

供しなければならぬように感じるが、大崎市はその選択をしていない。

先に事例として紹介した創業者は、MSOスタッフがときどき訪れて話を聴いてくれることによって「悩んでいたことが解消されるような気がします」と、スタッフの対応への感謝を述べていた。ここから理解できることは、創業者が支援者側に求めているのは解決策ではなく、問題解決に至る道筋を冷静かつ論理的に整理できる機会であるということだ。

このことは、創業者が事業を継続・発展させていくために、自ら問題点を発見し、それを解決するための糸口を見つけ出す訓練としての支援が必要であることを示唆していると、調査班は理解した。

例えば、創業者から問題対応について助言を求められた際に、直接解決策を提示するのではなく、創業者が自ら問題点を把握し解決するための課題設定を行い、その課題を着実に達成できるよう、実際に経営の現場で創業者に伴走することで、創業者が自分で問題を解決する力を養えるような支援方法である。

ただし、こうした支援方法を実行するためには、支援者側に人材面、コスト面等対応可能な体制を構築することが必要となろう。

その反面、創業者の経営力醸成という点においてはより有効な手段といえるかもしれない。

③他地域との交流が、同市の創業者コミュニティを活性化

同市には、創業者や創業希望者によって自主的に運営される創業者コミュニティが存在する。この

コミュニティには、近隣の市町だけでなく、遠くは石巻市からも創業者や創業希望者が参加している。

こうした他地域の創業者や創業希望者との交流が、同コミュニティを活性化させている。

先に紹介した事例創業者・渡辺さんも、住所地は同市隣接の町である。渡辺さんに、なぜ大崎市以外の市町村から創業に関心のある人たちがわざわざ同市に集まってくると思うか訊いてみたところ、返ってきた答えは、「魅力的な人たちが集まってくるから」というものだった。その魅力的な人たちとはどんな人たちかというところ、「お互いに分からないことを教える協力的な人たちと、支えてくれているスタッフ」との回答があった。今回調査班は3名の創業者から話をうかがったが、3名とも同様の感想を持っていることが確認できている。また、取材している最中にも創業者コミュニティの仲間が訪ねてくる場面に遭遇するなど、活発な交流が行われている感触を得た。

なお、同市が創業支援活動を対外的に開放している訳ではないことは確認しておく。

自然発生的に生まれた“メンター”としての機能

同市の“とことん付き合う”支援の姿勢から自然発生的に生まれつつある自発的なメンターについても触れておきたい。同市では、創業を目指す創業希望者が、抱えている悩みについて本音で話ができたり、模範としたりできるよう

な人物が、過去ネットワークを活用した人々の中から生まれ始めている。創業希望者は、そうした人物から助言等を受けることで、自ら気づきを得る機会が得られる。同市では、既に事業化に至った経営者などによって創業者コミュニティが運営され始めているが、そうした人々の中から、自発的にメンター的な存在が生まれている。

今回の調査から学んだことは、創業者に寄り添いつつ必要な手を差しのべるためには、創業者の状況を把握する必要があり、支援者側に創業者と頻繁に接触を図る仕組みを作る必要があるということ。また、創業者や創業希望者にとっては、互いに情報交換ができる同じ境遇にある者や先輩経営者と出会える状況が魅力的なこと。そして、そうした創業者コミュニティが自主的に運営される場合、創業者の中から自発的なメンターが生まれることがあるということであった。