

チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

令和元年11月7日（第80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、群馬発の企業のトップインタビューを中心に構成しています。

プロローグ

こんにちは。ご案内役の奈良のりえです。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よそ1時間にわたって放送している「チャレンジ・ザ・ドリーム」。今日のトップインタビューは、ふるさと納税総合サイト「ふるさとチョイス」を運営する株式会社トラストバンクの須永珠代社長、46歳です。須永社長は伊勢崎市の出身で、2012年に38歳で起業し、「ふるさとチョイス」を開設。ふるさと納税ブームの火付け役となりました。そんな須永社長ですが、20代のころは仕事を転々としていたそうです。起業への転機や成功のポイントなどを伺っていきます。番組後半は訪問インタビュー。植物を使った地球温暖化対策で地域興しを目指す館林市のベンチャー企業を紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社トラストバンク

須永珠代 代表取締役

■保証協会からのお知らせ

年末 特別金融・経営相談会について

■チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社ジャングルデリバリー

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

株式会社トラストバンク

須永珠代 代表取締役

——東京目黒区のトラストバンクのオフィスにきています。須永社長、どうぞよろしくお願ひいたします。

須永社長：よろしくお願ひします。



【収録風景：トラストバンク オフィスにて】

【消極的選択肢だった「起業」】

——須永社長は伊勢崎市のご出身ということですが、けれども。

須永社長：はい。高校3年、18歳まで群馬県にいました。

——そうですね。大学から都内にいらしたということ

ですか。

須永社長：はい、東京にいました。

——大学時代はどんな大学生を送られたんですか。

須永社長：そうですね、ほとんど勉強もせず、ずっと遊んでいましたね（笑）。

——将来の夢の中に起業というのは入っていましたか？

須永社長：いやあ、そのころは全くなかったです。当時はバブルのはじける寸前だったので、それなりの企業に入って、それなりにサラリーマンとしてやっていくのかなと思っていました。

——就職するときというのは、バブルがはじけるころですか、はじけた後ですか。

須永社長：まさにバブルがはじけた直後でした。

——大変な時期でしたね。

須永社長：そうですね。東京に一人暮らししている女性というだけで、集団面談みたいなものでさえも受け付けていただけなかったような時代だったんです。なので、東京で就職することはできず、群馬の実家に帰りまして、群馬県で就職しました。

——が、しかし、その後、あまり群馬にはいらっしやらずに？

須永社長：そうですね。また景気も上向いてきたというのもありましたし、自分の中で、はっきりとやりたい仕事はこれというものがなくて、いろんなことを経験したいと思って、また東京に戻ってきました。

——そして、どんなご職業に就かれたんですか。

須永社長：本当にさまざまな仕事をやらせていただきました。今振り返ると、それがすごく今の糧になっているなと思います。その当時は、こういったものをやってみたいという興味本位で、いろんな職種ですとか、いろんな会社を転々としていたという時期ですね。20代いっばいは、何ていうんですかね、やはり将来への漠然とした不安がすごく強かったですね。派遣社員ですとか、短期的に社員になれても、すぐに辞めてしまうようなことを繰り返していましたので、「自分は何もできないんだ」「将来どうなっちゃうんだろう」という不安がすごく大きかった20代でした。

——そこから何がきっかけで起業というものがご自身

の中で見えてきたんでしょうね。

須永社長：はい。30歳の誕生日のときにですね、なぜかわからないんですけども、30代で起業しようって決めただけですね。今考えると、起業することは私にとって消極的選択肢だったんです。

——起業することがですか。

須永社長：はい。自分がチャレンジしたいなと思うような会社に入社しようとトライしてみましたが、書類選考で落ちてしまうんですね。となったら、自分がやりたいことをやるためには、起業するしかないな、と考えました。

——実際には、起業に向けてどんな準備をしていきましたか。

須永社長：起業するに値する仕事の仕方や勉強するためには、どういった会社が良いかという視点で仕事を探しました。

——そうですね。具体的にどういった仕事に就いたんでしょうか？

須永社長：ベンチャー企業ですね。小さな企業であれば、経営であるとか、会社の事業モデルであるとか、そういったものが学べるんじゃないかと思ひまして、ベンチャーで本当に業績のいい会社を見つけては、そこに応募してみたりとか、そういった活動をしていました。

——そこでご縁のある会社があったわけですね。

須永社長：はい、そうですね。その会社には、まずウェブデザイナーとして入社させていただきました。ただ、ある日、社長に「私は起業したいです」ということを伝えたら、その社長が「そうしたら、ウェブデザイナーなんてやっていちゃ駄目だ」と。「もっと経営を学びなさい」と仰ってくださって、まずは経理の仕事をさせていただきました。会社の数字をきちんとわかるようにということですね。それから、いろんなチャンスを与えていただいたんですね。それが今もすごく役に立っていると思います。

——そのベンチャー企業では、どのぐらいの期間、働いていらしたんですか。

須永社長：2年半くらいだと思います。

——で、また次のステップにいかうと思ってお辞めに

なったと。

須永社長：はい、そうですね。ちょうどその当時「週末起業」というのがすごくはやっていて、週末だけ、土日ですね、自分のビジネスをしようというものですね。当時、私も週末起業をしようと思ってその会社を辞めたのですが、そのタイミングでリーマンショックが起きてしまいました。どこか働きながら土日だけ起業しようと思っていた私は、その「どこか働きながら」が一切見つけられなくなってしまって、1年間無職でした。

——その1年というのは、どんなお気持ちで過ごしたんですか。

須永社長：社会に必要とされていないことのつらさというんですかね。「ああ、こんなにもつらいんだな」と思いましたね。やはり仕事があることって本当にありがたいことなんだなと。みんなよく仕事の愚痴とか言いますけれども、いや、仕事があって、お金をいただけるということは、とても貴重なことだということを学びました。

——そこからやはり経済の状況によって、少しずつ上向きにというか。

須永社長：そうですね。それからちょうど1年後に、前職でお世話になって別の会社へ行っていていた方から「手伝ってくれないか」という声がかかりまして、もう本当にありがたかったですね。

——そこではウェブのお仕事とか、またされていたんですね。

須永社長：はい、そうです。

——そのときも、起業はまだ見えない状態でしたか。

須永社長：そうですね。入った会社では、1カ月の就業時間が400時間を超えていました。残業時間が250時間ぐらいですかね。

——考えられない（笑）。

須永社長：そうですね（笑）。つい最近ですけど、まあ今では考えられないですね。なので、起業どころではなくなったというかですね、そのような状況が3年半ぐらい続きました。

【父の言葉がビジネスのヒントに】

——そしてその後、須永社長はどのような流れの中から、今のようビジネススタイルというのを生み出していく形になるんですか。

須永社長：はい。38歳のときに起業したんですけれども、その忙しいさなか、あるときふと「何をやっているんだろう」と思ったんです。もう疲れ果ててですね、寝ること以外何もできないような状態でした。ちょっと休まないといけななと思ってたときに、「30代で起業する」ということをやっと思い出したんです。で、30代が終わっちゃうなということで、もうこれはいったんリセットしようとしたのが38歳のときでしたね。ビジネスプランは全くなくて、まず起業してみようというところから始まりました。そこからどんな事業を展開しようと考えたときに、子どものころ栄えていたふるさとの商店街がどんどんシャッター商店街になっていくと。で、どの地域も郊外に大型のスーパーができて、そこに人が行くというような状態にあって、すごく寂しさを感じていたんです。なので、ふるさとに何か恩返しができるような仕事はないかな、と考えていました。

——そのほかにも社長の中で何かこう、結び付いたものがあって、今のプランになっていったんですか。

須永社長：そうですね。あるとき私の父親から電化製品が壊れたから買ってきてほしいという依頼を受けまして、買いに行きました。お店にはいい製品はあったんですが、その製品をインターネットで調べたらものすごく安く売っていたんです。なので、インターネットで買おうと思って、父親にそれを言ったら、「インターネットで買っちゃ駄目だ」と言われたんです。「地元にお金が落ちないだろう」と言われたんです。その当時、私はそこでピンとは来なかったんです。でも、事業を立ち上げようと思ったときに、その考え方ってとても重要だなって思ったんです。ふるさとに恩返しする方法って何があるだろうと考えたときに、ふるさと納税の制度を知りまして、やはりこれをもっとみんなが活用できるようにすれば良いなと思ったのがきっかけです。その当時のふるさと納税の申し込み方法は、自治体のホームページで申込書をダウンロードしたり、または郵送で請求したりしてですね、FAXや郵送で自治体に申し込み

をして、その後、郵便振替用紙が送られてきて、郵便局に行き支払うという仕組みだったんですね。

——何ともまどろっこしいというか（笑）。

須永社長：そうですね。なかなか皆さん忙しい中で、やりたい気持ちがあってもですね、実行できないんじゃないかなと。そこでインターネット通販と同じような気持ちで、寄付も申し込みからクレジット決済までできるように、簡単に参画できるような「ふるさとチョイス」というサービスを立ち上げました。

——それができたら便利だけれども、なかなかハードルが高そうですね。

須永社長：そうですね。私自身もすごくハードルが高いだろうなと思いました。

——やはり最初はそう思いました？

須永社長：内容は寄付ですし、ビジネスの相手が自治体だったので、「お堅い」というイメージでした。突破するのはすごく大変そうだなと。リスクの視点ではそう思ったんですけど、逆に機会の視点で考えると、大手企業は参入しにくいんじゃないかなと。小さな企業だからこそ、難しいところでやっていけるんじゃないかなと思って、ふるさと納税というエリアを選択したんです。

——スタートは一人で始めたんですか。

須永社長：はい。起業してから1年10カ月は1人でやっていました。

——まずはどういったところからスタートさせました？

須永社長：最初は1,788の全自治体の情報を集約したサイトをつくったんです。

——それだけ聞いても気が遠くなりそうですね。

須永社長：そうですね、はい。

——お一人でつくったんですか。

須永社長：これはですね、私と大学生のアルバイトさん2人をお願いして、3人で一斉に調べて、全ての自治体のサイトを見て、全部の情報を拾ってきて、2カ月くらいやりきったと思います。

——その後はどういうふうに段階を経ていきました？

須永社長：そこから寄付の申し込みからクレジット決済

まで全部できるようにするという構想だったので、そういった会社さんと交渉したり、それと同時に、自治体さんの反応を見るために「こういったサイトができましたよ」ということを連絡しました。あとは、メディアさんに知っていただくために、全メディアのリストを自分でつくりました。

——全国のですか。

須永社長：はい。ラジオ局、新聞、テレビ、雑誌などですね。

——うわあ、ええ。

須永社長：で、そこにですね、「こんなサービスをリリースしました」とかですね、「採り上げてください」ということを一斉にファクスで送りました。いろんな活動を1人でやっていましたね。

——そのあたりから、だんだんこう、お客さまというか、反応も出てきて？

須永社長：そうですね。その当時は、まだサイトからの申し込みができなかったんですけど、「ふるさとチョイス」を見て、寄付をしたい方から自治体さんへものすごい問い合わせが入って、ものすごい額の寄付が入ったと。そして、サイトをリリースした9月からほんの3カ月後、その年の12月にはですね、自治体さんから、感謝のメールが私のもとにたくさん届いたんです。

——事業として収入を得るまでには、どのぐらいかかりましたか。

須永社長：起業してから2年以上かかりましたね。

——2年以上ですか？反応は結構あったということですが、収入はなかなか結び付くところまでいかなかった？

須永社長：そうですね。やはり自治体さんの事業は、翌年度の予算を取って翌年度から一緒にやりましょうという形ですから、どうしても2年以上タイムラグがあるんですね。

——その2年間というのは、どのように過ごされた、要は食いつないだんですか。

須永社長：自身でアルバイトしながら、その収入を会社のほうに投資したような形でやっていました。

——なぜそこまで頑張ったんですか、社長。

須永社長：この苦しい期間さえ乗り越えれば、きっと育つなという実感があったということと、もう一つはですね、頑張っている自治体職員さんや、その先にいる農家さんや漁師さんにお会いしたときに、「あ、私が頑張ることで、こういった方たちの力になるんだ」というふうに思ったことが、一番の推進力になりました。

——この後の急成長を遂げていくお話の前に、1曲お届けしたいと思います。リクエスト曲をいただきました。カサリンチュの曲ですが、この曲をなぜチョイスしたのでしょうか。

須永社長：はい。奄美に笠利地方というのがありまして、そちらの方言で、笠利の方々のことをカサリンチュと呼ぶんですが、そこでですね、アルバイトをしながらミュージシャンを目指している方たちのユニットが「カサリンチュ」です。で、「ふるさとチョイス」もですね、ちょうど成長しようとしている過程であったことが、カサリンチュの方と、何かこう重なってですね、この『故郷』という曲が「ふるさとチョイス」のテーマソングになっているんです。

——それではお届けいたしましょう。カサリンチュで『故郷』。



【創立1周年祝賀会のようす】

【アイデアは掛け算】

——「ふるさとチョイス」開設の1年後には、ふるさと納税を活用してクラウドファンディング型で寄付を募る、ガバメントクラウドファンディングも開始しました。これは社長、なぜでしょうか。

須永社長：はい。もともとふるさと納税というのは、自治体が資金調達を行う手段だというふうに考えていました。今、皆さんがしているふるさと納税って、どちらかというと、寄付をするとお肉がもらえとか、そんなイメージがあると思うんですけども、本来は、ふるさとを支援するとかですね、応援したい自治体を支援することだと思うんですね。

——おっしゃるとおりですね。

須永社長：そこには課題がたくさんあって、その課題に対して寄付をするというのがですね、本来のふるさと納税。つまり、ガバメントクラウドファンディングは本来のふるさと納税の姿だと考えています。

——ガバメントクラウドファンディングを通して、幾らぐらいのふるさと納税というのが行われたんでしょうね？

須永社長：はい。現在では累計で50億円を超えました。当時はなかなか、ガバメントクラウドファンディングという言葉をご存知ない状況でしたし、やっていたく自治体も少なかったんですが、今では200を超える自治体さんがプロジェクトを立ち上げています。

——そのヒント、きっかけってどういうところにあるんですか。

須永社長：そうですね。やはりアイデアって、いろんな組み合わせだと思うんですね。で、当時、クラウドファンディングっていうのが日本に上陸したばかりのころだったんですね。まだ日本ではあまり活用されていなかったんですけども、そのクラウドファンディングとふるさと納税というのを掛け算したときに、「あ、これはもうガバメントクラウドファンディングとして成り立つんじゃないか」と。そういったアイデアからきています。

——既存のものを掛け算するという。

須永社長：はい、そうですね。

——ああ、これによって新しいひらめきが生まれる、ビジネスのチャンスにもつながっていくわけですね。

須永社長：そうですね。今でも、そういった掛け算で、いろんなアイデアが出てきているのかなと思います。

【ミッションやビジョンに立ち返ることの大切さ】

——振り返ってみて、成功のポイントは何だったと思いますか。

須永社長：がむしゃらにやっていたときは気付かなかったのですが、困っている人や課題を抱えている人の役に立つこと、役に立ちたいという気持ちとかですね、地域で本当に頑張っている人たちを見たときですね、私にできることがあるのであれば、やってあげたいなという気持ちになったこと、それが一番だと思いますね。

——今、がむしゃらにしておっしゃいましたけれども、この急成長の中で、逆に戸惑うことなどはなかったですか。

須永社長：そうですね、起業して数年たったときに追い風が強すぎて危険を感じたときはありました。やはりここできちんと足腰を鍛えないと、足元をすくわれるなという危機を感じたことはありましたね。

——自分たちが本当にやりたいと思っていることを、その流れで見失いそうになるという危機感ですか。

須永社長：そうですね。そのようなときこそ地に足を着けて、何が一番大切かということ意識しながら経営していましたね。

——その立ち止まるときのポイントというんでしょうか、リスク回避をするには、どういうことを気を付ける、例えば社会の流れとか……。

須永社長：どの会社もそうだと思いますけど、やはりミッションとかビジョンに立ち返ることだと思います。追い風が吹きすぎているとき、また逆にすごい向かい風が強いときも同じだと思いますが、結局、その場その場の空気や勢いに任せてとかですね、一番わかりやすい例で言うと、短期的な利益とかに目が行ってしまうと、絶対に足元をすくわれると思うんですね。弊社の場合は、「ICTで地域とシニアを元気にします」というのがミッションです。やはり何かあったとき、それは追い風も向かい風もそうなんですけど、「それって本当に地域が元気になるっけ？」っていうのを必ず問いたいですよね。それが例えば目先の利益になることであっても、「じゃあそれって本当に地域が元気になる？」とかですね、ビジョンは「持続可能な地域をつくる」なんですけれども、「それって本当に地域にとって持続可能になる選択肢だけ？」とい

うことに立ち戻って選択していくこと、まさにチョイスしていくことが重要だと思っています。

——ありがとうございます。ところで、ふるさと納税がブームになる中で、返礼品競争が問題になりまして、法律の改正で返礼品が規制されることになりましたけれども、社長はこのことについてはどのようにお考えですか。

須永社長：はい。やはり追い風が強すぎたので、必ずひずみが生じるだろうというのはわかっていました。

——予知していた。

須永社長：はい。この法律ができたことについては、周囲の皆さんは、ネガティブに捉えることが多いんですけど、私はすごくポジティブに捉えています。というのは、7年前にですね、ふるさと納税サイトを立ち上げて、本当に地域の人たちと一緒に頑張ろうとしていたときは、暗黙のルールというのがありました。それが今の制度と全く同じルールだったんです。私からすると、それに戻っただけなんです。

——ああ、そうなんですね。

須永社長：はい。皆さん、そのルールを守っていました。返礼品ありきではなく、自治体がきちんとふるさと納税の本来の意義を理解していました。とはいえ、この制度は、地場産業の発展にもものすごく寄与すると。だから、寄付金の3割から5割くらいの間に返礼品を抑えようね、という暗黙のルールがあったんですね。その中でみんな切磋琢磨し、いい意味で競争していたんですね。それがいつの日か、返礼品がお得なほうがいいという競争になってきました。しかし、それでは地域がよくならない、持続可能な地域をつくれな。弊社が貫き通してきた「持続可能な地域をつくる」というビジョンとミッションに反する。ですから、今回の制度改正は、すごくポジティブに捉えています。

——むしろ、こうなるべきというか、あるべき姿に戻った。

須永社長：はい、そのとおりですね。

【「自分の会社」であることにこだわらない】

——ところで、トラストバンクは2018年に、IT企業の

株式会社チェンジの子会社になりました。親会社のチェンジよりも、子会社のトラストバンクのほうが売上・利益とも大きかったとお聞きしております。そうした中でM&Aを受け入れたのは、須永社長、こういったお考えからですか。

須永社長：はい。企業というのは、よくも悪くも社長の器以上にも以下にもならないと思っています。私自身は、あまり大きな企業というのを志向していません。もともと10人前後の小さな企業で収益性の高い企業というのを目指していました。今はスタッフが200名近くいますが、ずっと走ってきてふと気付いたことというのが、トラストバンクが、社会に及ぼすべきということかですね、そのポジションにいるということに気付かないふりをしていたというか。今、1,500を超える自治体との取引、80%以上の自治体さんにお取り引きさせていただいているんですけれども、これだけ広く、そして深くですね、自治体さんと関わりのある企業、影響を与えることができる企業というのは、やはりなかなか他にないんだなと思ったときに、ものすごい重責を感じたんですね。私には、その重責を担う力はないなと思いました。とはいえ、この重責から離れるわけにもいかず。今後のキーワードというのが、「デジタル」「ローカル」「ソーシャル」この3つだと言われています。そのうちの1つ「デジタル」に圧倒的に強いですし、シナジーが一番強い会社であるチェンジと組むことにしました。私自身は、どちらが親になるかということに全くこだわりのないんですね。やはり大きな志向があるほうが親になればいいと思っています。なので、子会社化というのを選択しました。

——がしかし、須永社長、「自分の会社」という所有欲は出ませんか。

須永社長：全くないですね。というのは、やはりそういう気持ちの経営者がいるからこそ、日本はよくなるんじゃないかなって思っているんですね。日本は中小企業が多いですが、それって社長が自分の会社を守りたいという思いが強いがためにですね、小さな会社が多すぎるんだと思うんです。もちろん一定数あることはいいことだと思うんですけれども、社会に影響を与えようであるとか、まさに日本経済をよくしようであるとかという視点に立ったときには、その会社だけでやりきれないこ

とってたくさんあると思うんですね。それがM&Aという形なのか、協業という形なのか、どんな形でもいいとは思いますが、やはり「自分の会社」という思考を捨てて、みんなできようという気持ちがないと、日本経済はなかなかうまく回らないんじゃないかなと考えています。

——そうですか。何か思いも強い分、選択というのが難しかったのではと思ったんですけれども……。

須永社長：そうですね。子会社化になってから、経営方針とかっていうのはかなりガチでやり合いましたけれども、それはですね、やはりお互い思いが強いからだと思うんですね。「ふるさとチョイス」事業に関しては、私は絶対譲らなかったですし、今後もそうだと思うんですね。とはいえ、ふるさと納税だけの会社だとは思っていないので、ここから自治体を中心にですね、地域がどう自立し、持続可能な状態になっていくかという、地域の経済循環を変えようとしている会社ですので、その視点に立ったときにはですね、一緒に進んでいきますし、それなしには拡大とか、スケールアップはないだろうなと思っています。



【自治体同士のつながりが生まれた「ふるさと納税実務者会議」のようす】

【ワークアズライフ】

——女性であることで、会社経営に有利、または不利を感じることで、今までにありましたか。

須永社長：うーん、全くないですね。ただ、時々、第三者の方から「女性だから大変なことがあるんじゃないですか」、「女性だからこれができたんですね」という言葉をいただくことはあるんですけども、そのときに初めて、「ああ、私、女性だったな」と、そういう目で見られているんだなっていうのに気付くという感じですね。

——あとはやはり体力ですよ。

須永社長：それはきついですね（笑）。

——どうしても男性にはかなわないというか、体力的に、頑張っているけれども。

須永社長：そうですね。体力という面では不利なところもあるかと思うんですけども、それはね、いかに生産性を高めるかというところで、カバーしていくのかなと思います。

——なるほど。

須永社長：それは男性同士でも同じだと思うんですよ。

——確かにそうですね。

須永社長：どうしても、ちょっと体が弱い男性の方っていらっしゃるじゃないですか。それと私は同じだと思っています。

——ストレス解消などで、何か息抜きでやっていることとかあるんですか。

須永社長：そうですね、時々温泉に入ったり、あとは、寝ることがストレス解消です。土日になるとですね、平気で20時間ぐら寝てます。

——趣味を楽しむ時間ってなかなかないですかね、今のお忙しいなかだと。

須永社長：そうですね。私の中で趣味と仕事とか、ライフスタイルと仕事とかが、あまり区別がないんです。地方出張とか行っているときは、本当に「これ、趣味なのか、仕事なのか」って思うことがよくありますし、ワークライフバランスという言葉がありますが、私としては「ワークアズライフ」だと思っています、生活するように仕事するし、仕事するように生活するっていうのが、私にとっては心地よいのかなと思いますね。

——全国を回っている方と会うことが、人生そのものなのかもしれないですね。

須永社長：そうですね。すごく勉強にもなりますし、本

当に地域のおいしいもの、文化、素晴らしい建築物、歴史などに触れることで、こちらが勉強させていただいているという感じですね、仕事をしながら。

【今後の目標】

——トラストバンクの今後の目標をお聞かせください。

須永社長：「地域が自立し、持続可能な状態にします」というビジョンに向かって、いろんなツールを提供するのがトラストバンクの役割だというふうに考えています。そのツールの一つが「ふるさとチョイス」であり、今後はそれ以外のツールもたくさん提供したいと考えています。今は、ほとんどの地域において経済循環がマイナスなんですね。つまり入ってくるお金よりも、出ていくお金が多い。その循環を少しでも逆流させること、それが弊社の目指す場所かと思っています。

——須永社長のエネルギーの源って何ですか。

須永社長：はい。やはり地域で頑張っている人たちですね。特に、私の実家が農業で、本当に苦勞している姿を見えますので、そういった人たちが苦勞をして、私たちみたいなIT企業が一番儲かるみたいな仕組みは、おかしいなと思っているんですよ。やはり本当に苦勞している人たちがきちんと収益を得るべきだというふうに思っていますし、そういった人たちを見たときに、そこに価値を付けることというのが一番大事だなと思っています。そこが私のモチベーションですね。

【新規事業に取り組む方や若者へのメッセージ】

——最後に、新しい事業に挑戦したいと考えている人や、企業内で頑張っている若い人へのメッセージの意味も込めてお話しいただければと思います。新規事業に取り組む中で、大切なことは何だと思えますか。

須永社長：はい。やはり諦めないということだと思います。とかく愚痴になってしまうことというのはよくあることだと思うんですよ。愚痴を言いたくなる気持ちは、私にももちろんあります。ただ、愚痴を言っても、何も突破できないんですよ。結局、愚痴を言う自分っていうのは、愚痴をつくる自分になるだけだと思っています。

できなかったとしても、やりきろうとする気持ちであるとか、考えをめぐらせることが大切ですね。諦めている人があまりにも多いなと感じています。未来は若い方たちがつくっていくものだと思っていました、私自身も、そういった意味では早く若い人にバトンタッチしたいなと思っています。それを受け継いでくれる志を持っている方たちに、本当に頑張ってほしいなと思っています。

——力強いメッセージ、ありがとうございます。今日のトップインタビューは株式会社トラストバンクの須永珠代社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

須永社長：ありがとうございました。

——さあ、そしてリクエスト曲をいただいております。これはどんな思い出の曲ですか。

須永社長：はい。これはですね、毎年、「ふるさとチョイス大感謝祭」という、寄付者の方を毎年1万人以上お呼びする大イベントをやっています。2年前の大感謝祭で、「トラストバンド」というのを組んでですね、私が替え歌で歌わせていただいた曲です。

——ボーカルを社長が？

須永社長：はい、そうです。思い出深い曲です。

——はい。それではお届けいたします。いきものがかりで『じょいふる』。今日はどうもありがとうございました。

須永社長：ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

年末 特別金融・経営相談会について

——ここからは群馬県信用保証協会からのお知らせです。今回は、年末 特別金融・経営相談会について、群馬県信用保証協会の鈴木さんにお話を伺います。鈴木さん、よろしくお祈りします。

鈴木課長代理：こちらこそよろしくお祈りします。

——保証協会では、経営上の課題や資金繰りなどに関するご相談をいつでも受けていただけるのですよね。

鈴木課長代理：はい、当協会の保証課では、午前9時から午後5時10分までの営業時間内であれば いつでも中

小企業・小規模事業者の皆さまからのご相談を承っております。

——さて、今回ご紹介する、年末 特別金融・経営相談会はどのような相談会ですか。

鈴木課長代理：年末は、一般的に事業活動が活発になり、事業者の皆さまの資金需要が高まる時期となります。こうした時期には、中小企業・小規模事業者の皆さまの資金繰りなどに関する相談ニーズが高まるため、相談業務の体制を拡充して対応いたします。年末 特別金融・経営相談会は、当協会の本店のみでの開催となりますが、午後8時までご相談を承ります。

——仕事が忙しく、保証協会の営業時間内にご相談ができない経営者の方でもご相談していただけるように、相談業務の時間を午後8時まで延長して対応しているのですね。相談会の開催日や具体的な会場はどちらになりますか。

鈴木課長代理：相談会の開催日は令和元年12月2日の月曜日から12月6日の金曜日までの5日間となります。会場は、前橋市大手町の中小企業会館内にあります当協会の本店で開催いたします。

——保証協会では、創業支援に力を入れていて、普段から創業希望者のご相談も受けていますよね。今回の、年末 特別金融・経営相談会は創業希望者のご相談も対応していただけるのですか。

鈴木課長代理：はい、創業に関するご相談も承ります。また、創業を希望する女性の方はご希望により当協会の女性創業応援チーム「シルキークレイン」のメンバーが対応させていただきます。

——普段はお勤めをされていて、通常の営業時間内ではご相談に行くことができない創業希望者も、この相談会で対応していただけるのですね。では、最後にもう一度、年末 特別金融・経営相談会の内容を教えてください。

鈴木課長代理：年末 特別金融・経営相談会は、令和元年12月2日から12月6日まで当協会の本店で開催いたします。開催時間は、午前9時から午後8時までです。なお、この相談会は、原則として事前予約制とさせていただきます。相談会での相談をご希望される方は、当協会の経営支援課までご連絡ください。電話番号は 027-

219-6003 です。相談に関する費用は一切いただきませんので、安心して、お気軽にお問い合わせください。

——経営上の課題や資金繰り、創業に関するお悩みは、ぜひ、群馬県信用保証協会へご相談ください。鈴木さん、今日はありがとうございました。

鈴木課長代理：ありがとうございました。

チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社ジャングルデリバリー

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」続いては訪問インタビューです。今回紹介するのは、植物を使った地球温暖化対策で地域興しを目指す館林市のベンチャー企業、株式会社ジャングルデリバリーです。実はこの会社、館林市の老舗文具店の社内ベンチャーで、社長の三田英彦さんは、本業でオリジナル文具の製造に挑戦、成功し、社内ベンチャーも開始しました。文具店三田三昭堂で挑戦の様子を伺ってきました。

——三田社長、今日はどうぞよろしく願いいたします。

三田社長：よろしく願いいたします。



【収録風景：三田三昭堂 店舗にて】

——まず初めに、本業の文具店のお話から伺います。

三田社長は三代目ということですが、子どものころから文具店の様子を見てきたんですか。

三田社長：実は、私は婿養子なんです。

——あ、そうですか。

三田社長：妻が一人娘なので、勤めていた電機メーカーの営業職を辞めて、館林に覚悟を決めてまいりました。

——ああ、覚悟を決めて。で、実際にお店を継いだのはいつごろですか。

三田社長：はい。婿養子としてこちらに来たのが1990年ですね。まだ世の中にインターネットが普及する前の、ネット通販がないのんびりとした時代でした。私がお店に来てから、社会ががらっと変わって、文具が突如売れなくなった、そんなこともありましたし、何とか生き残るために、コンピュータを売るなどして、時代に適応すべく必死にやってまいりました。

——そういう流れの中からだと思うんですけども、万年筆やインクなど、オリジナル製品の開発を手がけていらっしゃる。どうしてオリジナル商品に挑戦したんでしょう？

三田社長：はい。ネット通販や百元ショップがすっかり世の中に浸透してしまった現在において、単にモノを仕入れて売るといった商いでは立ち行かなくなりました。やはり他社にないモノやコトを開発する必要性を感じまして、いっそ文具店から文具メーカーになろうと覚悟を決めました。工場を持っていませんので、国内有名メーカー5社にですね、OEM生産をお願いしているところでございます。そして、私にとっては衝撃的なことが過去にあったんです。一人息子が大学生のときに、「こんな商売じゃ俺は継がない」と言われてしまいました……。

——え、文具店四代目にならないと。

三田社長：四代目がいなくなってしまって、私の代でついでになってしまう、そんな危機があったんですけど、そこで私も発奮してですね、このままではいけないということで、オリジナル製品を手がけようということになりましたね。

——オリジナル製品はどのように生み出していったんですか。

三田社長：単にモノをつくっても面白くないので、やはり館林や群馬県ですね、ストーリーを製品に乗せて、モノからコトへ変わっていくような形で力を入れてきました。館林は「里沼」ということですね、日本遺産に今年認定されましたけれども、沼の風景であるとか、歴史みたいなものをですね、ものづくりに乗せました。そうしたところ、お客さまがわざわざ館林に来て、商品をお買い求めいただけるということが大変うれしく思っていますね。

——じゃあ仕掛けは大成功……。

三田社長：そうですね。うまくいっていますね。

——ですね。これらのオリジナル商品全体の反響はいかがでしょう。

三田社長：そうですね。ボールペンや万年筆のオリジナル製品に力を入れてきたんですけれども、テレビで取り上げられたこともあってですね、実は弊社の万年筆のインクが国内外で大ヒットしました。最近はですね、国内外の文房具のフェアに、文房具のメーカーとしてですね、出展させていただいています。輸出も好調ですね。世界中から問い合わせがたくさんきています。

——もうこれだけでも素晴らしい挑戦というふうにお見受けするんですけれども、そうした中、2017年、社内ベンチャーのジャングルデリバリーを立ち上げ、街路樹をデリバリーするというユニークな事業を開始いたしました。なぜ文具屋さんが植物に手を出すことになったんですか。

三田社長：はい。今、館林で地酒づくりが盛んになっています。地元の酒米を、地元で醸造して、地元で流通しようという運動ですね。で、私は文具屋なんですけれども、酒販免許を取りまして、4年前からこの地元のお酒を流通させています。そこで関わった農家さんから、実は耕作放棄地が年々増え続けているという話を伺いました。で、何とかしてやろうという思いに駆られました。館林は気温が高く暑いことで有名な地域ということもありまして、ここで緑が増やせないかなと考えました。調べてみますとですね、全国に九州の面積と同じぐらいの耕作放棄地があるということがわかりまして、これは何かこう、やってやろうという思いが出ましたね。

——これ、深刻な日本の課題でもありますものね。この街路樹デリバリーの仕組みはどのようになっていますか。

三田社長：館林の駅西口の市道で、取り換える街路樹というものの社会実験をしています。IOT植木鉢の仕組みをつくったので、遠隔で木のコンディションを知ることが可能なんです。鉢の中にセンサーを仕込んでいまして、土の中の温度、そして照度、水分量、それと土の養分といったデータが逐一私のスマホに飛んでくるような、そういう仕組みができています。で、夏はヤシの木、冬はモミの木に取り替わる楽しい街路樹、そんなものを今、館林で取り組みだしています。

——で、その街路樹というのは、どこで調達するんですか。

三田社長：ええ、これは館林でも増えている耕作放棄地を私たち法人で借り受けまして、そこでいろんな樹木を大きくしていこうということで活動しております。

——で、そこで育てて、必要なものを持ってきて、で、取り換えたものを、またそちらの耕作放棄地に戻すというふうに循環させているんですか。

三田社長：そうですね。耕作放棄地にそのまま戻せる樹木もあれば、冬越えができない、寒さに弱い樹木についてはハウスの中で管理をしよう。ヤシの木はそういう形で管理していますね。



【オリーブの森】

——最近はオリーブの森をつくり始めたそうですが、どうしてオリーブなんですか。

三田社長：実はですね、街路樹を増やす程度のレベルでは、地域の気温がそんなに下がらないということがわかりました。

——ああ、ジャングルデリバリーでやってみたけれども、効果とすると……。

三田社長：ええ。社会実験の結果、そんなに気温変わらないよねということがわかりました。この事業の本質というのはやはり地域、そして地球の気温をこれ以上高めないことなので、徹底的に緑を増やそうと思いました。ならば、稼いでくれそうな木を耕作放棄地に植えたいんじゃないかと。それで選び抜いたのがオリーブの木でした。

——オリーブを選んだ理由はあるんですか。

三田社長：はい。オリーブはですね、年間の日照時間が2,000時間ないといけないんですが、群馬県は日本で2番目に日照時間が長い地域なので、適作地なんですね。で、年間の平均気温が15度必要なのですが、実は群馬は14.9度なんです。だから、ちゃんと育てれば育っちゃうはずなんです、今はね。

——でも、まだ、どなたも……。

三田社長：本格的にはまだ始まってないですよ。

——というブルーオーシャンのところに……。

三田社長：そこを狙っていこうと。ならば、規模も拡大していこうという思いでいます。

——今はどのぐらいの広さでやっているんですか。

三田社長：はい。今は1ヘクタールなんですけど、既に2倍の2ヘクタールの用地は確保してまして、法人としては10年以内に400ヘクタールまで広げていこうという計画です。

——現在、どのぐらいのオリーブが植えられているんですか。

三田社長：今はまだ1,000本ぐらいですね。

——ええっ、もう1,000本ですか。もう実はなっているんですか。

三田社長：まだ植えたばかりですので、やはりしっかり収穫できるまでには、7年は要すると思います。

——あ、7年ですか。じっくりですね。

三田社長：そうですね。7年後にはいい森となって、そしてたっぷりオリーブの実が採れるように頑張ってます。

——そのオリーブの実というのは、どのように活用するんですか。

三田社長：オリーブはバリエーションが結構ありまして、実は食用のオリーブオイル、それと化粧品、そしてオリーブの葉はお茶のポリフェノールの3倍ありますし、オリーブを絞った搾りかすについては、牛や豚の飼料になるんですね。それと、苗木としても販売できます。

——では、オリーブの実を搾ったり、そういったことも手がけていくということですか。

三田社長：そうですね。オリーブの実収穫後24時間以内に搾らないと、いいオイルになりません。

——ええっ、24時間。

三田社長：ええ。なので、館林は北関東のど真ん中に立地していますので、東日本で採れたオリーブは全て私たち館林で搾ります、私たちが買い取りますので、そこでしっかり加工して、マネタイズしていこうという計画です。で、今、オリーブオイルを搾る機械というのは、ほとんどイタリア製品なんですけど、できれば、ものづくり県の群馬で、このオリーブの搾り機もできないかなということ、今、検討しています。

——それにしても本業の文具では、メーカー化や輸出に挑戦されていますよね。その一方で、植物を使った地域興しの事業にも挑戦と。三田社長の人生はまさに挑戦続きなんですけれども、何がそんなに三田社長を奮い立たせるんですか。

三田社長：いつとき話題にもなりましたが、群馬県って割と有名な県ではないですよ。

——そうですね。

三田社長：で、やはり群馬をもっと有名にしたいなという思いがあります。で、文房具には地元の風景・歴史をモチーフとして、なるべく県内で開発をしていますし、

一方、オリーブは7年もするとですね、たぶん素敵な森となつて有名になるんじゃないかと期待しています。これは全部群馬愛だと思つていまして、またこういった志が後輩たちにも承継されていったらうれしいなと思つて、今、頑張っています。

——はい。最後に、今後の目標をお聞かせください。

三田社長：はい。やるからにはですね、このオリーブ栽培の活動が日本全体に広がって行って、果実を加工して、食料自給率29%という危うい我が国の食料事情に貢献できるまでにしたいなと思つています。私の代で駄目だったら、せめて息子の代で、何とか形になったらいいなと、そんな思いで日々頑張っています。

——まだまだ挑戦は続きますか。

三田社長：はい。あと30年ぐらいいけたらいいなと思つてますね。

——楽しみにしております（笑）。

三田社長：はい。

——ジャングルデリバリーの三田社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

三田社長：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」。今日は、番組前半は、ふるさと納税総合サイト「ふるさとチョイス」を運営する株式会社トラストバンクの須永珠代社長のトップインタビュー、そして後半は、館林のジャングルデリバリーの訪問インタビューをお送りしました。トップ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～

【1月の放送のお知らせ】

令和2年1月9日（木）12:00～12:55

再放送 1月11日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！