

チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

平成30年6月7日（第63回）放送

当協会は、平成25年度より、FM GUNMAと共同制作番組を毎月1回放送しています。創業・起業の応援をメインテーマとし、群馬発の企業のトップインタビューを中心に構成しています。

プロローグ

こんにちは。ご案内役の奈良のりえです。夢への挑戦をテーマに企業トップへのインタビューなどをおよそ1時間にわたって放送している「チャレンジ・ザ・ドリーム」。今日のトップインタビューは、伊勢崎市に本社を置き墓石の販売などを手がけている株式会社ゴダイの多部田敬三社長、62歳です。多部田社長は、サラリーマンを経て31歳で起業、墓石の販売からスタートして、葬祭や建設部門へも事業を拡大し、前橋、高崎、太田などに合わせて7店舗を展開しています。多部田社長に挑戦の様子や成功のポイントなどを伺っていきます。番組後半は訪問インタビュー。指や耳、乳房など、体の一部を失った人のための人工ボディ「エピテーゼ」の制作で起業した甘楽町の女性を紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社 ゴダイ

多部田敬三 代表取締役

■保証協会からのお知らせ

「Gプライム保証」について

■チャレンジ企業紹介コーナー

エピテーゼ

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

株式会社 ゴダイ

多部田敬三 代表取締役

——株式会社ゴダイの多部田敬三社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただいています。どうぞよろしくお願いいたします。

多部田社長：よろしくお願いいたします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【起業までの経緯】

——多部田社長は太田市のご出身だそうですね。

多部田社長：はい、太田市の原宿という、少し北なんですけども、結婚するまではそちらに住んでおりました。

——将来社長になりたいという夢は小さいころあった

んですか。

多部田社長：実家がですね、織物業を行っていらっしゃるので、勤めるというよりも、自分で将来は仕事をしたいなという気持ちは強かったですね。

——お父さまが織物業を営んでいらした？

多部田社長：はい、そういうことですね。

——で、社長はご長男とかで継ぐ予定があったとか？

多部田社長：いや、次男で、全くその予定はなかったですね。

——でも、ご自身で何か独立して経営者としての道を歩もうというような、何となくイメージがあったんでしょうかね。

多部田社長：そうですね。

——高校時代というのは、どのような高校生活を送られていたんですか。

多部田社長：漠然とですね、自分は将来、営業の仕事が向いているだろうということで、まあ、そちらのほうの勉強をちょっとしておりました。

——そのころから結構好きなものがあったと聞いておりますけれども。

多部田社長：高校生のときはオートバイで、卒業するころは車にすごい興味を持っておりました。

——高校を卒業後は、どのような進路をたどりましたか。

多部田社長：専門学校という話もあったんですけども、どうしても車に乗りたいと。

——車に乗りたい。早く乗りたい（笑）。

多部田社長：そうですね。それで、車に乗るんだったら専門学校は行かないということで、もう迷わず車を選んだと。

——本当ですか（笑）。進路よりも車。

多部田社長：そうですね、進路より車だったですね。

——車だった多部田社長ですけども、では就職はどういったところに就職をされました？

多部田社長：ちょうどそのときは第一次オイルショックでしたので、景気がパッとしなかったんです。それなので、

医療品のメーカーの営業に就職しました。

——医療品というのは、マスクとか、包帯とか、そちらの医療のほうですね。

多部田社長：そうですね。はい。

——どのようなお仕事をされていたんですか。

多部田社長：基本的には薬屋さんとかですね、スーパーとか、そういったところを回っていました。

——そこでの出会いというのが、その後いろいろ社長の人生というのにかかわってきますか。

多部田社長：そうですね。間近でこう、実際に売っている姿とかですね、あとはこう、繁盛している店、ちょっと残念な店とか、いろいろそういったところを見させてもらいましたので、すごい勉強にはなりましたね。

——そして、起業する直前というのは、どのようなことをなさっていたんですか。

多部田社長：はい、今の仕事と同じような職種なんですけども、人との出会いが25歳のときにあったということですね。

——どのような出会いでしょう？

多部田社長：はい。その医療品メーカーの営業をしているときに、量販店の担当をしていたんですね。で、量販店の担当をしているときに、その会社の部長さんに声をかけられて、「今度、新しい業態をするから来てみないか」と。25歳ということもありましたので、これはもうチャンスだと、迷わず行きました。

——好奇心旺盛ですね。

多部田社長：そうですね、好奇心は本当に旺盛ですね。

——でも、全く新しい業態を、その量販店のほうでなさるといって、それこそゼロからのスタート、立ち上げをやるメンバーとしてお声がけをいただいた？

多部田社長：そうですね。

——ちなみにその職種というのは何ですか？

多部田社長：そのときはですね、仏壇が中心だったですね。

——ええ？ 医療品のメーカーさんから、今度、仏壇ですか。

多部田社長：そうですね。25歳でしたから、うーん、ちょっと仏壇っていうのがすごく抵抗がありましたね、正直言ってね。もっと格好いい仕事をやりたかったなというのがありましたね。そのとき、父にそのことを相談したら……。

——お父さまに。

多部田社長：ええ。「やはり必要な仕事っていうのが世の中にはあるんだ」と。「だから、一生懸命やってみろ」ということを言われましたね。

——そのときというのは、仏壇店のどういう立場で入社になったんですか。

多部田社長：1号店の第1番の社員ということですね。

——いわゆる店長さんですか。

多部田社長：そうですね。

——そうですね、それはかじ取りを全部任されて、楽しいと言えども……。

多部田社長：うーん、でも結構やはり、今思うと楽しかったですね。

——どんなことをしていたんですか。

多部田社長：はい。店舗が広がったので、上司の人から墓石もやったらどうだという提案がありまして、そちらは本当にノウハウを全く持ってなかったために、全部自分が調べに行って、流通がどうなっているかというのを見つけたという感じですね。

——今となってみると、仏壇と墓石って、何となくつながっていて、一緒にビジネスとして成り立つように思うんですが、そのときはそういうビジネスモデルはなかったということですか？

多部田社長：そうですね。特にあのころは、ほかの仕事もそうだと思うんですけどね、仏壇は仏壇店、墓石は石材店……。

——そうそうそう。

多部田社長：全て分かれていましたけど、だんだん複合化になった一番だとは思いますがね。

——そういう意味ではパイオニアだった？

多部田社長：そうですね。

——その経験が、その後の起業に、独立につながっていくということですが、この業界でやっていこうと思ったのは、やっぱり成長するだろうなと思ったからですか。

多部田社長：どちらかという、自分の性格に合っていたということですね。

——それは多部田社長、どういうところですか。

多部田社長：金額的にも高額な商品ですから、より相手と打ち解けないと、やはり成立しない仕事ですので、それが自分の性格に合っていたのかなということですね。

——さて、ここから起業の様子を伺っていききたいと思います。

多部田社長：はい。

【起業時の様子】

——多部田社長、最終的に起業に踏み切った理由というのは何でしたか。

多部田社長：やはり夢が諦めきれなかったというのが一番ですね。当時、結婚しましたので、第1子の長女が生まれる直前にですね、もう今しかない。で、また、自分がある程度の年ですね、55歳とか、60歳とかになったときに、なぜあのとき起業しなかったのかなという後悔はしたくないっていう気持ちの、その2つだったですね

——社長がお幾つのおときですか。

多部田社長：31歳のときに始めました。

——1987年創業。

多部田社長：そうですね、87年ですね。

——で、どのようなご商売をしていこうという戦略というのはやっぱりありましたか。

多部田社長：そうですね。墓石とかは、どちらかという価格を出さずに販売をしている謎の商品という感じがしたと思うんですけども、価格を明瞭にして、そして、どこよりも安く販売するという戦略を立てました。手づくりでつくる品物ですから、価格がどうしても高くなってしまいうんですけども、そのころからだんだん加工技術が変わってききましたので、安くても販売できると。もうどんどん安く売ろうということでした。

——その設立当初というのは、店舗や規模はどのぐらいでしたか。

多部田社長：私と妻というスタートですね。始めた場所が旧佐波郡の東村という場所なので、上武国道脇にですね、500坪ぐらいの土地を借りまして、そこで創業しました。

——国道沿いというのは、何かやっぱり意味があるんですか。

多部田社長：石材店とかは裏道でやっているというイメージがありますけども、これからは、やはり国道沿いだろうと、表に出そうという、そういう気持ちでそこにつくりました。

——会社名というのがゴダイというのは、全くこう、お名前と違うところの、かけ離れた。

多部田社長：はい、そうですね。

——どんな由来があるんでしょう。

多部田社長：仏教用語の中に、五大要素というので、五輪塔とかってというのは聞いたことがあると思うんですけど。

——五輪塔、はい。

多部田社長：あれが空・風・火・水・地という5つに分かれていて、その5つがそろって一人前という意味がありますので、それでは一人前になろうということで、ゴダイと付けました。

——資金などはどういうふうになさったんですか。

多部田社長：資金は、はっきり言ってなかったですね。

——えっ、なかった？

多部田社長：はい。貯金があっただけだったんですけど、それでは全く独立できませんので、ある金融機関に融資してもらったという、そういう方法ですね。

——そういう中で、まずどういうところからスタートして、地域の皆さまに浸透していった、浸透させていったんですか。

多部田社長：商品的に結構、封建的なというか、地域性の強い商品ですので、最初はちょっと苦労したですね。顧客情報を得て、そこに営業しに行ったり、あとはお寺ですね、寺院関係に営業に行ったり、あとは広告とか、

宣伝も微力ながら少しずつやってきました。

——営業というのは、ちなみに飛び込み営業もされたり？

多部田社長：そうですね、情報を得たところの飛び込みですね。

——まあ、そういうところから地道にスタートをしていった。ちなみになんですが、お車が好きだという多部田社長。

多部田社長：はい。

——そのときというのは車は、やっぱり所有していましたか。

多部田社長：車はそのときはですね、乗用車があっても仕事にはならないので、軽トラックにしましたね。

——ああ、そうですね。もうご自身としてみると、それは、もう苦渋の選択？

多部田社長：いや、苦渋じゃないですね。

——ああ、そうですね。

多部田社長：もう自然にもう、いつかはっていう気持ちもありましたので。もう軽トラックが一番、仕事をする。それで1年間乗っていましたね。

【転機】

——大好きな車も、いったん軽トラックに替えて、そして軌道に乗せていったということなんですが、その後、1997年（平成9年）に2店舗目の太田南店を出店し、多店舗化が進んでいますが、これは多部田社長、何か転機になることがあったんですか。

多部田社長：ちょうどそのころは、中国で石を加工して、そして商社とか問屋がですね、日本の小売店に卸しているという流通でした。で、店舗が増えることによって、量が増えますので、これなら直接中国に行って直輸入しようということを決心しました。

——石の仕入れが、ちょっと変わってきたというか。

多部田社長：商社、問屋を全部カットして、直接中国の工場と取引をするというやり方ですね。

——それによって多店舗化につながっていく……。

多部田社長：そういうことですね。

——この後は事業を拡大していく様子を伺っていきたいと思いますが、その前に1曲お届けしましょう。今日は桑田佳祐さんの曲をまず選んでいただきました。桑田佳祐さんはお好きですか、やっぱり。

多部田社長：そうですね。同年代ということで、もう昔からずっと聞いていますね。

——もう青春時代から、一緒に年を重ねてきたようなイメージで。

多部田社長：ずっとですね。そういうことですね。

——その中から今日選んでいただいた曲はどんな1曲ですか。

多部田社長：『君への手紙』という曲です。比較的新しいんですけど、君というのが、相手の人でもあり、周りの人でもあり、あと、自分のことも君と言ってくれる、そういう曲に感じるんですよね。

——はい、では歌詞もじっくりとかみしめながら聴かせていただきます。桑田佳祐で『君への手紙』



【店内の様子】

【中国でのルート開拓】

——多部田社長、中国から輸入を始めるのにあたってなんですけれども、ルートはどのように開拓していったんですか。

多部田社長：ルートはですね、中国からの情報を頼りにして、直接行きました。

——ご自身で開拓していった。

多部田社長：はい。

——ご苦労はありませんでした？

多部田社長：そうですね、やはり現地に行ってみないとわからないところがいっぱいありました。

——そうですね。

多部田社長：また、おそらく国民性だと思うんですけども、感覚の違いというのは、もういっぱいありましたね。

——感覚の違い？ 例えばどういうことですか。

多部田社長：そうですね、例えば材料で、建築用の石で300角の石というのを輸入するわけですよ。

——はい。

多部田社長：でもそれを実際施工すると、合わないんですよ、全然。

——合わない？

多部田社長：ええ。それはどういうことかっていうと、日本ですと、300角っていうと、300ミリの全部直角の石が来るという考え方ですね。中国は、1辺は300あるんだけど、90度じゃないんですよ。要するに菱餅みたいな石ですよ。

——それが中国での300（笑）。

多部田社長：300。ですから、向こうにクレームを言うと、「いやあ社長、300はあるはずですよ」って言う。確かに300あります。でも直角ではないという。そういう違いというのはもう、ずいぶん最初がありましたね。

——その中国ルールを日本ルールに、まずしてもらうところから。

多部田社長：そういうことですね。

——ご自身でやっぱり出向いて、こうですよというのをおっしゃっていく、指示していった？

多部田社長：そういうことですね。日本人の感覚はこうだよというところでしょうかね。でも、今になって中国のその加工工場の工場長とかは、「いやあ、日本人がそれだけ細かく指導してくれたので、世界水準の石の工場になった」ということを言いますね。

——本当にそれを、道を拓いていったわけですね。

多部田社長：まあ、拓くほどじゃないですけど。

——いやあ、結構……。

多部田社長：まあ、そういった苦労があったですね。小売店として行ったのが、本当に一番最初でしたから、その辺の違い、ギャップっていうか、ありましたね。

——なのに、なぜ先発で手を出していったんですか。

多部田社長：将来を見据えた場合に、もう絶対、直接取引をすると、直輸入をするということが一番だと強く感じましたので行きました。

【多店舗化を進める上での注意点】

——現在、伊勢崎市の本店を含めて、前橋や高崎、太田などに合わせて7店舗を展開していますけれども、多店舗化を進める中で注意したことはありますか。

多部田社長：特にこれということはないですけども、各店長にですね、権限を大幅に与えました。

——どのような権限でしょう。

多部田社長：一番はですね、お客さまと価格を決める一番大事な商談ですね、その価格決定を全て店長の裁量に任せたということですね。まあ、スピード感を持って、価格がそこで出せるということですね。

——社員を信頼しないと、なかなかできませんよね、そこまでの決定権って。

多部田社長：そうですね。その一つの契約を取るためには、本当にいろいろな物語がありますので、その物語を一番知っているのは、その担当者なんですね。ですから、担当者に価格の決定権を与えるってということですね。

——やっぱりそれがあったことによって、社員の方のモチベーションにもなっていくんでしょうか。

多部田社長：ええ、そういうふうになると思いますね。いちいち細かく言うのが一番だとは限らないですね。あと、店舗によって方針が違うということはずいというところで、その辺の意思統一というのを図るように常に行っていますね。

【事業拡大】

——葬祭や建設部門などにも事業を拡大しているんですけども、これは多部田社長、どのような経緯で事業を広げていきましたか？

多部田社長：仏壇と墓石という、本来、別個の仕事でしたけども、その垣根というのが年々なくなってきているわけですね。もう少し大きく言いますと、終活の支援とかですね、あつては困るんですけども、いずれは亡くなったり、あと、霊園が欲しかったり、墓石が欲しかったり、仏壇が欲しかったりという流れに自然になってくるわけですけども、この商品はこことかっていうんじゃないで、ゴダイに来ていただければ全てそういったのがそろると、ワンストップで1カ所でそろって、手間も省けて、非常に利便性が高いということを考えて行ったわけですね。

——葬祭に関しては、セレモニーホールとかを持つというのではなく、コーディネートのような形ですか。

多部田社長：そうですね。セレモニーホールのほうも、4月からですね、伊勢崎に一つオープンしました。

——ああ、そうですね。じゃあもう本当に充実したワンストップサービスで。

多部田社長：そうですね、1カ所で済むということでやっております。

——それでは、建設部門を手がけていったのはどうしてですか。

多部田社長：うちでは工事部というのを持っておりますので、お墓の工事をしていて、そのお客さんが、「うちのブロックがちょっと壊れているんだけど、直せるかい？」とかね、「要らない物置なんだけど、それ、片付けてくれるかい？」とか、あと「庭の灯籠が邪魔になっちゃったんだよ」とかね、そういったのからだんだん拡大してきて、2年前にGプランという名前で、建設というか、シルバー世代のお手伝いというような気持ちで始めたんですけど。

——シルバー世代？

多部田社長：はい。やはり少子高齢化で、高齢者夫婦とかがいて、本当はこれを片付けたいんだけど、どこへ頼

んでいいかわからないとかね、これをちょっと直したいんだけど、大きいところに頼んでもあれだしとかっていう、そういう話から、このGプランというのがだんだん進んできたんですね。

——その親切丁寧なお仕事ぶりというのが、きっとお客さまが見ていて、「じゃあ石つながりで、これもできないかい？」なんていうところにアイデアがあったんでしょうか。

多部田社長：そうですね。高齢者夫婦で困っているうちっというのは意外と多いんですね。

——では、まだまだニーズの掘り起こしというのは、これからも可能性がありそうですね。

多部田社長：そうですね。その部門も伸ばしていけたらと思っております。

【成功のポイント】

——さて、振り返ってみて、事業拡大の成功のポイントは、多部田社長、何だったと思います？

多部田社長：いつの時代でも消費者と売り手という関係があるんですけども、売るほうばかりがいいと思っても、やはり市場に支持されなければ絶対無理ですので、いかにその時代の消費者ニーズをつかんでいくかと、常にそれをイノベーションしていくということが一番大事だと思いますね。

——価格に関しての、ずいぶん破壊的なことを社長はなさっているようですが、そのあたりはどうか。

多部田社長：そうですね、やはり低価格で高品質ということですね。お客さまも、誰しもそうでしょうけど、いいものをやはり安く買いたいというのは、これ、どの商品でも同じだと思うんですね。ですから、それを墓石とかですね、こういった仕事でも実現するということでやっておりますね。

——適正な価格でお客さまに提供していきたいという。

多部田社長：そうですね。

——これ、ある意味、業界の中では結構、本当に常識

を見直すことが大切だよっていうイノベティブな一歩でしたね。

多部田社長：はい。そうですね。もともと私が石材の技術があるとかですね、仏壇をつくる技術があるとか、それがなかったために、こういうふうにはスッと入っていったと思いますね。で、その考え方になったと思いますね。

——真っ白だからこそ……。

多部田社長：そういうことですね。

——見えたんですか。

多部田社長：ええ。自分で石を、例えば削るとかですね、そういったところから入っていくと、またちょっと考え方が変わったと思いますね。加工技術が全くなしの状態で、営業のほうから入っていったというのが一番大きいと思いますね。

——その切り口が、やっぱり成功のポイントの一つだったのかもしれないね。

多部田社長：そうですね。



【本社外観】

【趣味】

——さて、仕事から少し離れたお話も伺いたいと思いますが、やっぱり今日お話を伺っていると、多部田社長の趣味は車でしょうか。

多部田社長：そうですね、やはり車が一番好きですね。

——ですよね。進学より車を選んだという多部田社長

ですから（笑）。

多部田社長：はい。

——その趣味はずっと続いていらっしゃる？

多部田社長：はい、そうですね。あのときあれを乗っていたとか、これで走っていたとか、どこへ行ったっていうのは、もう車を思い出すと、もう全てその時代が浮かんできますね。

——ああ、そうですか。その中で特に印象に残っている車って何ですか。

多部田社長：そうですね、ちょうど独立して、その年がですね、乗用車をやめて軽トラックに乗っていたんですけども……。

——あ、さっきおっしゃってましたよね。

多部田社長：そのとき、たまたま友達の結婚式があったんですよ。

——ええ、ええ。

多部田社長：で、スーツを着て行くんですけども、結婚式場の中に軽トラックを止めるのは嫌だなと思って、少し離れたところに置いたんですよ。これならいいだろうと。それで車を降りて何歩か歩いたら、後ろから友達がみんな来て、「その車、どうしたんだよ」というね。で、思わず「これはツーシーターのエンジンがミッドシップの車だ」って言ってね、その場をやり過ぎましたけど、でもやはり心の中では、いつか絶対いい車に乗りたいなっていう気持ちを新たに思ったときだったですね。

——いろんな思い出があって、いろんな車がね、お好きでっていう中で、その軽トラックの思い出って、何か素敵ですね、社長。

多部田社長：まあ、今だからね、話せることですけどね。そのまま軽トラックにならなくてよかったです、本当に。

——ツーシーターのお車は、今もやっぱり好きですか。

多部田社長：やはりスポーツカー系が好きですね、車の中でもね、特に好きですね。

——でも、この辺りだとなかなか乗れないような気がしますけど。

多部田社長：そうですね、やはりこの辺で乗るといってなかなか難しいですけど、サーキットとかですね、そう

いったところに時々行って走ってきますね。

——サーキットというと、私、鈴鹿サーキットとかをイメージしてしまうんですけど。

多部田社長：ええ、この辺ですと、大きいところですよ、やはり富士スピードウェイですね。

——ライセンスは持っていますか。

多部田社長：一応、一番下のを持っていますけどね。

——じゃあ何か仕事で行き詰ったときに、ちょっと行くとか。

多部田社長：ええ、サーキットの中を走ると、何も考えなくて熱中できる、もう最高の場所ですね。

——そんなご自身の中でオフがあるわけですね。

多部田社長：そうですね。

——愛車とともに充実したお時間を過ごしていらっしゃいますが、そのほかにも、多部田社長、ラリーも楽しんでいらっしゃるそうですね。

多部田社長：そうですね、各地で行われるさまざまなラリーがあるんですけども、そういったのに時々参加してきています。

——どんなラリーですか。

多部田社長：公道を基本的には走るんですけども、チェックポイントがいろいろあったりして、そこでちょっとしたタイム計測をしたりして、それが正確に安全運転ができたかと、それで1位、2位、3位とかっていうのを決めていくんですけども、時々そういったラリーも楽しんでおります。

——スピードのほかにも、安全運転をPRするようなラリーということでしょうか。

多部田社長：そういうことですね。

【今後の目標】

——さて、仕事の話に戻りますが、ゴダイの今後の目標を教えてください。

多部田社長：はい。業種間の垣根というのがどんどんなくなってきておりますので、ゴダイがこれから目指していくのは、ワンストップサービスということですね。供

養の全て、終活の話から、ご葬儀、墓石、霊園、仏壇とか、その後の法事とかですね、相続とか、全てそういったことをワンストップでできる企業というのを目指しております。

——考えてみると、本当にあったらいいなですよ。一番デリケートな部分であり、そして忙しい中、進めていかなくてはいけないという、突発的なことですよ。

多部田社長：そうですね。いずれかは、誰しもがそういった場面に出くわすわけなんですけども、事前にやはり話を、相談をされる方っていうのは、どんどん、年々増えていますね。誰しもが考えたくないんですけども、考えないでいて、ある日突然そういうことが起きたときですね、右往左往してしまい、何が何だかわからなくてというのが多いですから、元気なうちに、そういった話を明るくすることによって、その後の人生というのが、やはり楽しく過ごせるんじゃないかなと思いますね。

【起業家へのメッセージ】

——最後に起業や新しい事業への挑戦を考えている人へのメッセージの意味も込めてお話しただければと思います。多部田社長、新規事業に取り組んだり、経営をしていく中で、大切なことは何だと思えますか。

多部田社長：新規事業をする、また、起業をするというのは、もうすごい大それたことというふうに一般的には感じやすいですけども、ただ一歩を踏み出して、「よし、今日からやるぞ」ということだけだと思いますね。それで、先ほどもちょっと申し上げましたけれども、挑戦しようという気持ちがあった場合は、絶対挑戦すべきだと思いますね。これ、普段の仕事の中でも、こういったことを乗り越えようとか、今日はこれを絶対やるんだという、その目標をですね、乗り越えていく、その挑戦する気持ちっていうのを、やはり常に持ち続けることだと思います。後々ね、後悔したくないですよ。「あのとき、この挑戦をしておけばよかった」とかね、「これをやっとならばよかった」というのを、後悔をやはりしたくないですね。やって失敗したほうが、もうそのほうがはるかにいいと思いますね。

——本当にビジネスって、そう考えると挑戦の連続で、やめられませんね、社長？

多部田社長：楽しいですね。

——はい。株式会社ゴダイの多部田敬三社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただき、お話を伺いました。それでは最後にもう1曲、多部田社長のリクエスト曲をお届けしたいと思います。Mr.childrenの曲を選んでいただきました。この曲も思い出のナンバーですか。

多部田社長：そうですね。青年会議所が終わって、少し時間ができて、よくカラオケでですね、歌いました。

——あ、その会議所の会議の後に……。

多部田社長：後ですね。

——皆さんとカラオケに行ってお歌って、明日も頑張ろうと……。

多部田社長：頑張ろうと。

——誓い合ったときの……。

多部田社長：そういう曲ですね。はい。

——それではお届けしましょう。Mr.childrenで『Tomorrow never knows』。今日はどうもありがとうございました。

多部田社長：ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

「Gプライム保証」について

——ここからは、群馬県信用保証協会からのお知らせです。今回は、群馬県信用保証協会独自の借換保証制度、Gプライム保証について、群馬県信用保証協会の鈴木課長代理にお話を伺います。鈴木さん、よろしく申し上げます。

鈴木課長代理：こちらこそよろしくお願いします。

——早速ですが、このGプライム保証とは、どのような保証制度ですか。

鈴木課長代理：はい。Gプライム保証は、群馬県信用保証協会の保証が付いている金融機関からの借入れを複

数ご利用いただいているお客さまから、借り換えによって借入れをまとめたいとご相談をいただく機会が多くあったことから、昨年7月より取り扱いを開始した借換専用の保証制度です。通常、信用保証付きの借入れを借り換えする場合、原則として同じ保証制度で借り換えることとなりますが、このGプライム保証を利用することで、複数の異なる保証制度の借入れを一本化することができます。

——借換専用の保証制度ということは、現在の借入残高が借り換える金額になるということでしょうか。

鈴木課長代理：いいえ。Gプライム保証では、借り換える金額に新たな事業資金を上乗せして借り換えることもできます。例えば事業資金として新たに500万円を必要としているお客さまが、国の制度資金、県の制度資金、市町村の制度資金の3つの異なる信用保証付借入をご利用されていて、この3つの借入残高の合計が1,800万円となっている場合、これらの制度資金の残高と新たな事業資金500万円を合わせた2,300万円で借り換えることができます。

——なるほど。借入れをまとめるだけでなく、新たな事業資金も一つの借入れで対応できるという大変便利な保証制度ですね。では、Gプライム保証のご利用を希望されるお客さまは、どうすればよろしいですか。

鈴木課長代理：ご利用を希望されるお客さまは、まず信用保証付の借入がある金融機関にご相談ください。Gプライム保証には、お客さまの決算内容に一定の要件を設けておりますので、お申し込みいただく金融機関を通じて決算書や申告書をご提出いただき、事前に要件に合っているか確認させていただきます。なお、複数の金融機関に信用保証付借入がある場合は、原則として金融機関ごとに借り換えをしていただきます。また、Gプライム保証のほかにも、借り換えと経営改善計画の策定支援を一体で取り組む制度などもご用意しております。お客さまに適した保証制度を提案させていただくこともできますので、借り換えに関するご相談がございましたら、当協会の営業部、各支店の保証課までお気軽にお問い合わせください。

——鈴木さん、今日はどうもありがとうございました。

鈴木課長代理：ありがとうございました。

チャレンジ企業紹介コーナー

エピテみやび

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」、続いては訪問インタビューです。皆さんは「エピテミゼ」というものをご存じでしょうか。これは、生まれつきであったり、事故や病気で指や耳、乳房など、体の一部を失った人のためにつくられた人工ボディのことです。義足や義手とは違い、見た目の自然さが重視されます。今日の訪問インタビューは、そんな「エピテミゼ」の制作・販売で起業した女性を紹介します。甘楽町の田村雅美さんです。田村さんは13年間、歯科技工士として歯医者さんで働いていましたが、去年1月、一念発起して独立、エピテみやびを開業しました。工房を訪問し、田村さんにお話を伺ってきました。

——私は今、甘楽町善慶寺にあるエピテみやびの工房に来ています。田村さん、今日はよろしくお願ひします。

田村さん：よろしくお願ひします。



【収録風景：エピテみやび事務所にて】

——エピテミゼなんですけれども、指や耳、乳房など、体の一部を失った人のためにつくられた人工ボディということですが、幾つか見せてもらえますか。

田村さん：はい、もちろん見ていただいて、触ってください。

——では早速、胸から。

田村さん：はい。

——幾つか出していただきましたけど、本当に丸みを帯びていて、曲線というか、きれいに再現してあるんですね。触感も柔らかくて、よくできてます。それぞれの種類によって、柔らかめであったりとか、弾力があったり、硬めというふうに、少しずつやっぱり違うんですね。

田村さん：はい。これは配合を変えてつくっております。

——これ、なんて皆さん、おっしゃっているんですか、胸って言う？

田村さん：付け胸ですね。

——それから指もあるんですが、これがまたね、関節の部分とか、しわもそうなんですが、本当に細部まで再現されていますね。

田村さん：はい。

——これは何でできているんですか。

田村さん：これはですね、優しさと、シリコンになります（笑）。

——なるほど。指ですと、指サックのように入れてね、使うということですが、胸の場合って、落ちたりしないんですか。

田村さん：ほとんど、取れちゃったってことはないんですね。

——どうやって付けるんですか？

田村さん：こちらですね。ラジオで伝えるのがとても難しいんですけども。

——あ、なんかお餅みたいな感じですね。

田村さん：はい、裏面が……。

——シールからはがしてもらいました。

田村さん：はい。で、裏面にべたべたする湿布みたいな粘着部分が付いていまして……。

——ああ、ちょっと触らせてもらっていいですか。

田村さん：それだけでも、指2本分ぐらいで、このお胸が支えられるぐらいの粘度になっています。

——そうなんですね。これであれば、例えば胸をなくされた方が、この人工ボディを付けて、温泉とかも入れるということですか。

田村さん：もちろんです。そのためにおつくりしております。

——どのぐらいの期間でつくれます？

田村さん：大体ご相談からお渡しまで、1カ月をめぐりにしております。

——今日はこのエピテーゼで起業した様子というのをたっぷり伺っていきたく思うんですが、そもそも田村さん、エピテーゼと出合ったというのは、何がきっかけだったんですか。

田村さん：20代の前半のころは、歯科技工士という、入れ歯であったりとか、差し歯をつくる仕事をしてまして、で、もっともっと技術を向上させたいなという思いでアメリカに渡りました、技工士として。

——あ、そうですか。

田村さん：はい。そのときにたまたま大学病院を見学させていただけるという機会をいただきまして、その中でエピテーゼをつくっていたんですね。で、向こうって、戦争が今も続いているので、そのとき私が見学させていただいたのが、左の眼、左の耳、左のほほ、これをなくした元兵士の方だったんですね。そのとき私が見たのは、リアルなお面ですね、べたって付けるだけ、取り外しができるもので、見た目を回復させてあげるという一部始終を拝見しまして、エピテーゼというお面をつくったことで、その本人も精神的に回復して、家族も喜ぶっていう、泣いて喜んで抱き合っている姿を拝見して、なんて素敵なんだろうって出合ったのが一番初めのきっかけになります。

——ああ、そうですか。ご自分で、それですぐやっぱりつくってみたいとか、何とかしたいという思いになっていったんですか。

田村さん：全然そのときはなかったんですね（笑）。「ああ、素敵な仕事があるんだな」って感動して、そのまま

日本に戻ってきました。

——はい。

田村さん：で、たまたまインターネットだったりとかで見ているときに、日本でもそういったエピソードというのが習えるというのを、情報を得まして、「あ、これって、アメリカにいたときのものじゃないか」と。で、あまり深く考えずに問い合わせして、そのまま習いにいきました。趣味として何かやりたいという程度だったんですよ、初めは。

——そのころを考えてみれば、まさか起業するとは、田村さん、思わなかった？

田村さん：そうなんです。まさかこれで起業していくとは、夢にも思っていなかったです。

——そんな田村さんが、どうして起業の道を選ばれたんですか。

田村さん：はい。一つ目が、友人が乳がんになって、お胸を失ったっていうのが一つ。当事者でさえも、こういったエピソードで見た目を回復させる、あとはそういったアフターフォローがあるっていうのを、情報を持ってなかったんですね。こういったものがあるよっていうので広めていったら、もっとサポートができるんじゃないかなという思いがありました。あとは、自分の働き方、生き方に、ちょっと疑問を感じたのが一つですね。

——働き方、生き方の疑問といいますと？

田村さん：人生一度きりといいますけど、本当にこれでもいいのか。収入の面であったりとか、福利厚生というのはとてもいいところだったんですけども、人生一度きりで、歯科技工士になったのも、将来何か自分の手で起業というか、独立ができるっていうのが、たぶん10代のころに多少あったと思うんですよ。そういったところで、本当にずっとこの会社にいるといいのか、自分で何かしなくてもいいのかっていう、ちょっと疑問があったりしたのと、あとは組織にいるときって、どうしても枠の中で与えられたことをきちんとこなすっていうのが、ちょっと私の中では窮屈になってきたところでもあったんですよ。そういったところがありまして、一念発起して、やってみようかなと思いましたのがきっかけです。

——起業するのにあたって、準備としては、どういったことを具体的にしていきました？

田村さん：そうですね、まず、あちこちの交流会、異業種交流会、そちらに参加いたしました。あとは材料であったりとか、あとは場所ですね、工房、アトリエをちょっと家族と相談して準備しました。で、そういったところで、私がこういったものをしていますよというアピールしていったところで、その方の友人が、ご家族が、おじいちゃんが、あとは同級生が、指がないんだよとか、お胸、ママがなくしちゃったんだよというお声をだんだんいただきました。それでだんだん腹が据わってきたっていうんですかね。「あ、これで、もっともっと私が頑張ってサポートしていかないといけないのかな」っていうのがきっかけで、そこで踏ん切りがつかしました。歯科技工士に1回戻ろうかなっていう、いろんな葛藤もあったんですけども、そういったお声をいただいたり、相談をいただくことによって、「ああ、まだまだ困っている人ってすごいいるんだな」っていうので、これは本当に本格的にやっていたかなくてはいけないのかなと思って、もうそこから本腰を入れました。

——去年の1月に開業なさったそうですねけれども、経営は実際にどうですか。

田村さん：実際のところ、とても厳しいです（笑）。

——あ、年間どのぐらい？ 例えば1カ月でいくと、どのぐらい？

田村さん：1カ月というより、去年の1年トータルで大体6件ぐらい……。

——6件ぐらい。

田村さん：はい。制作させていただきました。

——例えば、今見せていただいたこの指が1本、金額としてはおおむねどのぐらいですか。価格を教えてもらってもいいですか。

田村さん：はい。お指だと、色落ちだったりとか、夏と冬で日焼けする場所なので、スペア込みで2本分の価格で、12万円からになります。で、これがですね、労働災害、お仕事でもしけがをされてなくされてしまったということであれば、先にその旨を伝えていただければ、労災

保険が使える場合があるかもしれません。なので、まずはそういったところであれば、ご相談をいただければうれしいと思います。

——はい。田村さん、独立についてなんですけれども、1年というのはどうですか。悩む時期ですか。

田村さん：1年、振り返れば、あっという間の1年でしたね。ただ、心が折れるのは、毎日のように折れております（笑）。まだまだ世の中に知らえてもらえてないという、周知と認知のところですね。

——でも、表情を見ていると、とても晴れやかで、ご自身のやりたいことがたくさんあふれているんですよというのがお話から伝わってくるんですけども、今後はどのように展開していきたいと思えますか。最後に目標をお聞かせください。

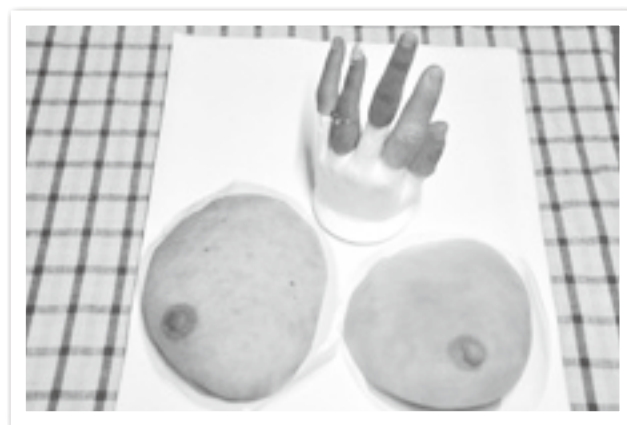
田村さん：勝負服ってあると思うんですよ。ここぞっていうときに着るもの。それってすごい自分の中でパワーが出ると思うんですよ。そういったような感じで、お胸を付けたとき、お指を付けたとき、自分の自信になるようになれるアイテムとして、例えばメイクのように、ファッションのように身近に感じて、美しくなるアイテムとして、社会に広めていきたいなと思っております。で、今年まず一番最初にスタートするのが、誰でも気軽にできるように、ちょっと使ってみたいなと思えるようなレンタルを、付け指と、付け胸で開始いたします。レンタルだと、例えばお指の場合、冠婚葬祭で急に明日必要になった、あさって必要になったというときに、多少お色味が合うものがあれば、その方に身近にサポートができるって思うんですよ。で、お胸の場合も、一泊二日の温泉旅行、ちょっと気になるなっていうときに、似たようなお色、大きさっていうものを合わせてフィッティングさせていただければ、そのままお使いになっていただいて、使い心地を試せると思うんですよ。

——さらなる活躍を期待しております。

田村さん：ありがとうございます。

——今日はエピテーゼの制作販売で起業したエピテみやびの田村雅美さんにお話を伺いました。ありがとうございました。

田村さん：ありがとうございました。



【付け胸、付け指】

エピソード

夢への挑戦をテーマに、明日へ向かって走っている人を応援する番組「チャレンジ・ザ・ドリーム」。今日は、番組前半は、伊勢崎市に本社を置き、墓石の販売などを手がける株式会社ゴダイの多部田敬三社長のトップインタビュー、そして後半は、指や耳、乳房など、体の一部を失った人のための人工ボディ「エピテーゼ」の制作で起業した甘楽町の田村雅美さんの訪問インタビューをお送りしました。トップインタビューの様子はポッドキャスト配信も行っています。「チャレンジ・ザ・ドリーム」のサイトをご覧ください。

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」この番組は「頑張るあなたを応援します！群馬県信用保証協会」の提供でお送りしました。ご案内役は、私、奈良のりえでした。

FM GUNMAと当協会の共同制作番組
チャレンジ・ザ・ドリーム
～群馬の明日をひらく～

【8月の放送のお知らせ】

平成30年8月2日（木）12:00～12:55

再放送 8月4日（土）8:00～8:55

ぜひお聞きください！