

「東北経済の活性化と東北ニュービジネス協議会の役割」

大山 健太郎（アイリスオーヤマ株式会社社長、
東北ニュービジネス協議会会長）

要旨

東北経済の活性化を図るためには、ニュービジネスの創造は必要不可欠だと考えている。その為には、まず東北経済の現状をしっかりと把握しなければならない。

東北の実質経済成長率は▲3.2%とマイナス成長となっており、東北全ての県でマイナスとなった。しかしながら、東北地域は広い面積を活かし米や果実の生産が盛んであり、農業算出額は全国の16%を占めている。近年、食の安全に対する意識が高まる中で、農業は東北地域を活かせる産業の一つだと考えている。また、東北地域は公共事業への依存度が高く、公共工事請負金額は全国の9.8%を占める。近年のピーク時に比べ6割と減っているものの、まだまだ公共事業に依存する経済状況が続いている。

東北経済を考える上で最も憂慮すべき課題は高齢化である。東北地域の高齢化は全国に比べ深刻であり、高齢化率は全国平均が22%であるにも関わらず、東北地域は25%と全国一高くなっており、高齢化が全国に比べ早く進んでいることが窺える。

このような情勢の中で、東北地域における財政や今後の成長を考えると厳しい局面を迎える。高齢化・過疎化が進む傾向は全国共通の課題であり、東北地域での経済活性化の成否が日本経済の今後にも大きくつながっていく。

厳しい局面を迎える東北経済の活性化を図るためには、潜在需要を顕在化させ、需要創造をすることが重要なポイントとなる。そこで、ニュービジネスの育成が重要になってくるわけだが、それを支援するのが、東北ニュービジネス協議会である。

これまでも数多くのニュービジネスが東北でも起こってきた。しかし、大きく発展させられなかったのは、優れたソリューション提案力を持ちながら、マッチングチャネルがないことに原因があると考えている。東北ニュービジネス協議会として、ニュービジネスに対し積極的な支援を行い、ビジネスマッチングフェアを開催することにより、商談の場の提供と各業種別のビジネスチャンスを発掘する機会の提供を行っている。また、起業家を支援すべく、会員交流会を通じ、講演活動などを行うことで、ニュービジネスにチャレンジする方を応援している。

その活動の一環として、当社の具体的な事例を示しながら、講演などをさせて頂いているが、ニュービジネスを成功させるには、マーケティング力が一番のポイントになると考えている。マーケティング力とは何か。私は売れる仕組み作りだと考えている。どのように売れる仕組みを作っていくのか、どうしたら売上を伸ばすことができるのか、これまでのアイリスオーヤマの事例を示しながら、東北経済の活性化につながるヒントを探っていきたい。

略歴

大山ブロー工業所代表者に就任、法人化に伴い代表取締役社長に就任（1991年アイリスオーヤマ株式会社へ社名変更）。社団法人 東北ニュービジネス協議会会長、仙台経済同友会副代表幹事、社団法人東北経済連合会常任理事を務める。法政大学大学院客員教授、宮城大学客員教授。

中国大連市荣誉公民（平成16年）、藍綬褒章受章（平成21年）

主な著書「メーカーベンダーのマーケティング戦略」（ダイヤモンド社）「ホームソリューション・マネジメント」（ダイヤモンド社）「ピンチはビッグチャンス」（ダイヤモンド社）

主な受賞「第1回ニュービジネス大賞」<社団法人 東北ニュービジネス協議会>（平成2年）
知財功労賞 特許庁長官表彰 <特許庁>（平成17年度）