

# FFGで始まる ビジネスマッチング のカタチ

このコーナーでは、FFGの紹介で実現したビジネスマッチングの事例をインタビュー形式で掲載します。

今回は、紹介によって業務提携にまで至った株式会社サイバーレコードと株式会社西海クリエイティブカンパニーの両社へインタビューしてまいりました。



▲業務提携に関する調印式にて(左から西海クリエイティブカンパニー浪方社長、サイバーレコード増田社長)

 十八親和銀行 ×



 CYRECO  
CYBER RECORDS

 熊本銀行

2021年3月29日、FFGが紹介して実現した面談により、ECサポート企業として九州最大のシェアを誇る株式会社サイバーレコードと長崎県西海市に事業所を構える地域商社・株式会社西海クリエイティブカンパニーが「ふるさと納税支援事業」に関する業務提携の発表を行いました。長崎県内の自治体向けにふるさと納税の返礼品開発などに取り組み、地域経済の活性化に繋げることを目的としています。

サイバーレコードは、熊本市に本社を置き、amazonや楽天などのECモールの一括運営代行や個人版・企業版ふるさと納税事業を行っています。他社にはない大手企業とのパートナー契約を行っており、そのノウハウと実績は九州一と呼び名の高いトップクラスのEC企業になります。

西海クリエイティブカンパニーは、西海市（長崎県）、十八親和銀行、現経営陣の共同出資で設立した地域

商社です。西海市を拠点に、商品の掘り起こしから商品開発、デザイン、販売促進などのブランディング&マーケティングサービスを提供。メディア事業、AI事業、地域内新電力事業なども行い、補助金に依存した地域商社が多いなか、収入源を確保する自走した会社になります。

この両社が業務提携を結んだことで、今までサイバーレコードが行っていた長崎県内のふるさと納税支援事業を西海クリエイティブカンパニーが受託する形となります。サイバーレコードのふるさと納税に対するノウハウと西海クリエイティブカンパニーが持つ、営業コンサルティング能力が合わさることで、長崎県内の自治体と事業者へより早く、より身近な支援を行うことができます。以降は、そんな両者が今回の提携についてどのように考え、今後どうしていきたいのか、インタビューした内容を掲載しています。

### 株式会社西海クリエイティブカンパニー

- 地元業者に根差した**営業やコンサルが得意**
- 地元産品の**情報が豊富**

### 株式会社サイバーレコード

- ふるさと納税**運営実績が多数あり**、データも豊富
- EC運営が九州**トップクラスの実績**



業務提携



長崎県内の自治体に  
サービス提供

長崎県

# 株式会社 サイバーレコード

【住所】〒860-0834 熊本市南区江越2丁目24-1

<https://www.cyber-records.co.jp>

代表取締役社長 ます だ かず や 増田 一哉 氏



本誌で取り上げた西海クリエイティブカンパニー特集のどの部分に興味をもたれたのでしょうか？

当社は、ECサイト事業とふるさと納税事業を行っており、ふるさと納税事業は九州を中心として行っていますが、長崎での支援について申しますと熊本との物理的な距離に課題がありました。当社は女性の応援を積極的に行っており、7割が女性で主婦をしながら働くスタッフなども多いため、日帰りで出張となると、各人の負担も大きく積極的な県外の対応が難しいという部分があります。そして、もう一つ理由があり、それは納税業務で得た収入をそれぞれの地域に落としていき、その地域のために良い活動をしていきたいという思いです。そのためには、地元地域商社や第三セクターと提携し、当社のふるさと納税業務のノウハウを伝えることで地域に収益が落ちる仕組みを考える必要があると感じていました。しかし、提携を行うにも当社と意思を同じくする会社でないといけないと考えていた矢先に、FFG調査月報で取り上げていた西海クリエイティブカンパニーさんの特集を拝見して、当社と似ている考え方、そして、FFGの一員である十八親和銀行の出資先という安心感もあり、取引銀行である熊本銀行を通して面談の相談をさせていただきました。

実際に西海クリエイティブカンパニーの浪方社長と面談した印象はどうでしたか？

物腰柔らかく、非常に好感の持てる方で安心しました。このような時代で直接顔を合わせてのやりとりではなく、ZOOMのみの打合せでしたが、とんとん拍子で話は進み、記者会見の少し前に初めて直接お会いしたくらいです。思いが一緒だったからこそそのスピード感だったと思います。

今回のような形で業務提携したことは他にあるのでしょうか？

今までも業務提携を行った先はありますが、ふるさと納税業務に関しては既に取り組みをされている会社の苦手な部分を補う形で提携を行っており、今回のように初めて取り組みられる会社との提携はありませんでした。ただ、当社では提携先用にノウハウをお伝えするための教育プログラムを準備しています。これは先駆けて業務提携などを行っていた経験と当社の業務全般をDX化しているため、比較的容易にノウハウが提供できる仕組みがあるからこそ準備できたものです。このノウハウを活かし、今後同じような形で業務提携を拡げていければと考えています。

この提携で期待している部分は？

ふるさと納税業務に対するスピード感や地元の会社だからこそ可能な独自性が発揮されることだと思います。ふるさと納税業務では2000、3000ある事業者を訪問して、仕組みなど説明していきますが、訪問の中で他にも様々な課題が聞かえてきます。西海クリエイティブカンパニーさんではその時々に合わせてサービスを提供していく、当社で行っていない部分もサポートしていくということだと思います。これは、長崎にいらつやるから実現可能なことだと考えています。

これからやっていきたいことは？

地方創生といった大きなことではなく、もっと身近な地域課題、たとえば町の商店街に人が来ないなどを解決していきたいと考えています。また、当社のノウハウと銀行の広く持つコネク션을活用して、コンソーシアムのような形で自治体の悩みを解決していければと考えています。当社で、できる部分、できるジャンルの課題を解決していくことで、これからの地域を元気にできるような会社でありたいと思っています。



## トップインタビュー

# 株式会社 西海クリエイティブカンパニー

【住所】〒851-3305 西海市西彼町喰場郷1686番地3

<http://saikaicreative.co.jp>



代表取締役社長 なみ かた ゆう き 浪方 勇希 氏

初めて面談されたときのサイバーレコード増田社長への印象はどうでしたか？

お会いした時からスピード感が非常に合う方だと思いました。やり取り自体がかなりスピーディーで、ご提案いただいたふらさと納税業務の内容も面白く、すぐに一緒にやりたいと思いました。私は、提携の翌月からサイバーレコードさんでOJT実地研修を受けておりますが、全社員に増田社長のイズム、スピード感などが受け継がれていると感じています。社内のチャットも増田社長が1番に返信するぐらい、とにかく全てがスピーディーです。私にとっては、リズムとタイミングがビジネスパートナーとしてとても重要だと考えているので、採算など見なくてもこの方と事業をやったら面白いと思っています。

今回の提携内容で御社が担う部分はどんなところでしょうか？

例えば、自治体のふるさと納税サイトに50社登録があったとすれば、50社それぞれの新商品作り、返礼品の開発、50社以外の事業者にもふるさと納税のメリットの説明や商品開発を一緒に考えて、登録をしていく。そして、自治体のふるさと納税のボリューム感を増やしていく部

分になります。発掘から掲載までワンストップでやっていく形です。

業務提携による効果は？

当社が窓口になることで自治体にとっては対応のスピード感や視点のあわせ方がより近くなると思います。また、ふるさと納税は事業者にとっても販路拡大の入り口です。ここで売れたらそれ以外の販路を探すために自分で小売店やバイヤーに交渉して、事業者が成長することが結果的に自治体のためになると考えています。ふるさと納税からリアル納税へ繋げていけるのが一つの大きなポイントで、今回の提携がその実現への第歩になると考えています。

銀行に求める期待は？

資金面でのサポートはもちろん、今回のようなご紹介や様々な情報共有など非金融面でもサポートしていただけると嬉しいですね。この取材もそうですが、事業者同士の引き合わせや、一緒にビジネスを考えるなど、そこまでやるんだというのが非常に驚きで、ものすごい機動力があるのに、他の事業者はその存在を認識していないという部分があります。銀行は金融機能だけではなく、もっと一緒にやれるパートナーだというアピール

をしてくださると事業者側としても嬉しいですし、事業者と銀行の可能性が広がると思います。どうしてもまだ銀行の名前を出すと構える事業者もいますので、本当にパートナーとしてその事業の成長を考えてくれる頼もしい存在という部分を前面に出して欲しいです。

今後の展望は？

今後は、長崎全域への事業領域を拡大し、事業者支援を行っていきたくと考えています。そして、事業者自体に自走力をつけていくって欲しいと考えています。自走力をつけるためには事業者へビジョンをみせ、伴走することが必要です。当社がその両方を担い、共に作り上げていき、日々進歩していることを実感してもらえようになると自然と自走力がついてきます。今回の提携は、そういった共創のスタイルでやっていくための一歩で、最終的には、誰もがやってみたい、挑戦できるカルチャーを当社が作って、事業者自らの力でそれに挑戦していく、それが持続可能な課題解決になっていくと思っています。当然、西海市の会社であるということには変わらないので、これから長崎、さらに九州という地で事業を拡げていくなかで、当社がどこの会社か調べたときに西海市にあるというネームバリューの形で貢献していければと考えています。

## 熊本銀行 ソリューション営業部

執行役員 稲積 部長



今回の業務提携につきまして、FFGのネットワークで実現できた部分もあり、このような良い結果となったことを非常に嬉しく思っております。

FFGとサイバーレコード様は、地方自治体に対する「ふるさと納税」業務の運営に関し、既にiBankを通じ協業をしておりますし、当行単体との関係としまして、FFG調査月報の「トップに聞く」にもご出演いただくなど、金融取引を含めた様々な形で創業当初から一緒に歩ませていただいております。

年々、サイバーレコード様の事業規模が大きくなるにつれて、当行との関係も深く、そして大きくなっていると感じており、銀行としても非常に頼りにさせていただいているパートナーだと勝手ながら思っております。特にDXという言葉が飛び交う昨今、当行としても熊本県内の事業者様へDX化の支援を進めていきたいと考えているなかで、EC事業で様々な知見を持つサイバーレコード様の存在は、当行にとってなくてはならないものです。

今回の提携は、サイバーレコード様にとりましても、今後さらなる

発展に必要なものだと思うし、また、その発展が当行の発展にも繋がるものだと考えています。そして、この提携を機に、熊本県内のふるさと納税事業で、また、さらにはDX、デジタル化といった分野でサイバーレコード様ともしっかりと深く、新しい関係性を築いていければと考えています。

当行が銀行として求められているものは、地元企業をはじめ地元経済へいかにして貢献できるのかということであり、そして、その根幹にあるものは地域の発展がFFGの発展に繋がっていくという志です。銀行として当然に金融面でのサポートはしてまいります。これからは非金融の分野でいかにしてサポートしていくかが大切だと思います。今回のような事業者様同士の紹介であるビジネスマッチングを銀行として今後増やし、新たな価値の創造、「あなたのいちばんに。」というブランドスローガンの実現、そして、サイバーレコード様のような志を同じくするパートナーと地域を元気づける活動にこれからも邁進していきたいと思っています。



西海クリエイティブカンパニー会社外観



記者会見の様子



サイバーレコード会社外観



## 十八親和銀行 ソリューション営業部

執行役員 下田 部長

今回の提携を機に西海クリエイティブカンパニー様の取り組みがさらに大きくなり、地元長崎を元気づける会社としての存在感が今まで以上に大きくなることは、当行としても非常に嬉しく思います。

西海クリエイティブカンパニー様と当行は会社設立からのお付き合いで、お互いがとても重要なビジネスパートナーとして、共に地域の課題解決に向けて歩んでおります。そのような関係性のなかで、長崎県全体の事業者と取引を持つ当行のネットワークは、今回のふるさと納税事業でも活かしていけるのではないかと考えております。ふるさと納税事業は、地元事業者の産品がないとはじまりません。西海クリエイティブカンパニー様は様々な事業者へ訪問し、特徴ある産品を探していきませんが、そこに当行の取引先を紹介することにより、産品発掘をより効率的でスピーディーに行うことができます。当行としても今回のマッチングだけにとどまらず、これからも出来る限りのサポートを行いたいと考えています。

そして、この提携は、西海クリエイティブカンパニー様が培ってきた

地元事業者とのネットワーク、特徴ある産品の発掘力、新商品開発力に、サイバーレコード様が培ってきたふるさと納税事業のノウハウを組み合わせることで、今まで以上に事業者、自治体支援ができるものとなっています。しかし、これは一つのきっかけに過ぎません。今後、ふるさと納税で売り上げた顧客層の年齢、地域、性別など、どこの誰が購入しているのかがわかれば、事業者がその情報をもとに百貨店などのリアル店舗と、その顧客層向けの販売を始め、より大きな売り上げに繋げることができると思います。結果として、自治体への納税にも繋がりますので、この「ふるさと納税からリアル納税へ」と繋がる仕組みによって、長崎の経済規模拡大の実現にも期待が持てると思います。

今回のように、銀行は金融面だけではなく、非金融面での支援も求められています。当行はこれからも、情報という名のネットワークを最大限に活かし、事業のパートナー探し、取引先紹介などのサポートを行うことで、売り上げ増加、事業規模拡大などへ繋げ、長崎の発展に全力を注いでまいります。

FFGではブランドスローガンである「あなたのいちばんに。」を  
実践するために、お取引先様の販路拡大支援、新たな事業価値  
創造、IT化支援など様々なお悩みの解決を図ってまいります。