

地域再生人材創出拠点の形成“島スクエア”の中間報告

北風裕教* 岡野内悟** 石原良晃*** 岡村健史郎***

幸田三広**** 吉留文男**** 岡宅泰邦***

An Interim Report on the Project, “Shima-square” Forming the Area of Entrepreneur Creation for Local Reactivation

Hironori KITAKAZE, Satoru OKANOUCI, Yoshiaki ISHIHARA, Kenshiro OKAMURA,
Mitsuhiro KOTA, Fumio YOSHIDOME and Yasukuni OKATAKU

Abstract

Oshima National College of Maritime Technology' is promoting the project to reactivate Suo-Oshima town using fund of Ministry of Education, Culture, Sports, Science and Technology. This is a 5-year project to strategically cope with the anticipated future-profit. Although the project greets the third year with repeating trial and error, we bring results with more than of the plan at first.

In the paper we report the results for the middle aim of this project, the method of entrepreneur training, the management system, the effectiveness and influence of entrepreneur training and the future project plan.

Key words: local reactivation, reactivation of Suo-Oshima town, entrepreneur training, Ministry of Education, Culture, Sports, Science and Technology fund

1. 緒言

大島商船高等専門学校（以下、本校と呼ぶ）は、平成 20 年度に文部科学省科学技術振興調整費・地域再生人材創出拠点の形成に応募し、周防大島町の地域再生案「山海空コラボレーションみかん島再生クルー」（以下、愛称である「島スクエア」と呼ぶ）が採択された。今年度は 5 年計画の丁度 3 年目で中間報告を文部科学省へ行う年であり、これまでの活動¹⁾が評価される重要な年に当たる。地域と連携を取り、試行錯誤を繰り返しながら活動を行い、これまでに中間目標以上の成果を達成するに至っている。

本稿では、中間目標に対する実績、人材養成手法の内容、実施体制の内容、人材養成ユニットの有効性と波及効果、成果の発表状況、今後の計画に分けて、これまでの活動を報告する。

また、5 年終了後の取組方針とその見通しについて考察したので記述する。

2. 中間目標と達成度

本ミッションでは、起業家の養成を本校が拠点となってい、5 年終了時までに基礎で 38 名、応用で 78 名の講座修了者を輩出し、その内の 2 割程度を実際に起業へと導く必要がある。そのために、本ミッションを実現するための仕組み作りを本校中心で構築する。また育成カリキュラムの構成、自治体との連携作り、修了生が活躍するためのシステム作りも必要課題となる。

本ミッションにおける中間目標の達成度および成果について以下に示す。

2.1 養成人数の中間目標と実績

2 年終了時での基礎講座の起業家養成基礎（島）コース修了生は計 33 人であったうち、初年度が 18 人、第 2 年度が 15 人で、2 年終了時点で、3 年目の目標値 22 人を上回ることができた。第 2 年度から開講した、3 コースから成る応用講座の

1年間の修了合計数(実績)は32人で、初年度島コース修了の18名の多くが複数の応用コースに進んだ。空コース修了実績13名の中で5名が本校の第5学年生であった。

3年終了時での合計予定養成者106人(2コース受講した場合は2人と数えた延べ人数)は、目標の60人(延べ人数)を大きく上回っている。2年終了時での合計延べ修了者数65名中、47名が重複のない実修了生数である。3年目の平成22年度の実受講生数が40名で、そのうちの30人(75%)が修了すると想定すると、3年終了時での合計見込み実修了者数は77人となり、目標の延べ修了者数60人をも上回ることになる。

2.2 拠点形成の中間目標と実績

周防大島町で起業家が育ってこなかった理由としては、起業家育成のための組織と連携・支援体制が充実していなかった事が挙げられる。島スクエアでは、①起業家養成のための強力な運営組織体制の構築と、②地域ニーズを反映したカリキュラム構築および起業家のネットワーク化による連携体制の実現という2大目標を設定し、起業家育成とその支援を可能にする拠点形成の確立を目指している。2年間での活動の実績を以下に示す。

2.2.1 人材育成拠点形成に向けた運営組織構築

我々提案機関および自治体、関連団体により、整備してきた島スクエアの運営組織図を図1に示す。プロジェクト実施当初は、“教育支援部”の充実、特に起業へ向けてのカリキュラムの充実と優秀な講師陣の招聘、本校の科学技術の取り入れが、本プロジェクト推進の最重要ポイントと考えた。しかしながら、講座の修了と実際の起業との間には大きな壁があることを痛感した。すなわち、小規模ビジネスであっても、起業に際しては、経営資金面だけでなく、外部環境や精神的ストレス等といった様々な課題を臨機応変に解決していく場面が頻出する事が明らかとなってきた。そこで、我々は、受講生・修了生との連絡を密にとり、起業相談を行う、“起業支援部”を設置するとともに、起業の参考になる地域資源データを提供する“データ管理部”の充実を図った。さらに、島内の小中高校生と本校学生を対象に、考える力と郷土を愛する心を養い、起業マインドを育む“島スクエアジュニア部”を設置した。役割分担を明確化することで、島スクエア事業運営の効率化とチーム

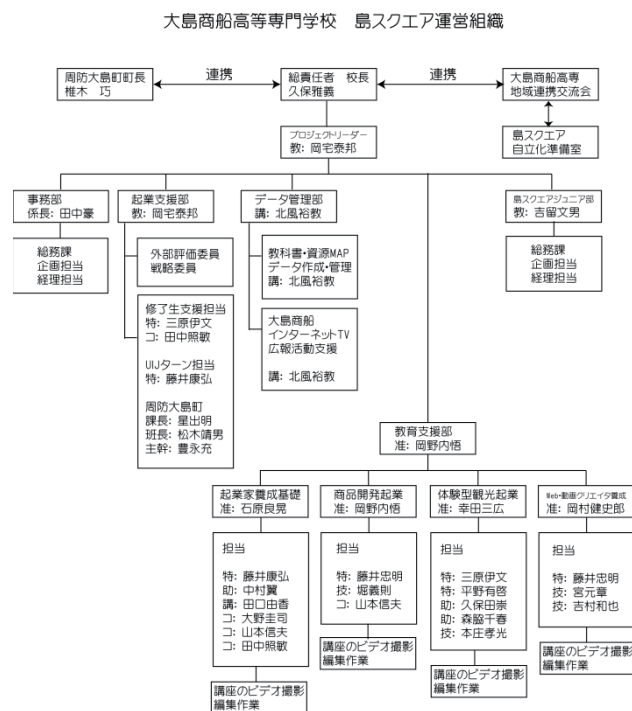


図1：島スクエア運営組織図

間の連携を図る運営体制としている。

周防大島町とは、町長をトップに政策企画課を中心に商工観光課等の関連部署と連携している。起業支援部の下には、外部の民間協力者(経営者、教育関係者等)による評価委員会と戦略委員会を設置し、カリキュラム構成や受講生、修了生の起業計画・開業へのアドバイスを受けている。一例として、平成22年5月21日にイタリアンレストランを開業した修了生夫妻は、戦略委員の経営するレストランで2年間に渡る修行の機会を得ることができたが、このOJTの期間があったからこそ、念願のレストラン開業に至ることができたといえる。また、空き家バンクの構築と子育て支援住宅を推進する事業を、夫が経営する建築会社内に新たに立ち上げた修了生がいるが、これは、スタッフの一人が、周防大島町内で事業展開する不動産業者のニーズを仲介することで、新たな事業展開を支援することができた例である。

また、地元企業や農協などの団体会員で構成される大島商船高等専門学校地域連携交流会(略称:大島商船交流会)の瀬戸内クルージング研究会と応用講座の体験型観光起業(海)コースとの共同研究等の面でも連携を行っている。大島商船交流会とは、事業終了後の本校を中心とした自立運営を目指す島スクエア自立化準備室と連携し、運営ノウハウや事業支援面での協力を仰いでいる。

2.2.2 地域ニーズを反映したカリキュラム構築および起業家のネットワーク化による連携体制

周防大島町は日本の 50 年先に行く少子高齢化の島であるが、本土とは橋でつながっており、気候も本土側に比べ温暖で風光明媚なため、島外からの観光客も年間 90 万人を超えている。周防大島町の地域再生計画では、島スクエア事業と連携して、交流人口（観光客、修学旅行生の受入れ）の増大につなげることを表明している。島に来る観光客が周防大島に何を求めて来ているかを分析すれば、成功のカギとなる事業領域・形態を取り込んだカリキュラムを構築できるといえる。そのために、観光客を対象にした道の駅（道の駅サザンセト東和）でニーズ調査を実施した（平成 21 年 9 月）。多くの観光客は、周防大島でイメージされる食資源として「みかん」と「魚介類」を挙げている。しかしながら、同じ瀬戸内海でも類似する地域は多く、そのなかで選ばれる周防大島を目指すためには、「みかん」、「魚介類」そのものの情報に加えて、その背景にあるストーリー（生産者や作り手の思いなど）を発信する必要があるが、これらを担うのは地域の人的要素であり、そのための人材の発掘、育成が非常に重要であることが明らかとなった。すなわち、就業の受け皿となる有力な企業が少ない本地域では、地域資源を上手に活用し、投資を極力抑えたマイクロビジネス（個人事業が主流）による創業と、島スクエアスタッフ、戦略委員や地域の仲間との人的ネットワークによる連携体制が、ビジネスの相互補完と情報発信力の強化といった、より良い相乗効果を生み出すために非常に重要であることが判明した。

3. 人材養成手法の内容

3.1 人材養成の手法と実施結果

地域資源を活用した商品やサービスの企画・開発力と情報発信能力を最大の武器に雇われない生き方（=ふるさと起業家）を実現するための基礎講座と応用講座の 2 年間の実施結果を以下で記す。

3.1.1 基礎講座で起業に必要な基礎知識の習得

起業家養成基礎コースの最終目標は、近い将来に受講生が起業を実現することであり、そのために、同コースでは、具体的で実現性のある事業計画の策定能力を身に付ける。

3.1.2 受講生の事業計画を具現化する応用講座での実践的学習

平成 21 年度から開講した応用講座では、受講生が将来展開したい事業ニーズが商品開発領域（山）か、観光領域（海）かを選択できるようになっている（両方の選択も可能）。両コースでは、実習や体験の実施とそのフィードバックを行い、事業計画を具体化して行く手法を学ぶ。また、Web・動画クリエイター養成コースでは、商品開発起業（山）コースや体験型観光起業（海）コースの修了生が、自身の事業を展開するのに有効な IT 技術を約 1 年間にわたり学ぶカリキュラム構成となっている。

3.2 養成対象者の到達度認定の仕組みと実施結果

コース毎の修了認定と実施結果を記述する。

3.2.1 基礎講座（島）・応用講座（山・海・空）の共通認定基準

講座への出席率が 80%以上である。ただし、80%の中には、DVD受講出席を含む。DVD受講出席とは、欠席した講義を撮影したDVDで自習してレポートを提出し、講座担当者が受理したものを指す。また、全講義の 50%以上（12回以上）が実出席でなければならない。

3.2.2 平成 20 年度起業家養成基礎（島）コース認定基準と実施結果

認定基準は、自身の起業プランに基づく事業計画書を作成し、提出すること。最終講義において、講師、戦略委員、運営委員の前で、事業計画をプレゼンテーションし、起業できるレベルの事業計画書に達しているか否かの評価を受けることである。25 人の受講生中、18 人が上記修了要件を満たしたので、修了証書を校長より授与した。修了と同時にあるいは、修了後 1 年前後で、6 組が起業を、2 組が事業の新展開を果たしている。

3.2.3 平成 21 年度起業家養成基礎（島）コース認定基準と実施結果

認定基準は、自身の起業プランに基づく事業計画書を作成し、提出すること。最終講義において、講師、戦略委員、運営委員の前で、事業計画をプレゼンテーションし、起業できるレベルの事業計画書に達しているか否かの評価を受けることである。20 人の受講生中、15 人が修了要件を満たし

たので、修了証書を校長より授与した。修了とほぼ同時に1組が起業(ファーストサイン教室)を、4組が事業の新展開を果たしている。

3.2.4 平成 21 年度商品開発起業(山)コース認定基準と実施結果

認定基準は、食品開発グループでは、開発コンセプト、ネーミング、ラッピングを施した弁当を試作し、最終講義において、試作弁当による事業計画をプレゼンテーションし、新商品開発ができるレベルに達しているか否かの評価を受けることである。ものづくり開発グループでは、開発コンセプト、ネーミングを施した農機具を試作し、最終講義において、試作農機具による事業計画をプレゼンテーションし、新商品開発ができるレベルに達しているか否かの評価を受けることである。11人の受講生中、10人が修了要件を満たしたので、修了証書を校長より授与した。フォーラム2010で好評だった地元産もち米を使った“餅屋のおこわ弁当”を開発した修了生は、さっそく家業の新商品として販売を初めている。また、自然薯を使った小料理屋の開業を準備中の夫妻等の修了生を出している(平成22年8月開業)。

3.2.5 平成 21 年度体験型観光起業(海)コース認定基準と実施結果

認定基準は、自身の起業プランに基づく事業計画書を作成し、提出すること。最終講義において、講師、戦略委員、運営委員の前で、事業計画をプレゼンテーションし、瀬戸内海をフィールドにした新規事業の立上げや新規サービスの開発ができるレベルに達しているか否かの評価を受けることである。10人の受講生中、9人が修了要件を満たしたので、修了証書を校長より授与した。体験型観光で起業した夫妻や、滞在型島めぐりと海産物販売を計画している修了生を出している。

3.2.6 平成 21 年度 Web・動画クリエイター養成(空)コース認定基準と実施結果

認定基準は、名刺、HP、動画CMのいずれか1つ以上の作品を制作し、提出すること。最終講義において、講師、戦略委員、運営委員の前で、作品をプレゼンテーションし、インターネットを活用して、情報を映像で全国に発信できるレベルに達しているか否かの評価を受けることである。18人の受講生中、13人が修了要件を満たしたので、修了証書を校長より授与した。ソフトウェア開発

会社の立ち上げを準備中の修了生や、将来のWeb起業を目指す修了生を出している。

3.3 人材養成システムの改善状況

3.3.1 被養成者による講義に対する評価

毎講義終了後に、その講義のアンケートを取り、受講生の講義に対する評価を収集した。評価項目は以下の11項目である。評価は5段階で行った。なお、自由記述欄も設け、意見・要望等も書けるようにした。

1. 講師の話し方や声の大きさは聞き取りやすかったですか
2. 講師の説明はわかりやすく、理解しやすかったですか
3. 講義は適切な進度ですすめられていましたか
4. 講義の内容には、準備・工夫がなされていましたか
5. 配布資料は講義を理解するのに役立ちましたか
6. 授業を進める中で、疑問があれば質問しやすい雰囲気でしたか
7. 講義のレベルは適当でしたか
8. 講師は講義に対して意欲的で、熱意が感じられましたか
9. この講義によって、起業に対するあなたの興味や関心が深まりましたか
10. 総合的に見てこの講義を高く評価していますか
11. あなたはこの講義に熱心に取り組みましたか

3.3.1.1 平成 20 年度起業家養成基礎(島)コースのアンケート結果

起業家養成基礎(島)コースの講義に対する5段階評価でのアンケート結果を図2示す。評価では、概ね4以上の評価を得た。特に4.6以上の評価を受けたのは、(有)SOHO総研(広島)の牛来(ごらい)代表の創業における体験談と、(株)くるとん(山口)の藤井代表の事業計画書作成講義(3回)であった。ご両人とも、ビジネスの最前線で活躍されており、その経験に裏打ちされた講義が高い評価を受けたと考えられる。

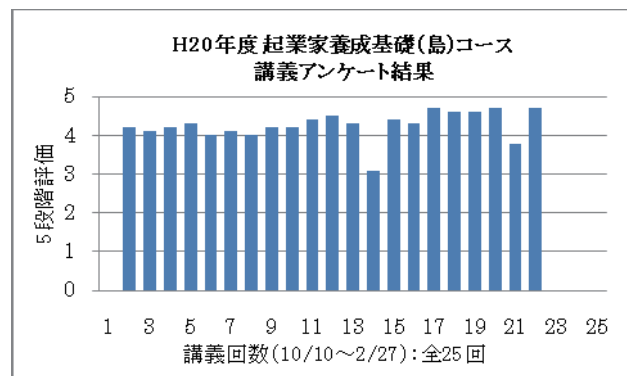


図2 平成20年度島コースのアンケート結果

(11項目5段階評価の平均)

3.3.1.2 平成21年度起業家養成基礎(島)コースのアンケート結果

1年目の起業家養成基礎(島)コースで事業計画書作成講義を担当した民間の企業経営者((株)くるとん 藤井代表)の講義が、他の講師より好評であったため、2年目の平成21年度の起業家養成基礎(島)コース全体の講師として招聘した。前年度の基礎講座では、科学技術関係で5回、自己啓発的講義を5回入れていたが、スタッフ、戦略委員等のアドバイスで、科学技術(船舶、電気・機械、IT)は各応用コースに吸収させ、自己啓発的講義は、起業家養成の趣旨と若干ずれるとの判断で、平成21年度の起業家養成基礎(島)コースから外すこととした。その結果、コース内容を起業家に必須の講義に収斂させることができたとともに、受講生からは、全体的に高い評価を得ることができ、うまくフィードバックができた(図3)。

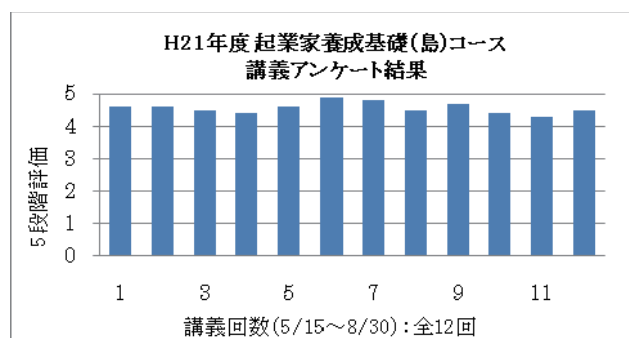


図3 平成21年度島コースのアンケート結果 (11項目5段階評価の平均)

3.3.1.3 平成21年度商品開発起業(山)コースのアンケート結果

概ね4.5以上と高い評価を得ている。全13回中、実習(弁当開発と農機具開発)の回数が半分を占めていたため、楽しく学習できたものと考えられる。実際の実習部分では、1人では調理が大変なので友人を助手として参加させることを許可した(図4)。

3.3.1.4 平成21年度体験型観光起業(海)コースのアンケート結果

第12回目の講義の評価が3.8となっているが、これは、作成したまち歩き体験プログラムの実践後に、各自の事業プランの事業計画作成のため2コマを設定したが、その2コマ目の出席数が少なかったため、3.0を評価した受講生のウエイトが

相対的に高くなったためである(図5)。体験プロ

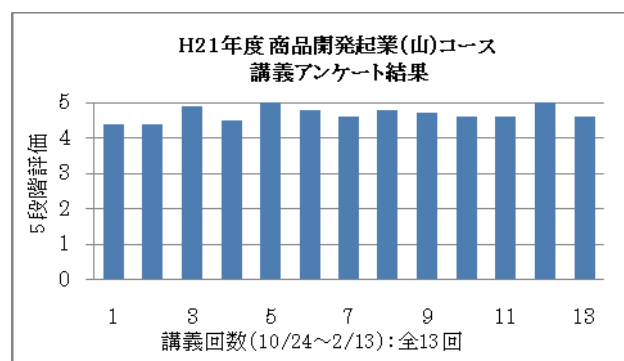


図4 平成21年山コースのアンケート結果 (11項目5段階評価の平均)

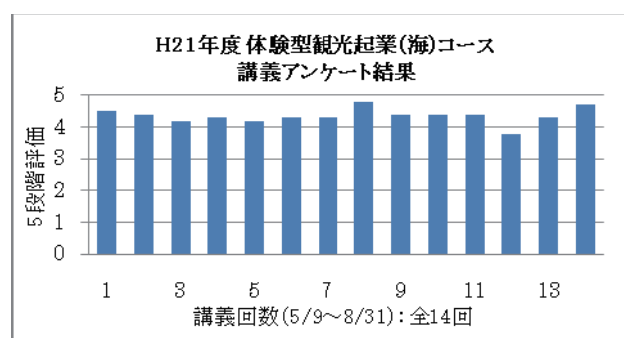


図5 平成21年度海コースのアンケート結果 (11項目5段階評価の平均)

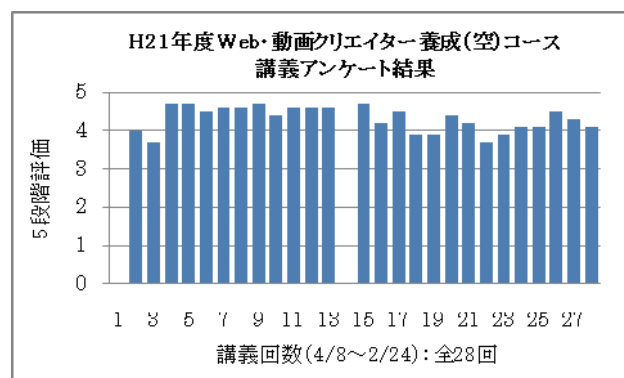


図6 平成21年度空コースのアンケート結果 (11項目5段階評価の平均)

グラムの作成とフィールド(海、町)作業は、受講生にとり、新鮮な体験であり、好評でもあった。

3.3.1.5 養成(空)コースのアンケート結果

僅かではあるが評価が4.0を下回った講義が28回中5回あったが、評価項目番号2の「説明はわかりやすく、理解しやすかったか」、3の「講義のペース」、7の「内容が難しい」の評価が低い点で

共通していた（図 6）。受講生の到達すべきレベルを「Web 技術の即戦力」に設定したためと想定される。受講生の中で力の付き方にばらつきが想定以上に発生したので、受講生が希望する補習時間を設けて対応した。補習時間帯は可能な限り 1 名以上のスタッフが対応して、レベル向上に努めた。なお、第 14 回目の講座は Web 作成演習のためアンケートは行ってはいない。

より効果的な講座とするため、平成 22 年度は、空コースを初心者コース（名称：Web 基礎（6 回）ショッピングサイト構築）と平成 21 年度レベルの 2 コースに分けて開講することとした。

3.3.2 養成従事者による評価

平成 20 年度（基礎講座のみ）および、平成 21 年度（基礎講座と応用講座）の講座実施後に、養成従事者（運営スタッフ）を対象にアンケート調査を行った。調査項目は、12 項目（実施コンセプト、講義日程、講義内容、スタッフ、講師、場所や設備、実施方法、講義資料、成果、受講生の募集、受講生の選定）についての 5 段階評価と、項目毎の自由記述である。養成従事者スタッフ（教職員、民間スタッフ）の大半は、起業家育成教育の経験がないため、島で活躍する事業家等を戦略委員に迎え、講座運営にあたった。基礎講座 1 年目の反省点として、「科学技術の単なる紹介では、どうビジネスに生かせるか分からない」、「講義数が多い」、「起業とあまり関係ない講義もあった」等の反省を、2 年目の基礎講座の講義回数やカリキュラム構成に生かすことができた。また、体験型観光起業（海）コースでの反省点として、「起業した修了生を講師にする」、「講師になれるスタッフの養成」、「自然体験活動でソーシャルビジネスを目指す人のために、体験プログラムを企画・立案・実践できる人の育成（※）に注力しては」等の意見を反映させて、体験型観光起業（海）コース 2 年目の平成 22 年度カリキュラムでは、体験型観光で起業した修了生（佐藤夫妻）を講師として起業までの経験を受講生に話をする講義の取り入れや、CONE リーダー養成の集中講義も取り入れることとした。空コースでは 3.3.1.5. で記したように、「Web 基礎（6 回）ショッピングサイト構築」を新設し、初心者の IT 技術講習に充てることとした。

※ 体験プログラムを企画・立案・実践できる人を養成する組織 CONE：NPO 法人自然体験活動推進協議会

（Council for Outdoor & Nature Experiences = CONE/コーン）は、自然体験活動に関わる指導者の養成、登録を行っている、大きな団体（ボーイスカウトの上部組織）であり、CONE リーダー養成プログラムを修了した人は、リーダーの認証を得ることができ、自然体験活動を推進する人たちにとり、大きなブランドとなっている。

4. 実施体制・自治体等との連携状況

4.1 実施体制の内容

校長をトップに周防大島町と連携した実施プロジェクトを構築・運用している（図 1）。

4.2 自治体などとの連携状況

4.2.1 自治体（周防大島町、柳井市、山口県）

大島商船は、平成 17 年より周防大島町と教育・文化に関する包括連携協定を結んでおり、町の地域再生計画と連動して本事業を推進するにあたり、町の政策企画課を中心に商工観光課や農林課が推進するグリーンツーリズムやブルーツーリズムとの連携を図っている。町の傘下にあるツーリズム実行委員会の会長や、ツーリズムに関する町の情報センターを委託管理運営している NPO 法人の理事長も戦略委員であるため、強力に連携を推進できる体制となっている。

また、町は、空家バンク制度を持ち、住民からの登録情報を HP で公開している。一方、UJI ターン者用の空き家情報データベースの整備・提供を新規事業に考えている修了生もおり、連携した体制づくりを今後強化していく。また、周防大島町の HP には島スクエアのバナーが挿入されており、島スクエアの事業広報に協力してもらっていると同時に、町の広報誌でも受講生募集で協力してもらっている。

また、隣接する柳井市からの受講生数が 20% 程度となっていることから、教育・文化に関する包括連携協定を結んでいる柳井市との協議の場で、島スクエアの人材育成事業への賛同と、その成果を柳井市へも広げていくための協力の依頼、ならびに、成果発表会であるフォーラムへの後援を依頼し、快諾を得ている。受講生募集に当たっても、市の広報誌へ掲載してもらっていると同時に、平成 22 年 2 月に開催したフォーラム 2010 において、柳井市長の出席と挨拶を得ている。

さらに、島スクエア事業を進めていく中で、必要に応じて県の関係部署から情報提供を受けると同時に、意見交換を行っている。修了生の活動の場として廃校の活用を考えているが、平成 21 年度末に廃校となった県立田布施農業高校大島分校

は耐震性も高く、実習施設も整って場所的にも優れている。その活用案を周防大島町へ提出するとともに、県の関係部署にも訪問し、情報収集を行った。特に県地域振興部に設置されている「中山間地域づくり推進室」は、本事業と大きく関わり、衰退していく地域を如何に元気にしていくかということでは思いは一致しており、今後とも繋がりを強めていく。なお、廃校の活用については、取り組みの目的や仕組みがしっかりできれば補助金や交付金の対象となり得るということで、地元自治体との連携・調整を進める。なお、自治体との連携・協力の推進は、島スクエア実施体制の起業支援部が担当している。以下、自治体からの協力の例を記す。

- ・周防大島町、柳井市の広報で受講生を募集
- ・講座、戦略委員会、起業相談会を町の施設を利用して開催
- ・山コースでの弁当試作実習場所として、周防大島町所有の調理施設を利用
- ・島スクエアフォーラム 2009 を県の防災センターを利用して実施
- ・周防大島町、柳井市、県の関係部署にパンフレットを配布
- ・周防大島町長による東京大島ふるさと会等での島スクエアの PR

4.2.2 民間企業との連携

大島商船は、地元企業との技術交流会（大島商船交流会）を平成 21 年 12 月に発足させたが、そのメンバーには工業系企業だけでなく、周防大島町、柳井市を始め、周防大島町内の商工会（評価・戦略委を兼務）、観光協会（評価・戦略委を兼務）、農協、漁協、NPO 法人（戦略委を兼務）や個人会員が含まれており、周防大島の実情に沿った連携交流会組織となっている。それら各団体からの受講生派遣を要請するとともに、それら団体の主催事業（毎年、道の駅で開催される“周防大島まるかじり”イベント、平成 22 年 5 月 22 日開催の“島づくりシンポジウム 2010”等）への協力も積極的に推進している。島づくりシンポジウム 2010 は周防大島の漁協を始め、商工会、複数の NPO 法人に加え、大島商船も共催団体として協力した。また、周防大島町商工会の平成 22 年度事業計画の重点事業の一つとして、“大島商船交流会・起業家養成塾「島スクエア」等との連携により、創業・経営革新等の支援を行う”ことが通常総会（平成

22 年 5 月 25 日）にて承認されており、同商工会からの戦略委員、講師派遣および、修了生の起業相談等の面で協力を得る体制が出来上がっている。民間諸団体との連携・協力の推進は、大島商船交流会等が担当するが、連携の窓口は起業支援部が担当する。民間諸団体の島スクエア事業への協力は、起業を目指す修了生にとり、貴重な情報源と強力な支援となっている。

4.2.3 他の競争的資金による取組との連携

島スクエア事業の島内外への広報、特に若い層への PR を強化する上で、起業した修了生が活躍している状況等をネット動画でアピールすることが、有効かつ、修了生の起業支援にもなると考えた。本視点から、本校が、山口県に本店を置く西京銀行が提供する“平成 22 年度山口県応援ファンド「はつらつ長州」寄付金“を得て立ち上げた「大島商船インターネット TV 局」を活用することとした。教員指導の下、学生が主体的に TV 局の運営（企画、撮影、編集、配信）活動を行っている。学生は、周防大島町の現状や歴史を調査する中で、周防大島町に強い興味を抱くようになり、今後の若い人たちへの浸透効果が期待できる。（本校 HP url; <http://www.oshima-k.ac.jp/> の大島インターネット TV のバナーから参照）

5. 人材養成ユニットの有効性

5.1 養成終了人材が地域で活躍する仕組み

地域の特色を取り入れたカリキュラム編成・運用を担当する人材養成ユニットである運営事務局、修了生の起業を支援する戦略・評価委員会ならびに、ハードとソフト面で島スクエア事業を支援する周防大島町はじめ関係諸団体が一体となり、地域再生の中核人材となる起業家の育成に取り組んでおり、周防大島の地域資源を活用した起業家が育成されつつある。このことは、修了生が活躍する有効な仕組みが構築されつつあることを示している。次に、修了生の定着率と起業支援、および、修了生の活躍状況について記す。

5.1.1 修了生の定着率と起業支援

空コースを修了した本校学生を除くと、養成対象者の約 8 割が周防大島町在住者と UJI ターン者で構成され、残り 2 割の修了者も近隣の市・町在住者である。また、コース修了後も周防大島町内を中心に、近隣地区で起業ないし就業するので近隣地区を含めると定着率は 100%である。

修了生に対する起業支援にあたっては、起業相談の場の提供、アンケートやヒアリングによる修了生のニーズや課題の吸い上げ、修了生の事業拠点への本校と周防大島町の協力が重要な役割を果たしている。修了生の事業活動支援の一層の充実を図るため、このような支援体制の仕組みを、県地域振興部や柳井市等の近隣自治体、大島商船交流会との連携を通して、今後とも強化していく。

5.1.2 修了生の活躍状況

この2年間で修了した47人の中で新規に事業をスタートさせたのが7組、準備段階にあるのが6組、および、これまでの事業を拡大発展させつつあるのが7組となっている。それ以外の修了生は、ここ1、2年での起業は予定していない。提案時では、5年後は、修了生の20%程度の起業家の輩出（その中の10組程度が中核起業家）を目指していたが、2年間での7組の新規起業実績数は、3年終了時での応用講座の修了目標数38人の2割（ミッションステートメントでは“修了生の2割”）を、この2年間でほぼ達成したことになる。

これら7組の新規起業組の中で、神奈川からIターンされた夫妻、イタリアンレストランを開業した夫妻、ファイナンシャルプランナーを開業した方、要約筆記のサービスを起業した方の計4組は、修了生の中でもとりわけ、起業の想いが強い人たちで、島スクエアを受講していなかったとしても、それぞれ単独で起業した可能性は高かったと思われる。しかしながら、Iターンされた夫妻の場合、修了生ヒアリングにおいて、島スクエアとの出会いが事業家とのネットワークを広げた事、レストランを開業した夫妻も、戦略委員でもある事業家の飲食店での2年間の就業機会を得たことが大きな財産になっている事、ならびに、ファイナンシャルプランナーとして開業した方も、2年目のミニシンポジウム（島を元気にする討論会）での基調講演を機に、町から消費者問題に関するアドバイザーの仕事を得ることができたといった事例が示すように、島スクエアで得た知識と人とのつながりが、起業までと起業後の財産となっている。以上のことは、起業準備中やこれまでの事業を展開中の修了生全てに当てはまると考えている。

このように当初予想を上回るペースで島を元気にする起業家が育ちつつある。準備段階の修了生の中には、第2の人生を地域貢献に生かすNPO等のソーシャルビジネスの立上げを計画している人もいる。修了生の起業支援にあたっては、起業相談の場の提供、修了生が運営する活動拠点への

本校と周防大島町の協力が重要な役割を果たしているが、県地域振興部や柳井市等の近隣自治体、大島商船交流会とも連携した修了生の起業支援体制の一層の強化を図る。

5.2 波及効果

島スクエア事業による拠点形成が地域再生に果たす役割を以下の視点から考察する。

5.2.1 中山間地域への波及効果について

周防大島は高齢化先進自治体であるが、このような地域は今や日本中の至る所で見ることができるようになっている。中山間地域の抱える課題はどれも共通しており、高齢者のみならず、若い人たちの仕事場が少ないのが現状であることから、雇われない生き方を実現する“ふるさと起業家”の輩出には、地域の特色ある資源を活用したマイクロビジネスや地域に根ざしたソーシャルビジネスの発掘・育成が必須である。そのため、地域資源の調査や地域が抱える課題を調査して得た知見を元に、島スクエアの基礎と応用の講座を構築している。これは、周防大島の環境を生かした講座構成となっているが、個々の講座は、地域の環境に適したようにアレンジさえすれば、どの中山間地域においても適用可能な“ふるさと起業家”育成システムとなっている。また、地域毎に存在する様々な団体との連携を強化することで、修了生が活躍できる場が広がり、地域再生力が相乗的に向上すると考えている。

5.2.2 既存の事業団体等との連携効果について

大島商船と町内のNPO法人、商工会、観光協会、農協、漁協等の諸団体とは、島スクエア事業が始まるまでは、教育上においても連携はなかったが、島スクエアが開始された平成20年以降、相互の連携ができつつあり、町全体の活性化に寄与しつつあると感じている。

5.2.3 島内小中高との連携 「島スクエアジュニア」の実施に向けて

周防大島町は、豊かな自然と地域資源を生かした観光産業に活路を見出そうと力を入れてきているが、人材育成や資源活用をどのように進めていくかは、農業・漁業と同様の課題となっている。平成20・21年度の「島スクエア」受講生をみると、初期の予想以上に、60歳を超えた方が多かった。島の置かれている状況を考えれば、納得のい

くものではあるが、将来を考えた時、若者の受講を増やしていくことも必要である（平成 22 年度は 30 歳代が増えている）。そのため、次世代の人材育成の必要性について検討した結果、島スクエアジュニアを立ち上げることにし、平成 21 年度をその準備に充てた。

島スクエアジュニアの目指すところは、島スクエア講座が起業家を輩出しているように、地域の将来を支えるこども達に、「考える力」、「創造する力」をこれまで以上に身につけさせ、やがて、（地域資源を活用した）新たな知的財産を創出し、事業化していく存在（＝起業家マインド溢れる大人）に、一人でも多くのこども達を育てることにある。そのために島内の各学校と本校が連携し、この人材育成の仕組みを創り上げていくことが重要と位置付けている。こども達の多くは、やがて島を出ていくと思われるが、ひとりでも多くその芽を育てていけば、可能性は広がるとともに、島の教育力の向上にも繋がり、地域との連携も深まっていくものと期待できる。

平成 22 年度の実施に向けて、平成 21 年度は、島内の全ての小学校・中学校・高校を訪問し、主旨を説明するとともに意見や要望の聞き取りを行った。町および町教育委員会にも同様に聞き取り調査を実施した。この意見や要望と本校として提供できる指導・支援内容をまとめたものを、それぞれに提示し、平成 21 年度末に実施概要をまとめることができた。

実施にあたって、これまでの出前授業や公開講座のノウハウを生かすとともに、「考える力」、「創造する力」を育み、体系化していくことを目指している。実施後のフィードバックが大切となるが、この積み重ねが仕組みづくりへ繋がっていくことになると考えている。今後、平成 24 年度までの 3 年間で諸課題を検討し基盤づくりを行い、事業終了後も継続できる体制を目指す。

5.2.4 教科書（副読本）の作成

数年前に周防大島町に UI ターン（夫が妻の故郷に I ターン）してジャム作りとカフェ経営で成功を収めている起業家夫妻の物語を成功事例として、起業家養成基礎コース受講生と修了生のための副読本を制作中で、平成 23 年の春の完成を予定している。この起業家は、本事業における戦略委員であるとともに、起業家養成基礎（島）コースの講師も担当している。この物語をモチーフに、周防大島での起業に有益な基礎的で実践的知識を

提供する。周防大島特有の起業資源や事例によってもたらされる活かした知識を満載する。受講生や修了生の学習用途のみを目指したものでなく、事業終了後は、島スクエア運営スタッフが起業家育成の講師として、講座を担当する際の教材としても使用する予定である。

5.3 情報発信の状況

島スクエア事業の外部への情報発信として、次のようなものを活用している。

- ア. ホームページでの事業紹介、受講生募集、講座情報、調査研究報告書の公開
- イ. 事業紹介パンフレット発行（各 5000 部：H20,21）
- ウ. 市民への成果報告フォーラム紹介のちらし；新聞折込みで平成 20、21 年度、各 11,000 部
- エ. 受講生募集；周防大島町広報と柳井市広報へ掲載
- オ. 自治会を通してチラシを全戸配布
- カ. 年間報告書；平成 20、21 年の 2 カ年の活動をまとめた報告書の発行
<http://www.oshima-k.ac.jp/shima-sq/news/katudou.hp>
- キ. 新聞、マスコミ等への取組みの紹介、修了生活躍記事；随時対応

6. 成果の発表状況

島スクエアに関する一般向けの成果発表を、次に示す。

養成された人材による成果発表（2 件）
島スクエアフォーラム 2009(主催:大島商船)で、事業プランの発表、パネル展示。
島スクエアフォーラム 2010(主催:大島商船、共催:周防大島町、後援:柳井市、周防大島町商工会)で、事業プランの発表、パネル展示、試作弁当のモニターによる品評。
地域再生に貢献し得る成果（3 件）
商品開発起業(山)コースで受講生が試作した弁当を、体験型まち歩き観光の中で、昼食弁当として活用。田舎のまち歩き+おもてなしという新しい観光商品で、地域の活性化につながる商品と期待。
周防大島内で餅の製造販売している受講生による、商品開発起業(山)コースで試作したおこわ弁当の商品化。
新規起業した修了生、これまでの事業を発展させている修了生の全ての事業活動。
人材ユニットに関する成果・発表等（5 件）
平成 20・21 年度山海空コラボレーションみかん島再生クルー活動報告書(平成 22 年 6 月発行)。
平成 21 年 5 月、東京ふるさと大島会(町人会)にて、島スクエア事業の講演と PR。

平成 21 年 6 月 20 日に開催された第 8 回産学官連携推進会議での 高専機構中国地区ブースにて本事業内容をパネル展示で紹介。
平成 21 年 8 月、第 7 回全国高専テクノフォーラムにおいて、大島商船 の地域連携の取組みの1つとして、本事業をパネルで紹介。
北風裕教、宮元章、岡野内悟、岡村健史郎、岡宅泰邦、「地域再生 を目的とした産学官連携の活動報告」、独立行政法人国立高等専門 学校機構大島商船高等専門学校紀要第 42 号、pp 1・10。

7. 今後の計画

7.1 5年後の目標達成の見込み

本拠点形成プログラム申請時の3年修了時と5年修了時での養成者目標を、「3年終了時では基礎講座修了者で22名、応用講座修了者で38名を、5年終了時の基礎講座修了者で38名、応用講座修了者で78名の修了者数を想定している。基礎、応用講座修了者の内、2割程度が起業できるようにアドバイザーボードからの支援を得られるよう、ユニット運営機関とパートナー&メンター委員がバックアップする。」としている。2年終了時での基礎講座修了者実績数が33名、応用講座修了者実績数が32名と目標を上回っている。基礎と応用の修了延べ合計数65名中、47名が基礎および応用コースを修了した実修了人数である。3年修了時での修了見込み数を加えると、基礎講座修了者で計48名（目標22人）、応用講座修了者数で計58名程度（目標38人）と目標を上回る修了数となることを想定している。これに、第4、5年度とも当初修了目標数（基礎講座で8人×2年、応用講座で20人×2年）で推移すると想定すると、基礎講座で64人（目標38人）、応用講座で98人（目標78人）の修了が見込まれる。

7.2 起業後のアフターフォローの強化

2年終了時点（H22年3月末現在）において、開業準備中を含めると20もの事業が立ち上がっているが、戦略委員を中心にした起業相談会、アンケートによるニーズ調査を適宜実施し、機動的に受講生、修了生の抱える課題解決に取り組むシステム構築と強化を図る。

7.3 廃校活用について

修了生支援の一環として、平成22年3月末で廃校となった山口県立田布施農業高等学校大島分校でのチャレンジショップや島スクエア運営拠点の実現を目指し、周防大島内の諸団体（民間医院、NPO 団体、福祉団体等）との共同利用に向けた協力活動を推進する。

8. 結言（5年終了後の取組方針・見通し）

この2年間の島スクエア事業を運営して判明したことは、当初20から30歳代の地元の若い人たちが受講の中心になると想定していたが、実際には20-30歳代が全体の30-40%台となっている一方、受講生の約50%を50歳以上の人が占めていること、および、受講生の中でUJIターン者の占める割合が約30%強と想像以上に多いという事実である。また、50歳以上のシニア世代の人たちは、地元で貢献できるローリスク・ローリターンなマイクロビジネスやソーシャルビジネスで“穏やかな起業”を目指しているということである。このことは、シニア世代を中心に、周防大島やその近隣地区へUJIターンを希望する人が多く存在しており、年々女性の受講生が増えていることから起業家養成講座へのニーズは今後も継続的に存在すると考えられる。また、30から40歳代の中堅世代も、マイクロビジネスでの起業を計画しているが、家庭を支え、かつ、雇用を生み出せる事業規模を目標にしている。Iターンして2年後の平成22年4月にイタリアンレストランを開業した30代前半の夫妻がこれに該当している。マイクロビジネスでの起業志向は、平成22年度の受講生においても同様の方向にあるとともに、20から30歳代のUJIターン受講生も漸増傾向にあることが受講志願内容から伺えている。したがって、事業終了後も島スクエア事業を自立継続化させる必要がある。

そのため、本課題が終了する平成25年4月以降、大島商船を中核にした島スクエア事業の自立運営化を検討する学内組織「島スクエア自立化準備室」を、本校の地域協力センターの下部組織として設置し（平成22年4月）、事業終了後の効率的で無理のない講座運営形態の検討を開始している。事業期間中に蓄積した各コースの講義を記録したDVDを活用した教材の開発と運用方法等を検討中である。また、島スクエア事業を承継するにあたって、本校の強みである船舶技術、メカトロ技術やIT技術を生かした起業家育成拠点を構築するため、大島商船交流会や関係NPO団体（NPO法人ふるさと里山救援隊、NPO法人周防大島ふるさとづくり“のんたの会”や、NPO法人周防大島自然体感クラブ等）との最適な連携方法と役割分担についても検討を行う。

島スクエアジュニアは本校の教育力や施設設備を活用して自立的に行えるものであり、将来の地域を支える人材育成に繋がっていく。

現在、国立高専機構が進めている 55 高専の高度化再編作業の 1 つである、瀬戸内 3 商船高専の再編作業においても、島スクエア事業の成果を、周防大島以上に過疎の離島にある 2 地区に伝播させていくために、これら 3 商船高専が力を合わせて取り組んでいく。このことにより、地域資源を活用して地域おこしをする起業家の育成事業が、瀬戸内地域全体わたくは拡大、発展していくものと期待できる。

謝辞

本活動は、文部科学省科学技術振興調整費、地域再生人材創出拠点の形成の援助によって行った。

また、大島商船インターネットテレビによる広報活動に関しては、西京銀行「山口県応援ファンド・はつらつ長州」寄付金の援助によって行った。

記して、感謝の意を表す。

周防大島町長の椎木巧氏、町役場の星出明氏、松本靖男氏、豊永充氏、本校総責任者の久保雅義氏、本校事務部担当の田中豪氏、山重宏幸氏、教育支援部担当の田口由香氏、久保田崇氏、中村翼氏、森脇千春氏、本庄孝光氏、宮元章氏、堀義則氏、吉村和也氏、三原伊文氏、藤井康弘氏、山本信夫氏、田中照敏氏、平野有啓氏、藤井忠明氏、大野圭司氏には島スクエアの運営において多大な協力を頂いた。心から感謝の意を表す。

参考文献

- [1]北風裕教，宮元章，岡野内悟，岡村健史郎，岡宅泰邦，地域再生を目的とした産学官連携の活動報告，大島商船学校紀要，pp.1-10, 2009

