

第二期武蔵野市産業振興計画策定委員会 事例視察実施概要

実施概要

1. 日 時 平成 30 年 11 月 19 日(月) 12 時 15 分～18 時 30 分
2. 視察場所
 - 1) 株式会社アセットデザイン(<http://ro-japan.com/>)
THE HUB 南青山(http://ro-japan.com/theoffice_minamiaoyama3/)
東京都港区南青山 3 丁目 8 番 40 号 青山センタービル 2F(「表参道駅」A4 出口から徒歩 5 分)
 - 2) 関内イノベーションイニシアティブ株式会社(<https://kii-net.jp/>)
シェアオフィス&コワーキングスペース mass × mass 関内フューチャーセンター
(<https://massmass.jp/>)
横浜市中区北仲通 3-33 中小企業共済会館ビル
(みなとみらい線「馬車道駅」6番出口から徒歩3分、JR 京浜東北線「関内駅」から徒歩 10 分)
3. 内 容 新規事業者や起業家などが事業進出のしやすい環境や、オープンイノベーションの場の創出に向けた、施設の見学および、意見交換を実施。
4. 参加者
委 員)福田敦委員長、松岡拓公雄副委員長、姫野裕基委員、野口篤志委員、黒竹光弘委員、
西塚裕行委員
事務局)生活経済課 西川課長、平塚課長補佐、北村主任
パシフィックコンサルタンツ株式会社 4 名

視察結果

1. 株式会社アセットデザイン 施設: THE HUB 南青山

1) 施設見学

フロント 	会議室 6 人用 	レンタルオフィス内部 (定員 4) 
フロントからビジネスラウンジ 	ビジネスラウンジ (サイレントエリア) 	レンタルオフィス 
ドリンク提供 	BIZ ブース 	

2) 質疑応答 (フロント 月岡様)

Q:どのような方の利用が多いか。

A: 場所柄、利用者はデザイナーや美容系の方が多く見られる。立地場所により業種の傾向はみられる。渋谷では IT 系、新宿ではコンサルの方が多いようだ。

Q:ここで、起業される方もいるか。

A: いちから始められる方いる。個人契約で入居し、契約後に住所が使用できるようになり、そこで法人登記をされる方もいる。

Q:スタートアップサービスの提供が、この施設を選ぶきっかけになっているか。

A: 何も分からない方には、HP 作成や設立書類の代行、書類作成などもあり、弊社を選んでいただく理由にはなっていると思う。

Q:この施設の稼働状況を教えてほしい。

A: この施設で 6 割程度、採算を考えるともう少し上げる必要がある。

Q:利用者が、この施設を選ぶ理由は把握しているか。

A: 立地が一番かと思う。南青山の住所が利用でき、利用料が安いこと。南青山でこの利用料は中々見つからない。

10 席の会議室も 30 分 1,000 円で貸出しており、利用可能。他社と比較しても安い点が評価していただいている。料金設定は各施設によって異なる。

Q:入居者同士のトラブルはあるか。

A：音の件は時折あるが、防音をしっかり施してあり通常利用であれば問題はない。

Q:フロントに対しての要望は出ているか。

A：電話取次サービスなどの要望はある。

Q:レンタルオフィスの契約は月単位なのか。法人契約の場合、部屋利用の人数制限はあるか。

A：契約は月単位。法人契約の場合、利用者届を提出いただく、定員人数分までとなっている。

Q:コワーキングとバーチャルオフィスの利用者はどの程度か。

A：コワーキングが 40 契約、バーチャルオフィスが 30 契約程度。HP 上の上限としては、あと 130 契約程度である。

Q:ビジネスサポートクラブ（BSC）とは、どのようなサービスか。

A：入会は必須。会員様の総称となっている、管理費等も含む。

Q:JOB マッチングサービスとは何か。

A：会員専用サイトとなっており、会員同士でマッチングができる場となっている。

Q:会員は、他の施設も利用可能なのか。

A：HUB シリーズとして渋谷・新宿・麹町・名古屋・南青山があり、そちらの会員であれば利用制限はあるものの他拠点利用は可能となっている。今後は、HUB シリーズ以外の会員にも拡大していく予定。

Q:利用者の居住地は。

A：様々。会社の近くなどの理由でセカンドオフィスとして利用されている方もいる。男女比をみると、6：4 ぐらいで女性が多いのがこの施設の特徴。他の施設では男性が多い。渋谷の会員は年齢層が下がる。外国人の方の利用もある。

Q:会員同士のイベントはあるか。

A：そこまでのフォローはまだできていない。会員同士で横のつながりは発生しているようだ。

Q:利用者に主婦や学生はいるか。

A：主婦の利用は見られない。ドロップイン利用を見ると、学生も見られる。wi-fi 環境、電源、ドリンク提供などもあり、安価（600 円/H）で利用可能な点で選ばれているものと考えられる。

Q:どのような広報を行っているか

A：HP や Facebook など行っているが、3F にあり、わかりづらい場所ではある。探して来訪する人が多いが、通りがかりに偶然見つけてこられる方も多い。

Q:各区分がセパレートされているが、施設の防災面での指摘はあるか。

A：消防点検においても、特に指摘はない。フロント担当者が防火管理者の資格を持っている。フロントは 2 名体制で行っている。フロントは 9～19 時の対応となっており、レンタルオフィスが 24 時間利用可能なことを考えると、防犯カメラを設置しているもののセキュリティ面では課題はあるかと思う。

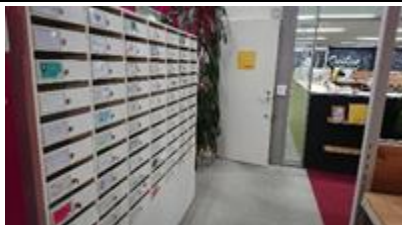
Q:会社の方針として、23 区内でも先端的な場を選んで出店しているのか。多摩地域は出店候補に成り得るか。

A：そうかと思う。多摩地域での出店はまだ聞いていない。

2. 関内イノベーションイニシアティブ株式会社株式会社

施設:シェアオフィス&コワーキングスペース mass×mass 関内フューチャーセンター

1) 施設見学

1F ワークショップスタジオ 	1F ミーティングスペース 	1F コワーキングスペース 
2F シェアオフィス空間 	2F シェアオフィス空間 	2F シェアオフィス空間 
2F TENTO 	2F TENTO 	2F TENTO 
		

2) 事業説明 (代表取締役 治田友香様)

①会社概要

・元々商業地区であった関内地域が、みなとみらいが出来たことにより、商業が衰退した。大企業が移転し、空きテナントが増加していった。また、現市庁舎に入りきらない6,000人程が、近隣の民間ビルに入居しているが、市庁舎移転に

より、より多くの空き床が発生することになり、市が対応を検討する中で始まったプロジェクトである。

- ・ニーズ調査し空きビルの活用方法を検討後、千代田プラットフォームスクエアと、前身である起業家支援財団がタイアップし、まちづくりの視点で市のモデル事業として 100 坪以上の空きビルを探し、補助金を受けたことから始まった。(2/3 にあたる市・国 1,500 万の補助金を活用)。

- ・新しいチャレンジでまちを元気にというコンセプトのもと、新しいチャレンジをする人を応援する仕組みときっかけを作りだすまちづくり会社であり、経済的戦略はあるものの、「拠点が増えることにより地域を活性化させていく」と社としては宣言している。

- ・2010 年 8 月にモデル事業の採択を受け、2010 年 12 月に会社を立ち上げた。監査役に横浜銀行出身者がおり、取引先にお声掛けもした。株主の約半数が横浜銀行の取引先となっている。

- ・まちづくり会社としての施設運営と、ソーシャルビジネスのインキュベーション施設についても同時提案を行ったこともあり、「社会起業家等の育成を通じたあたらしい、まちづくり」についても掲げた。他の施設とは異なる視点である。

- ・この施設は 4 つのスペースに分かれている。1F にワークショップスタジオとコワーキングスペース。2F がシェアオフィスとインノベーションプラットフォームになっている。195 坪ある。これらのしつらえが、この場の価値を高めている。

②事業概要

- ・具体的事業として 4 つ。シェアオフィス事業ではコワーキングスペースとシェアオフィスの運営。スクール事業ではフューチャーセンター的活動で、横浜市の連携事業として人材育成を実施。ソーシャルビジネスの担い手を育てる。クラウドファンディング事業では資金的面での起業家へのサポートなど。そしてまちづくりなど様々な事業を展開している。

- ・コワーキングスペースには 90 社 120 名が登録しており、県下最大となっている。コワーキングスペースの運営は非常に難しい。場所貸しだけでは人が定着しない。イベントや人に来てもらう仕掛けが必要。

- ・2 割が社会的起業家で、異業種による連携を生むためにも入居者の多様性も必要である。

- ・スクール事業では、元横浜市長の中田氏が、3 年間で 100 人の社会的起業家の創出する公約で掲げたこともあり、地域社会雇用創造事業の補助金を活用して、行政とタイアップしたソーシャルビジネスの支援を掲げた。2010 年から 2 年間は国の補助金、その後 1 年間、県の補助金を活用した。以降は横浜市の事業として継続している。全国的にもこのように継続している事例は少ない。

- ・立ち上げから 8 年となるが、その間 1,000 人以上が講座の修了生となっており、これが見えないソーシャルキャピタルになっている。支援をするにも、コミュニティがないと難しい。

- ・講座受講生のうち 6 割が 30～50 代。最近では、40～50 代のシニア層も増えてきた。直近の 4 年間で 200 名の講座修了生がおり、37 名が起業している。通常 10%以下と言われる中、起業比率は非常に高い。

- ・「FAAVO 横浜」という地域の人が地域を応援するというコンセプトのもと作られた、クラウドファンディング会社の事務局も行っている。

- ・創業支援の事業中で、最初の一步の資金集めが非常に難しく、支援の必要性を感じた。行政からの補助金や助成があるが、行政サイドのスケジュールも決められている上、書類が煩雑、またスタートアップ時には銀行融資を受けることが困難など、様々な障壁があることから始めた。

- ・資金調達実績としては、5 年間で 20 件程度成功しており、達成率は 80%。成功理由として「地域の方に応援してもらうのだから、地域で恥はかせられない」と、最初にきちんと多くの指導をしていることが挙げられる。

- ・その他の事業として、20～30 代の新しい働き方に関心を持っている世代に訴求するようなイベントを多く行っている。ソーシャルビジネスは非常に難しいが、一方で課題を抱えている当事者が立ち上げるからこそその価値もある。

- ・場の価値を高めるための「まちなか社食」は、まちで起業したい人のチャレンジショップになっている。「山北プロジェクト」は山北町の森林の保全活動をされている方との出会いからはじまった。横浜市の水源の森手前に位置する山北町の間伐材を活用したオフィスづくり。2F のインノベーションプラットフォーム「T E N T O」が間伐材を活用したシェアオフィスに

なっている。入居者同士のシナジーを大切に、異業種との協力がしあえる人ということで入居条件のハードルも高くしている。

3) 質疑応答

Q:起業家、プレーヤーを育てる仕組みなどのノウハウを教えてください。

A : ノウハウはそんなにある訳ではない。私たちは3つのコミュニティを回している。入居者、講座受講生、そして新しい働き方。この3つが合わさり、様々な人が交わって選んで、次のステージにつながる。講座としては、企画書作成やプレゼン方法、先輩起業家の経験談、ソーシャルビジネスとはといった学問的な内容などあるが、この講座を通じて起業家のコミュニティを作っていく。自分は起業に至らなくても、受講したことで起業家の支援者になってくれる。このようなコミュニティを育てることが大事。

また、吉祥寺も同様の課題を抱えていると思うが、家賃高騰問題がある地域では、将来的なまちの価値を上げるためにはオーナーの協力は不可欠。この分野にもトライしていきたい。

シニア層は、地域に入っていくことが苦手。会社員時代の感覚で地域に入っていくと失敗しかねない。地域のコミュニティの流儀を伝えていくのも大事。また女性には、最後の一押し。人生 100 年時代に皆不安を抱えている。それぞれに応じた、地域での在り方をサポートすることが大事である。

Q:ソーシャルビジネスは地域価値につながるものと思っている。一方で産業振興の観点からはどうか。

A : やりたい人がどのようなビジネスモデルを目指すのかであり、こちらで否定するものではないと思う。2.3 人の労働者を必要とする企業が地域に継続してあることが大事。大企業も企業内でソーシャルビジネスのようなこともしており、互いに歩み寄っている感がある。

私が注目しているのは福祉分野。公的分野の中で福祉分野のみが民間に開かれている。従来の事業者以外に、地域のニーズをとらえた新しい社会福祉事業者が地域の安全安心にもつながるものと思っている。

Q:入居者や利用者と地元企業のマッチング支援は行っているか。

A : 積極的には行っていない。入居者自身が今までの経験でのつながりを重視している。また、ニーズもあまりない。横浜市という土地柄、市内の中堅企業の目は東京に向いてしまっている。

野毛では、オーナーが賃料を下げ、若い起業家を応援する仕組みをつくり、元気なまちになってきている。まちを支援する文化が必要だろう。ソーシャルビジネスだけでなく地域の資源を活用して持続可能なまちにするかと考えていくことも必要だろう。

Q:都心との違いをどのように見せていくべきか。

A : 青葉区で考えているプランがあるが、職住一致（近接）とみると大きな事業にはならない。地域で生きていく、適正サイズで儲かる仕組みを考える必要があるだろう。苦肉の策ではなく笑顔で働いていく環境が大事。地域で働くことは体にも優しい。適正の経済圏で廻すことは、決してマイナスではない。

Q:商工会議所や大学等との関係はいかがか。

A : 商工会議所には加入していない。横浜市の会議所は、規模が大きすぎて連携になじまない部分があると考えている。経済同友会会員とのネットワークはあるが、同友会にも加入はしていない。大学に講義に出向くこともある。またインターン生の受け入れも行っているが、活発な活動はしていない。