

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6月4日（第27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

赤城グループ

小倉基宏社長

●保証協会からのお知らせ

創業チャレンジ資金と女性・若者・シニア
チャレンジ資金について

●チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社アート

◎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。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、自動車教習所や自動車整備士養成学校を運営する赤城グループの小倉基宏社長です。赤城グループは、伊勢崎市の赤城自動車教習所をはじめ、合わせて7つの自動車教習所と、群馬自動車大学校などの専門学校を運営しています。自動車王国と言われる群馬県ですので、車関連の仕事はニーズが高そうですが、それだけにご苦労や工夫もあるのではないのでしょうか。また、群馬自動車大学校では、現在、学校を舞台にした青春映画を制作中で、この夏に公開されます。このあたりのお話も併せて伺っていきます。番組後半は、木綿や化学繊維に紫外線吸収などの絹と同じ機能を加える技術を持っている桐生市の株式会社アートへの訪問インタビューです。

●トップインタビュー

赤城グループ

小倉基宏社長

——自動車整備士養成学校や自動車教習所を運営する赤城グループの小倉基宏社長に、FMぐんまのスタジオにお越しいただきました。小倉社長、今日はどうぞよろしくお願ひいたします。

（小倉社長） こちらこそよろしくお願ひいたします。

——赤城グループは、伊勢崎市赤堀今井町の赤城自動車教習所をはじめ、合わせて7つの自動車教習所があり、赤城自動車教習所に隣接して群馬自動車大学校も運営しているそうですね。

（小倉社長） はい。

——実は、東京でも自動車学校を運営しているそうですが。

（小倉社長） はい。東京にも東京自動車整備大学校がありまして、ほかにも、早稲田美容専門学校、そして新宿鍼灸柔整歯科衛生専門学校と、合計3つの学校があります。

【赤城グループの歴史】

——幅広く展開されている赤城グループなんですけれども、そもそもの歴史をひも解きますと、自動車大学校と教習所というのは、どちらが先に始まったんですか。

（小倉社長） 創業した時期は同時なんですけれども、昭和38年に当時の佐波郡赤堀村（現在の伊勢崎市）に赤城自動車教習所、それからその一部門として自動車技術学校をつくりまして、昭和42年に、技

術学校部門を独立させたということになります。

——創業者は、小倉社長のおばあさまに当たる……。

(小倉社長) はい。小倉朝香でございます。

——そして、お父さまが二代目として事業を拡大されました。お父さまは小倉クラッチの前社長の一郎氏とご兄弟でいらっしゃるということなんですね。

(小倉社長) はい。そうです。一郎さんが長男で、私の父、小倉基義が次男という、兄弟でございます。

——そして、お父さまが事業を大変拡大されていきましたけれども、そのころのご様子というのは、社長は覚えていらっしゃいますか。

(小倉社長) 昭和50年ぐらいから、父が教習所の買収を始めていったのですが、思い出としては、父はしょっちゅう家にいなかったということですかね。50年から56年ぐらいまではかなりのスピードでM&Aをしていましたので、家にいなかったという印象です。

——そのころもうM&Aをされていたということなんですか。

(小倉社長) そうですね。50年ぐらいから一時期、教習生の減少という傾向があったらしくて、教習所の経営者が手放すような時期があったようです。

——そのときに、むしろそれがチャンスだということで、お父さまは買収をしたわけなんですね。

(小倉社長) そうですね、はい。

——ほかの経営者の方がうまくいかなかったところを買って、うまくいく、採算が取れるという見込みはあったんでしょうか。

(小倉社長) これは聞いた話なんですけれども、赤城自動車教習所というのは、今も畑のど真ん中にありますが、その当時は本当に何も無い野原の中にあったそうです。ところが買収したそれらの教習所は、見てみると、民家がたくさん周りにあったそうです。

——立地条件はよかったんですか。

(小倉社長) 立地条件が赤城教習所よりもはるかによかったと。ですから、赤城教習所と同じような経営をしていけば必ず成功するというふうに父は思っていたそうです。

——なるほど。教習所も自動車大学校も、もう歴史がありますので、かなりの卒業生がいるんでしょうね。

(小倉社長) ええ。教習所については、私どもグループ7社の卒業生は年間1万人でございます。

——1万人ですか。

(小倉社長) はい。で、群馬自動車大学校については、今、約9,400名の卒業生がおります。大体、群馬県のディーラーさんに就職させていただいているんですけども、7割、8割ぐらいのディーラーさんの整備士は、私どもの卒業生だと思います。

【赤城グループ入社まで】

——いつかは会社を継ぐんだな、なんていう気持ちが芽生え始めたのは、いつぐらいですか。

(小倉社長) 大体高校生ぐらいから、継ぐのかなという感じはありましたね。

——やっぱり、そうですか。基宏社長は大学を卒業した後に、一度別な会社にお勤めをされていて、その後に赤城グループに入社したというふうに伺っているんですけども。

(小倉社長) はい。大学時代に留学経験が1年ありますが。

——どちらに留学されていたんですか。

(小倉社長) オーストラリアのほうに1年間、留学と言っても遊学。遊びに行かせてもらったんですけども。

——いや、もう世界を見るというのは大切なことですよ。

(小倉社長) で、うちの家業も、専門学校を経営しているということで、英会話学校に入社したんですけども、引き合いがあって、7カ月ぐらいで退社をして、次に日本化学発光株式会社という、ディズニーランドで売っているプレスレットですとか、夜店で売っているプレスレットですとか。

——こう、発光する、光る……。

(小倉社長) 発光体ですね。

——ええ。

(小倉社長) コンサートで使っている、そのメーカーに就職をいたしました。

——それは何か、語学力が買われてとか、そう

いうことで、ですか。

(小倉社長) ええ、多少英語がしゃべれていたものですから、その会社がやはりヨーロッパですとか、アメリカですとか、東南アジアに、その発光体を輸出していたので、その関係で、「じゃあ小倉君、来てみないか」ということで、行かせていただきました。

【赤城グループでの最初の改革】

——社会人としての第一歩を、そうやってほかの会社でスタートをして、そこでの経験などもその後生かされたのかなと思うんですけども、赤城グループに入社したのは、そうしますといつごろですか。

(小倉社長) はい、私が入社したのは29歳、30歳になる前のときでして、約5年間、その日本化学発光株式会社に勤めさせていただき、父のほうから、そろそろ帰ってこないかと。

——30歳を前に。

(小倉社長) はい、帰ってこないかということで、退社をして、赤城グループに入社をいたしました。——そのときは、どんなお気持ちで入社したんですか。

(小倉社長) 経験を生かしながら赤城グループ発展のために頑張っていこう、という意気込みで入社をいたしました。

——意気込み、プラス、プレッシャーなどはありませんでした？

(小倉社長) プレッシャーはかなりありました。

——代表取締役副社長として入社をされたということですが。

(小倉社長) ええ、それもプレッシャーの一つだったんですけども、私、営業と輸出入をやっていたので、個人的には営業部長ぐらいで帰ってくるのかなと思いましたが、「代表権を持った副社長で戻ってこい」というふうに言われたもので、私自身もびつくりして帰ってきたような状況でした。

——そして、藤岡市内の柳瀬橋教習所を任されて、ということなんですけれども、気持ちとしては、引き締まる思いだったのではないですか。

(小倉社長) 父は覚えてないようなんですけれども、「柳瀬橋教習所を任せるから、自分の好きなように

やってみろ。つぶしてもいいから」というふうに言われました。1年間はずっと、どういう業務をしているのかな、うちの職員、指導員はどういう動きをしているのかな、または、今置かれている我々の環境、マーケットの変化はどんなのかな、ということで、リサーチも含めて、柳瀬橋教習所を取り巻く環境、または群馬県の環境等を見させていただきました。そういう中で、15年後、もしくは20年後、18歳人口が減っていくのは間違いない、少子高齢化が進んでいくのは間違いない、というのが、わかってきたんです。けれども、さて、柳瀬橋教習所の職員はどんなのか。古い方は、教習所のイメージっていうと、まず、怖い、怒られる、横柄だというような印象を持たれていると思うんですけども（笑）。

——教官のイメージですね。

(小倉社長) 教習所の教官ですね。横に座って威張っていたと。まさに私が入社した時はそのような状況でした。そういう中で、もう15年後、20年後、18歳が減ってくるんですよ、今から、教習生ではなくて、お客さまと対して対応していきましょう、というふうに取り組みを始めていきました。

——サービス業のような部分も考えていかなきゃいけないと。

(小倉社長) そうですね。もう我々はサービス業に徹していこう、という意識改革を、2年目ぐらいから始めました。

——ただ、今までは先生として指導をする立場にあった方たちが、いきなりお客さまへのサービス業だという、それこそ逆転現象に、教官たちはどんな反応でした？

(小倉社長) もうなかなか。「三代目さん、何を言っているんですか」と。

——ああ、まずそこから入るわけですね。

(小倉社長) 「会社を見てください」と。「こんなにたくさん教習生はいます」と。「ロビーを見てください」。

——予約待ちだったり。

(小倉社長) 「予約待ちです。何がお客さま対応ですか。何がサービス業ですか」というのが、ほとんどの社員の方々の意見というか、態度に現れていたということですかね。

——その反発をしていた教官たちを、どのように、改革というか、意識を変えていったんですか。

(小倉社長) まずは、あいさつから始めましょうとか、基本的なところから始めたんですけども、「三代目、副社長、何をやっているんですか」と、辞めていく教官の方も……。

——何人がいらっしゃいました？

(小倉社長) 何人かじゃないんですね、10人ぐらいいは。

——10人。そのころ、何人ぐらいの教官が？

(小倉社長) 30名の教官の方がいたんですけども。

——3分の1が……。

(小倉社長) 辞めましたね。

——その辞めていく状態というのは、大体どのくらい続いたんですか。

(小倉社長) 1年ですかね。

——1年間ですか。

(小倉社長) 父も、あるとき柳瀬橋教習所に来まして、「このままいったらつぶれるぞ」と言われて、結果的につぶれそうにはなるんですけども……。

——あ、そこまでいったん落ち込みましたか。教官が辞めて……。

(小倉社長) もう売上が下がって。1対1ですので、教える人間がいなければ、その分、売上が上がらないというところですので。

——それが変わり始めたのは、どんなことがきっかけでした？

(小倉社長) その当時、就職氷河期だったんですね。特に女子。女性の短大、大学の女子の就職率が非常に悪かったんですね。求人を出したら、女性の指導員候補生の応募がかなりありまして、約10名くらい、女性の指導員候補生を採用することができまして、女性の指導員が多くなったというところですかね。

——就職氷河期という一つのターニングポイントが、赤城グループにとっては大きな変わるきっかけになったんですね。

(小倉社長) そうですね。女性にターゲットを絞ったというのがよかったかもしれませんね。

——確かに、優しくてきれいで若い教官の方がいらしたら……。

(小倉社長) そういう教官に教習されたいと……。

——教習されたいと (笑)。

(小倉社長) 気持ちはあったみたいですね。若い、18歳の男子にはですね。

——ああ、そうですね。そういった中で、口コミでたちまち評判が広がっていったと。

(小倉社長) そうですね。

——そこからは、では順調に意識改革も進み、だんだん教官の方たちのお気持ちというのも変わっていききました？

(小倉社長) 徐々に変わっていったようなときですね。ですから女性が入ってきたことによって、その女性目線で見るサービスの提供ができてきた。男性特有の横柄な言葉づかいですとか、そういったものもだんだん減ってきたっていう時期ですね。

——波乱はあったものの、結果的には改革に成功した。

(小倉社長) 成功まではいかないですけど、まあ、元の売上に戻ったということですかね (笑)。

——これはまさに小倉社長の1つ目の、副社長時代のイノベーションということになりますね。さあ、このあとまた引き続きお話を伺っていただきたいのですが、ここで1曲お届けしましょう。選んでいただいた曲は、留学していたころの思い出の曲だそうですね。

(小倉社長) はい。留学したときに、洋楽を聞くやっぱ機会が多くて、そのときによく聞いていた曲でございます。

——それではお届けいたしましょう。レイ・パーカーJr. で『ウーマン・ニーズ・ラブ』。



【社長就任後の取り組み】

——藤岡市内の教習所で改革を成功させ、その

後は小倉社長、どうなさったんですか。

(小倉社長) はい、その後、我々グループの本部が赤堀の赤城教習所のところにあるのですが、その本部のほうに移ってこいということで、グループ全体を見るような形になりました。

———そうしますと、今度はグループ全体の意識改革に取り組むというステップに入るわけですか。

(小倉社長) そうですね。ステップというか、グループ全体を、じゃあどうやって改革していこうかという形の中で、研修制度を設けたりですとか、3C運動、「チャンス、チャレンジ、チェンジ」っていう、その頭文字のCを取って3C運動というものを立て上げて、サービス面、教習面、それから施設管理等々の重点項目を6項目掲げて、それをどうやって改善をしていこうかと。会社のトップだけではなくて、課長さん、部長さんが取り組むんじゃなくて、会社全体で取り組むような運動を始めました。

———大体そういう、研修制度もそうですけれども、一つの何かビジョンを持ったときというのは、何年ぐらいのスパンで？

(小倉社長) まあ、5年ですね。社長からは、社長からっていうのは当時の社長からは、「まあ、3年ぐらいでやれや」とかって言われましたけれども、とてもとても、意識がそんなに早く変わるもんじゃなくて、大体5年ぐらいかかるのかなあとは思っていましたね。

———これ、例えば管理職の方で、どのあたりのラインの方が変わると、全体が変わっていくというふうに感じるとかありましたか？

(小倉社長) 係長、課長以上クラスが変わったら、変わってくれますねえ。

———そういうときというのは、例えば副社長とか社長の意識改革というの、一緒に付いてくるものなんですか。

(小倉社長) そうですね。やっぱり私自ら、あいさつももしっかりしなければいけないですし、汚れているところがあれば注意をして、自らごみを拾うですとか、そういったことをやっていかないと、なかなか付いてきてくれませんね。

———副社長が一番率先して取り組んでいったと。

(小倉社長) まあ、見せないで、全然下は動いてくれないので。はい。

———その後、40歳のときに社長に就任をなさったということなんですけれども。いよいよですね。

(小倉社長) いよいよというか、やっていることっていうのは継続してやればいいことなので、そんなに社長になったからといって、新たなプレッシャー、当然ながらプレッシャーはありますけれども、そんな大きなプレッシャーでは感じなかったのかなという気はいたします。

———今までやってきたことを引き続きやっていこうという。

(小倉社長) そうですね、はい。

———そのような中で、注意したこととか、大切にしてきたことっていうのは、どんなことがありますか？

(小倉社長) それは、当たり前のことなんですけれども、やっぱり一人一人よく見てあげて、褒めるべきところは褒めてあげて、できてないところは改善してあげて、それを踏まえてよく評価をしてあげる。で、人って、見てもらっていないのがわかっちゃうと、なかなか真剣に取り組まないところってあると思うんですね。ですので、一人一人をよく細かく見てあげること。で、見てあげること、社員のやる気を引き出していくことが、今、心がけているところですね。

———そういったことを、お一人お一人に目をかけるということ、特に注意されてきたということなんですけど、先ほどから、少子化を見据えてというのがキーワードとして出てきました。その少子化を見据えて改革を進めてきたということなんですけれども、自動車を取り巻く状況というの、実際にやっぱり大きく変わったと感じますか？

(小倉社長) ここ最近、顕著に出てきているのは、18歳になったからすぐ免許を取る、というお客さんは減ってきたということなんですけれども、柳瀬橋にいるときから、合宿教習というのに取り組みました。大体16泊ぐらいで免許が取れるんですけども、前橋に150部屋ぐらいの宿舎を建てて、そこから県内5社に教習生を、地方から来た人、都心から来た人を、送迎を通じて送り込むというような取り組みをしました。

———女性にも人気のオプションなども付いてい

るんですって？

(小倉社長) そうですね。これは全国でも我々グループが初めてやったんですけれども、エステですとか、ネイルサロンですとか、あとフィットネスですとか、そういったものを取り入れて、ちゃんと講師も呼んで、インストラクターも呼んで、施設内でそういった教習以外の時間を快適に過ごせる施設をつくりました。東京で美容学校や鍼灸柔整学校をやっていて、そういったノウハウがあったものですから、そこにいるスタッフを群馬に呼んで、サービスを提供させていただくというような取り組みでした。

——赤城グループのさまざまなノウハウが詰まった合宿所という感じなんですね。

(小倉社長) そうですね。



【映画「グリモン」と自動車整備学校の取り組み】

——それから、自動車整備学校を舞台にした映画を、今まさに制作しているそうですね。

(小倉社長) そうなんですね。今、整備士が、この10年間で約半減をしております。整備士になりたいと思って全国の自動車整備学校に入学する数が半減をしております。約2万人から1万人になっているような状況でして、これも本当に我々、危惧しているところでありまして、日本の基幹産業である自動車産業の中でも、車を整備する整備士が10年間で半分になっているものですから。整備士って、こんないい職業なんだよと。昔は、油まみれの整備士っていうイメージがあったと思うんですけれども、今は全然そんなのではなくて、3Kのイメージでは全くないものですから、そういった仕事なんですよというのをアピールしたくて、今、映画に取りかかっております。

——どのような映画か、せっかくですから、

ちょっとストーリーなども教えていただけます？

(小倉社長) 高校生が、どんな職業に就こうかなあ、車って昔、興味があったよな、じゃあ、就職もいいし、整備士が足りないって聞いているので、整備学校にでも通ってみようか……と思って入ったものの、やっぱり何となく違うなって思いながらも、そこには女性の学生がいたりして、出会いがあつて。そんな中、学生のおじいちゃんが空飛ぶ自動車の設計をしていたんですね。その設計図を学生が見つけて、それをじゃあつくってみよう、という映画でございます。

——俳優さんたちは、どういう方たちが？

(小倉社長) 演劇をずっとやっていた子たちですとか、俳優、女優志望の方ですとか、あと、現役の高校生の演劇部、といった方々が応募してきています。地元群馬の方々に出させていただいております。

——間もなく公開、7月が公開ということですね。

(小倉社長) はい、伊勢崎のスマークのプレビ劇場で、7月25日から公開されます。

——せっかくですから、タイトルもご紹介ください。

(小倉社長) はい。タイトルは『グリモン～DREAM OF FLYING CAR～』です。

——グリモンって何ですか？

(小倉社長) 欧米の整備士を俗語でグリースモンキーっていうんですけれども、直訳すると、これ、油猿になってしまうので、ちょっとよくないかなと思って、グリースモンキーを縮めさせていただいて、グリモンにさせていただきました。

——なんか皆さんに、「グリモン、見に行こう」みたいな感じで言っていたらいいですね。

(小倉社長) そうですね。ぜひ、見に来ていただければと思います。

——整備士の仕事をアピールするためにおつくりになるということなんですかけれども、そのほか、整備士の養成に向けて、自動車大学のカリキュラムなどにも、社長、工夫されているそうですね。

(小倉社長) はい、私どもの学校では、2級整備と1級整備士の養成をしております。で、1級整備士には、2級整備士2年間、1級整備士2年間で、専門士が取れるんですけれども、並行して、

産業能率大学のマネジメントですとか経営学というものを同時に勉強してもらうことによって、学士の資格も取って卒業することが可能になっております。

——1級整備士のコースで、整備士の取得もできるし、なおかつ学士も取得できる、大卒の資格も取れるということなんですね。

(小倉社長) はい、そうです。

——このあたりが本当に学生さんにとっても大きいメリットですものね。

(小倉社長) まあ、メリットはメリットで、また逆に、本人たちがやっぱり大学の勉強もしてきたんだと、それはやっぱり彼らの自信に一番つながると思います。

——さまざまな後押しを学生さんにもして下さっているわけなんですけれども、それから一流のものに触れさせるというのも、社長にとっては大切なことというふうにお聞きしました。

(小倉社長) あ、はい。専門学校、大学校の教育方針の中で、やっぱり一流のものを学生に触れさせようということで、最新鋭のフェラーリを購入させていただいたり、それから、徐々に徐々にですけれども、ランボルギーニ、ポルシェ、GTR、それから電気自動車のスポーツカー「テスラ」っていう、シリコンバレーでつくられた電気自動車のスーパーカーがあるんですけれども。

——次世代型ですよ。

(小倉社長) これも購入させていただきまして、これだけスーパーカーがそろっている学校は、全国を見ても、我々小倉学園の群馬大、東自大（東京自動車大学校）、この2校しかないと思っています。

【趣味と社会貢献活動】

——少しプライベートのお話も伺いたいのですが、やっぱり小倉社長は車がお好きですか。

(小倉社長) ええ、小さいころからやっぱり車に囲まれていたということもありまして、車大好きで、小倉クラッチの先代の社長さん、小倉一郎さんも大好きで、しょっちゅうおじさんの家遊びに行っっては、珍しい車というか、外車を含めて見に行っていました。

——ご自身もたくさん所有していたり、カー

レースに出たりしているんですか。

(小倉社長) 私はあまり、職業柄といいましょうか、サーキット内ではいいんでしょうけれども、なかなかそういうスーパーカーに乗る機会もあまりないですし、所有している車もファミリーカーぐらいです。

——あ、そうですか。意外にも、たくさん、なんかガレージに外車が停まっているような（笑）。

(小倉社長) 学校にたくさんありますから（笑）。

——学校にたくさんあるというお話を聞いたので、おうちにもそのぐらいあるのかなと（笑）。

(小倉社長) いやいや、高くて買えません。

——意外と堅実な小倉社長の一面ですが、それから、ハートドライビングクラブというのを主宰しているそうですね。これはどういうクラブですか。

(小倉社長) はい。3年前ぐらいだったと思うんですけれども、群馬県の事故を減らしていきたいと。初心運転者の事故もそうなんですけれども、群馬県全体の事故を減らしていこうという形の中で、NPO法人ハートドライビングクラブというものを設立させていただきました。これは群馬県のみみんなが一つのチームとなって、事故を減らしていく、それから、マナー、ルールをよくしていこうというようなことで、企業さんにもご協力をいただきながら、一般の会員の人は無料で会員になっていただいて、今こんな事故が起きていますよとか、こんな事故が多いですよとか、こういうことに注意しましょうねとか、そういったのをインターネット等で発信をして、1件でも群馬県の事故を減らしていこうという取り組みのクラブでございます。

——活動としては具体的に、例えば何か……。

(小倉社長) 大型ショッピングモールでちらしを配ったりですとか、啓蒙活動をしているような状況です。

——そういった活動の中で、群馬県はこういう事故がちよっと多いかなとか、こういうマナーはもう少し気を付けてくれるといいな、なんて思うことはありますか。

(小倉社長) 栃木県にも教習所がありますし、いろんな他県に車で移動することが多いんですけれども、群馬県は、やっぱりせつかちなんですかね。

特に意外と女性が、ちょっとせっかちな運転をされているのかなというふうな……。

——もう本当に今、胸に響きすぎています。すみません。

(小倉社長) そんな感じは持っています (笑)。

——その1人ですね。ちょっとウインカーを出す前に右折に入ってしまったたりとか……。

(小倉社長) 入ってしまうとか、なかなか入れてくれないとかね。女性だと、「入れてくれないんだ、やっぱり女性かな」みたいな、というのはありませんね。

——何かマナー違反ではないけれども……。

(小倉社長) ないんですね。ないんですけれども、譲り合いの心をやっぱり一人一人がもつと持てば、群馬県の事故も減ってくるのかなという気はいたします。

——残念ながら、ちょっと事故が多いというふうな統計も出ているようですね。

(小倉社長) そうですね。他県と比べると、お隣の栃木県とも比べても、群馬県はやっぱり、ちょっと事故が多いのかなという気はいたします。

——心してこれからはハンドルを握りたいと思います。

(小倉社長) よろしく願いいたします。

——ところで、車だけでなく、乗り物、ほかにもご趣味があるそうですね。

(小倉社長) 昔から海が好きだった、ダイビングですとかは学生のころからよくやっております、最近ですと、十数年前にヨットを購入いたしました、最近はたまにですけれども、年に1～2回、ヨットに乗るぐらいですかね。

——どこにヨットは？

(小倉社長) 横浜に係留しています。

——名前は何という名前なんですか。

(小倉社長) 名前がこれ、レッドキャスルっていう名前です。レッドは赤、キャスルはお城ですね。直訳すると赤城、赤城グループの赤城ですね。

——年に2回ぐらいとおっしゃいましたけれども、それが社長の息抜きでもあるのでしょうか。

(小倉社長) そうですね、やっぱり気持ちいいですもんね。



【今後の目標と経営信条】

——さて、仕事の話に戻りますけれども、赤城グループの今後の目標をお聞かせいただけますか。

(小倉社長) 当然ながら、教習を通して事故のない社会を目指していくというのが、まず大前提でございます。事故・違反を1件でも少なくしていく。それが私の夢でございます。専門学校においては、来年末をめどに、日本で日本語学校、留学生を対象にした日本語学校を開校する予定になっております。東南アジアの学生に日本に来ていただいて、日本の文化を知っていただく。そして、これは少子化の中で、やっぱりどうしても海外、留学生を受け入れなければいけないというふうには私は考えておまして、そういう中で、まず日本語を勉強していただいて、その後、整備士になっていただくとか、美容師になってもらうとか、そういった勉強をしていただいて、自国に帰って、もうどんどん、東南アジアは経済発展しておりますから、美の追求ですとか、健康への追求ですとか、当然ながら自動車も壊れますし、修理もしなければいけない、点検もしなければいけない。そういった技術、知識を持った人たちを後押しさせていただいて、将来的には、教習所も含めてですけれども、海外進出を考えていきたいというふうに思っています。

——海外を見据えた人材育成が始まるころなんですね。

(小倉社長) そうですね。成功させていきたいというふうに思っています。

——大きな夢ですね。

(小倉社長) ええ、もう頑張ります。

——最後になりましたけれども、これから起業

したいと考えている人や、事業を引き継いでいく人へのメッセージの意味も込めてお話しいただければと思うのですが、会社を経営していく中で大切なことは、小倉社長、何だと思えますか。

(小倉社長) 私は創業者ではなくて、三代目なんですけれども、私が常日ごろから思っているのは、やっぱり創業者の遺志、志というものを継承しながら、常に新しいものにチャレンジをしていくことが大事なのかなあと。それは確かに失敗もたくさん出てくるとは思うんですけれども、失敗を恐れずに、「チャンス・チャレンジ・チェンジ」。どんなに苦境でも、それがチャンスであり、新しいことに挑むっていうチャレンジでもあります。創業時の志を持ちながら、物事を変えていくということを志しながらやっていっているのが、私の信条でございます。

——これからもどうぞ、「チャンス・チャレンジ・チェンジ」で、自動車を通じたイノベーションを起こしてください。期待しております。

(小倉社長) ありがとうございます。

——今日のトップインタビューは、赤城グループの小倉基宏社長に、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。さあ、それではここでもう1曲、小倉社長に選んでいただきました曲をお届けしたいと思います。これは高校生のときによく聞いた曲だそうですね。

(小倉社長) はい。私、5つ上の姉がいるんですけれども、姉がこの曲を聞いていまして、その影響でこの曲を選びました。

——それではお届けいたしましょう。デュラン・デュランで『ガールズ・オン・フィルム』。今日は小倉社長、どうもありがとうございました。

(小倉社長) こちらこそ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と女性・若者・シニア チャレンジ資金について

——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。

(栗原調査役) 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

てきたとおり、平成25年度から、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引した制度、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きますよね。2年余りがたちましたが、これまでの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。

(栗原調査役) はい、まず当協会が取り扱っている創業に関する各種保証制度の利用実績からお話しします。平成25年度、26年度の2年間で、548件、31億3,900万円の実績で、その前の2年間と比べて、金額でおよそ9%増加しています。そのうち、ご質問いただきました群馬県とタイアップしてつくった創業チャレンジ資金の利用実績は、2年間で181件、9億6,100万円となっています。

——また今年度、新たに創業者向けの制度を創設したと伺いましたが。

(栗原調査役) はい、保証協会では群馬県とタイアップしている創業チャレンジ資金を拡充し、この4月より、女性・若者・シニアチャレンジ資金を創設しました。この資金は、女性や34歳以下の若者、55歳以上のシニアの方々に保証料をさらに引き下げして、一律0.45パーセントと、低い保証料率でご利用いただけます。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る制度となっています。今年度に入り、4月の1カ月間で、創業チャレンジ資金、女性・若者・シニアチャレンジ資金を合わせて13件と、活発にご利用いただいています。

——保証協会が推奨する創業チャレンジ資金、女性・若者・シニア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。

(栗原調査役) はい、そう願っています。保証協会では総勢39名からなる創業応援チームが、創業チャレンジ資金、女性・若者・シニア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。「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す。

(栗原調査役) ありがとうございます。

●チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社アート

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」、続いては訪問インタビューです。今日ご紹介するのは、絹織物のまち、桐生の染物屋さん、株式会社アートです。この会社、染物屋さんですから、布に色を染めるのはもちろんなのですが、なんと染色技術を生かして、木綿などの天然繊維や化学繊維に紫外線吸収などの絹と同じ機能を持たせる魔法のような技術を持っている会社なんです。化繊がシルクになってしまうって、どんな技術なんでしょう。桐生市相生町の会社を訪問して、伊藤久夫社長にお話を伺ってきました。

私は今、桐生市相生町の株式会社アートにきています。相生駅の近くに工場があります。2階建ての建物なんですね。ここにアイデア光る社長がいらっしゃるんですね。早速お邪魔してみましよう。

——こんにちは。

(伊藤社長) いらっしゃいませ。

——伊藤社長ですか。

(伊藤社長) そうです。代表の伊藤でございます。

——今日はどうぞよろしくお願ひいたします。

(伊藤社長) こちらこそ。

——失礼いたします。今、2階の事務所にお邪魔させていただいているんですけども、こちらの事務所には、いろいろな開発した商品が並んでいます。布も伊藤社長に持ってきていただきました。ちょっと触らせていただいてもいいですか。

(伊藤社長) どうぞ。触ってみてください。

——これは木綿ですか。

(伊藤社長) これは木綿ですね。

——これ、どこに絹の機能があるんでしょう？

(伊藤社長) 風合的には、それほど変わった風

合いにはなりません。むしろ、絹の持っている特性ですね。美白効果、抗酸化性、吸透湿、紫外線吸収の機能を持っているというふうに理解してもらったほうがいいですね。綿100%のガーゼで、しかもUV効果が97%以上ある、素晴らしい夏の衣料でございます。

——どういった形で、絹の機能というのがこの布に付いているというか、状態なんですか。

(伊藤社長) 繭から抽出したタンパク質を、いわばコーティングに近い状態でくっ付けております。

——ああ、そういうことなんですね。ぜひ、工場も見せていただいてよろしいでしょうか。

(伊藤社長) はい、どうぞ。



——工場にきているんですけども、これ、今、4台ぐらい並んでいる四角い白いものは何ですか。

(伊藤社長) はい。これは保冷庫でございます、タンパク質は非常に腐敗が早いんです。したがって、抽出した液は0℃から10℃でずっと保管しなくてははいけません。その冷蔵庫でございます。これは白い繭から抽出した液でございます。抽出液ですね。水溶性になっていまして、シルクの固形分が3%から5%組み込まれています。

——なるほど、水溶液になっているわけですね。これ、どうやってつくるのか、見せてもらっていますか。

(伊藤社長) はい。では、それをこれからお見せしましょう。

——さて、工場の中の小さな倉庫のようなところに連れてきていただいたんですが、社長、この白くてふかふかしたこの真綿みたいなものは、何ですか。

(伊藤社長) これは毛羽ですね。繭玉の表面を覆っている、糸にならない毛羽でございます。

——ここからタンパク質を取るんですか。

(伊藤社長) そうです。それをこれからお見せします。担当の牧野に説明させます。

——この大きな機械は、なんかドラム式の洗濯機のような感じですけども、この中に先ほどの毛羽を入れるということですか、牧野さん。

(牧野さん) はい、そうです。こちらに繭毛羽を投入して、で、重量に対して水の量が決まっていますので、その水の量をその後に入れてあげて、温度をかけてタンパク質を抽出するやり方になります。

——本当にこれは洗濯機のようにぐるぐる回るというか、そういう動き方をするんですか。

(牧野さん) はい、ドラム式の洗濯機と同様に回転します。

——そうすると、タンパク質が、その水に溶け出すんですか。

(牧野さん) そうですね。水溶性のタンパク質ですので、その成分は水のほうに溶け出される状態になります。

——こうやって抽出されて、冷蔵庫で先ほど見せていただいたように保管されました水溶液、この後、どうやって伊藤社長、布に付ける、付着させるんですか、教えてください。

(伊藤社長) はい。今、我々がやっているのは、連続的に付ける、パッティング方法という方法を取ります。ゴムロールでできたマングルという装置ですが、抽出液をこのバスの中に入れます。ここへ布を通して、抽出液をリップングします。リップングというのは、連続してくっ付けるという意味です。で、ロールで均一に絞って、乾燥して終わりです。

——伊藤社長、この長いローラーなんですけれども、これ、幅、どのくらいですか。

(伊藤社長) 2メートル50センチでございます。ですから、布では最大幅、2メートルくらいのものはできますね。



——事務所に戻ってきました。まず初めに、伊藤社長、会社のことについて教えてください。アートは社長が昭和57年（1982年）に設立したそうですね。

(伊藤社長) そうです。

——それまでは、どのようなお仕事をされていたんですか。

(伊藤社長) 私は桐生市で120年という歴史を持つ染色工場へ、高校を卒業して22年間お世話になっていました。

——そして、そこから独立しようと思ったのはどうしてですか。

(伊藤社長) 実は、この会社は経営不振で倒産して、銀行管理になっていたんですね。

——今、株式会社アートがあるこの場所の工場を持っていた会社が、倒産していたと。

(伊藤社長) そうなんです。で、銀行のほうから話がありまして、一度見てくれるということで行きましたら、染色設備から、仕上げ機械から、もう本当に新しい状態で保存されていたので、がぜん色気が出ましたね（笑）。

——染色だけに、色気が出たと（笑）。

(伊藤社長) 色気が出ましたね（笑）。

——とは言いながらも、倒産したという話からすると、繊維業界はちょっと厳しい時代に入っていたということですかね。

(伊藤社長) そうなんです。厳しかったです。昭和57年から58年っていうのは、かなりの不況だったですね。

——その不況の中を、独立するというのは、これは相当の覚悟だったのではないですか。

(伊藤社長) うーん、あまり覚悟してませんでしたね。

——覚悟してなかった（笑）。

(伊藤社長) だからやったんでしょね。

——お幾つのときですか。

(伊藤社長) 40歳です。

——40歳。そのときにはもう、ご家族もいらして……。

(伊藤社長) もちろん。

——奥さまとか、家族というのは？

(伊藤社長) もう大変でしてねえ。やっちゃってから。

——最初は従業員の方は、どのぐらいでスタートしたんですか。

(伊藤社長) それも全く経営を知りません。決済も、手形も知りません。ですから、会社っていうのはまず人を集めることだっていうことで、10人ぐらい募集しちやっただすね。で、仕事、何もありませんよ。

——どうやってお仕事を取っていったんですか、営業したんですか、社長が。

(伊藤社長) いや、最初は本当に大変でしたね。1件、1件、回りましたよ。

——飛び込みでですか？

(伊藤社長) 飛び込みです。まあ、大変でしたよ。口では表せないほど。

——そこから少しずつお客さまが増えていったきっかけっていうのは、何でした？

(伊藤社長) そうですね、それは、前の会社で水着とかスポーツウエアのспанデックスっていう、伸び縮みする素材を扱ってましたから、спанデックスについては強かったんです。

——ところで先ほど見せていただいた絹タンパクを使った技術なんですけれども、これはいつごろ、どうやって開発したんですか。

(伊藤社長) これは平成12年、経済産業省のほうから地域の資源を使ったものづくりをなさっていう支援事業があつたんです。で、群馬県のほうから話があつて、繭を使ったものづくりをやるということでした。

——これ、もともと絹タンパクを開発しようとか、何かそういうのがあつたんですか。

(伊藤社長) いや、全くないです。

——どういうところから目をつけていったんですか。

(伊藤社長) 群馬県の繊維工業試験所の亀石さん

ていう研究員が、「伊藤さん、この糸になんない繭毛羽をちょっと研究しようや」っていうアイデアを持ち込まれたんですよ。廃棄処分してあるから、産業廃棄物ですよ。で、まず、群馬大学と共同研究しましてね、驚くべき結果が出たんです。

——驚くべき結果といますと？

(伊藤社長) 繭本体よりも、繭毛羽のほうがタンパク質量が20%多いっていうことがわかったわけですね。そこでひらめいたんですよ。

——ひらめいた。

(伊藤社長) はい。

——それを使ってどんなことをしようというふうにひらめきましたか。

(伊藤社長) そうですね、タンパク質をどうやって、まず抽出するか。

——ああ、そのままでは毛羽は使えないですね。

(伊藤社長) もちろん。毛羽は使えない。うちは染色工場です。この抽出をする機械が、実は手ごろな染色機があるんですよ。もちろんそのまま使うわけにはいきませんが、少し改造してもらって、抽出機に直したんですよ。

——そういった中で、開発にいいよめどが付いたということなんでしょうけれども、実際に商品化にもなっておりまして、例えば今日も見せていただきました、もちろん布であつたりとか、それが洋服になっていたり、化粧品としても利用しているそうですね。

(伊藤社長) そうですね。実は化粧品をやるうって言ったのは、女性従業員がショーツに処理して、お尻がつるつるになつたと。これは化粧品をやるうと。

——あ、絹タンパクを付着させた下着を着けたら、お尻がつるつるになつたという(笑)。

(伊藤社長) これはギクツとききましたね。

——あ、それで社長が思い付いたわけですね。

(伊藤社長) そう、化粧品をやるうと。まず、抽出液をそのまま美容液で開発して、さらに石けんとか、UVクリームとか開発をしております。

——商品化した後、それを販売しなくてはいけませんよね。そういったところの販路というのはどういうふうか？

(伊藤社長) これまた創業と同じで、全く販路な

くやりましたからね。

——販路なく開発だけ、商品だけできたと(笑)。

(伊藤社長) いいものをつくれれば売れるって。とんでもない発想ですからね。

——いやあ、どういうふうに開拓したんですか。

(伊藤社長) やっぱ人間関係でしょうね。

——お知り合いの方とか、口コミですか。

(伊藤社長) 展示会で知り合った方とか。

——あ、展示会ですか。

(伊藤社長) はい。

——見本市のような感じですか。

(伊藤社長) そうですね、見本市はずいぶんやりました。

——いろんなところに出展して……。

(伊藤社長) いろいろ出ました。それは効きますね。

——ところで会社設立から今年で33年ということですが。

(伊藤社長) そうですね。

——あらためて今までを振り返って、独立して正解でしたか。

(伊藤社長) いやあ、フィフティ、フィフティでしょう。

——ハーフハーフ。

(伊藤社長) スケートの真央ちゃんと同じ気分ですよ。いつもスタートラインと思っています。

——いつでもスタートラインというのはどういうことですか。

(伊藤社長) 会社ですから、当然利益を追求しなくては行けませんし、ものをつくって社会に貢献するっていうことと、特にこの桐生地区は製造業っていうのが非常に少ない。だから、何とかこの地域を活性化させなくちゃいけない。生意気なようですけど、元気なまちをつくりたいなど、いつも思っています。あとは、少ない人数ですけど、やはり従業員が、この会社でよかった、これからのこの会社にいたいとかね、そういう安定した、より高い給料が払えるような会社になりたいですね。

——やりがい、ですね？

(伊藤社長) ええ、やりがい、重責ですよ。

——最後に、今後の目標についてもお聞かせください。

(伊藤社長) そうですね。化粧品にしても、製造一貫までは至ってないわけですね。夢を現実にしたと思っているのが、ハンドソープ、手づくり石けん。この工場を近々立ち上げるかなと思っております。

——ハンドソープ。

(伊藤社長) はい。まさにメイド・イン・桐生の石けんをつくらうかなと夢を持っています。

——これからも桐生発のさまざまな、ここでできないという商品を、社長のアイデアで生み出していただければと思います。今日は桐生市相生町の株式会社アートの伊藤久夫社長にお話を伺いました。伊藤社長、どうもありがとうございました。

(伊藤社長) いいえ、こちらこそ、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、自動車教習所や自動車整備士養成学校を運営する赤城グループの小倉基宏社長へのトップインタビュー、そして後半は、桐生市の株式会社アート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。

「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～

【8月の放送のお知らせ】

平成27年8月6日(木)12:00～12:55

再放送 8月8日(土)8:00～8:55

ぜひお聞きください！