

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8月4日（第41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、建設製品を企画・設計から、ものづくり、オペレーション、メンテナンスまでトータルで提供することを目指す前橋市の株式会社ヤマトの新井孝雄会長、75歳です。ヤマトは社員およそ800人の会社で、関東を中心に東北や関西まで、支店・営業所を設けている会社です。新井会長は昭和40年（1965年）に現在の前橋工科大学の前身の短大を卒業して入社。現場を経験した後、40代半ばに役員となり、60歳で社長に就任しました。昭和から平成と世の中が移り変わる中で、会社のかじ取りに携わってきた新井会長に、変化への対応や会社運営に対するお考えを伺っていきます。そして番組後半は訪問インタビュー。20代の若者が立ち上げたギターメーカー、前橋市の株式会社Regal Guitar Instrumentsを紹介いたします。

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社ヤマト 新井孝雄会長

■保証協会からのお知らせ

女性向け創業セミナー「シルキー クレイン presents ガールズ創業カフェin富岡」の参加者募集について

■チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社Regal Guitar Instruments

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

株式会社ヤマト

新井孝雄 会長

——株式会社ヤマトの新井孝雄会長にFMぐんまのスタジオにお越しいただきました。よろしくお願ひします。

新井会長：よろしくお願ひいたします。



——まず初めに、会社のことを少し伺いたいのですが、ヤマトの前身は、理化学研究所などと同じ理研グループの会社だったそうですね。

新井会長：そうですね。それは入社してから知ったことなんですけれども、戦争が終わって、軍事産業は解体され、そのときに皆さんが職場を失ってしまったんですね。そのとき、工作機械の設計に携わった人たちが興した会社というふうに聞いております。ですから、最初は機械屋

さんがやる仕事で、田舎のほうへ行くと、火の見やぐらというのがありますけれども、そういうものをつくったりだとか、工場設備のコンベアラインをつくったりだとか、工作機械を製作すると、そういうところからスタートした会社だと聞いております。

——ヤマトといいますと、ビルの建設などで空調や水処理設備の設置などを行う会社というイメージがあったんですけれども、実際は会長、どうですか。

新井会長： そうなんですよね。常に市場の変化の中で、そのときどきに対応してきた会社であります。具体的には、1950年代は水道施設、この時代は、まだ日本の上水道の普及率が50%ぐらいだったんですね。そのときから手がけてきました。そして、また農家の牛乳の冷却。今のように大規模の農家じゃないですから、個別の農家の冷却装置をつくるか、魚屋さんとか肉屋さんの冷蔵庫の機械設備をつくっていたということでございます。そして、流通革命が起きまして、食品スーパーがどんどん日本の社会に普及する中で、当社はそれらの仕事が増えてきたということです。そして、1975年ぐらいから市民生活の質が上がってきますと、ビル空調事業が大きく成長してきました。現在その売上が、大体70%ぐらいでございます。残りが建築製品と、プラントをワンストップで提供する事業で30%ぐらいとなっています。

——世の中の流れに合わせて、手がけるものもどんどん、どんどん増えていったということなんですかね。

新井会長： そうですね。やはり変化に対応しないと、企業は生き残れない。それを諸先輩の方々がずっと進めてこられた会社だというふうに感じております。

【入社】

——新井会長は昭和40年（1965年）に入社されたそうですねけれども、会社選びのポイントは、どんなところを目を付けてここにしようと思われたんですか。

新井会長： 当時の柴山社長さんとお会いしたときに、何となくこの会社は自由に仕事ができそうだなということを感じまして、入社した次第でございます。

——当時の会社の様子ってどうでしたか。

新井会長： 日本の経済が前年の証券不況から立ち直り始めて、少し社会に明るさが見えてきた時代です。当時の当社の事業内容は、上下水道が3分の1ぐらい、冷蔵が3分の1ぐらい、ビル設備が3分の1ぐらいを行っていた企業でありました。

——将来、経営にかかわるとか、社長を目指そうといったお考えは、新井会長、この当時というのはどうでしたか。ありましたか。

新井会長： いやあ、そんなことは全くなかったですね。何しろ、自由に仕事ができれば自分の人生はいいんじゃないかということだけを思っていただけです。

——若いころ、20代、30代のころの仕事の内容とか、当時はどんなことを考えていたか、このあたりもぜひ、今日は教えていただければと思うんですけれども。

新井会長： 当時、労働人口が日本は非常に豊富だったですから、その中で、建設業は労働集約産業として成り立っていたのです。いつも人が作業するのを、少しでも機械に置き換えられないかということを考えていました。それはなぜかということ、夏は暑いですが、それで冬は寒いですが、そういう厳しい自然環境の中で労働するのは、改善すべきことじゃないかなというふうに考えていました。できるだけ設計の段階でそういうことを織り込んでいこうということを常々考えて、仕事を進めていました。たまたま私を指導してくれた方から、製鉄所の銹鉄が流れ出ているところで、上半身裸で働いている人たちを、その労働から解放することを考えろ、というようなことも言われまして、その時の影響がかなりあったかなというふうに考えております。

——問題を解決するような、そんな機会をつくっていただけらなないうことを、そのときに。

新井会長： そうですね。そういうことが潜在的にあったかなというふうに思います。

——自由に仕事ができたとおっしゃったんですけど、どんなお仕事を自由になされたんですか。

新井会長： 通常ですと、会社というのは組織ですから、

組織で決められたものからテーマが決まってくるということなんですけれども、そうではなくて、自分自身から発案をしていって、それを実行するというような形にしました。例えば配管加工というのは、天井の裏でパイプをつないだりだとか、狭いピットの中で溶接の煙を吸いながら作業をしていたり、そういうことをしていたんですね。ですから、そのことを、100%はできないんですけれども、20%でも、30%でも、現場作業から工場へ持ってこようということを進めていました。

——確かに工場である程度できれば、現場でその過酷な作業が軽減できますよね。

新井会長：そういうことです。その事は労働環境を改善したことになるんですね。

【役員に就任】

——昭和62年（1987年）に40代半ばで取締役になられたそうですね。

新井会長：この時代は、まだ結構年功序列で人事が行われている会社だったんですけれども、柴山社長から「役員になって経営をやったらどうか」というふうなことを言われて、私自身は「これで自由が失われるな」というふうに思った次第だったんです。でも、「チャレンジして、やってみるか」という形で引き受けたんですね。社会の環境は、経済面で85年にプラザ合意がされて、日本の経済も世界の中でかなり認められている時代に入ってきたのかなと感じていました。為替は円高が進み、経済が名目的に大きく成長した事で、私をはじめ多くの一般市民も、バブル経済に酔っていた時代かなというふうに考えていました。当時、私自身も開発だとか、投資に積極的にかかわった仕事をさせていただいたというふうに感じております。それでも、当社は柴山会長以下、役員が、金融業を営んでいるんじゃないかと、「ものづくり」をやるということですから、その基本的な本質は忘れずにやっていたということなので経営を行っていました。具体的には、やはり消費者が満足するものをつくっていかうということとをずっと進めてきました。

——はい、それではここで1曲お届けしたいと思いません。今日は荒井由実の『卒業写真』を選んでいただきましたけれども、これは会長、どのような選曲でしょうか。

新井会長：非常に人間味があっていいなという感じで選曲させていただきました。

——それではお届けいたします。荒井由実で『卒業写真』。

【社長に就任】

——副社長などを歴任して、平成13年（2001年）12月に社長に就任されましたけれども、ちょうど今から、会長、15年前になりますか。

新井会長：そうですね。ちょうど15年たちましたですね。

——そのころの心境などって、今でも覚えていらっしゃいますか。

新井会長：当時の経済の背景は、バブル経済が崩壊をし、そして、デフレ経済に大きく変わったわけです。デフレになりましたから、マーケットは縮小してくるということですね。建設市場を具体的に見ますと、平成8年、84兆円あったマーケットが、平成13年、私が社長に就任した時、ちょうど63兆円まで減ってきました。そして、ボトムが平成22年、42兆円まで落ちてきて、現在、2015年に48兆円まで膨れ上がってきたというような背景があるんですけれども、このデフレ経済のとき、企業がどうやって経営を行うかは、財務の健全化ということが絶対的な条件になってくるんですね。もう一つはやはり、市場に対しては「ものとサービス」で差別化することです。そのために、ものづくりはシステムづくりだという思考で、システムづくりに取り組み、ずっと現在まで進めている次第でございます。

——ものづくりはシステムづくり。具体的にはどういうことですか。

新井会長：簡単に言うと、例えばものをつくるときは、市場のニーズの仮説を立て、どういうものならばお客さまに買っていただけるだろうか。それをどのようにつくろうという形になってきます。つくるときに、これは自

社だけではできないですから、サプライヤーを含めたり、いろいろのメーカーさんからパーツを納入していただきます。そこを系統的に動かさないと効率化できないんですね。それがシステムづくりの基本かというふうに考えております。

【ビオトープ園の開園】

——話は変わりますが、社長就任の1カ月前にビオトープ園が開園していますよね。どういったことが目的で、このとき開園したんでしょうか。

新井会長：もともと、環境という言葉がキーワードになったビジネスを当社では展開していましたので、環境と言うと非常に広い言葉なんですけれども、その中の一つとして、自然環境を保護しながら生態系を守っていくというのが、企業が社会に貢献をすることじゃないかと思っています。そのときに、市民と一体となってやらなければ駄目なんじゃないかなということで、早くからビオトープ園は市民に開放しながら進めてきた次第でございます。

——今もそうですね、開放していただいて。

新井会長：そうですね。

——そのころというのは、そういったビオトープ園というのは、もうあったんですか。それとも結構はしりですか。

新井会長：言葉はありまして、はしりって言えばはしりでしょうね。当社の場合は、そんなに広い敷地を取ってあるわけじゃないんですけど、近くのお母さん方が子どもさんを連れてきたりとか、そういう点では市民と一体となるということを非常に実感した次第ですね。

——生態系を学ぶという意味でも、すごく自然が近くにあっていいですね、あの空間というのは。

新井会長：そう言っていただけると非常にありがたいんですけど、技術的にも、当社の技術がかなり入っています。

——例えばどういうふうに入っているんですか。

新井会長：あそこに小さなせせらぎが流れていますけれども、あれは地下水をくみ上げているんですね。地下水っ

て一般に非常にきれいだというふうに見えるんですけども、水質的には、この前橋の近くというのは非常に鉄分とマンガンが多いんですよ。鉄とマンガンが空気中の酸素に触れると、イオンで溶けているものが酸化し固形物化してきて、石が赤くなったりとか、黒くなったり、あれが現象なんですね。そういうようなことを当社の技術として、経済的にはもっと安い技術もあるんですけども、生物を使って少しでも除去してやろうというような技術を今、使っております。

【社会の変化への対応】

——社会の変化への対応などはいかがですか。

新井会長：変化に対応できない企業というのは存在しないというのは、当たり前のことですよ。

——そうですね。

新井会長：これは生物が生存する基本のことですからね。

——はい、おっしゃるとおりです。

新井会長：そういう中で、建設業はどちらかというところ、プロダクトアウト、供給側の論理で市場に物事を供給していたんですけども……。

——いわゆるつくり手側の論理ということですね。

新井会長：そうですね、それをマーケットインへ変えようというふうに進めました。

——顧客目線、お客さまのニーズに合わせるということですか。

新井会長：そういうことですね。一般の産業とかサービス業から見たら当たり前の話が、建設業はそうなかったもので、そういうふうに進めさせていただきました。そのために具体的にはですね、生産性の向上に向けて、ものづくりにかかるワンストップの生産システムを構築しています。これは、幸いにしてコンピュータ技術と通信技術が非常に発展しましたので、これを融合して進めてまいりました。2つ目が、エネルギーの効率的な活用です。エネルギーを使う人たちが、平準的に使っていただければいいんですけども、例えば空調なんかですと、1日のうちに、夏でしたら暑いとか、冬なら寒いときに

使うということで、変化が大きいわけですね。

——そうですね。

新井会長：その変化に対応していくにはどうしたらいいかという、やはりエネルギーを蓄えるという形ですね。電気でいえば、やはり今の蓄電池、バッテリーという形で、空調設備では水や氷にエネルギーを変えて蓄える。また、人の体に優しい滅菌とか、ろ過システムの開発を進めました。具体的にはジムへ行ってプールで泳いでいる方がよく感じると思うんですけど、泳いだときに鼻炎を起したりだとか、そういう方は結構いらっしゃるんですね。そういうときに、もう少し優しい滅菌装置はないかということと、今、日帰り温泉とかで時々新聞紙上をにぎわすレジオネラ菌対策、レジオネラ菌はどこでも発生するんですけど、それをできるだけ発生させないようなろ過システムの開発とか、そんな技術を開発しております。もう一つは、先ほどから話していた、現場作業を工場加工に持っていくということで、工業化を技術開発で進めています。もう30年ぐらい前から工場の片隅でやっていたのが、今からちょうど3年前に朝倉工場というのが稼働しまして、ここは本格的な自動化された生産システムが導入されて、非常に工業化が進んでおります。このことで、労働人口の減少する中で、かなり当社の生産力を上げていると、こんなふうに考えております。



【リーダーの役割】

——現在、800人、社員の方がいらっしゃると伺って

いるんですけども、この800人の社員を束ねていく上で、注意してきたことというのは会長、何でしょうか。

新井会長：これは人員が多くても、少なくても、当然のことなんですけれども、その組織のリーダーというのはビジョンを語り続けること、そして夢を与えないと、やはりベクトルが合ってこないんですね。ですから、そういう夢を与えるように語り続けるというふうに考えております。大体組織でいうと、25%ぐらいの方のベクトルが合うと、急激に全体のベクトルが合ってきます。3%、5%ぐらいの方が理解してもなかなか合わないんですけども、25%ぐらい合うと、急激に進みますね。具体的に言うと、40年社員が勤めていただくということ、大体25%という、10年ぐらいですから企業文化を構築するのにかかるというふうに考えてもらったらわかりやすいかと思います。

——やはりずっと語り続けるわけですね。

新井会長：そうですね。

——続けること、継続することが大切ということですか。

新井会長：そうですね。

——それがやはり組織のリーダーとしての務めであるということでしょうか。

新井会長：そうですね。ですから自分のビジョンが語れないと、やはり組織のリーダーというのは非常に難しいかなというふうに考えております。

——はい。というお話を聞いたところで、あらためて私も伺いたいのですが、新井会長のビジョンを教えてください。

新井会長：当社は大きく言うと、やはり地域にある会社ですから、地域社会にどういう面で貢献できるかということを考えていまして、それをどう具現化するかということです。そのことが建設市場でいいますと、今まで、例えば建物をつくるときに、分業生産という言葉を使っていたんですよ。分業生産というのは、具体的には設計者は設計者の役割、そして、ものをつくる場所はつくる場所の役割、オペレーションするところはオペレー

ションの役割、メンテナンスはメンテナンスの役割と分業されています。よく考えてみると、消費者はこれを丸ごとやってもらうほうが非常に助かるんじゃないかということで、今、具体的に進めています。そういう中で、経営は情理一体の経営というのをずっと私は考えています。

——情理一体ですか。

新井会長：そうですね。企業によって、それは事業展開が、理がかなり優先しているところもあります。

——利益ということですか。

新井会長：いやいや、理論的にという形ですね。

——理論ですか。

新井会長：ええ。理論と、やはり情、人間の心ですね。これを一体にする。ですから場面場面によりますが、情だけ、心の問題だけで経営なんてできないんです。それを理論的に裏付けて、証明することができなければ駄目なんですけれども、じゃあ全て理論的に物事が進むかっていったら、人間ですから、心がなければ無理ですよ。

——そうですね。

新井会長：ですから、情理一体というのを私はずっと進めて、言い続けてきています。そのウエイトっていうのは、その場面場面によって変わるということじゃないでしょうか。もう一つは、やっぱり公私の区別。

——公私の区別ですか。

新井会長：ええ。やはり人間ですから、非常に自分のわがままが出やすいですよ。これは公的なこととか、これは私的なこととかっていう。それを、これはもう常に自分の心に置いて、これは自身との闘いになっちゃうんじゃないかなというふうに考えていまして、どこの経営者の方も、そのことについては、常にそういうことを頭の中に置きながら行動しているんじゃないかなというふうに考えております。

——リーダーとしての条件も伺いました。ありがとうございます。

【プライベート】

——少し仕事の話を離れまして、プライベートな面も伺いたいですけれども、会長の趣味は何ですか。

新井会長：一般的に使う趣味というほどのものはないんですけれども、行いたいことというのは、やはり、若いときからやっていたんですけれども、軽い山歩きですね。

——ああ、いいですね。

新井会長：そして、そこに四季の変化を味わう。ですから、同じ場所に春夏とか、秋にも行くということです。自然の変化を味わうというのが非常にいいかなと思ってます。ただ最近時間がなくて、そんなこともできないんですよ。週末に、時間のあるときにゴルフをやったりというような形でございます。少し体力をつけるために、ちょっと自慢話になってしまうんですけれども……。

——何ですか。

新井会長：毎日、朝5時45分ごろ、起きるんですけれども、6時から、少し軽いダンベルで運動したりだとか、そして、6時25分から35分までの10分間のテレビ体操を、もう本当に出張しているとき以外は毎日続けているんですよ。

——あ、そうですね。

新井会長：20年以上続けているんで、これもやはり自分の体調が不良のときは嫌になっちゃうんですよ。でも、何としても続けないと、もう自分との闘いです。自身に負けないように今まで続けてきています。でも私も後期高齢者なんですけれども……。

——何をおっしゃいますか（笑）。

新井会長：何とか体力は維持されています。

——ダンベルって先ほどさらっとおっしゃいましたけど、結構やっというらっしゃるんですか、回数とか決めて。

新井会長：そうですね。いろんな方向に持ち上げるんですけれども、大体トータルすると200回ぐらい行います。

——200回。すごい。

新井会長：それと、握力を付けるために、よく握力を付ける握りがありますよね。

——はい、ありますね。

新井会長：それをやはり、いろいろな方向に手を上げな

がら、500回ぐらいトータルで、これはもう毎日の日課になっていますね。

——それを20年以上続けていらっしゃる。

新井会長：ただ一つ、非常にいいことがあるんですよ。

——はい、何ですか。

新井会長：運動を行うと汗をかきますから、その後は朝シャンですよ。このシャワーを浴びていて、それで上がってきた気分は、これはまた爽快な気分が味わえるんですよ。

【絵画展】

——なるほど。本社にギャラリーがございますよね。ギャラリーホールというのを設けていらっしゃるって、絵画の展示を行っているんですけれども、私もちょうど見せていただいて、とても大好きな郷土の作家さんの展覧会をやっていたんですが、これはどのようなお考えからですか。

新井会長：一つは、会社はやはり市民と一体となって存続するので、できるだけ県内の芸術家の方の作品を展示して、皆さんでその価値観を共有するだとか、もう一つは、やはり社員が現場から帰ってきたときに、やはりそういう環境をつくってやると、心が和みますよね。ですから、できるだけ本社の中はそういうような環境をつくらうということで、これは平成5年からスタートしているんですけれども、郷土の桜井先生とか、岩崎先生とか、茂木先生をはじめ、多くの方々に出展をしてもらって行っております。今ちょうど今井充俊さんの展示がされておるんですけれども、ファンが多くて毎日にぎわっております。

——今月10日水曜日まで開催しているということですので、お時間のある方はぜひ足を運んでいただければというふうに思います。

【今後の目標】

——さて、また仕事の話に戻りますけれども、ヤマトの今後の目標をお聞かせください。

新井会長：今までの供給側の論理から、先ほど話したようなマーケットインを進めるために、建設業は産業へ転換するスピードを速めなければいけないと考えております。具体的には、それでは業と産業は何が違うのというお話になると思うんですね。

——はい。

新井会長：業というのは、私なりに考えると、消費者から与えられた条件で仕事をする。産業というのは、与えられた仕事じゃなくて、消費者に価値を提供してものをつくること、こういうことじゃないかなというふうに考えています。

——お客さまのニーズをくみ取るようなということですか。

新井会長：そうですね。そのニーズをくみ取って提供するということになりますと、やはり企画設計から、ものづくりの維持管理、メンテナンスまでをワンストップで提供しなければ、産業への転換はできないというふうに考えています。そのことを実現するためには、一つの会社だけではできるところってというのは、もうやり尽されているんじゃないかと。ですから、さまざまな企業とコラボレーションを進める必要があるかなと。そのときに、ヤマトが向かっている方向を世の中に知らしめることがポイントかなと思っています。

——その一つの形として、サポートセンターができたということですか。

新井会長：そうですね。それは形っていうより、一つのツールですね。

——道具なんですね。

新井会長：ええ。ここにもかなりの投資を行いましたけれども、昨年の11月にオープンいたしました。当初に考えていたようなことが非常に進みつつあります。お客さま、すなわち消費者ですけれども、消費者がサポートセンターを使うことによって、今まで図面上で二次元図面で見えていても、なかなか空間の想像ができなかったと。そこを、このサポートセンターでは、マルチのディスプレイを使っているんですけれども、具体的に60インチの

ディスプレイを21面束ねて、そこで行いますから、実物大の空間が提供できるんですね。

——バーチャルな世界の中でということですか。

新井会長：そういうことですね。

——おお、すごい。

新井会長：ですから、バーチャルの世界の中でそこが体感できると、意思決定ができるんですよ。今までは、そこが体感できないから意思決定ができなかったと。そうすると、意思決定が早くにできるということは、それだけお客さまが生産性を高めることができるというふうに考えています。



【これから起業したい人や若い人へのメッセージ】

——さて最後に、これから起業したいと考えている人や、組織を運営していきたいと考えている若い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。新規事業に取り組んだり、経営をしていく中で、大切なことは、新井会長、何だと思えますか。

新井会長：やはり基本は生物は1人では生きてはいけない。ここがベースになるかなと思っています。人との信頼関係をどう築くかですね。そのためには、やはり経済価値だけでもものを判断して進めることは、信頼を失う恐れもあるんですね。

——そこを追及してばかりではいけないと。

新井会長：いけないというふうに考えております。もう一つは、常にいろいろなテーマに対して、私が考える価値観はこうだというようなメッセージを発信するんです

ね。そしてそれを行動に移すんですね。そうすると、他人がそのことに対して評価してくれるんですよ。いいとか、悪いとか。それが、自身が啓発されるというふうに考えています。そういう中で、諸先輩が残してくれた言葉の中で好きな言葉は、本田技研を創業した本田宗一郎さん、この方の残された言葉の中で、人生は飛行機のようなものだよと。飛行機というのは滑走路から飛び立つとき、人間に例えれば、生まれたときに皆さんから祝福されるんですね。それで、飛行中は乱気流に巻き込まれたりして乱高下するんですけども、そういうことは人生の中に幾らあってもいいんじゃないかと。ただ、着陸に失敗しては駄目ですよ。ここは厳しい話なんですけれども。——厳しいですね。

新井会長：そんな言葉が好きです。もう一つは、相田みつをさんの、「振り向くな、振り向くな、後ろを向いても夢がない」ということですね。人生は、ある程度感傷的に過去を振り返ることもあるかもしれないですけども、前を向いて歩くことが非常によろしいんじゃないかなと、そんなふうに考えております。

——未来を見据えるヤマトの新井会長ならではの言葉を最後にいただけたななんていうふうに思います。今日のトップインタビューは、株式会社ヤマトの新井孝雄会長に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。そして、もう1曲リクエスト曲をいただいています。これはどのような意味で選曲なさった1曲ですか。

新井会長：幾つになっても、女性にこのぐらい思われる男性になったならば最高じゃないかななんていうふうに、少しドキドキを感じながらリクエストさせていただきました。

——今井美樹で『PRIDE』、お聞きください。今日はどうもありがとうございました。

新井会長：こちらこそ、ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

女性向け創業セミナー「シルキー クレイン presents ガールズ創業カフェin富岡」の参加者募集について

——ここからは、群馬県信用保証協会からのお知らせです。今回は、保証協会が開催する女性向け創業セミナーの参加者募集について、保証協会の荻原さん、岡部さんに説明していただきます。荻原さん、岡部さん、よろしく申し上げます。

荻原係長、岡部課員：よろしく申し上げます。



——保証協会のセミナー単独開催は初めてということですが、どんなセミナーなのでしょう。荻原さん、教えてくださいませんか。

荻原係長：はい。「シルキークレイン presents ガールズ創業カフェin富岡」というタイトルです。シルキークレインは、昨年8月に結成した女性向け創業応援チームで、保証協会の女性職員9名がメンバーとなっています。女性らしさを生かして、富岡市の古民家を改装したカレー屋さんを会場に、くつろいだカジュアルな雰囲気で開催することを企画しました。

——何だか楽しそうなタイトルですね。セミナーの内容について教えてくださいませんか、荻原さん。

荻原係長：はい。第1部は、会場であるカレー屋さん baimai の経営者、春山さん、その近くにある、つばめページの佐藤さんの創業トークで、第2部は、税理士・中

小企業診断士である田子宏美先生の講演。第3部は、カレーを食べながら群馬のミュージシャンRinnさんのアコーディオンと歌を楽しんでいただき、第4部として、交流タイムを準備しています。司会は奈良アナウンサーにお願いしました。

——はい、そうなんです。司会は私が務めさせていただきます。それでは、具体的な日時などを教えてください、岡部さん。

岡部課員：はい。9月10日土曜日の午後3時半開場で、午後6時半ごろ終了予定です。場所は富岡市の baimai です。定員は20名で、創業希望者、創業者、創業に興味がある方、学生を対象とし、女性に限ります。参加費は無料です。

——岡部さん、参加したい方は、どのように申し込めばいいですか。

岡部課員：はい。ちらしの裏面に必要事項を記載して、ファクシミリ、または郵送で申し込んでいただけます。ちらしは保証協会にありますので、ご連絡ください。また、保証協会のホームページから申込用紙をダウンロードし、メールで申し込んでいただくこともできます。実は、今回は既に定員に達していますので、これからお申込みいただく方には、次回のセミナー情報を優先的にご案内させていただきます。

——セミナー後も、いろいろとお考えがあるようですが、荻原さん、こちらも教えてくださいませんか

荻原係長：はい。ガールズ創業カフェの参加者のうち、具体的に創業支援や、創業後の経営支援などをご希望される方がいましたら、私たちシルキークレインが相談に乗り、支援をさせていただきます。また、ガールズ創業カフェの様子は、チャレンジ・ザ・ドリーム特別編として放送する予定です。

——参加できなかった方も、ラジオで確認いただけるというわけですね。今日は荻原さん、岡部さん、ありがとうございました。

荻原係長、岡部課員：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Regal Guitar Instruments

「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、
 前橋市のギターメーカー、株式会社Regal Guitar
 Instrumentsです。エレキギターなどを手づくりしている
 会社で、去年秋に若者3人で設立しました。あまり聞か
 ない楽器メーカーの設立ということだけでも気になるこ
 ろですが、それに加えて若者の創業。社長の藤原達矢
 さんは、何と26歳です。前橋市総社町植野の工房を訪問
 して、チャレンジの様子を伺ってきました。

私は今、前橋市総社町植野のRegal Guitar Instruments
 に来ています。工場の2階に事務室があります。お邪魔
 してみます。藤原達矢社長にお話を伺っていきます。よ
 ろしくお願いします。

藤原社長：よろしくお願ひいたします。



——お若い、26歳だそうですね。

藤原社長：そうですね。平成元年生まれになります。

——若くして起業した様子などを今日はたっぷり
 と伺っていければと思うんですが、その前に、ギターづく
 りの現場を拝見できますか。

藤原社長：はい。工場にご案内いたします。

——工場に私、お邪魔させていただいているんですが、
 何と、広い工場の中に、なぜか機械がほとんどないん
 ですけども、これ、藤原社長、木を削ったりするのに、

機械を使わないんですか。

藤原社長：そうですね、弊社ではオールハンドメイドに
 こだわっている点で、単純な機械だけ、もしくは手作業
 だけで、全部楽器をつくっております。

——機械はどのぐらいのものまで使うんですか。

藤原社長：本当に純粋な、切るだけであったり、削るだ
 けという単純な機械なんですけれども、大型ののこぎり
 と、大型のやすりがあるぐらいで、あとは全部手でやっ
 ております。

——ギターの表面というのは、なめらかな曲線があっ
 たり、ちょっとへこんでいる部分とかあったりしますけ
 れども、そういった部分ってどういうふうにつくってい
 くんですか。

藤原社長：そういった部分は、ノミやカンナを使いまして、
 全部手でやっております。

——近くでビジネスパートナーの吉本さんがボディの
 削り出しをしているっていうんでしょうかね。

藤原社長：そうですね。今、表面を削って、ちょっと形
 を整えているところになります。

——これも手で削るんですか。

藤原社長：はい、手で全部削って、感触を見ながら、人
 間の手であればわかる、目に見えない細かい凹凸を今、
 取っているという作業になります。

——本当にデリケートな作業がずっと続きますし、失
 敗が許されない、そんな手作業ですね。

藤原社長：はい、そうですね。

——ここからは、2階の事務室にまた移動いたしまし
 て、企業の様子などを伺っていきたくと思います。ギター
 メーカーを立ち上げるぐらいですから、やはり小さいこ
 ろからギターがお好きだったんですか。

藤原社長：いえ、そういうわけでもなくて、大学に入っ
 たときに、今までやったことのないことを全部やってみ
 ようと思ひまして、そこで楽器を初めてやり始めました。

——もう魅了されたわけですか。

藤原社長：そうですね。バンド活動をすごくやっていた
 んですけども、そこである疑問にぶち当たりまして、

いろいろな楽器店さんで試奏させていただいた楽器の中で、自分の求める音が見つからなかったんですね。楽器を始めてほんと、1年、2年ぐらいの人間で、それを気付くということは、世の中のたくさん楽器をやっている諸先輩方が気付いていないはずがないということで、ないならつくってしまおうということで、まず大学のサークルメイトと1本、自分たちでつくってみたんですけども、これは面白いということで、大学を辞めてしまいました、そのまま……。

——え？

藤原社長：はい、専門学校に入りました。

——大学を辞めてまでですよ、その道に進むって、ご家族の方はどう思ったんでしょうね。

藤原社長：そうですね、最初はびっくりしていましたが、やりたいようにやりなさいと言われてもらったので。

——その後はどういう経緯をたどっているんですか。

藤原社長：秋田の大学に行っていて、そこから地元群馬に戻ってきまして、東京の専門学校にギタークラフトを学ぶために通っていて、それと同時に、高崎市にある楽器店で修理の仕事などをやらせてもらいつつ、楽器の講師もやらせていただいていたんです。そして、県内の楽器メーカーさんに就職するという形になりました。

——その楽器メーカーでは、どのようなことを学びましたか。

藤原社長：新たな商品を生み出していくという部署に入りまして、いろいろ開発させていただいたり、プロのアーティストさんとお会いさせていただいたりもしたんですけども、その中で一番大きいのは、特許に絡む仕事を、特許は3件ほど、そこで取らせていただいたんですけども、それが一番大きな仕事だったと思います。

——その楽器メーカーでの修業というか、就職なさっていた期間というのはどのぐらいですか。

藤原社長：ちょうど3年ぐらいですね。

——その3年の中で、起業への夢というのはどんどん

広がっていききましたか。

藤原社長：そうですね。そのメーカーが、ギターではなかったのが、年々というか、日に日にギターをつくりたいという欲求がどんどん、どんどん高まっていってしまっていて、諦めきれずに、やっちゃおうということになりました。

——去年の9月に設立。今年の1月に創業ということなんですけれども、怖さってなかったですか。

藤原社長：怖さは確かにあったんですけども、自分自身の中での決め事で、30歳までは挑戦をしていいって自分の中で考えていまして、30歳までに自分のブランドを持てなかったら、潔く別の仕事をしようと思っていたんですね。

——若くして決断するって、すごく大変なのではないかなと思ったんですけども、いかがですか。

藤原社長：すごくタイミングというか、周りの人に恵まれていたんですね、そのとき。業界の中でもお偉い方々に知り合えまして、いろいろお話しいただいて、じゃあ起業してみようと、まずはそこからお仕事をいただいたりしながら、自分のブランドを育てていこうと思っていて、それが一番大きなきっかけですね。あとは、うちの技術の吉本という者がすごく親身になって相談に乗ってもらえました。

——大学の先輩でいらっしゃるそうですね。

藤原社長：そうです。大学の先輩で、専門学校では後輩という人なんですけれども。

——まず社長が専門学校に行って、その後を後追いのように来たということですか。

藤原社長：そうです、そうです。はい（笑）。

——自分のブランドをつくりたいというこの夢というか、それはいつぐらいからそういうように思っていたんですか。

藤原社長：それは大学生のころに初めて、一緒につくったサークルメイトもその吉本なんですけれども、2人で1本つくったときに、これは自分たちのブランドをつくるしかないねって話になっていまして、二十歳ぐら

いのときですかね。そこで決めまして、じゃあそれをやるために頑張っていこうということになりました。

——いよいよ創業したということは、大きな一歩を踏み出したということなんですね。

藤原社長：そうですね。はい。

——夢に向かって。現在の取扱商品はどのようなものを取り扱っていますか。

藤原社長：主力はエレキギターになるんですけども、アコースティックギターもつくれまして、普通のアコースティックギターから、フルアコースティックギターと呼ばれる、よくジャズなんかで使われる大きいギターがあるんですけども、そういうものもつくれるんですね。それと、木製のパーツをオリジナルでつくっています。アンプは設計も、修理も、制作も承っております。

——ずいぶん幅広くやることになりましたね。

藤原社長：そうですね。やはり音をつくるというのは、楽器本体からアンプまで含めて、トータルで音をつくっていくわけなので、アンプに至るまで全部できるようにして、いわばトータルコーディネートができるように体制を整えております。

——何でもできてしまいますね（笑）。

藤原社長：そうですね。いろいろ手広くやらせていただいています。たまになんですけど、編曲、曲の編集とか、そういうのもたまに受けたりはしています。そこも含めて、アーティストの方と、こういう音がつくっていききたいんだというお話を聞きながら、同じ方向を見つつ、楽器をつくっていきける、音楽をつくっていきけるというのは、アーティストの方だったり、演奏家の方にすごくありがたいと、言っただけなので、そこは自分たちでもよかったなと思っています。

——事業としてはいかがですか。順調に進んでいますか。

藤原社長：いろいろ今、メディアさんに取り上げていただいている、お問い合わせが非常に増えている状況ではあります。

——ああ、そうですか。

藤原社長：その中で、前橋市から、ふるさと納税のお話をいただきました。当社のエレキギターと、フルアコースティックギターという、ちょっと大きいギターなんですけど、そちらを提供させていただくことでお話がまとまりました。



——ギター好きの方にはたまらないでしょうね。

藤原社長：そうですね。ふるさと納税だと、すごくお得に楽器を手にするので、ぜひ利用していただければと思います。

——ギター、木にとってどうなんですか、群馬の環境って。

藤原社長：夏、すごくじめじめして、暑くて。

——そうですね。

藤原社長：最高気温、全国更新しちゃうぐらい暑くて、冬は空っ風といって、すごい乾燥して、かつ寒いですよ。

——はい。

藤原社長：そうすると、木がものすごく暴れるんですよ。ただその暴れているというのは、だんだん少なくなっていきまして、そこで安定した板にした状態で楽器をつくってあげると、どんな過酷な環境に行っても、狂いが出にくいという楽器ができ上がるんですね。そうなったときに、プロのアーティストさん、いろいろ移動が多かったりとか、使う環境がスタジオとライブハウスで大きく違ったりとか、そういう場所を多く移動されるので、そのたびに調整をしていくというのは非常に手間がかかるので、

その手間を省くために、あらかじめこちらで狂いを出しておいて、狂いの少ない楽器を提供するというのが、やはり一番考えているところになってきます。

——どこまでもお客さま目線なんですね。

藤原社長: そうですね。やはり楽器は工業製品ではなくて、その方のライフスタイルにも直結する部分であったり、趣味であったりとか、楽器を買うっていうのがもうライフイベントの一つなんですね。

——ああ、確かに。

藤原社長: そうすると人と人とのつながりっていうのがすごく大事になってくるので、やはりその人のために楽器をつくりたいというのが、自分たちの中では強くあるので、そこは徹底しています。

——今後の目標をお聞かせください。

藤原社長: 皆さん、音楽をたくさん聞かれると思うんですけども、それと同じように、楽器を持ってもらえるとうれしいなというのは思っています。最近、アコギ女子っていうので、アコギを持っている女の子が増えてきているので、男の子もギターを持っていたいて、いろいろみんなで楽しく音楽をやってほしいなと思っています。

——今日は貴重なお話をどうもありがとうございました。

藤原社長: ありがとうございました。

——株式会社Regal Guitar Instrumentsの藤原達矢社長にお話を伺いました。ありがとうございます。

藤原社長: ありがとうございます。

エピソード

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、建設製品を企画・設計から、ものづくり、オペレーション、メンテナンスまでトータルで提供する

ことを目指す前橋市の株式会社ヤマトの新井孝雄会長へのトップインタビュー、そして後半は、前橋市の株式会社Regal Guitar Instruments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。

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～
【10月の放送のお知らせ】
平成28年10月6日（木）12:00～12:55
再放送 10月8日（土）8:00～ 8:55
ぜひお聞きください！