

# 「起業家セミナー」～立ち上がる挑戦者へ～

◆講演◆「起業に対する志～東北の復興に向けて～」

講師：一般社団法人MAKOTO 代表理事 竹井 智宏 氏

当財団は、平成26年2月7日(金)七十七銀行本店5階会議室において、特定テーマセミナー「起業家セミナー」～立ち上がる挑戦者へ～を開催いたしました。

本特集では、講師にお招きした一般社団法人MAKOTO 代表理事 竹井智宏氏による講演内容の概略をご紹介します。

## 《一般社団法人MAKOTOの理念》

私たちは、困難に立ち向かう起業家・経営者の力となり、東日本大震災後の新しい東北・日本を作っていくことを目指す法人です。復興をリードし、新しい東北経済・日本経済を担うヒト・企業を育成するため、「志」を持った被災地の起業家・経営者を支援しています。具体的な支援としては、事業アイデア創出、事業計画策定、チームビルディング、資金調達、販路開拓などの経営支援全般を手掛けています。私たちはビジネスモデルや技術よりも、「志」を重視します。復興を目指す経営者には自分の身を挺してでも事業を成し遂げる、絶対に問題を解決する、という強い「志」が重要です。私たちがその「志」に共感し、東北・日本の未来を作るようなヒト・企業であると確信した場合、私たちMAKOTOは「同志」として、支援を行っております。



竹井 智宏 氏

## 《ビジネスへの道》

私はかつて東北大学に通い研究者を目指しており、ビジネスやお金儲けは嫌いというタイプでしたが、東北がもっと元気な地域になるためには、経済を活性化させる必要があるだろうという考えになってきました。それで、自分でベンチャービジネスを創ろうと考えて大学を休学し、東北大学の産学連携組織である未来科学技術共同研究センター(NICHE)というところで、産学連携のコーディネーターとして仕事させていただくことができました。非常にやりがいのある仕事だったのですが、私としては将来ビジネスを自分で起こしていきたいという気持ちがあり、大学だけではだめだ、やはり民間の現場を見るべきだという思いが強くなり、大学を飛び出してバイオベンチャー企業の営業をやらせていただきました。ビジネスはまずものを売った経験がないといけないと強く感じ、志願して営業部門に就きました。それからまた転職して仙台に戻ってくるという形で、東北イノベーションキャピタル株式会社という、東北地域に投資をするベンチャーキャピタルに入社しました。ここで、私は東北地方の雇用を創り経済活性化をしていくことを自分のミッションとしておりましたので、会社の行うことと整合性は取れていて、やり甲斐をもって仕事できていました。

MAKOTO

## 《震災》

独立のきっかけは震災でした。ベンチャーキャピタルのビジネスモデルで行くと震災の復興にどれだけ貢献できるのか。ベンチャーキャピタルは、企業を上場させて、それでリターンを得るというビジネスモデルであり、すると沿岸部など本当に被災が大変なところにどれだけそのような企業があるだろう。それではお金を投資することはできないという話になり、投資できないのであれば支援にならないということで限界を感じ違うやりかたを模索していかなければならないと、ベンチャーキャピタルを辞めて独立し、MAKOTOを立ち上げました。

震災後、東北の起業率は非常に上がっており、全国平均よりも1.5倍の起業率があるといわれております。そういう人たちを後押ししていこう、それを復興に繋げていこうとこのMAKOTOを立ち上げました。私たち自身が「志」を持つとともに、強い「志」を持った起業家の人たちをサポートしていこうと思っております。今、東北には「志」を持って起業していく方が増えてきており、ジャンルはIT、農業、6次産業化、あるいは伝統工芸品と多種多様ですが、共通して「志」、社会性を強く意識されている方が増えていると感じます。

### 被災地の「志」企業を支援

・支援先の起業家（関与先は50社以上）



イチゴ産業復活！ 復興美容室の展開！ 農業×ITで復活！ 飲食業、福島から世界へ！ 伝統工芸を復活！

・企業支援の様子



## 《同志》

事例を紹介しますと、1つは「株式会社ラポールヘア」の早瀬さんです。早瀬さんは東北に縁があった方ではなく、元々は岐阜出身で、大手ヘアサロンの「モッズヘアジャパン」の役員でした。震災が起き、東北の復興支援をしなければいけないとの想いで会社を辞めて、縁もゆかりもない石巻に来ました。彼は、今まで自分を育ててくれた美容業界に恩返しをしようという意味を込めて、被災した美容師の方を中心に職場を提供していこうと復興美容室を開業しました。被災した美容師の方はいろんな悩みがあります。今まで子供を遠くの幼稚園に預けて仕事をしてきた人は、また何かあった時に子供に会うまでに時間がかかるのがすごく怖い。震災の時、子供に再会するまで本当に生きた心地がしなかったということでした。そのため、彼は美容室の中に託児施設のようなキッズルームを作り、ここに子供を預けられるようにしました。また、様々なニーズにも対応できるようシフトを組み、働く人に働きやすい職場づくりを心がけました。それが美容師の方の口コミで広がり、採用の際、良い美容師が集まってくれました。始めは2店舗からスタートしたのですが、私たちと関わり始めて7店舗まで増え、70人の雇用を生んでおります。これが評価され、中小企業基盤整備機構よりジャパン・ベンチャー・アワードという全国規模の賞をいただくまでになりました。

もう1つは、「株式会社GRA」の岩佐さんです。彼は山元町出身で東京の大学を出て、東京でITの会社を創業、現在も順調に経営されています。苺で有名な山元町ですが、震災が起これ、そのビニールハウスの9割くらいが津波で壊れてしまったという状況で、彼の中に自分の故郷をどうにかせねばという想いが生じました。この復旧をいち早く自分が手掛け、他の農家の励みになるように行動しました。自分自身、農業経験は無いなかで地元のベテラン農家さんと手を組み、技術などを教えてもらいながら苺の栽培をスタートしました。始めは手作りのビニールハウスでしたが、農林水産省から補助を得て、東北でも最先端といわれるIT制御された設備を整え、品質の良い苺を効率良く生産していくことができつつあります。独自に作った一粒1,000円という高級苺「みがきいちご」というブランドを作りました。宝石のようなラッピングやデザインを施して、東京の百貨店でも販売し評判を呼んでいるなど、販路も独自に色々開発しております。ほかにも、苺のスパークリングワインを造り、デザインに凝った魅力ある商品に仕上がりました。先日発売開始をして初期ロットは全部一気に売れたということです。デザインの力は非常に大きいものです。彼はアグレッシブにどんどん市場開拓しており、宮城県や被災地に留まらない動きをして、インドにも進出し、プネというところでビニールハウスを造り、インドの女性を雇用して苺作りをしています。インドではおいしい苺がないので、日本式のおいしい苺を作れば絶対マーケットを取れるに違いないと考えて実践し、その成果は大きな評判を呼んでいます。東北からもだんだんそういった柔軟性、アグレッシブさを持ち合わせ、バイタリティのある人が出て来ています。

## 《起業家支援の柱》

起業家の支援は、2つの事業を柱として、起業家それぞれのステージに応じて必要な施策を作り、その施策を通じて上のランクへ引上げていこうと進めております。1つは、「コワーキングスペース」を作っています。いわゆるシェアオフィスです。入居者同士がコラボレーションし易いような形に設計されており、コミュニティが併設されています。海外発祥のもので、まだ東北には少なく、東北最大と謳っており、現在60人くらいのメンバーがおります。年齢層は学生から50代の方まで幅広く、ジャンルもIT、デザインから農業、復興関連のNPO、雑誌制作、映画制作という人もいますし、医療機器を取り扱う人もいます。最近は国籍も増えてきて、アメリカ人の方やアフリカ人の方もいて、ガーナ人プログラマーもおります。非常に多様性のある、仙台で面白い場所になってきたのではないかと感じています。

もう1つは、「クラウドファンディング」のサイトサービスです。クラウドファンディングというのはあまり耳馴染みないと思いますが、いわゆる寄付金サイトです。「チャレンジスター」という名でサイトを開設し、薄く広く全国の方から応援金を集め、起業家の方に立候補してもらいプロジェクトをサイトに掲載します。支援者がそれらのプロジェクトをみて「これいいね、応援したいな。」というものに対して、一口1万円や、一口3千円という形でお金を出す、それには見返りもある訳です。リターンといいます。先ほどの株式会社GRAさんの例でいうと苺のスパークリングワインが貰えますとか、例えば「ありがとう」のメッセージが直筆で来るとか、収穫祭のイベントにご招待しますなど様々なケースがあります。サイトを通じてだけでは、なかなか起業家の方の想いや現状などを理解していただき難いところがあるので、連携したイベントも実施して支援者に活動を理解してもらいます。

起業家のレベルが初級中級上級とあり、これに起業家に必要な支援として、資金調達、ネットワーク、わたしが一番重要だと思う起業家同士の切磋琢磨するコミュニティ、それから、経営のスキル、いわゆる座学を備えます。起業家支援といった時、座学にのみ傾倒したり、ただお金を付ければ良いと資金調達だけになりがちなので、これらのメニューをきちんと揃えることが重要だと思います。初級中級上級でそれぞれフェーズが違うので、コミュニティでいえば初級者が多数集まる場に上級者があまり行きたくないこともあるため、こういう支援策を分けて準備・開催するというのが私たちの事業になります。

## 《志》

「志」を重視しながら起業家の支援をしていますが、この「志」を深掘りしたいと思います。私なりに定義をしっかりと決めておまして、私利私欲ではなくて「世のため人のため」という形で体を張っていくというのが「志」と思っています。それはガンジーの精神性に近いといえます。金のためではない、名誉のためではない、単に世の中を良くしたい一念にて体を張る人たちという意味では近いものがあります。ガンジーはインド独立を成し遂げたのですが、なぜそれができたのだろうと考えていくと、彼は体を張り、しかもインド独立と自分の利益にならないことをしているのです。身を挺して行動すると、共感して一緒にやろうという人の輪が広がり、大きなパワーを生むのではないかと思います。これが、震災後の各地でも起こったのではないかと私は理解しています。各地で「これはもう大変な状況になった」と立ち上がる人がいて、その周りにいろんな力が集まってきました。このようなことは、震災前の東北では起こり得たかどうか。やはり「志」の力というのは非常に大事なのだと痛感いたしました。

もう1つ、この「志」の力が大事だと思う事例があります。日本人は通常リスクを取らないという風にいわれがちですが、今般の震災という危機的な状況になると、リスクを取る人が出て来るのだということです。見てみると二つのパターンがあります。1つは、震災があり大変な目に遭っていると、こういう危機的な状況で自分も何かしなければいけないと思うわけです。ただ、何かしなければと思うのですが、自分が今やっている仕事がそれと全く直結しておらず、なかなか思うように動けない、こんなことをしている場合ではないと仕事を辞めて、地域や故郷のために動き出すという使命感を抱いたタイプの人たちがいます。もう1つは、震災があつて沢山の不幸があると、自分もいつか死ぬんだ、人間の人生は有限だ、それは明日かもしれないと思うと、自分の残された人生を有意義に過ごさなければいけない、本当にやりたかったことをやらねばならないと思い始めて、自分の今の仕事というのは惰性で続けているだけだと気づき、会社を辞めて飛び出してチャレンジする人たちと、この2パターンだと思います。これは東北だけではなく、東京からもこういう形で辞めて被災地に駆けつけたり、起業するという人が増えています。そういう危機的な状況になると、日本人の中でもリスク選好型の人たちが出て来るので危機を乗り越えられてきたという面があるのではないかと。このリスクを取る人たちがキーパーソンであり、この人たちの集中的に支援していけば良いと考え、それで「志」第一主義というのを掲げて、そのキーパーソンを中心に支援していこうと活動しています。

私なりの評価の指標を6つ作っています。1番目は「利他性」です。自分自身のためだけに行動するような人は、結局周りは手伝ってくれない。自分が身を挺して人のためとか地域のために行動していると、「そんな割の合わないことをよくやれるね、じゃあ手を差し伸べてあげよう。」という感じになる。

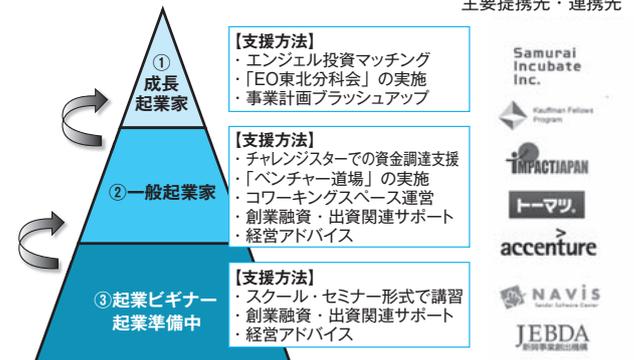
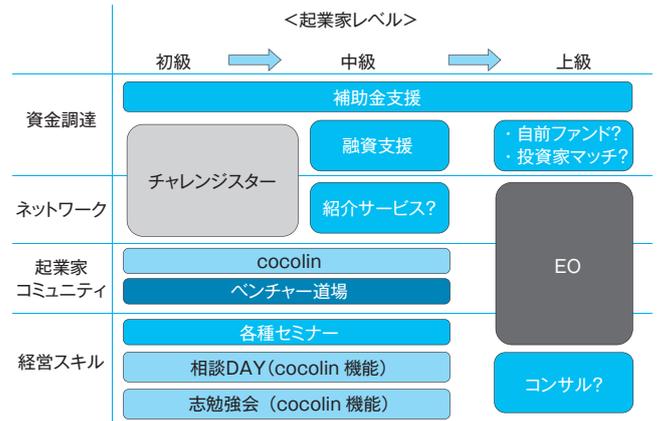
2番目は、「覚悟・使命感」です。人が付いて行き、集まってくるという意味では、コアになるトップの人が覚悟を持たないとはいけません。何か起きた時この人は逃げるなど感じたら、誰も付いて行かない。トップたる者は覚悟や使命感を強く持たなければいけないと思います。

3番目は、「熱意・行動力」です。この熱意は表に出ていくタイプと、熱意を内に秘めるタイプがありますが、人を巻き込んでいく時は熱意が表に出る方が得です。

4番目は、「慈愛・人間愛」です。ベンチャービジネスを進めていけば、必ず良い時もあれば悪い時もあります。場合によっては人を切らなければならない時があります。その時に、リーダーは人間のことが好きで、我々のことを考えてくれていると思えるからこそ付いて行けるわけです。リーダーは人を切るとき涙を流しながら切ります。こうでないと、人は皆とてもでないがそんなリーダーには付いて行けません。

5番目は「大胆・ビジョン」です。大胆に大風呂敷を広げるタイプの人と、自分が手の届く範囲をきっちり詰めていきたいというタイプの人もあります。私としては、大胆に大風呂敷を広げるタイプの人々がどんどん拡大していくとみています。

6番目、「熱烈な支援者を持つ」ということです。例え話で、中国の古典で三国志があります。その三国志で、劉備という人物がいます。劉備は人徳があるといわれるのですが、どこが凄いのかとよく分かりません。武力があるわけでもなく、知力が優れているわけでもなし、人徳というけどよく分からないという感じです。ただ1つ、関羽と張飛という傑出した人物が「死ぬときは同じだ」といって付いて行くところが凄い。起業家もそういうところがあり、初



めに自分が何かしようという時に、10人友達がいてそのうちの2人が熱烈の支援者になってくれる人がいるとします。事業を始めると行動範囲が広がり、10人が100人とか1000人となります。そうするとそのうちの2割が定期的に支持者になってくれると20人、200人と増えてくるわけです。一方、10人友達がいても支持者が0人という人徳の無い人は、それがどんなに行動範囲を広げても支持者は0人です。この初期値の違いが大きな違いになるので、熱烈な支持者を持つのは大事なことなのです。

先に述べたクラウドファンディングでは、全国からお金を集められるのと同時に、いろんな物も集めたり支援も集めたりすることができます。例えば「医療器具が足りない」とニーズを公開していたら、「うちで余っているから良いよ」と出してくれる人がいたり、お金以外の支援もどんどんマッチングしていきました。

それから、雇用。何よりベンチャービジネスを創って、経済を活性化させていく時には、この雇用が重要だと思います。先ほどの早瀬さんのケースでは、2年前にたった1人で始めたことが、いまや70人の雇用を生み出したというパターンが出てきています。

私達も、同じように「志」をコアにして事業運営に努めており、コワーキングスペースは東北最大の規模ですし、クラウドファンディングは東北で唯一ということで、東北で最も熱い起業家ネットワーク、グループというのを創りあげたところに至りました。こうした動きを経済産業省にも認めていただき、経済産業省が取り組む目利き事業というものに、全国30箇所のベンチャー支援組織の中から東北から唯一選んでいただきました。地方から選ばれているのは、私達と京都の1社しかありません。

## 《器を磨く》

起業家を育てていく時に何が必要かと良く聞かれます。お金はあるけどそれを引き出せないところに問題があると思います。そのためには、起業家の器を磨いて大きくしていくことが重要だと考えます。起業家の器というのは「志」と「戦略」と「実行力」の3つで構成されていると考えています。「志」は利他的なところであり、人はお金では動かないのです。意義に人は動くのです。そのためには「志」を磨くということなのです。必ず苦境の時があります。苦境の時にも、事業を続けられる信念を持ってやれるというのがこの「志」のなせる業です。

「戦略」は、ベンチャーの基本戦略として3つあると考えています。「イノベーション」と「ニッチ」と「アービトラージ」ということ。「フォーカス」すること、つまり焦点を絞ること。どうしても手広くやりたいという気持ちが先走ります。それと、調査・分析が全く足りていない。起業家は思いつきとかやりたいという想いだけで動いてしまうということがあり、市場もライバルも調べていないので、それらを調べるだけでもだいぶ時間も短縮できると思います。

「実行力」はチームを動かす能力、これが重要です。始めは1人だから良いですけど、2、3人になった時からこのチームを動かす力が必要になり、これが無ければすぐ伸び止まってしまう。これが引き出せば、どんどん指数関数的に上がってくると思います。それは突破力とか執念ですね。これは同じ仕事をするにも執念を持って成し遂げることがないと、1つ1つがクリアできないということです。それから、Win-Winの構築というのは、お客さんだけでなく提携先ともこういう関係を構築できる能力によってどんどんステークホルダーを広げ、事業を広げていくことができる。問題解決能力はいうまでもありません。

あとベンチャーに必要なのは「セレンディピティ」、偶然性ですけど、これを呼び込む能力です。これは、ベンチャーを普通にやっていたら一気にブレイクするというのは難しいけど、偶然を引き込むからこそ、そういうのが成り立つ。例えば良い提携先と出会って、大きな話が決まったとか、そういった日々の努力が必要なのですが、例えば前向きな考え方であるとか嗅覚とかでセレンディピティを呼び込める。チームの中で自分は全く考えていなかったが、チームメンバーが発案してそれだけいうならやってみればというものが成功したとか、そういったものもセレンディピティの1つです。

## 《妹の死》

「TED」という有名なプレゼンイベントで、「優れたリーダーはどのようにして行動を促すか」という問いに、「答えはシンプルだ」とサイモン・シネック氏は話しています。通常の人には、WHYとHOWとWHATがあって、WHATから説明してしまい、優れた人はWHYから説明するのだということです。優れた人、変革者はみんなそうだと、このサイモン・シネック氏は話しています。

このWHYの部分が、いわゆる私のいう「志」の部分です。何がWHYなのかということですが、私は起業家の支援を行っております。ただ、この起業家の支援というのは、実は私の手段なのです。

本当のWHYは中核にあります。これは私自身のパーソナルな話ですが、3人兄弟でした。私が長男で妹がいて弟という構成でした。その妹が亡くなりました。その時に、非常に考えさせられることが多く、本当に身近な人から不幸なことが出ると、もう家族みんながどん底になるということも感じました。また、妹の死から色々教えてもらうことができました。妹は世の中に何か良いことを、ボランティア活動や職業を通じてしようとしていましたが、あまり器用な人ではなく、人付き合いも上手くなかったのであまりどれも上手くいきませんでした。そうして思い悩み、結局

鬱になり亡くなったのですが、自分自身はそれを見て、世の中というのはだんだん人間に生き難くなっているのではないかと思いました。テクノロジーも進化して経済も発展しているけれど、だんだん人間社会は生き辛い世の中になってきているのではと思いました。世の中には、3万人も自死する人がいるということで、彼らがいわゆる炭鉱のカナリアみたいな存在で、私たちに警鐘を鳴らしているのではないかと思いました。この世の中というのはだんだん悪くなるのであれば、いつかそれを良い方に変えていかなければならないと、どこかで反転させなくてはいけないと悶々と悩んでいました。その時に震災が起これ、震災を通じて大変な目に遭う人が沢山出て来て、復興した後にも大変な人が沢山いるだろう、中には本当に自殺する人も出て家族が不幸になるだろう、ということが容易に想像できました。なので、これは今動かなければいつ動くのだと思い、会社を辞め起業しました。

## 《人が幸せに生きられる社会》

私は、人が幸せに生きられる社会をつくりたいと思っております。ただ世の中には、問題や課題が一杯あります。それを全部1人で解決するわけにはいかない、ただそれぞれの問題にアプローチしている人が実は沢山いる。その人たちがより成功し易いように、その課題を解決してくれれば世の中というのは課題がいくつか消えて、相対的に良い方向にちょっとは動くのではないかなと思いました。そのための仕組みを作ろう、それをサポートする仕事をしようということを思ったのです。それが私にとっての手段です。私の目的は人が幸せに生きられる社会をつくりたいということです。なので、私としてはこの「志」を持っている起業家を全力で支援しようとし、「志」の部分を外せないのです。単なる起業家ではだめなのです。「志」を持つ起業家を支援することでこの社会を良くするというのです。私は東北から次のリーダーが出て来るのではないかと思います。こんなに大変な目に遭ったところで、しかも凄く考えさせられている人が沢山出ております。ここから次の東北を引っ張るリーダーが出て来るし、日本を引っ張るリーダーさえ出るのではないかとも思っています。これが過去の関東大震災もそう、阪神大震災からも楽天の三木谷さんが出て来たというように、必ずそういう人が出て来るだろうと思います。

## 《東北より世界へ》

それから、この東北を私は起業・再チャレンジの特別なエリアにしていきたい、パラダイスみたいなところにしていきたい、ここから起業家が出て来る、それからここに起業家が集まってくるという場所にしたいと思います。「復興から創造へ」ということで、もう創造のことを考えるべきフェーズに入ってきていると感じています。そのためにはどうしたら良いかということですが、私のメッセージは「東北開国せよ!」というものです。これは、東北地域のGDPは約33兆円あり、これを他の国と並べてランキングにすると、東北地域だけでも一国と同じくらいのかなり良いランクで27位にランクされ、デンマークより上、アルゼンチンより上になります。南アフリカより上ですから、ワールドカップを開催できるレベルです。しかし輸出入の額も並べてみましたが、桁が1個とか2個違うというセンセーショナルなことが判明したのです。輸出額は80億ドル程度ということですが、これはもう他の国から見たら鎖国しているようなものです。要するに東北地方は東京とのやり取りばかりで海外と直接のやり取りは少ないということだと思えますが、まだグローバル化していないといえます。ただ東北というのは、否が応にもグローバルな都市間競争にさらされているといえ、東北から工場が中国、中国からベトナム等東南アジアに移転するというような都市間競争にさらされているということになります。だから、もっと国を開いて行かなければならないのではと考えています。もう1つ私が強く感じることは、東北は岐路にいたのでないかということです。それは何の岐路かといいますが、1つは震災前の東北に戻り、だんだん市場が縮小して、だんだん高齢化が進んで、だんだん産業が無くなり、まあ極端にいうと死に逝く東北というところ。もしくは震災を機に違う道、より活性、若い人も含めて活力があって、どんどん復興へ進んで、産業も興る新しい元気な東北という、この2つのどちらかへ行く岐路なのだと思います。

それを考えたときに、過去の例から振り返りますと、伊達政宗さんは本当に凄かったなあと思うのです。400年前に同じように大きな地震、慶長三陸地震があり多大な被害が出たということで、政宗さんはここで復興事業を考えるのです。それで、新田開発や、日本最長の運河貞山堀を造る、それから塩を作る製塩事業、それらは後から考えると雇用創出事業と見えるわけです。何より凄いのはこのサンファンパウティスタ号でスペイン、ローマに向かうという慶長遣欧使節団です。これがその2年後にあるということです。このスピード感は凄いなと、これに400年を足すとちょうど現在に重なるわけで、そうすると去年に出航しているのです。それに比べるとその400年後の私たちは何ができていたのだろうか、このようなスケール感でできているのかなと私自身すごく歯がゆい思いをしています。私の解釈ですが、この政宗さんのローマ・スペインに通商というミッションを持って行くことは、今まで藩の中でのものをつ

世界のGDPランキング

順位	国名	GDP	輸出	輸入
21	スイス	4,926	1,414	1,321
22	スウェーデン	4,846	1,474	1,267
23	サウジアラビア	4,816	2,340	901
24	ノルウェー	4,562	1,648	879
25	オーストリア	4,153	1,559	1,553
25	台湾	3,926	2,557	2,408
26	ギリシャ	3,576	219	699
*	東北地域	3,519	80	173
27	イラン	3,448	755	492
28	デンマーク	3,429	1,035	996
29	アルゼンチン	3,265	559	448
30	ベネズエラ	3,194	691	454
31	南アフリカ共和国	2,772	638	699
32	フィンランド	2,740	770	689
33	アイルランド	2,733	1,111	728
34	タイ	2,733	1,512	1,392
35	アラブ首長国連邦	2,601	1,425	861

単位:億ドル(\$=95円換算、EUR=1.36\$)

くり食べていけば良い、せめて江戸とやり取りすれば良いというところから、海外といきなり太平洋航路を拓いて海外とやり取りしてしまおう、そのため米や塩を沢山作り、運河でそれらを集めて、石巻からそれらのものを出そうということではないかと想像しています。この通商による国造りをしようと思うパラダイムシフトのように、こうした大きな展望を、今の時代だからこそ考えなければならないと思います。それに近づけるかわかりませんが、私が力を入れているのは、世界に開かれたものを東北に造っていこうという「オープンイノベーション」です。これが「インパクト・ファウンデーション・ジャパン」という団体と組んでこれを進めており、カタール政府によるカタールフレンド基金がサポートしてくれる形になりました。卸町に世界的なイノベーションの拠点を造り、ここに世界から起業家やイノベーターを呼んできます。ここで地元の方々とコラボレーションしながら新しいプロジェクト、新しいものを創造することを推進していこうと計画しています。建物自体は、今年の年末頃には完成するという話で、只今準備で色々動いています。このような施設に、東北の中に世界に開かれた出島のようなところを造ったら面白いのではないかと、「ここはもう日本ではない」みたいな感じにしたいなと思いついて描いています。このようなものが、変革の核を造り、変えていくということが必要だと思えます。

## 《日本を変える》

「日本を変えるには地方から」という話があります。これはどうしても東京は大き過ぎ、ステークホルダーとの距離も離れ過ぎているため変え辛いからです。仙台みたいな地方都市になると、産官学金が全て近い位置にあり互いの顔が見える関係だということで、話がまとまり決まれば早いわけです。歴史的にも、地方から変革が起こってきたという面もあるので、地方から変えていけば良いのではないかと話があります。その時、どこの地方から変えようと考えたら、やはり震災があったこの東北があげられます。東北は変えることが必要ですし、変えることが期待されている。変えるといえば、いろんな人がサポートしてくれる状況にあるので、やはり東北からがやり易いだろうと思います。その中でも、東北の中心であるこの仙台が真っ先に変えなければならない場所であり、私も含めて仙台の人たちが頑張らなければなりません。

## 《命燃やし尽くす》

「命燃やし尽くす」というのは、私がスタッフに伝えていることですが、せっかく生まれて来たからには全力で行動をしないと勿体ないと思います。人間は一瞬にして死んでしまうので、この世界の面白いことも辛いことも全部味わい尽くしてから死にたいなと思います。私は大学時代、地球の研究をしていたので、タイムスケールが46億年で、1万年前の日本海の話の研究していたのですが、1万年前というフレッシュだねという話なのです。人間というのはその中でも46億年の中でも100年しか生きられないということです。私にとっては川が流れてきて、その中に泡がポッと生まれてポッと消えていくというのが、これが人間だと思えます。なので、この一瞬しか生きられないので、私としてはもうこの短い時間でやることやり尽くして満足してから死にたいなと。こういったことを考えたり感じたりしながら、このMAKOTOという事業を進めています。



### ◆「一般社団法人MAKOTO」概要◆

当社団は、2011年（平成23年）7月に設立した、東日本大震災被災地の起業家支援を行う団体。

復興を加速させる仕組み作りとして、コワーキングスペース「cocolin～志～link～」を運営。起業家や経営者の方々が入居し、それぞれがアイデアや得意技を持ち寄り、一人では決して生み出せない価値を創り出すことを目指している。

また、WEB&イベントでの支援マッチングサービスである「チャレンジスター」を運営。起業家のプロジェクトに対し、全国から資金と資金以外の支援を集めるサービスを展開する。

1. 所在地：仙台市宮城野区榴岡5丁目12番55 NAViSビル5階
2. HP：http://mkto.org

### 竹井 智宏氏

1974年生まれ。東北大学生命科学研究科博士課程卒。震災後、その被災状況を見て「自分に出来る事があるはずだ」と考え、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。その後、会社と掛け持ちでの活動に限界を感じ2011年7月末に退職。一般社団法人MAKOTOを設立し、被災地の起業家・経営者の支援を開始。日本青年会議所より「人間力大賞2012復興創造特別賞」を受賞。また、復興には世界の力が必要であると考え、世界的にも起業家支援で名高い米国のカウフマン財団のカウフマン・フェローとして、被災地の復興を加速させるため活動中。