

寒川町長 木村 俊雄 様

**寒川町における
スタートアップ企業の
誘致と成長支援に関する
政策提言書**

**2024年 2月 14日
建設経済常任委員会**

はじめに：政策提言の背景	P3
スタートアップ企業とは	P4
政策提言の目的と目標	P7
現状把握（他者動向）	P10
現状把握（寒川町の動向）	P18
課題と解決の方向性	P23
【政策提言】	
戦略案（全体&個別）及び 具体的戦術案について	P31

はじめに:政策提言の背景

政府が2022年11月に「スタートアップ育成5か年計画」(5か年計画)を策定し、官民で「スタートアップを数・レベルともに5年で10倍増」という目標を掲げてから、早くも1年が経過しようとしています。なぜ、国が率先して「スタートアップ企業の支援」を行ったのか。超少子高齢化社会となり、人口が減少の一途をたどる中、人口減少社会における「ひと」を支える「テクノロジー」の分野において、他国に遅れを取ってしまっているからに他なりません。併せて、イノベーションや雇用の創出が期待できるためです。スタートアップ企業は斬新なアイデアや技術を持っており、新たな産業を生み出す可能性を秘めています。また、企業が成長段階になれば多くの雇用創出が考えられるからです。

いま、多くの自治体で、国の施策に乗じて「スタートアップ企業の支援事業」が実施されています。これは、地方自治体から新興の優良企業を生み出すことで、地域における雇用は言うまでもなく、「税収の増加」という「地方自治体の命綱」を強固なものにする可能性を秘めているからです。寒川町においても、「創業支援事業」が実施され、令和4年度には29件の新たな企業が生まれたとの報告がありました。他の自治体を手掛ける「スタートアップ支援」とは少し異なり、特に「スピード感」「成長規模」に物足りなさを感じられます。さらに、交通の便の良さから、「寒川町に工場等の大規模な事業所を構えたい」との希望を持った企業に対しては、その希望に応えられていないのが現実です。

そこで、私たち建設経済常任委員会では、前述した「創業支援」や「企業誘致」に対して視点を換え、そして何よりも「寒川町の未来を見据えて」、「寒川町におけるスタートアップ企業の誘致と支援」について政策提言をすべく、議員間討議、そして行政視察を重ね、皆でアイデアを出し合っていました。乗り越えなければならない「壁」がいくつもある事は承知しておりますが、「寒川町の未来のために」いまますぐにでも始めなければならない、そんな思いで政策提言書をまとめました。「ドッグイヤー」と呼ばれる「スピード感のあるテック企業」も多く存在するカテゴリーです。そのことを念頭に、皆様でございいただき、ぜひ実施に向けてご検討していただけますよう、心からお願いを申し上げます。

「**スタートアップ**」とは、まだ世の中にはないアイデアを新しいビジネスにすることで市場を開拓する企業のこと。その名称は「**始動**」や「**開始**」などを意味する英語の「start up」に由来。

もともとはIT企業が多く集まるアメリカのシリコンバレーで用いられており、定義は以下のとおり

- ①創業から3年未満の企業
- ②短期間で急成長を遂げる可能性を秘めた小規模な事業体のこと

【スタートアップとベンチャーの違い】

スタートアップは、GoogleやAppleといった大手IT企業が本社を置くアメリカのシリコンバレーが発祥とされていて、「Startup」や「Startup Company」などの名称が世界中で認知されている。一方、ベンチャー企業というのはもともとの発祥が日本で、その名称も「ベンチャービジネス」から派生して作られた和製英語であるという違いがある。なお、海外では「ベンチャー」という言葉は投資組織の「ベンチャーキャピタル」を意味するのが一般的。

【スピード感】

ベンチャー企業は中長期的にゴールを設定して事業を行うのが一般的な傾向だが、これに対してスタートアップ企業はスピード感を重視し、短期間での上場やM&Aを目指すという点も大きな違いのひとつと言える。

【事業目的】

スタートアップ企業とベンチャー企業の最も大きな違いのひとつが、事業を行う上での目的である。スタートアップ企業は、短期間で急成長させることで企業の価値を高め、株を売却して利益を確定させることを目的としている。わかりやすくいえば、最初から企業売却を目的としてビジネスを始めるケースが多い。一方のベンチャー企業は、スタートアップ同様に途中で企業を売却することもあるが、長いスパンで経営を続けていく傾向が多いという違いが見受けられる。

日本においてベンチャー企業と呼ばれる企業

スタートアップ

- ◆ 仕事内容を一言で説明できない
- ◆ 短期的スパンで事業を進める
- ◆ 新しいマーケットを開発する

スモールビジネス

(既存のベンチャー)

- ◆ 仕事内容を一言で説明できる
- ◆ 長期的スパンで事業を進める
- ◆ 既存マーケットで事業展開する

スタートアップと
ベンチャーの違い

3つのポイント

- ◆ 年数・規模よりイノベーション
- ◆ 急速な成長=J型カーブを描く例も
- ◆ 出口戦略で大きな利益を得る機会を獲得

政策提言の 目的と目標

【政策提言の目的】

スタートアップ企業の誘致と成長支援
を行い、町の税収増を図り、更に寒川
町の抱える課題解決をスタートアップ
企業と共に解決に導く

【政策提言の目標】

建設経済常任委員会からの提言を受け、
寒川町として、他自治体にはない

- ①独自のターゲット設定
- ②手厚い支援プログラム

により、多くのスタートアップ企業に「創業の地」に選択してもらい、成長支援を行うことで「寒川町＝成功の地」としての「神話」を創る

【年間誘致企業目標数：30件】

現状把握 (他者動向)

【スタートアップ育成5か年計画の策定】

政府が2022年11月に「スタートアップ育成5か年計画」(5か年計画)を策定し、官民で「スタートアップを数・レベルともに5年で10倍増」という目標を掲げた。5か年計画は、2027年度までにスタートアップへの投資額を10兆円規模にし、将来においてはユニコーン(時価総額1000億円を超えるスタートアップ)を100社、スタートアップを10万社創出するという目標を掲げ、実現に向けた各種施策を盛り込んでいる。

【着手している主な施策】

具体的に着手している施策として、

- ①スタートアップ創出に向けた人材・ネットワークの構築は重要な課題であり、起業家等の海外派遣事業、スタートアップビザの認定スキームの拡大を進行中。
- ②スタートアップへの資金供給の強化とグローバル展開の支援にも取り組んでおり、資金力や海外展開ノウハウを有する国内外のベンチャーキャピタルを通じて国内のスタートアップに出資する仕組みを新設。
- ③公共調達においても、スタートアップとの契約比率を現状の0.8%から3%に拡大すべく、参加資格その他の政府調達手続き等の見直しと、J-Startupへの優遇拡大について検討を進め、加えて、令和5年度税制改正に基づく新制度が2023年4月から施行された。

【今後の課題として】

こうした施策の先にある課題として、ユニコーンの育成、スタートアップ振興策の地域展開、スタートアップ・大企業間の事業・人材・資金の往来の活性化、機関投資家・海外投資家マネーの導入拡大が挙げられる。

ベンチャー支援の“かながわモデル”



起業家の創出

「HATSU」～〇〇強がたくさん生まれる場所～

神奈川“発”の起業家やベンチャー企業の創出 県内コワーキングスペースと連携

- ・ HATSU鎌倉（鎌倉）
- ・ AGORA Hon-atsugi（厚木）
- ・ ARUYO ODAWARA（小田原）



ベンチャー企業の成長促進

「SHIN」～新しい一歩を進める場所～

成長期ベンチャーと大企業の協業を通じた成長の加速

- ・ SHINみなとみらい（横浜）



起業前

起業

育成

成長

起業家創出促進事業

HATSU起業家支援プログラム

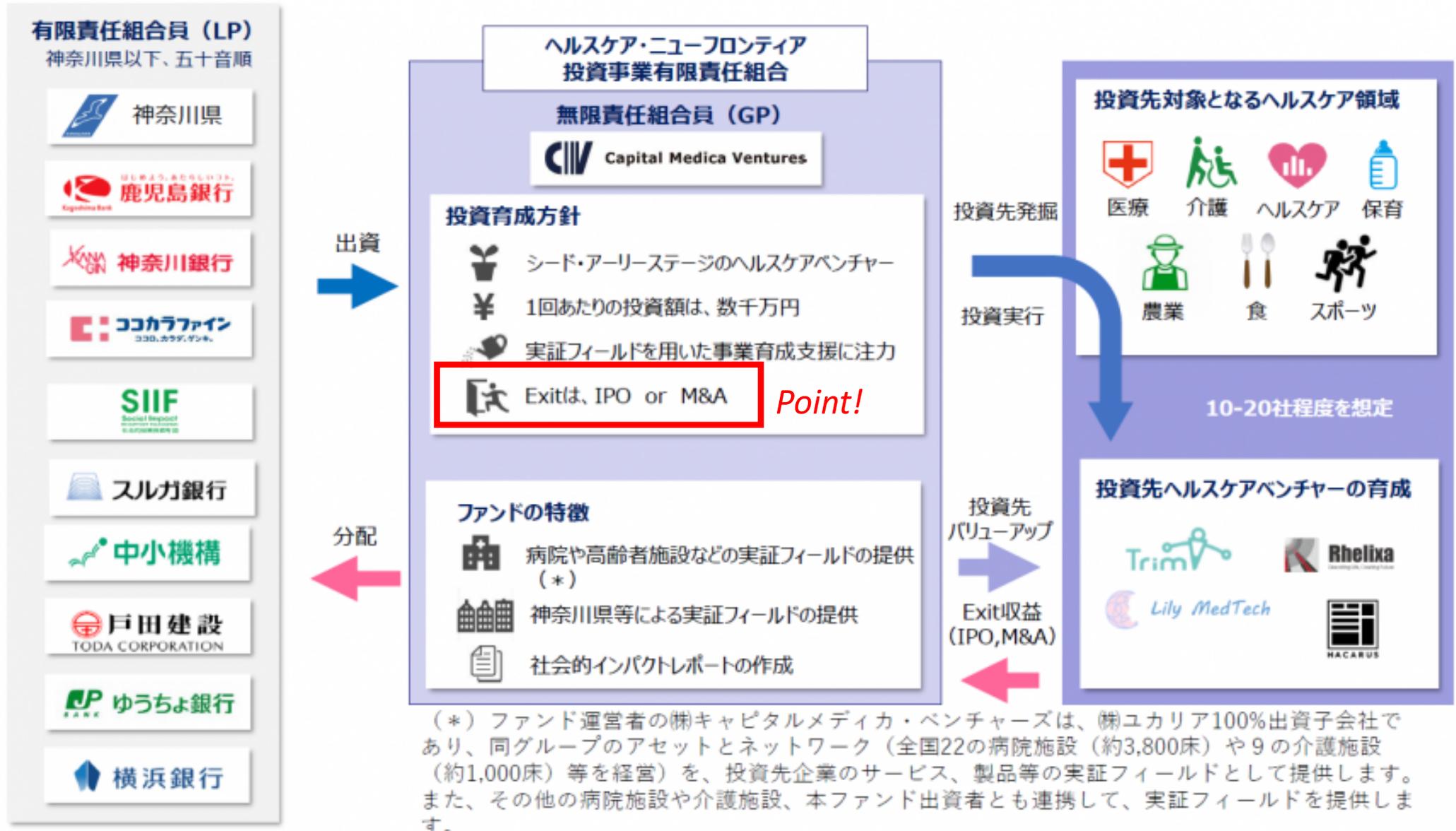
KSAP

かながわ・スタートアップ・アクセラレーション・プログラム

BAK

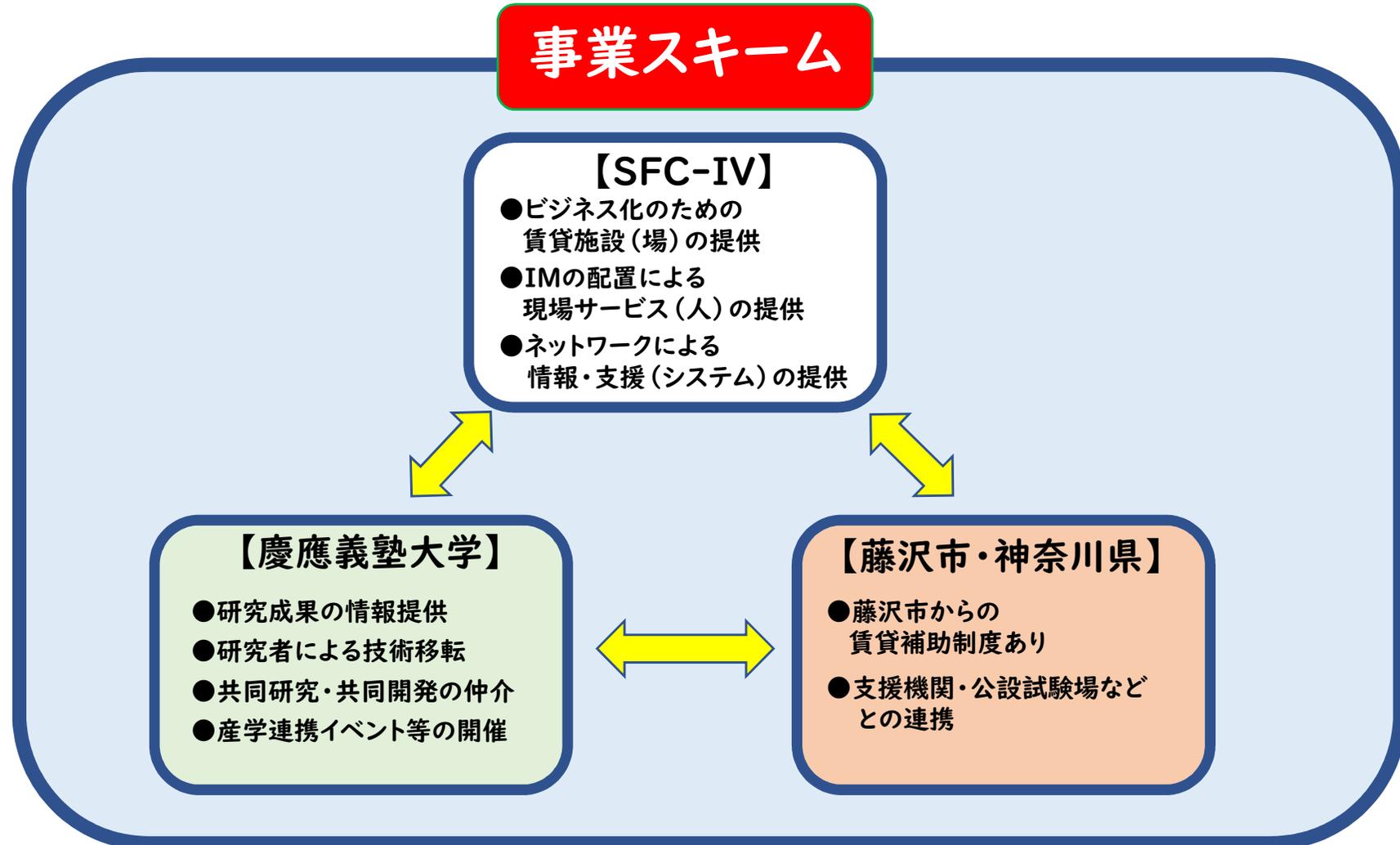
ビジネスアクセラレーター
かながわ(BAK)

起業前から成長支援までをワンストップで支えるスキームを確立



ヘルスケア領域のスタートアップ企業に対して、ベンチャーキャピタルに出資する形で、IPOやM&Aによって、キャピタルゲイン及びインカムゲインを得る出口戦略の投資スキームを確立

慶應藤沢イノベーションビレッジ（SFC-IV）は、独立行政法人中小企業基盤整備機構が、慶應義塾大学および地域と連携して運営する起業家育成施設で、起業家や新事業に取り組む事業者の立ち上げ期を総合的に支援。支援スタッフ（IM＝インキュベーション・マネージャー）が常駐し、中小機構、神奈川県、藤沢市、経済産業省、慶應義塾大学および、各支援施設と連携を取りつつ、起業や創業活動、販路開拓などを総合的に支援している。



県経済を牽引する「かながわ」発の起業家・ベンチャー企業の創出を目指し、起業の実現のための実践的な「HATSU起業家支援プログラム」を提供。またHATSU鎌倉は、コミュニティ向けのサービスも提供しており、起業家やベンチャー企業経営者、企業の新規事業担当など、先進的な活動をされている様々な方が活動の場として、有償で利用できるようにしている。

コミュニティ

オフライン、オンラインコミュニティで交流。地域や起業家同士のつながりのために。

コワーキング

仕事に集中できる環境を提供。家、職場とは違う「サードプレイス」に最適。

セミナー

起業家向けのセミナーを随時開催。それぞれのフェーズに合わせたセミナー内容を用意。

イベント

地域や起業家と交流できるイベントを開催。対面、オンライン形式のハイブリッドで対応。

メンター制度

会計士、税理士、法務など様々な専門性を持ったメンターが事業成長を応援。

伴走支援

コミュニティマネージャーがすべてのフェーズに合わせて伴走支援してくれます。

施設設備

Wi-Fi、会議室、オンライン会議など、理想のお仕事環境を整備。

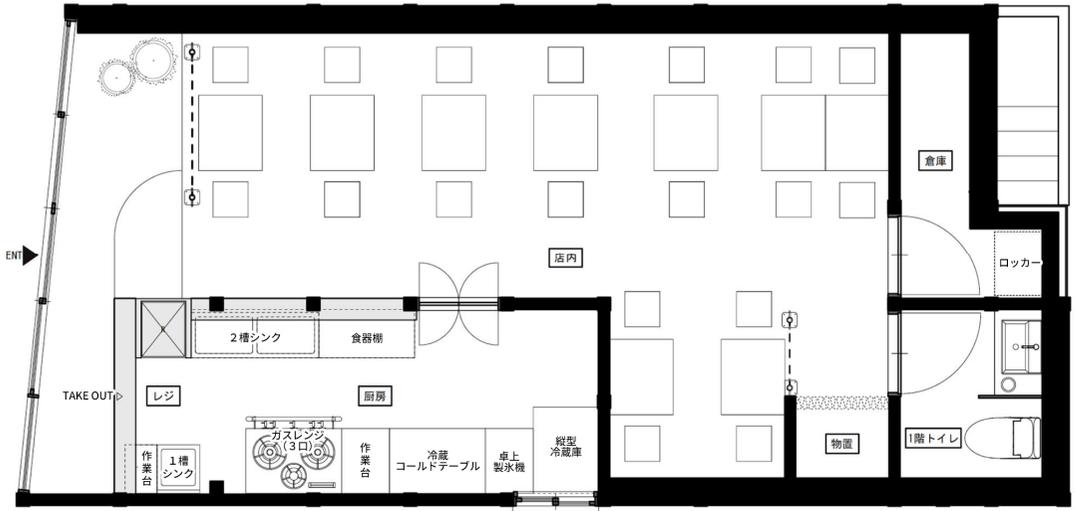
県内の自治体においては、政令市を除いて、鎌倉市のスタートアップ & ベンチャー企業育成事業が突出している

県内自治体の取り組み事例③ 横須賀市:アキサポキッチン

アキサポキッチンとは 【手軽に自分のお店をオープンできる】 シェアキッチン

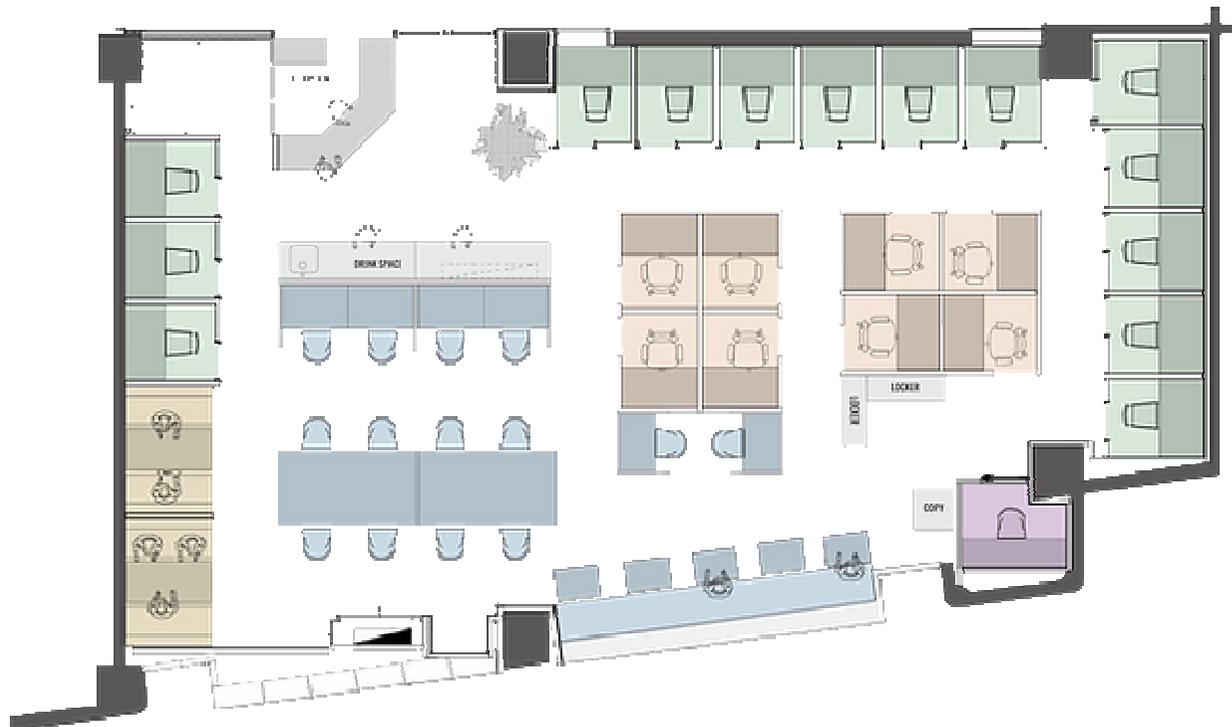
空き家問題の解決策として、横須賀市と(株)ジェクトワンがコラボした事業で、誰でも自分のお店をオープンできるシェアキッチン。飲食店を開業しようとする初期費用として1,000万円ほどかかると言われている。アキサポキッチンを利用すれば、設備が整っているため初期費用を大幅に抑えることができる。また、家賃や設備の維持費といった運用費用も抑えることができるメリットがある。

「テストマーケティングしたい」「将来自分のお店を持ちたい」「趣味を応用したい」など・・・様々な用途で使用可能な場所。



【店内平面図】

神奈川県が取り組む「令和4年度イノベーション人材交流拠点事業」の一環で、株式会社小田急SCディベロップメントが受託。運営は飲食事業などを手がける株式会社キープ・ウィルダイニング。コンセプトは「本厚木エリアのビジネスリソースの集積地」。厚木市も様々な協力を行っている。

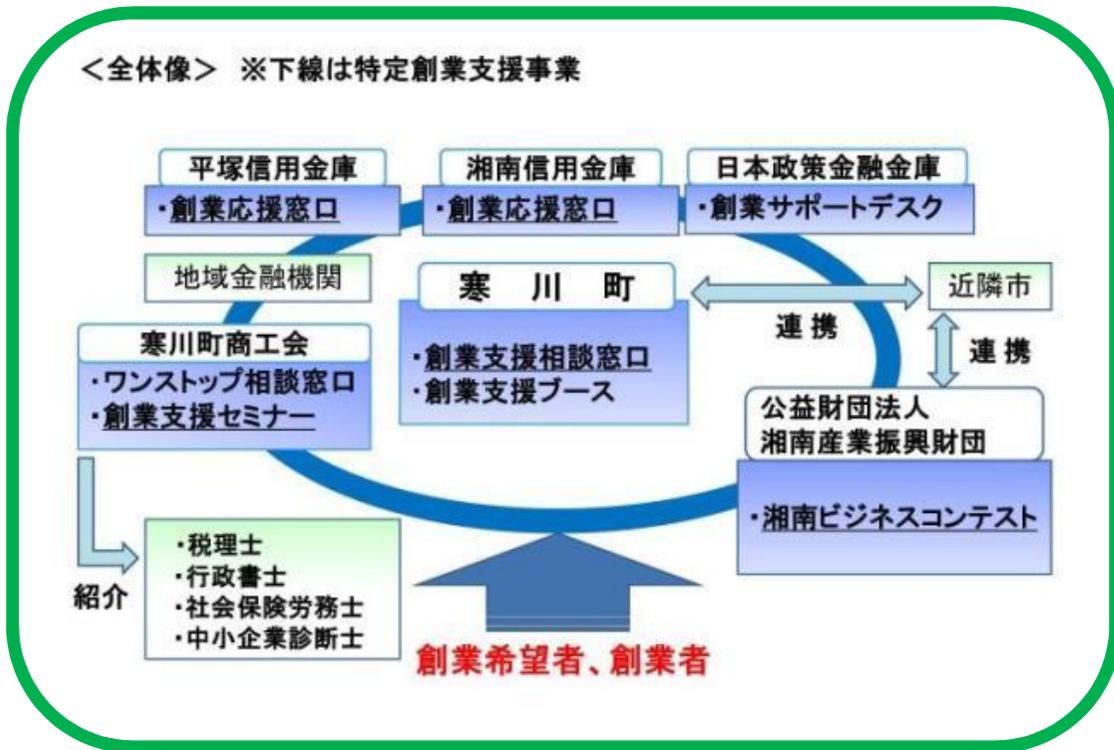


【オフィス内平面図】

現状把握 (寒川町の現状)

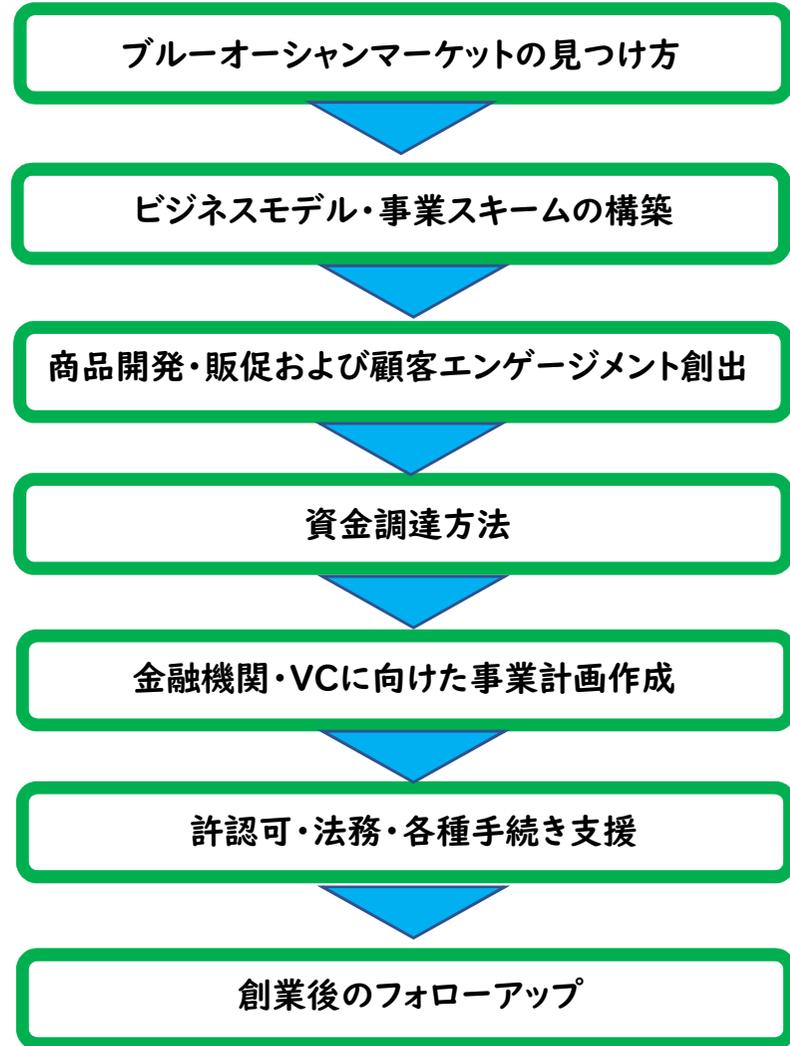
寒川町における創業支援の取り組み

寒川町と寒川町商工会、平塚信用金庫、湘南信用金庫、日本政策金融公庫、公益財団法人湘南産業振興財団と連携して、窓口相談に力を入れると同時に、創業セミナー、ビジネスコンテスト等による創業支援を実施



【支援スキーム】

【支援ステップ】



Customer

(顧客:現時点において、寒川でビジネスをしている業種)

ICT依存高い

- ◆学習塾
- ◆スポーツクラブ
- ◆娯楽業

- ◆お茶屋
- ◆洋菓子店
- ◆和菓子店
- ◆飲食店

- ◆中古車販売店
- ◆バイク販売店
- ◆自動車修理業
- ◆自転車屋

- ◆不動産
- ◆6次産業

(農業野菜/果実/米/花)

- ◆精密機器
- ◆産業機器製造
- ◆特装車製造
- ◆食品原料製造

- ◆建設
- ◆物流業者
(運送業)

BtoC

- ◆介護事業
- ◆小規模保育
- ◆理美容
(化粧品含む)
- ◆ネイルサロン
- ◆精肉店
- ◆鮮魚店

- ◆洋品店
- ◆電器店

- ◆産業廃棄物処理業
- ◆花屋
- ◆製パン業

BtoB

ICT依存低い

Competitor

(競合:寒川の競合になりうるもの/自治体や企業)

チェーン店

(コンビニ/ドラッグ/HS/DS)

他自治体

(特に東京と地方都市)

電子コマース

県内自治体

旅客企業

(特に電鉄系)

Company

(自社: 寒川とは一体どんなところなのか!!)

寒川町の強み(Strength)

神社／ダイヤモンド富士／海に近い／湘南ナンバー／
家賃が安い／物価が安い／自然が残っている／
川の街／花の街／平坦な地形／雨が少ない／
適度な賑わい／駅が3つある／ICが2つある／
車利用者にとって便利／隣接自治体へのパラサイト／
TV・映画等のロケ地活用増／子育て支援充実

寒川町の弱み(Weakness)

学力テストの結果が悪い／駅前の賑わいの無さ／
美味しいと評判のお店が無い／魅力的な店が無い／
オシャレ感ゼロ／ビジネスを育てる環境が無い／
無駄な充足感が充満している／まとまりが無い／
研究不熱心／本屋が無い(無文学の街)／IT企業なし
著名人の輩出ほぼなし／女性が活躍しづらい
過去の「遺産」に頼っている(工業団地等の工業誘致)

寒川の機会(チャンス: Opportunity)

新幹線新駅／相鉄線延伸(LRTが走る街へ)／
寒川神社の門前町化／「市」まであと一息／
農業・花を活かしたビジネス／幹線道路／
海老名・藤沢のベッドタウン化／
サイクル&バスライドの活性化

寒川町の脅威(Threat)

近隣が発展しすぎ／教育環境／少子高齢化／
若者の流出／人口減少(生産年齢)
課税対象所得の低さ／家庭教育への不熱心／
都市計画の甘さ／不動産の在り方(幅と高さ)／
企業誘致する場所の少なさ

**スタートアップの
誘致と支援促進を
実施する場合の
課題と解決の方向性**

課題

①

スタートアップ企業の「定義」をどうするか？
(国や他自治体と全く同じで良いのか)

課題

②

事業スキームとメインプレイヤーをどうするか？
更に、それぞれのプレイヤーの役割は？

課題

③

スタートアップに対し、寒川町は何をするべきか？
(他自治体と如何に差別化していくのか)

課題

④

ワーキングスペースの設置はどうすればよいか？

課題

⑤

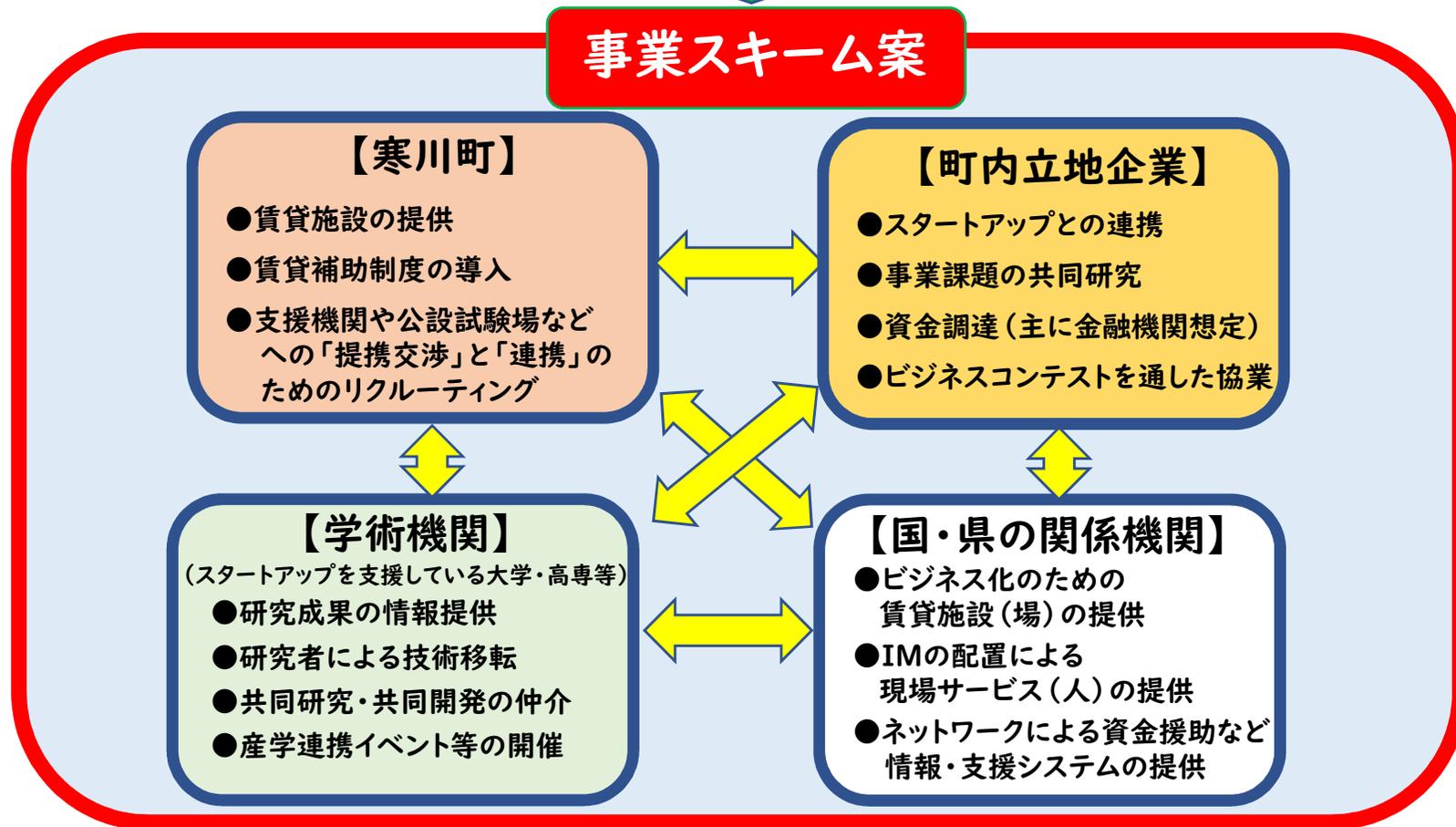
スタートアップと解決する「寒川町の課題」は？

スタートアップ企業の「定義」をどうするか？

- 
- ①創業前から創業三年目までとする
 - ②基本的に業種及び先進性は問わない
 - ③ただし、特に力点を置く業種を決め、特別な扱いやインセンティブを与える
 - ④例えば「女性」や「60歳以上のシニア」「現役の学生」等に対して特別な扱いを行う
 - ⑤寒川町の抱える課題を共に解決出来る企業

可能な限り「寒川町独自の間口を広げた定義」とする

事業スキームとメインプレイヤーをどうするか? 更に、それぞれのプレイヤーの役割は?



町内立地企業を連携先に入れて差別化を図る

スタートアップに対し、行政は何をするべきか？

- ① 事業展開するための協業先との交渉・提携
- ② 行政単体による資金援助（家賃補助・減税措置等）
- ③ 情報収集、情報共有の場として、さらにビジネスを行っていくためのワーキングスペースの提供
- ④ ワーキングスペースに併設する形で、ものづくりの研究と開発が可能な「ラボ」の複数箇所の提供

行政は、協業・連携先を「連れてくること」だけではなく、ワーキングスペースと、特に併設する形でのラボを複数用意し、手厚い支援を行う

スタートアップ^oに対し、行政は何をするべきか？

- ① 調査・広報・広告宣伝・販売促進
⇒ 総合広告会社、各分野の専門企業
- ② 法令順守・企業統治・知的財産権（特許）
⇒ 法律事務所、弁理士事務所（特許取得）
- ③ 資金調達・出口戦略（IPO／M&A）
⇒ 金融機関、ベンチャーキャピタル
- ④ 経営戦略
⇒ コンサルタントファーム、シンクタンク

行政は上記業務に関連する業種の企業と包括連携協定を締結し、スタートアップ企業が「企業としての体を成す手厚い支援」を行う

ワーキングスペースの設置はどうすればよいか？

- 
- ①駅前（寒川駅が望ましい）の賃貸物件を借りる
 - ②町内に立地している倉庫を借りる（前例あり）
 - ③町内立地のマルチテナント型物流倉庫を借りる
（他所で保育園や店舗をテナントにしている事例あり）
 - ④町有地を活用して仮設オフィスを建てる
 - ⑤町有施設の空きスペースを活用する

ある程度の予算は掛かるが、事業には必要不可欠であり、先行投資として捉え、他自治体の事例を参考にあらゆる方策を考えるべきである

スタートアップと共に解決する「寒川町の課題」は？

- 
- ①教育（学校・家庭問わず）
 - ②子育て支援
 - ③特色のある飲食店づくり
 - ④活気ある「飲食店街」づくり
 - ⑤モビリティ（通勤・通学・高齢者の移動手段）

寒川町の「未来を見据えた課題」の解決とする

【政策提言】
戦略案(全体と個別)
及び
具体的戦術案について

寒川の機会 (チャンス: Opportunity)

寒川町の脅威 (Threat)

寒川町の強み (Strength)

神社

立地

物価安

意外に有名

ロケ地

自動車社会

川

農業

子育て環境

住民高齢化

近隣自治体の繁栄

教員の成り手不足

街づくりの在り方

立地の活かし方

工業系企業誘致ゼロ

子育て支援と教育の
協業力

寒川町の弱み (Weakness)

学カテストの結果

平均主義

町政無関心層多数

女性活躍の少なさ

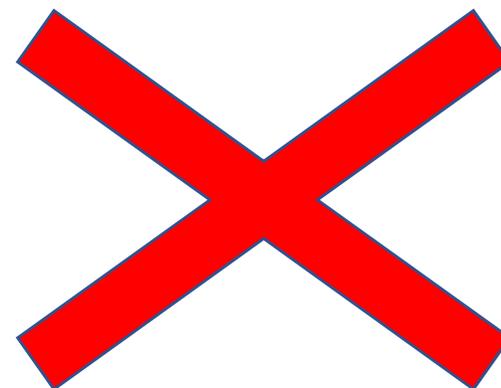
なれ合い思想

育たないカルチャー

著名人の少なさ

過去に依存

モビリティ



寒川の**機会**
(チャンス: Opportunity)

寒川町の**脅威**
(Threat)

寒川町の**強み**
(Strength)

積極
戦略

差別化
戦略

寒川町の**弱み**
(Weakness)

改善
戦略

回避
撤退

寒川町の
課題解決

手厚い支援

研究開発
ラボの充実

他自治体との差別化を如何に行うか

シニア起業家

女性起業家

学生起業家

【政策提言の全体戦略】

イノベーションだけに捉われない
「間口の広さ」と「ホスピタリティ」があり

【夢を抱き叶えられる場所】

というイメージを持って寒川町を選び
創業・事業展開してもらえる
施策とする

個別戦略①

全てのスタートアップ企業
及び創業予定者に対し

寒川町での事業展開が
如何に有利なものか

手厚い支援メニューを
用意し示すことで

創業の地として寒川町を
選択してもらう

具体的戦術①

行政は、以下金融関連企業との包括連携協定の締結や業務提携を行い、スタートアップ企業が成長していく上で最も要となる「資金調達」に対する手厚いバックアップを行う

- ①地元銀行・信用金庫
- ②政策金融公庫
- ③独立系ベンチャーキャピタル
- ④企業出資系ベンチャーキャピタル

個別戦略①

全てのスタートアップ企業
及び創業予定者に対し

寒川町での事業展開が
如何に有利なものか

手厚い支援メニューを
用意し示すことで

創業の地として寒川町を
選択してもらう

具体的戦術②

行政は、スタートアップ企業に
対して、丁寧な伴走型の支援を
行い、寒川町を拠点とする事業
展開を行うことでの飛躍のきっ
かけを掴んでもらう

- ①インキュベーション・マネージャーによる
伴走型コンサルタント制度及び
先輩経営者によるメンター制度の導入
- ②シェアオフィスでのワーキングスペース
の提供(賃料支援型)
- ③他所ワーキングスペースとの連携による
フリーアドレス型ワーキングスペース活用
- ④ワーキングスペースに併設する形で、
「ものづくり」「研究・開発」が出来る環境
を提供するため、【ラボ】を複数用意

個別戦略①

全てのスタートアップ企業
及び創業予定者に対し

寒川町での事業展開が
如何に有利なものか

手厚い支援メニューを
用意し示すことで

創業の地として寒川町を
選択してもらう

具体的戦術③

行政は以下業務に対して、関連する業種の企業と包括連携協定の締結や業務提携を行い、スタートアップ企業が「企業としての体制を成す手厚いバックアップ」を行う

- ①調査・広報・広告宣伝・販売促進
⇒総合広告会社、各分野の専門企業
- ②法令順守・企業統治・知的財産権(特許)
⇒法律事務所、弁理士事務所(特許取得)
- ③経営戦略
⇒コンサルタントファーム、シンクタンク
- ④会計処理・決算処理
⇒税理士事務所、会計事務所

個別戦略②

女性の創業者及び
創業予定者に対し

寒川町での事業展開が
如何に有利なものか

寒川町独自の支援メニュー
を用意し示すことで

女性創業者たちに寒川町を
創業の地として選択してもらう

具体的戦術

女性活躍社会の実現を、どこよりも確かなものにするため、よりきめ細かな女性起業家支援の体制を整える

- ①女性特有の悩みが相談できる
女性メンターの配置
- ②特に、若年女性層に対する
優遇制度の設置
- ③「融資」に対する利子の補助制度確立
- ④女性起業家同士のネットワークの構築

個別戦略③

60歳以上のシニア創業者
及び創業予定者に対し

寒川町での事業展開が
如何に有利なものか

寒川町独自の支援メニュー
を用意し示すことで

シニア創業者たちに寒川町を
創業の地として選択してもらう

具体的戦術

世間一般では、「シニア=現役引退」というイメージがあるかもしれないが、寒川町での手厚い支援をもつての創業により、シニアだって「まだまだ夢は叶う」というイメージを確立する

- ①退職金破綻を招かないための、
ファイナンシャルプランナーや金融機関
融資担当による資金アドバイス支援
- ②同年代の起業家とのネットワーク構築
- ③若年起業家からも情報を得られる
リバースメンター制度の確立
- ④心と体のヘルスケア制度の充実

個別戦略④

現役学生の創業者
及び創業予定者に対し

寒川町での事業展開が
如何に有利なものか

寒川町独自の支援メニュー
を用意し示すことで

現役学生創業者たちに寒川町を
創業の地として選択してもらう

具体的戦術

若年起業家が「夢を抱ける」
「いくらでもやり直すことができる」
そんなイメージが抱けるよう
な支援の実施

- ①創業の先輩である起業家の
メンター制度の充実
- ②特に、コンプライアンスやガバナンスに
ついて、「事業の暴走」を招かないよう、
しっかりと見守る制度の確立
- ③併せて、資金調達、資金繰りに対する
アドバイスを行う制度も確立
- ④全国の同年代ネットワークの確立
- ⑤創業や事業を断念した者に対する
就業支援

個別戦略⑤

教育系スタートアップ企業
に対して

寒川町における教育課題
を共有してもらい

寒川町と教育系スタートアップ
が協業することで

寒川町における教育課題の解決
を促し、教育環境を向上させる

具体的戦術

教育系のスタートアップ企業と
ともに、寒川町の抱える「教育
課題」を解決していく

- ①公立小中学生の学力向上
- ②学習習慣を身に付ける家庭教育の向上
- ③社会適応力の向上
- ④放課後教育の強化(居場所作り含む)
- ⑤コミュニケーション能力の向上
- ⑥家庭環境に左右されない教育環境整備
- ⑦教員の多忙化解消

個別戦略⑥

子育て支援系
スタートアップ企業に対して

寒川町における
子育て課題を共有してもらい

寒川町と子育て支援系
スタートアップが協業することで

寒川町における子育て支援の
課題解決を促し、子育て環境を向上

具体的戦術

子育て支援系のスタートアップ企業とともに、寒川町の抱える「子育て支援の課題」を解決し、子育て支援県内No.1を目指す

- ①産後ドゥーラー育成システムの導入
- ②病児保育支援システムの導入
- ③保育教育のデジタル化
- ④発達支援児の支援、特にリアルとデジタルを融合させた「相談の仕組み」確立
- ⑤子育て支援と教育をブリッジさせたデジタル教育システムの導入

個別戦略⑦

飲食系
スタートアップ企業に対して

寒川町の飲食業界が
抱える課題を共有

寒川町と飲食系スタートアップ
が協業することで

寒川町における飲食業界の課題
を解決し、経営環境を向上させる

具体的戦術

飲食系のスタートアップ企業と
ともに、寒川町の料理飲食店に
「革命」をもたらし、経営改善の
支援を行う

- ①他に類を見ない特色のある店舗づくり
- ②オリジナルメニューの作成支援
- ③素材仕入れの共有化支援
- ④在庫の共有化による食品ロス削減支援
- ⑤新たな飲食街づくりを行い、飲食起業家の事業トライアルによる支援育成の実施

個別戦略⑧

モビリティ系
スタートアップ企業に対して

寒川町が「モビリティ」に
関して抱える課題を共有

寒川町とモビリティ系
スタートアップが協業することで

寒川町におけるモビリティの課題
を解決し、生活環境を向上させる

具体的戦術

モビリティ系のスタートアップ企業とともに、寒川町で暮らす人々の「足の確保」「移動の自由性」の拡大を図る

- ①ライドシェアの導入による
 - ◆高齢者の移動手段確保
(特に運転免許返納者)
 - ◆通勤・通学の利便性向上
 - ◆塾や習い事に通っている小中学生の安全・安心な移動手段の確保
- ②オンデマンド交通システムの導入と推進
- ③町内いつでもどこへでも移動可能な自動運転(レベル4)のシステム導入