

ひょうご雇用経済 分科会

20230802 小田垣栄司

成長産業について

今の地点：量と質

1. 県内でスタートアップを生み出し、育成していること。⇒結末を見たい
2. 再起業への後押しまで政策として実施していること。
3. 高校生への起業への興味をもたせる授業の実施。

上記3点から加速させるというよりも各事業者への観察を深く行うこと

⇒質の高いスタートアップに必要な
要素を理解すること



質の担保

1. どんな起業家やスタートアップが必要とされるのか？
2. 事業承継されていくために必要な要素の抽出 出口戦略 (IPO or EXIT)
3. 県内の大企業などが行っているCVCとのコラボ

⇒生み出していくべきスタートアップの種類や質を把握し

それを対象にしてとんがらせて加速させていく。

スタートアップ支援の方向性 1

- ・モニタリングの強化 (ビジネスの分かっている職員の育成・提携による知見の蓄積)
- ・ニッチなニーズに対応している事業者のリスト化

ニーズありきの起業

1. 小さなマーケットを探していく。ニッチで勝つ。
2. 大企業が苦手な小回りの効く組織で立ち上げる。
3. 伸びていく道筋が見えたら手放していくこと。

スタートアップ支援の方向性 2

⇒注力すべき成長分野 = 県内にある大企業の守備範囲の把握

⇒スタートアップが欲しがると柔軟な支援の内容：人件費の補助、助成金・補助金の書類作成、一歩踏み込んだ人脈、実証のフィールド・チャンス等

DXについて

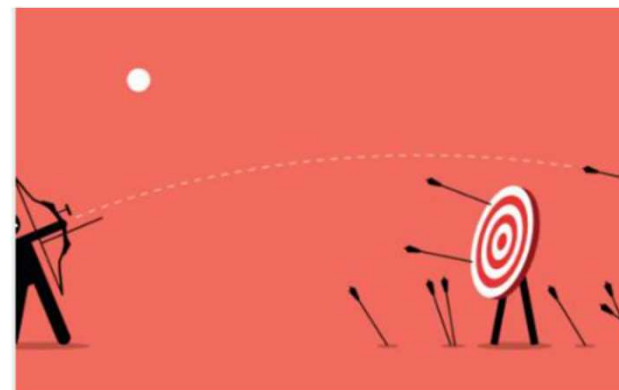
DXってのはITツールの導入じゃないw

1. デジタル（ITツール）を活用するなどして改革すること
2. 県庁がまずDXすべき。メールCC出来ないとかあり得ない。
3. 先進的な事例を県内で共有し各市町に導入させる支援をすべき。
4. 市町でのDX推進課を後押しし各市町の事業者への後押しをすべき。

⇒ツールの導入の支援してもダメ

DX（改革）することの意義や方針作らせること。

必要な改革案を用意しその次にツール。



導入されたツールの使われてない問題

1. 今までのやり方の何が悪いんや！
2. あいつが入れたんやろ？わしらには分からんわ！
3. 毎日忙しくしてるのにそんなの勉強する時間無いわ！
4. それ使ったら逆にややこしなんねん...
5. 前もあったやけど、しばらくしたら部長も諦めたわ。

⇒そもそも何のための改革なのか、なぜそのツールが必要なのか、そのツールが適切に効果を発揮する準備はしてるか、などの根本がちゃんとしてない。
コンサルティングにお金を払える事業者の少なさ＝中小企業の多さ

DXの浸透に必要なのは...

1. TOPの腹決め
2. DX特性の高いメンバーの選抜 : 改革特性アセスメントの存在
3. メンバーへの育成と機運の醸成 : アメーバ理論の活用
4. 具体的な改革 (DX)へのプロセスの明示 : 事務局の開設から始める

⇒DX特性の高いメンバーをアセスメントで洗い出し、週に4時間～でのワークショップの実施、DXマインドの育成とDXスキルの醸成、組織への浸透方法の検討
まずはTOP直轄でDX推進のための事務局を作ること。

補足

県内M&Aについて県内各所訪問させてもらったからこそ...

実質的な事業価値についてお話したい。

「事業価値」とは、事業から創出される価値、すなわち、事業活動によって得られる将来キャッシュ・フローの現在価値をいいます。具体的には、下図のとおり、事業性資産にのれんを加えたものから事業性負債を差し引いたものが事業価値です。

この事業価値に遊休資産や余剰資金などの非事業性資産の価値を加えた企業全体の価値を「企業価値」といいます。

さらに、この企業価値から有利子負債等を差し引いたものが「株主価値」になります。

事業譲渡の場合には「事業価値」を求めることになり、株式譲渡の場合には「株主価値」を求めることになります。

税務研究会WEBサイトより抜粋

