



日本でベンチャー企業がたくさん生まれるためには？



VECの設立以前からベンチャー企業の育成について研究し、研究開発型企業育成センター(VEC)の設立に参加しました。今まで世界中たくさんのベンチャー企業を見てきました。でも、最近は日本において成功するベンチャー企業が順調に生まれている状況ではない。行政も毎年のように、ベンチャー企業の育成、ベンチャー支援を政策に入れて予算も付けているのには。さらに様々な支援団体が活動しているのに、どうして？国民性？お国柄？いえいえ、戦後の復興期、経済成長期においては、現在世界で活躍するベンチャー企業が起業していました。

そんな実績があるのに現在は大きく成長するベンチャー企業、また小さいながらも将来性のあるベンチャー企業が生まれないのは、ベンチャーを起ち上げる人、支援する人がリスクを取らないばかりか、レベルがあまりにも低いからです。経済が熟成し、教育も社会もサラリーマン化して、新たな事案にリスクをとってチャレンジする勇気が無くなっているからです。ベンチャーを夢見る若い世代も、その実体レベルが低く、ベンチャーの事業に値しないものを、ベンチャー事業と称して起業し、失敗する。また、それを資金面、起業面で応援する資本家(投資家)や起業実務家、その両方ともがサラリーマン化していて、現状を変えたくない、リスクを冒して失敗をしたくない、出来れば安全にという気持ちのために、真の成功に繋がるチャレンジも決断も出来ずにいるからです。

どうすればいいのでしょうか？日本でベンチャー企業が生まれる為には、今こそ日本の産業の強みである中小企業、中堅企業が力を発揮することです。それは、前述のリスクを恐れない能力があり、決断が出来るのは、中小企業、中堅企業のオーナー経営者だからです。ビジネスや経営に関して十分な知識があり、一定の基盤とリスクも判断できる十分な経験を持っている中小企業、中堅企業こそ、新たなベンチャーの起ち上げにチャレンジすべきです。その為には、「ベンチャー企業」この言葉の再定義が必要になります。

若い世代の新しい発想、大学や研究機関の新たな発想だけでなく、既存の中小企業、中堅企業が夢を持ってチャレンジする事業も、ベンチャー企業に加えるべきです。加えて、行政や教育制度、税制などもその支援の幅を広げる必要があります。研究開発型ベンチャー支援でスタートしたVECですが、今後はそれだけでなく、既存の中小企業、中堅企業が新しいアイデアや思想と出会い、啓発され、ベンチャーとして再起動、発展するチャンスを広める活動も活発にすべきです。

VEC関西支部の活動が関西での中小企業、中堅企業への啓発とベンチャー企業の発展に寄与することを願います。

柳野 隆生 柳野国際特許事務所 会長・弁理士



地方人材活用の新しい形 — ワークেশョン —

「テレワーク」・「ワークেশョン」、政策としては15年以上も前に推進していたようですが、2019年の「働き方改革」、2020年以降のコロナ禍の感染症対策とが相まって、ウィズコロナ、ニューノーマル(新しい生活習慣)の働き方として認識され、広く導入されつつあります。「ワークেশョン」には、ワーク(働く)+バケーション(休暇)とワーク+ロケーション(場所)という意味のほかに、地域課題解決ツールの可能性も期待されています。

青い空、エメラルドグリーンの海を眺めながらパソコンに向かう、本物の自然を背景にweb会議をする...そんなイメージの沖縄ワークেশョンですが、沖縄旅行の滞在期間(2~4日)の休暇を利用した仕事とえば、出発前の残務処理や突発的な仕事がメインで、貴重な時間を削って仕事に充てるのは夜になることでしょうか。特に家族や仲間が一緒だと、なおさら夜にすることになり、ホテルの一室で日常生活よりも少し不便を感じながらの作業かと思えます。

こちらにお越しになる多くは、日常生活から離れて「見慣れない」「普段感じるができない」といった非日常を期待しているのではないのでしょうか。空港の到着口には、沖縄滞在中にワクワクしているような顔であふれています。そんな中で現実(日常)に引き戻されることは、楽しみも半減してしまうことでしょうか。

内閣府 沖縄総合事務局の「ワークেশョンに関する調査報告書」(令和4年3月)によると、沖縄でワークেশョンを経験したほとんどが、「またしてみたい」との回答ですが、会社の経営者など時間や金銭的に余裕のある方、緊急事態宣言下の避難先としての利用といった特殊ケースや、渡航・滞在費用に対する企業のメリットや場所(距離)、施設の整備状況(web会議・ネット環境・セキュリティー)、地域とのふれあいの要望など、一般に定着するまではいくつかの課題があり、現況では、景色や設備が完備された使い勝手の良いリゾートホテルで、どこでも仕事が可能な長期滞在の富裕層を対象を絞ったほうがよさそうです。

しかしながら、Yahoo! JAPAN社のプレスリリース(2022.8.30)によると、リモートワーク制度「どこでもオフィス」が新たに拡張され、飛行機出社や居住地の全国拡大が可能になり、これまで同社で働くことが難しかった地域からの応募が増えているとの事例から、「地方に来てもらう・行く」のに加えて、地方人材の活用という観点から、住み慣れた環境に留まりワークেশョンを行い、能力を発揮してもらう「地方残留型」の実施・推進により、会社にとっての「人材の確保」に加え、行政においても結果的に「地域課題解決につながるのでは」と考えています。

沖縄県在住の元ベンチャーサポーター 城間 保



木々の緑・空・海の青色を眺めながら
(南城市知念[なんじょうしちねん])



海岸沿いのテラスで潮風を感じながら
(北谷町[ちやたんちょう]アメリカンビレッジ内)

水運観光事業と地方鉄道活性化の融合

～Amare di più. A mare di più… (もっと海で、もっと愛して…)

大阪で水運観光事業を起業して間もなくコロナショックが日本を襲った。

まだ記憶に新しいと思うが、東京の屋形船・横浜の大型客船でクラスタの発生は、わたしたち水運観光事業者に於いて未だかつてない大きなショックとなった。その日からほとんどの事業態でキャンセルが続き、今まで描いていた計画について、多くの企業が苦渋の選択に迫られたであろう。

弊社もその例外ではなく、クルーズのキャンセルは続き、生き残るために様々な計画変更を余儀なくされた。そして、今までの水運観光事業には無い「新しい切り口」でその活路を見出さなくてはならなかった。大人数で低単価なパッケージの数をこなすビジネスモデルは通用しなくなり、逆に少人数で高付加価値・高単価なビジネスモデルへと変わっていった。しかも、2019年からわずか2年という短い期間にである。

弊社のビジネスモデルは、創業当初から少人数で高付加価値・高単価を狙ったビジネスモデルで既存の水運観光事業マーケットに参入したので、水運利用者が激減したこのコロナ禍でも他社に比べて実働することが出来たのは幸いであった。

また、ホテル業界や観光業界からはこの「少人数で高付加価値・高単価」のビジネスモデルが目を惹き、問い合わせはコロナ前に比べて増えたのである。

さらにたくさんの繋がりを頂いた皆様にも支えられ、この時期に「人脈形成」や事業へのアドバイスなども頂戴する機会も増えた。これは弊社にとっては予想外であり、幸いであった。

数々の取り組みのうち、弊社のターニングポイントとなるものとして「在大阪イタリア領事館」との繋がりは弊社の事業展開に於いてとても大きな後ろ盾となった。2021年の冬に開催された「大阪・光の饗宴特別クルーズ」や2022年3月の「ミモザクルーズ」では、リーガロイヤルホテル大阪とのコラボクルーズを実施。領事館からの後援も頂いた。さらにこの事例から同年4月にはコンラッドホテル大阪のスカイラウンジとのコラボによる「アフタヌーンティー&桜クルーズ」の実施に至ったのである。これらのクルーズにご乗船いただいたお客様からは「ぜひ来年も乗船したい!」との嬉しいお言葉も頂戴した。

一方、リモートワークや学校の休校で外出を控える人が増加、今までも厳しい運営をされていた地方鉄道においては、さらに存続の危機に立たされ、厳しい選択を迫られている。最近、国土交通省の有識者検討会は、地方鉄道の利用実態調査を検証し3年以内に地方鉄道の在り方について結論を出すというニュースが流れたばかりである。

そんなニュースが飛びかっている最中に「一般社団法人 全国高校生地方鉄道交流会」から弊社に一本の打診があった。この交流会は年1回開催され、すでに10回を数える。2022年に第11回が開催するが「ぜひ! 関西初開催をしたい」という内容だった。

弊社は南海電気鉄道さん、そして岬町へ赴き、この交流会の開催を実現すべく橋渡しをした。そして8月5日～7日の3日間実施され、交流会は大成功で終わった。さらに嬉しいことに、近畿日本鉄道や堺市・阪堺電鉄、徳島県からもオファーをもらっている。

この一連の動きは、弊社の水運観光事業とどのように関わりが出てくるのか? という疑問が生じてくる。大阪市内と岬町? 船と鉄道?

そしてその背景にあるSDG's?

これらをひとまとめにして弊社の取り組みとして融合していくのである。

知名度の低い弊社のこの「全国高校生地方鉄道交流会」の切り口で、政府の推し進める“地方鉄道の活性化”で地域に入り込む。

この際にそのローカル線と地域が舟運交通と密接に関わりがある地域をセッティングしていくのである。

今回は大阪市内から南下し、旧堺港・岸和田・泉佐野・田尻町を通り、岬町までの航路を構築したいという思いから、南海電鉄の多奈川線と岬町を取り上げている。

この地域まで入り込めると、もうすぐ目の前に淡路島・洲本がある。さらに徳島県の鳴門と、その地域を走るローカル線を切り口にすれば、鳴門を経由した瀬戸内までの航路の構築ができる。

この「夢」を念頭に、2025年の関西・大阪万博、そして同時期に開催される第5回瀬戸内国際芸術祭に向けたVIP航路を構築したいと考えている。A mare di più. Amare di più. これはコロナ禍で新しく掲げた弊社のスローガンである。

イタリア語で書かれているがAmareとA mareが掛かっており、イタリア人が見ても素敵なフレーズとなっている。

「もっと海で、もっと愛して…」をモットーにさらに前進してゆきたい



(船上からの眺め)



(ダゼロ・山本代表)

ダゼロ株式会社 (Water Taxi Osaka) 代表取締役 山本 浩司 (KOJI YAMAMOTO)

MAIL: ogni@watertaxiosaka.jp CELL: 090-1023-6253 [航路&ご予約](https://watertaxiosaka.jp/route/) ▶ <https://watertaxiosaka.jp/route/>

「つながりが地方農業を元気にする!」

京都府福知山市のトマト農家、株式会社小林ふぁーむの小林加奈子と申します。この度はLED関西ファイナリストとしてこのような機会をいただきありがとうございます。

私は堺市で学習塾を25年間経営した後、2015年福知山に移住、就農しました。

私と夫の二人で営む小さな農家です。2019年に農家フランチイズを立ち上げ、当社独自の栽培方法「かなこ農法」で地元の若者や農家の女性達と一緒に育てた有機トマトを農福連携でジュースに加工、全国販売を行っています。

【農家FC】とは、当社からFC農家に無償でトマトの苗肥料とノウハウを提供し、できたトマトは形が悪くても全部買い取るというシステムです。このシステムによりFC農家は経費を抑えることができ、リスクなく有機農業に取り組むことができます。また当社は病気や災害によるトマトの全滅を回避するためのリスクヘッジ、生産量拡大を図ることが可能となります。

【かなこ農法】で育てたトマトやジュースは、甘さだけでなく酸っぱさもしっかり残ったバランスの良い味で、大玉トマトのジュースとして高い評価を頂いております。小林ふぁーむとして自ら商談会に参加、販路拡大に尽力し、このような当社に対して、トマトの生産、加工、営業、販売をすべて社内で行う6次産業農家になれば?とアドバイスを多く頂きます。でも私は会社の規模拡大ではなく、小さなつながりで事業を大きくしたいと考えています。当社の農家FSシステムに参加するお店や農家がそれぞれの能力を活かし、FC事業を成長させる。そしてみんなが各自独立してしっかり儲ける! 私にとって農家FCは、単なる契約関係ではなく【つながり】の事業なんです。

これからの日本の農業では、多様化する消費者のニーズに柔軟に対応できる小さな農家が必要になると考えています。小さくてもいいからしっかりとこだわりを持って農作物を育て、自ら価格決定権を持つ農家でありたい。そんな思いで毎日農作業を行っています。しかし残念ながら地方農業は高齢化により離農者が多く、またこだわり農家も育ちづらく、元気がないのが現状です。

京都北部には【のらxたん ゆらジェンヌ】という一次産業女子グループがあります。今まで農家のサポート役でしかなかった女性達が自ら農作物を育て、小さいながら経営を行い、メンバー同士の【つながり】で様々なコラボ商品を生み出し、衰退する地方農業を元気にしようと共に活動を行っています。

【明日のごはんを背負って立つ!】の思いを胸に、日本の食を支えられるようこれからも頑張っていきたいと思っておりますので、応援のほどよろしくお願いたします。



(ご主人と小林代表)



(のらxたん ゆらジェンヌの皆さん)

LED関西2021 ファイナリスト 株式会社 小林ファーム 代表取締役 小林加奈子

email: k.kobayashi@cobafarm.com URL: <https://cobafarm.com>

<VEC関西支部 事務局だより>

8月下旬の暑い日に、山脇支部長と長谷川が柳野先生のオフィスにお邪魔して、3時間にわたりインタビューと懇談をしました。

永くベンチャーに係わっておられる柳野先生からは、現状への厳しい指摘と、これからのビジョンについてお話しをお聞きました。

この内容は、その懇談の中のほんの一部分を切り取っただけです。今後も、折に触れ、柳野先生のお話をお伝えしたいと思います。

(関西支部事務局長 長谷川・記)

一般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター関西支部
〒541-0053 大阪市中央区本町2-3-6 本町ビジネスビル9階
TEL 06-6263-0366 FAX 06-4964-6293
Eメール shib88@vec.or.jp