

特集：交流会でつなぐ！ 中小企業診断士と経営者の輪

第1章 千葉県発祥の 「地域クラウド交流会」

千葉県商工労働部経営支援課副主査 篠原 宏さん



末廣 秀樹

東京都中小企業診断士協会中央支部

「地域クラウド交流会（以下、当交流会）」は、千葉県が民間のノウハウを活用するため、企業支援を実施している、事業者などで組織された「ちば起業家応援事業実行委員会（以下、実行委員会）」へ委託して実施している事業の1つであり、起業家交流会である。起業家交流会をパッケージ化した仕組みを活用することで地域との連携を実現し、千葉県の創業プラットフォームの基盤を各地域に醸成するものである。このパッケージされた「地域クラウド交流会」のプログラムを開発したのは、サイボウズ株式会社である。

当交流会を含む「ちば起業家応援事業」の担当であり、自身も中小企業診断士である篠原宏さんのお話と、当交流会への参加体験から、当交流会と中小企業診断士に求められる役割を紹介する。



千葉県商工労働部経営支援課副主査の篠原宏さん

1. 「地域クラウド交流会」とは

当交流会は、「顔の見えるビジネスマッチ

ングの機会を提供するとともに、起業家応援の気運を地域から高め、地域に浸透させる」ことを目的とした起業家交流会である。1年間に千葉県の10ヵ所の地域で開催されており、事業を開始してからは2年間で20回の開催実績がある。

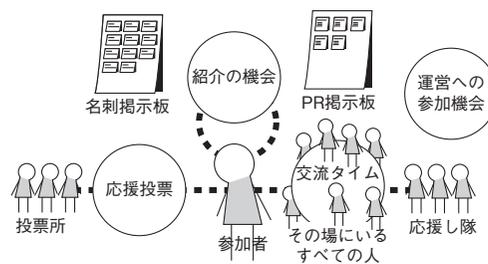
さまざまな工夫から生み出したユニークな仕掛けにより、創業プラットフォームの基盤を各地域に醸成し、県全体の創業プラットフォームの構築につなげるための取組みが大きな特徴である。

(1) 参加者の交流を促進する仕掛け

当交流会では、参加者の交流を促進する仕掛けが用意されており、IT技術も使用して参加者同士がつながるさまざまな機会を提供している（図表1）。

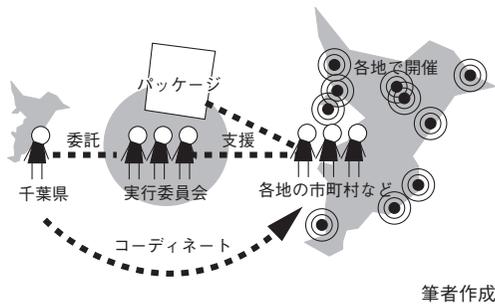
参加している起業家や支援者がつながることによって、地域の創業プラットフォームの基盤になることを狙いとしている。

図表1 参加者の交流を促進する仕掛け



筆者作成

図表2 地域の自主性を引き出す仕掛け



筆者作成

(2) 地域の自主性を引き出す仕掛け

①地域へ集客のノウハウを提供する

当交流会を実際に行うのは県ではなく、市町村や商工会議所などの各地域で実施主体となる団体である。10カ所の実施主体となる団体は、年度の初めに県が開催する「説明会」でコーディネートされ、決まる。

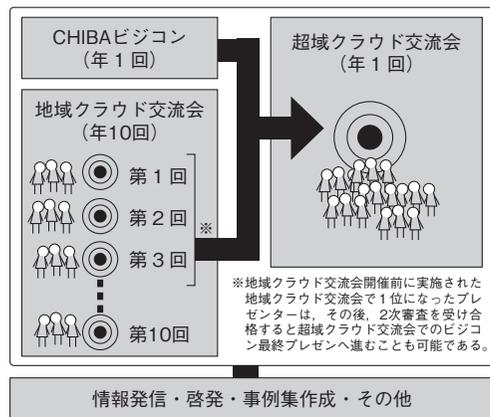
主体となる市町村などに対して、実行委員会が「SNSを活用して100名の参加者を集める集客のノウハウ」を提供し、集客の指導を行う（図表2）。市町村や商工会議所が自ら集客を行うことで集客のノウハウを習得し、今後の活動で自ら集客を行えるようになり、地域が自主的に起業家交流会を開催できるようになる。それによって地域に創業プラットフォームの基盤が醸成されることが狙いである。

②パッケージによる地域の負担軽減

通常、交流会などのイベントを実施するとなると、大変な負荷がかかる。準備だけでも、コンセプトやテーマの設定、当日のプログラムや会場レイアウトのデザイン、備品の調達や集客、リハーサルなどが必要である。これらの準備に加え、イベント当日には受付、参加費の徴収、司会進行などを行うこともあり、慣れないと非常に手間取るものである。

当交流会では、集客のノウハウと、イベント当日の受付および参加費徴収、司会進行、プログラムなどがパッケージとしてまとめられている。パッケージ化されていることにより、イベントを開催する際の負荷が軽減され、イベントに不慣れな団体でも比較的容易に実

図表3 ちば起業家応援事業の全体像



筆者作成

施することが可能になっている。

(3) 県全体をプラットフォーム化する仕掛け

千葉県が取り組む「ちば起業家応援事業」内の各取組みの連携により、県全体の起業の気運を高め、県全体を創業プラットフォーム化する1つの大きな仕組みになっている（図表3）。

取組みの1つの「CHIBA Bizcon」は、新たな発想・新たな手法による千葉発の起業を積極的に応援することを狙いとしたビジネスプランコンペティションである。

もう1つの取組みの「超域クラウド交流会」は、地域を超えて千葉県全体でつながる交流の場である。年1回開催され、2,000名以上が集まる集大成的な起業家交流会である。

また、「情報発信・啓発・事例集作成・その他」など広報の取組みとして、SNSやWebサイト、行政の広報誌を活用したプロモーションにより各取組みを支援している。

2. 地域クラウド交流会 in いすみ

筆者は、2016（平成28）年12月17日に開催された「地域クラウド交流会 in いすみ」へ参加した。そこで実際に体験したことから、当交流会の流れについて紹介する。

(1) 開催会場

房総半島南部に位置するいすみ市の「いすみ市大原文化センター」で開催された。実施主体となる団体の地域で開催するため、人が集まりやすい場所で行われる一般的な交流会と異なり、集客面で不利な地域でも開催することになる。

(2) 同時に開催される起業家勉強会

会場では、当交流会の前に関連イベントとして、起業と経営に必要なスキルを学ぶことができる「起業家勉強会」を開催している。全5回シリーズで、他の地域で開催された当交流会の参加者が継続して参加するインセンティブとなるように工夫されている。

(3) 当交流会での体験

①受付での工夫

受付で参加費（1,000円）を支払い、名刺を2枚提出する。名刺の1枚は名刺として使用し、もう1枚は「名刺掲示板」へ貼り出される。それを見ると、どのような業種の人に参加しているかを把握できるようになっている。

また、当日の資料とともに、その日に参加している会社のチラシが渡される。これも、参加者と会社がつながるための工夫である。この受付・集金業務はパッケージに含まれており、実行委員会が実施する。

②開始されるまでの光景

会場では、「応援し隊」と呼ばれる、当日の運営をサポートする人たちに対して、実行委員会から役割分担などの説明が行われていた。参加者は、希望すると「応援し隊」になることができる。これは運営にも参画させることにより、交流が深まる工夫である。受付で配布されたチラシの封入作業も「応援し隊」の人たちにより行われている。

開始時間が近づくにつれ人が増え、100人を超える人たちが会場に集まった。今回は、30～40代を中心に、男女比は約1:1という構成だった。また、いすみ市へ移住している

外国籍の方がいることが印象的だった。

100名以上の集客は開催条件の1つであり、実行委員会からノウハウ提供と指導があるが、人口の少ない地域でのその大変さは想像に難くない。この条件をクリアした経験により、今後も地域で交流の場を提供できるようになってもらうためという仕掛けでもある。今回、集客を担当した人たちが条件をクリアして喜ぶ姿を目の当たりにし、この条件の厳しさと大切さを実感した。

③オリエンテーション

開始時間になると、司会者がイベントの説明、関係者の挨拶、アイスブレイクと滞りなく進行した。この司会進行もパッケージに含まれており、実行委員会が実施するため、実施団体の負荷は軽減される。

関係者の挨拶を市長または副市長が行うことも開催の条件である。市長などがその地域で100人を超える起業家の交流会を体験し、今後も市の事業として継続していただくことを狙いとした仕掛けでもある。

④起業家プレゼン

地元の起業家5名によるプレゼンが行われる。時間は1人3分である。プレゼンでは、その地域の特色や事情が伝わる。起業したきっかけや、事業に対する思いや工夫などユニークで、いすみ市では住みやすさからの移住のニーズなど地域の事情などを含んでおり、とても新鮮であった。

⑤クラウド交流タイム

プレゼンの後は50分間の交流タイムになる。主に名刺交換などをして交流する時間である。このとき、会話に参加できていない人に話しかけて、参加者同士の会話を促すなど、参加者を巻き込む役割も「応援し隊」が担っている。

ほかにも、受付のときに渡した名刺が貼ってある「名刺掲示板」を見て、交流したい業種などから名刺を指定して呼び出す仕組みが用意されている。また、参加者自らのPR文が掲示してあり、名刺掲示板と同じようにPRを見て話をしたい方を呼び出し、交流す

ることも可能である。

⑥ 応援投票

参加者は投票権を1人1票持っており、プレゼンターの中から1人を選んで投票を行える。投票を通してつながりができる仕掛けになっている。また、投票した1票につき、500円がプレゼンターへ商品券として渡る。この500円は、参加者の支払った参加費から拠出されているため、一種の出資体験となる。

3. 求められる支援機関の力

千葉県は、県内の各地域で市町村などが起業家交流会を自主的に実施することで、各地域での創業件数の増加と、起業家応援の気運を高め、地域に浸透させることを狙いとして当交流会を開催している。

そのために、交流会パッケージである「地域クラウド交流会」を活用し、ほかの事業と組み合わせ連携させることが、つながりの機会を継続させ、地域から県全体に広げる役割を果たしている。

しかし、各地域で100名以上の人が集まり、人々のつながりは広がっているが、目的である創業へつながっているかをトレースできていないという課題がある。また、専門家や金融機関などの支援機関による起業家への支援が不足していることも課題である。

そのため、中小企業診断士をはじめとした士業、金融機関や商工会議所などの支援機関関係者の積極的な参加により、必要な支援に関する情報の交換や支援とのマッチングが行われることが求められている。

また、交流会後に創業塾や創業セミナーなどへの参加を促し、創業に向けた積極的なフォローへつなげることも期待されている。

(1) 参加者の求める多様なニーズ

参加者は、すでに起業している方から、起業を準備している方、起業に興味がある方までさまざまである。明確な課題がある場合もあるが、起業に関する知識を求めている場合

もあり、事業に関する多様なニーズが溢れている。そのため、中小企業診断士が支援に適任だと思われる。

(2) 中小企業診断士の役割と課題

参加者のニーズに合わせた助言や、必要に合わせた企業または支援機関や窓口などの紹介が役割として考えられる。

しかし、課題として中小企業診断士の認知度が低いことがある。当交流会へ参加し、交流を通じて中小企業診断士自身のPRをすることができる場として活用していただきたい。

(3) 中小企業診断士ができること

中小企業診断士は、自ら当交流会に参加することで、多くの起業家または起業希望者と交流し、創業塾や創業セミナーなどの案内・情報提供、関連業種との橋渡しなどができる。

なお、千葉県に限らず、「地域クラウド交流会」のパッケージを利用することができる。千葉県の事例をもとに行政へ働きかけることも中小企業診断士にできることの1つではないだろうか。

ちば起業家応援事業「INNOVATIVE HIVE」

ホームページ

<http://i-hivechiba.com/>

「地域クラウド交流会」の商標権はサイボウズ株式会社が有する。

末廣 秀樹

(すえひろ ひでき)

有限会社東京コンサルアイ代表。産業力ウンセラー、2014年中小企業診断士登録。NPOや勉強会など多数のイベントの運営へ参加。経営相談・経営支援、コミュニケーション支援、新事業開発支援、ISO9001/ISO14001導入支援などを行う。

