

中企庁_創業政策のあり方検討会 第3回

参考資料（委員：本田）

本田屋本店有限会社
代表取締役 本田勝之助
2026年2月



本田勝之助（本田屋本店有限会社 四代目代表取締役） (日本の地域経営専門家)

文化庁：日本遺産プロデューサー（2016年～）
内閣府：クールジャパンプロデューサー

一般社団法人dialogue 専務理事（代表：島田由香、副代表：谷川じゅんじ）
一般社団法人 Global Resilience Summit 産業理事
＊会津地域スマートシティ推進協議会事務局長（2013 - 2022年）

- ・大正時代から続く会津の青果問屋の四代目。現在はブランド米を手掛ける米問屋でもあり、金田中や銀座久兵衛など名店に扱われ、また地域商社として1,000程の地域商品の問屋として全国に販路先を広げている。
- ・伝統工芸や農業・食、観光、IoT活用など地域多領域を戦略的にプロデュースするのが特徴。
- ・3.11直後、会津へのアクセセンチュア社の誘致と以降のスマートシティ推進化を政府各省庁・国内外の大手企業やベンチャーと協業しつつ、その代表企業として推進している。
- ・全国の原発立地地域約20地域、100地域以上の日本遺産認定地域のプロデューサーとして担当プロデューサーやクリエイター、コンサルタントなどをプロジェクトチームとしてまとめ事業推進している。また、総務省地域再生マネージャー 内閣府地域活性化伝道師でもある。

地域経営の専門家として3タイプの起業創業をしながら「地域モデルづくり」を行う。

地域経営・専門家

(日本経営品質賞・MB賞)

1998年～2011年

大手・中小企業・福祉医療・学校・行政（経営品質審査員）

会津大学

1993年開学。コンピューター専門大学

① 起業重視
(学生数に対し起業数日本一)

① 産学連携オープンな会議
(年間300回)

① 就職率100%

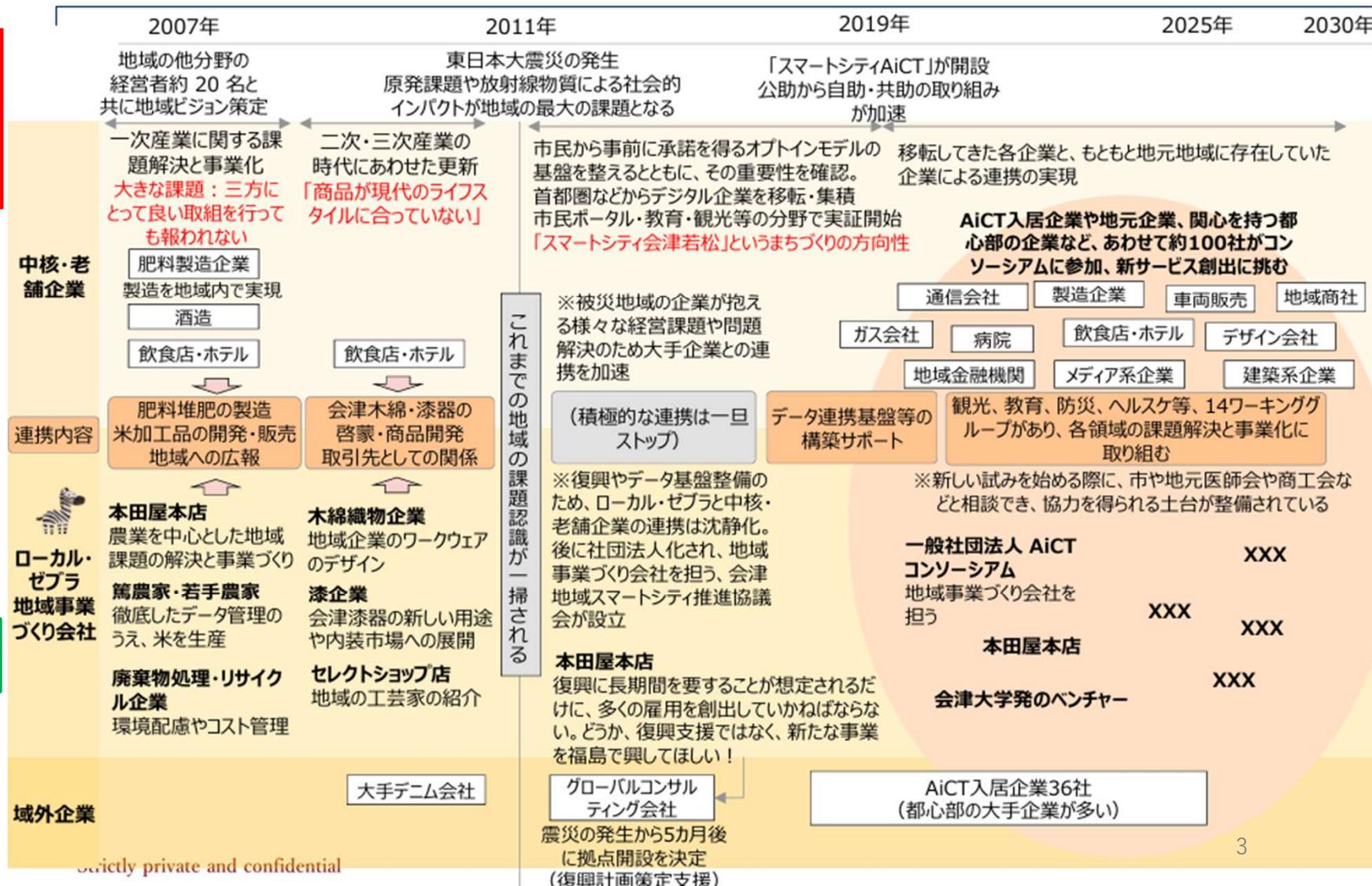
創業輩出素地
育成土壤

地域中核企業2社+α
スタートアップファンド

ITベンチャー企業

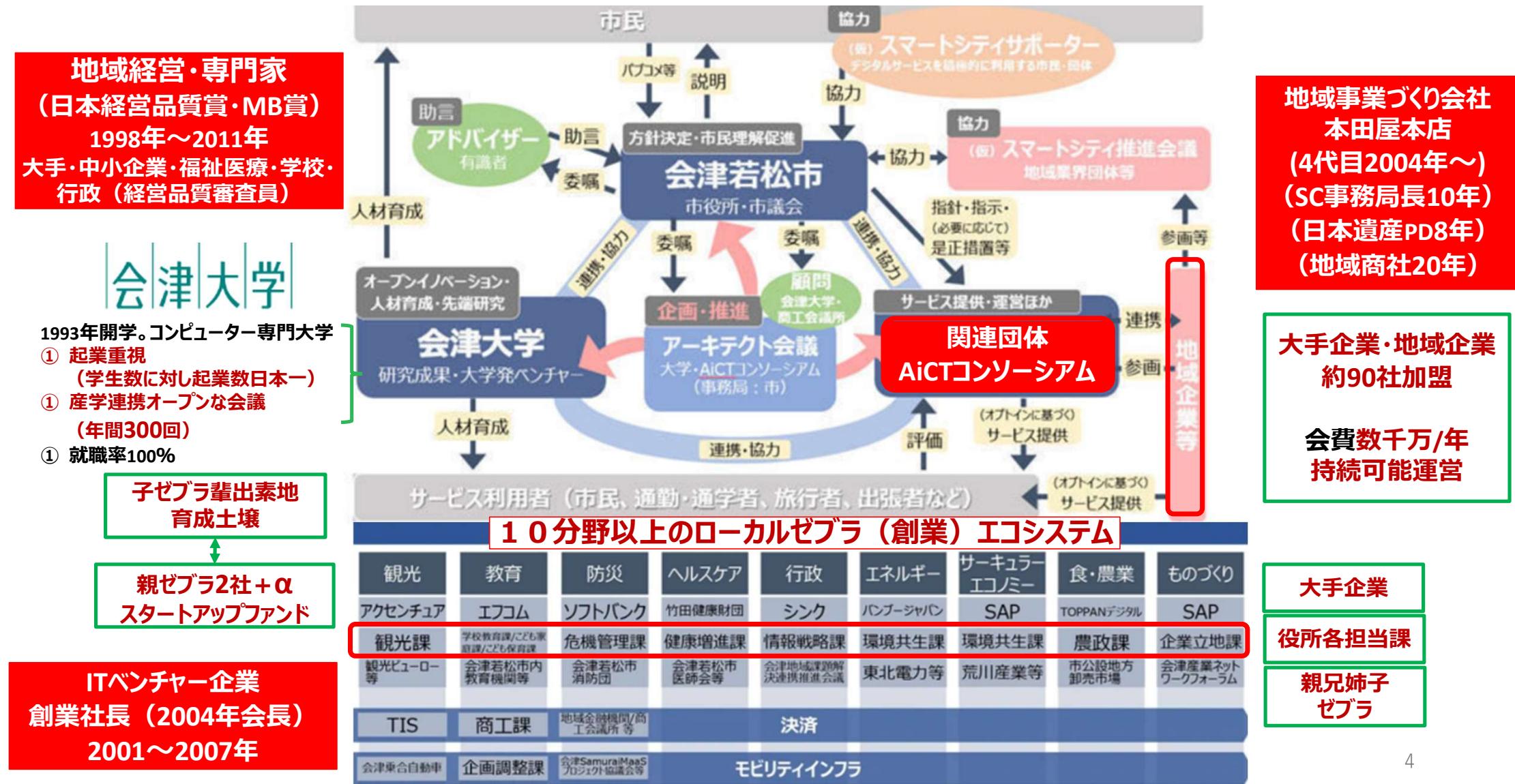
創業社長（2004年会長）

2001～2007年



strictly private and confidential

地域の歴史・特徴を生かした（全国展開可能な）エコシステムを25年作り続けている。



問題の本質

INTRODUCTION

いま、壊れているのは
“関係の質”だ

分断・孤立・文化の断絶。

誰か一人では解けない課題が増えている。

CSVとは何か

Creating Shared Values

CSV=社会価値×企業価値 を同時に生む経営OS

企業が社会課題を事業で解くための
“価値創造モデル”

SPOとは何か

Social Platform Organization

SPO=関係性を耕す社会OS

(行政・市民・企業・研究者が肩書を外し)

対話・共感・共創・知の循環により
社会の「縁側」をつくる構造。

原理の違い

CSV=価値を生むOS

SPO=関係を生むOS

レイヤーが違うからこそ、補完し合う。

二つの役割分担



「問い合わせ」 + 「出会い」



「経済価値」 + 「社会価値」

相互補完モデル

SPOが“関係の土壤”をつくり
CSVが“経済の果実”を育てる

この二輪が揃ってはじめて持続性が生まれる。



創業の「土壤」を育てる：地域エコシステムの新視点 挑戦が連鎖し、文化として定着する「シーン」の作り方



本田屋本店有限会社
代表取締役 本田勝之助
2026年1月

創業が増える地域の『土壤』とは、挑戦が致命傷にならず、学びが次に循環する環境です。制度だけでなく、試行の場、応援する観客、伴走機能が噛み合い、起業が連鎖する『シーン』を形成するための新しい視点を提案します。

支援しているのに創業が増えないのは、なぜか？

「結果の刈り取り」ばかりに注力し、「土壌の改良」が置き去りにされている

これまでの支援 (The Old Way)



これからの支援 (The New Way)



重要課題：リスクを減らすのではなく、『挑戦の孤独』を減らすことが必要です。

- ランキングと選抜 (Ranking/Selection)
- 勝者総取り (Winner-takes-all)
- 件数・売上のKPI (Number/Sales KPIs)
- 失敗へのスティグマ (Stigma of Failure)

- 心理的安全性 (Psychological Safety)
- 学習の循環 (Learning Loops)
- 可能性への投資 (Invest in Capability)
- 失敗は資産 (Failure as Asset)

「土壤が良い」地域とは、挑戦が致命傷にならず、学びが循環する場所

4. 文化・空気 (Culture)

「まずやってみよう」が許容される空気。

3. 人 (People)

つなぐ人（コネクター）、失敗経験者、最初のフォロワー。

2. 機能 (Function)

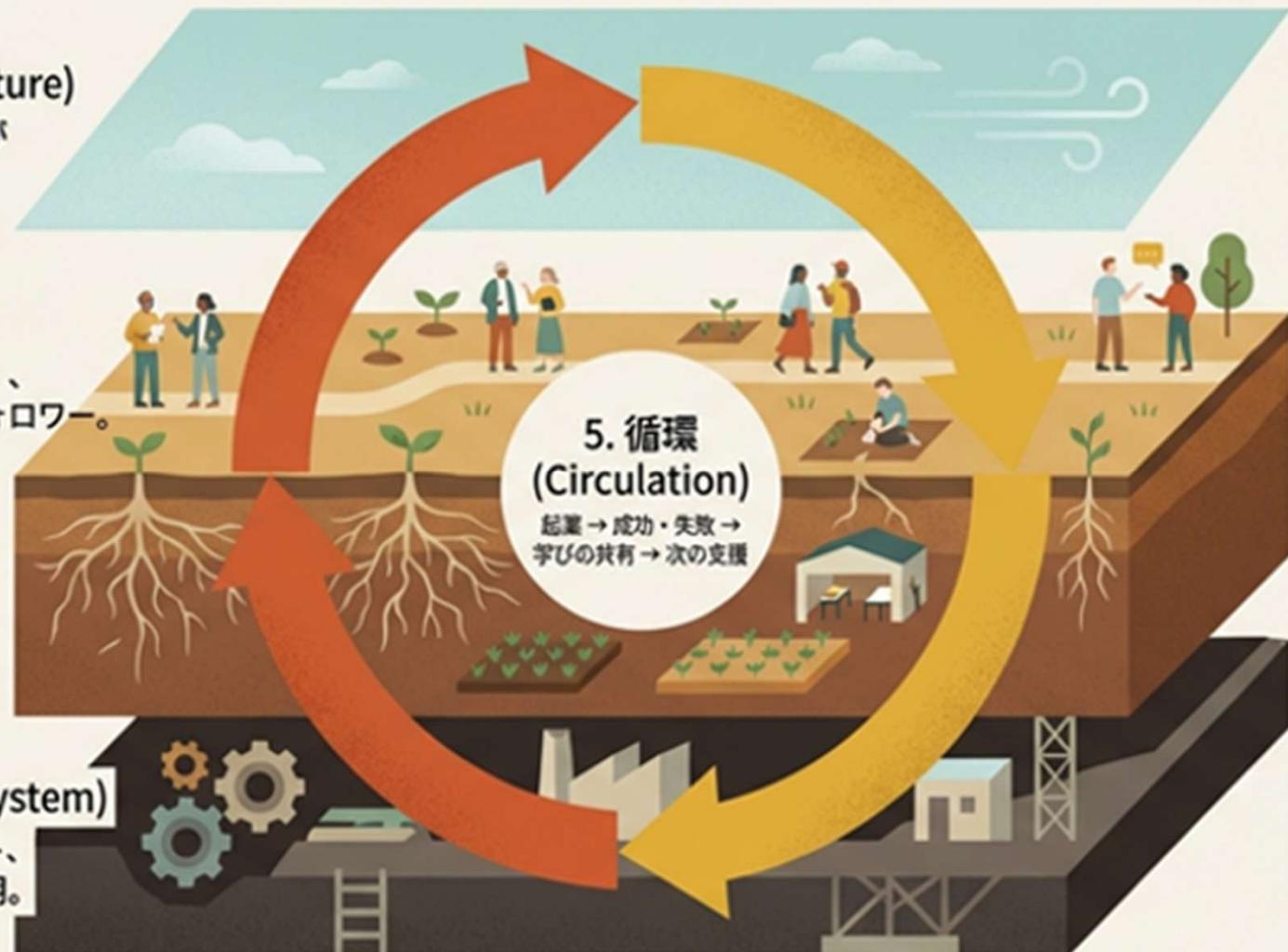
小さく試せる実証の場。専門家へのアクセス。

1. 制度・仕組み (System)

ワンストップ、低成本、再挑戦を阻害しない運用。

5. 循環 (Circulation)

起業 → 成功・失敗 → 学びの共有 → 次の支援



単発の起業家（スター）を生むのではなく、起業が特別でなくなる『循環』を作ること。¹³

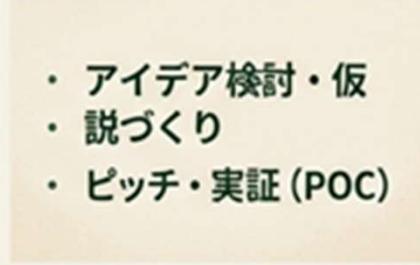
創業支援の本質は、「インディーズバンドのシーン作り」に似ている



土壤がよい地域
＝
まだ売れていないバンドが、
何度もライブに立てて、ファン
・仲間・支援者を増やしながら
安心してデビューできる
『シーン』がある地域。

年1回の大オーディション（コンテスト）
ではなく、日常的なライブハウス（発表の
場）が必要。

「コンテスト」から「ライブハウス」へ。評価ではなく反応の場を作る

バンド用語 (Band Metaphor)	創業支援用語 (Startup Ecosystem)
 練習 (Garage)	 小さなライブ (Small Gig)
 ファン (Fans)	 対バン (Battle of Bands)
 中間支援組織	 マネージャー (Manager)
 シーン (The Scene)	 エコシステム

戦略転換：年に1回の『審査』 (Contest) ではなく、毎月の『反応』 (Gig) の場へ。

バンドが演奏に集中できるよう、地域が「マネージャー」機能を持つ



演奏（事業推進）

マネジメント（中間支援）

Back Office Support:

→ 経理・法務・労務の
一次対応。

Road Manager:

→ 会場（実証フィールド）
への接続とロジ調整。

Mental Support:

→ 「挑戦の孤独」を解消
する伴走。

起業家が全ての業務を一人で背負う「孤独な挑戦」を終わらせる。

自治体の役割は「最初の顧客」となり、失敗を無害化するインフラになること

* 自治体→地域中核企業でも可



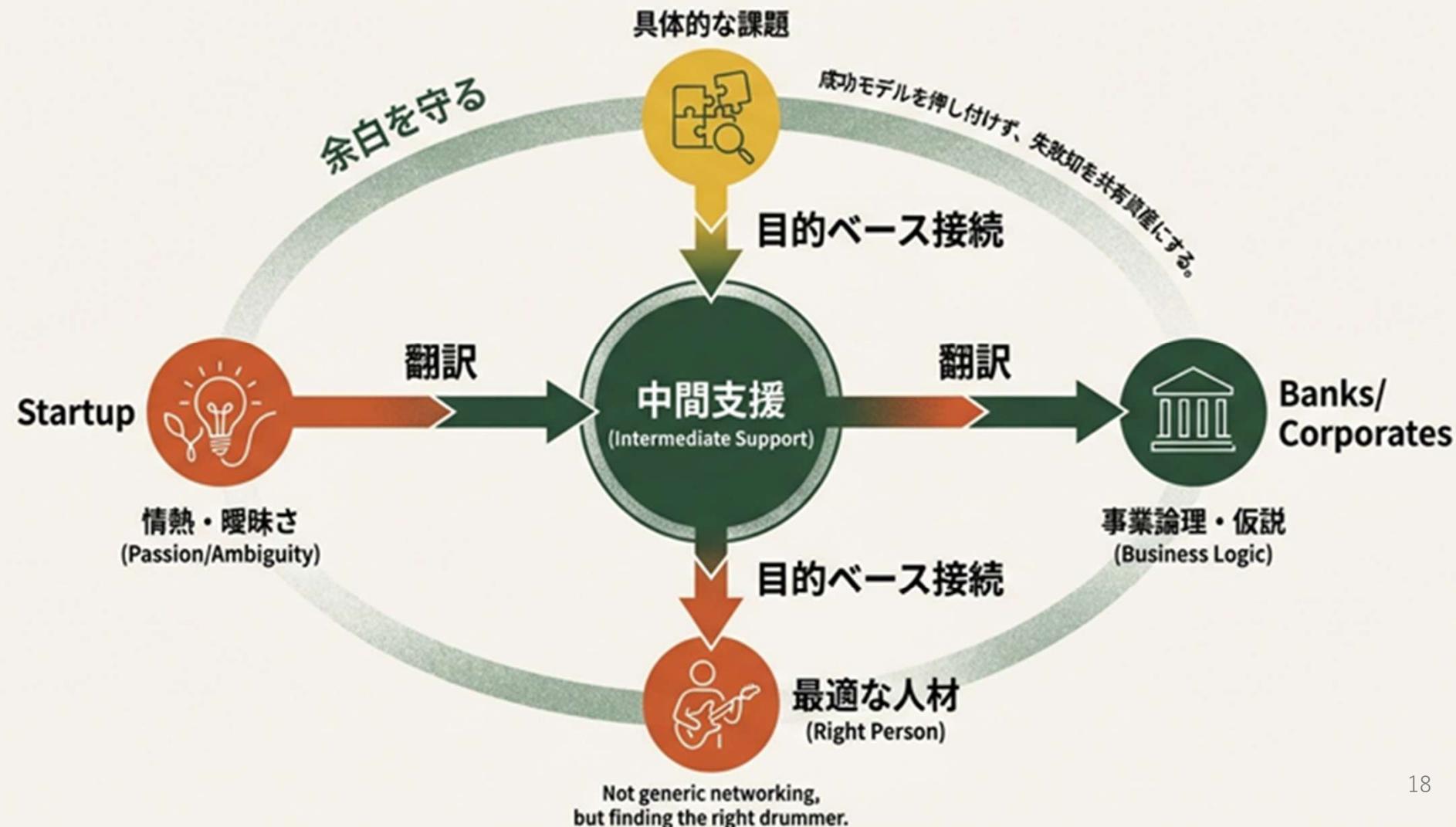
- ・小ロット調達
(デモテープを買う)
- ・試行錯誤を許容する
契約設計

- ・過剰な成果主義の回避
- ・計画変更 (ピボット) の
柔軟な許容

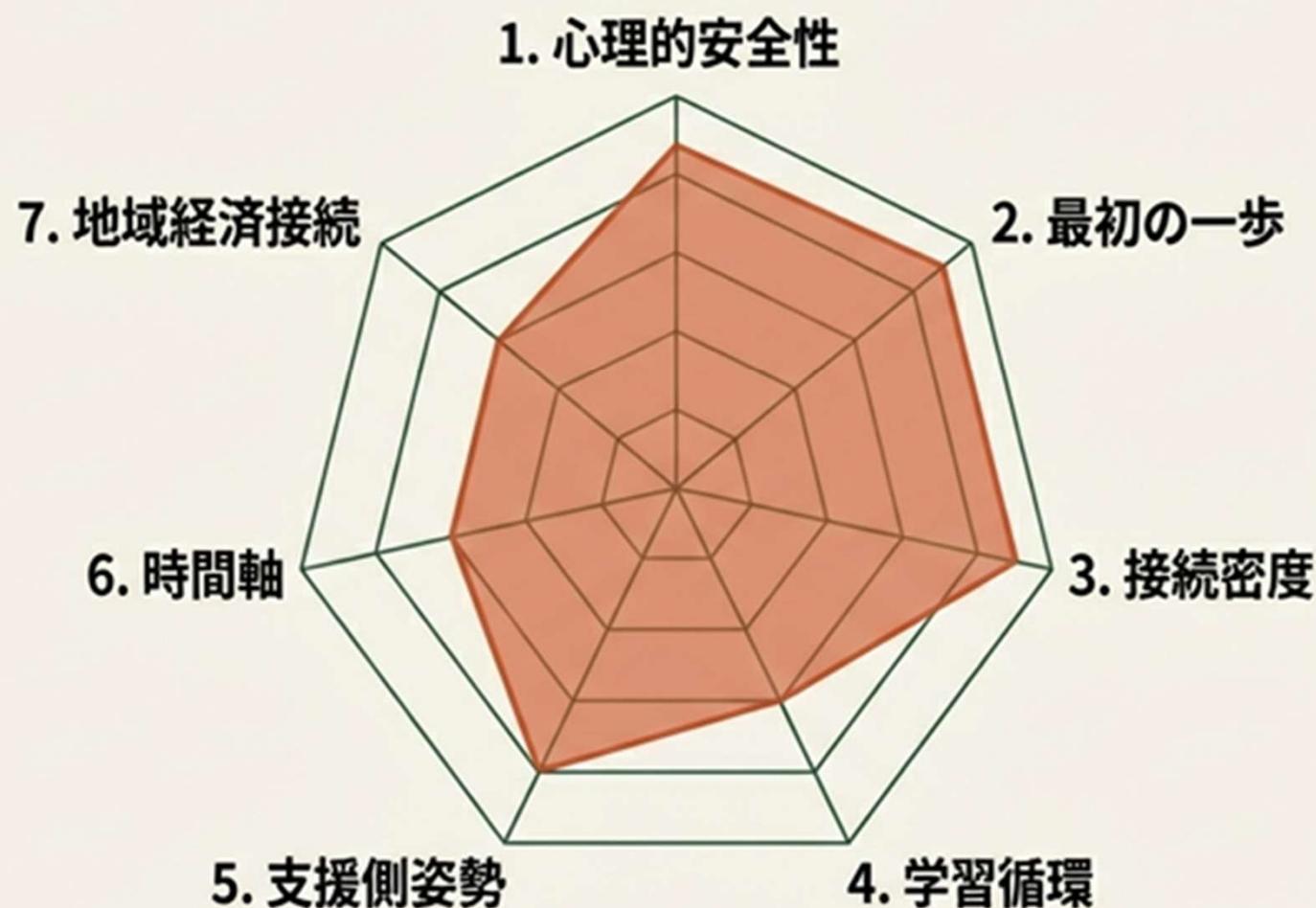
- ・首長・幹部による
メッセージ
- ・プロセスの可視化
(結果だけでなく)

行政は主役ではなく、安心して演奏できる「頑丈なステージ」を作る。

中間支援の役割は「翻訳」と「接続」。名刺交換ではなく、共創を作る



「件数」ではなく「可能性（ケイパビリティ）」を測る7つの指標

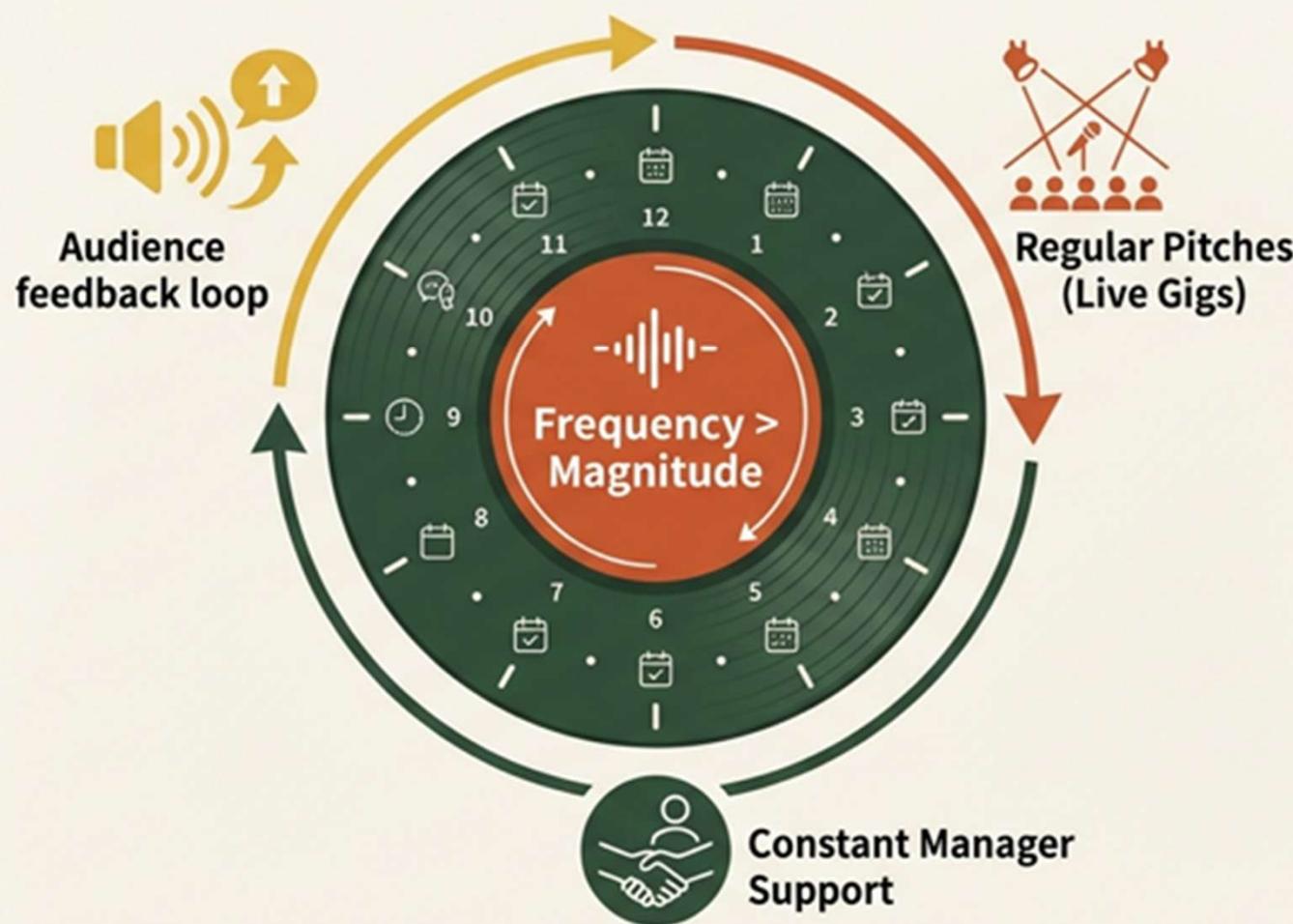


評価のポイント：

- ・他地域との比較ランキングではなく、前年比の『変化』を見る。
- ・起業数（アウトカム）の手前にある、挑戦を生み出す『土壤の質』を可視化する。

提案プログラム：「LOCAL STARTUP LIVE CIRCUIT」

売れる前に、何度もステージに立てる地域へ



年1回のお祭りではなく、
日常的なサイクルの構築。

- ・月1回の定例開催
- ・順位をつけないオープンマイク
- ・観客を巻き込む文化醸成

フェーズ別支援：練習スタジオからメジャーデビューまで



「観客」を育てる。見る人が増えれば、憧れが生まれ、次はステージに立つ



Open Audience

審査員だけでなく、学生・市民・企業・シニアを巻き込む。



Feedback Culture

批判や評価ではなく「応援コメント」を文化にする。



The Cycle

今日の観客が、明日の起業家になる「憧れの連鎖」を作る。

審査員のためのピッチではなく、ファンのためのライブにする。

私たちの「土壤」は大丈夫か？ 運営チェックリスト



失敗した起業家が地域に残っているか？



会議で「前例」より「面白い」という言葉が使われているか？



3～10万円規模で試せる支援（マイクログラント）があるか？



報告会が「評価」で終わらず「学びの共有」になっているか？



支援者は「正解」を教えず、現場で対話しているか？



起業家が孤立せず、相談できる仲間がいるか？



Yesが少ない場合は、
制度（ハード）ではなく
文化（ソフト）の改善が
必要です。→

目指す姿：「面白いライブ」が日常になり、起業が特別でなくなる未来



From: 「孤独な挑戦 (Lonely heroes fighting against the odds)」



To: 「連鎖するシーン (A vibrant scene where startups form, break up, and succeed, cheered by the community)」

『起業したい』という言葉が、バンドを組みたいという言葉くらい気軽に言える地域へ。

次のアクション：まず「小さなライブ」と「マネージャー配置」から

1

設計
(Design)



① 設計 (Design)

評価シートの作成（自己診断）。現状の土壌スコアを把握する。

2

実装
(Implementation)



実装 (Implementation)

月次の「小さなライブ」(Open Mic) を開始。
観客登録システムの整備。

3

体制
(Structure)



③ 体制 (Structure)

地域マネージャー（中間支援）の配置。相談からディビューまでの導線を一本化。

4

改善
(Improvement)



④ 改善 (Improvement)

内部改善会議の設置。
「数字」ではなく「土壌の変化」を議論する。

才能を選抜するのではなく、彼らが立つ『土壌』を耕しましょう。