

## ■起業支援の事例報告（3）

### 「オール尼崎で創業支援 ～尼崎創業支援オフィス ABiZ の取り組みを中心として～」

尼崎市 経済環境局 経済部長  
岸本 浩明 氏

私は3月まで尼崎地域産業活性化機構でお世話になり、今回の話のきっかけとなりました ABiZ という創業支援オフィスの立ち上げに関わりました。したがって、本日は市の職員というよりも、活性化機構の職員として話をさせていただくとご理解いただければと思います。

#### ●尼崎市の事業所の現況

尼崎市は、今年市政 100 周年を迎えました。人口は約 45 万人でピーク時から約 10 万人ほど減っていますが、それでも 1 km<sup>2</sup>あたり 8,900 人という人口密度のまちです。

それを踏まえて、まず、尼崎市の事業所の現況をご紹介します。

事業所の推移を見ますと、事業所数は 1981 年の約 27,000 をピークに、現在は約 18,000 まで減っています。ただ、ここ 10 年程は多少の動きはありますが、ほぼ横ばいの状況です。

従業員数は、30 年間の推移を見ますと、多少の減少傾向にありますが、比較的変動の少ない状況が続いており、現在は約 194,000 人となっています。

このような現状を踏まえますと、事業所数、従業員数が安定しているか、停滞しているかという状況ですので、本市では事業所数の減少が気になる一方で、新たな産業、事業所等の創出によるイノベーションを期待して、創業支援に重点を置いた取り組みを始めようと考えました。これがそもそもの要因です。

#### ●尼崎市創業支援事業計画

国の産業競争力強化法の制定を受けて、尼崎市も平成 26 年 3 月に創業支援事業計画を策定し、尼崎市、尼崎商工会議所、尼崎信用金庫、日本政策金融公庫尼崎支店、尼崎地域産業活性化機構等が連携して、この計画を推進していくことになりました。

この創業支援事業計画の全体像は、各団体が地域内で連携して、創業支援を行っていくというイメージになっています。

この中で、例えば、尼崎商工会議所は 10 年以上前から、創業を志す個人の段階から創業に向けた知識の習得、経営のノウハウなどを学べる「創業塾」を行っています。また、活性化機構では、事業者の第二創業の支援や、あるいは、次世代の経営者育成のための経営塾等、実践的なセミナーを行っています。尼崎信用金庫も創業塾を開いています。

#### ＜創業支援に向けて＞

一方で、この創業支援事業計画策定とほぼ同じ時期に、活性化機構と市で最近の新規立地にかかる実態調査を行いました。

調査はアンケート形式で行いましたが、対象は、開設時期が平成 18 年(2006 年)～平成 24 年(2012 年)の尼崎市内で新たに立地したすべての事業所で、創業も新規立地も含めた形で、平成 26 年 10 月に調査をしました。

#### ➤ 創業事業所の特徴

そして、この中から特に創業にテーマを絞っ

て抽出したものを「創業事業所の特徴」として整理しています。一例を紹介すると、全国に比べて尼崎の場合は、医療・福祉、教育・学習支援、飲食サービスという業種が比較的多く、逆に、卸売・小売、その他のサービスが少ないことが分かります。

医療・福祉は、神戸市のように医療関係の産業を育てようという趣旨ではなく、介護サービスや老健施設等の施設が多く立地している影響ではないかと考えています。

#### ▶ 創業者の特徴

創業者の年齢構成を見ますと、一番多いのは30代～40代で、これは全国と同じような傾向ですが、尼崎で特徴的なのが60歳以上の創業者が非常に多いという点です。全国の5.9%に対して、尼崎は60歳以上の創業者が15.7%もいるので、シニアに優しい尼崎と言えるのではないかと思います。

性別に関しては男性が約8割で、居住地は約7割が市内に住まれています。

#### ▶ 創業の理由

また、どのような理由で創業されたのかという質問に対しては、専門的な技術や持っていた知識を活かしたいという回答が半数以上となっています。他は、自分の裁量で仕事がしたい、社会貢献、自己実現のため等、まじめな動機が多く見られます。

#### ▶ 尼崎市で創業した理由

尼崎市で創業した理由については、生まれ育った場所とか、住んでいたことがある等、土地勘があって馴染みが深いので尼崎市で創業したという方が多く見られました。他は、交通の便が良い、顧客に近い等、立地環境を評価して創業したという理由が続いています。

#### ▶ 創業時に苦労した点、役立った知識

それから、創業時に苦労した点は、資金調達が45%強で最も多く、他は経営や事業に必要な知識・技術等の習得が約4割となっています。

逆に役立った知識としても、事業分野における専門的な知識・ノウハウを4割くらいの方が挙げています。専門的な知識の習得に苦労した反面、元々の自分の仕事や持っていた技術、ノウハウを活かすことができたということであり、その部分が役立った知識とされています。

#### ▶ 創業時の資金調達

その苦労した創業時の資金調達については、資金需要では500万円未満が一番多く、50%以上が1,000万円までの額で充足されるという傾向にあります。この辺りは全国とそれほど変わりません。

資金の調達先は、家族・親類の身内以外では民間の金融機関、それから政府系金融機関となっています。

#### ●インキュベーションオフィスの開設

このような調査を踏まえて、1年半ほど前に尼崎市の方から「誰もが気軽に創業できるようなインキュベータをつくってほしい」「創業したいという志を持つ方を支援できるようなものにしてほしい」という、いきなり難しい要請がありました。そこから本格的に準備を始めることになり、施設面や体制、支援メニューなどを整理し始めました。

それで、一定、整理をすると、創業支援事業計画はすでにできていますし、創業実態のデータも調査は済んでいるので一定のニーズの認識もできています。場所は、比較的利便性の高い尼崎中小企業センターで行うことにしました。それから、支援の要となるIMを2名確保しました。このIMはとても良い方に来ていただいたので、これが、ABIZが今に至っている要因ではないかと評価しています。

#### <キーワードは“連携”>

ここまでは従来からの支援施設と何ら変わりがないのですが、ここからが我々の特徴とする

点になります。先ほど、西岡先生は「連携は難しい。連携と言いながら実際にはできない」と言われましたが、我々は敢えてその“連携”をキーワードにしています。

例えば、前述の尼崎商工会議所の創業塾を卒業された方や、あるいはABiZに入居している人が、そこから創業塾に通う等、そういう交流も発生しています。また、地元金融機関の尼崎信用金庫も会議所とは違う時期に敢えて創業塾を開いていただく等、年間を通してサポートできる体制になっています。

また、尼崎信用金庫は、尼崎の中央図書館で毎月1回土曜日に創業相談会を開催されています。ABiZもそこに相談に来られた方との交流を行っています。

この他にも、日本政策金融公庫尼崎支店からABiZに出向いていただき、入居者に対して出張相談をしていただいています。来てくれるようにと半ば頼んでいる部分もありますが、実際に融資にまでつながった事例も発生しています。このような皆さん方によってABiZは支えられています。

このように、この事業の主体である活性化機構を中心に様々な支援機関が連携してサポートするのが、尼崎らしいやり方だと我々は考えています。

### <ABiZの実績>

このような状況で、尼崎が目指すところは「あまがさきは創業しやすいまち」「あまがさきで相談すれば何とかなる」「ビジネスするならあまがさき」というキャッチフレーズのようなまちであり、そのようなまちになりたいという希望もあります。

それで、現在のABiZの利用状況を紹介しますと、実質的には半年くらいにしかありませんが、毎月2~3人のペースで入居していただいております。現在の入居者は14名で、男性が8名、

女性6名です。先ほどのアンケートでは7~8割が男性だったのに対して、結構女性が多くて喜ばしいことではないかと思っています。

世代別に見ると、最も多い世代は40代、50代で、5名と4名の14名中9名です。あとは年齢層が幅広くて、20代1名、30代1名、60代1名、70代1名、そして80代が1名です。先ほどの傾向にもありましたが、シニア世代がとても元気なまちというのが、尼崎の特徴ではないかと思います。

### <今後の予定>

今後の予定としては、今年度のキックオフセミナーを7月25日（土）に、ここの1階ホールで予定しています。話題性を撒きたいということと、創業してみたいという主婦の方などにも来ていただきたいという思いがあり、時間設定は夕方からとなっています。ジャパネットタカタの高田前社長に来ていただいて、お話をさせていただこうと考えています。

また、ABiZではAmagasaki Jelly Caféという名前で、ABiZの入居者を中心に交流会を定期的に行っています。今年度も8回くらいを予定しており、地域の団体の方や先輩起業家などを招いて、交流を深めていただきたいと考えています。

最後に、演題にありますように、我々はオール「あまがさき」で創業をサポートします。さらに言えば、尼崎らしいやり方として、オール「あまがさき」で「寄ってたかって」創業をサポートしますので、今後もABiZをよろしくお願いたします。

ありがとうございました。