秋田銀行　広告　秋田銀行座談会特集

創業・起業が10年後の秋田を元気にする。

SPECIAL CROSSTALK

秋田県を舞台に新たなビジネスを展開する若手経営者3名に対し、事業を立ち上げた経緯やご苦労、そして秋田銀行に期待することなどを新谷頭取がお聞きしました。
それぞれが思う秋田の魅力と可能性、そして銀行の役割などをお尋ねすると、「10年後の秋田を元気にする」ためのヒントが見えてきました。

(会場：五城目町地域活性化支援センター[BABAME BASE])

秋田の豊かな自然と温かい人々に囲まれて

頭取：本日は「創業・起業」をテーマとしておりますので、創業間もない企業やコミュニティ活動を実施する事業者が数多く入居している「五城目町地域活性化支援センター(旧馬場目小学校)」にお集まりいただきました。まずはここを活動拠点とする丑田さんから、事業内容や秋田での創業の経緯をお話しください。

丑田：パタクは、人が学び成長できる環境を創造性や多様性に富んだものにするために8年前に東京で立ち上げました。コンセプトは「新しい学びのクリエイト集団」で、事業の対象は全国の高校や大学です。海外の修学旅行のプロデュースや、海外から学生を招いて「イングリッシュ・キャンプ」を日本で開く事業などを行っています。秋田に来たのは3年前です。私たちが培ってきた「学びを変えている力」を地域社会にも応用できるのではないかと思ったのです。地域の子どもたちが育つ環境や、大人たちが学びを通じて自ら新しい仕事を生み出す環境をつくることで、持続可能な地域社会を実現したいと考えています。具体的には、五城目町の学校への教育プログラムの提供、地域から新しいビジネスを生む起業家「ドチャベン(土着ベンチャー)」を育てる支援を行ないつつ、自分たちでも茅葺き屋根の古民家で都市と地方が互いに学び合うコミュニティをつくる事業「シェアビレッジ・プロジェクト」を手がけています。

鈴木：REALE Labは起業して3期目です。製造工程で塩を一切使わない「塩分ゼロの梅干」を用いた梅たまり、梅の実、梅ピューレを製造・販売しています。私は2011年に研究開発職を志して食品研究会社に転職しましたが、まさにゼロからの出発で、高校の教科書を読んでレポートを書き、上司に見てもらいながら知識を蓄えました。梅干は自分で漬けていましたが、想像以上に塩をたくさん使います。「あまり塩を使いたくないな」と低塩で漬けると梅の実がグズになってしまう……。しかし、食品知識が増え、梅の実が糖から酸をつくり出せることを知り、「梅の実のもつ力を引き出して、強い酸を一気につくったらどうか？」と研究を続け、成功しました。世の中に無塩の梅製品はまだありません。塩分が気になって梅干が食べられない人たちに「商品として届けたい」と思い起業しました。

原田：ローズメイは祖父が興した会社で、ハチミツを用いたフルーツジャムやドレッシングなどの農産物加工品、祖父がこよなく愛したバラを原料とした基礎化粧品、ローヤルゼリーやサプリメントなどの健康補助食品を製造・販売しています。仙台で起業して東京を経て、神奈川県相模原市が本社ですが、製造工場は大仙市太田町にあります。秋田県産を中心に、ミツバチの産品を仕入れています。

体調を崩した祖父がローヤルゼリーに出合って回復したことで、1975年にローヤルゼリーの販売を始めました。秋田県のミツバチの産品は質が高いことで知られていますので、「新鮮なうちに加工しよう」と製造工場を移し、商品センターも移転して製造から出荷まで行なっています。

株式会社ローズメイ
原田 青氏
(はらだ・せい)
1978年生まれ。オーストラリア・シドニーの大学を卒業。2004年、祖父が興した株式会社ローズメイに入社。2013年3月、代表取締役就任(三代目)

資金集めだけではない「FANAKITA」の結実

頭取：次に新規事業の展開で苦労なさった点、当行とのかかわりについてお聞きします。鈴木さんは創業当時どのような点で苦労されましたか。

鈴木：塩分ゼロの梅干をみんなに届けたいと起業したものの、右も左もわからず、何をするにも怖かったほどです。梅の実の仕入れ、製品づくりを進めるなか、秋田市土崎のインキュベーション施設「チャレンジオフィスあきた」に入居するとともに秋田銀行の方々が通ってくださり、私の疑問や悩みを丁寧に聞いてくれ、取引先まで紹介してくれました。

頭取：当行では起業に対するさまざまな支援に力を入れています。起業後、事業を軌道に乗せるために悩んでおられた鈴木さんのお役に立てたことは何よりです。

原田：東日本大震災で物流がストップし、健康補助食品や基礎化粧品の原料も確保できない苦しい時期がありました。そこで農産物を加工した食品類をより伸ばそうと考えたのです。秋田は美しい自然に恵まれたピュアなイメージが強いので、「秋田という地域から商品を発信していこう」と決めました。一方、「ローズメイのビレッジをつくりたい」という構想もありました。工場を見学し、バラ園も開放して、さらに買い物もしていただける――プライベートな「道の駅」のイメージです。ただし製造工場は奥羽山脈の麓にあり少し遠いので、工場から車で10分ほどの距離にある角館駅前にファクトリーショップを出店してはどうかと考え、秋田銀行長野支店の担当者と相談してクラウドファンディング＊「FANAKITA」を活用しました。

頭取：FANAKITAは、秋田魁新報社、ミュージックセキュリティーズ、当行が2015年8月に立ち上げました。秋田のファンを増やす、そして秋田を盛り上げるファン(扇)の役割を果たすという二重の意味を込めましたが、ご利用なさっていかがでしたか？

原田：資金を調達して事業を進めるのも大事ですが、ローズメイという企業を知っていただくチャンスではないかと思いましたおかげさまで目標額が達成でき、ファクトリーショップもオープンすることができましたが、正直途中は苦しかったです。なかなか金額が増えない時期もあって、精神的に追い詰められました(笑)

ただし、秋田工場の社員たちが「一丸となって盛り上がったのは、予期せぬ出来事でした。クラウドファンディングは結果が数字として表れるので、社員は親戚や友人にチラシを配るなど自分の事としてがんばってくれました。さらに地域の皆さんの応援もあって、金額以上のものをいただいた心もちです。

頭取：社員の方々の気持ちまで変わるとは大きな効果でしたね。鈴木さんもチャレンジなさいました。

鈴木：事前に原田さんから「大変だよ」とお聞きしていましたが、たしかに、達成するまでは心が落ち着かなくて大変でした。「これで、支援をいただくたびに「ありがとう！」と思いましたし、達成したときは「私の思いをわかってくれたんだ！」と喜びが込み上げてきました。また、「あなたを応援したいけれど、インターネットの使い方がわからない。どうしたらいいの？」という電話をいただいたり、FAXや便箋で応援していただいたりといった多くの出会いも今の私の支えです。

頭取：秋田に関するプロジェクトを県民が参加できる形で進めようとスタートしたFANAKITAですが、参加された企業だけでなく、数多くの人々と関わりが生まれる、メリットの大きなしくみだということを再確認しました。

人口減少を吹き飛ばす創業・起業の支援を

頭取：当行は「創業・起業する人を増やしたい」と考えています。秋田の現状はあまり活発とは言えないようですが、直売所や農家レストラン、県北ならば農家民宿はとても多いのです。実は、秋田の農家の女性が起業する数は、全国に比べて大きく上回っています。ということは起業を後押しする環境、あるいはシーズ(種)はあるけれど具体化する環境が整っていないということだと思います。それこそ当行が担うべき役割ではないかと考えています。秋田県の人口が100万人を割り込みましたが、人口減少を秋田の地域経済に連動させないことが重要です。地域金融機関として今なすべきことは、秋田を支えている企業の売上と雇用の増加を後押しする施策を講じること。そしてもう一つは「企業を増やすこと」です。10年後を見据えて、創業・起業する人を応援することは、秋田の経済の質を高めるためにとても重要な戦略です。丑田さんは本日の会場であるBABAME BASEで起業支援をなさっていますが、どんな思いで取り組んでいるのでしょうか。

丑田：いちばん大切にしているのは「内発性」です。たとえ時間がかかっても「一人ひとりが想像力を働かせて生み出し、連鎖していくような環境がつくれるといいですね。それは売上高を追う大きなビジネスではなく、カフェやパン屋さんのような「この人を幸せにした」という小さな商いかもしれません。あるいは地域に根差してチャレンジし続けてきた酒蔵やバス会社など、既存の事業者が内発的に取り組む新しい事業であってもいいです。

今、秋田県のスポンサードのもと、県内5大学と地域の中小企業が連携した「おこめつ部」という活動を進めています。私は農耕型スタートアップ・プロジェクトと呼んでいますが、中小企業のリソースや課題意識をいただいて、学生たちが一緒に新しい事業を開発する。そこには志が生まれ、ビジネススキルも吸収するでしょう。若い世代を、お米を育てるようにじっくり育てる、教育面も含めた取組みです。今の若者はデジタルネイティブです。所有よりもシェアする意識が強く、コミュニティでつながることに価値を見出します。地域の応援を受けながら育った彼ら彼女らは、今の構造を変えるきっかけになると思います。

頭取：当行も今年1月に「創業サポーターズクラブ」を立ち上げました。従来以上に起業家やベンチャー企業への支援を強化したいと考えたからです。県内で起業・創業されたお方々をつなぐプラットフォームとして、起業家交流イベント「アントレカフェ」の定期開催などを行っていきたいです。さらに、起業家の相談に応じるサポートデスクも各営業店に設置しています。

その一方で、従来から実施している若手経営者や後継者に対する経営塾「あきた未来塾」は6期目に入りました。卒業生を含めた約70人の間では、私たちの想像以上に深いつながりが生まれています。創業サポーターズクラブのアントレカフェとあきた未来塾がリンクすると、さらに新しい発想が生まれてくるのではと期待しています。

丑田：秋田銀行さんの創業支援に対する施策と姿勢は本気だと感じています。それはコミュニティをきちんとつくっているからです。「コミュニティはすぐに利益には結びつかないのに、新規創業、そして第二創業のコミュニティをきちんと分けてつくっているうえに、それをリンクさせようとしている。その設計がハイセンスです。そして私が接する秋田銀行の行員の方々は常にアンテナを張り巡らせていて、うっかりお知らせを忘れていてもイベント時には駆けつけてくださる。素晴らしいと思います。

原田：行員の方々の情報網とフットワークのよさは見事ですね。FANAKITAのときに携わってくれた若い担当者とは、今も友人のようにお付き合いしています。私は関東地方の銀行との取引が長いですが、秋田銀行の皆さんの温かさ、応援する姿勢は別格です。2011年、震災の影響で当社の業績が厳しいときでも、ビレッジ構想や秋田を盛り上げたいという私の話に、真剣に耳を傾けてくれました。今すぐに本社機能を秋田に移したいくらいですよ(笑)

鈴木：私もアントレカフェの会場にブースを設けて当社の製品をPRする機会をいただいたうえ、販売までさせていただきました。また、FANAKITAではあきた未来塾の方々にご紹介くださったことで、支援と励ましの言葉も数多くいただいたのです。いずれ私もあきた未来塾に、と思います。すごく勉強になると聞いていますので。

株式会社REALE Lab
鈴木 幸絵氏
(すずき・ゆきえ)
秋田県総合食品開発センターなどで食品の企画・開発に携わる傍ら、自宅で塩を使わないで熟成梅をつくる「無塩発酵熟成法」を考案。2015年に起業。

オンリーワンの事業をここ秋田で育てる

頭取：皆さんから評価していただける活動ができているとすれば大変うれしく思います。最後に皆さんのこれからの目標と当行への要望をお聞かせください。

原田：秋田の皆さんの後押しで、当社は新たな成長フェーズに入ろうとしています。ミツバチなどの産品を通じて秋田の観光と雇用に貢献し、秋田の元気をけん引する企業になりたいと考えています。6次産業化は農家単独では難しいところもあるので、当社をいい意味で利用していただきたいです。企業は成長する段階で必ず苦しい場面があるものです。そのとき助けてくれた秋田銀行さんとは、これからも共に歩んでいきたいと思います。

鈴木：歳を重ねてもみんなが活き活きと暮らせる社会が幸せなのだろうと感じます。気持ちが満たされて、体にもいい製品をつくって届けることで、皆さんが健康になるような生活の一端を支えていきたいです。起業したころの自分を振り返ると、秋田銀行という地元の金融機関に支えられたことは心強かったです。これからは、たくましく成長していけたらと思います。

丑田：いったん県外へ出た若い世代に子どもが生まれて、秋田に戻りたいと思っても「やりたい仕事がない」という現実はやはりあります。ですので「あっ、おもしろそう！」「わくわくする！」と思えるような仕事を、秋田にどんどんつくっていきたいです。秋田銀行さんとは、資金面やパートナーシップ、創業支援などさまざまな面でこれからもお世話になります。中長期的には、将来の秋田を担うユース世代が育っていく領域でコラボレーションできればうれしいです。

頭取：皆さんのお話をお聞きして、「秋田一で「オンリーワンの事業」をなさっていることを強く感じます。創業・起業とは「無から有を生む」ということで非常に大変ですが、大切なのは「こうしたい」「こう変えたい」という自分の強い意志なのだと本日、再認識いたしました。ある実業家は「未来から現在をとらえて、いま何をすべきか」という視点が大事だと述べています。ぜひ「見通す」という視点をもって秋田で成長していただきたいですし、私たち秋田銀行は全面的に協力することを誓います。本日はありがとうございました。

(この座談会は平成29年5月26日に行われたものです)

＊ある目的や志のためにインターネット経由で不特定多数の人から資金調達を行い、商品開発や事業などを達成するしくみ。

ハパタク株式会社
丑田 俊輔氏
(うしだ・しゅんすけ)
1984年生まれ。大学卒業後、コンサルタントとしてグローバル戦略を担当。2010年、ハパタク株式会社を設立。2014年4月、妻と上五城目町に移住。