

国際教養大学の学生・卒業生による起業の状況（後編）

国際教養大学（A I U）は、ユニークな教育方法で知られ就職面で優れた実績を残す一方、卒業生の県内就職が少ないことが指摘されている。しかし、数は少ないもののA I Uの学生・卒業生による県内での起業は、地域に強いインパクトを与え大きな存在感を示している。

本レポートでは、先月号に続きそのような起業の事例を紹介し、さらにA I Uの地域貢献に関するカセム学長へのインタビュー内容を掲載する。そして、これらを踏まえてA I Uと地域との結びつきを強め同校の存在意義を高める方法について考察する。

1 A I Uの学生・卒業生による県内での起業

（1）秋田ノーザンハピネッツ株式会社

本年5月8日、バスケットボール男子Bリーグ1部の秋田ノーザンハピネッツは、豊橋市総合体育館での今期最終戦において三遠ネオフェニックスに85-76で勝利した。この勝利により、ノーザンハピネッツは今期の戦績を31勝23敗としてB1でのチーム最多勝をマークするとともに、8チームでBリーグ日本一を争うチャンピオンシップへの初出場を決めた。

秋田ノーザンハピネッツの運営会社である秋田ノーザンハピネッツ株式会社は、2009年1月、「秋田プロバスケットボールクラブ株式会社」という社名で設立された。現在まで社長を務める創業者の水野勇氣氏は、2004年に入学したA I U 1期生である。

水野氏は東京都の出身。高校卒業後にアメリカへ留学し英語学科で学んでいたが、経済的な理由から1年で帰国し、再度の留学を目指して造園会社等で働いていた。その頃、秋田でA I Uが開学するという情報をもたらされた。大学で勉強したいと考えていた水野氏は、英語でビジネスを学ぶコースがある点、安い費用で留学ができる点に魅力を感じ、A I Uに入学した。1期生で先輩がいない中、約150人の同期生と学生生活を送っていた水野氏は、オーストラリアのグリフィス大学



秋田ノーザンハピネッツ試合風景
©秋田ノーザンハピネッツ

に留学し、スポーツマネジメントを学んだ。印象深かったのは、オーストラリアではクリケット、ラグビー、サッカー、バスケットボールなどプロスポーツが盛んであり、スポーツを楽しむ文化が人々の生活の中に根付いていることだった。

留学から戻った秋田は、プロスポーツクラブが1つもなく、活気がなかった。水野氏はせっかく学んだスポーツマネジメントを活かさなければ意味がないと思った。その頃、日本初のプロバスケットボールリーグとなるbjリーグがスタートした。bjリーグが理念として地域密着とスポーツ・エンタテインメントを打ち出していることに、水野氏は可能性を感じた。秋田には、能代工業高校（現・能代科学技術高校）や秋田いすゞというバスケットボールで名を馳せたチームがあり、バスケットボールと縁が深い。



水野勇気氏
◎秋田ノーザンハピネッツ

水野氏はA I U在学中からバスケットボールのプロチームを作る活動を開始、卒業後の2008年6月に「秋田プロバスケットボールチームをつくる会」を発足させ、活動を本格化した。

署名活動から始めた水野氏の活動は次第に賛同者が増え、地元の経営者などから出資を得て2009年1月に秋田プロバスケットボールクラブ株式会社設立を成し遂げた。同年6月にはbjリーグへの新規参入が決定し、コーチや選手の招聘などチーム作りを経て、2010-11シーズンから秋田ノーザンハピネッツの戦いがスタートした。

bjリーグでノーザンハピネッツは、2013-14シーズンと2014-15シーズンに有明コロシアムでのファイナルに進出、準優勝の成績を収めるなど、強豪チームとして活躍を見せ、秋田のバスケットボール熱を盛りあげた。試合会場をチームカラーのピンクで染め上げるブースター(ファン)の熱狂振りは「クレイジーピンク」と呼ばれる。

2016-17シーズンからは、bjリーグとNBL(ナショナルリーグ)が統一されたBリーグがスタート。B1(1部)で参入した秋田ノーザンハピネッツは、2017-18シーズンはB2で戦ったが1年でB1に復帰し、以後、着実に戦力を向上させ今年のチャンピオンシップ出場を果たした。

この間、運営会社の社員は30人に増加、チームの選手、スタッフ21人を合わせると50人以

上の雇用を生み出している。コロナ禍の拡大により、従来1試合平均約3,400人だった観客数が一時は半分まで落ち込むなど大きな影響があったが、スポンサー収入やグッズ売上の増強、経費削減などでカバーを図った。

同社はバスケットボール以外でも、子ども食堂を秋田市で運営するなど地域への貢献を行っている。現在は、「県民球団」宣言を実現すべく、2026年の新B1リーグ参入に向け観客数の増加などに取り組んでいる。

秋田ノーザンハピネッツがbjリーグに参加してから約11年半が経過した。同チームのチャンピオンシップ出場は、地元紙が大きく取り上げ、秋田市アルヴェシアターで行われたパブリックビューイングで約120人が声援を送るなど、秋田を盛りあげた。また、全国のBリーグファンの中で、ブースターの応援振りが「クレイジーピンク」として有名になるなど、水野氏が目指したプロスポーツを楽しむ文化は秋田に根を下ろしつつある。

水野氏に質問 ①【A I Uで学んだことは？】

1番は行動する大切さです。自分がまず動けば状況を変えることができる。それを知ったことが「秋田にプロバスケットを作ろう」という活動につながりました。初代学長、中嶋先生の大学にかける情熱も「すごいな」と思いました。

②【秋田はどういう地域？】

「人口減少・少子高齢化という日本の課題に関するトッランナー」というポテンシャルがあります。課題の解決策を見つければ、それを全国に展開できます。

③【A I Uと秋田のつながりを強めるには？】

すでに地域とつながりを持っている学生は多く、そういう人は秋田を好きになります。大学は地域貢献活動にもっと学生を巻き込み、それに企業も絡んでいけばいいと思います。

(2) 株式会社hinata



須崎裕氏

本年4月15日、秋田市雄和のA I Uに隣接する場所に、ひなたエキス秋田店がオープンした。同店は果物のスムージー、野菜のポタージュなどを提供する地場産の食材にこだわった店であり、ひなたエキスとしては田沢湖店に続く2店目となる。

同店を運営する株式会社hinataを創業し社長を務める須崎裕氏は、2009年春入学のA I U 6期生である。

須崎氏は大阪府の出身。高校卒業後、長野県と東京でホテル勤務を経験したが、その時に東京と地方の違いに気づいた。東京のホテルは、外国人の宿泊客が半分以上で常に満室であり、オン、オフの差がない。一方、長野のホテルは、観光シーズンは忙しい反面、オフシーズンには仕事なくなるほど繁閑の差が大きかった。また、外国人観光客は東京にもう飽きており、ディープな地方を観たいと思っているというニーズにも気づいた。それなら、外国人を地方に連れてくれば外国人のニーズを満たすことができ、地方にとってもプラスになる。須崎氏はそれを自分の仕事にしようと考えた。

その時、地方大学のA I Uに海外から留学生がたくさん来ていることを知った。それは観光客ではないが、須崎氏は「地方に海外の人がい

る」という環境に惹かれA I Uに進学した。

須崎氏は、大学生活の中で秋田を知った。最初に驚いたのが自然、特に岩見川の美しさだった。また、東日本大震災の支援活動をする際に大学から様々な応援をしてもらった経験から、「0から1を作る」つまり何も無いところから何かを作り出すことができるし、それがすごく面白いということを知った。留学では韓国で旅行会社のモデルを見たが、大量に人を動員するような観光のあり方に限界も感じた。

2015年3月、A I Uを卒業した須崎氏は、「地方の魅力の世界に伝える」をコンセプトとしてトラベルデザイン株式会社を設立、自然、文化、食べ物など秋田の資源をコンテンツとした観光事業を始めた。しかし、2019年暮れに発生した新型コロナウイルス感染症が世界中に拡大するにつれて、それまで受け入れてきた外国人観光客がまったく途絶えるという大打撃を被った。

従来の事業を継続できないという状況に陥り次の事業をどうするか考えていた須崎氏には、1つの反省があった。自社の事業は「こういうプランで発信しませんか」と地域の人に提案し、それを世界とつなげる、いわば「サポーター」の役割だったが、それは地域から求められていない。求められているのは、自ら海外から観光客を受け入れて地域に連れて行く「プレーヤー」だった。須崎氏は、次の事業として「秋田の価値を伝える」という事業のミッション（使命）は変えないまま、自分が直接客とのやり取りをする「プレーヤー」になろうと考えた。

伝える価値としては、秋田の美味しい果実、野菜を選んだ。農作物は収穫期に大量に入手できるが、新鮮なうちに売り切ることが難しいという問題がある。果物や野菜をスムージーやポタージュに加工すれば、手間はかかるが冷凍保存が可能となる。

須崎氏は、2021年4月に社名を株式会社hinataと変更し、ひなたエクス田沢湖店を開業、スムージーとポタージュのテイクアウト販売を始めた。価格は同種商品としては高めの600円前後に設定した。冬期は休業するため12月中旬までの営業だったが、想定を上回る3万杯超の販売を達成、ビジネスとしていけると実感した。

本年4月に開業した秋田店は、イトインスペースを設け店内でも食事できる。また、加工場を備え、果物や野菜を大量に仕入れた際に効率的に加工できるようになっている。5月にはパスタランチの提供を開始した。

須崎氏は、正社員2名、パート・アルバイト7名に陣容を拡大し、「秋田の価値」を伝える商品・サービスの充実に取り組んでいる。

株式会社hinataは、観光事業を行っていた時から「秋田の価値を伝える」といコンセプトを貫いている。「秋田の価値」という抽象的な概念に具体的な商品・サービスとして形を与え、ビジネスとして成り立たせる事業は、地域の資源を活かすうえで示唆する所が大きい。

須崎氏に質問 ①【A I Uで学んだことは？】

東日本大震災の支援でリーダーの役割をしたことで、リーダーシップとフォロアーシップ(主体的にリーダーや他のメンバーに働きかけ支援すること)の両方が必要だと実感しました。

②【秋田はどういう地域？】

地域資源の宝庫ですが、使っていないものも多いと感じます。また、農家が日の出から働き出すように、みんなが自然と共に暮らしている所で、それは大きな価値だと思います。

③【A I Uと秋田のつながりを強めるには？】

私は地域と関わる中で秋田の価値を知ることができました。私のような卒業生がA I U生と地域をつなげるハブになるべきです。ひなたエクスもそういう意図で大学の横に作りました。

(3) すく



加藤大雅氏

2021年10月、阿仁マタギ発祥の地とされる北秋田市根子集落は1人の移住者を迎えた。東京からこの地に移住した加藤大雅氏は「すく」という屋号で、企業に対するブランディングや新サービス開発の支援を行っている。

加藤氏は、愛知県の出身。2011年春に入学したA I U 8期生である。

加藤氏は、子どもの頃からハワイ、カナダなどへ行ったことがあり、海外への関心があった。高校の先生に「英語を使って何かしたい」という希望を伝えたとこ、A I Uのオープンキャンパスへ行くことを勧められた。参加すると、自然豊かなキャンパスに留学生がいたり、日本人学生も英語でコミュニケーションしたりしている環境にカルチャーショックを受け、A I Uへの進学を決めた。

留学ではオランダに行きマーケティング等を学んだ。オランダの社会には「自分を律すること」を前提にした自由があると感じた。

その頃はデジタル一眼カメラで美しい動画を撮影できるようになっており、在学中にA I U卒業生であるトラベルデザインの須崎氏の依頼でプロモーション映像を撮影したり、ミュージックビデオを制作したりする中で、スキルの対価としてお金を得るといった体験をした。

2015年8月にA I Uを卒業した後、東京の映像制作会社に就職、テレビCMの制作等に携わった。その後、個人事業主の立場で、経済産業省の映像制作プロデューサーの育成事業に参画。その過程でアメリカのカリフォルニア大学ロサンゼルス校に3か月間通って映画のプロデューサー業を学んだ。2018年にC I A Lという企業の事業に参加したことをきっかけに、仕事を映像からブランディング、デザインの領域にシフトした。同じ時期に、ロフトワークという企業に正社員として入社、C I A Lの事業と並行して、企業のビジョン・ミッションに関する意識開発、商品・サービスの開発支援、ウェブサイト制作などの業務に従事した。

加藤氏は、社会人として経験を重ねる中で、世界が市場経済に基づくフラットなものになっていき、経済価値がないとされる人々の暮らしや文化的なものが淘汰されていくように思い、憤り、悲しさを感じていた。

秋田は、そうした失われようとしているものが多く残っている。加藤氏は、今までの経験を活かして自分に出来ることがあるのではないかと考え、2021年に独特の自然観や根子番楽などの文化が継承されている根子集落に移住した。コロナ禍の影響で、企業支援の分野でもリモートワークが許容される環境となったことも追い風となった。加藤氏は、ブランディングなどのBtoB事業を行いつつ、地域の文化や自然を活かして、宿泊、体験という形で提供することを事業として回していきたいと展望している。

根子集落という奥まった地域からウェブを活用して全国の企業を支援する「すく」のビジネスモデルは過去になかった。地域文化を素材に価値を創造する事業というビジョンも含め、新しい技術環境を活用して地域的な制約を乗り越えるユニークな事業のあり方が注目される。

加藤氏に質問 ①【A I Uで学んだことは？】

いろいろな人がいるキャンパスで「他者を許容する」ということを学びました。留学で多様な環境を経験して帰ってくることで、自分と違う人を許すという寛容性が育まれると思います。

②【秋田はどういう地域？】

個々のユニークな文化の集合体だと感じます。自然とつながり関わりながら暮らしている、そういう風土の中に暮らしがある所です。そんな環境を持続できるように私も貢献したいです。

③【A I Uと秋田のつながりを強めるには？】

今はシェアハウスに住む学生も増え、早い段階から、学生が地域に出て行く動きがあります。一人ひとりの学生がどういう動きをしているか、秋田をどうみているかをきちんと発信することが必要だと思います。

(4) 株式会社141&Co.

「秋田で起業する人を増やす」、それを目的に秋田市で設立された株式会社141&Co.

(ワンフォーワン アンドコー)は、起業意識の醸成に向けたイベント、プログラムの実施や、起業を支援する事業を行っている。

創業者の石井宏典氏は、2006年春に入学したA I U3期生である。

石井氏は北海道の出身。高校生の頃、自分の夢と言えるものがなく、それを見つけるためにも海外に行きたいと考えていた。その時、先生に紹介されたA I Uが留学を義務化しており、英語で学べる点に魅力を感じて進学を決めた。

A I Uでの英語の勉強に追われる学生生活の中、一冊の本に出会った。日本から高校卒業後にアメリカに行き起業に成功した人が書いた本である。石井氏はその起業家の「俺にはお金もコネも経験もない。でも、志がある」という言葉がかっこいいと思い、自分の将来像として起業を考えるようになった。



石井宏典氏

石井氏は、A I U在学中に秋田市中心部で開催するクリスマスイベントをゼロから企画し、成功させた。その経験を「これも1つの起業」と捉えることができたが、同じイベントの3回目では就職活動に時間を取られ、リーダーの役割を十分果たせなかった。力のなさを痛感した石井氏は、知り合いの経営者からのアドバイスもあり、「30歳までに秋田で起業する」ことを自分との約束にして、一度企業に就職して力を身につけることにした。

メガバンクに就職した石井氏は、札幌やモスクワで法人営業を担当していたが、28歳で退職しN P O法人ETIC.に転職した。石井氏は、この法人で次世代の起業家を育成するプログラム・MAKERS UNIVERSITYを立ち上げた。参加者の中から多くの起業を実現するなど手ごたえを感じ「これを秋田に作りたい」と考えた石井氏は、2017年4月、秋田市地域おこし協力隊に就任、秋田での起業家育成事業に取り組んだ。

2019年4月には、株式会社141&Co. を設立、秋田市のインキュベーション施設「チャレンジオフィスあきた」の運営などの事業を開始した。

石井氏は、秋田は東京に比べて起業を目指す若者が少なく、起業家精神の醸成から始める必要があると感じ、2017年9月から、高校生・大

学生と起業家・経営者の出会いの場となるトークイベント「A E T a (Akita Entrepreneurs Talk)」を開始、これまで開催回数は40回を超える。また、A I U生と地元企業が協働して事業課題の解決に取り組む「AIUデザインLAB」にも参画している。そして、2021年2月に、満を持して立ち上げた起業家育成プログラムが「G-College」である。これは、秋田にゆかりのある起業家・経営者がメンターとなり、参加者が自分のアイデアをビジョンとして深化させ、ビジネスとして実現するプランに繋げる2~3か月間のプログラムとなっている。

石井氏は、100社の起業を実現し秋田に起業家のエコシステム（生態系）を創出することをビジョンとして起業支援に取り組んでいる。

人口が減少する中、地域資源、人材を活用して新たなビジネスを創り出す「起業」は地域の状況を変える力となり得る。141&Co. が目指す起業家のエコシステムが実現し、地域に大きなインパクトとなることが期待される。

石井氏に質問 ①【A I Uで学んだことは？】

秋田の課題と出会えたことです。A I Uではグローバルリーダーの育成を掲げていますが、これは、世界的な問題だけに興味を持つという意味ではなく、ローカルな課題にグローバルな視点から取り組むという意味だと思います。

②【秋田はどういう地域？】

余白がとても多く、これからどうとでも変えられる地域です。若者1人に対する期待度が大きく応援する人も多いので、若者が注目され活躍する幅も大きいです。

③【A I Uと秋田のつながりを強めるには？】

「A I UデザインLAB」の取組みのように、地元企業と学生が深く関係することが必要です。一緒にプロジェクトに取り組むことで、学生も秋田という地域や人を好きになるでしょう。

2 A I U・カセム学長インタビュー

モンテ・カセム学長からA I Uの地域貢献などに関するお考えをうかがった。

(2022年5月16日、A I U学長室にて)

【モンテ・カセム学長 略歴】

1947年スリランカ生まれ。スリランカ大学卒業後、1972年来日。

立命館アジア太平洋大学学長、学校法人立命館副総長、大学院大学至善館学長などを歴任。

2021年6月からA I U理事長・学長



モンテ・カセム学長

(1) A I Uの地域貢献の取組み

質問 A I Uではどのような地域貢献の取組みをされているのでしょうか。

カセム学長 私は1975年に初めて秋田県に来ました。その時は、国道でも砂利道になっている所があるという状況でしたが、それに比べると今の秋田は豊かになっています。しかし、全国の経済的なランキングでは、秋田は依然として下位のままです。私は、それはなぜなのだろうと考えていました。

このような課題を解決するために、大学は「地域に新しい価値を生み出す場」とならなければなりません。A I Uは世界中の200校の提携大学と信頼関係を築いています。この信頼関係に基づく共同研究を行うことによって地域経済への貢献ができると考えています。

現在、SDGsやESGが考慮されるようになり、経済的・金銭的価値に加えて、社会的価値や環境的価値が重視されるようになっていきます。大学はこれらの価値を実現するために、知識を生み出して具体的な課題を解決することが必要です。

A I Uは2021年4月に「応用国際教育 (Applied International Liberal Arts : A I L A)」を導入しました。これは、リベラル

アーツという土台の上で専門性を高める教育であり、「応用」とは、学際的な知識の応用と人格の陶冶を具体的な課題の解決を通して実践することを意味します。A I Uはコロナ禍前までは、地域の幼稚園、小中高校まで英語を中心とした地域交流を年間に200回以上行ってきましたが、これからは企業や団体などの大人と課題解決などの活動を増やしていきます。

また、学生が学ぶ領域として、これまでの「グローバル・ビジネス領域」、「グローバル・スタディーズ領域」に加えて、「グローバル・コネクティビティ領域」を設けました。この領域では、「人、文化とコミュニケーション」と「最先端技術」の接続性 (コネクティビティ) を学びます。

学生は、学際的な応用が必要となる具体的な課題解決に取り組み、成功する喜びや失敗する悔しさを地域の方々や仲間と一緒に経験することで人間性を深めることができます。

(2) 人的な面での地域貢献

質問 A I Uの卒業生は多くが秋田県外で就職します。このことについて「人材の供給という面で地域貢献が少ないのではないか」という意見がありますが、どうお考えになりますか。

カセム学長 卒業直後の就職先が県内か県外か

ということを指標として、そのような指摘があることは承知しています。ただ、日本国内でも転職が当たり前となり、人材の流動性が高まってきた今、それだけでは計れない地域貢献の形があることも強調したいです。現に、本学の卒業生の中には、東京に本社がある大企業に新卒で就職後、やはり秋田に貢献したいという強い思いを持って転職・起業・地域おこし協力隊といった形で秋田に戻ってきてくれた人もいます。そういった卒業生の活躍は、後に続く学内外の人にも活力を与えます。

在学中・卒業後を通じて、県外、ひいては国外での知見を秋田に還元するこの構図は、どんな地域も国際社会と密接な関係を持つようになっていくという現代のグローバル社会に必要な戦略です。3.11の東日本大震災により電子部品の供給が止まった影響が世界に及びましたが、そのようにグローバル・サプライチェーンの中で日本の東北地方も大事な役割を果たしています。

このような地域の地球的つながりが不可欠な現代において、A I Uは「地域の頭脳」となろうとしています。台湾のアカデミアシニカ（中央研究院）の院長を務めた李遠哲氏は、アメリカで研究生生活を送った後、台湾に戻りアカデミアシニカの院長になりました。彼はそのことを「台湾にいる時、私の頭は小さかったが、アメリカで頭が大きくなった」と表現しました。そのように、A I Uも海外に行って大きな頭脳になった人が戻れる場所になることを目指しています。

A I Uがハブ（結節点）となることで地域と地球をつなぐ、そこにA I Uの卒業生が絡むことで、秋田に経済的な価値を生み出したり地域の課題を解決したりするようなことが段々と実現できるのではないかと考えています。

（3）県内で起業したA I U生の活躍

質問 A I U卒業生の中で、秋田県内で起業している人たちがいます。この人たちの活躍について、どうお考えになりますか。

カセム学長 彼らは実に頼もしい存在です。人に言われたからでなく、自分自身の中に湧き上がるものを持って秋田で活動しています。県内で起業した人たちと後輩であるA I U学生との接点をもっと増やしていきたいと思います。そのことが「小さい頭を大きくした」人がまた秋田に戻る循環を作っていくことにもつながるだろうと思います。

またA I Uは、A I L Aの一環として、地域企業とA I U生が連携して、企業の課題を解決する「デザインLAB」というプログラムや長期インターンシップ等、地域との直接的・実践的な交流を拡大しています。このような取組みにより、この地域の魅力や可能性に気づく学生が増えていくと考えます。起業した学生の動機づけもまさにそのようなものであったはずです。たとえ小さな活動であっても将来には地域の様々な要素を結び付け、大きなイノベーションに発展する可能性があると思います。

（4）A I U生と地域とのつながり

質問 A I Uの学生と地域とのつながりを強めるために、どんな方法があるでしょうか。

カセム学長 先にお話した活動のほか、今もキャンパスに戻らず地域内のシェアハウスに住んで地域の方々と親善交流をしている学生がいます。私は、この親善交流からさらに知的交流に発展することで価値を生み出し、学生が地域の大きな課題を解決する力となることを望んでいます。

A I Uでは、リベラルアーツの教育を行っています。リベラルアーツを学ぶことにより、自分の思想や行動を変化させることができます。

さらに「他者の悩みを内省化する」ということができるようになります。この教育の土台を強化するため、A I Uは、データ処理やロボティクスなどの技術を持つ企業等との連携強化を図っていくことにしていますが、そうした研究・教育活動を高齢化などの地域課題の解決につなげていきたいと思えます。A I U生と地域とのつながりを高度な知的交流、更には知の好循環に進化させていきたいのです。

河辺地区に携わっている方々と交流しているA I U生のサークルがあり、かなりの人数の学生が参加しています。こうした活動もA I L Aと言えます。

そのような学生の活動が地域との知的な交流を拡大し、「新たな発想が生まれ、あらゆる切り口から地域の価値を創っていく」、そのような環境をA I Uが中心となって作っていきたくと考えています。

3 秋田でのA I Uの存在意義を高める

(1) A I U起業家の大きな存在感

プロバスケットボールチーム・秋田ノーザンハピネッツのチャンピオンシップ(CS)進出や、CSでの戦い振りは秋田で大きな話題となった。もはやハピネッツのない秋田を想像することが難しいほど、このチームは地域に根付き、その活躍は地域を盛りあげる力となっている。そして、チームを秋田に創り出した水野勇氣氏は、A I Uに進学しなければ秋田に足を踏み入れることはなかっただろうと語っている。

この一例を見ただけでも、A I Uの学生・卒業生による県内での起業が地域に大きなインパクトを与えていることが理解できる。

さらに、本誌の先月号と今月号で紹介したように、1期生の水野氏に続いて、様々なA I U生・卒業生が秋田で起業しており、最近になる

につれて起業例が増えている。その事業内容もプロスポーツ、観光・宿泊、食品加工・飲食、農業、舞妓事業、映像制作、対企業サービス、起業支援、中高生教育プログラムと多彩であり、多様な観点から地域におけるビジネスチャンスを見出し、事業に結びつけている。

(2) A I U生による起業の意味

先月号の本レポート前編に記載したように、A I U卒業生のうち秋田県内で就職する人数はここ数年10名に届かない状況である。また、今年度のA I Uの学部入学生のうち秋田県内出身者は15%程度にとどまる。つまり、A I U生の多くが県外から入学し、卒業後は多くが県外に出て行く。この点を捉えてA I Uによる地域への貢献度合いが少ないとみる意見もある。しかし、本レポートで紹介した起業の例をみると別の側面が明らかになる。

起業事例をみると、株式会社せんの松岡氏を除き、起業家は秋田県外の出身である。つまり、彼らは起業する場所として日本や世界のどこを選択しても良かったのに、自らの意思で秋田を選んだということである。まさにカセム学長がインタビューで話されたように、彼らは「人に言われたからでなく、自分自身の中に湧き上がるものを持って秋田で活動している」起業家である。

A I Uの起業家たちが自らの意思で秋田を選んだことは、4つの意味で秋田と言う地域に大きな価値を創り出している。

1つ目の意味は、A I Uに来たことで、県外出身の彼らが秋田という地域を好きになったということである。この地で学生生活を送る中、彼らは秋田の人々、自然、文化、生活様式に魅力を感じ、秋田が好きになった。それにとどまらず、人口減少や高齢化を始めとする地域の課題を自分の手で解決しようと行動を起こした。

自ら積極的に地域課題の解決に取り組む意思是秋田にとって大きな力になる。

2つ目の意味は、彼らが広い視野を持っていることである。多くが県外から来たということは、地元の人間には気づけない秋田の魅力や問題点を発見する「外からの視野」を持っていることを意味する。さらに、彼らはA I Uが義務づけている海外留学を行い日本という地域を越えて様々な文化、考え方、生活様式に触れた経験をしている。また、141&Co.の石井氏や「すえ」の加藤氏のように東京等での仕事を経験したうえで秋田に戻った起業家もいる。その彼らが秋田の課題に取り組むことで、石井氏が話したような「ローカルな課題にグローバルな視点から取り組む」人材が地域に供給されている。

3つ目の意味は、彼らが秋田に大きな可能性を見出しているということである。「秋田はどういう地域？」という質問には、様々な魅力を挙げる答えと並び、「白いキャンパスのようにチャレンジする余地が大きな所」（栗原氏）、「余白がとても多く、これからどうとでも変えられる地域」（石井氏）、「希望を若者に託そうとしてくれている方が多い」（松岡氏）のように、チャレンジする舞台として大きな可能性を挙げる答えも多い。「秋田は何もない所」と見る人もいる一方で、秋田に可能性を感じチャレンジする起業家たちは地域にとって大きな価値となっている。

4つ目の意味は、彼らが秋田で働くに当たって「起業」という方法を選ったことである。もちろん、県内の企業や団体に就職するA I Uの卒業生も秋田にとって貴重な人材であることに間違いはない。しかし、「起業」すなわち新たに事業を起こすことは、秋田に新たな価値を付け加えることになる。

彼らは秋田の人々、文化、自然、景観、食材、

生活様式に魅力を感じた。さらに、そこに事業のチャンスを発見し、顧客にとっての価値になり、顧客が受け入れられる商品・サービスの形にして提供した。それはhinataの須崎氏の事業コンセプトである「秋田の価値を伝える」ということにほかならない。彼らは、秋田の様々な地域資源を活用して経済的価値、文化的価値を創り出す新しい道を切り開いた。

(3) A I U生と地域との結びつきを強める

ここまで考察したように秋田でのA I Uの存在意義は大きい。県内で就職、起業する卒業生を増やし、県外で就職した卒業生も秋田とのつながりを保つようにして、その存在意義をさらに高めるためには、A I U生が地域との結びつきを強め、秋田という地域や秋田の人たちを知り、好きになる必要がある。

A I U生の多くが指摘するように、住宅地、商業地から離れた所にキャンパスが位置し、勉強で多忙なA I U生がキャンパスから出て地域の人々と交流するには、交通の面などで難しさがある。したがって、株式会社せんの松岡氏が「学生をどんどん雄和から引っ張り出して、積極的に秋田の人とのつながりを作ってほしい」と言うように、交通手段を工夫したり、意図的に学生と地域の人たちとの交流機会を作り出したりすることが重要である。

さらに、カセム学長がおっしゃるように「親善交流からさらに知的交流に発展することで価値を生み出し、学生が地域の大きな課題を解決する力となる」ことが期待される。そのためには、「A I UデザインLAB」の取組みのように、学生と地域の企業や人々が一緒になって課題解決に取り組むプログラムを充実させていくことが効果的と考えられる。

（株式会社あきぎんりサーチ&コンサルティング
荒牧 敦郎）