

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10月3日（第7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

株式会社翔栄

堀川悟社長

#### ●群馬県信用保証協会からのお知らせ

創業計画サポートガイドについて

#### ●頑張る企業紹介コーナー

光工芸有限会社

◎アナウンサー 奈良のりえ

ルの一種を使い、紙製の家具というユニークな商品を開発している沼田市の光工芸をご紹介します。

### ●トップインタビュー

株式会社翔栄

堀川悟社長

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、株式会社翔栄の堀川悟社長です。翔栄は、カーナビなどに使われているタッチパネルのメーカーです。伊勢崎市に本社、工場がありまして、従業員およそ300人の会社ですが、ここでつくられるタッチパネルは、ヨーロッパ市場で車載純正カーナビの50パーセント以上を占めるということです。このようにタッチパネルで成功している翔栄ですが、1982年に設立され、液晶パネルの製造などを行っていました。それが2000年代に入ってタッチパネルに事業転換し、功を奏しました。それでは、堀川社長にお話を伺っていきましょう。

今日は堀川社長にFMぐんまのスタジオにお越しいただきました。堀川社長、どうぞよろしくお願いたします。

**（堀川社長）** こちらこそよろしくお願いたします。

——私、今日初めてお会いするんですけども、創業者ならではの気概のある風格を感じさせるたずまいをお持ちでいらっしゃいますね。

**（堀川社長）** ありがとうございます。

——1948年生まれということですので、今年で堀川社長、65歳でいらっしゃいますか。

### ●プロローグ

10月に入り、いよいよ秋めいてきましたが、いかがお過ごしでしょうか。ご案内役の奈良のりえです。秋の行楽シーズン、車で出かけるときに頼りになるのが、カーナビゲーションですね。私も取材に行くときなど、カーナビはなくてはならないものになっています。

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は、カーナビなどに使われているタッチパネルのメーカー、株式会社翔栄の堀川悟社長です。実家の納屋を使って電子部品の製造から始めたという会社が、事業転換の末、タッチパネルの製造を手掛けるようになり、今や世界の自動車メーカーに認められるまでになっています。創業や事業の転機など、ビジネスの話からプライベートな一面まで、たっぷりとお話を伺います。また、後半では、段ポー

**(堀川社長)** はい、そうです。戦後の団塊の世代の人間でございます。

——タッチパネルで純正カーナビのシェア50パーセントを占めるというのは、堀川社長、すごいですね。

**(堀川社長)** はい、各メーカーでは具体的な数字は公表していませんが、我々、車載純正では50パーセント以上と認識しております。

### 【起業から液晶パネルまでの歩み】

——タッチパネルのお話も今日はたっぷり伺わせていただこうと思いますが、まず初めに、創業当時のことをお聞かせください。1982年、34歳で会社を設立していますけれど、それまでは堀川社長、どんなお仕事をされていたんですか。

**(堀川社長)** 社会人としてのスタートは、昔の本当の職人さんがいるような、金属加工をしているような会社ですね。そこへ在籍していました。

——そして独立を考えたということですが、どうして起業をしようというふうに思われましたか。

**(堀川社長)** もともとのものをつくることに非常に興味を持っていた人間なものですから、知識や興味があったので、それを生かせればということで起業いたしました。

——小さいころから手先が器用であったとか、そういうことですか。

**(堀川社長)** それも一部あったかもしれないですね。

——あとは、やはりご家庭の環境、お父さまがそういうお仕事をしていたとか。

**(堀川社長)** はい、もうその背中を見ていたかもわからないですね。

——立ち上げのときというのは、まずどんなふうな感じだったんでしょうか。

**(堀川社長)** 本当のスタートは、先祖のちよつと、納屋といますかね、母屋のちよつと離れたところでスタートさせてもらいました。30坪ぐらいのところだったですかね。

——伊勢崎市で。

**(堀川社長)** 伊勢崎市です、はい。

——で、実際にはどのようなものを、まずはおつくりになったんですか。

**(堀川社長)** 電気部品、掃除機の部品だとか、そ

ういうことをやっていたね。一つのユニットとして取っていました。

——つくりたいと思って、すぐにつくれるものですか。もちろん機械も必要ですよ、部品をつくるのに。そのあたりはいかがでしたか。

**(堀川社長)** そうですね。伊勢崎の近辺は結構、我々が要望した部品メーカーだとかっていっぱいありましたから、そういうところから少し仕事を分けてもらってというのをやっていました。

——最初に飛び込んで、堀川社長が営業をしたんですか。

**(堀川社長)** そうです。もちろんです。

——こういう会社をつくりましたと。

**(堀川社長)** そうです、はい。

——何々がつくれます、こういう部品がつくれますということ売り込んでいった？

**(堀川社長)** そうです。

——規模はどのぐらいからスタートしたんですか。

**(堀川社長)** そうですね、従業員が10名ぐらいから、たぶんスタートしたと思います。

——今、2013年で、およそ300人の従業員の方がおられるということですが、最初は10名ほどでスタートですか。

**(堀川社長)** はい。

——思ったように事業というのは進んでいきましたか？

**(堀川社長)** いや、なかなかその順調にはいかなかったと思います。

——順調にいかなかった、一番いかなかったのは、例えば資金繰りですか、それとも技術の面ですか。

**(堀川社長)** 会社って、人、もの、金って、3つたぶんそろそろうまくいくと思うんですけども。

——人、もの、そしてお金。

**(堀川社長)** まあ、全てがもう、マイナス面だったですから。

——全てがですか。

**(堀川社長)** そうですね。そこからのスタートだったものですから、結構スタートはきつかったかなと思います。

——ある程度、これならいけるなと思って起業というのをやるわけではないんですか。

**(堀川社長)** そういうことではたぶんないと思うんですね。結構、自分の趣味の範囲といったらおかしいですけど、考えの範囲でやってきたと思っています。

——その中で、軌道に乗っていったのは、大体創業してからどのぐらいたってですか。

**(堀川社長)** 7～8年ぐらいだと思います。

——そのときには、堀川社長がおっしゃる、人、もの、お金が、足並みがそろってきた？

**(堀川社長)** 少しずつそろってきたところだと思います。

——7～8年って長いですよ。

**(堀川社長)** 長いですね。

——その中ではやっぱり、今でも思い出されるご苦労であったりとか、こんなことがあったという。

**(堀川社長)** 仕事の苦労よりも、なんか実直に仕事をしていたので、時代の背景が2～3年飛んでいる部分があるんですね、やっぱり。

——仕事のことばかりで。

**(堀川社長)** どうも、例えば歌がはやったところも、そここのところは結構飛んでいたりするんですね。

——そうですか。でも、7～8年たって、何となく順調になってきたなというところは、規模というのどのぐらいになってきました？

**(堀川社長)** 30人ぐらいだったかなと思います。

——ずいぶん大きくなってきて。

**(堀川社長)** はい。それから、液晶のほうがスタートして、少し人数がまた増えてきた、そんな感じかなと思います。

——1988年に液晶パネルの製造が開始になりますけれども、ところで経歴をあらためて拝見いたしますと、大学は経済学部に進まれたんですね。液晶パネルの製造を手掛けとなりますと、専門の知識も必要だったのではと思いますが。

**(堀川社長)** 私、社会に出て、いろいろな人と交流する中で、私の周りにいろいろな知識を持ってくれた人が結構いたものですから。例えば電気的な知識だとか、機械的な知識だとかって、そうして周りにスタッフが大勢いたものですから、そういう人の協力を得ながら、ものをまとめていくということだったと思いますけど。

——なぜ液晶パネルに目を付けたのでしょうか。

**(堀川社長)** やっぱり目で見て認識するものっていうのは、一番やっぱり成長が早いものだと思うんですね。当時、テレビやパソコンが液晶パネルというのはなかったんですね。ブラウン管を使っていたと。そこはもう必ず転換するだろうということで、読んだわけではないんですけど、その流れの中ではそういう形になってきたかなと思っています。

——そういう流れになるだろうという予測、先見の明というのは、どういったところから社長、お持ちになるんですか。

**(堀川社長)** 何か自分の感覚とすると、そんなに難しくは考えてないんですけど、やっぱり自分の周辺にいる人、また取引先も含めて、そういう情報の流れっていうのは、やっぱり敏感だったかもしれないですね。

——液晶パネルはその後、順調にいきましたか。

**(堀川社長)** いきましたね。ただ、長くは続かないですね、やっぱり。

——それもわかっていましたか。

**(堀川社長)** 何となく自分の実感として、数字で表すということではないんですけども、何となく理解はしていましたね。

——実際に順調にいったのは何年ぐらいですか。

**(堀川社長)** 4～5年というところですかね。

——ずいぶんと業界が早いですね。

**(堀川社長)** 早いですね。

——では、4～5年で順調なときにも、もう次の手を打っていたということですか。

**(堀川社長)** そうですね、早め早めに考えていました。

——それが堀川社長、タッチパネルへの事業転換ですか。

**(堀川社長)** そうです。

——これはどうしてタッチパネルだというふうには、読んだんですか。

**(堀川社長)** 一番簡単な入力のデバイス、部品なんですね。これって当時まだそうはやってはいなかったんですけど、絶対将来的に、いろいろな角度で使えるものだという認識をしました。ですから最初のスタートは、これも大変だったんですけど、そういう認識がありましたので、一応我慢できたかなと。

——さあ、そのあたりもじっくりとこの後、伺わせていただきたいと思いますが、その前にここで1曲お送りします。堀川社長の思い出の曲を選んでいただきました。内山田洋とクール・ファイブの『長崎は今日も雨だった』という1曲ですが、これは堀川社長、どんな思い出がありますか。

**(堀川社長)** 私がちょうど学生から社会人になったころ、非常に人気でどこへ行ってもかかっていたという印象深い曲だったと思います。

——それでは、思い出の1曲をお届けいたしましょう。1969年（昭和44年）のナンバーです。内山田洋とクール・ファイブで『長崎は今日も雨だった』。



#### **[タッチパネルへの転換と事業の拡大]**

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、タッチパネルのメーカー、翔栄の堀川悟社長です。堀川社長、引き続きよろしくお願いたします。

**(堀川社長)** よろしくお願いたします。

——先ほどは創業したころのお話を伺いました。創業して、そして主要製品を液晶パネルからタッチパネルへと事業転換したということなんですが、あらためまして当時のころの様子を振り返って、どんな状況でしたか。

**(堀川社長)** 転換期って、なかなか表現が難しいんですけど、液晶を続けていますと、莫大な設備投資がかかって、競合も厳しくてというのが一つの流れの中にあつたものですから、液晶のほうは海外移管を進めて、国内のほうはタッチパネルに転向していた。そのキーポイントっていうのは、やっぱり設備がある程度共用できる、改善した中でも共用できるというのがあつたものですから。そういう転換方法でやってきました。

——タッチパネルとのそもそも出会いというの

は、どういうところからでしたか。

**(堀川社長)** これ、液晶をやっている中でも、部分的には結構タッチパネルと共用する部分があるものですから、そこのところで、営業している中でそういう案件が出てきたものですから、そこも少しやってみようということでスタートはしていました。

——そういう中でも幾つかの選択肢もあつたと思うんですけども、これでいこうと思った理由は何でしょうか。

**(堀川社長)** 人間って、ある程度退路を断つてやらないと、逃げちゃうんですね。ですから、ある程度退路を断つて、もうこれでやるんだという意識を持って、だからスタートしたのが、そのタッチパネルですよ。

——タッチパネルに切り替えようと考えて、すぐに方向転換ってできるものなんですか。

**(堀川社長)** 非常に厳しいと思います。これ、我々も立ち上げるのに、やっぱり3年近くかかっていますので、この間が無給になっちゃうわけですね。だから、ここが厳しかったですね、非常に。

——無給になってしまう、液晶パネルをつくりながらでもですか。

**(堀川社長)** 違いますね。液晶パネルはいったん終わっていますから。

——いったん終わってですか。

**(堀川社長)** 終わっています。終わっていますから、次のタッチパネルに切り替える、設備がちょっと共用していましたので。

——生産設備についてなんですけれども、当初、電子部品をつくっていたころというのは、社長、実家の納屋で始められたんですね。

**(堀川社長)** はい。

——その後、液晶パネルをおつくりになったときっていうのは、やっぱり工場をまたどこかにつくられたんですか。

**(堀川社長)** はい、つくりましたね。

——それは……

**(堀川社長)** 伊勢崎あずま地区っていうんですけど、そこに約1,000坪の土地を取得しまして、建物を建てて。

——そして、さらにはタッチパネルへと移行していきますけれども、そのあたりというのはいかがでしたか。

(堀川社長) 取引先の会社が海外移管するという  
ことで、液晶のライン設備を全部譲ってもらって、  
我々がアレンジして、独自のラインをつくり上げ  
た。

——もともとあった工場に、そのラインを持ち  
込んできたということですか。

(堀川社長) そうです。

——で、簡単にアレンジできるものですか。

(堀川社長) いや、試行錯誤でやっぱり、皆さん  
の英知を利用してやっぱりやってきましたね。

——どんなところが一番大変でした？

(堀川社長) 薄いガラスなものですから、ちよつ  
とお湯で洗ったりすると、曲がっちゃうんですね。

——薄いつて、ちなみにどのぐらいなんですか。

(堀川社長) コンマ2ですかね。

——コンマ2。

(堀川社長) 名刺の厚さよりもちよつと厚いかなつ  
ていう。それを約300と400角ぐらいのガラスに  
全部加工していくんですけど、そこは非常に苦勞  
しましたね。そこを修正したりつていうラインの  
アレンジというのは、やっぱり社内でやって、き  
ちっと流れるようにしたつていうのが、我々の特  
色かなと思いますけどね。

——その期間つていうのが、今になってみれば  
3年ですけども、先の見えない数年ということ  
ですよ。

(堀川社長) そうですね。まだ採用もほぼ決まつ  
ていなかったの。

——その期間つていうのは、どのようなことを考  
えて、軸に進めてきたんですか。

(堀川社長) これでやるんだということだけです、  
ただ。

——ええつ。社員の方から不安の声とか。

(堀川社長) ああ、もちろんありましたね。

——そういうときに社長はどういう態度で接し  
てこられたんですか。

(堀川社長) これでいくんだということ、ただ  
一言ですよ。もうそういう意気込みがあつたので、  
結構皆さん、付いて来てくれたのは付いて来てく  
れたと思いますね。

——この当時つていうのは、従業員は何人ぐら  
いらしたんですか。

(堀川社長) 60人か70人ぐらいいたと思うん  
ですけど。

——60～70人の、本当に生活、家族を一手に  
担い、これは長い数年でしたね。

(堀川社長) はい。そうですね、はい。ほとんど  
右から左の売り買いの仕事を、やっぱり工場とし  
てじゃなくて、会社としてやっていましたね。

——会社として。どういったものをなさつてい  
たんですか。

(堀川社長) 商社まがいのことを結構やっていた  
んですね。例えばこの会社から買って、こつち  
の会社へ売るとか。生産ラインは生産ラインで、  
そこは一生懸命立ち上げをやっていたという。そ  
んな時代が2～3年ありました。

——それは、今までやってきたものとは全く関  
係ないものの売り買いをして……

(堀川社長) はい、そうです、そうです。

——数年をつないだわけですか。

(堀川社長) はい。

——社長、堀川社長ご自身が？

(堀川社長) まあ、ほとんど私。

——お一人でやっていた？

(堀川社長) はい。

——そして、だんだんと兆しが見えてきたとい  
うことなんですけれども、そういうふうを考えま  
すと、翔栄の、御社の強さの理由つて、どんなと  
ころにあるんでしょうね。

(堀川社長) たぶん我慢強いところは一つあると  
思うんですね。それと、結構オールマイティの技  
術は、たぶん、今現在社内にあると思うんですね。  
そこは、方向転換するのには、非常にやりやすい。  
——オールマイティの技術、いわゆる人材とい  
うことですね。

(堀川社長) そうですね、はい。

——その人材つていうのは、やはり育ててきたん  
ですか。

(堀川社長) 一部は育てました。一部は外部の人  
間の導入ですね。今そこのところを太くする意味  
で、子会社も少し異業種の子会社を絡めながら今  
やっています。

——どんどん規模も広がっていきますね。開発  
つていうのは、今後もやはり、し続けていくものな  
んですか。

(堀川社長) そうですね。私ども、規模にしたら、  
やっぱり開発要員、結構人数が多いですから。社  
内も含めた、社外も含めた形の、交流を含めた技

術の開発というのも日常茶飯事でやっています、今。

——例えば新しい製品などは、やっぱりみんなで作くり上げていったんですか。

**(堀川社長)** そうです、そうです。今もプロジェクトを組んでいますけど、各部署からみんな集まっています。例えば、品質管理をする人間も入っています。通常一般的に、例えばこういうものをつくるっていうことになると、こういうものに関して人間だけしかたぶん、開発って入っていないと思うんですけども、うちはもともといろいろな種類の間人がおりますので。例えば技術、電気がわかる人間が中心になって、例えば品管の人間が入って、製造の人間も入ったりと、そういうコーディネートをしながら製品の開発をやっていますけど。

——そして、生産技術のところでは、やっぱりラインを担当する方が中心となって。

**(堀川社長)** もちろん。はい、そうです。なかなか既存のこれでいいという設備というのはなかなかないものですから、我々に合った設備。例えばその設備の中でも、化学薬品をやったり使うところの工程があったりというのはあるんですけど、そういうところはみんな専門、化学を出た人間が担当するとか、例えば印刷のところをやる人間というのは、それなりの機械がよくわかっている人間とかがって、そういう形の付け替えですね。



#### 【プライベートについて】

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、タッチパネルのメーカー、翔栄の堀川悟社長です。引き続きお話を伺います。少し仕事の話から離れて、プライベートな一面なども聞かせていただければと思います。堀川社長、趣味や息抜きの方法は、どんなことをなさっている

るんでしょうか。

**(堀川社長)** 趣味は大学に入ったころから、実はゴルフ、当時早かったんですけど、なかなかゴルフ場がなくて、ゴルフのクラブも売ってなくて、ただ、大学の仲間の連中がやろうよということで、4～5名で少しゴルフ、その時点から始めていたものですから、途中、ちょっと空白はありますが、今でも趣味としてやらせてもらっていますよ。——大学時代からゴルフを。高級スポーツですね。

**(堀川社長)** 当時はですね。

——今も、ではゴルフはお友達と楽しんだり。もしかして、まさにそこが商談の場になったりしているんですか。

**(堀川社長)** 可能性もありますね、はい。

——息抜きはどのようにしています？

**(堀川社長)** 私、汗かくことが結構好きなので、ちょっと庭が少し広めの自宅があるものですから、ゴルフ場からグリーン専用の芝刈り機を持ってきて、そこで芝を刈った後の緑の匂いが非常に気持ち落ち着くんですね。それは汗をかきながらだから、週1回ぐらいのペースで夏場はやってます。——夏の一番暑くて。

**(堀川社長)** そうです。

——もう皆さんがおうちの中で冷房に当たっているときに、社長はあえて……

**(堀川社長)** そうです、汗をかきながら。

——汗かいて。

**(堀川社長)** はい。

——やっぱりそういう切り替えて大事なんではないかな。

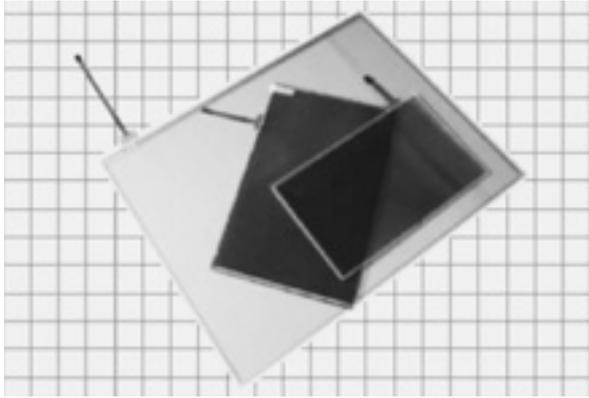
**(堀川社長)** ですね。私はたぶん、それが一番いいかなと思っているんですけど。汗かくと何でも忘れますから。

——普段の生活の中で、では心がけていることってというのはどんなことですか。

**(堀川社長)** 食生活、結構気をつけているんですけど、できるだけ規則正しい生活もするようにしているんですけど、とにかく、商売柄ちょっと外食も多いものですから、極力家で食べられるような考えで、今やっています。

——やっぱり健康は第一ですか。

**(堀川社長)** そうですね、一番ですね。



### 【今後の展望】

——さあ、ここから再び仕事の話に戻っていきたいと思うんですけども、会社のモットーは何でしょうか。

**(堀川社長)** 私ども、プラスY2ということで標語にしているんですけど。

——プラスY2。

**(堀川社長)** はい。2年後のスタンダードです。

——Yというのは、何のYですか。

**(堀川社長)** YearのY。

——今の2年後を、もう見ているわけですね。

**(堀川社長)** そうです。

——どのようなものが見えますか。

**(堀川社長)** そうですね、今は非常に難しいですね。お客様の要望が難しい。例えば電気の製品なら製品ということだけじゃなくて、その周辺までというような要望を結構要求してくるものですから、ソフトウェアを加味したり、何かいろいろ要求というのが出ていますね。

——もう一つ一つがオリジナルな感じですかね。

**(堀川社長)** そうですね。

——それに応えていくというのは、また……

**(堀川社長)** そうですね、結構疲れますけどね。

——それでも、諦めないの精神ですか。

**(堀川社長)** はい。

——今後の目標としては、どんなことが考えられますか。

**(堀川社長)** できるだけお客様の目線に合った製品づくりを心がけていきたいなと思っています。

——こうっては何ですが、お客さまは、でもわがままではないですか。

**(堀川社長)** ああ、いいですね。わがままがいい

んじゃないですか、別に。それをきちっと受け止められるというのは、やっぱり大切なことだと思いますけど。あるヨーロッパのスポーツカーのメーカーさん、技術屋さんが一時期、私どもに来たことがあるんですけど、要求事項は芸術品ですよ、もう。

——ええ？

**(堀川社長)** 私どもは量産会社ですよ。でも、そこまでやっぱり要求してきます。

——例えば芸術品って、どういうことですか。

**(堀川社長)** 量産できないような要求をしてくるわけですよ。

——もう1点物ということですよ。

**(堀川社長)** そうです。そこまでぐらいの要求はしてきます、だから。でも、それをやっぱり受けてあげないと、やっぱりメーカーじゃないと思っているんですけど。近くまでは、だからいっていますよ。

——今のヨーロッパのというのは、ちなみにどのような。

**(堀川社長)** ポルシェの技術屋さんですね。

——今後ポルシェに乗る方は、そうすると、翔栄のタッチパネル。

**(堀川社長)** そうですね。

——もうそろそろ実現ですか。

**(堀川社長)** ああ、もうやっています、現実に。

——ああ、そうですか。

**(堀川社長)** やっぱり厳しいですよ。

——外国の方の発想って、また切り口が違いますから。

**(堀川社長)** 違いますね。

——ある意味、突拍子もないようなお願いが来たりするのではないですか。

**(堀川社長)** そうですね。ええ、来ますね。

——実際にありました？

**(堀川社長)** あります。

——ちなみにでいいんですけど、例えばどんな。

**(堀川社長)** 画面が例えば一つ汚れますよね。あれをビシャビシャの濡れ雑巾で拭くわけですよ。普通、日本人じゃ考えられない。

——考えられないです。

**(堀川社長)** と、当然、規格外の作業ですから、いろいろ問題が出ますよね。そういうクレームっていうのもありますよ、やっぱり。

——ええ、それはクレームにすることなのかなという。

**(堀川社長)** でしょう。でも、そういうのもやっぱり受けて立って、大丈夫なようには処理していきます。

——クレームが来た場合には、それをも技術に変えてしまうんですか。

**(堀川社長)** そうです。

——できるものですか。

**(堀川社長)** ええ。やらなくちゃならないと思うんですけど。

——技術者の方、大変ですね。

**(堀川社長)** 大変だと思いますね。でも、そんな中で、やっぱり一つのメーカーとして生きていくのには、一番お客さんと密着してできることかなと思うんですね。

——堀川社長、本当に我慢強いお方ですね。2年後を見据えたということですが、今後、もし開発しているものなどで、最新の情報があつたら、ぜひ、今日教えてください。

**(堀川社長)** そうですね。医療器の関係も一部そうですね。違う製品に転嫁できるような、製品づくりもあつてもいいかなという。

——具体的には、タッチパネルをどういうふうに応用させて使うんですか。

**(堀川社長)** 例えばその上に乗った場合ですね、人間が。足が着くところって、色が、例えばきれいに青が出たりっていう表現をさせて、その中心がどこにあるかとかっていう、そういうセンサー機能も含めた形のものをつくることによって、人間の姿勢だとかもクリアできますよね。そういうところもちよつと利用して展開していきたいなと思っています。

——できたら、なんかすごく面白そうですね。それと、キーボードもというふうには社長はお考えで。タッチパネル自体をキーボードにしてしまうということですか。

**(堀川社長)** そうです。それを個人の仕様に変えてあげる。

——個人の仕様に。

**(堀川社長)** そうです。例えば、キーボードの配列をちょっと変えてやったり。

——機械に人間が合わせるのではなくて、人間に機械が合わせてくれるって、考え方の発想として

はすごく……

**(堀川社長)** ああ、そういうことです。

——面白いですね。確かにあつたらいいですね。作業が軽減されそうです。

**(堀川社長)** そうですね。

——いや、本当にお話を聞いていますと、きつと若い方や、起業を考えている方などに、もう社長のお話のところどころにいろんなメッセージが込められていたと思うんですけども、あらためて今一度メッセージを頂けたらと思います。

**(堀川社長)** 英知に基づく新しい発想と想像力を大事にして、諦めないで一生懸命取り組むことが大事なかなと思っています。私は「一を以つて之を貫く」という言葉が好きなんですけど、要は一つのことをきちつとやれることが一番幸せかな。ですすから諦めないで、自分の意思をきちつと発想を出して進めたらなと思いますけど。

——諦めずに実施した先には、何が見えますか。

**(堀川社長)** そうですね、自分なりの幸せってあると思うんですね。納得できる。そこだけだと思いますけど。金銭には替え難いでしょう、やっぱり。そういうことだと思いますけど。

——堀川社長が今まで諦めずになさってきたこと、どのあたりまで来ましたか。

**(堀川社長)** 目標って、だんだん高くなつちやうんですね、やっぱり。

——そうですね。

**(堀川社長)** 今で決して満足はしてないんですけど、会社のグループ化を結構していますので、皆さんがハッピーになれるような形で、やっぱり会社を運営していきたいと思いますけど。

——新しい分野にもまだまだチャレンジするという翔栄の堀川悟社長ですけども、ぜひ未来のタッチパネルの登場というのを、私たちも楽しみに待っていたと思います。

**(堀川社長)** よろしくお願いします。

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、タッチパネルメーカーの翔栄の堀川悟社長でした。さあ、それでは堀川社長の思い出の曲をもう1曲、選んでいただきたいと思います。どんな曲でしょうか。

**(堀川社長)** 私が台湾出張のとき、テレサ・テンという方が亡くなった、ちょうどその頃だったかと思います。で、台湾の台北の市内で、彼女を見

送る葬列といますかね、それを見ることができまして、非常に感慨深かった記憶があります。

——それではお送りします。テレサ・テンで『つぐない』。

## ●信用保証協会からのお知らせ

### 創業計画サポートガイドについて

——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)** こちらこそ、よろしくお願ひします。

——今日は保証協会が創業者向けに作成した冊子、創業計画サポートガイドについて説明いただけるのとことですが、どういったものなのでしょううか。

**(栗原係長)** はい、保証協会では信用保証業務のほかにも、相談、診断、情報提供などの各種サービスを行っています。これらは大きく創業支援、経営支援、再生支援の三つに分かれており、それらの業務を三つの支援と名付けて、中小企業の皆さまの経営を積極的にサポートしています。この三つの支援のうち、平成23年度に創業支援に特化した冊子「創業計画サポートガイド」を発行しました。創業者向け保証制度の説明や、各種創業支援サービス、実際に創業に成功された事例のご紹介、そして、創業にあたって必要不可欠な創業計画書の書き方を具体的に説明しています。実際の創業計画書が掲載されていますので、書き込んだ計画書を保証協会の相談会、窓口等にご持参いただければ、そのまま創業のご相談に活用できます。

——私も見せていただきましたが、創業計画書の書き方について、わかりやすく書かれていて、大変便利なものですね。今回この改訂版が発行されたとのことですが、どんな点が改訂になったのですか。

**(栗原係長)** はい、今回の改訂版では、今年度群馬県とタイアップして保証料を割り引きした制度、創業チャレンジ資金の紹介や、この4月から大幅に拡大した保証協会の創業応援チームによる創業支援の活動事例を掲載し、また、創業計画書を冊子から切り離してのご利用を可能とするなど、内容をさらに充実させました。

——栗原さん、この冊子はどちらで手に入れることができますか。

**(栗原係長)** はい、金融機関、商工団体の窓口においてあるほか、保証協会にご連絡いただければお送りさせていただきますので、お気軽にお問合ください。

——創業計画サポートガイドを見て、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、この機会にぜひお読みいただき、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

### 光工芸有限会社



「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、沼田市戸神町の光工芸有限会社です。この会社は、お店やイベント会場で使う商品展示用の台や棚などをつくっている会社なのですが、数年前から材料に段ボールの一種を取り入れ、紙製の家具なども開発しています。紙でつくった家具なんて、壊れちゃわないのかなって感じなんですけど、実際のところはどうなのでしょう。会社を訪問してみました。

私は今、オフィスにお邪魔しているのですが、所狭しと商品が並んでいるんです。さあ、今日はお話を高橋和朗専務に伺います。高橋専務、どうぞよろしくお願ひします。

**(高橋専務)** よろしくお願ひいたします。

——さて、こちらには段ボールでつくった家具があると聞いて、私、伺ったんですけども、このいすが段ボールですか。

**(高橋専務)** どうぞ座ってみてください。

——はい。しっかりしている。えっ、このいすは紙でできているものなんですか。

**(高橋専務)** ええ、紙でも、段ボールの仲間ではありますが、Re-boardという素材でつくられております。

——Re-boardというのは、どんな素材なんですか。

**(高橋専務)** 100パーセント紙素材ですが、人や車が乗っても大丈夫なほど強度があり、強いのに軽い。それから、100パーセントリサイクル可能ですとか。

——紙ということですから、まさにエコな素材というふうに言ったらいいんでしょうか。

**(高橋専務)** はい、そうですね。エコ先進国のスウェーデンで生まれた素材ですので、非常にそういう点では環境に優しい素材ではあるかと思ひます。

——それにしても、紙でつくったとは思えませぬね。いすのほかに、机や木馬などもありますね。これは小さい。どのぐらいと言ったらいいんでしょう。

**(高橋専務)** そうですね、机で30センチぐらい、いすの座面でたぶん20センチあるかないかぐらいだと思ひますよ。1歳から3歳ぐらいの方が使うのにちょうどいい大きさだと思ひます。

——素朴な質問ですけども、紙ですから、壊れませぬか。

**(高橋専務)** 群馬県のほうの工業試験場でも、このいすなんかは350キロまで載せても大丈夫でした。

——1歳から3歳の幼児が座るいすも、350キロまで大丈夫ということですか。

**(高橋専務)** はい、そうです。

——それから、重さなんですけど、やっぱり紙ということであ、あ、軽いですね。この軽くて、

そして頑丈なこの商品がどのようにできるのか、ぜひ工場を見せていただきたいんですけれど。

**(高橋専務)** 大丈夫です。見学できるようにご用意してありますので、ぜひ見てください。



——さて、工場に入ってきました。うわあ、ずいぶん大きな機械があります。この機械は、専務、何でしょう。

**(高橋専務)** これが、UVプリンターなんです。

——え、これ、プリンターですか。だって10メートルぐらいありませんか？

**(高橋専務)** そうですね、全幅8メートルあるんですけども、通常の、皆さんが使っているプリンターの超大型というような感じでしょうか。

——そして、プリンターのまた横には、厚い白い板、ちょっと一見見るとベニヤのようにも見えますけれども、この積んである板がRe-boardですか。

**(高橋専務)** そうです、これがRe-boardです。幅が1メートル60センチ、長さのほうは2メートル20センチというようなサイズになっています。

——堅いです。横から見ると切れ目が見えるんですけども、何でしょう、網目というか、何か蜂の巣のような感じですね。

**(高橋専務)** そうですね、これは通常の段ボールの横目のこういう、フルートというふうに波になっているところを言うんですけど、あれが縦になった状態で密集している形になっています。

——専務、持っていていいですか。

**(高橋専務)** どうぞ、どうぞ。

——え、この大きさにしては軽い。

**(高橋専務)** 軽いと思ひます。

——私が今、両手で持ち上げられる感じですね。

こんなに軽いんですか。

**(高橋専務)** そうですね。材木であれば、とても1人では持てるような重さではなく、2人でやっと持てるぐらいの重さだと思います。でもこれ、基本的には、1人で持って作業する重さになっています。

——そして、このプリンターによって、Re-boardをプリントするわけですか。

**(高橋専務)** そうです。

——じゃあちょっと、ぜひそのあたりをもう少し詳しく見せて、説明をいただけますでしょうか。

**(高橋専務)** わかりました。ちょっとこれから試しにプリントをさせていただきます。

——今、プリンターを動かしてもらっています。いや、原理とすると、家庭用プリンターと同じなんですけど、大きさが何と言っても違うんですよ。横1メートルぐらいの大きなヘッドがありまして、家庭用のプリンターと同じように左右に動くんですが、もうそのさまといたら圧巻です。ところで、プリンターのこのそばにある大きな机みたいな、この機械は、専務、何ですか。

**(高橋専務)** これは、先ほどのプリントした資材のRe-boardだったりとかアクリルだったりとかいうものをカットするために機械です。

——この机の上に機械が載っていますけれども、これで切れるんですか。

**(高橋専務)** そうですね。データをコンピューターでプログラミングすると、自動で全部動きます。

——ということで、大きなプリンターでRe-boardに色や模様、図柄などを付けてから、切り出して加工するということなんです。

引き続き、光工芸の高橋専務へのインタビューです。再びオフィスに移りまして、お話を伺っていきます。高橋専務、Re-boardを使っている会社というのは、結構全国にもあるんですか。

**(高橋専務)** 数は非常に少ないと思います。また、導入はしたんだけど、手を引いてしまったという会社も結構あるみたいです。

——それはどうしてですか。

**(高橋専務)** この素材を簡単に扱うことは誰でもできると思います。ただ、お客さまの求める精度に応えるというのが大変でして、単純に切って折って貼ってというような感じにはいきませんで、本当は細かいデータの作成から始まり、プリン

ターのヘッドの高さの調整だったり、カッターの刃物の角度・深さとかっていうものには、とても神経を使います。

——それでもRe-boardという素材を導入しようと思われたのはどうしてですか。

**(高橋専務)** 今までどうしてもサインの仕事が多かったもので、仕事がある、ないとか、とても振り回されてしまったことが多かったのも、何とか自分たちのほうから発信できる商品を生み出したいなというふうに思っていました。

——それにしても、機械を見せていただいて思いましたが、これは設備投資もかなり必要だったのではないですか。

**(高橋専務)** そうですね、総額で1億円ほどかかっています。

——機械のお話を少し聞かせていただければと思うんですが、プリンター機は、あれは日本の機械、プリンター機ですか。

**(高橋専務)** あれはイタリア製です。

——高橋専務がイタリアまで行って、実際に機械を見てお選びになったんですか。

**(高橋専務)** ちょうど展示会をその当時、オランダでやっていたので、その場に行って契約をしてきました。

——実際にそれを設備投資するのにあたって、社内からのいろいろな意見というのはありませんでした？

**(高橋専務)** 金額が金額だけに、ご想像のとおり大変でした。清水の舞台から、よく飛び降りてと言いますが、何回降りたのかななんていう感じですかね。

——こだわり抜いた専務がお選びになった機械。だからこそ、やはりRe-boardを使った商品というのも評判が上々なのかななんて思いますけれども、今、Re-boardを使って商品が世に出てから何年になりますか。

**(高橋専務)** そうですね、3年が経とうとしているところですかね。

——お使いになった方たちの評判、どんな声が聞かれますか。

**(高橋専務)** 軽くて、丈夫で、なおかつ、表現がかわいいとか、そういう点では非常に皆さんに喜んで使っていただいている部分が、「ああ、これやってよかったかな」というふうには思っていま

すね。

——今後、もっと多くの皆さんに知っていただきたいというお気持ちもあると思うんですけども、その販路拡大という部分では、専務はどんなふうにお考えでいらっしゃいますか。

**(高橋専務)** そうですね、その辺のところは、やはり間に入れば入るほど、やはりマージンが載ってってしまうことになるので、最終的にお客さまのところには価格が上がってしまうということが、なるべくないように努力していくということは、売るのも、つくるのと同じように難しいですね。

——そのあたりが両輪になって、商品というのが、どんどん、どんどんこれから普及されていくといいですね。

**(高橋専務)** そうですね。そういうふうに願っています。

——このRe-boardという新素材導入のチャレンジは、専務、ズバリ、成功でしょうか。

**(高橋専務)** 成功しましたと言うには、まだ早いですがね。しっかりと利益を出して、さらにその上の目標にも向かいたいですからね。

——その上の目標というのは何ですか。

**(高橋専務)** そうですね、世界中に弊社の商品を届けたいなというふうには強く思っていますし、言葉を通じなくても伝えられる手段はたくさんあるっていうことは、肌で感じてきました。さまざまな人と楽しみを共有できるようになっていきたいなと思います。

——今後も夢のある商品をたくさん、たくさん、世界の子どもたちに、そして大人たち、私たちにもですけども、届けてください。

**(高橋専務)** ありがとうございます。

——今日はどうもありがとうございました。

**(高橋専務)** こちらこそ。

——ということで、沼田市戸神町の光工芸有限会社の高橋和朗専務にお話を伺いました。世界中に商品を届けたいという目標を聞くと、ずいぶん飛躍的な話のように感じるかもしれませんが、光工芸がつくったパズルのようなおもちゃがあって、これはアメリカのシカゴ近代美術館で販売されているそうです。世界は思っているほど遠くないのかもしれない。

## ●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、カーナビなどに使われているタッチパネルのメーカー、株式会社翔栄の堀川悟社長へのトップインタビュー、そして後半は、段ボールの一種を使い、紙製の家具というユニークな商品を開発している沼田市の光工芸有限会社へ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。前回放送した、ファームドゥ株式会社の岩井雅之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。

一方、来月11月の放送ですが、トップインタビューは、アパレル企業HEART MARKETの櫻井明社長です。放送は、11月7日木曜日の正午から、再放送は9日土曜日の午前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。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～

【12月の放送のお知らせ】

平成25年12月5日(木) 12:00～12:55

再放送 12月7日(土) 8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！