

チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

平成28年4月7日（第37回）放送

当協会は、平成25年度より、FMぐんまと共同制作番組を毎月1回放送しています。創業・起業の応援をメインテーマとし、群馬発の大企業のトップインタビューを中心に構成しています。

放送内容は、当月報に掲載するほか、当協会のホームページでも公開いたします。

プロローグ

こんにちは。ご案内役の奈良のりえです。新年度がスタートしました。夢への挑戦をテーマに、企業トップへのインタビューなどをお送りしているこの番組「チャレンジ・ザ・ドリーム」は、早いもので今月で4年目に入りました。新年度の初回を飾る今回の放送は、群馬銀行の齋藤一雄頭取と、アイウェアブランド「JINS」を展開し眼鏡業界の革新を続ける株式会社ジェイアイエヌの田中仁社長のお二人をゲストにお迎えして、起業やイノベーション、地域の活性化などをテーマにしたお話をお送りしていきます。齋藤頭取と田中社長の顔合わせによるインタビューは初めてということです。どんな展開になるのか、楽しみに。

●特別対談

株式会社群馬銀行齋藤一雄頭取、 株式会社ジェイアイエヌ田中仁社長

——FMぐんまのスタジオに、群馬銀行の齋藤一雄頭取と、ジェイアイエヌの田中仁社長にお越しいただいています。今日は起業やイノベーション、地域の活性化をテーマにお話を伺っていきます。どうぞよろしくお願いいたします。

【プログラム】

●特別対談

株式会社群馬銀行

齋藤一雄頭取

株式会社ジェイアイエヌ

田中 仁社長

◎アナウンサー 奈良のりえ

田中社長：よろしくお願いします。

齋藤頭取：よろしくお願いします。

【革新を応援する取り組みの理由や思い】

——群馬銀行では、革新的・創造的な新事業プランを支援するぐんぎんビジネスサポート大賞を実施。また、田中社長は財団を設立して、起業家の発掘を目指すイベント、群馬イノベーションアワードを開催するなど、起業やイノベーション、革新を応援する取り組みをしています。まず初めに、こうした取り組みを行う理由や思いから聞かせていただければと思います。齋藤頭取、お願いいたします。

齋藤頭取：私が今、働いているのは地方銀行でありまして、地方銀行の役割とすれば、やはり第一に、地域経済の活性化や成長といった点を支援させていただくということだと思います。従来、金融業といえば、融資をさせていただくというのが一番の支援であったわけですが。群馬は全国平均に比べますと、新しく企業を興す率というのは少し高いようではありますが、まだ廃業に比べて少しだけ企業を興す率のほうが高い程度でとどまっております。新しく企業を創業する、また企業の中に第二創業的なもので新しいビジネスを誕生させる、そういったきっかけを、私どものこのぐんぎんビジネスサポート大賞を通し

て一つの機会にしていければ、ということで始めさせていただきました。

——田中社長はいかがですか。こういう取り組みを行う理由というのは、どんなところにありますか？

田中社長：はい、実は年齢が大きく関係しています。50歳になったときに、父親が入院をされていて、余命いくばくもないという状況でした。当時80歳を超えていたのですが、自分が父親の年になるまで、あと30年ぐらいなのです。そうすると、20歳から50歳になったその30年と変わらないわけです。20歳から50歳になるまでの30年はあつという間だったと思うと、これからの30年も、きっとあつという間なのです。どういう生き方をしたら自分が納得できるのか考えました。今までは、全て、会社と自分にエネルギーを向けていたのですが、自分以外のところにエネルギーを向けてもいいのではないかと考えました。そして、自分にできることは何かと考えたときに、何も取り得がなかった自分が、ビジネスにチャレンジをして成長することができたということに思い至り、群馬にも同じようにビジネスで成長できる若者が沢山いるのではないかと思いました。しかし、起業するという選択肢はほとんどないのが現状です。自分自身の可能性にチャレンジする若者が増えるきっかけを作りたいと思い、始めました。

——ぐんぎんビジネスサポート大賞も、群馬イノベーションアワードも、共に2013年スタートなんですよ。これは偶然ですよ？

田中社長：はい、偶然です。

齋藤頭取：私は頭取になったのがちょうど2011年でして、いろんなことを新しく積極的にやってみようと思心に決めておりました。2年目のときに、先ほどお話ししたような思いから、このぐんぎんビジネスサポート大賞というものをやろうと決めておりました。そのときにちょうど田中社長が私のところへお越しになって、今やっている、イノベーションアワードの構想を持っているんだというお話をいただきました。いや、実は私もこういう構想を持っているんだと。期せずして、ちょうど同じ時期に同

じような思いを抱いていたということだと思います。

田中社長：地方がもっと元気にならなければならないという、全体的な風潮はやはりありましたよね。

齋藤頭取：そうですね。



【群馬県の特徴や印象】

——そういう中で、それぞれの立場で何かできることはないかというので、同じ時期のスタートになったわけですね。具体的な取り組みの内容についても、この先で少し伺っていきたく思うんですけども、まずその前に、舞台である群馬県についてお話を伺っていただければと思います。お二人は、それぞれのお立場や経験を通して感じている群馬の特徴とか印象があると思うんですけども、そのあたりのお話を聞いていきたく思うんですけど。齋藤頭取は、少しプロフィールをご紹介いたしますと、旧新田郡笠懸町のご出身で、学生時代は新潟で過ごされました。そして1972年に群馬銀行に入行ということで、以来、金融の立場から地元群馬を見続けてきたわけですね。

齋藤頭取：そうですね。群馬県は、他県へ行ってみても、また海外へ行ってみても、帰ってくるとやっぱり一番ほっとする土地だと思っております。子どものころから慣れ親しんだ、また見つめてきた赤城山を初めとする谷川岳、尾瀬ヶ原、こういった自然が豊富な県だと思っております。加えて、災害も非常に少ない。そういった面

がプラスの面であります。同時に、群馬県の県民性というのでしょうか、新しいものを抵抗なく受け入れます。群馬へ転勤等で新しく転入してきた方の話を聞きますと、本当に群馬というのはすんなり溶け込めるとい話をよく伺います。これは新しいビジネスを積極的に取り入れていこう、また興していこうということにもつながっていくはずではないかと思っております。

——田中社長は前橋市の出身で、地元の信用金庫勤務などを経て、1988年に前橋で服飾雑貨の卸製造業としてジェイアイエヌを創業されました。その後、眼鏡業界で成功を収めまして、海外にも進出をしています。田中社長から見た、群馬とか、ご出身の前橋の特徴ってどんなところだと思います？

田中社長：そうですね、やはり良い街だと思います。良い街で、人柄の良い人が多いなと思います。非常に率直で、空っ風のせいかもしれませんが、さっぱりカラッとした人が多いですね。しかし、若干保守的な面も感じられますね。

【群馬県のポテンシャル】

——頭取がさっきおっしゃった、すごく素直に受け入れられるような、そんな群馬県気質があり、でも一方で、保守的な部分もあるのではないかとということで、群馬県のポテンシャルについても、ここでどうなのかといったことを、お二人のご意見を伺っていきたくは思いますが、群馬県は、都道府県魅力度ランキングでは、もうご存じのように最下位争いのレベルです。一方で、工場立地件数というのは全国でもトップレベルなんですよ。このように、見方によっていろいろなポジションにあるんですけども、群馬に十分なポテンシャル、潜在能力はあるのかどうか、そのあたり、率直な意見を伺えればと思います。齋藤頭取、いかがですか。

齋藤頭取：群馬県は東京から新幹線でも、また高速道路を使っても1時間前後で、非常に首都圏に近いという地理的なポジションを占めております。また加えて、高速道路網や新幹線が縦横に走っておりまして、そういった

面では極めて魅力の高い地域であると思います。例えば昨年、私どものお取引先でも、大型の倉庫をたくさんつくられております。おそらくこれは、今話したようなことが関係しているんだと思います。加えて、自然災害も少ないので、こんなところも工業立地件数が多いという中では、経営者の方は判断材料の一つに加えているのではないかと思っております。

潜在成長率というのは3つの要素から成っていて、それは労働力と、資本と、それから技術革新ですけども、労働力の点でいえば、群馬県は少し生産労働人口が減ってはおりますけれども、他県に比べれば減り方は少ない。それから、資本という面でいえば、昨年来、設備投資が積極的に行われております。それから技術革新、生産性という点でいえば、さまざまな業種で新しいビジネスがたくさん出てきておりまして、これらは生産性という面でも大きく寄与しているわけでありまして。ただ一方では、県の面積や人口などのいろいろな指標の順位に比べて、一人あたりの県民所得の順位はベストテン前後で高いんですね。ですから、この辺のところが、日々の生活についてのハングリーさというものが欠けてしまっていて、それがいろいろな面で多少なりとも影響を与えているのかなという感じがしております。

——田中社長、いかがですか。

田中社長：よく他県の人から「群馬県、起業家が多いね」と言われます。

——ええ。

田中社長：頭取、そうなのですかね？

齋藤頭取：多いと思います。株式を公開している企業の数ですと、一部上場の企業数は、群馬県は北関東のほかの2県、栃木と茨城を合わせたのと、ほぼ一緒なんですね。

田中社長：そう聞いています。

——そうなんですか。

田中社長：そういう意味では、すごく起業家も多いし、農業の生産者もすごく起業家魂を持った人が多いのではないのでしょうか。

———そうですね、ええ。

田中社長：だからもっともっと評価されていいと思うのですが、イメージ戦略といいますか、その辺がうまくできていないのではないかと思います。

———そのよさがしっかりアピールできてない。頭取、どうですか。

齋藤頭取：県民の気質みたいなものもあると思うんですよ。

———気質？

齋藤頭取：あの調査は、たぶん群馬県民にアンケートを聞いているはずなんですね。それで、群馬で魅力あるものは何かありますかと聞かれたときに、「いやあ、何もないよ」と、こういうふうに答える方が多い。ところが実際は、指折り数えてみると、群馬には魅力があるものが数えきれないぐらいにたくさんあります。その辺のところを、まったく当たり前と思っていて、意識をされていないということがあるのだと思います。

———なるほど。

田中社長：あとは、群馬県は税収も含めて、かなり恵まれていると思います。だからこそ、自分たちをどうよく見せるかという視点が少し欠けているのだと思います。行政と民間が、もっとつながりを持っていけば、また違った視点も出てくるような気がしています。アイデアというのは、考え方が違う人たちが集まることで、生まれることもあると思います。

———そうですね。

田中社長：けれども、そういう仕組みというか、つながりが、なかなか生み出せてないような気がしています。これは、考えてみれば群馬県に限らず、どこもそうなのかもしれません。

———ええ。まだまださまざまなお話を聞いていきたいと思いますが、ここで1曲お送りしましょう。田中社長からリクエストをいただいたナンバーです。イーグルスで『デスペラード』。

【起業の応援、地域活性化の取り組み】

———次は、それぞれが行っている具体的な取り組み、

ぐんぎんビジネスサポート大賞と、群馬イノベーションアワードなどについてお話を伺っていきます。初めに、ぐんぎんビジネスサポート大賞から進めていきますが、これは革新的・創造的な新事業プランを支援する群馬銀行の取り組みで、優れたプランを表彰し、最大300万円の賞金を授与するほか、融資や取引先の紹介などの支援も行っています。齋藤頭取、現在3回目を実施中ですが、毎回のぐんぎん応募がありますか。

齋藤頭取：2013年の1回目が400件近い応募でした。それで、2014年が200件を超える応募で、今回、第3回については、260件ということで、たくさんの応募をいただいています。このビジネスサポート大賞の一番の狙いは、お取引先が自分の身の回りで新しいビジネスを考えていただく、また、第二創業的なビジネスをお考えいただく一つのきっかけにさせていただければということでした。そういった意味では、結果的には表彰という形でやっておりますけれども、応募していただいた全ビジネスプランについて、事業化に向けて本部・支店がバックアップをさせていただくということが一番の狙いにしております。ですから、200件、300件と応募がありますと、表彰から漏れた方に対しても、そのビジネスの実現に向けて、その可能性も含めて、私どものほうでいろいろ支援をさせていただく、また、相談に乗らせていただくということをやっております。実際にビジネスの支援をしている中で、融資ですと、金利もいただき、それから、返済もしていただくということがあるわけですが、出資という形であれば、返済も、それから金利も要らないわけですので、新しくビジネスを立ち上げるのには、非常に使い勝手のいい資金になるわけです。それでぐんぎんビジネスサポートファンドというものを設立いたしました。融資ではなくて、出資的なものでビジネスを立ち上げる必要があるビジネスモデルについては、ぐんぎんビジネスサポートファンドを通して、資金的な面で支援をさせていただいております。



——頭取ご自身も審査に加わるんですか。

齋藤頭取：採点はしてないですけども、第一次審査の結果を確認したり、第二次審査のときには、私もすべてのプレゼンテーションについて立ち会っております。

——ちょうど今、この番組の収録をしているのが3月の下旬で、放送が4月の下旬になるんですけども、放送になるころに、ビジネスサポート大賞の結果というのが発表になるそうですね。

齋藤頭取：4月8日に高崎のホテルで、表彰式と、また受賞者を含めた審査員の方との懇親会を開く予定になっております。

——今回、審査委員に田中社長も加わったと伺っていますけれども。

田中社長：はい。今回、審査員として携わらせていただいております。先日も二次審査会に行ってきました。群馬は、よく、ものづくり、ものづくりと言われてはいますが、なかなか実際に詳細を聞くことってあまりないではないですか。

——そうですね。

田中社長：ですが、ビジネスプランを聞いて、「ああ、本当に素晴らしい会社が群馬県にはたくさんあるな」と思い、本当に驚きました。ものづくりからサービスまで、非常に多岐にわたって、素晴らしい会社があるということを確認しました。

——その結果、皆さんもぜひ楽しみにしていただき

たいと思うんですけども、今後の課題としては、どのようなことが挙げられると、頭取、思いますか。

齋藤頭取：そうですね。事業化に向けて私どもが支援をするというのがビジネスサポート大賞の一番目指すところではあるのですが、ビジネスサポートファンドを設立して、質的にも変化したのかなと思っております。そういった事業化に向けての支援体制を、さらに強化していくということが大切かなと思います。そうすることによって、群馬県内の経済の活性化や成長につながっていく。ちなみに、これまでの2回で、ビジネスとして立ち上がったものは13件ほどありますので、これをたくさん増やしていくということが大切かなと思っています。

——さて次に、群馬イノベーションアワードについて伺っていきます。これは起業家の発掘を目指すイベントで、優れたビジネスプランを表彰し、入賞者にはアメリカシリコンバレーの研修ツアーなどの特典もあります。上毛新聞社が主催し、田中社長がつくった田中仁財団が共催しています。私も司会を務めさせていただいているので、関わりが深いイベントなんですけれども、12月にヤマダグリーンロード前橋で開催する決勝大会、ファイナルステージは、豪華な演出で圧巻です。もうまさに晴れ舞台というのにふさわしい華やかなステージですけども、田中社長、あの豪華さというのは、やっぱりこだわりを持っていらっしゃるんですか。

田中社長：そうですね。豪華さというよりは、晴れの間として、日本を代表するようなイベントにしたいと思っています。あの場にまた出たいという若者も多く、そういう意味では、演出としては成功しているのではないのでしょうか。

——1回目に見たという大学生の方が、次は自分があの舞台に立ちたいと思って、エントリーをしてという話を、私もこの番組の中で聞いたんですよ。そういう意味では、大学生にも夢を与えるイベントなのかなというふうに思ったんですけども、頭取は今年、ファイナルステージにもお越しいただきました。ご覧になった感想はいかがですか。

齋藤頭取：華やかだという予備知識はあったのですが、その予備知識を超えるような素晴らしいアワードだったですね。私を感じたのは、見に来ている方がたくさんいらっしゃるって、こういう方たちのビジネスの心に火をともしというような効果もたくさんあったのかなと思います。今、奈良さんが大学生の方がっていう話をされましたけれども、おそらくあそこへ参加した方は、プレゼンターだけではなくて、見学に来た方たちにも、その心にビジネスの火をつけるような役割を果たしていたのではないかな、というのを強く感じましたね。

——ビジネスの火をつける、何かいい言葉ですねえ。そういった中で、また今後こういうふうにしていきたいというような、田中社長の中でも思いがあると思うんですが。

田中社長：そうですね。前回2,000人弱のお客さまにお越しいただいたのですが、実はもっともっと多くの方に見てほしいという思いがあり、1万人ぐらい集まるような、イベントに成長させていきたいと考えています。私は、参加者は起業を目指す方だけでなくいいと思うのです。あのような場で、自分と同世代が、自身の考えを持って発表をしているというその刺激が、自分自身の将来を考える上で大きな刺激になると思っています。ですから、もっとたくさんの人にお越しいただきたいというのが今の思いですね。

——田中仁財団では、このアワードの共催だけではなくて、群馬イノベーションスクールも開催していて、この狙いはどんなところにあったんですか。

田中社長：アワードというのは、起業家にスポットライトを当てて、こういうビジネスがあるというのを広く県民の皆さんに知っていただく場です。

——そうですね。

田中社長：けれども、いざ自分もビジネスを始めようと思ったときに、何も知らずに飛び込むのは難しいですね。しかも、例えば自分の親、あるいは親戚含め、全員お勤めをしていると。だから自分は商売に縁がないと思っている人が、ビジネスに興味を持った場合、どうし

たらいいのだろうと。そこで、そのビジネスを学ぶ場としてイノベーションスクールをつくりました。このスクールが、非常にいい効果を生んでいると思うのは、地域の中で新しいつながりを生んでいるのです。

——地域の中の。

田中社長：はい。少し驚いたのは、隣町で同様の商売をしているにも関わらず、年齢が何歳か違うだけで、お互いを全然知らないっていう人が多くいます。

——そういうところを、もしかしたらその群馬イノベーションスクールで学ぶことによって、お互いを知るきっかけになったりとか。

田中社長：そうですね。

——新しい化学反応ではないけれども。

田中社長：そうですね。いろいろな悩みを相談し合う、切磋琢磨する、そういった仲間がしてくれる場になってきていると感じています。今までは社会人の方が多かったのですが、今度、学生の方を対象としたスクールをつくる予定です。

——ああ、今年からいよいよスタートですね。

田中社長：はい。群馬大学さんと共愛学園前橋国際大学さんからコラボの依頼を受け、これからさまざまな試みがあるのですが、やはり学生のうちから、ビジネスに触れる機会があると、将来何かしたいと思ったときに、生きてくると思っています。

——楽しみですよね。そちらのほうの活動も、すごく私も興味があります。群馬銀行にも、ぐんぎん経営倶楽部が齋藤頭取、ありますよね。

齋藤頭取：そうですね。当行の創立80周年記念のときなんですけれども、平成24年に、ぐんぎん経営倶楽部を発足いたしました。これは会費は頂いていないですけれども、今、6,800社ほどの企業が会員になっていただいております。足元の群馬県の景気の動向であったり、それから、新しくこんな補助金制度が発足しましたよとお知らせをしてご利用を呼び掛けたりとか、インターネットを通してさまざまな情報を発信しております。併せて、このぐんぎん経営倶楽部の中では、セミナーや勉強会も

やっておりますし、ぐんぎん経営塾という塾もやっております。もう3期になりましたので、100名ぐらいの卒業生がおります。こういった方たちと交流会を毎年開催いたしまして、その中で、いろんな面での異業種の方との交流が、また、先輩、後輩という形で横と縦の交流が繋がって、そういった人たちの中で、また新しいビジネスが展開されるとか、それから融合して新しいビジネスに変化していただくか、こういったことも起きております。この辺のところも、私どもがしっかりサポートさせていただいていこうかなと思っております。

【グローバルな展開】

——次は少し視点を変えて、広い視野でのお話を伺っていきたく思います。まず齋藤頭取、群馬銀行は近年、取引先のアジア進出を支援するセミナーなどを積極的に行っていますよね。これはこういった背景からですか。

齋藤頭取：県内の私どものお取引先が、今積極的にアメリカをはじめ、海外へ進出しております。足元では中国、それからチャイナプラスワンという形の中で、東南アジアのほうへ積極的に事業を展開しております。これを支援させていただくということで、アジア進出を支援するセミナーを開催しております。また、私どもの拠点も、現在上海に事務所があって、それから香港に現地法人があるのですが、タイとインドネシアにも私どもの行員を派遣しております。加えて、年内には東南アジアにもう1カ所、駐在事務所を設置して、お取引先のアジア進出への支援体制を、よりしっかりとしたものにしていきたいなと思っております。

——去年はフィリピン、そして今年はベトナムに視察団を出していますけれども、これらの反響というのはいかがですか。

齋藤頭取：もう1年前になりますけれども、フィリピンのときは、私が団長で、二十数社の方と一緒に訪問しました。実際にフィリピンで新しく工場を新設する最終決断を、この視察を通してされた方ですとか、それから、フィリピンからの人材の日本への招聘という新しいビジ

ネスに着手して、現在既に始まりつつある方もおります。また、自分の持っている技術をフィリピンの企業へ供与する、技術供与によって自分のビジネスの幅を広げるとか、具体的にそういったお取引先のビジネスが新たに展開をしたというような成果にも結びついております。



——もう具体的にスタートしていらっしゃる方もいるということは、やっぱり今のビジネスというのは、スピード感って大切なんですね。

齋藤頭取：大切だと思いますね。それと同時に、やはり決断とか、それからやってみる、挑戦してみることも大切です。その中で、いかにリスクをコントロールしながら挑戦するかというのが難しいところだとは思いますが、まずは始めてみないことには物事は進まないという部分がありますので、よろしいんじゃないかなと思っております。

——でも、バックアップに群銀さんがいると思うと、やっぱり心強いから、これは最後に一押ししてもらった気持ちで始めようという方も結構いらっしゃるのかもしれないですね。

齋藤頭取：そう思っただけならば、私どももありがたいと思います。

——田中社長は中国、アメリカ、台湾にもお店を出しているほか、世界の起業家の表彰制度であるワールド・アントレプレナー・オブ・ザ・イヤーに日本代表として出場するなどして、海外の起業家やビジネスに触れ

る機会も多いと思うんですけども、そういった中で刺激を受けることなどもやっぱり多いですか。

田中社長：海外へ行って感じるのは、彼らには自国内でとどまるっていう考えは毛頭なく、自分たちのビジネスを、世界で成功させようという視点があるのです。それはきっと英語など、語学の問題もあると思うのですが、そこがやはり日本の起業家と少し違うのではないかと。日本国内だけでもかなり大きなマーケットなので、そこで成功するというを最終目標にしている方が多いように感じます。

———そうですね。

田中社長：はい。海外に行くと、自国で成功するのは当たり前で、それを世界で展開したいという視点を初めから持っている人が多いと感じます。

———初めからですか。

田中社長：初めからです。

———もう視野が全く違うんですね。

田中社長：ですから、その視点を日本の方も持てたら、きつともっともっと違う形が生まれるのではないかと考えています。

———若い方に視野を広げてもらうという意味では、やっぱり積極的にそういう海外に出ていくということは大切ですかね。

田中社長：すごく重要です。やはり視野は、移動した距離の分だけ広くなるような気がしますよね。自分の今住んでいる土地だとか、あるいは自分自身とか、俯瞰して客観的に見ることができるのではないのでしょうか。

———大切なことですね、視野を広げる。頭取もそういうことがありますか。

齋藤頭取：海外にいますと、「ああ、なるほど、今、私が海外にいるから、こういう指示ができたんだな」って思うことがよくありますよ。

田中社長：そうですね。

齋藤頭取：例えば最近、マイナス金利だとか、それから、いろいろ合従連衡だとかあるじゃないですか。たまたまそういうのを、海外にいるときに報告を受ける機会が

あったんですけども、そうすると、国内にいるときはまた違った見方で、一步離れて自分自身が客観的な立場でそういった出来事、また経済の変化というものをとらえられたのかなと感じるときはありましたね。だからそういう面では、海外へ進出するというのも大切ですが、海外から日本を眺めるというのも、また日本でビジネスをやっていく上でも大切なのかなという感じは受けましたですね、自分自身の体験として。

田中社長：あと一つ、私、最近つくづく痛感しているのですが、中国や、台湾、アメリカに行った時のことです。例えば皆さんもよく飲むスターバックスのコーヒーがありますよね。

———ありますね。

田中社長：日本が一番安いのです。

———え、そうなんですか。

田中社長：中国に行くと、よく私が日本で飲むラテが、大体360円ぐらいなのですが、中国では約600円と価格が違うのです。

———そんなに違うんですね。

田中社長：はい。当社の製品もそうなのです。今、JINSの眼鏡も、労働報酬も日本が一番安いのです。だから例えば日本のシステムエンジニアが、アメリカや、シンガポールに行くと、日本の倍、給料がもらえるのです。

———それはいい人材が出ていってしまいますよね。

田中社長：だから、日本人が出稼ぎにいく時代になってしまうのではないかと、そんな不安もよぎります。

齋藤頭取：日本は、そういう面ではまだまだデフレですからね。

田中社長：はい。

齋藤頭取：デフレっていうのは、やっぱりものの値段が安いということですから、2%のインフレを目指しても、なかなかそこまでいかないという背景が、今、田中社長がおっしゃった中ではあるかもしれないですね。

【イノベーションに対する思い】

———いや、今日のお話は本当にグローバルな展開に進

んでおりますが、引き続き、次のテーマについてお話を進めていきたいと思っております。次は、イノベーション、革新をキーワードにお話を伺っていきます。田中社長は群馬イノベーションアワードを開催しているくらいですから、もちろんイノベーションに対する思い入れというのは強いんでしょうね。

田中社長：非常に強いですね。

——強いですよ。

田中社長：はい。なぜかという、眼鏡は1300年ごろに生まれてから、ほとんど変わっていません。これをサイエンスとテクノロジーで、どう変えることができるかというのが、我々の一つのテーマなのです。

——眼鏡をサイエンスとテクノロジーで変える？

田中社長：で、その結果生まれたものが、JINS SCREEN (旧 JINS PC)、そして JINS MEME という IoT につながっていくであろう製品です。この商品が、眼鏡のビジネスモデルを大きく変える可能性があるのです。

——想像もつかないですね。

田中社長：つかないですよ。現在は、普通に代金を支払って購入されている眼鏡が、今後もしかしたら、無料で配ってもよい製品になるかもしれないのです。

——無料でですか。

田中社長：これをプラットフォーム化と言っているのですが、要は眼鏡をプラットフォームとし、サービスから利益を得るようなビジネスモデルになる可能性もあります。

——なるほど、そこまで進化していくんですね。

田中社長：そういう可能性を秘めている業界なのです。その可能性を追求していく中で、また新しいサービスが生まれて、お客さんが喜ぶ、そういう循環が生まれるのではないのでしょうか。



——未来の眼鏡の誕生が楽しみです。齋藤頭取はどうでしょうか、このイノベーションに関してどのようにお考えですか。

齋藤頭取：最近面白いデータに接したのですが、今あるビジネスの49%は、今後数十年後には人手が不要になる。AIを中心としたロボットでできるようになると。それから、今、生まれた子どもが将来成人してから就く仕事のほとんどが、今はこの世にないビジネスに就くことになるだろうと、こういうような将来についての変化を非常に窺わせるような報告があるんです。やはりいろいろな分野で、やっぱりイノベーションが今後10年、20年の間では大きく生まれてくるのではないかなということだと思います。私どもも、そういう中ではロボットに一つ関心を持っておりまして、ロボットについてのセミナーを1回開催いたしました。今後また、2回、3回と開催していく予定です。それから、私どももロボットを2体採用いたしまして、高崎と、前橋と、1名ずつ配属いたしました。

——どちらの支店ですか。

齋藤頭取：1名は高崎田町支店、もう1名は本店営業部のほうへ配属しております。ただ、AIのロボットは、なかなか配属と同時に何でもできるというわけにいかない、教育が今後必要です。

——ロボットの教育ですか。

齋藤頭取：窓口へ来ていただくお客さんが、日々、私どものロボットが成長していく姿を見ていただくのも、ま

た楽しみの一つになるのではないかなと思っており
ます。

それから金融業自体も、フィンテックという言葉が去
年からしきりに言われ始めています。

——少しフィンテックのご説明も、頭取からお願いし
ていいですか。

齋藤頭取：ファイナンステクノロジーの略語がフィン
テックということで、いわゆる金融を、IT関係を中心と
した先端技術で処理していこうということです。私ども
も、マネーフォワードというところと提携をして、家計
簿アプリというものを導入いたします。これも従来には
ないような家計簿でありまして、自分の資産についての
管理だとか、また家計簿代わりに使えます。これも一種
のフィンテックになるのですが、こういったものを今後
は積極的に取り入れていくことが、お客さんに対しての
いろいろな面でのサービスの向上、利便性の提供という
ことに結びついていくと思っておりますので、関心を非
常に強く持っています。

——わかりました。さあ、それではここで1曲お送り
いたしましょう。齋藤頭取からリクエストをいただいた
ナンバーです。ジョン・レノンで『イマジン』。

【お互いに対する期待や提案】

——群馬銀行の齋藤一雄頭取と、ジェイアイエヌの田
中仁社長にお越しいただいています。ここで、お互い
に対する期待や提案などがありましたら、ぜひお聞かせい
ただきたいと思います。まず齋藤頭取からお願いしても
よろしいですか。

齋藤頭取：田中社長と私では、携わっているビジネスが
違いはありますが、地元群馬に対する思いという
ものは、本当に共通するものがあります。また、地元群
馬を元気にするために行おうとしていることも、ほとん
ど変わりがない、一緒だということがよくわかりました。
前から田中社長のことはよく存じておりますし、何回も
お会いもしているのですが、これを機会に、さらにまた
いろいろな面で一緒にやっていける部分があれば、その

辺のところを探りながら、地元群馬のために貢献をして
いければいいなど、こんなふうに思っています。

——田中社長からいかがでしょう？

田中社長：群馬で銀行というと、群馬銀行さんですよ。
その群馬銀行さんが、「起業」に力を入れてくれれば、きっ
と群馬県はもっと変わると思います。どちらかといえば
群馬銀行さんというと、当時は保守的な銀行というイ
メージがありました。齋藤頭取が、トップとして群馬
銀行を運営されている今、群馬銀行も時代に適応してど
んどん変化している気がしています。だから私も、群馬
銀行さんの群馬経済の下支えには、非常に期待していま
す。

【今後の事業展開】

——そんなお二人のお志が目指しているところは一つ
というのが、今日はお話から、聞いている方も伝わった
のではないかなというふうに思います。さて、起業や地
域の活性化の支援をしていただけるのも、やはり本業が
順調だからこそのことと思います。群馬銀行、ジェイア
イエヌのことも、少しお聞かせいただければと思います。
まずは齋藤頭取からお願いいたします。

齋藤頭取：昨年の10月から始めた取り組みなんです
が、スマ早運動というのを始めました。

——すまはや？

齋藤頭取：スマートに早く帰る。

——帰る？

齋藤頭取：運動なんです。

——なるほど。

齋藤頭取：スマートにっていうのは、賢くという意味が
あるそうなんですけれども、自分の仕事の段取り、また、
無駄を省いて、家族と一緒に毎日食事ができる時間程度
には帰ろうじゃないかと。でも、生産性は落とさない。
これから女性に活躍していただくには、出産や育児、また、
自分で自己啓発をするための時間が必要になってくるわ
けです。ワークライフバランス、いわゆる仕事と家庭を
両立させていく。加えて、自分自身を高めるようなゆと

りのある時間が持てるように、夜7時までには帰ろうと
いったような新しい取り組みをやっておりまして、より
一段と魅力ある職場にしていければいいなと思っております。

それと、お客さまのニーズがいろいろ変わってきている
中で、年内に証券子会社を設立したいと思っております。
ぐんぎん証券という子会社ですが、これを設立すること
によって、今までよりも少しだけリスクが高いけれども、
少しだけリターンも高いものが期待できるような商品、
こういったものを取り扱うようにしていきたいなと思
っております。それと、東南アジアへ駐在事務所を設置
したいというのは先ほどお話ししました。そういったこと
をやっていく上でも、やっぱり人材というものが非常に
大切になっていきます。もう既に始めているのですが、
銀行の内部の事務処理、このやり方について、今、根本
的に見直しをしております。そこである程度余力とし
て生まれた人員を、お客さんに対して、よりサービスを
充実させられるような部署に配置をしていきたいという
ことで、いろいろと考えております。それもこれもすべて、
視点はお客さんのためにどうしたら役に立てるだろうか
という部分を念頭に置いて考えているところであります。

——田中社長のお話を少しお聞かせいただければと思
います。ジェイアイエヌの次なる挑戦は何でしょう。

田中社長：はい。やはり、海外とJINS MEME、この2
つに次の成長のエンジンになる大きな可能性があると感じ
ています。今現在、中国に70店舗展開しているのです
が、年内に100店舗になる予定です。そして、昨年11
月に進出した台湾が現在3店舗なのですが、非常に好調
で、今後も拡大していく予定です。また、東南アジアも、
これから新しく新規参入する余地がある国は沢山あるな
ど。難しいのはアメリカです。

——アメリカ、サンフランシスコと、あともう1店舗、
複合施設内にオープンなさったんですけどっけ？

田中社長：いえ、これからです。

——これからですか。

田中社長：ロサンゼルスやサンノゼなどのショッピング
センターに、もう3店舗出店が決まっています。

——ああ、そうなんですね。

田中社長：ええ。マーケティングにしても、ブランディ
ングにしても、中国や台湾は、比較的日本と同じような
スタイルで成功するのですが、アメリカは、また全然違
うのです。このアメリカをどう攻略するかが、これから
の大きなチャレンジです。我々眼鏡業界で世界ナンバー
ワンの企業ですら、アメリカでの売上利益が6割なので
す。ですから、アメリカを攻略すると、全く景色が変わ
ると思っています。そういった意味では、非常に難しい
のですが、チャレンジのし甲斐のある、国だと感じてい
ます。



【起業や新規事業に挑戦する人へのメッセージ】

——今日は群馬銀行の齋藤一雄頭取と、ジェイアイエ
ヌの田中仁社長のお二人に、起業やイノベーション、地
域の活性化をテーマにお話を伺ってきました。そろそろ
お別れの時間となりますが、最後に、起業や新規事業へ
の挑戦を目指す人にメッセージをいただければと思いま
す。齋藤頭取、お願いいたします。

齋藤頭取：メッセージというよりも、私が好きな言葉な
んですけれども、アメリカのサミュエル・ウルマンとい
う詩人の「青春」という詩がありまして、これは「青春
とは人生のある期間を言うのではなくて、その人の心の
様相を言う」と。挑戦する心だとか、好奇心だとか、情

熱だとか、こういったものがある限り、人は青春であると、
こういう趣旨の言葉があります。年を重ねただけでは人は
老いない、理想を失うときに、人は初めて老いるのだと。
短い詩で、知っている方も多いと思いますが、なかなか
いい詩だなと常々思っております。

——田中社長、お願いいたします。

田中社長：私もメッセージというほどではありませんが、
非常に考えさせられた記事があります。アメリカで90歳
以上の方にアンケートしたもので、「あなたは今までの人生
で何に対して一番後悔していますか」という質問だった
のですが、9割以上の方が、若いときにもっと挑戦す
ればよかったと回答したようなのです。「なるほどな」
と思いました。きっと若いときに挑戦をして失敗をした
ことは、90歳ぐらいになると、よい思い出に変わるので
はないでしょうか。ですから、もちろん人に迷惑をかける
のはよくありませんが、挑戦をして、納得のいく人生
を歩んでほしいなど、若い世代に対して思います。

——頭取も。

齋藤頭取：地元群馬でも、60歳になって新しいビジネス
を始めて、見事に花開いて成功している経営者の方もい
らっしゃるんですね。ですから、今、田中社長がおっ
しゃった挑戦という言葉、たぶんサミュエル・ウルマン
の青春の言葉にも通じると思うのですが、やっぱりそう
いう気持ちの持ち方が非常に大切だし、それを実際に思
うだけではなくて、やってみるといことが大切なよう
な気がしますね。

——今日は貴重な機会をいただきました。今後のお二
人のご活躍と、元気な社会づくりができることを期待し
ております。今日はどうもありがとうございました。

田中社長：ありがとうございました。

齋藤頭取：ありがとうございました。

エピローグ

夢への挑戦をテーマに、明日へ向かって走っている人
を応援する番組「チャレンジ・ザ・ドリーム」。新年度
1回目の放送の今日は、群馬銀行の齋藤一雄頭取と、ア
イウェアブランド「JINS」で眼鏡業界の革新を続ける株
式会社ジェイエヌの田中仁社長のお二人をゲストに
お迎えして、お話を伺いました。立場は異なるものの、
共に地域の発展や新しいことへの挑戦を応援する強い気
持ちをお持ちなんだなと感じましたが、皆さんはいかが
でしたでしょうか。

インタビューの様子は、ポッドキャスト配信も行っ
ています。FMぐんまホームページの「チャレンジ・ザ・
ドリーム」のサイトをご覧ください。

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」
この番組は「頑張るあなたを応援します！群馬県信用保
証協会」の提供でお送りしました。ご案内役は、私、奈
良のりえでした。

F Mぐんまと当協会の共同制作番組
チャレンジ・ザ・ドリーム
～群馬の明日をひらく～
【6月の放送のお知らせ】
平成28年6月2日（木）12:00～12:55
再放送 6月4日（土）8:00～ 8:55
ぜひお聞きください！