

事業者ヒアリング・アンケート調査
記録集

ヒアリング調査記録（グループ A 大手事業者）

1 日 時

平成 30 年 7 月 30 日（月） 14：00～16：00

2 場 所

西東京市保谷庁舎 4 階

3 参加者

【大手事業者】

株式会社パルコひばりが丘店 草刈店長
株式会社いなげや 奥田社長室リーダー
株式会社旭製菓 守下副社長
株式会社アスタ西東京 田村営業部次長
株式会社乃村工藝社 廣澤リーダー
東伏見アイスアリーナ 藤井支配人
株式会社ジェイコムイースト西東京局 葛西局長

【欠席事業者】

シチズン時計株式会社
三幸自動車株式会社
株式会社東仁
シンエイ動画株式会社

【西東京市】

産業振興課 五十嵐課長 小菅主幹 市川主任

【コンサルタント】

梵まちづくり研究所 吉田 福澤

4 質問項目

- (1) 西東京市に事業所（店舗）を置いた理由について
- (2) 西東京市にあることによる経営上の強み・弱みは何だとお考えですか
- (3) 市内で事業を行う上で、現在の一番の課題は何ですか
- (4) 市内における地域貢献活動や、市民及び市内団体等との連携した取り組み等を実施されていますか
- (5) 地域活性化を目指す上で、行政に期待する役割は何だと思えますか
- (6) 地域活性化に向けたアイデアがありましたらお話しください

5 内容

(1) 西東京市に事業所（店舗）を置いた理由について

- ・ 郊外型パルコとして創設された。選ばれた理由としては、西武線沿いであり、マーケットの成長性の高い場所として、ひばりが丘団地があったため。団地に住む子育て世代をターゲットとし、親まで取り込むことを目的にしている。
- ・ 本社のある立川や多摩地域を中心とした店舗展開の中で、23 区に寄ったエリアとして選ばれた。また、交通の利便性や人口密度の高さ、緑が多く住環境が良い等も理由として挙げられる。
- ・ 旧田無市の再開発事業により 20 年前に創設された。
- ・ 「水脈が良く、美味しい井戸水が出る」という口コミから西東京市へ移転を決意。地盤もよく、地震災害に強い。
- ・ 西東京市内には支局はない。ただし、ショップをひばりが丘と田無に 2 店舗構えている。人が集まる場所、顧客接点の多さが期待できる場所として選んだ。
- ・ スケートリンクなのである程度大きい敷地が必要だった。親会社である西武鉄道のアイスホッケーチームのホームリンクとして造られた。
- ・ 事業の一貫として科学館・博物館の運営を行っている。県立クラスの施設の業務を探していた際に、多摩六都科学館の指定管理者の募集があった。多摩六都科学館は、事業規模が大きいことや PR 活動効果も高い点が魅力的だった。

<欠席事業者のアンケート回答>

- ・ 淀橋工場（高田馬場）だけでは、手狭になり事業拡大のため、昭和 10 年に土地を購入翌年 5 月に竣工。
- ・ 昭和 30 年に祖父が置いたので不明。田無駅の乗降者数が多いからか。
- ・ 創業者が旧田無市に住んでおり、神田外語学院より下宿として学生の食住提供の依頼があり、30 名規模の下宿アパートを建設したのがきっかけ。

(2) 西東京にあることによる経営上の強み・弱み

【強み】

- ・ 所沢や池袋、都心との距離が近く競合が多いため、近隣のお客様をターゲットとした地域に根付いた店舗にする必要があり、マーケットの成長が重要だが、新しいファミリー世帯が流入していることは強み。
- ・ アクセスが良い。顧客が良質。
- ・ 西武線沿いであり、駅前立地のため交通の利便性が良い。また、ベットタウンとして人口が増加しており顧客数の増加を期待できる。
- ・ アクセスが良い。年配者やファミリー層が住みやすい場所。
- ・ 営業的分野でアクセスが良かったため人口（世帯）が集まることによりテレビ等の需要がある。医療介護施設が充実しており高齢者が住みやすく、高齢者の加入者が多い。
- ・ 一般滑走も含めて、365 日 24 時間埋まっている状態。都内にあまりリンクがなく、フィギュア人口が増えていることもあり、全体的に需要が高い。
- ・ 東大の旧農場には元々「核研（原子核研究所）」があり、当時の研究員の方がまだ地

域に残っている。田無駅前に十万坪自然が残っていることは資源としてとても魅力的である。多様な自然を地域で守っている。また、メイン利用者がファミリー層のため、西東京市の人口構成とフィットする。

<欠席事業者のアンケート回答>

- ・ 西武沿線、田無（東京事業所）⇄新所沢（所沢事業所）の移動の利便性が強み。都心へも1時間程度で移動が可能。
- ・ 良好なベッドタウンとして魅力的。比較的一戸建てが多いこと。

【弱み】

- ・ 池袋や所沢、都心と近いいため競合が多い。顧客は地元がメインで、マーケットの範囲が狭い。
- ・ 市の中でエリアによって開発の差が見られる。
- ・ 店舗展開もしていないため、他線との競合が課題である。
- ・ 工場付近には住居地が多く、また、国道のような大きい道路が少ないため大型トラックが通れない。大量出荷の場合は埼玉県深谷市の工場から出荷している。（旭製菓）
- ・ 豪雨の際に冠水してしまうところが多い。地震に対して地盤が強いという考え方がある一方、立川断層帯も近く、また昨今どこで地震が起こるかわからない。有事の際にメディアとしてどのように対応できるか。

<欠席事業者のアンケート回答>

- ・ ベッドタウンの弱みとして、サラリーマンと地元のつながりが比較的弱い。学童、保育園、幼稚園経由でつながってみてはどうか。
- ・ 柳沢、東伏見の電車の利便性が田無よりも低い。
- ・ 住宅地が多いわりに、保育施設が少ない。

(3) 市内で事業を行う上で、現在の一番の課題

- ・ 再開発による新しいファミリー層の増加に合わせた事業を行っていく必要がある。
- ・ 食料品をはじめとする日常的な商品を扱っているため、品質レベルを高めていく必要がある。
- ・ 中央線や池袋線沿いの店舗との競合。
- ・ 西東京市の良さをどのようにアピールしていくか。事業にも関係してくるため、課題であると考える。
- ・ 現在 30~40%の方に TV・インターネットに加入してもらっている。地元メディアとしてより地域に根付いた情報発信を行っていきたい。市内で起業された方などの情報発信媒体として活用してほしい。認知度向上が課題。
- ・ 年に一度アイスショーを行うが、駐車スペースが足りず近隣地域の人に迷惑をかけている。
- ・ はなバスのルートにより利用客のアクセスがよくなったが、歩いて通う小学生等もいるため、安全を考慮した都市交通網の設備が必要。また、25 年目のため施設・設備の老朽化、適正規模な駐車場の設営が課題である。

<欠席事業者のアンケート回答>

- ・ 市場環境の変化への対応。デジタル技術（スマートウォッチ等）の急速な進化は、流通の変化をもたらしている。

- 道路が狭く、自転車マナーが良くないので、自転車教育等が必要。
- 地元の方を応援したいので、地元からの採用を増やしたい。
- 移動困難者へのビジネスの仕組みを利用したサポート。
- 市内企業間の協力体制。全ての企業の連携は難しいが、市外の企業に負けないコスト面での強みを作り出すこと。

(4) 市内における地域貢献活動や、市民及び市内団体等と連携した取り組み等の実施状況

- 頻繁に取り組んでいる。東大農場演習林での自然環境学習、東大・市民・行政との連携（博学連携）、シチズンさんとの時計組立教室、下野谷遺跡のPR、市民感謝デー、学校連携、ボランティア活動の支援など。
- 盆踊り大会等の地元のイベントの際の駐車場の場所の貸し出し、地元商店会と共に年間を通したイベントや市募集による市民スケート教室の開催等。
- 2015年以降“地域プロデューサー”を設置し、地域に根付いたスタッフによる市民団体などの情報発信を行っている。局全体としても、人が集まる場づくりやイベントなど継続・連動した取り組みを進めていきたい。
- 商品の協賛で声がけいただくことが多い。例えば、商工会、市民まつり、市民団体による川のゴミ広い活動、西東京市多文化共生センターによるスピーチコンテスト、市内外の学校等へ協賛している。その他、小中学生の職場体験や児童館での「かりんとう作り」開催、課外授業でサービス業の見学会、スポーツチームのスポンサー等。市のめぐみちゃんメニュー、一店逸品事業にも参加している。
- イベント開催時の場所の提供、田無神社の例大祭、わんぱく相撲等への金銭面・人材面での協賛、駅前の駐輪車設置への対策、田無駅前のイルミネーション等。
- 地産地消の取り組みとして、田無グリーンクラブの農産物を近隣の区（練馬区）でも販売している。品質が良く、レベルが高い。「できたて出荷」という取り組みも人気だった。また、ペットボトルや食品トレーを回収し、その量に応じて地域の小学校へ物資の寄付を行っている。その他、食品残渣のリサイクル活動、地元雇用の推奨等。
- 昨年より「ひばり文化祭」を開催している。買い物だけでなく学びや遊びによるパルク内での時間消費を促す。その他、地域の団体等への場所の貸し出し、駅前に近隣しているため駐車・駐輪場の設置等を行っている。独自に職場体験の場の提供等を行っているテナントもいる。

<欠席事業者のアンケート回答>

- ①西東京商工会工業部会を通じて、西東京市民まつりでの工作教室【世界に1つだけの時計を作ろう】を開催 ②西東京市体育協会を通じて、市内の卓球愛好者の方へ卓球交流会の開催 ③多摩六都科学館で時計分解組立教室を開催 ④田無警察署を通じた交通安全活動。⑤西東京消防署を通じた防火、防災活動。
- ①ひばりが丘公民館、柳沢公民館での市民講座の手伝い(夢コラボとの円卓会議の連

携も含む) ②H23.集まれ!地域の市民力《福祉・環境・自治会・商工・子供の居場所をつなぐ》(柳沢公民館) ③H24.地域で支える子供の育ちを考える(柳沢公民館) ④H25.地元で働くことを考える(ひばりが丘公民館) ⑤H26.青年就労講座 交通事業者より見た西東京市の街づくり(ひばりが丘公民館) ⑥H27.プレ就活わが町 Working ⑦H28.いきいき超高齢社会チャレンジ講座(柳沢公民館) ⑧H30.いきいき高齢社会 まちづくり円卓講座(社協と協同) ⑨武蔵野大学人間科学部社会福祉学科での青空授業(2007年から連続して開催中) ⑩東京大学生態調和農学機構社会連携協議会市民委員 ⑪田無地区交通安全協会連合会 運行管理者部会長 ⑫西東京フィルハーモニーオーケストラ、子育てフェスタ等への協賛

- ・ 地元商店会に社員1名が加入している。

(5) 地域活性化を目指す上で、行政に期待する役割

- ・ 市の目指す産業振興とはどういうものなのか、情報提供してほしい。
- ・ 市のブランド力が弱い印象。東伏見公園には特徴的な滑り台があるが、市外にはあまり知られていない。例えば、エクササイズ、水遊びなど公園ナンバーワンの市を目指すといったわかりやすいPRをしていくべき。後期計画では市の方向性を見やすくしてもらえるといい。
- ・ オリ・パラに向けて何をしていくのかを明確にしてほしい。
- ・ 西東京ブランドとは何かを市民へアピールしていくべき。情報発信において市をサポートできることがあるはず。
- ・ 子どもたちの地元愛を強めていけるといい。鉄道を巻き込みつつ、市民まつりから一歩踏み込んだ取り組みを進めてほしい。

<欠席事業者のアンケート回答>

- ・ 地元で働く人の増加策。
- ・ 地元会社説明会の回数を増やす。
- ・ 各事業者と「地域活性化包括連携協定」を締結する。
- ・ 地域活性化についてマーケティングを行い、ターゲットを絞って地域企業の協力体制を調整する。

(6) 地域活性化に向けたアイデア

- ・ 武蔵境駅前の武蔵野プレイスが魅力的だ。都市のブランドデザインが重要になってくるのではないかな。
- ・ 西東京市は南北に広いため、どちらを中心として生活するかによって雰囲気は異なる。はなバスルートの増設など、南北の連携が進むと市全体の活性化につながるのではないかな。
- ・ 旧田無と旧保谷を公平にしようとして、市全体の特徴が薄まっているような印象が

ある。それぞれの特徴を明確化していく必要がある。

- 自然保護維持面から、農地の積極的な利活用。
- 地域の誇りが持てるような、柱となる農産物を生み出す。
- 情報を発信しても、受け取る姿勢がなければ受け取ってもらえない。自分ごとになるような情報の伝え方が重要。実感を伴った理解を促すために体験とセットとなった情報提供が重要ではないか。
- 体験することが重要だと思う。社会科見学や農地体験など、西東京市で体験したことが記憶に残ることで、子どもたちの市への愛着も形成できるのではないか。
- 西東京市に3500人を収容できるリンクがあることがあまり知られていない。スケートリンクといえば、東伏見、西東京市のイメージをつくり、スケートのメッカにしていきたい。

<欠席事業者のアンケート回答>

- 近隣都市と共存・補完・連携できる柔軟さ
- 学びの機会（下野谷遺跡、多摩六都科学館、東大生態調和農学機構、早稲田大学、武蔵野大学）
- 潜在的に、都心の会社で活躍されている人的資産の蓄積
- 情報メディア（FM 西東京、J.com、タウン通信、ひばりタイムス、きらっとシニア、tanapopo 他）
- 市民文化（西東京シネマクラブ、西東京フィルハーモニーオーケストラ）
- 市を一周するのに半日もかからないほど街が密集しているため、市全体で活性化できるところ。
- 早稲田大学東伏見キャンパス。早稲田大学をサポートする組織づくりをして、公式大会への応援サポーター、金銭的支援、また在学中のアルバイト支援、飲食店の有効利用など、卒業後に様々な分野で活躍する学生を支援し、将来的に何かの還元があることを期待する。

ヒアリング調査記録（グループBものづくり関連事業者）

1 日 時

平成 30 年 7 月 31 日（火） 15：00～17：00

2 場 所

西東京市保谷庁舎 4 階

3 参加者

【ものづくり関連事業者】

振電工業株式会社 田中会長

多摩精工株式会社 甚野代表取締役社長

有限会社真野建装 真野代表取締役社長

岡庭建設株式会社 池田専務取締役

【欠席事業者】

有限会社下川製作所 下川代表取締役社長

【西東京市】

産業振興課 五十嵐課長 小菅主幹 市川主任

【コンサルタント】

梵まちづくり研究所 吉田 福澤

4 質問項目

- (1) 西東京市に事業所（店舗）を置いた理由について
- (2) 市内で事業を行う上で、現在の一番の課題は何ですか
- (3) 行政に期待する役割について
- (4) 市内における地域貢献活動や、市民及び市内団体等との連携した取り組み等を実施されていますか
- (5) 西東京市のまちの魅力や地域資源は何だと思えますか

5 内容

- (1) 西東京市に事業所（店舗）を置いた理由について
 - ・ 父がふすま屋で独立し、昭和 39 年に富士町にて設立、昭和 47 年に中町に移転した。
 - ・ 材木を保存する一定の広さのある場所が必要だった。47 年前に大工業としてはじめて、現在は工務店業を営み、職人の技術を活かした木の家づくりを行っている。
 - ・ 国立競技場の周辺に構えていたが、前回オリンピック開催にあたり立ち退きし、納

品先が近かったため旧田無へ移転してきた。当時、株式会社 IHI が立地していたことも場所を選んだ理由の一つだ。歯車を製造しており、息子が継いで3代目になる。

- ・ 昭和 37 年に吉祥寺で設立し、昭和 52 年に旧保谷へ移転してきた。銀行からの提案で準工業地域だと思って現在の場所を選んだ。船舶関係の送信機・受信機の部品を製造していた。オイルショック以降、半導体製造装置、放送関係のコイルやバリコン等を製造しており、息子が継いで3代目になる。

＜欠席事業者のアンケート回答＞

- ・ 両親がシチズンに勤めていたため旧田無に住んでおり、昭和 35 年2月に起業し、北原町を本社登記した。

(2) 市内で事業を行う上で、現在の一番の課題

【人材育成・後継者の確保】

- ・ 地元の工業高校から採用し、10代・20代の社員大工もいるが、職人が不足している。人材をいかに確保・育成するかが課題。中小企業ではマニュアル化が難しく、人材育成も思うように進まない。
- ・ 商工会建設部会として、人材育成に関する勉強会を開催したが、今後はより充実した内容にしていく必要がある。
- ・ 大手企業の郊外移転に伴い、中小企業も減ってしまった。
- ・ 50代、60代はいつやめるかわからないため若手が欲しい。工業高校の生徒がインターンシップに来たこともあるが、新人をどのように採用していくかが課題だ。
- ・ 市内製造業で後継者のいる会社は3社ぐらいだと思う。
- ・ 後継者は喫緊の課題ではないが、今から検討していく必要があると考えており、企業の魅力付けが重要だと認識している。

【仕事の獲得】

- ・ 歯車の大きさによって対応できる会社が異なる。同業種の横のつながりを大切にすることで仕事が入ってくる。
- ・ 周辺の畑が宅地になっているが、大手事業者が建設している。市内事業者に仕事が回らないか。
- ・ 今後、新築よりも空き家や既存の家の手を入れる機会が増えて行くと考えており、それを常に意識して社内の仕組みを構築している。

【業務効率化】

- ・ 働き方改革による就労日数調整等の対応のため、生産効率を上げていく必要がある。
- ・ 製造業に対して、都・市ともに補助金を出してくれるが、申請書を書くのに手間がかかる。

【情報発信・PR】

- ・ 広告や宣伝が得意ではない。求めている人たちへどう見える化するか。大手には安

さでは敵わないが、価格以上の価値に共感してもらう必要がある。

<欠席事業者のアンケート回答>

- ・ 製品の品質管理。不具合品をなくして納期を守ること。

(3) 行政に期待する役割

【PR・情報発信】

- ・ 匠 NAVI は良い取り組みだと思う。市内事業者を深掘りすることで魅力が見えてくる。事業者の中には人前に出ることを遠慮してしまう方もいるが、一店逸品などに参加してもらい、魅力を広く紹介することで、市内事業者が1つでも多く仕事が取れると良い。
- ・ 長年営業してきた市内事業者の歴史価値、ものづくり価値を広めるような PR を期待したい。
- ・ 大田区の「下町ロケット」のような売り出し方ができないか。
- ・ 西東京市出身の有名人にまちを宣伝してもらおう。

【事業者同士の連携】

- ・ 産業連携により化学反応を起こすことが重要だと思う。事業者同士が集まる出会いの場づくりをつくってほしい。
- ・ 技術屋はモノの精度を高めつつ、いかに安く作るかという技術には長けているが、PR や新しい商品へのアイデア出しは苦手。市内製造業者の部品を使った新しい商品開発等のアイデア出しやそれをまとめる人がいるといい。

【まちの魅力向上】

- ・ 道の駅のような集客力のある施設をつくれないうか。
- ・ IHI 跡地マンションの住民はほとんど田無駅を利用せず、中央線に行ってしまう。人口が増えても、買い物は市外へ出てしまっは意味がない。

<欠席事業者のアンケート回答>

- ・ 現在、田無庁舎ロビーのショーウィンドウでオリジナル製品をディスプレイしており、充分である。

(4) 市内における地域貢献活動や、市民及び市内団体等と連携した取り組み等の実施状況

- ・ 市民まつり等への出店、元プロサッカー選手によるサッカー教室の開催、庭ノ市の開催、西東京市市民協働推進センターゆめこらぼや三幸自動車との連携、空き家解決に向けた取り組みを行う西東京空き家会議等。庭ノ市では、会社を解放して地元のお店や起業された方の出店等、出会いの場を創出している。年1回開催し、今年で6回目を終えた。空き家会議では、まちの将来イメージをつくり見せることで、空き家を貸したいオーナーが出てくるようにしたいと考えている。

<欠席事業者のアンケート回答>

- ①商工会工業部会として、商工まつりで部会員が製作したオリジナル電車を無料運行し、子どもたちに運転してもらっている。②シチズン時計の社会貢献事業部の協力のもと「世界にひとつだけの時計を作ろう」という腕時計工作教室を開催。③文華女子高校の文化祭でミニ電車を運行予定（平成 30 年 9 月）

(5) 西東京市のまちの魅力や地域資源

- 職住近接が実現できるまち。会社の従業員の半数が西東京市民だ。また、現在は大手勤めの方も、その知識や技術を活かして、いずれ地元で起業する可能性もある。
- 緑が豊かで交通の便が良い。23 区より土地が安い。
- 市内に駅が 5 つもある。駅周辺の活性化をいかにするかだ。
- FM 西東京など、活用できるメディアがある。
- 多摩六都科学館や田無タワー、東大農場など目玉となる資源がある。歩いてスタンプラリーをしながら、一店逸品のレストランで食事してもらえるといい。
- 40 年前に大きな工場は移転してしまったが、残った中小企業の魅力がある。商工会工業部会では、良いものをつくっていることを自負している。

<欠席事業者のアンケート回答>

- 23 区と隣接し、多摩地域への玄関口となっており、都心へのアクセスが良い。田無駅近くに東大農場のような広大な土地があり、公の機関等の誘致が実現すれば税収が上がるのでは。また、青梅街道・新青梅街道を通過する車を、少しでも引き込むような施設（道の駅等）を造るのがよいのではないか。

アンケート調査記録（グループC 一店逸品/めぐみちゃんメニュー）

1 対象者

- カフェ ラナドゥハッピー（飲食店/平成 25 年創業）
- 有限会社三又酒店（酒類小売・食料品小売/昭和 39 年創業）
- アジュール（洋菓子製造・販売/平成 15 年創業）
- きりん堂（補聴器販売/平成 15 年創業）
- 株式会社武蔵野テーブル 墨花居田無店（レストラン/平成 16 年創業）
- 株式会社グラスハープ（パン製造販売/平成 15 年創業）
- レストランけんぞう（フランス料理店/平成 13 年創業）
- 株式会社帆翔（飲食業/平成 21 年創業）

2 回答内容

（1）店のコンセプトや主なターゲットについて

- ・ 地場産の野菜を使った体に優しい料理を提供。心と体に優しい情報を発信。一人でも入りやすい店。友人とゆっくり話せる店
- ・ 地域に必要とされる店。味噌の量り売り等、お客様に商品情報を伝え、お客様からも情報をいただく。配達業務にも力を入れており、高齢者宅には地域情報も一緒に届けるとともに安否確認も兼ねて伺う。
- ・ 美味しいケーキの提供。
- ・ 入りやすく親しみが持て、気軽に相談ができるお店。
- ・ 地元の野菜をふんだんに使った身体に優しい料理を提供。今の世代だけでなく、次世代にまで愛される店づくり。
- ・ 地域密着で、焼きたて、手作り、安心のパンを販売。ターゲットはお子さんのいるファミリー層や地元企業のサラリーマン、地域に住む年配の方。
- ・ 18年前の開店時から掲げているコンセプトは、「地で採れる旬な野菜と健康な素材を大事にします」。自家農家や近隣農家や店、卸業者などと地域に貢献。お年寄り、カップル、子ども連れどなたでも歓迎できる店を目指す。
- ・ 地域の方に喜んでいただける飲食店をモットーに営業。

(2) 西東京市に事業所（店舗）を置いた理由

（選択肢：最も当てはまるもの1つに◎、当てはまるもの全てに○）

項目	最も当てはまるもの	当てはまるもの
西東京市に居住している	2	6
先代の店を継いだ	1	1
適当な物件を見つけた	2	3
近隣に主要な販売先が立地	0	0
都心からのアクセスが良い	0	2
交通の便が良い	0	2
地盤が安定	0	3
自然環境が豊か	0	1
その他	2	3

【その他】

- ・自宅から近い
- ・不明。オーナーが西東京市に居住。
- ・土地をもっていたため

(3) 一店逸品事業/めぐみちゃんメニュー事業に参加した理由

（選択肢：最も当てはまるもの1つに◎、当てはまるもの全てに○）

項目	最も当てはまるもの	当てはまるもの
売上の向上	1	5
販売先の開拓	0	3
知名度の向上	2	7
信頼の向上	0	7
地域貢献	3	5
市の事業の趣旨に賛同	1	5
新しい商品開発・チャレンジ	0	1
その他	1	1

【その他】

- ・楽しそうだから

(4) 市の事業に参加したことによる効果

(選択肢：最も当てはまるもの1つに◎、当てはまるもの全てに○)

項目	最も当てはまるもの	当てはまるもの
売上が上がった	0	2
販売先・顧客の開拓につながった	1	2
問い合わせが増えた	2	4
商品への自信が高まった	0	1
新しい商品開発に至った	1	1
地域貢献の実績ができた	0	1
<u>地域内の人脈が増えた</u>	3	5
その他	0	0

(5) 現在、事業を行う上での課題

(選択肢：最も当てはまるもの1つに◎、当てはまるもの全てに○)

項目	最も当てはまるもの	当てはまるもの
<u>売上の向上</u>	3	6
販売先・顧客の開拓	1	3
資金繰り	1	2
事業承継	0	0
人材確保・育成	2	4
サービスの向上	0	1
製品の質の向上	0	1
今後の事業展開	0	4
その他	0	0

(6) 今後、市に対して希望する支援

(選択肢：最も当てはまるもの1つに◎、当てはまるもの全てに○)

項目	最も当てはまるもの	当てはまるもの
経営戦略・事業計画立案支援	1	2
販路開拓・販売促進支援	2	4
商品開発・技術開発支援	0	0
業務効率化支援	0	1
人材確保・育成支援	2	3
事業承継への支援	0	1
金融支援	0	2
支援施策の情報提供	1	2
その他	1	1

【その他】

- ・ 地域活性化

(7) 地域住民や地域団体等との連携した取り組みや社会貢献活動について

- ・ 市民まつりで出店。ヤギサワマーケットへの参加。
- ・ 谷戸商店街協同組合に加盟し、盆踊り大会、谷戸ふるさと祭の実施、サマー・ウィンドーの売出しに参加。西部地域協力ネットワークに参加し、地域情報の連携に加わっている。近隣自治会のイベントに納品等も兼ねて参加。
- ・ 市民まつりの参加。職業体験の受け入れ。
- ・ 見守りなどのボランティアに参加。商売上高齢者との関わりが多いため、ボランティアを通じて様々な人脈をつくるのも目的の一つ。
- ・ 商店会への協賛金（サマーフェスティバル）と参加。
- ・ ピーポくんの家に登録。
- ・ 市民まつりに出店と協賛金。多摩六都科学館のイベントでのケータリング。
- ・ 商工会青年部。

(8) (7) の活動によって得られたメリット

(選択肢：当てはまるもの全てに○)

項目	当てはまるもの
知名度の向上	5
従業員満足度の向上	2
地域社会からの信頼の向上	6
取引先・他企業からの信頼の向上	3
売上の増加	2
多様な人脈の形成	5
情報収集力の向上	3
情報発信力の向上	1
その他	0

(9) 他の事業者との連携した取り組み（商品開発、新規事業展開など）

(選択肢：当てはまるもの全てに○)

項目	当てはまるもの
行っている	0
行っていないが、今後取り組む予定である	1
行っておらず、今後取り組む予定はない	7

【ご意見】

- 他業種の方々と新しいビジネスを始める予定
- 何か取り組みたい
- 人手不足でそこまで手も頭もまわらないのが現状

(10) 今後、市内で経営していく上で期待できること

- 谷戸町周辺は、新しいマンションが次々と建ち、人口が増加している。転入者にこの街を知ってもらえるようコミュニケーションを取り、顧客となってもらうよう努力したい。
- 人口が増えていること。
- 若い世代も多いので、まちづくり・活性化をどんどん進めることができる。ニーズに応えられるものが選択できれば、経営もしっかり成り立っていくと期待できる。
- 新しい住宅が増えているので、人口が増えて、商圈の人口が多くなると嬉しい。
- 未だに人口が増えていて子どもも多い。農家さんも厳しい中で頑張っている。

- 市の計画や考え方を市民はじめ市内の会社に伝えていけるといい。

(11) 西東京市のまちの魅力や地域資源について

- 谷戸は人情の厚い方が多く、また流入が多い。古い町並みと現在の姿を多くの方々に知ってもらい、町の変遷を共有することで、もっと魅力的な町となることが期待できる。緑が多い公園、人々が憩える場所も多い。
- 人口が増えていること。
- 緑、公園、畑がある。若い世代の力に対して、高齢の方々の活動力・元気さもある。
- 緑が多い。交通の便が良い一方、簡単に吉祥寺や新宿に出られてしまうため休日や週末はお客様がよそに流れてしまうというデメリットでもある。
- シンエイ動画の他にも制作会社がある。俳優、女優、スポーツ選手等、有名人がいる。東大農場、下野谷遺跡、スカイタワー、シチズン時計。

(12) 西東京市の産業活性化に向けたご意見・ご要望等

- まちゼミ等、店の魅力をお客様に伝えるチャンスをつくり、より商店の方々とお客様がつながれる街になるといい。魅力ある店が多くあるにも関わらず、お客様に伝えきれていないことが残念。もっと魅力発信できる環境を。
- 駅前や近隣に大型店があるため、商店街・個店の活性化は難しい。大型店にないサービスで差別化を図り、顧客の獲得に努力するしかないと思う。
- レストランだけでなく様々な事業者が参加できるようなイベントの継続(一店逸品、めぐみちゃん)、事業者同士の横のつながりができるような取り組み、子育て世代がメリットを感じるような取り組み。これらと産業の活性化を併せて考える。
- 何かユニークなイベントや文化があれば面白い。例えば「いす-1 グランプリ」や「川崎のコスプレ」のような、外国人もわざわざ来日するくらい、西東京市を有名にするものがあれば結束も深まり、地域に利益をもたらすと思う。

アンケート調査記録（グループD チャンレンジショップ）

1 対象者

一本堂（食パン製造・販売/平成 29 年 7 月創業）

キッチンファクトリーMoe（テイクアウト・イートインスペースのある惣菜レストラン/
平成 29 年 5 月創業）

TRATTORIA E PIZZERIA L'INCANTO（イタリアンレストラン/平成 29 年 3 月創業）

ヤギサワバル（ビール居酒屋/平成 29 年 1 月創業）

2 回答内容

（1）店のコンセプトや主なターゲット

- 素材にこだわった食パン専門店。毎日食べても飽きない、シンプルな味を追求している。食パンのみ7～8種類を毎日一斤一斤丁寧に焼き上げている。ターゲットは女性だが、男性のお客様も多い。
- 家事、育児、仕事で忙しい、働くお母様方の力になりたいと思い開業した。家族の健康を考え、家庭的な料理を提供したく、1日30品目以上は簡単に摂れるよう1つ1つの惣菜にたくさんの野菜を利用している。イートインスペースはバイキング形式で、サラダ10品目、煮物5～7品目、卵焼き3品目以上、他10～15種類程度の副菜を用意している。メインの魚、肉が日替わり、ごはんは白米、雑穀を用意し、焼きたてを提供している。ビタミン、ミネラルをしっかり摂ってエネルギーに変えられるよう、「まごわやさしい」を念頭に日々作っている。子ども連れ、お年寄りの方々が気軽にふれあえるフレンドリーな店。
- 今まで保谷になかった、本格的なイタリアン料理を提供。地場産の野菜を使い、地域に根ざした営業を心がけ、幅広い年齢層に来て頂けるお店を目指している。
- 小規模農園で作るオリジナルビールを提供。

(2) 起業・創業の経緯

- 以前、生活協同組合に勤めていたが、生産者から消費者のもとに商品が届くまでかなり時間を要していた。お客様により近い距離で喜んでいただきたいという思いが強くなり、脱サラしてFC加盟、修業を経て、地元の保谷にて開業した。
- 主人は30年近く、栄養士の資格をいかして現場で実践を積んできた。その間、現代の食生活に疑問をもっていた。私も子育てがひと段落して現場復帰し、ダイエットアドバイスの仕事を1年程度経験したあと、惣菜店をオープンすることを決心した。夫婦ともに栄養士の資格を持っているため、地域のみなさまに、体に良い本当の手作りの味を提供するため、日々努力している。宣伝等はなるべくひかえていたため、最近少しずつ知っていただき、ご好評いただいている。特に月1回の抗酸化カレーはいつも完売となっている。
- 創業の3年ほど前から物件などを探し始め、適当な物件を見つけたため。
- 茨城県の農園に勤務し、東京と茨城を往復する中で、地方の食材・資源を東京で活用・提供することを考えて創業した。

(3) 西東京市に事業所（店舗）を置いた理由

（選択肢：最も当てはまるもの1つに◎、当てはまるもの全てに○）

項目	最も当てはまるもの	当てはまるもの
<u>西東京市に居住している</u>	2	4
市の支援事業を見つけた	1	1
適当な物件を見つけた	2	2
近隣に主要な販売先が立地	0	0
都心からのアクセスが良い	0	0
交通の便が良い	0	1
地盤が安定	0	0
自然環境が豊か	0	1
その他	1	2

【その他】

- パン屋があまりなかった
- 働くお母様たちの役に立ちたいと思い、保育園が近くに3カ所ある今の場所を選んだ

(4) 西東京市の起業・創業の環境について

(選択肢：最も当てはまるもの1つに◎、当てはまるもの全てに○)

項目	当てはまるもの
環境が整っている	2
どちらともいえない	2
環境が整っていない	0

【環境が整っていると思う理由】

- 他の地域がどのような取り組みをしているか存じ上げないが、チャレンジショップ（家賃補助）を利用させていただき、大変助かっている。環境は整っていると思う。
- 商工会の方々に沢山の知識とアドバイスをさせていただき、オープンすることができた。今でもお世話になり、感謝しきれない。

【どちらともいえないと思う理由】

- 他の地域での創業をしたことがないので、なんとも言えない。今のところ満足している。
- 創業情報を集めて創業したわけではないため、どちらともいえない。

(5) 現在、事業を行う上での課題

(選択肢：最も当てはまるもの1つに◎、当てはまるもの全てに○)

項目	最も当てはまるもの	当てはまるもの
売上の向上	2	3
販売先・顧客の開拓	0	2
資金繰り	0	0
事業承継	0	0
人材確保・育成	1	1
サービスの向上	0	2
製品の質の向上	0	1
今後の事業展開	0	1
その他	1	1

【その他】

- 仕入れから仕込み、献立作成、調理と何十種類もの食材を使っているため、10～15種類しか惣菜を出せないこと。

(6) (5) の課題解決に向けて取り組んでいること

- 開店〇ヶ月記念などのイベントを不定期で開催している。SNS による広報に力を入れている。「ぱど」への掲載を検討している。
- 機械を使用すると味が落ちてしまうため、すべて手切り、手ごね等しているため、夜遅くまでかかる。資金ができれば、少し機械化しても仕方ないのかと思う。
- 常に一定のサービス・商品を提供するためのチェック。少しでも来店されたお客様と会話する。商工会などを活用し、事業展開の相談をする。

(7) 10 年後、15 年後の事業展開のイメージについて

- 地域に愛されるお店を目指している。店の前の歩道が狭いため、安全に歩ける道ができ、お店も増え、活気あるまちになるといい。
- 近隣の方々に料理や簡単につくれる方法を知ってもらい、生活習慣病予防につながるという。そのために、今でも「真似をしてください」が口癖。お客様から「やってみました！」と言われると非常にうれしいので、沢山の人が知ってほしい。食生活を見直すきっかけになるといい。
- 今の売り上げを安定して上げていけるよう、人材育成が必要。どこかのタイミングで、別のところで利益を上げられるシステムを作りたい。
- そこに行かないと手に入らないもの、食べられないものを提供し続けたい。

(8) 今後、市に対して希望する支援

(選択肢：当てはまるもの全てに○)

項目	当てはまるもの
経営戦略・事業計画立案支援	1
販路開拓・販売促進支援	3
商品開発・技術開発支援	0
業務効率化支援	0
人材確保・育成支援	1
事業承継への支援	0
金融支援	0
支援施策の情報提供	0
その他	0

(9) 今後の事業展開で、つながりたい相手等について

- 定期的に商品を注文してくれる法人様とつながりたい。例えば、小学校、幼稚園、飲食店など。
- 同じ地域で創業した同年代の方たちが、事業や地域を盛り上げていくためには必要。
- PARCO。

(10) 西東京市のまちの魅力や地域資源について

- 都会すぎず、田舎すぎず、住むには丁度良い場所だと思う。
- 子育て世代から子育てを終えた世代まで、安心して暮らせるところ。
- 中央線より整い過ぎていないところが魅力。

(11) 西東京市の産業活性化に向けたご意見・ご要望等

- 市内で地域ごとにバラバラな印象があるため、大きくひとつ何かできれば、魅力的なまちになるのではないか。

ヒアリング調査記録（グループE 武蔵野大学）

1 日時

平成30年7月19日（木）13:00~14:30

2 場所

武蔵野大学 有明キャンパス 1号館 8階会議室

3 参加者

【武蔵野大学】

学外学修推進センター長 人間科学部教養教育 山田教授

大学事務部学外学修推進センター事務室 山内室長

企画部 企画・広報課 島田主査

【西東京市】

産業振興課 小菅主幹 市川主任

【コンサルタント】

梵まちづくり研究所 吉田 福澤

4 質問項目

- (1) 武蔵野キャンパスの特徴（学部・学科や学生生活）について
- (2) 西東京市内における社会貢献活動や、市内団体等との連携した取り組み等を実施されていますか
- (3) 西東京市と連携した取り組みの可能性について
 - ・ 学生と地域との関係構築・連携（事業PR、商品開発、フィールドワーク、マーケティング調査等）
- (4) 西東京市のまちの魅力や地域資源は何だと思えますか

5 内容

- (1) 武蔵野キャンパスの特徴について
 - ・ 1年生は武蔵野キャンパスで学び、2年生から2つのキャンパスに分かれ約半分は有明キャンパスで学ぶ。
 - ・ 大学院、中高（来年から共学）、幼稚園、保育園もあるが、大学生が一番多い。
 - ・ 通学は、三鷹駅を利用するイメージが強い。中央線とのつながりが強い。
 - ・ 武蔵野キャンパスは西東京市の南端に位置しており、田無、保谷方面への人の流れはあまり多くない。三鷹や吉祥寺の方へ流れている。
 - ・ 有明キャンパス利用者は通学時間1時間くらい、一方、武蔵野キャンパス利用者は

通学時間 30 分程度のため周辺に住んでいる可能性が高い。

- ・ 元々女子多かったことや学部の構成上（看護学部や文学部）、女子の割合が多い。

(2) 西東京市内における社会貢献活動や、市内団体等との連携した取り組み等の実施状況

- ・ 「フィールドスタディーズ (FS)」では、主に 1 年生を対象とし、各地域と連携したインターンシップなどの就業体験、実地調査、地域活性化・地域復興等の取り組みを行う。現在、100 を超えるプログラムがあり、プログラムごとに教員がつく。期間は最短 3 日から最長 1 ヶ月で、学生が泊まり込んで取り組むものもある。
- ・ FS において西東京市と連携しているプログラムは 6 個ある。教育公報誌作成事業（教育委員会の運営のお手伝い等、インターンシップ）、私立幼稚園等園児保護者への補助金交付事務補助（私立幼稚園に関する部署におけるインターンシップ）、サマー子ども教室、児童館キャンプ、西東京市の空き家調査、など。
- ・ 西東京市の企画政策課の事業に関わった教員が、事業後も担当課をとおさず、独自に地域と連携した取り組みを行っているケースもある。

(3) 今後考えられる新たな連携の可能性

- ・ 人文系、社会系の学科は、具体的なイメージを描けないまま就職活動をしている学生も多く、西東京市との連携の中で取り組めることは、現代の学生にとって良い経験になるはず。
- ・ 自ら活動する学生は少ないため、関わるきっかけは作る必要がある。
- ・ FS 参加者が作成する動画の学内コンテストで一等賞をとった学生が、西東京市をテーマとした動画を作る。
- ・ 新たな FS のプログラムの一つをつくるためには、学内の教員の専門分野と一致していないと難しい。西東京市で具体的な案をつくり武蔵野大学へ提案することは可能。
- ・ 1 年生に対して、地元のボランティアガイドなどが「おでかけ図鑑」に記載の散策ルートを案内してくれれば、西東京市について知るきっかけになる。
- ・ めぐみちゃんマルシェを武蔵野キャンパス内で開催する。学生だけでなく、地域住民も訪れるきっかけになる。

(4) 西東京市のまちの魅力や地域資源

- ・ 市の南部地域協力ネットワークに参加しており、地域の多様な関係者が帯となって動き始めている。具体的に何をしていくのか？となった際に、カリスマ的な存在がないと難しい。ネットワークの参加者の立場がそれぞれ異なるため、求めものも違う。
- ・ 学生や教員が関われる素地や有効活用できる魅力が揃っているので、盛り上がる起爆剤があればいいのではないか。
- ・ 非常に古い近郊農村としての歴史と新しいものが混ざり合ったところという印象。

寺社や庚申塔、遺跡など、歴史のある古いものや新しいものを活かせるといい。

- 静かなところが良い。吉祥寺のようなまちではなく、誠実感のあるまちづくりを進めるのが良いのではないか。遊びたい人は吉祥寺へ、学びたい人は西東京市へ。
- 子ども、住民が満足するような取り組みを重点的に取り組むと良いのではないか。

ヒアリング調査記録（グループE 早稲田大学）

1 日 時

平成 30 年 8 月 1 日（水） 14：00～15：30

2 場 所

早稲田大学 大隈会館

3 参加者

【早稲田大学】

総長室社会連携企画担当課 西尾課長

総長室社会連携課 山口 久田

【西東京市】

産業振興課 小菅主幹 市川主任

【コンサルタント】

梵まちづくり研究所 黒丸 福澤

4 質問項目

- (1) 東伏見キャンパスの特徴（学部・学科や学生生活）について
- (2) 市内における社会貢献活動や、市内団体等との連携した取り組み等を実施されていますか
- (3) 他地域での連携した取り組み例について
- (4) 学生と地域との関係構築・連携の可能性について（商店街のイベントへの出店、商店街と一緒にイベントの企画、イベントの手伝い、期間限定で学生によるチャレンジショップの出店等）

5 内容

- (1) 東伏見キャンパスの特徴について
 - ・ 早稲田大学のスポーツ系の施設が集まっており、12 ある体育系の部の活動拠点となっている。野球部、テニス部、サッカー部、アメリカンフットボール部、馬術部等。合宿所には 150 名が宿泊できる。
 - ・ スポーツ科学部のスポーツビジネスコースの教員による授業が行われる。平日に限り、1 日平均約 1200 名及び保健体育科目（実技科目）受講者が 1 日平均約 100 名の学生が授業を受けに通っている。部活動で利用する学生約 1200 名と合わせて、多くて 1 日平均約 2000 名以上の学生が利用しているキャンパスである。ただ、学生が授業として通う期間は 4～7 月、10 月～1 月に限る。

- 大学史資料センターが最近東伏見キャンパスに移設された。
- 首都圏における大学等教室の新設を制限する工業（場）等制限法が定められていた当時、文部科学省との折衝の中で、東伏見キャンパスは単なる運動場ではなく、キャンパスとして位置付けられた。

（２）市内における社会貢献活動や、市内団体等と連携した取り組み等の実施状況

- 早稲田スポーツフェスタを毎年東伏見キャンパスで開催している。スポーツフェスタでは、地元の商店街による出店、ココスポ東伏見とのタイアップで連携しているほか、野球部による野球教室の開催等がある。
- 総長室社会連携課は、一昨年 10 月にできた。これまで地域等との連携は教員や学生が独自に実施している場合が多く、大学として、どのような連携がなされているか実態を掴むため、また、連携を希望する方との窓口となるべく、新たに設置された。西東京市内においても、各部が独自に取り組みを実施しているため、今後現状把握に努めていく。

（３）他地域での連携した取り組み例

- 学生と企業が共同で問題解決に取り組む産学連携プロジェクト「プロフェSSIONALS・ワークショップ（ANA 総合研究所×早稲田大学）を 2007 年より実施している。全学年対象で希望者を募り選定された学生が、地域でフィールドワーク等の実施を経て、市長へ最終報告などをする。学生が成長するためのプログラムで、地方では若者が訪れること自体が喜ばれたりする。中には、実際に学生の提案が有効に機能した事例もある。

（４）今後考えられる新たな連携の可能性

- 全国各地で連携が実施しているが、これまでキャンパスのある地元との連携をあまり実施してこなかったため、大学としても西東京市内で連携が進むといいと思う。
- 商店街の空き店舗の利活用等も、可能性としてはあるだろう。東伏見キャンパスを利用する学生の特性に応じた提案をしてほしい。
- アイディアでも構わないので、社会連携課に具体的な提案をしてもらえれば、一緒に考えることができる。必ずしもすぐに上手く連携できるとも限らないため、長い目で見てほしい。大学が提供できるものは専門知識と学生であり、その中でどのような連携ができるか。
- 最近はずっと真面目な学生が多い印象。ボランティア活動にも熱心だ。テーマ設定が学生に響くものであれば参加するだろう。学生の発想は普通なので、職員や地域の方々が粘り強く学生とつきあってくれると中には伸びる学生もいる。
- 一度取り組んだプログラムは、学生が変わっても長く続けることが重要だと思う。

- OB 団体である NPO 法人稲門寺小屋西東京が、西東京市を拠点として、経済的な理由等で塾に通っていない小中学生を対象とした無料の授業を実施している。西東京市内にも卒業生の人材が多く居住していると思うので、そういった方々との連携も考えられるのではないかな。

ヒアリング調査記録（グループE多摩六都科学館）

1 日時

平成30年8月1日（水）14:00～15:30

2 場所

多摩六都科学館 館長室

3 参加者

【多摩六都科学館】

手塚事務局長 石山リーダー 角田リーダー

【西東京市】

産業振興課 小菅主幹 市川主任

【コンサルタント】

梵まちづくり研究所 福澤 黒丸

4 質問項目

- (1) 市内で事業を行う上で、現在の一番の課題は何ですか
- (2) 圏域5市における社会貢献活動や、市内団体等との連携した取り組み等を実施されていますか
- (3) 西東京市のまちの魅力や地域資源は何だと思えますか
- (4) 市の産業振興・観光振興に向けたアイデアについて

5 内容

(1) 事業の現状と課題

【現状】

- ・ 今年度上半期は、開館した平成6年度に次ぐ来館者数となっている。
- ・ プラネタリウムをリニューアルしたことも来館者数の増につながっているが、展示室で毎日ワークショップを行うようにしたことで、多摩六都に来れば何かできる、ということが認識されるようになってきた。
- ・ 昨年度は、東久留米市のアーティストに88星座を描いてもらう企画を行い、平日にも関わらず、大人の客が多く来られた。
- ・ 展示室は日々リニューアルしている。以前はモニターを置く形の内容が多かったが、今は、人と接することや直接触れる体験を重視した企画になるようにしている。
- ・ ロクトニュースは、練馬区から青梅市、三鷹市など幅広く配布している。
- ・ 小学校4年生の単元で星座があり、圏域5市にガイドブックを配布し活用していた

だいている。

- 平日は高齢者の方の居場所にもなっており、よく来られるリピーターもいる。
- 多摩六都は公共施設であるため、子どもが一人で来ても安全安心な場所である。スタッフも専門性はあるが、権威的ではない。ここに来ると話せる大人がいる、という関係ができています。

【課題】

- 資金とアクセスが基本的な2つの課題である。
- 来年3月に25周年を迎え、施設の老朽化も課題であるが、汎用性のある施設ではないため、複合施設にはなり得ない。
- お客は居心地の良いものにお金を払うが、居心地の良さとはテーマ性やホスピタリティから生まれるものであり、そこを作ってくれているのはスタッフである。多摩六都にはマンパワーがある。
- トイレ、空調、照明など、一定水準の居心地の良さを提供することへコストをかけることは当たり前である。
- アクセスが課題であり、来たくても来られない人がいる。特に池袋線沿線の人は来にくい。
- 駐車場も狭く、満車になってお断りする日もある。
- イオンに抜ける道が整備されても、鉄道駅とつながるバス路線が増えないと効果はないだろう。
- 現状では、来館者の6割が圏域5市以外から来ている。

(2) 圏域5市における社会貢献活動や、市内団体等との連携した取り組み等について

- 今年度、圏域5市が順番に担当する形で「市民ウィーク」を実施している。昨年度までは5市をまとめて「感謝デー」を実施していた。
- 25周年イベントとして開催したグルメフェスティバルでは、圏域5市のお店を知ってもらう内容とした。
- 科学館のショップにも地域のものを取り込んでいる。ショップは昨年度から直営になったので、科学館と一体的に企画できるようになった。
- カフェは、昨年度から田無にある「なおきち」が出店している。地元産の野菜を仕入れている。企画展とコラボしたメニューも作っている。
- 企画・展示のプログラムも、地元を意識したものとしている。5市の関わる川を紹介するプログラムでは、川づくりの会という市民活動団体にご協力いただいた。市民活動団体側も、発信する場を求めている。また、4つある展示室のそれぞれに、地域とつながるコーナーを設けている。
- 上記のようなイベントや展示をとおして地域のことを知ることで、地域に対する興味が自然と出てくれば良いと思う。

- 各展示室で説明するスタッフとして、ボランティアが配置されている。150名が登録しており、うち50名がジュニア（小学5年生以上）である。ボランティアそれぞれのやりたいこととマッチングさせて活動してもらっている。
- ボランティアは上手くいっているが、利用者側のボランティアに対する感謝の意識が低いように感じる。
- 職場体験も受け入れているが、多摩六都ではかなり子どもたちに任せているので、子どもたちがいきいきとしている。これができるのもスタッフの力である。
- 教員の研修の場としても活用されている。教員からすると新しいことを試せる場でもあり、先生方もいきいきとしている。ここでの学びは子どもたちに還元される。また、先生方にファンになってもらうことで、子どもたちにもPRしてもらえる。
- 学校に行けない子どもや、社会に居場所がない高齢者の居場所ともなっている。スタッフに会いに来る子どももいる。

(3) 西東京市のまちの魅力や地域資源について

- 圏域5市の中で最も人口が多いのは、それだけ魅力があるまちだからだろう。アスタなどお店も充実している。
- のんびりした雰囲気と便利さが程よくある。
- 都会にある殺伐とした雰囲気がなく、昔ながらの雰囲気が良い。
- 東大農場のように最先端の研究機関があることは強みだ。お互いに利用できればと思う。

(4) 市の産業振興・観光振興に向けて

- 施設の外に出て、まちを巡るような取り組みは、これからやりたいと考えている。まちに出ていくことで、多摩六都を知ってもらい来てもらうことにもつながる。多摩六都をハブ拠点としていきたい。
- 例えば、アスタのセンターコートには、平日涼みに来ている高齢者の方がたくさんいる。多摩六都のプラネタリウムも平日空きがあるので、互いのお客を回せないか。
- 科学館はレジャー施設や販売所にはなり得ない。方向性を間違えないようにする必要がある。科学館としてのアイデンティティは大事だ。
- 例えば、科学館としてはアニメキャラに頼らないように、と思っているが、科学だけで集客していくのは難しい。プラスアルファのものが必要であり、その一つとして食べ物を使ったイベントをしている。方向性を間違えないようにコラボ先も見えないといけない。
- 以前より事業者や大学も地域との連携を意識するようになったので、やりとりもしやすくなった。
- 地域を知ってもらうために、グルメフェスティバルや市民ウィーク、カフェメニュー

ーなどにも取り組んでいるが、あまり知られていない。もっと知ってもらうことが必要である。

- イベントや企画は、1回で当たり外れが分かるわけではなく、繰り返していくことで育っていく。グルメフェスティバルも、1年目に1,000人以上が来場してすごいと思ったが、3年目には4,000人以上が来場した。ロコミが一番強い。
- 東大農場とは「大豆」をテーマに、市民が講義を受けながら栽培、収穫をする講座を共催で実施した。東大農場にとっては、大豆の栽培自体が実験となり、メリットとなっている。

ヒアリング調査記録（グループF 創業支援事業者）

1 日時

平成30年7月31日（火）13:00~14:30

2 場所

西東京市保谷庁舎4階

3 参加者

【創業支援事業者】

西東京商工会 石坂課長

多摩信用金庫 中野主任調査役 山本創業支援担当

HerbNet 浅川代表

株式会社タウンキッチン 北池代表取締役社長

リトマス 東代表

【西東京市】

産業振興課 五十嵐課長 小菅主幹 市川主任

【コンサルタント】

梵まちづくり研究所 吉田 福澤

4 質問項目

- (1) これまでの市の起業・創業支援の取り組みと、西東京市の強みについて（他市との比較）
- (2) 市の起業・創業支援に関して、重点的に取り組むべき課題は何だと思えますか
- (3) 創業サポート施設の有効な活用の方向性について
- (4) 3年後、5年後の市内における創業支援の将来像についてどのように考えますか

5 内容

- (1) これまでの市の起業・創業支援の取り組みへの評価と西東京市の強み
 - ・ 市の事業として、商工会で創業支援センターを運営している。創業に当たって相談できる窓口が設置されていることは評価できる点だと思う。
 - ・ 創業セミナー、交流会のほか、ハンサムママ等、女性への支援が特に充実している。
 - ・ 融資制度に関して、他市在住でも市内に事業所を構えれば利用できる。
 - ・ 創業スクール卒業生の40%強が創業に至っている。
 - ・ 市が積極的に創業支援に取り組んでいることが驚き。起業・創業に向けてオープンな雰囲気が良い。

- ・ 「西東京市創業ポータル」サイトの立ち上げや、ビジネスプランコンテスト等、他市より一歩進んだ取り組みをしている。
- ・ 4年前から起業・創業の支援策の検討に取り掛かり、2、3年で現在の体制を整えた。
- ・ 西東京市に住んでいる人は元気であたたかい。大好きな地元で働きたいという意志が起業・創業につながっている。

(2) 重点的に取り組むべき課題

【支援策に関する情報発信】

- ・ リップルに訪れた方でも、市の創業支援を知らない人もいるため情報発信が必要。
- ・ 情報発信に関する課題解決のため、ポータルサイトを今春開設した。

【コミュニティ・交流の機会の創出】

- ・ 創業したあとの支援がまだ不足している。それぞれのケースに合わせて個別に相談できる機会が必要だ。特に創業者同士のコミュニティづくりや情報交換の機会づくりが重要だと思う。
- ・ 取引先の開拓等も見込んだ経営者と創業者との交流の場の創出。

【活躍する機会の提供】

- ・ 創業者と空き家・空きテナントとのマッチング。
- ・ 創業者には人脈と経験が足りない。例えば場所を必要としている創業者が既存商店やスーパーの一部を間借りできる仕組みづくり、先輩の創業者とつながりを持てる機会の提供等。
- ・ ハンサムママフェスタのように、実際にビジネスを体験できるような場の提供。

(3) 創業サポート施設の有効な活用の方向性

- ・ 創業者同士のコミュニティづくりに活用してほしい。
- ・ 雑貨を手作りされている方等、家で作業しているだけでは気づかないことも、集まって活動することで、他人に見てもらい、新たな気づきを得ることができる。
- ・ 田無駅周辺にはサロン等があまりなく、利用者は中央線沿線に行ってしまうらしい。田無駅前に立地するリップルで活動する事業者の方々にお客さんが付くことで、田無の活性化も期待したい。
- ・ リスクなしのチャレンジは創業者の足かせにもなりうる。少しずつステップアップしていくことが理想的だ。
- ・ 西東京市の起業・創業の特色にフィットしていくような施設になるといい。

(4) 3年後、5年後の市内における創業支援の将来像

【起業・創業に特化した西東京市のイメージづくり】

- 支援策が充実しているから西東京市が選ばれるのではなく、支援がなくても自然と選ばれるまちにしていくべき。吉祥寺や立川ではなく、西東京市を選びたくなるような、肌感覚で面白いと感じられるまちづくり、元気な店づくりが必要だ。
- どんな創業を望む人に西東京市を選んでもらうのか。西東京市は主婦へのバックアップが他市に比べて進んでいるので、手広く手をつけるのではなく、ママが創業するなら西東京市等、一步進んでいる取り組みをさらに推し進め、西東京市らしさを色濃くしていく必要がある。
- 市内在住者が市内で起業、市内で買い物するという形は通過点だ。西東京市から外へ出て、認められる人が増やしていくことを目標にしている。実力のある事業者を創出している西東京市の創業支援というイメージづくり、安心してチャレンジできる土壌を育てていきたい。
- 市の起業・創業支援に、民間企業が参入しやすい、動きやすい仕組みづくり。

【エリアブランディング】

- エリアブランディングが重要。例えば柳沢でおもしろい活動をしている人たちが増えたら、市でそのエリアにフォーカスを当てて、先行事例として取り上げていく。
- 柳沢で出店したいという声を聞くようになった。3年前に柳沢で起業した方々を中心にエリアが盛り上がってきている。
- 支援策はこれ以上拡充する必要はないと考えている。飲食店は〇〇エリア、雑貨屋は〇〇エリアというように、創業特区を位置付けて市内外にPRし、起業・創業が盛んなイメージをつくる。

【職住近接の推進】

- 支援は数時間しかできないため、当事者同士が高め合っていけるような場を提供し、やる気のある人たちを拾い上げて「自分も創業できるんだ」という自信を持ってもらい、起業につなげていく土壌を作ってきた。地元が好きだから何かできることをしたいという思いを持った人たちを活かし、職住近接が実現できるまちをつくっていけるといい。

【事業の持続・発展】

- 開業率が上がっても、同時に廃業率が上がっては意味がない。計画的な経営ができない方もいるため、特に創業して間もない方へ、計画的な経営のための支援を充実させていく必要がある。
- 買い物は中央線に行くという話をよく聞くので、お客さん呼び込むような素敵なお店がたくさんあるまちになってほしい。そのために、創業された方が地元で店舗を開けるよう、一人一人の実情にあった支援が必要だ。経理など事務的な部分の支援をすることで、事業者がサービスの向上に力をかけられるようにしたい。
- 人を雇用できる企業を育てていけるといい。
- サポートしても辞めてしまう方もいるのが現状だが、今後は、より成長している事

業者へのサポートを充実させるべき。

- 日本では「創業」「脱サラ」というと大それたイメージがあるが、起業・創業がもっとカジュアルに始められるといいと考えている。西東京市では、ハード面・ソフト面において入り口の支援は十分整っていると思う。地域の空き店舗出店につなげるなど、さらなる事業展開やまちづくりに向けた支援が充実するといい。
- ハンサムママも、女性だからといって支援内容は変えていない。市内で始めたヨガ教室を市外でも展開している方もいるので、先輩起業者と新しく起業される方との上下のつながりもつくっていき、相乗効果を期待したい。

ヒアリング調査記録（グループG 市内起業・創業者）

1 日時

平成 30 年 7 月 23 日（月） 10：00～11：40

2 場所

西東京市保谷庁舎 2 階会議室

3 参加者

【市内起業・創業者】

株式会社レイル 田中代表取締役

あうりんこ ENGLISH STUDIO 臼井代表

ヤギサワベース 中村店主

侵略ロボ・デザインスタジオ 島本代表

【西東京市】

産業振興課 五十嵐課長 市川主任 小池主事

【コンサルタント】

梵まちづくり研究所 吉田 黒丸 福澤 山本

4 質問項目

- (1) 起業・創業の経緯について
- (2) 創業スクールに参加した経緯や動機、効果について
- (3) 職住近接の特徴について
- (4) 事業を行う上で気をつけていることについて
- (5) 10 年後、15 年後の事業展開のイメージを教えてください
- (6) 今後の事業展開の中で、一番求めるもの（人）は何ですか
- (7) 西東京市の特性・強みについて

5 内容

(1) 起業・創業の経緯について

- ・ 仕事は続けたいが、子育てとの両立で悩んでいた。また、親が営む賃貸業を継承する必要があった。夫が不動産売買の営業をしており、将来的に退職金も約束されない業界で、自分の成果をきちんと自分の収入にしたいという思いがあった。様々なタイミングが重なり、住まいであり夫の出身地である西東京市をフィールドとして、賃貸業と不動産業をあわせた事業で起業するに至った。事業を行う上で必要な基本知識を改めて学びたいと考え、起業後に創業スクールに参加した。

- ・ 本当にやりたいことは何かを考えたとき、大きな会社で大規模プロジェクトを率いて偉くなるのではなく、自分が好きなものづくりを仕事にしていきたいと思った。10年くらい関わっていたプロジェクトが終わったことをきっかけに、やりたいことに寄り添うチャンスと考え、起業に向けて動き出した。今年7月の創業スクールに参加した。
- ・ 13年ほど前、勤めていた印刷会社が分裂した際に、先輩と一緒にデザイン会社を立ち上げた。子どもを育てていくなかで地域との接点生まれ、人と人がつながっていくような仕事をしたいと考えるようになった。上司と相談し、住まいである西東京市にも事務所を置くことになった。また、地域に自ら溶け込んでいく必要があると考え、漫画「三丁目の夕日」に出てくる駄菓子屋への憧れもあり、デザイン事務所に駄菓子屋を併設することにした。第二創業という形で、3年ほど前に創業スクールに参加し、自分の内面を磨くトレーニングをしていきながら、物件も見つけた。
- ・ 田無町の英会話教室で約20年オフィスワーカーとして勤めた。オーナーがリタイアすることになり、その株式会社を譲渡しようとしたがうまくいかず、自分で起業するに至った。夫とともに創業したが、時代の流れもふまえて女性である私が代表となった。昨年2、3月に創業スクールに参加し、最後のプレゼンで認められ満額融資をいただいた。それと同時に物件を探し、今年6月にオープンした。

(2) 創業スクールに参加して得られたこと

- ・ 人脈が広がった。それぞれ創業に向けた進路が違う。どちらがいいかとかではなく、温度差が面白い。
- ・ 人脈作りや、同時期に創業された方との情報交換。同業者だとどうしてもライバル同士になってしまうところ、異業者であればお互いに宣伝し合うことができる。
- ・ いろんな方と出会えたことが大きかった。インターネットでほしい情報をすぐ得ることができるが、創業スクールでは自分とは違う価値観や発想について生の声を聞くことができる。異業種でも、同じような志を持った人がいるとわかり、精神的に安心した。ご近所の人たちと一緒に頑張っていけるため心強い。
- ・ 自分が何をしたいのか、何を求めているのか、どう行動していく必要があるのかがはっきりした。漠然としていたことが明確になった。
- ・ 悩みに対してどこに聞けばいいかの道標があった。何かあったら商工会に相談できるようになった。
- ・ 起業に際して融資をいただくことができた。

(3) 職住近接の特徴

- ・ ママ友のネットワークの強みを活かしている。弊社HPや地域情報の記事等、ハンサムママやPTA友達、学校つながりの方をお願いした。人材を募集もママネットワ

ークで探したら3日で決まった。

- 地域に入り込むことで、それぞれ客としてしか関わっていなかったお店とも、違う関わりができて嬉しい。お金では計れない、幸福度があると思う。大きく稼ぐには、市は市場が狭いが、違う側面で達成感を見出していくことが、市内で創業する意義ではないか。
- 家から一歩出るときは身なりをきちんとするようになった。生徒さんや親御さんと会ってしまうので、スーパー銭湯にも行きにくくなった。
- 普段の生活のありのままを見てもらうことで、本当にここで生活しているということを知ってもらえる。

(4) 事業を行う上で気をつけていること

- 以前勤めていた際、オーナーが口癖のように「経営者は孤独だ」と言っていた。孤独にはなりたくないと思っていたので、起業セミナーに参加したり、いろんなところへ顔を出した。とにかく、私にできないことはできる人を見つける。ひとりにならないことが、孤独にならない秘訣だと思う。
- ママ友の口コミはとても強い。一気に噂が広がってしまうため、悪評判が広がらないように気をつけている。

(5) 10年後、15年後の事業展開のイメージ

- 教室を増やすことは考えていない。夫の仕事と私の仕事を合わせて、2020年に飲食店のオープンを目指している。10年後は正直考えたことはないが、軌道に乗っているといい。
- 柳沢の駅近の大きい物件に移転し、間口が広く、外観で駄菓子屋とわかるような店にしたいと動き出している。また、もんじゃ焼きなど、子どもが100円、200円で買えるようなものを新たに販売したい。
- 市内で知り合ったデザイナーと、仕事をうまく分け合う仕組みをつくりたい。
- 駄菓子屋がどのくらい儲かるのかを測定してクラウドにあげたい。今後おもしろがって駄菓子屋をやりたいと考える人に参考にしてもらいたい。駄菓子屋はいろんな商売と相性がいいと思うので、併設させることで残していけるのではないかと。儲かる、儲からないではなく、あったらいいものを残していくべき。
- オンリーワンの生き方をしていきたい。競争はできればせずに、競合先が出たら引くことを考えている。生きていく分を稼いでいきたい。
- 倉庫を兼ねて模型屋を開きつつ、本業は通販でフィギュアを販売する形態を実現したい。
- 大手になると利益重視になったり、創業者の志を従業員全員で共有することが難しくなってしまうため、会社を大きくしていく気はない。地元に着目し、お客様に嘘を

つかずにデメリットをきちんと伝える正直な商売を続けていきたい。

- 地域の方々が集えるようなカフェを併設したい。ハンサムママのように、自分で何かをやりたいが場所がない方に販売するスペースを提供したい。
- 賃貸業に関して、高齢者に向けての住宅供給をうまくやっていきたい。お亡くなりになった後の物件は価値が下がるため、オーナー的には気にかけている。市、都、国よりバックアップしてもらえそうな制度が整うといい。

(6) 今後の課題と必要な支援について

- 事業を安定させるために、宣伝広告費が必要。こういう英会話教室があるということをごとどれだけの方に知ってもらえるのか。体験された方はほぼ入学していただけるため、とくかく来ていただく必要がある。
- チラシの作成、かもめーる、HP 作成などに取組んでいる。HP はプロの方をお願いしたが、作っただけでは集客できず苦労している。PR するコンテンツを多くしつつ、どう発信するべきかが課題。
- 商店街のシャッターが閉まっている物件には、前商売された方が住んでいる場合が多い。新規で借りようとすると、オーナーは資金繰りが面倒で貸してくれない。空き店舗を改築するための助成金を、オーナーと借り手側とで半分ずつにできるような制度があればいい。企画から持ち込まないと空き店舗に入れない。
- 活動を続けること。私の作風が好きだという方はそうそう離れない。細く長く続けて、お客さんを大事にしていきたい。
- 新規顧客に向けた情報発信。ほしい人に的確に発信する必要があるが、その出し方に悩んでいる。模型展への出店、インターネット上への掲載などが考えられるが、どこにアプローチすべきか。効率的な情報発信を模索している。
- 不動産業では、個人の会社に任せるのが心配だという方が多いので、どう戦うか、どうアピールしていくかが課題。市のバックアップがあると信頼性が得られる。ハンサムママの体験談に載せていただいたことは非常に効果があり、感謝している。(田中)
- 賃貸業について、物件を持っている方が高齢になり、世代交代が進む。ご家族の方が続けるのかどうか。金銭的に個人レベルで不動産を動かすのは難しく、事業にしなければならないが、どう取り組むかが課題。
- 助成金の申請の代書をしてくれる方がいるといい。
- 助成金に関する情報提供。どういうものがいつ締め切りなのか。また、時間や労力を費やして得るものがあるのか判断してくれる人がいるといい。
- 創業の早い段階で助成金について知る手段やアドバイスをもらえる仕組みがあると助かるはず。

(7) 西東京市の特性・強みについて

- 普通のサラリーマンの年収で買えるぐらいの物件が多いので人口も増えているのではないかと。都心へのアクセスもよく、給料と立地のアクセスがほどよい。
- 都心に近いがいい感じに田舎でバランスが良い。これから栄えていく期待感もある。お子さんも多く住むのに良い。新しい方が入ってくるため、接客業や販売業に向いている将来性のあるまち。
- 柳沢がとても好き。駅を降りて八百屋がある立地が独特である。大きい公園もでき、子どもが育ちやすい環境。
- チェーン店ではなく、個人の事業者が頑張れるまちだといふ。
- 人口、ファミリー層、子どもが多い。昨年調べたとき、平均世帯収入が 800 万近くあるとわかった。教育費にもお金がかけられる、小金持ちのファミリー層が多い。
- 柳沢に廃屋が多くて残念。チェーン店が増えるような栄え方はしてほしくないが、小綺麗になるといいと思う。

ヒアリング調査記録（グループGハンサムママ）

1 日時

平成30年7月23日（木）10:00~11:30

2 場所

西東京市役所保谷庁舎2階第1会議室

3 参加者

【ハンサムママ参加者】

谷田部氏 熊谷氏 寺澤氏 椿谷氏 青沼氏

【西東京市】

産業振興課 五十嵐課長 市川主任 小池主事

【コンサルタント】

梵まちづくり研究所 吉田 福澤 黒丸 山本

4 質問項目

- (1) 起業・創業の経緯とハンサムママプロジェクトに参加した経緯や動機、効果について
- (2) 今後の事業展開に向けた課題について
- (3) その課題解決に向けて何が必要だと思いますか
- (4) ハンサムママの課題と今後の展開について

5 内容

(1) 起業・創業の経緯とハンサムママプロジェクトに参加した動機や効果

- ・ 鍼灸師の資格を取ったが、雇われていては技術が向上しないと言われ、独立しようとホームページの作成準備等していたが、妊娠がわかり一度諦めた。そのような時期に市報で当プロジェクトを知り、安価でコンサルタントしてもらえと思い、参加した。ハンサムママには、同じ気持ちの人が集まっており、思いを共有できた。また、鍼灸サービスのニーズや価格設定の意見を聞くことができた。ハンサムママで経験者の方から話を聞くことができ、子どもが小さいときから少しずつ準備すれば良いと教わった。
- ・ 大企業に就職した後、子育てをする中で、企業の歯車になるのではなく自分の能力を活かして起業したいという気持ちが強くなった。そのような時期に、ハンサムママに参加しているママ友達に誘われて、自分の気持ちとマッチした。当プロジェクトでは、事業立ち上げ時の孤独感や手探り状態をママという共通点から相談し合うことができた。ハンサムママは「集合知」を生む場だと思う。地域の人とつながれた事で西

東京市民という自覚が芽生え、盛り上げたいと思えた。つながる人の質も単なるママ友の出会いとは違って良かった。

- ・ 公民館でチラシを見て知った。長野出身で近くに親戚がいなく、子連れ OK の当プロジェクトは参加しやすかった。起業に向けて頑張っているという仲間意識を持って参加者となることができた。また、子育てしながら働くことが想像できなかったが、浅川講師に出会い、働き方のモデルになっている。
- ・ 当プロジェクトの「起業の種を見つけよう」という交流会に初参加。以前から事業を行っていたが、ホームページ制作からチラシづくりまで全て1人で誰にも相談することなく取り組んでいた。努力の甲斐あって当初から利益が出ていたが、子どもが生まれたことをきっかけに作業時間を短縮した結果、利益が落ちた。今後どうやっていこうかと悩んでいたとき、市報で当プロジェクトを見つけた。今まで1人でやってきたが、当プロジェクトを通して「こんなにやる気のあるお母さん(仲間)がいるんだ！」と衝撃を受けた。

(2) 今後の事業展開に向けた課題

【子育てとの両立】

- ・ 子どもを預ける時間と出張施術に必要な時間とがうまく合わないため、週に3件仕事が入っただけで手一杯になってしまう。
- ・ 常時利用する保育より一時保育の方が保育料が割高なため、採算がとれない。
- ・ 一時保育は、季節によって繁閑の差がある。事業が軌道に乗りやすい秋から冬は需要が多く、一時保育を利用しにくい。

【情報発信力や集客力】

- ・ サービスは良くてもうまく PR できず、お客がつかないということもある。
- ・ PR しようとする時間を大量に使ってしまい本業に集中できない。私は何屋なのだろうと思う時がある。
- ・ 起業当初から割り切って、ホームページ制作をプロにお願いした。コストがかかるため、起業時に投資できる人は少ないのではないかな。

【実務上の相談・サポート体制】

- ・ 今後、事業が大きくなった場合、経理作業の負担が増える心配がある。そのため、経理サポートがあると良い。
- ・ 実務の中では、ホームページを作成する際の技術的なことなど、その場で簡単に相談して解決したい場面が多い。

(3) 課題解決に向けて必要なこと

- ・ 生協のエッコロ助け合い制度のように、母親間で保育の助け合い等ができるのではないかな。しかし、この制度はマッチングがとても重要である。

- ・ サロン等の利用料が事業収入より高く、負担が大きい。そのため、グループをつくって定期的に小さなイベントを開催し、参加者で折半できると良い。
 広く多様な層にPRするために、地域活動の全体像をまとめた冊子等があると良い。
- ・ 自分の情報発信力の弱さを感じるがあったので、簡単に情報発信ができるような支援があると良い。例えば、ホームページのひな型があり、簡単にオリジナルサイトに作り変えることができる等。
- ・ 市報のPR力は大きいと思う。
- ・ 実務上の細かなことを気軽に相談できる場所があると良い。例えば、既に起業経験のあるハンサムママの相談会など。

(4) ハンサムママの課題と今後の展開について

- ・ 当プロジェクトは敷居が低いのはとても良いが、活動を始めてみたはよいものの、継続できない人も多いのではないかと。ハンサムママを通して出会った仲間と助け合える仕組みがあると良い。例えば、仲間同士で使えるポイント制度や、互いのお店にPRチラシを置く等。
- ・ 集客のための情報発信に苦勞して疲弊する参加者は多いと思う。そのため、これまでの苦勞と経験をこれからの参加者に提供できる場があると良い。
- ・ ハンサムママで起業したお店等のPR冊子をぜひ作りたい。
- ・ ハンサムママのチラシを置ける場所を拡大したい。例えば、保育園や幼稚園でも配布する等。子育て中の母親は児童館や支援センターを利用する。また、小学校は配布物が多くチラシを見逃してしまうことが多いが、幼稚園や保育園は配布物が少ないので目を通す確率が高く、子どもが小さいため親の関心も高い。
- ・ 就労経験のあるママだけでなく、若い世代や社会経験の浅いママをいかに取り込んでいくかが大切ではないか。こうした層は「起業」というとハードルが高く足踏みしてしまうことが考えられる。そのため、何かしたいが「何か」を特に持っていない人を対象とした講座なども必要ではないか。
- ・ ハンサムママの中で、起業後も集客やPRをサポートしてもらえれば良い。集客力がついたら卒業という形も良い。
- ・ 認定制度をつくり、「子育てパスポート」のような「ハンサムママパスポート」を発行してはどうか。
- ・ 販売等の業種はハンサムママフェスタでもお店が出しやすく、知ってもらえる機会があるが、体験系やリラクゼーション系の事業は、客側もいきなり個人宅に行きづらいため、体験してもらえる機会がない。ハンサムママフェスタのサロン版など、業種別に関催できると良い。
- ・ 経理系の作業のサポートとなる個人事業主向けの経理用フォーマットや、起業スタートアップ時の発信力強化につながるフォーマットなど、ひな形があるとありがたい。

ひな形づくりをハンサムママのネットワークやパワーをもって解決していけると良い。

- ハンサムママのネットワークができれば、お互い何をやっているのかを知ることができたり、課題を解決するためのマッチングができるのではないかな。