

地方創生産業委委員会 意見交換会報告

地方創生産業委員会では、解決すべき社会課題へのスタートアップ企業の役割について理解を深めるため、令和6年度T-S t a r t u p企業に選定された企業の皆様と意見交換会を行いました。

1 開催日及び開催場所

令和6年12月5日（木）14:30～16:30

議事堂4階第3委員会室

2 テーマ及び論点

テーマ：「解決すべき社会課題へのスタートアップ企業の役割について」

論点：「企業の成長と社会貢献のために必要な支援は何か、またそれに対して支援を受けることができているか」

3 参加者

県議会側

地方創生産業委員長	針山 健史
副委員長	瀧田 孝吉
委員	尾山謙二郎
〃	嶋川 武秀
〃	藤井 大輔
〃	岡崎 信也
〃	井上 学
〃	鹿熊 正一

参加企業側（敬称略）

株式会社E n g a m e s

代表取締役社長 杉木 貴文

株式会社ハリイ

代表取締役 池野 順子

株式会社F a n

経営企画部 竹瀬 将大

株式会社ジェイキャスエアウエイズ

代表取締役 梅本 祐紀（※オンライン参加）

5 意見交換の概要

始めに参加企業各社から事業紹介及びテーマ・論点に関する意見を聞き、その後フリートークを行った。

①事業紹介及びテーマ・論点に関する意見（概要）

-株式会社E n g a m e s-

- ・紙やカード、さいころなどを使って遊ぶ、どちらかというホビーボードゲームを扱う専門の会社である。私は中学生の頃からこうしたものを愛好してきており、業界の中で割と人脈があったこともあり起業した。射水市流通センター水戸田に会社があり、現在の従業員は3名である。
- ・富山市さんからヤングカンパニー大賞を頂いたこともある。昨年と今年は、富山県T-S t a r t u p企業に選定していただいた。また、弊社の商品が非常に優れているということで、人気投票の賞レースにおいて4年間で2回大賞を頂いたこともある。
- ・ビジネスラインとして、企画、開発、小売、カフェと大きく分けて4部門に分かれている。

ボードゲームという産業は100億円規模の市場であり、その中でしっかり事業を行っていくためには、ありとあらゆることをやらないといけない。逆に一気に通貫で何でもできますというところを売りにして事業を行っているとも言える。

- ・ボードゲーム専門の法人は20社程度で、弊社は国内シェアの約3%程度を担っている状況にある。
- ・企画・開発としては例えば、NOKOSU DICE（ノコスダイス）というゲームがある。自社開発した製品であるが、海外で非常に高評価を頂いて50か国から60か国での展開が決まる予定になっている。このように自社開発製品を海外のマーケットに送り届けることを行っている。

海外ゲームの日本語版を作る事業も行っている。海外で流行しているゲームの日本語版の権利を弊社が独占して頂いて製造し、日本国内へ流通させている。あと射水市に移った店舗では、日本最大級のボードゲーム専門店を造った。

- ・7年半ほど事業を継続してきている。大体7000万円くらいから始まったが今は約2億7,000万円程度の予算で進んでいる。

創業初期の頃には、嶋川委員にも取材に来ていただいたことがあった。そのほか国内外含めた様々なメディアに掲載をしていただいたりもする。

- ・T-S t a r t u pプログラムでもいろいろ御支援を頂いている。法律事務所さんを御紹介いただき契約書の整理をしていただく、プログラムの中でパートナーの方とつないでいただき、そこに発注をかけて製造できるようになる、海外出展費の補助を頂くなど、非常に効果的に活用させていただいている。
- ・現在の支援については全体的に非常に満足しているが、これから事業が伸びていく中で、そういった支援の幅をもう少し広げていただければさらに良いと思う。
- ・今後の弊社の展開について、特に海外市場への展開に注力したいと思っている。海外の展示会などで商談をしている際に、富山県の観光担当課さんから富山県パンフレットを頂いていたので、富山から来ましたといってパンフレットを配って富山の紹介をすると、白川郷や金沢は知っているけれども、富山はどこにあるのと言われたこともある。富山県のプレゼンスも、(株)E n g a m e sのプレゼンスの拡大と同時に起こっていければよいなと思っている。

株式会社ハリイ

- 株式会社ハリイは2023年2月に立ち上がったばかりで、スポーツウィッグを開発する会社である。

コンセプトとして、チャレンジビューティーを掲げている。チャレンジは障害という意味で使われることが多いが、与えられた困難に打ち勝つチャンスを与えられた人という、すごくポジティブな意味がある。ウィッグをはじめ義肢などを隠すものではなく自分の体の一部として捉えて、それを機能的に美しいものにしていくということを意味している。

- 既存ウィッグはスポーツなど行くとすぐずれてしまう。自身も過去に全身の毛髪が抜けてしまう病気を患い、既存ウィッグを使っていたのだが、スポーツができなくなるなど今までの日常を過ごせなくなった。日常を取り戻したいという思いから会社を立ち上げウィッグを作り始めた。ウィッグの知識はゼロだったので大手ウィッグメーカーで働いて構造やメンテナンス方法を学んだが、ウィッグは本物の髪の毛に見えるかどうかには主眼が置かれ、着用者の利便性や機能性はあまり考慮されていないと思った。こうした経験を生かして、着用者のQOLを向上させられるウィッグを作ろうと決意した。
- ウィッグの問題で影響が大きいのは子供たちである。ウィッグが必要な子供たちは一定数いるが、そうした子はスポーツができなくなる。実際、弊社のほうにも、高校生の運動部の方から、ずれないウィッグはないかと連絡がくる。たかがウィッグだが、皆様にとってもすごく身近な社会課題である。
- 開発しているウィッグはスポーツウィッグというもので、ずれにくさに着目して作っている。あとは、遠隔で頭部のCTスキャンが取れるアプリの開発や頭皮環境を整えるスカルプエッセンスとか、ウィッグの装着を快適にするインナーキャップというものも作っている。オーダーメイドウィッグの場合はどうしても高額になってしまうが、サブスクで提供することによって、経済的負担も軽減している。
- 要望になるが、全国的に見て抗がん剤治療の場合のウィッグの補助はかなりの自治体が行っている。ただ脱毛症はほぼゼロ。薬の富山と言われていた富山県でも、ウィッグの補助率は6割であり福井県に比べて少なく、脱毛症に関してはゼロである。ぜひ富山県として補助を広げていただきたい。
- これも要望だが、私自身SCOP TOYAMAに住んでいる。住み心地もいいし、センター棟に支援センターがあり、自宅がすぐそばという環境のため、すごく便利で言うことはないのだが、課題とすれば3年しか住めないことがある。シェアオフィスも同じだが延ばして5年である。正直3年は物すごく短い期間である。せっかくここから会社を広げるというタイミングで、もう出ていってくださいとなるので、その辺りぜひ改善をお願いしたい。
- T-Startupのほうは初年度から参加させていただいて、非常に手厚いサポートを受けており満足している。サポート会社さんにも手伝ってもらっており助かっているが、弊社の場合はECサイトをすぐ直さなければいけないなど、すぐ成果物が欲しいときがあり、そういったときにもう少しサポートがあつたらいいなという思いが

ある。

助成金に関してはサポートしていただいて、ありがたいなと思っているところである。

-株式会社F a n-

- ・設立は2008年で17期目に入った会社である。本社は富山市二口町にあり、資産運用の相談窓口「投資信託相談プラザ」という店舗を全国に展開をしている。
- ・業務内容としては、IFAという業態である。ビジョンとして「資産運用をあたりまえに」を掲げており、幅広い世代にワンストップでソリューションを提供して、国民の健全な資産形成を後押しするということに向かって進んでいる。例えば、保険会社だと保険の営業しかできななかったり、銀行だと預金とかしかできななかったり、業態によって商品の幅がかなり狭かったというのが現状だが、独立系の立場で、お客様に合った商品を提供させていただくものである。
- ・14店舗を展開しており、地方銀行との提携、ショッピングセンターなどにも出店して、資産運用はまだまだ抵抗ある方が多いとは思いますが、もっと広めていきたいというところで店舗展開を行っている。
- ・IFA業界の主要KPIは、仲介預り残高と仲介口座数の2つが重要と言われている。競合他社との比較だと、弊社は、独立系でゼロから創業スタートしてきた中では一番の規模感というところまできている。またメディアでも取り上げていただいており、店舗知名度も、全国的には広がってきているのではないかなと思っている。
- ・現在、上場準備中であり、26年夏の新規上場に向けてN-1というところまで来ている。企業の成長ということで、上場に向けて動いている中で一番の課題は、売上げである。お客様の数と平均単価が鍵になってくるが、特に平均単価に着目しており、個人向けの資産運用コンサルティングだけではなく、法人向けの資産運用コンサルティングにも力を入れ始めている。
- ・T-Startup企業に選定されて3年目だが、特に法人の資産運用の見せ方などで、富山県のほうから御支援を頂いている形だ。
- ・社会貢献については、富山県民のファイナンシャルウェルビーイングの実現を掲げている。これは一個人の方の金融リテラシーをしっかりと高めて、老後に向けて計画的に資産運用をしていくことで、その人の人生が豊かになっていくというような考え方である。富山県民の金融リテラシーは全国32位というところで、まだまだお金に関しては知識もなければ運用している人も少ない。

ファイナンシャルウェルビーイングという目線で、富山県だからこそできるというところもかなりあると思うので、そういったところでいろいろと支援を頂けたらと思っている。具体的な支援としては、例えば小・中学校での金融教育の場の提供などがあると思う。

- ・富山県庁にはさまざまな課があり部署ごとにKPIが違うと思う。例えばウェルビーイング推進課は、おそらくそこに重点を置いているし、教育の担当課だったら、お子さんに対しての教育ができるか。一方で、弊社を支援していただいているスタートア

ップ創業支援課の方たちは、事業がどうしたら伸びるかというところで取組を行っているが、もっと横断的なK P Iを立てて進めたらよいと思っている。他人任せな支援となってしまう、結局T－S t a r t u p企業として支援してもらえないということも出てくると思うので、もう少し県庁の中で横断的な考え方があってもいいのかなと個人的には思っている。

- ・個人的な話になるが、いずれは起業したいと思っている。この会社で仕事することが自分にとって将来役に立つんじゃないかと思っている。

－株式会社ジェイキャスエアウェイズ－

- ・事業としては、3つの柱を掲げている。1つは地域航空としてしっかり立ち上がること。2つ目が、関空にいらっしゃるインバウンドの方を就航先にお連れして、そこで地域創生を手がけていくということ。3つ目は、空飛ぶクルマが2030年以降に社会実装されていくので、そこの社会実装のコンサルティングで入っていこうというところ。
- ・地域航空として、2026年の春に関西空港と富山空港、あと鳥取県の米子空港との2路線を就航させるべく取組を継続している。将来的には5年で16路線、7機体制まで拡大をしていく。
- ・地域創生に関しては、主にインバウンド向けに地域の魅力をどう伝えるかというところで、例えば、富山県の魅力的な食とか観光スポットを、地元の方と連携して、より分かりやすく魅力的に、本物の体験として伝えていく努力を一緒にさせていただきたいと思っている。
- ・事業の資金調達に関しては2回完了している。1回目は、関連の企業様から合計5億円の資金調達を実施した。富山県の関連企業から3億円、山陰の関連企業から2億円ということで、これらの企業様は地元では顔役のところばかりで、非常に心強い御支援を頂いたところ。

現状、シリーズAを目下進めており合計25億円の資金調達が今動いているところ。26年春の就航の年に最後の資金調達をプラス18億円、レプリケーションファイナンスとして合計約50億円の資金をもって就航を開始する予定。

- ・2029年に東証スタンダードもしくはグロース市場でのI P Oを目指している。さらに翌年か翌々年にプライム市場へのくら替え上場というところで、時価総額500億円を目指しているところ。
- ・T－S t a r t u p企業に選定していただいたことと、先日、富山県と連携協定も締結させていただいたので、起業家マインドの醸成というところでオフィシャルに検討を進めていく体制になっている。
- ・関西空港との調整は順調に進んでいる。また事業計画申請についても、年内に申請をして来年の3月に許可取得をすべく、大阪航空局と今調整をしている。

また山陰地方では経済同友会で講演をさせていただくなど、富山県だけではなくて山陰のほうでも盛り上がってきている。

- ・本日の論点に関して申し上げますと、やはり資金調達が非常に重要な取組になっているので、そういうリスクマネーへの手続、富山県の企業様とか金融機関様から募るわけ

だが、御紹介の部分とかスムーズにお取り計らいいただけると非常に助かるかなと思っている。あと、コンセッションについて、我々の事業との連携が重要な領域になるので、その情報提供であったりとか、航空政策課さんとの連携の部分について、非常に期待しているので、ぜひ連携がスムーズに進むように県のほうから御支援を頂ければ幸いである。

- ・SCOP TOYAMAについて、我々もそこに富山の事務所を設けているが、東京の本社から富山県に出張にきて打ち合わせで方々回ると、SCOPまで足を伸ばすことがなかなか叶わない。SCOPにも宿泊施設があると聞いているので、スポットで使わせていただけると非常にありがたいなと思っている。

②フリートーク（概要）

藤井委員： F a nさんにお伺いするが、I F Aの独立系ファイナンスアドバイザーは、投資信託だけではなく、例えば住宅ローンや保険など、いわゆる資金運用みたいなこともやっておられるのか。

それと、最終的にどれぐらいの規模まで店舗数を広げていかれるのか。

(株)F a n： I F Aというのは金融商品仲介業のことで、いわゆる独立系のファイナンシャルアドバイザーということだが、その免許自体は証券会社の仲介業を行うような形になるので、株式、投資信託、債券、その他金融商品などすべて取り扱うことができる。また、保険、住宅ローンなどの販売、不動産の宅建業、通信キャリアの取扱いなどの免許も持っている。

商品の幅でいうと、多分日本の中では一番多くなっている。これらの取扱い免許をすべて持っているのは本当に数社しかない。

空き店舗があれば、店舗展開はどんどん行っていきたいと思っている。上場資金とかもそこに費やしていきたいところ。

藤井委員： ジェイキャスエアウェイズさんにお伺いする。

米子空港のほうも取り扱われていると思うが、鳥取県からの支援は富山県と比べて手厚いのかどうかといったこととか、鳥取県が取り組んでいらっしゃる御社への支援などについて教えてほしい。

(株)ジェイキャスエアウェイズ： 鳥取県と富山県の支援を比較すると、圧倒的に富山県の方が我々に対する支援は手厚い状況である。それは鳥取県側の問題が云々ではなくて、やはり人との出会いの部分は大きいのかなと思っている。富山県からは例えば、県の中でいけば、こういう方に会って説明したほうがいいのか、そういうところを結構早い段階でご案内いただけたので、結果的に富山県内でいろいろな意味で先行して御支援いただけることになった。

なお、富山県で支援いただいたフレームワークを参考にして、鳥取県内でもいろいろ活動した結果、山陰も盛り上がってきている。

鳥取県からは、協定であるとか、知事からのコメントというのはまだ頂けていないが、鳥取県観光戦略課の課長さんなどからは、県にとっては重要な事業だと思うので知事との面談含めて上手に進めさせてほしいということ

で御回答を頂いている。

山陰のほうでも、我々の就航というのは、地元経済界含めて大きな期待を頂けている状況になっている。

藤井委員： 富山県の支援が手厚いと聞いて安心した。

井上委員： E n g a m e s さんにお伺いする。

紹介があった、世界的に評価が高いNOKOSU DICE（ノコスダイス）とはどういうゲームなのか。また日本円にしていくらか。

(株)E n g a m e s： ハーツというトランプを使ったゲームがあるが、それが一番近い。ハーツは、日本ではトランプゲームの大富豪とか7並べのイメージで、フランスやドイツの方が小さい頃からやっているものである。

販売価格は20ドルなので、日本円にすると約3,000円の定価設定である。

井上委員： ぜひやってみたいと思った。

次に、ジェイキャスエアウェイズさんに質問する。

ジェイキャスエアウェイズさんは過去にも、2021年ごろを目指して、富山県と関空を結ぶ事業をされようとしていた気がするが、資金面で断念されたと伺っている。

今回は2026年春就航予定とのことだが、1日の便数は決まっているのか。

(株)ジェイキャスエアウェイズ： おっしゃるとおり、2021年頃を目指して事業を行っていた時期はある。その時は、私が管理する前の話で、代表取締役の白根が運用推進していた時期である。当時コロナ禍であり、航空業界が厳しい状況に置かれていたため資金調達含め推進することができなかったと聞いている。そこから現在までの進捗は冒頭に説明したとおりでである。

1日当たりの便数は、毎日運行で1日3便を予定している。詳細な時間は、事業許可を取得してから空港等と調整することになる。

岡崎委員： ジェイキャスエアウェイズさんにお聞きしたいが、搭乗率が6割あれば採算が取れるとお聞きしている。これから資金調達していく中で、その利用見込み等をどう見ているか。6割くらいで設定できるか、その見通しはどうか。

(株)ジェイキャスエアウェイズ： 搭乗率が60%以上で黒字になるというのは、我々の事業見込みである。ATRの72の600という機体を使うが、定員70名乗りで調整しており、6割ということなので1フライトあたり42名ほど乗ってもらえればいいことになる。

実際の搭乗数の見込みについては1年半くらいかけて分析を続けてきており、結果、潜在需要としては十分それが取れるであろうというのが我々の結論になっている。その潜在需要を顕在化して、皆様に使っていただけるように、一般の方、法人の方へのマーケティングやPRの努力は必ず必要になってくると思っている。

資金調達については、トータルで50億円のうち現状6.5億円ということで、金額だけ見るとまだまだと言われがちだが、初期の資金調達は非常にリスクマネーとしての度合いが高く難しい。そこにおいては2回調達があつて、特

に2回目は非常に大きな意味を持っている。富山県の産業を代表する企業様からも資金を拠出していただいております、この後の調達に非常に追い風になっている。

富山県であれば連携協定も使わせていただいております、そういう追い風を受けて、金融機関からもしっかりと応援していこうという流れができてきているので、ここまでは我々の計画どおりに浸透されてきていると考えている。

尾山委員： E n g a m e s さんに伺う。

経常利益が16%ということだが、結構高い。優良な企業の経常利益だと思うが、売上げの構成比の中のメカニズムはどのようにつくっておられるのか。

(株)E n g a m e s： 利益率の基になっているのは、海外のゲームの日本語版のライセンスを取得する事業である。ゲームの不良在庫を抱える事業者さんもいるが、長年ゲームをやってきた知見からの目利きで、非常に売れるゲームを適切に選んでくることができている、不良在庫で捨てるものがなく、利益率を高く維持しやすい。

ほかの事業者さんだと、不良在庫が出るという前提で価格設定をしているが、私は、それと同じような仕入れと価格の設定をしつつ、不良在庫が出ないので、その分で利益が上がる。

尾山委員： なかなか大胆だと思う。目利きがうまいということだろうと思う。

(株)E n g a m e s： 長年の経験と、とにかく展示会などに通って人脈をつくり、日本で信頼できる事業者として評価いただいて、日本向けのライセンスは弊社に渡すと決めていただけているというところが、今の利益の状況につながっているものと考えている。

尾山委員： ハリイさんに伺う。

このウィッグは1つ50万円くらいということで、結構負担額が大きいですが、サブスクにすると料金的にどうなるのか。

また、サブスクということは、中古のウィッグを使うことになる人もいると思うが、そのあたり抵抗ある人はいないのか。

(株)ハリイ： 初期費用として5万円ぐらいを想定している。毎月大体1万5,000円ほどになる。

リサイクルのウィッグは市場にかなり出ており、すぐ売れる状態であり、抵抗感を持つ人はあまりいない。きちんと殺菌した形で出荷する。服とあまり変わらないという印象である。

尾山委員： ジェイキャスエアウエイズさんに伺う。

資金調達時に、1口あたりの下限や上限はあるのか。

また資金調達は航空路線がつながる鳥取県と富山県の中で行う考えなのか。それとも、日本全国でセールスされていこうと思っているのか。

それと、資料に「世界と日本のローカルを繋ぐ未来の翼」とあるが、将

来的に国際便も考えているのか。

(株)ジェイキャスエアウェイズ： 出資額の最低基準はある。今進めているシリーズAと15億円のエクイティファイナンスにおいては1億円に設定している。ただ、就航先の県下で出資希望の企業様があれば、もう少し金額を下げたもので対応できるように社内で調整を図っている。

2つ目の資金調達先については、就航先だけでなく全国の金融機関とかCVCと呼ばれる事業会社の持っている投資機能といったところから調達を進めている。

最後の国際線については、将来的には近距離国際便ということで、5年以上先にはなるがやっていきたいところ。

富山県においても、台湾、韓国、中国からのインバウンドニーズは非常に高いと認識しており、そういう地域との接続は将来的にはチャレンジしたい。関西空港やセントレア内とつながるので、国際ハブ空港を経由して世界とつなげていくということが直近の取組となる。

鹿熊委員： ジェイキャスエアウェイズさんに伺う。

開業前でありながら、県と協定を締結したというのは極めて異例だということで、それくらい富山県としてはジェイキャスエアウェイズさんに期待しているということの表れだと思っている。

県の資金調達面における支援について、具体的にどのような支援を期待しているのかももう少しお聞きしたい。

(株)ジェイキャスエアウェイズ： 県からの支援は2通りあると思っている。1つは直接支援ということで、いわゆる行政が我々に出資というか融資をする形だが、我々としては、富山県に限らず行政からの支援というのは今後も引き受ける予定はない。これは、行政とひもつきの航空会社になってしまうと、路線選択という自由度がどうしても下がってしまうため。

間接支援という意味合いでは現在も頂いている認識で、T-S t a r t u p 事業の中でも、金融機関とか県下の企業様を紹介いただく機会がつけられている状況だ。

我々の後に富山の中で立ち上がっていくスタートアップ企業からすると、我々が今受けているような支援を結構早期の段階で提供してもらえるとありがたいはずだと思う。それは富山の中でスタートアップ企業が増える1つの大きな要因になるのではないかと考えている。

嶋川委員： ジェイキャスエアウェイズさんに伺う。

富山県では臨時的に台湾便を就航させるなど、いろいろ取り組みを行っているが、機体の確保が非常に課題となっている。御社におかれては、機体をどう確保されるのか。

次の質問だが、資料13ページの地域創生に必要な5つのファクターにあるシンボルマークのようなものについて、富山の富という字の「田」の書き順が違って、これはあえてそうされているのか。すごい気になった

もので。

(株)ジェイキャスエアウェイズ：世界的に旅行などで移動される方が増えて航空機の需要は非常に高まっているが、機体調達についてはおっしゃるとおり。弊社では新品の機体をリース契約するが、先日本契約を完了した1機目は非常に苦労した契約だった。機体調達は弊社の信用力や資金調達の進捗状況などをリース会社に証明していかないといけないのでそこが大変だった。2機目以降は、そこはある程度解消するので、1機目ほど大きな苦労はないと見ている。

マークについては、弊社のクリエイティブディレクターが御朱印をイメージしてデザイン的に表したいということで作成したもの。書き順については大きな意図はないと思うが、必要があれば改善していきたい。

嶋川委員：富山県を飛ぶときは、富山の何かをあしらっていただくとか、デザインも含めて検討いただけると大変ありがたい。

次に、F a nさんにお伺いするが、主要K P Iのところ、23年から24年にかけて仲介預り残高と口座数が格段に伸びておられるが、大きな要因はどこにあるのか。

(株)F a n：要因として2つある。1つはN I S Aがスタートしてきたということで相談件数が跳ね上がったところ。もう一つは、東京の某同業者から事業譲渡を受けており、吸収した分の口座数と残高が伸びたような感じになっているところ。補足すると、業界全体としては、事業者は大きなところでどんどん吸収されていくような動きというのが実はあって、弊社もそういったM & Aとか事業譲渡によって拡大していくことを見込んでいる。

嶋川委員：E n g a m e sさんに伺う。

新商品も独自に開発されて、海外展開に力を入れていかれるということであったが、日本アニメという付加価値を付けることは考えないのか。富山県でもアニメに力を入れていきたいと思っている。

(株)E n g a m e s：I P (知的財産) とのコラボはライセンスの関係があり非常に厳しい。ただ、弊社がいろいろI Pを乗せやすい形のゲームルールをつくって展開するというのは1つの戦略としてあるかもしれないなと思っている。

I P とのコラボでいうと、小さな事例だが、北日本新聞社さんのイラストのアセットとコラボしたゲームを開発しており、これは富山県の宣伝にもなると思う。全国の様々な店舗に置いてあるし、海外展開する想定なので、こういったものを通じて、富山県の魅力を伝えるようなことはしていきたいなと思っている。

藤井委員：ハリイさんに伺う。

富山県のアピランス系の支援について、県は、今年の10月から市町村の補助にプラスで助成をしていると思う。先ほど、ウィッグの補助は金額から換算して60%しかないという話があったが、この令和6年10月からの追加分も含んで60%とおっしゃっているのか、その辺をもう少しお聞きしたい。

(株)ハリイ： 追加分は含んでいないと思う。

60%というのは、補助を出している自治体が全体の何割かということ。

ただ、ウィッグの助成はやはり足りない。安いウィッグもあるが、あれでは生活できない。その安いウィッグを買うくらいの助成しかないのが現状だ。

尾山委員： ジェイキャスエアウェイズさんに伺う。

なぜ最初に富山空港と関西国際空港を結ぼうと思ったのか。

(株)ジェイキャスエアウェイズ： 実は経営陣には、私を含めて北陸出身者はいない。その中で、富山県で飛ばさせていただくのは、ひとえに需要分析の結果だ。既存エアラインや新幹線等が通っている国内路線地域を分析して、我々の小型機体であれば十分採算が取れるかつインバウンド需要も取り込めると見たのが関空－富山便で、その次が関空－米子便ということになった。

瀧田副委員長： ハリイさんに伺う。

ウィッグのメンテナンスの延長として、御社が独自でオリジナルシャンプーやトリートメントなど開発を行っていく可能性もあるのかなと感じたが、今後どのような展望を考えておられるか教えてほしい。

(株)ハリイ： ウィッグのメンテナンスに関しては、SCOP TOYAMA外のオフィスをさらに一部屋借りて、そこで行っている。他社も、かつら製品のケア商品を展開しており、弊社としても今後展開していく。具体的には、繊維に対してベストな成分を通常シャンプーに入れていくとか、フレグランスのところでリラクゼーション効果があるようなものを県内企業さんと協力して作っていったらと考えている。

瀧田副委員長： F a nさんに伺う。

冒頭の自己紹介で、「いずれは起業したい、F a nで仕事することが自分にとって将来役に立つんじゃないか」ということをおっしゃっておられたが、起業に対する情熱をいつ頃持ったのか、また、そのときにこのT－S t a r t u p 事業をまた利用したいかなど、今後の御自身のイメージがあれば教えてほしい。

(株)F a n： 実は、私自身が起業しようと思っていたときは、全然違う業界での起業を考えていた。金融関係のこの会社に入って3年、4年ほどになるが、今は富山発の会社として、金融業界のI P Oというところをまず達成したいと思っている。

今この会社で、上場、監査、主幹事証券とのやりとりなどいろいろ経験させていただいている。自分自身で一からスタートしたときにも、いずれこの雰囲気とか厳しさとかを感じるようになると思うが、いずれはF a nを超えるぐらいという思いを持っている形だ。こういった業種とか、そういうところはちょっとまだ分からない。

T－S t a r t u p に関しては本当にいい支援を頂いていたので、フェーズによると思うが、そのときにこのプログラムが続いていれば、ぜひ検討

させていただきたいと思っている。

針山委員長： 委員のほうからいろいろと質問させていただいているが、参加企業さん側からも御意見や要望を聞かせていただければと思っている。皆さんのほうから何かあればぜひお願いしたい。

㈱ハリイ： 一企業として富山県にいろいろ提案する方法についてアドバイスを頂きたい。

藤井委員： 幾つか方法はあるが、議会内で言うと請願や陳情という方法がある。

あとは、県の担当課の方に話す方法もある。こういう制度を変えてほしいとか、こういう要望があるということをお伝えするのが一番いいと思う。

議員は県民の意見を聞いて要望について支援する役割もあるので、我々のほうからもしっかりと当局に伝えていきたい。

㈱E n g a m e s： ボードゲーム産業の中で弊社事業も成長しており、六、七年後にはトップの会社と並ぶぐらいの成長を見込んでいる。各国のトップ事業者は、ビジネス向け、海外消費者をターゲットに十数万人から数千人規模のイベントを開催するところもある。

弊社としては、日本と海外の市場をつなぐハブの存在として富山にいたいと思っている。今後弊社が日本トップのボードゲーム事業者となった場合に、ぜひ富山でそういうイベントをやりたいなという思いもある。そのため公共交通の便がよいところに二、三千人を収容できるイベントホールがあればいいと思っている。高岡テクノホールもあるが、駅からバスのピストン輸送は数千人規模になると厳しい。富山駅などの駅近くにイベント会場、メッセ的なものがあればいいと思う。武道館の件もあるのでなかなか難しいのは重々承知だが、お伝えさせていただきたい。

鳴川委員： 高岡テクノドームは別館ができる。本館と一体として使うと、2,000人、あるいは3,000人まで収容できると思う。あとは宿泊や駐車場の問題もあるとは思う。

六、七年後ということであれば、世界から関空に来て、ジェイキャスさんの航路で富山に来ていただくルートもできるかと思えますので、これを機会に、この委員会としても全面的に後押しできればなと思っている。

尾山委員： 富山市総合体育館とか使えないのか。

㈱E n g a m e s： 富山市総合体育館はスポーツのイベントでないと……。

㈱ハリイ： 美容師の大会も開催している。お金がかかるが出展を募ったらいいのではないか。

鳴川委員： 議員からも働きかけは頑張っていきたいなと思っている。

針山委員長： 企業さんの成長に負けないぐらい、富山県もしっかり成長していかなければいけないと感じた。本日はありがとうございました。

参加いただいた企業の皆様



委員との意見交換の様子



参加企業の皆さんと記念撮影

