

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12月3日（第33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

医療法人社団美心会

黒澤功理事長

●チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社ダンボワークス

◎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、高崎市の黒沢病院などを運営する医療法人社団美心会の黒澤功理事長です。黒澤理事長は病院勤務を経て30代で開業。院外処方箋の発行や、脳ドック、ISOの取得など、その時々で県内の病院では初めてとなる取り組みを行ってきました。最高の総合医療サービスをテーマに掲げていて、去年、病院を新築移転、たゆまぬ前進を続けています。医師、そして新たな挑戦を続ける経営者として、お話を伺っていきます。番組後半は、昨年度、群馬県のビジネスプランコンテストで最優秀プランに選ばれた株式会社ダンボワークス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

医療法人社団美心会

黒澤功理事長

——高崎市の黒沢病院などを運営する医療法人社団美心会の黒澤功理事長に、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いたします。

（黒澤理事長） よろしく申し上げます。

【医師を志したきっかけから医局長時代まで】

——プロフィールを私のほうからご紹介いたしますと、旧中里村、現在の神流町のご出身で、昭和16年生まれの74歳です。岩手医科大学を卒業後、群馬大学泌尿器科の医局に入り医局長を務めた後、富岡総合病院勤務を経て1977年、昭和52年に高崎市中居町で開業されたそうですが、黒澤理事長、なぜ医師を志したのですか。

（黒澤理事長） はい。私の出身地の中里村には当時医師がおらず、私は男7人女2人の9人兄弟の農家の末子なんですけど、長女が盲腸になりました、リヤカーに乗って高崎の病院まで手術に行くという様子を見ていまして、私も医師になって人助けをしたいというふうなことを考えて、医師を志しました。

——なるほど。そして、岩手医科大学に進みまして、卒業後は群馬大学の医局に入られたそうですが、これはどうしてですか。

（黒澤理事長） はい。ちょうど私が卒業試験のときに、親父が倒れまして、1年の間には亡くなる

だろうというふうなことがあったので、当時、まだインターンがありましたから、インターンだけ群馬大学でして、また岩手医大に帰って、そのときは脳神経外科の大学院に合格していましたので、そこに行く予定だったんですね。そんな事情がありましたけれども、幸い親父が生き延びてくれたので、群馬大学に残ることになりました。

——群馬大学では、どのようなことをなさっていたんですか。

(黒澤理事長) 泌尿器科の医局に入りました。まあ、親がそんな状況だったものですから、給料がもらえませんでしたし、助手の席が一つ空いていまして、幸い私を選んでもらえたので、そこの教室に入ることになったわけです。

——そこでは、医局ではどのようなことをされておりましたか。

(黒澤理事長) 腎臓、膀胱、前立腺などの勉強をするわけですが、内科的なことや、手術、外科的な治療もしていました。一方で、自分の研究としては、腎臓移植とか、透析とか、そんなことをしていました。

——そこでの思い出とか、鮮烈に印象に残っていることなどはございますか。

(黒澤理事長) そうですね、腎臓移植の勉強をするときに、保健所から週に2匹、犬をもらいまして、大体1週間、毎朝、夕と、牛乳とか食べ物をあげていくと、なついてきまして、そのなついてきたところを、腕をなでてやって、腕に静脈注射をして、麻酔をかけて、犬の腎臓を取り出したり、また植え付けたりというふうなことをした。それが今、人間の手術にも非常に役立っていたので、やはり若いときにたくさん犬の移植の練習をして苦労したことが、よかったなあというふうに思っています。

——透析も、理事長、研究されていたんですか。

(黒澤理事長) そうですね。腎不全になりますと、その当時は今のがんの末期と同じように、「治療の方法がありません」と言って、皆さん、残念ながら亡くなっていったわけですね。で、これを救う方法として、血液透析というのができたわけです。私が透析を始めたころはまだ研究の段階で、なかなか人間にするということまでいっていか

たのですけれども、病棟に入院している患者さんたちが、「先生、やってくださいよ」と言うわけです。「実験の段階でできません」と言うと、「死んでもいいからやってくれ」とか、皆さんが言うわけですね。まあ、そうはいつでも、なかなかできないという非常に苦しい思いをしていたんですけども、まあそういう中で、だんだん1年、2年すると、できるようになってきたと。

——その後、理事長は開業されるわけなんですけれども、最初から開業というのは目指していたんですか。

(黒澤理事長) 国立大学の助手の席、お金がもらえる席というのは決まっているわけですね。そういうことを考えていると、私はこのままここにいて教授になれるのかなと。なれないんだつたらば、やっぱり後進に道を譲らなくちゃいけないと考えて、私は、どちらかというところ、研究しているよりは、人間を助ける、病気を治す、そっちのほうが好きだったので、やはり臨床の道を選んでいこうというふうに思ったわけです。

——ただ、開業するとなると、もちろん資金面もやりくりをしなくてははいけませんよね。

(黒澤理事長) そうですね。まず開業するためには土地がないといけません。当時、銀行も土地がなければお金を貸してくれなかったですので、まず120坪の土地を買いました。それ以上買うと、元金が1円も減らず、いつになっても利息を払っているだけで駄目だと。昼間は30日のうちの29日働いて、夜は30日の22日当直をして、それで120坪の土地を、元金をどうにか払って、そこでやっと銀行からお金を貸してもらえるとということになりました。

——今、さらっと理事長、おっしゃいましたけど、ほとんど1カ月間、朝から、それこそ夜中まで働きっぱなし？ 次の日の朝までと言っていいんでしょうか。

(黒澤理事長) そうですね。ですから、8日間……。

——ええっ、どれぐらい続いたんですか。

(黒澤理事長) 5年続けました。

——5年間も。

(黒澤理事長) はい。1ヶ月に22日も当直してい

ると、研究が遅れますから、当直がない日があると、だいたい12時ぐらいに家に帰ってきて、飯食って、また研究室へ行くと。そんなことをしていましたので、長屋の人たちからは、「黒澤さんはダンプの運転手さんですか」と妻などは言われていたようですね。

——そして、群馬大学で医局長を務めた後なんですが、富岡総合病院でご勤務をされていますが、ここではどのようなことをされていたんですか。

(黒澤理事長) そうですね。そのころになりますと、もう透析も一般的にできるようになり、長く生命を保つことができるようになっていました。富岡総合病院には透析の機械が6台ありまして、そのときは群馬県では一番の数だったのですが、多くの人のためになりたいという決意を持って、医局長を辞めて、富岡総合病院に行ったわけです。



【黒沢医院を開業し、黒沢病院へ】

——そして、いよいよ1977年に開業なさったわけですが、最初は設備はどのぐらいでスタートしたんですか。

(黒澤理事長) 透析をしたい人が待っていますので、まあ、小さい建物ですが、その中に10台、透析の機械を入れて始めました。

——そうですか。富岡総合病院でも6台だったんですよね？

(黒澤理事長) はい。

——それを理事長は、スタートから、もう10台入れたんですか。

(黒澤理事長) そうですね。

——病床は幾つぐらいあったんですか。

(黒澤理事長) 病床は7床です。

——7床。当初の様子というのはいかがでしたか。

(黒澤理事長) そうですね。昔、どんどん人が入ってくると建物が膨らんでくるという漫画があったんですね。本当に小さい建物の中に、1日で400人ぐらい患者さんを診たんですが、そんな感じでした。

——400人。

(黒澤理事長) 患者さんたちが廊下で、直立不動で立っている。2階に行く階段におひなさまのように座っている。かえってこれじゃあ病気になっちゃうだろうと思うぐらい、本当に申し訳ないという気持ちで診ていたんですけれども、そういうことがありまして、まだ群馬県ではどこもしてなかったんですけれども、院外処方箋というのを始めました。薬の名前を紙に書いて、患者さんに薬局に持って行ってもらって薬をもらおうと。もちろん国も院外処方箋を勧めていたわけですけど、それをすると患者さんが減っちゃうんで、どこの医療機関もできなかったわけですが、まあ、これを始めました。

——そして、黒沢医院開業から8年後に黒沢病院となっていますけれども、理事長、これ、医院と病院の違いというのは、どんなところが挙げられますか。

(黒澤理事長) そうですね。まず医院というのは、医師が1人でできるわけですね。病院というと、医師が最低3人以上必要になります。

——3人以上。

(黒澤理事長) ですから、これはもうなかなか大変なことになるわけですね。私も群大の泌尿器科出身では初めて、始めた病院ですからまず教室のほうで、民間病院に医者を出す、出さないというところから討議が始まりまして、先輩だから、どうかやってもらおうというところで、2人の医師を派遣してもらって、3人の医療機関で始めたのが原点ですね。

——規模とかも、やはり違ってくるんでしょうか。

(黒澤理事長) 規模は、病床が20床以上というところで病院になります。そのほかに、もちろん放射線技師、薬剤師、検査技師とか、いろんなスタッフをそろえないといけないというところがありまして、なかなか病院というのは厳しいハードルが

あるわけです。

——どうして病院にしようというふうに理事長は思われたんですか。

(黒澤理事長) やはり狭くて、狭くて、もう本当に入るところがない。でも、患者さんはどんどん増えてくる。近所の住民からは「もっと大きくしてくれ」「病院にしてくれ」と。「土地なんか、うちの土地をタダで貸すから」とか、そう言ってもらいまして、地域の皆さんにお願いをされて病院にしたというふうな形ですね。

——その8年というのは早かったですか。

(黒澤理事長) いや、早いとはとても言えないですが、早いとも思うし、何とも言えないような8年間ですね。1人で365日、24時間やった日が5年間ありました。というのは、7床の入院患者さんがいますから、初めの5年間は本当に24時間365日ですね。で、6年目にやっと、月に1回、土曜日の6時から日曜日の6時まで当直医を頼みまして、その日だけ、6年目から1晩だけ自由になれたということですね。

——ここまでは幼いころから、そして開業、さらには医院から病院へとになっていったお話を伺いました。このほかにも数々の新しいことに挑戦していて、それらのこともお聞かせいただきたいと思うんですけれども、その前に、ここで1曲お届けしたいと思います。理事長から今日はリクエストを頂きました。『青い山脈』ですが、これはどのような思い出の曲ですか。

(黒澤理事長) はい、これは非常に勇気の出る、希望の沸く、そして日本で一番歌われている歌ということになるわけですね。どこの国に行っても、スナック等で歌いだすと、どこからか日本人がいっぱい出てきて、ロサンゼルスに行ったときなどは、本当に50人ぐらいで肩を組んで歌ったようなこともあります。まあ、本当に一番日本人が好んで歌っている歌だというふうに思っています。

——それではお届けいたしましょう。藤山一郎、『青い山脈』。

【結石破碎センター、健康管理センターを開設】

——1988年、結石破碎センター、結石を砕く

という結石破碎センターを開設されましたよね。

(黒澤理事長) はい。

——これは、やはり念願だったんですか。

(黒澤理事長) そうですね。泌尿器科医とすると、例えば腎臓結石などの治療というのは、5ミリ以下の小さい結石ですと、自然排石、手術をしないで出るという大きさなんですけれども、大きい石は自然排石できない。これを手術をするととなると、当時は横腹を切腹のように切って、腎臓を割って、その中にある石を取り出して、1週間ぐらいで溶ける糸で縫って、それで絶対安静に1週間してもらわなければならない。しかし、1週間ぐらいして溶ける糸が切れたときに大出血をして、もう1回、腎臓摘出をするというふうな、結石でも本当に命懸けのような手術をしたわけです。そういうふうなことをしている中で、まあどうにかそのようなことがないような治療ができないかと誰もが考えていたわけですね。そうしたところ、結石破碎の機械ができたというところで、早速導入したわけです。

——全国で2番目の早さだったそうですね。

(黒澤理事長) そうですね、非常に早いときに入れました。フランスの病院を幾つか回って勉強してきました、これはいいなということを確認して、入れたわけです。

——そして、翌年、今度は健康管理センターを開設していますけれども、これは人間ドックの専門施設ということですが、どういったものですか。

(黒澤理事長) はい。私が勤務医のころに、外来で熱の高い人、おなかが痛がっている人が待っているのに、もう事務員が連れてきて、「ドックさんでーす」と来るわけです。

——ああ、人間ドックに来ましたよと。

(黒澤理事長) はい。そこで2人ぐらいを連れてくるわけですね。その人を先に診るわけです。そうすると、痛い、苦しい人が後回しになって、健康な人が先に診てもらい帰っていくと。もうそれをするのが私自身大変嫌で、どうにかしてそういうことのないようなドックをしたということで、健康管理センターをつくり、健康な人だけが集まるゾーン、フロアーで、全ての検査を仕上げると

いうふうにつくったわけですね。

——フロアーを分けたということですね。

(黒澤理事長) はい。これはもちろん群馬県では初めてやったわけです。

——前の年に結石破碎センターを開設し、なおかつ健康管理センターと、まあ矢継ぎ早ですね。

(黒澤理事長) そうですね。やっぱり必要なことは早くしなくちゃいけないというところが一番だと思います。

【新しい技術・機器の導入】

——で、新たな取り組みはその後も続きまして、1991年には脳ドックを開始したそうですね。

(黒澤理事長) そうですね。このころには、大体年間100万人ぐらいの方が亡くなったわけです。その中で、がんで30万人、心臓と脳で15万人が亡くなるわけです。ただ、亡くなる数は、脳の疾患で亡くなる人は15万人ですけれども、その後、自分のことが自分でできないというふうな生活をしている、皆さんの周りにたくさんいると思いますけれども、その人たちの6割、7割が、残念ながら脳疾患で倒れた人なんですね。ですから、このことは本当に大変なことなんですね。本人も大変、家族も大変、全部が大変。だからどうかしてこれを少なくしなくちゃいけないということで、脳ドックをしようと思いました。

——県内では初めての取り組みで、国内でも3番目のスタートだったそうですが。

(黒澤理事長) そうですね。まあ、脳の動脈瘤とかが見えるようなMRIができたのは、このときなんですね。で、私もそれをしたくて、したくて、もう助けたいと思っていましたから、機械ができると同時に購入して、これができる脳外科医を採用して始めたわけです。日本で3番目というふうに思っていますが、もう2～3件、3番目とされている病院があると思っています。

——ああ、でも、もう群馬県内では本当に、全て何かスタートするというと、黒沢病院がかかわっていらっしゃるというか、トップを切っていますね。

(黒澤理事長) いや、そう思っているわけではないんですけどね、自分がしてほしいと思うことを

してやりたいという考えがいつもあるものですから、機械ができる前に、こういうことを考えていますから、機械ができたらずぐ入れて、自然に最初になっちゃうということですね。

——新しい技術・機器の導入で、患者さんの身体的負担が減ったり、以前は救えなかった患者さんを救えるようになったりするのでしょうかけれども、病院にとっては、やっぱり最新機器の導入費用というのは大きな負担ではないですか。

(黒澤理事長) そうですね、本当に医療機械は高いから大変です。大変ですけれども、やはりいろんなところで節約すべきものは節約して、必要なものは買うという精神で、自分自身もいつも思っていますし、職員にもそういう教育をしています。——節約するところというのは、例えばどういうところですか。

(黒澤理事長) 例えば冷暖房にしてみても、窓を開けて冷房している、窓を開けて暖房している。そういうふうなときに注意して細かくすること、今度、庶務担当部長を替えてやったところ、ひと月、200万円ぐらいの節約ができました。——そんなに変わるものですか。

(黒澤理事長) はい。真面目にやれば、そんなに変わるものですね。その200万円、ひと月に節約できたものを、欲しい、必要な機械を買うのに充てるということで、節約はするけれどもケチはしなくちゃいけないということを、いつも職員に言っています。

——ケチというのはどういう意味ですか

(黒澤理事長) 買わなくちゃいけないものを買わないというのが、ケチだと思います。で、やはり自分が労力を惜しまなければ、どんどん患者さんが来てくれますから、利益を出そうとして利益が出るっていうよりも、一生懸命働いているうちに利益が出ると。この患者さんから頂いたものを、また機械へ使って、いい医療をしていくという、お返しをするという考えからしているというふうに思ってもらえれば、わかりやすいと思います。



【患者さんの心のケアの取り組み】

——最新のこういった機器などを積極的に取り入れていらっしゃる一方、患者さんの心のケアという部分でも、いろいろな取り組みをなさっていますね。

(黒澤理事長) そうですね。地域のために病院祭というのをやりまして……。

——お祭りですか。

(黒澤理事長) はい。実際にある機械を使って、まあ、いろいろとやっています。それをなぜやるかということ、外来で患者さんを診ていて、じゃあ次に検査が必要ですねと、CTをしましょう、MRIをしましょうと言うと、まず患者さんから出る言葉は「何をされるんだ」と、されるんだという言葉ですね。してもらわない、されるんだという言葉になります。それはやっぱり怖いと思うんですね。

——そうですね。

(黒澤理事長) ええ。ですから元気なときに、家族で、友達と、MRIっていうのはこういう機械だと。CTっていうのはこういう機械だと見てもらっておけば、あんなん怖くないと思っていけば、やはり嫌がらずに検査に来ると。そうすると、早期発見、適切治療ができて、早く助かるということのために、実際に機械を使った体験をしてもらっています。

——MRIなんですけれども、これは無料で体験できるんですか。

(黒澤理事長) そうですね。希望者が非常に多いので、抽選券を渡して、それで当たった人をするわけですね。以前はその当たった券を人に売っているダフ屋さんもいましたね。

——コンサートのチケットみたいですわね（笑）。

(黒澤理事長) びっくりしましたよ。

——ええ。

(黒澤理事長) で、実際にMRIをして、最初の1年、2年、続けて脳腫瘍が、無料のMRIで見つかった人がいるんです。

【品質管理の国際規格の取得】

——いやあ、本当にいろいろドラマチックなことがあるんですけども、医療機器や技術とは別のところでも、理事長、新しい取り組みを積極的に行っているって、品質管理の国際規格ISO9001の認証を取得していますよね。これも県内の病院では初めてだったそうなんですが。

(黒澤理事長) 県内ではなくて、日本で初めてです。

——あ、失礼しました、日本で。

(黒澤理事長) はい。

——これ、工場などの品質管理の国際規格ですよ。

(黒澤理事長) そうです。ですから工場の文言はあるんですね。ねじを締めてこうする、ああするということ。そのねじを締めてというところを、機械をこうするというところを、点滴をこうして、手術をこうしてと、全部工場の言葉を医学用語に置き換えなくちゃいけなかったんですね。これは本当に1年、日曜日、半分ぐらい出て、職員が全部、みんなで作りました。で、しかしこれをつくったことによって、本当にまた違った意味でいいことができました。

——どんなことですか。

(黒澤理事長) 例えば、この部署は暇だろうと、楽でいいなと、あの部署は楽でいいなと思っている。そういう人たちを全部一堂に会して、そのISOのものをつくり上げさせたという中で、みんながこの部署も同じように大変なんだということがわかってきて、病院内の和が非常に保たれた、風通しがよくなったということもありました。

——このISO9001を取得したいと思ったのはどうしてですか。

(黒澤理事長) やはり職員は、ちょっと間違っているという気持ちがあっても、私には言いにくいんだと思います。で、私自身が間違っている、

自分はいいと思ってしているんですから気が付かないと。そこを第三者に見てもらいたい、誰かが指摘してくれなくちゃいけないと。だから今では病院の中で、必ず月に1回はいろんな部署に相互監査をさせているわけですね。自分の、例えば自分は自分でいいことをしていると思っていても、間違っただけをしているかもしれない。お互いが監査をし合って、少しでも間違えたことが、不思議に思ったことがあったら、言い合いをして、ちゃんとやるという。それをまとめて月に1回、私も出た会議でいろいろとやっています。

——それが結論として言うと、患者さまのためになると。

(黒澤理事長) そうですね、そう思います。



【最高の総合医療サービスの提供】

——少しプライベートのお話伺えればと思うのですが。

(黒澤理事長) はい。

——黒澤理事長は、アユ釣りがご趣味だそうですね。

(黒澤理事長) そうですね。子どものころから山の中のすぐ前に川がありまして、一生懸命、アユと遊んでいたような子どもでした。

——神流川ですか。

(黒澤理事長) はい。それで、アユ釣りというのは、ちょっとお金がないと道具が買えないので、子どものころ、町から来る人たちが、いろいろな良い道具を持ってきて魚を取るんですけども、僕は手で取るしかないで、「町の人はいいなあ、お金があつて。ああいう道具があれば取れるなあ」と思っていたんですね。そのころからアユ釣りというのをしてみたかったんですけど、今はストレ

ス解消に非常にいいので、自分の唯一の趣味がアユ釣りというところですね。

——そういうときは、いったん患者さまのことを忘れることができるというか。

(黒澤理事長) そうです。本当に日曜日の午前中ぐらいは没頭して忘れていられるんですけども、午後になってくると、明日の仕事が頭にちょこつ、ちょこつと浮かんできて、まあしかし、川の清流と没頭しているときは何とも言えないいい気分ですね。

——それから、アユ釣りに行ったときに、実は魚以外にも得ることがあったそうですね。なんか新潟のほうでおいしいものに出合ったそうではないですか。

(黒澤理事長) ああ、よく知ってますね。今、黒沢病院の関係では、魚沼郡五郎丸という、一番おいしい米を出しているんです。

——黒澤理事長がアユ釣りに行ったときに、やっぱりおいしい魚沼産のお米に出合って、それでもう、絶対に患者さんに召し上がってもらいたいという、その情熱で。

(黒澤理事長) そうです、はい。昔の話ですが、アユ釣りに行きながら、地元の人だと思われる人に近づいて、米の話をする、みんな逃げちゃうんですね。逃げちゃう。当時はまだ、闇米だったわけですから。

——その一般の農家の方から直接買い取りできなかった。

(黒澤理事長) ええ、買っちゃいけない。統制下の時代だったわけですね。しかしそれでも諦めきれず、川を上がっていったら、田んぼの中にジープに乗った老紳士がいて、近づいていって、「私はこういう者ですけど、米をぜひ」って言ったら、「わかった」と。だんだん、だんだん買えるようになってきたという、本当に苦労しましたね。

——そこまでお米にこだわるというのは、どうしてですか。

(黒澤理事長) 私の親が亡くなるときに、本当においしいものを食べさせたいという気持ちがありまして。だから、うちで入院している人たちはみんな私の親だというふうに思っています。医食同源という言葉があるように、医師が治す医療の力

が3分の1、食事が3分の1、本人の気力が3分の1というふうに思っていますので、本当に食事はいいものを出すようにしています。

——さて、最高の総合医療サービスをテーマに掲げていらっしゃると思いますが、黒澤理事長、この最高の総合医療というのは、どのようなものとお考えですか。

(黒澤理事長) そうですね、これは患者さんひとり一人が満足してくれる医療というふうに思っています。良質な医療、アメニティ、職員の最高の対応、そういうことを全て総合して、最高の総合医療サービスの提供ということだと思います。しかし、どんなにやってもこれでいいんだという頂点はなくて、永遠に続くということになってくると思います。そういうことの中の一環として、去年の4月に脳卒中センターというのをつくりまして、夜間の救急等においても日中と同じように、例えば今は皆さんご存じt-PA療法というのがありますね。

——t-PA療法？

(黒澤理事長) はい。

——あらためてご説明いただけますか。

(黒澤理事長) これは脳卒中で倒れてきた人たちが、脳こうそくであるか、脳出血であるかということに着いたときに診断をするわけです。MRIとかCTを撮って、すぐやります。また、この人が今どういう薬を飲んでいるかというふうなことを調べなくちゃいけない。あとは、例えば血液検査をして、血液が止まりにくいのか、止まりやすいかというようなことを調べます。そういうことを行うために、放射線技師、薬剤師、検査技師等も24時間、365日配置しておくわけです。これにより、救急車で運ばれて来たら、1分でも早く調べ上げて、血液を溶かす注射を打つ適用であれば、そこでその注射をするわけです。本当にこれはすごいですよ。もう打った瞬間、手足が動かなかった人が、5分、10分すると、全く普通に動いちゃうんですね。4時間半以内ならしていいって言うんですけれども、1分でも早いほうが本当によくなります。ですから、そういうために、今、そういう職種を全部そろえて、これだけの職員をそろえておくことは人件費がかかりまして、そんなに

毎日来るわけじゃないから大きな赤字ですけども、やっぱりこれは、助けるためにはしなくちゃいけないということでやっているわけです。

【今後の目標】

——今後の目標についても、ぜひお聞かせいただけますか。

(黒澤理事長) 私たち、美心会と言うんですけれども、いろいろな施設を持っています。まず、ドック等で予防医療をして、病気にならないようにすると。そして、残念ながら病気になったら、救急医療で助けるということをする。そして、そうやって誰でもいつかは老いていくと。老いていったときに、福祉・介護で、少しでも支援していけるように努めていくということだと思います。で、私どもの美心会というシンボルマークがあるんですけども……。

——はい。美心会、美しい心というふうに書きます。

(黒澤理事長) 私が今ここに付けているバッジですね。

——今、バッジを付けていらっしゃいますけれども、それはどういう意味が込められたバッジですか。

(黒澤理事長) これは保健・医療・福祉ということの意味を込めて3つの〇にして、で、これを心という漢字にしてあります。

——ああ、本当だ。

(黒澤理事長) 美しい心を持って、保健・医療・福祉をやるんですよということなんです。これがまた、ただ横にきていないで、ブレークスルーで上がっています。

——上がってますね、確かに、ええ。

(黒澤理事長) これは現状打破ということの意味をしています。現状を打破して、地域医療の発展に努力をしていきます。

【起業家へのメッセージ】

——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、起業、事業を興して経営をしていく中で大切なことは、黒澤理事長、何だと

思いますか。

(黒澤理事長) そうですね、私も今までやってきましたが、いろいろと悩まない人はいないと思うんです。悩んで、それで一つ一つ解決してくると、最後は二者択一になってくると思うんです。そのときに私は常に自分がしてほしいことをさせていただくと、自分だったらこうしてほしいなということを見せていただくという気持ちでやっています。職員にもそう言っています。そう思ってやって、患者さんに叱られたら、きちんと俺が謝ってやるということを言っています。で、もう一つは、楽なほうと労力を使うほうがあると。楽なほうをしようとして叱られたら、僕は謝ってあげないよと。こっちのほうで労力を使うけれども、いいと思ってやったんならば、きちんと謝ってやる。ですから、まず二者択一に迫られたときに、自分がしてほしいと思ったことをしなさいよと。そして、楽なことと、努力が必要なことがあったら、努力をする労力を使うほうをしなさいよということをいつも、自分も思ってますし、職員にもそういう教育をしています。これから、まだ私も若輩ですから、そんなことを続けていきたいと思っています。

——いえいえ、はい。今日のトップインタビューは、高崎市の黒沢病院などを運営する医療法人社団美心会の黒澤功理事長に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、選曲していただいた曲をもう1曲お届けしたいと思います。『コーヒールンパ』を今日はリクエストしていただいたんですが、これはどんな思い出の曲でしょうか。

(黒澤理事長) 職員たちとみんなで飲んでいるときに、職員がしんとしたようなときに、私がこれを歌いまして、そして、ちょっと静かな真面目な男性職員に、職員のかわいい子と踊りなさいよと言って踊らせて、仲よくなっていった例というのも幾つかありますので、大好きな思い出の曲です。

——愛のキューピットもされているんですね。

(黒澤理事長) はい。

——それではお届けいたしましょう。西田佐知子のナンバーで、『コーヒールンパ』です。ありが

とうございました。

(黒澤理事長) お世話になりました。

●チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社ダンボワークス

「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、人材派遣や請負事業、車いすの製作などを手がけている、大泉町の株式会社ダンボワークスです。ダンボワークスは9年前に、深浦学社社長が34歳の若さで設立した会社です。当初は人材派遣の事業のみでしたが、その後、車いすの製作などを行う福祉事業部を立ち上げました。そして、車いすの製作を行う中で、古くなった車いすを再利用し、低価格で提供するとともに、海外に支援として贈る仕組み、ぞうさんの贈りものをつくり、昨年度、群馬県のビジネスプランコンテストで最優秀プランに選ばれました。若くして起業、そして新しいビジネスプランの構築。深浦社長はどんな方なのでしょう。明和町にあるダンボワークス福祉事業部を訪問して、深浦学社社長にお話を伺ってきました。



私は今、明和町にあるダンボワークス福祉事業部に来ています。深浦学社社長にお話を伺います。どうぞよろしくお願いたします。

(深浦社長) よろしくお願いたします。

——お幾つでいらっしゃいますか。

(深浦社長) 今年、44歳になります。

——聞くとところによりますと、34歳のときに起業なさったそうですね。

(深浦社長) はい。

——そのあたりも今日はじっくりと伺っていき
たいと思います。車いすや座位保持装置の製作を
行っていると聞いているんですが、座る位置に保
持と書いて、座位保持装置なんですが、この座位
保持装置というのはどのようなものですか。

(深浦社長) 座位保持装置とは、自分の力でうま
く座れない方が、よい姿勢を保持するためのクッ
ションをいいます。

——はい。

(深浦社長) そのクッションは、車いすに乗せる
ことで、その使用する人の生活環境の改善を促す
ことができます。

——どういった方々がお使いになるんですか。

(深浦社長) 重いハンディキャップを持っている、
そういう方がメインになります。

——こちらのお部屋に幾つかその車いすが置いて
あるんですけれども、この車いすや座位保持装
置、どのようにつくるのか、そのあたりも教えて
いただいてもよろしいでしょうか。

(深浦社長) わかりました。福祉事業部の板山か
らご説明させていただきます。

——板山さん、よろしくお願ひします。

(板山さん) よろしくお願ひします。

——部屋には幾つか車いすがあるんですが、今、
目の前にあるのは、車いすの骨組みだけのもので
す。こちらからまずつくるんですか。

(板山さん) こちらのほうは、車いすのメーカー
さんのほうでつくってもらっております。

——隣にある車いすには、フレームの上に、ちょ
うどクッションが付いています。触ってみると
しっかりしていて、スポーツカーのシート、体を
しっかりと固定できるような、そんなクッション
が付いています。これが座位保持装置ですか。

(板山さん) あ、そのとおりです。

——それはどのようにつくっていくんですか。

(板山さん) こちらにある採型機という機械があ
るんですけれども。

——これ、普通のマッサージ機のような感じで
すよね。

(板山さん) そうですね。中がビーズクッション
になっておりまして、座っていただいた状態でこ
のクッションの空気を抜くと、クッションの形が

座った形になるようになっています。

——なるほど。すみません、少し動かしていた
だいてもよろしいですか。

(板山さん) 中の空気を抜いていきます。

——空気を抜いていくと、あ、どんどん固くな
りますね。

(板山さん) 先に座ってもらった状態で空気を抜
いていただいて、形を取っていくような形になり
ます。

——型を取るわけですね。

(板山さん) そうです。

——ということで、板山さんに車いすのご説明
をしていただきました。そしてあらためて、ここ
からは深浦社長にお話を伺います。会社設立のこ
ろのことから教えていただきたいんですけども、
ダンボワークスは9年前に深浦社長が34歳で設
立したそうですね。

(深浦社長) はい。設立当時は、やはり大変でした。
机一つ、パソコン一つ、そんな中から始まってい
ますので、従業員、当時はまだ2～3人だったん
ですが、その人間で一つの机を、一つのパソコン
を、みんなで使い回して、そんな時期もありまし
た。

——そこからのスタートだったんですね。資金
面などでは、どうですか。ご苦労などありました？

(深浦社長) そうですね。資材だとか、備品をリー
スするという考えがまだなかったもので、コピー
機なんかはアウトレットのお店から買ってきて、
自分たちで直してやった記憶もあります。

——一つ一つ、ある意味、手づくりで、会社も
つくり上げていったわけですね。

(深浦社長) そうですね。会社を立ち上げるときに、
六畳一間の部屋から始まったんですけども、実
は派遣法で、六畳一間だと免許が取れないんです
よ。

——ああ、そうなんですか。

(深浦社長) それなんで、8畳まで延ばさなくちゃ
いけない。みんなで壁を壊して8畳にして、審査
の方に「これは手づくりかい？」と言われたのも、
今、思い出しました。

——ところで深浦社長、そのダンボワークスと

いう名前の由来、これ、どんなところからきているんでしょうか。

(深浦社長) 当時、自分がゾウが好きだった。ゾウというと、皆さん、ディズニーのダンボを思い起こすと思いますが、主人公のゾウさんは、実は耳が大きくていじめられていたわけですよ。しかし、その耳が大きいくことを最後には利点として生活を変えていく、人生を変えていくわけじゃないですか。まじまじとあの話を思い起こしてみると、素晴らしいなと思ひまして。だったらお名前を頂こうと。そこからダンボワークスのダンボになっております。

——あつという間に、もうすぐ10年ということですけども、3年前になりますね、2012年に福祉事業部を立ち上げたと聞いております。これは社長、どういう理由からでしょう。

(深浦社長) 一言で言いますと、「ありがとう」と言われる仕事をしたい。派遣事業の話に少しなつてしまいましたが、弊社が立ち上げて、当時雇用した人間が、やはり年月の経過とともに、どうしても年を取ります。前は楽に慣れた仕事が、少しずつできなくなります。しかし、やはり弊社で雇用して、弊社に籍を置く人間を少しでも長くうちにいてもらうためには、何か受け皿をつくらなくちゃいけない。その中で、やはり福祉に携わる仕事であれば、気持ちよく異動できるのではないかな。福祉の仕事を何かやろう。と言いながら、もう一つ、派遣と言うとどうしてもなかなかいいイメージじゃない方が多くいらっしゃいます。そういう中で、利益以外のものを会社として求めたいというのがスタートです。

——そのつくるノウハウというのは、どのように学ばれていったんですか。

(深浦社長) まあ、有志を募って、うちにレクチャーをくださった企業さんが、大阪に本社がありますから、大阪のほうまで行って、住み込みで、何ていうんでしょう、丁稚奉公ですね。

——修業ですか。

(深浦社長) はい。行ってきてもらいました。

——そうですか。やはり1基目を納品したときというのは、感動したでしょうね。

(深浦社長) そうですね。当時、車いすの営業と

いうのが、地場でうまくいなくて、偶然声がかかったお客さんが富山県だったんです。

——ずいぶん遠いですね。

(深浦社長) はい。初めは、富山県までの運賃を考えると、断ろうかなと思ったんですが、でも、縁があるんだろう。もし自分たちの仕事が全国になるのであれば、富山ぐらい気持ちよく行かなきゃいけない。そういうこともあって、作業に取りかかりました。採型をする。打ち合わせをする。富山に通います。初めの1回、2回目はうれしいんです。夜、地元のおいしいご飯を食べて、「いいね」なんて話をしていました。しかし、いざ納品が近づくと、「本当にこれでいいのかな」。で、最後の最後にふと気付いたことがあるんです。

——はい、何ですか。

(深浦社長) 車いすを運ぶ車を持ってなかったんです。

——組み立てではないんですか。

(深浦社長) 座位保持装置というものは、車いすにきちんと固定しますので、折り畳みにならないんです。

——あ、そうなんですね。

(深浦社長) 乗用車に乗らないんですよ。どうしよう。レンタカーを借りるなんていう考えも当時は思い浮かばなくて、運ばなきゃ、電車で押してという考えになりました。私と板山で、コロコロ押していきました。

——はい。

(深浦社長) 電車はうまくいったんです。駅へ降りました。お客さんのおうちまで、運ぶ手段がまたないんです。

——どうされたんですか。

(深浦社長) ちょうど目の前にタクシー会社があったので、お話をして、駅前で工具を使って全部ばらして、それでもトランクが閉まらなくて、「申し訳ない」と謝って、お客さんのおうちまで行きました。そして、家の前で組み立てて、そのとき雑巾も持っていかなかったんで、お客さんのおうちで納品前に「すみません、雑巾をください」と言つて、タイヤを2人で一生懸命ふいたのを思い出しました。

——でも、きっとお客さまはその気持ちという

か、熱意は伝わったでしょうね。

(深浦社長) そうですね。それが今なお車いすをつくろう、または座位保持をつくろうという気持ちの大部分を占めていることの一つに挙げられます。それは、車いすを納品したときに、親族の方が興味を持って見に来ていたんです。その方が、患者さんが車いすに乗って、自分で外に行くと聞いたのを聞いて、涙を流して、「ありがとう」と言われたんです。もうそれが本当にうれしくて、「やっぱり、ありがとうと言われる仕事があるんだ」って、今も強く覚えています。

——確信したわけですね。

(深浦社長) そうです、はい。



——古くなった車いすを再利用し、低価格で提供するとともに、海外に支援として贈る仕組み、ぞうさんの贈りものをつくり、昨年度、群馬県のビジネスプランコンテストで最優秀プランに選ばれましたが、このアイデアは、社長、どのようにして出てきたんですか。

(深浦社長) はい。子どもたちの使用する車いすは、補助制度を利用し、定期的につくり変えられています。成長する体に合わない状態ではありますが、十分な機能を有しているものが多くあるんです。それを、新しい車いすを提供するときに引き取りとして頂いてきます。もったいないなと思ったんです。ただ、どうしても多くの方は新しいものが欲しい。新しいものに新しい期待をお持ちになります。しかし機能を有しているわけで、それを私たちがきれいにすることによって、その座位保持装置を手にしたことがない方、見たことがない方に、新しく提供することができれば、新しい喜びを提供できるのではないかと、そういうところを

着目して始めました。

——反響としてはいかがですか。

(深浦社長) そうですね、やはりターゲットを子どもだと絞っていたときには、なかなかうまくいきませんでした。しかし意外なところから、年配の方、おじいちゃんが自分のパートナーであるおばあちゃんに「こういうものはどうかな」とか、そういう問い合わせをいただいたリメイクの車いすは、100%ご購入までつながっているといえます。

——リメイクでの低価格というのは、社長、どのぐらいの金額なんですか。

(深浦社長) そうですね、大体、通常、新品で30万円ぐらいのものを、弊社のほうでつくり直すことによって、約10分の1、3万円から4万円で提供できると考えています。

——そうなんですね。

(深浦社長) はい。

——海外への支援も無償で行っているということですが、今までは、具体的にどのようなところに贈られましたか？

(深浦社長) はい、昨年度は青年海外協力隊、JICAを通じて、スリランカ、ホンジュラスのほうに寄付をさせていただきました。

——これはどういった経緯から、海外への支援などを決めたんですか。

(深浦社長) ぞうさんの贈りもの活動の一環として、どんなところにユーザーがいるのかな、どんなところに要望があるのかなを探っているところで、青年海外協力隊のほうに行き着きまして、やはり自分たちのつくっている車いすは必ず価値がある。しかし、なかなか認知度がないのであれば、どうすれば知ってもらえるか。正直言いまして、会社の利益と相反する行動もあるのかなと思いますが、ただし、やはり裾野を広げる活動、その一環で、やっぱりメンバーが気付いて、実行している、そう言っていただけの方が正しいかと思います。

——今、お話を聞いていますと、深浦社長、その福祉事業というのは、必ずしも採算が取れるもののように、なかなか聞こえにくいんですけども。

(深浦社長) まあ、そのとおりです。恥ずかしくな

がら、設立して以来、一度も黒字計上をしておりません。

——それでも続けるんですか。

(深浦社長) はい。やはり「ありがとう」、あれだけ純粋に「ありがとう」と言われた、この経験を、ほかのメンバーにも味わっていただきたいんです。本当の意味で、福祉に携わっている部署がある、そのことによって、弊社に所属しているメンバーがモチベーションが上がるならば、続けていくことが大事だと思うんですよ。

——今後、続けていくためには、社長、どのような方策を取っていこうと思っていらっしゃいますか。

(深浦社長) そうですね、やはり他部署との連携で、トータル的に黒字になったとしても、やはりその福祉事業部に従事する人間が、いつも赤字だとモチベーションが上がりにませんから、今は新しい仕事を担っていただくようにしています。実は半年ほど前から、メンバーで夜な夜な集まって、プログラムというものの勉強を始めました。

——また新しいことにチャレンジしているわけですか。

(深浦社長) はい。まあ、志が高いわけではないんですけども、みんなでやっぱり勉強する、または新しい活路を見いだすという意味では、大変貴重な半年間になったと思います。今、福祉事業部という名の下に活動していますが、福祉事業部の実態は、半分は、やはりプログラムを作成する、それを売り込むことによって、違う意味の収入になってくる気配があります。

——まだまだ挑戦は始まったばかりですね、社長。

(深浦社長) そうですね。

——最後に、ダンボワークスの今後の目標を教えてください。

(深浦社長) みんなで協力し合って、悩みながら、ニツちな部分でいいと思うんです。ダンボワークスとして、今後どのように存在意義があるのかを常に考えながら、みんなで進んでいく。やっぱりそういう会社にしていきたい。または、そういうふうにならぬと話し合っている最中です。

——わかりました。今日は株式会社ダンボワー

クスの深浦学社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

(深浦社長) 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、高崎市の黒沢病院などを運営する医療法人社団美心会の黒澤功理事長へのトップインタビュー、そして後半は、明和町にあるダンボワークス福祉事業部への訪問インタビューでした。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～

【2月の放送のお知らせ】

平成28年2月4日(木)12:00～12:55

再放送 2月6日(土)8:00～8:55

ぜひお聞きください！