

令和6年度 第2回（第7期第4回）新宿区産業振興会議 議事要旨

【日 時】 令和6年10月2日（水）午後6時～8時
【場 所】 B I Z新宿（区立産業会館） 多目的ホール
【出席者】 委 員：植田、遠山、長山、則竹、捧、笠井、窪川、富田、伊藤、平山、篠崎、塩月、各委員
事務局：村上文化観光産業部長、市田産業振興課長、吉田産業振興係長、前田産業振興主査、
山本主任 住宅主任、阿部主事

【欠席者】 井上委員

【傍聴者】 なし

【配布資料】 省略

【内 容】

1 開会

2 議事

（1）令和5年度の事業実績について

資料1に基づき事務局より説明

（2）現在の業況について

資料2に基づき事務局より説明

（3）経営サポート事業について

資料3～資料5及び参考資料に基づき事務局より説明した後、各委員から意見を求めた。

3 主な発言内容

（1）経営支援の現状について

- ・創業から事業承継まで全てステージレスで対応し、さらに伴走支援として高度なものをやっていくのであれば、認知度向上のためにもセミナーを週1回レベルで開催してもよいのでは。また、多様なアドバイザーがいるのであればセミナーも担当してもらう。
- ・アナログからデジタルに移行することはいいことだと思う。
- ・スポット相談と伴走型支援の切り分け等、ステージごとに相談できることが専用ホームページ上でわかりやすく示すように工夫する。例えば、事業者登録制にし、専用ホームページ上でマイページのような形で過去の相談履歴等の閲覧や色々な情報が配信されるといった機能をつけると、認知度や何が相談できるのかわかりづらいといった問題が解決できるのでは。
- ・専用ホームページ上で相談内容がわかり、同時に予約状況も確認できれば利用しやすいように感じる。
- ・異業種の方からのアドバイスが非常に参考になることもあるため、経営者としての経験がある方がアドバイザーにいとよい。また、アドバイザー同士が連携してチームみたいな形になるとどんどん広がっていくと思う。
- ・他の機関との差別化または連携によって特徴を出し、成功事例を色々なところに情報発信していくことで相談件数は増えていく気がする。
- ・LINEのオープンチャットを立ち上げ、相談枠の空き状況を発信することで予約率の向上につながる。
- ・短い時間の相談で正解だけを伝えたと、相談者は勉強しなくなり、また同じ問題が起きてしまう。相談者に勉強してもらうような環境も必要。
- ・予約電話をかける気が起きない方にとってオンラインは非常によいと思う。
- ・産業会館の稼働という点からもセミナーの開催等を積極的にした方がよい。

- ・コーディネーターが鍵となるため、研修等で色々学んで生かせるような形になればいいと思う。
- ・金融機関が事業者に勧められるように、新しいスキームでどのように本来の意味の経営相談を実現し、他機関と差別化していくかが課題だと思う。

4 次回日程について（予定）

日 時：令和7年1月

会 場：B I Z新宿