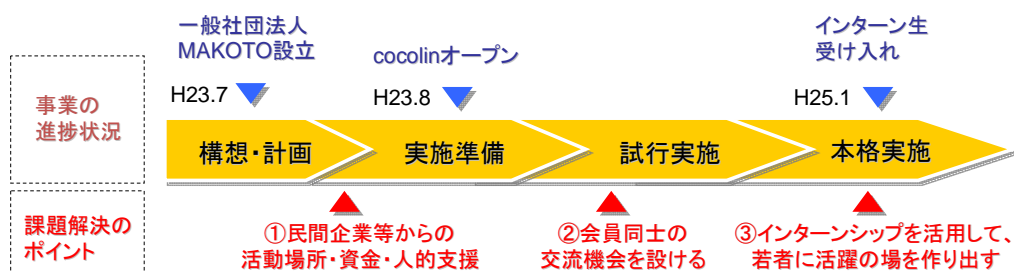


事例2-21 コワーキング・スペースcocolin（ココリン）の開設（宮城県仙台市）

- 1 民間企業等からの活動場所・資金・人的支援
- 2 会員同士の交流機会を設け、新たなアイデアやコラボレーションの創発を目指す
- 3 インターンシップを活用して、地域を支える若者に活躍の場を創り出す

事業の全体工程と現況



事業主体	一般社団法人MAKOTO
プロジェクト規模	コワーキング・スペースの開設、起業者支援
事業費	約1,200万円（NAV i Sによる費用負担・設置）

(1)事業の概要

オフィススペースを共有しながら、独立して働く個人等が集う新たな職場「コワーキング・スペース」。独立して働きつつも価値観を共有する参加者同士のグループ内でアイデアや情報を交換できることから、起業家、フリーランス等の個人を中心に支持を集めている。日本でも大都市圏を中心に増加する中、「cocolin（ココリン）」は東北最大のコワーキング・スペースとして平成24年8月に仙台に誕生した。「cocolin」の由来は、「個々」が、「此处」で「L i n k」する、「志・L i n k」の場。それぞれのアイデアや強みを持ち寄り、一人では生み出せない価値の創出を意味している。運営主体である一般財団法人MAKOTO代表・竹井智宏氏が名付けた。



NAV i S 1階にあるcocolinの運営には、竹井氏と志を同じくする本多智訓氏らが加わり、起業家育成コンテンツの提供、クラウドインキュベーションの運営、コワーキング・スペース運営という3つの事業を展開している。cocolinの運営は、ビル所有者の第3セクター、株式会社仙台ソフトウェアセンター（NAV i S：ナビィス）が全面的に支援している。初期の設備投資はNAV i Sが負担し、現在MAKOTOがNAV i Sから委託を受けてcocolinを運営している。

NAV i Sは東北における自立型人材の育成と自己成長する地域社会の実現を理念とし、様々な分野で人材育成事業や地域プロジェクト等を展開している。産学官に幅広いネットワークを有するNAV i Sと東北の起業家を支援するMAKOTOが協働することは、双方にとってプラスの効果が見込まれた。

cocolinの設備は、24時間利用可能な固定席8席と、30席のフリー席、さらに予約制の会議室を備え、電源やLAN機能も完備している。法人登記ができる点も特色であり、オープンから半年足らずで契約者は35名。固定席の5割が埋まり、法人会員も1社が利用している。今後、70から80人の会員確保を想定し、運営側からの付加価値として、cocolinが法人格を取り、会員の仕事の窓口となる構想を考えている。

従来の起業支援の一環として、最近では学生インターンの受け入れにも力を入れている。仙台は学生の多い街だが、就職を機に東京に出る若者も多い。地域でも若者が活躍できる場があること、東北だからできる挑戦があることを学生に伝えたいと始まったインターンシップ。現在、6名の学生がcocolinで活

動している。一度は都会で就職しても、起業家意識を持った若者が帰ってこられる仕掛けを作ることに
より、地方の活性化を目指している。

(2)プロジェクトが直面した課題と解決のポイント

1 民間企業等からの活動場所・資金・人的支援

「NAV i Sがなければcocolinは存在しなかった」と本多氏は言う。NAV i SはMAKOTOによる自立的な起業家支援活動の継続の仕組みを当初から考え、5年間の委託契約を結び、「運営委託」という新しいビジネスモデルを提示した。

共通項は、東北復興。東北に自立型人材を生み出すことをビジョンに掲げるNAV i Sが、起業家を支援するMAKOTOを応援した。

さらに、代表竹井氏の友人の紹介により、仙台出身のデザイナー三浦圭太氏が内装デザインをボランティアで引き受け、総合コンサルティング会社アクセンチュアがCSRの一環として、運営費の寄付や、事業のサイト構築の際に2名の専門家が派遣され知識やノウハウなどを提供してくれたという。



共有スペースのフリー席

2 会員同士の交流機会を設け、新たなアイデアやコラボレーションの創発を目指す

人は集まり始めたが、何かを仕掛けないとコラボレーションは起きないと、本多氏はあらためて感じている。そこで、cocolinを本拠地とするユーザー層が徐々に増えていることに着目し、積極的に会員同士が話せる場を作り、交流する機会を設けることで、新しいアイデアやコラボレーションを生み出すことを考えている。会員の名簿を作り、そこに会員のやりたい事や、できる事などを記載してもらうことや、月に2回定期的に情報交換会を企画し、お互いに話ができる機会を設け、入居者同士の主体的な関係づくりなども仕掛けている。また、cocolinが外部から来た人と地元の人を結ぶ役割を果たすため、今後は地元の中小企業者、地域人材の加入が期待されている。

3 インターンシップを活用して、地域を支える若者に活躍の場を創り出す

長期的な復興を考えると、将来の地域を支える若者に活躍の場を提供していくことが重要である。そこで、cocolinでは学生向けインターンシップを導入した。インターンシップを通じて本多氏が若者に伝えたいことは、自分の選んだ道で、自立的に動くことの楽しさ、ワクワク感だという。インターン活動の中で、地元で働く経営者と触れ合うことにより、都会の大企業に就職することだけがゴールではないと気づいてほしい。地方でも活躍できる場があることがわかれば、地域を支える意志のある若者は必ず育つ。同時に、若者がcocolinで起こるコラボレーションのきっかけとなる可能性もあるのだ。

コラム：地方だから、東北だから、頑張れる

「地方だから活躍できる場にしたい」と語る本多氏は、横浜出身。大阪、東京、千葉と転居の経験がある中、盛岡で暮らした5年間で東北の豊かさに気づかされたと言う。しかし、会社を辞めて東北に行くことが、都落ちと言われる目がまだ世の中にあると感じている。

「自分は一步踏み出し、現地に来ることで成長を感じている。前向きに倒れれば拾ってくれる人もいると信じている。幸せは人に与えてもらうのではなく、自分で作り出すもの。安全地帯から一步踏み出すことから始まる」「流れは、地方が最高、なぜみんな東北に来ないのか、という方向に変わってきている。それを発信できたらいいですね」。被災地だから支援するのではなく、東北が好きだから盛り上げたい。静かな語り口の中に、志があふれている。