

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7月4日（第4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

株式会社コシダカホールディングス

腰高博社長

●群馬県信用保証協会からのお知らせ

創業応援チームについて

●頑張る企業紹介コーナー

蔵前産業株式会社

◎アナウンサー 奈良のりえ

●プロローグ

こんにちは、奈良のりえです。7月に入りました、梅雨が明ければ、いよいよ夏本番。そろそろ暑気払いの話などが出始める時期ですよ。仲間や友達と料理やお酒を楽しんだ後は、やっぱりカラオケという方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

さて、夢への挑戦をテーマに月1回お送りしているこの番組「チャレンジ・ザ・ドリーム」では、毎回大企業トップへのインタビューと特徴ある企業などの紹介を、およそ1時間にわたってお伝えしていますが、今回のトップインタビューのお相手は、「カラオケ本舗まねきねこ」や、女性専用サーキットトレーニングジム「カーブス」などの事業を手掛ける、株式会社コシダカホールディングスの腰高博社長です。ラーメン店を前身に旧富士見村で開業したカラオケ店が全国展開して、今や店舗数日本一、海外進出も果たしています。腰高社長に、創業時の様子や成長のきっかけ、プライベートな一面など、たっぷりとお話を伺います。

また、後半では、金型の技術を生かして紙容器の企画・製造という新規事業に挑戦している前橋市の会社をご紹介します。

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す。

●トップインタビュー

株式会社コシダカホールディングス

腰高博社長

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、株式会社コシダカホールディングスの腰高博社長です。FMぐんまのスタジオにいらしていただきました。よろしくお願ひします。

（腰高社長） よろしくお願ひします。

——コシダカの本社は前橋市にありますけれど、ご出身も、社長、前橋でよろしかったですか。

（腰高社長） はい。生まれは東京なんですけれども、もう3歳のときにこちらに一家で引っ越してきましたから、私自身はほとんど前橋というふうに思っています。

——社長は今年でお幾つになるんですか。

（腰高社長） 今年で53歳になりました。

【家業のラーメン店からスタート】

——それではここであらためて、会社の歴史を私のほうから簡単にご紹介させていただきます。コシダカの前身は、上州ラーメンの名前でチャー

ン展開していたラーメン店でした。それが1990年にカラオケ事業に進出し、居抜き出店と呼ばれる手法で店舗を増やしてきました。「カラオケ本舗まねきねこ」など339店舗です。日本一の店舗数を誇り、韓国にも進出しています。また、2006年からは女性専用サーキットトレーニングジム「カーブス」の事業も手掛け、こちらの店舗数は1,300店を超えています。このほかにも、最近では温浴施設を開設するなどしています。というふうに、もう大変幅広くご活躍なさっているわけですが、上州ラーメンが前身としておありですけれども、以前、私も小さいときに前橋市で上州ラーメンを見ましたが、まさにあそこが社長のご自宅だったんですか。

(腰高社長) はい、そうですね。前橋市内の千代田町、まちなかでございますけれども、そこうちの店がありまして、そのお店の上が自宅です。そこで育ちました。飲食店ですから、土曜日・日曜日、これが忙しい日なんですね。今でも覚えていますけれども、前橋高校、私の学年のときに、春の甲子園にうちの野球部が出場しまして、皆さま、ご存じだと思いますが、松本投手が完全試合をされました。そのときの学年なんですよ、私が。———そうですか。松本投手と同級生ですか。

(腰高社長) ええ、同級生、そうですね。それで、完全試合は、第1回戦は応援に行ったんですけれども、2回戦目は家でテレビを見て応援しようと思っていたんですよ。たまたまそれが日曜日です。応援している最中におやじが来まして、「店が忙しいから、すぐ手伝え」みたいな感じで言われまして、ぶつぶつ文句を言いながら手伝った記憶がございます。そんなような家でしたね、うちは。———前橋高校ご卒業後は、東北大学の経済学部に進まれ、そして卒業されて、家業のラーメン店に入ったということなんですか。家業に入るということへの抵抗などはなかったんですか。

(腰高社長) そうですね、正直申し上げて、相当ありまして、悩んだこともあったんですけれども、商売人の家でずっと育ちましたから、おやじも私が子どものころから「おまえは後を継ぐんだよ」と、「商売人になるんだよ。事業をやるんだよ」というようなことを、もう刷り込んでいるわけですよ。

それで「しょうがないかな」ということで、思い切って家業に戻ってきたということですね。———そして、入ったときには、そのラーメン店を、例えば店舗をもっと増やしていこうと社長が思われたのか、それとも何か……。

(腰高社長) うん、そうですね。いや、最初はそうでした。どうしたら多店舗展開ができるか。本当にけんかをしながら、ずいぶん議論をしたのを覚えています。です。商売の原点というものは、悔しいけれども、おやじから教わったのかなというのを、今となってはちょっと思うようになってますね。

【カラオケ店への進出から成功への道のり】

———でもその中で、カラオケ店を始めようというふうに思ったのは社長ですか。

(腰高社長) そうですね。実は、上州ラーメン、お店は4店舗あったんです。前橋市内と富士見に。ところが、業績が悪いお店が2つありまして、それを閉店しまして、いいお店だけを2店舗残しましてやっていたんですが、年がら年中資金繰りが大変で、どうなっているんだろうなと私も思っています。よくよく勉強して数字を見ていくと、どうやらこの会社は、今でいう欠損金会社といいまして、倒産寸前の会社であったというのがわかりまして。でも、お客さまは毎日、毎日たくさんいらつしゃいまして、土日は本当に繁盛していたんですよ。で、ここはやっぱり何かしなきゃいけない。もうお店2つ閉めたから、それでも駄目だから、やっぱり売上を伸ばさなきゃいけないんだというふうに思ったんですね。じゃあラーメン屋さんを増やすかと思ったんですが、当時バブルの間近のころでしたから、人手不足といいますかね、従業員さんを集めるのが非常に厳しいという状況もありましたので、なかなかラーメン屋さんでは難しいだろうと。違う商売を考えようというようになりまして、それで当時世の中に生まれて間もない業種業態であるカラオケボックスという、そういうものに目が行ったという流れですね。

———それが1990年ということなんですが、旧富士見村、現在の前橋市の富士見町の上州ラーメンの駐車場というんですか、そこにカラオケボッ

クスをつくられたんですね。

(腰高社長) そうですね。当初、全然お客さんが来なかったんですよ。オープンの初日が、1日の売上が8,000円。今でも覚えているんですけどね。——8,000円ということは、1組……

(腰高社長) 3組ですね。

——3組。

(腰高社長) 3組、8,000円、これがうちのカラオケの商売の一番最初の売上です、1日の。それからもう数カ月ですね、もう全然お客さんが来なくて、「いや、これは困ったな」と思いましたね。——もう投資しているわけでもんね。

(腰高社長) ええ、投資してまして、ほとんど全額借入金ですから、返済しなきゃいけないものですからね、非常に困りまして、どうしたものかなと思ったんですけども。でも、もう後に引けませんから。それまではラーメン屋さんを手伝っていたという感じですよ。一緒に、おやじ、おふくろとやっていた。

——社長もラーメンをつくって……。

(腰高社長) ええ、もちろん。私も厨房に入って、びっしりラーメンをつくりましたから。でも、何となくやっぱり他人事なんですね。なぜならば、ラーメン屋さんというのは、おやじが始めた商売だと。だから、まあ、ぶつぶつ、ぶつぶつ文句ばかり言っていたというような状況はありましたよね。ところが、このカラオケは、私が始めた商売ですから、文句の言いようがないわけですよ。何があっても、自分の責任ですから、だから、このときに本当に、何ていうのかな、腹をくくったというか、やらなきゃなんないんだなと。30歳ぐらいでしたから、まだまだちょっと甘いところもあったでしょうから、覚悟が決まったというのはありますね。

——そこからカラオケがだんだん順調になっていったというのは、どんなことが転機で？

(腰高社長) やはり、これはうちの社員にもよく言っているんですけど、お客さま第一ということなんですね。その思いが、気持ちが、どれだけやっぱり本物になるかということだと思んですけど、もうけようと思うと、お客さんは逃げちゃうんですね。だから、最初はもうけようと思った

わけですよ。カラオケをやってもうけてやろうと。やっぱりその気持ちがお客さんはわかるんでしょうね。寄ってこないんですね。

——ああ、そうなんですね。

(腰高社長) 寄ってこない、そういう気がしました。「あ、そうじゃないんだ」って思いましたね。もうけようと思うと、お客さまが逃げるから、お客さまのために何かできないのかな、何かしようかな、何かしてさしあげようかなと思えるかどうかという、その部分ですかね。

——そういうふうにな社長の気持ちが変わっていったところから、だんだんお客さまが増えていき……。

(腰高社長) そうですね。そのとおりです。

——そして店舗数も増えていったわけですよ。

(腰高社長) ええ、そうですね。

——さらにそこで、また転機が訪れたのではと思うのですが。

(腰高社長) それで、当初は銀行さんからお金を借りて、数千万円かけてお店をつくと。それを3店舗出したんですね。ところがそこまでいくと、さすがにもう銀行さんも「借金が多いから駄目だよ」みたいな話がありまして、そこでいったんストップしたんですけども、お店を出せば、オープンすれば、お客さまを集められる自信はあると。何としてもお店を出したい。何とか出す方法はないかなとずっと考えてまして。そんな時期に、伊勢崎のほうで「閉店したカラオケ屋さんがあるけれども、腰高さん、やってみない？」って言われたんですね。閉店したカラオケ屋さんをうちがやったら、また閉店しちゃうんじゃないのみたいな、ちょっと一瞬そう思ったんですけども、よく調べてみますと、設備が一式残っていて、今すぐにもお店が始められる。ということは、初期投資がかからないよねと。今、うち、お金がないし、銀行さんももう貸してくれないから、お金がかからないでお店が開けるって、これはもしかしたらいいんじゃないのっていうことで、思い切ってやったんですね。そうしましたら、それまでのお店と同じようなお客さまの来店をいただきまして、収益も上がって、もうあつという間に回収に

なりまして。いわゆるこれが居抜き出店という手法なんですけれども、こういう大きな成功を収めたんですね。これ、平成9年のときだと思いますけど。で、「これだな」と思いましたね。「このやり方だな」と。このやり方であれば、設備投資資金はほとんどかからないし、世の中、カラオケ業界も過当競争の時代を迎えていましたから、そういう居抜き案件が結構あるんじゃないかなというふうにも思っています。そこからはもう、最初は群馬県、そして埼玉県、栃木県と、居抜きのカラオケ店を探して、ずっと全国に展開していったという流れですね。



——もう絶対にそれを提供すればお客さまが来てくださるって、先ほど腰高社長がおっしゃっていましたが、その部分で、腰高社長が社員の皆さんに、「ここは大事だから」というふうにおっしゃっている、大切にしていることって何ですか。

(腰高社長) 我々はカラオケ店である前に、接客業だと。その中で一番大事なのは、お客さまに対しての気配りとコミュニケーションなんです。いかにお客さまに気配りをできて、そしてお客さまが望んでいるものを、お客さまに言われる前にしてさしあげられるかどうか、気配り。それと、日ごろからのフレンドリーなコミュニケーション。「あそこは感じがいいね」という、そういうやつですね。そういうふうにもっていければ、お客さま満足は最大に上がってくる。そして、またリピーターとなって戻ってきてくれるということをよく言っています。

——まさに、まねきねこですね。お客さまがお客さまを呼んで。

(腰高社長) そうですね、そういうことかもしれないですね（笑）。

——ところで、素朴な疑問なんですけれども、この「まねきねこ」という名前は、どこからお付けになったんですか。

(腰高社長) これはあまり大したことはないんですけどね、実は。最初の1号店は、オイコットという店名でして、2号店を前橋市内に出すときに、オイコット2号店にするかどうかで悩んだんですね。でも、オイコットってちょっとわかりづらいから、もうちょっとわかりやすい名前にしようよみたいな議論があつて、そしていろいろ考えて、3日考えたんですけど、なかなかいい答えがなかったんですね。で、どうしよう、どうしようって言って、家に帰ったときに、こたつの上になまねきねこのかわいい貯金箱があつたんですね。それを見て、「あ、これでいいや」みたいな感じですかね（笑）。この屋号のネーミングですか、これは営業戦略上、バッチリでした。なぜならば、やはりわかりやすいと。そして一度聞いたら忘れない。だから、お客さまは、消費者の皆さまは、最初「まねきねこ」って見た瞬間に、まず何だろうと思うじゃないですか。

——思います。

(腰高社長) 「ちょっと一回行ってみたいね」と。県外の新しい土地に新店を出したときは誰も知らないわけですよ、その周りの人たちは。で、そこで「まねきねこ」って屋号で、最初から入りやすい雰囲気を出して、お客さまに浸透すると。非常にありがたい名前ですね、これは。

——それはきっと起業する方へのすごく大きなヒントになったような気がいたしますけれど。

(腰高社長) そうかもしれませんね。格好いい名前より、やっぱりわかりやすく、一度聞いたら忘れないというのがいいんだと思いますよ。

——そうやって、まず皆さん、お客さまに知ってもらおうというふうに広がって、さらに広がっていったということなんですね。

(腰高社長) そうですね。

——そして、2011年には韓国にも進出されました。1号店がオープンしましたが、2011年というのは、いろいろと日本が大変な時

期に、その6月にオープンを、ソウル市でのお店がオープンしていますけれども、少し時期をずらすとか、そういうのはなかったんですか。

(腰高社長) 実は大震災のときに、うちは宮城県、福島県、そして岩手県ですか、まねきねこが40店舗くらいあるんですよ。我々は、まず炊き出しを石巻で相当やりました。あと、既存店をしばらくの間、無料で開放しまして、被災者の方々、それからそういうご親戚の方々にどんどん来ていただいて、ちょっと休んでいってくださいみたいな。それを3週間くらいやったのかな。その中で、韓国の出店もちょうど時期が重なったということで、それはそれでしっかりやっばりやっていくのが、当初の方針どおりありますのでね、やっていこうということでやったわけですけれども。韓国のほうは、おかげさまでやっばり3号店が今、この春にオープンして、ようやくノウハウをつかんできたかなってということになりまして、これから多店舗展開を韓国国内でやっていこうと、そういうふうになっています。

——今後どのくらいまで伸ばしていくというのは、具体的な数字とかはもう出ているんですか。

(腰高社長) ええ、一応、努力目標では、韓国国内100店舗というのうたっていますけど。

——何年以内とかありますか。

(腰高社長) 5年から7年くらいですか。

——そうですか。

(腰高社長) でも、それくらいの市場はあるなと思いますね。

——ということで、カラオケ事業への進出から成長の様子を、腰高社長に伺ってきましたが、カラオケ事業が成長するさなか、女性専用サーキットトレーニングジム「カーブス」の事業も手掛けるんですよ。そのあたりのお話も、この後、伺っていこうと思います。その前にここで1曲、お聞きいただきましょう。腰高社長の思い出の曲を選んでいただきました。B.B. キーンズの「おどるポンポコリン」が思い出の曲なんですって。

(腰高社長) はい、平成2年に1号店をオープンして、創業のころ、これは相当歌われていたんですよ。ですから、私はこれを聞きますと、創業のころを鮮明に思い出すと、そういうことに今

はなってますね。

——はい、それではお送りしましょう。B.B. キーンズで「おどるポンポコリン」。

【新事業「カーブス」とワンカラ】

——先ほどは、カラオケ事業への進出と成長のお話を伺いましたが、この成長のさなか、女性専用サーキットトレーニングジム「カーブス」の事業も手掛けたんですよ。これはどういったいきさつだったんですか。

(腰高社長) 当時はカラオケまねきねこで上場を目指していた真っ最中のときだったんですけれども……。

——2006年。

(腰高社長) そうですね。アメリカで「カーブス」というフィットネス業態が相当広まっているという話を聞きまして、それが日本に入ってくると。どういうものかなと見ましたら、女性専用30分フィットネスと。当時は全く考えられないようなコンセプトの新しいフィットネスジム業態であったということで、これは面白いなと、まず思ったわけですよ。で、私はやろうと思ったんですけれども、当然、会社ですから、役員その他、幹部社員のみinnで考えなきゃいけないということなんですけれども、役員さんたちは、ちょっと首をかしげるわけですね。カラオケ屋なのに、「なんでフィットネスをやるの?」「上場準備で忙しいのに、何でこんな余計なことやるの?」みたいな、そんな雰囲気もありましたけれども、今までにない業種業態のフィットネスだよというのを説明して、何とか開業に至ったということですね。

——その後、なんとカーブス・ジャパンを買収なさったんですね。

(腰高社長) そうですね。当初、一加盟店として、このカーブス事業に参入して加わったということなんですが、それから2年後ですね、縁がありまして、カーブスフランチャイズ本部、これを買収することができたと。これが、正直申し上げてものすごい金額でして、今から考えると、いやいやずいぶん思いきったなところもあるんですが、これを思いきってやったということですね。

——そこでの決断というのは、最後は、「よし、

いくぞ」って思ったのは、何が一番大きかったんですか。

(腰高社長) アクティブシニア向けの女性専用フィットネスとしては、非常にでき上がっている、完成された素晴らしいジムであるという確信ですか、それを持っていましたから、「やってみよう」というふうになりましたね。

——それにしてもやはり、カラオケ店と、フィットネスですよね。全く業種業態が違う。そういうところでのなんか共通点っていうのはあるんですか。

(腰高社長) そうですね。これはやはりそういうふうに思われるかもしれませんね。ただ、私の中では、そもそもカラオケ自体が、ある意味、手段なんですね。ですから、何が目指すものかっていうと、うちのお店に来てくれたお客さまに喜んでもらうこと、サービス業として。そこが我々の目指すところですから、カラオケは一つの道具であり、手段である。ということになると、カーブスというフィットネスも、フィットネス自体は、手段であり、道具なんだと。で、大事なことは、そこに通ってきてくれるメンバーさんが喜んでいただけるかどうか。どういうふうに喜んでもらうかという、人によって違うんですけどね。体が健康になった、やせた、それから肩こりが治ったとか、いろいろあるんですけども、そういうサービスを提供することによって、そういう満足を得られるかどうか、それが我々の目指す方向ですので。そういうふうを考えますと、同じなんですよ。



——それは、もともとフィットネスもあったものですがけれども、それからちょっと業態を変えると、また新しいものとして、こんなにビジネスチャ

ンスがあるのかと思ったのですが。

(腰高社長) そうですね。既存業種、新業態、これがうちの、何ていいますか、ビジネスモデルの基本中の基本なんですね。どういうことかといいますと、世の中にある既存業種、どこにでもある、誰もが知っている業種ですね。その業種の中で、新しいやり方、新しい商品サービスを追加する。それから新しい売り方等々を開発して、全く違った業態にするという、そういう考え方なんです。まさに「カーブス」なんかは、今まであった大型のフィットネスクラブですね、プールがあって、シャワーがあって、すごく大型の。ああいうフィットネスクラブとは全く違うフィットネスですから、これがやっぱり新業態というふうにとらえられると思うんですよ。そう言いますと、1人カラオケのワンカラという業態なんですけど、これも既存業種の新業態というふうにとらえられると思うんですよ。

——ワンカラ。

(腰高社長) ワンカラ。まねきねこではない、新しいカラオケ店。どういいうカラオケ店かっていうと、お一人様専用のカラオケ店と。

——電話ボックスが3つぐらい並んだぐらいの大きさで。

(腰高社長) そうですね。そのぐらいの大きさです。——で、ヘッドホンをして。

(腰高社長) ヘッドホンをして、そして通常のカラオケを歌うと。このヘッドホンで歌うカラオケ、これが非常に音響がよくて、気持ちいい歌を聞くことができるんですよ。これがまさに既存業種新業態だなと、私自身は思っています。

——カラオケって普通、皆さんに聞いてもらって気持ちがいいのかなと思ったんですけど。

(腰高社長) (笑)。いや、あのですね、私はカラオケは1人で歌うものだと思っていますので。1人で歌うと、本当にストレス発散、気持ちよく歌えますから。そういう意味で、そういうカラオケ屋さんがあったらいいなというのもありまして、じゃあつくってみようかというところから始まりまして、1年半前ですか。東京神田にワンカラっていう業態をオープンさせていただいています。

——ワンカラは、現在、都内で何店舗展開して

いますか。

(腰高社長) 今、都内で5店舗ですね。あと、仙台に1店舗で、全部で6店舗。

——6店舗ですか。群馬には、このワンカラは間もなく来ますか。

(腰高社長) ああ、そうですね。あつたら、私、すぐ行くんですけどね。やはり都市型の業態なのかなというのがありまして。でも、郊外、ロードサイドでも、いずれちょっと実験してみたいな。であれば、群馬でやってみたいなとは思っています。

——じゃあ今後そちらのほうも、ワンカラも増やしていく？

(腰高社長) そうですね。ワンカラはもう相当出店ペースを上げていきたいというふうに思っています。来期に向けてスタートがかかっているところです。

——これだけいろいろなことを急成長させていくのには、心配、不安や、怖さなどがあるのではと思ってしまうのですが、腰高社長にはそういったものはないんですか。

(腰高社長) そうですね、今のところそれはいいですね。なぜならば、スタートがゼロからのスタートですから。こんなことを言うと従業員に怒られちゃいますけどね、なくなっても元に戻るだけみたいなところもありますから。そんなことはないんですけどね、もちろん。そんなことはないんですが、思いきってやる分には、多少のリスクはあるのも当たり前かなというのはありますね。

——この後はコマーシャルを挟んで、腰高社長に、プライベートな一面や今後の展望などについて伺います。

【プライベートトーク】

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、店舗数日本一のカラオケ店「まねきねこ」や、女性専用サーキットトレーニングジム「カーブス」などの事業を展開する株式会社コシダカホールディングスの腰高博社長です。少し仕事の話から離れまして、プライベートな一面も聞かせていただければと思います。腰高社長、お一人で何かするとか、1人で趣味を楽しむなんていう時間は、今はないですか。

(腰高社長) そうですね。あまりないですね。最近、忙しいっていうのもありますし。息抜きっていうと、最近は走ることでか。軽くジョギングを。——ええ、軽く。どのぐらい走ってらっしゃるんですか。

(腰高社長) さちの池5周(笑)。家がさちの池に近いものですから、前橋公園ですけどね、あそこを5周するぐらいですかね。

——ああ、そうですね。気持ちよさそうです。もう毎日走るんですか。

(腰高社長) いや、毎日はずがに無理ですね。ただ、やっぱり週に2回か3回は走らないと、最近はやっぱり運動習慣がついたんでしょうか。走らないと体がちょっとだるい感じですね。

——その運動習慣がついたっていうのは、やはりカーブスに……

(腰高社長) そうなんです。カーブスを始める前までは、実はたばこも2箱吸っていましたし。

——あら、1日ですか。

(腰高社長) 1日に。甘い缶コーヒーも4缶飲んでいましたから、あまり健康的とは言えませんでしたけども、なにせ健康産業のフィットネス経営に当たるわけですから、これはいかなんということ、たばこをやめまして。そうしましたら、やっぱり太りましたので、じゃあちょっと何かしようということで始めたのがジョギング。あれはやっぱり、ストレス発散には、本当にやっぱり向いていますね。さちの池5周走る間は、本当に何も考えないですから、ここがまたいいんでしょうね。

——健康にも今まで以上に目を向けるようになってきたということですね。それから、お話を聞きましたところ、息子さんが前橋高校に通われていたときに、PTAの活動もなさっていたそうですね。

(腰高社長) いやあ、お恥ずかしいことです。はい、そうですね。2年前ですか。前橋高校のPTA会長を1年間やらせていただきまして、本当にいろいろ勉強になりました。非常によかったなと思っています。

【起業家へのアドバイス】

——実際に教育現場というのを垣間見る機会に

もなったのではと思いますが。

(腰高社長) そうですね。実は、そこでちょっと、「あ、なるほど、そうだな」と思うことが一つありまして。もちろん前橋高校どうのこうのっていうことではなくて、今の日本の教育の中に、起業、会社を興す起業ですね。起業に対する教育ってありますか、プログラム、当然そういうのはないんですね。それどころか、やはり起業に対する雰囲気とかマインドも全くないんですね。私としてはちょっとそこが「あれ？」と思いましたね。世の中に出てうまくやるっていうか、「和をもって尊しとなす」という言葉もありますけど、そういう人材を教育するプログラムだけなのかなという気がして。そういう意味ですと、やっぱり起業といいますと、当然リスクもありますけれども、やはり相当な踏み出しが必要ですから、そここのところのマインド、教育があってもいいのかなと、ちょっと思いましたね。海外、諸外国をなんかを見ますと、やはりそこは大きく違うんじゃないかなと思うんですよ。起業率っていうのをちょっと調べてみたら、日本の起業率っていうのが1～2パーセントらしいんですね。ところが海外は十数パーセントということで、もう10倍以上も新しい会社が、起業が起っていると、諸外国は。——今、起業というふうに、一つ、腰高社長がキーワードを出してくださったんですけども、これはやっぱり起業精神というのを重視しているということですね。

(腰高社長) そうですね。自分がそうだからということももちろんありますけれども、日本の経済の停滞・閉塞感は、やはり起業率の低さだと思うんですよ。大企業は素晴らしい人材をみんな抱えているんですね。だから安泰なんですけれども、やはり大企業だけでは、なかなか経済っていうのは活性化しないと思うんですよ。大企業にお勤めなされている方々の人数っていうのは少ないですからね、相当。ですから、多くの人たちがもっともっと活動的になるには、やはり中小企業の起業っていうのが相当必要だなと思ってますね。

——ご自身を振り返って、この起業にとって大切なことって何だと思いますか。

(腰高社長) まず、やっぱりやってみるっていう

ことですよ。失敗すると大変なんですけど、もちろん。私もカラオケをやる前に、ラーメン屋さん時代に、当時、宅配ピザがはやっていましたね。「30分以内にお届けしなかったら金額を返金します」、あれを見ましてね、「よし、うち、ラーメン屋さんでやってみよう」と思いましたね、ちょっとやってみたんですけど、見事に失敗しましたけどね（笑）。失敗もする可能性は当然ありますが、でもやってみないと始まらない。何もかも全ては、やってみないと始まらないじゃないですか。それが一番大事だと思いますね。

——これから、では、何かにチャレンジしたい、また、起業したいという方への熱いメッセージという、やっぱりその「やってみて」という。

(腰高社長) そうですね。で、やってみて、そしてやっぱり「飽きない」なんです。商売は。諦めない。駄目なときは駄目で、見切りをつけるというのも必要なんですけれども、ここだと思ったら、もう飽きないで粘り続ける。

——商売は、飽きない、諦めない。

(腰高社長) そうですね。ネバーギブアップと。そこがやっぱり大事かなと思いますね。



【今後の展開と将来の目標】

——まだまだいろいろお話を聞いていきたいのですが、そろそろ時間が少なくなってきました。最後に、腰高社長、今後の展開や将来の目標についてお聞かせください。

(腰高社長) コシダカホールディングスとしては、中期的にはワンカラの急速な多店舗展開、それから海外へのまねきねこの展開、これが一番大きいと思います。で、実は当社、カラオケのハード機器を開発したんですね。当社オリジナルのカラオ

ケ機械なんですけど、実用化するにはもうちょっと時間がかかるんですけども、そういう方向でメーカー機能も持ち合わせながら、全く新しいカラオケ「まねきねこ」をつくっていきたいというふうに思っています。

——これからも私たちの余暇生活に驚きと感動をたくさんいただければと思います。

(腰高社長) はい。

——群馬の企業、トップインタビューは、店舗数日本一のカラオケ店「まねきねこ」や、女性専用サーキットトレーニングジム「カーブス」などの事業を展開する株式会社コシダカホールディングスの腰高博社長でした。腰高社長、今日はどうもありがとうございました。

(腰高社長) どうもありがとうございました。

——さあ、それではここでもう1曲、腰高社長に選んでいただきましたナンバーをご紹介します。実は「まねきねこ」のテーマソングなんです。これを聞いて元気を出してください、そんな社長のお気持ちが込められているようですね。

(腰高社長) はい。

——それでは、お聞きいただきましょう。「元氣だしてこーか」。

●信用保証協会からのお知らせ

創業応援チームについて

——ここからは、群馬県信用保証協会からのお知らせです。群馬県信用保証協会の栗原さんにお話を伺います。栗原さん、よろしくお願ひします。

(栗原係長) はい、こちらこそ、よろしくお願ひします。

——これまでの放送で、保証協会が群馬県とタイアップして創業者の方を対象に保証料を割引した制度「創業チャレンジ資金」について、さらに、その制度を利用する際の要件となっている保証協会の「創業応援チーム」や、国が認定した支援機関についてご紹介いただきました。今回は、その中の保証協会の「創業応援チーム」について、さらに詳しく説明いただけるとのことですので、よろしくお願ひします。

(栗原係長) はい、わかりました。保証協会では、

平成23年10月から、専門スタッフによる「創業応援チーム」を本店につくりました。「創業応援チーム」では、創業をお考えの方で、まだ金融機関との相談が済んでいない方を対象に、創業にかかる各種ご相談に乗っています。例えば創業計画書作成のアドバイスや、お客さまが希望する金融機関への橋渡し、そして先ほどご紹介いただいた群馬県とのタイアップでこの4月からスタートした「創業チャレンジ資金」による金融面のサポート、さらには創業後の継続的な経営相談など、創業計画策定段階から創業後まで、「創業応援チーム」が親身になってサポートを行っています。

——はい。創業をしたいと思ったら、まずは保証協会に足を運んでみれば、丁寧に相談に乗って、サポートしてくれるというわけですね。

(栗原係長) はい、そうですね。さらに、この4月から、これまでの「創業応援チーム」を本店だけでなく支店にもつくり、大幅に拡大しました。前橋にある本店、そして高崎、桐生、太田にある各支店の総勢38名の専門スタッフが、これまで以上に皆さまを強力にサポートいたします。相談や支援は無料ですので、創業に関するどんな小さな相談でも、安心して、そしてお気軽にご相談ください。

——創業を考えている方にとっては、とても心強い存在ですね。保証協会の「創業応援チーム」による支援の輪が広がって、群馬でたくさん創業する方が増えるといいですね。

(栗原係長) はい、そのように願っています。創業をお考えの方、また、創業を考えていても今一歩踏み出せないという方、ぜひ一度、保証協会の「創業応援チーム」にお気軽にご相談ください。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。

——栗原さん、今日はどうもありがとうございました。

(栗原係長) ありがとうございました。

●頑張る企業紹介コーナー

蔵前産業株式会社

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」後半は、ユニークな企業や、急成長企

業などへの訪問インタビューです。今日ご紹介するのは、前橋市の蔵前産業株式会社です。蔵前産業は、金型の設計・製作や、医療機器部品の製造などを手掛けている会社ですが、今日ご紹介するのは、金属加工の話ではなく、紙、そう、ペーパーの紙なんです。蔵前産業では、金属加工のノウハウを生かして紙の加工を行っていて、2010年には紙容器事業を立ち上げています。金属から紙へ。新分野へのチャレンジの様子を取材してきました。

私は今、前橋市上大島町の蔵前産業株式会社に来ています。今日は松下信一社長にお話を伺います。社長、どうぞよろしくお願いいたします。

(松下社長) よろしくお願ひいたします。

——松下社長、紙容器って、具体的にどんなものになるんですか。

(松下社長) 1枚の紙をプレス金型で100度以上の温度に上げまして、それを成形し、形状した容器のことを、紙容器というふうに表現しております。具体的にはこちらに今、お出ししておりますけれども、キャンプですとかバーベキュー等で使用されている紙皿ですとか、そういったものを想像していただければと思っております。

——今、幾つか見せていただいているんですけども、とても特徴的なのが、まるで繭の形、形状と言ったらいいんでしょうか、の、これは容器ですよね。とても緩やかな曲線。これを紙をよって出すっていうのは、これは大変な技術でしょうね。

(松下社長) そうですね。通常、絞りと言っているんですけども、そういった技術を紙の中に取り入れて、自然な形を出して、より紙容器に付加価値を付けた雰囲気を出しております。

——では早速なんですが、紙を加工する様子を見せていただけますか。

(松下社長) はい、わかりました。それでは、紙容器を担当しているExplo事業部の部長の大原を紹介したいと思います。

——大原さん、よろしくお願いいたします。

(大原氏) よろしくお願ひします。



——今、工場内に入ってきました。外はプレハブの建物だったんですが、中に入ると、とても厳重なんですよ。ガラス張りのさらに先に、紙容器の専用プレス機があります。ここでプラスされて容器がつくられるようですが、その部屋の中に入るには、まず白衣を着て、さらにはエアシャワーの部屋を通過するというので、何か電子部品、もしくは食料品などをつくるぐらい、衛生面でも徹底しているのではというふうにも思います。ずいぶん厳重ですね。

(大原氏) そうですね。完全には二重構造にしております。食品の一次容器生産可能な状態になっております。

——ここでさまざまな形の紙の容器がつくられるわけですね。

(大原氏) そうです、そのとおりです。

——そのあたり、では、事務所でもう少し詳しく伺わせていただいてよろしいでしょうか。

(大原氏) はい。

——再び事務所に戻ってまいりました。もう一度商品を改めて拝見させていただきますと、例えば布を張った和の小物を入れるような、そんな容器であったりとか、それからお弁当箱のようですけども、大原さん、中がツルツルしていますね。

(大原氏) はい。耐熱性を持たせているために、中に樹脂のラミネートを張っております。

——この細長い形、これ、何に使うんですか。なんかホットドッグが入れられそうですけど。

(大原氏) その容器は、パン生地を入れまして、オーブンでそのままパンが焼けてしまう容器です。

——パンが焼けてしまう？

(大原氏) はい。

——じゃあこちらの丸い、かわいらしい、デザートを入れるような容器は何ですか。

(大原氏) それもパンも焼けるんですけども、例えば卵を入れていただいて、目玉焼きもつくることができます。

——この容器に入れて。で、オープンですか。うわー。と言いながらも、これは紙ですよ。ちょっと……。あ、ほんとだ。

(大原氏) 紙です。

——とてもしっかりしていて、でも重くなく、確かに紙です。それから、こちらはずいぶん深さがありますね。

(大原氏) はい、見ていただいて、深さ7センチの容器になっております。

——この深さを出すっていうのは、やはり難しいんですか。

(大原氏) そうですね。1枚の紙を1回のプレスでその形状にしますので、当然紙は伸びますと切れてしまいますから、切れないようにその形状にするということが非常に難しいんです。

——紙容器というと、例えばたくさんの食材、お料理を入れると、ちょっとへなってしまうたりですとか、落ちてしまったりなんていうことが私、結構あるんですけども、この容器でやると、しっかりしているので、そういった心配もなさそうですね。

(大原氏) そうですね。このあたり、金型技術を駆使しまして、できるだけ強度を出すように努力しております。

——なぜ強度を出すことができるんですか。

(大原氏) 紙容器のしわの部分、見ていただきますと、コーナー部等にしわが出ております。この部分が強度を増す一番の要因となります。金型の精度に影響されますので、高精度金型を使うことで、より強度を増すことができます。

——プレス、型と型を合わせて、押しつけて、その品物をつくっていくということですが、この型をもともとつくっているというところが、やはり強みになってくるんでしょうかね。

(大原氏) そうですね。自社で金型を製作することは、大きな強みになっております。

——ということは、まさに試作段階から、「こん

な形がいいのよ」っていう段階から、相談に応じて、その形をつくってくれるところまで、全て蔵前産業さんで手掛けておられるということですか。

(大原氏) そのとおりです。全て自社で手掛けております。お客さまの要望事項を、試作をする前の段階で、容器デザインのときから進めております。



——ということで、大原さんにいろいろな紙容器がつくれるということをご説明していただき、その紙容器も見せてもらいました。さあ、ここからは再び松下社長にお話を伺っていきます。金属加工の会社が、なぜ紙の加工を手掛け始めたのでしょうか。

(松下社長) 実は20年ほど前になるんですけども、当社は家電の金型をいろいろとやっておりましたけれども、その当時からもう海外流出、海外で金型をつくっていくというのが加速しております、その空洞化が進んでいるというのが当時ありまして、どんどん金型の仕事がなくなっていきましたので、それに代わるものということで探していましたら、紙容器のメーカーさんから、こういった金型製作ができませんかということが、このきっかけになっています。当時はまだその紙型を手掛けるメーカーというのが国内にあまりありませんでしたので、当社のこの絞りの技術、プレス金型の技術というものを少しでも生かして、地球環境といいますが、紙ですとリサイクルができますので、そこへ応用していこうということで進めていったというのが、このきっかけになります。——紙容器の金型を手掛け始めて、自社で紙容器もつくり始めたのは、松下社長、どうしてですか。

(松下社長) やはり金型だけということですが、それだけでは商売になかなかありませんので、紙容器専用の成形機を独自で開発しまして、それによって試作から量産まで可能な一貫生産ということ、事業化に向けて進めていったということになるかと思えます。

——紙容器をつくっていくという新規事業に乗り出していったわけですが、その中でわかったことというのはどんなことでしょうか。

(松下社長) そうですね、製造業というのは非常に、ものをつくるのは非常に得意なんですけれども、今回、脱下請けということで、新しい事業を興したわけなんですけれども、やはりものを売る販路といいますか、どこに売ったらいいのか、どうしたらいいのかというところが、やはり一番弱いところでした、そういう意味では、課題としては、どういったところにそういった我々のブランド、商品売り込んでいったらいいのか、要はどんな人とコラボしてやっていったらいいのかと、そういうところがやはりこれからの課題ではないかというふうに思っております。

——従来の金属加工などの事業も含めてなんですけれども、今後の抱負をお聞かせいただけますか。

(松下社長) 従来、この金属加工というもの、先ほど言いましたように、非常に海外に流出しているということですが、やはり国内に残るものは、高精度であったり、大型であったりということですので、そういった今までの技術を生かしまして、超精密と、それから大型のもの、それと医療ですとか、今も進めていますけれども、それとか航空機ですとか、最先端のものを進めていくということと、特化していくということと、立ち上がったばかりの紙事業、これも同時に進めていって、開発型のものづくりの中小企業として、少しでも地域に貢献できるように頑張っていきたいというふうには思っております。

——ところで今、地域貢献というお話がございましたけれど、御社の橋本会長は、その地域貢献の一つでもある、若者にもものづくりの素晴らしさを教えるための、前橋商工会議所が行っている事業の支援塾の塾長をなさっているそうですね。

(松下社長) はい。ものづくり指南塾ということで、2代目を中心に、ものづくりをとにかく前橋の中に何とか残していきたいということで、そういう中でやっております。

——ということで、前橋市の蔵前産業をご紹介しました。取材をして感じたのは、自社の技術に対する自負と自信で研鑽を重ねてきた企業の底力を感じました。

●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、店舗数日本一のカラオケ店「まねきねこ」などの事業を手掛ける株式会社コシダカホールディングスの腰高博社長へのトップインタビュー、そして後半は、金型の技術を生かして紙容器事業に挑戦している蔵前産業への訪問インタビューをお送りしましたが、いかがでしたでしょうか。起業や新規事業への進出など、一歩踏み出そうとする人たちは、やっぱり元気がありますよね。

ところで、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。前回放送した相模屋食料の鳥越淳司社長へのトップインタビューをアップしましたので、FMぐんまホームページの「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～」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～

【9月の放送のお知らせ】

平成25年9月5日(木) 12:00～12:55

再放送 9月7日(土) 8:00～8:55

ぜひお聞きください！