

チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

令和3年4月1日（第97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。新年度が始まりました。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」は今月で放送9年目に入りました。本年度も皆さんの元気につながる挑戦のストーリー、インタビューを放送していきますので、よろしくお願いします。さて、そんなチャレンジ・ザ・ドリームの新年度1回目の放送を飾るのは、去年頭取に就任した東和銀行の江原洋頭取と、前橋市出身で眼鏡業界にて躍進を続ける株式会社ジズホールディングスの田中仁CEOのインタビューです。お二人をFM GUNMAのスタジオに迎え、起業や成功のポイントをはじめ、ウイズコロナ、アフターコロナに向けた視点や戦略などをテーマにお話を伺いました。

【プログラム】

■特別対談

東和銀行 江原洋 頭取

株式会社ジズホールディングス

田中仁 代表取締役CEO

©アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

東和銀行 江原洋 頭取
株式会社ジズホールディングス
田中仁 代表取締役CEO

——東和銀行の江原洋頭取と株式会社ジズホールディングスの田中仁CEOにFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。どうぞよろしくお願いいたします。

江原頭取：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。



【収録風景：FM GUNMA スタジオにて】

【お二人のプロフィール】

——お二人がお会いするのははじめてですか？

江原頭取：はじめてですね。

田中社長：はい、はじめてです。今日は本当に光栄です。よろしく願います。

江原頭取：いやいや、とんでもないことです。こちらこそよろしく願います。

——お二人とも、どうぞよろしく願います。ところで、田中CEOを、普段から呼ばせていただいている田中社長と呼ばせてもらってもいいですか？

田中社長：もちろんです。ぜひ。

——ありがとうございます。それでは、初めにお二人のプロフィールをご紹介します。江原頭取は高崎市出身の64歳で、令和2年6月に頭取に就任しました。生え抜きの頭取の誕生は48年ぶりです。田中社長は前橋市出身の58歳で、24歳のときに服飾雑貨の製造卸で起業し、眼鏡業界に進出して成功。現在では起業家の支援も行っていきます。そんなお二人ですが、共通点も多く、江原頭取が小樽商科大学ご卒業に対し、田中社長が伊勢崎商業高校卒業後に慶応義塾大学大学院で経営を学ぶなど、共に商業の学校を卒業しています。なおかつ、江原頭取が1980年に東和銀行へ、また田中社長が81年に前橋の信用金庫に就職していて、同じ時期に金融業界に入っているんですね。当時の金融業界はどんな雰囲気でしたか。江原頭取は覚えていらっしゃいますか。

江原頭取：そうですね。当時は、本当に金利が非常に高かった時代です。

田中社長：はい、よく当時は笑い話をみんなですしていました。「1億円定期預金があったら遊んで暮らせる」と。

江原頭取：そうですね。

田中社長：たぶん当時の金利は7%とか……。

——ええっ。

江原頭取：そうです。調べたのですが、当時の定期預金の金利は7.75%でした。

田中社長：そうですね。

——うそみたい。

田中社長：1億円の定期預金でしたら、年収700万円、まあ800万円近いですね。

江原頭取：そうですね。当時100万円を定期預金にすると、9年で倍になったと。

——うーん、なんといい時代。

江原頭取：ええ、本当に。もうああいう時代は来ないでしょうね。

——そんな、本当に日本の経済が、こう、イケイケのところをご覧になっていたお二人ですが、そもそも商業の学校を卒業していらっしゃるということは、ビジネスに興味があったということでしょうか。江原頭取はいかがでしょう？

江原頭取：まあ商科大学といっても、どちらかというところ総合大学のような感じでしたね。

——では、そんなに「ビジネスに特化」という感じでもなく入学されたということでしょうか？

江原頭取：大学に入って、同級生と話をしながら、「就職するなら銀行かな、商社かな」という、そういう感じでしたね。

——田中社長はいかがですか。

田中社長：あまり高校卒業後、大学に進学するというイメージがありませんでした。だから身を立てるには商売をしようということで、高校に入った後から、商売をしようと思っていました。

——あ、高校に入ってからですか？

田中社長：ええ。それで、商売をするのに、金融機関が勉強になるのだろうということで、前橋信用金庫（現：しのめ信用金庫）さんに入庫させていただいたのですが、当時はすごい人気の業種でした。

——信用金庫にはどのぐらいの期間いらしたのですか。

田中社長：4年半ぐらいです。当時、取引先の社長がピ

ビジネスに失敗をして、そのご苦労を見て、「商売が甘くない」ということだけは、しっかりと身に染みしました。

【イノベーションについて考える】

——今日はそんなお二人に、起業や成功のポイントをはじめ、ウイズコロナ、アフターコロナに向けた視点や戦略などをテーマとしてお話を進めていきたいと思えます。まずは起業についてです。田中社長は、上毛新聞社とともに起業家発掘プロジェクト「群馬イノベーションアワード」を開催しています。江原頭取の東和銀行も、このプロジェクトに協賛していらっしゃいます。田中社長、このプロジェクトに込めた思いを聞かせてもらってもいいですか。

田中社長：これは、自分がロールモデルになればと思い始めました。例えば、子どもたちには、みんな個性がありますが、この個性が、今の教育だと埋没してしまいます。受験のための勉強ばかりを、親もやれと言い、先生もそう言う。でも、みんなそれぞれ個性がある。もし自分がそういった教育の中で抑圧されていたら、今の自分はなかったのだろうなと思っています。そういう中で、自分はビジネスというものに一歩足を踏み出したから今があるわけであって、本来こういう可能性を持った子どもたちは世の中に大勢いるはずだと考えています。なので、起業だけではなく、美術でも音楽でも体育でもよいのですが、「自分の好きな道に一歩踏み出していいんだよ」という、そういう「チャレンジを後押しする」という意味で、群馬イノベーションアワードを始めました。

——東和銀行もこのプロジェクトに協賛していますが、江原頭取は群馬イノベーションアワードに、どのようなことを期待していらっしゃいますか。

江原頭取：うちの銀行も第1回から協賛をさせていただいて、一次の書類選考ですかね、そちらのほうを担当させていただいていますが、プロジェクトで発掘されたそういう人々が、やはり群馬の地で活躍をして、群馬をもっと元気にして、今までにない面白い、普通でないことをやっていただいて、何かわくわくするようなことをやっ

ていただければ、群馬にとってもいいのではないかなという感じがします。今一番問題となっているのは、やはり地方が人口減少している点ですね。それによって、起業をする方がどんどん、どんどんやめている、地方がしぼんでいることがやはり一番の問題だと思っています。それではもう銀行の商売も成り立たなくなってしまうので、地方を活性化することが必要です。ですから、企業数を増やして、元気のある群馬にするということが、やはり銀行の一番の目的になってくると思うのですよね。

田中社長：そうですね。私は起業と会社勤めをすることの差というのは、自分の人生という車を自分で運転するのか、あるいは誰かと大きな車を協力して運転するのかという差だと思うのです。もちろん誰もが自分で運転するのが得意というわけではありません。大きな組織で自分の力を発揮して、そして日本、社会のために役立つということもよいことだと思います。しかし、やはりそういう、同質化と言っては若干語弊がありますが、自分のオリジナリティを追求したいという子どもも大勢いると思っています。そういう子たちには、自分の人生の車というものを自分で運転する、そういう機会があるということを教えてあげたいのです。

——群馬イノベーションアワードですが、このチャレンジ・ザ・ドリームと同じ年にスタートしてしまっていて、今年で9年目となります。過去8回を振り返ってみての感想は、田中社長いかがですか。

田中社長：起業というものが地域にしっかり根付いたなと思います。特にそれが顕著なのが高校生です。

——高校生。

田中社長：第1回目は、高校生部門は十何組しかエントリーがありませんでした。それが今では500組近い数になっています。ものすごい力だと思います。

——実業高校が多いのですか。

田中社長：いいえ、今では進学校も増えています。進学校が急に増えた理由は、高校生部門で入賞すると、慶応大学のSFCのAO入試を受験できる資格を得るという道

が開かれたのです。

江原頭取：ああ、そうですか。

——これはすごい特典ですね。

田中社長：そうです。その制度ができるまでは、実業高校からの応募が多かったのですが、最近では進学校からの応募が増えてきました。

江原頭取：確か第5回と第7回、これは高校生が大賞を受賞していると聞きました。

田中社長：はい、そうです。

江原頭取：私共は創業スクールというものを、平成29年からやっているのですが、若い大学生とか専門学生がやはり多くなっていますよね。

——起業による地域の活性化を目指しているわけですが、プロジェクト名は「起業大賞」ではなく、「イノベーションアワード」となっています。田中社長、イノベーションに、やはり並々ならぬ思いがあるということですか。

田中社長：そうですね。やはりビジネスでも何でも、同じことの繰り返しは絶対に長続きせず成長が止まってしまうと思います。常に新しい価値を生み出すという視点で物事を考えていかないと、今、繁栄している企業でもいずれ衰退してしまう。ですから、起業する段階で、やはりイノベーションを生み出すのだという気持ちがないと、少し商売がうまく行って、安住した途端に転げ落ちてしまうのです。私も経験がありますが、商売というのはやはり大変で、大変なので、少しでもうまくいくと、油断してしまうのです。そしてこの油断がとても危険なのです。こういう油断を起こさないために、とにかくイノベーションをし続けないと、企業は永続的には成長しない、ということは言えると思います。

江原頭取：確かにね。

——頭取、うなずいていらっしゃる。

江原頭取：いや、イノベーションというのは、まあ革新とかね、技術革新とか言いますけど、確かに新たな価値を創造して、それで大きな変化を起こすというのがまさ

にイノベーションだと思いますので、そういった意味では、確かに田中社長がおっしゃられた込める思いっていうんですかね、わかりますね。

田中社長：いや、本当にビジネスは怖いんです。お客さまは正直ですから、新しい価値を提供してくれないお店や企業からは離れていってしまいます。

江原頭取：ですよ。

——ですよと、頭取が深くうなずいている。

江原頭取：そういう意味ではイノベーションって、やはり地域にとって本当に重要ですよ。

田中社長：言葉が片仮名だから、なにかとんでもないことをしないとイノベーションと言えないのではないかなと思われがちですが……。

——あ、片仮名から受ける印象はそうですね。

田中社長：そうではなく、今までとやり方を少し変えて、新しい価値を生み出すとか、効率性を高めるとか、そういったこともイノベーションと言えるのです。それを生み出すためには、全くゼロから1を考えるのではなく、他のあらゆる産業でうまくいっていることを掛け合わせる。これをシュンペーターは新結合と言っていますが、そういう視点で見ると、イノベーションがとても身近になります。例えば製造業の会社が、小売業でとてもお客さんに人気があって、繁盛しているお店のことを研究すると、その中に製造業である自分の会社に対するヒントが埋まっているかもしれない。そしてこれは反対のことも言えます。

——そういうことですね。

田中社長：ええ。製造業でものすごく効率を上げて、業績を上げている企業があったときに、それを「なぜか」とひも解いていくと、小売業にも「あ、なるほど、当てはまる」ということがあるはずなんです。そういったことを常に組み合わせ、掛け合わせながら、自分のビジネスを振り返り、革新していくということだと思います。

——異業種を知って大切ですね。

田中社長：はい、とても大切です。

——今後、新しい事業や、場合によってはもっと広い視野で新しい産業について考えることも大切になってくるのではないかと、お二方の話を聞いていて思いました。そこで質問ですが、お二人は新しい事業や将来を見通すときに心がけていることなどはございますか。頭取からお願いしてもいいですか。

江原頭取：月並みかもしれませんが、やはり過去の実績とか慣習にとらわれないということですかね。それと、時代の変化に対してお客さまとか社会が求める価値がどう変わっていくのかとか、まさに今変わっているのかということを考えることも必要なのかなという感じがしますね。

——田中社長はいかがですか。

田中社長：やはりビジョンを追求し続けるということでしょうか。

——ビジョンは、あまり変わらないものですよ。それとも時代によって少しずつこう、微調整するんですか。

田中社長：私の言っているビジョンというのは、かなり理念が含まれているので、50年、100年変わらないものです。

——例えばこういうコロナの時代がきたからというので変えるということではない？

田中社長：環境によって変わるのは戦略です。当社で言うと、ビジョンがあって、戦略があって、戦術がある。この戦略は時代によって変えるべきですし、戦術は相手や場所によって変えるということです。

——ええ。ビジョンは変えない。

田中社長：変わらないものです。

——これを大切にすることが大事だということですね。さて、ここで1曲、お届けしましょうか。江原頭取のリクエスト曲をお聞かせいただけますか。

江原頭取：はい。それでは私が入行してすぐヒットした曲なんですけども、サザンオールスターズの『いとしのエリー』を。

——はい。それではお届けしましょう。サザンオール

スターズで『いとしのエリー』。



【創業スクールの様子】

【起業にあたり大切なこと】

——先ほどは、起業が地域の活性化につながるというお話を伺ってきました。大切なのは、起業することではなく、起業してしっかりやっていくことだと思います。この番組の中でも、開業が目標になってしまって、開業後に目標を見失ってしまったという話を聞いたことがあります（笑）。もう田中社長、笑っていらっしゃる。

田中社長：そうなのですか（笑）。

——そうなんです。そのあたりというのはいかがですか。

田中社長：まずいですね。起業というのはあくまで手段ですから。

——はい。

田中社長：起業が目的になったら、もうそれは起業しないほうがいい。

江原頭取：起業するときは、それなりの大志というか、志を持って起業すると思います。だからその志を忘れないでいれば、そういうことはないと思いますけれどね。

田中社長：起業すること自体は、志にはなり得ないので、

そういう意味でいうと、志がなかったのでしょうか。

江原頭取：そうですね。

——一方で、起業してからこういうところは気を付けたほうがいいよ、というのは、どういったところがありますか。

田中社長：起業すると上司がいなくなる。

——ああ、そうですね。

田中社長：だから、自分を戒めるということが難しくなります。そういったときに厳しいことを言ってくれる先輩なり仲間がいないと、暴走しやすくなってしまいます。

——暴走、自分の好きなようにやってしまう？

田中社長：自分の思い込みだけで、様々なビジネス上の施策を実行して、全く当たらなかつたりします。

——田中社長はいかがでしたか。

田中社長：私もそういうときがありました。起業したてのころは、完全に自分視点で物事を進めて、うまくいかず倒産寸前までいったこともあります。ただ私は運がよかったんで、そこから盛り返しましたが、当時、私と同じころに起業された方がかなりの割合で廃業されています。

江原頭取：今、田中社長がおっしゃった、運がよかったというのは、どういったことでしょうか。

田中社長：やはりメンターです。メンターは、ビジネス上の成功者ということだけではなく、実は家族や身内が一番よく見ているのです。

江原頭取：うーん。なるほど。

田中社長：起業したときには、本当はそういった方の言葉に耳を傾けるということが非常に重要なのですが、反対に耳を閉ざしてしまう人が多いのも事実です。会社が大きくなって、どんどん、どんどん成長されている社長がいますが、そういう方ほどいろんな人の話を聞いています。

——江原頭取、そのあたり、いかがですか、いろんなお客さまと接してきていて。

江原頭取：ええ。そうですね。私も支店長をやっているときにお客さまといろいろ話をすると、いろんな気付きとかですね、「ああ、こういう考え方もあるのか」とか、自分にとってプラスになるような考え方、意見というのは、本当にいろんなお客さまと話せば話すほど、自分ではちょっと考えられないようなこととか、そういう刺激というのは結構ありましたね。

——まあ、そんな話の流れからですね、もう少し踏み込ませてもらっていいですか。たぶん聞いてくださっている方もみんな知りたいところだと思うのですが、成功する会社と、そうでない会社って、どこが決定的に違うのでしょうか。江原頭取からお聞きしていいですか。

江原頭取：難しい質問というか、問題ですが、やはり経営者の資質が一番でしょうね。先ほどもちょっと話に出ましたが、志をきちんと持たないと、これはもう駄目でしょうね。あとは熱意ですよね。人一倍の熱意。それと、松下幸之助さんが言っている成功する秘訣は「諦めずにチャレンジすること」ですよ。

——やり続けること。田中社長、いかがですか。

田中社長：この場で3つ思いついたのですが、1つ目は、自分は絶対成功すると信じること。根拠のない自信でもいいと思いますが、何となく絶対成功させると自分を信じる力。2つ目は、よく「笑う門には福来る」って言いますが、明るいこと、そして3つ目は、本気になるということですよ。

——本気。

田中社長：はい。本気になる一言で言いますが、簡単なことではありません。適当なところである程度満足してしまって、そこから先、もう一歩というところが努力できないのが普通です。このもう一歩努力するかどうか、本気になれるかどうかで、ものすごい差に繋がると思うのです。



【4月29日オープンのJINS PARK】

【経営の軌道修正にあたり大切なこと】

——続いての質問に移りたいと思います。うまくいかなかったときの立て直しも必要ではないかなというふうに思いますが、先ほど江原頭取と田中社長で共通点があって、同じ時期に金融業界に就職したというお話がありました。そのほかにも、同じ時期に会社の立て直しを経験したという共通点もございます。田中社長のジズは、2008年、09年と、2年連続で最終赤字。江原頭取の東和銀行は、2007年に281億円の純損失を出して頭取が交代、2009年には公的資金が注入されました。苦しいときの踏ん張りどころをどのようにしたのか、また、どうやって乗り越えたのか、大切なことは何か、そういったことを少し伺いたいと思います。田中社長からどうぞ。

田中社長：人生でも経営でも、非常に苦しいとき「ああ、もう駄目だ」と思ってしまいがちです。しかし、そういったときに、「これは自分に与えられた試練で、一つの機会なんだ。自分が成長する機会が来たんだ」と意識を変えると、今振り返ってみると本当にそれが成長の機会だったという経験がたくさんあります。

——ええ。

田中社長：いろいろ周りの大企業の歴史を見ても、もうこれで会社が倒産するかもしれないという危機をくぐり抜けて、成長している企業が多いです。

——そこってやはり、みんなで必死になって知恵を絞りますから、ですかね。

田中社長：それに加えて、これまでの考え方や仕事のやり方では、うまくいかないということに気づき、そこで大きく自分自身、あるいは会社の在り方を変えたのでしよう。

——江原頭取はいかがですか。

江原頭取：公的資金を借り入れた当時、本当に苦しい厳しい時期でしたが、私はちょうど川越支店の支店長でした。会社をどうするかというよりも、一支店長としての当時の考えでしたが、それでもやはりお取引いただいているお取引先のために、東和銀行として何ができるのかと考えていました。とにかくお客さまのところを回って、お客さまのためになることを全支店の行員全員で徹底的にやろう、というふうに思って、3年ぐらい支店長を務めました。やはり大切なのは、全てはお客さまのためという熱い思い、これがあって、支店でみんなで同じベクトルに向かってやれたかなということですね。お客さまからも、そこで信頼が勝ち取れたかなという感じは、支店長をやっていて感じましたけどね。

——ある意味、こういうピンチのときというのは、もうお客さまの信頼を失ったら、本当に企業としての命がなくなるわけですね。

江原頭取：銀行は特にですね。

——そこを、とにかく原点に戻って、お客さまのほうに……。

江原頭取：信頼を取り戻すということですね。

——ある意味、そこで東和銀行はこう、生まれ変わるぐらいの……。

江原頭取：そうですね。あの当時から、うちの新しいビジネスモデルである、お客さま応援活動というものができあがりました。それで、今までずっとうちはやっています。

——ええ。スタートだったのかもしれないですね。

【危機を機会に】

——さて、去年、今年と、新型コロナウイルスの影響で、世の中全体が本当に厳しい状況が続いていますが、会社への影響はいかがでしょうか。

田中社長： 当社は、リアルの小売店舗での売り上げがメインなので、特に去年の4月、5月、緊急事態宣言下の店舗の閉鎖は非常に影響が大きかったです。緊急事態宣言解除後は、眼鏡という商材が持つ生活必需品の特性もあり、比較的早期に売上は持ち直したのですが、まだまだこれから予断を許さない状況の中で、新しいニューノーマルの時代に向けた販売方法の在り方であったり、出店の在り方など、会社を見直すきっかけにはなりました。

——ああ、そうですか。改革みたいな感じですか。

田中社長： やはり、デジタルトランスフォーメーション(DX)という、会社そのものがデジタルを使って大きく変わる、そのきっかけにはなっています。

——ではある意味、新しい時代に一步踏み出すきっかけにもなったということでしょうか。

田中社長： はい。

——江原頭取はいかがですか。

江原頭取： うちはまだ営業店とか銀行業務のことについて言えば、支店は特にいつも以上に神経を使って日々の業務に当たっているというのが、今の現状です。ただ、今のところコロナ禍の銀行収益の影響は、大きく顕在化していませんが、影響が続いていて見通せないのが、これからいろいろ影響が出てくるんじゃないかと思っていますけどね。

——田中社長は去年、ブログで、危機を機会に変えたというふうに書かれていました。この現在のコロナ禍の状況というのをどのように捉えていらっしゃいますか？

田中社長： ブログにも書きましたが、危機という漢字は、危険の「危」に機会の「機」を合わせて危機です。

——はい、そうですね。

田中社長： 「ピンチはチャンス」ではないですが、我々に今立ちはだかっているこのコロナという脅威を、逆に活用して、ビジネスモデルを変えようということです。

——具体的にどんなことをなさっているのですか。

田中社長： 例えばオンラインだけで、眼鏡の商品選びから決済、お渡しまで全て完結するような世界をつくりだせれば、というようなことを考えています。

——ああ、そうですか……。

田中社長： お店で接客を受けて購入するまでのプロセスと、同じような満足度の体験を、スマホ一つでつくりだいかということに今取り組んでいます。

——でも、眼鏡ってやはりこう、着けたいとか、そういう欲求があるじゃないですか。それをスマホの中で完結してやってしまうのですか。

田中社長： そうです。しかも似合うかどうかをAIで判定して、サイズもあなたにぴったりのものをつくり出すというイメージです。

——オーダーメイドみたいな。

田中社長： いろんな可能性があると思っています。

——可能性が広がりますね。江原頭取はいかがでしょう。か、危機を機会にということですが。

江原頭取： まあ、危機を機会にというか、うちの場合は地域金融機関なので、一番心配しているのは、地域のお取引先のことですね。コロナと闘っているのは中小企業の社長さん、個人事業者さんですが、自分の事業を守ろうと、今必死になっていますので、そういった中で、売上が回復しないと、コロナで借入を多くした企業さんもありますので、そういった企業さんの返済が始まってくると、資金繰りが大変になってくるというところがあります。

——そうですね。

江原頭取： うちの銀行では「真の資金繰り支援」と言っていますが、そういう新しい取り組みを、去年の10月から始めまして、資金繰表という表をつくって、資金の出し入れ、売上と経費とか、いろんな出し入れがありますが、

その資金繰表の作成支援を行っています。通常は3カ月とか6カ月単位で資金繰りを安定させるために資金繰表をつくるのですが、うちの場合は、この真の資金繰り支援ということで1年、少なくとも年間の資金繰表をつくって、それでお客さんが資金繰りを気にしないで本業に専念できるような、そういう環境をつくろうという支援を行っています。そういうものをつくると、いろんな企業さんの課題が見えてくる。見えてきた課題に対しては、ビジネスマッチングとか、人材の紹介とか、そういう本業の支援をして、お客さまの企業価値を向上させるように、そういうお手伝いをやっているところですね。

——いい技術や、いいプロダクトがあっても、資金繰りに頭がいかってしまったら、そこの研究開発ができなかったりしてしまう。やはりそこに、集中しなければ、次の手が打てないですものね。そういったお客さまへのフォローをなさっていらっしゃるんですね。

江原頭取：そうですね。

【社会に根付く会社へ】

——最初のパートで、お二人に新規事業や将来を見通すときに心がけていることを伺ったと思います。江原頭取は、「時代の求めるもの」というキーワードに挙げてくださいましたよね。そして田中社長はビジョンが大事だというお話をしてくださったかと思いますが、お二人が現在、どのような分野や事柄に関心を持っていらっしゃるのか、次の時代を見据えたビジネスや産業は何だと思えるのか、未来のお話を少し伺えればというふうに思います。江原頭取、いかがでしょうか。

江原頭取：やはりウイズコロナ、これからアフターコロナという形になってくるのでしょうか、よく言われる非対面と非接触のニューノーマルと言うんですかね、新しい新常态に対応した、そういうビジネスがこれから育ってくるのは間違いないと思いますね。例えば今、企業活動の在宅勤務ってあるじゃないですか。在宅勤務をやりたいくなるような、そういうビジネスって何かできたら面白いなと思っています。在宅勤務をやるのが、なにか

仕事をしていて楽しいんじゃないかと。どういうっていうのは、ちょっと頭には浮かびませんが、そういうようなビジネスが何かあるとね、面白いなと考えています。

——面白い、ユニークですね。ああ、そういう視点ってありますね。ええ。

江原頭取：在宅勤務をしていると楽しくなるとか、なんか在宅勤務したくなるというようなものがあると、面白いかんなんていう感じはしますけどね（笑）。

——田中社長はどんなお考えをお持ちですか。

田中社長：企業のこれからの成長には3つのレバーがあると言われていています。1つ目は新製品、新サービスの開拓です。

——はい。

田中社長：2つ目が、バリューチェーンの生産性アップ。そして3つ目が、地域生態系の構築と言われていています。1つ目、2つ目は商売をやっていれば当たり前ですが、3つ目の地域生態系の構築というのは、まさにこれからの企業の在り方だと思います。企業が、その本社やお店を出して、そこで売上なり利益を上げさせていただいている。それをどうその地域に還元して、そして根付くかということが、重要だと言われているのです。我々は全国で四百数十店舗出店していますが、それぞれ出店している地域で、我々のジズというお店が、どうその地域に貢献できるかというのを今、模索しています。その地域の方々が、このジズというブランドがこのまちにあってよかった、本当にありがたいと言われるような活動を事業とともにインクルードしないと今後は厳しいと考え、今いろいろと検討しているところです。

——ああ、そうですね。

田中社長：あとはESG投資と言われてるように、やはり企業が環境や社会にいかにかコミットしているかということが問われています。そうではない会社には今後は投資しない、という機関投資家が増えていきます。ですから、地域や社会、環境というものに、企業活動がどう貢献できるかということは、投資家だけでなく、ものを買う消

費者が、どこのブランドの商品を買うか選択するときの一つの基準になるようになってきました。今、盛んにサステナビリティと言われていますが、本当に企業の在り方、在り様が問われている時代ではないかと思います。

江原頭取：SDGsの場合は、世界の課題を解決して、サステナブルな地球なりサステナブルな世界をつくろうというのが基本的なところなので、地域で見ると、やはり地域の課題を解決するということですね。それによってサステナビリティな地域をつくるということだと思います。

——それでは、ここで1曲お届けしたいと思います。

田中社長：頭取がサザンオールスターズなので……。

——はい、田中社長。

田中社長：当時の双壁と言われていた、ユーミンですね。

——おお、いいですね。

田中社長：それでユーミンの中で、じゃあ何がいいかと思ったのですが、荒井由実の時代の中からですね、奈良さん好みの……。

——ちょっと待って、ちょっと待って（笑）。

田中社長：『天気雨』とかどうですか。

——私好みの（笑）。

田中社長：いやいや、この曲を聞くと、懐かしいと感じるリスナーの方もたくさんいらっしゃるのではないかなと思うのですよ。

——意味深。わかりました。聞かせていただきます。荒井由実で『天気雨』。



【GIA2020の様子（上毛新聞社提供）】

【地域貢献を意識して】

——東和銀行の江原洋頭取と株式会社ジズホールディングスの田中仁社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただいています。東和銀行は経営理念に役に立つ銀行を掲げていて、地域の経済発展と文化の向上に貢献するとしています。江原頭取は企業の地域貢献についてどのようなお考えをお持ちですか。

江原頭取：はい。やはり地域のお取引先企業の企業価値向上や成長を支援することで、地域経済の活性化に貢献するというのが銀行の役割だと思うのです。

——はい。

江原頭取：これが一番の地域貢献になると思いますが、そのほかの文化的な社会的な貢献としては、まず、私もそうですけれども、役員が地元大学の講師を務めて教育活動をしています。群馬大学の社会情報学部ですね。ここでは4日間にわたって東和の役職員が14名ほど講師を務めて、現場からの視点を踏まえた講義を行っています。もう一つは高崎経済大学、こちらも同じように地域の金融と経済という講義を行っています。そのほかには、尾瀬の環境美化運動を平成4年からやっていますが、毎年たくさんの行員が参加して、ごみの持ち帰り運動をずっとやっています。それから、萩原朔太郎賞という地元の詩人の現代詩を対象とする文学賞ということで、28年に

わたって継続して協賛をしています。

——ああ、そうですか。もう経済だけでなく、ほんと幅広いですねえ。

江原頭取：ええ、結構長くやっていますよね。

——あと、外国人留学生のインターンシップとかも、群馬大学さんと取り組んでいらっしゃいましたよね。

江原頭取：群馬大学、そうですね。

——いろいろな活動をなさっていますけれども。田中社長は先ほどもお話の中にやはり地域貢献は大事だというふうにおっしゃっていました。ご自身もかなり力を入れてやっていますね。

田中社長：そうですね、自分でもやりすぎなのではないかと思うくらいやっています。財団で、群馬イノベーションアワード、群馬イノベーションスクールで起業支援、そして前橋スーパーシティ構想をサポートし、あとは、ホテルもです。

——SHIROIYA HOTELですね。

田中社長：はい、そのほか、前橋ビジョン策定にも民間の立場でかかわりました。

——あ、そうでしたね。前橋がビジョンをおつくりになるというときにも、糸井重里さんに田中社長がお声がけし、「めぶく。」というビジョンをつくってもらって。

田中社長：あとは当社の純利益の1%を、毎年太陽の会を通じて前橋に寄付しています。

——太陽の会というのは、前橋の経営者の方々が参加して……。

田中社長：前橋に関係の深い企業24社の会なのですが、純利益の1%、あるいは最低100万円で見返りを求めない投資を前橋にしようという会です。そのほかに、本社機能の移転構想もあります。今、ほとんどの本社機能は東京に集約していますが、これを前橋市にもう一度移転する構想で、最終的には全体の半分程度の機能に移転する計画です。それらをあわせると、かなりのボリュームの取り組みを行っていると思います。

——そこまで地域貢献にかけるといのは、何か強い思いがあるのですか。

田中社長：ほかの経営者がこれまであまりやってこなかったことなので、やりたくなってしまったかもしれません。

——前橋愛とかではないんですか（笑）。

田中社長：いやいや、故郷ですし、創業の地として愛がありますよ。でもやはり、前橋にいる人の影響が大きいです。今現在前橋に住んで活動をしている人の熱が移って、私が活動し、さらにこの熱がまた移っている人もいます。人というのは、人の熱に感化されるのではないかと思いますね。

——動かされるのでしょうかねえ。江原頭取にも、ちょっとその辺のご感想などを聞いてみたいと思いますが。

江原頭取：まあ起業家の田中社長ならではの、お考えでしょうねえ。

田中社長：いえ、言葉は適切かどうかわかりませんが、東京の私の仲間は、ちょっとおかしいのかもしれない。

——（笑）。

田中社長：周囲からは狂気を感じると言われます。

江原頭取：でも素晴らしいですよ。

——江原頭取がいろいろなお客さまを見てきて、やはり起業家の方というのは、田中社長のように起業家精神があって、ほかの人がやっていないことを見つける、見つけたがる方が多いですか。

江原頭取：うーん、やはり人によってでしょうね。そういった気持ちを常に持っている経営者の方というのは、中にはいますよね、やはりね。

田中社長：起業家は、ある意味変わり者です。逆に変わり者でないと、起業家としては難しいと思います。大きな組織にあまり適合しないタイプが起業家に向かっているのかもしれない。

江原頭取：ああ、でもこれからはまあ、大きな企業も今、

副業とか、そういうのも出てきていますので。

田中社長：はい、時代が変わりました。

江原頭取：変わりましたね。だからそういったところから、田中さんみたいな経営者の方が出てくる可能性はありますよね。

田中社長：そうですね。

——社員の方々も、お一人お一人がイノベーターみたいになるといいですね、活気が出て。

田中社長：そうですね。

江原頭取：そうですね、確かに。

田中社長：だから、そういうときに組織が、全員に同質化を求めないことが重要です。

——同じでなく。

田中社長：はい。個性を許容するというか。

——個性を。ああ……。それこそ本当の多様性を認めることですね。

田中社長：はい。

——大切ですねえ。

【今後の展開について】

——最後に、江原頭取、田中社長がそれぞれの会社で行う今後のチャレンジについてお聞かせいただきたいと思います。目標であったり、挑戦する気持ちを持ち続けるための方法などを伺えればと思います。江原頭取からお聞かせいただいてもよろしいでしょうか。

江原頭取：はい。これはもう何度も言っていますけども、やはり地域のお取引先企業の課題とか悩みを解決して、お取引先企業の企業価値が向上することによって、成長していただく。そのために銀行がいろいろなお手伝いをして、それで地域が活性化をして、社会が豊かになる。これが一番だと思えますね。それについてはやはり、決して諦めないということですよ。

——田中社長はいかがでしょうか。

田中社長：そうですね。ジーンズがあったから幸せになったというようなことを実現したいです。

——ああ……。

田中社長：例えば健康になったとかです。そういう、自分たちがつくりだした製品とかサービスで、人の人生を豊かにするような、そういう製品をどんどん開発していきたいと思っています。一例としては、現在バイオレットライトを使って近視の進行の抑制を目指す眼鏡の開発も進めています。

——あら、夢の眼鏡ですね。

田中社長：眼鏡は主に近視を矯正するものですが。

——矯正ですよ。

田中社長：近視の人口が今、急速に増えています。都内のある私立中学校では、生徒の97%程度が近視です。

——ええ。

田中社長：こういった近視というものを、眼鏡によって救えないか、という研究を今、慶応大学医学部と共同で行っていて、医療機器として発売できるように取り組んでいます。また、昔の人はよく言ったものだと思うのは、「目は心の窓」とか、「目は口ほどにものを言う」と言われています。



【第27回萩原朔太郎賞の様子
(一番右が当時副頭取の江原頭取)】

——はい。

田中社長：目から人の内面をセンシングして、例えば集中力や精神的な疾患の予兆をデータから分析して、心身がひどくなる前に、知らせてくれるというような眼鏡も開発しています。

——ずいぶん新しいというか、ずいぶん先の未来というか、本当に「あったらいいな」ですねえ。

田中社長：そうですね、眼鏡もテクノロジーなのです。ですから、そういう意味でいくと、R&Dという研究開発部門を抱えている眼鏡企業は、世界にも当社のほかにはあまりないと思います。まず国内にはないと思います。我が社はそういうR&Dの部門が各大学と技術連携しています。

——初の顔合わせということでございましたけれども、最後にそれぞれの印象などをお聞きして終わりにしたいと思います。江原頭取、田中社長の印象をお聞かせください。

江原頭取：こんな、ざっくばらんにいろんなお話ができて、今日は本当に楽しかったです。

——田中社長はいかがですか。

田中社長：今日は頭取と初めてお会いしたのですが、非常に実直、誠実なお人柄が現れていました。東和銀行さん、これからますます発展しそうな雰囲気があります。

——そうですね。

田中社長：はい。

——今日は東和銀行の江原洋頭取と株式会社ジンズホールディングスの田中仁CEOにお話を伺いました。お二人のますますのご活躍をご期待申し上げます。ありがとうございました。

江原頭取&田中社長：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」。新年度1回目の放送の今日は、東和銀行の江原洋頭取とジンズホールディングスの田中仁社長を迎えてのインタビューをお送りしました。起業の心構えや苦境との対峙、ウイズコロナ、アフターコロナに対する考えなど、参考になるお話や、挑戦を鼓舞してくれるたくさんの言葉をいただきました。皆さんが明日へ向かうエネルギーになれば幸いです。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。

次回放送は5月6日木曜日の正午から、再放送は8日土曜日の午前8時からです。「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」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】

令和3年6月3日（木）12:00～12:55

再放送 6月5日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！