

地方創生

～ビジネスプランコンテストに取り組む
地域シンクタンクの存在感～

株式会社三十三総研^{さんじゅうさん}
(三重県四日市市)

株式会社三十三総研（以下、三十三総研）は、「創業塾」や「経営革新塾」といった地域の創業支援をはじめ、地方創生や事業承継における次世代育成、農福連携、産学官連携等、地元根差したつながりを大切に育み、少数精鋭ながらもさまざまな分野にチャレンジし続ける意欲あふれるシンクタンクです。

「地域シンクタンク 北から南から」第4回は、三十三総研が毎年開催している「33FG ビジネスプランコンテスト」を中心に、同社が取り組む地域における産業支援・人材育成について、^{やまもとひろ}山本博也代表取締役社長と^{やまかわとし}山川敏コンサルティング部長のお二人にお話をうかがいました。



山本社長（左）と山川コンサルティング部長（右）



山本社長

1. 「33FG ビジネスプランコンテスト」スタートの経緯と背景
2. ビジネスプランコンテストの概要と特色
3. 受賞者の活躍
4. 三十三総研の取り組み
5. おわりに～ 今後の展開について

1. 「33FG ビジネスプランコンテスト」スタートの経緯と背景

- まず、33FG ビジネスプランコンテスト（以下、コンテスト）開催に至る経緯とその背景等についてお聞かせ下さい。――

山本社長 当社は、2003年度から三重県内各地の商工会議所や商工会等が主催する「創業塾」や「経営革新塾」といった創業等支援講座の企画・運営業務を受託しており、カリキュラムの検討やメイン講師等の派遣等を通じて、現在までの15年間で合計57講座を運営し、延べ1,400人を超える起業家の卵や第二創業を目指す経営者を支援してきました。

当初、このコンテストは三重県が主催して始めたものであり、名称も当時は「ビジネスプランコンテストみえ」で三重県限定の事業だったのです。当社は三重県から事業を受託し、2011年度から2年間の運営を通じて創業意欲の啓蒙に努めてきました。

■会社概要

名称 株式会社三十三総研
 住所 〒510-0087 三重県四日市市西新地7番8号 株式会社三重銀行 本店8階
<https://www.miebank.co.jp/33ir/>
 設立 平成8年5月8日（平成30年8月1日、(株)三重銀総研から社名変更）
 資本金 50百万円
 株主 株式会社三重銀行、三重銀総合リース株式会社、株式会社三重銀カード、
 三重銀信用保証株式会社、株式会社日本総合研究所
 役員 代表取締役社長：山本博也 専務取締役：伊藤 公昭
 取締役：片岡 新二 監査役：一色 孝三
 理事長：種橋 潤治 顧問：高橋 進
 （2018年8月1日現在）
 職員 17名


やまもとひろや
 ■山本博也社長プロフィール

昭和29年9月29日生
 学歴 昭和54年3月 早稲田大学商学部卒業
 職歴 昭和54年4月 株式会社三重銀行入行
 取締役兼専務執行役員（営業企画部、営業推進部、ローン統括部担当役員）を経て
 平成29年5月 株式会社三重銀総研 代表取締役社長
 平成30年8月 株式会社三十三総研 代表取締役社長（株式会社三重銀総研を株式会社三十三総研へ社名変更）
 現在に至る

2013年からは県主催でのコンテスト開催が無くなるということでしたので、当社が引き継いで名称も「みえぎんビジネスプランコンテスト」にリニューアルし、対象を三重銀行グループのドメインである三重県と愛知県の両県に拡大させ、新たにスタートを切ることになりました。

さらに、今年4月からは当社の母体行である三重銀行と経営統合を行った第三銀行も加わり、三十三フィナンシャルグループ（以下、三十三FG）が主催する形で、「33FG ビジネスプランコンテスト」としてさらなる飛躍を目指し、バージョンアップを図っています。

2. ビジネスプランコンテストの概要と特色

〈一般コースについて〉

●コンテストは「一般コース」と「学生コース」が設けられていますが、まずは「一般コース」の概要について、ご教示ください。———
 山本社長 本コンテストの趣旨は、三重県および愛知県内における起業家（第二創業を含む）の方々の新規性・独創性に富んだ優れたビジネスプランを掘り起こし、事業化に向けたサポートを実施することによって、地域経済の活性化につなげることです。

本コンテストは、単に受賞者への表彰や賞金の贈呈を行って終了するわけではありません。受賞特典として、希望者を対象に、受賞後1年間は三十三総研が中心となり、三十三FGが無料でビジネスプランの実現に向けたサポートを手厚く実施しており、サポート期間終了後も受賞者と地元ならではの長いお付き合いを続けてフォローを行っています。

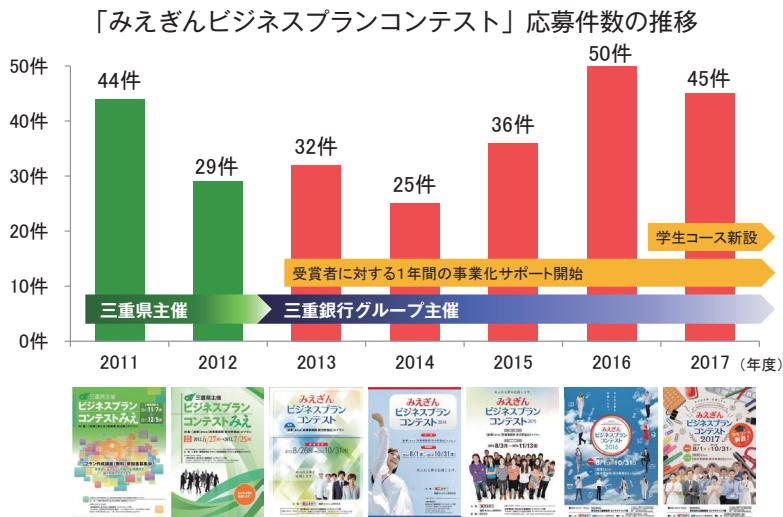
また、本コンテストをプラットフォームとして地方自治体等の連携団体が特典を付与するなど、地方創生に向けた取り組みをサポートする体制も構築しています。当初は、三重銀行と三重銀総研（現三十三総研）の主催で始めましたが、その後は後援等の連携団体が徐々に増え、現在では経済産業省中部経済産業局、三重県、愛知県、四日市市、松坂市、志摩市、熊野市、名古屋市、(株)日本政策金融公庫、三重県信用保証協会など、国や地方自治体をはじめ各団体からの特典も充実してきています。

山川部長 例えば、受賞者への特典として、後援団体の一つである四日市市からは、起業家が活動をするためのビジネス環境を整えるために、市が所有する施設である「インキュベーションルーム」を1年間無料で提供していただいています。また、当社が運営する三重県の特産品販売サイト「リージョ

2018年度 ビジネスプランコンテスト全体スケジュールの流れ

1	ビジネスプラン募集	2018年8月1日(水)~10月31日(水)
2	1次審査 すべての応募について、提出書類に基づく書類審査を行います。	2018年11月
3	ブラッシュアップ講座 1次審査通過者を対象に行う講座です（詳細は未定。無料で参加可）。	2018年12月
4	ブラッシュアップ個別指導 1次審査通過者を対象に行う、より実践的で密度の高い個別指導です（予約制とし無料で参加可）。	2018年12月
5	2次審査 1次審査通過者に対して、面接審査（プレゼンテーション）を行います。指定日時に審査会場に出席し、審査委員に向けたビジネスプランのプレゼンテーションをしていただきます。 ※時間は1プランあたり20分程度（含：質疑応答）を予定しています。	2019年1月
6	受賞者発表 応募者に書面で通知するとともに、各種メディアに公表します。	2019年2月
7	表彰式	2019年3月
8	事業化サポート実施 受賞者の中から希望者を対象にビジネスプラン実現に向けた事業化サポートを最大1年間実施します。	2019年4月~2020年3月

出所：「33FG ビジネスプランコンテスト2018」資料より



出所：三十三総研 提供資料より

ネット三重」を活用した販路開拓支援等も実施しており、来年からはさらに特典を充実させていく予定です。

● 応募者は毎年何人くらいいらっしゃるのでしょうか。 _____

山川部長 応募者は毎年平均して30件、多い時で50件ほどになります。2013年にコンテストを三重県から当社が引き継いで以来、応募対象を三重県と愛知県に拡大させ、三重県主催で実施していた2年間を含めた現在までの7年間で応募総数は260件を超えています。応募者の条件として、三重県・愛知県で

起業している方や両県を拠点に地域を盛り上げていってほしいとの願いから、三重県・愛知県に来て起業する意志のある方に対象を限定しています。

● 応募者の属性について、ご教示いただけますでしょうか。 _____

山川部長 応募者の年齢層は、30代～50代の方が多いようです。本コンテストは、創業者だけでなく、第二創業の方も対象にしていますから、年齢も含めて属性には幅があります。基本的に男性の応募が多いのですが、最近では女性も増えてきています。女性ならではの感性を活かして、毎年、女性の方も入賞しています。昨年度の学生部門のコンペティションにおいても、3人の入賞者のうち2名が女性でした。

これまでの応募者のなかには、海外（イギリス）から応募してきた方もいて大変驚きました。最終ステージまで残った応募者は審査会場でプレゼンテーションを行うのですが、この時はイギリスからスカイプで中継をしながらのプレゼンテーションで印象に残っています。

山本社長 応募者の業種については、さまざまな分野の方がいらっしゃいますが、今後もう少し積極的に参入してもらいたい分野がIT分野です。IT分野

はネットワークを活用することでグローバルに展開することができるので、大きなビジネスにつながる可能性があり、期待しているところです。

また、三重県は伝統的のものづくりを中心に発展してきた歴史があるのですが、ホンダの主力工場が鈴鹿市にあることから、自動車部品や四日市市などのコンビナート系の製造業が現在でも主要産業となっています。さらに、最近では電子部品産業も大きなウエイトを占めるようになってきました。ものづくりの分野からも、新規事業や独自の技術を活かしたビジネスの立ち上げを期待しています。

● コンテストの受賞者にサポートを行うのはどのような方たちなのでしょう。 _____

山本社長 当社の伊藤専務取締役は三重大学大学院客員教授も務めており、コンサルタント分野で豊富な経験を有しています。彼を中心に当社のコンサルティング部門に在籍する4名のメンバーが指導サポートを行っています。もちろん、ビジネスプランの内容によって、専門分野に強弱がありますので、それぞれのプランに応じて適切な担当者をアサインするようにしています。

「みえぎんビジネスプランコンテスト2017（一般コース）」受賞者一覧

賞	会社名	所在地	ビジネスプラン名
グランプリ	三和真珠株式会社 岩城 義親	三重県 志摩市	間崎島活性化プロジェクト
準グランプリ	株式会社 E.Everyday 安井 あずさ	愛知県 大府市	「英語の毎日」の学童保育で働くママの応援を！
	原 桃子	三重県 伊賀市	自然とともに生きる文化をインバウンドの誘客につなげることで、地域の活性化と里山の再生を目指す日本料理店
優秀プラン	今川 敏樹	三重県 松阪市	就業が困難な方々に働く場を提供し、誰もが安心して利用できる遺品整理、特殊清掃サービスの提案
	フダイエンジニアリング株式会社 藤井 充	三重県 津市	「鈴鹿」の地場技術を活用したEVレーシングカーを開発し、EV開発プラットフォームとしてのレースシリーズの立ち上げ
	重浦 薫	三重県 伊勢市	リゾートウェディング in 三重 「旅婚プロジェクト」

出所：三十三総研 提供資料より

●コンテストの審査員はどのように選出されているのでしょうか。—————

山本社長 外部から中立的・客観的な立場の専門家をお招きし、主催者である三十三FGは一切、審査に関わらないようにしています。公平性を期するため、審査員の先生方の公表は行っておりません。例年3月の表彰式に、三重県内の中小企業500社ほどがメンバーとなっている三重県中小企業家同友会の方々もお招きし、交流会の場を通じて入賞者とのマッチングを図っているのですが、交流会の参加者にも守秘義務の同意書を得るなど徹底して情報管理を行っています。

〈学生コースについて〉

●「一般コース」とは別に「学生コース」も設けられていますが、一般コースと比べてどのような違いがあるのでしょうか。また、学生コースを設けたきっかけについてもご教示ください。—————

山本社長 当社は業務の一環として、三重大学、皇學館大学、三重短期大学、四日市大学、鈴鹿医療科学大学の5つの大学で授業も行っていきます。大学の講師業務を行う傍ら、学生たちと接するなかで、自然と学生のためのコースも準備しようと考え、昨年2017年度から新たに地域の人材教育、学生世代からの起業意識の醸成を目的に学生コースを設けました。学生コースの受賞者は残念ながら1年間の経営指

導や販路開拓・連携を目的にしたマッチング等の特典は受けられないのですが、プランのブラッシュアップ指導や当社が主催するセミナー、研修会への無料招待といった特典を受けることができます。

昨年は、初めて学生コースを開催しましたが、学生らしい豊かな発想で大人顔負けのアイデアやビジネスプランの応募が多数あり、非常に盛り上がりました。もちろん、本気で起業を目指している学生は、一般コースへの応募も可能ですので、若い柔軟な着眼点で磨きがいのあるビジネスプランの応募を今後も楽しみにしています。

3. 受賞者の活躍

●受賞者のコンテスト終了後の様子について、お聞かせください。—————

山本社長 有難いことに、サポート終了後も受賞された方々はご自身の能力を発揮してさまざまな業界やフィールドで活躍されており、当社としても非常にうれしかぎりです。その代表例が九鬼産業株式会社です。同社は三重県を代表するごまの総合メーカーなのですが、原材料となるごまは国内消費量の99%以上が海外からの輸入に頼っています。そこで、「ごまの国産化」を図ることを目的に当社のビジネスプランコンテストに応募され、厳正なる審査の結果、見事に準グランプリを獲得されました。こうした経緯から受賞者である九鬼産業のプランを当

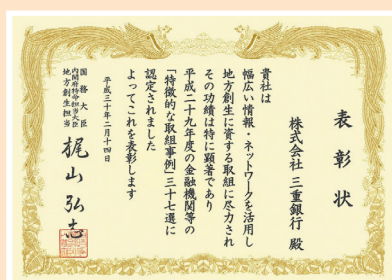
「みえぎんビジネスプランコンテスト2017（学生コース）」受賞者一覧

賞	氏名	所在地	ビジネスプラン名
最優秀賞	藤尾 政崇	三重県津市	傘から生れる「絆プロジェクト」
優秀賞	鈴木 歩実	三重県伊勢市	介護のための「止まり木カフェ」プラン
佳作	森本 春那	三重県松阪市	古民家レンタル ～地域がデザインする家～

出所：三十三総研 提供資料より

◆地方創生の取組みで大臣より表彰

2018年2月 地元有力ごまメーカーである九鬼産業様（四日市市）などと連携し、ごまの生産量を鹿児島県に次ぐ全国第2位の規模に成長させたことが、「地方創生の特徴的な取組み」として内閣府特命担当大臣（地方創生担当）より表彰されました。



▲大臣からの表彰状



▲ごまの収穫風景



▲収穫されたごま

出所：三十三総研 提供資料より

社が主体となってコンサルティングを実施することになり、「三重県国産ごま産地化プロジェクト」が本格的にスタートすることになりました。

ごまは、50年ほど前までは北海道を除く全国各地で栽培されていましたが、生産性の低さや機械化の遅れなどから栽培されなくなってしまいました。こうした背景でのプロジェクトであることから、先進事例を求め、国内最大の産地である鹿児島県を視察するとともに、栽培に向けた課題を整理し、中期ビジョンの作成や栽培に協力してくださる農家等との契約関係のサポート、栽培提案に必要な資料の作成支援などを行い、栽培に向けた実施体制の整備を行いました。

また、ごま栽培の手作業が障がいを持った方々の能力開発にも有効であることから、農家に加えて障がい者福祉サービス事業所をリストアップし、九鬼産業と共に同行訪問して当プロジェクトへの賛同・協力依頼を行ってきました。当プロジェクトを軌道に乗せるため、三重県とも連携を進め、最終的には三重県農業研究所が「機能性を高めたゴマ新品種の導入および商品開発による産地化プロジェクト」と

して始動するに至っています。

2014年度から活動をはじめた当プロジェクトですが、地元農家や農福連携として障がい者福祉施設を巻き込みながら作付面積を大きく増加させ、現在、三重県におけるごまの作付面積は、プロジェクト開始前の約15倍の16.7haまで拡大しました。これは少し古いデータですが、農林水産省が2007年に発表した「特産農産物の生産実績」資料によれば、鹿児島県に次ぐ全国で2位の作付面積になります。

こうした一連の取組みは、国からも注目されることになり、「地方創生の特徴的な取り組み事例」として内閣府特命担当大臣（地方創生担当）表彰も受けています。

●これまで受賞者のサポートを行ってきたなかで、苦勞された点や残念ながらビジネスプランが実現しなかったケースもあるのでしょうか。———
 山川部長 やむを得ない事情でビジネスプランの実行を断念されたケースも過去にありました。例えば、関連会社の立場で新規事業プランを考えてコンテストに応募してきたものの、親会社の方針変更

より新事業がストップしてしまったようなケースもありました。しかしながら、応募者は応募の段階でしっかりとしたビジネスプランを練っておられますから、ビジネスプランそのものに問題があって断念する状況は少ないように思います。

4. 三十三総研の取り組み

● **なぜ、無料のビジネスプランサポートを行うことができるのでしょうか。三十三総研にとってどのような意義があるのでしょうか。**—————

山本社長 当社に関しては公益性の高い取り組みを重視しており、収益を上げることよりも、長期的な観点から地元に対して何ができるか、どういうことをすれば地元で地方銀行シンクタンクとして役に立てるのが重要な使命と考えています。すなわち、コンテストを通じて当社が支援を行うことで新たなビジネスが成り立てば、それだけで地域の活性化になりますし、ゆくゆくは母体行と一体となって、より大きな地域貢献につながると考えています。地元が元気になってくれることこそが、地方銀行グループの生き残る道につながっているのです。

山川部長 まさに地域シンクタンクの存在意義にも関わってくるのですが、長期的な視野で地域の活性化や地方創生を最重要テーマに掲げてコンテストを開催し支援を行っています。これらの取り組みが最終的に巡りめぐって銀行にも潤いをもたらすことになると思います。

山本社長 地方創生は三十三FGにとっても大きな目標になっているのですが、産業活性化ももう一つの大きなテーマとなっています。企業は立ち上げからゴーイングコンサーンで続いていくのが理想的なのですが、現在、日本全国で問題となっているのが事業承継です。その対応策の一環として、三重銀行グループが独自に取り組んでいるのが「次世代経営者育成塾」です。3年前から実施しており、次世代

の経営者、後継者を育てるための勉強会を年8回開催しています。毎回20名ほどが参加し、これまでに卒業生は延べ100名を超えています。

事業承継においては、どうやって次世代に自社企業を譲渡するか、自社株の評価や資産の節税対策等が重視される傾向にあるのですが、自社の経営をどのように承継させるか、後継者にどのように能力をつけさせるか、といった観点も大事だと思います。「次世代経営者育成塾」では、さまざまなノウハウを提供していますが、研修内容は伝統的な経営学や財務も含めたマーケティング等も体系的に学べるようにしており、「ビジネススクール入門版」といった内容になっています。参加者同士は、研修後の懇親会等を通じて横のつながりが広がり、ゴルフ会などの課外活動も活発に行われているようです。主催者である当社も、卒業生を対象にした合宿や卒業生同士の交流会を企画しています。

5. おわりに～ 今後の展開について

● **コンテストの今後の展開についてご教示ください。今後、賞金額を増やしたり、新たなコンペティション部門を設ける予定はあるのでしょうか。**—————

山本社長 賞金額を増やすことは想定しておらず、コンペティションの形としては現状のままでよいと思っています。それよりも、賞金以外の部分に力を入れて当社が何かお手伝いできることがあるのではないかと考えています。本コンテストを木の幹に枝葉が広がっていくように、支援団体・支援内容を充実させ、コンテストそのものを地元自治体や関係団体と一緒に充実させていきたいと思っています。

今後は、地元の方々から「創業といえば三十三総研」とおっしゃっていただけるように、当地域の創業、第二創業の機運を高めていきます。また、常に新たな一歩を踏み出し、地元から真に必要とされるシンクタンクを目指してまいります。



「みえぎんビジネスプランコンテスト2017」表彰式

- お話を伺っていると、三十三総研が地域におけるつながりの仲介役あるいはネットワークの橋渡し役を担っているような印象を受けました。最後に、これまでのビジネスプランコンテストを通じて、伝えたいメッセージや感想等がありましたらお聞かせください。—————

山本社長 私たちのような地方金融機関は、地元根差しており、地域の活性化なくして成長はおろか、存続することさえできないといっても過言ではないでしょう。したがって、私たちは地元地域の活性化のために、先頭を切って地方創生に取り組む意気込みを持っており、使命感を持って地域活性化の先導役としての役割を果たしていかなければならないと

考えております。常に「私たちの存在意義とは何か」を意識しながら、地元地域が必要とするミクロな視点を大切に、本当の意味で地元企業の役に立つ情報発信・提言を行ってまいります。

銀行マンとして営業畑で培ってこられたご経験を活かしながら、自ら進んで全国各地の研修やセミナーに参加して得られた知識や情報を惜しまずに提供し、地元地域のために貢献される山本社長の有言実行の潔い姿勢が伝わってくる取材でした。

(文責：一般財団法人日本経済研究所)

地域未来研究センター 副主任研究員

大橋知佳)