



■第2回 トークサロン

もりおか社会起業通信 No.8

■■ CONTENTS ■■■■

■ 活動報告

- ・第2回 トークサロン
『岩手でビジネスを考える!』
- ・周知活動の様子
社会福祉法人カナンの園ヒソプ工房
kawagarasu craft 他

■ 今号のコラム

『キャリアの選択肢の一つである
「起業」を考える』

盛岡良いところ
一度はおいで!



株式会社盛岡クラブチェンジ
代表取締役社長

黒沼亮介氏



第2回 トークサロン

岩手でビジネスを考える
起業家の生の声を聞こう！

株式会社ラヂオもりおか
取締役 営業制作部部长

吉田広宇氏



大学在学中はベンチャービジネスのサマースクールを受講し、ベンチャーの姿勢を学ぶ。『文化度の高い街』盛岡にほれ込み、ラジオ局として盛岡のみなさんを楽しくすることを模索する日々。

2002年12月31日、中ノ橋通2丁目にクラブチェンジをオープン。06年には2号店も開設。有名アーティストのライブだけでなく、学生や結成して間もないバンドのライブも開催し、裾野を広げる。

本年度、当事業部で開催するトークサロンは今回で2回目となります。

若手社会起業家と触れ合う場を設けることで、県内で活躍している社会起業家の認知度を高めるとともに、若者が地域の課題解決に目を向け、『起業』に関心を持つきっかけづくりになり、就職するという選択肢だけではなく、岩手を盛り上げようと『起業』する学生が出てきて良いのではないかと、という期待も込めて開催しております。

そこで今回は、岩手県立大学の学内をお借りして、盛岡に『ライブハウス』を創った起業家、株式会社盛岡クラブチェンジ代表取締役社長 黒沼亮介さん、そして、株式会社ラヂオもりおか取締役営業制作部部长 吉田広宇さんのお二人をゲストにお招きして開催しました。

盛岡で音楽ができる環境を提供し続けている黒沼さんのビジネスのあり方から素顔までを知ることができ、また、吉田さんの『プロの聞き手』の仕事や技というものを、参加者の皆さんにも感じていただけたのではないのでしょうか。

参加者のご意見

- その地域に無いことを始めるという事は、どこの地域を振興するにあたって重要なことだと思った。
- 起業について難しいイメージがあったが、難しい面とそうでない面について聞くことができた。
- 普段聞けない様な事をフランクに話して頂けたので、気楽に参加する事ができた。
- 起業に興味はなかったが、他の業種の話しを聞く事ができておもしろかった。
- 黒沼さんの人の良さが伝わった。岩手、盛岡を活性化させたいという思いを直接聞くことができて良かった。
- ライブハウスを作ってくれた黒沼さんのお話を聞いて良かったです。人のために、盛岡のためにビジネスをしている人なんだなあと感じました。これからはいっぱいライブハウスに足を運ぼうと思いました。いしがき楽しみです。





講師と参加者の垣根を越えて、フランクな意見交換が行われました。黒沼さんの飾らない人柄や熱い思いが伝わり、『若者が活きる町にするために盛岡を活性化しよう！』という姿勢に共感した参加者も多かったようです。

起業のきっかけ

自分は高校時代からバンド活動をしていて、全国ツアーもしていたが、全国には『ライブハウス』というものが各地に存在するのに、盛岡には『ライブハウス』がなかった。

だったら、『創ればいいんだ！』という軽いノリで27歳の時に起業した。

地元での起業、地域貢献

仲間も沢山いたし、盛岡にも音楽をできる環境を整えたかったので、地元で活動したかった。クラブハウスを創ったことで、バンド活動をする若者も増え、中央からビッグアーティストを呼ぶ事もできるようになった。

『盛岡中心部を盛り上げたい』との思いから始めたことの中に『いしがきミュージックフェスティバル』があり、今年で8回目を迎える。地元を元気にしたい、地域を盛り上げたいと考えていると、不思議とそういう思いの人間が集まってくる。『いしがきフェス』はそういう人との繋がりでここまでやっている。

現在は、県外からも人が訪れ、動員が6万人ぐらいのビッグイベントになった。いしがきフェスは企業やアーティストの協力で無料で開催し、できるだけ多くの人に観てもらえるように間口を広げている。

訪れた人が、市内のホテルに泊まるとか食事をするとか買い物をするとか、何かの形で盛岡でお金を使ってくれる仕組みを作ることが地域貢献だと思っている。

これから...

長期的なビジョンはあまり描かないが、全国的にみればまだまだ盛岡はビジネスの相手にされていないのが現状。もっと相手にされるような街にするために、クラブチェンジができることをこれからもやっていきたい。同時に、社員をしっかり育てて、自分も早く引退し次の世代に引き継ぎたい。

周知活動の様子

サンライフ盛岡内の特設会場では、社会起業家の方々に、開発した食品や商品の試作発表の場の提供や、活動周知の場の提供を行っています。

社会福祉法人カナンの園 ヒソプ工房 の活動の様子

毎週1回程度 水・木に開催

自社開発商品や作業所で袋詰めした商品の
移動販売と施設利用者の方の販売体験

障がい者が自立した日常生活または社会生活を営むことができるよう支援しています。

生産活動、創作活動、販売体験などを積極的に進めています。



Kawagarasu craft の活動の様子

2014年2月17日～22日

国内・海外メーカーの竹竿(バンブーロッド)の
展示会の開催

自然素材に対する物理的な脆さへの不安や、手作り製品のため、どうしても高価格になってしまいがちな竹竿をもっと身近に感じてもらうと、賛同有志にロッド出店の協力を得て開催。



川を街の財産とし、自然と市民の融和を育むシンボルに創作した、携帯式毛針釣竿『中津川』の販売。

キャリアの選択肢の一つである『起業』を考える

ビジネス環境が複雑で急速な変容をする現代では、終身雇用制度が前提とする長期間の同一企業の維持可能性は非常に低いため、大学でも新たな経済の担い手である学生への起業家教育が実施されるようになってきました。

今回は私が所属する岩手県立大学ソフトウェア情報学部(以下、本学部)における「起業論」を通じた起業家教育をご紹介します。加えてキャリア選択肢の一つである社会の課題解決に目を向けた起業に関わる今日の状況をご紹介します。

私が担当する「起業論」は、本学部1年生を対象として、起業が多様なキャリアにおける一つの選択肢であることの理解を目的とした授業です。授業では起業家に加えて起業家支援や事業経営者、関連実務家などさまざまな方々をお招きし、それぞれのご専門に関する講義を受講します。本学キャリアセンターの支援を受けながら、本年度は計11名の方が「地域の学生のためならば」とお引き受けくださり、実践者としての大変貴重なお話をいただきました。

学生は授業を通じて社内起業や勤め先からの独立などの多様な「起業」のしかたがあることを初めて知り、授業の回を重ねるごとに起業を自身のキャリアの中での一つの「自然な」選択肢として実感をもって捉えるようになっていったようです。

ともすれば親御さんを含め、現在安定している大企業に就職して勤め上げることのみが「よいこと」であると考えがちですが、本学部の学生が卒業し活躍する情報通信産業は、GoogleやApple、Facebookなど個人の力でスタートし、極めて短期間で社会の課題を解決し、世界中の人びとの生活を豊かにすることができる可能性があるため、狭い視野に基づいたキャリア形成ではなく、社会における多様な活躍の可能性に気がついてもらい、新しいことに挑戦する進取の精神をこの授業を通じて学んで欲しいと願っています。

日本でも聴覚障がい者向け手話通訳サービス「ShuR」などの社会の課題解決を狙う起業がさかんに行われるようになってきました。またこれらの支援環境として、「READYFOR」などのクラウドファンディング・サービスを通じた資金調達や、「クラウドワークス」などのクラウドソーシング・サービスを活用した事業運営が可能になってきており、社会起業家の支援環境は整備されつつあります。未来の社会を担う若者が挑戦する対象の一つとして「起業」が視野に入るように、学生の可能性を広げるような教育をめざし、今後も努力していきたいと思えます。

公立大学法人 岩手県立大学
ソフトウェア情報学部 講師

後藤 裕介

社会起業家支援事業

特定非営利活動法人アイディングでは、平成24年4月より、地域や社会の課題解決の為に起業した『社会起業家』の皆様の中間支援事業を行っております。お役に立つ情報の提供や研修会・情報交換会の開催などを実施しながら、行政や企業、NPO、市民などのネットワーク拡大を目指し、皆様のお役に立つことができるよう活動して参ります。

発行元

特定非営利活動法人 **アイディング**
社会起業家支援事業部

〒020-0861 盛岡市仙北2-4-12
【TEL】019-636-3630 【fax】019-635-9601
【E-mail】ses@iding.org
【URL】<http://www.iding.org/syakaikigyouka>