

第1回「地域事業による社会課題へのアプローチ」

1. 開催概要

開催日時

2024年6月28日（金）14:00～16:00

東京都生まれ。2014年、転職を機に山形県鶴岡市に移住し、同年8月ヤマガタデザイン株式会社（現在の株式会社SHONAI）を設立。

地域と全国から資本調達(53億円)し、地方から新しい経済創出に挑む。株式会社SHONAIでは、田んぼに浮かぶ木造ホテルSUIDEN TERRASSE(スイデンテラス)をはじめとする観光、農業、人材、教育の4領域で街づくり事業を手掛けている。

講師プロフィール

株式会社SHONAI 代表取締役
山中 大介 氏

申込者数/参加者数

申込者数 323人、参加者数258人（同時参加者数 最大232人）

プログラム

1. 開会挨拶（内閣府地方創生推進室）
2. 講義（株式会社SHONAI 山中 大介 氏）
3. 質疑応答（同上）
4. 施策説明（内閣府地方創生推進室）
5. 事務連絡

2. 講義概要

講義パートでは、山中氏から株式会社SHONAIのビジョンや事業内容についてお話しいただきました。同社は「地方の可能性を世界経済とつなぐ」というミッションのもと、グループ会社とともに観光、農業、人材の三つの領域で新しい経済を創出しています。

観光事業では田んぼに浮かぶ木造ホテルSUIDEN TERRASSE（スイデンテラス）をはじめとするローカルリゾート事業を、農業事業では有機米の流通やアイガモロボ開発などグリーンシフトを推進する事業、人材事業では地方の企業と都市部の経営人材を複業（副業）としてマッチングする「チエキズカン」等の事業を展開しています。

さらに、同社は教育にも力を入れており、民間発の児童教育施設児童館「キッズドームソライ」の運営やフリースクール・放課後児童クラブ オンラインITスクールのサービス提供も行っています。

山中氏は2030年にグループ売上100億円達成を目標に掲げています。そして、その利益を地域に還元するため、地域の教育に投資していきたいという想いを語りました。

さらに、山形庄内という地域において、「地方の可能性を世界経済とつなぐ」というビジョンの下、どのような社会・世界でありたいのかを真剣に考えながら、それを実現するために「最もリスクを取って、最もスケラブルに、最もスピード感持ってチャレンジする・実現するチームでありたい」とも語りました。



3. 質疑応答概要

Q. 勤務していた大手デベロッパーを退職し、地方で起業するに至った経緯を教えてください。

デベロッパーでの業務に自分の価値観とのズレを感じていたことに加え、大企業の肩書きがなければやっていけない人間になることをリスクだと考え、大企業の肩書きがなくてもゼロから社会にどれだけの価値を生み出せるかチャレンジしたいという思いから、山形庄内にあるベンチャー企業への転職を経て起業しました。

Q. 起業当初はどのような事業からスタートしたのでしょうか。

最初はデベロッパーとしての経験を活かしたエリア開発でした。地元の企業や行政の方から未利用地の有効活用についていい知恵がないかと相談を受けたことから始まっています。スイデンテラスを造ったのもそのエリアであり、スイデンテラスは「田舎の日常が都会の非日常であること」に着想を得ています。私自身が都会生まれの人間であり、水田の景色は美しい・面白いと感じ、この日常こそが最大の観光資源と捉え、サービスとしてデザイン・可視化することを戦略として打ち出しました。

Q. 観光・農業・人材と広く事業を展開していますが、これらの事業間のシナジーについてお考えをお聞かせください。

観光・農業・人材の3つは地方の成長にとって必要な領域だと考えています。ジャンケンでいうとグー・チョキ・パーをそれぞれ持っているような感じで、この地域には農業が無くても人材面で役に立てる、この地域では観光、というふうにとどの地域にも必要なビジネスアプローチを提供できることが我々の強みであり戦略です。

Q. 今の社会課題解決に向けてビジネスを展開するために、今後の地方自治体に期待することなどあれば教えてください。

「官は民化し、民は官化する」必要があると考えています。今後の行政は税収だけでは立ち行かず、また民間企業は収益のみを追求しては市場が先細ってしまう。そのため、行政は税収以外の収入を得るための「投資目線」を持つ必要があり、民間は地域の再生産のために教育や医療などの公益にも向き合うべきだと思っています。

Q. 地方金融機関の存在も地域にとって重要と考えていますが、これまで株式会社SHONAIが受けてきた支援について、あるいは地方金融機関に期待する役割についてお考えをお聞かせください。

我々は山形銀行様なくしては成り立たなかった会社です。その山形銀行様が投資を決めてくれたときの「これからの地方銀行は、融資目線ではなく投資目線でなければならない」という言葉が印象に残っています。今後の地方金融機関には、自らリスクを取って地域の産業を作り、自らが地域を成長させていくことが求められるのだと思います。

Q. 最後に、今後地方で課題解決のため起業したいという方に向けて、メッセージをお願いします。

市場調査や資金調達、人材採用など準備万端にしてから始めようとする、チャレンジできない年齢になってしまうということがよくあります。まずは半分目をつぶってでも全力で走りだし、そこからトライアンドエラーを繰り返し、是正し続けていくことが大切だと思います。

4. 参加者からの感想

- 出来ないことが当たり前と思わず、やれないなら代替案を考えて実行する。今の事業とは別に、新規事業を考え行う（準備をする）ことが重要と感じた【営利法人】
- 協力隊に着任したばかりで、地方創生や、農業、教育についてどう関わっていくか模索しているところだったため、山中様の話を聞けて、地方にも魅力はあるということを改めて受け止めることができました。地元の方々、学生と協力して地元を盛り上げる取り組みを考えていきたいです【国または地方公共団体】