

地域の未来と アントレプレナーシップ

教育業界でも注目されるアントレプレナーシップ(起業家精神)。この連載では、全国さまざまな地域の未来に向けて取り組むアントレプレナーの方々取材し、何かを変える一歩目の踏み出し方、高校教育にも通じるアントレプレナーの視点を探ります。

第1回：「純度の高いジブン」を育てて周防大島の未来を創る



全国に先駆けた「高齢化の島」。
大好きな島の未来が見えない

山口県東部に浮かぶ周防大島。美しい海岸や、海沿いに並ぶパームツリーの景観、ハワイとの交流の歴史から「瀬戸内のハワイ」と呼ばれ、現在は若い移住者による起業が相次ぐ島としても注目されています。穏やかな瀬戸内海と自然環境に恵まれた、大好きな私のふるさとの地。しかし、ここ周防大島は全国に先駆けて高齢化の進む地域でもありました。大好きな地域の、数十年後の未来が見えない——そんな子どもたちの危機感から、私の試行錯誤は始まりました。

家業は、1930年創業の土木建設業。祖父から父へと経営を継いだものの、長男の私には、家業を継ぐ気は起きず、どうせ一生の仕事にするなら、自分の得意や興味を活かしたいと考えるように。そんな私の当時の関心事は「未来」と「お金を稼ぐこと」。まだ見ぬ世の中への漠然とした興味と、経済的に自立して自分らしい仕事をするこへの憧れを、日に日に募らせていました。

小学5年生の時、少年3人組が商売

株式会社 ジブンノオト
代表取締役
大野圭司さん

1978年生まれ、山口県大島郡東和町(現周防大島町)で育つ。大学、就職を経てUターンし起業家養成塾「島スクエア」設立など精力的に活動。小中高・大学生へキャリア教育プログラムを提供し、地域で起業家教育を行う。文部科学省アントレプレナーシップ推進大使。



で稼ぐ物語に感動。当時、社長だった祖父に「商売をしてみたい」と相談しました。ネジに油を塗る仕事をもらったものの、本のノウハウを真似して、自分ひとりで塗るのではなく、友達を雇い、ネジ500本を仕上げて売上5000円、利益2500円の結果に。これが「自分の得意なことを見出し、磨いていくことで、自分らしい稼ぎ方につながる」と考える原体験になりました。

中学3年生のころ、ニュースを見ていて、私の住む東和町、現在の周防大島町は高齢化率41.5%（当時）と日本高齢化が進んだ町だと知ります。祖父に連れられ土地開発工事の現場を見に行くこともあった私は「公共事業による建設投資は増えているのに、なぜ子ども数は減り続けているのだろうか」と疑問を抱きました。このままでは、少子高齢化と人口減は進む一方です。周防大島の未来を救う方法はないだろうか。参考になるケースを求めて本を読み、米国の事例を参考にしながらも、「新しい価値を自分が創り、大好きな島の未来を描きたい」と島おこしへの思いを募らせていきました。

島の起業家を支援したい。 その思いが「教育」に向かう

いずれ島で起業することを想定に入れて、大阪や東京の会社に勤めて修行をし、26歳で東京から周防大島にUターン。ふるさとに戻って改めて思い知ったのは、地方における職種や業種の選択肢の少なさです。若者がこの地にUターン、もしくは

は移住をしたとして、しっかりと稼ぎたいと思ったら、起業という選択肢しかないのではないか。それなら、まずは島で起業してがんばっている若者を応援しよう、島の起業家を取り上げるフリーペーパー「島スタイル」を創刊。かっこいい起業家たちを紹介することで、周防大島出身の若者がUターンを考え始め、島に若い起業家が増えたら最高だと考えていました。

ところが、あつという間に取材対象者が尽きました。毎月どんな起業家が生まれるような島ではないのだから、当然です。今思えば、なぜフリーペーパーを作る前に想定できなかったのか（笑）。島にもっと若い起業家が増えたらな。若者がワクワクしながら自分の個性や才能で生きられる、そんな島にするために、必要なのは何だろうか？ そうだ「教育」だ――。

こうして私は、周防大島の将来を担う10代の起業家精神を育むための、実践型キャリア教育事業の開発に取り組みよう。2007年から2013年まで、全国で初めて高専を拠点とした起業家養成塾「島スクエア」を先生方と運営。それから早11年。周防大島町の小・中学校でのキャリア教育（総合的な学習の時間）の担当などを経て、現在は、周防大島中学校の学校運営協議会委員を担うほか、さまざまな場所で起業家教育プログラムを提供しています。

とはいえ順風満帆というわけではありませんでした。いつときは地方ならではのさまざまな制約を前に立ち止まり、起業家教育どころか、自分の会社の売り上げ



1 周防大島で起業した人たちの夢に焦点を当てて創刊した「島スタイル」。A5版・4ページのフリーペーパーで、地域のパン屋さんなど身近な人たちを取り上げた。取材対象者が尽きて全14号で休刊に。

2 周防大島町の小・中学校のほか、他県の高校・大学でもキャリア教育の講師を務める。研修や講演は年間100回程度という。教室や会場に集う人々の心を動かす、教科書・ワークブックのデザインも好評。

がゼロになったことも。でも、そのとき私はワクワクしたのです。「そうか、この道は私が行く道ではないんだ。別のやり方を考えよう」自分の欲求や願望を純粋に磨き、貫いていけば、自分にとってよい良い手段や人間関係につながるはずだと、ふしぎな確信がありました。

何に違和感を抱くか。
それこそが「個性の発露」

提供するプログラムの名前は「夢の架け橋」。周防大島と本土をつなぐ大島大橋のように、自分らしい未来や夢に向かって橋を架けて進んでいける子どもたちになってほしいという願いを込めています。私にとつての起業家教育は、精神的にも経済的にも自立して「自分の技」で生きていく力を育てることです。その究極のスタイルが起業ですが、会社に勤めたり専門職に就いたりする生徒たちにも必要な力だと考えています。

では自分の技で生きていく力は、どうすれば育つか。大切なのは、何かを身につけること以上に、純度の高い自分を、取り戻すことではないでしょうか。私たちは生きていく過程で社会性やルールを身につけ、それと同時に、素直な違和感をなかなか口に出せなくなつていきます。周りの価値観が自分のなかに流れこんできて、子どもころの「好き」や「自分にはこれが向いている」という直感は薄まっていくなか、素直な違和感こそ、その人の個性が発露する瞬間です。「おかしい」「納得できない」といった違和感の根底に

は必ず、その人のこだわりや「好き」「気になる」という思いが隠れています。

本来の自分そのものの状態を取り戻し、ほかとは違う純度の高い私——「ジブン」になっていく。純度の高いジブンを貫きながらも、他者と協働する方法について先輩起業家の背中から学ぶ。公教育の先生方と共にそんな場を創れたら、若者がワクワクしながら自分の個性や才能を発揮して生きられる島につながっていくはずだ。そんな仮説が私にはありました。だからこそ、私の提供するプログラム内では、ことさら「地域のために」とは強調しないようにしています。まずは、誰の目も気にせずジブンのしたいこと、得意なことに気づき、極めていく。ジブンという領域が満たされたとき、そのジブンを育てた地域へと、おのずと矢印が向くだろうと考えたのです。

起業家教育を始めたころの生徒たちは、すでに大学を卒業して就職しています。県立大学で地域活性化の勉強をし、これからUターンして起業したいと相談に来ている人、公認会計士になって地域の企業を支援している人、大学卒業後は周防大島で教員になりたいという人や、地元の活性化というテーマで郵便局を就職先に選んだ人など、地域とつなげて進路を考える子が増えています。それぞれのジブンの花が咲き、若者が地域で生き生きと働けるようになり、そして、この大好きなふるさとが100年続いていく。その未来を描いて、「純度の高いジブン」を大切に育てていきます。



地域の未来につながる アントレプレナーの視点

視点 1 Uターンしてからの一歩目は、起業家を取り上げるフリーペーパーの創刊。しかし、あっという間に取材対象者が尽きて継続できなくなる。その経験があったから、起業家の育成そのものに携わりたいと「教育」に目をつけた。

視点 2 子どもたちには「地域のために」とは強調しない。まずは「ジブン」のしたいこと、得意なことを知り、「ジブン」という領域を満たしていく。その結果「ジブン」を育てた地域へと、おのずと矢印が向くだろうと仮説を立てた。