会 議 記 録

会 議 名 称	令和８年度杉並区産業振興審議会　第１回計画改定検討部会
日　　時	令和８年９月11日（金）午前10時00分～午後０時17分
場　　所	産業振興センター　会議室
出 席 者	（委員） 額田、朝枝、小竹、柴田、多田、横山 （区側） 産業振興センター所長(途中退席)、産業振興センター次長、産業振興センター事業担当課長、管理係長、就労・経営支援係長、管理係主査、就労・経営支援係主査、管理係主事 （オブザーバー） ・公益財団法人 東京都中小企業振興公社 事業戦略部 創業支援担当部長 大場 順二 ・公益財団法人 東京都中小企業振興公社 総合支援部 企業人財支援課長 井上　里絵 ・東信水産株式会社 代表取締役社長　織茂　信尋
配 付 資 料	資料１　令和８年度杉並区産業振興審議会　第１回計画改定検討部会席次表 資料２　杉並区産業振興計画の改定に向けた取組について 資料３　改定後の計画の取組内容等について（案） 資料４　検討テーマ資料 資料５　杉並区産業振興計画改定検討部会　検討する事業の概要について オブザーバーからの説明資料
会 議 次 第	１　開会 ２　部会員紹介・挨拶 ３　議題 (1)　杉並区産業振興計画の改定に向けた取組について (2)　改定後の計画の取組内容等について (3)　改定に取り込むべき取組の検討 ・創業支援 ・中小企業のワーク・ライフ・バランスの確保 ・中小企業のデジタル化の推進 ４　連絡事項等 ５　閉会

○産業振興センター次長　定刻になりましたので、額田部会長、よろしくお願いいたします。

○額田部会長　ただいまから令和8年度第1回計画改定検討部会を始めたいと思います。

改めまして、8月の審議会にて植田会長からのご指名により検討部会の部会長を務めさせていただくことになりました日本女子大学の額田でございます。

本日が第1回の検討部会ということになりますが、最終的にはこの検討部会での議論を踏まえまして、審議会として計画改定に関する答申を区へ提出することになります。皆様の忌憚のないご意見をいただいて、よりよい答申が出せればと思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、まず産業振興センター所長からご挨拶をお願いいたします。

○産業振興センター所長　皆様おはようございます。産業振興センター所長の齊藤でございます。本日はお忙しい中、また足元の悪い中、お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

こちらの産業振興計画は令和4年から令和12年度までの計画となっていますが、ここ数年、コロナ禍を経てウクライナ情勢やイランの関係、AIの進展など、世の中が大きく変わっている状況の中にあります。そういう中で、事業者の方々に本当に実効性のある事業をつくっていかなければならないと考えてございます。

本日は、検討テーマを３つ挙げさせていただきまして、創業支援と中小企業のワーク・ライフ・バランスの確保と中小企業のデジタル化の推進となっています。創業支援には区のほうも力を入れていますが、一般的に企業生存率は1年目で大体95％で、3年で88％、10年後には70％ぐらいになると言われています。その中で例えば飲食業等を見ますと、1年で70％になって3年目には30～50％、10年後には10％未満になるというような統計もございます。杉並区におきましては、1事業所当たりの従業員数が23区でも一番少ない区でして、小規模事業者が多いという特色があります。そういった中で創業後どういうふうに続けていくか、また企業も働きやすい職場をつくるという点で、ワーク・ライフ・バランスですとかジェンダー平等ですとか、様々な観点で従業員に働きやすい環境をどうつなげていくか、そのために区がどういうふうに支援していくかというところが課題ですが、今までは研修や講座を開くくらいしかやってこなかったのが実情です。その点につきましても、本日は東京都中小企業振興公社の大場様と井上様に来ていただきまして、専門の分野から様々なご意見をいただければと思っております。

また、中小企業のデジタル化につきましても、昨今、AI化ですとか様々なデジタル化も必然的なものになっている中で、自社のICT化も進められている織茂様も、審議会の委員ではあるんですけれども、本日はオブザーバーとしてお願いしております。

私自身は、本日、大変申し訳ないんですけれども、区議会定例会中でして、中座をさせていただくんですけれども、その議会の質問の中でも、やはりこの産業振興計画、かなり関心が高いです。例えば資料3のところに、大きな区分けとして中小企業の支援や就労の支援、商店街に関する支援、観光・アニメ、都市農業と５つの分野に分けて今それぞれ柱としていますが、その中でも本日の議会の中でも、建設業というのはなくてはならない事業なので、建設業を一つの柱にしていくことはできないのかみたいな、そういった具体的なご質問なども寄せられております。

杉並区が進めていく方向性をどうすべきかについて、いろいろとご意見をいただければと思っておりますので、本日短い時間ではありますが、大きな視点で、また細かな視点で、様々ご意見を賜ればと思っております。本日もどうぞよろしくお願いいたします。

〇額田部会長　それでは、事務局からお願いいたします。

〇産業振興センター次長　産業振興センター次長の細谷と申します。よろしくお願いいたします。

まず、本日ですが、6名の委員様全員出席ということで、定足数に達しておりますので、産業振興審議会条例に基づきまして本部会の開催を成立とさせていただきます。

なお、会議録作成のために本日の会議の内容は録音させていただきますとともに、会議録に部会員のお名前を記載する形で公開しておりますので、ご了承いただきたいと存じます。

続いて、本日の資料の確認をさせていただきます。事前に資料1から4を送付してございます。席上には、本日オブザーバーとしてご参加いただいている東京都中小企業振興公社様からの資料と冊子等を配付してございます。また、部会長から本日提供を受けております「中小企業の人事制度とインクルーシブで幸せな働き方」という小冊子も席上に配付させていただいております。第1回審議会でお配りした産業振興計画の冊子を本日ご持参いただくようお願いしてございますが、お持ちでない場合は、今、事務局にご用意がございますのでお知らせください。事務局からは以上となります。

〇額田部会長

それでは、次第の2に移ります。本日は、検討部会員に加えてオブザーバー3名にご参加

をいただいております。まずは部会員の方々からお一人ずつ簡単に自己紹介をお願いいたします。その後、オブザーバーの皆様にも自己紹介をしていただきたいと思います。では、多田様からお願いいたします。

○多田委員　東京青年会議所杉並区委員会の副委員長をやらせてもらっています多田健人と申します。よろしくお願いします。

私は、荻窪生まれ阿佐ヶ谷育ちで御年35歳となります。阿佐ヶ谷で祖父から去年継ぎました不動産会社、58年やっている会社で今従事しております。今AIがすごく時代を席巻していると思いますが、僕自身も毎日さわっていろいろと導入して、仕事や生活がすごく豊かになっているなと感じています。今、紙媒体とかも多いと思うんですけど、やはりAIだったりデータをどんどん活用していくと、知識を皆で共有できる。どうしてもこの紙とかだとその場での共有はできると思うんですけど、やはりデータに移行して、みんながすぐ見られる状況をつくったりとか、いろいろと会議、何回か年にあると思うんですけど、建設的な話ができればと思いますので、ぜひよろしくお願いいたします。

○額田部会長　ありがとうございます。

○横山委員　杉並中小企業診断士会の理事長をやっている横山と申します。

私は、この仕事をやり始めて約10年、それで今、産業振興センターで創業経営相談を当会が受託しておりまして、週１、２回、私もそこで実際に従事しているというような状況です。

今の状況をちょっとお話ししますと、8月から中東情勢・物価高騰対策特例資金という利息ゼロの融資が8月3日から始まりまして、今かなり融資を申し込む方が多くて、予約枠がいっぱいで、プラス予約なしで窓口にその件について相談に来られる方がかなり多くて、結構4人でてんてこ舞いでやっているというような状況で、それだけ各中小企業者の方はこの物価高の影響をかなり受けているんだなというのをつくづく感じております。

そういう意味ではそういう産業振興に直接関わっておりますので、よろしくお願いいたします。

○朝枝委員　NPO法人サービスフロンティアの朝枝と申します。皆様と違って非営利企業の団体というか、そういう団体と行政、あるいはその団体同士をつなげていくというような活動をしているすぎなみ協働プラザというところに今勤めています。

地域で必要とされている人材、恐らく今行政ではいろいろ地域に戻すという形のいろいろな施策があるんですけれども、実際に地域は人材不足である。それってワーク・ライ

フ・バランスの問題なんじゃないかなというところもありますので、どこまで私の知識とか今までの経験が生きるか分からないんですけど、逆にNPO法人さんたちに向けて経営の知識など、今こうやって区は産業計画が動いているんだよみたいなところもちょっとお伝えするような機会があればいいかなと思っています。なので、皆さんの意見を聞いて私が勉強する場になるかもしれませんけれども、どうぞよろしくお願いいたします。

○小竹委員　東京商工会議所杉並支部商業分科会長の立場でこの会議に参加させていただきます。自分の会社は東洋時計という会社で、天沼の杉並公会堂の目の前のところにオフィスがありまして、お店は赤坂見附のほうでやっております。

この会議も含めてなんですが、さっき多田さんもちょっとおっしゃいましたけど、ペーパーレス化していくといいですね。というのは、東京商工会議所の会議は実は完全にタブレット化が進んでいまして、いろんなまさに今日はデジタル化なんかのお話もすると思うんですが、できるところから、先行してできるところはどんどんデジタル化していったほうがいいかと思いますので、そういったこともまた議論できればと思います。よろしくお願いします。

○柴田委員　おはようございます。ネイバーズグッドの柴田と申します。この会議につきましては今年度初めて参加させていただきまして、皆様、よろしくお願いいたします。

会社としましてはデザインの会社を阿佐ヶ谷でやっておりまして、6期目になっております。違う自治体さんで5年ほど専門相談員という形で創業支援という立場もさせていただいております。弊社も6期目でありながら創業支援のデザインの専門相談員として5年間やらせてもらっていて、その間に200事業者さんほど今いろいろ相談を受けていく中で、やっぱり今日議題に挙がっているようなことの相談、デザイン自体の相談が窓口ではあるんですけれども、結局のところ、経営デザインの話になっていく傾向もあります。やはりこれから起業するという方はワーク・ライフ・バランスを考えていらっしゃるとか、そういった傾向はあるかなというふうに感じております。

自分の会社としても、今、育休を取っている社員が一人おりますし、あとは社名もネイバーズグッドという、目の前の人を大切にするという理念を込めていますので、そういったところにおいて、お客様、あとは地域というところもありますけれども、一番近いというのはやはり従業員であり、家族だったりですとか、そういったところも豊かにしていくことを目的としているので、そういったところも含めて今日いろいろと勉強させていただけたらなと思いますので、よろしくお願いいたします。

○額田部会長　日本女子大学で経営学を教えております額田と申します。家政経済学科という珍しい名前で、ただ、来年度から経済学部経済学科に変わるんですけれども、学科の創立のときから、生活と産業のつながりをいかに考えていくかというのを大事にしてきた学科になっております。前回の1回目の全体での会議のときに、皆様のご議論の中で、産業は多様であっても根っこの生活のところは区民で共有をしていて、その相互の関係の中でいかに杉並の産業を変えていくかという活発な議論がありまして、今日の話も大変楽しみにしております。どうぞよろしくお願いいたします。

では、織茂様お願いいたします。

○織茂オブザーバー　このたびはオブザーバーで参加させていただきました織茂と申します。

私自体の会社は、タウンセブンにある魚屋が私の会社でございます。水産は本当にウェットな現場なのでデジタルと無縁なところではあったんですけれども、当時DXという言葉はなかったですが、デジタル化の推進を2014年くらいからさせていただいたということで、ここにお呼ばれされたのかなというふうに思っております。

あと、東京商工会議所ではDX推進委員会の委員をやらせていただいていまして、東京全体における中小企業がどのようなデジタル化を推進しているのかを委員として拝見しています。

7月1日から、私の母校の、東京工科大学で客員教授になることになりました。東京工科大学は青嵐というスーパーコンピュータを導入して、全てAIに向けての取組をするということで導入したり、応用生物学部、コンピュータサイエンス学部、メディア学部という学部が八王子にあって、これらも全て、今教育上においてAIでやるやらないという議論もあるんですけど、基本的には東京工科大学というのはAIを主に使った教育を推進している大学でございます。

そういう意味では、今これから皆さんが新しく社会人として迎えられる学生たちというのは、当然デジタルネイティブであることはさることながら、AIネイティブになっていくような、そういう社会人たちが生まれてくるわけでございます。一方、我々、今既に事業として中小企業としての事業を推進している人間たちは、もともと紙から、FAXからインターネットに変わっていくという、そういう歴史を歩んでいるんですけれども、一方、新しく来る学生たちというのは、今から社会人になってくる学生たちは、本当にAIネイティブになってくるわけなので、少子化の中でいかにこういう人たちにAIを活用し活躍しても

らって、世の中を、日本という国と中小企業というところを回していくかというのが大きなポイントになってくるのではないかなというふうに思っております。ぜひ一般民間企業だけではなくて、そういう大学教育、また学生教育の中でもこういったところで微力ながら何かしらの推進ができればうれしいなというふうに思っていますので、どうぞよろしくお願いします。

○額田部会長　では次、大場様、お願いできますでしょうか。

○大場オブザーバー　本日はお招きをいただきましてありがとうございます。東京都中小企業振興公社の大場でございます。

東京都中小企業振興公社なんですけれども、言わば60年前にできた組織でございまして、私は中途入社組で20年ほど働いております。それまでは車を売ったりとか、ネットベンチャーの創成期の頃のベンチャー企業にいたりということをしておりましたけど、今は公社に入って20年ということでおります。

中小企業振興公社ですけれども、創業から事業承継まで、それから国内販路から海外販路まで、かなり幅広く中小企業のご支援をしておりますが、私はその中で昨年度から創業支援ということで、丸の内に創業支援ステーションがございまして、そこで働いております。本日は創業の取組といったところで、何か一つでもお役に立てればなというふうに思いまして、いろいろとお話しさせていただければというふうに思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

○額田部会長　次に、井上様、お願いいたします。

○井上オブザーバー　同じく東京都中小企業振興公社の、企業人材支援課というところで担当しております井上と申します。本日はどうもこのような機会をいただき、ありがとうございます。

私のほうも、公社に入ったのがやっぱり15年ぐらい前です。前職は金融機関のほうに勤めていて、その後、公社のほうに入って、公社の中で様々な販路開拓ですとか総合的な経営相談ですとか、そういったような事業を担当して、昨年度から企業人材のところで、現在は企業人材支援課で中小企業様の主に人材育成ですとか、人事・労務に関する部分のご支援をして、そこから企業成長をご支援するというような事業を担当させていただいております。

いろんな企業様のお話なんかは聞いておりますので、本日その辺りが少しでもご参考にしていただければなと思っております。よろしくお願いいたします。

○額田部会長　ありがとうございました。

それでは、産業振興センター事務局の皆さんの自己紹介をお願いいたします。

○産業振興センター所長　改めまして、産業振興センター所長の齊藤でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

○産業振興センター次長　産業振興センター次長の細谷と申します。事務局を務めさせていただきます。この後説明しますけれども、本検討部会は全部で4回予定してございまして、具体的な検討を進めてまいりたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

○事業担当課長　産業振興センター事業担当課長の安原竜彦と申します。担当分野としては中小企業支援、就労支援、あと都市農業というところになります。よろしくお願いします。

○額田部会長　では、次第の3、議題に移ります。議題の(1)について、事務局より説明をお願いします。

○産業振興センター次長　それでは、資料2のほうをご覧ください。

産業振興計画の改定に向けた取組ということで、この計画、令和4年度から12年度までの9年間の計画でございます。このたび区の総合計画の改定作業を今年度からしておりますので、これに併せまして、こちらのほうの計画も改定に向けた取組を進めていこうとしています。

改定の基本方針につきましては、1番に記載のとおり4項目でございまして、3番目に書いてございます人材、産業、文化などの地域資源を有効に活かすことで、区内での生産や消費、雇用等の拡大につなげ、持続可能な地域経済の実現を目指す計画とするというところで、この後またご説明してまいります資料3にも記載してございます。

計画改定の仮のテーマですが、こちらを「多様な主体との連携による地域経済循環の促進」としてございます。

この改定計画につきましては、来年度、9年度から12年度までの4年間の計画期間といたします。今後のスケジュールでございますが、記載のとおり、今日が第1回目の検討部会、今日につきましては創業支援と中小企業支援というところで計画の取組内容について意見交換をしていただきます。その後、9月には農業委員会で都市農業についての意見交換も行い、10月には教育機関の意見もということで、区内の大学、高千穂大と東京女子大の先生に意見をいただこうと思ってございます。

11月に第2回目の検討部会を開催しまして、こちらでは商店街支援、観光・アニメなど

の項目についてご意見をいただこうかと思ってございます。

来年1月開催予定の第3回目で答申素案について検討のまとめを行い、3月下旬に最終第4回の検討部会で答申案をまとめます。その後、審議会を開催いたしますので、こちらのほうでその答申案について承認いただいて、区のほうに答申するという形で、区では来年4月、5月で計画案を固めまして、その後、パブコメ等いたしまして、8月には計画決定したいと考えてございます。以上でございます。

○額田部会長　今のご説明に対して質問等がございますでしょうか。よろしいでしょうか。

（　なし　）

○額田部会長　では次、議題(2)について、事務局よりご説明をお願いします。

○事業担当課長　では、続いて議題の(2)になります。資料としては資料3のほうをご覧ください。改定後の計画の取組内容等についてということになります。項目も多いので、かいつまんで説明させていただきます。

まず一つ目が中小企業に関する取組です。まずは、取組の③創業から成長までの伴走支援の実施です。創業支援、これまでいろんな取組をしてきたところですけれども、創業後の定着だったり事業拡大に向けた伴走型の支援、事業承継、そういったところの観点もさらに検討していきたいと考えているところです。この後の時間をまた設けて議論いただきたいというところでございます。

続いてその下、取組④中小企業の人材確保への支援ということで、こちら新規の項目で入れております。様々な分野で人材不足というところが深刻化しているというところでございます。人材不足業種へのセミナーの開催や、採用経費の助成等の支援策の検討などに取り組んでいきたいというところでございます。

続いて、取組のその下⑤中小企業のデジタル化の推進というところです。こちらもこの後ご議論いただきたいところになりますが、デジタル化、AI、そういったところも含めて、業務の効率化、生産性の向上は人手不足への対応といったような観点もあるかなと思います。そういったところでデジタル化の推進も新規の項目で入れています。

その下、取組の⑥中小企業の環境負荷軽減の取組支援というところで、こちらも新規で加えているところです。前回の審議会の中でも環境分野の担当のほうからご説明をいたしましたが、脱炭素社会の実現に向けた取組というところも一つ柱を設けていきたいというところで考えています。

その下、勤労者の支援というところでいきますと、取組の⑨ワーク・ライフ・バランス

の啓発促進です。こちらも現状ではセミナーの開催ですけれども、今後、区でどのような取組ができるのか、この後オブザーバーのご意見も参考にしながら考えていく時間を取りたいなと思っています。

続いて、次のページ、就労に関する取組のところでいきますと、取組の⑤区内企業とのマッチングにつながる支援です。こちらも人材不足への対応であり、また職住近接、なるべく近いところで働きたいと、そういったような声もあるので、区内企業と就労したい方のマッチングにつながる支援というところを一つ挙げています。

それから、その次取組の⑥としては、各種情報媒体を活用した情報発信ということで、区内の求人情報をまとめた「就労応援ナビすぎなみ」の機能だったり掲載内容の充実を図って区内事業者の魅力をさらに発信していくことも考えています。

次が3ページ目のほう、都市農業の取組を続けて説明させていただきます。3ページ目の下段の緑のところ、都市農業に関する取組というところでございます。

まず一つ目、都市農地の保全と適正管理というところです。都市農地はやはり後継者がいなかったり相続の関係で年々減ってきています。それを何とか保全していくという取組をこれまでもしてきたところですが、後継者がいない農地を実際に区でどのように活用できるのか、買い取って活用していく方針を定めていきたいというところで、今回の計画改定の中でそういったところを考えているところでございます。

あとは、取組③地産地消の推進、こちらは学校給食を中心に利用拡大しておりますけれども、前回の審議会でも意見をいただいていますが、例えば区内飲食店や商店街との連携も今後広げていければというところです。

以上、主なところを中心にご説明させていただきました。

○産業振興センター次長　続きまして、私のほうから、今日検討する項目ではないんですけれども、2ページ、商店街に関する取組のところも簡単に説明させていただきます。

こちらにつきましては、7年度に実施をしました産業実態調査では、駅近の商店街は結構活発に活動されているところが多く、補助金もよく使われている。ただ、駅から遠い地域によっては、あまり活発な活動がなされていないところがあるという結果が出たところと、あと、デジタル化への取組につきましても、やっぱり実施状況が二極化しているという結果が出ております。こうしたことと、商店街の役割についてですが、実態調査の報告では、今後、商店街は買物の場としての機能に加えまして、防犯や見守り、地域住民のコミュニティの場、あとは防災など、商店街の持つ役割というのは再構築していく必要があ

るのかなというところの結果が出ました。それに基づいて新規項目を二つ案では増やしてございます。

一つが、商店街の実情に合わせたきめ細やかな支援ということで、取組の⑧でございますが、こちらは端的に言いますと、あまり活動をうまくできていないところの商店会と連携して、アウトリーチ型の支援を行う取組を一つ入れてございます。

もう一つが、先ほど申し上げましたとおり、商店街については様々な役割もありますので、防犯、見守り、環境美化など、広域的な機能を果たす商店街の地域力向上に資する取組をこれから支援していこうというのを取組⑨で入れてございます。

続きまして、3ページ目の観光・アニメに関する取組でございます。こちらにつきましては、産業実態調査の結果では、これまで中央線沿線を中心に魅力発信というのをやってきたところではございますが、ここに加えまして、区全域の経済活性化につながる魅力発信の強化が課題となっているという結果となってございます。また、アニメ制作につきましては、アニメ制作会社と連携したイベント等の実施に関する要望が多くございました。ということで、こちらは新規項目というよりは、これまでの産業振興計画の取組の内容を再構築しまして、取組①から⑧までの構成とさせていただきまして、特に取組①では多様な主体との協働による地域資源の魅力向上ということで、地域で活動している人の手を借りて、地域プレーヤーの手も借りて区の魅力を発信し、取組②でも、区全域及び広域エリアをつなぐ観光情報の発信ということをやっていこうということとしてございます。

また、これは以前からもこういう取組はやっておったところですが、さらに取組③で戦略的な観光プロモーションによる杉並ブランドの形成というのを積極的に図っていこうということとしてございます。

アニメに関しましては取組⑦に書いてあります。これも以前から項目とはしてございますが、さらに区内アニメ制作会社等との連携を強めて、イベント等だけではなくて、いろんな事業を一緒に実施していこうというようなことを9年度以降やっていこうかなと思ってございます。

最後ですが、4ページの一番下の項目、地域経済循環に関する取組というのを新規項目で増やしてございます。こちらにつきましては、今回の仮のテーマでございます多様な主体との連携による地域経済循環の促進を掲げて4年間計画を進めていく中で、さらに地域経済循環に資するもの、取組はないかというところを広く事業所や関係団体等との意見交換を通してニーズの把握等を行って新たな方策の検討を進めていくという項目を一つ増や

してございます。

私からは以上でございます。

○額田部会長　ご説明ありがとうございました。

皆様のほうからご質問等はございますでしょうか。

○多田委員　まずこの会議としての流れの確認というか、提案もあるんですけど、一応この検討部会までに時間があったと思うので、こういう説明だったりとか、あとは今日会議したい内容というのは、あらかじめメールでのやり取りがあるとすごくいいと思っています。これだけいろいろな方がいる中で、会議する場というのはすごく重要だと思っているんですよ。要は意見だったり質問というところに時間をかけたいと僕は思います。この説明は、事前にアンケートフォームやメールでできると思います。今も30分、40分ぐらい今使っています。あと、こういう資料とかも、やっぱりどうしても今の説明を受けてやっとそれで分かるかなというところもあるので、せっかくデジタル化を促進していきたいだったりとか、検討部会がいろんなことを考えるという場なのであれば、そこからまず改善してほしいなと思います。あとは、今日の議事次第で、時間配分もあらかじめ示してほしいです。それがあって会議が活性化すると思うので、この会議でどの部分にどれだけ時間を費やせるのかというのもあらかじめ準備できることだと思うので、そこを検討していただけると助かります。

○額田部会長　なるほど。実は会長や副会長は事前にいろんな資料をいただいているんですけれども、皆様にはどういう状態で。

○多田委員　4日前にメールは来ていますが、何について今日話したいとか、どこを重点的に話したいんだというのがない。これは複数あれば時間をかけて考えたり意見を出せますし、その時間は今日までに十分にあると思います。次の検討部会は11月10日というふうに把握しているので、それまでに宿題もできると思います。皆さんの意見も聞ければなとは思います。

○額田部会長　皆様、いかがでしょうか。例えば、大学だとTeamsで共有できるので、そこに資料が先に上がっていて、議題も誰が説明してというのが先に説明があり、皆さん先に見ておいて議論をする準備をしています。今、多田さんの意見はこの場で対面での説明が必要ないことは事前にやり取りができたらよいというご提案だと思います。

○多田委員　そうです。あとは補足で、やっぱり字で入ってくるものと絵や図で入ってくるものがあって、絵や図で視覚的に入ってくる内容というのはすごく伝わると思います。

すごいいいことを杉並区はやっているんですけど、そこが届いていないというのが今現状だと思っています。もう一つ、僕ら公益社団法人東京青年会議所では、背景、課題、目的、それについて解決したい未来、というのを突き詰めるんですけど、そこも一つあるといいと思います。

○額田部会長　今のは資料3のようなもののフォーマットを、多分区とか市の行政のつくる資料ってこういうものが多いかと思うんですけど、デザイン等も含めて再考したら良いのではないかというご提案ですか。

○多田委員　デザインというか、文章の羅列は見づらいので、難しいと思っています。

○朝枝委員　もちろんデザインは大事だし、事前の準備ってとても大事だと思うんですけど、ここはまず問題解決の場所ではないので、どの辺までデザインとかインパクトでやっていくかというところが一つ違うのかなと私は感じています。あともう一つは、デジタル化といったときに、私が一番懸念しているところは、テキストを読めなくなるということがすごく問題だと思います。

　そういうところもあるので、一概に言えないんですけど、おっしゃることは分かって、事前の準備をきちんとする時間が取れれば、私たちがこの場でもスムーズにできるし、ある程度皆さんの考え方が分かった上でまた議論ができるのかなというところは一つあるかなと思います。あと、どれだけ皆さんがこのことに時間をかけられて、日常の時間で意見を交換できるのかというところはあるんですが、いろんな皆さんの背景があるので、そういうことも踏まえつつ、いい議論になっていくといいなと思うと、事前の準備は大事だなと思います。

　ただ、ちょっとデザインだけではないだろうなと。ただし、本当にこれは読みづらいんですけど、区のものってみんなほぼ計画自体はそのような形で動いているので、テキストを読む力というのは、やっぱり一定程度持っていたほうがいいかなというふうには私は思っています。以上です。

○額田部会長　ご意見ありがとうございました。

○横山委員　資料3って、あらかじめ配っておいてもらって、このうちのどれが議論になるよというのが分かっていれば、あらかじめ考えますので、そうすると、今ここで説明を受けて初めて頭で考えて意見を言うよりは、もっと充実した内容の濃い議論ができるのかなというような気はします。また、確かにこれ全部読むのはすごく大変だから、これの要約版をパワポでつくっておいてくれるといいですね。デザインという言葉で表現されてい

ましたけど、基本的に我々も人に伝える仕事が多いので、その場合はAIを使ってパワポに要点をまとめます。それをやってくれると、すごく助かりますよね。区役所はそれよりもむしろこの難しい文章をつくるほうにすごい時間をかけているんだろうなというような気がします。全く多田さんと同じような意見ですね。

○多田委員　僕もデザインという言い方が、間違っていたんですけど、要点をパワポとしてつくってほしい。この文章がないと逆にAIでパワポとしてつくれないので、これはすごく大事なんですよ。

○産業振興センター次長　確かに、ここは本当に前段のつもりでいたのですが、細かく話し過ぎたところもあります。事前に読んでいただいて、説明の前にこの資料はこのような意図で示したものですということをお伝えして、ここはさっと進んでいけばよかったように思います。第2回検討部会はやり方を検討します。

○額田部会長　どうぞよろしくお願いいたします。

○織茂オブザーバー　資料をもらっているので、AIに読み込ませると結構端的に要点を押さえてくれます。

○多田委員　ただ、そもそもAIに読み込ますとかというのすらやっていない人とか、それを知らない人というのはやっぱりいるので、そこはみんなの共通理解、共通認識としての投げかけでもあります。

○朝枝委員　私は自分で読んできましたので、事前の準備が必要だということですよね。

○多田委員　そうです。そういう人たちが僕は集まっていると思っているので、そういう人をまたさらに呼ぶというのがすごく重要だと思います。

○額田部会長　では、次に進んでよろしいでしょうか。

○事業担当課長　最初の挨拶で所長から少し触れたんですけど、議会の中でも、建設業は災害時だったりインフラだったり、重要な産業というところで、計画にも位置づけてはどうかというようなお声もいただいています。ただ、産業振興計画というのは建設だけじゃなくて様々な産業がありますし、特にサービス業とかもかなり多いというところで、特別の産業をピックアップすることは基本的にはないので、もし何かご意見があれば、いただけるとありがたいかなと思うんですが。

○額田部会長　今配られた5色になっているこの柱のもの以外で何かご意見はございますでしょうか。

○小竹委員　この資料3というのが、そもそも最終的には、まずこれはファーストたたき

台で、この4回の会議でこれをファイナルにするという会議ですよね、この会議自体は。

○事業担当課長　そうですね。今日この場でというところじゃなくても結構です。また次の第2回に向けて、また全体を見ていただいて、気になるところとかあれば、また意見をいただければと思います。

○横山委員　一つ、さっきも建設業という話がありましたけど、これだけいろいろ地震などの自然災害がある状況では、要はBCPですよね。それを区がどう対応できるか。だから、災害が起きたら建設業ってすごく重要だし、あと、例えばじゃあ災害が起きたら、備蓄品はあるにしても、商店街にある在庫を配るという方法もあるし、そういうまちのBCPみたいなものをつくる必要はないのかなと考えます。各企業ではあんまりやっていないので、それもやってもらいたいです。今、本当に災害が起きたとき、取りあえず自助というのは少し皆さんいろいろやっているかもしれないけど、公助もやっているかもしれないけど、共助みたいなところがもうちょっと全体で考えるといいかなと思いました。

○額田部会長　今、中小企業とまちのBCPの策定というご意見が出ましたが、いかがでしょうか。

○柴田委員　防災士という肩書も持たせてもらっている中で関心が深いところでもありますので、意見をお伝えさせてもらえたらと思いますが、まちのBCPってとても今いいなと思いました。やはり企業単位でBCPを今促進する方針は流れとしてはあるんですけれども、自助、共助、公助という中で、なかなか行政の中では語られないことではあるんですけれども、公助は機能上、阪神・淡路大震災では全体の2%だったようで、なので、その中で自助と共助というところが一番命が助かったという結果は出ています。その中でまちのBCPというのはとても必要だなというところがあると思います。また、やはりどうしても縦割りなところが、イレギュラーな場面においてはどうしても強くないところだと思います。なので、有事の際には、やはりそれはまち単位でやっていく必要があるなと思います。あとは、民間と防災について連携されているしくみ、DCNというものがありますが、杉並区ではそれも防災に入るので、福祉や障害者についてはまた別問題としてなってしまうというところもあります。やはりそこはまちのBCPの策定によって横串をさすといいなと思いますし、そこに建設業がどう入っていくかというところではあるかなとは思いました。

○額田部会長

やはり計画改定のテーマに多様な主体との連携というのが入っているんですけれども、防災はまさしくそれがないと回らないものなのかなと、お話を聞きながら思いました。あ

りがとうございます。では、前に進ませていただきます。

議題の(3)について、事務局よりご説明をお願いいたします。

○事業担当課長　では、議題の3、改定に取り込むべき取組の検討というところで、今日は３つテーマがあります。よろしくお願いします。

まず、区のほうから現状と課題についてお伝えをいたします。その後、オブザーバーのほうから、様々な取組だとかをご紹介いただいた後に、意見交換というところで進めていければと思っております。

まず一つ目が創業支援というところになります。資料4ですね。

創業支援については、融資のあっせんのほか、スタートアップの助成だったり創業セミナー、様々な取組をしていますが、創業後の状況の把握だったり、フォローアップというところは、まだ十分ではないというところに課題認識を持っています。そういった中で、創業者の存続率の上昇や区内での定着に向けてどんなアプローチができるか、そういったところを中心に意見交換をしていきたいなというところで考えております。

それに当たって、まず、TOKYO創業ステーションの大場さんのほうから、東京都での取組についてご紹介いただければと思います。よろしくお願いします。

○大場オブザーバー　それでは、ご紹介いただきました大場でございます。東京都における創業支援ということと、我々創業ステーションでの取組ということで少しご紹介をさせていただきたいと思います。

まず、我々創業ステーション10周年に今年なりまして、10年前この施設をつくったときの、あるいは今現在の創業に関する問題意識というのを羅列しております。開業率は下降となっていますが、これは今低迷と言ったほうがいいのかなという感じですね。ただ、直近のデータでは0.2ポイントぐらい上がっているという話もありますので、ただ、欧米などに比べるとかなり開きがあるという認識はございます。

起業を希望する人、あるいは行く行くは会社を辞めて起業したいなとか、学生時代から就職しないで起業したいとぼんやり思っている方という起業準備者、予備軍、これは共に減少傾向にあるというデータがあります。一方で、副業の希望者、最近の流れで言うと、副業で事業を起こすという方は増えております。ですので、これらから起業を希望する人を増やす、あるいは潜在的な予備軍、これを増やす仕組みが必要なのではないか。あと、起業を準備する人がスムーズに起業ができて、起業した後に、5年、10年事業を安定成長させるという取組が必要なのではないかという問題意識がございます。

ただ、あとアンケートを取ると、経営の知識とか専門的な知識、あと資金調達、起業後の販路開拓、売上げを上げるための営業に不安を持っているという方が多いので、この辺の支援が必要だという問題意識を持っています。

次は丸の内と立川にTOKYO創業ステーションというのを、創業支援施設を我々公社が持っておりますというご案内です。

丸の内の創業ステーションは1階、2階、3階の構成になっておりまして、1階はStartup Hub Tokyoという名前がついています。明るいラウンジ風の施設がございまして、ここで事業構想を練るというような形で場所を提供しているということでございます。

2階はPlanning Portということで、構想が練られてきたら、今度は事業プランをステージ化していくというような施設になっています。

そして、一昨年の8月からAdvance Portという3階の施設ができました。これは起業後10年までの方が使えるんですけれども、販路の確保であるとか資金調達の相談であるとか仲間とか、それをつくるネットワーキングというような目的でこのような施設ができております。

一つ特徴としては、我々は起業前、ちょうど2階と3階に線を引いてありますが、起業前のいろいろなご支援を申し上げるところです。一般的には主に起業後の支援というのが非常に多いですが、起業前のプランをつくるとか、そういったところの支援をしているというところは少ないのかなというふうには思っております。

それぞれ1階、2階、3階で専門家がカギを握るというふうに書いてありますが、1階は、特徴的な取組として、コンシェルジュがおります。これは経営者の方に委嘱をしていまして、構想を練っている方先輩経営者に、今こんなことを考えているんだけど、これビジネスになりますかねというような壁打ちする、いわゆる創業初期のよろず相談をするというような機能を持っています。

2階のPlanning Portについては、プランコンサルトという、主に中小企業診断士の方が担任制のような形で、3か月とか、そのぐらいかけて一緒に創業プランをつくっていきます。あるいは弁護士、司法書士、社労士といったところの専門的な相談、あと知財のアドバイザーとか、金融機関の融資相談なんかもコーナーを設けております。特に知財は、創業される方って自分の事業をいかに早く上市してスケールしてということを主に考えている方が多くて、知財のところで思わぬ足をすくわれたりというようなことがあるので、そういったところでお役に立てているかなというところでございます。

3階はコネクトマネジャーという専門家がいまして、これも融資、投資、それぞれの勉強会であるとか相談であるとか、あと交流会等を行って仲間の経営者をつくっていくというようなこと、あと販路開拓の実践的支援ということで、自分のサービスが果たしてニーズに合っているんですかねということを再調査して、最終的に15件なんですけれども、1,500万円までの助成金をつけて伴走支援をしていくというようなアクセラレーションプログラムなどを3階で行っております。

これが今、相談系のメインの支援でございましたが、その他の支援として、いろいろな活性化の支援を設けております。創業助成金ということで、これ400万円で助成率3分の2、助成期間2年というような助成金でございます。こちらは特徴的なのは、賃借料と従業員人件費が対象経費になっているというところで、創業者の方にお話を聞くと、非常にありがたいというようなご意見をいただいております。

あと、シニアビジネスグランプリということで、55歳以上の方のビジネスプランのコンテストというのもやっております。昨年400件のエントリーがあって、今年はそれを超える500件ぐらいのエントリーがあります。今年1月に神田明神ホールでファイナルの式典を行うという形になっております。これは非常にテレビでも取材が来まして、シニアの創業ということが、今非常にテーマというか、注目されているというのを肌で実感しているところです。

また、インキュベーション施設に対していろんな助成を行っております。

あとは商店街での起業支援ということで、商店街で開業するときのいろんな店舗のかかる費用とか、そういったものを助成するという、400万円、250万円と、これは若手と女性に対してはちょっと金額が大きいと、あと助成率も高いというような形になっております。こういったものもご用意しております。

そしてあとチャレンジショップ創の実というところで、自由が丘と吉祥寺に全部で6店舗チャレンジショップを設けておりまして、そこで試験的に店を出していろんなテストマーケティングであるとか、実際に店舗運営のシミュレーションであるとか、そういったことを体験していただくというような事業も行っております。費用は月額で3万6,300円の利用料と、あと水道光熱費とか商店会費とかは別に払っていただくんですけれども、自由が丘と吉祥寺という立地を考えれば非常にお安く、利用期間は6か月から最長1年ですけれども、実際にお客さんと相対して自分の事業を見詰め直すことができるということで、これもご好評をいただいているという事業でございます。

手短でございましたけれども、あともう一つめくっていただくと、参考資料が紙の資料にもついておりますので、データ系ですね、相談の体制であるとか、次の年間の利用者数、1階は昨年度延べ5万2,000人ぐらい、2階の相談、プランコンサルは7,000件、3階のAdvance Portの利用者は4,000件というような形で、このような規模感で事業を行っているところでございます。

あと、統計データですけれども、特徴的なのはこういう創業支援施設では珍しく女性の比率が非常に多いというところでございます。女性のゼミとか、そういったことを行っておりますので、それの影響かなというふうに思っております。

すみません、手短でございましたが以上でございます。ご清聴ありがとうございます。

○額田部会長　ありがとうございます。

今、TOKYO創業ステーション等のご説明をいただいたんですけれども、お聞きしながら、これが杉並区とどうつながっているのかなと思いながら聞いておりましたが、皆様のほうからいかがでしょうか。

○小竹委員　額田先生が今おっしゃったとおりで、東京都がこれやっているんだったら、もういいんじゃないのという気がします。杉並区は窓口だけでつなげばいいのかなという、二重行政じゃないですけど、じゃあそのパワーはほかに回せばいいのかなというように思ったのが一つ。

あともう一つ思ったのは、そもそも起業を支援する意味って何って、ちょっと思っちゃったんですけど、起業する方って、天才型、スーパースター型というか、多分自己責任とか天才的ひらめきとか、意思決定の頑固さとか、そういう、いわゆるサラリーマンとか公務員さんには向かない要素だけれども違う才能を持っていらっしゃる方がやっているというイメージなんですよね。そういう方って公の支援を受けてもちろんする方もいらっしゃるんでしょうけれども、勢いでやっちゃう方もかなりいらっしゃる印象です。もちろん助けてとなったときに助けてあげられる組織があるのは大事だと思いますけれども、そんなに、ましてや東京都でこれだけの組織がしっかりあるのであれば、さらに杉並区で何か用意する必要があるのかなというのが、私の今お話を伺った感想です。

○織茂オブザーバー　すばらしい内容をありがとうございます。小竹さんみたいな人もいるんですけど、ここの冒頭で、開業率下降って書いてあるじゃないですか。副業のほうが上がっている。逆に今これからこのお話をずっとされたのって、副業支援じゃなくて逆に本業支援の、本業というか開業支援の話ですよね。杉並区はサラリーマンが多いので、そ

れなら副業に特化したこういう事業精査のほうがいいのでは。逆に言うとこの副業のところでここのパッケージの中で切り売りできるところはこっちに移管するとかというのは、そっちのほうがいいんじゃないかなと思いました。今東京都のほうは本業として立ち上げる人たちの話であって、だったら杉並区は副業支援に特化するというほうが、かぶらないし合理的なのかなと思うんだけれども、どうでしょう。

○小竹委員　副業で起業というハードルは、かなり高いんです。副業という意味で言うと、例えば週休2日で8時間で働いているけど、もうちょっとお金が欲しいと。土曜日も働きたいと。となると、今はやっているタイミーだとか、そういうのを使ってアルバイトするとか、需要的にはどっちかというとそっちじゃないかなという気が。副業で起業したい方というのは、将来的な独立を考える方じゃないかなと想像します。そうなると、東京都のほうの本業をやりながら将来の起業家を目指すみたいなことじゃないかなと思います。

○織茂オブザーバー　副業って、今、小竹さんが言ったように、タイミーとか、いわゆるアルバイトというほうが、いわゆるここの副業の意味なのか。それとも、副業増加と言っているのは、いわゆる事業をつくるという意味での副業増加なのか、ここはどちらなんですか。

○大場オブザーバー　どちらかといえば後者のほうです。我々が2階のPlanning Portで創業計画というのをつくると修了証というのが出るんですけれども、去年それ470件見ています。

○織茂オブザーバー　それは御社の視点でということですか、副業が増加しているというのは。

○大場オブザーバー　副業の計画というのも結構多くて、お話を聞いていると、今、自分が働いていてこういう知見を吸収したんだけれども、会社の中でやっているといろいろ制限があるので、この得た知識をもってちょっと副業的にやってみて、将来的にはそっちで独立したいというプランのほうが多いように見受けました。

○多田委員　今の副業のお話は、すごくいいなと思っていて、僕の妻も副業で今働きながら会社をつくりました。すごく重要だなと思うのが、東京の創業支援と杉並区の創業支援を一緒に受けることができるかとか、その接続ができるというところだと思います。あとは支援メニューを僕らも結構探していて、いろんなコンサルタントに聞いても多分全部網羅していないのが今までの経験上ほとんどだったので、やっぱり情報発信部分というか、どうやって周知するのか、その2点ですね、

○大場オブザーバー　ちょうどこのお話をいただいたときのタイミングなんですけれども、資料に出ている特定創業支援事業というところで、我々がやっているプランコンサルという、創業計画が修了したらこの特定創業、杉並区で創業する方はこれを認めていただけるというような連携の制度のお話とかをさせていただいています。ということは、つまり我々のところで創業計画をつくって、杉並区で開業しますというふうになったときに、杉並区の支援が受けられるというところで、これは一つ接続になりますか。

○多田委員　そういうことですね。そういう接続があるということですよね。

○大場オブザーバー　そうですね。そこはいろいろ連携をしていきたいなというふうに思っています。

○小竹委員　あと杉並区は意外と創業にお勧めな理由がありまして、西武信用金庫さんが結構起業家支援に積極的なんですよ。だから多分やりやすいのはあるんじゃないかなというイメージがあります。中野から杉並の西武信金エリアはそういうのがあるのかなという。

○大場オブザーバー　金融機関さんの存在は非常に大きいと思います。

○柴田委員　僕、冒頭で自己紹介のほうで、ほかでデザインの専門相談員をやらせていただいているというところなんですけれども、それが練馬区の中小企業振興公社さんでやらせていただいておりまして、練馬区にもTOKYOステーションのミニ版みたいなのがあり、僕自身利用させてもらったことがありまして、いろいろと事業計画を見ていただきました経験上、まず練馬でやっていて思うところは、副業というのはライフワークを求めている方が多くて、結構事業計画とかを聞いていても、結局ビジネスとしてあまり成り立ちにくいものが多いんですよね。なんだけど、自分がこれが好きだからこれがやりたいからといって、本業がありながらも副業をやる。そのためにはどうすればいいかというところで相談に来る方が多いなという印象があります。なので、副業という需要は確かに杉並区においてはもしかしたらあるかもしれない。ライスワークは都心のほうで出て、ライフワークは家の近くでやるというところの構図は杉並区ではありそうだなと感じました。

　あとは、創業ステーションさんを利用させていただく中で、ちょっとした相談をしたいときがあるんですが、やはり予約が取りにくいんですよね。それはしようがないと思うんです。専門の先生がいらっしゃると思うので。決算は今月に迫っているけど3か月先の予約ですよとなっちゃうけど、それが練馬区だとすぐ取れるんですよ。なので、区内事業者に対して小回りが利く相談ができるというのは、ひとつありなのかもしれないなというところではありました。

○横山委員　まさに創業経営相談を実際やっている人間としましては、要は創業支援資金を申し込むのに、事業計画って大体できていないんですよ。それで1か月以上かけて事業計画を一緒につくるんですね。それが一番、創業経営相談窓口ではよくやっていることになります。TOKYOステーションのも相当細かいんですけれども、杉並区のもすごく細かくて、レベルの高いものをつくっているんですけれども、東京都でいうPlanning Portのところしかやっていないというのが事実だと思うんですよね。あと、創業支援資金を申し込みまで受理したその後のことは基本的にはどうなっているか分かっていないということもあるし、あと、そういう意味では小竹さんが言っていたTOKYOステーションの役割と今の杉並区の役割ってちょっと違うんだと思うんですよね。ただ、その中でやっていることは創業支援ということで一緒なんですけど、やっぱりある程度、創業支援資金しか絞っていないので、今のところ。ただ、僕の気持ちとしては、本当は最初のStartup Hubと、その後のAdvance Portということで、5年、10年の伴走支援みたいなのができたほうがいいと思います。全員が全員必要ではないと思うんですけど、そういう仕組みをきちっとつくってもらわないと、創業者はやっぱり不安かなというような気はします。

それと、TOKYOステーションって結構規模が大き過ぎて、もっと気楽に相談にできるというのは、機能のすみ分けはできているのかなというような気がするんですね。そういう意味では、杉並区も今の状況、ただの融資だけじゃなくて、もうちょっと創業支援というのを本格的にやったほうがいいんだろうなというような気はします。大体東京都のサービスも分かっているので、場合によると説明もしたりはしています。そういう意味ではすみ分けもきちっとできているし、プラス創業支援というのはもうちょっと充実させたほうがいいかなというふうには考えます。あと、特定創業というのがあるんですけどね、これはさっきの振興公社さんの創業助成金の一つの要件になっているので、創業助成金を申請したいので特定創業を受けたいという方、結構多いので、特定創業は必要なのかなというのは情報としてお話ししておきます。

あと、認定特定創業支援等事業というのがあるんですが、こちらの支援事業を受けていることが振興公社さんの創業助成金の申請要件の一つになっていて、創業助成金を申請するために特定創業支援等事業を受けたいという方が結構多いので、認定特定創業支援等事業は必要なのかなというのは情報としてお話ししておきます。

○柴田委員

そこの助成金に関しても検討させていただいた立場でございます。杉並区のほうでは活

用させていただいたんですけれども、起業において使える創業助成事業、これは6か月ぐらいカリキュラムを受ける必要があるものでしたっけ。

○大場オブザーバー

我々のところだと、このPlanning Portでプランをつくるということなので、早ければ1か月、2か月。

○柴田委員　分かりました。そこの期限のところが気になっていました。あとは新規の起業に対しての要件で、個人事業主としての期間も含まれてしまうというところは結構つらくて。法人として起業から5年間だったらいいですね。

○朝枝委員　お話とずれてしまうかもしれませんが、この議論を基にして杉並区の創業支援と、それから、今、定着率が把握できていないんだけれども定着してほしいというようなところに持っていくためには、私は何を考えたらいいんだろうというところがよく分からなくて、東京都の支援があるのは知っているし、女性、高齢者に向けて手厚いよということも知っているので、NPOに限らず起業したいという方については、杉並区よりもそちらをご案内することが私は多いです。

　ただ、今、定着状況を把握できていないのに定着、存続率上昇ってどうやって見ていったらいいんだろうとか、その辺、これから計画に落としていく上で専門的な、創業だけじゃなくて、定着率ってこういうふうに見ていったらいいですよとか、ご意見はありますか。あるいは、私そもそも創業時の支援というのが助成金の支援だけなのか、プランをつくるとか、そういうところもあるんでしょうけれども、足りていないところはどこなんでしょうか。創業時のプランって、3年ぐらいまで見据えて資金とかどういうふうに運営していくかというようなプランが出てくるんじゃないかなと思うんですが、3年たってプランと齟齬ができたときに相談できるところがないのか、あるいはそれが必要なのでしょうか。それとも最初からもう少し厳しいプランのほうがいいんというようなご意見はありますか。もし今どこが足りなくて、どうしていったらいいのかというようなところの、皆さんのご経験の中であったらちょっと教えていただけたら、計画に反映するときに、実効性があるのかなという気はしたんですけど、いかがでしょうか。

○額田部会長　多分こういうご質問が出るのは、東京都の支援があり、杉並の支援があり、実際に創業してみたい人が全体像としてどのようなメニューがあって、どういう場合は杉並に行くとよくて、どういう場合は東京都に行けばよいのかというようなことがひとめで分かるような全体図がないために、今のようなご質問が出るのではないかなと思います。

だからそういったものの準備があったほうがいいんだろうなと思ってお聞きしていました。

○朝枝委員　そうすると、定着率云々では、まず定着率をどうやって調べたらいいんだろうとか、そういうご意見が皆さんから出たらいいなとも思うし。

○額田部会長　定着率というか、スタートしてからどれぐらいが、例えば3年たったときに事業を継続しているかを、数値を取っていらっしゃいますよね。

○事業担当課長　スタートアップ助成で助成した事業者には、フォローアップのアンケートを1年後とか2年後に取ったりはしているんですけど、継続して追えているわけではなかったりするので、なかなか押さえ切れていないです。

○多田委員　これはリソースが出せないのか、単純に本当に貸して終わりなんだって思っちゃうじゃないですか。追えていない理由、それが課題なんだと思うんですけど、その課題、区としての課題って何なのかなと思って。要は、何でリソースを費やせないのかなという。

○事業担当課長　今までは創業に向けての支援を中心的にいろいろと組み立てたりはしてきたんですけど、その後の定着はなかなかできていないよという声もあったりします。融資をして、その融資の残が切れる3年後ぐらいにやっぱり厳しくなってきたときに、もちろん相談窓口も使えはするんですけど、なかなか相談につながらなくて廃業したりしているという声が出てきているので、それも全部押さえられているわけじゃないんですけど、そういったところにきちんと今後の計画の中では目を向けていきたいというところですね。

○多田委員　僕らとしては、追えるように、定着するようにするにはどうすればいいかという会議をすればいいということですか。さっき創業支援の話について話していたんですけど、そうではなくて、定着率を上げるために区としては何ができるか、他には何ができるかということについて意見を募るということでいいですか。

○小竹委員　基本的には営利企業だと思うんですね、起業というのは。営利企業ということは、自己責任が大きいじゃないですか。例えばですが、飲食店を始めたけれども美味しくなかったり不衛生であったりしてお客さんが全然こなくて１年で経営が成り立たなくなってしまった場合、都や区が助ける必要があるのかどうか。でも、何か社会的な意味合いがあって非営利の組織で何か活動しているものに関しては、区が何か手厚いフォローをするという必要もあると思うんですけれども、うまく経営が成り立たないからといって、どんな業態でもすべて手厚く相談を受けて助けてあげるのは、区の仕事ではないように思います。

○織茂オブザーバー　東京都の創業助成事業として助成金が交付される中で、申請が1,053件あるうちの208件ぐらいが通って交付決定を受けているわけですよね。大体20％弱ぐらいなんですよ。多分横山先生のところもいろいろ吟味しながらやるということなので、大体そもそも市場に受け入れられないようなところというのは、事前に排除されているという認識でいいんですよね。

市場性がないとか、ちょっともう飽和しているようなビジネスモデルだから、それはもう駄目だよとかそういう判断はあるはずなので、ある意味そこでスクリーニングがされているというので、スクリーニングされた中で助成金をもらった企業がこの後どうなっているのかと後追いするというのは、税を払っている我々としては見ていく価値はあるのかなというふうには思うんですけど、まず区内の立ち上げなのか、それともいわゆる東京で起業したいんだという人たちにとっての杉並区がバリューがあるものをつくるのかと、どっちの議論なのかというのがちょっと僕は分かっていないので、どうでしょうか。

○横山委員　杉並区の創業経営相談で創業支援資金の申込み、事業計画をつくるわけですけど、当然、杉並区内で創業する人しかやらないんですよね。だからそれでいいんじゃないかなと思うんですけど。

　東京は地域によって全然違いますよ。だからほかのところに行くときは他の区に行くか、TOKYO創業ステーションに行きなさいとか、相談窓口ではそこまでの誘導はしなきゃいけないなと思ってやっていますよね。

○多田委員　これまでの話にでたように、この会議の設定をしないといけないと思うんですよ。ペルソナは誰か、じゃあこの創業支援をしたらどういう人の役に立って、杉並区としてどうなるかみたいな、やっぱり背景、課題、目的、ペルソナだったり、未来、これをみんなで把握して会議をしないと、話は進まないと思います。1個ずつそこだけは明確にしないといけないかなと思います。

○額田部会長　私自身は、杉並区の産業が振興するというのがここの目的としてあるので、杉並区民であっても区外の方でもいいんですけれども、創業したいときに杉並を選んで事業所を開設してくれるように支援をし、ここで事業を起こした人たちが事業が1年で消えてしまうのではなくて、3年たったり5年たったときにいかに継続していけるのかという2本立てが今日の議題だと考えています。

　ただ、支援を全部杉並で準備する必要はなくて、東京都が得意としているところはお任せすればいいので、今日のご意見では、ここの連携、つながりが大事だというのはあった

んですけれども、逆に言うと、東京都だと遠くて行きづらくて予約が取りづらいというところは杉並が充実させないといけないですし、杉並の施策でいいところがあればきちんとアピールしないといけない。杉並区民だけど渋谷区でやったほうがネームバリューがあるしといって、結局そこで事業を起こしてしまうと産業としては活性化しないので、その辺りを意識してご意見いただければと思います。最初にペルソナを申し上げればよかったかなと思います。

○横山委員　横山です。まさにそのとおりだと思うんですよね。今ずっと議論していて、じゃあ何で杉並で創業支援しなきゃいけないのって、その前提から議論しているようなんですけれども、まさに杉並区の産業振興のために、創業をする必要ないよという人がいれば議論にならないんですけれども、創業を支援しないと産業振興につながらないよねと、実際、事業承継の産業実態調査でも3割が承継しないと言っている。どんどん商店が減っちゃうわけですよ。その中で創業というのはすごく重要なことで、やっぱり杉並区の創業というのを支援する必要は絶対あるのかなという意味では、区がそういう支援策というのを考えていくというのは必要だと思うし、今の状態では足りないですよというのがまさにその課題なのかなと。実際やっていることは融資あっせんと特定創業ぐらいですから。スタートアップもありますけど。最後のここのStartup Hubはちょっと難しいかもしれないですけれども、その後のAdvance Portみたいな、伴走支援みたいなのは3年なり5年なり続ける仕組みをつくるといいなというふうには思いますね。そうすると定着率が上がっていくだろうなというふうには思います。

○柴田委員　そうですね。その話になってくると、やはりなぜ杉並区で起業するのかという、そこの魅力が必要だなというふうには感じていて、それを考えると、住まいのまちじゃないですか、どちらかというと杉並区というのは。それでいて家賃が安くないと考えると、すごく起業がしにくい土地だなというふうには感じますね。なので、やはり魅力の一つとして伴走支援というソフトの部分が魅力として充実していると、一つ理由になっていくんじゃないのかなというのは感じました。

○多田委員　その一方で、伴走支援しているというのはすごくすばらしいと思うんですけど、やっぱりその場その場のプロ、餅は餅屋じゃないですけど、そこが全部杉並区が賄えるかというと、結構難しいと思っていて、じゃあ例えばジャストアイデアなんですけど、この創業支援を受けた会社ですよというのが何かしらの広告効果になって、そういうところがあるんだ行ってみようだったりとか、そういうので受けられるんだというところを知

って、また創業していく会社が増えるみたいな、ある意味、区が支援しているという広告効果を使うというのはいかがかなと思っていて、もちろん伴走支援で、例えば外注でそういう優秀なコンサルタントを何個か用意してというのも一つの手かもしれないんですけど、やはりリソースと金額がかかってくると思うので、あまり現実的ではないとは思います。この会社に創業支援をしたというのが何かしらで区の事業者だったりとかに分かって、そこが広告効果になる。要は、こういう事業計画をしっかり支援してくれて、このぐらいの助成金が下りたんだなみたいな、区がしっかりお墨つきをした会社なんだよというのが、ある程度広告効果として皆に知らされるというのが、例えばラーメン屋だったら行ってみようかなみたいな一つのきっかけになっていけばよいのでは。そういうことをするのも一つ、ありなんじゃないかなと思いました。

○額田部会長　杉並区の支援を受けたお墨つきの認証みたいなのも考えてもいいのではないかなという。

○小竹委員　区の仕事としては、全部できるわけじゃないので紹介機能があればいいと思います。東京商工会議所に入れば同じような悩みを持っている経営者がいますよとか、杉並法人会、荻窪法人会ともに法人会の中でも活発にかなり動いている組織ですので、同じような悩みを持っている経営者に会えますよとか、中小企業診断士のこういうのがあるので行ったらどうですかとか、金融機関のこういうのがありますよと、紹介機能さえできれば本来の区としての役割を果たせるんじゃないかなと思います。こういう創業関係、あるいはいろんな事業に関しても、かなりの部分は網羅できるんじゃないかなと思っています。

○額田部会長　今日はどこに焦点を当てるかというアイデア出しということで前に進ませていただきます。

　では次、中小企業のワーク・ライフ・バランスをお願いいたします。

○事業担当課長　次、ワーク・ライフ・バランスのところですね。現状と課題というところで少し書いてありますが、特に区内事業者、10人未満の会社だったり家族経営、特に小規模な事業者では、ワーク・ライフ・バランスにそもそも取り組む必要性を感じない、または関心がないというところが産業実態調査の結果にもありました。

実態として、ワーク・ライフ・バランスに関連する補助金はない状況です。これが課題なのかというのはあるんですけど、まずは周知だったり啓発、セミナー以外にどのようなアプローチができるか。特に個人経営、家族経営みたいなところにどんな支援やアプローチができるのかみたいなところがまだ見えていないかなというところであります。そこを次

の計画改定の中でどういうふうに位置づけていったらいいのか、ご意見をいただきたいです。

○額田部会長

井上様のほうから、この課題に関してプレゼンいただきますので、続けてお願いいたします。

○井上オブザーバー　振興公社の井上です。よろしくお願いします。簡単に私どもの人材支援のメニューと、あとちょっと今日事例を持ってきたので、そちらのご紹介をさせていただきたいと思います。

最初に私どもが今何をしているかというところをちょっと簡単にお話をさせていただきます。

私どもでは、企業さんの人材支援というところで、企業さんの人材確保、人が会社に定着しやすくするというところでは、やっぱり職場環境の整備ですとか、そういったことが重要ということが言われていまして、一つはそういった制度を整えるようなご支援をしています。あともう一つは、やっぱり企業が成長していくためには、そこで働いている人の育成が重要。育成の中でも、OJTの研修とOFF　JT、外部での研修というのがあるので、主にOFF　JT、外部の研修といった辺りをメニューで提案しております。企業さんが自分で社内研修するのがちょっと難しいという場合に、集合研修という形で階層別、職層別、目的別の研修をやっております。

一方で、企業内で何名かを集めて企業特有の研修をしたいといった場合に、課題に応じて講師を選定・派遣するような研修事業というのを行っています。

②の人的資本経営支援事業というのは、ちょっともう少し未来志向の支援事業になっておりまして、今、大企業で言われている人的資本経営という考え方を取り入れて、これからどういう企業にしていきたいかというところを経営者が考える上で、その組織構築を支援するような内容になっています。普及啓発セミナーやあと課題整理の専門家派遣、あとワークショップなど、あとは会社の中でそういった施策を実行するための人材が必要ということで、経営者の右腕人材の育成スクールなんかをやっております。

右側③というところが人材課題サポートガイド事業というのがございまして、こちらは企業さんが抱えている人材課題を専門家がヒアリングして、課題解決に向けた公的支援メニューをご紹介していくというような事業になっております。そこで課題解決のアドバイスをするというよりは、こんな公的な支援施策がありますよというのをご案内していくよ

うな事業になっております。

④中小企業人財推進事業、ここは主に1番目の人財ナビゲート支援というところが中心になるんですけれど、社会保険労務士であるとか中小企業診断士といった企業支援の専門家を企業さんに派遣しまして、人材と組織の力を高める事業です。具体的には就労規則の整備や人事評価制度の整備など、そういった規定系の整備のところで専門家の助言がほしいというところと、あとは社内のエンゲージメントの向上だとかコミュニケーションの活発化とか、経営者だけでは考えにくいところの、壁打ち相手のようなイメージで専門家を派遣するという事業をやっております。

○額田部会長　ここで1回入ってよろしいですか。多分今の段階だと、何でワーク・ライフ・バランスのお話なのにこのプレゼンをしているんだろうという皆さんの状態だと思うので、ちょっとだけお話を入れさせてください。

私の論文をお渡ししているんですけれども、ページの66を開けていただきたいんですけれども、66のところに、女性活躍を事例に書いたものです。現場の中小企業さんにとっては、結局ワーク・ライフ・バランスの支援が、ここを充実させると単なるコストになってしまって、何で小さい企業がそれを導入するのかという、そこを説得しないといけなくなるんですけれども、この図の最後に書いてあるように、人材不足の中で、世の中がどんどん変わる中で、多様な人たちが一緒に働いて新しい価値を創造できるようなことができれば、事業に魅力が出て中小企業の利益につながるんです。だから、結局最後そこに落としてこないといけないんですけれども、ワーク・ライフ・バランスを支援しただけでは新価値創造につながらないんです。必ずワーク・ライフ・バランスの支援とともに人材の育成、多様な人たちを、今まで例えば補助的業務しか与えていなかったような人たちが主軸的業務が担えるように職場のいろんな改革を進めて、初めてワーク・ライフ・バランスがコストじゃなくて、企業に価値を生んでいくための戦略になるんです。そこの人材支援のところを、今、東京都中小企業振興公社のほうでどんなメニューがあるのかとお話をしていただいているんですが、ここ全部ご説明いただくと時間がなくなるので、一番ワーク・ライフ・バランスと関係があると思われる9枚目のスライドのA社の事例を使いながら、ちょっと例えば杉並がワーク・ライフ・バランスというのを推進するのにどういうふうに公社の事業が役に立つのかお話しいただければと思います。お願いいたします。

○井上オブザーバー

そうですね、今日はひとつ事例をお持ちしています。小規模な企業様にとっては、今ま

では人が見える、顔がよく見える範囲なので、そんなに制度とかをきちっとやらなくてもお互いのコミュニケーションで運営していたと思うんですけれど、やっぱり今人材の確保というところで、ワーク・ライフ・バランスなどの制度を整えていかないと、なかなか人が確保できないというところもあって、今その辺りの需要も出てきているのかなと思っているところです。

これは、制度整備のための専門家を派遣するという事案で支援した内容になっておりまして、こちら江戸川区の企業さんで従業員が8名、土壌汚染の調査とか事業工事といった環境コンサルティングをやっている会社さんになります。人数は少ないんですけど、こちらは知識集約型のビジネスであるので、質の高い人材の確保・定着というのが企業にとってとても重要になってくるというところで、まず社長さんは最初、就業規則、あと人事評価制度、その辺りを整備したいということでご相談に来られました。その中で、見直していくと、結局そこで働きやすさって何だろうということを社長さんの中でも考えていくというところがあったのと、一通り就業規則の整備と人事評価制度を整備しました。次に、この会社はやっぱり平均の残業時間がすごく多かったというところが大きな課題でして、そうすると、制度面で整備はしたんだけど、実際の仕事がやっぱり残業になるとなってしまうと、なかなか制度が機能しないというところがありますので、ITシステムを導入したり、業務を効率化するスケジュール管理方法にシステムを導入して、今まで無駄だった部分を削減しました。あとは現場で仕事をされるので、家から直行直帰ができると、通勤時間が削減できるということで、ITのツールを導入してWeb上で決裁を可能にしたり、勤務管理、コミュニケーションについても、全部Web上のツールでできる体制をつくられました。

そういったことを取り組んでいって、最終的にはワーク・ライフ・バランスが整い、在宅勤務も可能になってきた。そういったところで、最後は東京都のワーク・ライフ・バランスの認定企業の認定を取るというところで、またその認定取得のお手伝いという辺りを専門家のほうがさせていただいております。

〇額田部会長

多分こういうご説明があると、受けたことによってA社は結果として高い価値を生めるようになったのかとか、人材をちゃんと採用できるようになったのかというところが一番中小企業事業者にとっては関心があるんだと思うんですけど、A社の事例はどんな感じだったんでしょうか。

○井上オブザーバー　そうですね。やっぱり社員さんの定着率がよくなったのと、平均の月間残業時間7.75時間が2.71時間に縮減され、社長自身も1か月育休を取ることができるようになりました。もちろん社員さんの育休取得も進みました。お示ししたかったのは、制度の整備というところもあるんですけれど、実際には現場の仕事のやり方みたいなところを変えていくことがワーク・ライフ・バランスにつながっていって、一つ何か制度を導入したり補助金を出したりすると、それでワーク・ライフ・バランスが整うというよりは、会社全体でそういうちょっと取組をしていくことでワーク・ライフ・バランスが整うという部分があるかなと思いますので、そういう意味ではちょっと総合的なアプローチというのも重要になるかなと思っております。

○額田部会長　実は今の9枚目のスライドのところの、ここがポイントです。従業員と社長が一緒に制度をつくるのに関わることにより、経営側の数字も従業員にきちんと伝えることによって、経営参画意識が向上して、社長が何でも指示しなくても従業員が一緒に動いてくれるような会社になるアプローチとしてワーク・ライフ・バランスが使えると企業価値が向上するという事例だったかと思います。

今のお話を踏まえて、もう一度最初ご説明があった今日の意見交換の議題を思い返してください。今日皆さんに考えてほしいのは、杉並区としては周知啓発、ワーク・ライフ・バランスについてやっているけれども、それ以外に何か必要なアプローチがあるのかということと、もう一つは、こういった資料が基本大企業をイメージしていろんな制度が整えられてきている中で、実際杉並区には個人や家族で経営している小零細企業が多いわけなので、どのようなアプローチが必要かということを議論していただきたいと思います。

では、いかがでしょうか。

○柴田委員　中小企業に対してワーク・ライフ・バランスを求めるところは、僕は経営者としてあまり何かアンバランスだなとは思っていて、特にここ経営者が集まっている席としては、もっと働いてほしいというのがやはり経営者の本音としてはあります。なので、それを経営者がワーク・ライフ・バランスを考えるのは非常に難しいなというのは正直な感想としてある中で、それをどうこの経営者の集まりの中で啓蒙活動するかといったら、ちょっとやる気はないよなという感じはありますね。

一方で、そんなことを言ってもしようがないとは思うんですけれども、冒頭でうちの会社はというところでネイバーズグッドの話をさせていただきましたが、やっぱりワーク・ライフ・バランスというか仕事と人生とのバランスを取るというよりかは、これはちょっ

と語弊もあるかもしれないんですけど、ワーク・イズ・ライフというか、もっと仕事にやりがいと生きがいを持たせた上でやっていく。やはり働きたい会社にするというのは中小企業としての目指すべきところではないかなというようには働きかけているところではありますが、趣旨とずれていたらすみません。

○額田部会長　今ご意見いただいて、実は大事なことをおっしゃっていて、もう一度この私の論文の66ページのところを見ていただきたいんですけれども、どうしてもワーク・ライフ・バランスだけを抜き出してしまうと、男女均等施策って書いてある、ここが抜け落ちているんです。ここで職域の拡大だとか人材の育成とかリーダーへの登用というのが例で入っていますけれども、こういったことを進めるには、実はしっかりある程度働かないとできないんです。こういう推進を進めるときに、働いている一人一人のちょうどいいぐらいのワーク・ライフ・バランスの支援をするというのが大事で、支援し過ぎというのは、むしろその人たちが伸びていく力を抑えてしまう問題があります。そこをするには現場の一人一人のことがよく分かっていないとこの微妙なバランスが取れなくて、例えば子供が生まれたから5時から後ろの仕事は最初から無理だよねとしてしまうとマミートラックに入ってしまうし、男性でも、今、女性だけの問題ではなくて、男性自身も保育園のお迎えとかいろいろしないといけない中で、それがやってしまうと、マミートラックの男性版に陥ってしまうような問題が起きてしまうんですね。

　今度、63ページのほうの図を見ていただきたいんですけれども、従業員規模別にワーク・ライフ・バランスの支援制度をどういう効果があるのか従業員規模別で示しています。ある程度大きい企業になると、制度がないとワーク・ライフ・バランスについて効果が出ないんですけれども、例えば0から20人ぐらいのところを見ていただくと、黒いのが多いと思うんですが、制度は整っていないが柔軟に対応している。その従業員の個別の状況に応じて、ちょうどいいぐらいのを小さい規模だからやりやすくて、結果としては、すごく小さい規模は大きい規模よりも働きやすいということが言われています。制度は整っていないけれども働きやすくて、ただ、制度を整えなくていいということではないんですけれども、大事なポイントは、単に働くのを楽にしてあげるのがワーク・ライフ・バランスではありません。中小企業ではやることが難しいということを前提に、ワーク・ライフ・バランスは中小企業の場合は推進しないと前に進まないということをちょっとお話ししたくて持ってまいりました。

○小竹委員　今、先生の資料を見て、まさにそのとおりだなと私も思いました。うちの会

社なんかも、社員が今日子供が熱出したから早退するなんていうのは、帰ってあげな、帰ってあげなみたいなそういう回し方をするわけですよね。ましてや、我々のような規模の企業で、従業員に対して悪い扱いをすると人が入ってこないという、辞めていって誰も入ってこない状況になりますので、実は大企業とか公務員よりも、ワーク・ライフ・バランス的な考え方というのは小規模の人たちのほうが実は進んでいるんじゃないかなというぐらいの気持ちすら私は思っています。ハラスメントなんかも同じだと思います。結構皆さん気にしています。小さい会社のほうが。

また、この意見交換のところの2番の個人や家族で経営している事業者のどのようなアプローチが必要かに関しては、私は必要ないぐらいの意見です。というのは、オーナー経営者というのは、ワーク・イズ・ライフなんですよ。別に働きたくなきゃ働かなきゃいいし、働いていっぱいお金かせぎたければ働けばいい、その自由ができるのがオーナー経営者でもあるので、そこを区が何か気にしてあげる必要は別にないんじゃ、ないかなというのが私の意見です。

○横山委員

全く同じ意見なんですけれども、実態調査でも1人から4人という、ほぼ零細企業がかなり杉並区は多いという調査が出ているわけですよ。その中で、まさに個人や家族というのは労基法にも縛られないし、どんどん働いてもらえばいい。まさにワーク・イズ・ライフだと思うし、ちょっと違う見方をすると、ワーク・ライフ・バランスというのは生産性向上につながるとは思うんですよ、確かに。ただ、そのときも、区が何かするという話ではないような気がするんです。都がこれだけいろんな制度をつくって、健康経営とかの認証もやっているじゃないですか。そういう意味では、区が何かをする必要って、まさに都に上乗せする制度をつくる必要はないような気がしますね。本当に中堅、人数が多い企業がいっぱいあるところだったらちょっとまた考え方も違うんでしょうけれども、杉並区の場合はちょっと産業構造が違うし、そこまでやらなくていいんじゃないのというような気はします。

○額田部会長　やっぱりファミリーでやっている規模のときには、まさしくワーク・イズ・ライフでやりがいのあることを自分で選んでやっているので、そこはそんなに行政が携わる必要は私もないと、いろんなインタビューをしていて思っておりまして、ただ、そういった小さい企業さんが成長するときがあるんですね。自分たちの事業をすごく認めていただいて成長するときに、しばしば大きな問題が起こります。従業員として新しく雇用

する人たちを今までの自分や家族と同じように扱うと、これはあつれきを生んでしまうんですね。自分がやりたいことを自分が時間をたくさん使って頑張るというのは、それはワーク・イズ・ライフで楽しいんですけれども、雇用された方は、経営者がやりたいことをやっぱり一緒にやっていく仲間として入るので、ワーク・イズ・ライフになるところまで最後経営者が組織を育てられるのが一番いいんですけれども、そうなるまでのプロセスのところでワーク・ライフ・バランスのことをきちんと学んで投入するということが必要になります。そのポイントのところにワーク・ライフ・バランスの施策がきちんと準備できれば十分なのかなと、中小企業さんをインタビューしていて考えています。以上です。

○織茂オブザーバー　オブザーバーですけれども意見を述べさせていただければと思います。

当社は東信水産の企業はちょうど150人ぐらいなんですね。ちょうどダンバー数ぎりぎりのところなんですけど、じゃあ逆に言うと行政に何を求めるかというと、どちらかというと、企業ごとに考えられるワーク・ライフ・バランスがあるだろうから、だから逆にこういうことをやったというところに対して助成金を出すとか、何かお金で解決したほうがいいんじゃないのかなというふうに思っています。下手に何かモデルケースみたいなものを入れるよりも、それぞれの会社のいわゆる社員たちのやり方があると思うので、むしろもし本当に定義的に必要なのであれば、もっと大企業とかそっちのほうがよくて、あまり杉並区レベルの人口数とかという、企業の社員数とかであまり細かく言うよりかは、その企業に自由にやらせたほうがいいんじゃないのかな。

○額田部会長　予定時間を過ぎてしまいましたので、どのように進めましょうか。

○産業振興センター次長　11月10日の第2回検討部会は一応、商店街支援と観光・アニメとは決めておりますが、もし織茂委員がよろしければ、そこにご出席をいただけますでしょうか。

○織茂オブザーバー　わかりました。

○多田委員　課題を明確にしてほしいです。あと時間管理と、アジェンダを用意してください。

○小竹委員　意見交換の時間がいっぱいあったほうが多分いいのかなと。

○多田委員　あとはスプレッドシートにまとめるというやり方もあります。事前に議題に対しての意見をスプレッドシートに入れ込むというのもよくやっていたりするんですよ。

それを踏まえてまた議題を設定するというのもありですし、どれに対して意見、質問したらいいんだというのを明確にしてほしいです。

○産業振興センター次長　何に対して意見がほしいかというのを明確にして、事前のやりとりもさせていただきます。

○多田委員　その課題が違っているというのもあると思うんですよ。この課題になったそのいきさつというか、それまでの課題決定した流れみたいなのをやっぱり知りたい。産官学民の産と行政でずれがあるなと思っているんですよね。杉並区を多分よくしたいというのは皆さん一緒だと思うので、そこを明確にできればと思います。

○額田部会長　結局、今日本当は一番の肝がこの資料4だったんだと思うんです。今のご意見は、区としてはこの問題について意見交換をしてほしいとなるんですけど、本当に杉並区の皆様のしっかりご自分の考えを持っている方が集まっていらっしゃるので、そもそもこの問題設定がいいのかというところからご意見が出てくるので、これが一番の肝で、この問題設定でいいのか。これについてどういうことが自分は言いたいのかを考えてきてくださいと。スプレッドシートで意見を言える方がいれば先に入れておいてくださいという仕組みでやると、次回もっとスムーズにいくのかなと。残った検討テーマのデジタル化の推進は次回にさせていただきます。

○産業振興センター次長　第2回の11月10日の午後1時から、産業振興センターで開催する予定ですので、お忙しいところ恐れ入りますけれども、ご出席のほうをお願いいたします。

　また、織茂委員、オブザーバーとしてもう一度ご出席をお願いいたします。

時間は2時間の設定です。

○額田部会長　時間の配分も事前に伝えたほうがよいと思います。

　では、これで議事を終了いたします。お疲れさまでした。ありがとうございました。