

平成28年度第2回「知事と一緒に生き生きトーク」の発言要旨

- 1 テーマ：新たなビジネスに挑戦する起業家達
- 2 日時：平成28年6月21日（火）
- 3 場所：岡山リサーチパークインキュベーションセンター
- 4 参加者：県内インキュベーション施設に入居し、県内外で活躍する起業家や起業家の支援を行っている金融機関の担当者など：8名

5 知事挨拶

私はスタートアップのメッカとも言えるシリコンバレーにあるスタンフォード大学のビジネススクールを卒業している。同級生の中には世界最大のオークションサイトであるe-bayの創業者もいる。そこまでの人はめったにいないが、自分で作った会社を上場させた友達、上場させる前に数十億円で売ったという友達、ファンで非常に成功したという友達もいる。スタートアップは何がすばらしいかという、何でこんなことになっているんだろう、これはもったいないとか、こんなことができないのは残念だという、不満の素を仕事の素に変えるということ。不便なところ、不満に思われているところを全部とは言わないまでもそのうちの何割かは、皆さん方のようなアイデアと実行力にあふれた人がうまく工夫すると、そこから新しいビジネスが生まれてくる。とてもすばらしい仕事だと思っており、皆さん方からはいろいろと面白い話をお伺いできていると思っています。

6 発言内容等

・私は年をとってから起業した。今まで企業の中で培った技術、スキルなど、定年で辞めてしまってもったいない。今、少子化と言われており、女性と他に活用できる人は、もう高齢者しかいない。高齢者がのさばるといのはいかがなものかとは思いますが、持っているスキルなり知識、それから経験等をうまく引き出せばもっともっと県の活力がアップするような気がする。もちろん若い人たちはチャレンジ精神旺盛で、いろいろないい点はあるが、年寄りも年寄りのいい点があると思う。その辺をうまくコラボして、調整していただくと、もっと岡山県は元気になるのではないかなという気がしている。

・人工骨や医療機器を作るにあたって、医学自体や、PMDAと薬事承認などの難しい仕組みだとか、薬事法とか、様々わからないことがあって、自分だけでは対応できないことに直面している。そんな中、必要なのは「人」だ。業界に通じている人だとか、役職に就ける実績のある方とか、そういった人にぜひ来ていただきたいと思っているが、起業1年目の会社なので、信用がなく、売り上げ実績も少ない。来手が少ないことが非常に悩みの種で、大手企業を退職された方にまあ面倒をみてやろうかという感じで来ていただいている。勢いだけではなんともならない現実があって、知識も経験も人脈も豊富な方に支えられて二期目をやっているが、そういう方の力をどんどん借りていくような状態になっていきたいと考えている。

・腸内細菌の解析と言われたときに「何それ？」という話だと思う。腸内フローラという言葉が浸透し始めているのかなと思うが、それを解析するまでにいくかというハードルが高い。意識改革というか、健康にとって腸内細菌がすごく大事で、そこからステップアップして解析してもらうということが大事。経験上だが、アスリートは毎週尿検査、血液検査は月1回、3か月に1回とかコンディショニングを調べる。ドクターやトレーナーがコンディションを管理するというのが一つあるが、実際は選手の意識改革が重要だ。例えば水分量が少ないと足がつりやすくなる。だから水をたくさん飲みなさいということだが、そういうことに赤線を引かれる。足りてない選手は足りてないからちゃんと飲めよと言われる。そういうことをやっていくと自然と選手達が赤線引かれないように前日から水をちゃんと飲んでいくとか、変わっていくので、我々がやっていかななくてはならないことは検査がすごく大事ということではなくて、健康に対して、ヘルスケアに対して皆さんの意識を変えることだと思っている。そのための認知というか検査を受けてもらう、そういったハードルをどういうふうにして下げていくかということが課題であり、困っているところだ。

・苦労したことはいろいろあるが、一番はお金のことだ。本気で死ぬかなと思ったのが2回くらいあった。合わせて1億円くらい調達しているが、開発するにしても、何をやるに

してもお金があるので、資金調達と資金調達の間の期間だとか、お金を集めてきてそれを売上につなげてもタイムロスが発生してしまう。そこをどうやりくりしていくか、経営者ならお金のことを考える時間が多いと思う。25歳で創業したのでその辺りの感覚がすごく希薄で、今から思うと反省点でもある。若気の至りというか、楽しければいいじゃんみたいな、当時、結婚もしていなかったし、勢いで起業したが、やはりお金がないと社員の給料が払えなくなり、いろいろな人に迷惑をかけてしまう。責任の部分とお金のやりくりと、実際に営利企業は儲けないとやっていく意味がないので、バランスをどう作っていくか、今も試行錯誤中だが、一番苦勞したところだ。

- ・一人でやっているのだから、体調を崩したり、ちょっとした怪我をすると、他に変わってもらえる人がいない状態だ。室内犬の場合、鍵をお預かりして室内に入るといふ仕事なので信頼もいる。家庭によって状況が違ふので、臨機応変な対応は大事だ。

- ・とにかく困っているのは、職人不足だ。特に大工と左官がない。大工は10年しないと大工にならないという修行の厳しい仕事だ。左官は、日当が良い訳でもないのに、毎日、外で水とセメントと砂利で、ものすごくきつい仕事だ。今の世の中で、左官になろうという人は本当に貴重だと思う。大工や左官がいなければ家が建たない。自分の子どもに大工になれって言う気になれないくらい夢の持てない職業にしまっている。大工は日本で一番古い職業だ。大きな工と書く、本当に尊い仕事なのに、大工のなり手がいない。

- ・皆様方のようなベンチャー企業向けの制度もあれば、飲食店や美容院向けの制度もあり、国の中小企業施策に沿って作られている。シニア層向け、これは女性、若者、シニアの創業をもっと後押しすべきだということで、平成11年に女性・若者・シニア起業化資金という制度ができています。

- ・欧米に比べて日本の場合には一度事業に失敗してしまった方の二度目の創業が非常に低いことを踏まえて、平成19年に再チャレンジ制度というのができています。要件に廃業歴があるという変わった制度だが、岡山県でも年に数件毎年でている。

- ・ベンチャー企業向け融資制度として、平成21年2月の経済対策を踏まえて作られた資本金劣後ローンという制度ができています。無担保無保証はもちろんのこと、期限一括償還という特徴がある。研究開発型の企業の場合、当初はなかなか売上がたたない。一方で研究開発費用などのランニングコストは毎年のように発生してくるので、そのために7年後とか、10年後、お客様の希望に沿った形で最終年に一括で返済できるという仕組みだ。この制度にはもう一つ特徴があり、金融庁による金融計算上、自己資本に見なすことができるということになっており、金融機関からすると財務内容の改善につながってくる、自己資本の厚みが増してくるなど、民間企業にとって呼び水効果も高い、出資に近い制度になっている。

- ・ものづくりの場合は支援の側からいうと、やはりお金が足りない。スタートアップは昔に比べて時間が短縮しており、人が足りないとか、専門家が足りないとか、いろんなお話があったが、そういうものを一気に集めて進めなければいけないので、総合的な体力が必要になる。それは昔に比べて求められているのではないかと思う。そういうときにバックアップしてくれるのは劣後債であり、お金であり、是非、日本も岡山もファンドの充実をお願いしたいと思っている。

- ・スタートアップ企業の出口のあり方はいろいろあると思う。M&Aもあるし、自前で大きな工場を持つという考え方もあるし、パートナーと組んで別の会社になるという考え方もある。多様性があると思うが、一点だけ、自分の持っているサービスを社会に還元するんだということだけは忘れてほしくない。

- ・当社は特にITと音楽というのがキーワードだが、そのノウハウを持っている人が、岡山で創業したときには周りにいなかった。若い人でも敷居が低くて活躍できるインターネットとかITの世界でも、地方だとどうしてもそういう事業を成功させたノウハウがある人がいなかった。東京にいるのはアドバイスを求めるため、営業のためとか、東京だといろいろ成功して、エンジェル投資や技術支援をしているような方がたくさんいる。いろいろアドバイスがいただけで、すごく勉強させてもらっている。起業した当時、そういったアドバイスをいただける人がいればよかったと思う。

- ・お金を集めるという点についても、ベンチャーキャピタルなどに出資をいただいているが、地方にいとそういった情報がない。どういう資本政策を組むとか、売上と利益

がどれくらい出れば、どの程度のバリエーションで事業化できるのか。ベンチャーキャピタルがどれくらいのリターンを求めてやっているのか。みんながベンチャーキャピタルから出資を受けなくてもいいと思うが、選択肢として知っておくと、せっかくだいいサービスやいい思いがある若い人たちが、お金が足りなくて実現できないというのはもったいないと思う。そういった若い人へ支援をいただけるとうれしい。

- ・人工骨でいえば、自分だったら自分が作ったものを入れたいなと思うようなものを開発して、治療後のしんどいとか、そういうのが少しでも改善できればと思っている。同時にどういう風にプロモーションしていけばいいのか。お医者さんが全てかもしれないが、バックデータや、ロコミがあったりする。そこら辺をどう改善していけばいいのかと考えている。

- ・岡山県の企業、100人以上のを分析しているが、ライセンスの件数と企業の成長率は最初は正比例があると思ったが、実は、ライセンスが多い企業は収益率が低い。逆にライセンスを持っていない、本当に地場に特化した企業は高い収益率を持っている。特にニッチの分野に頑張っているところが、非常に高い収益と成長率を持っているという結果が出てびっくりした。企業が持っているリソース、自分たちが持っている貴重な資源をきちっと反映させて、市場を確立しているところが強いし、本当に過酷な競争をしているいろんな人が参入して競争しているところは、どうしても収益が低い。

- ・レッドオーシャンとブルーオーシャンだと、ブルーオーシャンを狙いなさいというのが経営だと思う。今、私がやっている事業で、いろいろな企業と一緒にやっており、伊部地区の耐火煉瓦、セラミックスの技術をもたれていて、それからフェライト、ベンガラなど、昔から岡山県にリソースを持っているところとタイアップしてやっている。岡山県の中で持っているリソースを活かして、それで時代に適合していく企業と連携をとって新しい価値を生み出す道筋ができるのではないかと考えており、地場産業の集積を活用して、もっと時代に適合したような連携をとっていけば新しい価値を生めるんじゃないかと、岡山県の強みを生めるんじゃないかという気がする。

- ・例えばSNSをやっていたり、気になったらインターネットで探したりとか、当然だと思うが、SNSを使って情報収集をやっているメーカーはあんまりない。新しい角度でニーズの収集をやりたいなと思うが、結構難しく、インスタグラムとか、世界で普通にビジネスに使われているSNSのツールとか、どうも日本ではあんまり見えないようになっている。何かいい工夫があったらぜひ使わせていただきたいと思っている。

- ・ファジアーノ岡山、シーガルズや湯郷ベルなど、スポーツチームを応援していただきたい。何よりもスタジアムに人が入ることということが選手にとってのモチベーションになり、そこで責任を感じると思う。そこで質の高い試合が行われれば、皆さんの心の健康という部分で、スポーツがいい役割をしてくれるのではないかと考えている。

- ・大企業、サテライトオフィスや開発オフィスを岡山に誘致するみたいなことがもっとできればおもしろい。ラインの開発事務所などが岡山にあると、エンジニアの働き口が増え、彼らが働いて、岡山にいい開発事務所を作ったり、その人が辞めたときに、当社のような会社に来てみようかと思う人もでてくると思う。大企業の本社は難しいと思うが、サテライト拠点みたいなのが誘致できるとおもしろいと思っている。

- ・職人を支援してほしい。農業支援は、新規就農でずいぶん補助が入っている。大工など職人の育成には本当にこれといった手が打たれてないと感じている。職人支援を何か考えていただけたらと強く思っている。

- ・工務店の経営はものすごくわかりにくい。工事がゼロにならない限り収支がどうなっているのかわからないくらいお金の動きが激しい。預かり金も多く、出入りが激しく経営ノウハウというのがものすごく難しい。経営者が一人前の経営者になるため勉強ができるような支援があったらうれしい。

- ・第二新卒をもうちょっと生かす手はないのかと思っている。やりたいことが最初から見つかる人間ばかりではなくて、やっているうちにそれがやりたいことになっていく人間も絶対にいる。第二新卒に対しての就職支援活動はものすごく薄いと感じた。第二新卒専門で対応するような何かがあったりとか。もったいない人材だなと思っている。チャンスがあれば生きる人を生かしていくのも大事だし、第二新卒や、リタイアした還暦を過ぎた方、私たち女性みたいな、今までであれば、労働市場でちょっと部分的な役割だった人を

生かす施策ってあるんじゃないかと。小さな会社であればそういうところを生かした方が伸びやすい。

- ・公庫は、融資はもちろん、創業されてから事業として軌道に乗るまでのお手伝いをさせてもらうことが役回りかなと思っている。そのために行政、支援機関、金融機関と一緒にサポートしていくような取組を進めている。各地元の金融機関とも連携しており、ぜひ他の資金調達先ということであれば、金融機関にもお繋ぎさせていただいたりとか、経営指導が必要だったら専門家の方にお繋ぎさせてもらったり、融資以外のところでも何かあれば、積極的にご利用をしてほしいと思う。

- ・核となる省庁を持ってこられないか。省庁が来ると、許認可のスピードが早くなる。そうすると新規ビジネスも起ち上げが早くなる。やっぱり東京まで行ってハンコもらうよりは、岡山でできたらいい。夢のようかも、時間かかるかもしれないが、将来的にはせっかくの一億総活躍であり、岡山にもそういうものを持ってきていただけないかなと思っている。

7 知事のまとめ

- ・新しい仕事や新しい会社が生まれてくることはすごく大事だ。大企業がちょっとずつ工夫して変えるというのは、それはそれで一つだが、組織がでかくなればなるほど、のんびり、ゆっくりとしか動けなくなる。いろんな新しいニーズが出てきたときにすっと動ける、それで大きくなる、こういうことが社会できちんと対応できるかどうかでずいぶん違ってくる。日本はそこがうまくいっていないのは、すごく残念なことで、ぜひ皆さんに頑張ってくださいと思う。

- ・よほどすごいことを思いついて、特許を取ることでもない限り、スタートアップをした人にとっての求心力の素は、創業者の本人の魅力だ。うまくいった人、ダメだった人を見ても、こいつは助けてやりたいなみたいな人は、やっぱり成功率が高い。信用、信頼もあるし、ニコニコ機嫌よくいるというのもその一つかもしれない。これまでの友達を大事にしてきたということもあると思う。人生そのものだ。スタートアップが抱えている問題は様々であって、どんな優秀な人であってもこの人に聞いとけばいいということはない。自分にとってはよくわからないが、他の分野からすると「こんなことで困っているの」みたいなことがある。そういう点でも、こういったORICみたいな施設は、すごくいい。一人でこもって、考え抜いて答えが出るということより、いろいろな人のところに行って聞いたり、お客様のところに行ってどうなっていますかというのが大事だ。皆さん方の日々の活動自体が、社会のいろいろな問題を解決している、もしくは社会の元気の素みたいなところがあるので、ぜひ頑張ってください、大成功される日を楽しみにしている。