

A Look Ahead : 震災と社会的起業 × 持続可能性



JSIEは、去る5月30日、アカデミーヒルズライブラリーの協力のもと、第二回フォーラムを開催いたしました。本フォーラムは、社会的課題を起業的取り組みで解決する社会起業家にフォーカスし、経験や教訓を参加者と共有しながら議論するものです。今年は東日本大震災から5年という節目の年を迎えたということもあり、震災をきっかけに起業した人々のビジネスモデルを共有しつつ、社会をより良く変えていくために私たち一人ひとりは何ができるかについて議論しました。



引地恵氏
株式会社WATALIS代表取締役

**地元の女性の感謝をカタチにする生き方
ならって、自分の気持ちをもう一度
立て直したい**

「FUGURO」とは、ダンスに眠っている着物地を全国から回収して、地域の女性たちの手で再生したリメイク雑貨です。「袋」がなまって「FUGURO」と呼ばれています。

私は、以前は役所で学芸員や教育関係の仕事がずっとしており、震災の前後に民俗学という学問に出会って、学芸員として地元民について調査していました。その中で、ある女性から、「昭和の30～40年代ぐらいまで、着物地の残り布で巾着袋をつくって中に手作りのお米を入れ、何かあればすぐ感謝を形にして差し上げられるように、そういったものをつくって準備しておいたのだよ」という話を聞きました。

震災直後は身も心もボロボロでした。公務員としてその頃支援物資を担当していましたが、結構大変で、実の父も病気で亡くなってしまい、結構ネガティブな気分は何カ月も過ごしました。なかなか気持ちが前向きになれず、いろんなことに「ありがとう」と思うことができませんでした。けれども、地元の女性たちは、巾着袋のような「感謝をカタチにする」生き方をしてきた、という考えに私も出会ったとき、世の中のためというよりは、まずは自分の気持ちをもう一度立て直したいと思い、震災の1年後に役所を辞め、事業を始めました。当初は任意団体、次に一般社団法人の格を取り、2015年5月に、今のビジネスの部門を株式会社にして活動しています。

素材となっている着物地は、商品を手にとってくださった方とか、講演などでお話させていただいて当社の取り組みを知っていただいた方から、ぜひうちのタンスの中のものを使って欲しいということで、お問い合わせをいただいて回収しています。その結果、何と3年間で5トン以上、段ボール箱で700箱以上集まりました。すごくカッコいい話のように聞こえますが、倉庫代もかかりますし、私の実家も潰して置くなど、置き場所に困り大変でした。また、全てが素敵な色柄のものでなかったのも、やはり思い切って今は着物地を選ぶところに多くの時間を使っています。当社で使えないものは海外に支援しているNGOに寄付したり、手芸の材料に転用したり、別の活用方法を模索したりしながら、ようやくお預かりしたものをほぼ全て使って、当社の商品としてアウトプットできる状況になりました。

カタチがない地域資源の伝承とコミュニティの再建に

最初は3人で始めて、民俗学の先生も商品を学会で売るなど応援してくださいました。私たちも、常設の売り場もないので、小さいテーブルでたたき売りをしていました。次第に地元の女性たちが「私もつくるので混ぜて欲しい」と言って集まってきたのです。そうなりますと、自分たちがやっていることが返礼文化という、カタチがない地域資源の伝承になるかもしれない、また仕事をきっかけに、震災で崩壊した地縁、血縁によるコミュニティを新たに構築することができるかもしれない、と思ったのです。また、女性にとって地元で働くところが少なく、震災の影響でそれがさらに顕著になったため、働く場を提供できるかもしれないことに気付きました。やりながらやっと自分の周りのところに目が向いて、自分の事業がこういう課題の解決に役立てればいいなと思ってやってきたというのが正直なところです。

地元の経済でお金が回るしくみを

お陰様で復興庁や政策投資銀行、中小機構さんをはじめ、いろんなビジネスコンテストで賞をいただくようになり、同時に復興はとても時間やお金がかかるので、地元でお金を動かす仕組みを続けていきたいと思い、2015年に株式会社になりました。やはり社団法人という組織ですと、ボランティア的にある一定の時期がきたらやめるのではないかと、いつまで続ける覚悟があるのかとか、お値段もそ

れほど安くはなく販売しているものですから、何でそんなに高いのだとか、どういうポジションでやっているのかなど、誤解を受けることも多かったのは事実です。やり始めて動いてしまっているの、とにかくやろうということで株式会社になりました。

七夕など人通りが多い路上の小さいテーブルから始まりましたが、今では常設の委託販売が16店舗、ウェブでも8店舗、8件の委託販売をさせていただいており、新宿のコルミネや先日オープンしたばかりの東京の店舗も常設にて扱っていただいています。仙台ですと三越さん、丸善さん、あとG7の財務大臣会議があった「ホテル佐勘」という老舗旅館などでも扱っていただけるようになりました。ここに至るまで、聞くも涙、語るも涙の苦労話がございますので、それはまた別の機会にお話しできればと思います。



大橋雄介氏
NPO法人アスイク代表理事

震災を機に、自治体と共同で子供の貧困問題に取り組む

震災直後、学校がまだ再開していない時期に避難所にいる子どもたちがたくさんいて、例えば学校が再開しても勉強についていけない子どもたちが増えてしまうという懸念がありました。ボランティアの人たちを集めて、避難所の中で子どもたちと一緒に教材広げ、勉強をきっかけにして大人に話せないことなどを聞きながら会話をしていく、本当に小さな活動を5年前に始めました。3カ月ほどで避難所がだんだん閉鎖され、その後は仮設住宅に大多数の方が移動されましたが、やはり精神的にも経済的にも大変な状況で、私たちもその活動を仮設住宅でも続けていきました。2015年9月末まで4年半に渡って、仙台市内の6カ所の仮設住宅の中で、学習サポートのチーム

を作り、私たちで週1回巡回するような活動をずっと続けてきました。

本当の問題は震災以前から

そういう活動を続けていく一方で、明らかになってきたのは、震災によって経済的に困窮してしまった人たちだけではなく、震災前から困窮していた方が多かったということです。例えば、仮設住宅の広場で昼間から6人ぐらいの兄弟がずっと遊んでいるので「学校行かないの?」と聞くと、実はもう学校へは4~5年行ってないということです。中学1年生の女の子もいましたが、自分の名前も漢字で書けないぐらいおぼつかないのです。近隣の方も女の子のお母さんを見たことがないとのことで、噂によるとシングルマザーのお母さんが精神的な病気を抱えており、借金に借金を重ねて多重債務状態になって、それから逃れるためにいろんなところを転々としてきた、だから子どももずっと学校に行かないような状態で放置されていたということなのです。

日本で6人に1人の子供が貧困

今、厚生労働省では子どもの貧困率が16.3%だと公表しています。ユニセフなど公表する主体によって若干数字は違いますが、日本では大体6人に1人の子どもが貧困状態、つまり生活保護の水準以下で生活をしているということです。これは、国際的にみても、先進国の中では上から4番目ぐらいであり、特にひとり親の貧困率が高いというのが日本の特徴です。今日本では、ひとり親の54%が貧困の状態にあり、世界的に見ても圧倒的に高いわけですね。ひとり親が働いていても貧困率が世界一ということはどういうことかということ、働いていても貧困から抜け出せないということです。いわゆるワーキングプアと言われるもので、例えばパートの仕事を2、3かけ持ちして、昼間はコンビニのパート、夜は倉庫のピッキングの仕事、さらにホテルの清掃などして生活をしていらっしゃる方が多いわけですね。あるいは、そういう生活が続いていくとやはりどこかで破綻をして、精神的な病気になったり、体を壊して働けなくなったりして生活保護を受けるパターンが多いと思います。

生活困窮者自立支援法が事業の継続を後押し

そういった現状が日本にある中で、私たちが、震災後いわゆる被災者支援という切り口から、

どうやって継続的に、あるいは大きな貧困率に対応していくために活動を広げていくのか、ということ考えたときに考えたのが、自治体、地方自治体と協働の事業をつくり上げるということでした。

2015年度から生活困窮者自立支援法という新しい法律が施行され、貧困がこれだけ拡大していく中で、自治体も何らかの手を打たなくてはいけないという機運も高まっています。例えば、相談支援、就労支援、お金の支援、住居の支援、それに、私たちがやっているような家庭・子どもの支援といったものを、自治体の継続的な事業として実施できるようになったことが重要です。この新しい法律に基づいた事業として、私たちも地方自治体と一緒に事業を組み立てて動かしていくことができるようになりました。今、仙台市と岩沼市の自治体と協働する形、つまり私たちが企画をつくりそれを自治体の事業として予算化し、私たちが実行部隊としてやっていく取り組みを2~3年前から進めております。



宇多田カオル氏
公益財団法人米日カウンシル
「トモダチ・イニシアティブ」

次世代のリーダーを育て、仲間をつくる試み

東日本大震災の時に米軍と日本の自衛隊が協力して、東北災害支援の「トモダチ作戦」を実施しました。その3ヶ月の活動の後、当時のルース米国大使が東北のために米国にはさらに何をサポートができるのかと模索していたときに、出てきた一つの答えが「トモダチ・イニシアティブ」です。これは、日米関係の強化に強く関わる、国際的な視点を持った若き次世代のリーダー達を育てることを目的としています。プログラムやイベントに参加して、希望、友情、リーダーシップを持ち、人と人との関係を築き、プログラムに参加し

た「トモダチ世代」を支援することです。トモダチ・イニシアティブは、米国大使館と公益財団法人米日カウンシル (<http://ja.usjapanCouncil.org/>) との官民パートナーシップです。2016年3月に日本国政府とも協力をしあう覚書に両国がサインし、日米両国の支援をうけた活動となりました。ただ、国のサポートだけでは運営はできないので、多くの企業に支援をいただき、毎年50件以上のプログラムを運営しています。毎年1000人の参加者がその「トモダチ世代」の仲間の一員になっています。

当時大人たちは自分たちの目の前のことに精一杯で、子供たちになかなか目を向けられず、自分の家を無くした子供もいれば、家族がまだ見つからない子も少なくはありませんでした。学ぶところも遊ぶところもなくし、将来が見えない状況の中で、返ってきた答えが一つありました。それは、その東北の若者たちに希望を与えること、夢を見るだけでなくそれを現実にできる力をゲットするチャンスを作ることでした。かわいそうだからとか、そういうことではないのです。若者たちが行くべき道が、この震災のせいで一旦途切れてしまった、その道をもう一度切り開き、より良いものにして、もう一度彼らにその軌道に復帰して欲しいとの願いから生まれたのがトモダチ・イニシアティブでした。当初、300人の東北の高校生を米国のカリフォルニア州に送ることから始まりました。はじめて東北を出る子、はじめてパスポートを手にした子供が多くいました。新しい国に行って、言葉から食べ物から考え方、いろんな自分の日常とは違う価値観を目の当たりにし、刺激を受けてきたと思います。

創意工夫や起業家精神を学ぶ

まず大きかったのは、日本の学校ではなかなか学べないような「thinking outside the box」や起業家精神について学んだことです。周りを見て問題を見つけ、そしてその問題に対して、高校生だから出る答え、東北から来ているから出る答え、3.11を経験しているから出る答えを見つけてもらいました。それは、自分が経験したことを強みとして活かしていくことによって生まれてくる自信、自分にしか出せない答えがあるはず、自分にしかできないことがあるはず、それを今度自分たちのコミュニティーに帰ってからどう活かしていくかを考えて行動に移してもらいました。そして、東北支援という形ではじまったこのイニシアティブは、今では年齢も14歳から35歳まで幅広く、日米両国の全土に広がっています。日本では、「出る杭は打たれる」と言い

ますが、このプログラムでは、「出る杭の良さ」を見つけてもらえると思います。

次世代のリーダーをつくり、トモダチ世代を支援する試み

当プログラムの経験では、自分のcomfort zoneから一步踏み出すことによって、いろんな刺激を受けます。この先日本では、競争社会の中で知識を持っているだけでなくそれをどう活かすかが必要となってきます。思考力、判断力、表現力をさらに磨くことが必要になっていく中で、このようなプログラムを通して、それらを磨くチャンスを掴み、日本と米国と世界をより良くしていく次世代のリーダーとなっていくよう支援します。しかし、私たちはここで学びを終わらせて欲しくない、1度きりのプログラムなんてもったいないです。私は2012年に来日して、トモダチ・プログラムに関わった最初のころはプログラム・マネージャーとして、社会のニーズに合うプログラム作りをしてきましたが、2015年の9月からアラムナイ・マネージャーとして活動しています。アラムナイというのは、OB.OGなどの同窓生という意味です。実はトモダチが始まってからなんと169のプログラムを実施し、そこから卒業した人数は4600人以上になります。その卒業生をどうやってサポートし繋げていくのか、それが私の今の課題です。新しいマインドセットを身につけたトモダチ卒業生が次のステージでも活躍できるよう、継続して支援するためのプログラムを作っています。それから先も仲間と繋がって、サポートし合えるトモダチ世代の仲間を作っています。一人では成功しにくいことを、同じ夢とインスピレーションを共にしている仲間が多くいた方が心強く成功する確率も上がります。日米関係だけでなく世界をより良い社会にしていく自信、友情、希望とやる気を持ったトモダチ世代をこれからもよろしく願います。





竹川隆司氏 INTILAQ東北 Impact Japan

インパクト・ジャパンのINTILAQ東北プロジェクトを運営しております。このプロジェクトは、カタールのフレンド基金として、震災直後にカタール国が100億円寄附した基金の一部を使って成り立っていますが、具体的には、東北の被災3県の起業家を支援する、というミッションを掲げています。

まず、インテラック東北イノベーションセンターという施設をつくり、起業家向けのイベントやワークショップを定期的に行ったり、作業ができるオフィス用スペースを提供したりしています。また、ブロードキャストのスタジオまであって、海外へも発信できる施設となっています。さらに既に起業してその先へ進めたい人たちに対しては、デザイン思考やコミュニケーション、実際に事業立ち上げのための少人数制ワークショップを開催したり、事業化に伴い希望者にはメンタリング・プログラムを2016年5月から始めたりしています。実は第4の矢として、シードファンドという小口で出資するような計画もあります。このような形で、ハードとソフトの両面で起業を目指す人の手助けとその後の成長を支援できるように運営しています。

東京でベンチャーに失敗、米国で会社を立ち上げ

もともと私は、大学卒業後は野村証券ですぐと働いていました。金融というよりは、個人営業や法人営業でしたので、ほとんど営業マンとしての経験を積み、2006年にハーバード大学のMBAを取ったあとは野村証券のロンドン駐在となりました。しかし、2008年に30歳になったときに、このままでいいのかと急に疑問に思い野村証券を退職して、私と同じような時期にスタンフォードMBAを卒業した仲間二人と共に、東京でベンチャーを始めまし

た。それがなんと見事に失敗いたしました。5億円ぐらい調達したのですが、見事に全部使いまして、そのあと細々とやってきた部分はありますが、ただ結果的には、良い学びにはなったというふうに思っています。

そのビジネスの繋がりで、次は日本のあるインターネット企業から、今度米国に立ち上げるために出資するのでやってくれと機会をいただいて、米国で教育向けのシステムを販売する会社を2011年に立ち上げました。立ち上げてから間もなく、東日本大震災が発生しました。私自身は、実は2011年3月11日の震災発生時、たまたま東京にいました。ただ、2011年4月2日にデラウェア州で登記することがもう決まっていたので、3月15日に米国に戻る航空券も既に買っていました。3月11日に震災を経験して、すごく後ろめたい気持ちで、米国へ帰る飛行機に乗ったのを覚えています。しかしながら、やはり帰米しても、米国で放送されるのは衝撃的な映像ばかりで、ボストンに行ってタクシーに乗っても、米国のはずれのアリゾナ州のホテルでも、コンシェルジュから「日本は大丈夫か、お前の家族は大丈夫か」と聞かれ続けました。私は神奈川県横須賀市出身なので、東北には縁もゆかりもなかったのですが、その瞬間ふるさとが東北というより「日本」ということになりました。よく「なぜ東北出身でもないのに東北そんなにやっているの?」と言われるのですが、「私の故郷は日本です」と答えていて、その感覚は多分今みたいな経験からきていると思います。

最初は、MBAの仲間や海外から募金を集めてNPOに寄付してみたりしていたのですが、お金を集めて人に渡すだけで「これでいいのか」と途中で思うようになりました。日本でベンチャーや米国でも事業の立ち上げ経験があり、お金を集めることができるのであれば、自分で事業やったほうがいいのではないかと思ひ、自分に何ができるのかを常に考えておりました。

しかし、折角やるのであれば「東北の人々が自分で行動できるようなことをやりたい」、「日本と海外をつなげるようなことをやっていきたい」と思ひ、それでいろいろ準備をして、米国の社長職は辞め他の人に譲り、2014年の初めに日本に結局帰ってきました。

最初にやったのは、マラソン大会を企画するということでした。これは今でも継続していますが、東北フードマラソンアンドフェスティバルという、宮城県で唯一のフルマラソン大会です。フランスに「メドックマラソン」というマラ

ソン大会があるのですが、ボルドーのとてきれいなワイナリーの中を、42.195キロ走るものです。何が有名かというと、26か所でワインが出てくるのです。それだけではなく、クロワッサンが出てきたり、オイスターが出てきたり、ビールが出てきたり、最後アイスクリームが出てゴールというように、地元の風景と飲み物と食の魅力を全部味わってください、という大会なのです。とにかくめちゃくちゃ楽しいのです。私自身、趣味でマラソンをやっている、ニューヨークマラソンもボストンマラソンも走ったことがあるのですが、これほど楽しいマラソン大会は他にはないです。たまたまマラソン大会がきっかけだったのですが、これって全部東北でもできることだな、と思いました。日本酒は美味しいし、食は美味しいし、景色はきれいだし、あと足りないのは笑顔だけだなと思い、2012年から米国にいる間に企画や準備をして、2014年の4月に初めて実施して、ついこの前の4月に第3回を実施しました。おかげさまで、参加者が1300人から始まって2800人、今年は4300人と、年々参加者が増えています。

インテラック東北プロジェクトですが、今後はこれを自主運営していくことと、一方で起業家を育てるということの両立をしていくということが、今の課題です。ある意味、起業家支援をしながら、自分自身が起業家みたいな形で進めているという状態です。



質疑応答

Q：（社会）起業家としてこれまでの経験からわかったこと、重要なことは何ですか？

大橋：「メンタルケアの重要性」

5年間たらずの経験を通して最近思っているのは、精神的な健康をどう維持するかということです。やはり1年に1回ぐらいは燃え尽き

たり、つぶれそうになったり、起業しているとたくさんの経験をします。そんな時は、本当につぶれないように自分でメンタルケアができる仕組みがないだろうか。私、ちょうど1年ほど前に精神的にダメージを負うような状況にあったのですが、あるご縁があって、「マインドフルネス」と呼ばれる、そういう状況の自分自身に気づくメンタルトレーニングというものを始めました。1時間ひたすら自分の呼吸を観察し整えるそんなトレーニングに参加し、ずいぶん楽になりました。やはり自分自身がメンタルケアできる仕組みを、どう作っていくかっていうことは大事だと思います。

引地：「やりたくないことは断る」

やりたくなかったら断るということです。最初の1~2年ぐらい、被災地にはいろいろな方がいらして、こういうことをしたらいい、ああいうことをしたらいい、例えば、私が作った巾着袋に取っ手を付けたらとか、チャックを付けたらいいとかいろいろ言われるわけです。良かれと思って皆さん言ってくださるのですが、私はやりたくないのです。だから、そういうときは明るく笑顔で、ありがとうございます、でもやらないですと、スパッと言わないと、あいまいにしてお互い傷つくようなことにしないことが一番大事だと思います。

あと、最初の頃は、経験もないし何もわからないでやっているから、そんなことでできるわけがないとバカにされたことがあります。値付けはそれでいいのかわ、顧客は誰だとか、いろいろ言われました。しかし、そんな状況でも本当に応援してくれる人がいて、わからないならわからないなりに、一生懸命やっているから頑張れって言ってくれた人がいました。だから、そういう方にはきちんと状況をご報告したり、連絡したり、そういうご縁は大事にしていきたいと思っています。

竹川：「自分の思い込みではなく、お客さんの欲しいものは何か聞くこと」

私は自分が一度失敗したときの経験から言うと、いかに仲間を信じて、お客さんの真の声を聞くことが、ビジネスをやる上で最も重要だということに気づきました。最初のベンチャーで一番よくなかったのは、自分はMBAも取ったし金融機関で働いていたから、金融向けのウェブサービスは自分で作れるものだと思いこんでいて、1年くらいかけて先に作ってしまったのです。しかし、市場に出してみたらそれは自分が欲しかっただけで、お

金を払うお客さんはそれを求めておらず、そもそもそれは「あればいいけれど、必ずないと困るものではない」ということに気づいたのです。それは、自分がかもって謙虚な姿勢で、もっと早くお客さんの声に耳を傾けて聞いておけば、絶対気づけたことだと思えました。

実際に、マラソン大会を立ち上げたときも、一番ことが動いたのは、コースの周りの人たち200軒ぐらゐを1軒1軒回って話を聞いたときに初めて、そこにいる人たちがなぜ東北でやって欲しいのか、何をやって欲しいのか、ということがわかったのです。そういうことが全て分かると、市や県に話を持っていくときにも、僕が一番知っていますと自信を持って言えるようになるし、それは社会起業だろうとビジネス企業だろうと、全然変わりはないと思いますので、多分それが一番重要なことだと思います。

Q：今の時点のゴールとは？

引地：「売上を億の台に載せ、日本のいいところを海外の人に知ってもらうこと」

2020年、東京でオリンピックが開催されます。そのときに、日本のいいところを多くの海外の人に知って欲しいと思っています。着物の生地って本当に素敵で、着る人の幸せを願っている柄が多く、例えば菊は薬用の植物で健康を願う意味があるのです。だから、見た目の美術的な部分だけでなくそういった意味あゐの部分でも、日本のいいところが集まっている素材です。私たちはそれを再生して商品にしているのだから、物を大切に再生文化も日本のすごくいいところを、オリンピックのタイミングで、海外の人にも知っていただきたいと思っています。6月6日に、復興庁のフォーラムがあり、安倍総理も当社のブースにも立ち寄ってくださるらしいので、直談判しようと思っています。

大橋：「子供の貧困をなくすこと」

私たちの活動は、子どもの貧困というテーマで取り組んでいますので、ゴールは、子どもの貧困がなくなる、あるいは経済的に余裕がなくてもそれが問題にならないような社会になっていく、ということになります。

宇多田：「チャレンジする精神を育て、違う価値観があることを知ってもらうこと」

日本の社会の中で、新しい考えや前例がないことを受け入れるのが非常に難しい現状を見

ていると、その理由の一つに、新しいことにチャレンジする教育を実際にやってきていないからではないかと思うことがあります。これからの時代には、ただ点数が良いだけでは通じないので、いろいろな問題に直面したときに、いかに「thinking outside the box」、つまり起業家精神を発揮して解決策を考えるかということが大事になります。とにかくチャレンジする精神、「出る杭になってもいいのだよ」という考え方を、次世代の子供たちに持ってもらいたいと思います。

もちろん、教育という分野では、成果を測ることが難しいという側面があります。こういう事業をしていて、具体的に商品をいくつ売ったというような成果では表現できません。子供たちが大人になるまで長期的に見てみないとわからないところがあります。ですので、5年先に少し何かが変わり始めるのか、それとも10年先になるのか、なかなかすぐに納得のいく成果の指標が出せないことが難しいです。

そこで今は、いろいろな子供たちのケースをストーリーとして集めています。例えば東北のある女の子の話ですが、自分の父親が、3.11の後に震災によるPTSDで倒れたときに、ある看護婦さんが訪問してくれて、心の支えになってくれたそうです。女の子は自分では何もできず、その看護婦さんが父親の病気の面倒を見てくれた経験から、自分もこの看護婦さんみたいになりたいと思ったというのです。彼女が看護婦になれるよう、そのサポートをすることが、私たちの役目でもあり、また看護婦になってから今度は海外に行き帰ってきて自分の地域で何ができるのかというのを一緒に探したり、支援したりするのが私たちのやるべきことなのではと思います。

竹川：「日本が笑顔でチャレンジできるような社会になること」

ゴールということで、すごくざっくりしているのですが、私は2008年にロンドンで日本株をやっていたときと変わらなくて、日本が元気になったらいいなと思っています。それを一人でできるとは当然思っていないのですけれども、それをやる手段があるとすると、今までの話であったように、もっとチャレンジする人が、しかも笑顔でチャレンジできるような社会になっていったらいいと、純粋に思います。ですので、インテラック東北イノベーションセンターという施設で、新しいことをはじめていく人が増え、そしてそれを笑顔でやれるように私たちがサポートできたらいいなと思います。フードマラソンで手伝ってくださる生産者の方が、おいしいって食べ

ているランナーの方の姿を見て、もっと売ろうとか、もっと海外へ持っていこうとか、そうやって元気に一步先へチャレンジするような、そんな社会になればいいと思います。



基調講演の石黒さんをはじめパネリストの方々皆さん、どういう社会になって欲しいかというビジョンをしっかりお持ちで、かつ、それぞれが起業というやり方で実際に行動を起こし日々戦っておられることがよく伝わってきました。新しいことに果敢に挑戦する人たちを社会全体で応援できるような、そんな社会にならなければいけないと強く思います。これまでの既成概念を打ち破り、新しいアイデアや商品・サービスが世に出てくるためには、そういった環境が必要不可欠です。

直面している様々な課題を解決できるよう、私たちが一緒にできることは何かを深く考えさせられました。JSIEも引き続き協働し、支援していきたいと考えています。皆さま、本当にありがとうございました。