

研究ノート

取手市における地域起業政策（補論）
— 起業タウン取手の取り組みの進化 —

奥田 浩二

はじめに

前号の地域産業政策研究（第2号）において、茨城県取手市の「起業タウン取手」の活動を報告した¹⁾。取手市の取り組みは、前回にて報告した内容で完結したものではなく、その後も進化を続けている。本稿では、その進化の内容を紹介する。

1. 「起業タウン取手」の概要（前回報告内容の要約）

（1）取り組み概要

取手市は、まちづくりの基本方針の一つとして「活力と魅力あふれる元気なまちづくり」を掲げ、その基本的方向性として「起業支援及び中小企業の事業支援拡大」を定めた。「起業タウン取手」はその核となる活動である。

取手市が目指しているのは、「市民運動で小さな起業を興す」ことであり、これは「起業でまちを元気にすること」、そして「市民運動で起業環境と起業文化を変え、誰もが起業家になることを応援する社会」を実現することである。

活動を進めるにあたり、取手市長を理事長とする「一般社団法人 とりで起業家支援ネットワーク（以下、Match とりで）」（平成27年12月設立）を立ち上げ、株式会社あきない総合研究所（以下、あきない総研）社長の吉田雅紀（以下、吉田氏）が理事として実務にあたっている²⁾。

（2）活動内容

「起業タウン取手」の主な活用内容は下記の通りである。

- | | |
|-------------------------|---------------------------|
| ① レンタルオフィス (Match-hako) | ② 社長塾 |
| ③ 起業家カード (Match-card) | ④ 起業応援団 (Match-supporter) |
| ⑤ フリーペーパー (Match-46) | |

① レンタルオフィス (Match-hako 「マッチ・バコ」)

2016年2月に開設した起業者に提供する活動スペース（オフィススペース）である。JR取手駅に隣接する複合ビル「リボンとりで」の5階にあり、広さは114坪で、最大200

人に対応できる。

Match-hako には、2~5 人用の部屋（個室）と 1 人用の個別ブース、オープンペース（シェアオフィス）、そして大小の会議室（12 名用、6 名用）、セミナー等を開催するスペースを備える。

② 社長塾

社長塾は、毎月第 2 木曜日に Match-hako で開催する起業家向けセミナーである。市内で活躍中の社長をゲストに迎え、起業までのストーリーや、経営者としての考え方、経営内容などを掘り起こしていく。終了後は、スピーカーの社長を囲んでの交流会を開催し、スピーカーと参加者との交流の場を提供している。

③ 起業家カード（Match-card 「マチ・カド」）

起業家にクレジットカードサイズの「起業カード」を配布することで、起業者を特定する仕組みを導入した。これは起業家の見える化である。

④ 起業応援団（Match-supporter）

起業家を応援する地元の既存企業（地元企業家）を発掘し「起業応援団」として組織化している。「起業応援団」には「応援のぼり」を掲揚してもらうとともに、起業家向けの割引メニューの提供を依頼している。これは起業応援者の見える化である。起業家は、③の起業家カードを提示することで割引を受けることができる。

⑤ フリーペーパー（Match-46 「マッチ・ヨム」）

フリーペーパーは、月 1 回発行している無料の情報誌である。フリーペーパーでは、活動内容や起業支援情報を掲載することに加え、地元企業家（既存起業家）のインタビューを掲載している。このインタビューは地元企業家の紹介だけでなく、地元企業家に起業活動に関心を持ってもらい、起業応援団に誘致するきっかけにもなっている。

以上の活動をまとめると図表 1 のようになる。各活動は相互に関係している。例えば、フリーペーパーで起業家を発掘し、発掘した起業家については起業家カードで登録するとともにレンタルオフィスに誘導する。一方、フリーペーパーで発掘した地元の企業家（既存企業）については、社長塾に招いて、起業家との接点を作るとともに起業応援団

へと誘導していく。取手市の取り組みは、このようなストーリーを実現するものである。

図表 1 起業タウン取手の活動内容

活動内容	概要
レンタルオフィス	起業活動の拠点（114坪）。
社長塾	地元の社長と起業家との接点確立。社長を起業応援団化。
起業家カード	日本初の起業家登録カード。起業家の見える化を実現。
起業応援団	起業を支援する地元企業家をのぼりで見える化。
フリーペーパー	活動のPRと起業家や起業応援団の発掘を両立。

出典：筆者作成

2. 前回以降の変化

(1) 新たな取り組み

前回の報告以降に開始された、新たな取り組みとして次の5つを紹介する³⁾。

① 「みんなのビジネスプランコンテスト」

地元の起業家向けのコンテストである。ただし、成長企業の発掘を目指コンテストではなく、市民が起業家を応援することを特徴とした「地域密着型」「市民参加型」のコンテストである。

その一番の特徴は、審査に市民の声を反映させることだ。第1回のコンテストは2017年3月18日に開催され、1次審査を通過したプランのプレゼンテーションが行われた。通常は、ここで審査員が最優秀賞等を決めるのであるが、「みんなのビジネスプランコンテスト」では、18日から20日までの間、発表した商品やサービスを実際に取手市民に提供するという実践販売の場を設定した。そして、プレゼンテーションに対する審査員の採点に、実践販売で獲得した売上に応じた得点を加算して入賞者を決めたのである。これは市民からの投票で入賞者が決まる市民参加型のコンテストである。実販売が対象となるので、小売業やサービス業、各種アドバイザー、コンサルティング、セミナー講師業などの「消費者向け事業」がコンテストの対象であった。

2018年3月には第2回のコンテストが計画されている。そこでは、審査員5名による審査の合計点と、市民審査員100名（イベント当日の来場者）の得票数の合計で賞を競う方式になっている。これは、「消費者向け事業」を対象とした第1回よりも、対象事業を広げようとする変更だと考えられる。

② 「Match-Market」の開催

店舗型事業を起業する場合、いきなり理想的な店舗設計などを行うのではなく、まずは簡便にサービスの提供を行い、そこから経験と学習を積んでいくことが重要となる。しかし、そのような経験を積める場はあまり存在しない。このような状況に対応するものとして2017年11月14日に開設したのが、起業支援型チャレンジショップ「Match-Market」である。

「Match-Market」は、新しい商売や新しい商品に挑戦する起業家に対して、最短1週間から最長1年間使える店舗を提供する。場所は、取手駅前「リボン取手」の1階である。これは駅至近の一等地であるだけでなく、同ビルの5階には起業タウン取手の活動拠点Match-hakoがある。これ以上はないというような好立地である。

「Match-Market」には、飲食店ブース2店舗と物流／サービスブース5店舗をそろえる。飲食店ブースには、厨房施設を完備している。また、全ブースに陳列棚、レジスターなどを完備しており、すぐに出店できる状況となっている。利用料金は、初期費用は無料であり、出店料金は、売り上げ歩合10%と諸経費のみという設定である。店舗系の起業家にとっては設備投資を行うことなく、一定期間自身の事業アイデアを検証でき、経験を積める場となっている。

③ 「広域連携」の実現

取手市と龍ヶ崎市は2017年11月14日に、両市で起業支援活動を連携させていくことを定めた「創業支援広域連携に関する協定書」を結んだ。龍ヶ崎市は取手市の東に隣接した市であり、両市の人口は合算で約20万人となる。そして、広域連携を推進する機関として「Match 広域連携推進本部」を両市、両市の商工会・金融機関・教育機関とともに設立した。本部長は吉田氏である。そして、協定調印の日にMatch-hako 龍ヶ崎（龍ヶ崎市でのレンタルオフィス）をオープンした。現在では、取手市で展開していた多くの事業を龍ヶ崎市でも受けることが可能となっている。

このような広域連携を実現した背景を、吉田氏は次のように語っている。

「小さな市町村が起業で地域を活性化しようとしてもマーケットが小さく、やれることは限られています。支援サービスを共有し、広域に連携することで適正なマーケット規模となり、インキュベーション事業や媒体事業などを収益化でき、起業支援自身を自立・自走させることができます。」

④ 「Match-Reappo (レアポ)」

「Match-Reappo」は、全国のレンタルオフィスをつなぐことで、レンタルオフィスを相互利用できるサービスである。これは上記の広域事業の一環として提供している。

サービス内容は、日本各地のレンタルオフィスやコワーキングスペースと提携し、時間単位で使った時間だけの費用を支払う。月額基本料金は不要である。

本稿執筆時点で、下記の機関と提携している。

- ・ ビジネスポート (横浜、幕張、東京、長野)
- ・ Katana オフィス (大阪2か所、東京3か所、千葉、名古屋)
- ・ パズル1番町 (東京)
- ・ ベンチャーステージ上野 (東京)
- ・ 京都いのべーションオフィス
- ・ タスクール (名古屋)、エリンサーブ (兵庫2か所)
- ・ ibb (福岡)

起業者は、広域事業のメンバーとなることで、国内各地域のオフィスを利用することができる。

(2) 新たな取り組みが意味することは何か

前号で紹介した内容に、上記の内容が加わることはどのような意味を持つのであろうか。それを考えるために、各項目が主に誰を対象としたものなのか、そして企業の成長段階のどの段階を主な対象としているのか、という観点から分析したものを図表2に示す。なお、図表2は筆者の意見であり、取手市の確認を取ったものではない。

図表2 取手市の取り組み

	サービス	主な対象者			企業の成長段階		
		起業者	応援者	市民	起業前	起業数年以内	持続・成長段階
前回報告分	レンタルオフィス	○				■	
	社長塾	○	○		■		
	起業家カード	○				■	
	起業応援団	○	○			■	
	フリーペーパー	○	○		■		
今回報告分	コンテスト	○		○	■		
	Match-Market	○		○	■		
	広域連携	○			■		
	Match-Reappo	○				■	

出典：筆者作成

各サービスが、起業後数年以内の起業者を対象としていることは明らかであるが、それ以外の特徴は次のようになる。

まず、サービスとその対象者との関係では、活動のなかに市民を取り込んだことである。市民は、コンテストの採点者として、そしてMatch-Marketではサービスの利用者として起業活動に参加する。これは、市民も地域における起業支援の資源（地域資源）である、という認識に立った仕組みであり、市民と起業者の双方に影響を与えるものである。市民にとっては、取手駅の駅前ビル1階という立ち寄りやすい場所にあるチャレンジショップを利用することは、起業を身近に感じる機会となる。また、市民の買う・買わないという行為や、店舗での商品やサービスに関する会話は、起業者によつての重要な情報源となる。このような起業家と市民との接点を創出することは、まさに「市民運動で起業環境と起業文化を変え」ることにつながるものである。全国で多くの起業活動が展開されているが、市民の関与ということでは多いに参考になる事例である。

次に、サービスと起業の成長段階との関係を見ると、起業前の段階（ある程度のアイデアはあるが、それが事業として成立するかどうかは見極められていない段階）が充実していることがわかる。コンテストやMatch-Marketは、起業に向けて一步を踏み出そうとする人を協力をサポートするものである。起業前の段階を対象とすることは、起業予備軍（起業を検討しようとしている人）を発掘することにもつながる。

最後に、広域連携は、すでに述べたように単体では自立化が難しい活動の経済性の確

保を促進するものである。前号にて、取手市の取り組みの特徴として、活動初期から「自立化」を目指していることを挙げた。今回の広域連合は、その目標に向けても着実に歩みを進めていることを示している。

上記をまとめると、本稿で確認した変化は、起業者支援策を単に重ねたものではない。これらは、地域の起業活動を活性化するために市民を巻き込む変化であり、起業の前段階など起業支援の範囲を拡大させる変化である。そして、これらの活動の自立化を促進するための連携の実現である。取手市の取り組みは着実に進歩している。

おわりに ～地域の実情に適した起業の土壌を耕す～

本稿では、「起業タウン取手」で、この1年の間に出現した新しい取り組みを紹介した。

取手市は隣接する龍ヶ崎と合わせても人口は20万人程度である。本号の別稿で述べた福岡市のような政令指定都市と比べると、規模の格差は歴然である。そのような状況で取手市が実現しつつある起業支援活動の特徴は、市民を巻き込むことで地域の起業文化を耕すことと、起業活動を持続的なものとするための近隣市町村との連携である。これは、福岡市とは大きく異なる内容であり、取手市なりの地域の起業資源の耕し方である。

注

- 1) 奥田浩二「取手市における地域起業政策」『地域産業政策研究』第2号、龍谷大学 京都産業学センター・地域産業政策研究プロジェクト、2017年、1-13 ページ
- 2) あきない総研は、起業・ベンチャー支援を目的として吉田氏が立ち上げた民間企業（本社：東京、大阪）である。
- 3) 本節の内容は、下記の情報に基づく。
 - ・取手市「創業支援広域連携スタート」『広報とりで』第1235号、2017年12月15日
 - ・取手市「取手市ホームページ」
(<https://www.city.toride.ibaraki.jp/jigyosha/shokogyo/yuchi/index.html>)、
2018年1月30日アクセス
 - ・一般社団法人とりで起業家支援ネットワーク「Match メールマガジン」
No. 53 (2017年3月14日発行)、No. 66 (2017年11月27日発行)、
No. 70 (2018年1月25日発行)
 - ・Match 広域連携推進本部「ワタシの街の起業支援 Match」
(<https://match-town.jp/>)、2018年1月30日アクセス