

第2回生駒市商工観光ビジョン ローカルビジネス分科会 議事要旨

日時	令和5年8月1日(火) 9:30~11:30
場所	生駒セイセイビル 201・202会議室
出席者	参加者 久、中垣、佐村 生駒市 領家、岡村、岸本、粉家、鈴木、山本、田中 EBPM研究所 三浦、山片  (敬称略)
議事	1 開会 2 案件 (1) 起業の現状や特徴 (2) 強みやポテンシャル (3) 課題や支援ニーズ (4) 懇話会・分科会の意見 (5) 目標及び取り組みの方向性 3 その他 4 閉会

【議事要旨】(以下敬称略)

1 開会

－事務局より、第1回ローカルビジネス分科会で出された意見を踏まえ、ビジョン案に基づき方向性や具体的取り組み等で追加のご意見をいただき、第2回の懇話会(親会)において検討することを説明－

2 案件

(1) 起業の現状や特徴～(4) 懇話会・分科会の意見

座長 : 資料の1ページ、①番の「起業の現状や特徴」丸の2つ目で、男性がやや高いというのは、どのデータを見たらわかるのか。

事務局 : アンケート調査。

座長 : アンケートだけでは、本当に男性がやる気があるのかどうか確実には言えないのではないかと。「できたらやってみたい」ということではないか、と思う。

参加者 : 「強みやポテンシャル」の部分で、コロナ対策として実施した需要喚起事業とは「さきめしいこま」のことだと思うが、それ自体は市民の皆さんに喜んでいただいたが、その後、どれだけお店にリピーターのお客さんがついたのか、その辺のデータがあると「強み弱み」が見て取れると思う。

座長 : 「さきめしいこま」だけでなく、いろんなイベントがあるが、その時だけは効果がある。ただ、それらが本当の意味で商工業振興、商業振興につながっているかどうか。

事務局 : 去年、マチナカマルシェもさせてもらったが、3割のプレミアムを乗せたことで、その時は人が来た。さまざまな人が地道にやってこられたことを、行政が邪魔することのないように、こういった立ち位置で

- 事業を行うか考える必要がある。
- 座長 : 補助金は、続けていかないと元気が届かなくなってしまう、本当の意味で健康にはなっていない。
- : 3 ページの書き方であるが、3 ページの一番上にある地域活動において、お金をもらうことに罪悪感がある人が多い、となっている。これに関しては、逆に書いていただいた方がいいのではないかと。地域活動を担っていらっしゃる方にプロがやったらお金が発生しますよ、ということを考えていただかないといけない。
- 参加者 : 遠慮される必要はない。有償ボランティアは根付いていない。
- 参加者 : ③の「課題や支援ニーズ」のところの、近隣自治体が主催する経営塾についてだが、競合しているというのは、内容やレベルについてリサーチできているのか。違う創業塾ではクオリティがとてもいいので、その辺をリサーチして真似できるところは真似をする、というようにやっていかないといけない。
- 座長 : 何を軸に競合しているのか、という分析が欲しい。
- 参加者 : 他の地域では市内だけではなく、奈良県や関西圏といったところもターゲットにしている。市内だけではなく、奈良県が活気あふれるようにする、という目的が大きいと感じられる。この辺を取り入れてもらうと生駒が奈良でどういう立ち位置になれるのかということもわかるのではないかと。
- 参加者 : 生駒市で実際に事業をされている方々や、創業塾を始めてから 4、5 年目で軌道に乗りはじめ、大変だった時を乗り越えたぐらいの人の声をもっと聞けるようなものがあるといい。
- 座長 : 実際に創業されて順調にいかれている方の成功体験や情報を共有することで、起業をする人が増えてくると思う。
- 参加者 : 起業したときに補助金などをもらえると軌道に乗るが、2、3 年目で苦しくなってくる時期がある。その時の支援や寄り添いがあると良い。起業の数だけではなくて、どれだけの起業家が 5 年目以降にも続いているか、といったところにもお金を使ったほうが良いのではないかと。
- 参加者 : 起業家にもいろいろな人がいて、例えば企業の下について個人でやっている人もあるし、全て個人でやっている人もある。経験者たちの声を拾い、それらをモデリングとしてやっていってもらおう、というのがあるのではないかと。
- 参加者 : 実際に廃業になった人の声も聞いてはどうか。
- 座長 : 一人一人をきちんと分析してグルーピングする、ということが必要だ。そこから成功の秘訣、失敗の要因というものを分析していくと、より役に立つデータになっていくはずだ。
- : ある大学で、起業を応援するプログラムを実施しているが、フリマで起業した女子学生の 2 人はうまくビジネスモデルを回して始めている。女子大生が企画するということが大きなニュースバリューになっている。大学生や女子大生ということが一つの強みになっている。
- 座長 : 「課題や支援ニーズ」のところの分析は、自分が起業するときになのか、という観点も必要である。
- : もう一つ、資料に抜けていると思う点は、例えば店舗とか事業所を借

りるときの床单価が高くないか、ということだ。生駒市は床单価が高いので、それもハードルになっているのではないか。家賃設定の事例があるが、もう少し具体的に書いてもらおうと何がハードルになっているかわかる。

参加者 : 家でやるのが一番。いろいろな設備が仕事をやりやすくしており、そういう状況は外に持っていけない。

参加者 : 一時保育などをもう少し充実させてもらわないと家で仕事をするのも大変だ。せっかくイコマドもあることだし、そういう部分を支援してもらえたらと思う。

座長 : 別の角度で見たら保育サービスのビジネスになる。  
: それをされている会社があるが、先生になれる人たちと、その先生がやっている講座に習いに行く人たちと、そしてその時に子どもの面倒を見てくれるチームで構成されている。いろんなチャンスがあり、誰かが求めているのであれば、それはビジネスにつながるはずだ。

参加者 : 誰かが求めているという地域の声を聞かないといけない。

座長 : 1 ページにメルカリを使ってビジネスをしたいという相談が出てきている、ということだが、やってみたらいいのではないかなと思う。

参加者 : メルカリで仕入れる際、専門性を持って仕入れるものを選ばないといけない。これがこの業界で売れる、といったことを分かった人でないと売れない。

座長 : つまり、好き、を仕事にすることによってうまくいく。  
: 分析で書いていることであるが、お金の動き方を分析している部分が多いが、お金よりも共感につながっているかどうかという話が、いわゆるローカルビジネスでは非常に重要だと思っている。

参加者 : 経営が順調ではないところの話を実際に聞いてみることで、課題が見えてくるのではないかな。

座長 : ビジネスをやったことがあればわかると思うが、在庫のない仕事が一番確実だ。不動産業などが一番よい。例えば 3,000 万円の家を仲介すると、売った側からも、買った側からも手数料を頂ける。

事務局 : 最初のインシヤルコストをそれだけ低く抑えられる。

座長 : そういう観点でも整理できるのではないかな。例えば自分のスキル、ノウハウをお金に換えている人もいる。

参加者 : モノじゃないからこそ続けられることもある。

参加者 : 自己実現のために起業しているので、そこをもう少し大きくしてあげることが大事である。

座長 : 私がこういった起業の話をするときにいつも言うのは、「年収 1000 万円でやりたくない仕事と、年収 200 万円で自分がやりたい仕事、どちらがいいですか」という話だ。お金のために働いているのか、自分のために働いているのか、どっちですかということをし少し面白おかしく語るようにしている。

参加者 : 1000 万円はずっと 1000 万円だ。200 万円は 1000 万円にできるじゃないか、と思う。

座長 : 起業したいとか、NPO で働きたいという学生が私のところの相談に来たときに、最初に、親御さんを説得しなさい、と言う。

参加者 : 家族の協力は必須である。

参加者 : 自分の子供だったら、きちんと安定した会社に行ってほしいと思いがちである。他人の子だったら「いいね」と言えるのに、自分の子には安定を求めてしまいがちなところがある。親や周りの説得が大切だと思う。

#### (5) 目標及び取り組みの方向性

座長 : これがビジョンの内容に反映をされていくということになって、これからの商工観光振興の具体的施策につながっていく話になる。

: 2 番目の起業家の成長ステージにおける支援と、4 番目の出産・子育て世代の就業ニーズにおける起業支援は分けているが、中身としてはほとんど一緒ではないか。

事務局 : 前回の懇話会の時にも出産・子育て時の柔軟な働き方のキーワードが出たので、特出しをしてみた。やることは同じなので合わせて語ってもいいと思う。

座長 : 一番上の起業マインドというのは具体的にどういうことか。

事務局 : 起業を選択する人たちをどう増やしていくか、といったところであるが、そもそもあまり起業家と触れ合っていないのではないかと、という話が前回も出ていたので、身近に起業をされている方と会う中で起業もあるんだな、というようなことが分かればいいと思う。

座長 : それが創業塾といったところの内容に関わってくる。何をどう高めていけば起業につながるのだろうか、という内容が具体的にしなければなるほど、ターゲティングがやりやすくなっていくのではないかと。一番大きな要因は、チャレンジできるかどうかではないかと思う。リスクを覚悟しながらチャレンジできるかどうか、ということが起業マインドではないかと思う。お金に代えられない喜びを感じるとか、あるいは背中を押してくれる人がどういう人なのか、そういったところが見えてくると、具体的にどういう支援をすればいいのかが見えてくる。

参加者 : 受け入れる側も余裕がなかったりするが、そこを支援し、受け入れる側にもメリットがある、ということになれば学生等、受け入れが増えるのではないかと。職業体験や、受け入れ先がすごく少ない、という気がする。受け入れる方も大変という印象。お金を出すインターンシップについても聞いたことがある。マッチングする事業もあるという。何でも事業になるのではないかと。

事務局 : 周りに商売をやっている人がいない子どもたちが多いかもしれないので、ただ触れ合うだけではなく、物事を商いとして、興味を持ってもらえるようなプログラムがあるといいのではないかと。

座長 : 起業するということはリスクも抱える、ということだ。そこで背中を押すために周りが応援をする。それは精神的な応援と、もう一つは、リスクを軽減するための支援というのがあると思う。例えば空き店舗の家賃補助であったり、あるいは創業のための初期費用の支援であったり。さらに、リスクを回避するという意味では、仕事につながるような人と人のネットワークづくりを応援することも重要だ。

- リスク回避や、精神的な支えにどうつながっているか、という観点で分析してもらえばもっと整理ができるのではないか、と思う。
- 事務局 : 過去の創業塾では、伴走支援に金融機関の方が参加してくれているため、金融面の資金計画や融資を受けるにあたって、こういった点を銀行員が見ているか、といった話をしてもらっていた。
- 座長 : 補助金と違い、融資は返さないといけない。最終的には融資で回せるような経済的自立がないと、いつまでも補助金ばかりになってしまう。返さなければならぬ、という覚悟が融資を受ける方も必要。どのように融資先をチェックしているかということは、見方を変えたら、どうすればきちんと回るビジネスになるか、見極めていくということだ。
- 事務局 : これはビジネスとしていけるのか、ビジネスとしていけるためには、どうしたらいいのか、といった相談をしてきている。
- 座長 : すでにビジネスを始めていらっしゃる方が、先輩として、メンターになってあげるとうまくいくのでは、という気がする。
- 参加者 : 支援があると私は頼ってしまうことが怖い。補助金だったらいい。
- 座長 : それが本音だと思う。支援したらなんとかなる、と思いがちだが、本当に覚悟を決めている人は、支援を求めない。
- 事務局 : やはり起業家と交流する場が必要である。例えば、喫茶店で知っている人に会って話したときに、いろいろ教えてくれたりするといったことがある。そのような環境がまちなかにあるとよいのではないか。
- 参加者 : それのビジネス版といったものがある。
- 参加者 : あるお店は、視察が多すぎてオーナーが有償化した。話だけ聞いて帰って行かれる。そうではなくて、さっきおっしゃった通り、横に座った人と喋るのが一番いい。
- 座長 : 生駒でいうと「ららぽーと」だが、市民活動センターのような中間支援では、相談員は何をしないといけないかということ、人脈を作ることである。先ほどのあるお店の視察でお金を貰うというのは当然のこと。市民活動センターも同じで、例えば具体的には明石の市民活動センターは全国から視察が来るが、1人当たり1000円を受け取っている。
- 座長 : 地方創生で頑張っている徳島県の神山町も1人1000円。お金を払ってまで聞きたい人に来てほしいからだ。
- 参加者 : 起業するにあたって重要なことは投資できるかどうかだ。無料だから聞いてみよう、ではなく、お金を払ったのだからきちんと回収しなければと考え、行動することが大切だ。それが起業家マインドの一步のように思う。
- 座長 : 無料でセミナーを聞きに行く、返さないでいい補助金を狙う、というのは基本的な姿勢はみんな同じである。私が起業を望んでいる人に相談を受けるときにまず言うのは、何万円だったら捨てる気がするか、という話だ。そういう覚悟である。
- 事務局 : フリーランスという言い方があるが、どういう意味で使っているのか。
- 事務局 : 店舗を持っていないとか、有資格者の方でこういう事業をやっている方という意味で書いている。
- 座長 : フリーランスの人も中小企業ではないだろうか。一つ一つの言葉がイ

- メッセージができるように書かれているか、精査した方がいい。
- 事務局 : 情報発信の箇所は、どういう情報を誰に向かって発信するのかイメージはあるのか。
- 事務局 : 共感を得られるような人に発信をするのだが、既に共感している人はおそらく行動に移っていると思うので、情報に触れることで共感が得られて、具体的な行動変容につながっていくことが望ましい。それが誰かというのは難しいが、趣旨としては行動変容を促せるような人たちに対して、市内での消費や購買、推奨といった、行動につながるような共感が得られる発信をする、ということである。
- 座長 : 例えばどんな形なのか。
- 事務局 : 地道に取材して出していく、といったような形になる。グッドサイクルもまさにそういう発信をしている。
- 座長 : さらに何か手を打っていかないと、今まで以上の成果は出てこないのではないかと思う。もっと大きな成果が出るような情報発信の仕方をしてほしい。
- 事務局 : 発信した後人がどう行動するかというところが難しい。発信の先のことも考えていきたい。
- 座長 : 総合計画で、よく使う言葉が意識啓発だ。結局、具体的に動かないから、同じような言葉を使ってしまう。
- 事務局 : 共感してその先の行動までいかない。そこをアシストするような支援はあるのはあるが、そのとき限りという部分があるので、いかに継続してもらうかが重要。
- 参加者 : お互いの事業を継続するための事業者同士のチケットはどうか。
- 参加者 : 結局は、好きなお店にしか行かないかもしれない。
- 事務局 : 本当に応援しようと思うと、そんな金券は使わないかもしれない。
- 座長 : 尼崎は電子版の地域通貨として尼崎コインというのを運営している。それは他のキャッシュレスと同じようにプレミアムがついている。そういうことをやっていると、市内で消費しないといけなくなる。例えばアンケートに答えてもらうと500コイン貯まるとか、あるいは健康診断に行けば貯まるとか。それが消費行動にもつながっていく。ボランティア活動をしていてもコインが貯まる。商業だけで回さないということもできる。
- 参加者 : 大学発ベンチャーについては、簡単にはいかないだろうと思っている。先端科学技術大学院大学は名前の通り先端技術をやっているのはたしてローカルビジネスとつながるか、かなりハードルが高い。
- 事務局 : 学生さんとなることが多いが、地域活動をやったことによって良い会社に就職する方が多く、良いことだとは思う。
- 事務局 : これから何ができるかを検討していく。
- 座長 : 勤務校では教員全員に研修会を何度も行っており、大学初ベンチャーの、意識を高めよう、という研修会を行った。講師に来ている先生が面白いことをおっしゃっていた。「私たちがやっているベンチャーは、研究でやっている内容とは違う。だから研究の先にベンチャーを考えるよりも、やっている研究が別のところに活かせるかどうかという観点で、ベンチャーをやっている」とのことだ。これはいわゆるダブル

ワークである。痒みを止めるときに電気刺激を与えて痛みを与えることで痒みを消す、という器具を開発した。それは本業の研究の延長上にはない、という話をされていた。心理学の先生は、そういう痛みと痒みは相殺できるという研究をしている、もう一人の先生は電気刺激をどう与えるかという研究をしている。それが重ね合うことによって新しい商品が生まれるという発想である。さらに、私の大学でいうならば、専属職員を何人もつけている。片手間ではできないということだ。リエゾンセンターという産学連携のセンターには、企業でそういった商品開発をしていた経験のあるプロを4人雇用している。そこに投資をしないと職員の兼業ではうまくいかないのだろう。

参加者 : 専門性のある人がいるかないかで、やはり変わってくる場所があるのではないか。

参加者 : 方法は聞いたけど、じゃあ実際どうすればいいのか、というところが、今のルールなどで埋もれている部分ではないか。そういう部分をいろいろな人につなげられるようなコミュニティや交流の場があるといい。

座長 : 最近ココナラというマッチングのサイトができたが、同じような仕事をしている人たちが生駒にいるはずだから、どのようにお互いが見える関係になるのかという話だと思う。

参加者 : 使い分けが大切。ココナラを使った方が安いし、早かったりするかもしれないが、顔を合わせられるかどうかというところが全然違う。

参加者 : 結局、生駒の人に頼むと背景も全部読み取ってくれる。地域で互いにやっているからこそ、この人に頼めば安心だという部分と信頼がある。自分ごとのように「どうですか」と様子も見てくれるし、お金も使ってくれる。地域でお金を落とす、ものを買うという交流でビジネスしていく上では、中で支えてくれる人の存在が大きいので、そういう人たちにもスポットを当てていただきたい。

座長 : ココナラでコーディングを頼むときに、言った仕事はやってくれると思う。

座長 : 自分のことをよく知っていてコーディングできる人が見つかったら、多分プラスアルファの仕事で返ってくると思う。そんな関係が生まれるような機会をつくってもえたら、と思う。私は同じような話で、印刷で今全国を席卷しているオンライン業者に頼んだら安いかもしれないが、お金は市外に落ちる。生駒の印刷屋さんもあるだろうし、その顔が見えているかどうかの違いが大きい。地域の事業者をマッチングすることも重要だと思う。

参加者 : 一回きりで終わるのか、その後も私事として付き合ってくれる人に頼みたいのかという話だ。

座長 : 例えば、1本 150 円の大根と 1本 100 円の大根があったとして、普通は 100 円の大根を買う。だが、150 円で売っている農家さんの顔が見えたらおそらく違う買い方をするだろう。そこの息子さんが今大学受験でお金がたくさんかかっているかもしれない、ということを思ったら 150 円の方を買うのではないか。そういうことを全部抹消して本数と価格に置き換える。そういう人間関係がなくなってしまうか

らこそ、社会というのが全部データや、お金で測られようとしているのではないか。

- : そういう意味でいうと、単にお金で消費をするという社会そのものを変えていきたい、というのが私の基本的な思いである。お金だけでは判断できないということを、特にローカルビジネスだからこそ共感やいろいろな意味、価値があるのだということを伝えたい。こういった思いを持っている人たちをどう繋いでいけるかというところからスタートして、その場を広げていくという戦略も必要ではないか。さらに言うならば、交流会も今までは商工業者は商工業者の交流会、市民は市民の交流会と別々にあったものを一つにすれば、思いの熱い人たちは、繋がっていく可能性が増えていく。異業種交流はやってきたと思うが、そこに市民も消費者も入ってもらい、といった交流が増えてほしいなと思う。

### 3 その他

－事務局から、ビジョン案策定に関する今後のスケジュールについて説明－

### 4 閉会

以上