

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27年2月5日（第23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

ルアン株式会社

阿部稔社長

### ●関東経済産業局からのお知らせ

女性向け創業支援施策等について

### ●起業あれこれ紹介コーナー

共愛学園前橋国際大学

村山賢哉先生とゼミ生の皆さん

◎アナウンサー 奈良のりえ

## ●プロローグ

こんにちは。ご案内役の奈良のりえです。新しい発想が会社を大きく成長させることがあります。今日のトップインタビューは、そんな会社の社長さんへのインタビューです。髪の毛が薄くなった場合、見た目を復活させる方法として昔からあったのはかつらですが、これとは全く異なる発想で大成功した会社があります。頭に振りかけるだけで髪の毛が生えたように見える新しいタイプの増毛法、スーパーミリオンヘアーで知られるルアン株式会社です。国内にとどまらず、海外にまで販路を広げ、これまでに世界70の国と地域で販売しています。そんなルアンの設立は今から42年前、1973年に阿部稔社長が前橋市内で会社をつくりました。このとき阿部社長は弱冠25歳。山あり谷ありの道のりだったようです。阿部社長に起業や事業発展の秘訣などのお話を伺っていきます。また番組後半は、去年12月に開催された起業家を発掘するイベント「群馬イノベーションアワード」でファイナルステージに進出した共愛学園前

橋国際大学の学生たちへの訪問インタビューです。

## ●トップインタビュー

ルアン株式会社

阿部稔社長

——スーパーミリオンヘアーで知られるルアン株式会社の阿部稔社長にFMぐんまのスタジオにお越しいただきました。阿部社長、今日はどうぞよろしくお願いいたします。

（阿部社長） よろしくお願ひします。

——実は先ほど実演を、社長自らモデルとなっていたんですけれども、本当にお髪にスーパーミリオンヘアーを振りかけて、さらには特別なミストをかけるだけで、一瞬にして自然に自分の髪になってしまうんですね。

（阿部社長） はい、そうですね。

——びっくりしました。現在社長は67歳とお聞きしているんですが、お髪が整うと、さらにマイナス10歳ぐらいお若く見えますね。

（阿部社長） ありがとうございます。

——今日はぜひ、誕生秘話なども伺っていきたいと思います。

（阿部社長） はい、わかりました。

——どうぞよろしくお願いいたします。

（阿部社長） よろしくお願ひします。

## 【大学のバイトでトップセールスマンに】

——阿部社長は25歳で会社を設立されたそうですが、幼いころはどんなお子さんだったんですか。

（阿部社長） 太田で、母親が文具店をやっている、父親は東京でサラリーマンだったんですね。

そういう環境の中で、たまには店へ立つというようになこともやっておりました。

———そうですか。そのころから少しずつ、もうご商売をすることに慣れていくような環境でもあったんでしょうかね。

**(阿部社長)** そうですね、はい。

———太田高校時代には、文化祭の実行委員長をお務めになったんですって？

**(阿部社長)** はい、昔は仮装行列なんかをやっていましてね。クラスごとに変身して、まちを練り歩くわけですが、各商店を回りにまして、おたくで余っている商品はないか、その商品を賞品として出してくれないかと。景品としてですね。それで採点をして、その賞品を商店賞ということで各組や各クラスの表彰に使いました。それから、市に広報車がありますので、太田高校が文化祭を開くので、ぜひ宣伝してほしいというお願いに参ったこともございます。

———何かもう、この段階でビジネスをしているような雰囲気もありますけれども。

**(阿部社長)** そうですね。

———その後、体操教師を目指して、日本大学の文理学部に進学されたということですが。

**(阿部社長)** そうです、はい。

———それが自ら起業するようになるなんて、大きくかじを切りましたよね。目標を変えるような出来事があったんですか。

**(阿部社長)** 実は大学3年のときに、たまたまブリタニカという英語の百科事典の販売をしている会社へアルバイトに行ったわけですね。そこで、今で言う毎月60万円ぐらいでしょうかね、アルバイトで収入を得るようになりまして、トップセールスになったんですね。

———トップセールスに？

**(阿部社長)** はい。

———アルバイトの？

**(阿部社長)** はい。

———阿部社長がですか、すごい。

**(阿部社長)** 2年目から、私が逆に講師になりました。

———ええっ、学生にして、講師ですか。

**(阿部社長)** はい。ちょうどそのころ学園紛争になりまして、学校の授業もなかなかなかったというときだったのでちょうどよかったんですけども、それから、実業界で自分の力を試してみたい

なという気持ちで、先生から方向転換したわけです。

### 【若くしてさまざまな事業を展開】

———ああ、そうですか。卒業後は、ではすぐそういった実業家を目指すような活動をなさったのですか。

**(阿部社長)** 学生時代に体を壊しまして、やっとの思いで大学を卒業し、東京にある不動産会社へ勤務したんですが、まだ体調が思わしくないので、実家へ、群馬のほうへ帰るということになったわけです。母親がやっている文房具屋を手伝うために営業をし始めたわけですが、なかなか母親が元気な人で、私は、じゃあほかのことを何かやろうかなと思ひまして、せっかく体育を出てきたんだから、美容体操教室をオープンしようかということで、ただ、お金がないので、学校の真ん前の文房具屋さんだったものですから、じゃあ家で塾をやろうということで、生徒が50人ぐらい集まりまして、その入学金で美容体操のパンフレットを刷って、それで家のライトバンにレタリングで「美容体操教室オープン」って看板をつくりまして、電気屋さんからスピーカーを借りてきて、太田の駅前、伊勢崎の駅前、桐生の駅前、それから熊谷の駅前、足利の駅前ではピラを配って、50人ぐらいの生徒を集めるわけです。サウナの2階にあるトレーニングルームを、昼間空いているので借りまして、昼間は美容体操をやりまして、夕方から学習塾と、両方やっていたわけです。ところが、美容体操教室って、今でもそうでしょうけれど、大体3カ月ぐらいすると飽きちゃうんですね。それで生徒がほとんどいなくなった段階で、ブリタニカのときの上司がエリナっていうパンティストッキングを輸入して販売する会社を始めまして、その営業所を群馬でやらないかって声がかかりまして、一般のお店を出さないで、会員を募って、その人たちに販売をしてもらうということで、会員を100人つくれと。そうしたらおまに営業所を持たせてあげるという約束で、私、1カ月でその会員を100人ぐらい作りまして、それで、事務所を持つんなら、太田じゃなくて前橋でやってくれということで前橋で探しまして、事務所をオープンするわけです。

———そうですか。また新しいことを始めたわけですね。

**(阿部社長)** そうです。で、塾のほうは親戚の人に任せて、私は前橋でパンティストッキングの販売会社の所長をやるわけですが、しばらくするとその会員が、群馬県中に紹介、紹介で広がって、6,000人ぐらいに膨れ上がっていきまして。

——あっという間に。すごいですね。順調ですねえ。

**(阿部社長)** そこまで順調ですよ。はい。

——その後も順調にいったんですか。

**(阿部社長)** いや、ところが2年目で、その会社がだんだん売れなくなりまして、日本の製品も追いついてきまして、それで営業所を独立採算に変えると。だから、おまえはもう要らないよっていうような感じで、首を切られたわけです。それで、どうしようかっていう段階で、会社を設立と。で、今いた女性の2人と、男性1人と、私と4人で新しい会社をつくるわけですね。それが今のルアンなんです。

——片仮名でルアンと書きますけれども、ルアンという名前はどこからきているんですか。

**(阿部社長)** 単純で、私の名前を横文字にすると、ミノル・アベで、ミノルのルとアベのアと、ルアじゃちょっと短いと思って、ンを足したというだけのことなんです。

——そうなんですか。

**(阿部社長)** それだけのことなんです。で、そのときは、パンティストッキングをその会社から仕入れて、ルアンというパッケージに入れ替えて販売するんですね。ところがなかなか、4月にスタートしたんですが、9月ぐらいにお金もなくなっちゃって、私のポケットマネーからお給料を払っていましたから。で、もうどうしようもなくなった段階で、家を担保に、人生初めての800万円という借金をするわけですね、銀行から。

——ええ。

**(阿部社長)** はい。で、人を集めて、群馬県中の美容室へ、このパンティストッキングを卸し始めるんですが、たまたまオイルショックの年だったんですね。で、パンティストッキングも石油製品ですから、なくなっちゃうんじゃないかということで、少し売上が伸びたわけです。で、そのお金を基に、女性のかつらの訪問販売を始めたわけです。前橋から始めまして、順調に少しずつ売上が上がりまして、高崎営業所を開きまして、それから太田営業所を開きまして、熊谷営業所を開いた

んですが、なかなか熊谷で、人は集まらないし、もちろん売上も上がらないということで、セールスマンが集まらないんで、新潟とか、それから長野、それから栃木、埼玉のほうへ新聞広告を出しまして、次期所長ということで、所長候補の方を集めまして、それで一軒家を借りまして、2カ月間、禁酒禁煙で私も参加しまして、朝6時から起きて、トレーニングをして、午前中は営業、午後には人集めと。そこで卒業した方を、今度は営業所長にしまして、28歳のときは、約100名近い営業マンと、10カ所の営業所になるわけですね。

### 【苦境の時代】

——25歳で確か、昭和48年に会社を設立して、3年後には、それだけ大きく発展させていったんですか。

**(阿部社長)** そうです。それまでは、自分がもう怖いものはない、何でもできるみたいな考えでいまして、そのときに初めて私、この経営でいいんだろうかということで疑問を持ちました。

——それはすごく成功しているときに？

**(阿部社長)** そうです、そうですね。

——これでいいのかと……。

**(阿部社長)** いいのかと思ひまして、群馬中小企業家同友会へ入るわけですが、そこで経営を勉強しようと思ったら、逆に皆さんの講師を引き受けるような形になっちゃって、まあ、有頂天でテングになって、いろんな話をしていたわけですが、見事、それから落とされるわけです。

——落とされる。それはどうしてですか。

**(阿部社長)** かつらの訪問販売そのものが、そのころ使っていた方が大体、20～30代の主婦だったんですね。おしゃれたったんですね。だから1回使うと、もう要らないと。リピーターにならないということで、だんだん、だんだん、売れなくなりました。売れないということは、営業マンも集まらないっていう、負の連鎖が始まりまして、営業所を少しずつ閉めていったわけですね。で、最後には、もう前橋と太田だけになってしまった。一からまたスタートしよう。また私、鞆を持って1軒1軒回って、「かつらはどうですか」って訪問販売をしたわけですね。もうそのときは、講演していたときの自分が恥ずかしいようで、その講演を聞いていた方々に背広の販売をしたり……。

——あら、そうですか。

**(阿部社長)** まあ、そのほか、カタログ販売に挑戦したり、何をやってもうまくいかないんです。28～38歳。

——10年間？

**(阿部社長)** はい。

——負のスパイラルが続いたんですか。

**(阿部社長)** そう、そうです。で、友達にも、「おまえ、もう諦めろ」と、「サラリーマンになったほうがいいんじゃないか」って言われたんですが、私から独立した片腕がうまくやっていて、もう意地でも辞められないという感じ。意地だけですな。

——意地で10年……。

**(阿部社長)** はい。まあ、なんか自分のやったことが全部駄目だったというふうに思われるのが嫌で、このルアンを何とかしたいという気持ちはありました。

——はい。ここまでお話を聞いていても大変波瀾万丈なんですけれども、その後、スーパーミリオンヘアを開発し、大きな発展を遂げるわけですが、そのあたりのお話を伺う前に、ここで1曲お届けしたいと思います。今日は社長に1曲選んでいただきました。どんな曲でしょうか。

**(阿部社長)** 私、学生時代にギターをちょっとやり始めまして、いい曲があるなと思ひまして、私もぜひ覚えたいなと思った曲ですが、一生懸命習いましたけれども、『禁じられた遊び』という曲なんですな。

——名曲ですね。

**(阿部社長)** はい。

——それでは、お届けします。『禁じられた遊び』。



**【スーパーミリオンヘアの開発と営業活動】**

——10年ぐらいは負のスパイラルが続いたということですが、そうした中、起死回生となった

のが、看板商品のスーパーミリオンヘアだと思います。このスーパーミリオンヘア、先ほど実演をしていただいたんですけれども、頭に振りかけるだけで髪の毛が生えたように見せる、本当に新しいタイプの増毛法ということで、かつらではもちろんないんですよ。あらためて、私も見せていただいたんですけれども、リスナーの皆さんに、どんな仕組みになっているのか、ちょっとご説明をしていただいてもいいですか。

**(阿部社長)** はい。実はこれは細かい繊維を頭に振りかけて、髪の毛に1本、1本、細かい繊維が絡んで、細い髪の毛が太く見えるのと、それから地肌もちろん黒く見せることによって、上から見た目、髪が生えているように見せるものです。

——色は落ちたりしないんですか。

**(阿部社長)** はい。そのままですと、風とか雨に弱いですから、後からスーパーミリオンヘアミストという専用のスプレーをかけることによって、雨とか風で落ちる心配はないし、シャンプーをすれば落ちますけれども、シャンプーをするまでは落ちなくなります。

——どうしてそんな仕組みを思い付いたのでしょうか。

**(阿部社長)** 実は私、30代から髪が薄くなりまして、髪に悩んでいたわけです。

——ええ。

**(阿部社長)** もちろんかつらもやっていましたから、男性のかつらも扱ったりしていましたので、髪に関してはいろいろ携わってきまして、何かいい方法はないだろうかということで試行錯誤して探している中で、この商品、スーパーミリオンヘアに似たような商品が業界にはあったんですね。

——それで、阿部社長、どうやって自社製品をつくっていったんですか。

**(阿部社長)** まあ幾つか商品をそろえた中で、繊維研究所へ持っていきまして、いろいろ研究した結果、原料的にはレーヨンでいけるんじゃないかということがわかったわけです。ただこの繊維を小さく切ったというだけじゃなくて、そこに短いとか、長いとかボリュームを出すという意味で、曲がったのとかを組み込んだわけですね。これを自社で開発し、製品化していった、今の商品に至るわけです。

——その商品というのは、すぐに売れたんですか。

**(阿部社長)** 最初は、どうやって売っていいのかわかりませんでした。商品はできたけど。

——ええ。

**(阿部社長)** それで、まず栃木県の下野新聞に広告を出しまして、「かつらでも、養毛剤でもない。全く新しい増毛法、スーパーミリオンヘアー」。これを、販売代理店募集ということで説明会をやるんです。そうすると、10人ぐらい人が集まってきたんですが、誰もやる人がいない。その次に、埼玉のソニックシティビルで説明会を開くんですね。これは人がいっぱい来るんじゃないかって期待していたんですが、誰も来ない。

——来ない？

**(阿部社長)** はい。それで今度、千葉で説明会を開いたんですが、1人しか来ない。

——1人ですか。

**(阿部社長)** で、誰もやる人がいない。もうどうしようかと思っていたときに、理容関係の問屋さんから、まあ見本を配っていただきましたので、やってもいいという話が来まして、理容関係の問屋さん、東京、大阪、全部しらみつぶしで回るわけです。そうすると、初めて大量の注文をもらいまして、自分でそのときはつくっていましたが、自分でびんに詰めて、箱詰めて、出荷していたわけです。

——ええっ、阿部社長、自らですか。

**(阿部社長)** はい、そうです。

——すごい。

**(阿部社長)** 原料は下請けでつくってもらいましてやっていた。そんなふうには始めたんですが、注文が、なかなか再注文が来ないんです。これは駄目だと思って、薬屋さん関係は、養毛剤を販売していますから、どうだろうかということで、東京の日本一大きい問屋さんに行くんですね。そうすると、見事に断られるわけですね。「名の知れない会社で、名の知れない商品を持ってきて」みたいな感じですね。でも、同じ会社で東京本社のほかにも大阪本社があったものですから、大阪へ行っただけです。そのころ、電車賃3万円を払うのが大変なところですが、行ったところ、課長が「部長に話しくよ」と。大体そういうパターンで、「後から連絡するから」って、絶対来ないんですね。で、こっちから電話するんです。そうすると大体、「部長がいい返事をしなかった」って。まあ、だいたいこういう回答になるんですね。私は「部長に

直接電話していいですか」って、部長に直接電話しまして、そうしたら、「じゃあ、ちょっと君、来なさい」と言ってくださったので、行きまして、商品の説明、実演を前に行ってするわけですね。それで、そのときに部長が言うには、「君、この黒い箱で、商品を置いておいて、店で売れると思うのかい」って。「この商品が何であるかを、すぐわかるように作り変えてきなさい」。要するにディスプレイですよ。ね。「わかりました」って言ったものの、つくるお金がないわけですけど、もうしょうがない、払うのは後だと思って、つくるわけです。そして、「できました」と持っていくわけですが、そこで何百万円の注文をもらったわけですよ、初めて。

——ああ、そうですか。

**(阿部社長)** はい。一生懸命つくりまして、そのころはもうパートの人もいたと思いますが、一生懸命つくって納品したわけですよ。でも、「君、うちは落差払いだよ」って言われました。「え、落差払って何ですか」って聞いたら、「倉庫に眠っているうちはお金を払わないからね。薬屋さんから注文があつて納品した分だけお金を払うよ」って、要は委託ですよ。ね。「わかりました」。何でもいいですから「わかりました」ですよ。それで、3カ月、待てど暮らせど、一向に入金にならないわけですね。それで、部長に電話して、「どうしたらいいんですか、ちっともお金が入らないんですけど」「君、何してるの?」「営業所を回って、同行販売をしなきゃ駄目だよ」「えっ、同行販売って何ですか」って。体育を出てきた人間ですから何もわからないわけです。要するに、問屋さんと一緒に回りなさいということで、そのころ、自分で実演すればいいのに、格好をつけて、八ミリビデオとモニターのテレビを持って、鞆に重いのを詰めて、プロモーションビデオをつくって説明に行くわけですよ、朝8時ぐらいから、営業マンの前で。それを10カ所ぐらいの営業所、もう手にまめができるぐらい、回るわけですけど、約束を取って、うちの社員を今度は送り込んで、同行販売をするんですね。そうしたら、面白いように注文が入りました。取ってくれるわけですよ。これはすごいっていうぐらいの感じになるんですが、一向にお金が入らないんですね。むしろ、3カ月たって、今度は商品が返品されて。お店に並んだけど、売れなかったから問屋さんへ返品されて、問屋さんか

ら今度はうちへ着払いで返ってくるんです。  
 ——マイナスが、また出てしまいますね。  
**(阿部社長)** そうということです。一時はもう、返品  
 のほうが多いっていう時期が続くわけです。  
 ——頭抱えますね。  
**(阿部社長)** そうです。でも、何軒でもいいから、  
 残ったんだから、そこをもう大切にしていくな  
 ないってなので、たまたまご主人が髪が薄か  
 たり何かで使ったりとかで、宣伝してないです  
 から、大して売れないわけですね。で、来たお客  
 さんに「あなたにいい商品があります」なんて言  
 えないわけですよ、髪の薄い方向けの商品だから  
 ね。  
 ——なかなかそうですねえ、ええ。



**【スーパーミリオンヘアーのヒット】**

**(阿部社長)** そんな面で、なかなか動きが悪か  
 ったんですが、でも一通り営業所を説明した後、今  
 度は全国へ向かうわけですが、そこの問屋さん  
 にもう、全国の部署があって、全国の薬問屋さん  
 を回っているわけですね。でも、ほとんど御用聞き  
 で、新しい商品なんか説明してくれないんですよ。  
 で、しょうがない、私が、もう北海道から沖縄  
 まで問屋さんに電話をかけて、「こういう商品があ  
 ります。ぜひ話を聞いてください」とお願いして。  
 一つの県をキャンペーンで回るのに1カ月かか  
 るわけですね。薬問屋さんと、それから床屋さん  
 の問屋さんと、美容院さんの問屋さんとかを回  
 りました。うちの社員を送り込んでセールス、同  
 行販売をやるのですが、北海道から沖縄まで回  
 るのに、約5年かかるわけです。  
 ——うわあ。  
**(阿部社長)** 全部の都市を制覇するわけです。そ  
 れで、2回目、回ろうとすると、「おたくのは返  
 品ばかりだから、無駄足だから、もうやらない」  
 と言うんですが、そのときに、お土産話として、

今度はこちらのテレビで、ちょっとスポット、コ  
 マーシャルを入れますからって言って、それでま  
 た2回目を回るわけですが、10年かけて、で、3  
 回目を回ろうとすると、「おたくは何をやっても  
 売れないから」って言われるんですけど、でも今  
 度は、地元の新聞に取扱店の名前を入れて、この  
 お店でこの商品を扱っていますからって、商品  
 を取ってくれたお店の名前を載せますからって  
 いて、また回るわけですね。15年かけて3回、  
 回りました。

——仕掛けましたねえ。  
**(阿部社長)** はい。で、だんだん、だんだん、少  
 しずつ安定してくるわけですね。  
 ——うわあ、でも、15年かけて安定したとい  
 うことですか。

**(阿部社長)** 実際にはまあ、3年から5年か  
 けて少しずつ安定してきたということですね。それ  
 まではまだ、ほかの仕事をしようかなっていう  
 浮気心もあったぐらいだったですね。それで、  
 やはりこの商品は海外にもないですから、海外  
 にも早く売りたいということで、二十数年前に  
 アメリカに初めて進出したんですが、そのとき  
 は、美容師の方がうちの商品を扱っていて、  
 ポール・アンカという有名な歌手の方にこの  
 商品を使っているって、すごい評判がよくて、  
 ポール・アンカもうちの商品を買いたいとい  
 うことを言っていたんですが、うちはとても  
 じゃないけどそんなお金もないし、ポール・  
 アンカに会社を取られちゃうんじゃないか  
 かってぐらいの規模でしたから。だから、  
 それどころじゃなかったんですが、やっぱり  
 この商品というのはどなたも対象になる  
 商品じゃないから、思ったように売れない  
 ですね。それで、海外で売るためにこれか  
 らどうしようかっていうことで、海外の美  
 容関係の展示会へ出るわけですね。で、最  
 初に韓国へ出て、その後、ドイツとか、  
 いろんなところへ展示会へ出て、代理店  
 を募集していくわけです。で、今まで延べ  
 70の国と地域に、うちの商品が今まで  
 流れたと。で、代理店としても現在、動  
 いているところが20~30カ所はあるん  
 です。

——本当に幾つものピンチを乗り越えていら  
 っしゃるんですけれども、阿部社長、その  
 バイタリティってどこから来るんですか。

**(阿部社長)** いや、ただ生きるためだけです。  
 ——生きるため？シンプルですけれども……。

(阿部社長) シンプルです。

——今のお話を聞いていると、社長も紆余曲折がございましたし、生きるのは大変だけれども、楽しんでいらっしやいますね。

(阿部社長) いや、神様から、私はこの仕事をやりなさいって言われたんだと思うし、運でここまで来ましたので……。

——いやいや、そうではない。努力ではないですか。

(阿部社長) でもですね、その努力をする能力も、もらわない人もいるわけですよ。その努力する能力を、私はもらただけでも、私は運がよかったと思わなきゃならないと思います。

### 【テニスでストレス解消】

——スーパーミليونヘアで知られるルアン株式会社の阿部稔社長にお越しいただいています。仕事の話から離れて、少しプライベートなお話もお聞かせいただきたいのですが、ルアンはテニスクラブも経営していらっしやいますよね。

(阿部社長) はい。

——阿部社長もテニスがお好きなんですか。

(阿部社長) はい。実はダイエットのために45歳ぐらいからテニスを始めまして、前橋で非常に大きなテニスクラブがあったんですが、経営者が変わるときに、もうこのクラブは閉鎖だということになりまして、どなたもやる人がいなかったの、私が引き継いだ。それを、朝日町にあったんですが、西片貝の本社の隣に持ってきたということなんですね。今は週2回は必ずやっています。

——でも、とてもお忙しくて、海外の展示会もあったり、全国を回っていらっしやって、週2回というの、はどのようになさっているんですか。

(阿部社長) はい、必ず金曜日には帰ってきます。土日はやるということですね。

——ああ、そうなんですね。必ずテニスをするために帰ってくるんですか。

(阿部社長) そうです



ね。テニスと、もう一つ、土曜日には麻雀をやっていますけど。

——ちゃんと趣味も楽しみながら、仕事にも集中する。

(阿部社長) そうなんです、はい。

### 【今後の目標】

——ルアンの今後の目標は、いろいろあると思うんですけども、お聞かせいただけますか。

(阿部社長) そうですね。今、新しい工場を、今年建設するところなんです。

——どちらにですか。

(阿部社長) これは天川大島、木工団地のほうなんですけど、今まで私どもは、ほとんど国内で雑貨ということで販売をしていたんですけど、海外基準は化粧品ということにだんだんくなっていく可能性がありまして、いち早く改良を加えて、化粧品基準に合う製品をつくっているんですけど、工場も化粧品工場としての成り立ちをしなきゃいけないということで、新しいヨーロッパの基準に合うために工場をつくっているということです。

——さらなる海外展開も考えていらっしやるんですか。

(阿部社長) 今まで海外は、向こうからくるものに合わせるだけで、こっちから積極的に出ていけませんので、海外の割合は、今の5倍ぐらいにはしたいなというふうに考えています。世界の大体70の国と地域に今まで出ているんですけど、数量としては大したことがないので、これを少しずつパイを広げて、もうちょっと皆さんに喜んでいただく関係をつくりたいなとは思っております。

——先ほど、阿部社長から「化粧品」なんていうキーワードが一つ出たんですけど、やはり私も同じ女性として、薄毛で結構悩んでいらっしやる方、それで外出がなかなかできないなんていう方も多いのではないのかなと思うんですけども。

(阿部社長) そうですね。ご年齢になると、やっぱり髪がだんだん薄くなって、外へ出るのが恥ずかしいとか、おつくうだというふうになった方が、この商品を使って、もう楽しく外へ出られるようになった、そんな喜びの声も頂いております。また、海外の展示会へ行きますと、本当にきれいな方でも、髪が薄くて、今までなかなかいい商品がなかったと。この商品をかけてあげると、本当に涙をこぼして喜んでくださる方もいらっしやるん

ですね。そういう方のためにも、この商品は切らしてはいけません。我々の都合でやめたり、切らしたりすることはできないと。もう社会的な、ある意味、使命を感じていますね。はい。

——海外での進出というのをお話ししていただきましたけれども、国内はいかがでしょう。

**(阿部社長)** 国内においても、シェア的にはナンバーワンなんですけど、まだまだ知られない方がたくさんいらっしゃるの、宣伝を通して広げていければと思っておりますし、また、我々の会社の大きな夢としては、これをブランドとして、ルアンという会社は信用の置ける会社である、素晴らしい商品であるという認識をいただいた中で、少しずつ髪に関する化粧品の枠を広げていければなというふうに思っております。

### 【起業家へのアドバイス】

——これから起業したいと考えている人へのメッセージの意味も込めてお伺いしたいんですけども、事業を始めたり、拡大するために大切なことは、阿部社長、何だと思えますか。

**(阿部社長)** やる気のある方だったら、やっぱりそれだけのチャンスが与えられているかなと思うんですね。ただ、一番大切なことは、諦めないことじゃないかな。私は、まあお金がないので、諦められなかったという感じじゃないかと思うんですけど。

——いえいえ。

**(阿部社長)** やっぱり今は、意外と周りが恵まれているから、すぐ諦めちゃうという傾向があるんじゃないかなと思いますので、やっぱり夢を持ったら、それを諦めないで進んでいけば、できるんじゃないかなって感じがしますね。

——今日、阿部社長のお話を伺っていて、私、感じたことがあるんですけども、お客さま、人々の困っていること探しというのが、実はビジネスチャンスであつたりすると……。

**(阿部社長)** そうですね、ああ、いいこと言いますね。

——いえいえ、ありがとうございます。あと、自分の欠点が、そのピンチがチャンスになるってということですか。

**(阿部社長)** そうです、そうなんですよ。要は自分の悩んでいることを徹底的にやっていると、そこにビジネスチャンスというのは出てくると思

うんです。これに関しては誰にも負けないと。私もこの薄毛に関しては負けないっていう気持ちでおりますので、その悩みのことがヒントになるということでございますね。

——これからますますの、皆さまの幸せづくりのお手伝いをしていただければと思います。

**(阿部社長)** そうです。

——今日はお忙しい中を本当にどうもありがとうございました。

**(阿部社長)** ありがとうございました。

——それでは最後に阿部社長の思い出の曲をもう1曲、リクエストいただけますでしょうか。

**(阿部社長)** はい。会社を始めてしばらくのころですね。まあ、大変だったころですね。夢を与えるような曲が流れていたんですね。その曲が『コンドルは飛んでいく』。

——それではお届けしましょう。『コンドルは飛んでいく』。今日はどうもありがとうございました。

**(阿部社長)** ありがとうございました。

## ● 関東経済産業局からのお知らせ 女性向け創業支援施策等について

——ここからは、群馬県信用保証協会からのお知らせです。今回は、経済産業省関東経済産業局より中小企業金融課長の近藤かおるさんにお越しいただきました。女性の近藤課長からリスナーの皆さんに、女性向け創業支援施策を中心に紹介していただこうと思います。近藤課長、今日はどうぞよろしくお願いします。

**(近藤課長)** はい、よろしく願いいたします。

——早速ですが、近藤課長、会社を興す女性は最近増えているのでしょうか。

**(近藤課長)** はい。成長戦略の中で、女性活躍推進が柱の一つとして位置付けられ、女性の創業がこここのところ増えています。業種としては、女性は収入よりも仕事のやりがいを重視する傾向にあり、個人向けサービスや、医療福祉、それから飲食店が多いですね。例えばネイルサロン、子育て関連など、生活の中から起業のヒントを見つけて起業されています。

——そういった方々の夢を応援していきたいですね。国としては、どのような創業支援に取り組んでいらっしゃいますか。

(近藤課長) はい。女性や若者などの新しい視点や感性を生かすことでイノベーションが生まれ、地域活性化の起爆剤になります。このような観点から、創業者を対象にした資金繰り支援や創業スクールなどを通じ、地域一体となって創業を支援しています。こうした施策をさらに充実させ、皆さまを応援していきます。

——創業をお考えの方には心強いですね。

(近藤課長) はい。具体的なメニューとしては、日本政策金融公庫の創業関連制度があります。補正予算案においても、女性や若者などの創業を後押しするため、融資要件の緩和や金利を引き下げています。



——女性向け以外の全般的な創業支援策はありますか。

(近藤課長) はい。ゼロからのスタートだけではなく、土台のあるところからのスタートも支援していきます。後継者のいない企業と、創業をお考えの方をマッチングする後継者バンクを、これから全国展開していきます。また、事業承継をきっかけとした業態転換、これを第二創業と呼んでいますが、この際の廃業コストへの補助を26年補正予算で始めます。例えば廃業手続き、在庫処分費なども対象となります。これらの取り組みにより、新陳代謝を促進し、国の目標である開業率10%を目指して地域経済を元気にしたいと思っています。

——最後に、群馬県の創業の状況をどのようにとらえていらっしゃいますか。

(近藤課長) はい。群馬県で起業し、今では全国展開されている企業が非常に多いです。ちょうど本日、群馬県内でイノベーションに取り組み成長されている老舗の中小企業のお話を伺ってきました。第二創業による成功事例だと思っています。この

ような創業にとって大事なものは、経営支援や販路開拓支援です。群馬県においては、信用保証協会をはじめ、地域の金融機関など、多くの支援機関が連携を取りながら、創業やその後の経営をフォローアップされています。私どもは、重要課題である地方創生に向けて、群馬から日本を元気にするため、皆さまと一緒に走っていきたいと思います。

——ぜひ今後とも、地域一体となった創業支援策の充実をお願いいたします。近藤課長、本日はお越しいただきありがとうございました。

(近藤課長) ありがとうございます。

## ●起業あれこれ紹介コーナー

### 共愛学園前橋国際大学

#### 村山賢哉先生とゼミ生の皆さん

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」後半は訪問インタビューです。このコーナーでは、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インタビューを中心にお届けしていますが、今日ご紹介するのは、企業ではなく大学生です。去年12月に開催された起業家を発掘するイベント、群馬イノベーションアワードでファイナルステージに進出した、共愛学園前橋国際大学の学生さん、3人です。3人は、前橋市の中心商店街にあるオリオン通りをモデルにして、シャッター街の再生計画を考え、空き店舗1軒1軒をシネマコンプレックスのスクリーンに見立てて、映画街をつくるビジネスプランを提案しました。所属するゼミでは、商品の販売促進やプロモーション、ビジネスプランの立案などの演習を行っているそうです。大学を訪問して、ゼミの先生や学生さんたちにお話を伺ってきました。

私は今、前橋市小屋原町の共愛学園前橋国際大学に來ています。ガラス張りの教室。白をベースにした清潔感のある空間が広がっています。そしてその一角に、今日の訪問先、村山ゼミがあります。それでは早速、皆さんのところに向かってみたいと思います。



——こんにちは。

**(皆さん)** こんにちは。

——それでは早速、先生にお話を伺っていきま  
す。村山先生でいらっしゃいますか。

**(村山先生)** はい。村山賢哉と申します。

——今日はどうぞよろしくお願いいたします。

**(村山先生)** よろしくお願ひします。

——先生のゼミには、現在何人ぐらいの学生さ  
んがいらっしゃるんでしょう。

**(村山先生)** 今は3年生が9名、4年生が7名、  
村山ゼミで勉強をしています。

——この村山ゼミでは、商品の販売促進やプロ  
モーション、ビジネスプランの立案などの演習を  
行うそうなのですが、具体的にはどんなことをす  
るんですか。

**(村山先生)** 基本的には、3年生の1年間で経営  
学と呼ばれているものの幅広い範囲を学んでもら  
おうというふうに考えて活動をしています。3年  
生の前期に、販売促進やプロモーションといった  
マーケティング的な側面を強く勉強させようと思  
っていますので、ある商品がどうやったらこれよ  
り世の中に広まっていくか、あるいは世の中の多  
くの人を幸せにできるかというような販売促進の  
プランを考えるという活動をしていて、後期に、  
じゃあそうした商品を今度は自分たちで考えて、  
それをビジネスプランとして世の中に発信をして  
いこうというような立案をさせるという活動をし  
ています。

——なるほど。そして、ビジネスプランを考え  
た上で、それを発表する場をということで、さま  
ざまなコンテストにも学生さんたちがエントリー  
をしているわけですか。

**(村山先生)** はい。

——そのコンテストに出場するのにあたって、  
チーム分けなどは、これは先生が行っているんで

すか。

**(村山先生)** はい。実は今の3年生は9名で、み  
んなで一つのチームにするというのはやはり  
ちょっと無理があるので、幾つかのグループに分  
けます。で、村山ゼミに入ってきたときに、まず、  
実は自己紹介のプレゼンテーションというのをさ  
せて、プレゼンテーション能力だとか、あとは資  
料をつくる能力だとか、深く掘り下げる能力とい  
うのを見ながら、彼らの特性を満遍なく配置でき  
るように、今年は3つのチームに分けて活動させ  
ていました。

——そして、そのチームの一つが群馬イノベー  
ションアワードでファイナルステージに進出した  
皆さん、3人ということなんですね。

**(村山先生)** はい、そうですね。

——そして、群馬イノベーションアワードで  
ファイナルステージに進出した3人の学生さんに、  
これからお話を伺っていきたいと思います。まず  
はお名前からお願いします。

**(伊藤さん)** 発表を担当させていただきました、  
伊藤浩士と申します。

**(藤生さん)** 主に現地調査を担当した、藤生龍希  
と申します。よろしくお願いいたします。

**(岡島さん)** 岡島実咲です。データ調査を担当し  
ました。

——さあ、そんな3人なんですけれども、皆さ  
んは前橋市の中心商店街にあるオリオン通りをモ  
デルにして、シャッター街の再生プランを提案い  
たしました。このテーマ設定なんですけれども、  
伊藤さん、どうやって決まっていたんですか。

**(伊藤さん)** はい。新たなビジネスプランを考え  
ようという課題が私たちに課されたときに、いろ  
いろなキーワードを探していきまして、その中の  
一つに、空き店舗というものがありました。で、  
この空き店舗についてみんなで話し合った結果、  
進めていこうということになって、いろいろな活  
動につなげていったというわけなんです。

——では、どうやってプランづくりを進めて  
いったのでしょうか。岡島さん、教えてください。

**(岡島さん)** はい。群馬県にはバンド文化がある  
ことに着目して、ライブハウスとして活用しよう  
という話が初めに上がりました。なんですけど、  
ちょっと無理がありそうだという話になりまして、  
みんなが気軽に集まれる場所をつくろうという話  
になりました。で、この大学の4号館というスペー

スを持っていく形がいいんじゃないかという話になって、そこで映画が上映されていたら楽しいんじゃないかっていう話になりました。

——今説明してもらったその4号館というのに、私、今、お邪魔させていただいているんですけども、自由に研究などができるスペースで、ホワイトボードがあったり、スクリーンがあったり、さまざまな活用ができる、そんなスペースのようなんですね。さて、実際に現地調査に入ったという藤生さん、その中で気付いたこととか、いろいろあったと思いますが。

**(藤生さん)** はい。まず空き店舗を一つ一つ数えてみて、思っていたより空き店舗の数が多いなっていうのと、それに対して商店街の雰囲気は暗くなってしまうというのも実感して、これをどうにか自分たちのプランで変えられないかなと感ぜまして、現実的なデータを集められたらいいなという思いで活動をしました。



——さて、グリーンドーム前橋で開催されたファイナルステージに進出し、プレゼンテーションを行った3人なんですけれども、私もステージを担当しておりましたので、3人の姿を拝見しておりました。伊藤さん、とっても堂々としていましたけれども、ステージに上がった感想はいかがでした？

**(伊藤さん)** 一言で言うと、すごい楽しめたなっていうことがありました。このイノベーションアワードに参加するきっかけとなったのが、前年度のイノベーションアワードの舞台を客席から見る立場に立っていたんですね。で、そのステージを見たときに、こんなに大きいステージで発表できたらすごく気持ちよくて楽しいんだろうなというふうに思っていて、ぜひ参加したいなということで、先生に打診をしたり、メンバーにこのイノベーションアワードに参加してみないかっていうこと

で働きかけました。

——発言をする、当日プレゼンテーションをするというのは、今まで行ってきたことを全てまとめて、それを全部出しきるといことですがけれども、それにあたってはずいぶん準備もしたんですって？

**(伊藤さん)** そうですね。発表を3分間で収めなければならぬというのは、この期間にまとめてきたものが膨大すぎて、その3分間がとてとても短いものを感じられて、何度も何度も練習して、この3分に収めるわけなんですけれども、この発表の練習を、学校に来る間の車の中で延々と唱え続けたりとか、友達に見てもらったりとか、この4号館の中で発表していて、通りすがりの子に見てもらいながら意見をもらって、どんどん、どんどん、素晴らしいものにしていこうという意識で頑張っていました。

——そういった努力が、当日の緊張をも楽しむ、そんな姿勢につながったのかもしれないですね。さて、藤生さんはいかがですか。

**(藤生さん)** はい。自分が実際に調査したものを観客や審査員の方に伝えられたので、そこが喜びにつながりました。

——岡島さんはいかがでした？ 女性一人で頑張りました。

**(岡島さん)** 初めに伊藤君が大きい舞台でプレゼンしたいという気持ちを言ってくれたので、その舞台に立たせてあげたいという一心で頑張ってきました。

——もう伊藤さん、発表した後、いろんな反響があったのではないですか。

**(伊藤さん)** 実際にファイナルステージで一緒になったほかのプランを考えている方のお店にちよっとお邪魔して、イノベーションアワードについての話をさせていただいたりとか、あと、おばあちゃんが当日会場に来てくれていて、「このビジネスプランを、私たちのようなおじいちゃん、おばあちゃんに適用して、昼間はおじいちゃん、おばあちゃんの集まる憩いの場として使って、夜は若者たちが集まる元気のある場所にしていけたら、もっと商店街が元気になるんじゃないの」っていう言葉ももらうことができました。

——皆さんは3年生です。今後の進路についても、今日は伺ってみたいと思います。伊藤さんはどのように考えていますか。

(伊藤さん) はい。この群馬イノベーションアワードに参加するにあたって、いろいろな活動をしていく中で、事業を興すってということの大変さであったりとか、準備をすることの大切さを学ぶことができました。で、私は学生生活を通して新たなものをつくり上げるとか、いろいろなものに興味を持って取り組むということがもともと好きだったんですけど、それがもっと好きになるような活動でした。群馬イノベーションアワードでの活動を生かして、また自分の学びを深めていくことによって、将来的には何か新しいものをつくり上げるであったりとか、それこそ何か起業するであったりということに挑戦できたらいいんじゃないかと思っています。

——ぜひ、イノベーションを起こしてください。

(伊藤さん) はい、イノベーションを起こせるように頑張っていきたいと思います。

——藤生さんはいかがですか。

(藤生さん) はい。私は実際に現場に行き調べたりするのがすごく楽しいのと、あとはそれが活用されて、ある成功につながるというのに達成感を感じたので、実際にこの仕事をする上で、現場、最前線で働いて、それが何かの役に立てればいいなと思っています。

——このやりがいを、ぜひ次の目標につなげてください。岡島さん、いかがでしょう。

(岡島さん) 私は、大学に入学しても進路が全然決まらなかったんですけど、この活動を通して、頑張っている人を支えられるような仕事に就きたいなと考えるようになりました。

——目標の一步を踏み出すことができたわけですね。ありがとうございます。さて、最後に村山先生に再び伺いたいんですけども、今回の提案は、今後、つながりはできそうですか。

(村山先生) はい。今年度、たまたまCOCという「地（知）の拠点整備事業」というのに本学が採択をされて、地域の中で大学はどういうふうに活動をしていくべきなのか、あるいは地域とどのように一緒に動いていけるだろうということを大学として考えています。そんな活動の一環になるかはまだわからないんですけども、これは群馬県の地域のことなので、群馬県にできるだけ大学が貢献できるように、ぜひこのプランを事業化できたらなということをちょっと画策しながら、今、少しずつ動き始めているところです。

——群馬イノベーションアワードでファイナルステージに進出した、共愛学園前橋国際大学村山ゼミの村山先生、そして伊藤さん、岡島さん、藤生さんにお話を伺いました。今日はどうもありがとうございました。

(皆さん) 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、新しいタイプの増毛法スーパーミリオンヘアーで知られるルアン株式会社の阿部稔社長へのトップインタビュー。そして後半は、去年12月に開催された起業家を発掘するイベント、群馬イノベーションアワードでファイナルステージに進出した共愛学園前橋国際大学の学生たちへ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～

【4月の放送のお知らせ】

平成27年4月2日（木）12:00～12:55

再放送 4月4日（土）8:00～8:55

ぜひお聞きください！