

という手応えも感じ、そういう仕事に就く人も少なくありません。でも、そういう大学生はまだ少数です。大学のキャンパスの中で、与えられた課題に取り組む、講義や教科書しか知らない、そういう学生がほとんどです。どの学部で学んでいるにしろ、あるいはどういう職業に就くのであれ、

社会との接点や地域への問題意識が欠如したままでは、役に立ちません。もっと言うなら、問題です。大学の研究は、地域との関わりを持たせる、しかもそれを自分で見つけてくる、こういうシステムに転換することを切に望みます。



まちづくりプランナー
石川 貴洋

起業支援の現場を 見てわかったこと

はじめに

先日、東京のSOHO（スモールオフィス・ホームオフィス）起業支援施設4ヶ所を訪ね、関係者からお話を聞く機会を得ました。起業支援の現場を見てわかったこと、感じたことを述べてみたいと思います。

世田谷ものづくり学校（東京都世田谷区）

ここは、民間のデザイン会社が廃校になった区立中学校を世田谷区から借り受けて、2004年7月から起業支援事業を行っています。

渋谷まで自転車で行ける近さながら、最寄駅から徒歩10分の住宅地という立地は、決してビジネスに便利な環境ではありません。校舎だった建物は、給排水が詰まったり、電気容量の不足、空調の不備など、オフィスとしては不都合も多いそうです。ところが、長い廊下や日溜りができる階段、木製のドアや棚、机・椅子などが醸す、学校特有の懐かしさ、温かみが、むしろ若いクリエイター達を惹きつけています。

入居者は運営するデザイン会社が募集、決定していて、デザイン、アート、映像、建築、パン屋（!）等々、“ものづくり”にかかわる幅広い業種にわたっています。選考基準は「気持ちのいいヤツ、ノリのいいヤツ」。つまり、仲間と上手に楽しくやっていける人であること。というのは、ここでは起業者同士の交流の中で、仕事上の問題解決やビジネス・マッチングが行われることが、起業支援の重要なポイントだと位置付けられているからです。また、すでに第一線で活躍する有名クリエイターも入居させて、起業間も無い入居者に刺激やビジネスチャンスを与えるとともに、「ものづくり学校」自体の評価を高めるといった、戦略的な入居者のミックスも行っています。

神田REN Project（東京都千代田区）

ここは純民間の起業支援施設で、2003年10月に開設されました。神田駅に近い中小オフィスビル、雑居ビルが集まる一角に位置し、繊維問屋街や秋葉原電気街などが近く、商店や印刷等の町工場、作業所なども目立ちます。こうした地域の産業資源を活用して新たなビジネスを起こせる創造的な人材を地域に呼び込んで、神田界限のビジネス的価値を高め、停滞する地場産業の振興やオフィスの空室解消につなげようというまちづくりの一環として、起業支援が位置付けられています。そのため周辺の空室等も会場にしたアートイベントを開催するなどして、地域社会との関係づ

くりを積極的に行っています。こうした活動の展開も念頭に置いて、入居者はアート、デザインに関わる業種を中心に集めているとのこと。

築40数年の小さな個人所有のオフィスビルの1フロアを、簡単な衝立や棚で個室やブースに小分けし賃貸しているほか、机・席貸しなどさらに低料金で貸す工夫もしています。フロア中央は共用スペースとし、入居者が打合せなどに自由に使うことができます。簡素な内装ですが、安い材料を上手く使って、センスよく居心地のいい空間をつくっています。将来的には、周辺のビル空室にこうしたSOHO向けのフロアを増やしていき、連携しあって地域のビジネス活性化の拠点となることを目指していきそうです。

ちよだプラットフォームスクウェア（東京都千代田区）

低利用の区の中小企業センター（5階建）を再生する事業プランを公募、選定プランを作成した民間事業者に区が建物を貸し、改修及び運営企画管理を任せるという方法で、昨年10月に開業した施設。地下鉄駅から徒歩7～8分と都心ビジネス街としてはやや不便ながら、官庁や大企業が集まる大手町や、書店や大学、中小企業が集まる神田神保町近くに位置しています。

館内は個室、ブースや共有デスク、共用打合せスペース等がしつらえられ、ITインフラやセキュリティ管理も完備しています。1階にはカフェやビジネスコンビニが入居し、賃料収入を得つつ利用者の利便をはかっています。

この大きな特徴は、SOHO起業者だけでなく、起業支援施設を運営し起業者を誘致、育成する「SOHOエージェント」をも育てようとしている点です。将来SOHOエージェントが独立し、近隣の空ビル等を利用して起業支援事業を行うことで、空室対策とSOHOによる新たな地域産業の育成、振興につなげるという、千代田区のまちづくり戦略に基づくものです。現在11の企業・

団体（株式・有限会社、NPO等）がSOHOエージェントとして入居しており、施設の運営企画管理事業者と関係・協働して起業支援を行っています。

三鷹産業プラザ（東京都三鷹市）

人口約16万人の近郊住宅地である三鷹市が、IT企業やSOHOの集積をはかり新たな地域産業の形成等をめざすとした「SOHO CITY みたか構想」に基づき、2000年4月に開業した施設です。

中心市街地活性化事業を担うTMO（まちづくり機関）に認定された第3セクターの㈱まちづくり三鷹が運営し、10人の市職員が専任職員として出向するなど、ほぼ行政直営とも言える体制ですが、地域の人材と「市役所」のキャンバスを駆使して、効果的な起業支援を行っています。例えば・・・ホームページ作成教室を開催→コーディネーターが修了者の主婦達に子育て支援のポータルサイトの作成を持ちかけ→作成作業を通じてノウハウを蓄積した主婦達に起業を薦める→産業プラザのスタッフ、相談員らが支援し会社立ち上げ→市（㈱まちづくり三鷹）が最初の顧客としてサイト作成を発注→会社は市との取引実績をアピールして営業、市も他自治体等への売り込みに協力・・・という具合。

子育てや食の安全・安心、福祉など、生活に密着したコミュニティビジネスが目立つのも特徴的です。こうした非営利的な活動もボランティアに終わらせず、お金を稼いで自力で継続する事業として育てようとしています。

本当の起業支援とは？

さて、起業者が最も必要とする支援は何か。それは「仕事の受注」ではないでしょうか。現在、全国各地で自治体が起業支援施設を開設しています。高機能な設備や安い家賃、行き届いた情報提供などを謳うものは多いのですが、「仕事を出し

ます」「受注させます」というところは聞いたことがありません。官製の起業支援では最も不得手なことかもしれませんが、しかし三鷹市ではこれをしっかり実践していました。世田谷ものつくり学校では、自力で仕事を取れる実力者をミックスして、他の起業者とチームを組むようコーディネートしていました。また、支援する側が自らの業務を努めて起業者にアウトソーシングするとか、起業者同士が受・発注し合うようにビジネスマッチングするといったように、施設自体がビジネスの場となるよう意識した運営がされていたのが印象的でした。

また、神田REN Projectでは、地域を舞台にしたイベントを行うことで、地元の企業や職人らと起業者達が顔見知りになるきっかけを創り出していました。他の施設でも、地域のまちづくりに寄与することを掲げ、起業者と地場企業や地域社会との交流をはかるとともに、地域における支援施設の役割、存在感をアピールする努力をそれぞれ工夫していました。新しいビジネス、地域産業づくりには、業界や企業単位で閉じた既存のビジネスの輪を飛び越える、「開放系のしくみ」を持ち込むことが必要ということだと思えます。

最後に

今回4つの事例を見て、起業支援の目的、理念をよく理解し、全体を把握しつつ個々の起業者をきめ細かく、タイミングよくサポートするコーディネーターの役割と、起業支援という事業自体をビジネスとして行おうとすることが、実は非常に重要ではないかと思われました。ビジネスマインドのない起業支援では、モノになる企業家を育てられないのではないのでしょうか。今回紹介した例はいずれも、公共的な役割、使命を意識しつつ、「株式会社の営利事業活動」という形の中で起業支援を行っていました。「か弱い起業者」のお世話をし、教えるのではなく、起業支援という自らのビジネスのパートナーとして起業者を見るこ

とで、支援する側、される側双方にメリットある取引ができないか、というビジネス的発想に基づく起業支援のアイデアが生まれ、実践されていたように思います。

Win-Winの関係をつくれませんか？ 両者で知恵を絞り、折り合いを探り、取引する。それがビジネスの原点だとすれば、本物のビジネス魂を持ったコーディネーターがいて、存分に能力を発揮できること、企業支援の場自体が生きたビジネスの場そのものであることが、起業支援成功の決め手だと言えそうです。

