

チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

平成29年3月2日（第48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。夢への挑戦をテーマに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、コンピュータのシステム開発事業などを手がけるIT企業、株式会社クライムの金井修社長、55歳です。クライムは、高崎市に本社を置き、東京や大阪、上海にも進出。特にこの数年で急成長を果たしていて、グループ会社を含めた社員数はおよそ660人、今年度の売上は55億円に上ります。そんなクライムは、今から28年前に、当時20代だった金井社長が専務と2人でスタートさせました。起業の様子や、事業拡大のポイントなど、金井社長に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。さまざまな理由で髪の毛を失った女性のためのヘッドスカーフを商品化し、事業を開始した伊勢崎市の角田真住さんをご紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社クライム 金井修 社長

■保証協会からのお知らせ

創業後の支援業務と『ぐんまグッドサポートガイド』について

■チャレンジ企業紹介コーナー

合同会社Armonia

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

株式会社クライム

金井修 社長

——株式会社クライムの金井修社長に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たします。

金井社長：はい、よろしくお願いたします。



【起業への決意】

——クライムの本社は高崎にありますけれど、金井社長は沼田市のご出身だそうですね。

金井社長：はい、高校まで沼田市に住んでいました。それで大学は東京に行ったという感じですかね。

——大学時代はどんな学生生活を過ごされましたか？

金井社長：言っているのかわからないのですが、ほ

とんど大学で勉強しなくて、ほとんどアルバイトをしていた4年間だったんです。

———そうですか。

金井社長：ただね、初めて会った人とその日、仕事しなければならぬという経験が、やはり起業をする上で非常に役立ったかなと思います。

———なるほど。その起業についてなんですけれども、いつぐらいから自分で事業を興したいというふうに思われたんでしょうね。

金井社長：実はその大学のときだったんですけれども、ちょうど30代前半ぐらいのベンチャー企業の社長さんに、非常にかわいがっていただいて、学生では行けないような、銀座とか、赤坂とか、そういうところで食事をごちそうしてもらったりしていたんですけれども、ちょうどそのとき学生に出資して、学生さんのこういう発想で起業させるというのがはやっていたころだったんです。その社長から「2,000万円出すから何かやってみないか」って提案をされたんです。

———学生時代に？

金井社長：そうなんです。大学の3年生のときです。ただそのときは、ちょっと悲しいことに、何をやりたいかというのがなくて、度胸もなかったので、お断りしちゃったんです。

———あら、もったいない。

金井社長：もったいないんですよ。それで、そのもったいなかった気持ちと、そのとき社長にいろいろ食事に連れていってもらったり、飲み連れていってもらった中で、起業家というか、社長って面白いんだぞっていう話をいっぱい聞かされたんです。やりがいがあって、夢があって、自分が企画して発想したものがうまくいって、世の中のためになって、喜ばれて、従業員、お客さんを含めて喜んでもらえる非常にやりがいのある仕事だから、おまえもやってみないかということと言われて、じゃあサラリーマン経験をちょっとしたら起業しようって大学3年のときに決めたんです。

【山田専務との出会い】

———大学卒業後に、いよいよ起業に向けての準備とい

うことになるんですか。

金井社長：そうなんです。大学のときは当然、設備投資とかのお金がないですから、人材派遣の仕事を群馬でやってみようかなと当初思っていたんです。実は、業種は、何でもよかったんです。バブルのころだったので、日本の国民が全員プログラマーになってもまだ足りないという、そんな時代だったんです。それで富士通というコンピュータメーカーで、大量に採用していたので、コンピュータのこと知らなかったんですけれども、富士通の関連会社に応募してみようかということで応募をしたんです。

———会社での仕事内容はどんなことでした？

金井社長：コンピュータのOS、オペレーティングシステムという一番中心になるソフトウェアの、そのOS周りのシステムの開発に携わっていました。そのときに、我々の会社の専務で山田という専務がいるんですけど、彼が同期入社なんです。富士通の寮に入っていたんですけれども、誰かの部屋に集まって、みんなで部屋飲みをしていたとき、今の山田専務と仲良くなって、「大学のときにベンチャー企業の社長に会って、取りあえず3年間だけサラリーマン経験をして、会社を興すつもりでいるんだ」という話をしたら、「俺もぜひ交えてくれ。一緒にやりたいんだ」ということを、実は専務もそのときに同調してくれていたんです。だから今の会社の構想は、もうサラリーマンになって2週間目か3週間目に、もう決まっていたような感じなんです。

【二人でクライムを設立】

———3年で独立したんですか。

金井社長：そうです。3年で辞める予定だったんですけど、システムの開発って、結構1年だったり2年のスパンでやるものが多くて、辞められるタイミングじゃなかったんです。大きなプロジェクトが終わったのがちょうど4年目になったときだったので、4年目に富士通の関連会社を退社して、今の会社を設立しました。26歳のときだったと思いますけれども、司法書士さんとかいろいろな方のお手伝いを受けずに、2人で本を買って、全部勉強して、設立しました。

——本当に二人三脚でやっていらしたということなんですね。

金井社長：そうですね。

——そうすると、社名ももちろんお二人で決められたのですか？

金井社長：そうなんです。当初、人材派遣の仕事をやろうと思っていたんですけども、実はコンピュータの仕事も人材派遣と同じように初期投資が要らないんです。ある程度の技術があれば、そんなに設備投資しなくても会社を始められるので、せっかく富士通に入ってコンピュータのノウハウもたまったので、コンピュータの仕事をやろうということで始めたんです。その設立のさまざまな準備は意外と順調だったんですけども、社名だけが最後まで決まらなくて、最後の最後、登記のぎりぎりのところで、とにかくみんなで行こう、社員同士が手を取って上に行こう、お客さまと信頼関係をつくって上のステージに行こう、とにかく登るという意味で、ロッククライミングのクライムという名前にしようということで付けました。これ、2人で一生懸命考えた名前です。

【創業期】

——じゃあ「よし、行こう」というのが、この名前に現れているのかななんて思います。初期投資はそれほどかからなかったと言いながらも、やっぱり資金繰りというのももちろん、起業して出てくることかと思いますが、このあたりはどのようにされたんですか。

金井社長：実はですね、これも恵まれていたのかもしれないですけど、富士通のサラリーマン時代に、研修が終わった後は、ものすごい残業、残業だったんです。今は、長時間残業って駄目みたいな風潮にだんだんなっているんですけど、30年前って、バブルの本当に絶頂期のところだったので、仕事があって、とにかく残業だったんです。納期の前は、もう徹夜は当たり前、休日出勤当たり前というような4年間だったので、遊ぶ時間がなかったんですよ。4年やって、設立するときには、500万円の資金がたまっていたんです。

——お二人で？

金井社長：私一人で。

——ええっ。4年間で？

金井社長：山田専務のほうは、優秀だったので、あまり残業しなかったんですけど、とは言いながら、貯金があったので、2人の貯金を合わせて設立の準備資金と、その後の運転資金に回したような形です。

——資金繰りはそういった形でスタートということですが、あともう一つ、やはり大切なのが顧客探しかなと思います。

金井社長：そうなんです。これもちょうど时期的についていて、設立が平成元年の4月だったんですけど、バブルの絶頂期ですよ。

——そうですね。

金井社長：本当に電話帳に載せるだけで仕事が舞い込んできると、そんな時代だったんです。ただ、設立前に知合いと話をして準備をしていたんですけども、ある自治体の税の仕事をやらないかという話があって……。

——税金の？

金井社長：そうなんです。その税の仕事からスタートしたんです。平成元年の4月1日に設立したんですけど、2日目から仕事ができるような状況で、3年間はその自治体の税のシステムの仕事で、設立当初をしのぐことができたんです。その間に新規の顧客を開拓できたということで、時代がよかったですかね。そんな形で顧客探しはそんなに苦労せずに……。

——スタートしたということなんですね。

金井社長：スタートできたということですね。

——順調ですね。

金井社長：順調だったと思います。なぜかという、バブル期で、どんどん、どんどん、コンピュータ化しろという時代だったのと、それと、バブルが終わった後に、今度は逆に人件費を削減するような、経費削減の風潮になったときも、それに必要なのがコンピュータ化なんですね。もともと小型系のOSをやっていたので、そういうノウハウがあったんです。世の中が大型コンピュータから小型のコンピュータに移ってきて、我々の得意とするところに世の中が移ってきてくれたので、それも非常にラッキーな状況だったと思います。

【クライムの強み】

——クライムの強みってどんなところだと思います？

金井社長：一言で言うと、人なんですけれども……。

——人？

金井社長：お客様の困っていることをインタビューして、コンピュータで解決するのが我々のソリューションビジネスと言う訳ですが、よく「物を持ってきて、見せてほしい」と言われるんですけれども、見せられないんですよ。どうしても見せてほしいと言われると、我々の技術者を連れて行って、「この人があなたの困っていることを解決します」というようにするんです。設立当初、先ほど言った優秀な専務、山田はたぶん日本の中でもトップレベルの技術を持っていたエンジニアだったと思うんです。私はどちらかというと、技術者というよりは営業の担当だったので、専務の山田の技術を買っていたのが、設立当初の強みだったかなと思っています。その後は、山田専務に続くような人たちがどんどん入ってきてくれたので、その優秀な人たちの集合体というのが強みですかね。

——次は東京進出のお話を伺っていきたく思うんですが、その前に、ちょっとここで1曲、お届けしたいと思います。今日は金井社長に2曲選んでいただきました。まず1曲目は、FM GUNMAでも、おなじみのRIRIちゃんなんですが、これは金井社長、どうしてですか？

金井社長：彼女、群馬にいるときに、だいふイベントに来ていただいて歌を歌ってもらって、我々も子どもたちの未来を応援したいというキャッチフレーズもあるので、彼女を応援したいということもあって、この曲を選ばせてもらいました。

——はい、それではお届けしましょう。RIRIで『I love to sing』。



【転機となった東京進出】

——2001年に東京に事務所を開設して東京進出を果たしましたが、これが金井社長、一つの大きな転機になったそうですね。

金井社長：そうなんです。設立して10年くらいというのは、群馬だけでお仕事をしていたんですけれども、群馬県の中でやはり後発のスタートだったのと、あとはやはり大きなユーザーって、もうメーカーさんとか、ソフトの会社さんとかがもう仕事を受けていて、構図ができていたんですよ。なかなかそこに食い込むことって難しいんです。そんなことで群馬でやっていた10年間というのは、3億とか5億の売上だったのですが、東京って、コンピュータ業界で言うと、日本全国を100とすると、東京だけで60%以上の発注量があるんです。だから、同じ営業の時間をかけるのであれば、群馬でやるよりも、やはり東京でやったほうが、システムの規模も全然違いますし、受注単価も東京単価というのがあるように多いですし、利益も多いので、東京に出たほうがいいだろうということで進出しました。そして進出したところ、売上が5億、10億、15億、25億、35億、45億、55億というような形で伸びていったということ……。

——雪だるまですね。

金井社長：本当に東京に出てよかったなと思いますね。

——ただ、金井社長、同じように考えて東京進出をされた企業さんもたくさんおられると思うんですよね。東京は競争も激しかったのではないかと。

金井社長：そうですね。ただ、先ほど話したとおり、優秀な技術者がいたので、群馬であろうと、東京であろうと、

どこであろうと、通用しちゃったんですね、本当に。

——具体的にどのような事業内容だったんですか。

金井社長：一言で言うと、システムの開発、ソフトウェアの開発という内容なんです、具体的に話をすると、ソリューション事業というのと、SI事業というのと、プロダクト事業の、この3つなんです。ちょっと説明しますと……。

——お願いします。

金井社長：まずソリューション事業は、お客さまが困っている内容をヒアリングして、コンピュータを通して解決してあげる、受託開発という形で解決するのがソリューション事業なんです。それで、SI事業というのは、持ち帰って、システムの開発をして納める形態ではなくて、今はセキュリティの問題で、なかなかデータとか持ち出せないんです。

——そうですね。

金井社長：ですので、銀行さんとか官庁だと、情報システム部門に我々の技術者が出向いて、そこのメーカーの技術者さんたちと一緒に同じ場所で開発をするというのがSI事業になるんです。そしてプロダクト事業というのは、パッケージで、自分の会社、自社で企画を立てて、自社で開発をして、自社のオリジナル商品という形で売っていくというのがプロダクト事業です。このソリューション事業、SI事業、プロダクト事業、この3本の柱で今、やっています。プロダクト系の話、ちょっと長くなっちゃうけどいいですかね、ちょっと話をすると……。

——ぜひお願いします。

金井社長：オリジナル商品、幾つかあるんですが、今一番主力で売っているのがCRSです。CはクライムのCで、レビュー支援ツール。レビューは、コンピュータのソフトウェアを介するときに、自分でチェックしただけだと、なかなか不具合が見つけれないんですよ。それを複数の第三者の目で不具合をあぶり出すというような会議体のことをレビューと我々は言うんですが、これはもう、絶対やる必要がある工程なんです。このレビューという会議体を支援するツールをやると品質が格段に上がるんです。これは、国内だと我々しか扱えない特許を取って

いるんですね。これが今の主力商品になっています。この次に続くのが、静脈認証のサービスなんです、手の中にある血管の模様です。これは、人それぞれユニークで、全員違うんです。富士通のセンサーを使った静脈認証でサービスを提供するんですけども、これを今後、サービスの主力として提供していこうかと思っています。それで、認知症の老人が徘徊して、警察で保護されて困ったときに、登録されていれば、手をかざすだけでこの方はどの家庭の誰々さんということがわかって家までお連れするサービスを、実は前橋市役所で4月からテスト的に運用することが決まっています。前橋、群馬県を皮切りに、全国に展開していきたいと思っています。あとは、ちょっと地域貢献のためのいろんなパッケージプロダクトなんです、昨年、『真田丸』をやっていましたよね。

——はい。

金井社長：その関係で、『真田のやぼう 3D沼田城』という、スマートフォン上で沼田城を築城するゲームアプリですとか、あとは、5月にこれからまたリリースする予定なんですけれども、群馬県の方は上毛かるた、皆さん、みんな言えますよね。

——そうですね。

金井社長：それと昨年、『ポケモンGO』がすごいはやりましたよね。

——はい。

金井社長：ちょっと合わせたようなものなんですけれども、『札ッシュ!!上毛かるたGO!』という、上毛かるたの絵札を、関連した地域に行き、スマートフォン上でその絵札をゲットするというような機能と、あとは、もっとリアルな絵札が、もっと格好いい札が欲しいといった場合は、群馬県の観光課が勤めるようなお店に行き、買い物をしたり、食事をする、もらえると。それで、その絵札をスマホでかざすと、その絵札の説明が、奈良さんがしゃべってナレーションしてくださるとうれいんですけれども。ナレーションで、その絵札の説明とか、その地域の由来だとか、その札の歴史だとか、そういったことを学べるようなスマホのアプリゲームを5月にリリースする予定です。

——事業が拡大していく中で、これもやはり人材の確

保というのが非常に重要ではないかなと思うんですけども、そのあたりというのは、どのように対応なさいました？

金井社長：そうなんです。設立当初って、知名度も全然なかったので、いい人ってなかなか採用できなかったんです。いろいろアンテナを立てて、他社さんの優秀な技術者さんとか、営業の方が辞めたという情報を聞くと、すぐに口説いて、「一緒に登ろうよ」みたいな夢を語って、それで来ていただいたような形で人を増やしていきました。最近はちょっと知名度も上がってきたので、M&Aだとか、人材紹介という形で人の採用をしています。だからずっと私の仕事というのは、本当に優秀な人を採用して、その人たちが辞めない環境をつくるというのが、一貫した私の一番のメインの仕事だったように思います。——その採用という部分では、こういったところを基準になさっています？

金井社長：クライムってCLIMBっていう綴りなんですけれども、実は1個1個に意味があって、Cはクリエイティブ、創造力、なにかものをつくれる人。Lはリバティ、自由な発想のできる人。Iがインテリジェンス、知性知識を持っている人。Mは、マルチプレックスっていう多面体、人間力のある人。SEって、技術的なスキルを持っているとSEと言っていたんですけども、今は、それだけじゃ駄目なんです。マネージメント能力とか、部下にものを教えられる教育ができたりとか、バランスのいい人間力のある人ですよ。それと、最後のB、ピリブ、信頼・絆という、うそをつかない人です。少しこじつけみたいな形でつくったんですが、こういうスキルを持った人であれば、ぜひ来てくださいという形で今、お誘いしています。

【二度の経営危機】

———そうですか。どこの話を切り取っても、金井社長、とっても順調に推移している。もうこれしか、この一言しか出ないなという気がするんですけど、行き詰ったりということも、もちろんおありだったのかなとも思いますけど。

金井社長：そうですね。先ほど申し上げたように、4月

で29期目を迎えますが、過去に2度ほど、危機と言われるところがありました。まず一度目というのが、ビックバンって覚えてないですかね。都銀が昔、13行あったんですね。この都銀が、3行とか4行に……。

———統廃合。

金井社長：統廃合、集約したときに、実はそのころは、もう富士通の金融の仕事しかしてなかったんです。そのときは本当に仕事がなくなってしまって、どうしようかといったときに、他のメーカーの仕事だとか、他の業種の仕事をやりだしたんです。何とかそこは切り抜けたんですけれども、そのときから、メーカーの仕事は、1メーカーは30%以上増やさない。それと業種に関しても、1業種30%以上増やさないというようなルールを決めたんです。金融とか、通信とか、民事とか、官庁・公共とかバランスのいい形でのルールを決めました。実はそれを決めてからですね、あまり大変な状況にならないんですよ。なぜかという、景気のいいときは金融だとか、民需系の仕事はどんどん投資をするという形で仕事が増えますよね。

———そうですね。

金井社長：でも、当然、景気の悪いときもあるので、景気の悪いときというのは、景気の刺激策で、官庁とか、公共の事業がどんどん投資するので、そちらの仕事が増えるんです。だから、景気のいいときも、悪いときも、仕事の内容が変わるだけで、仕事が取れる状況をつくれたんです。ただ、やはりリーマンのときは、具体的に仕事がなくなったかという、そうでもなかったんですけど、メンタル的に仕事がこれから全くなくなるぞといった感じの状況だったので、そのときは、もう本当に経費の削減をしたりとか、スリム化したりとかいろいろ取り組みをしたんです。今振り返れば、その2回ですかね、二度ほど危機と言われるところがありました。

【成功の秘訣】

———振り返ってみて、うまくやってこられた理由というのは、金井社長、何だと思いますか？

金井社長：実は私と山田という専務なんですけど、性格が正反対でして、山田専務って、コンピュータみたいな

人で、もう理論的で、すごい慎重なんです。たとえば話で言うと、橋を渡るときに、ちゃんと渡れるかどうか調べるのに、トントン、トントンたたきながら。結局、たいては大丈夫か、大丈夫かってたいていいるうちに、橋が壊れて、もう絶対に渡れないタイプなんです。私は真逆で、そこに橋があると「渡れ」ということですから、走り抜けちゃうタイプなんです。そういうところもあって、実は私って意外と危なっかしい性格なんです。何でもやってしまうんです、とにかく。そういうところがあるので、まず何か大きな事案、案件があったときは、必ず山田専務に相談していたんです。山田専務は、先ほどお話ししたとおり、何か話をするときに絶対に反対するんですよ。でも、私が彼を説得するために、私なりにいろいろ分析して、リスクはこういうふう回避できるとか、リスクはないというのを調べて、なおかつ彼を説得できる情熱があるもの。そういうものがあると、「しょうがないな。社長がそこまで言うんだったらやってもいいや」みたいな感じでやらせてもらっていましたが、実を言うと、やったことって、意外と失敗がないんですよ。私の言ったことを全部やったら、たぶん今の会社はないと思いますけどね。本当に大変な、今思えば恥ずかしいようなことをやりたいなんて昔よく言っていたんです。

【「ぐんまプログラミングアワード」の開催】

——ところでクライムは、上毛新聞社などとも連携して、小中学生向けにプログラミング教室を始めていらっしゃるということで、来月4月には、小学生から大学生までがアイデアとセンスを競う、「ぐんまプログラミングアワード」を開催いたしますけれども、これはまた社長、こういったお考えからですか。

金井社長：これも少し話をする、まず群馬県って地盤が固い、断層がない。地震に強い、災害に強いんです。何がありがたいかという、コンピュータのデータセンターをつくったりとか、バックアップセンターを持ってくる場所としてはもってこいなんです。何が言いたいかというと、日本全国、もしくは世界中のビッグデータを群馬県に集めたいんです。実はビッグデータが集まる、ビッグデータを活用したシステムの開発が始まるんです。

そのシステムの開発が始まると当然、県外、もしくは国外から技術者が集まる。県外、国外から技術者が集まるだけでなく、群馬県に住んでいる小学校、中学校、高校、大学生にコンピュータの面白さを伝えて、コンピュータのリテラシーを高めて、その人たちが我々のようなコンピュータ会社に就職して、エンジニアになったり、もしくは群馬県から自分で発想したサービスをつくるための起業をしたり、そんなことをやってもらいたい。日本版のシリコンバレーを群馬県に持ってきてほしいと思っています。まずはそういった地域にしたいという思いがあったのと、2020年に小学校の授業でプログラミングの授業を必須化するというのが決まりましたよね。おそらくこれからITがものすごい、日本の……。

——主力？

金井社長：主力というか、引っ張るような産業に育っていくのではないかなと思っているので、そんなことも踏まえて、この群馬県からそういったIT技術者をどんどん、どんどん、日本中、世界中に輩出できるような地域にしたいという思いがあって、上毛新聞さんからお声をかけていただいて、我々の思いと一緒に、プログラムアワードもぜひ一緒にやらせてもらいたいと思って、協力させていただいております。4月1日、来てください。



【プライベート】

——少し仕事の話から離れまして、趣味の話なども伺いたいと思うんですけれども、金井社長、やはりプライベートでも、ITやデジタルを感じさせるような、そんな趣味をお持ちですか。

金井社長：実は全然関係ないんですよ。あまり趣味ってないんですけども。

——趣味を楽しむ時間がないということも……。

金井社長：まあ、そうなんですけどね。ただ一つだけあるのが、ゴジラの……。

——ゴジラ？

金井社長：ゴジラ、ガオって、あの怪獣です（笑）。『シンゴジラ』という映画もやっていたけど、ゴジラのフィギュアを集めるのが、趣味になるのかわからないんですけど。

——相当本格的ですか。

金井社長：もう1,000体以上。私の部屋はゴジラしかないみたいな感じで。

——それ、奥さま、よく許されますね。

金井社長：なにかけんかしたら捨てるらしいんですけど。

——ええっ。

金井社長：「売っちゃう」って言っていたかな（笑）。もう壁一面、本棚なんですけど、本は1冊もなく、ゴジラがずらっと。そこだけでもう、数百並んでいるという、ゴジラの部屋があるんですけど、仕事が終わって飲んで帰って、部屋に座って眺めているだけで、スーッとなんかクールダウンできるんですよ。

——毎日眺めるんですか。

金井社長：毎日眺めますね。大きいものだと、2メートルぐらいあるのかな。

——2メートル、家にあるんですか（笑）。

金井社長：そうなんです。大きいゴジラから、もう小さいゴジラまで、もうゴジラだらけですかね。ちょっとおたくですよ、やはり。もう仕事柄、おたくなんです。——何でもとことんと突き詰める、そんなところなんじゃないかな。

金井社長：はい。

——さあ、そしてもう一つ、こんな一面もということで、PTA活動もなされたことがあるそうですね。

金井社長：そうなんです。6年前にですね、会社に突然、「まねきねこ」の社長の腰高さんが訪ねまして……。

——腰高社長が突然訪れたわけですか。

金井社長：突然訪れたんですよ、なんの前触れもなく。

それで長男が前橋高校に入ったので、「前高入学、おめでとうございます」から入るんですけども、「僕の次に前高のPTA会長をやって」みたいなことを突然言うんです。

——入学と同時に。

金井社長：そうです。そうそう。

——PTA会長のスカウトが来たよ。

金井社長：来たんです。それでもう、断りますよ、大概。仕事が忙しいし。

——まあ、お忙しいですからね。

金井社長：「仕事が忙しいから断ります」って言った目の前に腰高さんがいるわけですよ（笑）。

——腰高社長もお忙しいけれども、PTA会長をなさっているよ。

金井社長：そうなんです。もうしょうがなく、泣く泣く「わかりました。腰高さんが、やってるのであれば、やらせてください」と言って6年前に受けちゃったんです。子どもが1年、2年時で副会長、3年時にPTA会長をしたんですけど、そのときに、群馬県のPTA連合会の会長をやって、関東高等学校PTA連合会の副会長と、全国のPTA連合会の理事がちょうど当たり年で行ったんですね。そのときに、たまたまIT会社の社長だということがあって、スマートフォンとかで子どもたちがSNSの掲示板の中で事件に巻き込まれたりとか、冷蔵庫に入っちゃったりして……。

——ありましたねえ。

金井社長：SNSでいろいろ拡散して困っちゃったりとか。

——モラルも含めてですね。

金井社長：国の法律で、青少年インターネット環境整備法っていう法律があるんです。その法律を改正したりとか、もしくは子どもたちの命をインターネット、スマートフォン、SNS等から守るためのいろいろな取り組みのための有識者会議があって、そういったものに出てくださいということで、それがあと2年やることになっているんです。そんなことで、今現在は全国高等学校PTA連合会の中で、相談役という形で有識者会議に出ています。実は日本中の高校生の保護者の代表として、今、内閣府とか総務省の会議に出ているんですよ。子どもたちの命を守るために、いろいろな取り組みをやっています。

———そうですね。

金井社長：そんなこともやっているの、将来的には教育事業にも参入しようかなということで、今、準備はしています。

———いつしか趣味、そしてPTAの話から、また仕事の話になってしまいましたけれども（笑）。

金井社長：はい。

【今後の目標】

———では、あらためて仕事の話の流れの中で、クライムの今後の目標をお聞かせください。

金井社長：今のクライムの理念というのが、従業員が物心両面で幸福になる、私を含めて全ての従業員が幸福になるということが理念になっています。ICTを通して世の中の人々の生活を便利にして、世界中の全ての人々も幸福にするんだというのがミッションになっています。それとビジョンが、所属する地域で何番になることというのがあるんですけども、簡単です、この理念、ミッション、ビジョンを実現すること、これが目標になっています。

———簡単とおっしゃいますけど、一つ一つが本当にね……。

金井社長：そうですね。

———大変なこととか、ねえ。

金井社長：そうですね。

———深く掘り下げれば。

金井社長：まあ自分を含め、従業員全部、世界中の人を幸せにしなければならないので（笑）……。

———そうですね。

金井社長：これは結構大変な話ですけど。でも、やりがいがありますよ。本当に。

【起業家や若者へのメッセージ】

———お話を聞いていると、夢が広がってくるんですけども、最後の質問になりました。これから起業したいと考えている人や、新しい事業に挑戦し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し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、金井社長、大切なことはなんだと思いますか。

金井社長：はい。やはり職業の選定は誤らないでもらいたいと思います。今、ネットで調べてもらうと、10年後の職業、なくなる職業という中で、今の職業の46%が、この10年の中でなくなってしまうということもあるので……。

———衝撃ですね。

金井社長：なくなる職業を選んで起業したり、仕事に就いたら意味ないですよ。

———そうですね。

金井社長：それなんで、そういった職業の選定というのは、ものすごくもう将来を踏まえて、10年だけじゃなくて、20年後、30年後というのを見据えて、職業を選んでもらいたいなと思っています。それと、46%なくなる代わりに、新しい職業、業種が50%起きますので、そういったところも含めて、業種選定をしっかりともらえればなと思っています。あとは、明確な夢と目標を持ってもらいたいんですね。実は私も、設立10年以内には自社ビルを建てるだとか、30代で豪邸を建てるだとか、なにかいろいろ具体的な夢、目標を立てていたんです。目標があると、仕事ってすごくやりがいが出てくるんですね。具体的なほうがいいです。具体的な夢、目標を持って、それをやり続けてください、できるまで。諦めずに最後までやり続けると、絶対にその夢、目標って、具体的なものになります。

———やはり声に出して言ったほうがいいんですか。

金井社長：人に言ったほうがいいですよ。私ね、必ず人に言うんです。うそをつきたくないっていうのがあって、言ったことを絶対に実現させるために努力は絶対にするんで、それをやり続ければ、完全じゃなくても近いところまでいきます、絶対に。ということで、夢、目標を明確に持って人に言って、それをやり続ける。そうすれば必ず成功すると思いますので、皆さん、頑張ってもらえればと思います。私もまだまだ頑張ります。

———今日のトップインタビューは株式会社クライムの金井修社長にお話を伺いました。さあ、それでは、そんな志高い金井社長が選んでくださったもう1曲なんですけど、ごめんなさい、笑ってしまいました。かなりユニー

クなナンバーを選んでくださいました。

金井社長：ああ、ねえ。

——ケツメイシの曲なんですか？

金井社長：サラリーマンを応援する。

——会社のイベントなどでいろんな曲を知る機会も多いという中から選んでいただきました。サラリーマンへの応援歌だそうです。ケツメイシで『闘え！サラリーマン』。今日はどうもありがとうございました。

金井社長：はい、ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

創業後の支援業務と『ぐんまグッドサポートガイド』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、よろしくお願ひします。

鈴木課長代理：こちらこそよろしくお願ひします。

——この番組は創業者や創業を志す方々を応援する番組ということで、これまでこのコーナーでは創業に関するお知らせを中心にお話ししていただいたと思いますが、創業してからも、保証協会はいろいろと力になってくれるんですね。

鈴木課長代理：はい、そうなんです。保証協会の主な業務は、中小企業の皆さまが金融機関から融資を受ける際に公的な保証を行う信用保証業務となります。その一方で、相談、診断、情報提供などの各種サービスも行っています。これらは大きく創業支援、経営支援、再生支援の三つに分かれており、それらの業務を三つの支援と名付けて中小企業の皆さまの経営を積極的にサポートしています。

——この創業支援についてはこれまでもお話を伺ってきましたが、経営支援、再生支援はどのようなものですか。

鈴木課長代理：はい。創業してからも、会社を運営している限りいろいろな課題が出てくるかと思います。そのようなときも、保証協会は親身になって相談に乗り、支援させていただきます。具体的には、本店、各支店に常設している「金融経営窓口相談コーナー」や、職員が直

接訪問する「出前金融経営相談」で、さまざまな相談に乗らせていただきます。経営支援や再生支援が必要と判断される場合には、国の補助事業を活用して、保証協会と群馬県中小企業診断士協会とが連携した経営診断や、経営改善計画策定支援を無料で行っています。また、保証協会が事務局となり、群馬県中小企業支援ネットワーク会議、群馬県経営サポート会議も設置して、中小企業の皆さまに最適なサポートを行っています。

——保証協会では、これらの支援業務について紹介している冊子、『ぐんまグッドサポートガイド』を発行しているようですが、どちらで手に入れることができますか。

鈴木課長代理：はい。金融機関、商工団体の窓口においてあるほか、保証協会にご連絡いただければお送りさせていただきますので、お気軽にお問い合わせください。

——『ぐんまグッドサポートガイド』の冊子を見て、保証協会がより身近に感じてもらえるといいですね。

鈴木課長代理：はい。保証協会は、中小企業の皆さまのパートナーとしてどんな小さなご相談でも親身になってサポートいたします。相談は無料ですので、安心して、そしてお気軽にご相談ください。

——鈴木さん、今日は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

合同会社Armonia

「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、さまざまな理由で髪の毛を失った女性のためのヘッドスカーフを商品化し、事業を開始した、伊勢崎市の角田真住さんです。角田さんは、自身も多発性脱毛症で髪の毛を失い、帽子のように使えるヘッドスカーフを考案。起業家を発掘する催し、群馬イノベーションアワード2015で入賞し、クラウドファンディングを活用して、去年、2016年9月に事業をスタートさせました。桐生市にある合同会社Armoniaを訪問して、角田さんに事業に対する思いや、具体的な起業方法などについてお話を伺ってきました。

——私は今、桐生市本町のシェアオフィスcocotomoにきています。このシェアオフィスをArmoniaが利用しているんですが、今日はArmoniaの角田真住さんにお話を伺います。角田さん、よろしくお願ひします。

角田さん：よろしくお願ひします。



——まず初めに、ヘッドスカーフについてお聞かせください。普通のスカーフを頭に巻けば、これ、もちろんヘッドスカーフになるわけなんですけれども、角田さんが考案したヘッドスカーフというのは、どういった特徴がありますか。

角田さん：通常、ヘッドスカーフって、四角形のスカーフを頭に巻かれるのを想像されると思うんですけども、それだと着用が少し手間がかかるので、私のヘッドスカーフは、あらかじめ頭の形に縫い込んでおくことで、ワンタッチで着用できるようなものにしてあります。

——帽子をかぶるようなイメージでいいんですよね。

角田さん：そうですね。私、病気の方に向けてこれを考案しているんですけども、体調の悪いときって、手を頭に上げてセットをするというのは、なかなか難しいというか、負担が大きいので、短時間にサッと身に着けることができるようなものがないなと思って考案しました。

——ご自身が多発性脱毛症で髪の毛を失ったのが、つくろききっかけになった出発点というふうに伺っているんですけども。

角田さん：はい。今から3年ぐらい前にですね、通常の人の3分の1ぐらいの髪の毛にまで抜けてしまったんで

すね。もう頭を隠さなければ外出ができないくらいのコンプレックスに変わってしまったというのは、すごく衝撃でしたね。スカーフをたまたま巻いて出かけたら、友人から「すごくおしゃれだね」と言ってもらえることができて、これは、ほかの方にも同じ気持ちを味わっていただくことができれば、すごくいいんじゃないかと思いました。これがもし事業化というか、形になるのであれば、素晴らしいことだなと思って、事業化したいなというふうに思いました。

——その前に、ビジネスを何か始めよう、起業しようという思いはあったんですか。

角田さん：そうですね。前職で新規事業の立ち上げをしていたので、事業を立ち上げる、新しいものをつくり出すということに、すごく興味はあったんですね。

——そのときというのは、ご家庭を、もう角田さん、持ってらして……。

角田さん：はい。

——お仕事はなさっていなかった？

角田さん：そうですね。はい、専業主婦をしていました。

——では専業主婦から、起業というのは、ちょっとハードルが高そうですが、そのあたりは、ご自分では違和感はありませんでしたか。

角田さん：前職を辞めてからもう6年近くたっていましたので、もう一度、しかも起業という形で社会にかかわることにはすごく不安がありました。なので、いろいろな勉強をそこからしまして、本を読むという形でしかなかったんですけども、自分に足りないところを何とか補おうとは、その当時からしていました。

——ご主人は、どのようにおっしゃっていました？

角田さん：私がおともと仕事が好きなのは知っている人だったので、すごく応援はしてくれていましたね。

——起業家を育成する群馬イノベーションスクールにも参加なさいましたよね。外に出てもっと勉強したいとか、そういう思いもあったんですか。

角田さん：そうですね。具体的に何をすればいいとか、自分が今何をクリアすべきなのかというのが、ぼんやりとしてしまって、その辺を一から系統立てて勉強したいなと思ひまして、ちょうどそんなときに募集広告を見ま

して、ここだったらすごく勉強ができるんじゃないかというので、応募をさせていただきました。

——1年間勉強して、どんなことを一番得られました？

角田さん：バックグラウンドの違う方々と一緒に勉強させていただいたんですけれども、その中で、一緒にビジネスプランをつくらせていただいて、いろいろなアプローチの仕方というのを教えていただいたことっていうのは、すごく大きかったですね。

——おとし、2015年の12月にアワードで入賞して、そのおおよそ1年後、去年の9月にヘッドスカーフの販売がスタートとなりました。起業に向けて、具体的にはどのようなことを行っていきました？

角田さん：アワードで入賞したときには、まだ具体的に商品ができていたわけではなかったので、商品を製作をするということからスタートをしました。いろいろな業者さんとの連携をしなければならなかったんですけれども、その業者さんを1件1件、お願いをして回って、スカーフという形をつくり上げるということを1年間かけて一生懸命やってまいりました。

——これ、スムーズに進みましたか。

角田さん：これがですね、思っていた3倍か、4倍か、10倍ぐらいですね（笑）。本当に難航しまして、実は縫製がすごく難しいものだったということで、10社程度の縫製業者さんからお断りをいただいてしまいまして、なかなか受けていただけるところが見つからなかったんですね。

——それは心が、スタートの段階からちょっと折れそうになりませんか、角田さん？

角田さん：そうですね。ですが、桐生市の縫製業者さんが快く受けてくださりまして、やっと商品化できるようになりました。

——今までずっと断られ続けてきた中で、その会社は何で受けてくださったんでしょうね？

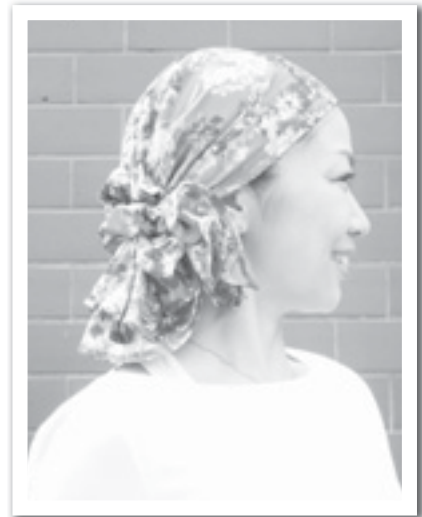
角田さん：もともと面倒見のいい社長さんということで、すごく有名だったようなんですけれども、「本当は受けたくないんだけど」って、笑いながら受けてくださいました。

——そうですか。やはりその必死な思いというか、情熱が伝わったんでしょうかね。

角田さん：はい、そうだといいんですけどね。

——もう引き受けてくださるという会社が見つかったときは、ねえ。

角田さん：本当にうれしかったですね。この商品が上がってきたときの感動というのは、ちょっともう一生忘れられないんじゃないかなと思っています。



——資金調達でクラウドファンディングを利用されたそうですね。これはどうしてクラウドファンディングを選んだんですか。

角田さん：先に商品をつくるためのお金というのが必要になってくるんですが、一人で出すには、かなりハードルの高い金額になってしまって、どうしようかなと思っていたんです。ちょうど友人から「クラウドファンディングがいいんじゃないか」という助言をもらいました。また、マーケティング調査の一つとしてもいいんじゃないかということで助言をもらいまして、クラウドファンディングに去年の5月に挑戦をしました。

——実際にお客さまの反応はいかがでしたか。

角田さん：そうですね。目標金額をかなり高めに設定をしていたんですけれども……。

——ちなみに、もし大丈夫であればご紹介ください。

角田さん：140万円ということで、クラウドファンディングの事業者さんからも、「この金額ではたぶん無理でしょう」ということで言われて……。

——ああ、そうですか。普通どのぐらいなんですか。

角田さん：100万円だと、かなり高いほうになるということではなりましたが、スタートして10日で目標金額になりました。スピード達成ということで、事務局の方も非常にびっくりされていました。

——その角田さんの熱い思いがいろんな人に伝わったんでしょうね。

角田さん：そうですね。このファンディングをする中で、同じ脱毛患者の方から、「勇気をいただきました」ということをコメントですごくたくさんいただきまして、「あ、方向性は間違ってたんだな」というのをすごく感じることができました。

——さて、その販売になりました商品、そのラインナップと、販売方法などについても少しお聞かせいただければと思います。

角田さん：はい。商品ラインナップとしては、今回は4種類をご用意いたしました。主にホームページのほうで販売を行っております。それ以外に、病院での販売も同時に行っています。

——内側がシルクなので、頭皮への負担が少ないというか、ストレスがやはり少ないんですね。

角田さん：そうですね。シルクっていうのは肌への親和性が、天然製品の中でも抜きんできてまして、人間の肌のアミノ酸組成とほぼ同じ組成をしているらしいんですね。なので、アレルギー反応を起こす可能性が非常に低い、非常に肌に優しい繊維ということで、今回、裏地に使っています。

——同じような悩みを抱えた方がウィッグを購入しようとする、大体ウィッグというのは幾らぐらいなんですか。

角田さん：そうですね。安いものでも10万円くらい、高いものになると70~80万円のものをつけていらっしゃる方もたくさんいらっしゃいます。

——という中で、角田さんが今回考案したヘッドスカーフは、今、金額幾らで販売していますか。

角田さん：はい。11,800円のもの、13,800円のを2種類をご用意してございます。

——まだまだスタートしたばかりというところだとは思いますが、今後の目標についてもぜひお聞かせくだ

さい。

角田さん：はい。少しでも多くの方々に、こういったものがあるというのをまずは知っていただきたいと思っています。それと、特に患者さんに知っていただきたいと思っていますので、病院の売店ですとか、受付にパンフレットの設置が、これからどんどんできるといいなと思っています。

——今日はArmoniaの角田真住さんにお話を伺いました。どうもありがとうございました。

角田さん：ありがとうございました。

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、コンピュータのシステム開発事業などを手がけるIT企業、株式会社クライムの金井修社長へのトップインタビュー、そして後半は、髪の毛を失った女性のためのヘッドスカーフを商品化し、事業を開始した合同会社Armoniaの角田真住さん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～」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 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～

【5月の放送のお知らせ】

平成29年5月11日（木）12:00～12:55

再放送 5月13日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！