

新宿区産業振興会議

第8期 中間報告

令和7年8月23日～令和8年5月20日

目 次

第1章 新宿区産業振興会議について.....	1
1 新宿区産業振興会議について.....	1
2 第8期産業振興会議の検討事項及び中間報告について.....	2
第2章 高田馬場創業支援センターのあり方について.....	3
1 高田馬場創業支援センターの現状.....	3
2 高田馬場創業支援センターの課題.....	7
3 高田馬場創業支援センターの廃止に向けて.....	8
第3章 創業支援施策の再構築について.....	9
1 スモールビジネス支援の現状と課題.....	9
2 スモールビジネス支援の推進.....	10
3 スタートアップ支援の現状と課題.....	14
4 スタートアップ支援の推進.....	15
資料編	20
1 高田馬場創業支援センター退所者アンケート結果.....	21
2 第8期新宿区産業振興会議 委員名簿.....	30
3 第8期新宿区産業振興会議 開催実績.....	31
4 新宿区産業振興基本条例	32
5 新宿区産業振興会議規則	36

第 1 章 新宿区産業振興会議について

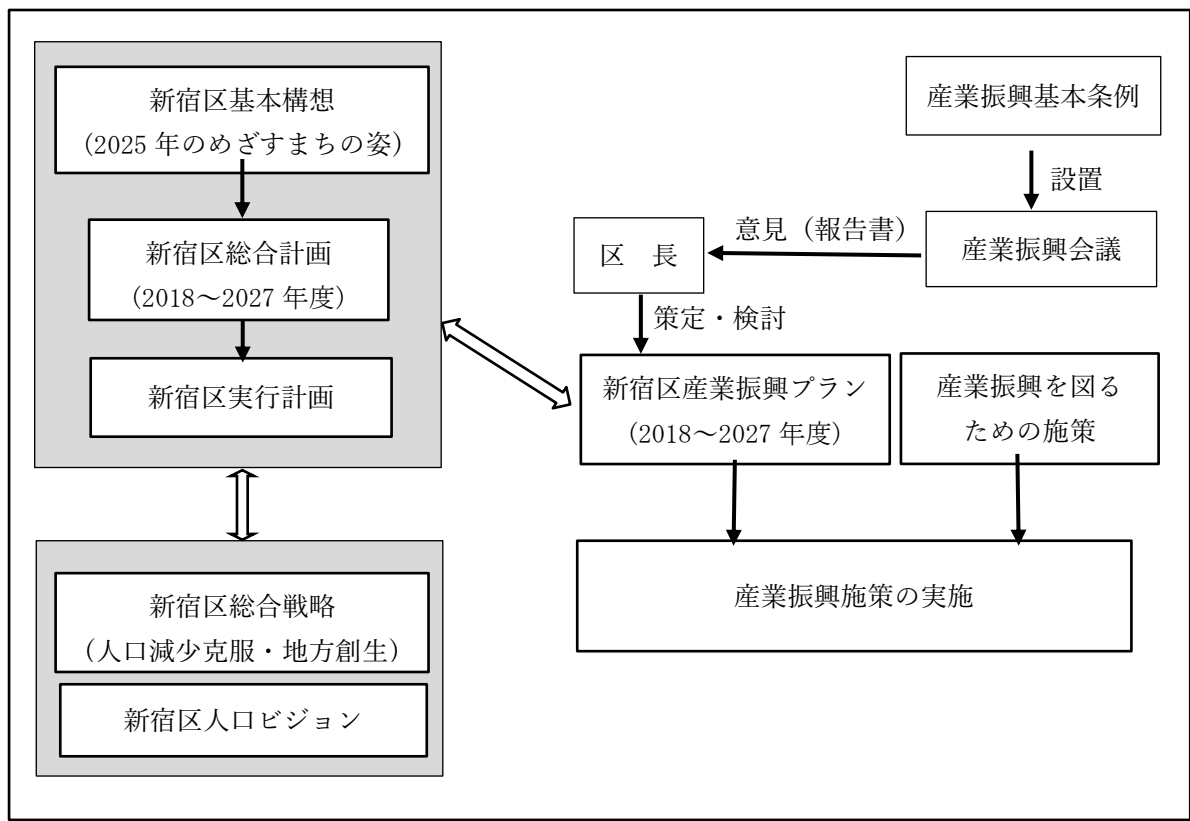
1 新宿区産業振興会議について

新宿区では、産業振興に関する基本的な考え方を示すとともに、産業に関わるすべてのものの役割を明らかにして、持続的・体系的な施策の展開や課題の解決を図っていくための指針として、平成 23 年 4 月に「新宿区産業振興基本条例」（以下、「条例」という。）を施行しました。同年、条例に基づき、産業振興施策を効果的・効率的に実施していくため、区長の附属機関として「新宿区産業振興会議」（以下、「産業振興会議」という。）が設置されました。

また、産業振興会議での検討を踏まえて平成 30 年 3 月に策定された現行の「新宿区産業振興プラン」（以下、「産業振興プラン」という）は、「新宿区基本構想」および「新宿区総合計画」の実現を目指した個別計画として位置付けられ、新宿区が目指すまちの姿を産業振興の面から実現していくための基本目標や施策の方向性を明らかにしています。

産業振興会議は、学識経験を有する者、区民及び事業者並びに商店会、産業経済団体、金融機関及び教育研究機関のそれぞれの関係者から構成されており、区の産業振興に関する事項について調査審議し、区長に意見を述べることを規定しています。

新宿区の計画体系と産業振興会議、条例との関係



2 第8期産業振興会議の検討事項及び中間報告について

(1) 検討事項について

第7期（令和5年8月23日～令和7年8月22日）では、「経営支援施策の推進」と「創業支援施策の推進」を検討事項とし、それぞれの現状と課題を踏まえた今後の施策の展開について提言を行いました。

「経営支援施策の推進」については、令和7年8月から「経営サポート事業」を開始し、事業者に寄り添った伴走支援体制を構築しており、本会議からの提言内容を反映した取組が進められています。

一方、「創業支援施策の推進」については、顕在化されたニーズを対象とし、既存のビジネスモデルにより安定した収益を目指すスモールビジネスと、潜在的なニーズを対象とし、革新的なビジネスモデルにより急成長を目指すスタートアップについて、それぞれの事業特性に応じた支援策を講じていく必要がある旨の提言を行いました。また、高田馬場創業支援センター（以下「センター」という。）については、センター開設後の環境変化を踏まえ、区内にある民間インキュベーション施設も含めた現状分析等を行い、施設のあり方を見直す段階にきているとの意見を述べました。

上述のとおり、「創業支援施策の推進」については、今後の施策の方向性を示したものの、具体的な取組については、さらに議論を深める必要があるため、第8期で引き続き検討を行うこととしました。

よって、今期の検討事項については、「創業支援施策の再構築」と「高田馬場創業支援センターのあり方」とするとともに、現行の産業振興プランの計画期間が令和9年度末までとなることから、次期「産業振興プランの策定」についても、検討事項としています。

(2) 中間報告について

今期の検討事項である「創業支援施策の推進」について、今後、迅速な取組を推進するためには、可能な限り早期に提言をまとめ、区の施策として位置づけられることが必要です。また、「高田馬場創業支援センターのあり方」についても、センターの現行の指定管理期間が令和10年度末までであることや、利用者への影響等を考慮すると、第8期の終期を待たずに、早期に提言を行う必要があると考え、これら2つの検討事項については、このたび第8期産業振興会議中間のまとめとして、提言を行うこととしました。

第2章 高田馬場創業支援センターのあり方について

1 高田馬場創業支援センターの現状

高田馬場創業支援センターは、区内で新たに事業を立ち上げたい起業家や創業して間もない事業者の支援を目的とした区有施設で、平成 23 年 10 月に開設されました。高田馬場駅から徒歩 2 分の場所に位置し、新宿区シルバー人材センターとして使用されていた昭和 60 年建築の施設を活用して開設され、新宿消費生活センター分館との複合施設となっています。

施設内には、シェアオフィス 10 席、個室オフィス 2 席のほか、会議室兼商談室、交流スペース等を備え、定員は 32 名で、利用承認日から 6 か月間の利用が可能です（利用期間は 3 回まで更新ができ、最長 2 年間の利用が可）。施設使用料はシェアオフィスが月額 10,000 円、個室オフィスは月額 30,000 円となっています。施設の入居者数は、平成 24 年度から令和 7 年度までの平均で 25.4 人(79.2%)と一定の入居率が維持されています。

また、シェアオフィスとしてのハード面の利用のほか、センターではソフト面の多様なサポートも行っています。センター利用希望者、創業予定者、経営改革検討者などを対象に、無料の創業相談デスク（相談会）を月 4 回開催しているほか、創業に必要な最新情報、業界動向、起業家事情について知見の豊かな方や経験者などを講師に招き、創業セミナーを年に数回開催しています。さらに、特定創業支援等事業として、創業に必要な知識を網羅的に習得できる創業スクール（全 4 回のシリーズ）を開催し、創業志願者の育成を行っています。センターの利用者や退所者等の情報交換や知識習得を目的に、毎月、利用者交流会も開催しています。（「高田馬場創業支援センターの支援概要」は、4～5 ページのとおり）

センターの利用実績としては、平成 23 年 10 月にセンターが開設して以降、令和 7 年度末までの約 15 年間に、242 名の方がセンターを利用しています。区が令和 7 年 11 月にセンターを退所された方へ実施したアンケート調査では、回答のあった 78 名のうち 72 名（92.3%）の方が、現在も創業による事業活動を行っており、そのうち新宿区内で事業を実施している方は 45 名（62.5%）という状況です。また、センターが実施する創業支援全体に対する満足度としては、75 名（96.2%）の方が肯定的評価をしています。このアンケート調査の回答率は 37.3%と、回答者が限られてはいるものの、アンケート結果からは、センターが創業支援施設として一定の成果を果たしてきたことが確認できます。

高田馬場創業支援センターの支援概要（相談、セミナー、交流会等）

■創業相談デスク（相談会）

【概要】 創業支援センター利用希望者や創業志願者、経営改革検討者などを対象に、無料相談会を開催

- ・月4回（年48回）開催
- ・月ごとに開催日を決めて周知。1人1時間～1時間半程度。

【実績】 相談83名実施（令和6年度）

区(BIZ新宿)における取組・・・コーディネーター(中小企業診断士)による創業相談
令和6年度実績:87件(創業融資に関する相談:40件
融資以外の創業相談 :47件)

■創業セミナー

【概要】 創業に必要な最新情報、業界動向や経験談、起業家事情に対して知見の豊かな方や経験者などを講師に招き、セミナーを実施。

【実績】 令和6年度

回	開催日	内容	参加者数
1	9/8(日)	知っておきたい「はじめての会社設立」	14
2	12/12(木)	金融機関の担当者に聞ける！融資につながる創業計画書の作り方 ※新宿区中小企業支援ネットワーク会議との共催	15
3	2/8(土)	スモールビジネス向け金融のプロに聞く。創業融資のポイントとコツ	20
4	2/16(日)	ベンチャー企業創業期に必要な人材と雇用における実践知識	14
5	2/22(土)	女性向け創業セミナー「創業前に知っておきたい“創業のいろは” 堅実に創業するために必要なこと」	12

延べ人数 75

区(BIZ新宿)における取組・・・経営サポート事業によるセミナー(令和7年8月開始)
※区内事業者のほか、創業予定者も参加可能
実績:5回(8～12月)実施、参加者数:計188名

■創業スクール（特定創業支援事業）

【概要】 創業に必要な知識を網羅的に習得できる創業セミナー（全4回のシリーズ）を実施し、創業志願者の発掘を図る。新宿区内の地域特性を考慮するなど、対象業種を絞り込んだテーマとし、より実践的なノウハウが学べるシリーズ企画とする。

産業競争力強化法における特定創業支援事業として位置づけ、「実行力ある事業計画書を作成する起業塾『プラクティス・フィールズ』」をテーマにして実施している。

【実績】 令和6年度

回	開催期間	講師	参加者数
1	8/31～9/21 土曜 全4回	Pestalozzi Technology株式会社 代表取締役 井上友綱氏 建設業を本気でよくする株式会社 代表取締役 黒田美緒氏 株式会社Catch Ball 代表取締役 越坂部 忠生氏 NPO法人 Startup Weekend 前理事長 ファシリテーター 李 東烈 氏	10
2	3/9～3/30 土曜日曜 全4回	株式会社ケアウィル 代表取締役 笈沼清紀氏 株式会社Space Robotics 代表取締役 上野 健弥氏 甘露治療院 向井舞子氏 NPO法人 Startup Weekend 前理事長 ファシリテーター 李 東烈 氏	9

延べ人数 19

区(BIZ新宿)における取組…オンライン動画セミナー(特定創業支援等事業)
(令和6年度実績: 27名 ※令和7年3月開始)
(令和7年度実績: 363名 ※令和7年4～11月)

区内金融機関における取組…創業スクール(特定創業支援等事業)
(令和6年度実績 西京信用金庫:10名
東京三協信用金庫:11名)

■利用者交流会

【概要】 利用者や利用終了者などが相互に情報交換できる場として交流会を開催し、利用者の相互理解を深める。また、関係者・関係機関等をゲストに招くことで、ビジネスに関する情報・知識を得る場とする。

原則、毎月1回開催。

【実績】 令和6年度

12回開催（毎月1回）／参加者 延べ124人（各回平均：10.3人）

区(BIZ新宿)における取組…新宿ビジネス交流会（令和6年度実績:68名）

高田馬場創業支援センター退所者アンケート

【アンケート概要】（「アンケート結果」については、資料編1 参照）

- ・実施時期：令和7年11月中旬
- ・対象者：平成26年度以降、調査時までにセンターを退所された209名のうち、メール連絡が可能な181名
- ・回答者数：78名（回答率43.1%、全退所者に占める回答率は37.3%）

【アンケート結果（抜粋）】

1 現在の事業活動の状況

状 況	人数	割合
① センター利用終了時に創業しており、同じ事業を継続	66人	84.6%
② センター利用終了時に創業していたが、他の事業に転換	4人	5.1%
③ センター利用終了時は創業していなかったが、その後に創業	2人	2.6%
④ センター利用終了時に創業していたが、廃業・事業終了	4人	5.1%
⑤ センター利用終了時に創業しておらず、現在も創業していない	2人	2.6%
合計	78人	100%

2 現在の事業の所在地

所在地	人数	割合
① 新宿区内	45人	62.5%
② 新宿区外（23区内）	17人	23.6%
③ 東京都内	3人	4.2%
④ 東京都外	7人	9.7%
合計	72人	100%

3 センターの支援全体に対する満足度

評 価	人数	割合
① 非常に満足	58人	74.4%
② やや満足	17人	21.8%
③ どちらともいえない	2人	2.6%
④ やや不満	1人	1.3%
⑤ 不満	0人	0.0%
合計	78人	100%

2 高田馬場創業支援センターをめぐる環境変化と課題

(1) センター開設後の環境変化

センターが開設された平成 23 年 10 月時点では、区内にインキュベーション施設（新しいビジネスの成長・事業化を促進するために、安価な料金でコンサルティング等の支援を併せて提供する賃貸施設）はありませんでしたが、平成 25 年以降に順次開設され、現在 12 施設が設置されています。これらの施設の多くは、多様な創業ニーズに対応するため、ワーキングスペースに加えて会議スペースや休憩スペース等の共用エリアが一体的に提供され、オンライン会議専用ブースや 3D プリンタ等の最新の設備を導入するなど、利用者の利便性を高め、創業を支援するための様々な工夫が施されています。

センターの施設やサービス等について、本会議では、センターの開設当初は、区が創業支援施設を設置する意義が大きかったものの、民間事業者による充実した施設やサービスが多数存在している現状においては、区が施設を維持する必要性が相対的に低下していることを指摘しました。また、民間施設との比較では、価格面では優位性があるものの、設備・機能面では、老朽化の進行等により、創業者の期待・ニーズに応えていくことが難しくなっている点についても意見が出されています。さらに、民間のインキュベーション施設と連携を強化して支援の幅を広げることで、これまで以上に効果的・効率的な創業支援が期待できること、また、創業者にとっては、シェアオフィスの提供は必須ではなく、支援の充実を図り、安心して創業できる環境を整備することが重要であることなど、今後の方向性についても触れられています。

合わせて、区有施設の総合的かつ計画的な管理に関する基本的な方針である「新宿区公共施設等総合管理計画（平成 29 年 2 月）」においては、高田馬場創業支援センターの基本方針として、「施設の必要性を検討し、区有施設を保有せずサービスを提供する方向の可能性について検討を行う」ことが示されているところです。

こうした状況を踏まえ、センターのあり方を含めて、今後区が担うべき役割を検討・整理した上で、行政としての創業支援の取組を進めていく必要があると考えます。

(2) 創業支援ニーズの変容及び BIZ 新宿との支援機能の重複

コロナ禍を契機としたデジタル化の進展やテレワークの普及などにより、働き方が多様化し、区の創業支援施策に対するニーズは変容・多様化しており、今後もニーズを機敏に捉え、新たな価値や事業の創出を支援するため、必要とされるサービスを柔軟に提供していく必要があります。

センターにおいてはハード面での施設貸与に加えて、前述のとおりソフト面で様々な創業支援事業を実施しています。創業相談、創業セミナー、交流会などは、BIZ 新宿においても同様の施策を行っており、施設間で創業支援機能の重複が生じている状況です（前掲の「高田馬場創業支援センターの支援概要」のとおり）。

同様の支援事業が複数の場所で実施されていることは、利用者にとって選択の幅が広がり、必ずしもデメリットになるものではありませんが、多様化する創業のニーズに

機動的に対応するとともに、その後の継続した支援を考慮するならば、支援の実施主体や場所を一本化し、支援に一貫性を持たせることが肝要です。創業相談や創業セミナーの受講をきっかけとして、創業融資による支援につなげることが期待できるほか、創業後は経営サポート事業の経営相談や経営サポートセミナーと連携することも想定し、支援体制を構築しておくことで、継続して寄り添った支援が可能となります。

3 高田馬場創業支援センターの廃止に向けて

センター退所者アンケートの回答率は 37.3%であり、現在もセンターと良好な関係を継続している方や事業が順調に進んでいる方等からの回答が多いものと推測される前提ではあるものの、センターが創業支援施設として一定の成果を果たしてきたことは前述のとおりです。

しかしながら、センター開設後、民間インキュベーション施設の増加や創業形態の多様化など、区内における創業環境が変化し、区に求められる創業支援の役割、ニーズも次第に変容してきました。こうした環境変化等を踏まえ、区が今後も新たな創業支援環境に機動的に対応し、効果的な支援を講じていくためには、支援の集約を図り、限られた資源を効率的に活用する体制を整備することが不可欠です。そのため、これまでセンターが担ってきた役割について一定の評価をした上で、区における更なる創業支援の発展に向けて、現行の指定管理期間の終了（令和 10 年度末）に合わせて、高田馬場創業支援センターを「廃止」することが適当です。なお、センターの廃止にあたっては、センターの利用が最長で 2 年間可能であることを踏まえ、利用者が利用期間短縮等の不利益を受けることがないよう、十分な周知期間を確保して進めていく必要があります。

また、センターの廃止に向けては、今後の創業支援施策の方向性も合わせて検討することが不可欠であり、現在、センターで実施されている施策や機能を BIZ 新宿に統合して、一体的に推進するとともに、今後の創業支援を充実させる施策を見据えて、創業支援施策を再構築する必要があります。

「創業支援施策の推進」については、次章で詳しく示します。

第3章 創業支援施策の再構築について

近年、創業の形態は、従来からのビジネスモデルであるスモールビジネスと、新しい技術やビジネスモデルを活用したスタートアップの2つに大別されます。政府が2022年（令和4年）を「スタートアップ創出元年」と位置づけ、東京都がスタートアップ戦略推進本部を設置するなど、スタートアップが着目されたのはここ数年のことで、区における創業支援施策は、スモールビジネス、スタートアップの明確な区別がない状態で実施している状況です。

新宿は、国内有数の商業集積地であり、多様な産業が立地するとともに、大学や専門学校も集積し、創業を志す人材が多く集まっています。こうした都市特性を踏まえ、区民生活に密着しているスモールビジネスと、新たな産業を生み出し、区民の暮らしを向上させることが期待できるスタートアップの双方を成長させていくことが重要です。

このため、今後は、スモールビジネス支援とスタートアップ支援という2つの視点を明確にした事業体系とし、それぞれの特性に応じた支援を強化していく必要があることから、BIZ新宿と高田馬場創業支援センターとの機能統合も見据え、創業支援施策の再構築を図る必要があります。スモールビジネス、スタートアップ、それぞれの事業にとって最適となる支援施策を推進し、これらの取組に関する情報発信を強化することで、新宿における創業を更に活発にするとともに、起業家の誘致を促進することが重要です。ビジネスの立ち上げや成長を後押しする環境づくりを進め、新宿の地域課題の解決及び地域経済の持続的な発展につなげていけるよう施策の展開について提言します。

1 スモールビジネス支援の現状と課題

(1) スモールビジネス支援の現状

スモールビジネスの創業支援については、BIZ新宿において、制度融資（創業資金）、創業相談、経営サポートセミナー、特定創業支援等事業に基づくオンライン動画セミナー等を実施しています。センターにおいても相談、セミナー、交流会等の創業支援事業を実施しています。また、センターのシェアオフィスの入居者は、スモールビジネスの創業を目指す方が多いことから、センターはスモールビジネスの創業支援施設として機能しています。

(2) スモールビジネス支援の課題

現在、区におけるスモールビジネス支援施策は、いくつかの課題を抱えている状況です。まず、前述のとおり、BIZ新宿と高田馬場創業支援センターとで創業支援の施策・機能が重複しており、支援に一貫性が伴っていない点が挙げられます。また、区が実施している創業支援施策の全体像が分かりにくく、情報発信が不十分な点もあります。さらに、創業支援施策と経営支援施策（経営サポート事業）が別々に実施され、創業後の

経営支援に円滑につなぐ仕組みが整っていないことも課題です。

このほか、新宿区の強みや地域特性を踏まえた産業分野や創業ステージ等に応じた支援に体系化されていないことや、創業を希望する方や創業して間もない方、創業を支援する方等のネットワーク形成が十分でない点も課題として挙げることができます。

(3) スモールビジネス支援の意義

新宿は、オフィスや商業施設が集積する一方で、住宅街や商店街も混在し、飲食業・小売業など、地域に根差した小規模な事業者が多いまちです。スモールビジネスは、地域に密着した事業が多く、区民の暮らしを支え、まちの魅力を向上させる存在でもあります。そのため、スモールビジネスの創業支援は、地域経済の活性化、地域コミュニティの強化、新たな雇用の創出などにつながる取組であり、区においても一層推進していく必要があります。

2 スモールビジネス支援の推進

(1) 創業支援機能の集約

BIZ 新宿とセンターとで創業支援機能に重複が生じている状況を踏まえ、支援機能の重複を解消し、効率的に創業支援を推進していくことが重要です。センターが担ってきた支援内容を BIZ 新宿で発展的に継承し、BIZ 新宿において、スモールビジネスの創業準備から創業後の経営支援まで一貫通貫の支援を実施していく体制を整備する必要があります。

(2) 支援内容の充実

ア 創業相談

現在、BIZ 新宿においては、中小企業診断士の資格を有するコーディネーターが創業に関する相談を随時受けています。一方、センターにおいては、インキュベーションマネージャー（創業を目指す方や創業して間もない事業者の相談に応じ、事業の実現を支援する専門家）が定期的に相談会を開催しています。

今後は、制度融資や経営相談など、創業後の支援を継続していけるよう、創業相談の窓口を BIZ 新宿に一本化することが適切です。BIZ 新宿においては、令和 9 年度からの改修工事に合わせて相談室の整備が予定されており、相談環境の向上も期待できます。

イ 事業化に向けた支援（起業家育成・資金調達支援等）

BIZ 新宿においては、令和 7 年 8 月から開始した経営サポート事業により、事業者の取組を後押しするセミナーを毎月開催しており、創業希望者も参加可能です。一方、センターにおいては、創業をテーマとするセミナーを年 5 回開催しています。

今後は、創業に関するセミナー開催を BIZ 新宿に集約し、これまでの経営支援を目的としたセミナーに加えて、事業計画の立て方や資金調達の方法など創業に関する

基礎知識が学べるセミナーも定期的を開催し、多様なテーマによるセミナーを数多く提供することで、創業希望者を支援していく必要があります。

なお、セミナーは大人数での受講となり、様々な事業に共通する知識やノウハウを学ぶ点においては効果的ですが、創業に向けて実際に事業計画を立てていく過程では、業種や個々のビジネスプランに沿った支援が必要となります。そのため、創業希望者に対して、創業までの道筋を段階的に学べる連続した講座（育成プログラム）を新たに提供し、創業を支援する取組も効果的です。実施にあたっては、区の地域特性に応じて、飲食業、サービス業等の業種に特化した専門講座を開設する等、効果的な取組を検討していく必要があります。

さらに、育成プログラムの実施にあたっては、受講者と金融機関のマッチングを図り、資金面での支援につながる機会を創出することも、受講者への大きな支援となります。

(3) 交流機能の強化（創業者コミュニティ）

BIZ 新宿においては、経営サポートセミナーの中で参加者間の交流の時間を設けるなど、創業者や創業希望者同士のコミュニティ形成を支援しています。一方、センターでは、センター利用者や退所者等を対象として、毎月交流会を開催し、ビジネスに関する情報を相互に交換する場を提供しています。

今後は、前述した育成プログラム受講者やセンターの退所者、民間インキュベーション施設の入居者等を対象としたコミュニティを形成することが有効です。また、経営サポートセミナーの開催と合わせて、内容や時間を充実させた交流企画を実施するなど、一層の創業者コミュニティの形成、交流促進を図っていくことが重要です。新宿区をいくつかの地域に分け、地域別にコミュニティ形成を支援する取組も効果的と考えられ、今後の検討に期待します。

(4) 継続支援の強化（既存事業との連携）

ア 経営支援施策（経営サポート事業）との連携

創業相談や制度融資（創業資金）等の区の支援を通して創業した事業者に対しては、経営サポート事業の支援に円滑につなげ、経営相談や経営サポートセミナーの提供等を行っていくことが効果的です。創業準備から事業化、そして事業安定化に至るまで継続的な支援を行い、事業者の成長支援につなげていく必要があります。

BIZ 新宿において、創業支援、経営支援の各種事業をワンストップで提供し、効果的な事業者支援の体制へと発展させていくことを期待します。

イ 特定創業支援等事業

区（BIZ 新宿）においては、特定創業支援等事業（産業競争力強化法により認定を受けた新宿区創業支援等事業計画に基づく経営、財務、人材育成、販路開拓の知識を習得するための創業の支援事業）の取組として、オンライン動画セミナーを配信して

います。一方、センターにおいては、創業スクール（全4回のシリーズ）を年2回開催しているほか、金融機関や東京商工会議所新宿支部等においても同様の事業を実施しています。

特定創業支援等事業は、受講により、会社設立時の登録免許税の軽減措置や公的融資等の優遇措置を受けられるため、創業希望者から高いニーズがあり、引き続き、区と各機関等が効果的・効率的に事業運営していくことが大切です。

(5) 情報発信の強化

「制度融資（創業資金）」、「創業相談」、「セミナー」、「育成プログラム」、「創業者コミュニティ」、「特定創業支援等事業」等の創業支援施策について、創業に関する専用ホームページを構築するほか、SNSやメールマガジン、産業情報誌など経営サポート事業の広報媒体も活用し、積極的に情報発信していくことが重要です。創業に挑戦しやすい環境を創出し、創業を検討している方、区内移転を検討している事業者に対して必要な情報を届け、新宿区内における創業や誘致につなげていくことを期待しています。

また、区内の民間インキュベーション施設の情報提供に協力するとともに、区からは創業支援に関する情報を民間施設に提供するなど、情報発信に係る相互連携を通じて、創業希望者への情報発信を充実させることにも期待しています。

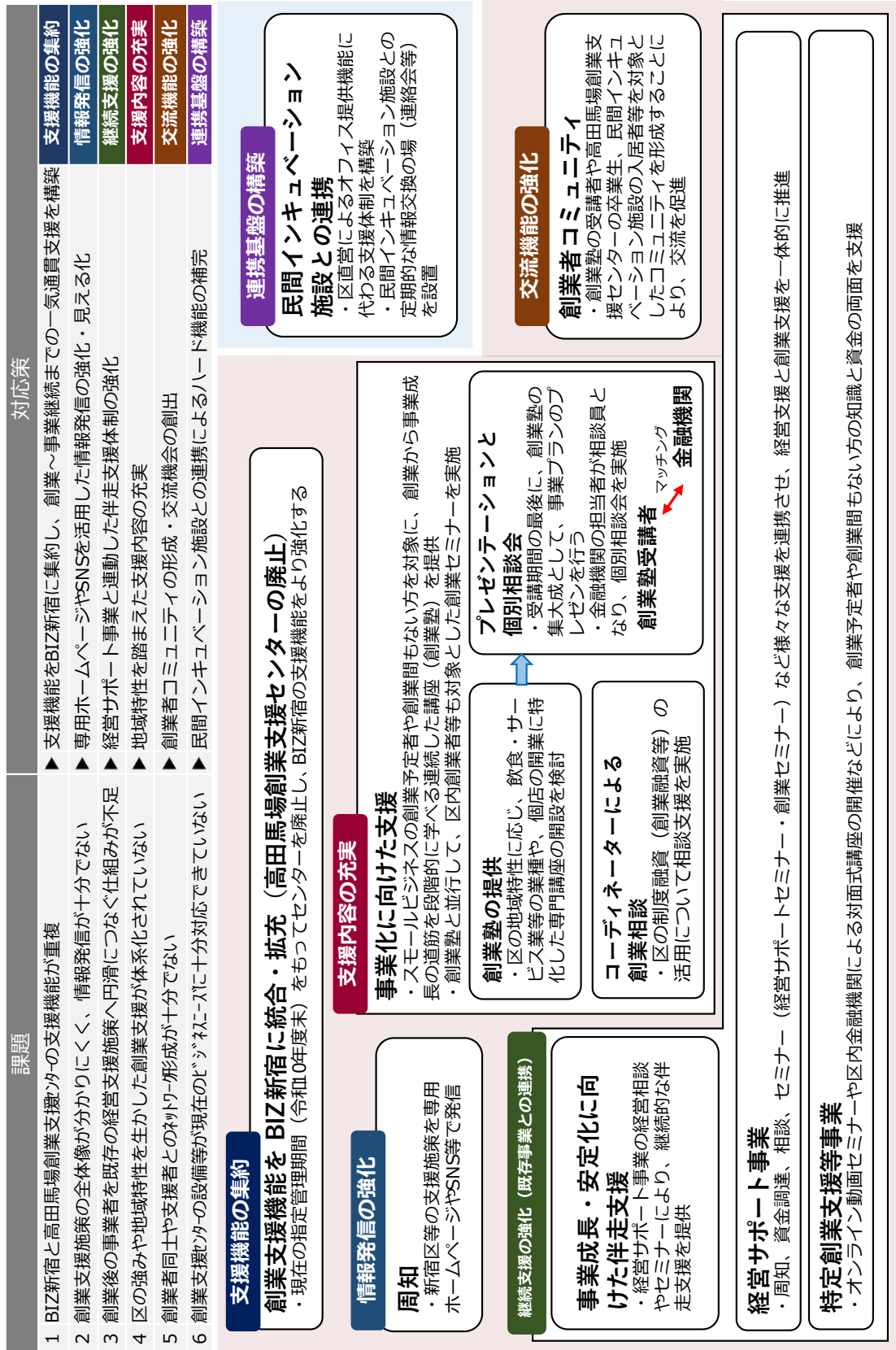
(6) 区内インキュベーション施設との連携強化

現在、区内には民間のインキュベーション施設が12か所開設されています。いずれも、東京都認定インキュベーション施設（民間事業者等による創業支援（インキュベーション）施設の事業計画のうち、一定の基準を満たしたものを認定する制度）の認定を受け、又は INCU TOKYO（インキュベーション施設運営者のためのコミュニティで、一定の基準を満たす施設が登録可能）に登録されている施設で、シェアオフィスだけではなく、様々な支援メニューが提供されています。

今後、区の創業を一層推進するためには、区内インキュベーション施設との意見交換、情報共有の場として連絡会を設置し、連携を深めていくことが重要です。連携の取組として、創業希望者向けの育成プログラムをインキュベーション施設の入居者からも参加してもらう仕組みとすることや、区がインキュベーション施設の周知・情報発信に協力すること等について検討する必要があります。また、前述のとおり創業者コミュニティには、インキュベーション施設入居者の積極的な参加を求めていくことも大切です。

効果的な連携の取組を推進し、民間事業者とともに新宿の地域全体で創業の支援体制を充実させていくことを期待しています。

スモールビジネス支援概要（案）



連携基盤の構築

民間インキュベーション施設との連携

- 区直営によるオフィス提供機能に代わる支援体制を構築
- 民間インキュベーション施設との定期的な情報交換の場（連絡会等）を設置

連携基盤の構築

連携基盤の構築

経営サポート事業

- 周知、資金調達、相談、セミナー（経営サポートセミナー・創業セミナー）など様々な支援を連携させ、経営支援と創業支援を一体的に推進

特定創業支援等事業

- オンライン動画セミナーや区内金融機関による対面式講座の開催などにより、創業予定者や創業間もない方の知識と資金の両面を支援

3 スタートアップ支援の現状と課題

(1) スタートアップ支援の現状

区ではこれまで、様々な創業支援施策を進めてきましたが、スタートアップの創業は、近年急激に増加してきたこともあり、明確にスタートアップ支援を目的としている事業は多くありません。

現在実施している事業の中でスタートアップ支援の側面が大きいものとして「新宿ビジネスプランコンテスト」と「新宿ビジネス交流会」があります。新宿ビジネスプランコンテストは、区内で創業予定の方、創業して間もない中小企業を対象に優秀なビジネスプランを表彰する事業で、スタートアップを目指す方などから、新たなサービスや製品の提案を多く受けています。また、「新宿ビジネス交流会」は、令和6年度から区内大学が実施するピッチイベント（スタートアップの起業家が、投資家や関係者に対し、ビジネスアイデアを短時間でプレゼンテーションするイベント）と連携して実施しており、起業家や事業者間の交流を促進する機会の創出につなげています。

(2) スタートアップ支援の課題

現在、区が実施している創業支援施策は、明確にスタートアップ支援を目的として構築されたものではないため、スタートアップの事業特性に応じた手法、事業体系になっていない状況です。

新宿ビジネスプランコンテストは、平成30年度の事業開始から令和7年度までに363件の応募を受け、入賞者25名、創業者5名を輩出してきました。この事業は、事業化に向けた支援を受けられるのは入賞者のみに限られ、創業準備段階にある方の参加が多く、支援が限定的となっていることについて、第7期の報告書で課題として指摘しました。また、新宿ビジネス交流会については、令和6年度は区内1大学、令和7年度は2大学との共催に拡充していますが、現在は、大学ごとの単発開催にとどまり、大学の持つ知見や資源を十分に活かす仕組みになっていない状況です。さらに、創業者コミュニティの形成や情報発信についても限定的であり、効果的な取組へと改善していく必要があります。

(3) スタートアップ支援の意義

スタートアップは、新たな産業を創出するだけでなく、既存の産業・事業を成長させることで、地域に持続的な発展をもたらすことも期待できる存在です。国や東京都等が多額の予算を投入して、既に様々なスタートアップ支援を行っている中において、区には、新宿の地域性や特色を活かした支援施策を進めていくことが求められています。

区がスタートアップ支援を推進することで、区内事業者においては、スタートアップとの連携によりオープンイノベーションや協業を促進し、事業が軌道に乗れば、人手不足の解消や付加価値の向上とともに、売上の増加や雇用の創出による地域経済の好循環につながることを期待できます。また、スタートアップの柔軟な発想や新たな技術等

を活用することで、地域課題を解決し、区民生活の利便性や暮らしやすさの向上も期待できます。さらに、大学に潜在する研究成果の事業化や大学発スタートアップの創出が促進され、区内における新産業創出と人材定着につながる期待もあります。

こうしたことから、スタートアップ支援を早期に推進していくことが重要です。

4 スタートアップ支援の推進

(1) 区内団体との連携によるスタートアップ支援

新宿は大学等の教育機関の集積地であり、教育機関で培われた知と産業を結び付けるとともに、豊富な社会資源も活用することで、地域経済の発展に寄与していくことが期待できます。特に区には、スタートアップ支援の専門組織を有し、多数のスタートアップを創出している大学が複数あることから、こうした大学と連携して新宿区内のスタートアップ支援を推進していくことが重要です。

そのため今後は、継続的な支援体制の構築や、各大学を連結する取組へと発展させるため、コンソーシアム等の協力の枠組みを構築する必要があります。交流会等の共同実施を通じて、大学と区が協力してスタートアップを創出する体制を構築するほか、後述するスタートアップ向け育成プログラムへの受講を、コンソーシアムに参画する大学からも輩出してもらう仕組みを設けることも効果的です。

なお、将来的には、現在連携している大学にとどまらず、他の教育機関、金融機関、企業、ベンチャーキャピタルなど多くの団体がコンソーシアムに参画し、コンソーシアムが単に協力関係にとどまらず、新しい価値を創造する共創プラットフォームとして発展していくことを期待しています。コンソーシアムの取組を通じて、オープンイノベーション創出の加速、スタートアップの成長加速、地域課題解決の高度化、ネットワークの拡大等が進み、スタートアップを支援するまちとしてのブランド向上、都市間の競争力向上につながっていくことを願っています。

(2) 事業化に向けた支援

新宿ビジネスプランコンテストは、今後、効果的な創業につなげるため、コンテストを主とした事業から、育成を主とした支援に見直しを図る必要があります。スタートアップの事業化に向けた育成プログラムを提供し、人数や創業ステージの面で拡充を図っていくことが適切です。プログラムの受講者は、現在のビジネスプランコンテストの支援人数から拡充を図るほか、これまでの創業前のステージを主とした支援にとどめず、創業後のステージも対象とした支援プログラムとし、幅広いステージの創業を支援していくことが必要です。プログラムの終了後は、アフターフォローや経営サポート事業の伴走型の相談支援により、継続的な支援を講じていくことも重要です。

また、プログラムを通じて、区の産業構造や地域特性に応じた、地域課題の解決に資する事業を計画している創業希望者を積極的に支援していくことも大切です。新宿区版スタートアップ支援の推進を通じて、地域課題の解決に寄与していくことを期待し

ています。

なお、育成プログラムの実施にあたっては、受講者と金融機関・ベンチャーキャピタル・企業とのマッチングを支援し、資金調達や協業のきっかけづくりを行うことも期待しています。

(3) 創業者コミュニティの形成・交流の促進

志を同じくする起業家や様々な機関と交流し、関係を深めることは、事業に対する悩みの解消のほか、ビジネスに関する多くの視点を取り入れ、共同開発や事業成長の可能性を生む貴重な機会として重要です。区は、交流の場や機会を積極的に提供し、ビジネスのマッチングや事業拡大のきっかけづくりを進める必要があります。

現在、スタートアップ向けの交流事業として、前述のとおり区内大学との共催でイベントの参加者や観覧者等を対象とした交流会を開催しているほか、新宿ビジネスプランコンテストのファイナルイベントの際に、観覧者・ファイナリスト・起業支援家の交流会を開催しています。

今後は、大学との共催による交流会を継続的なコンソーシアムにおける相互連携の取組へと拡充するほか、新たに育成プログラムの受講者等を対象としたコミュニティを形成するなど、スタートアップ企業やスタートアップを目指す方の交流を促進する取組を進めていく必要があります。

(4) 情報発信の強化

新宿でスタートアップの起業が一層活発になり、区外からも多くの起業家を呼び込むためには、スタートアップ支援の取組を力強く推進し、戦略的に情報発信していくことが重要です。スタートアップを支援し、ビジネスに挑戦しやすいまちとして、新宿のブランディングを進め、認知度を向上させていくことが必要です。

情報発信にあたっては、令和7年度に開始した経営サポート事業において、専用ホームページやSNS、メールマガジン、情報誌など、事業者向けの広報媒体を整えていることから、これらを活用し、スタートアップに関する情報発信を効果的に進めていくことを期待します。また、コンソーシアムに参画する区内大学など、関係機関とも連携して、区の取組を幅広く発信していくことも重要です。

(5) 新宿をスタートアップのまちへ

新宿は日本最大級のターミナル駅を有し、ビジネスに適したまちとして既に多くの産業が集積し、起業も活発に行われています。今後、新宿がスタートアップの集積するまちへ更なる発展・成長をしていくためには、スタートアップの誘致や区内定着を図るとともに、区内での事業展開や拠点形成を促進し、地域との関係性が継続する仕組みを構築する等、スタートアップの事業成果が区内産業に引き継がれる支援を講じていくことが重要です。

スタートアップは「資金」「市場」「コミュニティ」等を求めており、新宿でスタートアップの更なる集積を図るには、これらのニーズに対して区が効果的な支援を講じていく必要があります。また、スタートアップが自社のサービスや製品、技術を社会実装していく上での検証は、欠かすことのできない重要なプロセスです。現在、スタートアップが実証実験を行うフィールドは限られ、企業の協力を得て実証実験を行うことが多い状況です。区には、実証実験のフィールドを提供する企業と、フィールドを求めるスタートアップとのマッチング支援のほか、区自らが実証実験フィールドを提供して支援することなど、実証実験に関する支援策の検討も期待しています。

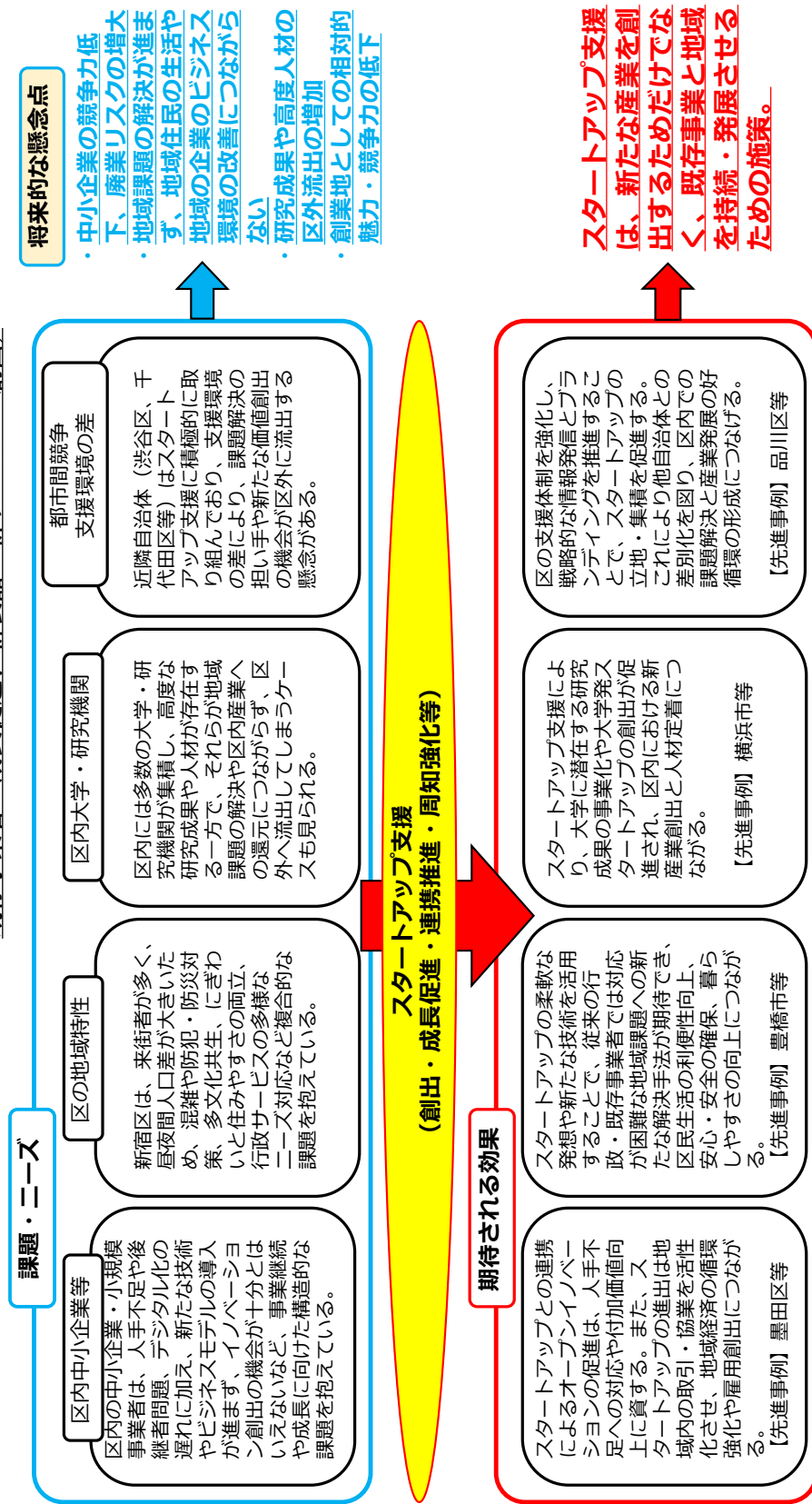
区が進めるこれらのスタートアップ支援の取組を通じて、地域課題の解決や、区内産業の持続的発展、地域経済の活性化を図っていくことを大いに期待しています。そのためには、区民生活の利便性向上や安心・安全の確保、暮らしやすい地域環境の実現、既存事業者の成長促進、新製品・新サービスの創出などを目指すスタートアップを支援していくことが適切です。

なお、限られた財源でスタートアップ支援の成果を得るには、あらゆる業種を対象とし、幅広く支援を行っていくよりも、成長可能性が高い分野や地域にとって特に重要な分野、区民生活に密接に関連している分野などに対象を絞り、集中的に投資する方が効果的と考えます。この点については、新宿は多様な産業や特色ある地域を有し、様々な魅力を有していることから、今後、本会議においても更なる議論を重ねて、「新宿区版スタートアップ」として丁寧に検討していく必要があります。

区の課題解決に向けたスタートアップ活用必要性

新宿区におけるスタートアップ支援は、区内に存在する多様な課題やニーズに着目し、オープンイノベーションを通じてその解決に資する事業の創出・成長を促進する。

（区が支援するスタートアップの主なテーマ：区民生活の利便性向上、安心・安全の確保、暮らしやすい地域環境の実現、既存事業者の成長促進、新製品・新サービスの創出）



スタートアップ支援概要（案）

関係構築

区内団体との連携

- ・既にスタートアップ支援を実施している区内大学と連携（早稲田大学、東京理科大学等）
- ・ピッチイベント及び交流会を、各大学と共催することで協力体制を強化
- ・地域全体でスタートアップを支援する枠組み（コンソーシアム）を検討

※関連：資料5

情報発信

周知

- ・新宿区等の支援施策を専用ホームページ、SNS等で発信
- ・関係機関と連携した幅広い周知を実施

連携

経営サポート事業

- ・周知、資金調達、相談、セミナー（経営サポートセミナー・創業セミナー）など様々な支援を連携させ、経営支援と創業支援を一体的に推進

東京コンソーシアム

- ・スタートアップ企業の成長と創業促進のため東京都が設立したエコシステム

TOKYO創業ステーション丸の内

- ・東京都中小企業振興公社が運営する、事業計画作成のサポートや専門家相談、各種セミナーの開催など多様なサービスが受けられる創業支援施設

育成

事業化に向けた支援

- ・創業予定者や創業間もない方を対象に、短期間の事業化、事業成長を後押しするための集中支援（アクセラレーション）プログラムの実施
- ・一般公募に加え、コンソーシアム参画機関から推薦のあった方が受講対象者（対象者の事業成長段階に応じて、「プレシード（創業前）・シード期（創業初期）向け」と「アーリー期（創業後）向け」の2つの段階に分けて実施
- ・区の産業構造や地域特性に応じた、地域課題の解決に資する事業計画を持つ創業者を積極的に支援（新宿区版スタートアップ支援の推進）
- ・本プログラムと並行して、希望する受講者及び区内創業者等を対象としたスタートアップ支援に資するセミナーを実施

キックオフセミナー

- ・都内の創業支援施設でキックオフセミナーを実施することで、広く参加者を募集

プレシード・シード期向けプログラム

- ・既に事業アイデアをお持ちの方を対象に、事業化に向けた支援を実施

アーリー期向けプログラム

- ・既に製品開発やサービス提供を始めている方を対象に、事業成長を加速させるための支援を実施

成果報告会

- ・アクセラレーションプログラムの集大成として、ビジネスプランや今後の事業展開等を報告

アクセラ受講者

マッチング

金融機関・VC・企業

- （資金調達や協業のきっかけとなるよう、観覧者として招聘）

出口戦略

区内還元への取組

- ・区内での事業展開や拠点形成を促進し、地域との関係性が継続する仕組みを構築

区内企業・大学等との連携

- ・区内企業等との連携を促進し、地域内で新たなビジネスを創出

実証実験・行政導入

- ・民間提案制度等を活用し、区内での実証実験や行政による試行導入をすることで地域課題を解決

創業者コミュニティ

- ・アクセラプログラム受講者の継続的なコミュニティを形成。成果報告会へのゲスト登壇等を通じて、創業までの経験・知見を還元

アフターフォロー支援

- ・アクセラプログラムのメンター（助言者）によるアフターメンタリングの実施。同時に追跡調査により成果を把握

資 料 編

1 高田馬場創業支援センター退所者アンケート結果

アンケート結果

1. 調査方法

(1) 調査期間

令和7年11月15日（土）～令和7年11月25日（火）まで

(2) 調査方法

平成26年度から調査時点までの利用終了者209名のうち、メール連絡が可能な方（181名）に対し、webアンケートフォームでの回答を依頼。

(3) 回答者 78名（回答率43.1%）

※利用終了者全体（209名）に対する回答率は37.3%

(4) 割合は小数点第2位を四捨五入しているため、合計して必ずしも100%になるとは限らない。

2. 調査結果

(1) 年代

No.	選択肢	人数	割合
1	29歳以下	7人	9.0%
2	30歳～39歳以下	12人	15.4%
3	40歳～49歳以下	26人	33.3%
4	50歳～59歳以下	20人	25.6%
5	60歳以上	13人	16.7%
	合計	78人	100.0%

(2) 現在、高田馬場創業支援センター利用終了時に計画または創業していた事業を営んでいますか？

No.	選択肢	人数	割合
1	利用終了時に創業しており、現在も事業を継続している	66人	84.6%
2	利用終了時に創業しており、他の事業に転換した	4人	5.1%
3	利用終了時には創業していなかったが、その後創業した	2人	2.6%
4	利用終了時に創業していたが、廃業・事業を終了した	4人	5.1%
5	利用終了時には創業しておらず、現在も創業していない	2人	2.6%
	合計	78人	100.0%

ここから先は、(2)で「1. 利用終了時に創業しており、現在も事業を継続している」

「2. 利用終了時に創業しており、他の事業に転換した」

「3. 利用終了時には創業していなかったが、その後創業した」と回答した方のみ

(3) 事業の法人形態を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	個人事業主	11人	15.3%
2	株式会社	59人	81.9%
3	合同会社	2人	2.8%
4	その他	0人	0.0%
	合計	72人	100.0%

(4) 創業から現在までの経過年数を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	1 年未満	0 人	0.0%
2	1 年～3 年	7 人	9.7%
3	3 年～5 年	13 人	18.1%
4	5 年～10 年	28 人	38.9%
5	10 年以上	24 人	33.3%
	合計	72 人	100.0%

(5) 現在の業種と事業内容を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	製造業	0 人	0.0%
2	情報通信業	16 人	22.2%
3	卸売業・小売業	7 人	9.7%
4	不動産業、物品賃貸業	1 人	1.4%
5	学術研究、専門・技術サービス業	23 人	31.9%
6	生活関連サービス業、娯楽業	8 人	11.1%
7	教育・学習支援業	5 人	6.9%
8	医療・福祉	5 人	6.9%
9	職業紹介、労働者派遣業	0 人	0.0%
10	その他	7 人	9.7%
	合計	72 人	100.0%

その他（自由記入）

- ・旅行業
- ・IT 事業
- ・Web マーケティング
- ・マネジメント業
- ・メディア・出版業
- ・CG 制作業
- ・SNS、マーケティング支援

(6) 創業時と現在で業種が変わっている場合、その変化内容を教えてください。

- ・創業時には IT アプリも開発していましたが、現在は法人向けコンサルティングのみで営業しています。
- ・創業時は広告出版で、フリーペーパー発行など行なっていた。高田馬場に入居した際は、情報通信事業をメインに行なっていた。退去後、新型コロナなどの影響を受けて事業転換し、現在は主に日用品の輸出を行っている。
- ・インターネットサービスの提供から、インドアゴルフ練習場の運営に変化しています。
- ・大きくは変わりませんが、Web サイトのみの運営からスマートフォンアプリ、スマートウォッチのアプリの提供に軸足を移しました
- ・業種は創業時は食品卸小売であった。その事業は継続しつつ現在、人材関連事業が増えました
- ・センターにお世話になっているときは、株式会社で経営全体と、契約関係の仕事を社長と一緒にやっていましたが、今は行政書士として港区に自分の事務所をおき、四人の後輩行政書士に業務委託で仕事を手伝ってもらっています。また、アメリカの LA であと二人の CA 弁護士とともに、LLP を作り、顧客獲得に努力中です。
- ・一時期はスタートアップモデルとして資金調達をして事業を進めていたが、本業のトレーニング事業にピボットしている。
- ・IT 全般を扱っていましたが、ec サイト制作に集中しました
- ・物品賃貸業を続けながら、旅行業も開始した。

(7) 現在の事業の所在地（本社・主たる事業所）はどこですか。

No.	選択肢	人数	割合
1	新宿区内	45 人	62.5%
2	新宿区外（23 区内）	17 人	23.6%
3	東京都下	3 人	4.2%
4	東京都外	7 人	9.7%
	合計	72 人	100.0%

(8) ((7)で「1. 新宿区内」と回答した方)

本社・主たる事業所の形態を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	賃貸物件（専用事務所・店舗を賃借している）	23 人	51.1%
2	自宅兼事務所（自宅の一部を事業に使用している）	5 人	11.1%
3	シェアオフィス・コワーキングスペース	12 人	26.7%
4	バーチャルオフィス	5 人	11.1%
5	その他	0 人	0.0%
	合計	45 人	100.0%

(9) ((7)で「1. 新宿区内」と回答した方)

現在、(7)で回答した事業所で勤務している従業員（正規・非正規含む）はいますか。

No.	選択肢	人数	割合
1	はい	30 人	66.7%
2	いいえ	15 人	33.3%
	合計	45 人	100.0%

(10) 現在の従業員数（自分を含む）を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	1 人	26 人	36.1%
2	2 人～4 人	30 人	41.7%
3	5 人～9 人	7 人	9.7%
4	10 人～19 人	6 人	8.3%
5	20 人以上	3 人	4.2%
	合計	72 人	100.0%

(11) 現在の年間売上規模を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	500 万円未満	13 人	18.1%
2	500～1,000 万円未満	10 人	13.9%
3	1,000～3,000 万円未満	20 人	27.8%
4	3,000 万円～5,000 万円未満	9 人	12.5%
5	5,000 万円～1 億円未満	8 人	11.1%
6	1 億円以上	11 人	15.3%
7	分からない	1 人	1.4%
	合計	72 人	100.0%

- (12) (2)で「1. 利用終了時に創業しており、現在も事業を継続している」
「2. 利用終了時に創業しており、他の事業に転換した」と回答した方のみ)

売上推移について、創業支援センター利用終了時と比べてどのように変化しましたか。

No.	選択肢	人数	割合
1	大幅に増加した（概ね+50%以上）	39 人	55.7%
2	やや増加した（+10～50%未満）	13 人	18.6%
3	変わらない（±10%以内）	10 人	14.3%
4	やや減少した（-10～50%未満）	3 人	4.3%
5	大幅に減少した（概ね-50%以上）	5 人	7.1%
	合計	70 人	100.0%

- (13) 事業の主な顧客層を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	一般消費者（B to C）	19 人	26.4%
2	企業（B to B）	48 人	66.7%
3	自治体	1 人	1.4%
4	海外顧客	1 人	1.4%
5	その他	3 人	4.2%
	合計	72 人	100.0%

その他（自由記入）

- ・大学と研究所
- ・大学、研究所
- ・B to B to C

- (14) 現在まで事業を継続できている要因として、あてはまるものを教えてください。（複数選択可）

No.	選択肢	人数	割合
1	販売・営業活動がうまくいっている	22 人	10.5%
2	新商品や新サービスの開発ができた	13 人	6.2%
3	DX・オンライン展開ができている	11 人	5.2%
4	経営者本人の経験やスキルが活かされている	44 人	21.0%
5	人材の確保・育成ができている	14 人	6.7%
6	資金繰りなど財務面が安定している	13 人	6.2%
7	顧客・取引先との信頼関係がある	45 人	21.4%
8	新宿区の立地や環境がプラスになっている	13 人	6.2%
9	市場や社会の変化に対応できている	20 人	9.5%
10	信頼できる相談先がある	15 人	7.1%
11	その他	0 人	0.0%
	合計	210 人	100.0%

(15) 事業継続における課題・悩みを教えてください。(複数選択可)

No.	選択肢	人数	割合
1	販売・営業活動に苦戦している	27 人	20.8%
2	新商品や新サービスの開発ができていない	20 人	15.4%
3	DX・オンライン展開が不足している	7 人	5.4%
4	経営者本人の経験やスキルが不足している	12 人	9.2%
5	人材の確保・育成が難しい	22 人	16.9%
6	資金繰りなど財務面が不安定である	16 人	12.3%
7	顧客・取引先との信頼関係が不足している	3 人	2.3%
8	新宿区の立地や環境に課題がある	1 人	0.8%
9	市場や社会の変化に対応できていない	6 人	4.6%
10	信頼できる相談先がない	8 人	6.2%
11	その他	8 人	6.2%
	合計	130 人	100.0%

その他（自由記入）

- ・東京は個人経営、LA の LLP は二人のパートナーがいるものの二人はまだサラリーマンで副業に近く、実質一人で回しているため、とにかく時間が足りない。アメリカの事業でこれから顧客を獲得するためには、ビザが必要だが、投資家ビザを取得するためにはもっと事業拡大してアメリカで雇用する必要がある、鶏が先か卵が先かで困っている。
- ・特になし（×7 人）

(16) ((7)で「1. 新宿区内」と回答した方)

新宿区内に事業所を置いている理由を教えてください。(複数選択可)

No.	選択肢	人数	割合
1	交通アクセス	33 人	34.0%
2	顧客・市場への近さ	18 人	18.6%
3	家賃水準	1 人	1.0%
4	人材確保のしやすさ	7 人	7.2%
5	居住地からの近さ	22 人	22.7%
6	ブランドイメージ	9 人	9.3%
7	支援機関の存在	5 人	5.2%
8	その他	2 人	2.1%
	合計	97 人	100.0%

その他（自由記入）

- ・高田馬場の空気感がちょうどいい 落ち着ける
- ・支援センターから移転する際の制限

- (17) ((7)で「2. 新宿区外 (23 区内)」 「3. 東京都下」 「4. 東京都外」と回答した方)
移転を選んだ理由を教えてください。(複数選択可)

No.	選択肢	人数	割合
1	賃料・コスト面	8 人	25.0%
2	顧客・市場へのアクセス	3 人	9.4%
3	設備やスペースの確保	3 人	9.4%
4	自宅近くへの移転	12 人	37.5%
5	他自治体の支援制度の活用	0 人	0.0%
6	その他	6 人	18.8%
	合計	32 人	100.0%

その他（自由記入）

- ・（センター利用）期間が終了したから
- ・（センター）利用期間終了のため
- ・会社のブランディング、業界関係者との関わりの機会を持つ
- ・エンタメやアパレルの顧客を増やすためのイメージ戦略、および実家の両親の世話のために実家に近いところに引っ越したため。
- ・お客様都合
- ・グループ企業のオフィスを活用

- (18) ((7)で「2. 新宿区外 (23 区内)」 「3. 東京都下」 「4. 東京都外」と回答した方)
今後、新宿区内に事業拠点を設けたい（戻したい）と思いますか。

No.	選択肢	人数	割合
1	はい	3 人	11.1%
2	いいえ	8 人	29.6%
3	状況次第で検討したい	16 人	59.3%
	合計	27 人	100.0%

ここから先は、全員対象です。

- (19) 高田馬場創業支援センターの支援内容のうち、特に役立ったものを教えてください。(複数選択可)

No.	選択肢	人数	割合
1	インキュベーションマネージャーによる日常的な相談対応	58 人	36.3%
2	セミナーや交流会等のイベント	34 人	21.3%
3	弁護士や税理士など外部専門家による支援	15 人	9.4%
4	入居施設	50 人	31.3%
5	その他	3 人	1.9%
	合計	160 人	100.0%

その他（自由記入）

- ・ 膳本住所
- ・ 特になし
- ・ 補助金・助成金、融資の情報を教えてくれたり、ビジネスプランの書き方を教えてくれた。
特に、「本当にお金を借りたいときにはどこも貸してくれないものだから、借りられるときに借りた方がいい」というアドバイスは本当で、私が顧客から相談されたときにも同じアドバイスをしています。

(20) センターの支援を受けたことで、どのような成果がありましたか。(複数選択可)

No.	選択肢	人数	割合
1	販路拡大	20 人	17.1%
2	売上増加	17 人	14.5%
3	資金調達	23 人	19.7%
4	新製品・新サービス開発	14 人	12.0%
5	業務プロセスの効率化	14 人	12.0%
6	DX 化・オンライン対応の促進	5 人	4.3%
7	その他	24 人	20.5%
	合計	117 人	100.0%

その他（自由記入）

- ・快適な業務の実施場所の確保
- ・賃料が安く、支出を抑えることができた。
- ・創業期独自のさまざまな相談など。
- ・法律の業務委託書類
- ・安定した事業の継続
- ・特になし
- ・法律相談
- ・法人口座の作成
- ・リスク管理
- ・法人登記住所の確保。自宅以外の業務作業場所の確保。公庫の創業融資時の評価。
- ・モチベーションの維持
- ・メンタル面の安定（孤立しないという意味合いで）
- ・特になし
- ・人脈が広がりました。
- ・ビジネスプランの作り方については、私が今会社設立および経営・管理の在留申請をするときにも役立っています
- ・事業を運営・継続するための基礎が学べた、相談できた
- ・人脈
- ・新宿区ビジネスプランコンテスト
- ・相談者がいることによる精神的な安定
- ・会社立上げに必要な諸々の知識や手続きのアドバイス、支援をしていただき、大変助かりました。
- ・①これは(18)に関することかもしれませんが賃料が安かったので創業から数か月間の売り上げが低い時期を乗り越えることができた。②当時の副施設長様が編集ソフトに詳しくそのおかげでより品質の高い商品をクライアントに提供できた。
- ・もろもろ雑談
- ・各種相談ができた。
- ・創業直後の銀行や公庫の紹介、スタッフによる手厚い対応、オフィス代の節約

(21) 当時のセンター支援全体に対する満足度を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	非常に満足	58 人	74.4%
2	やや満足	17 人	21.8%
3	どちらともいえない	2 人	2.6%
4	やや不満	1 人	1.3%
5	不満	0 人	0.0%
	合計	78 人	100.0%

ここから先は、(2)で「3. 利用終了時には創業していなかったが、その後創業した」と回答した方のみ

(28) 利用終了から創業までの期間を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	1 年未満	0 人	0.0%
2	1～3 年	2 人	100.0%
3	3～5 年	0 人	0.0%
4	5 年以上	0 人	0.0%
	合計	2 人	100.0%

(29) 創業までの課題・障壁は何でしたか。(複数回答可)

No.	選択肢	人数	割合
1	資金確保	0 人	0.0%
2	市場調査	1 人	50.0%
3	事業計画策定	1 人	50.0%
4	人材確保	0 人	0.0%
5	資格・許認可	0 人	0.0%
6	家族・家庭との調整	0 人	0.0%
7	その他	0 人	0.0%
	合計	2 人	100.0%

ここから先は、(2)で「4. 利用終了時に創業していたが、廃業・事業を終了した」と回答した方のみ

(22) 廃業・事業終了の時期について教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	センター利用終了から 1 年未満	0 人	0.0%
2	センター利用終了から 1～3 年後	2 人	50.0%
3	センター利用終了から 3～5 年後	2 人	50.0%
4	センター利用終了から 5～10 年後	0 人	0.0%
5	センター利用終了から 10 年以上経過後	0 人	0.0%
	合計	4 人	100.0%

(23) 廃業・事業終了の主な理由を教えてください。(複数選択可)

No.	選択肢	人数	割合
1	資金繰り	1 人	16.7%
2	需要減少	1 人	16.7%
3	健康・家庭の事情	1 人	16.7%
4	パートナー離脱	1 人	16.7%
5	他事業への転換	1 人	16.7%
6	その他	1 人	16.7%
	合計	6 人	100.0%

その他（自由記入）

・海外移住

(24) 廃業時点の従業員数（自分含む）を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	1 人	2 人	50.0%
2	2 人～4 人	2 人	50.0%
3	5 人以上	0 人	0.0%
	合計	4 人	100.0%

(25) 廃業時点の事業所在地はどこでしたか。

No.	選択肢	人数	割合
1	新宿区内	3 人	75.0%
2	新宿区外（23 区内）	0 人	0.0%
3	東京都下	1 人	25.0%
4	東京都外	0 人	0.0%
	合計	4 人	100.0%

(26) 廃業後の進路を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	再就職	2 人	50.0%
2	再創業準備中	1 人	25.0%
3	他業種に転換	0 人	0.0%
4	その他	1 人	25.0%
	合計	4 人	100.0%

その他（自由記入）

・再創業済

(27) 廃業に際し、行政や支援機関からの支援を受けましたか。

No.	選択肢	人数	割合
1	はい	0 人	0.0%
2	いいえ	4 人	100.0%
	合計	4 人	100.0%

ここから先は、(2)で「5. 利用終了時には創業しておらず、現在も創業していない」と回答した方のみ

(30) 創業に至らなかった理由を教えてください。（複数選択可）

No.	選択肢	人数	割合
1	資金不足	1 人	50.0%
2	アイデア・計画が固まらなかった	1 人	50.0%
3	生活上の不安	0 人	0.0%
4	市場や需要の不安	0 人	0.0%
5	その他	0 人	0.0%
	合計	2 人	100.0%

2 第8期新宿区産業振興会議 委員名簿

No.	氏名	区分	肩書等
1	植田 浩史（会長）	学識経験者	慶應義塾大学 経済学部教授
2	遠山 恭司（副会長）	学識経験者	立教大学 経済学部教授
3	長山 宗広（副会長）	学識経験者	駒澤大学 経済学部教授
4	則竹 達朗	区民	公募区民
5	笠井 咲	事業者	公募事業者
6	捧 恭子	事業者	公募事業者
7	志村 成昭	商店会	新宿区商店会連合会 副会長
8	富田 篤	産業経済団体	新宿区染色協議会 相談役
9	中村 盟	産業経済団体	一般社団法人 新宿区印刷・製本関連団体協議会 代表理事
10	高野 芳由樹	産業経済団体	東京商工会議所新宿支部 青年部副幹事長
11	平山 薫	産業経済団体	一般社団法人新宿区中小企業診断士会 会長
12	癸生川 徹	金融機関	東京厚生信用組合 常勤理事 審査部長
13	塩月 恭	教育研究機関	早稲田大学 総長室社会連携課 課長

※産業振興基本条例に規定する区分順（同一区分では、氏名または団体名の50音順）に記載

※肩書等は委嘱当時のもの

3 第8期新宿区産業振興会議 開催実績

回	日時	会場	主な議事、検討内容
第1回	令和7年10月29日（月） 午後4時55分～6時55分	産業会館 （BIZ 新宿）	・委嘱状交付 ・会長および副会長選出 ・第8期の検討事項について
第2回	令和7年12月24日（水） 午後3時～5時	産業会館 （BIZ 新宿）	・創業支援について ・平成28年度産業実態調査と現行の産業振興プランについて
第3回	令和8年3月13日（金） 午後6時～8時	産業会館 （BIZ 新宿）	・創業支援について ・産業実態調査と産業振興プランについて
第4回	令和8年4月28日（火） 午後6時～8時	産業会館 （BIZ 新宿）	・創業支援について ・産業実態調査と産業振興プランについて

4 新宿区産業振興基本条例

新宿のまちは、先進性を持つ国際色あふれるにぎやかな姿を見せる一方で、歴史と伝統が息づく緑豊かなやすらぎのある姿を見せる個性豊かな都市として発展を遂げてきた。暮らしの場、働く場、学びの場、集いの場として多くの人々が行き交う中で、多種多様な価値や文化を受け入れ、活力ある産業を育み、その魅力を向上させてきた。

産業は、私たちの生活と地域社会に密接な関わりを持つものである。産業は、私たちの生活に必要とされる様々な物やサービスを提供するとともに、それらの物やサービスの循環を通じて新たな物やサービスを生み出し、地域ににぎわいと豊かさをもたらし、私たちの生活を向上させ、地域社会を発展させてきた。

私たちは、新宿のまちにおいて産業が果たす役割が、将来においても変わることなく重要なものであると確信する。

しかしながら、新宿のまちを取り巻く環境は日々目まぐるしく変化し、社会構造の変化や生活様式の多様化により、中小企業者を始めとする事業者や商店街の活力を維持向上させるための環境は厳しさを増している。このような環境の改善に向けた取組を一層充実させるとともに、社会経済状況の変化に適応することができる創造力のある産業やその担い手を育成する必要性が生じている。

こうした事態に対処するためには、区民、事業者、商店会、産業経済団体、金融機関、教育研究機関及び新宿区その他産業に関わるすべてのものが、それぞれの役割を自覚し、一体となって「活力ある産業が芽吹くまち」の実現を目指し、それによって産業の振興を推進していく必要がある。

ここに、産業の振興についての基本理念を明らかにしてその方向性を示し、産業の振興を総合的かつ恒常的に推進していくため、この条例を制定する。

(目的)

第1条 この条例は、新宿区（以下「区」という。）における産業が区民生活及び地域社会にとって重要な役割を果たしていることに鑑み、区における産業の振興（以下「産業振興」という。）に関する基本理念を定め、区の責務並びに事業者、商店会、産業経済団体、金融機関、教育研究機関及び区民の役割を明らかにすることにより、産業振興の総合的かつ恒常的な推進を図り、もって区民生活の向上及び地域社会の発展に寄与することを目的とする。

(定義)

第2条 この条例において、次の各号に掲げる用語の意義は、当該各号に定めるところによる。

- (1) 区民 区の区域内（以下「区内」という。）に住所を有する者、区内に存する事務所又は事業所に勤務する者、区内に存する学校に在学する者及び区内において活動する者をいう。
- (2) 事業者 区内において事業を行うものをいう。

- (3) 商店会 区内における商店街の振興を目的として組織する団体をいう。
- (4) 産業経済団体 区内に存する商工会議所その他の産業の振興を図ることを目的として組織する団体をいう。
- (5) 金融機関 区内において事業を行う銀行、信用金庫、信用組合その他の機関をいう。
- (6) 教育研究機関 区内において産業振興に資する調査研究及び教育を行う大学その他の機関をいう。

(基本理念)

第3条 産業振興は、事業者が創意工夫及び自助努力に基づく事業活動を行うとともに、区、商店会、産業経済団体等が一体となって、当該事業活動を促進することを基本とする。

- 2 産業振興は、中小企業者の活力ある成長と発展を目指すことを基本とする。
- 3 産業振興は、商店街の発展と活性化を図ることを基本とする。
- 4 産業振興は、社会経済状況の変化に適切に対処するため、創業のための環境を整備するとともに、創造力のある産業を育成することを基本とする。

(区の責務)

第4条 区は、前条に規定する基本理念に基づき、次に掲げる事項を基本的施策として実施するものとする。

- (1) 事業者の創意工夫及び自助努力に基づく事業活動を支援すること。
 - (2) 産業振興に関するネットワークを形成すること。
 - (3) 産業に関する情報を収集し、及び発信すること。
 - (4) 産業振興を担う人材を発掘し、及び育成すること。
 - (5) 社会経済状況の変化に適応する事業転換を支援すること。
 - (6) 創業及び事業承継のための環境を整備すること。
 - (7) 創造力のある産業を育成すること。
 - (8) 中小企業者の活力ある成長と発展のための取組を行うこと。
 - (9) 地場産業の持続ある発展のための取組を行うこと。
 - (10) 商店街の発展と活性化のための取組を行うこと。
- 2 区は、前項の基本的施策（以下「基本的施策」という。）を実施するに当たっては、必要に応じて区民、事業者、商店会、産業経済団体、金融機関及び教育研究機関との連携を図るものとする。
- 3 区は、基本的施策を効果的かつ効率的に実施するため、都市計画、文化、福祉、教育、環境等の施策との調整を図り、産業振興に関する総合的な計画を定めるものとする。
- 4 区は、基本的施策を実施するに当たっては、組織体制を整備するとともに、財政上の措置を講ずるものとする。

(事業者の役割)

第5条 事業者は、創意工夫及び自助努力に基づく事業活動を行うとともに、経営基盤の強化、当該事業活動に係る情報発信及び雇用の創出に努めるものとする。

- 2 事業者は、自らの事業活動が従業員によって支えられていることから、従業員の育成と

福利厚生増進に努めるものとする。

- 3 事業者は、自らが地域社会の一員であることを自覚し、地域社会との調和を図り、その発展に寄与するよう努めるものとする。

(商店会の役割)

第6条 商店会は、商店街が産業振興のみならず、地域の安全・安心の推進等地域におけるコミュニティを支える上で多面的で重要な役割を担っていることから、商店街の活性化に努めるものとする。

- 2 商店会は、商店会を構成する事業者が行う事業の魅力の向上が商店街の活力ある成長と発展をもたらすことから、当該事業者の創意工夫及び自助努力に基づく事業活動の促進に努めるものとする。

- 3 商店会は、加入者を増やすことによりその組織力の強化を図るとともに、商店街において小売業等を営む事業者は、商店街の重要性を理解し、その活性化に協力するため、商店会に加入するよう努めるものとする。

(産業経済団体等の役割)

第7条 産業経済団体は、事業者が創意工夫及び自助努力に基づく事業活動を行うことができるよう、必要な環境整備に努めるものとする。

- 2 金融機関は、事業者が経営基盤を強化し、及び経営革新に取り組むことができるよう、経営支援を行うことにより、産業振興の推進に寄与するよう努めるものとする。
- 3 教育研究機関は、産業振興に関する調査研究の成果の普及を図るとともに、産業振興を担う人材を育成するよう努めるものとする。

(区民の役割)

第8条 区民は、産業が生活に必要とされる物やサービスを提供する等区民生活に密接に関わっていることから、その消費活動を通じて産業振興の推進に寄与するよう努めるとともに、区、事業者又は商店会が行う産業振興を推進するための様々な取組に協力するよう努めるものとする。

(産業振興施策の公表)

第9条 区長は、毎年1回、産業振興に関する主たる施策の実施状況を取りまとめ、これを公表するものとする。

(産業振興会議の設置)

第10条 産業振興に関する基本的事項について調査審議するため、区長の附属機関として、新宿区産業振興会議（以下「産業振興会議」という。）を設置する。

(所掌事務)

第11条 産業振興会議は、次に掲げる事務をつかさどる。

- (1) 次に掲げる事項について調査審議すること。

ア 基本的施策に係る重要な事項

イ 産業振興に関し、区長が諮問する事項

- (2) 産業振興を図るために必要な事項について、区長に意見を述べること。

(組織)

第 12 条 産業振興会議は、委員 13 人以内をもって組織する。

2 委員の任期は 2 年とし、再任を妨げない。ただし、委員に欠員が生じた場合における補欠の委員の任期は、前任者の残任期間とする。

3 委員は、学識経験を有する者、区民及び事業者（法人その他の団体にあつては、その構成員）並びに商店会、産業経済団体、金融機関及び教育研究機関のそれぞれの関係者のうちから、区長が委嘱する。

4 前 3 項に定めるもののほか、産業振興会議の組織及び運営に関し必要な事項は、新宿区規則で定める。

附 則

(施行期日)

1 この条例は、平成 23 年 4 月 1 日から施行する。ただし、第 10 条から第 12 条までの規定及び次項の規定は、公布の日から起算して 6 月を超えない範囲内において新宿区規則で定める日から施行する。

(新宿区附属機関の構成員の報酬及び費用弁償に関する条例の一部改正)

2 新宿区附属機関の構成員の報酬及び費用弁償に関する条例（昭和 34 年新宿区条例第 9 号）の一部を次のように改正する。

〔次のよう〕略

5 新宿区産業振興会議規則

(趣旨)

第1条 この規則は、新宿区産業振興基本条例（平成23年新宿区条例第9号。以下「条例」という。）第12条第4項の規定に基づき、新宿区産業振興会議（以下「産業振興会議」という。）の組織及び運営に関し必要な事項を定めるものとする。

(定義)

第2条 この規則で使用する用語の意義は、条例で使用する用語の例による。

(組織)

第3条 産業振興会議の委員の構成は、次のとおりとする。

- (1) 学識経験を有する者 3人以内
- (2) 区民 1人
- (3) 事業者（法人その他の団体にあっては、その構成員） 2人以内
- (4) 商店会の関係者 1人
- (5) 産業経済団体の関係者 4人以内
- (6) 金融機関の関係者 1人
- (7) 教育研究機関の関係者 1人

(会長及び副会長)

第4条 産業振興会議に会長1人及び副会長2人以内を置く。

- 2 会長は委員の互選により定め、副会長は会長が指名する。
- 3 会長は、産業振興会議を代表し、会務を総理する。
- 4 副会長は、会長を補佐し、会長に事故があるとき又は会長が欠けたときは、産業振興会議が別に定めるところにより、その職務を代理する。

(会議)

第5条 産業振興会議は、会長が招集する。

- 2 産業振興会議は、委員の過半数が出席しなければ会議を開くことができない。
- 3 産業振興会議の議事は、出席委員の過半数でこれを決し、可否同数のときは、会長の決するところによる。
- 4 産業振興会議は、必要があると認めるときは、委員以外の者の出席を求め、その意見を聴くことができる。
- 5 産業振興会議の会議は、公開を原則とする。ただし、会長が必要と認めるときは、非公開とすることができる。

(専門部会)

第6条 産業振興会議に専門部会を置くことができる。

- 2 専門部会は、会長の指名する委員をもって組織する。
- 3 専門部会に専門部会長を置き、専門部会長は専門部会に属する委員が互選する。
- 4 専門部会長は、専門部会を招集し、専門部会の事務を掌理し、専門部会の調査審議の

経過及び結果を産業振興会議に報告する。

5 専門部会は、必要があると認めるときは、委員以外の者の出席を求め、その意見を聴くことができる。

6 前各項に定めるもののほか、専門部会の運営に関し必要な事項は、専門部会長が定める。

(庶務)

第7条 産業振興会議の庶務は、文化観光産業部産業振興課において処理する。

(補則)

第8条 この規則に定めるもののほか、この規則の施行に関し必要な事項は、区長が別に定める。

附 則

この規則は、平成23年8月23日から施行する。

附 則

この規則は、平成28年4月1日から施行する。