

創業促進・事業承継部会の活動結果

(1) 第3期部会からの引継ぎ事項及び部会名の変更

第3期創業促進部会より「創業はゼロから事業を起こすことから、各種手続きや販路開拓に非常に労力がかかるため、創業希望者を事業承継が必要な企業とマッチングさせるなどできないか、可能性を探ることが必要」との引継ぎを受け、第3期までの「創業促進部会」から「創業促進・事業承継部会」と部会名称を変更し、新たに事業承継について考えていくこととなりました。

(2) ブレインストーミングの実施

部会では、創業や事業を促進するための現状把握、課題の洗い出しについてブレインストーミングを行い、多くの意見が出されました。

《主要意見》

◆多くの人が集まれる場所の必要性

- ・ 創業支援センターの創立
- ・ やる気のある人が集まれる場所、情報があふれる場所を作る
- ・ 元気な中小企業が増えれば、大企業の誘致も順調に
- ・ 街並再生(中心市街地)、にぎわい創出(ハードではなく)

◆意欲のある人材の発掘(学生、女性(主婦)など)

- ・ 企業再生請負人を作る
- ・ 同じ波長の人が集まる、高齢者が元気になり若手に教えるようになる
- ・ みんなが協力し盛り上がる
- ・ 経営者が増え、アントレプレナー教育が進む
- ・ 創業や新規プロジェクトをしたい人が集まる

◆情報が足りない

- ・ 全国の成功した取組事例を紹介
- ・ 情報共有がしやすくなる
- ・ 子ども・若い学生・主婦・シニアの輪が変わる。状況共有できる

<その他の主な意見>

- ☆創業機運の掘り起こしが必要
- ☆事業承継が必要な企業の掘り起こしが必要
- ☆資金が足りない

(3) 部会におけるまとめと第5期部会への引継ぎ事項

ブレインストーミングの議論を経て、第4期で今後必要な事業について下記のとおり整理いたしました。

－創業促進・事業承継部会として必要と考える事項、引継ぎ事項－

<①場所の提供>

- ・理想は創業支援センター、現実としては各団体が集まり交流（コラボ）できる場所が必要

<②人材の発掘>

- ・産官学金、学生、女性、市民、共同研究等をハブにした効果的なコラボレーション（起業、イベント、まちおこし等につながる）

<③情報の送受信の必要性の提供>

- ・プッシュ型の情報発信の必要性（LINEなどの活用）

(4) 新型コロナウイルス感染症拡大の影響による今後の考え方について

- コロナ禍にも関わらず、今年度の創業セミナー参加者及び新規創業者が例年より多い。そういった創業者を継続して支援することが必要である。
- LINEやLINE@を活用し、各種事業や取組について積極的に情報発信していく必要がある。（苫小牧市のLINE@の登録者は約7,500人。当初は新型コロナウイルス関係の情報のみ発信していたが、令和2年8月からはコロナ以外の情報も発信している）

人材確保・育成部会の活動結果

(1) 苫小牧市中小企業振興計画に関する議論

部会では、中小企業の「人材確保と育成」について、現在の課題や必要な施策などについて協議しました。共通認識の基に議論を進めるため、また、企業規模や業種などによって求められる支援は様々であるため、ブレインストーミングをまじえ、活発・自由に意見を出し合いました。

《主要意見》

- ◆中小企業が単独で育成プログラムを作るのは難しい。
- ◆会社を超えた情報交換ができるコミュニティの形成が重要。
- ◆高校生が地元企業を知る機会が少ない。
- ◆学生、若者の職業観や採用プロセスが変化してきている。採用する側との意識の乖離があるのでは。
- ◆求職者と企業の採用後のミスマッチを防ぐため、インターンシップなどの支援があればよいのではないか。

(2) 部会における課題と第5期部会への引継ぎ事項

計画策定後、部会でこれまで議論し計画に載せられなかった課題や、第5期で引き続き議論していきただきたい内容について、下記のとおり整理しております。

○部会における課題と提案

求職者のニーズが変化しているにも関わらず、採用する企業側の考えや体制が変わっていない現状があります。入社後の早期離職の防止や人材育成を図るためにも、雇用のミスマッチを防ぐ取組を提案します。

○計画で実施中であるが、改善が必要な取り組み・事業等

[中小企業の人材確保支援について]

- ①就職マッチング支援事業「とまジョブ」では、コンテンツを充実させ登録企業の増加を図ること。
- ②中小企業の管理者向けに、人材確保・採用戦略のための意識改革セミナーを開催してはどうか。

○次期部会への申し送り事項

次回部会で協議予定

(3) 新型コロナウイルス感染症拡大の影響による今後の考え方について

次回部会で協議予定

販路拡大・需要開拓部会の活動結果

(1) 苫小牧市中小企業振興計画に関する議論

部会では、中小企業が長期的に事業を継続していくためには、販路拡大や需要の開拓が必要であるという認識のもと、現状の課題から解決方法（支援策など）について、ブレインストーミング方式を用いて議論を重ねてまいりました。課題として「事業効果、成功例、失敗例が共有出来る事業」「セミナーの企画からフォローアップまでの支援」「事業者としてやるべきことをやる機運」が必要であることを盛り込んでいます。

《主要意見》

- ◆補助金を活用して行った事業を、会員へのインタビューにて会報誌・ホームページなどの記事で紹介し、とまサポ等で周知・共有を図っていく。
- ◆創業サポートのような、企画として当初より複数回セミナーを実施することや、フォローアップが出来る専門家と、セミナー後も協力を仰げる仕組みを構築する。
- ◆事業の主体が行政か民間かで条件設定が大きく変わるが、ある程度ターゲットを絞って事業を行い、事業者がそのターゲットからステップアップする事や、そのターゲットに自力で上がってくる事を促すための計画作成等をフォローする仕組みを構築する。

(2) 部会における課題と第5期部会への引継ぎ事項

部会で議論し、主要意見に載せられなかった課題や、第5期で引き続き議論していただきたい内容について、下記のとおり整理しております。

○部会における課題と提案

- ・中小企業振興計画別冊に記載されている事業で、No.12「立地企業サポート事業」、No.14「イノベーション活性化事業」、No.44「イベント・環境整備等助成事業」にて、失敗例や成功例の展開、及びNo.16「中小企業人材育成補助金」、No.47「創業サポート

事業」にて、セミナー後のフォロー体制を強化出来ないか、提案いたします。

・事業者が自ら行う取組に対して、自社の商品やサービスを、対法人・対個人にて明確に出来る事を検討する必要があると考えます。

○次期部会への申し送り事項

部会ではブレインストーミングを用いて、現状の課題を洗い出し、それに対する解決案を見出すため活発に議論を重ねてまいりました。時代の変化が速い中、SNSが多用されてきており、販路拡大セミナーも活用法にとどまらず、フォローアップまでの体制やコミュニティの場所の創出を検討する必要があると考えます。それが呼び水となり、販路拡大や新規需要開拓を求める事業者同士で交流ができ、裾野が広がる取組を検討していただきたいと考えます。

ただし、行政の立ち位置を明確にし、経営コンサル的な動きにならないよう、各種支援方法を考えていく事が必要であると考えます。

(3) 新型コロナウイルス感染症拡大の影響による今後の考え方について

新しい生活様式が広がる中、「外出の機会」や「手に取って商品を見る機会」が間違いなく減少し、非対面ビジネススタイルが主流となる流れに伴い、EC販売の構築支援やSNSの活用等、オンラインでのサービスで自社の製品やサービスをいかに魅力的に説明でき、発信できるかが、重要となってきます。国の小規模事業者持続化補助金を活用した事例等の展開で事業者の今後の参考となる取組や、スキルを商売にするウェブマーケットのような小さな案件でもネットを活用する事で商売となる方法等、ICT活用の推進も必要であると考えます。