

第2回 モノづくり・創業部会 発言ポイント

(平成19年9月25日(火) 15時～ 市役所 10階 第5会議室A)

○

開業がなければ、雇用が生まれない。雇用が生まれなければ人口が増えない。だから、帯広が、創業を促進させる有利な地域にしたい。

○

東京に店を開業したが、思っていたよりハードルは高くない。地域でいくら頑張っても限界がある。しかし、東京は面白い。うまくいっているからといってもベースは東京ではなく帯広になければならない。

○

創業は、外から来た人がやるのか？内の人で独立するのか？を明確にすべき。また、市場をどこにするのかも。

米・英は、創業できる土壌にあり、ダメなら次という手段がある。しかし、日本はそういう土壌にない。

創業のしやすさを段階的に整理しなければならない。

○

創業に適した地域の条件はあまりないと考える。国内同じ条件にあるので、国の政策が変わったとき、いち早くその地域で取り入れること。

今年度、中小企業地域資源活用プログラムが施行され、帯広・十勝の地域資源として道の基本構想に盛り込まれた。(次回資料)

地域の条件でいえば基幹産業の農業をいかに活用するかが一つの切り口かと思う。

○

地域にとって必要なもの必要なサービスは、道内でいえば差はない。なので、地域の生活者が求めているものが有望。

次に市場をどこにするのかが必要。

○

市場でいえば、ハンディになるものは物流コスト。大消費地へのストックヤードの必要性。ホエー豚や地鶏など付加価値化し販売する。

弱点としては、側からみれば、商品開発のスピードが遅いこと。

○

物流は確か弱いけど、産直、通販、ゆうパックなどチャンネルとしてあるので、本州にストックヤードがなくてもハンディが少なくなっている。

商品開発が遅いのは事実。もっと畜大や食加技を活用しないとイケない。

○

商品開発でコーディネートする人がまだまだ少ない。補助金についてももう少し自由度が欲しい。

「十勝の中で、十勝の価値はなく、十勝の外でしか十勝の価値は生まれない。」ので、市場を広げるには、本州や海外に見据えていく必要がある。

十勝に人を呼ぶにしても、人脈を広げ、仕事を見つけ繋げるなど、そういう場を多く設けることが必要。

○

創業する場合、十勝で有効な業種はやはり農業かな？ 自分の場合、今の仕事以外にやることは勇気のいること。

○

土壌の話があったけど、条例のモデルとなった墨田区を見ても帯広とは事業所の違いがありすぎる。

やはり十勝では、農業・農業景観を中心に「十勝のモノづくり」自体を変えていかなければならない。

例えば、屋台のように小さなことが継続できる理由であったり、チャレンジショップの失敗は、失敗を許される土台、仕組みを作ってあげなかったことで、挑戦する土台をつかってあげること。

挑戦して失敗をした人に「依田勉三賞」など。

○

人づくりが必要。技術を身につけたり、対外的に対応でき、着実にレベルアップできる人づくりの仕組みが必要。

自分のように仕事をしながらでは、無理なので、仕組みが必要。