






# 最近の東北財務局管内の経済情勢等

- I. 最近の東北財務局管内の経済情勢
- II. 新規事業の立ち上げや異業種分野への参入等に関する  
地域企業の取組の現状及び今後の方針

令和5年10月  
東北財務局

# I. 最近の東北財務局管内の経済情勢

	前回（5年7月判断）	今回（5年10月判断）	前回比較
<b>総括判断</b>	持ち直している	<b>持ち直している</b>	

<b>個人消費</b>	持ち直している	<b>緩やかに回復しつつある</b>	
<b>生産活動</b>	一進一退の状況にある	<b>一進一退の状況にある</b>	
<b>雇用情勢</b>	緩やかに持ち直している	<b>緩やかに持ち直している</b>	
設備投資	5年度は増加見込み	5年度は増加見込み	
住宅建設	前年を下回っている	前年を上回っている	

※ 5年10月判断は、前回7月判断以降、足下の状況までを含めた期間で判断している。

## 〔先行き〕

先行きについては、雇用・所得環境が改善する下で、各種政策の効果もあって、景気が持ち直していくことが期待される。ただし、世界的な金融引締めに伴う影響や中国経済の先行き懸念など、海外景気の下振れが景気を下押しするリスクとなっている。また、物価上昇、金融資本市場の変動等の影響に十分注意する必要がある。

## Ⅱ - 1. 新規事業等に対する企業の取組状況及び認識

- 新規事業の立ち上げや異業種への参入等といった**新たな取組み（新規事業等）を実施している**と回答した企業は、**112社**のうち**16社**。
- **新商品や新サービスの開発**といった取組みを**実施している**と回答した企業は、112社のうち**62社**。

### (1) 新規事業等の取組状況（2020年以降）

回答社数：112社（製造業：40社、非製造業：72社）（大企業：38社、中堅企業30社、中小企業44社）

※ 以前から準備を進め、2020年以降に始動したのものも含む

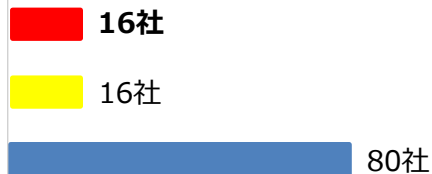
#### ① 新規事業等（立ち上げ、異業種参入等）の取組状況

実施している（実施予定あり）

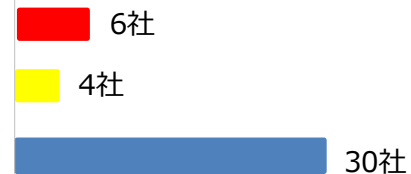
必要性は認識するが、実施していない（実施予定なし）

検討していない（検討したが必要性なし）

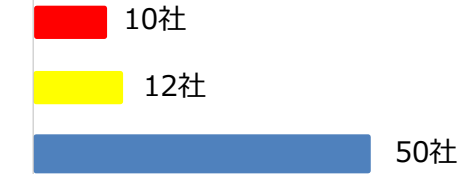
#### 全規模・全産業



#### 製造業



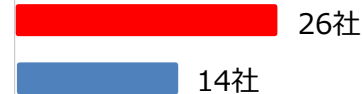
#### 非製造業



#### ② 新商品・新サービスの開発の取組状況

実施している（実施予定あり）

実施していない（実施予定なし）



#### ① 新規事業等（立ち上げ、異業種参入等）の取組状況

実施している（実施予定あり）

必要性は認識するが、実施していない（実施予定なし）

検討していない（検討したが必要性なし）

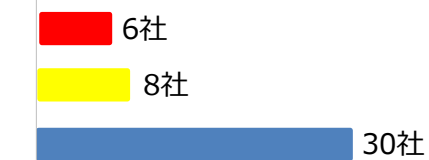
#### 大企業



#### 中堅企業



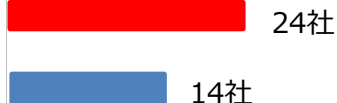
#### 中小企業



#### ② 新商品・新サービスの開発の取組状況

実施している（実施予定あり）

実施していない（実施予定なし）



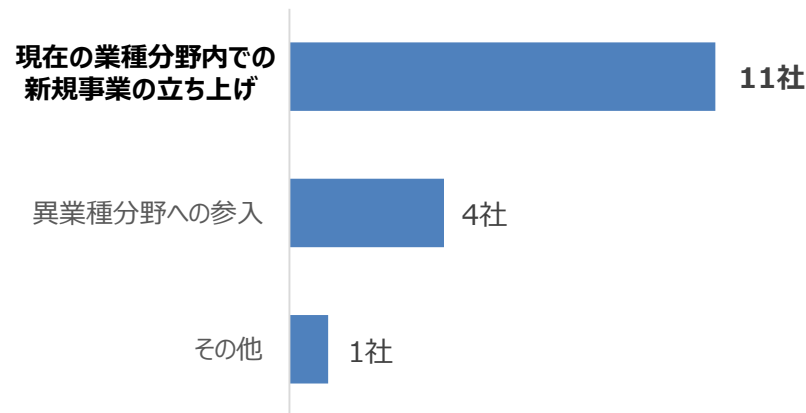
## Ⅱ - 2. 新規事業等に取り組んでいる企業の取組状況等

- 新たに取り組んでいる事業の内容については、「異業種分野への参入」よりも、「現在の業種分野内での新規事業の立ち上げ」と回答した企業が多い。
- 新規事業等に取り組む理由・背景については、「ビジネスチャンスがあったため」との回答が最も多く、次いで「既存事業の需要減少への対応」が続く。

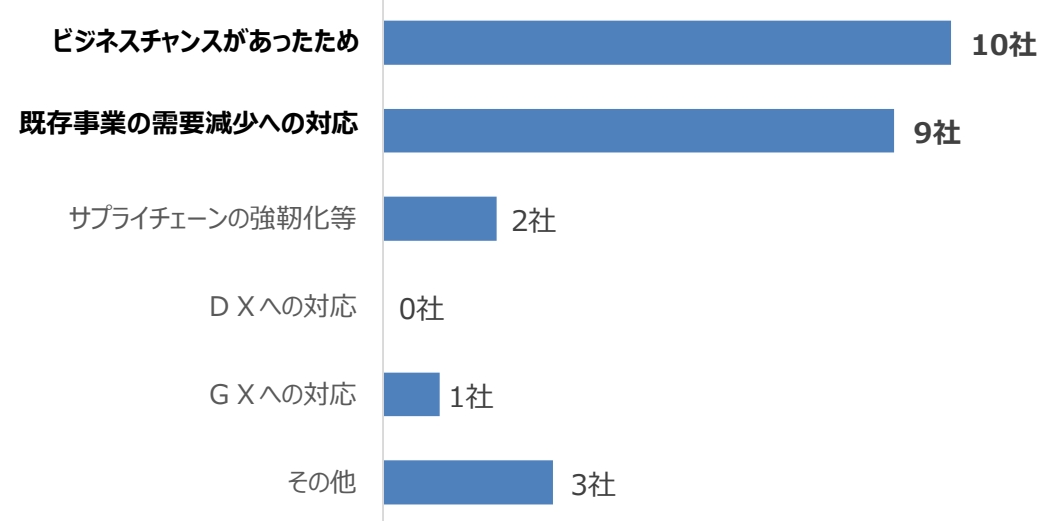
### (2) 新規事業等の内容、取り組む理由・背景 (複数選択可)

回答社数：16社 ( (1)①で「実施している」と回答した企業 )

#### ① 新たに取り組んでいる事業の内容



#### ② 新規事業等に取り組む理由・背景



#### 【新規事業の立ち上げ】

- 新型コロナウイルス感染症の拡大による宿泊者減少に対応するため、地元の名産品等を販売するオンラインショップを開設。(宿泊業)

#### 【異業種分野への参入】

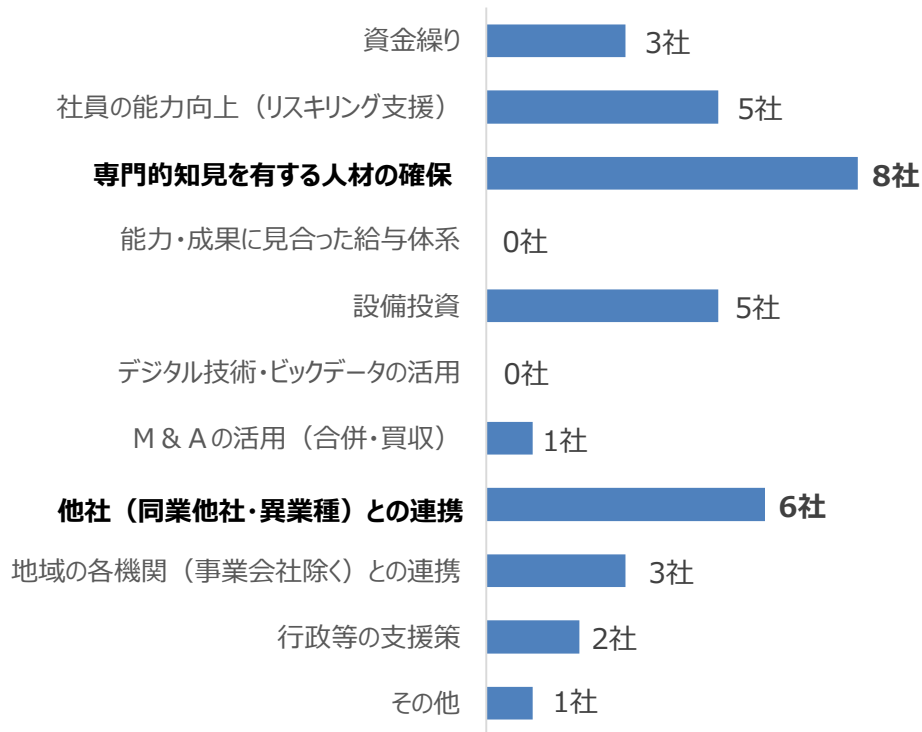
- 取引先等からの「こんなサービスがあったらいいな」という声に応えるとともに、自社の強みを活かした継続的な収益確保に向け、他企業と提携し、物流資材の運送状況等を可視化するソフトウェアの開発・販売事業を開始。(情報通信機械器具製造業)

## Ⅱ - 2. 新規事業等に取り組んでいる企業の取組状況等

- 新規事業等を進めるうえでの重要事項については、「専門的知見を有する人材の確保」との回答が最も多く、次いで「他社（同業他社・異業種）との連携」が続く。
- 新規事業等を進めるうえでのボトルネックについては、「人手不足・専門知見の不足」との回答が最も多く、次いで「経済社会情勢」が続く。

### (3) 新規事業等を進めるうえでの重要事項（重要度の高い順に3つまで）

回答社数：16社（(1)①で「実施している」と回答した企業）

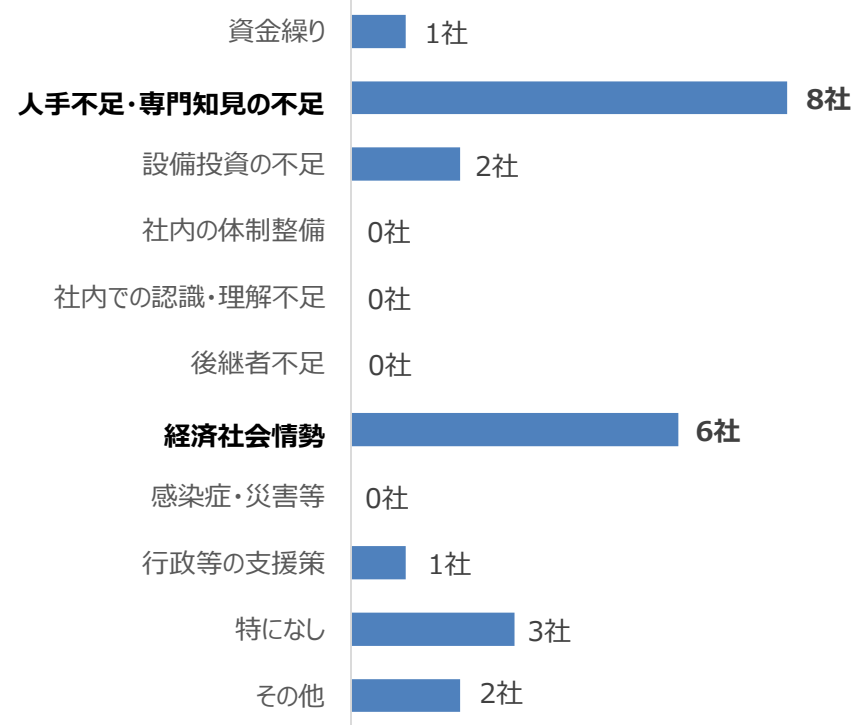


#### 【専門的知見を有する人材の確保】

- ビジネスチャンスを広げるための市場調査や分析等ができる専門分野人材の確保が必要。（小売業）

### (4) 新規事業等を進めるうえでのボトルネック（重要度の高い順に3つまで）

回答社数：16社（(1)①で「実施している」と回答した企業）



#### 【人手不足・専門知見の不足】

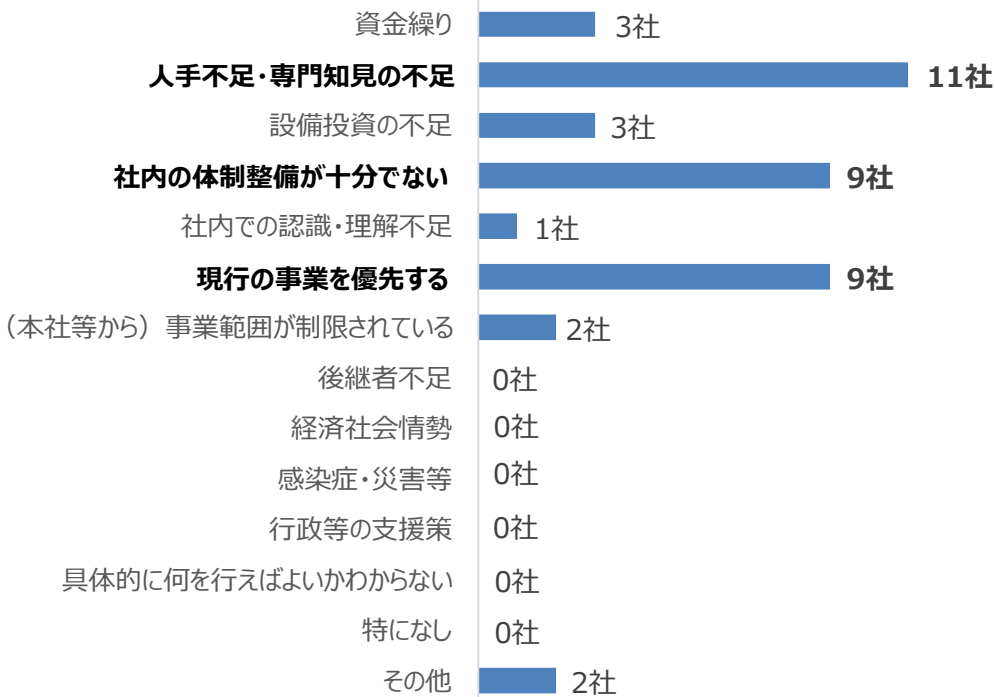
- 地域内での新卒・中途人材の採用競争が激化しており、必要な人材確保が難しくなっている。（情報通信機械器具製造業）

## Ⅱ - 3. 新規事業等に取り組んでいない要因等

- **新規事業等を実施していない要因**については、「**人手不足・専門知見の不足**」との回答が最も多く、次いで「**社内の体制整備が十分でない**」、「**現行の事業を優先する**」が続く。
- **新規事業等の検討をしていない要因**については、「**従来の事業を進めることで経営上問題が生じない**」との回答が最も多い。

(5) 新規事業等を実施していない（必要性は認識するが、実施していない）要因（重要度の高い順に3つまで）

回答社数：16社（(1)①で「実施していない」と回答した企業）

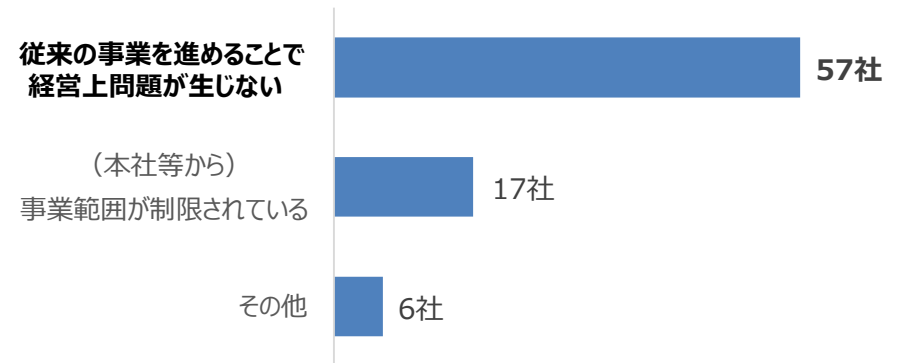


### 【人手不足・専門知見の不足、資金繰り】

- 人口減少やネット通販の普及等により売上減少が続いており、新規事業等の必要性は認識しているが、取組みを進めるための人材や資金が不足しているのが実情。（小売業）

(6) 新規事業等の検討をしていない（検討したが必要性がなかったを含む）要因

回答社数：80社（(1)①で「検討していない」と回答した企業）



### 【従来の事業を進めることで経営上問題が生じない】

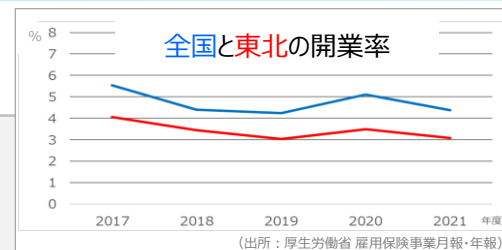
- 新たな事業展開よりも、本業での顧客利便性を高めるためのサービス拡大等が最優先。（小売業）
- 異業種等に関するノウハウがない中で、リスクテイクしてまで参入することは考えておらず、既存事業の価値を高めていく方針。（小売業）
- 過去に他事業に取り組んだが撤退したという経緯もあって、それ以降、本業に専念しており、経営上の問題は生じていないため、新たな事業展開は考えていない。（小売業）

### 【その他】

- 本業だけでも人手不足の中、新規事業等に取り組む余裕がない。まずは、現在抱えている2024年問題等の対応を進めることが重要。（陸運業）

# スタートアップ企業の概況

《東北の課題》 全国と比較し、開業率やスタートアップ企業数の増加率が低い。



- スタートアップ企業（13社）に、創業のきっかけやスタートアップにおける課題（①創業時における課題、②事業を進める中での課題、③今後の事業展開における課題）等を確認。

## 【創業のきっかけ】

- IT業界の「技術革新のスピード」と「リモートによる事業展開」に着眼。首都圏からの高付加価値の仕事を地方のリソース（人材）が担うことで、地方における人口流出、首都圏一極集中といった課題に立ち向かい、地方にムーブメントを起こせればと考え起業。
- 地元が好きで残りたいと思っけていても、地元には大学等で学んだことを活かせる就職先がないという現実を知った。地元の若者たちが働きたいと思えるようなよい職場をつくりたいと思ったことが起業のきっかけ。
- 大学の知財による収益化を目指したいという思いと、大学に眠る知財を世の中へ出すことで社会に貢献したいという思いが重なり起業を決意。

## 【スタートアップにおける課題】

- 創業時及び事業を進める中では、「資金調達」、「人材確保」、「ビジネスモデルの構築」を課題として回答している企業が多い。
- 今後の事業展開においても、「資金調達」、「専門人材不足」を課題として回答している企業が多い。

### 創業時における課題

1. 人材確保	92%
2. 資金調達 (創業資金)	85%
3. ビジネスモデルの構築 (市場ニーズの把握を含む)	54%

### 事業を進める中での課題

1. 資金調達 (事業開始後の資金繰り)	92%
2. 人材確保 (人材育成を含む)	46%
3. ビジネスモデルの構築 (市場ニーズの把握を含む)	39%

### 今後の事業展開における課題

1. 資金調達	54%
2. 専門人材不足 (社員の離職を含む)	46%
2. 販売先の確保 (サプライチェーンの確保を含む)	46%

注) スタートアップにおける課題は、回答割合が高い上位3項目を記載（重要度の高い順に3つまで選択可）

# 紹介事例

## ファイトケミカルプロダクツ株式会社 (所在：宮城県仙台市)

(出所：ファイトケミカルプロダクツ株式会社)

- 2018年6月設立 資本金：9,940万円
- 加藤 牧子 CEO 北川 尚美 CTO (東北大学教授、博士(工学))
- 女性CEO、所属学科初の女性博士による東北大学発のスタートアップ企業

- 研究室の仲間が、開発技術で新産業を生み出すという熱い想いで結集 未利用資源から大きな価値を創造し、地域の産業振興を図る

### 事業概要

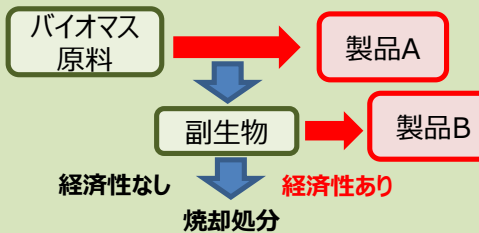
スーパービタミンEを取り出し、サプリメントをつくることに成功。  
サプリメント(おコメのきもち)の生産・販売も。



- 東北大発コア技術「イオン交換樹脂法」を活用したマルチ生産プロセス。

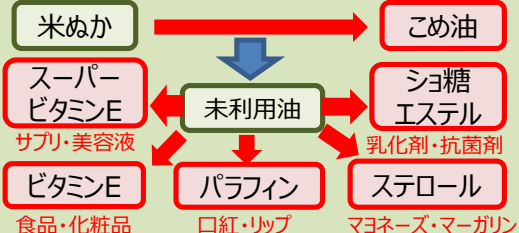
### 従来のプロセス

単一製品の  
経済性のみ検討



### 当社のプロセス

製品全体での  
経済性が重要



### スタートアップにおける課題等

- 創業資金は研究室仲間の自己資金。その後(2019年9月)、東北大学ベンチャーパートナーズの出資・サポートを受け、研究開発等を進める。
- 事業拡大に向け、第三者割当増資を実施(2022年、事業会社引受)。
- 生産・技術拠点として、宮城県内にマザー工場の建設を計画。  
■創業赤字が続く中で、融資による資金調達の難しさに直面。
- 女性起業家の社会的信用度が低いと感じる。資金調達額が低く抑えられたこともあり。
- 新産業と地域雇用の創出に加え、女性の活躍推進にも貢献したい。

## トライポッドワークス株式会社 (所在：宮城県仙台市)

(出所：トライポッドワークス株式会社)

- 2005年11月設立 資本金：19,405万円
- 佐々木 賢一 代表取締役社長
- 新しいテクノロジーで既存のサービスをリニューアルし、未来のサービスを現実に  
～ パートナー企業とともに世界を良くして行く～

- 仙台に新たな雇用創出を  
⇒ 外資系IT企業の東北支社長として地元の宮城県に  
地方にいながら東京のようなクリエイティブな仕事、ITサービスの提供が行える  
環境整備等を目指して起業

### 事業概要

- オンラインストレージやネットワークセキュリティ等のオフィスソリューション事業を展開。
- 2017年、自動車関連分野のIoTソリューション事業に参入(各種センサーによる車両・ドライバー管理のプラットフォームなど)。

大型車でも手軽に始められるテレマティクスサービス

### BLUE-Connect



### スタートアップにおける課題等

- 創業期及び新事業立ち上げ期には、主に補助金(経済産業省の戦略的基盤技術高度化支援事業(120百万円・3か年)等)を活用。■優秀な人材も確保。
- 自動車業界にビジネスチャンスを見出し、関連の大手企業と資本業務提携。
- 開発コストの回収に長期間を要する**先行投資型の事業への理解・資金調達に苦労**。■ビジネスモデルや事業計画等の粘り強い説明・信頼関係の構築により、売上低迷等の際も地元の地域銀行が親身に対応。
- IPOに向けた検討をスタート。■地域にはIPO経験人材の不足という課題も。



# 紹介事例

## 株式会社リビングロボット (所在：福島県伊達市)

(出所：株式会社リビングロボット)

- 2018年4月設立 資本金：9,000万円
- 川内 康裕 代表取締役社長
- ものづくりにおいて市場ニーズにあうプロダクトをスピード感をもって実現

- 大手家電メーカーにてイノベティブな製品づくりに携わってきたメンバーが、その技術を用いて、社会課題解決に向けた開発を行うために起業

### 事業概要

- プログラミング教育のほか、介護・生活サポート等の多機能なサービスを実現する小型ロボット（メカトロウィーゴなど）の開発事業等を展開。
- コンセプトは、人の成長に合わせて共に成長する「生きるロボット」と、より人が人らしく生きられるようにする「活かすロボット」。



福島県等の小中学校でプログラミング学習に活用



介護・生活サポート 多機能ロボット  
見守りウィーゴ  
アクティブシニアから要介護の方まで  
毎日の生活をサポート&ケアします

### スタートアップにおける課題等

- メカトロウィーゴの開発には、福島イノベーション・コースト構想関連の補助金を活用。事業の維持・拡大のためには、様々な資金調達手段が必要。
  - 金融機関のスタートアップ支援には広がりを感じるが、**ディープテックに対する評価が難しい**ということで融資審査に時間を要する場面も。
- ロボット事業でのチャレンジ（製品開発）のため、収益の柱となる事業（スマート宅配ボックスの通信ユニット）を創出。
- 販路拡大に向け、2019年・2022年に第三者割当増資を実施。2023年も第三者割当増資を行う予定で、さらなる事業拡大を進め、2027年の株式上場を目指す。

## 株式会社アイカムス・ラボ (所在：岩手県盛岡市)

(出所：株式会社アイカムス・ラボ)

- 2003年5月設立 資本金：4,227万円
- 片野 圭二 代表取締役社長
- 地域で研究開発からものづくりまで完結する、理想郷 (Ihatov) の実現 (comes) へ

- 地方から、新しい技術・製品を  
⇒ 社長が技術者として勤務していた大手電子部品メーカーの岩手県内工場閉鎖により、盛岡での起業を決意

### 事業概要

- 岩手大学の技術を活用し、超小型プラスチック歯車を用いたマイクロアクチュエータ（小型減速機）と、それを活用したライフサイエンス製品等の事業を展開。
- 医療業界に可能性を感じ、医療産業に参入。2013年、主力商品となる電動ピペットが誕生。独自の小型アクチュエータ技術を活用し、液体制御という分野での商品・技術開発を進める。

マイクロアクチュエータ



高精度  
軽量電動  
ピペット  
「pipetty」

### スタートアップにおける課題等

- 起業に向け、岩手大学の支援を受けるとともに、経済産業省の地域新生コンソーシアム研究開発事業資金（42.5百万円・2か年）を活用し、研究開発。
- 起業後、事業化を進める中で**運転資金が底をつき**、株式上場を念頭に置いた**VCからの出資でつなぐ**。
- 東北の先端工学技術と医学的インテリジェンスを融合させる事業化連携体TOLIC（東北ライフサイエンス・インストルメンツ・クラスター）の中核企業として地域の活性化も目指す。
- TOLICスタートアップが多数生まれたが、**財務、量産、営業、知財等の専門人材が不足しており、経営者が資金調達に翻弄して事業の成長が遅れている。** 8

# 官学金によるスタートアップ支援の取組み

## 今、なぜ東北で *START UP* が求められているのか

- ◆ 人口減少・少子高齢化が進む
  - 『少子高齢下』
  - 『課題先進地域』
  - 『課題解決先進地域へ』
- ◆ 古くからの人口問題は今も
  - 『人口社会減』
  - 『若年層域外流出』
  - 『働きたい職場の創出』

### ADMIN 仙台市 ～「日本一起業しやすいまち」を目指す宣言（2013年）～

- ・ 仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会の発足（2019年）（出所：仙台市）
- ・ スタートアップ・エコシステム拠点都市に選定（2020年）【全国8都市】

#### ～社会的・経済的インパクトの創出に挑戦するスタートアップを～

##### ①ロールモデルとなるスタートアップの輩出

市長が海外のスタートアップ先進地を訪問  
⇒ 取組内容の精査、体勢強化（人員・予算の倍増）等を実施

- ① 研究開発型スタートアップに対するヒト・モノ・カネの重点的支援  
(集中支援プログラム、首都圏人材マッチングイベント、海外展開ハンズオン支援等)
- ② 行政・金融機関等によるワンストップ支援拠点（仙台スタートアップスタジオ）を整備
- ③ 最先端教育・海外派遣プログラムの提供（将来のスタートアップ担い手発掘等）

##### 各県でも *START UP* を後押し

#### 山形県 ～県内経済活性化と新陳代謝のために～

- ・ 創業予定者等を後押しするワンストップ窓口、オープンイノベーション拠点等として「スタートアップステーション ジョージ山形」をオープン（2021年11月）（出所：山形県）

### UNIV 東北大学 ～『研究第一』『門戸開放』『実学尊重』の精神で～

（出所：東北大学）

#### 東北大学独自のシームレスなスタートアップ支援システム

##### アントレプレナーシップ

- 育成プログラム
- 法人登記も可能なコミュニティ設置  
【スタートアップガレージ】
- ビジネスアイデアコンテスト

##### 事業性検証

- 研究者・学生向けに準備資金を提供  
【ギャップファンドプログラム】  
例) 起業準備資金として、1件500万円を渡し切り

##### ベンチャーへの投資

- 東北大学ベンチャーパートナーズ【THVP】設立（125億円）  
※ 2012年度補正予算で4大学に1千億円（「産学協同の研究開発による実用化促進（大学に対する出資事業）」）

#### THVPファンド実績

- 1号ファンド（2015年）
  - 96.8億円、東北大学発26社に投資
- 2号ファンド（2020年）
  - 78億円、東日本の大学発15社に投資

#### 羽ばたく *START UP*

- 大学発スタートアップ 179社
- IPO 6社
- M&A 2社
- 国内未上場ユニコーン 1社

#### 各大学でも *START UP* に向けた動きが

##### 会津大学 ～地域産業への貢献～

- ・ 「技術革新」「創業」の芽を育てる学修プログラム（イノベーション・創業教育プログラム）
- ・ 研究開発室など大学施設の利用や専任教員等による起業支援（出所：会津大学）

#### 東北一円への広がり

##### みちのくアカデミア発スタートアップ共創プラットフォーム

⇒ 東北大学が東北・新潟の大学に仕組み・知見等を横展開し、大学発スタートアップ支援を強化

### FINANCE

（主な取組み）

- ▶ 子会社設立：七十七キャピタル(株)（七十七銀行、2016年7月）、やまがた協創パートナーズ(株)（山形銀行、2022年1月）  
いわぎん未来投資(株)（岩手銀行、2023年7月）、(株)あきぎんキャピタルパートナーズ（秋田銀行、2023年7月）
- ▶ ファンド組成：やまがた協創ファンド1号（山形銀行等、2022年4月、30億円）プロクリアHD地域共創ファンド（青森銀行・みちのく銀行等、2023年2月）  
あきぎんNEXTファンド（秋田銀行等、2023年8月、10億円）、いわぎんCVC1号ファンド（岩手銀行等、2023年10月、30億円）

# スタートアップにおける課題と今後のアプローチ

## ISSUE

### ◆ ビジネスモデルの構築

- ① 技術開発に係るリードタイムが他産業に比べて長い事業を起こす場合、開発及び運転資金の確保が会社存続のための最重要課題。しかしながら、資金調達過程でプロダクトやサービスが既に確立していることは稀。なるべく早い段階で、**投資に値するビジネスモデルを構築**することが重要。
- ② 技術に対する評価が高くても、ビジネスへの活用方法や大量生産の目途等に係る障壁があり、**販路開拓に苦労**。

### ◆ 資金調達

- ③ **東北地方にはエンジェル投資家が少なく**、資金調達の際には、これまでの個人的な人脈（事業会社等）を頼って資金協力を依頼することが多い。個人的な人脈・関係を有しない起業家にとって、行政が構築するエコシステムだけではハードルが高い。
- ④ **東北地方にはVC等が少なく**、首都圏も含めて幅広く資金調達の相談を行った。**事業・技術の理解が困難**ということで断られることが多く、大学のフォローにより理解してもらえるケースもあった。
- ⑤ 金融機関側は、**ディープテックに対する評価が難しい**ということで融資審査に時間を要する。

### ◆ 人材確保

- ⑥ スタートアップ企業は知名度や**事業への理解が低く**、人材確保の面でも苦労。
- ⑦ 事業拡大等を図るための、**財務・営業・知財等の能力に長けた専門人材の確保が課題**。
- ⑧ IPO等を見据えた際、様々な手続きを踏むため、その準備をする必要があるが、地域においては**IPOを経験した人材が少ない**ため、監査法人や証券会社の選定など、自社の事業に適したものを選び取るためのノウハウ（相談相手等）が**不足**し、そのサポート体制も整っていない。

## APPROACH

### 課題

- ビジネスモデルの構築
- 販路開拓
- 資金調達先
- 事業・技術への理解
- 専門人材の不足
- 相談相手等の不足

### サポート機関等

国（経産局・財務局等）

地域金融機関

企業

専門家

自治体

商工団体

政策金融機関

大学

士業

経済団体

支援機関

V C

投資家

研究機関

その他