

指定都市市長会シンポジウム in 浜松

浜松バレーが切り拓く日本の未来

講演録

平成 29 年 7 月 1 日 (土)

主催：指定都市市長会 共催：浜松市

次第

日時：平成29年7月1日(土)

会場：アクトシティ浜松 コンgressセンター41 会議室

第1部 基調講演

テーマ：FinTechと地方創生

講演者：北尾 吉孝（SBIホールディングス株式会社代表取締役執行役員社長）

第2部 パネルディスカッション

テーマ：ベンチャー企業の成長と都市の役割

パネリスト：岩田 彰人（株式会社PrmaCeed 代表取締役）

佐俣 奈緒子（コイニー株式会社代表取締役社長）

吹野 豪（リンクウィズ株式会社代表取締役）

鈴木 康友（浜松市長）

第3部 トークイベント

テーマ：“はままつ”の魅力って○○だら

出演者：4siz ※静岡民放4局の広報アイドルグループ

鈴木 康友（浜松市長）

開会

○司会（鬼頭里枝）

皆様、お待たせいたしました。

ご来場の皆様、こんにちは。指定都市市長会シンポジウム in 浜松「浜松バレーが切り拓く日本の未来」にご来場いただきまして、本日は、誠にありがとうございます。

私は、本日の司会を務めさせていただきます、浜松市中区富塚町出身の鬼頭里枝と申します。どうぞ皆様、今日はよろしく願いいたします。

さて、初めに、本日のシンポジウムを主催する、指定都市市長会についてご説明をさせていただきます。

政令指定都市とは、政令で指定する人口 50 万人以上の都市のことです。一般の市と同じ行政サービスに加え、地域の様々な課題に対応するために、道府県と同等の行政サービスを行っております。

例えば、市立小、中学校の教員の採用や、国道、及び県道の管理などがあります。現在、浜松市を含めて 20 市が指定されております。20 市の人口を合計すると、全国の人口の 2 割を占めています。

指定都市市長会は、このような大都市が持つ、特有の都市の課題を解決するための取り組みとしまして、大都市の行財政の在り方などについて、共同で調査・研究を行うとともに、国家予算や大都市制度の見直し、大都市の財源の拡充などについて、20 市共同で政策の提言を行っております。

この指定都市市長会シンポジウムは、指定都市の市民の皆様を始め、様々な分野、団体の方々に、大都市の課題や考え方への理解と関心を深めていただき、地方分権や地方創生の促進につながるような議論の活性化を図っていくのが目的です。各地の政令指定都市で開催されております。

本日、ご参加の皆様におかれましては、これを機会に、指定都市市長会の活動に、ご注目をしていただければ幸いです。

簡単ではございましたが、以上が指定都市市長会の紹介となります。

それでは、開会にあたりまして、主催者を代表し、指定都市市長会副会長であります、浜松市長鈴木康友からごあいさつを申し上げます。

【主催者代表あいさつ】

○浜松市長（鈴木康友）

皆様、こんにちは。

本日は、指定都市市長会シンポジウム in 浜松に、多くの皆様にお集まりをい

ただきまして、誠にありがとうございます。

今、政令指定都市についてのご説明がございましたけれども、浜松市は皆さんご承知のとおり、平成 17 年に 12 市町村が合併をいたしまして、そして平成 19 年の 4 月に政令指定都市に移行いたしました。今日は市政記念日ということで、午前中式典がございましたけれども、政令市に移行して 10 年目の節目の年ということで、今回はこのシンポジウムを浜松で開催をさせていただきました。

先ほど説明がございましたとおり、政令指定都市は全国で 20 市ございます。そして全国の人口の 2 割がこの指定都市に住んでいると、5 人に 1 人がこの政令指定都市にお住まいでございます。まさに指定都市は都市自治体として、日本をけん引をしていると言っても過言ではないと思っております。浜松市もその一翼を担っているとの自負の下に、これまで都市経営を進めてまいりました。

その一方、皆さんご承知のとおり、日本は今、人口が減っていく、人口減少時代に突入をいたしました。人口が減っていくというこの時代、地方に大きな影響が出てくるということで、国は今、地方創生という大きな取り組みを始められています。

地方創生というのは、私の解釈によれば、それぞれの地域が、それぞれの特性や資源を活かして、知恵を出し、汗もかいて、それぞれ頑張っていこうと、こういうことだろうと思っております。

浜松市は、皆さんご承知のとおり、これまで産業都市としてここまで成長してまいりました。県庁所在地でもない、あるいは大都市圏に存在する都市でもない、この一地方都市がここまで大きく発展をして、政令指定都市にまでなったというのは、間違いなく産業の力でございました。

このまちにスズキさんや、ホンダさんや、ヤマハさんやカワイさん、そして浜松ホトニクスさんのような世界的企業が次々と生まれ、最初はみんな町工場からスタートしました。それがやがて世界的企業に発展をいたしました。そして、それに連なるたくさんの方が、企業が、この浜松で生まれて、大変強固な産業基盤が築かれてまいりました。そうした力で浜松は、ここまで自律的発展を遂げてきたと思っております。ですから、大変私はこの浜松の発展に誇りを持っております。

ただ、残念ながらこれからの将来を考えたときに、このまま行けるんだらうかということを考えますと、最近ちょっと心配でございまして、それは浜松の開業率が、全国の平均以下であるということでもあります。

もともと「やらまいかの浜松」と言われた浜松市が、かつてはどんどん新しい企業が生まれてきた浜松が、今やひよっとすると、「やめまいかの浜松」になっているのではないかと。もう一度ここを、創業のメッカにしていかなければいけない。どんどん新しい企業が生まれてくる、そういうまちにしていけない

と、これからの浜松の将来はないと思っています。

従いまして、もう一度私は、浜松を創業のメッカにしたいということで、今創業支援に力を入れておりまして、今日はそんな問題意識の下に、シンポジウムを開催をしていきたいと思えます。

それぞれの政令市でも、同じように創業支援に取り組んでいまして、今日は指定都市共通の課題でもあるということで、このテーマを選んでみました。

第一部は、私が大変尊敬を申し上げ、お世話にもなっております、SBIホールディングス株式会社代表取締役執行役員社長の北尾吉孝様に基調講演をお願いいたします。

「FinTechと地方創生」ということで、最新の金融についてのお話が聞けるのではないかと考えています。

第2部は、新進気鋭のベンチャー企業家の皆様にご登壇をいただきまして、パネルディスカッション形式で、創業について、あるいはこれからの浜松について、語ってまいりたいと考えています。

今日のこのシンポジウムが、新たな創業の浜松を生み出していく第一歩になればと、一助となればという思いで、このシンポジウムを開催してまいりたいと思えます。ぜひご参加の皆様にも、共通の問題意識を持っていただきまして、オール浜松で頑張ってもらいたいと思えますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

限られた時間ではありますが、有意義なシンポジウムとなりますことを心から期待いたしまして、冒頭のごあいさつとさせていただきます。

本日はよろしくお願い申し上げます。ありがとうございました。

○司会 ありがとうございました。

市長のお話にもございましたが、この後は基調講演、そして休憩を挟みまして、パネルディスカッションと進めてまいりたいと思えます。

それでは、ただいまから、第一部、基調講演を開始いたします。講師は、SBIホールディングス株式会社代表取締役執行役員社長、北尾吉孝様です。

簡単ではございますが、北尾様のご経歴を紹介させていただきます。皆様の封筒の中に資料を入れさせていただいております。そちらもご参考になさってください。

北尾様は慶応義塾大学経済学部卒業後、野村証券に入社されました。その後、ワッサーズ・ペレラ・インターナショナル社常務取締役、孫正義氏の招へいによりましてソフトバンク常務取締役などを経て、1999年から証券、銀行、保険などの金融サービス事業や、新産業育成に向けた投資事業、医薬品開発等のバイオ関連事業などを幅広く展開する総合企業グループ、SBIホールディング

ス代表取締役執行役員社長を務められております。

それでは、北尾様、よろしくお願いいたします。皆様どうぞ大きな拍手でお迎えください。

第1部 基調講演

「FinTech と地方創生」

SBI ホールディングス株式会社

代表取締役執行役員社長 北尾吉孝 氏

ただいまご紹介を賜りました北尾でございます。

浜松市政令指定都市 10 周年、移行から 10 周年ということで、非常にひとつの節目、そういう年に、こういうお話をさせていただく機会を得まして、誠にありがとうございます。

ご期待に添えるようなお話ができるのか、また、その移行 10 周年を迎えて、さらにこれから飛躍されるという中で、何かお役に立つお話ができるのか、あまり自信がないのですけれども、ほかならぬ鈴木康友市長のご指名ということで、東京から出て参りました。

では、早速お話をさせていただきます。

「フィンテック (FinTech)」という言葉が、最近、新聞あるいはテレビにしょっちゅう出てきます。ファイナンス (Finance) とテクノロジー (Technology) とを合わせた言葉なんですけど、だからと言ってここ最近、別に大騒ぎする必要はないのです。私から言わせれば、私ども SBI グループは創業 1999 年なんですけれども、そのときからずっと、ファイナンスとテクノロジーを合わせたフィンテックを事業としてやってきているということでもあります。

そしてその基本の技術というのはインターネットの技術でありまして、インターネットは大変な社会的な変革をもたらしてきたわけでありまして、まずそういうことを申し上げようと思えます。金融業というのは本来、情報産業であります。商品の物理的な移動を伴う必要はありません。極めて情報集約的なビジネスということでもあります。だからそれがアナログ情報であれ、デジタル情報であれ、基本的に金融業というのは、インターネットに最もフィットするというふうに考えていいのではないかと思ったわけです。

当時、ちょうど私が事業を始めるときに、モルガン・スタンレーのメアリー・ミーカーという女性のアナリストですが、彼女がレポートを英語で作りまして、「最もインターネットと親和性の高い産業は、金融・保険サービス業である」と言っていたわけでありまして。私も全く我が意を得たりということで、ソフトバンクの中に当時はいたわけですけれども、金融業をやろうということを心に決めたわけでありまして。

一体このインターネットは、金融業にどういう変化をもたらすのか、1 つは価格破壊、これはすさまじい価格破壊であります。これは例えば、証券で例をと

りますけれども、約定代金 100 万円で、一体同じ銘柄を同じ株数買うのにどれぐらい、我々のような、いわゆるオンライン証券と、リアルの野村、大和といった証券会社の手数料とが違うのかというのを見たものであります。

私どもの手数料に対して、野村のそれは 23 倍、そして大和は 24 倍。こんな高い手数料を払って同じ銘柄を買う必要はないでしょう。もちろん野村証券が推奨している銘柄が、みんな当たるなら、その手数料の価値はあるかもしれませんが、ほとんど外れていますよね。ですから、安いところに行くに越したことはない。これはまさに価格破壊であります。

その次にインターネットで非常に大事なことは、いわゆるパワーシフトが起こってきたことです。お客様がどんどん賢くなる。何で賢くなるかという、それまでは情報を取るのに、手間・暇・コストがかかります。従って、なかなか情報を得ようと思っても、情報をいつも持っているのは、ベンダー側であったり、金融機関側であって、消費者や投資家ではありませんでした。特定の人だけが情報をもらって、儲けるチャンスに出くわす。このような社会になっていた。

この情報の非対称性をなくすということに貢献してきたのが、まさにインターネットであります。情報を取るのに手間・暇・コストがかからなくなってくる。それは、とりもなおさず消費者主権の確立であります。顧客中心市場の誕生であります。これによって初めて、完全競争 (perfect competition) に近くような世界が、具現化されていくということになったわけであります。

私どもがオンライン金融事業をやるにあたって、私がちょうど創業するとき、とにかく、このインターネットの時代では顧客中心主義を貫くんだと、徹底的にお客様のことを考えた形で事業に取り組むんだと、こういうことを決意し、それぞれの担当する者に強く言ってきたわけであります。

それから 3 つ目でありますけれども、インターネットは様々な情報をもたらしてくれる一方で、一種の情報洪水をつくり上げるわけですから、今度はその情報を仕分けして、役に立つものと役に立たないもの、妥当性があるもの、合理性があるものを仕分けていかないといけない。そして自分にとって役に立つものと、人にとって役に立つものは、また違うわけであります。

あるいは、どの金融機関がいいのか、どの金融機関の商品がいいのか、こうやって比べていく、比較検索市場というものが必ず必要になってくるだろうと思ひまして、私は 1998 年にモーニングスターという、星の数で投資信託の格付けをしていく企業を日本で立ち上げました。将来を必ずしも予測するものではないけれども、投資信託の過去のパフォーマンスがどれだけ良いかということは、ある種の将来を予見する上で大事な情報になるだろうということで、星の数という単純なもので、星の数が 5 つだ、3 つだと独自に格付けして、それで投

資信託を選べるように、アメリカのモーニングスターという会社と、すぐに私は提携をしました。これが1998年です。

イー・ローンにはローン商品の比較サイト、インズウェブは保険商品の比較サイトで、1998年、1999年に次々とういった比較検索の会社をつくりました。そのときにまだこんな市場は日本にはありませんでした。しかし、必ずそういう市場ができるはずだということをつくってきたわけでありました。

4つ目は、金融取引のユビキタス化。「ユビキタス」というのは、「いつでもどこでも」ということであります。今、株の取引をしようと思うと、スマートフォンで、ここでもそこでもという形で、いつでもできるようになりました。今は証券会社の支店を訪ねるとか、銀行の支店を訪ねるとか、そういう必要性が全くないわけでありました。

現にアメリカの例で見ますと、1985年頃に銀行取引の70%が支店や現金で行われていた。もう今やその支店に行く人なんてほとんどいません。このところでは、顧客が支店を訪れる頻度は、年間平均5回以下になっていますが、もうほとんどないと言っていいと思います。スウェーデンは、2010年にはスウェーデン人の88%が一度も銀行に行かなかった。

私自身のことを考えてみても、一度も銀行に行くことはないです。たまに銀行の近くに置いてあるATMへ行ってお金を引き出すぐらいです。

5つ目は、インターネットは金融に応用できる新技術の開発を加速化してきました。ちょうど「コンドラチェフの波」という、そういう経済循環があります。これは技術革新によって引き起こされてくる、5、60年の周期でこの波が押し寄せてくるんですけど、ちょうど2010年頃、この新しい波が始まったと、色々な人が認識しているわけでありました。とりわけ「ブロックチェーンの技術」が重要で、ブロックチェーンとはインターネットをベースにしながら、その上に組み立てられる技術であります。従って、もともとはインターネットがなければ、ブロックチェーンというのはワークしないわけです。あるいは、すべてのものがインターネットにつながるから、IoT（Internet of Things：モノのインターネット）というようなものができたということです。例えば自動車は、もう今やフルにコンピューターを内蔵していますので、外部からハッカーがハンドル操作権を取ってしまうとドアが開かなくなる。こういうことすら起こるわけです。

従って、そういうことに対するセキュリティが必要になります。私どもも、イスラエルの会社でアルガス（Argus Cyber Security Ltd.）というところに投資をしていますけれども、これはセキュリティのシステムで高いレベルを有する会社であります。

事程左様に、インターネットをベースに、新しいテクノロジーが次々と開発

されて、その開発スピードが加速化している。そして、このテクノロジーの担い手はというと、後からパネルでベンチャー企業の方がお話しされるそうですが、まさにフィンテックベンチャーと言われている、こういうベンチャー企業が担い手になっているのです。

そもそもこれまでの技術革新を見てみると、アメリカでも70年代に、インテルやサン・マイクロシステムズ、マイクロソフトといった企業が出てきた当時、みんなベンチャー企業でした。そしてベンチャーキャピタルから資本を得て、そして技術開発を促進していったというわけであります。

1990年代後半にはヤフーやグーグル、2000年代にはフェイスブックやツイッターと次々と新しい企業が、ベンチャーキャピタルからの資金援助を得てスタートしていったわけであります。フィンテックベンチャーもご多分に漏れず、そういう形をとって、今発展をしつつあるということであります。

そういう状況の中で、私どもSBIグループで、「FinTech（フィンテック）ファンド」というものを2015年に設立いたしました。300億円のお金を集めて、今現在49社へ約150億円、そしてSBIグループ本体から110億円、トータルしますと260億円、フィンテックの様々な会社に投資している。

こういう会社が、今度は株式公開という形で、どんどんと株式市場に新規公開して出てくるということになるんですけれども、我々の投資している会社も2017年には2社、2018年には4社、2019年には12社のIPOを見込んでいます。そして、その生まれただけの会社が、大変なバリュウが付いてくるんですね。

日経（日本経済新聞）の「発掘！日本版ユニコーン」に、何回かにわたって掲載されたのですが、フリー（freee）という会社は、創業年が2012年なんですけれども、日経新聞に記載されていた企業評価は315億円、こういうコーポレートバリュウ（企業価値）の会社になっているのです。マネーフォワード、ビットフライヤー（bitFlyer）もみんな同じように、創業間もない企業のマーケットキャップが膨らんでいる。そういう会社が次々と誕生しつつあるということです。

私どもはもう世界中の色々なフィンテック関連のベンチャー企業に投資をしています。

たまたま本日はコイニーの社長、佐俣奈緒子さんが来られていて、この後のパネルディスカッションでお話をされるらしいですけれども、コイニーにも私どもは投資をさせていただいております。

そして、私どもの世界中のフィンテック企業に対する投資が非常に評価されまして、アメリカのCB INSIGHTSという企業情報ベータベースを運営する調査会社が発表した、ブロックチェーン分野の最もアクティブな投資家ランキング（BLOCKCHAIN MOST ACTIVE CORPORATE INVESTORS）で私どもは順位1位

という評価を得ております。Google Ventures、あるいはゴールドマン・サックスが2位になっていますから、結構この1位というランキングは大きな意味があります。私どもは、フィンテックベンチャーに単に投資するだけでなく、これをいかに公開企業まで育てるかということもやっています。

一番手っ取り早いのは、その会社の技術、その会社のサービスを私どものグループ会社で使ってあげることです。これはフィンテックベンチャーの収益化にも寄与します。例えば、ロボアドバイザーサービスを提供しているウェルスナビ(Wealth Navi)という会社は、ロボアドバイザーの技術を使った資産運用を、例えばあまり投資経験のない人に訴えて、自分のところのサービスを使ってもらって、試してもらわなければいけません。

私どもは、「WealthNavi for SBI証券」というサービスを、1月31日から提供を開始したのですが、4カ月余りでこのサービスの利用残高が80億円になりました。そして銀行でも3カ月ほどで同残高が20億円を達成しました。全体でウェルスナビは150億円の残高を持っているわけですが、その内の100億円、およそ3分の2は私どものグループ経由で積み上げたことになります。

こうやってこの会社のサービスを利用し、マネタイズを支えていく、そしてこの会社が今度はまた躍進していく、こういうメカニズムをつくり上げているわけであります。

さらにもっと言えば、このウェルスナビは「マメタス」というサービスを始めておりまして、これはアプリですけれども、おつりを自動で貯金して資産運用していくサービスです。買い物のおつり(端数)を自動的に積み立てて資産運用に回すという仕組みです。これを早速、私どもの住信SBIネット銀行で採用させていただいているということでもあります。

6つ目は、先程「情報洪水」と申しましたけど、どんどん色々な情報が集まってくる。この様々な情報をきちっと整理する。顧客属性、顧客購買履歴、販売実績、商品特性、様々な形できちっと利用できるようなものに仕立て直していく。そしてそれをマーケティング戦略に活かしていく。こういうことを我々はやっていこうと。そしてクロスセルのマーケティングをどんどん推進していこうと考えています。こういうようなことをやっている会社にも、かなり投資をしているわけであります。

私どものグループでも合計2200万の顧客基盤を持っているのですけれども、また、月間の私どものウェブのページビューが5.2億ということで、膨大な情報が入ってくる。この行動履歴や属性情報を、全部ビッグデータの担当部署で集積して、そして人工知能(AI)を使って、さまざまなクロスセルを展開していくということを考えているわけであります。

以上、インターネットが金融業にもたらす市場環境の変化についてお話しして

きましたが、日本のまさにオンライン金融の発展を、我々はけん引してきたと言えましょう。我々は実際にこれまで 3,000 億円以上の投資をインターネットの分野を中心に行い、多くのインターネット企業を日本で、あるいは海外で育ててきました。

そしてまた自らも、インターネットの世界に浸ってきました。証券会社のインターネット取引口座数は、2016 年 9 月末で 2,259 万口座あるのですが、そのうち私ども SBI 証券の口座数は 16.3% (368 万口座) を占めている。2017 年 3 月には SBI 証券の口座数は 384 万口座に拡大しています。

特に注目していただきたいのは、年平均成長率です。1999 年に日本版金融ビッグバンで手数料が完全自由化されこのオンライン証券が次々と参入して以降、オンライン証券業界は 16 年 9 月末までの年率、複利成長率 (CAGR) で 28.9% 伸びている。証券の中でもオンラインの証券会社は色々あります。けれども SBI 証券が圧倒的で口座数では 384 万口座、2 番手の楽天さんが 225 万口座です。預り資産も私どもが約 11 兆円で、この数字は楽天、マネックス、松井の 3 社を足しても私どもに及ばないという状況になっております。

次に、オンライン銀行業界はどうかと申しますと、ネット専門銀行 6 行合計の口座数は 2001 年 3 月末の 9 万口座から 2017 年 3 月末には 1,700 万以上になっています。年平均成長率で 38.8% 伸びており、私どものマーケットシェアは 16.6% ですが、大変な勢いで伸びています。

この数字の伸びについては、例えば 100 年ぐらいの歴史を持っている地方銀行さんが、営々としてその地域の地盤の中で、営業活動を展開されてきて、預金残高はいくらあるんですかと聞いたら、意外と我々より少ないところが多いです。私どもで 4 兆円を超えている。我々が創業したのが 2007 年ですから、あっという間に、4 兆円のこの預金量を誇るようになりました。これがインターネットの持つ力なんですね。今、住信 SBI ネット銀行の口座数も 282 万口座あります。

ほかに、2001 年にソニー銀行、楽天銀行が 2001 年、ジャパネットが 2000 年に開業しています。我々の開業は 2007 年 5 月と遅いですが、あっという間に先行するインターネット専門銀行の預金残高を全部抜いてしまって、断トツの 1 位になっているという状況です。

SBI 損保についても同じです。開業は 2008 年 1 月ですが、1999 年、2000 年に開業している他のダイレクト系損保にどんどん迫りつつあるということであります。

私どもは 1999 年に創業して、16 年間で世界でも極めてユニークな、オンライン金融を中心とした金融コングロマリットを形成しました。これが形成できたということは、まさに、いかにインターネットが、大変革を金融分野に起こし

てきたかということの証左であります。

そして今後、もっと大きな社会変革が私は起こると思っています。私は、今まで私どもがやってきたことを「FinTech1.0」と呼んでいるわけです。このFinTech1.0の時代に、55人で1999年にスタートしたのですが2017年3月末には、4,455人の従業員数(連結)になりました。売り上げは0円が2,619億円(2017年3月期)と、過去最高になっています。連結子会社数は、持分法適用会社を含めて223社、単に子会社ということと言うと187社をグループ傘下に有しています。

これまでに株式公開してきた会社は、我々のグループの中で過去12社あります。そしてバイバックしたり何かしながら、今6社ということになっています。資本金は、孫さんからもらった5,000万円が817億円、5,000万円もらっただけで、その後一度も孫さんに、頭を下げてお金を出してくれと言いに行ったことはございません。純資産も5,000万円が3,501億円になりました。

反対にソフトバンクが、もう1千億円以上の赤字を3期、4期に亘って出し続けていた時期があった。だから、そういう状況の中で孫さんに、「ソフトバンクが持っているSBI株を全部売ちなさい。それしか生き延びる道がありませんよ」と話をしに行き、孫さんは「北やん、すまん」と言って、こうして当時まだソフトバンクがSBI株を二十数パーセント持っていたのですが、ソフトバンクとの資本関係がゼロになったということで、それから完全にSBIグループは独立してやってきています。

それまでも孫さんの偉いところは、私のやることに一度として口を出したことがない。まあ、口出しするのが恐かったのかも知れませんか。

おかげさまでそういうことで、顧客基盤は2,179万と2,200万の顧客基盤に迫るように、グループ全体で伸びてきました。

そして、いよいよ本題の「金融分野から地方創生への提言」ということをお話ししたいと思います。まさに「地方創生」は国家戦略であります。我々が立てる戦略(ストラテジー)と、装備した武器(テクノロジー)で、地域金融機関を改革して、金融分野から地方創生をもたらしたい、フィンテックの新技术で社会変革をもたらしたいと考えています。

今までもこの16年、我々はすさまじい社会変化を起こしてきたではないか。これからもそれができるはずだ。そして、今度は地方創生というところに焦点を当てながら、地域経済の活性化を図り、ひいては日本全体にそれが波及するように持っていこうじゃないかと。これが私の新しいプロジェクトであります。

地域経済というのは、地域金融機関、地域住民、そして地域産業の3つの経済主体によって成り立っている。私どもの持っている経営資源は、この地域金融機関において、一番活かしていただけるだろう。この地域金融機関が我々の

資源を使ってどういうふうに変われるかという、まず地域金融機関の資産運用力や、商品の開発力を向上させる。いい商品ができ、パフォーマンスが上がるような商品をつかって地域金融機関が地域住民に売れば、地域住民は金融分野からの所得が増えます。所得が増えれば、消費が増えるでしょう。消費が増えれば、地域の産業が潤い、設備投資も拡大していくでしょう。そしてそれは、ひいてはまた地域金融機関に返っていくでしょう。この好循環をつくり上げるということができれば、地域経済の成長に寄与ができるのではないかと考えているわけでありませぬ。

地域金融機関は、短期的には今の日銀のマイナス金利政策で非常に収益が出にくい、中期的にも、フィンテックの存在感がどんどん大きくなる中で、なかなかフィンテック技術を自分たちで開発したり取り入れたりできない。どうしたらいいんだとなるわけだ。

長期的には高齢化や人口減少、こういう問題を抱えて、だんだん経営地盤が縮小衰退していく、こういう状況を何とかできないかという経営環境に直面しています。それを、我々と協働することで、問題を克服できますよ、というのが我々からのご提案なのです。

私は2000年に、ご当地と近いスルガ銀行さんのところに、スルガ銀行ソフトバンク支店をつくりませんかと岡野（光喜）さんに言いに行きました。そして岡野さんに話に乗っていただいて、「スルガ銀行ソフトバンク支店」というのができました。これはWEBサイトですべてのサービスを提供する、店舗を持たないインターネット上の支店です。

あつという間に黒字化し、そしてあつという間に、スルガ銀行全支店の中でナンバーワンの支店になりました。そして岡野さんに、この支店を分離独立させて、そしてジョイントベンチャー（戦略的提携）にしませんかと持ちかけたのですが、うまく話がまとまらなかった。

それから私どもは結局、住友信託銀行とのジョイントベンチャーに切り替えてオンライン銀行をつくったわけでありませぬ。それが今、三井住友信託さんとのジョイントベンチャー、「SBI Sumishin Net Bank」と英語ではいい、日本語では「住信SBIネット銀行」という形で、両社が50：50で出資してつくっているわけでありませぬ。

私は、アメリカのオンライン銀行への投資から始まって、そして実証実験としてスルガ銀行ソフトバンク支店をつくり、そして今度はジョイントベンチャーのオンライン銀行を自らつくり、銀行業をやってきたわけでありませぬけれども、我々はオンラインの事業で必ず成功させることができると100%の自信があります。

それによってスルガ銀行さんは、私どもがやめた後、ANA（全日空）と一緒に

ANA 支店を同じコンセプトでつくられました。これもまた大成功され、今はスルガ銀行の純資産倍率は、ほかの銀行さんよりもずっと高いです。なぜかと言うと、こういうハイテクを入れることにつながったからです。

次に地域金融機関が、地方創生に向けて取るべき具体的な施策は何かということでも5つ挙げていきます。

まず第1に、地域金融機関は SBI グループの有する充実した資産運用体制や商品開発力を活用することで、資産運用力の向上や、顧客のベス・インタレスト（最善の利益）を追求する多様な金融商品の提供が可能になります。

私ども SBI の宣伝ばかりしているようにお思いになっているかもしれませんが、私の純真な気持ちは、私どもがやってきたことを100%信じ、そしてそれが十分に他の金融機関でも応用できると、そして地域経済が良くなり、日本経済のためになると信じているから申し上げている。これだけ自信たっぷり。そうでなかったら言えませんよ。

今、私ども SBI 証券の金融法人部では、すでに色々な地域金融機関と取引があり、私どもの先進的な運用商品をどんどん販売しています。これによって地域金融機関の運用力を向上してもらおうという戦略です。例えば、清水銀行さんとは金融商品仲介業のサービスを2017年3月から開始しました。このSBI証券初となる地方銀行との証券仲介での提携は非常に反響を呼びまして、近々10行を超える地方銀行との提携を発表できるのではないかと考えています。

それから、最近、金融庁の長官が森長官になられて、フィデューシャリー・デューティーといことを盛んにおっしゃられている。フィデューシャリー・デューティーというのは受託者責任ということで、「顧客本位の業務運営」ということを、森長官はおっしゃっている。

私どもは先ほども申し上げたように、創業以来、顧客中心主義を貫いているわけですから、昔からこのフィデューシャリー・デューティーを徹底してきたということですがけれども、地方の金融機関さんはなかなか、「フィデューシャリー・デューティーって何するの」と、お分かりになっていない。そしてこれを十分に果たせていないと、金融庁からすごく怒られます。

そういうことで、私どものモーニングスターが、さまざまな形で金融機関のフィデューシャリー・デューティーをサポートしています。お客様に最適な商品を提供するために、様々なツールや、タブレットアプリ「投資信託 INDEX（インデックス）」を金融機関向けに開発しています。

この私どもの「投資信託 INDEX」を入れたタブレットは4万6,000台、70社以上の金融機関に導入頂いており、それぞれの金融機関の資産運用アドバイザーがお客様にこのタブレットを使いながら説明して、投資信託を選んで買っていただくことに活用してもらっています。フィデューシャリー・デューティ

一がきちんとそれで実践されるようにしているわけでありませう。

特に私どもと一緒にジョイントベンチャーをつくるということなら、フィデューシャリー・デューティーを遵守する資産運用会社と一緒につくって、どんどんやってみましょうと。あるいは銀行の中に、さっき申し上げたような、ソフトバンク支店をつくったような形でインターネット支店の SBI 支店をつくって、ふるさと預金とか、ふるさとローンとかというのをどんどん進めていく。

こういうことを手掛けることで、営業基盤がその地域から、一気にリーチを広げて全国展開する、こういうことも可能になるということでありませう。

あるいは、今、地域金融機関は国債をたくさん保有しています。この国債を売るマーケットがあまり存在していない、株のようにすぐに売り買いできるものではない。

そこで我々は、SBI ジャパンネクスト証券という会社を持っているんですけど、ここの PTS (Proprietary Trading System : 私的取引システム) を通じて、国債を売り買いできるようにしようということ、4月5日に金融庁の承認を得まして、2017年9月までに開始をします。こういうことで、国債もどんどんきちんとと売れる、売買できる市場を用意しますということでありませう。

具体的施策の2つ目は、地域金融機関は、SBI グループの「FinTech ファンド」や、その他の IT 関連ファンドの投資先ベンチャー企業との連携を図り、各地域金融機関でより顧客便益性の高い新たな金融ビジネスの導入を推進していくということだ。

まず、地域金融機関に、我々が投資しているベンチャー企業をご紹介できますから、ベンチャー企業とうまく提携されて、新しいサービスをつくったらどうですかと提案します。

例えば、横浜銀行さんに、freee (フリー) だとか、Moneytree (マネーツリー) とか、あるいはココペリインキュベート、かつこなど、私どもが投資している先をご紹介した。ちょうど横浜銀行さんは、「出向者を北尾さんのところで受け入れてくれませんか」ということで、今出向者を受け入れています。その出向者がどんどんと私どもの投資先の技術を学んで、それを持ち帰って、新しい商品開発につなげている。

山陰合同銀行さんは、Orb (オーブ) という私どもの投資先と、ブロックチェーンを利用した電子マネーに関する実証実験をもうやりました。「GOGIN・COIN (ごうぎんコイン)」という仮想通貨を使って、山陰合同銀行本店の行員食堂売店で食堂等の利用時の決済を、この「GOGIN・COIN」で実施するというようなことをやっている。

ただ問題は、地域通貨をつくりましても、例えば浜松に観光に行く、1万円払って1万円の地域通貨をもらいました。これで1万円の買い物をしていても、

あまり魅力はないです。現金で買うのと一緒です。ここにインセンティブを付けないといけない。このインセンティブとして、1万円出したら、1万1千円分の買い物ができる地域コインを得られました、という状況をつくらなければいけない。

どうやってこのインセンティブを出すのかということで、私どもの常務で、元金融大臣の中塚一宏さんが小水力発電や太陽光発電、地熱発電ということに、非常にご関心があってエネルギービジネスをやりたいと言ってこられたので、SBI エナジー株式会社という会社をつくってもらって、今そこの社長をやっているのですが、例えば、この間、千葉県の匝瑳に営農型太陽光発電の設備を設置しました。畑は畑として作物を通常どおり育てながら、発電した電気を売電していく仕組みです。

このような仕組みを提唱して、地域金融機関の城南信用金庫と一緒に作りました。売電するわけですからお金が入ってくる。その一部を、我々の地域通貨のインセンティブに使ってくれませんかということをお願いしている。

あるいは、今、農業用水路だとか管水路だとか、管水路というのは、例えば浄水場のようなきれいな水が流れている所に、小さな水車を付けるんですね。タービンが回るようにして発電する。それは皆、地方公共団体が持っていますから、この発電による収入を一部地域通貨に使うということもできる。だからインセンティブまで考えないと、地域通貨と言っても、実際に利用されるまでいかないですね。

ほかにも私どもは色々な企業に投資していますから、投資先ベンチャー企業をご紹介しますことができます。例えば、BASE（ベース）という会社は、EC(Electronic Commerce: 電子商取引)モールの運営・決済代行をやっています。すなわち地方の事業者が、BASE のサービスを利用して初期費用や月間利用料なしで e コマースのプラットフォームをつくって、そこで今までの地域だけではなく、全国的に物を売ることが、インターネットを通じてできるようになる。このように無料で EC サイトを構築するというのが、BASE のテクノロジーを使えば簡単にできるのです。

あるいは、クラウドファンディングをやっているミュージックセキュリティーズという会社に、我々は投資をしています。この会社は「ミュージック」と付いていますが、別にミュージックとは関係ないんです。これはクラウドファンディングで、お金が不足している、どこからかお金を借りたい、銀行は貸してくれない、どうしたらいいんだということで、地方事業者がクラウドファンディングでお金を調達して事業資金に充てていく、こういうことができる仕組みをつくっているんですね。

3つ目のプラネット・テーブル株式会社は、食料生産・流通支援プラットフォーム

ームの開発・提供をしており、地域経済における主力事業である農業、食料流通分野の、換金・決済手段のパッケージ化や効率化を推進している。

同社のプラットフォームでは生産者の詳細情報をデータベース化し、都市部の取引先等の情報とマッチングさせる。そして物がスムーズに、在庫として残ることなく、すべてはけるようにしていくとか、生産者にとっては売れるまでの期間は運転資金がない、これをいかに融通していくか、ということと同社はサポートしています。資金の回収・決済についても同社がやっている、こういう私どもが投資をしている会社を、地域金融機関を通じてどんどん紹介していく。

そしてさらに地域金融機関がフィンテックのテクノロジーを色々導入しようと思っても導入コストがかかるんです。

みんなそういう問題を抱えているんだから、地域金融機関と一緒に、パッケージのソフトを使って、それを導入したらコストを抑えられる。そのために、SBI FinTech Incubation という会社を、IBM とのジョイントベンチャーでつくりました。IBM がジョイントベンチャーをつくるというのは非常に珍しいです。

アメリカの IBM 本社でも、ぜひつくりたいということになって、SBI と日本 IBM との合併会社が誕生しました。ここにフィンテック企業が持っている技術と、日本 IBM のコネクション、それから我々のオンライン金融のノウハウ、そういうものを全部集結させてパッケージ商品をつかって、導入コストを下げ提供していこうということでもあります。

そして地域金融機関のフィンテック化の推進に向け、SBI グループのフィンテックサービスの導入事例を地域金融機関に提案することもできます。私どもでは様々なフィンテック企業のサービスを使っています。例えば、住信 SBI ネット銀行では事業性融資サービスの「レンディング・ワン」があります。このサービスでは、例えばマネーフォワードの MF クラウドシリーズや、あるいはそれをさらに、コイニーさんも業務提携しようとか、freee や A-SaaS (エーサーズ) などのクラウド会計サービスとも提携するなど、日々の取引データをリアルタイムに利用し、スピード感のある審査を行う新しいかたちの事業性融資サービス(トランザクションレンディング)を始めています。

あるいは、ネストエッグというベンチャー企業の finbee (フィンビー) というサービスがあるのですが、ここと一緒に、どんな時にいくら貯金するかを決めるだけで自動預金できるサービスを提供しています。

具体的施策の3つ目は、地域金融機関は SBI グループと共に、日本における次世代送金のシステムを構築し、送金革命をもたらすことで、地域顧客へのサービス向上に寄与していくということです。

今は大変な送金コストがかかります。3万円未満の他行宛の振込では、大手都

銀 3 行平均で 576 円も手数料がかかる。私どもの住信 SBI ネット銀行でも 165 円かかる。自行本支店宛では 216 円、住信 SBI ネット銀行でも 51 円かかる。これを 10 分の 1 以下に下げられるのではないかとというのが、私どもが目指している送金革命であります。

そのために「内外為替一元化コンソーシアム」というものをつくりました。42 行でスタートをしました。このコンソーシアムでは、新しい技術で国内外の送金を一元化しオペレーションコストをぐんと下げましょう、24 時間リアルタイムで決済できるようにしましょう、決済インフラコストの削減や、銀行の決済コストを大幅に軽減しましょう、顧客の送金手数料を大幅に下げましょう、ということを目指しています。今や、私どもがつくった内外為替一元化コンソーシアムの参加金融機関は 59 行（2017 年 5 月末）になりました。地方銀行で 35 行、第二地銀で 8 行、ネット銀行 5 行、その他 11 行、商工中金や信金中金、あるいは農林中金、みずほ、三井住友信託銀行、三菱東京 UFJ、みんな大手も入ってきています。あと残っているのは、ゆうちょと三井住友ですけど、時間の問題だと思います（2017 年 7 月に両行も加わり、参加金融機関は 61 行へ拡大）。

この内外為替一元化コンソーシアムが、色々なところで注目を集めておりまして、例えば銀行が負担するコストが 10 分の 1 程度まで削減されるとか、他行への送金手数料が数百円から 10 円以下になる可能性があるなどと新聞記事で報じられています。

具体的施策の 4 つ目として、地域金融機関は「SBI 地域銀行価値創造ファンド」（設立予定）を通じて、SBI グループと協調し、金融機関としてのファンダメンタルズの向上を図っていくということです。私どもはたくさんの地域金融機関と、もうすでに色々な形で、グループ会社で協業をしたり協調したりしております。内外為替一元化コンソーシアムでも、地方銀行、第二地銀合わせて 43 行あり、そして「FinTech ファンド」に出資してくれた地方銀行が 28 行あります。この両方に参加してくれたところが 21 行、こういうところと益々親密になり、我々のノウハウ、経営資源をどんどん使っていただくということでもあります。

そのために今度は、SBI 地域銀行企業価値創造ファンド、これは仮称であります。1 千億円規模のファンドをつくらうと考えています。そして、例えば、地方銀行同士で持合いになっている株、これをファンドで引き取りますよ。持合いしていて何になるんですか。もっとこの資本を有効活用しないと駄目でしょう。あるいは大手のメーカーが地方銀行の株を持っている、大手都銀にとって、一体何になるんですか。もう売ったほうがいいですよ、私も売りたい、しかし歴史的な関係がうんぬん、かんぬん。売れない、けどやっぱり売りたい。ファンドで引き取って、きちんとその会社を益々いい会社にしましょうよ。そう

いう話をしているわけでありませう。

この「FinTech ファンド」と、「SBI 地域銀行価値創造ファンド」、これとフィンテックベンチャー、地域金融機関、こういうものがみんな一緒になって、そして「三方良し」を具現化しましょうというのが私どもの提案です。地域金融機関にとっては、フィンテックの活用によって収益力が向上しますね。フィンテックベンチャーは、サービス利用者が増加して売り上げが増加し、利益が増えるということになり、マネタイズできますね。SBI グループは、投資先の企業価値が向上していく、これは大いに結構、「三方良し」ではないですかと。こういうことでもあります。

最後に具体的施策の 5 つ目として、地域金融機関は SBI グループと共同し、アジア地域の金融機関への投融資を拡大させましょうということです。

私どもはこの 16 年間に、ほぼアジア全域に渡って色々な布石を打ってきました。現地のパートナー企業と共同でファンドをつくってきました。そしてその布石により、それぞれの地域の情報がたくさん集まってくるようになっていませう。

そして、また我々はアジアを中心に、色々な金融機関に投資をしてきました。韓国のナンバーワンの貯蓄銀行である旧現代スイス貯蓄銀行は、今順調に収益が上がる、非常に高収益会社になってきている。

あるいは、インドネシアの大手証券会社 BNI 証券 (PT BNI Securities) に 25% 出資するとか、あるいはタイのオンライン証券会社も完全子会社化しました。

カンボジアの SBI Royal Securities (SBI ロイヤル証券) は私どもが 65.3% 出資してつくった日系初の総合証券会社でして、カンボジアではまだ 5 社しか公開企業がない中で、そのうち 2 社を、私どもが主幹事を務めています。

ベトナムでは、TP バンク (旧ティエンフォン銀行) に 19.9%、FPT 証券に 20%、これは外資が 20% までしか持てないためです。そしてスリランカのファーストガーディアンに 40% 出資しています。

それから中国ではリースの会社を、上海儀電という国営の大手企業と一緒につくっている。私どもは天安保険社という同国 10 位以内の損保会社にも出資している。ロシアのヤールバンクという銀行へは 49.5% 出資しています。そうすることで色々な金融機関に出資をして連携している状況です。

今、日本で海外の金融機関に出資できているのは、大手の金融機関だけなんです。我々は情報もあるしノウハウもある、だから地方の金融機関も、我々と一緒にやりましょうということです。

ここからは私どもの宣伝にはなりませうが、SBI 大学院大学金融研究所というのを設立しました。その中にグローバル金融市場研究会とフィンテック研究会の 2 つの研究会があります。グローバル金融市場研究会のほうは元財務相の財務官

をされていた山崎達雄さん、フィンテックのほうは、前のシティグループ証券副会長をやられていた藤田勉さんに代表をやらせてもらっています。色々な教授陣をそろえています。SBI 大学院大学は、修了時に MBA が取得できる、文科省できちんと認定を受けたビジネススクールです。しかも授業は e ラーニングがメインです。SBI 大学院大学では大学を卒業していなくても入れるようにしました。

最後に『成功企業に学ぶ実践フィンテック～金融革命とその戦士たち～』という本を、日本経済新聞出版社から出しました。私のほか、執筆者は、躍進企業、ベンチャー企業 16 社の社長にも書いてもらっています。2017 年 3 月 23 日に出版しましたが、これがなんと、米国、中国、韓国、ベトナムで翻訳されることが決まりました。別にこちらから翻訳してくれと頼んだわけじゃない、向こうから「翻訳させてくれ」と頼まれ、韓国に至っては、「必ずベストセラーにします」というふうに、出版社が約束してくれているという状況であります。フィンテックはそれほど世界の関心事ということでもあります。

以上で、ちょうど 55 分になりましたので、私の話は終えさせていただきます。

どうもご清聴ありがとうございました。

○司会 北尾様、ありがとうございました。

本当にあっという間のお時間でございました。本当にスケールが、とにかく大きいなということと、その中でもユーモアあふれるお話、北尾さまのお人柄もピンピンと伝わる講演でございました。本当にありがとうございました。

○北尾 ちょっと自画自賛が多かったのではなかったですか。どうもありがとうございました。

○司会 今一度大きな拍手をお送りください。

北尾様、ありがとうございました。

第2部 パネルディスカッション

「ベンチャー企業の成長と都市の役割」

○司会 皆様、お待たせいたしました。ただいまから、第2部パネルディスカッション「ベンチャー企業の成長と都市の役割」を開始いたします。

それでは皆様、ステージにご注目ください。パネリストの皆様をご紹介させていただきます。

株式会社 PrmaCeed 代表取締役 岩田彰人 様
コイニー株式会社代表取締役社長 佐俣奈緒子 様
リンクウィズ株式会社代表取締役 吹野 豪 様
浜松市長 鈴木康友 様

○司会 さて本日は、今大注目の3名の起業家と市長でパネルディスカッションを繰り広げてまいりたいと思います。こういった経緯でパネリストの皆様が企業を起こしたのか、どのように企業を発展させたのかなどを伺うとともに、自治体に求める役割についても伺っていききたいと思います。

それでは一つ目としまして起業家の皆様に、自らが会社を起こそうと思ったきっかけ、そして事業内容について伺ってまいりたいと思います。それでは始めに岩田様からお願いいたします。スクリーンをご覧ください。お願いいたします。

○岩田 それでは、始めさせていただきます。

最初に、簡単に弊社の紹介をさせていただきます。弊社は2010年に立ち上がって、8期目を迎えるベンチャー企業になります。今年の2月に浜松市に拠点を開設しまして、現在、浜松市でも活動を行っております。

このパートに関しては、起業というより浜松市で拠点を開設した経緯等を話したいと考えてます。

基本的に弊社のことを一言で言うと、マーケティング支援を行っている会社になります。やっていることは2つ、1つはメディア事業、もう1つはトレーディングデスク事業で、インターネットの技術を使ってマーケティング支援をしていく、こういったことを今まで行ってきました。今年2月に浜松に新しい事業を起こしていこうという意味を込めて、「ラボラトリー」と名前を付けた拠点「Hamamatsu. Lab.」を開設しました。

どんなことをやっていくかというと、1つは、浜松地域にあるものづくり企業

を支え、発展させていくプラットフォームの構築、事業化というものを目指しています。

もう1つ目指していることとしては、BtoB企業に対するマーケティング支援の、手法の確立をしていきます。日本においてはBtoB企業、特にものづくり系企業におけるマーケティングというのは、あまりされてきていない状況で、大手企業以外の中小企業でも展開できるような手法の確立を目指していきたいと考えています。

浜松地域において弊社が貢献できることは、マーケティング支援をやっている会社なので、ユーザーニーズというものを的確に捉えて、マーケティングの力によって、新しいヒトであるとか、モノ・コトといったことを、生み出すきっかけづくりを行いたいと考えています。

今回、特に1つ目の「浜松ものづくり Project」を立ち上げようと思った理由は、浜松地域の事業活動で、色々な方とお会いしていく中で、今までの新しいビジネスとか、技術の生まれ方に、ユーザーのニーズを、必ずしも的確に捉えていないのではないかなというのを、1つの疑問として思っているところがあります。

例えば、この図のような形で、基本的にサービスを提供する企業、研究機関と、それを利用する人が、明確なニーズに基づいて、何らかのモノをきっかけに、つながっていくということが基本にはなっているので、今後のオープンイノベーションとか、イノベーションといったことを考えていった場合に、新しいモノというのは、なかなか生まれにくいのではないかと思っている次第です。

今回、浜松ものづくり Project が目指していくプラットフォームは、ウェブ上にあるソーシャルメディアのようなものをつくっていきます。基本的には、ユーザーのニーズとつながるといったことを目指していった場合に、色々なヒトや技術、新しいモノ、色々なコトが、交流・交差するような場をつくってきたい。それが浜松であればできるだろうと考え、今年の2月に浜松に拠点を構え、事業を開始しました。以上になります。

○司会 ありがとうございます。

皆様にはお手元にも、同じものを資料としてお渡しさせていただいておりますので、そちらもご利用ください。

それでは続きまして、コイニー株式会社代表取締役社長 佐侯様、お願いいたします。

○佐侯 皆さん、こんにちは。コイニーの佐侯と申します。

先ほど北尾さんから少し触れていただいたとおり、我々はフィンテックと言

われている分野のサービスを提供しておりまして、何をしているのかについて、ご紹介をさせていただきたいと思います。

我々はビジョンとして、「お金の流れを丸くする」ということを掲げています。世の中、お金回りはたくさん面倒なことがあると思っています。分かりづらいとか、手続きが煩雑ですとか、サービスが難しいとか、1つずつ分かりにくいことを簡単にすることで、より多くの人が、新しいツールやサービスを使えるようにしていきたいというところで、いくつか事業を展開しております。

私自身が会社を立ち上げたのは2012年の3月になるので、今からちょうど5年前で、当時28歳で会社をスタートしました。今は北尾さんのSBIさんをはじめとして、株主は様々おられまして、大体20億ぐらい調達をして、サービスを展開しております。

従業員としては今40名ぐらいで、東京の最近のフィンテックの会社さんは、数百人単位で従業員がおられる会社さんが、結構いるんですけども、どちらかというと、少数精鋭を貫いております、40名ぐらいでやっております。

サービスとしてはいくつか、ここには4つ掲げているんですけども、一番主となっているのが、我々はターミナルと呼んでいるんですけども、いわゆる中小規模の会社さん、あるいは個人事業主の方々が、簡単にクレジットカードの決済端末を導入できるというサービスを展開しています。

起業した当時は、スマートフォンとかタブレットとかのイヤホンジャックに、こういう丸い端末を付けて、この端末でクレジットカードを読み込むというようなことをやっておりました。

これは当時、設計から製造、デザインも全部自社でやっております、当時は小山のほうで金型をつくって、富士吉田でラインをつくって製造すると。その後中国に持って行って、さらに拡大生産とかをやっていたんですけども、現在は、ここにある、こういう黒い決算端末で、クレジットカードを読むというような事業をやっております。日本はクレジットカードの普及が、一般消費者に対しては非常に進んでおりまして、1人当たり大体2枚以上持っているんですね。けれども、それが使われる量というところ考えると、アメリカとかヨーロッパと比べると、まだまだ半分以下の状態にして、いわゆる現金大国といわれている。

ここを今、国が一体となって上げていこうという流れの中で、何がボトルネックになっているかということ、導入コストが高いですとか、導入ハードルが高いというところがありまして、我々がそこをいかに簡単にして広げられるかというところを、注力して展開しているということになります。

なので、今この黒い端末を主にやっているのですが、何で今この白いイヤホンジャック型のものから、黒いものに変ったかで申しますと。クレジットカ

ードはここに IC チップが付いているんですね。日本は基本的に、この後ろにある磁気の黒い部分だけを読んでいたんですけども、これは非常にセキュリティが高度が高くないというところがあって、一昨年、この IC チップを読むというようにクレジットカードのブランドからルール変更がされました。

日本も昨年の 12 月に国会で新しい法律が制定されて、来年の 6 月から全店が、こういう IC チップを読むような端末を置くということが義務付けられます。なので、我々もそれに伴ってサービスを拡張して、今こういう事業をやっております。

ほかにも、これは少し分かりづらいのですが、こういう端末ではなくても、いわゆるウェブのブラウザーから、簡単に決済のメール請求ができるようなサービスを提供したり、中国で QR コードの決済がすごく伸びてきていまして、そこもお店の方が簡単に、アプリを立ち上げて QR コードを読むと決済ができるようなサービスを提供すると。

我々の場合、現在、中国にテンセントさんという会社が出している「WeChatPay (ウィチャットペイ)」というものがあまして、中国のアクティブユーザーが、大体今 8.5 億人ぐらいと言われているんですけども、日本に来られる中国の方々間違いなく 100% 持っております。日々、電車に乗ったりコンビニエンスストアで払ったりということをやっているんですけど、そういうものに対応して、小さいお店でも海外のお客さまを取り込めるようなサービスも提供しています。

他に「Coiney エンジン」というのもあります。日々お客さまの売り上げを我々はリアルタイムで把握しているんですけども、そうすると、このお店がすごく伸びているとか、止まっているとか、色々なデータが分かるようになります。それを人工知能を使って与信判定をして、融資をやるというようなことを、先ほどあった住信 SBI ネット銀行さんと一緒に開発をしております。

今金額の絶対値は出していないんですけども、事業としてはずっと、2013 年スタートの 4 月から伸びてきていまして、年々数倍ずつ成長してきております。

では、どこで使っているかというところ、お金のやりとりはどんな事業の方々でも生じるので、幅広くお使いいただいております。本当に最近ですとホテルで WeChatPay を入れられるみたいなこともありますし、飲食店、病院、あとはスクールみたいなところもあります。

我々が今一番多い顧客数を抱えているのは、実は病院になっておりまして、いわゆる小児科とか、産婦人科とかもありますし、動物病院みたいなところも多くおられます。あるいはリフォームの事業者さんですね。私たちは LIXIL さんとか、三井ホームさんとか、そういうところと提携しているので、リフォーム

ムをするときに営業の方が持っておられて、ご自宅で決済するときに、こういう端末でその場で決済するというかたちでお使いいただいております。

ということで、今日はよろしくお願いします。

○司会 ありがとうございます。

2枚目の、人というパーティー風景の写真で、今どきのお化粧だなと私なんかは思いましたし、表現している写真もすべてインスタ映えするような、非常に分かりやすい、今どきの参考にすることが、たくさん今のシーンでもあったのではないかと思います。ありがとうございます。

それでは続いては、静岡県浜松市、地元でございますね。吹野さん、お願いいたします。

○吹野 リンクウィズ株式会社の吹野でございます。今までご説明いただいた2社と違って、私たちの会社はいつもはTシャツか作業着で仕事をするという、結構油臭いというか泥臭いスタイルでやっているんですけど。

まず冒頭の、なぜ起業したかというところですけど、非常にシンプルで、この事業を、私は前職のときに今の事業をやりたいですと、社長に直談判をしたわけです。ついては人数を2人雇い入れてやりたいという話をしたときに一言、「そんなにやりたいんだったら会社をつくったらいいじゃない」と、その一言で会社をやることになったのですが、その一言だと不安だなということで、5、6人の経営者の方に相談しに行ったんですね。みんな「何でやらないのか不思議でしょうがない」みたいな。満場一致でやることになったというのが、私の起業のきっかけですね。

今ここに出ている「リンクウィズ」というロゴですけど、リンクというのは「つなげる」という意味で、ウィズというの「一緒に」ということですけども、私の事業というのは、まずはロボットとロボットをつなげましょうと。先ほど北尾さんの話にあったユビキタスとか、IoTに近いところの考え方ですね。その後には人とロボットをつなげて、最終的には、また人と人がつながると、そういうことをイメージして会社名を付けました。

今、現状この問題は浜松にも、ひしひしと来ていると思うんですけども、働く人がどんどん減っているんです。ここ浜松市も、私もある中小企業さんで場所を借りて、創業当時にやっていたんですけど、本当に手を動かしてモノをつくる人がいなくなってしまうと。そこにすごく危機感を感じていて、それを何とかしたいというのが弊社の会社です。

何を成し遂げなきゃいけないか。やはりロボットは皆さん、日本でいうとドラえもんとか鉄腕アトムとかを、イメージされると思うんですけども、産業

用ロボットは実際何もできないんですね。同じ動きを繰り返すということしかできなくて、それだとやはり使えないですよと。

大手企業が導入されていますけれど、これから中小企業とか、ものづくり企業さんが、人がいない中で何をやるかと。ロボットを使わなくてはいけないんですけれど、このままでは人が減らないんです。職人さんが減っちゃったからロボットを入れましょう、ロボットを使う職人さんが必要になってくるわけです。それだと解決しないので、そこを解決したいというのが、私たちの会社のミッションです。

日本もまさにこの問題に対して皆さん「ロボット、ロボット」と今言い始めて、移民を受け入れるという話はしていないですね。そうなったときに、やはりターゲットになるのは産業ロボットでしょうと。ここをうちの会社ではターゲットにしています。

あまりペッパー君とか、インテリジェンスなロボットではありません。単純に機械としてあるものを、どううまく使うかということをやっています。

非常にロボットマーケットは面白くて、年率 15% ずつ今伸びています。2015 年の出荷額は 6,800 億円。今年の統計が最近出ましたけど、7,300 億円ぐらい出荷されていて、2020 年までに 1 兆 2,000 億円まで出荷額が上がりますと。モノとして売れるもので、これだけ増える。

そして日本が生産をしているものというのはいまありません。携帯電話も契約数が下降する。人が減っているのが当たり前です。自動車も今年度がピークで、生産台数は下降に転じる。そんな中で産業ロボットは、モノとして売れる中で唯一伸びているものだと言えます。

では、ロボットで何でもできるか。先ほど言ったように何もできないです。これは同じ部品を連続写真で 50 個ぐらい並べているんですけど、結構ブルブルと揺れているのが分かると思います。鉄は加工しても、全く同じものはできません。それを同じ動きしかできないロボットで加工できるかといったら、これはできないです。ここがロボットの大きな問題です。

弊社は、この問題ですね。部品はすごくユニークです。常にユニーク。そんな中で、ロボットがそれを理解してユニークに動くことができれば、この問題は解決しませんかと。これはまさに職人さんが手で触って、モノの状態を確かめて、モノをつくり始める、それと同じプロセスが、ロボットでできるのではないかというのが、私たちがやっていることです。

何でこれができるのという話です。私たちの会社はもともと 3 名で始まりました。私はソフトウェアのエンジニア、もう 1 人がロボットの目をつくる、センサーをつくっているエンジニアと、ロボットを動かすことができるエンジニアと、その 3 人が力を合わせることで、ロボットの前に何があっても、何をしな

きやいけなくて、どう動くのが一番最適なのかというのを、瞬時に計算できるというエンジンが弊社の一番の強みです。

今売っているものが、1個1個、職人さんみたいに対応しますという「L-Robot」というものと、データが取れるんだったら検査にも使えるということで、「L-Qualify」というものをやっているんですけど、ちょっと小難しいので、ビデオを流したいと思います。

これはロボットが実際のもをデータ化して、瞬時に自分がやることを見極めるというソフトウェアのビデオです。

ロボットがスムーズに動きます。でも人がこのティーチングをすると、少なくとも30分、40分かかるわけです。この間の作業を、弊社のシステムの中では0.5秒とか、そういった時間で終わらせることができるというのがL-Robotという製品です。

もう1つが、L-Qualifyという製品。これは品質検査といわれる、品質を見て、いいか悪いか判断しましょうというソフトウェアです。これは対象がすごく小さいものです。7ミリぐらいの加工の後に全品検査をしなければいけない。今まではパートさんが10人、20人並んで、いいとか悪いとかを、マジックで書いていたんですね。それではもういけないでしょうということで、こういうロボットを使って人の代わりをして、常にデータを集めるというソフトをやっています。

ここまでが、今うちが売っているソフトウェアです。

リンクウィズのシステムは、形にこだわっていないです。データを取るということにこだわっている。データを取って、形とは何なのかといたら、イコール品質ではないかなと考えています。

品質というものを見られるんだったら、ロボットは加工ツールではなくて、1つのセンサーとして使えるのではないか。もうちょっと視点を上げてみると、ロボット1個1個は、工場を見るセンサーとして使えるのではないかということを考えています。

すごくややこしい話ですけど、センサーは、基本的に温度センサーとか震動センサーとか、色々なものが出ているんですけど、モノの品質を直に見られるセンサーというのは、世の中にはないですね。私たちのシステムが入っているロボットというのは、その1つのセンサーになり得るでしょう。

これが実際に、30基ぐらいのロボットのデータをリアルタイムで見ている。これはウェブサービスとして今、試作品を展開しているんですけど。デスクに居ながら、例えばアメリカの工場の生産状況はどうなっているのかと、ID、パスワードを入れたら分かるわけです。生産している人にとって、品質というのはすごく大事な話で、そういったところを、これで解決できればいいなと思っ

ています。

最終的に何をやりたいのかという話ですけれども。今グラフがピコピコ流れていたものは、例えば、それを使う人からすれば生産を担保するツールですけれども、私たちはロボットの動きだったり、各メーカーが持っているノウハウを学習しながら、このデータを出しています。

最終的に、今ここ浜松で言えば、スズキさん、ヤマハさん、ホンダさんという「ものづくり」の、すべてのものづくりの平均値を出したら、日本のものづくりは、もう少しレベルが上がリませんか。例えば、溶接をしている親方が辞めてしまったら、その工程はできない、仕事を辞めなければいけないというのを、辞めずに何か続ける方法はないかというデータに、このデータを使っていきたいと。

例えばロボットを入れて形を見たら、今日本で一番品質の高い加工というのは、こういうことをやられているとシステムが教えてくれれば、もうちょっとものづくりって日本でできるのではないかと考えています。

これがやっとプロトタイプみたいなものが出来上がって、ちょっと見にくいんですけど、手で曲げた板を置いておいて、「これをなでろ」という指示をしているだけなんです。「なでる」というのは、職人さんがやる基本的な行動の1つで、それをロボットで再現するのは非常に難しい。でも、今までのデータの蓄積から、板に対して、何も指示せずにロボットがなでますと。これ自体に意味はないんですけど、こういったものが産業に役立てられるのではないかと。結構寸分の違いもなく、なでているわけです。こういったものができるようになります。こういうものはものづくりの未来にとって、何か役に立ちませんかというような啓蒙活動をしています。

すでに聞き慣れた言葉かもしれませんが「インダストリー4.0」というのがあるんですけど、これから、日本ではものづくりの質量は、総量はどんどん減ります。そうすると、今までどおり機械がつかれないとなると、1個1個の機械が自分で考えて、つくるものが違ったとしても、できるようにならなければいけないと。

そういった中で、自立化というものを目指す中で、うちのシステムというのが。例えば皆さんはパソコンを買ったときに、先ほどの話でインテルが常に入っていると。インテルのCPUを買っているわけではないですよ。

そういったインテルのように、常に自動化をやりたいのなら、うちのシステムが組み込まれているというような状況を将来つくればなど、ここ浜松市から活動をしています。ありがとうございました。

○司会 ありがとうございました。お三方の会社の事業内容を聞きますと、本

当に若きお3方、これからさらに成長をしていくだらうという希望と可能性を感じました。お三方のお話を聞きまして、続いては鈴木市長にお伺いしていきたいと思います。浜松市の産業政策、起業状況などについて、現在どのような状況なのかを教えてください。

○市長 先ほど冒頭のあいさつの中で、私の根本的な問題意識についてはお話しさせていただいたとおり、浜松というのは、やはり産業の力でここまで成長してきたと思っております。政令市20市ある中で、15市が県庁所在地、県庁所在地というのは静岡市を見ていただくとお分かりのとおり、うらやましいですね。放っておいてもほとんどの支店は全部静岡に集まりますから、「ヒト・モノ・カネ」が集中するんですね。

県庁所在地でない政令指定都市は5つあるんですけども、そのうちの3つが川崎、堺、相模原のように、東京とか大阪という巨大都市に引っ張られて成長している。そうではないと、県庁もない、大都市圏にもないという中で発展をして政令市になったのが、私の分析でいくと北九州と浜松だけであると。両者に共通しているのは、間違いなく産業都市であるということです。浜松にとって、この産業というのは命でございまして、産業がこのまちから消えたときのことを、浜松の皆さんに想像していただくと、背筋が寒くなるような感じでございます。

産業が衰退すれば雇用がなくなる、若い人が全部出て行ってしまう、益々まちが衰退し、さらに雇用が失われていくという悪循環。すぐにデトロイトみたいになるとは言いませんけれども、あの自動車産業のメッカ、デトロイトが、まさに今廃虚のまちとなってしまったというのは、もう産業が崩壊したからでございます。

私にとって、やはり浜松で産業政策というのは、本当に1丁目1番地だと思っております。これまで3本柱で産業政策に取り組んでまいりました。

1つは、まさにイノベーション。新しい時代に向けて、新しい産業の変革を起こしていかなければいけないということで、今の輸送機器、次世代型の輸送機器に転換をするというこの分野とか、光電子産業とか、6つの分野を成長分野と捉えまして、産・学・官、最近金融機関も共通の問題意識を持っていただいておりますので、産・学・官・金という連携の下に、色々なイノベーションを起こそうという取り組みをしております。

2つ目が、さはさりながら、やはり企業を誘致したり、あるいは浜松にいる企業が出ていってしまうのを阻止しなければいけませんので、企業誘致が大事だと。ただ、浜松は非常に広くなりましたけれども、意外に使える土地が少ないんですね。使える土地はほとんど市街化調整区域、しかも農地でございますの

で、なかなかそこに大規模な工場や企業を誘致するのが難しいということで、国の特区を利用しまして、「ものづくり特区」という名称で国に特区を認めていただきまして、全部は無理ですけれども、一定の地域を立地誘導地域として、そこは特別な地域として、スピーディーに農地の転用等を行っていただくということで、ご承知のように今、都田、三方原地区をそういう地区として、企業誘致を進めているところでございます。

3つ目が中小企業の海外進出支援でございます。企業が海外に行くと空洞化をするのではないかとのご心配をする向きもありますが、それは大企業の場合でございます。中小企業の場合は、むしろ海外に行って新しい企業を起こすとか、あるいは新しい事業を起こすとか、そういうことになるものですから、実は海外で成功すると、本体のこの浜松が非常に元気になるということなんです。

特に浜松の大手ものづくり企業さんというのは、海外生産比率が非常に高いんです。ホンダさん、スズキさん、ヤマハ発動機さん、トヨタさんやマツダさんや富士重さんに比べて、圧倒的に海外生産比率が高いので、この浜松だけにしがみついていると、いずれもう駄目になっていくと。だから技術力を持った企業には、どんどん海外に出て行ってもらって頑張っていただくということで、浜松に誘致したジェットロさんと一緒になって、中小企業の皆さんにどんどん、特にアジアの成長を取り込むために、そうしたアジアへの進出支援をしている。

この3本柱に加えまして、私が今一番力を今後入れていきたいのは創業支援でございます。冒頭のあいさつでもお話ししましたとおり、浜松は今非常に開業率が低くなっています。かつては、「やらまいかの浜松」ということで、次々と新しい企業が生まれてきたこのまちが、実は新しい企業を生み出す力、生まれる力が衰えている。

これは非常に私はですね。1年、2年はどうってことはないと思いますけれども、これから5年、10年、20年、30年というタームで見ていったときに、これは間違いなく浜松にとって大きな問題であろうと思っております。もう一回創業のまちにしていきたい。

そして今、大きな産業の転換、社会の変革が起こっている中、そうしたすう勢を取り込んで、もう一回ベンチャーのまちにしていかなければいけないということで、ここをベンチャーのメッカにしたいなと思いました。そういうことで、シリコンバレーにあやかって「浜松バレー」という名前を付けたんですけれども。

一昨年にロスに出張した際に、時間をつくって1日だけシリコンバレーに行ってきました。本当に衝撃を受けたんですね。あの核となるスタンフォードが

ら始まって、インキュベーション施設、それからテスラ。テスラでは自動運転を体験しましたがけれども、最後は Google の本社を、本来入れないところまで入れていただきまして見てまいりました。

シリコンバレーというのは、実に巨大なインキュベートのエリアになっているなということを感じたんですね。次々と新しい企業が生まれてくる。全世界から若い人たちがあそこへ集まってきて、あのシリコンバレーのコミュニティに参加をして、新しい起業をしていくという、すごい循環ができていくということを感じました。

最近では東京のベンチャーの皆さんとの付き合いが、色々できてきているんですけど、あの東京にも同じようなコミュニティがあるんですね。あるベンチャーファンドの方とお話をしたら、かつては東京もそうじゃなかったけれども、1990年代後半から20年ぐらいかけて、そういうベンチャーのコミュニティができてきたんだということでした。

ですから、今東京も若い人たちがどんどんそういうコミュニティに参加をして、自分たちもその中から新しい企業を起こしていくということでした。そして、浜松にもそんなコミュニティをつくりたいということで、昨年、浜松のベンチャーの皆さんに集まっていただきまして、仮称「浜松ベンチャー連合」というのを結成いたしました。

今までそういう取り組みがなかったもので、ベンチャーの皆さんの横のつながりも少しずつ生まれてきたり、お互いに刺激し合って、今後いいコラボレーションが生まれたり、また、いい生産的な成果が生まれてくるのではないかなと期待しております。最初は16社からスタートしたのを、これを広げていきたいと思っております。

それと同時に、やはり浜松市内だけで育てている、生み出すというのはもう間に合いませんので、外からどんどん浜松に来ていただくということもやっていかなきゃいけないと思って、今年からベンチャー企業のサテライトオフィスの誘致事業の取り組みを始めました。これからちょっとそれに力を入れていきたいと思っております。

私は浜松というのは、ベンチャーの皆さんが来ていただくのに非常にいいまちだと思っていますね。吹野さんは、今ものづくりを新たに変革しようと、ベンチャー企業を立ち上げていらっしゃいますけれども、そういうものづくりの基盤もございまして、ここは何ととっても非常に仕事もしやすいし、生活もしやすい。

50万以上の巨大な都市機能がこの中心街の地にありまして、だいたい30分圏内にあらゆる自然にアクセスできる。湖から海から、川から山から、こんな所はほかにないわけでした。東京から浜松に移住してきて、ITベンチ

ヤーを立ち上げた社長さんは、「浜松は本州最後の楽園」だと言ってくれたんですね。最近これをちょっと私は浜松のキャッチコピーで使おうかなと思っているんですけども。

そういう点で行くと、浜松は非常に仕事も生活もしやすい環境にありますし、東京へのアクセスもいい。速い新幹線ですと、ご存じのように1時間10分ぐらいで東京に行けますので、ほとんど東京にいる必要はないということでございまして、今後こうした浜松の優位性を活用して、ベンチャー企業をたくさん誘致していきたいなと思っております。

いずれにしても、こうした活動も、行政だけではできるものではないので、産・学・官・金、オール浜松で一生懸命取り組んでまいりたいと。そして将来に向けまして、浜松の産業の活性化に向けて努力をしていきたいと、こんなふうに思っております。

○司会 ありがとうございます。

それでは、今日はディスカッションということですので、お三方にもこれから参加していただきたいと思っております。2つ目としまして、起業家の皆様は東京や浜松を拠点に事業活動を展開されておりますが、今日は浜松でのディスカッションですので、浜松市のためにも、市民にも参考になるようにお話ししていただきたいのですが、活動拠点を選んだ理由、あとは自治体などの支援メニュー、こういったものをどのように活用されているのかなどを教えていただければと思います。では、まずは佐俣さんからお願いいたします

○佐俣 私たちはオフィスが東京にあるんですけども、何でそこを選んだかというところを申しますと。私は出身が広島でして、ずっと高校のころまで広島におりました。そこから大学で関西のほうに行きまして、就職するときに初めて東京に出て行きました。どんどん東のほうに出ていったんですけども、就職した会社がまさにシリコンバレーをベースにしているオンラインの決済の会社でして、その日本法人を立ち上げるというタイミングで東京に出て行って就職をしたと。それがまさに決済の会社で、今の会社に結び付いてくるんですけども。

そこで東京に行った流れで。関西にいたときとの違いとしては、やはり非常に情報が多いなというところと、人のコミュニティですね。先ほど市長がおっしゃられたコミュニティというところがありまして、立ち上げるときというのは、実は迷わず、そのまま東京を選んだというところがございます。

東京に関して申しますと、コミュニティが非常に充実してきたのは、この5年ぐらいだと思っております、私が立ち上げたのが2012年ですけども、ち

ようどインキュベーションといわれる施設がたくさんできて、ベンチャーはこれまできな臭いと思っていたんだけど、というような空気がようやく一蹴されて、助けてくれる人が増えたというタイミングだったので、実はあまり自治体の支援というものは受けずに、コミュニティに担保をされてスタートしたという経緯があります。

ただ、やはりコミュニティだけでは担保できない色々なことは、東京という面においては比較的国が今近くありまして、省庁が色々なサポートをしてきてくれているので、我々は渋谷区にいますけれども、渋谷区がというよりは、経産省が比較的その門戸を開けてくれていて、色々な相談をしたり、新しい取り組みをしたいときに、法整備はどうですかとか、これは変わりますかねという話をしているという状況です。

○司会 ありがとうございます。

続いては吹野さん、お願いいたします。

○吹野 はい。何で活動拠点をつくりましたかですね。

○司会 はい。

○吹野 私などは。

○司会 地元ですね。

○吹野 はい。

○司会 もう一度資料のほうに。

○吹野 まず単純に言えば、なぜ浜松かという話だと、私が奥さんに相談したときに、会社をやろうと思う、数百万ぐらい使いたいと思うと言ったとき、「私も話がある。子どもができた」と、同じ日にそんなことになって、自動的に浜松でやるんだなというふうに決まったんですけど。

今私たちも3期目ですけど、終わってみてよかったなと思うところが幾つかあるので、ちょっとそのご紹介をしたいなと思います。これですね、創業当日です。結構みんな笑顔、もう本当に。

○司会 え、これがそうですか。

○吹野 あ、これは私じゃないですよ。これはうちの役員 2 人なんですけど。

○司会 あ、びっくりした。

○吹野 にこにこしてます。

○司会 すごいです。

○吹野 始めはやはり楽しいわけです。もう解き放たれて、サラリーマンでもない。お金もないからキャンプ用のテーブルで始めよう、自分たちのノートパソコンで始めようというところから始まるわけですが。結構生々しい話で、私たちの会社は創業当時 700 万円と。

○司会 本物ですよ。中は白い紙じゃないですよ。

○吹野 いやいや、わざわざ下ろしたりはしませんでしたよ。これはどこから拾ってきた絵なんですけど。

○司会 イメージ図。

○吹野 結構あるよねと思いませんか。個人として 700 万円で。何かすごく色々な活動ができるんじゃないかと、1 カ月ぐらい僕は思ったんです。

これですね、実際のリアルな経理数字なので、忘れていただきたいと思うところも結構あるんですけど、毎月 100 万ずつぐらい赤字になるわけです。自分の寿命というのがひしひしと分かるわけです。3 人ともエンジニアだと、ほかの 2 人はそんなのは知らんと。預金がないのに俺、ロボットを買っちゃったみたいな。いや、その金をどうするねんと。そんなような状態で 1 年目にやっていたわけです。

3 カ月 300 万赤字で、もう半分しかないのみたいな。しかもその半分も来月支払いをするロボットを買っちゃったと言っているしみたいな。いや、頑張らなきゃいけないねと言って、3 人でアルバイトとかに出たわけです。今の横浜ゴムさんとか、昔の知り合いのつてをたどって、もう 1 日幾らという形でいいから仕事がないかなと。

結果的に、頑張っても 1 カ月 6,400 円の黒字しか出ないわけです。いや、これはあかんやろうと。もう買ってしまったものは返せないし、明らかに 3 カ月

後になくなるよ、うちの会社。ということで、色々調べました。

実は運転資金の話だけで、今僕は書いているんですけど、浜松市が関係している資金の援助は14個ぐらいあります。その中で弊社が使ったのは、浜信さんと浜松市がやっている創業支援融資、スタートアップ融資というものと、これはちょっと浜松市は関係ないですけども、経産省がやっている創業・第二創業促進補助金、この2つを使って、何とか客がいない間も生き延びたということが、今すごくありがたいなという形です。

あと、やってみて浜松がよかったと思うところがあります。これはきっと岩田さんや佐俣さんが、すごくうらやましいと思うところではないかと思いますが、これは私たちの来期予算のパーセンテージです。要するに、会社の地代家賃、家賃です。売り上げ対比率1%しかありません。

「浜松は遠いですよ、東京とかに行くのも遠いじゃないですか、すごく交通費が掛かりますよね」と、よく言われますけど、これは売り上げ対比率で言えば、うちの交通費は4%ぐらいです。だからほぼ変わらないですね。

ベンチャーとして一番大事なものは、やはり生き残ることです。それは事業に集中投資して研究開発をする、そしてお客を見つける、ここに集中しなければいけないのに、余計な、例えば家賃とか、これが15%かかったら生きていきなさいです。結果的に僕は浜松で救われたと思ったのは、やはりこの家賃の安さ、生活する安さだったかなと感じています。ここがもうちょっと高かったら、立ち上がりが遅くなっていたかもしれないし、もしかしたらつぶれてしまっていたかもしれないと、今になってこれは思うことで、ちょっとここでお伝えできればと思ったことです。

○司会 佐俣さん、かなり深くうなずいていましたけれども、今お話を聞いていて感じることは色々ありましたか。

○佐俣 そうですね。我々は恵比寿という場所におりまして、2年ごとに家賃を更新するんですけども、毎回更新ごとに上がっていくんです。東京は今オリンピックに向けて、どんどん地価が上がってきていて、今、例えば渋谷とか恵比寿というところにいたスタートアップ、というよりベンチャーの会社が、1個ずつ渋谷から遠い駅に行くんですけども、今は五反田という場所にベンチャーが集まっていて、最後の聖地と言われているんですけども、五反田がなくなると、本当にベンチャーが大変だなと思うぐらいとても家賃が高いので、すごくいいなと思いながら、今自分たちの売り上げから計算してみました。

○吹野 ぜひ浜松へ。

○司会 ぜひぜひ浜松に。街中に空いているところがあるかもしれないです。ぜひお越しください。

そして、岩田様にお伺いしていきたいと思います。PrmaCeed は東京に本社を構える企業でございますが、先ほどお話にもありましたが、平成 29 年の 2 月に浜松にこの PrmaCeed Hamamatsu Laboratory（プレマシードはままつラボラトリー）を開設されたということで、その点も踏まえて改めて、どうして浜松なのか。先ほどもちょっとお話ししていただきましたけれども。

○岩田 そうですね。ここに色々書いてあるんですけど、僕が、縁もゆかりもない浜松に来たというところだと、昨年 7 月に首都圏ビジネスセンターの方からご紹介いただいて、市の誘致制度があるよというので来たのが最初です。

当時は、実際やろうとしていたことが、東京は人件費だったり、色々高いので、地方で安く同じ仕事をしたいね、というのがきっかけです。

ただ、こっちに来てみると、実は人件費とかもそんなに安くないんです。東京に比べれば安いですが、これだけ工場とか企業さんがいっぱいあるので、安定した収入を得る方が沢山いらっしゃるの、沖縄とか北海道とかと比べてしまうと、ちょっと魅力は薄いねということになり、東京の仕事を安くやるみたいな考え方はなくなりました。

ただ一方で、商工会の方と色々とお話をしていく中で、沢根スプリングさんという会社のお話で、バネ屋さんが、実験用マウスの脳の毛細血管を止血するためのクリップをつくったという話を聞いたんです。何ミクロンみたいなものだと思うんですけど、それを聞いた時、めちゃくちゃ面白いなと思ったんですね。

言い方はちょっと悪いですけど、ただのバネ屋がそんなことをやるんだと。実際、僕は浜松に来るまで、浜松の企業は、スズキ、ヤマハ、ヤマ発、カワイ、ローランド、ああ、ホトニクスという会社があったぐらいしか、正直、知識がなかったんです。

ただ、ここにあるみたいに、昔の繊維事業から始まって、輸送機器関連まで。輸送機器に関しては、基本 2 万、3 万パーツの精密機械の集合体ではあるので、当然それを支える企業さんが山ほどいて、色々話を聞いていると、面白いことだったり、日本一、世界一の技術をいっぱい持っていて、面白いねこれ。という事で、実際決めた理由はそれぐらいです。

その後、一応 3 カ月ぐらい悩んだんですけど、浜松っていい場所なんだっけ？とか、新しいことをやれるか、とか。基本的に浜松は新しいことができるのか、できないのかみたいなことだけを考えていった場合、やりやすいだろう

というのは考えました。

基本的に新しいことをやるといったら、自社の業界で領域を広げるか、もしくは隣接する業界で価値のシフトをするかとか、基本はそういったことですが、浜松で例えると、機械加工であれば、自社の業界、金型屋さんであれば金型という意味で広げていくのもありますし、隣接する業界はいっぱいあるので、そういった意味ではやりやすい場所であろうと考えました。

ただ、色々とお話を聞いていくと、皆さんすごい技術を持って、こだわりもすごくあるんですが、若干ユーザーさんが置いてきぼりになっているんじゃないかなというのが、ちょっと何となく僕の中で疑問になりました。

浜松の地域で元気な企業さんですと、新しいことをやろうと言っている企業さんが、色々とお話ししてお会いしていくとたくさんあります。ただ、どうしても孤軍奮闘している感も皆さんあって、ちょっとそれってどうなんだろうというのが何となく、いわゆる外からの人間として、ちょっと思っていました。

じゃあ、そういったときに、もっと楽をしようよということを考えていった場合に、浜松自体って、これだけいいものがあるので、それをみんなでつながって1つの固まりになれば、外からも注目を浴びて、魅力ある新しいビジネスもやりやすい。そんなことができるだろうなど。なので、浜松に進出しようというところもあり、先ほど話したソーシャルネットワークみたいな、つながりを生む仕掛けづくりをやろうと考えた。そういったきっかけで、浜松に来たというところですね。

ほかに、正直もったいないなと思ったのが、食事していて、「浜松はフグがうまいんだよ」と言われたんですけど、すみません、浜松はウナギしか知らなかったです。聞いてみると、ウナギは実は静岡県内の生産量の10%ぐらいしかなくて、今だとフグが売り出し中、でも大体知らない。築地に持っていっても、直接だと値が付かないから、下関に一回経由するとか、そんな話を聞いて、本当にもったいないなと思って、何かその辺もできるんじゃないかなと。

何ができるかというところで、僕たちの役割で行くと、僕たちは、モノをつくっている企業ではないです。ホームページとかはつくりますけれど、いわゆる機械をつくっているわけではない。基本的に、いいモノを見つけて、モノを伝える企業なんですね。

そうして、浜松でできることは、浜松のいいモノを見つけて、それをネットワーク化して外へ伝えていく、いわゆる媒介者としての存在はできるだろうと。こういったところで、浜松において僕たちの存在意義も出せるし、面白いことができるんじゃないかというので、浜松に来たといったところですかね。

最後に、今の自治体の支援状況ですけれど、すみません。今受けている支援

状況で行くと、オフィスの開設の助成金と、あとは個人的なネットワークのご紹介しかいただけていません。

外から来たベンチャーとして見た場合でいくと、東京のベンチャーが浜松に来るかみたいなことを考えていった場合だと、まだまだ正直この辺というのは改善の余地があつて、進出メリットを高めることは、いくらでもできるだろうなとは思っています。この辺は次にもうちょっと話したいと思います。以上です。

○司会 この矢印の一番下に、「進出メリットが薄い」と書いてあります。ちょっと内容を聞くのがどきどきします。

ということで、3名の方にお話ししていただきましたが、市長、今のお三方のお話を伺って、いかがでしょうか。

○市長 はい。やはり外からの視線はすごく大事なんですね。ですから、この後期待をしていますけれども、岩田さんからどんなご提案をいただけるか。どんどんそれを実現していくのが、私どもの役目でございますので、我々もとにかくベンチャーの育成、ベンチャーの支援には、とことん力を入れていこうと思っておりますので、これから色々なご提案も受けていきたいと思ひますし、現在も試行錯誤をしながら取り組みをしています。

市内、浜松の特長というのは、意外と大企業がいっぱいあるものですから、今活躍している、吹野さんもそうですけれども、いわゆる大企業から、企業からスピンアウトして創業するという方が結構いらっしゃるんですね。エリジョンなんていう素晴らしい技術を持った会社も、確かヤマハ発動機からスピンアウトしてつくられた会社ですけれども、そういう潜在的な創業予備群はいっぱいいると思うので、そういう人たちに、ちょっと背中を押してやるような支援とかですね。

あとは、創業しようと思っているけど、どうしようかなという人たちに、ワンストップで相談に乗っていただけるような起業家カフェというのを作りまして、色々な創業相談、起業相談のワンストップ窓口をつくって、今そんなところで起業家の育成をしよう。

私自身も実は昔小さな会社をつくってしまして、動機は不純だったんですけども。私は松下政経塾を出まして、追い出されて、追い出されてというか、5年たつと卒業なものですから。で、いきなり政治の世界に飛び込めませんし、どこかに就職しちゃうと政治活動はできなくなっちゃうので、自分で稼ぐしかないというので、ある人から、「おまえ、企画の仕事というのは、たった1人でもできるぞ」というので、見よう見まねで企画会社を作りまして、それで取り

あえず、10年以上会社をやっていたんですけれども。なので、意外と起業しようと思えば、気合さえあればできるなと思っていましたね。

だから私自身も、今はなくなりましたけれど、国民金融公庫と自分で事業計画をつくって、1,000万円の融資を受けるように、こんなに苦労するのかなと思いつながら通ったこともありますけれども。ですから、ちょっと後押しをしてやれば、意外と浜松には、まだ起業しようという潜在的な力があるのではないかなということで、そんな取り組みをしていたり。

もう1つは、やはり首都圏からぜひ、本体はなかなか持ってこれないかもしれませんが、いわゆるサテライトオフィスみたいなものを、浜松に誘致できないかということで、首都圏ビジネス情報センターというのをつくりまして、その第1号で来ていただいたのが、あの岩田さんのところのPrmaCeedさんでございまして、その中から、そういう潜在的な起業家みたいなものを顕在化させていくとか、生み出していくのと、もう1つは外からそういうベンチャーの方を呼んでくるという、この2本柱でやっていきたいなと。

さらなる一工夫、二工夫については、また岩田さんからご提案があるということでございますので、我々もどんどん改善をしていきたいと思っています。

○司会 ありがとうございます。だいぶ岩田さんにプレッシャーがかかっておりますけれども。それではここで、皆さんが色々経験されて、求めていく、求めたい役割、自治体にこんなことを求めていきたいなということ、具体的に伺いたいのですが。

ちょっと順番をずらしまして、まず岩田さんからまいりましょうか。やはり2月に浜松に会社をつくっていただいたわけですので、今は7月ですか。半年たちますよね。

○岩田 はい、半年たちました。だいぶプレッシャーなんですけど。

○司会 でも正直なところを、本当に教えていただきたいなと。

○岩田 そうですね。じゃあ、ちょっとスライドのほうをお願いします。

弊社は東京から浜松に支店を出すために、進出してきたという状況なんですけど、うちがどういう会社かということを表しているのがこのページなんですけど、ベンチャー企業で、創業8年目で、社員30名弱ぐらいで、年商8億ぐらいですよ。言ってしまうと、よくある企業、よくあるベンチャー企業みたいなものです。たぶん東京にはこのぐらいの規模の会社はごろごろしています。

じゃあ、そういった会社が縁もゆかりもない浜松に来て、半年ぐらい色々

活動をしてみて思ったこと、もしくはそういったところは、もしかすると参考になるのではないかなというので、何となくまとめてみました。次のスライドをお願いします。

これはたぶん浜松だけじゃないと思います。ほかの地方もちょこちょこやっているの、同じようなことは感じる部分ではあるんですけども、頑張っている人はたくさんいます。ただ全体的な傾向として、やはり結構クローズなところは多いです。

あともう 1 個、すごくここはもったいないなと思うのは、中にせっかくいいものがいっぱいあるのに、例えば浜松であれば、中にいっぱいいい技術があったりとか、いいモノ、人であるとか、モノ、コトみたいなものはいっぱいあるのに、実はそういったところを見ずに、そこを全く見ずに、外ばかりを見ちゃっているなというのは、そこはちょっともったいないなというのは、浜松をはじめ、各地方都市の実例としても挙げられるだろうということは、非常に思っている部分です。

あともう 1 つが、浜松に関して、康友市長をはじめとして、未来へ向けて色々なことをやっていこうという雰囲気であるとか、実際に取り組みというのはされてはいるんですけども、ただ、色々話をしていくうちで行くと、やはり過去の前例みたいなものが多くて、じゃあ新しいことをやろうといったとき、「過去の前例が」と言われてもあるわけではないので、そういったところは、ぜひぜひこの辺は、過去の前例というのは全く見ずにやってもらいたいなというのは、思っているところではあります。

何となく僕が半年動いて思ってきたこととして、未来への取り組みはどういうことなんだっけみたいなところでいくと、大きく分けて 2 つかなと思っています。取り組みというところで、つらつらと書いてあるんですけども、基本的には、ここは、何ていうんですかね、えこひいきみたいなものだと思います。単純にどこかという、例えば浜松にある吹野さんみたいな、リンクウィズさんみたいな会社、これから伸びていく会社だと思うんですね。

例えば、そういった会社は、いわゆるえこひいきみたいなのをしたって、いいじゃないかというのは思います。いわゆる全体を底上げするんじゃなくて、引っ張っていく人をえこひいきして、さらに引っ張っていつてもらうみたいな。そういうほうが速度は進むだろうというところ。

あともう 1 つは、ここは特にお願いしたい部分としては、やはり浜松はいいものがいっぱいあるんですね、足元に。それをネットワーク化して、きっちり、まずは市内でネットワーク化する。いいものをちゃんと整備して、ネットワークにしてつながっていくというのが、外から見て魅力あるコンテンツというふうにつながるだろうとは考えています。こんな偉そうなことをつらつら

と言っではいるんですけれども、実際、僕も会社をもう 8 年もやっていて、やはり常に思っていることというところできくと、基本的に会社をずっとやっていて、何を考えているかと言うと、あまり合格点を狙ったり、平均点を狙っていくようなことは考えていなくて、基本的には何か 1 個突き抜けてしまえば、あとは何とかなるでしょうくらいの感覚で常にやっています。

やはり新しいことをやるとか、何か新しいものを生み出すということになると、平均的なものというのは、バランス感というのは後から付いてくると思うので、そこはやはり市政の政策等々についても、前例のない、ちょっと突き抜けた施策みたいなものがあれば、面白いなと思っではいる次第ではございます。以上でございます。

○司会 ありがとうございます。

少しお手柔らかに話していただきましてありがとうございます。今のお話なども伺いまして、またうなずいておられた佐俣さんも、思ったことはあったかと思えます。どうでしょうか。広島でも、地元でもご講演をされていると思いますが、静岡、浜松というところに当ててみると、こういったことを地元の浜松市がすれば、もっと起業家の方が来たりとか、成功するんじゃないかという、何かアイデアをいただければなと思えますが。

○佐俣 そうですね。ちょっと今のを踏まえてお話をさせていただくと、今はマクロですごく環境が変わってきていると思っではいて、先ほど、例えばソサイエティー5.0とか、インダストリー4.0みたいなところで、産業の変化が本当にこれから起ころうとしているというところが前提にあります。

その上で過去の 15 年で考えると、いわゆるインターネット、ソフトウェアの部分が経済を引っ張って行って、たぶん今の、例えばナスダックの上位の企業を見ても、ほとんどインターネット企業が上位を独占していると思うんですけれども、ここから何が起こるかで考えたときに、インターネットは、いわゆるインターネットの世界だけの話ではなくて、リアルな産業にどんどん染み渡っているというのが、昨年辺りから本当に実感をしているところです。色々な産業がインターネット化していくというところが、ようやく今進んでいるかなと。

このインターネット化は、この後起こるところは、いわゆる AI 化が進んでくるのは間違いないと思っではいるんですけれども、何が起こるかで行くと、いわゆるウェブのアプリケーションとかは、本当にパソコンが 1 台あればつくれるという世界だったので、これは本当に若い人たちが東京で、寝ずにつくれればどうにかなったという形だったんですけれども、ここから起こることは、リアル

産業をどう結び付けて展開していくかというところなんですね。

そうなったときに、日本は何が強いかと考えると、やはり製造業とロボットのところが圧倒的に、世界的に見ても強いというのは間違いがない事実だと思っ
ていまして、その部分を考えると、本当に浜松というのは、すごくたくさん
の武器を持っている地域なんじゃないかなと思っています。

例えば東京で、これから自動車を自動走行というところを考えましても、あ
まりにも都市が過密過ぎて、自動走行をする場所がないんですね。あるいはド
ローンを飛ばそうと思っても、高層ビルが多過ぎて飛ばせないといったときに、
技術はつくれても、それを実際に起こす場所がないというところは、この後東
京のベンチャーはどんどん課題として得ると思っています。

そういうときに、実際に本当にレギュラトリー・サンドボックスですとか、
あるいはそういう試せる場所として、浜松へ行ったら、この自分たちのテクノ
ロジーを全部使って、データを取れて改善できるよねというところになると、
我々が行く意味が出るのかなというふうに思っています。

例えば金融だったりですとかコミュニティというところは、ある程度今東京
で成り立っているんですけども、実際にものが動く場所は、全然東京は乖離
していまして、ソフトウェアだけで固まっているんですね。なので、そことモ
ノというものが紐付く場所は、まだまだどこにもないんじゃないかなと思っ
ているので、それが浜松でできるというのは本当に強みになると思っています。

○司会 非常に分かりやすく希望をいただきましたけれども。そして今、AI 化
という話では、吹野さん、本当にリンクウィズは、これからまだまだぐいぐい
上がるという企業だと思いますけれども、今のお話も踏まえまして、また地元
での会社というのも踏まえまして、これからもっと事業がこうしたらやりやす
くなるんじゃないかなというのを、隣に市長もいらっしゃいますし、ぜひ願
いいたします。

○吹野 こうしたらやりやすくなるというのはちょっと違うんですけど、も
う昨今ビジネスの環境って、中途半端に成功するということはもうできないで
すよ。私たちもそうですし、たぶん同年代で創業している会社さんが、月ごと
にどんどんいなくなっていくわけですね、プレーヤーが。そういう中で、何を
するかは非常に僕は単純だと思っていますですよ。一生懸命やることしかない
ですし、チームとしては連帯感を持つこと。

例えば自治体がそのチームになっていただければ。創業者というの
は基本的に、失うものがもうないわけですね。もらっている給料以上に借金を
していますし、そもそも返せねえよというような状況なので、逆にそれぐらい

の連帯感で何かをしていただけるんだったら、本当に一緒に何かができると思います。

例えば何かをやる。10社が平均的に何かをやっても、たぶんどこも成功できないと思います。何かの文言で見たんですけど、この事業は市内の中にどんないい効果をもたらしますかと。私たちベンチャー企業は、そもそも市内をマーケットにたぶん考えてないんですね。日本でもないし、今のものづくりのメインは、やはり中国、東南アジア、インド、そこにフィットする商品をつくって、結果的に日本に導入されていくと、それぐらいでいいかなというふうに考えています。

なので、いい意味での、私にというわけではないですよ、えこひいきをやりしていかないといけないし、そうしないと、今までつくってきた浜松の栄光ですよ、ホンダさんとか、ヤマハさん、カワイさん、そういう企業はもう生まれませんよ。やはり、まず最初から世界を見てビジネスをする、結果的に浜松に本社があったと。それだけでいいんじゃないかなというふうに考えています。

○司会 市長、今のお話、3名のお話をかなりメモをしていましたけれども、いかがですか。

○市長 はい、もう実に納得しますね。私自身もそういうふうに思っているんです。だから浜松ベンチャー連合というのをつくったんですけども、これはえこひいきをするためにつくったので、僕自身は徹底的にえこひいきをしようと思っているんですね。ですから、これという、吹野さんのところもそうですし、この前も、あるスポーツのアプリをつくっている会社、こどもすごいなと思っているんですけども、だから僕のネットでライザップに紹介してですね。だから徹底的にえこひいきすると。

だから今日は北尾さんも来てくれたんですけど、これというのがあったら北尾さんに、ちょっとこれ上場まで面倒を見てよということですね。つなげることもできますし、私自身は徹底的にえこひいきをするつもりでやっていますね。

前例にとられるという、さっき岩田さんからもお話がありましたけれど、私は、とにかく口を開けば職員にも、前例じゃこれから市役所も商売できていけないんだから、これからは前例主義はやめようと言っているんですけど、なかなか役所ってというのは変わらないんですね。

私自身はどんどん新しいことをやっていきたいと思っていますし、私自身はそういうことにチャレンジしているつもりなんですけれども、組織全体となる

と、どうしてもまだ一気に変わるといのは、なかなか難しいですね。

今日は職員の皆さんもいらっしゃいますけれども、若い人の中でずいぶん意識が変わってきている人もいますね。「山でアワビの養殖をしたい」というものですからね。突然言ってきたんですよ。面白い、どんどんやれ、私が許すと言って、どんどんやらせています。

とにかく新しいことにどんどんチャレンジすればいいと思っています。少なくとも私が市長のうちは許しますので、どんどんそういうことをやっていただきたいなと思いますし、だから本当に、今色々ご指摘いただいたことは、非常にごもつともでございますので、私も前例にとらわれず、どんどんえこひいきをしていきたいと思います。

やはり佐侯さんからもお話がありましたけれども、岩田さんからもお話がありましたように、浜松の資源とか、いいものを活用していくということとはとても大事だなと。これはものづくりだけではなくて、僕は今木材を、林業を再生しようと思ってがんがんやっていますけれども、地域のそういういいものをどんどん再生していく、活用していくことは大事だし、このまちの特徴を活かすということも大事なんですね。

さっきのドローンのお話ですけれども、今ドローン研究会というのをつくってまして、どんどん新しい実験をやっています。今度やるのは天竜川の上ですね。基幹病院から診療所までドローンで薬を運ぶという実験をやるんですけども、これは非常に面白いですね。

この前ちょっと東京のベンチャーの、実は僕はドローンをやっているんですけども、浜松で色々な実験をできないでしょうかと言うから、いいよ、そのドローン研究会に入ってくれということで、たぶん参加してくれると思うんですけども、どんどん浜松を実験場に使っていただきたいと思います。

浜松の、今は大企業だけじゃなくて、さっき言った沢根さんのところなんかは、世界を相手に、中小企業ですけれど、本当にこだわったものづくりでバネで勝負している。そういう中小企業はいっぱいありますので、そういうところに光を当ててやっていきたいなと思っておりまして、大変いいご指摘をいただいたなと思います。

○司会 ありがとうございます。

私個人でちょっと聞いてみたいなと思いましたが、皆さんのプロフィールを拝見してましたら、佐侯さんと吹野さんが海外留学をされていて、岩田さんのことは詳しく書いていなかったもので分からなかったんですけど、そういう企業の誘致とか何かをするというのは、すごく大事だと思うんですけど、起業家を生むための環境みたいなものも、教育としてはすごく大事だと思うの

ですが。

そういう人づくり。起業をしてみたいなという子を今の一桁の子や10代の子から生み出すには、やはりそういうグローバルな視点というのは、佐俣さん、必要なんですかね。私はそういうのも、市とか県が補助してあげたりするといいいんじゃないかなと。まあ、すでにあると思うんですけど、そういうところはどなんですか。

○佐俣 そうですね。私は高校生のころに留学をしまして、私は広島出身なので、当時マツダから全額奨学金をもらって、1年間アメリカのほうに留学をしました。ちょうど留学をしたのが2000年で、日本のインターネットがまだISDNで、ピーヒャラララといってつながっているときに、アメリカは本当に使い放題のADSLが来たタイミングで、高校生だったんですけども、当時から、eBay（イーベイ）のオークションで買い物をするというのをやっています、アメリカはすごいなと思ったというのが背景にあります。

その当時使っていたのがeBayで、それに払う決済手段がPayPal（ペイパル）だったというのがあって、最終的に私はそこから5年後ぐらいに、PayPalに就職するんですけども。

留学がよかったところで行きますと、別に私は大学生のときまで、起業したいなんて全然思っていなかったんですね。普通に就職をして普通に働こうかなと思っていたんですけども、ただ、見る視野が広がったところにおいては非常に有効でして、例えば世界には色々な人がいるんだなと。色々な宗教を持っていたり、価値観ですとか、貧富の差も含めて、色々な環境があるんだなということを学んだということが一つあります。

もう1つが、英語が話せるということ、その1年である程度のスキルを得たので、情報へのリーチというものが圧倒的に広がったことによって、自分が取れる選択肢が広がったんですね。日本語しかできなくてとなったときに、日本しか知らないと、日本企業で働こうとなるだけだったかもしれないんですけど、その結果アメリカの企業に就職をしました。

私がたまたま就職をした会社は、すごく起業家が多い会社でして、先ほどテスラモーターズの話がありましたけれど、PayPalは創業者が3人いて、1人がテスラモーターズをやったイーロン・マスクなんですね。そうなんです。もう1人がFacebookをマーク・ザッカーバーグと立ち上げたピーター・ティール。最後がSlide（スライド）という会社で、今Affirm（アフアーム）という会社をやっているんですけど、結構連続起業家で、Googleとかに会社を売却しているマックス・レヴチンという3人がいるんですけども。

ほかにも YouTube ですとか、皆さんご存じだと Yelp (イエल्प) という会社だったり、あとはマイクロソフトが買収した、今ど忘れしました、BtoB のサービス (Yammer) とか、色々なサービスが PayPal から生み出されていて、そこは会社に起業家精神が、何らかの形で伝達されているのかなと思っていて、結果的にそれを受け継いで私自身も起業したというところがあるので、留学自体がすごく、いきなり起業を生むかというところは分からないんですけども、選択肢を広げるというところにおいては、間違いなくどンドン外を見たほうがいいかなというふうに思います。

○司会 ありがとうございます。

お時間があとわずかとなってまいりましたので、それぞれのお3方から、せっかくなので、今後の各々の事業の展開、展望などについて1人ずつお話ししていただきたいなと。今後の目標でしょうかね。お願いいたします。

それでは、まずは岩田さんからまいりましょうか。今後をちょっと。

○岩田 そうですね。

○司会 いていただけるんですか、浜松に。

○岩田 もちろん。今後の展開として、「浜松ものづくり Project」に関しては、基本的には浜松だけで閉じる気はないです。ただ最初に、いわゆる浜松という場所をコアとして広げていく。ただし広げ方として基本的には、さっきの吹野さんの話ではないですけど、日本国内での広げ方うんぬんということも、もちろん考えています。インターネット、ウェブという環境下においては、言語の壁はありますけど、国境という概念はない。

最近では、いわゆる言語というところも、動画であるとかインスタグラムみたいな写真素材だけで伝わってしまう部分でもあるので、早々に浜松というところから世界を見て行って、日本に逆輸入みたいなことは考えていきたいなと思っています。

○司会 ありがとうございます。安心しました。

そして、先ほどお話を伺いましたが、佐俣さん、お願いいたします。

○佐俣 我々は今決済という事業をやっているんですけども、金融の事業は、いきなり海外に行くってハードルが高いんですね。なので、我々は直近のたぶん3年、5年のスパンで行くと、まず日本の電子決済比率を上げるということに

関して、色々な金融機関さん、地域の金融機関さんと連携して、その地域のクレジットカードの導入ですとか、今後でいくと、電子マネーの導入というものを、1店舗1店舗にご提案しに行くというようなことが主になるかなと思います。

今浜松は、ちょうどここに来るときにデータを見ていると、浜松市内も我々のお客さんは、大体数百店舗ぐらいはお客さんにいるんですね。ですけども、ここを10倍、100倍という形にして、どこでも、例えば浜松だったら現金を持たずに生活ができると。海外からお客さんが来たときに、その海外の観光客の方々も、浜松だったら現金でお金を下ろす必要がないよねという形で、みんながキャッシュレスで生活ができるような場所を、1都市1都市つくっていききたいなと思っています。

○司会 ありがとうございます。

それでは吹野さん、お願いします。

○吹野 どうなりたいかという話、非常に難しいんですけど。私個人的に IPO（新規公開株）とか M&A（合併と買収）とかはあまり興味がなくて、でも売り上げとして売り上げがあるということは、市場から支持されているということだと思っているので、やはり4年後に売り上げ20億ぐらい達成したいなと思っています。

あと3年以内にシンガポールに支店をつくりたいなと思っています。アジアのものづくりに、どう日本の技術が関われるかと。それをやっていかないと、いや、日本のものづくりはすごいよねと、もうならないとっていて、一早く日本の技術を海外に伝える。その上でまた日本が1段レベルアップするみたいなことを、私たちの会社ができればいいなと思っています。そこがたぶん売り上げより、非常に僕は大事にしているところだなと思います。

○司会 ありがとうございます。

市長、ここまで、あっという間にお時間が過ぎてしまいましたけれども、ここまでお三方のお話を聞いて、改めてここを聞いてみたいなというところはございますか。

○市長 我々も今、とにかくネットワークとかコミュニティというのはすごく大事だなと思っていまして、そういうものをつくりたいということですね。

実は市役所の職員を、佐保さんのところも入っていただいているんですけども、熱意ある地方創生ベンチャー連合という、東京のベンチャーの連合体がありまして、その事務局に私どもの職員を送っていますし、ベンチャー企業

自体にも、今職員を派遣しています。

今までは、大体霞が関とか、県庁だとか、地元の金融機関だとか、そういうところに行かせるんですけれども、おそらくそういうベンチャーに市役所の職員を派遣しているのは、うちぐらいじゃないかなと思うんですけれども、1つは、そういう意識を変えたいというのと、もう1つは、ネットワークをつくりたいというのがございまして、どんどんまた若手を中心に、そういうところへ武者修行に出したいと思っているのですが。

今そんなこともやっているんですけれども、これから東京のベンチャーとのネットワークづくりなんかをしていくのに、どんなことをしていったらいいのか、役所がやれることは何かなのというのを、何かヒントでもあれば聞きたいなと思うんですけど。

○司会 まだやっていないことで。なかなか言いにくいかもしれませんが、どうですか、何かこんなアイデアはどうでしょうという。お願いします。

○吹野 アイデアではないんですけど、康友市長が冒頭で、浜松をシリコンバレーみたいな話があったじゃないですか。確かに世界一起業率が高い地域ではあるんですけど、裏を返せば世界一廃業率が高い地域なんですよ。それをやはり覚悟できるかどうかなんです、間違いなく。

100個企業が上がって1社成功する。100倍以上のリターンがあったらそれでもいいよという話を、浜松市として、そういう覚悟なのかどうかというのを、私はちょっと聞きたいなと思っています。100個融資したら100社成功するなんてあり得ないんですよ。そういったリスクもそこにはらんでいるなというのは、私はちょっと感じているんですよ。そこはどうですか。

○市長 私自身も色々人生勝負をしてきたので、個人的にはあまりそういうのは苦にならないんですけれども、うちが例えば何か責任を持ちやうと難しいと思うんですけど。ただ、やはりそういう勝負ができるような人たちを、何とか支えていく環境をつくったり、成功する人もあれば失敗する人もいるので、そういうときのセーフティーネットを、どうやってつくっていくとか、それは考えなければいけないかなと思うんですけども。

けれども、やはり創業してベンチャーで成功するなんていうのは、本当に何百社あって1社、2社という、そういう世界ですから、われわれもそこは腹をくくってやっていかないとはいけないなとは思いますが。ですから、そういう覚悟で行かないと。

逆に浜松というのはそういう、オートバイメーカーだつて一時期40社ぐらい

浜松にあったんですね。今はホンダさん、スズキさん、ヤマ発さんと大手さん、大メーカーに集約されていますけれども、一時期はライラックさんも含めて40社ぐらい、雨後のタケノコのようにバイクメーカーが出てきて、しのぎを削ったという時期があって、その中から生き残っているところもあれば、廃業したりするところもあるんですけれども、でも創業はそういうことだと思うので、それは腹をくくってやっていかなければいけないと思います。

○司会 ありがとうございます。

岩田さん、マーケティングと言いますか、アピールするPRの仕方として、こういう市がもっとできることみたいなことは、未来の展望として何かヒントをいただければと思うんですが。さっき、もったいないとありましたけれど。

○岩田 マーケティング、そうですね。それでいくと、結構仰々しく考え過ぎなのかなというのをすごく思っています。例えば、さっきPR動画がありましたけど、実際たぶんさっき出てきたことの、餃子とかはもうみんな知っているんで、実際、浜松のいいところって、ちょっとしたことだと思っています。

ちょっとしたことが結構重要だよというのは、ここ最近インターネットというものが出てきていることによって、個人の趣味、趣向はすごく細分化されているので、そうすると、今までみたいに、大きいところではなくて、もうちょっと草の根というか、小さくてもいいものをきちんと見つけてきて、すくい上げていって、それをきちんと表現できる場所に上げてあげる。実際それだけで十分だったりもするので、そういう形でも全然いいのかなと思っています。

実際に、最近インスタとかで、伊豆のほうでハートに見える岩とかですごく人が集まったりとかもあったので、そんなことだと実は思っています。

○司会 市長、じゃあ最後をお願いいたします。

○司会 市長、じゃあ最後をお願いいたします。

○市長 ぜひ、それを岩田さんにまた助けてもらいたいなど。ここね、「遠州灘天然とらふぐ」ってあるでしょう。これを僕は国会議員のときに、地域団体商標というのがありまして、それをつくるときの法案担当だったんですよ。つまり三ヶ日みかんとか、地域名と普通の一般的な名詞を合わせて、それを商標として登録できると。

ただそれは団体じゃないと駄目なので、例えば農協さんとか、そういう公的な団体が取れるということで。その地域団体商標というのをつくったときに、ちょうどこの遠州灘天然とらふぐというのが、そういう話が持ち上がり始めた

ところだったので、これで地域団体商標を取ろうよと言って、実はもう商標を取っているんです、この遠州灘とらふぐって。

でも、それからもうたぶん10年以上経っているので、それでまだブランド化されていないというのは、やはりその後の展開力が足りなかったんだなということですから、そういうのを、例えば岩田さんの力で、ぶわっと真のブランドに引き上げてもらうとか、そういうことがコラボできると、とてもいいんじゃないかなと思うんですね。

○岩田 そうですね。工業系の話ばかりしちゃったんですけど、そういった情報を集積するポータルみたいなものを、今こっそりと準備はしていて、その辺はやっていきたいなと思っています。

すみません。最初のきっかけはフグというより、こっちに来て夜のお店が食べログで探せないということからでした。だったら自分でつくろうと、そんなことで始めたんですけど、実際こっちの農作物とか、おいしいものとかがいっぱいあるので、そこは地方情報が、どうしてもインターネットで表現できない部分が多く、ある意味、体を使って集めていかなければいけない部分ではあるので、そういったところをやっていこうかと思っています。

○市長 今、てんくうさんってね、彼なんかは、まさにオラクルからスピニアウトして、今浜松でITを駆使して飲食業を変革しようとしているし、浜松の色々ないい農産物をPRしていこうと取り組んでいただいているので、例えば、ああいう渡邊君みたいなのところとコラボしてもらうとか、そういうのをぜひ僕はやっていきたいなと思って。彼も浜松ベンチャー連合に入っているんで、今度また7月に会合をやりますので、ぜひご出席いただければと思います。

○司会 ありがとうございます。

それでは、あっという間にお時間がまいりました。まだまだお話をお伺いしたかったのですが、お時間となってしまいましたので、この辺でお開きとさせていただきます。それでは皆さま、パネリストの皆さま、今一度大きな拍手をお送りください。皆さま、本日はありがとうございました。

それでは、この後、第3部のトークイベントの準備をさせていただきますので、パネリストの皆さま、ご降壇ください。ありがとうございました。

第3部 トークイベント

○司会 それでは、準備が整いました。お待たせいたしました。

先ほどは興味深いお話をたくさんしていただきましたが、ここからは、明るい、緩い感じになりますけれども、「4siz（フォーシズ）と鈴木市長によるトークイベント「“はままつ”の魅力って〇〇だら」を始めていきたいと思います。ベンチャーの起業家のお三方が、一番前でご覧になるという注目ポイントでもございます。

まず「4siz」を私から説明させていただきます。静岡県には民放が4局ございます。静岡第一テレビ、静岡朝日テレビ、静岡放送、テレビ静岡、この4局がでございます。人口減少が目立つ静岡県を元気にしようということで、2015年から「しずおかwtkkプロジェクト」というプロジェクトを立ち上げました。

この4sizですが、しずおかwtkkプロジェクトの広報アイドルグループです。4局の看板アナウンサーが参加しています。3年目の今年、静岡県を応援する歌をつくりました。

会場の皆様、起業家の皆様、まずその静岡県応援ソング『静岡あるある』をご覧ください。

『静岡あるある』

歌&ダンス：4siz

監督：柴田啓佑

作詞作曲：谷真人

振付：望月美里

ご覧いただきました。

吹野さんと岩田さんはどの局アナが好きだったのか、後で教えてください。

それでは、ご登場いただきましょう。4sizの皆さんと鈴木市長です。お願いします。皆さん拍手で迎えていただけると、とてもうれしいです。ありがとうございます。

それでは、4sizの皆さんから自己紹介をお願いします。

【4siz 自己紹介】

○内山 皆さん、こんにちは。4sizです。このようなふわっとした格好をしていますけれども、私たちは普段、民放各局でアナウンサーとして真面目に働いています。

この服は富士山の形を現してしまっていて、なぜこのような格好をしているかといえますと、アイドルとして静岡県の観光 PR、番組やインターネット、そしてこのようなイベントで観光のこと、定住や移住促進のための活動をしておりません。

私は静岡放送でアナウンサーをしています内山絵里加と申します。

出身は浜松市北区の細江町、井伊直虎ちゃんの舞台になっている所の出身です。今日はよろしく願いいたします。

○山田 静岡第一テレビの山田桃子です。

普段は平日の朝放送しています『マルシェア』という番組の、金曜日を担当しています。あとは夕方放送している『まるごと』ですとか、日曜日に放送している『ごちそうカントリー』に出演しています。今日はよろしく願いいたします。

○本谷 テレビ静岡の本谷育美です。

普段は 18 時 14 分からの『みんなのニュースしずおか』というニュース番組で MC を担当してしまっていて、真面目な顔をしてニュースを読んでいます。あとは水曜の深夜に『ガールズパーティー』というニュースとは全く違った、しずおか女子を応援する女の子向けのバラエティをやっております。

私は千葉県の銚子市出身なので、県外からの目線で、今日は話せたらなと思っております。よろしく願いいたします。

○佐野 私は朝日テレビをアナウンサーをしています佐野伶莉と申します。

普段は『とびっきり！しずおか』という平日の夕方に放送している番組の、毎週水曜日にクッキングコーナーと、あと土曜日の朝 9 時半から生放送でお送りしている、『サタハピしずおか』という番組を担当しています。私は東部の富士宮市出身ですので、県内でも違った所から見た浜松の魅力などを語らせていただきたいと思います。よろしく願いいたします。

○司会 よろしく願いいたします。

○山田 私たちはそれぞれ番組に出ているのですが、市長はご覧になったことはありますか。

○市長 番組ですか、そうですね。テレビは朝と夜、ちょっと見るぐらいなので、なかなか夕方とか、朝でも早い時間のニュース番組でないと観る機会はな

いですね。

○山田 よかったら録画をして見ていただければ。

○内山 見る際は全局回してみてください。お願いします。

○市長 はい、分かりました。

○司会 よろしく願いいたします。

それでは、掛けさせていただきまして、進めさせていただきたいと思います。

さて、皆さんは取材などで浜松を訪れたり、内山ちゃんは地元でもありますし、色々な方と触れ合ったりしていますけれども、「浜松市」でいきますと、どのような印象をそれぞれもっているのでしょうか。

○内山 私は旧引佐郡細江町の出身でしたので、浜松の印象というと、栄えている、そして浜松まつりで勢いもあるし、ものづくりのまちということで、とにかく勢いがあるというイメージでした。

社会人になってから、静岡市に今住んでいるのですが、仕事の中で街頭インタビューをすると、かなり違いがありまして、静岡はちょっと恥ずかしがり屋の方が多く、「今忙しいんで」という人が多くて、街頭インタビューに苦労するんです。

でも、浜松に来ると苦労しないんですね。自分で写りに来たり、「何してるの」と聞いてきたりですとか、協力してくれる。同じ県内でも、「やрмаいか精神」というか、すごく助けられています。そういう印象です。

○司会 これは結構どの局の方もみんな言いますよね。

○山田 「あるある」ですね。ほんとに助かりますね。

○司会 「静岡あるある」。

○本谷 「浜松あるある」ですね。

○司会 「浜松あるある」ですね。

市長、それは今「やрмаいか精神」と言われていますけど、浜松の方たちは、浜松まつりが好きじゃないですか。ちょっとそういう、血の気が多いといった

ら違いますが、祭り好きが多いですね。

○内山 とにかく元気で。

○市長 私も物心ついたころからもうお祭りですから。だからゴールデンウィークにどこかへ行った記憶はないんです。生まれてこの方、ずっとお祭りですから。まあ、今は仕事っぽいですがけれども。祭りもね、市長として行かなくてはいけないですから。

○司会 そうですね。そしてどうでしょうか。

○山田 私は神奈川県出身なんですけれども、静岡に来るまでは、浜松というと、東京都港区にある浜松町のイメージがあったんですね。なので静岡に来て、静岡にも浜松あるんだというようなのが正直な。

○司会 勇気あるね。

○山田 ごめんなさい。本当にごめんなさい。県外出身なので、申し訳ないです。

○司会 いいでしょう。

○山田 でも、仕事で色々な所へ行かせていただいたり、プライベートでも遊びに来るんですけれども、やはり活気があるなど。あとおいしいものもたくさんあるので、それを楽しみに毎回来ています。

○司会 本谷さんはどうでしょうか。

○本谷 はい。私も県外出身なので、ちょっと申し上げづらいのですが、正直、浜松を知らなくて、私はピアノを習っていたので、ヤマハやカワイのピアノは知っていましたが、それと浜松が結びつかなくて、こちらへ来てから、浜松の会社と知りました。去年、4siz の番組で浜松エリアの番組をつくりまして、ロケをしたんですけども、そのときに、まずはウナギ捕りをして、その後、ぬくもりの森へ行って、今度はマイナスイオンに癒やされてという感じで、浜名湖もありますし、森もあるということで、ほんとに1つのエリアで何でも楽しめちゃうんだなという、そういう印象があります。

○司会 市長、本当に本州の最後の楽園ですね。

○市長 そうなんですよ。今、苦しくも浜松町の話が出たんですけども、徳川家康公が江戸をつくったとき、あそこは何もない所だったんですね。江戸をつくるのに、浜松からいっぱい人を連れて行ったんです。あの浜松町の辺りに、たくさん人が住んでいまして、そこからそういう地名が付いたということです。

それから秋葉原というのは、秋葉神社ってありますでしょう。火を祀る神社で、江戸に火事が起こらないようにということで、あそこに神社ができたんですね。で、秋葉原ですから、秋葉原の聖地は秋葉山なんです。私は AKB のコンサートを、秋葉神社で1回やりたいなと思ってるんですよ。

○司会 でもそれは、すごくいいですね、つながりもありますし。

○市長 そう。だから江戸っ子が祭り好きなんていうのは、ちゃんちゃらおかしいと。原点は浜松なんですから。

○司会 これ明日、新聞に載せないでください。「ちゃんちゃらおかしい」みたいな。でもほんと、可能性ががありますね。

○市長 それと今言ったように、浜松は企業で持っていますから、私は海外へ行って、浜松は誰も知らないです。けれども、スズキがある、ホンダがある、ヤマハがある、カワイがある、ホトニクスがあると言うと、みんな「すごいまちだな」と言ってくれるんですね。だから企業さんのほうが名前が通っていません。ちょっと残念ですけどね。

○司会 ありがとうございます。佐野さんどうでしょうか。

○佐野 私は富士宮市という所の出身なので、小さい頃から、静岡県を代表する市と言えば、静岡市と浜松市だなという、そんな印象を持って。

○内山 素晴らしい。

○佐野 そんな印象を持っていました。

○内山 ね、市長。

○市長　すごいね。ほんとですか。

○佐野　ほんとに。スズキさん、ヤマハさんがあって、やはり製造業が盛んな大きい都市なんだろうなという。でも遠いので、なかなか足を運ぶことがなかったんですけど、そういったイメージを持っていて、今は直虎でちょっと浜松は有名だと思いますが、ロケで龍潭寺だったり、方広寺に来させていただいて、歴史もあるまちなんだなというのを実感しています。今ほんとにこの1年、すごいですね。

○市長　そうなんですよ。今はもう直虎さんのおかげで、浜松が見直されていまして、浜松はちょうど歴史の舞台になった戦国時代、今川と徳川と武田の、熾烈な争いがこの辺で行われたので、実は非常に歴史のエピソードが豊富な所なんですけど、残念ながら、戦国時代なものですから、安定してからの時代ではないものですから、大きい城があったりとか、色々な歴史的な遺物がある所ではないですけども、エピソードは事欠かないんです。

これを話し出すと長くなってしまいうんですけど、今うちの一押しは、豊臣秀吉公の武士としてのスタートは浜松だったんです。もうじき出てくるかもしれないですけど。

○司会　市長、テーマを言って大丈夫ですか。

○市長　いや、ほんとにそう。これは磯田道史先生が発見して、読売新聞にも書かれましたので。

それで、その後に秀吉公が若い頃奉公していたのが、昔の曳馬城という、昔の浜松城ですけど、そこに城主としてきたのが家康公ですから、磯田道史先生が旧曳馬城というのは、あそこは豊臣秀吉さんと徳川家康さんの、2人の天下人を生んだ史上最強のパワースポットだと、本当に新聞に書いてくれたんです。

それから一気にあそこはパワースポットになりまして、去年は悪ノリして、「二公像」をつくりました。秀吉公の像と家康公の像を、間を少し離して、真ん中で写真が撮れるようになっていて、そこで写真を撮ると運気が上がると。

あそこを日本最強のパワースポットで売り出していこうと思っています。

○司会　起業家の皆さんとこの後行っていただいて。

○市長　そう。皆さんもちょっと、あそこで写真を撮って、SNSで発信していた

だいて。

○司会　そして今日は、静岡県の応援ソングもつくったということで、浜松市も負けてはいません。観光 PR ソングをつくっているということですからけれども。市長、これは今日、皆さんにご覧いただけますか。

○市長　はい。なかなかいい出来だということでもあります。

○司会　では、ご覧いただきましょうか。4siz よりかわいいかな。

浜松応援ソング「何が待つハママツ
出世大家康くん 観光 PR ミュージカルムービー」

○司会　市長　これをどうしてつくろうという。

○市長　これはまさに、一言で言うと PR ですよね。コンパクトに浜松の特徴がぎゅっと、なかなかリズム感がよかったんじゃないかな。

○司会　4siz の 20 代の女子たちにも聞いてみましようか。4 人はどう感じたんだろう。

○内山　「何が待つハママツ」というキャッチフレーズが、すごくいいなと。わくわく感をあおってくれてすてきだなと思いました。フレーズが頭に残りますね。

○山田　すごい世界観ですね。

○本谷　そうなんですよ。私、ミュージカル風の浜松応援ソングを 23 分全部見たのですが、色々な所に行っていて、ほんとにすごい世界観で、最後の落ちもまた面白くて、見入ってしまいました。面白かったです。

○市長　なるほど。出世の館で流れているんですね。

○司会　佐野さん、どうでした。

○佐野　そうですね。踊りも 4siz に負けてないぐらい、キレキレな。

○鈴木市長 キレキレで。

○司会 あのひげはどこからきているんですか。家康くんからですか。イメージはちょっと。どういうところから来ているんですか。インパクトありますよね。

○市長 今度制作者に聞いておきますね。

○司会 ありがとうございます。色々映像が出ていましたけれども、どうですか。浜松の魅力、みんな取材で色々行っていると思いますけども。今日は県外の方、市外の方もいらっしゃいますけど、どうでしょうか。4人どんなふうに感じていますか。

○内山 私は何と言っても住みやすさだと思います。出身が浜松で、大学は東京に出ていたんですけど、2週間に1回は帰って来ていましたし、同級生でも、Uターン就職率がめちゃくちゃ高いんですよ。みんな帰ってきたいって思うのは、きっとこのコンパクトな中で、山も海も湖もあって、おいしいものもあるし、まちもあるし、どこかへ行くにしても、新東名、東名、そして新幹線があってとても便利。こういうところはなかなかないんじゃないかなと。気候もいいですし、私は一生ここにいたいと、浜松大好きです。

○司会 内山さんは、おじいちゃんがミカンを作っていたり。

○内山 はい。ミカンや酪農をやっています。

○司会 牛を飼っていたり、ほんとに地元で根付いたご家族でいらっしゃいますから。どうでしょう。山田さん。

○山田 そうですね。先ほども言いましたが、私は神奈川出身で、友達遊びに来てくれたときに、どこに行こうとなると、車を借りて浜松に来ることがあるんですけど、プライベートではままつフルーツパークに行きまして、先ほど「何が待つハママツ」でも流れていました、セグウェイに乗ったり、フルーツの食べ放題をしたり、あとはウナギを食べたり、餃子を食べに行ったり、1日じゃ足りないよっていうぐらい、食べたいものがたくさんありすぎて、これは次回にしようねって、何回も定期的にプランが立てられるので、本当にそれが楽

しみで、静岡に来ることがなかなかないといいますが、浜松に来る。みんな旅行に行くとなると、関東の人は京都へ行ったり、沖縄へ行ったり、遠くへ行くと思うんですけど、「こんな近くにいいところあるんだね」って言ってくれるので、「でしょ」って自慢しています。

○司会 でも神奈川の人だよ。

○山田 そうなんですけどね。5年もいれば、ちょっとそれなりに、浜松魂が。

○司会 静岡県人。

○山田 はい。

○司会 うれしいですよ。市長、でもそうやって言っていただけなのは。

○市長 そうですね。

○司会 住んでみて分かる良さもあるし、周りにも伝えてくれているという。本谷さんはどうですか。

○本谷 そうですね。私は千葉県の銚子市出身で、銚子には有名な銚子港という港があります。自分が育ったまちなので大好きですが、銚子は海はありますが、山がないのです。平地に海という感じでした。

浜松は湖もありますし、海もあって山もあるとなると、もうその地域の中ですべてが楽しめる。山のレジャーもあれば、海のレジャーも、湖のレジャーもあるとなると、もうその場だけで完結するなと思ったんですね。

私は子どもの頃、ちょっとキャンプをしたいなと思うと、かなり遠くまで行かなければならなかったのですが、浜松に住んでいる子どもたちは、そんなことは必要ない。普段からそういうことが身近でできるというのは、子どもの教育にも、いい面がたくさんあるのではと思いました。

○司会 夕方のキャスターっていう感じのコメントでした。

○市長 そうですね。

○本谷 真面目寄りのコメントを。

○市長 真面目なコメントでしたね。

○司会 いつもの本谷さんじゃないかな。

○本谷 違いましたか。

○司会 佐野さん、どうでしょうか。

○佐野 私は『サタハピしずおか』という番組で、県内各地の第一次産業について紹介をしているんですけども、浜松は、実は玉ネギだったり、ジャガイモだったり、またチンゲンサイは。

○市長 日本一。

○佐野 生産量日本一で、こんなに色々食ですごいんだなというか、それをウナギというイメージしかなかったので、ほかにも色々あるんだなというのを、仕事を通して知りましたし、あと三ヶ日に有名な蜂蜜屋さんがあると思うんですけど、大好きでプライベートでよく買いに来るんですけど、ほんとに食の宝庫といいますか、色々あるなというイメージを持っています。

○司会 市長、4人の浜松の魅力に対するコメントはいかがでしたでしょうか。

○市長 中にいるとよく分からないですけど、外の人に意外と評価がよくて、転勤族の人は、「ほんとに浜松は住みやすい」と言ってくれるんですね。

先ほどちょっとベンチャーのお話をしたんですけど、北海道から来て浜松で起業した人がいるんですけど、その人は、浜松というのは、さっき言ったように、30分圏内で湖はある、海はある、山はある、川はある。あらゆる自然にアクセスできる。

自然が豊かのところは、全国に山のようにあるんですけど、そういうところは都市がないというんですね。田舎しかない。ここは80万の大都会があって、都市的機能が全部ある。しかも30分圏内に自然にアクセスできる。こんな都市はほかにないと、北海道の方がそういうふうに言ってくれたし、サーフィンがやりたくて浜松へ来て、起業したベンチャーの社長さんは、「本州最後の楽園だ」と言ってくれたんですね。

私は今、浜松を「本州最後の楽園」というキャッチコピーとか、「仕事とレジ

ヤーが日本一近いまち」とかで売っていきたいなと思うんですけど。

○司会 みんな覚えてくださいね。「本州最後の楽園」。明日から使ってください。

そして 4siz の皆さんは全国で、県外でも PR 活動をされているということですから、どうでしょう。外へ出てみて、県外出身の方もいますけれども、皆さんが感じた浜松の魅力を県外、全国の方に、もっとこうすれば知ってもらえるんじゃないかと、何かご提案、アイデアがあれば、今日は最後に聞かせてください。

○内山 私は浜松はすごく有名だと思っていました。だけど、ここでも本谷ちゃん、ももちゃんが、静岡に来るまでは知らなかったということに、すごくショックを受けまして、今家康くんもゆるキャラグランプリ (R) で有名になって、今年は直虎、全国で大河ドラマをやっている、これはもうチャンスだと思っているんです。

で、「出世の街」というのは、すごく広まっているとは思いますが、みんながみんな出世に興味があるかといったら、女性は特にそうでもない方もいらっしゃるかもしれないので、こうなったら、女性が弱いのはパワースポットなんです。市長がおっしゃったような、先ほどの曳馬の出世のパワースポットでもいいですし、舘山寺も縁結びで有名、そして初産宝林寺も金運で有名と、色々なところがありますから、とにかく浜松へ来たらパワーをもらえる。浜松は全体がパワースポットなんだという売り出し方をしたら、どうかなと。

○市長 なるほど、いいですね。それ。

○内山 もう、恋愛もお金も全部という。

○市長 そうするとベンチャーの皆さんも来てくれるかもしれないね。ここでパワーを得て、会社ぶわっと伸びるぞみたいなね。

○司会 でもそういう発想が、色々な人に広まりやすい時代になっていますから、発信力はすごく。

○市長 そうですね。本当に私も日々考えてるんですよ。どうやって売りだそうかなってね。「出世の街」なんていうのは、最初は大変だったんですよ。

あれは城から始まったんですよ。「お城を何とかしろ」と言われて、申し訳な

いけどハードではかなわないと。「出世城」という名前をいただいていたので、それで色々調べたら、これはいけると。このストーリーは使えるというところから、それであの出世大家康くんもつくったんです。

だからものすごく深いコンセプトの基に生まれたキャラクターで、大変なんですよ、あれは。あれ 1 位にするのも大変だったんだから、もうほんとにですね。

○司会 どこか触ると縁起がいいんですね。

○市長 そうです。ウナギのちょんまげに触ると運気が上がるという。

○司会 2人が付けている、あの頭のところですね。

○市長 はい。そこを触ると運気が上がるんですね。

○司会 子どもたちがもう、がんがん触って、ちょっとへこみ始めてますが。

○市長 いいですね、もう。

○司会 子どもたちにはどんどん出世してもらって。皆さんも、ぜひ会ったら触ってください。

さあどうでしょうか。お隣行きましょう。

○山田 はい。色々なスポットがすでにあると思うんですけど、私は新たに、ブラジル人の方浜松は多いじゃないですか。ブラジルストリートですとか、ブラジル通り。

私が出身の横須賀市では、どぶ板通りという通りがありまして、そこでは異国の文化ですとかグルメを味わうことができるんですけど、そこに行くとお店がだあっと並んでいて、そこだけ雰囲気が違う空間が広がっているんですけど、そのブラジルバージョン。

○市長 なるほど。

○山田 ブラジルの雑貨ですとかカフェですとか、あとは異文化交流、もちろんちょっと危険な部分とかもあるのかもしれませんが、子どもの頃からそういう色々な人と触れ合える場所、ここに行ったらその文化が味わえるという

通りがあってもいいんじゃないかなって思います。

○司会 いかがでした。

○市長 面白いです。ピンではあるんだけどね。セルヴィツォ（SERVITU）なんか面白いお店があつてね、中へ入るとブラジルっていうね。ちょっと面としてはなかなか、まだないので。いいかもしれないですね。

○司会 ありがとうございます。

本谷さん、どうでしょうか。

○本谷 はい。私は若者にもっと観光に来てほしいと思いました。若者は今どういうふうな旅行先を決めているかというと、SNSの写真やインスタグラムというアプリをみんなやっているの、それで例えば「きれいな場所」と検索して、「ここはいい写真が撮れる」という理由で行くんです。そこへ行って写真を撮りたいと思えるスポットを、もっともっと浜松市自体から発信していくと、「浜松へ行ったらこんなすごい写真、こんなきれいな写真が撮れるんだ」というのがあれば、たぶん若者たちも、その写真が撮りたくて、浜松へ旅行に来てもらえるんじゃないかと思ったんですね。

なので、そういう情報を、もっともっと発信していったらいいんじゃないかなと思いました。

○市長 なるほど。いいですね。

○司会 結構単純かなと思うんだけど、それがほんとにみんな好きで来るんですよね。

○本谷 そうなんです。グルメももちろんなんですけれども、やっぱりこの写真が撮りたいっていう思いが、今の若い人たちは、すごく強くなってますね。

○司会 これはスマホがない時代には、あり得なかったことだと思いますからね。

○市長 あり得なかったですね。そういうスポットを探せば、浜松もいっぱいありますからね。

今日は午前中の直虎で、NHKの直虎のプロデューサーの方が来たんだけど、久

留米木の棚田の美しさに、ほんとに惚れ込んでくれたと。そういう棚田だとか、弁天島の鳥居からぱっと見た夕陽だとか、確かにそういうのをわっと発信するというのは、いいかもしれないですね。

○司会 佐野さん、どうでしょう。

○佐野 そうですね。浜松というとウナギ、餃子が有名ですから、それを求めて多くの観光客の方もいらっしゃると思うんですけど、お店が点在していて、どこに行ったらいいか分からないというのも、実際、観光客としての悩みもあると思うので、一つ大きなミュージアム的なものがあると行きやすいのかなと。

そこに、浜松は色々な食の面でも有名なものがありますから、お買い物もできて、食べることもできて、またそこに、さらに面白い写真が撮れるような場所があったらいいんじゃないかなと思います。

私は富士宮なので、焼きそばでまちがいいきなり盛り上がってというか、はとバスとかも来るようになって、でもやっぱりそうやって、多くの観光客の方に来ていただくと、地元民としてもすごくうれしかった記憶があるので、そういったところができるのと、いいんじゃないかなと思います。

○司会 市長いかがだったでしょうか。4人のご意見。

○市長 そうですね。なかなかいいヒントをたくさんいただきましたのでね。

餃子だってまだ、一緒なんですよ。だいたい富士宮と。10年ぐらいになりますね。ちょうどB級グルメブームに乗りまして、10年前浜松は、別に餃子のまちでも何でもなかったんですけど、一気にこの10年で、餃子のまちになってしまったんですね。

だから1つヒットすると、ぱっと広がるんですね。だから色々な取り組みもしていかなければいけないんですけど、とても女性ならではの視点で、いいアイデアをいただいたと思います。

○司会 ありがとうございます。

もうあっという間に予定時間を過ぎてしまいましたので、皆さんご起立いただきまして、せっかくこのように並びましたので、1人ずつ最後に一言お願いします。

○内山 今日はどうもありがとうございました。浜松が大好きですので、皆さんこれからも浜松を、そして静岡県の民放各局を、よろしく願いいたします。

○司会 内山アナウンサーでした。ありがとうございます。
そして山田アナウンサーをお願いします。

○山田 正直、始まる前は本当に緊張していて、何をしゃべっていいか分からなかったんですけど、とても楽しくできてよかったです。ありがとうございます。

「静岡あるある」、最初に流しましたが、みんなで踊れるように、振り付けの動画も配信する予定ですので、ぜひ皆さん覚えていただければと思います。ありがとうございました。

○司会 ありがとうございます。山田アナウンサーでした。
本谷アナウンサーをお願いします。

○本谷 浜松を知らなかったなんて、好き勝手な意見ばかり言って申し訳ございませんでした。ただ、こうやって浜松のことをどんどん考えていくと、もっともっと思いたって思えるなど、今日、思ったんですね。

なのでもっともっと思いたって『みんなのニュースしずおか』で、浜松を取り上げていきたいと思っていますので。

○司会 さりげなく番宣。

○本谷 はい。ぜひ皆様、夕方は『みんなのニュースしずおか』をご覧ください。今日はどうもありがとうございました。

○司会 ありがとうございます。
佐野アナウンサーをお願いします。

○佐野 はい。ほんとに私、プライベートでもよく浜松へ来るので、これからもまだまだ来たいなど。そしてもっと魅力を発見して、テレビなどを使って、情報を発信していけたらと思います。土曜日の朝 9 時半は、必ず『サタハピしずおか』を見ていただいて、浜松だけでなく、静岡県の魅力も知っていただけたらなと思っていますので、よろしくをお願いします。ありがとうございました。

○司会 市長、これもちまして、本日のシンポジウムはすべて終了となります。すけれども。いかがだったでしょうか。

○市長 はい。ほんとに今日は長時間、お付き合いいただきましてありがとうございました。北尾さんの最先端のフィンテックの話から始まって、最後は4sizの皆さんの、軟らかめのアットホームなトークで終わるとい、とてもいいセッションだったのではないかと、皆さんにお楽しみいただけたらよかったですかなと思っております。

これからもみんなで、浜松を盛り上げていきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願いを申し上げます。

○司会 ありがとうございます。

4sizの皆さん、そして鈴木市長でした。ご降壇ください、ありがとうございました。

○市長 ありがとうございます。

○司会 以上をもちまして、指定都市市長会シンポジウム in 浜松を終了させていただきます。皆様にお配りしましたアンケート用紙につきましては、会場出口の回収ボックスにてお願いいたします。どうぞご協力をお願い申し上げます。

皆様、お忘れ物などございませんよう、お気をつけてお帰りください。

本日は長時間にわたりまして、誠にありがとうございました。

(終了)