

# 福島から翔く

## ～新春 起業家メッセージ～

本日は、福島県ご出身で上場を果たされたお二人の起業家にお越しいただき、創業時の想いや、上場までのプロセス、経営にまつわるエピソードについてお話しを伺います。

株式会社セキュア  
代表取締役社長

**谷口辰成**



たにぐち たつなり氏

株式会社セキュア（情報・通信業）  
2021年12月27日（月）上場  
東京証券取引所グロース市場

2002年10月有限会社セキュア（現株式会社セキュア）を設立。代表取締役役に就任。設立当初はホームセキュリティ製品の開発を行い、2006年にドアロック「セフィリオ」で経済産業大臣賞を受賞。2010年ホームセキュリティ事業から、企業向けセキュリティ事業へ転換。

株式会社 CS-C  
代表取締役社長

**梶原 健**



すぎのはら たけし氏

株式会社CS-C（サービス業）  
2021年12月24日（金）上場  
東京証券取引所グロース市場

1976年生まれ。大手コンサルティングファームで食をメインとしたコンサルティングに従事し、上場外食企業を主要クライアントに活動。誰がやっても同じ成果を出せるスキームを開発。

一般財団法人  
とうほう地域総合研究所  
理事長

**矢吹光一** 司会



やぶき こういち

## 1. お二人の生い立ちから創業まで

谷口●生まれた病院は相馬市ですが、郡山の方八町で育ちました。当時は、地域のコミュニティがしっかりしていて隣近所との付き合いも濃密で、家の鍵も開けっ放しでお互い勝手に自宅を行き来するような雰囲気でした。地域や町全体で育ててもらったような感じです。中学生くらいまでは叔父が医者だったこともあり、お医者さんに憧れていましたが、高校生くらいからテレビの討論番組にソフトバンクの孫さんが出ていて志や未来についてわくわく語っているのを見て、夢の対象がお医者さんから起業家になりました。私の父も経営者でいつも厳しいことを言っていました。志高く、その影響も大いにありました。

父からはお前はお前でやれと言われ、自由にさせてくれました。また、母からは私が少し安泰なところというかコンフォートゾーンにいと、安住せず上を目指せとかチャレンジするよう勧められました。今思えば、常にチャレンジして何かやっていくような精神が生まれたのでしょうか。親の狙い通りに生かされているような感じです。

矢吹●お母さんの影響って大きいですね。

梶原●僕は原町市（現：南相馬市）の生まれで、生まれも育ちも原町市です。祖父が原町高校の校長だったので高校は何となく原町高校へ行きました。今の谷口社長の話でいうと、うちの場合は逆で、父は会社員で三光汽船(株)から東京電力の関連会社に転職して長年勤務していました。取引先が東京電力で安定しているというか、どちらからという幼少時から公務員になれとか安定した職場がいいぞと言われてましたね。安定を求める家庭環境で育ってきたかなと思います。

矢吹●起業に至るまでのプロセスというか、起業しようと思われたきっかけをお聞かせください。

谷口●大学受験に失敗して、東京で浪人していたのですが、東京が楽しすぎて3年間遊び惚けていました。

21歳になり大学生が就職活動を始めるころ、起業する前に働いてみないとわからないと思い、バイト雑誌を頼りに就職活動しました。面接後、即採用で、毎日、朝から晩までテレアポか飛び込み営業をずっとやるような仕事を2年弱くらい続けました。そこは、新入りが半年で辞めてローテーションするような会社で、1年半経った頃に新規事業を立ち上げる部署に異動になり、Web系のビジネスをやろうとしましたが、結局同じ営業スタイルだったので、チーム全員が辞めることになり、私も潮時と思って転職しました。

次に入った会社は外資系の日本法人で、支社であっても現地法人であっても立ち上げは勉強になるかなと思い1年半くらい働きました。

丁度そのころ憧れていた孫正義さんが20歳代で会社を興していたので、自分も20歳代で会社を興そうと決めていました。何をやるかと考えていた事業プランが数十個くらいあり、その中から①事業そのものに社会性があり、②テクノロジーの先端に触れられる領域で、③トップになれる事業を狙っていきたくて思いましたが、既にWeb系サービスでは、楽天さんやサイバーエージェントさんが上場して数百億円を調達していたので、そこに飛び込んでも難しい。

セキュリティビジネスはセコムさんが1960年代に機械警備を発明してからイノベーションが起きていない領域で、監視カメラも丁度2000年くらいからデジタル化が徐々に進み始めたところだったので、テクノロジーの要素が変わるとプレイヤーが持つケイパビリティが変わるというかチャンスがあると思い、これをターゲットにして会社を興そうと思いました。





オフィス

矢吹●そのとき、そのビジネスを自分でゲームチェンジャーというかパラダイムシフトを起こそうと思って、起業する前にその領域に行こうと決められたのですね。

谷口●そうですね、それで社名をセキュアという名前にして、最初に監視カメラをやろうとしたのですが、当時セキュリティを発注する企業は大企業の重要な施設か銀行さんぐらいしかなくて、全く相手にされず同業他社からセキュリティの

工事を請け負っていました。

丁度、2002年頃はメガバンクができる前で銀行の統廃合が進んだ頃で、関連するセキュリティの工事や、金庫室や貸金庫室の移設に伴う特殊工事があり、夜間や土日に入ったりして仕事を覚えさせていただきました。

矢吹●皆さん、色んな転換点があると思うのですが、相原社長はいかがですか。

相原●自分は何が何でも起業したいというモードに入るのが遅く、経営者になりたいかと言うとそこまでじゃなく、雇われ社長と並列ぐらいの感覚でした。

大学のイベントサークルで、何か商売って楽しいなって感覚を初めて感じて、自分で商売をやるのもありかなと思いましたが、それ以降もそこに強い思いがあったかというところでもなく、自分の中で一番手じゃない、要はトップじゃないのだろうと思っていました。例えば、部活でも副キャプテン歴が長く、仕事でもナンバーワンを支える2番手がしつかりはまる時が多くて、性格診断テストでも特徴が無く尖ってない性格で最高の2番手投手という結果が出たくらいです。

30歳になった時、原町の実家に帰る度に駅前商店街のシャッターが増えてくるのを見て、何かものすごく「これはまずいな」と問題意識を感じた瞬間があって、何とかしたいなと思いました。結局、今の事業に行き着いた訳ですが、お店が活性化しないと街がどんどん衰退するだろうと感じ、お店を支援する仕事をしようと思いました。そういう仕事ができる会社があったら転職していましたが、なかったので自分でやろうかという発想でした。

32歳で起業しようと思いましたが、タイミング悪く前職の引継ぎで1年半くらい伸びて、その後震災もあり2011年10月に起業しました。

## 2. IPO を目指し上場に向けた組織づくり

矢吹●その後お二人とも IPO（株式上場）されましたが、元々 IPO を目指していたのですか。

谷口●僕はそうですね、一度こけてピボットしてからですね。その時には出資していただいていたので、お金を入ってもらうときに IPO しますと宣言したので、もう絶対引かない覚悟でした。

矢吹● IPO ってやろうと思ってできるものじゃなく、株主さんやマーケットに対してしっかり向き合い、自分たちがパイオニアになっている訳で、そこに至るご苦労や思いをお聞かせください。

相原●ガチっと固まったのは、起業して5年ぐらい経った2016年ですね。それまで経営陣の中で一部意見が割れていました。当時上場会社に勤務



展示会出展時のブース

経験のある幹部職が多く、各人が良い面と悪い面を両方見ていたので、意見が割れましたね。

矢吹●上場は相当準備してもタイミングとか色んなことがある訳で、これを乗り越えて社員の方も含めてどんな気持ちで上場に向き合ってきましたか。

谷口●僕の場合は、勘違いというか、もう絶対にそうになっている姿みたいなものをずっと思い描いていて、自分の未来に対してだけは諦めないとか裏切らないと思っていました。

2010年の終わりから今のビジネスに転換し、2015年に外部の人材を入れて最初のチャレンジをしましたが、失敗して体制崩壊しました。2016年の終わりごろからもう一回リセットし、3年で準備して2019年からリスタートしました。そのときは社内の生え抜きのメンバーで経営チームを作って取り組みましたが、2010年から2021年までの約10年間はずっとIPOを意識してやってきました。選択肢がそれしかないというか、諦めるなんてことはイコール会社を畳むみたいな感じで、思いもよらなかったですね。

矢吹●外部から色んな人を入れてやろうと思ったらうまくいかなかったというお話ですが、外部の方のどこが良くてどこが悪かったのでしょうか。

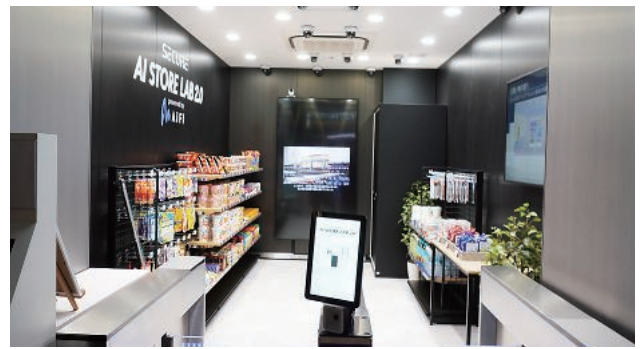
谷口●専門性とかスキルはすごい皆さんだったと思いますが、経営がチームになれてなかったと思っています。僕と役員の関係は良くても役員同士の横の信頼関係が無いと乗り越えられない部分がありますし、IPOに絡む利害調整も複雑で、直前期、申請期に進むとさらに負荷がかかってくるので、そこを乗り越えていくだけの信頼関係を作れなかったという反省ですね。外部から人を入れても信頼関係ができればうまくいくと思います。

矢吹●梶原さんはどういう気持ちでIPOに向き合い合意形成されたのですか。

梶原●社内で今の経営陣を第1世代と呼んでいます。今の会社を長く成長させようとする、第2世代、第3世代にバトンタッチする必要があり、このためにはパブリックになるべきと。プライベートカンパニーでは、どうしてもオーナー色とか不正や妥協が生まれやすいし、長期的に第2世代、第3世代に継承するのは無理だと考えると、上場がマストだという結論になりました。他にも例えば採用しやすくなるとか資金調達できるとか、諸々ありますが、色々面倒な手続きを経ても大人の会社になろうと皆に話して合意を得ました。



FaceTracker／独自の顔認証技術により、監視カメラ映像に映った人物を瞬時に特定し、認証結果を通知することができるシステムです。



SECURE AI STORE LAB 2.0

矢吹●なるほど、今おっしゃったパブリックであることは、会社として非常に大きな要素で一つの完成形と思うのですが、他方、上場した後で見えてきた良かった点や社内が変わった点がありますか。

谷口●上場してからは、我々の思っている以上に、お客様から特に大手企業さんからの信頼が高まったと思います。これまで契約できなかったボリューム案件が来るようになり、色々な企業のトップや経営者層ときちっと話ができるようになり、人間の幅が広がった感じです。



監視カメラシステム

ノウハウだったりナレッジや関係性だったりという非財務面なんですね。

谷口●そうですね。昔は結婚するので辞めますと言った男の子がいました。結婚するので安定した会社に行きますと。

最近はそういうイベントではなく、産休に入っていた社員が引っ越すため、やむを得ず辞めることになり「本当は辞めたくなかった」と言ってくれたことが、何かすごく嬉しかったですね。

### 3. 上場した中で見えてきたこと

矢吹●それは、上場したことによって色々な関係性が変化して、会社全体が変わってきたのでしょうか。

谷口●そうですね、やっぱり上場したことで何かちょっと自信が持てたところがあると思います。経営陣は上場できると思っていても、社員は半信半疑だったと思います。それが、いざ上場してみたら、できるんだという気持ちになり、上場した会社にいるということで、自分自身の市場価値が高まることを彼らも実感したのだらうと思います。

矢吹●我々はどうしても外形的に見たくなるのですが、それって結果だから、そこに至るまでの一番大事なプロセス、そこを分解できないと多分次の変革はできないと思うのですが。

梶原●そうですね、今の話に絡めて言うと、やっぱり安心感なのかなと思います。分かり易い変化でいうと、10年位前から毎年新卒採用をしているのですが、10年位前は内定者の親から大体反対されていました。何で反対するかというと、要は将来が見えない会社に大事な子供を預けられないという理由で、それはそうですよねと。当時僕は内定者の親御さんからオーダーがあれば、家庭訪問していました。家にお邪魔して、弊社はこういう会社です、こういうビジョンで頑張っていますというメッセージを、僕から直接、毎年やっていました。その後会社が成長する過程で、家庭訪問のオーダーが無くなった時があって、そこからは希望者に集合形式のリモートでお話する形にしました。それも上場後はもう参加者ゼロになりまして、結構分かり易い変化だと思います。

### 4. 福島への起業家へのメッセージ

矢吹●福島への起業家に対して応援するような言葉があれば、メッセージをいただきたいのですが。

谷口●上場は、本当にトップがどれだけ強い思いを持つか、情熱を持てるかということと、信頼できる経営チームがいるかということが大切なことだと思っています、あとはタイミングですかね。福

採用面でも圧倒的に変わってきたと感じますし、社員も喜んでくれています。

従業員の報酬体系も株式を活用した制度設計ができるので、会社の成長と自分の生活がリンクする部分があるという手応えを感じています。

矢吹●最近人的資本経営と言われますけど、やっぱり従業員の方々、そこが一番根幹になると思います。銀行員はバランスシートからものを見たいのですが、実は、その会社を構成する物の多くはバランスシートに表現されていない人材や



C-mo/ローカルビジネスに特化した SaaS 型  
統合マーケティングツール

島にいと遠すぎて、自分のところではできないみたいに思いがちですけど、実はそんなことはなくて本当に目指していけば絶対に実現できると思うので、可能性を捨てずに志を高く持っていたらと思います。

矢吹●梶原さんはいかがですか。

梶原●色々な側面があると思いますが、コミュニティとか仲間がどれだけいるかということは、すごく大事ななと思います。起業家でも成し得たいことがうまく進む人はそうはなくて、同じ目線の経営者が頑張っているから自分も刺激をもらえるとか。もしくは、同業であればやり方を学べるとか、そういう人の輪みたいなのところってすごく大事ななと思うのですよ。別にそれは福島だけの輪じゃなくて、情報を取りに行くために例えば東京の輪を作っても全然いいわけです。例えば東京の僕らのような人間が、その輪の中に入って何か情報を提供することも勿論ありですし、そういう環境を作るのは一人じゃ無理なので、そういうところで何かお役に立てるんじゃないかなと思います。



CS-C/ミーティング

## 5. これはもう最悪だという逆境について

矢吹●少し順番が逆になりましたが、これはもう最悪だという逆境で、大変なピンチだったという話をお願いします。

谷口●丁度2008年に、今と違ってホームセキュリティのプロダクトを開発しまして、手元資金と借入金で何とかやりくりして、1号機ができて2号機が経済産業大臣賞を受賞しました。それで家電量販店やホームセンターさん全国500店舗ぐらいで取り扱ってもらえるようになり、ようやくこれから回収だというタイミングで「自分がこれに関する特許を持っているからお金を払え」という手紙が届きました。1号機を発注した工場の一社員が特許を取得していて当社を訴えたのです。1号機は品質が悪くて、2号機から別の工場にスパッと切り替えたのですが、これが問題になりました。販売先にも手紙を送られたので、翌日から全店舗でその商品が全部撤去され、売上が前月比90%ダウンみたいな状況になりました。それでも戦おうとしたのですが、弁護士に呼ばれて「君の気持はわかるけど、これから裁判をやると少なくとも2年かかる。この間の経済的ダメージを考えたら、ここで和解金を払って決着した方がいい」と説得されて泣く泣く決着しました。半年後、もう一回売ろうとしましたが、もうお店の人達も売る気が無くて結局売上は戻りませんでした。リーマンショックもあり、事業もないしお金もない厳しい状態が2年ぐらい続いて今思えばよく持ちこたえましたね。



entrance

矢吹●その過程で組織として強くなったことはありますか。

谷口●組織はその頃だいぶ人が辞めていきましたが、残ってくれたメンバーが6人ぐらいいて今でもやっぱり要になって頑張ってくれています。そういう局面を一緒に乗り越えたみたいなのところは絆として強いかな。



CS-C/お打合せ

矢吹●梶原さんはどうですか。

梶原●コロナですね。2020年の4月に緊急事態宣言が出た時点で、売上の95%が飲食店舗向けソリューションの売上でした。あの頃って飲食店舗は休業するか閉店するかで、まともな状態で営業できているお店はなく、当社も売上が7割ダウンしました。赤字が単月で8千万円ぐらいですかね。2019年までは割と順調に成長していたのですが、2020年にダウンと落ちて下手したら

年末までもたないと思って、緊急で自分の報酬も半分に落としましたが、タイミング悪く当時2番目の大口クライアントがコロナ関連で倒産し、その会社に対して何千万円の貸倒れが発生しました。あとは丁度その年は初めて新卒を大量採用した年で4月に30人が入社しましてね。

これを契機に、従来のグルメ系レストランや飲食店舗向けのサービスを一旦止めて、コロナの影響が比較的軽かった美容業界に狙いを定めて、急遽システム開発を半年間ぐらい突貫で作って、リソースや人も配置しました。美容業界についてもわからなかったので勉強会を開き社内でインプットして、それで年末にはコロナ前の利益水準に戻したんです。

結果、当初2020年9月上場予定でしたが、それはさすがにできなくなりました。業績というより社内のいわゆる内部統制がガタガタになったのが理由です。当時、緊急事態宣言等の影響で飲食店の閉店や休業が頻繁にあり、一回立てた売上を取消す処理が立て続けに発生したので、決算を修正することになった訳です。そこから業績を戻して2021年を迎えたのですが、大量離職が起きました。なぜかという、一つは飲食店舗が好きで入ってきた社員が多かったことで、美容担当となることに納得できなかったこと、赤字で会社の将来が不安になったこと、新しい事業を作るため負荷がかかって忙しくなったことですね。その時はかなり離職して、その後いろいろ改善を繰り返して、ようやく落ち着いたのが、コロナが起きてから1年半後ぐらいですかね。

矢吹●お二人の話は、自分たちが努力しても変えられないことを理由にすると解決できないという話で、自分たちがやれることとやれないことを見極めて、うまく変えていったイノベーションをやられたという非常に示唆的なお話だと思います。グローバルで見るともっといろんな転換点を迎え始めていて、今回のエネルギー問題とか非常に重要なのですが、簡単に変えられないとするならば、自分たちが力を合わせて立ち向かって何をどうしていくかですね。

せっかくのご縁を、是非福島の起業家や事業者に展開いただければと思いますので、よろしくお願ひします。



左から

株式会社 CS-C：梶原社長  
株式会社セキュア：谷口社長  
当研究所：矢吹理事長

## ●トップインタビューを終えて●

新年あけましておめでとうございます。

今回は、福島県に同じ年に生まれ、同じ年に上場し、東京で同志として活躍されている若き経営者お二人との鼎談である。

お二人は、ともにデジタルを活用した事業経営者の変革（イノベーション、トランスフォーメーション）を支援されている。時を同じくして出逢い、志を持って、さまざまな困難に直面しながらも、前に突き進むお二人とのお話は、とてもワクワク・ドキドキし、先の見えない不透明な時代にあつての羅針盤のようなものに思えた。上場を果たされてなお一層責任が重くなる中でも、凛として颯爽と生きておられる、その姿勢には頭が下がるとともに感動さえ覚えた。「本当に目指せばできる。可能性を捨てない。絶対あきらめない。仲間・人の和」など印象的な、共感できるワードがとても多かった。

今後、福島の若き起業家のために、様々な協力をしたいとお考えもお持ちで、当研究所が触媒となりお二人と地元起業家との化学反応を起こしてみたいと願う。どんな困難な中でも希望のある限り、必ず成長はできる。そのことをお二人の体験が証明している。まさに新年の冒頭にふさわしいお話を伺うことができた。お二人に心から感謝する次第である。

2024年は、大胆な経営変革の年になると考えている。当地福島の事業者を取り巻く環境は、東日本大震災、福島第一原子力発電所事故の影響に加え、コロナ禍、エネルギー・原材料価格の高騰、人材不足等により、厳しい状況が継続している。今、我々地域金融グループがなすべきことは、現場に伺い、本音で経営者と対話し、傾聴し、共感し、承認し、そして共創することにある。現地、現物、現実という三現主義を徹底し、ともに寄り添って伴走し、課題解決に向き合うことが求められている。そのためには、経営者の方々と共に壁打ちの出来る仕組みを構築しなければならないと考えている。地域にしっかりと根を下ろしている地域金融グループは、金融関連情報だけではなく、その地域における多様な人材、商材、情報、幅広い人脈、ネットワークといった無形資産、非財務資産を数多く知っている。つまり、地域における「ノウハウ」のみではなく「ノウフー」があり、自らが対応できないことでも、こうした資産を利活用することで、必要とされる支援を提供することができる。地域金融グループは、これまでも長期的なリレーションに基づいて、お取引先の事業変革、レジリエンス（回復力・強靭さ）構築を支援してきた。しかし、パンデミックや戦争などの影響で社会が、そしてビジネスが大きく変容、変革せざるを得ない状況になっている現在、より一層、伴走力、支援力、ネットワーク力を強化していく必要がある。そのような中、私どもは、地域の地域による地域のための専門家集団として『とうほう地域総合研究所専門家プラットフォーム』を2022年9月に設立した。これは、福島に由来のある、福島を愛する、福島を想う弁護士、公認会計士、税理士、中小企業診断士、社会保険労務士、経営コンサルタント、企業経営者などの専門家の方々に参画いただき、地元企業の皆様とともに考動する、まさに地域の「七人の侍」を目指している。地域全体に変革が求められている中、出来るか出来ないかではなく、地域のためにやるか、やらないか、自分事化し、一人称で語れる地域人材の育成が急務である。地域金融グループが真の地域貢献企業になるためには、組織的、継続的に人材育成に取り組まなければならない。我々は、その高みを目指している。

困難な状況ではあるが、不撓不屈の精神で格闘する事業者の方々を、自分事として、できる限り支援していくことが「我々の覚悟と矜持」であると確信している。

本年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。

(インタビュー 矢吹 光一)