

七十七ニュービジネス助成金受賞

第26回(2023年度)

企業
インタビュー

Interview

株式会社ジーバー

代表取締役 永野 健太 氏



会社概要

住 所：仙台市太白区長町3丁目3-9

設 立：2023年

資 本 金：2百万円

事業内容：飲食業およびシニア人材活用事業

従業員数：4名

電 話：080(3333)4922

U R L：<https://gbfood.gbaaa.jp/>

※当社は2023年12月に、株式会社HIYAKU-SHAから社名を変更しました。

地元のシニア世代が「食」を通じて多世代に美味しい健康を届ける「ジーバーFOOD」を展開、シニアの活躍の場を提供し地域社会の活性化に貢献する

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、株式会社ジーバー（受賞時は株式会社HIYAKU-SHA）を訪ねました。当社はシニア人材を活用して弁当を製造し、オフィス街へ配達する「ジーバーFOOD」を運営しています。地元（地場）のジーちゃん、バーちゃん（ジーバー）の活躍する場を提供し、食を通じてオフィス街で働く現役世代に美味しい健康を届けています。厨房スタッフは平均年齢70歳のシニア人材であり、シニアの雇用を創出するとともに、シニアだからこそ知っている郷土料理や地元食材を活用しています。当社の永野社長に、今日に至るまでの経緯や事業内容等についてお伺いしました。

——七十七ニュービジネス助成金を受賞されたご感想をお願いします。

七十七ニュービジネス助成金を受賞して、事業を進めるうえでプラスになったなと感じることが2つあります。1つ目は、助成金の審査を受けるために、資料を作ったり、申請書に当社が行っていることを言葉で表すことによって、頭の中がすごく整理され、自分が思っていることを社外の方々にちゃんと伝えることができるようになったことです。

2つ目は、七十七の冠がある助成金に表彰してもらったことで、信頼度や世の中の一般的な認知度が上がったことです。また、初めて会った方でも「こういうのに助成されているんです。」というだけで、「ちゃんとしているところなんだな。」と思ってもらえることもプラスになっています。

シニアの活躍する場を創出

——御社の事業内容について教えてください。

当社は、ジーバーFOODという事業を行っています。「ジーバー」とは、ジーちゃん、バーちゃんと地元（地場）の2つの言葉を掛け合わせた意味です。ジーちゃん、バーちゃんが地元の食材を活用して作った料理で、地域の人たちの心も体も幸せにするような美味しい食（FOOD）を提供しようという事業になっています。

私は以前から、働く現役世代の不健康な食生活が社会問題になっていることに着目していました。そこで、ジーちゃん、バーちゃんの手料理を働く人たちに食べてもらうことで、地域の食生活を健康的に変え、結果的に地域全体が元気になるのではないかと考えました。これにより、ジーちゃん、バーちゃんもやりがいが生れて元気になります。働いている人たちが元気になるれば会社も元気になり、地元企業が元気になれば地域も元気になります。どんどん元気な人が増えるまちづくりをしたいという思いから生まれた事業がジーバーFOODです。



ジーバースタッフ達

——会社設立に至るまでの経緯についてお聞かせください。

このジーバーFOODという事業の話がでたのは2021年の年末になります。そこから、実際に始まったのが2022年の11月で、約1年間の準備期間を経て、株式会社ユカリエとMIKAWAYA21株式会社の共同事業としてスタートしました。

株式会社ユカリエは、私がもともと本業として

行っていた不動産会社で、MIKAWAYA21株式会社は、「まごころサポート」というシニアの暮らしのお手伝いをしているソーシャルフランチャイズの会社です。私は、「地元の企業として地域の人たちにもっと豊かな生活やライフスタイルを提供したい。」という思いで事業を行っていて、この「まごころサポート」の加盟店にもなっていました。

当時、MIKAWAYA21は、200店舗以上ある加盟店から毎日集まってきたシニアの本音を見て、まごころサポートでこれまでできなかったものを作ろうとしていました。まごころサポートとは、シニアが困っていること、つまりマイナスに思っていることをゼロにするというサービスです。例えば、ゴミ出しができなくて困っている人に対して、普通のことができるようになるお手伝いをしています。そのため、困っていない人により豊かな生活を提供することはできませんでした。では、困っていない人とは誰かという、アクティブシニアと呼ばれる層の人たちです。こういった人たちがそのパワーを活かす場所は、今の世の中に環境としてほとんどありません。だからこそ「そういった環境を一緒に作ろう。」と私に言ってくれたのが、MIKAWAYA21株式会社の青木社長でした。そのときちょうど私が携わっていた不動産の大家さんが長町商店街の会長で、「地元のためになる事業をしてもらうためにこの場所を貸したいんだ。」という熱い想いを聞かされていたので、「僕がMIKAWAYA21と一緒にやろうと思っているジーバーFOODという事業のためにここを利用させてください。」と言ってこの場所で事業が始まりました。

この事業をやってきて、多くのメディアで取材されたり、色々なところで講演会を頼まれたりして、時代背景にとってもマッチしているなと感じています。また、とても共感を生む事業でもありません。私がただ「お弁当屋を始めました。」と言っても、「それはただ金稼ぎしたいだけでしょ。」と言われるかもしれません。しかしこのジーバーFOODのコンセプトと、「こうやって地域の人が地域に価値を生むんだ。」と説明すると、無償でお弁当の販売場所を提供してくれたり、会社のミーティングで必ず頼んでくれたりと、応援して下さる方やコラボして下さる方がたくさん手を挙げてくれます。例

例えば、藤崎さんは「催事をしないか。」と話をくさり、プレリリースの日にテレビ取材が来るように協力してくださりました。最初は「地域のために」という思いで始めた事業でしたが、「これは全国まで広げて、日本の高齢社会がより豊かになるモデル事業にしなければいけないな。」と思い、ユカリエの一事業としてやるのではなく、新規法人としてMIKAWAYA21株式会社と共同出資で、株式会社ジーパー（設立時は株式会社HIYAKU-SHA）を設立しました。



実際に販売している様子

——社名に込められた思いについて教えてください。

分かりやすさにこだわりました。以前は「人が100歳まで飛躍する社会を作ろう。」という思いで、株式会社HIYAKU-SHAとしていました。しかし、「HIYAKU-SHA」と「ジーパーFOOD」があまり結びつかないため分かりにくいと言われました。そのため、認知が広がりやすいように、社名を変更しました。

さらに、社名にFOODを付けなかったのは、当社の意思表示です。今行っている事業はジーパーFOODですが、これからジーパー〇〇という事業を増やしていこうと考えています。65歳になると定年退職するというのが、世の中の一般的な固定観念としてあります。ですが、「65歳からでも無理なく、好きなことを活かしながら働ける方が、絶対に豊かになる人は増えるでしょ。」というのが当社の一意見です。だからこそ、それを拡大していくため

に、今は種まき活動として、色々な人に会って話したりしています。この事業を展開することで、受け皿が広がり、活躍できるシニアが増えることにも繋がると考え、社名を「ジーパー」にしました。

ジーパー FOOD

ジーパーちゃん、パーちゃんが届ける元気

当社ロゴマーク

——御社はどのような理念に基づいて事業を行われていますか。

「シニアのパワーで日本社会の笑顔を増やす。」ということを掲げています。高齢社会というと、なぜか皆さん暗い社会をイメージされると思います。シニアが増える＝暗いとなると、この国の未来は暗いと言われているようなものです。しかしシニアが増えたら日本の笑顔が増えるんですと言われれば、ネガティブな印象ではなくなると思います。元気なシニアが増えたら、若者もチャレンジしやすくなるし、安心して子育てができる社会になるかもしれません。だからこそ、シニアがたくさん活躍して生き生きすることで、社会全体も明るくなっていくという理想像を描きながら、「そこに一日でも早くたどり着くんだ。」という思いでやっています。

また、「世界が羨む高齢社会を目指す。」ということも掲げています。日本は超高齢社会と言われ世界でもトップを走っています。そんな日本がどんな高齢社会になるのか、世界が注目しています。「日本みたいな高齢社会ができたらいいいよね。」と世界に言わせるぐらいのモデルを作れば、日本から輸出していけるパッケージ商品となるかもしれません。そのため当社は「世界に胸を張って、こういう高齢社会は幸せだと言える高齢社会を作ろう。」というビジョンを持っています。

「行動力」と「新しい視点」

——御社の強みは何とお考えですか。

当社の強みは、実際に「ジーバーFOOD」という事業を立ち上げて1年以上経つということです。何かやりたいことの構想があったとしても、実際に行動に移すのは簡単なことではありません。「その事業が良いのは分かるけど、大変そうだからやらない。」とみんなが思うことに「行動」を起こし、そこから得られた経験・ノウハウが一番の強みだと思います。

また、視点の違いも強みとしてあります。今の世の中は、シニア＝支えなければいけない、介護しなければいけないと思っている方がほとんどです。よく、現役世代が何人でシニア（65歳以上）1人を支えられるのかという図を目にするとと思います。64歳は現役世代に含まれて、65歳はたった1歳違うだけで支えられるシニア側に入るということに、私は違和感を抱いていました。65歳でもまだ現役で働きたい人もたくさんいますし、新しいチャレンジをしている人もたくさんいます。なので、その1歳の差で線引きして支えられる側としてしまうのではなく、シニアだからこそ活かせる強みをちゃんと引き出そうと考えています。この視点の違いが当社の強みだと言えるでしょう。

——なぜシニアに着目しているのですか。

そのきっかけは私が24歳からの1年間フリーターを経験したことにあります。私は大学までやっていた野球を続けるために前職を辞め、野球浪人しました。プロ野球選手になりたいくて、1年間毎日野球の練習ばかりして、トライアウトを受けたものの、残念な結果に終わりました。その頃は、とても貧しい生活を送っていましたが、野球の夢を追いかけることができ本当に楽しかった、幸せだったという記憶しかありません。このことから、自分のやりたいことをやりきったり、自分の思いにまっすぐ走り切ったりすることを若いうちに経験しておいたほうが人生は豊かになるなと感じました。そのため、若者がどんどんチャレンジしていけるような社会になって欲しいと思っています。

そう思った時、ニュースで「高齢社会」「社会保障費のひっ迫」とみると、「若者のチャレンジはどんどんできない環境になるのではないか。」と不安になりました。自分の子供に親の介護費がかかるから夢を諦めてくれとは言いたくありません。それでは、どうしたらいいのか考えたとき、「元気なジーちゃん、バーちゃんが増えれば全部解決するんだ。」と思いつきました。65歳になっても元気な人たちが増えれば、社会に役立つことができます。お金も稼げます。お金を稼げればお金を使って経済循環にも繋がります。そのために、シニアの活躍する場を作ろうと決めました。これは、夢を追い続けたあの頃の経験がなければ思えなかったことでした。



調理中の厨房の様子

——シニア人材活用事業を行うにあたり心掛けていることはありますか。

シニアの方をシニア扱いしないことと、本事業において求めていることの明文化を行うこと、シニアを一括りにしないことです。私たちは小さい頃から「(電車などで)おじいちゃん、おばあちゃんには席を譲りましょう。」という教育を受けてきました。当然人に優しくするのは良いことですが、やってあげすぎてしまう傾向にあります。「これはシニアにはできないよね。」「手伝ってあげなければいけないよね。」と決めつけるのではなく、シニアにも自発的にやってもらう機会を与えることでその人たちの成長や可能性の幅を広げることに繋がります。

前までは当社もメニュー等を全て若手社員で決め

て、作るだけジューちゃん、バーちゃんにお任せしてました。しかしそれは、ジューちゃん、バーちゃんの不満に繋がっていたのです。「つまらない。」「やりがいがない。」など言われて、「そもそも僕は何がしたかったんだっけ?」と考え直しました。そして従業員の皆さんを集めて「これからはもっと皆さんを頼るのでよろしくお願いします。私が考えたことをやってもらうのではなく、皆さん自身で考えてどうやったら人に喜んでもらえるお弁当になるかぜひ提案してください。」と伝えました。今では、毎週水曜日に、みんなでお茶を飲みながらメニュー等の意見を出し合うおしゃべり会を開催して、シニアの方から積極的に意見を提案してもらっています。皆さんを頼るといふスタイルに切り替えたのは当社の大きな転換になりました。

また、何をやる人たちが集まっている場なのかということの明文化は時間をかけてやりました。それがジューバーFOODの合言葉、「てまひま」です。「て」手間暇かけて作ったお料理を、「ま」真心込めて作りましょう。「ひ」他人事（ひとごと）ではなく自分事として、「ま」学び続けて美味しくしましょう。と、という意味が込められています。楽をするためにお惣菜をスーパー等で買って来たり、短時間でできるお弁当作りを目指したりするのは当社の事業と方向性が異なります。真心を込めて、本当に食べる人の気持ちになってお弁当を作るのが当社の事業です。ただジューちゃん、バーちゃんを集めて事業ができればいいというのは違うと思ったので、しっかりと決めました。

さらに、シニアと言っても色々な価値観を持った人がたくさんいます。当然私たちよりも長い人生を歩んでおり、それだけ色々な経験をして、多様性の幅は広がっていると考えています。それなのにシニアを一括りに語るのは大きな間違いです。だからこそ、私たちの場所は「こういうシニアが活躍できる場所にしよう。」「こういうシニアがコミュニティーを育める社会にしよう。」ということに共感する人たちの集まりであることを示すことが大事だということに気付きました。



おしゃべり会の様子

——今後の市場の展望についてお考えをお聞かせください。

ジューバーFOODを全国各地に増やして「最近ジューバーFOODってすごく増えたよね。」と一般の人たちが思うように展開していきたいです。ただし、体制もなく広げてはすぐにつぶれてしまうので、行政とのタイアップも考えたいです。今年中に県内市町村と取り組みモデルを作り上げたいと考えています。このパッケージモデルを成功させて、全国に展開することで、食事と言ったらジューバーFOODと言われるくらいにしていきたいなという思いです。そこには地元の生産者とのネットワークが必要なので、今は当社スタッフがすごく頑張って作っています。そういう地元経済は地元で回すことをしっかりやりきるモデルを考えています。

また先ほども言ったように、ジューちゃん、バーちゃんのをより活かせるようなジューバー〇〇のバリエーションを増やしていこうと思っています。でも何千万人に迫る勢いのシニアに対応するためにはそれだけでは足りません。ワクワクして働けるということをどんどん後押しすることは続けていきたいと考えていて、それが結果としてジューバー〇〇だったら嬉しいです。

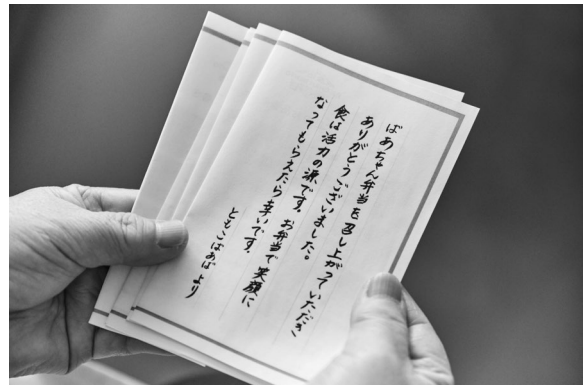
さらに、地域貢献とは自分の行っている事業によって地域が良くなったと周りが評価してくれて初めて言えると思っています。「三方よし」という言葉は皆さんよく耳にするでしょう。売り手よし、買い手よし、世間よしという状態が一番儲かる、持続可能な事業の在り方です。私は地元企業の行う地域貢献とはそういうことだと思っているので、そういった事業展開を考えています。

価値のある仕事をするために

——会社経営で大切だと思うことについて教えてください。

事業を行うからには世の中にプラスの影響を与えてはいけないと考えています。それは私がコロナ禍でとても感じたことです。私がもともと行っていた株式会社ユカリ工は創業5年を迎えた年にコロナが流行し始めました。結果的には不動産業界は何も影響がありませんでしたが、緊急事態宣言が出た最初の1週間はとても不安でした。「近い将来にこの会社はつぶれてしまうのではないか。」と考えたとき、「この会社が潰れた時悲しんでくれる人はいるのだろうか。」と疑問に思いました。不動産会社は世の中にたくさんあって、どの会社で土地を買っても土地は土地です。だからこそ地域の人たちから「あの会社が無くなったら困るよ。」と言われるような会社でなくてはならないと感じました。そこが意義のある仕事にしたいという思いが変わったきっかけです。私たちが身を粉にして働いて、人生の大事な時間を費やした結果、社会にとってプラスの影響が出るようにしなければいけないと思っています。だからこそ、自分の報酬がいくら上がるかよりも、社会にどれだけのインパクトを与えられるかを重視しています。

また当社もシニアの受け皿を作りながらしっかりと事業として黒字化するという事は、消費者の方に商品として評価されたり、お金を払う価値があると思って頂いたりしないといけません。どうやってその価値を伝えたり、作り上げたりできるチームや組織、オペレーション、マネジメントをすることは必要なことだと考えています。一番ダメなのは「おじいちゃん、おばあちゃんでもできるよ。」ということです。「あなたにこそ価値がある。」という仕事でないと人はワクワクしないと思います。それを当社が価値としてしっかりと作り出さなければいけないと感じています。例えば、お弁当にお手紙を添えたりするとき、バーちゃんたちの趣のある字で「いつも仕事お疲れ様。明日も頑張ってくださいね。」と書かれていると少し感動すると思います。それはやっぱり彼女たちの人生経験の豊かさゆえの価値です。そこをしっかりと価値として提供することが私たちの一番やらなければいけないことです。



お弁当に添える手書きのお手紙

——これから会社の経営を担う方へアドバイスがございましたらお聞かせください

私は先日素晴らしい起業家の方の話を聞いて、大変感銘を受けました。「頭がちぎれるほど考えて、足が棒になるほど動かないと自分の作りたいビジョンは達成できないよ。」という言葉です。それを聞いて、自分ができていたか考えた時、「(考えることも動くことも) まだまだできるな。」と思っている時点で全然できていないなと思いました。その方は、「実現の方程式があって、実現 = 思考 × 行動だよ。」とも言っていました。やりたい世界観を実現するためには、思考 × 行動でどちらかがゼロになったら実現もできないという意味です。考えないで行動ばかりの人も、考えてばかりで行動しない人も結果は実現しません。だからこそどちらもやらなくてはいけなくて、私は今とても考えて、たくさん動くことの大切さを教えてもらって、実行に移しているところです。



永野社長

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(2024.2.2取材)