

調査班によるまとめ

## 明確なビジョンの打ち出しが功を奏した

これまで調査に協力いただいた自治体の担当の方から話を伺った中で、多かったと記憶しているご意見の一つが、自市（町）が考える理想的な創業者像と、実際の創業者との間には性質的なギャップがあり、結果、自治体としては全方位的な創業支援策を打たざるを得ない、というものであった。

今回調査に協力をいただいた帯広市は、その点においては、方針が明確である。

同市はまず「産業振興ビジョン」で①創業に力を入れるべきこと、そして、②最も力を入れて応援するのは農畜産物を活かした、食に関連した産業であるべきことを、指針としてはっきり示す。

続いて、このビジョンに調和した産業政策として「フードバレーとかち」構想を打ち出し、食と農業で将来の活路を切り拓くと高らかに宣言。この分野に重点的に資源を投入することで、創業支援策においても「食と農業」に絡めた創業を応援することを明確にしている。

## 成功事例における共通の要素

今回紹介した事例は、決して特別な成功事例ではない。他にも、元航空機の客室乗務員だった創業者が立ち上げた、十勝の農家と海外からの旅行客を結び付けたビジネスの例など、結果が出始めていることは明確にしておきたい。

なお、この農業とインバウンド需要を結び付けた創業者にも、事例で紹介した創業者にも、どちらにも共通した事実があることにも言及しておきたい。

両者のような「食と農業」を絡めたビジネスが展開できているのは、自治体の動きに賛同して行動する地元の農業者や信用金庫などの協力があってのことである。ただし、両創業者とも、当初から十勝における農業者とのつながりや、強い基盤があったわけでもない。

しかし、前者は地元農業生産者からの協力と、地元信用金庫からのまとまった事業資金融資によって創業できたことは間違いなく、資金繰りで苦しかった創業後も、商工会議所の支えによって前向きな発想を取り戻し、攻めの経営を実践して危機を乗り切った。

また、後者も、地元の農業生産者や同友会の協力を得てビジネスモデルが成立し、同じく同友会と地元信用金庫を通じて事業資金を確保できたことで創業が実現した。

このような事実は、自治体と地元の支援機関、そして農業生産者の個人レベルでの意思と行動の一致が生んだ成功事例と解釈できる。

## 企業と同様のプロセスで着実に戦略を実行

今回我々調査班は、同市の過去からの取り組みが、企業が自社の戦略を着実に実行するプロセスと似た歩みをたどってきたという印象を持った。

自社の持つ力を客観的に把握

し、自社が最も得意とする市場を見つけ出し、そこに自社が提供できる最良の商品やサービスを投入する。これによってその企業は利潤やロイヤリティだけでなくブランドを獲得し、結果、新たなビジネスチャンスや優れた人材の流入が始まる。

こうした企業活動と似た仕組みを地域に根付かせることができるならば、地域としての強大な魅力が生まれ、地域外との人や知恵の循環が始まり、創業の素地が整うことになる。

しかし、実際には、帯広市も「とかち」も一つの組織体ではなく、アイデンティティの異なる個人と法人により構成されている。同市の取り組みが今後どう推移していくのか追いかけていきたい。