

チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

平成29年4月6日（第49回）放送

当協会は、平成25年度より、FM GUNMA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。2017年度がスタートしました。新入学や新社会人はもちろんですが、そうでない人にとっても何か新鮮な気持ちになれる時期ではないでしょうか。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、今回で放送5年目に入りました。本年度も元気の素になるようなお話をお届けできればと思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。さて、そんな新年度、初回の放送のゲストは、アイウエア業界で革新を続ける株式会社ジンズの田中仁社長と、日本銀行前橋支店の神山一成支店長のお二人です。起業をテーマにお話を伺っていきます。

【プログラム】

■特別対談

株式会社ジンズ

田中 仁 社長

日本銀行前橋支店

神山一成 支店長

©アナウンサー 奈良のりえ

特別対談

株式会社ジンズ

田中 仁 社長

日本銀行前橋支店

神山一成 支店長

——FM GUNMAのスタジオに、ジンズの田中仁社長と、日本銀行前橋支店の神山一成支店長にお越しいただいています。今日は起業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。

田中社長：よろしくお願いいたします。

神山支店長：よろしくお願いいたします。



【それぞれの第一印象】

——田中社長が54歳で、神山支店長が50歳ということ

で、ほぼ同世代のお二人なんですけれども、これまでに
お話になる機会というのはありました？

神山支店長：はい。県内のいろいろな場でお会いすること
は多いです。

———そうですか。

神山支店長：もっとも、田中社長はもう人気者ですので、
私がなかなか近づいていくことができないです。

田中社長：いえいえ、とんでもないです。

神山支店長：そこで一度ですね、まとまった時間を頂戴
して、いろんなお話を伺ったりというふうなことをして
みたいと思いました。

田中社長：そうですね。いろいろとお話をさせていただ
く機会もありました。

———それぞれの第一印象はいかがでした？ 田中社
長。

田中社長：「やはりエリートの方は違うな」という感じが
しましたね。

神山支店長：何をおっしゃいます。（笑）いや、田中社
長はですね、想像していたのと違って、すごい物腰の柔
らかい方で、びっくりしました。

———今日は、それぞれの本音をぶつけ合うような、そ
んなトークをしていただけたらと思うのですが、よろし
いでしょうか。

田中社長：はい、ぜひお願いします。

———はい。

神山支店長：お手柔らかにお願いいたします。

【群馬の底力】

———まず初めはですね、お二人のプロフィールもご紹
介しながら、群馬の底力、これをキーワードにお話を伺っ
ていきます。年齢順でいきます。田中社長は前橋市のご
出身で、地元の信用金庫勤務などを経て、服飾雑貨の卸
製造業を創業。その後、アイウェア業界で成功を収めて、
海外にも進出しています。また、起業家の発掘を目指す
プロジェクト、群馬イノベーションアワードを開催する
など、起業家の発掘を目指すプロジェクトだけでなく、
起業やイノベーションを通じ地域を活性化していくとい
うことですね、これを応援する取り組みなどをしてい

らっしゃいます。現在も本社を前橋に置いていますけれ
ども、田中社長にとって群馬や前橋というのはどんな存
在ですか。

田中社長：そうですね。やはり自分が生まれ育った場所
であり、そしてそこから商売をさせていただいて、育て
てくれた場所という感じです。

———神山支店長なんですけれども、東京都のご出身で、
東京大学を卒業後、日本銀行に入行。企画局政策企画課長、
金融機構局総務課長を歴任して、おとし2015年に前橋
支店長に就任しました。アメリカのコロンビア大学客員
研究員の経験もありとのこと。東京からいらっ
しゃった神山支店長から見た群馬の印象というのはいか
がですか。

神山支店長：私は東京に住んでいて、学生のころから群
馬県にはよくやってきていたわけであります。

———どういったことで？

神山支店長：スキーでありますとか、山登りであるとか、
社会人になってからは、それがゴルフになったり、温泉
だったりとかというふうなことで、1年に1回、来ない
ことはないっていうふうなことでありました。今回赴任
してやってきた前橋、これは実はですね、初めて来たと
ころであったわけです。家族を連れてきて2年ぐらい住
んでみて、とても住みやすいところであるというふう
に思っております。妻は育児休暇が終わってですね、この
1月から東京の職場に復帰しているわけでありませ
けれども、そのまま前橋に住み続けたいというふうな
ことで、1時間半かけて新幹線で東京に通っているところ
であります。

田中社長：すごいですよね。

———そうですね。

田中社長：うれしいですね。

———そのあたりの魅力というの、やっぱり群馬の底
力をひも解くヒントになるような気はするんですけど
も。

田中社長：はい。

———田中社長は東京での生活が中心なんですけれども、
週に何日前橋に戻っていらっしゃるんですね。

田中社長：はい。

———そういった中で、群馬の姿って、今、どのように映っています？

田中社長：群馬県は、とても恵まれているなと思います。———恵まれている？

田中社長：はい。税収も豊か、東京にも近い、人口も少なくはないということで、比較的恵まれた地方都市なのではないかなという感じがします。

———ああ、そうですね。

田中社長：困ってないが故に、あまりあくせくせず、割とのんびりして、それがもしかしたら、ゆでガエルになりはしないかなという、少し危惧はしていますね。

———ゆでガエル、そうですか。確かに群馬に来ると、県外の方がいらっしやると、群馬の人に「群馬のいいところは何？」って聞くけど、「あまりないんですよ」とかっておっしゃる方が多い。神山支店長もそんな印象をお受けになりました？

神山支店長：本当にないわけではないと思うんですね。取りあえず謙遜されて「ない」と言ってみるみたいなのところがあるのかなというふうに私は思っています。あとですね、比較している対象が、結構レベルが高かったりとかするんですね。例えば「飲食店がないですね」といった話をするときに、どこと比較しているかというと、東京の銀座と比較していたりとかする。

———なるほど（笑）。

神山支店長：地方都市同士の比較ではなかったりするんですよ。結構、群馬の方って、いろいろなものを見ておられて、比較対象が広いような感じがいたします。

田中社長：私は逆に、あまり外を見てないのではないかなと思っていて、その辺が実際はどうなのかなっていうのは興味がありますね。

———神山支店長、どうですか。

神山支店長：先ほど銀座の話をしましたけど、銀座ばかり見ているかもしれない。もっといろいろな地方都市も併せて見てるか、もっと海外の状況を併せて見てるかという、そうでなかったりするのかもしれませんが。なんか非常に際立ったところをどんどん求めて、新しいもの好きみたいな話も、よく聞くことがありますけど。

田中社長：はい、そうですね。

神山支店長：その新しいものをどんどん追って行って、だけどそれが群馬にはないのが残念だみたいなことをおっしゃっているような印象ですかね。

———確かにブームには飛び付くんだけど、深さがないと言ったら言い過ぎかもしれないけれども、どうなんですかね。

田中社長：うーん。難しいですね。

———難しいですね。でも、せっかくですからね、いいところも、課題も含めて、それを底力として、もう全部の力として集結して打っていきたいなんて思いますよね。支店長、どう思われます？

神山支店長：まず、経済を見る私の立場から言いますとですね、群馬の経済っていうのは、日本全国の中でも際立ってしっかりしている、強いというふうなことであります。まず、やっぱりものづくりですね。世界経済が一体となっていく中で、各企業が日本の中でじゃあどこで生産をしようといったときに、群馬を選ぶ企業というのが増えておりまして、首都圏に近いというような立地、それから交通網が便利だというふうな特性、それから災害が少ないというふうなこと。これはやっぱり、ものづくりを行う企業にとってはですね、非常に重要なことで、静かな動きとして群馬県に企業がどんどん集まってきているっていう動きがあります。

田中社長：そういう意味では潜在力がやはり高いように思います。

———そうですね。

田中社長：恵まれていますよね。

———それに気が付いていない部分もあるんでしょうかね、私たちが。

田中社長：うーん。

神山支店長：10年前、20年前というふうなことでいくとですね、最初、とにかく海外へみたいな感じが多かったもので……。

———そうですね。

神山支店長：その中で少し群馬というのは目立たないような状況がありましたけど、今は海外も含めて、最適な生産を考えるとという中で、群馬が見直されてきているというような感じでありまして、私、これは群馬の逆襲み

たいなことを言っているんですけども、今の動きというのは非常に力強い動きだと思っています。

【群馬の強みと弱み】

——そのほかの、例えば強みであったり、弱み、そういったところをどのように捉えていらっしゃるんですか。

神山支店長：群馬の経済ということでは、ものづくり、製造業というふうなことで、非常に強いというふうなことは誰にも異論がないところだと思うんですけども、製造業だけではなくてですね、非製造業においても、かなりいい動きがあるというふうなことであります。例えば県内に本社のある企業の売上規模を見ていくとですね、ヤマダ電機さんが飛び抜けています。それからベシシアさん、そしてジンズさん。小売業の売上高というのは非常に大きいんですね。これらの先っていうのは、店舗を全国展開しているというふうなことでありましてですね、非常に存在感が大きいと。たぶん群馬の企業は外に出ていくっていうのが非常に得意なんだろうというふうに、もう県内にとどまることがない。製造業においても海外に出ていくという動きがありますし、非製造業においても県内にとどまらず全国に展開していくというふうなことがある。これはやっぱり、広く世の中を見ているというふうなことなんじゃないかなと、私自身は思っているところなんです。

田中社長：あともう一つ、ビジネスモデルとして、群馬って、人口も過密ではありませんよね。だからこういった薄いところで、地域で成功する小売業や、流通小売業というのは、全国どこでも成功する、そういった可能性があります。必ずしも東京の大都会で成功したビジネスモデルが全国に広がるかというと、東京のような大都会はそんなにありません。新宿みたいなまちは多くないですよね。

——確かに。そうですね。

田中社長：池袋とか、渋谷とかありますけれども。だからそういう意味でも、この群馬というのは、割とそういう試金石というか、ここで勝てれば日本で勝てるというか。

神山支店長：私はそれ、思いますね。地理的に見て、群馬っ

て日本の真ん中なんですけれども、地理だけではなくて、いろんな面で真ん中、日本のですね、中心みたいな部分があって、東京っていうのは、そこから少し外れているんですよ。だからそこで成功したことが全国に展開できるわけではない。だけれども、群馬で成功したことは、群馬は中心ですから、全国に展開できるっていうふうなことなんじゃないかなというふうに。

田中社長：すごいですね、群馬中心説です。

——新しく出ましたね（笑）。群馬中心説。田中社長、満面の笑みですよ。

田中社長：いやいや、ねえ、けれども、そういうのをみんな知って、いろいろチャレンジをしていけたらいいですよ。

——そうですね。中心説が強みだとしたら、逆に、課題としてというか、弱みはどんなところだと思いますか、支店長。

神山支店長：今ですね、いろいろ際立っていくということも重要ですので、あまり平均というふうなことを、企業としては追い求められない部分はありますよね。何が先端で、その先端っていうのはこれからの中心になっていくわけですけど、それをしっかりと見極めてビジネスにしていける。これは群馬に在るからできるっていう話ではなくて、個々の起業を志す人が一生懸命考えなきゃいけないことのような気がいたします。

——経営者の気質としてはどうですか。

神山支店長：うーん。やっぱりオープンな感じ。自分の力だけじゃなくて、人の力をですね、取り込んでいくような感じというのが多いかなというふうに。群馬県で結構地場の企業だとすると、群馬県出身の方がトップにいるかなと思ったりとかすると、結構そうじゃなくて、他県の方が中で偉くなって社長になっているというふうなこともあったりとかして、そこら辺も、やっぱりオープンな感じ、開放的な感じというのを印象として受けています。

——ここでいったんですね、皆さまには曲をお届けしたいと思います。今日はお二人からそれぞれ、今、好きな曲というので選んでいただいております。まず1曲目は、神山支店長に選んでいただきました曲をお届けした

いと思います。

神山支店長：いろいろ悩んだんですけども、やはり群馬のですね、アーティストの曲をお願いしようと思ひまして。群馬のバンドというと、BOOWY、BUCK-TICK、そして最近back numberだというふうなこと。ただ、田中社長にお会いしてですね、back numberの失恋の曲というわけにもいきませんので、『電車の窓から』にいたしました。故郷を離れる切なさを歌った曲なんですけれども、とてもいい曲なので、聞いていただければと思います。

——それではお届けいたします。back numberで『電車の窓から』。

【群馬県の開業率】

——続いては、開業率についても見ていきたいと思うんですけども、開業率、これは新たに開業した会社の数が、もともとあった会社の数の何%に当たるかという数字なんですけれども、群馬県はこの開業率を10%に上げることを目標にしています。これは国と同じくということなんですけれども、神山支店長が県内経済の判断をするときに、やっぱりこの開業率というのもご覧になるんですか。

神山支店長：経済という面で大切なのはですね、企業が経済環境への変化、これにしっかり対応していく、スピーディに対応していくというふうなことなんです。変化への対応がしっかりするのであれば、別に新しい企業が出てくるのではなくて、既存の企業が変革するのであっても構わないわけでありまして。不確実性の高い世の中ですけれども、それぞれの企業が様子見姿勢に徹するというのではなくてですね、しっかりと前向きな取り組みを進めていくというふうなことが重要です。その上でなんですけれども、やはり開業率という動きとですね、我々、潜在成長率という言葉を使うんですけども、その間には、やはりなんか相関みたいなものがあるような感じがいたします。そういう意味では開業率の動きについては注目しております。

——2014年度の開業率で見いきますと、全国平均が4.8%、それに対して群馬県は5%、全国を超えている

んですよ。

田中社長：はい。しかし、超えたのは最近なのですよ。確か4～5年前は全国平均以下でした。

——ああ、そうでしたね。でも、やっとその辺が変わってきたというか。

田中社長：ちょうど私どもと上毛新聞社さんでやっている群馬イノベーションアワード、それから群馬銀行さんの……。

——ぐんぎんビジネスサポート大賞。

田中社長：そうですね。サポート大賞。そういった取り組みを開始してから、割と徐々に増えてきたのですよ。



提供：上毛新聞社

【起業を応援する理由】

——今、お話にありましたけれども、田中社長は、起業家を発掘する、そんなイベント、群馬イノベーションアワードや、育成する群馬イノベーションスクールを開催するなど、起業を応援していらっしゃいますし、それから、群馬県の創業支援連携会議の委員もなさっていますけれども、やっぱり起業を応援するというのは大切なというふうに思っていますか。

田中社長：そうですね。やはり群馬県が元気になろうとしたときにですね、起業家がどんどん、どんどん生まれてですね、地域が活性化すること、地域が元気になる一つの要因だと思います。

——そうですね。

田中社長：そうしたときに、起業家がなんでこんなに生まれないのだろうか。これは、やはり起業というものの、商売は素晴らしいのだというものを広く県民の皆さんに

知ってほしくて、この群馬イノベーションアワードを始めたのです。私は、自分自身で体験して、起業というものが素晴らしいと思っています。確かにリスクはあるのですよ。リスクはあるのですけれども、それを補って余りあるほどの魅力があります。これをもっともっと地域の若者に知ってほしいなと思って、このような活動を行っているのですよね。

———こういう、やっぱりモデルになる方がいらっしゃるというのは、群馬にとっては、まさに宝ですね。

神山支店長：本当にそう思いますね。やっぱりなかなか起業というのがどういうものかイメージできない中で、具体的なロールモデルとなる方が近くにいらっしゃるというのは重要なことだと思います。

田中社長：奈良さんも私のことをよくご存じですけども、私、なんにも取り柄がなかったわけですよ。

———どうかな（笑）。

田中社長：いやいや、それがですよ。東証一部上場企業になれたわけですよ。

———うーん。

田中社長：でもこれは、私が特別なのではなくて、本当にその気になれば、地域の若者みなさんにチャンスがあるということなのです。

———ああ。本気。覚悟を決める。

田中社長：覚悟なんて、初めから決まらないものです。やっていくうちになのです。何でもそうですけど、一歩踏み出さないと次に行けないので、その一歩を踏み出してほしいのですよね。それは別に起業だけではなくて、何でもいいと思うのです。

———何でもいいから……。

田中社長：ただ、世の中の教育が、なんかこう、5教科を一生懸命勉強して、いい高校、いい大学へ行って、大企業へ勤めなさいと。これも素晴らしいことだと思います。けれども、違う道もいっぱいあるのだよということを、この群馬イノベーションアワードを通じて伝えたかったのですよね。

———うーん。神山支店長。

神山支店長：まず、基本はですね、やりたいことをやるっていうふうなところ、その手段として起業みたいなのが

あって……。

田中社長：そうです。

神山支店長：やりたいことは、自分の中にとどまっているよりも、いろんな人を巻き込む形でやれるほうがいいわけで、そこで社会とのつながりとか、いろんなことを考えていって、どういうふうなお客さんに貢献できるかみたいなことを必死に考えていく。その中では、当然つらいこともあるわけですけども、うまくいけば、それなりの返ってくるものもありますし。

田中社長：今、支店長がおっしゃったとおりで、自分のやりたいことをやる世の中になっていけばいいですよ。

———世の中が、じゃあまだちょっと窮屈なんですかね、そういう意味で。

田中社長：価値観が画一的なのです。

———支店長がうなずいていらっしゃる。何か感じます？

神山支店長：やりたいことが商売、ビジネスだとして、それが可能になるような状況っていうところには、やっぱりまだ幾つかのハードルはあるような感じはいたします。ただ、大したハードルではないっていうふうなことをわかってもらって、前に進んでもらう余地も十分にあるとは思っているんですけども。

———田中社長、大したハードルではないですか。

田中社長：今、ベンチャーを支える環境というのは大きく変わり、起業するハードルは低くなっていますよね。

———はい。

田中社長：昔、私が商売を始めたときは、商売に失敗したら、もう人生は終わりのわけですよ。しかし、今はそんなことはなくて、一度や二度の失敗は、だんだん受け入れる、そんな社会になってきているような気がします。

神山支店長：本当にそう思います。

———あとは、そういったベンチャーを応援するような、そんなメンターのシステムというの、ずいぶんとでき上がってきた。日本全体もできてきて、田中社長もかわっていらっしゃるそうですね。

田中社長：そうですね。ここ最近、エンデバー・ジャパンという一般財団法人ができたのですけれど、ニュー

ヨークに本部を置く、エンデバーという起業家をサポートする。その国だけではなくて、世界につながるような起業家を目指す人をみんなでバックアップしようということで、マネックスの松本大さんがチェアマンとして、あとは孫泰三さんとかですね、LINEの元社長、森川さんとか、『フォーブスジャパン』の高野さんとかですね、14人の経営者が、本当にみんなボランティアで、時間とお金を費やしてですね、日本のために頑張ろうということ で立ち上がったのですよね。

———すごいですね。聞けば聞くほど、支店長、いかがですか。

神山支店長:金融機関もですね、やっぱり起業家をサポートするっていうふうなことは、やりたい仕事の一つでありますので、最近は一生涯懸命企業への働きかけ、企業と金融機関の二人三脚関係みたいなのをですね、強めていくというふうなことになってきていると思います。起業家が必ずしも金融の知識に長けているとは限りません。そうでない場合が多いんだらうと思います。その部分は金融機関に任せていただいて、本業のほうに徹していただく、やりたいことのほうに徹していただくというような協業関係が、すごい重要なんだらうと。

田中社長:そうですね。私も、起業したころは、この番組のスポンサーでもある群馬県信用保証協会さんに、だいぶ助けていただきましたね。

———ああ、そうですか。

田中社長:ありがたいです。

【地方創生とは】

———しみじみと語っていらっしゃいますけれども。さて、ここでちょっと視点を変えまして、神山支店長に、今、地方創生ということがよく言われていますけれども、そうした中で、どういうふうに考えていくべきか、その辺も少しお話いただけますか。

神山支店長:「地方が大事」という話は昔からあったと思うんです。だけど、今回の地方創生というのは何が違うかということなんですけれども、よく経済の活性化のためには金融緩和が必要だ、財政出動も必要だ、そして成長戦略もみたいな話で、それらがそろって初めて経済

の活性化が実現するっていうようなことが言われるわけですが、成熟した先進国である我が国においてですね、政府が経済の一つの方向性を決めてしまうというのは、すごく無理があるわけであります。なので、日本においては成長戦略というのはなかなか出てこないという状況がある。この点、国を細分化して地方というレベルまで落としていけば、それぞれの方向性というのを決めることがスムーズにできるのではないのか。今の地域がですね、そういう中で競わされる時代になってきている、それが地方創生の動きだというふうに思います。地方にもいろいろありましてですね、人口がはっきりと減少し、その中で、医療とか、教育とかのインフラとかもなかなか維持が難しくなって、それがさらに人口を減少させるみたいな、もう悪循環に入り込んでいるような地域も出てきております。日本全体としては緩やかに人口が減少していくわけですが、大きく人口が減るところも出てくる。片や、人口が減らない、もしかしら増えるところも出てくるかもしれないというのが今後でありましてですね、地域で明確な方向性を共有し、起業をはじめ、前向きな動きを多数出てくるようにしていく。そうやって好循環をつくっていくとなるとですね、インフラも充実し、人も後から集まってくるというような、そういう好循環、そういうのをですね、県内にたくさんつくっていききたい。ただ、そのためには、黙ってここで待っているということじゃなくてですね、いろんな前向きな動きを先駆けてやっていかなきゃいけない。そういうふうなことを考えますね。

田中社長:そうですね。ただ、地域の中でそういった、少し先のことを行おうとすると、理解してもらうまでに時間がかかったりすることもあります。

———ああ、そうか。

神山支店長:そこをですね、変えていかなきゃいけない。そういう前向きな動きに成功している地域が一つ出ると、「ああいうふうになってみないか」というふうな感じで、それに続くところも出てくるというようなことではないかなと。

田中社長:そうですね。

神山支店長:なので、群馬においてですね、そういう見

本みたいなものをつくって、全国に示していきたい。

田中社長：もう、とにかくやってみることですね。

神山支店長：やりたいことをやってみるということ。

田中社長：はい。

神山支店長：それには無理がないじゃないかっていうことです。

——はい。



【創業に必要な『モノ』】

——次は起業の種をキーワードにお話を伺っていきます。神山支店長は創業者や経営者とお話になる機会が多いと思うんですけども、そうした会話の中で、独特な発想などを感じるということというのはありますか。

神山支店長：実はあまりないんですけども、あえて言えば、一生懸命今のことをやっているなあというふうなことは感じます。先のことを考えすぎずに、目の前の仕事を、やりたい仕事というのをただ一生懸命にやっておられるというふうなことなのかなあと。そのとき、そのときに自分がしなければならないというふうなことを感じること、そういうことに対して敏感なんでしょうか、自分で最善と思われるような取り組みをやっておられると感じております。

——田中社長、創業に必要な能力というのは、もし挙げるとしたら何だと思います？

田中社長：そうですね。やはり、まずはアイデア。

——アイデア。

田中社長：はい。そして次に熱意。

——熱意。

田中社長：そして次に実行力という感じでしょうか。

——うーん。

田中社長：アイデアが何もなく、熱意だけあっても、駄目なのですね。

——そうですね。

田中社長：アイデアがあっても、熱意を持って物事を実行させようという、強い思いがあって初めて、起業ができると思うのです。

——その3つのバランス、それぞれが必要であると。

田中社長：これはもう全部必要ですね。ただ、好きなことだったら、全部つながると思うのですよ。

——確かにそうですね。そのあたりは群馬の方々というのはどうですか。

田中社長：一歩踏み出すことを、怖がっている人は多いように思います。ですから、アイデアがあって、熱意もあるのだけど、実行に踏み出せないという人がいるのですよね。何で実行に踏み出せないのかというと、まずビジネスがどういうものかわからないと。

——ああ、そうかそうか。

田中社長：経営などしたことがないし、どうやっていいかわからないと言うのですよね。ビジネスを学ぶ場がどこにあるかということ、ほとんどは東京に集中しています。

——そうですね。

田中社長：例えばMBAを例にとるとすごくわかりやすいですけど、能力があって、お金のある人が受ける、そういうシステムというか、制度になっているように思います。

——お金がないと受けられないと。

田中社長：ええ。それで私が思ったのは、ビジネススクールの民主化をしよう。ということで群馬イノベーションスクール。我々はメガネの民主化を行ってきましたので、今度は起業家教育の民主化も進めようということで、群馬イノベーションスクールを始めました。経歴が必要というわけでもなく、お金もかからずに、毎月1回、ビジネススクールの教授の話をですね、知識として聞けるようにしたところ、そこからイメージがどんどん、どんどん膨らんで、それまでのアイデア、そして若干の熱意

だったものが、熱意がさらに膨らみ、実行に落ちていくという若い人が増えてきましたね。

【海外の起業事情】

——— 神山支店長は、アメリカのコロンビア大学に1年間、客員研究員として行っていた経緯があるそうですが、アメリカの若者というのは、起業意欲が高いように聞くんですが、そういった雰囲気というのは感じられましたか？

神山支店長：コロンビア大学では、ビジネススクールと、公共政策大学院、官僚の養成所みたいなところの2カ所に所属したんですけれども、ビジネススクールには起業意欲の高い学生さんが、もちろんたくさんおりました。一方、公共政策大学院では、そうではありません。日本でもビジネススクールに行けば、起業意欲の高い学生はたくさんいるのだと思います。この点、日米間で大きな差っていうのはないのではないかなと。そう思って、ちょっと政府の中小企業白書というのをずっと読み返していたんですけれども、日本において、起業に踏み切らない理由を尋ねたアンケート調査というのがあったんですよ。

——— 興味深いですね。

神山支店長：それを見るとですね、年齢によってだいぶ答えが違ってまして、40代、50代、60代ぐらいの世代の方では事業に失敗したときの不安を挙げる方というのが多い。これはもう明確です。ところが若者では、20代、30代のところでは、失敗に対する不安というのはですね、それほど大きくないというふうな結果でありました。若者に特徴的なのはやはり、近くに起業家がいなかったので、現実味がなかったというふうな回答でありましてですね、要するに田中社長みたいな方がそばにいるかどうか。ちょっと状況が変わってきたら、日本でも起業意欲が高い若者がたくさん現れてくる状況があるなというふうに思っているところであります。田中社長をはじめ、群馬でやられている取り組み。若者は、やりたいことを持っている。そこに何か触媒として働きかければ、自然に火がつく。あとは、若者たちが頑張ればいい。

田中社長：そうですね。

——— 群馬でそのシステムができているというのが、うれしいですね。

田中社長：こういう活動が、地域にどんどん、どんどん広がると、もっと地方は元気になると思うのですよね。この間はですね、福岡市役所の方が、群馬の活動を参考にさせてほしいということで尋ねていただいて……。

——— すごい。

田中社長：また12月に行う群馬イノベーションアワードに来られるのですが、びっくりしたのは、福岡って、開業率、おそらく地方でナンバーワンなのです。

——— そうなんですか。

田中社長：ええ。それなのに、そうやってもう貪欲に、ほかのいいところを見ていこうという、そういう意識なのです。

——— うわあ、すごい。

田中社長：もう一つびっくりしたのが、私のところに来られた方はですね、グローバルスタートアップ課という課長さんなのです。

——— ええっ。

田中社長：グローバルスタートアップなんていう課があること自体が、もうすごいことです。

——— ほんとですね。

神山支店長：地方自治体ですものね。

田中社長：そうですね。それで、その方は、毎月1回、海外のさまざまな事例とか勉強に行っているらしいですね。その課には4～5人いるらしいのですが、その方々も、2カ月に1回は海外に行っている。

——— はああ。

田中社長：福岡市役所全体では、その方は細かい数字はつかんでないけど、たぶんということで、40～50人ぐらい、毎年海外へ行っているらしいのです。では、この群馬県の各市役所の方々は、どれだけ世界を見ているのだろうと。

——— うーん。

田中社長：このようなところが、差が出る一つの要因じゃないかなと思うのですよね。

——— 大きいかもしれないですね。

田中社長：ええ。やはり学ぶことは大切です。世界を見て、

自分たちを俯瞰するという、そういう視点が、もっともっと、行政も、民間も必要なのではないかと思うのですよね。別に何か世界のまねをしろということではないと思います。

———そうですね。

田中社長：いろんな事例を見て、その中で自分たちの強み弱みをちゃんと分析して、自分たちならではのまちづくりとかをしていけば、もっともっとよくなるのではないかって、私はもう本当に最近強く思っています。

神山支店長：いろいろ新しい取り組みはですね、トライ・アンド・エラーが不可欠ですね。ほかの方々のトライ・アンド・エラーを見て、ただ乗りできる部分があれば、どんどんただ乗りしていったほうが、より効率的に進めるというふうなことがありますので、そういう意味で、いろんな動きを研究するっていうことは重要で、全員がそれをやるわけにはいきませんから、誰かが代表してやる。それは確かに行政の役割として適当なのかもしれないですね。

【海外のよさ】

———ぜひそういう方々にも、この放送が参考になるとうれしいなというふうに思います。今、田中社長のお話の中で、世界を見て自分たちを俯瞰という言葉がありましたけれども、田中社長はジーンズを海外展開していて、外国人の社員もいらっしゃることと思うのですけれども、日本と違うよさというのを感じるということのも結構おありですか。

田中社長：そうですね。海外は、今、中国、アメリカ、台湾に出店しているのですけれども、彼らを見ていて思うのは、やはり自身の意思をしっかり持っていますね。

———ああ、結構出ていますか。

田中社長：だから、自分の意思や考えを相手に伝えるということが、ものすごくはっきりしています。

———そうですか。

田中社長：議論の文化があるのでしょうかね。

———議論の文化。

田中社長：ええ。日本の場合はやはり、ある程度、上司から言われたことを黙ってこなすような。

———そうですね。

田中社長：ええ。沈黙は金とか言いますけれども、ちょっとその辺は違いますよね。

【日本のよさ】

———逆に日本のよさというのを感じることも、お二方ともあると思うんですが、そのあたりはいかがでしょうか、神山支店長。

神山支店長：よいものをつくるっていう点では、日本人は負けないんじゃないかなというふうに思っています。比較的フラットな社会の中でですね、いろんな立場の人が協力して、知恵を寄せ合って、よりよいものをつくるっていうふうな点。これは他の国には負けなところになるんじゃないかな、外国人にはなかなかできないことかもしれないなというふうに思っています。ただ、いろんな知恵を寄せ合うという意味では、日本人の中だけでやっていたはいけなくて、外国人の知恵も使って、よりよいものをつくっていききたいというのが、今の状況なんじゃないでしょうか。

———田中社長はいかがですか。

田中社長：私もですね、日本人は、平均を取れば、きっと世界で一番優秀なんじゃないかと思うのですよね。まず人として、他人を思いやるとかですね、そういった気持ち、要は人としての人格としても素晴らしい方が多いですし、あとは能力ですね。これはやはり、すごく底が高いので、これは日本人は、昔からも言われているかもしれないのですけれども、たぶん世界で一番平均点が高い民族な気がしますね。

———いいところは生かして、さらに海外の方々からもいい事例はどんどん取り入れて、その能力の高さを、もっと皆さんに発揮していただく、そんな風土が醸成していくといいのかもしれないですね。

田中社長：そうですね。

———ここで1曲、お送りしたいと思います。ここでは田中社長のリクエストをお聞きしたいと思いますけれども、どんな曲かご紹介ください。

田中社長：そうですね。この曲は、前橋ビジョンのムービーを仮でつくったときに、当てで入った曲です。映像と、

この曲が相まってですね、感動的なムービーが前橋テルサで流れたのですけれども、その後、オリジナル楽曲になって、この曲ではなくなったのです。しかしこの曲は、曲として素晴らしいので、ぜひ聞いてほしいなと思って、今日はお持ちしました。

——はい。それではお届けします。トーヴ・ローで『ハピッツ』。



【田中社長のイノベーション】

——これが最後のパートになってしまいましたが、引き続きどうぞよろしくお願いいたします。締めくくりは、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、価格を抑えた商品で服を着替えるようにメガネを掛け替える提案から始まり、パソコン・スマホ用や、花粉対策用といった新たな機能のメガネ、さらには、目の動きなどを捉えるセンサーを搭載したメガネ型ウェアラブルデバイス、JINS MEME（ジンズ・ミーム）と、メガネ業界に新風を吹き込むイノベーションを続けているわけなんですけれども、やはり自分がイノベーションを行うんだという強い思い入れがあるんですか。

田中社長：そうですね、あります。なぜあるかというと、当社もこれから50年、100年と続くような企業になっていきたいと思うのです。そうすると、伝統とは革新の連続であると。やはり新しい製品とか、サービスがお客様から認められる。そして、ジンズがあったから、今、このライフスタイルがあるのだと思われるような、そういう製品とかサービスを生み出していかないと、たぶん

競争の中で埋もれてしまうと思うのです。だからこそ我々は、お客さまにどれだけ価値のある製品とかサービスを提供できるかということにも注力していこうと。それが結果、イコールイノベーションなのですよ。捉え方として、なんか技術的な革新とかで言うのですけれども。

——そうですね。

田中社長：しかし、それだけではなくてですね、やはりお客さまが「あ、こんな商品があってよかったな」「こんなサービスがあってよかったな」ということを解決することがイノベーションだと思っています。

——困ったことを解決する。

田中社長：はい。

【二人が注目している分野】

——今まさに田中社長がおっしゃってくださった、技術的な革新はもちろんなんですけれども、人がまだやっていない方法や、分野へのアプローチというのもイノベーションになりますし、それがビジネスチャンスにつながるのではというふうに本当に強く思うんですけれども、例えばですね、参考に、ぜひともお二人が今、注目している分野や事柄などもお聞かせいただければと思うんですけれども。

神山支店長：金融の分野ではですね、最近イノベーションの動きが活発でありましてですね、決済分野をはじめとする各種の金融サービスに、新しいテクノロジーを結び付けた、そのイノベーションをフィンテックと呼んで、2年ほど前から注目を受けるようになっています。例えば家計簿アプリとかですね、クラウド会計ソフトの連動みたいなものを各金融機関がセールスポイントとして示すようになってきているとか。これまで金融機関って、情報技術の進歩というのをですね、主として安全性とか、安定性とか、そっちのほうばかりで使っていた面があるんですけれども、これからは消費者のニーズに応えるっていうようなことに、ようやく動き始めたというふうなことでありまして、注目しております。

——田中社長はいかがですか。

田中社長：日本全体でいくと、AIとかですね、IOTとか、

そういったことがこれからどんな革新を起こしていくのかなというのは興味があります。しかし一方で、私も群馬の活動をしているものですから、地域の資源がどういう形で新しい扉を開いていくかということにも非常に興味があるのです。例えば群馬県でいくと、農作物、ものすごくいいものがいっぱいありますよね。

——ありますね。

田中社長：けれども、農作物が、今の流通に乗せているだけだと、そんなに農家の方の所得も上がらず、いろいろ苦勞も多いと思うのです。たぶんそこも、ビジネスチャンスというかですね、いろいろなイノベーションが起こせるのではないかなというのは何となく感覚としてありますね。地域に埋もれている資源を、どう磨きかければ世の中に対してインパクトを与えて、そしてお客さまに役立つかという視点で考えると、結構面白いのではないかと思うのですよね。

【群馬の隠れた『資源』】

——なるほど。地域に埋もれている資源という意味では、神山支店長にぜひこれはお聞きしたいんですけども、最近、大変もう群馬愛があふれているということで、県外からいらしたからこそ見える、まだちょっと埋もれているんじゃないかなという群馬の、何か資源というのはありますか。

神山支店長：例えば東京から友人とか、知人がやってきたときに、焼きまんじゅう、これがすごい喜ばれるんですよ。

——あ、そうですか。

神山支店長：まあ、有名なお店を一つとか二つ連れていって、「これはこういうふうに言われていて、けどこうですよ」みたいなことを実際に食べさせてみて、その前段階としてですね、あらかじめ焼きまんじゅうに関する情報を友人知人に送っておくんです。それでいろんな想像をですね、膨らませておいて、そうするともう、ほかの用事でやってきたはずの友人がもう、頭は焼きまんじゅうでいっぱいになってですね、前橋駅にたどり着いた瞬間、「どこの焼きまんじゅう屋に行こうか」みたいな話をしていたりとかする。私が申し上げたいことはですね、

焼きまんじゅうがすごいという話じゃなくて、ちょっとしたことに……。

——そうですね。

神山支店長：ちょっとした付加価値を付けることで、楽しんでもらえるっていうふうなこと。

——見せ方とか、仕掛けでしょうかね、田中社長。

田中社長：そうですね。ちょっとした伝え方や演出で、たぶん変わると思うんですよね。

【神山支店長のイノベーション】

——あらためまして、お二人の考えるイノベーションというのをですね、もう一度お伺いしたいと思います。経済を観察している立場の見方からのイノベーション、神山支店長、いかがでしょうか。

神山支店長：イノベーション、新しいサービスの提供というのは、誰が担ってもいいわけであります。新しい企業であっても、古い企業であっても。ただし、ほとんどのイノベーションは、既存の企業からは起きていないという現実もあったりいたしましてですね、消費者は潜在的に、もう新しいもの、革新みたいなものを求めているわけですが、既存の企業は、どうしても既存の消費者の表面的なニーズにとらわれてしまっているというふうなことなんだろうと。そこで新興企業に既存企業を打破するチャンスがあるというふうなことでありましてですね、ジンズさんはもう、新興企業ということではだんだんなくなってきているかもしれませんが、引き続き田中社長には、どんどん潜在している消費者のニーズをですね、顕在化させていただきたいと思います。——田中社長、やっぱり業界の中って、なかなかイノベーションは起きにくそうですね。

田中社長：ですが、たくさんありますよ。

——ありますか？

田中社長：イノベーションって、すごく難しく考えがちなのですが、フラットな目線で考えると、自分の歩いている道の穴ぼこを見つけてですね、その穴を埋めていく作業。人が気付いていない穴を見つけて埋めるわけです。それがイノベーションだと思います。

【起業や新規事業に挑戦する人へのメッセージ】

——勉強になりました。今日はジンズの田中仁社長と、日銀前橋支店の神山一成支店長のお二人に、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。そろそろお別れのお時間となりますけれども、最後に、起業や新規事業への挑戦を目指す人に、メッセージをそれぞれいただきたいと思います。まずは神山支店長からお願いいたします。

神山支店長：今日は田中社長とやりとりさせていただいて、あらためて感じたわけなんですけれども、やりたいことがあって、その手段として起業をするというふうなこと、そうであってほしいと思いました。その逆では駄目なんだというふうに、あらためて思ったわけであります。そもそも長い人生ですね、起業するか、しないかにかかわらず、やりたいことをやるっていうのが、やっぱり本当に大切だと思います。で、そのやりたいことっていうのがですね、はっきりしていないとですね、何をやっても、初めはうまくいくこともあるかもしれませんが、どこかでうまくいかなくなる。ただ、やりたいことをやるというところがしっかりしているのであればですね、簡単には失敗しないんじゃないかなというふうに思いました。また、失敗しても何度でもやり直せるということじゃないかなというふうに思いました。常にポジティブで前向きであるっていうふうなことが大事だなというふうに思ったところであります。

——田中社長、お願いいたします。

田中社長：そうですね。挑戦を目指す人には、ぜひ伝えたいのは、まず決意をすることだと。その決意をする、その判断基準として、面白いのか、面白くないのか、やるのか、やらないのか、もうそれだけです。

——なるほど。シンプルですね。

田中社長：ええ。好きなことだったら、たぶん必然的につながってくると思います。やりたくなると思うのです。ぜひチャレンジしてほしいですね。

——それぞれのお話から、皆さんにも多くのヒントがあったのではないかなと思います。これからも、お二人のご活躍と、群馬県の発展へのご尽力をご期待申し上げます。今日はどうもありがとうございました。

神山支店長：どうもありがとうございました。

田中社長：どうも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回目の放送は、アイウェア業界で革新を続ける株式会社ジンズの田中仁社長と、日本銀行前橋支店の神山一成支店長にお話を伺いました。新年度にふさわしい元気が出るお話をいただけたと思いますが、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 GUNMA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。

FM GUNMA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29年6月1日（木）12:00～12:55

再放送 6月3日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！