



新人担当者必読！ 創業支援業務はじめの一歩

発行：2021年4月28日

協力・監修：東北経済産業局・独立行政法人 中小企業基盤整備機構東北本部

作成：株式会社MAKOTO WILL

目次

はじめに	P.2
【第1章】創業支援の基礎知識	P.3-6
【第2章】担当者に求められるスキルと心構え	P.7-16
【第3章】創業支援事業の特徴的な事例	P.17-20
【第4章】元担当者が語る、創業支援事業が加速するコツとは？	P.21-27
さいごに	P.28

はじめに

本冊子は自治体の創業支援担当者の皆さまのこんな声にお応えするために生まれました。

- ✓ 創業支援担当になったが初めての業務に不安がある
- ✓ 起業家や経営者と接する上で心構えやスキルを知りたい
- ✓ 創業支援事業の概要や事例を知りたい
- ✓ とにかく何から学べば良いか分からない

皆さんも、同じような思いを抱えていませんか？

ビジネス経験がないことが一般的である自治体職員の皆さまが「創業支援」と聞くと、どうしても難しいイメージがあるかもしれません。

本冊子では、はじめて創業支援担当になった方に向けて、自治体が創業支援を行う意義、担当者としての心構え、事例の紹介等お届けします。不安をなくし、創業支援のワクワク感を感じていただければ幸いです。

第1章

創業支援の基礎知識

そもそもなぜ「創業支援」が必要なのでしょうか？

また、各支援機関との役割分担など、担当者になったら
まずは知っておきたい創業支援の基礎知識をご紹介します。

そもそもなぜ「創業支援」が必要なのか？

● 地域での創業にまつわる課題は？

①日本の開業率が低い

日本の開業率は、欧米より低い割合（4.4%）で推移しており、その中でも地域の開業率の低迷が著しい。

②事業継承課題が深刻

社会構造の変化等の影響により、中小企業者の事業の継続が難しくなっている。中小企業者数の推移を見ても、平成11年から平成28年までの18年間で約126万社が減少。

③新型コロナウイルスの影響

2020年から流行している新型コロナウイルスの影響により、飲食・サービス業が大きなダメージを受けている。

④山積する地域課題

人口減少や少子高齢化により地域課題が増えているものの、解決する人材が不足している状態。行政だけでは解決できない問題が増大している。

この状況が続くと・・・



地域の雇用がなくなり、人口流出・人口減少が加速する

地域資源が眠ったまま活用されない

自治体の税収が減少し、行政サービスの質が低下する

地域に根ざした創業者を育てていくことがますます重要なっている！

各支援機関の役割

「制度・法律」「創業融資」「経営相談」の3つの分野について、専門的な相談が可能な支援機関は下記の通り。

制度・法律

創業融資(金融)

経営相談

専門分野

支援機関

中小企業庁
東北経済産業局

日本政策金融公庫
地域金融機関
信用保証協会

中小機構
商工会 /商工会議所
よろず支援拠点

産業競争力強化法に基づき、創業者向けの支援制度や創業への理解・関心を深める普及啓発に関する取組への支援制度を用意しています。

創業者向けの融資制度を各金融機関が用意している他、創業セミナーを開催している場合もあります。

中小事業者向けの経営相談から創業相談を受け付けています。専門家派遣制度なども活用することができます。

官民連携と役割分担

創業支援においては、自治体単独で抱え込まず各機関と連携することが大切です。

一般的に連携することが多い各関係機関と具体的な役割分担のイメージは下図の通りです。

関係機関	自治体	商工会/商工会議所	地域金融機関	民間委託業者
役割	<ul style="list-style-type: none">・創業支援体制の構築・補助制度の立案・相談窓口の設置・他の自治体や支援機関との（広域）連携 など	<ul style="list-style-type: none">・地域内事業者への情報提供・経営指導・イベント運営・専門家紹介・創業相談対応・起業・創業セミナー など	<ul style="list-style-type: none">・創業者向け融資・ビジネスマッチング・資金計画策定支援・創業相談対応・起業・創業セミナー など	<ul style="list-style-type: none">・創業相談対応・起業・創業セミナー・起業家支援プログラムの企画運営・拠点施設の立ち上げ・運営・起業家誘致 など

地域内機関との連携が基本となりますが、

外部連携や官民連携をすることで実施できることの幅が大きく広がります。

第2章

担当者に求められる スキルと心構え

創業支援は地域の未来を創る非常にクリエイティブでやりがいのある仕事です。

ビジネスに馴染みが薄い自治体職員にとってハードルが高く感じるかもしれません。

実は自治体職員が起業家に提供できることはたくさんありますし、心構え一つでできることは大きく広がります。

地域の創業者とともに、未来に向けて一歩踏み出してみましょう！

自治体の2大提供価値

自治体が創業希望者/創業者に提供できる価値は「きっかけづくり」、「情報/支援のハブ機能」の2つです。



きっかけづくり



情報/支援の
ハブ機能

日本は諸外国に比べると創業を志す人の割合が少ない状況にあるため、多くの創業希望者は仲間や相談できる人がいない中、単独で創業に向けてアクションする傾向にあります。

「創業したいけど不安がある」「創業したいけどビジネスアイデアに迷いがある」そんな方々の一歩踏み出すきっかけをつくることが自治体の役割であり大きな価値があります。

創業の成功確率を高めるためには、適切な支援を繋ぐこと、適切な情報を届けることが非常に重要です。

実は、自治体には創業希望者に必要なこれらの情報が豊富に集まっており、ハブ機能を果たすことによって多くの創業希望者の役に立つことができます。

創業支援における一般的なフロー

創業者の中には誰にも相談をせずに一人で突き進んでしまう方も多くいます。支援を受けるきっかけづくりが自治体の役割として大切です。

自治体への相談を考えてない
創業希望者がほとんど

自治体の支援に触れるきっかけづくり。始めは単発セミナーからでも有効。

創業希望者からの相談や支援制度への申込みに対応します。

相談者に必要な情報や支援を検討します。

必要な情報や支援に応じて、関係機関に適切につなぎます。

創業者のビジネスの飛躍

創業支援の成功体験

さらなる投資、予算投入の検討

必要な心構え

創業支援担当の皆さんには自治体職員が慣れないビジネス分野を担当する不安があるかもしれません。

でも、大丈夫です。心がけ一つで誰でも創業者に提供できる価値があります。

支援者マインドを持つ

創業者は地域にとって大変貴重な存在です。彼らの想いを実現する先には地域課題の解決や新たな雇用創出などの地域にとって明るい未来があります。

支援者として正しいマインドを持つためのコツは、相手を自分の親友や家族だと思うことです。親友や家族だったらどのように接するか？そんな基準を設けることで、ゼロから事業を始める創業希望者にとって、大きな心の支えとなることができるでしょう。

自治体ができる支援の有効性を自覚する

創業者からすると自治体からの支援は強力なサポートになります。例えば、広報誌の活用や地元紙への情報提供など、住民に確実に届くメディアや関係者との繋がりを多数持っていることは自治体が持つ強みです。

また、特に人の紹介は大きな提供価値になります。信用も信頼もなくゼロからのスタートとなる創業者にとって自治体が持つリソースは大変価値があるのです。

創業者の先生にはならなくて良い

創業者の多くは自分の考えがまだ固まっているなかったり、ビジネスモデルも模索中であることが多いので、背中を押してあげたり、思考を促す問い合わせることも重要な提供価値になります。

成功に導く指導やティーチングではなく、迷いをなくすサポートをして創業希望者自身のアクションを推進してあげることから始めてしまいましょう。

提供価値のある情報例

自治体には地域の情報が集約しています。本冊子をお読みの皆さんはもちろん、

周りの同僚の方々も地域の情報通であると言えるでしょう。「情報」に絞っても自治体が提供できることはたくさんあります。

空き家・空き店舗情報

カフェや飲食店、理美容店などの店舗型ビジネスを希望する方は地方には多いです。ビジネス特性上、どの物件で始めるかは非常に重要となります。優良な物件情報を提供することで初期投資を抑えながら創業者のビジネスを成功に導くことができるのです。

<役立つ場面>

- ・物件取得のために初期投資が過剰になっている時
- ・空き家・空き店舗が有効活用されていない時

競合情報

創業者はとくに競合が少ないと考えがちな傾向があります。内需型のビジネスを始める場合、狭い地域で需要を奪い合うことになると様々な不都合が生じます。地域に住む一人の住民として他のお店の情報などを提供することで無用な失敗を防げます。

<役立つ場面>

- ・相談者が自信過剰な時
- ・相談者のアイデアがありふれていて代替手段がたくさんある時

地域課題

地域課題は創業者のビジネスの種となります。ご自身も含めた住民の困りごとの情報を提供することで良いビジネスプランの作成につなげることができます。

<役立つ場面>

- ・アイデアの課題の検討が十分でない時
- ・地域に未解決かつ住民ニーズが高い地域課題がある時

創業希望者との対応例



創業希望者

この地域で創業を考えています、補助金の相談がしたいです

補助金を使って何がしたいのでしょうか



創業希望者

カフェを開店したいのでその物件購入費に充てたいと思っています



担当者

(その用途に使えそうな補助金はないな...) どのような物件をお探しですか?



創業希望者

古くても良いので趣のある物件が希望です



担当者

(それなら町内のあの空き家が良いかも! 賃貸からなら初期投資もおさえられそうだ)

ご案内したい空き家があるので一度見てみませんか?



担当者

解説:始めは補助金の相談から始まった対話ですが、相談者の要望を探る問い合わせをしていくと空き家の紹介に繋がりました。

このように真の課題や要望を突き止めることが重要で、その際にコーチング技術が役立ちます。

【第2章】担当者に求められるスキルと心構え

あると望ましいスキル

業務にある程度慣れたらスキル向上にも目を向けてみましょう。

学びスキルを高めることで、創業希望者の役に立てる幅が広がります。成長と貢献の好循環によって業務のやりがいが増すことでしょう。

情報提供力

創業支援の担当者だからと言って、創業者に対してビジネスのアドバイスをする必要は必ずしもありません。
様々な補助制度、自治体職員だからこそ知れる地域内の情報などを提供することも立派な支援となります。

コーチングスキル (質問力)

コーチングというコミュニケーション手法を身につけることで創業希望者の行動を促進することができます。鍵となるのは投げかける問い合わせの質です。(P.14参照)

課題分析力 (創業6ステップ診断)

失敗確率を減らし、創業を着実に成功に導く創業6ステップの知識を身につけることで相談者がどの段階にいるか、どのような支援が適切なのかを判断できるようになります。(P.15参照)

コーチングとティーチングスキルについて

コーチング

自分で答えを導くために問い合わせ、傾聴するコミュニケーション。答えは相手の中にある前提に立ち、思考と行動を促す。自分で見出した答えには納得感が生まれやすい。

ティーチング

こちらから答えを積極的に示していくコミュニケーション。答えを見つけ、アクションするまでの時間は短いが自主性や納得感が失われやすい。

創業時に最も大切な本人の納得感、ぶれない軸の形成にはコーチングが適切。

緊急性の高い課題や事業の存続に関わるような場面ではティーチングが適切。

必要スキル1 質問力

理想状態、現在地、理想に近づくための道筋、障壁などに分けて質問をすることで相手の思考をクリアにすることができます。

必要スキル2 傾聴力

コーチングの基本はあくまで相手の中にある答えに導くこと。根気強く相手の話を聞き続けることが重要です。

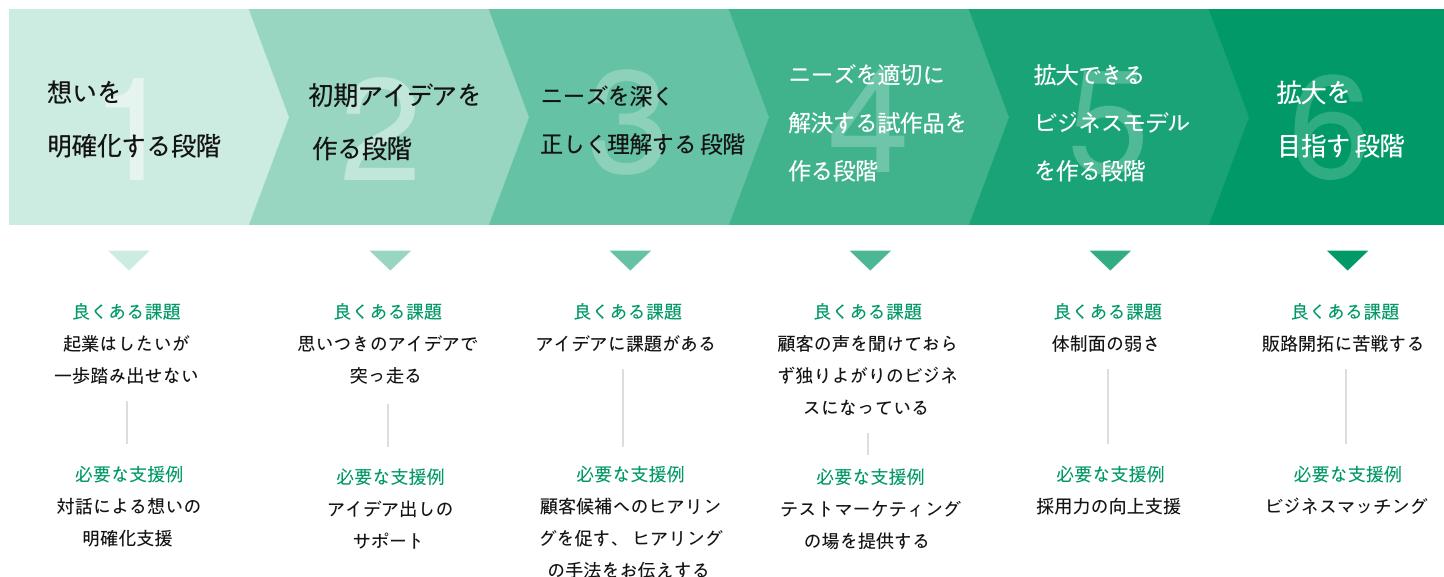
必要スキル3 状況判断力

相手の課題や状況が緊急性が高い場合はコーチングよりもティーチングが適することが多くあります。適した専門家を繋げられるように準備しておきましょう。

課題分析力について

地域における創業の失敗事例の多くは拡大を目指す段階で闇雲な規模拡大を目指すことに要因があります。創業の6ステップを意識することにより無用な失敗を防ぐことができます。対話を通じて相談者の課題を特定できると適切な支援ができるようになります。

● 創業の6ステップと良くある課題



【第2章】担当者に求められるスキルと心構え

創業支援に活用できる支援ツール(参考情報)

支援者のための創業・サポートブック (中小機構ホームページ)



創業マインドの後押しから構想の具体化・プランニング、事業計画作成、実行まで、ステージ別のアドバイスや創業にまつわる制度知識などをコンパクトにまとめています。

※「2. 創業・サポートブック」参照

創業支援マニュアル・支援ツール (中小機構ホームページ)



中小企業支援に関する基本的な考え方（支援プロセス、支援手法、支援ノウハウ等）や、支援に活用できるフォーマットを支援ツールとして掲載しています。

※「支援ナビ」－「創業」参照、「支援ツール」－「創業」参照

経営サポート「創業・ベンチャー支援」 (中小企業庁ホームページ)



創業支援に関する新着情報や産業競争力強化法等に関する情報を掲載しているほか、創業支援等事業計画のガイドラインや広報冊子（中小企業支援施策、創業に関する漫画等）を掲載しています。

創業支援等事業計画施策事例集 ～創業支援虎の巻式～



「市町村」「都道府県」「民間事業者」「若年層・女性・シニア層」の4つのカテゴリをもとに、全国の創業支援事例を紹介しています。

第3章

創業支援事業の 特徴的な事例

創業支援事業について、特徴的な事例3つをご紹介します。

ぜひ参考にしてください。

【第3章】創業支援事業の特徴的な事例

事例1：宮城県丸森町「まるまるまるもりプロジェクト」

自治体名	宮城県丸森町
プロジェクト概要	<p>まるまるまるもりプロジェクト</p> <p>宮城県最南端に位置する人口約1万3千人の社会的課題解決先進地（丸森町）を舞台に、チャレンジャー（起業家）を応援するプロジェクト。</p>
抱えていた課題	消滅可能性都市として人口流出・少子化が進み、存続できなくなるおそれがある。
解決策	移住起業家を支援するプログラムを実施することで、まちのプランディングや雇用創出、変化が起きやすい環境にする。
連携した民間企業との役割分担	(株) MAKOTO WILL：プロデュース (株) ラナエクストラクティブ：クリエイティブディレクション
成果	2017年、2019年、2021年で合計12名の起業家誘致に成功。第1期メンバーの起業家5人全員が、任期3年以内に事業立ち上げを経験。第2期メンバーも事業立ち上げを目指している。



【第3章】創業支援事業の特徴的な事例

事例2：福島県郡山市「地域イノベーションラボこおりやま」

自治体名	福島県郡山市
プロジェクト概要	<p>地域イノベーションラボこおりやま</p> <p>変化の大きいコロナ禍の今を乗りこえ、こおりやま広域圏（※1）から、「持続可能な開発目標（SDGs）」の達成につながり国内外への事業拡大を目指す起業家やベンチャー企業等を広く募集し、事業を公民連携でプラスアップし、事業の成長を加速させるための様々な支援を行っている。</p>
抱えていた課題	創業希望者への支援事業はあるが、創業後の継続支援事業が少ない
解決策	コロナ禍を乗り越え、成長を目指す起業家のための伴走支援。「自分たちで事業拡大していきたいので補助金は不要だが、行政とのつながりや起業後のサポートが欲しい」といった意欲ある企業を募集、審査し、採択者には、ワークショップを中心とした講座の提供や、メンタリング支援、マッチングイベント開催、コワーキングスペースの無償利用などの支援を提供。
連携した民間企業	(株) MAKOTO WILL：地域イノベーションラボこおりやまの運営
成果	2020年度は5社が採択され、計6つの新規事業を創出した。

※1 こおりやま広域圏の構成市町村：郡山市、須賀川市、二本松市、田村市、本宮市、大玉村、鏡石町、天栄村、猪苗代町、石川町、玉川村、平田村、浅川町、古殿町、三春町、小野町



【第3章】創業支援事業の特徴的な事例

事例3：岩手県八幡平市「起業志民Project」

自治体名	岩手県八幡平市
プロジェクト概要	<p>起業志民Project</p> <p>岩手県八幡平市が2015年にはじめた起業家支援プロジェクト。IT起業家を育てるスパルタキャンプの開催や、起業家支援センターの提供を行い、資金調達のための機会を設けて起業を志す者たちを全国から集積。日本中、世界中のどこに住んでいようと、自由な働き方を選べる、そんな人間を増やすべく、次々とユニークな取り組みを行っている。</p>
抱えていた課題	人口減少（特に、望む仕事を求める若者の人口流出）
解決策	「スパルタキャンプ」を通じたIT起業家の育成
連携した民間企業との役割分担	(株)NEXT REVOLUSION：スパルタキャンプの運営
成果	<p>2015年より毎年開催。2019年は1,712人の応募があり、倍率は約30倍になるほど人気を博している。</p> <p>実際に多くの定住者・起業家を生み出している。</p>



第4章

元担当者が語る、創業支援事業が 加速するコツとは？

前章で3つの事例を紹介しましたが、それを仕掛けているのはもちろん自治体の創業支援担当者。

成功している事例でも最初はみな新人だったはずです。

今回、創業支援業務経験のある自治体職員に、大切にしている考え方や事業が加速するコツを伺いました！

【第4章】元担当者が語る創業支援事業が加速するコツとは？

元担当者に聞きました！八戸市新井さんの場合



青森県八戸市 商工労働観光部 商工課 主査(当時)
新井 純子さん

過去、障がい福祉課など5つの課を経験した後、平成30年度から令和2年度まで創業支援を担当。主な仕事内容は、委託先であるはちのへ創業・事業承継サポートセンター「8サポ」（八戸商工会議所）の予算獲得に向けた業務や、視察対応、イベントでの活動発表など。大学や銀行などの関係支援機関が集まる会議の調整や、創業者情報の提供なども担当した。

「大役を任せられた！」着任時の率直な気持ち

これまで福祉課などを経験し、地域住民と接する機会はありましたが、創業支援は知識もなく未知の領域。商工課は、市政の重要な役割を担っている部署で、正直「自分の性に合っていないのではないか」「大役を任せられた」という不安な気持ちが大きかったです。

着任当初は、「IM（インキュベーション・マネージャー）」といった難しい専門用語や、たくさんある各関係機関の関係性や役割分担を把握するまでに時間がかかりました。

業務を遂行する中で見えてきたコツは「寄り添う姿勢」

市内外の創業希望者が来庁されるケースも多いので、その一次対応も行っています。一番多いのは「創業者向けの補助金など支援制度はあるか？」と相談されるケース。次に多いのは、「創業したいがどこに相談すればよいか」と聞かれるケースです。さらに、移住起業希望者からの相談もあります。移住に関する相談は別の部署になりますが、担当者に繋ぐなど、不安を取り除けるようサポートしています。

このように相談を受け付ける際に大事にしていることは、寄り添う姿勢を持って相談者の話をよく聞くこと。創業希望者といっても、不安を抱えている方もたくさんいます。「うまくいきますよ」という前向きなスタンスで会話するように心がけています。

【第4章】元担当者が語る創業支援事業が加速するコツとは？

元担当者に聞きました！八戸市新井さんの場合

創業者から受ける刺激が仕事のやりがいに

委託先の「8サポ」は、平成28年4月開設以来、毎年多くの創業者を輩出しており、東北IM連携協議会から、八戸市と八戸商工会議所が表彰されました。また、銀行との連携で開催したイベントでは、約200人もの創業関係者が集まつたこともあります。そのような大きなイベントで自分が関わっている「8サポ」（八戸商工会議所）の認知度が上がることがとても嬉しいです。

また、創業者から刺激を受けることもこの仕事のやりがいの一つ。創業者の事業計画プレゼンを聞くと、一生懸命前向きに取り組む姿にとても励まされますし、自分も創業してみたい気持ちになるんです。



新しく着任した担当者へのメッセージ

国は目標「開業率10%」に向かって、各自治体は創業計画を策定するなど国を上げて取り組んでいます。自治体職員としてその一端を担えることは喜ばしいですし、これから前進しようとしている人に対して支援する仕事になるので、とてもやりがいのある仕事だと思います。着任当初こそ不安はありました。現在では異動したくないと思うほど、楽しんで仕事ができています。



【第4章】元担当者が語る創業支援事業が加速するコツとは？

元担当者に聞きました！川崎町大浪さんの場合



宮城県川崎町 地域振興課 企画係 主事(当時)
大浪 知之さん

平成28～29年度の2年間、創業支援を担当。創業支援業務では、コワーキングスペースの開設や起業家人材の発掘に尽力。「地域の人や場所などの情報提供」「地域の人（行政区長、地元の有力者）との関係づくり」に徹し、創業希望者と地域を繋ぐ架け橋となる。

10年間で1,000人以上も人口減少。にぎわいを取り戻したいと思っても…

川崎町は人口8,500人の小さなまち。自治体職員になってから10年間で1,000人もの人口が減り、まちが寂しくなっていく様子を身を以て感じていました。そんな時、創業支援担当に着任。にぎわいづくりに少しでも自分の力が役立てたらいいなとやる気を持っていました。

しかし、小さなまちこそ、職員の数も限られているので兼務は当たり前。一人当たりの業務量がとても多いです。実際、私も創業支援業務の他、移住支援、企業誘致、開発行為、土地届、ダム関係などたくさんの業務を担当していました。これだけ担当していれば一つ一つの業務に時間が割けないのも事実。

創業支援に関するノウハウはもちろん、地元事業者との接点も全く持っておらず、マイナスからスタートした気持ちでした。どこから手をつけていいか分かりませんでしたし、日々の業務に忙殺され、調べたり勉強したりする時間も確保できなかつたんです。

小さな自治体こそプロに頼むべき

そこで、最初のステップとして、いかにプロフェッショナルとつながれるかを重視しました。悩む暇があるなら、直接聞いた方が早いと考えたためです。早速、創業支援セミナーなどをを行う専門家のものとへ話を聞きにいきました。近隣の自治体でも専門家を導入して創業支援に力を入れていることを知り、うちの自治体もやらねば！と後押しを受けました。

【第4章】元担当者が語る創業支援事業が加速するコツとは？

元担当者に聞きました！川崎町大浪さんの場合

担当者として起業家に貢献できることは？

担当者として意識して取り組んでいたのは、主に「①情報提供」「②地域の人との関係づくり」の2つ。①については、人や場所など、地域の情報を持っておくようにしました。たとえ分からなくても誰に聞けば分かるのか、それを把握しておくことが重要です。②については、起業家が移住して来た時にスムーズな関係構築ができるよう、行政区長や地元の有力者のところへ出向き、紹介する役割も担いました。

私は、熱意=その人にかける時間だと考えています。その想いは伝わります。いかに相手のために自分ができることを探すか。そのスタンスを持つことにより、起業家が増えるなど成果につながってくると思います。

新しく着任した担当者へのメッセージ

この仕事のやりがいは、成果が目に見えることや、直接感謝される機会が多いことです。町外から起業家が来て、新しい店ができて、そこに地域の人が集まって、さらにコミュニティが広がって、直接ありがとうと言われて…人が人を呼び、そして輪が広がる、このような様子を見聞きすると本当に嬉しいです。

一方で、行政の複雑な関係の中で、どうしても保守的な取り組みにならざるを得ない状況にやりにくさも感じていました。一人では苦しい仕事だと思うので、相談できる人（職場、専門家）を見つけておいて欲しいです。



【第4章】元担当者が語る創業支援事業が加速するコツとは？

元担当者に聞きました！丸森町八島さんの場合



宮城県丸森町商工観光課 商工班 班長(当時)
八島 大祐さん

平成27～令和2年度の6年間、創業（起業）支援を担当。平成23年度より町の産業振興に携わり、町内への事業所誘致ほか新增設8ヶ所など、雇用確保に大きく貢献。平成27年度からは、町地方創生総合戦略に基づく起業サポートセンター「丸森CULASTA」の設置運営に尽力。町内起業者支援のほか、町外からの起業者誘致にも取り組んだ。人と人を繋ぐことで大小さまざまな仕事づくりに携わった。

創業（起業）支援を始めるにあたり、まず勉強したことは？

丸森町の創業支援は地方創生の施策の一つとして検討が始まりました。当時の丸森町は創業支援の取り組みがないため、最初は何をしたら良いのか分からず、とりあえず「起業」とついている本や資料を片っ端から読みました。それから、他自治体の起業家イベントに足を運んで担当者や起業家の皆さんとお会いし、なぜ創業支援の取り組みが必要なのか、どんな支援が必要なのか、実際に会ってお話を聞きました。担当者や起業家の皆さんのお話はとても熱量が高く、強い刺激を受けました。丸森町では、若年世代の流出・人口減少の課題を抱えており、この解決手段として、創業支援に取り組み、地域の雇用創出に有効な新産業の創出・既存産業の高付加価値を目指したいと考えました。まずは、その一步目として、支援する形（プラットフォーム）としての、コワーキングスペース「丸森CULASTA」を設立することになったのです。

創業支援担当者として必要な心構えは？

意識しているのは、専門家に頼りすぎないことです。辞令交付といった行政手続きのような仕事は自治体が、その後のビジネスプラン作成は起業家自身が考えつつ、専門家に頼る。このように、役割分担を明確にすることが大事だと考えています。

【第4章】元担当者が語る創業支援事業が加速するコツとは？

元担当者に聞きました！丸森町八島さんの場合

前例踏襲が基本となる自治体。新しいことを提案し実行する際、いかに同僚や上司を仲間に巻き込むか？

一職員からすると、意思決定する首長や課長は遠い存在に感じますが、意思決定者は意外と孤独で、部下からの新しい提案を求めていると思うんです。ことあるごとに報告をするなど細やかにコンタクトを取ることで、徐々に巻き込んでいくことができました。



新しく着任した担当者へのメッセージ

基本的に、創業支援は裏方の仕事です。表に出る起業家からお礼を言われた時や、委託先の専門家と一緒にやっていて喜びを分かちあえた時はとても嬉しいですね。上司や町長、町民、町外の方からも取り組みを評価されたり、またそれが新たな化学反応を起こし、他のビジネスにつながるなど、想像もしなかった良い変化が起きました。そういう連鎖がどんどん生まれてくることに、とてもやりがいを感じます。



さいごに

小さな成功体験を積み上げるその先に

人口、税収等が減少する中で課題が山積する難しい時代の中、地方自治体単独では課題解決が難しくなっています。この冊子を読んでいただいた皆さんも決して潤沢ではない人員体制の中、創業支援業務に従事されているのではないでしょうか。

また、地方自治体においても、前例のない業務や新たな課題に対応していくことが求められる時代が到来しています。人口も税収も増え、前例踏襲でも課題解決ができた時代とは異なるスキルやマインドが自治体職員にも求められています。

これから自治体職員に求められるスキルやマインドを大いに磨くことができるのが創業支援です。ビジネスは、誰かの課題解決につながらなければ成り立ちません。つまり、相談者の支援を行う中で必然的に地域課題に触れ、課題解決能力を身につけることができるでしょう。

しかし、皆さまの中には初めての業務に不安を感じたり、慣れないビジネスの世界に対して抵抗感を感じられている方もいらっしゃるかもしれません。そんな皆さまがはじめに手に取って不安を解消し、前向きな気持ちで業務に従事していただけることを願ってこの冊子を作成いたしました。

自治体の皆さまは素晴らしい提供価値を誰もが保有しています。親身な対話、適切な情報提供で大きく創業に向かって前進することもあります。まずは、小さな成功体験を積み上げることで徐々に自信を深めていただければ幸いです。

創業支援業務の経験を通じて、地域の活性化や課題解決と同時に皆さまのキャリアの充実にも繋がることを心より願っております。

株式会社MAKOTO WILL 代表取締役
菅野 永

いかがでしたか？創業支援担当者として、スキル・心構えを実践し、地域に根付く起業家を育てていきましょう！

そして、地域を、日本をより良くしていきましょう



新人担当者必読！

創業支援業務はじめの一歩

発行：2021年4月28日

協力・監修：東北経済産業局・独立行政法人 中小企業基盤整備機構東北本部

作成：株式会社MAKOTO WILL