

被災地復興から新しい東北づくりに向けて

一般社団法人MAKOTO

代表理事

たけい ともひろ
竹井 智宏氏

【プロフィール】
1974年生まれ。東北大学生命科学研究科博士課程卒。同大学産学官連携コーディネーター、再生医療のリーディング企業を経て、2007年東北イノベーションキャピタル株式会社に転職。震災後、発起人の一人として被災地復興ファンドおよびICT復興支援国際会議のプロジェクトを立ち上げ、復興支援に尽力。11年7月に退職後、一般社団法人MAKOTOを設立。

これは平成24年12月17日に、当所工業部会主催で行われた講演を要約したものです。

「志」ある起業家こそ復興のキーパーソン

復興に必要なものは何かと考えた時に、お金や政策ももちろん大切ですが、そこには「人の力」が不可欠で、私が復興に最も必要なものはアントレプレナーシップだと考えています。アントレプレナーシップとは、日本語で言うところの「起業家精神」ですが、広い意味で「道を切り開いていく人」という意味でも用いられます。日本ではなかなか根付かないと言われることも多いのですが、私は、日本には日本風のアントレプレナーシップがあるのでないかと考えています。それは「志」です。私の定義では「世のため、人のために体を張ってやるぞ」ということ、これが「志」ではないかと思っています。

震災後、被災地各地で立ち上がる方がいて、その周りにいろいろな力が集

まってくることで、震災前の東北ではあり得ないスピードで物事が動いていきました。以前、私が勤めていたベンチャー・キャピタルで、たくさんの技術やビジネスモデルを見てきましたが、「志」によって生まれる力は、優れた技術やビジネスモデルを凌駕する力を持つていてのではないかと思います。

また、私は震災を機に発見したことがあります。今回のような大きな災害があると、リスクを取る人が出てくるということですが、それは、私が震災前から仙台で行っていた50人ほどの勉強会の仲間のうち、7人の人たちが会社を辞めていたことで気付かされました。なぜ彼らは会社を辞めたのか。一つ目の理由は震災によって起こるさまざまな問題に対して、今の仕事があったく解決につながらない、こんなことをやっていく場合ではないという思いに突き動かされたからなのです。二つ目は、今回の地震で「人間はいつか死ぬのだ」とあらためて気付かされ、有限の人生をどうすれば有意義に生きられるのか考えた時、思い立って方向性を

変えようと会社を辞めた、というケースです。これは仙台だけでなく、全国から、会社を辞めて宮城をはじめとする被災地に入ってきた方が多くいます。私は、このようなリスクを取る方々が被災地復興のキーパーソンになるのではないかと思います。「志」ある人々を集めることに支援する事業を始めました。それが「MAKOTO」です。彼らは強い思いを持っているからといって、ビジネスがうまくいけばいいわけではありませんが、求心力や突破力にはさまじい勢いがあるので、彼らを中心に、ビジネスに詳しい人たちでチームを構成して事業をつくっていけば良いと考えています。

被災地から全国へそして海外へと展開

こうした「志」のある方々を支援しようとして、たくさんの方々と接し、現在、農業、サービス業、伝統工芸、ITなどさまざまなジャンルの企業を支援していますので、いくつか事例をご

紹介します。
まず、ラポールヘア。社長の早瀬渉さんは、東京の大手美容室チェーンの役員だった方で、震災後の状況に目をつぶってはいられないという気持ちと、美容業界への恩返しの意味を込めて、会社を辞めて、縁もゆかりもない石巻に復興支援美容室をつくりました。被災した美容師の方々に働く場を創り出すと、現在3店舗を展開しています。彼は美容師さんたちの声に応え、美容室の中に子どもを預ける場所を設けるなど、働きやすい職場づくりも実現しています。

次にGRAという農業の会社です。社長は山元町出身の岩佐大輝さんという方で、大学卒業後、東京で就職、ITベンチャー企業を立ち上げました。現在20人の社員を抱えています。定期的に山元町を訪問し、いちごの産産を復活させようと奮闘中です。岩佐さん自身は農業の経験がないので、地元農家と組んで農業法人をつくり、国の助成金などを使って、東北で最先端といわれる設備を導入。フラッグシップ

ともいうべきスタイルが全国から注目され始め、さらに海外進出を視野にインド事業を立ちあげるなど、枠にとられない事業展開をしています。

また47プランニングの社長、鈴木賢治さんは、いわき市の出身で、東京で企画や飲食店経営を行っています。震災で父親が経営する製氷工場が全壊してしまい、その不条理さに憤りを感じて「これはどうにかしなければならぬ」と、故郷いわきで取り組みを展開しています。その一つが、いわき駅前の飲食店街「白銀小路（しろがねこうじ）」の改装でした。さびれてしまった通りを洒落た屋台村に造り替え、夜明け市場」と命名。そこに被災した飲食業の方々が入っていただきました。今では、震災前よりもにぎわいのある場所として、マスコミに多く取り上げられています。この他、ハンバーガーに似たライスバーガーに、郷土料理をはさみ込んで、福島、そして日本を代表する食材にしようという取り組みを行っています。

私たちは、このような事業計画をブラッシュアップしたり、人・もの・金をマッチングするためのサポートを行ってきました。最近ではネットワークも広がり、アメリカのシリコンバレーやニューオーリンズといった海外とのつながりも増えています。特にニューオーリンズは、ハリケーン・カトリナで大変な被害を受けた後、起業家を支援することで復興を進めてきたという経緯があります。



絆・東日本大震災復興支援美容室ラポールヘア。現在、仙台、石巻などに5店舗を展開。被災した美容師の働く場を創出している。

東北を再挑戦の特別なエリアに

次に私どもが進めているプロジェクトを紹介いたします。一つは「起業家協働スペース」の運営。仙台駅東口にあるNAVIS（ナビス）というビルの一階部分を改装して、起業家の入居スペースを創出しました。「志」を持ってチャレンジする起業家が集い、つながる場となっていて、現在25人ほど入居しています。

また広域にわたる被災地で、起業家を発掘したり、起業家向けの情報やノウハウを提供することが困難になっていることから、フリーペーパーを作成し、新設法人全戸に配布しています。

「チャレンジスター」というマッチングサイトは、全国の方々と起業家を結びつけるサイトの運営と、実際の交流会イベントを並行して行うことで、具体的な支援にもつながっています。さらに復興起業家を応援する団体は私たちがだけではありませんので、行政などとのつながりをつくるために「復興

起業家支援協議会」を結成し、大学や行政にも支援していただいています。

このようなプロジェクトを通して、被災地に生命力あふれる人をどんどん生み出したいと思っています。そして東北、あるいは日本のリーダーがここから生まれるのではないかと期待しています。

また、起業家を生み出すだけでなく、この東北を、再チャレンジできる場所にしていきたいと思っています。日本では「倒産した」というと、悪いイメージが先行しがちですが、それでは若い世代が思い切ってチャレンジできない。それを変えたいのです。

企業誘致も必要ですが、人材の誘致も必要なことではないでしょうか。一度、経営に失敗した人でも、「志」を持った方にはこちらに来ていただき、一緒にやりましょうという文化を創っていきたくと思っています。

また、震災を機に倒産が増えていますが、このままでは、地域の雇用は失われていく一方です。そこで雇用を創出する意味でも、再チャレンジができる場づくりを、この東北で展開することです。「東北に行けば何とかなる」と思っていたら、日本全体を変えることができないのではないかと思います。

東北の起業家に皆でサポート

私から皆さんに、お願いしたいことがあります。

一つは起業家をご紹介いただきたいということ。

二つ目は、起業家の方々がプレゼンをする機会を設けますので、ぜひ彼らの考えに耳を傾けていただきたいということ。私たちがの地域に、こんな考えをもち、実行している人がいるのだ」ということを知ってほしいのです。彼らが醸し出すオーラやエネルギーを、たくさんの方々に体感していただきたいと思っています。

三つ目は、皆さんの会社の中でチラシを回覧していただきたいということ。このチラシには、起業家たちが「困っていること」が書かれています。例えば「農業機械が不足しているので、使っていないものがあれば譲っていただきたい」とか、「ライスバーガーを社員食堂のメニューに加えてもらえませんか」といった内容です。このチラシを企業の中で回覧していただく、またはイントラネットにあげていただければ、非常にありがたいと思います。ぜひ、ご協力をお願いします。



NAVISに開設した「cocolin（ココリン）」には、さまざまな業種の「志」を持った起業家が集い、日々、新事業の創出に向けた情報交換が行われている。