

---

# Project HIKARU

～街の皆が起業のサポーター～

# メンバー紹介

- ・名前
- ・所属
- ・参加理由



- ・長久保 光生
- ・(株)丸山運送
- ・東北の魅力をもっと知り、広めていきたい



- ・牧野 佳奈恵
- ・東杜シーテック(株)
- ・新しいことをしてみたくなったから



- ・齊藤 友記
- ・仙台市
- ・色々なひとの考えを知りたい



- ・狐野 彩人
- ・東北大学2年生
- ・色々な人と知り合いたい！



Phyu Phyu Phway  
遠藤 香奈  
※転居のため途中まで活動



ファシリテーター  
・小野 拓也  
・リクルート  
・大人の自由研究がしたい

# 1.福岡との比較

理由：**規模感**や地方で仙台と類似しているとメンバーが感じたから。  
あらゆる観点で仙台と比較し、**ヒントを模索**。

例えば・・・。

・観光地 （ 仙台観音・大崎八幡宮 VS 太宰府天満宮 ）

・グルメ

・ビジネス

・建造物

・文化

・その地域の人柄 etc・・・

(※画像はフリー素材を使用)



# 1.福岡との比較 -県民性に注目！

○仙台民は内向的な人が多い・・・？

○ビジネスの観点で福岡を調査！

## 起業意欲が強い福岡

第2位 名古屋市 9.6%

第3位 熊本市 9.3%

第11位 仙台市 7.3%

(出典「Fukuoka Facts」)

資料：「平成29年就業構造基本調査」より九州経済調査協会調べ)



➡仙台で**起業した人**に話を聞いてみよう！

## 2.株式会社オーナー 佐々木敦斗さんのインタビュー

### ■株式会社オーナー



設立：2021年6月

事業内容：学ぶ力を伸ばすオンライン学習サービス  
高校生向け総合型選抜対策サービス  
教育機関向け地域探究教材開発サービス

主要株主：一般社団法人宮城インバウンドDMO：（68.6%）  
株式会社VISIT東北：（14.3%）

### ■佐々木 敦斗さん

～2021年2月 株式会社リクルートに勤務

「機会があれば自分のやりたいことに挑戦したい！  
人とのつながりを作り、仲間を増やしておこう。」

チャンス！

株式会社オーナー代表取締役社長の公募

⇒退職、株式会社オーナー代表取締役社長 就任

東京が営業圏の仙台は、  
チャンスしかない！

震災から10年の今が最後の  
チャンスかも…

万が一事業がうまくいかなくても、  
経験を活かしてどこでも働けるはず

## 2.株式会社オーナー 佐々木敦斗さんのインタビュー

### 気づき

- ◆ 起業ってそんな形もあるんだ！
- ◆ まずは、走り出すことが大事！  
実はチャレンジするための支援はたくさんある。
- ◆ 思ったよりも身近なものかも



オンラインインタビューの様子（2021.09.14）

### 新たな問い

- ◆ 仙台って、起業の場として面白いし、可能性があるのでは…？
- ◆ 佐々木さんの事例のように、「想いを託す・託される」形の起業の仕組みがあったら街がもっと面白くて、活気のある場所になるのでは…？

## 2.若者ラボとして、実験してみよう！

### 仮説

- ◆ 仙台での起業を増やすには、「起業に興味がない人」の巻き込み方も重要ではないか。どうやったらうまく巻き込めるか、..
- ① 起業をよく知らないのではないか
- ② 自らが起業する以外にも、サポートするという役割があってもいいのではないか

### 実験内容

- ◆ 「想いを託す・託される」形の起業の仕組みの実験

長久保君が社内ビジネスコンテンツを控えている！

このチームがサポートになって、事業を考えてみよう。ワクワク+やってみたい！

アクション① まず、新規事業の作り方を皆で勉強しよう → **知るコト**

アクション② どうせなら、このメンバーの不満を事業にしてみよう！ → **じぶんゴト**

# 3. 起業ワークショップ(オンライン) テーマ: 新規事業の考え方・作り方



Kさんにワークショップを実施いただきました。

- ・宮城県生まれ 東京と宮城での2拠点生活
- ・起業支援や投資事業に携わる

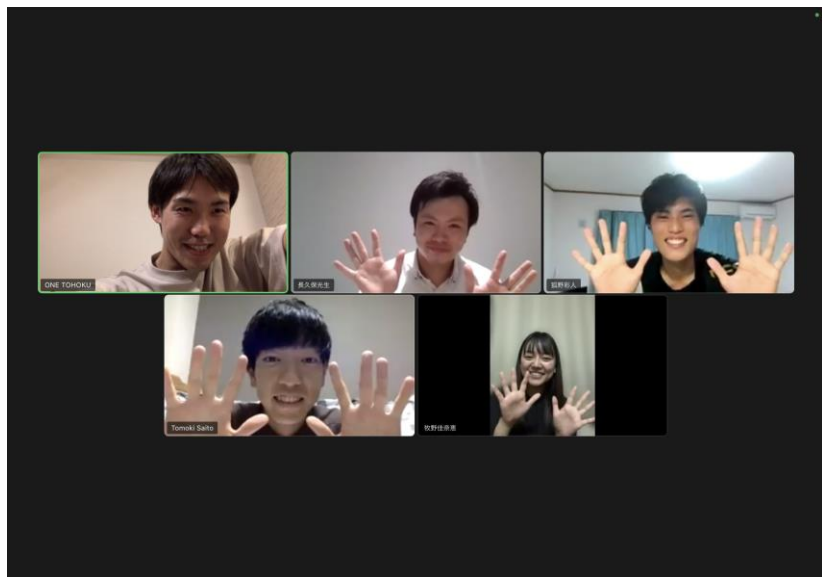
投資したくなるもの・支援したくなるものって…

価値があるもの + 5つの側面



## 価値軸

安さ 簡単さ 早さ 選択肢の多さ 質



ワークショップ後の様子

「あれ不満  
なんだよなー。」



価値軸を元に

**良くしていく**○

ビジネスチャンス!



「世の中のために  
こんなこと考えてたけど  
どうかな…」



価値軸を元に

**評価して考えてみる**○

アイデア実現!?

2～3個当てはまれば、**事業実現可能性アリ**○



# 3. 起業ワークショップ(オンライン)

テーマ: 新規事業の考え方・作り方



☆ 価値軸をもとに事業を考えていく重要なポイント

① 常に客観的に。  
誰から見たときの価値軸かを考える。

抽象的なアイデア  
→ ニーズがある人を見つけターゲットを絞る

② フィールドワーク&ヒアリング

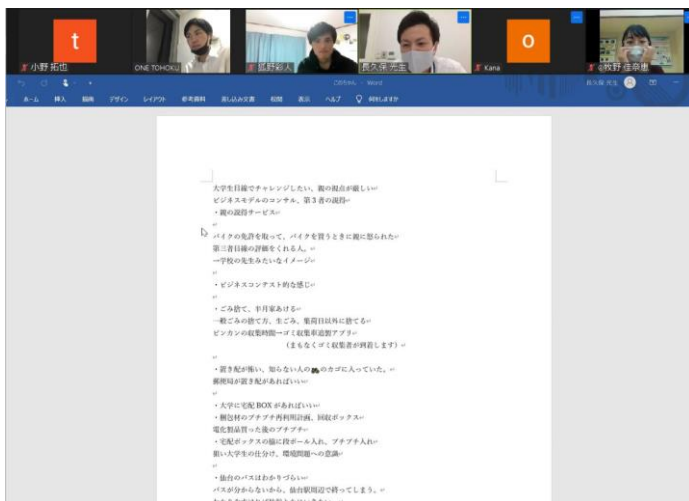
あんまり妄想しすぎないことも大事  
現場を見て聞いて初めてわかることもある。

WHO

最初のうちはターゲットを絞る!  
波に乗ってきたら、その後広げれば良い!

# 4, メンバーの不便から考えた事業案

## ○身近な不便が新事業のヒント



- ・毎日会社が届く備品。  
その備品が入っていた段ボールの処理。
- ・仙台のバスがわかりづらく、遊ぶときに仙台駅周辺で終わってしまう。ほんとは秋保とかに行きたい。
- ・仕事のデジタル化が進めば、もっと楽に仕事ができる（1人1台タブレットがあれば、、、）

各メンバーの不满を取り上げ、事業を考案するミーティング

# 4, メンバーの不便から考えた事業案

・事業の内容

→毎日会社に届く備品が入ってくる段ボールをオリコンに！

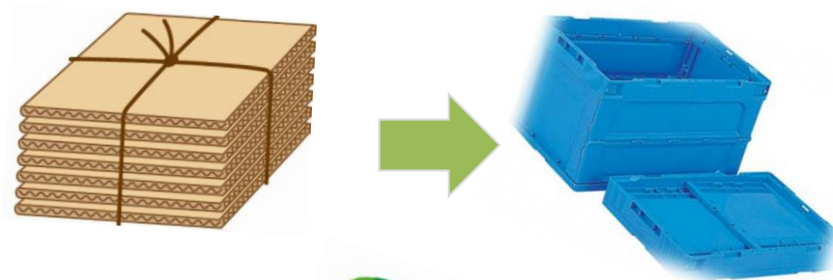
・5つの価値軸に沿って考えてみると

- ①【早さ】段ボールをまとめる手間がなくなるので、時間が早くなる
- ②【簡単さ】オリコンは返すだけなので、返却も簡単に！
- ③【質】オリコンを返却し再利用。ゴミを出さないなので環境によい！

・この事業、実はすでに関東圏では行われているが、東北で行われていない

→範囲が広すぎてオリコンの回収が追い付かないのでは？

まずは仙台市内とエリアを選定し、オリコンでの配達、回収を開始

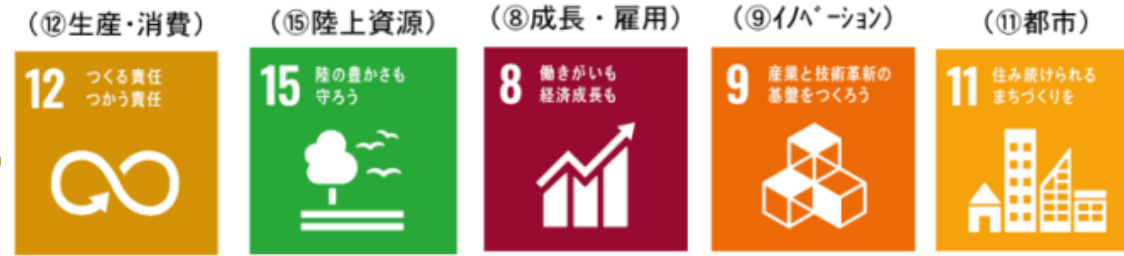


## 企業と仙台市が協力し環境に優しい仙台のまちづくりを実現！！

・今後のビジョンは

→メルカリなど個人が販売した商品もオリコンをレンタルして、発送できるようにしていく！！

# 5.まとめ 提言



## ① オリコン事業

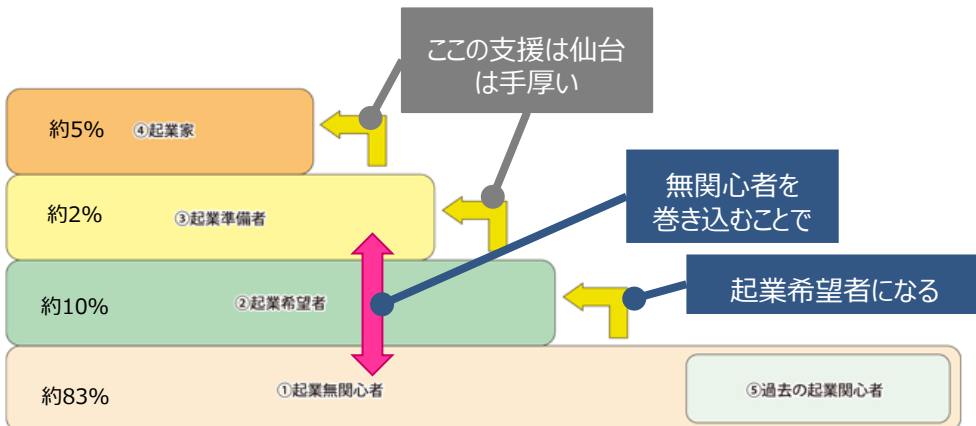
→引き続き、チームで支援

## ② まちづくり事業サポーター制度

→この実験から考案した『まちの皆が想いを託す』起業モデルとプラットフォーム

- ✓ 『起業』に絞らない『まちづくり』文脈でサポーターを集める
- ✓ 起業意欲はあるが、アイデアが固まらない人とアイデア出しプレストイベントなど実施
- ✓ 起業希望者がニーズヒアリングをしやすいように、サポーターをデータベース化。サンプルお試しなども。

結果、起業無関心者も、起業に触れることで意外と自分もできそうと思えるようになるのではないかな。



## 5.まとめ 活動で大事にしたことと発見

### ■ じぶんごと

ラボのテーマ：『もっとこうすれば仙台は面白くなる！と感じたことに対して、じぶんごととして自らがうごき、仙台のまちづくりに関わっていく』

当初、仙台のいいところ、足りないところ、もったいないところなど『仙台』起点として、調査・考察をスタートしましたが、右往左往。その中で、実際に起業経験者の話を聞いた後に、自分たちが最もワクワクできそうなこと、そして自分の課題から起業を考えるという『自分』起点の活動をするのが、最もじぶんごととして取り組めるという仮説に至りました。

「仙台がこうなればいい」って  
ちょっと他人事？

『そのテーマってワクワクする？』  
を常に自問自答

## 5.まとめ 活動で大事にしたことと発見

### ■ じぶんごと化する秘訣

「仙台の〇〇が課題であり、私たちが▲▲する。これによって仙台はもっと面白くなる」という、仙台を主語としたことではなく、



「私(たち)は〇〇という課題をもっており、仙台というフィールドで▲▲する。これによって仙台はもっと面白くなる！」

結果的に持続的な  
取り組みが生まれるのではないか？

---

# To Be Continue

# Project HIKARU

～街の皆が起業のサポーター～