

「釜石復興ソーシャルビジネス・ギャザリング」(釜石市開催)

(1) 開催概要

■タイトル

釜石復興ソーシャルビジネス・ギャザリング
～地域から未来の東北・日本を生み出す～

■テーマ

【共通テーマ】持続可能な未来のために私たちが今一緒に何をすべきか

【地域テーマ】人と人、人と自然、人と未来をつなぎ直すビジネスを岩手から発信しよう！

■日時、会場

日時：2014年11月22日(土) 13:00～18:00

会場：釜石・大槌地域産業育成センター(釜石市平田3-75-1)

■主催

一般社団法人ソーシャルビジネス・ネットワーク

■共催

NPO法人遠野山・里・暮らしネットワーク

■後援

経済産業省、岩手県、釜石市、公益財団法人釜石・大槌地域産業育成センター、岩手県
中小企業家同友会、日本政策金融公庫 東北広域営業推進室、岩手日報、東海新報社

■協力

NPO法人遠野まごころネット、一般社団法人 SAVE IWATE、一般社団法人さんりく未来推進
センター、NPO法人いわて連携復興センター、なつかしい未来創造株式会社

(2) 実施内容

- 参加者 80名
- なりわい展示出展者 15団体

<ステージプログラム>

1) 当日プログラム

○13:00～ 挨拶、趣旨説明

- ・開会挨拶

なつかしい未来創造株式会社 代表取締役社長 田村満 氏

- ・主催者挨拶、趣旨説明

一般社団法人ソーシャルビジネス・ネットワーク 専務理事・事務局長 町野弘明氏

○13:20～ 基調講演 「被災地の女性の手仕事づくりとその展望」

一般社団法人ソーシャルビジネス・ネットワーク 評議員

株式会社福市 代表取締役 高津 玉枝 氏

○14:00～ 展示紹介、起業者交流

○14:30～ パネルディスカッション

「持続可能な未来のために私たちが今一緒に何をすべきか」

パネラー：有限会社三陸とれたて市場 代表取締役 八木 健一郎 氏

三陸ひとつなぎ自然学校 伊藤 聡

一般社団法人しわ・まちコーディネート ネット 事務局長 森田 麻里 氏

東北クロッシェ村 ニット製品作り手 伊藤 文子 氏

モデレーター：NPO 法人遠野山・里・暮らしネットワーク 会長 菊池 新一 氏

○16:20～ ワークショップ

「地域のソーシャルビジネス業者が、悩みや課題を共有し、

共に復興ビジョンを語り合おう」

コーディネーター：東北学院大学地域共生推進機構特任准教授

一般社団法人ワカツク 代表理事 渡辺 一馬 氏

※参加者全員参加のもとに実施



2) プログラム内容

①基調講演 「被災地の女性の手仕事づくりとその展望」

一般社団法人ソーシャルビジネス・ネットワーク 評議員
株式会社福市 代表取締役 高津玉枝 氏

■要旨

○自分たちの力で生きていきたい

- ・ 貧困のない公正な社会をつくるための手法であるフェアトレードを用いて事業展開をしている株式会社福市や阪急うめだ店での店舗販売や会社の理念を紹介。

○フェアトレードの手法を用いて被災地に仕事をつくる

- ・ 被災地での仕事づくりにフェアトレードの手法を取り入れる。
→ 「仕事がない」「弱者に手が届かない」「物流環境がない」「手に職がない」「その場所を離れるのが難しい」という発展途上国と同様の社会事情が被災地にはあった。
- ・ 女性の手仕事「EAST LOOP」の誕生
→ 「小さな仕事を通じて、被災した人々の尊厳を保つ、仕事を通じて、精神的なサポートにつなげる。一般の人たちが商品を通じて復興をサポートできる仕組みをつくる」ことをプロジェクトの目的にする。
- ・ EAST LOOP の取り組み成果「作り手 200 名」「岩手県沿岸各地～宮城県石巻・東松島」「ハートのブローチ 70,000 点 (本体価格 800 円)」「クリスマス商品 2,000 点」「プロジェクト売上 6,600 万円以上」。経産省のソーシャルビジネスケースブックにも記載。
- ・ デザイナーや販路があつてのビジネス始動であつた。

○事業推進において大事なこと

- ・ 事業を進めていく上では「ここまでやるんだ」というゴールのイメージを持つこと。
- ・ どのようなビジネスでも、チャンスやタイミングを見極め、つかみとる。
- ・ 同じようなミッションを持つ方々とのネットワークを常に築いていくこと。
- ・ 震災という悲しい出来事ではあつたが、復興の過程で得た様々なつながり等をビジネスの上でのアドバンテージとして活用していくことも大事である。

②展示紹介、起業者交流

■要旨

- ・ 展示会場のパネルを前にして、それぞれの起業者の PR や交流を図った。(詳細後項)



基調講演の様子



編み手の方々も聴講

③パネルディスカッション

「持続可能な未来のために私たちが今一緒に何をすべきか」

パネラー：有限会社三陸とれたて市場 代表取締役 八木 健一郎 氏

三陸ひとつなぎ自然学校 伊藤 聡

一般社団法人しわ・まちコーディネート 事務局長 森田 麻里 氏

東北クロッシュェ村 ニット製品作り手 伊藤 文子 氏

モデレーター：NPO 法人遠野山・里・暮らしネットワーク 会長 菊池 新一 氏



パネラーの様子



会場の様子



パネラー八木健一郎氏

■要旨

○自己紹介

八木：静岡県出身。大船渡市にある北里大学の卒業生。震災前から漁業資源や IT を活用した事業展開を図る。震災後に、世界 3 大漁場である釜石で(有)三陸とれたて市場で今のような CAS 冷凍技術による鮮度保持を用いての海産物販売等を行っている。

伊藤聡：釜石市出身。震災前から釜石市でグリーン・ツーリズムを実践している。震災後にボランティアや子供の居場所づくり等の震災復興支援に関するコーディネート組織「三陸ひとつなぎ自然学校」を起業する。今後釜石の地域づくりにも寄与できるような中長期の事業計画を練っている。

森田：釜石市の出身。紫波町で地域づくりの NPO の職員としてコーディネートの経験を積む。その後現職。「地域で稼ぐこと」を意識して、各種事業のコーディネートを行う組織一般社団法人しわ・まちコーディネートを運営する。

伊藤文：宮古市の出身。被災後に仮設住宅での避難生活の中で、ニットの手仕事プロジェクト EAST LOOP に参加した。現在宮古市内では数名のグループを率いてニットの制作に励む。編み物の仕事を通じて仲間同士の交流が被災生活の心の支えになっている。

○どのようなソーシャルビジネスの展開をしているのか

八木：CAS 冷凍による鮮度保持による質の高い海産物の販売事業の拡充

→浜のお母さんの雇用を生み出し、三陸の海に多様にある地域資源と CAS 冷凍という最新技術との相乗効果によって流通イノベーションを起すべく事業推進している。

→この土地の人や気候が育んだ風土や文化を商品の付加価値として販売していく。

伊藤聡：震災当時は、復興支援のために人やモノ、事は大きく動いていた。その中で被

災者のニーズに寄り添ったコーディネート必要性があった。補助事業や助成なども多様にあった。今後は社会的な意義のあるような「被災地の子供の遊び場の確保」事業と収益性のある「ツアーコーディネート」事業等を組み合わせ、自立する体制をつくりながらどのように事業運営をしていくのか悩んでいる。

森田：組織運営の事業の多くを補助事業に頼ってしまうと、事務の作業が忙しくなる。補助事業をうまく活用し、「売ること」「売れること」を繰り返し、「地域で活動し、地域で稼ぐ」ことをしていき、自立していくことを今目標に活動している。

伊藤文：仮設住宅での被災生活で打ちひしがれていた気持ちが、この手仕事プロジェクトの出会いで「収入」「笑顔」「仲間」を手にすることができた。

○これからの事業推進に必要なことや今一緒に被災地でできることは何か？

伊藤文：たくさんの仲間とつながり続けながら、仕事をしていくこと。

森田：「情報」「営業」「稼ぐこと」を常に意識し、地域内外の団体とつながりを持ちながら事業を推進する。

伊藤聡：震災復興をきっかけにできた様々なつながりを継続的な地域づくりにつなげる。

八木：被災地が置かれている現状は数十年後の日本の未来だと思う。この現状から事業推進を図るには「逃げない」「信念を持つ」「経済をまわしていく」ことが大事。

④ワークショップ ※参加者全員参加のもとに実施

「地域のソーシャルビジネス業者が、

悩みや課題を共有し、共に復興ビジョンを語り合おう」

コーディネーター：東北学院大学地域共生推進機構特任准教授

一般社団法人ワカツク 代表理事 渡辺 一馬 氏



参加者様子



会場の様子

○ワークショップの進行

- 1) 自己紹介&これまでの気づきの共有
- 2) 悩み・課題の共有と解決方法を考える
- 3) 私の次の一步の発表
- 4) 会場全体での共有
- 5) 自由な意見交換



講師 渡辺一馬

<私の次の一步 まとめ>※起業家として次の一步をどうやって踏み出すのかを各自発表

- ・旅程を楽しむ（何が楽しいか、楽しめるポイントを聞く、フットワークを軽くする）
- ・物件を探していることを多くの人に話す。頼んでみる。大家さんに値下げを再依頼。同時に箱崎町工房の絵を描く
- ・考えている事を行動に移す。ポストカード、壁画入りのTシャツ（こすもすグッズ）
- ・やっぱり自由は、ちょっとおいてやらなければならない事をしっかり見つめていきたい。笑顔で。
- ・合同会社東北クロッシェ村代表佐々木氏と話す。テーマ「自由とは」
- ・とにかく今は、1月の開業に向けて準備。
→申請書を書く、サービスのヒアリング、住む家は大船渡で探す
目の前の人に共感される、必要とされるか深く考え、本質的な構造を見極める
- ・準備70%を目指すのではなく、まずは50%を目指す
心の底から子供のように仕事を楽しまつくる
- ・人づくり、人材育成、まず自分の体を気をつける 健康一番
- ・家に帰って休む、家族と話す、小さな幸福を感じる
- ・12月になる前に税理士に行って相談だな
- ・出来るだけ自家製の物を使って商品をつくる
コストのかけすぎに気をつける、時間の使い方を考える、やはり健康が一番
- ・顧客分析→戦略
大船渡に来る→泊まる→見る→帰る→話す、鉄板をつくる、大船渡のイイコトの整理
- ・釜石の実状を地域活性化の観点から見る聴く
- ・1人1人の事業者さんとじっくり話したいと思うと、なかなか時間を取れず、実行できていない。短いご挨拶だけでも、連絡をして、多くの人と接触します！！
- ・休み時間を利用して、原点に戻って編んでみる。どうしたらうまく編めるのか、形よくできるのかとか、考え、ノートなどにまとめる
- ・千年樹木葬の実践
- ・夜、オーナーと再度話して、自分のMissionを確認する。数字で状況を把握する。
- ・図書館に行って、事業立ち上げの本を借りる。
- ・体験館として、これからしたい事を、チラシにして、仲間を集める。
（新しい形をつくる）三鉄支援から、地域のコミュニティ作りへ
- ・ネットワークの幅を広げる、家でできる仕事の区分、うまく時間をつくる
わからないことは人に聞く（助成などは）
- ・公園スタッフと話し合いの場を設けて、財源の確保について洗い直す。
グループの皆さんから得た情報基金についてしらべる
- ・中年の人を引き込む
- ・林業がお金につながることを周知してもらための勉強会やネットワークづくり（仲間づくりのためのイベントを（考える）
- ・既存の得意先から更に希望、ニーズの聞き取りを行い、地元での受注増につなげる。
- ・冬の商品を増やす（温かいもの）、三陸わかめを使った沖縄コラボを増やす
- ・消費者のニーズを聞く
- ・陸前高田、今泉地区の住宅の方々と一緒に「誰にも居場所と出番があるまち」の具体的な青写真を描くための「大お茶っこ大会」を開く。忘年会か新年会をきっかけに。

3) 成果

- ・基調講演では、復興ソーシャルビジネスのモデルケースである「EAST LOOP」プロジェクトの具体例を紹介していただいた。販路確保やビジネス手法の確立を震災前からの事業であるフェアトレード手法で企業が構築し、生産体制のコーディネートを現地NPOが担う協働のあり方がこのプロジェクトの特徴である。また、そのノウハウを地元住民に移管しながらネットビジネスの起業にいたるなど、ソーシャルビジネスの事業展望をイメージできる内容であった。
- ・パネルディスカッションでは、復興や地域の課題をビジネスの手法で解決する実践者から「成果と課題」「今一緒に何ができるか」など、事業推進に悩みながらも、この土地で働き生きることを目指すために必要なことなどの話題になった。現地で活動するパネラーの言葉は参加している起業者の励みになる内容となった。
- ・ワークショップは、6グループに分かれて90分行った。各々の課題に気付きそれを共有し、解決への糸口を見つけることに寄与できた。基調講演、パネルディスカッションで見聞きしたことを、自らの業に当てはめながら考えるいい機会となった。
- ・休憩時間などは、各起業者の試食・PRを用いて関係性を構築する時間を演出することができた。起業して2年以上経つ方が多い中「孤立」を感じる事業者が多かった印象である。「ネットワークをつくる場」「語り合う場」がほしいというSB事業者のニーズに答える企画になった。そのために、参加者の56%は起業者となった。

< かなりわい展示「いわて起業家紹介」 >

1) 実施概要

- ・ステージプログラムの会場の後方で岩手県内起業家15団体の展示を行った。
- ・展示の目的は、事業の内容を紹介しながら起業家同士が交流し、コミュニケーションをとり、ビジネスマッチングを行うことである。食品関係の起業家は試食などを提供しながら各々の事業の紹介を行っていた。
- ・自主事業として、会場の外で「いわて物産フェア」を行った。今回は起業家同士の交流を主にしたことから、小規模での販売となったが、各事業者の創意工夫のある物産販売となった。



起業家の交流の様子

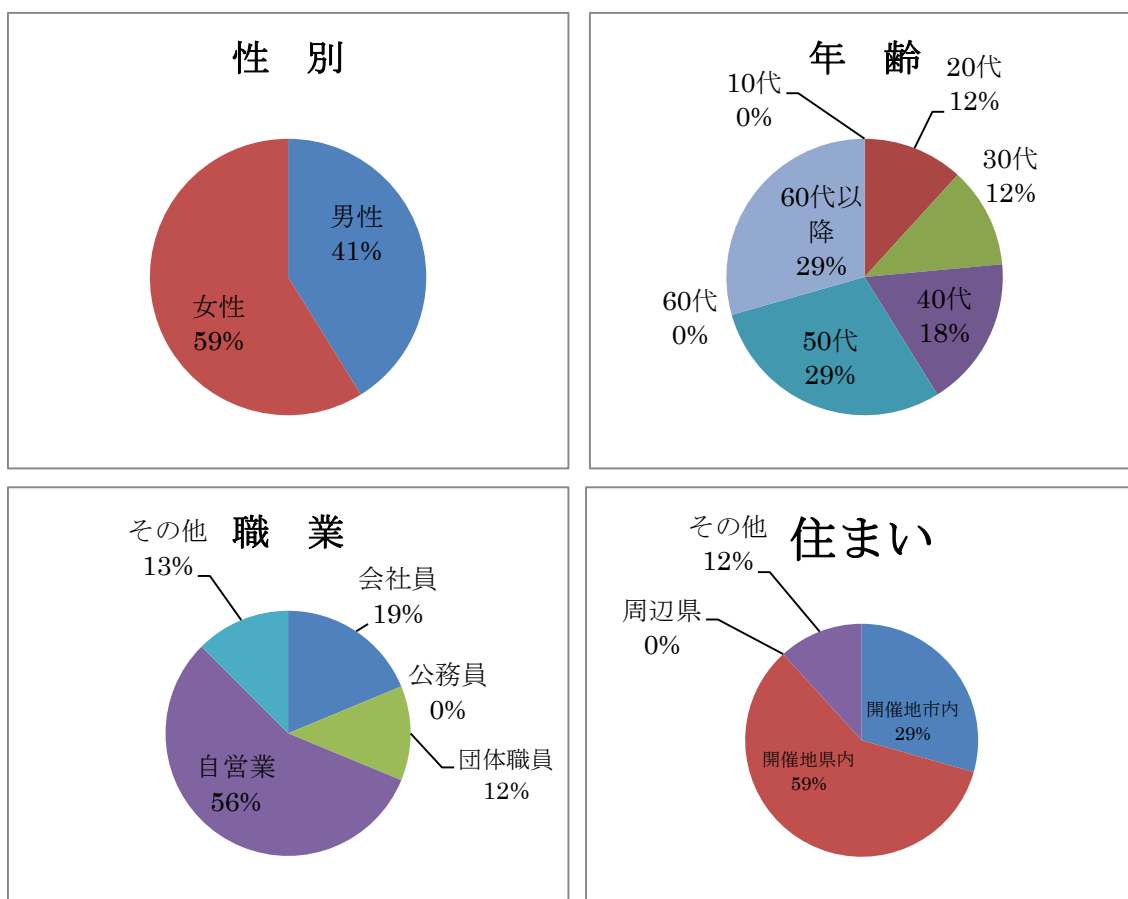


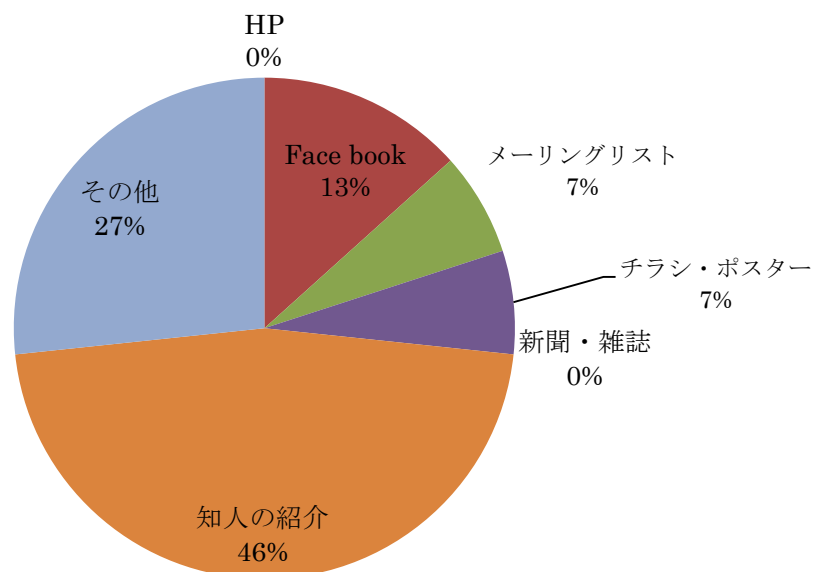
展示の様子「東北クロッシェ村」

2) 成果

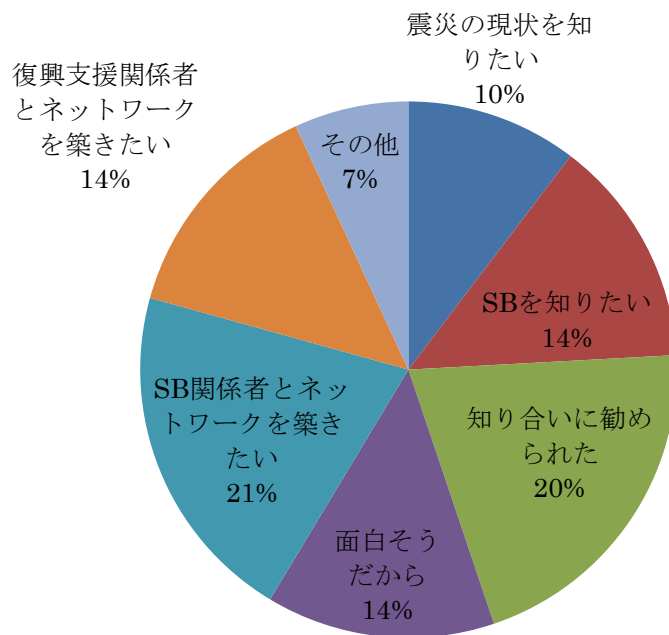
- ・当日は展示会に 100 名の来場があった。
- ・全部で 15 事業者が参加。Q4 アンケートにもあるように、御互いのことを知るいいきっかけになったようである。プログラム会場内に展示を設置していたことにより、休憩時間などを利用して、それぞれの起業者同士がビジネスマッチングを行える場になった。特に三陸とれたて市場の CAS 冷凍技術とコラボレーションしたいなどの要望が多かったのが印象的である。

(3) アンケート結果

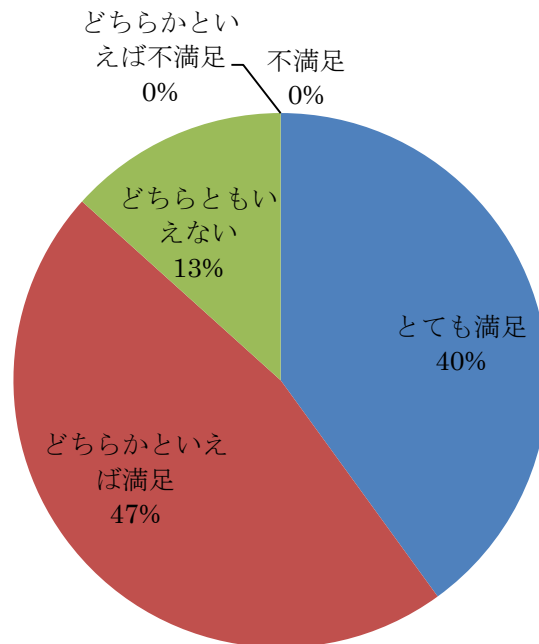




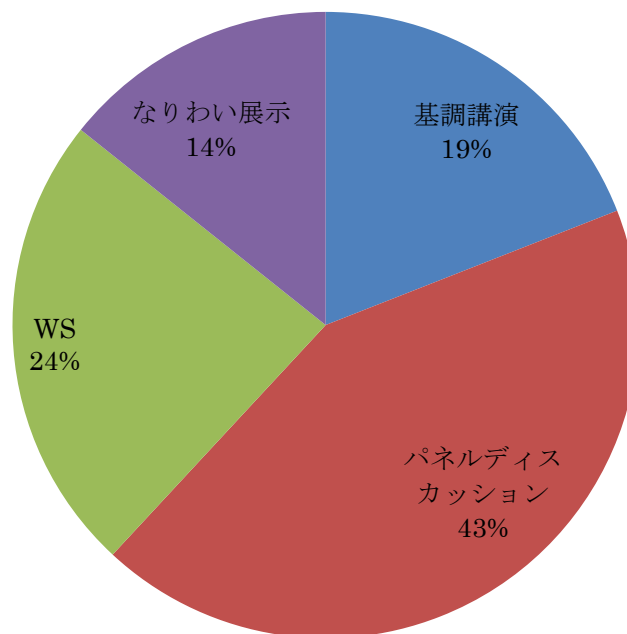
Q1 : イベントを知ったきっかけ



Q2 : 参加の目的



Q3: イベントの満足度



Q4: 一番興味があった内容

Q4

○基調講演

- ・起業するにあたっての心持ち

○パネルディスカッション

- ・4者とも心に頭に響きました
- ・八木さんのプレゼン
- ・キャス冷凍の可能性
- ・CAS 冷凍
- ・コーディネートの話が聞けた
- ・色々な話を直接聞きたかった
- ・新しい情報を得られた
- ・成功する人は着眼点が良い

○WS

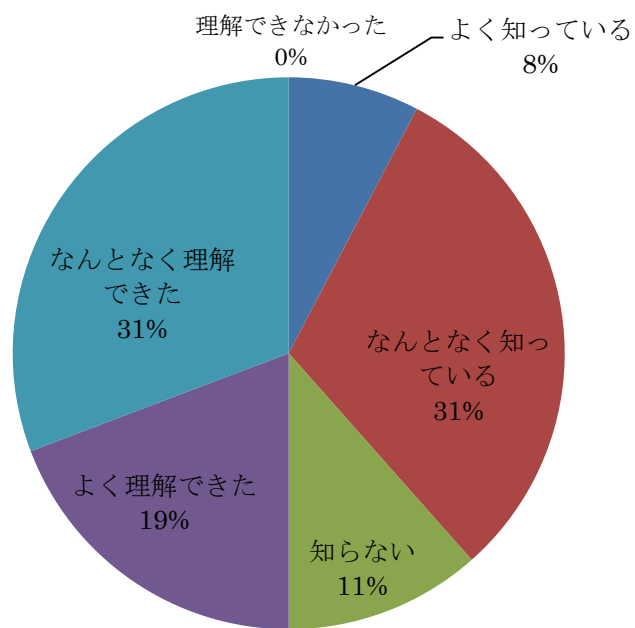
- ・自由に話ができリラックスした
- ・楽しく参加できた
- ・そもそもの課題に改めて気付いた
- ・皆さんとの意見交換

○なりわい展示

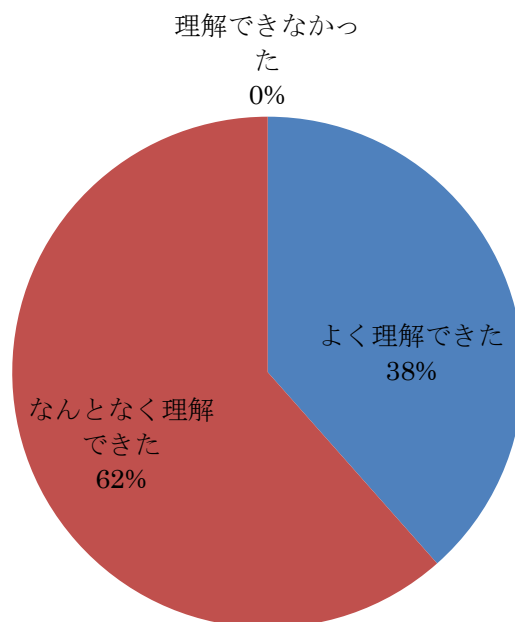
- ・興味深い商品があったため
- ・他の方がどのような物を作っているのかわかったので
- ・売れそうな物を見つけた

Q5: なりわい展示で興味があったもの

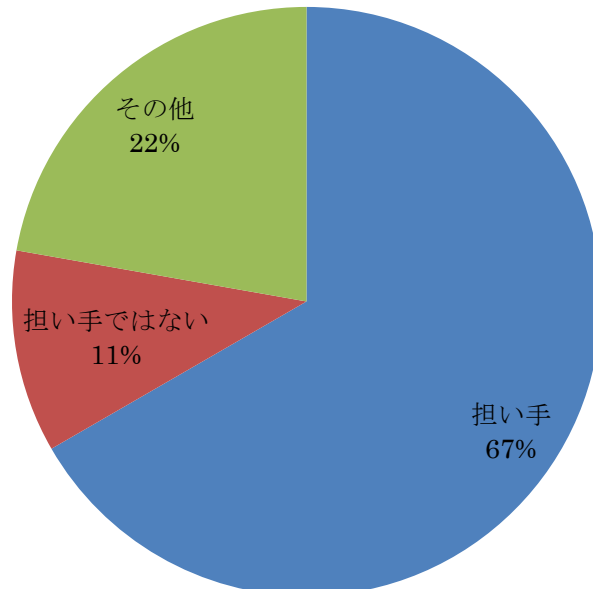
- ・CAS 冷凍
- ・たかたのゆめ、イーストループ、コスモスさん、釜石マダムミコ工房
- ・みみっこもち、またお逢いできてうれしかった。
- ・かねさわ農園
- ・北限のゆず
- ・さけのストラップ、三鉄で売れそう
- ・EAST LOOP



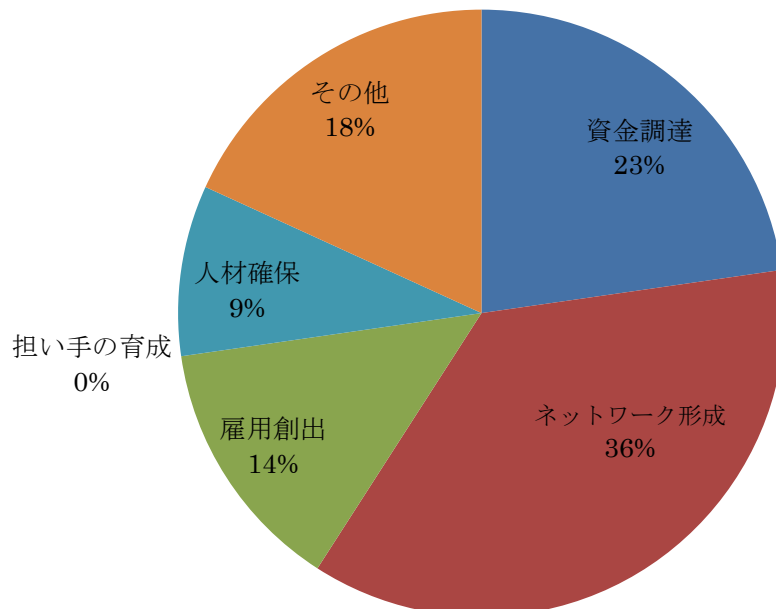
Q6:SBの認知度



Q7:イベントでSBの認識は深まったのか?



Q8:SBは復興の担い手になりうるか？



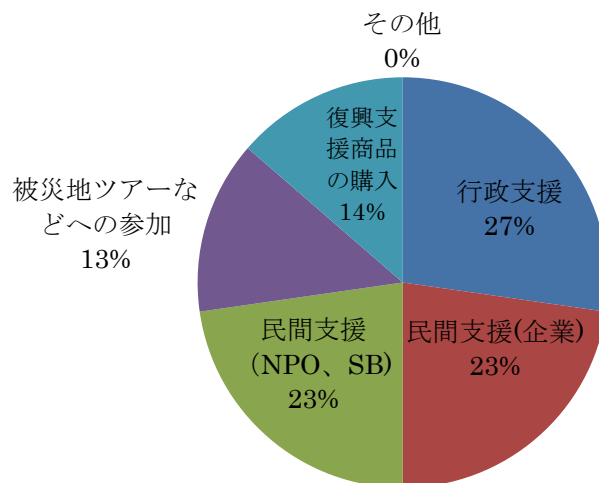
Q9:SBが復興の担い手になるための課題はなにか

Q9

○担い手になっている

- ・前向きさを持ち続けている
- ・地域資源を活かしたもの
- ・雇用がある
- ・動くきっかけになっている

○担い手ではない ・まだ収益を上げている所がすくない



Q10 : 被災地に必要な支援は？

Q11 : 回答なし

Q12 : 期待することなど

- ・中間支援組織の自立が必要
- ・意見交換の場がもっとあればよい

自由記入

- ・もう少し一般の方々に宣伝をしていただきたい。商品が売れる様な形には出来ないでしょうか？
- ・いろいろな方々と・出逢いも良いですが、私達にまだまだその基板が出来ていないので商談したくても出来ません。
- ・新しいイベントだと思うが、時間がとられるのが苦しい
- ・ありがとうございました
- ・もう少し時間短縮でやってほしい
- ・来年も継続されたい
- ・一般のお客様も入場出来たらいいと思いました。なりわい展示だけでも

以上

作成 2014年12月8日 NPO法人遠野山・里・暮らしネットワーク 田村