

次期産業振興計画の取り組みの方向性と施策の例について

◆ 起業・創業へのチャレンジ（新産業の育成）

【背景】

本市には起業・創業に対する意欲の高い人材が多く、町田商工会議所や町田新産業創造センターといった支援機関と連携して、様々な創業支援を行っている。
 今後も町田市の産業が継続して発展していくためには、新しい事業者が生まれやすい環境の整備に継続的に取り組んでいく必要がある。

【取り組みの方向性】

- 起業・創業の魅力を伝える
- 想いを形にするためのサポートを行う
- 起業・創業後の、事業の拡大を後押しする

【施策の例】 ※ここに記載されているものは、あくまで議論のための例示であり、今後の実施が決まっているものではない。

起業・創業の魅力を伝える

若者、シニア、女性など幅広い層を対象に、「起業・創業したい」という意欲を高めるための取り組みを推進する。

- ・ 学生を対象とした出張講義、ビジネスコンテスト等の実施
- ・ 市内のベンチャー企業や町田商工会議所、町田新産業創造センター等の支援機関との連携による、起業・創業に関するセミナー・勉強会等の開催

想いを形にするためのサポートを行う

「起業・創業したい」という意欲のある人に対し、起業・創業の実現に向けた助言や相談対応等の支援を実施する。

- ・ 起業・創業に関する相談窓口の設置
- ・ 団地や廃校等を利用したインキュベーション施設の整備
- ・ チャレンジショップの整備等により、はじめの一步を後押し

起業・創業後の、事業の拡大を後押しする

起業・創業した事業者が、事業を長く続けていくことができるよう、経営基盤の整備等、事業の安定化と拡大を支援。

- ・ 起業・創業後の事業拡大に向けた資金調達支援
- ・ 起業・創業を実現した人を集めた交流会・情報交換会の開催
- ・ 起業・創業後の事業継続に関する相談窓口の設置

◆ 新たなステージへのチャレンジ（企業の競争力強化）

【背景】

国内外の事業者との競争が激化するなか、市内事業者の競争力強化のため、異業種間の連携を通じた新たな商品・サービスの開発の促進、容易には模倣できない技術・ノウハウの研究開発や実用化の支援など、市内事業者が独自の強みを持ち、付加価値を向上させることができるよう支援していくことが重要である。

【取り組みの方向性】

- 新分野・新技術への進出を後押し
- 独自の「強み」を磨く取り組みをサポート
- 異業種・異分野との連携による新たな価値の創出

【施策の例】 ※ここに記載されているものは、あくまで議論のための例示であり、今後の実施が決まっているものではない。

新分野・新技術への進出を後押し

新製品・サービスの開発や、新事業分野への進出、新技術の導入など、新しいことに挑戦する事業者を支援する。

- ・ IoT や AI 等の新技術を用いた商品・サービスの開発促進（補助金、実証試験に対する支援等）
- ・ 自社の技術・ノウハウを基に新たな分野に進出する事業者を支援
- ・ シェアリングエコノミー等の新しいビジネスモデルに挑戦する事業者を支援 等

独自の「強み」を磨く取り組みをサポート

自らの技術やノウハウを磨き上げ、競争力を高めていくことに取り組む事業者を支援する。

- ・ 自社の技術を活かした研究開発に対する支援（研究費の補助等）
- ・ 産業財産権の取得を支援する仕組みを拡充し、「知財取得に有利なまち」としてのイメージを醸成 等

異業種・異分野との連携による新たな価値の創出

他の事業者や研究機関等と連携し、新たな商品・サービスの開発などに取り組む事業者を支援する。

- ・ 6次産業化の取り組み等による町田市の新たな特産品の創出を支援（補助金、連携相手のマッチング等）
- ・ 産学連携による研究開発の支援（大学等の研究機関と事業者のマッチング等） 等

◆ 将来へつなぐためのチャレンジ（事業継続の支援）

【背景】

事業承継・人材の確保など、今後の事業継続に関する課題を抱えている市内事業者が多い。

今後も既存事業者の活力の維持・増進を図っていくためには、事業継続に関する問題の解消を支援することが重要である。

【取り組みの方向性】

- 人材確保・育成を支援する
- 後継者の育成・事業承継をサポート
- 業務効率化・生産性向上を後押し

【施策の例】 ※ここに記載されているものは、あくまで議論のための例示であり、今後の実施が決まっているものではない。

人材確保・育成を支援する

事業の継続に必要な人材の確保や、将来を担う人材の育成に取り組む事業者を支援する。

- ・町田商工会議所等の関係機関との連携による人材育成支援（研修プログラムの提供、セミナーの開催等）
- ・市内での就職を希望する高校生・大学生・専門学校生等と市内事業者のマッチング
- ・インターンシップの促進 等

後継者の育成・事業承継をサポート

現在の経営者が引退した後も事業が継続できるよう、後継者の育成や事業承継に取り組む事業者を支援する。

- ・多摩 BSC や町田商工会議所等の関係機関との連携による後継者育成支援
- ・個性的な商店の事業承継を支援
- ・事業継続支援に関する専門家の派遣 等

業務効率化・生産性向上を後押し

IoT、AI等の新技術導入や設備の更新等により、業務の効率化・生産性向上に取り組む事業者を支援する。

- ・事業者の設備更新や最新機器の導入に対する支援（費用負担の軽減、設備更新・導入に関する助言等）
- ・クラウドファンディング等の新しい方法による資金調達を支援 等

◆ ビジネスをする人や働く人にとって「居心地の良い」まちづくり（労働力の確保）

【背景】

今後は労働力人口の減少が進むと予想され、事業継続に必要な労働力を確保するため、女性や高齢者等の潜在的な労働力の発掘に取り組むことが重要である。
また、市内の産業の活性を維持・向上させるためには、まちの賑わいの創出や、事業を行う場所としての魅力を高めていくことも重要である。

【取り組みの方向性】

- 働きやすいまちづくりを推進する
- まちの賑わいを生み出す
- 町田の特色を活かした取り組みを支援
- 「選ばれるまち」としての魅力を高める

【施策の例】 ※ここに記載されているものは、あくまで議論のための例示であり、今後の実施が決まっているものではない。

働きやすいまちづくりを推進する

多様な働き方の推進や、子育てをしながらでも働きやすい環境整備等により、潜在的な労働力の発掘を推進する。

- ・ 在宅ワークに対する優遇措置
- ・ サテライトオフィスやテレワークを活用した新しい働き方の推進
- ・ 会社の中に子どもを預けて働ける環境の整備促進
- ・ 多様な働く場の整備（シェアオフィス・コワーキングスペース等） 等

まちの賑わいを生み出す

商業の活性化を図るため、「訪れて楽しいまち」としての賑わいづくりや、まちの情報発信に取り組む。

- ・ 町田市中心市街地まちづくり計画の推進による中心市街地の賑わい創出
- ・ (一社) 町田市観光コンベンション協会等と連携し、市内の魅力を発信 等

町田の特色を活かした取り組みを支援

本市の持つ強みや特色を活かした、特色ある商品やサービスを提供する事業者が生まれやすくなる土壌を育てる。

- ・ 例えばコンテンツ産業やITといった、町田市の強みを活かした商品・サービスの開発を促進
- ・ 生活に密着した新しい商品・サービスの創出を支援
- ・ 町田の特色を活かした個性的な商店の集積を促進 等

「選ばれるまち」としての魅力を高める

事業者等から「選ばれるまち」であり続けるため、事業の継続や新しい取り組みがしやすい環境づくりを推進する。

- ・ テストマーケティングに適した市内環境を活かし、新技術の試験導入や実証実験を促進
- ・ 廃校等を活用したサテライトオフィスの整備
- ・ HPやSNSを活用した産業振興についての統一的な情報発信
- ・ 職業体験の実施により、将来の労働力となる子どもと市内事業者との繋がりを醸成
- ・ 町田にオフィスや工場を構えようとする事業者を支援
- ・ 公共施設の再編等による、産業支援機関の充実 等

【指標に関する議論】

<現指標> 有効求人倍率、納税義務者数



<次期計画における指標の案>

付加価値額 : 町田市内の企業等の生産活動によって新たに生み出された価値を指す。
生産額から原材料等の中間投入額を差し引くことによって算出する。

(想定されるその他の指標の案)

・ 事業所数、従業者数

町田市内に存在している事業所の数、及びそこで働く従業者の人数。

・ 開業率（廃業率）

一定の期間内において、どれだけの事業所が開業（廃業）したかを示す指標。一定期間内に起業・創業した事業所数（廃業した事業所数）を、期首の事業所数で割り、これを1年あたりの数値に換算することによって算出される。

・ 昼間人口、昼夜間人口比率

昼間人口とは、町田市に常住する人口（夜間人口）に他市区町村から通勤・通学で流入する人口を加え、一方で通勤・通学のため他市町村に流出する人口を差し引いたもの。

昼夜間人口比率とは、昼間人口を夜間人口で割ることで算出される数値であり、これが100を上回っていれば周囲から通勤者・通学者を集める地域であり、逆に100を下回っていれば通勤・通学のため域外に流出する住民の多い地域であるということを示す。

・ 労働力人口、労働力率

労働力人口とは、15歳以上の人口のうち、就業者（休業中の人を含む）と求職中の完全失業者を合計したもの。

労働力率とは、労働力人口が15歳以上の人口に占める割合を指す。

・ 小売吸引力指数

町田市が買物客を引き付ける力を表す指標であり、町田市の人口1人あたりの小売販売額を、東京都の1人あたりの小売販売額で割ることにより算出する。指数が1.00以上の場合は買物客を外部から引き付けていて、逆に1.00未満の場合は買い物客が市外に流出していると見ることができる。

次期計画においては、上記に例示するようなものから、次期計画を通じて目指すべき将来像や、取り組みの方向性などを踏まえて適切なものを検討することとしたい。