

えぬびおん 第8号

2003年12月26日

特集

今こそ起業！

2003年3月末の大学発ベンチャーの設立数は、
北海道は東京に次ぐ全国第2位である。

広大な大地に息づくフロンティア・スピリット

北海道民の「起業家精神」は決して弱くない。

今回は「新しい働き方」としての

「起業」にスポットをあててみた。

総論

起業のススメ

世の中が不景気にもかかわらず、自分の働きがいのため、生活のため、起業をしたいという人が増えてきた。廃業率が新規開業率を上回る状況に経済停滞を打破するため、起業を促進したい政府の後押しもあり、起業に関する支援制度も充実してきている。しかしながら、起業された企業が2年以内で約5割は廃業や合併で姿を消すというデータもあるように、成功へのハードルは高い。

もし、あなたが起業したら5割も成功する確率がある、と前向きに捉えられるのであれば、起業を考えてみてはどうだろうか？

札幌学院大学 助教授

河西邦人

略歴：1960年、東京生まれ。外資系金融機関を経て、青山学院大学大学院博士後期課程修了後の1997年に札幌学院大学へ勤務。共同で会社とNPOを起業した経験がある。

1 起業に必要な6W2H

起業に当たっては営利事業、非営利事業を問わず、6W2Hをまず考えてみる。自分が何を目的に起業をするのか(Why=なぜ)。事業の目的で起業の仕方が変わってくる。経済的報酬を重視するのであれば、会社や個人事業で起業する。一方、社会貢献を重視するのであれば、NPOやワーカーズ・コレクティブでの起業もあり得る。

そして、何を事業とするのか(What=なに)。自分の経験や関心がある事業分野、好きになれる事業での起業でないと成功は難しい。ただし、好きだからといって顧客がいなくては事業が成り立たない。

そこで、誰を対象とした事業か(Whom=誰に)を明確にする。失敗しない起業のためには、起業前に顧客をある程度目星をつけておく慎重さも重要である。

原材料の調達や顧客との関係性を考えると、どこで事業を行うのか(Where=どこ)という立地も考えておく必要もある。

事業を興すために、どのようにして起業に必要な人材・資金・商品・情報を集め、それらの経営資源を活用し、事業を成立させて継続していけるか(How=どうやって)という、いわば、事業のデザインや戦略も考えなければならない。

起業への意志が固まったら、起業のおおよそのスケジュール(When=いつ)を決めておいた方がよい。起業のスケジュールが立ったら、必要な人材(Who=誰)の確保と必要とする能力を考える。一緒に働くスタッフだけでなく、支援してくれる人を確保しておくことも必要である。

最後に、売上、費用、必要資金がどの程度になるか（How much=いくら）を、予測しておきたい。想いだけが先行せず、どこから収入を得て、どこで費用が発生するかを把握し、トータルとしての収支バランスを取ることは常に念頭に置かなければならない。

2 起業の形態

起業の事業形態はいくつかある。図 2 に従って、あなたに適した起業形態を考えよう。

- ① 個人事業は、もっとも手軽な起業形態。屋号（事業者の名前）を決めて、開業の届け出や税の申告を所轄の税務署や役所へ行う。業種によっては行政への事業許可や届け出が必要なこともある。売上が 1 千万円をすぐに超えそうであれば、会社組織（法人）で起業した方が税金を安く抑えられる。
- ② 利益を重視してビジネスを行う場合、会社組織（法人）による起業が一般的である。信用度も高く、ビジネス・チャンスが広がるが、法人を設立、登記するのに費用がかかり煩雑である。株式会社は 1 千万円、有限会社は 300 万円の最低資本金の制度があるが、2003 年からの特例措置により、1 円の資本金から株式会社を設立できる。最近では利益よりも社会貢献を重視した会社組織も出現している。
- ③ 利益よりも社会貢献や参加者全員経営による働きがいを求めるのであれば、参加者が平等に出資して経営し、働くというワーカーズ・コレクティブという事業形態もある。ワーカーズ・コレクティブは任意団体ゆえに、税務署や行政への届け出だけで事業を開始できる。法人格を持っていないので、個人顧客を相手にした小規模事業に適している。
- ④ 利益よりも社会貢献を重視し、仲間がいれば資金がなくても起業できる事業形態が NPO である。法人格を持つ NPO 法人は様々な契約の主体者になれるが、法人格のない NPO は任意団体なので、契約主体はワーカーズ・コレクティブ同様に個人となる。特定非営利活動と認められた 17 の事業分野で起業し、利益の非分配という原則を守れば、様々な事業を行える。認証と法人登記の手続きが必要。

3 起業成功の 5P

起業で成功するためには、5 つの P、People（人）、Products（製品やサービス）、Plan（計画）、Promotion（販売促進）、Passion（情熱）が重要になる。

People（人）に関しては、経営の能力を持ったリーダーと、それを支える実行力のあるスタッフがいないと成功しない。

Plan（計画）に関しては、起業後 1 年で黒字になる事業者は約半数というデータもあり、1 年間の資金の収支と流れをあらかじめ見積っておかないと資金が底をついてしまう。正確に予測するのは難しいが、事業の進むべき航海図として計画は作っておくべきである。

Products（製品やサービス）は顧客にとって価値のある、独自のものを提供する。もし、

他の事業者と同じ商品やサービスを販売するのであれば、**Promotion**（販売促進）を工夫する。

そして、もっとも重要なのは、起業を成功させるために七難八苦も乗り越え、目標を達成する **Passion**（情熱）であろう。

アントレプレナー講座参加者アンケート

あなたは、なぜ起業したいのですか？

北海道 NPO サポートセンターでは、3つのアントレプレナー（起業家）講座を主催もしくは企画協力している。そこに参加しているみなさんのご協力を得て、起業についてのアンケート調査を実施した。

アンケート実施日対象者

2003年11月11日～15日

レッツ中央「NPOを立ち上げよう講座」

NPO 起業科講座

NPO アントレプレナーゼミ

アンケート参加者 33名

アンケート対象者 年代別

男	10代	0人	女	10代	0人	全体	10代	0人
	20代	9人		20代	8人		20代	17人
	30代	2人		30代	3人		30代	5人
	40代	3人		40代	1人		40代	4人
	50代	3人		50代	2人		50代	5人
	60代	2人		60代	0人		60代	2人

アンケート回答者の年代は、「NPO アントレプレナーゼミ」が学生を対象としていることもあり、20代が半数近くを占めている。全体の男女比はほぼ6：4。20代から60代まで幅広い年齢層の男女が起業に関心をもっていることがうかがえる。

アンケート対象者 職業別

<この箇所にグラフあり>

回答者の職業を見ると、全体で無職が約半数を占めている。40代、50代、60代の計11名中9名が無職（82%）となる。その他には団体職員、NPO職員も含まれている。

Q1 なぜこの講座に参加しましたか。

- ・ NPO について詳しく知りたかったから 5
- ・ NPO を起業したいから 4
- ・ NPO の立ち上げに必要な情報を得るため 4
- ・ NPO に関心があったから 10
- ・ 仕事に結びつけたかった 1

- ・ 興味があった。社会を変えたかった 1
- ・ NPO について基本的な知識や立ち上げまでの経緯を学び、自身の業務に活かすために 1
- ・ 募集案内が目にとまった 1
- ・ 自分で何かできないかと感じて 2
- ・ 支援スタッフに勧められて 2
- ・ 将来起業したいから 2

これらの講座への参加理由は「NPO に関心があるから」「NPO について詳しく知りたかったから」が多数。NPO を立ち上げたいと思い参加している人も多い。

Q2 将来起業したいと思っっていますか。

男	はい	15 人	女	はい	9 人
	いいえ	3 人		いいえ	3 人
	わからない	1 人		わからない	2 人
全体	はい	24 人			
	いいえ	6 人			
	わからない	3 人			

将来起業したいと思っって講座に参加している人が全体の 73%で、やはり圧倒的多数。

Q3 どういう組織形態で起業したいですか。(重複回答)

<この箇所にグラフあり>

どういふ組織形態で起業したいかという問いでは、「NPO 法人で起業したい」は全体の 34%。これは複数回答だったため、NPO 法人以外の起業方法も視野に入れていると考えられる。

Q4 なぜ起業したいですか。

- 自分のしたいことを実現させるため 1
- 今の知識や経験を生かし、定年もなく生涯現役でがんばりたいから 1
- 主体的に行動したいから 1
- 自己実現と自分のペースを大切にしたいので 1
- 働きがいと夢があり、社会貢献したい 1
- (あるニーズを持った人への) サポートのひとつとしてあるべきだと考えているから 1
- 自分のやりたいこと、社会に必要だと思ふことを行っている企業団体は少なく、自分の働く場として起業しようと思つた 1
- 必要とするものが存在しないから 2

● 自分の考えている公共課題や社会問題を自分の視点から切り開いていけるから	1
● 自分で責任をとる形で事業を行いたいから	1
● サラリーマンには向いていないから	1
● 有機農産物をつくって、生活したいから	1
● 地域中心の社会に役立つことがしたい	1
● 社会的な活動をしたい	1
● やりたいことを自由に事業化したいから	1
● 何かやりたいので	1
● 以前からの夢。年齢的に再就職がむずかしい	1
● 誰もやろうとしないから	1
● 人生で1度大きい事をしてみたい	2
● 人の役に立ちたい	2
● やりたい職種がないから	1
● 社会を変えたい	3
● 公私の充実、安定した収入	1
● 自分の力を試してみたい	1
● わからない	2
● 無回答	5

起業したい理由はさまざまで、各自固有の理由をもっていると思われる。どんな生き方をしたいか、どんな働き方をしたいか、非常に興味深いところである。

Q5 起業にあたって、一番必要なことは何だと思いますか。

強力なリーダーシップ	1
責任と信頼	1
チームワーク	2
やる気	3
現実的な力	2
ビジョン、情熱	3
人、仲間	7
継続していく資質	2
プレゼンテーション能力	1
学び、体力、人間性	1
仲間、時間、資金、社会を良くしたいという強い気持ち	1
資金	4
情報、基礎知識	2

勇気	1
アイデア	1
計画性	1
経営センス	1
経営的な採算	1
無回答	5
利用する人の主体性を重視	1

「起業するうえで一番必要なこと」も、さまざまな回答があった。しかし、「人、仲間」と答えている人が最も多い。

Q6 起業にあたって、今あなたの一番の強みは何ですか。

人、仲間、人間関係	6
貧しさに強いこと	1
資格、経験	1
身近に問題意識をもっていること	1
根気、諦めない	1
問題意識、情報	2
やる気	2
時間	1
若さ	2
柔軟性	1
体力	2
指導力	1
正直さ	1
ない	2
無回答	5

「起業にあたっての自分の強み」もやはりさまざまだが、ここでも「人、仲間、人脈、人間関係」と答えている人が多い。

「人」が起業するうえでのキーワードになりそうだ。

事業型 NPO 成功事例①

パソコン習得と自立支援

NPO 法人 札幌チャレンジド

パソコンの普及がめまぐるしい昨今、老若男女を問わずパソコンに触れる機会が増えた。趣味として、仕事として、あるいはコミュニケーションツールとして、その利用の目的はさまざまだが、障がいがあるなしに関わらず習得することのメリットは計り知れない。

札幌チャレンジドの取り組み

札幌チャレンジドは障がいのある人たちの自立をパソコンの技術習得などを通じて支援することを第一の目的として、2000年12月20日、準備会がつくられ、スタッフ8名で試行錯誤のうえ始まった。

「チャレンジド」とは、障がいをもつ人、という意味だが、本来は、神からチャレンジすべき課題や才能を与えられた人、という意味がこめられている。

事業のメインはパソコン教授である。パソコン講習会を開催したり個人宅や作業所へのパソコン訪問講習を行っている。講座の内容もウィンドウズ講座やワードやエクセルの講座、写真加工、インターネット&メール、ホームページ作成や視覚障がい者向け講座も用意されている。年末にあたっては年賀状作成講座など季節に応じたものも登場する。

活動実績が評価され始めた

会を発足以来、地道にパソコン講習や講師の派遣を行ってきた。その活動が多方面で評価され始めた。そのひとつとして、北海道が主催の障がい者のためのパソコンボランティア養成講座を事業委託されたことが挙げられる。

これは3年間に全道21ヶ所で開催されるパソコンボランティアを養成するための講座である。講座は第1回目の江別市を皮切りに、小樽市、釧路市、帯広市、北見市などで開催され、既に第7回目まで終了した。障がい者にパソコンを教えるときの心構えや注意点をはじめ、障がいを補う入力機器の紹介と操作実習、視覚障がい者向けの音声読み上げソフトに関する講習やホームページ、メールに至るまで幅広いものになっている。

また札幌市が主催する、障がいがある人を対象にしたパソコン講習、札幌市障がい者ITサポートセンター事業の委託を受け、03年12月から04年3月まで各月の受講者を肢体・聴覚・知的・視覚といった障がい区分で募集している。

こういった行政との関係は元々あったものではなく、一ボランティア団体として活動し

始めた時からの実績が認められ、信頼を得たものと言えよう。

このような行政からの委託のほかに、自ら開講している講座も多種に及び利用者も多くなっている。あわせて、講師の養成も行いながら運営している。

地域通貨の導入とボランティア活動の活発化

札幌チャレンジドは02年7月からボランティア活動をより活発にすることを目的に地域通貨「チャレ」を導入した。これはボランティアに参加したり会員になることでチャレをもらえ、活動の趣旨に理解をしてくれている各種の提携先でその利用料や代金の一部にチャレを充てることができるというものだ。

最近の新たな事業

最近では更に、ホームページのユニバーサルデザイン事業ならびに字幕制作事業などをも手がけ新たな事業創出を続けている。

(ユメオ)

連絡先

NPO 法人札幌チャレンジド

〒060-0005 札幌市中央区北5条西6丁目2 札通ビル8階

TEL 011-261-0074

HP <http://www.npohokkaido.jp/challenged/>

事業型 NPO 成功事例②

コミュニティ放送局がまちづくりを推進

NPO 法人 さっぽろ村コミュニティ工房

先頃、NPO 法人さっぽろ村コミュニティ工房は、「コミュニティ放送局を活用した情報によるまちづくり」について、都市計画家協会賞北海道支部賞を受賞した。地域に根ざした取り組みとして、情報の発信、情報の共有を通じてのまちづくりが実現しようとしている。

地域に根ざした市民参加型の情報発信活動

04 年 4 月 1 日、全国では 160 局ほどある中で、北海道としては 16 局目として、札幌市東区にコミュニティ放送局「さっぽろ村ラジオ」(FM81・3MHz)が開局した。東区の旧称、「札幌村」の呼称を採用したのは札幌発祥の地ともいえる歴史と古き良き時代の心を大切にしたいという気持ちがこめられている。

さっぽろ村ラジオは、NPO 法人さっぽろ村コミュニティ工房によって開設された。まちづくりのツールとしてのコミュニティ放送局として、地域情報発信基地を目指している。

開局時から多くの資金援助があった

さっぽろ村ラジオの資本金は多くの市民や企業によって拠出されている。その中でも開局時点で既に 100 名をこえるボランティア、「放送サポーター」の存在は大きいと言えよう。

高校生から 80 代までのこの放送サポーターが番組制作に大きく携わる。同局の特色はボランティアが単に制作参加するのみならず、ボランティアスタッフ向けのラジオ番組制作セミナーを実施している点だ。これはスポンサー対策の一環として行われているものだ。その理由は、広告収入を得るためには、放送法の遵守、放送倫理の確立、番組に関する一定のクォリティの持続などが求められるからである。

NPO 法人と株式会社の 2 つの組織が並立

しかしながら運営資金の多くは、スポンサーからの広告収入に頼っている。設立にあたっては、「東区情報まちづくりプロジェクト」という任意団体から NPO 法人さっぽろ村コミュニティ工房を立ち上げた。そして、この NPO 法人が地域に呼びかけて資本を募り、株式会社さっぽろ村ラジオを創立した。総務省からの放送局免許を受けたのは株式会社であるが、NPO 法人がスタッフの人材育成を進めてきた。

運営に関わる広告などの営業活動は株式会社が、人材の育成や地域情報の提供、地域文化の振興、まちづくりのための施策提言・調査・研究などはNPO 法人が行い、その役割を分けていることで組織活動が円滑に行われている。

行政機関との協働

取り組む上で地域安全は大きなテーマである。そのため、警察・消防・水道局から毎日情報提供を受け、車上狙いや住居侵入、性犯罪などが特定地域で多発している場合に、ラジオを通じて注意を呼びかける。また、区役所からも情報提供を受け、番組制作に協力を得ている。他にも防災訓練への参加、学校教育現場での総合学習の時間との連携、区役所からの委託調査事業など行政との協働は徐々に広まり、理解を得てきている。

(ユメオ)

連絡先

NPO 法人さっぽろ村コミュニティ工房

〒065-0012 札幌市東区北12条東13丁目2-28

TEL 011-748-7577

HP <http://www.sapporomura.com> (さっぽろ村コミュニティ工房)

<http://www.sapporomura.fm> (さっぽろ村ラジオ)

生活者として地域と仕事をつくりだす

“ワーカーズ・コレクティブ”という働き方

現在、生活に密着した新しい働き方として「ワーカーズ・コレクティブ」が食、介護、子育て支援、リサイクルなど様々な事業を全国各地に展開している。北海道内でも 1986 年に発足以来、現在 29 団体、427 名が事業に取り組んでいる。

その内容と取り組み方について、ワーカーズ・コレクティブ連絡評議会の嶋明美さんと吉村八重子さんにお話を伺った。

働く全員が出資、事業の主役

ワーカーズ・コレクティブでは、雇用と被雇用の関係はない。生活に必要なサービスを思いついた時、仲間を募り、そこに働く人々全員が平等に出資をして、経営についてみんなで話し合っで決める合議制だ。参加と責任をひとりひとりが担う民主的な働き方である。もし、参加者がやめなくなったら、出資金は原則返還される。

本当に欲しいサービスを地域に還元

それでは「合資会社」と変わらないのではとも思う。その違いは何？

「会社は利益や効率が優先されます。しかしワーカーズ・コレクティブでは、労働に対する報酬は各人が受け取りますが、非営利の事業なのです。儲けよりも本当に地域に必要なサービスを還元するのが目的です。ですから、行政では賄えない、企業では利益や効率主義では評価されない部分を提供します。例えば、安全性や手作りを大切にしてお弁当とともに、環境にも配慮し、回収容器を使い、洗浄にはせっけんを使います。手間ひまかけた労働ですが切り捨てないで行うことで、人間らしい生活が損なわれないような地域づくりに貢献するのです」

それでも利益が出た場合は？

「利益が残れば、会員には再分配することなく次の事業などに分配します。ひとつのワーカーズが大きくなることも大切ですが、地域にたくさんのワーカーズ・コレクティブが増えていくことで、地域に密着したきめの細かいサービスをするのです」アメンバーのようにひろがるフットワークの軽さが信条だという。

市民事業としてのやりがい

経営もみんなで合議するというのはたいへんなのでは？

「そうですね。誰かの指示で動くと楽かもしれない。でも自分たちの労働は自分で決めたい。みんなの合意形成が一番難しいところであり、善し悪しだとは思いますが。

一つのことをきめるのにも、多くの時間がかかることもありますね。しかし、良い点として普通の生活者が、自分のできることをもちより、仲間と共有し、お互いを高めあい励ましあうことができる。一人ではできないことでも、自分の思いつきが社会に実現する喜び、ワークシェアできるのが魅力です。

現在参加しているほとんどが、家庭の主婦。いままで、労働の対価が支払われなかった家事能力をいかし、経営の参画者として自己決定をし、報酬を得る。責任はありますが、自分の労働で地域を良くしているという市民事業の誇りがあるのです」

市民事業の位置付けとは？

「将来は、ワーカーズが女性だけではなく、性別を問わず、働き方の一つの選択肢になるべきだと考えます。これからは、地方自治の時代です。市民が働くのに自分たちでお金をだし、欲しいサービス、労働、社会をつくり出す。”市民自治”の事業として自立した事業になってほしいのです。若者や男性もワークシェアとして、ワーカーズに参加することで転職するのにリスクを負わない働きかたができるでしょう。高齢化社会に伴い、厚生労働大臣の坂口氏も定年のない仕事づくりの場としてワーカーズが必要という発言をしています」

求められるワーカーズ法の整備 今後の課題は？

「自立した事業としてやっていくには、経営センスや知恵が必要です。千葉では、たくさんのリサイクルショップがあり、その中のひとつ『回転木馬』では、着物のリフォームが成功して、かなりの売り上げをあげている例もあります。

ただ、ワーカーズ・コレクティブは、非営利ではあるが、出資をし、雇用関係を結ばないことなど、NPO法の枠にあてはまらないため、法人格をもたず任意団体として事業をしているところもあります。札幌市や石狩市、北広島市ではワーカーズ・コレクティブの事業の実績を認め、高齢者配食サービスや生きがい対策事業としてのミニデイサービスなどの事業委託をしています。しかし、法人格がないため、金融機関との取引などで公的信用が得られにくいなどの課題があります。

そのために、1995年より全国でワーカーズ・コレクティブの法制化運動を進めています。ワーカーズが公的事业を担うなど、ひとつの労働のあり方として国に認めてもらえれば、経済成長にとらわれず、日々の暮らしに根ざした働き方が広がると思うのです」

★私たちの働き方教えます！★

今年 10 月にワーカーズから発行された出版物「起業しましょ」。発想から仲間づくり、出店、運営…起業に向け、お役に立ちます。

一冊・700 円

北海道ワーカーズ・コレクティブ連絡協議会

札幌市白石区本通 4 丁目南 8-27

TEL 011-846-8463

※参考資料

「起業しましょ」（発行：北海道ワーカーズ・コレクティブ連絡協議会）

私、独立しました。

社会保険労務士&行政書士 汲田佳奈

小さな起業の物語

「えぬびおん」のボランティア編集員をしている私の本業は社会保険労務士&行政書士。2001年1月にボロアパート（大家さんごめんなさい）の1室を事務所にして、ひっそりと開業した。3年経った現在も中央区のオフィスビルに進出する事もなく（そんな予定もまったくなく）相変わらずひっそりと営業を続けている。こんな零細事務所ではあるが、私はこれも『起業』だと思っている。大きなスタートも、小さなスタートも起業。起業にはたくさんの選択肢がある。ここでは私が選択した「小さな起業の物語」についてお話ししたい。

2000年の出来事 開業は親不孝？

華やかな空気に包まれていた2000年元旦の夕暮れ、田舎に帰省していた私は「修業先の事務所を退職して開業しようと思う」と唐突に両親に告げた。両親はあまりの驚きに言葉もなく、ただ凍りついていた。その後何度も電話での説得が行われた。私の田舎では女性が定年まで働くことさえまだ珍しい。ましてや20代半ばの女性が起業するなど到底考えられない事だ。両親の反対は当然だった。

しかし私には考え直す気などまったくなかった。何度も何度も、もうこれ以上考えられないと言う程考えた上で決めたことだった。根気よく話せば両親だってわかってくれる、と私はたかをくくっていたが、平行線の話が何度も繰り返されるうちに、だんだんと感情的になっていった。そして遂に「反対ばかりしないでよ！どうして頑張れの一言が言えないのよ！」とまさかの逆ギレ。電話の向こうで母の声は少し震えていた。親不孝をしてしまった。

結局は父が「自分の人生だから自分の思ったように生きてほしい。困った事があればいつでも言ってこい」と折れてくれた。さすがに涙が出た。しかしこれだけだと美談のようだが「資金繰りに困ってもサラ金に手を出さない」「あとになって泣き言を言わない」などいろいろ約束させられた事はリアルな思い出である。

その後、父との約束でもあり、また私の希望でもあった「修業先の円満退職」を果たし、清水の舞台から飛び降りる気持ちで開業した。

2001年の出来事 「サザエさん」の幸せ

21世紀と同時にスタートした当事務所。今思ってもとにかくお寒いスタートだった。もちろん寒さの理由は冬だからではない。「起業に向いている人とは？」と聞かれたなら「貧

乏しても苦勞だと感じない人」と答えたい。ちなみに貧乏の基準については、自らの名誉のため細かい説明は避けるが、躊躇なく販売機のお茶を買える人に、貧乏のなんぞやを語って欲しくはない。開業してしばらくは、毎週末にアルバイトをしていた。このアルバイトを辞めた時は本当にうれしかった。「本業の稼ぎだけで食える」ようになるのは最初の目標だった。日曜の夕方、のんびりと家で「サザエさん」を見たときのうれしさは忘れがたい。

開業して1年目は、不合理で悔しい出来事がいろいろあった。リストラの横行する平成大不況のまっただ中、私のような小娘が自営業をする事を、みんなが好意的に受け止める訳ではない、という事を思い知らされた。もちろん自分なりに覚悟していたが、予想以上の思いがけない重量パンチに何度もダウンを喫した。しかし何とか起きあがっているうちに、自然とガードが出来るようになった。そのパンチが痛い時ほど、ガードの技術は身に付いた。どうやら私にも、防衛本能と学習能力があったらしい。とにもかくにも1ラウンドでKO負けしないで良かった。

2003年の出来事 とにかく続けること

石の上にも3年とはよく言ったもの。おぼろげながらも、やっと周りが見えてきた。ビジネスの基本は人と人とのつながりである、という事を実感する1年だった。

今の目標はとにかく続けること。「始めること」と「続けること」は同じぐらい難しいと思う。でも始めたからこそ続きがある。物語の続きを楽しみたい。

全国 120 万人の起業チャレンジャーの夢を応援！
「起ちあがれニッポン DREAM GATE」プロジェクト

インタビュー 北海道統括事務局エリアネットワークリーダー 加賀屋稔幸さん

DREAM GATE って何？

毎年、全国で 120 万人が新規開業を目指しているのだという。しかし実際の開業数は 18 万件だ。これじゃいかん！なんとか新規開業数を倍増させなくては…。

DREAM GATE は、経済産業省が日本経済復興に向けた起業家支援プロジェクト。資本金 1000 万円じゃ若いチャレンジャーに株式会社は到底無理。それが、最低資本金規制の特例である中小企業挑戦支援法で資本金 1 円から起業できるのだという。夢が夢じゃなくなる起業家支援。北海道エリアリーダー加賀屋さんにお話を伺った。

ビジョンがあるならチャレンジして！

全国 9 つのエリアでも、北海道は今年 7 月に立ち上がったばかりの新鮮組。9 月から起業支援のためのセミナーや FM 放送で起業家サポート情報を発信。また加賀屋さんは、若者世代のフリーマガジン complex (コンプレックス) や micc (ミック) を発信している (有) ファムアートの代表で新鋭のクリエイターそしてオピニオンリーダーでもある。コンプレックスのコンセプトも「若年層の意識活性」が目標。

コンプレックスを始めたのも、がんばってる若年層の PR の場を創り、北海道の先端の情報がほしい消費者とつなげる何かがあれば需要が育ち、活性化につながると思ったため。

「僕は大学時代から回りの人間に元気がないなと思っていました。親の世代は就職して安定するのがいいといい、とりあえず平凡な暮らしを選択して食べていけばいいと妥協する。それがその子供たちにも悪循環している。自分を変えるきっかけ、気づかせる情報を発信しなければと思いました」。

夢があっても、行動に出れない人も多い。毎日流されて普通の暮らしをよしとする人たち。ビジョンがあるなら、チャレンジしてみようよ。起業する前に終わってもその次につながる。途中でやめてもそれに向かって動いてみることで、どうあるかが明確になる。刺激されることで意識活性になるのだと…。

【DREAM GATE サポート】

◆ 専門家相談サービス

ビジネスプラン作成から経理・会計・税務の知識、特許・知識所有権など、一人で解決できないさまざまな疑問に DREAM GATE 登録専門家が無料でお答えします。

① インターネット相談

「会社設立」「資金調達」「e-ビジネス」など計 10 個のジャンルから選んで web 上でお答え。原則 24 時間以内に回答、回答結果を利用者による 5 段階の満足度評価を実施している。

② 相談サービス

全国の専門家の事務所など

◆ 夢実現プログラム…つっこめーる

ホームページでお悩み相談。全国の DREAM GATE 会員から意見（つっこみ）をもらうことができる。一人では気づかなかった発見や解決法が見えてきます。

◆ そのほか、セミナーや実務サポート、起業学校など

北海道 DREAM GATE の HP

<http://area.dreamgate.gr.jp/hokkaido/>

DREAM GATE から飛び立つ時！

「夢を見る少年は、夢へ挑戦する青年になった」

チャレンジャー 佐々木義則

【離陸のタイミング】

子どもの頃から「いつかは自営しよう」って思っていました。小学生の頃から1級建築士免許は取っておこうと思っていました。2000年に合格したので、あとは決心が付けばいつでも離陸するための機体造りを始めるつもりでした。

その翌年、僕はある病気にかかりました。手術が必要でしたが、後遺障害の可能性がありました。「視力を失うかも」「言葉を失うかも」「体が動かなくなるかもしれない」という恐怖がありました。生活に困るような障害は残らずに社会復帰できました。どんなに真面目に苦勞して生活しようと自由に好きなことをしていようと事故にあうかもしれない。病気で命を落とすことだってあるかもしれない。

でも想像と経験するのは違う。このことが機体造りを加速させるきっかけになりました。「そうだ！この辺で生き方を変えよう！」って。

【海外生活の夢】

生まれてこなかったかもしれない自分が今いるんだから、自分がいるこの世界と、自分がいなかったこの世界は違うはずだ。

自分がいたことでできた何かを残しておきたいという気持ちで、青年海外協力隊の建築技術者として途上国に貢献しようと応募しました。1次試験はパスするものの2次試験で落ちるんです。2度応募しましたが結果は同じ。2～3年後に帰国してから起業しようと思っていたが、その時期を早めることにしました。

【ドリームゲートを知る】

協力隊と同時に起業のことを考えていました。ある日、ベッドでTVを見ていた僕はドリームゲートを報道するTVを見、スグにメモをして数分後にネットにアクセスしました。

【人それぞれのライフスタイル】

働き方って人それぞれでいいですよ。組織に属することだけじゃないですもの。大きな組織だって今、組織を小さくしていこうとしてるじゃないですか。

じゃ始めっから小さな単位を作って働きはじめるのも手ですよ。自分の好きな仕事をしていれば苦勞や困難も快感なんじゃないかな？偉そうなコトを言っているようですが、自分が離陸するための機体はまだまだ頼りないものです。

どれだけの燃料を積めばいいのか、パイロットとしての自分はどーなのか、機体整備はOKか、不安はたくさんあります。でもちょっと回りを見ると自分と近い境遇の人がいたり、先輩パイロットがアドバイスをくれたり。そんな環境がドリームゲートにはあります。理想のライフスタイルのためのヒントがきっとあります。

【挑戦】

「夢を見る少年は、夢へ挑戦する青年へなった」。どこかで聞いたことのあるようなコピーですね。夢はアクションを起こす行動力の源。夢を忘れてはいけない。でも夢だけではビジネスはできないので、同時に冷静な頭脳も必要だとコンサルタントの方からアドバイスをもらいました。その通りですね。

ある人の話で「成功するためには成功するまでやり続けること」と聞きました。今後、成功するまで挑戦し続けられる環境が整って行くでしょうか。一度失敗したら一生アウトになってしまうような環境では挑戦者も出てきませんからこの辺りは政府の支援も欲しいですよ。

夢を語るなんて恥ずかしくてやってられないって思うかもしれません。でも人の夢の話聞くのって楽しいし、応援してくれる人が現れるかも知れない。そしたら挑戦しようという気持ちが湧いてくることもあるだろう。夢みる人の刺激を受けて、自分が夢を追い挑戦するためのエネルギーをもらいたいです。

コミュニティ・ビジネスとしての起業

コミュニティ・レストラン TM

楽しく働いて、おいしく食べられる、くつろぎの場

特定非営利活動法人 NPO 研修・情報センター 世古一穂

コミュニティ・レストランとは？

「コミュニティ・レストラン」略して「コミレス」。”食”を核とした NPO のコミュニティ・ビジネスモデルである。NPO 研修・情報センターが提唱、足かけ 7 年にわたって展開してきたプロジェクト。地域、コミュニティのニーズを地域で担い、”食”を通じた地域活性化をめざすものである。

さる 11 月 15 日、札幌市エルプラザで、北海道コミュニティ・レストラン研究会主催の「エコ・コミュニティ・レストランプロジェクト公開講座」が開催された。会場には道内各地から 100 名近くの人が集い、コミレスへの関心の高さを感じた。

ここからのページは、その公開講座での講師・世古一穂さんのお話から抜粋、まとめたものです。

コミュニティ・レストランがめざすもの

「楽しく働いて、おいしく食べられる、くつろぎの場」、それを創り出すことが、コミレスの大きなコンセプトです。コミュニティ・レストランを「コミレス」、エコ・コミュニティ・レストランを「エコレス」といっています。

これは、人材養成を専門とする特定非営利活動法人 NPO 研修・情報センターが推進する食を核にしたコミュニティ事業の起業モデルです。「コミュニティ・レストラン TM」という用語については NPO の知的所有権をきちんとしておこうと商標の登録出願中です。

そのため、TM (トレード・マーク) をつけています。最近、一般企業のレストランがコミレスと名乗りたいというところが出てきました。一般の企業がやるレストランや名前だけコミレスで中身の違うものが出てきては困ると考えてのことです。

コミレスは障がいがあるなしに関わらず、地域で生き、地域で自立して暮らすためのもう一つの仕事場づくり、「コミュニティ・ビジネスとしての NPO の起業」、「福祉就労と社会就労の中間型のいわば NPO の就労モデル」等を目的に 1988 年にスタートしたものです。

コミレスの展開事例

コミレスは地域の人々の多様なニーズに合わせて、安心安全な食の提供、「障がい者の働く場づくり」「不登校の子どもたちの出口づくり」、この不登校の子どもたちの集まる場としてのフリースクールはあるのですが、社会に出ていくための中間支援型の場がないので、そうしたひとつの職業訓練の場、就労支援の場としてもコミレスはやっています。

また、「高齢者の会食の場づくり」「循環型社会の拠点づくり」などいろんなテーマをもって立ち上げて、NPOとして運営していけるものです。

一般の企業でやるものとは違う、NPOの起業モデルであるということです。

安心・安全のエコ・クッキング実施が前提

また、食の提供に対しては、「地産地消」＝その土地で採れたものをその土地で使うということ。「身土不二」＝その土地のものをその土地で食べるということ。「旬産旬食」＝旬のものを旬の時期に食べていく。

「一物全体」＝これは、まるごと食べられるよということです。農薬がかかっている野菜はまるごと食べられませんから、かかっていないのを使っていかなければなりません。それには農薬を使わないものを作る農家と提携してすることが必要です。

また、「エコ・クッキング」は、単なる廃物利用ではなく、材料もエネルギーもエコロジカルに循環型でやっていく調理法ということです。

コミレスが果たす機能

☆コミュニティ・レストランTMは、次の5つの機能を包含しています。

1. 人材養成機能

NPOとして運営するための人材育成、マネージメントを学ぶ

2. 生活支援センター機能

高齢者など地域の人々のさまざまな生活支援をしていく。子育て支援では、お年寄りの知恵をお母さんたちがそこで知恵を交換する

3. 自立生活支援機能

障がいや高齢者の一人暮らしや個人でなかなか食事も作れない、その方々の自立を支援する。

4. コミュニティセンター機能

地域でワイワイガヤガヤやるというのがコミュニティセンターの基本ではないか

5. 循環型まちづくり機能

旬産旬食、身土不二といった活動をしていくと地域との連携が生まれる。コミレス

ではゴミは少ししかでないが、それをまた農家に肥料として戻していくと地域循環になる

空間利用をして循環型のまちづくりを

また、循環型まちづくり機能としては、中心街の空き店舗の利用も空間の循環型といえます。コミュニティ・レストランを空間利用して自分達で店をもつこともひとつ。また既存のレストランや居酒屋の休日を活用するのも空間利用だと思います。

企業もっている寮なども不景気で空いてしまっている。そういうスペースも循環型機能として使うこともあります。この 5 つの機能をどこに中心を置くかはそれぞれですが、それらを内包しているものをコミュニティ・レストランと呼んでいます。

地域に根ざした循環型まちづくりの拠点としてやっていき、かつしっかり「メシ」も食べていけるよう NPO で運営をしていく。コミュニティ・ビジネスのモデルとしてやっていくこともコミレスの大きな目的です。

コミレスの軌跡から

女性の自立支援、就業弱者の新しい仕事場づくりからコミュニティ・レストランは、私が住んでいる国分寺で始めました。思い返せば 21 年前です。

NPO コミュニティ・ビジネスという概念がなかった時代にはじめました。女性たちが企業に働きにいこうとするとなかなか就職しにくい。かといって既存の企業で働きたいわけじゃない、地域で子育てをしながら地域の中で暮らしていく、その時に自分の考えと一致した仕事があったという女性たちの思いを形にしたのがコミュニティ・レストランの原型です。私はそうした女性たちの支援をずっとやってきました。

21 年前に私が住んでいる地域に『でめてる』というレストランが女性たちの手でできました。子どもを抱えた女性が、自分たちで自立して地域で生きていくために、自分達の働く場を協働で作出したコミレスです。私自身もこの『でめてる』があることで子育て中、ずいぶん助かりました。

女性や就業弱者の自立支援、仕事場づくりを

『でめてる』（農業の女神の意）では「一物全体」、つまりまるごと食べるということ、白米でなく玄米。野菜も農薬がかかっていないものを使う『でめてる』では、肉は、まるごと使えないから使わないことにしたんです。丸ごと食べられる小魚は使います。

こだわりのレストランで、3 人の女性が暮らしていける運営をしてきました。行政の補助金を受けたりとかはなかったです。自主自立、NPO の原点ですね。

現在、NPO は全国的に補助金をどうしたらもらえるかといっていますが、原点は一番いい仕事をして、それに一番必要な人たちで自立して担っていくということです。

コミレスでの一番重要なことは、まず「おいしい」ということです。それから、リピーターを増やすということ。毎日いろんな人が入れかわり立ち代りきて常連客ができてくるわけです。それで21年やってきました。就職弱者だった女性が新しい仕事場づくりをしようとやったのですが、当初から精神的にも経済的にも自立型を貫いてきたことが継続できた根本だと思います。

開設にあたって、女性では銀行はお金を貸してくれなかった。ではどうしたかという、立ち上げ資金500万円を「みなさんお金を出してください」といって1万円の私募債を発行しました。1口1万円で5年後に返しますといっ、結局7年目に全部返すことができました。

私はNPO法ができたあと、自分が住んでいる町、国分寺にNPO研修・情報センターを開きました。そこでこれまでの知恵と経験を活かそうと『でめてる』を原型にしたコミュニティ・レストランのプロジェクトをスタートさせたわけです。

NPO研修・情報センターは人材養成のNPOです。単にコミレスを増やしたいのではなく、NPO起業モデルとして実施することで、NPOのマネジメントができる人材を育てる、それが地域の中でコミュニティ・ビジネスを開いていく、ここを核にコミュニティの支援をしていくことが基本です。

今、コミュニティ・レストランのプロジェクトは多くの人の共感を生んで、「食」を核にした循環型まちづくりやコミュニティのエンパワーメント、力量形成していくNPOの具体的な事業形態として、地域の農業者、安定した食糧を提供する地域の民間企業、地域の生活者、行政との協働によるNPOの起業モデルという形で広がっています。

(文責 斎藤克恵)

特定非営利活動法人 NPO 研修・情報センター (TRC)

東京都国分寺市本町3-10-22 オリエントプラザ406

TEL 042 (359) 8605

FAX 042 (359) 8606

E-mail ticn@mui.biglobe.ne.jp

URL <http://www.jca.ax.apc.org/~tich/>