

# 令和4年度 成長戦略特別委員会とSCOP TOYAMA入所者との 意見交換会報告

成長戦略特別委員会では、「富山県での創業について」をテーマに、以下のとおり、SCOP TOYAMA（富山県創業支援センター）に入所する起業家の皆さんの生の声をお聴きする意見交換会を開催しました。

## 1 開催日

令和5年1月19日（木）午前10時30分～12時

## 2 場所

SCOP TOYAMA（富山県創業支援センター）  
1階イベントスペース、3階プレゼンルーム

## 3 参加者

### 県議会側

成長戦略特別委員長	稗苗 清吉
〃 副委員長	奥野 詠子
〃 委員	瀬川 侑希
〃 委員	藤井 大輔
〃 委員	川上 浩
〃 委員	井上 学
〃 委員	火爪 弘子
〃 委員	中川 忠昭
〃 委員	杉本 正
〃 委員	鹿熊 正一
地元議員	庄司 昌弘
〃	岡崎 信也
〃	吉田 勉
〃	平木柳太郎



### 関係者

SCOP TOYAMA（オフィス、シェアオフィス、コワーキングスペース、チャレンジショップ）入所者 計12名

## 4 テーマ

富山県での創業について

## 5 意見

### (1) 富山県、SCOP TOYAMAを選んだ理由について

- ・富山出身で、首都圏に10年間居住。  
富山の魅力を知らない方が多いと感じ、発信していきたい、もっと知ってもらいたいと思った。
- ・県外出身。  
富山本社の企業の業務も受託していること、出張で訪れて知った食や環境のよさ、UIJターン補助事業などに採択されたことから、富山への移住を決めた。
- ・県外出身。  
東京で会社員をしており、都会の息苦しさを感じていた。  
起業を検討した際に、富山を旅行した際に感じた自然、食、人の温かさを思い出し、富山県主催の起業家育成プログラム（とやまスタートアッププログラム in 東京）に参加したところ、富山県の創業への本気度を感じ、しっかり支援してくれそうな富山を選んだ。
- ・県外出身。  
富山県立大学に在学しており、大学での研究を活かして富山で起業した。
- ・SCOP TOYAMAは、これから起業する多様な人が集まるので、自分たちが集客できない別の客層の方ともつながることができるかと期待し、また、開業支援もあるとのこと入所を決めた。
- ・地元選出の澤崎議員のチラシでSCOP TOYAMAを知った。  
同業者よりも異業種の人たちと交流したい思いがあり、応募した。  
生まれも育ちも富山であるから、富山で起業しようと思った。  
北陸三県の中では富山が最もデジタル化が遅れている。  
ハードウェアの整備は他県に負けていないが、持っていても使っていない。  
事業をやるにあたって富山は伸びしろがあると思った。
- ・社員に横のつながりで知り合いを増やしてもらい、クリエイティブな発想につなげてほしい。  
SCOP TOYAMAならいろいろな人との出会いがあり、期待して入所した。
- ・航空会社を創業し、路線分析をする中で、富山が最も有望でポテンシャルが高い地であるため、富山を選んだ。  
富山は観光資源や産業も豊かである。  
この3年間富山県の企業を営業して回ってきたが、よそ者だとなかなか受け入れてもらえないため、富山に拠点を置いて事業を広げたいと考えた。  
SCOP TOYAMAを拠点として皆様と富山を盛り上げていきたいと思っている。
- ・本社を東京に置き、地方拠点を持って活動している。  
自然や文化の豊かさ、北陸新幹線があることで、富山を拠点の1つにすることにした。  
朝食を共にした人がたまたまSCOP TOYAMAの管理者であり、入所を決めた。

- ・以前から手織りの活動をしたいと考えていたところ、子育てが少し落ち着いたタイミングでSCOP TOYAMAのことを知り、申し込んだ。  
富山市出身で富山市が好きなこと、富山市は編み物が盛んで手織り文化も根付く可能性があることを考え、富山市を選んだ。

## (2) SCOP TOYAMAの魅力について

### (移住・開業の支援)

- ・移住や開業の手当はととても手厚くて助かっている。

### (入所者間の交流)

- ・創業・移住促進住宅には自然と入っていけるコミュニティがあり、移住者として、とてもありがたい。
- ・いろいろな業種の人と交流ができ、新しい刺激をもらっている。  
ビジネスアイデアを思いついたら聞いてもらい、フィードバックがもらえる。
- ・多様な業種の方が集まっていて、他分野の専門家に業務を支援してもらっている。
- ・利用者同士の交流イベントが非常にありがたかった。

※委員等意見：・多様な業種が混じり合っているところが大事だと感じた。

### (利用料金)

- ・利用料金がかかり安い。  
料金の面で、首都圏と比較するとかなり好条件である。  
(創業支援センターの利用料は安い、創業・移住促進住宅の料金は県内基準で見ると高い、との意見もあり)
- ・固定費が非常に安い。

## (3) SCOP TOYAMAの充実について

### (シェアオフィス、コワーキングスペース)

- ・シェアオフィスは空きがない一方、コワーキングスペースは利用者が少ない。
- ・シェアオフィスの数を増やすべきである。  
空きがない状況に早急に対処してほしい。
- ・登記のためポストだけ借りられるようにするなど、柔軟に利用できるようにすればよい。  
登記する住所があればバーチャルオフィスでよい。
- ・コワーキングスペースは利用者が少ない。
- ・コワーキング利用者が宿泊できる施設があれば利用率もあがるのでは。
- ・サテライトオフィスとして利用するに当たり、宿泊場所が必要。

移住施設を数日単位で借りられるとありがたい。

- ・ 事業仲間が宿泊できるようなゲストハウスがあればよい。
- ・ 数日単位で滞在する際にも、ホテルとは違った、子供と快適に過ごせる環境を準備してあげられればよい。

※委員等意見：・ 事業相手にホテルに泊まっていただくよりも、自社のゲストハウスを作り、そこへ来てもらったほうが仕事も交流もしやすいということで、ゲストハウスを設けている起業家は結構いる。

SCOP内にもそういったゲストハウスがあるとよいのでは。

- ・ 住宅はまだ空きがあるので有効活用するとよい。

(施設設備)

- ・ チャレンジショップ内にあるお手洗いに手洗い場を整備してほしい。
- ・ 空いている住宅を効率的に使ってもらいたい。
- ・ 災害時の一時的な避難所としても活用できないか。
- ・ ベランダスペースに机と椅子を設置すればどうか。

(相談窓口)

- ・ 起業について幅広く相談できる窓口を設置してほしい。
- ・ 入所者の事業段階やレベルに合わせて相談できるよう、チャンネルを細かくすべき。
- ・ スタートアップの専門家が常駐して相談に乗ってくれたらよい。
- ・ 知的財産権について相談できる方に来てほしい。

※委員等意見：・ 多様な相談についてワンストップの窓口があるとよい。

- ・ 県職員が常駐して相談を受けているとのことだが、実際に起業している方など専門の方でなければ対応に無理があるのではないか。
- ・ (子育て支援への要望も聞いて) 医療、子育て、税金など、生活も含めた伴走支援を強化して住みよくすることが大事。

(入所者、入居者の交流)

- ・ お店の集客につながるので、いろいろな業種で入居する人がより増えることを期待している。
- ・ 子育て世代の人も移住してくれたらよい。  
育児支援を手厚くしてほしい。
- ・ 利用者同士の交流の場をもう少し多く開催してほしい。
- ・ 若い人たち同士で実施するイベントがあれば、新しいものが生まれるのではないか。
- ・ 入所者皆で一緒にランチを食べる機会を設けてはどうか。
- ・ おいしいものがあって、自然と人が集まる仕組みがあればよい。
- ・ オンラインコミュニティの使い方がよくわからない。

(人が集まる仕組みづくり)

- ・客が来ない。  
より知ってもらうため、気軽に立ち寄り休憩できる場所にしてほしい。
- ・富岩水上ラインをSCOP TOYAMA周辺に停泊してほしい。

(県内学生との交流)

- ・起業を検討する学生が出て来ているので、富山県立大学内に起業部を創設できないか検討している。
- ・起業部とSCOP TOYAMAをつなげていく役割を果たしたいと考えているので、支援をお願いしたい。

(県の支援事業)

- ・T - s t a r t u p 企業を対象にした伴走支援事業を、入所者も利用できるとよい。

#### (4) SCOP TOYAMAの周辺環境について

- ・蓮町駅からは馬場記念公園を通って来ると近いが、通り道が夜は真っ暗で、歩くのが怖い。  
街灯を整備するなど、防犯対策をしっかりしてほしい。

※委員等意見：・富山市の管轄ではあるが、どんどん声を上げて伝えていくとよい。今が改善できるよいチャンス。

#### (5) 創業にあたっての課題について

(経営課題)

- ・資金調達に大きな不安がある。
- ・もともとエンジニアなので、専門外の経営・営業をどうしたらよいか悩んでいる。
- ・ビジネスとしてやっていけるのか常に不安に思っている。

(営業展開、業界とのネットワークづくり)

- ・業界に詳しい人やキーパーソンが分からず、最初に業界に入り込むことが非常に難しかった。  
キーパーソンや起業に積極的に関わってくれる人を紹介してくれるような仕組みがあるとよい。
- ・資材の調達面でも、積極的に取引してくれる人や企業とつなぐ仕組みがほしい。
- ・新規事業で企業とコンタクトをとろうとしても、最初は怪しまれたりして相手にしてもらえない。

オープンな企業（スタートアップ企業の依頼も快く受け入れてもらえる企業）を紹介してもらいたい。

- ・ 県立大学で研究していたため、県内企業や業界団体とのネットワークがあり、それを使ってうまくできたが、 県外展開の際には、一からつながりをつくらなければならない。
  - ・ デジタルマーケットプレイスの富山県版があればうれしい。
- 創業・ベンチャー課の方が構想された富山県版ECサイトの考えにはとても感動した。

（育児支援）

- ・ 開業準備をしている間は、保育園の入園審査において減点され、審査に通らない。開業準備の間に子供を預けられる環境を整えてほしい。

※委員等意見：・ 子育ては本当に切実な課題。

若い起業家がどんどんここに来て楽しくやっていけるような支援は大事である。

- ・ 富山県には、保育所に入所しやすいなど、子育てしやすい地域もある。営業内容にあったロケーションのところもあると思う。

SCOPである程度営業されたら、ぜひ他の場所での展開も検討していただきたい。