

# チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

平成28年3月3日（第36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、群馬・埼玉両県で冠婚葬祭事業を展開する株式会社メモリードの吉田卓史社長です。メモリードは、ロイヤルチェスターやアルカーサル迎賓館などの結婚式場や、メモリードホールなどの葬儀場を運営しています。多くの方が何かしらメモリードの施設に行ったことがあるのではないのでしょうか。このように群馬県内に定着しているメモリードですが、スタートは長崎市内で設立した冠婚葬祭の互助センターでした。それが関東に進出し、根を下ろした先が群馬だったそうです。トレンドが変化する冠婚葬祭の世界で事業を拡大してきた様子などを吉田社長に伺っていきます。そして番組後半は訪問インタビュー。スケート靴の輸入・販売などを手がける渋川市の有限会社ネーブルを紹介します。

## トップインタビュー

### 株式会社メモリード

#### 吉田卓史 社長

——群馬・埼玉両県で冠婚葬祭事業を展開する株式会社メモリードの吉田卓史社長に、FMぐんまのスタジオ

【プログラム】

#### ■トップインタビュー

株式会社メモリード 吉田卓史社長

#### ■保証協会からのお知らせ

女性・若者・シニアチャレンジ資金、女性創業応援チーム「シルキークレイン」について

#### ■チャレンジ企業紹介コーナー

有限会社ネーブル

◎アナウンサー 奈良のりえ

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。

吉田社長：よろしくお願ひします。

#### 【メモリードグループについて】

——ロイヤルチェスターやアルカーサル迎賓館などの結婚式場、それからメモリードホールなどの葬儀場を運営していますけれども、施設数は幾つぐらいありますか。

吉田社長：今、グループで、九州地区、関東地区合わせますと、冠婚式場で40カ所、葬儀場で約100カ所の施設を運営しております。そして私のほうで担当しています関東では、婚礼の施設が16カ所、そして葬儀場が48カ所の運営をしております。

——何かしらさまざまなシーンで私たちも足を運んだことのある施設ということなんですけれども、スタートは、卓史社長のお父さま、吉田茂視会長が長崎市内で設立した冠婚葬祭の互助センターだったそうですね。

吉田社長：はい。昭和44年に長崎冠婚葬祭互助センターとして父が創業しまして、その後、約10年後、昭和54年に関東地区に進出ということで、まずは東京に出てきたそうです。そして昭和56年に、この前橋市のほうにメモリードという会社を設立しております。で、4年後の60年に、グランドベルズ前橋玉姫殿をオープンし、62年、グランドパティオ高崎というふうに関東に設備投資をしており

ます。

——吉田社長は、お父さまが長崎で会社を設立した2年後の1971年（昭和46年）の生まれということなんですけれども、子どものころは長崎で過ごしたんですか。

**吉田社長：**高校卒業までは長崎のほうで育っていましたね。

——当時、茂視会長は結構お忙しかったんですか。遊んだりとか、そんな思い出とかありますか？

**吉田社長：**普段、月曜日から土曜日までは、月曜日から東京、群馬、その他、協会の仕事もありましたので、ずっと出っ放しというので、日曜日だけ家に帰ってきて、子どもと顔を合わせるという生活でしたね。

#### 【メモリード入社まで】

——吉田社長はメモリードへの入社が1997年ということなんですけれども、それ以前というのは、長崎で高校時代を過ごされてから、どのような？

**吉田社長：**やはり田舎にいたんで、東京に出たいという思いがものすごく強くて、高校卒業と同時に東京に出て、いろんなバイトをしたり、いろんな経験を、自分探しと言ったら変ですけれども、そういうことをやっていた。そうしてその後、アメリカの大学に行くことになるんですけれども、アメリカのほうに4年間、大学に行っていました。ただ、アメリカの大学は、入るのは簡単なんですけれども、やっぱり卒業するのが大変で、4年間いて卒業ができないというので、卒業を諦めて、日本に帰ろうということで帰ってきました。

——これは、アメリカの大学は、何か目的を持って行ったんですか。

**吉田社長：**その前に一度、ホームステイを、高校卒業した後すぐ、親がさせてくれて、そのときにアメリカのいい部分というのを、短時間ですけれども見させてもらって、やはりこれからやっぱり国際化の中で、アメリカというところを一度ちゃんと住んで経験したいという思いがありました。今考えると、ものすごく視野が広がって、やはり外から日本を見れたことが今の自分自身に生きている、経験として生きているなあと感じます。

——ただ、ご自身としては4年で帰ってきたという中で、将来どのように道を開いていこうと思っていました？

**吉田社長：**帰ってきたときに父に相談をさせていただいて、横浜のメモワールという同業者の会社のほうで、同じような冠婚葬祭の営業と、葬祭の現場を経験させていただいて、この業界を知ることができたと思っています。

#### 【メモリードに入社】

——そして、横浜の会社で修業を積まれた後なんですけれども、メモリードに入社をなさったわけですが、会社をやっぱり継ぐんだという思いが、どこかにあったということでしょうか。

**吉田社長：**その当時はまだ若かったこともあるので、将来、会社にずっといるのかとか、そういうのも全然考えてなかったんで、いつかは自分で何か商売をやりたいなという気持ちだけはあったんですけれども、それがこのメモリードという会社を引き受けてやるのか、自分でどこかで独立をして何かやるのか、そういうことが決まって仕事をしていたという訳ではなかったです。

——そのような中で、最初はどんなお仕事をされたんですか。

**吉田社長：**私どもは、冠婚葬祭互助会という会社、つまり、毎月数千円のお金を会員さんに積み立てていただいて、冠婚葬祭の準備をしていただくというシステムを導入している会社です。まずは会員拡大、会員募集のところを、メモリードに入ってやらせていただきました。

——社長が入社したころのメモリードの様子というのは、どんな感じでしたか。

**吉田社長：**その当時は、毎年、何か新しいホールだとか結婚式場が出てきている時期でして、葬儀場がオープンすると、見学会というものを開催をして、そこに数千人のお客さまが来館をされ、そしてその中で冠婚葬祭、互助会のよさを伝えて、ご入会いただくと。多いときには、1人の外務員さんが月100名以上の入会を取るといって、まだそういう時代だったんですね。

——1992年に、群馬県内初の民間斎場、前橋メモリードホールがオープンしています。これは社長がお入りに

なる少し前、5年前ぐらいですね。

**吉田社長：**はい。

——そしてその2年後には、メモリード前橋典礼会館がオープンし、さらに2年後に高崎メモリードホール、1999年には2つの、メモリード高崎典礼会館と、川越メモリードホールもオープンされています。ちょうど99年ぐらいですから、社長が入って2年後、まあ、矢継ぎ早ですね。

**吉田社長：**そうですね。この当時は、誰が先にそのエリアに民間斎場を建てるかという時期だったのではないかなということ、その地域のナンバー1となる規模、そしてサービスを提供するホールを次々にオープンしていますね。その当時は市の斎場しかなかったものですから、やはり民間の斎場っていうのが目新しい時期でもあったんだと思います。

——互助会システムを取っている会社というのは、ほかにももちろんあったわけですよ。その中で業界自体はどうでしたか。

**吉田社長：**同業種の中でも、設備投資ができて、施設の拡大ができているところとできていないところ、それとあと、営業募集に力を入れて、会員拡大ができているところとできていないところというので、同エリアの中でも、やはり強いところと弱いところというのがはっきりと明快になってきたのが、私が入社後の、この業界の再編の状況かなという感じがします。

——業界の再編があったわけですか。

**吉田社長：**そのエリアの中で勝ち組、負け組というのがはっきりしてきて、同業者内でのM&A、メモリードグループの中に同エリアの同業者の人たちがグループ入りしたりということでの再編が起りました。

——それではここで1曲お届けしましょう。今日は社長に選んでいただきました。MAY'Sの『I WISH』ですが、これはどのような思い出の曲ですか。

**吉田社長：**この曲は、MAY'Sの2人が、ある機会、この曲をぜひ聞いてくださいと持ってきた曲で、その曲を聞かせてもらったときに、ものすごくいいウエディングソングになると思い、CDをリリースをした曲です。

——それではお届けしましょう。MAY'Sで『I WISH』。



#### 【ライムメンバーズ社長に就任】

——業界再編の中でメモリードが大きくなってきたということなんですけれども、吉田社長、全てが順調だったわけではないそうですね。

**吉田社長：**それまでの間、同エリアの同業種の方たちがメモリードグループ入りして、企業とすると大変大きくなっていったんですけれども、その分、やはり社内ですら、わだかまりっていうんですかね、不満だったり、そういうのがちょっと見えてきた時期だったのかなというも感じました。その中で、2001年に、当時のこのエリアの責任者だった者が独立をするというふうになりまして、その独立にメモリードから多くのスタッフが付いていって退社をしていきました。私が入社して数年たったわけなんですけれども、私自身もそのときが一番、社内において、いろんな意味で不安だったり、社員を、信用できないと言ったら変ですけども、そういう時期だったのかなという感じがしました。ただ、そのことを経験したことによって、その当時残ってくれた一人一人の社員を、より大事にして、このメンバーと次のメモリードを大きくしていきたいという気持ちは、強くなりました。今ではいい経験をさせてもらったなと感じています。

——ただ、その後なんですけれども、2008年に卓史社長ご自身がメモリードから社外に出ていますよね。この年、結婚式場のエテルナ高崎や葬儀場のアウラを運営する子会社ライムメンバーズをメモリードグループから独

立させて、この社長になりましたけれども、ご自身もメモリードから籍を抜いたそうですね。

**吉田社長：**このときはライムメンバーズという会社も、群馬上毛冠婚葬祭という、高崎地区で営業をされていたサンパレス、そしてアウラという葬儀場を運営していた会社をM&Aして、メモリードグループ入りさせたわけなんですけど、やはりそこの担当として、メモリードの役員もやりながら、ライムメンバーズの社長として再建をするというのが、そこで働いているスタッフに、何か自分自身、言い訳ができなくて、社員たちと、これからこのライムメンバーズをまた復活させて、みんなで地域一番の冠婚葬祭業になろうよという思いを伝えるには、やはりメモリードから独立をしたほうがいいんじゃないかと思いました。それで、個人でメモリードから株を買わせていただいて、私はメモリードを退社しますというふうな、その当時の社長に申し上げて、ライムメンバーズの運営をスタートしました。

——吉田社長がご自身がいつかは独立するかもしれないという気持ちでメモリードに入社したとおっしゃっていましたが、まさに独立、創業とも言えますよね。

**吉田社長：**そうですね。やはり私自身、小っちゃいときから2代目という形で育っていて、2代目の甘えっていうんですかね、そういうのが何かあるんじゃないかと自分自身でずっと思っていて、やはり会社を自分自身で一から経営をしていきたいという気持ちがあるんですけど、昔からあって、今回このライムメンバーズのときが、ちょうどそのタイミングではないかということで、自分自身で独立をさせてくれということで、もうメモリードには一切面倒をかけないからという気持ちでスタートしました。それから、ライムメンバーズだけではなくて、東京、三重と、自分自身で、全くメモリードと関係ない会社を設立して行って、今でもその会社をメモリードとは別に運営をしながらやっているという状況です。

——メモリードのライバルになったからこそ見えてきた姿というの、きっとおありだったでしょうね。

**吉田社長：**その当時は、ライムメンバーズはメモリードと同じエリアの中で、同じ冠婚葬祭業を運営しています

ので、メモリードが最大のライバルでもありました。メモリードの強さというの、一歩外に出てみることであらためてすごく感じました。

——どういふところが強みでしたか。

**吉田社長：**やはりメモリードは、誰にも負けない施設がある。そして、新入社員から育てられた、しっかりとしたスタッフがサービスを提供している。今までやっぱり歴史もありますので、より多くのお客さまを施行していますので、そういった安心感もあるというので、やはり我々新参者の会社では、なかなか太刀打ちできない強さというのがありました。ただ一方で、メモリードの弱さというの、外から見るのができて、今はその弱みを強みに変えていくという作業を行っているところです。

——そのときに見えたメモリードの弱みというのは、どんなところでした？

**吉田社長：**やはりより多くの方に利用していただいている関係上、一つ一つの施行に対する思い入れというんですかね、それがやはりちょっと希薄になっているのかなと。そして、やはりオリジナル性。1件1件、オリジナルの葬儀だったり結婚式というものになかなか対応できずに、何か決まった流れの中で冠婚葬祭を施行しているというのを、ものすごく感じました。

#### 【メモリードへの復帰】

——メモリードを飛び出して、そして5年後、2013年に、またメモリードに復帰されていますよね。そして、おとし、メモリードの社長に就任されていますけれども、また戻ってきた、復帰したというのは、これはどうしてですか。

**吉田社長：**復帰する気は全くなかったんですけど、父、その当時のメモリードの社長に呼ばれて、「そろそろ戻ってきて手伝わないか」と声をかけられて、私自身も、群馬、東京、三重と、いろいろとエリアを広げてやっていたんですけども、やはり心の中でどこか、この本体、一番大きな家業であるメモリードも、今の状況ではよくないなということ、外にいてもものすごく感じていたので、そのときは、ちょっとお手伝いをする気持ちで戻

てきたというのが実情ですね。

——5年ぶりにメモリードに戻ったときに、弱みも見えたという部分で、何かその辺で感じたことというのはいろいろありました？

**吉田社長：**社員一人一人が何か元気がない、明るくないというところを感じてしまっていて、そこを私が戻ったら、まず元気で明るい会社にしたいというところの取り組みをさせていただきました。

——例えばどんな取り組みをしたんでしょう？

**吉田社長：**まずは、一人一人が明るく仕事をするには、お互いがやはり感謝し合うことが大事ではないかということで、サンクスカードというものを導入させていただきました。社員同士がお互いに「ありがとう」のコメントを書いて出し合うというものをやらせてもらいました。管理職が部下に、部下はお互い社員同士でお互いをやり合いますけれども、一番出した人が半年間で表彰されたり、一番もらった人がまた表彰されたりという、ありがとうという言葉を広げていこう、社内で広げようということを、まずやらせていただきました。

——なかなか、やっぱり「ありがとう」と言っているようで、言っていないんですね。

**吉田社長：**なかなか上司から部下にというのは、今、言いつらいんじゃないですかね、なかなか言葉では。

——うーん。吉田社長も、ちなみにそのサンクスカードはお出しになるんですか。

**吉田社長：**出さなきゃ駄目ですね。最近ちょっと出せてないんで、あらためて出そうと思います。

——何か特別なゴールドカードとか（笑）。

**吉田社長：**そうですね。あらためてそういうのも出して。ゴールドカード、つくってもらいましょうね。

——約束ですか（笑）。

**吉田社長：**はい、やります。

——はい。でも、すごくいいシステムで、何かお話を聞いていて、ちょっと取り入れたいななんて思った会社の経営者の方もいるかもしれませぬね。そのほかにはいかがですか。

**吉田社長：**それ以外では、これ、ライムメンバーズのと

きからやっていたんですけども、やはり現場に責任と権限の委譲をできるだけしていかないと、企業というのはスムーズに動かないと思っていて、チーム会議というものがあります。それは何かというと、セクションを超えて選ばれたメンバーで、1日間、その与えられた議題について討論をし合うと。そして答えを出す。その答えを出したものを、翌日から実行するというチーム会議です。例えば社会貢献に対して、じゃあ今年の1年間の間にどういうことをやろうと、そのチーム会議、社会貢献チームが話し合いをし、決めたものを翌日から社内で浸透させて実行する。あと、会員サービスのところで、よりいいサービスをお客さまに提供できないかということも、そのチーム会議で話し合い、そこで決めたことを実行するというふうに、経営者からトップダウンで「何かこういうことをやるから、みんなでやってください」というのではなくて、その選ばれたメンバーで話し合い、そこで、自分たちでやろうと決めたことを徹底するという、そういうチーム会議です。自分たちで決めたことを実践するというので、やらされている感がなく、やはり自分たちで自主的にやるのが、ものすごくいいことなのかなと。

#### 【結婚式の変遷】

——素朴な疑問なんですけれども、吉田社長、ご自身の結婚式も会社の式場で挙げたんですか。

**吉田社長：**はい。私が結婚したときは、長崎で2回、群馬で2回、そして東京で1回、5回の結婚式を挙げさせていただきました。

——5回ですか。お幾つのときに結婚したんですか。

**吉田社長：**26歳のときでしたので、そのときは、ただ言われたことをモデルとしてやったような感じでして、社内向け、社外向け、そして東京では友人向けということで、5回やらせていただきました。今と違うのは、その当時はまだ結納という会食を設けて、そして仲人を立てて結婚式をやるという、今の結婚式のスタイルとはちょっと違う、家と家の結婚式というんですかね。

——それは何年頃でしょうか。

**吉田社長**：1997年ですね。今は流れもちょっと変わってきました。家と家の結婚式から、新郎新婦2人のための結婚式というふうに変ってきました、仲人を付ける人も1%もいないですし、専門結婚式場でやる人ももちろんいますけれども、ハウスウェディングという貸切一軒邸宅型で結婚式を挙げようという人や、リゾートで沖縄、ハワイ、そういった海外で挙式みの結婚式を挙げようという人、さらには、「もう結婚式ってやらなくていいよね」というふうには、なし層（ナン婚層）という人たちも増えてきて、さまざまなスタイルに変わったんだという感じがします。我々とする、ハウスウェディングではアルカーサル迎賓館もオープンして、各エリアにそういったもので対応させていただいていますし、高崎市ではColors Weddingとあって、リゾートウェディング専門のブライダルカウンターを設けて、ハワイ、沖縄等の結婚式、挙式をご紹介したりというふうには、できるだけ時代に合った形でお客さまに提供できるように努めています。



#### 【趣味のトライアスロンについて】

——お忙しい毎日をお過ごしのことと思うのですが、趣味を楽しんだりすることも結構ありますか？

**吉田社長**：トライアスロンが趣味です。

——トライアスロン？

**吉田社長**：はい。ある経営者に誘われまして、4年前からはじめまして、ライムメンバーズのほうにはトライアスロンのプロである酒井絵美という選手も所属しています。

——素敵な選手ですよ。

**吉田社長**：その絵美さんと一緒に練習をしたり、レースに出たりということで、トライアスロンというものを楽しんでやらせていただいております。

——今、簡単にさらっとおっしゃいましたけれども、ランと、スイミングと、そして……。

**吉田社長**：自転車ですね。私が出ているアイアンマンだったり、宮古島の大会は。

——それは大きな大会というか、本格的な大会ばかりですよ。

**吉田社長**：本格的に長いレースです。

——長いって言うんですか。

**吉田社長**：スイムが3.8キロ。そしてその後、自転車が180キロ。そして、ランが42.195キロということで。

——すごい。

**吉田社長**：約1日ずっと運動しっ放しのレースになるんですけども、そのロングのレースをやることによって、何か生活のスタイルが変わる。セルフマネジメントだったり、そしてやっぱりそのレースを完走するための、自分自身、タイムマネジメントというところが、このトライアスロンをやり出してよかったかなというふうには思っております。

——若手のビジネスマン、リーダーは今、トライアスロンはちょっとトレンドになってきているんでしょうかね。

**吉田社長**：多いですね。やはり達成感というものが、ほかのスポーツにはない感覚っていうんですかね。最初はもう、レースを完走したときは、「疲れた、やめよう」と思うんですけど、もうすぐ1時間後、2時間後には次のレースのことを考えるぐらい、やっぱり達成感というのが最大の魅力であり、そして自分との闘い。その長いレースの中で、途中でリタイアしても誰にも怒られないし、何もマイナスはないんですけれども、出た以上は必ずゴールするんだという自己との闘いですか、あれがものすごく仕事に共感できる場所があるのかなという感じがします。

——それだけ社長が夢中になっているということは、

社員の方にも「トライアスロンをやらない？」なんて誘ったりするんですか。

**吉田社長：**なかなか社員にトライアスロンまでは強制ができないものですから、とにかくまず走ることからやろうということで、ランニングチームをつくって、仕事の後に走ったりというのはしております。その中で、去年からは群馬県民マラソンに営業部、約20名以上の若い男性陣とみんなで、じゃあ42.195キロのレースを走ってみようということでやりました。全く走ったことのない社員が、8割以上の社員が、その42.195キロを走りきってゴールができて、ゴールで全員を迎え入れたんですけれども、あのときの表情っていうんですかね、すごい達成感に満ちていた顔を見ると、全スタッフを走らせたいぐらいの気持ちになりましたけれども、やはりそのぐらいマラソンというものも、やっぱりものすごく仕事に通じるところがあるんだろうなっていうのを、あらためて感じました。



#### 【今後の目標について】

———今後のメモリードの目標についても、今日はお聞かせいただければと思うんですけれども。

**吉田社長：**はい。2016年より、第2の創業期ということで、「きずなを紡ぎ、あたたかい社会を創る」という新ビジョンをつくらせていただきました。これは、メモリー

ドがどういう会社、どういう形でこれから経営をしていくのかというものを、より今の時代に即した形で見直しをし、そして、それを提案をしていこうということで、冠婚葬祭サービス業という儀式産業のお仕事をさせていただいている中で、人の人生というものにかかわる機会がものすごく多くあります。結婚式もそうですし、お葬儀もそうです。「ああ、この人ってこういう人生を歩んできたんだろうなあ」というのを、短時間ですけれども、共有するということを通して、やっぱり人が生きていく中で欠かせない心の栄養、幸せの基盤というのがきずなであると。で、きずなには人の一生を支える力もあり、そしてきずなには悲しみや寂しさを安らげる力があるということで、このきずなを大事にしていこうよということがメインになります。私たちは人と人との豊かな関係性を紡ぎ、感動と安心にあふれた一生をプロデュースする存在であり続けたいと。そして、その結果、人が活き活きと生きやすいあたたかい地域社会を創造していきたいというのが、我々の新ビジョンであります。

———その具体化する戦略というのはあるのですか。

**吉田社長：**今までは式場を利用させていただくことが多かったんですけれども、これからは日常のさまざまなシーンで我々メモリードをご利用いただけるようにどうしていくかと。基本は冠婚葬祭業を中心にやっていますが、既に九州ではスタートしておりますホテル事業、これも関東地区においても、この2～3年以内にスタートさせたいと考えております。さらには飲食レストラン業。今も、うなぎ屋さん「ざくろ」や、フレンチレストラン「Chez TAKA」というものを運営していますが、その飲食業も展開を拡大をしていきたいと。さらに、日々、健康に生活するためのウェルネス事業ということで、スポーツ関連の何か仕事をしていきたいなと思っております。さらに東京で今、メモリードライブという少額短期保険のミニ保険会社も既に許可をいただいてスタートしておりますので、これを一般生保を持って保険業界にも進出をしていきたいと考えております。冠婚葬祭を中心に、さまざまなお客さまのご利用いただけるメモリードグループ、そして日本一のサービス業の会社というものを

目指していきたいと思っております。

#### 【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、あらためて吉田社長、何だと思えますか。

**吉田社長：**やはりまずは、しっかりとビジョンを持つこと。そして、そのビジョンを掲げたら、そのビジョンを全社員と共有をし、同じ目標に向かって突き進んでいく。で、最後まで絶対に諦めないという心が最も大事ではないかなと思います。さらには、企業としてオンリーワンの企業を目指していく。ゼロから1をつくり、新しい価値を創造していくことが、やはり企業として生き残っていく最も重要な要素ではないかなと思、オンリーワン企業、そういったものを目指していきたいというふうに思っております。

——これからもそのビジョンをお持ちになって、さらには私たちのライフステージを応援するような、そんな存在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、株式会社メモリードの吉田卓史社長にお話を伺いました。さて、もう1曲、リクエスト曲をいただいております。

**吉田社長：**この曲は、私がカラオケで必ず歌う歌なんですけれども、ものすごく歌詞が、スポーツの世界にも、ビジネスの世界にも共感できる素晴らしい曲ですね。

——ゆずで『栄光の架橋』。吉田社長、今日はどうもありがとうございました。

**吉田社長：**ありがとうございました。

## 保証協会からのお知らせ

### 女性・若者・シニアチャレンジ資金、女性創業応援チーム「シルキークレイン」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り引きした制度、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ますよね。今年度は女性・若者・シニアチャレンジ資金を創設しましたが、利用状況はどうなっていますか。あらためて、どのような制度かも教えてください。

**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、今年度、女性・若者・シニアチャレンジ資金を創設しています。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%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、無料をご利用いただける制度となっています。4月から1月末までの10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80件と、活発にご利用いただいております。

——また、去年8月には、保証協会の女性創業応援チーム、シルキークレインを発足しました。こちらもなかなか好評のようですね。

**栗原調査役：**ありがとうございます。シルキークレインは、20代から30代の女性職員、合計9名で構成しています。創業をお考えの女性や、創業間もない女性の方を対象に、創業に関するさまざまな相談に対して、女性ならではの視点、感性を生かして、アドバイス・支援をさせていただきます。創業計画書作成のアドバイスや、お客さまが希望する金融機関への橋渡し、そして保証料を割り引きした県制度、女性・若者・シニアチャレンジ資金による金融面のサポート、さらには創業後の継続的な経営相談など、創業前から創業後まで、親身になってサポートを行います。男性にはなかなか相談しづらい内容も、女性



同士、気軽に相談できてよかったと、好評をいただいています。

——保証協会の創業応援チームや、女性創業応援チーム・シルキークレイン、また、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。創業をお考えの方、また、創業を考えていても今一步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、また、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

### 有限会社ネーブル

「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、スケート靴の輸入・販売などを手がける渋川市の有限会社ネーブルです。スピードスケートの靴と言われて、皆さんはどんな形を思い浮かべますか。かつては長いブレード、つまり氷に接する刃の上にスニーカーのような靴が固定されていましたが、現在は靴のかかとがブレードから離れるスラップスケートに移り変わっています。スラップ解禁後、初のオリンピックとなった1998年の長野オリンピックでは、5種目で世界新記録が生まれ、魔法の靴と呼ばれました。ネーブルは、このスラップスケートを日本で初めて扱ったお店で、メンテナンス技術も高く、日本国内だけでなく、世界中の一流選手から支持を受けているそうです。渋川から世界を相手にしているネーブルですが、社長の小松秀司さんは、もともとは学校の先生でした。渋川市渋川のネーブルを訪問して、小松社長にチャレンジと成功の道のりを伺ってきました。



私は今、渋川市渋川のネーブルに来ています。JR渋川駅から歩いて5分程度のところにあるんですけども、オレンジと白を基調とした外観、そして店内に入りますと、優しい笑顔で有限会社ネーブルの小松秀司社長が迎えてくださいました。今日はどうぞよろしく願いいたします。

**小松社長：**こんにちは。よろしく願いいたします。

——小松社長、早速もう、手にスケート靴を持っていらっしゃるんですけども、これはどのようなスケート靴ですか。

**小松社長：**これが今、トップ選手が使っているスラップスケートというものです。

——スラップスケートというのは、どのようなスケート靴なんでしょうね。

**小松社長：**昔は靴とスケートのブレードが一体化されていましたが、今はかかとが離れて、滑走能力を高めるような機構になっています。こういうふうには、かかとが離れます。こういう音を、リンクで滑っている選手、テレビ中継なんかで聞いていると思いますけど、こういうふうにはかかとが離れて、カチカチ音を立てて滑っています。

——小松社長、このかかとが離れるというのは、どんなメリットがあるんでしょうね。

**小松社長：**これはいっぱいあるんですよ。例えばかかとが離れると、キックの幅が広がるんです。長く蹴れる。それから、かかとが離れるので、体中の筋肉をうまく使えるんですよ。ということは、同じ体の強度とすれば、

スラップスケートのほうがいい記録が出る。当然、世界記録も全部、スラップスケートで出ています。

——なるほど。それから、こちらではメンテナンスも行うそうですね。やっぱりスケート靴というのはメンテナンスが必要ですか、大事ですか。

**小松社長：**はい。メンテナンスはとても大事で、例えばトップ選手で、インカレとかインターハイで優勝するような選手、弊社でメンテナンスすると、チャンピオンになります。それからジュニア選手も、記録が3秒、4秒、平気で速くなっちゃう。500メートル、55秒で滑った子が、あつという間に50秒になったりということがあります。——そんなに違うんですねえ。今日は実際にそのメンテナンスをしているところも見せていただくことはできますか。

**小松社長：**はい、大丈夫ですよ。今、手入れしますから、見てください。

——まず、この機械なんですけれども、スケート靴が固定されていますね。横に寝かされて固定されています。そこにハンドグラインダーみたいな研ぎ機があるんですけども、これで社長、何をされるんですか。

**小松社長：**これでスケートの滑走部分の手入れをします。——このスピードスケートの刃の部分なんですけれども、これ、大体何センチぐらいあるんですかね。

**小松社長：**そうですね。日本選手だと大体42センチのものを使いますね。女子選手だと40センチぐらい。

——幅というか、薄さ、これ、かなり薄いですね。どのぐらいですか。

**小松社長：**薄いですよ。これが1～1.1ミリです。では、実際に研磨してみますね。

——はい。

**小松社長：**はい。

——ありがとうございます。刃の部分を研磨、いわゆる削ってもらったんですけども、これ、ただ前後に動かすだけで、誰でもできそうに見えてしまうんですけど、社長、どんなところが技術のすごさなんですか。(笑)

**小松社長：**選手の滑りによって、アールを変えること。

——アールというのは？

**小松社長：**半径25メートルぐらいの丸みがブレードの一番下に付いているんですよ。フィギュアスケートとかホッケーって、着氷部分が丸くなっているのが見えるでしょう。スピードスケートも丸くなっているんですよ。——スピードスケートって、見た感じ、刃は真っ直ぐだと思っていたんですけど、少しそれは反っているということなんですか。

**小松社長：**そうです。固い氷、柔らかい氷、上級者、初級者によって、このアールを変えます。

——先ほど私、社長に「簡単そうに」なんて言っただけでも、大変失礼いたしました。

**小松社長：**いや、コーチの方も、こういうのを使わせてくれて覚えたがるんですけども、やっぱりやってみると難しいと思います。力加減だとか、調整の方法だとか、精度よく研磨するっていうことは、かなり難しい技術になると思います。

——小松社長、スポーツクラブも行っているそうですね。

**小松社長：**はい。このショップの隣の1階と2階のフロアで、スポーツクラブを運営しています。それから、浜川市郊外にローラースケートリンクとか、子どもの遊び場、キャンプ場みたいなのを運営しています。

——もともとは学校の先生だったそうですね。

**小松社長：**はい。僕は群大を卒業して、教員の資格、小学校、中学校、高校と持っているので、小学校の義務教育の教師と、中学校の体育の教師と、19年間教員をしていました。

——そのころに、もうスケートを教えていらっしたんですか。

**小松社長：**ええ、もちろんです。僕はスケートの国体選手だったので、指導者として、選手として、スケートには深くかかわっていて、平成6年かな、僕がちょうど44歳のときに退職して、こういう会社を設立しました。

——どうして退職をなさったんですか。

**小松社長：**今の時代の先取りみたいになるのかな。介護離職みたいなことがあったんですよ。父が病気で倒れましてね、一人暮らしの父だったもので、ちょっと介護しなくちゃならないということと、昔の教員は、すごい激

務だったんですね。その中で、家族サービスもできないだとか、好きなスポーツ指導もできないだとか、いろいろなことがあって、介護も含めて、思い切って離職して、会社を設立しました。

——ここは渋川駅からも近いですし、立地は大変いいんですけれども、なぜここで始めました？

**小松社長：**たまたま父の病院の跡地なので、病院を閉鎖したときに、この立地を生かして何かできるかなという事は、頭の中にありました。

——お父さまはお医者さんだったんですね？

**小松社長：**そうですね、耳鼻咽喉科の町医者でしたね。

——お店の経営というのは、教員から全く違う道ですよ？

**小松社長：**そうですね。設立するときに、ちょっといろいろな雑誌や本を読んで勉強して、バランスシートみたいなものをつくって、退職金が幾らだ、貯蓄が幾らだ、こういう資産があるなんていうことで、渋川の田中会計さん、田中先生のところにバランスシートを持って行って、「これで会社をつくれますか」って言ったら、「大丈夫だよ」ということで協力していただいて、会社を設立しました。



——スタート当時というのは、どのような商品を置いていたんですか。

**小松社長：**生活雑貨のお店で、隣のフロアで、僕は子どもスポーツ教室を始めました。

——初めは雑貨用品店でスタートしたということですか。

**小松社長：**そうです。妻が父の介護をしやすいような業

態は何かと考えたときに、あの当時は生活雑貨は一つのブームだったんですよ。仕入れも楽し、販売も比較的楽かなと。そこそこ売れる雑貨屋だったんですよ。

——どのような経緯でスケート靴に販売を踏み切ったんですか。

**小松社長：**生活雑貨のお店の中にショーケースを一つ、こういうふうに置いたんですよ。その中にスケート靴、日本製と韓国製かな、スケート靴を置いたら、そのショーケースが1年間に1,000万円売り上げたんですよ。で、だんだんスケートに特化していきました。

——ショーケースにあったそのスケート靴というのは、どのようなスケート靴だったんですか。

**小松社長：**これはまだ、かかとの離れない昔のスケート靴を置いて、それでもそれが結構、そういうお店がなかったんでしょうかね、そこそこ売れるっていう実情がありましたね。

——そういった中で、今度はスラップスケート靴との出会いがあるわけなんですけれども、どういったことがきっかけでスラップスケートと出会ったんですか。

**小松社長：**そうですね、最初は教員を辞めて時間があつたものですから、子どもを連れて日本各地のスポーツ大会、ローラースケートの大会に出場したんですね。

——あ、ローラースケート？

**小松社長：**ええ。そのときに、エディ・マッガーっていうインラインスケートの世界チャンピオンと知り合ったなんていう経緯があります。で、そのエディ・マッガーの友達で、アトライ・カリムっていうのがサンフランシスコにいて、彼がメイプルっていうスケートメーカーの商品を扱っていたんですよ。そのメイプルがスラップスケートを発売したんですね。そんなつながりもあって、メイプルをオランダから輸入するようなことが始まったんです。もう長野オリンピックの数年前には、もう輸入して販売していました。

——ということは、私たちが知っている、あの世界でナンバー1になった清水宏保さんとか、岡崎朋美さんというのは、もしかしてそのスラップスケートを履いていたとか？

**小松社長**：そうですね。清水宏保君には、これがスラップスケートだよってということで、長野のスケートリンクの会場で、こういうものを使ってみたらと紹介して使っていただいて、それを改造したもので長野オリンピックに出て、彼は金メダルを取ってくれました。オランダの4大メーカーで、バイキング、ラップス、メイプル、ザンストラって4大メーカーがあるんですけど、今、その4大メーカーのうち、3大メーカーの日本の代理店をやっているんですけど、例えばラップスなんていう会社は、大手の商社が輸入を開始するという話を聞いたんですよ。そのときに、大手商社が扱う商品じゃないかと僕は思って、すぐラップスのメーカーにメールを打って、「こういうものを大手の人にやったって、売り先もわからないし、メンテナンスもできないから、俺に任せろよ」とメールを打って、「じゃあ、ミスター小松、任せろよ」ということで代理店の契約を取ったというような経緯があります。

——大手と、ある意味、闘っていったんですね。

**小松社長**：そうですね。逆に小資本でも参入できるので、ライバルは多いんですよ。とても大変な業界ではあるんです。

——なるほど。振り返ってみて、成功のポイントは、小松社長、何だと思えます？

**小松社長**：たぶん興味関心、それと行動力かな。何でも興味を持ってやるということ、アンテナを感度よく張っていくっていうんですかね、そういった能力みたいなのが必要なのかなと思うし、あと、僕はタイミングがよかったんですよ。

——タイミング？

**小松社長**：ええ。ちょうど長野オリンピックの前に起業したので、スラップスケートブームじゃないですか。そういう情報をいち早くキャッチして、販売につながれたということもあります。それから、44歳ぐらいの働き盛りに退職したので、活力があって、いろんなことができたということはあるかもしれません。

——今後の目標を教えてください。

**小松社長**：日本人に合ったものを売って、スケートがさ

らに振興して、トップ選手も活躍できるようなものを提供していきたいということがありますね。それから、スポーツクラブのほうも、地域密着で、地元の子どもたちが健康になったり、地域の住民が健康になれるような、そういうスポーツクラブを運営していきたいと思いません。

——スケート靴の輸入・販売などを手がける渋川市の有限会社ネーブルの小松秀司社長にお話を伺いました。小松社長、今日はありがとうございました。

**小松社長**：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、群馬・埼玉両県で冠婚葬祭事業を展開する株式会社メモリードの吉田卓史社長へのトップインタビュー、そして後半は、スケート靴の輸入・販売などを手がける渋川市の有限会社ネーブル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～」この番組は「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。

F M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～  
【5月の放送のお知らせ】  
平成28年5月12日（木）12:00～12:55  
再放送 5月14日（土）8:00～ 8:55  
ぜひお聞きください！