

若き商店主づくりに挑戦



起 業

特定非営利活動法人山形ベンチャーマーケット

稲葉

裕

若手起業家の育成による山形の活性化を目指して、二〇〇〇年二月に若手起業家有志七名で任意団体として発足した「山形ベンチャーマーケット」は、現在「特定非営利活動法人NPO法人）山形ベンチャーマーケット」として活動している。

日本では数年前から「第三次ベンチャーブーム」と呼ばれ、ベンチャー企業や起業家（アントレプレナー）に期待が集まっている。アントレプレナーという言葉は、フランス語の語源で「リスクをとる人」からきており、自分でビジネスを起こすことは、すべて自分の判断と責任で行う事で、それには常にリスクがつきまとう。しかしそれを恐れず、志と夢とアイデアと行動力を持ち、自分を信じてチャレンジする人のことをアントレプレナーというのである。

日本で戦後五十年以上続いてきた大企業重視の産業政策が転換期に入り、企業の廃業率が開業率を上回っていることや、失業率の上昇などにより、アメリカの経済再生を見習っ

た創業支援策が日本の政策として出来上がってきている。

しかしそもそも日本は、「起業家を育てる教育機関が少なく、また教えられる人が少ない」という点や、「ビジネスを大きくとらえずに尻込みしてしまう」、「独立して事業を起こすことに対する社会的評価が低い」といった、起業家が育ちにくい土壌であるように思える。

今後の日本経済はこのような土壌を打ち破って積極的にアントレプレナーを育成する事と、地方都市を活性化することがキーポイントになるのではないだろうか。

中央一極集中型の経済成長には限界がある。労働力や知識が地方から中央へ流出し、そこで創出され、発展したビジネスが、やがて各地方へ流入されるだけでは、中央と地方の格差を埋める事はできない。かえてそれだけでは多くの地方都市が行ってきたように、観光業だけに頼ってしまうという活性化策をとらざるを得なくなってしまう恐れがある。

そうではなく、各地方都市が独自の経済循

環を行い、独自の文化を取り入れ、雇用創出を行っていくことが、地方経済だけでなく日本経済全体の強さにつながっていくのではないだろうか。

特定非営利活動法人山形ベンチャーマーケットは、オリジナルショップを開業したいと思っている人を集め、若手店主をインキュベーター（孵化）するチャレンジショップ「BLOCKS」を運営する「チャレンジショップ事業部」。大学生が在学中に、企業での就業経験を通してスキルアップを図りながら、企業に学生という新たな人材を投入して、「企業の競争力の底上げ」を図るインターンシップ制度をコーディネートする「インターンシップ事業」。山形の情報を山形の消費者につなげ、新たな広告媒体を生み出し、情報の効率化を高める事を目標とした「情報計画事業部」。この三事業を通して山形の活性化の足がかりを築きたいと思っている。

私は、茨城県つくば市出身で、もともとサイブス業に憧れを持っていた。山形大学人文学



チャレンジショップ「BLOCKS」(山形市七日町)

部経済学科に入学してから、若者が「山形って何もないよね」という不満と中央都市に対してコンプレックスを抱いていることを感じ、この山形で若者を巻き込んだ新たなサービスを創出して行きたいと感じ始めた。

地方都市で何かを始めるとしても現在の日本の情報発信基地はほとんど東京である。

私は大学三年次が終了すると同時に、日本大学を卒業直後に起業して、当時四期目で売上高一億五千万円の東京のベンチャー企業で一年間インターンシップを経験した。

その後山形に戻り、大学四年生として復学し、同時に有限会社リサイクルショップマルカの本店ストアディレクターとして入社し、店舗運営に携わった。若くて経験も知識も資

本力も無い者にとって、人的なネットワークは重要であるにもかかわらず山形では、同じ志を持った者のネットワークの無いことを痛感した。

しかし次第に、雑貨店、古着屋、ET関係で起業しようとしている者などのネットワークが出来始め、自分たちのスキルを上げるための勉強会などを開くようになった。

「自分たちが商売をしている山形を元気にしながら、このネットワークを広げるために実践的なことを仕掛けていこう」という思いからベンチャーマーケットがスタートした。

自分でお店を出したいという夢を持っている人はたくさんいるが、その夢を形にできていない人は一握りしかない。その理由は、資金的な問題や自分の売りたい商品と売れる商品の違いからくるリスクである。

そのため、このようなハードルを低くして行けばもっとお店を出したい人が増えて、山形に新しいお店も増えるのではないだろうか、といった発想からチャレンジショップ「BLOCKS」が昨年十月にオープンした。

「BLOCKS」は七日町の空きビルを利用し、三坪に分割して家賃月二万円で借りてもらい店舗経営の実践経験を積んでもらっている。各店舗経営者が目指すのはステップアップしての独立開業である。今年五月には「BLOCKS」から二店舗が七日町のテナントビル内と寒河江市にそれぞれ独立開業した。

今後山形ベンチャーマーケットは、資金的な問題やチャレンジショップ「BLOCKS」の集客、出店者への支援体制の構築など、クリアして行かなければならない課題も山積みである。

これから山形で商売を始めようと考えた場合に、一般受けする大衆的な商品を販売しているのは資本力のあるところにかけてしまい、成長が頭打ちになり、長く商売を続けていく事が困難になる可能性が出てくのではなからうか。

現時点ではまだ認知度が少ないが、その認知されている部分を確実に掴み、なおかつその認知度を広めるために出店者自らマーケットを創ってゆくことが必要だと思う。そのためには、ストアコンセプト、店舗計画、商品構成や広告など、すべてにおいて新規性や獨創性が要求される。

商売は始めたばかりだが、常に新しい事にチャレンジしてゆくという志を持った者が集積した場所「BLOCKS」をそのような場所にしていきたいと思う。

また、山形ベンチャーマーケットとしても課題をひとつひとつクリアして行くとともに、「BLOCKS」以外の山形の経営者やモチベーションの高い若者たちとのネットワークを広げ、常に新しい事へチャレンジし、若者による山形の新しい文化を創っていくために進んで行きたい。

稲葉 裕

- 1977年 茨城県つくば市生まれ
- 1995年 山形大学人文学部入学。
- 2000年 任意団体「山形ベンチャーマーケット」発足。
- 2001年 特定非営利活動法人「山形ベンチャーマーケット」として法人格取得。