



スタートアップ創出促進保証制度 及びプロフェッショナル人材戦略 拠点の活用による創業支援

沖縄県信用保証協会 業務部 創業支援課 課長代理 玉城 光雄

1. はじめに

沖縄県は開業率が高く、廃業率も高い水準にあることをご存じだろうか【図1】。

令和5年版中小企業白書によると、沖縄県の開業率は7.1%と全国で最も高く、平均を大きく超えている。これは、独自の文化や若年層中心の人口構成を背景に、起業意欲が高いこと、小資本で参入しやすい業種が地域経済に占める割合が大きいことが主な背景にあると考えられる。特に全国的に開業率が高い「宿泊業、飲食サービス業」や「卸売・小売業」が主要産業と

なっていることも、こうした傾向を形成する要因の一つである。

一方で、廃業率は3.5%と全国で6番目に高く、平均を上回る水準である。業種別に見ると「宿泊業、飲食サービス業」の廃業率が高い。この業種は開業率も高く、新規参入と退出が連動する構造にある。沖縄県は観光需要への依存度が高く、景気や外的要因の影響を受けやすいことに加え、同業他社との競争が激しいことが廃業率に影響を与える要因となっている。

【図1】都道府県別の開業・廃業率

<開業率 全国上位>

順位	都道府県	開業率
	全国平均	4.4%
1位	沖縄県	7.1%
2位	福岡県	5.4%
3位	埼玉県	5.2%
4位	愛知県	5.0%
4位	東京都	5.0%
4位	千葉県	5.0%
7位	神奈川県	4.9%
8位	大阪府	4.8%
9位	三重県	4.7%
10位	茨城県	4.5%

<廃業率 全国上位>

順位	都道府県	廃業率
	全国平均	3.1%
1位	福島県	4.4%
2位	愛知県	4.1%
2位	大分県	4.1%
4位	山口県	3.6%
4位	長崎県	3.6%
6位	沖縄県	3.5%
7位	徳島県	3.4%
7位	福岡県	3.4%
9位	青森県	3.3%
9位	福井県	3.3%
9位	滋賀県	3.3%

出典：令和5年版中小企業白書 都道府県別開業率（令和3年度）

2. 当協会の創業支援について

(1) 体制について

信用保証協会法が平成30年4月に改正された。当協会では徳島県信用保証協会の創業支援の取り組みを参考にし、沖縄県の地域特性である高い開業率を踏まえ、創業予定者から創業後間もない事業者までを一貫して支援する体制を構築するため、平成30年4月に「創業支援課」を新設した。当初は課長・課長代理・課員の計3人体制で創業支援業務を開始した。

その後、創業支援体制の強化を図るべく、令和6年度からは職員3人に加え、創業コーディネーター1人を新たに配置した。さらに、令和7年度からは創業支援課を経営支援部から業務部へ移管し、職員1人を増員するとともに、創業コーディネーターも2人体制とするなど、創業支援体制を充実させた。

創業支援課の業務としては、原則として創業1年以内の事業者に対する保証審査の実施や、保証後3年以内の事業者を対象としたモニタリングのほか、創業支援に関する各種セミナーの企画・開催、さらには関係機関との連携強化な

どの取り組みを展開している。

(2) 創業制度の保証実績及び創業支援の取り組みについて

当協会の創業に関する保証実績は増加傾向にあり、保証承諾件数全体に対して多い点が特徴である。平成29年度の176件から、創業支援課創設後の平成30年度には313件となり、令和5年度には646件まで拡大した。令和4年度から5年度にかけては600件を超える水準で推移し、令和6年度は580件と、おおむね同水準となっている【図2】。

このうち創業支援課が担当する保証承諾件数は、平成30年度の289件を起点に増加し、令和3年度には441件となった。近年では、年間約340件から約430件を保証承諾し、その約8割については、事業所などを訪問し、面談を実施している。

創業支援課では、こうした保証審査に加え、創業者への支援として、以下のような取り組みを実施してきた。

特に令和6年度には、当協会が主催（共催：なはし創業・就職サポートセンター）で「はじめての事業計画書の作成」セミナーを開催した【図3】。

【図2】創業に関する制度の保証承諾実績

(件数単位：件 金額単位：百万円)

年度	H29	H30	R1	R2	R3	R4	R5	R6
件数	176	313	419	369	495	634	646	580
金額	893	2,175	2,712	2,450	3,294	4,373	4,174	3,873

※図は創業支援課管轄以外の保証承諾も含む。また、創業に関する制度以外は含まない。

<創業支援課の取り組み>

- ・創業者向けの専門家派遣実施
- ・創業支援に関する冊子「創業サポートブック」の発刊
- ・金融機関向けの勉強会、情報交換会の開催
- ・ダイレクトメール（DM）による情報提供
- ・計画書作成に関する個別アドバイス
- ・金融機関、商工会議所が主催する「創業スクール」や「創業塾」への講師派遣
- ・創業予定者、創業者向けセミナーの実施
- ・大学や専門学校などにおける創業機運醸成を目的とした講義の実施
- ・おきなわスタートアップエコシステムへの部会活動・各種セミナーへの参加

【図3】事業計画書の作成セミナー

沖縄県信用保証協会 × なはし創業・就職サポートセンター

ビジネスプランを磨きあげよう!
はじめての Create a Business Plan
事業計画書の作成

期間 2024年10月17日・11月7日・12月5日
場所 那覇市IT創造館2階 大会議室(那覇市銘苅2-3-6)
時間 13:00~16:00(開場12:30から)全3回
対象者 ・創業したい方 ・事業計画書の作成に悩んでいる方
・融資を受けたい方を検討している方

主催:沖縄県信用保証協会 共催:なはし創業・就職サポートセンター

定員20名 参加無料

本セミナーでは、事業計画書の必要性と基本的な作成方法や外せないポイントをわかりやすく解説。
またワークショップを通して実施のアイデアを形にし、事業計画書を作成してもらいます。
セミナー中、沖縄県保証協会の職員からのフィードバックもあり資金調達についても、より具体的にイメージがしやすくなっていきます。

お申込みはこちらのQRからお申し込み

10月17日 ① 計画書に必要な要素を知ろう!
・事業計画書の作成準備と手順のポイントをワークで学ぶ
・創業講話

11月7日 ② 起業・創業に向けた計画書を作ってみよう!
・事業アイデアを形にしてみる
・A4, 1枚の簡易事業計画書を作ってみよう!

12月5日 ③ ここだけは押さえよう! 計画書のポイント!
・グループで事業計画書にプレゼン
・お互いに事業計画書に対して質問やアドバイスをしよう
・相手の計画書にアドバイスをすることで客観的な視点を学ぶ
・雇える可能性が高いバターの計画書を知る

講師 株式会社ビジョンプロジェクト 代表取締役社長 我那覇 聖 氏

企業のコサルタント、人材育成、課題解決を中心としながら、個人の夢、企業の目標を実現するサービスを提供。
起業するのは誰でもできる!一番苦しくなるのは「起業した2~3年目」。やりたいたいビジネスで3年後でも継続できる常識に囚われない方法をお伝えします。

沖縄県信用保証協会 TEL: 098-863-5303 那覇市前島3-1-20
なはし創業・就職サポートセンター TEL: 098-988-3163 那覇市銘苅2-3-1(なはし市民協会のプラザ8階地下1F)



セミナーの様子

セミナーは計画書作成に向けてワークショップ形式で実施し、最終回には当協会職員によるフィードバックが行われた。定員20名に対して35名の申し込みとなり、関心の高さがうかがえる結果になった。また、参加者からは「また開催されるなら周りにも勧めたい」などの発信もSNS上でなされ、満足度の高さもうかがえた。

(3) 創業時における関係機関との連携

当協会の創業支援の件数が増加するなかで、創業者が直面する課題も多様化・複雑化してきており、当協会のみでは対応が難しい場面もある。こうした状況に対応するため、関係機関との連携を図りながら支援体制を整えている。

沖縄県よろず支援拠点とは、経営全般の課題に対応する総合相談窓口であり、当協会では、創業計画の作成、集客方法、創業後の経営改善など、相談内容に応じて紹介を行っている。よろず支援拠点との連携が円滑に進むよう、必要に応じて協会職員が事前に相談内容を整理・調整を行い、経営相談時には協会職員も同行している。

那覇市が設置する支援機関「なはし創業・就職サポートセンター」とは、セミナーの共催、トークイベントへの参加、当協会による出張相談窓口の設置などを通じて連携している。金融機関や当協会への相談がしづらいつと感じている利用者や、初めて借入れを検討する創業希望者への支援を行うことで、当協会の認知度向上にもつながっている。

また、創業時における人材確保や経営体制の整備といった課題への対応には、「プロフェッショナル人材戦略拠点」との連携が有効であると考えている。次に、その具体的な取組事例について紹介する。

3. 沖縄県プロフェッショナル人材戦略拠点(愛称:人材チャンプルー)との連携

(1) 概要

「プロフェッショナル人材戦略拠点」は、内閣府の「まち・ひと・しごと創生基本方針」に基づき、企業の「攻めの経営」への転換を促すための事業である。平成28年には本格的に事業が始動し、全国各地で取り組みが展開されている。沖縄県では令和4年、公益財団法人沖縄県産業振興公社内に「沖縄県プロフェッショナル人材戦略拠点」(以下、「人材戦略拠点」という。)が設置された。

人材戦略拠点は、県内の中小企業の経営革新や新製品開発などへの挑戦を支援している。経

営課題に応じた人材像を具体化し、転職・出向・副業など多様な働き方を通じたマッチング支援により、生産性向上を後押ししている。

なお、愛称である「人材チャンプルー」には、多様な背景を持つ人材を沖縄に呼び込み、企業とまざりあいながら新たな価値を生み出すという想いが込められている（「チャンプルー」と

は、沖縄の言葉でいろいろな食材を混ぜる料理を意味するが、ここでは「まざりあうこと」を象徴的に表す際に用いられている）【図4】。

【図4】パンフレット



(2) 創業時における副業・兼業人材の活用

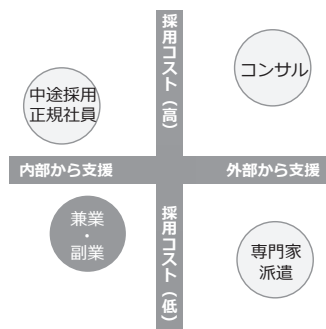
創業にあたっては、事前に一定の準備を整えておくことが求められる。しかし、すべてを完璧に準備したうえで創業に臨む例は多くなく、実際には事業開始後に想定外の課題や変化に直面することも少なくない。加えて、創業初期は人手や時間が限られており、一人ですべてを担うには負担が大きくなる傾向にある。

近年、働き方の多様化が進み、専門的なスキルを有する人材が複数の企業において業務委託として働く「副業・兼業」という形態が広がっている。こうした人材の活用は、創業初期に不足しがちな人的資源やノウハウを補う手段の一つである。

当協会においても人材戦略拠点への紹介、同行訪問、事業者向けDMへの同拠点パンフレットの同封などを通じて、創業者と副業・兼業人材とのマッチング支援にも取り組んでいる。兼業・副業人材を業務委託契約で活用することは、創業時の経営において次のようなメリットが期待できる【図5】。

【図5】兼業・副業人材について

コンサルより低い費用で、都市部の優秀な人材を活用できる



兼業副業人材採用のメリット

- MERIT1:優秀な人材を活用できる
 - 人材不足の中、優秀な人材を正規で探すのは難しいが、兼業副業人材であれば可能
- MERIT2:ピンポイントで経営課題解決に繋がる
 - 経営課題を絞ることで、解決へのアプローチがスムーズ
- MERIT3:社員の人材育成や活性化ができる
 - 兼業・副業人材の活動を通じ、社員教育や社員への刺激に繋がる
- MERIT4:常勤より費用対効果で優れている
 - 兼業・副業人材は月3万円～5万円程度の報酬で活用が可能
 - ※有料職業紹介会社を介した場合、別途手数料が発生
- MERIT5:スピーディーに採用できる
 - 通常の採用では3～4か月程度、兼業・副業人材であれば最短1か月程度でマッチングが可能

兼業・副業人材活用のためのポイント

- 人材にやっていただく業務の切り出しを行う必要がある
- 当初決めた仕事以外の業務をお願いする場合は、基本的には契約の見直しが必要
- 作業や成果物の提出のみのタスクにしない
- 社長や経営陣、または関連部署の社員が関与しなければ、上手くいかない。役割分担を明確にし、定期的なコミュニケーションを行うこと



出典：沖縄県プロフェッショナル人材戦略拠点

4. スタートアップ創出促進保証制度と人材戦略拠点を活用した事例

(1) 企業概要 (A社)

事業内容	アウトドア製品の製造企画、販売
会社略歴	令和2年 海外輸出入、企画製造販売の経験を元に個人事業創業
	令和4年 法人成り
利用実績 銀行取引等	令和3年 保証付融資実行（沖縄県制度融資）
	令和5年 保証付融資実行（SSS保証（据置3年）） 同時に融資総額約2割のプロパー融資を協調し、融資実行
	令和6年 保証付融資実行（沖縄県制度融資）
	令和7年 プロパー融資実行 プロパー融資実行

(2) スタートアップ創出促進保証制度と利用実績

令和5年3月にスタートアップ創出促進保証制度（以下、「SSS保証」という。）が創設された。この制度の主な特徴として経営者保証が不要であること、保証期間10年以内のうち、信用保証協会の保証が付かない融資（以下、「プロパー融資」という。）を同時に実行する場合には、据置期間を3年以内とすることが可能であるといった特徴がある。

A社は、個人事業主として既に沖縄県融資制度を利用していましたが、SSS保証の制度創設を知り、事業拡大を目的として申し込みを行った。当協会は、金融機関に対してプロパー融資を提案し、融資総額の約2割程度に相当するプロパー融資を含む協調対応を行った。

(3) 人材戦略拠点の利用のきっかけ

①保証申込に伴う訪問

SSS保証の申し込みにあたって、A社に訪問し面談を実施した。取扱商品は、愛好者の間で強い支持を受けており、大型商品や新商品の企

画、海外展示会への出展を通じた海外向け販売拡大による事業成長を見込んでいた。

ヒアリングのなかで、商品開発体制は、代表者と取引先の担当者（大手メーカー経験がある技術者）が業務の合間に対応する体制であり、「開発はほぼ代表者1人で行っている。アウトドア製品が好きで、かつ設計を担える人材がなかなか見つからず、人材面が弱いと感じている。」とのことであった。ただし、代表者は前職で人材の育成、退職対応などに苦勞した経験があり、固定費をなるべく抑えた経営を意識しており、今後もこの方針を維持したいという意向であった。

②2回目の訪問

SSS保証承諾後、初回訪問時の内容を踏まえ、当協会は人材戦略拠点に対して人材活用事例、費用感を事前に確認した。そのうえで、海外展示会の渡航費などに活用可能な補助金を紹介し、併せて同拠点の概要を説明した。人材面の課題に関して、同拠点は費用が比較的安価であること、副業・兼業人材の活用が全国的に広がっている点を踏まえた結果、同社の経営方針と親和性が高いと判断し、提案を行った。

代表者からは「SSS保証についてはインターネットで情報収集していたが、人材戦略拠点の存在は知らなかった。」との声があり、後日、A社において実際に利用が開始された。

(4) 人材戦略拠点の利用状況

商品開発担当として、当初は2名と業務委託契約を締結した。その後も、プロジェクトごとに必要な業務領域に応じて、商品開発、ブランディング、マーケティング、新規事業立案、SNS運用、企画立案・戦略、経理など、多様な経歴・スキルを有する専門人材をフルリモートで活用している。令和5年度及び令和6年度には、沖縄県外在住の30代から50代の会社員を中心に累計19名と契約を締結した。

商品開発においては、採用された案が売れ筋の利益商品として成果を上げることもあり、高い費用対効果が確認されている。この実績を踏まえ、令和7年度も引き続き専門人材を活用す

【図6】商品開発メンバーとの東京合宿の写真



出典：A社より提供（筆者にて画像加工）

る方針である。

A社にとって商品開発は成長を支える原動力となっていることから、チームの結束力向上を目的に、沖縄県外で活動している開発メンバーと合宿形式のミーティングを開催するなど、直接顔を合わせることで、体制強化にも取り組んでいる【図6】。令和7年度も新メンバーを加えたうえで、同様の合宿を実施する予定である。

（5）SSS保証と人材戦略拠点の利用後について

A社は代表者の手腕を活かし、令和2年度と比較して令和4年度には売上高が約10倍に拡大し、令和6年度には令和4年度比でさらに2倍以上となった。為替の影響はあるものの、利益は堅調に推移しており、積極的な事業拡大を進めている【図7】。商品の取扱店舗数は令和4年度は、国内販売代理店17店舗、海外代理店がアジア市場中心に3店舗展開し、令和6年度にはそれぞれ38店舗、6店舗へと拡大した。さら

に、令和7年度は欧州市場で販売代理店契約の締結を見込んでおり、事業の拡大が期待されている。

（6）関係者からのコメント

＜沖縄県プロフェッショナル人材戦略拠点＞

A社は、商品開発・企画・ブランディング・マーケティングといった業務において、副業・兼業人材を積極的に活用しており、生産性の高い経営を実現している企業である。

代表者からは「社員は辞めたら終わりだが、副業・兼業人材は特別な理由がない限り辞めることは少なく、報酬と仕事に満足してもらえれば、プロフェッショナルとしての成果を発揮してくれる」という言葉があり、これが同社の強みのひとつとなっている。今後も人材戦略拠点として、引き続き同社の支援に取り組んでいきたい。

＜A社の代表者＞

SSS保証による資金調達では、経営者保証のない制度を活用できたことで、とても助かった。仮に事業がうまくいかなかった場合、法的整理などを考えざるを得ない状況もあり得るが、経営者保証が不要であることで、安心して事業に専念できた。また、制度利用時にプロパー融資を受けることができたため、別の金融機関においてもプロパー融資の対応が可能となり、信用保証協会のおかげで資金調達の幅が広がった。

人材戦略拠点については、提携先が大手の人材会社によって運営されていると知り、申し込みを決意した。結果として、固定費をかけず効果的に活用できており、現在では都市部の大手

【図7】A社の業績推移

（金額単位：千円）

決算月	個人事業主		法人		
	R2/12月	R3/12月	R5/X月	R6/X月	R7/X月
売上高	16,000	71,000	177,000	252,000	396,000
経常利益	800	12,000	21,000	28,000	27,000
当期利益	100	10,000	16,000	21,000	21,000

※端数単位を切捨表示

企業の会社員やフリーランスなど、多様な背景を持つ優秀な人材と協働することができている。当初は半信半疑であったが、協会担当者から紹介してもらい本当によかった。

今後は、既存事業の拡大を目指すとともに、収益の柱を複数確保するべく、新たな事業展開も検討している。引き続き副業・兼業人材の活用を続けるとともに、今年度からパート従業員1名を正社員へ登用し、ほかにも正規採用の可能性を視野に入れながら組織の強化を進めていきたい。

5. おわりに

今回は、SSS保証とプロフェッショナル人材戦略拠点の活用事例について紹介した。人口減少が進む中で、中小企業の採用活動は一層厳しさを増している。こうした状況において、即戦力となる副業・兼業人材の活用は、有効な手段

の一つである。経営人材のマッチング事業は、人材戦略拠点にとどまらず、さまざまな分野へと広がりを見せており、創業という新たな挑戦の場面にもその活用が期待される。当協会においても、創業支援の一環として、副業・兼業人材である創業コーディネーターを受け入れ、モニタリング業務を中心に、創業支援に共に取り組んでいる。

創業支援業務では、折に触れて考えさせられる場面が多い。たとえば、「人生でやりたいことに挑戦したい」「社会や業界の課題を解決したい」といった強い意志や前向きな姿勢の創業の動機に触れるたびに、微力ながらも何らかの形で力になればと感じる。

そうした創業者の姿勢から学びながら、自らも当協会の一員として挑戦を続け、支援の質をさらに高めていくとともに、課題の解決に向けた取り組みを一層深めていきたい。今後も、金融機関や支援機関など関係機関と連携を図りながら、継続的な創業支援に努めていく。