

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10月1日（第31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

豊長自動車販売株式会社

長尾秀夫社長・豊田功専務

●保証協会からのお知らせ

「ぐんまグッドサポートガイド」「信用保証ガイド」について

●おすすめ情報コーナー

ぐんぎんビジネスサポート大賞について

群馬銀行 小板橋法人部長

◎アナウンサー 奈良のりえ

番組後半は、革新的・創造的な新事業プランを支援する群馬銀行の「ぐんぎんビジネスサポート大賞」についてご紹介します。

●トップインタビュー

豊長自動車販売株式会社

長尾秀夫社長・豊田功専務

——中古車販売などを手掛ける豊長自動車販売株式会社の長尾秀夫社長と豊田功専務のお二人に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。

（長尾社長） よろしくお願いたします。

（豊田専務） よろしくお願いたします。

【二人の出会いと創業に至るまで】

——今日はお二人そろってのご出演ということなんですけれども、豊長は長尾社長と豊田専務が20代前半で創業したそうです。それ以前はどんなことをされていたんですか。まず、長尾社長、教えていただいてもよろしいですか。

（長尾社長） はい、自動車販売会社の整備部門で働いておりました、そこに豊田専務が、私の2年後輩なんですけれども、入ってきたということですね。

——高崎工業高校の2年後輩の豊田専務が、その後偶然にも同じ会社に入られたんですか。

（豊田専務） そうですね。全く知らないで、入ったら同じところに。

——そうですか。そのころは、どのようなお気持ちで豊田専務は入られたんですか。やはりお車が好きで？

（豊田専務） 私もね、車が非常に好きで、できれ

●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、中古車販売などを手掛ける豊長自動車販売株式会社の長尾秀夫社長と豊田功専務のお二人です。飛行機から聞こえるインパクトのあるコマーシャルで会社名をご存じの方も多いことと思いますが、会社の名前からして、社長は豊長さんだろうと思っていた方、いませんか。実は豊長は、45年前に長尾社長と豊田専務で立ち上げた会社で、豊田の豊と長尾の長を合わせて豊長というわけなんです。20代前半の若い2人が創業した会社は、中古車販売にとどまらず、整備や車検、修理、新車の販売などと業務を拡大し、高崎市を中心に群馬県内に11の事業所があり、従業員数は200人を超えています。若くしての創業や、事業の拡大、そして二人三脚での経営の様子についてお話を伺っていきます。また

ば工場を持ちたいなんて、そんな気持ちで入りました。

——いずれは何かご自分で起業したいというお気持ちか、豊田専務もそのころからあったわけですね。

(豊田専務) そうですね。

——将来の夢としては、ではお二人は、話し合っ
てはいなかったかもしれないけれども、それぞれ
共通することがあったんでしょうか、長尾社長？

(長尾社長) はい。私は高校のころから修理工場
を開きたいと思っていました。で、ディーラー
の整備部門で仕事を覚えようと思っていました。

——いつかはもう独立したいという思いで、修
業のようなお気持ちで入られたということなんで
すね。

(長尾社長) ええ、そうですね。

——で、2年後輩の豊田専務が入ってこられた
ということなんですが、その当時の様子って覚えて
います？何か思い出がありますか、お二人の中
で。

(長尾社長) ええ、そうですね、同じ部屋に入っ
てきたんですけれども……。

——部屋っていうのは、寮か何か？

(長尾社長) 寮です。はい、そうですね。

——いろんなことをお話をされたりしました？

(長尾社長) ええ、そうですね。でもね、将来の
ことについてはあまり話ししてないですよ、その
ときはね。

(豊田専務) あ、そうですね。

——そうですか。専務、そうでした？

(豊田専務) 結構遊びながら、いろんなことを話
していました。

——共通の趣味とかはあったんですか。

(豊田専務) ちょっとね……。

——専務、何でしょう？

(豊田専務) 寮にちょっと部屋が空いていてね、
そこでバンドをやっていたんです。

(長尾社長) バンドっていうほどじゃ……。

(豊田専務) 披露はしてないですよ。趣味でね、
どこにも披露はしてないんですけど。ドラムをや
る人と、ギターをやる人と。で、私、やることか
なかつたので、ちょっと歌っていたので(笑)。

(長尾社長) ポーカルということですよ。

——そうですね、ちょっと歌っていたなんて

謙遜しないでください。専務がボーカルで、社長
がギターを？

(長尾社長) 初歩的なギターで、やりたいなあ
と。思っ

——ちょうどグループサウンズとか、何かそう
いう影響とかもあって？

(長尾社長) そうですね、当時ちょうどはやって
いたんです。

(豊田専務) そうですね。それぐらいで、飲み
みには私、行かなかったですからね。

——豊田専務はあまりお酒は飲まない？

(豊田専務) ええ、飲めないほうなので。

——飲めなかった。長尾社長は強そうですね。

(長尾社長) いえいえ、そうですね、強いん
ですけど、でも、そのときはやっぱり起業とい
うことを考えていましたので、貯金をしたりとい
うことを心がけてやりました。今ほどいい加減
じゃなかったですね。

——いえいえ、何をおっしゃいます。就職し
てもうすぐに、そのように起業を考え、貯金も
始めていたんですか。

(長尾社長) そうですね。

——遊びたい時期に。

(長尾社長) そうですね。そのときは、今考
えても一生懸命やったなと思っ

——その後、そちらの自動車販売店にはどの
ぐらいお辞めになったんですか。

(長尾社長) 4年勤めました。

——専務はどのぐらいお勤めに？

(豊田専務) 私は2年で辞めました。

——じゃあ、ほぼ同時期といえば同時期にお
辞めになっていたんです。

(豊田専務) そうですね。辞めたんです。

——それは、お二人とも起業準備のため
ですか、社長、まず。

(長尾社長) 私は4年やってまして、サー
ビス工場が非常に資金がかかるということで、
ちょっと難しいかなって、ちょっと挫折した
というか、諦めたっていうか。何かじゃあ
ほかの商売という形で考えたんです。で、
じゃあその前に、やっぱり独立となると、
営業的な力がないといけない、必要な
と思っ

——営業の勉強をなさったわけですね。

(長尾社長) ええ、そうですね。

——そのころというのは、専務は2年でお辞めになって何をされていたんですか。

(豊田専務) 私はちゃらんぼらんですから(笑)、前の会社が嫌になって、メーカーに行ったんですね、生産工場に行って。埼玉にいたんですけどね、父親が亡くなったものですから、それで帰ってきたんです。

——帰ってきたというのは群馬に？

(豊田専務) 群馬県に帰ってきました。近くにゴルフ場がありまして、それがオープンしたばかりだったので、そのゴルフ場のボイラーのほうの仕事を探しているっていうので、応募して、そこに勤めていました。

——いったんは自動車関連からは少し離れたわけですか。

(豊田専務) そうですね。

——それがどういう経緯で創業になっていったんですか、社長。

(長尾社長) 英語の辞典を売っているときに、ディーラーに勤めていたときの下請けの板金屋さんが中古車屋さんを始めるっていうので、手伝わないかという話をしてくれまして、半年手伝わせてもらって、仕事を大体覚えて、それで、独立したいんだということで言いましたら、やってみるとその社長も言ってくれて、1人じゃなかなか難しいですから、2人でやろうと思って、じゃあ専務、あいつだと思って(笑)。

——もうすぐピンと来ました？

(長尾社長) ピンと来まして、じゃあそうしようというので。

——ちょうど最初の会社をお辞めになってから、その独立までは何年ぐらいかかりました？

(長尾社長) 1年ですね。

——豊田専務、会社をつくるというお話を聞かれて、どう思われました？

(豊田専務) まあ、その時勤めているところもあまり気に入ってはいなかったの。

——そのボイラーのお仕事ですね。

(豊田専務) そう。それなんで、ちょうど渡りに船っていう感じでした。

【中古車販売業として創業】

——高崎市藤塚町で創業されたそうですねけれど

も、そのときというのは、年齢は、社長が24歳、そして専務が2つ違いですから22歳。20代の前半で2人で会社をつくろうと思ったわけですよね。これ、ご苦労も多かったんじゃないですか、社長。

(長尾社長) あまり苦労はないっていうか、あれですね。ええ、車をちょっと並べておいたら売れたっていう感じですね(笑)。あまり苦労って苦労は……。

——いえいえ、そうですね。

(長尾社長) よく聞かれるんですけど、そんなに苦労はないっていうか。

——まあ、一番には資金面ですよね。

(長尾社長) そうですね、資金面は最初は持っているお金でこつこつたりして、足らなくなって、兄弟から借りたり、ちょっとやったんです。そういう若干の資金面の苦労はあったんですけど、そんなに大きくお金をかけたりなんかしなかったの。いずれにしても、資金は足りなかったですね。——それから、やはり車を並べるといことは、場所、用地も必要ですよね。

(長尾社長) ええ、そうですね。用地も、お借りした土地で、その範囲でやりました。

(豊田専務) 用地もすごい狭いところでした。

——専務、覚えています？その当時の様子、どんな感じでした？

(豊田専務) あのと、100坪なかったです。

——え、車何台ぐらい並べていたんですか。

(長尾社長) 最初は10台ぐらいしか並びませんから。後からちょっとずつ増やしたけどね。

——少しずつ、少しずつ。

(豊田専務) そうですね。

(長尾社長) で、売らないと仕入できないんですよ(笑)。

(豊田専務) お金がないですから。

——売って、そこで現金を持って仕入れに行くわけですか。

(長尾社長) そうです。

——そうすると、当初の役割分担としては、仕入れ担当が社長ですか。

(長尾社長) 私が、そうですね。

——車を売ったりとか、いろんなところに営業をかけたとか、そういうのが専務がなさっていたんですか。

(豊田専務) そうですね、はい。

(長尾社長) で、整備もしたりですね、ちょっと。

——豊田専務が整備もしたり？ああ、そうですか。当時の車事情としてはどんな感じでした？

(長尾社長) ええ、ちょうど車が、本当に我々が乗れるようになってきたっていうのが、庶民の足になってきたっていう感じでのスタートでした。

——それで、長尾社長、その中古車なんですけれども、その当時というのは、仕入れ値は大体幾らぐらいだったんですか。

(長尾社長) 仕入れ値が、そうですね、1万円から10万円ぐらいの車が多かったでしょうかね。

——で、それを売り値は幾らぐらいで？

(長尾社長) 売り値がまあ、ですから10万円台から20万円台ぐらいが一番多かったですね。

(豊田専務) そうですね。

——仕入れ先ですけれども、どういったところに行かれていたんですか。

(長尾社長) ディーラーさんです。神奈川、東京が主だったですね。

——ディーラーさんに行くんですか、直接。

(長尾社長) ええ、そうですね。ディーラーさんの中古車センターのようなところがありますから、そこへ行って買い付けをしてくるという形ですね。

——現金を持って。

(長尾社長) そうですね、はい。

——どうやって群馬まで運んできたんですか。

(長尾社長) 自分で運びました。

——運ぶというのは、ご自分で運転をしてきた？

(長尾社長) そうですね、はい。

——そのころというのは、もちろん高速道路は……。

(長尾社長) ないですね。まだ17号も、深谷かどっか、あの辺はまだ舗装になってない時期だと思いますね。信号もなくて空いてましたので、意外と時間は早かったと思いますね。

——それにしても大変ですね。

(長尾社長) まあ、今はもっと大変なんですけど、当時は何とも思いませんでしたね(笑)。多いときは、神奈川まで行って、また持ってきてっていうことも。当時は神奈川を2往復ぐらい。

——1日に？

(長尾社長) 1日に、そうですね。

——お一人で？

(長尾社長) ええ。

——すごいですね。

(豊田専務) 最初は私も一緒に行って、だから私も行って乗ってきたんですよ。で、途中からもう私は行かないことになって、社長が2往復する。2往復は結構やってましたね。

(長尾社長) ええ。当時は陸送屋さんっていうのがあまりなかった。

(豊田専務) あつたんだけど、高かったから。

(長尾社長) そうですね。お金を節約するっていう意味で運んできました。

——でもその分は体力と知恵を使ってですね。

(長尾社長) そうですね。知恵はないけど、体力ですね。

——そういったところからのスタートだったんですね。

(長尾社長) そうですね、はい。



【修理工場の開設】

——社長、そこからどのようにこつこつと広げていったんですか。

(長尾社長) まず、販売をやってまして、それに伴う修理が必要だということ、お客さまがいざというときに故障で困る。そういうときにすぐ対応できるという形で、修理工場を開こうという形で、まずそれを広げましたですね。

——そうですね。修理工場ですね。

(長尾社長) 当時、やっぱり外注に修理を出していたんですけども、やっぱりちょっとスピードが遅いので、自社工場が必要だなと思いましたね。——自社工場のことについて、専務は何か覚えていらっしゃるかどうかありますか、その当時のことで。

(豊田専務) まあ、自社工場っていうのも、本当に、建物が建っていたんですね、工場があつたんです。——あ、もともとあつた……。

(豊田専務) あれは何工場かわからないけど、と

にかくスレートのね。それをそっくりそのまま使ったんですからね、全く金をかけてないという。——設備投資をかけずにスタートした。やっぱり最初はそういったところはあまりかけないで……。

(長尾社長) かけられなかった。資金がありませんので(笑)。

——でも、そういった中でも、やっぱり整備工場が必要だって、これ、一つの決断ですよ、社長。

(長尾社長) そうですね。

——それが今の豊長の形をつくっていく、ある意味、第一歩、特徴の一つになっていったんでしょうか。

(長尾社長) そうですね。中古車専用店から、ある程度総合的な車屋さんという形に持っていきるところかなと思いますね。

——はい。それではここで1曲お届けしたいと思います。まずは豊田専務のリクエスト曲をおかけしようと思うのですが、小坂明子の『あなた』という曲だそうですね。

(豊田専務) 社長のことを……。

——社長が笑っています。

(豊田専務) 頭に浮かぶ、私の思い出なんです。

——社長はそのころ、新婚だったとか？

(豊田専務) いや、まだ結婚する前だったんです。それも私にダブらせたんですよ、憧れみたいな。

——憧れみたいな。本当にお二人は仲がいいんですね。

(長尾社長) いやいや。

——それではお届けいたしましょう。小坂明子で『あなた』。



【多店舗戦略で業容拡大】

——昭和61年(1986年)に2店目となる高崎小島店を出店しますと、その後、急展開していま

すよね。社長、これは何か転機があったんですか。

(長尾社長) そうですね、同業者の方でも、高前バイパス近辺とかは非常に活況で、自動車屋さんが集まっていたし、お客さまがよく来てくださるということで、いい場所に移ったほうがいいと、先輩に勧められていたんです。資金的なこととかがありまして、出店がなかなかできなかったんですけど、思い切って展開したほうがいいと思ひまして、出店しました。

——思い切ったのはやはり、そういうアドバイスが幾つもあったから……。

(長尾社長) ええ、そうですね。

——思い切ったわけですか。

(長尾社長) はい。

(豊田専務) それでね、藤塚はね、すごい小っちゃいところから今度それを広げたんですけど、でも展示場としては非常にみじめな、みっともない展示場だったんですよ。

——それはスペース的な部分とか？

(豊田専務) スペースも。スペースは広げたんですけどね、でも立地も非常に悪いし、事務所も変なものだし、もうちょっとちゃんとしたものを、展示場をつくりたいなというんで、それもあったんです。私はもっと早く出てもいいぐらいに思っていたんですよ。意外と石橋をたたいても渡らないんですよ(笑)。

——そうなんですねえ、17年後ですものね。

(豊田専務) そう。

——やはりでも、そこから流れが変わりましたか。2店目から、社長。

(長尾社長) そうですね。やっぱり人口が多いとか、通りが多いと、やはりそれなりの効果がありましたので。それで、やっぱりじゃあ交通が多いところとか、人の引きが多いところ、人口が多いところっていうのはいいなっていう形で、展開をしようということにしました。

——そして、豊長スタイルというのがだんだんできてくるというか。

(長尾社長) ええ、そうですね。

——それから、新車とか、外車の販売なども手掛けていらっしゃるんですよ。

(長尾社長) はい。

——これは社長、どのように追加をしていったんですか。

(長尾社長) 新車のいい車が出ますと、それをお

客さまも欲しがら、ニーズがありますので、そういう車を売りたいなあということで新車も必要だなと思ったんですね。

——ちょうどこのころでしょうか、飛行機を使って宣伝を始められました？

(長尾社長) ええ、ええ、はい、そうですね。

——すごくインパクトがありますよね。

(長尾社長) ありがとうございます。

——社長のお考えですか。

(長尾社長) いや、そうじゃなくて、これは他業者さんがやっているのを見まして、で、うちでもやらせてもらおうという形でやったんですね。

——これ、なかなか専務、斬新なPR、CMですよ。

(豊田専務) まあそうですね。それですぐ売れるっていうことじゃないですけどね、イメージ戦略としては非常にいいのかなあと思いますね。

——そして、外車の販売も始めておりますけれども、外車販売を手掛けたのは、社長、どうしてですか。

(長尾社長) お客様のニーズがありましたので、それも一緒に販売していきたいなと思ひましてね。

——専務はそのお考えについてはどう思ひました？外車販売。

(豊田専務) 結構ね、各店で何台か置いてたんですね。

——そんなに多くはないけれど……。

(豊田専務) 非常に効率的なんですよ。それなんで、1カ所に集めちゃったほうがいいなっていうのは、私も思ひましたね。

——ああ、そうですね。

(豊田専務) それで、専門の展示場をつくったんですね。

——やはりいろんなことをやってみていく中で、新しい形というのが生まれていくんですね。

(豊田専務) そうですね。でも失敗しましたけどね(笑)。

(長尾社長) いろんなものに対応しようと思ひて、外車の中古車展示場をやったんですけど、やっぱり専門分野っていうんですかね、知識がそれなりにないと対応できないという部分がありましてね、外車の中古車センターは撤退したということがありますね。

——やめようという決断というのは難しいのか

なと思うんですけど、どういうタイミングで決断します？

(長尾社長) そうですね、そのときの決断は、やっぱりお客さまから、うまい対応ができない、修理がうまくいかない、ということで苦情がある。それじゃあまずいな、うちの信頼づくりにならないな、ということが判断の基準になったんです。

——事業をやっぱり拡大していくときというのは、やはりそれだけ、夢ももちろん広がるんですけども、注意しなくてはいけないことというものももちろん出てくると思うんですね。どういったことに気を付けましたか、社長？

(長尾社長) 理念、会社の方針ですね。これが徹底されなくなるっていうことがあるように感じましたね。

——会社の方針。御社はどのような方針を持ってやっぺいらっしゃいます？

(長尾社長) お客さまから信頼を頂くという「信」が社是の理念なんですけど、お客さまのお役に立つとか、ご満足を頂くっていうことによって信頼を得るといふことなんですけど、この辺がなかなか周知徹底されない部分が出てくるかな、ということを感じていますね。

——メンタルな部分ですね。

(長尾社長) そうですね。

——それを周知するために、どのようなことに心がけましたか、社長。

(長尾社長) 特にお客さまからのクレームですね。クレームが出たときには、社内を挙げて再発防止、ご迷惑をかけたらすぐ対応するというのでやっぺりました。

——専務は事業拡大の中で、どのようなことを気を付けていらっぺりましたか。

(豊田専務) 私もね、お客さまのことが一番大事かなというふうに思ひてましたですね。最初、始めたときには規則は何もなかったんですね。何も無い状態でもよかったわけですよ。ところが人が増えてくるとね、細かいことをどんどん、どんどん決めていかないと、やっぱり問題が起きちゃうんですね。

——ルールをつくって、気持ちも統一していくというか、意思疎通を図るということですね。

(豊田専務) そうですね。

——やはりそういうことをどんどんご対応するのは、専務の役割ですか。

(豊田専務) いや、そうでもないですけどね (笑)。

(長尾社長) ほぼ専務がやりましたね。

——専務が。

(豊田専務) こういうふうにしなくちゃ駄目だとか、いろいろ決めていくというのがありました。

——でも、そういったやはり社員教育というのが一つ形になったんでしょうかね、整備のコンテストで2年連続で優勝したこともあるそうですね。

(長尾社長) マツダのオートザムっていうところ、系列の大会なんですけれども、全国優勝を。技術の部門と、それからフロントのお客さまの対応の部分ですね、受付の部分の2つに分かれてやったんですけど、両方とも頂けたということがございました。

——一つ一つお客さまの声に答えていく。そして規則を、いろいろなルールをつくっていったことで、そういった成果が出てきたわけなんですか。

(長尾社長) そうですね。幾らか出ていると思います。

——そして平成19年(2007年)に出店した太田店なんですけれども、こちらでは全メーカーの車を扱って、さらにカー用品やサービス工場、さらにはガソリンスタンドまでも備えているということで、これはもう車にかかわること全てですか。

(長尾社長) そうですね。ガソリンはお客さまにとって一番身近で、重要だと思ひまして、よりお客さまが便利に利用してくれればと思ひ、やりました。

——全てはお客さまのためにですね。

(長尾社長) はい、ありがとうございます。

——隠された狙いとしてはどんなことがあったんでしょうね、専務。

(豊田専務) 一つはね、ガソリンを入れにすれば、ガソリンのお客さんがうちのお客さんになるかなという、その狙いがあったんですが、あまり成功しなかったですね (笑)。

——でも、お客さまにしてみれば、やっぱり便利ですものね。

(長尾社長) そうですね。

——狙いはどうかななんておっしゃったけれども、反応は結構あるのではないですか、社長。

(長尾社長) そうですね、利用していただきますからね、そのことでの広がりはずあるんじゃないかな

いかなど。大きな広がりはないかもしれませんが、あるとは思っています。



【二人の絆と信頼関係】

——それぞれ今、お話を聞いていて思ったんですけども、お互いが補い合ったりとか、それぞれの意思疎通が本当にできてらっしゃると思うんですが、こういう信頼関係ってどうやってお築きになっていったんですか、社長。

(長尾社長) そうですね。まず、整備工場働いていたときから一緒ですから……。

——スタートですね。

(長尾社長) そのときにも、真面目なやつだなと思っていましたし。

——専務はいかがですか。

(豊田専務) 一つにはね、45年という、実際には47年か48年ぐらいなんですよね。

——50年のお付き合い。金婚式ですね (笑)。

(長尾社長) そうですね (笑)。

(豊田専務) あともう一つはね、結構趣味も似ているんでね。

——趣味ですか。

(豊田専務) 自分で何か買ってくるとします。それで社長が買ったやつを見ると、同じようなものを持っているんですよ。

——そう。

(豊田専務) 結構そういうのがあるんです。

——双子みたいですね。ペンとか、手帳とか？

(豊田専務) かばんとか、ベルトとかね。意外とそういう似ているところがあるので。

——不思議ですね。

(豊田専務) これは私もたまげました。

(長尾社長) ゴルフのビデオがあるんですよ。上達する方法っていうんですけど。

——なるほど、ゴルフをお二人ともなさるんですか。

(長尾社長) ええ。それも一緒に、「俺、こういうの買った」って言ったら、「俺も持ってる」って言って、そこまでなんか趣味が、買うものから一緒に、びっくりしました。

——そのあたりの、お二人がビジネスパートナーとしてどのような信頼を築いてきたのかというの、これは成功の一つ秘訣かなと思います。お互いの役割や距離感について、気を付けていることなどはありますか。まず社長から教えてもらってよろしいでしょうか。

(長尾社長) ええ、私はあまり細かいこと、経理的なこととか、マニュアル的なことは、あまり得意じゃないっていうか。それで、専務に事務系統、内部のことを任せるっていう。私は外のことを、っていう感じでやってきましたですね。

——先ほどからお話を聞いておりますと、すごくいい距離感だなと思うんですけども、たまにはぶつかったりとかしますか？

(長尾社長) ええ、もう、ちょいちょい。

——ああ、そうですか。今日では、お二人とも笑顔で和やかな感じですけども、専務、普段はそうではないんですか。

(豊田専務) ええ、そうでもないですよ (笑)。結構ぶつかっています。

——ぶつかりますか。

(豊田専務) まあ、些細なことなんですけどね。

——でも、すぐ仲直りをして。

(豊田専務) まあ、そうですね。それは引きずらないです。

——ああ。なかなか納得いかないなとかって思うことはありませんか、社長がおっしゃっていることに。

(豊田専務) たまには思いますね。

——そういうときはどうするんですか。

(豊田専務) これをこらえる。我慢をする。忍耐です。

——忍耐ですか。

(長尾社長) いや、こらえない (笑)。結構言います。どんどん言うんです。

——ああ、そうですか。その中で、結構専務のお話を聞いて取り入れるんですか、社長は？

(長尾社長) 取り入れることもありますけれども、お互い平行線っていうケースも結構ありますね (笑)。交わらないっていうのも。

——交わらなく、どこで妥協点を見つけるんで

すか。

(長尾社長) どっかでやるんだよね。

——専務。

(豊田専務) なくなっちゃったりですね、それが。線が途中から消えちゃうんです (笑)。

(長尾社長) まあ、でも、結果、私が決めたほうというか、言ったほうへ強引に持っていきますかね、それでやるケースが多いんでしょうかね。

——専務は社長を支えていく上で、こういったことに気を付けているとか、そういうことはありますか。

(豊田専務) いや、私は、支えているなんて大それたことは考えていません。

——どんな感じなんですか。寄り添ってる？

(豊田専務) 私はある意味、付いていくだけです。一歩下がって付いていく (笑)。違うかな。

(長尾社長) そうかな。

——ご夫婦のようですね。

(長尾社長) いや、私はもう本当に支えてもらっていると思いますよね。私ができないところを結構やってくれますし、私が気が付かないところも気が付くこともありますから、本当に45年というのは、やっぱり専務の働きがあつて、支えがあつて、頑張りがあつたというふうに私は思っています。

【ビジネスパートナーに関する秘訣】

——これから例えば、どなたか友人であったりとか、信頼できる人と仕事を一緒に始めようと思っている方に、ちょっとアドバイスいただければと思うんですけども、ビジネスパートナーと長くやっていく秘訣って何だと思えますか、社長。

(長尾社長) うーん、やっぱり信頼というので、言っていることをちゃんと行動できる人。で、やはり価値観が一緒ということがとても大事かなと思います。

——専務はどう思われますか？

(豊田専務) いや、私も信頼は絶対必要なものだと思いますね。兄弟で起業したってね、仲たがいなんかしちゃう人、結構多いですけどね。やっぱりどっかで信頼できなくなっちゃうんですね。だから、信頼するんだつたら、とことん信頼しなければ駄目だなというふうに思いますがね。で、そうすれば、相手も信頼に応じてくれるんじゃない

いかなと思うんですけどね。信頼が第一だと思います。あと、価値観って言っているんですけど、価値観も一緒にいると、あまり違くと大変ですよ。ね。

——それは、合わせるとかではなくて、もともとやっぱり合っていたんですか、専務。

(豊田専務) 合わせるんだと、きついんじゃないですか。合っていないと。

——価値観。コンセプトであったり、ビジョンが一緒ということでしょうか。

(豊田専務) そうですね。

——なるほど。ところで会社名なんですけれども、社長が長尾社長で、専務が豊田専務ですから、長豊自動車ではなく、これ、豊長自動車っていうのは、これは何か意味があるんですか、社長？

(長尾社長) 普通そうですけどね、やっぱり豊長にすれば、豊が上ですから、ということは専務が自覚して一生懸命やるかなと思って（笑）。

(豊田専務) 私に説明するときにはね、私は二段ベッドにいたんです、寮の。

——ああ、最初にご一緒だった寮のときに、二段ベッド？

(豊田専務) そう。で、私が上なんです。二段ベッドの上。社長が下。そのまま使ったんです。

——真相はいかに（笑）。趣味もご一緒に、プライベートもとても仲がいいなんて、お話からも伝わってくるんですけども、もしかしたら家族以上に長くいる時間……。

(長尾社長) ああ、完全に家族以上ですよ。

(豊田専務) ええ。

——それぞれをどう思っているのか、そのあたりもなかなかお互いに言い合ったことはないのではと思うので、ちょっと教えてもらってもいいですか。社長、専務のことをどう思っているんですか？

(長尾社長) 結構言い過ぎて申し訳ないと思います。よく我慢してやってくれてるなあって思います。

——専務は？

(豊田専務) ずいぶんいいことを言ってくれますね（笑）。

——何かちょっとポロッと。専務、大丈夫ですか、瞳に涙が。大丈夫ですか。何かうるっときちゃってね。専務はいかがですか。

(豊田専務) うーん、あまりそういうの、考えないですね。考えないでこられたことが幸せかなと

思いますけどね。やっぱりいろいろ考えちゃうと大変じゃないですか。自然体ですつといられるということ、これが一番幸せなことだと思うんですね。そういった形で、知らないうちに四十何年っていう月日が経ちましたけど。

——何かご夫婦の円満の秘訣を聞いているような、そんな気分になってまいりましたけれども。

【業界の現状と今後の目標】

——ところで、最近では若者の自動車離れといったことが言われたり、車の仕組みも、ハイブリッドや電気自動車、燃料電池自動車まで出てきて多様化していますけれども、自動車のお仕事をしていて、こうした現状を社長はどのようにとらえていますか。

(長尾社長) そうですね。車が進化していますね。それに対する機構が非常に複雑になっていますので、やっぱりますます勉強して、お客さまのいざつというときの対応とかできないといけないと思いますね。

——車の、自動車の現状をずっとご覧になってきた中で、今の時代をどのように専務はとらえていますか。

(豊田専務) そうですね。今言ったように、さらに難しくなっているんですね。そういった意味では、やっぱりディーラーになってよかったなと思いますね。ディーラーになっていますと、メーカーからのいろんな情報が提供されるんですね。そうじゃないと、今は直せないですね。そういった意味では、ディーラー、マツダとスズキをやってきたことは正しかったなというふうに、今、感じていますね。

——それでは今後の豊長の目標についても、社長、お聞かせいただけますか。

(長尾社長) はい。ますますお客さまのお役に立って、そして喜んでいただく。で、お客さまのニーズに対応していくということですね。やっぱり早くとか、誠意を持って親切にとかいう、やっぱりニーズがあると思いますので、そこに対応していきたいと思います。

——専務はいかがですか。

(豊田専務) お客さまからのアンケートがあるんですけどね、褒められるっていうアンケートがたまに来るんですね。やっぱりそれが一番、社員が喜んでくれるのかなというふうに思いますのでね、

それはさらに磨きをかけていければいいなというふうに思っています。

【起業家や事業承継者へのアドバイス】

——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、大切なことは何だと思えますか。まずは、豊田専務からお聞かせいただけますか。

(豊田専務) 私は、誠実と、変わらないこと。ちよつと成功すると、すぐ生活が変わつちやつたりなんかするんですね。そうじゃなくて、やっぱり最初から変わらないスタイルでずっとやっていくと成功するのかなというふうに思いますけどね。

——お金が入ってきたら、何かいっぱい買ったりたいなくなっちゃいますよね。

(豊田専務) そうですよ。そういう誘惑はあるんでしょうけどね、やっぱりそれを踏みとどまれる人が成功するんじゃないかなというふうに思いますね。今まで見てきてね。

——長尾社長はいかがでしょう。

(長尾社長) はい。お客さまのお役にやっぱり立てるっていうこと、それからご満足いただけるということをメインにして、お客さまのニーズにどれだけ応えるか。お客さまのニーズが、やっぱり早くとか、快適についていう、いろんなことがありますけれども、そのニーズに一生懸命応えることだと思えます。

——はい。二人三脚で45年です。今日のトップインタビューは、中古車販売などを手掛ける豊長自動車販売株式会社の長尾秀夫社長と豊田功専務のお二人に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。それでは長尾社長のリクエスト曲をお届けいたしましょう。ゆずの『栄光の架け橋』だそうですね。

(長尾社長) ええ、これは一節に、思い返せば、皆さんの支えの中できたというところが本当に好きなんです。やっぱりこういう商売をやってきて、いろんな方々のおかげだなということを常々思っていますので、そんなことがちよつとマッチして、好きになりました。

——それではお届けいたしましょう。ゆずで『栄光の架け橋』。今日はどうもありがとうございました。

(長尾社長、豊田専務) ありがとうございました。

●保証協会からのお知らせ

「ぐんまグッドサポートガイド」「信用保証ガイド」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。

——今日は保証協会が発行している冊子、ぐんまグッドサポートガイド、信用保証ガイドについて説明いただけるとのことですが、まず、ぐんまグッドサポートガイドとはどういったものですか。

(栗原調査役) 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3つの支援と名付け、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。この3つの支援業務について、中小企業や金融機関などの関係機関の皆さまにより一層のご理解をいただくため、ガイドブックとして、ぐんまグッドサポートガイドを作成しています。毎年度改訂を行っていますが、平成27年度版では、今年度開始した中小企業診断士などの専門家による経営診断や、経営改善計画策定支援にかかる費用の補助事業について掲載しています。そのほか、8月に発足した女性創業応援チーム、シルキークレインの紹介や、創業・経営・再生の各支援の取組事例など、全部で24の多彩な事例を掲載して、内容をさらに充実させました。

——私も見せていただきましたが、保証協会が力を入れている3つの支援の取り組みが、わかりやすく書かれていますよね。もう一つの信用保証ガイドはどういったものですか。

(栗原調査役) はい。保証協会では、保証制度のご案内をまとめたガイドブック、信用保証ガイドを毎年度発行しています。取り扱いしている全ての保証制度を掲載しているほか、ご利用の多い保証制度や、保証協会が推進している保証制度を詳しく紹介しています。また、保証協会の概要や業務内容についても説明していますので、保証協会をご利用いただくための手引書としてもご利用い

ただけます。

——これらの冊子は、どちらで手に入れることができますか。

(栗原調査役) はい。金融機関、商工団体の窓口においてあるほか、保証協会にご連絡いただければ、お送りさせていただきますので、お気軽にお問い合わせください。

——ぐんまグッドサポートガイド、また信用保証ガイド。これらの冊子を見て、保証協会がより身近に感じてもらえるといいですね。

(栗原調査役) はい、そうですね。保証協会は、中小企業の皆さまのパートナーとして、どんな小さなご相談でも親身になってサポートいたします。相談は無料ですので、安心して、そして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した。

(栗原調査役) ありがとうございました。

●おすすめ情報コーナー

ぐんぎんビジネスサポート大賞について

群馬銀行 小板橋法人部長

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」、続いては、企業などの新規事業へのチャレンジを応援する企画の紹介です。革新的・創造的な新事業プランの支援を行おうと、群馬銀行はおとし、ぐんぎんビジネスサポート大賞を創設しました。これまでに2回開催され、現在3回目となる、ぐんぎんビジネスサポート大賞2015のビジネスプランを募集しています。優れたプランを表彰し、最優秀賞には300万円、また優秀賞に100万円、奨励賞に20万円の賞金を贈るほか、受賞者をはじめ、応募者の希望に応じて事業化の支援も行うということで、初めの一步を踏み出す、背中を押してくれる企画と言えそうです。群馬銀行法人部の小板橋信也部長にお話を伺っていきます。小板橋部長、今日はどうぞよろしくお願います。

(小板橋部長) よろしくお願いたします。

——まず初めに、なぜこの、ぐんぎんビジネスサポート大賞を創設したのか、そのあたりから教えていただけますか。

(小板橋部長) はい。当行は一昨年80周年を迎えまして、その記念事業として、群馬は多く有名な企業家の方を輩出しておりますので、そういった企画がないかということで、革新的・創造的な新事業プランに対する事業化を支援していこうということで、ビジネスチャンスの創造の場を提供して、地域経済の活性化、地域の貢献を図っていくという考えで、ぐんぎんビジネスサポート大賞を創設いたしました。

——応募できる人はどういう方で、どのような内容が対象となりますか。

(小板橋部長) はい。応募できる人は、群馬県内に居住する個人、または群馬県内に本社、営業所を置く中小企業団体の皆さんということで、もう一つは、群馬銀行と取引のある個人、中小企業団体の皆さまでございます。中小企業というのは、中小企業基本法に定められる中小企業さま。それと、個人の場合は、二十歳以上の方ということで、学生でも可能でございます。

——では、事業を興していなくても大丈夫ということなんですか。

(小板橋部長) はい。個人の方で、今いろいろな起業のアイデアを持っている方、こういったものをプランにして応募していただいても十分でございますので、ぜひ応募していただきたいと思いません。

——アイデアのみでも大丈夫ということですね。

(小板橋部長) はい。それと応募の対象の事業でございますが、個人、中小企業、団体が開発する革新的・創造的な新商品、新製品、新サービス。それと、群馬は絹の国でございますので、絹産業に関連する新商品、新製品、新サービス。それと、今回の目玉でございますが、起業・創業・商店街の活性化、それと学生さん、学校からの応募、こういった地域を元気にする事業プランを募集しております。これは新たに元気創生賞というものを設けて、今回スポットを当てているということで、今回の目玉となっております。

——なるほど。新製品、新サービスなどというふうに関心、部長は教えてくださったんですけども、実際に世に出ている商品というのは、もう対象ではないということですか。

(小板橋部長) はい。新製品、新商品、新サービスは、現在開発中、または今現在、会社の中でも

う既につくられているというものであっても、発売をしていない、販売をしていない、つまり皆さまに知られていないのであれば、ぜひ応募していただいて結構でございます。

——本当にいろいろな業種の方々がご応募されるのではと思うんですけども、審査方法はどのように行われます？

(小板橋部長) はい、審査でございますが、群馬県内外の有識者36名で構成する、ぐんぎんビジネスサポート大賞審査委員会で審査を行います。具体的には、一次審査が書類審査、二次審査はプレゼンテーション、そして質疑応答ということで審査をさせていただきます。本年度より群馬県を代表する企業家であります田中仁様が社長をなさっています株式会社ジェイアイエヌさまも審査に加わっていただいております。



——過去2回の応募状況というのはいかがでした？

(小板橋部長) はい。まず2013年度の応募状況でございますが、382件の応募がございました。そして2014年度は217件の応募がございました。過去2回で約600件の応募があったということでございます。表彰の件数につきましては、各年度とも13件、計26件を表彰させていただきました。——どのようなビジネスプランが受賞しています？

(小板橋部長) やはり群馬県はものづくりの県でございますので、製造業のものづくりの事業プランが最も多かったです。高校生の応募も結構ありまして、各年度とも高校生が受賞しているという特徴も出ております。

——高校生は二十歳以下なんですけれども、応募することができるんですか。

(小板橋部長) はい。高校生の場合は個人の応募ではなく、団体で、学校で応募をしていただい

ているというのが現状でございます。で、皆さん、それぞれ個性に富んだいろいろな事業プランを応募していただいているんですが、まず第1回の受賞プランの中で最優秀賞を受賞されたのが、株式会社環境浄化研究所、これは高崎市にある企業さんでございますが、放射線の汚染物の除染剤の開発プランで最優秀賞を受賞されております。これにつきましては、福島でももうご採用になっているというふうに聞いておりますので、ちょうど社会の要請に合ったプランということになると思います。2014年度で特徴的なのは、絹のたんぱく質を応用した加工技術のプランで、株式会社アートさま、これは桐生市で創業されておりますが、タンパク質の分離・応用、こういった技術で受賞をしております。こういったところが特徴的なものかなというふうに思っております。

——桐生市のアートは、この番組にもご出演をいただきまして、その素晴らしいプランを発表していただいたんですけども。さて、最優秀賞には300万円、また優秀賞に100万円、奨励賞に20万円の賞金を贈るほか、受賞者をはじめ、応募者の希望に応じまして、事業化の支援も行うということなんですけれども、これは部長、具体的にはどのようなことを行いますか。

(小板橋部長) はい。こちらの、ぐんぎんビジネスサポート大賞の本来の目的は、多くの方に応募をしていただいて、こちらの事業化に向けて活動していく。そして、最終的には事業になって、地域経済を活性化していただくのが目的でございますので、事業化に向けた支援につきましては、受賞プランだけでなく、全てのプランについて、ご希望があれば行っていくということでございます。具体的には、一つは当然、私ども銀行でございますので、資金の支援ということで、ご融資、こういったものが考えられます。もう一つは、資金面でいきますと、今回から出資、成長マネーの供給方法を幾つか用意しております。

——出資ですか。

(小板橋部長) はい。一つは、ぐんぎんビジネスサポートファンドということで、平成27年の5月に設立をしました。これにつきましては、融資にはそぐわない、期限のない長い資金、こちらを投資をさせていただくような形でございます。それともう一つは、ぐんま医工連携活性化ファンド、こちらは平成26年11月に設立をさせていただき

ました。こちらにつきましては、医工関係、つまり医療に関するものづくりの企業さまであれば、こちらからもご出資ができるということになっておりますので、ぜひご利用いただきたいと思えます。

——融資、出資以外のサポートもありますか。

(小坂橋部長) そうですね、資金面以外ということになりますが、こちらにつきましては、まず一番大きいのは、販路拡大のためのビジネスマッチングということで、当行が主催する各種商談会に出させていただいて、お相手を探していただくということと、特定の企業でご紹介ができる企業があればご紹介をしていくということで広がりをつくっていくと。それと、技術面では、産学連携の中で、地元の大学、群馬大学さま、前橋工科大学さま、群馬高専さま、こちらと連携を図りながら、技術面の評価、サポートをしていくためのご紹介をさせていただいていると、こういったところでご支援をさせていただいております。

——過去2回行われましたけれども、実例などもございますか。

(小坂橋部長) はい。当然、ご融資につきましては、銀行でございますので、数多くのご融資をさせていただいております。出資については、ファンドが立ち上がったばかりでございますので、幾つかご相談を頂戴しております。また、補助金の採択、こちらは国の補助金制度を使って補助金を頂いて、それを事業に生かすということでございますが、こちらについてはかなり多く、計30件ぐらいの補助金の採択をお手伝いをさせていただいております。

——きっといろいろなアイデアはある、けれども資金面でどうしたらいいのかわからないという方もたくさんいらっしゃると思うんですね。そういう方たちにとっては、まさにビジネスチャンスをつかむ、そんなきっかけになりそうですね。

(小坂橋部長) はい。

——ぐんぎんビジネスサポート大賞2015の、このビジネスプランの募集が、いよいよ今月から始まりましたけれども、どんな方に応募してほしいですか。

(小坂橋部長) 11月30日まで2カ月間の応募期間がございますので、ぜひ、いろいろ温めている事業プラン、そして既に事業を行っている方は、その技術を応用した新たな第二創業プラン、こう

いったもの、そして商店街の活性化、こういったものを考えている方はぜひそのアイデアを応募していただきたいということと、個人の方でも、これからぜひ起業したいということであれば、そのアイデアを応募していただければ大変ありがたいと思っております。

——わくわくした気持ちでビジネスプランをたくさんの方にご応募していただけるといいですね。

(小坂橋部長) はい。

——応募期間は、今ご紹介をいただきましたように、11月30日までです。たくさんの方に応募していただきたいと思えます。今日は、ぐんぎんビジネスサポート大賞2015について、群馬銀行法人部の小坂橋信也部長にお話を伺いました。ありがとうございました。

(小坂橋部長) 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、中古車販売などを手掛ける豊長自動車販売株式会社の長尾秀夫社長と豊田功専務のお二人へのトップインタビュー、そして後半は、革新的・創造的な新事業プランを支援する、ぐんぎんビジネスサポート大賞についてご紹介しました。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～

【12月の放送のお知らせ】

平成27年12月3日(木) 12:00～12:55

再放送 12月5日(土) 8:00～8:55

ぜひお聞きください！