

## 旧池尻中学校跡地活用による新たな産業活性化拠点のあり方について

### 1 主旨

旧池尻中学校跡地活用については、「世田谷ものづくり学校」の実績評価、民間事業者へのサウンディングや先進事例調査などを踏まえ、検討を進めてきた。この間の区議会等からの意見を受け、旧池尻中学校跡地を活用して展開する新たな産業活性化拠点のあり方について、改めて「既存産業の再活性化」「新たな活力の創出」「社会・地域課題の解決」の観点から検討を加え、拠点において実施を想定する事業についてまとめた。

超少子高齢社会の進行をはじめ様々な社会経済状況の変化は、区内産業にも影響を与えてきた。更に、コロナ禍によって区内産業は極めて厳しい状況に置かれている。区内主要産業に対する伴走型の支援による再活性化を図るとともに、DXやSDGsなど社会経済環境の変化を前提として新しい価値を創出し得る事業者や人材を育成、確保し、区内産業のイノベーションを創出、加速することで、地域経済の持続可能な発展を目指す。

### 2 区内産業の変化と現状

長年にわたり区内主要産業の経営が徐々に厳しくなっているにもかかわらず、地域経済全体としてイノベーションを起こす力に乏しい状況にある。

#### ・事業者数、従業者数の減少（資料 p10,p11）

区内事業所数、従業者数は2014年をピークに減少に転じ、主要産業である卸売・小売業や飲食業も減少傾向にある。

#### ・産業構成の変化（資料 p12）

卸売・小売業や飲食店の一社あたり売上高、付加価値額、総付加価値額に占める割合も縮小しており、付加価値の割合では、卸売・小売業を抜き、情報通信業が首位となるなど、産業構成は変わりつつある。

#### ・商店街の売上の減少（資料 p13）

二子玉川を除く主要な商業地域での売上は減少傾向であり、ネットショッピング等に押されている。

- ・コロナ禍の影響（資料 p14）

新型コロナウイルス感染症の影響により、令和 2 年度に緊急融資制度等を申し込んだ事業者のうち、前年比の売上がマイナス 50%以上となる事業者が全体の 4 割を超えるなど、厳しい経営状況に置かれている。

- ・SDGs、DX の認知度、対応の低さ（資料 p15）

区内事業者の SDGs、DX など社会経済状況の変化に対する認識や対応は総じて低く、コロナ禍により加速した社会の変化に対応できない事業者が多数出る恐れがある。

- ・情報通信業等の事業者数（資料 p16,p17）

この間の社会変化に対応したビジネスを行っている情報通信業は、世田谷区の域外から稼ぐ力が強く、また他の産業にもイノベーションをもたらすなどの影響度が大きいですが、世田谷区内の企業数は少ない。

### 3 「産業振興基本条例改正」～産業政策の方向性（資料 p18）～

区内産業及び地域社会が直面する状況を踏まえ、産業振興基本条例改正素案においては、「地域経済の持続可能な発展」を目的に掲げ、経済的発展と地域・社会課題の解決によってその実現を目指す。基本的方針として、「産業基盤の強化」「起業の促進」「社会・地域課題解決に向けたソーシャルビジネスの推進」「持続可能性を考慮した事業活動」を挙げている。旧池尻中学校跡地を活用した新たな拠点は、産業基盤の強化、起業の促進、ソーシャルビジネスの推進の中心的な役割を担う。

### 4 旧池尻中学校跡地を活用した新たな産業活性化拠点での取組み

ユニコーン企業を育てることを目指す福岡市や、IT 産業の集積が進む渋谷区などとは異なり、本拠点では、

- ・世田谷区の産業の特性である暮らしを支え豊かにする生活関連産業（Well-being）を活性化させる
- ・社会課題に果敢に挑戦する人材やソーシャルビジネスの発展（Collective Impact）を図る
- ・子どもや若者など未来の起業家を育成（Growth）することに重点を置く。

そのためには、域外から稼ぐ力を持ち、先端技術や創造性により区民の暮らしや産業をアップデートする事業者も拠点に集まり、インキュベーションマネージャー（事業者の状況を把握し、相談や支援策の提案、事業者同士の交流を促す）を触媒として、様々な事業者同士の交流や連携によるイノベーションを起こしていくことが必要である。

これらの事業者や人材が集う拠点であることを表す名称として、新たな拠点は「世田谷イノベーターズベース（SIB）」と呼称する。

### (1) 産業支援の高いスキルを持った事業者の誘致

拠点には、インキュベーションマネージャーなどの人材の配置や、アクセラレータープログラム（出資や支援により成長を加速する）の実施など、「育つ環境」を構築する必要がある。これは世田谷区の既存の経済産業政策の枠組みでは構築できないため、高い専門スキルを有する運営事業者、共同企業体等を誘致する。

なおサウンディング調査では、低廉な賃借料を条件に、当該拠点において創業・起業支援に十分な人員の配置とソフト支援を行うことができる、という回答を複数得ている。

### (2) 区の関与と区内産業団体の連携

拠点の運営、事業者の成長や活性化支援には、区も積極的に関与する。拠点に集う事業者と区内既存産業の協業の促進を図るため、「地域連携型ハンズオン支援事業（SETA COLOR）」や「産業創造プラットフォーム（SETAGAYA PORT）」等の事業を発展的に取り込むなど、必要に応じて委託事業を追加することを含め十分な支援体制を優先する。

更に、世田谷区産業振興公社や区内産業団体と連携した取組みにより、既存産業に変化をもたらす。

### (3) 拠点において実施する主な機能

これまでのものづくり学校での取組みでは、

- ・イベントなどを通じた地域コミュニティの活性化への寄与を地域からも評価されている。その一方で、区内既存産業支援については、連携や支援が十分でなく活性化への寄与も十分でなかった。
- ・創業支援についてもスクーリング・パッド（起業学校）など多数の創業希望者が集まり活発な活動がなされたが、区内定着への支援が不足しており、区内での開業が少なかった。
- ・SDGs や DX などの変化への対応や社会課題解決に向けたソーシャルビジネスの育成支援などは、継続的な目標をもった取組としては行われておらず、事業者向けセミナーやキッズワークショップなどについても体系的プログラムは提供されていなかった。

等を課題としてとらえ、拠点において実施すべき機能を設定した。

#### ①既存産業の活性化支援

- ・ハンズオン（伴走型）支援

区内事業者で自らの事業をアップデートしようとする事業者に対し、運営事業者のネットワークを活用し、SIB 入居者や関連企業との協業によるハンズオン（伴走型）支援を実施する。例えば、飲食店や小売店へのコンサルタント派遣による店舗デザインの見直しや新商品開発、専門家派遣による DX 対応や業務効率化など、区内既存事

業者の経営の改善を支援する。

- ・第二創業の支援スペース

旧校舎棟の教室を活用したワークスペース、工房等を整備するとともに、運営事業者のネットワークを活かし、事業者の成長を支援する専門人材、他の入居事業者や SIB をサポートする関連企業（スポンサー企業）との交流や連携など、事業者の成長を促すために必要な資源を集積した支援スペースを構築する。

- ・一般入居ブース

情報通信業、デザイン業、コンサルティング業など、区内既存産業の事業者が事業をアップデートする際のパートナーとなる事業者を誘致し、SIB に入居させ、区内事業者との交流や連携を図る。

## ②起業・創業支援

- ・創業・スタートアップ支援スペース

第二創業の支援と同様に、事業スペースの提供や専門人材によるサポートや他企業との交流・連携、さらには低廉な家賃やベンチャーキャピタルとのマッチングなど資金面でのサポートなど、起業家やスタートアップの成長を支援するスペースを整備する。

- ・成長を支援する専門人材の配置

民間コワーキングスペースなどでインキュベーションマネージャーとして実績のある人材を確保し、豊富な経験と人脈を活かし入居者の相談や各種支援策とのマッチング、入居者同士の交流、区内産業へのアウトリーチなど、幅広い役割を持たせる。

- ・アクセラレータープログラムの実施

運営事業者のネットワークを活用しベンチャーキャピタルと連携した入居者へのアクセラレータープログラムを実施する。

- ・区内定着支援

運営事業者と区内の不動産事業者との連携により、物件オーナーとの折衝のみならず、物件の周囲の事業者や商店街等との将来的な協業も視野に入れた、入居者と区内のオフィス、店舗等とのマッチングシステムを構築する。

## ③産業と連携した学びの支援

- ・若い世代の学びの支援

運営事業者や入居者が持つ知識、技能、経験等を活かし、小中高生のアントレプレナーシップ（起業家精神）を育む STEAM 教育や SDGs 等の問題解決の学習などのプログラムを実施し、次世代の起業家を育成する。

- ・事業者等のリスキリング支援

専門スキルを有する入居者やソーシャルビジネス事業者等との協業により、区内事業者等が SDGs の実現に必要な技能や、DX の推進に向けた ICT スキル、マーケティ

ングの手法など、新たなスキルを学びなおす場を運営する。

④区民に開かれた場（広場（校庭）、体育館※）※体育館には地域利用枠を設ける。

・テストマーケティングや交流の場

広場（校庭）、体育館は、地域に開かれた場とすることで、起業・創業した飲食事業者のチャレンジショップや体験型コンテンツなどのテストマーケティング（市場性の実証調査）の場となる。起業を目指す若者や訪れた区民が意欲を高めて新たな起業家となる、事業者が協業相手を求めて訪問するなど、区民や既存産業と SIB の重要な接点として機能する。

・地域コミュニティの拠点

「世田谷ものづくり学校」時代より、旧学校校舎であるという特長を活かし、「世田谷パン祭り」「池尻ロマンス座」など地域イベントの開催や、近隣商店街店舗と入居者の交流、協業など、地域コミュニティとの密接な関係を築いてきた。引き続き旧学校のイメージを保ちながら、地域コミュニティの場としての機能を維持する。

## 5 成果指標（KPI: Key Performance Indicator）

SIB の各機能の直接的な成果として、次の KPI の設定を想定する。

### ① 既存産業の活性化支援

現ものづくり学校では、区内既存産業との連携や支援が十分でなかったことから、ハンズオン支援やアクセラレータープログラム等による支援に関し KPI を設定する。

また、現在は把握できていない域内経済効果に関する KPI を設定し、地域全体への波及についても広くその実績を測定する。

・区内産業へのハンズオン支援、新ビジネス開発	15 件/年
・入居者や他の事業者とのビジネスマッチング	10 件/年
・アクセラレータープログラム等による支援	100 社/年
・区内事業者の売上増	3.4 億円/年
・域内経済効果	7.4 億円/年

### ② 起業・創業支援

現ものづくり学校では、区内での創業件数は 46 件と、区内での開業が少なかったことから、起業・創業者側のニーズも踏まえたアクセラレータープログラムなどの支援の提供および区内定着支援を行うことを前提に、区内での起業・創業者数の KPI を設定する。

・区内起業・創業者数	15 社/年 (うち社会起業家数 3 社/年)
・入居者同士や区内産業とのビジネスマッチング	10 件/年
・アクセラレータープログラム等による支援	100 社/年（再掲）
・区内事業者の売上増	3.2 億円/年

・域内経済効果

7.2 億円/年

③ 産業と連携した学びの場

現ものづくり学校では、事業者向けセミナーやキッズワークショップなどの学びは提供されていたものの、体系的プログラムは提供されていなかったため、常設で学びが提供される場を設置し、体系的なプログラムを提供していく。

・常設の学びの場の運営 (調整中)

・アントレプレナー教育のプログラム数 (調整中)

④ 区民に開かれた場

現ものづくり学校では、世田谷パン祭りや池尻ロマンス座をはじめとするイベントを中心に取り組み、地域コミュニティの拠点として一定の評価がされている。今後、さらに多くの区民に開かれた施設としていく。

・来場者数 (調整中)

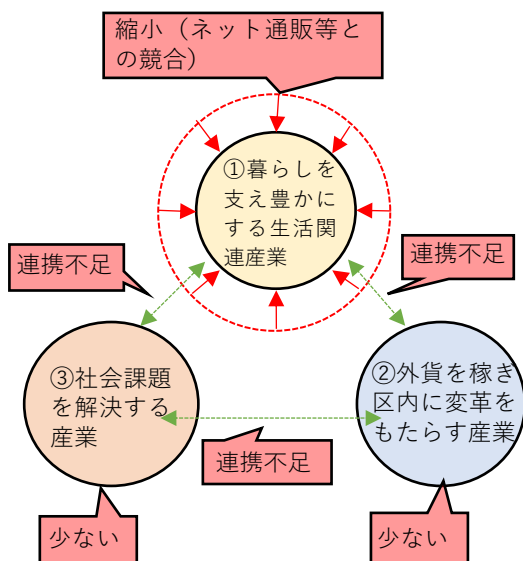
・地域・事業者のイベント開催数 (調整中)

6 10年後に実現する姿

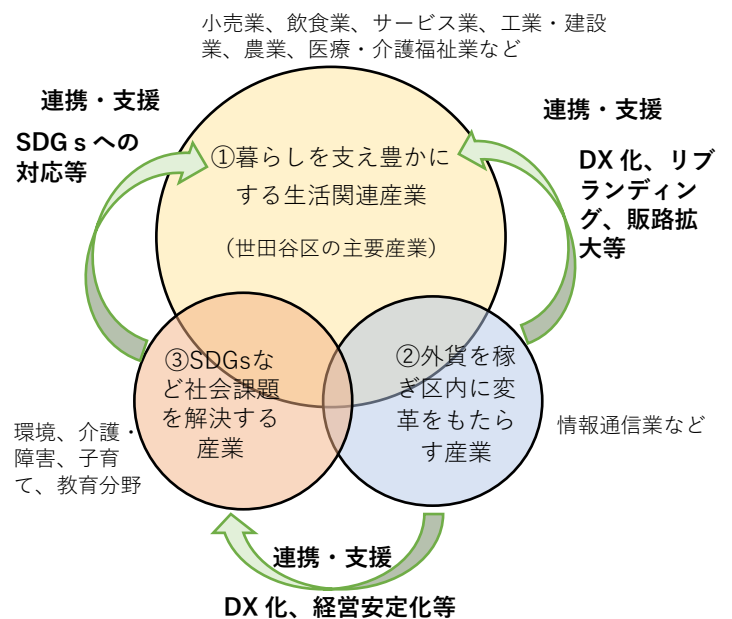
(1) 区内産業活性化に向けた循環の創出

区の主要産業である「暮らしを支え豊かにする生活関連産業」、ソーシャルビジネスなど「社会課題を解決する産業」を成長させるため、域外から稼ぐ力を持ち、先端技術や創造性などによってイノベーションをもたらす情報通信業やクリエイティブ業、コンサルティング業なども育成、確保する。三つの分野の産業が互いに連携し、良い影響を及ぼしあいながら成長することで、地域経済が持続的に発展する。

【区内産業の現状】

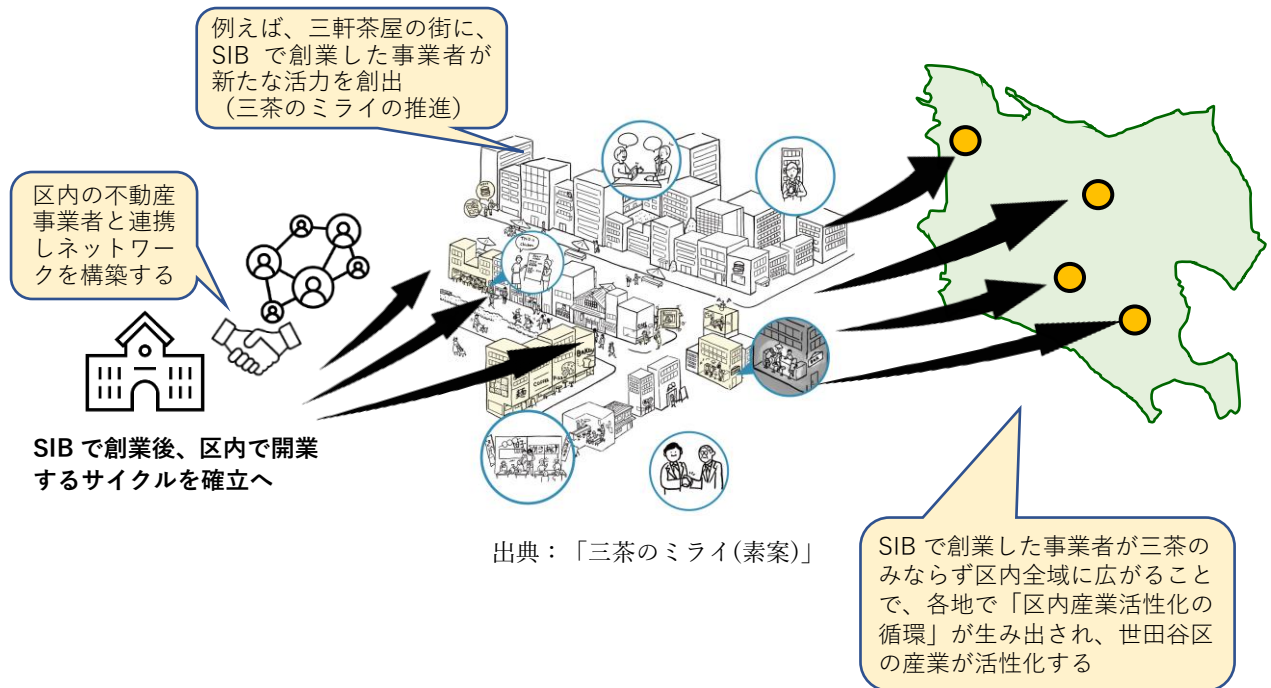


【区内産業活性化に向けた循環モデル】



## (2) 地域経済の持続可能な発展

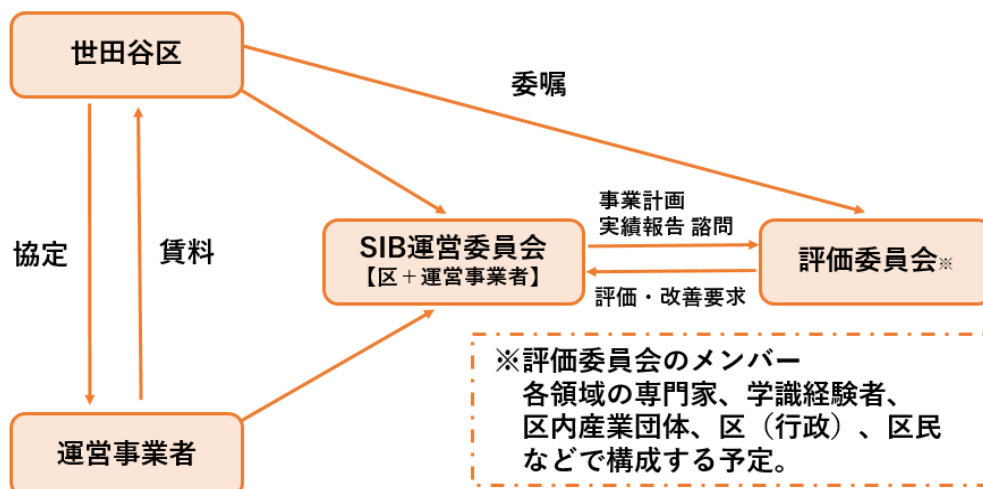
SIB との関わりの中で、区内各地で起業や事業を再構築した事業者（※10年間で1,500社、363億円の売上増）が起点となり、新たな商品やサービス開発、デザインの力を活用した事業のリブランディング、販路拡大や新規顧客開拓、DX化による生産性の向上、解決困難な地域課題への対処など、街の新たな活力を創出し、地域経済の発展に寄与する。



※ KPI に掲げる支援事業者数の累積及び区内事業者の売上増の10年間の累積額。

## 7 運営・評価

SIB の運営は、区と運営事業者による「SIB 運営委員会」を組織し、施設のマネジメントを図る。また、KPI 等の達成度の確認や適切な運営が行われているかを評価するため、専門家や学識経験者等からなる評価委員会を設置し事業評価を行うとともに、KPI の達成度が低い場合には運営改善要求や改善提案などを行う。



### (SIB 運営委員会)

区と運営事業者により組織し、運営方針の策定、運営方針に基づく事業計画（年度毎）の策定を行うとともに、適正な運営が行われるよう月1回程度協議を行う。また、事業計画に基づく運営状況や実績・成果などを取りまとめた事業報告書を策定し、評価委員会へ報告を行う。また、区内産業団体との連携など、地域との総合的な調整を実施する。

### (評価委員会)

専門家、学識経験者、区内産業団体、区民、区等により組織し、運営委員会から提出された事業報告書を基に専門的・客観的見地から、年2回程度評価委員会を開催する。必要に応じて、改善要求や勧告等の措置を行うとともに、改善状況報告をさせるなど、強力な権限を付与することで本施設の目的達成に向けた取組の実効性を確保する。

## 8 事業期間、賃料等

事業運営に当たっては、運営事業者による内装改修工事など一定の投資が必要であり、投資へのインセンティブを考慮すると、10年程度の回収期間を想定する必要がある。5年単位の運営であり、更新時に公募を行った現ものづくり学校では、投資が十分であったのか課題もあった。

これらを踏まえ、新たな施設の事業期間は10年として設定する。ただし、毎月開催する運営委員会や年2回程度開催する評価委員会において、運営状況や実績・成果（KPI）等について厳格に監督する体制を構築する。また、建物の耐用年数は更に10年間（合計20年間）確保できるため、KPIの達成度等を評価し、契約延長を総合的に判断する。

賃料は、運営事業者側に収入が一定程度期待できるものの、インキュベーションマネージャー等専門人材の配置やソフト支援事業の実施、さらには区民の集うスペースの維持運営に費用を要することから、「世田谷ものづくり学校」と同水準の年間1200万円をベースに検討する。

## 9 今後の予定

令和4年度以降 運営事業者公募・決定、耐震補強工事・中長期保全改修工事

令和5年度以降 運営事業者契約、内装工事等実施、新規施設開設



# 区内産業の状況と 旧池尻中跡地活用に関する整理

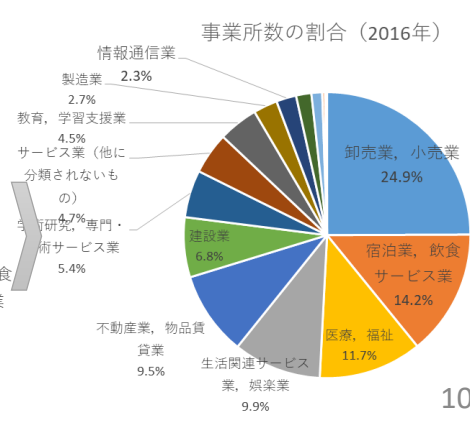
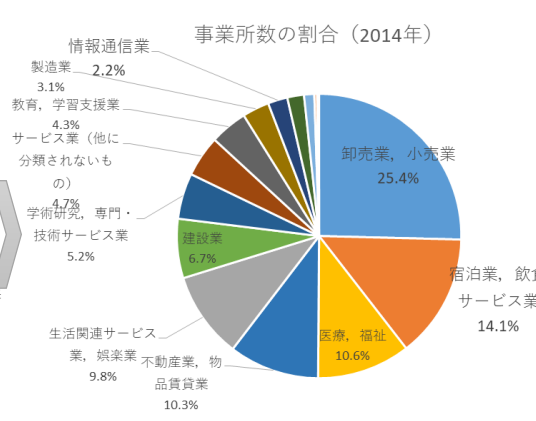
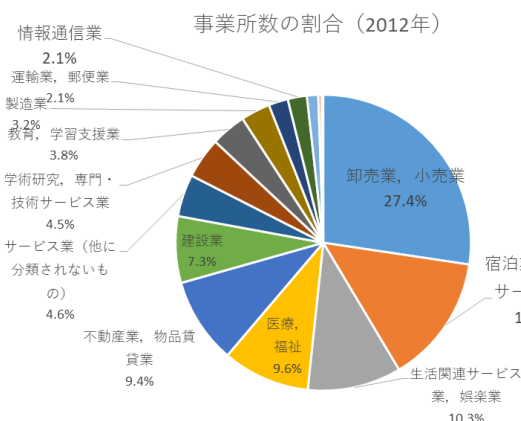
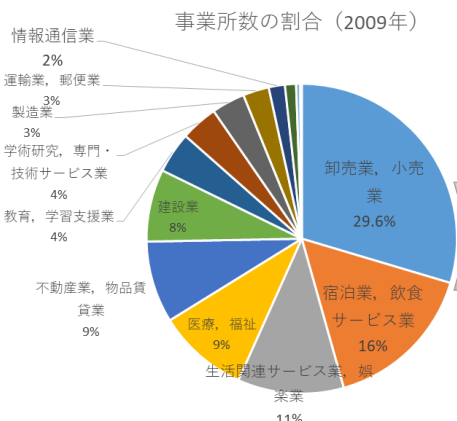
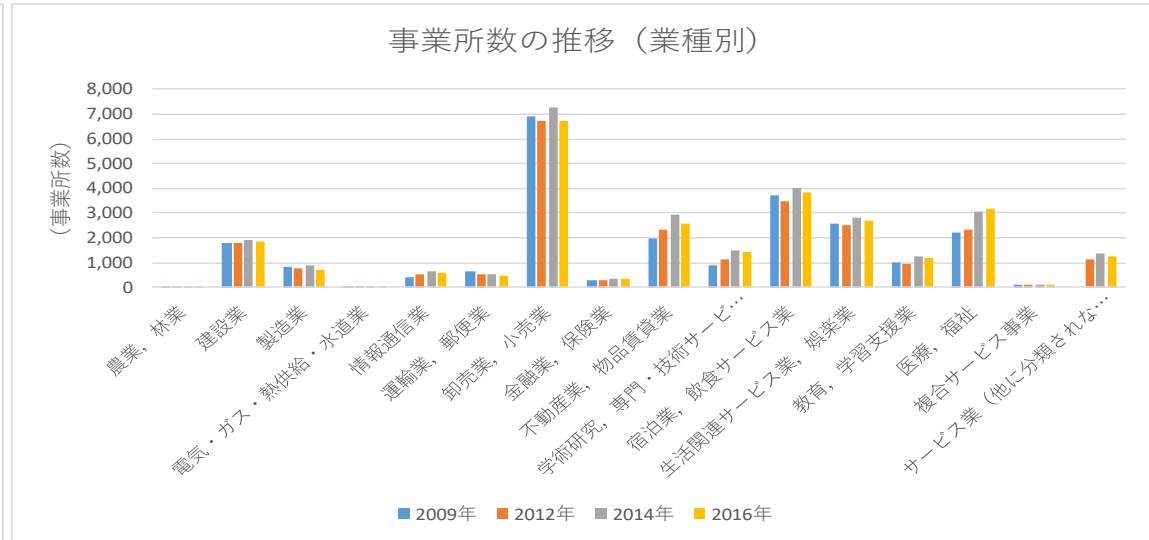
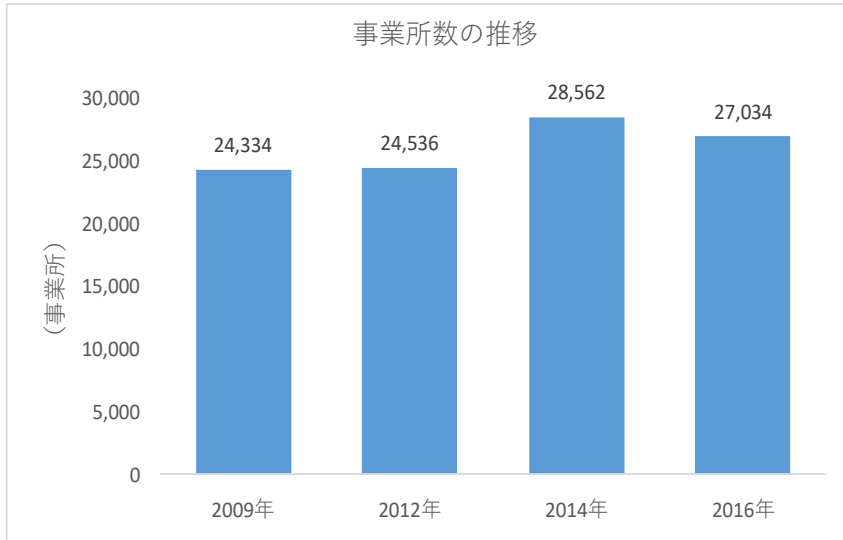
～「新たな産業活性化拠点」における取組～

令和3年12月

経済産業部

# 区内産業の状況（事業所数の推移）

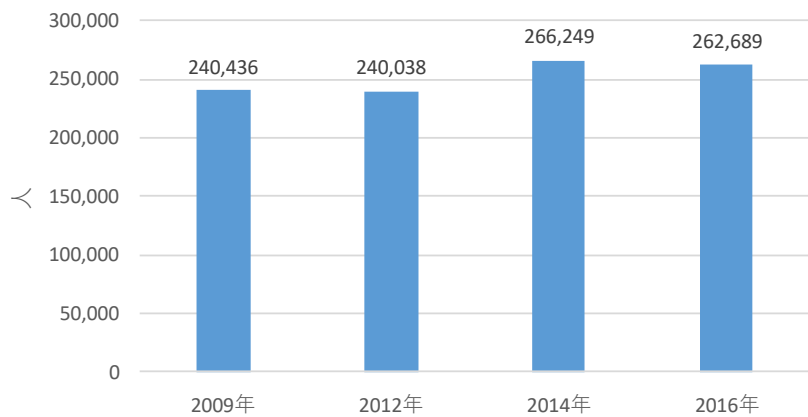
- 区内事業所数は直近では減少傾向。
- 特に、主要産業である卸売・小売業、雇用を支えてきた飲食業などで減少。構成割合も減少傾向にあり、区内産業構造も変化しつつある。



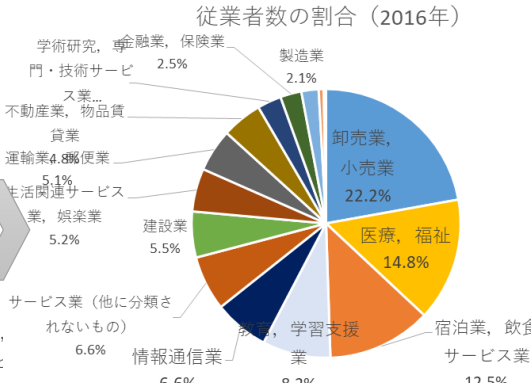
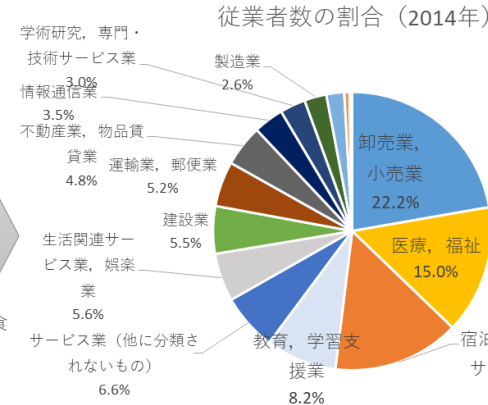
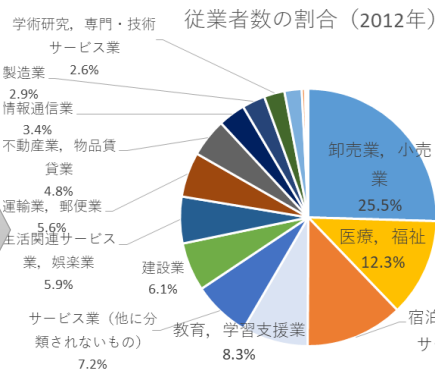
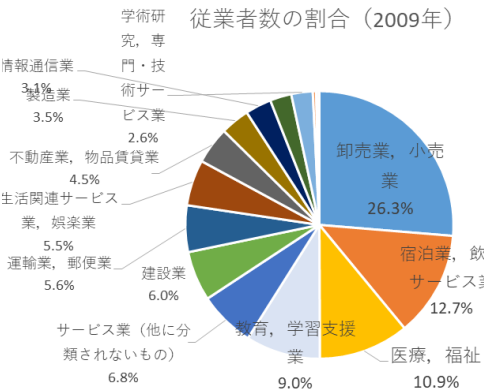
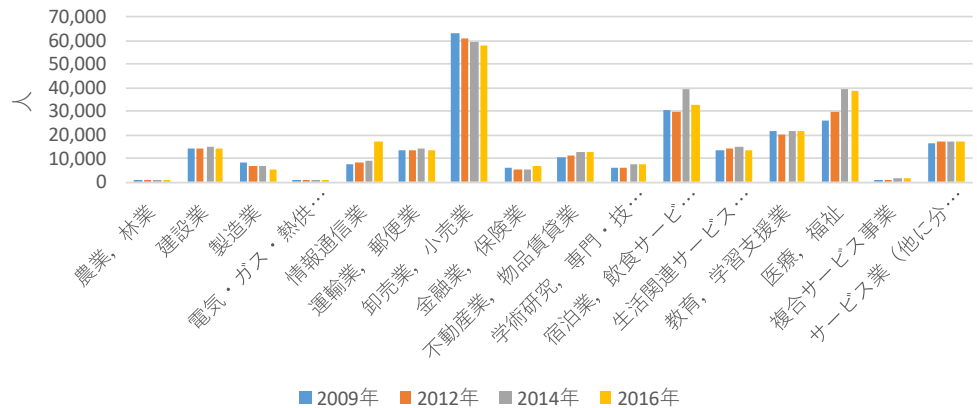
# 区内産業の状況（従業者数の推移）

- 従業者も直近では減少傾向。
- 特に、区内の雇用を支えてきた卸売・小売業、飲食業は減少。一方、情報通信業は増加。

従業者数の推移



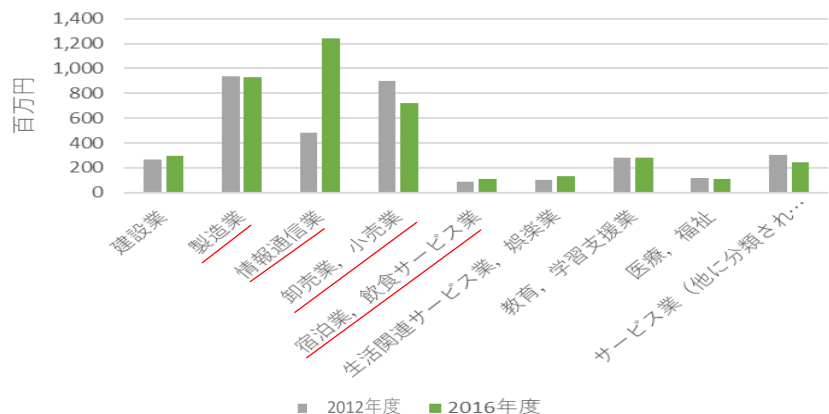
従業者数の推移（業種別）



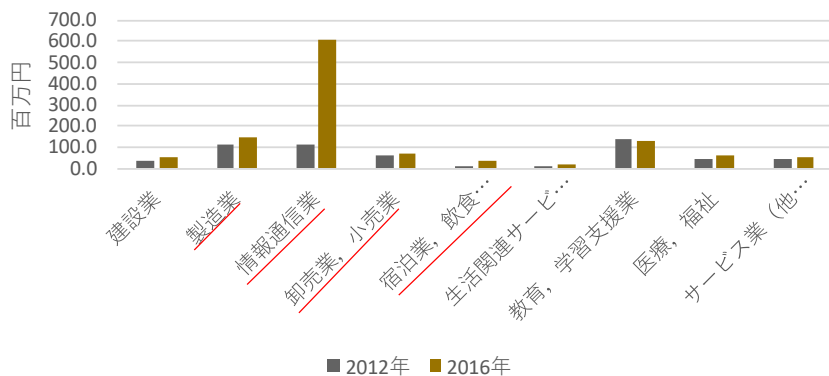
# 区内産業の状況（企業あたり売上高、付加価値額）

- 1社あたり売上高および付加価値額は、世田谷の主要産業である卸売・小売業で低下。一方、情報通信業における生産性は向上。
- 区内で生み出される売上高及び付加価値額にしめる業種構成も大きく変化。

### 1社当たりの売上高の推移

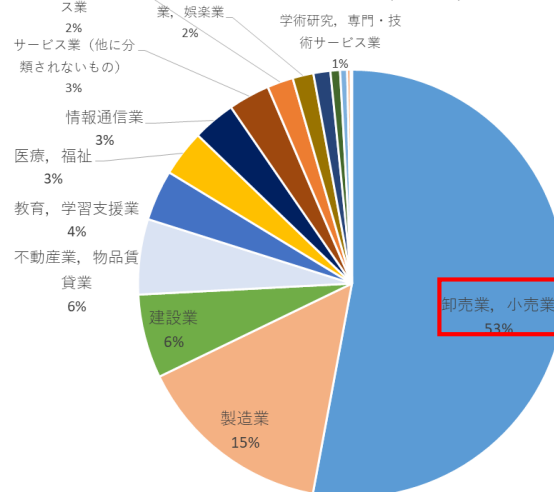


### 1社あたり付加価値額の推移

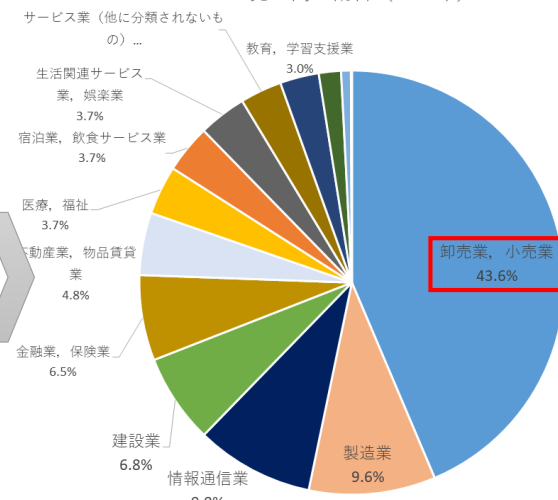


※付加価値額 = 売上高 - 費用総額 + 給与総額 + (租税公課)  
(費用総額 = 売上原価 + 販売費及び一般管理費)

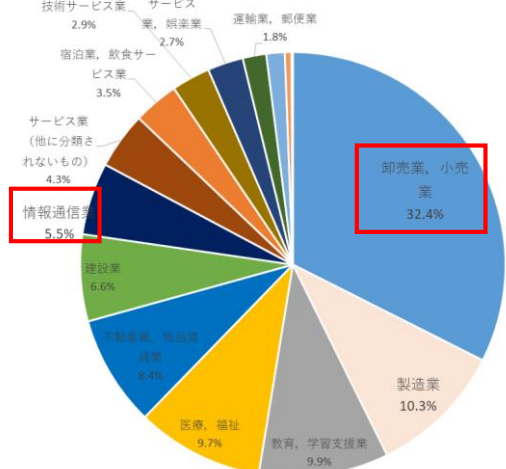
### 卸売業、小売業 売上高の割合（2012年）



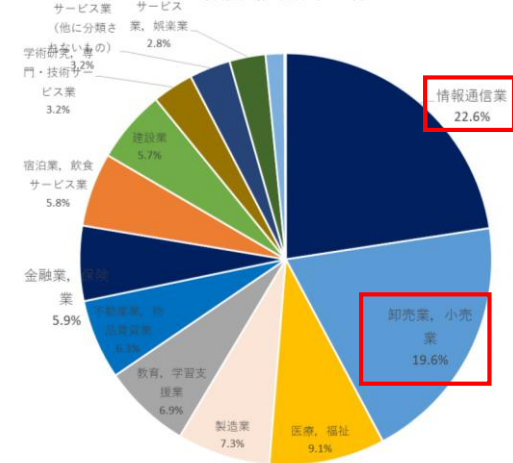
### 売上高の割合（2016年）



### 卸売業、小売業 付加価値額の割合（2012年）



### 付加価値額の割合（2016年）



(出典) RESAS、経済センサスより作成

# 区内産業の状況（商業）

- 区内商業拠点の年間商品販売額は**減少傾向**。10年強で**1000億円以上/年の売上低下**。
- 各拠点別で見ても**右肩下がり**の傾向の拠点多く、特に**三軒茶屋**は**年間100億円の減少**。一方、**二子玉川駅周辺**は大きく**売上増加**。
- 自宅周辺商店街の利用頻度は低下し、ECを活用した購買が増加していると推測される。

商業拠点の年間商品販売額の推移  
(世田谷区全体)

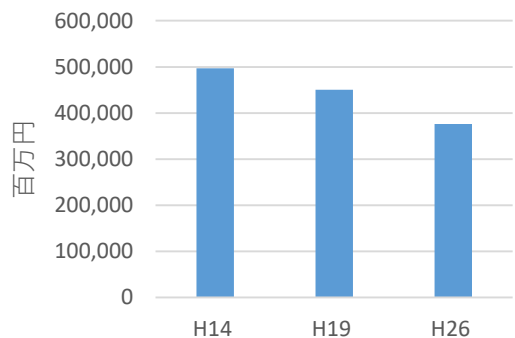
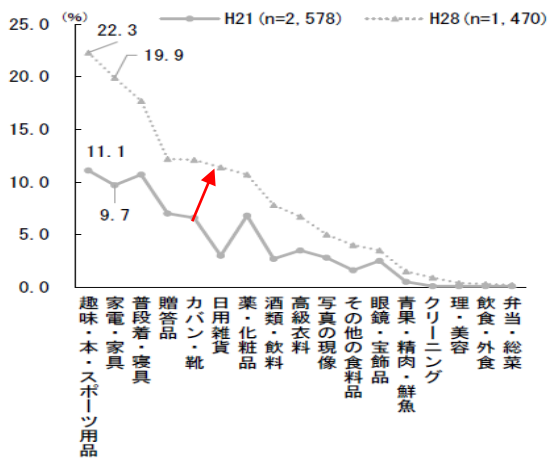
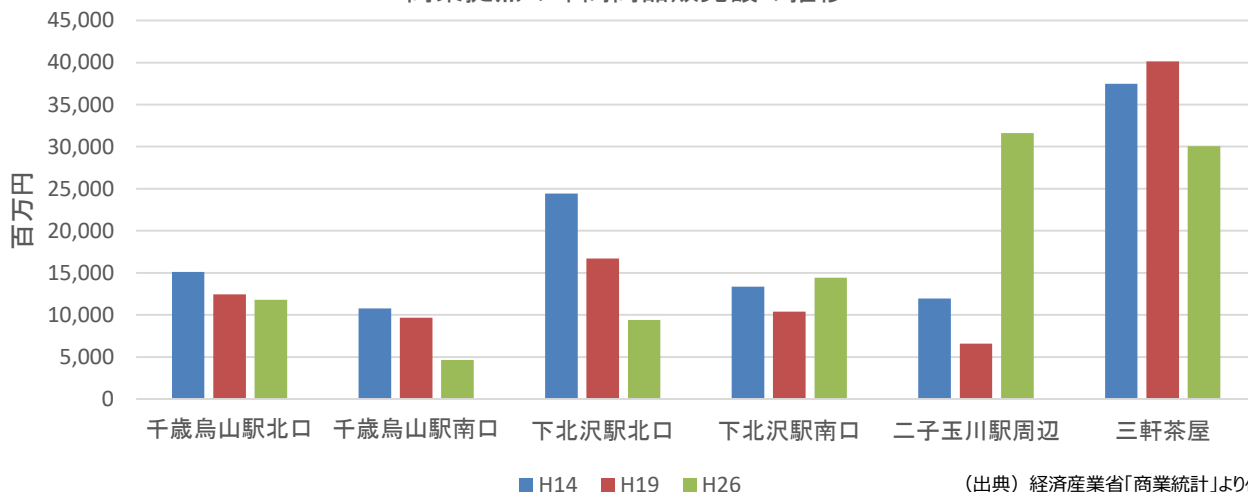


図 4-5-2 品目別買物場所の時系列比較  
(ネットショップ利用)



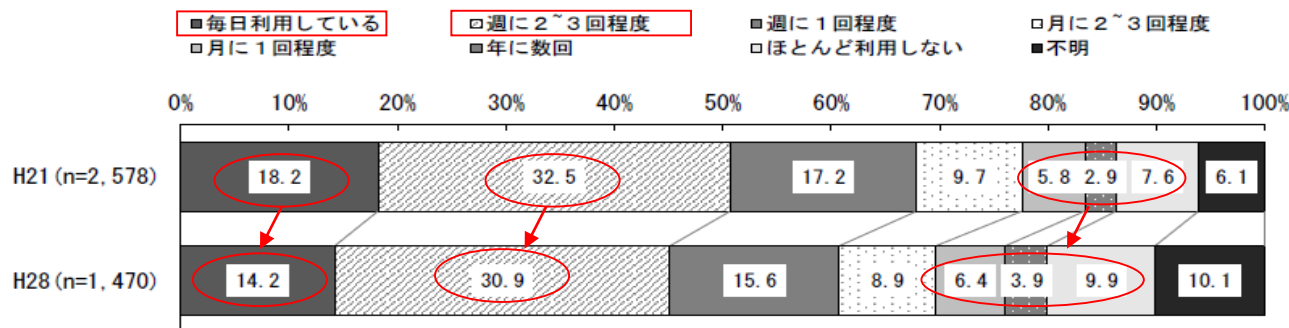
出典：世田谷区「平成 21 年、平成 28 年世田谷区産業基礎調査」より作成

商業拠点の年間商品販売額の推移



(出典) 経済産業省「商業統計」より作成

図 3-4-6 自宅周辺商店街の利用頻度

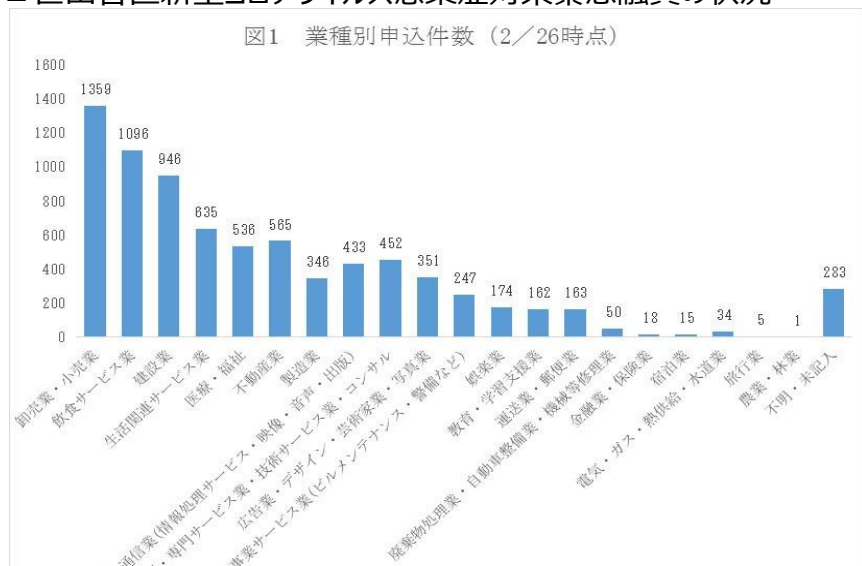


出典：世田谷区「平成 28 年世田谷区産業基礎調査」より作成

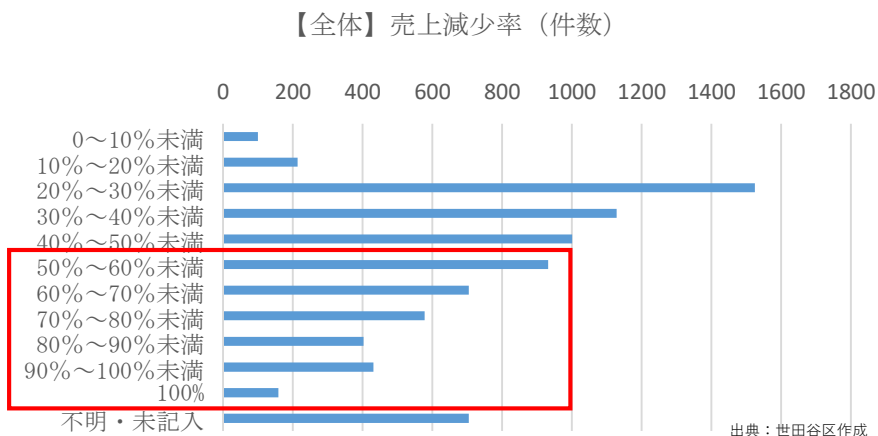
# 区内産業の状況（コロナ禍の影響）

- コロナ対策緊急融資あつせん及びセーフティネット申込件数は、令和3年2月26日時点で7,800件超。申込時点の**前年比売上減少率は、50%以上とする事業者割合が40%を超える**など、コロナの影響は甚大。
- 今後、予定している取組として「固定費用の見直し」、「新商品・新サービスの開発」、「生産性向上のためのIT導入」「非接触型事業」など、**コロナ禍後も見据えた取組を予定している事業者が多い**。

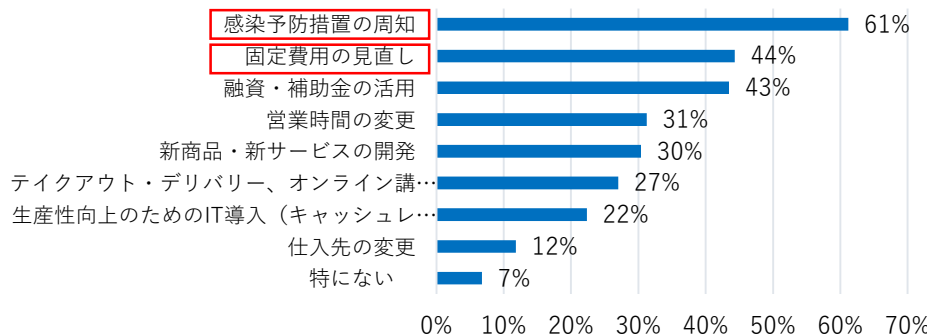
## ■ 世田谷区新型コロナウイルス感染症対策緊急融資の状況



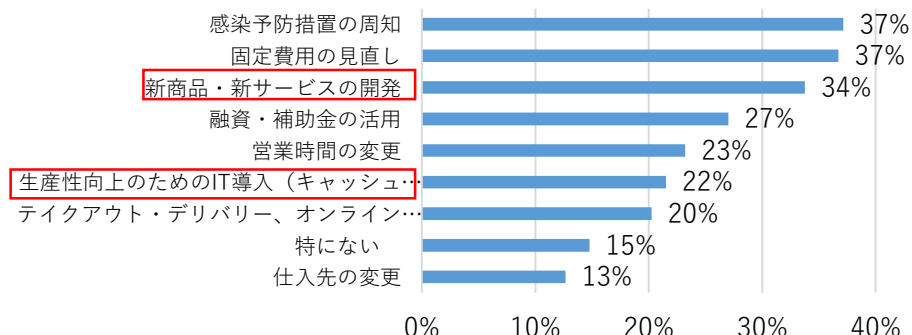
## ■ 緊急融資申込事業者の売上減少率



## ■ コロナ禍における経営面での工夫(N=237)



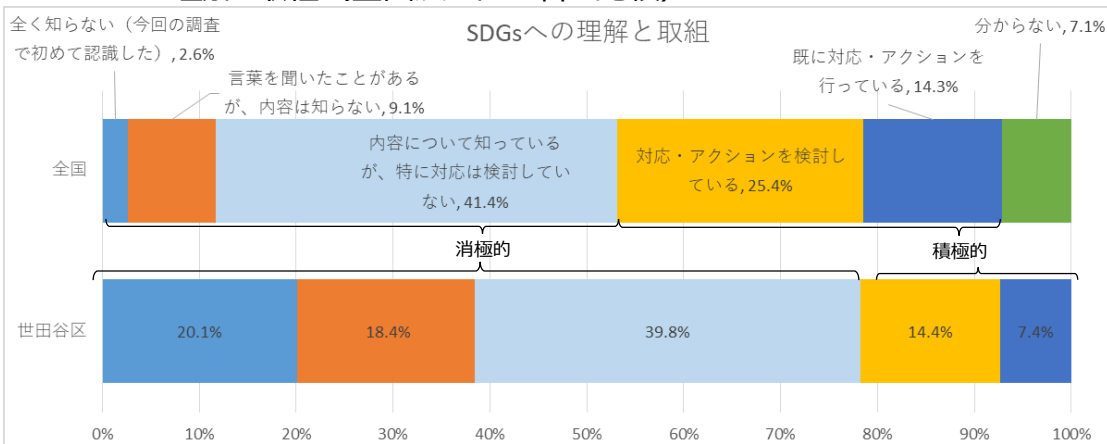
## ■ 今後予定している取組み(N=237)



# 区内産業の状況（変化への認知度や対応状況）

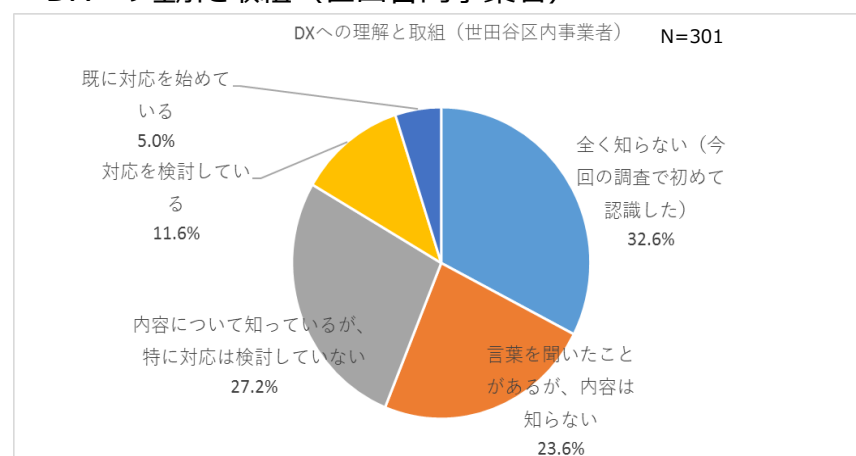
- **SDGs**について、「全く知らない」、「内容は知らない」、「特に対応は検討していない」とする**消極的姿勢の区内事業者の割合は78%**。一方、**積極的姿勢の割合は約22%**。
- **DX**について、「全く知らない」、「内容は知らない」、「特に対応は検討していない」とする**消極的姿勢の区内事業者の割合は83%**。一方、**積極的姿勢の割合は約16%**。
- **IT活用**について、**IT活用に積極的でない区内事業者の割合は約47%**。

## ■ SDGsへの理解と取組（全国及び世田谷の比較）



出典：せたがやエコノミクス付帯調査（2021年10月実施）及び帝国データバンク「SDGsに関する企業の意識調査（2021年）より作成

## ■ DXへの理解と取組（世田谷区内事業者）



出典：せたがやエコノミクス付帯調査（2021年10月実施）より作成

## ■ ITの活用状況（東京都及び世田谷の比較）

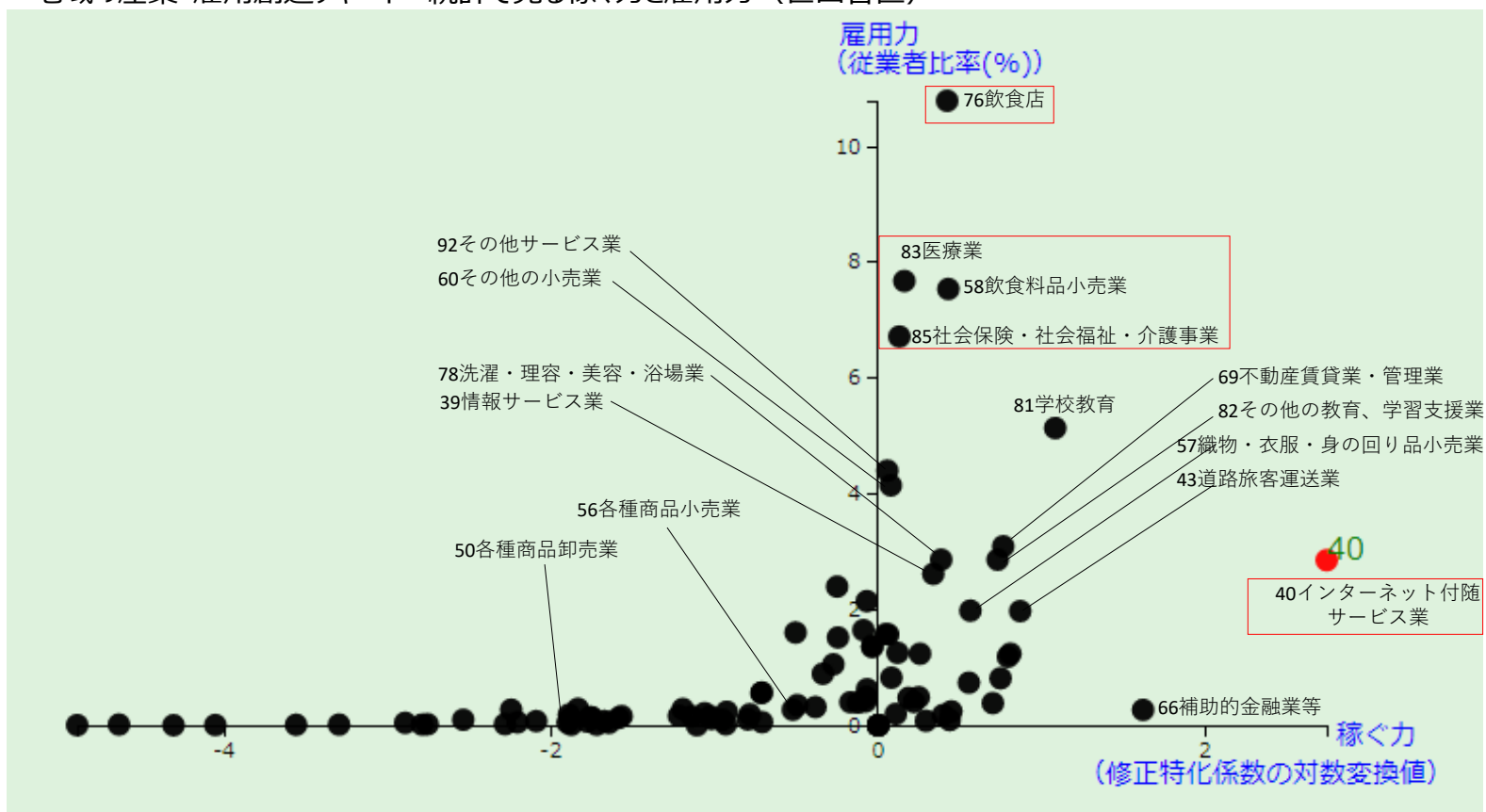


出典：せたがやエコノミクス付帯調査（2021年10月実施）及び東京商工会議所「IT活用実体調査報告書（2021年2月）より作成

# 区内産業の状況（雇用と稼ぐ力）

- 区内産業を分析すると、**飲食業、医療業、飲食料品小売業、社会保険・社会福祉・介護事業**などの雇用力が高く、区内の雇用を支えている。
- 稼ぐ力については、**インターネット付随サービス業（情報通信業）**等の域外から稼ぐ力が高いが、総じて域外から**稼ぐ産業が少ない**。

## ■ 地域の産業・雇用創造チャート-統計で見る稼ぐ力と雇用力（世田谷区）



出典：総務省統計局 地域の産業・雇用創造チャート-統計で見る稼ぐ力と雇用力-より作成

「雇用力」：雇用を生み出す力を表す。数値が高くなるほど雇用を生み出す力が強いことを示す。

「稼ぐ力」：地域外からどれだけ資金を稼いでいるかを表す。数値が大きくなるほど地域外から稼ぐ力が高い。

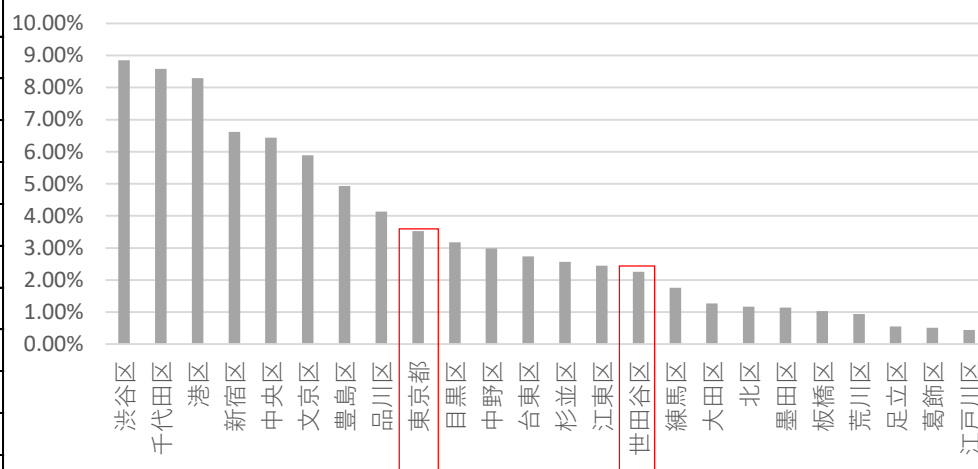


# 区内産業の状況（情報通信業の割合）

● 世田谷内の情報通信業の事業所数は2.26%。23区内でも低い水準。

	事業所数			従業者数		
	全産業	情報通信業	割合	全産業	情報通信業	割合
東京都	621671	21935	3.53%	9005511	849374	9.43%
千代田区	31065	2666	8.58%	942339	121057	12.85%
中央区	35745	2300	6.43%	755348	78103	10.34%
港区	37116	3078	8.29%	989196	190159	19.22%
新宿区	32274	2137	6.62%	651285	82352	12.64%
文京区	13018	766	5.88%	206165	23834	11.56%
台東区	22770	623	2.74%	227175	13567	5.97%
墨田区	15492	176	1.14%	153761	5587	3.63%
江東区	18024	442	2.45%	356931	53203	14.91%
品川区	20123	831	4.13%	371830	66559	17.90%
目黒区	11389	362	3.18%	122466	8943	7.30%
大田区	29497	376	1.27%	349551	12757	3.65%
<b>世田谷区</b>	<b>27034</b>	<b>610</b>	<b>2.26%</b>	<b>262689</b>	<b>17429</b>	<b>6.63%</b>
渋谷区	29816	2640	8.85%	515503	83934	16.28%
中野区	12068	360	2.98%	121982	8691	7.12%
杉並区	19246	494	2.57%	157249	6775	4.31%
豊島区	18962	936	4.94%	259658	21153	8.15%
北区	12536	147	1.17%	124765	3306	2.65%
荒川区	9060	85	0.94%	75404	1399	1.86%
板橋区	17825	183	1.03%	195069	2718	1.39%
練馬区	20278	357	1.76%	172477	3697	2.14%
足立区	23557	129	0.55%	215361	972	0.45%
葛飾区	16636	86	0.52%	128556	323	0.25%
江戸川区	20228	89	0.44%	176836	2168	1.23%

情報通信業の事業所数の割合



情報通信業の従業者数の割合

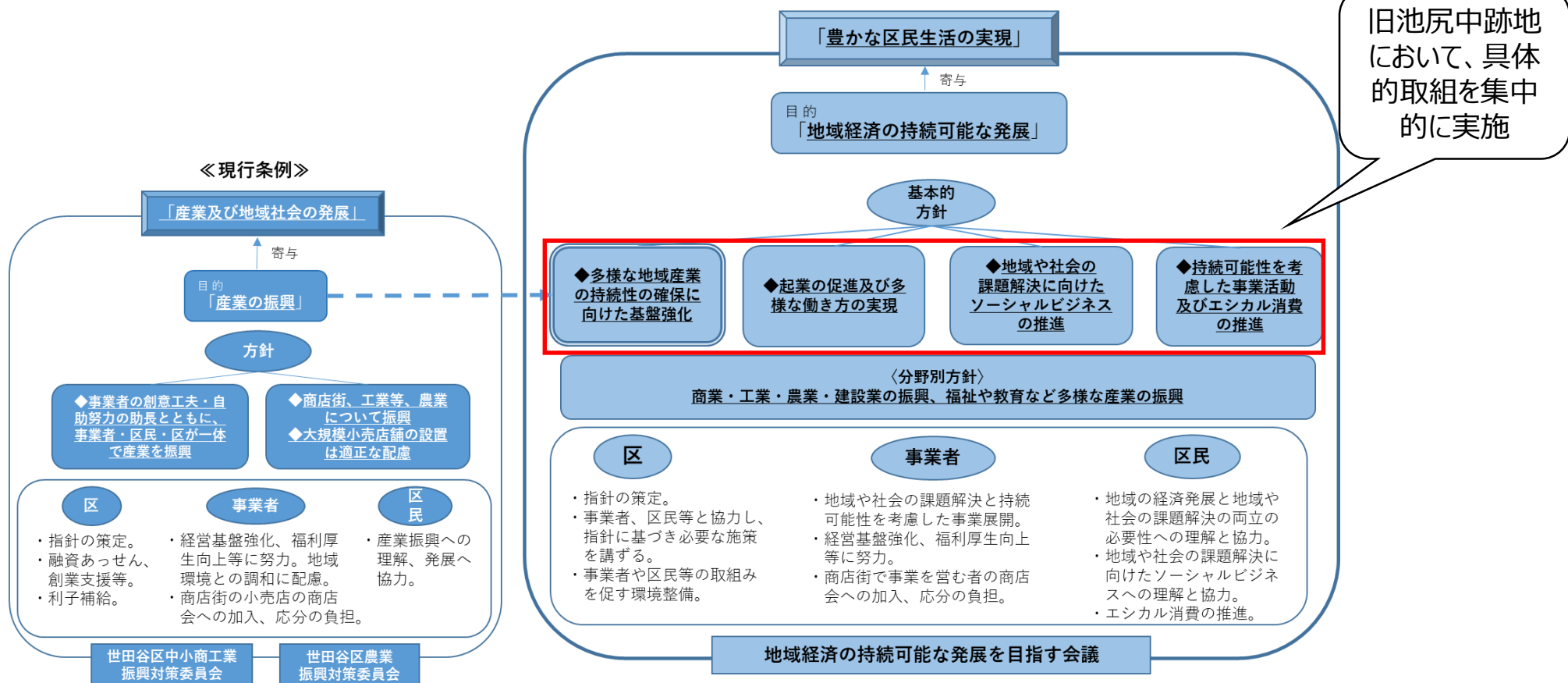


出典：H28年経済センサス（活動調査）より作成

# 産業政策の方向性（産業振興基本条例の改正）

- 改正産業振興基本条例においては、「**地域経済の持続可能な発展**」を目的に掲げ、**経済的発展と地域・社会課題の解決**によりその実現を図っていく方向。
- 目的実現に向けた基本的方針として「**産業の基盤強化**」、「**起業の促進**」、「**社会・地域課題に向けたソーシャルビジネスの推進**」、「**持続可能性を考慮した事業活動**」を提示。
- 旧池尻中跡地を活用した「**新たな産業活性化拠点**」を中心として、**基本的方針に関する具体的取組を集中的に実施していくことを想定**。

《（仮称）世田谷区地域経済の持続可能な発展条例》



# 「新たな産業活性化拠点」において実施する主な機能

旧池尻中跡地施設全体を一括貸付し、専門スキルを有する事業者や共同企業体等を誘致。それにより民間の力やノウハウ・ネットワークを最大限活用し、主に下記の機能を実施する。

## 既存産業の活性化支援

- **ハンズオン(伴走型)支援**  
(事業をアップデートしようとする区内事業者に対し、運営事業者のネットワークを活用した入居事業者や関連企業との協業による伴走支援を実施)
- **第二創業の支援スペース**  
(教室を活用したワークスペース、工房等を整備。専門人材や他入居事業者、サポート企業(スポンサー企業)との交流や連携など、成長を促すための資源を集積した支援スペースを構築)
- **一般入居ブースの整備**  
(情報通信業、デザイン、コンサルティング事業者など区内事業者のアップデートのパートナーとなれる事業者を誘致し、交流や連携を促進)

## 起業・創業の支援

- **創業・スタートアップ支援スペース**  
(事業スペースや専門人材によるサポート、他企業との交流・連携、低廉な家賃、ベンチャーキャピタルとのマッチングなど資金面でのサポート等、起業家やスタートアップの成長を支援するスペースを整備)
- **成長を支援する専門人材の配置**  
(インキュベーションマネージャーによる経験と人脈を活かした入居者の相談や各種支援策とのマッチング、入居者同士の交流、区内産業へのアウトリーチ支援など、幅広い支援)
- **アクセラレータープログラムの実施**  
(運営事業者のネットワークを活用したアクセラレータープログラムの実施)
- **区内定着支援**  
(不動産事業者との連携による区内オフィス・店舗とのマッチング支援)

## 産業と連携した学びの支援

- **若い世代の学びの支援**  
(運営事業者や入居者の持つ知識、技能、経験等を活かした、小中高生のアントレプレナーシップ(起業家精神)を育むSTEAM教育やSDGs等の問題解決の学習などのプログラムを実施した起業家育成)
- **事業者等のリスクリング**  
(専門スキルを有する入居者やソーシャルビジネス事業者等との協業により、区内事業者等がSDGsの実現に必要な技能や、DX推進に向けたICTスキル、マーケティング手法等、新たなスキルを学びなおす場)

## 区民に開かれた場

※体育館には地域利用枠を設ける

- **テストマーケティングや交流の場**  
(起業・創業した事業者のチャレンジショップ、体験型コンテンツ等のテストマーケティング(市場性の実証調査)の場。また、起業を目指す若者や区民が意欲を高めて新たな起業家となる、事業者が協業相手を求めて訪問するなど、区民や既存産業と入居事業者の重要な接点)
- **地域コミュニティの拠点**  
(「パン祭り」や「池尻ロマンス座」などの地域イベントの開催、近隣商店街店舗と入居者の交流・協業など、地域コミュニティの場)

## 【参考：施設の内観イメージ（三茶ワーク、fgn（福岡）、INNOVATOR'S GARAGE（名古屋））】



- 単なるスペース貸しではなく、起業家やスタートアップ、既存産業の事業者が交流・連携が進むようなワークスペースやイベント・会議スペース、作業に集中できるブースなどを設置し、それぞれの用途に合わせた空間設計としている。
- インキュベーション・コミュニティマネージャーが配置された、スタートアップカフェを設置し、創業者向けに日常的に相談にのっている。

## 【参考：アクセラレータープログラム（fgn（福岡）、INNOVATOR'S GARAGE（名古屋））】

STEP 01



専門分野で実績を持つ複数のメンターと共に、短期間で集中的に事業をブラッシュアップします。

STEP 02



大手企業やVCが集まる発表会でプレゼンテーションを開き、多方面から支援者を募ります。

STEP 03



支援者決定後、資金調達や共創について継続的にフォローアップして支援します。

2019年11月撮影

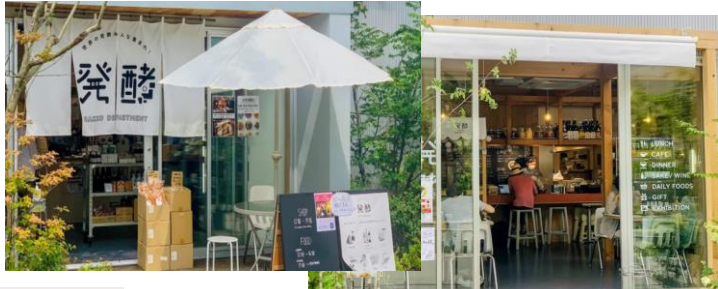
- 年間と通じたアクセラレータープログラムを実施し、専門家による事業のブラッシュアップ、大手企業やVC向けのピッチコンテストによる支援者募集を図り、起業家やスタートアップを集中的に支援している。

- 起業家向けに、専門家によるハンズオン型プログラム及び、参加者同士がチームを組み、学んだスキルをフルに活用してアイデアの具現化を目指すプログラム。



共創型の経営課題解決および社会価値創出の戦略デザインプロセスを実践で学ぶ

# 【参考：区内事業者向けハンズオン支援（お店の学校 ボーナストラック）】



## 「うまくいくお店」には 理由がある

経営編

現場編

いいお店には必ずキーマンがいます。お店づくりには、オペレーション構築、スタッフや経営陣とのコミュニケーション、社外との交渉など、具体的なコンテンツやムードを立ち上げ、日々アップデートを試みる現場リーダーが必要なのです。このクラスでは、店舗やイベントスペース、シェアオフィスなどの「現場」を率いる店長やマネージャーを対象に、マネジメントやチームづくり、キャリア形成、独立などを取り上げ、具体的なノウハウや考え方を、ともに学びます。

お店の経営には終わりがありません。支持を集め、長期にわたって安定しているように見えるお店の多くも、開業から今に至るまでに紆余曲折あったはず。今この瞬間も課題を抱えたまま走り、走りながら改善し、変化を続けています。さらに、2020年から続く感染症の拡大を受けて、あらゆるビジネスにとってリアル店舗を構える意味もまた大きく変化し、“お店”はさらに難しく、面白いものになったといえるでしょう。このクラスでは、実際に「経営の仕事」を担う方を対象として、変化の舵取りをする「経営の仕事」にフォーカスを当て、理想のお店を形作るため経営の考え方や具体的なノウハウを学びます。

○区内の主要産業である、小売業や飲食業、サービス業などの街のお店や開業を目指しているお店向けに、現場視点や経営目線など複数の視点から、専門家の講座を通して学ぶことができるプログラムを実施。店舗経営の改善や、商品のブランド戦略、魅力的な店舗スペースの作り方など実践的に活かすことができる。

# 【参考：事業者間の連携プラットフォーム（三茶ワーク ネイバーワーク）】

NEIGHBOR WORK SANCHA

ご近所さんと仕事づくり

様々な領域のプロが集う有機的なコミュニティから、会員同士の仕事も数多く生まれてきました。その可能性を広げ、会員のスキルや個性を可視化するツール「NEIGHBOR WORK」を独自開発！将来的には対象を地域にも広げ、ローカルの仕事を創出・活性化することを期待しています。

MEMBER INTRODUCTION

ALL MEMBERS

- 田中期 (Tanaka Shige)
- 梶沼 翼 (Kajino Tsubasa)
- 小林 静香 (Kobayashi Shizuka)
- 千田 弘和 (Chida Hirokazu)
- 土屋 勇太 (Tsuchiya Yuta)
- 横山 ゆかり (Yokoyama Yukari)
- 吉田 亮介 (Yoshida Ryoukai)
- 原口 さとみ (Hiraguchi Satomi)

千田 弘和  
chida hirokazu

経歴 エンジニア

出身地 三野原  
住まい キャンプ  
趣味 三茶WORKの部活・活動  
自分を表すハッシュタグ #エンジニア #起業家

WORKS

分野・業種 経営 エンジニア  
お仕事（得意な） 起業家・エンジニア  
プロフィール 青年期生まれ。東北大学工学部卒。三野原在住17年。Webマガジン「SAKIDORI」を創出し、月間ユーザー1,200万人・年間決済総額200億円を達成。2017年にビッグカメラに全株売却を売却（売却後も経営は継続）。

現在は結婚式のWeb招待状サービス「Weddingday」、自由が丘のペルル専門店「JUNO」など複数企業の経営を行う傍ら、自身の経験をもとにエンジェル投資も行っている。三野原では、2013年から9年連続「三茶フェーム」を運営。三茶WORKでは共同代表として立ち上げから事業発展・付帯を担っています。

活動実績・ポートフォリオ

運営しているWeb結婚式のWeb招待状「Weddingday」  
<https://weddingday.jp/>  
ほしいが見つかるメディア「SAKIDORI」  
<https://sakidori.co/>

運営している店舗



○会員となっている事業者や人材が、それぞれの業務内容やスキルを紹介し、仕事の受発注や共同企画を推進するプラットフォームを構築。

## 【参考：社会課題を解決する事業者（例：インスタリム、otta（fgn卒業生））】



○インスタリム  
義肢装具を必要としながらも購入できないという世界的な課題を解決するため、AIと3D技術により低価格かつ高品質な自動設計による義足を開発。

位置と声でパパ、ママと繋がる安心感を子どもに



○otta  
位置情報に加え、声による親子のコミュニケーションが可能な見守りサービスを開発。福岡市とfgnなどが実証実験をサポートしている。

## 【参考：学びの場イメージ（NITOBE VIVISTOP）】



○各種工作器具や3Dプリンター・カッター、プログラミングツールなどを用意し、常設で自由に子ども達がそれぞれのアイデアで活用できる場を実現。ロボコンなども定期的実施している。

○ものづくり・工業などの事業者と連携し、環境問題やSDGsについて学び、廃材を活用したディスプレイデザインを制作する体験型特別授業など、企業と共に実施するプログラムも定期的開催している。

## 【参考：校庭活用イメージ（イケ・サンパーク（池袋）、ポーナストラック）】



スモールビジネスでの新しい挑戦を支援するため、公園内に飲食店などのブースを設置。



飲食店や物販店を配置し、中庭に広場を整備することで、多くの人でにぎわう。また、お店のトライアルの場としても活用したり、季節ごとに市を開催している。

## 【参考：体育館活用イメージ（ナゴノキャンパス（名古屋）、パン祭り（世田谷））】



スポーツの利用のほか、イベントやドローン事業、撮影など幅広い用途で活用されている。



体育館は現在世田谷パン祭りでの活用がされているが、今後はより産業的な活用の方法も検討していく。