

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28年2月4日（第35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

有限会社ドーリー

横田正弘社長

●前橋市からのお知らせ

前橋市創業センターについて

●チャレンジ企業コーナー

わーくはうすすてっぷ

◎アナウンサー 奈良のりえ

訪問し、25年前から手探りで事業を進めてきた鈴木隆子さんにお話を伺ってきました。

●トップインタビュー

有限会社ドーリー

横田正弘社長

——「伊香保おもちゃと人形 自動車博物館」を運営する有限会社ドーリーの横田正弘社長に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ひいたします。

（横田社長） よろしくお願ひします。

——あごひげがダンディでいらっしゃいますね。

（横田社長） ただのじじいです。

——いいえ、とんでもございませぬ。実は横田社長には、イベントなどでご一緒いただいているんですけれども、今日はそんな横田社長のバックボーンなども伺わせていただければと思います。

【大工から建設会社を設立】

——早速なんですが、横田社長はもともと大工で身を立てたそうですね。

（横田社長） はい。もう小学校、中学校と、ものをつくるのが大好きで、勉強よりも何かつくりたい。そんなことで、夜間の高校に行きながら、大工さんになったわけでございます。

——1983年（昭和58年）に30歳で建設会社を設立したそうですが、その若さで大変だったのではないですか。

●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、「伊香保おもちゃと人形 自動車博物館」を運営する有限会社ドーリーの横田正弘社長です。伊香保温泉に程近い吉岡町上野田にある「伊香保おもちゃと人形 自動車博物館」は、年間40万人が訪れる人気の施設で、1994年のオープン以来、ずっと黒字経営を続けています。オーナー社長、横田正弘さんは、もともとは大工として身を立て、30歳で建設会社を設立。その10年後、40歳で周囲の反対を押し切って事業の転換を図り、博物館をつくったそうです。起業や事業の転換、成功のポイントなど、横田社長にお話を伺っていきます。そして番組後半は訪問インタビュー。前橋市にある障害者の福祉的就労施設「わーくはうすすてっぷ」を

(横田社長) 大変だという思いは一つもないかな。非常に安い金額で請負金額を出していましたので、本当に多くの皆さんに注文されまして、仕事がこなせないぐらい仕事がありましたね。

——30代で会社をつくったときというのは、当初は何人ぐらいで始めたんですか。

(横田社長) 最初は私1人。で、また1人増え、2人増え、30代でスタートしたときは4～5人だったですかね。

——そのときの年商はどのぐらいでした？

(横田社長) 1億円ぐらいだったと思います。最後、辞める寸前が、年商10億円ぐらいで、そのときにたぶん、25人ぐらいの従業員だったと思います。

——そうですか。もうそのお話を聞いているだけで、とても順調にこられていて、どうしてこの建設会社を廃業なさったのかなと思ったんですけれども。

(横田社長) そうですね、一番は、自分の好きな仕事をしたい。それと、建設業というのはクレーム産業ですので、誠心誠意つくっても、壁にひびが割れたとか、乾燥するとどうしても割れてしまうんですよ。それで「割れたから直してください」とか。でも、「それは乾燥したから、ひびが割れたんです」ということで説明しても、なかなか難しんですよね。そのクレームに対してびくびくしながら、一生生きるのではつまらないかなと思い始めて、辞めたわけでございます。

【伊香保 おもちゃと人形博物館をオープン】

——そういったことがきっかけで、10億円という年商を終わりにして、そして翌年、94年に「伊香保おもちゃと人形博物館」をオープンさせましたけれども、これ、どうしておもちゃと人形博物館だったんですか。

(横田社長) まあ一番は、おもちゃは私が大好きで、ということからスタートしました。

——今、お邪魔させていただくと、まず大きなテディベアが迎えてくれますけれども、いろんなおもちゃが置いてありますが、社長はどんなおもちゃがお好きでした？

(横田社長) 私の時代はブリキのおもちゃで、最

初に買ってもらったのが、消防自動車のブリキの自動車でしたけど、そこら辺から集め始めて、だんだん集めてしまったということですかね。

——そうなんですね。でも、これ、例えば好きなものを集めていって、簡単に博物館になるのかなとか思ってしまうんですけども、そこにはもっと、何かこういうことをやろうみたいなのがあったんですか、思いとして。

(横田社長) 私がオープンした今から22年前は、博物館はショーケースの中に展示してあるという、そういうイメージだったんですよ。で、私は昭和の街並みの中に、いろんなものをはめ込んでいったという仕組みをつくったわけでございます。

——なるほど。確かに邪魔させていただくと、自分がタイムスリップして、その場所に入り込んでいくというか、自分もそのパーツに入るような感じですよ。

(横田社長) そうですね。今は同じような施設がありますけど、当時はどこにもなくて、もう本当にお客さん、喜んでいましたね。

——社長は何か、どこにもないものをつくりたいとか、そういうのも頭の片隅にあったんですか。

(横田社長) 日本一お客さんが喜ぶ施設をつくったら、絶対つぶれることがない、その信念で自信满满にオープンしましたね。

——すごいですね。博物館経営って、失礼ですけど、その前のキャリアからは全くないところで、いきなり日本一を目指すんですか。

(横田社長) そうですね。ただ、30歳のときに、赤城山に趣味の延長でオートバイの博物館をつくったんですよ。

——ああ、そうでしたか。

(横田社長) はい。

——建設会社を営みながら、ご自身の趣味として、それは。

(横田社長) ええ、趣味の延長で、マニアが喜べば、お客さんは必ず来ていただけるということでオートバイの博物館をつくったんですが、マニア目線では全然駄目だという、そういう経験をしたわけです、30歳のときに。で、その経験が大きくてというか、失敗したことが、今の博物館の基になっているということもありますかね。

——一度失敗なさっているということで、周囲の反応ってどうでした？

(横田社長) そうですね、うちの奥さんも反対し、誰一人、賛成する人はいませんでした。それで、もう行き会う人、行き会う人、私の知っている人です。今まで「社長さん」とか、「横田さん」と呼んでいる方が、「横田」とか、「やつ」とかって、そういう言葉遣いになるんですよ。

——そんなに変わるものですか。

(横田社長) 変わるもんです。「横田はもう、前橋にはいられない」とか、そんな風潮が立ちましたかね。

——ええ、そういうのを聞いて、私だったら、もう気持ちとしてはなえてしまいますね、始まる前に。

(横田社長) でもね、それがまたバネになって、「よーし、絶対お客さんに喜んでもらうものをつくるんだ」という、一番いい薬だったんじゃないですかね。

——多くの人が反対をしましたが、最初から結構順調にいきましたか？

(横田社長) もう最初から駐車場が入りきれなくて、もうすごかったですね。

——誘客という、バスでお客さまがいらしてというイメージがあるんですけども、そういうのってどういうふうに切り開いていったんですか。

(横田社長) そうですね、マイカーは、もう本当に多くの皆さんが来てくれたんですが、バスは簡単ではなかったですね。バスのレーンをつくっておけばバスが来ると思っていたんですが、全然来ないんですよ。それで、うちの博物館の前はバスが行ったり来たり通るわけですね、上ったり下ったり。で、何で来ないのかなと思ひまして、土曜日とか金曜日の夜に、パンフレットとかをワイパーのところに挟みにいきましたよ。

——あ、例えば伊香保に観光とか、榛名湖に來ている方々のバス？

(横田社長) バスが、夜、旅館とか……。

——旅館に？

(横田社長) 駐車場とか、止まっていますよね。

——ああ、なるほど。

(横田社長) そこに……。

——バスのワイパーのところに……。

(横田社長) 挟んでくるわけです。それでも、全然バスが来ないんですよ。それで、近くの施設のお饅頭屋さんに、「うちはバスが来ないんですけど、どうしたらバスが来るんでしょうか」ということで、聞きに行ったんですよ。それで、バスは、バス会社の手配の人と必ず信頼関係を結ばないと来ないということがわかったんですよ。

——そうですか。

(横田社長) それで、最初の1年、東北・宮城くらいから、京都くらいまで、1年で10万キロくらい走りましたかね。

——バス会社にあいさつに行ったんですか。

(横田社長) ええ、そうです。行ったんですよ。

——すごい(笑)。

(横田社長) それで、もともと建設業で営業も兼ねていますから、非常に簡単に信頼関係もできましたね。

——すごい。やっぱりそのぐらい徹底しないとイケませんか。

(横田社長) 最初の1年だけは、まあ、若かったということもあり、死に物狂いでやりましたかね。

——で、バスの観光客の方も増えたということなんですが、社長、これはもうこのままで、じゃあ「順調にいくな」なんていうふうに思いましたか。

(横田社長) いや、もうアメリカの場合は、私が35歳ぐらいのときに、観光バスというのは、もう非常に減っていたんですよ。私が博物館をオープンしたのが40歳。で、35歳ぐらいのときに何回かアメリカに行って、向こうのガイドさんが、「もう昔に比べたら、バスはもう減る一方なんです」。で、私は博物館をオープンしてバスが来始めたわけですが、誰でも会社の旅行で、一つの部屋に大勢で泊まったりするの、嫌ですよ。だから、だんだんバスの旅行というのもなくなると思いましたので、バスの売上とかは、あまりウエイトを置かなかったですね。お客さんがコースは選ぶ時代が来る。もう最初からそんなふうに思っていました。

——ここで1曲お届けしましょう。横田社長に

選んでいただいた曲です。これは横田社長、どんな思い出の曲ですか。

(横田社長) 昭和40年代、日本に喫茶店ができて始めて、その喫茶店の思い出ですかね。

——それではお届けいたしましょう。ガロで『学生街の喫茶店』。

【展示内容の拡充 ～自動車博物館の新設～】

——オープン10年後の1994年に自動車博物館を新設して、いよいよ「伊香保おもちゃと人形自動車博物館」となったわけですが、この、社長、自動車博物館を新設した理由は、どんなところからだったのでしょうか。

(横田社長) 一番は、おもちゃと人形博物館という名前ですと、女の子、子ども、そして女性というイメージが非常に強かったのが、それで自動車を加えれば、今度は男の人も注目してくれるのではないかということで、自動車を足してみました。



——確かに男性の心、わしづかみで、男性が何度も行ったり来たりして見えていますものね。

(横田社長) 自動車の博物館って、非常に趣味性が高いので、大体うまくいかないんですよ。それで国内に残っているのも、メーカーの自動車の博物館以外は、なかなか難しいんですよ。それで、もう最初に自動車の博物館をしたかったんですけど……。

——初めから……。

(横田社長) そうなんですよ。

——やりたかった (笑)。

(横田社長) だから、おもちゃと人形は後で、自動車を先にしたかったんですよ。でも、絶対うまくいかないなと思ったから、取りあえず、おもちゃ

と人形でうまくいって、自動車の博物館のお客さんがゼロでも経営が成り立つということを踏まえ、自動車をやったんですよ。

——そうでしたか。まさか10年も温めていたとは。慎重ですね。

(横田社長) そうですね。10年で、やっと自信が持てたのかもしれませんがね。

——そして、クラシックカーのラリー、スプレンドーレも開催していますよね。

(横田社長) ああ、そうですね。自動車の博物館をオープンした後、すぐ、今度はクラシックカーのラリーとかに取り組んだわけですよ。やはり博物館の使命として、愛好家の皆さんを集め、楽しんでいただくということが一つの仕事になったわけですかね。

——堺正章さんとか、クレージーケンバンドのケンさんもいらしてましたよね。

(横田社長) ああ、そうですね。

——そうやってお客さまであったりとか、多くの方の心をとらえて離さない仕掛けづくりって、どういうふうに行ったらうまくいくんですか。

(横田社長) 私自身が好きでクラシックカーのラリーに参加していますから、いろんな仕掛けができましたね。ちょっとこれも信じられない話なんですけど、自動車博物館がオープンした翌年に、北海道の真駒内のオリンピックのスケートリンクから始まって、東京ビッグサイトを借りきったりとか、各地方の大きいメッセとかドームを借りきりまして、1年に6会場、九州まで含めて、イベントをしたんですよ。古い車を集めて、展示をして、入場料をもらってという、そういうイベントですね。それで群馬の田舎もんが、東京ビッグサイトを借りるということは信じられないですよ。それで、ビッグサイトを借りに行っただけですよ。そうしたら、全然相手にしてくれないんですよ。借りるのに毎日、毎日、担当者のところに行って、やっと借りて、イベントをしたという経緯がありまして、非常にいい思い出になっています。オープンの日がちが迫ってきますと、だんだん足が震えてくるんですよ。でもね、そのオープンを、また待っていてくれるファンの方が、ずっと並んで待っていてくれるんですよ。本当にうれしかった

ですねえ。

——いやあ、それにしてもずいぶんと、初めての割にはもう、常に日本一、ナンバー1のところばかり目指しますね。

(横田社長) ええ、そうですね。たぶん目立ちたがり屋というのか、誰もしてない、そんなものに挑戦する、そういう性格なのかもしれませんね。——困難にどうやって立ち向かっていくんですか。

(横田社長) それがね、困難を楽しみにしちゃうというのかね、楽しくてしょうがないんですよ。——そうですか(笑)。誰もしていないことに挑戦したいという意味では、もちろんこの「伊香保おもちゃと人形 自動車博物館」の展示なんて、まさに誰もなさっていない展示をしているわけなんですけど、展示内容の話に戻りますね。自動車博物館の新設以外にも、キューピー人形の工場や、ティベア博物館など、随時展示内容の拡充を図っていますよね。これは、社長、どのようなお考えに基づいてでしょう？

(横田社長) 一番は、私の博物館は民間ですから、利益がないとつぶれてしまうということで、まず新しい展示をし、それを見たら絶対忘れない、そんな工夫ですね。

——絶対忘れない工夫？

(横田社長) 忘れない。その忘れない工夫の一つとして、まず誰もしていない展示物、テーマを決めるということ。よくありがちな、高いものを展示したらお客さんが来ると思っている、勘違いしているところが非常に多いわけですよね。大体もう、高いものを展示したらお客さんが来るという考えのところは、100パーセントおかしくなりますよね。

——高価なもの=集客につながるというわけではないわけですね。

(横田社長) ええ、そうですね。お客さんに今以上、もっともっと喜んでいただきたい。それはオープンして22年、忘れたことがないですね。

——退屈させない仕掛けづくりっていうんですかね。それがいろんなところに垣間見られるような気がするんですけど。

(横田社長) まあ、みんな思いつきなんですよ。

去年、中身をちょっと増やしたプロレスミュージアム、それなんか、非常に簡単で、日本にプロレスミュージアムというのがないんですよ。力道山が、力動山、私の年代ぐらいしかわかんないかもしれませんが、あれだけアメリカからプロレスというのを持ってきて、日本に定着させたのに、プロレスミュージアムがないんですよ。で、力道山がかわいそうになっちゃって、力道山のトロフィーを探し始めたんですよ。そうするとねえ、ちゃんと私の手元に来るんですよ。

——引き寄せますね、社長。

(横田社長) そうなんですよ。それとか、ミニ、イギリスの小さい車。

——ミニクーパーですね。

(横田社長) 日本にミニクーパーのミュージアムってないんですよ、こんだけミニが走っていても。自分もミニ、かわいいし、じゃあ、ミニ、しょうかなとか、大体そんな感じです。

——今、幾つかご紹介いただきましたけれども、私が以前に伺わせてもらったときなど、ペンギン、アザラシの、動物園というか、水族館のような取り組みもなさったり。最近、三丁目の夕日ブースも、もうずいぶん前ですか、おつくりになったんですね。

(横田社長) うん、そうなんです。で、ペンギンとアザラシは、笑っちゃいますよ。孫の誕生日にペンギンをプレゼントしようと思って、ペンギンを買いにいったんですよ。

——ちょっと待ってください。ぬいぐるみでなくですか。

(横田社長) うん、本物。

——本物？

(横田社長) テレビで、東京の居酒屋さんがペンギンを飼っていたんですよ。で、じゃあ、私も飼えるなということで、ペンギンを買いにいったら、アザラシが2頭、「私たちも連れてって」って、ペチャペチャ、こういうふうにしてたんですよ。それで、そこの動物ショーは、専門学校をやっている、そこで調教師の方がいろんなアザラシの芸をしてくれたわけです。で、「連れてって」という顔をしていたんで、かわいそうなんで、連れてきたんですよ。

——ペンギンにアザラシが付いてきたんですか。

(横田社長) そうなんです。それでアザラシが来ちゃったから、今度は自宅で飼うわけにいかないですよ、アザラシ、でかいから。で、博物館に水槽とかつくって、で、ペンギンとアザラシを飼ったんです。それで、今度はペンギンとアザラシが伊香保に来たということと、アザラシが面白いショーをするというわさが立ち、土日、駐車場がいっぱいになっちゃうんですよ。で、1日3回のショーなんですけど、ショーに合わせてお客さんが待っているわけです。そうすると、通路もいっぱいになっちゃったりとか、遠くから、例えば東北のほうから来たんだけど、「おまえんち、入れないじゃねえか」っていうので、受付の女性が怒られっぱなしになっちゃうんですよ。だから、お客さんが来すぎて、やめちゃったんです。だから商売というのは面白くて、お客さんが来すぎてやめちゃうということもあるんですよ。



【趣味や日常から展示のヒント】

——横田社長、趣味はやっぱりクラシックカーですか。

(横田社長) そうですね、古い車にニヤニヤしながら、風を切りながら乗っているのが、一番楽しいときですかね。

——クラシックカーの魅力って、どんなところだと思いますか？

(横田社長) 今の新しい車ですと、コンピューターで動いているという感じがしますが、やっぱり古い車は、自分で考えながら運転しないと、うまく運転できないというところがありまして、それが楽しいのかもしれない。

——やはりそれだけ長く、車もね、こういう表現をすると、生きているとすると、ちょっと体調を崩す、人間で言えば、ではないですけど、伊香保の坂道を上るときに、ちょっと具合が悪いなんていうこともあったり、世話のやけるなんていうことはないですか。

(横田社長) そうですね。でも、壊れたりすると、普通の方はちょっとがっかりしますよね。

——します、ショックです。

(横田社長) 壊れるとうれしいんですよ。なぜかと言いますと、壊れたことによって、また新しくそこが修理できるわけですがね。そうすると、そこは壊れないんですよ。だから、じゃんじゃん、じゃんじゃん壊れてくれたほうが、じゃんじゃん、じゃんじゃん新しくなるので、壊れづらくなるんですよ。

——ああ、そうですね。

(横田社長) だから、早くじゃんじゃん、じゃんじゃん壊れたほうが、うれしいんですよ。

——それは面白いというか、横田社長ならではの発想かもしれませんよね。趣味や日常の中から、例えば展示内容のヒントを得るということはあるますか？

(横田社長) 一番のヒントは、ヒントをもらうために旅行に行くのではなくて、本当に旅行を楽しみながら行っているときに、ぽつんとヒントが浮かぶわけです。それで、誰にも相談できませんがね。新しいものって、全員の人が反対するんですよ、世の中にないから。

——不安ですものね。

(横田社長) そうでしょう。それで、なるべく本屋さんに行って、週、少なくとも10冊ぐらいは買ってきて……。

——どんな本を買うんですか。

(横田社長) 何でも片っ端から買うんですよ。小説から含めて。それで、うちに置いておくんですよ、ずうっと高く積んで。で、遊びに行ったりしたときのヒントを、「そっか、あのときに買った本があるな」ということで、検証するわけですよ。——ああ、本で検証するわけですか。

(横田社長) ええ、そうですね。で、あとまたその歴史を調べたりして。だから、まず本がないと

形にはなりません。今はでも、Yahoo!とか、いろんな形で調べられますから、非常に楽ですけどね。

——でもやっぱり、今の情報を得るというのも含めて、本屋さんには行って、ご自身で知識も常に蓄えて……。

（横田社長） そうですね。

——新しく、新しくしていく……。

（横田社長） で、また本を買うときに、こんなこともしたいなと思い、したい本を買ったりしますから、だからそれが、したいな、したいなと思いつつ、うまくマッチングすると、新しいものができるわけですね。あと、今一番脚光を浴びているところに、いち早く遊びに行くということですね。やはり、何で、どうしてという疑問が解けるわけですよ。それが一つ、アイデアになるわけですね。

【今後の目標】

——あらためて、「伊香保おもちゃと人形 自動車博物館」の今後の目標についても教えていただきたいんですけども。

（横田社長） 私は前橋育ちなんです。それで、前橋の市長さんに前橋中央アーケードで、ちょっとクラシックカーのイベントをやってくださいということで、去年、お世話になり、そのときに、62歳になったので、なんか少し恩返しをしたいなということで、アーケードの中に、本当に小さいんですけど、「おもちゃと人形 自動車博物館」をオープンさせようと思っています。

——それはご自身が育った前橋へのご恩返しという……。

（横田社長） そうですね、私が小学校のときに親に連れられ、あのアーケードにいるのが非常に楽しみだったんですよ。それで、そんな気持ちを持っていただけるかどうかわかりませんが、ほんの少しでもお役に立てればいいなと思い、春に向けて準備を進めているところです。春にはオープンができそうです。

——もう間もなくですね。

（横田社長） そうですね。

——楽しみですねえ。



【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きたいと思うんですけども、起業や新規事業に挑戦していく中で、大切なことは何だと思えますか。

（横田社長） まず、人のまねをしない。そして、日本一、ものづくりでしたら日本一のものをつくる、飲食でしたら日本一おいしいものを食べさせる、その自信がなければ、絶対開業、オープンしないことですかね。

——そこまで自分に信念があるかどうか、覚悟を問いただして、やっぱり起業したほうがいいと。

（横田社長） そうですね。人に感動を与えるというのは、そんなに簡単なものではないので、私はそこが一番かな。それと、人の悪口を絶対言わないということかな。よくありがちな、例えば私に対して、「横田君、横田君。横田君にだけに教えるから、Aさんはこうこう、こうなんだよ」って。でも、悪口を言わない人のグループは、悪口を言う人とかを絶対受け入れないんですよ。だからその時点で、まず情報がなくなるということですよ。やはり人は安心できる人に愚痴とか悩みを打ち明けるわけですから、それが情報になるわけですよ。だから、これから起業する人は、絶対まず人の悪口を言わないということと、もう一つ、愚痴をこぼさないということですよ。駄目な人ほど、震災だ、リーマンショックだ、だから駄目なんだという話になるわけですよ。でも、震災でも、リーマンショックでも、伸びている人は伸びているんですよ。だから、悪口と愚痴は絶対言わない。その信念を持って起業していただきたいですね。

——1月に新成人になって、これから社会人の

仲間入りをするという皆さんにも、今の力強いメッセージというのは、しっかりと心に刻まれたのではないかなと思います。これからもどうぞ、進化し続ける夢のミュージアムであり続けていただきたいと思います。今日のトップインタビューは、「伊香保おもちゃと人形 自動車博物館」を運営する有限会社ドーリーの横田正弘社長に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。それでは最後にもう1曲、選んでいただいた曲をお届けしたいと思います。これはどんな思いですか。

(横田社長) うん、やっぱりマイ・ウェイですよ。自分の思った道を貫く、そんな感じですかね。

——そんな強い思いが込められた1曲です。フランク・シナトラで『マイ・ウェイ』。今日は本当にどうもありがとうございました。

(横田社長) ありがとうございます。

●前橋市からのお知らせ

前橋市創業センターについて

——ここからは、群馬県信用保証協会からのお知らせです。この番組は、創業という夢に向かって挑戦する人を応援しているのですが、今日はそのような観点から、特別に前橋市産業経済部産業政策課の細井さんに、前橋市の新たな創業施策についてお話を伺います。細井さん、どうぞよろしくをお願いします。

(細井さん) こちらこそ、よろしくお願いします。



——前橋市は、創業する方を支援する取り組みを積極的に進めていると伺っております。

(細井さん) はい。前橋市では、融資やセミナー、

経営支援など、創業者へさまざまな施策を行っています。その中で、昨年末には、起業家の拠点となる前橋市創業センターをオープンいたしました。

——起業家の拠点ですか。あらためて、どのような施設か、教えてください。

(細井さん) はい。起業家の育成施設です。中心市街地で長年にわたって空いていたビルをリニューアルいたしました。

——いわゆるリノベーションですね。

(細井さん) そうですね。もともとカラオケをやっていたビルを、当時のレイアウトを生かして改装いたしました。この創業センターには、大きく4つの機能を持たせています。

——どういった機能でしょうか。

(細井さん) はい。1つ目が、オフィス機能です。起業家が専門家の指導を受けながら、事業の成長を目指します。広さによって、6,000円から3万円の家賃となっております。その中には車1台分の駐車料金も含んでおります。入居の対象は、起業前の方から起業後5年未満の方と、新分野に進出した新たな事業を行おうとする方です。

——起業を志す人には大変うれしい設定になっていますね。

(細井さん) はい、そうですね。しかし、ただ条件のよいオフィスということではありません。入居者同士で切磋琢磨しながら、専門家と一緒に事業の成長を目指してもらわなければなりません。次に、2つ目の機能ですが、チャレンジショップ機能です。

——これはどんなチャレンジができるのでしょうか？

(細井さん) はい。厨房とテナントがありまして、最短1日から最長1カ月間、そこで飲食店や物販を行うことができます。本格的にお店を出す前に、お試してオープンして、事業計画づくりが行えます。いわゆる大人のキッズニアという感じでしょうか。3つ目の機能ですが、ものづくりラボ機能です。

——ものづくりラボですか。図工室のようなものですか。

(細井さん) そのとおりです。ここでは3Dプリン

タなどを使い、アイデアを形にすることができます。そこで販路開拓の支援を受けながら、事業化を目指すことができます。最後の機能として、交流拠点機能があります。セミナーや交流スペースを設け、定期的にセミナーに参加したり、交流を図ることができます。起業に関心のある人たちが集まれる場となり、ここからいろいろなアイデアが実現していつてもらえたらうれしいです。

——そうですね。今回のお話の中で、専門家の方がいらっしゃるということなんですけれども、どういった方がいらっしゃるんですか。

(細井さん) はい。創業センターの運営を行うのは、一般社団法人前橋起業支援センターという団体です。中小企業診断士や税理士といった専門家や、企業経営者など、28名で組織されております。いろいろな分野の経験者により、実践的な支援を受けられます。

——前橋ならではのといった感じがしますね。

(細井さん) はい。創業に関するご相談や、創業センターについてのお問い合わせについては、前橋市役所の産業政策課、または前橋起業支援センターまでご連絡ください。

——細井さん、今日はありがとうございました。

(細井さん) ありがとうございます。

●チャレンジ企業紹介コーナー

わーくはうすすてっぷ

「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、前橋市にある障害者の福祉的就労施設「わーくはうすすてっぷ」です。赤い瓦屋根の大きな平屋の建物、喫茶コーナーのあるベーカリー、これが「わーくはうすすてっぷ」の外観です。ここでは、身体や知的にハンディキャップのある人たちが、パンの製造販売や喫茶コーナーの運営のほか、パソコン作業、それから、陶芸や織などの創作活動を行っています。また一方で、障害者の生活介護事業も行われています。そんな「わーくはうすすてっぷ」のスタートは、女性3人が中心になり、当時あまり存在しなかった障害のある子どもたちのための放課後クラブをつくっ

たのが始まりでした。その後、社会福祉法人すてっぷを設立。そして2000年に、「わーくはうすすてっぷ」を開設しました。前橋市東上野町の「わーくはうすすてっぷ」を訪問して、女性たちのチャレンジの様子を伺ってきました。



私は今、「わーくはうすすてっぷ」にきています。スキー場のロッジに来たような、そんな雰囲気です。社会福祉法人すてっぷの常務理事で、「わーくはうすすてっぷ」施設長の鈴木隆子さんにお話を伺います。よろしくお願ひします。

(鈴木さん) よろしくお願ひいたします。

——入り口を入りますと、さまざまなパンが陳列されていて、焼き立てのパンのいい香りが漂っていますね。

(鈴木さん) はい。

——ランチの提供もしているということで、先ほどランチも頂きました。日替わりメニューで、お客さまに提供なさっているそうですね。

(鈴木さん) はい、利用者さんのランチと同じメニューになります。管理栄養士が考えた、季節の野菜を取り入れたメニューになっております。これ以外にピザランチもございますので、また食べてみてください。

——調理やパンの製造は、障害者の方々、いわゆる利用者の方たちが行っているんですか。

(鈴木さん) はい。利用者さんと職員、スタッフと、協働でつくっております。

——ところで、この「わーくはうすすてっぷ」を運営している社会福祉法人すてっぷのルーツなんですけれども、鈴木さんたち、女性3人が中心になって始めた、障害のある子どもたちのための放課後クラブだったそうですね。

(鈴木さん) はい。実は私の子どもが難病の障害のある子どもとして生まれまして、彼が亡くなった後、ボランティアでおもちゃの図書館というのを始めました。そこで、いろいろな障害のある子どもさんとご家族に出会って、いつも楽しく遊べる場所とか、家族が用事があるときに子どもを預けられる場所があったらいいなという声を聞いて、1991年に高崎市で「ノーマライゼーションを考える会すてっぷ」という会を発足して、1軒の家を持って、そこで子どもさんたちを遊ばせるのが、放課後クラブとしてスタートしたものです。

——ノーマライゼーション……。

(鈴木さん) はい。

——障害を持った人も、健常の方も、同じような生活……。

(鈴木さん) そうです。ええ、ノーマルな暮らしをできるようにしようという考え方ですね。

——その鈴木さんほか、お2人の女性というのは、施設に対してのノウハウとか、起業へのノウハウというのはあったんですか。

(鈴木さん) そうですね、一緒に始めたのが、実の妹が1人。たまたま福祉の大学を出て、養護学校の教員をしていたので、今度こういう障害のある子どもたちを預かったり、遊ばせたりするところをやりたいといったことに対して、ぜひやりたいと、専門家なので、一緒に手伝ってほしかったのと、あともう一人、ボランティアでおもちゃ図書館をしているときに一緒にやっていた今野というスタッフが、やはり児童館の構成員とか、子どもが大好きなんですよ、遊ばせるの。で、一緒にやろうということで、3人がそれぞれ仕事を辞めて始めたのがスタートです。

——思いきりましたね。

(鈴木さん) そうですね。なんかもう、そのときは夢中で、こういう障害のある子どもや、その家族が、もっと楽しく普通に暮らせたらいいなというその思いで、なんかスタートしたわけです。

——手探りの部分って多かったと思うんですけど、どういったところが大変でした？

(鈴木さん) そうですね、何しろそういうサービスがその当時、福祉のサービスとして国にありませんでしたので、自分たちで考えながら、運営と

か、やり方も試行錯誤していました。それで、人手がかかるもので、給料を職員に出さなくては行けないってなったときに、じゃあそのお金をどこから出すかっていうと、やっぱり有料の福祉サービスとして始めたんですけれども、障害者の有料福祉サービスってそのときなかったんですよ。もう20年以上前です。そうすると、「何で障害児を遊ばせるのにお金を取るの？」とか、「預かるのにお金を取るの？」って、逆に障害者の家族から言われたり、補助金を何とかしてほしいということで、県の障害福祉課に行ったときも、「もう養護学校があるんだから、帰ってきてから遊ばせなくてもいいんじゃないですか」みたいに言われたりとか、なかなかあと、ノーマライゼーションと言っても、今はもう皆さん、誰でも知っている言葉なんですけれども、マスコミの方も、養護学校の先生も、福祉の関係者の人もあまり知らなくて、「それ、何ですか？」っていうところから説明して、いろいろなことをお願いしたりとかやってきました。

——本当に草分けとしてなされたということですね。

(鈴木さん) そうですね。「あったらいいなを形に」って言うんですけれども、やっぱりこういうサービスが必要だなと思ったのをやってきました。それでも、やっぱり迷いもあったんですけど、すてっぷを始めて3年目に、北欧に視察研修に行きました。

——はい、北欧というのはどうしてですか。

(鈴木さん) ノーマライゼーションの発祥の地なんです。

——なるほど。

(鈴木さん) デンマークとスウェーデンで、子どもたちがどういうふうに暮らしているのか、どうやってノーマライゼーションが実施されているのかっていうのをこの目で見たくて、スタッフとボランティアさん、6人で行ってきました。そのときに、本当に障害があっても、そういう福祉サービスを使って普通に楽しく暮らしていってやるっていうのを、それを見て、自分たちがやっていることが間違いじゃないなど。それ以降は、もう自信を持って、それを支えにやってきました。

——その後、「わーくはうすすてっぷ」をつくることになるわけですが、これはどうしてですか。

(鈴木さん) すてっぷをつくって5年目ぐらいに、私、身体障害者の方の福祉用具をつくる会社をつくったんです。

——会社を？

(鈴木さん) で、身体障害の方に知り合うと、結構、皆さん、おうちにいらっしゃるんですね。どうして昼間いらっしゃるのかなと思ったら、「行くところがないんだよ」ということで、見てみたら、やはり身体障害の方が通う施設が少ないということで、すてっぷのほうも、何もないただの「OPEN HOUSE すてっぷ」という団体でやっていたので、やっぱりグループホームをつくったり、通所施設をつくるためには、社会福祉法人というのを取らないといけないという話が出てきて、前橋地区に身体障害者の方の、そういう施設がないというので、じゃあできるところで、それからやろうということで、社会福祉法人を取得して、この「わーくはうすすてっぷ」、身体障害者の通所授産施設と前は言ったんですけれども、を開所しました。

——開設にあたって、どんなことを心がけました？

(鈴木さん) 15～16年前の施設というと、山の中で割と閉鎖的な暗い感じが施設というイメージでしたので、そうならないように、なるべく明るいイメージで、あとは、開放的っていうんですかね。いつでも地域の方たちが来ていただけるように。それなので、お店も併設しようと思ひまして、このカフェも一緒に作りました。

——スタートを実際にしてみて、気付かれたことっていうのはありました？

(鈴木さん) 障害のある方と働くというのは初めてだったものですから、やはり利用者さんに仕事を覚えていただくこととか、製品をつくっていくっていうところが、本当に試行錯誤で、先進地域とか、施設さんを見せていただいたり、いろいろな研修会に行って、みんなで工夫しながらやってきました。利用者さんも、最初はできないのかなと思ってはいたんですけど、毎日、毎日続けるこ

とによって、最初、生地を丸めるのがやっとだった方が、きれいなアンパンをつくれるようになったりとか、皆さんの力がすごく伸びていくし、こういう力が隠れていたんだなあっていうのを、すごく発見させていただきました。



——「わーくはうすすてっぷ」開設の後も、実はまだまだいろんなことにもチャレンジしているんですね。

(鈴木さん) はい。「わーくはうす」ができてからとある利用者さんとお話をする中で、「自分は今、家族と暮らしているけれども、ほかの人と同じように一人暮らしがしてみたい」という方がいらっしゃいまして、そうすると、やっぱり介護が必要なんですけれども、ヘルパーステーションをつくりました。で、身体障害者の方の福祉ホーム「メゾンすてっぷ」というのをつくって、あと、前橋市の総合福祉会館ができたときに、喫茶コーナーをつくるので、市内の施設さんで「やりませんか」という呼びかけがありましたので、手を挙げて、その中のコンペでうちがさせていただくことになって、カフェ「とらっぱ」ができました。職員と障害のある方で、一緒に営業しています。

——ああ、そうなんですね。

(鈴木さん) あと、知的障害の方の通所施設「社会就労センターびいす」というのをつくったり、1年に1カ所ずつぐらい、事業が今、増えています。

——本当に鈴木さんって、パワフルにいろんなことをやっていらっしゃるっていうのが、びっくりなんですけれども、活力の源は何ですか。

(鈴木さん) やっぱりやれば、利用者さんたちの生活が自立に近づくとか、家族にとっていいサー

ビスになるとかっていうのが、例を見ているので、これだったらやれるんじゃないかなっていうふうに思ってしまうというか、それと、やっぱり利用者さんたちの笑顔が、「うーん、やってよかったな」っていうのがありますので、はい。

——今後の目標についても教えてください。

(鈴木さん) はい。「わーくはうす」のほうは、パンが、おかげさまでおいしいっていう、国産小麦のパンができたので、ちょっとお店が、お客さんが少ないんです。それなので（笑）。

——いえいえ、そんなことはないと思いますよ。

(鈴木さん) それなので、もっとたくさんのお客さまがここに来て、利用者さんのことを知っていただいて、パンを買っていただいて、喜んでいただく。で、利用者さんも、接客したり、仕事に生きがいを持って、いろんな仕事を覚えていってほしいっていうのが、パンのほうではあります。あとは、ここに飾ってあるんですけれども、結構、重度の方でも、アート活動はすごい、素晴らしいアート作品をつくられるんですね。

——そうですね。陶器とか、あと、書ですか。

(鈴木さん) そうですね。

——ええ。

(鈴木さん) そういうのを、作品を製品化したり、もっと皆さんに知っていただくような機会をつくっていただきたいなというふうに思っています。一人一人の利用者さんが、仕事なり、こういう活動で、生きがいを持って暮らせるようにしたいなっていうのが、「わーく」のほうの続けての目標なんですけど、あります。すてっぷ全体としては、学校へ上がる前の子どもたちの療育の支援が、今度の4月から、児童発達支援事業というのが、そこを今、建物を……。

——同じ敷地内？

(鈴木さん) そうなんです。つくっているのが、子どもたちが今度は、親子さんとかが来て、ご支援できるかなというのが、法人としてはあります。あと、普通に働く、普通に暮らす、もう一つ、普通に楽しむっていうのを、よくお話しさせていただくんですね。やっぱり、ただ暮らして働いただけじゃなくて、楽しいことがなくっちゃあ、やっぱり人生、豊かではないですね。それがあって

初めてノーマルな暮らしだと思うので、その楽しむ余暇だけのための福祉サービスっていうのが、もうデンマークとかスウェーデンにはあるので、ぜひ日本でもやってみたいなと、みんな思っています。

——まだまだ鈴木さんの挑戦は続きますね。社会福祉法人すてっぷの常務理事で、「わーくはうすすてっぷ」施設長の鈴木隆子さんに、今日はお話を伺いました。どうもありがとうございました。

(鈴木さん) 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、「伊香保おもちゃと人形自動車博物館」を運営する有限会社ドーリーの横田正弘社長へのトップインタビュー、そして後半は、前橋市にある障害者の福祉的就労施設「わーくはうすすてっぷ」への訪問インタビューをお送りしました。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～

【4月の放送のお知らせ】

平成28年4月7日（木）12:00～12:55

再放送 4月9日（土）8:00～8:55

ぜひお聞きください！