

NO	ご質問	ご回答
1	地域内で何か起業したいと考える方に対し、どのような視点でアドバイスをすることがよいのでしょうか？	【中小企業庁様】 本人が実現したいことや持っている経験や強みを確認した上で、それが地域のどのような課題、ニーズ、資源と結び付くかを一緒に整理することが、まず一歩目の確認事項ではないかと思います。 また、地域住民や事業者へのアテンド、試作品の提供、イベントへの出展等のスモールチャレンジをしながら、ファン(顧客や協力者)を見つけていう動きすることができればよいのではないのでしょうか。地域内で相談できる先輩創業者や支援者につなぐ、本人の意欲を具体的な行動へ移せるようアドバイスされる良いかと思います。
2	スタートアップ支援と、スモールビジネスを含めた創業支援全体で、どのように線引きや棲み分けを行っていますでしょうか？	【中小企業庁様】 創業支援等事業計画に基づき、まずは地域経済の活性化や地域課題の解決につながる創業支援を基本として取り組んでいただければと思います。ほとんどがスモールビジネスの案件なので、そのうえで、急成長を志向するスタートアップの創出も期待される地域では、スタートアップ向け支援のニーズも存在すると考えられると考えています。必ずしもどちらか一方に特化するのではなく、創業者の類型に応じた適切な支援につなげられる体制を整備することが大切です。 特に、一般的な創業者とスタートアップでは、創業後に直面する課題が大きく異なり、前者では販路開拓や資金繰り、地域への定着が主な課題となる一方、後者ではエクイティ資金調達、人材獲得、事業の急拡大といった課題への対応が重要となります。このため、それぞれに応じた支援メニューや支援機関との連携を確保しておくことが望ましいと思います。 なお、創業経路の中間は、趣味や特技を軸とした小規模「プロ創造」を含められますが、開かれた支援リソースとご自身の得意分野をうまく組み合わせるについては、よく考えていただければと思います。講習会でも触れましたが、中小企業庁としては、こうした層に対しては、創業前後に必要な基礎知識をいっつも学べるオンラインコンテンツ等の整備を進めておりますので、今後、そうしたツールも活用いただけるような支援を行っていただきたいと思います。
3	今回のテーマと少しずれているものかもしれませんが、外れたいれば、回答は不要です。創業機運の醸成とありますが、「起業無関心者割合の国際比較」のデータでは、日本は他国と比べて起業に関心がない人が多いと示されておりました。このことは、そもそも幼少期からの安定や調和を重んじる日本の教育自体にも課題があるように感じます。その点の課題認識はいかがでしょう。また、課題として認識している場合、中小企業庁としてどのような対策を講じるご意向かご教示いただけますでしょうか。	【中小企業庁様】 日本の教育に関しては、文部科学省が所掌であるところ、同省においては、起業家教育とまでは言わないまでも、アントレプレナーシップ教育を進めていく必要があるという認識で、少しずつ取り組まれています。経済産業省も連携しつつ、特に若年層に対する起業家教育、アントレプレナー教育に取り組むことで、短時間での効果を見込むのは難しいですが、教育現場での起業家教育、あるいは起業家を目指すにあたって必要な課題発見・解決能力の向上(アントレプレナーシップ教育)に取り組むていきたいと考えております。
4	これらの地域の創業支援(創業支援ネットワーク等)において、金融機関に求められる役割	【中小企業庁様】 文科科学省も小学校から大学までこれらの取組には積極的である姿勢を求めています。そのためのいくつもの事業もあります。例えば、先ず自身の自治体の産業振興課と教育委員会や大学などとの連携をしてご自身の子供たちが夢れる、若者、大人の背中を気軽に見られる楽しいライブラリースペースを民主導で、作れるかどうかだと思います。 【中小企業庁様】 金融機関だけでなく、創業の良質な「土壌」における地域金融機関の役割としては、融資等による資金供給にとどまらず、事業計画や創業者の強みを見極め、創業後も継続的に経営を支える役割を期待しています。 また、地域の取引関係や地域のネットワークを生かし、創業者を地域企業、専門家、支援機関、最初の顧客等につなぐことも、求められる役割だと考えています。さらに、自治体や商工団体等と支援状況を共有し、創業希望者の成長段階に応じた必要な支援へつなぐことで、地域全体で創業者を育てる体制の中核を担うことも期待しています。
5	起業の視野を広げることと目的として、若者(学生や20代)をターゲットに起業セミナーを実施しましたが思うような集客ができませんでした。今年度の反省を踏まえ、起業という選択肢を知ってもらう(アントレプレナーシップを学んでもらう)ためにはプル型よりプッシュ型にすべきかと考えておりますが、実施方法や周知方法などアドバイスをいただけますでしょうか。	【中小企業庁様】 若者層の起業意識を高め、自ら起業セミナーを探して参加する可能性が低い限り、一定程度プッシュ型で接点をつくることは有効と思います。 例えば、学校の授業、キャリア教育、ゼミ、インターンシップ、地場行事等、若者が普段参加している場に出向くプッシュ型の取組を組み合わせることも検討されてはいかがでしょうか。その際、当初から「起業」を前面に出すのではなく、地域課題の発見、身近な商品の企画、先輩起業家との対話など、若者が参加しやすいテーマから入り、小さな実践や発表までを経験できる内容とすることが非常に重要だと思います。 【中小企業庁様】 起業家の手前が大事です。課題に関するデータとセットで、これをなんとかできるアイデア募集という案にシフトするアイデアを募集して発表し合い、来た人たちの風通しも良い場をつくと、芽は出始めると思います。
6	地域で創業の機運を醸成するためのイベントを初めて開催予定です。先輩創業者のお話、地元の支援機関の支援メニュー紹介などのプログラムを検討しており、創業に関心はあるが具体的にどう行動したいのかわからない層にたいしての啓蒙をターゲットにしているところです。イベントでは具体的に自分の考えている内容を書き出してもらったワークや、様々な橋の架けを作ってもらえる交流の時間も設ける予定で検討を進めています。一方で、これら本場に面白いか・・・役に立つのか・・・参加者は集まるのか・・・と不安が耐えません。このようなイベント開催におけるポイント、注意点など、自己満足ではない本場に効果的なイベントとするためのアドバイスをお願いできますでしょうか。	【中小企業庁様】 効果的なイベントとするためには、情報提供の量よりも、参加者が「次に何をするか」を具体化し、相談できる仲間や支援者とつながることを重視することが重要だと思います。 例えば、先輩起業家に成功だけでなく、迷いや失敗、最初の一步を半直に低くてもいい、ワークでは参加者が自らの関心やアイデアを書き出し、周囲から反応を得られる設計などはいかがでしょうか。 また、終了時に個別相談、次回の交流会、小規模な実践機会等を案内し、イベント後の行動までつなげられたいと思います。参加者数だけでなく、「相談につなげた」「仲間が見つかった」「具体的な行動を始めた」といった変化を成果として確認すると、次回の改善にもつながります。起業への関心を高める上では、講演や交流に加え、事業アイデアの具体化や実践的な体験を組み合わせることが有効であると考えています。 【中小企業庁様】 それを一歩ではなく、室内の誰かか、できれば民間の誰かと数名の仲間と共に行うことが成功の秘訣です。この指とまれしを指を指する人が増えればいい人は必ず集まり、広がり、成果につながります。
7	地域内の創業機運に反して、開業しようにも条件の良い物件が見つからないという課題があります。このケースにはどういったアクションを起こすことが効果的になるお考えでしょうか？	【中小企業庁様】 創業環境整備として、例えば空き店舗の借りこしや改修支援、不動産事業者との連携などにより、創業希望者を受け止める「受け皿づくり」を進めることが効果的ではないかと考えます。ある市では、市と商工会議所と不動産事業者が連携し、不動産事業者側へ賃貸物件の相談が来た際には、創業希望者として商工会議所にも繋ぎ、逆に、商工会議所に創業の相談があった際には速やかに不動産事業者へ繋ぎ、物件候補を早く早く見つけるといった取組を意識的に進めている事例もあります。参考になれば幸いです。
8	聞き逃しており申し訳ありません。宮田様からお話のあったオンラインコンテンツというところは特定創業支援等事業に該当するものでしたでしょうか？(創業塾をオンラインで行うかどうか？)	【中小企業庁様】 ご認識の通り、特定創業支援等事業に対するオンラインコンテンツを想定です。趣味の延長や特技等の活用をベースとした「プロ創造」を考えている相談者に対して、国で整備を進めるオンラインコンテンツを活用いただくことで、より効果的な支援に繋げていただきたいと思います。
9	特に女性で多いのですが、子育て等のために働き方と両立できなくなった結果(大きくするつもりはなくても自分のできる範囲で)、HP作成、SNS運用事業で独立した場合の地域との結びひの力を教えてください。	【中小企業庁様】 当該事業者が、地域の事業者や創業者の情報発信、販路開拓等を支援することで、地域内の事業活動を支える役割が期待できます。また、商工団体や創業者コミュニティ等とのつながりをつくり、地域の事業者が抱える課題や支援ニーズと結び付けるとことも有効ではないかと思います。 【中小企業庁様】 女性健康推進都市宣言を展開しているラブリの細川モモさんの取組が卓越しています。ぜひ、開催しませんか！？
10	商工会の創業支援担当者です。商工会が開催する創業支援セミナーについて、たくさんの方に前向きに参加いただくにはどうしたらいいでしょうか。いい事例があれば教えてください。今年度の反省を踏まえ、起業という選択肢を知ってもらう(アントレプレナーシップを学んでもらう)ためにはプル型よりプッシュ型にすべきかと考えておりますが、実施方法や周知方法などアドバイスをいただけますでしょうか。	【中小企業庁様】 現在行われている、お菓子などの商品を囲んで先輩起業家と話す企画は、非常に良いと思います。先輩起業家から、成功だけでなく、創業時の迷いや失敗、地域との関係づくりなどを正直に話してもらうことが地域にとって良い刺激となり、参加者にとっても良い刺激になります。創業セミナーは、単なる知識を得る場ではなく、先輩起業家や創業者同士の交流も図れる場とすることで、創業意欲の維持や実際の創業につながるコミュニティの形成が期待できると思います。 【中小企業庁様】 そのアイデア出しのテーマがとても重要です。その地域の特性を踏まえ、笑顔になる方の顔がみえて、取組みたいと思えるテーマという視点でそのテーマだけのアイデアを100本アップしてみてもどうでしょうか？
11	小さな社会課題解決をするを担うかたを徐々に醸成し機運を高めようとしているところですが、種いビジネスとして創業者のこのままでは難しい。具体的な効果的な支援などご意見をください。	【中小企業庁様】 社会課題解決型の事業は、収益化までに時間を要するケースが多いため、まずは市区町村等が地域課題や実証フィールドを提示し、地域内で小規模な実証事業に取り組み機会を提供することが重要です。 また、会場としては、可能な限り少額でも対価が発生する形とし、利用者のニーズ、適正な価格、提供コスト、継続利用の可能性などを検証することが有効です。その後、地域の支援機関等が連携し、本格的な事業化や継続受注まで伴走支援することが効果的ではないかと考えます。 【中小企業庁様】 その分野でどんなこと事例が出てきています。同じ状況にある他地域の事例をリサーチして、そこに行ってみるところから始めるといいと思います。それを知っている人との接点が一番の支援策になると思います。
12	普段「創業が身近にある」ということを実感することがないのですが、具体的にどんな状況でしょうか？バダーマンの現象というものもあります。機運醸成イベントや創業セミナーなどに来る方は少ないとも「創業」に意識が向いている方とありますが、アントレプレナー教育や、機運醸成イベントを地道にしていきたいのでしょうか？	【中小企業庁様】 創業が身近にある状態とは、創業イベントが多いことだけでなく、日常生活の中で身近な創業者や新しいビジネスを目にし、自分にも選択肢としてあり得ると感じられる状態だと思います。機運醸成イベントやアントレプレナーシップ教育を地道に続けることは重要ですが、創業に関心がある人だけを集めるのではなく、登録されていた本田さんがお話をしていたマルシェのほか、学校、地域商店など、創業に関心のない層の普段の生活の中に創業者と接点をもつことが必要ではないかと考えます。 【中小企業庁様】 これを笑顔をこじ、このアイデアで町を楽しくや課題を解決したい、というアイデアからはじまります。創業はその後です。創業の前には、誰かを笑顔をこじたいアイデア機運です。それを引き出し機運醸成することで結果創業は増えると思っています。
13	市役所の創業担当です。市役所からの支援スキームの中で、「対ハビ」によるファン策、定着の例えがありましたが、「オーデエンス」や「会場」の設定は、どのようなものが現実的な機軸として考えられるでしょうか。商店街やスナックの話がありましたが、行政が活用できる資源を考えたうえで、商工会議所等以外に活用できそうな事例がありましたらご教示ください。	【中小企業庁様】 「オーデエンス」は、創業者やテーマごとに変わりますが、学生、主婦、サラリーマンなど一般市民を対象にする場合や、先輩起業家や地域の事業者、支援者など、当該創業者の商品・サービスや取組に興味・関心を持つ方が対象になる場合もあると考えます。 また、「会場」は、そうした方が集まれる場所として、例えば、商工会議所、公民館、大学、市民活動センターなどの公共施設が考えられるのではないのでしょうか。ある市では、創業塾の卒業生が開業したカフェが、創業を考えている人と地元を繋ぐ接点になって、カフェのオーナーが創業を考えている人を行政や地域の企業等に繋ぐ役割を果たしている事例がありました。行政側から委託しているわけではなく、まさに先輩創業者として、同じ地域で創業を考えている人の後押しとなる役割を自発的に果たそうとする、そしてそれを行政や支援機関が丁寧に拾い上げる、良い関係構築がなされている事例がありました。行政が直接会場を運営するだけでなく、地域の先輩創業者と連携して、創業希望者を受け止め、策ぐような環境を整えられるというの、一つのアプローチではないかと思います。 【中小企業庁様】 マルシェが分かりやすくとてもささいし機軸先です。そこにはチャレンジしている人たちがいて、高校生からベテランの人たちまで誰でも参加できて、ファン化も支援者との出会いも創出できる場とすることが容易です。また定期的に継続して開催が有効です。これにしたいと思ったら次に計画でいられる、次回行きたいと思ったその予定が組みあがってしまっていると思います。
14	創業支援・補助金などでベンチャー企業支援を行っているが、補助期間が終了すると市外に移転していく企業が多数。市内にオフィスとして利用できる場所が少ないと思うが、これでは自治体の事業としていかなるものかかと思っています。何か対策できると思いますか？	【中小企業庁様】 まずは移転理由をヒアリングなどを通じて把握する必要があるかと考えます。その上で、オフィスや施設などの不足が理由であれば、そうした環境を整備することで対策にはなかなと思います。 加えて、入居・補助期間中から地域企業や住民、支援機関との関係構築を、創業者を地域のコミュニティに組み込むことも効果的ではないかと思っています。単に企業を誘致するのでなく、「市内で市内にオフィスとして利用できる場所が少ない」という課題を、地元企業との関係、実証機会や地域での受注機会の提供、金融機関等による継続的な伴走支援を組み合わせることで取組が考えられるかと思っています。 【中小企業庁様】 継続してその事業を行う意欲に係るはそこ共に生活を継続していきたいし暮らししていきたいという人間関係が出来てくると、お金の切れ目を支える事業者間、人間関係の構築こそ本質的な課題であり、地域資本です。自治体は、分野またき担当者もそれを移動します。だからこそできるのはいろいろな方たちをつなぐことができる人であることです。それを発揮できている地域はそれの人の周りに成果となって創り出さなければならないと思います。
15	創業支援を担当しています。本自治体では、創業経験者の体験談、参加者同士の交流会、創業相談を組み合わせたイベント「創業機運醸成事業」を年4回実施しています。しかし、参加費が発生することもあり、集客に苦戦しています。現在、年齢や性別でテーマ設定をしています。特に若者の創業支援を高め、若年層の参加者を増やしたいと考えていますが、自治体のホームページやSNSだけでは十分な周知効果が得られていません。今後の改善策として、年齢ではなく、創業経験者自身を広報の主体として活用し、体験談や参加メリットを盛り込んで周知したいと考えています。また、創業の機運を分けてテーマを設定して開催する方法も考えています。若者の参加を促進するためには、どのようにテーマ設定を改善するのが効果的でしょうか。いい事例や具体的なアドバイスをいただけますでしょうか。	【中小企業庁様】 まず、自治体のホームページやSNSだけでは、創業に関心のない若い若者の目に留まらない可能性があります。創業経験者や過去の参加者を広報の主体とし、普段利用しているSNSや学校、地域の店舗、コミュニティ等を通じて、体験談や参加メリットを発信してもらうことが重要だと思います。 そのうえで、若者から参加費を無料化する、創業者との対話や参加者同士の交流などを取り入れることで、若者による参加のハードルを下げる工夫についても考えてみてはいかがでしょうか？ テーマ設定については、例えば、「好きなことを仕事にする」「創業から試す」「地元で自分の仕事をつくる」「地域の困り事を解決する」など、若者が自分事として捉えられるテーマを設定することが効果的ではないかと考えます。 参考までに、中小規模が自治体と共催で実施している機運醸成イベントTIP事業について共有します。 https://entrepreneur.smrj.jp/event/ 【中小企業庁様】 女性の健康をテーマにした集まりがおすすめです。女性健康推進都市宣言とラブリの細川モモさんをリサーチください。男性は40代頃からメタボが温床。女性は整理がはじまるティーンエイジからの課題対応が大事。先ずはまの健康とて計測アンケートを取り、町の課題を浮き彫りにします。同時にこんな暮らしにならな女性健康でいきいきと暮らせる街になるように考えていきます。女性が学校という教育現場も、職場でも、商店街でもそれ向けの取組でも、飲食店いろいろな方々の関心で共通したニーズに直結し動きを促進し、連携がとて進む現代のキーワードです。丸の内保健会、京都保健会などがこれまでありました。今年度は福山市や倉津市松江市でも中野区でもいろいろ開催されます。具体的にその課題悩みを解決するテーマ設定だと思います。