

# 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6月1日（第51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人材派遣事業を展開する高崎市のアスカグループの加藤秀明会長、69歳です。アスカグループは、関東と新潟、名古屋、大阪、広島、福岡に支店を持ち、従業員およそ130人。特に保育士の求人に力を入れていて、保育士の登録者数は業界トップのおよそ5万人を誇ります。そんなアスカグループの創業者、加藤会長がアスカを設立したのは今から23年前の1994年。47歳のときにサラリーマンを辞めて起業したというから驚きです。バイタリティーあふれる加藤会長に創業や事業拡大の様子などを伺っていきます。そして番組後半は訪問インタビュー。中之条町の四万温泉で温泉付きキャンプ施設Shima Blueを開業した株式会社エスアールケイの関良則社長を紹介します。

## 【プログラム】

### ■トップインタビュー

株式会社アスカ 加藤秀明 会長

### ■保証協会からのお知らせ

事業承継保証制度『次世代サポート保証』について

### ■チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社エスアールケイ

©アナウンサー 奈良のりえ

## トップインタビュー

### 株式会社アスカ

#### 加藤秀明 会長

——株式会社アスカの加藤秀明会長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。どうぞよろしく願います。

加藤会長：よろしく願います。



〔収録風景：スタジオにて〕

### 【アスカの展開】

——アスカは、関東をはじめ大阪や福岡にも支店があるということで、広いエリアに展開していらっしゃいますけれども、現在、幾つの支店がございますか。

加藤会長：13の支店があります。そのほかに、外国の方を専門として紹介業をおこなう別法人がありまして、それを入れると14カ所の支店を持っています。

——ALT (Assistant Language Teacher) の派遣ということですね。

加藤会長：はい、そうです。

#### 【加藤会長の経歴】

——そのあたりのお話も引き続き伺っていただきたいと思いますけれども、加藤会長のご出身はどちらでいらっしゃいますか。

加藤会長：群馬県の甘楽町です。昭和22年養蚕農家の長男として生まれ、団塊世代ですね、みんな子どもをつくろうという中に、たまたま私もこの世に生を受けたのかなというような気がします。

——社会人のスタートとしては、どのようなお仕事からでしたか。

加藤会長：私は大学が日本大学の法学部でしたが、家へ帰ってきて農協に入っていることで、群馬県共済農業協同組合連合会…JA共済ですけど、その群馬県支部に入ったんです。

——職場ではいかがでしたか。

加藤会長：そうですねえ、よく上司に叱られましたね。

——そうですね（笑）。

加藤会長：自分が経営者になったときに、その上司が参考になっている面がいっぱいあります。

——叱られ方というか……。

加藤会長：ええ。間違ったことを「これは駄目だ」と人前でもビシッと言われまして、温かく私を叱ってくれたのが今でも残っていますね。我々の職場に勤めた人はみんな、このラジオを聞いて、「ああ、あのんだ」とわかる人ですね。

——ああ、そのぐらいやはり……。

加藤会長：すごく立派な方で、その方にはよく叱られましたね。

#### 【創業の経緯】

——1994年（平成6年）にサラリーマンを辞めて、47歳でアスカを起業したそうですけれども、家族の反対はなかったんですか。JA共済連であれば、順調でしょう。それを新しい世界に入った。

加藤会長：私の性格は、自分の思いを通したいっていう、その思いがすごく走るんですよ。こういうふうにした、こういうふうにしたっていうのが。それが管理職の中堅の部長クラスになってくると、大きな組織ってだんだん自分の思い通りにならなくなってくる。完全にその組織の一員化していかないと、定年まで働くのはなかなか難しいところがある。それで勝手な自分の生き方をしたいなあっていうのと、今のところじゃ駄目なんじゃないのかなっていうのが交差して行ってですね。基本的には、わがままだったのだと私は思うんです。だから会社をつくる時は、うちの女房にもほとんど相談しなくて。——本当ですか（笑）。

加藤会長：しなかったですね。

——辞めるときは、でもさすがにおっしゃった？

加藤会長：ええ。

——でも、辞めて、いろいろな選択肢があったと思うんですね。例えば他の職場、転職もあったと思うんですが、そこで会社を起こすというのを選んだのはどうしてですか。

加藤会長：まずね、どういう仕事をするかじゃなかったですね。

——どういう仕事をするか……やりたい仕事？

加藤会長：ええ、普通だったら仕事をまず選ぶと思うんですけど、そうじゃなくて、会社をつくりたいというのが私の夢だったんですね。トップっていいよなっていう。誰も叱る人がいないわけですからね。

——そうですね（笑）。

加藤会長：自分勝手にできるといっても、じゃあ何ができるかといったら、まあ資格も持ってないし、今までキャリアもないし。そうしたら昭和60年に派遣法ができて、ある人が、人材派遣会社っていうのがありますよって言って。それを協力してくれる人がいて、派遣業でい

いんじゃないのっていうような気持ちだったと思います。

#### 【創業時の資金手当て】

——会社設立に向けて、いろいろなクリアしなければいけないことというのが出てきたと思うんですね。そのあたりを具体的に伺っていきたいんですが、まず資金はどのようにされましたか？

**加藤会長：**私がサラリーマンのときなんですけど、会社をつくりたいと思ったときに、この番組にも出ていた豊長自動車さんの長尾さんと、よく飲む機会がありました。そこで私が愚痴を言ったのだと思うんですね。「もう今の仕事、やってられないよ」とか言ったのだと思うんですよ。

——それはお仕事をしているときに？

**加藤会長：**ええ。サラリーマンの愚痴を。そうしたら長尾さんが、「じゃあ、加藤さん、会社をつくりなよ。自分で会社をやりなよ。」って言って。もうすごい「できる、できる」でテンションが上がって。2か月か3か月経って「あのときのこと、本当ですか」って言ったら、よく覚えていまして、「私が資金を出すから、本当につくるんだったらやりなさい」という話をもらったんですよ。

——そうですか。

**加藤会長：**それからですよ、会社が本当にできるかもしれないと思ったのがね。「俺さあ、仕事をやるために、会社の社長になるかもしれないよ」って言ったら、「いやあ、俺も応援するよ」という方が何人か出てきて。「資本としてこれだけ金を集めたいんだ」って言ったときは「え、こんなんでよかったのか」って何人かの方が言ってくれて、「もっといっぱい来るかと思ったら、あ、これかい」とかっていうので、「会社ってこんな形で金が集まるのかな」というような気がしました。

#### 【仲間の作り方】

——ちなみにその素敵な仲間というか、賛同してくれる仲間をたくさんつくることって大切だになってすごく

思ったんですけど、仲間ってどうやって増やしたり、つくっていったらいいんですか。どういうところへ行ったらいいんでしょう。

**加藤会長：**まずね、コミュニティってありますね。そのときに、やはり一番自分の身近にいる人が楽しそうであるっていうと、自分も楽しくなるかなと。その人を楽しませるっていうことが、事によっては自分も楽しいかなということだと思うんですよ。だから、みんなしてワークとかやったとき、私は“ほら”を吹くんですけど。“ほら”っていう言い方じゃあ、何か違うのかな。“夢”と言えば格好いいんですけど。

——孫正義さんも“ほら”を吹きますが」とよくおっしゃいますから、一緒ではないですか（笑）。

**加藤会長：**なんかね、“ほら”を吹くですよ。そうすると仲間が付いてくるっていうんですかね。そういうところがあると思いますね。

——長尾社長に出会われたというお話もありましたけれども、そういう普段の生活の中でなかなか出会えない方々と出会ってというのは、どういうふうにしていったらいいんでしょうね。

**加藤会長：**ゴルフをやっている仲間とか……。

——ああ、趣味とか。

**加藤会長：**ええ。それから、ゴルフをやっていて、「うちはこの研究会をやっているんだけど、参加しないか」というので、JA時代も、JAの人以外の人とやっていたり、そういう仲間がいっぱいたったような気がしますね。

——ああ、そうですか。資金は結構順調に集まったというお話でしたけれども、そのほかにもやはりスタッフとか、組織づくりというのも、一つ大切なことだと思いますが、これはどのようになさっていったんですか。

**加藤会長：**そうですね。私が「こういう会社をつくって、こういうふうスタートを切りたい」と言ったら、「それなら私たちが協力しますよ」という方が2名いまして、ちょっと年配の方と、営業バリバリの方が来て、「任せてください」という感じでした。それから会社をつくる時の手続きは、ゴルフの仲間に前橋の会計事務所の

先生がいて、「会社づくりは私に任せてください。税金のことだとか、節税のこととか一切考えないで、会社の収入があることだけを考えてください」と言われました。お金がなくて一番苦労したのは、会社をつくって3カ月か4カ月経った頃、仕事はあまりなかったものですから、もう設立準備資金でどんどんお金がなくなっちゃって。そのときに銀行さんをずっと回ったんですけど、「まだ決算書ができてないので、対象にはなりませんよ」という話がありまして、いくら回っても駄目。でも、あかぎ信用組合さんっていうところがありましてね、その支店長さんをされている方が、この番組のスポンサーになっている保証協会さんに「掛け合ってみますか」と言ってくれて、そこで3,000万円出してもらったんですね。どうしてこの会社に3,000万円出したかよくわからないんですけども、もうそれからですね、ルンルン気分だったですね。全然大丈夫だっという気持ちになりましたね。

#### 【「アスカ」の由来】

——ところで、このアスカという社名は、どんなお考えから付けたんですか。

加藤会長：当時はパソナさんとか、テンプさんだとかっていう派遣会社の大手がありました。3文字ですよ、みんな。

——そうですね、

加藤会長：本当は違うんですけども、でも、みんな「テンプさん」「パソナさん」と言っていましたから、私も3文字がいいんじゃないかなということ……。

——3文字だと覚えやすいというか。

加藤会長：ええ。電話をもらいやすいのは、あいうえお順で「あ」が一番いいだろうということで、アトムにするかアスカにするかというときに、「す」のほうが少し先だっというので、電話帳の一番冒頭に載るようにアスカって会社にしました。

——戦略ですね。

加藤会長：思いつきかもしれませんね。スナックみたいな名前じゃないですかとかね……。

——カタカナにしたり（笑）。

加藤会長：簡単すぎないですかっていったときに、「いや、そうじゃない。海外に行ったときに、我が社は漢字の「飛鳥」っていうところにするんだと。人材派遣業を一つの文化として作り上げていけば、海外の中に日本という国が出てくるんじゃないか」というね、信じられないようなことをずっと言っていますけどね。

——ああ、そうですか。素晴らしい。

加藤会長：今、少しずつ現実化しているかなって気がしているんですけどね。

——その現実化した姿なども、この後のパートでたっぷりとお聞かせください。それではここで1曲お届けしたいと思います。今日は矢沢永吉さんの曲を2曲選んいただきましたが、なぜ矢沢永吉さん、永ちゃんかというのは、後半でたっぷり聞いていきたいので、ここでは曲名だけご紹介をさせていただきます。矢沢永吉で『止まらないHa~Ha』。

#### 【事業を拡大する中で注意していたこと】

——会長、2年目から黒字になったとのことですが、事業内容が一段とよくなってきた時期というのはいつごろでしたか？

加藤会長：7年目ぐらいからですかね。

——それはどういったことを工夫されたんでしょうか？

加藤会長：給料日を見直しまして、派遣社員、それから派遣スタッフの給料が15日締め切りで月末に払っていたんですけども、その月末の給料日を5日間ずらして、翌月の5日にしたということですね。

——支払日を少しずらした……。

加藤会長：ええ。月をまたいで翌月の5日にしました。そうしたらすごく資金繰りが楽になったということです。

——お話を聞いていて、大変順調なんですけども、だからこそ一方で、事業を拡大していく中で注意していたことってというのはどんなところですか。

加藤会長：売上目標だとか、利益目標っていうのは掲げないできたんですね。

——あえてですか。

**加藤会長**：あえて掲げなかったですね。簡単なことを言うと、利益を上げるためには、お客さんから頂いたお金からの支払を少なくする。ということは、派遣で働く人の給料を下げる。そうすれば利益は上がる。それを目標に掲げたら、働く方ってというのは、これは大変ですから。そういうことを考えて、利益目標ってというのは絶対やめようじゃないかっていうのは、当初から言っていましたね。いくら利益を上げようじゃなくて。そのことはいいと。仕事を大きくしていくってというのは、大きな問題じゃなかったという気がしますね。

——いくら利益を上げるよりも、やはり働く人にとってメリットがあることはどういうことなのか。

**加藤会長**：「この会社で働いてよかったよ」って言われることが。社員が喜ばばいいと。

——そういう中でのシステムづくりで、他とは違うというアスカさんの取組みはどんなことがありましたか？

**加藤会長**：ちょっと話が長くなるかもしれませんが、私は歴史小説がすごく好きで、会社をつくってから3年か4年ぐらいは司馬遼太郎の本を片っ端から読んで、そこに武田軍と織田信長軍が長篠の戦で鉄砲を交えて戦ったっていうのがあるんですね。それはですね、当社のベースにならなきゃいけないかなという気がしたんですね。武田軍の非常に優秀な武将が2万という馬で攻めてきた。こちらはにわかには鉄砲を与えられて、命中なんかしなくともいいから、ずっと近づくまで打ちゃいけないよっていうので、素人の方に鉄砲を与えて、「指示が出るまで動いちゃいけない」という指示だけを徹底させて、織田徳川軍というのは勝ちました。私どもの会社も、素人でこの仕組みをつくっていることによって会社が成り立たなければ駄目なんだと。入った方が誰でもすぐ仕事ができるというふうになければ駄目なんだと。

——それから、派遣先についても分散させるなど、そういう工夫をされたそうですね。

**加藤会長**：はい。資金繰りがいくらかよくなってきた7年か8年目ごろに、常時言っていたのは、「1社に1人派

遣する。1社に10人、20人はよそう。その代わり派遣先をいっぱい増やそう」と。増やすためにはどうしたらいいかと戦略を打ち出したのが、今の会社があることになってというような気がしますね。

——ベースになっているわけですね。でも、一つの会社にたくさんの方を派遣したほうが、儲かるというか、仕組みとしてはいいような気がするんですけど、そのあたりはどうですか。

**加藤会長**：派遣先の言いなりになるっていうのか、「これだけ受入れているのだから、もっと派遣元のアスカさんは派遣料を落としてくれませんか」というのを、大手の企業さんはずいぶん言ってきました「別にアスカさんだけじゃなくて、違う会社がいっぱい来ているんだから、どうでしょうか」というのがありましたね。今やっている保育園っていうのは、「どうしても必要なんで、1人なんとかしてくれませんか」というのを丁寧にしっかりやっていけば、私どもの会社ってというのは成り立つんだと、仕組みをつくっていけばいいんだという気がしましたね。

#### 【工夫点】

——こういったいくつか仕組みづくりをなさったというお話ですが、その中で、またその他に、工夫をした点などがありましたら、今日はぜひお聞かせいただきたいと思うんですけども。例えばちょっと合理化したこととか。

**加藤会長**：合理化っていうよりも、冒険がありましたね。

——冒険？ 聞かせてください。

**加藤会長**：オフィスを働きやすい、それから外から見た目ですごくいいオフィスですね。横浜にランドマークっていうのがあるんですけど……。

——ありますね。

**加藤会長**：そのところに私ども、横浜支店が入っているんですが、その後も新潟だとか、それから名古屋、大阪も、ほとんどが「あのビルですか」というのがわかるビルに支店をつくってきたということです。これは、

私は働く方が、「そのビルの中で仕事をやっているんだよ」「うん、なんか格好いいね」とかね、中に入って行く仕事も自然にそういう形になってきます。

——やはりその働いている場所に誇りを持ってもらうために、オフィスもここに行きたいという場所を選ぶということですか。

加藤会長：そうですね。

——工夫した点としてそのほかに、パートの方によるテレポになさったり、当時したそうですけれども、このあたりというのはどういうお考えからですか。

加藤会長：そうですね。営業が得意な方が、うちの会社で募集をしたときにいっぱい見えたんですね。でも、かなりの給料を要求してきました、会社をつくって3年から5年と間もない時期だったので、その人件費は我々にはちょっと無理でした。でも、パートさんに「電話をかけていただけませんか」って言うと、「わかりました」って、2時間か3時間ぐらいパートさんに来ていただいて、電話を専門にかけていただきました。「派遣会社ができたので、よろしくお願ひします」っていうだけなのですが。それで、向こうから必要だって言ったら、うちの社員が行けばいいということで、その仕組みはよかったかなというような気がします。



〔ランドマークタワー〕

#### 【保育士の派遣に力を入れた理由】

——アスカというと、今やはり皆さんがイメージしていらっしゃる、特にどこに特化しているという、保育

士の求人かなという気がするんですけども、保育士にかじを切った理由はどんなところだったんでしょうか。

加藤会長：かじを切るっていうとね、「こういうふうになればいいんだ」って考えてやったんだってというのがるように思うんですけど。女房が元保育士さんだったり……。

——ああ、そうですか。

加藤会長：長女が保育士になったり、身近なところで「保育園はこうだよ」ってというのがですね……。

——情報が入ってきたんですね。

加藤会長：ええ。そのことに関心があったというのと、高崎の保育士協議会の会長さんをされている方が、JAと一緒に仕事をしていた方なんですね。そちらからも情報をいただいたり、保育士のほうにどんどん向かっていったような気がしますね。それが一番いいということで、電話をかけたとき、「園長先生、いますか？」って言うと、園長先生が出てきますね。「なんで派遣会社から電話が来るんですか」って言われて、「いや、もし保育士の方が急に辞められたら、当社の登録者をそちらに向けられますが」って言うと、「ああ、そういう仕組みがあったんですね。ほとんどの保育園の方が、「へえ、そうですか。そんな電話がかかってきたことはありませんよ」っていう反応はありましたね。だから、電話をかける方が保育園というのはすごくかけやすかったと言っていました。

——20年余りの歩みを振り返ってみて、経営者としてどんなことをあらためてお感じになりますか。

加藤会長：うちの経営者はこういう人だよって、家族の方とか、友達に言えるかどうかっていうことですね。それを自信を持って言えれば、その経営者って立派な方だと思いますね。大小じゃなくてね。

#### 【忘年会】

——ところで、アスカではユニークな忘年会をしているんですね。私もビデオを拝見させていただきましたが、各支店ごとに、いろいろな出し物を、エンターテインメントな出し物をなさっていましたね。

加藤会長：ユニークって言うていいかどうか分からないんですけども、とにかく、みんなが一生懸命やっていますね。遠くの九州のほうから見えたり、広島とか、大阪のほうから来たりして、パートさんも電話をかけるテレポさんをやっている方も全員がお見えになっていただいて、高崎へ来て、結婚式場で約5時間やるんですけども。

——5時間ですか。

加藤会長：聞いているほうも大変ですし、やっているほうももっと大変かなと思うんですけど、その合間で、さぼっている人っていうのか、聞いてない人っていうのはほとんどいないぐらい、ずっと真剣に聞いていただける。

——その中でも盛り上がるのが、会長の矢沢永吉さん、永ちゃんの歌ですね。

加藤会長：盛り上がってないでしょう（笑）。

——いやいや、盛り上がってましたよ（笑）。

加藤会長：本当に、舞台監督じゃないけど、私が出る瞬間ですね、社員も「もう少し、もう少し」と止めてしまして。「いいよ」って言われたとき、ものすごいテンションを上げて、バーンと舞台に飛び上がるんですね。

——会長、私が見てすごいなと思ったのが、皆さんが楽しんでやっけていらっしゃるんですね。

加藤会長：はい。私から見ると、社員が私をかまっているのかなという気もするんですけど、それだけだと、3曲まで続かないかなと思って、真剣に楽しんでくれているのかなという感じがしますね。



〔忘年会の様子〕

### 【勝たなくてもいいから負けないように】

——趣味の話もぜひお聞かせいただきたいんですけども、あれだけのステージをこなすということは、普段からやはり何か鍛えていらっしゃるのかななんて思ったり、あの歌声からすると、趣味はカラオケかな、永ちゃんの追っ掛けかなとか、いろいろ想像が膨らむんですけども。

加藤会長：趣味って言いますと、ゴルフをやることと、それから昔から囲碁をやっています。

——囲碁ですか。

加藤会長：ええ。それから毎朝、ジョギングを10キロぐらいやっています。

——すごい体力ですね。

加藤会長：いや、そんなに大変じゃない、ただ走るだけです。タイムを競うわけでもないですし、ただ10キロ走ればいいというだけです。趣味ってね、本当に好きなことと、それから本気で遊ぶってことですかね。でも、本気で遊ぶってすごく大変で、ゴルフをやっている、100を超えたり、バンカーに入ったら3つも4つもはたいてみたり、もう大変なんです。囲碁でもね、「もう途中でやめようかな。こんなに負けることをなんでやるのかな」と思いながら、もう本当に途中で嫌になるんだけど、最後までやるんですね。だから、生意気ぶった言い方かもしれないけれども、人生って、勝たなくてもいいと。でも、負けちゃ駄目だと。ゴルフも、うまくなくてもいいけれども、でも自分にいつも挑戦するつもりがあればゴルフも面白い。70台で回らなくてもいいだろうし、でも明日こそは、今日こそはっていうのがあれば、ゴルフも面白いし、囲碁も面白いし、それから走るのもそうですけれども、昨日よりも今日は少し無理しようっていうのがあれば、本気で楽しめるような気がしますよね。

——勝たなくてもいいから、負けないように。

加藤会長：仕事のことですけれども、定年になると仕事なくなる。そうじゃない。やはり定年になって、70歳になっても、80歳になっても、病院に入っても、何か少

し仕事をして、それでその対価をいただいて、それを自分で使っていくというのが、人生一番楽しいことだと。例えば一つの病院で、洗濯が出たり、それを今度はご老人の方がその洗濯物をたたむとか、ちょっとした仕事があると。そうしたら週に1回とか、週に2回ぐらい、70歳を過ぎた人がそういう仕事をして、そういう紹介をしてやっていくと。生きている限り必ず、働いた対価を得る。例えば病院に入りました。もう私は駄目かもしれないってなっても、その病院の中に自分の体のデータをずっと取ってもらって、こういう薬をこういう形で調合したら、こういうふうは何年間になりましたって、そのデータを残して、亡くなる前に、私はデータを売っているんだから、そのお金をくださいと。そのお金をもらって、あの世に向かっていくといたら、これは労働の対価だと思うんです。それを、お孫さんとか、それから、国のためとか、社会のために働いて、それで得たお金なんですよっていうように、亡くなるまで働き方っていうのはいっぱいある。そういう意味で当社は、いろんな働き方を提供ができればいいかなっていうのが、私の夢なんです。

### 【今後の目標】

——あらためまして、アスカグループの今後の目標もお聞かせいただけますか。

**加藤会長：**今、保育士さんを紹介したり、派遣したりする仕事が80%か90%だと思いますね。これから出てくるのは、学童保育に携わるスタッフの方ですね。主に学校の先生とか、それから保育士さんなんか多いんですけど、それが今、責任を持って子どもたちの面倒を見るっていう仕組みができていく市町村には、私どもが保育士を紹介したり、派遣したりしているんですよ。それがここ1~2年、着実に増えておまして、そこへ我々のスタッフを派遣していくというのが一つの仕事だと思いますね。それからもう一つは、ALT、Assistant Language Teacherって言います。その先生が、例えば前橋だと70人とか80人ぐらい、高崎だと85名ぐらいの方が働いています。それを当社のほうが少しずつ中に入って、全国的

に教育委員会のほうへ社員が回っておりまして、もう本格的に仕事のスタートが切れていますね。それに少し特化してやっていこうかなと。もう一つ、これはなるかどうかわからないんですけど、この前、ロシアの駐日大使がパーティを開きまして、私がたまたまそのパーティに招待を受けて、大使と話をしました。ロシアに保育園っていうのはあるのかどうかっていうのを確認して、「日本の仕組みをロシアでなんで取り入れないんだ」と言ったら、「ぜひその話は乗りたい」ということでした。私どもの社員がニューヨークへ行ったりして、いわゆる英語圏内っていうのは今、新しい仕組みをつくっているんですけども、もう少しロシアとか、中国だとか、今まで関心が薄かったところのビジネスが、これからかなり盛んになると思います。目を向けていきたいなど。

### 【企業家や若者へのメッセージ】

——最後に、これから起業したいと考えている人や、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を込めてお話し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、加藤会長、一番大切なものは何だと思いますか。

**加藤会長：**はい。身近な人を大事にするっていうんですかね。そして、身近な人を大事にしながら、身近な人が大事にしてくれるっていうことを自分でよく意識する。それは仲間ですね。「私はこういうことをしたいんだ」と言ったら、それに協力してくれる仲間がいたので、今があると私は思っているんですが、会社の場合だと、社長がいたり、部長がいたりするんですが、その身近な人間は何を考えているのか、どうしているのか、その裏にいる家族はどうなのかっていうところまで考えられれば、会社の経営をしても絶対に成功すると私は思いますね。1人では絶対にできないので、1人のアイデアとかそうじゃなくて、「こういうことがしたいんだ」という仲間がいて、「こういう仕事がしたいんだ」と言えたら、その方っていうのは起業しても絶対心配ないと私は思いますね。



——まずは身近な人たちを……。

**加藤会長**：大事にしていこうということです。

——愛情ですかねえ。

**加藤会長**：ええ。

——いや、貴重なお時間をありがとうございました。  
リクエスト曲をご用意させていただきました。

**加藤会長**：そうですね。バラードの中で、もうこれは定番なんですけど、『いつの日か』っていうバラードの曲があるんですね。

——とっても素敵な曲で、またいつの日かこの場所でお目にかかる日を、会長、楽しみにしております。

**加藤会長**：そうですね。私も楽しみにしております。

——矢沢永吉で『いつの日か』。今日はどうもありがとうございました。

**加藤会長**：どうもありがとうございました。

## 保証協会からのお知らせ

### 事業承継保証制度『次世代サポート保証』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、5月から取り扱いを開始している事業承継保証制度、次世代サポート保証について、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、よろしくお祈りします。

**鈴木課長代理**：こちらこそよろしくお祈りします。

——事業承継といますと、事業を引き継ぐということだと思のですが、この次世代サポートとはどのような保証制度ですか。

**鈴木課長代理**：はい。次世代サポート保証は、事業を引き継いでから間もない経営者の方をサポートするために創設した当協会独自の保証制度です。一番の特徴としては、保証料率が通常の保証に比べて0.2%低く設定されていて、大変お得な保証制度となっております。対象となる方は、事業承継から3年未満の中小企業者の方

で、法人企業でも、個人事業主の方でもご利用が可能です。また、対象となる資金は事業承継にかかるもので、事業の多角化や事業転換のための資金、事業用資産の取得資金、事業承継後、売上が減少したことで必要となった運転資金です。

——なるほど。代替わりをしたことによって必要となった資金を手当てするということですね。事業承継に限定した保証制度ということで、今までの保証制度とは少し趣が違っているように感じますが、どのような理由でこのような制度を企画したのですか。

**鈴木課長代理**：はい。制度創設の背景について少しお話しします。中小企業白書によれば、最近の国内経済は改善傾向であり、賃金も上昇傾向が続くなど、総じて穏やかな回復基調とされています。その半面で、中小企業数は減少していて、経営者の高齢化も進んでいます。2015年に中小企業庁が全国の中小企業の経営者を対象に年齢調査をしたところ、66歳が最も多いという過去最高水準の結果となり、今後数年間で数多くの中小企業が事業承継のタイミングを迎えると言われていています。しかしながら、多くの中小企業は後継者の確保などに課題を抱えていて、事業承継の準備が万全でないのが実態です。そのような現状を踏まえ、当協会では次世代サポート保証を立ち上げて、後継者の方を強力にサポートすることを考えました。

——後継者をサポートするということですが、これは社長さんのお子さんという意味ですか。

**鈴木課長代理**：もちろんお子さんが事業を引き継いだ場合はそうなりますが、特に親子に限定しておりません。実際に後継者不足に悩む中小企業者の間では、親族外の事業承継が増えていて、従業員の方や社外の第三者への承継が親族への承継よりも多くなっていますので、そのようなケースでも対象となります。

——それでは最後に、制度の概要や注意事項についてお願いします。

**鈴木課長代理**：はい。群馬県信用保証協会では、5月1日より新しい保証制度として次世代サポート保証の取り

扱いを開始しました。事業承継時から3年未満の中小企業者を対象に、事業承継によって必要となった事業資金にご利用できます。通常の保証より保証料率が0.2%低く設定されたお得な制度となっておりますが、事業承継に際して、ご利用は1回限りとなります。お申し込み窓口は県内の各金融機関となります。お申し込みにあたっては、所定の事業計画書や、事業承継を確認できる資料等を提出していただきます。なお、お取り扱いに際しては、群馬県信用保証協会による保証審査がございます。制度についてご不明な点は、当協会保証推進課までお問い合わせください。また、本日紹介した次世代サポート保証以外のことでも、事業承継でお悩みの方や、事業承継に関連する融資の相談を希望される方は、当協会までお気軽にご連絡ください。

——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

### 株式会社エスアールケイ

「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、グラマラス、魅力的なキャンプ、グランピングが人気になる中、中之条町の四万温泉で温泉付きキャンプ施設 Shima Blue を開業した株式会社エスアールケイの関良則社長です。温泉付きキャンプ施設ってどんなところなのでしょう。それだけでも気になるのですが、関社長は経営が厳しかった実家の温泉旅館を見事に再生させた経歴をお持ちとのことで、興味津々です。四万温泉の Shima Blue を訪問して、関社長にお話を伺ってきました。

——私は今、四万温泉の Shima Blue に来ています。緑が本当にまぶしいです。今日は株式会社エスアールケイの関良則社長にお話を伺います。どうぞよろしくお願ひします。

関社長：よろしくお願ひします。



〔テント棟、キャビン棟〕

——関社長、川のせせらぎが聞こえますが、ここは川沿いですか。

関社長：はい、そうなんです。日向見川に面して、宿泊棟が7棟ございます。

——温泉付きキャンプ施設ってどのようなものなのか、ちょっと想像しきれませんでした。どんな施設があるのか、関社長、ご案内いただけますか。

関社長：通常、キャンプの施設にお風呂が付いているというのはいませんが、ここは各キャビンに露天風呂が付いています。

——今、キャビンとご案内がありましたけれども、木造の2階建ての建物がキャビンということですか。

関社長：そうですね。5棟、キャビンがありますが、それに宿泊、テント棟が2棟ございます。全部で7棟ございます。

——キャビン棟のいくつか隣に点在しているのが、丸いドーム型の建物、これがテント棟ですか。

関社長：そうですね。

——では早速ご案内いただきましょう。まず、私はテント棟の前に来ているんですけども、木の囲いがありまして、そしてお部屋の名前が付いているようですね。こちらはIBでいいんですか、社長。

関社長：はい、ISLAND BLUEの略なんですね。全部 Shima Blueの頭文字が付いていて、各部屋が、テイスト

が違います。

——こちら拝見しますと、木でつくられたドームの上にテントが張ってあるんですけど、フワフワしているのかなと思ったら、結構しっかりとした建物ですね。

**関社長：** そうなんです。テント地に、さらに断熱もしてありまして、過ごしやすい空間になっております。

——では、お部屋の中を見せていただきたいと思います。

**関社長：** はい。

——ええっ。さすがグランピング。もうしっかりとベッドがあって、森林が見えるように、その部分は……。

**関社長：** 透明で、見えるようなことを意識してつくっているものなんです。ちょっと見ていただきたいのが、上が開いているんですが、あちらで寝ながら、実は天気の良い日、星が見えるんです。

——そうなんです。そして中をのぞいてみますと、冷蔵庫などもあります。

**関社長：** もちろん冷暖房完備ですし、シャワー室とトイレが付いています。奈良さん、こちらにちょっと来てください。どうぞ。

——扉を開けると、おお、露天風呂。貸し切りの個人の露天風呂があるではないですか。しっかりと溪谷が見えるわけですね。

**関社長：** はい。

——続いて、お隣はキャビン棟に参りました。こちらは関社長、どんな特徴のキャビン棟となっていますか。

**関社長：** HANEY NATURALといたしまして、女性を意識して、ナチュラル感、自然感を出したお部屋になっております。

——うわあ、これはまるで北欧の別荘を思わせるような。

**関社長：** そうですね。ここのつくりは、そちらを意識してつくっています。

——また溪谷が一望できるんですよ。2階もあるようなんですが。

**関社長：** では、お2階をご案内いたします。

——おお、ここはまた川の音が、間近に迫ってくるか

のように聞こえてきますけれども、2階はテラスになっているんですね。

**関社長：** はい。ぜひ見ていただきたいのがこちらなんです。各テラスでバーベキューが楽しめます。こちらのテーマはグランピングですので、全部、我々のほうで準備します。炭と火をつけたりも準備しまして、お客さまは焼いて楽しんでいただきます。

——そして、特別な場所がこの2階にはあるとか？

**関社長：** 先ほどの反対側になりますが、こちらにはハンモックを用意しております。

——ええ、すごい（笑）。ハンモックですか。

**関社長：** 川の音をBGMに聞きながら、今、鳥の声もしていますけれども、鳥の声もBGMに聞きながら、四万の自然感を楽しんでいただきたいと思います。

——さあ、そしてまた1階に降りてきたんですけれども、気になるのが露天風呂。こちらのキャビン棟はどうなっていますか。

**関社長：** こちらはですね、洗い出しのヒョウタンみたいな形の、結構大きなお風呂が付いています。

——ええっ、そうなんです。まるでこのキャビン棟からちょっと張り出した形で、つくられているんですね。

**関社長：** おっしゃるとおりです。

——目の前に木があるので、木が触れる空間というか、そんな感じですね（笑）。

**関社長：** はい。ですので、あまり乗り出すと、ちょっと危ないので、こちらのテーマは大人のキャンプで、実は中学生以上の方しか泊まれないということになっているんです。

——なるほど。そして、この温泉付きキャンプ施設のプランなんですけれども、「ぐんぎんビジネスサポート大賞2016」で優秀賞を受賞したと伺っています。おめでとうございます。

**関社長：** ありがとうございます。

——今年の5月1日にオープンをされましたけれども、オープンしてみて、お客さまの反応はいかがですか。

**関社長：** ご家族の方ですとか、ご年配の夫婦二組でバー

ベキューを4人で楽しんだりとかですね、一人旅の女性で、ちょっと割高になるんですけど、楽しんでいただける方もいて、やはり目的や過ごし方はそれぞれなんだな。でも、それぞれの方が結構楽しんでいただいているみたいで、よかったなと思っています。

——さて、関社長はご実家の「つるや」の経営もなさっているということですので、この後は、そういったお話も含めて、カフェ棟でいろいろと人気の秘密を探りたいと思います。



〔収録風景：カフェ棟〕

——場所を移動いたしましたして、2階の建物、カフェ棟にきています。こちらのカフェ棟は、どういう位置付け、どんな役割があるんですか。

**関社長：**はい。チェックイン、チェックアウトをこちらのカフェ棟でしていただくことと、お客さまによっては、こちらで食事をすることもできます。

——ちょうど今、私は2階にいるんですけども、ガラス張りで緑が目の中にバーンと飛び込んできます。夜はまたちょっとライトアップとかもして、雰囲気がいいんですけど？

**関社長：**はい。ライトアップもきれいですが、もっといいのが、星とか月。自然が見えるのが最高だと思います。

——ところで関社長は、四万を出て県外で暮らしていたところ、実家の旅館の経営が厳しくなり、それを立て直すために22年前に四万温泉に帰ってきたそうですね。

**関社長：**はい、そうです。

——1995年からの10年間で年商3億円に再生なされたということなんですけれども、どうしたらそんな神業のようなことができるんですか。

**関社長：**「つるや」という旅館だったんですが、それまで「静かな宿 つるや」だったんですね。確かに、ここのShima Blueよりもさらに奥で、四万でも一番奥にありますので、本当に静かな宿。変な話ですけれどもお客さんも少ないので、とても静かな宿だったんです。戻ってきて、まず、この宿を売るには何かいい名前を付けて、もっとお客さまに知ってもらいたいなと思まして…そこにいい露天風呂があったんですね。そこに名前を付けて。そのときの名前はいろいろ考えたんですけど、もう獣道がすぐ近くにあって、本当にタヌキが来たりキツネが来たりとかする。じゃあ四万の自然を一言で言うとなんか何だろうと思って、「鹿覗きの湯 つるや」にしたんです。そうしたらお客さまが、「そんな自然のいいところだったら行ってみようか」という感じのところから始まっていますね。

——名前だけでも、やはりそれだけイメージが広がって、お客さまの集客につながっていく、変わるんですね。

**関社長：**そうですね。それまでは湯治の宿でも、ご年配の方しかいらっしやらなかったんですが、ターゲットを若い層に変えて、若い方が読む雑誌に広告を打ったりするようにしたら、それがすごく当たったと思います。

——その当たった流れの中で、どこかでまた路線変更とかなさって今に至っているんですか。

**関社長：**家族でやっているような旅館だったので、そこから会社化してやってみたらという中で、99年に新しい「別邸 美月庵」という、これはレトロモダンを意識してつくった旅館になります。自分自身の中ではもっとやりたいことがどんどん広がって、2003年には「和邸 山王院」をつくるんですけど、実は私は美月庵と同じようなものをもう1個つくろうかなと思ったんですが、女将から「もう美月庵みたいなのは飽きた」と。正直なところを言うと、美月庵って湯布院とかを意識した、ちょっとおしゃれな施設だったんですけど、「もっと違ったものをつ

くったら」ということで、それでは2003年は京都を意識して和にこだわろうということ、和にこだわった畳廊下の施設を山王院ではつくっています。それから一番最初にやったことって、もともと旅行会社にいた人間でしたので、お客さまの目的に応じてそれぞれの旅を企画して欲しいなというところで、それぞれのお客さまの目的に応じてお部屋を選んでいただく、お料理を選んでいただくということをしたんですね。あまりまだ観光業界でやってない中で、お部屋ごとに売ような仕組みをつくりました。お客様にお部屋を選んでいただく。そうすると、お客さまにどのお部屋が支持されていて、じゃあこのお部屋って、もう少し価格帯を下げたらいいんじゃないかとか、このお部屋に足りないことって何だろうかというのが、一つ一つ私の中では勉強になりました。それを繰り返していくと、実際、売上がだんだん上がっていくというような仕組みになっていました。

——本当に次々と新しいことに挑戦をしていらっしゃいますよね。どうしてですか。

**関社長：**どうせ自分の人生だったら、もっと楽しんでやりたいなと。経営の中でやってはいけないこともいろいろあると思うんですが、これはやれると思ったら、ぜひチャレンジしたいなと。新しいことにチャレンジして、それが自分の中でも力になるので、50歳を過ぎても、すごく今、人生が楽しくて、「厳しい、厳しい」と言われるほど、何かやってみたくなったりとか、やるたびに、「ああ、またやっちゃったな」と思いながらも、「頑張ろう」と思うので、そういう面がすごく自分の中では力になっています。

——今後の関社長の目標などをお聞かせいただけますか。

**関社長：**はい。このShima Blueもそうなんですが、四万の自然、温泉を生かして、実際にこの地域がもっと活性化していくといいなと。若い人たちがプライドを持って働いて、「あのつるやの関にできるんだから、俺もやってみよう」って思える人たちが増えてきて、この地域が活性化したら、すごく楽しいなと思っていますし、それが一つの夢でありますね。

——今後の活躍も期待しております。株式会社エスアールケイの関良則社長にお話を伺いました。どうもありがとうございます。

**関社長：**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」。番組前半は人材派遣事業を展開するアスカグループの加藤秀明会長へのトップインタビュー。そして後半は四万温泉で温泉付きキャンプ施設Shima Blueを開業した株式会社エスアールケイの関良則社長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～

【8月の放送のお知らせ】

平成29年8月3日（木）12:00～12:55

再放送 8月5日（土）8:00～8:55

ぜひお聞きください！