

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5月12日（第38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、株式会社磯部ガーデン会長で、「舌切雀のお宿 磯部ガーデン」女将の櫻井丘子さんです。磯部ガーデンは安中市の磯部温泉にある大型温泉旅館です。時代の移り変わりで旅館・ホテル業界にも大きな変化が訪れる中であって、成長を続けています。変化への対応や女将の仕事など、櫻井会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。フロン回収機やスプレー缶処理装置などの開発・製造・販売などを手掛ける伊勢崎市の株式会社中島自動車電装をご紹介します。

トップインタビュー

株式会社磯部ガーデン

櫻井丘子 会長

——株式会社磯部ガーデン会長で、「舌切雀のお宿 磯部ガーデン」女将の櫻井丘子さんにFMぐんまのスタジオにお越しいただきました。櫻井会長、今日はどうぞよろしくお願いたします。

櫻井会長：お世話になります。よろしくお願いたします。

——お着物をお召しになって、本当にたおやかな振る

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社磯部ガーデン 櫻井丘子会長

■チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社中島自動車電装

◎アナウンサー 奈良のりえ

舞いが憧れの女性のお一人で、私もずっとお会いしたいと思っておりました。

櫻井会長：とんでもない。本当はお転婆でございまして（笑）。

——お転婆ですか、会長？ 今日白大島のお着物ですけれども、これは訪問着のような形で、結構皆さんが正式なところで着るものとは違うんだそうですね。

櫻井会長：こういう紬系統は、お仕事着として許されている着物でございまして、今日は大島にいたしました。

——そうですね。なるほど。とっても粋な着こなしですね。

櫻井会長：いえ、とんでもございません（笑）。



【温泉の歴史、旅館の発展】

——磯部ガーデンのある磯部温泉のことから、まずは伺ってきたいんですけども、磯部温泉はいつごろか

らあるんですか。

櫻井会長：はい。温泉のことは鎌倉時代の昔からわかっていたようでございますが、天明3年の浅間山の噴火で、今の温泉が湧出量を増してできたと言われております。ドイツのカルルスバードの温泉と同じものだということがわかりましてから、当時のお客さまも大変増えたと言われております。

——それから、温泉マークの発祥の地とも言われているそうですね。

櫻井会長：はい。安中市でも温泉マーク発祥の地というキャッチフレーズを使っていたいております。万治4年、1661年、大体355年ぐらい前になりますけれども、この地方の土地の境界線の争いごとを江戸表に訴える評議所に出された地図の中に、磯部温泉の場所に三本、湯気が立っている温泉マークが記入されておまして、それが世界でも一番古いマークらしいということです。実は最近、温泉組合の若い方々が温泉マークの記念の日をつくらうということで、日本記念日協会さんというのがあるそうですね。そちらに出しまして登録になったんですけども、温泉マークは数字の“2”を三つ合わせてお皿を敷いたようなので、2月22日を温泉マークの日と、そう決めていただきました。

——そうですか。

櫻井会長：ええ。それがたまたま、ぐんまちゃんのお誕生日と同じなんですよ。

——言われてみればそうですね。

櫻井会長：そういうわけで、地元は大変盛り上がっております。

——ぐんまちゃんと一緒に盛り上がっていきこうと。相乗効果ですね。

櫻井会長：群馬の温泉マークという形にしていれば、ありがたいです。

——今や本当に日本＝温泉というふうなシンボルになっているわけですから、それを背負っていく磯部温泉ということなのかもしれませんね。

櫻井会長：そう言っていただくとありがたいです。

——さて、磯部ガーデンは、「舌切雀のお宿」をキャッ

チフレーズにしているんですけども、これは会長、どうしてですか。

櫻井会長：昔からこの辺りには舌切雀伝説が色濃く残っていたようでございます。明治の時代に巖谷小波という童話収集家、童話作家の先生がお見えになって、当地にご逗留いただき、「ここが舌切雀のお宿と言っていいだろう」と、折り紙をつけていただきました。そのころから商標にも使わせていただいております。

——もう皆さん、舌切雀のお宿ということで、磯部ガーデンをよく知っているという方って多いと思うんですね。

櫻井会長：ありがたいことです。

——それもある意味、戦略でしたね、女将。

櫻井会長：はい、さようですね。ご先祖様に大切なものを残していただきました。

——そうですね。今で言うイメージ戦略をご先祖様のころからなさっていたということなんでしょうか。さて、そんな磯部ガーデンですが、いつ創業したんですか。

櫻井会長：旅館としては明治の初めだと思われます。昔は旅人宿というふうな鑑札があったそうですね。会社としての創業は昭和8年、今期が84期になります。

——櫻井会長は創業家のお生まれですか。

櫻井会長：いえ、私は横浜で生まれました。

——そうなんですか。ということは、ご主人が創業家？

櫻井会長：さようですね。私はサラリーマン家庭から嫁ぎました。旅館の女将になるとは夢にも思っておりませんでした。

——ご結婚されてすぐに、群馬にいらしたんですか。群馬とのご縁というのは、昔あったんですか。

櫻井会長：結婚のときは主人は東京で建設会社に勤めておりました。両親がちよっと病気で倒れられたので、帰ってきました。旅館を継ぐか、それとも1級建築士を利用して建築業を始めるかと、いろいろ迷ったらしいですけども、やはり長男ということもあり、旅館を継ぐことに決めました。

——そのことについて、会長はどうでしたか。もう決まってしまったことは、付いていくしかないのかもしれ

ないんですけれども、迷いはありませんでしたか？

櫻井会長：そうですね。私は家庭の奥さまという形の教育をされておりましたから、やはり主人の言うとおりのような感じでございました、そのころは。

——そのころは（笑）。では大学を卒業して、一時は何かお勤めをされてから、こちら群馬にいらしたんですか。

櫻井会長：ええ。大学にちょっと勤めていました。

——職員か何かですか？

櫻井会長：はい。職員として採用されました。

——そうですか。では、今までおうちが何かご商売をなさっていたというところとは、ずいぶんかけ離れた環境だったわけですね。

櫻井会長：そうですね。

——それはなにか不思議なご縁を感じますよね。

櫻井会長：本当に。私の友人も、旅館の女将になるなんて思いもしなかったというのが大半の言葉でした。

——それを結婚を機に磯部温泉に来たというわけですか。いつぐらいになりますか。

櫻井会長：この前のオリンピックのころでございますね。あのころは大変小さい旅館でございまして……。

——東京オリンピックのころ、1960年ちょっとぐらいですね。

櫻井会長：そのくらいですね。木造の3階建てで、20室くらいで、大変のどかな、お正月は、お客さまと羽根つきをしたりね。

——ええ、楽しそう。

櫻井会長：お風呂も混浴だったんですよ。

——混浴？

櫻井会長：私たち夫婦が、夜遅くお風呂に入りますでしょう。男女別々の脱衣所から入りますとね、中は一緒なんですよ。女中さんたちが先に入っていて、「キャー、若旦那が来た、恥ずかしい」なんて言ってね、「俺のほうが恥ずかしいよ」なんていうふうなね、よい時代でした（笑）。

——なるほど（笑）。それもある意味、コミュニケーションを図る場だったかもしれないですよ。

櫻井会長：今はほとんど混浴はなくなりました。

——それから時代とともに磯部ガーデンも変わっていったようだけれども、その後はどうなっていましたか。

櫻井会長：日本中の道路が整備されて、遠くからバスの団体がいらっしゃるようになりました。主人は、やはりそのときに近代的な鉄筋コンクリートの旅館を増築するということを決心したようでございます。海外にも研修に行ったりしておりましたので、どこから写真を撮っても日本の宿ということがわかるような旅館を目指しましてね、6階までコンクリートでつくったんですが、瓦屋根を6層かけて、それから四方見のお庭といいますか、回廊式庭園とかね、明るい吹き抜けに能舞台とか、「日本の宿のコンクリートルネッサンスだ」なんて大変自慢していた建物が建てられました。

——それがスタートというか、今の磯部ガーデンの形の大元になっていくわけなんですね。

櫻井会長：そうです。



——ずいぶん先進的な建物だったということですが、その後はどのようになっていたんですか。

櫻井会長：その後、残念なことに主人が病気でみまかりまして。

——それは会長がお幾つのおきだったんですか。

櫻井会長：私が47歳、主人が49歳のときでございました。——そうですか。それは会長も、ご自身もどうしたらいいのかわからなくなるような……。

櫻井会長：ええ。おかげさまで、一緒に仕事をいたしておりましたので、仕事の内容はわかっておりましたが、

建築については主人の思いも残っていたかなと思いで、こんな建築をしたらどうだろうということで、「建築をしたい」という希望を述べますと、「それではお金を貸してあげる」というふうな、女性でもお金の借りられる大変いい時期でございました。ですから2年後に31億円でその次の建物を建てまして、そのまた5年後に、もうバブルの最後でございましたけれども、45億円で最後の10階建ての建物を建てさせていただきました。

——投資して拡大路線をしていき、誘客をして回すというふうに考えていったんですかね。

櫻井会長：はい。大型旅館にするということは一番初めから考えておりましたが、やはりこれぐらいまでやらないと、ほかの大型旅館と比較されると、太刀打ちできないだろうと思いで、ある程度の大きさを求めて建築いたしました。

——ダイナミックな展開ですね。

櫻井会長：時代ですね（笑）。時代が推し進めたような気がします。

——ところで、会長が女将になったのはいつですか。

櫻井会長：私、女将っていうのは、結婚してすぐそういうふうな形で呼ばれ始めたと思いで。

——20代の前半ということですね。

櫻井会長：さようです。

——ここから女将というよりも、もうそこにいらして、嫁いで、旅館に足を踏み入れたときからが、女将ということなんですね。

櫻井会長：そうですね。

——社長と、女将と、それぞれをこなさなくてはいけないわけですよね。その辺の兼ね合いというのは難しくありませんか。

櫻井会長：私だけの考えでございますけれども、女将っていうのは、主人の手伝いをする奥さまだと私は考えております。一般的には着物を着て、ごあいさつするというふうなのを思い浮かべられると思いでけれども、その女将さんそれぞれによって、外交的な方もいらっしゃいますしね、内部の仕事が好きな方もいろいろいらっしゃいます。特に接客とかムードづくり、食器の色とか、

家具の柄とか、そういうふうな私どもの女将の趣味が生かされるチャンスというのは非常に多い職業でしたね。

——まさにセンスがそのまま形になる、おもてなしにつながるという。

櫻井会長：はい、それが大変面白かったですね。それであとは、やはり主人と一緒に仕事ができるというのが、特に一番素敵なことだと思うんです。

——女将として華やかな部分と、なかなか人には見せられないご苦労もたくさんあるのかなと思いでですけど、いかがですか。

櫻井会長：それは、やはり考え方で（笑）。

——考え方……。

櫻井会長：いろいろあると思いでけれどもね。

——あまり、ご自身で、女将だとか、経営している経営者だというふうに分けては考えていらっしゃらないのでしょうかね、会長は。

櫻井会長：さようでございますね。ちょっとなりゆきに流されているのかしれませんけれども、それほど深く、これは社長の仕事だ、これは女将の仕事だというふうなものを深く考えたことはございませんで、主人がみまかりましてから、それじゃあ主人の仕事もできるかなというふうな感じでね、一緒にやっておりましたことがよかったのではないかとと思いで。

——1人何役もこなしていらっしゃる、本当にバイタリティあふれる櫻井会長です。さあ、それではここで1曲お届けしましょう。この優雅なイメージからはちょっとかけ離れた曲で、私、驚いたんですけれども、YMOの『TECHNO POLIS』をリクエストいただきました。ちょうどバブルに上っていくような、日本が勢いがあったときの曲ということですね。

櫻井会長：はい。

——それではお届けいたします。YMOで『TECHNO POLIS』。

【時代の変化への対応】

——さて、ここからはバブルがはじけた後について、少しお話を伺っていきたくと思いでですけど、やは

り周りの様子は変わりましたか。

櫻井会長：はい。会社の主催の旅行、特に宴会客が少なくなりました。いわゆるどんちゃん騒ぎという言葉が消えてなくなった時代でしたね。

——お客さまの層が変わってきたということで、対応も変えなくてはいけなかったわけですね。

櫻井会長：はい、さようです。もうそういった団体がなくなると言われまして、個人客へ対応しようということで、大きい広間を仕切ったりして、切り替えた旅館も多かったのですが、私どもはもう大型化を既にしておりまして、大型化した旅館は、やはり大きいグループを取るという使命もあると思いましたので、遠くから来る観光客に中心を絞っていきました。商圈を広げて、県外の新潟、関西、名古屋とか、それから東北の山形、栃木、茨城、千葉とかですね、そういう広いアンテナを張って、バス会社の観光ツアーに力を入れました。

——なるほど。ということは、個人客に軸足を置くという方策は取らなかったわけですね。

櫻井会長：さようですね。やはり大型旅館は、それなりに大きいグループを取れるという可能性が強いですから。——ところで櫻井会長、お客さまを遠くから呼ぶというのは、結構それは大変ではないですか。

櫻井会長：はい。おかげさまで磯部の周りには大変便利な新幹線も高崎までが、また安中榛名を通りましたし。——そうですね。

櫻井会長：それから高速道路も非常に近いところがございます。長野のほうもオリンピックがあった後は、名古屋のほうに高速道路が抜けたということで、混まないで私どもにお見えになる方が多くなったわけです。

——いわゆる地理的なメリットもあってということなんですね。

櫻井会長：さようでございますね。交通の便宜性は最高にいい場所にあるかと思います。

——そのほかはいかがでしょうか。

櫻井会長：はい。それと私どもはおかげさまで東京に近いという観光地、群馬県の中では一番東京に近いものですから、東京で非常にはやっているというか、ホテルで

の会議ですね、場所が不足しているというので、それじゃあそれを旅館にも取り込めないだろうかということで、平成19年にコンベンションホールを2カ所追加して建築しました。6億円の工事で行いました。これによって、300人から600人入れるホールが4つになりましたので、会議や研修とか、オリエンテーションみたいなものですか、そういう分科会付きの宿泊客を取り込むことができました。

——これ、時期としては、リーマンショックの前ぐらいになるんですか。

櫻井会長：そうですね。これでやっとリーマンショックの不況を乗り切ったような気がします。キャッチフレーズを「温泉会議力」といたしまして、温泉でね、親しくなれる会合をしようというふうなキャッチフレーズでございました。あまり知られておりませんが、群馬県内でも私どもの旅館が一番、コンベンションホールとか、お集まりの施設は充実していると思います。

——こういったことをなさるときに、決断も含めてですけれども、心がけたことというのはどんなところですか。

櫻井会長：そうですね。やはりお客さまのそのとき、そのときの動向とか、そういうものに沿って建築を行ってきたような気がします。

——そして、先ほどもお話がありましたように、個人客にシフトする流れに乗らずに、ご自身のところの独自の流れとして新しい取り組みをなさったということですが、この成功のポイントはどこだったと思いますか。

櫻井会長：やはり東京に近いということで、PRがしやすかった。それから、名古屋のほうのお客さまが増えたのは、オリンピックのときの長野経由の道路が開けて観光客がお見えになったと。そのときにやはり、舌切雀のキャッチフレーズは大変有効でございました。

——それこそ先祖さまの力と、そして今の力がうまく融合して、成功なさったということなんですね。2005年と2013年に、それぞれ磯部温泉内の老舗旅館を買収していますけど、これは会長、どんなお考えでしたか？

櫻井会長：2000年ごろから、不況のあおりから旅館を辞

めざるを得なかったところが増えてまいりましたね。ご存じのように磯部温泉は大変小さい、小さい温泉地で、まずもうこれ以上旅館がなくなるのを避けたかった。何とか旅館として、従業員の方も受け入れて、そのまま生かそうという考え方があったことですね。それから、2つ目は、これから個人客も増えて、海外のお客さまが増えて、2人ずつの泊まり方をしたときに、私どもは大型旅館なのにもかかわらず、120室というのは大変部屋数が少のうございます。できれば200室ぐらいに増やしたいところですが、30室、30室の旅館が近くにありますので、そういう利用も考えました。あとは、やはり旅館をやろうという後継ぎが、主人が早くみまかりましたこともあって、早くからできていたので、受け入れしやすかったということもあろうかと思えます。

——もう次に引き継ぐというところまで頭に入れていらっしゃるということですね。

櫻井会長：やはり旅館は大変難しゅうございますから、後継ぎの方がいないと、なかなかやるっていう気にならないのではないかと思うんですね。

——それにしても、温泉街としてのにぎわいが必要というところで、老舗旅館を買収なさったというのは、何ていうんですかね、やっぱり磯部温泉を背負っていらっしゃるというような気がしてならないですね。

櫻井会長：とんでもございません。

——でも、何ていうんですかね。磯部温泉だからこそ、あの地域だからこそ、キラッと光るといのがあっていいですね。

櫻井会長：そうありたいと願っております。大型と小さい旅館の両方をやっておりますから、お好きなタイプのところにお泊まりいただけるようにもなりました。

——そういった団体客、プラス個人客にも対応できるように、少しずつ増やしていったというのも、もちろんあるということなんですね。それからおとし、富岡製糸場と絹産業遺産群が世界遺産に登録されましたけれども、これはやはり磯部温泉への経済効果などもありましたか。

櫻井会長：はい。おかげさまで一番近い磯部温泉は2年

にわたって、大変潤いました。富岡製糸場にはもう足を向けて寝られませんです。

——そうですか。なおかつ、最近NHKの大河ドラマ『真田丸』についても、上田城まで1時間ぐらいで行けますよというふうにPRなさっていますよね。

櫻井会長：やはりいろんなポイントがあると、うれしゅうございます。

——そこをポイントとして目をつけるというところが、また女将の力ですかね。

櫻井会長：女将というよりは、社員がやっておりますね(笑)。

——そうですか。さて、この後もコマーシャルを挟みまして、櫻井会長にお話を伺っていきます。



【プライベート、今後の目標】

——少し本業のことを離れて、プライベートなお話も伺えればと思います。会長、お忙しいですけど、趣味は何ですか。

櫻井会長：月並みでございますけれども、旅行、読書、ゴルフです。

——素敵ですね。

櫻井会長：磯部温泉は周りにゴルフ場がたくさんございますよ。

——確かに。会長もゴルフは結構なさるんですか。

櫻井会長：このごろはちょっと足の具合で、様子をみながらやっております。

——いらしたお客さまをご案内する、アテンドの意味では必要ですしね。

櫻井会長：そうですね。

——その場所で。

櫻井会長：はい。「ナイスショットで」とか言ってお送りいたします（笑）。

——なるほど。旅行というのはやはりお仕事に近いとか、つながる部分があるんでしょうか。

櫻井会長：いえ、それはもう。やはり日本の旅館に行きますと、お勉強しちゃいますね。

——結構厳しい目で見てしまったり。

櫻井会長：いやいや、とんでもございません。もう、学ぶところがいっぱいでございます。

——そして、読書とおっしゃいましたけれども、文学が似合いますね、やはり、会長。

櫻井会長：とんでもございません。もう重要なポジショニングには漫画が控えております。

——え、どういうことですか。漫画は好きですか。

櫻井会長：大好きです。

——大好き。

櫻井会長：ええ、大好きです。

——何かもう、目がキラキラ輝いていますね。

櫻井会長：漫画はね、やはりね、新しいことを取り入れていますよね。一番早いです。そのように思います。

——どういう漫画をお読みになるんですか。

櫻井会長：古いものでは『MASTERキートン』とか、『ギャラリーフェイク』とかを読み返しておりますけれども、『鬼平犯科帳』ですとか、手塚治虫からジブリ漫画まで、いろいろです。最近のでは、『蟲師』とか……。

——『蟲師』？

櫻井会長：『落語心中』とかいろいろ、手当たり次第でございます（笑）。

——すごいですね。ジャンルも幅広そうですね（笑）。そういったところから、またアイデアがわいたりもするんでしょうか。情報収集ですか。

櫻井会長：いえ、そこまでは。

——ストレス解消ですか。

櫻井会長：そうですね。それが一番かと思います（笑）。

——仕事の話にまた戻りたいと思うんですけども、

磯部ガーデンの今後の目標は何でしょうか？

櫻井会長：私は嫁に来た者ですけれども、私どもの息子も、主人も、先代もみんな磯部で生まれ育った者でございます。私どもが大きい投資をするたびに、コンサルタントの方は、「同じ30億円、40億円を投資するなら、有名観光地に行って投資したほうがよろしいんじゃないか」と。「伊香保はどうか」というふうなアドバイスを受けました。しかし、先祖から家業を継ぐ者にとっては、やはり磯部温泉で旅館を経営するっていうことに意義があって、それが使命となっているように思うんですね。

——ほかの場所ではいけないわけですよね。

櫻井会長：そうですね。ほかのところでほかの仕事をして、なんぼのものかというふうなところがあるのではないかと思うんです。

——この場所ではなくては、磯部温泉でなくてはというのが根底にあるということですね。

櫻井会長：そうです。そういった使命みたいなものを持っている方が、ずっと継いでいるのかなと思います。もうからなくても、もうかっても、ここでやらなきゃいけないというふうなものがあるような感じがします。

——その使命を引き継いで、一種の覚悟を持って取り組んでいращやる、会長はそんなふうにお見受けできますけど。

櫻井会長：いえいえ、私はもう本当に駄目なんです（笑）。

——いえいえ。

櫻井会長：私の希望としては、世界中の方に日本の旅館として評価いただけて、地方色豊かな旅館を守り続けられればなと思っております。

——時代を見据えるというのも、やはり経営者にとっては大切なことですね。

櫻井会長：私の旅館は、やはりデフレを経験したときに、非常に大きな三大デフレ資産というんですか。みんな持っておりました。たくさん土地、建物とか、大勢の社員とか、大きな負債、そういうものを持っておりましたし、また固定客というのが少ない業種でもあります。大変危険な職業であるということは実感しております。考え方を変えれば、スリルとサスペンスにあふれた毎日

を過ごしているようなわけでございます（笑）。

——会長、すごいですね。何十億円の投資をして、スリルとサスペンスっていう、その言葉が（笑）。

櫻井会長：いえいえ。

——ダイナミックですね。まさに横浜でお生まれということですけど、かかあ天下の代表のような気がしてならないんですけど。

櫻井会長：私の先祖もやはり群馬の出身でございますから、かかあ天下が合ってます。

——そうですか。なるほど。DNAを脈々と受け継いで、いるべくしてここにいらっしゃる方なんですね。

【起業や事業を引き継いでいく人へのメッセージ】

——あらためまして、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いただければと思います。会社を経営していく中で大切なことは何だと思えますか。

櫻井会長：今の時代は、ここで日本の旅館をやりたいという頑固な意思といいますか、はっきりした目的を持っていれば、それをかなえる方法というのいろいろある時代になったかなと思っております。

——かなえる方法というのは？

櫻井会長：銀行でもそういうことが行われておりますし、やはり何をやりたいかという意思があれば、ある程度のことはかなえられる可能性があるのではないかなと思っております。

——何をやりたいかという、自分にとっての意思であったり、会社としてのコンセプトがやはりしっかりしてなくてはいけないということなんではないでしょうか。

櫻井会長：そうです。あと、守るものっていうものをしっかりと持っていないと、やはりぶれるのではないかなとは思いますがね。

——今までもぶれずにできてきたのは何だと思えますか。

櫻井会長：もしも私のお墓ができて、そこに何かギリシャみたいにかくとしたらね、「運のいい女、ここに死せり」と（笑）。運がよく、ここまでまいりました、おかげさ

まで。

——さまざまな方々が、やはり協力して下さるからこそという部分もあるんじゃないかな。

櫻井会長：もちろんです。お客様方そして社員の方もさることながら、取引業者の方とか、遠くのエージェンツさんまで、もう本当にありがたいご支援をいただいております。

——グローバルな展開、そして、この地域に根差した活躍というのが、これからますます楽しみです。今日には本当にお忙しい中をお越しいただきましてありがとうございました。今日のトップインタビューは、株式会社磯部ガーデン会長で女将の櫻井丘子さんに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。さて、もう1曲、リクエスト曲をいただいておりますが、どうしてこの曲を選んだのか、ちょっと教えていただいてもいいですか。

櫻井会長：私は前橋の共愛学園を卒業しております、大変親しんだ音楽でございます。

——それではお届けいたします。『讚美歌312番』です。櫻井会長、今日はどうもありがとうございました。

櫻井会長：ありがとうございました。

チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社中島自動車電装

「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、冷房や冷蔵、冷凍機器で使われるフロン回収機や、スプレー缶やカセットボンベの処理装置の開発・製造・販売などを手掛けている、伊勢崎市の株式会社中島自動車電装です。従業員20数人の会社ですが、自治体などを相手に全国規模で事業を展開していて、小さいけれど大きな会社なんです。そんな中島自動車電装は、中島朗社長が1970年（昭和45年）に個人創業し、多くの事業にチャレンジして現在の形になったそうです。伊勢崎市連取町の中島自動車電装を訪問し、中島社長に挑戦の様子を

伺ってきました。

——私は今、伊勢崎市連取町の株式会社中島自動車電装に来ています。中島朗社長にお話を伺っていきます。

中島社長：よろしくお願ひいたします。

——こちらこそよろしくお願ひいたします。こちら今、工場に来ているんですけども、青い大きな箱、鉄の箱でしょうかね、それにスイッチが付いているものとか、今ちょうど音が出ているのが、中身が見えている状態なんですけれども、タンクやコンプレッサーがちょうど四角い箱の中のようなものに入っている、そんな機械がありますね。

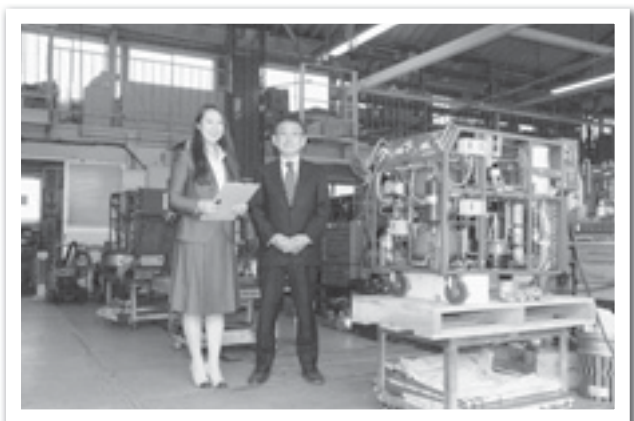
中島社長：はい、これがフロンガス回収機です。全国の廃家電プラントに納まっている機械なんですけど、年に1回程度メンテナンスに送られてくるので、それを修理して、また送り返しています。

——この機械でフロンガスが回収できるんですか。

中島社長：はい。この機械で、フロン、液体ごと、オイルごと、中に入っているものを全て一緒に中に取り込んで、液体フロンとオイルに分離します。

——この機械というのは社長がお考えになったんですか。

中島社長：発案は私たちですけれども、うちの社員がそれぞれ試行錯誤して、ゼロからつくりました。



——それでは開発の経緯などを、社長、詳しく今日は教えてください。

中島社長：はい、事務所のほうでどうぞ。

——中島自動車電装は1970年（昭和45年）に中島社長が創業したそうですけれども、社長が何歳のときでし

た？

中島社長：23歳のときでした。

——ずいぶん早い創業ですね。

中島社長：はい。

——その前に何か修業は積まれたりとかしていたんですか。

中島社長：埼玉県の整備学校に1年通って、その後、自動車の大型ディーラーに勤務させていただきました。

——そういった中で、どうして20代前半で独立しようと思ったんですか。

中島社長：これはもう、家族も多かったし、家の父親の仕事もよく見ていましたので、どうにか自分でやらなければということ、若いときから仕事をやりたい、やりたいということ、20歳前から夢を持っていました。

——お父さまも自動車関連のお仕事をしていたんですか。

中島社長：いや、昔の小さなパチンコ屋でした。周りに6軒のパチンコ屋がありました。で、中学・高校のころ、家に帰って母親と店番をしているんですけども、夕方の6時ぐらいになると、自分の家だけお客さんがゼロになるんですね。もうこの気持ちは本当に今でも夢見ますね。それがバネになっていると思います。

——それにしても23歳って早いですね。準備ができたから創業したんですか。

中島社長：いや、本当に無一文です。もちろん修理工場もなければ、道具もまともにない、出張専門です。

——スタートは出張専門で修理をしていたんですか。

中島社長：はい。中古の自動車解体業の社長と懇意になって、中古のダイナモ、セルモーターを譲っていただいて、それを消耗品の交換をして仕事をつくりました。

——社長のアイデアというのが今後の事業にも生かされてくるんですけども、それにしても、社長、資金もゼロに近いところから、どうして創業をしようと思ったんですか。

中島社長：どうしてかと言われても、もうやりたい一心です。

——すごい（笑）。それでもうスタートしたんですか。

中島社長：いや、当時はね、今の時代と違って、例えばダンプ一台でも、旋盤一つでも、軽四輪一つでも、開業できた時代なんですよ。

———そうですか。

中島社長：誰でも始められる、そういう雰囲気がありました。

———どうやってお客さまを増やしていったんですか。

中島社長：やはり足を運ぶこと、故障したときに修理工場に頼ってくるお客さんに対して、電気関係でわからないところは、うちのほうに連絡をもらえれば、24時間、いつでも出張して、誠意低廉をモットーに始めました。

———スタート時は社長と、あと何人かで創業されたんですか。

中島社長：1人です。

———1人で？

中島社長：はい。

———その24時間OKというのは、いつぐらいまで一人でされていたんですか。

中島社長：1年ぐらいですね。

———その後も出張で修理をずっとなさっていたんですか。

中島社長：はい、4年間そのままやりました。

———順調にいききましたか。

中島社長：そうですね。たまたまクーラーの時代に突入したんですね。創業して2年目ぐらいから、ディーラーのクーラー付けとか、あるいは地元のサンデンさんがクーラーを発売したんですね。朝、本当に起きてすぐ、それから夜11時ぐらいまで仕事をやりました。

———創業のお話を今、伺ってきたんですけれども、現在の事業とはずいぶん違いますよね。

中島社長：はい。

———その転換のきっかけというのは何だったんですか。

中島社長：カーエアコンの時代が、ライン装着、メーカーの新車に付いてくるライン装着となって、後付けカーエアコン時代が終わったんです。

———ああ。

中島社長：だから仕事がなくなったということですね。

———で、どういう手を打ったんですか。

中島社長：区画整理のときに移転費用が出たから、その移転費用を、いる社員に分けて、もう辞めたいなということを一瞬思いました。

———それは独立して、創業して何年ぐらいですか。

中島社長：20年ですね。

———社長が40代。

中島社長：平成の元年ですから、40歳になったころですね。

———弱気になった時期もあったわけですね。

中島社長：そうですね、先が見えなかった。で、そのときに自動車の解体車の経験・技術と、それから中古再生・カーエアコンの技術、これは5,000台ぐらい中古を販売しました。それが元で、自動車の解体車のエンジンルームを眺めていて、「これ、フロンガス回収機の原理そのものだね」ということに気が付いて、ポンペを付け替えるだけでフロンガス回収機だ、回収車だということ言い出したんですね。

———ちょうどそこところというのは、フロンガスが社会的な問題に、環境問題になっていたころですか。

中島社長：はい。世界中のフロンが製造禁止になり、フロンを扱っている機器のメーカーさんは、青い顔をして「大変だ、大変だ」というふうに話を聞きました。

———あ、フロンがなくなると困るということ？

中島社長：はい。フロンがなくなると、フロンを使って動かしている機器類は使えなくなりますから、当然、クーラー、自動販売機、自動車、全て使えないわけですね。

———ええ。

中島社長：で、考えたのが、じゃあフロンは自動車解体車にもいっぱいあると。今まで捨ててきたのがいっぱいあると。じゃあ、これを取ればいいやということで考えました。

———その発想からどのぐらいで、回収機というのはでき上がったんですか。

中島社長：やろうと言ってから3~4年。で、それが製品になって、お金が回るようになって、7年、8年かかっていますね。

——そこまで会社としても、結構正念場だったような気がしますね。

中島社長：それは大変でした。

——企業でなくて、自治体というのは、これ、どうしてですか。

中島社長：自治体は、清掃センターの中に巨大なごみ、要するに冷蔵庫、クーラーが限りなく入ってくるんですね。で、自治体と家電メーカーとの間で、これは家電メーカー、民間のごみだと、自治体のごみじゃないということで、いろいろやりとりがあったんですね。その中で、自治体のほうは、そんなことを言ってもフロンがあるんだから、これを回収しなきゃということで、伊勢崎市の職員が、まず手を挙げたんです。それで、こういうのを取りたいんだけど。じゃあ、やってみようかということで、お金のことは一切考えていませんでした。そこから始めていって、でき上がったものを、今度は伊勢崎市に寄付したり、あるいは県内の企業さんに買ってもらったり。

——そしてその実績から、またいろんなところに口コミで広がっていったんですか。

中島社長：はい。それで、自治体が、横浜市をはじめに全国で立ち上がってきて、その後に家電リサイクル法で、日本電機工業会の下部組織に家電製品協会というところができ上がったんですね。フロンガス回収機を自治体に送呈するというで始まって、そのときに全国に一斉に、240カ所納入しました。結果、6年間で799カ所の自治体にフロンガス回収機、フロンガス回収車を納めました。

——それはもう、一気にもうシェア独占ではないですか、社長、すごい。

中島社長：はい。最初の1年目、2年目は、大手のメーカーが、三菱さんとか、日立とかの系列の回収機が十何%入りましたが、3年目からはうち1社になって、結局6年間のシェアのうちの95%はうちでした。

——その後、スプレー缶やカセットボンベなどの処理装置も開発されたそうなんですが、これは社長、どんな経緯があったんですか。

中島社長：これも環境の直線状にある問題なんですけれども、フロンをやめたために、フロンをなくして燃焼爆発するブタン、プロパンに替わったんですね。これで全国に毎年何千件という事故が起きるようになった。これを、社会問題を解決したい、ここに仕事があるなということで始めました。きっかけは自治体からの相談だったんです。

——ああ、そうですか。

中島社長：中島自動車電装ならこういうのができるだろう、これだけのフロンガス回収機をつくったんだからということで、多摩地区の大きな清掃センターの責任者から話がありまして、相談に乗ってくれということで訪問しました。そうしたら、人間が中身の入っているのを一本一本穴を開けていたんですね。それは中の廃液が飛び散るだけじゃなくて、発火性のプロパン、人間のやることじゃないんです、危なくて。で、これを機械でできないかという相談を受けました。ただ、2年、3年、頭の中のほうに温めておいて、放ってありましたが、チャンスがきて開発をしようということでスタートしました。



——あらためて、振り返ってみてなんですが、成功のポイントは何だったと思いますか。

中島社長：今思えば、やはり、次の仕事を常に探している、アイデアと行動かなと思います。

——アイデアと行動。

中島社長：はい。

——今後の中島自動車電装としての目標はどんなところ

ろに置いていますか。

中島社長：今、フロンガス回収機と、それからスプレー缶処理装置と、太陽光パネルがありますけど、これが三本柱ですね。さらに、今、農業法人、中島エナジーファームをつくってあります。まだ形だけですけども、できればソーラーシェアリングを普及させたい。

——ソーラーシェアリングというのは、どういうシステム、どういうものですか。

中島社長：食物の中には光を好まない植物もあります。ミョウガとか、その他、いろいろあります。光は100%なくて、半分でも、3分の1でも、あるいは日陰でなければ育たないものもあります。そういうのを太陽光パネルの下に植えて、それで農地を生かしながら発電もすると。

——その太陽光パネルを設置したところの下の部分に、例えば太陽が、日差しが必要ないミョウガなどを植えるという形で、そういう作業をする方たちの雇用をそこでも担うというような、ソーラーシェアリングということですか。

中島社長：そうですね。それは地域の健康と雇用。年金生活の人とか、私の同級生ももうみんなリタイアしていますからね。動いて、少しでも小遣いになって、楽しみが増えてということで、その雇用づくり、職場づくり。それにはソーラーシェアリングの太陽光をつくって、それでそこのところで、健康を守る職場を、あるいは憩いの場をつくる、それが最後の仕事かなと思っています。

——今後がますます楽しみです。

中島社長：はい。

——今日は伊勢崎市の株式会社中島自動車電装、中島朗社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

中島社長：どうも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、「舌切雀のお宿 磯部ガーデン」の女将、櫻

井丘子会長へのトップインタビュー、そして後半は、フロン回収機やスプレー缶処理装置の開発・製造・販売などを手掛ける伊勢崎市の株式会社中島自動車電装の訪問インタビューをお送りしました。

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。

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～
【7月の放送のお知らせ】
平成28年7月7日（木）12:00～12:55
再放送 7月9日（土）8:00～ 8:55
ぜひお聞きください！