

# 関心を寄せる方々へ

関など、外部の資源を活用し、創業希望者に提供する必要があります。

また、そうした創業希望者は、魅力的な情報が集まり易い環境を好むのかもしれませんが、それが越境という形となって表れている可能性があります。そうした傾向を捉えるためには、自地域で提供可能な（人的、知的、物的）資源を外部に向けて開放することは有効と予想されます。

自地域以外からのセミナー参加者や相談者を快く受け入れたり、条件付きで施設の利用を許可したりすることも一つの具体策かもしれません。

创业者側には、自らの事業化にとって有利な情報や状況を提供してくれるネットワークを探索する努力と鑑識眼が必要となります。

## 創業の循環を意図した小規模な創業の重視

創業支援に力を入れることによって、地域の中で創業が活発化し、新たな創業につながる循環が始まることは、地域の活力を高めることでもあります。そのためには、

小規模な創業を積極的に地域で支援することで、地域の創業の機運や活力を高め、創業の循環を図ることが可能です。具体的には、女性や若年層による創業を支援することが有効と考えられます。女性だけを対象としたセミナーを開催したり、若年層の創業に対して手厚い伴走支援の制度を設けることなどは一例として挙げられます。

## 創業後の継続支援

創業に至った後も、创业者は経営上の課題と向き合うことになります。

そうした创业者を放置せず、継続して支えていくことは、事業としての生存率を高めることになる可能性があります。また、创业者との長期的な信頼関係を構築することは、ネットワーク側の信用力を高め、新たな創業希望者との関係構築につながることも考えられます。

そのためにも、創業後の创业者と直接話せる機会を設けたり、メールや手紙、SNSを通じて連絡を取り合ったりすることなどは、具体的な方法と思われます。

また、创业者が創業後、事業を軌道にのせる前に挫折しないよう精神面での支えとなり、事業の現場で创业者が自ら問題を解決することができるよう訓練としての助言を行うなど、创业者が自立するための伴走型の支援を行うことも、一つの方法として考えられます。

以上のようなことが、今後連携した創業支援活動を充実させていくことに関心を持つ方々にとって参考になれば幸いです。