

今後の創業支援のあり方

令和7年度起業創業特別委員会報告書

- 概要版 -

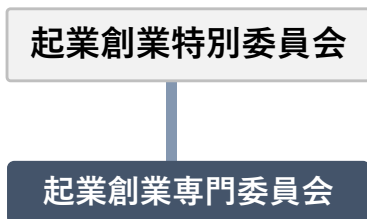
「今後の創業支援のあり方」策定にあたって

起業創業特別委員会では、地方創生の実現に向け、起業創業支援の推進が一層急務となってくることから、これまでの取り組みを研究し、商工会の特性を生かした支援を行うための行動計画をまとめることとしている。

その目的の達成に向け、起業創業専門委員会を設置し、先進支援事例の研究を行うとともに、その支援手法や支援策の普及・推進に向けた検討を行った。

なお、先進支援事例として調査対象とした11商工会は、起業創業専門委員会において選定し、委員および調査員において現地取材・調査を実施した。

＜＜実施体制＞＞



○先進事例等の研究・調査・取りまとめ

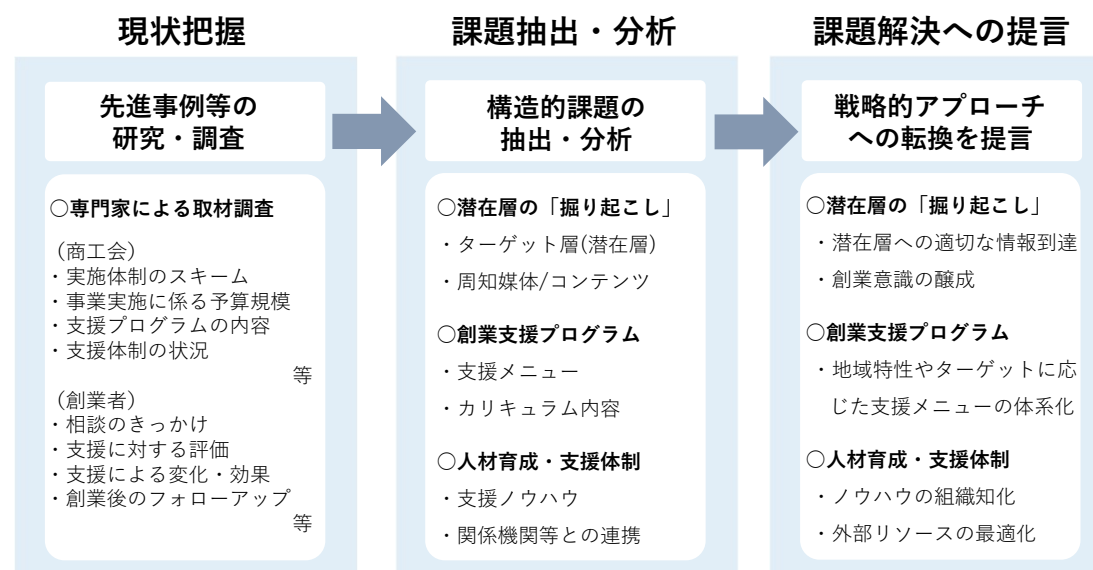
＜＜研究・調査対象事例の選定基準＞＞

- 地方創生で重視される（事業承継・女性・移住・空き店舗等）の支援事例。
- 創業支援において高い成果のある支援事例。

令和6年度に収集した

134事例 ➡ ➡ ➡ 11事例

＜＜報告書取りまとめまでの流れ＞＞



「今後の創業支援のあり方」策定における考察論点について

考察論点および構成について

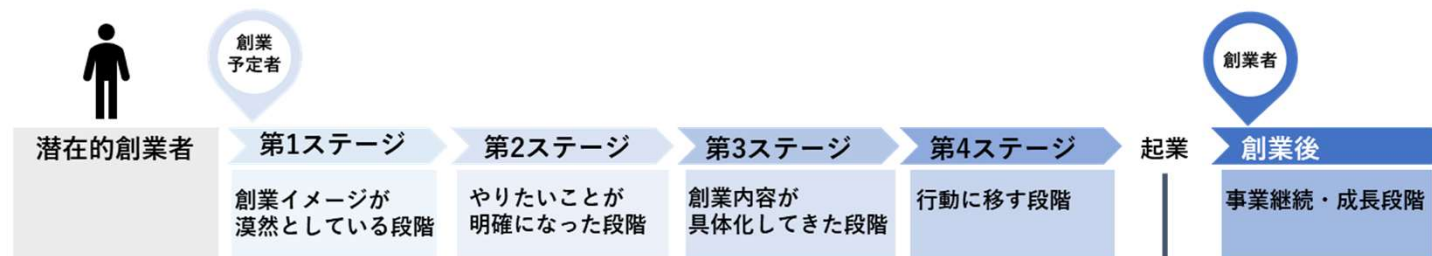
起業創業専門委員会における先進支援事例の調査に際し、「今後の創業支援のあり方」を取りまとめるため、以下の考察論点を踏まえて整理し、論述している。

※但し、本概要版の記載において、内容を要約等している場合があることについて留意すること。

＜創業支援における考察論点の範囲について＞

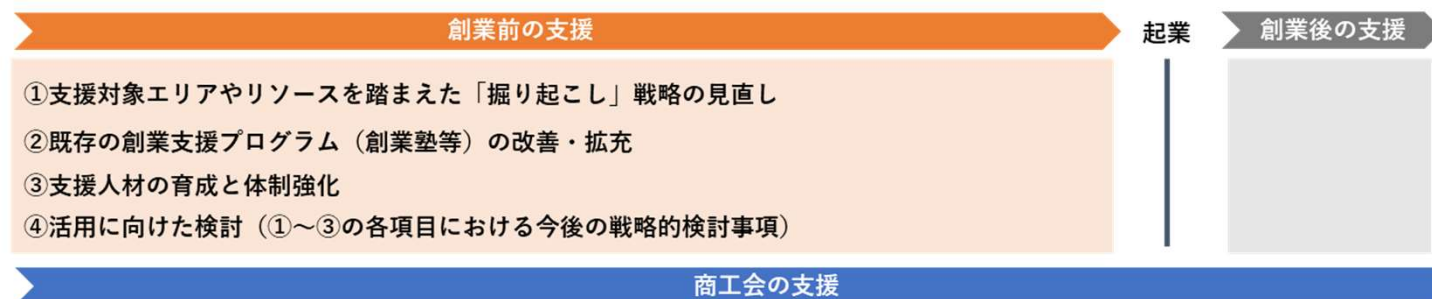
考察論点		論述章（報告書記載ページ）	
①支援対象エリアやリソースを踏まえた「掘り起こし」戦略の見直し	④活用に向けた検討	第1章	P 2 ～ P10
②既存の創業支援プログラム（創業塾等）の改善・拡充		第2章	P11 ～ P20
③支援人材の育成と体制強化		第3章	P21 ～ P26

＜創業支援対象者の属性＞



【参考】創業者の各ステージについては、中小機構の「創業サポートブック」記載内容から引用

＜考察論点の範囲＞



第1章 支援対象エリアやリソースを踏まえた「掘り起こし」戦略の見直し

報告書記載ページ : P2 ~ P8

- 調査対象の商工会では、各メディア媒体の特性を踏まえ、複数組み合わせたアプローチが特徴的である。
- 創業支援を受けた創業者からは、情報到達性に関する課題が共通して指摘された。
- 対象者へリーチさせる観点だけでなく、構造的課題を踏まえた戦略的なアプローチが必要である。



第1章 支援対象エリアやリソースを踏まえた「掘り起こし」戦略の見直し

報告書記載ページ : P6 ~ P8

○調査対象の商工会で導入・実施している手法を分類し提示(一部掲載)

○対象者へリーチさせる観点だけでなく、周知媒体の特性を見極め、ターゲット層へ伝わるかが焦点となる。

① 商工会の認知力向上
利用障壁解消

＜＜戦略的アプローチ＞＞

潜在層の生活導線への介入

＜＜実施要素の組み合わせ＞＞

ターゲット特化型訴求（紙媒体×SNS等）

×

生活導線にある行政施設の活用

＜＜事例概要＞＞ 我孫子市商工会（千葉県）

「子育て中の女性」「家庭との両立」といった明確なターゲットに対して、そのライフスタイルに寄り添い、広報面では、我孫子市報（広報あびこ）、商工会ホームページ、SNS（商工会Instagram）を活用。

また、「相談しやすさ」を訴求するため、行政施設（市役所、児童館等）での広報や子育て支援施設へのチラシ設置など、生活導線への介入を実践している。

② 情報のワンストップ化
関係機関との連携強化

＜＜戦略的アプローチ＞＞

支援情報のワンストップ化と関係機関の連携強化

＜＜実施要素の組み合わせ＞＞

行政（移住・空き家）施策

×

関係機関連携

＜＜事例概要＞＞ 小原商工会（愛知県）

豊田市は移住促進として空き家バンク事業（山村等空き家活用支援事業）を実施しており、行政の相談窓口では創業に関する制度を併せて説明するケースも多い。

高齢化により地区内居住者等による創業は期待できないため、市の空き家バンク事業をはじめとする移住促進や創業助成策と連動した伴走支援チームを組成して支援を実施している。

③ 潜在層の行動変容を促す
コンテンツ制作

＜＜戦略的アプローチ＞＞

共感型コンテンツの提案

＜＜実施要素の組み合わせ＞＞

地域内高接触チャネル（広報誌・SNS等）

×

視覚訴求を高めたコンテンツ（ロールモデル発信）

＜＜事例概要＞＞ 逗子市商工会（神奈川県）

逗子市の広報誌と合わせたパンフレットの全戸配布では、市は創業スクールを受講した先輩創業者の話、商工会パンフレットは創業事例（想い）とスクール詳細等を掲載し、内容をすみ分けて同時に発信。

また、逗子市との広報連携（逗子市のSNSや地域メディアでのプレスリリース掲載、逗子市HPにてロールモデルの取り組み紹介の掲載、事例集および事例パネルの作成・掲示）も実施。

第1章 支援対象エリアやリソースを踏まえた「掘り起こし」戦略の見直し

報告書記載ページ : P9 ~ P10

- 人口減少が進む商工会地域においては、現状のアプローチ層だけでなく、ライフステージや働き方の多様化に伴い、新たな潜在層への戦略的なアプローチが掘り起こしにおいては重要となる。
- 潜在的に創業意欲の高い者を掘り起こし、創業率や事業の質の向上に繋げることが求められる。

掘り起こし戦略の活用や新たにアプローチすべき潜在層

《ターゲット層①》

子育て世代（特に女性）

《対応の方向性と戦略的対応》

○参加障壁の物理的解消

未就学児を持つ層の参画を可能とするサービスの提供（託児サービス）など、行政と連携して、参加環境の整備を強化する。

○多様なニーズへの対応

オンライン相談や短時間集中型のプログラムの導入により、時間や場所の制約を軽減する。

○高接触媒体の情報周知

子育て支援施設・NPOとの連携や地域の子育て情報サイトなど、子育て世代が日常的に利用する場所や情報接触機会の高い媒体で周知する。

《ターゲット層②》

事業承継（引継ぎ創業）を志す者

《対応の方向性と戦略的対応》

○引継ぎ創業の訴求

事業承継（第三者承継）を創業の選択肢として提示する。成約事例を基に、引継ぎ創業のメリットを強調した情報発信を強化する。

○連携体制の整理

事業承継・引継ぎ支援センター等との連携を強化し、潜在的な承継希望者へスムーズに情報や相談機会を提供できる仕組みを構築する。

○周知チャネルの多様化

事業承継・引継ぎ支援センター、金融機関等の支援機関が主催する事業承継イベント等で商工会の創業支援情報を周知する。

《ターゲット層③》

副業から事業化を目指す者

《対応の方向性と戦略的対応》

○起業への心理的障壁の解消

業種や事業規模を問わず広く受け入れ、起業創業を考えるきっかけを提供するソフトなアプローチ（例：カジュアルな交流会等）を導入する。

○本格的創業への誘導

副業段階から事業化を見据えたアドバイスを提供できる体制を整え、スモールスタートから本格的な創業への移行を支援する。

○ターゲットにあわせたチャネル活用

地域内の会社員や若年層が多く利用するSNS（例：Instagram等）を活用し、「低リスクで始めるスモールビジネス」等をテーマとしたコンテンツを配信する。

第2章 既存の創業支援プログラム（創業塾等）の改善・拡充

報告書記載ページ : P11 ~ P12

- 主に市町村と連携した特定創業支援等事業（集団セミナーや個別相談支援）を中心とした創業支援を実施。
- 潜在的創業者や創業予定者に対するアプローチ手法や対象については、特定創業支援等事業の制度的制約（主に市町村の政策目的や予算効率化）や構造的特性に起因する影響を受けていると考えられる。

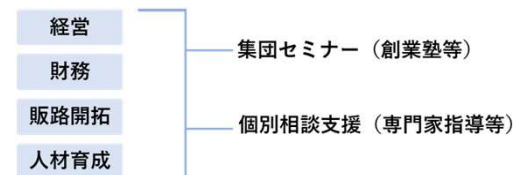
特定創業支援等事業の概要

＜＜受講対象＞＞



＜＜認定条件＞＞

①知識習得（4分野必須）



②回数又は継続支援期間

4回以上または、1ヶ月以上の継続支援

＜＜認定メリット＞＞

- ・登録免許税の軽減措置
- ・創業関連保証特例活用時の優遇
- ・日本政策金融公庫の融資制度での優遇
- ・持続化補助金＜創業型＞の申請対象
- ・自治体ごとのサポート

等

特定創業支援等事業における創業支援プログラムの構造的特性の認識

	比較項目	集団セミナー（創業塾等）	個別相談支援（専門家指導等）
受講者側の視点	受講機会	創業時期と合わない可能性	創業時期に合わせることが可能
	主な目的	創業のきっかけ、基礎知識のインプット、事業の認定	個別課題の解決、創業計画の実現性向上、事業の認定
	求められる受講者要件	参加の心理的障壁が低いため、自主性は必須ではない	高い自主性や創業に向けた具体的な行動が必須となる
	成果の確度	受講内容でギャップが生じる可能性が高い	創業実現性を高めるための指導となる可能性が高い
支援者側の視点	実施機会	多くは秋口～年明けで実施	申し込みに合わせて実施
	提供の効率	低コストで大人数をカバー	限定された人数に深い支援
	指導内容	カリキュラムが標準化されやすい	受講者の個別課題に最適化
	提供の効率	低～中程度（回数×謝金単価）	高（専門家派遣回数×謝金単価）
	商工会のフォローアップ	受講者の状況が異なるため、複数回必要となる場合あり	一定の自主性があることで、対応回数を軽減できる

第2章 既存の創業支援プログラム（創業塾等）の改善・拡充

報告書記載ページ : P13 ~ P18

創業支援プログラム(集団セミナーや個別相談支援)の構造的課題と戦略的アプローチ

課題	構造的制約	課題の影響	商工会での工夫	戦略的アプローチ
①集団セミナーにおけるカリキュラムの硬直化	標準的な内容に偏りがちで、ニーズに対する体系的な知識の提供が困難	受講対象者の範囲が広いと、提供内容によっては、受講者との間にミスマッチが起こる	カリキュラム内容の工夫や受講回数を増やす。別予算で、個別相談（専門家派遣）を活用	①受講機会の拡大とカリキュラムの柔軟化
②個別指導の予算的制約と専門指導の属人化	予算制約が発生するため、潜在層の掘り起こしよりも創業者数への成果が求められる	専門家ごとの指導方法で属人化の課題。年間の受講者の規模が必然的に制約される	事前の相談対応（意識、経験、準備状況等）を行い、受講者を絞り込んでいる	②支援提供メニューの質的強化
③集団セミナー受講者へのフォローアップ	セミナーの受講時間だけで、創業計画書を具体化するプロセスが実現困難	受講者の意識や知識習熟度に差が生じるため、人的リソースが不足していると個別対応が困難	個別相談（商工会職員・専門家派遣）で対応し、創業計画の具体化を図っている	③個別相談への円滑な誘導と専門支援の効果的な実行
④継続的フォローアップにおける自主性の促進	受講者の経験や知識に差があり、画一的な指導に限界。職員のフォローアップが必要	商工会の人員体制によっては、フォローアップ体制に限界。ノウハウの属人化等の影響あり	集団セミナー受講後の個別相談への流れを工夫する等、時間的制約の軽減を図っている	
⑤実践・実行支援要素の不足	知識提供や計画策定を中心とした内容で、実践的なスキル習得を目的とした要素が不足	創業エリアでの事業継続性を検討する機会がないことで、地域ニーズとのミスマッチ等の発生	実践の場（チャレンジショップ等）と機会を提供し、知識と実行のギャップを埋める試みを実施	④チャレンジショップ等による実践機会の提供

第2章 既存の創業支援プログラム（創業塾等）の改善・拡充

報告書記載ページ : P15 ~ P18

○調査対象の商工会で導入・実施している手法を分類し提示(一部掲載)

○創業支援の構造的な課題を認識したうえで、効果的かつ効率的な支援を実行していかなければならない。

① 受講機会の拡大 カリキュラムの柔軟化

＜＜戦略的アプローチ＞＞

地域連携による受講機会の相互提供

＜＜実施要素の組み合わせ＞＞

隣接商工会との連携

×

受講機会の相互融通

＜＜事例概要＞＞ 中央市商工会（山梨県）

中央市に隣接する昭和町と創業塾を共同運営し、時間的な制約を抱える受講者に受講機会を相互融通。

創業塾の時期と創業時期が合わない課題や意欲ある者の取りこぼしを少なくした。

② 支援提供内容の質的強化

＜＜戦略的アプローチ＞＞

自主性を高めた運営形態

＜＜実施要素の組み合わせ＞＞

少人数・双方向型の運営形式

×

受講者への課題設定

＜＜事例概要＞＞ 赤磐商工会（岡山県）

従来の講義形式から少人数・双方向型へ刷新し、参加者の主体性を引き出している。

事業者自身が主体となって事業計画を作成することが重要であることから、顧客分類を基に売上を算出する宿題を課し、受講者が自ら考え抜く姿勢を育てている。

＜＜戦略的アプローチ＞＞

事前相談の選定と課題にあわせた専門家支援

＜＜実施要素の組み合わせ＞＞

創業計画書による事前選定選定

×

内部ボランティアの多人数動員

＜＜事例概要＞＞ 香芝市商工会（奈良県）

約40名のサポーター（親会・青年部・女性部から30名程度、香芝市内3金融機関から職員6名）をボランティアで動員。

創業計画書による事前選定により受講者1名に対し5~6名のサポーターが付くグループワークや金融機関職員による専門指導を行う等、リソースを集中して実施することで、予算的制約を克服しつつ、支援の質を高めている。

第2章 既存の創業支援プログラム（創業塾等）の改善・拡充

③ 個別相談への円滑な誘導 専門支援の効果的な実行

＜＜戦略的アプローチ＞＞

事前相談の選考と課題にあわせた専門家支援

＜＜実施要素の組み合わせ＞＞

事前相談における受講者の選考

×

個別課題にあわせた専門家支援

＜＜事例概要＞＞ 春日市商工会（福岡県）

初回は商工会職員がヒアリングを行い、2回目以降は商工会職員と中小企業診断士が伴走支援する体制で実施。

初回の面談は、商工会オリジナルのヒアリングシートを使用し、書ける範囲で記入を促すことで事業者側の本気度を確認する「ふるい分け」の役割として機能。

課題に応じた専門家対応により効果的な支援を実施。

④ チャレンジショップ等 実践機会の提供

＜＜戦略的アプローチ＞＞

カリキュラム内での実践型プログラムの組み込み

＜＜実施要素の組み合わせ＞＞

講座内でのチャレンジショップ出店

×

創業への行動意欲醸成

＜＜事例概要＞＞ 我孫子市商工会（千葉県）

参加への動機付けとして、講座内にチャレンジショップ出店やビジネスモデル発表など、「体験しながら学べる」プログラムを盛り込んでいる。

実際に商品の販売やサービスの提供をする経験を通じて、受講者が自己効力感を醸成し、事業化への決意へとつなげる設計。また、知識習得後の行動への転換を促進し、実践機会の不足を克服している。

＜＜戦略的アプローチ＞＞

飲食業の低コスト実践機会の提供

＜＜実施要素の組み合わせ＞＞

キッチンカーの貸し出し

×

ローリスクでの市場検証

＜＜事例概要＞＞ 逗子市商工会（神奈川県）

主に飲食事業での創業を目指す創業者に対して、1か月あたり約7万5000円（駐車場代込み）という比較的安価な価格でキッチンカーの貸し出しを実施。

創業者がローリスクで事業を試す機会を得ることで、座学や計画策定に留まらない実践要素の不足を克服している。

第2章 既存の創業支援プログラム（創業塾等）の改善・拡充

報告書記載ページ : P19 ~ P20

○特定創業支援等事業を中心とした支援プログラムが抱える構造的な課題に対して、様々な支援メニューを組み合わせながら対処しているところであるが、今後の改善・拡充に向けた具体的な対応についても検討していくことが求められている。

支援プログラムの改善・拡充に向けた具体的な対応

＜＜改善・拡充に向けた検討事項①＞＞

プログラムへの円滑な誘導と受講機会の構造的制約の解消

○創業支援プログラムの受講機会拡充の検討

創業塾等は年に一度の開催が多いため、都合がつかない潜在的創業者等の支援機会を逃してしまう可能性が高くなる。

創業塾等の開催回数や時期を増やすだけでなく、時期や場所のミスマッチを構造的に防ぐために、開催形式の多様化（地域連携・WEB受講等）を図る。

○創業後のフォローアップセミナーの検討

既に創業を経験している創業者のニーズとの間にミスマッチが生じやすい。（内容の習熟よりも認定取得を主な目的として受講せざるを得ない状況となりうる）

創業者に対しては、別のプログラムでも認定できるような制度拡充等の検討が必要である。

＜＜改善・拡充に向けた検討事項②＞＞

集団セミナーや個別相談の質を高めるために必要な取組み

○テーマ特化型支援の導入可能性の検討

地域特性やリソースに応じて、特定のテーマに特化した小規模なプログラム（例：移住・空き家活用、観光特化型）を導入する。

これにより、基礎知識中心のカリキュラムの硬直化を防ぎ、受講者の具体的なニーズに対応する。

○自主性促進と効果を高める運営方法の検討

従来の講義形式だけでなく、少人数・双方向型や受講者によるグループワーク等の実践的な支援プログラムを導入することで、受講者の自律性とコミットメントを引き出し、事業実現性の具体化を促す。

＜＜改善・拡充に向けた検討事項③＞＞

創業後の事業安定化と持続的成長に向けた会員加入およびネットワークの強化

○創業後課題に対する会員サービスへの誘導

創業後の課題に対しては、商工会の会員サービス（記帳指導、労務、各種融資相談）で解決可能であることを明確に示し、新規会員への加入を強く促すことを徹底する必要がある。

○行政と連携した起業・創業奨励金の創設

創業初期の資金補助及び地区内での創業を促進するため、地元の行政に対し、地区内で創業した者に対する奨励金（インセンティブ補助金）の創設を働きかけ。

○創業後のネットワークの構築と相互サポート

創業支援を受け、その地域で創業した創業者の人的ネットワークを構築しやすい交流機会を創出。また、創業者の課題や好事例を収集し、支援に活かす。

第3章 支援人材の育成と体制強化

報告書記載ページ : P21 ~ P22

○特定創業支援等事業に基づき市町村等と連携した支援を展開する中で、前章で指摘した構造的な課題を克服するためには、商工会内部の人員体制の強化と支援ノウハウの組織知化が不可欠となる。

支援体制の構造的特性

＜＜創業支援体制＞＞

主に市町村等と連携した特定創業支援等事業の枠組みを中心とした支援体制が構築されている。

＜＜構造的特性＞＞

①組織内ノウハウの蓄積に対する脆弱性

予算制約や人員体制の制約において、合理的な役割分担として、専門家活用体制は機能している。

一方で、成功事例や指導手法が商工会内部に形式知として蓄積されないという脆弱性を伴っており、組織全体のノウハウ水準の向上と支援の質的な向上に繋がりにくい構造となっている。

②職員の能力に依存する構造

商工会職員は、初期相談や継続的なフォローアップ等不可欠な役割を担っている。一方で、職員個人の能力に依存する内部負担構造を生むだけでなく、指導ノウハウが職員個人の経験に留まることで、組織知としての共有・活用が限定的となる。

人材育成と体制強化における課題

【課題①】

人材育成の体系化や支援水準の標準化の不足

支援ノウハウが外部専門家や職員個人の経験に留まってしまう現状において、成功事例や効果的な指導手法が組織全体で共有されず、支援の質が担当者や専門家によって大きく影響される状態。

ノウハウの組織知化や職員の支援能力水準の安定化に向けた最も大きな要因である。

【課題②】

恒常的なリソース不足と支援体制強化の停滞

創業相談者の多様なニーズへの対応に必要な継続的フォローアップは不可欠だが、限られた人員体制では職員の業務が固定化され、恒常的なリソース不足が生じている。

ノウハウの形式知化や職員研修といった支援体制強化のための活動を、物理的・時間的に妨げる最大の要因となっている。

戦略的アプローチ

①支援ノウハウの形式知化と職員能力の標準化

指導ノウハウの属人化を防ぎ、成功事例や専門家の知見を組織知として体系化し、職員の個別課題解決能力を向上させる。

②業務プロセスの標準化によるリソースの創出

初期ヒアリングの標準化とIT活用を通じて、職員の業務負担を軽減し、ノウハウ収集と組織能力強化のための時間を創出する。

③外部・広域連携による持続的支援体制の構築

外部・広域連携、内部リソースの活用を通じたリソースの組織能力強化への再配置を図り、担当者の入れ替わりに左右されない安定的で継続的な支援体制を構築する。

第3章 支援人材の育成と体制強化

報告書記載ページ : P23 ~ P25

○調査対象の商工会で導入・実施している手法を分類し提示(一部掲載)

○課題克服、効果的かつ効率的な支援の実現に向け、「ノウハウの形式知化」と「人的資源の最適化」に焦点。

① 支援
ノウハウの
形式知化
職
員
能
力
の
標
準
化

＜＜戦略的アプローチ＞＞

組織内コミュニケーションによる知識の標準化

＜＜実施要素の組み合わせ＞＞

定期的支援会議

×

チャットツール活用で支援情報共有

＜＜事例概要＞＞ 由布市商工会（大分県）

毎月2回の支援会議と日常的なチャットツール活用により、職員間で相互に相談や情報共有を実施。

ノウハウの組織知化を促し、創業塾には経営指導員が原則全員参加することで、知識・経験向上のための定期的かつ組織的な研修機会としている。

② 業務
プロセスの
標準化
リ
ソ
ー
ス
の
創
出

＜＜戦略的アプローチ＞＞

ITを活用したデータドリブンな業務効率化

＜＜実施要素の組み合わせ＞＞

AI活用

×

リアルタイムデータ共有

＜＜事例概要＞＞ 逗子市商工会（神奈川県）

AIを活用して事業計画書の観点の漏れ等を確認し、職員1名あたりの生産性を向上。

また、事業者とのコミュニケーションにITツールを導入し、データ共有を容易にすることで、過去の支援内容の見返しと蓄積を容易にしている。

③ 外部・広域
連携による
持続的支援
体制の構築

＜＜戦略的アプローチ＞＞

外部連携による役割分担と体制の安定化

＜＜実施要素の組み合わせ＞＞

行政・第三セクターとの役割分担

×

情報共有のルール化

＜＜事例概要＞＞ 会津美里町商工会（福島県）

会津美里町は移住促進と創業支援に注力し創業のワンストップ相談窓口を設置。

商工会も創業支援を重要課題とし町役場・地元金融機関と連携する体制を構築。

また、第三セクターの㈱会津美里振興公社が土日に創業相談を受け付ける体制があるのが特徴的である。

○効果的な創業支援を推進するための体制や仕組みを構築し、指導ノウハウを組織知として蓄積するため、以下の論点に基づき具体的な対応を検討していく必要がある。

支援人材の育成と体制強化に向けた具体的な対応

＜＜人材育成・体制強化に向けた検討事項①＞＞

効果的な創業支援を推進するための業務標準化と組織知化

○業務プロセスの標準化

初期ヒアリングに共通シートを導入するなど業務プロセスを標準化し、職員の業務負担を削減するとともに、支援ノウハウを収集・分析するための基盤を整備する。

○支援ノウハウの組織知化

外部専門家や職員が対応した支援事例および創業者同士の交流機会を通じて収集した課題や好事例を「支援ノウハウ」として蓄積・共有する仕組みを構築し、属人化していた暗黙知を組織の形式知へと転換する。

＜＜人材育成・体制強化に向けた検討事項②＞＞

支援能力標準化のためのOJT・研修体系化

○専門家知見の内部化（OJTの体系化）

専門家派遣に職員が同行し、単なる「橋渡し」ではなく、指導手法や高度な知見を学ぶOJTの機会として位置づける。

○職員の支援能力強化研修

蓄積された支援事例（ナレッジ）を基にしたケーススタディ研修や、多様化する課題に対応した専門研修を導入し、職員の個別課題解決能力を体系的に向上させる。

＜＜人材育成・体制強化に向けた検討事項③＞＞

持続的体制構築のための外部・広域連携の強化

○他機関との連携体制の整備（役割の明確化）

行政、金融機関等支援機関等との役割分担を明確化する。
人事異動による支援品質の変動を防ぎ、商工会は初期相談や伴走支援といったコア業務にリソースを集中させる。

○広域連携の強化

近隣商工会との創業塾の共同開催など、オペレーション業務を共通化・効率化する。

- 商工会が実施する創業支援の中核的制度である特定創業支援等事業を、地域戦略と一体化した持続可能な支援モデルとして再構築することを提言として示す。
- 本報告書は、起業（立ち上げ期）までの創業支援を中心に論じてきたが、商工会の目的は、起業を支援することがゴールではなく、地域にとってなくてはならない企業へ育成することであることから、起業後も経営の安定化を図るために事業者に寄り添って支援を継続することも不可欠であることは言うまでもない。
- 商工会が地域行政と連携しながら、自律的に最適な支援体制を構築していくことを期待する。

明確になった構造的課題と戦略的アプローチの方向性

構造的課題

戦略的アプローチ

戦略的アプローチの主な方向性

①潜在層への情報到達における構造的課題

潜在層への適切な情報到達と創業意識の醸成

地域特性やターゲットを踏まえた情報発信・相談機会の戦略的な展開を図る。

②支援プログラムの硬直化による構造的課題

地域特性やターゲットに応じた支援メニューの体系化

特定創業支援等事業を基盤としつつ、受講機会の拡充、実践型プログラムの導入、起業後フォローアップ等の支援の充実を図る。

③支援体制の構造的課題

リソース創出、知識循環、持続的な連携の実現

広域・他機関連携によるリソース最適化、業務プロセスの標準化、OJTと形式知化の体系的運用による体制強化を図る。

報告書記載ページ：別紙

○今後の創業支援のあり方を検討する上で、現在の商工会の状況を見直し、改善に役立てていただくためのツールとして「今後の創業支援のあり方」検討・見直しチェックシートを作成。

検討・見直し項目		検討・見直し時の着眼点等	チェック欄	自由記入欄	
				現状把握	今後のアクション
● 創業支援事業の実施体制					
① 創業支援の実績や実行予算等（調達先や施策活用等）の確認・見直しをしましょう。	・過年度実施の事業予算・支援実績の把握 ・事業実施状況の検証				
② 創業支援の実施体制（内部および関係機関との連携体制等）を見直しをしましょう。	・職員間の役割分担決め ・関係機関との役割分担の確立と情報共有方法の整理				
③ 創業相談者の受け入れ体制を見直しをしましょう。	・相談窓口の一元化または案内フローを明確化 ・関係機関との連絡フローの確立と共有				
④ 創業支援の目標設定や達成状況を確認をしましょう。	・創業支援全体の目標（KGI）および中間指標（KPI）等の設定 ・進捗管理の実施				
1 支援対象エリアやリソースを踏まえた「掘り起こし」戦略の見直し			※「今後の創業支援のあり方 令和7年度起業創業特別委員会報告書」第1章2～10Pに対応		
1-1 ターゲット（潜在的創業者・創業予定者等）の設定は明確にしていますか？	・ターゲット（どこの、誰、どの属性を主対象とするのか等）を明確に定義・設定				
1-2 ターゲットに対して適切なアプローチ戦略・手法を立てていますか？	・設定したターゲットの特性に合致する適切なアプローチ戦略（広報媒体・手法）を選定・実行				
1-3 周知方法について、工夫点がありますか？	・貴商工会ならではの特筆すべきポイント（強み）の明確化 ・実施要素の組み合わせ				
1-4 周知方法について、課題点がありますか？	・各広報媒体の費用対効果（流入経路・反響率）を測定・分析				
1-5 潜在的創業者・創業予定者の掘り起こし戦略について、過年度事業における課題点解決のための工夫はしていますか？	・過年度の課題や反省に基づいた広報手法の改善 ・創業者から「認知経路」「広報のわかりやすさ」等の声の収集				
1-6 潜在的創業者・創業予定者等へのアプローチにおける連携体制（関係機関、商工会等内部）は整えていますか？	・関係機関（金融機関・自治体等）との相互紹介・連携ルートを確立して運用				
2 既存の創業支援プログラム（創業塾等）の改善・拡充			※「今後の創業支援のあり方 令和7年度起業創業特別委員会報告書」第2章11～19Pに対応		
2-1 受講者に対して適切な創業支援プログラム（カリキュラム）を実施していますか？	・受講者の個別課題（資金調達・IT/DX・販路開拓等）に対応できる支援（個別相談や専門家派遣）の提供				
2-2 創業支援プログラムの実施について、工夫点がありますか？	・提供プログラムで特筆すべきポイント（強み）の明確化 ・実施要素の組み合わせ				
2-3 創業支援プログラムの実施について、課題点がありますか？	・プログラム運営（講師・内容・開催方法等）の課題抽出・具体的改善				
2-4 創業支援プログラムの実施について、過年度事業における課題点解決のための工夫はしていますか？	・受講者の満足度に加え、「理解度」や「実践度」の確認 ・受講者からのフィードバックを収集し、次回の内容へ反映				
2-5 受講者の受講後のフォローアップ支援は実施していますか？	・創業後のフォローアップ（巡回・専門家派遣等）の実施 ・創業者同士が交流し、相互に学び合える機会（交流会・コミュニティ等）の提供				
2-6 創業支援プログラムの実施における連携体制（関係機関、商工会等内部）は整えていますか？	・外部連携（専門家等）できる相談環境の整備				
3 支援人材の育成と体制強化			※「今後の創業支援のあり方 令和7年度起業創業特別委員会報告書」第3章20～25Pに対応		
3-1 支援ノウハウや情報が蓄化していませんか？	・特定の職員のみで支援ノウハウや情報を偏らせないように、組織内での共有環境を整備 ・支援ノウハウや事例（成功・失敗）の文書化やITツールの活用等				
3-2 職員の指導能力は標準化されていますか？	・マニュアル作成や複数担当制の実施 ・職員の指導能力向上を目的とした、具体的な研修や勉強会の実施				
3-3 支援人材の育成と体制強化について、工夫点がありますか？	・育成方法や支援体制で特筆すべきポイント（強み）の明確化 ・実施要素の組み合わせ				
3-4 支援人材の育成と体制強化について、課題点がありますか？	・過年度の組織課題（人員・スキル不足等）に対し、課題抽出し、解決策の検討および実行				
3-5 支援人材の育成と体制強化について、過年度事業における課題点解決のための工夫はしていますか？	・支援を受けた事業者から支援に対する評価（アンケート）を収集				
3-6 支援人材の育成と体制強化のための連携体制（関係機関、商工会等内部）は整えていますか？	・新たな連携先や支援施策の開拓・検討				
3-7 さらに連携・活用すべき関係機関や施策等はありませんか？	・創業者のIT・DX化ニーズに対応できるように、最新ツールやデジタル技術に関する情報の収集・習得				

【活用例】

○個人で記入した内容を商工会の職員間で共有して課題を見つける・解決するためのヒントにする。

○創業支援担当者にとどまらず、商工会職員全体で活用し意見交換等を実施する。

○年度初めと終わり等、年に数回活用して目標設定・さらなる支援の充実・改善に役立てる。

○まずは現状把握のためにチェックしてみる。

○本チェックシートを記入した後に「今後の創業支援のあり方（報告書）」を読み理解をより深める

○「今後の創業支援のあり方（報告書）」を読了後に本チェックシートを記入 等