

## 20120825 気仙沼仕事創出プロジェクト／プラン発表会（東京）レポート

2012年8月25日、14時～17時、竹橋のちよだプラットフォームスクエアにて気仙沼仕事創出プロジェクト／プラン発表会が開催されました。当日はロータリアン、ローターアクトだけでなく、経営者やビジネスパーソンなど約30人の参加となりました。また、気仙沼よりローターアクトの澤井克行さんが駆けつけてくれました。

当日は気仙沼の現状報告とともに気仙沼市における仕事創出のためのプランが発表されました。発表されたプランですが、「お見合い大作戦 東京と気仙沼をイベントでつなげよう!」、「買おう! Made in 気仙沼 プロジェクト」、「気仙沼Uターンプロジェクト」、「気仙沼で働く人々へのマインドシフトプロジェクト」の4つです。それぞれプランの目的、メリット、工程、予算、課題など具体的なものです。この発表後の意見交換により、これらプランのブラッシュアップも行われました。ニーズの把握や規模感、安定的な売上げの仕組み、作業工程の見直しなどの意見です。

ブラッシュアップ後のプランについては、9月29日、気仙沼にて気仙沼南ロータリークラブや水産加工会社の方々へ発表が行われます。



## 1. 気仙沼の現状報告（増田悠太郎さん）

気仙沼の津波被害状況と仮設住宅の状況、気仙沼の交通（大船渡線、気仙沼線の復旧、三陸縦貫道の建設など）の状況についての報告がありました。

気仙沼の人口減少、人口構成については、人口の4割が60歳以上となっており、20歳～24歳の人口が少ないとのこと。これは、気仙沼とその周辺には大学がなく、また気仙沼には高学歴者向けの仕事が少ないことを理由として挙げていました。合わせて、小中学生や子育て世代の転出が進んでいることから雇用と住環境の回復が急務との課題設定が行われました。

気仙沼の雇用については、女性を中心に雇用のミスマッチが起きているとのこと。

## 2. 仕事創出プラン発表

### A チーム「お見合い大作戦 東京と気仙沼をイベントでつなげよう！」

（谷島良江さん）

このプランの目的は東京の物産展に気仙沼の商品を出展したい、イベントを開きたい企業や団体、個人の支援とのこと。内容は①東京で気仙沼の特産品の販売や、イベントを開きたい企業や団体、個人を集めること、②出展者のニーズに合ったイベント開催場所を見つけること、③出展者（気仙沼）と提供者（東京）とのマッチング（お見合い）までを国際ロータリー第 2520 地区と第 2580 地区のローターアクトにてサポートすることです。

課題としては①まずは実績づくり、②気仙沼と足並みを揃えること、③事業継続のためには、④責任の所在をハッキリとが挙げられました。

### B チーム「買おう！ Made in 気仙沼 プロジェクト」（杉山幸平さん）

このプランでは気仙沼のあるべき未来について水産加工業を中心とした活気ある街の復活としました。また気仙沼の現状認識として被災した生産者は、売上が読めない、事業を再開しづらい、そのため雇用が生み出せない、街の活気が戻らないとしました。

東京から見た気仙沼は「支援をしたい気持ちはあるが何をしたら良いかわからない」、「支援活動をするには距離的にも交通手段的にも難しい」ということがあるのではないかとしました。

そこで、「気仙沼の「お得意様」を東京に増やす」プランを実行すべきとしました。具体的には、気仙沼の商品を東京のロータリアンに購入いただくことです。すなわち気仙沼の特産品を定期的に購入し、気仙沼の生産者に、定期的な

売上を確保するとします。

国際ロータリー第 2580 地区のローターアクトの役割は、気仙沼の水産加工業者へのプロジェクト参加の呼びかけ、商品の選定を行うこと、気仙沼の現状などをロータリークラブの卓話で報告し購入いただくロータリアンを増やすこと、国際ロータリー第 2520 地区のロータリークラブ、ローターアクトクラブとの連絡、協力とします。

目標として初年度の売上目標を 300 万円（賛同者 100 人）としました。また、商品の販売だけではなく、「お得意様」には特典として宿泊優待や気仙沼の飲食店の割引などをつけ、気仙沼を訪問してもらうキッカケにするとのことです。

このプランの魅力として、ローターアクトクラブ、ロータリークラブの「人のつながり」を活かすこと、一方的な「支援」ではなく、関係者全員にメリットがあること、継続的に気仙沼を応援することができることを挙げました。

課題として、金銭の管理をだれが行うか、気仙沼の生産者からまんべんなく購入できるか、国際ロータリー第 2580 地区のロータリアンからどれだけ賛同を得られるか、商品の集荷・発送を誰が行うか、ローターアクトの責任の所在をどうはっきりさせるか、国際ロータリー第 2580 地区と第 2520 地区のコミュニケーションとしました。

### C チーム「気仙沼 U ターンプロジェクト」（船造俊之さん）

プランの目的は気仙沼で雇用につなげるためとしました。

現状の課題として気仙沼における若手世代の人材流出、気仙沼の産業の縮小・販路縮小を挙げました。

このような課題に対して、気仙沼出身者が地元で U ターンした時に有益な経験、情報を提供することで解決しようとしています。

内容は、経営者視点の職業体験を通じ若手の人材を育成、気仙沼地域で生きる人材育成、将来的に気仙沼の産業発展につなげる、まずはローターアクトとして活躍してもらおうというものです。

具体的にはロータリークラブを通じた職業体験（気仙沼のリーダー人材の育成）を行います。

プランの工程は、次世代リーダーの発掘、企業とのマッチング、気仙沼に U ターンしたら気仙沼にて復興支援を始め、ビジネス・雇用に向けた活動に経験を活かすという流れです。

国際ロータリー第 2520 地区のローターアクトクラブの役割は、気仙沼出身者の次世代リーダーとなる人材を探すことと気仙沼に次世代リーダーが戻った際に体験で培った経験を生かせる企業を紹介、マッチングすることとします。

また、国際ロータリー第 2580 地区のローターアクトクラブの役割は、プロジェクトの運営、国際ロータリー第 2520 地区と第 2580 地区の連絡調整、地区内ロータリークラブ例会における広報活動、職業体験志望者の受け入れ先企業との連絡調整とします。

メリットは、スケールメリットが大きい、費用が少なく済むローターアクトの拡大へつながる、若い世代への投資にもつながる、そして、他のプロジェクトと並行できるとします。

課題は、企業とのマッチングの基準（どこまで職業体験させていただけるか?）、企業の負担がある、すぐに効果が現れない（Uターンが数年かかる場合がある）が挙げられました。

#### D チーム「気仙沼で働く人々へのマインドシフトプロジェクト」

（増田悠太郎さん）

プランの前提として人口流出が一番の問題としました。特に若年人口の流出です。これでは、産業が衰退し、さらに地域が衰退してしまうとしました。

また、儲かる経営ができない限り、魅力ある経営ができない限り、気仙沼に将来はないとしました。儲かる経営、魅力ある経営のためには気仙沼の水産加工品に新たな価値付けをする必要があるのではないかとしました。この価値付けの先行事例として「気仙沼のフカヒレ」を挙げました。

プランの具体的な内容は、1つ目にビジネススクールの開講（気仙沼経営塾）としました。さまざまなロータリアン（または、ロータリアンの紹介者など）が、毎月1回気仙沼にてビジネススクールを開講し、1年間のカリキュラムにて、経営者としての思考力・リーダーシップ・コミュニケーション力などを学べる場を提供します。

気仙沼経営塾の期待される効果として①水産加工業などの地場産業の活性化、②気仙沼内外の事業者の交流、③事業再開へのモチベーションアップ、④新たなビジネスの創出、⑤雇用の創出を挙げました。

また、短期的な目標として販路の開拓（講師に流通業や小売業の経営者をお願いする）としました。

ついで、まずはやりたい事業として「高校生けせんぬま起業塾」としました。震災前から市外・県外への流出が顕著であった若者が、気仙沼で働くこと、気仙沼で事業を起こすことができると実感できるよう、これまで気仙沼で仕事をしてきた事業者の方々を講師として、起業塾を開講するとします。

高校生けせんぬま起業塾ターゲットは就職や進学を意識する高校生を受講生とします。大学のない気仙沼では進学する際、市外や県外の進学先に通うこと

が多いですが、卒業後に気仙沼に戻り、地元で仕事をしてくれることを促したいとします。

こちらの目標は、受講生には最終的に事業計画書の作成ができることを目指し、最後の講座では生徒一人ひとりが各々の事業計画を発表することとします。

講師は気仙沼で仕事をしてきた事業者をメインに、必要に応じて外部からの講師をお願いする（たとえば、澤井さん（気仙沼出身の U ターン者）のような方の発言の機会を作る）とします。

そして、国際ロータリー第 2580 地区のローターアクトは高校生けせんぬま起業塾の運営サポートを行うとします。

### 3. 澤井克行さんからのコメント



- ・気仙沼の水産加工会社には東京圏の販路開拓のニーズはあります
- ・被災地に目がいつている今がチャンスです
- ・たとえば、フカヒレ加工会社の石渡商店は9月に東京／横浜の物産展などに出展します。この人手の募集をしています
- ・気仙沼の水産加工業は震災前から魚食離れと漁業規制にて衰退が起こっていました。魚食ファンを増やすとともに水産加工業の付加価値の向上が必要です

- 気仙沼南ローターアクトクラブは現在 4 名。マンパワーが不足している。これをどうカバーするか？ アルバイトなどの雇用需要を生み出すことも考える必要があります
- 気仙沼に戻るまでは 8 年間、東京にいました。実家の稼業がないと気仙沼には戻らなかったでしょう。根本の問題として、気仙沼には仕事がありません

以上