

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12月4日（第21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

株式会社おおぎやフーズ

飯塚岩緒社長

#### ●保証協会からのお知らせ

創業チャレンジ資金の利用状況について

#### ●チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社正英

#### ◎アナウンサー 奈良のりえ

どの効果が期待されている健康器具、酸素カプセルを製造販売している太田市の株式会社正英の訪問インタビューです。

### ●トップインタビュー

株式会社おおぎやフーズ

飯塚岩緒社長

———県内外にラーメン店をチェーン展開する安中市の株式会社おおぎやフーズ、飯塚岩緒社長にお越しいただきました。飯塚社長、よろしくお願ひします。

**（飯塚社長）** よろしくお願ひします。

———今日はネイビーのネクタイにストライプのシャツをお召しになっています。1951年生まれ、ということで、飯塚社長、今年で何歳になりますか。

**（飯塚社長）** はい、3月に63歳になりました。

———さあ、それでは今日はたっぷりと、いろいろなお話を伺っていきましょう。

**（飯塚社長）** はい。

### 【チェーン店の店長としてスタート】

———初めのお店を安中市内で始めたのは1972年のことで、20代のときだそうですね。

**（飯塚社長）** はい、22歳ぐらいのときですかね。兄がやっているお店に就職しまして、兄がトラックを持って運送の業務をやっている様子を見て、それで東京のほうへ行く機会がたびたびありまして、そのときにバスでやっていたラーメン屋さんへ寄っ

### ●プロローグ

北部の山からは雪の便りも届くようになってきました。いよいよ冬本番といったところでしょうか。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、寒い冬の日にも身も心も温めてくれるラーメン屋さんを県内外にチェーン展開している安中市の株式会社おおぎやフーズ、飯塚岩緒社長です。群馬県を中心に、埼玉や栃木、長野、新潟に出店しているおおぎやラーメンですが、スタートは飯塚社長が20代で始めたフランチャイズのラーメン店でした。これが後に独立して、おおぎやラーメンとなり、今やおよそ60店に拡大しています。若くしてお店を始めたころの様子や、事業拡大の転機など、飯塚社長にお話を伺っていきます。また、番組後半は、疲労回復な

たんですね。そのラーメン屋さんがおいしかったんで、「どうだろう、一緒にチェーン店をやらないか」ということで始めたのが、安中店を始めたきっかけで、私も……。

——お兄さまを手伝って……。

**(飯塚社長)** はい。

——一緒に始められたわけですか。

**(飯塚社長)** そうなんです。それで、私、店長をやらないかということで、店長を始めまして、そのときにはもう、かみさんも、子どももいましたから、じゃあ頑張ろうということで、かみさんと2人でお店を切り盛りするっていうことになったんですね。

——フランチャイズ店としてスタートしたわけですが、その後、お兄さまは、もうお辞めになり、そして飯塚社長が店長になったわけですか。

**(飯塚社長)** はい、それです。店長のときに一生懸命努力したんですかね、お客さまが「飯塚君だったら、お金貸してあげるよ」って言う人がいまして、それでお金を借りまして、それを頭金で、オーナーさんに「譲ってください」っていうことで、月賦で売っていただけるようお願いしまして、それはもう、簡単には返事も頂けませんよね。

——そうですね。

**(飯塚社長)** 押したり引いたり、何回かありまして、それでやっと譲っていただきまして、それがスタートでした。

——そうだったんですか。

**(飯塚社長)** その後、お客さまのおみ足が濡れないように、駐車場を舗装したり、店内を、1灯用の蛍光灯しか付いてなかったですから、2灯用に明るくしたり、店内環境をよくしました。その次に気が付いたのが、虫がたくさん寄ってきたんですよ、明るくしたら。です。ので、換気をよくして、機械を入れ替えて冷暖房をきちんとして、それでお客さまに喜んでいただきたいっていうのがあったんですけれど、工事をするのに資金が必要になってくるわけですね。それもまたお客さまが「飯塚君のためだったらいいよ」って保証人になってくださったり。その方には本当に足を向けて寝

られない、もう本当に感謝の言葉しかないんですけどね。

——きっと飯塚社長が一生懸命やっているその姿、そのひたむきな姿に、その方は感動してというか、後押ししたいという思いがあったんでしょうね。

**(飯塚社長)** まあ、自分ではそんなに努力したっていうつもりはないんですけど、やっぱりどうですかね、おふくろもいて、おかみさんがいて、子どもももう2人いましたから、やっぱり一生懸命やらなきゃっていう、そういった気持ちはやはりありました。

——そのころが、ちょうど、20代の中盤ぐらいですか。

**(飯塚社長)** そうですね。店を買ったのが24歳ぐらいだと思います。それは若さで、後先あまり考えずに突っ走ったというのが本音ですね。

——勢いは大切ですね、社長。

**(飯塚社長)** そうですね。店を買ったときに、売上もあまりなかったんですよ。売れた月で150万円ぐらいしかなかったんですね。それでも勢いで買っちゃったんですよ。

——すみません、どのぐらいの金額を投資にかけたんですか。

**(飯塚社長)** 建物と、そのエリアの権利ですね、それが付いて1,200万円を買ったんですね。その後、300万円をリニューアルにかけて、その後も500万円ぐらいかかったんですかね。だから結構お金は……。

——そうですね。

**(飯塚社長)** ええ、投資したんですね。それでも、本部へスープの勉強に行きまして、2年、3年ぐらい経つうちに、月商で500万円ぐらい売れるようになったんですね。それでやっぱり頑張れば数字も取れるんだという思いがありまして、それで24歳から30歳まで頑張って、30歳のときに、1月と8月が1,000万円売れるようになったんですね。だから、年商で1億円ぐらいは売れるようなお店に育てたっていうのが、やっぱりちょっと自信になりましたよね。

——急成長ですね。

(飯塚社長) ええ。

——その5年間ぐらいは、やはりもうがむしゃらにやっていたんですか。

(飯塚社長) 店長でやっていたのが2年ぐらいですが、そのときには、もう5万円売れると、軽井沢へ遊びに行っちゃうっていう、そんなことが続いたんですけど。

——確かに安中からだに近いですね (笑)。

(飯塚社長) でも、お店を買ってからはそういうことがなくなって、11時から2時まで通しの日もあったり、それはやっぱり頑張りましたよね。で、うちのおかみさんも一緒に頑張りましたから。子どもたちはおばあちゃんが見てくれて。だから、そのときには、親は大事だなと思いましたね、つくづく。で、私らが夫婦でお店には出られませんでしたから、それでおかみさんが食事の支度をしたり、あとは帳簿をつけたりなんかもやっていたから、今考えると、おかみさんが一番仕事をしたのかもしれないね。



#### 【多店舗展開へ乗り出す】

——いや、もうお話を聞けば聞くほど、その立ち上げのときの姿というのが目に浮かぶかのような、そんな気がするんですけども、初めのお店から、それから14年後の1986年になりますと、今度は2号店を埼玉県の本庄市に、そして3号店を高崎市倉賀野町に出店しましたが、社長がちょうど30代の中盤、35歳ぐらいですか、多店舗化を考えた理由、発想というのはどんなところからだったんですか。

(飯塚社長) それはチェーン店の社長さんに言われたことがありまして、「飯塚君の代わりにお店の

作業をする人を幾らで雇えますか」という話の中で、「20万円ぐらいですかね」という話をしたときに、社長さんが言うには、「飯塚君は、じゃあ今20万円の仕事しかしてないんだね」と言われまして。さらに「飯塚君は、また違う、自分にしかできない仕事があるでしょう。そういったことを探すということも、あなたの仕事ですよ」というようにアドバイスを受けました。ああ、そうか、1,000万円売れるようになったんだから、一緒に長いことやっている仲間、彼は今専務になっているんですけども、その彼に店長としてお店を任せて、2号店、3号店の場所を見つけに出かけてみたいな、ということで、当初は長野へ、2、3年ぐらい通いました。

——場所探しのために。

(飯塚社長) はい。でも、なかなか見つからなくて。で、あるときに、以前勤めていた水道屋さんが埼玉県の本庄にあったもんですから、そこへ遊びにいったときに、「不動産屋さんを紹介してください」という話をしたところ、「ああ、いいよ」と紹介していただいた不動産屋の社長さんに教えていただいた物件が、本庄の2号店につながったんですね。交渉には半年ぐらいかかりました。ラーメン屋さんという、ベトベトした小さいラーメン屋さんというイメージが、その地主さんにはあったんですね。「いやあ、ラーメン屋をやっちゃあ駄目だよ」という話をされました。地主さんは熊谷に勤めていたんですが、その近所に同じチェーン店のラーメン屋さんがありまして、レストランタイプのラーメン屋さんで、白い色が基調で、それをその地主さんに見ていただきました。「あの建物と一緒にい」と言われ、「そうなんですよ、実は」と答えて、「だったら、きれいで将来性もありそうだから貸してあげるよ」ということになりました。それでオープンにこぎつけることができました。

——スタート時というのは、信頼を得るまでの時間というのが結構必要なんですね。

(飯塚社長) そうですね。相手も、だから私という人間を、たぶん観察していると思うので、やっぱりその中で、相性というのものもあるじゃないです

か。やっぱりそういったことも、地主さんは見ているのかなって感じがするんですよね。

——この後の多店舗化の展開なども、引き続きじっくりと伺っていきたいと思います。それではここで1曲お届けしたいと思います。今日は飯塚社長にフォークソングから選んでいただきました。ちょうど創業したころによく聴いていた曲でしょうか。

**(飯塚社長)** はい。

——それではお送りしましょう。南こうせつとかぐや姫で『神田川』。

#### 【チェーン店から独立し、おおぎやラーメンへ】

——1986年に2号店、3号店を出店しますと、その後も出店を続けました。新規出店というのは、社長、ずっと順調にいききましたか。

**(飯塚社長)** そうですね。4号店、5号店、6号店と半年に1店ずつぐらいは出店できるようになりまして、9号店まではそこそこ順調でした。若干の社員不足というところはありましたけど、それでも、今、幹部にもなっていますが、当時の社員、店長さんですよ、非常におおごとしていただきまして、そういった人の努力の結果、今に至っているというふうに思っています。

——これ、9軒ぐらいで足踏みしてしまったというのは、何かあったんですか。

**(飯塚社長)** またこれはチェーン店の内部の話なんですけど、このころたぶん、私の記憶の中では、分裂騒ぎがあったんですね。それで、このラーメンチェーン店さんから9人、70店舗ぐらい抜けたんですね。そのときに私も誘われたのですが、運営に関する若干の違和感も感じていましたので、一緒にそのラーメンチェーンから抜けました。この脱退が一番最初のターニングポイントではないのかなって感じがします、今のおおぎやラーメンになれたってというのは、ここで一緒に抜けなかったら、今でもそのチェーン店に所属しているのかなって感じがするんですね。

——それまでは加盟のフランチャイズ店の名前で営業していたわけですがけれども、ここがターニングポイントとなり、いよいよ皆さんがよくご存

じの「おおぎや」という名前になっていくわけですか。

**(飯塚社長)** その前にもう一つありまして、最初のラーメンチェーン店から抜けて、9人でラーメンチェーン店をつくりました。それで、1年やっただんですけど、そのラーメンチェーンの船に9人の船頭さんがいるもんですから、右へ行けだの、左へ行けだのって、前行け、後ろ行けってということで、企画だとか、方向性がやっぱり決まらないのです。これではやっぱり駄目だになってということで、うちの社員の後押しもありまして、そのチェーン店から脱退して、独自に飯塚カラーでやっということになりまして、その後、おおぎやっていう名前を付けさせていただいて、出発したわけですね。

——そのおおぎや設立までには、その名前になるまでには、やっぱり幾つもの大波が来たわけですねえ。

**(飯塚社長)** そうなんですね。その大きな波が、ポンポンと2年ぐらいで続けてきたような気がするんですけどね。

——飯塚社長、決断、決断の連続ですね。

**(飯塚社長)** はい。それは、もう2回目の決断、まあ最初もそうでしたけど、背中を社員に押ししていただいたっていうのが、大きな決断をできた理由ですかね。

——もうそのときには、今のおおぎやさんの基となる「チーム飯塚」ができていたわけですね。

**(飯塚社長)** そうですね。

——1992年（平成4年）に独立ということになりますか、社長。

**(飯塚社長)** はい。

——社長が41歳のころということなんですけれども、これ、独立することによってのメリットというのは、一番は何だと思いました？

**(飯塚社長)** 今まではラーメンチェーンに入っていて、既存のお店が各市町村にたくさんあったものですから、出店できるエリアが小さかったんです。独自のおおぎやになったことで、そういったことを取っ払って、出店エリアの拡大が自由になるようになったということが、やっぱりメリッ

トですかね。

——逆に、デメリットももちろんあったのではないですか。

**(飯塚社長)** デメリットって言えるかどうかわかりませんが、今度、全て自分で決めなければいけないっていう、もう細かいところから全部決めなければいけないという、その大変さっていうのはちょっとありましたかね。

——不安とかはありませんでした？

**(飯塚社長)** ありました、ええ。あれですね、所帯をこれですよっていかなければいけないだっというときのね。今まではラーメンチェーンの本部に、いろいろなことを助けていただいたり、アドバイスいただいたりしてきましたから、それに沿って営業していればよかったですけど、今度は、自分で考えて、自分で行動して、全てそういったことをやらなければいけないっていうのは、すごい不安でした。

——その不安を、でも乗り越えるための何かご自分の中で大切にしていたこととかっていうのは、どういうことでしたか。

**(飯塚社長)** それは社員との信頼関係で、今でも思っているのは、社員は自分にとっては宝ですから。

——そういう気持ちがかきっと社員の方にも伝わって、チーム飯塚がますます強固なものになっていったのかもしれないですね。

**(飯塚社長)** はい。



#### 【直営店からフランチャイズ展開へ】

——ところで、この「おおぎや」というお名前なんですけれども、この名前は、どうしておおぎ

やさんというお名前にしたんですか。

**(飯塚社長)** それはですね、最初の会社の名前が、「扇型に会社が栄えるといいよね」っていうところから、扇に栄える商事っていう、扇栄商事って付けたんですね。それで、独立するときに「おおぎやでいいんじゃないのか」っていうことで、屋号もおおぎやになりました。それでその後に、「商事会社じゃあれだから、食品会社っていうふうにわかるように、おおぎやフーズに社名変更しようよ」ということで、おおぎやフーズになりました。——おおぎやの看板になって、お店を増やしていくわけなんですけど、これは全部、最初の段階って直営店だったんですか。

**(飯塚社長)** ええ、全部直営店でしたね。

——その後、フランチャイズも募集をかけていったんですか。

**(飯塚社長)** そうですね。平成5年から玉村店をオープンしていますね。

——これがフランチャイズの1店舗目ということになるんですね。

**(飯塚社長)** はい、そうです。

——独立して、やっぱり数年たって、確か安中市内に製麺工場を創業されてますよね。

**(飯塚社長)** はい。

——1995年（平成7年）ですが、このあたりは一つまたポイントになってきますか。

**(飯塚社長)** ええ、フランチャイズも含めてお店が増えたものですから、製麺工場もやっていこうと。それと、それに合わせて事務所をつくりまして、2階が事務所で、下が製麺工場ということですね。

——独立をして、直営店だけでなく、フランチャイズ展開も行ったと。以前はフランチャイズの加盟店だった飯塚社長、お店が、今度はかつてと立場が逆転したわけですね。店舗が増える中で、これはまた大切にしていかななくてはいけないことなども、ずいぶん変わってきたと思うんですけども。

**(飯塚社長)** そうなんです。やっぱり私もラーメンチェーンの中のフランチャイズで一時的なことがあるものですから、FCさんとの共存共栄を、

これはやっぱり大事にしなければいけないっていうことはありましたね。

——直営店だけでなく、フランチャイズの店舗の方々とも共に成長していくというような、そんなスタンスを大切になさっていたんですか。

**(飯塚社長)** はい。

### 【趣味のゴルフで健康維持】

——少し仕事のことを離れて、プライベートなお話も聞かせていただければと思います。社長、趣味は何ですか。

**(飯塚社長)** あまり趣味がないんですけど、今やっているのは、ゴルフぐらいですかね。

——やっぱり体を動かすことはお好きですか。

**(飯塚社長)** はい。体を動かすっていうか、ゴルフ場へ行って、一生懸命歩くことですかね。ということは、健康にもつながってきたりして、ゴルフをしながら健康維持にもなるっていうことで、一石二鳥かなっていう感じで一生懸命やっています。今は週一ぐらいで行っているんでしょうか。

——結構熱心に行かれていますね。そのときって、例えば回っているときは、仕事のこととか考えないんですか。

**(飯塚社長)** あまり考えないで、一生懸命ゴルフのことと、芝の上を歩くことに集中しています。

——では、途中まで行っておなかですくと、「ああ、ラーメン食べたいな」と思ったり（笑）。

**(飯塚社長)** ということはないですね（笑）。

——あれ、そうなんですか。

**(飯塚社長)** はい。

——でも、好物はやっぱりラーメンですか。

**(飯塚社長)** ああ、そうですね。やっぱり自分のところのお店のラーメンが一番おいしいうふうには思っていますし、自信を持ってお客さまに食べていただいています。

——おおぎやのラーメン、みそラーメン、私も大好きなんですけど、疲れたときに食べると、元気になるというか、パワーフードですよ。

**(飯塚社長)** そうですね。ニンニクも根ショウガも入っていますから、寒い日なんかは、食べると体がポカポカとあったかくなるような感じはあり

ますから、疲れたときやゴルフの後なんかは、いかかもしれませんね。

——それから、お酒を飲みに行った後、締めラーメンという方も多いですね。

**(飯塚社長)** はい。

——社長もそうですか。

**(飯塚社長)** はい。でも、私も63歳ですから、遅くなってから食べると、なかなかやっぱり次の日、つらいかなっていうのがありますから、なるべくさっぱり系のものが最近は好みになって、変わってきましたかね。

——変わってきましたか。

**(飯塚社長)** はい。

——じゃあ、そういう中で、もしかしたらまた新しいさっぱり系の名物ラーメンができるかもしれませんね、社長。

**(飯塚社長)** ああ、そうですね。今開発しているのは、何か豆乳ラーメンだとかって、ちょっとやっぱり言っていましたね。

——ああ、いいですね。ちょっと女子の心、わしづかみですね。

**(飯塚社長)** ああ、そうかもしれませんね。

### 【新規事業のとんかつ屋扇亭をオープン】

——さて、仕事の話に改めて戻りますけれども、10月に安中市内にとんかつのお店を出しました。このとんかつ屋さん、扇亭というお名前なんですけれども、どんな特徴があるんでしょう。

**(飯塚社長)** はい。値段は税込みで540円なんですけれども、早くお客さまに提供できるっていうことが売りでしょうか。

——この扇亭は、モデルがどこかにあったんですか。

**(飯塚社長)** とあるとんかつ屋さんのチェーン店のとんかつを食べまして、安くて、早くて、おいしいですね。「ああ、これはなかなかいけるかな」という感じで、そこのチェーン店の、その当時、常務さんだった方に面談をしていただいて、いろいろお話を伺った中で、これは何かやってみたいなということで、それで安中のラーメン屋さんの横の土地がたまたま空いていたんですね。そ

れで、地主さんに交渉しまして、貸していただけることになったので、そこへ出店をしました。

——先ほどもお話は何回か出ているように、社長、63歳ですよ。新規事業に乗り出したわけですね。

**(飯塚社長)** はい。会社になって、去年が30期が終わって、今年、31期目になったものですから、これはもう一柱が欲しいなということで、長年の懸案の中で、500円のとんかつをやってみたくて強く思いまして、ラーメン屋さんとの複合でも可能って話を聞いたものですから、それではやってみようかと思いました。

——パワフルですね。

**(飯塚社長)** でも、私が一生懸命やるわけじゃないですから、社員の方が、今回も店長さんと開発の幹部の人に、このお店を立ち上げていただいて、それで店長さんが運営していますから。おかげさまでまずまず順調に推移しています。

——これ、ラーメン屋さんがあるって、隣にとんかつ屋さんがあると、相乗効果が生まれるものですか。それとも分け合ってしまう感じなんですか。

**(飯塚社長)** 当初はそれが心配だったものですから、少しどうしようかっていうこともあったんですけど、やってみたら、今、本当に相乗効果が生まれて、ラーメン屋さんのほうもプラスになって、とんかつ屋も、扇亭のほうも売れています。

——順調ですね。

**(飯塚社長)** 順調です。



——とんかつ屋さんは、1店舗そこに構えたというだけでなく、今後の展開もどうやら考えていらっしゃるようですが。

**(飯塚社長)** はい、そうですね。1年ぐらいはノ

ウハウを蓄積して、それで2号店、3号店と、群馬県内に10店程度は出店できるかなって感じがするんですね。それまでは少し頑張ってみようかなというふうに思っています。

——今後のおおぎや全体としては、どのような展開になっていくと思われますか。

**(飯塚社長)** そうですね、今は年商で24億円ぐらいですから、まずは30億円を目指しまして、それには、おおぎやラーメンもそうですし、あとは、今後、とんかつの扇亭のほうも増やしながらか、その辺の数字を目指していこうかなというふうに思っています。

#### 【起業やイノベーションに必要なもの】

——最後に、これから自分のお店を持つてみたいと考えている人とか、また、お店を始めたばかりの人へのメッセージの意味も込めて、ぜひ飯塚社長に教えていただきたいんですけども、事業を始めたり、拡大するために大切なことってなんだと思います？

**(飯塚社長)** まずは人、もの、金っていう中で、私の場合は、やっぱりおかみさんにしても、うちの専務にしても、まず、よきパートナーの理解を頂くっていうことですね。そして、やっぱり社員は宝ですから、その部分をしっかり大事にしながら、共に成長していけるといいのかなと思っています。

——社長は、お話を聞いておりますと、僭越なんですけど、本当に努力の方なんだなというのを感じたんですけど、ご自身ではどう思います？

**(飯塚社長)** 今振り返って、どこで努力したのかなあっていう部分はあるんですけど、周りの方が努力している様子を見てくださっていたからこそ、運も開けて、協力していただける人もたくさんいたのでしょうか……。自分ではそんなに思っていないんですけどね。

——今後の社長、ご自身の夢は何ですか。

**(飯塚社長)** 夢ですか。夢はやっぱり、経営理念の中にもあるんですけど、社員の幸福ですかね。携わっている人が皆さん幸せになっていただくというのが、一番望むことだと思っています。

——そんな社員の皆さんが幸福になってつくり上げてくれる、おおぎやラーメンのおいしいラーメン、また私も食べに伺わせていただきたいと思います。

(飯塚社長) はい。

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、県内外にラーメン店をチェーン展開する安中市の株式会社おおぎやフーズ、飯塚岩緒社長に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。今日はどうもありがとうございました。

(飯塚社長) どうもありがとうございました。

——それではここで、飯塚社長に選んでいただいた曲をもう1曲お届けいたします。グレープの『無縁坂』。社長、今日はどうもありがとうございました。

(飯塚社長) ありがとうございました。

## ●保証協会からのお知らせ

### 創業チャレンジ資金の利用状況について

——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、これまでの放送でお伝えしてきているとおり、昨年からは、創業応援チームの拡充や、「創業計画サポートガイド」の改訂版の発行、さらに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取り扱いをスタートするなど、特に創業支援に力を入れていますよね。今年度は、創業チャレンジ資金の利用状況はどのようになっていますか。

(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3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。昨年からは特に創業支援に力を入れ、今ご紹介いただきましたような支援策を行ってきました。ご質

問の利用状況についてですが、当協会が取り扱っている今年度の創業に関する各種保証制度のご利用は、4月から10月末までで168件ありました。昨年度に比べ、約4%増加しています。そのうち、創業チャレンジ資金のご利用は69件と、昨年の12件から大幅に利用が増加しています。

——創業チャレンジ資金が活発に利用されているようですね。もう一度、創業チャレンジ資金を利用するメリットについて教えていただけますか。

(栗原係長) はい。この資金の一番のメリットは、ご負担いただく保証料を0.2%引き下げして、一律0.5%と、低い保証料率でご利用いただけることです。さらに、創業計画書作成のアドバイスから、創業後の経営相談まで無料でご利用いただけます。

——保証協会が推奨する創業チャレンジ資金を活用して、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。保証協会の創業応援チームが、創業チャレンジ資金のご利用にあたり、創業計画書作成のアドバイス、お客さまが希望する金融機関への橋渡し、そして、創業後の継続的な経営相談など、親身になったサポートを行っています。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。

——栗原さん、今日は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。

## ●チャレンジ企業紹介コーナー

### 株式会社正英

「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組をしている企業、急成長企業などへの訪問インタビューです。健康や体調管理に関心のある方や、スポーツ選手が興味を持っている器具の一つに、酸素カプセルがあるのではないのでしょうか。気圧の高いカプセルの中に入ることによって、酸素を体内に



取り込みやすくし、疲労回復などの効果が期待されている器具です。今日ご紹介するのは、この酸素カプセルを自社開発し、製造販売している太田市の株式会社正英です。正英の酸素カプセルは、広島のマツダスタジアムにも設置されているそうです。ところでこの正英、もともとは布テープの製造会社としてスタートしたそうで、酸素カプセルはもちろんのことですが、会社の移り変わりも気になるそうです。太田市の会社を訪問し、小暮正男社長にお話を伺ってきました。



私は今、太田市茂木町の株式会社正英に來ています。ミシンなど、作業の音が聞こえますね。小暮正男社長にお話を伺っていきます。どうぞよろしくお祈いします。

**(小暮社長)** はい、よろしくお祈いします。

——酸素カプセルは幾つかのメーカーでつくられているそうですが、正英の酸素カプセルの特徴は、小暮社長、どんなところですか。

**(小暮社長)** はい、一番特徴は、東大と寄附講座を設けまして、効果を実証するために研究委託をいたしまして、酸素の研究データを実証しております。

——なるほど。東京大学と共同研究をしたわけですか。

**(小暮社長)** はい、そうです。

——その共同研究の成果はどうだったんですか。

**(小暮社長)** 骨折が通常よりも早く治るといふ実績が出ました。

——さて、今、私の目の前にその酸素カプセルがあるんですけども、実は私、利用したことがないんですね。ずっと前から気になっていたんで

すけれども、体験させていただいてもいいでしょうか。

**(小暮社長)** はい、どうぞ。入ってください。

——長さが大体2メートルぐらいのカプセルなんですけれども、外観が……、あ、これ、レーザーでできているんですね、社長。インテリアとしても、すごく置いておいても、なじめるような、そんな感じですね。これは色はホワイトですが。

**(小暮社長)** 色は全部で、一般的に言うと24種類ぐらい、もっと細かく言うと108種類ぐらいはできます。

——さあ、それではさっそく中に入ってみようと思うんですけども、中でも自分で操作ができるようになっているんですね。

**(小暮社長)** はい、そうです。

——その、幾つかのスイッチの中に、あ、変わっている、耳抜きというスイッチがありますが、これは社長、何ですか。

**(小暮社長)** 気圧が高くなりますから、飛行機に乗っているときの耳が痛くなるのと同じで、このボタンを押しますと、耳の痛みが取れます。そういう装置です。

——なるほど。では、さっそく入ってみたいと思います。あ、クッションがふかふかですね、社長。普通にベッドで寝るような感じの感覚ですよ。で、これで、今、カプセルのふたを閉めていただきました。カプセルに入っているので、ちょっと閉塞感があるのかなと思ったんですけども、ガラスというか、アクリルで見えるようになっていますから、そんなことがないですね。すごく開放感があつて、心なしか、すごく空気が澄んでいるような、そんな感じで、すごくリラックスして過ごせます。今、少し気圧を上げていただきました。少し、やっぱり耳が、気圧の関係で、高い山に登ったときのような感じのイメージになっているんです。ここで耳抜きのスイッチを入れるといふんでしょうか。押してみます。……違和感があつたんですけども、だんだんとゆっくり取れてきましたね。これは快適です。すごく静かな空間で、開放感が思ったよりもありますので、何だかゆっくりと休めそうな気がします。

先ほど酸素カプセルを体験させてもらいました。10分弱だったんですけど、途中で体がぼかぼかとか暖かくなってきて、社長も毎日入ってられるんですか。

**(小暮社長)** ええ、私も毎日入っています。

——それでそんなにお肌もつやつやで、生き生きとしていらっしゃるんですか。ところで、正英では、酸素カプセルのほかにもいろいろなものをつくっているそうですが、幾つかご紹介いただくと、どのようなものがありますか？

**(小暮社長)** まあ、定番として、キャッシュトレイという、お金を払うときに出てくるトレイですけれど。

——ああ、おつりを入れるお皿ですか。

**(小暮社長)** はい、そうです。それが、シェアで言うと、日本で80～90%ぐらいですね。それを定番として今でもやっております。それとか、医療器関係ですけど、最近、MRIの部品、それからCTスキャン部品。透析は昔からやっております。それと、健康器具は、おじいちゃん、おばあちゃんがある程度年取ると、椅子に座っていることが難しくてね、それをちゃんと支える椅子、それを形状記憶合金という金属を使いまして、それを利用した椅子をこれから開発して、うまくいけば来年の秋、もしくは再来年ぐらいかかりますかね。それがちょっと面白い椅子になるんじゃないかと思って、私も期待しております。

——会社の沿革を拝見しますと、30年前に工業用のバイアステープ、つまり布を縫う作業で使う布製テープですね。そのバイアステープの製造会社として設立したそうですが、その後は、バイアステープからどのように増やしていったんですか。

**(小暮社長)** たまたまうちのお父さんが縫製業だったもんですから、お父さんといろいろ話し合いながら、縫製業も始めました。次は、たまたまそこに樹脂ですね。で、そのうちに、私は加工業っていうよりも、将来的にやっぱりうちの商品を出したいということで、そこから開発が始まってきたわけです。

——その開発の最初の製品というのは何ですか。

**(小暮社長)** 玄関マットですね。玄関マットっていうのは、高くても7,000円とか、1万円いかないと思うんですけど、私、石でつくりましたので。——石ですか。

**(小暮社長)** はい。そのノウハウがあるんですけど、で、約、三越さんが3万円ぐらいで売ってましたかね。それが最初の開発です。

——小暮社長、開発をするというのは、それこそゼロからのスタートですから大変だと思うんですけども、それ以上のやっぱり醍醐味というのがあるんですか。

**(小暮社長)** あります。ものを開発するということは、私、ゴルフとか釣りが好きですけど、それよりも楽しいですね。

——どんなどころが？

**(小暮社長)** 未知の世界がありましてね。できたときの喜びと、それとつくっているときの楽しみっていうんですか。それで、できて、例えばお客さんに納めるときに、喜んでもらう。そのときに、私は人がいいんですかね、お金のことを忘れちゃうんですね。大体そういうことで、いろいろ開発を頼まれて、それが逆に自分の技術力になっております。



——では、酸素カプセルをつくろうと考えたのも、そういったことがきっかけでしたか。

**(小暮社長)** はい、そうです。私は約20年前から健康器具の開発を、大体マッサージチェアが多いんですけど、OEM開発をしておりました。その中で、海外で、ベツカムが酸素カプセルに入っているいろいろな力をつけているということを知りました。

なおかつ、日本でも売れ始まっているということで、私も7年か8年ぐらい前から開発を始めまして、やっと5年前ですか、市場に出すことができて、まあまあうまく今、売れ始めております。——たぶん、皆さんもよくご存じのファイテンも、正英の製品だそうですね。

**(小暮社長)** そうです。この近くだと、富士重工さんの陸上部が使っております、かなり高い評価で受け止めてもらっております。

——今後の目標もお聞かせください。

**(小暮社長)** 今、私の工場は幾つかに分かれておるんですけど、一つの工場にしまして、もう少し開発を進めていければなと思っております。特に介護用品をもうちょっと力入れて、おじいちゃん、おばあちゃんが喜んでもらえるような製品をつくり上げて、市場に出したいと思っております。それと、もう一つ、今、正英は自動車関係の売上が約60%、その他売上が40%なんですけど、将来的にはOEM製品を50%、自社製品を50%にするのが目標です。

——小暮社長、下請けではなくて、御社は自社製品を持ちたいというお気持ちでやっていますとしゃるといことなんですけれども、これはどうしてですか。

**(小暮社長)** はい。自社製品というのは、世の中に出て、いつまでも私の責任です。その責任を負えるものを世の中に出して、ものが動いて、みんなが喜んでくれる。これが私、生きがいだと思って生きておりました。それを基に、今でも開発を進めております。

——生み出す上での苦労はあっても、生みの親としての喜びが、それ以上に大きいんですね。

**(小暮社長)** はい、そうですね。

——今日は太田市の株式会社正英の小暮正男社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

**(小暮社長)** 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」。番組前半は、県内外にラーメン店をチェーン展開している安中市の株式会社おおぎやフーズ、飯塚岩緒社長へのトップインタビュー。そして後半は、健康器具、酸素カプセルを製造販売している太田市の株式会社正英の訪問インタビューをお届けしました。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。

変わって、催し物のご紹介です。この番組でもご紹介してきた起業家の発掘を目指すイベント、群馬イノベーションアワードの今年のファイナルステージが、あさって6日土曜日の午後3時から、前橋市のヤマダグリーンドーム前橋で開催されます。一次、二次審査を経て選出された高校生から社会人まで、合わせて17組が、ビジネスプランのプレゼンテーションを行い、大賞受賞者が決まります。また会場では、山中千尋トリオのライブ演奏なども行われ、ステージを盛り上げます。入場の事前受付が行われていましたが、当日受付枠も設けられています。興味のある方はぜひ、ヤマダグリーンドーム前橋にお出かけください。入場は無料です。私も司会を担当いたします。

「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～

【2月の放送のお知らせ】

平成27年2月5日(木)12:00～12:55

再放送 2月7日(土)8:00～8:55

ぜひお聞きください！