

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10月2日（第19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

株式会社ハンプティードンプティード

貫井哲夫社長

#### ●群馬県信用保証協会からのお知らせ

「チャレンジ・ザ・ドリーム 25年度版」

単行本発行について

#### ●起業あれこれ紹介コーナー

群馬県立前橋商業高等学校

滝沢光生先生と生徒の皆さん

#### ◎アナウンサー 奈良のりえ

## ●プロローグ

10月に入って、ぐっと秋めいてきました。おしゃれが楽しめる季節ですね。洋服、アクセサリなど、トレンドも気になります。ご案内役の奈良のりえです。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、大きな卵の飾りが印象的な生活雑貨店ハンプティードンプティードを県内外に展開している、前橋市の株式会社ハンプティードンプティード 貫井哲夫社長です。ハンプティードンプティードは、おしゃれな生活雑貨やファッション、アクセサリなどを取り扱っていて、女性に人気のお店です。豊富な品ぞろえで、見ているだけでも楽しい店内ですので、女性ならずとも訪れたことのある人は多いのではないのでしょうか。現在、県内外に34店舗があり、従業員およそ430人、年間の売上は62億7,000万円です。そんなハンプ

ティードンプティードも、スタートは貫井社長が27歳のときに1人で始めた小さなお店でした。創業当時の様子や、その後の事業の拡大、経営の考えなど、貫井社長にお話を伺っていきます。また、番組後半は、事業を興す起業をテーマにした授業を行っている県立前橋商業高等学校の取り組みをご紹介します。

## ●トップインタビュー

株式会社ハンプティードンプティード

貫井哲夫社長

——株式会社ハンプティードンプティードの貫井哲夫社長にFMぐんまのスタジオにお越しいただきました。貫井社長、今日はどうぞよろしくお願いいたします。

（貫井社長） よろしくお願ひします。

### 【起業を決意するまで】

——今日は迷彩柄のジャケットにジーンズ。格好いいですね。

（貫井社長） ありがとうございます。

——ハンプティードンプティードにはおしゃれな生活雑貨やファッション、アクセサリなどが並んでいますが、貫井社長は子どものころから、やっぱりこういったものが好きだったんですか。

（貫井社長） そうですね。雑貨っていうのはあまり興味はなかつたんですが、ファッションには興味がありまして、好きな洋服を買うためによくアルバイトをしていました。

——自分のお金で買った1着目って、すごく思

い出に残っていますよね。

**(貫井社長)** そうですね。ジーンズでしたね。

——ああ、そうですか。そんな貫井社長ですけれども、高校は高崎工業高校に進まれたそうですね。

**(貫井社長)** はい。

——そのころの将来の夢って何でしたか。

**(貫井社長)** 特になかったんですけども、親戚が病院の事務をしていましたので、その紹介で、地元の薬品会社に就職しました。

——薬品会社というと、やっぱり今のお仕事ともあまりつながりがあるようにも思えないのですが……。

**(貫井社長)** そうですね、全く違いますね。

——では、あまり就職に対して、こういうことがやりたいというのがあったわけではないですか。

**(貫井社長)** そうですね。薬品会社というのは安定していましたので、まあ安定する企業がいいかなと思ひまして、そこを選びました。

——スタートは、安定からだったんですね。

**(貫井社長)** そうですね。

——そんな貫井社長が、その後、自分でお店を開ききっかけはどういうことだったんでしょう。

**(貫井社長)** そうですね、その薬品会社に2年ほど勤めまして、その後、東京のアクセサリーと雑貨のお店に入社しました。

——それはどうしてですか。

**(貫井社長)** そうですね、非常に毎日が平凡だったので、何か大きなことができないかなと思ひまして、夢を求めていったわけですね。

——そこで勤めて、どんなことを学ばれましたか？

**(貫井社長)** 最初に勤めたお店が新宿の中心街で、かなり人通りの激しいところだったので、店頭で売れる商品はよく発見できましたね。

——そういう中で、お仲間もずいぶん増えていったんですか。

**(貫井社長)** そうですね。当時、同僚とか、仲のいいメーカーの営業マンとかと、「将来、独立したいね」という思いを抱きながら、おいしい酒を飲みたいってということで、ナポレオンクラブという名前で会をつくりました。

——ナポレオンが飲めるぐらい、みんなでお金持ちになろうというような。

**(貫井社長)** そういうことじゃないんですが、独立心が高かったんでしょね。

——貫井社長の中では、では知らず知らずのうちに、その独立心というのが芽生えていったんでしょか。

**(貫井社長)** そうですね、商売のほうも自信がありましたし、どこでも成功するような感じは、その当時ありました。

——そのころは、日本自体もちろん勢いがありましたし……。

**(貫井社長)** そうですね。

——何かを始めれば成功するような、そんな空気にあふれていたわけですね。

**(貫井社長)** そうですね。

#### 【アクセサリー・服飾雑貨店で起業】

——そして、27歳で創業されたんですね。

**(貫井社長)** はい、そうです。

——どういうことがきっかけで、「よっしゃあ、創業しよう」というふうに思いましたか。

**(貫井社長)** そのメンバーの1人である営業の人から、前橋市にいい物件があるよということで紹介を頂きました。

——ちょうどスズランの……。

**(貫井社長)** 真ん前ですね。

——真ん前にあるというので。

**(貫井社長)** 当時、やはり一等地だったので、もう一つ返事で、すぐに独立するということで開業しました。

——場所がこうして見つかったということなんですけれども、ただ、条件付きだったようですね。

**(貫井社長)** そうなんですよ。前の経営者のされていた商品を買取ることが条件だったので、そこに新たに仕入れを起こしまして、それで閉店セールをさせてもらいました。それが非常に以降の事業資金に役に立ったわけですよ。

——こうして1982年に前橋市千代田町の前橋スズランの前でお店を始めたということですが、当時どんなお店でしたか？

**(貫井社長)** そうですね、非常にお店が狭かったのですけれども、アクセサリーと服飾雑貨を中心

に、パーティージョークっていう店名で始めました。当時は中心商店街が非常に込んでいまして、中心商店街の近くにも女子高や学校がたくさんありましたので、夕方になりますと、その女子高生たちでいっぱいになりましたね。

——そのころの仕入れというのは、どのようになっていたんですか。

**(貫井社長)** そうですね、水曜日が定休日だったので、火曜日の夜から東京に向かって、当時、新幹線はありませんでしたので、鈍行で、夜出かけていました。

——で、翌日、買い付けをするんですか。

**(貫井社長)** そうですね、1日回れるだけ回りまして、トレンド商品とか、売れているものをチェックして、それを全部仕入れにしたわけですね。パーティージョークのときに新しいカテゴリーをいろいろ試したわけですが、カテゴリーでの売上構成比をその当時から付けて管理していましたね。

——そういう中で、売上を伸ばしていくという自信が持てた？

**(貫井社長)** そうですね。店頭付近に服飾の回転のいいものを置くと、売上に結びつくわけですよ。例えばソックスとか、そういったものはかなり回転していましたね。

——商品管理をすることによって、データを基に、どういうふうにディスプレイをしていったらいいかというのも、社長ご自身で考えられたんですか。

**(貫井社長)** そうですね、あまりうまくないんですけども。結構、変えるたびにデータが変わってきますので。

——そんなにはっきり表れますか。

**(貫井社長)** はっきり変わりますね。



## 【2店舗めの開店～ハンプティードンプティ～】

——現在のハンプティードンプティとは、今お話を聞いていると、ずいぶんと違っているような、商品も含めて、客層も違っていたなあなんていう気がするんですけども、それがどうして路線を変えたんですか。

**(貫井社長)** 5年後、すぐ近くに25坪のお店が空いたので、そこをすぐ借りました。で、客層が同じにならないように、その店はOLさん中心のお店にしました。そのお店がハンプティードンプティのスタートでした。

——なるほど。ここでもやっぱり思い切りましたね、社長。

**(貫井社長)** そうですね。

——で、そのお店を始めたときというのは、パーティージョークは……。

**(貫井社長)** まだやっていました。

——2店舗あったんですね。

**(貫井社長)** 2店舗ということですね、はい。

——2店舗めでは、OLさんをターゲットに、どんなお店の展開をしていったんですか。

**(貫井社長)** やはり同じ服飾中心なんですけれども、大人っぽいアクセサリーとか、服飾雑貨が中心でしたね。

——それがハンプティードンプティの前身だったということなんですけれども、その後も、今のハンプティードンプティになるには、では幾つか段階がありましたね。

**(貫井社長)** ええ。ハンプティードンプティの場所が実は地上げに遭いまして、同じ中心商店街で探していたんですけども、なかなか見つかりませんでした。そしてやむなく平成4年に郊外店を決意し、上小出でオープンしました。

——郊外に移すということでの不安などはありませんでしたか。

**(貫井社長)** そうですね、かなり不安だったんですけども、今までの同じやり方では当然、郊外にはお客さまに来ていただけないということで、新しいサービスを強化しました。

——新しいサービスといいますと？

**(貫井社長)** 一つは、営業時間のサービス。当時はほとんどが閉店時間が8時だったんですけども、その移転先のところは10時まで営業してい

ました。

——2時間延ばしたわけですね。

**(貫井社長)** そうですね。それからもう一つ、品ぞろえの拡充ということで、アクセサリー、服飾以外に、生活雑貨を取り入れました。

——やっぱりOLさんが働いて、帰りに寄れるようなお店、そういったところから時間を長くされたんですね。

**(貫井社長)** そうですね。当時、10時までやるっていうのは、勤めているスタッフには大変だったと思いますけどもね、何とかみんなで頑張ろうということで、できたと思います。

——そういった新しいことへのチャレンジによって、お店は順調に軌道に乗っていききましたか。

**(貫井社長)** そうですね。まちのときよりも、さらに売上が大きくなりましたね。

——ああ、そうですか。では、社長が選んだ道というのは間違いなかったなど。

**(貫井社長)** そうですね。ピンチだったと思うんですけども、そこを、郊外型しか見つからなかったということで、それを前向きにとらえて、どうやったらじゃあ人を集めるかとか、成功するためにはどうしたらいいかっていうことをやっぱり向き合ったということが成功に結びついたのでしょうね。

——もう環境としては決まっているのだから、そこでどういうふうにするかというふうに変えていった……。

**(貫井社長)** そうですね。

——そういった柔軟な対応というのが、成功の秘訣につながっていくんでしょうかね。

**(貫井社長)** そうですね。

——ここで1曲挟みたいと思います。今日は貫井社長に選んでいただきました。マービン・ゲイの曲ですけども、これはどんな思い出の曲ですか。

**(貫井社長)** そうですね、青春時代によく聴いていた思い出の曲ですね。

——曲選びもおしゃれですね。私のほうで紹介させていただいてよろしいでしょうか。

**(貫井社長)** はい、よろしくお願ひします。

——マービン・ゲイで、『レッツ・ゲット・イット・オン』。

### 【多店舗展開と商品開発】

——株式会社ハンプティードンプティードの貫井哲夫社長にお越しいただいています。お店の移転に伴って、現在の路線に舵を切ったということでしたが、お店を増やし始めたのは、貫井社長、いつごろからですか。

**(貫井社長)** 平成4年に郊外型1号店、上小出店をオープンしました。まちの中よりも、その店はかなり売れたわけですが、平成6年に2号店である元総社店を出しました。広さは1.5倍ありまして、売上はそれ以上に大幅アップしたということで、この成功が、これから郊外型チェーンとしてやっていけるっていう自信につながりましたね。

——多店舗化を考えた理由というのは、どういうところからでした？

**(貫井社長)** 非常に当時、注目がありましたので、多店舗をすることによって、いろんな仕入れも大きくできますし、非常にダイナミックな商売ができるということで、多店舗にしたいなという考えになりましたね。

——出店というのは、これは順調にいききましたか。

**(貫井社長)** はい。その後、平成7年に伊勢崎宮子店、平成8年に上中居店、平成9年に上並榎店を続けてオープンしました。

——お話を聞いていると、とても順調ですね。

**(貫井社長)** そうですね、当時は順調にいききましたね。

——おしゃれな生活雑貨やファッション、アクセサリーなど、たくさん商品を扱っているんですけども、プライベートブランドにも力を入れ始めているそうですね。

**(貫井社長)** そうですね。現在、3万点を誇る品ぞろえなんですけれども。

——3万点ですか。

**(貫井社長)** はい。お客さまにこのままでは飽きられてしまうということで、もつともつと感度のいいデザイン性ですね、それから使い勝手のいい機能性、それから価格、響く価格ということですね。ここを意識して商品に力を入れています。

——やっぱりしっかりと、ここは押さえなくてはというところを押さえながら、商品力を高めて

いらっしゃるのでしょうか。

**(貫井社長)** そうですね、最近のうちでしか買えないPB商品にもかなり力を入れています。

——そういったPB商品には、やはり女性の社員の方のアイデアなどもずいぶん含まれるんですか。

**(貫井社長)** そうですね、いろいろ意見を出し合っ  
て開発しています。

#### 【女性スタッフの働きやすい職場環境】

——ハンプティードンプティードンに行きますと、もちろん女性のスタッフの方が多くいんですけども、女性の労働環境に気を使われて、群馬県からも表彰されていますよね。

**(貫井社長)** そうですね。うちはスタッフの90%が女性なんですけども、女性も仕事を覚えて3年から5年ぐらいたちますと、結婚適齢期になりますよね。ちょうどこれからというときに結婚、子育てとということで辞めていくことが多かったわけですけども、そこは一緒に、もったいないなというところで、何とかそれを引きとめてうちで働いてもらえないかっていうところで、これから育児に入る人たちを3人集めて、その3人に、これからの制度をつくってもらいました。

——具体的には、どのような内容でしょうか？

**(貫井社長)** そうですね、育児休暇とか、短時間労働とか。特に復帰するときに、女性は浦島太郎状態になってですね……。

——ああ、何年間か離れているわけでもんね。

**(貫井社長)** ええ、そういうときに、そうならないように、会社の現状の情報を共有できるような形をつくりました。

——また、そこに入れる、復帰できる空気というのも……。

**(貫井社長)** そうですね、大事なところだと思います。

——きっとハンプティードンプティードンにお勤めになっている方って、ハンプティードンプティードンが好きだからこそ、お勤めになると思うんですね。

**(貫井社長)** そうですね。皆さん、できればずっと仕事をしたいなという人が多いんですけども、どうしても子育てとか、制限とかいろいろありますから、そういうところがクリアさえすれば、お

そらく働いてくれる人はいっぱいいると思いますね。

——その制度を取り入れたことによって、やはりずいぶん変わってきましたか。

**(貫井社長)** そうですね、離職率も下がりましたし。

——その女性のスタッフの声などは、どのような反響が返ってきていますか。

**(貫井社長)** そうですね、皆さん、進んで取るようになっていきますね。うちでは男性のほうも育児休暇を取るようになっていきますので。

——育メンも応援ですね。

**(貫井社長)** そうです、そうです。大事なところですね。

——そのあたりっていうのはどうでしょうか、現在進んでいますか。

**(貫井社長)** そうですね、もう去年も2人ほど取りましたね。

——ハンプティードンプティードンでは、ずいぶん先取りして働きやすさという部分を強化していったわけですね。

**(貫井社長)** そうですね。それがいい会社づくりということなんですよ。

#### 【障害者雇用への取り組み】

——そのいい会社づくりの一つだと思うんですけども、障害者雇用にもしっかりと取り組んでいらっしゃいまして、おとし2012年に、障害者の雇用に特別に配慮した子会社、特例子会社をスタートさせましたよね。

**(貫井社長)** はい。

——これは群馬県内では、聞いたところによりますと3例目、ハローワーク前橋管内では初めてだったそうですね。

**(貫井社長)** そうですね。障害者雇用の制度がその当時変わって、平成22年の秋に、役所から不名誉表彰を受けたわけなんです。

——不名誉表彰というのは……。

**(貫井社長)** 責任が生じるということですね、障害者雇用ですね。

——それは法定雇用率の関係ですか。

**(貫井社長)** そうですね。

——そのころはたぶん1.8%の雇用というのが義務付けられている、記されているわけですね。

ども、下回っていたと。

**(貫井社長)** そうなんです。私も気が付かなくて、あつという間にその人数に達したわけなんですけれども、もうどうせやるなら前向きにやろうと思って、それで特例子会社に決意したわけですね。——なるほど。その特例子会社を簡単にご説明いたしますと、子会社で雇い入れた障害者はハンプティーダンプティーの雇用というふうに見なされるので、子会社をお作りになったということなんですけれども、この子会社を作ったメリットというのはどんなところですか。

**(貫井社長)** そうですね、障害者の指導を専門的にできるってということと、障害者が働きやすい環境を整備できるというメリットだと思います。——ここでもやはり働いてくれる方が気持ちよくお仕事ができるようにということをお考えになったんですね。

**(貫井社長)** そうですね。

——現在は何人ぐらいの方が働いているんですか。

**(貫井社長)** 現在は13人です。

——どんなお仕事をしているんですか。

**(貫井社長)** パティーズクッキーっていうブランドで、クッキーを焼いています。

——おいしいクッキーが、皆さんの手でつくり上げられて……。

**(貫井社長)** そうですね、添加物のない、おいしいクッキーをつくっています。

——この特例会社なんですけれども、早い段階でこの制度を取り入れていますけれども、貫井社長はこの制度をご存じだったんですか。

**(貫井社長)** 全く知らなかったわけなんですけれども、知り合いの養護の先生から、この制度があるよつていうことで聞きました。

——そして、社長のほうでいろいろとお考えになられたんですか。

**(貫井社長)** そうですね、いろんな人に聞き、研究しながら、2年以上かけて、やつとの思いでつくることができました。



### 【30周年記念音楽イベント】

——おとし、2012年は、30周年事業の一環としてグリーンドーム前橋で大規模な音楽イベントを開催しました。貫井社長、なぜ音楽イベントだったんですか。

**(貫井社長)** はい、企業の平均寿命は30年と言われていたと思いますが、これを我が社は上回る事ができたのはとてもうれしいことだと思います。このタイミングで群馬のお客さまに何か還元できないかな、何か面白いことはできないかなと思いついたのが、この音楽イベントだったわけですね。——音楽に目を付けたのはどうしてですか。

**(貫井社長)** 歌はね、やっぱり皆さん、いろいろ幅広く楽しめると思いますので、そういった面から音楽がいいのではないかなということでやりました。

——そのときのゲストが、本当にもう、そうそうたる方々でしたね。

**(貫井社長)** そうですね。ちよつと言いつらいんですけど、きゃりーぱみゅぱみゅとか、しよこたんとか、子どもさんが喜ぶようなアーティストを呼びました。

——ちょうど、きゃりーぱみゅぱみゅさんが、本当にファッションリーダーとしてもバーンと注目されたときにいらっしゃいましたよね。

**(貫井社長)** そうですね、ちょうど紅白に出る前だったですよ。

——という中で、とても盛大な30周年記念イベントを行い、音楽は皆さんが楽しめるものって今おっしゃってくださいましたけど、そうになると社長の趣味もやっぱり音楽だったりしますか。

**(貫井社長)** そうですね、あまり最近の曲は聞いてないんですけども、古いソウル系の曲が大好きですね。

**【趣味のマラソン】**

——そういった音楽もお好きで聞いていらっしゃるって、さらには健康維持、体力維持にも気を使っていらっしゃるそうですね。

**（貫井社長）** そうですね。県民マラソンのスポンサーになったきっかけで、趣味、マラソンを始めたのが大体6年前ぐらいですかね。

——走ることがお好きであったというのも、もちろんあるわけですよね。

**（貫井社長）** いや、そんなことはないんですけども……。

——え、そうなんですか。

**（貫井社長）** ええ。まあ走っているうちに、だんだん苦しさを乗り越えられるわけですよね。その苦しさを乗り越えたときの爽快感っていうのが、何か癖になったんでしょうね。

——ランナーズハイのような。

**（貫井社長）** そんな感じですかね。

——今はハーフを走られているんですって。

**（貫井社長）** そうですね。ハーフに挑戦しています。

——そのほか、マラソンランナーの方には夢の大会と言われる例の大会にも……。

**（貫井社長）** そうですね。昨年、12月にホノルルマラソンにチャレンジしました。

——いいですね。確かホノルルマラソンって、まだ真っ暗なうちに走り始めるんですよね。

**（貫井社長）** そうですね。夜中の3時ごろ集まりまして、スタートは5時ぐらいですかね。そこから暗いうちに走り始めまして、だんだん明るくなっていくわけですけどもね。

——完走されました？

**（貫井社長）** そうですね。ちょっと時間がかかったと思うんですけどもね、走りました。

**【こだわりの県産野菜や石窯パン販売】**

——体も鍛えて、健康にも気を使っていらっしゃるって、そんな社長だからこそかなと思ったんですけど、最近では前橋市青柳町の本店で、新たに県産野菜や石窯パンを販売するお店もオープンさせました。やっぱり健康志向というのも、この辺には含まれていますか。

**（貫井社長）** そうですね、はい。やはりライフスタイルの中で最も重要なのが食だと思います。ま

だまだ世の中には、添加物や防腐剤の入ったものが出回っていると思うので、ハンブティーダンプティーでは、おいしく食べてきれいになるっていうコンセプトで、農家さんが大事に育てた食材、そういった食材を使った加工品を集めて提供していますね。

——反響はどうですか。

**（貫井社長）** 非常に好評ですね。

——聞いたところによりますと、その栽培している場所、農場まで視察に行くんですって？

**（貫井社長）** そうですね。やはり責任がありますので、現場を見て、確認して、あと、やっぱりつくり手の思いを我々は、せつかく育てたものを買うわけですから、そこをちゃんと伝えなくちゃいけないということで、思いを聞いていますね。



**【今後の目標】**

——ハンブティーダンプティーのさまざまなお話を今日は伺ってきたんですけども、今後の目標というと、どんなところが挙げられますか。

**（貫井社長）** そうですね、ハンブティーダンプティーの世界観をぜひ全国47都道府県に味わってもらいたいということで、全国制覇というところを目標にしています。

——現在、ハンブティーダンプティーでは、34店舗ございまして、10月17日、間もなく京都で35店舗目がオープンします。こちらのお店は関西では初というふうに伺っていますし、この京都の店舗がオープンしますと、16都府県でハンブティーのお店を味わえるということなんですね。

**（貫井社長）** そうですね。

——こういうふうによくの店がオープンできるというのは、それだけ人材が育っていったからですか。

(貫井社長) そうですね。我が社の評価基準では、人を育てることがすごく大きいと思うので、そこは非常に重要だと思いますね。

——やっぱり人ありきなわけですね。

(貫井社長) そうですね。人が全てです。

——その人を育てる制度で、独特な評価基準があると伺ったんですけど。

(貫井社長) そうですね、我が社は業績を上げられた人をももちろん評価しますが、そういう人を育てた人を、より評価する仕組みですね。

——なるほど。そうしますと、みんなでよくなっていくというような会社の雰囲気になりますよね。

(貫井社長) そうですね。皆さんで喜びを分かち合えるということが、我が社の理念にもありますから、そういうことが楽しくなりますね。

#### 【起業を目指す人へのメッセージ】

——さて、いろいろなお話を伺ってきましたけれども、最後に、これから起業や新規事業に取り組もうという人へのメッセージの意味も込めてお話しただけだと思いますが、事業を始めたり、拡大するために大切なことは何だと思いますか。

(貫井社長) そうですね、まず何をしたいか、そのためにどういう会社にするか、そういう思いが重要だと思います。ただ、失敗というものが必ずあると思いますので、失敗したら、失敗から学び、諦めずに向き合うということが非常に重要です。そしてどんどん皆さんがそういうものに挑戦していくということが必要だと思います。

——貫井社長の今日のお話を伺っていきますと、幾つかのピンチがありましたよね。そこをもチャンスに変えていった、その諦めない気持ちっていうのは、やっぱり大切ですか。

(貫井社長) そうですね。それが思いなんですよ。思いが強いつていうことが大事ですよ。諦めないですつと思いつけるつていうことが、最後に成功へ導くのではないのでしょうか。やってみないとわからないですもんね。

——今日は若い方もたぶんたくさん聞いてらっしゃると思うんですけども、多くの力強いメッセージを頂きました。これからも衣食住通じての

ライフプランを提案していただければと思います。「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、株式会社ハンプティードンブティードの貫井哲夫社長にFMぐんまのスタジオにお越しいただき、お話を伺いました。ありがとうございました。

(貫井社長) ありがとうございます。

——それでは最後に、貫井社長に選んでいただいた曲をもう1曲お届けしましょう。ニルソンで『ウィズアウト・ユー』。今日はどうもありがとうございました。

(貫井社長) ありがとうございました。

## ●信用保証協会からのお知らせ

### 「チャレンジ・ザ・ドリーム 25年度版」単行本発行について

——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。

——保証協会では、昨年4月にスタートしたこの「チャレンジ・ザ・ドリーム」の放送内容を単行本にして発行しました。先月のこのコーナーでも紹介していただきましたが、好評のようですね。

(栗原係長) はい、おかげさまで好評いただいております。単行本「チャレンジ・ザ・ドリーム」平成25年度版は、これまで放送したトップインタビューのうち、平成25年度の1年分、12人の社長の話を収めたものです。起業・創業時の苦労話、何度もピンチを乗り越えてきたサクセスストーリー、ヒット商品誕生秘話、起業・創業を志す人へのメッセージなど、単行本のサブタイトルにもなっている、起業やイノベーションのヒントに満ちた経営者の言葉がたくさん詰まっています。

——私もこの番組を担当させていただいて、群馬から大きく羽ばたいた企業の社長からの心のこもった貴重なお話をたくさん伺ったことを思い出します。

(栗原係長) そうですね。この「チャレンジ・ザ・ドリーム」の単行本は、これから起業・創業を志す方はもちろんですが、若い方や女性にもぜひ読

んでほしいと思い、1万5,000部作成しました。金融機関、商工団体等の関係機関のほか、高校、大学、専門学校にも広く配布しました。

——好評のこの単行本ですが、さらに多くの人に読んでいただきたいですね。

**(栗原係長)** はい。先月、リスナーの方にプレゼントすると発表したところ、たくさんのご応募を頂きました。好評につき、今回もプレゼントのご案内をさせていただきます。ご希望の方は、はがきにお名前、ご住所を明記の上、当協会までご応募ください。詳しくは群馬県信用保証協会のホームページをご覧ください。

——まずは群馬県信用保証協会のホームページをご覧ください。また、FMぐんまのホームページでもご案内しております。この「チャレンジ・ザ・ドリーム」単行本を読んで、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、そう願っています。当協会では、4つの柱からなる創業トータルサポート体制で、創業を志す方を応援しています。創業をお考えの方、また、創業を考えていても今一步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。

——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。

## ●起業あれこれ紹介コーナー

### 群馬県立前橋商業高等学校

#### 滝沢光生先生と生徒の皆さん

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」後半は、新しい挑戦やユニークな取り組みをしている企業、急成長企業などへの訪問インタビューですが、今日ご紹介するのは、企業ではなく、高校です。群馬県立前橋商業高等学校のユニークな授業についてご紹介します。この番組「チャレンジ・ザ・ドリーム」は、事業を興す起業の支援につながればという思いを持って放送していますが、前橋商業高校では、まさにこの起業をテーマにした授業が行われているんです。その名も起業実践といいまして、商業科の3年生、合

わせて5クラスが週に2時間履修しています。どんなことをしているのかというと、サービスの提供などの課題について、生徒たちが調査・研究して話し合い、提案を行う授業で、最終的にはサービスの実践まで行います。今年はいくつにも、JR前橋駅前の商業施設エキータにあるカラオケ「まねきねこ」で行うサービスの提案、それから、ショッピングモール「けやきウォーク」で開催されたお化け屋敷のサブプロデュースを行ったそうです。そんな活動内容を聞いただけでかなり熱の入った授業なんだろうと想像するのですが、実際に指導を行っている先生、そして授業を受けている生徒さんたちの生の声を聞いてみよう、前橋市南町の前橋商業高校を訪問してきました。



私は今、前橋商業高校の多目的室にいます。とても広いスペースで、普通の教室の3倍ぐらいあります。こちらの部屋は、グループワーク用に使用したり、また、スクリーンもあるので、プレゼンの練習に使ったりというふうに、普段の授業で使われているそうです。起業実践の授業の中心になっている滝沢光生先生、それから、授業を受けている3年生を代表して、6人の生徒さんに集まってもらいました。皆さん、よろしくお願ひします。

**(生徒)** よろしくお願ひします。

——滝沢先生、この起業実践という授業なんですが、実はもう何年も続いているそうですね。

**(滝沢先生)** はい、起業実践自体は6年目になります。その前の3年間、総合実践という授業を含めると、全部で9年間実施しております。

——この起業実践の授業の狙いというのはどんなところにありますか。

**(滝沢先生)** まずは柔軟な発想力、それから突破力、

継続力、こういったところですよ。

——9年続けてみて、生徒たちというのは変わってきましたか。

**(滝沢先生)** はい。以前の生徒は、自分たちの高校の中でプレゼンをするのを非常に嫌がったのですけれども、最近は、そういうものを全く気にせず、のびのびと校内でもプレゼンをしてくれるようになりました。

——授業内容というのは、先生たちがお考えになるんですか。

**(滝沢先生)** はい、基本的には授業を2人の職員が担当しております。この2人で話し合いをしながら、生徒に、こういった企業やDVDの学習を提示し、生徒の意見を反映しながら行っております。私自身も2クラス持っていますが、年によっては、同じ人間が教えるんですけども、全く違う内容になることもあります。

——今回はどのような形になっていますか。

**(滝沢先生)** はい、今回は、群馬県がやっておりますコンビニへの商品開発が最初のスタートアップでした。この後、株式会社コシダカホールディング様とご縁があって知り合えたものですから、腰高社長にご講演を頂いた後、エキータにあります「まねきねこ」さんへの提案を授業の題材として1学期の間やってまいりました。

——本当にゼロからのスタートということでは、先生たちはいろんなご苦労もあるでしょうね。

**(滝沢先生)** ライブ感というんですか、あとは自由な発想で、ブレインストーミングという手法を使いまして、人の意見は必ず賛成しながら、そこにアイデアを自分なりに乗せていくということで、ふざけないで、その中で思い切り楽しみながら付加価値を加えていく、などを心がけている授業ですよ。

——生徒さんたちの反応はいかがですか。

**(滝沢先生)** 年々、自分たちがつくったものが商品になったり、今回のように大きな企業さんと提携をすることで、意欲が変わっていき、そして達成感などを感じる生徒が多くなっている、そんな状況ですよ。

——ところで、この番組、「チャレンジ・ザ・ドリーム」のインタビューを、授業の参考にさせていただいたことがあるそうですね。

**(滝沢先生)** はい。インタビュー記事がウェブに掲載しておりましたので、昨年、記事を使った授業を展開させていただきました。

——ちなみに、どのような授業でしたか。

**(滝沢先生)** はい、自分たちでまず記事を読んで、これはすごいと思ったところ、まねができないなと思ったところ、または、まねしたいなと思ったところ、そういった観点を個人個人でまとめて、そしてそれをグループワークでグループの意見として発表する中で、新たな提案、そういったところに結び付けたいなということをやってきました。

——このほど、このインタビューをまとめた本ができて、学校に寄贈させていただきました。この本は活用していただけそうでしょうか。

**(滝沢先生)** はい。早速、1クラスの中で先日使わせていただきまして、何人もの社長さんの思いが詰まった本ですので、そういった部分の思いというものを感じ取ってくれるといいなと思っています。

——私たち制作者にとっても励みになります。ありがとうございます。授業を受けている生徒さんにも話を聞いてみましょう。集まってもらった6人は、カラオケ「まねきねこ」のサービスの提案、それからショッピングモール「けやきウォーク」でのお化け屋敷サブプロデュースといった授業の成果をまとめ、8月に行われた群馬県高等学校生徒研究発表会に出場したグループなんです。それではまず初めに、授業の感想から聞いてみたいと思います。名前からお願いできますか。

**(佐藤さん)** はい。佐藤舞季です。

——この起業実践の授業を受けて、どんな感想をお持ちですか。

**(佐藤さん)** この授業は、普通高校では経験できなくても貴重な授業です。教科書も、参考書もなく、自分たちで実際に目標を決め、行動に移していくことで初めて成り立つので、とても達成感があります。

——さあ、そしてお隣の女性にもお話を聞きましょう。

**(宇貫さん)** 宇貫遙です。

——宇貫さんはこの起業実践の授業を受けてみて、どんな感想をお持ちでしょう。

**(宇貫さん)** 先輩方が新商品を開発しているところを見て、私も3年生の起業実践の授業をととも楽しみにしていました。また、私のクラスは地元企業の盛り上げるお手伝いをさせていただくという形だったのですが、最初は高校生の意見など取り入れてもらえないのではないかと心配でした。しかし、実際に企画を進めていくと、たくさんの意見を採用してもらえました。この授業を通して、何事も挑戦してみないとわからないということ学びました。

——挑戦することの楽しさというのを知ったわけですね。

**(宇貫さん)** はい、そうです。

——そして、成果の発表を行ったということで、同じプレゼンテーションを先ほど見せてもらいました。はきはきとした発表で、皆さんの熱意を感じました。この発表についても聞いてみましょう。発表の準備はどのように行ったのでしょうか。まず、お名前からお願いします。

**(石井さん)** はい、石井優衣です。

——発表の準備は具体的にどのように行っていったのか教えてもらえますか。

**(石井さん)** はい、先ほどプレゼンを見ていただいたのですが、そのほかに冊子を30枚近く用意いたしました。誤字や脱字があると困るので、それぞれの生徒が持ち帰ってチェックするようにしました。先ほど見ていただいたプレゼンは、7月から8月の前半にかけて何度か練習を重ねて直しを加えていきました。より多くの人に楽しんでいただけるように、写真を多く入れるようにいたしました。

——より多くの人に楽しんでもらえるように、そんな思いが伝わってきましたけれども、このまとめや発表を通しての学びもたくさんあったと思います。お話を聞いていきましょう。まず、名前からお願いします。

**(金子さん)** はい、金子大介です。

——まとめや発表を通して、たくさんの方のことを学んだのではないですか。

**(金子さん)** はい、知識はもちろん必要ですが、そのほかにも協調性、行動力が必要だと学ぶことができました。そして、一生懸命行動すれば思いは必ず通じるということが学べたのが、一番の収

穫だと感じています。

——すごく皆さんの熱い気持ちが伝わってきましたよ。

**(金子さん)** ありがとうございます。



——皆さんは3年生なんですけれども、卒業後の進路はどのように考えているのでしょうか。まずはお名前からお願いします。

**(小畑さん)** はい、小畑美鳥です。

——将来の夢はどのように描いていますか。

**(小畑さん)** はい。学校卒業後は金融機関に就職し、お客さまのことを第一に考えられるような大人になりたいと思っています。

——やっぱりこう起業実践でお客さまと接したからこそ、そんな気持ちが芽生えたんですか。

**(小畑さん)** はい。起業実践では多くのことを学びました。人とのつながり、それが一番大切ということもわかりました。

——将来の夢に向かって頑張ってください。

**(小畑さん)** ありがとうございます。

——さあ、もう1人、お話を聞いてみましょう。まずはお名前からどうぞ。

**(栞澤さん)** はい、栞澤達郎です。

——将来の夢はどのように描いているんですか。

**(栞澤さん)** 大学進学を考えています。

——大学進学の後、何か夢がありますか？

**(栞澤さん)** 起業をします。

——起業？ どうして起業なんですか。

**(栞澤さん)** この夏、「まねきねこ」さんとかのかかわりの中や、周りの人間との関係の中で、私も起業してみたいと強く思ったからです。

——やっぱりこの起業実践の影響というのは大きかったのでしょうか。

**(椛澤さん)** そうですね。普段やっぱり体験できないことなので、実際、自分で見て、動いてやったことは、すごい自分の力になったと思います。——そんなときに、起業という次の目標が見えたわけですね。

**(椛澤さん)** はい、そうですね。

——その夢が実現することを、私も応援しています。

**(椛澤さん)** ありがとうございます。

——生徒さんたちはこんなふうに話していますが、滝沢先生、教えている側としてはどうでしょう。

**(滝沢先生)** はい、この授業というのは、一番生徒たちの変容がわかりやすい授業なんです。その中で、何か業を興したいとか、プロフェッショナルになりたいという生徒が出てきてくれるのが非常にうれしいことです。

——この先の目標はいかがでしょう。

**(滝沢先生)** この授業が前橋商業高校にさらに根付いて、そしてほかの学校にも広がって、商業全体の大きなうねりになっていけばいいなというふうに考えております。

——起業をテーマにした授業、起業実践を行っている前橋商業高校にお邪魔して、滝沢光生先生、それから、授業を受けている3年生を代表いたしまして、6人の生徒さんにお話を伺いました。皆さん、今日はどうもありがとうございました。

**(生徒)** 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、番組前半は生活雑貨店を県内外に展開している前橋市の株式会社ハンプティーダンプティーの貫井哲夫社長へのトップインタビュー。そして後半は、起業をテーマにした授業を行っている群馬県立前橋商業高等学校の取り組みを紹介しました。高校生たちの元気な様子に、こちらまで勇気付けられる思いがしましたが、皆さんはいかがでしたでしょうか。そして、思いといえば、前半の貫井社長へのトップインタビュー、そして期せずして後半の前橋商業高校の滝沢先生からも、

思いといったキーワードが出ました。やはり何かを行うには、強い思いを持って取り組むことが大切なのでしょうね。

さて、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ぐんまのホームページの「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～

【12月の放送のお知らせ】

平成26年12月4日(木) 12:00～12:55

再放送 12月6日(土) 8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！