

平成 23 年

50 社 100 億を目指して

【出席者】

株式会社エマキ	代表取締役	秋月 直道
株式会社ティーアンドエフカンパニー	代表取締役	本田勝之助
株式会社マイクロアーツ	代表取締役	千葉 宣明
会津若松市 産業振興部 商工課	IT 産業振興担当 総務主幹	油川 一義
会津大学 産学連携コーディネーター		本杉 常治
株式会社明天	顧問	田中 淳一

司会・株式会社会津リエゾンオフィス
執行役員リエゾンオフィサー 鈴木 健祐

これからの
会津ベンチャー
を考える

今こそ、ベンチャー間の
コミュニケーションが必要だ

司会 皆さん、こんにちは。今日は「これからの会津ベンチャーを考える～平成 23 年、50 社 100 億を目指して～」というテーマで座談会を開催したいと思います。

ご承知のように、現在、福島県におきましては「技術立県」を標榜しております。また会津若松市としては 3 年前から IT 戦略アクションプログラムを作成し、5 年後の平成 23 年に IT ベンチャー 50 社、売り上げ 100 億円、雇用創出 500 人という目標を掲げております。しかし、現状では IT ベンチャー企業の社会的認知度は未だ低く、様々な面で信用度もあまり高くないと言えます。その結果、企業の経営面で大変困難な側面を抱えていることも事実です。そこで、IT ベンチャーを会津地域はもとより全国的に PR し、社会的認知度を高める努力をすることが、この大きな目標を達成するためにも必要なこと考え、その一貫としてこの座談会を企画いたしました。

では、まず皆さんから会津ベンチャーに対する所感をお聞きしたいと思います。最初に会津大学産学連携コーディネーターの本杉さん、お

願います。

本杉 私は 3 年前、文部科学省からの派遣で会津大学にまいりました。現在は産学連携コーディネーターとしているいろいろな企業を訪問したり、会津大発のベンチャーを応援したりしながら、会津大学の産学連携を推し進めております。こうした立場から感じるのはベンチャー企業にはさらに大きく羽ばたいて欲しいということです。今、会津の地場産業、漆、酒、味噌醤油は残念ながらあまり振るっておらず、そういう時だからこそ、会津の IT ベンチャーがそれらにとって変わるような勢いをつけ、飛躍して欲しいと希望しております。

司会 ありがとうございます。長年関わってこられた田中さんはどう感じていらっしゃいますか。

田中 私は会津リエゾンオフィスが創設された時から様々な形で関わってまいりました。これまで様々な企業の栄枯盛衰を見てまいりました。また最近では大きな課題も感じています。5 年後に 50 社、100 億という目標ですが、5 年なんてあっという間に過ぎてしまいます。今までの抽象論ではなく、もっと具体的な手法、施策に踏み込んだ解決方法をしていない限り、絵に描いた餅で終わるん

じゃないかという危機感を持っています。会津のベンチャー企業はせっかくいいポジショニングにあるわけですから、そのポジショニングを生かすも殺すも、皆さん方の英知を結集しない限り達成できないと思っています。今日は皆さんの忌憚のないご意見を期待しています。

司会 マイクロアーツ社長の千葉さん、お願いします。

千葉 マイクロアーツ社長の千葉でございます。本日ここにいらっしゃる皆さん方は大変おなじみの方ばかりで、どこに行きましても同じ顔ぶれが並ぶことが多いですね。それはベンチャーのネットワークが深まってきたということかもしれませんが、逆に会津のベンチャーの数が少なく、それぞれ専門分野があって、なかなか連携できないということも感じております。実際のところ連携相手を求める場合、会津以外で探すしかありません。ですから、会津地域で IT を産業とするためには、まずはもっと数が増えてほしい。いろいろな技術を持ったベンチャー企業が増えてくれば、地域だけで連携することができます。そうなれば会津の IT 産業ならではの特性が出せるのではないかと考えております。



会津若松市
産業振興部 商工課
IT産業振興担当 総務主幹
油川 一義氏

司会 秋月さんはどのようにお考えですか。

秋月 エマキの社長をしております秋月でございます。ずいぶん前になりますが、茨城県から会津のベンチャーについて知りたいということで調査にいらした方がおりました。その時はじめて会津にベンチャーが集まりはじめている、全国的にも認知されはじめているということを知りました。ただ、私の場合、最近できたベンチャー企業とはほとんど付き合いがなく、みんながどんな会社を起しているのか把握できていない状態です。そういう意味ではベンチャー同士のコミュニケーションの機会というのを設けていきたいと考えています。

司会 ありがとうございます。それではT&Fカンパニーの本田さん、お願いします。

本田 T&Fカンパニーの本田勝之助です。私は会津のために、この会津大学をどう生かしていけるか、そういう社会的課題の一端を自分自身が担っていきたいという思いから起業しましたから、そもそもの目的が会津の企業のために何かをしたいというところにあります。ですから現在、私個人で東京の企業にコンサルティングで入ったり、アライアンスを組んで新しい商品やサービスを作ったりしていますが、そういった

自分たちで築いた人脈なり会社との繋がりというものを、他の企業と共有しながら、そこに新しいビジネスチャンスを見出せるような体制が整えばいいなあと思っております。また、会津の企業の抱える悩みを業界ごと、会社の規模ごとにまとめると、意外に同じニーズがあると感じています。そこで業界の垣根を超えた集まりができて上がってくれば、より新しいビジネスチャンスが見えてきて、面白い展開になるんじゃないかと。そうやって会津の経済的、産業的な課題と一緒に取り組んでいけるグループをかたち作ることができればと思います。

司会 では最後になりますが、会津若松市の商工課でIT産業振興を担当している油川さんにお聞きします。油川さんは昨年4月に経済産業省の東北経済産業局から会津若松市に向向してきていらっしゃいますね。

油川 そうですね、当時から主に産学連携であるとか、いわゆる産業クラスターを形成するという立場で産業振興に関わってきました。実は平成10年に会津リエゾンオフィスが設立される前後から会津には何回か来ておりました。その当時から比べると、今現在で約30社、30億、300名の雇用規模を超えるところまでIT産業を中心とする集積が高まってきていること本当にもの凄いことだと感じております。経済産業省としてもかなり注目しておりまして、会津地域を産業振興の一つのモデルとして捕らえているところでございます。

冒頭にお話のあったIT戦略アクションプログラムの目標ですが、これは「50社、100億」という規模までいけば産業集積という段階から、クラスターと呼べる段階にいけるということでもあります。ただ、数を増やすだけではなく、その過程で人のネットワーク、横の繋がりができてこそ発展できるものと期待しております。

司会 ありがとうございます。皆さんからひと通り会津ベンチャーに対する所感をお聞きしました。さて、田中さんは会津ベンチャーのこれまでの歩みについてよくご存知かと思えます。歴史的経緯、現状などについて少しお話していただきたいと思えます。

田中 ここにいらっしゃる起業家の三人は会津ベンチャーの歴史の中では第二世代に属すると私は解釈しております。第一世代は「ナディス」の宮澤さん、「シンク」の上野さん、「あいつ・ジャパン」の山寺さんなどが該当すると思います。第一世代、第二世代までの方は本当に仕事をしたい、商売がしたいという、かなり自発的な気持ちに長けた人が起業してきたような気がします。それが最近ちょっと希薄になってきたように感ずるんですね。商売というのはまずマーケットありきだと思うんですよ。マーケットがないところにくら最新技術をつぎ込んでも商売になるはずがないんです。最近の起業家はアイデアや着想は面白い、素晴らしいとは思いますが、じゃあマーケットとのリンクはどうなんだ、といった時にいい答えが返ってこないんですね。その辺がちょっと心配で、そうなるこの「50社100億」という目標は実現できるのだろうかと思ってしまう。

というのも、会津の地場産業は醸造業、酒造業、漆器業ですが、この三つの産業を合わせて2、3年前のデータでは百数十億ほどの売り上げしかないんです。その後の減少分を見ると会津はどんどん地盤沈下してしまいます。ですから「50社、100億」という目標は是が非でも達成してもらわなければならない数字だと思っています。そこで、5年という短い期間でこの目標を達成するには私はもう少し視野を広げてみる必要がある気がします。例えば日本人に限らず、外国人に目を向けることはできないでしょうか。会津大

これからの 会津ベンチャー を考える

平成 23 年、50 社 100 億を目指して

学の先生方を見ていると、海外から来た先生方というのは非常に積極的で、ハングリーですね。我々に欠けているのはそのハングリー精神なんです。この気持ちがなければ企業としてもこれから成長もしないだろうし、大きな売り上げも期待できない。会津大学の大学院にはまだ枠がありますから、海外からの留学生を積極的に受け入れ、互いに競い合うことで新しいものが生まれてくるんじゃないかと私は思います。会津地域において IT 産業が新しい産業として根付いていかなければ、会津の地盤沈下は止めることができないんです。全体のイノベーション（革新）が高まらなければ新しい企業は生まれてこない、新しい企業が生まれてこなければ時代は変わらない、そんな気がします。

知識と勇気、行動力を携えた 起業家による時代の革命

司会 みなさんがベンチャー企業に対して感じていること、そして現在直面していることについてはよくわかりました。では、次に「何故起業をし、何故それを支援するのか」。このあたりに焦点を当てて議論を深めていただきたいと思います。

まず起業された三人の方に伺いますが、何故、起業したのか。本田さんの場合はどうだったのでしょうか。

本田 会津のために何かしたいというのが私の最大の理由でした。しかし、最近ベンチャーという一つの括りの中で考えた時に、やはり時代が変わっていく際に、これからの時代に必要なシステムや考え方が大きく変わる時があるんだろうと思います。一つ前の時代に必要だといわれたものががちり固めた経営をしてきた組織体なり、経営者なりは、次の新しい時代の変化の兆しを察知し、その変化を受け入れることが難

しいでしょう。その時に、過去に縛られずに未来を見据えて行動する人たちが出て行かないと、社会全体が変わっていかない。新しい時代には必ず違ったものが求められます。その違ったものを自由に具現化し、体現化する役割が会津においても日本においても必要なんだろうと思います。時代が変わるに伴って自分たちもやり方を変えなくちゃいけない。その時の勇気だったり、ちょっとした知識だったり、バイタリティだったりというものをもって起業した IT ベンチャーに、産業そのものを変えていくという大きな使命があるんじゃないかと思っています。

司会 秋月さんの場合はいかがでしょうか。

秋月 私の場合は起業したというよりも、6 年前に U ターンしたときに、現在のビジネスのコアになる技術に出会い、非常に衝撃を受けたんですね。あたりを見回しても同じような技術はどこにも見当たらないし、これを生かさない手はないなど。親会社のほうも非常にニーズを感じていましたので、ぜひこの技術をビジネスで使えるものにまで開発しようと起業しました。商品化は手探り状態でしたが、ある程度親会社の援助がございましたので、いろんな方のニーズを聞きながら少しずつ商品化していくことができました。実際、商品化できたのは 3 年程前です。今振り返ると、もし資金力がなかったら商品化の手前でおそらく挫折してしまっただろうと思います。

千葉 私の場合はただ一つ、モノを作ってみたい、自分で作り上げたものを売りたい、その気持ちから起業いたしました。独立当初はソフトウェアを販売したいと思って、売る術がありません。当時はインターネットも普及しておらず、一度は挫折しました。建設関係の図面を手がけながら、再挑戦する機会を狙って、ちょうどインターネットが普及し、インターネットビジネス



株式会社ティーアンドエフカンパニー

代表取締役
本田 勝之助氏

が立ち上がってきた頃、今のソフトの基本部分を考えました。その頃は公共事業なども盛んに発注されていきましたので、図面の仕事はかなりの需要があったんです。順調に仕事が進んでいましたので、この時期にやはりモノを作りたいなど。それが今から 4 年程前です。

最大の問題は資金繰り それを支えたのが 会津リエゾンオフィスだった

司会 皆さん方は実際に起業するにあたって、または起業されてから、おそらくいろんな問題にぶつかったり、悩みを抱えたりしたこともあったんじゃないかと思えます。そういったときに、こういう支援をしてもらって助かった、またこういう支援があればもっとうまくいったらうということはないでしょうか。

千葉 確かに起業する際にはそれだけの能力があると思って起業するわけですが、実際に起業してみると、あらゆることを自分でやらなくてはいけません。モノを作るのも、営業をするのも全部一人でやらなければならない。一人で全ての能力を備えた人間というのはそうはいないと思います。では、能力を持った人間が集まればいいという話になるんですが、なかなかそういかないのが現実



株式会社エマキ
代表取締役
秋月 直道氏

です。私の場合、自分の能力が足りない部分を随分いろんな方に補っていただきました。例えば資金面ですが、金の調達方法が全くわからなかった。そこでリエゾンさんに相談しました。リエゾンさんがなかったら私のビジネスは全く何もはじまっていなかったと思います。次にビジネスを展開するときのマーケットに関しても、世の中のニーズがわからない。そこで専門家を紹介してもらいました。おそらくこれから起業する方は、何かしら自分の能力に自信を持って独立すると思いますが、同時にそれ以外のものは何もない状態からはじまると思うんです。そういった状態を地域のネットワークが補っていかないと、どうしても途中でガクツンとなってしまわないかなと感じています。

秋月 我々の場合は当初、建設関連分野の仕事を取ることが目標で、そうなるほとんどが官の仕事になるわけです。まず技術を見ていただくのに非常に時間がかかりました。有名な企業ですとすぐにでも見ていただけると思うのですが、会津若松の片田舎の会社で「30分だけでも」といってもなかなか時間がいただけない。やっと話を聞いていただけて、「いいね」という感想が聞けても、「ところで実績は？」という話になってしまう。その次に「指名

願いはしているの?」、「決算はどうして赤字なの?」。いわゆる官の障壁です。最初はどうしたものかと思いましたが、様々な方からお知恵を拝借させていただいて、少しずつ乗り越えることができました。一番大きなステップは国土交通省の新技術登録制度、ネティス (NETIS) への登録です。これは我々のような実績もなにもない小さい会社が新しい技術を登録して使ってもらおうという制度です。そこに登録した技術は当然他にはない技術ということになりますので、随意契約、特命の契約になるんですね。入札の制度には乗ってこないんです。そこで小さな仕事を重ねながら実績を作ってきました。今はいろんな官庁でもそういった制度が緩和されてきていると思いますが、いまだに官は硬いですね。

あとは官の仕事ですから年度、年度の仕事になるということです。5月、6月から受注がはじまり、納品が3月ぐらいになります。お金をいただけるのはさらにその先になるんですね。受注が増えれば増えるほど資金繰りが大変になります。それがちょっと悩みです。

本田 私が会社を作るときに最初に相談したのはリエゾンさんでした。一緒に起業したいという仲間とともに会社を訪れ、自分たちの思いを聞いてもらいました。これは小さなことかもしれませんが、「よし、頑張れ」と背中を押してくれたひと言が私たちにとって大きかった。非常に心強かったし、勇気をもらいました。

資本金はそれぞれのメンバーが親に借りて一千万円集めました。ですが、初期投資が思った以上にかかり、一ヶ月で資本金が半分になったんですね。まず家賃、当然ですがそこに敷金、礼金が加わります。そしてパソコン、サーバーの設置、事務用品等々、あの時、民間でも支援機関でもいいですが、イニシャルサービスがあれば、かなり楽だったんじゃないかなと思います。

仕事をはじめてからも問題はありまして、ベンチャーしたからにはやはり新しい技術を用いて活動しようとするわけで、でもその新しい技術はクライアントにしてもリスクが高いんですね。当時 Java というのは非常に新しい技術で、どの会社もほとんど手をつけていなかったんです。そんな中で「Java の開発ができます」といっても信頼をもらえない。逆に自分たちがメインとしない技術の仕事を紹介されたこともありました。そこで考えたのが Java での実績を作るための商品開発をして、自分たちの技術力を示す機会が必要だということだったんです。その時にリエゾンさんのアドバイスを受け、採択されたのが東北経済産業局管轄の経済産業省の補助金でした。これは非常に助かりました。というのは、自分たち若いメンバーが自信をもってこのサービスにかけたいという商品が作れないうちに、第三者の資本が入り、どこかの子会社化するというのは避けたかったからです。結果としてその補助金で作ったものを持って東京に売りに行き、自分たちの技術力を認めてもらうことができました。補助金というのは製品が作られ、売られる成果だけではなく、それで示せた技術力が他の仕事に繋がるんだということを実感しました。

今の課題はマーケティングをした上で、自社の強みやパートナーと一緒にサービスをどう商品化し、どう展開し、保守運営していくかということです。これはベンチャー企業においては必ず求められる能力です。その部分に特に力を入れていません。そういったところも支援していただければ有り難いと思います。

司会 なぜ起業するのかというところからはじまりまして、起業するにあたって、或いは起業した後の過程でいるような問題点や課題がどういうところにあったのか、さらにどうい

これからの 会津ベンチャー を考える

平成 23 年、50 社 100 億を目指して

う支援が有効であったのかについてお話をいただきました。

今度は支援サイドからお話をいただきたいと思います。まず行政の立場から油川さんをお願いいたします。

油川 なぜベンチャーを行政が支援するかということですが、地域の経済を考えてみた時に、次々と新しいイノベーション（技術革新）が湧き上がってこない地域は停滞してしまうんですね。これはベンチャーに限らず、既存の産業についても同じことが言えます。漆器業界の例で考えてみると、一時は高度経済成長の波に乗って、ばんばん漆器が売れた時代があったんです。その時は技術革新によって量産化が可能になり、その結果として会津地域の漆器産業がいろんな場面で受け入れられ、広がっていった。漆器産業全体として数百億まで売り上げを伸ばす産業に発展していった時代でした。ただ、その成功体験が停滞の一つの要因にもなってしまったと思います。その後の新しい技術革新なり新しいビジネス展開の努力をやめて、安住してしまっただけではダメではないでしょうか。業界構造も昔からの商店、問屋を中心とする分業体制をとっていたので、現代の多様化した消費事情にスピード感をもって対応できなかったところがあったと思います。

つまりベンチャーと言った時に、私としては起業だけではなく、既存産業におけるベンチャービジネス、第二創業のようなものも地域にとっては必要だと思っています。そういう部分を行政として支援していかなければ、地域自体が停滞して定住人口の減少に繋がり、地域が活力を失ってしまうと思っています。

会津大学開学を契機にここまで IT ベンチャーが育ってきましたから、行政としても IT を起爆剤として地域全体の産業の活性化に繋がりたいという思いであります。

補助金制度については国、県では

非常に積極的に支援しております。ただ補助金制度の難点、補助金を活用して研究開発をしている間はその開発経費は自己負担になってしまうこと、最後に技術開発の成果を納品し、認証を受けてはじめて補助金が出るという仕組みなどについては、国の制度である程度概算払いができるようになってきています。東北経済産業局においても金融機関とタイアップし、技術開発の補助制度の採択を受けた企業に対しては、その書類を持っていけば運転資金を貸してくれるという制度もやっています。お金の面ではだいぶ支援体制は整ってきているように思います。ただイニシャルサービスについては、我々地方自治体の役割かなと思っています。いかにこの地で起業してもらえるか、その基盤作りをわれわれ行政がしっかりやらなければ、若い起業家、起業を志す人たちが地域から出て行ってしまおうと思います。その点については来年度以降、イノベーションのシステムに力を入れようと考えています。

司会 大学側はどのようなご意見でしょうか。

本杉 大学がベンチャーをいかに支援できるか。いろいろ考えて見ますと、技術的な面でしたら比較的簡単に支援はできます。経済的な面では、例えば大学の特許を使用する際にはベンチャー企業にはロイヤリティを低く抑えろとか、もしくはゼロにするということになるかと思っています。

司会 田中さんのご意見はいかがでしょう。

田中 ここにいらっしゃる三人とは付き合いが古く、話を聞きながらこれまでのことを思い浮かべていました。皆さん方は素晴らしい企業人ですよ。経営者としても人間的にも私は尊敬しています。だから支援のやりがいのある企業だと思っています。皆さん方立派に実績を上げられて、いい会社になっておられます。



株式会社 明天
顧問
田中 淳一氏

そこで次のステップへの成長に向けて、私からアドバイスを申し上げたい。一つの技術開発には 2 年から 3 年の時間がかかります。それから先、商品化まで、さらに 1、2 年がかかります。その間に莫大な資金が必要であり、資金が続かなくなって倒産するという場合が多いような気がします。一つの技術が完成し、次の開発に取り組む場合はさらに大変です。ですから、できれば今ある技術をいろんな意味で横に広げることで企業を大きくしていくという考え方をしたほうがいいと思います。あるベースがあって、それだけの単独商品としては、せいぜい数百万円の価値ですが、それをシステムとして拡張商品に展開することによって数千万円の商売規模になります。それにそのほうがリスクは少ないんですね。そうやって 20 億、30 億規模にまで成長した企業はたくさんあります。

結局ある程度のレベルに達したら、その次にもっと大きな夢を自分にプレッシャーとしてかけない限り、その企業は減っていくんです。残念だけど、それが社会の掟なんです。少なくとも今日お集まりの三人の経営者は様々な問題を抱えているかもしれないけれども、社会的には成功者となっているんです。だから現状に甘んじることなく、さらに高



株式会社マイクロアーツ

代表取締役
千葉 宣明氏

い目標を持って欲しい。その過程で今までとは違った意味での支援機関の活用法を提起していただきたい。行政や支援機関という公的な立場は税金で運営していますから、公平の原則というものがああります。やはり特定の個人、特定の企業に対する財政支援はできません。ですが、視点を変えたら支援できることもあるはず。皆さん方からどんどん問題提起していただければ、それが逆に皆さんがたのステップアップに繋がるのではないのでしょうか。

会津にしっかり根を下ろし、 会津を強みに変えるビジネス展開を

司会 では次に「何故会津で起業するのか、会津で起業するメリット、デメリット」に話を広げたいと思いますが、これに関しては先ほどから様々お話が出ていると思います。何か言い足りない部分があるようでしたら、お話しいただきたいと思いますが、秋月さんは何かありますか？

秋月 何故会津かという、私が会津に住みたいというその一念でございます。確かに会津でやっていることのデメリットというのはビジネスが広がってくるにつれて大きくなると思います。ただそれに代えられ

ないものがあるということも私も社員も感じています。

司会 メリット、デメリットについてはいかがですか？

秋月 メリットは、会津というネームバリューの大きさです。お客さんのところで「鶴ヶ城に行ったことあるよ」といった話題からはじめられますので、非常にいいなあと思っています。これが他の地域ですと、なかなかそういう切り出し方ができないんじゃないかと思います。もう一つは私どもはいろんなマスコミに取り上げられたりしますが、それは会津の会社だからだと思うんですね。東京で同じようなことをやってもそんなに目立たないと思うんですよ。変なことをやっている会社が会津にあるからこそ話題性があるんだと思っています。

千葉 私にとっては地元で起業したことで、地元のいろんなネットワークを確保できたというのがメリットです。というのも、今私は最大のマーケットである首都圏に積極的に営業をかけているんですが、いかにしてネットワークを作っていくかが課題になっています。どうしても距離的な問題がでてきます。インターネットだとすぐに電子メールで連絡はできるんですが、やはり人間的な繋がりがないとビジネスというのは立ち上がっていかないんですね。そうすると電子メールより電話、一番いいのは会って話すこと。そういう点では首都圏のお客さんとフェイス・トゥ・フェイスで話しをする機会がないので苦労しています。

本田 会津で起業することについてハタと気づいたことがあるんです。その一つが親孝行は若いうちしかできないし、若いうちにこそしたほうがいいということです。私の父は数年前に大病をしたんですが、そのときにせつかく自分が田舎に帰ってきて、故郷のためにと思って仕事をしているのに、父と一緒に仕事ができないことを残念に思ったんです。父

も何か子に残したい、教えたいと思うものがあるようで、親子3代で青果問屋でしたから、これまで築いてきた信頼だったり、お客さんだったりがあって、それらが自分とは全く関係なくなるという寂しさはあると思うんですね。そう考えたときに、父と仕事をしたい、父と顔を合わせ、何かあるごとにちゃんと話すようにしたいと思うようになりました。それはやっぱり若いときにしかできない大事な一つなんだろうと思うんです。私どもの社員は日本全国から会津大学に集まってきたOBが多いので、彼らにも地元に戻るというキャリアもぜひ考えて欲しいと話しています。何人かは「ゆくゆくは田舎に帰ります」という独立心旺盛なメンバーもいます。そうやって考えた時に、会津の社会的な課題や地域の課題を自分が事業化して、一つのモデルになれば、それがメンバーが故郷に帰った時にやれることに繋がるのではないかと思ったんです。そこでメリットということに繋がるんですが、会津の地域に絞って、農業も食の加工も教育も、いろいろなことを見て、やってみると、地域の本質的な課題というのが見えてくると思うんです。さらに、それに対してITを使って何ができるかという視点でビジネスのモデルを考えることもできると思います。そういうビジネスのモデルを最初に会津で作ってしまえば、他の地域にも展開できると思います。そういう意味で会津というものを強みに変えていくビジネスをやっていききたい。東京に行かないと職がないじゃなくて、会津でもちゃんと働ける場所を作ること、会津を暮らしやすく、働きやすいという場所にしていききたいし、それが自分たちのメリットにもなると思っています。

デメリットをいえば、当然交通費、拠点費用がかかります。連携というコミュニケーションもテレビ電話を使っていますが、結局ギャップが

これからの 会津ベンチャー を考える

平成 23 年、50 社 100 億を目指して

あたりです。でも近江商人じゃないですけど、この山が高ければ高いほどいい、山が高くなければ、他の人も上ってきてしまうから、その山の高さを自分たちの励みにして、どれだけ高くても頑張ろうじゃないかと前向きに捕らえています。

田中 今の本田くんの話はすごく重要だと思うね。というのは、最近、故郷を無くした企業が増えているような気がします。みんな根無し草になっているのね。皆さん方は会津がいいということで会社を作ったわけだから、ここが会社の故郷なんだよ。そうすると途中で採用した社員にとっても、社長が思いを込めて設立した本社が故郷だとの心が伝わると思います。将来的に東京支社という形で発展してもいいですが、本社だけはここに残すべきだと思うね。確かに交通が不便かもしれない。でもそんなことはたいしたことないんだよ。デメリットをメリットに変えることも経営者の考え次第だと思うよ。東京に行ってしまうと根っこがなくなってしまうね、たくさんの企業の中の一つになってしまう。でも会津にいる限りは、会津若松の T & F カンパニーといったら上から数えたら何番目かに入ってきてちょう。そういうところに「鶏口となるも牛後となるなかれ」という言葉があるんだね。どこにいたって伸びる会社は伸びるんだから。

司会 そうなると会津で起業するメリットは非常に大きいということになりますね。

田中 すごく大きいと思うよ。皆さん方は会津に住んでいるからわからないかもしれないけど、会津の情報系のベンチャーについては日本全国が注目していますよ。

業種の垣根を越えたネットワーク が新たなマーケットを切り開く

司会 そうだとすれば「会津におけ

るベンチャーの未来のために何が必要か、さらに今会津に必要な産学連携とは」についてはどんなお考えをお持ちでしょうか。この二つを踏まえてお伺いしたいと思います。大学側のご意見を本杉さん、お願いいたします。

本杉 僕が皆さんに申し上げたいことはもっと気楽に大学に来てくださいということです。会津大学は正門もありませんし、守衛さんが立っているわけでもない。誰でも自由に入れます。敷居が高いとおっしゃる方もいらっしゃるんですけど、決してそんなことはありません。産学連携だ、なんだかんだ言ってもやっぱり人と人のお付き合いからはじまると思うんです。僕もあちこち企業を訪問したり、企業の方から技術相談を受けて共同研究に発展したりしていますが、やはり企業の方が大学に来てくれるのは非常に有り難いことです。ですから、会津若松市内、会津の地元の企業の方に「どうぞいらしてください。そこからはじめましょう」と声を大にして言いたい。それが今会津に必要な産学連携の糸口になるんじゃないかと考えております。

司会 行政の立場から油川さん、いかがでしょう。

油川 今ここに支援機関を代表して会津若松市と会津大学と第三セクターである会津リエゾンオフィスとが参加させてもらっているんですけども、それぞれ役割分担があると思うんです。大学においては人材育成。優れた学生さんをどんどん輩出してほしいということと、もう一つは起業家精神もテーマに掲げて取り組んでほしいと思います。リエゾンさんは、ここまで IT 企業の集積が高まってきたというのは、ある意味リエゾンさんがいろんな面で支援してきたおかげで、一つの成功のモデルを作ることができたからだと思うんです。ですから今後もこれまでと変わらぬ役割を期待しています。



会津大学

産学連携コーディネーター
本杉 常治 氏

では、我々行政は何をやらなければならないか。それはベンチャービジネスを起すために必要な事業環境の整備だと思うんです。今でも実績の乏しいベンチャー企業の実績づくりということで、会津産 IT 技術認定制度というものを作って優秀な企業、技術を買おう、買ってもらうという活動もはじめています。それから起業しやすい環境を作るという点ではインキュベーションの施設をもっと充実させなければならないと思っています。さらに今日の座談会を通じて、より思いを強く持ったのが、一人ひとりが挑戦者として頑張りながらも、どこかでお互いの活動を認め合うというか、必要なときにアライアンスがとれるようなネットワークの必要性です。これは IT 企業だけに限らず、会津のいろんな産業界の人たちからも、業種を超えたネットワーク、或いは川上、川下の流通を含めて自由に意見の交換ができる場が欲しいという声が上がっています。今後この地域が活性化していく上で、大学、リエゾン、行政がここまでベンチャーが育ってきた成果を共有し、協力しあうことで、さらにベンチャー企業が育ちやすい環境づくりに尽力できたらいいと思っています。

田中 ここにいるお三方はそれぞれ一芸を持っていて、お互いにバツ



司会
株式会社 会津リエゾンオフィス
執行役員リエゾンオフィサー
鈴木 健祐

ティングするところがないんですね。前にベンチャー EXPO を企画した時に 20 社以上が集まりましたが、それぞれバッティングしているところがないんですよ。通常の業界では考えられません。そうすると次のレベルに行くためにはやっぱりお互いのコラボレーションというのが絶対必要になってきます。お互いのいいところを融合させると、また新しいマーケットが開けてくるような気が私はするんです。

油川 やる気のある人たちが結びつくと、もっと素晴らしい技術やビジネスが生まれてきますよね。醸造業界でも漆器業界でも非常に頑張っている経営者さんがいらっちゃって、既存企業なんですけど、取り組みの姿勢とかがベンチャーなんですね。こういう人たちが交流できる場も作りたい。

田中 革新的な考えを持っている人はいるわけで、彼らが業種に関わらず自然的に集まって自由闊達な意見を述べ合う場こそ、新しいものが生まれると思います。

油川 実は今、中小企業基盤整備機構というところがネットワーク作りを応援してくれると言ってくれています。まずはいろんな業種から元気な人を集めるところからはじめ、会津を基盤に頑張っている人たちを紹介するテレビ番組を作って、その中

でいろいろディスカッションしようという話を進めています。

田中 その作業においてはさっき申し上げました公平の原則というのは排除です。なぜかという、公平の原則だとみんなに声をかけて集まってもらわなきゃいけない。そうするとなかなかうまくいかないんです。仕方がないので、やる気がありそうなところをピックアップして声をかけました。この指とまれですね。ですから、ある程度最初に仕掛けは必要ですよ。

司会 さて、このように産学連携などについて支援機関からお話をいただきましたが、ベンチャー経営サイドから何かありましたら、いい機会ですので、お願いします。

千葉 会津地域は昔から観光地として有名です。それは鶴ヶ城というシンボルがあるからだと思うんです。今 IT 産業のシンボルは会津大学です。ですから会津大学にはもっともっと全国に目立っていただきたい。もちろん私もベンチャーの中からも 1 社でも全国的に有名な企業が現れて、産学双方でシンボリックなものができ上がってくれば会津地域も注目を浴びるようになるんじゃないかなという気がしております。

秋月 先ほどの油川さんのお話をお聞きして、我々もご協力したいと思っています。一つの商品の完成度が高くなって、次のものを造りたいと思っても、身近にどんな会社があって、こんなことを一緒にやろうとしているのかという情報がなかなかないんですよ。そういう場所を作っていただけると有り難い。そこに企業の代表者だけではなく、スタッフとか或いは会津大学の学生とか、誰でも気軽に来て、一緒に話し合えるようなそんな場所が欲しいなあとと思っています。

田中 確かにそういうことに対する支援というのは行政が一番できやすいと思います。何も金を使わなくてもいい。要するに号令をかけてもら

えればいいんですから。他の人が号令をかけると色が付いてしましますが、行政だと無色なんですよ。

本杉 大学もそういう連携は可能ですから、大学と行政の連携を軸にすればいいと思います。

油川 実は大学との地域連携強化のため、人事交流をしたいと思っています。会津大学からも強い要望があり、大学側と地域連携に関する協定を交した上で、人的交流を進める考えです。リエゾンさんと行政は第三セクターの関係ですので、まず大学と市当局が協定を組めればと。

本杉 他の大学はよくやっていますよ。市や県の職員が机を置いて、そこで仕事をしているんですね。

油川 うちもそうすると気兼ねなく大学に入り込んで活動ができるかなあと。

本杉 大学側からは来年度中に東京にサテライト大学チームを作りたいという話も聞いています。そこは企業の人も自由に使うことができる、という話も入ってきていますね。予算的な面や場所についてはいろいろあるでしょうけれども、今後はだいぶダイナミックな動きが起ころうです。

司会 ありがとうございます。大変貴重な、そして有意義なお話をいただくことができました。

誤解を恐れずに言えば、ベンチャーの経営にとって大事なものは知恵とやる気であり、さらに欲をいえば横の連絡、ネットワークだということがポイントとしてでてきたと思います。また、ベンチャーサイドからは支援機関による支援が非常に大事だという話もありました。その支援も本当に必要な支援をタイミングよくやっていただかないと効果は出ない、という話だったと思います。経営者の方、そして支援機関の方々、両者ともこの座談会が大変有効なものであったといえるような働きかけをお互いにやっていただいて、会津ベンチャーのさらなる振興を図って