

第7回宮城県被災者復興支援会議

日 時：平成25年11月19日（火曜日）

午前10時から正午まで

場 所：宮城県行政庁舎11階 第二会議室

第7回宮城県被災者復興支援会議 議事録

日 時：平成25年11月19日（火曜日）午前10時から正午まで

場 所：宮城県行政庁舎11階 第二会議室

出席者：

（会議構成員） 太田 倫子 委員 大滝 精一 委員 木村 正樹 委員
鈴木 裕美 委員 高橋 厚 委員 立岡 学 委員
紅邑 晶子 委員 吉川 由美 委員

（ゲストスピーカー） 引地 恵 氏 （一般社団法人WATALIS 代表理事）

稲葉 雅子 氏（株式会社ゆいネット代表取締役）

（宮城県関係者） 後藤 康宏 理事兼次長（震災復興・企画部）

熊谷 良哉 課長（震災復興・企画部地域復興支援課）

小林 一裕 課長（震災復興・企画部震災復興推進課）

野口 実基 主幹兼企画員（震災復興・企画部震災復興推進課）

武者 光明 部副参事兼課長補佐（震災復興・企画部震災復興政策課）

生田 仁信 企画員（震災復興・企画部震災復興政策課）

田代 浩一 室長補佐兼企画員（経済商工観光部富県宮城推進室）

渡辺 一晃 主幹（経済商工観光部新産業振興課）

吉田 直 室長（農林水産部農林水産政策室）

欠席者：遠藤 智栄 委員 風見 正三 委員 柳井 雅也 委員

渡辺 一馬 委員

司 会： それでは、定刻となりましたので、ただいまから「第7回宮城県被災者復興支援会議」を開催いたします。開催にあたりまして、震災復興・企画部後藤理事より御挨拶を申し上げます。

震災復興・企画部理事兼次長： 「第7回宮城県被災者復興支援会議」の開催にあたり、先生方にはお集まりいただきまして本当にありがとうございます。これまで、復興活動のそれぞれの分野において、被災地の様々な活動を担っていただいたことに関しまして改めてお礼申し上げます。

前回の会議では、岩沼市、山元町に行ってくださいまして、ハード整備の状況等を御覧いただきました。県では、全国に対して感謝と現状を伝えるということでポスターを作成しておりまして、御覧いただきました山元町の第1番目に完成した復興住宅に関して、住民の方々の笑顔とともに全国にお伝えするという取組もしています。もう一つは産業関係で、石巻市における市場の復興状況をお伝えしています。ポスター化して貼り出しているのはこの2種類ですが、ほかのエリアに関しましても住民の方々の笑顔とともに、復興が徐々にではあるが進んでいるという状況をおおむねお伝えさせていただいている状況でございます。年が明けましたら、改めて別地区の分としてもう1セット、2種類のポスターを作りまして、さらに全国に発信していき

たいと考えております。

一方で、県と沿岸15市町の担当部局長課長会議というのを我々の方で開催していますが、その中で、やはり時間が経ち、様々な復興が進むにつれて、また新たな課題が生まれてくるという現状があります。特に、我々行政が担う部分としてハード整備事業があるわけですが、土地の取得や予定地の権利調整がなかなかうまく進まない状況で、公営住宅の問題やまちづくり等が課題になってきているので、そこをなんとか国の方と協力しながら解決してほしいという御要望があります。このような様々な課題を克服しながら、皆様が携わっていらっしゃる市民活動やソフトの支援活動と歩調を合わせて進めていかなければいけないと改めて考えております。

我々の方でも、今回9月の補正において、昨年の内閣府事業を後継するという形で起業家の支援事業を事業化させていただきました。後でまた申し上げますが、例えば復興庁や民間等様々な分野で、市民活動や住民活動等を支援する事業が展開されています。それらを我々の方でも横に繋ぎ、情報提供や穴埋め等を行いながら、いろいろなニーズに応えられるようにソフトの支援活動への配慮や目配せが必要な状況になっていると思っております。そのような点で、今後とも様々な民間活動や市民活動に関わっていらっしゃる皆様の視点から、我々の方に指摘を頂ければと考えているところでございます。

今回は、我々の方で御支援申し上げている「みやぎ地域復興支援助成金」の制度を活用いただきまして、地域資源である縫製技術を生かしたものづくりに取り組んでいただいております（一社）WATALIS代表の引地様、それから宮城県内で起業を志す方々の支援を行っていただいております（株）ゆいネット代表取締役の稲葉様からそれぞれ取組を御紹介いただきながら、我々行政と民間がどのような視点で取り組んでいけば良いかを焦点に意見交換をしていただければと思います。よろしくお願いいたします。

司 会： 本日の会議につきましては、県情報公開条例に基づきまして全面公開とさせていただきます。また、傍聴に際しましては配布させていただきました傍聴要領に従うようお願いいたします。写真撮影・録画等につきましては事務局の指示に従い、会議の妨げにならないようお願いいたします。それでは、前回会議の概要等につきまして事務局より御報告させていただきます。

事 務 局： 地域復興支援課課長の熊谷でございます。それでは、資料1を御覧いただき、簡単に前回の振り返りをさせていただきます。

前回は、7月12日午後から岩沼市役所で意見交換をさせていただいたわけですが、午前中は山元町を訪問させていただきました。町長、職員の方から復興状況をお伺いし、その後県内最初の災害公営住宅を視察させていただきました。また、震災後に特産のいちご団地の復活を目指して立ち上げられた農業生産法人（株）GRA様から、IT技術を取り入れたいちご生産に関する説明を頂いたところでございます。午後になり、市役所にお邪魔いたし

まして、レジュメ資料1枚目に書いてありますとおり、意見交換・情報提供をしていただきました。冒頭に岩沼市長から御挨拶がありまして、素早い対応を取ったことで仮設住宅に集落単位で入居させることができ、それが現在の成功の素地になっているというお話がありました。また、玉浦西地区まちづくり検討委員会の委員お二人に御出席いただきまして、中川様からは、今まで21回の検討委員会を開催し、そこでまちづくりの概略を作ったというお話がありました。同じ委員である女性の小林様からは、もともとコミュニティがしっかりしていた地区であり、まちづくり検討委員会は委員個人の意見ではなく、住民を代表して市に意見を伝えるようにしたというお話がありました。きちんと市と仮設住宅に住んでいる人たちの橋渡し、繋ぎ役をできたことが玉浦西地区の話合いがうまく進んだ理由ではないかということでした。その後の意見交換では、Q8とQ9を見ていただきますと、市としては住民を枠にはめず自由に意見を言える環境づくりができたことが成功に繋がったのではないかというお話がありました。私自身も感じましたが、やはり玉浦西地区の結束が強いことが速やかな対応に繋がったと実感できる訪問でした。しかし、最後のQ12にありますとおり、大変速やかに進んでいる玉浦西地区の防災集団移転促進事業において、その地区の6割の方が集団移転に参加されるわけですが、残りの4割の方がどうするのかという質問に対しては、市役所としても自力で再建された4割の方の全容はまだつかんでおらず、1番進んでいる岩沼市でもそこまでは進んでいないということが分かった会議だったかなと思えました。簡単ではございますが御報告でした。

司 会： それでは、続きまして次第の「4 情報提供」に移りたいと思います。ここからは、座長の大滝先生に進行をお願いします。よろしく願いいたします。

座 長： 皆さんおはようございます。座長を務めております大滝です。

今お話がありましたように、今日は被災地における起業というテーマで、最初に情報提供ということで(一社)WATALISの引地様、それから(株)ゆいネットの稲葉様、お二人からそれぞれ活動状況についてお話を頂き、その後に県の震災復興推進課より報告していただくという順番で進めていきたいと思っております。その後、意見交換において、様々な事例や被災地での起業はどのように進めていったら良いのかということについて話合いができればと思っております。私どもから申し上げるまでもないと思いますが、被災地での起業においては、被災者の方自身が立ち上がっていくということが非常に大事な要素となります。本日、ゲストスピーカーとしていらっしゃるお二人は、御自身が先頭に立っていろいろなことを進めていらっしゃると思えますし、この会議に出席されている方も、御自身で直接そのような事業に携わっていたり支援をされていたり、そのようなところに深く関わっていらっしゃる方だと思っております。しかし、一方で被災地の起業は難

しい問題を抱えていますし、今復旧から復興が本格的に進む中で、随分と状況が変化していると思っております。しばらく前までですと、全国、世界からの寄付や支援という形で、お金だけではなく人材面も含めたいろいろなバックアップがあり、背中を押してくださる方がたくさんいたわけですが、そのようなものが今必ずしも有効ではないという状況になりつつあります。作られるものやサービスについても顧客の皆さんに付加価値を提供することが必要であり、一時的ではなく持続的に被災者の生活や暮らしを支えていくという要素を持ちながら進めていかないと、被災地支援というだけでは今後進まなくなりつつあるという状況に立っているのではないかと考えています。しかし、それを起業という立場からどのように進めていったら良いのかということについては、悩みが尽きないのではないかと考えております。私自身も沿岸部被災地でお手伝いをしていますが、決して良いことばかりではなく、いろいろな問題を抱えながら少しずつ前に進んでいるという現状だと考えております。

今日は、私たちも一緒になって、どのように持続的な取組を進めていったら良いのかということ率直に意見交換できれば良いと思っております。早速ですけれども、最初に（一社）WATALISの引地様から情報提供をしていただければと思います。

（一社）WATALIS： （一社）WATALISの引地でございます。今日は、このような場で発表の機会を提供していただきまして、誠にありがとうございます。私どもは、着物地をリメイクして和装雑貨を作っております。私ども（一社）WATALISは、すべて宮城県の地元の女性だけで構成されています。その部分が、東京や外部からいろいろな団体さんがいらしてものづくりを推奨するというようなプロジェクトとは大きく違うところかなと思います。先ほど大滝先生のお話にもありましたが、復興はとても時間がかかるものだなと感じておまして、持続するためにはみんなが集まる場を作ること、継続的にある一定の収入が地元で得られる仕組みを作ること、そのためにみんなで学んでいくこと、この三つが重要かなと最近気づいてきたところです。

私は一度民間企業に勤めまして、その後亘理町の教育委員会で公務員をしておりましたが、今は辞めてこの社団法人の理事をやっております。退職する前の3年間は地元の郷土資料館で民俗調査をやっておまして、そこで初めて自分の出身地の亘理を違った視点で見ることができました。それまではここに住んでいて当たり前になっていて、あまり魅力を感じる事が少ないまま生きてきたのですが、仕事を通じて違った視点で自分の町を見たり高齢の方の話を聞いたりしているうちに、改めて町の良さに気づき始めたときに震災が起きたという流れです。今、このように雑貨を作って世の中に出そうというのは、商品という形で亘理の文化やいろいろな人が生きてきたという文化等を持続的に世の中に発信し続けていきたいという思いと、震災から約3年が経っていますので、困難なことを伝えるところから明るい発信に気持

ちを切り替えて、どのように今までと違った町やコミュニティを作るのか、私たち女性の小さな力でどのくらいまで明るい発信ができるのか、もう一度宮城に目を向けていただくことができれば良いのかなと思ってやっているところでございます。

昨日まで、仙台三越の催事に出ていました。配布資料の中のチラシを御覧いただきますと、ほかは被災地でやっていると言ってもそうそうたる伝統工芸品や、もともと御商売で何十年もやっていらっしゃるというようなところばかりでした。そのような中、我々は初めて百貨店の催事にし出したということで、奇跡的にありがたいことだったと思っております。三越の方とお話したときに、「ずっと続けていきたいと思っています。本気でやって、世界に売っていききたいと思います。」と申しあげましたところ、「お宅の売り上げ目標の1.2倍でいきましょう。やる気を出して、新商品を作って来てください。」と言われました。それで、催事のためにみんなで急いでマカロンケースを考えて、百数十個作って持って行ったところ、これが1番売れました。このように「本気でやる。」ということをお伝えすると、三越さんも「では、うちも本気で頑張ります。」と売場もエレベーター前の1番良いところにしてくださり、あとはテレビ「ウォッチンプラス」の生出演にも初めて出店した当団体を選んでいただきまして、ほぼ三越さんとお約束した売上げを達成することができました。売場には、社団法人の理事だけではなく、作っている製作者の方にも交代で行ってもらって、これから持続するためのお客様はどのような理由でものを買って行かれるのか、ほかの伝統工芸品はどのようなプライスで、どのような売場、接客で売っているのかをみんなで感じようということで、交代で6日間出て販売しました。ほかの売場の方と同じように、このような場できちんと売り、ある程度目標数値を達成できたということは、これからの持続に向けて大きなチャンスになったかなと感じているところです。

お手元の配布資料「WATALIS だより」は、「みやぎ地域復興支援助成金」で作っているニュースレターです。このように、自分たちで自分たちの活動を発信するものを作れたということは、営業を行う際にも活動をお伝えする際にも非常に大きな力になっています。売上げの中から印刷物にお金を出していくということは初年度は難しいことですし、デザインの費用もたくさんかかります。ありがたいことに、概算払いで思う存分これに使えたということは、お金のことを心配しないで中身を充実させることに力を注ぐことができたという点で大きな励みになりましたし、地元の宮城県から助成金を頂き活動を認めていただけたということは、(一社)WATALISにとっても作っている内職の皆さんにとっても、大きな安心感を得ることができたとともに地元で根ざしてやっという改めを感じる契機になりました。また、宮城県から頂いている助成金では、パッケージを整えるということもやっています。商品は一生懸命作ってきました。しかし、お客様に良さを知っていただくためには、商品の説明や素敵なパッケージが重要になってきます。このよ

うなデザインや印刷に係る費用等、持続的に商品を様々なところに発信していく際に必要となる最初の投資部分を助成金から出していただいたということは、非常に励みになっております。丸井グループさんとも取引が成立し、正式に契約を結ぶるところまで来ておりまして、4月に立ち上げた社団としてはあり得ないスピードで進んできております。これは、地元で認めていただいているという精神的な面と、資金的に最初の段階で大きなお金をお預かりさせていただいたということが励みになっており、一堂からよろしくお礼を申し上げてくるように言われて参りました。本当にありがとうございます。

ほんのちょっと昔、昭和の中頃までは、亙理に暮らす人たちは贈物をするときに着物の残り布で仕立てておいた袋に入れて渡しておりました。袋がなまって「FUGURO」です。袋の中身は、お礼やお返しとして用いた1升の米だったと言われていました。小さな布も大事にして、袋を縫い貯めておく。感謝する気持ちを形にする。「FUGURO」は、亙理に生きてきた女性たちの暮らし方や生き方が詰まっているアイテムです。WATALISは、女性たちの小さな本気で東北の未来を作り出そうとしています。私が学芸員として民俗調査をしていたときに、「FUGURO」のストーリーに出会ったことがWATALISの生まれるきっかけです。「FUGURO」は、亙理の返礼文化と私が地域の高齢の女性たちから学んだ感謝し合うという価値観を形にした商品です。震災で建物を取り壊すことになった呉服店から着物地を譲り受けて「FUGURO」の製作を始めたのが2011年秋で、地元の和裁洋裁の先生の協力で縫製の技術を受け継ぎながら品質の良いものを作ることに力を注いでいるうちに、様々な年代の地元の女性たちが一人また一人と製作に加わってくれるようになりました。そのような中で、私は女性にとって地元魅力的な職場を作りたい、子育て、介護、家事をしながらも何かにチャレンジしたいという女性たちの小さい本気を経済的価値に結び付けたいと考えるようになりました。事業の持続と拡大をするためには学ぶことがたくさん増えてきまして、1年間任意団体としての活動を経て、2013年4月にはWATALISを一般社団として法人化しました。現在では、協力関係にある企業から講師を招いて、業界の仕組みや販路拡大のマーケティングについても学び、WATALISのブランドイメージをみんなで話し合いながらブランディングにも着手しています。また、新商品開発への助言を頂くため、講師になっていただいている有識者の研究会も立ち上げたばかりです。毎週1回、2時間の縫製の技術研修を2年間継続してきました。その小さな積み重ねが今大きな力になって、ぼんぼりの部分の仕立ての丁寧さであるとか表地と裏地の糸を変えて縫い込んだステッチの均一さは、技術力も高い評価を頂いております。デザイン力もだんだん身に付いてまいりまして、鮮やかな裏地を用いたりすることで個性豊かな「FUGURO」が次々と誕生しており、和装小物の枠を超えていろいろなファッションに合うようにアレンジを続けています。着物地の色使いや模様

というのは、長い歴史の中で培われてきた日本人の美意識や感性そのものを表すものだなと感じています。それらを生かしながら、様々な雑貨類も開発しています。様々な色柄は見る人の目を楽しませて、使う人の心を和ませます。そのような商品をたくさん投入してまいりまして、今年10月末で既に昨年1年間を超える売上げを達成いたしました。今後は2倍の売上げに向けて、今期更に頑張っていきたいと思えます。WATALISの事業は、思いが込もっていて処分できない着物地を全国の皆さんから提供していただくところからスタートします。着物地を提供していただいた方には、お礼状とお礼の品物を送ります。作り手になる地元の女性たちには、研修の機会を提供しながら技術力や働ける時間に応じて商品の製作を委託し、厳しい検品を行っております。その商品は、九州の生活協同組合連合会グリーンコープさんや丸井グループさん、それからエシカルな商品等を主に販売するセンスオブライフさん、そして様々な趣旨に賛同していただけたNPOさんに委託で販売を行っていただいています。また、先ほどから申し上げていますように、昨日までやっていた仙台三越の催事をはじめ、百貨店等に出向いて直販も行い始めました。NPO法人ETICや宮城県、国土交通省、経済産業省等からも補助金や助成金を頂いておりますが、更に資金が必要ですので、政策金融公庫からも借入れをして資金調達をし、自立した経営を目指しているところです。最初は、私の実家の一部屋で家族と友人4人で活動を始めましたが、今は亘理町に4つの物件をお借りしています。内職の作り手さんは40名ほどになり、そのような皆さんが出入りする新しいコミュニティも生まれています。また、宮城を訪れてくださる皆さん、全国の皆さんにも商品を御覧いただきたいということで、仙台駅3階の絆ショップでも販売させていただいております。限られたスペースですが大変好評いただき、5、6回くらい追加で納品しているところです。

また、WATALISの取組を1人でも多くの方に知っていただけるように、このような自主刊行物も作っております。これをデザイナーさんをお願いするのではなく、いずれは内部のスタッフで作っていかうと考えておりますので、今デザイナーさんから研修を受けて、内部スタッフが1号から作成するための準備を進めております。2020年には東京オリンピックがあり、世界からたくさんの方が日本を訪れます。その機会に、日本人の手仕事に象徴される仕事の丁寧さや感謝し合うという成熟した価値観、江戸時代から続いてきた繊維をリサイクルする優れた再生文化をお伝えするために、亘理町から商品の販売を通して、取組を発信し続けたいと思えます。地元の伝統と文化を再現した「FUGURO」は、今亘理町に女性たちの新しい働き方を生み出そうとしています。そして、タンスに眠る着物地を活用してデザインと縫製力で価値を高め、もう一度世の中に送り出すというアップサイクルの取組を新しい文化にまで高め、どんどん発信していかうという気持ちでやっております。まずは、女性たちの小さな本気と限られた

時間を集めて、新しい東北の未来を作っていけたらと思っています。どうもありがとうございます。

座 長： 引地さんどうもありがとうございました。それでは、早速ですが今の御報告につきまして御質問等頂ければと思います。

吉 川 委 員： 常勤の職員の方は何人ですか。

(一社) WATALIS： 社団法人は3名の理事で構成しますので、その3名が常勤です。あとは、パートの方が6名ほどいますが、週3回や1日5時間というように、その人の働ける時間に応じて調節しながらみんなでやっています。

吉 川 委 員： お話を伺う中で、商品の中に見事に亙理の習慣がストーリーとして込められており、とても説得力のある商品になっていると感じましたし、デザインもどんどん良くなっているということを本当に嬉しく思いました。今後も頑張ってください。

高 橋 委 員： 山元町の高橋と申します。我々の町でも30の有志の皆さんが集まり、種まき会議というプロジェクトが立ち上がりスタートしているところですが、今後、当初の情熱だけでは続かないだろうという課題が予想されます。WATALISの引地さんのお話を伺っていると、素晴らしい実行力やアイデアがあり、亙理町の人だけでやっているところが素晴らしいと思いましたが、何が引地さんたちをそのようにさせているのでしょうか。

(一社) WATALIS： 続けていくにはいろいろな要素があると思いますが、自分のやっていることに経済的価値があると感じられるかどうかが重要だと思います。ボランティアでやり続けることができる人ももちろんいらっしゃいますが、私たちと一緒にやっている女性たちは子育てや家事、介護等がある中でやっているのです、やっていて楽しいという充実感に加え、やればやった分自分のところにある一定の収入が入るということが大事だと思います。それをきっちりお仕事に見合う分払い続けていきたいなと思っています。また、技術研修の機会を提供するとともに、商品をどこで売っているかという話をして、このような気持ちで作らしようということを毎週1回確認する時間を取っています。そうすると、自分たちが作ったものがどのようなところでどんな方に買っていただいたということが分かり、販売する場所のステージも上がってくるので、私たちはこんなにやれるのだという精神的な励みにもなるのかなと思います。実際の生活面で必要な経済的な部分と精神的な充実感をみんなで感じながら続けていくということが大事であり、また初期段階では「FUGURO」という商品に特化してやってきたことが良かったのかなと思います。本当は、集まっている一人一人に聞けばそれぞれやりたいことがあ

るのかもしれませんが、とにかくこれ一つを徹底的に、デザインも縫製力も上げましょうと特化してやってきたので、比較的結果が早く目に見えやすかったのかなと思っていて、そのことがモチベーションを維持する上でも良かったのかなと思います。あとは、普段はお話ができないような方がいらして応援してくださったり、九州やイギリスのイベントでも商品を販売することができたので、互理にいながらにして世界が広がったことも良かったと思います。

高橋委員： 地元の歴史と結びついているところから生まれたという部分が、説得力がありますよね。

(一社) WATALIS： みんなでそのようなものを共有しながらやれているということは、強い核になっているのかもしれないと思います。

紅邑委員： ものづくりは、震災後県内あちこちの仮設住宅で行われていて、最初はみんなが集まってものを作ろうよということでそれはそれでとても良い場になってきたと思うのですが、売行きが厳しいといった問題や質の問題が出てきて、なかなか次のステップへ抜け出せないところが多くあります。その中で、WATALISさんは外へのお出かけを含めてブランディングの問題や品質力にとってもこだわり取り組まれたことが今に繋がっていると思います。ただ、そこに安住することもなかなかできないと思うので、これからは経営力ということが求められてくると思います。今は助成金等で乗り切ることができていると思いますが、今後の運営においては外部の方にコンサルティングしてもらうことも必要になってくると思います。組織的な部分について、今後どのように考えているのかお伺いしたいと思います。

(一社) WATALIS： 私は、経営について全く分からないので有識者による研究会を立ち上げていて、コンサルティングや販売、マーケティングをもともとやっていたらしゃって、プロボノでうちを応援してくださっていた方を委員として委嘱しています。その中で、3年くらいの売上げ計画や資金繰り表を考えて進めているところですが、本当は私が分かれば良いのですが、一から学んでいる間にどんどん時間が過ぎていってしまうので、スピード感を持って進めるためには外から応援してくださる方をきちんとした体制の中に組み込み、きちんとした形で定例的に応援していただくということが重要だと思います。

あとは、税理士さんにも毎月1回顧問で来ていただき、決算書もきちんと作っていく仕組みを作っています。

立岡委員： 引地さんの腹のくくりがすごいなと感じて聞いていました。起業は、最終的に腹のくくりではないかなと思っています。みんなで集まりましょうと集まっても、最終的には趣味の会のようになってしまふところも多くて、阪

神のときも私が知る限り最後まで残っているところはないような気がするのですが、そのような中コミュニティの輪が成功したのが WATALIS さんなのかなと思います。WATALIS さんの取組の中で、今後「FUGURO」が一つのブランドとなり、地域特産品プラスアルファのものとなっていくのではないかと期待しているところです。引地さんが、ここで腹をくくりましたというときがあれば教えていただければと思います。

(一社) WATALIS： 私が経営や指導をやったことがなかったので、最初はうちも趣味の会のようになりそうな時期がありました。しかし、クオリティを上げると決めたので、内職の求人票を貼り「仕事としてやる方を募集します。」というように仕切り直しました。とは言ってもみんなが集まる場所は絶対に重要だと思っているので、このような場のほかに、クリスマスツリーや雑貨等いろいろなものを作る手仕事ワークショップという会を別立てでやっていて、そこは作って楽しくおしゃべりするのが目的です。技術力云々ではなくやりたい人はどなたでも、子どもからおばあちゃんまで来ていいよという場を作り、二つを分けました。今は、趣味の会は趣味の会で本当に楽しくやっていて、反対にこちらは「仕事でやります。」と腹をくくった人が集まってやっているというところなんです。私は前の仕事を辞めましたので、これで生活を維持していかなければならないし、ほかの社団の理事も女性ですが、これを仕事でやるとコミットして加わった仲間ですので、任意団体を始めたときから仕事としてやっていかなければならないと思っていました。あとは、何十人も作る人が増えてきていますが、私はみんなのことがとても大好きなので、その皆さんに途切れないでお金を払いたいし場所も取っていききたいし、私も含めてしたことのない体験をしてどンドン人としても女性としても成長していくのを感じながらやっているんで、腹をくくらざるを得なかったというところなんです。1番は、助成金の繋ぎで政策金融公庫からお金を借りたのですが、そのときは勇気がいりました。なるべく借りたくないと思っていましたが、経営するには必要だとみんなに説得されたので。

太田委員： 二つお聞きしたいことがあります。まず、印刷物のロゴマークがとても素敵だなと思って拝見しました。真ん中にローマ字で「FUGURO」と書いてあるのは、世界に羽ばたきたいというビジョンのようなものを感じたのですが、デザインの良い印刷物はどのように作ってこられたのでしょうか。それから、活動している皆さんの年齢層は何歳から何歳くらいなのでしょう。女性の活動と書いていますが、男性が入る余地はあるのかどうかもお伺いしたいと思います。

(一社) WATALIS： ロゴマークについては、私が個人的に知り合いになった東京のデザイナーさんが御厚意で作ってくださったものです。「FUGURO」は海外にも売っていききたいので、ローマ字にしています。最初の形を作る部分はプロの方に

お願いしないと難しいということで、初回はプロのデザイナーさんをお願いして、あとはみんなで習って作っていきこうとしているところです。このロゴマークがあったおかげでブランディングができてありがたいと思いつつも、私たちみんなが生み出して考えたものではないので、いろいろな意見を集約してこの色で良いのか等を検討しながら若干の手直しをしようかなと考えています。

年齢層についてですが、最初私は、時間にゆとりのあるおばあちゃんが多くなるだろうと思っていました。亘理町では、60代、70代の方は嫁入り前に家族の衣類を仕立てるために縫い物を習いに行っていたということが学芸員のときの調査活動で分かっていたので、その皆さんの技術力を正直あてにしていたというか、そのような皆さんが集まるだろうと思って始めましたが、意外なことに1番の主力が30代、40代の女性です。赤ちゃんをおぶっている人から、子どもが小学生、中学生くらいのお母さん方までいらっしゃるって、そのような方々が8割くらいと多い状況です。あとは、ぐっと間が開いて60代、70代の方々です。その方々は経済的な価値を得たいというよりも、地元でもなかなかしゃべる機会がないので、このようなところに来て若い人と話すとても元気になる、自分の経験や技術をどんどん伝えていきたいとおっしゃっている方たちが多いです。

この写真を御覧ください。1番右側にいるのが男性ですが、この方はボランティアで関わってくれている方なので縫製やものづくりをするという関わり方ではないのですが、サポートしてくださる方は非常に男性が多くなっています。集団としては女性だけの集まりですが、もちろん男性の考え方やものの見方、経験を教えていただきながらやっていくというのは重要なのかなと思います。あとは、男性の場合お仕事をいらっしゃる方が多いので、お仕事としてという関わり方ではないかもしれませんが、男性がやった方が良さそうな竹細工等の縫製以外の手仕事もあるので、いずれそのようなものも趣味のような形でやっていって、第二の人生で発揮していただきながら地元のことを継承していけたら良いかなと思います。

木村委員： 東松島市において、チャレンジショップという形で40人くらいの女性の方たちが手作り品を販売しているのですが、趣味でやるという方、自分のものを見ていただきたいという方、商売に繋げていきたいという方に分かれます。山からのつたを使ったかごやオリジナルのもの等があり、見ていてこれだったら絶対売れるなというものもあります。2～3千円で売っているのですが、外から来られる方に「1万円でも売れるよ。」と言われることもあります。作っている方にすると、高くは売れなくて経験があるので作りたいとおっしゃるので、そのような方には逆に教室をやってもらい、地元の方に教えてもらっています。あともう1人、布草履を作っている方がいて、その方に聞くと売り物を作るためには100個くらい作らないと駄目だとおっしゃいます。素人の方が趣味で作る場合には、自分で履く分や旦那さん

にあげる分の1足2足を作れば良いのですが、そこを支援する側はどのようにしていけば良いか考える必要があると思います。会を作り、みんなで勉強会を行いながら売り出そうとしているときに震災が起きてしまい、1年くらい休んだ後復活し、今は44、5人くらいで集まっていますが、なかなかそこから先に進めない状況です。いろいろな人たちが出していますが、やはり起業や商売にどう結びつけるかだと思います。「やるべ。」という人がいなくて、私たちが仕掛けてくれるのであれば参加しようかとか、応援してくれるのであればやろうかという考え方になっているので、もう少しやる気のある人を育てていかなければいけないと思っております。

座長： 引地さんどうもありがとうございました。

今日のお話で、「学び」と「成長」ということをおっしゃっていたのですが、多分そこが大切なところだと思います。このようなところに参加している方々が日々新しいことを学んで、自分たちが成長していくという感覚を持てると良いのではないかと考えています。

実は、私自身も気仙沼のニットウェアや東松島のデンマーク刺繍、デンマークステッチを応援しているのですが、経営で引っ張っている人たちは東京から来た人や東京のデザイナー等とリンクしてやっていて、そのようなところは確かにものも売れるし売れるチャンスもあるのですが、中の人たちがどのような思いでどのような意識でどこまでコミットメントしてやっていくかということは、まだ課題が多いと思っています。それから、やはり当然のことかもしれませんが、商品を作るためにスキルを上げるということを相当しっかりやらないと趣味の会だけで終わってしまうということがありますので、引地さんには是非今後も頑張っ先に進んでいただけると良いかと思えます。

また、経営の問題が次の大事な課題になるかと思えます。力のある外部の起業やコンサルティングをやっている方の力を借りることが今後必要になってくると思いますが、もう少し経った段階では経営していく人が内部からも出てくるという体制を作らないと、どこかで他力本願でやっているという意識が抜けないのではないかとと思うので、是非早くそのステップまで辿り着いたら良いのかなと思えます。頑張ってください。とても良い話を聞けたと思えます。

それでは引き続き、(株)ゆいネットの取組につきまして稲葉さんからお願いいたします。

(株)ゆいネット： こんにちは。(株)ゆいネットの稲葉と申します。(株)ゆいネットは、私が設立しまして14年経つのですが、今回お話をさせていただくのは主に仙台市の委託事業でやっている「地域ビジネス創出支援事業」といって、地域からビジネスを立ち上げていこうというものです。資料2と我々で作っております「起業人」と女性が表紙に写っている「Actaleia」という冊子、

それから「ちっちゃいビジネス開業応援塾」を配布しておりますが、これらを使ってお話していきたいと思います。よろしく願いいたします。

まず、資料2の1ページ目をお開きください。今私たちがやらせていただいている事業の名前は「地域ビジネス創出支援事業」ですが、分かりやすいように「ちっちゃいビジネス開業応援塾」という言い方をしています。ちっちゃいビジネスの定義というのが、私1人で何かを始めたい、家族2人で始めたいというように、1～2人で何かを始めたいという人を後押しするような講座の運営をしております。平成23年から「地域ビジネス創出支援事業」を仙台市の委託事業としてやらせていただいております、現在3年目になります。どのような方が受講しているのかということをござっくり御理解いただくために、平成23年度については報告書4ページの円グラフ、平成24年度については6ページを御覧いただければと思いますが、我々の講座は女性の受講者が多い特徴があります。同じく仙台市の委託事業を我々以外の会社でもやっているのですが、(一社)MAKOTOさん、NAVISさんがやっている事業ですと8割が男性の受講者ですが、なぜか我々の受講者は8割が女性です。それは、私が女性だからではという話もあるのですが、タイトルに「ちっちゃいビジネス」と付くからなのかなと思っています。もともと仙台市でも、リーマンショックの後には「雇用してくれ。」といろいろな会社さんに言うのが難しくなっており、そろそろ自ら立ち上げる人を育てないといけないと考えていたときに大震災が来て、平成23年の夏場くらいからこの事業をやらせていただいております。もともと会社を作りたいとか起業したいという人が多かったわけではなくて、1年目のときには、震災があったという経験から何かやらなければという思いの受講生がたくさんいらっしゃって、前は主婦だけでも、あの震災を見たら私も何かしなければと感じた人や、会社を辞めて東京から帰ってきて、とにかく何かしたいのだという人が多くいらっしゃいました。1年目は、参加者の中に被災地の方はあまりいなかったのですが、2年目になりましてからは東松島から通う方、南三陸町の出身で、今は仕事が続けられないので仙台近郊に移転し、やっと外に出られるようになったという方、それから気仙沼からバスで通う方、いろいろな方が来られました。3年目になると、自宅で開業したいとか、自宅で何かをやりたいという方が多くなり、被災したからという段階を少しずつ超えてきているのかなと思います。

次のページをお開きください。どのようなことをしているのかということについては、この報告書や冊子からもお分かりいただけるとと思いますが、我々は後押しをすることが仕事だと思っていますので、やりたいことはどのようなことなのか、それからあなたのやりたいことはそもそもビジネスなのか、それとも趣味なのかというところを自分の中で整理していただき、最後に本当にやる気があるのであれば世の中には事業計画というのがある、ということをお話して起業の一步を教えていくところから始めています。

次のページをお開きください。座学だけですと、やはり絵に描いた餅にな

りますし、引地さんのお話にもあったように、どなたかのお話を聞くことが1番刺激になりますので、先輩起業家の講座というものも一緒にやらせていただいています。これは、すでに起業した方をお招きしお話していただく講座もあるのですが、既に起業した方々の現場を訪問して現場でお話を伺うということも行います。例えば、現地の状況を合わせて見た方がより分かりやすい場合、こんなに狭いところでやっているとか、こんな人が通らないところでお店をやっているとか、それから被災地や過疎地での起業等を実際に見ていただくということをやっています。特に1年目に関しては、震災の後に一旦営業もネットショップ等も停止した南三陸町の(株)ヤマウチさんのところに、ネットショップを再開した翌週にお伺いして、ネットショップを被災地から始めるということについてお話を伺ったりしました。

昨年は、NPOという起業形態で被災地において起業した事例として、ISHINOMAKI2.0さんにお伺いしたり、当時はまだ法人化されていなかったのですが、コミュニティビジネスの一つということで石巻市北上町においてお店を始めた主婦の方を訪問したりしました。それから、過疎地という別な視点から、山形県の大蔵村や新庄市でコミュニティビジネスを始めている方や、手仕事をどのように仕事にしようかとチャレンジしている方、それから飲食店をやりたい方々が1週間ずつ日替わりで交代してカフェを運営している施設ですとか、そのようなところを視察に行きました。そのようなこととともに、専門家の先生との懇談会や相談会等を一緒にやらせていただいています。

次のページを御覧ください。講座の様子ということで写真を何枚か入れています。数えていくと男性は3人くらいいるのですが、大方女性の参加者です。年代は、20代の方は非常に少ないのですが、30代・40代・50代・60代とまんべんなく多いです。

次のページをお開きください。特に座学の中でも実際に技術を身に付けるということで、Facebookの作り方やデジカメで自分の商品を撮影してみようという講座、それから次のページをお開きください。これは、先輩起業家訪問ということで実際に先輩が始めたお店に行き、お店でお話を聞いたり、それから先輩が開業した飲食店でお昼ご飯を頂きながら、開業した経緯についてのお話を聞いたりということをやらせていただいています。

そして、次のページをお開きください。これは、パーソナルサポートセンターさんの協力も頂きながらやらせていただいているのですが、被災者対象の講座というものもやらせていただいています。写真は、あすと長町のコミュニティサロンえんがわさんで開催したものです。仙台市委託事業の中でも、特に被災者支援・被災地支援というキーワードでの起業支援ができないかというお話がありまして、一昨年は仮設住宅を直接訪問して聞き取り調査等を行いました。当時は、これ売れるのかなというような小物等を作っている方々が非常に多くて、そこから先、これをもっともっと売っていこうという方になかなか巡り会えませんでした。今年度は、直接仮設住宅をあたるだけ

ではなくて、仮設住宅に入り込んでいらっしゃるパーソナルサポートセンターさんに協力していただきながら、仮設にお住まいの方の中で、もっとこのような仕事をしたい、就職したい、就職ではなくても仕事をしたいという方と会話をする機会が増えました。今年になってからは、えんがわで2回、二日町の事務所をお借りして1回、計3回やらせていただいております。中には、やはりこれではちょっと、という商品を持っている方もいらっしゃれば、このようなものを作っているのか、とこちらが驚くような商品を持っている方もいらっしゃいますが、そのような方がサポートセンターさんの後押しでこのような場所に来てくださり、「実は私、このようなものを作っています。」と発言があれば、「それだったらあの人に会ってみたら。」、「こんな風に売ってみたら。」と提案することができるので、ただ単に集まって何かをするだけというのではなくて、その先に繋げることができているのかなという気がしています。

御紹介しますと、2回目の講習に来た方で、わんちゃんの洋服を作っている方がいらっしゃいました。女性ですが、最初に来たときはものを持ってきているのになぜか見せてくれませんでした。後で、交流会・お茶飲みの場になり「今日は持ってきてないのですか。」と言ったら、「実は。」と言って出してくださったので、「このようなものをもっと人に売りたいと思っておりますか。それとも、趣味でやっていきたいと思っておりますか。」と聞きながらお話を進めていきました。そうしたところ、「人に売るということもやってみたい。」と言うので、えんがわさんに来た後、我々の起業応援塾に連続して通っていらっしゃいます。とても嬉しいお話だったのですが、2週間ほど前に「初めて売ってお金をもらいました。こんなにお金をもらって良いのかなと思ったのですが、初めて自分のものが人の手に渡りお金になるということが嬉しいと思いました。」とお話がありました。このような方々の一歩がWATALISさんのように形づくられていくのではないかなと思うので、お一人から始めるようなところをもっともっと支援していきたいと思っています。

受講生の御紹介というページは飛ばさせていただきまして、「業務実績からの考察」ということで、私たちの講座は基本を座学で勉強する講座が1回当たり90分で9回あります。初回が夢を形にするってどういうことだろうということから、だんだん自分で考えをまとめていき、最終的には自分でやりたいことをプレゼンテーションしてみようというところまで、9回かけて勉強していきます。お手元の「ちっちゃいビジネス開業応援塾報告書」平成24年度の5ページ、6ページを見ていただくと、昨年度のものにはなりませんが、1回目はどのようなことをやっているか、2回目はどのようなことを話しているのかということが御理解いただけるかと思えます。何かやりたいが、でもどうやったら良いのか分からないというところから、自分がやりたいことを整理・整頓して、それに対してお金を貰うのか貰わないのかという話をして、本当にやるのであればマーケティングという言葉があるけれども、

市場調査や自分のものが売れるのかという観点から考えてみようねということをお話します。そして、いくら売ったら良いのか、それとも、お金を貰うということではなくてボランティアとしてやりたいのかということを考えて、プレゼンテーションするという流れになります。このような内容で、飲食店をやりたい人向けの基本講座、物販をやりたい人向けの基本講座、ネットショップをやりたい人向けの基本講座という形で3本やらせていただいておりますが、特に飲食店をやりたい方が非常に多くいらっしゃいます。これは仙台市内だからということではなくて、やはり被災地の食材を使ったものを仙台でやりたいとか、被災してしまっただけでもそこにお家を建てて自分でやりたいという方とか、いろいろな方がいらっしゃいます。

「実績からの考察」ということで考えますと、受講しても起業に向けての一步がなかなか踏み出せない方もいらっしゃいます。一つは、思いが強すぎて何をやったら良いのかまとまらない、もう一つは、座学で理解できることは理解したが、実際に開店するための手段や準備がよく分からないという方がいらっしゃいます。実際に知識を持って技術を付けるけれども、販売したり作ったりするノウハウがなかなかない。例えば、普段家族3人分のご飯を作っているお母さんが飲食店をやってみようと思ったときに、一度に20人分とか30人分のご飯を作るときはどのように手際が変わるのだろうと練習をする場所がなかなかない。そうすると、本当にできるのかなという思いが先に立ちなかなか前に進めない。今、仙台市の事業の中で TRY6 という1坪ショップ、アンテナショップを東北ろっけんパークの中に設置しているので、物販する方に関しては物販してみるというチャンスがあります。それから、仙台市内にもボックスショップがありますので自分の作品を出すことはできますが、飲食はなかなかできないところが非常に弱いかと思います。丸森町で実家を改装してカフェを始めた女性とか、やっちゃう人はやっちゃうのですが、なかなかやらない人もいます。そのなかなかやらない人をどのようにサポートするかというのが課題かなと思っております。それから、自分が専門でやってきた以外のことには非常に弱いということで、ものづくりの経験者は営業が難しい、それをどう解決しよう支援していくかということが我々の課題だと思っています。

最後に、「被災地でのサポートの必要性」ということで、仮設住宅において手仕事でものづくりをしていらっしゃるおばあちゃんたちから、これをこのまま仕事にしていくかどうかということをも自分たちでも考えたいけれど、その前にこのコミュニティ自体がどうなるか分からないというお話がありました。今は仮設にいるけれど、復興公営住宅ができれば多分みんな散り散りになってしまう。だから、ここでせつかくものづくりのコミュニティを作ったとしてもその後私たちはどこに行くことになるか分からないし、どこか場所を決めて集まろうと言っても距離があるとなかなか集まりにくいので、今コミュニティを作って良いのか分からないと言うおばあちゃんがありました。とは言え、何か始めたいということで連続講座に来られているのですが、

コミュニティと仕事をどのように位置付けていくのかについては課題であると思っています。あと、震災直後の活動をサポートしてきた団体さんが被災地から離れつつあるということで、これは大滝先生からのお話にもあったとおりでと思います。

それから今年、昨年度の内閣府事業について県でもサポートしていかれるということですが、昨年非常に頑張った会社を作った方から今年になってどうしようという声も聞こえてくるので、この辺もサポートしていきたいと考えています。

そして、次のページの「今後の取組」に移りまして、今仙台市の委託事業で開業応援塾をやらせていただいています。このノウハウを県内で必要としているところにも落としていきたいということで、宮城県さんにもお世話になり被災地での起業支援もやらせていただくことになりました。今年度は、起業したいという方向けの基本講座、それから既に起業している方・団体を作っている方に関しては、ここの部分が弱いので教えてほしいといったことや、このような技術がないので技術的などころだけ教えてほしいといった要望があるので、その部分をサポートしていくための講座運営をしていきたいと考えています。

もう一つ、主に飲食店の実践の場として、不足するノウハウを提供するチャレンジカフェを作りたいと考えております。工事が少し遅れていますのでオープンできるのは1月くらいになると思いますが、心に残っているのは、仙台市の方ですが、実家でお店をやりたいけれども実家がどこに建つか分からない、あと1年先か2年先か分からないこの時間をどうしたら良いのだろう、でも練習もやりたいというお話があり、そのような方をサポートするためのチャレンジ飲食店であったり、被災地の食材をもっともって売るための出口を作るという意味での飲食店であったり、そのような意味で仙台に実践する場を作りたいと考えています。

最後に、一つ課題と思っていることが、1～2人とといった小規模で起業する方々は横の繋がりが非常に作りにくいので、情報収集できる場作りが必要だと感じています。特に、私どもの会社は南三陸町の復興応援隊事業でもお世話になっている関係で、南三陸町にも足繁く通っており、そこではいろいろなことを始めている方が多方面にいらっしゃいますが、やはり連携という面は現実的になかなか難しいという気がしています。それを外の人間がやるのか中の人間がやるのかは別ですが、情報収集できる場作りが必要であり、交流会や意見交換会ができると良いのではないかと考えています。また、継続するためのノウハウ不足ということで、土業の専門家に繋がったり、先輩の起業家との繋がりを作ったり、ステップアップするための支援者連携が必要かなと思っています。今、WATALISの引地さんのお話を伺って、自分たちの中で技術を高めて自分たちでやっという言えるようなところまで行けない方がたくさんいらっしゃるの、そこに行くまでの段取りをどのように支援していくかということも私たちも考えていけたら良いなと考えてい

ます。そのようなことで、被災地も含めて、仙台市それから県内で被災者支援のための起業講座も始めさせていただいております。良い商品を作って良い商品を外に出すということを考えると、それは被災地で起業しようが内陸で起業しようが、どこで起業しても一緒のことであって、そろそろ良い商品作り、地域に愛される商品作りといった観点でものづくりをして販売していないといけないのではないかなという気がしています。我々がやっているようなことが WATALIS さんでは一つの会社の中で循環してできているので、そのようなことを是非地域の皆さん、県内の皆さんの参考にしていただけると良いのではないかと思います。先輩起業家訪問では是非互理に伺いたいと思います。よろしく申し上げます。

座 長： 稲葉さんどうもありがとうございます。さっきと同じような形で御質問、意見交換できればと思います。

吉川委員： 本当に、いろいろな働き方があると感じましたし、特に女性たちが積極的に参加していることから、震災前から多分このようなくぐめくエネルギーはあったのだと思います。それが震災をきっかけに出てきて、生活目線のビジネスがたくさん立ち上がってきていると感じます。それから、小さな地域のビジネスが世界に直結しているということで、講師をしておられる皆さんも、このような講座で後輩の皆さんと接することがある意味力になっているのではないかなと感じました。

それにしても、この受講生を見ると宮城県出身が少ないので、宮城県人は自分で背負って立ち上げてみようという方が少ないのかなと改めて感じました。やはり、さっき WATALIS さんの発表にあったように、宮城県は仙台市があって都市的文化がありますが、東北が独自に持っていたものを最初になくしつつあった場所だと思います。ただ、海辺の町にあっては独自の文化を有しながらここまで頑張ってきたということがあって、震災があって改めて自分たちにどのような宝物があったのかということが分かり、それを磨いて WATALIS さんのようなビジネスになっていったところは多分ほかには二つとないビジネスなので、恐らく多くの方に支援や支持をしていただけるエネルギーを持っているのかなと思います。起業される方も宮城県出身者が多いわけではないのですが、御自分が住んでいる町固有の価値をそれぞれのビジネスの中で磨いていくと良いと思います。というのは、いろいろな支援がこれからなくなっていくますが、それと同時に自治体としての大きなインフラの復興が進んでいき新しい町が形作られていきます。小さな起業したビジネスの力と大きな復興が相まって新しい町になっていくと思うのですが、とにかくハードは固有の文化的な価値が顧みられているとは思えない状況で進んでいるし、企業は今どうやってお金を稼ぐかと悩んでしまいがちだと思います。5年後、10年後にどのような町ができていくのか、その中で自分のビジネスがどのような位置付けになっていくかということをし頭に

入れながらビジネスを考えていくと、ある時期にいきに結びつきお互いWIN-WINになっていくと思います。いろいろな起業のニーズがあると思いますが、是非ちっちゃなビジネスの開業の中に、各地域の固有の価値を探したりそれを磨いたり取り入れたり、ただ水産物があがるから海鮮丼になるのではない磨き方というものを講座の中に入れていただけたら良いと思います。

紅 邑 委 員： 吉川さんありがとうございます。WATALISさんの「FUGURO」は、歴史もストーリーもあってブランド作りがしやすく共感しやすいものだと思いますが、逆に、特に仙台市で起業しようという方は割とサービス業が多いのですが、それにどのような裏付けがあるのか、どのようなストーリーがあるのかということの後付けでくっつけていく人が多いと感じています。各地域固有の価値や魅力というお話がありましたが、そのようなことを先に勉強した上で、自分のビジネスには何があるのかということをお勉強させないといけないのかなとお話を聞いていて感じました。

南三陸町の復興応援隊事業で我々のスタッフがお世話になっているのですが、東京、大阪から来ている若者でこのまま住んでも良いと言ってくれる人がいたのですが、応援隊事業が終わったらそれで一旦任期は終わるのでお金の出所がない、だったら自分たちでやるしかないよねという気持ちになってくれているので、このような地域に散らばった若い力をどのように起業させていくのか、どのようにその気持ちをサポートしていくのかということも課題だと思っています。そのような意味では、南三陸町の固有の魅力や価値等をもう1回勉強しようというところから始めても良いのかなと思いました。

吉 川 委 員： 固有の価値ということもずっと言われ続けていることですが、住んでも良いと言っている人たちは、都会ではなくしてしまっただ目に見えない手仕事やカキの殻むきといった手仕事等、経済的な効率とは一線を画して成り立ってきた産業やその土地の風習や生活習慣、人々の手間を惜しまない生き方等に奥深くで感動していると思うのですが、それがビジネス的には拾い上げにくい部分だと思います。でも、その拾い上げにくいところをビジネス化して、それを価値に置き換えていくことが今被災地においては必要だと感じていて、それをどのようにお金という価値に置き換えられるのかだと思います。さっき、WATALISさんは商品の検査をしっかりとっておっしゃっていましたが、そのようなことが求められているのかなと思います。

紅 邑 委 員： 南三陸町の商店街も元気がありますが、元気さというのは商店街そのものだけではなくて、外と繋がっていることだと思います。意外と自分で作ったものとか地元の価値というのは分かっていないので、外の目が入ることによって自信が持てたり新しい価値を見いだせたりということがあると思

います。稲葉さんのお話を聞いていて、思いがあつて形にしたところでどれだけ価値あるものになるのかというところは本人だけでやりきれぬ人はそんなになくて、サポートがないとなかなか形になっていかないと思いますし、継続して事業を行うにもいろいろな専門家の人が関わりながらサポートしていくことが必要だと思います。それなりに継続して自分たちの仕事としていくためには、稲葉さんがしていらっしゃるようなサポートが必要で、さらに仙台は割と恵まれていると思いますが、女性や高齢者の方たちがこれまでとはまた違う形で自分たちの生業を作っていくというニーズが今後出てくるときに、具体的にこのような計画がありますというものがあればお伺いしたいと思います。

(株) ゆいネット： 仙台市の委託事業で近郊についてヒアリングをしておりますが、南の方の名取、岩沼、亘理、山元ではみんなで勉強しているという団体の活動がなかなか拾えませんでした。そのため、南の方では、何かやりたいのであれば起業という方法があるよという講座を単発でやっていこうかなと思っています。反対に石巻や東松島、仙台より北の沿岸部においてはもう活動し始めている人が多く、「私たちここが弱いです。」や「これを知りたいです。」という方々が多い状況です。1か月ほど前に、「動画の編集がよくわからないが、自分たちで動画の編集ができるようになればホームページにアップできなくてもユーチューブにアップするということはできるかもしれない。」というお話があり、そのお話を受けて技術研修の実施を考えています。

立岡委員： 起業したいと思っている人は結構おられる中で、参加者のうちどのくらいの割合の方が実際に参加後に起業をしているのか教えていただきたいというのが1点と、県も復興とともに起業を後押ししていきたいという思いが今回の会議の趣旨なのかなと思う中において、起業した後はアフターフォローがとても大事だと思います。緊急雇用の枠組みを付けて、人の手立てをするというサポートもあるのかなと思っています。例えば最初の立ち上がりの段階では本業に全うしてもらうためにちっちゃいビジネスを起こした人たちをグループ化させて、士業さんたちが必要となるようなサポートを行い、労務管理上の部分は、グループの中に事務局のようなものを作りそこにやらせるというようなサポートがあると起業しやすくなるのではないかなと思います。そのため、起業した人へのアフターの課題点があれば教えていただければなと思います。

(株) ゆいネット： 報告書の人数は延べで書いているところが多いので全体の延べ人数からの割合ということではないのですが、ほぼ15～20%くらいの方が起業したと自称しています。起業といってもいろいろな形態があり、株式会社にした方は非常に少ないです。個人事業主や一般社団法人、個人事業主だけれどもお店を始めた、また飲食店だったり物販だったり様々です。

先ほど課題というお話がありましたが、だいたい二つのパターンがありまして、やっちゃった方は止められなくなるので、立ち止まってこういう考え方もあるよという勉強会のような情報提供をする場が必要かなと思っています。もう一つは、内閣府の予算の付け方も少し悪いと思うのですが、お金を貰ってやり始めたけれども使い方がよく分からない方がいらっしやいます。また、お金はないけれども人を雇うにはどのようにすれば良いのでしょうかというように、そもそも始めて良かったのかなと思う方もいます。始めて少しずつ動いている方にとっては、グループ化や横の交流や事務作業だけでも誰かやってくれる人がいると本当に助かると思います。

木村委員： 逆の立場から言うと、いつまで支援しなければいけないのかということだと思います。私どもも、10年くらいNPOやボランティア団体の支援をしていますが、起業するということはリスクを負ってやるわけだし収入も得るわけなので、それを稲葉さんの立場としても行政の助成金をもらってやれる範囲があるわけで、この後例えば仕事としてコンサルティングをするのであれば料金をもらってやるとか、それを別な形で支援するというのもあると思いますが、いつまでしたら良いのかという目安があるのかどうか伺いたいと思います。被災者支援も同じだと思いますが、今3年目に入りこれから辞めようという団体もありますが、それは支援に目処が付いたから辞めるということではなくて、お金がないから辞めるというところが多い。その支援を続けなければいけないのであれば、それは何のために続けるのか、コストは誰が負担するのかという問題があると思います。今は、行政からお金が来るので復興応援隊を雇うということができていますが、これは何年か先にはないので、その後自分の仕事は自分で探してくださいと言ってもそれは大変な話で、だからと言って我々がどこまでそれを支援して行政と繋いでやれるかということは微妙なところですが、どのラインまでなのかを伺いたいと思います。

(株)ゆいネット： 基本的には「始めました。」と本人が言ったところまでが一つの区切りだと思っています。お店が作れない方というのはいろいろな理由を付けて作れないので、それに対して「このような考え方がある。」とか「お金を借りるならあそこに行ってみたら。」とアドバイスはしますが、基本的に我々はお金を貸せないでアドバイスだけになります。起業したその後は自分のお金を出して税理士さんを頼むというようなレベルに来るので、税理士さんを紹介することはしますが、税務相談等を受けるところまではしないつもりです。

木村委員： 平成23年度、平成24年度とやってみて何人か立ち上がった方がいると思いますが、そのような方をグループ化したりネットワーク化したりということは考えていますか。

(株) ゆいネット： 考えています。これも仙台市の委託事業なので、委託事業が終わったらどうするのかということはこの2年間自分で考えてきたのですが、お金がなくなったら支援しませんということはやりたくないなと思っています。では、自主事業でやっていく支援はどこまでできるのかということについては、来年の3月に向けて着々と準備中ですが、その一つが会員又はメンバーが連携をすることによって費用や会費といった何か生み出されるものがあるのかなと考えていて、そこから連携できる仕組みを作ろうかなと思っています。

鈴木委員： 私は弁護士をしているので、単純な質問を二つばかりしたいと思います。この講座自体は基本的に費用がかからないのかということが一つ目、もう一つ目が、士業等専門家とのパイプ役とありますが、弁護士に期待するもの等がありましたら教えていただきたいと思います。

(株) ゆいネット： 仙台市の委託事業でやっている範囲の講座に関しては、受講費用に関しては基本的にかかりませんが、現地にお伺いして講座を受けたりするときの食事代や食べ物代は自分で負担していただきます。ですので、参加者に関しては講座の費用は発生していません。もう一つ、士業との連携という意味では、例えば著作権等について弁護士さんにお話を頂いています。「それって法律に関わることなんだ。」と分からないことが結構あるので、お店で流す音楽の話や中古品販売に関わるものについては、先生のお話を伺ったりしています。

座長： どうもありがとうございました。稲葉さんがされているようなサポートはとても大切だと思います。起業するという方ももっとたくさん出てくると思いますが、その後どうするかという問題も含めて大きな問題が残っていると思うので、よろしくお願ひしたいと思います。

時間も迫っていますが、次に移りたいと思います。県の震災復興推進課から「震災復興起業支援事業」の概要説明ということでお願いいたします。

震災復興推進課長： 宮城県震災復興推進課長の小林でございます。本日は、お二人の方から大変貴重なお話をお聞かせいただきましてありがとうございました。大変心強く感じました。

私からは、お手元の資料3「震災復興起業支援事業について」、こちらを基に御説明させていただきます。資料3の1番に事業概要がございますが、(1)事業目的でございます。この事業につきましても、被災地における社会的課題を解決に向けて業を起す、まさに起業家を支援いたしまして、地域における雇用の確立と自立的な経済活性化を目指すものでございます。ここには記載してございませんが、この事業は昨年度の内閣府事業の後継事業として、復興庁及び内閣府から被災3県に対し国の復興調整費を活用した事

業の実施についてお声掛けいただき、本年の9月県議会で補正予算をお認め
いただいて事業化に至った経緯がございます。(2)事業概要でございます
が、①の起業・経営支援と②③にあります起業支援補助金、経営支援補助金
というこの3項目で構成されております。①の起業・経営支援につきましては、
起業支援の実績のある団体を県が公募して選定した上で、この団体を通
して新規の起業者の掘り起こしから起業に向けた事業計画策定、資金調達、
マッチング等の起業支援を行うこととしております。また②起業支援補助金
につきましては、新規に起業される方に対して160万円を上限に起業
資金を補助するものでございます。③経営支援補助金につきましては、昨年
度この事業とほぼ同様の枠組みで内閣府が実施いたしました「復興支援型地
域社会雇用創造事業」で昨年度起業された方を対象といたしまして、一起
業者当たり10万円を上限に、継続的な経営支援等に要する資金を補助する
というものでございます。これらの補助金の補助率につきましては3分の2補
助という形になっております。昨年度の内閣府事業は10分の10補助でし
たが、今年度は3分の2補助という形でございます。それから、裏面の上段
事業目的と中段の事業内容につきましては今お話したとおりなのですが、事
業内容の3行目、今年度の新規の起業者に対しては合計100者を支援
する予定としてございます。また、この事業内容の欄の米印、昨年度内閣府
の事業で起業された方の経営支援分につきましては、合計で230者が支援
の対象となっております。また、左下に事業スキームのフローがございま
すが、具体的な経営支援に関しましては支援の実績のある団体を県が公募し
て選定いたしまして、その団体を通じて支援をする形になります。これにつ
きましては、新規の事業者、それから昨年度の起業された方合わせて330
者を支援するという形になります。それから右下の事業イメージというこ
とで、ノウハウ・事業計画策定支援から資金の確保、経営支援まで、また基礎
的な講座等も受けていただくという内容も含めてございます。表に戻って
いただきまして、2番目の事業実施団体等でございます。こちらにつきましては、
先に公募いたしまして選定させていただきました結果となりますが、(1)
の仙台・内陸エリア経営支援分につきましては、(一社)北海道総合研究調
査会を、また(2)石巻・気仙沼エリア経営支援分につきましてはNPO法
人石巻復興支援ネットワークをそれぞれ選定いたしまして、この2事業者に
今後具体的な支援をおこなっていただくこととなっております。次に3番
目の起業者募集スケジュールでございますが、今月中に1回目の起業者の募
集が予定されておまして、来月には2回目の起業者の募集が行われる予定
となっております。是非、皆様方にもこの事業に関する周知等を御協力いた
だき、またこの事業全体に関しまして御支援等していただければと思います。
私からの説明は以上でございます。

座 長： ありがとうございます。それでは、今の説明につきまして御質問、御
意見等あればお願いしたいと思っておりますがいかがでしょうか。

紅 邑 委 員： 2点ほどあるのですが、一つは頂いたペーパーで見ると審査会の最終が12月23日になっていて、そこから選ばれた方がほしい1～3か月の間で起業するということになると思うのですが、先ほどの稲葉さんのお話を伺うと、講座を受けてもなかなか起業に至るのが難しいという中、3か月で100人が起業するという数字の根拠が私は分からないなと思ったので確認させていただきたいのと、この一人当たり10万円という数字の根拠も教えていただければと思います。

震災復興推進課長： この事業につきましては国の復興調整費を活用して事業を実施するという事で、国からは単年度事業と言われております。ですから、繰越は原則認められないということでしたので、来年度に向けて2か年事業のような形で事業を実施できないか国とも協議しましたが、そこは今年度内に事業を進めなければならないという枠があり、大変タイトなスケジュールになっているという状況でございます。そのため、年内中に選定をしていただいて、そうした方々を年度内に起業というところまで支援するという事で考えております。昨年度の内閣府の事業で、宮城県内において230者の方が起業されておりますが、手を挙げられた方が600者ほどあったと聞いておりますので、その後起業された方もいらっしゃるかもしれませんが、400者くらいの中の一定数が声をあげていらっしゃるのかなと思っています。復興調整費の予算の上限もあり、国の方から示された額も100者の上限ということだったので、その枠で事業を組ませていただいたという事でございます。

それから、経営支援の10万円の補助という部分でございますが、こちらについては継続的な支援ということですので、被災3県、国から一起業者当たり10万円という補助上限をかけられているところでございます。こうしたことがございまして、非常に少額な補助で事業実施が厳しいということもありますが、事業実績のある二つの支援団体に入ってください、ここから新規の起業には最低5回、継続支援の団体については最低2回以上訪問等具体の支援もしていただくことを要件にして、2年度目はこのようなソフト面の支援と補助事業を組み合わせる起業された後の支援もしていきたいと思っております。

木 村 委 員： 来年度はどうするのかという話と、来年度はまた新たに公募で選び直すのかということを知りたいと思います。国の制度で決まっているということは分かりますが、やはりもう少し時間をかけてやっていかないと金のばらまきになるような気がします。それで本当に起業できるのかという話で、私も商売をしていますそんなにすぐ起業ができれば楽な話はないと思うので、来年度も続けてやるのであればもう少し考えていただければと思います。

震災復興推進課長： 復興調整費を活用した枠組みのこの事業については、国から今年度限り

の支援とされています。ただ県としまして、現在来年度に向けた予算の要求等を進めておりますが、そのような形で継続的な支援ができるのかということについて庁内で関係部局含め協議しているところですので、今頂いた御意見も含めまして継続的な支援に向けて検討してまいりたいと思います。

吉川委員： 10万円でどんな経営支援ができるのか、またこの時期から3月までで使い切らなくてはならないというタイミングも問題だと言いたいです。経営ということを知って言っているのか大変疑問です。本当に復興する気があるのなら中途半端な支援では駄目ではないかということ国に言っていたきたいと思います。この手を挙げた230者が10万円を貰えて嬉しいかもしれませんが、もっと根本的なグランドデザインに基づいた支援であってほしいなとつくづく感じます。

太田委員： 加えて、起業した後、いつまでどこまで支援するのかというのは議論の余地があると思うのですが、起業支援するだけではなく、それがうまくビジネスとして走っていくための支援ということも是非国にはお願いしていただければと思います。

震災復興・企画部理事兼次長： 基本的なところで御意見を頂いたかと思うのですが、県なり行政の役割としては、初動スタートの支援が基本的な役割だろうと考えています。スタートとして新たに起こすところには160万円の支援、10万円はあくまで昨年度起業した方の継続支援という形であり、10万円で起業するというわけではないのでそこは御理解いただきたいと思いますが、初動スタートをやって、そこから後は自力で立ち上がっていただくのだろうと私どもは考えております。被災地の支援は、起業支援というよりも被災地に元気を与える様々な活動パターンがあるだろうと考えた中で、今回判断をさせていただき御支援申し上げ、形として起業の継続支援という形になったというところがあります。稲葉さんのところでも、当然被災地の復興に有効な御活動をしていただいていると思うので、そのような様々な切り口がある中で我々としても道具立てを揃えながら、もちろん基本的な考え方としてもう少し整理しなければいけないというのは十分分かりますので、そこは全体像を考えながら今年度の起業支援事業がうまくいくように取り組みたいと思いますので、いろいろ御協力いただきたいと思います。

(株) ゆいネット： 委員ではないのですが一つだけお話をさせていただきます。昨年度、内閣府の事業を私自身が見たり、応募する生徒さんの書類を事前にチェックしたり、あるところでは審査員もしたのですが、受かった人は貰えて良かったとなるのですが、貰えなかった人への配慮というのを考えていただきたいと思います。本当に駄目な人もいますが、結構惜しかった人は貰えなかったというだけでやる気が100%萎えてしまう方がいます。「このようなとこ

ろをもっとこうしたらあなたの案はいいですよ。」ということを一言でも言って審査を終わっていただけると、とてもありがたいなと思います。よろしくをお願いします。

立岡委員： これだって5700万円くらい出すわけですよ。どれだけ利益を上げてどれだけ税金として戻るかということを見ると、「補助金を出しました。」「起業したので頑張っただけ。」と言ってしまって本当に良いのか、その人たちを一定程度納税者に変えるという視点を失っているのではないかと感じます。出すのは良いかもしれませんが、きちんと納税者に変えるためになんらかの形でフォローをしていかないとただの投げ捨てになってしまうと感じますし、行政と仕事をしていて最近求められるのは費用対効果です。行政は、これだけ出したのだからこれだけの効果を出しなさいと求めているのであれば、むしろこれくらいやってこれくらい回収する、という視点を持ってほしいなと思いました。

紅邑委員： 今回は復興庁の復興調整費でやるわけですが、今後政府の資金があるとかないとか関係なく、宮城県の被災地ではソーシャルビジネスやコミュニティビジネスが増えてくると思います。そのようなことを県の施策として、国への提案も含めて今後どのような形で位置付けていくのかということを検討していただければと思います。宮城県は、これまでこのようなことにあまり積極的ではない自治体の一つだったと思いますが、震災が起きて2、3年後くらいから雇用や起業をするという思いの方が増えており、自己雇用という形で自ら業を起こし納税者としていくことが施策としても必要ではないかと思っています。今回は、震災復興推進課としての事業ということですが、今後県としても積極的な部署を設けるとか、もしかすると広報や経済商工観光とかそちらの分野で担当される事業ではないかと思っていますので、今回のことを踏まえた形でその辺りも検討していただければという希望です。

座長： ありがとうございます。支援事業についていろいろな御意見がありましたので、県として受け止めていただければと思います。

それから、何人かがおっしゃったことと、さっき冒頭で吉川さんがおっしゃったことについて私はとても似たような印象を持っていて、被災地からソーシャルビジネスやコミュニティビジネスを育てていくということは大切だと思うのですが、そこを復興のまちづくり等それぞれを全部ばらばらにやるのではなくて、このような町を作るために復興コミュニティビジネス、ソーシャルビジネスができてくるということが必要だと思います。コミュニティビジネスやソーシャルビジネスを上手にまちづくりに繋げていくことが大切で、復興の前と後で町の在り方が変わっていないと、この取組は生きてこないのではないかと思います。単発的に、そのときの時代の流れや、被災地ではこのようなことがあるからという話だけではやはり

駄目で、その先を県として見据えながら進める必要があると思います。3年後や5年後に被災した地域がどうなっていくのかということを見た中で、ソーシャルビジネスやコミュニティビジネスの在り方を捉えていかないと単発的に終わってしまう怖さがあり、とても心配なので、そのようなことも含めて考えていただければと思います。

次の「その他」に移りたいと思います。出席者の皆さんからほかにありますでしょうか。

それでは最後ですが、今回の議論も踏まえて県からお話を頂きたいと思います。

震災復興・企画部理事兼次長： 最後にいろいろ厳しい御意見も頂きました。個人的な感想になるかもしれませんが、震災後このポジションに赴任し3年目になります。我々も町をゼロから作り直していくという作業が前例のない仕事で、しかもソフトとハードのスピード感も違う、また住民の方々が求めることも違う中で悩んでいることは悩んでいます。我々としてこのような会議を設置し、少なくともソフト面を中心に取組の現場から何を生かしていくのかというスタンスで臨ませていただいているので、今後継続的に考えさせていただきたいと思っています。

事務局： 情報提供としまして、本会議の吉川委員が取り組まれた「きりこプロジェクト」が受賞されたということで、御紹介させていただきたいと思います。ティファニー財団賞伝統文化振興賞を受賞されたということで、この中身については直接御説明していただければと思います。

吉川委員： 宝石屋さんのティファニーが伝統文化を活用して地域を振興しているところに毎年賞を与えているもので、今年は石川県七尾市の加賀友禅で花嫁のれんという取組をやられて商店街を活性化している事例と、私たちは神棚飾りのきりこの様式を生かした現代アートのコミュニティアートプロジェクトによってまちづくりに役立てたということで、この二つが賞を受賞させていただきました。先日、南三陸町役場の方と一緒にニューヨークに行き賞を頂いてまいりました。ニューヨークのローカルガバメントセンターというところのニューヨーク事務所の皆さん、それからニューヨークに在住の日系の皆さんや関係者の前でこの取組について発表してまいりまして、大変高い評価を受けました。今、防災対策庁舎の震災遺構が話題になっていますけれども、南三陸町のものはありませんが皆さんの心の中に生きている見えないものは健全にあります。しかし、被災した皆さんの心の中でも、そのようなものは放っておけばどんどん風化してしまいます。そのようなものを風化させないで新しいまちづくりにどのように生かしていけるかということに対して、私たちの取組が国際的な評価を頂けたということだと思います。このことを南三陸町のまちづくりにもどんどん生かしていきたいと思うし、長

期的に見て、20年後に世界の人がたくさん来る場所にしたいと思っています。また、役場の人に大変わがまを申し上げて、9.11メモリアルがどのような状態になっているか知りたくて行かせていただきました。無料ですが事前に申し込みをしないと入れないようになっており、私が行った時間でも長蛇の列ができていて、一体1日に何万人の人が押し寄せているのだろうと思いました。そこには、あそこで亡くなった約3000人の名前が記されていて、例えば紅邑さんと私がそこで亡くなったとしたら、紅邑さんと私は知り合いだったからということで人間関係を反映しつつ名前を近いところに記したり、また残った鉄骨もまだ建設中でしたがミュージアムの中に入っていたり、あそこであった惨事がどのようなものなのか極めて上手に世界の人に伝える場所になっていて、世界中のたくさんの方が訪れていました。やはり、そこは世界の方が惨事に思いを寄せられる場所であり、観光気分で行った人もそこでは静かに祈りを捧げられるような場所になっていました。あのような事例を宮城県でも真剣に考えていかなければいけないと思いましたし、南三陸でも話し合っていきたいなと思いました。今、宮城人の文化をどのように反映させていくかという議論が全くなされていないのですが、この賞の受賞をきっかけにまた考えられるかなと思います。御紹介いただきましてどうもありがとうございました。

座長： 以上で本日の議題は一切終了ということになりますので、座長としての役割を解かせていただきます。御協力いただきましてありがとうございました。

司会： 大滝先生ありがとうございました。

最後に次回会議の日程でございますが、次回は来年の2月に県庁内で行う予定です。詳細については、後日事務局より御連絡差し上げたいと思います。以上をもちまして、「第7回宮城県被災者復興支援会議」を終了いたします。ありがとうございました。