

山口省蔵が訊く

## 金融業界の課題を読み解く

### 熱い!! 金融対談

#### 第16回 地域クラウド交流会

永岡恵美子 (ゲスト) × 山口省蔵 (聞き手)



#### 📌 テーマと概要

本連載は、金融業界における課題をテーマに、「熱い金融マン協会」を主催する山口省蔵氏による識者との対談をお伝えするものである。

今回は、サイボウズ株式会社社長室地域クラウドプロデューサーの永岡恵美子氏との「地域クラウド交流会® (ちいクラ)」についての対談をお伝えする。

#### ● 「ちいクラ」を始めた経緯

山口 起業家支援と地域活性化のイベントである「地域クラウド交流会®」略して「ちいクラ」については、私も度々参加して、楽しませていただいています。現在まで、「ちいクラ」の開催は、66市区町村で通算160回、累計参加者2万1775名と伺っています。実は、永岡さんが、「ちいクラ」を始めようとした頃に、その構想を伺っていたのです

が、その時は、ここまでになるとは思っていませんでした。まずは、永岡さんが、起業家支援に関わり、「ちいクラ」を始めたい経緯について教えてください。

永岡 私は、みずほ銀行を辞めた後にベンチャー企業の立ち上げに関わったのですが、その企業はうまくいきませんでした。その後、再び金融関係で仕事をしながらも、起業家スクールに通っていました。それは、自分が関わったベンチャー企業がなぜうまくいかなかったかを考えたかったからです。その起業家スクールで知り合った友人と一緒に、私の地元である千葉市が立ち上げた起業家支援施設の運営を受託することになったのが、起業家支援に携わるきっかけです。2013年から1年間、千葉市の起業家支援施設の館長を務めました。館長時代に、今の「ちいクラ」のような起業家のための交流会を主催していました。その後、私はサイボウズに転職するのですが、千葉市の

関係者から「交流会をまたやってほしい」と熱いメッセージをいただいていた。そこで地域活性化を目的に、起業家支援とサイボウズが提供するクラウドサービスであるキントーンのプロモーションを掛け合わせたイベントとして考案したのが「ちいクラ」です。

#### ● 金融機関による主催の拡大

山口 「ちいクラ」は、当初、千葉県内で展開したのですね。

永岡 千葉市において、まずはプロトタイプとして3回開催してみると大盛況でした。そこに千葉県の職員の方が参加していました。その方から声がかかり、千葉県の事業になりました。県内10カ所で展開するなかで、手応えを感じました。千葉県外で初めて「ちいクラ」を開催したのは飛騨高山地方です。飛騨信用組合のほか、地元の酒蔵の店主、印刷会社、市役所の方が主体となり、「みんなで力を合わ



●人のつながりによって各地域を潤すことができる、と語る永岡氏

その後、金融機関のオーガナイザーは、伊予銀行、みちのく銀行、糸魚川信用組合、埼玉信用組合、近畿大阪銀行（現関西みらい銀行）、京都信用金庫、但馬信用金庫などに広がりました。金融機関8先による「ちいクラ」

その後、金融機関のオーガナイザーは、伊予銀行、みちのく銀行、糸魚川信用組合、埼玉信用組合、近畿大阪銀行（現関西みらい銀行）、京都信用金庫、但馬信用金庫などに広がりました。金融機関8先による「ちいクラ」

あと、「ちいクラ」によって、町が潤うように設計しました。「ちいクラ」では飲食は出ません。みんなでしゃべって「喉渇いたね」という状態になってもらって、終わった後には、地域

永岡 飛騨高山で開催してみて、私が運営しているは地域に根付かないことがわかりました。持続可能なものにするため

山口 「ちいクラ」は、当初、サイボウズが主催していたようですね。今は、サイボウズはノウハウを提供する側で、各地で手をあげたオーガナイザーが主催していますよね？

には、その地域の人で運営する必要があります。そこで、オーガナイザー制度を導入しました。オーガナイザー制度の一番目は北海道釧路市の方で、次が東京の第一勧業信用組合です。金融機関では初となります。当時の新田理事長とはみずほ銀行時代に面識がありました。「ちいクラ」について、新田さんに相談するとすぐ、「ウチでやろう。どうしたらいいの?」と返っていただきました。さらに、私に、「第一勧業信用組合に入つてよ」と提案してくれて、アドバイザーとして信組職員をサポートすることにまりました。

永岡 起業家と地域のためのイベントです。今から7年ぐらい前は、支援機関である行政も地域の起業家にリーチできていませんでした。「地域に根差して頑張っている起業家はここにいるよ」と知ってもらうために、金融機関、行政、地域の人、100人くらいに集まってもらうイベントにしました。起業家は、「事業化したい」「製品化したい」という熱い思いがあっても、人になかなか知ってもらえないことがあるんです。たくさんの方が集まる場所でアピールすれば早く伝わるし、偶然の出会いも起こります。「人が集まって、応援し合える場所にしよう」と

思いました。オリンピックやワールドカップで頑張っている選手を見ると応援している私たちが元気をもらえますよね。それと同じことです。起業家のプレゼンを聞いて、「自分も頑張ろう」「元気になった」「応援したいと思った」といった感想が寄せられています。参加費は、1人1000円で、5人の地域起業家がプレゼンをして、参加者は応援したい起業家に投票し、参加費全体の半分を投票数に応じて起業家に配分するようにしています。このため、「起業家本人に会えるクラウドファンディング」と言っています。投票には応援メッセージも書かれています。起業家の中には、「くじけそうになった時には、それを読み返して励みにした」と言う人もいます。

### ●「ちいクラ」の特徴

山口 「ちいクラ」がどのようなイベントか教えてください。

参加費は、1人1000円で

のお店に、三々五々、飲みに行つてもらいたいという意図です。1000人が30000円使ったら、30万円が地域に落ちるので、参加者に配布するチラシにお勧めのお店を掲載しています。地域のお店側も、「ちいクラ割引」をしてくれたり、店主の方が会場まで迎えに来てくれたりします。現在はコロナ禍のため、以前のように気兼ねなく大人数で食事することが難しくなっていますが、落ち着き次第また再開したいですね。

**山口** 「ちいクラ」は、起業家本人に会えるクラウドファンディングといっても、お金の部分は重要ではなく、「つながり」を作ることに主眼がある、と認識しています。

**永岡** 「ちいクラ」では、最初に、みんなでラジオ体操をして、和んだ雰囲気を作ることから始めています。交流のきっかけとなるように、会場の隅に、参加者全員の名刺や参加者のニーズを貼り出したコーナーを作っています。

ります。スーパーに「冷蔵庫あげます」や「自転車ください」のような張り紙がありますね。その企業版です。1人ぼつんとしている人に話しかける、「応援し隊」と名付けられたボランティアのお世話係もいます。

**山口** 参加費が1人10000円だとすると、1000人集めても10万円。参加費の半分を起業家に配分すると、運営費で残るのがせいぜい5万円。オーガナイザーは儲からないですね？

**永岡** 一切儲かりません(笑)。ちいクラを広めていく上で、結果的にそうなったのですが、今となつては、儲からないビジネスにして良かった、と思います。一つは儲けだけが目的の人は入って来られないからです。地域のためにひと肌脱ぐよという思い、ちいクラの理念に共感した人がオーガナイザーになってくださいました。そのため、とても良いチームができます。また、みんな本業をもちながら、余力で「ちいクラ」を開催

しています。もし、オーガナイザーが「ちいクラ」を本業としていたならば、このコロナ禍で、みんなを路頭に迷わせることになったと思います。最初の緊急事態宣言の時、サイボウズから出したメッセージは、「皆さん本業を頑張ってください。『ちいクラ』は2番目にしてください。『開催するかどうかは、各地域で決めてください。開催するにしろ中止にするにしろ、サイボウズはみなさんが決めたことを応援します』でした。結果、みなさん、強行することなく、中止にしました。再びできる時が来たら「いざ鎌倉」のように集まればいい、と思っています。

**山口** 「ちいクラ」での出会いが事業につながっていくことがありますね。

**永岡** 観光農園のプレゼンを聞いた人が、その起業家に話しかけて一緒に農園をやり始めた例

●「ちいクラ」でのつながり

があります。また、「ちいクラ」で出会った人達が一緒に特許を取って、会社を作った例もありました。

**山口** 海外にも進出されたようですね。

**永岡** 日本に出張してきたサイボウズアメリカ法人の女性社員が視察して、これはいい！と、サンフランシスコで開催しました。オーガナイザーの何人かと、ちいクラの応援者がサンフランシスコまでかけつけてくださいました。北海道東川町の参加者の起業家の方が、ボランティアで通訳として参加してくれたりもしました。

**山口** サンフランシスコには行けませんでしたが、兵庫県の豊岡市で、但馬信用金庫さんが主催した全国大会には、私も行きました。豊岡に、全国から、けっこうな人が集まっていました。

**永岡** 全国各地で開催している「ちいクラ」に、「ちいクラツ



●「ちいクラ」の取組みと今後について熱い対談が行われた

リズム」としておっかけ参加してくれる「ちいクラファン」もいます。そうした方々は、全国各地でつながりを作っています。参加費については、「どの地域で開催する場合でも、1000円から変えないでください」とお願いしています。誰もが、どこで参加しても、同じ料金で安心できるようにするため

です。

●金融機関が主催するメリット

**山口** 金融機関が「ちいクラ」を主催するメリットは何でしょうか？

**永岡** 今までタッチできていなかった街のを知ることができません。金融機関は融資をしていない企業のことにはよく知りません。創業間もない先は資金需要がさほどないので、知り合うことができないのです。起業家を応援できることは、「見込み客ができる」ということです。また、街の中で100人集まるイベントをオーガナイズするためには、様々なものが必要になります。町の人を巻き込む力をつけることは、金融マンに求められるスキルを身につけることにつながります。オーガナイザーをしている金融機関は、「ちいクラ」を社員教育としても位置付けています。

**山口** 金融機関以外でもオーガナイザーをやっている組織はありますか。そうした先と比べ、金融機関のオーガナイザーの特徴は何でしょうか？

**永岡** 今、オーガナイザーは37名います。内訳は、金融機関、事業会社、行政・商工会議所などの支援機関が3分の1ずつくらいです。金融機関のオーガナイザーの特徴は、マニュアルを忠実に実行することです。開催日の何日前に何をやる、終わった後何をやる、といった60項目あるタスクの進捗チェックをキントーン上でできるようにしています。金融機関が主催すると、やるべきことをきちんとやってくださるので、必ずうまくいきます。

**山口** コロナ後については、どのような展望をもっていますか？

**永岡** 多くの金融機関の人に関わって欲しいと思っています。オーガナイザーをやっている京

都信用金庫さんや但馬信用金庫さん第一勧業信用組合さんに、ぜひ「ちいクラ」の様子を聞いてほしいです。彼らは、組織の中に「ちいクラ」を担当する職員を増やしています。そのくらい価値があると思っています。金融機関が「ちいクラ」をオーガナイズすることのメリットは大きいです。

プロフィール

(ゲスト)

ながおか・えみこ ●サイボウズ株式会社社長室 地域クラウドプロデューサー・第一勧業信用組合 連携企画推進部 アドバイザー。みずほ銀行を経て、ベンチャー企業の立ち上げに参画した後、株式会社企業再生支援機構にてJALの再上場に関わり、その後、千葉市の起業家支援施設館長に就任。2014年よりサイボウズ株式会社に勤務し、翌15年に「地域クラウド交流会」を立ち上げ現在に至る。

(聞き手)

やまぐち・しょうぞう ●1987年日本銀行入行後、金融機関の調査・モニタリング部署を中心に担当し、金融高度化センター副センター長を経て、2018年に株式会社金融経営研究所を設立。金融を通じた社会の発展を目的に「熱い金融マン協会」を運営。