

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6月2日（第39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、「東京に、家を持つ。」のキャッチフレーズと、織田裕二さん出演のテレビCMでおなじみの株式会社オープンハウスの荒井正昭社長、50歳です。オープンハウスは東京の不動産会社ですが、荒井社長は群馬県の出身です。都内の不動産会社勤務を経て独立。リーマンショックの逆風の中で急成長を果たし、2013年には東証一部に上場。昨年9月期の決算の売上高は1,793億円に上ります。まさに今、乗りに乗っている会社ですが、どうしたらそんな成功を収められるのでしょうか。荒井社長に、その道のりや成功のポイントを伺っていきます。そして番組後半は訪問インタビュー。靴の中敷き、インソールで世界にチャレンジする、みなかみ町の株式会社BMZをご紹介します。

トップインタビュー

株式会社オープンハウス

荒井正昭 社長

——株式会社オープンハウスの荒井正昭社長にFMぐんまのスタジオにお越しいただきました。どうぞ今日はよろしくお願いいたします。

荒井社長：よろしくお願いいたします。

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社オープンハウス 荒井正昭社長

■チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社BMZ

◎アナウンサー 奈良のりえ

【創業までの道のり】

——オープンハウスといいますと、犬の着ぐるみを着た織田裕二さんのテレビCMを思い浮かべる方も多と思うんですけども、荒井社長、評判はいかがですか。

荒井社長：おかげさまで非常に評判はよろしくて、会社の認知度もコマーシャルを始めてから非常に高まりました。

——「東京に、家を持つ。」がキャッチフレーズのオープンハウスなんですけれども、荒井社長は群馬のご出身なんですよ。

荒井社長：はい、そうです。旧新田郡薮塚本町です。平成17年3月に合併しまして、現在は太田市になっております。

——小さいころはどのようなお子さんだったんですか。

荒井社長：どちらかというと元気な、明るい、何も考えない、まさに子どもらしい子どもだったと思います。

——何も考えない（笑）。

荒井社長：はい。

——勉強よりも、むしろ遊びのほうが好きというか。

荒井社長：勉強は、ほとんどしたことがないくらいですね。

——結構自由奔放なお子さんだったということなんですかね。

荒井社長：はい、おっしゃるとおりだと思います。

——そして、高校も群馬でいらっしゃるんですか。

荒井社長：そうです。群馬県立桐生南高等学校の出身です。

——築地銀だこの佐瀬社長とご一緒なんですね。

荒井社長：はい、佐瀬さんが3つ上ですね。同じ野球部の先輩です。



——そうですか。その後、東京に出たということですね。

荒井社長：そうです。みんな結構浪人しようというふうでしたので、仲間みんなで東京の予備校に行きました。当時、10人単位で東京の予備校に行ったという感じです。

——なるほど。大学でどういうことを学びたいと思ったのですか。

荒井社長：司法書士になりたかったので、法学部に行って、資格を取りたかったです。

——司法書士というのは、またどうしてですか。

荒井社長：国家試験ですし、司法試験ほど難しいです。固い仕事をしていながら、当時、これからかなり社会的に仕事が増えていこうというふうに思っていたので、司法書士になりたかったわけです。父親が一部不動産業の仕事をしていましたものから、司法書士という仕事は有望だという話を聞いていましたので、これは司法書士になってみようというふうに思っていました。

——その後はどのように進まれていったんですか。

荒井社長：18歳に高校を卒業して東京に出て、1年終わりました。周りの友達はみんな大学に入ったんですけれども、あまりにも東京の生活が楽しくて、勉強をほとんどしませんでした。じゃあもう1年浪人しようというこ

とで、ですから2浪ですね。さらにこの2年目がもっと楽しくなりました、またもやということで、3年目、もう一回浪人しようと思ったところ、さすがに母親から涙を流されて、「いい加減にしておくれ」と言われました。これは申し訳ないなと思い、何とかしなきゃいけないなということで、2年間東京に出ていて、ただ群馬に帰ってくるのもいけないと思い、取りあえずフリーターとして東京に残りました。

——そういった中で、たぶん社長の中でも、このままではいけないだろうという思いが、きっとおありだったと思いますが、いかがですか。

荒井社長：おっしゃるとおりで、1年くらいアルバイトをしていたんですけども、さすがにこのままではまずいと思い、司法書士の専門学校に2年間通って資格を取ろうと思いました。もうさすがに親にお金はもらえないので、自分で働いて貯金をして、司法書士の学校に2年間通えるだけの費用を自分で稼ごうと決めました。当時、バブルの始まるころですので、歩合給で稼げるということでしたので、不動産会社を選択したわけです。

——実際に働いてみて、いかがでしたか？

荒井社長：やっていることは適当なんですけれども、自分にはかなり自信があるほうでしたので、成果は出るだろうと思いましたが、半年間全く成果が出ませんでした。——そうですよね、根拠のない自信だけでは、なかなか実績というのは出てこないですよね。

荒井社長：おっしゃるとおりです。

——転職はいつぐらいに訪れましたか？

荒井社長：転職は、25歳ぐらいのときだと思います。

——お勤めになってから何年位ですか。

荒井社長：丸3年ですね。

——3年ですか。

荒井社長：このままじゃまずいなというふうに思い始めました。最初から本気でやろうと思ったんですけども、かなり惰性で3年間働いてしまいましたから、もう一度本気になってこの1年間、仕事をしてみようというふうに、25歳ぐらいのときに思いました。

——ここで、いよいよご自身としたら、本気でトップを狙うぐらいの思いというのが。

荒井社長：そうですね。入社したときからトップを狙うと思って入ったんですけれども、3年間は口だけだったんです。4年目からは本当にトップになろうと思い、なれなければ死のうというふうに思っていました。そのときの覚悟は人生で一番の覚悟ですね。

——なぜそこまで覚悟したんですか。

荒井社長：当時25歳ぐらいの時、おぼろげながらに、自分の人生はこのまま30歳を迎えて、「何となくこんなことを言って終わってっちゃうのかな。ちょっとさすがにそれは困るな」というふうに思っていて、この1年、頑張ってみようというふうに思いました。

——そこで成果はいかがでしたか。

荒井社長：おかげさまで営業成績はトップを取りまして、そこからサラリーマン生活の間は、業績は、ほとんどトップクラスでした。

——すごいですね。ただ、トップになろうと思って覚悟を決めれば、なれるものですかね。

荒井社長：僕のイメージでいきますと、誰でも普通の才能があれば、できると思います。

——そのときのご自身の心持ちですよ、心構えとして変えたことというのはありましたか。

荒井社長：言い訳しないこと。要するに、例えばトップが取れなかったとしても、今まではどちらかというが取れない言い訳が多かったんですけれども、もうとにかく言い訳しないと決めました。

——人のせいにしたりとかしないということですね。

荒井社長：そうですね。それまでの自分を見ると、うまくいかないことは会社のせいですとか、上司のせい、景気のせい、お客さまのせい、自分以外の何かのせいにしていたと思います。じゃあ本当に一番を取ろうと思ったら、何かのせいにしても何も解決しないですから、上司のせいにしても上司が変わるわけじゃないですし、会社のせいにしても会社が変わるわけじゃないですし、景気のせいにしても景気がよくなるわけではないですから、それじゃあその中で何ができるんだろうというふうに思考が変わりました。

——自分に厳しいですね。

荒井社長：厳しいというか、やはり本当に一番になりた

いと思ったら、人のせいにしていたら、たぶん何も解決しないので、解決できるのは自分自身だなというふうに、そのとき初めてわかった感じですね。

——実感したからこそ、自己改革をしたわけですね。

荒井社長：そうですね。格好いい言葉で言うと、そういうことです。

——この会社で学んだということは大きかったですよね。

荒井社長：おかげさまで本当に大きかったです。10年近く働いていたんですけれども、3年たってから一生懸命仕事をするようになって、自分のスキルも上がりました。会社自体も成長していましたので、組織の成長と個人の成長を両方体験できるというのは、なかなかないことです。これは本当にうれしかったです。

——そのような貴重な経験をなさって、そこでずっとトップであり続けるというのも一つの選択だと思うんですけれども、社長はどうやら、その道は選ばなかったんですね。

荒井社長：そうですね。会社自体が成長よりもやはり安定、どこの企業にもあると思うのですが、成長よりも安定というものを求めてきましたので、僕みたいなキャリアの人間は、やはり安定を求めたところでたぶん駄目になるだろうと思いました。成長し続けるような組織のほうがいいなというふうに思っていました。もう少し挑戦してみたい、もっと自己成長してみたいという思いがありました。

——そして、創業をされたわけですか。

荒井社長：はい、そうですね。

——スタートというのは何人ぐらいで？

荒井社長：スタートは3人です。

——3人ですか。そのお二人というのは、仲のいい方とかですか？

荒井社長：そうですね、元部下ですね。

——起業したい、創業したいと思って、それはすぐにできるものではなく、当たり前ですけど、資金調達なども出てきますよね。

荒井社長：おっしゃるとおりですね。

——そのあたりは、社長、どうなさったんですか。

荒井社長：これも普通の話を知ると、一生懸命お金をためて、「自己資金をためました」という話が多いんですけども……。

——そうですね。

荒井社長：父親から借りました。

——（笑）また、潔く明かしますね。

荒井社長：格好悪いんですけども、全然貯金してなかったものだから、父親に説明したら出してくれました。1997年の夏に会社を辞めまして、創業したのが同じく97年の9月です。

——あつという間に創業ですけども、世の中はもうバブルもはじけていますし、不動産業界はいかがでしたか？

荒井社長：世の中では、1997年というのはかなりいろいろなことがありました。

——かなりいろいろなこと？

荒井社長：はい。山一証券や北海道拓殖銀行が経営破綻したり、1998年には日本長期信用銀行や日本債券信用銀行が経営破綻しました。特に山一証券が経営破綻したときは相当なショックでした。ですから、起業したと同時に、かなりの金融不況になっていったという時期です。

——本当に厳しい時期に創業を決断されたんですね。

荒井社長：はいそうです。ただし、私自身、世の中の景気がどうだとか、金融がどうだとかいうことは、当時全く知識がなかったものだから、その辺は恐れずに起業できました。当社が当時営んでいた不動産の戸建ての仲介は、それほど厳しくありませんでした。新しく取引する分には、ずいぶん価格も安くなっていましたので、住宅においては動きがいい時代でした。

——この後は、オープンハウスが成長していく様子を詳しく聞かせていただこうと思いますが、その前に、ここで1曲お届けしたいと思います。今日は松田聖子さんの曲を選んでいただいたんですけども、これはどういう選曲ですか、社長。

荒井社長：そうですね。やはり高校を卒業して東京に出ていくというのは、当時はやはり今よりも距離感があったものだから、それなりにこの松田聖子さんの『制服』という詞と被るようなところがあったかなと思います。

——自分と重ね合わせたということですね。

荒井社長：はい。

——わかりました。それではお届けしましょう。松田聖子で『制服』。



【成長のポイント】

——さて、1997年に31歳で独立、創業して、初めは荒井社長、どんな事業から手掛けていったんですか。

荒井社長：最初は不動産の戸建ての仲介業ですね。仲介業というのは、お客さまから手数料をいただく仕事で起業しました。

——それはもともと仲介でいこうというふうに決めていらしたんですか。

荒井社長：もともと僕が10年弱働いていた会社でやっていた仕事も仲介業でしたので、全く同じ仕事をしました。

——順調にいきましたか、創業して。

荒井社長：おかげさまで初月から黒字になりまして、今まで赤字は一度もないです。自慢させてもらいました。

——素晴らしいです。そういった中でも少しずつ、マイナーチェンジではないですけども、そうしていった部分というのももちろんおありなんじゃないかな。

荒井社長：はい、そうですね。最初はまさに仲介1本でやっていたんですけども、途中から一部、分譲事業も始めました。

——これはどうしてですか。

荒井社長：仲介業というのは、ほかの不動産会社、もしくは工務店がつくったものを仲介するという仕事です。お客さまの要望等を、もしくはいろんなクレーム対応を考えたときに、仲介業では直接の部分でクレーム対応す

る必要はないんですね。あくまでも分譲主、家をつくった人がお客さまに対応をしなければいけないんですが、これがなかなかスピーディに対応していただけないのです。自分たちでつくってれば、自分たちが考えるようなお客さま満足が得られるんじゃないかということで、分譲事業を始めました。

——お客さまのご要望に応じていきたいという思いが、分譲に踏み切ったきっかけですか。

荒井社長：そうですね。分譲に踏み切ったのは、本当にお客さまに対する思いですね。お客さまの望んでいる商品、それがどんな商品か、それは我々が一番わかっているはずですから、我々がやはり分譲していこうと決めました。という理由が8割で、残り2割ぐらいが、やはり分譲事業はもうかるというのもありました。

——これはもう本当に大切なところでものね。

荒井社長：はい。そうですね。これがないと、会社はつぶれちゃいますから。

——おっしゃるとおり。もうかるというのは、どういうところがもうかるんですか。

荒井社長：やはり仲介業というのは、一つの取引をして3%+6万円という形で、上限を決められています。やはり同じ仕事をしたとしても、分譲事業のほうが粗利は大きいということです。その分、逆に言うと、リスクが大きいというのが分譲事業です。

——時期的にはバブルが崩壊した後で、いろいろ大変な時期だったというふうに先ほど社長からもお話を聞いているんですけども、それでもなおかつ、そういうリスクが大きいものに取り組もうと思ったのはどうしてですか。

荒井社長：はい。取り組んではいたんですけども、全体、例えば1カ月10件、もし取引があるとしたら、そのうちの2件ぐらいが自社の分譲で、8件はほかの会社のものを売ってましたので、リスクは限定的に取っていたという形です。

——なるほど。リスクを背負えるぐらいのものであれば、取ってもいいだろうとふうに、しっかりと管理をなさっていたということですか。

荒井社長：はい、そういうことです。

——分譲を始めたころの社会の様子というのはいかがでしたか？

荒井社長：このころはもう、かなり不動産も底値で、社会的な景気はよくないんですけども、住宅事業においては、だいたい地価も下がってましたし、一般の方が買えるような時代になってきたということです。バブルのころは一般のサラリーマンはたぶん家を買えるような値段じゃなかったですから、それから見たら、普通の方が普通に買えるような時代になってきたということです。

——お客さまにとってはいい時代ですね。

荒井社長：そうです。お客さまにとっては非常にいい時代だと思います。

——とは言いながらも、やはり不動産というのは、それこそいろいろな影響を受けやすいですし、そういった中で、どういったことを時代の中で読み取っていったんですか。

荒井社長：一番大きいのは、2008年9月のリーマンショックじゃないかなと思うんです。リーマンショックが起きて、その1年ぐらい前からアメリカではサブプライムローンの問題が出てきました。その当時、毎年僕はアメリカに年に1回か2回、行っていました。2005年、2006年のころのアメリカの景気が、不動産業ですね、空前の好景気という感じでした。ただ、これは日本のバブルのころとすごく似ていましたので、いずれ厳しくなるんじゃないかというふうに思っていました。リーマンショックのころは、ある程度予測していました。

——2008年にリーマンショックが発生しました。そして世の中を不況が襲ったわけなんですけれども、実はオープンハウス、この逆風の中で大きく成長したんですよね。

荒井社長：おっしゃるとおりです。弊社はちょうど9月決算ですから、2008年の9月にリーマンショックがありまして、そのときの会社の売上が200億円弱でした。で、2009年の同じ時期ですね、9月で、300億円弱。2010年の9月で500億円。2011年で700億円ですから、3年で、3倍強になったということで、実はリーマンショックはなかったんじゃないかというぐらい、会社は非常に成長しました。

——これはどうしてですか。

荒井社長：まず一番大きいのは、その2007年のサブプライムローンの問題が発生したときに、弊社は当時持っている不動産を損切りしまして、とにかく今ある不動産を、持っている商品を全部売ろうということで、かなり売りに入っていました。ですから、リーマンショックが来るころには、そういった負の棚卸資産というものはほとんどない状態でした。それはそれで逃げ切ったのはわかっていただけるとして、その後、何で成長したんだということですけども、リーマンショックが来たとき、証券会社、銀行、ほぼもう皆さん、ネガティブに発言していました。僕は元来へそ曲がりな性格ですから、みんなが悪い、悪い、悪いって言う、「本当かいな」と思いたいんです。世の中、景気が悪くても、家を購入する人はゼロにはならないと。家を買う人の数は減ります。例えば100人いらっしゃった方が、減るとは思いますけれども、10人にはなりません。ですから僕の仮説でいくと、100人いたお客さまが70人になると。だけど、逆に言うと70人はいらっしゃるといことです。で、リーマンショック以前であれば、100人のお客さんを100社の会社が対応していたと思います。その100社のうち、おそらく90社は大変だ、大変だと言っているだけだろうと。そうすると、この残りの10社が、この70人のお客さんを相手にして商売をするんじゃないかということで、弊社もその10社になろうと決めました。リーマンショック後、安くなった不動産を、買いまくったと言ったら変ですけど、買いまくるほど資金力はなかったんですけども、買える範囲内で最大限に買いました。

——視点を変えるということの大切さを、あらためて教えてもらうような、そんなエピソードですね、社長。

荒井社長：我々のお客さまが、当時30代の一次取得者でしたので、この方はリーマンショックが来てても、毎月の家賃の支払いの20万円は下がらないわけですね。今まで不動産を買うとなったら、毎月の支払いが20万円ぐらいかかったのが、家賃が20万円、支払いも20万円。ただ、リーマンショックがきたことによって、今度は安くなりましたので、支払いを計算すると、月々14万円で家が買えるという、ここまで差がつきますと、お客さまは購入す

るんじゃないかという仮説を立てまして、購入に踏み切ったということですね。

——仮説を立てて、いけると思って踏み切ったわけですね。

荒井社長：はい、そうですね。

——それを何かテスト的にしたことっていうのもあるんですか。

荒井社長：はい、まさに2008年の10月ですね。目黒の青葉台、これは、弊社の今の成長のキーポイントになっているんですけども、目黒の青葉台の土地7区画というのがありまして、これを10月の平日ですね、平日に発売しまして、全戸を完売したんですね。

——1日でということですか。

荒井社長：1日ですね。目黒区ですので、たぶんそれまでは、そのエリアで買うと9,000万円、1億円したものが、6,000万円ぐらいで提供できました。飛ぶようにと言ったら変ですけど、売れました。

——その社長が立てた仮説が、まさにいけたということを実証する、一番勝負だったわけですね。

荒井社長：そうですね、あのときが一番ですね。これは、仮説は間違っていないというふうに思えたっていうときですね。

——その後は社長、勝負をかけた後というのは、どのようになっていますか。

荒井社長：はい。おかげさまで、先ほど申し上げたとおり、弊社がちょうど9月決算ですから、売上が2008年の9月が200億円だったのが、300億円、500億円、700億円と順調に伸びていきました。おかげさまで2013年9月20日に、東証一部に直接上場できましたので、この直接上場できたというのは、かなりうれしかったこととか、よかったことじゃないかなというふうに思っています。

——もうそういった評価を市場が与えたということですか。

荒井社長：そうですね。独立系の会社は、どちらかというとジャスダックですとか、そういったところから徐々に一部に行くというのが多いんですけども、いきなり一部に行けたというのは、当時は非常に良かったですね。——そして、その後も急成長が続いていまして、まさ

に絶好調と言ったところなんですけれども、あらためて、このオープンハウスの調子がいい理由というのはどこにあると思いますか。

荒井社長：非常に組織づくりがうまくいっているんじゃないかなと思います。どういう組織づくりかという、非常にモチベーションの高い組織です。

——社員のモチベーションですか。

荒井社長：社員ですね。それと、多様性のある組織になっていると思います。人員も、一番若い執行役員は30歳少し上で、一番年上の執行役員は67歳です。学歴にしても、東大法学部を出た官僚で、コンサル会社を経てオープンハウスに来た人もいれば、高校中退で、元フリーターの社員もいます。ですから、いろんな人材が前向きに働いているというのが、弊社のうまくいっている特徴じゃないかなと思っています。

——幅広い人材が熱意をもって働いていらっしゃるということですか。

荒井社長：そうですね。

——それで、どのようにして社員の方々のモチベーションを上げるような工夫をなさっているのですか。

荒井社長：最近はなかなかそこまで僕もできないんですけど、もともとやはり採用は、全部自分が会って採用しています。

——組織を一からつくっていくということですか。

荒井社長：そうですね。既に十数年前から、僕の仕事は採用の仕事がメインな時期がありました。相当数の学生に会って、プレゼンして、会社の宣伝をして入ってもらうということです。入ってもらった後、うまくいく人材、うまくいかない人材、膨大な数を見ているので、それを今、生かしているんじゃないかなと思っています。

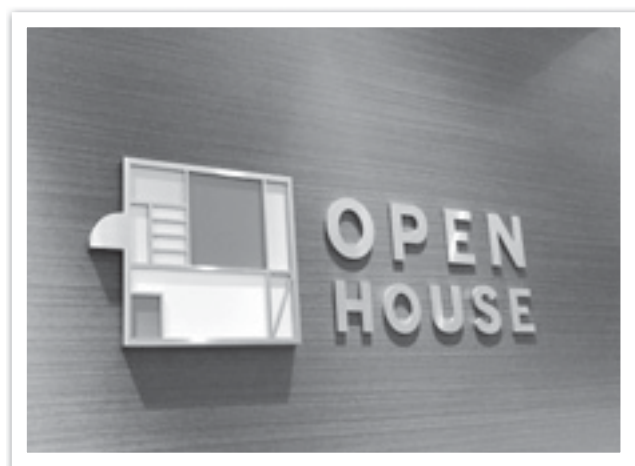
——ぜひ教えていただきたいのが、そのうまくいく人材と、そうでない人材、どういうふうに見分けるんですか。

荒井社長：これは本当に都度都度違うとは思いますが、本当にいまだによくわかってないです。答えはない感じはしますが、やはり採用するとき一番最初に気を付けるのは、誠実かどうかということですね。簡単に言うと、うそをつく人間か、うそをつかない人間かとい

うことですね。

——人と人とのつながりがすごく大切な仕事だからこそ、その誠実な人を雇うというのがポイントになってくるし、成功のまさに秘訣なんですね。

荒井社長：そうですね。特に我々不動産業は高額な商品を扱いますから、不正をしようと思えば、かなり大きな不正もできますし、成果さえ上げれば構わないだろうという人間が多いのも事実ですので、そこはかなり気を付けていました。



【信条や今後の目標】

創業への道のりや、成功の様子などを伺ってきましたが、独立するとき心に決めたことがあるそうですね。

荒井社長：1つ目が、まず会社に一番先に出社して、一番最後まで働こうというのが1つ目ですね。もう一つは、仕事がうまくいったとしても飲みに行かない。要するに、華やかなところに飲みに行かない。ゴルフをしないということです。3つ目があまりいかがわしい人とは付き合わないという、この3つは自分の中でコミットメントしました。

——そうですね。でも、やはり人との付き合いという中で、華やかなところにそれは飲みに行くということは、当然あるでしょうし、ゴルフというのも、ビジネスにおいて必要だというのでやっていらっしゃる方も多い中、また難しいことを決めましたね。

荒井社長：父親が不動産業の仕事をしていたものですから、まさにその3つをしっかりとっていた父親だったん

ですね。何ていうんでしょう、どちらかというアンチテーゼというか、あまり好きではなかったです。それと、やはり一営業マンからスタートしていますので、営業マンが一生懸命営業しているときに、ゴルフをやっているのかという気持ちですね、営業マンが一生懸命お客さまにアポを取っているときに、酒を飲んでいいのかっていうのが、自分の中ではありました。

——想像以上に、やはり人の目というのを気にしなくてはいけない部分というのがあるんですかね。

荒井社長：そうですね、やはり特にうちの会社みたいに部下に厳しい要求をする、高い要求をする組織の場合は、かなりその辺は気にしたほうがいいと思います。僕も10年間サラリーマンをやっていたんですけども、そのとき、いつも従業員は何を考えるかなっていうと、まず、「おまえ、やってみろ」と思うわけですね、上司に何か要求されたときに。ほとんどの人が、「そんなこと言うんだったら、おまえ、やってみろよ」というふうにとぶん思うと思います。

——部下が上司に対してですね。

荒井社長：上司に対してですね、思うのは、「おまえ、やってみろよ」と。これはやはり、全部できるよということを見せておかないと、部下は言うことを聞きませんから。俺はできるよ。ですから、いまだに自分ができるとしか、社員には要求したことはないです。

——一番誰よりも早く入社して、最後までお仕事をなさっているって、それ、自分の時間、ないのではないですか。

荒井社長：自分の時間は、最初申し上げたとおり、若いときにいっぱいありましたが、自分の時間があっても、あまりうまく有効活用できなかったのも、それであれば、何か打ち込めるものがあるのならば打ち込もうということですね。それとやはり社員が見ていますので、社長がやはり一番先に会社に行って、みんなのことを「おはよう」と迎えて、みんなが帰るときには「おつかれさん」と言うので、社員のモチベーションは全部わかりますので、誰が元気に会社に来て、誰がつまらなそうに会社に来て、誰がつまらなそうに帰って、誰が楽しそうに帰るか全部わかりますので、人心掌握としては非常に大事だと思

います。社員も、「あのばか社長」と思っても、「社長、そこまでやっているんだ」とって、たぶん普通の人間は思いますから、その部分では、それはたぶん心に決めていたということですね。ただ、最近ちょっと、僕よりも早い社員もいますし、遅い社員もいます。

——オープンハウスの今後の目標について、社長、お聞かせいただけますか。

荒井社長：我々の業界は、大手と言われているところと、小規模な不動産会社に分かれます。リーマンショックで中堅どころの不動産会社がほとんど退場してしまいました。ですから、お客さまからすると、大手から購入するか、町場の小さなところから購入するかの選択肢になっています。そこにオープンハウスみたいに、元気があって、かなり規模を追っているような独立系の会社があるということは、お客さまの選択肢も広がります。そこにオープンハウスが入りたいというふうに思っています。

——入っていくと、どういうふうになって、業界自体はどういうふうに変わっていくんでしょうね。

荒井社長：オープンハウスは大手並みの信用力や安心感と、小さな町の工務店のような丁寧さ、レスポンスの早さを併せ持った企業を目指しています。

——それぞれのいいところ取りですね。

荒井社長：そうですね。弊社にとっては非常に都合がいい言い方なんですけど、まさに、お客さまにとっても、そういった会社があったほうがいいんじゃないかなというふうに思っています。やはり今、一つの目標にしているのは、売上5,000億円を早くクリアしたいということです。

——もうそれは目標として、何年後というのも見えておられるわけですね。

荒井社長：そうですね。見える、もう、あと倍ですので、見えるところまで来ています。

——そういった中で必要なものは何だと思えますか。

荒井社長：やっぱり諦めないことじゃないでしょうか。

——諦めない。

荒井社長：はい。よく社員に言うんですけども、結局最後は「池之めだか」になれと。殴られても、蹴られても、今日はこの辺にしておいてやろうという、自分で負けを

認めない限りは負けてないので、たぶん諦めずにやれば何とかなるんじゃないのかっていうふうに思います。

【これから起業したい人や若い人へのメッセージ】

——最後に、これから起業したいと考えている人や、若い人へのメッセージの意味も込めてお話しただければと思うんですけども、事業を興して経営をしていく中で、一番大切なことは、荒井社長、何だと思います？

荒井社長：僕も結構、若いとき勘違いしたんですけども、やはり近道したい、近道したいっていうのがあると思います。でも、おそらく近道は、ありそうでないというふうに僕は思っています。ある一定の量をやった後に、その後近道はあるかもしれませんが、最初から一足飛びに近道で通って、さらにその後も近道に行っていくのは、ありそうでないんじゃないかと思います。やはり最初は地道なことをやって、その後、近道を探すほうがいいんじゃないかなというふうに思います。

——荒井社長は、もう近道を探しましたか。

荒井社長：いや、まだまだですね。

——楽を求めてはいけません。コツコツやっていく中に成功もあるんじゃないかな。

荒井社長：そうですね。じゃあコツコツやっていけば成功するかというね……。

——そうなんですよ。

荒井社長：そうはいかないと思いますけれども。

——難しい。

荒井社長：難しいですね。ただ、僕が周りの経営者を見て成功している人を見ると、皆さんやっぱり誠実な、人間としてまっとうな人が成功し続けている感じがしますね。いつかは成功する人と、やっぱり成功し続けている人には何か違いがあると思いますので、僕自身もこれからたぶん、どうなるかわかりませんが、やはり今のままの状態を続けたいので、まっとうな人間になりたいというふうに思っています。

——企業は人ということも含めて、これからのインベーションも、またご期待申し上げます。

今日のトップインタビューは、株式会社オープンハウスの荒井正昭社長に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。荒井社長、ありがとうございます。

荒井社長：ありがとうございます。

——さあ、そしてもう1曲、リクエスト曲をいただきました。浜田省吾さんの曲ということなんですが、浜省はよく聴くんですか、聴かれていたんですか。

荒井社長：そうですね、今でも聴きます。

——そうですね。その中で今日選んでいただいたこの曲は、何か思い出の曲ですか。

荒井社長：これは、僕が2浪目をしていて、ちょうどそれで大学に受からないころにはやっていた歌なので。2浪して大学に受からないのに、この歌っていうのは成功したときのイメージソングなので、「2浪して大学に受からないのに、よく成功をイメージできるな、おまえ」というふうなんです、「俺、やっぱりすごいな」と思いましたね。

——（笑）そのころから根拠のない自信をお持ちに……。

荒井社長：根拠のない自信ですね。

——それではお届けいたしましょう。浜田省吾で『BIG BOY BLUES』。荒井社長、今日はどうもありがとうございました。

荒井社長：はい、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BMZ

「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、みなかみ町から世界一に挑戦する会社、株式会社BMZです。BMZは、インソールと呼ばれる靴の中敷きのメーカーです。靴の中敷きで世界一に挑戦と言われても、ピンとこない方もいらっしゃるかもしれませんが、最近インソールが運動能力の向上や疲労の軽減につながると注目されています。実際、スポーツ店や靴屋さんに行くと、インソールだけを別売りしていたりします。BMZは、そんな高機能のインソールを開発・製造・販売している会社です。足に対する貢献度世界一の実現を企業理

念に掲げ、海外への挑戦も始めています。みなかみ町相俣のBMZ猿ヶ京スタジオを訪問して、高橋毅社長にチャレンジの様子を伺ってきました。

私は今、みなかみ町相俣のBMZ猿ヶ京スタジオに来ています。緑に囲まれて、本当に深呼吸をしたくなるような場所なんですけれども、外がグラウンドのような広さなんです。そしてモダンな建物が建っています。早速お邪魔してみましょう。

——こんにちは。

高橋社長：こんにちは、高橋です。よろしくお願いします。——こちらこそ、よろしくお願いいたします。高橋社長、広い敷地と建物ですね。

高橋社長：2,800坪あるんですね。平成3年から18年まで猿ヶ京幼稚園として使われていたんですけども、過疎化が進みまして廃園になりました。そこで町にプレゼンさせていただいて、足健康村ということで情報発信させてもらったり、足が健康になるようなサービスをさせていただいています。

——具体的には、このスタジオはどのように使われているんですか。

高橋社長：オリンピック選手も結構いらっしゃいますし、あとは膝が痛い人とか、腰が痛い人とか、そういう人もいらっしゃいますね。それと、足の健康について、啓蒙活動として、足の学習室というのをやっています。

——そして、このスタジオ内なんですけれども、インソールがズラッと並んでいます。そもそも高機能インソールは、普通の中敷きとどういうところが違うんでしょうね。

高橋社長：いろんな機能がインソールにあるんですけども、例えば抗菌消臭とか、蒸れないとかっていうインソールは従来のインソールなんです。我々の高機能というのは、よく足のアーチ、ばね、土踏まずって言いますよね。それがそのばねとしての機能を高めるため、補助するためにつくられていますね。

——なるほど。どうやってつくるのか、すごく気になるんですが。

高橋社長：それではぜひ、つくっているところをちょっ

と一度見ていただけたらと思います。

——よろしくをお願いします。



——さて、私は今、別のお部屋に案内していただきました。何やら機械があります。あの機械でインソールをつくっているのでしょうか。

高橋社長：はい、そうです。ちょっと実演してみますかね。——この機械なんですけれども、まず機械の下の部分には、靴の足型がありますね。そして上は、お弁当のふたのようなものがあります。これは、もしかしてプレス機ということですか。

高橋社長：そうです。この上に今、このカーボン、それと一番インソールの下の部分ですね、ベースの部分に接着剤を付けて張り合わせて、そしてこの上に載せるわけですね。大きな圧力をかけて接着面を強化するという事なんです。ちょっと押してみますね。

——これ、大体どのぐらいの時間ででき上がるんですか。

高橋社長：8秒ですかね。私どものインソールは大体、そうですね、3,000円以上のものは、全部セミハンドメイドになります。

——こうやって魔法のインソールができ上がっていくんですね。

高橋社長：そうですね。

——ではこの後、このインソールの開発経緯などを詳しく高橋社長に伺いたいと思います。

——高橋社長は、もともとはどんなお仕事をしていたんですか。

高橋社長：沼田のスポーツショップに勤務していました。

——なぜインソールに興味を持たれたんですか。

高橋社長：高校時代、サッカーをやっていて、本当に短い期間、プロを目指したときがありました。何回かけがをしまして、プロはちょっと無理だろうということで、諦めて、それで先輩が経営するスポーツショップに勤務したんですね。その中で、自分が高校時代、合わない靴を履いてけがをしたというのが何となくわかってきたというか、感じたんですね。それで靴のことを突き詰めていくと、どうも靴というのは当然、靴底があって、その上にインソールというのがありますので、そこに自分の体重が全部載るわけですよ。そこが体のバランスとか、そういうものにすごく大きな影響があるというのがわかりまして、それでインソールを始めたというのが一つの理由ですね。95年に、そのスポーツショップの中でスキーブーツの加工、あとインソールの制作ですかね、これに特化して事業としてやろうと決めました。

——その理解ある先輩の下、働いていた会社を、どうしてお辞めになって、そして独立してBMZを設立したんですか。

高橋社長：会社の中にいると、いろいろなスポーツ用品を販売しますよね。そうすると、どうしても今までの仕事を中心になって、インソールがなかなか前に進めないという、そういう歯がゆさがありましたね。社長に話したら、「挑戦しろ」ということで、それで2001年に創業させていただきました。

——高橋社長が何歳のときですか。

高橋社長：44歳だと思いますね。

——40代。

高橋社長：はい。

——働き盛り。ご家庭は？

高橋社長：実は子どもが4人いますね。だから、親戚も身内も女房も、やっぱり大丈夫かなという感じでした。

——不安はありませんでしたか。

高橋社長：不安だらけですよ。でも、やはりやらないで後で後悔するよりは、やってみて、駄目だったらまたやり直すということ、強く自分には言い聞かせました

ね。

——ところで、このBMZという社名は、どんな意味があるんですか。

高橋社長：Bはブーツっていう、ブーツ、靴ですね。Mはマイスター。職人さんとか、師匠とか、そういう意味ですね。Zは、商標を取るときに、残っているのがBMの次がAとZしかなかったんですね。

——なるほど。

高橋社長：もう何も考えずにZにしたんです。それでZの意味、何かいい意味ないかなって……。

——後付けですか、社長（笑）。

高橋社長：そうです。後付けです。それで調べたら、zenithという、頂点とか、極みっていう意味があったんですね。これでいいやって思って、靴職人の極みと、これにしようということで、ちょうど、なんか格好いいしね。

——なるほど。独立してみて、事業部のころとの違いっていろいろあったと思いますけれども、今、振り返ってみて、どんなことがありましたか。

高橋社長：そうですね。本当に後先のことを考えずに独立したので、まず資金が全くない状態で、資金繰りがやはり大変ですね。ずっと大変でした。でも、なんか知らないんですけど、そういうときって、苦しいときに、新しい製品のアイデアが浮かぶんですよ。面白いですよ。

——資金繰りで苦しいときに、お金のことじゃなくてアイデアが浮かぶんですか。

高橋社長：たぶんそこから逃げたくなるんでしょうね。

——なるほど。

高橋社長：もうお金のことなんか考えるのは嫌だから。

——好きなことを考えて……。

高橋社長：自分の一番やりたいことを考えると、大体そういうタイミングで新製品が生まれているんです。

——御社のものはどういったところに特徴があるんですか。

高橋社長：はい、ここにいろんな海外の有名なインソールがあるんですけど、土踏まずっていうか……。

——これ、盛り上がって。

高橋社長：内側が持ち上がってますよね。

——はい。

高橋社長：これで足のばねとしての機能をサポートしたり、高めようというのが、機能性の始まりなんですね。私どもの製品は、見ていただくと……。

——あ、盛り上がっている場所が違う。

高橋社長：はい。土踏まずを持ち上げてないんですね。

——違いますね。

高橋社長：かかとのちょっと前にある、立方骨という骨を持ち上げています。

——立方骨？

高橋社長：ちょっと模型を使って説明します。足のアーチというのは、体重がかかってきて疲れてくると、だんだん落ちてきます。それを土踏まずを支えたインソールで何とか落ちないようにしようということで、こういうインソールが開発されたんですが、上から体重がかかると、やはりこうやって落ちてくるんですね。

——今、骨の模型で見せていただいているんですけど、確かに落ちますね。

高橋社長：そうですね。私どものインソールは、かかとの前にある骨、立方骨という骨なんですけれども、これを本当に骨格で支えますので、上から押すと、体重がかかっても、この模型を押しても、土踏まずが落ちないのわかりますか。

——落ちてないですね。立方骨にどうして行き着いたんですか。

高橋社長：これは、カイロプラクターの、アメリカでドクターの資格を持った人がいるのですが、その方が言っていることです。足の骨格で一番重要なところは立方骨であり、ここから歪みが起きるので、ここを直すと、足のアーチも崩れにくくなる。足のアーチが崩れにくくなると、なおかつ背骨の骨格も崩れにくくなる、ということですね。ただ、その理論でつくられているインソールがまだなかったんです。



——その理論はわかったとしても、そんなに簡単にできるものではないような気がするんですけども、どうやって研究開発していったんですか。

高橋社長：人体実験ですね。

——人体実験？

高橋社長：自分ですね。2004年に、この立方骨を支えるインソールができたんですね。行き詰ったときに、何か知らないけれど立方骨というのが浮かんできましたので、立方骨を上げてみたんですよ。そのときは確か40代で、またサッカーを群馬県でやっていて、群馬県の決勝かな、そのときに立方骨を上げていたんです。そうしたら、結構足が速くなるのがわかって、「これ、いけるな」と思って、自信を持って出ていたんですよ。私はセンターバックをやっていて、このセンターフォワードが右サイドに流れたら、私は付いて行って、クルッと反転したんですね。私も付いていこうと思ってクルッと反転したら、右の膝がクニッといったんですよ。

——あら。

高橋社長：それで入院したんですよ。半月板が損傷しているということですね。入院しながら1週間、しょうがないだろうということで、いろいろ考えてみたんですよ。立方骨を上げて足が速くなったのはよかったんですよ。でも、従来の土踏まずを持ち上げているタイプに立方骨を上げたので、足の関節が完璧にもう固定されちゃって。本来なら足のこのある程度のねじれで、膝にかかる負担を減らしているんですね。それが全部膝にその負担がきて、それで膝がクッといったのを、1週間の入院の中で

いろいろ考えました。たぶん間違いなく立方骨は正しいと。でも、従来のものにやったら、みんなけがをするから、ということで、だんだんと土踏まず側の形状を変えていったんですね。自分でけがをして、けがの功名って言うんですかね、そういうことですね。

——現在は、本社がみなかみ町の上津にあって、そして、こちらの猿ヶ京スタジオということで、2カ所、運営なさっているんですね。

高橋社長：そうですね。

——スタッフの方は何人ぐらいいらっしゃるんですか。

高橋社長：今、私と専務、女房なんですけどね、それも含めて、10人ですね。

——この製品の国外での販売状況というのはいかがですか。

高橋社長：今、アメリカと、EUと、あと韓国、中国は商標を出願しまして、それと国際特許も今、出願しています。アメリカには法人をつくりました。

——そうなんですね。

高橋社長：それと、アジアに向けては、台湾に1社、今、私どもの製品をアジアに向けて商売をしたいというところから、オファーをいただきまして、おそらくアメリカと台湾から世界に向けて、早ければ秋、来年の春ぐらいからは本格的にスタートしたいなというふうに思っています。

——今後の目標も教えてください。

高橋社長：そうですね、事業としたら、2020年が東京オリンピックですかね。そこで日本の選手がメダルに貢献できるようにインソールの開発ですね。今、特にカーボンのインソールをアスリート向けに開発していますね。それと、2021年に上場を目指しています。それから、少しでも雇用が拡大して、地域に貢献したり、あと本当に今までこの事業を続けるにあたって応援して下さったいろんな方、組織ですね、国だったり、県だったり、みなかみ町だったり、保証協会の方にもものすごく面倒を見ていただいて、そういう方々に何とか恩返ししたいなというふうに思っていますね。

——今日は株式会社BMZの高橋毅社長にお話を伺い

ました。貴重なお話を、どうもありがとうございました。

高橋社長：こちらこそ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、「東京に、家を持つ。」のキャッチフレーズと、織田裕二さん出演のテレビCMでおなじみの株式会社オープンハウスの荒井正昭社長へのトップインタビュー、そして後半は、靴の中敷き、インソールで世界にチャレンジする、みなかみ町の株式会社BMZ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。

「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～
【8月の放送のお知らせ】
平成28年8月4日（木）12:00～12:55
再放送 8月6日（土）8:00～ 8:55
ぜひお聞きください！