

10月20日開催市長とドンドン語ろう！産業版（議事録）

◎市長挨拶

通常やっているドンドン語ろうは、公民館などで、地域住民の皆様と直接いろんな課題をお聞きしながら、熊本市への要望であるとか提案、あるいは苦情等も含めてお話を伺っている。

今年は、新型コロナウイルスの影響で大人数での集会が出来ない中、少人数での産業版ドンドン語ろうを行うが、熊本の経済産業を支えていただいている皆様からお話を伺いたい。

◎市長講話（熊本市経済再建・市民生活安心プラン素案について）

熊本市経済再建・市民生活安心プランについて、説明する。

なぜこのプランを作っているのかというと、まず、新型コロナウイルス感染症の感染が国内で初めて確認されたのは1月16日。2月に入り熊本市でも感染者が確認され、そこから感染が広がり、皆様ご承知のとおり今のような状況になっている。市民の皆様への新型コロナウイルス感染症拡大に対する影響を最小限に抑え、皆様の命と健康に対する脅威を最低限にする必要がある。同時に、社会経済活動が縮小している点で非常に大きな影響があり、しっかりとした対策をしなければならない。

市民生活や経済への影響分析をしっかり行い、この分析に基づいて必要な対策を計画的に実施していく。これまで熊本市は、9月議会までの間、第8弾の経済対策及び感染症対策を行っている。それらを計画にしっかり落とし込み、地域経済の状況をよく見ながら実施しているところ。

資料のデータにおいて、市内企業等の業況DI（Diffusion Index：企業に対するアンケートにより業績が良い（プラス）回答の構成比から、業績が悪い（マイナス）回答の構成比を差し引いたもの）は、まず2009年リーマンショック時に大きく落ち込んだ。また、熊本市、熊本県ほぼ同一に、熊本地震の際に大きくDIが落ち込んでいる。アベノミクスの期間もあったが、それでも落ち込んでおり、2017年には、復興需要に支えられて、V字回復をした。この復興需要でここ2、3年、熊本の経済は非常に好調だった。その後、復興需要が剥落してきたような状況で、新たな再開発事業や大きな経済的なイベント、ラグビーワールドカップもあり、今年は本来であればオリンピックイヤーで、経済の活性化をと思われた矢先、新型コロナウイルスでDIは大きく落ちこんだ。これがリーマンショック時を超えるマイナス73ポイントで、さらに厳しい状況が今も続いている。

業者の皆様の、売り上げの実態であるとか施策に対する要望を確認するため、71の企業団体からご協力頂き、ヒアリング調査を実施した。調査は、1回目が6月、2回目は8月に実施した。調査の中では、3密防止の取組を行っている店を市のホームページで公開すること、衛生用品であるとか設備整備と経費に対する助成、タクシー事業者の取組事業に対する

助成など様々な御意見をいただいた。新しいビジネスモデルについて、厳しい状況であるが、新しいビジネスイノベーション（経営革新）を起こすにはみんなで知恵を絞ることが大事な時期だと内部でも話している。

熊本市の緊急経済対策について、これまで、熊本地震を上回る利子補給や緊急家賃支援、オンライン合同就職説明会、内定取り消し者に対する本市の直接雇用取り入れ、その他雇用の対策など行っている。それから、人材が不足する介護分野への就職の支援や廃業した方への再チャレンジ支援等を行っている。また、飲食店の設備改修や店舗へのアドバイザー派遣、特に飲食店に対しては「感染拡大防止実践店」の認証などに力をいれている。さらに、中小企業向けの IT 導入セミナーや、新しい生活様式に対応する新製品の開発支援等も行っている。

地域経済に関わる様々な課題としては、5 つの重点課題を設定した。（雇用の維持と人材育成、中小企業・小規模企業等の事業継続、内需と外需の消費喚起、事業転換・新たなビジネスモデル創出、企業の誘致と移住促進）

創業の現状について、熊本市は平成 28 年熊本地震の年度に創業者が増えたが、その後は少し減り、現在は横ばい状態。開業率を政令指定都市で比較すると、熊本市は比較的高い方であるが、福岡市がトップの状況。福岡市の開業率は下がっているものの 6 %程度で、熊本市が 5.2%。また、熊本市の新規の開業事業者数は令和元年で 700 程度、2 年前で 800 程度。一方、福岡市は 3,300 程度。開業率で言うと福岡市と大して変わらないが、数でいうと圧倒的に福岡市が多い。福岡市はスタートアップ（起業）の街として、2010 年の早い段階から宣言するなど、取組が早かったと思う。福岡市は、若い人、特に学生の数も多い。

熊本での開業、創業をしていくため、こんなハードルがあるとか、こういうところを行政でサポートしてくれるとやり易いなど、課題や支援が足りないところを含め本日はいろいろな意見をいただきたい。

また、起業を促進するためのスクールセミナーや、創業のステップアップ時の一部助成や、専門家派遣などステージに応じた支援を行っており、令和 2 年度からは、ベンチャーピッチ（成長する意欲のあるベンチャー企業の資金調達など支援するため、事業会社等に対して、自社のビジネスモデルをプレゼンテーションする機会）の事業、スタートアップの事業を拡充して実施している。現在、4 件の庁内課題について解決する提案を民間から募集し、12 月にこのうち 2 件実証実験をスタートさせる。熊本市には、創業者支援の 3 つの課題、「関係者が集うための場づくり」、「コミュニティ形成に係る仕組みの構築」、「キーパーソンの巻き込み・発掘」がある。皆様は、キーパーソンであり、是非巻き込んでいきたいところ。

そこで、テーマの 1 つとして、皆様にお聞きしたいのは、熊本の経済を支える新たな創業の発掘について、ビジネスマッチング（企業がビジネスパートナーとなる相手を見つける）の支援や、創業機運の醸成など、様々な創業の発掘には何が必要なのか。また、コロナ時代における企業の成長について、難しい話だが、新たなビジネスチャンスや、資金調達、求められる人材の確保など、皆様の取組や、工夫、課題、苦労しているところなど、是非、お聞

かせいただければと思います、テーマ設定をしたところ。

このテーマに係らず皆様方の企業の取組等も併せて教えていただければと思う。

◎意見交換

■法人 A

コロナ禍になる前から、感じていたことだが、ずっとスポーツに携わってきた個人的な意見としては、市の施設や県の施設は、値下げするべきと思っていた。去年か一昨年の10月に値上げとなり、すごくショッキングだった。市民の運動を促進するなら、安くするべきと感じていた。

子供たちに体育を教えているが、コロナ禍で本当に運動不足になっている。高齢者に対しても運動型通所サービスを行っていて、どちらも事業として行っているが、本当に運動不足が顕著である。2016年の熊本地震の影響についてもでており、その当時の児童が1年生になったが、明らかに運動能力が他学年の同時期と違うと感じている。おそらく3、4年後にその他の影響も出てくると思われる。将来的にロコモ（ロコモティブシンドローム）だったり、メダボ（メタボリックシンドローム）だったり、運動ができない大人となり、高齢者の介護にも大きな影響があると思う。現状、運動がやりたくてもお金がかかる、フィットネスクラブにいくにしても、子供が体育教室に行くにしてもお金がかかる。うちも安い方だが5,000円かかり、それでも高いと感じる方もいる。運動が苦手な子、特に発達支援が必要な子はさらに運動が苦手なケースも多く他の子と同じメニューをするのは難しい。マンツーマンでやると、うちだと15,000円となる。そうするとさらにお金がかかる。運動についての支援について、年間かかった分を後で補助するといったことができたなら、私としては、みんなの運動不足解消につながると思う。

■市長

市有施設の利用料金の値上げは、長年行っていなかったこともあり、維持、管理、熊本地震で傷んだ箇所の補修などを踏まえ、適正な負担をいただく必要があるということで全体的に見直しを行った。他の自治体と比較しながら検討し、議会の同意を得て値上げをさせて頂いた。

意見にありましたように、コロナ禍での運動不足、熊本地震の時も運動が制限されるなど、そういった世代の方々の運動能力の低下が顕著であると感じる。長い目で見て、フレイル（健常から要介護へ移行する中間の段階）予防の取組等健康福祉局で行っているが、元々運動をする癖がついていないとなかなかできない。

そこで、運動の後押しとして、熊本市では健康アプリを導入している。企業に協賛していただいて、例えば5日連続、5000歩以上歩いたら、ドリンクがもらえるようなことを行っている。そのような形で皆様とコラボレーション（協働）しながら、市民の方々が運動しやすい環境を作り、また、それが企業のプラスとなる形に繋がればと考えている。

■法人 B

スタートアップということで、今、学生と一緒に活動をやっている。熊本地震のあと、学生が何か自分たちにできることをしたいということで、ポップカルチャー（大衆文化）で熊本を活性化する活動、ポップタウンプロジェクトを行っている。熊本地震の時、大学1年生だった学生に話を聞くと、大学に入ってすぐは、地震で授業がなくなり、学生同士ボランティアをとおして繋がっていた。地震から4年経ち、今年の春から新型コロナウイルス感染症の影響でも授業がなくなったが、学生同士の触れ合いもない状況。

今後、何かやりたい人が集まるための活動の場になるようなところをオンラインで作ろうとしているが、最初は物理的なところで、同じ世代と集まりながら、違う世代の人たちとも繋がっていくことで、段々、熊本が自分事になっていくと思う。熊本が自分事になっていないと、大学卒業後の就職先に熊本を選べない。

私たちの活動は、最初は地域の活性化から始まった。その中からイベントを事業化してみたい、自分でも起業して地域を活性化したい、という学生も現れた。実際にやってみて手ごたえを得ている。新型コロナウイルス感染症の感染拡大で人とのつながりが分断されたことで、数年経ったときに、学生の就職にどういうふうに影響していくのか、よりどこになるところが絶たれたのが痛いと感じる。

■市長

人との繋がりが分断されていることは、間違いないと思う。人と会う際もソーシャルディスタンスをとり、集まって話す際もリスクを気にする。特に学生は、直接会っての授業が難しく、オンライン上でしか会えていない状況の中、活動の場づくりが困難になっている。熊本のことが、自分事になるかどうかがキーポイントであって、それがあると就職に繋がっていくと考える。学生時代から、様々な活動の場で様々な体験が出来ることが大事。

■法人 C

ITの力を使って新しいものを提供し、業界を活性化したいという思いで活動をしている。アプリとロッカーでいつでもクリーニングができるサービスを提供しており、非常に便利で好評である。ただ、クリーニング業界は、クリーニング業法により、お客様と1度は会わないといけないという対面規制が設けられている。

このような事業拡大に壁となる規制が緩和されれば、私たちスタートアップ企業の成長できるチャンスも広がる。実際事業を行っている民間事業者に対し、熊本市がサポートし、規制改革できれば、企業の成長が促進されると考える。

■市長

規制を緩和するのは、業界団体にも関わってくる。

対面規制が緩和されるなり、特例ができるなりあれば、新しいビジネスの創出の場となる。地方から国に規制改革のアイデアなどを提案する場がある。そういった事も踏まえて調査させていただきたい。

■法人 D

私は放射線技師として、数年前より在宅検査、在宅医療の現場でレントゲンをとる仕事をしている。規制改革には医療の面でもあり、医師の指示のもと動くのは当然であるが、病院で勤めずに在宅の先生が1人で働いているところに技術・機械、ナレッジシェア（知識やノウハウの共有）を行うことも可能。熊本には、在宅支援ネットワークがあるが、機械を買ってそれをシェアするなど、歯科の分野や、他県ではそういう動きもあっている。

福岡はスタートアップが活発に動く、特区があり、電動モーターなど含め、熊本にもそういったものがあればと思う。

■市長

ナレッジシェアという話がありましたが、いろいろな検査なり、医者との連携の中で、新たなフォーメーション（組み合わせ）が生まれるし、それは面白い。医者も多く、病院も多い熊本には合っており、いろいろできればと思う。

■法人 E

私は、1年前の7月末、東京から移住した。東京では、SNS（Social Networking Service：Web上で人と人とのつながりを促進・サポートするサービス）会社の責任者やAIの会社をやっていた。本日は、起業家と最先端テクノロジーの観点で話をさせていただく。

まず、AIを推進していくと、結局、規制にあたっていく。例えば、カメラで人の顔を取得して、個人情報や、この人は誰なのかを認識するシステムを作っていたが、結局、個人情報のデータの保持と、マーケティング活用についての規制にあたった。その規制緩和に、経産省と総務省の1年半ワーキンググループで話をして、ようやく、IoT利活用のガイドブックを作成した。1年半遅れると、ベンチャー企業としては、致命的で、非常に遅い。また、ブロックチェーンを一つとっても、電磁的記録でデータを見ていくと、中小企業の活性化が可能となる。中国などが行っているような、経済特区など行くと面白い。

次に、ビックデータを活用しデータサイエンスし、データを抽出する際、今のオープンソースは、データが粗い。欲しいのは、マスキングされた個人のデータであり、そのためには、年齢や国籍、健康、疾病、介護、医療のデータなどが必要。このデータが取れるだけで、介護や医療などの分野の起業ハードルが大きく下がると考える。

今後、BWA（Broadband Wireless Access：地域の公共サービスの向上やデジタル・ディバイド（条件不利地域）の解消等、地域の公共の福祉の増進に寄与することを目的とし

た電気通信業務用の無線システム)、ブロードバンド(高速、大容量なデータ通信ができる回線)、5Gなどがくる中で、デジタルデバイドの問題がでるなど、5Gの恩恵を受けられない方がでてくる。BWAは、行政の承認がなければ、提供ができない。これから災害が増えてくる中で、災害の代替ネットワークとして利用でき、ビジネスのシーズもある。熊本市の経済にとっても非常にいいと思う。

■市長

データの利用規制は、なかなかセンシティブ(慎重)なところである。例えば、お話にあったように、特区などを設定し活用するとか、行政データも提供して問題なければ提供するなど、データを活用することで課題を解決できることはある。それがどのように活用されるのが大事。データを使うことによって、課題解決ができることは間違いない。行政データをどうやって利用するのか、非常に大きいことだと思う。

デジタルデバイド(情報格差)の問題は、これから出てくる。5Gの恩恵については、東京でも格差が大きい。これに対してサポートをどうするのか、大きな課題である。BWA(ブロードバンド・ワイヤレス・アクセス)の話もあったが、行政としてもいろいろと研究していかないといけない。そういう分野に追いついていないと思う。正直言って、いろいろ教えていただきたい。

■法人F

私の仕事は、編集プロダクション、企画会社をしている。法人Eさんと比べるとアナログの最たるもの。人に会って話を聞いて、それを文章にして、という仕事の積み重ね。アナログ的な仕事であるため、規制も少ない。自分に力さえあれば、仕事が来るという世界で仕事をしている。

テーマにあるビジネスマッチングの支援、創業者の発掘について、いろいろな方に取材をする中で、熊本でいろいろ始められた方の中には、素人ながらすごい事をやっていると思わせられる方がたくさんいる。新たな取組をされている方を発掘し、起業、創業に繋げることがビジネスマッチングだと思う。びぷれすイノベーションスタジオなど、そういった場所ではビジネスマッチングを積極的に推進するシステムが作られている。ただ、単にそういう場があって、人がたくさん集まり、システムができれば、マッチングができるかというところではない。間に立つ、マッチングする人が重要である。市としてマッチングの場を作ってもらえるのは、すごく有難いことであるが、場とシステムだけでなく繋げる人もまた大事である。繋いだ件数が実績となって、そこから何が生まれたかを問われないのが行政の数字だと思う。そういう意味では、マッチング件数より、いかに実のあるマッチングをさせるのかという、仲介する人材の育成のほうが大事。その為に中小企業診断士が入ったり、専門家のコーチングなどがあるのかもしれないが、そういう方とは違ったセンスでマッチングしてあげる仲介人が必要だと思う。

■市長

非常に貴重なご意見だと思う。マッチングすれば終わりというわけではなく、何をそこで生み出したのかということが、一つの成果指標になると思う。

■法人 F

私の事務所は、古いマンションを安く借りている。会社は二人でやっており、二人で使うには広すぎる。そのマンションは改装してあり、4〜5 部屋コワーキングスペース（異なる職業や仕事を持つ利用者たちがオフィス環境を共有し、交流できる場所）として使えるため、デザイナーや、キャリア教育などをやっている一般社団法人の方に声をかけ来ていただいたりしている。その中で、それぞれがやっている仕事が見えてくると、連携できるところなどが出てくる。

コロナ禍では、本業だけでは立ち行かないので、自分自身を新しくいろんなところとマッチングさせることも一つのチャンスになり、よいチャレンジにもなると思う。

今までと違うものを生み出すという気概がある方を見出す力が行政にもあれば最高だと思う。民間の中で、才能を見出す能力に長けた方々をキーパーソンとし、マッチングについて、話し合ってもらう場があってもいいのではと思う。

■法人 G

私は、7 年前まで製薬会社で研究開発を行っていたが、退職して自分で会社を立ち上げた。現在の事業は、塩を吸着して体の中に入れないという技術を研究している。世界中の減塩市場を席捲できる技術で、大手企業からも注目いただいている技術である。

私は、自分で言うのも何だが、何回も潰れかけている。会社は、よく「人、物、金」というが、「物、金、人」の順番で、物がないと金が集まらないし金がないと人が集まってこないというのが正直なところ。その中で、自分達が魅力的だと思うものを作り、全国のピッチイベント（自社の製品やサービスを紹介する催し）に出る。いわゆる I C C（Industry Co-Creation）サミットとか、去年の 11 月のスタートアップワールドカップという東京大会にも熊本で出させていただいた。そこで様々な大手事業会社さんからお声掛けいただいたというのが現状である。熊本の企業と組むことができなかったことが非常に残念で、この間、新聞の取材の際にもその旨書いたところ、その記事を見た福岡のある上場企業の熊本出身の社長が、それを見て自分も支援するというお話しもいただいた。

熊本でベンチャーピッチコンテストを行うことについて、その先に何があるのかが大事。

スタートアップ支援とあるが、スタートアップとスモール（小規模）ビジネスの違いを明確に分かっている人が少ない。本当にスタートアップは苦しい。世の中に評価されるのは、スモールビジネスが多く、資金も集めやすい。スタートアップは前例が無く、比較や

判断が難しいので、資金集めが難しい。世の中に初めてのソリューションを提供する事業だと資金は集まりにくいのが現状。スタートアップの部分をどのように市が盛り上げてくれるのが大事だと思う。スタートアップの質について、イベントを開催しても、大手事業会社を納得させるだけのスタートアップのプレゼンができなければ、おそらく大手事業会社などは二度と集まってこないと思う。

そういった時に、本当のプロの人たちを集めながら、やっていかないと熊本に物と人を勧誘することができない。東京から人を集めようとしている中でよく言われるのが、熊本でこんな面白いことをやっている会社があるなんて知らなかったということ。結局熊本にあるのは大手子会社の工場というイメージが強く、素晴らしい企業がたくさんあるのに、そのアピールができていない。それを市として応援していただいて、集合体として、こんな面白い会社があるのだということを世に発信していくことが重要。

特に、熊本大学からの人材流出を一番懸念している。地元の優秀な子たちが地元に残らないことが如何に損失かということ。今後、今回のスタートアップへの支援事業などで、いい方向に向かってほしいと感じている。

■市長

今、言われたように、ピッチコンテストをやって、その先に何があるのかを見据えてやらないといけな。同意される方もいれば、いや違うよって方もいるかもしれない。それぞれ想いは違うかと思うが、「物、金、人」の順というのは、一つあるかもしれない。

■法人H

市内のスタートアップの誘致としてV C (Venture Capital: 投資会社) など、ソフト (人材や技術、情報といった無形の要素) ごとを持ってくるのは有効だと思う。また、熊本大学には筋の良い学生が多く、これを活かさないのはもったいない。具体的にはコミュニティを運営する人が募集をかけることで学生の事業シーズを集めることが挙げられる。

実際に自社でもインターン (学生が興味のある企業などで実際に働いたり、訪問したりする職業体験) を受け入れているが、高校生の時からインターンに参加し勉強した結果、20 才前後にして資金を調達している人もいる。そういった機会の創出をして頂きたい。また、メンタリング (1 対 1 のコミュニケーションによる人材育成手法の一つ) に関して、現在はオンラインにて事業計画の精査などを行っているが、こういった形でも貢献できると考える。また例えば、ZOOM (パソコンやスマートフォンを使って、会議等をオンラインで開催するために開発されたアプリ) のブレイクアウトルーム (会議をするときに小さなグループに分けることができる) の機能を用いたメンター面談を行う中で、筋がいい人を発掘する等でもお手伝いできればと考える。

また、スタートアップを支援していく中で、成長スピードで見るのか収益性で見るのかというバランスを整理することで、非常に実力値の高いスタートアップが見つかる。熊本

市のスタートアップ支援として、活力的なメンターは必要と思う。そこを我々経営者が担ったり、他県で成功している事業者の力を借りたりするのも一つの方法と考える。

■市長

ソフトごと熊本に持ってくるというのは重要で、様々なところでどうやって市町村を盛り上げようかというときに、熊本に目を向けてもらえるために行政としての力をものすごく使うべきだと思っている。

■法人I

私の場合、60歳で起業して10年経った。年配の方でも創業をしたいと思う人がいるので、そういう人たちも支援できれば面白い。また、全国応募の事業について、地元に関先提案していただけるといろいろな企業がある中で、熊本の活性化にもなる。それから昔は下通が繁盛していたが現在は人が少なくなっている。下通について企画できるような若い人も多くいると思うので市でバックアップしていただけたらと思う。私は恵まれており、市から家賃を半分補助していただいたり、展示会にでるための補助もいただいたりしてきた。ただ、せっかくなら熊本市内の人に事業を継承したいなと思い、人を探している。

昔から熊本発を意識している。熊本発信で、アフリカや中南米に行くなど、熊本の方々は結構海外に進出している。熊本の人と会うと色々な話がでる。今、若い人が元気ないところもあるので、役所に先導してほしいと思っている。

■市長

60歳で起業、70歳でスタートアップしようという意欲は理想。コラボレーションする場を我々が作っていくことは非常に大事である。

■法人J

我々のような小さな会社だと、研究機関等とお話をする際に、担当者までたどり着けないことが多々ある。金銭的な支援というよりも、お話ししたい機関と繋いでもらえるような、ちょっとしたバックアップ、足がかり的な支援みたいなものがあればと思っている。

■市長

行政の強みとして、様々な方とお会いできる信用力があると思う。そういう意味では、我々がいろいろな形でお手伝いできることはあると思う。起業したとしても、その会社がどういう会社なのか調査したり、与信したりすると、担当者にたどり着くまでに途方もない時間がかかってしまう。しかし、行政などの名前があるとすぐに会うことができるということはある。熊本市は指定都市であり、紹介するとなれば、会ってくれる方も多はず。

そういった行政の信用力をスタートアップと結び付けて支援していくことは効果がある。人と人を結びつけることは行政が一番できることだと思う。

販路を開拓するにしても、例えば我々がお金を使わなくても、人と人を結びつける商社機能みたいなことは行政で一番できることかもしれないと思う。

■法人 I

関連した話で、自社と提携している東京の会社の話であるが、熊本にみかんとトマトを引き合いに来たが、あまりにもこじんまりしすぎていて、大量に仕入れができないということで帰っていった。そういったところを市でとりまとめていただいて繋ぐことは出来るのか。

■市長

農水局の局長に言えば、すぐに繋がれると思う。

■法人 F

我々も取材などでアポを取るときに、社名と名前を名乗る。例えば、熊日の名前を使わせていただくことで、信用が得られる。さらに言うと熊日から一本電話入れておいてもらうと、「熊日の取材ですね」となり、そういった信頼度というのは我々のような企業が動く時には非常にありがたい。当然行政の支援としては、補助金とかになると思うが、そういうものよりも、最初のとっかかりだけでも何とかしますという支援の方が、スタートアップの方にはありがたいと思う。

スタートアップによる行政課題解決に関して、スタートアップにあたる企業が、難しい仕様書、条件を全部クリアした企画書などを提出できるのか疑問に思う。スタートアップを応援するなら、条件を緩和するとか、そういった仕組みの部分から変えることで、熊本市がスタートアップを応援している PR にもなると思う。今は、スタートアップを応援しますと掲げている地域は多く、応援の仕方など、いかに特徴を出すかが重要だと思う。

■市長

いろいろできそうなので、やっていきたいと思う。

■個人 K

創業するときに、森都心プラザのビジネス支援センターにかなりお世話になった。自分自身がやりたいことを事業にすることについて、根本の仕組み自体は理解しやすい。しかし、そこからさらに踏み込んだアドバイスや意見を相談できる人がいてほしいと思った。

また、実際に事業者にもコンサルを行う中で、キャリアパスを考えることができていない事業者もあった。中小規模の事業者だと、昇給があるところも少なく、新型コロナウイルス

ス感染症の感染拡大の影響もあって、さらにモチベーションが上がりにくい。その状況では、事業者の中での人材育成など、若い人にプラスになるような働きかけが難しいと感じる。

大学生のアルバイトの方に話を聞くと県外就職を目指している人が多い。熊本での就職をしない理由にやりたいことがないと言っていたが、様々な事業に触れる機会が少ないと思う。将来のビジョンに繋がるものに触れられる機会ができればいいのではないか。50～60代くらいの女性の方たちの中には、何かに取り組みたいと思っている人が多い。

手先の器用な方なども多い中、自分が何に取り組みばよいかわからず、結局何も動き出せずにいる人が多い。きっかけ、後押しを求める人は多いため、そういった方への支援があるといいと思う。

最後に、インバウンド（外国人が訪れてくる旅行）需要について、熊本はすごくいい要素を持っているが、それぞれが孤立しブランディング（ブランドに対する共感や信頼など）を通じて顧客にとっての価値を高めていく、企業と組織のマーケティング戦略の1つ）出来ていない。熊本全体としてまとめ、ブランディングができればいいと思うが、そこが難しい。

■市長

一億総活躍担当大臣が熊本出身でもあり、50～60代の女性に輝いていただけるようなことをやっていきたい。

また、ブランディングしづらいというのは、結構痛いところを突かれた。可能性を秘めたものは多いが、それをうまく活かせてない。熊本でバスタブにお湯をためてお風呂に入ると、バスタブにはペットボトルで6万円分くらいのミネラルウォーターを使っているようなもの。そのように見えるような形で説明すると、より伝わる。そのように、ブランディングは、非常に重要だと思う。

■法人L

2年前に自分で法人を立ち上げ、熊本県内で働く障がいのある方を増やす活動をしている。14年間障がいがある方の就労支援をさせていただく中で、力がある方と多く出会った。福祉は補助を受けるイメージが強いと思うが、自分たちで稼いでいく福祉を目指す動きもある。熊本県内には、働く障がい者をサポートする施設が7つあり、働ける人材が多くいる。人材不足と言われている中、会社の役に立てる人材も多く、マッチングしたいと考えている。障がいがある方が働きやすい職場は、非常に働きやすく、職場の雰囲気も明るい。

■市長

福祉でも売れる物を作るべきで、福祉の商品とするのではなく、自立できるように、普通のショップやセレクトショップで取り扱っていただけるようにしないといけない。

障がいのある方でもいろいろな能力を発揮されている方が多くいらっしゃる。そういう方の活躍の場をつくることが大事だと感じている。

障がいのある方の雇用とスタートアップとでは相性がいいのではと思った。福祉というカテゴリー（分類）で縛らないで、経済として成り立つことが一番の幸せにつながると思う。働くことが難しいという方には公的支援を手厚くするべきであり、また自立できる方には能力向上や就労に繋がれるように考えたい。

■法人 C

夢挑戦プラザという、当時帯山にあったインキュベーション（事業の創出や創業を支援）施設について、家賃水道光熱費代込み 1 万 6 千円と価格が安い点、行政の施設に入居しているということで信用も上がった点、法人で創業された方や個人事業主同士のコミュニティ（居住地域を同じくし、利害をともにする共同社会）ができ、そのご縁でビジネスができた点など良かった。帯山にあった時はアクセス（交通の便）がよかったが、現在、夢挑戦プラザは阿蘇熊本空港の近くにあり、アクセスが不便なため、場所も大事だと思う。

■法人 G

私たちのように大きな工場を必要とする企業にとってはそれなりの土地が必要になるが、熊本市にはそれが無い。また、そういった情報を共有できる場がない。新しい場所を探しているが、やはり郊外になるのかなと感じている。今後、次の移転先を考えるとときにいろいろな情報を共有できる場が欲しい。どこに聞いていいのかが分からない。

■市長

熊本市内に無い場合に近隣の市町村に行くのは良いことだと考えていて、都市圏で考えるべきだと思っており、エリア（地域）が潤った方がよいと考えている。

企業誘致でもなんでも、一緒にやったほうが良い。こだわる必要はない。そういうところが熊本の良さだと思っていただければ良い。必ずしも熊本市の支援を受けたから、熊本市内でなにかしなければならぬとは思わない。

多くの方に熊本は事業が行いやすいと思ってもらうことが大事。

◎最後に

■市長

今日のお話のなかで、行政の他のセクション（部門）に繋げることもできる部分もあると思うので、ご相談いただければと思う。

また、スタートアップでいえば、駅前の森都心プラザの利活用をどうにかしていきたい

と考えており、アイデアを頂きたいとも思っており、またご意見を頂ければと思う。

本日は、熊本市役所までおいでいただきありがとうございました。