

岩手日報総合研究所  
イワテ力創発マガジン



# 日報総研

Monthly Report

8/28  
August 2024  
No.23

[特集]

# 「起業」

世界を変える  
日本を活気付け  
地域を潤し

Contents

page 2-7

[特集・起業]  
起こせ革新 ビジネス虎の穴  
成長への渴望 スピード上場  
笑顔のパンで人生二毛作  
開業への道のり  
識者インタビュー

page 8-9

不思議の国「トランプ・ランド」紀行  
半沢 隆実さん  
(共同通信社論説委員)

page 10-11

ナイアガラサウンドの源泉  
大滝詠一さんと岩手

page 12-13

秋への活力 激辛激熱ツアー

page 14-15

「数字で見るいわて」  
残暑 日焼けにご用心  
【発掘 B面博物誌】  
秋まつり準備はこの店で

page 16

column  
いじめ後遺症  
斎藤 環さん  
(精神科医、筑波大教授)



特集・起業

# 起こせ革新 ビジネス虎の六

縮小日本で活力を維持するには驚異的な推進力を持つスタートアップ（新興の成長企業）が欠かせない。本県でそんな革新を志す起業家が集まるのが一般社団法人岩手イノベーションベース（一一B）だ。どん欲に上場を目指し、前進しか眼中にない経営者や起業志望者が集う場は、さしつけ「ビジネス虎の穴」といふたところ。平然と金目の話、インサイダー情報が飛び交う生々しくも熱い現場とは、どんなものだろう。

23日夜、盛岡市盛岡駅西通のアイーナで、IIBの月例会が開かれた。こ

やばい情報

啓子社長、「岩手日報水沢広華会」の及川順也専務が、人気銘柄「奥州ノ龍」の輸出の取り組みを紹介した。県内各地の経営者や起業志士学生ら約30人が集い、熱心に聴講した。「輸出に向けたかどうやつて社内合意を取り付けたか」「海外の輸入業者との連携をいかに保つか」「地元の米を使っているというストーリー性は海外でどれだけ響くのか」。一つでもヒントを持ち帰ろうと、経営目線に立った質問が次々に出た。

活動の中核を成すのは二つ並んで、一つは「と呼ばれるグループセッション」。米国発祥の国際非営利組織・EO(起業家機構)の手法を取り入れた。新進の経営者6~8人で1グループを組織し月1回、盛岡市に集まって4時間、膝詰めで語らう。個人や家族のこと、自社の経営状況まで、良いことも最悪の事態も洗いざらいしゃべる。シェアするデータも吐露する心情もあまりに赤裸々。決算資料はもちろんインサイダ情報もやり取りするので秘密保持契

「IBは2020年、岩手で起業する人を増やし、起業家同士で切磋琢磨して上場も狙う成長企業を生みだそう」と設立された。「10年間で年商1億円を超す経営者を100人輩出する」と掲げ、起業家や起業志望者はもちろんベンチャーキャピタル（VC）・金融機関・大学など研究機関・人材育成事業者・行政・マスコミなどが参加。岩手から一人でも多くのスター経営者を育てようとしている。行政主導で発したが、経営者による自律的運営を強めようと昨年、一般社団法人化した。

参加者のモチベーションは明確だ。いかに早く、大きく、面白いビジネスを成長させるかという点。その先には上場を見据える。だからフォーラムでは、マスクミや一部コンサルなどが出でるが、空論は一切出ない。話題は実に生々しい。例えばこんなイメージ。

助言せず、どうするか。聞き手は自分の経験を紹介する。事業を営む中で、経営者は多くの成功と失敗を体験している。似たようなエピソードを例示するのだ。ギリギリの場面でどこから資金調達したか、業績や数字を整えるためなどの部門や人員をカットしたか。役に立つ弁護士は誰か。投資家に主導権を渡さないため、交渉をどう進めたか。その際、服装や口調はどうしたか。体



岩手イノベーションベースの月例会。経営のヒントを得ようと熱心に聴講する=盛岡市盛岡駅西通

ラム1期メンバーで久慈市田屋町・本  
ームセンター仙台の米内松司社長  
(50)も、これを実感する1人だ。同社は  
人々、家販売を軸としてきたが、3  
代目社長の米内さんは福祉事業を新た  
に起こし、伸ばしている。展開するの

は、原石を見つけ出そようと手ぐすね弓にて参加しているとも言える。急成長だけを志す人間集団が生む強力な磁場が、ヒト・モノ・カネと情報を呼び込んでいる。

A photograph showing a group of approximately ten people seated at long wooden tables in a classroom or lecture hall. The individuals are dressed in casual to semi-formal attire, including t-shirts, polo shirts, and a white lab coat. They are all facing towards the front of the room, where a person is standing and likely giving a presentation. The room has white walls and fluorescent lighting.

トが埋まっている。課題を打ち明けた後、側の経営者は、そこから有益な情報を拾い集め応用する。翌月には突破口を開き、劇的に業績を改善させるケースがほとんどだという。

解決にむか  
経営の意

世界展開も当然

前述したように、IIBにはVCや金融機関、企業や大学、行政など多様なセクターが集う。このネットワークがあることで、事業展開に必要な資金や情報、技術や設備を持つ第一人者と一氣につながる。その場で大型の投融資案件が進むことも、ざらだ。それがIIBには「ビジネスの種」が転がっているのであり、例えば資金供給側

業績は不問。今は月商1,000万円いかなくとも、どうしてもこの事業で世に出たいんだという覚悟と熱量がある方は大歓迎です。起業、経営は孤独で厳しいものですが、これほど面白く、生きている実感を得られる世界ってないですよ」と新たな仲間を心待ちにします。

フォーラムは10月、3期メンバーが始動する。間もなく4期生の募集も始める。I-IB事務局を担う米内社長は「数字を求める集団なので、何となく起業という方は遠慮願う。一方で現在の

これまでに5人が達成した。一般的に年商1億円を超すと、投資余力が発生する。攻めに出るので事業の規模も成長スピードも格段に上がる。多角化したり、逆に強みに特化したり、M&A(企業買収)を仕掛けたりして倍々ベースで累乗ペースで育っていく。「年商1億円超を100人」の実現に向け、先行した人が率先引いていく所等さへある。

参加企業の伸びは著しい。例えばフオーラム1期メンバー6人の年商は、入会時の計2億1千万円から今年3月現在で6億4600万円と約3倍になった。2期の7人も計2億6千万円から4億7千万円に膨らんだ。フオーラムメンバー全13人のうち入会時、年商

## Interview

# 起業や上場、加速度的に進む

## 岩手イノベーションベース・佐々木代表理事に聞く

2020年に発足し、今や本県の起業家の拠点となっている岩手イノベーションベース(IIB)について、佐々木慈和代表理事(47)に成果と展望を聞いた。

ラインに立つための条件として  
を超えてもらひう。  
I—I-Bのような組織は今、  
全国15府県に広がつてゐる。  
運営には地域性もあって、民  
間主導でとにかく1社でも多く上場しようという所もあれば、行政主体で始まった岩手  
のようだ、まずは起業を志す人の分母を増やそうと注力して  
きた所もある。戦略の違いだ。県民性もある。全国には  
われ先に押し出る起業家も多いが、岩手は奥ゆかしい。  
起業したい、上場を目指した



地方出身者は起業に不利だと思うだろうか。私は岩泉町の出だが、経営に出自がすごく生きている。中学まで地元で過ごし、高校(盛岡一高)に進んで盛岡へ。そこから次々と環境変化が起きた。大学(南カリフオルニア大)進学

なぜ年商1億円ラインを設定したのか。まず起業して、会社の体を成すのがこの規模だというじと。1億円を超えた先にはまた違う地平が広がるのだが、1億が3億になり、さらに5億円に成長するくらいまでは意外にスッと運ぶ。だからまず、成長へのスタートラインに立つための条件として1億円を超えてもらう。

—IBのような組織は今、全国15府県に広がっている。運営には地域性もあって、田舎でとにかく1社でも多く上場しようという所もある

なぜ年商1億円ラインを設定したのか。まず起業して、会社の体を成すのがこの規模だということ。1億円を超えた先にはまた違う地平が広がるのだが、1億が3億になり、さらに5億円に成長するくらいまでは意外にスッと運ぶ。だからまず、成長へのスタートラインに立つための条件として1億円を超えてもらう。

グループを組織し月1回、対面で4時間じっくり話す。プライベートな話から経営上の悩みまで共有する。生々しい数字も飛び交う場だ。フォーラムを介し何年も一緒にいると「経営危機になる場面もあれば、それを乗り越え年商1億円を達成したり、上場を果たす瞬間に立ち会う。経営には山も谷もあり、メンバー相互に過程をつぶさに見る。すると不思議なもので、仲間が

グループを組織し月1回、対面で4時間じっくり話す。プライベートな話から経営上の悩みまで共有する。生々しい数字も飛び交う場だ。フォーラムを介し何年も一緒にいると「経営危機になる場面もあれば、それを乗り越え年商1億円を達成したり、上場を果たす瞬間にも立ち会う。経営には山も谷もあり、メンバー相互に過程をつぶさに見る。すると不思議なもので、仲間が

IIBは20年でスタートし現在、212会員が参加している。IIBの活動の軸である「フォーラム」に参加する会員は13人いて、うち5人は、経営する会社が年商1億円を超えた。IIBは設立後10年で年商1億円超の起業家を100人輩出すること目標にしている。4年たったので1億円超えが20人ほどいると望ましい段階ではある。一方で、この分野では誰かが最初

い人たちが自発的に集まり、支え合って頑張っている。派手に伸びるところより肅々と努力し、しっかり成果を積み上げるタイプが多い。成果をひけらかしたりしないが、現在進行形で具体的な上場準備に入った人もいる。そういう意味で、「ドンと云ひ切る」や「じわじわ」と来て、今後、加速度的に成果を出していくだろう。これからどういふをかけていきたい。

あなたもやれる

IIBは、国際組織であるEO(商業家機構)の手法を導入している。その軸が「フォーラム」というグループ

た。もったいないということでもとまた。投資専門人材の仲介も一気に話が進むようになった。これは東京ではできない。大都市にはすごい才能があるが、それぞれ恩恵があり、まとまつて生かす仕組みが機能しない。だから一つになれる。

失敗するくらいに良いから思つては  
る。必ず後につながる。大きく生かせ  
る。失敗しても前向きに。地方出身者  
には、最後には帰る場所があるといふ  
くらいに明るく大きく構えてほし。

起業も上場も、岩手だからできない  
なんてことは全くない。かつては東  
でなくては話にならないという風潮  
あったが、今ではもう、いまなり地  
からニューヨークでいいじゃんと。  
手から次々と大リーガーやプロ野球の  
スター選手が生まれているように、  
つの流れができると一気に伸びるのが  
岩手だ。上場する起業家が続々と現  
れる、そんな時代が来るだろう。(談)

流れを生みだす

これから起業したいという人材を発掘し育てるため、主に学生向けに「IB Lab(ラボ)」という「ミューティーもつくる」で、東京に行ってやり手経営者らとつながっている人もいるようだ。起業には、そういう人脉や熱量の高い場に早い段階で加わることが非常に有効だ。敷居をどんどん低くしていく起業が普通で、年商一億円は通過点

起業が普通で、年商1億円は通過点  
上場もぐじ当たり前の目標」という環境こそ大事だ。そのため、I—IB単体の活動にとどまつていてはいけないとも思う。各地のイノベーションベイスでつくる全国組織「X—I—B」を介し、上場を目指すメンバーで県域を越えてつながるとか、外を見ることが必要だ。当然、海外の仲間とも。そもそも事業



(岸手イノベーションズ提供)

A professional portrait of Sasaki Kiyoshi, a middle-aged man with dark hair, wearing a dark blue sweater over a black t-shirt. He is seated at a desk, looking slightly to his left with a thoughtful expression. Behind him is a computer monitor and some green plants. The background is a plain white wall.

特集・起業 実例1

# 成長を渴望 スピード上場

**東京・AViC社長 市原創吾さん(37歳、本県出身)**

社員は自分一人、わずかな元手で起業し、4年余りでスピード上場。デジタルマーケティング業AViC(市原創吾社長、37)が創業し、経営の先頭に立つ。人口減少とイノベーション(技術革新)という二つの大波が襲う日本社会にあって「変化の時代はチャンス」。安定した大手会社員の身分を捨て、競争と淘汰の激しい業界で奮闘している。

地下鉄銀座線の溜池山王駅から徒歩1分。アーク森ビルの19階に本社がある。広くゆったりした空間で、若い社員らがノートパソコンに向かっていた。グーグルやメタ(旧フェイスブック)の広告枠活用支援やSEO(検索エンジン最適化)のコンサル事業を手がける。顧客は中小から大手企業まで幅広い。2024年9月期第3四半期の決算説明資料によると、売上高成長率は30・5%(前年同期比)と著しい。

## 雑居ビルに1人

意欲ある人材を口説いては社員に迎え入れ、連日、営業に駆け回るうちに売り上げは伸びた。だが、スタートアップ(SU、新興企業)は「知名度と社会的信用がないため、良い提案をし難い」と、起業なんて考えたことがなかった」といい、サイバー社のクリエイティブな職場に身を置いたからこそ今がある。

市原社長は盛岡市で生まれ、花巻市で育った。父は地方銀行勤め。「家族や親戚に商売をやっている人がいなかつたので、起業なんて考えたことがない」と、社会を動かしていくなどの企業にも、IT大手のサイバーエージェント(東京)に入社。20代にして幹部ボス長一人から始まった。

花巻北高、青山学院大理工学部で学び、IT大手のサイバーエージェント(東京)に入社。20代にして幹部ボス長一人から始まった。

トに就き、充実感はそれなりにあった社員の採用や資金調達、顧客との取引

## 創業4年余で達成

が、30歳が迫る中で「指數関数的に成長したい」との欲求が高まり、起業を決意した。

18年3月、実行に移したが、在職時から周到に準備して臨んだわけではなかった。手元資金は200万円ほど。手始めに都内の雑居ビルに事務所を構えた。社名を考え、ホームページを作り、銀行口座を開設して…。時間がたって「清掃をやる人がいない」と気づいて業者を探した。コピー機を導入したら「標準装備」と思っていたホスピタリティ機能がなくて困惑した。

「そもそも最初は社員がいないからオフィス 자체が不要だったんですけどね。大企業にいた時に当たり前の環境が、当たり前ではなくなった。何かもう自分でやり、失敗ばかりだった」と振り返る。

「SUに優秀な人材がもっと参入してほしいけれど、日本社会には起業を成功させるカリキュラムがないので生まれにくい」と課題意識を示す。それでも、起業を志す人材はどんなステップを踏めばいいのだろうか。

「SUに優秀な人材がもっと参入してほしいけれど、日本社会には起業を成功させるカリキュラムがないので生まれにくい」と課題意識を示す。それでも、起業を志す人材はどんなステップを踏めばいいのだろうか。

最後に、新しいビジネスを興し、上場を遂げた今、やりがいを尋ねてみた。「新分野には先輩もベテランもない。チャンスがたくさんある。自分に五輪で金メダルを取るのは無理だけれど、それに代わる面白さがあり、アドレナリンが出る。旅行先でも一秒も仕事を忘れることはないほど忙しいけれど、やめたいからって問われたら、絶対にやめないです。古里の若者の活躍を頼みばこそ、熱く語った。

がやりやすくなり、成長軌道に乗った。近年、ビジネスシーンで「JTC」という用語が飛び交う。ジャパン・トレーディショナル・カンパニー(日本の伝統的企業)の略で、縦割り、横並びなど古い体質を揶揄するニュアンスで使われることが多い。半面では根強い

安定志向もあって、他の先進国と比べて起業が低調。これらが日本経済の活性化を妨げているとの指摘もある。

始まりがある。何百、何千の会社の中で生き残って今がある。そんなグロースしていく過程を実際に見て学ぶ経験は、すごい大事。若いうちは良い人、良い情報と出合える、良い環境にこだわってほしい。いきなり起業するのではなくて」



本社オフィスで若手社員らとコミュニケーションを図る市原創吾社長(左)

## 「環境にこだわれ」



社名はアルファベットで先頭の「A」、景色(「Vi」sta)をつくる(「C」reate)の造語

**新分野はチャンスだらけ。アドレナリンが出る**

# 笑顔のパンで人生一毛作

紫波町・もり森スマイル工房  
長森克之さん(65)

白いデータがある。ファインシャルプランナー業・生活デザイン（東京）によると、20～60歳まで一日平均9時間、月20日間働くと総労働時間は8万6400時間。対して退職後。自由時間が増え、一日12時間が自己裁量になる。男性なら平均寿命に近い82歳までの総自由時間は、何と9万63360時間。現役時代の労働時間よりはるかに多い。人生百年時代。あなたはこの長い自由時間を、どう過ごしますか？

紫波町口説でパン工房・もり森スマイル工房を営む長森克也さん（68）の答えはこうだった。「世の中ひとつなり続け、趣味と実益を兼ねた事業で地域の役に立ちたい」。家でのんびり過ごしても、1週間で嫌になるのは自分が一番よく分かっていた。郷里・千葉県の先人伊能忠敬は50歳になって測量学を学び、日本地図を完成させた。この大先達には及ばずとも「人生二毛作」を実現したいと志した。まさに、50代に差し掛かった頃のことだ。

長森さんは現役時代、農政部門の農業大学校研究科で教えていた2011年、学生と共にパン作りを体験した。「素人でも、それなりにうまくできるもんだ」と面白くなつた。それから毎

趣味のパン作りとプロの技の間に  
は、大きな開きがある。長森さんはほ  
ぼ独学でその差を埋めた。専門書を読  
みあさり、プロの職人のブログを参考  
にした。通信教育も受け、製法理論な  
ど講師を質問攻めにした。前後して商  
工団体の創業塾も受講した。商圈から  
生産規模を逆算し、どの世代のどんな  
人にパンを食べてもらうのかまで、徹

答えはこうだった。「世の中とつながり続け、趣味と実益を兼ねた事業で地域の役に立ちたい」。家でのんびり過ごしても、1週間で嫌になるのは自分が一番よく分かっていた。郷里・千葉県の先人伊能忠敬は50歳になって測量を学び、日本地図を完成させた。この大先達には及ばずとも「人生二毛作」を実現したいと志した。まさに、50代に差し掛かった頃のことだ。

間、月20日間働くと総労働時間は8万6400時間。対して退職後。自由時間が増え、1日12時間が自己裁量になる。男性なら平均寿命に近い82歳までの総自由時間は、何と9万63360時間。現役時代の労働時間よりはるかに多い。人生百年時代。あなたはこの長い自由時間を、どう過ごしますか？

週末、自宅でせっせと生地をこねた。

底的に具現化する必要があるなど知った。地元の中高年女性を主な客層とした。手持ち資金の範囲内で始めるに決めた。一般的にベーカリーを起業する場

た。これは、全量国产小麦を使う自身のこだわりとも合致した。軽く仕上がりの外国産に比べ、国产はもっちり感が出る。長森さんは県産「ゆきちから」と北海道産「ゆめちから」をアレンジして使う。生地発酵も、10度以下で一夜掛けて進める「冷蔵法」を採用した。微細な小麦の粒子と水粒子が密につながるので、焼いても水分が飛ばない。持つとずっしり重く、しつとり感が際

パンと抹茶小豆パン、トマトチーズパンの3種。めでたく完売したが、喜びよりも、ここまでき着けたことにほっとしたと振り返る。

経営が軌道に乗り始めるまで4年は掛かった。それまではたびたび「負けそうになりました」と明かす。開業当初は物珍しさもあって売れた。だがそれも数ヶ月すれば落ち着き、半分しか売れないので出てきた。長森さんはは

て続かず、人生一毛作も実現しない。長森さんに、シニア起業を考える人へ助言を求める△退職前からじっくり、具体的に準備する△大きく始めず、身の丈に合った投資を心がける△自己満足に陥らず、研究と改善を続ける△の三つが挙がった。

「おいしかった」と言われると本当にうれしい。起業は自己責任だし、お金をいただくのは想像以上に大変です。でもそれだけ喜び、やりがいは大きいですよ」と長森さん。開業当初は愛用するオーブンの耐用年数である15～20年ほど続けられた御の字と考えていたが近頃、改めた。「家族、お客様に感謝しながら、元気なうちは続けられたら。目指すは生涯現役です」

ある商品構成はこうしてできた。

もり森スマイル工房は、紫波町日詰の2商業施設に出荷している。オガールプラザ内の産直・紫波マルシェには水、木曜を除く毎日。日詰商店街のなんばザ・ホールには月、火、金曜に並ぶ。

るようになった。常連客がついたのだ。  
21年には次女の野田美穂さんをパート  
従業員に雇い、色味も楽しいパウンド  
ケーキや、オートミールバーなども発  
売。スイーツを求める新たな客層を取  
り込んでいる。

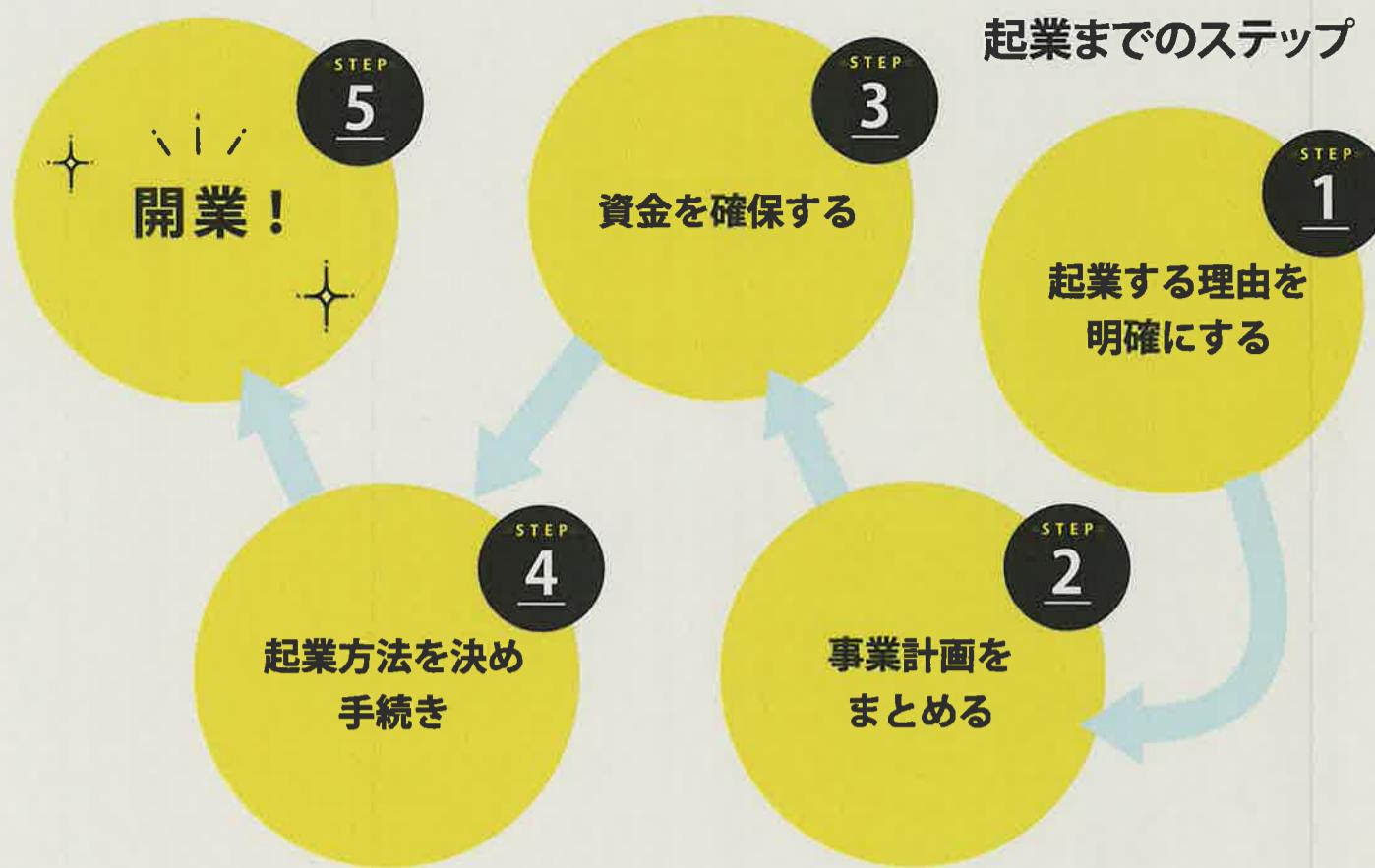
もり森スマイル工房の  
ブログページはこちら  
ホールで販売する。

## 需要を徹底分析



もり森スマイル工房のパン。しっとり、もっちり、ずっしりで人気

目指すは生涯現役



ノウハウがない、情報も設備も、十分な資金もない。ないないづくしでのスタートかも知れない。だが、これだけははっきりさせておこう。「何のために起業するのか」。具体的には「なぜ起業したいのか」「起業して何をどうするのか(変えたいか)」「事業を通してどんな自分になりたいか」などを明確にしたい。起業は自らの意思でビジネスを開拓し、好きな分野でチャレンジできる喜びがある。だが、追い風ばかりとは限らない。苦しいとき、選択を迫られたときにぶれない軸がないと、成功はねばつかない。

目的達成のための事業計画をつくる。当たり前だが、計画は「事業として何をするのか」から固める。世の中の不便を解消するアイデアや発明が源になることもあるが、培った高い技術や知識を商品やサービスとして生かす人もいる。

市場における自身の価値(強み、魅力、希少性)を問う作業でもある。いくら情熱を注ぐ分野でも、あまり需要が見込めないと、先行他社がいる場合もある。市場優位性をどう確保するか、現状で競争力が弱いならどう補うか。さまざまな市場調査も行われており、それらのデータも活用しながら進めたい。



## 1 起業理由を明確にする

ノウハウがない、情報も設備も、十分な資金もない。ないないづくしでのスタートかも知れない。だが、これだけははっきりさせておこう。「何のために起業するのか」。具体的には「なぜ起業したいのか」「起業して何をどうするのか(変えたいか)」「事業を通してどんな自分になりたいか」などを明確にしたい。起業は自らの意思でビジネスを開拓し、好きな分野でチャレンジできる喜びがある。だが、追い風ばかりとは限らない。苦しいとき、選択を迫られたときにぶれない軸がないと、成功はねばつかない。

最後に経費、売り上げ予測を立てる。事業が軌道に乗るまで、多くは厳しい資金繰りが続く。結婚した餅ではない現実的で無理のない收支予測、資金計画を立てることで起業時に工面すべきお金や返済スケジュールが具体化する。

## 2 事業計画をまとめる

必要な金額を洗い出すため、まず起業前の初期費用を試算する。例えば△店舗の敷金や改修費△厨房設備や電話回線△ホームページ開設費や広告費などが当てはまる。続いて当面の運転資金を見積もる。月々の固定費が元になる。いくつか列挙すると△人件費△原材料費△(融資を受けた場合)返済△家賃△光熱費や通信費△リース料金などが該当する。事業が安定し利益を生むまでのランニングコストを、なるべく詳細に試算する。少な過ぎると個人で新興企業を支持するエンジニア、投資家、ウェブ上で資金を募るクラウドファンディングなど、調達手法は多様化している。

## 4 起業方法を決め手続きする

起業には法人を設立するだけではなく、個人事業主となる場合やM&A(企業買収)、ローン系などフランチャイズ出店するケースもある。法人設立なら、所管の税務署に設立届出書を提出する。資本金や定款、実印、登記申請書類などが必要になる。個人事業主として起業する場合、税務署に開業届を出せば済む。特別な費用はかかるない。小資本で開業でき、経営の自由度も大きいので選ぶ人も多い。M&Aは既存企業ののれんやノウハウ、人材などを継承できる。ただ、投資額に見合

はない。欲しい物なら、いくらでも払う人も増えている。値付けもセンスのうちだ。  
顧客との接点は、どう確保するのだろう。消費者は、その商品の存在を知らなければ買うことができない。居住地や年齢、性別に合わせた周知・広告方法を考える。店頭での対面販売、訪問販売、通販などの販売方法や、キャッシュレスなどの決済方法も検討する。



外部から資金調達する必要がある。政府系金融機関の日本政策金融公庫には金利や返済期間などで有利なメニューがあり、人気がある。ほかに自治体の制度融資や助成金、銀行融資も利用が多い。ファンドを組成しスタートアップに投資するベンチャーキャピタル、個人で新興企業を支持するエンジニア投資家、ウェブ上で資金を募るクラウドファンディングなど、調達手法は多様化している。

## 5 開業!

これまで起業に至る流れを大まかに紹介した。実際は他にも多くの準備や手続きが必要なのが、臆せずまずは動いてみてほしい。先輩起業家や専門機関の窓口、金融機関に相談するのも手だ。何より必要なのはビジネスで世界の中、地域を変え、人生を豊かにしたいという情熱だ。



官民連携で起業家を支援する枠組み「いわてスタートアップ推進プラットフォーム」は、ポータルサイト「スタートアップいわて」で、加盟する自治体や商工団体、教育機関などの支援メニュー、セミナーなどの情報を紹介している。各種相談窓口や補助金、制度融資などの利用にも役立つ。下の2次元コードからアクセスできる。

## Interview

# 挑戦のハードルは低く、目線は高く

## ベンチャー投資・スパークル(仙台) 福留代表取締役に聞く

東北地方でベンチャー投資事業、ベンチャー創出事業に取り組むスパークル(仙台市)  
代表取締役の福留秀基さんに起業家を育てる環境づくりについて話を聞いた。

### 「東北で起業する」

「東日本大震災から13年余りが経過し、名だたる企業からの復興支援が一巡している状態で、東北の次の道を探るのは私としてはこれが最後のタイミングだと思っている。ポスト震災で新しい経済循環をひらくか本気で取り組まないと」。福留さんは、こう強調する。

「東北は今、日本の地方の中で最も人口減少が激しくDX推進度も低い地域。このままでは消えてなくなってしまうと言われる。でも、だからこそチャンスがあるのではないか。ここで勝ちパターンができる、他の地方のロールモデルになれる。東北で成功すれば日本を変えられる可能性がある」と訴える。「東北6県の人口はイスラエルやイスイスと同じくらい。彼らは国内消費だけでなく、世界を相手にビジネスをしている。イスズのネスレもファイザーといった企業がそう。東北も同じことができるはずだ」

福留さんが注目するのは、東北の「学生」だ。東北の大学、高専の数は他の地方に引けを取らないといふ。いかに彼、彼女らを地元に残すか、また戻ってきてもらおうか。

福留さんは「優秀な学生が多いのに、希望するような就職先がない。給料も低い。でも、彼らに知恵を絞つてもうって、この地域で起業してもいいえ



れば会社として雇用を生み出せる。私たちは「東京に行かずにここで頑張ろう」と呼びかけてくる」

地域経済を活性化するスタートアップを育むための環境はどうあるべきか。まず求められるのは「ロールモデルの存在」だと福留さんは指摘する。

幅広い視点を取り入れため地元だけに限らず、外部から起業家を呼び込む「関係起業家」の取り組みの必要性も強調。東北に縁のある起業家に来ても、地元の若者と交流する「ひだり」に「挑戦する人を育てる」応援する

世界を市場とするような起業のイメージを持つつもりおうとうわけだ。さういふに「挑戦する人を育てる」応援する人をつくるいかないといけない」という。同社は起業家と既存企業のビジネスを繋ぎ、商取引や投資を通じた起業家支援のあり方をサポートする。

同時に、同社は地元の大学生向けの起業支援プログラムを支援している。

その一つが、会津大(福島県)の創業支援プロジェクト。民間からの寄付を基金として活用しながら、学生に対しアイデアの仮説検証費用や法人設立支援費用の提供、メンターとの定期的な面談などを展開。青森、秋田の大学、高校とも連携を進め、「昨年は実際に飲食店向けの集客支援アプリを開発する」ところまで進み、起業家も2人生まれた」という。会津大のプロジェクトは民間資金を主に活用することで行政主導より柔軟性が高く、「より本気度が増した」支援につながっている。

行政は火付け役、教育機関は供給役、金融機関が繋ぎ役、そしてあくまでも民間が主体的に動いてもらうという循環。福留さんは「新規企業がもたらすDXなどの新サービス、新商品は地域経済を刺激し、既存企業にとっても自社を成長させる要素となる。ワインの関係を築ける」と提案し「市場誘致などに頼ったこれまでの課題を教訓とし、未来を見据えて作れるカーデ泥くさく戦うしかない」と語る。

行政は火付け役、教育機関は供給役、

金融機関が繋ぎ役、そしてあくまでも民間が主体的に動いてもらうという循環。福留さんは「新規企業がもたらすDXなどの新サービス、新商品は地域経済を刺激し、既存企業にとっても自社を成長させる要素となる。ワインの関係を築ける」と提案し「市場誘致などに頼ったこれまでの課題を教訓とし、未来を見据えて作れるカーデ泥くさく戦うしかない」と語る。

行政は火付け役、教育機関は供給役、

金融機関が繋ぎ役、そしてあくまでも民間が主体的に動いてもらうという循環。福留さんは「新規企業がもたらすDXなどの新サービス、新商品は地域経済を刺激し、既存企業にとっても自社を成長させる要素となる。ワインの関係を築ける」と