

第6回 起業創出検討会議

「暮らし起業を考える～ワークショップからまちを変える～」のようす

開催日時 : 平成27年10月1日(木) 19時～21時
開催場所 : 郡中まち元気サロン 来良夢(こらむ)
出席人数 : 委員18名 アドバイザー4名 オブザーバー2名 事務局1名 合計25名
欠席人数 : 委員12名

この会の目的

伊予市中心市街地等での起業と雇用の創出を図り、地域経済の発展と暮らしやすいまちづくりを進め中心市街地の活性化を図ります。

全体のスケジュールについて

平成26年度中に2回開催 平成27年度中に概ね6回程度開催
平成28年度には最初の開業者の誕生を目指します。

ワークショップのテーマについて

起業の業種について考える ― 数回開催
起業者への支援のありかたについて考えます。

ワークショップのグループ分けについて 3グループでワークショップをおこないます。

次 第

1. 開会のあいさつ
2. 移住・開業 支援メニューについて (別添PDF)
3. ワークショップの進め方について
アドバイザー 愛媛大学教授 前田 眞 氏
4. 「愛媛県内 ” 起業創業 “ の事例」について (別添PDF)
アドバイザー 公益財団法人 えひめ産業振興財団
プロジェクトマネージャー 山口 誠 氏
5. ワークショップでの意見・感想発表
グループA ヤマキ株式会社 業務サポートセンター 次長 横山 正紀 氏
グループB 株式会社 えひめリビング新聞社 取締役 編集長 小原 明美 氏
グループC 特定非営利活動法人 まちづくり支援えひめ 代表 稲田 里香 氏
オブザーバー 公益財団法人えひめ地域政策センター 研究員 川原 隆司 氏
6. ワークショップのまとめ アドバイザー 愛媛大学教授 前田 眞 氏
7. 閉会のあいさつ

ワークショップの進め方について

アドバイザー 愛媛大学 教授 前田 眞 氏

「今日の目標」

前回に続いて、起業を始めている皆さんの事例を（公財）えひめ産業振興財団の山口さんに、暮らし起業ということで、いろいろな県内の事例を紹介していただきます。前回の森さんのお話でも、苦勞して起業されたこととお聞きしました。最初始める時はそうなるのかなと思う。そうなった時にどういった応援があったらよいかを感じていただいたと思う。

寄り添う応援みたいなものが、スモールビジネス・ちっちゃな起業をたくさん起こす事にとって大事だし、町の優しさが伝わっていく事が大事。そういうことは口コミで広がっていくが、良いことはなかなか広がらない。悪いことはすぐ広がる。

自分達ができる範囲で寄り添うことはどういう事なのか、実感してもらえると良い。そのために、今日、色々な事例を聞いて勉強します。

ワークショップのようす

A、B、C 3グループに分かれて、「愛媛県内 ” 起業創業 “ の事例」の話を中心に「私たちができること」等についてワークショップを行いました。

グループAのワークショップの概要

どんな支援ができるか。という視点からは少し違った内容になったが、「ここ郡中の人口減を止めるためにはどうしたら良いか」等について話し合った。

“なぜ、郡中で人が減ってきたか？もしくは、なぜ、お店が止めていったか？この郡中がどういう街になりたいのか、したいのか” という、根っこの部分がまずないといけないのではないか。

人に来てほしいという前に、その部分を解決しないとけないのではないか。これからは、なかなかむつかしいのかな。

コンパクトシティで利便性が高いだけでは、競争するところも松山近郊にはいっぱいある。そこで、郡中が本当の意味でのクリークをどこに持つのが無いといけない。

起業を支援していく上で一番大切なのは、「人柄」だと思う。人の足を引っ張るのではなく、親切な人柄を作っていくのが、土俵づくりの基本になる。

そのほか、できる支援としては、

- ・地元住民と溶け合えるようなムード作り
- ・起業した店とタイアップして、売り出しの相互協力をする。
- ・リフォーム関係、建設（建築）業者と繋げる、紹介する事ができる。

グループBのワークショップの概要

我々ができること、課題など、おおよそ3点にまとまった。

① 起業誘致

大企業ではなく、リスク分散を考えている企業ならば、誘致することはできるのではないか。

貸しスペースをオープンさせ、企業が入り、人が増えれば、人が集まり小さなビジネスが生まれるのではないか。

企業と物件をつなぐ窓口を、まちづくり郡中が担い、ワンストップサービスができるとよい。

通勤の電車賃を100円にする、駐車場を無料にする、コピー機が無料で使えるなどの特典があるとよいのではないか。

② 軒先等をチャレンジの場に

起業だとハードルが高いので、そのハードルを下げ、模擬バザーなどを学生にしてみたらどうか。

個人出店だと、客が少ないので、100円商店街等のイベント時に出店してもらっては、軒先を使ってくれる人が最初は現れないと思うので、まずは自分たちが使ってみてはどうか。

やる気のある人を探し出す努力が必要で、そのような人たちとネットワークを結ぶことが大事。

③ 現状チェックが必要

空き家や空きスペースがどれくらいあり、それは貸してもらえるのか、十分把握できていないのではないか。 本当にやりたい人がいるのか、調査も必要。

グループcのワークショップの概要

1. 起業&移住に対してどのような支援ができるのか?

○地域住民や地域コミュニティとの仲介

- ・ 日常生活のサポート
- ・ ウォーキングを一緒にする
移住者にまちの事をより深く知ってもらう。
まちの人に移住者を紹介する。
- ・ 移住者の得意な事を地域へつなげる

例えば、英会話教室

(ヒント)英会話教室を無料で実施することは起業ではないかもしれないが
まちを元気にする!という意味では起業と同じような価値がある。

○起業&移住はタイミングが大切

- ・ 起業や移住したいと思っている人の熱意を応援する

- ・計画づくりからお手伝いをする必要がある。
専門家の力をかりる、専門家につなげる。
一方、専門家ではない一般の地域住民である私たちができる支援が何かを考え実行する必要がある。
- ・「〇〇でなければならない」という固定観念が障害。
例えば、週末だけ店を空ける週末店舗や創業当初は別に仕事をもっていて、余った時間に新しい仕事をはじめ、新しい仕事が起動に乗ってきた段階で仕事を一本化する等、といった二段階創業なども受け入れ支援していくと、広がりが出てくる。

○サービスの受け手ではなく送り手になる

- ・現在、まちの中にカラオケ店がなくなり、高齢者が集まって歌う場所が不足しているというニーズがある。
例えば、高齢者自身にカラオケが歌える場所を運営してもらえるような仕組みづくりはできないか？ 従来、サービスの受け手とされていた高齢者がサービスの送り手になることで起業の幅もひろがるのではないか。

ワークショップのまとめ

アドバイザー 愛媛大学教授

前田 眞 氏

起業支援を考えた時「専門的な支援」と「そうでない支援」がある。今は、専門的な支援は充実してきている。メニューも多様なものがでてきている。それをどう実践するのか、実効性のある使い方ができるか、やりたい人のタイミングに合う応援になるのが大事

ちゃんとした創業でなく「週末・二段階・片手間・なんちゃって」みたいな創業を応援できるかは、これからの制度の運用にかかってくる。

行政は、年度の枠とか単年度予算とかがあるのでむづかしいが、国は、基金を造って運用をし易くしている。地方にできるかできないかはあるが、そういう形で年度にとらわれないやり方が開発できて行けば良い。

地方創生の中で、自分たちのやり方、寄り添った専門的な支援ができてくれば良い。

やれるかどうかは、市民の立場で声を上げていく、こういうのが欲しいと伝えていく事しかできない。そのためには「なんちゃって創業」みたいなことが増えてこないといけない。それを生み出していく、きっかけとか背中を押す話は、市民の立場の方が得意かもしれない。何か始めようとする人達を応援できる環境をしっかり作っていく。

話を聞いてあげるのが得意とか、地元の人のもっている「コミュニティ力」をデータベース化することが、創業者を生み出す大きなきっかけになる。

専門的な支援は甘えを許さないが、市民の応援は少し甘えを許すようなところがあっても良いのでは。バランスが取れていることが大事。

ここに居る人達が、自分たちの「コミュニティ力」をアピールしていく財産になる。

この会議も、自分たちの力を再認識する、その力が自分たちにあるという事が判る機会になっていく必要がある。

ワークショップについての感想

オブザーバー 公益財団法人 えひめ地域政策研究センター

研究員 川原 隆司 氏

行政では、予算は年度ごとの縛りがあるので、年度の縛りのない(株)まちづくり郡中の存在は大切だと思う。

「移住・開業 支援メニュー」については、良い制度で、やっている処は他に無いと思われるので、いかにこの情報を発信していけるか、知ってもらえるか、今後工夫していく必要があるのではないかと。

また、起業する人は、資金も必要であるが、物件も重要になってくるので、不動産業者と連携して、物件紹介もしていく必要があるかとおもう。

アドバイザー・オブザーバーの皆さん



伊予市経済雇用戦略課 市野課長



会議の様子

