

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9月3日（第30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

株式会社うすい

柴崎龍吾社長

●保証協会からのお知らせ

「チャレンジ・ザ・ドリーム」26年度版単行本発行について

●チャレンジ企業紹介コーナー

有限会社COCO-LO

◎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、進学塾「うすい学園」を運営している株式会社うすいの柴崎龍吾社長です。うすい学園は、現在、高崎市を中心に県内に24校を展開し、生徒数は小学生から高校生までの、合わせておよそ6,000人にのぼります。そんな「うすい学園」のスタートは、なんと柴崎社長が安中市松井田町の自宅で始めた週末だけの学習塾だったそうです。それも当初は本業にするつもりはなかったというから驚きです。それがどのようにして成功してきたのか、起業家として、また教育者として、2つの視点からお話を伺っていきます。また番組後半は、女性社長が20代で創業し、育児や介護と仕事を両立できる職場づくりを高く評価されている桐生市の有限会社COCO-LOへの訪問インタビューをお送りします。

●トップインタビュー

株式会社うすい

柴崎龍吾社長

——進学塾「うすい学園」を運営する株式会社うすいの柴崎龍吾社長にFMぐんまのスタジオにお越しいただきました。どうぞよろしくお願いたします。

（柴崎社長） よろしくお願いたします。

——柴崎社長といたしますと、FMぐんまでもレギュラー番組を持っていただきまして、もう長く皆さんに聴いていただいているので、知っていらっしゃるという方も多いと思うんですが、今日は先生という立場プラス、社長としての顔なども伺っていただければと思いますので、あらためましてどうぞよろしくお願いたします。

（柴崎社長） わかりました。

【自宅の学習塾からスタート】

——さて、うすい学園のスタートなんですけれども、昭和50年（1975年）に当時の碓氷郡松井田町のご自宅で始めた、それも週末だけの学習塾だったそうですね。

（柴崎社長） そうですね。ずいぶん昔の話なんですけどね。大学卒業してすぐ、土曜と日曜だけ、横川ってところなんですけれども、そこでやっております、じゃあ平日は何をしていたかということなんですけど、平日は東京にいまして。そのころ私、放送作家をやっております、あと、劇団を自分で持っております……。

——あ、そうですか。

（柴崎社長） はい。そのほかに作家のところの秘

書きたいなこともやっけていまして、なんかすごく多忙だったんですね。ただ、生活費がないですから、生活費を稼いでいたっていうのが、もう恥ずかしい話なんですけどね、そんなために始めたのが学習塾なんです。最初は10人ぐらいでした。そこから、そんなに一生懸命やっていた覚えはないんですけど、どんどん、どんどん生徒が増えていまして、学校の先生とあまりにもタイプが違うので、生徒としては面白かったのかもしれないね。

———どんなところが面白かったのではないかと思います？

(柴崎社長) あまり型にはまっていなかった。私は芝居をやっていたので、決まりきったことではなくて、その子の力をどうやって出させるかということ割といつでも考えていたので、それが役立つのかなという感じがしますけどね。

———教えるということに不安などはなかったんですか。

(柴崎社長) ああ、それはいっぱい勉強しましたね。やっぱりものを知らなきゃいけないので、勉強はたくさんしましたし、また、今になって思うと、事業欲みたいなものがあつたんですね。劇団をやりたいっていうぐらいなんで、何かをやりたいというのがあって、その気持ちがだんだん、だんだん、そつちの事業欲のほうに来たような気がします。

———自宅で学習塾を始めた4年後の1979年に、町内にもう2校目を開校していらっしゃいますよね。

(柴崎社長) やっぱりどっかで負けず嫌いなんでしょうね。人よりはできるはずだとか、どうせやるならちゃんと一番でいたいとか、そういうのは結構強かったですね。ですので、ある地域があつて、そこのところがちょっと割と生徒がいっぱいいるなと思うと、ちょっとやってみようかとか、人を雇用するように、アルバイトとかを雇うようになってきたので、じゃあこつちでやってみようとか、なんかそういう、いわゆる拡大する意識っていうのは常にあつたような気がします。

【高崎市への進出とLLシステム導入】

———同じ年には高崎市鼻高町に3校目も開校しているということで、負けず嫌いがどんどん、ど

んどんとエスカレートしていききましたね。

(柴崎社長) そうですね。高崎に出たかつたんです。私、高校、高崎でしょう。碓氷郡の田舎にいたので、高崎というのはすごい憧れがあつて、何とか高崎で通用したいなという気があつたんですけども、やっぱり高崎はそのころ大きな学習塾がいっぱいありまして、怖かつたですね。何のノウハウもないし、自信もないですから。それで鼻高という、ちょっと高崎の一番安中寄りの外れのところで、まあ始めてみた。それが結構うまくいったので。

———そのときにはもう、拡大路線が見え始めてきたころですか。

(柴崎社長) そうですね。このころ放送作家のほうで、ちょっとこう、あまり一生懸命やらなくなつてしまひまして……。

———塾がお忙しくなつて……。

(柴崎社長) そうですね。それでこちらのほうに結構、本腰が入つてきたということもあると思うんですけども、うまくいったのは、たぶん片岡に教室を出したんですけども……。

———その後にもまた？

(柴崎社長) はい。それが思いのほか当たつて、今でも忘れないんですけども、開校説明会の1時間前に人が並んだんですよ。

———行列のできる開校説明会。

(柴崎社長) そうです。びっくりしました。初めての経験でした。「あれ？」と思つたんですね。たぶん鼻高と片岡は近いので、たぶんそれ、評判もよかつたのかもしれないですね。

———口コミで広がつていったわけですか。

(柴崎社長) と思いたいんですけども(笑)。そのころに、いい社員も採れるようになってきたので、そこから結構勢いがついてきた感じですね。

———その片岡の教室では、何か新しいものなどを取り入れたんですか。

(柴崎社長) そうですね。最初のほうは普通にやっけていまして、ただ、やはり高崎に、市内には大きな塾が幾つもありましたので、あそこに勝ちたい。でも、塾っていうのは結局、進学実績だとか、評判でしょう。私の塾は新参者でしたので、じゃあ何かほかと違うことをというので、外から見てわかるものって何だろうと思つたときに、LLシステムというのを入れました。

——あのオーディオ機器というか……。

(柴崎社長) こういうヘッドホンをつけて。

——ヘッドホンをつけて。

(柴崎社長) それが結構高かったんです。今でも覚えてますね。外車が1台買えるぐらいですから、セットが。それを買いまして、最初やったところが非常にうまくいったので、そのころ幾つか教室を持ったので、全教室入れまして、「もう、いっちゃえ、いっちゃえ」みたいな形でやりました。

——投資額も相当だったでしょうね。

(柴崎社長) そうですね。しかし、これは本当に当たりまして、「うすいは英語が強い」というふうに評判が立ちました。

——なるほど。人材なんですけれども、教師、先生はどのように集めていったんですか。

(柴崎社長) まず最初は、自分の身の回りというか、いろんな知り合いに頼んだというのが一つですね。

——ああ、そうですか。

(柴崎社長) 次は、大学へ求人票を出しまして、学生さんを面接した。あと、求人誌に出した。でもなかなか、塾っていうのはそのころ、学生はいいんですけどね、社員としてなかなか入るっていう人は少なかったですよ。

——どうしてでしょうね。

(柴崎社長) やっぱりステータスがあまり高くなかったんです。

——そのころは。

(柴崎社長) はい。どうも塾っていうのは何となく、表の職業じゃなかった時代があるんです。胸を張って塾をやっているって言いたかったので、出店をしてきたときに気を付けたのは、必ず表通りに出すってことなんです。塾は表通りに出しちゃいけないって言われていたんです。塾にはこっそり行って成績を上げるっていう感じだった。

——ああ、そういう風潮だった時代で。

(柴崎社長) はい。だから私はあえて表通りに出して、大きな看板を上げて、それでうちの塾にする。というのは全部、求人にもつながるんですよ。胸を張って塾の先生って言わせたい。塾っていうのは、もっと明るいものなんだという感じを出していったというのが大きかったですね。

【会社設立とフランチャイズ契約】

——1989年に株式会社うすいを設立していませんけれども、この会社設立の前後にも大きなきっかけがあったと伺っています。

(柴崎社長) はい。このころに東京から大手予備校が高崎駅の東口に進出という話になりまして、うち、何とかこのころは、中学生とかではまあまあ高崎の中でも、トップではないんですけど、いいところに付けていたと思うんですね。ただ、高校生もやりたかったんですが、これ、高校生、勝てっこないなって気がしたんですね。結局地元の予備校は、全部この東京の大手にやられてしまうだろうと。それだったらばって、まだ若かったですね、私も。それだったら自分がやるしかないというふうに急に思いまして、東進衛星予備校というフランチャイズを契約をしたんです。後になって聞いたら、うちが全国第一号だったそうです。

——そうでしたか。

(柴崎社長) はい。それでそのときに、やっぱり会社のいろいろなお金をいっぱい借りるわけですよ。何千万円っていう投資なんですよ。それで、それを金融機関に提案書を持っていったら、まあ、何件も回しまして、群馬県信用保証協会さんも、そのとき初めてお世話になったんです。

——そうでしたか。

(柴崎社長) はい。そのときに、実は私、よく、財務諸表の見方もよくわからなかったんですね、今考えてみると。これじゃ経営者として駄目なんだっていうのを思いまして、そのころいろんな、貸借対照表とか、損益計算書の見方、税理士さんと呼んで勉強したり、本を読んで勉強したりしまして、このころ社員もだんだん増えてきていますので、社員たちの給与規程とか、そういうのを全部つくって、会社としてしっかりやっていこうというのを、もう借金をしたからこそ、そのとき初めて、まあ、遅いっちゃ遅いんですけども、勉強し始めた。これが最初ですね。

——まちの学習塾から大きく法人化というふうには、かじをまた切られたということなんですけれども、それだけの設備投資、資金調達、借金が多くっておっしゃっていただきましたけれども、怖さというのはなかったですか。

(柴崎社長) ありましたよ、やっぱり。夜、目が

覚めると、フーツと思いますよね。「大丈夫なんかなあ」。そのときに、今思っただと思うのは、それまで私は本当にワンマン経営者で、全部自分で指示していたんですね。ところが、東進衛星って新しい部門を始めたでしょう。それ、私が宣伝しなきゃいけない。じゃあ今までの中学生の指導とか経営のほうを、もう人に任せようにしたんですね。それで私は「これで大丈夫なのかな」って、実はかなり不安だったんです。ところが、やらせてみたら、私が直接指示をしているときよりもよくなったんです。そこに助けてもらったんです。なかなか新部門のほうは利益が上がるまでに時間がかかりましたが、それを周りが助けてくれた。



——そこから徐々に、徐々に上向きになっていったのは、何かきっかけがありましたか？

(柴崎社長) 東進衛星に入っているいろいろやっていたんですが、やっぱり自分で高校生を育てたいというふうに思うようになりまして、高校部というようなのを自分で立てたんです。そこからたぶん、会社としてちゃんとなってきたかなと。高校生になる前に、もっと小っちゃなころからしっかり育てていって、最終的には高校生になるんだということに、遅まきながら気付いたっていうのが、この時代だと思います。

——それが今のうすい学園の姿を本当につくっていくベースになったわけですね。

(柴崎社長) そうですね。

——そのあたりもゆっくりと伺っていきたいと思いますが、ここで1曲お届けいたします。思い出の曲を柴崎社長に選んでいただきました。ビートルズの『レット・イット・ビー』だそうですが、どんな思い出がありますか？

(柴崎社長) 私がこれ、初めて買ったLPレコード

だと思っています。

——そうですか。お幾つぐらいのときですか。

(柴崎社長) 中学3年生のときですね。

——思い出の曲で、今も聴くことはありますか。

(柴崎社長) 時々聴きますよ。

——では、お届けしましょう。ビートルズで『レット・イット・ビー』。

【NEXT校をスタート】

——会社設立後は、規模の拡大だけでなく、事業の内容も、柴崎社長、広げていったようですね。

(柴崎社長) まず高校生をやっていましたし、小学校はアムイングリッシュという英会話スクールもやりました。それであと、NEXT校というのを、これ、たぶん大きな転機なんですけれども、高崎NEXT校というのを開校したんですね。

——2000年に開校ですね。

(柴崎社長) そうですね。これは何かっていうと、高校生・中学生を教えていまして、なんかもつと前の、勉強する姿勢だとか、数のセンスだとか、なんかその辺をちよつとちゃんとやれば、この子はもつとよくなったのについていう体験をずいぶんしてきたんですね。それはなぜなんだというふうに脳学者にも聞いたことがあるんです。よく理系の子と文系の子といるじゃないですか。これは何なんですかって聞いたら、「いや、これは理系の家系とかじゃないよ」って言うんです。で、私たち、見ていると、お父さんが理系のうちの子は、子どもは大体理系じゃないですか。

——そんな気がしますよね。

(柴崎社長) そうですよ。あれって思っ。そうしたら「環境だ」っていうんですね。「環境をしっかりとすれば、子どもはもつと大きく育つんだ」と。「できるだけ小っちゃいうちがいいんだ」と言われたわけですよ。だったら、家庭でできなかつたら、私たちがそれをやってみようというので、数のセンスとか、図形のセンスとか、言葉のセンスとか、そういうのを広げようという、そういうNEXT校っていう、新ブランドですよ、立ち上げて、これもね、ほかでやっているところがないので、いろいろ勉強しました。

——例えばどのようなことを？

(柴崎社長) そのころ、一番教育が進んでいたのが、

オーストラリアだったんですね。そこにモンテッソーリという、割と先進的な指導法がありまして、そこを見に行きまして。そしたらそこでは、子どもに自分で考えさせるんです。私たちが教えるっていうのは、先生が知識を与えるもんだというふうに思っていましたよね。それが向こうへ行ったら、自分で探すというのか、体験しながらやっていく。私たちがそのころNEXT校でやろうとしていたことと全く同じなんです。びっくりしました。「あ、もうやっているところがあるんだ」。で、私たちが手探りでやっていたのを、そこのモンテッソーリの方式とうまく合体させて、ですので向こうの英語の教科書を日本語に変えて、算数をやったり、いろいろそんなこともやってみたり、計算言葉道場というのをやってみたり、パズル道場をやったり、いろんなことをやりましたよね。うちのスタッフがつくったんですよ、ほとんど。

——— どういう発想でつくっていったんですか。

(柴崎社長) いろんなミーティングをして、それで自分たちで模擬授業をやってみて、「これじゃ全然子どもの頭が使われてない」「暗記したものだけじゃ駄目なんだ」「子どもに頭をもっと使わそう」「子どもの発想力を出そう」とか、それをやっていく。模擬授業をやっては教材をつくり、それをまた現場に落として、現場で、「これは全然駄目だった。子どもがもう飽きちゃった」とかって、「いや、これは駄目だ」と直したり、そんなことをずっとやっていました。

——— では、本当に何年かかけてじっくりとつくり上げていった、まさにオリジナルのプログラムですか。

(柴崎社長) でしたね。それをやっていった。だけどそれ、そんなにお客さんは来ないんですよ、実は。そうこうしているうちに、群馬県に公立中高一貫校をつくらうという動きが出てきたんですね。それで、「ああ、これは何だろう」と思ったんですね。設立の趣意書とか、それとかあと、ほかの中高一貫校の問題を見たら、「何だ」と思ったんです。「私たちがやろうとしていることじゃないか、これは」と。「ああ、日本もこういう新しい教育を入れようという気持ちになったんだ」と。この入試問題、つまり、算数でも国語でもない入試問題、私たちがやっていることと同じようなことをやっているんで、私たちがやっていることを、

「中等入試特講」という名前を付けかえれば、やっていることはほとんど同じでやれちゃったんです。

——— はああ。本来であれば、その中等一貫校に向けて、例えば新しいカリキュラムを組んでいくところを、もうスタートしていたわけですね。**(柴崎社長)** そうですね。あまり入試っていうことを考えたことがなかったんで、ちょっと入試用にやってみたと。

——— なるほど。

(柴崎社長) そうしたら、1回目が十何倍の倍率だったんですよ。

——— すごい倍率ですね。

(柴崎社長) それで10.5倍でしたね。

——— 2004年、中央中等初年度の倍率、10.5倍ですか。

(柴崎社長) はい。で、定員120人。それでうちの子も受けたんですね。それでどうかなと思ったら、20人、受かっちゃったんですね。

——— 20人もですか。

(柴崎社長) はい、1年目で。それをまた広告を出したりしまして、評判を呼びますんで、それで20人が、次は40人、次は60人、次は80人、最終的には100人まで増えていきました。やっぱり人が人を呼ぶんでしょうね。だから思わぬところで、うまくビジネスに結びついたところですね。



【人材の大切さ】

——— ただ、その教材を開発するというのは、これ、大変ですね。

(柴崎社長) 教材も難しいんですけど、授業方法が難しいんです、実は。

——— 授業方法？

(柴崎社長) はい。ただ教えちゃ駄目なんです。自分で考えさせなきゃいけない。教えるのって割

と楽なんですよ。こういうことを、知っていることを知らない人に言えればいいんだから。ところが生徒に考えさせる、そのことについて生徒に本当にそうだって思わせるのは結構難しい、これは。結局、こちら側の発問する力がすごく必要なんです。

——ああ、質問力ですね。

(柴崎社長) 質問力です。もうアナウンサーの人が一番大事な質問力、これ、教えられないでしょう、質問力っていうのはね。

——難しいですね。私も本当に日々勉強だなと思います。

(柴崎社長) うん、この質問力とかを先生に教えなきゃいけない。あらゆるときに、質問がしっかりできて、聞き出したものを自分でまとめていく。

——そうなると、人材育成がまず大切というふうになってくるわけですか。

(柴崎社長) まずそうです。今、私の社長としての一の仕事は、人の採用と研修なんです。

——現在、先生は何人ぐらいいらっしゃいますか？

(柴崎社長) 今、社員が100名ですか。

——どのように人材を確保していらっしゃるんですか。

(柴崎社長) まず、毎週のように私が東京に行って、会社説明会をしています。

——毎週ですか。

(柴崎社長) はい。新卒を今、主に採っています。群馬県出身の社員が6割で、あとは全部県外からの出身者です。遠い子は、北海道、九州からも来ています。うちの教育の考え方、例えば「教えない」とかね、共感してくれた子たちが、わざわざうすい学園の試験を受けに来てくれている。で、それをちゃんと研修していく。

——そういう中で、いろんな方がたぶんお見えになると思うんですけども、こういう人がうすい学園には必要なんだよという先生は、どういう方ですか。

(柴崎社長) 私が見るときに一番大切にしているのは、何かをやろうとしている人ですよ。つまり、何か自分でやっていきたい。そしてあと、ちゃんと人の話が聞ける。そしてあとは、成長しようという願望の強い人ですかね。よくなりたい、よくなりたいてって常に思える。それが若いときだけ

じゃなくて、ずっとよくなろうとしていける人。やっぱりその、よくなろうという人が、生徒が好きなんですよ。あとは、生徒のためにできる人。もうそういう全てを満たした人はいませんけれども、そういうなんか芽のある人をいかに探すか。——キラリと光る……。

(柴崎社長) この子は芽があるかなと思ったら、採用して磨いてみる。結構、みんな頑張っていますよ。

——そうですか。その育成の部分では、どういうことに気を付けていらっしゃるんですか。

(柴崎社長) 得意なことを、まずできるようにすることですかね。

——先生の得意なこと？

(柴崎社長) 得意なこと。つまり、20代そこそこですから、全部ができっこないんですよ。だから、まず自信を持たせて、その子が一番得意で、生き生きとするのは何なのかというのを必ず探す。それは私、塾で教えているときも同じでしたよ。それで、演劇のときも同じなんです。この子のいいところは何なのかですね。

——いいところ探しですか。

(柴崎社長) そうですね。もし、いいところは、その子に光を当ててあげると輝く。自信を持つんです。そうすると全体的によくなっていく。

——これは会社の経営でも、やっぱり人材育成という部分では同じことが言えるかもしれませんね。

(柴崎社長) 同じだと思いますね。いいところが、それがすぐ光る子と、手間のかかる子がいます、これは。

——じっくり、じっくりという方もいらっしゃる。

(柴崎社長) でも、どっちが本当に光るかはわかりません。

——ああ、未知数ですね。

(柴崎社長) はい。

【農業と観劇でオンとオフを切り替え】

——お忙しい毎日と思いますが、趣味を楽しんだりする時間はありますか？

(柴崎社長) 最近は、私、よく人に言っているんですけどね、半農半社長って言っているんですよ(笑)。

——半農半社長？

(柴崎社長) 半農半社長なんです。農業を、ウィークエンドの農業を、もうね、20年近く、15年ぐらいいやっていますかね。

——ああ、そうですか。

(柴崎社長) 最近だんだん本格的にちよつとなり過ぎて、ちよつと困っているんですが。

——どんなものをつくっていらっしゃるんですか。

(柴崎社長) いやあ、今の時期ですと、朝起きますとキュウリを採り、ナスを採り、トマトを採り、この間まではトウモロコシとか枝豆（笑）。

——うわあ、すごい。

(柴崎社長) あと、なんかプラムという……。

——ええ、果物ですね。

(柴崎社長) 果樹もありますし、イチジクの木も何本もありますし、ということをやっていますとね、ほとんどですね、週末はそれの面倒に追われております。

——お忙しい中、もう週末ファーマーとしても……。

(柴崎社長) そうなんです。そのほかに。

——まだありますか？

(柴崎社長) 昔から、最初は演劇をやっていたと言いましたでしょう。それはずっともう演劇を、もう本当に自分の体の一部ぐらいに好きでして、歌舞伎、文楽は元より、ミュージカル、何でも観ます。

——舞台もお好きでいらっしゃる。

(柴崎社長) はい。おとしですかね。ブロードウェイに行って、1週間ぐらい行って、本当に一番幸せな1週間で過ごしてきました。

——それはお仕事の傍ら？

(柴崎社長) とんでもない。これはもう本当にですね、もう、これが行きたくて、行きたくて仕方なくて行ったんですけれども、これは本当に毎年行きたいですね。

——ミュージカル三昧ですね。

(柴崎社長) そう、これはもう最高ですね。

——仕事とやっぱり何かつながることってあるんですか、その舞台って。

(柴崎社長) つながらないからいいかなと思いますけど（笑）。

——全くもう別のものなんですね。

(柴崎社長) はい。まるつきりチャンネルは変わります。

——本当にオンとオフがしっかり分かれていらっしゃるんですね。

(柴崎社長) そうですね。だからいいと思います。たぶん農業をするときも、まるつきり仕事のことを忘れられますから。若いときは駄目だったんです。何をやっても仕事が頭にこびりついていて駄目だったんですが、やっぱり完全に忘れる時間つていうのをつくっていますね、私は。

——むしろもう、はっきりと分けたほうが、仕事にも集中ができる……。

(柴崎社長) そうですね。

——のでしょうか。とは言いながらも、やはり農業も、学習塾の経営も、人を育てるという意味では何か共通点もありそうですね。

(柴崎社長) そうですかね。やっぱりものが育っていくのはうれしいですよ。

【卒園生との交流】

——さて、仕事の話に戻りますけれども、社会が少子化している中、塾の経営は大変なのではと思うんですけれども、柴崎社長、実際のところはどうですか。

(柴崎社長) 私もこれからたぶん、もっと淘汰が起きてくると思います。

——淘汰が？

(柴崎社長) はい。たぶん特色ある、価値あるところだけが残っていくんだろう。親御さんにとると、子どもの教育というのは、たぶん優先順位が非常に高いんです。何よりも高い。そして失敗ができないんです。ということになると、やっぱりここはしっかりしている、ここへ行けば大丈夫というところだけが、一番のところだけが私は残ると、いつもそう信じて、絶対ここでは親御さんの期待を裏切らないことをやれば、そうすれば残れる。そうしないと、もし不安を与えるようだったら、うちはなくなるよと、私、そう思って、本当に信じております。

——そう思いますと、その親御さんの期待に応えるために、日々、学習塾も進化をしていかないといけないということですか。

(柴崎社長) そうですね。子どもも変わりますし、教育制度も変わります。

———そうですね。

(柴崎社長) はい。今、うちは小中高を全部やっていますでしょう。

———はい。

(柴崎社長) で、最近すごくよくなってきたんです、うちの塾が。自分の会社のことを言うのもおかしいですけどね。小学生、中学生、高校生というのを、交流をすごいさせているんですよ。子どもたちは割とすぐ近い年齢の子の影響を受けやすいんです。ですから、中学生が高校生の先輩を見て、「格好いいな」とか、「ああんりたいな」と。すると先輩が言うと、言うことを聞くんですよ。「おまえ、もっと勉強しなきゃ駄目じゃないか」って先輩が言うと、「はい」って言って、本当にやるんです。その先輩たちがよく面倒を見るんです。例えば勉強も教えてくれるんです。

———ああ、そうですか。

(柴崎社長) うちの生徒たちは、それが今、大学生でも、みんな塾に遊びにきて、生徒を教えているんですよ。すごいですよ。東大の子もいるし、早稲田の子いるし、群大の医学部の子も来ているんです。この循環がすごくうまくできている。

———これ、自然に遊びにくるような感じなんですか。それとも何か仕掛けがあるんですか。

(柴崎社長) 最初はいろいろ仕掛けました。

———ああ、そうですか。

(柴崎社長) はい。最近は普通に来るようになりました(笑)。

———でも、そういった生の声というのは、やっぱり一番大きいんですよね。

(柴崎社長) そうですね。やっぱりいいことを言うんですよ。「ああ、こいつ、こんな大人になったんだな」っていうようなことを言ってくれるので、私たちもちょっとびっくりしますね。感動します。

———なんか寺子屋的な温かさを感じますね。

(柴崎社長) 本来、塾ってというのはそうだと思うんですよ。緒方洪庵の適塾だとか、松下村塾とか、もう違う年齢の人が教え合うじゃないですか。

———ああ、あります、あります。

(柴崎社長) あれが私、塾の最終的な理想だと思うんです。スタートですけど、理想だと思うんです。それを今やっている。



【今後の目標】

———今年、10月に40周年をお迎えになるそうですね。おめでとうございます。

(柴崎社長) ええ、ありがとうございます。いつの間にか40年って感じですね。

———うすい学園の今後の目標は、どんなことを掲げていらっしゃるのでしょうか。

(柴崎社長) 今言ったような、このいい循環。人材を育てることができるようになると思うので、これをしっかりともしっかりと幹を太くして、来年はこのノウハウをほかの県にもちょっと広げたいかなと思っております。

———ああ、そうですか。

(柴崎社長) 来年は一応、埼玉に出店を予定しております。

———これまた、激戦の場所のような気もいたしますが。

(柴崎社長) そうです。激戦のところで、うちがどこまで通用するのかなって、ちょっと楽しみでもあります。

———そして今、具体的な県が挙がってしまいましたけれども、よろしいんですね、社長。

(柴崎社長) はい。何とか挑戦してみたいなと思っています。実は去年の4月、タイのシラチャっていうところに、実はうすい学園の分校をつくったんです。

———ああ、もう海外にも展開をなさっているんですね。

(柴崎社長) はい。シラチャっていうところは日本人がたくさん行っているところなんで、今、そこで小学生、中学生を、何とかうすいの形をね。向こうにいと、やっぱりどうもね、コミュニケーションがないらしいんですね。それで向こうに、私の息子が今、行っていて、やっております。テ

キストもみんな持って行ってやっているの、なかなか面白い展開になってくると思います。

——そうなりますと、今後はそこをスタートとして、また海外展開も考えていらっしゃるわけですか。

(柴崎社長) そうですね。できたらそういうふうにやってみたくて。それであと、今はやっているのは、海外の在留邦人なんですけれども、それを現地の人たちに広げられないかなと。だから現地語に今、訳したりしているところです。

——ますますうすい学園の挑戦というのが加速しそうな、そんな気がいたしますね。

(柴崎社長) ぜひそうしたいなと思っています。

【起業家等へのメッセージ】

——最後に、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、新しいことに挑戦していく中で大切なことは、柴崎社長、何だと思いませんか。

(柴崎社長) 私、いつも思っているのが、こだわりは持つけれども、執着するなということなんです。

——こだわりは持つけれども、執着しない。難しいですね。

(柴崎社長) 難しいですね。本質的なことはこだわってやっていかなきゃいけないと思うんですが、あまり執着しすぎると、これは曲がっちゃう。これはたぶん、私が経営をしている中で重要なことだと思っているんですけどもね。

——バランス感覚が難しいですね。

(柴崎社長) そうですね。やっぱり私も、今日のお話だと、みんな成功したように聞こえますけれども、いろんなこと失敗しました。そのときに、あまり執着しないこと。ちょっと時期的に早いかなと思ったら去っていかないと、資金も人もいませんで、そんなに一つのことにとこだわって執着していくと駄目だと思っています。ただ、こだわって、これだけは外せないってことをしっかりやっていくことは必要なんですよね。例えばうちは教育というのにこだわっています。だから教育以外のことは、やる気が全くないんです。というこだわりは必要だと思うんですけども、でも、違う、変な執着はやめたほうがいいなと思っ

ています。やってみると、結構その、本当に自分がやろうとしたことしか残ってないのかもしれないですね。

——やろうとしたこと。

(柴崎社長) ほかのことは抜けていつちやったのかな。

——意外と本質はシンプルなんですか。

(柴崎社長) そうですね。時々脇道にそれたくなるとき、ありますよね。ちょっと目先でこういうことがはやっているからとか。でも、そういうことをやって、うまくいった試しがないですね、今まで。

——これからどうぞ、学習支援という立場での革新、ご期待申し上げます。今日のトップインタビューは、進学塾うすい学園を運営する株式会社うすいの柴崎龍吾社長に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。最後にもう1曲、思い出のナンバーをリクエストしていただいたんですけども、大好きなミュージカルに関連する曲ですか。

(柴崎社長) そうなんです。おとし行つたときに、一番感動したミュージカルでして、そうしたらその後、トニー賞を取りましたね、作品賞を。

——また行きたいですか。

(柴崎社長) 行きたいです。

——では、お届けいたしましょう。ミュージカル『キンキー・ブーツ』より、『レイズ・ユー・アップ』。今日はどうもありがとうございました。

(柴崎社長) 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

「チャレンジ・ザ・ドリーム」26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。

(栗原調査役) こちらこそよろしくお願ひします。

——平成25年4月にスタートした、このチャレンジ・ザ・ドリームですが、保証協会では、今年も昨年度の放送内容を単行本にして発行したそうですね。

(栗原調査役) はい、そうなんです。保証協会ではこのたび、単行本『チャレンジ・ザ・ドリーム

平成26年度版』を発行しました。昨年度に放送したトップインタビュー、12人の社長さんの話を収めたものです。平成25年度分に引き続き、今回で2冊目となります。群馬を代表する企業の社長が、どのように起業・創業し、苦境を乗り越え、会社を成長させたのか、あるいは、承継した会社をどのようにイノベーションしてさらなる飛躍に導いたのか、そして、これからの課題は何かといった経営のエッセンスが語られています。また、起業・創業を志す若者へのアドバイスも盛り込まれています。

——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さんから、毎回、経験に基づく貴重でとても熱いお話をたくさん伺っています。創業を志す方や、会社経営者の方々には、とても参考になるのではないかと思います。

(栗原調査役) そうですね。若い方や女性にもぜひ読んでほしいと思い、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する予定です。

——この番組を聞いて、単行本を欲しいという方はどうすれば手に入れることができますか。

(栗原調査役) はい、ご希望の方は、はがきでお名前、ご住所を明記の上、当協会までご応募ください。ご応募いただいた方から先着200名の方にお送りさせていただきます。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。

——『チャレンジ・ザ・ドリーム』の単行本を読んで、群馬でたくさん創業する方が増えるといいですね。

(栗原調査役) 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、そして8月に発足した女性創業応援チーム「シルキー クレイン」まで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、今日はありがとうございました。

(栗原調査役) ありがとうございました。

●チャレンジ企業紹介コーナー

有限会社COCO-LO

「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、桐生市の有限会社COCO-LOです。COCO-LOは、訪問看護ステーションやデイサービス、リハビリなどの介護事業を中心に行っている会社です。桐生市とみどり市に合わせて7つの事業所があり、およそ80人の従業員がいるのですが、なんとこの会社、社長の雅楽川陽子さんが10年前に20代で創業した会社なんです。また、育児や介護と仕事を両立できる職場づくりを行っていて、数多く表彰されています。若い女性の創業、そして育児・介護と仕事の両立、興味深い会社です。桐生市内の事業所を訪問して、雅楽川社長にお話を伺ってきました。



私は今、桐生市広沢町のCOCO-LOリハビリジムに來ています。2階建ての建物で、1階がジム、そして2階が事務所とスタジオになっています。今日は雅楽川陽子社長にお話を伺います。

——どうぞよろしくお願ひします。

(雅楽川社長) よろしくお願ひします。

——雅楽川社長の雰囲気や皆さまにご紹介すると、ボブヘアで、とてもチャーミングな女性なんですけれども、ここの施設ではどのようなことを行っていますか。

(雅楽川社長) はい。1階では、午前中は介護保険のデイサービスを行っております。午後は、体幹トレーニングを中心とした90分1レッスンの授業を行っております。また、運動でけがをしまったとか、もっと部活を強くなりたいとか、そういった中高生のためのレッスンも行っております。

——2階もスタジオということで、ヨガなどもできそうですね。

(雅楽川社長) はい、できます。ピラティスやヨガ、あとは子どものバレエ、子どものヒップホップ、体操教室なども行っております。

——COCO-LOでは、こちらも含めて、訪問看護やデイサービスなど7つの介護事業所がありますけれども、一番初めは雅楽川社長、何から始まったんですか。

(雅楽川社長) はい。最初は訪問看護から始まりました。私の自宅の一室を事務所にして、10畳の部屋だったんですけれども、そこから訪問看護が始まっています。

——29歳で会社を設立したそうですね。

(雅楽川社長) はい。

——雅楽川社長は、もともとどんなお仕事をされていましたか？

(雅楽川社長) はい。私は作業療法士というリハビリの資格を持っていたので、病院とかで、リハビリの仕事を現場として働いていました。

——その中でご自分が会社を設立しようと思ったのはどうしてですか。

(雅楽川社長) はい。患者さんの中で経営者さんがいらっやいまして、リハビリという仕事は独立して一つの仕事としても成り立つんじゃないかということをお教えたんです。そこから、会社を興すということが私にもできるのかもしれないと思ったのが、23歳ぐらいのときでした。

——そして29歳で会社設立ということですから、6年間ぐらい準備をなさったわけですね。

(雅楽川社長) そうですね、気持ちの準備ですけど、はい。

——そんな中、会社を設立できたのはどうしてでしょう。

(雅楽川社長) そうですね。祖母が末期がんで自宅で亡くなったのを見たときに、命が終わるというのは自分にもあることなんだなと。人生が終わるのであれば、やりたいと思っていることを挑戦してみようと思ったのがきっかけです。

——ただ、女性で20代で起業というと、やっぱりハードルが高いかなんて思いませんでしたか？

(雅楽川社長) 思いました。周りにいるかなって

探したんですけれども、やっぱり周りには女性社長という存在がいなくて、しかも同世代で会社をやるっていう友達もいなかったの、できるかなっていう不安はものすごく大きかったですね。ただ、父が公務員で働いていたんですけれども、60歳の定年を前に父も公務員を辞めて、それまでに持っていた土地家屋調査士と行政書士の資格を生かして、自宅で仕事を始めたんですね。で、60歳になる父が始めるのであれば、30歳を迎える私ができないはずはないなと思ったので、父に相談したところ、「借金はいくらしてもいいから、やったらいいんじゃないか。やりたいことはやってみるべきだよ」と言ってくれたので、「じゃあ、やろう」というふうに決心がつかしました。

——ご家族の後押しというのは、やっぱり大きいですね。

(雅楽川社長) そうですね。

——当時、雅楽川社長はもう、ご結婚はされていたんですか。

(雅楽川社長) はい、結婚はしていました。

——ご主人の反応はいかがでしたか？

(雅楽川社長) 「あ、やっぱりね」って言ってました。「もうやるんだね」という感じでしたね。

——あ、そうですね。では、結婚前から何となくそういう雰囲気というのはあったんでしょうか。

(雅楽川社長) そうですね。結婚する前から、私は仕事をずっと続けたいと。で、仕事をずっと続けるためには、両親の近くで仕事がしたいんだという話をしていましたので、夫のほうは覚悟はずっとしていたと思います。

——お子さんは、では、そのときはいらっやいましたか？

(雅楽川社長) いえ、いなかったです。

——さて、会社設立には、いろいろな本当にご苦労もあったと思うんですけど、特に大変だったのはどんなことですか。

(雅楽川社長) そうですね。会社を興しているっていう親戚とかがいなかったんですね。だから周りにそういったビジネスの仕方っていうのを見ることがなかったの、一から、ゼロから学ばなければいけないというところが大変でしたね。ただ、群馬大学でちょうど起業塾っていうのを開催してくれたんですね。で、それに行ってみたら、

経営者さんがお話を聞かせてくれたりとか、会計士さんが教えてくれたりとかいったのが始まりですね。

——育児や介護と仕事を両立できる職場づくりが、とてもCOCO-LOは高く評価されていますけれども、意識しておられましたか。

(雅楽川社長) いや、全然意識してなかったんですけども、創業間もない当社に来てくれるスタッフというのは、やっぱり育児中のスタッフが多くて、で、世の中にまだ制度としては整っている状況ではとてもなかったんで、やっと来てくれたスタッフに辞められては困るから、では働いてくれる人にどういった制度が欲しいかっていうのを聞いてみようということから始まりました。

——どのような工夫をされてきましたか？

(雅楽川社長) そうですね、たくさんあるんですけども、保育参観や授業参観が多いから、それを1日の有休ではなくて時間で取得できるようにしてほしいと言われたので、時間休というのをつくったりとか、子どもを出産して育児休暇を取って、復帰して働くときに、子育てと家事と仕事と、いろんなことをやらなければいけないときに、タイムスケジュールがよくわからないと言われたので、慣らし勤務という形で、1カ月間は自分の申告した時間で働いてくださいと。で、1カ月の間に、自分自身のワークライフバランスをつくってくださいねという制度をつくったりとかしています。

——スタッフの方に休んでもらうためには、どのような工夫をされてきましたか？



(雅楽川社長) 1人の仕事を勤務時間ぎりぎりいっぱいまで入れるのではなくて、2人でやれるようなところを3人でまかなうといったように、余裕を持った仕事の取り組みにしてもらいました。

——結果的には、やはり皆さんが働きやすい環境にするには、人数もある程度確保が必要とか、そういったふうに広がっていったわけですね。

(雅楽川社長) そうですね。従業員がより働きやすい環境をつくるには、もう少し人がいてくれたほうがいいなというところで、事業所が増えていった。また、よい環境、制度をつくっていくと、落ち着いてスタッフが働いてくれるし、利用者さんのほうが「とてもいい方が来てくれるよ」と、「COCO-LOというのはいいところだよ」というふうに言っていたので、同時に依頼が増えていったというもあります。

——創業から10年ですね。現在、7つの事業所があり、およそ80人が働いているという成長ぶりなんですけれども、事業を拡大する中で注意したことはどんなことでしょうか？

(雅楽川社長) はい。働いてくれる人がやりたいと思うことを優先するように気を付けています。一人一人才能が違うので、その才能を生かしたことを事業にできるようにというふうに思っています。

——例えばどんなことが今までにありましたか。

(雅楽川社長) はい、管理者になりたいというスタッフがいたら、新しい事業所をつくって、「そちらで、じゃあ管理者をお願いしますね」という形で……。

——事業所をつくってしまうんですか。

(雅楽川社長) はい、そうですね。新しい事業所をつくれれば管理職をすることができるので、その希望はかなえられるなど。

——それはいろいろと夢がかなう会社というのは、いいですね。

(雅楽川社長) そうですね。仕事をやっぱり楽しくしたいというのがありますし、エネルギーが有り余っている人、やる気が有り余っている人の希望を叶えてあげるのが経営者の仕事だと思うので、その一人一人に合った仕事を経営者として選んでいくというのが、私の仕事ではないかなというふうに思っています。

——今、お話を聞いておきますと、とても順調にきたような気がするんですけども、雅楽川社長の中にも、ちょっと失敗などもありましたか？

(雅楽川社長) もちろんありました。仕事があん

だん順調にきて、従業員が30人ぐらいになったときなんですけれども、東京進出をしようと勝手に暴走して、「よし、どこに建物を建てようか」とか、「土地を探しにいこう」とか、そういうことをしていたんですね。で、ふつと後ろを見たときに、その私の意見に賛同してくれるスタッフが1人もいなかったんです。で、気付いたら、退職者も増えていて、「あ、とてもこれではやっていけないな。どうしよう」という状況に陥りました。

——それを軌道修正できたのはどうしてですか。

(雅楽川社長) はい、そのときちょうど妊娠をしたんですね。仕事をしたくてもできないという状況のおかげで、変な暴走を止めることができました。

——その妊娠をしているときというのは、ではスタッフの方たちがフォローし合って会社を支えていったわけですか。

(雅楽川社長) はい、そうですね。それまでいろんなスタッフの子どもたちを育てるための制度をつくってきたので、スタッフが「雅楽川さんの番だから、今度は安心して産休を取ってくださいね」というふうに言ってくれたので、ほとんど任せて、子どものことに集中をする時間をもらうことができました。

——それが起業してから何年目ぐらいに訪れたんですか。

(雅楽川社長) 大体5年目ぐらいでした。

——ああ、そうですか。

(雅楽川社長) はい。

——さて、今、10年という節目の年ではありますがけれども、今後の夢などをお聞かせいただけますか。

(雅楽川社長) はい。私自身が子育てに、今もやっぱり完璧にワークライフバランスをつくっていませんよとは胸を張っては言えない状況にあるので、これを自分がクリアをしていくことによって、スタッフ、またはこれから働こうと思っている女性たちの、「ああ、こういう働き方があるんだ」といった一つの事例になったらいいなと思っています。で、COCO-LOの会社が、その働くということ、女性がキャリアを積むということに、こういうやり方をすればいいんだよという一つのモデルとなっていったらいいのかなと思っています。

——それから、女性の起業家へも、今日はぜひメッセージを頂けたらと思うんですが。

(雅楽川社長) はい。いろんな怖いこととか、不安なことたくさんあるんですけども、女性は強いです。やったらいいと思います。やってみていけば、そのうち一つずつ課題をクリアすることなので、一歩を踏み出してしまえば、あとは何とかできます。ぜひやってほしいなと思います。

——本当に力強い言葉を頂きました。今日は桐生市にある有限会社COCO-LOの雅楽川陽子社長にお話を伺いました。貴重なお話をありがとうございました。

(雅楽川社長) ありがとうございます。

●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、進学塾うすい学園を運営している株式会社うすいの柴崎龍吾社長へのトップインタビュー、そして後半は、桐生市の有限会社COCO-LO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。

次回の放送は、来月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～

【11月の放送のお知らせ】

平成27年11月5日(木) 12:00～12:55

再放送 11月7日(土) 8:00～8:55

ぜひお聞きください！