

令和元年神奈川県議会第三回定例会かながわグランドデザイン調査特別委員会

令和元年9月5日

意見発表

谷口委員

ヘルスイノベーションスクールについて申し上げます。スクールは本年4月に県立保健福祉大学の大学院研究科として新たに開設されました。同スクールの運営には大きな金額が投じられることから、費用対効果をしっかりと検証する必要があります。また、長期的な視点で考えれば、教育を通じて人材を輩出することはもちろん重要ですが、短期的な視点で見れば、県政にとってのシンクタンク機能を発揮していくことも同様に重要です。今後、シンクタンクの活動を通じ、イノベーションスクールの活動が県民の方々に具体的なメリットがもたらされるよう、そしてそれがしっかりと見える化されるよう、県も大学と連携していくことを要望して、意見発表を終わりります。

質疑

谷口委員

きょうは、プロジェクト6産業振興の具体的な取組みについて伺いたいと思います。

Aの成長産業の創出・育成の中に、ベンチャー企業の創出や育成に向けて、支援拠点の整備が掲げられています。この支援拠点の整備は、6月補正に組まれていた成長期ベンチャー交流拠点事業費になると思うのですが、先日、実はこの事業の拠点となるコミュニティ型のワーキングスペース、WeWorkを見せていただきました。この事業を中心に、何点か伺っていきたいと思います。

まず、成長期ベンチャー交流拠点事業の成長期はどういう定義かも含め、この概要を伺っておきたいと思います。

ベンチャー支援担当課長

初めに、事業の概要についてお答えさせていただきます。

成長期のベンチャー企業と研究開発を行う県内企業をオープンイノベーションによりマッチングさせ、新たな頭脳派集団等の創出を目指す事業で、委員お話しのとおり、横浜みなとみらい地区のWeWork内に事業の拠点となるスペースを設置することとしています。

二つ目の御質問、成長期の定義ですが、通常、ベンチャー企業は、成長期は大きく四つに分かれています。まずシード期、次にアーリー期、ミドル期、最後にレイターペriode期の四つです。

シード期は、立上げ準備期であり、まだ構想しかない、アイデアしかない状況です。

次に、アーリー期は、立ち上げ初期、まだリリース段階で、認知もまだ不十

分といった状況です。

次に、ミドル期は事業展開期で、ユーザーの認知はどんどん広がっているのだが、まだ赤字が続いている状況です。

最後は、ベンチャーのレイター期、これは急成長期で、黒字化に転換できて、IPO、株式上場も間近といった状態です。

今回の事業の中で、主なターゲットはアーリー期とミドル期、立ち上げ初期や、事業の展開時期であり、もう一步後押しをすると、急成長するベンチャーを対象にしたいと考えています。

谷口委員

既に4月にWeWork内に、県として専用デスクを設置しているのですが、この専用デスクと今説明いただいた成長期ベンチャー交流拠点事業はどういう関係にあるのか、伺いたいと思います。

ベンチャー支援担当課長

県専用デスクは、本年2月4日に締結しました県とWeWork Japanという合弁会社の出資元であるソフトバンクとの包括連携協定を踏まえ、県内産業の活性化に向けた活動の推進のため、設置したものでございます。具体には、産業振興課の職員がほぼ常駐し、WeWork利用企業とのネットワークづくりやベンチャー企業向けイベントに取り組んでいます。

成長期ベンチャー交流拠点事業については、この県専用デスクを拡大した上で、県主導でベンチャーと県内企業のマッチングを支援していくものです。

谷口委員

今ある専用デスクも拡大していくことですが、具体的にどの程度の拡大を予定していますか。

ベンチャー支援担当課長

設置数は、大体30から40名ぐらいの方がお座りになれる専用スペースを考えています。あわせてオープンスペースも活用できますので、全部で大体50名ぐらいの方を気持ちよく歓迎する環境にしたいと考えています。

谷口委員

私も現場を見せていただいて、非常に気持ちのいい、働きやすい、いろいろな方と知り合える場であると思ったのですが、なぜWeWorkを活用することにしたのか、その目的について伺いたいと思います。

ベンチャー支援担当課長

理由は、主に三つございます。

一つ目として、県内大企業の研究開発拠点の中心がみなとみらい地区に立地しておりますので、ベンチャー企業と県内企業の事業提携に適していること。二つ目として、現在、ベンチャー企業、大企業、フリーランスなど幅広い方が利用しており、ネットワークを有していることから、県が実施する各種ベンチャー支援施策の効果的な展開が望めるのではないかと考えます。

最後に、本県はWeWork Japanの日本法人の出資元であるソフトバンクと包括連携協定を結んでいますので、ベンチャー支援、ベンチャー投資とともに、ソフトバンクから支援事業の推進に御協力を得られるのではないかとの理由からWeWorkを活用することにしたものでございます。

谷口委員

ソフトバンクとの包括協定のお話がありましたが、ソフトバンクからのベンチャー支援の協力について、具体的に実際に投資するようなこともあるのかも含め、伺っておきたいと思います。

ベンチャー支援担当課長

具体として、ソフトバンクとの御協議いただいている例は現在ございません。ただ、これをきっかけに、県は大学生向けに起業セミナーを開いており、大学生向けの啓発を行うコンテストで、ソフトバンクに企業メンター、助言者として入っていただいている。

谷口委員

先ほどの答弁の中で、研究開発を行う県内企業を集めて、ベンチャーとマッチングさせる、オープンイノベーションの取り組みを進めるということですが、研究開発を行う県内企業はどのようにして集めていくのでしょうか。

ベンチャー支援担当課長

まずは、今までの県の優遇施策で、県内に誘致をしました大企業 21 社が参画しています神奈川 R & D 推進協議会の構成企業に、ベンチャーとのオープンイノベーションに意欲を示した企業に研究への参画を呼びかけていきたいと考えています。

谷口委員

答弁のあった神奈川 R & D 推進協議会はどれくらいの規模か、イメージが膨らむように説明いただけますか。

ベンチャー支援担当課長

構成団体、企業数としては 21 企業に御参加いただいている。例として会社名を挙げますと、キヤノン株式会社、株式会社資生堂、ソニー株式会社、東京ガス、東京電力にも加入いただいてございます。

谷口委員

特に大企業がこういうベンチャーとのオープンイノベーションに積極的に取り組んでいる例が散見をされますが、あえて県がそこに乗り込んでいく、支援をしていく目的について伺っておきたいと思います。

ベンチャー支援担当課長

事業を進める上で、県内企業やベンチャーにヒアリングをさせていただいております。企業からは、ベンチャーと連携はしたいのだが、1 社で進めていくよりは他社とも連携したいので、中立的な県が主導してくれればありがたいとの声をいただいております。

一方、ベンチャーからは、当然大企業とオープンイノベーションは取り組んでいきたいのだが、特定の 1 社に取り込まれるのは避けたい。また、さまざまな企業と同時に連携していきたいので、県に主導していただけるとありがたいとの声が上がっています。こうした声を受け、県が主導してオープンイノベーションに取り組むことにしたものです。

谷口委員

それぞれのニーズに応じて、県が中に入ってるということですね。

支援拠点からは離れ、具体的な取組みの中に、スタートアップ・ビザなどを

活用した外国人による起業活動の促進が入っております。そもそも、このスタートアップ・ビザとはどのような制度か確認させてください。

ベンチャー支援担当課長

スタートアップ・ビザ制度ですが、国家戦略特区の規制緩和のメニューの一つでございます。外国人が日本で起業する場合に必要な経営管理のビザを発給するには条件がございまして、事務所を構えていて、かつ職員を2名以上雇用、もしくは資本金500万円を用意するといった要件を満たさないと経営管理ビザの発給はできません。国家戦略特区の規制緩和メニューは、この要件の不備を6カ月間猶予するものでございます。要するに6カ月前倒しで、日本に経営管理ビザで入ってきて、起業活動ができる制度です。

谷口委員

それは一つの呼び込む材料にはなるかと思うのですが、具体的に今このスタートアップ・ビザの実績はどの程度でしょうか。

ベンチャー支援担当課長

相談は何件かお受けしていますが、現在まで発給の実績はゼロです。

谷口委員

進まない理由は何でしょうか。

ベンチャー支援担当課長

一言で言いますと、やはり広報、周知がまだ浸透していないと考えています。

谷口委員

こうした情報が、仮に日本で起業したい外国人までなかなか行き届かないとすると、今後どのようにしてこれをふやしていくのか、お伺いしたいと思います。

ベンチャー支援担当課長

先日、神奈川県行政書士会の国際部と打ち合わせをさせていただいている。国際部はビザの発給や在留資格について無料相談を行っています。こうした相談の中で、本県ビザ制度の広報、周知を努めていただければと思います。

それとあわせ、WeWorkにこのビザの相談窓口を置き、WeWorkは外国人の方の利用も多いことから、そちらでも周知をし、PRに努めたいと考えています。

谷口委員

基本的な疑問ですが、日本で起業することは、素人的に考えると、起業したい人は、まだ母国において、関心を持ち、スタートアップ・ビザを使い入ってくるかと思うのですが、そうすると、こういうビザが使えますという情報は、母国にいる人たちのところに届かないといけないイメージがあるのですが、その点についてはいかがですか。

ベンチャー支援担当課長

日本で起業する方は、おそらく二つのパターンに分かれると考えており、一つは委員おっしゃるような母国から日本に来られる方、この方々はまずは観光ビザを使い日本に入ってきて、ビジネスのチャンスを探し、一旦戻り、新たなスタートアップ・ビザの利用につながったりする方々です。

もう一つは、神奈川県行政書士会と打ち合わせした際にわかったことですが、

日本で就労ビザで就労していて、ビジネスチャンスを感じ、将来は起業したい方がいらっしゃる。また、留学ビザで入って、まだ学生だが、本国に帰る前に日本で起業したい方々もいらっしゃいました。

ですので、母国にいる方に情報を届けることとあわせ、日本にいる外国人の方にも制度の情報をお伝えしていきたいと考えております。

谷口委員

これは行政書士会等と連携しながらしっかりと進め、せっかくスタートさせたので、やっていただきたいと思います。

もう一点、KPIを見ますと、ベンチャー企業に対する事業化支援の件数があるのですが、これは全体数を言っていると思うのですが、このうち、今回スタートするWeWorkでの事業は何件ぐらいを見込んでいますか。

ベンチャー支援担当課長

今年度は、2件程度の支援を見込んでいます。

谷口委員

11月からスタートということで、2件程度だと思うのですが、今後、しっかりと伸ばしていただきたいと思います。

ちなみに、KPIの事業化支援件数に含まれている事業は、ほかには何があるのか。

ベンチャー支援担当課長

平成29年度から、成長が見込める有望会社を募集し、審査、採択の上、それぞれの成長ステージごとに、販路拡大、資金調達、業務提携などを個別支援するスタートアップ支援事業に取り組んでおります。この事業の支援件数がこの事業化支援件数にも含まれています。

谷口委員

件数の中身は理解をしましたが、我々が知りたいのは、支援の件数も当然大事ですが、支援した結果、その企業がどれぐらいの売り上げを上げたか、拡大できたかといったことを、県の成果見える化することが大事だと思うのですが、その点はいかがか。

ベンチャー支援担当課長

例えば、県の支援によってベンチャー企業がどれだけの資金調達を達成したかにつきましては、その総額は承知してございます。例えば、平成30年度末で約5億円以上の資金達成になります。一方、販路拡大や業務提携、マッチングの成果でどれだけの規模が拡大したかは、成果をどこまでの範囲とするのか、具体的な売り上げは企業秘密である場合が多いので、把握はできていません。

谷口委員

企業秘密ということもあるでしょうから、わかりました。

最後に、WeWorkでの新しい取り組みも含め、ベンチャー企業の支援にどのように取り組んでいくのか伺いたいのですが、WeWorkを見せていただいた、非常にオープンな感じで、入居しているほかの企業の社長もフランクな感じで話し合えるような、話ができるような人脈も広がる可能性を持った場所だと思うのですが、一方で、この成果を上げていくのは、何と言うのか、日々のプロジェクトマネジメントや、しっかりとした目標を立て、今月はここまでや

ろうということをしていかないと、月日だけが過ぎていってしまう懸念もあります。

その意味で、WeWorkでの取り組みも含め、ベンチャー企業の育成にどのように取り組んでいくのか、最後にお伺いしたいと思います。

ベンチャー支援担当課長

ベンチャーを経営戦略上の対等なパートナーとして捉える企業がふえてきており、こうした企業とベンチャーを積極的にマッチングしていくことで、企業の経営支援をベンチャー企業の成長へと積極的に活用したいと考えております。

また、ベンチャーと企業とのマッチングは、ベンチャーのいいアイデアやイメージを受けとめる大企業の側に、ベンチャーの成長へのスピード感、行動パターンがよく理解できていないと、往々にして失敗します。そこで、WeWork内に設置しているベンチャー支援拠点が、ベンチャーだけではなく、さまざまな企業の担当者も招き入れ、ここを通じて、ベンチャーの特徴をつかんでいただきながら、マッチングの成功につなげたいと考えております。

そして、スケジュールですが、委員御指摘のとおり、ことし11月から活動期間は5カ月と限られています。その5カ月間で、先ほど御答弁させていただいた2件の支援する企業のスケール感をしっかりと持ちながら、現実的なことを考えております。

谷口委員

最後に要望を申し上げたいと思います。

新たな取り組みで、全国的にも県がこういうところに携わっていくことに注目も浴びていると思いますので、ぜひ形になるよう、そしてマッチングができた企業については、その広報、発信をぜひしていただき、県民の皆さんに届くようなうまい発信の仕方をぜひ工夫をしていただくことをお願い申し上げ、私の質問を終わります。

意見発表

谷口委員

公明党として意見発表を行います。

成長期ベンチャー交流拠点事業について申し上げます。

県では、みなとみらいにあるコミュニティ型のワークスペースWeWorkを活用し、研究開発を行う県内企業を集めてベンチャーとマッチングさせるなど、オープンイノベーションの取り組みを進めることです。私自身もWeWorkを拝見させていただきましたが、オープンで自由な雰囲気に魅了されました。

県では、11月に設置数を拡大して、本格的に事業をスタートさせる予定ですが、KPIに設定されたベンチャー企業に対する事業化支援の件数のうち、WeWorkで今年度2件を目指すことですので、ぜひ達成をしていただきたいと考えます。

さらに、来年度以降も件数を拡大するとともに、マッチングの成果を効果的に発信し、県民の皆さんに見える化を図るよう要望して、意見発表を終わります。