

FMぐんま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～

平成25年4月4日（第1回）放送

当協会は、今年度より、FMぐんま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、群馬発の大企業のトップインタビューを中心に構成しています。放送内容は、当月報に掲載するほか、当協会のホームページでも公開いたします。

【プログラム】

- トップインタビュー
株式会社ジェイアイエヌ 田中 仁社長
- 群馬県信用保証協会からのお知らせ
創業チャレンジ資金のご案内
- 頑張る企業紹介コーナー
株式会社トレンディ
- ◎ アナウンサー 奈良のりえ

● プロローグ

はじめまして、奈良のりえです。新しいことが始まる4月、FMぐんまに、夢への挑戦をテーマに、明日に向かって走っている人を応援する新番組が誕生しました。それがこの「チャレンジ・ザ・ドリーム」です。大企業トップへのインタビューや、特徴ある企業や急成長企業など、頑張る企業の紹介などを、およそ1時間にわたって紹介していきます。

今までさまざまな業種の創業者にお会いしてきて常に感じることは、元気な企業に伺うと、それぞれ大切にしている強い思いがあり、勇気をもらえるようなお話を聞かせていただけます。そんな元気の輪を広げていければと思います。

そして、記念すべき初回のトップインタビューのお相手は、JINS（ジンズ）ブランドによりメガネ業界で躍進を続ける、株式会社ジェイアイエヌの田中仁社長です。山あり谷ありの道程や、信念、ビジョン、若い起業家への思いなど、たっぷりとお話を伺っていきます。

● トップインタビュー

株式会社ジェイアイエヌ 田中仁社長

——今日から始まった新番組「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」。前半は、群馬の企業トップインタビューのコーナーです。記念すべき第1回にご登場いただくのは、ジェイアイエヌの田中仁社長です。ジェイアイエヌと申しますと、中には分からない方もいるかもしれませんが、JINS（ジンズ）といえばもう誰しもお分かりですよ。株式会社ジェイアイエヌの代表取締役社長、田中 仁（たなか ひとし）社長です。今日はどうぞよろしく願いいたします。

（田中社長） よろしく願いいたします。

——最初に出身地とお齢をお伺いしてよろしいでしょうか。

（田中社長） 出身地は群馬の前橋です。齢は50歳になります。

——1963年1月25日生まれということで、今年でちょうど50歳。ご存知の方も多いと思うのですが、前橋のご出身ということで、赤城山を見ながら育ったわけですね。

（田中社長） そうなんです。この田舎から、大都会東京に行って、いろいろ苦労していますけれど、頑張っています。

——50代には本当にお見受けできないほどお若くて、将来・未来を見据える少年のような眼差しが、若々しい雰囲気を出しているのかなと思うのですが。

（田中社長） これはやはり、未来を見るメガネ、JINSをつけているからでしょうか（笑）。

——なるほど、おっしゃるとおり（笑）。実は私も愛用させていただいておりました、JINS PCですが、やはり目の疲れが違います。ところで最近ではメガネのことを「アイウェア」という言い方をするのですけれども、この言葉は社長がお作りになったと伺いました。

（田中社長） たぶんこのアイウェアという言葉が一番初めて出したのは私じゃないかなと思っています。基本的にはメガネというのは視力補正用具として着けていますよね。目の洋服という感覚はないわけですよ。でも、今我々は当たり前のように洋服を着ていますが、大昔は服を着ていなかったんじゃないですか。原始の時代に服を着ていなかった人たちが、暑さ寒さに応じて服を着るようになって、それが今のファッションになっています。メガネに関して言うと、目は実際にはいろいろなものに晒されているのですが、無防備な状態のままですよ。

——言われてみればそうですね。

（田中社長） 例えば紫外線、ブルーライト、花粉といったいろいろなものに晒されているのですけれども、誰もそれを防備していない、ということで、このメガネを、目がいい人も悪い人も含めて全員が掛ける時代を我々が作ろうじゃないかというようなことを言っていました。

——メガネというのは目が悪くなって掛けるものというのが、もともと私たちにあった概念だと思うんですけれども。

（田中社長） そういった視力補正用具の機能と、目を守るという機能、それからよりよく見えるといった機能、3つの機能でマーケットを広げていこうというのが我々のビジョンなんですよ。



【JINSのこれまでの歩み】

——ここで改めて、1分間で分かるジェイアイエヌということで、私のほうから簡単にご紹介をさせていただきます。1987年4月に服飾雑貨製造業で創業、2001年4月にメガネ事業JINSを開始、その後企画製造から販売まで、一貫して自社で手掛けるシステムSPAシステムを構築、機能的でファッション性に優れ、しかも低価格を実現、販売数を伸ばしていきます。軽量メガネのエアフレームに、パソコン用メガネJINS PCと、次々にヒット商品を生み出し、その後も花粉カットのメガネや、スポーツ用メガネJINS SPORTSの販売を開始、業界で急成長を遂げています。今年8月期の売上が連結でおよそ358億円を見込んでいます。3月末時点で全国に187店舗を構え、海外でも店舗展開をしています。4月19日にはパワーモール前橋みなみにも新しい店舗をオープンさせる予定です。最近ではアベノミクスの経済政策に呼応して、社員年取の約6%アップに相当する特別賞与支給を実施、これも話題になりました。……ということで、先ほども上げました、私も使わせていただいているJINS PCなんですけれども、なんと昨年の日経MJの年間ヒット番付にも上位にランクインされましたよね。JINS PCはもともとは田中社長の実体験でこれを作ろうというアイデアが生まれたと聞いていますが。

（田中社長） 私は基本的には目はいいんですね。老眼はあるのですが、視力はずっとよかつたんです。ただ最近ずっとパソコンをするような時間が増えていく中で、毎日夕方から夜になると目の奥が熱くなって、すごく痛くなり、霞んでくるようになりました。これは何なのだろうと眼科に行ったところ、田中さんは目がよすぎるので、パソコンをするときには、少し度のついたメガネをして距離を調整すれば、多少楽になりますよと言われ、処方箋をもらって自分のお店でメガネを作ったわけですが、それを掛けたのですが、やはり視力のいい人間が度の入ったレンズを急に掛けるとどうも気持ち悪くて違和感があるんです。仕方なくそのまま放っておいたのですが、同時期に慶応義塾大学医学部の眼科学教室と新しいメガネを産学で共同開発しようということ話を進めていたんです。その際、網膜を専門に研究されている先生とお話をする中で、それはもしかしたらブルーライトなんじゃないか、と言われました。パソコンから出

る可視光線の中にブルーライト（青色光）という領域があり、その青色光が散乱して非常に疲れやすいということは、世界の眼科医であればほとんど知っているのですが、それがどのように目に悪さをして疲れるのかということは誰も研究していないというんですね。じゃ先生それをやりましょうということで、その研究が始まっているんです。当社が実際にJINS PCを発売して、いろいろな方の治験で臨床データを積み重ねていくと、本当に目が楽になるということが分かりました。

——ヒット商品を生み出す原動力というのはどんなところだと思いますか。

（田中社長） ニーズに対するアンテナを常に立てておくことですね。

——ニーズ、ですか。

（田中社長） 新しい商品を生み出すときに、間違いないと言えるのは、周囲が9割反対する商品企画は、ヒット商品になるんですよ。

——えっ。

（田中社長） こういう言い方はちょっと語弊があるかもしれないのですが、1割の賛成、9割の反対というビジネスや商品が、今までの経験上、ヒットしていますね。

——ちなみにJINS PCに関しても、9割の反対がありましたか。

（田中社長） 9割が売れないと言いました。逆れば、JINSというブランドを立ち上げるときに、9割がそんなメガネ屋売れないと言いました。1割の人ですよ、もしかしたらそれ面白いかもしれない、と言ってくれたのは。これまでいろいろな事業を始めるとき、商品を開発するときを振り返ると、みんながいいねって言ってくれたものはほとんど売れないんですよ。

——そうですか。

（田中社長） これはあとで聞いた話なんですけど、慶應ビジネススクールの清水先生が、戦略というのは差別化なんだ、人との違いなんだ、と言っていました。ああそうか、人と同じことをやっていたら駄目で、人と違うことを思いついて、そしてそれをやり切る根性が必要なんだと、思いましたね。

——お話を聞いていますと、これから何かを始めたいと思っていて、周りからの反対に負けそうになった方してみると、成功の黄金律かもしれない、と思えるような、力強いメッセージですね。

（田中社長） だいたい今の日本でビジネスをしようなんて、お前なにを言ってるんだ、と親も親戚もみんな反対するのが普通ですよ。

——こんな大変な時代ですからね。

（田中社長） そこを踏み込む。そのエネルギーがあつたら、たいていのことは成功するんじゃないかな、というのが私の持論ですね。

——話を聞いているだけで、元氣と勇気をいただけますね。そんな田中社長ですが、創業当時はもちろんいろいろなご苦労があつたのではないかと思いますので、そのあたりを引き続きお聞きしたいと思うのですが、ここで1曲挟みましょう。今日は思い出の曲をご用意していただいたのですが、田中社長、この曲はどのような思い出がある曲でしょうか。

（田中社長） 私は1987年4月に創業したんですよ。家賃5万円の、前橋市表町の8畳ぐらいの小さな事務所ですが、そこで、先がどうなるか分からない、不安な毎日を過ごしている中、FMぐんまさんから、この曲が流れてきたんです。

——では私のほうからご紹介させていただきます。1987年のナンバー、岡村孝子で「夢をあきらめないで」。

【創業時の思い出、これまでの苦労話】

——これからは田中社長に、創業、起業のときのお話をお聞きしていきたいと思います。そもそも田中社長が起業したのはいつ、どんな状況だったのでしょうか。

（田中社長） 私は高校を卒業したあとに、前橋信用金庫さんに勤めさせていただいたのですが、そこに4年半勤めて、そのあと生活雑貨のメーカーに1年勤めたんですね。そして24歳のときに独立しました。きっかけは、これが、というのはないのですが、私はなんの取り柄もないので、高校生のときに漠然と、自分で事業をやりたいな、というふうに考えていたんですよ。なぜかという、私の両親も、私が中学生のときに事業を始めたものですから、商売というのが割と身近に感じられたんですね。何をやろうかというのは決まっていなかったのですが、まあ将来、自分のビジネスの役に立つだろうということで、金融機関に勤めたという感じです。

——お勤めをしているほうが、起業するよりも安定しています。そこから抜け出すというのは、こ

れはひとつ自分で一念発起しなくてはというきっかけが何かあったのでしょうか。

(田中社長) 信用金庫に勤めているときに、勤めているほうが楽だな、と思い始めていたんです。それがたまたま、私が辞める前の年の年末なんですが、預金の量が集まらなくて、支店長が夜9時くらいに預金を集めてこいと言うわけですよ。

——年末に、ですか。

(田中社長) 12月31日の夜ですね。ほとんど断られる中で、皆さん、夜遅くまでご苦労さま、とねぎらいの言葉を掛けてくれるんですね。で、たまたま行ったある一軒の資産家の家で、ご主人が、この年末にお金を預けるとは何事だ、お前は乞食かと、追い返されたんですよ。そのときに、悔しい思い、やるせない思いで、こんなことをしているんだったら、自分で当初思い描いていたように、ビジネスを始めようと思いました。でもすぐに独立するわけにはいかないの、まずは転職に踏み切りました。転職して約1年で独立したのですが、営業成績もよくて、自分が企画したバッグもすぐ売れて、そこでもう自分はこの商売ができるというふうに勘違いしちゃったんですよ。

——社長は結構素直に昇るタイプですね(笑)。

(田中社長) そうなんです(笑)。1年でたいして分かっていないのに、踏み込んでしまったと。独立したのが24歳の4月のことです。

——若かったですね、社長。飛び込みましたね。創業当時はいかがでしたか。

(田中社長) いやもう大変でしたよ。勤めているときには、割となんでもできたんです。ところが自分で始めたら、これがなかなかうまくいかないんです。なんでだろうと後で振り返ったんですが、自分で事業を始めると、売上だとか利益が自分の生活に直結しますよね。ですから、お客様のことを本当に考えた仕事ができなくなりました。

——それに気づいてからはやはり変わってきましたか。

(田中社長) そうですね。それからは、ヒット商品が生まれるようになり、徐々に会社が上向いていったという感じですね。

——そこからもう順風満帆に今に至る……。

(田中社長) いや、山あり谷ありで、結構谷がありましたね。

——そうですね。一番大きな谷はどんなときでし

たか。

(田中社長) まずヒット商品が生まれて、20代後半のことですが、この状態が永遠に続くかのように勘違いしてしまったんです。こんな状況が続くんだったら世の中楽なもんだなという感じで、毎日夜飲みに出てしまい、余り仕事をしなかったんですよ。そうしたら業績はみるみる下がっていったと。そこで、これは襟を正さなくてはいけないということで、従業員と話をして、それまで日本で作っていたものを中国で作らないと価格競争に勝てないということで、中国に出て行き、生産地を開拓して、またそこから右肩上がりになりました。

——いい感じに、順調になってきましたね。

(田中社長) いいことは長続きしないという学習をしたので、いいときに次の何かをしなければいけないということで、割とアンテナが立っていたんですね。で、韓国に行ったときに安いメガネを見て、そこにビジネスチャンスを見出して、雑貨事業をやるとともに、メガネ事業に踏み出そうとしたわけです。で、みんなに聞いてみました。韓国で3,000円で売っているものが日本では30,000円で売っているの、安いメガネを日本に出したら売れるんじゃないのか、と。そうしたらみんな、売れないだろうと言いました。そこで、もし失敗しても本業の雑貨事業に影響を及ぼさない程度にやってみようかとチャレンジしたんです。そうしたら売れたんですよ。2001年4月に1号店を福岡の天神に出したのですが、8月には、天神じゅうに同じような店が20軒も雨後の竹の子のようにできました。

——たった4ヶ月で20軒もですか。

(田中社長) 韓国に行って私と同じようにみんな仕入れてきたんですね。売上は半減しました。しかも翌月の9月には我々が入っていた天神ビブレの本体であるマイカルが倒産して、売掛金が入ってこなくなるということで、泣きつ面に蜂ですよ。今やめればそんなに傷は大きくならず済みそうだということで、やめようかとも思って、でも一応周りの店を全部見てみたんです。そうしたら、私がイメージしていた、メガネをファッションのようにお洒落に着替えるというコンセプトからまるで外れていて、安いのは安いんですけど、ものすごくダサイ店ばかりなんですよ。これであれば、オリジナル商品をどんどん作れば、当時コ

ニクロさんがフリースでヒットしていましたから、同じようにやれば差別化ができるんじゃないか、ということで、でも1店舗では大量に仕入れた商品を売りさばけないわけなので、じゃここで勝負しようと思い、その年の11月に代官山、12月に京都、翌年3月に神戸の三宮、4月に前橋という具合に、立て続けにお店を出しました。その一方、5店舗になるということを想定に、中国でオリジナル商品を作り始めたんです。その商品が入ってきてほかとの差別化を図り、サービスも向上させることで、また浮上してきました。

——今振り返ると大勝負でしたね、そこは。

【田中社長】 そうですね。でも勝てるな、という自信がありました。それから、前橋の敷島にある川原店がすごい盛況だったんですよ。

——あれはお洒落で画期的でしたものね。

【田中社長】 それを見たイオンモールの方から、太田に出店しないかと声がかかり、太田に出たんです。そうしたところ、太田のイオンモールの中でも我々のお店は非常に売上がよくて、雰囲気もいいということで、全国のデベロッパからうちにも出てほしいと要請が相次ぎ、出店していきました。そうしたら、縁や運に恵まれて、2006年8月に、現ジャスダック、当時はヘラクレスですけども、上場することができました。

——これで成功、サクセスストーリーということで、まさかこの後は、谷はないですね。

【田中社長】 ところがまたあるんですよ。上場したらいろいろ甘さが出たんですね。上場すればもう会社はつぶれないだろうというぐらいの気持ちになってしまったのですが、ところが商売は厳しいもので、ちょっとした戦略を間違えれば、すぐ赤字になってしまうわけです。2006年に上場したのですが、2008年、2009年と最終赤字になったんです。上場しているから経費も掛かるわけです。これはヤバいな、このまま行ったら倒産しちゃうんじゃないかなというような状態に陥りました。価格を変えたらいいんじゃないかなとか、商品を変えたらいいんじゃないかなとか、いろいろ小手先のことを考えましたが、それは費用もかかることなので、思い切り踏み込めなかったんですね。そんなときに、ユニクロの柳井正さんとお会いする機会がありました。当時九段下にあったユニクロの本社に行って、30分お会いしたのですけれども、そのときに、御社の事業価値は何ですか、と聞か

れました。事業価値と言われても、メガネをファッションとして……という感じで、いまひとつきちんとお返しできなかつたんですね。それを見抜いた柳井さんは、事業には志やビジョンがなかったら絶対成長しないといい、当時の株価を見て、この株価は御社にもう将来がないと言っていますよ、と。

——ちなみに当時の株価というのは。

【田中社長】 50円弱ですね。もう上場できるかどうかのすれすれのところですよ。柳井さんの言われたことはもっともですよ。ビジョン、志をしっかりと明確にしなければもうこの先生き残れないんだな、ということで、みんなで熱海に合宿に行って、それでビジョンを決めたんです。それから今のJINS PCにつながるまでの軌跡になります。

——人との出会いというのは大きいですね。



【創業者へのメッセージ】

——このあとは、起業する人へのメッセージなどを、田中社長に伺っていきたいと思います。この放送をお聞きになっている人の中には、これから創業したいとか起業したいとかお考えの方も多いと思うんですね。最初の一步としてはどういふところから入ったらいいでしょうか。

【田中社長】 やはり起業したい方はいろいろなビジネスプランを練ることも大切なのですが、考えることよりもまず行動を早くするということが結構重要です。じっくり考えてからしっかりと行動するというのがたぶん一般的な考えなんですけど、考えているうちにリスクも含めていろいろなことが浮かんできて動けなくなってしまうんですね。結局考えたけれどやめたという人が多いんです。ところが一步踏み出して行動してしまうともう後戻りができませんから、いろいろ考えながら動く、

というくらいの気持ちじゃないとなかなか起業はできないんじゃないかと思うんです。

——そしてもうひとつはやはり志、ビジョンということでしょうか。

(田中社長) そうですね。どちらかというと、商売っていうのは、余り世の中の的にカッコいいものという認識がないんですよ。特に日本は。たぶん私が思うに、土農工商と昔言われたじゃないですか。商売する人って一番裾、卑しいっていうイメージがあるんですね。ところが欧米に行くんですよ、特にアメリカなんかに行くと、以前経産省に依頼されて行ったスタンフォード大学なんかでは、一番優秀な学生は起業し、二番目に優秀なグループはコンサルタント会社に行き、三番目のグループで初めて大企業が出てくるんですよ。ところが日本の場合は、だいたい優秀な人は役人になったり大企業に行ったりするじゃないですか。それがもう少し変わる世の中にしたいな、と思うんですね。——カッコいいトップリーダーが出れば変わっていくのかな、という。

(田中社長) カッコいいとは何なのかというと、やはり起業家がただお金を稼ぐだけでなく、しっかり世の中に社会貢献をして、起業家が世の中の役に立つという、そういうポジションを作っていきたいなと思うんですね。

——起業家が世の中の役に立つ……社長のほうで何かそのお考えがありそうですが。

(田中社長) 私も50歳になって、この群馬県でいろいろな縁に恵まれて今があるわけです。これを少しずつでも恩返しをする年にしたいなと思っています。

——具体的には何かお決まりになっていますか。

(田中社長) この群馬県から起業家がどんどん生まれて、元気な群馬県、そういう群馬県になるお手伝いをしたいなと思っています。

——イカす群馬県ですね。

(田中社長) そうです。イケてる群馬県ですね。

——お話を聞いているだけでどんどんイケてる気分になっていきますね。そのために社長はどんなお手伝いをお考えなのですか。

(田中社長) 現在いろいろなことを考えているのですが、ひとつにはやはりビジネスがどういうものであるかということ伝えられるようなことができたらいいなと。それがどこかの大学と組んで公開ゼミになるのか、あるいは私塾になる

のか、形は決まっていないのですが、ビジネスをしたいけれどどんなことをしたらいいのかわからない、あるいはビジネスがどんなことなんだかわからない、という人を対象に、私の東京の友人に若くして上場したような素晴らしい経営者がいっぱいいますが、そういう人と触れ合う機会を作ったり、あるいは、ビジネススクールですね、東大、早稲田とかいろいろなところの教授も知り合いがいっぱいいますので、こういった方々に、ビジネスを成功させるためにはどんなことが必要なんだ、ということをお伝えられるようなコースを作ってみたいなと思っているんです。

——起業家を支援するような講座であったり塾であったりセミナーであったり。それは間もなく始まるのでしょうか。

(田中社長) それもひとつなのですが、もっと全体的なプログラムを考えています。

——どんなプログラムなのでしょう。

(田中社長) これは経産省といろいろ詰めている最中なので、もう少ししたら全体像が発表できると思います。

——そのときにはぜひまたFMぐんまにご出演いただいてスタジオでお話しを聞かせていただくと嬉しいのですが。

(田中社長) 機会があればぜひ。

【これからのJINSのチャレンジ】

——4月19日、前橋市でとても画期的な新店舗がオープンすると伺っています。

(田中社長) 世界初のメガネのドライブスルーなんですよ。

——メガネのドライブスルーですか!? どういうことですか?

(田中社長) メガネをドライブスルーで買えるんです。よくマクドナルドとか、最近スターバックスもありますよね。ああいうふうに車に乗ったままメガネが買えるんですよ。最近は度なしのJINS PCとかJINS花粉Cutとかありますけれど、それ以外にも実はメガネというのは今掛けているメガネと同じ度数で作りたいといった場合、わざわざお店の中に行かなくても、車に乗ったまま受付で掛けているメガネを渡すと、その度数を数秒で測ることができるので、そのデータのレンズとお客様が選ばれたフレームをセットし、30分後にまたドライブスルーで受け取りに行けばもうで

きあがっているわけです。

——時間をかけずに作りたい人にとっては嬉しいですね。

(田中社長) あるいは店内でゆっくりメガネを選んで、受け取りはドライブスルーで、ということもできます。

——お買い物をどこかで済ませて、また戻ってくるとか。

(田中社長) そうじゃないと結構待つ時間が長いんですよね。

——今聞いて私もびっくりしてしまいましたけれども。

(田中社長) これはまだ世界のどこにも例がありません。



——またほかからの注目がますます高まるのではと思いますけれども、では最後になりましたが、これからのJINSの最終目標についてお聞かせください。

(田中社長) 最終目標は世界ナンバーワンのアイウェアブランドになるということですね。JINSは国内のほか中国に13店舗ほどあるのですが、やはり群馬から生まれた企業が世界のブランドになるという夢を見えています。

——世界のブランドに。見えてきたでしょうか？

(田中社長) まだ見えたとは言えませんけれども、可能性は充分にあるなと思っています。それは何故かというと、メガネというのは世界中、今までの日本と同じような状況なんです。ですから我々のように機能性アイウェアを発売して単一ブランドで店舗展開するということはないんですよ。洋服でいえばユニクロさんもそうですけれども、H&MとかZARAとか、そういった世界的な企業はメガネにはまだないんです。

——確かにそういうふうにお話しを伺っていくと

開発の余地があるというところに行き着きますね。

(田中社長) ですから中国のみならずアメリカだとかヨーロッパも含めて行けるのじゃないかなというふうに私は考えているんですね。

——群馬から世界ナンバーワン企業が。今からわくわくしますね。

(田中社長) ぜひ頑張ってみたいですね。

——今日は本当にたくさんの元氣と勇氣とパワーをいただきました。どうもありがとうございました。

(田中社長) どうもありがとうございました。

——JINSの田中社長のインタビューをお送りしましたが、JINSのビジネス戦略は今後も目が離せません。ここで1曲お届けしましょう。メンバーの櫻井翔さんがJINSのイメージキャラクターになっています。嵐で「Happiness」。

●保証協会からのお知らせ

創業チャレンジ資金のご案内

群馬県信用保証協会の栗原光代です。今日は、保証協会から、創業をお考えのみなさんに耳寄りな情報をお知らせします。

保証協会では、今月から、創業者の方を対象に、保証料を割引した新しい制度の取扱いを始めました。また、保証協会の創業応援チームは、創業計画の作り方から、創業後の経営相談まで、トータルでみなさまをサポートいたしますので、お気軽にご相談ください。

自分で事業を始めてみたいと思っても、果たしてうまくいくのだろうかという不安や、不足している資金はどのように借りたらいいのだろうか、協力してくれる人や金融機関へ説明するための創業計画書の作り方が分からないなどにより、今一步踏み出せないという方も多いのではないのでしょうか。そのような方は是非、保証協会にご相談ください。保証協会の「創業応援チーム」が、創業計画書作成のアドバイスから、希望する金融機関への橋渡し、さらに、創業後も事業が軌道に乗るまで、親身になってお客様のサポートを行っています。公的な機関ですので、相談は無料です。是非、安心してご利用ください。

また、保証協会では群馬県とタイアップして、今月から群馬県創業チャレンジ資金をスタートい

たしました。この新しい制度融資創業チャレンジ資金は、先ほどお話しした、保証協会の創業応援チーム、もしくは、金融機関など、国が認定した機関から創業計画書を作る際に支援を受けて創業する方、そして、その支援を受けて創業してから3年未満の方が対象となります。

この創業チャレンジ資金の大きなメリットは、ご負担いただく保証料を0.2%引下げて、0.5%と低い保証料率でご利用いただけることです。また、金融機関の金利も1.7%以下と低くなっており、さらに、創業計画書作成のアドバイスや、創業後の経営相談も無料でご利用いただけます。これから創業をお考えのみなさんには、メリットの多い制度になっています。

なお、融資限度額は1,500万円。融資期間は、運転資金が5年、設備資金が7年となっております。この制度の詳細につきましては、当協会のホームページをご確認いただくか、または、保証協会窓口までご照会ください。

創業をお考えの方、また、創業を考えていても、今一步踏み出せないという方、この機会に是非、保証協会にご相談ください。

チャレンジ・ザ・ドリーム、保証協会は夢の実現に向かって頑張るあなたを応援しています。以上、群馬県信用保証協会からのお知らせでした。

●頑張る企業紹介コーナー

株式会社トレンディ

今日から始まりました新番組「チャレンジ・ザ・ドリーム」、後半は、特徴ある企業や急成長企業など、頑張る企業への訪問インタビューです。

今日ご紹介するのは、高崎市の株式会社トレンディです。こちらの会社は、カジュアルアクセサリーや靴下などのお店を、県内外に34店舗展開していきまして、会社の名前は知らなくても、お店の名前でご紹介するとご存知の方も多と思います。そんなトレンディが2店舗を出店しているイオンモール高崎に取材に出かけてきました。

【エヴァンジェル イオンモール高崎店】

——私は今高崎市棟高町のイオンモール高崎に来ています。こちらに株式会社トレンディのお店が2店舗あるということなんですが、まずひとつめはこちらのお店、エヴァンジェルです。イオンモ

ール高崎の2階にありますこちらのお店、華やかそして彩り鮮やかにさまざまなアクセサリーが並んでいます。店長の関口さんにお話を伺います。関口さんよろしくお願ひします。

（関口店長） よろしくお願ひいたします。

——恐竜をかたどったピアスや、花のアクセサリーなど、ほんとうにバリエーションに富んでいますね。

（関口店長） トレンドから定番のアクセサリーまで、幅広いアイテムを1万点展開しています。

——お客様はどんな方が多いのですか。

（関口店長） 平日の午前中はミセス層を中心に、それ以降夜までは学生やOLさんをメインにご来店いただいています。休日はファミリーから幅広い年代のお客様にご支持を得ています。

——これからの時期に注目のアイテムがありましたら教えてください。

（関口店長） 春はネオンカラーのアクセサリーやリボンモチーフのヘアアクセサリー、チョーカーなども今年のトレンドアイテムとして人気です。

——関口さんご自身もとっても素敵なパールのアクセサリーをなさっていて、笑顔も素敵です。今日はどうもありがとうございました。

（関口店長） ありがとうございます。



【靴下屋 イオンモール高崎店】

——さて、ふたつめのお店は、フロアを移りまして3階にあるこちらのお店、靴下屋です。ずらりと並んださまざまなタイプの靴下、中には5本指の足袋型もあります。店長代理、山窪さんにお話を伺います。山窪さん、よろしくお願ひします。

（山窪さん） よろしくお願ひします。

——たくさんの靴下がずらりと並んでいますが、何種類くらいあるんですか。

（山窪さん） 全部で約500種類ほどの靴下があり

ます。レディースだけでなく、メンズやギッズの靴下も取り揃えています。

——靴下だけでお店をひとつ構えてしまうというのはすごいですよね。専門店ならではの特徴はどんなところでしょうか。

(山窪さん) お客様のはくシーンにぴったりの靴下を提供いたしたく、さまざまな靴下を取り揃えています。例えばランニング用、ゴルフ用の靴下など、スポーツラインも取り揃えておりますし、綿100%やシルク素材の靴下も豊富です。靴下に写真をプリントするなど、オリジナルの靴下が作れるのも専門店ならではのです。

——今注目の商品はどんな商品でしょうか？

(山窪さん) 今年の春の注目の商品は、人気のミルキーカラーやネオンカラーやラメ入り靴下ですね。春らしく透け感のあるタイツと合わせてコーディネートしていただくのがオススメです。

——とても足取りが軽くなりそうです。今日はどうもありがとうございました。

(山窪さん) ありがとうございます。



【株式会社トレンディ】

——ということで、このお店なら知っていると思った人も多いのではないのでしょうか。そんな高崎市の株式会社トレンディなんですが、なんと前身はオーディオショップだったそうです。オーディオショップからの転身や、成功のポイントなどについて、常務取締役の丸山裕之さんに伺いました。よろしくお願ひいたします。

(丸山常務) よろしくお願ひいたします。

——トレンディはもともとオーディオショップだったそうですね。

(丸山常務) 高崎の街の中に連雀町というのがあります。そこでサウンドインネギシという店を運営しておりました。もっと言いますと、オーディ

オ専門店の前はテレビとか冷蔵庫とかそういったものを売っていた時代がありまして、簡単に言うと街の家電屋さんでした。

——それがなぜアクセサリやファッション雑貨業界に進出したのでしょうか。

(丸山常務) 1987年にヤマダ電機さんが会社になりました。当社の会長は、これからはヤマダ電機さんなどの家電量販店が台頭するだろうと判断しました。更に1999年には倉敷市にイオンモールの大型ショッピングセンターを視察に行き、時代が変わると読んだそうです。

——そういった中で、なぜアクセサリや服飾雑貨を選んだのでしょうか。

(丸山常務) 当社はその頃、ビビというショッピングセンターでレンタルレコード店もやっていました。そのショッピングセンターの中にはアクセサリのお店ですとか、アパレルのお店ですとか、いろいろな店がありまして、当時の会長は、アパレルのほうはこれからなかなか私どもの力では難しいだろうが、アクセサリならばこれからなんとか展開できるだろうと感じ、アクセサリのお店を立ち上げました。

——会長は先見の明があったということでしょうか。

(丸山常務) はい。おそらく周りの人の話をよく聞いた結果ではないかと思ひます。

——ところで靴下屋は大阪の靴下専門店Tabio(タビオ)のフランチャイズ店ということですよね。

(丸山常務) はい、トレンディでは現在9店舗の靴下屋を運営させていただいています。ちょうど1987年がルーズソックス元年とも言われていますが、その頃からお付き合いをさせていただいています。その当時はとても売れる商品があったのですが、仕入先が高崎に1社ありましたが、そこから商品を卸してもらうことができなかつたそうです。そんなときに、とある本でタビオさんのことを知りまして、この会社にお願ひしようとしてすぐに大阪に行つて、お話をされたそうです。それがタビオさんとのお付き合いの始まりになります。

——フットワークが本当に軽いのですね。

(丸山常務) すぐに行動した結果だと思ひます。

——靴下屋やエバンジェルなどいまや34店舗を展開していて、順調というイメージなんですけれ

ども、これまでの道程はどうだったのでしょうか。(丸山常務) いろいろありました。象徴的なことは3つありまして、転機になったのは千葉、足利、そして佐野のお店の展開だと思えます。千葉の店は千葉C-one (シーワン) という商店街にあります。その出店には莫大な費用をかけ、これが成功しなかったら恐らく今の我々はないかなと、正に賭けでした。それから足利の出店ですね。この出店に当たっては、誰もが反対する中で、会長はどうしても出店したいと言ってきかなかったそうです。

—それはどうしてなのでしょう。

(丸山常務) 会長はいつも言っているのですけれども、まさに地方都市での販売戦略が成功したことなんですね。大きなマーケット、たとえば大都市ですと競争がとてもししいのです。その中でトレンディのような小さな企業は生きていけないだろうと。しかし地方都市というのはマーケットは小さいのですけれども、その中でシェアがとれるという考え方に基づいていました。そして、佐野のイオンを皮切りとする大型ショッピングセンターへの出店が、今のトレンディの成長の支えになっていると思っています。

—ところで、根岸芳郎社長は、番組前半でインタビューをご紹介したジェイアイエヌの田中仁社長とは、田中社長が起業する頃から交流があるそうですね。

(丸山常務) 私もそのように聞いています。田中社長が服飾雑貨の会社にお勤めになっている頃から二人でいろいろなビジネスの話をしたというふうに聞いています。そのあたりは二人にとってとても大切な場面のお話だと思えますので、敢えて私のほうからは申し上げられませんが、企業の規模とかはもちろん違いますけれど、ビジネスに対する思いとか、熱意とか、信念を貫くという面では変わらないのではないかと思います。これからもよき仲間であることと思います。

—最後に今後の目標などをお聞かせください。

(丸山常務) 何よりもお客様がいての我々ですので、会社のモットーであります、どこよりも綺麗に、どこよりも親切に、そしてどこよりも楽しく、を大切に、たくさんのお客様から支持されるお店作りを目指していきたいと思っています。そして人が育ってたくさんの方に支持されるようになりましたら、全国展開も視野に入れております。

最後にどうしてもお話ししたいことが東日本大震災のことです。あのとき各店で募金活動したんですね。その募金活動をしたから今の我々があると思っています。2年経ち、もう一度社員スタッフ全員で思い起こし、支援していきたいと思っています。社員スタッフからカンパッチのデザインを募集しました。今月中旬から各店に募金箱を置きたいと思っています。そして募金をしていただいた方にこのカンパッチを差し上げたいと思っています。皆様のご協力をよろしくお願いいたします。

—今日はどうもありがとうございました。

(丸山常務) はい、ありがとうございました。

●エピローグ

夢への挑戦をテーマに、明日に向かって走っている人を応援する新番組「チャレンジ・ザ・ドリーム」。今日が1回めの放送でしたが、いかがだったでしょうか。私はこの番組を通じて、皆さんが元気な気持ちになり、なおかつ、起業を目指す方たちの後押しができれば嬉しいです。

「チャレンジ・ザ・ドリーム」は月1回のレギュラープログラムで、放送は毎月第1木曜日の正午からです。そして再放送が2日後の土曜日の午前8時からです。

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」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。

FMぐんま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～

【6月の放送のお知らせ】

平成25年6月6日(木)12:00～12:55

再放送 6月8日(土)8:00～8:55

ぜひお聞きください！