日経産業新聞

2009年（平成21年）11月11日（水曜日）

17

【第三種郵便物認可】

中小・ベンチャー

VB 仕掛け人

ザ・オフィスせき代表 関 洋一氏

地域産業のコーディネートを手がけるザ・オフィスせき（岩手県一関市）の関洋一代表はコンサルタントと呼ばれるのを嫌う。「地域の産業活性化は先生として"上から目線"で接するのではなく、共に一歩ずつ踏み出すことにある」と信じるからだ。自らを企業世話人と称するように、起業家らに寄り添う支援を信条とする。関代表にベンチャー企業の経営環境や支援の注意点などを聞いた。

せき・よういち　1952年（昭27年）岩手県紫波町生まれ。東京理科大工学部卒業後、日東配電機（現ニットーハイ）入社、取締役を経て98年に独立開業。盛岡市産業支援センターの専任インキュベートマネジャーなどとして活動中。

経営計画や販路、側面支援

――地域経済の悪化に伴い、ベンチャー企業の経営環境に変化はあるか。

「リストラや会社倒産によって半ば追い込まれた形で起業せざるを得ないケースが出ている。ただ、これまでの起業と同様、意欲とキャリア、スキルなど根拠が明確なら、（我々が）その良さを引き出すことで事業を成功に導ける」

「ビジネスは不満や不便など『不』の解消だといわれる。経済の悪化で企業はコスト削減など新たな対応を迫られており、これがビジネスチャンスにもつながる。ベンチャー企業にとっては逆風ではない」

――盛岡市が岩手大学内に設けた「産学官連携研究センター」と、「盛岡市産業支援センター」の2施設でマネジャーとして多くのベンチャーを支える。

「盛岡市は現在、起業の段階に応じて3つの支援施設を設けており、起業の支援体制は比較的整っている。私の役目は『経営計画の策定』『各種申請など実務ノウハウの提供』『営業・販路支援』『人的ネットワーク構築』の4つに大別される」

「事業経営はあくまで事業者本人がするので、私は伴走者であり黒子に徹する。起業家は自信や自負があって自己主張が強いタイプが多いので、助言の押し売りはしない。絶えず見守りながら、軽くつまずいたところで手を差し伸べる。『来る者を拒まず、去る者を追わず』だ」

――支援で気を付けている点は何か。

「経営者は創業初期において、市場や顧客と必死に対話し、評価されようと努力するが、従業員が増え始めると不慣れな管理業務に追われる。ここで我々支援者が『○○セミナー』受講に象徴される会計や労務など管理技術に走らせてはいけない。顧客不在の管理に陥れば命取りになりかねないからだ」

（盛岡支局長　入江学）