



【要旨】

項目	発言者	内容
	事務局	ご多忙のところお集まり頂き、ありがとうございます。第6回専門部会を開催いたします。
	委員	<p>最後に出すべきは、実行するものなのか、実行してほしいという思いを出すべきだろう。</p> <p>核となるプラットフォームに関する取り組みとしては、前回出たアーニスの取り組みだけで賄いきれるものではない。もっと繋がっていかねばならないことはある。</p> <p>目的意識を共通に持つ人達が集まって、互いにメリットを感じて集まる環境を作らなければ、組織は維持できない。</p>
	委員	短期で成果をあげることに、中長期で目的を達成することを区別して考えていくことが効果的だろう。
	委員	あるべき姿が明確でなければ、足元の事業を進めていくことが困難だろう
	委員	ある自治体の地域包括ケアシステムの構築に関する取組では、医師会と老人福祉施設とでは協議体が異なっていたが、それを一つにまとめる取り組みを行っている。従来の発送から外して、違う立場の方と連携をしていくことを考えた結果、このような取り組みが可能となっている。地域包括ケアシステムは福祉分野の話題ではあるが、構造としては地域経済活性化にも同じ事が言えるのではないだろうか。
	委員	取り仕切るのはだれか。今は皆が仕事の合間を縫って協議会に参加しているが、各々仕事を持っている方々が実際に行動に移そうとすると、誰が仕切っていくのだろう
	委員	誰がと言う話でいうと「地元愛のある」ということは一つの鍵になる。それと収益面を絡めた中での話になる。
	委員	「誰が」という点の組織化が必要だろう。やら

		<p>なければならない事が並列して書かれている。誰が最後やっていくのかは、抽象的な形で終わらせてはいけない。</p> <p>基本的には全てやっいてこうという認識が良い。組織化をすることがゴールではない。</p>
	委員	<p>市に提案する内容としては、このような組織を作って欲しいという提案、事務局を担ってほしいという提案などが具体的なものと言えるのではないだろうか。</p> <p>特定の事業者が代表となり片手間の状態を取り組むのか、市がリーダーシップを取って脈々と受け継ぐ形をとるのか。</p>
	委員	<p>その組織自体がプラットフォームだろう。</p> <p>中小企業者等・市民・市の三者が関わる前提で、上位的な概念や理念を話し合ってきた協議会とは違う組織としてこれまで話し合ってきた内容に関する実行部隊の組織化を行うということだろう。</p> <p>職業として会を運営する立場の人間がいた方が、事業が進むので、そういった方や機関を用意してもらおうという提案を行う必要がある。</p> <p>リーダーはものによっては複数人が必要な場合や、持ち回りで行う場合など、皆が苦勞を分かち合わないと、取りまとめる必要性が見出せず、配慮が不足するだろう。</p> <p>組織化することで生じる苦勞を乗り越えることが、その先に繋がる事業に取り掛かることができる。ステップ1が、組織化・仕組み作りだろう。</p> <p>その組織の役割や期待されている成果はまとめられるはず。「地域愛」という言葉は皆の総意で、短期の利益ではなく中長期的なこのまちの将来に目を向けるという認識は、皆にあることは確認できた。</p> <p>目的が、協議会の趣旨と合致しているので、市が組織化に協力する流れを保ちながら、更なる繋がりに発展させていければよい。</p>
	委員	<p>登別市役所の観光経済部がアーニスに移転する</p>

		<p>ことで、市民や企業が自然に触れ合うことに繋がる。</p>
	委員	<p>相談は人となりがわかった相手にしかしないだろう。ただ相談窓口を開くのではなく、イベントはきっかけとしながら、顔と顔がわかった中でつながっていけばよい。</p> <p>自分が相談したいという気持ちを自覚して相談に訪れる方はほとんどいない。何かのきっかけがあり、信頼関係があるなど、時間がかかる。</p> <p>日頃から、相談を受けるための人材づくりをしておく必要がある。</p>
	委員	<p>行政や商工会議所などが「お客様相談係」のようなワッペンを付けて市内を回することで、市民に顔を覚えていただくことができ、市民と市の新密度が上がる。いつも行ったらあの人がいるということを日常化することで、気軽に相談をしてもらえる体制になる。</p>
	委員	<p>理念とする目標に到達する為には、段階的な取り組みが必要である。特に、まずはやってみようという点が短期目標としての地元愛会議だと思う。</p> <p>中長期の目標までも一度整理していった方が良さだろう。</p> <p>1st、2nd、3rd という段階がある。1stとして、2016年はどこまでやる、その次は？と段階を進んでいくイメージで考えたい。まずは短期目標としてやってみて、成果を出してみようというのがこれまで具体的に話してきたものだと思う。</p> <p>人材育成は大切だと思うから、人づくりを進めながらも、組織として走らせていくイメージを持って進めていかないと、単発で終わってしまうという可能性がある。</p> <p>事業として走らせていきながら、段階的に理想に近づけていく形を事務局が管理すべきだ。その事務局は市だけが担えばよいという訳にはいかない。</p>

	委員	<p>最初の段階として行うことは、「市民への企業PR」だと思う。顔を知ってもらわないと、何もできない。</p> <p>顔を知ってもらうことで、安心して頼んでもらえるようになるから、市民の中に固定客ができる。</p> <p>企業と人が循環し、ぐるぐる回していくことが地域経済振興の終着地点だとする。企業、市民、市のそれぞれの関係性はどのようなものか。</p>
	委員	<p>ビジネス的感觉で言うと、循環するのは企業と市民だが、市はどのように関わっていくのか</p>
	委員	<p>基本的には条例の趣旨から言えば三者は対等に繋がらう関係だ。</p>
	委員	<p>これまで出てきた意見を見ながら、やるべきことの順序を整理したい。</p>
	委員	<p>顔を知ってもらうことは、商圏の拡大に繋がる。</p>
	委員	<p>人材育成は、企業の人材育成。後継者育成も、企業の後継者育成だ。困りごと相談は、市民が持つ困りごとの相談に乗るということビジネスマッチングの取組であり、商圏の拡大に繋がる。これまで出てきた意見は、「人材の育成」と「商圏の拡大」の2点に繋がる項目が多い。</p>
	委員	<p>順序として、まずは自分達のビジネスをしっかり確立して、その後にビジネスマッチングの機会が創出されればよいだろう。</p>
	委員	<p>地元愛会議という組織体の中で、継続的にこれらを行っていくというイメージで進めるのだろう。</p> <p>地元愛会議には、企業、市民、市の三者が入り、顔を知ってもらう取り組みを行う。取組を行う中で生まれた繋がりそのものが企業のマッチングであるのではないか。</p>
	委員	<p>地元愛会議のミッションは顔を売ることであれば、企業、市民、行政のそれぞれの顔が売れたら目的完了となるのだろう。</p>
	委員	<p>また、人材育成においても、地元愛会議の運営を通して進めていくことができる。</p>

	委員	<p>顔が売れた次の段階としては、ビジネスマッチングが必要だろう。</p> <p>複数回に分けて業種ごとにビジネスマッチングの可能性を探る必要がある。</p>
	委員	<p>地元愛会議は企画会議の場となり、自分の企業にメリットをもたらすビジネスマッチングの方法を探るために、やり方を考える場となれば良い。</p>
	委員	<p>2nd の段階からは、顔が繋がってきたところで、連携して何を行うかを考える場であればよい。</p>
	委員	<p>一人で知恵を絞っても、たかだか知っている。連携の仕方を考えて実行する場とする。</p>
	委員	<p>例えば地元愛会議のメンバーが、月1回程度の頻度でアーニスの空き店舗で顔を合わせ、その都度テーマを決めて、互いの連携策について議論を重ねる中で、新たな事業が考えつくことができればいだろう。</p> <p>最終的にはぐるぐる回すことによって、中小企業・地域経済の振興に繋げていくことが目標となる。</p>
	委員	<p>これらの取組は、単発的ではなく、継続的にやり続けないと成果に結びつかない。常に回り続けていることで、新たに参加してくる企業も円滑にその輪に加わることができ、輪を広げることができるだろう。</p>
	委員	<p>人材育成は別の仕掛けが必要なのか、地元愛会議をやっていくことで人材育成に繋がっていくと考えるべきなのか。</p>
	委員	<p>現場で動かしていくことで、商売感が養われていくと思う。座学で学ぶだけでは、入っていない知識もあるだろう。</p>
	委員	<p>それこそがビジネススクールだろう。地元愛会議は、その中で実践して学んでいくことができる団体だということがポイントと言える。</p>
	委員	<p>必要に応じて、外部から講師を招聘することだって良いだろう。</p>
	委員	<p>これが言わば“プラットフォーム”である。</p>

		期待する成果としては何だろうか。
	委員	<p>『後継者育成』と『商圈の拡大』を通じた中小企業・地域経済の振興だ。</p> <p>アーニスの中に観光経済部が移転する。これを契機として、“行動する市職員” となってショッピングセンターに人が込み合う時間帯を狙って常駐することで、市と市民との顔が近づき相談の窓口となることができれば、結果的に市が企業と市民との橋渡しを担うことに繋がる効果もあるだろう。</p>