

地域事業構想サポートプロジェクト 香川ビジネス&パブリックコンペ 2017
香川を沸かせる！シンポジウム

日時：平成29年9月2日（土）13：30～15：56

場所：香川大学 オリーブ・スクエア

主催：地域事業構想サポートプロジェクト実行委員会

共催：香川大学 大学院 地域マネジメント研究課

内容：

○司会

- ・2013年より始まったコンペも今年で5回目。
- ・2017年度の募集テーマ「香川を沸かせる」をテーマにシンポジウムを開催。



13:31～13:36 地域事業構想サポートプロジェクト実行委員長挨拶

地域マネジメント研究課 研究課長 原真志

- ・今年で5年目、地域に貢献できる人材を生み出すことに貢献してきた。
- ・地域を元気にするプラン、政策的に取り上げられたらいいプランを選考。
- ・昨年度の取り組みは浜田知事も興味を持っていただき、政策にも生かしていただいている。
- ・どこにヒントを求めていったらいいのか、情報提供する意味で開催。
- ・香川を沸かせるシンポジウムとして、学生服をリユースしている馬場さんの基調講演、パネルディスカッションとして、馬場さんに加え、地域のためになる取り組みをしている菅さん、地元からは丸亀町商店街振興組合理事長の古川さん、コーディネーターは徳倉泰之さん。彼は、うちのMBAの今2年生。
- ・パネリストの方々とランチミーティングをしましたが、すでにおもしろい話がでていました。
- ・シンポジウムを通じて、地域を元気にするプランのヒントを得て、コンペに参加していただけたらと思う

13:36～14:30 第1部 基調講演 ” 地域のためになる ” を全国へ「学生服リユースShopさくらや ～成長のヒミツ～」

- ・高松生まれ、大学卒業後、損保保険会社に勤め、3人の子育てをしながら、制服のさくらやを展開。すでに全国に30店舗、様々なマスコミに取り上げられ、様々な賞を受賞。

○講師：株式会社サンクラッド 代表取締役社長 馬場加奈子

- ・学生服専門リユースShopさくらや
- ・1971年、49歳 明善中学校、明善高等学校、東京女子体育大学
- ・陸上競技（砲丸投げ）をしていた。
- ・大同生命保険株式会社の四国支店に入社、結婚し子供が出来、離婚し、生活費を稼がなくては。
- ・2011年、さくらやをオープン

○さくらやとは

- ・中古制服のリユース
- ・新品の定価の3割程度で中古制服を販売。
- ・地元の子育て世代のお母さん方で営業。



- ・営業時間は、月水金土の10～15時。

○なぜさくらやを始めたの

- ・私に似て子供も体が大きく、すぐに制服が合わなくなる。セーラー服の上下が新品だと2万円を超える。経済的につらい。
- ・お下がりがもらえないか シングルマザーで仕事をしているのでママ友達がいらない、お願いできる人がいない。
- ・大同生命に帰って同僚たちに話をしたら、「うちに制服が余っている」、「自分も制服が欲しい」とみんなも困っていた。
- ・大同生命は法人契約、会社の社長ばかりがお客さんなので、「こういう事をしたい」と社長さんに相談したら、「そんなんで、やっていけるんか」の反応。
- ・お母さん方の反応も・・・
そんな商売聞いたことがない
何に使うの？
どこに売るのが？
- ・2011年 リユースするにも制服が集まらない。50着でスタートしたさくらや
- ・毎夜、子供と一緒にポスティング作業。
無料で使えるブログがあったので、ブログを一日10回更新していた。伝えたいことを、毎日アップした。
- ・その結果 チラシを持ったお母さんがやってきて、「こんな店、欲しかったんよ」と言ってくれた。そのお母さんが他のお母さんに口コミしてくれて、来てくれるお母さんが増えていった。
- ・さくらやは広告はしていない。ブログを見たマスコミが取材にきた。全国に知れ渡った。
- ・今では1万点以上の制服。

○さくらやは 地域の方々とつながっている

- ・刺繍取り：地元のおばあちゃん
- ・洗濯：知的障害の子供が行っている施設で洗濯 障害者の仕事に
- ・廃業した制服屋さんの商品を引き取り
- ・岡山と契約し、新品の制服の販売も → 出張して採寸し注文 お母さん方に喜ばれている
- ・バザーにも今は品物が集まらない ギフトブックとなり、要らないものが家になくなっている。
お母さん方が作っている小物を提供
- ・生徒さんたちも一緒になって、おうちの不要品（服や絵本など）の整理
- ・香川大学からのインターン 刑務所から出た人のためのことをやりたいと、一からいろいろなことを企画しているところに行きたいと、うちに来てくれた。 → 私たちも学ぶことが出来た。

○Plus+さくらや

- ・お醤油屋さんに子供を受け入れるにあたって、子供たちにどう伝えればいいのかをお醤油屋さんの従業員さんたちが企画する事で、笑顔となった。
- ・女性ならではの視点で、地域の中で、綺麗になることの素晴らしさを教えたい。
- ・電車に乗り慣れていない子供たちがいるので、切符を買うことから、揺れる電車の中で立っていることも経験。
- ・おじいちゃんやおばあちゃんが憩い、子供たちにお話をしてくれる場に。
- ・お母さんたちが起業したいとの相談があり、企画運営を体験してみようと、子供たちの工作教

室を実施。スタッフとして、将来教育者になりたい学生や地域の人たちと連携。

- ・子どもたちに楽器の良さを伝えたい。 → 子どもたちは感動 こんなに近くで生の楽器を聞いたことがない
- ・子ども食堂 子どもたちの自信につながる活動
- ・お年寄りと子どもが交流し、双方に効果が。

○さくらやのこだわり

- ・いろいろな活動をする場
- ・高齢者いきいき支援：子どもや高齢者の集う、憩う場所
- ・障害者の就労、居場所づくり
- ・母子、父子、貧困家庭の応援

○そんなこんなでおかげさまで

- ・香川ビジネスチャレンジコンペ 「最優秀賞」受賞
- ・ポスレジシステムがあればいいと思ったが、それをするにはどうしたらいいかと思い、最優秀賞には300万円もらえる。
- ・書類づくりも、審査委員の前でしゃべることも馴れていない。しかし、「この仕事は、お母さん方や子育て世代に役立つ仕事だ」とアピール。
- ・優秀賞を受賞しても、全国には伝わらなかった。
- ・日本商工会議所の賞は全国の取り組みだから全国に伝わると思い、応募。女性起業家大賞スタートアップ部門 優秀賞を受賞 → しかし、お母さん方には伝わらない。
- ・「がっちりマンデー」で放送され、全国のお母さん方が知ることになった。
- ・さくらやのパートナー制度を知っていただき、全国のお母さん方にチャレンジしてもらっている。

○今は

- ・多くのお母さん方が応援したいと来ていただけるのだが、今は人が満ちていて採用できない。
- ・全国の30店舗の中には、障害者の人に仕事を提供したいので、さくらやと関わりを持ちたいというお店など。

○全国展開の裏側

- ・13坪の店舗
- ・駐車場も少なく路上駐車でご迷惑をかけている
- ・営業時間も短い
- ・広告で見たことない
- ・お母さんの事業は 頑張っている姿を見せればいい、お金をかけずにやれる。
- ・パートナー制度の説明も、ブログで書いているだけ、お金をかけていない。
- ・買収の話も 「地域の人たち、子どもたちが喜ばばいいんです」と言うと、「それだけですか？」と帰って行く。
- ・お客様が何を求めているか常に考えていた。

○なぜこんな成長してきたのか

- ・ **ただ一生懸命に**
- ・ **相手が笑顔になること**、お母さんたち、子どもたちのニーズにあったものを提供してきただけ。

○なぜ、大手は中古学生服市場に参入しなかったのか

- ・ 学校ごとに制服が異なり、中古の制服が売れるのはその学校でだけ。市場規模が小さい。
- ・ 隙間を埋める事業
- ・ お母さん方の小さなビジネスを目指してきた。ワークバランスを目指して。

○本

- ・ がっちりマンデー 知られざる40社の儲けのヒミツ
- ・ ごみゼロ大作戦！
- ・ イギリス ビジネス経済情報誌「エコノミスト」の編集長 ピル・エモットが日本の活躍している女性20名について書く為に取材に来てくれた。20名には小池百合子など・・・

○リサイクル方法

- ・ 捨てるはずだった制服をまた着ることで、ゴミの減量化に寄与。
- ・ もっと、他にもできる事はないか。 → エネルギー源、制服を燃料化

○キャリアスタ塾

- ・ 香川で25講演ぐらいしてきたが、お話しして終わり。
- ・ もっと質問したいだろう、もっと問題を解決したいだろうと思っていたら、高松信用金庫が興味を持っていただき、起業者セミナー「キャリアスタ塾」の展開に。
- ・ その後は「こまち」が協力してくれることも
- ・ 私自身が起業するまでや起業してから困ったことや悩んだことを盛り込んだのがキャリアスタ塾。

○キャリアスタセカンドが始まります

- ・ キャリスタ塾の受講生を、もっと具体化、実現化していこうと、起業したい人全体の悩みを盛り込んだのがキャリアスタセカンドです。

○グラドネ

- ・ 小児ガン、難病で苦勞している子どもたちがいる。
- ・ 卒業して不要になった制服を「国立成育医療研究センター」に寄付することで、さくらやがその制服を買い取ることで、医療研究や患者さんの治療に役立ててもらおう。

○ドイツからイベントに出店してみないか

- ・ 英語も話せないのに、出店してきました。
- ・ ドイツはエコに対する意識が高く、中古の制服で作ったバッグの方が、新品のバッグよりも高く売れる。 → もっと環境、リユースに取り組まなければと感じた
- ・ コスプレショップではない 制服を着たい学生さんたちがいる ドイツさくらやの学生服が逆輸入で日本へ

○さくら女子

- ・ 学生服の思いでリメイク
- ・ 制服でバッグをつくり、送り返す。

○いろいろな声を聞いた これからは

- ・店舗の場所を移し、駐車場も4台から16台に
- ・雨の日でも小さな子どもとママが遊べるスペースが出来ます。お子さんが本を読んだり和める場所づくり
- ・仙台から建築家に来てもらってデザイン
- ・

○「NPO法人あした香る」が目指す地域活動（子ども、障害者、女性サポート）

- ・子ども環境教育
- ・障がい者の自立・就労支援
- ・女性のキャリアアップ支援
- ・地域の子育て拠点

- ・一人ひとりの困ったに目を向け、支え合えるコミュニティ

○まとめ

- ・自分の困りごとが、多くのお母さんの困りごとだった。
- ・地域共感型ビジネス。

○応募者の方々へ

- ・香川を沸かせるヒントは、みなさんの目の前にあります。 → 困りごと、課題があります
- ・いろいろな事に興味をもちアンテナを張りましょう。
- ・怖がらずにまず一歩進みましょう。 → 失敗から気づくことがあります
- ・成功者に相談しましょう。
- ・人の役に立つことをしましょう。 → そうすれば、応援してくれる人が出てきます。

14:30~14:50 休憩

司会：グランプリ賞金は50万円、ぜひご応募ください。

14:50~15:56 第2部パネルディスカッション「“地域のためになる”をビジネスにするヒント」

○パネリスト

- ・馬場 加奈子（ばば かなこ）(株) サンクラッド 代表取締役
- ・菅 宏司（かん ひろし）かすがいジャパン(株)代表取締役、(株) 今治 夢スポーツ 社外取締役
- ・古川 康造（ふるかわ こうぞう）高松丸亀町商店街振興組合 理事長
- ・原 真志（はら しんじ）香川大学大学院 地域マネジメント研究科 研究科長
地域事業構想サポートプロジェクト実行委員会 実行委員長

○コーディネーター：徳倉 康之（とくくら やすゆき）(株) ファミリーエ 代表取締役社長
香川大学大学院 地域マネジメント研究科 第13期生

徳倉：今日、来ていた方々は私が指名させてもらった。菅さんはいろいろなことをしています、古川さんは街をどう再生していこうか。コンペをどうより良くしていくか話したい。

- ・私はコーディネーターではなくターミネーターです。台本もなければ、誰にどうふるかわからない。現在MBA2年生、企業者、パネリストのみなさんを知っているという立ち位置です。

- ・馬場さんが最優秀賞の300万円を取った時の審査委員が古川さんでした。何が最優秀賞を取らしたのかお話しください。

古川: キラリと光っていた。自分が困っていることを解決するというのは、**リアリズムがある。**

- ・街づくりとか偉そうなことを言っているが、老後の担保づくりです。
- ・「商店街の店主が商店街に住んでいない」と言われるが、住めなくなっただけです。駐車場が月6万円では住んでいられない。郊外は楽しく暮らせる。しかし、車を子どもに取られ、施設に入れられるのではつまらない。商店街の中で歩いて暮らせる環境づくり。



徳倉: 菅さん、6社ぐらい起業。アメリカでも起業。アメリカに行った話、東京での話など紹介を。

菅: 愛媛大学を卒業し、英語もしゃべれないのに「アメリカが俺を呼んでいる」とアメリカの大学院を受験し、卒論が興味を引き合格。

- ・英語がしゃべれないので、毎日居酒屋に通い半年ほどでしゃべれるように。
- ・民間から来ていた大学院の教授と意気投合した。公立の学校の先生のレベルが低いので、そのレベルをあげ、ネットのリテラシーをあげたいことに目を付け、教授とカリキュラムを作った。
- ・ライフネット生命の起業、日本財団のアドバイザー 一貫して起業の時に心がけていることは、
①事業開発、ゼロかーの部分が得意 会社が大きくなって労務管理などになると不得意 わくわくどきどきの交差点で生きていく
②何でもかんでも事業に出来ると思っている 5W1H **何のために、誰のために、何を提供するのか の3つがぶれないこと**

徳倉: 今日のポイントは3つ

- ①世の中にビジネスコンペはあふれている。生き残れるコンペはどのようなコンペか。コンペをしても、起業していない。起業していく、ステップアップにどうつないでいけるか。
- ②ビジネスの種をどこにどう植えて花を咲かせて実を採るのか。いくら良いことをしても、お金が回っていかないとビジネスとして成立しない。ビジネスのアイデアをどういう風に具現化していくのか、ヒントをいただければ。
- ③私自身3年前Uターンしてきて起業しています。気づいたこと 本当に必要な人は誰なのか、イノベーターや起業家を誘致できないとダメ。地方の問題は何なのか。仕事はあるが、仕事の種類が少ない。そういう仕事と一緒にわくわく出来るなら人は帰ってくる。



徳倉: 今ならいろいろなツールがある、支援があるけれど、当時はそうではなかった。馬場さん、何があって踏み込むことが出来たのか、要因があったのか。

馬場: 3人の子供を持ち、ガス、電気も止められる生活。この子のために、長女のために、お母さんのために、いろいろな人のために、動くことが出来る仕事に就こうとの思いだけ。

徳倉：原さん、MBAを運営しながら、いろいろなビジネスモデルを見ながら、そこで事業化できたもの、出来なかったものの違いは。

原：ゼロのところも大変だけれど、ビジネススクールをしていると、アイデアはいっぱいあって、ある程度の結果を出してくれる。問題は、継続していけるものに出来ずに止まっている。個人的な家庭の事情、能力的な問題、・・・

- ・どこから着想する 自分の困りごと。昨年も愛媛の大学に行っていて、香川で就職するのに困ったという事、自分の困りごとから提案があった。リアルなところから、根のはった視点が大事。
- ・アイデアを出すだけでなく、そのあとのフォローをどうするか、協賛のスポンサーとも協議している。
- ・昨年のとむら社長の講演 賞は取っているのに実現できていない フェイスパック とむら社長がネットで見つけてきて、事業化したいと。事業化の課題をひとつずつぶして行って、成功につなげた。
- ・アイデアは人のものでも、それを実現していく人、それを大きく育てていく人が異なっても良い。チームビルディングをどうしていくかも大きなポイントに。

徳倉：丸亀街商店街 絵に描いたすばらしいもの。しかし、商店街では隣は競争相手。なぜ、そんな商店街でライバル同士の合意形成が出来たのか。

古川：一言で言うと、全員死ぬほど仲が悪い。歴史の長い商店街ほど仲が悪い。高松にある8つの商店街、死ぬほど仲が悪い。仲をまとめるたった一つの方法は「収支計画」。関係者全てがこれはやって良いなと思える「収支計画」であること。

- ・バブルの崩壊で全商店主は倒産寸前から立ち直る。銀行はつぶすよりも再生させた方がいい。行政も制度が成功した方がいい、税金が増えた方がいい。
- ・ほとんどのビジネスモデルが時代に合わなくなっている。経済が発展するという前提ではなくなっている。全国の商店街はシャッター街に。
- ・うちの会社だけでもうければいいというビジネスモデルが今の世に合わなくなっている。多くの人たちの役に立つビジネスであること。
- ・「自分たちの商店街がこの街に必要とされているのか」からスタート。お客さんは郊外店で快適に買い物している。
- ・ドラスティックなまとめが必要で、それは「収支計画」。

徳倉：生命保険 古い仕組み 生命保険の中でイノベーションを起こしている。その着想、ゼロから三ぐらいまでの話を。

菅：日本の生命保険 国民の9割近くが入っていて、入っていないのは20代の人。しかし、毎月いくらの保険料を払って、どういう時にいくら払ってくれるかを知っているでしょうか。知らないうちに銀行からお金が出て行く。

- ・自分が理解していない商品に、毎月給料の10%近いお金を払っている、効能がわからない商品に支払っていることが不思議ではない。不信が多かった。なぜこない高いんだ。
- ・戦後初の生命保険会社の新規の立ち上げ 国と一緒にあって、厚さ1mもの書類を作った。



- ・シンプルで、わかりやすく、安くて、便利 な商品を → ライフメット生命を立ち上げた

徳倉：菅さんは事業者側から転機を起こそうと。馬場さんは少ない営業時間、子育て中のお母さんが勤められる時間は限りがあるから。最初、一緒に働こうという人を集めたストーリーは。

馬場：私と一緒にお客さんとの話の中で、お客様が何に困っているかを敏感に感じ取れる人であることを見極める。県外でさくらやをやっていこうという人には、簡単な質問をして判断。

徳倉：街づくりの際に、どういう工夫をして人を集めていくのか。

古川：7名の理事 1名だけヘッドハンティング、6名は全国公募。

- ・「うちのバカ息子は、サラリーマンになりけしからん、お説教してくれ」と言われるが、負債だらけの商店にしたあなたが悪い。
- ・社会的な評価を受ける事業は、人が集まってくる。儲かっているとすると、息子たちはサラリーマンをやめて、帰ってくる。

徳倉：菅さん、設計士さんの話を。

菅：自分たちが理想の家を造ろうと、設計士と現場監督が作った会社です。おもしろい人たちと、おもしろいことをし、お金が稼げる、ということで人が来るようになった。

- ・全国に120ぐらいフランチャイズがあり、その設計士の年収が高い。なぜなら、営業マンがいない、営業コストゼロ。営業機能をかねた設計士。設計士と現場監督と保育士の3者しかいない。
- ・元気な会社で、お客さんもニコニコしていて、全面ガラス張りで、おもしろい人たちと、おもしろいことが出来そう。 → どんどん人が集まるシステム
- ・人に惹かれて人が集まってくる

徳倉：「結局、稼げるからや」と終わらせるとダメです。

- ・高度経済盛況の時代は、
- ・働く人も、顧客さんも、みんなが笑顔になれる仕事。
- ・私はNPOで社会の問題解決をされていて、そこから起業。さくらやさんは起業からNPOへ。
- ・人と人が交合っていると、・・・ 最後の締めを原教授に。

原：企業誘致には限界があるとおもう。人の誘致が大事だと思っている。

- ・どういう地域が元気になるかを調べると、ゲイやレズが多い地域という研究成果がある。異端な発想、そのような人たちに、その地域が居心地の良さを提供できる「寛容さ」。
- ・ゲイやレズビアンが居心地が良い地域では、元気な地域だということに通じる。
- ・うちのビジネススクールも、学生同士、おもしろい連中が集まっている。
- ・コンペも、そのようなおもしろい人の集まる場になっている。
- ・計画された偶然 偶然良いことは一定の確率で起きている。しかし、



一定の確率で起きる気づき、出会いを、活かそうと思うかどうか。その偶然の確率が高いのがビジネススクールやビジネスコンペ。

- ・ビジネスコンペで優勝しないプランも、そのコンペでの出会いが次につながって、実現化につながる確率を高めることにも。
- ・人が集まり、偶然の確率を高めていけることがビジネスコンペかな。

徳倉： どのような地域に人が戻ってくるのか、どのような地域が活性化するのか、どのようなパブリックコンペが生き残っていくのか。

- ・今日はいろいろな種別、年齢の人たちが集まった場
- ・潜在化されたニーズをどう顕在化していくのか
- ・チーム 事業体や地域によって違って行くのでは
- ・地域マネジメントを根に、

—以上—

KAGAWA BUSINESS & PUBLIC COMPETITION 2017
地域事業構想サポートプロジェクト
香川ビジネス&パブリックコンペ2017

香川を沸かせる！
シンポジウム。

香川を沸かせるヒントがきっと見つかる！
“地域のためになる”を全国へ
「学生服リユースShopさくらや」の
サンクラッド 馬場代表が講演！
※サンクラッド 代表取締役 馬場 加奈子氏

入場無料

本日13:30開演
香川大学幸町キャンパス
オーブスクエア2F 多目的ホール

主催/地域事業構想サポートプロジェクト実行委員会 共催/香川大学大学院 地域マネジメント研究科