

令和2年度 応援会議（第1回～第3回）の議論の振り返り・課題の共有

令和3～4年度 事業化への検討

## アプローチする視点（共通）

## 委員からの意見や提案

## 具体的な施策案・施策例（R2たたき台）

### ①知る・知らせる

□ 中小企業・小規模企業の実情を「知る」

### 情報の受発信

◆ 市の取組、中小企業等の取組を「知らせる」

- 利用者が双方向でコミュニケーションを取ることができる「オンライン掲示板」の設置が必要であり、そこから中小企業の課題解決のためのビジネスマッチングが生まれるかもしれない。
- オンライン掲示板の機能だけでなく、利用者へのアンケート機能等の様々な機能を有している「プラットフォーム」の立ち上げが必要。
- ◆ 「プラットフォーム」を立ち上げて終わりにならないよう、金融機関を活用した積極的な情報発信が必要。また、IT弱者になりがちな高齢の事業者等、事業者全員が利用できるようにするためのフォローも必要。

・ 情報交換・発信等の「知る・知らせる」機能だけでなく、中小企業の課題解決のためのビジネスマッチングや利用者へのアンケート調査等、様々な機能を有している「中小企業支援のオンラインプラットフォーム」の立ち上げ

→プラットフォームを活用した中小企業の「知る・知らせる」機能の強化。

・ 金融機関と連携し、市内中小企業への「中小企業支援のオンラインプラットフォーム」の周知や利用方法に関する積極的な情報発信とすべての市内中小企業がプラットフォームを利用できるようにするための説明会等のフォローの実施。

### ②新たに取り組む

○ グリーン・デジタル、事業再構築等、SDGs等に「新たに取り組む」

### 新規事業

- 中小企業が「自社の強み」に気づき、表に出していけるよう、伴走的な支援をしていける人材を育成する必要がある。
- 副業人材の活用を推進し、ITリテラシーの向上が求められている。
- 多様な働き方やしずおか愛の育み方（静岡に対する愛着）に対する「母親」の視点の活用。
- オンライン等をうまく活用し、中小企業の実情に合わせた「経営支援の体制づくり」や「最初に相談できる場づくり」をする必要がある。
- 娘がいる事業者に向けて、「女性の視点」を取り入れることで解決策が見つかったり、新たな変化を起こせるかもしれないことに気づかせ、娘への事業承継」という選択肢を増やすことが必要。

・ 女性や副業人材等を活用し、中小企業に「自社の強み」に気づかせ、それが「宝」であることを認識させるための「チーム」の組織と「チーム」が発見した「自社の強み」を活かしたブランディング等、「自社の強み」の活用支援。

・ IT初心者に対する教育等、事業者の様々なリテラシーレベルに寄り添える支援人材の育成とその育成環境の整備。

・ 中小企業のそれぞれの実情に合った新たな取組に対する相談のための場づくりと多くの中小企業に利用してもらうための情報発信。

### ③学ぶ

◇ 学生等が地元の中小企業等について「学ぶ」

### 人材育成・活用

■ 社会人が仕事をする上でのスキル向上等のために「学ぶ」

- ◇ 学生だけでなく、その保護者にも地元の中小企業についての教育を行うことで、学生が地元の中小企業をより知ることにつながる。
- ◇ 企業PRの際に、学生のニーズに合った話題（企業経営に係る実体験等）を語ることで、その企業に興味を持つきっかけにできる。
- 社内のITに詳しい個人に依存している中小企業が多いため、会社全体でIT化・オンライン化を担っていく必要がある。
- 企業のIT化に対するニーズに合ったコーディネーターを紹介し、つないでくれるコンサルタントの専門家が求められている。
- 企業と学生の間にあるITリテラシーに対するレベルの差（企業＜学生）を埋め、どの中小企業においてもオンライン説明会等の学生のニーズに合った企業活動を行うことができるようにすることが必要。

・ 社員全員のITリテラシーの底上げによる会社全体でのIT化・オンライン化の推進とその推進環境の整備。

・ 企業のIT化に対する様々なレベルのニーズに合ったコーディネーターを紹介し、つないでくれるコンサルタントの専門家の設置。

・ オンライン説明会等、学生のニーズに対応した企業活動の導入や実施に対する支援とその支援環境の整備。