

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10月6日（第43回）放送

当協会は、平成25年度より、FM GUNMA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、中央情報経理専門学校をはじめ、工科デザインや、医療歯科などの専門学校と、単位制高校、関連会社からなる中央カレッジグループの中島利郎代表理事長、71歳です。中央カレッジグループの始まりは、中島理事長の祖父が昭和17年に創立した服飾学校です。戦後になって経理の専門学校になり、運営は理事長の母に受け継がれました。そして昭和59年（1984年）に中島理事長が学園を継承しましたが、当時は決して芳しい状況ではなかったようです。しかし学園を再生し、急成長を果たしました。中島理事長に学園再生や事業拡大の様子などについて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。新しいリサイクルの形態が見えてきそうな施設、前橋市の産業廃棄物処理会社ナカダイの「モノ：ファクトリー」をご紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

中央カレッジグループ 中島利郎 代表理事長

■保証協会からのお知らせ

「チャレンジ・ザ・ドリーム」平成27年度版 単行本発行について

■チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社ナカダイ

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

中央カレッジグループ

中島利郎 代表理事長

——中央カレッジグループの中島利郎代表理事長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。今日はどうぞよろしくお願いいたします。

中島理事長：こちらこそよろしくお願いいたします。



——中央カレッジグループは現在、9校と、単位制高校が2校、それから関連会社が7社あるということですが、理事長、来年の春なんですけど、また新たに学校が増えるそうですね。

中島理事長：現在太田に歯科衛生士の中央医療歯科専門学校があります。その姉妹校として高崎に1校開校いた

します。

【学園の引継ぎ】

——そんな中央カレッジグループも、中島理事長が学園を引き継いだときは、まだ経理の専門学校が1校だったそうですが。

中島理事長：はい。まさに経理の専門学校が一つということで、前橋高等経理学校という名前でした。

——39歳で継承したそうですね。どんな経緯だったんですか。

中島理事長：はい。実は母が2代目で、設置者としてやっておりましたが、母が急逝したものですから。母が68歳、私が39歳ということでした。それで学校を引き継がざるを得ない状況になったということでもあります。私の姉夫婦が母を支援していたこともあったんですが、学校がだんだん衰えてきていたものですから、それまで長い年月の中で卒業生がたくさん出ていると、その卒業生のためにも、学校を閉校するとか、あるいは衰退させていくということについては、これはまかりならぬという考えから、自分が引き継いで学園を再興させていこうという気持ちになったということでもあります。

【会計事務所の業務経験】

——中島理事長、39歳で継承したわけなんですけど、その前というのは、どんなお仕事をされていたんですか。

中島理事長：私は学校を卒業してから、公認会計事務所に勤めておりました。そこに5年いて、そして顧問先の企業にスカウトされて、財務関係、経理関係を中心とする仕事に着いておりました。私は元来何かチャレンジするという仕事をつくっていくということが好きだったものですから、その会社でも新たな事業をつくり、会社をつくるというような仕事をやらさせていただいたことが、若いときの大きな財産になっています。

【当時の学園の状況】

——運営を引き継いだ当時の学園の状況というのは、具体的にどんな感じでしたか。

中島理事長：そうですね、学生数は27名ぐらいです。1年生が中心でしたので、昼間部が27名、夜間部が若干いるという程度の学校になっておりました。

——これはやはり時代のニーズとか、そういう移り変わりの中での減少だったんでしょうかね。

中島理事長：もともとは服飾の学校がスタートで、途中で昭和27年から経理の学校に変えていったという中で、やはり立地条件というものが非常に重要だったと思います。

——今は新前橋駅の近くにおありですけど、当時は違う場所だったんですね。

中島理事長：当時は昭和町1丁目ですので、市立第三中学校の通りなんです。ですから、太陽じゃないんですけど、太陽っていうのはぐるぐる回っている。そうすると、日陰のときも、日なたのときもあるわけですね。日が当たる時代と、日陰になる時代が必ず出てくると。ですから、まさに日陰になりつつある状況のところだったという意味で、これから日なたになる場所に移転しなければ駄目だというような気持ちが強くありました。そして新前橋という場所に移転することが一番最適だろうということ考えたわけです。

【再生のための取り組み】

——なるほど。そうしますと、再生のための取り組みとしては、まずは場所というところに目を付けたわけですか。

中島理事長：そうですね。学生は北からも西からも南からも通ってくる。そうすると、新前橋駅が分岐点なんです。それと、私は以前交通安全の仕事の関係に触れていたのですが、19歳、20歳、21歳という学生が一番交通事故に遭いやすい年代なんです。電車で通ってこれないというような場所は、群馬県の場合はすべて車で

来なければならない。そうすると、途中で交通事故とか、そういうことがあったのではないわけです。

——学生さんの安全まで考えているという、そういう構想があったんですか。

中島理事長：はい。そういう考え方が強くありましたね。ですから、郊外でしたら土地が安くていくらでも広い場所はつくれるわけでしょうけど、やはり駅前ということになってくると、非常に地価も高い。

——そうですね。

中島理事長：しかし、学生本人のため、親御さんのためということで考えると、やはりそれが最適だと思っているわけです。

——なるほど。そして、そのほかには再生の取り組みの中で大切になさったこと、例えば規模とかそういったことなどはございましたか。

中島理事長：はい。やはり専門学校、学校というのは装置産業なんですね。多額の設備投資がかかるんですね。ですから、土地を求め、そして建物を建て、中の教育設備もするということで行くと、大きな投資が必要なんです。ですから、私が引き継いだときはお金がそれほどあるわけじゃないわけですから、自分の今までの全財産と、大きな借金を背負ってスタートするというのが再スタートの元ですね。

——大きい、ある程度の規模の専門学校を建てたということになるんですか。

中島理事長：ええ。1号館を最初につくったときは、ちょうど350名入る校舎なんですね。

——350人というのは、どこから割り出すんですか。

中島理事長：採算性ということでいくと、やはり300名が必要だということから、300名を確保することによって、何とかまず第一次の維持はできるということからですよ。

——そういったことも考えて投資をなさったと。怖くなかったですか。

中島理事長：それはもう考えたことないですね。

——本当ですか。すごい。

中島理事長：それは志の部分が強かったということもあると思うんですね。私以外、やることはできないという考え方が強かったですから。そうすると、何が何でもやるんだというような気持が強いと、あまりそういうことは考えないですね。それにもともと私も会計分野の出身ですから、ある程度数字は読めていたということです。自分で経営管理計画が立てられたということが、安心して取り組むことができたということなんですね。その辺が一番大事なところなんですよ。何かを始めるときにね。

【注意していたこと】

——そういった中でも理事長、注意していたことってというのはどんなことですか。

中島理事長：そうですね。やはり教育の中身ですね。

——中身ですか。

中島理事長：職業教育ですから、社会の変化に対応する専門教育ですのですね。そうすると「三方よし」という近江商人の言葉がありますけど、社会に必要な教育内容であり、教育機関であるかどうか。それが相手（学生、保護者）のためになるか、それから自分（学校）のためになるかということですよ。ですからそういうことを考えていくと、ただ単に学科コースをつくれればいいというのではなくて、卒業し、社会で活躍できる、それがまた社会が求める教育の内容であるということが一番大事だと思ってますけどね。

【再生が軌道に乗る期間】

——再生が軌道に乗るまでには、どのぐらいの時間がかかりましたか。

中島理事長：ちょうど丸3年目で300名を超える学生が確保できました。その間、私は無給です。そして、職員にまず給与等を支払いしていくということが一番大事なんですね。

——そうですね。

中島理事長：それで3年経って何とか経営自体がだんだん見えてきたということですね。

——ある程度形が整ってきて、その後、ご自身の中でこんな感じにしたいんだという、ある程度の目標のところにいったのはどのぐらいですか。

中島理事長：ちょうどそのころに、全国のいろんな専門学校協会等の組織に入って、そして学校経営を大きく発展させている、そういう方々との交流が始まって、そして、自分の群馬県で地域ナンバーワンの学校をつくろうということにしたのがそのあたりですね。ちょうど3年経ったあたりです。

——そうですね。

中島理事長：それで向こう4年で必ず地域ナンバーワンの1,000名の学校にしよう。一つの学校だけだね。

——でも、その目標の1,000人になったというのは、理事長が引き継いで、39歳で引き継いで7年後にということですか。

中島理事長：はい。

——その後、事業を拡大して急成長を果たしていくわけなんですけれども、そのあたりのお話を伺う前に1曲お届けしたいと思います。今日は中島理事長に2曲、選んでいただいたんですけれども、まず1曲目は『プロジェクトX』のテーマ曲、中島みゆきで『地上の星』。



【転機】

——平成10年（1998年）に中央工学院専門学校と中

央会計ビジネス専門学校を開校し、その後、一気に学校の数を増やしてきましたけれども、理事長、転機になるようなことというのがありましたか。

中島理事長：はい。バブルがはじけて、そして世の中の様相がどんどん変わっていったわけですね。金融機関もどんどん整理統合して、従来の名前がどんどん変わっていくというようなね、そういう大きな転換期を1991年のバブル崩壊が招くわけですね。それからだいぶ経ちましたが、1998年はまだバブルの後遺症があって、何か新しいものを生み出す力が、まだ日本経済にはなかったんですね。

——そうですね。

中島理事長：そうすると、周りで、学校経営者も含めて、新たな展開をしない人が非常に増えてきました。私はまず一つの学校を、中央情報経理専門学校を、地域のナンバーワン校にして、財務内容もしっかりと体制をつくって、それで次の展開は、デフレのような状況のときに展開をしようということをお私は考えていたんですね。それがまさにこのときなんですよ。

——デフレのときの展開ということは、相当体力がないと、企業としては難しいなと思うんですけれども。学校運営も同様に難しいと思います。

中島理事長：ですから私は、そういう意味で一つの学校だけ、あまり数をつくらないでいました。

——なるほど。バブルのときにイケイケで学校を増やさずに、1校に絞っていたということですね。

中島理事長：はい、そういうことですね。

——そこでまさに体力を温存していたということですか。

中島理事長：ええ、そういうことです。

——理事長、ではそういう、何かもしかしたらこれははじけるではないけれど、このままではいけないというのを、何となく予測していらっしゃいましたか。

中島理事長：それは関連会社づくりということにも関係してくるんですけどね、やはり社会の情報がすごく重要なんですよ。それで私は、自分で学校の展開を始める。

そして3年後には関連会社もつくる形をスタートさせていくんです。それは、学校の周りに情報網として教育機関に関連する会社組織をつくっていくということです。

——でも、専門学校を運営しながら会社もつくるという、その発想はあまりないんじゃないかと思います。

中島理事長：それは全く関係ない会社じゃなくて、我々の学校というのは、大学も含めて、人材育成で、そして中小企業をはじめ、大企業に卒業生が就職する。そうすると、企業に入ってからスキルアップとブラッシュアップを図っていくということが大事なんですよ。そうすると、大企業は研修所がありますけど、当時は中小企業はあまり研修所を持っていませんでしたから、群馬県の中小企業のための研修所をつくりたいというのが、群馬中央総合研究所の始まりなんです。それを昭和63年につくったんですね。それから電々公社の民営化による通信システムの日本パソコムという会社をつくって、それは全ての情報を得ると同時に、社会の変化をどんどんとらえていくことが一番大事だと思っていたわけです。

【学校の数を増やす】

——そして、この時期その社会の状況も踏まえて、どんなふうに拡大をなさっていったんですか。

中島理事長：はい、まずですね、この平成10年のときに、中央情報経理専門学校から学科を分けて、中央工学院専門学校にしました。それから中央会計ビジネス専門学校につきましては太田に開校したんですね。今は、この中央会計ビジネス専門学校につきましては、中央医療歯科専門学校に、やはり変化していますけれど、そのような学校をこのときにつくりました。この後、平成12年に、今度は高崎に進出するわけです。これは、東京から進出してきた専門学校が、バブルがはじけて、宙に浮いていたんですね。当時、早稲田コンピュータ専門学校という学校でした。たまたま、この経営者を知っていたものですから、私が引き受けるということにしたわけです。学

生もおりますしね。学生のためにも、やはり地元で引き受けてやるのが一番大事だということで、学校法人ごと、その学校を引き受けたわけです。

——そうですか。まさに救い主ですね。

中島理事長：それでその学校法人を生かして、そして、隣にたまたま9階建ての大きなビルが、これもバブルがはじけて宙に浮いていました。テナントビルですね。そのときに運よく、そっくりそこも購入することができたわけです。ほかに誰も買い手はなかったですね、当時は。それで、早稲田コンピュータ専門学校とは別に、今度は高崎ビューティモード専門学校という美容の専門学校を開校するわけですね。

——なるほど。

中島理事長：美容の専門学校については群馬県下に1つしかありませんでした。もう1つは、組合立の学校だったんですね。非組合的な美容院がたくさんあって、そういう美容院のためにも、新たな美容の学校が、2つ目ができることによって、人材供給ができる。それと同時に学校間同士、お互いに切磋琢磨して競争しますからね、競争原理が働くと、両方が勢いが出てくるんですよ。

——なるほど。

中島理事長：そうすると、東京のファッション性のあるものを入れたりいろいろしながら、新しい学科コースをどんどん増やしていくというわけです。

【美容や動物、看護、農業分野への進出】

——美容や動物、看護も、その後、進出なさったりとか、さらには農業など、もともとの経理や会計などからは、やはりずいぶん離れた分野に進出なさっていますけれども、これは社会の需要と供給のバランスを整えるというような意味合いもあってだったんですかね。

中島理事長：職業というのは、世の中の変化によって、どんどん生まれてくるわけですよ。

——おっしゃるとおりですね。

中島理事長：例えば、NTTの民営化によって携帯電話が

出てきたわけですね。そしてドコモショップというのができる。それでドコモショップ学科という学科をね、中央情報経理専門学校の中につくったわけです。

——本当ですか。

中島理事長：それからあと、デジタル家電の商品が、ヤマダ電機さんとか、そういうところにどんどん販売されている。そうすると、デジタル家電の専門知識がないと駄目なんですよ。

——そうですね。

中島理事長：お年寄りにはわからない。そうすると、デジタル家電学科という学科もつくったわけですよ。それは世の中の全て、職業の変化に対応してつくっていくということです。それが専門学校の職業教育機関であると。それが使命なんですよ。

【学校経営で大切にしていること】

——そこまで徹底して行うんですね。

中島理事長：福沢諭吉先生の言葉の中に、おそらく間違えて理解されていることがあるんですよ。『学問のすゝめ』の中で福沢諭吉先生は、学問は実学を習得するためにすると言っているんですよ。

——はい。

中島理事長：ですから、実学を勉強しないで学問をするというのは、学問じゃないんです。戦後、教育機関と、それから会社の人材教育というのは、平行線だったような気がしますよ、長い間ね。それは右肩上がりの時代はそれでよかったんですけど、今こういう時代になると、やはり平行線じゃ駄目なんですよ。産業界の人材育成の考え方と、我々の教育機関が全く同じ考え方を持ってないとね。そうすることによって、タイムロスのないいい人材育成につながっていくと思いますよ。

【2つの視点】

——2つの視点を共存してこそという感じなんですかね。

中島理事長：そうだと思いますね。職業実践専門課程という課程が今、生まれているんですが、それは文部科学省の認定になっておましてね、これは産業界の人が我々専門学校に講師として来てもらうとか、あるいは学生を今度は産業界にインターンシップで実践的に出すということと、それから、学園の中に入ってきてもらって、産業界の人が評価をするということです。しっかりとした職業教育になっているのかどうかというようなことも非常に求められておましてね、それで産学一体となった、そういう連携が今、どんどん進んでいます。ますますそういう時代に入っていくんだと思うんですよ。



【プライベート】

——少し仕事の話から離れまして、プライベートな面も伺っていきたく思うんですけども、趣味の話なんてあまり皆さんの前でなさることは少ないのではないですか。いかがですか。

中島理事長：私はそんなに趣味があるわけじゃないんです。

——お忙しい。

中島理事長：唯一好きなのは、渓流釣りなんですよ。

——渓流釣りですか。

中島理事長：ええ。釣りが好きなんです。

——そうですね。渓流釣りに行く時間ありますか。理事長。

中島理事長：あるんですよ、結構。

———そうですか（笑）。

中島理事長：時間というのは、自分でやはりつくるものなんですよ。ただ、今は溪流釣りはちょっと危ないんでね、最近湖に、湯ノ湖のほうに船で出て、湖釣りに、この10年ぐらい前から切り替えてね、やっています。

———湯ノ湖、日光ですか。

中島理事長：奥日光です。

———ああ、そうですか。お一人で行くわけではないんですよ。

中島理事長：ええ、一人でも釣りっていうのは行きますし、仲間とも行きます。うちはちょうど学校の校長たちをみんな、釣り仲間にしちゃっているものですから（笑）。

———しっちゃって（笑）。

中島理事長：そうそう。そして、向こうで校長会議やるんだと（笑）。

———日光で合宿だと。

中島理事長：そう、合宿して、それでお湯につかって、そして湯ノ湖で鱒釣りをね、70センチぐらいまで、でかいのが釣れますから。

———そうですか。釣りをしているときって何か考えるんですか。

中島理事長：考えないんです。

———仕事のこととか。

中島理事長：一切。釣りをやっている人は考えないと思いますね。

———無心ですか。

中島理事長：全く無心ですね。もう、釣りのこと、このことしか考えないですよ。

———もう集中して。

中島理事長：もう集中して。もうこのことしか考えない。だからいいですよ。忙中閑ありじゃないんですけどね、私が非常にリフレッシュというか、リラックスしてできるのが、この釣りですね。

———今、年間どのぐらい行っていらっしゃるんですか。

中島理事長：この湯ノ湖の場所が5月1日に解禁で、9

月30日までなんです。

———そうですか。

中島理事長：今年は結構忙しかったものだから、この間行ってきて、3回しか行ってないですよ。大体例年でしたら10回ぐらいは行っているんですけどねえ、今年は3回だけです。

———なんかちょっと心残りがありそうな。

【今後の目標】

———さて、仕事の話に戻りますが、中央カレッジグループの今後の目標をお聞かせいただけますか。

中島理事長：はい。世の中の変化に対応して学科・コースをつくっていくということが、我々専門学校の使命だと思っています。そういうことから考えると、これから人口減少と、非常に悪い材料しかないですけど、しかし、グローバル化というようなことで、日本を好きだと言われる国がたくさんありますよね。

———はい、そうですね。

中島理事長：そういうところの国から留学生が来たり、あるいはまた旅行者もインバウンドの関係で2,000万人を超える、あるいは3,000万人、4,000万人という目標があるわけでしょうけど、そういう外国の人たちがたくさん来る時代に今、なってきたわけですよ。グローバル化が日本のこれからの再生の道につながっていくということを感じますよね。そうすると、日本人以外の外国人留学生に対する職業教育をすることによって、ただ単に日本で勉強して帰るのではなくて、日本のあらゆる、会社組織と申しましょうか、場所で仕事をもらえる、そしてまた日本で暮らしてもらう。日本からの東南アジアへ企業はどんどん進出しますよね。向こうでも企業が展開する。その家族が日本に来てもらう。そういう人たちを迎える時代に入ってきますのでね、それに対応する学校づくりが大きい目標ですね。もう1つは、この専門学校も職業専門大学ということが、年が明けるとスタートするんです。

———そうですね。

中島理事長：職業専門大学ということについても、私も学園グループも今、検討中なものですから、そうすると、グループの中で職業専門大学ということ、教育機関をつくって、そしてそれがさらに専門職大学院につながっていくというようなこともあるでしょうし、また、その展開によっては、今までは2年教育が中心でしたけど、4年教育の分野につなげていく、高度な職業人材の育成につながっていくことができれば、産業界としてもね、ウェルカムじゃないかなと、そんな感じがしますよね。そういうことを今、考えているところです。

【起業家や経営者へのアドバイス】

———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方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います。理事長、新規事業に取り組んだり、経営をしていく中で、大切なことは何だと思えますか。

中島理事長：まず1つは、世の中の動き、さまざまな動きがあります。そういうことに関して常に関心を持つということが非常に大事なんですよ。いろんな情報を懐に、まず入れておくことです。

———ポケットにいっぱい入れておくということですか。

中島理事長：そういうことです。そして自分が新しい事業をスタートするときには、それは社会のためになるのかどうか。自分のためだけじゃ駄目なんですよ。社会のためになるのかどうか、それは相手のためになるのかどうか、それが自分のためにもなるのかどうかという、「三方よし」というのは先ほども申し上げたけど、これは原点だと思いますよね。それと、私は最近の人たちを見て、もっと注目してもらいたいことがあるんです。今の人たちは勉強しながらないですが、経営者は会計・経理を重んじる精神を持たなければ駄目だと思いますよね。前に『日経ベンチャー』という雑誌がありました。時代に注目された企業がそこに載るんですよ。

———ええ、そうでしたね。

中島理事長：そして『日経ベンチャー』がその後、20年後にどれだけ企業が残っているのかということで調べたら……。

———興味深い。

中島理事長：17%しか残ってないんです。

———17%ですか。

中島理事長：ええ。83%は消えているんですよ。そういう時代があったんですよ。

———これ、何年間ぐらいの……。

中島理事長：このデータは今から15年ぐらい前ですから、その前の35年ぐらい前から『日経ベンチャー』がいろいろ取り上げていって、そして時の寵児と言われるような企業、そういうこの時代に合っているなというだけで、あまり会計・経理・財務、こういうことを考えないで始めた企業が多いんですよ。今でもそうなんです。ですから継続しないんですよ。企業は生き物ですから、必ずいいときも悪いときもあるわけですね。悪くなったときにどうしたらいいかと。そうしたときに、やはり資金繰りということを経営者がしっかり持ってないと、あたふたとね、右往左往するだけで対応できなくなります。人に任せればいいんじゃないんです。自分でもわかってないと駄目なんですよ。それをきちっと経営計画を立てていけば、あとは前向きにどんどん仕事ができるんですよ。これがやはり欠けていることが非常に問題じゃないかなと思います。ですから、今の若い人にはぜひ、経営をする上においてね、会計・経理を重んじる精神を持ってもらいたいなと思っております。

———今日のトップインタビューは中央カレッジグループの中島利郎代表理事長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただき、お話を伺いました。さて、それではもう1曲選んでいただきましたナンバーをお届けしたいと思います。『Take Five』、おしゃれですね、理事長。

中島理事長：ハハハ。

———どんな、思い出の曲ですか。

中島理事長：これはですね、私がちょうど今から30年ぐ
らい前にシカゴに行ったときに、ジャズを聴く場所にね、
ふらっと行ったんですね、友人と。そして、この『Take
Five』をリクエストしたと。だからすごく印象深い。

——今日はザ・デイヴ・ブルーベック・カルテットの
『Take Five』をお届けしたいと思います。今日はどうも
ありがとうございました。

中島理事長：いやいや、ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

「チャレンジ・ザ・ドリーム」平成27年度版 単行本発行について

——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鈴木さんにお話を伺います。
鈴木さん、よろしくをお願いします。

鈴木課長代理：こちらこそ、よろしくをお願いします。

——平成25年4月にスタートした、この「チャレン
ジ・ザ・ドリーム」ですが、保証協会では今年も昨年度
の放送内容を単行本にして発行したそうですね。

鈴木課長代理：はい、そうなん
です。保証協会ではこのたび、
単行本『チャレンジ・ザ・ド
リーム平成27年度版』を発行
しました。昨年度に放送した
トップインタビューの内容を
収めたものです。平成25年度、
平成26年度分に引き続き、今
回で3冊目となります。群馬



を代表する企業の社長が、どのように起業・創業し、苦
境を乗り越え、会社を成長させたのか、あるいは承継し
た会社をどのようにイノベーションしてさらなる飛躍に
導いたか、そして、これからの課題は何かといった経営
のエッセンスが語られています。また、起業・創業を志
す方や、若者へのアドバイスもたくさん盛り込まれてい

ます。

——私もこの番組を担当させていただいて4年目にな
りますが、群馬から大きく羽ばたいた企業の社長さんか
ら毎回、経験に基づくとても熱い貴重なお話をたくさん
伺っています。創業を志す方や、会社経営者の方々には
大変参考になるのではないかと思います。

鈴木課長代理：そうですね。若い方や女性にもぜひ読ん
でいただきたいと思い、金融機関・商工団体等の関係機
関のほか、高校・大学・専門学校にも広く配布する予定
です。

——鈴木さん、このラジオを聞いて単行本を欲しいと
いう方は、どのようにすれば手に入れることができますか。

鈴木課長代理：はい。ご希望の方は、はがきでお名前、
ご住所を明記の上、当協会までご応募ください。ご応募
いただいた方から先着200名の方にお送りさせていただきます。
詳しくは群馬県信用保証協会のホームページを
ご覧ください。

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」の単行本を読んで、
群馬でたくさん創業する方が増えるといいですね。

鈴木課長代理：はい、そう願っています。当協会では、
4つの柱からなる創業トータルサポート体制で、創業を
志す方を応援しています。創業をお考えの方、また、創
業を考えていても今一歩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、そして昨年8月に発足
し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。

——鈴木さん、今日はどうもありがとうございました。

鈴木課長代理：ありがとうございました。

チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社ナカダイ

「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、

前橋市の株式会社ナカダイです。ナカダイは、東京都内に本社、前橋市に支店・工場がある産業廃棄物処理の会社ですが、普通の廃棄物処理会社とは、ひと味もふた味も違う会社です。自社の廃棄物処理場、リサイクル施設を一般公開していて、小学生の社会見学はもちろん、大手旅行会社のバスツアーも訪れるということです。また、「発想はものから生まれる」をコンセプトにした施設、「モノ：ファクトリー」を創設し、パソコンの解体や、廃棄物を利用したアクセサリーづくりのワークショップを行ったり、解体・分別した品物の展示販売をしたりしています。新しいリサイクルの形態の一端が見えてきそうな場所です。前橋市駒形町の「モノ：ファクトリー」を訪問して、中台澄之常務にお話を伺ってきました。

私は今、前橋市駒形町にあります株式会社ナカダイの「モノ：ファクトリー」に来ています。早速施設内に入ってみたいと思います。

——こんにちは。お邪魔いたします。中に入りますと、正面に棚でラックがつけられているんですね。ウッドベースなどが飾られていますし、それから私の右側なんですが、信号機が置いてありますよ。そのほかに、鉄のかごにコードがたくさん入っていますね。それから、いすのキャスターの部分、そのキャスターの部分だけが積み上げられていたり、実にさまざまなものが並んでいます。こんにちは。初めまして。中台澄之常務でいらっしゃいますか。

中台常務：はい、中台です、よろしくお願いします。



——今日はどうぞよろしくお願いたします。こちらの施設、何か博物館のような、何ていうんですかね、工場ではないですね。

中台常務：世の中で使われなくなった廃棄物っていうのを回収して、そのほとんどはリサイクルされるんですけども、その中で、まだまだその形状を生かした状態で使えそうなものっていうのをマテリアライブラリーということで、ここに並べて、いろいろな使い方をしています。

——廃棄物という概念が、なんか崩されそうな、そんな気がいたしますが。

中台常務：私たちの仕事はリサイクル業ですけど、リサイクル率、99%あるんですね。お客さまを含めてですけど、かなり分別をしっかりといただいているので、廃棄物は素材として我々は見て、仕事をしています。

——廃棄物は素材、このあたりに何か今日のヒントがあるような気がいたしますが、本当にいろいろな種類のマテリアル、素材があるんですけども、「え、これ、廃棄物ですか?」と言いたくなるような、なんか子どもたちが見たら、きらきら光るおもちゃというか、いろいろな面白いものがありそう。宝箱みたい。

中台常務：そうですね。未使用のものが多いんですけども、廃棄物って言うと、一般の方からすると、粗大ごみだとか、生ごみみたいな、燃えるごみみたいなものをちょっと想像するのもかもしれません。いわゆる産業廃棄物の中にも当然そういうようなものもあるんですけど、それと同じぐらい、在庫の処分だったりとか、ちょっと形状のミスとか、色のミスとかのロス品というのがあります。そういうものが結構我々の会社には入ってくるんですね。ここにもともと何に使われる予定だったか、どういうメーカーから出てきたかっていうマテリアル・プロフィールっていうのを一緒に書いているんですけど、廃棄物の履歴がわかるんですね。もともとこのものは、例えばベトナムでつくられて、ベトナムでつくられたものが海上輸送されて、横浜に来て、横浜から前橋に来たんだ

けど、倉庫にためていたけど使わなくなったので廃棄になりましたみたいなのがわかるんですね。そうすると、廃棄物から世の中の仕組みだとか、流通の仕組みっていうのがわかるようになるので、そういうことを知ることができる、すごく面白いツールでもあるので、マテリアルから学べることっていうのは非常に大きいですね。

——深いですね。

中台常務：深いです。

——今、本当に、私の目の前に広がっているのが、アルミキャップであったり、ねじであったり、ゴムの部材。鉄もありますし、電球もあるというふうに、本当にいろいろなものがあるんですね。これらを使ってワークショップを行うんですか。

中台常務：そうです。これらを使って行うワークショップっていうのは、どちらかというとお子さん向けが多くて、例えば日記を書いてもらって、このマテリアルをくっ付けて、絵日記の絵の部分を立体にしてみたいなこととか、ちょっと工作めいたものが多いんですけど、それはどちらかというと、工作してくださいということよりも、廃棄物っていうのも結構きれいだし、カラフルで面白いもんだよっていうのを知ってもらうための、ちょっと入り口としてワークショップをやっています。

——廃棄物処理会社のイメージとはずいぶん異なる内容なんですけれども、ナカダイの業務というのは、常務、もちろんこれだけではないんですね？

中台常務：もともとは鉄のスクラップ業をやっていて、私が入社してからここ16~17年は、総合リサイクル業ということで、鉄とかだけじゃなくて、プラスチックとか、紙とか、木くずとか、そういうのをやり始めているんですけど、リサイクルしましょうとか、リユースしましょうとかいうので、何かよく言われる3Rみたいなものっていうのはよくあるんですけど、我々はリユースをするためのオークションの市場というのも運営していますし、リサイクル率は99%にもなっています。それと、今いらっしゃるこの「モノ：ファクトリー」ですね。ライブラリー

を含めた「モノ：ファクトリー」で、3つ軸があるっていう言い方が正しいかもしれないですね。

——5年前、2011年に「モノ：ファクトリー」を創設したということなんですけれども、そもそもこれは常務のアイデアだったんですか。

中台常務：そうです。

——今となってみれば、多くの方が足を運んだりというふうに、イメージとしても湧くと思うんですけど、始めたときというのは、「何じゃこれは」ではないですけど、皆さんがその発想自体に驚かれたのではないですか。

中台常務：そうですね。よくわからなかったと思うんですね。初めはリサイクル率を上げるために分別しなかった素材がきれいだったので、廃棄物を何でこんなに捨てるんだという感覚でね、否定しちゃうんじゃなくて、まともにちょっと使うっていう、リサイクルとカリユースじゃない別の使い方っていうのを、世の中の仕組みとしてちょっと入れていかないと、これだけものがある世界なので、ものがあふれているからこそ、そこにきっちり取り組んでいかなきゃならないなと思ったので、まずそこが肝だったんですね。まずスタートはそこなんです。そのよさをわかる人たちに、当ててみようと思って考えたのが、建築とファッションだったんですね。マテリアルをたくさん持って、そのイベントに突然出てみたんですよ。

——え、どんなイベントに出たんですか。

中台常務：デザインイベントだったんですけど、東京のもので、なかなか大きいブースをいただいて、大盛況だったんですよ。「これ、何ですか」「これ、何ですか」ってみんなに聞かれて、「いやあ。これは実は廃棄物なんです」っていうところから入って、「おおー、そんな世界があったか」と。そこから工場見学、スタートなんですよ。

——その反応を見てですか。

中台常務：そうです。それで、これ、世の中に出しても通じる感性なんだなと思ったので、そこから、これはちゃんとナカダイのビジネスの一つの軸としてきっちり立て

ていかなきゃならないっていうので、2011年に「モノ：ファクトリー」を創設したということです。

——もともとそういう発想を湧かせるために、何かご自身の中で、普段からこういうのを考えたりするのが好きだとかあるんですか。

中台常務：廃棄物屋さんって、売上の構造は、廃棄物の集めた量×処理の単価が売上なんです。単価が例えば一定だとすると、廃棄物の量を集め続けなきゃならない、売上が上がらないということで。そうすると、私がこれからこのビジネスをあと20年か30年かやっていく中で、私が事業を大きくするのは、イコール、ごみを集め続けることですかっていうことに、やはり入社当初から、そもそも矛盾があったんですよ。お客さんのところに行って、リサイクルしましょうとか、リユースしましょうと、廃棄物を減らすような、いろんな分別をしましょうよと言っているくせに、腹の中では、全然減ったら困るんですよ。そうなんです。本当に減ったら困る。リーマンのときも、海外にどんどん、どんどんいろんな企業が生産工場を移転するんですけど、そのときに一番私の頭にちらついたのは、あの企業がなくなると、廃棄物が減るっていう。取扱量が減るから売上が減るっていう。ごみが減っていく現状を見て悔しがっている商売って、ちょっとどうかなと思いますよね。そういう業界に成長ってあるのかなって。だから、お客さんのニーズっていうのと、我々の企業のニーズっていうか、ベネフィットが、全然イコールじゃないんですよ。なので、それを何とか打破しなきゃいけないっていうのは、すごく腹の底にあって、それを何とかしなきゃ、何とかしなきゃっていうのが、ちょうどピークにきたのが2007年。でもこれはもう駄目だと、このままナカダイを、廃棄物の量ばかりで勝負するのは駄目だっていう感覚になって、量から質への変化をやりようと思って、2007年、2008年、2009年とって、まず社内を変えていって、素材ごとの管理ができるようになったので、その後、ここまで分別がきっちりできるんだから、これは素材として使えるで

しょうっていうので、さっきのデザインのイベントに出たんです。だから2010年。だから、2010年の表に出すまでに、実は3年ぐらいかかっているんですよ。

——そうでしたか。そういった中で、「モノ：ファクトリー」創設から5年が経ちましたけれど、成果はいかがですか。

中台常務：成果はすごくありますね。社内的にも社外的にもたくさんあるんですけど、まず、やはり社内ですかね。工場見学とか、人に見られるっていうことで、自分の仕事に誇りが持てるようになったということが、そこがすごく私としてはよかったところで、離職率が減ったとかいうのがあったりとか、あとは、女性の社員が抜群に増えたとかね、そういうのもありますよね。

——そうですか。

中台常務：社外的には、5年もたっているんで、いろいろな使い手が、建築家さんとか、百貨店さんとか、いろいろなところが出てきているので、彼らと協働して、そのお客さんが要らないと思ったものを別の形にして使ってみるっていうのをやったりとか。当然、子どもたちとワークショップをやるっていうので、材料として使ってくれるんだったらウェルカムだって言ってくれる企業さんも増えているので、そういうことで信頼が増して、取引の幅が広がるっていうことと、やはりブランド力ですよね。ナカダイっていうふう聞いたときに、「あのナカダイさんね」って言ってくれる企業が増えているので、営業がちょっと楽になったとか。

——「モノ：ファクトリー」、そして株式会社ナカダイの今後の目標を、常務、ぜひ教えてください。

中台常務：いわゆるものの流れを変えるっていうのと、金の使い方を変える、私、この2つを大きく言っているんですけど、廃棄物処分業って、いつ、何を廃棄物として捨てられるかっていう情報がキャッチできないんですよ。捨てるタイミングとものがわかったら、ほぼ完璧にマネジメントできるはずなんです。だとすると、捨てるタイミングがわかっているものは何ですかっていう

と、企画ものなんです。イベントだとか、例えば美術館とかの企画展だとか、それこそ今度控えていますけど、オリンピック。オリンピックなんて、いつスタートして、いつ終わるか完璧にわかっていて、どこの業者さんが何をどのぐらい納品するかも完璧にわかっているわけで、その情報を全部私たちにくれたら、ほぼ完璧にリサイクルする、リユースすることができる仕組みが組めるはずなんです。だから、たぶん日本の産業として、まず取りあえずそれは一つあって、何かを起こすときから、スタートから廃棄物業者と連携をしてやっていくということ。これは廃棄物のものと流れを変えるということと、廃棄物処理費のために使った金を、別なクリエイティブな使い方のほうに変えるっていうのがセットでできる産業に我々なるっていうことが、最終的な目標ですかね。

——まだまだ可能性が広がりそうですね。

中台常務：うーん、まだ死ねないですね。

——まだお若いですから、常務（笑）。

中台常務：はい。

——株式会社ナカダイの中台澄之常務にお話を伺いました。今日はどうもありがとうございました。

中台常務：はい、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、中央情報経理専門学校などの専門学校と、単位制高校、関連会社からなる、中央カレッジグループの中島利郎代表理事長へのトップインタビュー、そして後半は、前橋市の株式会社ナカダイの施設「モノ：ファクトリー」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 GUNMA 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 GUNMA 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～

【12月の放送のお知らせ】

平成28年12月1日（木）12:00～12:55

再放送 12月3日（土）8:00～8:55

ぜひお聞きください！