビリ向けのモーションセンサの可視化技術
- * 3D-LSI 用超音波アシスト先鋭マイクロバンプ接合装置

また、産業支援機能の強化を図るため、2005 年から IT 分野の産学連携コーディネーターを置き、2008 年からはナノテクノロジー分野の産学連携コーディネーター等、合計 3 人を配置すると共に、カーエレクトロニクス・プロジェクトディレクターを配置している。

全期間を通じて、技術セミナーは 41 回、カーエレクトロニクス研究会 15 回、農業 SNS セミナー 4 回であり、セミナーへの参加した市内の企業は 136 社、地元大学院生等の育成のための研究助手受け入れは 244 人に達している。

(3) (特非) 九州組込みソフトウェアコンソーシアム

(特非) 九州組込みソフトウェアコンソーシアムは、新基本計画期間中の 2006 年に、産学共同の技術交流活動を通じて、任意団体「九州組込みソフトウェア研究会」として発足している。

九州には、半導体産業と自動車産業、ロボット産業等で競争力を持つ企業が立地しており、これらの分野においては、機器に組み込まれそれを制御するコンピュータシステム（組み込みシステム）が必要であるが、近年の機械・機器の高付加価値化により、組み込みソフトウェアの大規模化・複雑化が著しく、その開発技術の向上が課題となっている。

しかし、組み込みソフトウェアビジネスは中央集中であり、技術交流も会社系列になり、開発手法もその中に閉じられているため、系列外の組み込みソフトウェア技術者は少なく、組織化されてない。そこで、特徴ある組み込みソフト技術者の養成活動を推進し、組み込みソフト技術者の技術交流の活発化を進め、高品質な組み込みソフトウェア開発が実現できる地域となることを目標として発足したものであり、2008 年には、(特非) 九州組込みソフトウェアコンソーシアムと改組された。

その事務局が SRP センタービルに置かれ、60 社の企業、組織団体、20 名の個人会員を中心に行われている諸活動も、同センタービルを中心に実施されている。（注：この項は、(特非) 法人九州組込みソフトウェアコンソーシアムのホームページによる）

(4) (公財)「ふくおか IST」の福岡システム LSI 総合開発センター等の整備

2001 年 2 月に、福岡県が主導する「福岡先端システム LSI 開発拠点推進会議」が発足し、福岡県と九州大学による「シリコンシーベルト福岡」構想及びプロジェクトが動き出すと共に、同

年 4 月には九州大学システム LSI 研究センターが設立され、同年 12 月には「シリコンシーベルト福岡」プロジェクトの中核人材育成機関として、福岡システム LSI カレッジが開校した。

これらの活動拠点となる施設として、新基本計画期間中の 2004 年に、福岡システム LSI 総合開発センターが、(独法) 中小企業基盤整備機構 (= 中小機構) により九州大学連携型企業家育成施設として SRP に隣接して整備され、福岡県と福岡市の支援を受け、(公財) 福岡県産業・科学技術振興財団 (= 福岡 IST) が管理運営する形で開所した。

福岡システム LSI 総合開発センターは、施設内に設置されている九州大学システム LSI 研究センターの協力の下で、①インキュベーション施設 (46 室 + 20 ブース)、②システム LSI 設計試作センター (EDA ツール約 40 種、テスト評価機器、設計ブース 6 室)、③上述の福岡システム LSI カレッジを包括する施設であり、中小機構が有する全国の施設の中でも最大規模である。

また、システム LSI 設計試作センターは、全国唯一の公設の設計・開発センターである。

福岡システム LSI カレッジは、ふくおか IST の事業であり、これまでに、県内企業を中心としたシステム LSI 設計技術者等 11,500 人以上に「教育」を実施している。なお、関東・関西企業への出前カレッジも行っており、その効果は全国に及んでいるようである。

これらのシステム LSI 設計には、試作・検証が必要であるが、性質上、企業の製造施設を使うことができない (設計品の秘密が守られない)。したがって、大手企業は独自に設備や体制を整備しているが、中小のシステム LSI 設計を目指す企業では困難であることから、公的な施設である同センターが重要な役割を果たしている。

その利用者は、SRP 内企業や福岡県内企業に限らず全国に及ぶが、県外本社企業には、設計・研究事業所を新たに開設するものが少なくない。例えば、県外本社企業の利用は、2012 年度 9 社、2013 年度 9 社、2014 年度 6 社となっており、企業の新規事業所開設を誘引しているのである。

なお、ふくおか IST は、2011 年に 2 つの研究施設を設立している。1 つは三次元半導体研究センターであり、もう 1 つは社会システム実証センターであるが、共に九州大学学術研究都市地区に設立しており、前述の ISIT の 2 つの研究室と共に、SRP に加えて新しい産学官連携研究拠点が形成されつつある。

(5) SRP の成果と今後の課題

a. 成果

前述の牛島和夫氏の「回顧」にもあったように、「地元の大学等の積極的な協力が得られないと、大手コンピュータメーカーにとって...研究開発部門を設置するメリットはあまりない。」という事情があり、情報システム技術の中心地であった東京圏外の福岡市に、大手企業が研究所を分散して設ける意義が問われるという状況下であって、それへの対応策として ISIT が設立されたという側面があったのであろう。その意味では、ISIT が進出 6 企業グループの引き留め役を果たしたとも言えよう。

その結果、日本電気 (株)、(株) 日立製作所、富士通 (株)、松下電器産業 (株) (現 パナソニック (株))、ソニー (株) 等の半導体開発・研究部門が、1 地区に隣接して (隣り合わせのビルに) 立地しているという非常に珍しい状況が作り出され、大きなプレゼンス効果があったことは間違いない。そしてそれは、さらに福岡県及び九州大学による「シリコンシーベルト構想」の中核施設としての福岡システム LSI 総合開発センター・九州大学システム LSI 研究所等の立地に繋

がったものであろう。

SRP 全体では、2010 年 6 月時点で、企業数は 130 社、従業員数約 7,000 人に達しており、特にシステム LSI 関連産業の市内立地件数は、2000 年の 18 社から、2010 年の 136 社へと急増している。なお、その後は、わが国の半導体産業の量的縮小という状況に伴って、停滞的に推移しているものと見られる。

ただし、九州半導体エレクトロニクスイノベーション協議会発行の「九州半導体関連企業サプライチェーンマップ（2012 年 11 月現在）」による福岡市の半導体設計等企業・事業所は、表 1-4 に示すように、22 企業・事業所に上り、九州全体（36 企業・事業所）の 61.1%を占めている。

また、九州の集積回路生産の推移は、図 1-4 のように、2000 年まで急成長したものの、その後は伸び悩んでいるのが現状であるが、メモリーや線形回路が減少する一方、家電等のデジタル機器用途が多いロジックやスマートフォンや監視カメラ用途を含むその他モス型（CCD 等のイメージセンサを含む）回路の割合が高まるという構成の変化が進んでいる。九州地域はイメージセンサ等の高付加価値製品の割合が増えてきたことで、2012 年の生産金額の全国比は 39.2%と前年 2011 年の 29.6%から 10%程度増加しているが、SRP のシステム LSI 設計、ソフト開発研究も貢献していることは明らかであろう。

一方、地元企業の研究開発力向上（先端技術企業へ転換）事例として、福岡市南区に所在する（株）ロジカルプロダクト（従業者数 23 人）の事業展開過程を紹介しておきたい。

1994 年に電子機器設計会社として創業した（創業者は現会長の田中崇和氏）同社は、2000 年度の競争的資金プロジェクト（公募元：中小企業総合事業団）「超小型実働ひずみ履歴計測装置の開発...」を ISIT、九州大学、他企業 1 社と共同で提案し実施した後、2004 年に、市内のハイテク企業の調査に訪れた福岡市職員の仲介で、知的クラスター創成事業「超低消費エネルギー化モバイル用システム LSI の開発」への研究協力企業として参加したのを始め、2006 年に戦略的創造研究推進事業、翌 2007 年に知的クラスター創成事業（第 2 期）、2008 年には地域イノベーション創出研究開発事業に参加する。

それまでの同社は、電子機器設計、特に無線関係の受託業務が中心であり、経営の安定と成長のためにも自社製品を持ちたいとの強い意向を持っていたが、2001 年に九州松下電器（株）（現 パナソニック SN（株））から現社長の辻卓則氏が入社していたことも背景にあったものと考えられる。

2006 年には、ロボット産業振興会議のロボット開発技術力強化事業「ロボット用低消費電力無線通信モジュールの開発と応用」で小型無線モジュールを開発する。これは、ロボット用の無線モジュールで、それまで有線でコントロールしていたロボットコンテスト等がワイヤレスでできるようになっていたが、ノイズに弱く不便であったため、新たに ISIT や福岡工業大学等と共同で開発したものである。この「小型無線モジュール」が、国立スポーツ科学センターの目に留まり、センサーと組み合わせてハンマー投げの室伏広治選手のトレーニングに用いられたのを契機に、改良を重ね 2009 年に「9 軸ワイヤレスモーションセンサ」という自社製品を発売した。さらに ISIT との共同研究で、ロボット産業振興会議の開発支援を得て、筋電・心拍等の生体計測用ワイヤレスモーションセンサやセンサー情報を解析して表示するシステムを改良することで種々のスポーツに使われるようになり、ほぼ全国の大学等で使用される状況となっている。

表 1-4 福岡市立地の半導体設計関連企業・事業所

企業・事業所名	立地年	工 程	製 品	備 考
<博多区>				
エイテックス(株)		設計・ファブレス	FPGA回路設計、ファームウェア開発	
日本システムウェア(株)福岡事業所	1989年	設計・ファブレス	システムLSI論理設計	本社東京
富士通セミコンダクタ(株)福岡オフィス		設計・ファブレス	民生用、産業用LSI開発・設計	2008年LSI事業を分社化し、2010年に現社名に変更。
(有) ウィンダム	2000年	設計・ファブレス	LSI・LSIテスター開発	
<中央区>				
(株)SRA西日本	1985年	設計・ファブレス	ソフトウェア開発等	
<南区>				
(株) FCCテクノ	1962年	設計、ファイナルテ	LSI設計・テスト・評価・解析、人材派遣	旧社名：福岡電子計算センター
<早良区>				
(株)トリプルワン	2005年	設計・ファブレス	SOC、ASIC、FPGA	2005年福岡開発センター。2006年に福岡支社。福岡システムLSI総合開発センター内
NSS九州(株)福岡事業所		設計、基盤実装	LSI、デバイスポート	本社は熊本市。
(株) NSCore	2004年	設計・ファブレス	不揮発メモリ	福岡システムLSI総合開発センター内。
ケイレックス・テクノロジー(株)福岡テクノロジーセンター	2004年	設計ツール、試験、ソフトウェア	EDA関連コンサルティング、ソフト開発	本社は東京都。
システムリンク(株)		設計、電子機器設計製造	システムLSI検査・試験・検証、無線データロガーシステム構築、画像処理装置、制御ソフト	
ソニーLSIデザイン(株)福岡事業所	1986年	設計・ファブレス	システムLSI、イメージセンサ(CCD, CMOS)、ミックスドシグナルLSI、アナログIC	TNC会館F20
ソニーセミコンダクタ(株)	2001年	設計、前工程～ファイナルテスト	バイポーラIC、MMIC、MOSIC、CCD、CMOSセンサー、H-LCD、SXRD	2011年にソニーセミコンダクタ九州(株)から社名変更。2013年熊本県菊陽町に移転。
(株)アドバンテック九州営業所	2005年	設計・ファブレス	システムLSI設計・開発	本社東京、西条市。福岡システムLSI総合開発センター内。
(株)アルス・リサーチ・システム	2001年	設計、ソフトウェア	FPGA、ソフト・ハードウェア(組込システム・制御系)、半導体テスター周辺機器	福岡システムLSI総合開発センター内。
(株)システム・ジェイディー	2002年	設計ツール、設計	システムLSIテスト設計、CAD開発	福岡システムLSI総合開発センター内。
(株)ナノデザイン	2002年	設計、ソフトウェア	半導体集積回路開発、同ソフトウェア	福岡システムLSI総合開発センター内。
(株)ひびきのシステムラボ	2004年	設計ツール、後工程	LSIフルタンキー、FPGA応用システム開発、次世代フル3次元SIP設計用CSD	福岡システムLSI総合開発センター内。
(株)ロジック・リサーチ	2009年	設計・ファブレス	EOL製品、ASIC	福岡システムLSI総合開発センター内。
(株)日立超LSIシステムズ九州開発センター		設計・ファブレス	メモリ、マイコン、システムLSI、各種システム製品	本社は東京。
東京ドローイング(株)福岡オフィス	2008年	設計・ファブレス	半導体設計開発	福岡システムLSI総合開発センター内。
(有)アナロジスト	2004年	設計・ファブレス	アナログ半導体回路設計、IP・技術コンサルティング	

資料:九州半導体エレクトロニクスイノベーション協議会「九州半導体関連企業サプライチェーンマップ」
(2012年11月現在)による

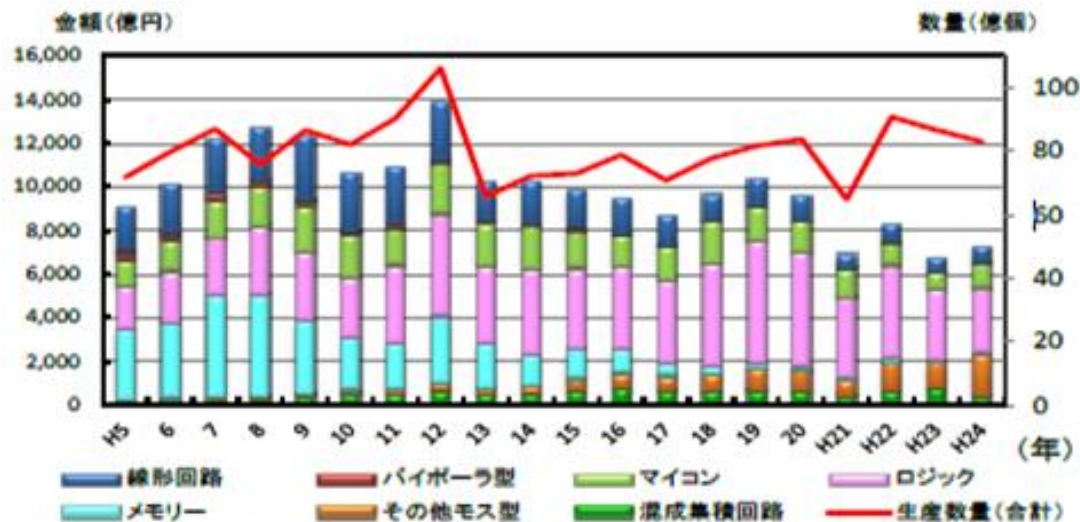


図 1-4 九州の半導体生産及び対全国比の推移

資料：九州経済産業局資料

同社の売上高のほぼ半分がこれら自社製品から得られているという。さらに、回転や振動している機器の状態をセンサーで計測し、無線でキャッチする等産業用にも広がりつつある。なお、現時点での販売は国内に限られているが、その理由は、海外ではメンテナンスが難しいためであるという。

この（株）ロジカルプロダクトの事例のように、まだ小規模ではあるが、まさに先端科学技術を応用し、事業につなげるという地場企業が生まれつつある。また上述のような、既存の地域企業の研究開発力向上による新製品・新事業への展開とは別の事例として、ISIT 出身者（研究者）による新規起業の例もあり、うち1社（（株）システム・ジェイディー）は、太陽電池検査装置の事業化・製品化に成功している。

b. 今後の課題

今後に向けての課題としては、下記のようなことが考えられる。

i. 技術研究の維持と変化する先端技術研究ニーズへの適応

上記で触れたように、半導体生産の中心がアジアの中進国へ移動していき、わが国の半導体産業の再編成と生産低迷が続いている中、九州では、イメージセンサ等の高付加価値製品の割合が増え、生産金額における全国比が再上昇している。今後共、半導体の多様化及び少量生産化、そして高額・高付加価値化が進んで行くものと考えられる。

SRP で研究され、高度化した半導体設計技術やソフトウェア技術をさらに維持・継承すると共に、変化する先端科学技術研究ニーズとの連携及び活用分野の拡大を図って行くことが重要である。

実は、2003年に、福岡県、福岡市、北九州市等が、新たなロボット産業の創出を目指し、①研究開発の推進、②国内外への情報発信、③産業化の検討及びロボットに関する理解増進、④実証市場開拓を図る中核的組織として、産学官による「ロボット産業振興会議」を設立しており、企業、大学、行政、個人等 373 会員で組織されている。九州大学や九州産業大学等福岡市内の大学や、SRP の企業・事業所も加盟している。

また、先述のように、ISIT は、既に、2008 年にナノテク研究室、2012 年に有機光デバイス研究室をそれぞれ設置して、変化する先端科学技術研究ニーズへの対応を図っている。特に、有機光デバイス研究については企業からのアプローチが非常に多いとのことである。ただし、これらは九州大学学術研究都市地区に設置されており、産学官連携の先端科学技術研究・開発の拠点が移動しつつあるとも言えよう。

ii. 技術者・研究者交流の強化

ISIT の設立目的にある「地域の関連企業の技術力・研究開発力の向上...」という記述からすると、ISIT を仲介して、大手企業の技術者・研究者と九州大学等の大学研究者と地域関連企業の技術者・研究者とが、米国シリコンバレーにおける研究者・研究機関のように、共同研究等を通じて交流し、技術・研究情報のやり取りが活発に行われるという状態を作り出すことが念頭にあったものと想像される。

ISIT の初代研究所長であった長田正氏（九州大学名誉教授）は、前掲の（財）九州先端科学技術研究所の設立 15 周年記念誌に寄せた「ISIT 創設当時の思い出」の中で回顧している。

「当時は、SRP センタービル代表者交流会や SRP 代表者交流会がしばしば開かれ、...情報交

換ができる談話室を設けよう...」 「SRP に立地する企業が参加するイベントを企画しよう等の提案が真面目に議論されていました。これらの提案はいずれも日の目を見ませんでした。...SRP には運命共同体的な意識が醸成され、関係者の多くが...夢をこの地域に託していたのだと思います。」

SRP に立地する企業や機関の交流は、「SRP センタービル代表者交流会」として行われているが、それは各社の総務部門の集まりであり、地区自治会のようなものであるという。

技術者レベルの交流は、セミナーや講演会、国内外交流会、情報提供、人材育成等の ISIT の諸事業によって活発に行われている。しかし、技術者同士の個人的な情報交換は行われるものの、各社の業務に関する情報（企業秘密を含む情報）は守秘義務があるため、研究者同士のボトムアップ交流からは、共同研究やビジネスマッチングまでは至らないのが実情であり、ビジネスベースでの交流については、研究企業・事業所のトップ同士の交流や、意思決定が必要となるであろう。

ただし、2014 年度に入って、技術者同士の交流を図る「SRP 技術者交流会」が、(株)福岡ソフトリサーチパークや ISIT による実行委員会で企画・実施され、徐々に門戸が開かれつつあるようである。

iii. ふくおか IST 等との連携強化

これまで、ISIT とふくおか IST が設立・運営している福岡システム LSI 総合開発センターは、共に九州大学との連携の下で行われており、システム LSI 設計技術の研究・開発～事業化～技術者養成という上流・下流の実態上の棲み分け・連携が取られていると推測できるものの、現場間では、ふくおか IST が中核機関として実施してきた 2 期 10 年に及ぶ国の「知的クラスター創成事業」、その後の「地域イノベーション戦略支援プログラム」の一環としての少数の研究プロジェクトに、ISIT が共同研究機関として名を連ねるといった程度に限られている。

県と市という管理・運営主体の違いはあるものの、後述のように、共に先端科学技術分野の福岡での振興拠点の形成という目標を掲げており、積極的に連携することで、研究者同士や技術者・事業者のマッチング等新しく開かれる領域があるものと考えられる。今後、強く意識されるべきである。

なお 2014 年度に入り、ISIT の新海征治所長、ふくおか IST の梶山千里理事長、(公財)北九州産業学術推進機構 (FAIS) の国武豊喜理事長が、九州大学の化学系部門出身という繋がりを契機に、3 者共同による技術セミナー等が行われている。

iv. 「ハイテクスタートアップ」支援機能の強化

「ハイテクスタートアップ」は、先端科学技術を活用した創業・起業あるいは既存企業の新規製品・新規サービスの立ち上げによる事業化を意味するが、起業者や地域中小企業においては、資金や人材等の問題で、先端科学技術を事業化、製品化に結びつけることが困難であり、有力なアイデアについては、大手企業で先行して製品化（サービス提供）がなされているケースが多いのが実態であろう。

しかし、前掲の(株)ロジカルプロダクトや(株)システム・ジェイディーのように、地場中小企業あるいは創業・起業者であっても、SRP の研究支援機能を活用し、得意とする技術分野を獲得し、「新技術創出型」事業に積極的に取り組み、成功した事例も見られる。

先端科学技術の応用研究あるいは開発研究を、地場中小企業の新事業創出や創業＝「ハイテク・スタートアップス」の簇業につなげる仕組み（＝エコシステム）の構築については、大学、他の産学連携機関、自治体等を含め、地域全体で進めることが必要である。

2. 2 ゲーム制作等コンテンツ産業の振興施策

a. 経緯と概要

福岡市は、2003年策定の「新・基本計画」（＝第8次基本計画）において、「福岡にふさわしい新産業の振興」を掲げ、「音楽をはじめとしたデジタルコンテンツ関連産業の振興」として、「本市の音楽関連の情報を国内や海外に発信すると共に、映像等のコンテンツ関連産業とあわせて、...人材や関連企業の集積を...」図るとし、コンテンツ関連産業という概念を取り入れていた。

それまで別々の部署で振興していたゲーム、映像、ファッション、音楽、デザイン等の各分野を包括的に捉え、市行政組織として一体的に展開する取組は、2012年度に始まった。例えば、ファッションについては流通業の振興を行うセクション、映画やフィルムコミッションは市民局、音楽、デザイン、ゲームは新産業セクション等各関連セクションが担当していた支援施策を「コンテンツ振興」として一元化した。現行の「第9次基本計画」が策定されたのは、その翌年（2013年）であった。

従来、福岡市は九州芸術工科大学（現在は九州大学芸術工学部）をはじめ、デザイン系の大学や専門学校があり、デザイナー職の人材が多く（人口比のデザイナー職の比率が高い）、また、地方中枢都市として、NHKと民放合わせ6TV局があること等が関係し、音楽家や映像クリエイターが比較的活発に活動しうる都市でもあった。特に一時期、東京で活躍する福岡都市圏出身のミュージシャンが多かったこともあって、上記のように「音楽をはじめとした...」というフレーズになったものと思われる。

組織の一元化がなされた2012年度以前から実施されていた、福岡市が支援あるいは関与する主な取組としては、次のようなものがあつた。

映画・映像分野については、前述の「アジア太平洋博覧会」を記念して始められたアジア関連施策の主要事業の1つとして、1991年に「アジアフォーカス・福岡国際映画祭」が開始されており、アジアの優れた映画を掘り起こし、字幕を付け上映するという活動は、アジア映画の国際的な流通振興にも大きな役割を果たした。

映画やTVドラマのロケ誘致・支援のフィルムコミッション事業も2003年から行われており、最近では「アジアフォーカス・福岡国際映画祭」の効果もあって、海外からのロケ支援要請件数が増加傾向にある。

また、デザイン振興分野では、1996年に任意団体として活動を始めていた「FUKUOKA デザインリーグ」の事務局を引き受け、「デザインを活用した地域の経済振興」を主な目的とした「育成プロジェクト（デザイン教育）」や「広報、啓発プロジェクト」等様々な活動を支援してきた。

2008年にデザインリーグはNPO法人となり、2005年に大学と市民・企業との連携を深めるための交流の場として開設された、九州大学大橋サテライト「ルネット」内に事務局が置かれている。

音楽関連分野振興の取組として、2002年度から「ミュージックシティ天神」というイベントに参画してきた。これは「音楽産業都市・福岡」を目指す福岡市と天神の事業者（運輸交通・商業

施設）と地元メディア各社が実行委員会を組織して、音楽による都市の一体化と文化育成の運動（ムーブメント）を創り出す契機としようということで毎年開催されている。2013 年まで福岡市は実行委員会に参加してきたが、2014 年度の実行委員会解散に伴い実行委員からは外れ、地元企業等を中心に開催されることになった。なお、9 月に開催される福岡の音楽イベントが連携・情報発信し、音楽都市としてのブランディングを図り、一層の集客につなげるため、2014 年度に「福岡ミュージックマンス」が発足し、福岡市も参画することとなった。

さらに、ゲーム制作分野については、2003 年に、市内の（株）レベルファイブ、（株）サイバーコネクトツー、（株）ガンバリオンが協力し、「GAME FACTRY FUKUOKA」というイベントを開催したことが契機となって、翌年には九州・福岡のゲーム制作会社 7 社によって、福岡のゲーム産業の更なる発展をめざし活動する組織である「GFF（Game Factory's Friendship）」が誕生する。さらに 2005 年には、GFF と九州大学が産学共同による情報交換、人材育成、研究開発を行うという連携協定が締結された。2006 年には福岡市、GFF、九州大学の 3 者により「福岡ゲーム産業振興機構」を設立し、産学官が一体となって、“世界的なゲーム都市”を目指し、人材育成事業（インターンシップ等）、市場開拓事業、広報事業（「ゲームファン in 福岡」等）、その他関連事業等を実施して行くようになった。

ファッション産業については、ファッション関連の大学や短大、専門学校が多く、優秀な人材を輩出していることや、アパレル関係の卸・小売業等の厚い集積基盤があること、アジア地域でも日本の技術を活かした素材やデザインが高い評価を得ているという優位性を踏まえ、2006 年に福岡商工会議所がファッション産業振興のための研究会を発足させたのが始まりで、2008 年 3 月、福岡市、福岡県アパレル関連企業等が一体となって「福岡アジアファッション拠点推進会議」を立ち上げ、2008 年度末に「福岡アジアコレクション（FACo）」というファッションショーを開催した。2013 年からは 2 週間の「ファッションウィーク福岡」を開催するようになり、また、「福岡アジアコレクション（FACo）」は、大連や釜山、バンコク、シンガポール等のアジア各地でも開催されている。

以上、主要な取組の開始～直近までの経緯を紹介した。

これらは、情勢の変化等に応じて、取組内容自体や市の支援内容が変わる等の調整が行われてきたものの、基本的にほとんどが現在まで継続されており、特に、福岡市のブランディングの面の効果は顕著であったと言ってよいであろう。

そして、現行の「第 9 次基本計画」が策定された 2012 年に、「クリエイティブ・エンターテインメント都市・福岡」を目指すという目標の下、「クリエイティブ・ラボ・フクオカ」を任意団体として結成し、デザイン、ゲーム、アニメ、映画、音楽、ファッション等あらゆるクリエイティブ関連産業において、異業種間の交流・連携を促し、シームレスなビジネスとコンテンツの創出を図るという取組が始まっている。

b. ゲーム制作産業の展開動向

コンテンツ型産業は、コンテンツ≡知識集約型であり、建築物、音響機器、映像、服飾品、情報記憶装置等表現手段を含む関連全体を考える場合は、企業や産業組織体として成り立つものの、思考、音、ストーリー、アイデア、感覚・フィーリング等の形態をとるコンテンツそのものは、物体ではなくクリエイター個人に内蔵されており、企業や産業組織として構成されにくいという

特性を持っていると考えてよい。どちらかと言えば、ファーム＝個人事務所型である。

したがって、コンテンツ産業の振興の課題は、①コンテンツ≡知識そのものを創り出すだけでなく、②コンテンツ≡知識を事業・産業に取り込むことができる関連産業の存在あるいは育成・誘致も必要である、ということであろう。ところが、とりわけ②の事業化可能な関連産業の配置は、音楽産業等に典型的に見られるように、大市場のある東京等への一極集中型であり、福岡市はじめ地方中枢都市で大きく育つ条件には恵まれなかったと言ってよい。しかし、情報通信技術あるいは「社会情報基盤」の整備に伴って、その制約が徐々に緩和されてきているのではないかと考えられる。

先に見た、ゲーム産業は、現在、福岡で最も活気のある分野であるが、その典型的な事例であろう。そこで、以下で、福岡におけるゲーム産業の最近の展開を見てみる。

福岡市には、1979年に創立された（株）システムソフト（現（株）システムソフト・アルファ）があり、1980年代に国産PCが普及していく中で、1983年にはゲームソフトの販売を開始し、1987年にはオランダのゲーム会社からローカライズのライセンスを獲得、1990年には東京進出（営業所開設）し、1994年には、日本語文章作成ツールを発売し、1996年には株式を店頭公開した。

同社の1980年代のゲーム制作・販売や、それに続き1982年に設立されたパソコン向けのゲーム開発・販売会社である（株）リバーヒルソフトには、九州大学等市内大学の電子工学系等の学生がアルバイトに関わったという。この頃に、ゲーム制作会社や経験者の種が蒔まかれたようである。

1990年代に入り、わが国でもウインドウズPCが普及し、福岡市のゲーム制作も一時停滞したが、（株）リバーヒルソフトは、1996年に新しく整備されたSRPセンタービルに移転し、「殺人倶楽部」「琥珀色の遺言」等のヒット作品を創り出した。リバーヒルソフトはアドベンチャーゲームの一大ブランドであったという。しかし度重なるスタッフの独立によって制作力が低下、経営が悪化し、2000年からは携帯電話向けコンテンツ事業に方針転換を行ったものの、2004年に破産宣告を受けた。

この（株）リバーヒルソフトの後継会社となったのは、（株）アルティ（代表 宮崎慈彦氏）で、2000年に設立、現在もSRPセンタービルに所在している。

また、（株）シング（代表 宮川卓也氏）も1999年に（株）リバーヒルソフトからスピンアウトし、任天堂DSソフト「アナザーコードー2つの記憶」や「ウィッシュルームー天使の記憶」等でヒットを飛ばしたが、2010年に破産申請した。

（株）レベルファイブの社長 日野晃博氏もリバーヒルソフトのプログラマーから1998年にスピンアウトしている。同社は2000年に、米国でミリオンセラーを達成した「ダーククラウド」を開発し、2004年には（株）スクウェア・エニックスが販売する「ドラゴンクエストVIII」シリーズの開発に携わった。2006年の「レイトン教授と不思議な町」以降はパブリッシャーとして自社ブランド販売を行っている。また、2007年には「レイトン教授」シリーズ、以後「イナズマイレブン」や「妖怪ウォッチ」と、アニメーション等とのメディアミックスも行っている。2010年に東京オフィス及び海外法人LEVEL-5 International America Inc.を設立し、2011年にはTVアニメーション「機動戦士ガンダムAGE」を制作、海外のソーシャルゲーム市場にも進出している。

2014年には「妖怪ウォッチ」の玩具発売を（株）バンダイと組んで行っており、今や福岡を代表かつ牽引するゲーム制作会社となっている。

（株）サイバーコネクトツーの社長 松山洋氏は1996年に九州産業大学の学生時代に学友と創業した。同社は2002年にオンラインゲーム「.hack」でヒットを飛ばし、2003年に株式会社へと組織変更、格闘ゲーム「NARUTO ナルトー ナルティメットヒーロー」をリリース。2005年には福岡県の「消防・防災・安全」をイメージしたキャラクター「まもるくん」を制作。また福岡県の消防防災安全課と連携して防災メールを開発し、防犯コンテンツの1つとなった。2007年10月3日に創立12周年を記念し、ブランドロゴとドメイン名を一新し、新たに映像制作・音楽制作専門のチームを結成させている。

他方、（株）ガンバリオン（社長 山倉千賀子氏）は、長崎県佐世保市のテクノソフト社が1999年に経営危機によりゲーム開発事業から撤退したのを機に、元スタッフと共に独立した、家庭用ビデオゲームソフトの企画・開発会社であり、任天堂（株）やバンダイナムコゲームス向けゲームを制作している。

前述の通り、（株）レベルファイブ、（株）サーバーコネクトツー、（株）ガンバリオンの3社によるゲーム・イベント「GAME FACTRY FUKUOKA」が開催されたのを契機に、福岡市、九州大学等も含む産・学・官からなる「福岡ゲーム産業振興機構」が結成されたのであるが、その事務局を福岡市は引き受け、かつ、上記のような各種事業の支援を行ってきた。

東京をはじめ、各地でセミナー等により福岡のゲームビジネス環境の優位性をPRしたこと等もあって、ゲームデバッグ専門会社のポールトゥウィン（株）や（株）デジタルハーツ、3DCG制作の（株）D.A.G等の福岡進出、さらに、Play Art Fukuoka（株）や（株）グッドラック・スリーの設立等が見られるようになっている。（注：この項は、各社ホームページ及びウィキペディア等を参考に構成した。）

また、福岡県も2006年に「福岡コンテンツ産業拠点推進会議（現 福岡県 Ruby・コンテンツビジネス振興会議）」を組織する等支援体制が広がっている。

現在のGFF加盟正会員は、表1-5の通り12社となっている。

表1-5 GFF 加盟企業一覧

企業名	社長	所在地	従業者数	代表作品
（株）レベルファイブ	日野晃博	福岡市	280人（2014年）	「妖怪ウォッチ」シリーズニンテンドー3DS
（株）サイバーコネクトツー	松山洋	福岡市	230人（2014年）	「NARUTOーナルトー疾風伝」
（株）ガンバリオン	山倉千賀子	福岡市	73人（2014年）	「ワンピース アンリミテッド」シリーズ
システムソフト・アルファ（株）	高橋征克	東京都		「大戦略 大東亜興亡史」
（株）アルファ・システム	佐々木哲也	熊本市	54人（2014年）	「俺の屍を越えてゆけ」
（株）ベガスジャパン	大隈浩昭	福岡市	34人	「いっしょにあそぼう！ ドリームテーマパーク」
SAMURAIゲームファクトリー（株）	照山茂行	福岡市	2人	「アイドル雀士スーチーパイ4 ぼ〜たぶる」
ポールトゥウィン（株） 福岡スタジオ	津田哲也	名古屋市		デバッグ業務
（株）D.A.G	酒井優一	東京都	70人	「スーパーマリオ 3Dワールド」
（株）デジタルハーツ 福岡Lab	河野亮	東京都		デバッグ業務
PlayArt Fukuoka（株）	崔有喆	福岡市	237人（2014年）	
（株）ノイジークローク 福岡スタジオ	坂本英城	東京都		ゲーム音楽制作

資料：福岡ゲーム産業振興機構 HP、各社 HP による

c. コンテンツ産業振興の今後の課題

先述の「福岡ゲーム産業振興機構」が結成された当時、福岡市内のゲーム制作関連従業者数は400人程度であったが、現在（2015年）は、1,400人程度まで増加しているという。GFFには加

盟していないゲーム制作関連企業・事業所も増加しているが、その中には、前述の（株）アルティや、地元のベンチャー・キャピタル、（株）ドーガンも出資している Unity でのスマホゲーム企画・制作の（株）グッドラック・スリー（社長 井上和久氏）や（株）ポリフォニー・デジタル福岡アトリエ等があり、全体では 30 社程度になっていると見られている。

以上のように、福岡市のブランディング効果及び人材誘引・雇用効果等は大きなものであったと考えられる。

また、2009 年には、福岡市からの受託事業として九州大学が中心となり、高齢者リハビリ向けのシリアスゲームプロジェクトが進められ、「リハビリウム起立くん」が 2011 年に完成、発売されることになったが、事例のようにゲームの新しい活用領域も広がりつつある。

今後共、GFF や福岡ゲーム産業振興機構が中心となって、ゲームの多機能化等も図りながら、福岡のゲーム産業は、ゲーム制作人材を誘引していくものと考えられる。しかしながら、福岡のビジネスがさらに成長していくためには、海外需要に応じていくことが望まれ、そのためにはパブリッシャーあるいは商社機能の強化が必要であり、そのような機能（コネクター・ハブ機能）を担う企業の成長が望まれる。

また、最近になって福岡のアニメーション・スタジオの活躍が目立っている。モンブラン・ピクチャーズ（株）、（株）FOREST Hunting One、（株）ハッピープロジェクトは、地上波及びインターネットの番組で放映される等注目されており、「映像コンテンツ産業研究会」という任意団体を設立し、協力体制を構築してフランスの「アヌシー国際アニメーション映画祭」をはじめとする海外の有力映画祭や、展示イベントへの出展を企画している。

さらに、2014 年、米国インテル社の「パーセプション・コンピューティング・チャレンジ」(CES) でグランプリを獲得し、音の鳴る絵「ペイントーン」を開発した（株）しくみデザイン（代表 中村俊介氏）や、「Tomorrow Begins」が東京オリンピック／パラリンピック 2020 招致国際プロモーション映像として採用され、広島県観光プロモーション「おいしい！広島県」が観光庁長官賞を受賞し、共同設立者の江口カン氏が監督したドラマ「めんたいびりり」がテレビ西日本で放映、大人気となったこと等で知名度を上げた、演出家・映像ディレクター、アニメーター、モーショングラフィックスデザイナー、CG クリエイター等の集団で構成される映像制作会社、空気（株）等、秀でたクリエイター集団が続出している。

先述のとおり「クリエイティブ・ラボ・フクオカ」が結成され、2013 年度からデザイン、ゲーム、アニメ、映画、映像、音楽、ファッション等あらゆるクリエイティブ関連産業における異業種間の交流・連携を促し、シームレスなビジネスとコンテンツの創出を図る取組が始まっているが、今後その深度化と成果が期待される。

第 3 節 統計で見る 2000 年代の福岡市産業の成長

前節では福岡市の産業振興政策、代表的な事例としての SRP 事業の動向やコンテンツ産業の振興動向等を見てきたが、ここでは統計的分析によって福岡市の産業動向を把握することとしたい。

1. 市内総生産（所得）の動向

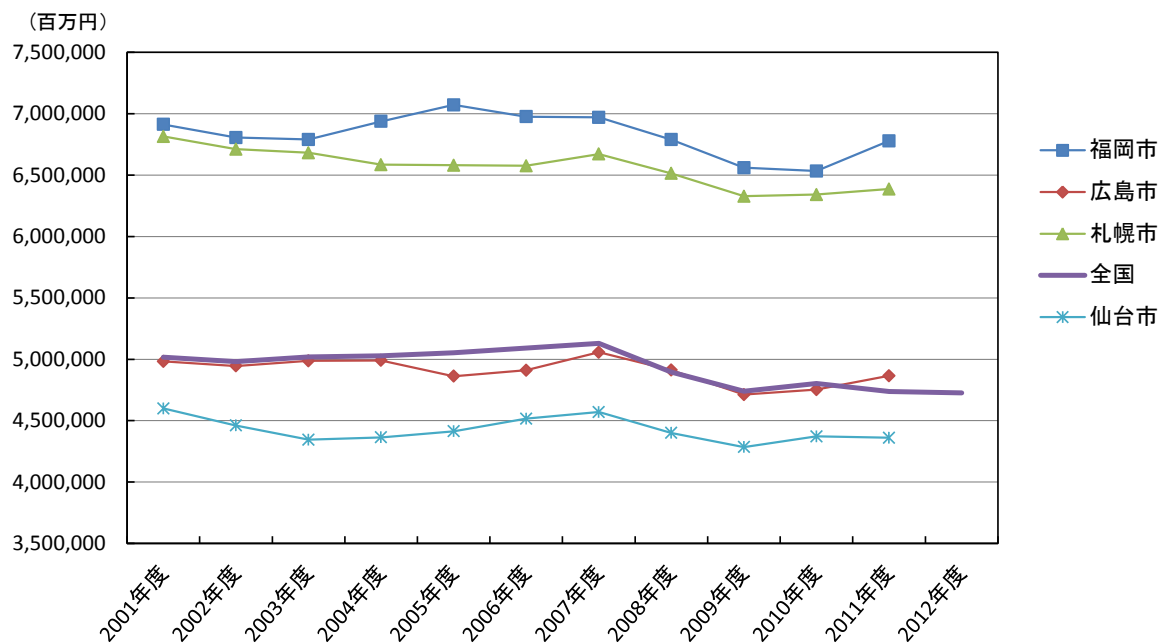
福岡市の最近 11 年間における成長の状況とその特徴を、全国及び 3 大都市（東京都区部、大阪市、名古屋市）そして 3 地方中枢都市（札幌市、仙台市、広島市）との比較を通して把握する。

まず、最近 11 年間における、全国及び 4 地方中枢都市の名目市内総生産額の推移は、図 1-5 の通りである。

全国的には、アジア通貨危機に端を発した大手金融機関の経営破綻や企業のリストラクチャリングによる経済減速が 2002 年度に底を打ち、「実感なき」と形容されるものの経済活動が回復に転じ、2007 年度まで続くが、今度は米国の金融危機及び世界同時不況によって大きく落ち込み、2012 年度までのところ顕著な回復が見られず、ほぼ横ばいで推移している（ただし、名目で見ているため、実質では穏やかな回復基調である）。

4 地方中枢都市の名目市内総生産額の推移を見ると、人口では 2 番目（152 万人）の福岡市の総生産額が最も大きく、次いで、人口が最も多い（194 万人）札幌市、さらに広島市（119 万人）、仙台市（107 万人）の順となっている。

図 1-5 全国及び 4 地方中枢都市の名目総生産（所得）の推移



注：全国の単位は億円

資料：内閣府「国民経済計算」及び各市統計

福岡市の名目市内総生産は、2005 年度の 7 兆 725 億円をピークとして、2010 年度の 6 兆 5,536 億円まで 7.6%低下した後、2011 年度には 6 兆 7,779 億円へと 3.8%上昇している。

全国的な経済動向と比べると、2002 年度からの回復過程については、福岡市のピークが 2 年早いものの、平均して見ると回復・上昇率はほぼ同じであった。2008 年の世界同時不況での落ち込みもほぼ同程度であったが、2009 年度以降 2011 年度までの回復・上昇率は福岡市が高い。

2. 産業（大分類）別総事業所従業者で見る福岡市の特長

2. 1 全国の産業構成

「市町村経済計算」は、2005 年度から制度部門（産業分類）の括りが変更になっており、残念ながら長期的な産業的変動を捉えることができない。そこで、総務省「経済センサス」及び「事業所・企業統計」の産業分類の組み換えを行い、連続性を調えた上で、2001～12 年の間の総事業所従業者数の変動によって見ておきたい。ただし、産業分類の完全な組み換えは不可能であるため、数値は一定の目安を提供するに止まる。

2001 年時点の全国の総事業所従業者数は 5,491 万人であり、東京都区部 671 万人（全国の 12.2%）、名古屋市 136 万人（同 2.5%）、大阪市 231 万人（同 4.2%）、3 大都市合計 1,039 万人（同 18.9%）であった。これに対して地方中枢都市は、札幌市 78.5 万人（全国の 1.4%）、仙台市 50.4 万人（同 0.9%）、広島市 52.9 万人（同 1.0%）、福岡市 76.1 万人（同 1.4%）であった。

2012 年時点では、全国の総事業所従業者数は 5,584 万人へと 2001 年に比べ 92.5 万人、1.7% 増加している。東京都区部 721 万人（50.0 万人増）、名古屋市 139 万人（2.3 万人増）と増加しているが、大阪市は 219 万人（11.9 万人減）と減少した。しかし、3 大都市合計では 1,079 万人（40.5 万人増）へと微増している。一方、地方中枢都市は、札幌市 83.2 万人（4.7 万人増）、仙台市 53.0 万人（2.6 万人増）、広島市 57.2 万人（4.3 万人増）、福岡市 82.8 万人（6.7 万人増）であり、4 都市合計 18.2 万人の増加であったが、その中では福岡市が増加数・率共に最も多かった。

次に、産業別の動向を見ると、2001 年時点の全国では、「I 卸売業、小売業」の総事業所従業者数が、「全産業（S 公務を除く）」の 24.2% を占め、最も多い。次いで、「E 製造業」19.9%、さらに「M 宿泊業、飲食サービス業」9.3%、「D 建設業」9.0%、「P 医療、福祉」6.7%、「R サービス業（他に分類されないもの）」6.0%、「H 運輸業、郵便業」5.3%、「N 生活関連サービス業、娯楽業」4.7%、「L 学術研究、専門・技術サービス業」及び「J 金融業、保険業」が 3.0%、「G 情報通信業」が 2.6% 等となっているが、2012 年時点では、「I 卸売業、小売業」の総事業所従業者数が 21.0%、「E 製造業」も 16.6%、「D 建設業」も 6.9% へと低下している。

一方、「P 医療、福祉」は、6.7%→11.1%と急増し、3 大産業の 1 つになっている。さらに雇用系サービスの割合が大きい「R サービス業（他に分類されないもの）」が 6.0%→8.1%へと大幅に増加している。「M 宿泊業、飲食サービス業」は 9.3%→9.7%、「H 運輸業、郵便業」は 5.3%→5.9%、「G 情報通信業」が 2.6%→2.9%、さらに、「O 教育・学習支援業」が 2.4%から 3.1%へと増加しているが、「N 生活関連サービス業、娯楽業」が 4.7%→4.6%、「J 金融業、保険業」が 3.0%→2.8%へと減少し、「L 学術研究、専門・技術サービス業」は変わらなかった。つまり、(1) ものづくり（製造業、建設業等）からサービスへ、さらに (2) 「P 医療、福祉」の急速な拡充、(3) 「R サービス業（他に分類されないもの）」の急増、(4) その他サービスの多様化（「I 卸売業、小売業」及び「N 生活関連サービス業、娯楽業」、「J 金融業、保険業」の減少、「M 宿泊業、飲食サービス業」、「H 運輸業、郵便業」、「G 情報通信業」、「O 教育・学習支援業」の増加）といった変化が見て取れよう。

2001 年を 1.0 とする全事業所従業者数の指数を図示すると、図 1-6 の通りであり、福岡市の指数が 2004 年、2009 年、2012 年には最上位にあることが分かる。

表 1-6 主要都市の産業別総事業所従業者数と構成比

A. 2001 年

(単位：人、％)

	全国		札幌市		仙台市		東京都区部	
A～R全産業（S公務を除く）	54,912,168	100.0	785,123	100.0	503,914	100.0	6,711,510	100.0
（割合）	100.0		1.4		0.9		12.2	
A農業、林業	190,738	0.3	400	0.1	467	0.1	2,264	0.0
B漁業	45,158	0.1	7	0.0	11	0.0	62	0.0
C鉱業、採石業、砂利採取業	47,057	0.1	435	0.1	81	0.0	2,705	0.0
D建設業	4,943,611	9.0	81,262	10.4	51,067	10.1	412,558	6.1
E製造業	10,948,180	19.9	45,013	5.7	30,197	6.0	778,948	11.6
F電気・ガス・熱供給・水道業	209,393	0.4	3,139	0.4	3,193	0.6	25,493	0.4
G情報通信業	1,418,520	2.6	30,736	3.9	19,924	4.0	568,161	8.5
H運輸業、郵便業	2,923,138	5.3	41,799	5.3	30,567	6.1	341,117	5.1
I卸売業、小売業	13,278,573	24.2	223,682	28.5	156,805	31.1	1,628,010	24.3
J金融業、保険業	1,625,241	3.0	31,077	4.0	16,856	3.3	351,177	5.2
K不動産業、物品賃貸業	1,289,516	2.3	29,915	3.8	15,960	3.2	246,207	3.7
L学術研究、専門・技術サービス業	1,632,844	3.0	28,615	3.6	21,531	4.3	396,499	5.9
M宿泊業、飲食サービス業	5,107,737	9.3	83,831	10.7	52,728	10.5	633,693	9.4
N生活関連サービス業、娯楽業	2,565,315	4.7	39,485	5.0	22,445	4.5	257,578	3.8
O教育、学習支援業	1,320,665	2.4	18,828	2.4	16,630	3.3	183,686	2.7
P医療、福祉	3,674,368	6.7	63,926	8.1	27,631	5.5	256,980	3.8
Q複合サービス事業	401,828	0.7	4,360	0.6	1,676	0.3	10,313	0.2
Rサービス業（他に分類されないもの）	3,290,286	6.0	58,613	7.5	36,145	7.2	616,059	9.2
	名古屋市		大阪市		広島市		福岡市	
A～R全産業（S公務を除く）	1,362,514	100.0	2,311,158	100.0	529,015	100.0	761,226	100.0
（割合）	2.5		4.2		1.0		1.4	
A農業、林業	347	0.0	250	0.0	370	0.1	257	0.0
B漁業	-		-		62	0.0	128	0.0
C鉱業、採石業、砂利採取業	36	0.0	67	0.0	94	0.0	69	0.0
D建設業	110,652	8.1	160,622	6.9	51,164	9.7	63,320	8.3
E製造業	184,567	13.5	344,758	14.9	65,318	12.3	39,736	5.2
F電気・ガス・熱供給・水道業	7,562	0.6	10,458	0.5	3,360	0.6	5,079	0.7
G情報通信業	54,897	4.0	118,463	5.1	16,940	3.2	35,433	4.7
H運輸業、郵便業	72,359	5.3	105,954	4.6	28,822	5.4	44,147	5.8
I卸売業、小売業	387,404	28.4	639,017	27.6	152,488	28.8	229,251	30.1
J金融業、保険業	43,056	3.2	92,007	4.0	18,801	3.6	33,398	4.4
K不動産業、物品賃貸業	35,605	2.6	83,643	3.6	14,885	2.8	25,345	3.3
L学術研究、専門・技術サービス業	56,829	4.2	110,500	4.8	20,229	3.8	32,243	4.2
M宿泊業、飲食サービス業	137,111	10.1	226,486	9.8	46,437	8.8	83,307	10.9
N生活関連サービス業、娯楽業	58,485	4.3	86,873	3.8	23,337	4.4	32,605	4.3
O教育、学習支援業	37,038	2.7	41,988	1.8	13,982	2.6	20,708	2.7
P医療、福祉	69,689	5.1	102,253	4.4	35,399	6.7	48,608	6.4
Q複合サービス事業	2,405	0.2	3,344	0.1	1,776	0.3	2,515	0.3
Rサービス業（他に分類されないもの）	104,472	7.7	184,475	8.0	35,551	6.7	65,077	8.5

B. 2012 年

(単位：人、％)

	全国		札幌市		仙台市		東京都区部	
A～R全産業（S公務を除く）	55,837,252	100.0	831,700	100.0	529,525	100.0	7,211,906	100.0
（割合）	100.0		1.5		0.9		12.9	
A農業、林業	303,527	0.5	844	0.1	494	0.1	1,779	0.0
B漁業	42,077	0.1	22	0.0	8	0.0	57	0.0
C鉱業、採石業、砂利採取業	21,427	0.0	58	0.0	61	0.0	314	0.0
D建設業	3,876,621	6.9	62,285	7.5	45,530	8.6	383,143	5.3
E製造業	9,247,717	16.6	39,230	4.7	21,380	4.0	535,883	7.4
F電気・ガス・熱供給・水道業	201,426	0.4	2,907	0.3	3,683	0.7	27,637	0.4
G情報通信業	1,627,310	2.9	32,207	3.9	22,677	4.3	745,188	10.3
H運輸業、郵便業	3,301,682	5.9	48,515	5.8	33,042	6.2	392,693	5.4
I卸売業、小売業	11,746,468	21.0	192,126	23.1	127,296	24.0	1,623,378	22.5
J金融業、保険業	1,589,449	2.8	27,754	3.3	19,376	3.7	374,092	5.2
K不動産業、物品賃貸業	1,473,840	2.6	33,716	4.1	19,137	3.6	297,708	4.1
L学術研究、専門・技術サービス業	1,663,790	3.0	28,554	3.4	19,449	3.7	377,371	5.2
M宿泊業、飲食サービス業	5,420,832	9.7	86,735	10.4	50,873	9.6	688,286	9.5
N生活関連サービス業、娯楽業	2,545,797	4.6	41,637	5.0	21,275	4.0	276,441	3.8
O教育、学習支援業	1,721,559	3.1	29,329	3.5	26,797	5.1	237,567	3.3
P医療、福祉	6,178,938	11.1	105,642	12.7	53,971	10.2	437,704	6.1
Q複合サービス事業	342,426	0.6	3,807	0.5	2,621	0.5	14,464	0.2
Rサービス業（他に分類されないもの）	4,521,755	8.1	96,305	11.6	61,855	11.7	798,152	11.1
	名古屋市		大阪市		広島市		福岡市	
A～R全産業（S公務を除く）	1,385,648	100.0	2,192,422	100.0	571,528	100.0	828,494	100.0
（割合）	2.5		3.9		1.0		1.5	
A農業、林業	353	0.0	609	0.0	688	0.1	480	0.1
B漁業	-		-		219	0.0	25	0.0
C鉱業、採石業、砂利採取業	7	0.0	38	0.0	39	0.0	60	0.0
D建設業	94,203	6.8	124,631	5.7	40,804	7.1	54,658	6.6
E製造業	147,159	10.6	220,875	10.1	61,772	10.8	35,029	4.2
F電気・ガス・熱供給・水道業	8,626	0.6	10,015	0.5	3,838	0.7	5,170	0.6
G情報通信業	61,009	4.4	133,881	6.1	18,292	3.2	47,481	5.7
H運輸業、郵便業	73,397	5.3	112,053	5.1	37,581	6.6	54,206	6.5
I卸売業、小売業	326,563	23.6	534,917	24.4	133,048	23.3	196,895	23.8
J金融業、保険業	45,258	3.3	84,973	3.9	18,272	3.2	35,658	4.3
K不動産業、物品賃貸業	42,401	3.1	87,129	4.0	19,203	3.4	29,311	3.5
L学術研究、専門・技術サービス業	51,770	3.7	95,161	4.3	19,028	3.3	30,162	3.6
M宿泊業、飲食サービス業	151,119	10.9	222,686	10.2	53,783	9.4	90,451	10.9
N生活関連サービス業、娯楽業	63,470	4.6	85,645	3.9	24,054	4.2	33,682	4.1
O教育、学習支援業	51,931	3.7	48,651	2.2	19,972	3.5	34,226	4.1
P医療、福祉	114,461	8.3	170,047	7.8	62,094	10.9	83,875	10.1
Q複合サービス事業	4,077	0.3	5,183	0.2	2,968	0.5	2,584	0.3
Rサービス業（他に分類されないもの）	149,746	10.8	255,901	11.7	55,866	9.8	94,531	11.4

資料：2001 年は総務省「2001 年事業所・企業統計」（ただし産業分類は「2012 年経済センサス」に揃えている） 2012 年は「2012 年経済センサス」

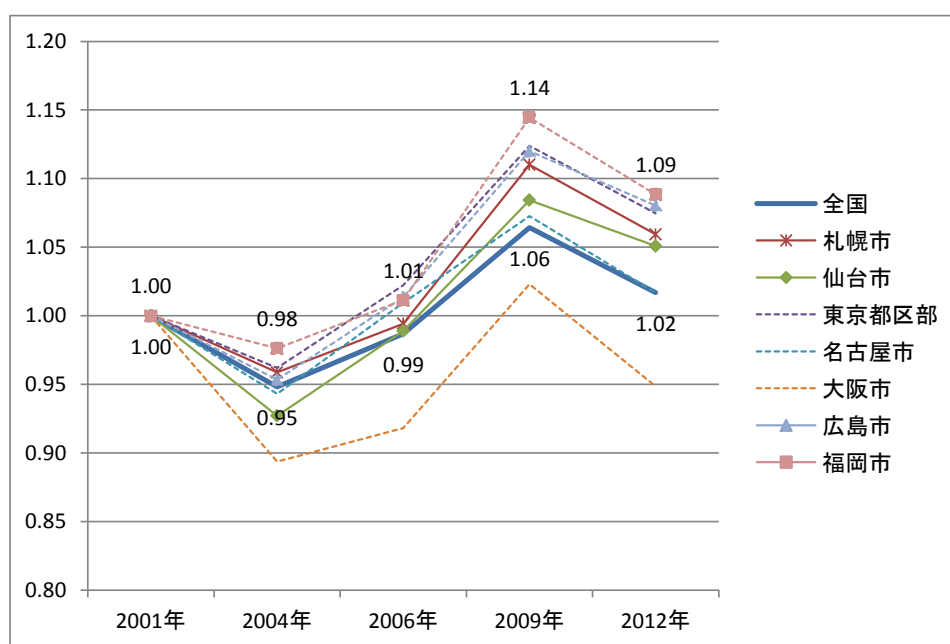


図 1-6 主要 7 都市の事業所従業員数の増減指数（2001 年＝1.0）

資料：総務省「経済センサス」「事業所・企業統計」から算出

2. 2 福岡市の産業構成の動向

次に、福岡市の産業構成の特徴の変化を見るために、札幌市、仙台市、広島市の 3 地方中枢都市合計の産業別総事業所従業員構成比と、変化の最先端を進むとみられる東京都区部の産業別総事業所従業員構成との比較をして見る。

表 1-7 に示すように、3 地方中枢都市合計と福岡市との産業構成比の差異（福岡市構成比（％）－3 都市合計構成比（％））は、2001 年時点では、生産機能を担う「E 製造業」（△2.51）、「D 建設業」（△1.77）及び生活系サービス機能の「P 医療、福祉」（△0.60）、「N 生活関連サービス業、娯楽業」（△0.41）で福岡市の構成比（≒相対的集積度）が小さく、雇用系サービスが多い「R サービス業（他に分類されないもの）」（1.38）、「G 情報通信業」（0.94）、交流系サービスの「M 宿泊業、飲食サービス業」（0.88）、流通・販売機能を担う「I 卸売業、小売業」（0.80）、経済的中枢管理機能の「J 金融、保険業」（0.72）、研究・知識系サービス機能の「L 学術研究、専門・技術サービス業」（0.36）等で構成比（≒相対的集積度）が大きいう特徴があった。

ところが、わが国一の中枢機能を持ち、産業的変化の最先端を行く東京都区部の産業構成比と比較すると、流通販売機能を担う「I 卸売業、小売業」では 5.86、生活系サービスの「P 医療、福祉」では 2.56、「M 宿泊業、飲食サービス業」では 1.50 と福岡市が上回っているものの、生産機能の「E 製造業」で△6.39 という大きな差があり、3 地方中枢都市合計を上回っていた「G 情報通信業」においても△3.8、研究・知識系サービス機能の「L 学術研究、専門・技術サービス業」においても△1.67、経済的中枢管理機能の「J 金融、保険業」でも△0.85 と小さくない差があった。

2012 年に入ると、3 地方中枢都市合計と福岡市との産業構成比の差異（福岡市構成比（％）－3 都市合計構成比（％））は、生産機能を担う「E 製造業」（△2.51→△2.10）、「D 建設業」

($\Delta 1.77 \rightarrow \Delta 1.09$) では構成比の差が若干縮小している (=福岡市の構成比が高まった) が、生活系サービスの「P 医療、福祉」($\Delta 0.60 \rightarrow \Delta 1.35$)、「N 生活関連サービス業、娯楽業」($\Delta 0.41 \rightarrow \Delta 0.43$) では差が拡大した (=3 地方中枢都市の構成比が高まった)。また、「G 情報通信業」($0.94 \rightarrow 1.94$)、交流機能の「M 宿泊業、飲食サービス業」($0.88 \rightarrow 1.02$)、「J 金融、保険業」($0.72 \rightarrow 0.92$) ではさらに差が開く形となっている (=福岡市の構成比が高まった) 一方、「R サービス業 (他に分類されないもの)」は $1.38 \rightarrow 0.34$ 、「L 学術研究、専門・技術サービス業」 $0.36 \rightarrow 0.17$ 、「I 卸売業、小売業」 $0.80 \rightarrow 0.35$ と縮小した (=3 地方中枢都市の構成比が高まった)。

東京都区部の産業構成比と比べると、生産機能の中心である「E 製造業」は $\Delta 6.39 \rightarrow \Delta 3.20$ へ、研究・知識系サービス機能の「L 学術研究、専門・技術サービス業」が $\Delta 1.67 \rightarrow \Delta 1.59$ へと格差が縮小したものの (=福岡市の構成比が高まった)、「G 情報通信業」では $\Delta 3.81 \rightarrow \Delta 4.60$ へと大幅に、経済中枢機能の「J 金融、保険業」も $\Delta 0.85 \rightarrow \Delta 0.88$ へ、「K 不動産業、物品賃貸業」も $\Delta 0.34 \rightarrow \Delta 0.59$ へと引き離されている (=東京都区部の構成比が高まった)。

他方、雇用系サービスのウェイトが大きい「R サービス業 (他に分類されないもの)」は $\Delta 0.63 \rightarrow 0.34$ へ、教育機能の「O 教育、学習支援業」は $\Delta 0.02 \rightarrow 0.84$ へと東京都区部の構成比を上回った (=福岡市の構成比が高まった)。また、「P 医療、福祉」は $2.56 \rightarrow 4.05$ へ、「H 輸送業、郵便業」は $0.72 \rightarrow 1.10$ へとさらに格差を広げた (=東京都区部の構成比が下がった) が、逆に、「D 建設業」($2.17 \rightarrow 1.28$)、「M 宿泊業、飲食サービス業」($1.50 \rightarrow 1.37$)、「N 生活関連サービス業、娯楽業」($0.45 \rightarrow 0.23$) 等では構成比が接近した。

以上を要するに、他の 3 つの地方中枢都市合計に比べると、福岡市は、生産機能を担う「E 製造業」や「D 建設業」の構成比 (=相対的集積度) が低い一方、「G 情報通信業」「M 宿泊業、飲食サービス業」「J 金融、保険業」「R サービス業 (他に分類されないもの)」では構成比 (=相対的集積度) が高く、特長を成している。また、生活サービス系の「P 医療、福祉」や「N 生活関連サービス業、娯楽業」での構成比 (=相対的集積度) が低い。

しかし、最近 11 年間で、その格差は「G 情報通信業」「M 宿泊業、飲食サービス業」「J 金融、保険業」「P 医療、福祉」「N 生活関連サービス業、娯楽業」で拡大し、「E 製造業」「D 建設業」「R サービス業 (他に分類されないもの)」「L 学術研究、専門・技術サービス業」「I 卸売業、小売業」では縮小した。

東京都区部との比較では、「G 情報通信業」及び経済中枢機能の「J 金融、保険業」や「K 不動産業、物品賃貸業」では構成比 (=相対的集積度) が低い上に、一層格差が拡大している (=東京都区部で上昇している) 一方、「L 学術研究、専門・技術サービス業」「R サービス業 (他に分類されないもの)」「O 教育、学習支援業」「E 製造業」では、劣っていた福岡市の構成比 (=相対的集積度) が上昇し、接近または上回ってきている。

また、生活系サービスのうち「P 医療、福祉」や「N 生活関連サービス業、娯楽業」の構成比は、福岡市も 3 地方中枢都市合計に比べて低いが、東京都区部がさらに低いため、福岡市が相対的に高くなっている。東京都区部では、流入従業者数が多く、常住従業者 (=都民) 比率が低いいため、住民向けサービス関連産業の構成比が低くなるためである。以上を取りまとめたものが表 1-8 である。

表 1-7 産業別総事業所従業者構成比の福岡市、3 地方中枢都市、東京都区部との比較
(2001～12 年)

(単位: 人、%)

	3地方中枢都市合計		福岡市		東京都区部		福岡市－3都市計		福岡市－東京都区部	
	2001年	2012年	2001年	2012年	2001年	2012年	2001年	2012年	2001年	2012年
A～R全産業（S公務を除く）従業者	1,818,052	1,932,753	761,226	828,494	6,711,510	7,211,906				
構成比	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0				
A農業、林業	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	△ 0.03	△ 0.05	0.00	0.03
B漁業	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.01	△ 0.01	0.02	0.00
C鉱業、採石業、砂利採取業	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	△ 0.02	△ 0.00	△ 0.03	0.00
D建設業	10.1	7.7	8.3	6.6	6.1	5.3	△ 1.77	△ 1.09	2.17	1.28
E製造業	7.7	6.3	5.2	4.2	11.6	7.4	△ 2.51	△ 2.10	△ 6.39	△ 3.20
F電気・ガス・熱供給・水道業	0.5	0.5	0.7	0.6	0.4	0.4	0.13	0.08	0.29	0.24
G情報通信業	3.7	3.8	4.7	5.7	8.5	10.3	0.94	1.94	△ 3.81	△ 4.60
H運輸業、郵便業	5.6	6.2	5.8	6.5	5.1	5.4	0.23	0.38	0.72	1.10
I卸売業、小売業	29.3	23.4	30.1	23.8	24.3	22.5	0.80	0.35	5.86	1.26
J金融業、保険業	3.7	3.4	4.4	4.3	5.2	5.2	0.72	0.92	△ 0.85	△ 0.88
K不動産業、物品賃貸業	3.3	3.7	3.3	3.5	3.7	4.1	△ 0.01	△ 0.19	△ 0.34	△ 0.59
L学術研究、専門・技術サービス業	3.9	3.5	4.2	3.6	5.9	5.2	0.36	0.17	△ 1.67	△ 1.59
M宿泊業、飲食サービス業	10.1	9.9	10.9	10.9	9.4	9.5	0.88	1.02	1.50	1.37
N生活関連サービス業、娯楽業	4.7	4.5	4.3	4.1	3.8	3.8	△ 0.41	△ 0.43	0.45	0.23
O教育、学習支援業	2.7	3.9	2.7	4.1	2.7	3.3	0.00	0.19	△ 0.02	0.84
P医療、福祉	7.0	11.5	6.4	10.1	3.8	6.1	△ 0.60	△ 1.35	2.56	4.05
Q複合サービス事業	0.4	0.5	0.3	0.3	0.2	0.2	△ 0.10	△ 0.17	0.18	0.11
Rサービス業（他に分類されないもの）	7.2	11.1	8.5	11.4	9.2	11.1	1.38	0.34	△ 0.63	0.34

注：3 地方中枢都市は、札幌市、仙台市、広島市の合計

資料：総務省「2001 年事業所・企業統計」「2001 年経済センサス」（ただし産業分類を「2012 年経済センサスに揃えている」）

表 1-8 福岡市産業の対 3 地方中枢都市合計、東京都区部との構成比比較結果

	対 3 地方中枢都市合計	対東京都区部
2001 年、2012 年共に上回った産業	F 電気・ガス・熱供給・水道業 G 情報通信業 H 運輸業、郵便業 I 卸売業、小売業 J 金融業、保険業 L 学術研究、専門・技術サービス業 M 宿泊業、飲食サービス業 O 教育、学習支援業 R サービス業（他に分類されないもの）	A 農業、林業 B 漁業 D 建設業 F 電気・ガス・熱供給・水道業 H 運輸業、郵便業 I 卸売業、小売業 M 宿泊業、飲食サービス業 N 生活関連サービス業 P 医療、福祉 Q 複合サービス事業
2001 年は低く、2012 年は上回った産業		C 鉱業、採石業等 O 教育、学習支援業 R サービス業（他に分類されないもの）
2001 年は高く、2012 年に下回った産業	B 漁業	
2001 年、2012 年共に下回った産業	A 農業、林業 C 鉱業、採石業等 D 建設業 E 製造業 K 不動産業、物品賃貸業 N 生活関連サービス業 P 医療、福祉 Q 複合サービス事業	E 製造業 G 情報通信業 J 金融業、保険業 K 不動産業、物品賃貸業 L 学術研究、専門・技術サービス業

注：太文字（ゴシック）は向上、細文字（明朝）は下降

資料：総務省「事業所・企業統計」「経済センサス」

3 産業（中・小分類）別新設（事業所従業者）比率の動向

前項で見た総事業所従業者数の動向は、調査期間中の新設事業所従業者と存続事業所従業者であり、新設、起業・創業の趨勢を表すものではない。

新設事業所の趨勢は、調査期間中の閉鎖事業所にも影響を受ける、すなわち当該産業・業種の新陳代謝の速度にも影響を受けると考えられる。

そこで、総務省の 2001 ～06 年の「事業所・企業統計」及び 2009 年と 2012 年の「経済センサス」における変更された産業分類を、小分類レベルで 2012 年「経済センサス」に組み替えて連続性を付けた上で、新設事業所従業者比率（これを「新設比率」と呼ぶ）、即ち前回調査における総事業所従業者数に対する比率を 4 つの調査期間（＝2001～04 年、2004～06 年、2006～09

年、2009～12年）について算出し、各パーセンテージを掛け合わせるによって、「新設係数」として算出し、主要7都市別に比較してみたい。

以下、構成比が比較的大きく、都市間の格差が顕著な産業（大分類）、「E 製造業」「G 情報通信業」「I 卸売業、小売業」「L 学術研究、専門・技術サービス業」「M 宿泊業、飲食サービス業」「N 生活関連サービス業、娯楽業」「O 教育、学習支援業」「P 医療、福祉」「R サービス業（他に分類されないもの）」について見て行く。

3. 1 「A～R 全産業（S 公務を除く）」

まず、「A～R 全産業（S 公務を除く）」の「新設比率」の推移を期間別、主要7都市別に見たものが図1-7である。

「新設比率」は、2004～06年期間が最も高水準であり、次いで2001～04年も高いが、世界金融危機後の不況があった2006～09年で大きく低下し、2009～12年も回復していない。図1-7では全国及び主要都市の「新設比率」の内、1位と2位について四角で囲んだ数値で示しているが、福岡市と仙台市はそれぞれ1位ないし2位に入っている。各期間の数値を乗じて「新設係数」にして見ると、福岡市18,576、仙台市は18,395となり、わずかに福岡市が高い。

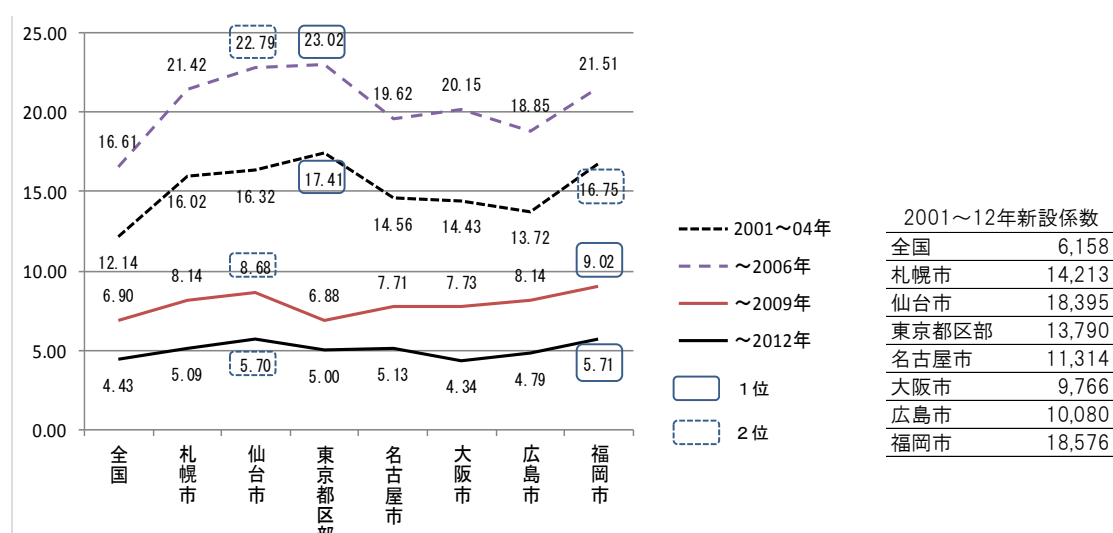


図1-7 期間別都市別「新設比率」の推移

資料：総務省「事業所・企業統計」「経済センサス」

注：新設比率の値は単位未満を四捨五入しているため、新設係数の値と一致しない場合がある

3. 2 「E 製造業」

前述のように、福岡市の製造業の総事業所従業者数の構成比（≒相対的集積度）は、東京都区部や3地方中枢都市合計に対して、かなり劣っている（その分、「G 情報通信業」「M 宿泊業、飲食サービス業」「J 金融、保険業」「R サービス業（他に分類されないもの）」で高いのが特徴である）。しかし、「新設係数」を見ると、表1-9aのように、955と東京都区部の796を上回り、全国及び主要7都市中最も高い。

中分類業種で見て、「新設係数」が高く、かつ第1位となっているのは、「19 ゴム製品製造業」「29 電気機械器具」「32 その他の製造業」等である。これらについて、さらに小分類で見て「新設係数」が高い業種を取ると、「19 ゴム製品製造業」では「192 ゴム製・プラスチック製履物・

同附属品製造業」(4,368)であり、「29 電気機械器具」では「294 電球・電気照明器具製造業」(1,010,955)、「296 電子応用装置製造業」(10,019)、「299 その他の電気機械器具製造業」等である。「32 その他の製造業」では「321 貴金属・宝石製品製造業」(2,775)、「325 がん具・運動用具製造業」(2,487)、「329 他に分類されない製造業」(3,529)等となっている。

3. 3 「G 情報通信業」

前述のように、福岡市の「G 情報通信業」の総事業所従業者構成比(≒相対的集積度)は、4 地方中枢都市の中で最も高く、2001 年の 4.7%から 2012 年には 5.7%へと上昇していたが、「新設係数」で見ると表 1-9b ように 15,841 と、名古屋市(49,964)、仙台市(37,941)、東京都区部(24,155)、大阪市(18,985)、札幌市(17,529)に次ぎ、7 主要都市中第 6 位で、決して高いとは言えないことが分かる。

中分類業種で見ると、「38 放送業」では、東京都区部(13,478)以外の各都市は「新設係数」が低く、大きな格差がある。「37 通信業」では、福岡市(40,115)は、名古屋市(137,820)、仙台市(101,792)、東京都区部(55,201)、大阪市(47,740)に次ぐ第 5 位に過ぎない。「391 ソフトウェア業」を含む「39 情報サービス業」についても、同様に第 6 位に甘んじている。

しかし、「41 映像・音声・文字情報制作業」では、福岡市(4,782)が主要 7 都市中第 1 位となっている。「414 出版業」(12,715)では第 1 位、「416 映像・音声・文字情報制作に付帯するサービス業」(16,890)で第 2 位となっており、福岡市の特徴を表出している。

3. 4 「I 卸売業、小売業」

福岡市の「I 卸売業、小売業」は、総事業所従業者構成比(≒相対的集積度)では、2001 年には仙台市(31.1%)に次ぐ第 2 位(30.1%)であったが、2012 年には 23.8%へと低下し、大阪市(24.4%)、仙台市(24.0%)に次ぐ第 3 位に順位を落としてきた。しかし、「新設係数」では、12,454 と仙台市(11,699)、東京都区部(11,208)を上回り第 1 位となっている。

特に、「60 その他の小売業」(23,248)で第 1 位であり、「59 機械器具小売業」(7,952)、「57 織物・衣服・身の回り品小売業」(153,160)、「56 各種商品小売業」(3,551)では、仙台市や東京都区部に次いで第 2 位と、小売業で活発であった。卸売業でも、「53 建築材料、鉱物・金属材料等卸売業」(4,453)は第 1 位となっている。

3. 5 「K 不動産業、物品賃貸業」

総事業所従業者構成比(≒相対的集積度)では、3 地方中枢都市合計、東京都区部よりも低かった福岡市の「K 不動産業、物品賃貸業」であるが、「新設係数」では 12,732 と主要 7 都市中最も高く、新設が活発であったことが分かる。構成ウェイトが比較的高い「692 貸家業、貸間業」で第 1 位であり、それを含む「69 不動産賃貸業・管理業」(5,707)で、名古屋市(5,959)に次いで高かった。「70 物品賃貸業」(18,459)も東京都区部(12,560)、札幌市(12,343)を上回って第 1 位であった。

表 1-9 産業（中分類）別主要都市の「新設係数」

(a～j 共通)

注：数値の算出方法

・構成比は 2012 年総事業所従業者数の構成比

・新設係数 = (2004 年新設事業所従業者数 / 2001 年総事業所従業者数 × 100) × (2006 年新設事業所従業者数 / 2004 年総事業所従業者数 × 100) × (2009 年新設事業所従業者数 / 2006 年総事業所従業者数 × 100) × (2012 年新設事業所従業者数 / 2009 年総事業所従業者数 × 100)

資料：総務省「2001～2006 年事業所・企業統計」「2009～2012 年経済センサス」、ただし産業分類を「2012 年経済センサス」に揃えている

a. 「E 製造業」

	全国		札幌市	仙台市	東京都区部	名古屋市	大阪市	広島市	福岡市
	構成比	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数
E製造業	100.0	194	589	765	796	155	190	74	955
09食品製造業	13.9	351	397	634	2,780	123	552	25	882
10飲料・たばこ・飼料製造業	1.5	330	2,546	2	183	23,966	59	192	87
11繊維工業	4.5	91	751	40	1,299	145	272	143	559
12木材・木製品製造業(家具を除く)	1.4	68	65	107	290	2	5	26	247
13家具・装備品製造業	1.6	64	26	8	54	5	101	4	131
14パルプ・紙・紙加工品製造業	2.5	68	2	487	55	13	19	2	19
15印刷・同関連業	4.3	297	497	678	382	150	280	65	280
16化学工業	4.6	182	3,286	14,477	1,659	4	6	58	4,538
17石油製品・石炭製品製造業	0.3	272	453	7	3	899	69	0	24
18プラスチック製品製造業(別掲を除く)	5.1	117	86	74	50	346	66	534	40
19ゴム製品製造業	1.5	49	130	374	2	123	45	3	4,368
20なめし革・同製品・毛皮製造業	0.4	244	∞	126,722	122	497	266	0	7,153
21窯業・土石製品製造業	3.2	55	0	31	2,546	1	54	13	73
22鉄鋼業	2.7	116	4	2	12	16	6	7	11
23非鉄金属製造業	1.7	76	352	18	429	1	11	11	2
24金属製品製造業	7.7	77	23	437	260	98	70	216	89
25はん用機械器具製造業	3.9	37	410	10,044	70	18	80	3	1,720
26生産用機械器具製造業	7.1	234	475	1,392	975	39	75	6	111
27業務用機械器具製造業	2.7	338	7,459	224	358	213	20	62	2,048
28電子部品・デバイス・電子回路製造業	5.4	1,334	5,925	229	17,792	9,588	405	1,074	29
29電気機械器具製造業	5.9	220	9	623	176	11	55	8	1,581
30情報通信機械器具製造業	3.1	204	73,213	3,516	122	3,626	1,015	26	3
31輸送用機械器具製造業	11.6	73	377	43	253	101	2	1	62
32その他の製造業	2.6	317	315	657	494	321	314	565	4,416

b. 「G 情報通信業」

	全国		札幌市	仙台市	東京都区部	名古屋市	大阪市	広島市	福岡市
	構成比	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数
G情報通信業	100.0	17,879	17,529	37,941	24,155	49,964	18,985	7,851	15,841
37通信業	12.0	37,772	22,910	101,792	55,201	137,820	47,740	27,905	40,115
371固定電気通信業	5.4	13,376	827		33,876	360	1,254	604	805
372移動電気通信業	2.3	47,659	1,518	112,787	266	1,224,815	10,122	69,255	58,667
373電気通信に附帯するサービス業	4.3	60,716	11,109	29,970	184,006	127,872	211,901	27,504	47,762
38放送業	4.2	2,622	11		13,478	82	265	50	6
381公共放送業(有線放送業を除く)	0.8	1				6	2,411		
382民間放送業(有線放送業を除く)	2.1	821	9		10,935		25		10
383有線放送業	1.2	19,947	56		169,596	12,214	20,327	6,176	
39情報サービス業	64.2	17,962	18,202	36,597	26,339	61,086	17,772	7,071	14,626
391ソフトウェア業	48.1	21,499	24,081	34,653	37,681	65,494	19,421	5,206	16,425
392情報処理・提供サービス業	15.9	9,250	7,905	24,356	5,738	18,670	8,985	4,873	8,796
40インターネット附随サービス業	3.3	2,050,362	∞	∞	1,183,855	6,128,622	3,851,816	921,478	3,912,038
41映像・音声・文字情報制作業	15.3	3,068	4,118	1,820	3,370	3,984	1,543	956	4,782
411映像情報制作・配給業	3.3	11,610	14,104	220	10,638	26,668	4,396	107	1,884
412音声情報制作業	0.4	12,448			13,976	9,082,037	32,337		
413新聞業	3.2	46		24		6		46	11
414出版業	4.3	1,762	2,650	4,471	985	1,893	1,656	134	12,715
415広告制作業	1.6								
416映像・音声・文字情報制作に附帯するサービス業	2.4	9,239	339,044	1,119	13,045	7,118	8,673	873	16,890

c. 「I 卸売業、小売業」

	全国		札幌市	仙台市	東京都区部	名古屋市	大阪市	広島市	福岡市
	構成比	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数
I卸売業、小売業	100.0	7,153	10,533	11,699	11,208	7,281	6,814	8,055	12,454
50各種商品卸売業	0.3	276	18	5,736	91	4	59	2	2
51繊維・衣服等卸売業	2.3	1,556	366	653	4,334	322	1,454	11	397
52飲食物品卸売業	6.7	840	3,297	2,026	4,380	519	1,456	1,597	1,573
53建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	6.2	680	1,696	3,712	2,153	1,229	704	1,337	4,453
54機械器具卸売業	9.0	3,081	1,273	5,363	7,467	2,223	3,113	4,245	2,415
55その他の卸売業	7.5	2,240	2,356	8,249	5,285	1,465	1,284	1,177	2,926
56各種商品小売業	3.2	1,312	13,220	174	196	3,065	440	1,554	3,551
57織物・衣服・身の回り品小売業	6.0	49,963	135,189	186,580	78,037	93,911	78,617	118,890	153,160
58飲食物品小売業	25.9	18,585	20,221	23,290	25,860	36,888	34,425	30,384	28,385
59機械器具小売業	0.0	3,258	6,725	7,149	11,642	3,851	5,399	3,607	7,952
60その他の小売業	21.4	7,614	12,398	13,352	14,383	17,719	13,275	8,916	23,248
61無店舗小売業	2.3	15	24	13	14	17	24	12	20

d. 「K 不動産業、物品賃貸業」

	全国		札幌市	仙台市	東京都区部	名古屋市	大阪市	広島市	福岡市
	構成比	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数
K不動産業、物品賃貸業	100.0	4,213	4,762	6,782	6,455	6,778	6,495	7,404	12,732
68不動産取引業	20.7	11,235	11,216	24,814	20,855	8,015	29,656	38,752	25,773
681建物売買業、土地売買業	7.1	11,599	6,044	7,628	24,462	11,209	16,088	55,870	35,180
682不動産代理業・仲介業	13.5	10,504	15,330	29,817	17,977	5,889	33,378	23,347	17,392
69不動産賃貸業・管理業	56.6	1,599	2,430	3,126	2,200	5,959	2,943	2,323	5,707
691不動産賃貸業(貸家業、貸間業を除く)	11.5	653	521	104	443	2,803	1,228	100	833
692貸家業、貸間業	23.8	581	419	1,244	520	1,070	765	678	3,041
693駐車場業	5.5	642	1,012	177	2,697	8,940	2,013	1,805	3,172
694不動産管理業	15.6	9,248	17,805	15,355	7,798	17,762	11,574	9,087	15,430
70物品賃貸業	20.0	8,663	12,343	6,026	12,560	6,998	7,096	3,286	18,459
701各種物品賃貸業	1.6	7,511	104	2,785	21,147	18,963	545	1,378	236
702産業用機械器具賃貸業	5.9	1,911	357	6,210	10,501	520	8,587	404	3,724
703事務用機械器具賃貸業	0.5	1,088	1,255	59	266	695	1,237	215	2,613
704自動車賃貸業	2.8	6,596	67,603	539	2,605	970	5,328	693	10,637
705スポーツ・娯楽用品賃貸業	0.3	10,502	9	136	77,270	74	37,775	1,538	1,870
709その他の物品賃貸業	8.1	20,432	58,122	20,451	7,919	18,754	6,276	11,702	32,970

e. 「L 学術研究、専門・技術サービス業」

	全国		札幌市	仙台市	東京都区部	名古屋市	大阪市	広島市	福岡市
	構成比	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数
L学術研究、専門・技術サービス業	100	9,528	10,718	13,391	23,656	13,974	14,074	5,231	13,987
71学術・開発研究機関	15.2	2,788	77,422	7,169	7,111	106,234	1,975	1,792	2,119
711自然科学研究所	14.4	2,281	75,144	6,024	5,473	82,059	610	450	2,164
712人文・社会科学研究所	0.7	17,058	166,097	3,437,500	20,291	495,348	37,257	79,536	4,375
72専門サービス業(他に分類されないもの)	34.7	18,002	30,335	32,009	38,693	19,213	23,714	10,255	41,457
721法律事務所、特許事務所	4.0	60,469	36,169	15,061	80,747	52,974	33,231	8,335	16,329
722公証人役場、司法書士、土地家屋調査士	3.1	6,638	15,424	26,063	40,931	71,617	67,461	19,334	17,001
723行政書士事務所	0.7	8	13	18	12	12	18	12	8
724公認会計士事務所、税理士事務所	10.2	6	8	10	9	4	4	5	5
725社会保険労務士事務所	0.9	1,020	598	8,034	1,740	1,097	1,010	933	5,538
726デザイン業	2.5	3,002	22,490	27,112	4,734	3,674	8,105	610	14,898
727著述・芸術家業	0.1	3,399	16,783	133	11,267	31,326	137	25	18,519
728経営コンサルタント業、純粋持株会社	6.5	7	4	11	10	8	4	4	8
729その他の専門サービス業	6.6	8,285	10,156	7,859	10,690	8,356	9,885	2,959	16,250
73広告業	7.5	11,819	18,838	39,969	14,399	10,990	5,323	6,419	9,223
74技術サービス業(他に分類されないもの)	41.2	3,657	1,585	3,497	7,075	6,818	8,550	2,376	3,760
741獣医業	2.7	17,639	45,983	6,783	17,924	18,312	32,166	31,917	15,291
742土木建築サービス業	19.3	1,691	553	3,357	3,479	4,257	7,851	997	1,194
743機械設計業	5.5	3	2	1	4	3	1	1	6
744商品・非破壊検査業	3.2	5,534	8,751	11,238	1,342	3,431	576	23,122	4,056
745計量証明業	1.7	784	75	19	1,108	661	14	1,037	673
746写真業	2.9	2,916	8,860	1,180	3,408	10,057	1,787	7,692	2,968
749その他の技術サービス業	5.7	2	0	3	1	1	3	2	2

注：723、724、728、743、749 は、2009～2012 年のみの数値

f. 「M 宿泊業、飲食サービス業」

	全国		札幌市	仙台市	東京都区部	名古屋市	大阪市	広島市	福岡市
	構成比	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数
M宿泊業、飲食サービス業	100.0	41,289	84,833	89,406	32,074	79,997	41,848	113,190	73,969
75宿泊業	12.9	1,070	955	1,147	1,268	750	876	822	2,146
751旅館、ホテル	11.6	977	970	1,169	802	1,012	850	881	2,499
752簡易宿所	0.2	4,448	40	14	15	5	29	5,143	6
753下宿業	0.1	228	417	133	45	65	254	4	3
759その他の宿泊業	0.9	1,479	133	487	719	2	70	123	199
76飲食店	77.5	55,571	130,789	133,753	34,899	97,364	51,740	140,580	92,503
761食堂、レストラン(専門料理店を除く)	9.4	9,192	21,841	23,819	8,265	8,414	9,928	38,161	15,944
762専門料理店	26.8	84,097	1,612,975	42,808	259,059	2,602	408,146	158,005	49,099
763そば・うどん店	4.0	22,188	99,443	35,019	10,046	11,068	17,053	149,042	17,300
764すし店	4.5	28,000	35,931	4,570	8,460	14,030	9,008	209,121	30,384
765酒場、ビヤホール	11.8	107,305	141,766	255,475	60,471	188,609	115,852	297,260	109,778
766バー、キャバレー、ナイトクラブ	7.1	92,489	168,500	200,741	25,759	431,208	44,472	103,907	141,398
767喫茶店	6.0	42,827	84,678	129,431	32,327	30,005	13,303	44,821	108,143
769その他の飲食店	7.1	40,034	53,756	48,209	23,764	71,034	33,155	68,683	73,343
77持ち帰り・配達飲食サービス業	9.1	9	6	10	9	10	6	6	7
771持ち帰り飲食サービス業	1.7	13	14	13	9	17	17	21	15
772配達飲食サービス業	7.3	8	5	10	7	8	3	4	5

注：76 飲食店の小分類業種は、分類替えの影響が大きく不正確である

注：77 持ち帰り・配達飲食サービス業については、2009～2012 年のみの数値

g. 「N 生活関連サービス業、娯楽業」

	全国		札幌市	仙台市	東京都区部	名古屋市	大阪市	広島市	福岡市
	構成比	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数
N生活関連サービス業、娯楽業	100	7,585	19,571	35,471	9,770	17,159	15,482	22,154	35,412
78洗濯・理容・美容・浴場業	47.8	6,013	20,515	22,456	8,935	16,085	15,494	11,444	39,004
781洗濯業	14.4	545	1,266	2,160	320	842	1,087	1,066	944
782理容業	8.6	262	1,839	1,263	378	213	185	875	544
783美容業	17.8	14,957	47,949	50,164	19,585	26,997	44,531	22,639	66,442
789その他の洗濯・理容・美容・浴場業	3.8	848,268	1,547,912	1,579,870	708,416	1,861,867	935,595	533,289	2,220,910
79その他の生活関連サービス業	16.1	14,505	32,710	29,095	11,950	21,256	36,589	25,046	71,167
791旅行業	3.5	9,350	34,540	20,302	10,459	5,503	27,718	12,126	32,679
793衣服裁縫修理業	0.9	13,292	3,090	7,481	16,075	6,079	14,697	21,055	40,089
796冠婚葬祭業	6.0	8,669	19,467	26,568	3,688	25,715	51,587	26,039	37,999
799他に分類されない生活関連サービス業	4.7	26,578	40,590	43,008	22,460	37,841	29,574	34,419	88,873
80娯楽業	35.5	7,220	12,544	64,820	8,817	14,213	7,181	46,917	13,809

h. 「O 教育、学習支援業」

	全国		札幌市	仙台市	東京都区部	名古屋市	大阪市	広島市	福岡市
	構成比	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数
O教育、学習支援業	100.0	5,671	8,050	13,600	3,105	7,237	8,122	10,755	11,554
81学校教育	54.5	218	168	915	72	43	105	573	423
811幼稚園	8.1	4	1	0	40	0	1	5	4
812小学校	0.6	1,118	750	61	15	11,168	35	3,831	2,869
813中学校	1.4	52	10	65	10	7	42	206	11
814高等学校、中等教育学校	6.6	7	2	0	21	10	9	7	230
816高等教育機関	30.7	148	7	1,994	14	1	421	19	73
817専修学校、各種学校	6.2	834	1,281	1,189	293	780	21	951	1,129
82その他の教育、学習支援業	45.5	24,680	66,453	51,769	30,828	41,198	40,231	48,182	82,818
821社会教育	2.6	16,870	8,592	59,644	44,417	1,417	8,509	2,118	24
822職業・教育支援施設	1.8	82,928	521,619	84,365	86,913	9,233	78,283	70,012	338,768
823学習塾	20.1	45,076	170,463	69,129	29,577	42,547	42,096	57,780	98,133
824教養・技能教授業	16.0	15,934	30,511	34,940	36,274	74,710	32,765	23,093	90,983
829他に分類されない教育、学習支援業	4.5	2,738	5,147	8,228	8,949	8,088	30,468	5,804	19,755

注：民営事業所ベースのため、国公立学校は含まれない

i. 「P 医療、福祉」

	全国		札幌市	仙台市	東京都区部	名古屋市	大阪市	広島市	福岡市
	構成比	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数
P医療、福祉	100.0	15,083	13,691	27,360	36,128	24,370	31,368	21,946	25,924
83医療業	55.2	3,692	2,847	5,994	10,193	4,619	8,003	3,929	9,759
831病院	28.5	383	42	93	1,230	82	172	328	1,049
832一般診療所	14.8	10,679	34,711	18,698	21,815	14,552	13,172	6,465	19,677
833歯科診療所	6.5	3,275	7,376	1,919	6,275	1,222	5,427	2,082	9,625
834助産・看護業	0.5	126,021	149,510	15,508	126,187	46,424	570,776	20,791	4,882
835療術業	3.6	165,156	205,242	557,545	170,490	220,333	317,675	347,466	532,763
836医療に附帯するサービス業	1.2	5,490	2,432	2,987	73,926	6,364	8,036	6,870	13,363
84保健衛生	0.8	2,996	2,250	171	18,165	80,381	470	2,076	663
842健康相談施設	0.6	1,810	529	182	18,760	53,765	173	428	243
849その他の保健衛生	0.2	10,191	...	169	2,073	166	10,269	457	...
85社会保険・社会福祉・介護事業	43.9	89,285	215,204	212,767	334,389	242,023	344,680	212,277	156,743
851社会保険事業団体	1.0	79,488	7,081	6,888	15,697	22,026	7,661	24,990	105,642
853児童福祉事業	7.6	10,895	10,867	90,262	140,979	4,190	3,267	19,053	1,180
854老人福祉・介護事業	29.0	138,370	409,342	183,756	1,155,709	657,448	638,485	268,346	385,539
855障害者福祉事業	4.3	39,964	56,404	42,731	430,542	140,400	234,863	193,427	244,487
859その他の社会保険・社会福祉・介護事業	1.9	6,694	2,939	114,753	2,672	56,430	63,049	75,458	373

j. 「R サービス業（他に分類されないもの）」

	全国		札幌市	仙台市	東京都区部	名古屋市	大阪市	広島市	福岡市
	構成比	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数	新設係数
Rサービス業（他に分類されないもの）	100.0	13,909	23,427	21,651	23,845	22,199	16,655	13,029	43,933
88廃棄物処理業	5.6	1,149	418	8,738	2,377	6,337	3,870	112	42
89自動車整備業	6.2	307	309	768	117	184	393	331	200
90機械等修理業（別掲を除く）	5.3	3,914	1,007	4,721	6,540	7,558	3,880	2,825	4,473
91職業紹介・労働者派遣業	19.4	1,109,081	2,400,870	268,700	1,105,534	2,165,134	1,619,047	717,949	4,844,198
911職業紹介業	1.2	73,518	282,542	59,804	54,784	80,508	122,056	22,607	177,579
912労働者派遣業	18.1	5	6	1	5	9	2	3	9
92その他の事業サービス業	47.8	14,435	23,673	29,376	16,130	6,856	11,438	8,715	32,632
921速記・ワープロ入力・複写業	0.4	281	32	162	819	92	338	581	195
922建物サービス業	21.4	2,329	701	2,522	5,624	4,111	1,686	1,732	1,831
923警備業	9.1	7,612	2,020	5,496	7,343	1,533	1,787	9,308	15,420
929他に分類されない事業サービス業	16.7	40,409	307,868	50,892	24,319	9,924	26,299	10,646	117,919
93政治・経済・文化団体	6.3	14,259	6,419	12,077	12,697	2,758	15,725	2,835	3,372
94宗教	5.9	7	91	18	6	9	71	2	6
95その他のサービス業	0.7	31,944	98,617	593	29,952	37,965	38,936	106	13,598

注：912 は 2009～2012 年のみの数値

3. 5 「L 学術研究、専門・技術サービス業」

前述のように、福岡市の「L 学術研究、専門・技術サービス業」の総事業所従業者構成比は、2001 年、2012 年共に 3 地方中枢都市合計を上回り、相対的に高い集積度を持っている。しかし、「新設係数」で見ると、主要 7 都市中 3 位とほぼ平均的なものであった。その中で「72 専門サービス業」は「新設係数」が 41,457 で、東京都区部（38,693）を上回り第 1 位であった。「71 学術・開発研究機関」は、国公立大学等の民間化等の影響で、また、小分類業種レベルでは、2006 年までの「事業所・企業統計」では「その他サービス業」に含まれており、継続算出ができないものがあることから、比較が困難である。

3. 6 「M 宿泊業、飲食サービス業」

福岡市の「M 宿泊業、飲食サービス業」は、前掲のように、総事業所従業者構成比では、2001 年、2012 年共に 3 地方中枢都市合計を上回り、相対的に高い集積度を持っており、その差を拡大する傾向にあった。しかし、「新設係数」では広島市（113,190）、仙台市（89,406）、札幌市（84,833）、名古屋市（79,997）を下回る 73,969 に過ぎなかった。これは、構成ウェイトが高い「76 飲食店」

の「新設係数」が低いことによっており、「75 宿泊業」では 2,146 と 2 位の東京都区部の 1,268 を大きく引き離して第 1 位であった。

3. 7 「N 生活関連サービス業」

福岡市の「N 生活関連サービス業」の総事業所従業者構成比（≒相対的集積度）は、低く、2001、2012 年共に 3 地方中枢都市合計を下回ってきた。ただし、この傾向は東京都区部も同様に、東京都区部と比較すると福岡市の構成比の方が高い。

しかし、「新設係数」を採ると、福岡市は 35,412 と仙台市（35,471）をわずかに下回る第 2 位であり、決して新設活動が劣るわけではない。むしろ、「783 美容業」「789 その他の洗濯・理容・美容・浴場業」で第 1 位であり、これらを含む「78 洗濯・理容・美容・浴場業」（=中分類）でも第 1 位である。また、「791 旅行業」「796 冠婚葬祭業」で第 2 位で、これらを含む「79 その他の生活関連サービス業」においても第 1 位となっている。

3. 8 「O 教育、学習支援業」

福岡市の「O 教育、学習支援業」は、総事業所従業者構成比（≒相対的集積度）で見ると 2001、2012 年共に 3 地方中枢都市合計を上回り、2012 年は東京都区部を上回った。「新設係数」で見ても、仙台市（13,600）に次ぐ第 2 位（11,554）であった。ただし、「81 学校教育」では第 3 位であり、「824 教養・技能教授業」が第 1 位、「823 学習塾」及び「822 職業・教育支援施設」が第 2 位であり、それらを含む「82 その他の教育、学習支援業」（=中分類）で第 1 位となっている。

3. 9 「P 医療、福祉」

福岡市の「P 医療、福祉」は、総事業所従業者構成比（≒相対的集積度）で見ると 2001、2012 年共に 3 地方中枢都市合計を下回っており、集積度が低い。しかし、東京都区部ではさらに低く、福岡市の構成比の方が高い。

「新設係数」で見ても、「P 医療、福祉」全体では主要 7 都市中第 4 位でむしろ低いが、「833 歯科診療所」が第 1 位、「831 病院」「835 療術業」が第 2 位となっており、「83 医療業」全体でも 9,759 で東京都区部の 10,193 に次いで第 2 位となっている。

3.10 「R サービス業（他に分類されないもの）」

「R サービス業（他に分類されないもの）」は、社会的に定着する前の、新しい種々のサービスをまとめたという側面がある。「912 労働者派遣業」は、全国の 2012 年の総事業所従業者比率で 18.1%を占める大きなウェイトを占めるが、2009～12 年の「新設係数」しか算出できない。

福岡市の「R サービス業（他に分類されないもの）」の総事業所従業者構成比は、前記のように、2001、2012 年共に 3 地方中枢都市合計を上回り、2012 年には東京都区部を上回っており、相対的集積度が高い。「新設係数」においても、「91 職業紹介業・労働者派遣業」「92 その他の事業サービス業」共に第 1 位であり、「R サービス業（他に分類されないもの）」全体でも主要 7 都市の中で最も高い。

3.11 まとめ

以上から、主要 7 都市の中で、福岡市の産業業種が第 1 位または第 2 位となったものをまとめると表 1-10 の通りである。

表 1-10 「新設係数」が主要 7 都市中 1 位及び 2 位の福岡市の業種

産 業	中分類業種	小分類業種
E 製造業	27 業務用機械器具 29 電気機械器具 32 その他の製造業	
G 情報通信業	41 映像・音声・文字情報制作業	414 出版業、 416 映像・音声・文字情報制作に附帯するサービス業
I 卸売業、小売業	53 建築材料、鉱物・金属材料等卸売業 56 各種商品小売業 57 織物・衣服・身の回り品小売業 59 機械器具小売業 60 その他の小売業	
K 不動産業、物品賃貸業	69 不動産賃貸業・管理業 70 物品賃貸業	692 貸家業、貸間業 703 事務用機械器具賃貸業 704 自動車賃貸業 709 その他の物品賃貸業
L 学術研究、専門・技術サービス業	72 専門サービス業（他に分類されないもの）	725 社会保険労務士事務所 729 その他の専門サービス業 743 機械設計業
M 宿泊業、飲食サービス業	75 宿泊業	751 旅館、ホテル 767 喫茶店 769 その他の飲食店
N 生活関連サービス業、娯楽業	78 洗濯・理容・美容・浴場業 79 その他の生活関連サービス業	783 美容業 789 その他の洗濯・理容・美容・浴場業 791 旅行業 793 衣服裁縫修理業 796 冠婚葬祭業 799 他に分類されない生活関連サービス業
O 教育、学習支援業	82 その他の教育、学習支援業	822 職業・教育支援施設 823 学習塾 824 教養・技能教授
P 医療、福祉	83 医療業	831 病院 833 歯科診療所 855 障害者福祉事業
R サービス業（他に分類されないもの）	91 職業紹介・労働者派遣業 92 その他の事業サービス業	911 職業紹介業 912 労働者派遣業 923 警備業 929 他に分類されない事業サービス業

注：農林水産業及び「C 鉱業、採石業等」、「複合サービス業」は除いた

「F 電気・ガス・熱供給業・水道業」は該当なし

資料：総務省「事業所・企業統計」「経済センサス」

第2章 企業の創業活動の実態と「創業・雇用国家戦略特区」への意向

ここでは、企業や組織における新規事業創出の実態や、2014年3月に福岡市が国から指定された「福岡市グローバル創業・雇用創出特区」における各種規制緩和策等への意見を把握し、今後の政策立案・遂行の参考とするため、標記のアンケート調査を実施した結果について考察する。

調査概要は以下の通りである。

調査概要

- (1) 調査対象 東京、名古屋、大阪の三大都市及び札幌、仙台、広島、福岡の地方中枢都市に所在する企業（本所及び単独事業所）
- (2) 調査件数 約1万件とし、都市毎の事業所数や産業分類を勘案しながら抽出率を設定し、調査対象を決定（回収1,078・回収率10.93%）なお、調査件数の4割は設立5年未満の企業である。
- (3) 調査方法 郵送によるアンケート方式
- (4) 調査内容 新規事業への取組、事業化手法、福岡への事業所設置意向等を尋ねると共に、「グローバル創業特区」に関する意見や意向等を尋ねる。
- (5) 調査期間 2014年9月26日（金）～10月20日（月）
- (6) 調査主体 福岡市・（公財）福岡アジア都市研究所

＜本調査における「新規事業創出活動」の定義＞

「新規事業」「新規事業創出」「新規創業」は、下記の通りとする。

- (1) 新規事業 「新しい製品・サービスの生産や調達」「新しい販売・提供」「新しい経営（ビジネス）手法」等従来の事業構造を変えるような新事業のこと。
- (2) 新規事業創出 新規事業のため、企業・組織の中に部署等を設け、新規事業を行うこと。
- (3) 新規創業 新規事業のため、法人格を持つ企業や組織を興すこと。

備考

- ・四捨五入の関係で合計値が一致しないところがある
- ・複数回答の図表では「不明・無回答」を省略している

調査対象企業抽出、プロフィール詳細等は資料編参照。

第1節 企業の新規創業活動の現状

1. 企業の新規事業創出・創業活動状況（Q2）

◇新規事業創出は企業にとって重要な企業活動

◇技術革新、ニーズの変化等に対応

◇中堅企業では消極的姿勢で堅実な経営志向

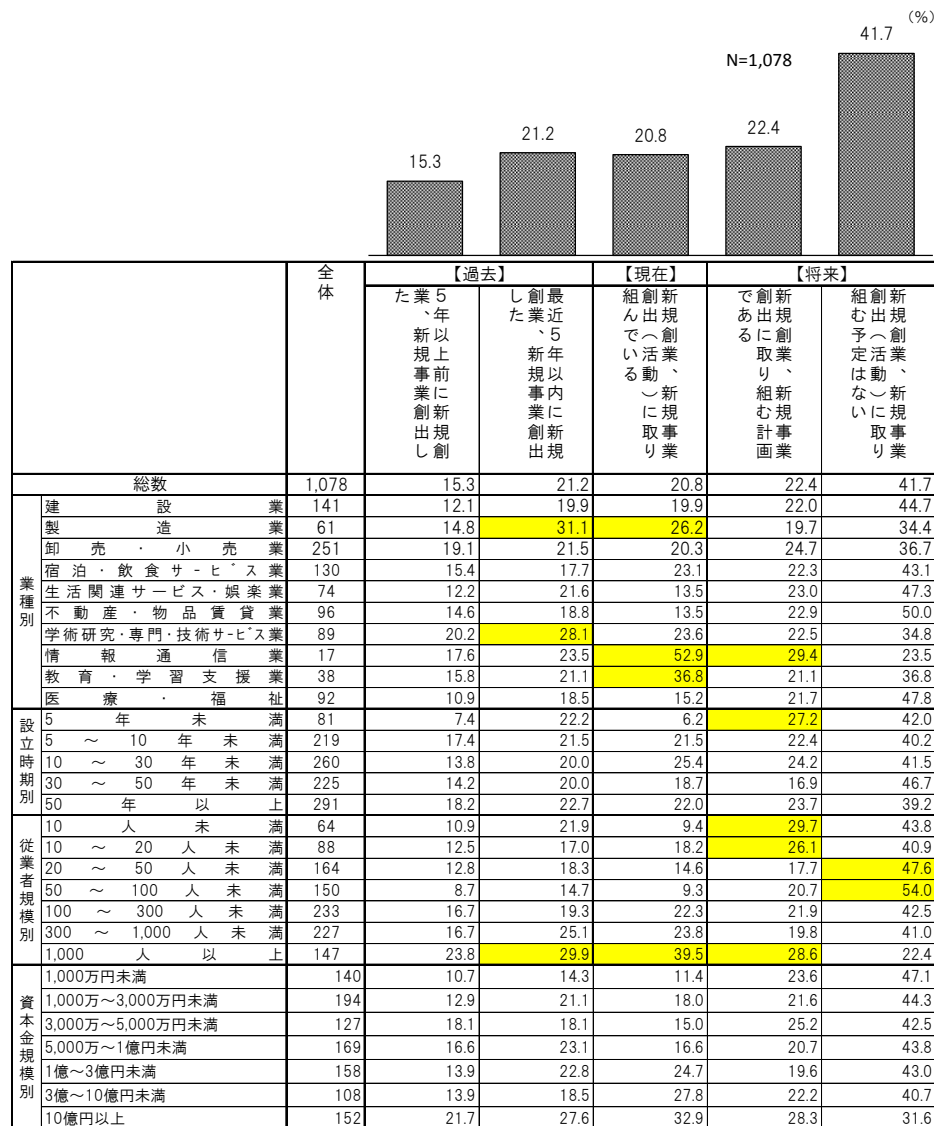


図2-1 新規事業創出活動の状況

注：表中の網掛けは、概ね全体値プラス5ポイント以上高いものを示す（以下同じ）

表2-1 新規事業創出活動の状況別上位業種

	1位	2位	3位	4位	5位	全業種
【過去】	製造業 31.1	学術研究・専門・技術サービス業 28.1	情報通信業 23.5	生活関連サービス・娯楽業 21.6	卸売・小売業 21.5	21.2
【現在】	情報通信業 52.9	教育・学習支援業 36.8	製造業 26.2	学術研究・専門・技術サービス業 23.6	宿泊・飲食サービス業 23.1	20.8
【将来】	情報通信業 29.4	卸売・小売業 24.7	生活関連サービス・娯楽業 23.0	不動産・物品賃貸業 22.9	学術研究・専門・技術サービス業 22.5	22.4
	不動産・物品賃貸業 50.0	医療・福祉 47.8	生活関連サービス・娯楽業 47.3	建設業 44.7	宿泊・飲食サービス業 43.1	41.7

国内企業の新規創業や事業創出活動（以下新規事業創出活動）の実施状況は、「【過去】5年以上前」が15.3%、「【過去】5年以内」が21.2%、「【現在】取り組み中」が20.8%、「【将来】計画
中」が22.4%、「【将来】予定はない」が41.7%となっている。

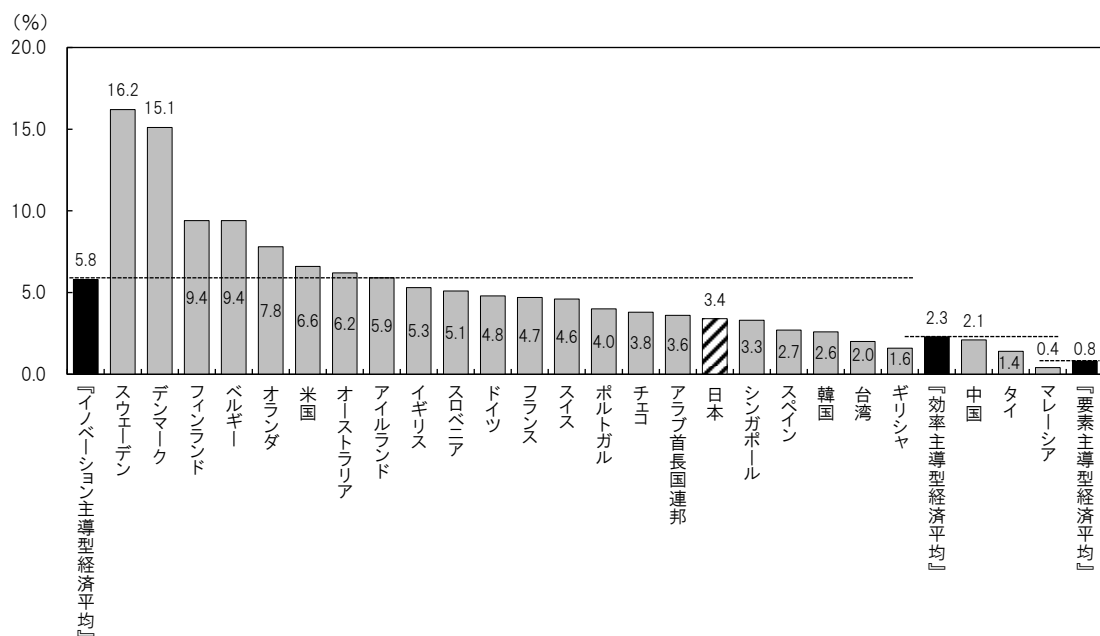
具体的な計画がない企業が4割以上を占める一方で、過去、現在、将来と、多くの企業が新規
事業創出活動に関わっており、企業経営において新規事業創出活動の重要性がうかがえる。

業種で見ると、製造業、学術研究・専門・技術サービス業、情報通信業等、技術や知財等を経
営資源としている業種において、過去5年以内や現在、そして将来計画として実施しているところ
が多い。特に、情報通信業は、現在及び将来において実施または計画中である割合が高く、ICT
等の技術革新のスピードに合わせて、常に新規事業について目を向けている状況がうかがえる。

対消費者サービス関連業種においては、卸売・小売業や生活関連サービス・娯楽業等は、特に
積極的ではないものの、過去、将来とも一定の割合が新規事業創出活動を実施しており、消費者
嗜好の変化や新たなサービスニーズに対して、常に柔軟に対応しているものと見られる。

これに対し、将来的な新規事業創出活動予定のない業種は、不動産・物品賃貸業や医療・福祉
業等に多い。これらの業種は、日々の業務として行う事業の内容が比較的固定されており、分社
化や新規部署の立ち上げを伴わない形で、その時々ニーズに対応しているものと考えられる。
医療等は、規制による事業展開の制限等が影響している可能性もある。

一方、設立年や従業者規模でみた場合、創業5年未満の企業は、将来の新規事業創出活動に対
して積極性が見られ、これから規模の拡大する意図が見て取れるのに対し、設立時期や規模にお
いて、中堅の企業の意欲は相対的に見て高くない。これが、従業者規模1,000人を超える大企業
になると、新規事業創出活動にも積極的である。中堅企業においては、現在の規模でのリスクを
避けた安定的な経営が志向されていると見られる。



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 2-2 【参考】GEM 調査主要国の企業内起業活動率 (EEA)

注：グローバルアントレプレナーシップ・モニター (GEM) 調査による「企業内起業活動率」では、
日本が 3.4%と低調で本調査の新規事業創出活動率とは乖離があるが、新規事業創出活動から
第2創業等の「起業」につながるケースが限られるためと考えられる

2. 【過去】新規事業創出・創業内容（Q2-1）

- ◇若い企業：新たな製品等開発で参入
- ◇中堅企業：新たなサービス・価値提供で事業拡大
- ◇伝統企業：新たなビジネスモデルで事業拡大

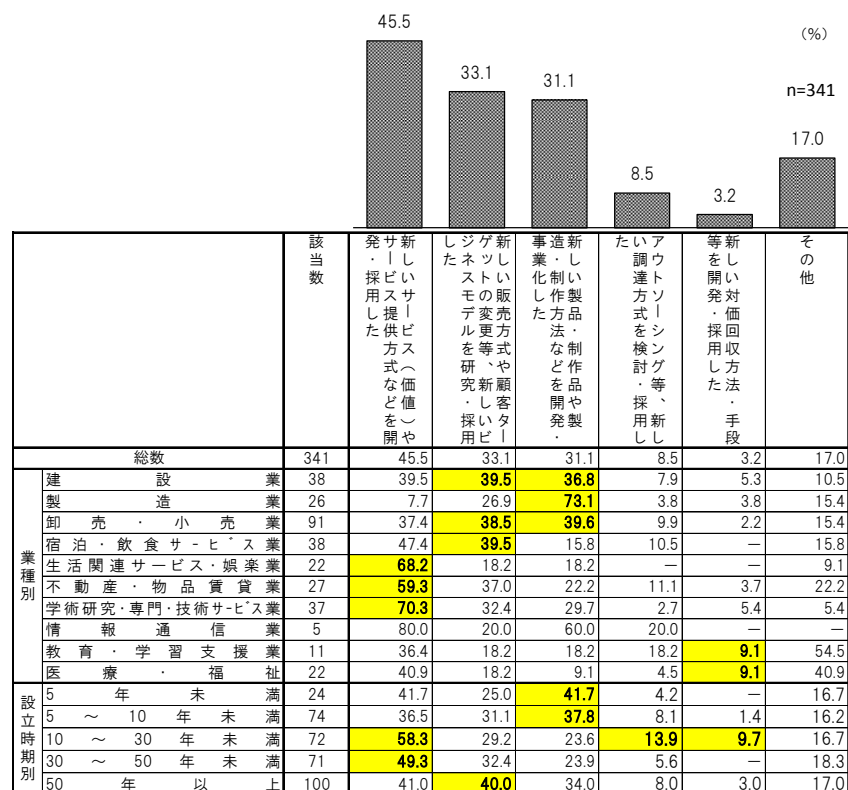


図 2-3 新規事業創出活動を行った企業等の活動内容（実施企業のみ）

過去 5 年以内に実施された新規事業創出活動の内容は、「新しいサービス提供方式」（45.5%）、「新しい販売方式やターゲット変更等ビジネスモデル」（33.1%）、「製品開発」（31.1%）等の順で多い。

業種別には、製造業において新たな製品開発が盛んなのは当然であるが、卸売・小売業でも同様に積極的な姿勢が見られる。卸売・小売業では、ターゲット設定から商品開発、販売方法まで、新規事業創出活動の範囲は多岐にわたり、積極的に新規事業創出活動を行っている状況がうかがえる。

設立年別に見ると、創業 10 年未満の企業は、新たな製品開発等によって参入、10 年を超える企業は、新しいサービス提供方式の開発によって事業範囲を拡大、さらに事業期間が長くなると、新たなビジネスモデルを開発している状況が見られ、企業にとって、新規事業創出活動は、成長のための重要な活動であることが分かる。

3. 【過去】新規事業創出・創業形態（Q2-2）

- ◇子会社設立に積極的
- ◇製造業は幅広く連携し最先端技術等活用
- ◇若い企業が成長し子会社設立でさらにスタートアップを生む

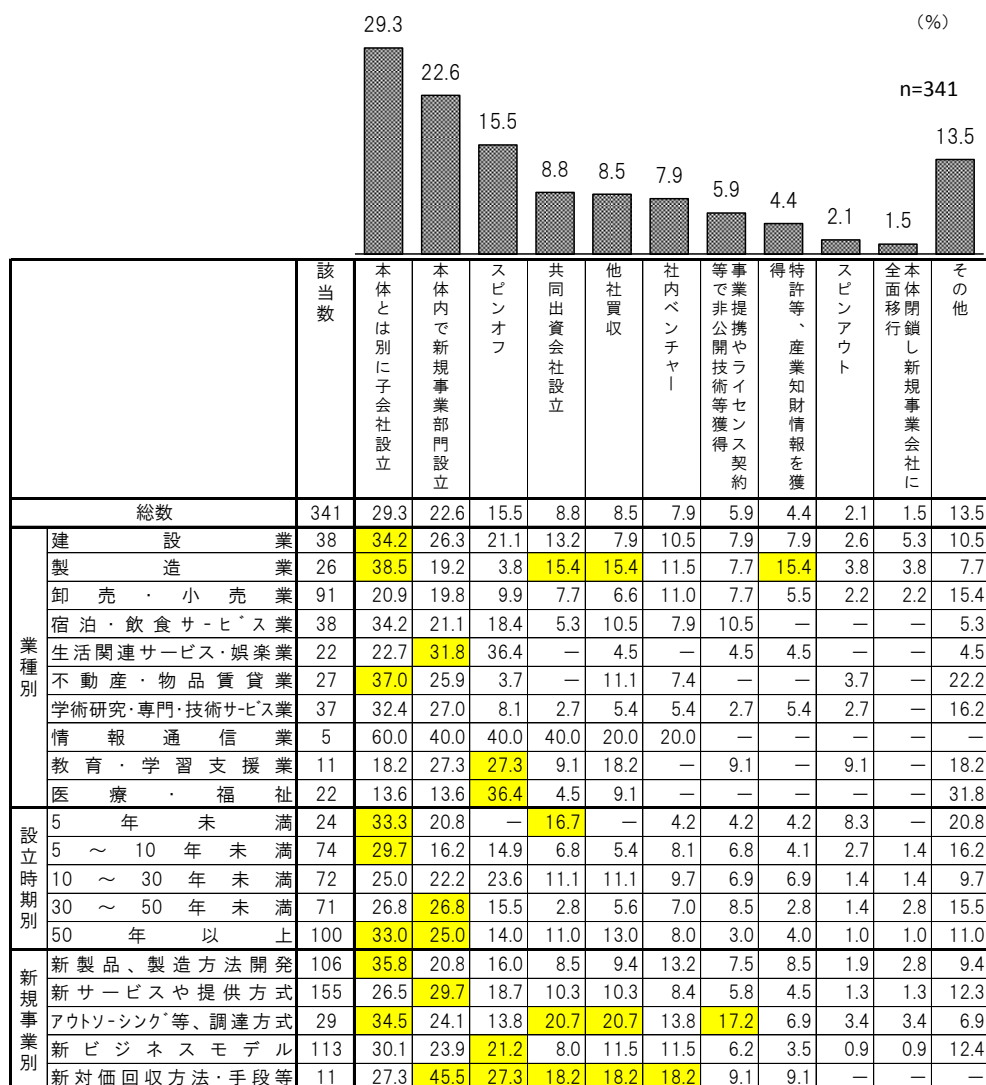


図 2-4 新規事業創出活動を行った企業等の活動形態（実施企業のみ）

新規事業創出活動の形態は、「子会社設立」（29.3%）、「本体内新規部門設立」（22.6%）が多く、組織改編を伴うケースは多い。

業種で見ると、建設業や製造業等、比較的大きな投資を要する業種では、別会社を設けることが多い。自社の体制だけでは管理しきれないため、別会社（JV も含むと考えられる）設立や他社提携等によって対応している状況がうかがえる。

このほか、製造業は、共同出資や買収を通じた他社との連携等も相対的に多いほか、特許取得等知財管理も積極的である。自社だけの製造技術では対応できないケースや、最先端技術の活用や管理に対して、常に先進的に取り組んでいる状況がうかがえる。建設業や製造業は、部品や資材、そして技術等を組み合わせて完成する事業であると同時に、他の事業へ参画する汎用性の高

い側面も併せ持つ。特許や知財を持つ企業は、事業の拡大を図る上で優位性を持つことが可能であるため、保護や活用に注力している状況がうかがえる。

福岡市は、大規模な製造業の立地はないが、部品や素材、技術等の研究開発等、人材や知財が資源となる高付加価値創出型の製造業分野は、新規事業創出の可能性はある。北九州市をはじめ、近隣には工業地帯や大規模な工場も多く、グローバルな製造業のバリューチェーンの中で、福岡市が付加価値創出面で存在感を発揮することは可能と考えられる。

一方、福岡市の主力産業であるサービス関連業種は、本体内での対応が多い一方で、「スピンオフ」も比較的多く、スモールスタートで比較的容易に創業できる背景があるものと考えられる。福岡市は、サービス業における新規事業における本格展開前の試験的なスモールスタートにも適している。

また、設立時期 10 年未満の企業で「別会社設立」が多く、創業した若い企業が、事業を拡大する際に、分社化等によって再度スタートアップに寄与する状況がうかがえる。スタートアップ企業に対し、事業拡大に向けた支援や動機付けを図っていくことが重要と言える。

新規事業創出・創業内容別の活動内容は、製品開発やアウトソーシングでは別会社設立が多いのに対し、サービスの提供方式開発では本体内での対応も多い。このうち、アウトソーシングは、共同出資や他社買収等も多くなっており、社内での研究開発等を行わず、他企業等のリソースを積極的に導入するケースも少なくない模様である。スタートアップ企業の活用やアウトプット戦略として、このような連携のあり方も増えていく可能性があり、今後創業起業が増える福岡市は、こうした大企業等のニーズを満たす「スタートアップスの市場」としての位置付けが強まる可能性もある。

4. 【現在・将来】新規事業創出・創業内容（Q2-3）

- ◇ニーズを見ながら顧客開拓
◇若い企業は顧客獲得に積極的

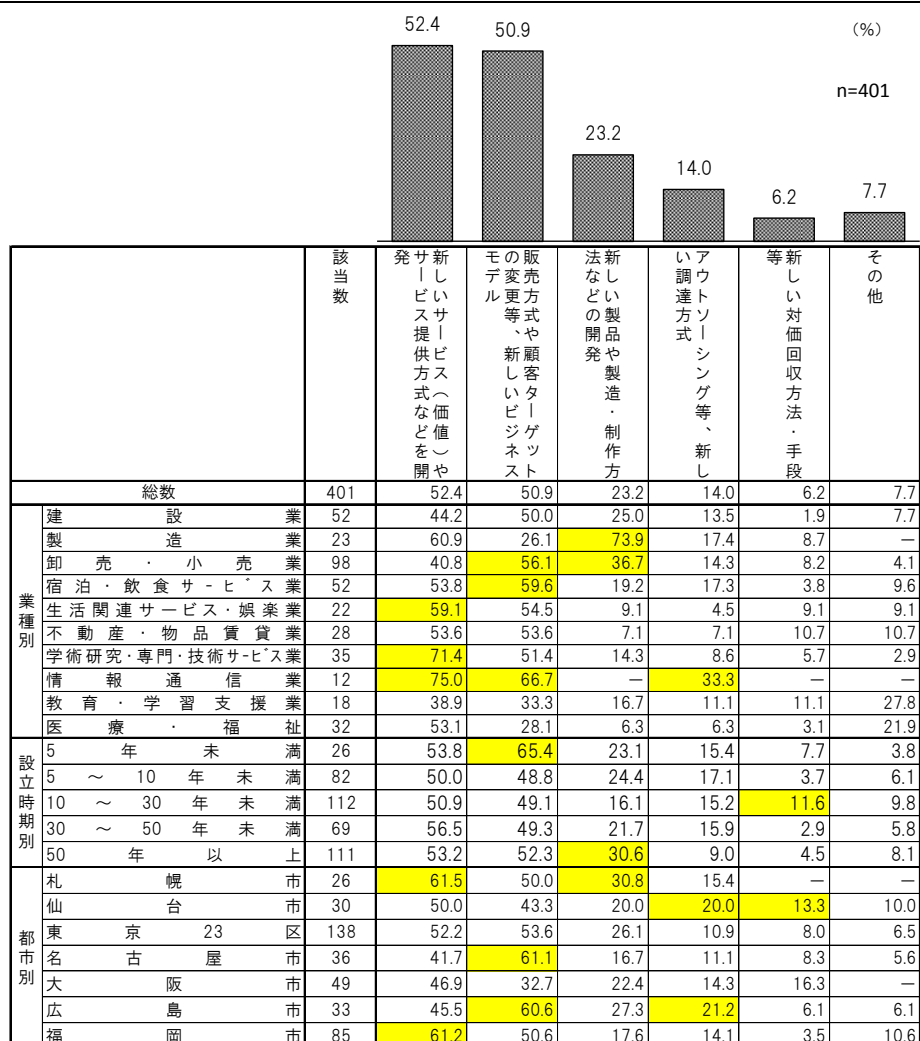


図2-5 新規事業創出活動を行う予定の企業等の活動内容（実施中・予定企業のみ）

計画中の新規事業創出活動の内容は、「新しいサービス提供方式」（52.4%）、「新しい販売方式やターゲット変更等ビジネスモデル」（50.9%）、「製品開発」（23.2%）等の順が多い。

過去の新規事業創出活動と同様に、サービス関連業種のサービス提供方式の開発が多く、変化するニーズに合わせて、常に新たなサービスの提供方式を検討している姿勢がうかがえる。卸売・小売業や宿泊・サービス業等対消費者サービス関連業種も、過去の傾向と同様に、販売方法や顧客ターゲットの見直し等に積極的である。

設立年別に見ると、創業5年未満の企業は、ターゲット開拓等に積極的な姿勢が強く見られ、規模の拡大志向は顕著である。これに対し、50年以上の企業は、製品開発、顧客開拓等、新規事業創出活動は多岐にわたる。

都市別に見ると、福岡市は、サービス業が盛んな都市の特性を反映して、「新しいサービス提供方式」（61.2%）が相対的に高い。

5.【現在・将来】新規事業創出・創業方法（Q2-4）

◇社内担当セクションでの対応が基本

◇製造業、学術研究・専門・技術サービス業、情報通信業ではオープン・イノベーション

◇若い企業、小規模な企業でオープン・イノベーションに積極的

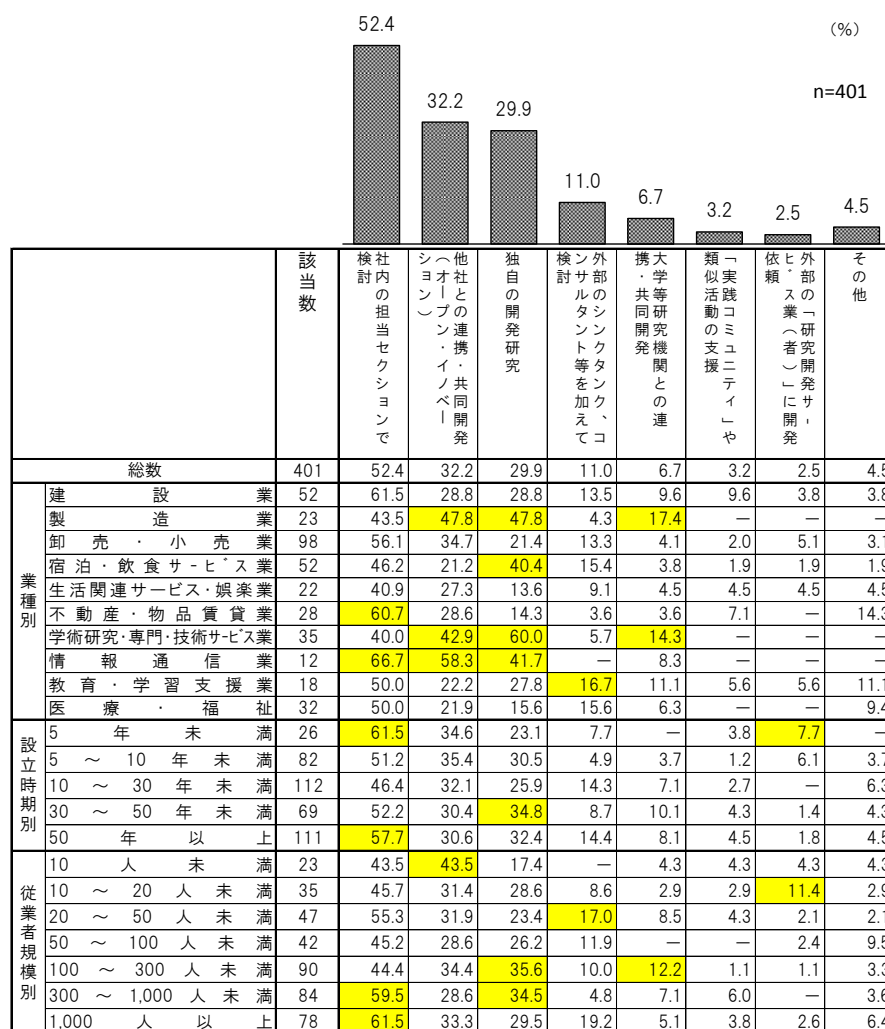


図 2-6 新規事業創出活動を行う予定の企業等の方法（実施中・予定企業のみ）

計画中的新規事業創出活動の方法としては、「担当セクション」（52.4%）が最も多く、「オープン・イノベーション」（32.2%）、「独自研究」（29.9%）等の順となっている。

社内対応が基本となっているが、オープン・イノベーションに対しては、業種による取り組みの傾向差が顕著で、製造業や学術研究・専門・技術サービス業、情報通信業等では積極的な姿勢を見せているのに対し、サービス関連業種は低い。特に、製造業は、オープン・イノベーションによるスピーディーな取り組みから、大学や研究機関との連携による長期的視野に立つ取り組みまで、幅広く、多様な方法で、他機関と連携しながら新規事業創出活動に取り組み、様々な可能性に備えていることが分かる。

一方、設立間もない若い企業や従業員規模の小さな企業は、オープン・イノベーションによる連携に積極的であるのに対し、社歴の長い企業や従業者規模が大きな企業は、社内セクションで

対応することが多いものの、少なからずオープン・イノベーションに取り組む姿勢もうかがえる。こうした社歴の長短や従業員規模の大小等、性質の異なる企業同士の、オープン・イノベーションによるマッチングが進めば、新たな価値の創造につながると同時に、スタートアップ企業の成長・拡大や、大企業による買収も含めたアウトプットの1つの形になり得る。

6. 【現在・将来】新規事業創出・創業体制（Q2-5）

◇既存部門と新部門設置が同等

◇若い企業、小規模な企業ではトップダウン

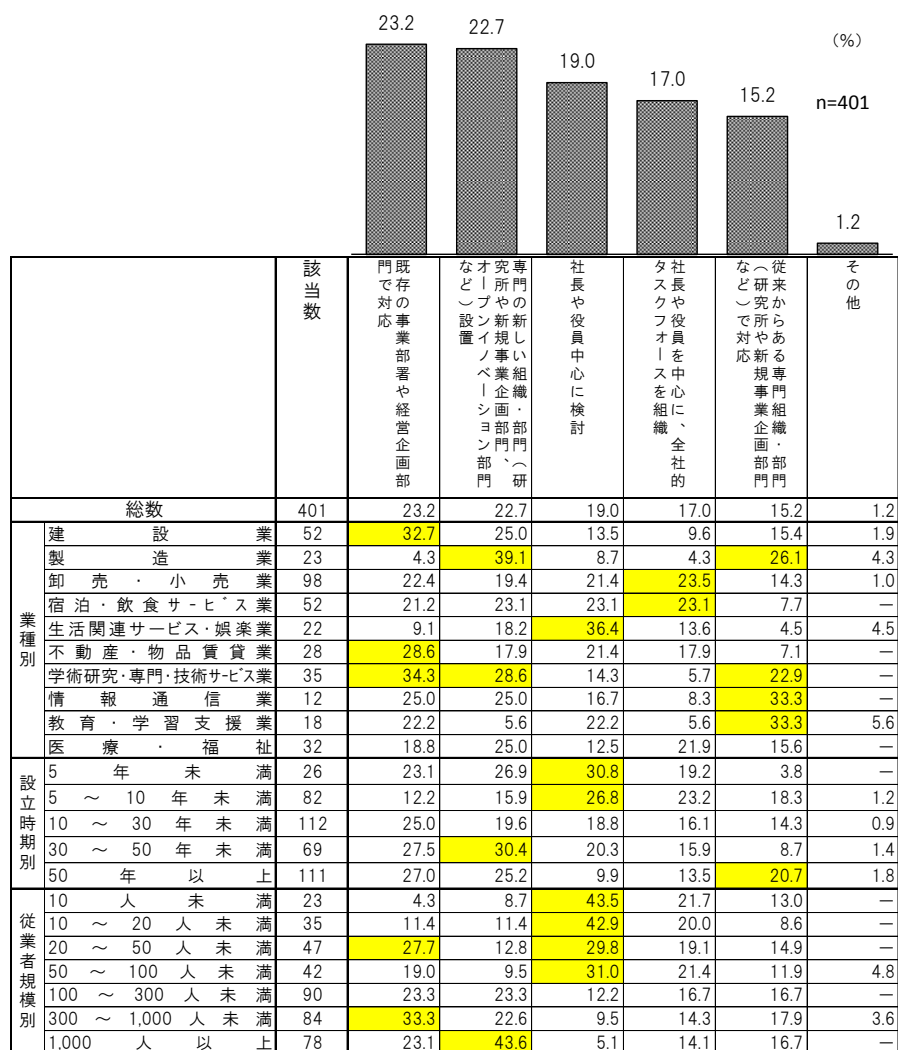


図2-7 新規事業創出活動を行う予定の企業等の体制（実施中・予定企業のみ）

計画中的新規事業創出活動の体制は、「既存部門で対応」（23.2%）、「専門組織・部門設置」（22.7%）、「社長や役員中心に検討」（19.0%）等の順となっている。

製造業では、新規専門部門の立ち上げと既存部門での対応に集中しているのに対し、サービス関連業種は、様々な体制で柔軟に対応している状況が見られる。

また、社歴の短い企業や従業員規模の小さい企業では、経営者らによるトップダウンの対応が

特徴となっているのに対し、従業員規模が大きな企業では、新規部門の立ち上げも多い。立ち上げ期は、経営者の意思決定等の負担が大きいものと推測されるが、多様な人材確保が進むに連れて、新規事業創出活動に向けた専門部門の新設が可能となる模様である。スタートアップ企業は、経営者判断の客観性評価や負担の軽減、事業拡大によって成長期に移るための多様な人材の確保が重要な課題と言える。

7.【現在・将来】新規事業創出・創業形態（Q2-6）

- ◇若い企業は新たなスタートアップを生む
◇従業者 10 人を超えると新たな事業体の組成を検討

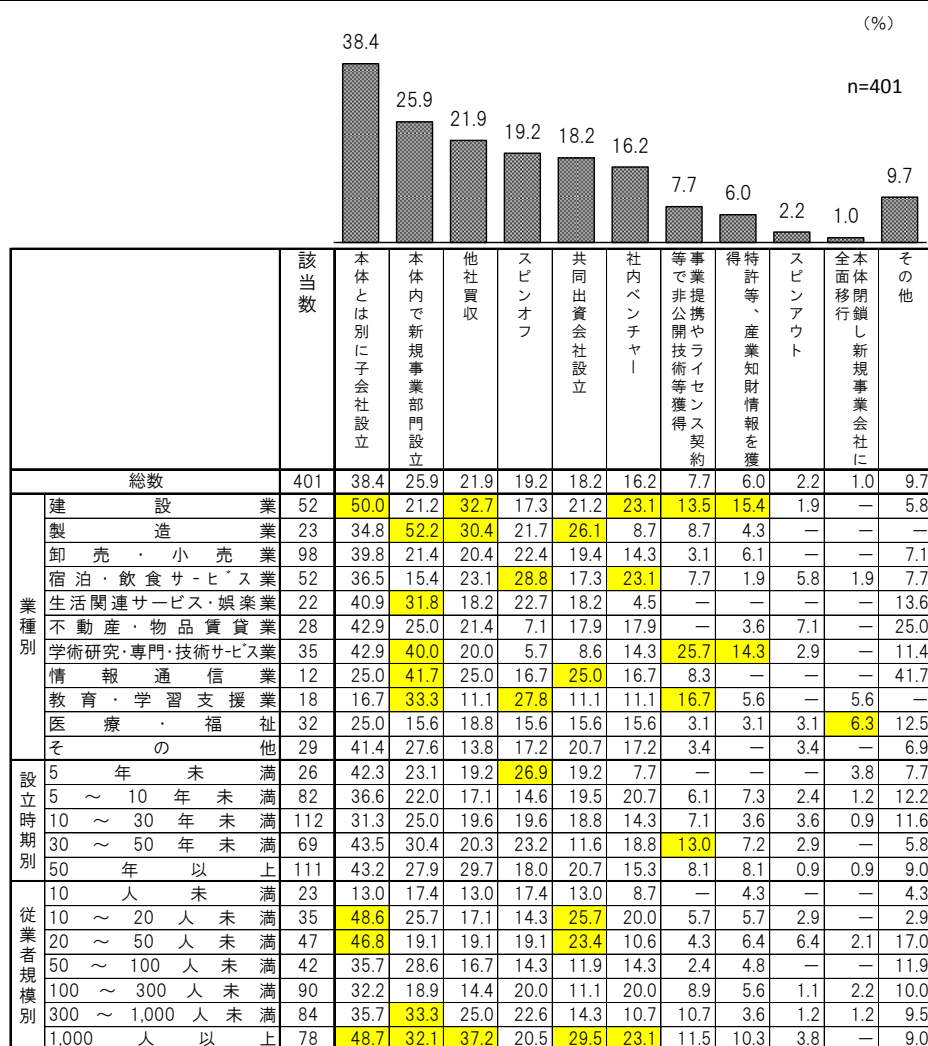


図 2-8 新規事業創出活動を行う予定の企業等の形態（実施中・予定企業のみ）

計画中的新規事業創出活動の形態は、「子会社設立」（38.4％）が多い。

建設業や製造業等、比較的大きな投資を要する業種では他社買収が多いほか、建設業では子会社設立（JV を含むと考えられる）、製造業では社内新規部門設立や共同出資会社設立等も多く、事業専任の体制を組成した上で取り組む計画であることが分かる。

設立時期別に見ると、社歴の長い企業は子会社設立や社内新規部門設立、他社買収等多様な形

態で計画されており、事業の内容により効果的な方法を幅広く検討している状況がうかがえる。一方、社歴の短い企業では子会社設立やスピンオフが相対的に多く、これらの企業では、事業拡大の過程で、新たなスタートアップが生まれる可能性を示唆している。

従業員規模別には、規模が大きいほど多様な形態で検討されており、社歴の長さとも比例する。従業員が10人を超える頃から別会社や共同出資会社等、本体とは別に新たな事業体の組成を検討するところが多くなり、この規模が成長・拡大の第一段階と見ることができる。

8. 【予定なし】新規事業創出・創業活動に取り組まない理由（Q2-7）

- ◇現在の事業以外の余裕がない状況
- ◇中堅企業はリスク回避
- ◇小規模事業所ではシーズや人材不足で躊躇

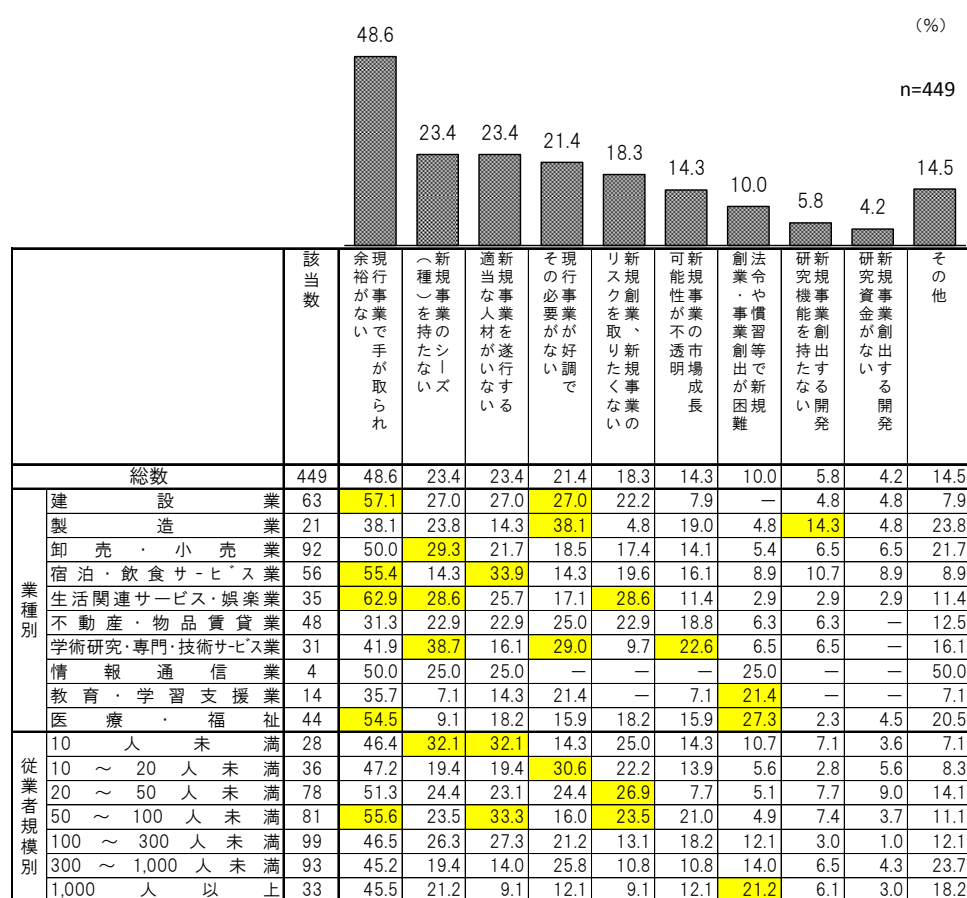


図2-9 新規事業創出活動を行わない理由（実施予定のない企業のみ）

新規事業創出活動に取り組んでいない企業の理由は、「現事業に集中して余裕がない」（48.6%）ことが最も大きな理由となっており、建設業やサービス関連業種で特に多い。

サービス関連業種ではシーズがないことを理由とするものも多いが、飲食・サービス業は人材不足が大きな要因となっている。このほか、業種によって現在の事業の好調さやリスク回避から新規事業創出活動に踏み出さないところもあり、傾向の違いが見てとれる。

医療・福祉業では法令や慣習も阻害要因となっており、医療における規制等による新規事業創

出活動の制限があることも影響しているものと見られる。

一方で、余裕のなさや従業員数の相関性は低く、小規模企業も大企業も同様である。大企業は、人材は多いものの余裕がないとしており、現在の規模でも、新たな事業を起こす人材は不足している状況がうかがえる。

これに対し、事業シーズや遂行人材の有無は、規模や社歴による差が見られ、小規模企業や若い企業では、シーズや人材不足が新規事業創出活動に踏み出せない理由になっている。このほか、大企業は、法令や慣習で躊躇しているところも少なくないのが特徴で、規制等の緩和で新規事業創出活動に踏み出す可能性は残されている。

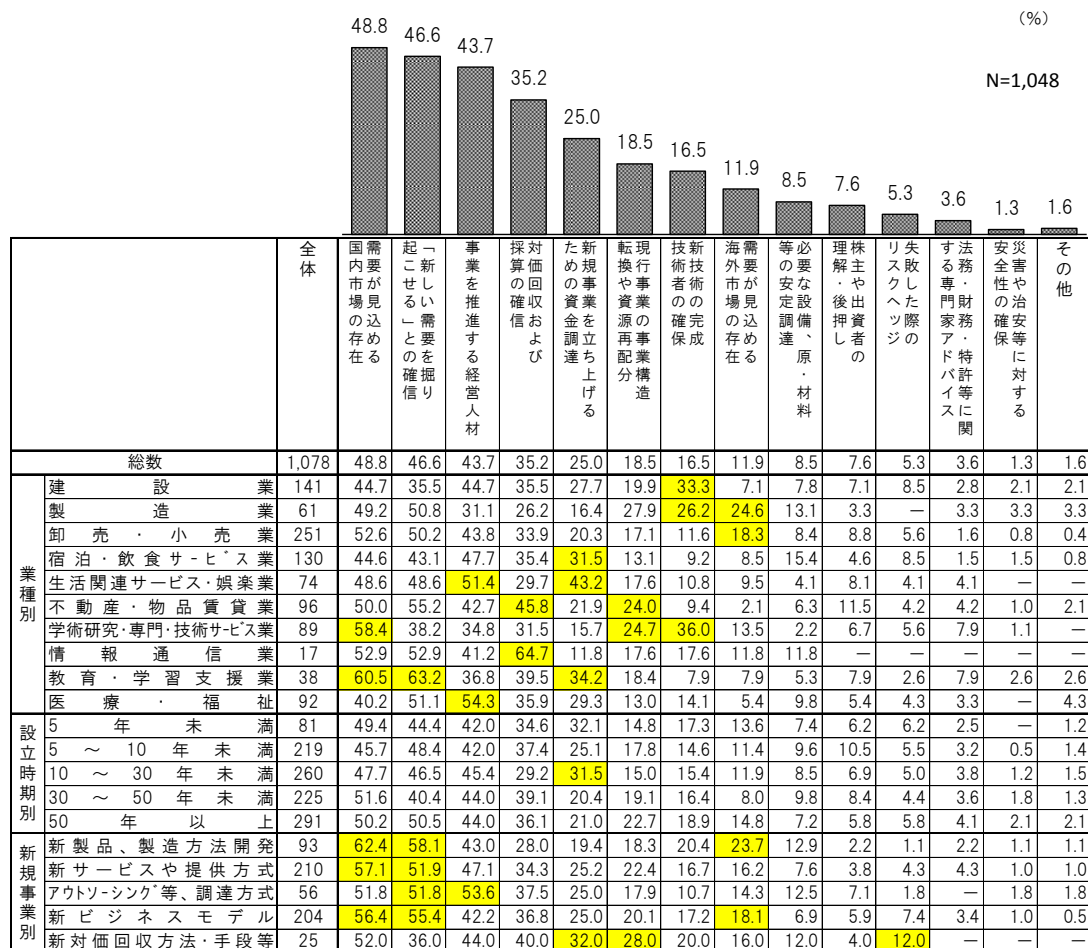
また、従業員規模が 10 人を超えると、好調経営の維持やリスク回避といった阻害要因が台頭し、人材的な余裕のなさと共に、現状規模での安定経営が志向されている。一方で、新規事業創出活動形態では、従業員規模が 10 人を超えると、別組織の組成等拡大へと踏み出す傾向が見られたが、この段階が、規模を維持した安定経営と、別会社設立等拡大路線に分かれる 1 つの分岐点と言える。

このほか、シーズや人材不足も阻害要因にはなっているが、新規事業創出活動実施事業所において、他社との連携や買収等も活動形態に含まれていたことから、他社のリソース活用によって、新たな事業領域へ踏み出す可能性が開かれる可能性はあり、オープン・イノベーションの推進等、福岡市にある企業等が持つ技術や人材を広く活用する取り組みを進める必要がある。

第2節 企業の新規創業活動の条件

1. 新規事業創出・創業のための条件（Q3）

- ◇国内市場、需要見通しを見越したリスクのない事業判断
- ◇市場性と人材の確保が新規事業展開の二大要件
- ◇製造業や建設業は新技術が要件・新製品や新ビジネスは海外展開も視野



これに対し、建設業や製造業は、「新技術・技術者」も多くなっており、需要見通しや人材確保と共に、重要な事業展開条件となっていることが分かる。

現在計画中の新規事業内容別には、いずれも国内の需要見通しを重視しているが、製品開発や顧客ターゲット変更を含む新しいビジネスモデル開発では、「海外市場」も相対的に多くなっており、グローバルな展開を想定していることが分かる。

2. 福岡市に立地する決め手となり得るもの（Q4）

◇低コスト、若い人材を評価

◇福岡市の高評価と比較して低い「アジア」「災害低リスク」「住みやすさ」

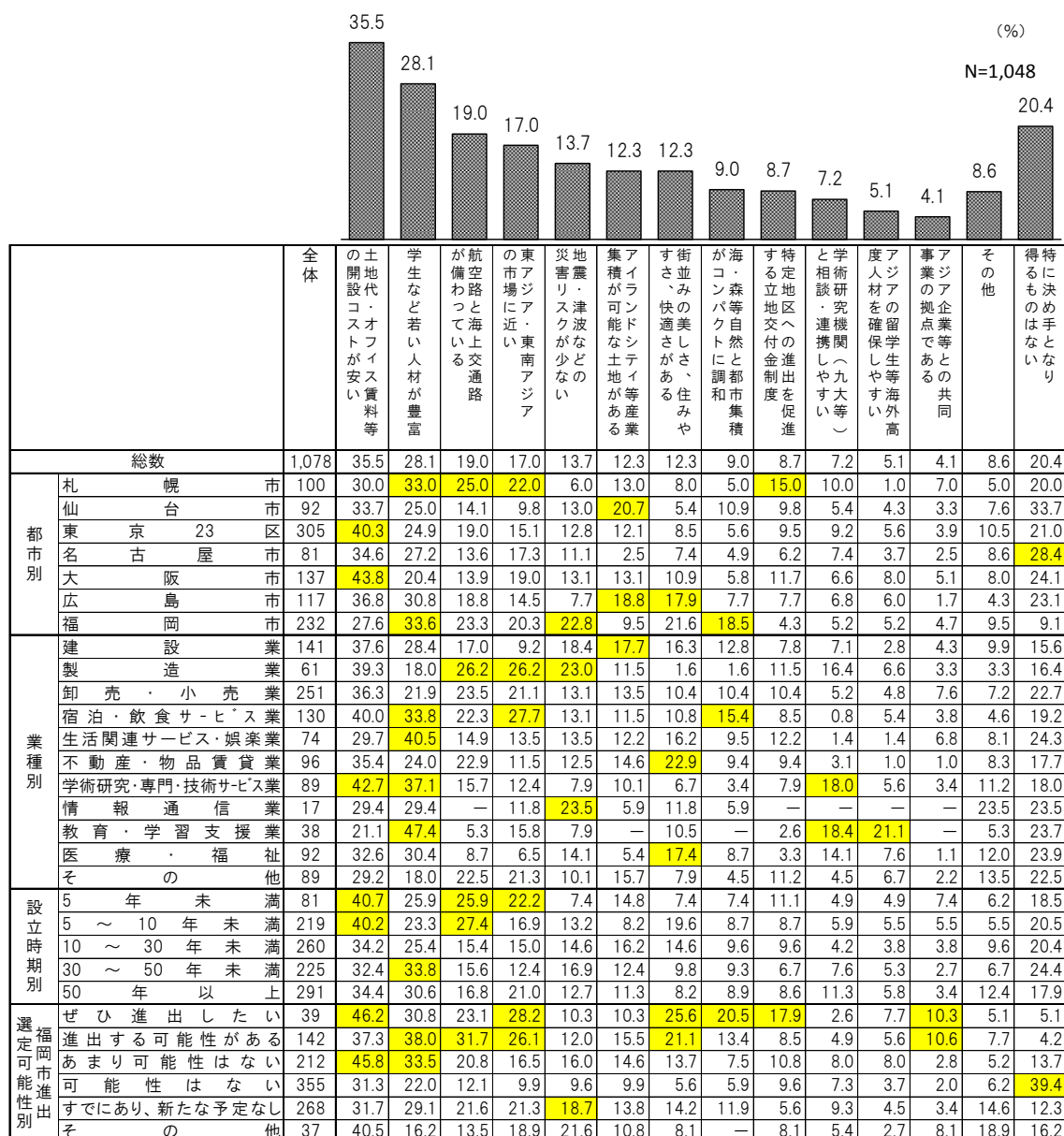


図2-11 福岡市事業所開設の決め手となり得るもの

企業が福岡市に事業所を開設する決め手となり得る諸条件評価は、「土地代・賃料等開設低コスト」

ト」(35.5%)が最も高く、特に東京や大阪で高評価となっている。このほか「学生等若い人材」(28.1%)も一定の評価を得ている。これらは、福岡市の優位点として頻繁に挙げられる要素であり、全国的にも認識されていることが分かる。

このほか、「航空・海上交通路」(19.0%)、「アジア市場に近い」(17.0%)等の順となっているが、「特に決め手はない」(20.4%)もやや多く見られ、コスト面以外の吸引力は、全国的にはまだ十分に発揮されていない。

一方、福岡市での高評価と比較して、他都市では低調なものも多く、「アジア市場に近い」「災害低リスク」「住みやすさ」等は、福岡市での認識と比較して、他都市からの進出決め手としてはまだ弱い。特に、「災害低リスク」は、東京等太平洋岸の都市で、近い将来の巨大地震や津波リスクが指摘され、企業もリスクへの対応を進めている中で、評価が福岡市と比較して低いことは、安全性が十分に認識されていない状況と言える。企業の機能移転や新たな事業所設置を福岡市に促す上で、さらに認識を深めることが課題であると同時に、十分にその優位性が認識されれば、今以上の進出を促す余地が残されている部分とも言える。情報通信業等では、一定の評価を得ており、他の業種においても、災害低リスクの優位性を訴求していくことが重要である。

「アジア市場の近さ」「住みやすさ」は、他都市の企業にとってどのような具体的なメリットとなるかを、さらに訴求する必要がある。

このほか、「学生等若い人材」は、一定の評価は得ているものの、東京や大阪からの評価と福岡市の差はやや大きく、若年人口ボリュームが福岡市より多いこれらの都市の企業にとっては、ボリューム面で、進出の決め手となるほどの吸引力を発揮していないと考えられる。

業種別には、製造業では「航空・海上交通路」「アジア市場に近い」「災害低リスク」等も高く評価されており、海外を含めたバリューチェーンの展開によるモノの物流、リスク分散等、広域的な活動をしている企業にとっては、福岡市は重要な位置と見られていることが分かる。

宿泊・飲食サービス業や生活関連サービス業、学術研究・専門・技術サービス業、教育・学習支援業は、「学生等若い人材」の評価も高く、市場性と共に、人材確保の面での評価を得ているものと見られる。このほか、宿泊・飲食サービス業は「アジア市場に近い」ことも評価しており、アジア地域からの観光客需要や進出先としてのアジア市場をにらんだ展開を念頭に置いているものと見られる。学術研究・専門・技術サービス業、教育・学習支援業は、「九大等学術研究機関」の評価も相対的に高い。

設立時期別には、10年未満の若い企業にとっては、「土地代・賃料等開設低コスト」が決め手として吸引力を発揮できることを示しており、スタートアップを目指す起業家に対して、一定の吸引力となり得ることが分かる。このほか、「航空・海上交通路」「アジア市場に近い」も相対的に高評価となっており、新しい企業は、最初からグローバルな展開を念頭に置いている企業が多いことがうかがえる。

福岡市への進出意向別には、進出意欲の高い企業は、「土地代・賃料等開設低コスト」「アジア市場に近い」「住みやすさ」「コンパクトさ」等評価するポイントも多岐にわたり、優位点がよく認識されている。様々な要素を複合的に勘案して、進出を検討していることが分かる。

3. 新規事業所立地条件 (Q5)

- ◇市場を第一に検討
◇労働者の確保も重要条件

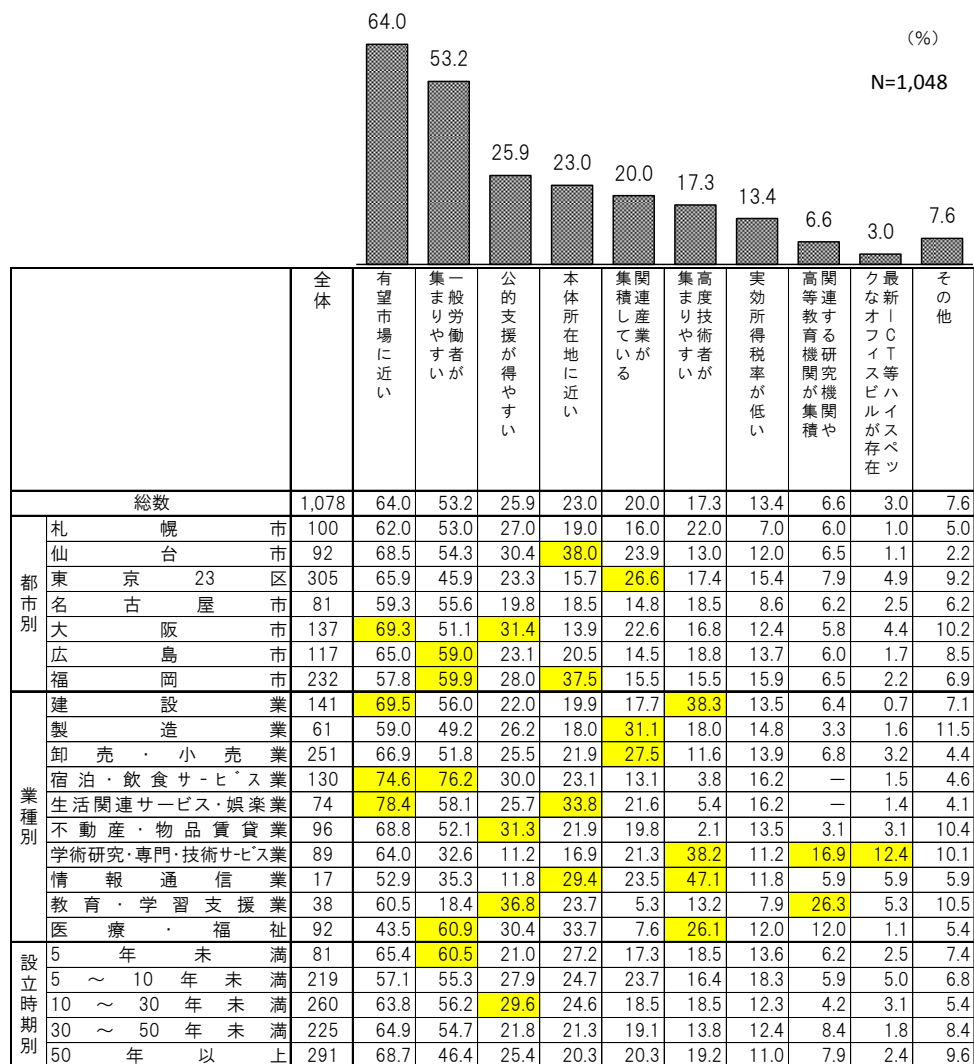


図 2-12 新規事業所立地条件

企業が新たに事業所を開設する一般的な条件は、「有望市場に近い」(64.0%) が最も多い。

福岡市の企業は、「有望市場に近い」は上位の要素ではあるが、相対的に見ると他都市よりも少なく、最重要項目ではない。代わりに、「一般労働者集積」が最も多く、福岡市は、豊富な労働力によって、企業進出を促している状況がうかがえる。

業種別には、建設業は「有望市場に近い」や「高度技術者集積」、サービス関連業種は、「有望市場に近い」「一般労働者集積」が特に重視されている。このほか、学術研究・専門・技術サービス業、情報通信業、医療・福祉業等では、「高度技術者集積」が相対的に多く、専門的な技術や知識を持つ人材を求める傾向が強い。

設立時期別には、5年未満では、「有望市場に近い」ほか「一般労働者集積」も重視されており、若い企業が、地域の人材を求め、雇用面で貢献している状況がうかがえる。

4. 創業時に必要な支援策（Q6）

◇企業が求める人材とのマッチングが最も求められている
◇専門家アドバイス、法人税軽減

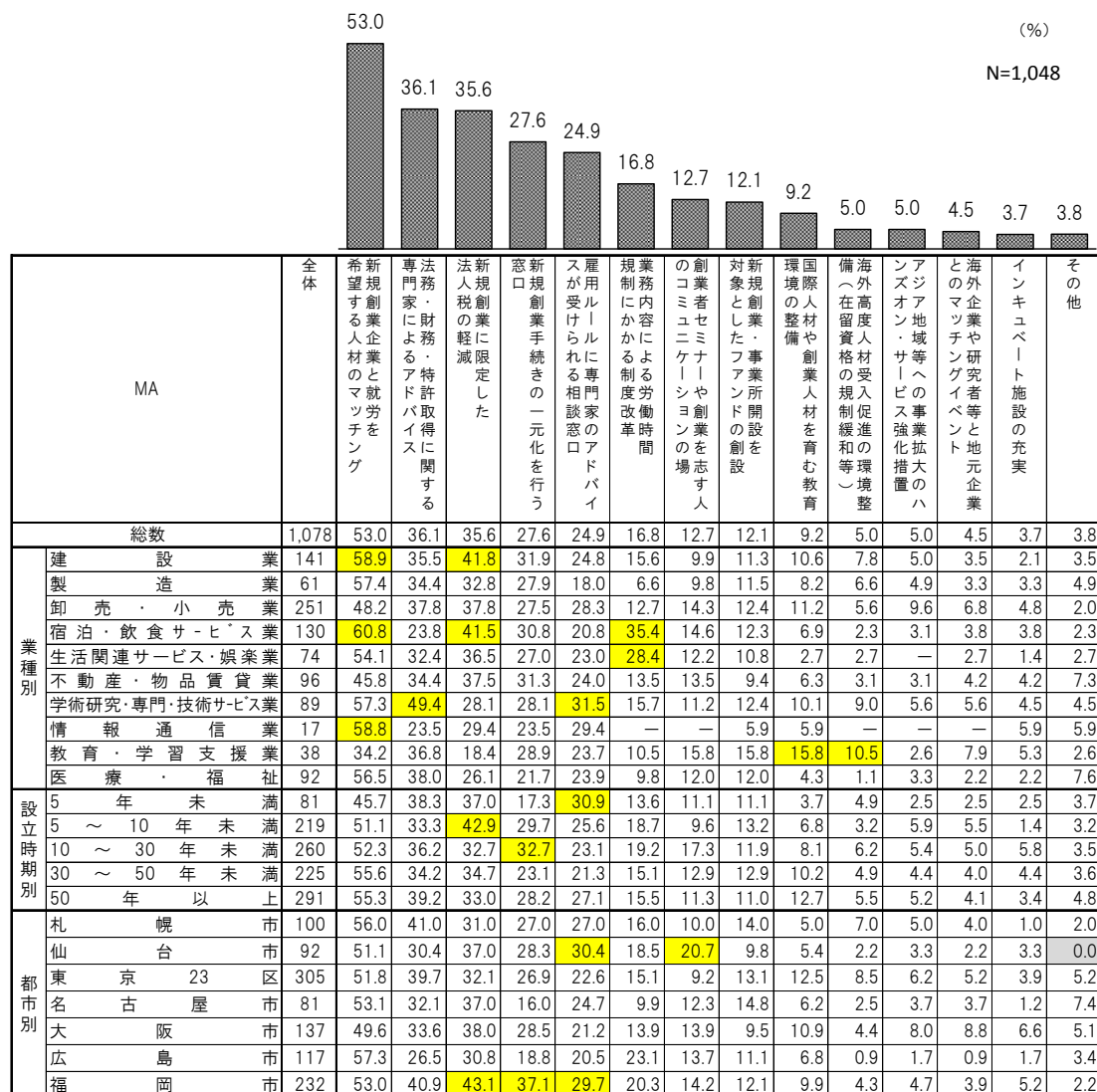


図 2-13 創業時に必要な支援

企業創業時に必要な支援は、「就労希望者と企業が求める人材のマッチング」（53.0%）が最重要項目となっており、ここでも人材の確保が重要な要件となっていることが分かる。

単に労働力の量的な確保に止まらず、企業側が求める人材とマッチすることが重視されており、福岡市における就労を求める人材の技術や知識等、個々の能力を企業が把握するための情報提供や機会の創出は、進出を検討する企業にとっては有益なものになると見られる。業種ごとに求める人材の内容も異なると考えられるが、建設業や宿泊・飲食サービス業、情報通信業で、特に人材マッチングに対するニーズが高い。

次に「法務・財務・特許等専門家アドバイス」（36.1%）、「新規創業限定法人税軽減」（35.6%）が多くなっている。「法務・財務・特許等専門家アドバイス」は、特に学術研究・専門・技術サー

ビス業等専門知識を要する業種でニーズが高い。「新規創業限定法人税軽減」は、建設業や宿泊・飲食サービス業、卸売・小売業等で多くなっているが、建設業は、新規事業創出活動の形態として「子会社を設立」する割合が高いことから（新規事業創出・創業形態の項参照）、法人税軽減に対するニーズが高いものと考えられる。

このほか、宿泊・飲食サービス業や生活関連サービス業・娯楽業は、「労働時間にかかる制度改革」が多くなっており、従業者の就業時間規制や深夜時間帯等の労働力確保等の面で、現状での人材確保が容易ではない状況が推測される。

都市別に見ると、福岡市は、「新規創業限定法人税軽減」（43.1%）、「新規創業手続きの一元化を行う窓口」（37.1%）、「雇用ルールの専門家相談窓口」（29.7%）が相対的に多い。

第3節 国家戦略特区・福岡市への進出可能性

1. 福岡市への進出可能性（Q7）

「創業時支援に必要な支援策」の事項が、福岡市の国家戦略特区で実現した場合の、企業の福岡市への新たな事業所開設可能性について見て見る。

1. 1 所在都市別進出可能性

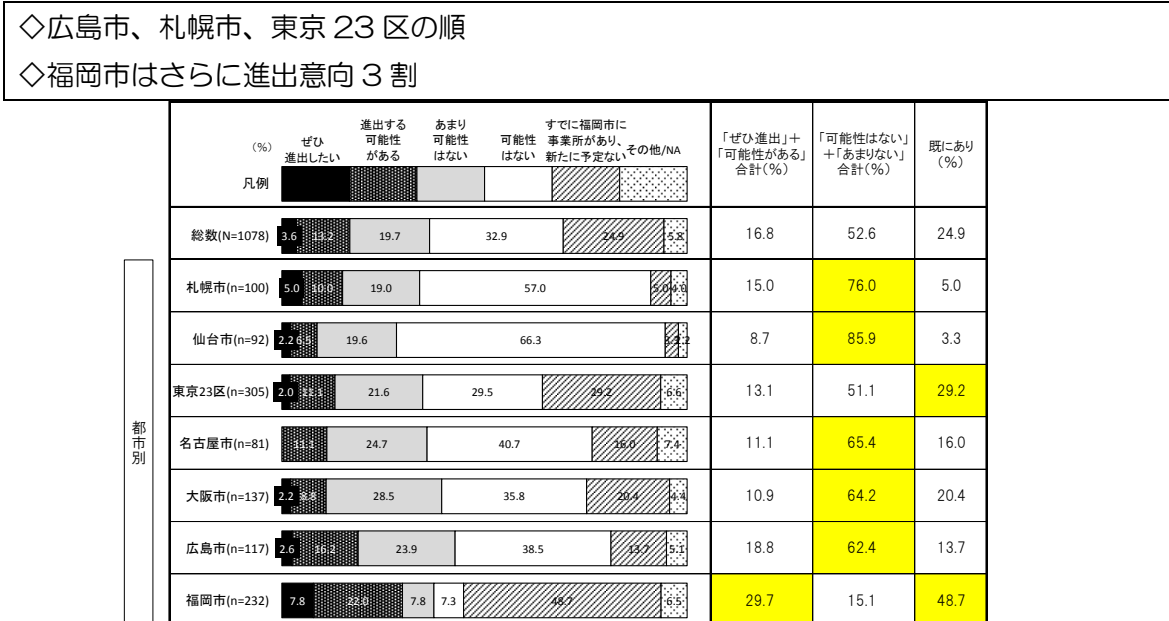


図2-14 福岡市進出可能性【所在都市別】

企業所在都市別には、当然のことながら福岡市は「既にあり」が多いが、さらに開設する可能性も約3割に上る。このほかの都市では、距離的に最も近い広島市が2割近い進出意向となっているが、次に意向が高いのは最も遠い札幌市となっている。

東京は、「既にある」が3割近くで多いが、他都市の進出意向としては3番目に高く、企業数そのものも多いことから、未進出企業を中心に、進出する余地は残されていると見られる。

1. 2 業種別進出可能性

◇宿泊・飲食サービスや生活関連・娯楽等対消費者サービス業

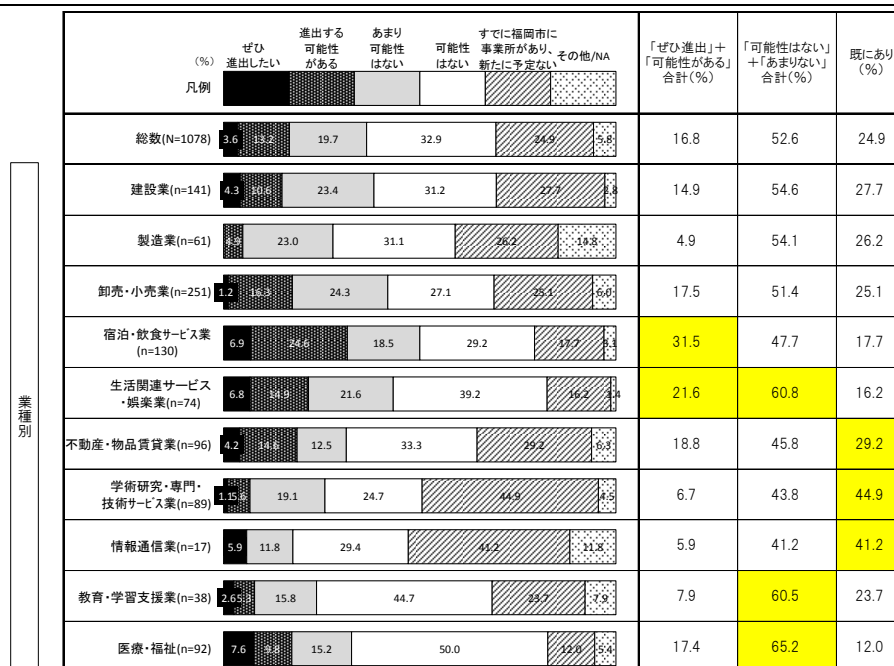


図 2-15 福岡市進出可能性【業種別】

業種別には、宿泊・飲食サービス業や生活関連サービス・娯楽業等、対消費者サービス関連業種の進出意向は高いが、生活関連サービス・娯楽業は非進出意向も高い。その他の業種は、進出意向は高くないが、不動産・物品賃貸業や学術研究・専門・技術サービス業、情報通信業は「既にあり」が多く、教育・学習支援業や医療・福祉業は非進出意向が高い。教育・学習支援業や医療・福祉業は、地域密着（完結）型の事業所も多く、エリアを超えた進出意向が高くないところが多いことも一因と見られる。

全体的にサービス関連業種で進出意向が高く、非進出意向が勝る業種も、既に事業所を設けていることやエリアを超えた展開が比較的少ない業種が多くなっている。

1. 3 従業者規模別進出可能性

◇50 人未満中小企業で進出意向が高い

◇300 人以上は既にあり

従業者規模別には、50 人未満の中小規模企業は、進出意向、非進出意向とも高くなっており、業種等他の要素で意向が分かれるものと見られる。50 人を超えると、「既にあり」が多くなってくるが、小規模な企業が、50 人前後の規模に達して、成長や規模の拡大を目指す際に、福岡市を新たな進出先として検討するケースが多いものと見られる。

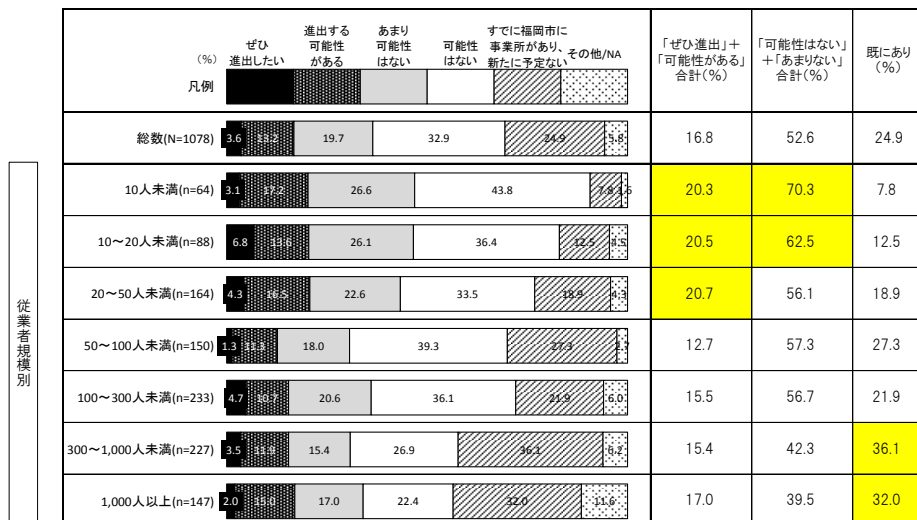


図 2-16 福岡市進出可能性【従業員規模別】

1. 4 設立時期別進出可能性

◇30年未満で進出意向

◇成長と共に進出

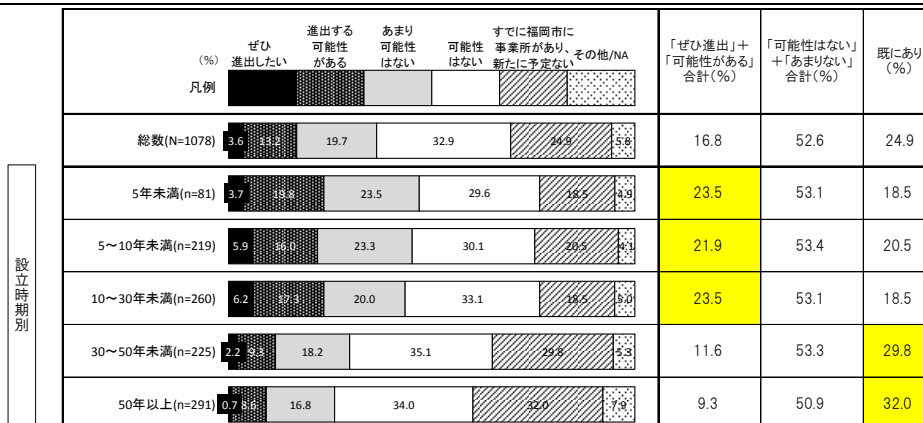


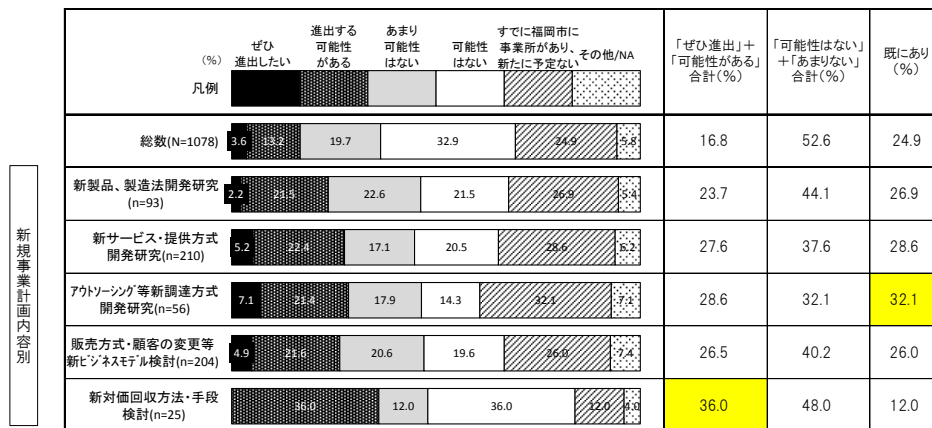
図 2-17 福岡市進出可能性【設立時期別】

設立時期別には、5年未満ほか若い企業の積極姿勢が目立つ。これから成長と拡大を目指す中で、新たな事業拠点として、福岡市を検討する企業は多い。従業員規模で規模が大きくなるほど福岡市に事業所を設置している割合が高かったことから、事業の継続と共に規模の拡大を志向する企業にとっては、福岡市は有望な進出先と捉えられている。

1. 5 【現在・将来】新規創業活動計画内容別進出可能性

◇将来新規事業創出活動計画企業は、いずれも進出意向が高い

新規創業活動状況で「現在」「将来」活動を実施・計画中の内容別には、いずれの企業も進出意向は平均値より高くなっており、新規事業に積極的な企業にとって、福岡市への進出は、可能性の1つとして、一定の評価を得ている状況がうかがえる。内容では、「新しい対価回収方法・手段」等で特に進出意向が高い。



注：新規事業計画進行中・予定の企業のためのため、相対的に進出意向は高い傾向にある

図 2-18 福岡市進出可能性【新規創業活動計画内容別※現在・将来計画のみ】

1. 6 福岡市進出の決め手評価別進出可能性

- ◇アジア企業との共同拠点評価企業の進出意向が高い
- ◇コンパクトさ、災害低リスク、アジア市場、若い人材等も進出意向は高い
- ◇住みやすさは評価しても進出意向には結び付いていない

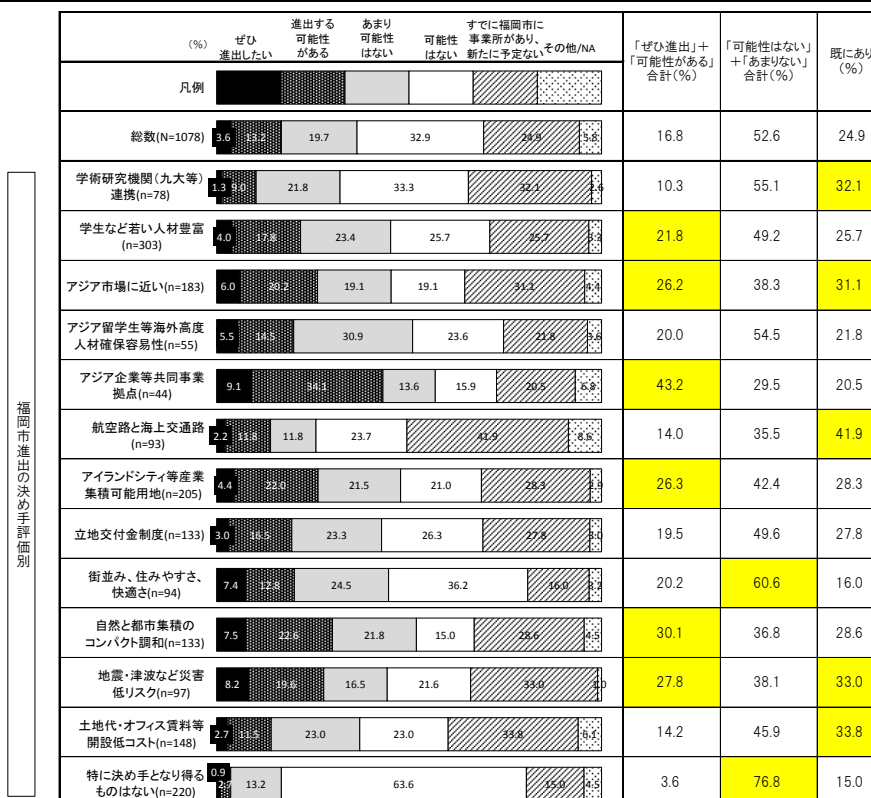


図 2-19 福岡市進出可能性【福岡市進出決め手評価別】

企業の福岡市進出の決め手評価別には、「アジア企業と共同事業拠点」として評価する企業の進出意向が特に高くなっているほか、「コンパクトな都市の調和」「災害低リスク」「アイランドシティ等産業集積用地」「アジア市場」「若い人材」等も進出意向が高い。

また、「アジア市場」「災害低リスク」は「既にあり」も多くなっており、優位点としての吸引

性が高いことが分かる。これらを重視する業種では、これからも福岡市への進出する企業は増えるものと見られ、引き続き優位性を訴求し続けていくことが重要である。「アジア市場」「災害低リスク」は、進出決め手としての評価はそれほど高くなかったものの（福岡市に立地する決め手の項参照）、これを決め手とする企業の進出意向は高く、これらの認識が深まることで、進出意向が高まる可能性を示唆している。

これに対し、「住みやすさ」は、それほど大きな吸引力にはなっていないが、主に従業者が実際に住むことで感じられる優位点であるため、経営判断として進出の決め手となるには弱いと考えられる。

一方、進出意向は高くないものの、「既にある」が多い「航空路・海上交通路」は、物流等広域交通環境を重視する企業は、早くから既に進出済である状況がうかがえる。「低コスト」も進出意向は高くないが「既にある」が多く、東京や大阪の企業が、福岡市のコスト優位性を評価して早くから進出済である一方で（福岡市進出の決め手評価の項参照）、それ以外の都市では、コスト差は大きくないため、進出意向としての決め手にはなりにくいと見られる。

2. 福岡市（国家戦略特区）に期待すること（自由回答*要望抜粋）

- ◇税制優遇、マッチング事業、進出時等の支援や各種手続きの簡素化
- ◇外国人労働力導入の要件緩和等

福岡市へ「ぜひ進出したい」や「進出の可能性がある」企業で、特に福岡市以外の企業からは、「期間限定でもかまわないので、進出経費への補助等県外からのマーケティング等の経費に関する補助」（を期待する）、「制度を利用する場合の…手続きの簡略化がされると検討しやすくなる」との意見があり、まずは福岡市に「来る」ためのハードルが引き下げること、進出の可能性が高まり得ることがわかった。

また、福岡市へ「あまり進出の可能性がない」企業においても、「福岡市は九州の中心的存在であり、また東南アジアの中心にもなり得る土地であるので、どしどし海外へ発信するようなどころになってほしい」とのアジアに近い福岡に期待する声や、「外国人就労者へのサービス等への受入れ」等、福岡市が推し進めようとしている取り組みの今後の展開に対する関心も寄せられた。

取組や支援の進展次第では、福岡市への新規事業創出や新規創業を検討する可能性や、実際に行う可能性が潜在的にあることが確認できた。（自由回答・属性別一覧は資料編）

表 2-2 自由回答（支援策要望等抜粋）

自由回答による要望からの支援策等(抜粋)
法人税減税等の税制優遇
TPP 対策一般企業の農業進出の支援等
他地域企業の福岡市進出費用の補助等
九州の中心、東南アジアの中心にもなり得るので、海外へ発信を強化
健康食品の原材料となる農産物等の契約栽培を促すマッチング及び生産者支援
通関設備の充実や手続き簡略化
九州内事業所を統括する九州本社の設立支援
外国人労働者サービス業受入拡大
市民対象教育事業の公共施設利用優遇

SPC への福岡市独自の優遇措置
子育て女性スタートアップ支援施設・設備充実
伝統産業関連企業法人税優遇
外国人起業資本要件・在留資格等緩和
市民マナー罰則強化による来訪者印象向上策

（総論） 調査結果から導き出された課題とニーズ

1. 新規事業創出活動を担うビジネス人材ニーズ

企業は、新規事業創出活動を検討する際は、常に、それに適する「人材」を求めており、新しい事業に相応しい知識や技術はもちろん、新事業の展開を任せられる経営感覚を身に付けた人材の必要性が高い。大学、研究機関等での専門人材の集積や教育を進めることで、次代の起業家づくりや他地域からの起業家の誘引を図るだけでなく、企業の新規事業創出活動を推進する人材として、新会社の設立・誘致等にも一定の効果が期待される。

企業として求める人材は、新たに始めようとする領域の知識・技術を有する専門人材、経営的視点を持つ人材、海外展開を図る上での語学スキルを持つ人材、営業力のある人材等、企業の状況や目的によっても、人材ニーズは多様であると考えられる。

企業の新規事業創出活動に必要な人材について、どのような企業のニーズを充足する可能性、効果が大きいかを検討しながら、学生だけでなく社会人も含めた経営やビジネスに関する講座、ビジネス外国語等の人材教育と活用の取組を進めていく必要がある。

特に、アジアのビジネスハブとなるためには、語学力のある人材は不可欠であり、企業のニーズも高い。英語だけでなく中国語、韓国語はもちろん、福岡市の特性として、東南アジア各国語のビジネスで使えるレベルの人材が増えることで、社内で語学対応可能なスタッフを持たない中小企業等が、アジアへの進出を検討する際の拠点を設けるきっかけにもなり得る。福岡市には東南アジアからの留学生も多数在住しており、こうした学生の活用も考えられる。

2. 企業の成長チャレンジを促す特区の活用

特に中堅以下企業では、成長の過程において、安定と拡大を選択する分岐点があるものと考えられ、新たな領域での市場性や推進する人材確保の目処を立てた企業が、次のステップへと踏み出していると見られる。

安定志向の強い企業に対しても、新たな領域、市場への挑戦を促す意味から、特区の活用によるメリットを明確に打ち出すことで、企業がさらなる成長へ踏み出すきっかけとなる可能性があり、福岡市への進出が、企業の次のステップへの飛躍につながることも期待される。

大企業は既に福岡市に事業所があるが、中堅以下の企業では「成長できる段階になったらぜひ福岡市へ進出したい」という意見も複数見られた。福岡市は、一定の市場ボリュームを有し、九州やアジアに近いことから、他の地域から進出を検討する企業は、常に一定数存在すると考えられ、中規模以下で比較的若い企業が成長と拡大に挑戦する都市として、福岡市の優位性を訴え続けていくことで、「新規事業は福岡市でチャレンジ」という流れを作っていくことが可能となる。

3. 企業の連携を促し新規事業・創業のリスク分散

企業が余力をあまり持たない中で、多くの企業がリスク回避志向から新規事業創出活動を控えている状況がうかがえるが、企業の新規事業創出活動へのリスクを軽減し、福岡市でのチャレンジを促す支援策を充実し、域外にアピールすることで、他地域の企業が福岡市で新事業に挑戦する意欲を持つことにつながる。

特に、中堅以下の一企業ではリスクが大きい新規事業創出活動も、他の機関、企業との連携によってリスクの分散は可能と考えられる。スタートアップ企業同士はもちろん、既存企業とスタートアップ企業の連携が進めば、リスク分散と共に新しい形のサービスやビジネスモデルが生まれることも期待される。都市の機能がコンパクトなエリアにまとまる福岡市は、このような取組を図りやすく、新たな価値が創造され、次代の産業構造へと発展する可能性がある。

情報通信業等は、アウトソーシングにも積極的であり、福岡市には、ICT 企業の集積も進んでいることから、企業間連携が今後ますます増加が見込まれると同時に、これから創業起業が増える福岡市は、内外の大企業等が求める技術・人材等のニーズを満たす「スタートアップスの市場」としての位置付けが強まる可能性もあり、他の都市から企業進出や専門人材の集積を促す効果も期待される。

4. 製造業と医療分野におけるベンチャー支援

製造業は、新技術の活用、研究機関との連携等、新規事業創出活動には積極的で、大学や研究機関が集積する福岡市は、知財や先端技術を活用した付加価値型の製造業分野で、グローバルなバリューチェーンの中での存在感を高めて行く可能性はある。

一方、福岡市には医療機関、医療従事者は多く、医療分野でのスタートアップを生み出す可能性は低くないが、現在は、様々な規制で新規事業創出活動を控えている傾向も見られる。医療分野は、新薬や治療法と共に、医療機器の開発も常に進化が求められており、付加価値型の製造業との連携や中小の製造業企業が持つ技術の活用を促す可能性はある。新薬開発と比較しても医療機器の開発サイクルは早く、中短期の施策効果が比較的発揮しやすい分野と言える。

製造業と医療分野は、いずれも人の知識や最先端の技術が生かされる分野であるが、特区メニューによる医療機器の開発や導入、使用に関する規制緩和や補助等により、研究機関の知財活用や企業の持つ先端技術の活用、異業種の連携等、医療分野におけるベンチャー起業を含む付加価値の高い新規事業創出活動の活性化が期待される。

5. サービス業におけるスモールスタートからのステップアップ支援

福岡市は、サービス業が盛んであるが、サービス関連業種は、新規事業創出活動には積極的である。比較的小さな投資で済むため、スモールスタートによるスタートアップ企業が生まれやすく、単体での雇用効果は低いものの、業界全体でみた雇用効果は一定の規模が期待される。

サービス業は、新たな顧客開拓や業態、サービス開発等、常に新規性を意識しながら新規事業に取り組んでおり、福岡市の女性比率や若者率の高さは、新規事業への評価を測るのに適している。

マーケティング情報の提供や市場調査の支援、社会実験の場の提供等により、福岡市でのスモールスタートで評価を収集した上で、全国展開の足がかりとすることが可能で、スモールスター

トによる起業だけでなく、既存企業が新規事業により次のステップへ踏み出すことが可能となる。

また、消費者・サービス利用者にとっての規制緩和も、顧客の拡大を狙う関連企業の集積や新規事業創出活動を呼び込む効果があると考えられるため、各種サービスの利用に関する規制や制限を緩和することで、企業にとっても新たな事業可能性が広がる。

第3章 福岡地区における開発研究の動向と課題

本研究は、ベンチャー・スタートアップないし NTBFs (New Technology - based Firms) 等のスタートアップを念頭に置いて「スタートアップ都市」づくりの政策課題を抽出することを目指している。そのような技術・知識 (シーズ)、人材の供給源と考えられる、大学においてどのような開発研究が行われ、事業化の可能性が高いのか、そして創業・起業につなげるにはどのような課題があるのかを探るため、福岡地区大学ネットワークに加盟する 20 大学の内、産学連携(または産学官連携) 担当セクションを有する 5 大学 (九州大学、福岡大学、久留米大学、九州産業大学、福岡工業大学) にインタビューを実施した。以下にその概要を示す。

尚、あくまでもインタビュアーである筆者の受け取った限りでの内容であり、その責も筆者にある。

第1節 福岡地区における事業化が期待される開発研究の動向

1. 九州大学〔(株) 産学連携機構九州〕

九州内大学の特許申請件数の 8 割を占めるという九州大学については、(株) 産学連携機構九州で、個々の研究ではなくほぼ学部単位で、期待される開発研究の動向を伺った。

1. 1 産業化につながりやすい分野について

- ・ 大学での研究が事業化するまでの道のりは長く、大学からすぐ事業化というのは、なかなか厳しく、何処かを色々と経由しながら、最終的に産業化ということになってくるものであり、「スタートアップ」に直結するものではない。
- ・ その典型的なものは、水素である。「水素エネルギー」ということで一括りにされるが、例えば、水素を作るところ、水素を輸送するところ、水素を使って電気エネルギーを起こす、起こった電気エネルギーを送る・溜めるとか、インフラ整備等、産業連関が非常に幅広い。それぞれの水素エネルギーに関する研究者は、九大だけでも数百人いる。このジャンルでベンチャー・スタートアップを起こそうとすると、そう簡単ではない。それは何故かと言うと、水素エネルギーに関する大規模な設備や、解決しなければならない法制度が存在するからである。
- ・ 産業化に近いと言えば、芸術工学部(旧 九州芸術工科大学)はコンシューマーに非常に近く、すぐ商品として取り扱いができる。特にコンテンツの分野、ゲーム、アニメ、CG 等の IT コンテンツは、創作・研究した作品がイコール商品になる可能性が非常に高いので、ベンチャーを起こす人が何人も出てよい分野である。ただ、この分野の研究プロジェクトのベンチャーはまだまだ少ない。ここでベンチャーを起こそうという意識の醸成が足りないのかもしれない。
- ・ 他にベンチャーの可能性が高い分野としては、農学、情報 IT 系、医学が挙げられる。今、医学系の研究者は、かなりアグレッシブな先生が多いように思う。
- ・ 工学分野は、一個の特許とか、一個のノウハウだけではモノが出来上がらないので、創業が難しい。材料、ライフ・サイエンスというところは、そういう意味では非常に高い。
- ・ 一般論にはなるが、1 つの発明だとか、それに近いものがある場合、自分でベンチャーを起こして大手とジョイントする等の手もあるだろうし、最近、イグジットの形が、会社を大

きくすること（上場等）ではなく、まずは起こして自分で実績を作り、最終的には、大手に売るといったことが、パターンの1つになっている。

1. 2 大手企業の「脱自前研究」傾向と大学

- ・ 最近、大手企業の「脱自前研究」傾向が指摘されているが、大手企業が基礎研究を全く止めたわけではなくて、重点を、例えば「これは自社内でやる」「これは大学等外部の研究機関でやる」というように決めているのであり、その分野に強い大学はどこかという形で大学を選んでくる。最近多いのは、自分たちで素材を中央研究所で開発したが、その用途開発の段階で大学に出してくる事例がある。そのスキームで成功しているものもあり、いくつか商品化されている。例えば、ある材料を作ったとした場合、それを九大に持って来て、農学、工学等の他分野の先生に見せる。そうすると様々なアイデアが出てきて、結果、そういう分野に使えるのかという発見がある。
- ・ そうしたケースは、総合大学の強みでもある。「5年研究、10年研究をやりましょう」というような話は増えて来ている。

2. 福岡大学、九州産業大学、福岡工業大学

福岡大学、九州産業大学、福岡工業大学の産学連携セクションでは、具体的に事業化・産業化に近い開発研究テーマを挙げていただいた。それらは表3-1の通りである。挙げられた20の開発研究の製品や技術・システムの利用分野を見ると、7つが医療・ヘルスケア分野、5つが材料・部品分野、3つが環境分野、2つが安全分野、エネルギー、情報、その他が各々1つとなっており、医療・ヘルスケア分野や材料・部品分野、そして環境分野が多いことが分かる。

福岡大学の場合は、「環境」研究に関して先鞭を付け、かつ、実績も多く、言わば大学の看板でもある。平成の初め頃から、花島正孝氏が研究しており、法学部の浅野直人氏も国の環境政策の樹立に関わっている。「福大方式」というのは、全国の埋め立て地のスタンダードになっている。ただし、それを引き継いでいる樋口壮太郎研究室は、北九州学術研究都市（早稲田大学、北九州市立大学、福岡大学、九州工業大学がジョイントしている）に立地している。

また、工学部の友景肇氏は半導体実装研究のわが国第一人者であり、三次元実装技術の開発を行うだけでなく、「アジア半導体機構」の会長として、九州とアジア諸国の半導体技術研究・取引の振興に貢献している。

福岡大学にはスポーツ科学部があり、田中宏暁氏がスロージョギングを提唱し、その普及活動も行っている。メディカルフィットネスセンター（病院とスポーツ科学が連携した施設）が病院棟に出来上がり、利用者の最適な運動メニューを開発している。

九州産業大学では、大学を代表する研究を生み出だそうと、2年前から大学独自の研究費を設けた。その1つは、ヒューマン・ロボティクス研究センター（2013度から5年間の研究）であり、表3-1に掲げた自宅での歩行訓練用ロボットの開発を行っている。

もう1つは、医療診断技術開発センター（2014年度から5年間の研究）であり、蛍光試薬の開発、カラー電子顕微鏡の実用化、そしてインフルエンザの検査キットの開発が行われている。

医療・ヘルスケア分野の研究が多いが、同大学には医学部がないため、九州大学、産業医科大学、久留米大学、徳島大学等に研究協力をしてもらっている。その他、写真映像学科があり、外部の組織に対して、プロジェクションマッピングやCMの制作等を行っているという例がある。

福岡工業大学では、表 3-1 に掲げたものの他にも様々な研究が行われており、同大学の「研究シーズ集」（第 2 版）には、工学部、情報工学部、社会環境学部、短期大学部合わせて 60 テーマが掲げられている。しかし、「実用化に近い」あるいは「実用化した」ものという、表 3-1 に掲げたものであるという。

表 3-1 産業化が期待される開発研究事例

研究テーマ		所属	主担当教員	利用分野
福岡大学				
1	部品内蔵基盤を用いた三次元実装技術開発	半導体実装研究所/工学部	友景肇教授	情報
2	機能性ポリマーによるインテリジェントマテリアル開発	工学部	八尾滋教授	材料
3	二酸化炭素・水を用いた海外進出可能な実用技術	複合材料研究所/工学部	三島健司准教授	材料
4	バイオマスの粉塵爆発の危険性評価	工学部	ワサナ・コウハクル助教	環境
5	竹チップを活用した舗装材料の開発	工学部/竹イノベーション研究会	佐藤研一教授	材料
6	副生塩の減菌剤へのリサイクル	資源循環・環境制御システム研究所/工学部	樋口壮太郎教授	環境
7	胃の上皮性腫瘍の脂肪吸収能を応用した新しい胃癌診断法の開発	光学医療研究所/筑紫病院	八尾健史准教授	医療・ヘルスケア
8	放射線被曝投与後においても有効な放射線防護剤	薬学部	高田二郎教授	医療・ヘルスケア
9	メタボリックシンドロームの予防改善、介護予防・生活機能向上を実現する運動習慣形成支援プログラム	身体活動研究所/スポーツ科学部	田中宏暁教授	医療・ヘルスケア
10	グローバル人材育成とアジア突破プラン	経済学部/(特非)ASIA副代表理事	阿比留正弘教授	…
九州産業大学				
1	プラズマ処理装置	総合機器センター/工学部	古賀啓子助手	材料
2	LED車両専用道路交通信号灯	芸術学部デザイン学科	落合太郎教授	安全
3	リハビリ・介護ロボットの開発	ヒューマン・ロボティクスセンター/工学部	榊泰輔教授	医療・ヘルスケア
4	蛍光色素の開発および蛍光色素を活用した疾病診断方法の開発	医療診断技術開発センター/工学部	磯部信一郎教授	医療・ヘルスケア
5	蛍光電子顕微鏡の開発			医療・ヘルスケア
福岡工業大学				
1	マイクロチップ型電気回泳動装置を活用した新しい微生物分類・定量化法開発	工学部生命環境科学科	渡辺克二教授	環境
2	フラッター水力発電装置の開発	工学部知能機械工学科	阿比留久徳教授	エネルギー
3	電気自動車用スイッチトリアクタンスモータ駆動システムの開発	工学部電気工学科	大山和宏教授	部品(自動車)
4	生体情報とパーソナルヘルスケアへの新展開	情報工学部情報システム工学科	山越健弘准教授	医療・ヘルスケア
5	居眠り運転防止に関する研究	工学部電子情報工学科	松木裕二教授	安全

資料：各大学への訪問インタビュー時に挙げられた研究開発事例

第 2 節 スタートアップ振興に向けた課題

次に、スタートアップ（創業や新規事業創出等）振興を図ろうとする場合、大学等開発研究機関の側に立って考えると、どのようなことが課題になるのか、インタビュー内容を見ていくことにしよう。

1. 九州大学

（株）産学連携機構九州へのインタビューでは、下記のようなことが挙げられた。

- ・ 研究開発のリソースをどう支援するかが重要である。リソースは「ヒト、モノ、カネ」である。大学で良いシーズがあるとか良い特許がある場合、「こういうふう育てると、こういう商品になる可能性が高い」といった形で、先生たちはさらに研究を展開して行く。その際、研究資金が無ければ研究は進められないし、カネだけではなくて、ヒトがなければ研究も拡大して行かない。モノは例えば、実験設備であったりする。材料系等はまさにそれに依存する面がある。そういうところの商品、つまりモノが出来ても、そんなに簡単に販売・出荷出来るものではないので、そこに至るまでのプロセスのところで、どう支援していくかということが問題である。
- ・ 研究資金は、文科省や経産省の補助金とか企業型支援だとか、スキームはいくつかある。審査を通してそれなりに有望だと評価されれば、国のいろんな資金を取れる。大学の研究者がそれによって研究を始めると共に、そこからステップを切るケースが多い。ステップを切る中で、要は、自分がベンチャーになるのか、協力してくれる企業と連携するのかというところで、研究から商品に持っていく人を得るという作業がある。もちろん自分の周りにいけば良いのだが、いないと誰かがサポートしないといけない。やはり、デビューするまでのヒト、モノ、カネで、デビューして黒字になるまでの「カネ」のストーリーを描けないと、ちょっとつらい。それは大学だろうと、一般だろうとあまり変わらないだろう。
- ・ 事業体を起こすためには、経理の専門家がいたり、法律の専門家がいたりする。一緒にモノを作る人もいれば、会社を起こすためには、経営の指南をしてくれる人等が必要である。福岡も創業特区で、行政として「場」を作る中に、ベンチャーを支援する人たちが、ベンチャーをやりたいと言う人の周りをいつも包んでいるような状態を作っておくべきだろう。やはり「ヒト」は重要である。

2. 九州産業大学、福岡工業大学

2. 1 九州産業大学

九州産業大学でのインタビューは、次の通りである。

- ・ 本学発のベンチャーの実績はないが、現在、研究推進している「ヒューマン・ロボティクス研究センター」「医療診断技術開発センター」の2つのプロジェクト研究で実用化の目処が立てば、可能性は十分あると考える。
- ・ 本学発のベンチャーを支援するために、校舎内にインキュベータ的な機能を備える部屋を貸し出す等の体制を構築する必要があると思われる。
- ・ 文系学部では、ベンチャービジネスの基礎的な教育として、企業や自治体と連携したプロジェクト型教育を実施している。その例として、「第6次産業実現プロジェクト」があり、これは、作物の生産から加工・流通・販売まで総合的に手がける「第6次産業」の実現を目指したものである。同プロジェクトでは、大学内で学生自身が野菜を栽培し、それを素材とした製品の企画提案を行い、企業と連携して商品開発・販売する等、企業活動を実際に体験できるものである。また、他のプロジェクトとして、博多人形を学生が若者の感性を活かし、現代的にデザインして製品化する「博多人形再生プロジェクト」がある。ここで作り出した製品を自治体や企業等に配布することにより、学生の製品開発の意識も高まってきている。
- ・ 芸術学部では、美術学科、デザイン学科、写真映像学科の各々の専門性を活かし、地域、自

治体等のサイン計画、学校建設の企画・立案及び学生を参画させた企業との連携事業を積極的に推進している。例えば、プロジェクションマッピングによる地域振興や、ある協会内の所属企業毎の CM を学生が制作し、同協会主催の CM コンテストに提案する等、地域や団体の活性化に寄与しながら実践的な教育を行っている。ものづくりにはデザイン力が問われるため、芸術学部は産官学連携を推進する上で重要な立場にあると思う。

- ・ 本学は、社会の中で求められる問題解決能力やコミュニケーション力を持った学生を育成し、企業や行政、地域・団体等とのコラボレーションにより新たな価値を生み出すことを目的としてプロジェクト型教育を実施している。

2. 2 福岡工業大学

福岡工業大学でのインタビューは、以下の通りである。

- ・ 学生や卒業生が起業されることについて相談に来て、こちらがそれを支援したり、研究につなげるという事例はない。元々、研究分野の研究職として就職している人がほとんどおらず、開発関係では絶対数が少ないから。
- ・ 本学のメインは教育だが、それなりに研究力を持つ学生は育てていくものの、実用化に向けた戦略という教育は出来ていない。アントレプレナー教育も必修科目という形ではやっていない。時々、起業した人の講演会のような企画はあるが...
- ・ 就職率の高さを「売り」にしているので、創業を促すということはやや無理なところがある。よい就職ができることが本人も親御さんも期待しているところなので。
- ・ ベンチャーを起こすような人は、やはり中学校、高校時代から「何かやりたい」という思いを持ち、それをやっている人が多いように思われる。現状は大学入試のための高校での勉強になっているので、その辺りから変えていく必要があるのではないかな。

3. 久留米大学

上記のように、福岡大学、九州産業大学、福岡工業大学における産業化が期待される開発研究（表 3-1）で最も多かった利用分野としては、九州産業大学、福岡工業大学は医学部を持たないにもかかわらず、医療・ヘルスケア分野が挙げられた。

他方、久留米大学は、工学系学部を持たず文系学部と医学部（病院）を持っているが、産学連携戦略本部でのインタビューは、医療機器・医薬関係に絞った内容であり、この分野の最新動向について話を伺うことができた。以下に概要を記す。尚、あくまでもインタビュアーが受け取ったことを、その責任において記すものである。

3. 1 医療機器等の研究開発の仕組み

- ・ 医学系の場合、基本的にモノがつかれないので、技術移転という形になる。また、お金がない、それから人がいない、これは企業との違いである。単独で事を進めようとするとしても推進速度が遅くなってしまう。これは致命的である。
- ・ そこで、私たちが出した、シーズ、アイデアの段階でも、なるべく早く、モノづくりに、人を出してくれるパートナーシップをつくるというのが一番重要になってくる。
- ・ コンピュータ、ソフトウェア等の場合は、インフラがそれほど要らず、期間も短くて勝負出来る。そういった分野とは違い、医療関係は、特許が出て、それをブラッシュアップして、その製品が市場に出るまでが極めて長い。人が足りない、お金がない、そんな状況でベンチ

チャーを作ってしまうと逆効果になる。したがって、大学内でも大学発でもベンチャーを作って行くことは先生方にお薦めしていない。

- ・ 我々の基本的な方針、どこに狙いを持っているかということ、企業とのジョイント、つまり、「私たちと一緒に協力して、私たちの手助けをしてくれませんか」というスタンスである。
- ・ 共同研究という位置づけになるが、実体は企業への技術移転。技術移転で勝負して、短期間でなるべく早く勝負できるというのは、実は医薬の分野ではなくて医療機器の分野である。
- ・ 中小企業が、景気の低迷の中で、大企業の下請けや孫請けを脱し、自前で製品を出したいというニーズを持っており、大学のシーズとお互い合致したところで話が進んでいる。福岡でも九州経済産業局が行っている「九州医療関連産業推進フォーラム」があり、東京では(株)三菱総合研究所が行っている「医療機器アイデアボックス」等がある。
- ・ ただ、残念なことに相手方は中小企業が多い。そうすると、大学と医療機器の製・販企業という2つの間にデスバレーがあるということ。一番つらいのは「製・販企業が見つかるか」ということである。
- ・ 中小企業とパートナーシップを組む時、通常、大学では共同研究をやる。その場合、一般的には相手にも負担を求めるが、中小企業相手にはそれが出来ない。モノになるかどうか分からない状況に、中小企業が投資するということはなかなか出来ない。
- ・ 「モノが作れない」「人がいない」のをなんとか助けて下さい、という形で進めて行くというのが、大学のシーズを世に出して行くために必須ではないかと考えている。スキームを作ったら、製・販企業をパートナーに組み込む形で「三すくみ」にしながら、つらい部分に関しては公的資金を得る、というのが一番いい筋書きであろう。
- ・ 今、そういう形で進めている案件が、いくつかある。

3. 2 医薬分野の開発研究について

- ・ 一方、医薬の分野は、実は技術移転の最も難しい分野である。周知の癌ペクチドワクチンが三相（第三相臨床試験）に入っていて、そういったものの製品化が望まれているが、これはもう十数年かかっている。紆余曲折があつて、ようやく第三相治験に辿り着けたなという思いであつて、それが製品になって出てくるにはまだ数年掛かるので、実際の話、特許が切れかかる頃によりやくモノになるということである。これはバイオベンチャー、社内ベンチャーで作った。久留米にあるグリーンペクタイト(株)で、大学としては起業という意識ではなく、社会ニーズの問題と、パートナーになってもらえる企業のニーズをかなり重視してやっている。
- ・ 最近の製薬工業協会がどのような動きをしているのかと言うと、製薬企業がオープンイノベーションをものすごく積極的にやっている。彼らは大学に対して、より接近しようとしている。大学の要求、スタンス、試験的とかいろんなニーズに対して、大学のやり易いように近寄ってきている。端的な例では、いわゆる「テーマ募集」をしている。テーマ募集をしながら、「共同研究やりましょう」と。
- ・ 1つの例として、T社のオープンイノベーションでは、京大と（共同研究の）包括契約をしている。「この分野に関しては常に資金を出します。共同で開発しましょう」と。そうした状況の中にバイオベンチャーが入る余地があるのだろうか考えると、かなり難しいのではないかな。

- ・ もう 1 つの例として、製薬企業と銀行が考えたユニークな例がある。ベンチャーを作るとしても、人も要れば資金も要るので、うまく回る訳がない。だから銀行とも組んで、資金は銀行が提供して、何年かの間頑張ってもらい、モノになりそうなものに関しては、製薬企業が製品化を進めるというスキームである。
- ・ 銀行は、投資ファンドを持っているが、ベンチャー企業に対して値踏みは出来ない。しかしながら投資はしたい。そうした時に製薬企業と組んでやっていくことが意味を持ってくる。
- ・ 先述の通り、ベンチャー起業を必ずしも推奨しないと言うわけではないが、こうしたユニークなベンチャーの仕組みもある。

第 3 節 「国際先端医療特区」への拡充を

上記の久留米大学産学連携戦略本部へのインタビューから、医薬分野は歴史的に独自の産学連携が存在してきたことが想像できる。本研究グループでは、そのこともあって、医学部を持つ総合大学における産学連携セッションでのインタビュー内容が、医学関係以外に偏ることになっていることに気づき、九州大学先端医療イノベーションセンターをインタビュー対象に追加することとした。

九州大学先端医療イノベーションセンターにおけるインタビュー内容は、具体的な提案を含み非常に示唆に富むと考えられるので、長文となるが以下に記す。

1. 医療分野における産業化は大きなテーマ

- ・ 国レベルで問題になってきたのが、実際の医療現場では 70%近くが海外の医療機器を使って診療しており、日本全体では 7,000 億円の輸入超過となっていることである。技術開発力は、実際には決して低くなく、沢山良い研究が出ているが、それが日本発の製品化に結びついていないことが問題である。このような状態は薬でも同じであり、ほとんどが海外の製品を使って治療されている。
- ・ 一般的には、日本の医療はとても進んでいて、先端的な医療が行われていると思われる。確かに、医療現場での医師の診断能力や医療技術は世界トップレベルだし、基礎医学の分野でも基礎研究については世界トップレベルの仕事をしている。しかし、研究開発が製品化に結びついていないので、積極的に製品に結びつくようにしようという動きが 2000 年の初め頃から始まった。その前から問題視されていたが、経済産業省、厚生労働省、文部科学省の 3 省を巻き込んで実現しようと、ようやく実を結んできたもので、2015 年 4 月に発足する日本版 NIH (National Institutes of Health) はまさにこの結実と言える。
- ・ では、なぜ今まで実を結ばなかったのかと言うと、いわゆる産業用製品と違ってこれらを製品化するには、医療機器や薬として国から認めてもらう薬事承認を取らねばならず、それをクリアするのがなかなか難しい。クリアできても、さらに保険診療として認めてもらわなければいけない。保険診療が認められると、実際に掛かった医療費は、日本国民の場合、皆保険に入っているので、保険で最終的にカバーされるような仕組みになっている。海外では、日本のように徹底した保険の仕組みはない。つまり、日本での国の承認には、実際は 2 段階あると言ってよい。
- ・ 実際には、企業がせっかく開発・製品化しようとしても、なかなか薬事承認が得られない。

そしていつ保険診療として認められるかわからない。時間もお金も掛かり、投資見合いの収入がなかなか入ってこない。また、もし副作用や事故が起こると、莫大な損害賠償と会社のイメージダウンにつながるので、企業はやりたがらなかった。そのため大きく 2 つの対策がとられた。

- ・ 1 つ目は、薬事承認の審査をする PMDA（日本医薬品医療機器総合機構）という組織があるが、元々専門官が少なかった（アメリカに比べると 10 分の 1 もいないという状況だった）ので、専門官を増やし、審査を早くするように内部改革をするというもの。
- ・ 2 つ目は、それが本当に価値あるものかどうかを審査する基準がなかったので、厚生労働省と経済産業省とが一緒になってそのガイドラインを作る委員会を設置し、また、開発する上で注意すべきガイドラインを作る委員会を設置するというもの。
- ・ 色々と努力して、早く企業が薬事承認を取れる、また製品化を目指すベンチャーや中小企業が現れるように、政府が後押しする傾向になってきた。特に、安倍政権に代わり、国家戦略の 1 つとして日本初の医療機器の海外輸出が取り上げられたことがきっかけとなり、ようやく日本の企業が、診断や治療機器の事業化に向けて動き始めるようになってきた。

2. 九州・福岡での取り組みと九州大学先端医療イノベーションセンターの役割

- ・ 福岡県には医学部を持つ大学が 4 つある。九州全体で見ると実際に医療機器開発に従事している研究者は多い。特に治療機器は外科系が多いが、90 年代から臨床現場では内視鏡を使った治療器に変わってきた。ほとんどの外科手術（脳外科、耳鼻科、婦人科、泌尿器、整形・・・）が内視鏡を使った手術に置き換わってきている。例えば、腹部の手術をするにしても、従来のように 20～30 cm も大きく開腹手術をすることはなくなり、0.5～1 cm の穴を開けてそこからカメラ（内視鏡）や手術道具を入れて手術をする。そうすると、術後の患者の回復が早い。昔は 1 か月程度入院する必要があったのが、1 日～1 週間で退院できるぐらいまで治療法が変わってきた。
- ・ 治療機器開発の目的も、もっと低侵襲（しんしゅう）で、安全かつ効果的にできるようにすべく、開発規模も先端のコンピュータ技術を必要とする大規模なものになってきている。我々も医療機器の開発を沢山してきたが、最近では手術支援ロボットの開発を行っている。実際、1999 年頃から国のプロジェクトをずっと続け、色々な種類の手術支援ロボットを開発してきた。大手メーカーから手術ロボットと一緒に作成する提案があり、現在、製品化に向けて進んでいる。
- ・ 福岡県では、早くから「ロボット産業振興会議」が設置され、医療機器だけでなく、リハビリ用や介護用ロボット、送電線をチェックするロボット、家庭や船舶の清掃用ロボット等、様々なロボット開発を支援してきた。また、医療福祉機器では、各大学の工学部の研究者や中小企業が独自にロボットを作るケースがあり、それを掘り起こして製品化に結び付けようと、福岡県は 2014 年「ふくおか医療福祉関連機器開発・実証ネットワーク」を立ち上げた。県の事業としてニーズとシーズのマッチングを沢山やることで、地場企業の医療産業への参入を進めており、当センターがこれに果たす役割は大きい。
- ・ 当センターは、国のイノベーション基盤整備事業として、研究開発だけではなく、製品化までを一貫して支援する組織として 2011 年 7 月に開所したものであり、県と一緒に製

品化までの支援・サポートをしている。

- ・九州経済産業局でも 2013 年「九州ヘルスケア産業推進協議会」を立ち上げた。九州各県から医療機器開発だけではなく、ヘルスケアに関する様々な取組をしている企業や大学、自治体等を掘り起こし、一緒に製品化・産業化する後押しをしている。この中でも当センターが支援組織として位置づけられており、いろいろな支援をしている。福岡県だけでなく、九州全体として、ようやくここ 1、2 年で自治体と一緒に医療産業の振興を進めて行く体制が出来上がってきたところである。
- ・当センターには「共同研究部門」という枠組みがあるが、これは企業が入ってきて講座を作ってくれて、専任のスタッフを置き、一緒に研究開発→製品化しようというものである。例えば、低侵襲ロボット医療、スマート DDS・分子イメージング等、いろんなテーマに従って各企業が入り、専任の医師、工学部出身の先生、企業の人達等が共同研究員として研究し、製品化を目指す。また、共同研究部門だけでなく、共同研究の枠組みでは、医学研究院とか、病院の先生方が兼任して、企業と一緒に製品化を目指して研究を行っている。
- ・当センターでは、いろんな学部出身の研究者や、企業の勤務経験者で、医療機器とかロボットを作りたいという志のためにここで仕事をしている人がいる。一人は、すでに起業化を目指して、JST（科学技術振興機構）の A-step に採択され、臨床試験を行っている。それ以外にも、高機能内視鏡の開発等、いろんな医療機器が開発されている。地場の中小企業とやっているケースもあれば、大手メーカーとやっているケースもある。

3. 医療関連機器開発の方向性

- ・九大病院では、眼科所属で独立、起業し、一部上場を果たした研究者がいる。彼は、京都大学の iPS 細胞とタイアップして、網膜の細胞を作っている。九大でも、整形外科領域のインプラントの開発や、リハビリ用機器開発等が沢山行われて、すでに製品化しているものもあるが、治療機器関連では、残念ながら開発までで眠っているものもある。トータルシステムはもとよりサポート体制が今まで十分に整備されていなかったもので、次の段階である製品化までたどり着いていなかった。これらの技術開発を掘り起こし、もっと活性化し、福岡から世界に向けて発信できるものを出していこうとしている。つまり、この領域は非常に有望であると言える。
- ・以前、特許庁と一緒に調べたが、医療関連機器の世界で日本が最も強みとするのは、放射線診断治療関連機器と内視鏡診断治療関連機器の 2 分野である。特許数、論文数において世界をリードしており、これをベースとした分野での医療機器開発が最も将来性があると思っている。
- ・特に、内視鏡手術に関しては、九州大学は早くから世界をリードしていて、大分大学学長の北野正剛氏が九大におられた時に、世界で初めて胃癌の手術を内視鏡下で行った。私も世界で初めて脾臓の手術を内視鏡下で実施した。2000 年に九大は手術支援ロボット「ダヴィンチ」を導入し、慶応大学と一緒に治験を始めた。つまり、九大はロボットの導入も一番早かった。そこで日本製のロボットを作ろうという話になり、国家プロジェクトを企画し、私はプロジェクトリーダーとしてやらせてもらってきた。現在、脳外科手術支援ロボット等いろんなものが出来上がってきている。

- ・ 今後さらに日本の強みとして期待できるのが、ソフトウェア開発である。昨年、文部科学省の新学術領域で、「多元計算解剖学」が採択された。私はその領域代表を務めて、全国の工学部の研究者と一緒にこの新しい領域を作ろうとしている。それはどんなものかと言うと、手術は、ただロボットを用いて行われるだけではない。身体に負担の少ない低侵襲手術を、より安全・確実で効果的に手術が行えるよう、ナビゲーションシステム下でガイドされながら行うロボット手術がこれからの主流になる。そういう研究を行っており、目で見えない臓器の奥深くに位置する腫瘍や血管が、テレビモニター上で内視鏡画像と重ね合わせて見えて来て、臓器の奥が透視できる仕組みである。様々な情報が内視鏡手術に付加価値として加わってくる。今回のプロジェクトでは、多次元計算解剖学モデルを確立し、時空間や、病理、機能に関する情報が医用画像に統合されるようになるので、従来の方法を変える全く新しいコンセプトの革新的内視鏡治療ができるようになる。
- ・ 医療機器に用いるソフトウェアは、新しい法律の下で薬事承認を必要とするようになった。ソフトウェアの分野でも日本は優れた研究者が多いので、これからもっと良いものが出てくると思われる。ソフトウェアそのものが、付加価値の高い医療機器の 1 つになってくるだろう。

4. 医療関連教育（トレーニング）の問題

- ・ 最後は、教育訓練分野である。九大病院には内視鏡手術のトレーニングセンターがある。2004 年からトレーニングをずっと実施しているが、学内外の研究者に対しオープンにトレーニングを提供しているのは、日本の中で九大のみである。全国から今までに 1,800 人以上の外科医がトレーニングを受けに来、毎月内視鏡外科手術の訓練を受けている。日本内視鏡外科学会の技術認定制度では本トレーニングを受けることを推奨している。アカデミアでこの教育訓練を提供できるのが九大病院だけであるため、セミナーでは当センターで開発したものを受講者に使ってもらい、意見をもらったり、データ取りをさせてもらったりしている。
- ・ 研究開発も同時にやれる強みがある。今、医療現場では、例えば、企業の人が手術室に 3 回以上入れなくなった。「利益相反」のためである。そこで、企業の人にもスタッフとして参加してもらい、種々の新しい医療器具の使い方について説明をしてもらっている。
- ・ 実際には、手術室の中に入り、説明してもらいながら訓練した方が確実にその手術器具も使えるようになるのだが、そういう規則が出来たため、外科医は詳しく習う機会がなくなった。だから、トレーニングをする際に、新しい道具の使い方等を勉強してもらっている。どうしても他の病院や大学では座学しかできず、トレーニングをしながら教えて貰う機会がない。そこで、九大では、教育訓練に関しても、訓練をするための道具や手術の技術評価をするための道具等を企業と一緒に共同開発している。
- ・ すでに製品化されたものもある。医学の進歩は速く、特にコンピュータ技術の発展で、自分のパソコン上で設計し、3D の CG を見ながら完成度を確認し、製品を作ることができるようになった。あるいは、すぐに企業に発注するのではなく、3D プリンタで自分で模擬の製品を作れるようになった。それで動物実験までやって操作性を確認してから発注するなど発注の仕方も変わってきた。当センターでも、3D プリンタを使っている。エンジニアが沢山いるので、自分たちが PC 上で設計し、3D プリンタでプロトタイプ（模型）を作り、実際に動

物で検証する。最終的な仕様固めのためにこれでいいかどうかの確認をそうしてやっている。

5. 製薬分野の動向

- ・ 薬はまたハードルが高い。様々な薬を九大でも開発しているが、基本的にメーカーは治験を海外で行い、日本ではほとんどしない。当センターは病床を 19 床持っている。福岡市ではベッド数が多く、これ以上ベッド数を増やすことはできない。そこで県に交渉して「癌の臨床試験をするため」という目的で増床を認めてもらい、19 床を設けた。九大は臨床試験専用のベッドがあることが最大のメリットである。
- ・ 韓国や東南アジアでは、臨床試験のために 100~200 床のスケールで、臨床実験専用のスタッフやベッドを持っている。海外のメーカーはこれらの国々で臨床試験をする。そのため、日本では臨床試験のためのノウハウがあまり蓄えられていない。第三相の有効性に関する試験は、確かに日本でも実施されているが、早期（第一相）の臨床試験が出来ないと本当の意味での臨床試験センターとは言えない。日本はインフラの整備が不十分で、日本のメーカーもほとんど海外で臨床試験をしている。
- ・ それを改善しようと努力しているが、まだ十分ではない。要するに、非常に安いコストで、多くのベッドを用いて、短期間で臨床試験出来る環境が、韓国や東アジアでは整ってきていて、日本では整っていない。日本は臨床試験の質は高いものの、専用のベッドや人が配置されていない。例えば、九大病院では、特定機能病院に指定され、保険診療がメインなので、難病の患者や癌患者が 1、2 か月入院できずに待っている。そういう状況下では、専用のベッドでないから、臨床試験のためだけにベッドを空けておくことが出来ない。また人件費の問題で専任スタッフも配置できない。こういうことがきちんとできるようになれば、海外からの投資も呼び込めるし、国内外の製薬メーカーも日本で臨床試験を行うことになると思う。
- ・ 医療の質が高いから、日本国内で出来るのであれば、現状は打破されると思う。企業にとって短期間で、多人数の臨床試験をさっとできるかどうかは、極めて重要である。新薬開発や細胞を使った治療、よい研究を個人レベルでは行っているが、結局なかなか製品化に結びついていない。これは九大だけの問題ではなく、日本全体の問題である。
- ・ iPS 細胞は、研究としては画期的であることは間違いない。しかし、iPS 細胞を使った治療が標準的な治療となるのはまだまだ先である。人に対しての安全性試験がようやく緒に就いた段階である。実際に人に使うには、癌化の問題もクリアされていないので、まだ時間がかかる。再生医療では、細胞シートの方が実用化が早いだろう。癌の免疫細胞療法や、再生細胞医療はかなり有望である。自分の細胞を使って行う再生医療は、今後の医療産業の大きな柱となるのは間違いない。

6. 「国際先端医療特区」への拡充を

- ・ 今までは、海外の医薬品や医療機器を用いて診療してきた。日本に技術がないなら話は別だが、高い基礎技術力があるのだから、それを是非形になるようにしたい。しかし、海外と違い、日本には製品化までのプロセスを熟知した人材が育っていない。知財、薬事、法律、経営、医療現場のニーズや、最先端技術（シーズ）について幅広い知識を有する、目利き、コーディネーター、プロダクトマネージャーができる人材がいない。また、それを可能とする

エンジェルもいない。こうした中で、モノの価値を見出すことのできる人材は、異職種の人とのコミュニケーションを繰り返し、医療現場で育成することでしか育たない。よって、「国際先端医療イノベーションセンター（国際先端医工学教育研究拠点）」の設置が望まれる。自治体や国の支援体制もまだまだ足りないし、医療関係者もどのようなサポート体制があるかをよく知らない。我々は、分野の垣根を超えた分野融合型の新しい環境を設置し、そこに身を置くことで、新しい発見ができる人材、イノベーションを起こすことのできるグローバルな感覚を持った人材を育成したい。

- ・ 今般せつかく福岡市が「グローバル創業・雇用創出特区」となったので、私は是非これを「国際先端医療特区」として実現してもらいたいと考えている。海外の友人の多くが口を揃えて言うが、福岡は空港のアクセスが日本一良く、アジアで最も住みやすく活気のある都市で、まさにアジアの玄関口である。ヨーロッパからも直行便が飛ぶようになって、海外の人たちもいわゆる先端医療技術に関する教育・訓練を受けたい、福岡で先端医療の臨床に関わりながら、教育訓練を受けたいと言っている。
- ・ 現状では、海外から留学に来て、診療行為が出来ない。日本では日本の医師免許を持っていないと診療行為をしてはならない。しかし今、関西や関東では、日本の医師免許を持っていないくとも、自国の医師免許を持っていれば、特区内での診療行為を認めるよう進んでいる。それが実現すれば、ドクターのほか、ナース、臨床工学技師、放射線技師等も来るし、リハビリや介護等様々な職種の人々が来て、そこで教育を受けながら診療経験も出来、一石二鳥となる。わが国の医療機器やソフト面での技術を習得して帰り、帰国後、日本の医療機器や技術の普及にリーダーとして貢献してくれるのである。
- ・ 九大病院は、わが国の臨床試験中核病院拠点として採択されており、当センターには臨床試験専用のベッドがある。薬事未承認の医薬品や医療機器を早く承認されるよう支援し、臨床試験することができる。
- ・ 非常にいい薬が海外で売られていても、日本ではそれが薬事承認を受けていないと製品として認められず、その治療が受けられない。実際に、癌患者で1年以内に死亡するかもしれない人が、海外では新薬での治療が認められて延命できるケースもある一方で、日本では認められなくてその薬を飲めずに死亡するケースもある。そこで、福岡を国際先端医療特区にして、海外で薬事承認を受けているものを早く承認できるようにすると、海外の人たちは福岡に集まる。臨床試験としてデータも取れるし、治療も実施できる。（ただし、薬事未承認の治療で、標準的医療として保険診療が認められていない治療では、安全面や効果効能の面でリスクも高い。）
- ・ 九大には留学生が沢山いる。彼らの中には生活費が十分でなく、皿洗い等のバイトをしている者もいるが、夜寝ずにバイトしてよい研究が出来るはずがない。彼らがもし、国際先端医療特区で通訳等、週1回でも2回でも教育訓練の実践の場でアルバイトする機会が与えられれば、国のためにもなるし、留学生本人にとってもハッピーになる。
- ・ 福岡市は、世界でも住みやすい都市に選ばれている。アジアの中でも福岡市は非常に注目されている都市なので、ソフト面でも、観光産業だけでなく、質の高い医療サービスを提供できる都市にしてもらいたい。
- ・ 特に、九大を卒業した留学生は、韓国、中国、東南アジア等へ帰国後、その国のリーダーに

なる可能性が高い。日本の文化を理解している人が沢山いると、お互いにコミュニケーションが通りやすい。我々も今、韓国、台湾、タイ等様々なアジアの国と共同研究を行っているが、多くの若者が福岡に勉強しに来たいと話すケースが多い。

7. 予防医療・ヘルスケア産業化における福岡の優位性

- ・ 2006 年、九州大学病院に救命救急センターを立ち上げた。私は初代センター長として、また福岡救急医学会会長として、応急手当の普及に取り組んできた。
- ・ 福岡は、心肺停止になった患者の社会復帰率が全国トップである。それは、消防隊員や救急医の先生方が一緒になって、応急手当の普及に努めてきたお蔭である。市民による心肺蘇生術施行率は約 40%で、これは全国で見ても非常に高い。そういう努力の甲斐あって、社会復帰率も日本トップになっている。
- ・ これをもう一步進めて、我々が開発したのが「プレホスピタルケアロボット」である（愛知万博に出展）。例えば、ファストフード店、映画館、ゴルフ場、自宅等いたる場所にそういうロボットを配置しておき、気分が悪くなった時には、そこに座って手を置くだけで自動的に心電図、血圧、心拍数等を調べてくれる。もし異常があれば、最寄りの病院と繋がっているので、テレビモニターを介してアドバイスしたりする。結局、実用化には至っていないが、プロトタイプまでは出来ている。GPS のナビ機能を用いてきちんと遠隔操作で動く。診断した上に、救急車が来るところまで連れていける。それから双方向で情報を伝達できる。このような ICT を用いた基盤整備を、福岡のモデル事業としてスタートすることで、将来の方向性として「安心・安全のまちとはこうあるべきだ」というものを打ち出せると思う。
- ・ 福岡は社会復帰率で日本のトップレベルまで来たので、さらに上のランクを目指して実践することでもっとよくなると思う。この分野は情報系の人たちも入り込める。その際、患者をどうやって認識するかということが重要となる。患者の命に関わる重要な医療情報をクラウド型のサーバーに入れておき、患者が全国どこの病院に罹っても、すぐに今まで受けた検査データが取り出せるシステムにする。
- ・ 今は、患者が A という病院で検査を受けても、B という病院を紹介されたら、そこでまた全部検査をし直したりしている。このような無駄をなくすためにも、政府による「マイナンバー」制度が 2018 年には実施されるということなので、そのデータを信頼できるサーバーに置いて活用することが望まれる。もし、救急車に運ばれて身元が分からなくても、例えば、指紋ですぐにその人を特定し、過去のデータや、ナレッジベースのデータサーバーを介して病態を自動診断し、早い段階で適切な治療を開始できる。これにより重症化を防ぎ、救命と同時に医療費の軽減にも貢献できる。
- ・ 高齢者は益々増えている。60 才以上の人是最も病気になりやすいので、ハイリスクの人が比例して増える。病気になる人が増えれば、医療費は絶対に上がる。だからこそ病気になる前に早く異常を見つけて、早く治療する。あるいは重症化したり、進行したりしないようにする方法を、福岡市がモデル事業として全国に先駆けて取り入れるべきだ。
- ・ 情報系がインフラとして整っていると、すぐにそれが見守りのシステムを通して、救命救急センターや消防局の司令室に連絡が行く。実現すると、どこかで倒れても、どこで誰がどういう状況で倒れているのかがすぐ分り、必要に応じて最寄りの救急車が駆けつける。

- ・ 個人情報保護を指摘する人もあるが、生命にかかわる医療情報だけにしておけばいい。もし何かあった時に、アクセス権を持った人だけがすぐにその情報にアクセスでき、生命保険会社や在宅医療等とも関連してやれば、自治体でも出来ないことではない。実際、1 人暮らしの人が多いため、本当に倒れてもいつ倒れたのか分からないのが現状である。安心・安全な街を目指し、健康産業として重点化することで、雇用も生まれ、もっと魅力的な街となる。福岡は様々な可能性を持っており、以上述べたようなことが国際先端医療特区で政策として取り上げてもらえば、一気に進むと思う。

第4章 創業者・創業希望者の実像と期待

本調査では、創業者あるいは創業希望者の実像と福岡市に対する期待について生の声を聞くために、大学生・大学院生並びに社会人の学生を対象にそれぞれグループインタビューを実施した。調査内容は以下の通りである。なお、インタビューイの意見については、本文中で一部を紹介しているが、巻末にグループインタビュー全体の発言録を付している。

1. グループインタビューの実施内容

1. 1 グループ1へのインタビュー実施内容とまとめ

(1) 調査対象及び調査時期

九州大学在学中の大学生・大学院生で、QREC（九州大学ロバート・ファン／アントレプレナーシップ・センター）の講義を受講している学生（男性4名、女性1名）を対象に、2015年1月22日（木） 15:00～17:30 に実施した。

	所属・学部・学年	出身地	福岡在住年数	起業希望
A氏	21世紀プログラム・3年（男性）	神奈川県	3年	あり
B氏	21世紀プログラム・1年（男性）	熊本県	1年	あり
C氏	21世紀プログラム・1年（社会人入学）（男性）	東京都	1年	あり
D氏	システム情報科学府・修士2年（男性）	香川県	6年	あり
E氏	農学部・2年（女性）	大分県	2年	可能性はある

全て福岡県外出身者であるが、両親が福岡出身、あるいは買い物等で来福経験がある等、これまでに福岡県、福岡市と何らかの関わりを持っている。

また、今回のインタビューイには、九州大学の21世紀プログラムの学生が多い。同学部では様々な学部の講義を自身の興味・関心に応じて選択できることから、多角的に知識を吸収する中で、起業への関心を抱きやすいたことが考えられる。

(2) 調査方法

調査会場に調査対象者を集め、司会者の進行のもとでグループインタビューを実施した。

(3) 調査内容

- ① どんなアントレプレナー授業を受けているのか、またその動機は何か
- ② 将来起業・創業する（したい）考えはあるか、その理由、起業に必要な条件
- ③ 将来就職あるいは起業を考える時、希望する都市や地域があるか
- ④ 「スタートアップ都市」を目指している福岡市に対する希望・要望

① どんなアントレプレナー授業を受けているのか、またその動機は何か

考察

- ・ アントレプレナー授業の内容は、「アントレプレナー入門や、アイデア・ラボといったカリキュラムを受講。2年生以降は、アントレプレナーシップ・セミナーで学生が主体となつての、東京からの講師招聘や、ワークショップ等の実施に携わっている（E氏）」とのことから、講義に加えて「学生」が主導となつて企画・運営を行うものが特徴的である。
- ・ 受講の動機を尋ねたところ、「九州大学独自のカリキュラムであったことから興味を持った。

周囲の学生が授業を受ける雰囲気があり、その流れに乗って自分も受講したのがきっかけ (B氏)、「もともと「投資」に関心があり、ファイナンスや会計学を体系的に学びたかった (D氏)」、「初めは単位取得を目的としていたものの、授業を受けるうちに講義内容に関心を持った (E氏)」等、起業と授業内容を強く結びつけて考えていたというよりも、各自の関心事項をより深めることや単位取得が受講の目的であったとの意見が見られた。

- ・ さらに、「受講内容や人との交流を通じて、興味分野や人との交流の広がりがある (C氏)」との意見もあり、アントレプレナー授業そのものが、起業に目を向けさせる役割を果たしていることも分かった。

意見

【内容】

E氏：アントレプレナー入門や、アイデア・ラボといったカリキュラムを受講。2年生以降は、アントレプレナーシップ・セミナーで学生が主体となつての、東京からの講師招聘や、ワークショップ等の実施に携わっている。

【動機】

B氏：九州大学独自のカリキュラムであったことから興味を持った。周囲の学生が授業を受ける雰囲気があり、その流れに乗って自分も受講したのがきっかけ。

D氏：もともと「投資」に関心があり、ファイナンスや会計学を体系的に学びたかった。

E氏：初めは単位取得を目的としていたものの、授業を受けるうちに講義内容に関心を持った。

② 将来起業・創業する(したい)考えはあるか、その理由、起業に必要な条件

考察

- ・ インタビューイー5名中4名から「起業の意思がある」、1名から「現在は起業の意思はないが、(就職を視野に入れた場合に) 一つの手段として起業の可能性はある (E氏)」との回答が得られた。
- ・ 起業の意思を示したインタビューイーからは、「在学中に起業を経験しておきたい (A氏)」「在学中に起業プランを考えたい (C氏)」との意見も見られた。在学中に新たなことにチャレンジすることや、なるべく早い段階で起業に携わることで、卒業後の進路選択の幅が広がるものと考えられる。学部3年生のA氏は、実際に **Java Android** のプログラミングを学んでいるとのことで、起業へ向けて着実に準備を進めている。
- ・ 【起業・創業を希望する理由】は、「自分で稼ぎたい。人生のうちで働く期間は長いので、自分の好きなことに従事したい (A氏)」「もともと投資に興味があったが、受講する中で投資と「起業」が密接な関係にあることを学んだ (D氏)」、さらに、社会人経験のあるC氏からは、「日本では高校卒業後、大学に進学し、就職するというルールがあり、大企業に就職した者が勝ちと言う風潮がある。自分は高校卒業後に就職していたが、そのルールを外れると悔しい思いをするのだということを経験した。(そのルールに乗らなかったとしても、) 起業することで、力があるところを見せたい (C氏)」との、日本の高校卒業から就職までの一般的な考え方を問う意見も見られた。
- ・ 【起業したい分野】については、「スマートホンアプリのビジネス (A氏)」や、大学1年生のインタビューイーからは、「企業と学生をつなげる何らかの事業を考えている。「市長選告知のための大学生向けルーズリーフの配布」がヒントになっている (B氏)」、「広告を受ける

側のメリットを考えたやり方を提案したい（C氏）」というように、大学生ならではの実体験に基づく問題意識を元に、アイデアを温めているとの意見が出された。

- その一方で、女性のインタビューイからは、「社会に対するメッセージ性のある活動に関心が高く、IT系ではなくソーシャル系を考えたい（E氏）」として、社会との繋がりに目を向ける意見も出された。
- 【創業・起業の条件】に関し、独りで起業するか、複数で（仲間と一緒に）起業するかについて質問したところ、「ある程度の段階までは独りで進め、形ができた段階で、例えばデザイン等は他人の力を導入することも考えられる（A氏）」「現在、C氏と一緒に何かしようと考えているところ。一緒に考えるのが楽しいので二人でやっているが、プランを進める上で人が足りなくなったら増やしていこうと考えている（B氏）」「B氏と一緒に何かしようと考えているところ。年齢や社会経験の有無は関係なく、他の学生もすごいと思える点があり、吸収したい（C氏）」「独りよりも二人以上の方が、自分が気づかないところを指摘してもらえる（D氏）」「独りでは絶対にできないが、メッセージ性のある事業のビジョンに賛同してくれる人と一緒にやりたい（E氏）」等、起業をする上で、人との繋がり的重要性に目を向ける意見が多数見られた。
- B氏とC氏の事例から、アントレプレナー授業で、同じような関心を持つ人たちが集い、そうした人たちとの交流が生まれることで、起業に関心を持つきっかけになっていることが分かる。

意見

【起業意思】

A氏：在学中に起業を経験しておきたい。

C氏：在学中に大学生相手の起業プランを考えたい。

【分野】

A氏：スマートフォンアプリのビジネスをしたい。Java Androidのプログラミングを学んでいる。

B氏：企業と学生をつなげる何らかの事業を考えている。「市長選告知のための大学生向けルーブリックの配布」がヒントになっている。

C氏：（B氏の意見とも関るが）広告を受ける側のメリットを考えたやり方を提案したい。

D氏：アイデアのモチーフは目覚まし時計。

E氏：社会に対するメッセージ性のある活動に関心が高く、IT系ではなくソーシャル系。

【理由】

A氏：自分で稼ぎたい。人生のうちで働く期間は長いので、自分の好きなことに従事したい。

C氏：日本では高校卒業後、大学に進学し、就職するというルールがあり、大企業に就職した者が勝ちと言う風潮がある。自分は高校卒業後に就職していたが、そのルールを外れると悔しい思いをするのだということを体験した。（そのルールに乗らなかったとしても、）起業することで力があることを見せたい。

D氏：もともと投資に興味があったが、受講する中で投資と「起業」が密接な関係にあることを学んだ。

【条件】（独りで起業するか、複数で（仲間と一緒に）起業するか）

A氏：ある程度の段階までは独りで進め、形ができた段階で、例えばデザイン等は他人の力を導

入することも考えられる。

B 氏：現在、C 氏と一緒に何かしようと考えているところ。一緒に考えるのが楽しいので二人でやっているが、プランを進める上で人が足りなくなったら増やしていこうと考えている。

C 氏：B 氏と一緒に何かしようと考えているところ。年齢や社会経験の有無は関係なく、他の学生もすごいと思える点があり、吸収したい。

D 氏：独りよりも二人以上の方が、自分が気づかないところを指摘してもらえる。

E 氏：独りでは絶対にできないが、メッセージ性のある事業のビジョンに賛同してくれる人と一緒にやりたい。

③ 将来就職あるいは起業を考える時、希望する都市や地域があるか

考察

- ・ 【将来就職や起業を希望する場所】について、インタビューイ全員が福岡県外出身であることから、地元に戻るか福岡に残るかを質問したところ、同じ九州内の熊本県出身の B 氏から「熊本と福岡を比べた場合、環境が真逆で、起業は福岡でしかできないと思うので福岡で頑張りたい (B 氏)」、大分県出身の E 氏から「事業の内容に適した場所で起業することが大事なので、何をやるかが決まってから場所を決めたい。もしも起業するなら地元以外で、福岡や東京を希望する (E 氏)」との意見が出された。
- ・ 一方で、東京出身の C 氏からは「福岡で何かを見つけることができればここに残るが、東京に比べればチャンスは少ないので、東京に帰ることになるだろう (C 氏)」との意見があった。
- ・ 就職や起業をする場所は、それらが具体的な実行段階になって決まる可能性が高いが、必ずしも東京に限らず、福岡も選択肢に入る可能性があることが分かった。
- ・ 【海外での起業の可能性】については、無いとは言えず、例えば「まずは国内で資金を得た後に海外展開もあり得る (A 氏)」「選択肢としてはある (E 氏)」との意見があった。さらに、これまでに海外へ行った経験がある場合には抵抗感がより小さく、「高校生の時に、貧困問題に関心があり、NGO 活動に参加してフィリピンに行った。その地域によい会社ができれば貧困に喘いでいる地域の経済が回復するのではないかと考えた (B 氏)」実際に海外で研修をした際に現地の人と触れ合う中で言語の壁は外れた。海外に行くことで見えなかったものが見えてくるし、チャンスがあれば海外でも起業してみたいし、起業の場所として海外を選択肢から外すことはない (C 氏)」との意見が得られた。一方で、「言語のハードルが高いことを懸念しているので、正直なところ分からない (D 氏)」との声もあった。海外での起業可能性は、特に学生時代に海外と触れ合う機会を得ることで高まるものと考えられる。

意見

【国内】

B 氏：熊本と福岡を比べた場合、環境が真逆で、起業は福岡でしかできないと思うので福岡で頑張りたい。

C 氏：福岡で何かを見つけることができればここに残るが、東京に比べればチャンスは少ないので、東京に帰ることになるだろう。

E 氏：事業の内容に適した場所で起業することが大事なので、何をやるかが決まってから場所を決めたい。もしも起業するなら地元以外を考えており、福岡や東京を希望している。

【海外】

A 氏：まずは国内で資金を得た後に海外展開もあり得る。

B 氏：高校生の時に、貧困問題に関心があり、NGO 活動に参加してフィリピンに行った。その地域によい会社ができれば貧困に喘いでいる地域の経済が回復するのではないかと考えた。

C 氏：実際に海外で研修をした際に、現地の人と触れ合う中で言語の壁は外れた。海外に行くことで見えなかったものが見えてくるし、チャンスがあれば海外でも起業してみたいし、起業の場所として海外を選択肢から外すことはない。

D 氏：言語のハードルが高いことを懸念しているので、正直なところ分からない。

E 氏：選択肢としてはある。

④「スタートアップ都市」を目指している福岡市に対する希望・要望

考察

- ・ 【福岡市の魅力について】 今回のインタビューイーは全て福岡県外出身者であったことから、福岡の印象（魅力）について質問したところ、神奈川県出身の A 氏から「東京～神奈川間に比べて、交通費が安く移動が助かる（A 氏）」、東京都出身の C 氏から「関東地方に比べて空港も近く、天神や博多駅等ビジネス地区が分かりやすい。家賃が安い。安くて質の良い食べ物が提供される（C 氏）」、香川県出身の D 氏から「空港が近い」と福岡の都市のコンパクトさや住居費や食事等の住みやすさに関する魅力が挙げられた。他方、九州出身者からは、熊本県出身の B 氏から「夜遅くまで若者が活発になれる環境や商業施設がある」、大分県出身の E 氏から「適度に都会で人が優しい」との意見があった。
- ・ 【起業に関する福岡市への要望】 は主に 4 つの意見として①場所、②社会と学生のつながり、③スタートアップカフェ、④ファンドに関するものが出された。
- ・ まず、①の場所については、起業意思のある B 氏から「気軽に集まり相談できるようなオフィスや交流の場が街中に必要。福岡はチームワークを活かすのが得意だと思うので、チームづくりのために交流する場が欲しい（B 氏）」との声があった。
- ・ その際、九州大学の学生が置かれている、街との物理的な距離に関する課題もある。②社会と学生のつながりについては、「（九大の）大学生が伊都キャンパスにいて、街中と孤立している状態にあるので、大学と社会、産業界と学生をつなげる場があるとよい。九大伊都キャンパスから天神までの移動費用が高い（C 氏）」「（九大伊都キャンパスと天神の）区間内でちかパス（注：福岡市交通局の定期券）を利用できるとよい（A 氏）」等、伊都キャンパスと福岡市内をより近づけることが必要との意見があった。
- ・ ③スタートアップカフェへの認知度は高く、「知っている」「よく利用する」との声も聞かれ、既に起業のアイデアを練っている学生にとっては、足しげく通う場所であることが分かった。しかし、「スタートアップカフェでは、誰がスタートアップ希望者なのか、誰がコーディネーターなのか分からない。（B 氏）」「周囲の人といきなりコミュニケーションをとるのには勇気がいる。集中できる深夜帯にインターネットの使用が制限されるのは残念（C 氏）」との声も聞かれ、起業を希望する学生にとっても、利用しやすい場所となることが求められている。
- ・ ④ファンドについては、起業後に株式会社への上場を考えているという A 氏によれば、「シンガポールでは個人事業主の起業コストが安く済むので気軽に起業できるが、日本では株式会社登録と手数料で 30 万円程必要なので、少額で良いので支援が欲しい（A 氏）」、「公的なファンドの対象者に大学生も含まれるのかどうかを知りたい（B 氏）」と、学生が起業を考え、実行に移す際の資金面の支援策が求められている。

- ・ そのほか、「福岡でもっとスタートアップが身近に感じられるとよい、九州の人は安定志向を求めがちなのもっとわくわくする場所を作るのはどうか、既存のスタートアップ支援策が学生には合わないので、ビジネスプランコンテスト等、学生にも合うものが必要（E氏）」との意見もあった。

意見

【魅力】

A氏：東京～神奈川間に比べて交通費が安い印象があるので、移動が助かる。

B氏：夜遅くまで若者が活発になれる環境や商業施設がある。

C氏：関東地方に比べて空港も近く、天神や博多駅等ビジネス地区が分かりやすい。家賃が安い。
安くて質の良い食べ物が提供される。

D氏：空港が近い。

E氏：適度に都会で人が優しい。

【福岡市への要望（起業に関連して）】

B氏：気軽に集まり相談できるようなオフィスや交流の場が街中に必要。福岡はチームワークを活かすのが得意だと思うので、チームづくりのために交流する場が欲しい。

C氏：（九大の）大学生が伊都キャンパスいて、街中と孤立している状態にあるので、大学と社会、産業界と学生をつなげる場があるとよい。九大伊都キャンパスから天神までの移動費用が高い。

A氏：（九大伊都キャンパスと天神の）区間内でちかパス（福岡市交通局の定期券）を利用できるとよい。

B氏：スタートアップカフェでは、誰がスタートアップ希望者なのか、誰がコーディネーターなのか分からない。

C氏：周囲の人といきなりコミュニケーションをとるのには勇気がいる。集中できる深夜帯にインターネットの使用が制限されるのは残念。

A氏：シンガポールでは個人事業主の起業コストが安く済むので気軽に起業できるが、日本では株式会社登録と手数料で30万円程必要なので、少額で良いので支援が欲しい。

B氏：公的なファンドの対象者に大学生も含まれるのかどうかを知りたい。

E氏：福岡でもっとスタートアップが身近に感じられるとよい、九州の人は安定志向を求めがちなのもっとわくわくする場所を作るのはどうか、学生向けのスタートアップ支援や、ビジネスプランコンテスト等、既存の支援策が学生にはリーチしていない。

1. 2 グループ2へのインタビュー実施内容とまとめ

（1）調査対象及び調査時期

グロービス経営大学院福岡校就学生及び修学予定者（男性3名、女性1名）を対象に、2015年1月31日（土） 14:20～16:20 に実施した。

	所属等	出身地
F氏	本科生（3月卒業予定）総合商社勤務（男性）	熊本県出身（東京都在住）
G氏	本科生 システムエンジニア 現在起業準備中（男性）	福岡県出身（福岡市在住）

H 氏	本科生 起業 1 年目 (男性)	長崎県出身 (福岡市在住)
I 氏	4 月より本科入学予定 留学経験あり (女性)	福岡県出身 (北九州市在住)

(2) 調査方法

調査会場に調査対象者を集め、司会者の進行のもとでグループインタビューを実施した。

(3) 調査内容

- ① 起業・創業を考えるに至った動機
- ② どのような分野で起業を考えているのか
- ③ 起業・創業の地としての福岡の有利性
- ④ 国家戦略特区（「グローバル創業・雇用創出特区」）政策に期待すること・望むこと

① 起業・創業を考えるに至った動機

考察

- ・ 【起業・創業に関する各自の動機】について、2015 年 3 月でグロービス経営大学院を修了予定の F 氏は、「現在は会社員で、自分で何かをやりたいと具体的に思うようになったのは 2 年前。もともと起業への想いは大学での就職活動の時期から持っており、その時の仲間と就職をして力をつけた上で、35 歳から 40 歳になったら九州に戻り、何かやろう（起業）ということ話をしていたが、その年齢に近づいている。(F 氏)」と述べた。現在イノベーションスタジオに参加し、起業準備中である G 氏は「企業への入社時期からぼんやりと起業するかもしれないという思いがあり、起業のための力をつけられそうな、外資系で厳しい企業を選んだ (G 氏)」と述べ、起業に向けた糧とすることを念頭に就職活動を行ったとの意見も出された。
- ・ 起業 1 年目の H 氏は、「学生時代の総合学習や時代背景もあり起業にそもそも関心を持っていた。働きながら、知り合いが活動する児童養護施設関連の NPO への寄付をしていたが、その関係で児童養護施設の子供たちの置かれている状況や、母親を取り巻く環境の過酷さを目の当たりにし、その状況を変えたいという意味がベビーシッター会社の立ち上げに繋がった (H 氏)」と述べた。
- ・ 留学後現地で就職し、帰国後に大学で新規事業の企画を担当していた I 氏は、2015 年 4 月からグロービス経営大学院へ入学予定である。I 氏は、「いつか起業したいという気持ちを、経営を学ぶことでリアルに想像したい。起業は「実行」がなければクリアにならないと思っていたところ、あるビジネスプランコンテストへの応募・最終選考へ残ったことがきっかけで、主催者と最終選考者の間の関係を築こうとやりとりが続いており、「何らかの形でこの事業を実現できるとよい」と考えている (I 氏)」と述べた。
- ・ また、福岡市の創業特区指定への流れそのものが起業をしたいと考えている人の気持ちを後押ししたとの意見もある。G 氏は「2013 年 4 月のグロービス経営大学院福岡校の開校をきっかけとして、経営を学ぶ土壌が整い、ここで仲間と出会い創業した先輩と接するうちに起業したいと思うようになった。福岡市が創業特区に指定され、イノベーションスタジオが始まり、スタートアップカフェで支援してもらえることが決まったタイミングで退職し、起業への舵を大きく切った (G 氏)」として、既に起業に向けて準備を進めている。他方、「福岡市市長の「学生自らが自分の生き方を決めて、ベンチャー創業等につながれば面白い」との意見により、(福岡市で起業することについて) いけるのではないかと思い始めた (F 氏)」との意見もあり、今後、特区の中でスタートアップを支援する取り組みが益々進んでいくことが期待される。

意見

F 氏：現在は会社員で、自分で何かをやりたいと具体的に思うようになったのは 2 年前。もともと起業への想いは大学での就職活動の時期から持っており、その時の仲間と就職をして力をつけた上で、35 歳から 40 歳になったら九州に戻り、何かやろう（起業）ということ話をしていたが、その年齢に近づいている。福岡市長の「学生自らが自分の生き方を決めて、ベンチャー創業等につながれば面白い」との意見により、（福岡市で起業することについて）いけるのではないかと思い始めた。

G 氏：企業への入社時期からぼんやりと起業するかもしれないという思いがあり、起業のための力をつけられそうな、外資系で厳しい企業を選んだ。2013 年 4 月のグロービス経営大学院福岡校の開校をきっかけとして、経営を学ぶ土壌が整い、ここで仲間と出会い創業した先輩と接するうちに起業したいと思うようになった。福岡市が創業特区に指定され、イノベーションスタジオが始まり、スタートアップカフェで支援してもらえることが決まったタイミングで退職し、起業への舵を大きくきった。

H 氏：学生時代の総合学習や時代背景（当時、IT 系の起業家が出始めた）もあり、起業に関心を抱いた。働きながら、知り合いが活動する児童養護施設関連の NPO への寄付をしていた関係で児童養護施設の子供たちの置かれている状況や、母親を取り巻く環境の過酷さを目の当たりにし、その状況を変えたいという意味がベビーシッター会社の立ち上げに繋がった。

I 氏：いつか起業したいという気持ちを、経営を学ぶことでリアルに想像したい。起業は「実行」がなければクリアにならないと思っていたところ、あるビジネスプランコンテストへの応募・最終選考に残ったことがきっかけで、主催者と最終選考者の間の関係を築こうとやりとりが続いており、「何らかの形でこの事業を実現できるとよい」と考えている。

② どのような分野で起業を考えているのか

考察

- ・ 各インタビューイの関心事項に基づき、様々な意見が出された。
- ・ F 氏は父親が教育関係者であることも背景として教育に高い関心を持ち、「大学生を対象とした「教育寮」を考えている（F 氏）」。
- ・ システムエンジニアの G 氏は、「高齢化社会にヒントを得たビジネスがしたい。今後国内はより一層高齢化が進み優秀な若者は海外に向かうと考えられるが、その時にインターネットを通じて日本にいながら海外から仕事を受注できる仕組み作りができれば面白いと考えている（G 氏）」。
- ・ I 氏は、「コンテストをきっかけに、アイデアを具体化することになったが、アートと教育の分野での起業を考えるようになった（I 氏）」。
- ・ 起業 1 年目の H 氏は、前項で述べたきっかけをもとに、「保育サービス」の事業を立ち上げた。

意見

F 氏：大学生を対象とした「教育寮」を考えている。ロンドンやアメリカの有名大学を手本に、学生たちが議論を通じて自分たちのやりたいことを醸成していく「レジデンシャル・エデュケーション」を考えている。特徴は 3 つあり、①社会人メンターを置くことで学生と社会人が触れあい、働くこと等学生が迷っていることに対して社会人メンターが後押しをする。②海外から来た旅人を宿泊させ、学生と交流ができるようにすることで、学生に海外

との接点に対応するための多様性を身に着けさせる。③企業のインターンシップでは、企業の良い面や簡単な仕事経験しかできないという現状があるので、それをさらに進めて、学生に対価を得るような仕事経験をさせることを考えている。

G 氏：高齢化社会にヒントを得たビジネスがしたい。今後国内はより一層高齢化が進み優秀な若者は海外に向かうと考えられるが、その時にインターネットを通じて日本にいながら海外から仕事を受注できる仕組み作りができれば面白いと考えている。（イノベーションスタジオでは5月までにプロジェクトとして走らせる計画なので、アイデアレベルからブラッシュアップしていくつもり。）例えば、3Dプリンターにもヒントがありそうで、日本は設計を担うことができるのではないだろうか。

H 氏：子を持つ母親の負担軽減やストレス解消を目的とした「保育サービス」を考え、起業した。

I 氏：コンテストをきっかけに、アートと教育の分野での起業を考えるようになった。子供を対象に、一般的なアート教室と違い、発想法やテクニックを写真の手段を取り入れて行うような形で夢の実現化の手伝いをしたい。また、国境・文化・言語を越えた非言語によるコミュニケーションを、幼い頃からグローバルに行い、人と人とのつながり・ネットワークの構築を実現したい。

③ 起業・創業の地としての福岡の有利性

考察

- ・ 起業1年目のH氏は、「家賃等のコストが安いという点には有利性がある。また、事業の立ち上げ時は時間が必要な時期なので、移動時間の節約は重要（福岡市はそれが可能）（H氏）」と起業時期を振り返って意見を述べた。
- ・ また、「都市がコンパクトなので、いろいろな職業の人をスピーディーに集められる。サービスを作った時に早く失敗が分かるのが良い点であるし、そのスピード感は大事（G氏）」と人の集まりやすさについても挙げられ、これに関連して、現在東京在住であり、福岡で大学時代を過ごしたF氏から「福岡の土地柄もあり、人と交流するのが好きな人が多く、ベンチャーに係るコラボレーションが起きやすいことも魅力（F氏）」との福岡の良さが語られた。
- ・ 人的交流と、さらに専門的なサポートについては、「スタートアップカフェの存在」も重要な役割を果たしていることが分かった。アイデアコンテストに出場経験のあるI氏は、コンテストのアイデアを練る際に、「スタートアップカフェでは、夜遅い時間でも対応してもらえ、法律専門家や税理士が常駐していること、本等も置かれているので情報も得やすいこと、グロービスに近いロケーションは人的ネットワークの活用にも有効である（I氏）」と述べた。
- ・ その他、「福岡がデジタル産業に力を入れていることは魅力的（I氏）」、東京と福岡を比較して、「東京ではスピードが求められるが、福岡はもう少し落ち着いて取り組めるというほどよいバランスもよい（I氏）」との福岡ならではの良さが挙げられた。

意見

F 氏：福岡の土地柄もあり、人と交流するのが好きな人が多く、ベンチャーに係るコラボレーションが起きやすいことも魅力。

G 氏：都市がコンパクトなので、いろいろな職業の人をスピーディーに集められる。サービスを
作った時に早く失敗が分かるのは良い点であるし、そのスピード感は大事。

H 氏：家賃等のコストが安いという点には有利性がある。また、事業の立ち上げ時は時間が必要な時期なので、移動時間の節約は重要（福岡市はそれが可能）。

I 氏：スタートアップカフェでは、夜遅い時間でも対応してもらえ、法律専門家や税理士が常駐していること、本等も置かれているので情報も得やすいこと、グロービスに近いロケーションは人的ネットワークの活用にも有効である。福岡がデジタル産業に力を入れていることは魅力的。東京ではスピードが求められるが、福岡はもう少し落ち着いて取り組めるというほどよいバランスもよい。

④ 国家戦略特区（「グローバル創業・雇用創出特区」）政策に期待すること・望むこと

考察

- ・ 起業 1 年目の H 氏から、「法律や雇用契約は、調べたり相談すれば分かるが、起業時にはサービスを考えることに注力したいので、力がかけれない部分に対する支援があればありがたい。その点で、スタートアップカフェの支援が助かった（H 氏）」と起業の経験にもとづき、知識面の支援が必要であり、書類のリーガルチェックを専門家に任せることができれば、本来力を入れたい事業そのものにより専念できる点が指摘された。この意見に対しては他のインタビューイーからも同調の声が上がり、アイデアコンテスト出場経験のある I 氏からも、「財務担当者、IT に強い人、モノを作る人、等の専門家グループがあれば助かる（I 氏）」との意見が出された。
- ・ 加えて、H 氏からは起業後の課題として「人材の募集広告は資金面でも厳しい面があるので、人材募集・獲得の支援があれば助かる（H 氏）」との「人材の紹介」についての支援を求める意見も出された。
- ・ 資金面の援助については、「福岡市の公的なファンドが他のファンドに比べてどのように違うのか知りたい（H 氏）」、「ビジネスプランコンテストの優勝者に賞金を与える、ではなく、ビジネスプランコンテストの優勝者に、アイデアをカタチにする権利を与えるとして、開発手段は福岡市が呼んでおり、その人たちと話すことで自動的に最初のアプリケーションができる仕組みがある方がよいのではないか。ファンドでも、ファンドに弁護士サービスがプラスされているような、金銭のみに止まらない支援がよいのではないかと（G 氏）」という意見が出された。こうした、単に資金を提供するのではなく、事業化のための組上作りの支援の提供、という意見については、他のインタビューイーからも賛同の声が上がった。
- ・ その他に、G 氏から「例えば東京では IT エンジニアは足りないが、大学生や若者でプログラミングの知識・素養はある。アイデアを形にする部分を大学生に任せて、大学生とコラボするのは産学連携になるのでよいのではないかと（G 氏）」、「建物やハードウェアを準備してもらえれば、アイデアが形になるスピードが速いであろう（G 氏）」との意見が出された。

意見

H 氏：法律や雇用契約は、調べたり相談すれば分かるが、起業時にはサービスを考えることに注力したいので、力がかけれない部分に対する支援があればありがたい。その点で、スタートアップカフェの支援が助かった。

I 氏：財務担当者、IT に強い人、モノを作る人、等の専門家グループがあれば助かる。

H 氏：人材の募集広告は資金面でも厳しい面があるので、人材募集・獲得の支援があれば助かる。

H 氏：福岡市の公的なファンドが他のファンドに比べてどのように違うのか知りたい。

G氏：ファンドで資金を与えるのも良いが、ファンドに弁護士サービスがプラスされているような、金銭のみに止まらない支援がよいのではないか。例えば、IT アプリの開発においても、慣れてない人が資金を得てアプリ開発をするよりも、アプリ開発の技術を持っている人が「アプリを作る権利」をもらえるほうが、資金の無駄も無く、品質のよいものを作ることができる。福岡市が取りまとめて、ノウハウを持った上で、アプリを作るチームの持っているサービスを受けられる方が、お互いに有効活用ができる。資金を丸投げするのではなく、事業化のための組上をある程度作ってあげる方がよいと考える。

G氏：「ビジネスプランコンテストの優勝者に賞金を与える」ではなく、「ビジネスプランコンテストの優勝者に、アイデアをカタチにする権利を与える」として、開発手段は福岡市が呼んでおり、その人たちと話すことで自動的に最初のアプリケーションができる仕組み。建物やハードウェアを準備してもらえれば、アイデアが形になるスピードが速いであろう。

G氏：例えば東京ではITエンジニアは足りないが、大学生や若者でプログラミングの知識・素養はある。アイデアを形にする部分を大学生に任せて、大学生とコラボするのは産学連携になるのでよいのではないのか。

2. グループインタビューから得られた課題と政策提言

本節では、グループインタビューの内容全体をまとめた上で、それに基づき課題を提示し、福岡市に対する政策提言を行う。

2. 1 まとめ

まず、アントレプレナー授業を受けている大学生と大学院生に対してインタビューを実施したが、起業意識とアントレプレナー授業の関連性に関し、インタビューを実施する前には、学生には既に起業意識が芽生えており、それが動機となって受講したのではないかと予想していたが、「起業」というはっきりとした意識よりもむしろ、関心分野を学ぶため、あるいは単位取得のために受講したとの回答が寄せられた。とはいえ、アントレプレナー授業そのものは、意識の高い学生たち同士の交流を促し、起業家に接する機会を提供することを通じて、学生に働き方として「起業」という選択肢があることを気づかせる役割を果たしていることが分かる。

今回インタビューを行った学生からは、在学中に起業したいとの意見もあり、意欲の高さが窺えた。こうした起業を志す学生は、大学構内に止まらずに、社会や人と交流するための「場」を必要としている。通りわけ九州大学の学生は普段伊都キャンパスで過ごす時間が長いことから、「社会との結びつき」を望んでいることが分かった。「場」については、現在のところスタートアップカフェが運営されており、学生の中でもよく利用しているとの声が上がった。一方で、他の利用者との交流が気軽にしづらい、インターネット利用時間に関する制限が残念との声もあった。スタートアップカフェには、起業を志向する学生にとっても、さらに利用しやすい場となるための工夫の余地が十分にあることが分かった。

他方で、社会人学生は、既に起業済みか、起業に向けて具体的に準備を整えている段階にある人も多い。起業に際して必要な支援について質問したところ、法律や税制等の専門知識が必要な部分の支援を得られれば、書類のリーガルチェック任せることができるので、本来力を入れたい事業に専念できるとの意見が多数を占めた。これに関して、インタビューイーからは、スタート

アップカフェにおいて十分や支援を得られたとの声が寄せられており、アイデアを事業にするための基盤づくりがさらに進むことへの期待の高さが窺えた。こうした知識面の支援に加えて、ビジネスコンテストの賞金やファンドという資金のみの支援に止まらずに、「開発する権利」等のプラスアルファの支援があればよいとの声も聞かれた。

さらに、起業後に必要な支援策としては、起業済みのインタビューイから、「人材募集・獲得」の支援の必要性についても意見が寄せられた。人材募集広告の資金支援に止まらずに、「一緒に働くことができる、信頼できる人材」を適切に得られるような人材マッチングの支援が望まれることが分かった。

また、福岡市が国家戦略特区に指定されたこと自体が、起業を考えている人に「福岡でスタートアップをすること」への期待感をもたらしている。福岡市の今後の取り組みの中で起業への支援が強化されることで、「何となく起業考えている」段階の人たちが、福岡市でのスタートアップを検討するきっかけになると共に、今まさに起業に向けて準備段階にある人たちの励みともなり得るのである。

2. 2 課題

以上 2 件のグループインタビューから得られた課題は以下の通りである。

- ・ 学生と社会人が交流するための場所の不足。
- ・ 大学（九州大学）と街の距離が遠く、大学生と社会を結びつけることが必要。
- ・ 学生にとって、スタートアップカフェ利用者と気軽に交流するのが難しい。
- ・ 起業後の人材雇用の困難性。
- ・ 資金面に止まらないプラスアルファの支援が必要（専門家からの支援）。

2. 3 政策提言

（1）学生が起業に関する準備や情報収集を行うための場所、人的交流の場の充実を

- ・ 起業を本気で考える学生とスタートアップカフェ利用者の交流会の開催等、スタートアップカフェの利便性のさらなる向上を目指す。
- ・ 学生向け IC 系交通カードの利用範囲拡大等、学生と社会を結び付けるためにも、交通利便性を高める。
- ・ 創業時に必要なものの条件として、「自由に語れる場所が必要」が挙げられるが、格安で利用でき、天神や博多駅等アクセスしやすい場所へ交流の場の設置を増やす。また、街中だけでなく、大学内にもインキュベーション施設を設置することで、学生の起業環境を整備する。

（2）都市のコンパクトさを生かした人材マッチングの促進を

- ・ 起業した後の人材雇用の支援として、福岡市による求人広告掲載費の援助や、雇用人材とのマッチングの支援を行う。
- ・ 弁護士や税理士等の専門家から書類のリーガルチェックを受けられる仕組みづくりを強化していく。

（3）資金に止まらない支援の充実を

- ・ ビジネスプランコンテスト等では、賞金だけでなくアイデアを実用化する権利を与える。
- ・ 実用化をするためのヒト（例えばアプリ開発であれば開発者）を福岡市が紹介する仕組み作りを行う。

第5章 「スタートアップ都市・福岡」形成に向けた政策課題

第1節 福岡市の成長性要素と方向

1. 都市の成長性と競争力

都市の成長性あるいは成長力が、第一義的には都市内の諸産業の競争力に依存することは周知のことであろう。成熟した国民経済を考え、単純化して言えば、ある都市の成長性は、他都市の諸産業の「生産力」と自都市内の諸産業の「生産力」との比較＝競争力に応じて自都市内に帰属させる「所得」の大きさが決まってくるからである。

しかし、それだけではない。都市が持っているアイデンティティ（≡特長、個性）と共に、都市の市民、企業・事業所、諸団体等の中間組織等各種構成主体のあり方、及びそれらの活動によって不断に発揮される都市機能＝都市が内・外の市民や企業・事業所等に提供する効用あるいは役割の大きさや内容によっても、当該都市の成長性・成長力は少なからぬ影響を受けるものと考えられる。なお、ここでは都市のアイデンティティも、都市内外の市民や企業・事業所、その他に対して当該都市が提供可能な機能・役割であると考え、都市機能に含めておきたい。

例えば、都市の個性として国際港湾機能が備わっており、国際交易に関して利便性が高いという都市には、その都市機能を享受し、より効率的な海外とのビジネスを行おうとする企業が新事業所を開くということがある。また、都市機能として快適な生活環境や広域的な消費圏を持っているような都市には、転職しやすい技術者や研究者が移り住んだり、商業・サービス業が新しいマーケットを求めて都市内に新店を出すというようなことはかなり一般的な現象であろう。

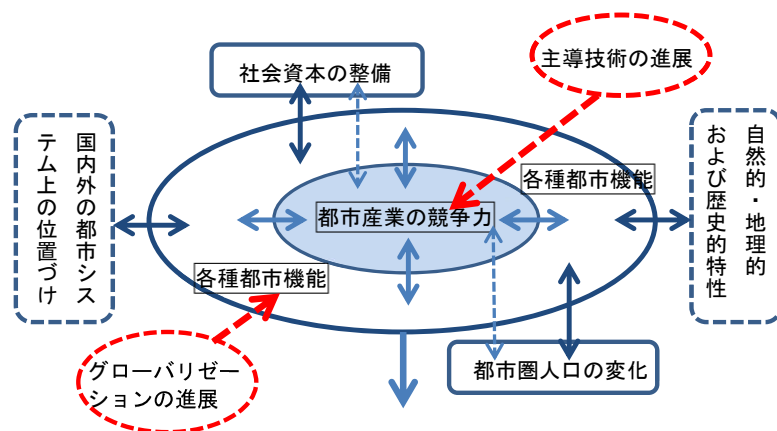


図5-1 都市の成長力（産業競争力+都市活動力=都市機能）の構成概念

資料：岡田允作成

したがって、都市の成長性あるいは成長力は、図5-1のような構造を持っていると考えることができよう。この成長性・成長力を他都市との比較において捉えるならば、「都市の競争力」ということになるだろう。また、都市という産業経済社会の成長性を何で測り、把握できるのかということについては簡単ではないが、総体としての把握には、都市成長の結果としての人口の増減率を目安とすることができる。また、各種都市機能の把握・比較には、当該機能を担い、創り出す都市内の関連産業の就業者数を目安にすることができる。ただし、以上のことは、同一の価格体系を持ち、基本的には資本、労働力移動の自由が可能な一国内での都市間の比較について言えることである。国際間では、国民的生産力水準が異なり（それは長期的・基本的には

為替レートに反映されるものの)、各国の生産構造（供給構造）と消費構造によって形成される物価体系（価格体系）が異なるから、その調整が必要である。

2. 情報通信技術の発展による新しい都市「社会資本」の登場とその意義

2. 1 新しい都市「社会資本」の登場

以上のように、都市の成長性・成長力は、都市内の産業競争力と都市のアイデンティティを含む都市機能のあり方によって構成されていると考えられる。ただし、産業競争力については、本来、他都市における同一産業・業種間での比較によって捉えられるのであるが、実は、他都市の同一産業との競争は広域市場の中で不断に行われており、成長する業種や衰退する業種が発生し、入れ替った結果として現在の都市内産業が存続していると考えられる。

その意味で、都市の産業競争力の形成の中心は、むしろ新しい成長性の高い産業・業種の都市間の獲得競争になる傾向が強い。その新産業の誘致や育成等獲得に当って力を発揮する要因が、アイデンティティを含む都市機能なのであろう。

現在のわが国のように成熟した国民経済の下では、産業構造も「都市システム」（≡経済地理学の用語で、都市の結合・系列ネットワークのこと）も安定的であり、新都市の形成等急速な都市成長は期待しにくいことから、新しい成長性の高い産業・業種の獲得競争は、①産業新陳代謝の速度を上げるか、または②都市個性にマッチする産業・業種に特化する形で進んでいくことが、予測される。

ところで、わが国及び世界的な社会経済の、将来の展開の詳細を知ることにはできないものの、基本的な方向は、「産業・技術の進歩」という縦方向と、「世界の経済社会の構造の変化」という横方向の変化マトリックスとして捉えられよう。

「産業・技術の進歩」という縦方向では、エネルギー、医療、情報分野等における技術進歩であり、「世界の経済社会の構造変化」という横方向では、「グローバリゼーション」がその内容を変えながらも依然として推進力となろう。それによる発展途上国の工業化と経済成長の動向、中国をはじめとする中進国群の「中進国の罠」からの脱出の成否、先進工業国群の低成長・金融依存型成長からの立ち直り程度等が、将来の社会経済の展開を基本的に方向づけるであろう。

ただし、歴史的には、「産業・技術の進歩」という縦方向の変化が契機となって横方向の変化をも生むという関係があるように思われる。周知のように主導産業技術の変遷は、図 5-2 のように考えられており、現代の情報通信技術の発展をエンジン（動因）として、様々な分野に革新・イノベーションが惹起されるという基本的趨勢が、新しい形態を生み出しつつ、継続していくものと考えられる（図 5-3 参照）。

わが国社会においても、情報通信技術の発展は、①産業（生産）機械・装置のエレクトロニクス化（ME 技術）、②パーソナル・コンピュータとワールドワイド・インターネットの個人、企業組織等への普及を経て、③スマートフォンやビッグデータ等の利用・普及により、情報通信技術が不可欠の社会基盤（＝社会情報基盤）となり、その基盤の上で各種社会サービスがシステム化され、効率性・経済性、安全・安心、快適性・豊かさ等をもたらそうとする段階に入っていることは間違いないであろう（図 5-4）。

安浦寛人氏は、「日本の通常の家庭では、100 個以上の組込システムに組み込まれたコンピュータが作動しており、それらが相互に情報交換をするようになってきた。我々の日常生活は、情報通信技術で形成されたある種の『環境』の中で営まれていると言って過言ではない。」と現状を捉え、かつ、「単体としてのコンピュータやそれを組み込んだ製品単体として...よりも...」情報通信技術によって生み出される「システムや製品

が利用されることによって生み出される付加価値の方が、社会的、経済的には圧倒的な価値を持つようになってきているのである」として、科学技術研究、開発の視角として、従来の「技術積層型研究開発」と共に、「どのような社会を実現するかという目標を明確にし、それに必要な社会体制を準備すると共に、その社会を実現するために必要なサービスを定義…」し、「そのサービスに必要な製品や装置を考えその設計手法や製造技術を開発するという流れ…」での視角、すなわち未来市場（需要）指向型あるいは理想社会指向型とも言える研究開発アプローチ（接近）の必要性を強調している¹。典型的な例としては、エネルギー供給システムのスマートグリッド化やスマートシティ構想、ヘルスケア・システム、金融とITが融合した「フィンテック」開発研究等がある。

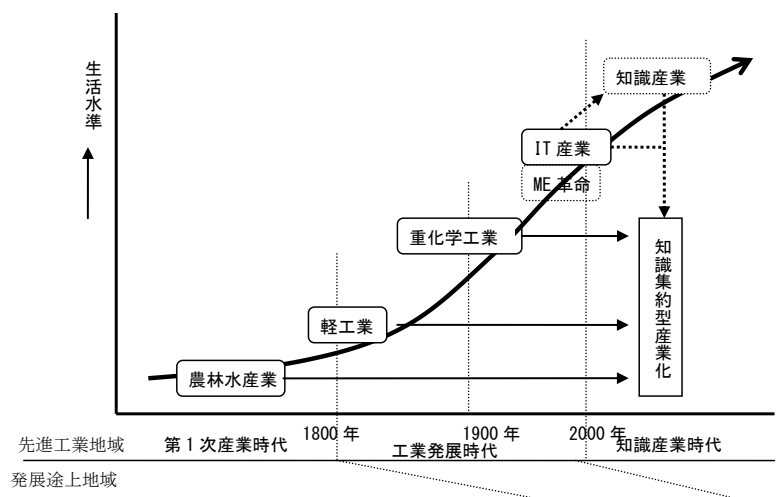


図5-2 現代の技術発展上の位置づけ

資料：岡田允作成

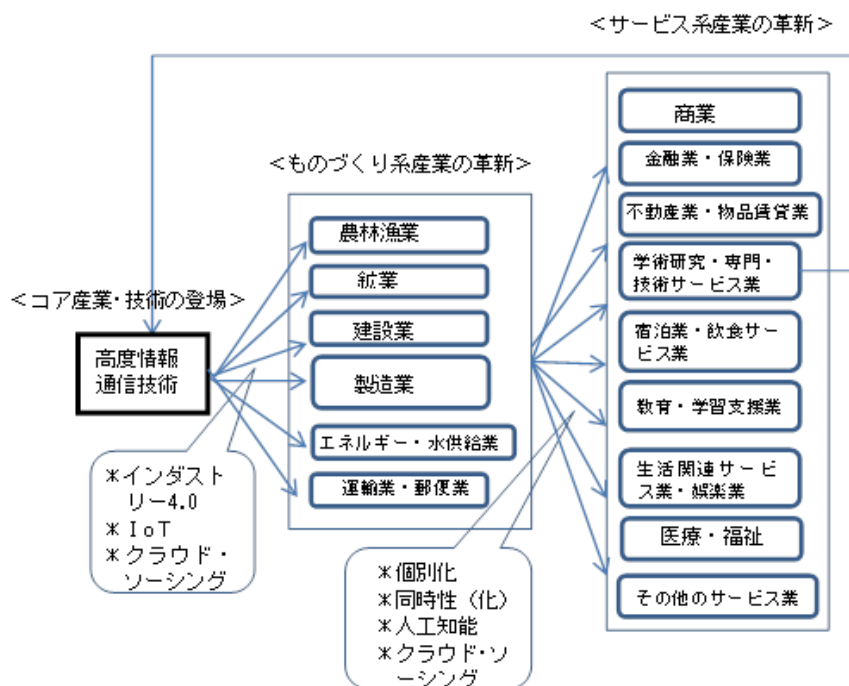


図5-3 情報通信技術のコア技術機能

資料：岡田允作成

¹ 安浦寛人氏の論文は、(特非)産学連携学会「産学連携学」(誌) Vol.9.No.1 (2012年) 所収

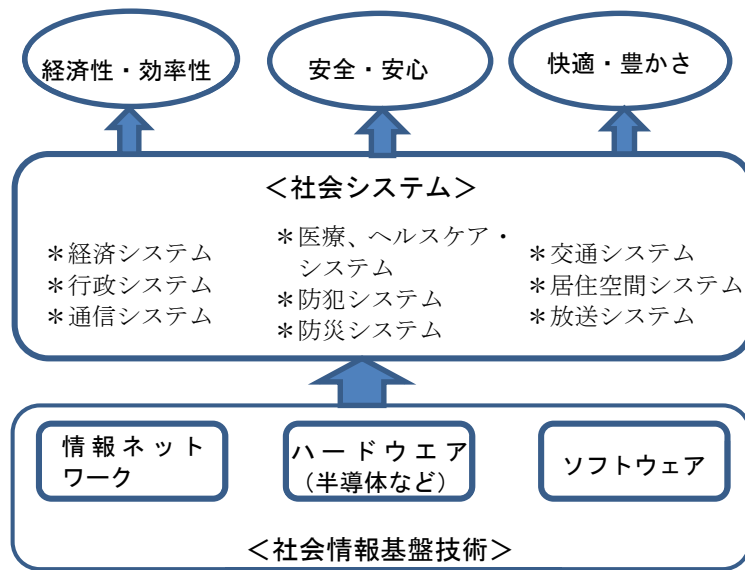


図 5-4 社会情報基盤と社会システム

資料：前頁¹にある、安浦寛人氏「シリコンシーベルトからスマートモビリティシティへ」の図 1 を一部修正して作成

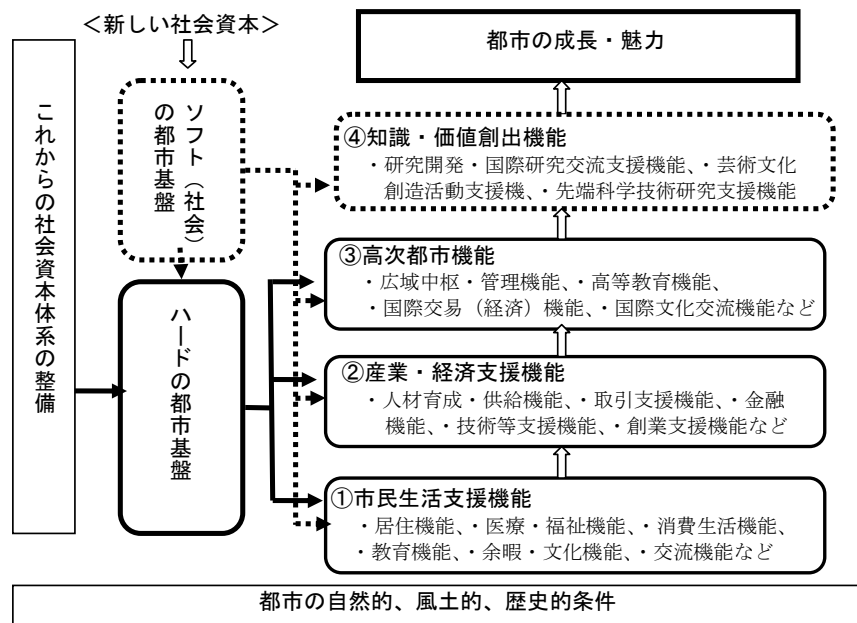


図 5-5 新しい社会資本としての情報通信技術及びグローバリゼーション下での都市機能

資料：岡田允作成

以上のように、これからの都市の市民社会や、産業経済社会の成長や充実を考えるに当って、図 5-5 のように、各種情報通信技術を都市の重要な「社会資本」として構築していくという発想が求められることを物語っている。もちろん、そのための研究開発及び都市「社会資本」としての構築と産業化は、大きな需要拡大分野ともなることは間違いないであろう。

なお、第1章で述べたように、既成先進国の主要都市、とりわけ成長性を確保しようとする都市にあっては、新しい知識や文化そして価値創造機能を必須の都市機能として、その整備に取り組むことが必要であろう。

2. 2 「社会情報基盤」整備の大きな意義

わが国の名目国内総生産額（所得）は、1991年のバブル経済の破裂による不況への突入から6年後の1997年には立ち直りを見せ、約523兆円に回復したものの、その後のアジア通貨危機及びリストラクチャリングの推進によって低迷し、ようやく2002年を底に立ち直りをみせ、2007年には約513兆円まで回復した。しかし、2008年末の米国サブプライムローン問題に端を発した世界金融危機等も続き、2009年には500兆円を割り込み（約471兆円）、2013年までのところ約480兆円前後で推移している。なお、1990年以前のわが国の名目国内総生産額（所得）は、約550兆円と言われてきたが、1991年以降22年の長期に亘り、名目国内総生産は低迷を続けていると言っても過言ではない。

その要因については、近年の構造的、長期的経済分析によって、(1)人口の少子・高齢化による構造変化に基づく消費の伸び悩み、(2)金融の自由化と、製造業はじめ産業の海外展開による国内投資の低迷と共に、(3)産業構造の変化に伴う生産性の停滞が、挙げられている²。

(3) 産業構造の変化による低迷は、市場拡張によって生産性の向上が期待されるトレーダブル・インダストリーが海外に移転し、低迷する国内市場に残るサービス業に就業者が集中することによって引き起こされていると捉えられている。約6,000万人の我が国の就業者のうち、卸売・小売業が約1,164万人、サービス業が約2,078万人、合わせて約3,242万人、55%を占める。ところが、産業別就業者1人当り国内総生産は、表5-1のように、就業者数の多い卸売・小売業（59.4万円/人）や、サービス業（45.6万円/人）では、産業平均71.5万円/人に達していない。サービス業はこれまで、対個人サービス業で典型的に見られるように、業務の標準化が難しく、生産性の向上が難しい分野であるとされてきた。

表 5-1 産業別1人当り総生産額（2013年）

産業	就業者1人当り総生産(万円)
1.産業計	71.5
(1) 農林水産業	19.1
(3) 製造業	90.4
(4) 建設業	54.1
(5) 電気・ガス・水道業	167.0
(6) 卸売・小売業	59.4
(7) 金融・保険業	118.9
(8) 不動産業	546.5
(9) 運輸業	66.3
(10) 情報通信業	145.8
(11) サービス業	45.6

資料：内閣府「平成25年国民経済計算」

² 須藤時仁、野村容康「日本経済の構造変化」2014年 岩波書店等

このように、生産性の低い産業分野に多数の就業者が集まらざるを得ない産業構造のため、わが国の産業全体の「国民的生産力」が他国との比較において減退することにもつながっている。

上記のような情報通信技術の発達・普及による「社会情報基盤」の整備が進んでいくことによって、これら産業の生産性が大きく改善されることが期待されるのである。なお、「社会情報基盤」の整備の特別な意義については補論 2 において論じているので、参考にされたい。

3. 福岡市における成長要素と方向

福岡市の産業経済社会に対しても、前述のような情報産業技術を動因とする縦の変化への適応とグローバルゼーション、具体的にはアジア東部地域との各種交流の拡大という横への変化への適応が求められるが、福岡市は、これら基本的な 2 軸方向の変化へ適応する上で、そのアイデンティティを活かすことによって、図 5-6 に示すような優位性が存在すると考えられる。

1 つの軸は、都市機能の拡充を図ることによって、当該機能を享受しようとする人々や企業を誘引し、市内の産業競争力の強化を図るという方向である。

そのためには、既成先進国の主要都市に求められる新知識・価値創出機能の強化を図ることが必須であるが、すでに述べたように、福岡市は九州大学をはじめ高等教育・研究拠点機能を持っており、かつ、産学官をつなぐ（公財）九州先端科学技術研究所や、（公財）福岡県産業・科学技術振興財団の運営による福岡システム LSI 総合開発センター等知的クラスターが形成されており、また、産学官を連携し、ヘルスケア産業の振興システムを構築しつつある九州大学先端医療イノベーションセンターの発足等、その基礎が存在している。

もう 1 つは、都市のアイデンティティにおける優位性を基盤として培われた、あるいは政策的に涵養されてきた都市機能を拡充・伸長させることである。

例えば、福岡市は、地理的優位性もあり、高い地方的国際交流機能を持ってきたが、さらに、近年、国際的 MICE 誘致の高い実績を保っており、かつ、国際クルーズ船の主要な寄港地となっているばかりではなく、福岡空港・博多港の輸出・輸入の取扱高が増加している等、横方向の変化への適応力も高まっている。

2 つ目の軸は、都市成長力の中核である産業、とりわけ新しい成長産業の獲得であるが、それには、産業新陳代謝の速度を上げる形で、競争力の高い産業構造を形成する、すなわち序章において論じた「エコシステム」を構築し、スタートアップの振興を図ることである。周知のように、わが国の新規開業率は米国や北欧諸国に比べるとほぼ 3 分の 1 程度の水準にあり、産業新陳代謝が遅いと考えられているものの、福岡市は、比較的早期から創業・起業支援に取り組んできたこともあり、わが国の主要都市の中ではほぼトップの新規開業率を実現しており、最も優位性を持っていると言ってよい。

さらに、リーディング産業・技術の交代期でもある現在、他に先駆けて先進産業・技術を集積することである。これは、新しい社会資本として、ソフトの都市基盤整備の主軸となることが期待されている各種「社会情報基盤」の構築に関連する、文部科学省の「革新的イノベーション創出プログラム」により九州大学を中心として進められている共進化社会システム創成拠点「ビッグデータ・オープンデータ研究 in 九州」の取組等産学官民の連携による研究開発の過程で、促進されていくであろう。

この 2 つのことは、同時に進行しうるものである。

さらに、上記の 1 つ目の方向である優位性のある都市機能⇒関連産業集積と、2 つ目の直接新しい産業を獲得することを組み合わせることによって、大きな相乗効果が期待される。

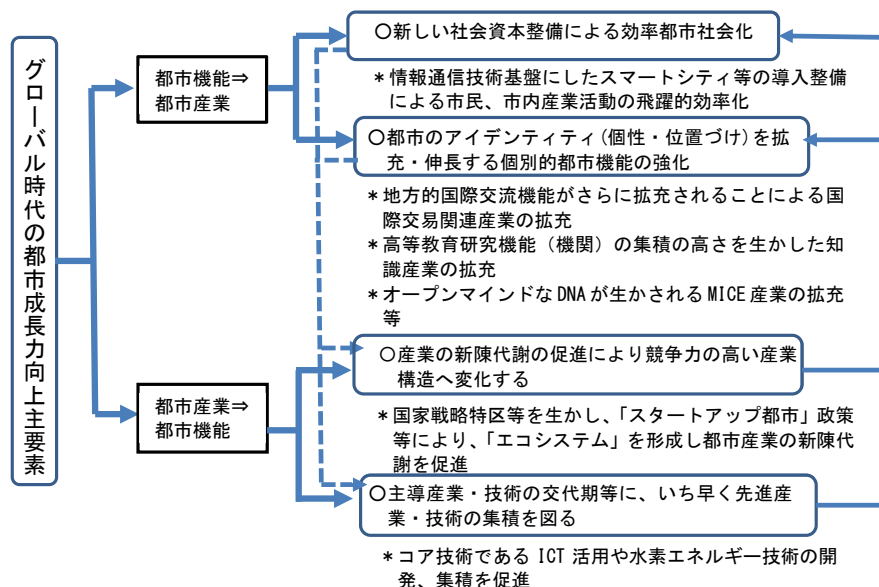


図 5-6 都市の成長力向上の主要要素と福岡市における産業領域例

資料：岡田允作成

結論として、福岡市のアイデンティティあるいは都市機能の優位性・個性を活かしながら、統合的な「社会情報基盤」の整備を促進することで、①関連する新しい成長産業を獲得・育成すると共に、②市民や企業・事業所等各種の都市構成主体の各活動の効率性・経済性、快適性・豊かさ、安全・安心等の向上に資することによって、③主体的・能動的に産業新陳代謝、社会変革が促進されていく、という形で都市成長及び都市魅力を獲得するということが効率的であり、効果的であるということである。

＜補論 1＞都市の 3 層構造と成長循環

都市は、2つの視点からそれぞれに捉えられてきた。

1 つは、ハードすなわち街路、集合住宅、空港、上下水道等各種都市施設等に注目して捉えるものである。その典型は「都市は社会資本の体系的な集合体である」という捉え方である。単に都市施設群ではなく社会資本という語によって、市民の社会的活動の「容器」であり、活動を方向付けし、活発化させる「醗酵器」でもある、といった思想が含まれている。

他の 1 つは、都市に住み、活動する市民及び企業・事業所（「企業市民」）等の構成主体に着目し、それら都市構成主体が形作る都市社会によって捉えようとするものである。

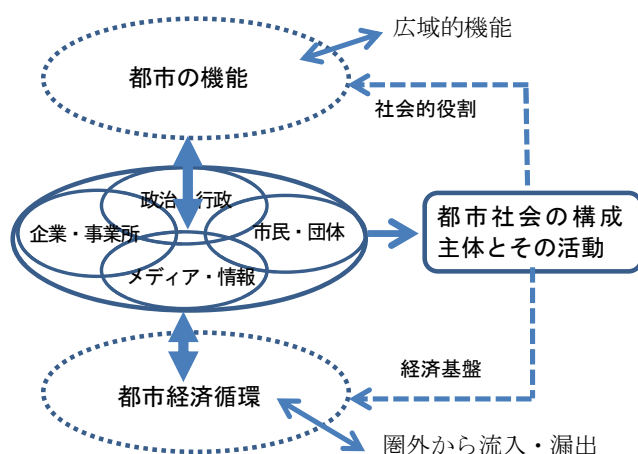
都市地理学者の安部和俊氏は、都市を「機能を所有する人間の集住単位」と定義し、「都市は市民が集住する空間的な範囲であり、その市民が作り出す社会的な機能を持っている」としているのである。実体はこれら両面の融合したものであろうが、ここでは、都市を市民及び企業・事業所（「企業市民」）等の構成主体の側面から見ておきたい。

その場合、都市を図補-1のように、第 1 に市民社会の主体構成とその活動、第 2 にその結果としての、かつその活動を支える基盤としての経済循環（所得の生産・分配・消費）、第 3 に構成主体の活動によって生み出される都市の社会的機能＝都市機能、という 3 層の相互関係として捉えることができよう。

このように、3 層として見ることで、これら各層間に働く、すなわち都市内部に働く循環的なメカニズムを捉えることができる。

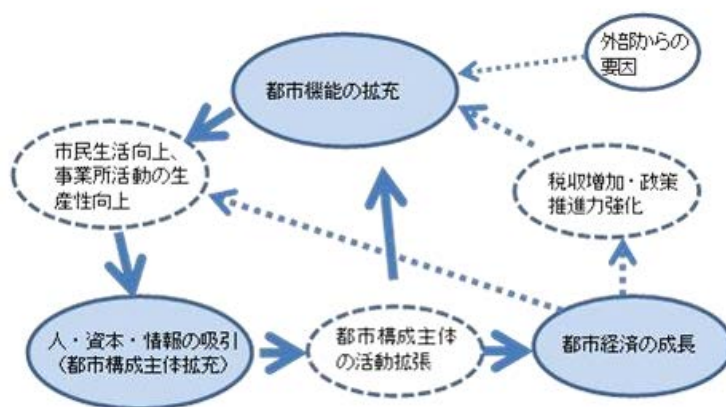
都市には、市民及び市民の各種組織、企業・事業所、議会等の政治組織及び行政体、そしてマスメディアをはじめとした情報伝達組織等、主要な役割を持つ構成主体があり、それぞれに活動をしているが、それらの活動は都市内外の他の構成主体にとっては、都市（地域）のもたらす機能として、相互に受け取られる。

他方で、各構成主体は、それぞれ何らかの形で「所得」を得て、自己を維持・存続させているが、その「所得」は各構成主体の活動によって発生する都市経済循環から生じている（＝所得の域内分配）のである。つまり、都市の各種構成主体の活動のいわば「使用価値」あるいは効用的側面が都市機能として作用し、その「価値」あるいは交換価値的側面が、都市経済＝所得の発生（生産）・分配・消費過程として実現しているのである。



図補-1 都市の3層構造

資料：岡田允作成



図補-2 都市の内部的成長循環

資料：岡田允作成

<補論 2> 都市の成長循環における「社会情報基盤」の役割

さらに、これら3層の間には、図補-2に示すような、都市の成長や衰退のメカニズム（循環関係）があると考えられる。

都市が外部的要因によって成長に向かう場合を考えると、企業誘致・立地の場合は、都市構成主体の企業・事業所の増加とその活動の拡大が図られる結果、都市経済が成長し、かつ、都市機能にとっても拡充要素となっていく。

他方、政策等によって空港や高速道路の IC ができるといように基幹的な社会資本が整備される場合には、それ自体が都市機能の拡充であり、図補－2 の矢印に沿って都市成長に寄与していくであろう。

都市が内部的要因によって成長に向かうという循環を考えると、大きく、都市構成主体が独自に活動のあり方を変える（例えば、企業の場合、新規事業を創出する、市民や同組織がソーシャル・ビジネスを興す等）ケースと、都市の財政や公共政策等の共同的資源の配分を変えるケースとがあろう。いずれの場合も、都市の構成主体の、活動のあり方やその組合せ方が変化することを要因として、都市機能が拡充されたり、都市経済の効率性が向上し、循環の流れが変化することによって都市成長につながっていくという点では同じである。

しかし、民主主義制度が定着し、成熟化し、安定した市民、企業市民等からなる現代のわが国の都市にあっては、中間的、中庸な主張や社会意識が多数派を形成する傾向が強まることから、大胆な変革の主張や政策は取りにくく、都市の内部的要因による成長循環は微弱化する傾向にあることは周知のことであろう。

ところが、上述のような、ビッグデータや人工知能を用いる等によって、ある種のシミュレーションとして、種々の社会的分野のより効率的あるいは合理的方向や方法が示され、個人や個々の会社・事業所に情報ネットワークを通して示されることによって、都市の構成主体がいわば自らの行動選択として、主体的に活動のあり方や他者とのマッチングや協力のあり方を変化させることが可能になるであろう。

そのような変化を惹起するためには、都市社会システム、都市産業システム、都市市場システム、ヘルスケアシステム等の効率的・合理的システムへの接近が必要であるが、その有力なツールとして「社会情報基盤」が考えられ、新しい社会資本として構築、整備されようとしているのである。

それらの変化が永続性を持ち、かつ、都市の社会的機能として確立するには、多くの場合、都市空間そして社会資本体系の中に、ソフトなシステムとして、あるいはハードの形及び機能のデザイン化として、組み込まれることが必要である。

換言すれば、都市産業社会の活動と「社会情報基盤」と施設体系としての都市空間デザインの効果的組合せ＝合体が必要である。

とりわけ、それらの構築、整備の段階においては、都市空間デザインの方向から、すなわち土地利用、施設整備構想等の具体的なイメージの提示が推進力を持つことは周知のことであろう。

第2節 「スタートアップ都市」形成のための政策課題

1. 有識者インタビューの狙いと対象

本研究では、スタートアップにおける各段階、即ち「創業検討期」「立ち上げ期」「成長期」「再チャレンジ期」の4段階における課題や展望を把握し、また、示唆を得、政策検討に資することを狙いとして、有識者インタビューを実施することとした。

具体的には、段階毎に3～4名、多少なりとも福岡に縁がある、あるいは当該段階において活躍中の起業家や創業支援者等の識者に対し、「自身の経験を通じての、スタートアップの現況」「今後の展望」「福岡が目指すべき姿や為すべき取組等の示唆・提言」の3つの論点を示した上で、インタビューを実施した（表5-2）。

なお、各インタビューの要旨は、資料編－1として附すので参照されたい。

このうち、「再チャレンジ期」については、起業失敗の経験者、あるいは起業成功（IPO）後に新たな起業を図る人物を対象者として想定していたが、そうした経験をオープンにしている人物が他の三区分に比べ圧倒的に少なく、また、対象者として企図した数名とも調整が付かなかつたため、結果としてインタビューを実施できなかった。

表 5-2 有識者インタビューの段階と対象者

段 階	インタビュー対象者
(1) 創業検討期	忽那 憲治、鵜飼 宏成、平井 由紀子
(2) 立ち上げ期	辻野 晃一郎、服部 結花、小笠原 治、磯崎 哲也・曾我 悠平、時任 毅
(3) 成長期	小松 真実、迫 慶一郎、千葉 真弓、磯俣 克平
(4) 再チャレンジ期	—

(以上 順不同・敬称略)

2. 有識者インタビューにおける特徴的な意見

先述の3つの論点を予め示した上でインタビューを行ったが、そこから得られる示唆は「各段階に関して」と「福岡に対して」の2つに大別できる。ここでは、そのそれぞれについて特徴的と思われた意見を記す。

2. 1 各段階に関して

(1) 創業検討期

- 実際に起業したり企業と接点を持ったりするプログラムを作ると良い。将来の選択肢に起業もある、という意識付けに意味がある。[忽那氏]
- 小・中学校では、異なる視点から物事を見つめ面白い展開を考える教育（← 起業する／しないに関わらず必要な能力）、高校頃からキャリア形成を意識し、大学で専門的な学びをする、という流れを。[忽那氏]
- モノ・カネ・ヒトの順で、特にモノ≒ビジネスモデルの徹底的なブラッシュアップが重要。また、資金調達は融資だけでなく、外部出資での調達を一層認識・実行する必要がある。[忽那氏]
- 深い繋がり、密度の濃い仲を形成できる場を作ることは重要。[忽那氏]
- 創業においてステップを認識・意識することは重要。また、アイデアを出すリーダーとそれ（アイデア、プラン）を動かす経験のある人とのマッチングが鍵。[鵜飼氏]
- スキルは後天的に教育可能。マインドは発芽を待つしかない。[鵜飼氏]
- 世の《ビジネスプランコンテスト》は見た目重視。実際に進むには、良い問題意識と、思いの強さが問われる。[鵜飼氏]
- 幼少期からインパクトを与える方が後の優位性がある。商売を身近に感じる環境等でマインドセットを早期にしないと、後からナレッジやスキルを入れていくのは大変難しい。[平井氏]
- 地元の商議所、金融機関、大学等の人材も指導者になり、きちんとしたプログラムと併せてリアルな教育を行うことで、教わる側も教える側も効果が得られる好循環に繋がる。[平井氏]

(2) 立ち上げ期

- 世界基準の事業プラットフォーム（言語、通貨等）が大事。東アジア圏を睨む起業があつていいし、そうでないとメガベンチャーには育たない。[辻野氏]
- 起業家はプレイヤーを目指すだけでなく、仕組みを作り、そこに多くのプレイヤーを呼び込むことも重要。[辻野氏]
- ベンチャーは資金や制度を整えるだけでなく、様々な人が手取り足取り支援する必要があることから、人の集積が重要。[磯崎氏]
- 投資が成立するには、ベンチャー側／投資側双方の意識が揃うことが必要。[磯崎氏]

- コストや税金よりも、豊富な情報や人的広がりベンチャーの立地では重視される。そういう集積作りが重要。[磯崎氏]
- ベンチャーと大企業の相互理解の場を設けることが、双方にとって大切。[服部氏]
- ベンチャーはマーケティングが後回しになりがち。そこを支援できる人や、人と人を繋げるサポートが望まれる。[服部氏]
- 女性創業の初期は横つながりを求めるケースが多い。継続的かつ相互応援できる場や仕組づくりを。[千葉氏]
- 女性の起業相談は意識もレベルも多様だが、そのニーズに対する支援は十分ではない。単なる相談窓口だけでなく、形成準備段階の土壌づくりや、ビジネスプランのサポート等が必要。[千葉氏]
- 経験あるシニアと経験ない若者がタッグを組んだり、あるいは、ベンチャーが行政や大手企業にアタックしたりできるような、橋渡しの場や支援があると有り難い。[千葉氏]

(3) 成長期

- 事業拡大期、一体感を重視するため「オフィスがワンフロアであること」を志向する企業が多いので、それに対応する物件を。[曾我氏]
- アメリカで実績を積んでアジア市場に入る方が、ブランドとして受け入れられ易い。[服部氏]
- 東京への流出等で、若くて優秀な人材が得づらい。一方で、製造業や通販で九州は競争力があり、販売マーケットとのバランスを上手くとれば、大きなビジネスチャンス⇒優秀な人材獲得へと繋がる可能性がある。[時任氏]
- 今後注目されるのは IoT（Internet of Things、モノのインターネット）分野。一定の集積と都心に近いところで実証実験の場の確保が可能な福岡市は、（そうした分野において）魅力的に見える。[小笠原氏]
- 初期の仕事を多くの人に知ってもらうことは重要。「起業 3 年以内かつ 35 歳以下限定の展覧会」等、若手の仕事を広げる取組があると良い。[迫氏]
- アジアとの関係を強めるにはビジネスより文化交流が突破口になるかも。ウォーターフロント整備×アートを海外の人とミックスしてやることで、感度の高い人が集積してくる。[迫氏]
- IPO をめぐる環境は良くなっている。名のある企業もベンチャーに注目し、また、ベンチャーは IPO が全てではなく、社会貢献を優先する傾向にあるのが今の特徴。[磯俣氏]

2. 2 福岡に関して

- 海外（特に ASEAN）人材を招聘 ⇒ きちんと教育 ⇒ 母国での事業展開へと繋げることが、自前での海外展開が難しい日本の企業にとっても、海外（地域、起業人材）にとっても Win-Win の関係になる。[平井氏]
- 地政学的に恵まれており、独自モデルを立てて、起業も含めた「地域の発展を支える人材」を育てるべき。[平井氏]
- 地理的にもコスト的にも福岡は東京より優位で、その PR を一層すべき。[辻野氏]
- 地域に愛着を持ち、地域を世界に発信できる人（プロデューサー）を大切に。[辻野氏]
- 立地交付金はオフィス面積ではなく、経済波及効果や雇用効果を要件に。[辻野氏]
- 今後も東京に起業人材が集積するだろう。他都市にない相当な魅力や誘因がないと、福岡へ人や企業を呼び込むのは難しいのでは。但し、鍵は“人”であり、故郷のために貢献したいという人がいれば、

人材集積を促す刺激になるかも。[磯崎氏]

- ベンチャーキャピタルを呼ぶには福岡の規模は小さい（※但し、優遇施策を打つのは有り）。ベンチャー成功者の投資を呼び込み、ベンチャーの芽を作ることが次に繋がるのではないか。[磯崎氏]
- 中国でのネットビジネスは環境が厳しいので、福岡を対中国の集積窓口にするのは有りかも。[磯崎氏]
- ベンチャー絡みのイベントが毎日あるような街に。[曾我氏]
- メディカル系の基礎研究があり、そこに芽があるのでは。[服部氏]
- コンパクトシティで互いの顔が見えるのは、立ち上げ時に好都合。[服部氏]
- 優秀なクリエーターが多く、起業時点では良い場所だが、高みを目指さず起業後に伸び悩むようだ。伸びないと注目されない。Value Up する支援者が少ないのも問題。人が埋もれているなら“あぶり出し”が大事。[服部氏]
- 英語での書類提出を認めれば、立地先として海外から注目されるのでは。[服部氏]
- 金融証券取引法改正を追い風に、資金調達手段は増えていくので、国家戦略特区でも取り入れてほしい。自治体とクラウドファンディングの連携例も多い。[小松氏]
- 食分野が潤沢でエンターテインメントも盛んなので、そうした分野にファンド組成の可能性があるのではないか。[小松氏]
- サポートする側のネットワークで正しい方向に起業希望者を導くコンシェルジュ的サービスはできないか。[千葉氏]
- 外国人が創業できる仕組づくり、既存の国際イベントに起業関係者がもっと絡めるようにする等したらよいのでは。[千葉氏]
- 外から来た企業への対応をしっかりと。マニュアル的な対応では企業も注目しない。[時任氏]
- 自分自身「なぜ福岡なのか」自信を持って言えない。明確なセールスポイントがない。はっきりとしたメリット・ビジョンを提示しなければならない。[時任氏]
- 国籍等問わず「革新的アイデア」「企画力」「やる気」のある人に投資し、本当の経営者を育てるべき。若者全体の意識改革より 3 人でいいから強いリーダーシップを発揮できる人材の育成を。[時任氏]
- 若年層が多い事は間違いなく強み。働く側も、スタートアップ企業で得たスキルを創業や転職に活かせる「選択の時間を持てること」、また「イノベーションの恩恵を受ける時間が長いこと」はメリット。世代構成を変えるのは 30 年かかるが、若年層の多さという強みは、他都市がなかなか真似できない強み。[小笠原氏]
- 福岡のコミュニティを出ようとする若者が少ないのは危惧。ネット業界ではいくつか世界展開する企業が出ており、あと 2~3 社続くと、マインド変化⇒グローバルに運用できるブランディングも可能になるのではないか。スターを作る、ピックアップする取組みを続けるべき。[小笠原氏]
- コンパクトシティは功罪両面。福岡は都心に集中しすぎている。百道辺りでも良いと言う柔軟性が求められる。また、交通機関の優位性は他と大差ないので、あまり立ち入り過ぎない方がいい。[小笠原氏]
- 特区を活かして、シェアリングエコノミーと IoT 実証の先進地を目指すべき。また、福岡らしい QOL（Quality of Life、生活の質）は、多彩な人を集めるのに丁度面白い街。但し、誘引するターゲット設定はきちんと。[小笠原氏]
- 福岡はいろんな意味で条件が良い。逆に言えば頑張らなくても良いポジションにあるが、今の条件の

いい時に行動しておかないと人口オーナス時が懸念される。福岡の良さをもっと地元の人が理解し、未来像を示すことが重要。[迫氏]

- ▶ 福岡はベンチャー向け支援がもの凄く多い。行政と経済界がまとまって支援する地域も全国的に少ない。ただ、それらが組織的に繋がっていないし、応援が多くてもベンチャーが育つかどうかは別。また、東京に比べると、経験ある人材も、投資する大企業やVCも、圧倒的に少ない。[磯俣氏]
- ▶ アイデアベースのベンチャーは目立ちにくい。大学中心に、成長性ある技術をベースにしたベンチャーを数多く生み出すことが重要と考える。[磯俣氏]
- ▶ アジアに向けた施設等はあっても活用できてないのはソフトが育ってないから。海外資本が拠点を置こうとしても英語でやりとりできる専門人材が集まらない。[磯俣氏]

3. 有識者インタビューからの示唆（まとめ）

以上のように多種多様な意見が示された。インタビュー要旨から得られる示唆やヒントは、読み手により異なることは当然ながら、ここでは本研究報告として、インタビューから得た示唆を以下のようにまとめる。

3. 1 各段階における示唆

(1) 創業検討期

1. 早期（幼少期）からの起業教育が有効。

創業検討期の3氏に共通していたのは、「起業教育を早期に始め、意識惹起（マインドセット）を促すこと」が、長じてから教育を行うよりもやはり有効であるという提言であった。机上論ではなく実経験に長けた専門家の言として、これは至極有用な示唆と考えられる。

2. 地元の人も巻き込んだ起業教育の実施が、教わる側／教える側の双方に好影響。

こと起業教育は社会・経済と不可分の教育領域であり、起業家・創業支援者はもとより、日々ビジネスする人が教える側に立つことで、そのリアリティが増すと考えられる。また、教える側も「教える行為」を通じて自らや仕事等を見つめ直し、個人／会社／地域へ好影響をもたらすことが期待される。

なお、起業教育の手法（アプローチ）は多種多様である。やみくもに進めるのではなく、先行事例等を検証し、識者の意見等も鑑み、着実に推進することが求められよう。

(2) 立ち上げ期

1. 多くの創業希望者／投資家／支援者が集積し、相互理解に資する、《場》や《仕組》の集成・サポート・PR。

福岡にも「スタートアップカフェ」を筆頭に、創業希望者／投資家／支援者が集積し、相互理解に資する《場》や《仕組》が数々あるが、人口規模を鑑見ると小規模分散しているきらいもある。それらの連携ないし集約により、「創業に関しては、とにかくまずココへ」と多くの人が認知する《場》や《仕組》を集成し、そこへの支援や、更なる広がり認知深度化のためのPR推進が求められる。

2. 経験豊富な人とのタッグ、行政・大手企業等へのアタック、等への支援。

起業直後は販路開拓や事業運営そのものが困難という壁に当たりやすい。経験豊富な人材、あるいは行政・大手企業とのマッチング等をサポートし、ベンチャー企業の初期生存率向上に寄与することが求められている。特に、女性の起業においては「女性どうし」というファクターが重視されることから、そこへの配慮も求められよう。

3. 世界基準の事業プラットフォーム整備への支援。

メガベンチャー創出はもちろん、将来性豊かな海外市場を志向するベンチャー企業においては、早い段階で事業プラットフォームを世界基準にしておくことが、事業展開上・企業成長上、有利と考えられる。そうしたプラットフォームの整備や運営への支援を進め、そうした事業プラットフォームを有する企業が福岡でもスタンダードになれば、福岡への海外企業の進出や海外高度人材の誘引・集積にもプラスに働くであろう。

(3) 成長期

1. 若くて優秀な人材の保有・誘引につながる、機会の創出。

「魅力的な働き先、優秀な人材層、どちらの創出・整備が先か」の話になるかもしれないが、若くて優秀な人材が福岡に保有・誘引されることは、企業の事業継続・成長上やはり大きな影響がある要素であり、そうした人材の質・量の向上と、企業とのマッチング機会創出は、地道、かつ常にレベルアップを目指すよう取り組むべきであろう。

2. IoT 分野やアジア志向のビジネスに対する、環境整備や支援。

福岡の歴史、地理、気質等を踏まえると、今世紀、様々な地平面に大きな影響を与えるであろう ICT、中でも IoT における「程良い実験地」としての優位性があるだろう。また、福岡が旗印とするアジア（ビジネス）も、一層拡大・深度化しなければ都市の大きな成長も得難い。福岡らしさを発揮できるこれらについて、一層の環境整備や支援を図り、優位性を持つことが、ベンチャーの創出・成長の観点からも望ましい。

3. ビジネス×文化の視点で、都市の「感性価値」向上を図ることも有用。

『世界の都市総合力ランキング 2014』（森記念財団）では、「都市の感性価値」が評価項目に加わる等、これからの都市では「感性価値」が重視されると思われる。経済力をはじめ従来の指標から測れる都市力向上に加え、ビジネス×文化の視点から、その双方を高め、感性価値向上を図ることがいわゆる“エッジの効いた”企業や人材の誘引・集積に強いアドバンテージとなろう。

(4) 再チャレンジ期

先述のように、インタビューを実施できなかったが、それを裏返せば、「そもそも論」として以下の 2 つが示唆となろう。

1. 失敗経験（知）の蓄積・共有化による創業成功率向上の仕組づくり。

2. 再チャレンジに対する理解・支援の促進。

実際、起業失敗を経験する人は多数いるが、それらの失敗経験をただネガティブに捉えるのではなく、「知」として蓄積・共有し、後に続く人が活かせば創業の成功率向上に資するのではないだろうか。心身や社会的に“傷を負った人”へのアプローチに細心の配慮は必須だが、その上で知の蓄積を図る仕組づくりは、後に続く人々にとってやはり有用と思われる。

また、失敗経験者自身が「最も経験と反省を得た、成功に近い人」と見ることもできる。相応の気概や、資本（負債）に関する条件は求められるが、一度失敗した人の再チャレンジ、あるいはその反対で、成功し財を得た人が妬まれず再チャレンジすることへの理解・支援への機運醸成、さらには具体的な支援促進があるとよいのではないかと。

3. 2 福岡に対する示唆

1. 的確なニーズ把握や現況評価を通じ、スタートアップ人材・企業が「なぜ福岡を選ぶのか」を明快に

答えられる特長を、創出・磨き上げ・PR することが必要。

例えば「都心と空港の近接性」「賃料等のコストの低さ」等、福岡の特長とされている点について、識者の評価は分かれた。その人の立脚点や背景でこれらの評価が変わることは当然であり、従前、盲目的に特長としていた点についても、ターゲットに応じて都度、的確なニーズ把握や現況評価を行い、ターゲットが「福岡を選択した理由」を明快に述べられるような特長を、新規創出／既存資源の見直し・磨き上げ／ターゲットに届く PR、で広く打ち出し、届けて行くことが必要である。

2. アジア（ASEAN）人材の招聘⇒しっかりした教育⇒母国での事業展開、で福岡も相手も Win-Win になる仕組づくり。

中小企業が海外展開しようとしても、適切な人材確保が難しく、二の足を踏むケースは少なくないであろう。幸い、福岡はこれまでの官民にわたるアジア交流の蓄積があり、また、親日度の高い ASEAN 諸国からの留学生も一定数いることから、それら外国人材を一定期間自社でしっかり教育し、“のれん分け”等の仕組を用いて海外（母国）で事業展開してもらうことで、福岡企業の海外展開⇔ブリッジ人材の成功⇔現地の生活向上といった Win - Win - Win の関係構築、ひいては福岡におけるこうしたエコシステムの構築を図る仕組づくりを検討・試行できるのではないかと考えられる。

3. 創業のスターを育て、ピックアップする取組。合わせて、福岡に愛着を持ち、世界に発信できる人材（プロデューサー）の誘引／育成による確保。

今後スタートアップを志すであろう若い市民はじめ、多くの市民がスタートアップに肯定的な意見・関心を持ってもらうためにも、そのロールモデルとなる創業のスターを（数名で良いので）ピックアップし、育てていく取組が求められる。また、そうしたスター自身、あるいはスターをプロデューサー・マネジメントする人材として、福岡に愛着を持ち、福岡を世界に発信できる人材を誘引（やや困難かつ時間を要するが、育成の選択肢も有り）することも併せて求められよう。

4. エコシステム構築に向けた政策課題と方策

4. 1 政策課題検出の前提

序章において、私たちは西澤他「NTBFs の簇業・成長・集積のための Eco - system の構築」（（独）経済産業研究所 Discussion Paper Series 01 - J - 024）から、「エコシステム構築モデル」を引用すると共に、若干のアレンジをし、図序-3 として掲げ、この「エコシステム構築モデル」に沿って政策課題等を提起することを、本研究の中心目標として設定した。

また、2 年目の本研究においては、(1) わが国における新規事業・創業の大きな発生源である企業の創業・起業も「スタートアップ都市」形成の担い手と位置付けること、かつ、(2) 成長性の高いベンチャー型スタートアップを念頭に置くこと、(3) 国家戦略「グローバル創業・雇用創出特区」指定という条件を活かすことを、目標とした。

そのため、上記の「エコシステム構築モデル」を、さらに図 5-7 のように修正し、各支援項目（=A、B1、B2、C1、C2）ごとに、上記各論における結果を踏まえ、政策課題と方策の検討を行った。

ただし、福岡市「第 9 次基本計画」で「スタートアップ都市」を目指すことを決定して丸 2 年が経ち、さらに、国家戦略特区に指定されてから約 1 年が過ぎ、すでに『「グローバル創業都市・福岡」ビジョン（素案）」に基づいた各種関連施策が進められており、支援の仕組の進捗という面に着目すれば、福岡市の「スタートアップ都市」としての発展段階は、すでに＜準備期＞から＜整備期＞に移りつつあると見ることができる。

しかし、必要条件の「技術と人（または技術を持った人）の集積」という、言わば「中身」の形成程度に着目した場合に、スタートアップ段階であり、ゼロからイチを創り出しつつある段階にあると考えられる。

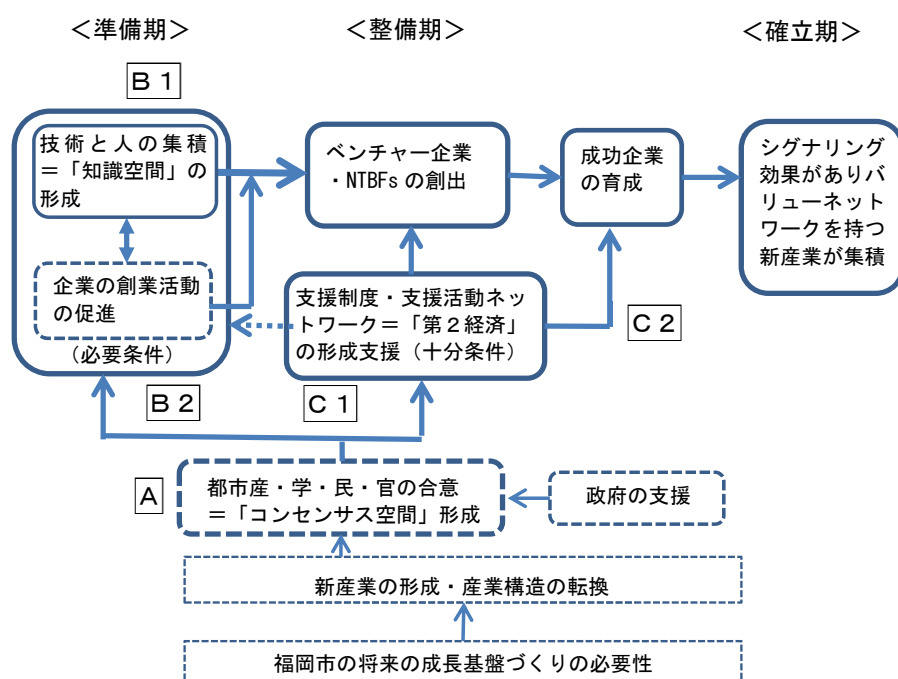


図5-7 修正エコシステム構築プロセス

資料：岡田允作成

いずれにしても、本研究に先行する形で、現在、国の特区政策も受けて福岡市の行政施策が進められていることから、本研究における政策課題の検出も、やや長期的視点での、補強的な意味合いのものと位置づけられる。また、地域の産学官民金が共働して、取り組む課題であることを認識しておく必要がある。

補強的意味合いということでは、2つのことがある。1つは、上記のように、新規事業・創業の大きな発生源である企業の創業・起業も「スタートアップ都市」形成の担い手と位置付け、実態調査結果に基づいて、下記のB2のように政策課題を検出したことである。

他の1つは、成長性の高いベンチャースタートアップを念頭に置いたことから、福岡市・福岡地区における開発研究機関へのインタビュー調査を踏まえ、「給源」となる可能性が高い、政策的支援の力点の置きどころを検出したことである（後掲5）。

以下に、A、B1、B2、C1、C2の各ステップにおける政策・施策の課題を述べるが、まずは、A、B1、B2、C1ステップ＝必要条件と十分条件の形成に注力することが必要である。

A 都市産・学・民・官の合意＝「コンセンサス空間」形成のための政策課題

「エコシステム」形成における支援システムの合理的な構築の推進を、市民及び都市経済産業社会に働きかけると共に、その推進の中心になるべきエンジンの役割が必要である。

産学民官の連携組織として、すでに、国家戦略特区の共同提案者でもある福岡地域戦略推進協議会が活動しているので、同協議会において「グローバル創業都市・福岡」の実現に向けた体制整備を行い、現在の

事業活動と併せ、スタートアップ促進に関する取組を強化する等主導的役割を担ってもらう。

B1 技術と人の集積＝「知識空間」の形成のための政策課題と方策

「エコシステム」が回っていくためには、次々とスタートアップが生み出される環境と、さらに後続のスタートアップ人材が途切れることなく供給されるような「給源」が必要である。

- (1) スタートアップ人材を外部から吸引することが必要である。「グローバル創業・雇用創出特区」を活用して、首都圏等で就職し、技術や経営力を身に付けた福岡出身の U ターン人材をはじめ、九州出身の J ターン人材、さらには「スタートアップ都市」福岡に魅力を感じた I ターン人材への優遇・支援制度を整える。
- (2) 福岡地区大学ネットワーク（加盟 20 大学）における、学生に対するアントレプレナー教育の拡充や企業へのインターンシップの機会の拡大を図る。
その 1 つとして、大学の壁を超えて参加可能なカリキュラム化されていないアントレプレナー教育やインターンシップ活動の奨励を図る（例：福岡大学経営学部 阿比留正弘研究室「ブレイクスルー」等）。
- (3) 小・中学段階から、創業意識にもつながる「主体的な生き方」等を意識するような教育環境を作り上げていく必要があり、総合学習の時間等を使って、地域のビジネス人材も巻き込んだアントレプレナー教育等を行う。
- (4) 「スタートアップカフェ」の機能の拡充として、起業に関心を持つ学生が、身近に実際の起業を体感できる場として、スタートアップを目指す社会人等との勉強会（意見交換）等の場を設ける。

B2 企業の創業活動を促進するための政策課題と方策

企業が新規創業（や第二創業）または新規事業創出、あるいは新市場への進出等を検討する際の、支援やきっかけづくりを充実し、企業のスタートアップ、ステップアップを促す取組が必要である。

(1) 九州・アジアヘッドクォーター機能立地促進策

国の「まち・ひと・しごと創生長期ビジョン」による地方の競争力強化策や、天神地区の高度オフィスビルへの建て替え（＝「天神ビッグバン」）によるオフィス機能の拡大・高度化や博多駅南西街区再開発等をにらみ、九州や大阪以西の西日本地域の統括やアジアへの進出拠点等、司令塔機能を持つ企業・事業所の進出を促す優遇策を実施する。

また、海外企業に対しては、「特定多国籍企業による研究開発事業等の促進に関する特別措置法」（＝「アジア拠点化推進法」）に基づく優遇策に加え、福岡市独自の税制優遇の上乗せや生活支援策を実施する。

(2) 企業の新規事業創出活動（及び起業直後）に必要な人材や協力企業等のマッチング支援

上記窓口機能の 1 つとして、市内外の企業の新規事業創出活動及び起業直後でのアウトソーシングに適する、市内の技術を持つ企業や人材とスタートアップスの紹介・マッチングを支援するため、多様な主体による「ビジネス・マッチング」イベントの誘致・実施支援を図る。

(3) 「スタートアップカフェ」での企業の新規事業創出活動相談窓口機能の付加

福岡市のスタートアップの拠点施設である「スタートアップカフェ」は、2014 年 10 月のオープン以来、多くの起業希望者による活用が続いているが、さらなる企業、人材の集積を促進するよう取組の拡充を図ることが必要である。

企業が次のステージへ進出（新規事業の創出、福岡市への進出、成長段階企業の規模拡大等）する際の

専門家による相談や、マーケティング情報の提供、交流の場となるワンストップ相談窓口機能をスタートアップカフェに持たせる。

C1 支援制度・活動のネットワークの形成のための政策課題と方策

「エコシステム」の形成のみならず、自律的、継続的に機能続ける状態、すなわち「エコシステム」が確立されることが必要である。ただし、現状では、創業支援関連識者の見方によると、福岡市にはスタートアップ（シード）に対する「目利き」人材でもあるシードアクセラレーター、さらにはシリアルアントレプレナー、経営戦略や財務管理等の専門人材が不足していると指摘されている。

- (1) そこで、米国シリコンバレーや東京に所在する経験豊富な人材と契約し、福岡においてその能力を発揮してもらう方法を考えることが現実的である。

専門人材と契約し、定期的な来福や、TV 会議システムの活用等により、シードアクセラレーター及びベンチャーキャピタリストとしての活動を行ってもらうよう、積極的に働きかける。

- (2) 国家戦略特区の共同提案者でもある福岡地域戦略推進協議会を中心に、創業支援に関連する幅広い人材・業界（ベンチャーキャピタルやコーポレートベンチャーキャピタル、法律事務所、中小企業診断士等）をネットワークすると共に、関連の国、県、市の機関・施設の情報交流組織である「スタートアップ応援ネットワーク FUKUOKA」等とも連携し、ベンチャー支援の組織的・機能的な拡充を図り、福岡での創業支援活動力を高める。
- (3) 「グローバル創業・雇用創出特区」制度の活用等も併せ、ベンチャー向け公共調達制度を設け、ベンチャー企業への与信効果を持たせる（例：「大阪市新事業分野開拓事業者認定事業」）。地場大手企業についてもベンチャー調達への協力を求め、奨励を図る。
- (4) 新技術や新知識（ベンチャー型シーズ）の最大の供給源である大学を中心とした開発研究機関と産業界との連携（産学連携）強化を図る。そのため、開発研究機関と産業界との定期的なマッチング事業（イベント）の開催ないし誘致を図ると共に、大学の産学連携セッション同士の連携強化を支援する。

C2 成功企業（スター企業）の育成のための政策課題と方策

「スタートアップ応援ネットワーク FUKUOKA」と共に、民間の VC（ベンチャーキャピタル）や CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）、地方銀行等の情報交流を強化し、切れ目のない資金の提供及びハンズオン支援体制をつくり、福岡のスターとなるベンチャー企業の育成を図る。

また、TV、新聞、雑誌等マスメディアを通して「スタートアップ」を理解・支援する機運醸成を図る。

5. 政策・施策のターゲット

既述の通り、本研究の目標は、成長性の高いベンチャー型スタートアップの連続的発生・成長を実現するための「エコシステム」の構築と、後続人材の給源を見出すことであった。

そのために、10 年前後の「長期」の構え（スタンス）と、福岡市の優位性を活かすことと共に、今後の成長・発展の可能性を踏まえるという視角を持って検討を行った。その結果は下記の通りである。

5. 1 今後の科学・技術発展方向

日経 BP 未来研究所の Economist『2015 世界はこうなる The World in 2015』の独占翻訳書によると、科学・技術発展の流れが、図 5-8 のように描かれている。

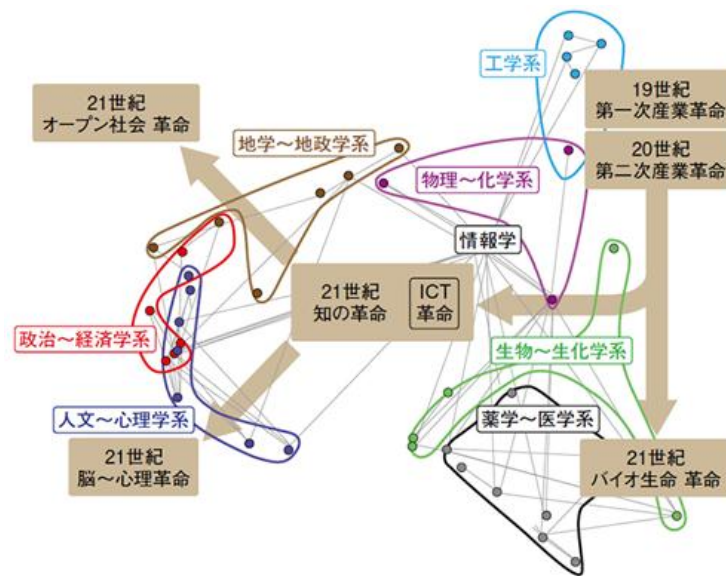


図 5-8 知平面（学問ソーシャルマップ）

資料：日経 BP 未来研究所：『2015 世界はこうなる』 <http://business.nikkeibp.co.jp> 2014.12.14

20 世紀後半～末期に進歩した ICT は、21 世紀にはマップの中心に置かれ、一方が「オープン社会革命」へと進展し、他方が「脳～心理革命」へと進展するものと描かれている。さらに、ICT と並ぶバイオテクノロジーは「バイオ生命革命」へとつながっている。2015 年には日本版 NIH（National Institutes of Health）の設立が予定されており、今後加速されるであろう。ただし、第 4 章において紹介したように、先端医療（治療）技術という点では、ICT の関与が大きいことが明らかであり、マップ中心の ICT から「バイオ生命革命」への矢印が描かれてもいいのではないと思われる。

5. 2 福岡における 2 つの先端分野

福岡市の都市機能及び新しい産業の創出政策については、第 1 章で取り上げた通り、第 6 次基本計画では、「高度情報都市の形成」、「研究開発機能の強化」等、第 7 次基本計画では「学術研究開発機能の強化」、「情報交流都市の形成」等、新基本計画（第 8 次基本計画）では「...『大学のまち福岡』の形成」、「科学技術振興と産学官連携の推進」、「IT の活用による市民生活及び都市活力の向上」等を掲げ、約 20 年にわたり、情報技術研究を中心とした先端科学技術の開発研究機能の創出を追求してきた。具体的には、福岡ソフトリサーチパーク政策（事業）や、その一環である（公財）九州先端科学技術研究所事業が挙げられるが、第 1 章で見てきたようにシステム LSI 設計等情報技術面の研究において確かな成果を残している。

また、新しい産業の創出については、コンテンツ振興及び MICE を含むビジターズ・インダストリーの振興が掲げられてきた。第 1 章ではコンテンツ振興のみを取り上げたが、ゲーム産業や CG・アニメ等映像等多彩な分野で有力クリエイター（事務所）を輩出しつつある。

スタートアップ・創業には、図 5-9 のような類型があるものと考えられるが、成長性の高いベンチャースタートアップないし NTBFs 型のスタートアップの簇業・育成のためには、上記のような、福岡市の新しい都市機能、及び新しい産業の創出政策により形成されつつある優位性＝芽を活かすと共に、今後の科学技術の発展の流れに乗る領域・分野に政策・施策の力点を置く必要がある。

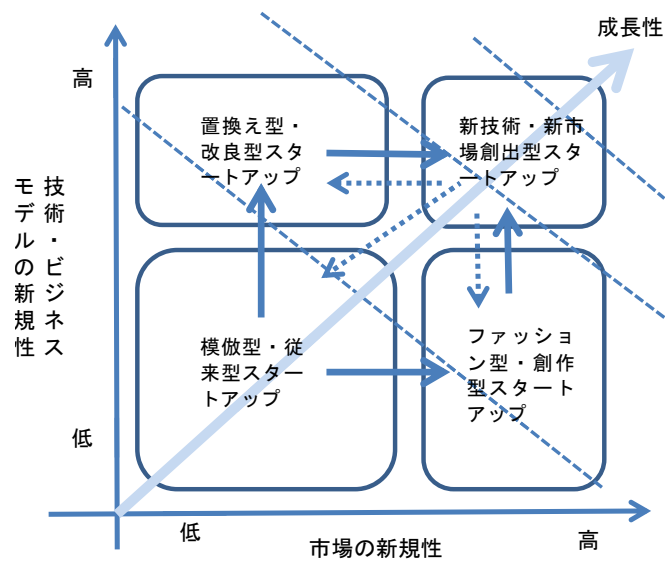


図5-9 「スタートアップス」の類型と成長性

資料：岡田允作成

5. 3 政策・施策のターゲット

第3章の開発研究機関等のインタビューを踏まえると、下記のような分野が考えられる。

(1) 安全・安心指向型「社会情報基盤」の開発・整備につながる領域

- a. 医療・ヘルスケア・システムの開発・整備に向けた医療・ヘルスケア機器及びシステム分野
 - 「国際先端医療拠点」を目指し、必要な施策等を推進する。
- b. スマート・シティ・システム開発・整備分野
 - 「ビッグデータ&オープンデータ研究会 in 九州（BODIK）」の活動支援及び拡充を図る。

(2) 省エネルギー指向型技術分野

- a. 次世代有機光デバイス関連
- b. 水素利用技術分野

(3) 文化・エンターテインメント分野

- a. コンテンツ・クリエイション・ビジネスの振興

第1章で見たように、下記のようなことが課題として挙げられる。

 - ①異種ジャンル間の交流を促進し、新しいコンテンツを創出。
 - ②人材育成支援。

(4) 海外市場（アジア市場）指向型ビジネス支援

特定分野ではなく、ビジネスタイプの支援として、下記のようなことが求められる。

- ①留学生等海外人材の一定期間雇用・育成

⇒母国での事業展開による、「福岡企業の実質的な海外展開」「ブリッジ人材の成功」「現地の社会・生活の向上」のいわば「三方得エコシステム」の推進を軸に支援を図る。
- ②ベンチャースタートアップや企業の新事業創出に当って、県や地銀、経済団体が既に取り組んでいる、地場企業の海外進出支援組織・活動に連携して、海外展開を支援する。

- ③B2B（Business - to - Business、生産財や資本財等の企業間取引）タイプの取引においては、「中小機構」のJ - Good Tech への登録や外国語によるホームページ制作等を支援する。
- ④留学生のインターンシップの奨励、就職マッチング事業等への支援を行う。
- ⑤アジア地域を主体とする海外勤務経験のある市民・企業の国別のネットワーク組織の立ち上げ及び活動の支援を行う。

資 料 編

資料編—1／有識者インタビュー

資料編—2／企業の創業活動の実態と「創業・雇用国家戦略特区」への
意向調査・資料

資料編—3／グループインタビュー発言録

資料編－1／有識者インタビュー

福岡市でグローバルなスタートアップを育てるには

——アレックス株式会社 代表取締役社長兼 CEO 辻野 晃一郎 氏



辻野 晃一郎（つじの こういちろう）

1957 年福岡県生まれ。

1984 年に慶応義塾大学大学院工学研究科を修了し、ソニーに入社。88 年にカリフォルニア工科大学大学院電気工学科を修了。VAIO、デジタル TV、ホームビデオ、パーソナルオーディオ等のカンパニープレジデントを歴任した後、2006 年 3 月にソニーを退社。翌年、Google に入社し、その後、Google 日本法人代表取締役社長に就任。2010 年 4 月に Google を退社し、アレックス株式会社を創業。現在、同社代表取締役社長兼 CEO を務める。

また、2011 年 6 月より KLab 株式会社社外取締役。2012 年 4 月より早稲田大学商学学術院客員教授。6 月より AOI Pro. 社外取締役。2013 年 10 月より IT 総合戦略本部 規制制度改革分科会構成員。

著書に、『グーグルに必要なことは、みんなソニーが教えてくれた』（2010 年）、『成功体験はいらない』（2014 年）がある。

日本経済は危機的状況

- 日本は少子高齢化が進み、成熟国家となっている中、安倍政権は、特区など多様な取り組みをしている。
- しかしながら、そもそも日本経済は構造的におかしくなっており、特にビフォーインターネット、アフターインターネットでは 20 世紀的な手が殆ど通用しにくくなっている。
- 国際的に日本のプレゼンスは下がり、家電、半導体などは、力を失いつつある。かつてソニーは、日本の宝物のような会社だったが、今では凋落企業の代表格。
- こういった状況をまず日本人が理解すべきであるが、未だ勘違いをしており「まだまだ行ける」と思っている。
- 私が起業した 2010 年に比べ、2012 年末からは自民党が復権し、その後経済的な落ち込みがちょっと一息ついたように見えた。良いニ

ュースが続き、ムードもよくなったが、企業も業績が回復すると先祖帰りするであろうし、緊張感を持続させるべき。

- 今、異常気象や大災害などが起こり、20 世紀に人類が行ってきたことが問われている。森林破壊が進み、食糧問題も起こり、日本一国のみの問題ではなく、地球そのものが危機であり、これまでの経済至上主義だけでは立ちいかなくなる。

大企業/スタートアップそれぞれの課題解決を

- そのような状況解決に向けた課題は 2 つ。1 つ目は、大企業の変革が必要。
- 大企業の復活は日本経済にとって大事であるが、日本の大企業の改革は進んでいない。特に、現場の斬新なアイデアを事業化していくプロセスがうまく機能していない。

- 成功モデルとしては富士フィルム。本業が縮小していく中で、化粧品等に進出し復活した。
- 2 つ目は、欧米諸国に比べスタートアップが生まれにくい状況の改善。
- 世界銀行のランキングで見ると、日本のビジネス環境は総合ランキングでは 27 位。しかし、個別項目の「起業のしやすさ」では 114 位と悪い。リスクマネーが回っていないとか、規制や税金の問題等が要因。
- シリコンバレーと比べると、日本企業（ソニー、トヨタなど）の新陳代謝は非常に遅い一方、アメリカではここ 10 年～15 年で創業した企業（Google など）が経済を引っ張っている。
- スタートアップした企業が世界に影響を与える規模へと成長しなければならない。何千億円規模の価値を持つ企業が、日本から生まれ育っていくことが大事。
- シリコンバレーは、創業が起こるべくして起きている。人材、お金が集まっている。

起業家は当初から世界を意識すること

- 福岡はアジアマーケットに近いのだから、東アジア圏を睨んだ起業があっている。
- 世界標準のプラットフォームが大事。日本の起業家の一番の問題は、言語を日本語、通貨を円で事業を始めてしまうところ。日本人しかわからない商売をしている。
- Google は事業立ち上げ段階からグローバルを意識し、言語（英語）や通貨（米ドル）のアドバンテージもあり、世界にスケールしやすい。
- 多言語の環境でビジネスをスタートし、グローバル基準の設計とすべき。会社が育つうえで世界にスケールしやすいように。
- 日本は人口 1 億 2,000 万人の市場があり、国内の成功で満足する傾向がある。しかし、世界を見れば Facebook 利用者は 11 億人、

LINE 利用者は 5 億人いる。インターネット環境から見ると、日本の人口は大きな数ではない。そうした世界を見てビジネスをスタートすべきで、そうしないとメガベンチャーには育たない。

- 「国内で成功すればいい」という意識であれば何も変わらない。最初から世界を目指すように意識を変えないといけない。
- 福岡市にも、音を吸収する壁材の製造会社があり、商品をディズニー等に販売し、事業をグローバルに展開している。また、山口にある日本酒『獺祭』の蔵元・旭酒造もローカルからグローバルに事業を展開している。
- 世界に向けて事業を展開するかどうか、意識の違いが大きな差になる。
- 起業家はプレイヤーを目指すだけでなく、仕組み（プラットフォーム）を作り、そのプラットフォームに多くのプレイヤーを呼び込むことが重要。Amazon や Google もプラットフォームを提供し、さらに多くのプレイヤーを呼び込んでいる。
- プラットフォームを作る際も、もちろん世界を意識することが重要で、グローバルスタンダードに合わせた設計にすべき。

福岡の様々な良さをさらに発信すべき

- 起業を東京でする必要はない。物理的に東京でなければならない理由は、必ずしも多くない。東京の物価やコストはやはり割高。
- 対して福岡市は、起業コスト、ランニングコストが低く、「起業に有利」とアピールできる。また、韓国や台湾等、アジアへの事業展開においては地理的優位性がある。そうした、東京と比べた場合の福岡のアドバンテージをより PR すべき。
- また、地域に愛着を持ち、地方を大事にする人を育てることも重要。
- フランスやイタリアが自国ブランドを世界

に広げることができたのは、自国のブランドに誇りを持ち、地方で生まれた職人のブランドを育ててきたから。

- その観点で言えば、プロデューサーとして、（福岡をはじめ）地方の伝統を世界に発信できる人が少ないことも問題なのではないだろうか。

日本の投資環境にも変革を

- 来年から日本でもクラウドファンディングが数多く立ち上がってくると思う。
- アメリカではリスクマネーが日本の 27 倍。2 兆 7,000 億円がベンチャー企業に投じられているのに対し、日本は 1,000 億円。
- アメリカにはベンチャーキャピタル（＝VC）がたくさんいる。それらは資金拠出だけでなく、経営支援や人材サポート等も行っている。加えて、個人レベルでもエンジェルマネーが充実している。
- クラウドファンディングは、VC やエンジェルに続く第三の資金調達方法として既に定着しており、億単位の資金をクラウドファンディングだけで集めることが可能となっている。
- 対して日本の現状は、ベンチャーキャピタルといっても金融系で、融資の感覚が強い。今後、クラウドファンディングが日本の投資環境に一石を投じ、それを契機に投資家の関心を得て、ベンチャーキャピタル等からの資金が受けられるようになればいい、即ち、日本のコンサバティブな資金環境が変わればいいと思っている。
- 合わせて、投資家のマインド教育も必要である。海外の起業家や投資家との交流会を行うのはいいと思う。意識改革なので、10～20 年スパンで変えていかなければならない。

支援環境作りや実態に即した支援に期待

- スタートアップ支援については、お金のサポートだけでなく、スタートアップが起こりやすい環境・土壌を作ることが大事。
- スタートアップ奨学金やビジネスコンテスト等、福岡で既に取り組んでいることに、ビジネス計画とクラウドファンディングを繋げていけるといい。
- 福岡市の立地交付金制度は、オフィス面積が要件となっているが、IT 化やダウンサイジング等が進展する中、広いオフィス面積が将来有望なスタートアップ企業の必要要件ではないのではないか。むしろ、経済波及効果や雇用効果を要件とすべきだと考える。

インタビュー日：2014/9/16 文責：URC 的野

人の集積の重要性と、福岡ならではの魅力的な政策を

——Femto Growth Capital LLP

General Partner 磯崎 哲也 氏

新生起業投資株式会社フェムトグロースキャピタル担当プリンシパル 曾我 悠平 氏



磯崎氏（左）・曾我氏（右）

磯崎 哲也（いそざき てつや）

1961 年生まれ。早稲田大学政治経済学部経済学科卒業。長銀総合研究所で、経営戦略・新規事業・システムなどの経営コンサルタント、インターネット産業のアナリスト等として勤務。その後、カブドットコム証券の社外取締役、ミクシィ社外監査役、中央大学法科大学院兼任講師などを歴任。公認会計士・システム監査技術者。

曾我 悠平（そが ゆうへい）

2002 年、新生銀行入行。本店営業部にて通信・ネット・メディア企業の営業担当。2004 年に Pre-IPO 投資チーム発足より、ベンチャー投資業務に従事。インターネット・メディア・メーカー・金融・不動産・環境等、様々な業種の会社への投資活動、経営支援業務を行なう。2009 年、東証一部上場製造業関係会社にて投資、アドバイザリー業務に従事。投資先取締役として、営業・経営管理全般を推進。2012 年より新生銀行プライベートエクイティ部。中央大学法学部卒、同大学大学院法学修士課程修了。

ベンチャーにおける人の集積の重要性

《磯崎氏》

- 都心の再開発でも大手のデベロッパーから、丸の内にベンチャーを呼べないか、若者を呼べないか、とのことで話がある。ネット系ベンチャーは渋谷、恵比寿、中目黒、新宿、六本木辺りに固まっており、それらの場所から丸の内や日比谷までは電車で 15 分程度の距離でしかないが、丸の内は敷居が高いイメージを持たれている。ベンチャーは固まっていた方が、ビジネス上も便利なので、1 社だけ丸の内に新規に行くのには抵抗感がある。
- シリコンバレーのベンチャーキャピタルでも、現在では世界各国に投資を行い、中国等にブランチを作っているが、2000 年頃までは自動車に乗って 1 時間程度で行ける範囲にしか投資を行わない狭い村社会だった。

- ベンチャーは資金や税制等の制度面だけを整えれば育つわけではなく、様々な人が手取り足とり支援をすることが必要であり、こうした点からも人の集積が大事である。
- 「アメリカは起業が盛んである」という意識を持たれがちだが、シリコンバレーとそれ以外のニューヨーク、ボストン等では大きく違う。シリコンバレーではベンチャーが育って Exit（株の売却）し、株を持っていた従業員が辞めた後にベンチャーに投資する、というサイクルが 7 周目くらいに突入しているが、ボストンやニューヨークは 3 周目くらいと言われる。ベンチャーが Exit して資金が次に回ると「生態系」が発展する。
- 日本は 2～3 周目くらいに入っている。大手で言うと、2000 年頃から楽天、DeNA、サ

イバーエージェント、ミクシィ等が上場し、その会社で当時働いていた人が、現在投資をする側に回っている。さらに、そうして投資された側が次に投資している。

- こうした投資活動が本格的になったのは、1999年の証券の自由化以降である。
- 九州の中では、福岡に（人が）一番集積しているだろうが、日本全体で見ると今後も東京に集積する動きになるのではないかと考えられる。孫 泰蔵 氏のように故郷のために何かしたい、貢献したい、という人がいれば、それが集積を促す刺激になるかもしれない。

日本とアメリカの違い -日本は四半世紀遅れ- 《磯崎氏》

- 自著『起業のエクイティ・ファイナンス』（2014年7月）でも詳細を述べたが、ベンチャーでは集積のボリュームの大きさと先程のサイクルの回数が大事だと考える。
- 日本はM&Aが少なく、また、ベンチャーへの投資は必ずしも優先株で行われてはいない。これに対してアメリカはベンチャーキャピタルの投資は優先株であり、IPOでExitしないこと前提となっている。
- また、日本とアメリカではベンチャーが起こる環境に絶対的な違いがあるというよりも、個人の見解として、「日本はアメリカから24年（四半世紀）遅れている」と考えている。
- アメリカでは、1975年に証券自由化が行われ、また1979年に「年金の資金をベンチャーに一部流しても、投資家としての義務違反には必ずしも問われない」との解釈の変更があった。
- これに対して、日本では1999年に証券自由化が行われている。また、2006年に設立されたGPIF（年金積立金管理運用）の資金をベンチャーに投資してはどうか、という検討も始まっている。このようにアメリカと日本

では四半世紀前後の差で物事が進んでいると感じる。

起業が生まれやすい環境

《磯崎氏》

- 日本がアメリカから遅れている理由として、投資が成立するには、投資家側やベンチャー側の両方の意識が揃っていることが必要だ。ベンチャー側がいいと思っても投資家の考えが古い、あるいは投資家側が投資をしようと思ってもベンチャー側の意識がないと、合理的な条件で投資が成立しない。
- 友人や大学の先輩など、周りに起業した人がいる実例がある場合、起業に繋がりやすい。
- 東京近郊では、学生が起業に目を向け始めてきている。慶応大学の湘南藤沢キャンパス（SFC）の中にインキュベート施設がある。同級生が社長のケースもあり、起業するのが選択肢として普通に存在する文化がある。
- 東大でも起業した先輩を招いたセミナー等が開催されている。明治大学も一部のクラスで起業に関する授業が行われている。
- 東京の学生がみんな起業に目を輝かせているというわけではなく、まだ知る人ぞ知る、という状況で、情報が徐々に波及するという流れになってきている。
- 大学とベンチャーの繋がりについては、大学の先生が起業を促すために何かをするということもさることながら、先輩が起業した例を見聞きして、後輩が刺激を受けて自分も起業を考えるのではないか。つまり、大学の教育の結果というよりも、「起業に触れられる環境」から、結果的に起業家が生まれるという流れがあるように思える。

スタートアップに関する福岡のイメージ（長所・短所）と福岡に期待すること

《磯崎氏》

- 福岡は空港が近くて便利である。
- 福岡のメリットとして、よく「アジアとの交流のハブ」があげられるが、この立地条件がうまく活用できると面白いかも知れない。
- 他方、東京へ起業の人材が流出する傾向がある中で、福岡によほど他の都市にはない魅力や誘因がないと福岡へ人や企業を呼び込むことは難しいのではないかな。
- ベンチャーは（コスト等の）お金が安いということよりも、情報（人との交流）が欲しい。例えば、東京にあるような、起業に関する豊富な情報やビジネスの広がりがある環境というのが魅力的に映る。そういう人の集積を作ることが重要ではないか。実際、シリコンバレーのあるカリフォルニア州は日本と法人税率はほぼ同じだが、それでも世界一のベンチャーの集積地になっている。

《曾我氏》

- スターフライヤーのようなものを日本各地に繋ぐようなことが魅力的なのではないか。

福岡でスタートアップを盛んにするために目指すべき方向性について

《磯崎氏》

- 鍵は人だと思う。ベンチャーキャピタルは組織として投資をしているが、その投資先はシリコンバレーに集中しており、アメリカでは年間 3 兆円のうち 50%の投資はカリフォルニアのシリコンバレーに落ちている。
- エンジェル投資（富裕な個人による投資）だとカリフォルニアへの投資の比率は 25%にまで下がるので、全米により広く浅く投資が行われていることが分かる。
- ベンチャーキャピタルは投資家からお金を集めるが、その際、福岡で活動してうまくい

くという理由を論理立てて説明できなければお金が集まらない。

- ベンチャーキャピタルを呼べるのならば呼んだ方がよいが、都市の規模として札幌でさえもベンチャーキャピタルがやっていくには小さい。一方、ベンチャーで成功した個人の投資を呼びこむ形にすれば、ベンチャーの芽を作ることができて、例えば東京に行ってしまった人がまた福岡に戻ってきてくれるなど、次に繋がるのではないかな。
- ベンチャーキャピタルに対する優遇政策を行うのはアリではないか。企業に対しては、「税金がこれだけ優遇される」と言うように合理的なメリットを持って誘致する必要がある。

《曾我氏》

- 起業家がいる、あるいは投資家がいる、となるとまちが盛り上がる。期間限定でやっているベンチャーキャピタルを福岡へ呼びこみ、支店を作ってもらったらファンドにいくらかあげる、というような大胆な施策をやってみるのはどうか。

アジアとの関係について

《磯崎氏》

- 当社が投資を行っている渋谷のある会社は CTO（最高技術責任者）がシンガポールにおり、開発をベトナムのハノイで行っている。ハノイにも優秀なエンジニアがいると聞く。今はインターネットで仕事ができるので、出張で物理的に時間を取られることもなく、そういったやり方が可能。
- 以前は上海など中国で開発をしている企業も多かったが、日本とのトラフィック（通信回線の容量）が細いなどの理由から仕事がしづらく、活動を香港やシンガポールに移そうかとの話もある。また、中国国内で規制がかかっており、Twitter や Facebook が閲覧で

きない等の状況があるため、ネット系ビジネスにとっては特に厳しい。

- よって、福岡を中国の集積の窓口とするのはアリかもしれない。

《曾我氏》

- ベンチャーキャピタルを東南アジアに設立するという動きはあるが、将来的にグローバル展開を目指しているわけではない。あまり国を跨がずに、東南アジアを活動拠点として見ている人は東南アジアだけで活動する。例えば、日本とインドネシアという 1 本の線の活動しかなく、グローバルに広がる、というわけではない。
- 元ミクシィ取締役兼最高技術責任者の衛藤バタラ氏は、ミクシィが上場した時に資産を持ち、それを持ってインドネシアで投資を行っている。そのため、空港に降りたったら、投資して欲しいベンチャーが待っていたこともあったと聞く。これもやはり故郷への貢献という視点に立った活動である。
- シンガポールは税制上のメリットと、英語が公用語なので子供の教育環境にとってよい、という理由で活動している企業はある。税金が安いのはやはり大きなメリットである。
- だが、ベンチャーにとっては、税制上のメリットというよりも人の集積の方が魅力的。

福岡のベンチャー活性化のためのアイデア

《磯崎氏》

- ベンチャーキャピタルに対する税制を下げるのはアリなのではないか。シンガポールはキャピタルゲイン課税がないので(撤退コストを考えた場合でもコストが小さくて済む)、そのようになれば福岡へ企業が沢山来ると思う。
- ベンチャーを興す場合、社長だと顧客や従業員、投資家等とのコミュニケーション能力が

重要。母国語でない環境でビジネスを興すのは非常に大変。例えば、福岡は中国人等の外国人が社長になる場というよりは、それらの人が集まって「働く場」の集積地になるという手もあるのではないか。福岡に人が来てくれる仕組みが作ればよい。東京の江東区にはインド村があって、システムエンジニアが集っている。

- 渋谷はオフィスが枯渇している。ベンチャーは大きくなってくると、ワンフロアで広い場所を必要とする。2フロアにまたがると派閥等ができるので、絆を強めるためにもワンフロアが望ましい。そのため、ヤドカリのように借りるオフィスを変えていく。そうした物件があればよいかもしれない。

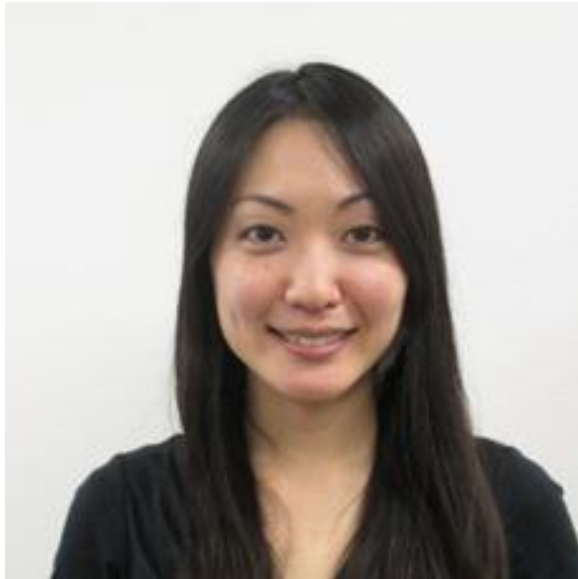
《曾我氏》

- 福岡に投資する企業がある場合、逆に「なぜ福岡に？」という印象を受ける。
- 東京ではベンチャーのイベントが毎日のように開催されている。福岡でもベンチャーがらみのイベントが開催される等、情報があれば福岡へ投資するメリットを感じられる。
- 九州では宮崎のシーガイアで IVS (Infinity Ventures Summit : インフィニティ・ベンチャーズ・サミット) のイベントが開催されていた。B Dash Ventures も福岡でイベントを開催していた。イベントを開催するにしても 2 日間くらい実施できるような内容がなければならない。

インタビュー日:2014/9/24 文責:URC 中村

人の「あぶり出し」とベンチャーにスポットライトを当てた支援を

——インクルージョンジャパン株式会社 代表取締役 服部 結花 氏



服部 結花（はっとり ゆか）

2004 年京都大学法学部卒業。(株)リクルート入社。2011 年インクルージョンジャパン(株)設立。

2004 年 4 月～ リクルート人事部にて、西日本採用責任者。全社の組織運営設計、グローバル展開に向けた本社機能の設計に携わる。

2008 年 10 月～ リクルートの事業開発室にて、大手総合商社との JV 設立プロジェクト、社内新規事業(保険事業)立上げプロジェクト等に責任者として携わる。

2011 年 11 月～ 「SHARE」、「ゲーミフィケーション」などをテーマとした、ワールドカフェの企画・運営。スタートアップ企業への投資とバリューアップ支援。

2012 年 4 月～ 人事グループ(人事企画、労務、採用、人材開発)のマネジャーとして、新人事制度作成、人材ポートフォリオの最適化、次世代経営者育成プロジェクト立上げ。

ICJ の立ち上げの歴史と業務の特徴

- もともとベンチャーに関心のあった服部氏と吉沢氏が立ち上げ、陶山氏が入社。
- 他社と違う特徴として、服部氏は(株)リクルート、吉沢氏はライフネット生命保険(株)という大企業の経験者なので、大企業側の何が意志決定要因なのか、大企業にはどのような資金があるのか、大企業が何に困っているのかが分かる。
- ベンチャーはベンチャー同士で固まってしまう一方で、大企業との接点がない。他方、ベンチャー企業は、大企業と一緒に活動した方が大きく羽ばたけるので、その接続のための仕掛けが必要。大企業とベンチャーは相互理解が進んでいないので、お互いに話し合いをさせ、認め合う場を設けることが大事。大きな組織は内部に籠って考えがちだが、外界との荒波にもまれているベンチャーと接することで、ベンチャーとコラボレーションして面白そうなことをやってみようかとの意

識になる。

- 当社は様々な分野に出資しており、インキュベーションも行っている。出資する際は会社の経営者を見た上で行う。

福岡でのベンチャースタートアップ振興

- 福岡はポテンシャルが高いので、(実現には至らなかったが)福岡で生まれるベンチャーに特化したファンドを作ろうと考えていたこともある。
- 福岡は東京やアジアに自然と意識が向く、という地の利がある。
- メディカル系(九州バイオ系)の基礎研究があるので、芽があるのではないかな。
- 福岡市はコンパクトな町なのでスタートアップをする人が一か所に集まりやすく、お互いの顔が見え、コミュニティがしやすい。それに対して、東京はあちこちに人が点在している。福岡は最初の立ち上げの場所として

は良いと考える。

- (株)ドリームインキュベータで働いていた人が福岡で起業した。福岡には良いゲームのクリエイターが沢山いたことがその背景にある。

- 福岡で良いクリエイターと組むと互いにメリットがある。福岡では良いクリエイターが余っている。それは、福岡に本社がないことや、福岡に支店があっても本社の業績が悪化した場合、先に切られてしまうから。では福岡に会社を作れば効率がよいのではないか、という経緯があり起業に至るようだ。同社は、2014年3月時点で30人程のクリエイターを抱えるようになった。人材という意味でも福岡は良い人が集まっており、かつ東京よりも雇用しやすい。

- 他方、福岡では立ち上げはできるが、伸びるところ(1⇒10にするところ)が難しい。

- (福岡で安住してしまうという短所を打開するために、)ヌーラボに話をしたこともある。福岡には、「高いところを目指そう」という雰囲気がないようだ。やはり伸びがないとベンチャーは注目されない。

- 東京は色々なスタイルの支援者がいて、お互いの相性を見ながら、支援者が一緒にコミットしてValue Up支援をする。このような支援をするプレーヤーが福岡には少ないため、起業家は支援者を選ぶ事が難しい。

- 福岡でヌーラボ、大手VCが仕掛けているベンチャー支援会議に参加したことがある。これはベンチャー側が(事業やアイデアを)提案した翌週くらいに、投資家側から「こういうビジネスをしてはどうか？」と逆提案があり、磨いていくもの。ベンチャー側は投資判断をされることはあるが、投資家から事業アドバイスをもらう機会はほとんどないので、これはよいアイデアだと思う。

- 福岡では出てきているテーマがスケールと

して小さい。例えば、身近な街で美容師がハッピーになるための取り組み、で止まり、そのもう一段階上へ行くテーマがない。

- 福岡には場としてのまちはあるが、(競争心のある)人がいない。人を東京から連れてきて欲しいと言われたことがある。

- 東京から人を連れてくるためのアイデアとして、もともと福岡出身だが東京で働いている人が、福岡に戻って起業するのがよいのではないか。ただし、東京から戻る場合に、福岡に仕事がないことや、お客さんがいないことがネックになってしまう。ゲームだとそこにマーケットが無くても大丈夫である。あるいは、福岡は「マーケットとしてのアジアが目前にあり、海外展開しやすい」というイメージが高まれば、東京からグローバル展開をするのよりも、よいのではないのか。

- 福岡にも人はいると思うが、「人のあぶり出し」が大事。やはり人が大事だと考えているので、人のあぶり出しに力を注ぐ。2013年7月から新生銀行と(株)野村総合研究所が共同でワークショップを実施。これは、日本から起業するような人材を生み出していこうという取り組みである。起業している人とベンチャーを呼び、大企業の腕利きの人達を集め、話し合いをする。そこから起業の資質がある方を約1年かけてフォローし、少しずつ段階を上げて行って起業してもらうことに繋げる。1年くらいの間に3チーム起業した人が出た。

- 過去の経験として「人を見出す」ことをやらなければいけないと考えている。福岡でも目利きする人を選ぶことはできると思う。

- 福岡は中堅の層が厚いので、中堅に伸びてもらって、スターを作る方がよいのではないのか。

福岡とアジアとの関係について

- 個々人（小さいレベル）でアジアに進出している人はいるかもしれない。中国やインド以外を考えた場合、東南アジアは宗教や言葉も違うので障害が多いため、活動している人もいないかもしれないが、芽が小さく見えてこない。国の施策として、例えば、こういうところで活動しているベンチャーにスポットライトをきちんと当てて、注目を浴びようになるまで支援するとか、それがなければ、1社にターゲットを絞ってでもよいので、取り上げてスポットライトを浴びようになるまで支援すると良いのではないかな。1社にスポットライトが当たれば、それがモデルとなり、その後が続いてくるのではないかな。
- アジアは大きなマーケットだが、アメリカで実績を積んだ後にアジアに入っていく方が、受けが良い。「アメリカの企業」としてのブランドの方が受け入れられやすい。
- グローバルに出る時に苦労するのが、会社の正式な書類がすべて日本語であること。正式な書類として、英語を認めるだけでも海外からも注目され、グローバル展開もしやすくなる。経産省に働きかけているがすぐには変わらないので、特区でそうした対応ができると良いのではないかな。
- 海外の投資家を連れてくるのはアリかもしれない。

ベンチャー活性化に向けて

- 東京のベンチャーでは、優秀なエンジニアは取り合いになってしまう。
- 東京では、ベンチャーは100%フルでやる（収入のすべてをベンチャーから得て生活する）のは難しい。東京では生活コストが大阪の2倍、福岡の3倍はかかってしまうので、ベンチャーへのフルコミットを決断するのが困難。経産省の試みとして、（止まっているが）

「兼業・副業」を認めることで、ランディングをしやすくするという支援策が考えられている。

- ベンチャーはまず何よりも「知ってもらう」必要があるが、マーケティングが後回しになりがち。作った後に売ることと考え始めると、売るまでにタイムラグが生じてしまうので、作る手前ぐらいからマーケティングをしないとイケない。VCなどの支援者側には、金融畑の人が多いので、マーケティング支援ができる人が少ない。マーケティングのところを、福岡市を上げてPRするというのはどうか。
- ベンチャー立ち上げの時には、広くなくてもよいので、机、モニター、ホワイトボードがあれば十分であり、自由に使える場所があればよい（例：服部氏はリクルート在籍時に会社の持ちビルで、会議室が沢山ある場所を利用することができたとのこと）。アイデアを出し合って、気づいたら3~4時間たっていた、と籠って集中できる場が必要。
- ベンチャーは絶対的に人が少ない（何かしら欠けている）ので、人と人を繋げてくれる人、サポートしてくれる人がいるとありがたい。

インタビュー日：2014/9/25 文責：URC 中村

新たな資金調達的手段を通じた自治体との連携を強化

——ミュージックセキュリティーズ株式会社 代表取締役 小松 真実 氏



小松 真実 (こまつ まさみ)

早稲田大学大学院修了。

2000年12月ミュージックセキュリティーズ合資会社設立、2001年11月ミュージックセキュリティーズ有限会社設立、2002年5月株式会社化し代表取締役に就任。

2013年世界経済フォーラムより Young Global Leaders に選出。

2014年、一般社団法人第二種金融商品取引業協会理事就任。

福岡市の長所と短所

- 当社は音楽や酒蔵等の様々な分野を対象にファンド事業を行っている。福岡は人が沢山いて賑やかで元気な街なので、これから会社を立ち上げようとしている人にとってはよい環境だと思う。
- 福岡はアジアが近いので、グローバル展開という意味でもよい環境ではないだろうか。
- また、福岡は空港に近く、東京からのアクセスも便利である。

事業内容について

- 当社もアジアとのやり取りがあり、日本の投資家を集めて、ベトナムやカンボジア、ペルーの会社への投資を行っている。アジアから投資をして欲しい、ということで話が来ることも多い。他方、日本の法律だと海外投資はやりやすいが、アジア各国の投資家が日本へ、というのは各地の法律が色々とあって難しく、まだ無い状況。
- 最近、まちづくりのための投資にも色々と

取り組み始めている。住民参加型のリノベーションをするためのファンドや、空いているビルのリノベーションや公民館の利用等、人を呼び込むための新規の事業に取り組もうとしている人達に対して、資金調達手段を提供していければ良いと考えている。

- 当社は2000年に創業しており、(最近注目されている)クラウドファンディングは、その呼び名ができる前から既にやっている。当社はマイクロ(小口)投資と呼んでおり、第二種金融証券取引業者として登録している。資金を集める手法は色々あると考えるが、それらを組み合わせてやっていく必要があるだろう。

※参照:ミュージックセキュリティーズ(株)の事業内容について(『2014年版 中小企業白書』より引用)

「資金調達を希望する事業者は、まずは開示可能な範囲で同社に事業計画書を提出する。同社は、「事業性(収益性、将来性)」と「共感性(事業の魅力)」の観点から審査を行う。審査を通過した場合は、秘密保持契約書を締結の上、ヒアリングや詳細な事業評価を経て、出資の受け皿となるファンド組成が行われる。」

- 事業計画を描くことが大事で、当社はブラッシュアップのための手伝いをする。
- 当社は昔からある匿名組合契約という事業スキームを使っている。融資の場合には会社

の財務条件に則ってやるしかないが、他方で、銀行やベンチャーキャピタルの融資を受けれない人達にとっては、第三の資金調達的手段として、個人からの投資という方法が有効ではないかと考えている。各地域に根差した創業をやりたい、地域に貢献したいと考えている若者は多いので、そうした人に活用してもらえらる仕組みだと思ふ。

- 今後もこうした事業は伸びていくだろう。伝統的な企業が新商品を作る時に利用することもあるし、新規に事業を立ち上げようとする企業にとっても有効な手段なのではないか。
- 金融証券取引法も 2015 年 4 月に改正される予定なので、これも追い風になり新しい資金調達的手段が増えていくことになる。福岡市の国家戦略特区にもぜひ取り入れて欲しい。
- 未公開企業の株式への投資も行えるようになるため、企業のエクイティファイナンスも個人で賄えるようになるだろう。
- ただし、全く知らない、新しい株主だと懸念があるので、まずは匿名組合に入ってもらって、投資家との関係を作ってもらった後に株主になるという、2 段階での投資をやってもらうとよいのではないかと考えている。

自治体との連携の事例について

- 自治体連携については、提携金融機関は 29 社であり、地方自治体や商工会議所との連携がある。九州の事例では、佐賀県（有田焼創業 400 年事業実行委員会と連携）や熊本県（県施設の屋根を借りて太陽光事業を行う事業者のファンド調達）との事業提携がある。福岡市ともこういう形で連携ができればよいなと考えている。
- もともと融資や経営サポート、新規事業サポートをしている地域を担う企業を当社に紹

介してもらってファンドを作るという形が 1 つのパターン。

- 大阪府の場合は、2 年目になるが、人材雇用の費用も半分出してもらい、大阪セキュリティーズ(株)という子会社を作っている。大阪府の事例は、日本再興戦略でも取り上げられている。
- このように自治体と連携するパターンは増えており、北海道庁モデルでは、1,200 万円程度の予算を確保してもらい、当社が委託を受け、6 社以上のファンドを作っていこうとしている（ファンド組成に係る費用を道庁に出してもらっているという形）。説明会を開催し、事業の発掘や審査を行った上でファンドを作る。これは北海道内の企業を対象にしている。福岡で実現できた場合は、福岡の企業を対象にすることになる。
- 対象事業は酒蔵も多いが、阪神電鉄と一緒に「沿線活性化」を目的としたプロジェクト「ソダッテ阪神沿線 新在家編」や、アプリ開発会社を支援し、ヒットアプリを生み出すことを目的としたプロジェクト、NTT ぷららと大阪の専門学校と協力したゲームクリエイターファンド等にも取り組んでいる。
- 福岡にもゲーム会社がある。もしも「ファイナンスがあれば、下請でなく自分たちのオリジナルタイトルを」というニーズがあればこういう仕組みを活用してもらえらる。
- ファンドの本数は、2014 年 9 月で 300 本を超えている。ファンドは平均で 1,000 万円～1,500 万円が一番多い。1 口 1 万円から 5 万円程度。1 億円のファンドを 2,532 人から集めている。
- 福岡は食文化が潤沢でエンターテイメントも盛んなので、こうした分野に可能性があるのではないか。

インタビュー日:2014/9/26 文責:URC 中村

港のエリアを生かし、アジアとの文化交流を活かした街づくりへ

——SAKO 建築設計工社 代表 建築家 迫 慶一郎 氏



迫 慶一郎（さこ けいいちろう）

1970 年福岡県生まれ。

1994 年東京工業大学卒業、1996 年東京工業大学大学院修了。

1996～2004 年山本理顕設計工場。

2004 年 SAKO 建築設計工社設立。

2004～2005 年米国コロンビア大学客員研究員、文化庁派遣芸術家在外研修員。

北京を拠点に現在までに 100 を超えるプロジェクトを、中国、日本、韓国、モンゴル、スペインで手掛ける。建築設計とインテリアデザインを中心としながらも、グラフィックや家具、都市計画マスタープランまで、その仕事範囲も多岐に渡る。

中国では、その場の状況からしか生み出し得ない建築「チャイニーズ・ブランド・アーキテクチャー」を、明確な「主題」とともに作り続けている。

創業時にどのような支援があればよかったか

■スタートアップのやり方が自分は一般的なケースとはかけ離れている。

■1996 年から 2004 年まで山本理顕設計工場に勤務し、2004 年に北京で事務所を開設した。北京で建築設計事務所を始めた初の日本人建築家であった。中国は国、建築業界、経済状況の何から何まで日本とは違い、全てが初めてだったので、公的にサポートしてもらいたいと考えたことはなかった。

■北京で起業した理由は、その場でしかないチャンスがあったから。ある大きなプロジェクトがあり「中国に事務所を作れば紹介できる」との話であった。それまでの実績があったゆえに、こうしたチャンスを得ることができた。

■そのチャンスとは、中国の地方政府のプロジェクトである。設計費の支払い方法において、沿岸部であれば、外資企業が沢山あるので外貨（米ドル）での支払いが可能だっただろうが、内陸部の地方政府は外貨での支払いには慣れていなかった。外資企業であっても、中国で登録した企業があればこの点は問題な

い。そうした事情もあって、北京に事務所を設立するに至った。

■建築業界で設計事務所を設立したばかりの時には、親戚の家のような「身内」の仕事が多い。こうした仕事の成果が、「身内」を超えて次に繋がるようにすることが生命線だ。初期の仕事を多くの人に知ってもらうことを支えてもらえれば心強い。

■例えば「スタートアップして 3 年以内かつ 35 歳以下の人を集めた展覧会」を開くなど、注目される前の若手の仕事を広げる取り組みがあると良い。建築業界では、世界に名だたる人など上の層が厚いため、知名度がある程度なければ露出するチャンスも乏しい。こういった展覧会の開催は若手の才能の発掘という意味でも有効である。

■東京ではそのような展覧会も開催されているが、地方都市では途端に少なくなる。地方都市に埋もれている才能を発掘するために、例えば、福岡市が場所や予算の支援をしてくれると良いと思う。

福岡で創業するメリットについて

- 日経ビジネスオンラインで「凍りついた日中関係を福岡から変える」とのテーマで話をしたことがある※。

※記事は以下 URL を参照。

(<http://business.nikkeibp.co.jp/article/interview/20140516/264747/?rt=ocnt>)

- 北京で日本人起業家を中心とした「和僑会」を立ち上げ会長を務めている。NHK「クローズアップ現代」でも取り上げられたこともある。かれこれ 10 年ほど日本と中国を 1 週間毎のペースで行き来しており、両国の状況をリアルタイムで感じている。そのためそれぞれに対して「こうであればよいのに」というところが沢山見えてくる。
- 仕事で東京だけでなく日本の各地に行くが、その度に感じるのは福岡がいろんな意味で条件が良いこと。逆に言えば、福岡は良すぎるので、頑張らなくても良いポジションにいられてしまっている。しかし、今の良い状態の時に行動しないといけないのではないかと思う。今後人口オーナス期に突入した時になって慌てても、何も策を講じられないのではないかと懸念している。
- 都市単位、街単位での成功例を作る必要があるのではないだろうか。日本の津々浦々まで国が同じようにケアするのは、今後非常に難しい。だからどこかの都市が引っ張る必要がある。
- 世界では都市間での競争が激しくなっている。こうした中、地方都市だからと言ってただ外から眺めていていい訳がない。福岡のような良い条件のところが成功事例を作る必要がある。
- 生まれ故郷の福岡にも事務所を構えて、初めて「地元の利」とはどういうものか分かった。福岡では個人個人が持っているネットワークがどこかで繋がっている。街がコンパクト

であることもいい。望めばコンタクトしたい人にアクセスできる実感があり、組織も見えやすい。

- 福岡のメリットは交通の便が抜群に良いところ。都市にとってアクセシビリティはとても大事だ。他にも規模感、自然近接、人口構成（中でも、若い女性が多い）等、都市の魅力調査でも世界の著名な都市と肩を並べてランクインしているということを、もっと地元の人たちが理解した上で未来像を示すことが重要。
- 福岡には、口だけでなく本当に「アジアの玄関口」になって欲しい。福岡は日本の一番西にある大都市であり、中国や韓国に近いことは今後も変わらない。国レベルの関係が難しい時期にこそ、都市間で文化交流に取り組みばよいのではないだろうか。

福岡の街づくりのためのアイデア - 「港」エリアをアートな空間へ

- アジアとの関係を強めるには、ビジネスよりも文化交流の方が突破口になるのではないかと考えている。アジアアート展等が既に開催されており、マスに向けた発信力があるが、同時にイベントは一過性のものであり、定着しないという課題がある。それを定着させ、福岡独自の文化として育てるにはどうしたらよいかを考えるべきだ。
- 天神の商業エリアを北に向けて（地名も）「港」のところまで延ばせるとよい。開発の手法として水辺は都市をとっても魅力的にする大変重要な要素である。小樽や横浜は水辺によって魅力的な街となっているのは間違いない。昼間はただの混沌とした景観の中洲が、夜になると妖艶な雰囲気を出すのも、水辺があるからこそだと思う。「港」はまだ注目されていない。だからこそ、そこにポテンシャルがあるのではないだろうか。

- いきなり新しく何かを作るというよりも、既存の倉庫等をリノベーションして、オシャレなカフェやバー、レストラン等を作り始める。料理はバリエーションが豊富なほうが楽しいに決まっているから、アジアを始め海外の人達とミックスしたかたちで進めていくといいと思う。
- とはいえ、中国や韓国に対しては抵抗感もあると思うので、まずはアートから始めるのはどうか。中国や韓国でもアートやデザインは良くなっており、活力がある。他国の資本も導入しながらギャラリーが増えて行くとかなり面白くなるだろう。北京の 798 芸術区※は参考になるはずだ。
 ※798 芸術区（大山子芸術区）について
 北京の北部に位置し、元工場地域にアーティストが移り住み、現在は中国の現代アートが集結したエリアになっている。詳細は以下 URL を参照。
<http://798art.org/about.html>
- ニューヨークのソーホーも今は商業エリアになっているが、最初は家賃も安かったためアーティストが移り住み、アトリエやギャラリーが出来始めて活気づいた。
- 北京やニューヨークの例から分かることは、大きな資本が投下されて立派な施設が出来たから街が活気づいたのではないということだ。センスのある人たちが、個人のリソースを絞り出して始めた。そういうところこそ感度の高い人たちは集まって行く。
- 福岡の「港」のエリアも、様々な人が個別で参加できるようなエリアになるといいと思う。福岡は戦略特区に指定されたが、こういうスタートアップ戦略もあるのではないか。
- 「都市高速の高架があるので海への解放感が無い」という声もあるようだが、私は逆に、それがちょうどよい空間性を生み出しており、魅力的なエリアだと思っている。
- 沢山の人の参加してもらわないと都市としての盛り上がりにはならない。皆が個人レベルで関わることができる仕組みであれば、魅力的な街づくりに繋がるだろう。
- 和僑会はアジアを中心に 20 を超える都市に活動拠点がある。近年は ASEAN への進出の勢いが増している。逆に中国・韓国との間には障壁が多くなっており、停滞ムードも漂う。国同士の関係改善は難しいが、ビジネスの最前線ではそこまでの影響はない。日本人と仕事をしていたがっている中国人はまだまだ沢山いる。
- 中国で私に次々と仕事の依頼が寄せられるのは、ローカルの建築家やデザイナーが提供できない質のデザインを行っているから。このような優位性があれば、例え国同士の関係が悪化したとしても、どの分野でもビジネスは継続して行くと思う。
- また、国が発展するにつれて、設計依頼の要望も益々高まっている。例えば、現在高級デパートの内装デザインの仕事を進めているが、施主が呼んだのはどこも一流の設計事務所。それぞれの強みを生かすかたちで、全体統括はイギリスの、高級ブランドエリアはアメリカの、キッズやスポーツは日本(=SAKO)の設計事務所が担当している。世界を見渡して選んでいると言っている。
- しかし、日本ではこうした中国のプラス側の最新情報がなかなかメディアに載らない。日本のメディアのみを通して中国を見ているようでは中国の正確な現在地が分からないと思う。中国はじめ外国をきちんと見て、日本自らの優位性（例：医療・介護等）を認識していないといけない。
- 福岡-北京の直行便がないのが非常に痛い。これに関連して、福岡はインバウンドとして北京の富裕層を招き入れる余地は大きいと思う。例えば、北京は冬寒くゴルフができない。福岡-北京直行便があれば、PM2.5 もなく 2

時間半で行ける福岡にゴルフへ、という誘致が可能になる。

- 中国も百度やアリババ等の事例があるように、起業の意欲は非常に高い。ただし、中国では世代間の格差があり、80年代、90年代以降の世代は割を食っている。大学を卒業しても希望するようなホワイトカラーの職は十分ではない。60年代半ばくらいの人たちが一番時代の恩恵を受けているようだ。

インタビュー日:2014/9/29 文責:URC 中村

今が日本の岐路・若い人が集まる福岡からスタートアップの波を

——株式会社 nomad 代表取締役 小笠原 治 氏



小笠原 治（おがさわら おさむ）

1971 年京都府京都市生まれ。(株)nomad 代表取締役、(株)ABBALab 代表取締役。awabar、breaq、NEWSBASE、fabbit 等のオーナー、経済産業省新ものづくり研究会の委員等も。

さくらインターネット(株)の共同ファウンダーを経て、モバイルコンテンツ及び決済事業を行なう(株)ネプロアイティにて代表取締役。2006 年より Wi-Fi のアクセスポイントの設置・運営を行う(株)クラスト代表。2011 年同社代表を退き、(株)nomad を設立。シード投資やシェアスペースの運営などのスタートアップ支援事業を軸に活動。2013 年より投資プログラムを法人化、(株)ABBALab としてプロトタイピングへの投資を開始。

現在、福岡市に住民票を置く。

若い人が多い＝イノベーションの恩恵が長い ・若い人からしか歴史は変わらない

- 福岡市には 3 年前から深く関わっていて、住民票を福岡市に移したほど。スタートアップサポーターズの開設にも関わった。
- 福岡市は、重要な起業マインドの部分で、最初のハードルを越えている人が多い。特徴として挙げられる若年層が多いことは、スタートアップには非常にプラスとなる。若い起業が増えるということもあるが、スタートアップ間もない企業に勤める人材の確保が容易であることが、大きな強みとなる。起業したときに人を雇いやすく、チャレンジしやすい。40 代が集まるエリアではチャレンジは難しいが、若い人が多いのは間違いなく強みである。
- 働く側にとっても、スタートアップ企業で得たスキルを、次の就職なり自らの起業なりにいかす選択の時間が持てることはメリットである。
- また、若い人が多いということは、イノベーションの恩恵を受ける時間が長い人が多く

いるということ。自らイノベーションを起こすべきか、イノベーションの波に乗るかは、その人自身の選択肢になる。

- 若者からしか歴史が変わらないことは、過去が証明している。その若い人たちを支えるのが、経験を持つ世代の役割である。福岡は、若い人たちの能力を認める地域柄があるように思える。これは、東京の良い点と似ていて、やる気があり、何かを求めて多くの若い人が地方から東京に来て、若いが増えることで、さまざまな新陳代謝が起きている。福岡市は、日本の大都市の中で、最もそれに近い傾向があるのではないかな。
- 設備などは 10 年で真似できるが、世代構成を変えるのは、30 年にかかる。若年層の多さという強みは、他の都市が急に真似できることではない福岡だけの強みである。ほかの都市にはない、スタートアップが可能な環境があるので、今回の国家戦略特区の指定で、グローバルに戦えるトレンドができてこな

いと、特区である意味が薄れてしまう。

福岡一は、世界一ではない

- 福岡市は、若い人が多く、起業意識が比較的高いことが強みである一方で、福岡の商圏でビジネスや生活が成り立つゆえに、グローバルで大きな取り組みに広げようという意識は低いように見える。IT 系では、ヌーラボのように海外で認められているところもあるが、福岡から一度も外に出ない人が増えることも危惧される。
- 都心にばかり若い人が集まるので、小さいコミュニティが乱立して、地域だけの競争、福岡の中での競争に目が行ってしまうために、「福岡の一番」を目指しがちになる。福岡は決して世界一ではないので、日本中、世界中という議論にたどり着きにくい面がある。
- 3 年前に「明星和楽」に関わり、スポンサーとして 1 回目の会議に出た際、『in 九州』ではだめなのか」という話をしたら、みんな「福岡市」にこだわり、北九州までは含まないというスタンスで、リトル東京的だと感じた。イベント自体も、当初は全国、世界という視点を持っていなかったように見えた。ただし、今年は「明星和楽」が台湾で開催されるなど、視野は広がりつつあり、昨年のロンドンのテックシティに同行する頃から、少し目線が変わってきたように感じる。
- 村社会だと、「グローバルに成長する夢は見るが、目標にはしない」ケースが多いが、事実として、この規模の都市から、レベルファイブがあり、ソーシャルゲーム会社の gumi で頑張っているのが福岡支社であったり、ヌーラボが業務系アプリケーションでグローバルに伸びていたり、実態として多くの企業が出てきている。インターネット業界でいうと、あと 2~3 個出てくると、みんなのマインドが変わり、グローバルで運用できるブラ

ンディングも可能になる。

- 市長がされているような、ロンドンのテックシティとの提携、台湾とのジョイントなど、福岡で作ったものを世界で見てもらおう動きは持続すべき。スターというものは、勝手にできるものではなく、作り上げないといけない部分もある。あと少しピックアップする取り組みを続ければ、必ず変わる。
- 福岡は「人は揃っているものの、エンジニアなど専門人材は少ない」と言われるが、これは国内どこでも同じこと。福岡を褒めるために言うわけではないが、現場のクリエイターのレベルは比較的高い。それによって、ディレクション以上、プロデューサー職が少なくと感じられている面もある。東京でも十分でないが、無理やり肩書きで動かしている。言い方としては、現場レベルのレベル高さに対して、ディレクション以上の人材が追いついていないということだろう。現場レベルの高さから、相対的に上の人材のレベルが低く見えてしまうということ。
- また、コンパクトにまとまった福岡市の長所の裏返しでもあるが、都心部に全てが集まり過ぎている。天神は若い人が集まり、古くからの地域の有力大手企業は博多中心にあるというような、トレンドがはっきりしすぎて、全てが集中することで、結果的に都心部のビジネスコストは高く、東京に近い水準になってしまっている。東京と福岡の物価の差は、最低賃金の差ほど開いていないのではない。人に対してお金を払うより、他人の不動産にお金を払う負担が大きい現状は、決して資金効率が良いとは言えない。
- 日本は、都心部に何でも集中し過ぎて、都心部以外はビジネス面でも不利という面があるが、都心部以外でもいいというような柔軟性が必要である。行政が、良い場所でスタートアップ施設を一定期間の限定でもいいの

で、安く提供することも必要なのではないか。

- 福岡の人は、百道浜ですら「遠い」と言って、割安なインキュベートプラザ百道浜（福岡SRP センタービル 3 階）への入居を躊躇する。天神と百道浜は、東京で言えば六本木と渋谷くらいの感覚で、バスか自転車で容易に行き来する距離であり、東京の人はこの程度で「遠い」という感覚はない。福岡市が、いかに都心に集積され過ぎているかということを表している。
- 街がまとまっていること、空港が近く、アジアに近いというのは強みには違いないが、東京・羽田も大差はないので、交通機関の優位性比較にあまり立ち入り過ぎないほうがいい。
- シリコンバレーは、交通は不便で、九州くらいのエリアに企業が散在しており、1つの場所に集積されているイメージはない。サンフランシスコから 1 時間半かけて通勤している人もいる。利便性だけを押ししても、イメージブランドに勝てるものはない。

特区の指定をいかし、シェアリングエコノミーと IoT 実証の先進地に

- 今後、注目される分野は、シェアリングエコノミーと IoT (Internet of Things) 分野の可能性が大きい。
- シェアリングエコノミーは、Airbnb などが世界で広がっていて、ある程度人口の集積がないと無理だが、福岡市は都心部が過密過ぎる一方で、少し離れるとやや集積が希薄になる。例えば、アイランドシティは、ビジネス面では少し過疎の印象があるが、比較的都心の集積地から近いところで、いろいろなことができる余地が多くあり、取り組み次第で集積が広がる可能性もある。ハードウェアのプロトタイプやサービスの実証実験などをする場としても、一定の集積があり都心から近くそ

ういう場の確保が可能な福岡市は、魅力的に見える。

- 海外では、個人の車をタクシー代わりに利用できる Uber が有名だが、日本では、さまざまな分野のシェアリングエコノミーを導入するにも、業界の業法に守られ、全体的に取り組みが遅れている。本来、業法は、時限立法とし、時代の変化とともに見直すべきものが、日本は業界が落ち目になるまで守る役割になってしまっている。
- Airbnb も、旅館業法は、都道府県管轄で、地方では業界の力が強いいため、難しい面があるが、こうしたサービスの実証実験、先進的取り組みの場として、今回の福岡市の国家戦略特区の指定で、国内の自浄作用を働かせていかなないと意味がない。
- とはいえ、ニューヨークでも、Airbnb は認められておらず、福岡市に限らずどこでも簡単にできるものではないが、2 年で 1,000 万泊の需要が生まれているサービスであり、その 5%でも福岡で導入できれば、たくさんの人が集まることが期待される。
- 自分は、ラスベガスに行くと、ホテルではなく Airbnb で一軒家を借りるが、宿泊コスト面で差が大きく出る。100 万円の経費があるとしたら、そこで浮いた額のかかなりの部分を交際費に使うことができ、商談の内容が変わってくる。お金の使い道が変わることのインパクトは大きい。イノベーションの後に、お金が投下されないと事業として成立しない。
- IoT は今後ますます注目される。特に IT のハードウェアを絡めた可能性は大きい。Drone や Amazon などの実証実験ができるエリアを特区の中でやるのもよいのではないかな。道路交通法や航空法で規制されることも、例えばアイランドシティをサービスの実証実験エリアとし、そこでの実証稼働なら許容するなどすれば、プロトタイプの試験は世界中ど

こでも難しいことなので、世界中から起業したい人も呼び込めるし、福岡だけの強みとして、投資側からも注目される。

- 福岡市は製造業が弱いという指摘はあるが、製造業に対する考え方は変わってきている。私が投資プログラム ABBALab（アバラボ・atom to bit , bit to atom）を孫 泰蔵 氏と始めて、IoT ハードウェアを投資する対象とし、特に構成する要素として Internet ‘device’ Things で考えている。つまり、インターネットとデバイス（モノ・ゴト）を分けて考える。これを横軸とすると、縦軸としてインプット、ロジック、アウトプットという評価の軸に分けたとき、インプットは操作、動作、変化をインプットするもので、インターネット・ネイティブなセンサー中心の製造の話になる。ロジックは、このセンサーで得た情報をどう使うかというところで、アプリケーション部分、どちらかというソフトウェア産業になる。自分の中では、このロジック部分が一番重要と考えており、「デバイスよりロジックを優先してください」と言っている。アウトプットは、フィードバック・デバイスのことで、製造業とソフトウェア産業両方に関わる。どういうフィードバックのデバイスがあるかは製造業の分野だが、「人」にどうフィードバックするかというのは、ソフトウェア産業の部分になる。IoT というのは、製造業とソフトウェア、サービスまで含めてミックスされたものと捉えており、これが、自分たちが考える IoT である。

- 例えば、運動の活動量を測るために腕に着ける機器を IoT ハードウェアと呼んでいるが、トライアスロンを始めた自分が身に着けたとして、「今日の活動量はステーキ 3 枚分です」などのメッセージが出るだけでは、運動は続かない。走るのが苦手で、トレーニングの先生に疲れない走り方を相談すると、上体

をぶらさずに走ることが重要で、そのためには足をまっすぐ着地することが大事らしい。これはロジックの部分。センサーとして、靴の底に付けるセンサーがドイツにあったが、結果を後で PC で見直す必要があり、これでは走り方は直らない。これが、アウトプットはリアルタイムでないといけないというポイントになる。IoT の例として、センサー付きの靴が、疲れにくい靴として 10,000 円で売られているとして、まっすぐ着地しなかったときに、センサー・ロジックに基づきリアルタイムに合図してくれれば、走り方を修正しやすくなる。さらに、その後、自分宛にダイエットメニューとして、この靴を使った痩せる歩き方を教える 2,000 円のアプリケーションの案内が送られて来たとしたら、それを購入するかもしれない。そうすると 10,000 円の靴というハードウェアが 12,000 円になる。さらに「早く走りたい」ロジックが 2,000 円で提供されれば、それも購入するかもしれない。すると 14,000 円になる。これが IoT ビジネスだと思っているので、福岡市は、ゲーム業界に強いという面もあり、このロジック部分に強い人が多いと認識している。ニンテンドー3DS というデバイス上で追加課金を生むゲームを作っているのが、今で言えば妖怪ウォッチを作っているレベルファイブであったりする。

- 北九州市は、センサーやフィードバック・デバイスを作れる人が多いかもしれないが、10,000 円を 12,000 円、14,000 円にして、トータルで売上を増やす人は、福岡市に多いように感じる。IoT というと、ハードウェアとインターネットの人しか関係ないと思われがちだが、その間のロジック、アプリケーションの部分が最も重要だ。

- インターネット・インフラが広がり、デバイスが増え、これから足りないのは、ロジッ

ク・アプリケーションで、今から皆一斉に開発が進められていく分野である。

- IoT ということでは、北九州市は有力である。アジア回りの海底通信ケーブルの陸揚げ場所が北九州市で、データセンターとしては、ヤフー傘下の IDC フロンティア社は北九州市に一番大きなデータセンターがあって、ヤフーコンテンツは 2/3 くらいは北九州市から出ていて、日本中に広がるインターネットの一翼を担っている。ロシアなどヨーロッパ周りのケーブルの陸揚げ場所は石狩市にあって、昔やっていたさくらインターネットはそこにデータセンターを持っていて、日本中にインターネットの分散が始まっている。IoT の製造、ソフトウェア、アプリケーション、インターネット・インフラは北九州市が強いなど、どこから見るかでだいぶ変わる。

福岡らしい QOL で多彩な人を集める

- 東京でも IT 系の人、福岡が好き人が多い。40 歳前後までのネットで成功した人は、福岡によく来ている。B Dash Camp というイベントを福岡でも毎年やっているが、経営者が 400 人くらい、みんな喜んで来ている。京都や札幌でやるイベントよりも人気はある。
- たまに来るだけでなく、本気で福岡に住むためのブレイクスルーが必要かどうか想像してもらいたいが、東京は最大の営業所で、稼ぐところが集約されているのが便利であって、それは変わらないこと。仮に日本中に分散しているとビジネスをする側はしんどい。それより、福岡に本社を増やすということの方が良いのではないかな。例えば、福岡本社に月に 1 週間いて、1 週間アメリカにいて、1 週間はアジアを回っていて、1 週間は東京にいる、というような人が増えてもいいと思う。自分も明日、明後日は北九州だが、今朝まで

は京都にいた。再来週はシンガポール、その次は台湾、その次は東京・・・と移動が続くが、全く苦にならない。飛行機で 5 時間くらいまでは缶詰になって自分の作業時間ができる。東京も飛行機でなくあえて新幹線を利用することが多く、5 時間電源有り缶詰になって仕事ができるので、旅行ならしんどいがルーチンの中に入れると意外と楽である。

- 福岡は多彩な人が、「月に 1 週間いたい町」でもとても面白いのではないかな。長い人生で見れば、東京はそういう場所で、5 年居て戻る人も多い。税金の取り方の問題はあがあるが、自分は住民票を福岡に移したが、東京に置くメリットは自分には何もない。1 週間いるのに適した部屋を安く借り、納税は福岡で、という人がいる。今度スタートアップ特区となり、最初の 5 年間の起業優遇が見込まれる中で、福岡で起業や投資し、活動拠点としては東京、というスタイルが、自分たち投資する側から見てもとても好ましく、その状況が続きやすい街が作ればわざわざ移さない。
- QOL はポイントだが、東京も費用がしんどいだけで QOL は高い。お金さえあればとてもいい街で、世界中どこに行くよりも、ほぼ何でも手早く清潔に手に入り、大事にされる。中間層にはとても良い街で、ずば抜けた人には、シンガポールやブラジルの一部などの特殊なエリアの方が良くなった。モナコで通用する金持ちにとっては、東京はよくないが、生涯年収 10 億円から 100 億円の人にとってはとてもよい街である。福岡が狙うべきはそういう人ではない。国内にそういうところは 2 つはいらないし、もしこれだけ狭い範囲に 2 つあると分散するだけで共倒れする。
- 福岡市の顧客ターゲットは、ターゲット顧客として、生涯年収 10 億円までの人がやたらと住みやすいまち。2 億～10 億円なら東京より住みやすい。土地代や物価などが安く、

サービス（第3次産業）の多さとそれを支える若年層の多さは、大変大きなメリットである。これをいかすのが、シェアリングエコノミーであり、こういうまちは、生涯年収 1 億 5 千万円～2 億円くらいの、地方で、地方なりの生活をする層に対して非常に有効となる。顧客ターゲットをどこに絞るかでだいぶ変わる。

- コンセプトとして、どんな人が顧客で、ライフタイムバリューとして、どれだけの税金を納めてもらって、その税金からみてこういう家族構成で、こういう稼ぎ方、というような、顧客層の見方としては、ゲームと変わらない思考実験としてはありではないか。堅い話からこういう飛躍した話までいろいろなものがあって、集合値として出てくれば面白い。昨年度のスタートアップ研究で書かれていることと何も変わらない。表現の仕方で印象が変わるだけ。

日本、そして福岡市の役割

- 日本の地方都市の役割は、アメリカ型ではないだろう。アメリカは、最初から作り上げた国で、都市に役割を与えやすかったが、日本は長い歴史の中で、地方それぞれが 1 つの国としての歴史があり、機能、役割の持ち方が、アメリカ型では難しいのではないか。300 年～150 年前から、東京、京都、大阪、九州と、分散された役割があり、それが崩壊したのが明治維新で、「アメリカ型は昔やったじゃないか」という認識がある。大きな経済と資源をバックにやったのがアメリカの例で、そのモデルを再度日本でやるのはあまりに非効率なように思う。それが自由になるチャンスは、エネルギー系が解決できないと難しい。今はタイミング的に難しく、子供たちの世代に期待しているが、それが解決されれば、行政、経済、エンターテインメントなどの役割分
- けは必要なくなる。
- アメリカは、状況が変化してきていて、ハードウェア、IoT のアクセラレータが、サンフランシスコよりもニューヨークやボストンなどに増えているが、ボストンは iRobot の出身者が地元でやっているだけで、地域としてのボストンの強みというよりも、ボストンで iRobot が創業、成長したことで、急にハードウェアの一翼を担っているという状況。
- ニューヨークでも IoT ベンチャーが増加しているが、これは Kickstarter というクラウドファンด์があるから、こうした企業が次々生まれている。
- 今のハードウェアの 9 割は、企画と設計、開発などのソフトの部分で、労力を費やす時間の大半を占める。組み立て・製造をアジアに投げているだけである。バイエリアのシリアルアントレプレナーには「次はハードだ」という流れがあり、家電ベンチャーの Cerevo という会社を持っていて、経営陣から相談を受けるが、彼らは「Designed by bay area、Engineering by Japan、Assembled by Asia が理想」と言う。この 20 年、インターネット業界で「日本」が初めて主語になった。期待の表れで、このマジックが効いている間に打って出ないと、本当に損である。
- 日本には、エンジニアリングに期待していて、サービス・デザイン、企画の部分には期待していない。組み立てはアジアでということも理解している。みんな Apple になりたいので、Apple の裏に書かれている Designed by California、Assembled by China を真似したがつている。
- 台湾からみると、デザインは日本がよいとも言われる。FOXCONN の会長の息子がコンテンツ会社にいたが、ハードウェアを覚えるために、スタートアップの新トレンドとして FOXCONN 内にハードウェアのインキュベ

ーションを始めた。そうするとハードウェアで作れないものはない。FOXCONN で作れないものは大量生産できないもの。13 のビジネスユニット全部で支援している。想像しないことが起こり得るが、新トレンドからABBALab に、日本で企画、デザインしているもののピックアップを依頼されるほど、台湾側から日本に期待が寄せられている。

- 日本は、この 20 年で落ち込んで取り残されているという卑屈な話と、「エンジニアリングの壁」と呼ばれる、まだ自分たちが一番という意識の話の両方があるが、どちらも間違いで、日本は今「普通」の状態。今が岐路で、これから真剣に取り組むかどうかで変わるのが今の世代で、若い人口増えている福岡の可能性は大きく、有利であると考えている。

インタビュー日:2014/9/29 文責:URC 畠山

ベンチャー企業の成長には、外部からの専門家の受入れが有効

——トーマツ ベンチャーサポート株式会社 代表取締役 磯俣 克平 氏



磯俣 克平 (いそまた かっぺい)

公認会計士・米国公認会計士。有限責任監査法人トーマツ パートナー 執行役 西日本エリア統括 / 資源・エネルギーグループリーダー。トーマツ ベンチャーサポート株式会社 代表取締役

1983 年に等松青木監査法人入社。

1991 年から 4 年間、米国の Deloitte & Touche ヒューストン事務所に勤務し、総合商社や石油会社向けの監査・コンサルティング業務を経験。帰国後、トーマツの資源・エネルギーグループリーダーとして、電力・ガス・石油会社や政府に対し監査やコンサルティングサービスを提供し、2006 年から 2011 年までトーマツが所属する国際組織、Deloitte Touche Tohmatsu の Energy & Resources Group の Asia Pacific Leader を務めた。

また、九州において上場会社の監査や IPO の監査・コンサル業務に従事し、1997 年の福岡のトーマツベンチャーサポート立ち上げから、長年に亘りベンチャー企業支援にも携わっている。

IPO をめぐる近年の状況について

- アベノミクス効果で、少なくともこの 2 年間は株価が上昇し、それを機に IPO を目指す企業が増えてきている。その前の数年間マーケットが冷え込んでいた時に、実力はありながら上場を控えていた会社が、今一気に IPO をしている。そのことから見ても、IPO をめぐる環境はよくなっていると思う。IT バブル時代のベンチャーは上場益という金儲けのために IPO を目指すケースも少なくなく、ベンチャー=IPO の構図であったが、今は経済、技術を含め大きな転換期にあるということもあり、既存のビジネスで成長が止まってしまった企業が新規ビジネスを探すという意味でベンチャーが注目され始めている。
- 最近では、大企業の新規ビジネス担当者が、弊社を訪ねてくるケースが増えている。名のある大企業が、ベンチャー企業のビジネスに注目しているのが今の特色である。また、ベン

チャー企業は以前の IT ブームの時とは違って、IPO が全てという発想ではなく、社会貢献を優先する傾向があるのも特色である。

- IPO の数は最盛期には百数十社という時代もあったが、リーマンショック後 3 年間は新規上場が年間 30 社を下回るどん底の状況が続いた。

2014 年は新規上場が 77 社となり、IPO が確実に増えている。その新規上場の約 4 割にトーマツは監査を中心に関わっており、福岡ではもちろん、全国的にも IPO・ベンチャーに強いトーマツという評価をいただいている。

ベンチャー企業と大企業の間を取り持つ「モーニングピッチ」

- 我々トーマツベンチャーサポートは、東京、福岡を中心に全国規模で活動しており、東京では毎週木曜日に「モーニングピッチ」とい

う起業家と大企業や投資家との出会いの場をつくるイベントを行っている。毎週、バイオやエネルギーといったテーマを決め、テーマに関連するベンチャー企業が4~5社が登場し、VCや一般企業と意見交換を行っている。

■我々トーマツグループは、全体で約9千人の大きな組織で、監査及びコンサルティングサービスを提供しており、日本中の企業とリレーションを持っている。九州を例に見ても120社くらいの上場会社があるが、その半数の約60社の監査を担当している。監査クライアント以外の会社に対しても、ほとんどの企業に対して何らかのサービスを提供しており、企業とのリレーションという意味では、金融機関や証券会社よりは弊社の方が多いかも知れない。

■ベンチャー企業が一生懸命自助努力で成長することも大事だが、それ以上にアライアンスを組むことや、大企業とジョイントで何かをする方が、グローバル創業・雇用創生特区に指定された福岡市としても、その成果が期待できるのかもしれない。そういう意味で、我々は大企業とのリレーションが強い組織なので、ベンチャー企業と大企業の間を取り持つ「モーニングピッチ」のようなイベントを福岡でもやっている。

■東京ほどの頻度ではないが、定期的に開催しており、50~60人が入れる会議室で行っているが、毎回参加者は多く、関心は高い。世の中に暗いニュースが多い中、ベンチャー企業の経営者の話は、その実現性はともかくとして、みんな前向きで、社会を変えたいというような話で盛り上がる。朝から夢のある話を聞くのは、ビジネスに直接結びつかなくても楽しいものである。福岡の経済界が新規ビジネスの話題でも盛り上がるのが重要だと思う。

福岡市の特徴

- 九州ニュービジネス協議会やフクオカベンチャーマーケット協会、九州経済産業局、福岡県、福岡市など、福岡にはベンチャーの支援者が多い。新しいものへの支援が好きなのは、福岡の人間の特色でもある。
- また、福岡のように行政と経済界がまとまってベンチャー支援を行っているところは、全国的に見ても珍しい。東京では、多くの人々が様々な活動をしているが、九州、福岡のようにベンチャー支援のまとまった組織があって、その支援を受けながら若者たちが起業を目指して頑張っているところは少なく、地域の特色と言える。
- アイデアで商売するベンチャーは、東京に行くに似たような企業が沢山あるので、目立ちにくい。九州・福岡で大学を中心に、成長性のある技術をベースにしたベンチャーを数多く生み出すことが必要である。また福岡は、ゲームなどのソフト系の会社が多いので、彼らがIPOを志向すると、ベンチャーをめぐる環境も大きく変わってくると思う。

支援者のタイプ

- ベンチャーの支援者は3つのタイプに区別することができる。成功して若い人たちを応援しようという投資家・経済人的なスタンスのタイプ、自分たちもベンチャー企業と一緒にビジネスをやりたいというサポーター的な支援タイプ、それからベンチャー企業の中に入って、成長のために一緒に汗をかいてやっていきたいというタイプである。
- 我々トーマツ ベンチャーサポートは、あまり自分達のビジネスを考えず、ピュアにベンチャーのサポートを行っている。勿論、サポートするベンチャー企業の一定数は将来上場していくので、上場に伴う監査やコンサルティングなどのビジネスを期待しているのも事実である。そういうビジネス機会をしっかりつかみながら、地域経済に貢献したいと

いう思いでベンチャー企業を支援している。

- 福岡では、九州ニュービジネス協議会等の団体に参加しベンチャーを引っ張って下さる方はもとより、経営者兼支援者として活動している方や女性経営者の支援者が数多くいる。特に IT 系の企業経営者がベンチャーを支援するケースが多い。

外部の専門家の活用

- 東京の人達のネットワークは福岡以上に強く、IPO で大きな収益を得てそれを再投資している成功したベンチャー企業の経営者たちが身近に大勢にいますので、支援を受けるベンチャー企業の経営者もその成長モデルを実感として理解しやすいと思う。企業の成長を図るためには、金融機関や証券会社、コンサルタントのような専門家を入れることが有効である。東京では、我々のような公認会計士の数が多く、毎年 1,000 人規模で大手監査法人から会計士が巣立っていく、それにコンサルタントを入れると、東京では、恐らく年間で数千人規模のプロフェッショナルの流動性が発生している。その多くがベンチャー企業に流れており、東京ではベンチャー企業は外の専門家を入れて成長していくという意識が非常に高い。

福岡市の課題

- 一方で、地方のベンチャーは外部からの専門家の活用が十分でなく、それが成長のスピードが遅くなる原因の 1 つになっている。ベンチャーを取り巻く人材の数も大事だが、それ以上に、専門家が企業の中に入って、それぞれの専門性を生かし、成長モードに持っていくことが大事である。福岡では企業に入っていく人材が圧倒的に足りない。DeNA やヤフーなどが最近買収を行っているが、投資と共に人材が買収先に入り、会社の成長を加速させている。
- 福岡ではベンチャー企業に投資する大企業

がほとんどなく、大企業からベンチャー企業への人の移動も少なく、圧倒的に人材が不足している。また VC も東京に比べ数が少ない上に、VC 自体を 2~3 人で運営しているので、東京のようにベンチャーに CFO（最高財務責任者）として入っていくことはない。これが、地方のベンチャー企業の成長が遅れる原因になっている。実際福岡のベンチャーが IPO を目指す時に、CFO やマネジメントが出来る人が福岡にいないので、今は東京から引っ張ってきている状況である。

- 世の中もどんどん変わっており、世界も動いている。これから出てくる福岡の起業家たちは我々と違う発想の人たちであるだろうし、そうでないとこれからの地域社会の成長は期待できない。その新しい発想の起業家を、行政や我々のようなプロフェッショナルファームがサポートしていけるかどうか課題だと思う。
- 福岡の場合、知識はあっても経験が圧倒的に不足している人材が殆どである。東京の VC や M&A のアドバイザーとは経験とネットワークのレベルが違う。もちろん福岡のベンチャー企業も、東京や海外の企業とのジョイントや M&A など提携すれば経験は積めると思うが、問題は起業の段階をどうするかであろう。
- これからのベンチャーは、世界のマーケットを目指すべきである。福岡市は国際都市を目指しているが、海外でビジネスを経験して福岡に帰ってきた若手経営者と話をすると、国際人材の育成が急務であるとの共通認識に至る。「アジアへの玄関口の福岡」というキャッチフレーズの下、海外からの企業誘致に向けた県や市の施設が数多く造られているが、それらのハードが十分に活用できないのは、ソフトである人材が十分に育っていないからである。例えば、アジアに近い地理的な特徴や、企業誘致のための施設などがあるために、福岡に日本の事業拠点を置くことを検

討している海外企業があったとしても、英語で海外の本社とやりとりできる総務、法務、経理、財務などの人材が集まらないことは、進出にあたって大きなネックとなる。また、海外から家族を伴って福岡に移り住める環境の整備も重要であり、その場合は、インターナショナルスクール等の教育施設の充実も必要となる。グローバル創業・雇用創生特区に指定された福岡市において、国際的なベンチャー企業を育てるためにも、人材育成を含め、福岡のソフトの国際化が不可欠である。

インタビュー日:2014/10/31 文責:URC 柳

学生へのキャリア教育と企業等への成長教育を、車の両輪で進めよう

——神戸大学経営学部／経営学研究科 教授 忽那 憲治 氏



忽那 憲治（くつな けんじ）

1964年7月12日愛媛県生まれ。

1989年大阪市立大学商学部を卒業後、(財)日本証券経済研究所、大阪市立大学[講師、助教授]、神戸大学大学院経営学研究科[助教授]を経て、2005年より現職。

中小企業基盤整備機構「ベンチャーファンド出資事業評価・検討委員会」の委員を務めたほか、『アントレプレナーシップ入門ーベンチャーの創造を学ぶー』(2013年、共著)など著作も多数。

日本におけるアントレプレナーシップ教育の充実を訴え、戦略的企業家教育センターを通じて実践的教育を志向・実施するなど、精力的に活動している。

起業教育の必要性和そのポイント

- キャリア選択ではここ5年位、優秀な学生が大企業から内定を得てもそこに行かず、一流のベンチャー企業に行きたがる、または実際に行くという傾向が出始めている感じがする。
- 「トップが魅力的」「ビジネスプランが面白そう」「この会社に関わると若い時分の人生が面白そう」などと学生が感じるような会社でないと学生はそちらには進まない。
- 逆にみると、いい人材を得るためには、企業側は魅力的で「頑張れば大きく伸びそう」と思われるビジネスモデルへのブラッシュアップが求められる。
- 起業教育としては、小学校から高校までの間に、(小規模で良いので)実際に起業したり、企業と接点を持ったりするプログラムを作ると良い。
- 大阪のある高校で、アントレプレナーシップ領域の講義をした際、最初は殆どの受講生が起業に興味無かったのが、講義後に将来の起業意向を問うと、受講生の約半分以上が起業を希望したのだが、全国でそうした起業教育の動きが出れば、進学先を考える時に、現状の「文系なら、法学部でも経済学部でもどこでも一緒」みたいな選択から、「キャリア形成・選択をこうしたいからこの大学・学部！」と、大学・学部を真剣に選ぶようになるだろうし、入学後の気持ちの入れようも変わるはず。
- 但し、高校以前の起業教育では、会社を興す知識を教える必要はなく、将来のキャリア選択肢の1つに「起業家」という道があることを知ってもらう、意識を持ってもらうことに意味がある。
- アントレプレナーシップ学は、起業するための学問ではなく、物事を異なる視点から見ることで面白い展開を考える学問でもある。一般的に皆が考えている物事への見方・理解に拠らないアプローチをした時に、どんな事が生み出されるかを考える教育を通じて、大企業に入ろうと、自ら創業しようと、

どちらであっても異なる視点から物事を見つめ、展開を考えたり工夫する能力をつけたりすることは、企業人であっても起業人であっても不可欠であり、小学校や中学校の頃はそれを意識した教育に取り組み、高校くらいから徐々にキャリア形成も意識してもらい、大学で専門的な学びをする、という大きな流れが実現すると、大変良いと思う。

（中小）企業は、成長の道筋をもっと学べ

- 企業の側で言うと、ビジネスモデルをどうしたらブラッシュアップできるか、魅力的になるかの詰めが甘い、弱い印象を受けている。
- 実際、スタートアップ企業や中小企業の経営者の指導をしたり、その他いろんな形で接したりするが、大抵は資金調達や人材確保が十分ではない。それを嘆く企業は、実はそのビジネスモデル自体の魅力が、資金の出し手、獲得したい若い人材、そのどちらから見ても魅力がない、というのがベースにある。
- ビジネスモデルもさることながら、経営者自身の魅力や方針も大事。過去に大成功した企業、例えばホンダやソニーなどはトップの魅力もあり、方針もしっかり浸透させている。
- 中小企業の再生ノウハウとして私が言っているのは『ヒト・モノ・カネ』の順ではなく、『モノ（≡ビジネスモデル）・カネ・ヒト』の順番で、特にビジネスモデルを徹底的にブラッシュアップしなければならない、ということ。
- 融資する「銀行」、顧問で付く「税理士」、そして企業「経営者」の3つを同時セットで教育し、起業マインドと知識を高めていく事も大変重要である。そうしたマインド・知識を持とうとする萌芽は私の周囲でも見られるが、現状、そうしているのは100社あればそのうち1割にも満たないレベルだろう。
- Strategy（戦略）とFinance（財務）の知識

を強化しないと、質の高い起業家・企業は出てこない。理論的に意思決定ができる起業家と、勘と経験によって意思決定をしてしまう起業家がいるが、後者の場合、大きな成長に至るまでの様々な課題をクリアするのはやはり難しい。モノ・カネ・ヒトを徹底的に教え、いかに起業家・経営者に理解してもらうかは、一定レベルの企業を育てるためにはとても重要である。

- 現状、中小企業の経営者の多くが資金調達の方法として「主に銀行から、融資を受ける（＝デット・ファイナンス）」ことしか知らないのはかなり大きな問題で、「外部からの出資で資金を集める（＝エクイティ・ファイナンス）」選択肢を知り、実行するための教育が明らかに不足している。外部からエクイティを入れている企業は成長するケースが多いが、理由は単純明快で、外部の投資家の資本を入れようすれば、自社のビジネスモデルがいかに魅力的で、かつ、見通しがきちんとしているかを説明できないようでは、出資を受けられないから。
- 株式出資という形で、外部から資金を調達する方法があると認知し、その実行を志向すれば、自ずとファイナンスの知識も必要になる。デットを調達する教育にプラス、エクイティも加えた教育をしないと、成長企業は生まれてこない。
- 企業体や事業体として見ると、多くの場合、経営チームが明らかに弱い。例えば、技術系ベンチャー企業を起こすと、技術者ばかりで、CEOとしての戦略的な判断ができるようなストラテジーやファイナンスの知識をトップが持っていないケースが多く見られるので、事業を成功させるにはチームが必要。最低限必要なのは、戦略的意思決定をするCEO、財務を含む意思決定をするCFO、この2つは絶対不可欠。加えて、テクノロジー

形だと CTO、そうでなければマーケティング担当も必要かもしれない。

- スタートアップ時に少なくとも3名ぐらいの経営チームを組成してから事業を始める、という「人の問題意識」が日本のスタートアップでは極めて薄い。資金調達計画を立て、経営チームを作り、トータルなビジネスプランを事業計画書にいかにか落とし込めるかを考えなければ、結果として成長性の高い企業は生まれない。

密に繋がるコミュニティの場の形成を

- スタートアップにおいては、人や企業のマッチングが大事であるが、単にある場に集まり出会うだけでなく、もう少し深いコミュニティのようなものを作らなければいけない。
- 人生、あるいは会社の重要な意思決定においては、やはり6か月ぐらいの時間・期間で密に繋がらないと、お互いがどんな人／会社なのか見えないし、正しい意思決定、成長・成功に繋がる意思決定は難しいので、深い繋がりを持つ場、密度の濃い仲を形成できる場を作ることは重要。そうした場で半年ぐらい一緒にいると、一貫してスタンスが一致しているとか、夢に向かって努力しているとか、支援する側／される側の双方で分かる。

インタビュー日：2014/11/20 文責：URC 柳・白浜

良い問題意識に根差しステップを重ねる起業教育と、地域づくりを連携して進めよう

——愛知学院大学 地域連携センター所長/経営学部 教授 鵜飼 宏成 氏



鵜飼 宏成（うかい ひろなり）

1965 年愛知県生まれ。

1991 年法政大学大学院修士課程修了後、(株)住信基礎研究所入社。信託銀行業務支援のリサーチ及びコンサルティング業務に従事し、各種調査プロジェクトに携わった後、2000 年愛知学院大学に移り、現在に至る。

起業家論、ベンチャービジネス論、起業家教育を専門とし、「起業家教育ビジネス・メンター」を標榜。NPO 法人起業支援ネット(名古屋市)の理事として『起業の学校』等を支援するほか、愛知県一宮市の市民活動支援制度審査会会長、複数の企業改革へのプロセス・デザイナーとしての関与など、学内外の多方面にわたり活躍中。

著書は『東アジアにおける日本企業の国際機能別戦略—技術移転と経営管理の実証分析』（共著、2002 年）、『クラスター組織の経営学』（共著、2008 年）など。

ベンチャーもソーシャルもベースは同じ

- 大学で学生と取組んでいることの 1 つに『バーチャルカンパニー』がある。講義ではなく行動・実践の場で、バーチャルかつリアルである。「地元を元気にしたい」「人々の役に立ちたい」など様々な思いを持つ学生が集い、思いの近い者同士で組んでバーチャルカンパニーを始め、1 年間、自ら考え行動し、失敗と成功を繰り返しながら、企業経営を学ぶ場である。
- 私がしていることは、必ずしもベンチャーではないが、結果的にソーシャルビジネス系や身の丈起業的なものもあれば、中には経済産業省の眼鏡に適ったり、大手企業や工業会が評価したりするものもあり、更には、一昨年の全国ビジネスプランコンテストで 1 位になり、日本政策投資銀行の創業資金を獲得しつつ、東京都のバックアップも得て起業 2 期目に入っている者もいる。

- 我々のプログラムは、何をビジネスのターゲットにするか見出すのではなく、骨格となるものを見出し、個々人がやりたいことに沿った結果、ソーシャルビジネスにもベンチャーにもなる、というもの。
- （公財）滋賀県産業支援プラザでも、数々の実証実験の結果から「メインではなく、プレ／アフターインキュベーションを充実させることがいかにメインの充実につながるか、実証できた」という発表をされている。ここで言うプレとは、MBA 教育ではなく（後述する）“根っこ”となる思いや問題意識の醸成が当てはまる。
- また、名古屋地区をベースとする NPO 法人「起業支援ネット」の理事でもある。こちらは身の丈起業やソーシャルビジネスの支援が主で、ベンチャーではないが、それでも地に足を着けた事業を展開していくには、それ

なりのオリジナリティを持つビジネスでなければ、なかなか長続きはしない。そこで、成功したとされるソーシャルビジネス、あるいはコミュニティビジネスの起業者たちが辿った軌跡を、インタビューからモデル化したりもしている。

ステップを認識し、踏んでいくことは重要

- 起業には《開業》と《創業》があると定義している。いずれにしても起業ならば《思い醸成期》があるのだが、ただ、その思いだけでは、それが共感を得るものかどうかははっきりしない。そこで、次の《共同学習期》において、周囲の反応を通して自分の思いの社会性を確認し、その次に《社会実験期》、即ち実証実験を重ね、そしてある程度メドがついた段階で本格的な《事業展開期》、そして《発展期》に移るが、これらの段階を意識することは重要である。
- 《開業》は、FC ビジネス、つまり「何かビジネスしよう」との思いはあっても、ノウハウがないので、それを金で買って事業展開しようという形態に近い。
- 一方《創業》は、ビジネスのノウハウを自分たちなりにどう作っていくかが極めて重要で、そのプロセスをある程度“見える化”することが、即ち事業構想であり、また、実証実験のためのテストマーケティングの方法や場、ということになる。
- 起業・創業では《人格形成期》《醸成期》《準備期》《創業期》《成長期》というステップがあり、起業家がこのステップを進むために必要となる能力には、《事業性人格》《事業感覚》《経営知識》《競争力》《経済感覚》がある。
- 多くの大学やMBA等では、経営知識や競争力を教えるが、それでビジネスプランをきれいに作れる人がいても、それを実際に動かす段階で、その人がそのまま動かせるわけでは

ない。なので、ベンチャーキャピタルは、ビジネスプランもさることながら、チームを見極めようとするし、アイデアを出す（アイデアしか出せない）リーダーと、それを動かす経験のある人のマッチングが鍵となる。

スキルは教育可能、マインドは発芽待つのみ

- クレイトン=クリステンセンの『イノベーションのDNA』によれば、一卵性双生児が2つの家庭環境に別れて生活した結果、双生児Aはイノベーターで、双生児Bはそうではなく、創造性は後天的に涵養されていくもので、能力を発揮させるためにはそうした環境を整えることが極めて重要である、と述べている。また、斬新なビジネスアイデアを生むために必要なのは、斬新なインプットを組み合わせる《認知的スキル》である、とも述べている。そのために《行動的スキル（＝質問力、観察力等）》が必要で、これを駆動するのがイノベーションに取り組む《意思・勇気》である。
- 私は、《行動的スキル》と《認知的スキル》を組み合わせ【スキルセット】、《勇気・意思》を【マインドセット】と表現しているが、前者は後天的に教育訓練を行い、伸ばすことも可能だが、後者は（個々人の先天的性質）発芽するのを待つしかない。なので、斬新なアイデアを生むことができて、起業に進まないケースは、マインドセットがないケースが殆どである。
- ただ、マインドの発芽に時間がかかるのであれば、大学の時点ではスキルの涵養に努め、社会人での経験や環境からの刺激を経てマインド発芽し、そこから起業に進む形で良いのではないかと思う。
- スキルの涵養方法は、茶道や華道に流儀流派があるように、いろいろなやり方があって良い。自分の経験上からも、場の与え方やステ

ップの踏み方で、人の成長は変わると考える。

良い事業は、良い問題意識に立脚する

- これまで約 10 年間取り組んできたが、アイデアが外部の良い評価を得ても、その先に進む者と進まない者がいて、実際のところ進まない者の方が多い。進んだ者を見ると、「なぜ？」という問題意識を強く持ち、多少の困難にぶつかってもそれにへこたれない強さがある。
- 世に様々あるビジネスプランコンテストの第三者評価は、「プランの美しさ」と「目論見の数字の出し方」で成功例とすることがあり、必ずしも信用できるものではない、と考えている。だが、1 つのきっかけになること、また、我々のメソッドがどれだけ学生の思いを言語化させ、上手くプラン化させるのに成功しているかがわかることも事実である。
- いい事業を起こす「問題意識」の前提として、問題の捉え方をはっきり意識させることが不可欠である。実は、今抱えている悩みを解消するだけでは世の中を変えていくことにならないかもしれない、それが「未来を変えられない」「未来が見えない」問題である。現状には、見える問題／探す問題／創る問題の 3 種類があるが、未来を変えられるのは探す問題の一部と作る問題に限られる。要は、未来に繋げるために何をしなければならないか、問題の把握の仕方自体を根本的に問わないと、いい事業は生まれてこないし、そこが事業の良し悪しを見極めるポイントになる。
- 多くの技術者や創業者が「それは素晴らしい」と評するものでも、実際はなかなか変更が難しい、つまり、社会的なニーズとの照らし合わせの中で、自社の事業（＝製品・技術・サービス）がベストでない場合もあるが、なかなかそれに気づいてくれない、というケースもある。それに対しては、「元々、今の事業

でしなかったことは何か、何を変えようとしていたのか」という問題意識を探っていき、ソリューションのために必要な事を視覚化させていくと良い。

- 投資する側も、ベンチャーに投資しようとする時、説得力のある“数字”がなく判定できないケースが多い。だからこそ、こういった枠組みで事業を見るようにしていくのか、事業が上手くいかないとすれば、どこに問題があるか分かるような視覚化が必要となる。

起業家教育は地域づくりにも繋がる

- 【スキルセット】【マインドセット】は、起業創業に限らず、まちづくり・地域づくりでも同様。だからこそ、ソーシャルベンチャーでもコミュニティビジネスでもその必要性・重要性は揺るぎない。
- 起業教育プログラムで涵養した能力は生活の場でも役立つし、逆に地域でトレーニングして涵養された能力は、企業や産業クラスターでも使える。また、大学で学ぶことでは「習慣化」も大切。主体的に観察・実験・検証すること、リスクテイクさせること、人を説得し協働を促すことなどを必ずさせ、習慣化するように心がけている。これを身につければ、企業人としても会社・事業を変える能力として活かせるはず。
- 起業家教育を根付かせるためには、小・中・高・大という「縦の連携」が無いのが問題。また、小学生の知能や能力の発展段階に応じた教育プログラムを作らなければならない。勿論、連携やプログラムを組む上では、それがその時期に行われることの有用性の裏付けも必要。また、トレードフェアを開くようなことを通じ、相互に確認し合うような環境をどう作って行けるかということも大切であろう。
- 愛知県には『momo』というコミュニティ・

ユース・バンクがあり、地元金融機関では融資が難しいような地域課題解決に向けた案件に対し、地域の皆で審査して融資している。

■また、仕事で培った専門知識や技術を生かしてNPO等を支援する、「プロボノ」と呼ばれるプロがボランティアする活動を、愛知県内の複数企業が連携して取り組んでいる。企業側は社会貢献と同時に社員が成長し、地域側も課題解決や成長につながるメリットがある。

■momoもプロボノもそうだが、「課題解決したい人をどう支援するか」ということは、創業文化を育てることに他ならない。残念ながら、今の日本は制度こそあれ、特に地方ではそういう取組みがし易いにも関わらず、なかなか根付いていない。

インタビュー日：2014/11/21 文責：URC 柳・白浜

地域および世界の視点から「起業教育の好循環」を創り、起業人材をどんどん育てよう

——株式会社セルフウイング 代表取締役 平井 由紀子 氏



平井 由紀子（ひらい ゆきこ）

(株)セルフウイング代表取締役、若年層の起業家教育研究家(学術博士、Ph.D)。

早稲田大学大学院アジア太平洋研究科で早期起業家教育を研究する傍ら、2000年に(株)セルフウイングを設立。

2014年に(株)VIDACO JAPANの設立に参画。ベトナムでの人材育成を開始。

(一社)東京ニュービジネス協議会 理事。2008年には、全国の若年層教育を通じ、日本の経済活性に寄与したとして「中小企業庁長官表彰」を受ける。

小学生から社会人まで幅広い層を対象に、大学と共同研究した独自プログラムを展開。「会社をつくり、事業を興す」をベースに、特に若年層向けの起業マインド育成に重点を置いている。

幼少期からの起業教育は優位性が高い

- 国が創業率向上を標榜するも、結果は思わしくなく、小中高での起業教育推進を経産省と文科省が前向きに勉強・検討している状況である。
- 芸術もスポーツも、成人後ではダメとは言わないが、子供の頃から始めてインパクトを与えると、後の優位性がある。起業家教育も同じで、例えば小学生から始める方が、コミュニケーション能力や情報収集力など、必要な能力が身に付きやすい伸びやすい。それらを一通り得た上で、起業マインドを持ったなら、さらにスキルや知識を身に付けていけば良い。
- これまで様々な国に行ったが、創業率が上昇する国は経済も上昇傾向にある。対する日本は、創業・起業支援の厚みはかなり増したが、Exit（出口）がなかなかイメージしづらく、プレイヤーは増えていない。起業教育も、他国は子供の頃から行っているし、技術革新ベースの起業も、マイノリティの生活自立のた

め（＝食べていくため）の起業も、両方に目配せしてやっている。日本では教育するとしても高校になってからで、かつ「そういう道を目指せ」と明快に言い切らない。その後、大人になって起業教育を行っても、マインドセットがないのにナレッジとスキルを入れることになるので、それは非常に難しい。

- 自営業者も、店舗と生活の場が異なるケースが多くなり（＝自営業者のサラリーマン化）、子供にとって商売が身近に感じられなくなっている。逆に言えば、子供が商売を身近に日頃から感じられる場があれば、起業教育開始が多少遅れても、自然とマインドセットされる。つまり、一昔前の日本のように、身近な場＝地域社会が子供達に教えていくのが、一番有効な起業教育であると考えている。
- 私が、日本で成人を対象にアンケートを行った中で「起業するインパクトを受けたのは何歳頃か」を問うたところ、幼稚園や小学生といった幼少期と答えたケースが、私が仮説で

持っていた「小学校高学年頃」よりも多かった。これにはもちろん起業が身近であったり、起業をネガティブに捉えなかったりする家庭環境もあるかと思うが、示唆に富む回答であった。

- 「本当に幼少期からの起業教育は効果あるのか？」と問われたとしても、それを裏付けるエビデンスはある。幼少期からの起業教育、マインドセットはとにかく早く幅広くやるべき。

プログラムと指導者を整え起業人材好循環へ

- 私自身、各地の起業教育や、起業の視点からの地域活性化をお手伝いしているが、地域によって起業プログラム、地域活性プログラムは当然異なるし、プログラムによって短期／長期の効果発現時期も異なる。中身には、比較的軽めに取り組めるものもあれば、外販や資金扱い等かなりリアルビジネスするものもある。いずれも、地域の事情や方針を踏まえたプログラムを使えば良い。
- 地域の人と一緒にプログラムを作る際、最初に「具体的にどうなりたいですか？」との問題提起から始めるが、こうしたプログラムづくりを実現するために必要なことを、基礎インフラだけで言うと、(1)指導者がいて、(2)目的別の教材があって、(3)きちんと効果測定ができる、というパッケージが揃っていれば、どこでもプログラムづくりは可能。
- プログラムの立て付けとしては、一番下層に多くの人を対象とする「マインドセット」があり、どんどんスキル等を On しながら（人数も比例して減少しながら）、最上層の Exit では、単純に食べていくための創業も、ソーシャルな創業も、大企業をつくる創業も、第二創業も、コーポレートベンチャーもあるという、多様な Exit が出てくる。ある程度の段階で「どの Exit を目指して創業させます

か」というのを決め、「その場合、こういう創業の仕方がありますよ」といった形をいくつか示すことが有効と考えている。突き詰めれば、Exit の形には拘らずにどんどん人材を育成し、巣立たせることが大切。

- 現状、なかなか教える人材やその育成拠点が無いが、商工会議所／地元金融機関（地銀・信金等が CSR の観点から）／大学などが地域の起業家形成拠点になり、その人がきちんと指導者になれば良い。学校の教師だけに任せるのでは続かない。
- 先程、大人になってのマインドセットは難しいと述べたが、大人になり、教わる側から小さい子達を教える側に回ることで、マインドセット効果を得られる。つまり、教わる側の子供も、教える側の大人も、効果が得られる。
- こうした好循環、エコシステムを、福岡はじめ各地域で作り出してほしい。それは各地域にとって効果的。私の会社はそのノウハウを提供し、そうした好循環の実現を目にしていきたい。
- 今、学校で行われているような聴講やビジネスプラン作りは、美しいが実効性は弱い。それよりも、実際のビジネスに携わる地域の人材ができるだけリアルビジネスに近い形をサポートしていく方が、やはり実効性は高い。
- 現状、「家庭の反対で起業を諦める」場合が多い事から、そのコンフリクトを解消できるような、家庭向けカリキュラムも今後提供していく。

海外起業人材招聘と展開活用も視野に入れよ

- ASEAN 各国の親日度は総じて高い。そう思ってもらえる内に、イコールパートナーで日本に来てもらい、安価な労働力という視点から脱却して彼らを活用できる Win・Win の仕組みを作ることが効果的と考える。
- 例えば、日本の中小企業の多くは、海外展開

をしたいものの、「何から何まで未知で大変」「人材不足」といった理由で実行に移せないでいる。ならば、日本人を採用し、海外に赴任させ事業展開、とするのではなく、進出先の事情に明るい、優秀な現地人材を、幹部候補生として日本に招き、きちんと教育した上で戻し、自社の分身のように事業展開や出店を進めてもらうのが効果的な方策だと思うし（真面目に日本で3年ほど取り組めば、家族への仕送りも帰国後の創業資金形成も同時にできる）、それは Win-Win の関係になる。

- 現在、そうして招聘した人を対象にした語学やビジネスの基礎教育、また、現地で事業開始する人へのプログラム提供に取り組んでいるが、これが好循環になってどんどん海外人材が来日し、日本での経験の後、各国で事業を開始・展開してくれれば、日本の企業は日本に居ながらにして成長するだろうし、各国の親日家も増えるはずで、それに私自身携わるのは、ビジネスを別にしても楽しいしやりがいがある。

福岡への提言

- 「起業」の括りも含め、「地域の発展を支える人材」をどんどん育てるべき。そのためには福岡の独自モデルを立てて取り組むこと。例えば、起業に関する基礎インフラとして、幼少期からの起業家教育を取り入れ、マインドセットしつつ、それ以降の成長期にもナレッジやスキルを On する教育を継続していくとよいのではないか。さらに言えば、段階によって様々なプログラムがあり、インキュベーションや VC 等と組みつつ、短期にも中長期にも教育していく仕組みを作るとよいのでは。
- 「勉強することで起業への効果がありましたね」というレベルの取り組みはもう終わり。そ

うではなく、「起業が活発になり、地域が活性する。それはアジアも含む世界を視野に入れて」というステージが始まったところだと思う。

- 市場として国内も ASEAN も睨める福岡は、地政学的にとっても良いポジション。起業家教育を丁寧に進め、先述したように地域の人による起業指導や拠点形成ができれば、早く結果が出てくるだろう。
- 本日話した、私のプログラム展開等に、福岡市が興味をお持ちになるなら、ぜひご相談に応じたい。とにかく数多くの人へ、人生の早い段階から起業教育を実行いただきたいと願っている。

インタビュー日:2014/11/21 文責:URC 柳・白浜

女性への創業支援の観点から



——ユアブレイン・オフィス 代表 千葉 真弓 氏

千葉 真弓（ちば まゆみ）

京都女子大学文学部国文学科卒業。

2011年1月～ 中小企業診断士として活動。

2011年4月～2014年3月 福岡県商工会連合会 嘱託専門相談員。

2011年4月～2013年3月 中小企業支援ネットワーク強化事業巡回アドバイザー

2011年7月～ 大野城市商工会全国展開プロジェクト「着地型観光事業委員会」委員長

福岡市内で、ユアブレイン・オフィスを設立し、地域で頑張る中小企業・小規模事業者対象に、年間約300件の経営コンサルティングを行う。業種は、製造業、小売業、サービス業など多岐にわたり、マーケティングの視点を生かし、地域活性化のための観光開発にも関わっている。「幸せな中小企業」を増やすため、創業支援や起業家のための勉強会にも力を入れている。

福岡市の創業に関する現状

- 福岡市がグローバル創業・雇用創出特区に指定されたことで、スタートアップカフェができるなど、政策的な後押しの追い風で、創業に関する相談案件も増えており、福岡市全体の傾向としても創業への関心が高まっていると感じている。
- この関心の高さは、突然のことではなく、2006年会社法の改正により、最低資本金制度がほぼ撤廃されたことや、2013年から始まった創業補助金制度など、創業を取り巻く枠組みの変化に伴ったものである。その上、インターネットの普及により、多くの広告費をかけなくても個人で情報発信がしやすくなり、ホームページやブログなどの自分のメディアを持つことができる時代になっていることが一番大きな要因であると考えている。

女性の創業活動の実態

- 30～40代女性の場合、M字カーブ現象から脱出を求め、働く場を自ら作ろうとする傾向

がある。自宅での活動をベースとした主婦起業・ママ起業と言われるケースも多い。近年では、国の支援策により、女性の創業支援を扱う企画が数多く行われている。例を挙げると、福岡県商工会連合会「女性のための創業スクール」、福岡県男女共同参画センター「あすばる」、福岡市男女共同参画推進センター「アミカス」、北九州市立男女共同参画センター「ムーブ」など。

- 女性創業のスタートアップ段階においては、横の繋がりを求めるケースが多い。専門知識の不足や、一緒にやれる人が少ないという女性特有の弱みを補うため、創業スクールのようなコミュニティの場を提供することで、互いに応援し合えるという効果も得られる。重要なのは、一時的なサポートではなく、継続的な関わりや参加を促すことにある。そのため、取り組んでいるのがSNSの活用である。実際にFacebookグループを作り運営しているが、定期的に情報の共有、受講生同士

の誘いあい、イベントの告知などが容易にでき、それにより仲間意識が高まると共に、お互いに応援しようとするムード作りに繋がっている。

- 創業スクールへの参加者は、資格などを取得し、それを活かそうとしている 30~40 代の女性が一定数を占めており、組織の中で働き、そこから飛び出すための創業希望者は少ない。中でもコア層は 40 代で、子育てが一段落した感じの主婦が多い。組織で働き続けている女性の場合、組織内で評価を得ている人も多く、ビジネスアイデアを持っているか、または、よほどやりたいことでないと、創業に踏み切るのは難しい。自分で何かをやりたいという気持ちを持っている女性の割合が増えているように感じる。
- 新卒の女性の場合、創業希望者は一定の割合いるが、そのうち、NPO 法人のようなソーシャルビジネス系の社会起業家を目指している人が意外に多い。この場合、実際のビジネス経験が少なく、収益と売上など経営の事がわかっていないケースがしばしばある。その原因は、経験、年齢、立ち位置など複合的なものである。
- 女性相談者の場合、女性の専門家に相談した方が話をしやすいという声はよく聞く。相談内容は様々で、何かやりたいが、話を聞いてもらいたいというケースや、アイデア段階から事業化段階まで幅広い。この多様なニーズに対し、女性向けの支援は、まだ十分ではないと思う。

女性の創業と男性の創業との違い

- 女性と男性の創業・起業希望している方の話で、一番大きな違いは、女性の場合、自分でビジネスを組み立てたことがない人が多いということである。男性の場合、事業部を任されたり、事業部でないにしても営業所を任

されたり、自分が数字の責任を持たされたりという経験の方がいる。一方、女性の場合、経営に関する知識やビジネス、社会に対する経験値などが少ないケースが多い。

- 勤務していた経験があっても、何かを任されて、自分で仕切ってできる範囲を持っていたという人が少ないので、自分が起業したら事業を大きくして人を雇うというイメージがしづらい。そのため、事業拡大や人を雇うことを目指すというか、そういう状態になりたいという発想を持つ人が少ないように感じる。これを解消するためには、女性を中心となった草の根ネットワークのようなコミュニティの形成などの、社会環境の整備や、女性起業家のための経営知識の学びの場等が必要と考える。

女性創業のために必要な支援内容

- 単なるピンポイントでの相談窓口の開設だけではなく、女性起業家に特化したコミュニティの形成準備段階において、最初の土壌づくりを支援することが必要である。
- 創業スクールや個別相談への参加者の約 6 割はビジネスアイデアは持っており、それを資格（民間資格を含む）や経験で活かそうとしているのだが、ビジネスの組み立て（事業計画）については未熟なケースが多い。そのビジネスアイデアを 1 つひとつ紐解いてあげ、ビジネスプランとしての組み立てをサポートする必要がある。

サポートする側としての問題

- 創業支援をシステム化していこうとすると、支援内容が分かりやすい言葉に置き換えられ、例えば「マーケティング」や「資金調達」などメニュー的なものになり、結局、ニュアンス的なところが伝わらない。
- 相談者は、そもそも自分の問題に気づいていないケースが多い。ある程度は、入口の部分

で見立てをする必要がある。そういう意味では、支援側のネットワーク構築も重要であろう。入口は誰からかわからないが、サポートする側のネットワークで正しい方向に導いていくというような、コンシェルジュ的なサービスを行うことはどうだろうか。

何を支援すべきなのか

- 女性に限った話ではないが、一般的にベンチャーのスタートアップ段階での相談者は、その悩みが似ていて、同じ悩みを気楽に相談できる場があればいいと思う。その施設の一つがスタートアップカフェであり、コンシェルジュサービスに近いかも知れない。ただし、相談やアドバイスをもらいに何処かに行くという行動をとる人は少ないため、人を集めるための仕掛けも必要であろう。
- 事業計画書作成の前段階には、ビジネスモデル構築の段階がある。これはプラモデルで言えば設計図を描く段階で、ヒト、カネ、モノ、情報の流れを組み立て、創業希望者が実行できる形で整理することに意義がある。創業に成功する人は、この段階がきちんと組み立てられており、自分の価値をどう見せるのか、どう売っていくのかについて明確なポリシーを持っている。
- 社会全体の話として、まだ創業に対しては、マイナスである、リスクが高いなどと受け止めるマインド的な部分が強い。この点から考えると、小・中学校で起業家、経営など商売的なことについて学べる機会があることは、すごく大事だと感じる。実際に、自分で起業したい方、また既に起業、経営されている方と話す、家庭環境は商売しているところが多い。そういう環境で起業家マインドみたいな部分が作られていくものがある。つまり、創業マインドは、素質というより環境で作られていくものだと思う。

- 最近、60代の起業家割合が非常に高く、シニア起業という言葉も生まれている中、そういう方の経験と、ビジネスの経験値が低い若い方がタッグを組めることが出来ればいいが、なかなか出会いもない。
- 中小企業、ベンチャー企業、スタートアップの会社からすると、大手との取引はハードルが高く、どうアタックしていいのかわからない。福岡の行政や大企業へもっと繋いであげようなマッチングみたいなことがあってほしい。橋渡しのマッチング会、商談会など、繋ぎの場があってもいいかと思う。大手のドアをノックする手助けが何かあると、ありがたい。

創業において福岡地区の特徴

- 人と人の距離が近く、マインドというかコミュニティ的なところも含め、互いに応援しあう環境が圧倒的にいいと思う。
- 適度な都会感。これだけ人口が伸びている地区も少ない。街としてのポテンシャルがある。人を引きつけるだけの魅力がある街というのは、それだけ活気があり、新陳代謝も起こりやすいことを意味する。
- アジアに近い。関東の人が思う以上に、福岡からアジアは近く見える。そういう意味の地の利は、これからもっと活かしていけたらいいと思う。福岡なら東京を目指さずに、アジアを目指せと言ったらいと思うくらいの距離感である。
- 都市規模のコンパクトというところに通じるかもしれないが、色んなものの経費が少なくて済む。
- 福岡にはスタートアップカフェのように、創業したい人同士の集まりや勉強会など、草の根的なものが実はいっぱいあるので、創業しやすい環境があると思う。

創業特区に関連して

- 外国人の方も創業できる仕組みがあればいいと思う。
- 非常に熱心に手を挙げた数社を選抜し、もっと手厚くサポートして成功事例を先に作ることはどうだろうか。例えば、福岡で創業し大きくなったゲームやアプリの会社をもっと PR してもらえれば、「福岡ってそういう土壌がある」というふうに宣伝できる。
- 特区で創業に力をいれており、創業率や開業率をこれだけ増やしたというのは、もっと大々的に表に出してもらいたい。例えば全国の自治体の平均の予算配分はこれだけだけど、福岡はこんなにやっている、などと比較すれば、力を入れているのがすぐに伝わる。せっかくなので、いい取り組みをいっぱいしていると思って見ているので、文字や数字だけでなく、プレゼンテーション的な部分でもっと見せれば、伝わりやすいし、興味を持たれやすい。
- 現在、福岡市が行っている国際イベント、例えばアジアマンスのようなところに、起業された方々がもっと絡めるようにすることもいい。ベンチャーアワーズ（仮称）もいいかも。

福岡市の可能性

- 福岡市は、他の地域から「活気がありそう・面白そう・面白いものが転がっている」と言われており、「次は福岡で（創業を）やりたい」と話すコンサルタントや経営者たちも出てきている。今後は、グローバル創業・雇用創出特区に指定されたことを皮切りに、創業相談活動への働きかけや、創業のイメージ・空気作りなど、戦略的な PR が必要ではないだろうか。

インタビュー日：2014/12/08 文責：URC 柳

域外の人に選ばれる都市へ、明確なビジョンを

——ハレオンソーラージャパン株式会社 代表取締役 時任 毅 氏



時任 毅(ときとう たけし)

2012 年に海外から大手上場企業を福岡に誘致し設立したハレオンソーラージャパン(株)のほか、2000 年に丸任ジャパン(株)を福岡市で創業。中国の自社工場を持ち、建築材料の設計、販売、施工など幅広くビジネスを行う。現在、日本国内に3社、中国に3社を有する。

「養老環境の良い福岡」の先に、「経済活力のある福岡」になるべきとの思いで、若いメンバーと日々懸命に仕事を楽しむ傍ら、留学生支援や海外人材マッチングなど、福岡市を拠点としたさまざまな社会支援活動にも力を入れおり、「福岡で産れたアジア人」として、将来の福岡やアジアのため、世界を飛び回っている。

福岡への思いと成長可能性から福岡で起業

- 上海に本社を置くハレオンソーラー社は、2011 年、日本への進出にあたり、進出先として九州・福岡市を選んだ。それは、太陽光事業で重要な日照条件が良いのと、今後、アジアの玄関である九州・福岡の成長可能性が高いと予測したから。
- 福岡と上海は近いということもあり、行き来は非常に容易である。私は 15 年前から自ら創業した会社を経営しているが、福岡を何とか良くしたいという個人的な思いを持っていた。福岡事務所には九州全域から募った 12 人の社員がいる。全員が日本人で、平均給与を 700 万円にするよう頑張っている。
- 自分の会社を、海外の企業ではなく福岡の地元企業だと思っている。海外企業も、日本企業と根元の部分で一致していないと、日本で成功はできないと思っている。こういう意思を持つリーダーがいないと、事業の将来性が

あったとしても、上手く行くわけがない。

- 福岡は、人材の集まりが良くないのが非常に残念である。福岡の良さを東京の方へ PRしながら頑張っているが、実際経営してみると、こちらの希望に沿うような人材は多くない。当社は、中小企業の中では給与条件は良いと思うが、結構な費用をかけて募集しても、若くて優秀な人材はなかなか得づらい。その背景には、東京への人材流出等があるだろう。
- また、福岡には、あまり表には出ないが、当社のように海外から福岡に進出した堅調な企業が意外と多くある。ただ、福岡はそうした企業に対し、もっとしっかりした対応をしてほしい。海外からの企業誘致も、マニュアル的な対応だけでは企業側も注目しない。
- 日本の商品は質が非常に良く、円安下では価格競争力もある。これを背景に、特に九州は東京など国内大都市圏を志向するばかりで

なく、(アジアはじめ海外の有力企業を含む)福岡の中小企業力と素晴らしい商品力を活かし、九州・福岡の商品を海外向けにインターネットを介して販売すれば、大きな事業と
いうか、Amazonのアジア版のような会社が
きっとできるはずだと思う。

- 日本・九州には中小企業が多いが、製造と販売マーケットのバランスのリンクを上手くすれば、大きなビジネスチャンスがあると思う。そうすれば、安定的な利益が生まれ、優秀な社員を雇うことができるようになるのではないか。

福岡で起業を増やすために

- 福岡に骨を埋める、根を張るつもりで創業に挑んだ。根を張るには土壌が必要である。今44歳だが、福岡にはやはり縁があったと思うし、それは家族も一緒に、長い間暮らしてきた福岡への思い入れは誰よりも強いと自負している。そういう私からすると、福岡出身でない人々をやる気にさせ、福岡のために何かしようとする人は少ないように感じる。
- 福岡市は人口150万人を超え、今後も人口増加が続くと予想されているが、そういう視点で見た時、果たして“本当の”福岡人はどれくらいいるのだろうか。転勤や進学で福岡に住んでいる方も多く、人の回転が速い都市なので、福岡への思い入れ、アジアの中の福岡への思い入れを持つ人は、そう多くないのかもしれない。
- 私を頼って、福岡・日本に進出する際に相談に来るケースは結構多く、中国(上海)、香港、オーストラリア、ドイツ、イギリス、イタリアの会社を福岡へ誘致しようとしている。ただ、それらの企業へ福岡のPRを行う際、「なぜ福岡なのか」を私自身、自信を持って言えない。つまり、福岡には「なぜ(進出先が)福岡であるべきなのか」という、明

確なポイントがないように感じる。

- 創業に関する悩みがある時、具体的に誰に相談すればいいのかを明確にし、創業希望者にとって頼もしい都市になってほしい。頼もしい都市にならないければ、頼もしい社長は生まれてこないだろうし、長く信用もされない。
- 福岡のベンチャー企業と世界のベンチャー企業ではレベルが違う。世界とは言わずとも、アジアに進出していく事を考えないといけない。そのためにも、企業と行政は一緒になって取組んでいく必要がある。
- 福岡でベンチャー企業がなかなか育たない背景に、福岡の若い人が域外に進出したがらないといった課題もある。そうした状況の打破のためには、福岡の若者全員の意識改革を促すよりも、3人でいいので、強いリーダーシップを発揮する人物を育成してほしい。そうすることで、若者が成功事例の影響を受け、起業に対する意識改革に繋がると思う。
- 創業する際、役割分担し合うような企業組織を作り、それぞれのリーダーが経営判断を下すようにした方が、相乗効果があると思う。ベンチャー企業が自分の所だけでやろうとすると、単体では弱く、福岡全体の投資環境は良くならない。
- 福岡の産業としてはITや通販産業等が挙げられると思うが、真に福岡を代表する産業は思い浮かばない。観光資源ならば「中洲」「とんこつラーメン」等すぐ思い浮かべられるが、「福岡は何の産業で持っているの?」と聞かれても答えられない。アジアにおけるロンドン(=金融都市)を目指すビジョンを掲げている東京のように、産業における福岡の将来ビジョンがあればと思う。
- 人件費で見ると、福岡は世界に比べ安価な方だが、高い給与で良い人材が確保できるかと言えば、必ずしもそうではない。中小企業が100人の社員全員に700万円の給与を出す

のは困難だが3~5人ならできると思う。そういう形で良い人材を少数でも確保すべき。

- 福岡には真の意味での経営者が必要だと思う。国籍や出身を問わず「革新的なアイデア」「企画力」「やる気」のある人に投資するべきで、それを実践できる経営者が必要。

外国人材の活用と創業

- 以前、中国の人材をアルバイトで採用していた際、2つの問題点があった。1つは、日本の在留資格取得を目的とするため、その目的を達成してしまった後、企業に定着しにくいこと。この場合、元々日本文化への関心も薄く、日本のことを信用していない。もう1つは、信頼度が低いこと。外国人の新人の場合、会社として一生懸命フォローし、また、能力に応じた待遇向上を進める等の努力をしているが、日本の物事の考え方や(良い)習慣、また、期限厳守などビジネス上のスピードに対応できず、結局、会社内外におけるビジネスの信頼関係が崩れてしまう。
- 今年も2回ほどヨーロッパへ行ったが、海外から低賃金の労働者を大勢受け入れていた。福岡もゆくゆくは外国人材の集積をすべきかと思うが、やはりその前に、治安や環境に関する問題等について、きちんと考えておく必要があるだろう。
- 特区制度を活用した外国人材受け入れの場合、その分野と目的を明確にしておくべきである。分野を幅広くするのか、あるいは逆に人手不足が深刻な特定の分野に絞るかなど、よく検討して決めておく方がいい。また、求める人材像も「斬新な報酬制度」「労働力としての人材」「頑張る若い人材」「行動力ある人材」など、具体的に示す方がいいと思う。
- アジアはじめ海外から日本に進出する場合、条件面などのハードルが高い中、「なぜ福岡なのか」というメリットをきちんと提示しな

ければならない。市民の平均年収は約300万円前後かと思うが、その額は海外から見て高いものではなく、やはり700万円位が望ましい。福岡にはそれだけの平均給与を提供できる企業が少なく、結果、いい人材が東京はじめ域外に流出している。比較的高度な外国人材を受入推進する場合も、「福岡では良い生活ができる」という見込み、環境、実績などを提示できなければ難しいだろう。

- 個人的にアジア各国からの留学生とも交流しているが、彼らに福岡に来た理由を尋ねると「近いから」「楽だから」との回答が多く、卒業後は福岡で働かず、東京や第三国へ出て行くケースが多い。つまり、福岡は他の地域へ行くためのブリッジのような存在になっている。
- 以前、福岡のある大学と地場企業が、留学生の採用について協力する計画があった。企業側は留学期間中の経済面をサポートするかわりに、留学生側は卒業後3年間は福岡に残って働く、という仕組みだったが、結局、計画は実施されなかった。その理由の1つに、大学側が卒業後に留学生がどの地域で働くかについての関心が低いことが挙げられる。大学側の、卒業生の勤務地に対する関心の薄さは、留学生だけでなく日本人学生に対しても同じではないか。
- 福岡でのビジネスを目指し、約15年間滞在していた韓国出身のエリートの知人がいたが、結局、夢叶わず帰国した。そこに至るには様々な事情があっただろうが、優秀な人材は目的が明確である分、失望も感じやすい。福岡も若い人材は多いが、本当にビジネスで戦える、多言語に対応した人材や、地域に思いのある人材は少ない。そういう人材を増やしていくために、優秀な人材をどうやって満足させるのかも鍵となる。

インタビュー日:2014/11/14 文責:URC 柳

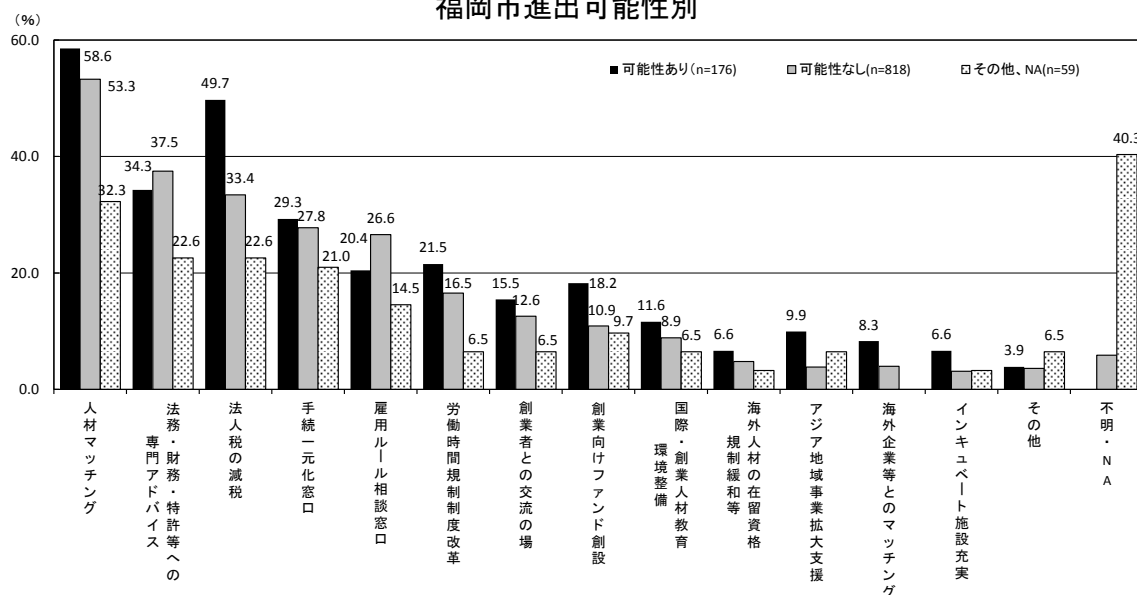
資料編－２／企業の創業活動の実態と「創業・雇用国家戦略特区」への意向調査・資料

(1) 創業時に必要な支援策(Q6)属性別比較

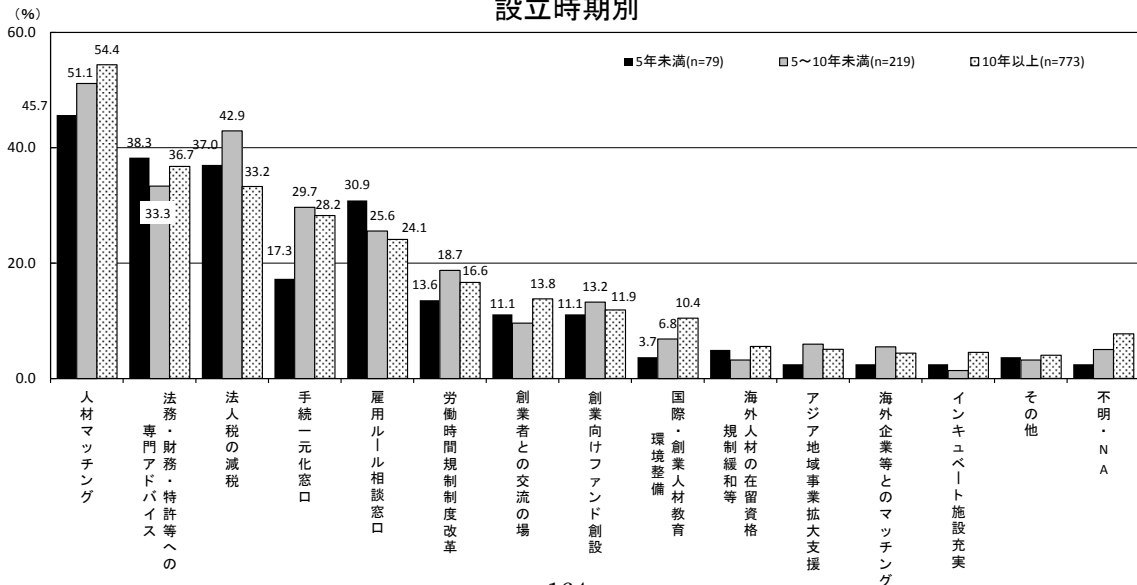
クロス集計項目	区分	単位	全体	雇用 ルール 相談窓口	創業者との 交流の場	人材 マッチング	手続 一元化 窓口	専任 アドバイザー 等	法人 税の減税	創設 創業 向けファンド	労働 時間 規制 制度改革	充実 イン キュベ ート施設	規制 緩和等	海外 人材の 在留資格	支援 アジア 地域事業 拡大	環境 整備 国際・創業 人材教育	海外 企業等との マッチング	その他	不明・NA
総数			件	1,078	268	137	571	298	389	383	130	181	40	54	54	99	48	41	74
			%	100.0	24.9	12.7	53.0	27.6	36.1	35.5	12.1	16.8	3.7	5.0	5.0	9.2	4.5	3.8	6.9
福岡市を選定 する可能性別 (SA)	可能性あり	件	181	37	28	106	53	62	90	33	39	12	12	18	21	15	7	0	
	可能性なし	件	835	222	105	445	232	313	279	91	138	26	40	32	74	33	30	49	
	その他、NA	件	62	9	4	20	13	14	14	6	4	2	2	4	4	0	4	25	
	可能性あり	%	100.0	20.4	15.5	58.6	29.3	34.3	49.7	18.2	21.5	6.6	6.6	9.9	11.6	8.3	3.9	0.0	
	可能性なし	%	100.0	26.6	12.6	53.3	27.8	37.5	33.4	10.9	16.5	3.1	4.8	3.8	8.9	4.0	3.6	5.9	
	その他、NA	%	100.0	14.5	6.5	32.3	21.0	22.6	22.6	6.5	3.2	3.2	6.5	6.5	6.5	0.0	6.5	40.3	
設立時期別 (SA)	5年未満	件	81	25	9	37	14	31	30	9	11	2	4	2	3	2	3	2	
	5～10年未満	件	219	56	21	112	65	73	94	29	41	3	7	13	15	12	7	11	
	10年以上	件	776	187	107	422	219	285	258	92	129	35	43	39	81	34	31	60	
	NA	件	2	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	
	5年未満	%	100.0	30.9	11.1	45.7	17.3	38.3	37.0	11.1	13.6	2.5	4.9	2.5	3.7	2.5	3.7	2.5	
	5～10年未満	%	100.0	25.6	9.6	51.1	29.7	33.3	42.9	13.2	18.7	1.4	3.2	5.9	6.8	5.5	3.2	5.0	
	10年以上	%	100.0	24.1	13.8	54.4	28.2	36.7	33.2	11.9	16.6	4.5	5.5	5.0	10.4	4.4	4.0	7.7	
	NA	%	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	

注：「可能性あり」は「ぜひ進出」と「可能性がある」の計、「可能性なし」は「可能性はない」「あまりない」「既に事業所あり」の計（以下の上段棒グラフも同様）

福岡市進出可能性別



設立時期別

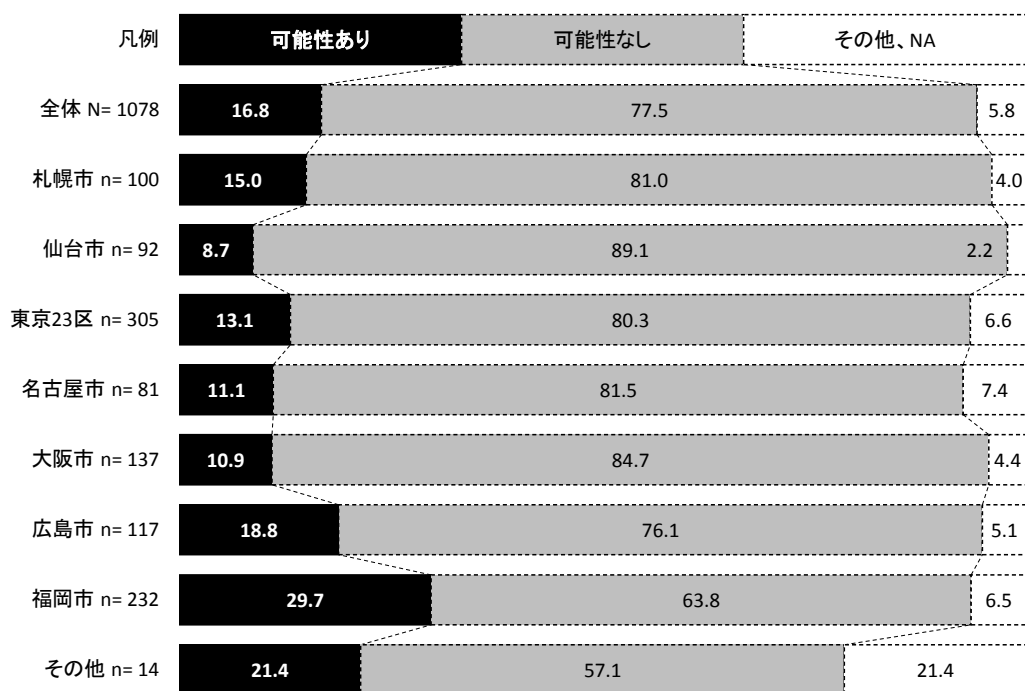


(2) 福岡市への進出可能性(Q7)(Q6)属性別比較

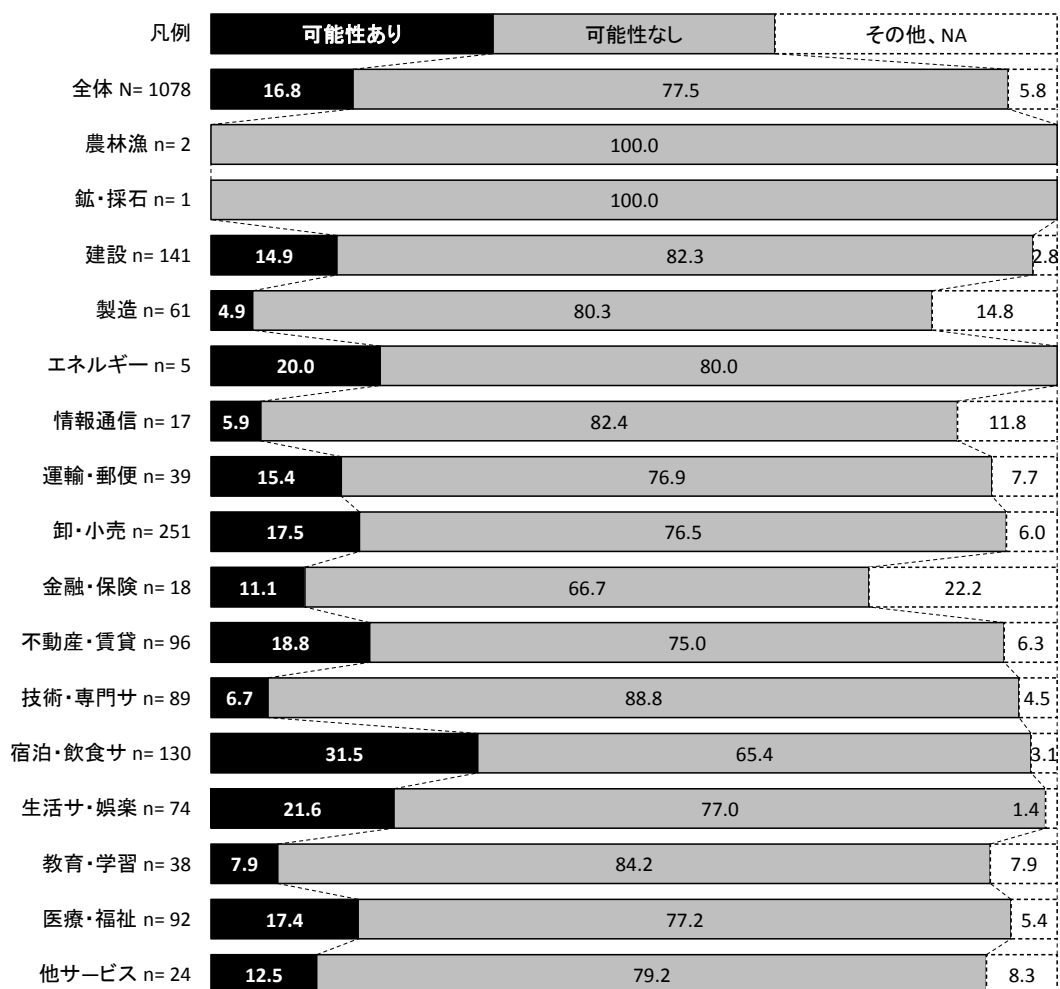
クロス集計項目	区分	全体		可能性あり*		可能性なし*		その他、NA	
		件	%	件	%	件	%	件	%
総 数		1,078	100.0	181	16.8	835	77.5	62	5.8
本社所在都市別 (SA)	札幌	100	100.0	15	15.0	81	81.0	4	4.0
	仙台	92	100.0	8	8.7	82	89.1	2	2.2
	東京	305	100.0	40	13.1	245	80.3	20	6.6
	名古屋	81	100.0	9	11.1	66	81.5	6	7.4
	大阪	137	100.0	15	10.9	116	84.7	6	4.4
	広島	117	100.0	22	18.8	89	76.1	6	5.1
	福岡	232	100.0	69	29.7	148	63.8	15	6.5
	その他	14	100.0	3	21.4	8	57.1	3	21.4
業種別 (SA)	農林漁業	2	100.0	0	0.0	2	100.0	0	0.0
	鉱業・採石業	1	100.0	0	0.0	1	100.0	0	0.0
	建設業	141	100.0	21	14.9	116	82.3	4	2.8
	製造業	61	100.0	3	4.9	49	80.3	9	14.8
	電気・ガス・水道	5	100.0	1	20.0	4	80.0	0	0.0
	情報通信業	17	100.0	1	5.9	14	82.4	2	11.8
	運輸・郵便業	39	100.0	6	15.4	30	76.9	3	7.7
	卸・小売業	251	100.0	44	17.5	192	76.5	15	6.0
	金融・保険業	18	100.0	2	11.1	12	66.7	4	22.2
	不動産・物品賃貸業	96	100.0	18	18.8	72	75.0	6	6.3
	専門・技術サービス業	89	100.0	6	6.7	79	88.8	4	4.5
	宿泊・飲食サービス業	130	100.0	41	31.5	85	65.4	4	3.1
	生活関連サービス、娯楽業	74	100.0	16	21.6	57	77.0	1	1.4
	教育、学習支援業	38	100.0	3	7.9	32	84.2	3	7.9
	医療・福祉	92	100.0	16	17.4	71	77.2	5	5.4
	その他サービス	24	100.0	3	12.5	19	79.2	2	8.3
設立時期別 (SA)	5年未満	81	100.0	19	23.5	58	71.6	4	4.9
	5～10年未満	219	100.0	48	21.9	162	74.0	9	4.1
	10年以上	776	100.0	114	14.7	614	79.1	48	6.2
	NA	2	100.0	0	0.0	1	50.0	1	50.0

注：*印の「可能性あり」は「ぜひ進出」と「可能性がある」の計、「可能性なし」は「可能性はない」「あまりない」「既に事業所あり」の計（以下の帯グラフ3つも同様）

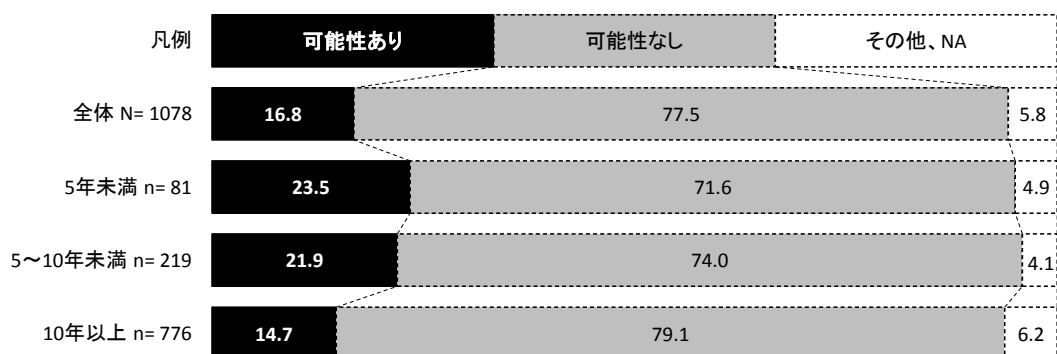
本社所在地別



業種別

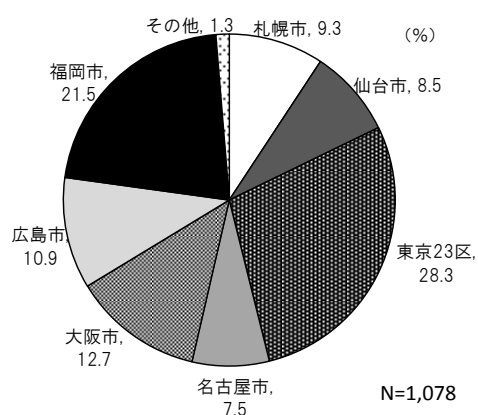


設立時期別

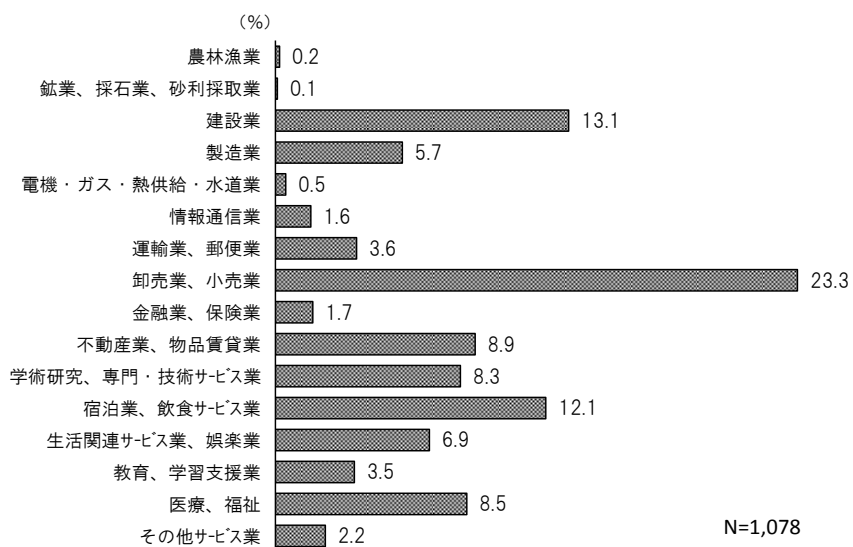


(3) 回答事業所属性

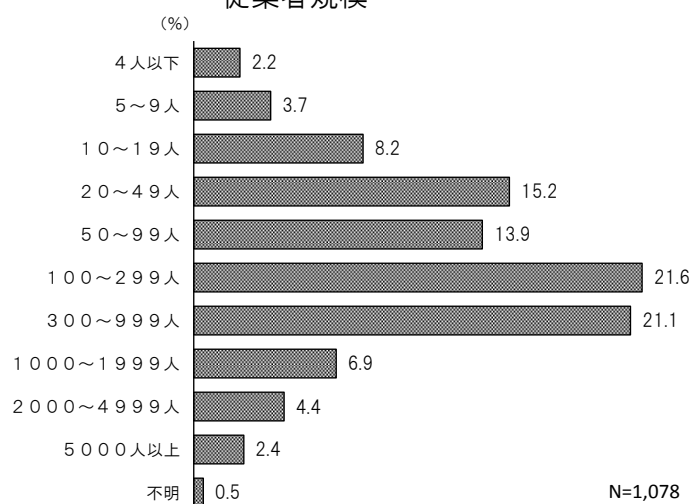
所在都市



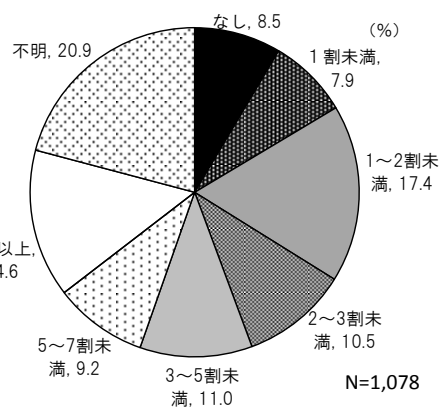
業種



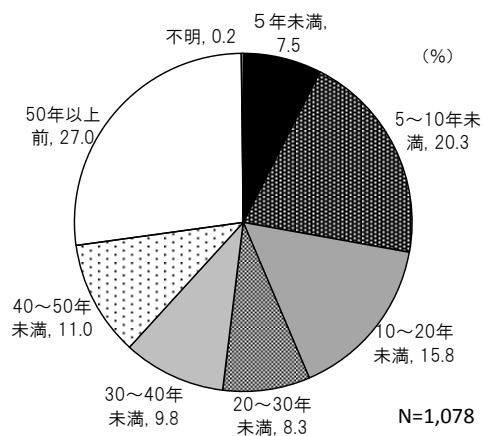
従業者規模



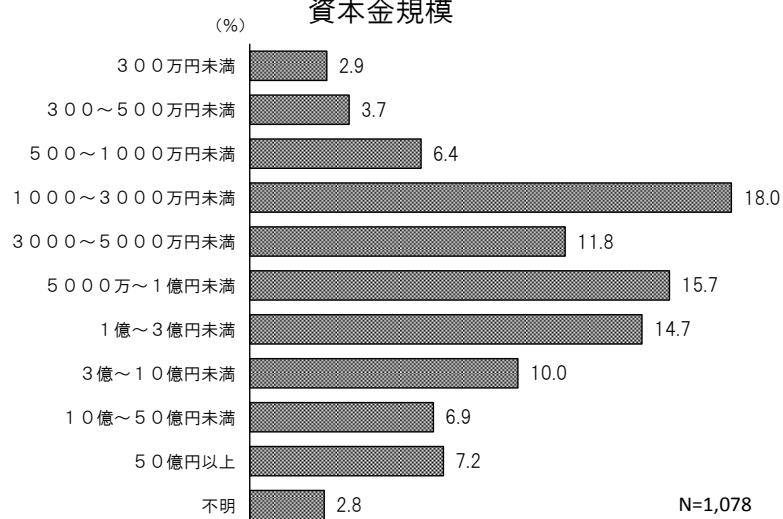
うち非正規割合



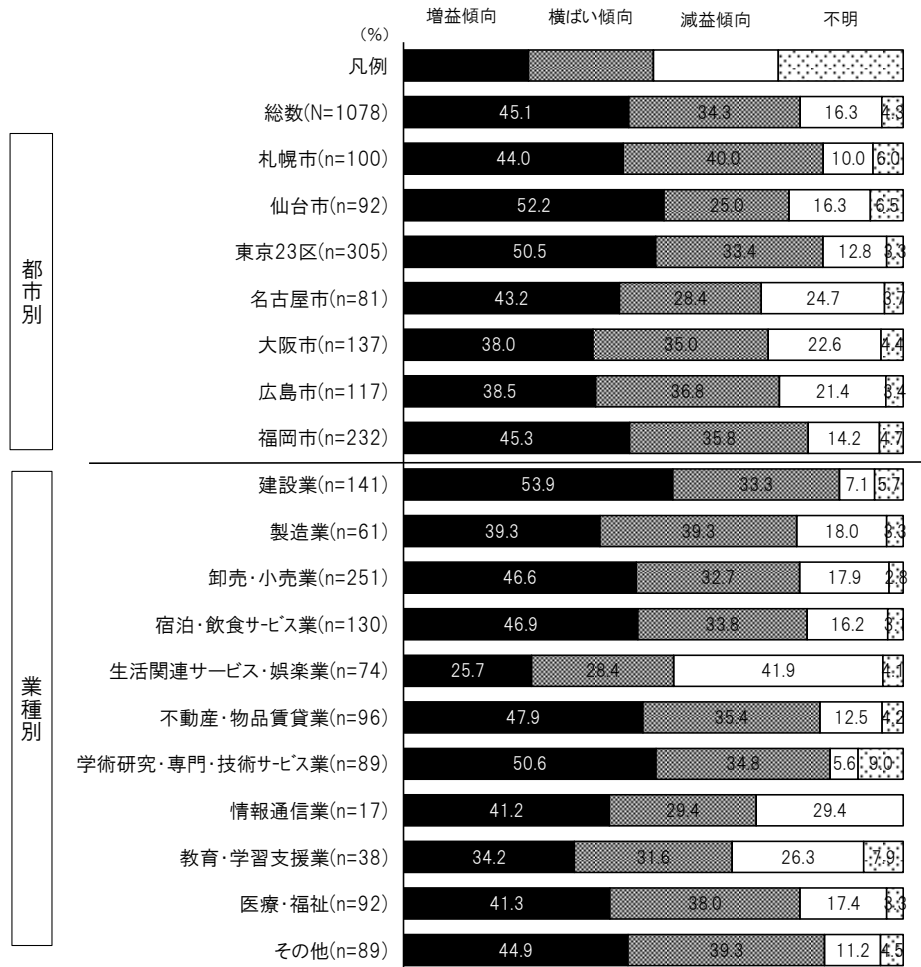
設立時期



資本金規模



過去5年収益動向



＜抽出方法並びに対象企業抽出数の内訳＞

- 各都市とも、A～R 全産業(公務を除く)の調査対象数を抽出する。
- ただし、その内訳は、各産業(A～R)の調査対象数に合わせる。
- ただし、Q複合サービス事業を除く。
- 各産業(A～R)内の抽出はランダム抽出とする。
- 具体的方法としては、名簿から一定間隔でピックアップするなど。
- また、全体の4割(3,944社)は「設立10年未満」の企業となるよう抽出する。(＝表に下線で示している企業数のとおり、各都市の「調査対象数」から4割ずつ抽出する。)

都市別産業別対象企業数

企業産業大分類	札幌市		仙台市		東京都区部		名古屋市		大阪市		広島市		福岡市		合計
	企業等数	調査対象数	企業等数	調査対象数	企業等数	調査対象数	企業等数	調査対象数	企業等数	調査対象数	企業等数	調査対象数	企業等数	調査対象数	
A～R 全産業(公務を除く)	50,924	858	40,365	702	519,355	3,801	126,593	1,000	214,815	1,599	53,260	901	65,602	999	9,860
A～B 農林漁業	75	1	56	1	214	2	38	0	40	0	65	1	46	1	6
C 鉱業、採石業、砂利採取業	7	0	6	0	34	0	2	0	8	0	2	0	11	0	0
D 建設業	5,986	101	3,393	59	30,184	221	8,278	65	9,860	73	4,644	79	4,545	69	667
E 製造業	2,278	39	1,421	25	51,471	377	12,917	102	25,226	188	2,896	49	2,351	36	816
F 電気・ガス・熱供給・水道業	13	0	8	0	84	1	12	0	15	0	9	0	17	0	1
G 情報通信業	979	17	446	8	15,906	116	1,476	12	3,343	25	512	9	1,013	16	203
H 運輸業、郵便業	1,093	18	1,013	18	15,188	111	1,503	12	3,602	27	1,129	19	875	13	218
I 卸売業、小売業	9,024	153	8,016	139	106,677	781	26,654	211	50,041	373	10,630	180	14,518	221	2,058
J 金融業、保険業	559	9	343	6	4,182	31	944	7	1,248	9	411	7	558	9	78
K 不動産業、物品賃貸業	6,977	118	3,967	69	54,395	398	8,718	69	20,826	155	5,087	86	5,667	86	981
L 学術研究、専門・技術サービス業	3,483	59	2,758	48	45,840	336	8,940	71	17,065	127	3,446	58	5,059	77	776
M 宿泊業、飲食サービス業	7,423	125	6,758	117	80,487	589	24,983	197	41,249	307	9,785	165	13,197	201	1,701
N 生活関連サービス業、娯楽業	4,759	80	4,928	86	43,174	316	12,350	98	16,172	120	5,892	100	6,952	106	906
O 教育、学習支援業	1,322	22	1,650	29	10,963	80	4,438	35	3,709	28	1,813	31	2,132	33	258
P 医療、福祉	4,158	70	3,660	64	37,874	277	9,597	76	14,184	106	4,528	77	5,916	90	760
Q 複合サービス事業	44	0	40	0	167	0	48	0	62	0	45	0	39	0	0
R サービス業(他に分類されないもの)	2,744	46	1,902	33	22,515	165	5,695	45	8,165	61	2,366	40	2,706	41	431
合計		858		702		3801		1000		1599		901		999	
「創業10年未満」の企業		343		281		1,520		400		640		360		400	3,944

(4)自由回答一覧

自由記述意見（各1票）	福岡への 進出可能性	本社 所在	業種
税制面や資金面での手厚い援助	ぜひ進出したい	東京23区	生活関連サービス・娯楽業
ad teck九州や、LINEの誘致など、IT関連人材が福岡に集まる土台はできつつある。西日本のIT人材のメッカになるよう、企業誘致をもっと推し進めてほしい	ぜひ進出したい	東京23区	情報通信業
住みやすい暮らしやすい町づくりに必要な、保育園整備の案件があれば声をかけてほしい	ぜひ進出したい	東京23区	医療・福祉
海外市場に活路を求めることが必至の現在、福岡市のグローバル化推進は重要となってくると思われるが、グローバル化成功のためのクリティカル対策とは何かを十分に考え抜いて実行を進めて頂きたい。福岡市で働く人の中でいったい何人が英語で仕事ができるのか…グローバル化の一つの尺度だと思う	ぜひ進出したい	福岡市	建設業
先のTPP対策として、企業や一般が農業へ進出できるようにしてほしい	ぜひ進出したい	福岡市	建設業
規制緩和ではなく、新たな枠組みで規制を作り直すことが必要と考える。行政もリスク覚悟で一新しない限り、世界（日本）は変わらないと思う、今後の福岡に大きく期待している	ぜひ進出したい	福岡市	宿泊・飲食サービス業
（大企業のみではなく）中小企業、業種にこだわらずイノベーション実現して行きたい	ぜひ進出したい	福岡市	医療・福祉
東アジアの玄関を目指す、福岡市は、アジアの地の利も良く、またインフラ・空港・港湾・アイランドシティとインフラは整っている。自然を含めた環境と安全は世界のトップレベルである。しかし世界へ向かってのアナウンス、アプローチは、他国都市より大きく遅れているように感じる（言葉は悪いが、宣伝下手）。真のアジアの玄関を目指すなら、まだまだ、仁川・上海・シンガポール・北京・バンコク・ホーチミン市に学ぶことが多いと思う。もっと日本・九州・福岡の魅力をアピールすべきと思う。（最近5年以内に、環境の会社と、大韓民国ソウル特別市に会社を2社創業した）	ぜひ進出したい	福岡市	医療・福祉
期間限定でもかまわないので、進出経費への補助など県外からのマーケティングなどの経費に対する補助	ぜひ進出したい	札幌市	卸売・小売業
私自身が福岡県出身なので、福岡（市）が活性化することはうれしい	ぜひ進出したい	大阪市	建設業
ビジネスのハブになる環境（資金・インフラ等）を期待する	ぜひ進出したい	その他	不動産・物品賃貸業
子育て、介護施設の充実が必要	可能性がある	東京23区	建設業
当社としては現実味がない	可能性がある	東京23区	建設業
健康食品または原材料の安全性・機能性に関する大学等研究機関による支援。健康食品の原材料となる農林水産物の生産者とのマッチングおよび生産者の支援	可能性がある	東京23区	卸売・小売業
社内で新規ビジネスのアイデア収集・検討は行っているが、具体的なプロジェクトまでは至っていない現状での回答である	可能性がある	東京23区	卸売・小売業
制度を利用する場合の申請がとても複雑かつ手間がかかり、なかなか対応しきれないことが多い。手続きの簡略化がされると検討しやすくなる	可能性がある	東京23区	卸売・小売業
通関設備の充実、運送手配の充実	可能性がある	東京23区	卸売・小売業
既に大半・熊本の企業をグループ化しており、その統括機能を福岡に置く可能性がある	可能性がある	東京23区	宿泊・飲食サービス業
都市の発展には、人口の増加と社会インフラ充実が重要だと思う。特に社会資源の流通は大切である。以上のことから2つの提案を述べる。 ①人口の増加と定着の視点から、賃貸住宅利用者への公的支援導入 ②流通の円滑という視点から、BRT等の導入 特に人口の増加と安定は重要だと考える	可能性がある	東京23区	不動産・物品賃貸業
法人税率の低減を希望する	可能性がある	福岡市	卸売・小売業
交通インフラの整理、交通渋滞の緩和、法人税の引下げ、法令の見直し	可能性がある	福岡市	不動産・物品賃貸業
北海道は冬の雪と寒さ、特に農業はこの期間閉鎖される。高齢化と若者の農業離れの中、通年働くくみ（＝定住、定着）、冬の寒さと雪の厚さと戦う技術（別紙参照）	可能性がある	札幌市	建設業
昔からの店・企業が多く、なかなか新規での参入は難しいイメージがあるが、中心部は活気づいており、観光地として今後も開けていきそうな感じがする	可能性がある	札幌市	宿泊・飲食サービス業
中国・韓国に近いことがよい	可能性がある	仙台市	建設業
どこの県も同じだが、入札等参入が施設等においてまだ閉鎖的で難しいのが現状である	可能性がある	仙台市	不動産・物品賃貸業
釜山に一番近くて便利な福岡市、日韓交流に先駆けを願いたい	可能性がある	名古屋市	生活関連サービス・娯楽業
大規模な新規事業は考えていない、ただ新しい事業を小規模ながら展開していき、徐々に拡大していくのが現実的だと思う。このアンケートの主旨とはかけ離れた視点で記入しているのだと申し添えたい	可能性がある	大阪市	卸売・小売業

自由記述意見（各1票）	福岡への 進出可能性	本社 所在	業種
中国・韓国に近いので、ハブ拠点としての立地のアドバンテージと、公的な人・モノ・金のサポートを願う。大阪と同様、公務員だけでなく民間からも人材を登用して、もう一段手をつつこんだ実現までに至るサポートを願う	可能性がある	大阪市	卸売・小売業
住みやすい福岡で新規創業はとても興味がある、行政側からの援助があれば出やすいと思う	可能性がある	大阪市	宿泊・飲食サービス業
「人、モノ、金」東南アジアと全国をつなぐ「HUB」を目指してほしい	可能性がある	大阪市	不動産・物品賃貸業
PPP/PFIの抜本改革に向けた水道事業の公民連携について、福岡市水道局が創造していくことを期待している	可能性がある	広島市	その他
客先本社が東京にあることが多いと想定されるため、ユーザ決定者が東京に多いので、客先企業との距離など地理的条件の制約がなくなるような仕組みも考えていく必要があるのではないか	あまり可能性はない	東京23区	建設業
今、具体的に新規事業創出を検討しているものが少なく、戦略特区への進出を考えていないので、仮定の話で回答した。我々も早く戦略特区を利用できるような新規事業の芽を育てたい、その時はよろしくお願いします	あまり可能性はない	東京23区	製造業
福岡市はとても活気のある市場と考えている。将来的に当社が発展した暁には、進出したいという考えを個人としては持っている	あまり可能性はない	東京23区	製造業
ソフトバンクホークスのイメージから、クリーンな都市をイメージしている、会社が発育したら是非支店を出してみたい	あまり可能性はない	東京23区	卸売・小売業
弊社はあまりかかわりがないが、とてもよい取組と思うので是非成功させて下さい	あまり可能性はない	東京23区	卸売・小売業
政令指定都市としても、横浜・川崎・札幌等と比較して、本社事業所が少ないように若干感じる、是非期待している	あまり可能性はない	東京23区	生活関連サービス・娯楽業
事業の取組、進出、結果などの状況を知り得る術が知りたい	あまり可能性はない	東京23区	その他
税金などの優遇	あまり可能性はない	福岡市	宿泊・飲食サービス業
医療分野に出自不明の事業者や素行に問題のある組織を入れないように十分留意されたい、そうでなくても福岡にはかかる脛に傷ある医療業者が多い（北九州の二の舞か）	あまり可能性はない	福岡市	医療・福祉
外国人就労者のサービス業等への受け入れ	あまり可能性はない	札幌市	宿泊・飲食サービス業
長期の資金調達	あまり可能性はない	札幌市	宿泊・飲食サービス業
グループ会社が福岡市内に既にある	あまり可能性はない	仙台市	建設業
現在の同郷者の状況と国家戦略特区実現後の変動を確認したい、是非実現・成功させて下さい	あまり可能性はない	仙台市	卸売・小売業
今回レターを頂き、国家戦略特区に指定されている事を初めて知った、今後は動向に良い意味で注視したいと思う	あまり可能性はない	仙台市	卸売・小売業
法人税の減税と人材確保	あまり可能性はない	名古屋市	建設業
愛知県で活動する弊社にまでお声掛けありがとうございました。人員・資金的にも資源を分散させる段階にはまだないので具体的な発信はできないが、九州を盛り上げるべく頑張ってください	あまり可能性はない	名古屋市	卸売・小売業
これまで幼児体育事業を中心に活動してきたが、これからは高齢化社会に向け、大人から熟年層まで対象を広げ、生涯にわたる健康づくりの一助になればと考えている。その際の障害が、「指導する場所がないこと」、そこで公共施設を利用しやすいように検討いただければと思う	あまり可能性はない	名古屋市	生活関連サービス・娯楽業
福岡は九州の中心的存在であり、また東南アジアの中心にもなり得る土地でもあるので、どしどし海外へ発信するようになってほしい	あまり可能性はない	大阪市	卸売・小売業
博多は良い町、広島もうかうかしておれない。弊社は本件はあまり関係ないと思うが、個人的には日本で一番好きな町	あまり可能性はない	広島市	建設業
主に関西以北で事業展開しており、参考にならず申し訳ない	可能性はない	東京23区	卸売・小売業
地理的条件を最大限に活用した特区づくりをすべきだと思う。福岡県ではなくアジアの一部の都市としての立ち位置	可能性はない	東京23区	卸売・小売業
私どもが考えているものには当てはまらないが、いろいろな企業にメリットがあるように感じた	可能性はない	東京23区	宿泊・飲食サービス業
中小病院の振興推進もよろしくお願いします	可能性はない	福岡市	医療・福祉
地方創生の手本となられる事	可能性はない	札幌市	生活関連サービス・娯楽業
常に話題を発信続けることとを感じる。福岡にとってあたりまえが、他の地域にとって魅力が一杯、地下街は日本一美しいと思う	可能性はない	札幌市	学術研究・専門・技術サービス業
昨年市場調査で福岡を訪れた。弊社は建設・不動産業界という業種で、投資の物件状況の確認であった。今まで福岡という街のことを知らなかったとはいえ、あれほどのにぎわいと九州地方の中心都市としての活気を感じた。今回の国家戦略特区として益々の発展を期待する	可能性はない	仙台市	建設業

自由記述意見（各1票）	福岡への 進出可能性	本社 所在	業種
福岡市と仙台市の若者率は同水準のようだが、30～40代の働き盛りの年代は、建設業界ではなかなか集まらない。新規事業創出などで雇用拡大されるならば、福岡市の特性を活かし、海外向けの競争力向上に力を注いでもらいたい、建設業界の人手不足は仙台市（東北全域）では死活問題である	可能性はない	仙台市	建設業
当社では、地域会社毎に販売エリアが決まっており、福岡市への進出はない。仙台事業所のエリアは、宮城・福島・山形の3県	可能性はない	仙台市	卸売・小売業
福岡市は素晴らしい、仙台市もよいところである	可能性はない	仙台市	不動産・物品賃貸業
業種から人材不足で、福岡市の特区開設後5年～10年経過後に興味がある	可能性はない	仙台市	医療・福祉
貴市の発展を祈念します	可能性はない	名古屋市	宿泊・飲食サービス業
地域的にあり得ない	可能性はない	名古屋市	生活関連サービス・娯楽業
国家戦略特区になった以上、効果をすぐに求められると思うが、まずは言葉の壁を越えないといけないと思う、人材を早急に育成してほしい	可能性はない	大阪市	その他
補助金にはあまり魅力なし。許認可手続きの簡素化・迅速化、優遇税制、労基法適用緩和には期待。他の地域にも波及する可能性あり	可能性はない	広島市	医療・福祉
PFI事業等で設立するSPCへの、現行制度以上の優遇措置等	既に事業所あり	東京23区	建設業
九州の拠点として、先進性を失わないよう、制度緩和に引き続き取り組んでほしい	既に事業所あり	東京23区	建設業
子会社のため、当社としての事業開設はない	既に事業所あり	東京23区	卸売・小売業
一つの企業では、新規創業となるような事業ではないが、いくつかの企業が集約すると新たな事業に発展する可能性があり、その組合せの場の提供を、市として行っていくことがポイントに	既に事業所あり	東京23区	卸売・小売業
税率軽減	既に事業所あり	東京23区	卸売・小売業
不動産市場の活性化（有望テナント企業の誘致・集積）に期待	既に事業所あり	東京23区	不動産・物品賃貸業
ビジネス環境の自由度に期待したい	既に事業所あり	東京23区	学術研究・専門・技術サービス業
親会社の方針とはやや異なると思われる。グループ全体の新規事業創出については、親会社へ問合せてほしい	既に事業所あり	東京23区	情報通信業
交通アクセスの整備	既に事業所あり	福岡市	製造業
宮若市のトヨタ、苅田の日産、さまざまな分野の企業と地元の協力による町おこしや、食品加工団地、イベント等、県としてのバックアップ、10年先まで見通せるこれからの企業の誘致及びそこから関連する産業が投資したくなるようなネットワークを福岡市がリードして行ってもらいたい	既に事業所あり	福岡市	卸売・小売業
女性が働きながら子育てしやすいソフト、ハード面からの支援（安心・安全なども）、社会環境整備のための啓発活動推進をお願いしたい	既に事業所あり	福岡市	卸売・小売業
色々情報が多いが、正確で素早い情報を望む	既に事業所あり	福岡市	卸売・小売業
新規事業ばかりに目を向けて、足元がおろそかになるのではないかと。既存の企業を支える仕組みも合わせて必要と考える	既に事業所あり	福岡市	卸売・小売業
新規事業創出において、ネット上でいろいろな掲示がされている。福岡県民に、テレビ・ラジオ・新聞等でもっとアピールを行い、福岡市の国家戦略特区を盛り上げていただきたい	既に事業所あり	福岡市	卸売・小売業
積極的な企業マッチング交流会等の演出づくり	既に事業所あり	福岡市	卸売・小売業
当社は都合により再生した会社で、開発がなかなか厳しく、特に九州は地方で小売業のディスカウント店舗が多く、利益率が厳しい、時代の流れか	既に事業所あり	福岡市	卸売・小売業
福岡市の文化・伝統を大切に、なおかつ広い意味での産業を拡充させていくために、人（雇用の配慮・企業向け）、法人税の優遇をぜひとも検討して頂きたい。頭に文化・伝統と云ったのは、その行為を継承するために多くの人材の雇用があると思うから	既に事業所あり	福岡市	不動産・物品賃貸業
外国人が起業しやすくなるような規制緩和（資本要件や在留資格等）が整えば、街に外国人がより多く滞留し、福岡の価値が高まっていく好循環が生まれるのではないかと期待する（街の英語表記の充実を含む）	既に事業所あり	福岡市	学術研究・専門・技術サービス業
通訳ボランティアのコーディネート、異業種交流の機会創出	既に事業所あり	福岡市	学術研究・専門・技術サービス業
測量・設計・技術支援等、民間会社に発注される場合、競争（指名）入札だけでなく、他の方法も考えてもらえれば、企業側も良い勉強になると思う。安心・安全の街づくりが第一だと思う	既に事業所あり	福岡市	学術研究・専門・技術サービス業
産廃処理業に伴い、建設リサイクルに取り組んでいる、再生材の積極的な活用の用途が広がればよい	既に事業所あり	福岡市	その他
法律や条例等の柔軟な運用、税や建築規制など	既に事業所あり	大阪市	学術研究・専門・技術サービス業
今後首都圏や関西との違いが明確で、メリットが感じられれば、進出の機会も検討しやすい。人材がポイントとなると考える	既に事業所あり	大阪市	医療・福祉

自由記述意見（各1票）	福岡への 進出可能性	本社 所在	業種
新規創業であればともかく、既存企業の新規事業創出においては、やはり本社に近い場所での事業化が優先とならざるを得ないと思う。但し国際競争や雇用創出といった地域活性化等については、何らかの戦略が必要であることは理解するので、今般の戦略特区指定が順調に推移し、福岡市さらに日本全国の活性化につながることを期待する。	その他	東京23区	建設業
環境整備：シンガポールのように特にマナーの規制を行い、日本人のおもてなしの心をもって世界一の福岡市になってもらいたい。自転車交通マナー、歩きタバコ、歩行しながら運転中の携帯使用→強化、ごみ、ガムのポイ捨て、車の早めのウィンカー（特にタクシーのマナーが悪い）＝まずは罰則の強化、本腰で取り組めば必ず世界一のマナーアップの市になる	その他	福岡市	建設業
言葉としての特区はよく耳にするが、産業を多面的に捉え、かつ有機的につながったものとして捉えた特区はいまだ国内にはないと思う。この福岡が世界をリードできるモデルケースとなることを期待している	その他	福岡市	卸売・小売業
親会社が福岡市の委託先であるので、まずない	その他	福岡市	卸売・小売業
商売のしやすさ、税金の安さ	その他	仙台市	不動産・物品賃貸業
福岡県の良さを強化するような取組みを期待する	NA	東京23区	製造業
当投資法人において福岡市内に3物件賃貸マンションを所有しているが、福岡経済の発展及び人口増加の地域優位性は、投資対象として魅力的であると思う	NA	東京23区	学術研究・専門・技術サービス業
高速道路の料金収受業務という特殊な業務なので、アンケートにあまり答えることができない	NA	大阪市	その他

(5)福岡市への進出可能性の有無(Q7)について可能性があると回答したサンプル属性

「ぜひ進出したい」と回答した39サンプル

番号	業種区分	所在都市	設立時期	全従業員数規模
1-1	建設業	札幌市	5～10年未満	20～50人未満
1-2	建設業	札幌市	10～30年未満	10～20人未満
1-3	建設業	大阪市	5～10年未満	100～300人未満
1-4	建設業	その他	5～10年未満	10～20人未満
1-5	建設業	その他	10～30年未満	10人未満
1-6	建設業	その他	10～30年未満	50～100人未満
1-7	卸売・小売業	札幌市	5～10年未満	10～20人未満
1-8	卸売・小売業	その他	5年未満	10～20人未満
1-9	卸売・小売業	その他	5～10年未満	20～50人未満
1-10	宿泊・飲食サービス業	札幌市	10～30年未満	100～300人未満
1-11	宿泊・飲食サービス業	札幌市	10～30年未満	100～300人未満
1-12	宿泊・飲食サービス業	仙台市	10～30年未満	100～300人未満
1-13	宿泊・飲食サービス業	大阪市	10～30年未満	100～300人未満
1-14	宿泊・飲食サービス業	大阪市	30～50年未満	1,000人以上
1-15	宿泊・飲食サービス業	広島市	30～50年未満	20～50人未満
1-16	宿泊・飲食サービス業	その他	10～30年未満	20～50人未満
1-17	宿泊・飲食サービス業	その他	10～30年未満	100～300人未満
1-18	宿泊・飲食サービス業	その他	10～30年未満	300～1,000人未満
1-19	生活関連サービス・娯楽業	東京23区	5年未満	300～1,000人未満
1-20	生活関連サービス・娯楽業	東京23区	10～30年未満	300～1,000人未満
1-21	生活関連サービス・娯楽業	東京23区	30～50年未満	100～300人未満
1-22	生活関連サービス・娯楽業	広島市	30～50年未満	100～300人未満
1-23	生活関連サービス・娯楽業	NA	10～30年未満	20～50人未満
1-24	不動産・物品賃貸業	東京23区	5～10年未満	100～300人未満
1-25	不動産・物品賃貸業	広島市	5～10年未満	10人未満
1-26	不動産・物品賃貸業	その他	5～10年未満	10～20人未満
1-27	不動産・物品賃貸業	NA	5～10年未満	10～20人未満
1-28	学術研究・専門・技術サービス業	その他	5～10年未満	20～50人未満
1-29	情報通信業	東京23区	5～10年未満	300～1,000人未満
1-30	教育・学習支援業	その他	50年以上	300～1,000人未満
1-31	医療・福祉	仙台市	5年未満	100～300人未満
1-32	医療・福祉	東京23区	5～10年未満	1,000人以上
1-33	医療・福祉	その他	5～10年未満	100～300人未満
1-34	医療・福祉	その他	10～30年未満	20～50人未満
1-35	医療・福祉	その他	10～30年未満	300～1,000人未満
1-36	医療・福祉	その他	10～30年未満	300～1,000人未満
1-37	医療・福祉	その他	30～50年未満	300～1,000人未満
1-38	その他	その他	10～30年未満	50～100人未満
1-39	その他	その他	50年以上	1,000人以上

「進出する可能性がある」と回答した142サンプル

番号	業種区分	所在都市	設立時期	全従業員数規模
2-1	建設業	札幌市	10～30年未満	20～50人未満
2-2	建設業	札幌市	30～50年未満	100～300人未満
2-3	建設業	札幌市	50年以上	300～1,000人未満
2-4	建設業	仙台市	10～30年未満	10～20人未満
2-5	建設業	仙台市	10～30年未満	50～100人未満
2-6	建設業	東京23区	5年未満	100～300人未満
2-7	建設業	東京23区	50年以上	300～1,000人未満
2-8	建設業	東京23区	50年以上	300～1,000人未満
2-9	建設業	東京23区	50年以上	1,000人以上
2-10	建設業	大阪市	50年以上	1,000人以上
2-11	建設業	大阪市	50年以上	1,000人以上
2-12	建設業	広島市	5年未満	100～300人未満
2-13	建設業	その他	5～10年未満	10～20人未満
2-14	建設業	その他	10～30年未満	10人未満
2-15	建設業	その他	10～30年未満	10～20人未満
2-16	製造業	東京23区	10～30年未満	50～100人未満
2-17	製造業	その他	5年未満	10～20人未満

番号	業種区分	所在都市	設立時期	全従業者数規模
2- 18	製造業	NA	50年以上	100～300人未満
2- 19	卸売・小売業	札幌市	5年未満	10人未満
2- 20	卸売・小売業	札幌市	5～10年未満	10人未満
2- 21	卸売・小売業	札幌市	5～10年未満	20～50人未満
2- 22	卸売・小売業	札幌市	10～30年未満	20～50人未満
2- 23	卸売・小売業	札幌市	30～50年未満	300～1,000人未満
2- 24	卸売・小売業	仙台市	5～10年未満	10～20人未満
2- 25	卸売・小売業	東京23区	5年未満	10人未満
2- 26	卸売・小売業	東京23区	5～10年未満	10人未満
2- 27	卸売・小売業	東京23区	5～10年未満	10～20人未満
2- 28	卸売・小売業	東京23区	5～10年未満	10～20人未満
2- 29	卸売・小売業	東京23区	10～30年未満	20～50人未満
2- 30	卸売・小売業	東京23区	30～50年未満	1,000人以上
2- 31	卸売・小売業	東京23区	50年以上	300～1,000人未満
2- 32	卸売・小売業	東京23区	50年以上	1,000人以上
2- 33	卸売・小売業	名古屋市	5～10年未満	20～50人未満
2- 34	卸売・小売業	名古屋市	30～50年未満	300～1,000人未満
2- 35	卸売・小売業	大阪市	5～10年未満	100～300人未満
2- 36	卸売・小売業	大阪市	30～50年未満	300～1,000人未満
2- 37	卸売・小売業	広島市	5年未満	20～50人未満
2- 38	卸売・小売業	広島市	5年未満	20～50人未満
2- 39	卸売・小売業	広島市	5年未満	NA
2- 40	卸売・小売業	広島市	5～10年未満	10人未満
2- 41	卸売・小売業	広島市	50年以上	50～100人未満
2- 42	卸売・小売業	広島市	50年以上	300～1,000人未満
2- 43	卸売・小売業	その他	5年未満	20～50人未満
2- 44	卸売・小売業	その他	5～10年未満	10人未満
2- 45	卸売・小売業	その他	5～10年未満	10～20人未満
2- 46	卸売・小売業	その他	5～10年未満	20～50人未満
2- 47	卸売・小売業	その他	5～10年未満	20～50人未満
2- 48	卸売・小売業	その他	5～10年未満	20～50人未満
2- 49	卸売・小売業	その他	5～10年未満	20～50人未満
2- 50	卸売・小売業	その他	5～10年未満	50～100人未満
2- 51	卸売・小売業	その他	5～10年未満	50～100人未満
2- 52	卸売・小売業	その他	10～30年未満	1,000人以上
2- 53	卸売・小売業	その他	30～50年未満	50～100人未満
2- 54	卸売・小売業	その他	30～50年未満	1,000人以上
2- 55	卸売・小売業	その他	50年以上	10～20人未満
2- 56	卸売・小売業	その他	50年以上	300～1,000人未満
2- 57	卸売・小売業	その他	50年以上	300～1,000人未満
2- 58	卸売・小売業	その他	50年以上	300～1,000人未満
2- 59	卸売・小売業	その他	50年以上	1,000人以上
2- 60	宿泊・飲食サービス業	札幌市	10～30年未満	10～20人未満
2- 61	宿泊・飲食サービス業	札幌市	10～30年未満	300～1,000人未満
2- 62	宿泊・飲食サービス業	仙台市	10～30年未満	100～300人未満
2- 63	宿泊・飲食サービス業	東京23区	5～10年未満	300～1,000人未満
2- 64	宿泊・飲食サービス業	東京23区	10～30年未満	100～300人未満
2- 65	宿泊・飲食サービス業	東京23区	10～30年未満	300～1,000人未満
2- 66	宿泊・飲食サービス業	東京23区	10～30年未満	300～1,000人未満
2- 67	宿泊・飲食サービス業	東京23区	10～30年未満	300～1,000人未満
2- 68	宿泊・飲食サービス業	東京23区	10～30年未満	1,000人以上
2- 69	宿泊・飲食サービス業	東京23区	50年以上	1,000人以上
2- 70	宿泊・飲食サービス業	東京23区	50年以上	1,000人以上
2- 71	宿泊・飲食サービス業	名古屋市	10～30年未満	1,000人以上
2- 72	宿泊・飲食サービス業	名古屋市	30～50年未満	1,000人以上
2- 73	宿泊・飲食サービス業	大阪市	5～10年未満	100～300人未満
2- 74	宿泊・飲食サービス業	大阪市	10～30年未満	20～50人未満
2- 75	宿泊・飲食サービス業	大阪市	10～30年未満	50～100人未満
2- 76	宿泊・飲食サービス業	大阪市	10～30年未満	100～300人未満
2- 77	宿泊・飲食サービス業	大阪市	10～30年未満	100～300人未満
2- 78	宿泊・飲食サービス業	大阪市	30～50年未満	300～1,000人未満
2- 79	宿泊・飲食サービス業	広島市	10～30年未満	50～100人未満
2- 80	宿泊・飲食サービス業	広島市	10～30年未満	100～300人未満

番号	業種区分	所在都市	設立時期	全従業員数規模
2- 81	宿泊・飲食サービス業	広島市	30～50年未満	20～50人未満
2- 82	宿泊・飲食サービス業	広島市	50年以上	20～50人未満
2- 83	宿泊・飲食サービス業	その他	5～10年未満	50～100人未満
2- 84	宿泊・飲食サービス業	その他	5～10年未満	100～300人未満
2- 85	宿泊・飲食サービス業	その他	5～10年未満	100～300人未満
2- 86	宿泊・飲食サービス業	その他	10～30年未満	10～20人未満
2- 87	宿泊・飲食サービス業	その他	10～30年未満	20～50人未満
2- 88	宿泊・飲食サービス業	その他	10～30年未満	100～300人未満
2- 89	宿泊・飲食サービス業	その他	10～30年未満	100～300人未満
2- 90	宿泊・飲食サービス業	その他	10～30年未満	300～1,000人未満
2- 91	宿泊・飲食サービス業	その他	30～50年未満	300～1,000人未満
2- 92	生活関連サービス・娯楽業	東京23区	5年未満	300～1,000人未満
2- 93	生活関連サービス・娯楽業	東京23区	30～50年未満	300～1,000人未満
2- 94	生活関連サービス・娯楽業	名古屋市	10～30年未満	10人未満
2- 95	生活関連サービス・娯楽業	名古屋市	30～50年未満	50～100人未満
2- 96	生活関連サービス・娯楽業	大阪市	30～50年未満	300～1,000人未満
2- 97	生活関連サービス・娯楽業	広島市	50年以上	300～1,000人未満
2- 98	生活関連サービス・娯楽業	その他	5年未満	100～300人未満
2- 99	生活関連サービス・娯楽業	その他	5～10年未満	10人未満
2-100	生活関連サービス・娯楽業	その他	10～30年未満	100～300人未満
2-101	生活関連サービス・娯楽業	その他	30～50年未満	50～100人未満
2-102	生活関連サービス・娯楽業	その他	50年以上	100～300人未満
2-103	不動産・物品賃貸業	仙台市	10～30年未満	20～50人未満
2-104	不動産・物品賃貸業	東京23区	5年未満	20～50人未満
2-105	不動産・物品賃貸業	東京23区	10～30年未満	1,000人以上
2-106	不動産・物品賃貸業	東京23区	30～50年未満	10人未満
2-107	不動産・物品賃貸業	東京23区	30～50年未満	1,000人以上
2-108	不動産・物品賃貸業	大阪市	5～10年未満	10～20人未満
2-109	不動産・物品賃貸業	広島市	10～30年未満	20～50人未満
2-110	不動産・物品賃貸業	その他	5～10年未満	20～50人未満
2-111	不動産・物品賃貸業	その他	5～10年未満	50～100人未満
2-112	不動産・物品賃貸業	その他	5～10年未満	50～100人未満
2-113	不動産・物品賃貸業	その他	5～10年未満	100～300人未満
2-114	不動産・物品賃貸業	その他	10～30年未満	100～300人未満
2-115	不動産・物品賃貸業	その他	30～50年未満	100～300人未満
2-116	不動産・物品賃貸業	その他	30～50年未満	100～300人未満
2-117	学術研究・専門・技術サービス業	東京23区	5年未満	1,000人以上
2-118	学術研究・専門・技術サービス業	東京23区	5～10年未満	20～50人未満
2-119	学術研究・専門・技術サービス業	東京23区	10～30年未満	100～300人未満
2-120	学術研究・専門・技術サービス業	名古屋市	5年未満	20～50人未満
2-121	学術研究・専門・技術サービス業	広島市	50年以上	20～50人未満
2-122	教育・学習支援業	東京23区	10～30年未満	1,000人以上
2-123	教育・学習支援業	その他	10～30年未満	1,000人以上
2-124	医療・福祉	東京23区	10～30年未満	1,000人以上
2-125	医療・福祉	名古屋市	10～30年未満	300～1,000人未満
2-126	医療・福祉	広島市	10～30年未満	100～300人未満
2-127	医療・福祉	広島市	30～50年未満	1,000人以上
2-128	医療・福祉	その他	5～10年未満	300～1,000人未満
2-129	医療・福祉	その他	10～30年未満	10人未満
2-130	医療・福祉	その他	10～30年未満	50～100人未満
2-131	医療・福祉	その他	10～30年未満	300～1,000人未満
2-132	医療・福祉	その他	30～50年未満	300～1,000人未満
2-133	その他	仙台市	5～10年未満	50～100人未満
2-134	その他	東京23区	50年以上	50～100人未満
2-135	その他	東京23区	50年以上	1,000人以上
2-136	その他	名古屋市	50年以上	1,000人以上
2-137	その他	広島市	5年未満	20～50人未満
2-138	その他	広島市	5～10年未満	20～50人未満
2-139	その他	広島市	5～10年未満	100～300人未満
2-140	その他	その他	5年未満	20～50人未満
2-141	その他	その他	5～10年未満	20～50人未満
2-142	その他	その他	10～30年未満	50～100人未満

(6)使用調査票見本

企業の新規事業創出活動の実態および国家戦略特区に関する意向調査票

※ご記入に際しての確認のお願い…平成 26 年現時点における状態でお答え下さい。

I. 御社およびご回答者について、以下の項目にお答え下さい。

御社名			本社所在都市名 (例：東京都港区)
ご記入者	お名前 様		お役職名
ご連絡先	電話：	E-mail：	

F1. 業種

- (1) 農林漁業 (2) 鉱業, 採石業, 砂利採取業 (3) 建設業 (4) 製造業
(5) 電気・ガス・熱供給・水道業 (6) 情報通信業 (7) 運輸業, 郵便業 (8) 卸売業, 小売業
(9) 金融業, 保険業 (10) 不動産業, 物品賃貸業 (11) 学術研究, 専門・技術サービス業
(12) 宿泊業, 飲食サービス業 (13) 生活関連サービス業, 娯楽業 (14) 教育, 学習支援業
(15) 医療, 福祉 (16) その他サービス業 (17) その他 ()

F 1 - 1. 事業内容を差支えない範囲で簡潔に教えてください。

()

F2. 全従業者数

- (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) 1000～1999 人 (9) 2000～4999 人 (10) 5000 人以上

⇒ うち非正規 (派遣、期限付き、臨時社員、パート・アルバイト等)：約 () 割

F3. 設立時期

- (1) 5 年未満 (2) 5 年以上前～10 年未満 (3) 10 年以上前～20 年未満
(4) 20 年以上前～30 年未満 (5) 30 年以上前～40 年未満 (6) 40 年以上前～50 年未満
(7) 50 年以上前

F4. 資本金規模

- (1) 300 万円未満 (2) 300～500 万円未満 (3) 500～1000 万円未満 (4) 1000～3000 万円未満
(5) 3000～5000 万円未満 (6) 5000 万～1 億円未満 (7) 1 億～3 億円未満
(8) 3 億～10 億円未満 (9) 10 億～50 億円未満 (10) 50 億円以上

- (6) スピンオフ（本体との関係を維持した形で役員・従業員等による創業）の形で実現した
- (7) スピニアウト（従業員が退職し、本体と別個に創業）の形で実現した
- (8) 特許等、産業知財情報を獲得・事業化した
- (9) 事業提携やライセンス契約等により、非公開技術等を獲得・事業化した
- (10) 他社（または一部部門）を買収した
- (11) その他 →具体的に（ ）

⇒ Q 3 へ

Q 2-3. Q 2で(3)、(4)に回答された企業にお聞きしますが、その取組内容はどのようなものですか？
（該当するものすべてに○をつけて下さい）

- (1) 新しい製品や製造方法などの開発研究
- (2) 新しいサービス（価値）やサービス提供方式などの開発研究
- (3) アウトソーシング等、新しい調達方式の検討
- (4) 販売方式や顧客ターゲットの変更等、新しいビジネスモデルの検討
- (5) 新しい対価回収方法・手段等を検討
- (6) その他 →具体的に（ ）

⇒ Q 2-4 へ

Q 2-4. それらは、どのような方法で行われていますか？（主なもの 2つ以内に○をつけて下さい）

- (1) 独自の開発研究
- (2) 他社との連携・共同開発（オープン・イノベーション）
- (3) 大学等研究機関との連携・共同開発
- (4) 外部の「研究開発サービス業（者）」に開発依頼
- (5) 社内の担当セクションで検討
- (6) 外部のシンクタンク、コンサルタント等を加えて検討
- (7) 「実践コミュニティ」や類似活動の支援

「実践コミュニティ」：多様な知識や能力をもつ従業員が、社内組織のみならず会社の枠や領域を超えて知識や情報を持ち寄り協業し、知識創造を行う主体的な活動のこと。

- (8) その他 →具体的に（ ）

⇒ Q 2-5 へ

Q 2-5. それらの社内推進体制はどのようなものですか？（主なもの1つを選び○をつけて下さい）

- (1) 専門の新しい組織・部門（研究所や新規事業企画部門、オープンイノベーション担当部門など）をつくり活動している
- (2) 従来からある専門組織・部門（研究所や新規事業企画部門など）で対応している
- (3) 社長や役員を中心に、全社的タスクフォースを組織して対応している
- (4) 既存の事業部署や経営等企画部門の中で対応している
- (5) 社長や役員中心に検討している
- (6) その他 →具体的に（ ）

⇒ Q 2-6 へ

Q 2-6. 新規事業創出・新規創業をする場合、どのような形態が考えられますか？（該当するものすべてに○をつけて下さい）

- (1) 本体を閉鎖し、新規事業会社に全面移行する

- (2) 本体の一部部門を閉鎖／整理し、本体内で新規事業部門を設立する
- (3) 本体とは別に子会社（資本関係あり）を設立する
- (4) 本体とは別に共同出資会社を設立する
- (5) 社内ベンチャー形態で創業する

- (6) スピンオフ（本体との関係を維持した形での役員・従業員等による創業）形態で創業する
- (7) 従業者のスピンアウト（従業者が退職し、本体とは別個に創業）形態になる
- (8) 他社（または一部部門）を買収する
- (9) 特許等、産業知財情報を獲得・事業化する
- (10) 事業提携やライセンス契約等により、非公開技術等を獲得・事業化する
- (11) その他 →具体的に（ ）

Q2-7. Q2で(5)を回答された企業にお聞きますが、その理由は何ですか？(主なもの3つ以内に○をつけて下さい)

$$\Rightarrow Q3 \checkmark$$

Q 3. すべての企業にお聞きしますが、御社が新規事業創出・新規創業する場合どのような条件が必要ですか？（該当するものの中から3つを選び○をつけて下さい）

- (10) 失敗した際のリスクヘッジ
- (11) 株主や出資者の理解・後押し
- (12) 法務・財務・特許取得等に関する専門家によるアドバイス
- (12) その他 →具体的に（ ）

Q 4. すべての企業にお聞きします。福岡市は下記のような特長を持っていますが、御社が福岡市に事業所を開設すると仮定した場合、その決め手となりうるもの3つ以内に○をつけて下さい。

- (1) 学術研究機関（九州大学等）との開発研究上の相談・連携がしやすい
- (2) 学生をはじめとする若い人材の豊富である
- (3) 東アジア・東南アジアの市場に近いこと
- (4) アジアからの留学生をはじめとする海外の高度人材を確保しやすい
- (5) アジア企業等との共同事業の拠点である
- (6) 航空路と海上交通路が備わっている
- (7) 一定の産業集積が可能な土地(アイランドシティ等)が備わっている
- (8) 特定地区への進出を促進する立地交付金制度がある
- (9) 街並みの美しさ、住みやすさ、快適さがある
- (10) 海・森等自然と都市集積がコンパクトに調和している
- (11) 地震・津波など災害のリスクが少ないこと
- (12) 土地代やオフィス賃料等の開設コストが安いこと
- (13) その他 →具体的に（ ）
- (14) 特に決め手となり得るものはない

Q 5. すべての企業にお聞きしますが、新しく事業所を開こうとする場合、**Q 4**の選択肢以外で、立地の条件としてどのようなことが重要ですか？（該当するものの中から**3つを選び○**をつけて下さい）

- (1) 本体所在地に近いこと
- (2) 一般労働力が集まりやすいこと
- (3) 高度技術者が集まりやすいこと
- (4) 有望市場に近いこと
- (5) 関連産業が集積していること
- (6) 実効所得税率が低いこと
- (7) 公的支援が得やすいこと
- (8) 関連する研究機関や高等教育機関が集積していること
- (9) 最新の ICT 設備を備えたハイスペックなオフィスビルが存在すること
- (10) その他 →具体的に（ ）

Q 6. すべての企業にお聞きしますが、下記の事項のうち、御社の創業当時を振り返った際に必要と感じたものや一般的に創業時に必要と考えるもの**すべてに○**をつけて下さい。

- (1) 雇用のルールに関して専門家のアドバイスが気軽に受けられる相談窓口
- (2) 創業者によるセミナーや創業者と創業を志す者が気軽に集えるコミュニケーションの場

- (3) 新規創業企業と就労を希望する人材のマッチング
- (4) 新規創業手続きの一元化を行う窓口
- (5) 法務・財務・特許取得に関する専門家によるアドバイス
- (6) 新規創業に限定した法人税の軽減
- (7) 新規創業・事業所開設を対象としたファンドの創設
- (8) 業務内容による労働時間規制にかかる制度改革
- (9) インキュベート施設の充実
- (10) 海外の技術者や経営幹部、研究者など高度人材の受け入れを促進する環境整備
(在留資格の規制緩和等)
- (11) アジア地域等への事業拡大に対するハンズオン・サービス強化措置
ハンズオン・サービス：
創業支援機関やコンサル等が、技術・販路・人材・海外展開等の課題について、創業企業と一緒に活動し
解決をサポートするサービス。
- (12) 国際人材や創業人材を育む教育環境の整備
- (13) 海外企業や研究者等と地元企業とのマッチングイベント
- (14) その他→具体的に（ ）

Q 7. 福岡市は今春、国家戦略特区に指定され、「創業しやすい都市」形成に向けた雇用条件、外国人居住条件等の規制緩和や新規創業に対する課税の減免等の検討を進めています。

すべての企業にお聞きしますが、**Q 6**で新規創業時に重要とした事項を、福岡市が国家戦略特区で実現した場合、新たな事業所開設場所として福岡市を選定する可能性はどの程度ありますか？（該当するもの 1 つに○をつけて下さい）

- (1) ぜひ進出したい
- (2) 進出する可能性がある
- (3) あまり可能性はない
- (4) 可能性はない
- (5) すでに福岡市に事業所があり、新たに設ける予定はない
- (6) その他 ⇒（ ）

Q 8. 新規事業創出や新規創業に関して福岡市（国家戦略特区）に期待することなど、何かご意見がありましたら下欄にお書きください。

*****ご回答、ありがとうございました。*****

同封の返信用封筒に入れて平成 26 年 10 月 17 日（金）[当日消印可] までにご投函をお願いいたします

資料編－3／グループインタビュー発言録

グループ 1: QREC (九州大学ロバート・ファン/アントレプレナーシップ・センター)

司会:	自己紹介として、所属学部・学年、出身地、福岡在住年数など
A 氏:	【所属学部・学年、性別】21 世紀プログラム・3 年、男性 【出身地】神奈川県 【福岡在住歴】大学入学後に福岡市居住開始、3 年、両親の実家が福岡で、以前からたびたび来福。
B 氏:	【所属学部・学年、性別】21 世紀プログラム・1 年(20 歳)、男性 【出身地】熊本県 【福岡在住歴】大学入学後に福岡市居住開始、1 年、以前から、長期休みの時期などには買物に来福。
C 氏:	【所属学部・学年、性別】21 世紀プログラム・1 年(22 歳、社会人入学)、男性 【出身地】東京都 【福岡在住歴】大学入学後に福岡市居住開始、1 年
D 氏:	【所属学部・学年、性別】システム情報科学府・修士 2 年、男性 【出身地】香川県 【福岡在住歴】大学入学後に福岡市居住開始、6 年 独り暮らしができて、自分を見つける場所として福岡を選択した。
E 氏:	【所属学部・学年、性別】農学部・2 年、女性 【出身地】大分県 【福岡在住歴】大学入学後に福岡市居住開始、2 年
司会:	QREC の EP(アントレプレナー)教育受講動機・目的・活動など
A 氏:	・ 経済学部に行ったところに QREC の概要書を見て、「経済」に役立ちそうだと軽い気持ちで受けてみたら面白かった。
B 氏:	・ 「九大にしかない」という点に目を引かれた。周囲の学生の「受けよう」という流れに乗って受講。 ・ 受講して初めてアントレプレナーシップという言葉を知るレベルからのスタートだったが、自身の視野の広がりをを感じる。
C 氏:	・ 家業の不動産会社に就職していた。 ・ 簿記 1 級のスキルを活かし、「会社での仕事＋簿記を使った仕事」をしたいと考えていた。 ・ 不動産業界にいたため、災害時のビル倒壊等で企業が打撃を受けた例を知り、起業に興味を持ち始めた。 ・ QREC ではさまざまな学部の人がおおり、分野にも広がりがある。 ・ もともと起業したいという気持ちはあった。
D 氏:	・ もともと「投資」に興味があり、ファイナンスや会計学を体系的に学びたくてアントレプレナー (EP) 教育を受講した。 ・ その結果、「投資」への興味が次第に「起業」に移行しつつある。
E 氏:	・ EP 教育が目的ではなく、単位のとれる総合科目の中で空(す)いていたから選んだのだが、受けてみたら楽しかった。 ・ 「EP 入門」や「アイデア・ラボ」といったカリキュラムを経験し、2 年になってからは「EP シップ・セミナー」で学生が主体となつての、東京からの講師招聘や、ワークショップ等の実施に携わっている。

司会：	将来の「起業」について、起業の意思・時期
------------	-----------------------------

- | | |
|------|---|
| A 氏： | <ul style="list-style-type: none">・ 起業したい。・ 在学中、(在学中の)できれば早いうちに、一度起業しておきたい。 |
| B 氏： | <ul style="list-style-type: none">・ 起業したい。・ 在学中、在学中に起業のプランを考えて動こうかなと考えている。 |
| C 氏： | <ul style="list-style-type: none">・ 起業したい。・ 在学中、在学中に大学生相手の起業プランを考えたい。 |
| D 氏： | <ul style="list-style-type: none">・ 起業したい。 |
| E 氏： | <ul style="list-style-type: none">・ 手段としての起業の可能性はある。・ 最初、卒業後は大分での公務員というキャリアプランを描いていたが、少し別のことも考えてみようかな、と漠然と考えている・ 起業という世界があるのかという関心は持っているが、両親の意向なども考慮する必要ありと思っている。 |

司会：	起業したい分野
------------	----------------

- | | |
|------|--|
| A 氏： | <ul style="list-style-type: none">・ スマホアプリのビジネスをしたい。・ 8 月から、講師を呼んで、Java、Android のプログラミングを学んでいる。 |
| B 氏： | <ul style="list-style-type: none">・ プランの 1 つとして、企業と学生をつなげる何らかの事業を考えている。例えば、「市長選告知のための大学生向けルーズリーフの配布」がヒントになっている。 |
| C 氏： | <ul style="list-style-type: none">・ キャンパス内にビラ配りの企業がたくさん来るが学生は迷惑している。広告を受ける側のメリットを考えたやり方を、大学在学中だからこそ提案したい。 |
| D 氏： | <ul style="list-style-type: none">・ EP 教育カリキュラムの 1 つである、「アイデア・バトル」で、「目覚まし時計」を素材に新アイデアとして進めている。 |
| E 氏： | <ul style="list-style-type: none">・ 社会に対するメッセージ性のある活動に関心が高い。ガッツリ IT 系ではなく、ソーシャル系。・ 廃棄される花を集めてのフラワーアレンジメントのワークショップや、アプリ開発企画等の実績あり。 |

司会：	起業したい理由
------------	----------------

- | | |
|------|--|
| A 氏： | <ul style="list-style-type: none">・ 人生のうち働く期間は最も長いので、好きなことに従事したいという気持ちがあるが、好きなことは一定ではない。就職では、好きなことへの従事がかなわない可能性がある。・ 「自分で稼ぐ」が自身のキャラに合っている。 |
| B 氏： | <ul style="list-style-type: none">・ 親の年齢を考えると、親孝行できる期間は 10～20 年程度であろう。・ 早く親孝行するためにはバイトよりも起業がよいのではないかと考える。 |
| C 氏： | <ul style="list-style-type: none">・ 日本では「小→中→高→大→就職」のルールからはずれると悔しい思いをするのだということを、高卒で働いていた時に経験した。・ また、「大企業に就職した者が勝ち」という風潮もある。・ レール外でも起業することで力があることを見せたい。 |
| D 氏： | <ul style="list-style-type: none">・ 自由・個人主義(責任はあるが何をしようが自由)へのあこがれがあった。・ EP 教育を受講して、どうやら「投資」は「起業」と密接な関係があるとわかった。・ また「知識は起業の後押しをしてくれない」とも学んだ。 |
| E 氏： | <ul style="list-style-type: none">・ 起業というよりも、新しい環境に行くのが好きな性格である。EP 教育での女性比率は 1～1.5 割しかなく、学部内でも少し疎外感はあるものの、EP カリキュラムにも積極的に(15 人中女性は 1 人だけが)参加している。 |

司会： 独りで起業か複数で起業か？

- A 氏： ・ スマホアプリのサービス展開は、マネジメント力＋プログラミング力が必要。ある程度までは独りで進めるために android 学習している。
・ 半年くらいでそこそこ形ができたなら、デザイン等は他の人の力を導入することも考えられる。
- B 氏： ・ C氏と一緒に何かしようと考えているところ。
・ C氏に刺激を受けている。役割分担ではなく、楽しいので 2 人で考えている。プランを進める上で人が足りなくなったら増やしていく。
・ 独りでするには限界はある。相談相手はたくさんいてよいが、考えを先に進めるときには独りの方が進めやすいと思う。
- C 氏： ・ B氏と一緒に何かしようと考えているところ。
・ 年齢や社会経験の有無は関係ない。自分には会計の知識はあるが、他の学生もすごいと思える点があり、吸収したい。
- D 氏： ・ 独りよりも 2 人以上のほうが良いと思う。自分で気づかないところを指摘してもらえる。
- E 氏： ・ 独りでは絶対にできない。廃棄物のワークショップも 1 年の時から仲間を集めてきて実施した。
・ 仲間から発展して会社になることもある。
・ メッセージ性のある事業のビジョンに賛同してくれる人と一緒にやりたい。

司会： 就職・起業先の都市と理由（福岡は？）、都市・理由（ゆくゆくは出身地に戻る？）

- A 氏： ・ 場所にこだわりはない、どこでもよい。
・ 実家は自分の部屋がなくなったため、卒業後は福岡に残るか、東京で単身生活かになりそう。
- B 氏： ・ 卒業後に熊本に戻るかどうかは迷っている。
・ 起業は（熊本ではなく）福岡でしかできないと思うので頑張る。
・ 福岡と熊本では環境が真逆で、熊本ではコミュニティの縛りが強い。
- C 氏： ・ 在学中（4 年間）は福岡で頑張った後、東京に帰ることになる。
・ 福岡で何かをみつければ残るが、東京に比べればチャンスは少ない。
- D 氏： ・ 出身地に戻ることは考えていない。
- E 氏： ・ 内容に適した場所での実施。周りの環境が大事。
・ 地元で、地域活性化のための学生カフェをしようとしたことがあるが、家族に反対された経緯がある。
・ 起業するなら地元以外、自身は福岡や東京を希望している。

司会： 起業の場所に「海外」を視野に入れているか？

- D 氏： ・ 正直なところは「わからない」。
- C 氏： ・ 海外も考えている。
・ シリコンバレーでの研修の 5 か月間で言語の壁は外れた。
・ 「道に迷う大作戦」と自分で名づけ、現地の大学生や街の人に道を尋ねていくうちに、言語のイメージが、堅苦しいものから温かいものになった。
・ 海外に行くことで、みえなかったものが見えてくる、チャンスがあれば海外で起業してみたい。海外をはずすことはしない。
- B 氏： ・ 高校生のとき、貧困問題に関心があり、NGO 活動に参加してフィリピンに行った。その地域でよい会社ができたら経済が回復するだろうと思った。
・ 「俺、シンガポールに会社があるんだ、しかも大学生！」と言えるのはカッコイイ。

- A 氏： ・ 考えていないわけではない。国内で IPO や M&A なりを行い、資金を得た後に海外展開もあり得る。
・ 自分の事業アイデアの原点は、「自分のほしいもの」「日本にないもの」なので、海外向けからスタートすることはない。
- D 氏： ・ ビジネスでは対応にスピードが求められる。日本語でも難しいことが外国語でできるかと懸念する。
- B 氏： ・ 多くの学生が言語の問題を抱えている。
- E 氏： ・ 現在はないが、選択肢としてはある。

司会： 福岡の魅力(起業環境に関わらず)

- D 氏： ・ 空港が近いのはメリット。
- C 氏： ・ もつ鍋がおいしい。安くて質のよい食べ物が提供される。
・ 家賃が安い。天神で 1 ルームが 10 万円以下は魅力。
・ 空港が近いので、東京に近い。伊都キャンパスより近い感覚。
・ 天神、博多駅や、ビジネス地区がわかりやすい。
- B 氏： ・ 夜遅くまで若者が活発になれる環境や商業施設など熊本に比べれば福岡はよいことばかり。「アクロス福岡」のようなビルに都会感がある。
・ あちこち行かずに済む。歩いて行ける距離に集中している。
- A 氏： ・ (東京→神奈川間に比べ) 交通費が安い印象があるので、移動の面では助かる。(=都市のコンパクトさ)
- E 氏： ・ 適度に都会。人が優しい。

司会： 福岡市への要望、「起業」に係る要望⇒福岡のスタートアップ情報、学生へのアプローチなど

- E 氏： ・ 福岡で SU と感じる瞬間がない。
・ 自身は東京の SU 情報や、アプリ会社の情報に注目している。
・ 福岡でもっと SU が身近に感じられるとよい。
・ 九州の人は安定志向を求めがち、もっとワクワクする場所を作ってあげるとよいのでは。
・ 学生向けの SU 支援やビジネスプランコンテスト等がよいが、既存の支援策が学生にはリーチしていない。
・ SU 活動をバリバリやっている人には届いているかもしれないが、「何か新しいことをやってみたいんだけど」の層には届かない。
・ 大学の中では、キーパーソンとなる学生にまず伝えて、それから広めてもらうのが確実。
・ SU のインターンシップがあるとよい。
- D 氏： ・ 「起業」は日本ではマイノリティ。
・ 起業した後の、次のステップが見えにくい。失敗したらどうなるのだろう、ホームレスになるのでは、などの恐れもある。失敗してもチャレンジできる受け皿がほしい。
・ 日本特有の文化・ムラ社会では「みんなと同じように進んでいくのが正しい」を教わって育つ。中学生から起業意識を根付かせるようにしてはどうか。
- C 氏： ・ アメリカでは小学生にレモネードを売らせるなどするが、日本では「行動に移す」のは難しい。

司会： 福岡市への要望、「起業」に係る要望⇒交流の場、オフィススペース、大学と街との移動など

- A 氏： ・ 「ちかバス」で学研都市まで行けるとよい。
- B 氏： ・ オフィスがない。
・ 気軽に集まり相談できる場所を街中に作ってほしい。
・ 福岡は「チームワークを活かす」のが得意だと思う。チームづくりのために交流する場がほしい。
- C 氏： ・ マイノリティの交流する場を作ってほしい。

- ・伊都キャンパスで大学生が孤立している状態にある。大学と社会、産業界と学生を繋げる場があるとよい。
- ・伊都キャンパスから天神までの交通費 1000 円(往復)は、学生にとって痛い。

- D 氏:
- ・箱崎・六本松に戻してほしい、伊都キャンパスはワンクッションある。
 - ・姪浜に住む学生が増えている。

司会: 福岡市への要望、「起業」に係る要望⇒スタートアップ・カフェの認知・利用状況

- A 氏:
- ・SU カフェを知っている。
- D 氏:
- ・SU カフェを知っている。
- B 氏:
- ・SU カフェを知っている
 - ・昨晚 0 時～4 時まで SU カフェで過ごした。
 - ・オープンなのはよいが、以前はスタバの席だったので、勉強の場として利用する女子大学生もまだいる。
 - ・入口に扉をつければ一般の人(利用目的が違う人)がはいりづらく区別できるかもしれない。
 - ・スペースは狭い。
 - ・SU カフェ内の誰が SU 希望者なのか、誰がキーマン(コーディネーター)かがわからない。尋ねるのを遠慮してしまう。
- C 氏:
- ・SU カフェを知っている
 - ・SU カフェで、周囲の人とコミュニケーションをとるには勇気がいる。「スタバで声をかけるのはちょっと…」というイメージがまだ残っている。
 - ・渋谷ヒカリエのシェアオフィスがあるとのことで見に行きたい。
 - ・インターネットは深夜 1 時までしか可能ではない。深夜帯に集中できるのに制限されるのは残念。

司会: 福岡市への要望、「起業」に係る要望⇒ファンドについて

- A 氏:
- ・創業の費用は、株式会社だと登記+手数料等で 30 万円くらいかかる。シンガポールだと個人事業主が立ち上げるくらいコスト面で気軽に創業できる。
 - ・ファンドは、アプリを使った WEB サービス系には当てはまらない。少額でよいので支援がほしい。
 - ・取引上の信用力という点で法人格(株式会社等)が必要だと思う。
- B 氏:
- ・公的なファンドの対象年齢に、大学生も含まれるのか? 退職者や中途退社の人向けのイメージである。

司会: 「創業の意思」を家族・親類に伝えているか、その反応は?

- A 氏:
- ・親に話しており、そこそこ理解してくれている。
 - ・親が元気なうちなら、創業に反対はない。
 - ・出資までは期待していない。
 - ・両親は起業経験がない。大学に行っていないので自由にさせてくれているのかもしれない。
- B 氏:
- ・親には話していない。
 - ・以前「やろうかな」と言った時に「勉強しなさい」と言われた。
 - ・親に迷惑をかけないことを、自身の創業の条件と考えている。
 - ・やってみて成功したら、親は何も(文句を)言わないだろう。
 - ・就活時期に起業に向かう行動が続いていたらそのまま起業する。
 - ・親が飲食店事業を失敗した経験などもあり、創業について身内に相談することはない。
- C 氏:
- ・家族は応援してくれる。将来的に今の会社(家族の)からの出資の可能性もある。
 - ・いわゆる大企業が本当によいのか? という疑問を持っている。ブルーカラーの中小企業社長がイイ生活をしているのを知っている。
- D 氏:
- ・親に話したことはない。
 - ・学祭での出店について話した時に、親が「事業家もいいんじゃない?」と言った。

- ・実家が旅館を経営しているという背景もあるかもしれない。

- E 氏：
- ・家族は起業とは違う世界で生きてきた。両親は教員でしかも父親は校長。
 - ・両親とも卒業後は地元や県内で公務員になることを望んでいる。

グループ 2: グロービス経営大学院

司会：	自己紹介として、所属・出身地・福岡在住年数
F 氏：	【所属等、性別】グロービス経営大学院在学中(2015 年 3 月卒業予定)、総合商社勤務、男性 【居住地・出身地】東京都港区(在住)熊本県出身 【福岡在住年数】大学・大学院の 6 年間
G 氏：	【所属等、性別】グロービス経営大学院在学中、システムエンジニア、男性 【居住地・出身地】福岡市南区(在住)田川郡出身 【福岡在住年数】会社勤務の 4 年間
H 氏：	【所属等、性別】起業 1 年、グロービス経営大学院在学中(本科)、男性 【居住地・出身地】福岡市中央区(在住)長崎県出身 【福岡在住年数】大学から 7 年居住
I 氏：	【所属等、性別】起業も視野に入れて活動中、4 月よりグロービス経営大学院(本科)予定、女性 【居住地・出身地】北九州市若松区(出身・在住) 【福岡在住年数】なし
司会：	起業の意思・経緯など

- H 氏：
- 起業の経緯として、個人的関心と、引き金になったことを述べる。
- 個人的関心は
- ・昔から何となく起業したいと考えていた。自分はゆとり世代で総合学習の時間の「会社を作るシミュレーション」を自主的にしていた経験などが影響しているかもしれない。
 - ・IT 系の起業家に注目が集まっていた時代でもあり、起業家を興味をもって見ていたことも背景にあると思う。
- 引き金になったことは
- ・普通に働いていたが、知り合いが活動する児童養護施設関連の NPO に寄付をしていた。
 - ・その関係で、虐待などの児童養護施設の子どもたちの実態を知り、母親たちへのインタビューをしたところ、母親を取り巻く環境の過酷さを目の当たりにした。
 - ・この状況を変えようという意思がベビーシッター会社立上げにつながった。
- I 氏：
- ・本当に自分のやりたい仕事をするために、必要な経営スキル等をアップしたいと思いながら、仕事はせず自宅で子育てをしている。4 月からグロービス本科に入る。
 - ・いつか起業したいという気持ちを、夢のまま終わらせないために、経営を学ぶことでよりリアルに想像できるようにしたい。
 - ・起業は「実行」がなければクリアにならないと思っていたところ、先輩の薦めであるビジネスプランコンテストにアイデア応募したところ、最終選考に残り生活が一変した。
 - ・主催側から「翌日にでもすぐに起業しなさい」「チームを作りなさい」「サービスを創りなさい」「世の中に出しなさい」と次々に迫ってくる勢いで言われた。
 - ・優勝はできなかったが、主催者と最終選考者の間の関係を築こうとやりとりが続いており、自身も「何らかの形でこの事業を実現できるとよい」と考えている。
- F 氏：
- ・現在は会社員、自分で何かをやりたいと具体的に思うようになったのは 2 年前。
 - ・父が小学校教員のため、そもそも「教育」への関心を持っていたことと、大学での学生寮生活を通して、寮という空間が志や自己肯定感を育み、学生同士がやりたいことを対話により進める場所であると実感していた。
 - ・2013 年 4 月にグロービスに入学し、今年 3 月で卒業。2013 年 8 月に福岡で高島市長の講演を聞いた。当時「特区」はまだ候補の段階であったが、スタートアップ都市を創っていこう、シリコンバレーのような地域にしたい、という内容だった。
 - ・福岡が大好きで、将来福岡で何かをやりたいと思っていたので、質疑応答の場面で「グロービスの学生版のよう

なものを作ったら面白いのではないかと意見を述べた。

- ・高島市長の「学生自らが自分の生き方を決めて、ベンチャー創業等につながれば面白い」との意見により、イケるんじゃないかと思い始めた。
- ・その後2年間、周囲の話や意見を聞きながら、『教育寮』という構想ができてきた。
- ・幕末の松下村塾や、若手漫画家が集ったトキワ荘の例から分かったとおり、寮と教育は実はとても相性が良く「教育+寮」という場で困難や葛藤と向き合いながら人の輪の中で生活を共にすることで成長し、学生にイキイキと社会に飛び立ってほしいと考えている。
- ・起業への想いは大学での就活時期から持っており、一緒に就活をしていた5名の仲間と「それぞれ就職はするが、そこで力をつけて、35〜40歳になったら九州に戻り、何かやろう(起業)」と夢を語り合っていた。現在32歳で、その年齢に近づいている。

- G氏:
- ・PC系の企業に就職し、東京で4年間、福岡のグループ会社で4年間の計8年間勤務した。
 - ・起業を考えるきっかけは3つある。
 - ①企業への入社時期からぼんやりと起業するかもしれないという思いがあり、起業のための力をつけられそうな企業、外資系で厳しい企業という理由でここを選んだ。
 - ②グロービスが福岡に来て、経営を学べる土壌づくりが叶い、(たまたま)広告を見て通い始め、仲間と出会い、創業した先輩に接するうちに、その姿を追いかけたい、サラリーマンを続けるよりも起業したいと思うようになった。
 - ③創業支援特区が決まったことで、イノベーションスタジオが始まり、スタートアップカフェで支援してもらえるということが決まったタイミングで辞表を出した。起業の意思があったのでこの機会をのがすのはもったいないと思った。
 - ・現在は、どの分野といったことよりも、アイデアづくりの段階から福岡市の支援をもらいながらやって行こうと思っている。

司会: 起業したい(している)分野や内容についてもう少し詳しく

- H氏:
- ・訪問型保育サービスという領域を中心としているが、目的が母親の負担軽減、ストレス解消にあるので、メンタルケアやリフレッシュの時間をつくるといった方向もあり得る。特に保育領域にこだわっているわけではない。

- I氏:
- ・今回のコンテストをきっかけに、具体化することになり、アートと教育の分野での起業を考えるようになった。
 - ・一般的な町のアート教室と違い、いままでにない想像上のモノや事を絵で表現する。そのための発想法やテクニックを写実の手法を取り入れて行うもの。
 - ・子どもや大人が体系的に学ぶことにより、将来の夢の実現に、発想法やテクニックを活かすことができる。
 - ・「夢の具現化」の手伝いを(自身は)やりたいと思っている。
 - ・国境・文化・言語を越えた非言語によるコミュニケーションを、幼い頃からグローバルに行い、人と人とのつながり・ネットワークの構築を実現したい。
 - ・「子ども向け」にできれば世界初。

- F氏:
- ・「教育寮」のターゲットは大学生を想定。
 - ・ロンドンやアメリカの有名大学はだいたい全寮制で、勉強もしっかりやるがプライベートでも、学生たちが議論して自分のやりたいことは何かを醸成していく。
 - ・このようなレジデンシャル・エデュケーションという考えに、日本でもようやく注目が集まり始めた。
 - ・起業を希望する人が集まる慶応大の湘南藤沢キャンパス(SFC)では、滞在型教育の一環として2015〜16年に留学生も日本人も入れる国際寮を作り、日本人のグローバル意識向上につながっている。
 - ・また、大学ではなくNPO法人与自然産仲介業者とのコラボによる切尔西ハウスが2014年3月に東京・国分寺でオープンし、54室がほぼ満室である。
 - ・ここでは社会人キュレーターや社会人ボランティアのメンターが入り、入居学生が学生時代にやりたいことが全てできる空間の提供をうたっている。(自身が15年4月からメンターとして関わる予定)
 - ・自身のやりたい教育寮もこの切尔西ハウスの考えに近い。特徴は3つ。
 - ①社会人メンターを置くことで、学生と社会人がふれ合い、「働くって何だろう」や「自分が何になりたいか」等、学生が迷っていることに社会人メンターが後押しをする。
 - ②ますます増えていく海外との接点に対応するための多様性を身に着ける目的で、『airbnb(エアビーアンド

ビー)』(空き部屋有効利用サービス)を参考に、寮に 5 部屋ほど空き部屋を用意しておき、世界の旅人を泊まらせて、学生と一緒に食事をするなどの交流ができるようにする。

③学生に仕事の体験をさせる。インターンシップは多く行われているが、企業の良い面だけや、簡単な仕事体験しかできず、学生からは「茶番」ととらえられている。

- ・ 現在 30 代後半の中小企業コンサルタントを含め 4 人で練っているのは、「寮生 2 名+メンター」単位でタッグを組み、コンサル先のベンチャー企業等からの仕事を受注して 2 か月程度アウトプットし、対価を得るという形の仕事体験である。
- ・ ピボットしながら構想は少しずつ変化してきているが、現段階では以上 3 つのサービスを中心に学生に価値を提供したいと考えている。
- ・ 福岡は、九州全域から学生が集まる。

G 氏: ・ (F 氏の意見に対し)それすごいですね。

司会: インターンシップに対する学生の受け取り方は「茶番」?

F 氏: ・ 企業が青田刈りの対応(イメージを向上させるために良い面だけをアピールし、本当の仕事の大変さを教えてくれない)をしていると学生は見透かしているのも、「茶番」という衝撃的なフレーズが学生ヒアリングで出てくる。少し怖いと思った。

G 氏: ・ 厳しいですね。

I 氏: ・ 在アメリカの日系報道関係企業でインターンシップをした際の業務内容は雑務が多かったが、自身はそれでもよいと思った。
・ 当時ルームメイトだった中国人女性は、インターンシップ初日にコピーをさせられたことに抗議し、上司の謝罪を受けて翌日からリアルな仕事を体験するようになった。
・ 国によってインターンシップに対する学生の意識の高さや積極性が違うと感じた。

司会: 改めて G 氏の起業したい分野について

G 氏: ・ IT 領域で起業したいことには変わりはないが、「IT+何か」の「何か」をイノベーションスタジオに参加して探している。
・ 高齢化社会にヒントを得たビジネスがしたい。高齢化により労働人口が減少すると日本国内で経済が回らなくなり、優秀な若者は海外に向かい、国内はより一層高齢化が進む状況を試算している九大の先生の話聞いた。
・ その時に日本に居ながら海外の仕事を受注できないかと考えた。今でもクラウドワークスは結構流行っているが、日本国内で回すのではなく、また日本→中国の矢印はあるが、中国→日本や、アメリカ→日本のように、日本に対してインターネットを通じて仕事をもらえるような仕組みづくりができれば面白いと思う。
・ この領域に自身が興味があるとぼんやり思うレベルだが、イノベーションスタジオでは 5 月までにプロジェクトとして走らせる計画なので、アイデアレベルからブラッシュアップしていくつもり。
・ (司会:アジア 15 億人市場に向けた販売拠点という福岡の位置づけに対し、逆発想(仕事を福岡側に持ってくるという)がユニークですね。ものづくりにおいても日本の保有技術力は高いので、海外からの発注ニーズも見込めるのではないかと。)
・ これから 3D プリンター導入が増えるのは目に見えているので、設計だけを日本の技術を使った「設計商品」として売ることができる。このあたりにヒントがありそうだ。

司会: 起業・創業の地としての福岡について、福岡の有利な点など

H 氏: ・ 福岡で起業した理由として、コストが安いという要素は大きい。起業時にほとんどお金はかかっていない。
・ 家賃が安く、都市がコンパクトなので移動しやすい。
・ 移動の時間もコストも節約できる点でスタートしやすかったというのが大きい。
・ 特にスタート時期は時間がほしい時なので、移動時間の節約は重要である。

I 氏: ・ 「スタートアップ・カフェ」の存在が大きい。
・ コンテスト準備のために 1~2 週間毎日 SU カフェに通い詰めてプランを練り上げた。
・ いろいろな人と話ができ、夜遅い時間でも対応してもらえる。法律専門家や税理士が常駐しているのも心強

- く、本も周りにある。グロービスにも近いロケーションは、人的ネットワークの活用にも有効。
 - ・北九州市にはこんな場所はない。また自宅から駅までの交通の便がとても悪い。
 - ・もう 1 つ自身はアートに関心があるので、福岡がデジタルコンテンツ産業を活発に盛り上げている事が魅力。同分野の知り合いががんばっているのを見ると福岡は沸いているという印象。
 - ・SU カフェでは、コンテンツ系の人も紹介いただいた。
 - ・東京では SU にスピードを強く求められる。福岡ならばもう少し落ち着いて取り組める。ほどよいゆったり感のバランスがある福岡は自身の起業にとってよい環境。
- F 氏：
- ・起業を東京にするか福岡にするかは未定だが、将来的には地方の国立大学と提携し、教育寮を大学側の学生募集のアピールポイントとなるようにしたい。
 - ・福岡の都市の魅力は、ご飯がおいしい、人が優しいなどがあるが、(東北など)寒い地方の県民性と比べ、温かい地方特有の開放性から困っている人を助ける気持ちが強いと肌で感じる。
 - ・人と交わるのが好きな人が多いので、化学反応が起きやすい。その意味でベンチャーなど独りではできないが、福岡はコラボレーションが起きやすい土地柄かなと思う。
 - ・本で読んだが、シリコンバレーは水がきれい、自然が豊か、住むところが安く、大学が近くにあるといった、ベンチャー企業が生まれるのに適した条件を備えているそう。福岡もこの条件や土地柄から、起業に適した都市なのではないかと思う。
 - ・住むところに魅力がないと I ターンや U ターンで戻ってこない。福岡は住む魅力がある。徳島県神山町が IT ベンチャーの呼び込みに成功しているが、行ってみたら町全体があたたかかった(知人談)。こうなるまでに 20 年かかったというから時間は必要だろうが、福岡はその素地が十分にあると思う。
- G 氏：
- ・H 氏や F 氏の意見と似ていて、人・モノ・金がコンパクトなところが評価できる。
 - ・中でも人のコンパクトさについて言えば、近くにいろいろな職業の人を集められる。SE も弁護士も医者も集めようと思えばずっと。たぶん東京より集めるスピードは速くなる。
 - ・それのどこがよいかというと、自分が何かサービスを創った時に早く失敗がわかる点が良い。テストパイロットとして何が悪いかをスピード感をもって確かめられるインフラがある。

司会： 福岡市への要望、創業特区で取り組んでほしいこと

- H 氏：
- ・既に支援などがあるものも含めていくつか要望がある。
 - ①知識面の支援
 - ・法律や雇用契約など、調べたり相談したりすればわかることだが、面倒なことに対する支援。
 - ・起業時にはサービスを考えることに力を入れたいので、力がかけれない部分の支援は大変ありがたい。SU カフェに専門家が常駐するのはとてもよい。自身は SU カフェでの支援で十分だった。
 - ②人材の紹介
 - ・現在まさに困っているのが、働く人の募集・獲得について。
 - ・求人しなければならぬが、募集広告は資金面でなかなか厳しい。
 - ③お金も欲しい
 - ・市が計画している公的ファンドはどのようなものか？他のファンドに比べてどこが違うのか？
- I 氏：
- ・H 氏の意見に共感。
 - ・コンテストでまずチームを作れといわれた、それも明日までにというスピードで。
 - ・財務の上手い人、IT に強い人、モノを作る人...の 3 人は必要と思うが、「誰か」が手配できずに困った。それぞれの専門家グループがあると助かる。

司会： 新たな公的ファンドが準備中、他ファンドの違いの 1 つに基準が低いことが挙げられる。

- G 氏：
- ・ファンドでお金をばんと渡すのもあってよいが、H 氏が言っていたように、ファンドに弁護士サービスが付いているとか、ファンド+アルファの支援はどうか。
 - ・SU カフェに行くと、IT のアプリを作りたい人がごろごろいるが、「アプリを作る権利をもらえる」のほうが無駄づかいをせずに済むと思う。例えば慣れていない人がアプリ開発をすると 1000 万円くらい渡しても同じ品質のものを作れない。
 - ・そこで、福岡市が取りまとめて、ノウハウも持った上で、アプリを作るチームの持っているサービスを受けられるほうが、有効活用をお互いにするのではないかと思う。

- ・ お金を丸投げではなく、ある程度組上を作ってやると、よりいいかな。
- F 氏：
- ・ G 氏の意見に共感。
 - ・ 東京でも IT エンジニアは足りない。
 - ・ 起業と一緒に考える人として、IT エンジニアがいない状況。
 - ・ 大学生や若い人もプログラミング知識・素養はあるので、大学とコラボしてやると、学生も勉強になってよい。
- G 氏：
- ・ H 氏の意見に共感。
 - ・ アイデアを持っている人がいて、そのアイデアを大学生がカタチにしてくれるというのは、産学連携として非常によい。
- F 氏：
- ・ (自身がやりたいと思っている事だが)APU(立命館アジア太平洋大学)が今年の 4 月から、中小企業やベンチャーから受注したプロジェクトや委託業務を学生とともに請け負い、一定のアウトプットを上げれば単位をくれるという取組を始めるらしい。単位が取れるので学生のモチベーションも上がるし、中小ベンチャーも喜ぶ。
 - ・ 学生は結構新しいアイデアをもっているのでもいいアウトプットが出ることもある。
- I 氏：
- ・ F 氏の意見に共感。
 - ・ 工学系大学の研究者は技術もアイデアも持っているが、産学連携で大企業と組もうとすると、研究者が自分のやりたいことだけやっていてお金のセンスや大量生産などの意識がないなどの理由で、連携の途中で決裂してしまう。
 - ・ 工学系の大学に、グロービスの起業メンバーが入り、「異分野で連携して事業を実現してみよう」のように進めると効果的ではないか。その中で規則・ルールに縛られると思うので、やりやすくする仕組みがあるとよい。

司会： 「アイデアをカタチにする権利」についてもう少し詳しく

- G 氏
- ・ 東京などでよくやっている、「ビジネスプランコンテストの優勝者に 300 万円」ではなく、「ビジネスプランコンテストで優勝した人に、アイデアをカタチにする権利を与える」として、開発手段は福岡市が呼んできてくれていて、その人たちと会話したら自動的に最初のアプリケーションができるような仕組み。
- F 氏：
- ・ それいい(共感)。
- I 氏：
- ・ それいい(共感)。
- G 氏：
- ・ 建物やハードウェアを準備してくれていると、カタチになるスピードがもっと早いと思う。
 - ・ お金を配るのではなく、「カタチにする人たちを充てる」

司会： 「権利を与える」ことと同じことになりますか？

- G 氏：
- ・ 同じだと思います。
- F 氏：
- ・ 権利というより、リソースを与えるということですね。
- G 氏：
- ・ そうですね。
- I 氏
- ・ (G 氏の意見に対し)そういうしくみがすごく欲しい。
 - ・ コンテストの時に、ファイナンスなど自分が得意ではないことも悩みながら進めなければならなかった。
 - ・ 上司から「君は実行フェーズはするな、アイデアを専門的に磨いて、企業に売るのが向いている」と言われたがその通りだと思う。是非実現してほしい。

平成 26 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Ⅱ

■研究担当者

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	第 5 章
畠山 尚久	同 上	研究主査	第 2 章
柳 基憲	同 上	研究員	第 3 章
中村 由美	同 上	研究員	第 4 章
白水美津代	同 上	研究スタッフ	アンケート集計、編集
的野 浩一	同 上	調整係長	全体支援

「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Ⅱ 報告書

刊 行： 平成 27（2015）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

U R L： <http://www.urc.or.jp>

印 刷： 株式会社ジーエークレアス

※本研究の報告書（本編・要旨）の全文は、当研究所ホームページ（<http://www.urc.or.jp>）
でご覧いただけます。