

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26年4月3日（第13回）放送

当協会は、平成25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

株式会社ジェアイエヌ

田中 仁社長

●頑張る企業紹介コーナー

株式会社エムダブルエス日高

◎アナウンサー 奈良のりえ

です。市内で始めた服飾雑貨メーカーを出発点にメガネ業界に進出、イノベーションを起こし、成功を収めてきました。そして最近では、起業で群馬を元気にしようと、次世代のリーダー育成にも尽力しています。田中社長に起業に対する思いなどを伺っていきます。また、番組後半は、次世代型のサービスで注目を集める高崎市にある医療福祉の会社、エムダブルエス日高への訪問インタビューをお送りします。

●プロローグ

新しいことが始まる4月、皆さん、いかがお過ごしでしょうか。ご案内役の奈良のりえです。

新入生、新社会人といったフレッシュな姿に、こちらもちがいが新たになるような気がします。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」は、今回で2年目に入りました。気持ちも新たに頑張っていきたいと思いますので、よろしくお願いします。番組では大企業トップへのインタビューなどを、およそ1時間にわたってお伝えしています。今日のトップインタビューは、メガネ業界で躍進を続ける「JINS」ブランドを運営する株式会社ジェアイエヌの田中仁社長です。JINSは低価格ということにとどまらず、ファッション性の高いデザインのメガネや、パソコンの画面などから出るブルーライトをカットする「JINS PC」、それから、「JINS 花粉Cut」といった機能性の高いメガネで人気を得ているので、皆さんご存じのことと思います。このJINSの田中社長は前橋市の出身

●トップインタビュー

株式会社ジェアイエヌ

田中 仁社長

——スタジオにはJINSブランドでメガネ業界で躍進を続ける株式会社ジェアイエヌの田中仁社長にお越しいただいています。よろしくお願いします。

（田中社長） よろしくお願ひします。

——現在51歳ということなのですが、今日は紺のジャケットにジーンズ姿、そしてリュックを持って、さっそうとスタジオに登場してくださいました。

（田中社長） 気持ちだけは、いつも若くいたいと思いますね。

——田中社長には、ちょうど1年前、この番組の記念すべき第1回にご出演をいただいたわけなんですけれども、その際に、「群馬県から起業家がどンドン生まれて、元気な県になるお手伝いをし

たい」というふうにおっしゃっていました。その後、次世代の起業家を発掘、そして支援をする群馬イノベーションアワード2013を開催されましたけれども、今、振り返ってみて、どんな感想をお持ちですか。

(田中社長) そうですね、あのアワードを通して、群馬県内のさまざまな企業の方から応募があって、一つ一つを見てみると、本当に素晴らしい活動をされている企業はたくさんあるんですよ。そういった企業があることを、もっともって世の中の人に知ってほしいなと思って、あのアワードが生まれたわけなんですけれども、本当にそれを再認識する、そういったアワードでしたね。

——今日はそのあたりの話もじっくりと伺っていきたいと思います。

(田中社長) お願いします。

【起業の成功と成長のポイント】

——さて、ここで田中社長の略歴をご紹介しますと、前橋市ご出身で、高校卒業後に地元の信用金庫に就職、信金に4年半勤めた後、生活雑貨メーカー勤務1年を経て、24歳で服飾雑貨メーカーを設立して独立。その後、メガネ業界に進出して急成長してきました。そして、先ほどご紹介させていただきましたが、現在51歳でいらっしゃいます。去年出演していただいた際に伺った「1割の賛成、9割の反対」というビジネス、そして商品がヒットしているという言葉は、今でも鮮明に覚えているんですけれども、24歳で独立したときや、メガネ業界への進出も反対の声が大きかったわけですね。

(田中社長) そうですね。ビジネスっていうのは、結構変人が多いんですよ。

——変人ですか。

(田中社長) ええ。どうということかという、商売で成功するためには、人と違うことを考え、実行することなんです。みんなが考えつくようなことを考えて実行しているのでは、もう遅いんですよ。

——そのときにはもうアイデアになって、世に出ているわけですね。

(田中社長) ええ、ですから人から変わってるなとか、全然違うことをやっぱり意識して考えるっていうことは、実は重要なんですよ。

——ちなみに、田中社長もそういう、社長の言葉を借りると変人、変わっているというような感じ……

(田中社長) うーん、私自身もかなり変わってますし、私の友人の経営者は、みんな変わっていますよ。

——変わっていますか。

(田中社長) はい。

——でも、そういうところでいろんな新しいものというのが生み出されていくというか、何ですかね。

(田中社長) だと思えますね。やっぱりよくビジネスでは「差別化」ということを言われますよね。差別化は、ビジネスだけではなくて、その経営者そのものも差別化されてなければ、差別化されたビジネスも生まれないんですよ。

——確かに会社も、そのトップによって変わってくるわけですね。

(田中社長) そのとおりです。

——そういった中で、メガネ業界での成功のポイント、あらためて振り返ってみると、何だったとお考えですか。

(田中社長) そうですね、これもやはり、人と違うことを考えたというのが、大きな成功ポイントだったと思いますね。昔は、メガネは高級品、高くても当たり前だったんですよ。

——そうでしたね。

(田中社長) ええ。で、それを価格を安くするというのは、考えられなかったわけです。しかも、大体1週間とか10日、お渡しまで時間がかかりましたけど、それを30分で渡すとかですね。

——そうです。まさに、メガネのドライブスルーまで画期的に生み出したわけですね。

(田中社長) そうですね。で、そういった人と違

うことを考え、実行し、やっぱりチャレンジをし続ける中で、当たりが出てくるんですよね。

——チャレンジし続ける。その中にはもちろん、うまくいかなかったことなどもあります？

(田中社長) いや、もちろん失敗、たくさんですよ。だって、成功したことも1割、失敗したことも9割かもしれないです。1：9かもしれないです、それも。

——それも1：9の法則ですか。

(田中社長) はい。

——失敗したときに、萎えてはいけませんか。

(田中社長) そうですね。失敗は成功の母ですから。——やっぱりそういった中で、また新しいものを生み出す、それをもチャンスに変えていくということも大切なんじゃないかな。

(田中社長) そうでしょうね。で、大体、振り返ってみると、失敗したことが、実は大きなチャンスなんですよ。

——例えばどんなことが今までで思い浮かべられますか。

(田中社長) いや、もう、今まで全てがそうなんです。まず起業して、資金繰りに詰まって、これはピンチだと思ったときに、本当にそれまでと違った考え方で、ものづくりをして、乗り切ったり。あるいは、雑貨からメガネにいったときもそうですよね。で、メガネをやって売れたと思ったらまた苦しくなって、さらに再成長するようなきも、全て、一度苦しくなっているんですよ。で、苦しいときに、このままじゃいけないということで、それまでと違ったやり方をして、よみがえっているんです。だから、同じことをずっと続けていると、事業は衰退しちゃうんですよ。

——安定を求めては、やっぱりいけないということか……

(田中社長) そうなんです。で、逆に調子がいいときに失敗の芽をまいているんですよ。

——そういうものなんですか。

(田中社長) そういものだと思います。

——さて、そうした取組について、メガネ業界にイノベーション、つまり革新を起こしたと言われるわけなんですけど、これ、始めるときから、イノベーションを起こそうと思ってするものですか。

(田中社長) メガネ業界に入るときは、そうでしたね。

——進出するときには……

(田中社長) もうメガネに進出するときには、やっぱり今までのメガネの概念を変えてやろうということやってきました。

——そういうのって、最初からやっぱり高い志でスタートするものなんですか。

(田中社長) 私が“ビジネス”を始めたときは、大きな志は全くなかったですね。

——スタートはどんな感じからだったんですか。

(田中社長) スタートは、もう本当に近所の小さい山を目指して、そこに向かって山登りをして、そこに登ってみたら、慢心して、先が見えなくなり、またじゃあ次、赤城山を目指したみたいなの、そんな感じでしょうかね。

——そうなんですか。最初から高い山を目指すのではなく。

(田中社長) じゃなかったですね。

——赤城山を目指しました。その後は、またそこで止まってはやっぱりいけない……

(田中社長) 赤城山を目指して、赤城山の頂上が近くなったときに、また頂上を登り切ってしまうと駄目なんですよ。

——登る前から……

(田中社長) ええ、もう「頂上近づいてきたな」というときに、もう富士山を目指さないと駄目なんです。だから、その目標に近づきそうになったら、さらにその先、その先っていかないと、結構、慢心して、つまづいてしまうことっていうのが多いなっていうのは、経験から言えますね。

——現在はどこを目指していらっしゃるんですか。

(田中社長) 今は、恥ずかしいんですけども、もう世界最高峰のエベレストっていう感じですかね。

——なるほど。世界に向かって今、もう登り続けて、世界ナンバーワンに向かって登り続けているということですね。

(田中社長) そうです。

——さあ、ますます今後の田中社長の動向なども楽しみです。ここで1曲、リクエストを頂きまして、皆さんにお届けしたいと思います。田中社長に選んでいただいた曲です。今日はどんな曲をリクエストしていただけますか。

(田中社長) はい、ビージーズの『愛はきらめきの中に』っていう曲が……

——これはどんな思い出がある曲ですか。

(田中社長) これは、私がもう高校に入ったころですかね、『サタデー・ナイト・フィーバー』っていう映画があって、その映画の中に使われていた曲で、結構いいんですよね。

——社長がよく聴いていた曲。

(田中社長) はい、割と癒やし系の曲なんですけども。

——それではここで1曲お届けします。ビージーズで『愛はきらめきの中に』。



【群馬イノベーションアワード・群馬イノベーションスクールの開催】

——さて、ここからは本業を離れたお話を伺っていきます。初めにも少しお話ししましたが、去年は次世代の起業家を発掘・支援をしようという

ことで、群馬イノベーションアワード2013を開催いたしましたよね。あらためて開催の経緯などをご説明いただけますか。

(田中社長) そうですね、これは群馬県が、都道府県ブランドランキングとか、あるいは、県庁所在地の地価公示価格とか、結構最下位に近かったりしているんですね。で、私も東京に出ていて、何とか地元の群馬に役に立てることはないかなって考えたときに、私のように何の取り柄もない人間でも、ビジネスというそういったものに興味を持って飛び込むことで、一定の成果は出せるなど。であるならば、群馬県にそういった能力を持った人は結構たくさんいるんだろうなと。その人たちに、もっとビジネスに目を向けて、そして起業家がどんどん生まれて、なんか活力ある群馬県になればいいなというふうに思ったわけです。

——ずいぶんたくさんの方々、もう賛同なさってますよね。

(田中社長) そうですね。本当におかげさまで、皆さん、協賛企業の方、あるいはサポーターの方とか、本当に支えられて、第1回が無事に成功裏に終わりました。

——起業のアイデアや実際に行っている革新的な事業を募集して、優れたものを表彰したわけなんですけれども、実際に行ってみて、あらためてその感想はいかがでしたか。

(田中社長) 先ほど言いましたけれども、本当に、今、もう素晴らしい起業家がたくさんいてですね、そういう方々に光を当てることができたというのは、非常に有意義だったなというふうに思っています。

——それから、私が非常にユニークというか、群馬イノベーションアワードならではのかなと思ったのが、高校生部門があるということでもありますよね。

(田中社長) そうですね。本当に高校生部門、皆さん、素晴らしかったですよね。

——本当に、アイデアもそうですし、もう実際に活動なさっているところなどもありましたもの

ね。

(田中社長) いや、本当にびっくりしました。

——ええ。ぜひ、放送を聞いて、先生方に興味を持って、生徒さんたちに、「こういうのがあるから出てみない？」って言うてもらえるといいかななんて私は思うんですけども。

(田中社長) そうですね。やっぱり高校生のときからビジネスというものに興味を持つっていうことは結構重要だと思うんですよ。私も、将来商売をしようと思ったのは、やっぱり高校生のころなんです。

——そのころからですか。

(田中社長) ええ。ですから、そういった生徒が増えれば、結構面白い群馬県になるんじゃないかなと思うんです。

——で、グリーンドーム前橋の格好いいステージでプレゼンテーションできるなんてすごいですね。これからの励みになりますよね。

(田中社長) そうですね。前回、約1,000人のお客さまがいらっしゃったわけで、その中でプレゼンをするっていうのは、非常にいい経験になると思うんですよ。

——そういったことも含めて、ぜひ多くの、高校生にもチャレンジしてほしいななんていうふうに思いました。

(田中社長) そうなんです。群馬県中の高校がチャレンジするといいですよ。

——いいですね。さて、実は今日の番組の後半では、この群馬イノベーションアワードで大賞に選ばれましたエムダブルエス日高の北嶋史誉社長への訪問インタビューをご紹介します。大賞受賞者には、アメリカのシリコンバレーなどの視察旅行などがプレゼントされるということで、この後、4月の後半ですか、田中社長も北嶋社長とご一緒にアメリカに行くそうですね。どんな視察になりそうですか。

(田中社長) 世界で一番イノベーションが起きて、しかも活気がある場所と言え、やはりシリコンバレーなんです。それはITのみならず、さまざま

な業種業態がたくさん生まれているわけですね。そのイノベーションの現場を実際に見てこようというのが、今回の趣旨なんです。

——なるほど。どのようなカリキュラムを予定しているんですか。

(田中社長) シリコンバレーに九州大学の教授がいらっしゃるんです。松尾教授という方なのですが、その先生に全体のスケジュールを組んでいただいて、例えばスタンフォード大学とか、あるいはGoogleとか、あとは実際にスタートアップベンチャーが集まったイノベーションセンターとか、そういったところを見てくる予定です。

——それは刺激を受けるでしょうね。そういった機会が、大賞を受賞すると与えていただけるというアワードですね。

(田中社長) そうですね。

——今年もアワードは実施される予定で、今もう進んで……。

(田中社長) もちろんやります。

——2014も、ぜひお一人でも多くの方にエントリーをしていただきたいですよ。

(田中社長) はい。

——そして今年は、新たな取組として、群馬イノベーションスクールがいよいよスタートになります。

(田中社長) はい。イノベーションアワードというのは、起業家を表彰する場なんです。表彰するだけでは、私、足りないと思うんです。この場に出られるような人を“育成する場”も必要だということで、育成の場として、このイノベーションスクールを今回立ち上げたわけです。

——先日、最終の面接・面談が行われまして、4月14日からスタートということですが、どのような内容でスクールは構成されていますか。

(田中社長) スクールは、早稲田大学のビジネススクールの長谷川博和先生という方が全体を仕切ってくださるんですけども、ただ、先生の講義を聞くのではなくて、課題を与えられて、そして参加者が議論を通して答えを導き出すような、

本格的なものになると思います。そこに、それ以外に、元スターバックスコーヒージャパン社長の岩田松雄さんとか、あるいはアース ミュージック&エコロジーという洋服屋さんをやっている石川康晴社長とか、元ヤマトホールディングスのカンパニープレジデントの松崎暢之さんとか、あとはミドリムシの実用化で話題のユウグレナの出雲充社長とか、そういった日本で今活躍している経営者が群馬に来て実際に講義をしてくれる、そして対話ができるという、実践的なビジネススクールになると思います。

——これ、なかなか群馬でというのは、今までなかったのではないですか。

(田中社長) そうなんです。やっぱり東京はそういう機会がいっぱいあるんですけど、群馬県に、そういった刺激とか、学ぶ機会っていうのがほとんどないんですよ。ですからそれを、そういう場を群馬につくりたいと思って始めるわけです。で、すごくびっくりしたのは、この「チャレンジ・ザ・ドリーム」を聞いて、そしてイノベーションスクールに応募したという人がいるんですよ。

——本当ですか。

(田中社長) ええ。

——感激ですね。

(田中社長) ですから、すごいこの番組、なんか起業家育成に役立っているんですよ。

——うれしいですね。我々、番組スタッフにとっても、それはすごく励みになります。

(田中社長) すごくびっくりしました。

——私も驚きました。いや、うれしいです。もっとももっとそういう方が増えてくると、またいいなんていうふうにも思います。ところで、このスクールは、田中仁財団という、一般財団法人を設立して実施するそうですね。

(田中社長) そうですね。私もビジネスでしっかり成長させていただいて、恩返しを、そういった財団を通して地域に還元していきたいというふうに思っています。

——今後は、そのイノベーションスクールのほ

かにも何かご予定はありますか。

(田中社長) そうですね、いろいろなことを考えているんですけども、まだ発表できる段階ではないですね。

——今、温めているところということですね。

(田中社長) はい。



【人脈づくり】

——お話を伺っていると、先ほどのシリコンバレーの視察の話では九州大学の教授と、そしてイノベーションスクールでは早稲田大学ビジネススクールの教授というふうに、田中社長の人脈の広さというのをあらためて感じるんですけども、人脈ってどうやったら広がっていくんですか。

(田中社長) そうですね、人脈は広げようと思って広がらないと思っているんです。いろいろな機会に出て、名刺交換をいっぱいすれば人脈が広がるというものではなくて、やはり本当に心からこの人にいろいろ学びたいとか、そういった気持ちがあったりすると、割と気が合って、その後につながるというパターンが多いですね。ですから、私なんかはあまり、いろんな機会に参加してどんどん名刺を配るようなことは一切しないですね。

——学びたいという気持ちがあると、人って、こう、集まってくるものなんですかね。

(田中社長) そうですね。何となくそんな気がしますね、ええ。

——じゃあ、特にこの時期からいろんな人脈が広がったというわけではないんですね。

(田中社長) ないですね。ただ、やっぱりきつ

けというのはありますよね。

——きっかけ。田中社長の中でのきっかけは何ですか。

(田中社長) 今の早稲田大学の長谷川教授、それから九州大学の松尾教授は、私が日本代表の起業家として、日米イノベーション対話という、そういった経産省主催のイベントがシリコンバレーであったんです。そこに行ったからこそ出会えた方々ですよ。

——やっぱりそこで出会うべき人って、なんかそういうステージに行ったときに初めてまた巡り会ってくるものなんでしょうか。

(田中社長) そうですねえ。やっぱり何か階段がいろいろある気がしますよね、ええ。

——今はJINSの社長というふうに言えば、一目置かれていると思うんですけども、ちょっと振り返ってみて、20代とか30代、起業されたころというのはどうでしたか。そのころから、周りの、視野を広げようとか、そんなお気持ちはすごくあったんですか。

(田中社長) もうそういう余裕もなかった感じですね。なんかもう無我夢中だったっていう感じで、今でこそすごく立派な方々とお付き合いさせていただいていますけれども、やはり本当にビジネスを始めたときから振り返ってみると、たくさんの、別に有名ではないけれども、そのとき、そのとき私を支えてくれた人はたくさんいるんですよ。やっぱりそういった人たちへの感謝の気持ちを忘れないようにしなきゃいけないというのは、最近になって感じることでですね。

——あらためて……

(田中社長) あらためてですね。



【会社の今後の展望について】

——最後に本業の話に戻りますけれども、株式会社ジェイエヌは現在、資本金およそ32億円、そして従業員およそ3,000人という大きな会社になっていますが、このぐらい大きくなってくると、革新よりも、通常ですと安定を求めがちになってしまうのではと思ってしまいますけれども、今まで、今日のインタビューを聞いてきますと、田中社長の中ではそうではないようですね。

(田中社長) そうですね、安定を求めると衰退してしまうんです。ですから、常にチャレンジを続けていかないと、企業というのは弱いんだと思います。

——でも、チャレンジし続けるというのは、難しいというか、大変ではないかなと……

(田中社長) ものすごくエネルギーを使いますよね。

——ええ。

(田中社長) エネルギーを使うんですけども、でも、それをしないと未来がないという感じですよ。

——やっぱり未来を見るのには、そこまで、チャレンジさえも楽しくなっていくぐらいにならないと……

(田中社長) そうですね。だんだん、だんだん、その苦しみが、もう快感になるぐらいにならないと駄目ですよ。何でこんなに苦しいことをまたやっているんだろうとか、やっぱり、今度アメリカにも進出するわけですけど、アメリカという国も、ものすごく大変なんですよ。

——いろんな、もちろん文化の違いだけでなく……

(田中社長) もう規制も多いですし、日本と違って資金もものすごくかかるんですね。で、そういう世界にやっぱり一歩踏み出すときには、ものすごくエネルギーがかかるわけです。それは疲れるんですけど、でも、やっぱり、それをやり続けないと、と思っているんですね。

——疲れると言いながらも、なんかとても楽し

そうなのとか、チャレンジさえも、本当にご自分の中で楽しさに変えていっているというのが……

(田中社長) まあ、でもそういうふうにながけてますね。

——あらためて伺いたいんですが、例えば起業する人と、起業しようと思ったけれどもチャレンジできなかった人との違いって、どこだと思いますかね。

(田中社長) うーん、そうですね。失敗っていうことに対して、許容度の差なんですかね。

——許容度の差。

(田中社長) はい。たぶん子どものころからずつといい子、いい子で褒められてきた人って、失敗に対する怖さがすごく人一倍強いんだと思うんです。

——怖さ。

(田中社長) はい。

——ああ、そうかもしれませんね。叱られること一つでも、そうですもんね。

(田中社長) そうなんです。でも私なんて、そんなに褒められることなく、結構子ども時代も、大体褒められたことがないですね。

——三人兄弟の確か三男でいらっやって……

(田中社長) 一番下で、ええ。で、褒められたことがない人は、失敗に対して割と怖さが、そういった人よりは少ないかもしれないです。大体それまでが失敗の人生ですから。

——失敗をやっぱり恐れてはいけない。そこにチャンス……

(田中社長) それでも怖いんですよ。それでも怖いんですけども、何ていうんでしょう。失敗を恐れつつも、向かっていくエネルギーっていうんですかね、そういったものがないと、やっぱり起業は難しいかもしれないですね。

——田中社長のエネルギーの源は何ですか。

(田中社長) 私のエネルギーの源は、一言で「ハングリー」だったかもしれません。

——ハングリー。

(田中社長) 起業するときですね。

——はい。

(田中社長) アップルコンピュータのスティーブ・ジョブズのスタンフォード大学の卒業式での名スピーチがありますが、その中で最後に、「ハングリーであれ、ばかであれ」って言っていますよね。その「ばか」っていうのも、ただ「ばか」っていう意味じゃなくて、変にプライドを持ってさらけ出せない人っていうのは、結構弱いんじゃないかなと思うんですね。

——プライドが邪魔してしまう。

(田中社長) 邪魔してしまう。で、やっぱり人っていうのは、本質は見抜かれてしまいますから、どんなに着飾っても駄目だと思うんですよ。だから、自分自身で勝負していくしかないですよ。——そういう中で、株式会社ジェイアイエムとして、今後の勝負ですね、チャレンジしていく夢は何でしょうか。

(田中社長) やはりメガネの歴史を変えるような新しい製品開発をして、そしてメガネ業界で世界ナンバーワンになるということです。

——世界進出ですね。

(田中社長) はい。

——具体的には、どんな展開を考えていらっっしゃいますか。

(田中社長) 今現在、中国に進出しています。で、中国も、今現在23店舗、この春には35店舗になって、今後2年ほどで100店舗ぐらい見えていますので、さらにその先、あると思っています。また年内を目処にアメリカのサンフランシスコに進出をする予定です。で、アメリカも、目標としてはまず5年で100店舗……。

——5年で100店舗ですか。

(田中社長) そう思っています。もちろんその先、アメリカ、中国ともに、日本以上の店舗数、売上と思っているんですよ。で、最近の活動としては、先日、当社の人事戦略室が、EU、つまりヨーロッパに採用活動に行って、ドイツ、イギリス、フランス、イタリアの新卒の優秀な学生を採用したん

です。この学生たちが我々東京本社やお店と一緒に働いて、将来の進出に備える。それから東南アジアでいうと、既にシンガポール、タイとか、そういったところの新卒の子たちが、我々の会社に来て、将来の進出に備えているという、そういう状況ですね。

——すごい、世界の頭脳が集まりますね。

(田中社長) でも、そうやって社内をダイバーシティ化していかないと、やっぱり世界ブランドにはなれないと思うんです。

——そして、田中社長ご自身の夢は何ですか。

(田中社長) そうですね、あまり個人の夢と言われて、「じゃあ何」っていうのはないんですけども、やはりメガネの歴史を変えるような、そういった企業をつくり出すってことです。

——群馬から世界へですね、まさに。

(田中社長) ええ、頑張りたいと思います。

——はい。今日はさまざまなお話を伺ってきました。「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、JINSブランドで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にお話を伺いました。今後の世界展開、さらにはイノベーターのロールモデルとしてのご活躍をご祈念しております。今日は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。

——それではここで1曲お届けしましょう。田中社長とも親しいお付き合いをされているそうで、コラボもしております、ユーミンのナンバーです。松任谷由実で『やさしさに包まれたなら』。

●頑張る企業紹介コーナー

株式会社エムダブルエス日高

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」後半は企業への訪問インタビューです。今日ご紹介するのは、高崎市にある医療福祉の株式会社エムダブルエス日高です。エムダブルエス日高は、日高病院のグループ会社として設立し、1997年に介護事業を開始。去年1月には、高崎

市井野町に定員最大400人の大規模デイサービスを始め、シニアトレーニングジムやカフェ、それからグループ職員の子どもの預かる学童クラブが入る複合的な施設、地域福祉交流センターを開設しました。デイサービスは、利用者がサービスを選べる次世代型をコンセプトにしている、次世代の起業家を発掘・支援しようと開かれた群馬イノベーションアワード2013で大賞に選ばれました。次世代型デイサービスとはどんなことをしているのでしょうか。施設を訪問して、北嶋史誉社長にお話を伺ってきました。



私は今、高崎市井野町のエムダブルエス日高地域福祉交流センターにきています。北嶋社長、どうぞ今日はよろしく願いいたします。

(北嶋社長) よろしく願いします。

——白い清潔感のある壁、そして大きなガラス窓、開放感があります。センター内、広いですね。

(北嶋社長) そうですね。天井も4メートル以上ありますし、利用者さまの定員で言うと、400名以上の方が来ていただけるような広さになっています。

——こちらでは次世代型のデイサービスを行っているということなんですけれど、どんなことを行っているんですか。

(北嶋社長) リハビリのメニューをいっぱいそろえて、利用者さんに自分で選択していただいて、リハビリと、入浴と、レクリエーションと、食事を取っていただいて、リハビリにつなげていただくというような一日のスケジュールをつくつ

ております。

——さまざまなカリキュラムがあるということで、もちろん今日も行われているわけですよね。

(北嶋社長) はい、そうですね。ちょっと案内してお見せいたしますけれども、よろしく願いいたします。ここで今、利用者さまが自分の今日のスケジュールをスタッフと相談して選んでくれています。

——コンピューターを使っていますけれども、全てコンピューターで管理されているんですか。

(北嶋社長) はい、基本的に全てIT化しようと考えています。こちらがお風呂に続く通路なんですけれども。

——皆さん、何だか楽しそうですね。温泉に行くような感じで。

(北嶋社長) はい。温泉のような雰囲気を出して、やはり男性と女性を完全に分けて、お風呂場を設定しています。今までのデイサービスは、どっちかという水場は一ところで、時間によってカーテンで男女を仕切るというのが通常多いんですけども、ここは男子と女子を完全に分けて浴室を利用していただいています。ここは体操教室というリハビリ室なんですけれども、皆さん、やはり自分でこの訓練室の先生のメニューを選んできた方たちなんです。このカウンターがカフェなんですけども、モーニングコーヒーを飲んで、本を読んでいらっしゃる方、あと、ここでお友達が来るのを待ち合わせしていらっしゃる方っていうのもいらっしゃいます。

——さて、続いて2階に来ました。

(北嶋社長) はい、2階は機能訓練に特化したスペースになっています。周りが全部お部屋になっていて、それぞれのお部屋にリハビリのメニューを用意しています。そして、真ん中のところには、団体の体操なんかをするスペースをつくっています。ちょっと一つ一つお部屋がありますので、ちょっとずつ見ていただいて。こちらは公文学習療法室ということで、計算ですとか、漢字を利用して、認知症にならないようにとか、認

知症の診断を受けた方も進行しないようにということでやっている療法なんです。こちらは陶芸教室。電気の窯があつて、利用者さんがろくろでこういった陶芸をつくれます。パソコン教室ですね。インターネットで本を買いたいとか、買い物したいとか、孫とメールがしたいとか、写真を加工したいとか、そういったそれぞれの課題に応じて、スタッフが指導させていただいています。こちらは日高ゴルフカントリー。これがシミュレーションゴルフで一部屋、全面的に改築してあります。ゴルフ世代の方が多いですが、やはり足を悪くすると18ホールは回れないと。ただ、シミュレーションゴルフだったら回れる。で、友達と競つてもいいですし、練習もできます。

——こちらのリハビリ室、9番、にぎやかですね。この音を、まずは聞いていただきましょうか。ここ、実はパチンコのお部屋なんです。北嶋社長も思わず始めておりますけれども、パチンコもできるんですか(笑)。

(北嶋社長) そうなんです。これはパチンコを利用者さんに楽しんでいただくのと、この音の効果もあつて気分も高揚しますので、非常に精神的にもいいって言う方もいらっしゃいますね。麻雀室です。朝から麻雀をやっている人もいるし、女性雀士もいますし……

(利用者) 若い者から90歳の人まで、全部楽しんでるんです。

——お幾つですか。

(利用者) 大正12年ですから、満90歳です。

——結構皆さんとこちらで麻雀を楽しまれるんですか。

(利用者) 楽しんでます。いい仲間ができました。

——ちょうど今、アナウンスが流れていまして、まるでスーパーのようなアナウンスですね(笑)。

(北嶋社長) そうですね。移動スーパーのフレッシーです。フレッセイさんと連携して、買い物弱者対策の一環として、我々はリハビリの一環として、移動スーパーを各デイサービスで導入しています。

——この移動スーパーなんですけれども、マイクバスを改造して、中は右、左と、野菜、調味料、お菓子など、さまざまなものが陳列されています。手前には買い物かごがありますから、本当にお買い物に行くような形で、利用者の方々が利用しているんですね。せっかくだから、お話を聞かせてください。

(利用者) もうなくてはならないお買い物便で、楽しみにして、毎日重宝にさせていただいています。

——今日は何をお買いになったんですか。

(利用者) 今日は、イチゴと、あとはお惣菜のちよつと簡単なものです。



——ここからは会議室に移動して、北嶋社長に再びお話を伺っていきます。あらためまして、よろしくお願ひします。

(北嶋社長) よろしくお願ひします。

——今、フロアを全部案内していただいたんですけども、デイサービスという言葉から想像していたものとはずいぶん違うなというのが率直な感想です。今はこれくらいが当たり前なんですか。

(北嶋社長) いや、これはやっぱり特殊だと思いますね。なるべくデイサービスらしくないものにしたいなというふうに設計ともよく協議して、こういう形になりましたので。

——どんなところに一番こだわりましたか。

(北嶋社長) はい、まず外観ですね。特に明るく、何かのショールームを思わせるような、そういう形にしたいなと思ったんですね。誰かがのぞき

込んでみたくなるような。で、ほかの施設なんかを見ると、やっぱり中を見せないというスタイルがやっぱり多いんですね。ここは、逆に見てもらいたい。「何だろう」といって中を見て、「ちよつと見学いいですか」と来ていただけるような、そんなつくりをしたいなと思ったんですね。

——実際に利用者の方は、これらのサービスをどのように利用されていますか。

(北嶋社長) いろんなメニューがありますので、自分に合ったメニューと、あとは運動の強度ですね。この辺を自分なりに選択をして、自分で時間を見て、その場所に集まってくると。また、できたお友達と一緒にカルチャー的なことをやっていこうよとかっていつて、どんどんコミュニティをつくれるような、そんな使い方をしてくれているようですね。

——ご自分で率先してやれるような、自主的にいろいろなことに取り組めるような、そんなサービス、システムなんですか。

(北嶋社長) はい、そうですね。

——なぜこうした内容や運営方法を考え出したんですか。

(北嶋社長) はい、やはり私はこの福祉の業界ではもう20年以上身を置いているんですけども、どうしてこんなに幼稚なデイサービスばかりなんだらうという、そういう義憤から始まったコンセプトですね。

——具体的には、どういうこと、どんなことを変えなくてはというふうに思いましたか。

(北嶋社長) 塗り絵をしたりとか、歌を歌うことは悪いことじゃないんですけども、幼稚な歌を歌ったり、幼稚なパズルをさせたりと、やはりちよつと違うんじゃないかなっていうところを感じていましたね。

——確かに、言い方に語弊があるかもしれませんが、幼稚園のようなというか……

(北嶋社長) そうですね。子どもに話すような話し方をスタッフがしてしまったりとか、それをやっぱり自分の威厳のある父親がそんな対応のさ

れ方をしていたら、やっぱり家族がどう思うかなっていう、そういったところから我々の理念もつくってきました。

——理念というのは、どのようなものですか。

(北嶋社長) はい、まず一つは、自分の両親に利用させたいと思える施設づくりをしますというもの。もう一つが、要介護度の人は要支援に、要支援の人は自立に、自立の人はより健康にというのが、我々の考えた理念です。

——今より健康に、元気にということなんですね。

(北嶋社長) そうですね。

——ちょっとひねくれた質問をさせていただくのですが、実際にはその理念でいくと、保険料が下がってしまうというところでの、経営者としての矛盾というのはありませんか。

(北嶋社長) そうですね、状態がよくなると、保険で入ってくるお金、収入が減ってしまうんですけども、やはり利用者さんが健康になって、「あそこに行くと、より健康になるよ」っていう口コミのほうがとても大きくて。我々のデイサービスは、利用者さんが利用者さんを紹介してくれたりするんですね。やはりそれは、この理念に基づいてスタッフの方が一生懸命ケアしてくれているからじゃないかなと思ってますので、どんどん健康にして、逆に利用者さんに多く来ていただくデイサービスになるほうがいいと思っています。

——新しいことを始める中で、やはりいろいろな工夫もそうですけれども、大変なこともあったのではと思うのですが、そのあたりは北嶋社長は、今思い浮かべてみて、どんなことが思い出されますか。

(北嶋社長) そうですね。やはり初めてやることは、やっぱりいろいろ揶揄されることもありますし、あとは介護保険法上の規定の中でやっていますので、これがいいのか、悪いのかっていうのを、県や市とやはり協議する時間も必要だったところが、一番思い出されますね。

——ところで、定員が400名ということで、こ

ちら、デイサービスとしてはかなり大規模なのではと思うんですけども、これ、大人数にしたのはどうしてですか。

(北嶋社長) はい、最大で400人までいけるんですけど、今、届け出をしているのが255人というところなんですけど、毎月定員を上げているような感じなんです。やはり多くの利用者さんが集まってくることによって、人的な効率もよくなりますし、あと、送迎効率なんかも、やはりスケールメリットが出てくると。それとあと、通所の利用者数によって、デイサービスの単価が決まるんですけども、下がってしまうんですね。安くなる。利用者さんは安くなって当然喜ばれると思いますので。ただ、お安くなった分、やはりスケールメリットを持たないと運営がなかなか難しいというところもありましたので、やはり大きな規模で工夫の余地を残すっていうところが、経営的には考えたところですね。

——ただ、これだけの人数の利用者の方を、管理するというか、お一人お一人に目を向けるというのは、これは大変なのではと思うんですけども、そのあたりはどういうふうにされています？

(北嶋社長) はい、そうですね、最初からやはり200人、300人と来ていただけるデイサービスを目指していましたので、システム部門がありました。システムエンジニアが3名おります。その方たちに、利用者さんの入退館の処理から、リハビリのメニューから、身体の管理のシステムから、全部一つにしてホットシステムというのを開発していただきましたので、利用者さんに管理されているということを感じさせずに、裏方で管理できるように、そんなシステムを最初からつくっておりました。

——そういったシステムをしているところっていうのは、あまり聞いたことがない気がします。

(北嶋社長) そうですね。介護保険でレセプトのコンピューターっていうのはあるんですけども、運営を補助するようなこういったシステムっていうのは、なかなかないのではないかなと思います。

なかなかキーボードをキーパンチするっていうのには時間がかかってしまうんですけども、やっぱりバーコードスキャナを使ったり、タッチパネルを使ったりということで、操作性は簡単にしていますので、最終的には利用者さんが自分でそのシステムをいじって、どんどんできるようにしていきたいなというふうに思っています。

——北嶋社長は、次世代型デイサービスという言葉をよくおっしゃっておりますよね。これはどういうことですか。

(北嶋社長) そうですね、次世代型というのは団塊の世代を指しています。今までの高齢者の方は、戦前生まれの高齢者の方ですが、戦後の高齢者の方、これはもうマインドが違いますので、サービスの提供の仕方を変えていかないと、取り残されてしまうのではないかなという危機感を非常に感じていましたね。特に昔からの福祉は、どうしても施しの福祉というか、医療もそうなんですけど、まだまだ上から目線で、本当の意味でのサービスになってないなというふうに感じていましたので、そこをあえて次世代型ということを銘打ちまして、やり方自体を少し変えてきたというところですね。

——今後の目標をお聞かせください。

(北嶋社長) はい、これからやはり団塊の世代の方が、皆さん65歳以上になるという時代がきます。また、40歳以上の方も介護保険で利用できるルールになっていますので、そういうターゲットに合わせた次世代型のデイサービスを、これからの福祉の業界のスタンダードになるように、そういったアプローチもしていきたいなというふうに思っています。

——今日はエムダブルエス日高の北嶋史誉社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

(北嶋社長) 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、JINSブランドで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へのトップインタビュー。そして後半は、次世代型のデイサービスで注目を集める高崎市にある医療福祉の会社、エムダブルエス日高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。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。

次回の放送は5月1日木曜日の正午から、再放送は3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～

【6月の放送のお知らせ】

平成26年6月5日(木)12:00～12:55

再放送 6月7日(土)8:00～8:55

ぜひお聞きください！