

## 福岡市スタートアップ分科会（第1回）議事要旨

---

### （開催要領）

1. 日時：平成27年7月28日（火）11:00～11:55
2. 場所：福岡市スタートアップカフェ
3. 参加：

#### <国>

小泉 進次郎 内閣府大臣政務官

#### <自治体>

高島 宗一郎 福岡市長

#### <民間事業者>

須藤 憲司 Kaizen Platform, Inc. Co-founder&CEO（共同創業者 兼 CEO）

二枝 たかはる KFT株式会社（Anny Group）代表取締役

原田 真美 株式会社Medy 代表取締役

#### <事務局>

藤原 豊 内閣府地方創生推進室次長

### （議事次第）

1. 開会
2. 報告事項
  - （1）福岡市 スタートアップ分科会の設置について
3. 議題
  - （1）福岡市 スタートアップ分科会運営規則（案）について
  - （2）ベンチャー企業の共通課題となっている規制・制度改革について
4. 閉会

---

【藤原次長】 それでは定刻でございますので、ただいまから、第1回福岡市スタートアップ分科会を開催させていただきます。

今もお話ございましたが、国からは小泉内閣府大臣政務官、それから、高島福岡市長に加えて、本日は、Kaizen Platform, Inc共同創業者兼CEOでいらっしゃる須藤社長、

それから、K F T株式会社代表取締役でいらっしゃいます二枝様、株式会社Medy代表取締役でいらっしゃいます原田様、お三方がベンチャー企業の代表ということでご参加をいただいております。よろしくお願いいたします。

まず、開会に先立ちまして、小泉政務官よりご挨拶をいただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

【小泉政務官】 皆さん、こんにちは。今日は既存の六つの特区の中で唯一のスタートアップ分科会です。テレビ会議という形で参加させていただいています。ありがとうございます。

他の特区にはないこの分科会というものを是非活用してもらいたいと思います。最初に指定された六つの特区がありますが、新たに地方創生特区という形で、秋田県の仙北市、宮城県の仙台市、そして愛知県全体、この後発組の意欲が今ものすごく高まっています。この地方創生特区の三つの地域のこれから出てくる新しい取り組みに負けないように。最初に指定をされた六つの地域のうちの一つである福岡市に期待しているのは、これからのさらなる加速です。是非、この分科会を通じてさらなる推進力を発揮していただきたいと思っています。

特に、これからはもともと指定されている六つの地域の特区に対しては、通信簿と申しますか、民間の有識者の皆さんを含めて、今の特区の様々なメニューの活用状況を厳格に評価をさせていただきます。そういった中で、福岡は頑張っているなという結果が出るように、このスタートアップも、まさに今まで見たことなかったような景色を生むというベンチャーの精神にのっとなって、これからどんな具体的な追加メニューが出てくるか期待しています。

今日は、須藤さん、二枝さん、原田さん、そして特区を率いる高島市長を含めて、それぞれのお話を楽しみにしていますので、短い時間になりますけれども、最後までどうぞよろしくお願いいたします。ありがとうございます。

【藤原次長】 小泉政務官、ありがとうございました。

それでは、事務局から簡単に資料の説明をさせていただきます。

資料1の、「福岡市スタートアップ分科会」の設置についてですが、これは、3月の福岡市の区域会議で実際に配付された資料でございます。この分科会の趣旨が書いてございますが、ベンチャー企業の規制改革の提案窓口になっていこうということでございます。今日もそうでございますが、こういったベンチャー企業の代表の方からヒアリングを行って、

関係省庁と、その規制改革項目について、ますます議論を深めていこうという趣旨でございます。どうぞよろしくお願ひしたいと思ひます。

続きまして、資料2の、運営規則でございます。これも、ほかの分科会あるいは区域会議と同じ形をとらせていただいております。ポイントは、第2条に原則非公開とするとさせていただきますいておりますが、本日に限っては、こういったスタートアップカフェという福岡市の特区の象徴的な場所でやらせていただくこともございまして、公開の扱ひということで、プレスの方々にこれだけおいでいただいております。事前に関係者のご了解もいただいておりますので、こういった形でやらせていただきたいと思ひます。

よろしゅうございませうか。

【一同】 はい。

【藤原次長】 それでは、まず、資料3に基づきまして、高島市長から、本題の規制改革に向けての共通課題ということでお話をちょうだいできればと思ひます。よろしくお願ひいたします。

【高島市長】 よろしくお願ひします。では、ちょっと移動します。

では、初めにということでお話をさせていただきますと思ひます。まず、そもそも日本のスタートアップの現状はどうなっているかという、欧米各国と比べても非常に開業率が低い状況になっています。

何故かという、そもそも社長になりたいという意識が非常に低いということです。これは内閣府の調査です。それから、起業スキルがあると考へている人も、欧米・アジア等42カ国中、下から2番目で、非常に敷居が高い状況にあるわけです。また、大企業志向というものがあつて、就職相談会などを含めて、やはり皆さんが大企業のほうに行つてしまふ。なかなかスタートアップに良い人材が集まりにくいという状況もあるわけです。また、ベンチャーキャピタルの動きも非常に鈍くございまして、先進各国と比較をしても、非常に日本のベンチャーキャピタルの投資額というものは低くなつています。こういった背景があるわけです。

そうした中で福岡市は、スタートアップ都市ふくおか宣言というものを24年9月に行つて、スタートアップの施策を次々に打つてまいりました。また、そうした福岡市のモデルを全国に広げていって、そして、福岡から全国のスタートアップを盛り上げていこうということで、スタートアップ都市推進協議会というものをつくりました。やはり規制改革を行うということは、政治的には非常に厳しいものがあるわけですが、そんな

覚悟を持った首長が集まって、こうした協議会をつくったわけでございます。

それで、福岡市の開業率は、スタートアップ都市ふくおか宣言以降、2年連続で政令市の中で第1位になりました。今日お見せしているこの資料に関しては、平成26年度の資料でございまして、外出しをするのは今日が初めてでございます。

そうした中で、26年5月に、国家戦略特区に指定をいただきました。雇用労働相談センターというものも、福岡市の場合はこのスタートアップカフェとあわせることによって、ビジネスに対する攻めと雇用という守りの部分の両方を、非常に気軽な雰囲気の中で相談することができるという環境をつくったわけです。実際の相談件数を見ますと、27年2月に、東京、大阪と、福岡に続いて、この雇用労働相談センターができたわけですが、相談件数は福岡市が圧倒的に多いという状況になっております。

そんな福岡市から全国に大きなウエーブを起こしていこうということで、実際、総理にもお越しいただきました。また、さまざまな発信力のあるメディアやイベント等にも出演をして、このスタートアップというものをPRしてきたわけでございます。

そして特に、グローバル創業・雇用創出特区ですから、グローバル化というところでも、今、規制改革でさまざまな提案をさせていただいております。また、IoTに関しては、電波法に関する規制改革にあと一步というところまで来ております。これは、小泉政務官をはじめ、民間委員の皆様にも本当にお力添えをいただきました。それから、スタートアップ法人減税です。総理が世界で一番ビジネスがしやすい環境をつくりたいとおっしゃるので、それではということで、シンガポール以下の実効税率をご提案しております。

その福岡市ですが、特区指定から1年が経ちました。今日いらっしゃっているKaizenの須藤さんを中心に、民間の皆さんが1周年のイベントをいろいろと行って、この1年間を振り返る中で、福岡のスタートアップの課題は二つ、これからのテーマはグローバルとスケール、こうしたキーワードが出てきました。福岡のスタートアップの皆さんとこれを確認したわけでございます。

そうした中、よりグローバルに、そして、スケールするために、国の「シリコンバレーと日本の架け橋プロジェクト」に呼応する形で、行政としては一番乗りで、シリコンバレーに福岡のスタートアップの皆さんと行ってまいりました。

そういう中で見えてきたものがあります。一つは教育ということです。やはり小さい頃からのアントレプレナー教育というもの、すなわち、起業に対する知識だけを得るんじゃなくて、リスクをとってチャレンジできる、そんな人材を小さい頃から育てていく。こう

いうベースの上に、スタートアップの知識というものが生きてくるわけで、こういったことが必要だと。そういう中で福岡市では、教育委員会制度も新たなステージに入って、総合教育会議というものが開催されました。この福岡市における初の総合教育会議において、教育長、教育委員長、それから教育委員の皆さんに対して、私からこのアントレプレナー教育に関してご提言をさせていただきました。皆さんにご同意いただきましたので、福岡市としては小学校からこうしたアントレプレナー教育に取り組んでいきたいと思っております。

それから、改めて、既存企業とこのスタートアップのマッチングというものが、スケール、グローバルの上では非常に大事だということも得たわけでございます。福岡はこれから、スタートアップセレクションを今年度2回開催いたします。その中で、ベンチャーが持つ先進性と既存企業が持つ経験、販路、資金、そうしたものを掛け合わせることで、ウィン・ウィンになる。そして、ベンチャーがいかに早くスケールし、グローバルになっていくか。このために、このマッチングというものを次々に行っていきたいと思えます。

そして、今日はいよいよスタートアップ分科会です。この分科会によって、福岡市のみならず、全国のベンチャー企業が抱える共通の課題に対して、この特区である福岡市がドリルの刃となり、まず福岡市でやってみよう、そしてうまくいった暁には全国に広げていこうと。こういう役割を果たすために、全国のベンチャーの課題を今日、このスタートアップ分科会の中で抽出して、そして、今日出てきた生の声というものをさらなる規制改革につなげていきたいと考えております。

今日は、世界を舞台に急成長し、日本から成果を狙えるスタートアップ企業であるKaizen Platform, Inc.の須藤さんにお越しいただいております。

さらには、第二創業と言えばこの方、福岡の第二創業の星、二枝さんは、そもそも自然や人に優しいギフトショップをしていたわけですが、そこのノウハウを生かして、さらに岩盤浴に進出して、そのとき培ったセラミック等のノウハウをさらに発展させる形で、光冷暖という圧倒的な省エネルギーで冷やしたり温めたりすることを風を出さずにできるということで、今、この福岡から第二創業で世界に大きく羽ばたく企業でございます。さらに、つい最近では地場の大手企業ともコラボレーションするということで、非常に成長が期待されている第二創業の星です。

さらには、このスタートアップカフェでたくさんの皆さんのお力を借りながら、このス

スタートアップカフェから生まれた女性起業家である原田さんは、Medyという会社をされております。具体的に自分がこういったスタートアップカフェなどを使いながら、起業していく上で感じたこと、また、女性として起業する中で感じたことを、今日は生の言葉で語っていただきたいと思います。

今日はどうぞよろしく願いいたします。私からは以上です。(拍手)

**【藤原次長】** 高島市長、ありがとうございました。

それでは、今ご紹介がございましたベンチャー企業のお三方に、資料の4、5、6に基づきましてお話をいただければと思います。

まず最初に、Kaizen Platform, Inc. の須藤社長からよろしく願いいたします。

**【須藤社長】** 皆さん、こんにちは。Kaizen Platformの須藤と申します。

そもそも私は何者なのかということをちょっとお話します。もともと私はリクルートという会社に勤めておまして、そこから2013年、2年前にシリコンバレーで起業しました。ただ、ビザがなくて、当時は東京からビジネスを開始して、ご縁があって昨年、創業特区の福岡市とプロジェクトを開始させていただきました。その中からいろいろ感じたこと、それこそシリコンバレーはスタートアップですごく有名ですが、シリコンバレーと日本の差とか見えてきた課題をお話しさせていただければと考えています。

シリコンバレーってそもそも何なのかということから簡単にご紹介したいと思います。この1,240と2万9,700、これは、ベンチャーキャピタルの1年間の投資金額です。1,240億と2兆9,700億ということです。

シリコンバレーにはエンジェルという、スタートアップをもともとしていらっしゃって、実際自分の事業をイグジットさせて、さらにそこから資金を出す個人の投資家という方がいらっしゃいます。そのエンジェルを含めた投資の規模で言うと、5兆3,000億ということで、非常に大きな差があります。

先ほど、高島市長のお話にもありましたけど、0.2%以下のGDPの投資をすることで、アメリカのGDPの21%の市場を、スタートアップ、新規、新しい会社がつくり出しているということです。このダイナミズムがシリコンバレーの本質なのかなと感じております。

実際、サンフランシスコに本社がありますので、いろいろな会社と話しても、あの会社は今従業員が何人とか、どれぐらい採用しているという、すごい情報が飛び交っています。例えば、上場してから後の雇用ですけれども、イーベイは上場したときに138名でした

けど、3万人を超える従業員になっています。スターバックスは2,521人で上場して、16万人になっています。マイクロソフトは1,153人で上場して、9万7,000人、グーグルは3,000人で上場して、5万3,000人になっていると。ほんとにスタートアップというものが、すごい勢いでいわゆる大企業になっている、既存企業になっているということが起きているのがかの地でございます。

これは時価総額ですね。7月2日時点のグーグルの時価総額を円ベースで換算すると、43兆円です。日本のネット企業の上位81社を足すと17.3兆円ということで、非常に大きな差があります。

私の問いは、日本からグーグルやフェイスブックなどのいわゆるグローバルなスタートアップを生み出すことができるのかということですが、これは私にとってのキークエスションで、ノーというのが私の回答です。

それはなぜかという、まず1つ目は、東京証券取引所、ナスダックとかニューヨークとかの世界のマーケットの規模があります。実は東京というのは、いわゆる新規の上場企業数で言う一番上場している場所になります。なので、決してスタートアップの数が足りないわけではないんです。見ていただくと同じぐらいの上場企業数です。ニューヨークもそうですし、ナスダックも同じぐらいの数なんですけれども、会社の規模が違うんです。上がるときの規模が、ものすごい規模で上がっていくということです。グローバルな資金が、先ほどのシリコンバレーにすごく流れて行って、すごい大きな会社をつかって、世界を変えていくというダイナミズムが今起きているのが、シリコンバレーだということです。

今、私が自分でスタートアップを経営していく中で感じているジレンマは三つあります。

まず一つは、いわゆる投資家のコンフォータブルというものがあります。今、日本の投資を受けると、とにかく小さい規模で早く上場することが、実際投資家のリターンが最大化するという、これはすごく悩ましいんですけれども、とにかくヒットを出すと効率がいいという状態になっています。

起業家も同じですよ、小さい規模でも早く上場することが起業家としても非常にリターンが最大化しますし、スタートアップも、グローバルを目指すよりも日本のマーケットで小さい規模で上場するというのが、今、残念ながら快適な状態になっているということが問題かなと感じています。

なので、今、私が何をやっているかというと、シリコンバレーでグローバルな市場に向けて、とにかく海外の売り上げをどれだけ伸ばしていけるかということに、未上場の状態

です。ずっと挑戦し続けているというのが今の状態です。なので、快適じゃない選択肢を毎日毎日とり続けるということが私の今の仕事になっています。

じゃあ、ほんとのイシューとは何なのか。そもそも日本の個人がだめなのか、法人がだめなのか、国家とかルールがだめなのか、それともマーケットがだめなのか。いろんな問題があると思うんですけども、私個人が感じているのは、そもそも日本人が世界に向けて外貨を獲得するというのが、ほんとは取り組まないといけないテーマなんじゃないかと感じています。その外貨というのは、売り上げも当然そうですし、投資という意味での外貨も僕は一緒かなと感じています。

これは、侍がアメリカに行ったときの写真です。サンフランシスコから上がってニューヨークに行ったそうです。

そして、それを何とか実現したいということで、「カイゼン」ということで会社を立ち上げています。「カイゼン」ってすごくいい言葉だなと思っています。西海岸でも通じる言葉です。Kaizen Platform, Inc. という会社の名前を言うと、「おまえ、クールだな」というふうに言われます。これを武器にして事業を行っています。

今、世界で、テレビも含めた全体の広告料が55ミリオンなので、68兆円ぐらいです。デジタルの広告で18兆円ぐらい世界中で使われています。何らかのホームページ、ウェブサイトに人を連れてきて、ここで売り上げを上げていくわけですけども、このサイトに投資をして、もっと使いやすくしたり、もっとお客様が買いやすくするというところを行っていくと、当然売り上げが変わってきます。こういうようなビジネスができないかということで、改善を切り口にビジネスを展開しています。「マーケティングにKAIZENを」ということでビジネスをさせていただいています。

非常にシンプルな事業を我々はやっています、要は、試行錯誤の回数と改善の率というのはリニアに相関するんです。なので、改善するサイクルを数多く回せる組織が勝つということで、これを世界中の会社に提供しようと、いわゆるテクノロジーとデザイナーさんを含めたリソースというものを提供させていただいています。

福岡市とは、このデザイナーを育成していこうと。グロースハッカーと呼ばれるデザイナーを育成するというので、今400名ぐらいのデザイナーを福岡市で、我々が一緒に仕事させていただいていて、年間数億ぐらいの規模でお金をお支払いできるような状態になっています。これはシンプルな話で、サイトというのはインターネット上にありますが、インターネットのお仕事というのは残念ながら東京にすごく集中しているというの



が日本の現状ですので、東京から改善する仕事を福岡に持ってきて、ここで集約的に学習をさせながら改善していくということをやって、我々はお金をお支払いするというのをさせていただいているわけでございます。

おかげさまで、インターネットの業界はすごく伸びてますので、人材不足はどこ国でも起きています。なので、今、グローバルで非常に伸びている会社になっている次第です。さまざまなブランドにお使いいただいています。

私の中で感じてきた 이슈 というか、テーマというものは三つございます。

スタートアップ、創業を増やしていこうという話なんですけど、創業の手前に、多様な人材が活躍できる働き方というのが実は重要ではないかと思っていて、これが論点の一つです。論点の二つ目は、起業そのものをどう増やすかという話で、三つ目は、グローバルスタートアップをどうつくり出すか。ほんとにトップをどう引き上げていくかという話です。

論点1ですけれども、地方での雇用創出、また、新しい働き方をつくり出すに当たっての規制緩和のご提案ということで、私が注目しているのは実は業務委託という領域です。実際の労働市場の中でいくと、業務委託という領域は5%ぐらいしかないんです。例えばママが働きやすい仕組みをどうやってつくっていったらいいかということを考えていくと、私自身は業務委託という枠をいかに活用していけるのかというのが実はポイントじゃないかと考えております。

私は以前、リクルートという会社に勤めていまして、フリーランサーを2万人ぐらい活用していた時代があります。そのときにリクルートで私は何をやってたかということ、当然フリーランサー、個人と業務委託契約をしますと、源泉徴収を10.21%、企業側がして国に納めないといけないということで、2万人の源泉徴収を代行してお支払いしていました。その後、年末になると確定申告というのを皆さんされますので、源泉徴収票をまず送っていくわけですけど、2万人ぐらいいますと15%ぐらい引越されてまして、住所がわからないとか電話番号が変わっているとか、そういうことがありますので、非常にコストをかけながらこれをメンテしなければいけませんでした。

今は個人情報企業が持つこと自体もコストとリスクになっています。例えば3,000円ぐらいの仕事をお願いしたんだけど、当然これも義務が発生しますので、割に合わない仕事になっています。リクルート1社でやっていますが、当然いろいろな会社が個人に、n対nの関係性で行っていると、この業務コストというのはずっと重複してとにかく

起きているというのが現状です。これだと実際に企業としては、こういう仕組みを使ってお願いしたい仕事がたくさんあるんだけど、実は出すというのが結構難しいということが起きてしまうというのが、今の構造です。

私が今日ご提案したいのは、例えば特区内のみでも構わないと思うんですけど、この源泉徴収を請け負うような中間的枠組みをつくってしまう、いわゆる法人格ですね。ここに発注企業皆さんが通してもらえば、源泉徴収の管理コストがかかりませんと。ここが各個人の源泉徴収を代行してあげて分配していくというような枠組みをつくれなかと。こういうことをすることで、いわゆるワーキングマザーの就業機会がもっと増えていくんじゃないかと思っています。要は、時間を限定して働くとかいうのはもちろん今でもできるんですけど、これと、いわゆる雇用というのをいかにフレキシブルにするか。実はこの業務委託を拡大することでスムーズにいくんじゃないかなというのが一つのアイデアでございます。

二つ目、働き方が増えたときに今度は起業をどう増やすかという話なんですけど、実際私が起業してみてわかった、日本における起業におけるハードルはいろいろあります。まず銀行です。都銀のカウンターに行きますと、あなた何者ですかと言われて、銀行の法人の口座が開けないということがあります。そして、不動産が借りられないんです。そもそも信用というのがないので、オフィスが借りられない。そして、クレジットカードがつかれないとか、ものすごく最初につまずくことがたくさんあります。

私がアメリカで起業したときは、ソーシャルセキュリティーナンバー、それすらも持つてなくても、いわゆるシリコンバレーバンクという起業家のための銀行がありまして、そこに行って、30分ぐらいのインタビューで、アイパッドで向こうがピ、ピ、ピとタッチしてくれて、そうすると30分ぐらいで口座ができたよと言って、「これ、インターネットのアカウントとクレジットカードだから。頑張れ」と。例えば、税理士はいるか、投資家は知っているか、弁護士はついているかとか、全部サポートしてくれて、もっと次のステージに上がったら、違うサポートのメンバーがついているという形で、起業家をとにかく応援してくれる銀行が民間にございます。

これは、起業とか創業というのが、相当集積されているのでできていることなのかなと感じています。そもそも外国人でソーシャルセキュリティーナンバーを持ってない私がこういう対応を受けられる国です。じゃあ、今、日本は果たしてどうなんだろうかとこのところが非常に悩ましい。特に外国企業の参入とか外国人の起業というのはすごく難しい

んじゃないかなと思っています。

これをもう少し手間を省けるというか、実際、私が起業しようと思うと、法務局に行つて、銀行に行つて、いろんな士業の方と打ち合わせして登録をしていかないといけないわけなんですけど、これを今まさに集約されようとしているんだと思います。この窓口も中に設けてしまうとか、あるいは手続を代行するみたいなことも含めて、もう一步踏み込んで支援のネットワークをつくれるといいんじゃないかと思っています。

アメリカでいうと、シリコンバレーバンクと先ほど申し上げた銀行であるとか、人材系の会社でゼネフィッツという会社がありまして、ここは企業が人を採用する手続をインターネット上で代行しています。ここは全部無料で提供していますが、裏側ではいろいろな保険会社からマージンを取っているんです。当然企業は保険に入らないといけないので、その保険会社からマージンを取るビジネスで、ものすごく伸びている会社です。

いろんなやり方があるんじゃないかと思つていまして、こういうもう少し拡張した形で踏み込んで、起業をしやすくするという方向は一つあるんじゃないかと思つています。

三つ目は、グローバルスタートアップをどうつくり出すかということです。資金調達自体は、今マーケット自体がすごく良いので大きな問題にはなっていないんですけど、実はベンチャー企業を創業したときに一番厳しいのは、売り上げをどう獲得するかということです。この最初のステップに、大企業とか公共機関の発注というのは、そもそも体力がないと受けられない、そもそもそれをとりに行くことすらベンチャー企業はできないという状態になっています。ベンチャー企業が最初に必要なのは、実は資金調達よりも売り上げだと思つています。売り上げの実績があると初めてその事業が証明されて資金が集まってくるという構造なので、これをどういうふうにサポートするかというのが一つの大きなテーマじゃないかなと感じています。

もう一つは、スタートアップの育成というのは時間が当然かかる仕事でして、ベンチャーキャピタルも10年ぐらいの償還期限で資金を集めてますけれども、10年スパンの仕事だと思つてます。今回、特区に関する集中取組期間というのは2015年と区切られていると伺つてるんですけど、これは非常に大きな懸念です。せっかく出てきた芽が短期間で花開くかという、もちろんそういうものではなくて、ここからいかに大きくしていくかというときに、時間軸をちゃんと大きくとるとするのが必要じゃないかを感じています。

これも例えばの案ですけれども、一定の割合、一定の予算を、創業××年以内の新興企業に充てるみたいなことは、大きなスタートアップをつくっていく上では有効なのではな

いかなと感じています。実際、イーロン・マスクのスペースXは、NASAのプロジェクトで何百億という金額で受注しております。アマゾンも、いろんな国のサーバー事業を全部請け負ったということが今始まっていますけれども、こういう取り組みを進めていけるかどうかというのが大きいのではないかと感じています。

これで私からのプレゼンテーションを終わりたいと思います。どうもありがとうございます。(拍手)

**【藤原次長】** ありがとうございました。

続きまして、KFT株式会社、二枝社長、よろしく申し上げます。

**【二枝社長】** こんにちは。ただいまご紹介いただきました、Anny GroupのKFTの二枝と申します。まあ、年齢的にはもうベンチャーとは言えない年齢で、55歳になっているんですが、20代で創業しまして、常にやることはベンチャーとして、そのたびそのたびに冒険心たっぷりにやってきたつもりです。

まず、私どもは健康というテーマと、セラミック、石を使った健康づくりという、この2つの軸だけは絶対にぶれないようにということで、Anny Groupをつくりました。まず最初に「Annyのお気に入り」という生活雑貨のお店をつくりました。ここの雑貨の中には、黙っていても、健康を意識しなくても、そのぬいぐるみを抱っこしていると体にいいというものをつくって販売したり、何となく買っているニンジンジュースが実はすごく健康にいいとか、健康、健康というんじゃなくて、デザイン性とかそういうもので提案したものが健康にいいというものを、セラミック雑貨として売ったのが「Annyのお気に入り」です。

そこで、アトピーの人たちにいろいろな商品開発をして、ずっと追求していつつくったのが、ストーンスパ「石の癒」という岩盤浴のチェーン店でございます。今考えたら特許もとれたんですが、このころは特許に対する知識がなくて、どんどん店を増やしました。我々が40店舗を超えたころ、全国に3,000店舗まねされて、そして、そのほとんどが粗悪品だったものですから、マスコミに「岩盤浴は汚いんじゃないか」という中傷を受けました。それで売り上げが前年対比80%ダウンというのが続きまして、危うい状況に一時なったんですね。

そのときに考えたんですが、通常サウナでは110度の温度で汗を出します。遠赤サウナで80度です。我々のストーンスパでは、40度でしっかり汗が出るんですね。そこで、温度が逆に低くても汗が出るということは、温度が高くても人が涼しく感じることも石の力でできるんじゃないかということに気づいたんです。それを活用して追求していったの

が、第三創業になるのかな、第二創業、この光冷暖システムでございます。石を暖めると遠赤外線が出て人が暖かくなる。だから低い温度で汗が出る。じゃあ、石を冷やしたらどうなるんだろうかというところがヒントになってつくったのが光冷暖システムでございます。

そうしましたところ、Annyから「石の光冷暖」というふうにどんどん広がっていきまして、現在、全国に光冷暖のモデルルームを約80カ所、この数年でつくることができました。そして今度、タイでは、ロート製薬グループさんのロート・アジアハーブと総代理店契約を結び、来年の3月、90室の健康ホテルがオープンします。そして今、インドの財閥などとアジア展開の打ち合わせをさせていただくような状況ができました。

そして、農業に活用しましたら、何とエネルギー使用が80%カット、収穫が120%以上のアップというデータが出て、今注目を受けております。

こういうちょっと特殊なシステムでやっているんですが、時間の関係でここは割愛します。

こういうふうに、雑貨のときよりも、岩盤浴のときよりも、この光冷暖が短期間で世界に出ていけたのは、まず、福岡市のスマートハウスに採用いただけたことが大変大きかったと思います。この公的な場所で光冷暖を発表できたことが信用につながりました。高島市長とそこでご縁をいただいて、その後、うちの実績などを見ていただき、何と環境大臣賞に市長から推薦していただきました。この環境大臣賞を受賞したことがまたまた大きな財産となり、いろいろな方々が見に来られております。ついこの4月も、麻生副総理に福岡のモデルルームにお越しいただきました。東京では現在、麹町と品川にモデルルームがございます。

そしてその流れで、西部ガスという福岡を代表する会社に、私どもの自社株の30%を大変高付加価値で評価いただいて購入いただきました。今までに研究費を相当かけておりましたが、おかげさまで一瞬で取り戻すことができました。そして、今度は光冷暖だけではなくて、次なる展開に再投資をしようとしております。

こういったことから経験したのは、ベンチャーでも表彰を受けられるような制度があると非常にベンチャーも信用が付きやすいんじゃないかと。それから、大手さんとのご縁がこういったことによってとりやすくなりました。今、西部ガスだけではなく、ここ1カ月でも東証一部上場会社が20社ほど訪ねてこられております。昨日もアメリカの大手企業が福岡まで来られています。そのようなことができるためにも、いろいろな表彰制度、そ

れから大手さんとベンチャーのマッチングの場などを、こういったカフェなどで計画いただけるといいんじゃないかと。

それからもう一つ、よく言われるのが、お役所なんかで我々の光冷暖を採用いただくときに、「おたくに発注するときに、役所では必ず合い見積もりをとって入札をしないとイケないが、おたくにしかない技術だから逆に採用しにくい」と言われたことがあるんです。そういう特許技術に関して、なかなか入札が難しい場合は特例があつていいんじゃないかなと思ったりもしております。

こういった形で、光冷暖システムの博多区の会社ですが、博多から全国へ、そして全国から今は世界へ行こうとしておりますということでプレゼンさせていただきました。どうもありがとうございます。(拍手)

**【藤原次長】** はい、ありがとうございました。

続きまして、株式会社Medy、原田社長、よろしく申し上げます。

**【原田社長】** 株式会社Medy代表取締役、原田真美と申します。本日は、私が起業するときにすごく困ったことや、女性が起業するときに大変なことを皆さんに知っていただければなと思います。よろしく願いいたします。

まず弊社は、女性向けのサービスを立ち上げております。これは私がコスメ大好きなんですけれども、買う前にもっといろいろなものを試したいなと思って立ち上げました。化粧品のお試しはイベントとアプリのレビューサイトをやっています。

私はただコスメが好きで立ち上げました。なので、起業については全く何もわからない状態でした。4ページ目をごらんいただければと思います。創業したきっかけとしては、ほんとうに好きなことを仕事にしたいなと思ったので、自分で会社にするしかないかなと思いました。ただ、本当に分からないことが多く、どこに、いつ、何をしに行ったらいいのか全く分かりませんでした。そもそも私は株式会社と個人事業主の違いも知りませんでしたし、株式会社をつくる時に定款、また実印までつくらないとイケないなんて、知っている方はもちろん多いのかもしれないですけども、私はほんとうにただ好きなことを仕事にしたかっただけなので、こういった起業することに関しては知識が全くありませんでした。

誰に相談したらいいのかなと思ったのですが、私は株式会社をつくる時には法務局に行くということだけ知っていました。なので、私は会社を退職して、まず法務局に行きました。そこでは延々と定款のつくり方を教えられ、「以上」という感じだったんですね。あ

とは定款を自分でつくって持ってきてくださいと言われました。私はすごく困って、また、とても不安になりました。こんなことで会社ができるのかなと思っていたのが、退職してからの経緯になります。

そのころ、福岡市が創業特区になって、このスタートアップカフェができました。スタートアップカフェに来て、私は創業もでき、今の自分があるんじゃないかなと思っています。私にとってはスタートアップカフェがなければ起業できていないと思いますし、ここまで来れていないんじゃないかなと思います。私が具体的にスタートアップカフェを活用させていただいたところをご説明したいと思います。

まず、会社設立までです。ビジネスプランは何となくありました。でも、もっとブラッシュアップしないといけなかったり、資金調達のためにP L（損益計算書）やB S（貸借対照表）の知識が必要だったり、あとはサービス化に向けて必要な方ですね。ほんとうにいろいろな方を紹介していただきました。金融機関の方もそうです。ネットのアプリをつくっていただく技術者の方、そしてデザイナー、今は営業先までご紹介いただいたりしております。

そして、起業家にありがちなことかなと思いますが、私も基本的には自分のビジネスで攻めることしか考えておりませんでした。ここで大事だったと思うのが、雇用労働センターというところで、私は起業家が守りについて準備しないといけないことを教わりました。今まで雇用される側だったので、雇用する側の知識が全くありませんでした。例えば、きちんと雇用契約書をつくらなければならないこと。ただ、どんなふうにつくっていいのかというのも分からなかったのですが、ここに来ればひな形まであります。なので、この雇用労働相談センターとスタートアップカフェというのは、私にとってほんとうに必要な不可欠なものでした。

次に、「女性の働き方や創業」と書かせていただいたんですけども、ちょっとパワポとここからずれてしまうかもしれませんが、お話を聞いていただければと思います。

まず、本日はやっぱり女性の起業についてお話ししたいと思います。女性の起業について一番問題だなと私は思ったことがありまして、先日、高島市長とアメリカ・シリコンバレーの視察にご同行させていただきました。アメリカは女性の社会進出が日本よりも明らかに進んでいるんですけども、起業家全体の中での女性起業家というのは4%か5%ぐらいしかいないということでした。アメリカと日本の共通した課題があるんじゃないのかなと私は思います。

私自身もそうなんですけれども、ある程度キャリアを積んで起業しようと思ったとき、女性は出産・育児のタイミングと起業するタイミングがかぶってしまいます。会社員の方はご存じのとおり、産休・育休制度で守られているんじゃないのかなと思いますが、私は起業家なので、そういう制度は使えません。今、ちょっと女性中心のお話をしたかったんですけれども、起業家全体としても、雇用保険、退職金というのはありません。意外と何にも守られていないんですね。私は、ここはぜひ制度を変えてほしいというところもあるんですけれども、もし、例えば減税とかですね、これをカバーしてもらえるといいなと思っております。

あと、女性の起業の中でもう一つあるのは、やはり少し男性社会的なところがどこに行ってもあるのかなと思います。例えば営業先に行って女性の担当者が出てこられると、スムーズに事業内容が伝わるんですけれども、男性の担当者が出てこられたりすると、なかなか事業のお話が進まなかったりします。もちろんベンチャーなので、実績なども問われてしまいます。

ここで私は思うんですが、私が立ち上げたのも女性向けのサービスです。化粧品というのは今、インバウンドでも買っていかれる方がいて、メイド・イン・ジャパンの製品を買うというのがすごく人気も上がっていますし、もっともっとマーケットもあるんじゃないかなと思います。なので、女性の起業家は世の中にとっても必要なんじゃないかなと思います。

本日、私がお伝えしたかったのは、女性の起業家を増やしていくために少しサポートしていただけないかなと思いましたが、この場に立たせていただきました。残りの資料は、創業ではなくて働き方のところでちょっと書かせていただきましたので、後ほどごらんいただければと思います。ご清聴ありがとうございました。(拍手)

**【藤原次長】** ありがとうございました。お三方から、みずからのご経験、事業の具体的内容、それから規制改革、制度改革のご提案として、例えば創業、ベンチャーの生み出した新商品、新システムを政府としてどう調達したらいいのかとか、開業のためのワンストップの話でございますとか、それからアウトソースを含めた働き方の問題でございませうとか、こういったご提案を共通課題としていただいたというふうに認識しております。

それでは、残された時間は短いのでございますけれども、質疑応答、意見交換の時間ということで、まず小泉政務官からご質問あるいはご意見ございましたら、よろしくお願いたします。



【小泉政務官】 それぞれのわかりやすいプレゼンテーションありがとうございました。

須藤さんからは、例えばベンチャーは公共の受注をどうやって受けられるかといったお話もありましたけれども、多分もうご存じだろうと思うのですが、官公需法の改正もあって、創業10年未満の中小企業については契約上の配慮がなされることになりました。こういったことを一つ一つ積み上げていって、これからもこういった配慮とかいうのはどういったあり方が一番良いか考えなければいけないと思いますが、ぜひチャンスは広がっているという認識を持っていただいて、受注の獲得をしていただきたいと思います。

それと、二枝さんからは表彰制度のお話がありましたけれども、私もベンチャーの皆さんのお話をいろいろな方に聞かせていただく中で、表彰というのはそんなにインパクトがあるのだろうか、正直なところ結構意外だったのです。今、国の立場で仕事をしていると、いろいろな表彰制度があるんです。本当にこれは表彰されてうれしいのかなとか、これがどんなインパクトを持つのかなという思いをしながら見たりしているのですが、もらった方に聞くと、それが信用につながったり、様々な副次的な効果が生まれるということもわかってきました。ですから、もし二枝さんが、また、他にも須藤さんや原田さんが、何かの表彰だったりアワードだったりをいただく機会とかがあるかもしれないんですけど、もし、このインパクトが大きかったんだよねというのがあったら、ちょっと教えてもらいたいなと思います。

原田さんの話で、これこそがスタートアップ分科会の声だなと思ったのは、やりたいことはあって、ビジネスにしたいのだけど、何かわからない。そういう知識がないのだけれど、そこに行けば知識が得られる。それが、福岡市が目指している特区の趣旨だろうと思うのです。そういった、思いがあって、やりたいこともあって、これはきっとビジネスになると思っている、だけど、それをどうやってビジネスにつなげていくかわからないという方を多くつかまえていただいて、その方がこのスタートアップカフェに来て、また雇用労働相談センターに話を持ってきて、結果として2年連続で政令市の中で開業率がトップという。これからも3年連続、4年連続という形でつながっていくような、わかりやすい例が原田さんの例だと思いました。話を聞いていて、わかりやすいお話をさせていただいたという印象でした。

もし、何か表彰のことでありましたら、二枝さん、何かありますか。

【二枝社長】 そうですね、幾つか表彰を受けたことはあるんですが、やはり社内のモチベーションにもものすごくなるんですよ。ベンチャーのときはなかなか、ついてきている人

も、「本当にこれ、物になるのかな」と。それから、意外と金融機関が「もう大概でこの仕事はやめたほうがいいんじゃないですか」って結構言われるんです。「こっちで出ている利益を全部この部門で食っていますよ。これをやめないと、もうこれ以上融資できませんよ」って、正直何回か言われたことがあります。そういうときに、表彰とかがあると大変な継続の説得力になるんです。

実は光冷暖は研究から13年間、売り上げゼロだったんです。14年目にプロ野球選手が買ってくれたのがきっかけで、現在700カ所弱に導入されています。実は相模原市に、エアコンを一台もつけない小学校が今度オープンしました。明日、そこの相模原市の小学校で、全国の学校関係者が集まって体験会をやるんです、私も行きますけれども。こういうのも全ては、もし表彰がなかったら、金融機関からの圧力とかいうので継続できていなかったかもしれないですね。それぐらい、我々にとっては大きな財産になりました。

【高島市長】 環境大臣賞ですよ。

【二枝社長】 環境大臣賞です。

【小泉政務官】 やっぱり大臣賞は大きいんですね。

【二枝社長】 大きいです。

【高島市長】 大きいみたいです。

【小泉政務官】 ちなみに、プロ野球選手が買ってくれたこともきっかけだったと仰っていましたけれども、やっぱり、そういった買ってくれる方の存在も大きかったんですね。

【二枝社長】 そうですね、はい。

【高島市長】 最初にね。

【二枝社長】 やっぱり博多という市場が。そういうのも博多らしいかなと思います。

【藤原次長】 須藤さん、原田さん、もしよければ何か一言ずつ、簡単にお願いします。

【須藤社長】 そうですね、先ほどの表彰制度は、ほんとうに二枝さんのお話を聞いても思いますけれども、要は、何かを証明しなきゃいけません。実績がないんだけど何か実績をつくらなきゃいけないという、鶏と卵の問題というのは常にどんなベンチャーでも必ず起きていると思うんですけれども、これを突破できる、表彰はいわゆる一つのお墨つきなんです。実績ではないんですけれども、実績として認められるというのはすごく大きいと思っています。やっぱりこれは結構、私自身もいろいろなスタートアップの賞をいただいて伸びてきた経緯があるので、すごく共感できます。

【藤原次長】 原田さん、今日の意見交換を受けまして、ご感想を一言。

【原田社長】 はい、私も本当にそう思います。今、営業が少しつらいと思うのは、やっぱり「実績はあるんですか」とか、なかなか営業先でも必要な人に会うことができなかつたりします、部署を回されたりとかですね。本当はトップの人にすぐお会いできるといんですけれども、それができないので、そういう「信用できる企業ですよ」というバックアップがあるのは大きく違うなと思います。

【高島市長】 今、こういったご提言によって、例えば先ほど、いわゆる合い見積もりをとらなくても、こういったベンチャーに関しては随意契約ができるようにということも。これまで物品の購入はできたんですけれども、これからはサービスという内容でもできるようにと新しく変わっていきます。

また、総理が福岡に来ていただいた後、日本ベンチャー大賞で表彰するというので、先日初めて、あのときはユーグレナだったかな、出雲さんのところが第1号で表彰されています。

また、福岡市も独自で、フクオカ・グローバルベンチャー・アワードという表彰する制度をつくっています。この人は本物なのかというのがわからないときに、行政ないしは国のお墨つきはすごく大きいということを聞くので、これは我々にできることであり、ぜひそういったこともしていきたいと思います。

【小泉政務官】 表彰がそんなにもありがたいものだというのは、実はつくっている側があまり理解をしていないケースもありますから、もし、「ほんとうにこれはありがたかった。」というのがあれば、ぜひこれからもそういったことを広げてもらいたいなと思います。

あと、これから本会議に行かなければいけないので最後のコメントになりますけれども、ほかの特区にはないスタートアップの分科会ができたことによって、福岡の特区は何が違うようになるのか、是非これから、それを追求していただきたい。今日、お三方のお話を聞いていると、実際にスタートアップとして様々な経験と、自分たちがやってきた自負の中から、このスタートアップカフェのあり方を、今のあり方にとどまらずに、より機能強化をしていただきたい。他に全国で、今、東京にも同じような、こんな福岡ほどおしゃれじゃないんですけれども、スタートアップ、創業を支援する雇用労働相談センターができました。ただ、他のところが見たときに、福岡はおしゃれで入りやすいというところではなくて、その中身もほんとうに別格だということまで、どこまで持っていけるかだと思います。

さきほど、須藤さんがシリコンバレーバンクのお話もされましたけれども、ああいった

ところにも様々なヒントが眠っていると思います。また、市長がお話しされたように、結果的にベンチャーをもっと生んでいくためには教育が大事だという話があるとしたら、国家戦略特区というのは教育の面においても特区のメニューがありますし、いろいろな特区の活用をさらに広げていただいて、今年度全ての特区の通信簿をつける中で、より際立った実績になるように、これからも頑張ってくださいと思います。

あと最後に、須藤さんのほうからベンチャーというのは時間がかかると。だから、強化期間が2015年までというのはやはり不安になるというお話がありましたけれども、2015年で国家戦略特区がなくなるという意味ではなくて、集中取り組み期間、改革期間が2015年度までで、国家戦略特区としての指定というのはこれからも続きますので、ぜひそこら辺はご理解いただいて、これからも特区の活用を事業者側としてどんどんお三方にはメニューを上げていただきたいと期待をしています。

今日はこういった形で参加させていただいて、ほんとうにありがとうございました。今後ともよろしくお願ひします。

【高島市長】 よろしくお願ひいたします。

【藤原次長】 政務官、本会議直前までほんとうにありがとうございました。本日提示されたご意見につきましては、また関係省庁と議論させていただきます。

時間になりましたので、第1回福岡市スタートアップ分科会を終了いたします。ありがとうございました。(拍手)

— 了 —