

創業支援施策の推進について（第 7 期報告書から抜粋）

1. 創業支援の取組について

新宿のまちの魅力、価値を高めていくためには、多くのビジネスを創出していくことが不可欠です。新宿区内で創業を希望する方には、学生等の若者、企業をリタイアした方、副業として創業する方など、多様な背景を持つ方が増えており、創業に関する裾野が広がっています。また、スモールビジネスに加え、スタートアップの起業も増えており、更なる区内産業の活性化と地域経済の発展のため、スモールビジネスとスタートアップ、双方の支援を充実させ、創業支援施策を強化していくことが重要です。

なお、スタートアップとスモールビジネスは、事業特性が大きく異なるため、特性を十分に理解した上で、それぞれに合った支援策を講じていく必要があります。また、効果的に創業につなげるためにも、事業がスタートアップを対象としたものか、あるいはスモールビジネスを対象としたものか、区別して実施していくことも重要です。

2. スモールビジネス支援について

スモールビジネスの創業に関する相談については、高田馬場創業支援センターのあり方とあわせて、窓口の一本化に向けて、支援の体制づくりを検討していく必要があります。産業会館（BIZ 新宿）において創業に関する相談の実施場所を新たに確保する場合には、プライバシーへの配慮に留意しつつ、経営相談の相談環境向上の取組とあわせて検討することが効率的です。

また、新宿区には様々な業種の事業者が多数存在し、創業者はこうしたビジネス環境をメリットと受け止めていることから、区内で創業を考えている方に向けた支援情報を分かりやすく広く発信していくことが重要です。こうした情報発信や各種セミナー及び創業融資などの既存の事業を効果的に連動させて一体的な支援を実施していく必要があり、常に創業する方々の目線に立って、各施策の効果を最大化することを基本として、より充実した支援に発展させていくことを期待します。

3. スタートアップ支援について

スタートアップは、地域経済を成長させる側面もありますが、新たな技術やビジネスモデルにより社会課題の解決を期待できる存在でもあり、今後、区が地域課題の解決を進めていく上で、スタートアップに対する支援や連携を通じた取組が重要となっています。

区は、スタートアップ支援として新宿ビジネスプランコンテストを実施してきましたが、近年は創業の機運も社会的な高まりを見せる中、新宿区内で多くの起業を創出し、地域経済の発展・成長につなげるため、支援の対象者や対象とする時期（成長ステージ）等を拡充していくことが重要です。具体的には、限られた入賞者のみを事業化に向けた支援

の対象とするのではなく、今後は、多くの創業希望者を対象として育成プログラム等の支援メニューを提供するなど、効果的な事業に転換する必要があります。また、これまでのように、創業準備段階を主とした一時的な支援にとどまらず、事業化に向けて本格的に進めていく過程における支援メニューを提供し、創業に至るまでの継続的な支援を通じて効果的に創業につなげていくことが大切です。さらに、創業後における事業の成長を後押しする取組にも期待します。

新宿区は最先端の研究や技術を生み出す大学等の教育機関の集積地であるため、大学等で培われた知を産業の振興や行政の課題解決に繋げていく地域特性を活かした産業振興施策の検討も期待されています。

加えて、スタートアップ支援にあたっては、区が中心となって、志を同じくする起業家同士や様々な関係機関の交流を促進することにより、多様な視点が問題の解決策を生み、共同開発の場となるようなコミュニティの形成を図っていくことが重要です。以上の取組を推進し区内外に発信することで、全国から起業家を募り、革新性と創造性に富む企業が集積するよう取り組んでいくことを期待します。

なお、スタートアップは、国や都においても様々な支援策が講じられているところですが、国・東京都の施策との差別化を図り、創業希望者にとって最も身近な自治体として、区は適切な支援を実施していく必要があります。新宿の特性を生かし、新宿でスタートアップする価値を創出できる支援が望ましく、特定の分野をターゲットにして地域課題解決につなげる施策を展開していくのかなど、新宿区版スタートアップの創出に向けた支援実施について、今後の分析・検討に期待します。

4. 高田馬場創業支援センターについて

区は、平成 23 年から高田馬場創業支援センターを運営していますが、時代の変化によりインキュベーション施設も増加してきたことから、高田馬場創業支援センターを含め各施設における利用者の創業等の実績、利用状況、支援内容等について分析を行った上で、高田馬場創業支援センターのあり方を見直す段階にきているといえます。区内にある複数のインキュベーション施設利用者などに向けた起業プログラムなどの施策を展開するとともに、国や東京都、区における最新の産業振興施策を情報提供するなど広域的かつ効率的な支援を検討することが大切です。

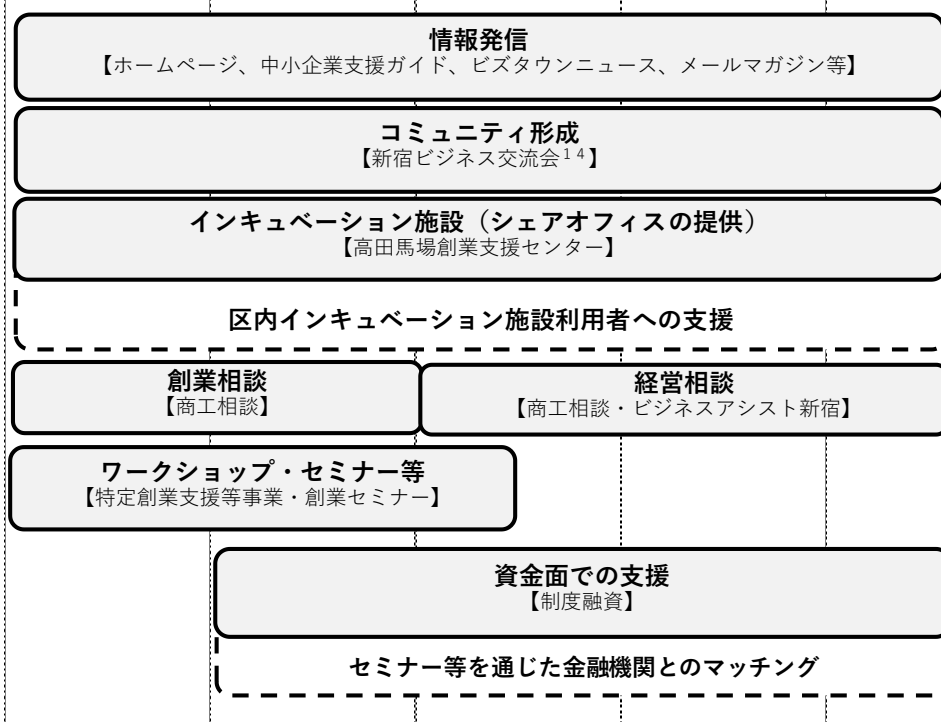
5. 今後の検討に向けて

本報告書において、創業支援の現状と課題を踏まえ、今後の施策の推進について提言しましたが、今後の産業振興会議においても議論を深掘りした上で、引き続き検討していく必要があります。高田馬場創業支援センターのあり方の検討を含めた今後の創業支援施策の展開、新宿区の特性を生かした新宿区版スタートアップなど、創業支援の検討・取組を通じて、地域経済の更なる発展につなげていくことを期待します。

【スモールビジネス支援体制のイメージ】

ステージ	創業予備期	創業準備期	創業期	事業成長期	事業安定期
特徴	創業のコンセプト、アイデアに基づく初期の検証を行う段階	アイデアを具体化し、事業化へ本格的に進める段階	市場参入の段階	事業を拡大し、市場での地位を確立する段階	事業が安定し、今後の経営戦略を検討する段階
求められること	事業計画の検討 情報収集 コミュニティ形成	事業計画の策定 資金調達 コミュニティ形成	資金調達 顧客獲得	生産性向上・業務効率化 追加の資金調達	長期的な視野に立った経営判断

ス
テ
ー
ジ
に
応
じ
た
支
援
メ
ニ
ュ
ー



現在区が実施している支援



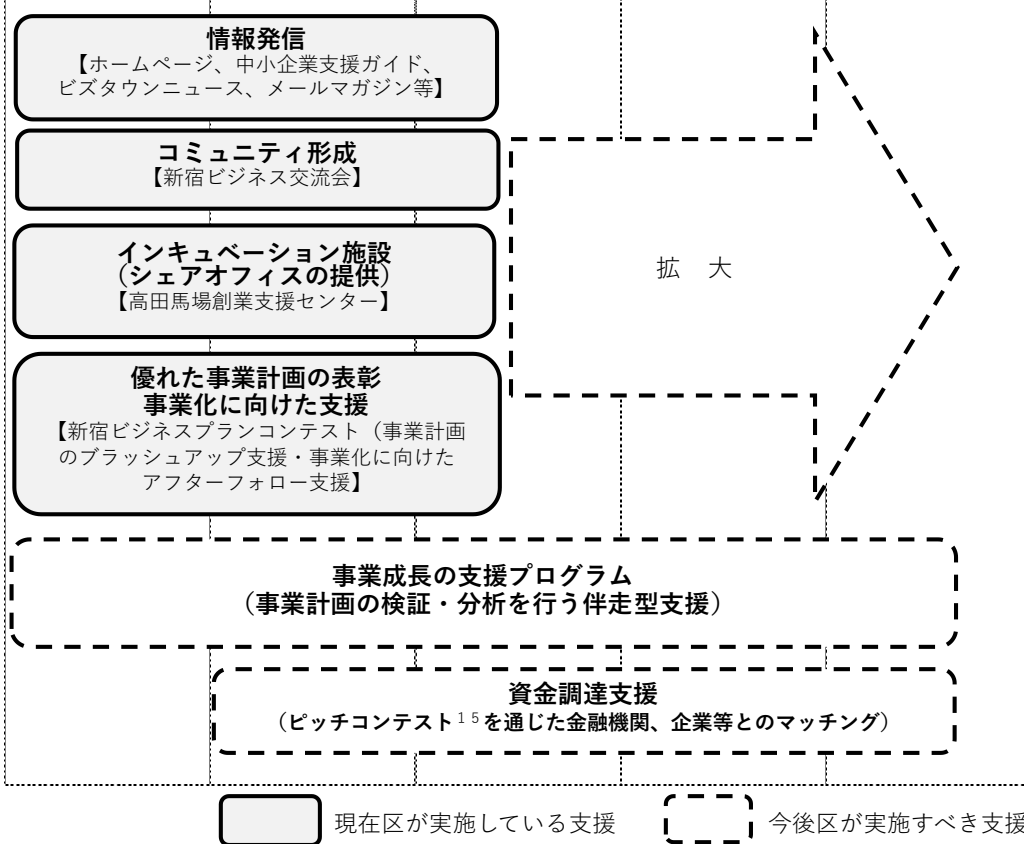
今後区が実施すべき支援

14 新宿ビジネス交流会・・・開催ごとにテーマを設定し、共通の目的を持った参加者に交流する機会を提供することで、区内中小企業・個人事業主の事業連携を支援する取組

【スタートアップ支援体制のイメージ】

ステージ	創業予備期	創業準備期	創業期	事業成長期	事業拡大期
特徴	創業のコンセプト、アイデアに基づく初期の検証を行う段階	アイデアを具体化し、事業化へ本格的に進める段階	市場参入の段階	事業を拡大し、市場での地位を確立する段階	事業が成熟し、さらに大きな飛躍を目指す段階
求められること	事業計画の検討 情報収集 コミュニティ形成	事業計画の策定 資金調達 コミュニティ形成	資金調達 顧客獲得	生産性向上・業務効率化 追加の資金調達	市場拡大 新規事業の創出

ス
テ
ー
ジ
に
応
じ
た
支
援
メ
ニ
ュ
ー



15 ピッチコンテスト・・・スタートアップの起業家が投資家や審査員に対して、コンテスト形式によりビジネスアイデアをプレゼンテーションすること。事業の魅力や将来性をアピールすることより、資金調達の支援やパートナーシップを得ることを主な目的として開催される。