

起業家の育成に向けた取組み(その2)

～ビジネスプランコンテスト受賞者フォロー～

株式会社三十三総研(旧株式会社三重銀総研)は、2003年度からアントレプレナー向けに創業支援を実施し、その一環でビジネスプランコンテストを株式会社三十三銀行と主催しています。本稿は、三十三トピックスNo.98(2019.10)の続報として、33FGビジネスプランコンテストの概要及び受賞者向け支援策をレポートすることで、地域の活性化に向けた地域金融機関の役割を考察します。

キーワード：地方創生 ビジネスプランコンテスト 創業 第二創業 地域金融機関

1. 受賞者実績

33FG ビジネスプランコンテスト(以下、本コンテスト)は、2013年の主催開催以来10回を数えます(2011、2012年は三重県主催：旧三重銀総研受託)。本コンテストの目的は、三十三フィナンシャルグループの事業ドメインである三重県・愛知県における創業及び第二創業を促進することで地域の活性化に繋げることにあります。応募コースには「一般コース」・「学生コース(2017年新設)」の2コースを備え、前者が創業・第二創業の支援、後者は起業家教育の一環として行っています。三重県主催も加えた総受賞者数は、「一般コース」64者、「学生コース」19者です。なお、「一般コース」の業種別の受賞者数は、図表1の通り。

図表1 「一般コース」業種別受賞者数

業種	受賞者数	業種	受賞者数
サービス業	14	建設業	2
製造業	10	運輸業、郵便業	2
医療、福祉	10	情報通信業	2
卸売業、小売業	7	漁業	2
宿泊業、飲食サービス業	5	学術研究、専門・技術サービス業	1
教育、学習支援業	4	不動産業、物品賃貸業	1
農業、林業	4	合計	64

2. 受賞者支援メニュー

受賞者支援メニューとして、①賞金の授与に加え、組織運営面では、②三十三総研が主催するセミナー・研修会(約50回開催)への無料招待(1年間)、③三十三総研の経営コンサルタントによる個別コンサルティング及び三十三銀行のネットワークを活用したビジネスマッチング(1年間)、広報面では、④三十三総研ホームページや情報発信・特産品販売ECサイト「リージョネット三重」への掲載があります。また、協賛・後援団体の支援メニュー

として、⑤三重県からは制度融資の認定、⑥基礎自治体からは当該自治体で事業を開始した場合の独自支援メニューの提供、⑦三重県信用保証協会からは特別保証枠の設定、⑧NTT西日本からは特別賞の授与や施設利用特典の付与等(1年間)が用意されています。

3. 受賞者フォローの必要性

受賞者フォローの必要性に関し、先行研究を紹介します。ラリー・グレイナー(1979)は、企業の成長についての5段階成長モデル(創造性・指揮・委譲・調整・協働)を示し、企業はそれぞれの段階で、大きな変化の無い長期的な成長期である「進化」を遂げるが、いずれ行き詰まり危機を迎える。その危機を打破するには本質的な変革期に「革命」を起こす必要があるが、成し遂げられない場合には、次の段階へと成長できないと指摘しています。

筆者は2003年から創業・第二創業支援に携わっていますが、経験上、各段階での「革命」を確実に成功させるための方策として、対象企業を客観的に評価し様々な角度から支援できる専門性のある外部機関の必要性を強く感じています。その点、地域金融機関のシンクタンクは、専門性・ネットワークの面で十分にその役割を果たせるのです。

本コンテスト同様、類似のコンテストにおいても受賞者の多くは、第一段階の「創造性による成長の段階」だと推察されます。プラン構想期、法人設立準備期、事業開始期、営業拡大期など受賞者の成長段階は異なります。従って、それぞれの要望や相談に丁寧に応えつつ、個々人に寄り添う形でのコンサルティングを実施するのが最適と考えるのです。創業後複数年が経過した又は第二創業の受賞

者で新たな顧客層や市場の開拓を希望する場合には、シンクタンクを窓口にも、地域金融機関のネットワークを活用するビジネスマッチングが有効です。マッチングの場を多く提供することに加え、対象者相互の技術力や商品力を見定める目利き力のあるコーディネーターの存在が重要で、企業内容をよく知る地域金融機関やシンクタンクが継続的にきめ細かくコーディネートすることで成約に結び付く可能性は高まります。更に組織が拡大し、創業者個人でのコントロールが不可能な第二段階の「指揮による成長の段階」に達した場合は、リーダーシップと評価処遇制度等を整えることで上述の「革命」を成功へと導くことができます。その点、シンクタンクによるマネジメントの制度設計やアドバイスが有効です。

4. 「一般コース」受賞者フォロー実績

(1) 目的

受賞者支援メニューは上記の通りですが、本コンテスト開始以来10年という節目を迎えたことから、事業拡大など受賞者の更なるステップアップ支援を目的に様々な企画を進めています。

(2) フォロー内容

希望受賞者を対象に、三十三銀行のネットワークを活用して、都市部に本社を有する企業とのマッチング会を開催します。

2022年度の開催実績は、『首都圏企業とのビジネスミーティング(2022.12.1開催)』、『JTBとの海外からの誘客に関する商談会(2023.2.17開催)』の2件です。

(3) 『首都圏企業とのビジネスミーティング』

2022年12月1日(木)、東京都中央区日本橋の三重テラスにおいて、受賞者による三十三銀行及び株式会社三井住友銀行のお客様向けプレゼンテーション・マッチング会を実施しました。

本イベント開催にあたり、2022年7月より企画を開始、開催日を12月1日と定め、会場手配や関係者への協力依頼、8月には本イベントとの親和性が認められる受賞者52者への告知を行い、9月に10者から参加希望がありました。10月には希望者全員から、参加目的、マッチング希望業種、想定顧客、プレゼン内容、自身の特長・独自性などをヒヤリングし、本イベントに最適と思われる5者を選定しました。本選定に基づき首都圏企業向けに募集チラシを作製、10月下旬から三十三銀行東京法人営業部及び三井住友銀行関連部署を通じて、本イベントの趣旨やマッチング希望者の組織

プロフィールを説明し、11月には15社の参加が決定しました。

マッチング希望受賞者は、①合同会社ジパング舎(2011年度グランプリ)、②三和眞珠株式会社(2017年度グランプリ)、③株式会社氷感サプライズ(2018年度優秀プラン)、④株式会社ディーグリーン(2018年度準グランプリ)、⑤株式会社JTG(2021年度NTT西日本特別賞)の5者で、それぞれの組織プロフィールは以下の通りです。

(組織プロフィール:受賞年順)

- ① 合同会社ジパング舎 代表社員 片桐朋子
2011年6月創業、2020年12月法人化
所在地：三重県桑名市
事業内容：イベント企画・制作・運営、映像・音声コンテンツの企画・制作・販売等
- ② 三和眞珠株式会社 代表取締役 岩城義親
1919年創業 所在地：三重県伊勢市
事業内容：南洋白蝶・黒蝶眞珠の輸出入・加工等
- ③ 株式会社氷感サプライズ 代表取締役 榊原裕高
2013年6月設立 所在地：愛知県知多市
事業内容：氷感庫の製造販売・活用提案、氷感システム構築、氷感物流開発等
- ④ 株式会社ディーグリーン 代表取締役 東城
2007年9月設立 所在地：三重県北牟婁郡紀北町
事業内容：HP制作、WEBシステム開発、通販サイト「mogcook」運営事業等
- ⑤ 株式会社JTG 代表取締役 清水康孝
2020年4月設立 所在地：愛知県名古屋市
事業内容：AIを活用した外観検査、外観品質検査ソフトの販売・管理、品質検査システムの構築・販売等

開催日当日は、三十三銀行取締役専務執行役員松本環の開会挨拶(13:00～13:10)に続き、参加者5名によるプレゼンテーション(13:10～15:15)、首都圏企業との個別マッチング(15:25～15:50)が行われ、三十三総研代表取締役社長一色孝三の挨拶(15:50～15:55)で閉会しました。

(プレゼンテーション内容:発表順)

- ① JTG 発表者：代表取締役 清水康孝
テーマ：『製造現場の省力化・品質安定・生産性向上を実現するAIを用いた品質検査システム』
清水社長は、製造業の品質検査の現場における課題として、検査員不足・生産性向上の困難性・検査精度のバラツキ・三密の回避をあげ、その解決策としてのAI導入と最適な設備の提案及び自

社開発の安価な品質検査自動化装置「JTG ムジンダー」の優位性について紹介しました。

図表2 清水社長によるプレゼン風景



② ディーグリーン発表者：取締役 立花圭

テーマ：『ママを応援おさかな便（離乳食）
-mogcook(モグック)-』

立花取締役は、地元紀北町の主力産業であった漁業を活性化し、町の復興に繋げるため、地元で獲れた旬の魚を地元で安心安全に加工した離乳食品および離乳食中期向けに開発したおかゆ「Baby Fish」、安心安全志向の強い乳幼児の父母・祖父母向けに日本薬膳学会の指導を経て開発した薬膳スープ「薬膳折々」の取扱いを提案しました。

図表3 立花取締役によるプレゼン風景



③ 氷感サプライズ発表者：営業開発部長 榊原朱依子

テーマ：『ローカルと都会をつなぐ氷感コールドチェーンの創造』

榊原部長は、生のまま長期鮮度保持を可能とする氷感庫の機能性や熟成保存による付加価値の創出事例及び産地（ローカルエリア）と消費地（都市エリア）を氷感庫等の鮮度保持技術で繋ぐコールドチェーンの活用法について提案しました。

図表4 榊原部長によるプレゼン風景



④ 三和真珠発表者：代表取締役 岩城義親

テーマ：『間崎島活性化プロジェクト』

岩城社長は、戦後真珠養殖で賑わった間崎島が高齢化と住民減少に向かうなか、同島の魅力や新たな生活スタイルの創出などグランピング等のアクティビティやワーケーションと組み合わせた場の提供として施設の活用を提案しました。

図表5 岩城社長によるプレゼン風景



⑤ ジパング舎発表者：代表社員 片桐朋子

テーマ：『和楽器出張生演奏をはじめとした伝統芸能アトラクション企画』

片桐代表は、自身が箏曲家であることを最大限活用し、プロの和楽器演奏家による出張演奏や忍者ショー・時代行列などのイベント企画・運営を通して日本文化のアピールと若手人材育成に取り組んでいることを説明し、コンテンツ活用を提案しました。

図表6 片桐代表によるプレゼン風景



(個別マッチング)

プレゼンテーションの後、発表者は各自のブースに移動し、首都圏企業14社20名と熱心な商談を実施しました。なお、商談は継続中で、三十三総研で引き続き進展を確認していきます。

図表7 ビジネスミーティング風景



(4)『JTBとの海外からの誘客に関する商談会』

2023年2月17日(金)、三十三銀行本店において、海外からの誘客に関する商談会を開催しました。インバウンド需要の取り込みによる地域の活性化が目的で、旧三重銀行グループと旧株式会社JTB中部による連携協定(2017年5月24日締結)に基づき、2017年7月、2019年3月に続く三回目の開催です。本イベント開催にあたり、2022年12月より企画を開始、開催日を2023年2月17日と定め、会場手配や関係者への協力依頼、同年1月に三十三総研の会員組織である三十三ビジネスクラブ会員企業及び本コンテスト受賞者の中で本イベントとの親和性が認められる対象者に告知を行い、同クラブ会員企業3社及び受賞者2者の計5事業者(募集定員5)の参加が決定しました。当日は10:00～15:25、各社45分の持ち時間で、三十三総研が進行役を担い、プレゼンターが自社プロフィールや強み、プラン内容や株式会社JTBに希望する連携内容について発表のち、3者でフリーディスカッションする形式で行いました。それぞれの事業内容は、約300年の伝統を有する三重県の指定伝統工芸品「日永うちわ」の製作体験教室、歌や踊りや衣装など温浴施設での日本文化体験、地酒や焼き物など産地の特色を活用したビジネスホテルでの高付加価値プランの提供、和楽器演奏や忍者ショーなど空港での出張イベントやナイトアクティビティコンテンツの提供、長期宿泊者に向けたアドベンチャーツーリズムコンテンツの提供です。JTBの中野浩明三重支店長や小島博観光開発プロデューサーからは、JTBの提携観光事業者との連携の可能性や海外向けプロモーションツールの活用、体験型コンテンツの作り方に関する要望やアドバイスがな

図表8 株式会社稲藤の稲垣常務によるプレゼン風景



著者：伊藤 公昭 博士(学術)

役職：株式会社三十三総研 代表取締役副社長

兼職：株式会社三十三銀行 地方創生推進室長、国立大学法人三重大学 学長アドバイザー 客員教授、
学校法人鈴鹿医療科学大学 客員教授、一般社団法人日本薬膳学会 顧問

されました。

三十三総研の筆者と山川敏コンサルティング部長は、経営コンサルタントの立場から、コンテンツの高付加価値化やプロモーション手法について、アドバイスを行いました。なお、本コンテスト受賞者の出席者は、合同会社ジパング舎の片桐代表と三和眞珠の岩城社長です。

5. 地域金融機関としての役割

昨年の我が国の出生数は約79.9万人(厚生労働省「人口動態統計」)となり、少子化に歯止めはかかっていません。少子化対策は、岸田首相のリーダーシップのもと、確実に実施されることを期待しますが、様々な要因をクリアする必要があります。三十三フィナンシャルグループの事業ドメインの一つである三重県を例にとると、2010年の総人口約185万人は、2040年は約150万人と推計されており、高齢化と相まって人口減少が進行します(日本創生会議「ストップ少子化・地方元気戦略」)。このような環境下、地域金融機関の役割は、図表9の歯車を確実に回す原動力になることです。本コンテストをプラットフォームに、創業者や第二創業者を「みつける」、ブラッシュアップ指導やその後のフォローで「みがく」「つながる」という地域活性化モデルを確立すると共に継続的かつ丁寧な伴走型支援を強力に実施することで地域活性化に貢献していきます。

図表9 地域の活性化モデル

