

茨木市産業振興アクションプラン改定 にかかるとワークシヨップ

開催報告書

**産業に関わる人材の育成
— 起業の促進・事業拡大への支援 —**

目 次

I 話し合いの進め方について

- 参加メンバー
- 検討テーマ
- 検討のステップ

II 話し合いの結果について

- 茨木市の起業(支援)の現状をどうみるか
- まちの未来像:「より多くのビジネスが湧く湧くするまち茨木」とはどんな地域・社会か
- 未来像の登場者 起業する側／支援する側
- 未来像の具体化:ビジネスが湧く湧く茨木に向けて、地域ぐるみで起業家マインドを育み、サポート!
- 未来像に向けて:変えよう・変わろう
- まとめ

III 重点施策イメージ案

I 話し合いの進め方について

茨木市産業振興アクションプラン改定にかかるワークショップ（2015年9月3日、10月1日、10月8日）

「産業に関わる人材の育成ー起業の促進・事業拡大への支援ー」

参加メンバー名簿

（順不同、敬称略）

鈴木 彬文：(一社)関西学生発イノベーション創出協議会 事業統括マネージャー

藤田 紫 :茨木商工会議所 経営支援課係長

岡部 周平：立命館大学大学院 経営学研究科 博士後期課程

田川 雅偉：北おおさか信用金庫 総合企画部 次長

木村 美季：飲食店開業経営スクール okami予備校

太田 拓 :三遠野菜のお店 ルオータ

江口 雅祥：(株)関西計画技術研究所 主任研究員 【ファシリテーター】

検討テーマのイメージアップ！ (ここで考えたいこと)

①「目標とするまちの姿」を設定し

「より多くのビジネスが湧く湧くするまち茨木」

「より多くビジネスが湧く湧くするまち、茨木」とは、市民・起業(創業)者・事業者・関係機関・地域経済などが、どのような状態になっていることなのか、もう少し具体的に定義(言葉の補足を)してみよう。

未来像のイメージアップ

この実現に向けた

より具体的な

②「未来のサクセスストーリー」を描いてみる

様々なビジネスが湧く湧く(WAKUWAKU)しているサクセスストーリーを書こう！

- ◆ 未来のプロモーションビデオ編集会議
 - ✓ Aさんは・・・！
 - ✓ Bさんは・・・！
 - ✓ C機関は・・・！

未来のサクセスストーリー

③未来像に向けた「ポイントとなる変革点」を描いてみる

未来への変革点は？

未来へのポイントとなるアクション

- ✓ 各種の仕掛け、取り組み、環境、体制、ネットワークなどを現在との対比で

第1回～第3回の全体の流れのイメージ

1) チーム・ビルディング(メンバー間の関係形成)

(互いの他己・自己紹介により、話し合いがしやすい関係を形成)

2) 茨木市の起業(支援)に関する、現状認識

(現状をどのように認識しているか、「何を」変えるか、「何を」活かすか 等)

3) めざすべき目標(未来)像は？

(「何に」変えるのか)

未来像のイメージアップ

4) めざすべき目標(未来)に向けての変革点(ポイント)は？

(「どこを・どのように」変えるのか)

未来のサクセスストーリー

未来へのポイントとなるアクション

第1回

第2回

第3回

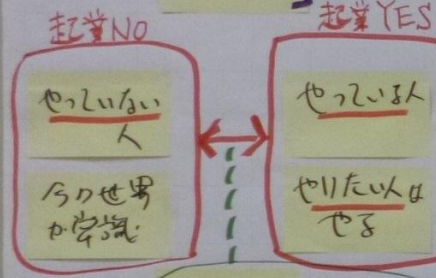
- ✓ この場の活発な対話の中で作りあげた、愛着のある・好きになれるプロジェクト・アイデアを！
- ✓ それが、茨木らしさ(地域性)や、具体性、当事者性を踏まえた、説得力があるものとなります。
- ✓ 必ずしも、新奇・斬新なアイデアを求めるものではありません。

Ⅱ 話し合いの結果について

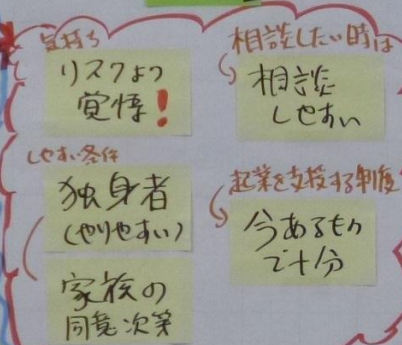
茨木市の起業(支援)の現状をどうみるか(実際のワークショップの結果)

第1回ワークショップ(2015.9.3)まとめ

論点① 起業はやりやすい



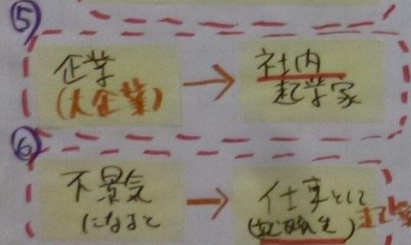
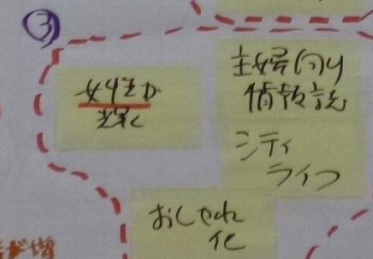
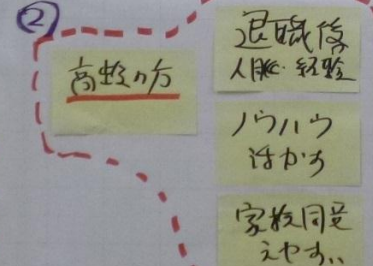
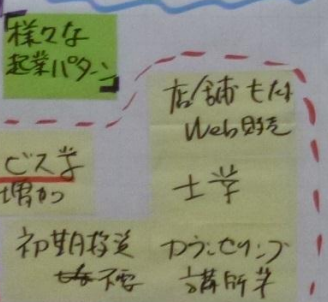
論点② 起業者のマインド



意欲のハードル 海外旅行と同じハードル

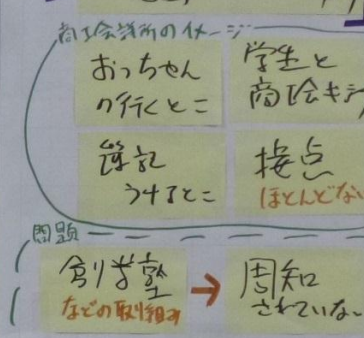
無理にせしめて

論点③



茨木の起業(支援)の現状をどうみるか

論点④ 最近の窓口は商工会議所



論点⑤ 起業にかかるしじい時にどうする?

問題	対応策
エ4Vビジュの維持	同様の 企画の 実行
キカンの 70% 確保	金融機関 のことを 起業者は 100% と知って
求人	数字の 相談会
店をもち 商談できる 状況	人手と 学生 と つなぐ
スタート後 1週間以内 にかかり	?
甘やかし たい	フロンティア 体制
	見えてきた 困ったところ

1 「起業はやりやすい?!」

- 起業したい人は起業する
- 起業は無理にさせるものではない
- 起業者の意識の問題
- 支援体制は今あるもので十分!

3 「起業にも様々なパターンあり」

- 業種は様々
- 高齢者、退職者、女性、学生
- 社内起業家
- 仕事がないので起業(不景気の時)

5 「起業後の課題 ⇒ 解決策案」

- モチベーションの維持・向上⇒起業者同士の交流の場
- 資金調達、お金の流れ⇒金融機関は起業者のパートナー
- 求人、人材確保 ⇒人手となる学生と起業者をつなぐ仕組み
- スタート後は計画通りいかない⇒併走型のフォロー体制

2 「起業のマインドとは？」

- 「リスク」より「覚悟」
- 家族の同意が必須⇒独身者は起業しやすい

4 「最初の窓口は“商工会議所”」

- 接点がほとんどない(若者・女性)
→おじさんがいくところ?
→簿記の試験を受けるところ?
- 創業塾もあまり知られていない

商工会議所の

新しいネーミングも検討!

■Ibaraki Management Cuild (IMG) ■ICCI (Ibaraki Chamber of Commerce and Industry) ■茨木ワーク相談所 ■寺子屋・TE RACOYA ■イノベーションスポット ■ライフスタイルマジック ■スタートアップビジネスサポートセンター ■イバラキ ビジネス ステーション ■商業相談所

2025年の未来像

子どもの頃から
「起業」という
世界観・仕事観を
もてる

自分の
選択肢・可能性に
気付く機会がある

起業がキャリアの
当たり前
の選択肢
になっている

起業に必要なお金
を集める仕組みが
多様化している

自分がやりたいと
思ったことに
チャレンジできる

共鳴し合う者同士が
サポート・メンタリング

起業で雇用を
生んでいる

**自分のやりたいこと
を実現し、輝いている**

地域でモノ・
カネ・ヒトが
完結している

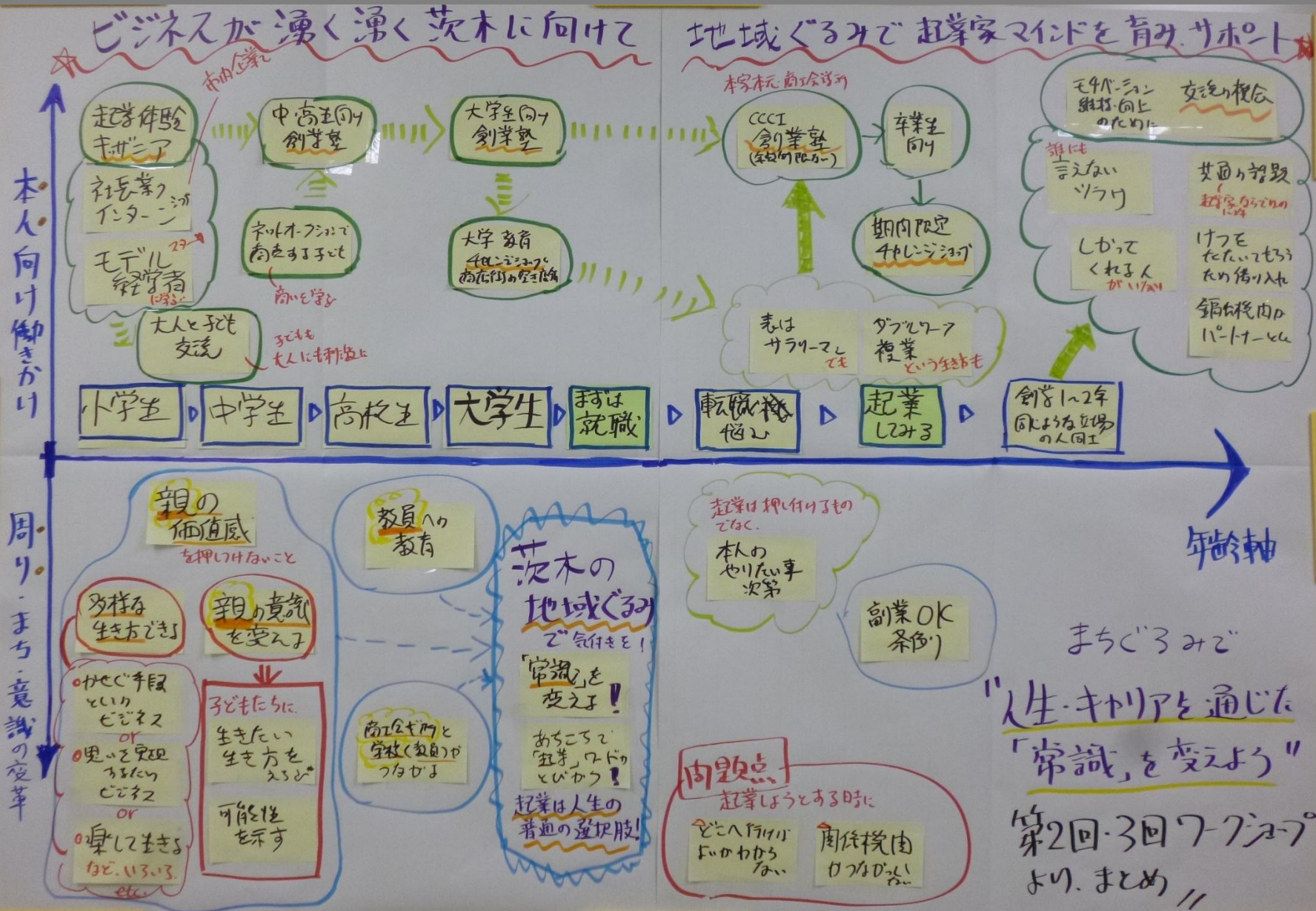
起業する側

- 創業塾卒業生、ビジネスをスタートさせた人
- 高齢者
- R大学生
- 外国人、留学生
- サラリーマン
- 主婦
- 農家
- 高校生、小中学生

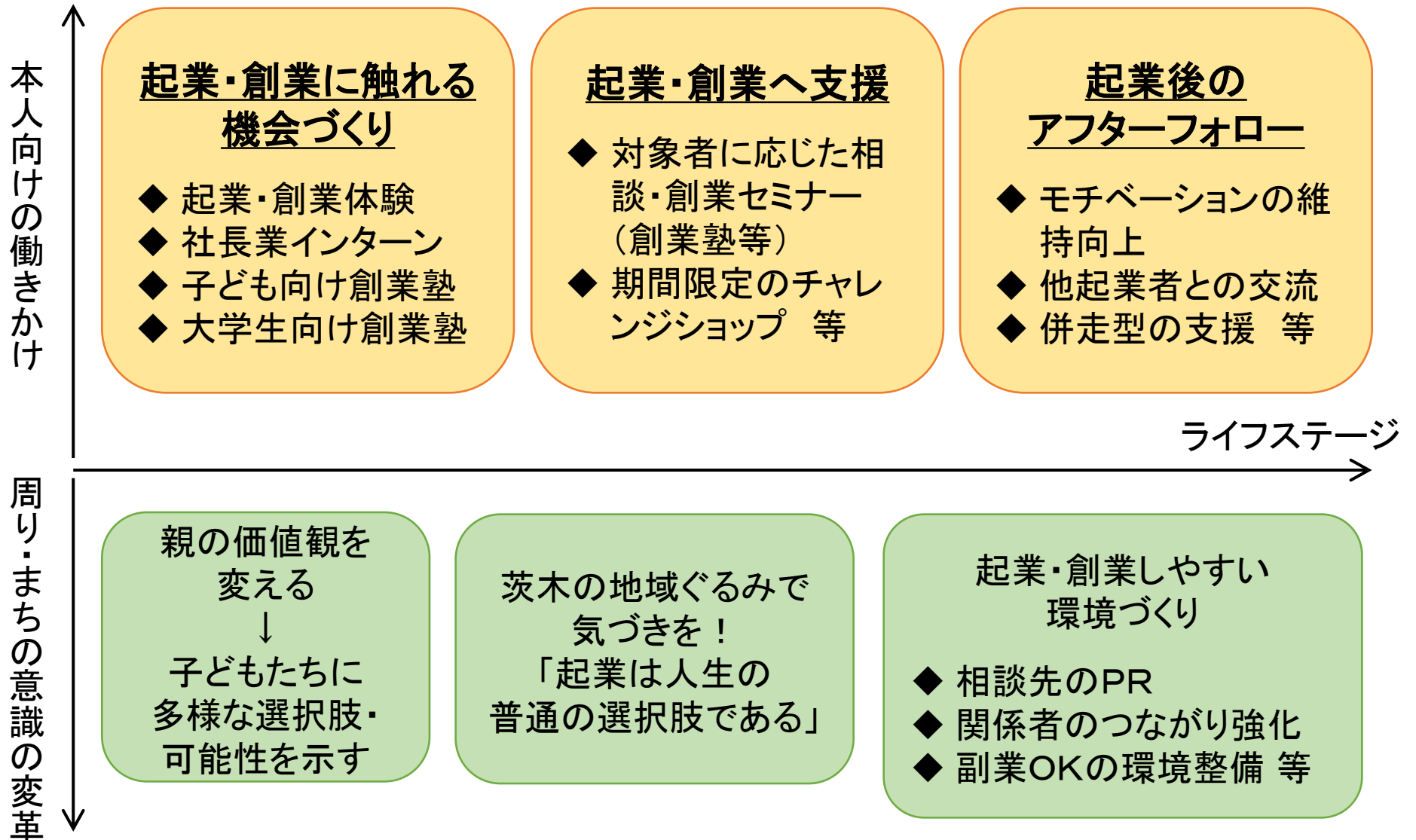
- 商工会議所
- 金融機関
- 大企業経営者

支援する側

まちの未来像の具体化:ビジネスが湧く湧く茨木に向けて、地域ぐるみで起業家マインドを育み、サポート!
(実際のワークショップの結果)



ビジネスが湧く湧く茨木に向けて地域ぐるみで起業家マインドを育み、サポート！



商工会議所

創業のスポット支援



創業の
ステップ支援

金融機関

金融・交流会・マッチング
イベント・ベンチャーグランプリ



起業・企業のあらゆる
支援が集まる場

大学

市と連携した起業・創業
プログラムがない...



市と連携した多様な業種の
起業プログラム等の展開

2025年に
向けて変えよう
変わろう

起業者

飲食店の開業支援等



北摂を中心に
飲食店の開業支援、
多店舗化支援、人材派遣、
人材育成など多様な
サポートを展開

起業者

市内1店舗で営業



市内の「野菜が美味しい！」
と評判の店(100店舗)と取引

学生サポート団体

学生の社会起業家への支援



すべての若者がビジネスで
活躍するための支援

地域ぐるみで

起業・創業しやすい**意識**づくり

起業・創業しやすい**環境**づくり

を進める

Ⅲ 重点施策イメージ案

ワークショップの結果を踏まえた 重点施策「起業・創業の促進」イメージ案

