

## 第3回振興会議における委員からの意見概要

### ①（仮称）小樽市中小企業支援センター

#### （センターの必要性について）

- ・支援センターについては大賛成。どこに相談すればよいか明確になる。他市での成功事例もあることから、実現の可能性が高いと思う。
- ・支援センターについては大賛成。市、会議所、金融機関で行っている事業を一旦整理し、すべてセンターでやる体制を作ることができればすごく良いと思う。
- ・支援センターについては大賛成。商工会議所との一体化については進めてほしい。創業の相談から金融機関へつなぐ体制が少ない。商工会議所、市、金融機関が一体となって進めていけたら良いと思う。
- ・支援センターについては大賛成。こう着状態にある本市の地域経済に風穴を開けてくれる起爆剤になると良い。
- ・支援センターは必要ない。機能としては大事だが、現在、商工会議所が行っていることを充実させればよいのではないか。人口が減っている中、支援する機関の数を増やすことには反対。
- ・機能としてうまくいっている部分もあるが、同じことをいろんなところでやるのは良くない。
- ・実を出すという意味では非常に有効な手段かなという気がする。
- ・支援センターで個別にやっていくだけでは間に合わないのではないか。中長期間にやっていく必要があるし、短期に色々な問題を解決するツールも利用していかなければならないのではないか。

#### （センターの機能について）

- ・どこまでインキュベーション機能を持たせるのか、箱物を作るだけではなく、その中身をどうするのか、これから議論していく内容だと思う。
- ・ビジネス相談を行っているところを網羅し、金融機関、行政、大学などにより体制がワンストップになれば、さらに成果が見えてくるのではないか。
- ・箱物を作るだけでは反対だが、機能を産学官金が全面的に連携しながら、ネットワーク的に進めていくことが重要。
- ・総合支援センターは、受動的なコンサルティングではダメで、能動的なコーディネーター機能が望ましく、大きな組織ではなく、有能な少人数の組織であるべき。
- ・人手不足などの課題解決に切り込むような、能動的で有能なコーディネーターが機能する支援センターに期待したい。
- ・Fuku-Bizは何が違うかという、支援している方たちのキャリアとやる気が全然違う。ビズができた場合に、キャリアとやる気のある方が働いてくれるかどうか、どれだけの報酬が払えるか、本気で本市の事業者時間に労力を掛けてくれるのであれば効果はあるのではないかと思う。
- ・様々な問題に対して、条例に定めるそれぞれの役割を果たすための仕組みを考えていかない限り解決できないのではないか。

#### （センターの位置づけ等）

- ・支援センターは非常に良いことと思うが、どうデザインしていくかが必要で、小樽市を結局どこまでどうするのが決まらないと最終的に決まらないのかなと思う。
- ・支援センターをオール小樽の組織として作る。その中で目玉政策として何を推進していくかを会議で精査しながら、短期的又は長期的な課題に何を具体的に進めていくべきかを議論する必要がある。
- ・観光は来ていただくビジネスであり、絶対的に高付加価値化を図るべきで、役所も街もそこを応援すべき。
- ・よその街へ行って外貨を稼ぐビジネスを一所懸命やっているところも支援すべき。
- ・多くの観光客が来てくれている。1次産業、2次産業、3次産業のすべてが観光に関わりがあるという意識と、これだけ財産のある街に住んでいるということに気づき、シビックプライドを育てていく必要がある。市民意識を変えた上で中小企業振興を行うべき。

## ②若者の地元定着

- ・若者の定着への手立てとして、高校生を採用した場合の補助金制度を復活させてはどうか。
- ・少ない高校生・大学生をどれだけ小樽の街に残していけるか、若者を小樽に残すために、小樽に良い企業、可能性のある企業があることをアピールできる場を設けてはどうか。
- ・一旦外へ出たUターンや外からのIターン人材をもっと作るべき。
- ・若い人たちの力を利用して、新たな産業を作っていく。小樽はその辺が弱い。若者が定着できるように小樽の魅力をアピールしていくことが必要。
- ・人口流出防止も大事だが、銭函地域の住宅街を札幌方面へ伸ばし、人を呼び込むことはできないだろうか。
- ・人手不足ではあるがミスマッチが起きている。そういう部分も含めて支援センターでバックアップすれば前へ進む。

## ③その他

- ・逆手に取る発想が必要。変化に対応も必要だが、変えないものを決めておくべき。
- ・取組例の中にエネルギー政策を是非入れてほしい。
- ・中小企業の切実な問題は販路拡大であるため、これを最初に標記してほしい。