

視 察 報 告 概 要

1 視察日時

平成28年4月12日（火） 午後1時から午後2時45分まで

2 視察先及び視察事項

東京都多摩市 コンティ多摩センター（コンティニューム株式会社）

①施設及び事業の概要

②設置目的

③効果と課題

④地域との関わり

3 視察の目的

本特別委員会が現在議題としているCOOL JAPAN FOREST構想は、所沢市と株式会社KADOKAWAの共同事業として進められているものであるが、その推進に当たっては、それぞれが幅広い分野で活躍されている9名のアドバイザリーボードが、構想が目指す方向性や事業のコンセプト等への助言を行っている。

そのアドバイザリーボード会議では、主に図書館、美術館、博物館の複合施設である文化コンプレックスのあり方や、地域との関わり方などについて意見交換が行われていることから、アドバイザリーボードが関わる施設等の視察を通して、複合施設に対する考え方や発想などを共有し、委員会における審査の参考とするものである。

4 視察の概要

アドバイザリーボードの一人、山本マーク豪氏が代表取締役社長を務めるコンティニューム株式会社が事業・運営主体となる会員制複合施設「コンティ多摩センター」を訪問し、施設見学及び質疑応答を行った。

視察に先立ち、施設内のカフェ「GENMAI CAFÉ」にて昼食をとりながら山本氏ほかと懇談を行った。

視察は、3班に分かれ施設の見学を行った後、山本氏と以下の質疑応答を行った。

【質疑応答】

質疑. COOL JAPAN FOREST構想で「創業支援」「所沢シリコンバレー」
との発表があったが、山本氏はそこにどう関わっているのか。

応答. 角川会長から私はこのミッションを当初から与えられています。私はシリコンバレーで生まれ育ちました。シリコンバレーは、スタンフォード大学が存在して

いたことと第2次世界大戦により地代が非常に安くなっていて工場をかなり安く建てることができたことにより発展してきました。第2次世界大戦の時に国のほうからレーダーの開発を大学が命じられたため、大学には多額の投資がありました。ほかにも数多くの小さな企業がすぐに建ちました。

今のシリコンバレーの地代はアメリカ合衆国の中で最も高くなってしまい、コストも高くなりましたが、シリコンバレーでは、常に疑問を提唱していて、人の評価に対する考え方がほかとは全然違います。実績、学歴、誰のバックアップかということは関係ありません。シリコンバレーではいいアイデアがあれば投資をします。あの場所が生まれ変わっている理由にもなるかと思います。

例えば、いくつか有名なベンチャー企業をなさっている方の行動は毎週決まっています。彼は現在でも毎朝、ある有名なカフェでお茶を飲んでいますが、すると彼のテーブルに行ってアイデアを提案できるので、アイデアを持っている人はそのカフェに集まるようになりました。

所沢も、アイデアを持っている人が集まって実際にスタートできるエリアにできたらと考えています。学歴や職歴に関係なくアイデアがよければ、それをしっかりした会社にマネジメントしてもらおう。こうしたことは実際にコンティでやっています。

質疑. アニメ関係の株式会社KADOKAWAのコンテンツのクリエイターを集めたりということを角川会長がおっしゃっていたが、その点はいかがか。

応答. アイデアをフリーに共有し、形ができてきたらビジネスにできる人と組み合わせる実際に具現化していく仕組みと環境にしないとイケません。今までにはなかった仕組みです。一時期、東京大学柏キャンパスに柏オープンイノベーションラボ (K a s h i w a O p e n I n o v a t i o n L a b o) を計画しました。三井不動産主催で、東京大学柏キャンパス、千葉大学からいいアイデアが出てくるということでしたが揃っていません。おもしろいアイデアを持つ人に対してビジネスパーソンをマッチングして、ちゃんとした投資家につなげる仕組みは、今回の物件がオープンするまでには作れると思います。

ところざわサクラタウンに行けば私の持つアイデアがちゃんとシェアでき、そこでビジネスを実現できる人たちにもマッチングできるでしょう。私が主催しているコンテンツの1つに、ビジネスマッチング会というのがあります。メンバーは毎週増えており、多いときは30から40人ぐらい集まり、そこで取引をゲットしてビジネスを成功させる集まりです。例えばアイデアに賛同し初期投資をしてくれることになった信販企業と取引のある施工会社につながるというマッチングもありました。

具体的にビジネスに直接つながるマッチング、これは、所沢できちんと実現できると思います。4年後までにおもしろい仕組みが作れると思います。デジタル

コンテンツのクリエイターの世界でもできることだと思います。

起業家に成功してほしいと考えている方、今までビジネスをやってきた方でネットワークがあるが最近では生かされていないという方はたくさんいると思いますので、マッチングできると考えています。所沢で実現したいと思っています。

質疑. 東所沢にはたまたま旧浄化センター跡地があったからそこでやろうと思ったのか、東所沢がよくて条件が一致したということなのか、伺えたらと思う。また、サクラタウン、COOL JAPAN FOREST構想の中で、所沢市に何を期待しているのか、お話しただけならと思う。

応答. まず、サクラタウンに東所沢を選んだ理由は非常にシンプルです。以前映画館ビジネスをやっていた時から交流のある角川会長から連絡がありました。彼は私と打合せをしている時にいつもノートをとっています。今の日本の財界には角川会長のような経営者が少なくなってきました。彼のリーダーシップにはすごいものがありますし、会長が所々で力を入れてきたプロジェクトは絶対成功しています。そうしたことで非常に尊敬しています。

浄水場跡地のプロジェクトのお話があった時に市場調査を行い、このコンセプトはいけると思いました。以前、シネマ・コンプレックスを所沢につくりたかったです。集客ビジネスの観点から見ると非常にいいのです。ただ週末になると街までの道路が渋滞してしまう。けれど東所沢の場合は逆です。

それから、市に何を期待しているかということですが、具体的には、立体駐車場を建てていただきたい。今3,000人が集まることのできるイベントスペースを検討しています。カルチャー棟、ベンチャー棟も考えていますが、立体駐車場の有無による集客状況は極端に違ってくると思います。例えば、500台ぐらいの立体駐車場があればその施設にはカルチャーと工場以外の人間を2,000人ぐらい簡単に収容できます。東所沢駅から歩いて行けるのだが、所沢は車社会のエリアですから、立体駐車場が建つかが鍵と考えています。

質疑. 周辺道路等を市は整備するという考えを持っているが、そこまで踏み込んだ考えは持っていないので今後の課題かと思うが、いかがお考えか。

応答. 民間企業の役割は非常にはっきりしている。国にああしてほしいこうしてほしいというようなことは、私は気にしていない。日本のような安全な国で商売できるわけですから、準備したいものはすべて整っています。ただ1点、立体駐車場があれば素晴らしいと思っています。

質疑. 全体の構想の説明はまだなのだが、山本氏は、アドバイザリーボード会議でも市に立体駐車場をつくってほしいという話をされているのか。

応答. アドバイザリーボードミーティングでは、これから、商業の部分、集客の部分

の話になりますので、まだこの話をする段階にはないのですが、会長とお話するときにはいつも立体駐車場があれば全然違ったものになるとお話しています。もちろん、それがなくても集客できるようなプロジェクトになっていると思いますが、立体駐車場があれば想像以上に集客できるだろうと思います。

質疑. 集客のために立体駐車場をと話されているが、周囲の方たちの住環境についてはどうお考えか。

応答. イメージ図から考えると、立体駐車場には、橋を渡って入っていくようになるかと思います。街の人がたくさん歩いているところを通らずスマートに入れると考えています。

質疑. 文化コンプレックスについてだが、美術館に行くと、入った瞬間から美術館に来たという印象がある。イメージ図ではそうした印象がないが、如何様にお考えか。

応答. 今回のデザインを見た時に、最初はびっくりしました。私はサンフランシスコの美術館が好きですが、なぜなら生きている美術館だからです。入った瞬間に美術と接触しているような感じなんです。普通の美術館では美術品には近づけない、ちょっと離れて静かにみるという感じかと思いますが、サンフランシスコの美術館は非常に活発です。今回のコンセプトは近くにあって自分が美術館の中に依存しているような雰囲気です。美術館の一部になるような。会長はアドバイザーボードにも非常に力を入れ、美術館と図書館と博物館をセットで考えていますので、隈研吾氏や増田宗昭氏の持つ知恵、ビジョンを信用しています。

質疑. 創業支援について、所沢で起業やビジネスマッチングができれば、所沢市に会社が増えて発展していったらと思いますが、そういう面で行政に期待することは何かあるか。また、ベッドタウンなので、最初は在宅勤務者やフリーランスの方々の利用が多いと思うのだが、そういう点はいかがか。

応答. よくベンチャーの起業化のセミナーで話してほしいという依頼があるのですが、原則として断っています。ベンチャーの立ち上げに対する理念が恐らく多くの企業家より見方が厳しい。私がヴァージン・シネマズをスタートした時、資金調達が終わるまで128社にアプローチしました。誰かに助けを求めることを一切しません。自分の国や社会からのリソースを使い、大きなリスクを取ろうとしたら、自分のアイデアがちゃんとどこかに通用するまでは自分の責任でやるしかありません。このコンティのビジネスの資金調達には280社に回りました。日本政策金融公庫から融資を受けるといった考えは根本的に持っていません。私の考え方はイレギュラーだと思います。ただ、国ができることがあるとしたら、ビジネスを立ち上げるときに、仕事をするスペースがないので、そこに仕組みを設けるこ

とかと思います。私がこの仕組みを作ったのは、22歳の時から起業していますが、いつも小さなワンルームで事業計画を書いてましたが何かを立ち上げる時にはコストがかかります。起業するにあたって全部一箇所でできる、いい環境があるということがこのコンティなんです。近くでスペースが安く借りられることは非常に感謝されることだと思います。

質疑. 所沢にワーキングスペースを作るのか。

応答. 今回、ところざわサクラタウンのメインの我が社のフォーカスは、実は起業家スペースなんです。2号店は完全にフィットネスジムなんですけど、横浜に建造しています。そこは、フィットネスのほうに力を入れるんですけども、所沢の場合は、4年後になるとオフキャリアの人たちがますます小さなビジネスやプチ起業せざるを得なくなります。その時点でスペースの確保は、起業化にとって一番大事です。

質疑. そこには託児所、保育スペースも併設されるとのことだが、ワーキングスペースを活用される方も利用できるのか。

応答. この施設（コンティ）は女性の利用が多いのですが、子供を預ける場所がありません。21歳未満の方は入れないので、そこが一番大きなネックです。でも年齢制限をやめ、子供が入れるような施設になると、ちょっとマナーの点が変わってきます。本当はそういう託児所などの施設が入っていたほうがいいのです。退会してしまったメンバーも、毎日コンティに来たいのだけれども子供を預ける場所がないとのことでした、それが一番悔しかったです。所沢の場合はそれが全部クリアできます。

質疑. 所沢の施設の資金調達は、現在も声をかけている最中なのか。

応答. もう終わりました。

質疑. サクラタウンで考えている保育の場というのは、そこで働く人たちのみのものなのか。

応答. このあたりはアドバイザーボードの一人としての意見ですから、最終的には全員で決めるものであり、KADOKAWAグループの方針もあります。

質疑. 280社回って、基幹社はどんどん変わっているのか。

応答. 会社によってそれぞれのストーリーがあります。10回、20回、30回断られますと当然疲れます。そこでリセット。そして30回、50回、100回ぐらい断られるとそこでまたリセット。それが起業化の領域なんです。

質疑. 280社回るのにどれぐらいかかったのか。

応答. 構想から3年半です。

質疑. 総額は。

応答. この会社の資本金は、現在10億円です。主要株主は、株式会社ベンチャーラボ、第一生命保険株式会社、三菱UFJキャピタル株式会社などです。

これはネットワークづくりにつながります。このことは起業家にとって何より大事なことです。絶対あきらめてはいけない。

質疑. 社会は常に変化していて、今の成功がいつまでも続くものではないという考えもあると思うし、所沢を作るときにこういったニーズが変わるかもしれない。その辺はどう考えているか。

応答. 施設名は「コンティ」ですが会社の名前は「コンティニューム」、これは私の経営理念にもつながってきますが、日本語に訳すると「輪廻転生」、つまり「常に生まれ変わる」です。ビジネスも同じく、常に生まれ変わらないといけない。ただの変化ではない。280社になぜあきらめずに行けるかという、毎日生まれ変わっている。毎日というかたまに疲れる時に再生ボタンを押してそこでゼロスタート、その時点で自分の頭を空っぽに私はできるほうなんです。自分のビジネスモデル、ビジネススタイル、そういうものを同じく常に生まれ変わらないといけない。

質疑. 創業者として、これから50年、100年、山本氏の考え方や理念を継承する人たちを育てることは大変だと思うが。

応答. そのことは、所沢でもやりたいと思います。今の私の「ビジネスマッチング会」ではまさしくそれをやっています。今は年配の方に集中していますが、これから日本には、今の20代の方から新しいリーダー層が出てこないといけないので、最近ちょっとコンティの子供に関する見方を大幅に見直しています。ここの年齢制限も、もちろん子供は来られませんが、ひょっとしたら16歳にポンと下げようかなと思っているんです。そうすると普通のフィットネスジムより低くなる。

考え方としては、なぜ元々子供が入れないようにしたかという、マナーの雰囲気を保つためです。でも、やっぱりちゃんとマナーを持つ16歳の方もいますし、マナーを全く守れない60歳の方もいます。だから年齢は関係ないです。カラーを出せる、魅力を感じるとしたら、逆に年齢を下げるのはコンティらしい。

質疑. この半年間の入会の状況は。

応答. 会員データは秘密ですが、例えばスポーツジム業界やゴルフクラブ等の書き入

れ時は4月から8月までが一番お客様を集める時期です。だからここは基本的にノンピークの時期にオープンしたわけです。今、一定の会員数がいて、大体8月末ぐらいで目標として見込んだ会員数の大体7割ぐらいは達成できます。実際目指している会員数を実現するまでは、来年7月ぐらいまでかかります。ここは最初から告知もせずにゼロからスタートしました。2号店以降はスポーツジムと同じように施設をオープンする前に大々的に告知し始めるので、この1号店は例外だと思います。最初から大々的にこの素晴らしい施設をして、どーんと人が来て、そこで施設が動かなかったら逆効果です。ですから、8月ぐらいまでには7割ぐらいを実現できると思っています。

5 所感

アドバイザーボードの一人である山本マーク豪氏の話伺い、取締役を務める会社の施設を見学することで、施設やベンチャー育成などについて、委員間で共有することができた。また、山本氏の所沢市に対する期待も伺うことができ、審査の参考となった。