

# 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8月3日（第53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、電子機器の受託生産や、ハードウェア、ソフトウェアの開発などを手がける吉岡町の鹿島エレクトロニクス株式会社の鹿島保宏社長、65歳です。鹿島エレクトロニクスは1975年（昭和50年）の設立で、鹿島社長と父昇さんとで創業しました。当初はセラミックコンデンサの製造加工の受託業務を行い、電機メーカーの下請け会社としてスタートしましたが、その後、電子機器の受託生産や、ハードウェア、ソフトウェアの開発などを手がけるようになり、取引先を拡大、中国にも進出しています。鹿島社長に創業当時の様子や事業拡大の道のり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。町の本屋さんが減少している中、去年12月に高崎市の市街地で空き店舗を改装してオープンしたレベルボックスをご紹介します。

## 【プログラム】

### ■トップインタビュー

鹿島エレクトロニクス株式会社 鹿島保宏 社長

### ■保証協会からのお知らせ

シルキークレインpresents ガールズ創業カフェin 桐生について

### ■チャレンジ企業紹介コーナー

レベルボックス

◎アナウンサー 奈良のりえ

## トップインタビュー

### 鹿島エレクトロニクス株式会社 鹿島保宏 社長

——今日はFM GUNMAのスタジオに鹿島エレクトロニクスの鹿島保宏社長にお越しいただいています。どうぞよろしくお願いいたします。

鹿島社長：どうぞよろしくお願いいたします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

### 【大学卒業後イタリアへ】

——鹿島エレクトロニクスは1975年（昭和50年）に鹿島社長とお父さまとで創業されたということなんです

が、鹿島社長はそれまでヨーロッパにいらっしやっただけですね。

**鹿島社長：**はい。大学を卒業すると同時に2年ほどイタリアに行っていました。目的は前橋ご出身の実業家でイタリア在住の宮川秀之さんという方がおられますが、その方を訪ねてイタリアに行きました。

——もともとお知り合いだったんですか。

**鹿島社長：**私のおじの高校時代の同級生ということで、昔から宮川さんのサクセスストーリーをよく聞いていたということです。宮川さんはイタルデザインという会社の副社長として活躍しておりますが、有名なカーデザイナーでジョルジェット・ジウジアーロさんという方と一緒にイタルデザインを創業しまして、車でいいますと、フェラーリとか、ランボルギーニとか、そういうものを代表作として残しております。

——デザインをしていらしたんですか。

**鹿島社長：**デザイン会社のほかに、私が伺ったときは、工作機械の販売会社、それからオートバイの販売会社もやっております、非常に幅広く事業を手がけていました。そこで働きたいというか、近くで仕事の仕方を見たいといいますかね、そんな感じで伺った次第です。

——実際に行ってみていかがでしたか。

**鹿島社長：**もともとイタリア語を話せませんでしたので、「おまえ、イタリア語を話せないじゃ駄目だよ」ということで、ペルージャ大学といって、外国人のためのカリキュラムを持っている学校があるんですが、そこにすぐ入りまして、大学生活が始まるわけですけど、非常に楽しく過ごさせていただきました。

——大学で語学を学びながら、宮川さんからは一番何を学ばされたか。

**鹿島社長：**チャンスをつかむ力というんですかね。もちろんその能力というのは持って生まれたセンスもあるんですけど、やはり情報をキャッチして自分のビジネスにつなげる、それから行動が早い、考え方がワールドワイドっていいですかね、考え方の大きさってというか、そういうものをすごく勉強させていただきました。

#### 【創業の経緯】

——そのような充実したイタリア生活の中で、なかなか群馬に帰ってくるというお気持ちにはなりにくかったのではないかなと思いますが、どうして帰国することになったんですか。

**鹿島社長：**父親から「すぐ電話をくれ」という電報が来まして、電話をしたら「すぐ帰ってこい」ということなんです。

——何があったんですか。

**鹿島社長：**親戚がエレクトロニクスの仕事をやっております、そこがオーバーフローしてしまうので、「新しい仕事をやらんか」ということで、今回の会社の仕事を興すきっかけになったわけですね。

——事業の立ち上げのために……。

**鹿島社長：**そうです。

——鹿島社長をお父さまがお呼びになった。

**鹿島社長：**そういうことですね。結構私も抵抗したんですが、帰らざるを得なくて、帰ってきまして、その当時は髪の毛が非常に長くてですね。

——いわゆる……ロン毛で。

**鹿島社長：**そうです。ロン毛で、ひげもはやしております。

——そうですか（笑）。

**鹿島社長：**大手の電子部品メーカーの仕事をすること、その役員さんにごあいさつに父親と行きましてですね。

——ちょっと待ってくださいね。

**鹿島社長：**はい。

——帰ってきたときのその様子が、ひげと、髪が長く。それで役員さん、日本の役員さんに会いに行く？

**鹿島社長：**そうです。だから、そういうことの社会通念すら知らなかったということでしょうか。

——まあそれでいいんだろうということですか？

**鹿島社長：**ええ。ですから製造業というのを初めて経験

するわけです。それで、そのままの形で父と役員さんのところへ行きましたら、「こんなやつに仕事できるんだろうか」というようなことを、私自身が見て取ったわけです。こりゃまずいぞということで、早速床屋に行きまして、角刈りにして……。

——角刈り（笑）。

**鹿島社長：**ひげもそりまして、気合を入れるぞという意味で。私はその会社に伺った時にイタリアにいた世界と全く違うと感じました。

——全く違う中でなじめないとか、抵抗というのはなかったんですか。

**鹿島社長：**そうですね、帰ってきた時点で、もう腹を決めたということでしょうか。

——ああ、覚悟していました？

**鹿島社長：**ええ。だから、ここでやらないと、いくら大きな希望を持ってもキチンと階段を登れないぞと。

#### 【創業当時の様子】

——会社設立当時はどういったことからスタートしたんですか。

**鹿島社長：**そうですね、コンデンサーの加工というのをやりまして、加工の工程というのが印刷をする工程なんです。

——はい。

**鹿島社長：**お客さまからその設備を借りてやるわけですが、人集めがなかなか大変でして、近隣の知り合いのおばさん達を頼んでスタートしたのが30人くらいだったと思います。その会社には、協力会社が30社ほどあり、そこにどん尻で僕らは入ったわけです。キャリアの長い会社や大きな会社は、会議でも一番前に座れるわけですね。僕らは一番隅っこのほうで聞いているわけですが、いつかは一番前に座ってみたいとずっと思っていました。それから電子部品というのは季節的な変動があるんですよ。

——例えばどういう時期が？

**鹿島社長：**春と秋口が非常に忙しくなるんですが、そういう変動が結構ありました。当時はエレクトロニクスが右肩上がり非常にいい時代でした。季節的にオーバーフローするんですが、人がいないものですから、自分でやらなきゃダメなので、寝ずに稼いだこともありました。会社が自宅から近いところにありましたので、母が夜たまに見にくるわけですよ。そうすると「コンクリートの上でよく寝ていた」と言うんですね。そんなことをずっと繰り返して、10年経つと、そこそこのポジションにくんですけど、やればできるんだということですかね。

#### 【成長期、発展期】

——その電子部品メーカーの協力会社の中で、その10年後というのは、目指すところまで行ったんですか。

**鹿島社長：**そうですね、おかげさまで二番手か三番手ぐらいになったと思いますよ。

——そうですか。その10年間、30人位でスタートした会社が、10年後にはどのぐらいの規模になっていらっしゃいました？

**鹿島社長：**そうですね、100人ぐらいになっていたと思います。

——順調ですね。ただ、それだけ右肩上がりであればあるほど、ずっとその状態が続くわけではないような気もするんですが……。

**鹿島社長：**ええ、おっしゃるとおりです。

——そのあたりというのは、何かまた変化がありましたか。

**鹿島社長：**その会社の創業社長のポリシーとして、他の会社の仕事をしてくれるなよということでしたが……。

——その電子部品メーカーさんが。

**鹿島社長：**ええ、そうです。それなのに、二代目社長があいさつに来られた時に「鹿島さん、この仕事、全部海外に持っていくから、何年か後にはなくなるから、明日からでもいいから、ほかのところの仕事を探さない」と言われて、青天の霹靂ですよ。

——ええ。

**鹿島社長：**でも、これはやはりその会社さんが悪いわけではなくて、電子部品というの一番初めにそういう海外展開をしないと駄目な業界ですので、それはそれで腹をくくってやるということだと思っんですね。

——そうすると、新しい取引先を見つけなくてはいけないという状況が急遽訪れた？

**鹿島社長：**ええ。何で調べたかという、会社四季報とか、会社情報とかありますよね。それを見て、ほとんどの電子機器メーカー、家電メーカーに電話をかけまくりました。やはりそういうふう真剣にやると、誰かがちゃんと見ていてくれるんですね。あるフロッピーディスクの会社のところに電話をしたら、「ちょっと来ないか」ということで仕事をいただきました、そこから展開をしていって、フロッピーディスクのほかに、ハードディスクとか、さまざまな電子機器の横展開をしていったのです。

——そうですか。そうしますと、そこでずいぶん柔軟な対応が必要になりましたね。

**鹿島社長：**テクノロジーは、どんどん変わっていくので、それに追従するためのいろいろな機械を買わなきゃいけないということになります。お客さまごとに設備投資をしていって、横に展開をしていくということです。でも、フロッピーディスクも、ハードディスクも、また10年経つとなくなってしまうわけです。東南アジアにシフトしていくわけです。その次のトレンドはコンピュータ、その次は携帯電話ですね。携帯電話は、そうですね25年ぐらい続きましたけど、今はゼロです。

——新しくできるもの、できたものにうまく乗っていかなくてはいけないということですか。

**鹿島社長：**そうですね。

——その新しいものをつかむ、情報をキャッチするというのは、どういうふうにするんですか。

**鹿島社長：**情報の発信基地というのはたくさんあって、メディアから取るというのは、まずファーストだと思います。新聞雑誌に載っているのは、必ずそこに記事を書

いた人、言った人がいるわけですから、そこに行って確かめるといことです。

——そこに行くというのは？

**鹿島社長：**そのメーカーさんにですね。

——メーカーさんに。

**鹿島社長：**ええ。それから情報を発信している人のところに行くということです。

——記者の方に聞きにいくとか。

**鹿島社長：**ええ。そういうふうにしないと、リアルでないですね。

——そこまで徹底するんですか。

**鹿島社長：**そうですね。そうでないと、自分の頭の中に、何を具体的にどういうふうにしたらいいかというのがわからないわけですよ。やはり私も今、当社の営業に言っているのは「記事には、記事を書く記者とそれを発信した企業関係者がいて、そこには具体的なリアルがあるんだから、そこをきちんと見なさい」と。「そこを、ただメディアが言っていることというふうに捉えないほうがいい」と僕はいつも言っています。

#### 【テーピングマシン】

——会社の沿革を拝見しますと、1990年代に入り、電子機器の組立の際に工作機械が扱いやすいように、あらかじめ半導体を準備しておくテーピングマシンというのを自社開発されていますけれども、テーピングマシンというのは必ず必要なものなんですか。

**鹿島社長：**そうですね。我々の仕事は回路基板の上に半導体や電子部品を載せて一つのユニットにするんですけど、そういうところに必ずテープ状に加工するっていう技術が必要なんです。テープ状に加工しないと機械化にならないという。それで、お客さまからテープ状に加工するというのを依頼されたんですが、日本のマシンを幾つか使ってやっていたんですけど、なかなかうまくいかない。それで、アメリカのミルウォーキーにテーピングマシンメーカーがあって、そこへ飛んで行って、買って

きたんですよ。でもそれもうまくいなくて、じゃあ、これはもう創るしかないねっていう（笑）。そこで、今度は創るところを探すわけですね。設計とかベーシックなところは我々が案を出してやるんですが、加工技術は持っていませんので、どこかに委託をしなければいけないので、パナソニックの関連会社に委託をして創って貰ったという経緯があります。フルスペックで3,500万円ぐらいしていたんですが、累計で60台ぐらい売っています。自分たちが創ったマシンが売れたというのは、会社の自信にもなりますよね。

——この後の事業展開についてもお話を伺っていきたくと思いますが、ここで1曲、皆さんにお届けしたいと思います。やはり鹿島社長、イタリアに行っていたということは、イタリアの曲ですか（笑）。

**鹿島社長：**まあ、そうですね。オルネラ・ヴァノーニで曲名は『L' APPUNTAMENTO』です。私がちょうどイタリアにいるころ非常に流行っていた曲です。

——はい。それではお聞きいただきます。オルネラ・ヴァノーニの『L' APPUNTAMENTO』。



【本社社屋】

#### 【中国に進出】

——1990年代半ばには中国に進出をしたそうですが、どんな経緯で中国に進出をされたんですか。

**鹿島社長：**当時、白黒のスクリーンからカラースクリーン

まで造っておりましたが、非常にたくさん受注しており、日本で造っているとコストが厳しいので、中国で造りましょうということになって、そのお客さまと一緒に、中国生産を検討していました。それで、紹介されたのが台湾の亜洲光学の頼社長という、私より3つ上の方で、日本語がペラペラなんです。レンズの磨きを台湾と中国でやっていた会社です。亜洲の中国工場を見に来ませんかということで行きましたら、何と中国陸軍の敷地内に工場がありまして……。

——そうなんですか。

**鹿島社長：**倉庫みたいなのを改造して、そこにミシンを何百台と置いて、女性社員がカメラケースを作っていました。

——やはり日本と規模が違いますね。

**鹿島社長：**そうですね。台湾人が中国で、しかも軍隊の中で仕事をやる。日本人じゃ考えられないですよ。

——ちょっとそうですね。

**鹿島社長：**それで頼さんが言うには「鹿島さん、ここは非常に安全なんだ、泥棒が来ないからね」ということです。台湾の方が中国を使うというのは日本人の考えと全然違うわけです。そんなことで頼社長と合併を始めました。

——鹿島社長、それはどこにお創りになったんですか。

**鹿島社長：**中国の東莞<sup>とうかん</sup>というところですよ。香港から、当時はフェリーぐらいしかなかったです。

——もうそのときから順調にいききましたか。

**鹿島社長：**ピークでたぶん、合併だけで700人から800人ぐらいおりましたので、スクリーンを造ったり、DVDを造ったりして、そこそこ日本にも利益を還元できる合併だったんです。

——中国進出の成功例として、鹿島社長、いろいろなところでご紹介されておりますけれども、どんなことを工夫しましたか。

**鹿島社長：**お客さまはほとんど日本の会社なので試作は日本でやるわけです。

——吉岡で？

**鹿島社長**：吉岡の本社でやります。そして量産は中国ということで……。お客様は日本の鹿島を見て検証し、ご納得いただけるということです。そういうスキームをだんだん、造っていったという感じです。

———そういうことなんですね。

**鹿島社長**：合併をやって、何とか軌道に乗ったので、亜洲光学のほうから、上海にまた一ヶ所創ろうという話がありまして、上海と東莞と両方持つようになりました。合併でも、うまくいくときはいいんですけど、長年やっている経営指数がブラインドになって来て、ここら辺が潮時かなということで、東莞のほうを亜洲光学に、上海のほうを鹿島のほうでということで、セパレートしました。

———あ、そうですか。

**鹿島社長**：今は100%、上海の工場が鹿島の工場ということです。

———そうするとその他色々取引先なども、広げたりとか、拡大したりとか、そういったことも手が付けられましたか。

**鹿島社長**：独立した上海工場は、生産品目は日本とほぼ同じで、中国に進出している日系企業からです。加工費を圧縮するというのではなくて、市場が中国にあるという、そういうお客さまが多いですね。ですから今はスキナーもやっておりますし、やっているのは、ロボットや産業機器です。最近日本の企業でも、中国から帰ってくるという仲間もいますけど、そういう会社を見ますと、レイバーコストを圧縮するというビジネスが多かったように思います。当時の賃金と、今の賃金と、約10倍違うんです。20年前は約230元ぐらいだったと。今は2,300円ですからね、日本円で3万7,000円ぐらいです。それでも3万7,000円。

———でも、10倍……。

**鹿島社長**：福利厚生費、保険など合算すると、1人当たりワーカーの人件費は5万円から6万円ぐらいになっています。ですから労働集約型の産業はあまり根付かない

のではないかなと思います。

#### 【チャイナプラスワンについて】

———近年、チャイナプラスワンで中国以外にも生産拠点を持つという流れがありますけれども、鹿島社長、このあたりはどのようにお考えですか。

**鹿島社長**：中国もやはり労働集約型から日本の産業と同じように、やり方が変わってくると思っています。最近、日本や中国でも半導体が非常に活況になっていますが、大きな原因はIoTにあると思っています。

———IoTですか。

**鹿島社長**：ええ。日本で設備投資をするよりは、台湾・中国で投資をしたほうが、やはりものづくりとしては安いんです。ですから、昔の電子部品の海外シフトが、今は半導体の海外シフトになっているという。ですから、そこら辺をどういうふうビジネスとしてつなげるかということです。チャイナプラスワンをどういうふう考えるかですが、我々は取りあえず、まだチャイナで、上海でやっています。お客さまから、いろいろな案件が来ておりますので、付加価値の高いものを中国でもやろうと思っています。中国人幹部を育て、会社のレベルを上げることに注力したい。当社は、日本の大学を卒業した中国社員がたくさんおります。日本で採用して経験を積み、それで中国に行き指導する。上海工場は、女性の副総経理です。副総経理というのは副社長の意味です。

———副社長ですか。

**鹿島社長**：はい、頑張っております。

#### 【鹿島社長が今注目している分野】

———今、注目しているのは、どんなことですか。

**鹿島社長**：会社では、スマートメーターとか、テレマティクスなどの先端商品を作っています。テレマティクスの話をしますと、車にこの装置を付けて走ります。それに通信機能が付いていますので、急ブレーキ、急発進、高速道路で100キロをオーバーすると、会社の車両管理者

にアラームが入り、注意を促すシステムです。また、スマートメーターも注目商品です。

——スマートメーターはどういうものですか。

**鹿島社長**：はい。家庭には必ず電力計がありますが、毎月、検針員さんが来て検針しますよね。

——しますね。

**鹿島社長**：これはネットでつながっていて、電波で飛ばしますから、検針員さんが要らない。それから、電力をどれぐらい、どのように消費しているかわかる省エネ機器ですね。水道もたぶんそういうふうになると思います。

——変わりますか。

**鹿島社長**：ええ。水道も検針員さんが来ますからね（笑）。

——そうですね（笑）。

**鹿島社長**：そういうところがInternet of Thingsの、身近な使い方でしょうか。

#### 【働き方について】

——一方で、働き方という部分では、社員の方への待遇なども気になさっている部分はあるんですか。

**鹿島社長**：社員を評価するというのは非常に難しいですよ。一つの評価基準として、資格取得はそれに値します。会社でハンダ付け検定、QC検定とか有りますので、積極的に様々な資格に挑戦してもらうことでスキルアップにつながります。あとは、強いて言うならば、女性に積極的に活躍してもらう、例えば製造の現場でもリーダー、主任、係長の職制がありますが、そういうところに積極的にチャレンジしてもらう。

——そうですね。

**鹿島社長**：できるだけ女性に活躍をしてもらう。女の人が生き生きしている会社っていうのは、やはりいいですよ。

——そうですね。明るくなりますよね。

**鹿島社長**：明るく、そうですね、そういうところを目指したいなど。利益が出れば、それを還元するのが会社の

使命だとは思いますが。社員が分かるように、会社の数字をオープンにするとかいうことは必要だと思いますね。



【年2回開催される親睦会】

#### 【プライベート】

——さてここでは、仕事の話から少し離れまして、趣味のお話など伺ってきたいと思います。イタリアに留学をされていたという鹿島社長の趣味は、イタリアと関係……しない？ 首を振っています、横に。関係しないんですか。

**鹿島社長**：いや、ありませんね。趣味はあまり人に言えるようなものがなくて、強いて言うならば、ゴルフぐらいかなという感じですね。

——ゴルフは、コミュニケーションを取ったり、ネットワークを広げたりとか、いろいろビジネスオーナーの方々との交流を広めるという意味で……。

**鹿島社長**：それはもうもちろん非常に重要なポイントだと思いますけど、あとは会社の中で社内コンペを結構やるんですよ。

——ああ、そうですね。

**鹿島社長**：もう10年間ぐらい続いているんですけど、年に4回ほどやります。毎回組み合わせはくじ引きでやります。ゴルフというのは4～5時間一緒にいるわけで、ご飯も食べながら。そうしますと性格がよくわかります。

——わかりますですよ。

鹿島社長：ええ。「ああ、こいつ、こんなところにいいところあるんだな」とか、「結構短気だね」とか、というのがゴルフだと本性が出るんですね。

——ええ。

鹿島社長：あと一つは、ゴルフと言えば、私の大先輩、一回りぐらい上の先輩方とやることがあるんですけど、この方々とやるのは楽しいですね。まあ、皆さん社長さん経験者の方ばかりですから、昔若かりし頃の話をよく聞くわけですけど、そういうのはためになりますね。

——その他結構いろんな展示会に行ったりというのも、仕事のような、趣味のようなお話も聞いていますが。

鹿島社長：そうですね。展示会は、もうやはりそこが一番最先端のものを皆出していますので、そういうところに行って、現物を見る、触ってみる、聞いてみる、どういうソリューションがあるのかというのが、非常にエキサイティングですよ。

——国内でも結構いい展示会ってあるんですか。

鹿島社長：特に医療系とか、IoT展などは外国人は沢山、日本に来ますからね。CESって、アメリカにありますけど、それ以上に外国人が、来るっていうのは、日本の技術レベルが高いということでしょう。

——そうですね。これからの時代をもし見るとしたら、今日の鹿島社長のお話から聞いていると、IoTなどがやはりキーワード？ あと、医療とか、ロボット、このあたり、キーワードになってきます？

鹿島社長：そうですね。そういうことが結構ドライブしてくると思います。あと一つですね、医療系で今、群馬大学のTLOっていう、大学の知財を一般に公開するというのをTLOというんですが、そちらの特許を使用して企業がモノづくりをする。当社はこの制度を利用して内視鏡の洗浄装置を開発し、これから上市したいと考えています。

——プライベートのお話を聞いていたんですけど、気が付いたら、またお仕事の話になっておりまして（笑）。

鹿島社長：プライベートの話があまり少ないので、すみ

ません。

#### 【今後の目標】

——どうやったら先を見る目というのが養えるのかななんて、それがヒントになればと思ってお話を聞いてきたんですけども、今後の目標についてもお聞かせいただけますか。

鹿島社長：売上はもちろん必要でしょうけれど、バランスの取れた構造にしていきたいと思っています。民生機器だけやって来て、ずっとその波にもまれてきたわけですが、4つぐらいのカテゴリーをバランスよくやっていく。それから、技術革新のスピードが速いので、投資のタイミング、商品のトレンドを見極める、技術習得などをブラッシュアップして、スキルを磨く、エッジを研ぐというんですかね、そういう目標を持っています。

#### 【起業家や若者へのメッセージ】

——最後に、起業や新しい事業への挑戦を考えている人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うんですが、新規事業に取り組んだり、経営をしている中で、大切なことは何だと思いますか。

鹿島社長：自分のことを振り返ってみますと、やはり何事にも好奇心を忘れないこと。それから会社を興すのに、どんな会社になりたいのか。あとは、どんな人になりたいかというところは結構重要なポイントかもしれません。例えば40歳になったときの自分ってどんなのとか。

——具体的に、もう何歳のときにはと。

鹿島社長：具体的に。例えば車でもいいわけですよ。あんな車に乗りたいとか、あんな家に住みたいとかでもいいんですけど、そういうものがリアルになれば、目標もより近くなりますよね。身近な人でもいいと思うんですよ。先輩で輝いている人が、僕は宮川さんを非常に尊敬していましたが、そういう人が近くにいれば、そういう人たちの考え方とか、異業種交流で素晴らしい人に出会うとか、いろいろあると思います。



——いろいろな方に会うということも大切ですね。宮川さんからの影響が大変大きかったというのが、前半の部分からお話を聞いていると非常に感じるんですけども、そういう中でチャンスのつかみ方、情報のキャッチの仕方、行動力も大切だよなんておっしゃっていましたが、それはやはり鹿島社長にとっても今、大事になさっていることですか。

**鹿島社長：**そうですね。僕が思うのは、チャンスというのは日ごろから準備している人に訪れるというふうに思います。いつでも来いという、そういう準備をしていると、優先的にやってくると思っていますよ。

——準備をしている人に優先的にチャンスがやってくる。

**鹿島社長：**そう、そういうふうに僕は思っていますけど(笑)。人間ですから、悩むこともたくさんあるし、うまくいかないときの方が多いわけでしてね。泥の中で這いつくばって回っても、うまくいかない。そういうときはどうするかっていうと、酒を飲んでとっと早く寝てしまうということだと思いますけどね。

——もう1日でリセット。

**鹿島社長：**そう、そういうことです。ずっと頭の中でネガティブに考えていると、ほとんどいいことないですよ。そんなふうに思っていますけど。

——今日はもう、鹿島哲学まで最後にお話を伺わせていただくことができました。ますますのご活躍をお祈りしております。今日はありがとうございました。

**鹿島社長：**ありがとうございました。

——さあ、それではもう1曲、リクエスト曲をいただきましたので、お送りいたします。鹿島社長、どんな思い出の曲でしょうか。

**鹿島社長：**大学の時のですね、当時のヒット曲ですよ。若かりし頃の思い出ですね。

——はい、それではお届けいたします。サイモン&ガーファンクルで『明日に架ける橋』。今日はどうもありがとうございました。

**鹿島社長：**ありがとうございました。

## 保証協会からのお知らせ

### シルキークレインpresentsガールズ創業カフェin桐生 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、保証協会女性創業応援チーム、シルキークレインのリーダー、荻原さんに説明していただきます。荻原さん、よろしくお願ひします。

**荻原調査役：**よろしくお願ひします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

——昨年のセミナーには私も司会者として参加し、当番組チャレンジ・ザ・ドリームの特別編としても放送させていただきました。今回2回目のセミナー開催ということですが、どのようなセミナーなのでしょう。荻原さん、教えてもらえますか。

**荻原調査役：**はい。「シルキークレインpresentsガールズ創業カフェin桐生」というタイトルで、昨年富岡市で開催したのに続き、今回2回目を桐生市で開催させていただきます。昨年同様、女性らしさを生かして、くつろいだカジュアルな雰囲気のセミナーにいたします。

——昨年のセミナー、本当に好評でしたよね。交流会もとても盛り上がり、群馬の女性のパワーをあらためて感じました。今回のセミナーの内容について、もう少し詳しく教えてもらえますか。

**荻原調査役：**はい。今回も全4部の構成とし、第1部は、創業トークとして、今回の会場、Hawaiian Café&Bar Laule'a (ラウレア)の経営者、丹羽さんと、みどり市で靴修理Rayを営んでいらっしゃいます栗崎さんにご出演いただき、司会の奈良アナウンサーとの対話形式で自身の創業体験をお話しいたします。第2部では、税理士であり、中小企業診断士の資格もお持ちの田子宏美先生より、創業にあたっての実践的な講義をいただきます。そして第3部と第4部では、お料理を食べながら、歌やダンスの鑑賞と、昨年好評だった交流タイムを予定しています。

——今回も楽しいセミナーになりそうですね。具体的な日時などを教えてください。

**荻原調査役：**はい。10月22日、日曜日の午後から夕方にかけて開催する予定です。場所は桐生市のHawaiian Café&Bar Laule'aです。ご参加いただける方は、創業希望者、創業者、創業に興味がある方で、学生さんも対象ですが、今回も女性限定とさせていただきます。なお、参加費は無料です。

——参加したい方は、どのように申し込めばいいですか。

**荻原調査役：**はい。チラシの裏面に必要事項を記載して、Eメール、FAX、または郵送で申し込んでいただけます。チラシは9月1日より保証協会のホームページにアップするほか、保証協会窓口にも設置いたします。

——9月1日からですね。去年は募集開始後、すぐに定員となってしまいましたよね。

**荻原調査役：**はい。今回も先着順となりますので、ご興味のある方は、ぜひお早めにお申し込みください。当日のガールズ創業カフェの参加者の中に具体的に創業支援を希望する方がいましたら、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、今回も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。

——そうなんですよ。特別編は11月9日に放送予定です。皆さん、ぜひお聞きください。荻原さん、今日はどうもありがとうございました。

**荻原調査役：**ありがとうございました。

## チャレンジ企業紹介コーナー

### レベルブックス

「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、高崎市の書店レベルブックスです。全国的に書店の減少が続いていて、身の回りでも町の本屋さんが姿を消していますが、そんな中、レベルブックスは去年12月に高崎市の市街地で空き店舗を改装してオープンしました。それも、最近の本屋さんが大型化しているのに対し、レベルブックスの店舗は30平方メートルといえますから、こじんまりとしたお店ということになります。扱っている本は、選書やzineと呼ばれる個人がつくる小冊子です。グラフィックデザイナーの荻原貴男さんが起業しました。高崎市椿町のレベルブックスを訪問し、町の本屋さんが苦戦する中で始めた新たな挑戦についてお話を伺ってきました。

——私は今、高崎市椿町のレベルブックスの前に来ています。大通りから一步入った一角で、ガラス張り。中に陳列されている本が外からも見えるんですね。早速店内にお邪魔させていただきます。引き戸を開けます。こんにちは、お邪魔します。店内がですね、白の壁に覆われていまして、こじんまりとした喫茶店のようなイメージで、見渡せるぐらいのワンフロア。奥にカウンターが見えます。そして、カウンターにいらっしゃるのが、こんにちは、荻原貴男さんですか。

**荻原代表：**はい、そうです。

——今日はどうぞよろしくお願いいたします。

**荻原代表：**よろしくお願いいたします。

——店内の品ぞろえとしては、どのようなジャンルの本がどのぐらいあるんですか。

**荻原代表：**はい。ジャンルは問わずに、好奇心を刺激するような本ということで、いろいろ面白い本を500冊から1,000冊の間、大体ある感じだと思います。

——店内を見渡しますと、その一角にですね、手づく

りでとっても温かみのある小冊子が並んでいるんですが、荻原さん、これはどういった本なんですか。

**荻原代表**：<sup>(ジン)</sup>こちらはzineと呼ばれてまして、出版社とかを通さずに個人が自由につくる小冊子のことで、結構世界的にムーブメントになっている文化です。

——ちなみに何冊ぐらい置いてあるんですか。

**荻原代表**：常時50タイトルぐらいあります。僕が主催でZINPHONYという名前の、こういったzineのイベントを半年に1回開催してまして、そちらに出展してくれたzineの中からここに置いています。

——では、このカフェというか、喫茶店の雰囲気のカウンターのところで、お話をこの後も伺ってほしいですか。

**荻原代表**：はい。



【収録風景：レベルブックスにて】

——荻原さんは、もともとグラフィックデザイナーということですが、どのようなお仕事をされているんですか。

**荻原代表**：いろいろと、お店のロゴとかをつくったりですね、ちらしをつくったりしているんですけども、この「チャレンジ・ザ・ドリーム」のクリアファイルを何年前につくったりもしたんです、実は。

——ええっ、こんな運命の出会いがあるなんて、ちょっといきなりで驚いておりますが、フリーでやっていらっしゃるということですか。

**荻原代表**：そうですね。

——もともとそういった会社において、グラフィックデザイナーをなさっていて独立したとか。

**荻原代表**：会社でグラフィックデザインの仕事をしていたことはなかったんですけども、デザイン学校を卒業してから、いろいろありまして、1人で始めることになったという感じです。

——結構思いきりましたね。

**荻原代表**：そうですね、はい。

——そのときはお幾つだったんですか。

**荻原代表**：そのときに30歳ぐらいですかね。

——そして、そういった中、デザインの仕事とは別に、今度、本屋さんを始めたわけですけど、その理由は何でしょう。

**荻原代表**：一つは、昔から自分も本と本屋が好きということがあって、こういう小さい規模の、店主の好みが反映された本屋というのが、僕自身も好きなんですけども、なかなかなかったので、じゃあ自分でやろうかなということで始めました。

——いつぐらいからその構想がわいたんですか。

**荻原代表**：3年前、4年前ぐらいからですかね。

——そして、4年間の構想を経て、昨年オープンさせたわけですけども、荻原さん、今はお幾つでいらっしゃるんですか。

**荻原代表**：38歳。

——いや、お若く見えますね。

**荻原代表**：ありがとうございます。

——また、それもずいぶん思いきったことをされましたね。

**荻原代表**：そうですね。この出版不況というふうに言われる中で、なかなか本屋を新たに始める人っていうのは少ないと思うんですけど、やはりいい本屋がある町はいい町だということをよく言われたりしますけども、

必要だなというふう思ったので、やらざるを得ないなというふうに思いました。

——その始める当初というのは、心配とか、リスクとかも考えたりしました？

**荻原代表：**そうですね。やはり、なかなか利益率の高い商売ではないので、そのあたりはいろいろとシミュレーションを繰り返して、どうやったら黒字を出せるかというのは考えました。

——そういった中で、家族の反応とかはいかがでしたか。

**荻原代表：**家族に関しては、賛成してくれていた感じですね。

——そうですね。

**荻原代表：**はい。

——それは大きな後押しになりますし、励みになりますね。

**荻原代表：**そうですね、はい。

——それから開店するときというのは、やはりある程度まとまった資金なども必要だったのではと思いますが、そのあたりはどのように調達されたんですか。

**荻原代表：**そこは借入れをしました、改装費については。

——そういった中で開店をいたしました。開店するときに、どんなことをコンセプトにして、どういうお店づくりしようというふうに工夫をされましたか。

**荻原代表：**特徴としては、一つは新刊本以外に、個人がつくった小冊子zineを常時そろえているというのが一つ。それから、ドリンクをカウンターで出しているんですけども、それが特徴の一つでもあります。

——この小冊子zineを、なぜ扱おうと思ったんですか。

**荻原代表：**はい。もともとこの本屋をやろうっていうふうに決める前からzineのイベントを始めていてですね、そこにたくさんの方が出展していただいて、いろいろと面白いzineがどんどん出てきていたんで、これはせっかくなので一つの特徴として、zineもある本屋というふう

にするのは面白いし、僕が出せる特徴の一つだなと思ったので、zineを置いております。

——書籍の販売といいますと、販売価格が決まっていたり、売れ残った本を返品できる制度があったり、ほかの小売りとは仕組みが違うところがあるようなんですけれども、そのあたりというのは、書店を経営する側としてはどうなのでしょう。

**荻原代表：**はい。基本的な出版流通の形態というのは、本屋さんが取次と呼ばれる本の卸の会社から本を委託で仕入れて販売するという形が多いです。ただ、それだと利益率が少ないので、どこの本屋さんも皆さん苦勞しているという状態なんですけれども、うちのように小さい規模の本屋の場合は、本のセレクトによって、仕入れた本を売りきる自信があるのであれば、買い取りにするという選択肢も出てくるわけです。当店では本を、基本的には買い取りで仕入れて、販売し、リスクを取る代わりに利益率を確保するという形でやっています。

——これも店主の目利きが絶対ですね（笑）。

**荻原代表：**そうですね、そこが非常に重要になってきますね。

——今のお客さまの反応であったり、現在の感触としてはどうでしょう。

**荻原代表：**はい、やはり全然知らない方がたくさん来てくれますので、それは非常によかったなと思っています。

——はい。ただですね、ちょっと大通りから外れたというか、一角入ったところにあるんで、知らない方が突然訪れるという感じよりも、口コミで広がったのかなと思ったんですけど、どういうふうに広がっていったんですか。

**荻原代表：**そうですね。新たに来ていただくお客さんに話を聞くと、一番多いのはやはり、SNSで知って来たという方が多いですね。

——SNSでいろいろ発信をしていると。

**荻原代表：**はい。あとは、来てくれた方がTwitterやInstagramで、「ここ、行ったよ」という形で勝手に紹介

してくれているっていうのを見て、来てくださる方が多いですね。

——それは今のビジネスの、荻原さんの中では、意図して行った戦略なんですか、SNSを使ってというのは。

**荻原代表：**SNSから来てもらおうというのは、当初から考えていましたね。

——そうですね。ちなみにその発信の仕方、見せ方とかというのは、どういうところに工夫していますか？

**荻原代表：**そうですね。例えばInstagramの場合は、お勧めの本を紹介するのを中心に、基本的に毎日1回はアップしようとしているんですけども、そういった、SNSごとに多少役割を変えつつ、継続的にアップしていくというのは意識してやっていますね。

——やはり継続的に、ご自分の中で「これはいいですよ」というものを発信し続けることというのが、新たな顧客獲得に役立っていると。

**荻原代表：**そうですね、役立っていくんじゃないかと思えます。

——最後に、今後の目標をお聞かせいただけますか。

**荻原代表：**ある程度いい流れは見えてきてはいるんですけども、まだもうちょっとたくさんの方に来ていただきたいなということがありますので、いかにそのきっかけをつくっていくかということで、いろいろとイベントをやったりだとか、工夫をしていって、来客数を増やしていければなというふうに思っています。

——はい。これからもさらなる可能性を期待しております。

**荻原代表：**はい、ありがとうございます。

——こちらこそ、ありがとうございました。今日は高崎市のレベルブックス店主、荻原貴男さんにお話を伺いました。ありがとうございます。

**荻原代表：**ありがとうございました。



【セレクトされた本が並ぶ店内本棚】

## 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、電子機器の受託生産やハードウェア、ソフトウェアの開発などを手がける吉岡町の鹿島エレクトロニクス株式会社の鹿島保宏社長へのトップインタビュー、そして後半は、町の本屋さんが減少する中、高崎市の市街地で空き店舗を改装してオープンしたレベルブックス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～

【10月の放送のお知らせ】

平成29年10月5日（木）12:00～12:55

再放送 10月7日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！