

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10月5日（第55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、創業90年を迎えた高崎市の総合建設会社 冬木工業株式会社の大竹良明社長、57歳です。冬木工業は総合建設と鉄骨製造という2つの事業分野を持つ会社で、鉄骨製造部門を持つ強みを発揮して活動の場を全国に広がっていますが、トップの大竹社長は元銀行員。40代で冬木工業に入社して、現在、従業員およそ130人の会社を運営しています。銀行員の経験を生かした経営や挑戦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。独自のネットワークをつくり事業を拡大している前橋市のお花屋さん「株式会社花助」をご紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

冬木工業株式会社 大竹良明 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

株式会社花助

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

冬木工業株式会社 大竹良明 社長

——冬木工業株式会社の大竹良明社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。よろしくお願いします。

大竹社長：よろしくお願いします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【創業90周年】

——冬木工業は1927年（昭和2年）の創業で、創業90年を迎えたそうですね。

大竹社長：今年の1月で満90年を迎えることができました。現在は、元請けとしてビルや工場、病院とかの建築

を受ける総合建築業、それと、東京辺りの大きな物件の鉄の柱、梁をつくる鉄骨の加工部門、その大きな2つの部門をやっております。

——そもそものスタートというのは、どういったところから始まっているんですか。

大竹社長：創業当時は鋼材の販売ですね、そういう鉄に絡む仕事をしておりました。戦後は、火の見やぐらを製造したりしておりました、今も、特に藤岡地区が多いんですけれども、冬木製作所というプレートの付いた火の見やぐらがまだ何か所も残っております。

——そうですか。歴史を感じますね。その後はどのような経緯をたどって今に至りますか。

大竹社長：製鉄メーカーから、今後は建築が木造じゃなくて鉄骨造になるよというようなお話をいただいて、建築を始めたと聞いております。

——鉄骨製造部門では、東京ドームホテルや、東京スカイツリーのソラマチなどを手がけていらっしゃるということですね。

大竹社長：そうですね。

——身近なところでいきますと、高崎市の新体育館 高崎アリーナの骨組みもつくったそうですが。

大竹社長：はい。今出た物件は、元請けとしてではなく、鉄骨、鉄の柱とか、梁とか、弊社で製造させていただいたものを現場で組み上げさせていただいております。

——やはり技術的に高度なものをやっていたらという印象を受けましたけれども。

大竹社長：工場自体が、かなり大きな物件を加工するようなラインになっていまして、必然的に首都圏、または大阪とかの大型物件に対応しているというのが現状です。

——大型物件に対応するには、まさにオーダーメイド的になっていくんですか。

大竹社長：そうですね。材料からして、製鉄メーカーと直に話をし、そして大手商社を経由して入れるという独自のルートで、仕入れております。

【銀行員から冬木工業に入社するまでの経緯】

——冬木工業に入られる前、実は大竹社長は銀行員

だったそうですね。

大竹社長：はい。実家が造り酒屋をやっていて、おやじがそういう仕事をしている姿も小さい頃からずっと見ていたんですけれども、大学を卒業して就職するときに、これをやりたいというのが明確に自分の中で見つからなかった。それで、銀行という仕事は、全ての業種のお客さまとお取引があって、またそのお客さまの業界動向までよくわかるのが銀行かなと思い、そして銀行でいろいろなことを学んで起業したいなと思っていました……。

——そうなんですね。

大竹社長：それで入行式、普通の会社でいう入社式なんですけれども、その帰りに、高校の同級生と「なんで大竹、銀行に入ったの?」「うん、俺、5年契約だからね。実はこれこれこういうんだよ」という話をしていたんですね。ところが、やはり銀行で仕事をしていくうちに、大変なこともたくさんありましたけれども、そこでのやりがいとか充実感とか、そういうものを本当に味わって、仕事が大変ながらも面白いってのかな、そういうふうになってきて、気が付いたら19年弱、銀行員をしておりました。

——その銀行員時代が一番学んだことということ、どうのことだと思えますか。

大竹社長：ある先輩から教えていただいたのですが、正面から取り組むこと。変な裏技とか、小手先の技を使うのではなく、王道を行くということ、その先輩から教えていただき、それは今の自分の中でも基本となっております。

——王道から行く。結構難しそうですね(笑)。

大竹社長：いや、自分は難しいとは思わないんです。やはりお客さんあって我々が商売をさせていただいておりますので、お客さんのためにはどうあるべきかとか、そういうものを貫くということだと思っています。

——一度は起業というものも何となく見据えて入られたということですが、やはり銀行員としての道を歩まれるのかと思いきや、冬木工業に入社となるわけですが、この入社の際というものは、どういった流れだったんですか。

大竹社長：実は冬木工業は家内の実家なんです。家内の

父が社長をしております、そして、家内は女2人姉妹の妹だったものですから、私が入るということはさらさら考えてなかったんです。ところが、突然後継者ということで入ってくれという話が来まして、それから考えたということです。

———予期せずして入社したという感じですか。

大竹社長：そうですね。会社に入るという前提で結婚したわけでもなく、結婚して十数年たってから、急遽入ることになりました。

———そうですね。

大竹社長：銀行の先輩からも「おまえが行かなくてどうするんだ」という、そんな話もですね……。

———先輩方が、むしろ背中を押してくれた？

大竹社長：そうですね。

———入社後はどのような業務を担当されました？

大竹社長：まず入ったときに、机と、椅子と、パソコンと、もう10年以上走った車を頂きましたが、仕事については、これをやれというのを与えてもらえませんでした。自分は、鉄というか、鉄骨というものを触ったことがなかったので、工場に行かせてくださいと話をしたんですけれども「おまえ、もういい年だから、お客さまに覚えてもらえ」と。弊社は総合建築の元請と鉄骨の加工という2つの全然違う分野をやっており、その中で、鉄骨をやらせてもらいたいという話をしたんですけれども、元請けの営業をやれということで、何もわからない状態で野放しだったんですね。そこで昔のお客さまとか、いろいろ知っているところを回って、建築の情報集めから始めて、そして、何かそういうネタがあると、一緒に営業マンと動いたり、または営業マンが動いているところに一緒に行って建築の営業を勉強させてもらったりという、そういう状況で始まりました。

———順調にいきましたか。

大竹社長：いや、そんなことはないですよ。技術的には自分は素人ですから。ただ、物事の考え方とか、捉え方とか、対応の仕方とか、そういうことはみんなとやりとりできるわけですよ。だから、「いや、こういうふうにお客さまと交渉しようよ」とか、「お客さまから言われた

ことは『できません』とか、『無理です』じゃなくて、『じゃあこうすればここまでできますよ』とか、『お客さまにこうしていただければ、こういうふうにできますよ』とか、イエス・ノーだけじゃなくて、お客さまの意向にいかにな近づけるかという、そういうことを会社としてやっていたよ」という形で進み出しました。

———そういった部分では、もう会社にイノベーションを起こした？

大竹社長：まあイノベーションというかはわかりませんが、今までの対応とは違う流れが、そこで出てきましたね。

———その辺で会社の雰囲気も変わってきたというのを感じました？

大竹社長：そうですね、自分も感じましたし、やはり外から言われて、「最近おたくの会社、変わってきたね」という……。

———お声が出てきましたか。

大竹社長：そうですね。変化というものが表れてきているのかなというのは実感しましたね。

【社長就任】

———2008年、48歳で社長に就任されたそうですね。入社しておよそ5年ということになりますね。どのようなことをお考えでしたか。

大竹社長：銀行のとき、「命懸けで仕事を取ってこい」とか、そういう環境でしたが、本当に命懸けてないんですよ。建設業というのは、例えば一歩間違えて、落ちたり、けがをしたりして、本当に命の危険にさらされているんですよ。ですから、やはり私はまず安全第一。事故は決して起こしてはいけない。痛い思い、つらい思いをする人を出してはいけない。そこは本当にもう会社で一番ぐらい、私は口うるさく言っていました。

———おっしゃるとおりなんですけれども、なかなか慣れてしまえばしまうほど、当たり前のことを、初心に戻ってとか、真剣にするっていうのは、慣れがそうさせてくれない部分って出てきてしまいますよね。

大竹社長：そうですね。自分は逆に、慣れてない分、目

に付くところが素人というか、慣れてない目というのは、お客さまの目線に近いものがあると思うんですね。ですから、それが仕上がりであったり、いろいろなものの対応で、お客さま目線で社内に物事を言えるっていう、これは今も持ち続けるように努力しています。弊社の場合、法人のお客さまがほとんどですから、建物ができて、お引き渡しをして、最終のお金を頂いて終わりじゃない。そこから本当の取引のスタートだと思っています。それは、お客さまが例えば工場なら工場、お店ならお店を使って商売して、成長していく。そのためにも我々は、「じゃあ今度、工場をこういうふうに変えていきましょーうよ」とか、お客さまの成長のために共に手を取り合っていくということで、そこから本当のお客さまとの取引の開始だということを、もう会社に入ったときから言い続けています。我々の目先の売上とか利益のためでやっていたら、長続きしないと思うんですね。一つの建物をやらせていただいたお客さまが満足いただいて、そして、何年か後かわかりませんが、2つ目、3つ目をつくるときに、「おい、冬木、またこういう計画があるからやってくれよ」って、そういうのをすごく大事にしていきたい。そのためには1個1個、みんなでいいものをやろうぜ、つくっていこうぜっていう、そういうふうにやっています。ですからリピーター率が非常に高いんですよ。

——社長に就任されての様々な取り組み、またお気持ちなどをここまでは伺ってきました。それではここで1曲お届けしたいと思います。大竹社長に選んでいただきました。この曲、いつ頃聞いていたんですか。

大竹社長：自分が学生の頃、アルバイトをしていた頃、よく聞いていた曲なんです。

——とってもおしゃれな1曲ですね。

大竹社長：そうですね。カラオケで英語で歌えないので、郷ひろみの歌として、カラオケでは時々歌うんですけども。

——それではその1曲をお届けしましょう。バーティ・ヒギンズで『カサブランカ』。



【集合写真】

【銀行と建設業界の違い】

——銀行員から建設業界に入って、いろいろ違いを感じる部分もあったのではないかなと思うんですが、大竹社長、このあたりはいかがでしたか。

大竹社長：そうですね、本当に業界も違いますから、言葉自体、専門用語もわからない、そういう状況でした。

——そういう中で、どういうふうにお客様を開拓していったり、従業員の方々との信頼関係を築き上げたりしていったんですか。

大竹社長：自分は、もう最初から鎧を脱ぎ捨てて裸になって、わからないものはわからない、教えてください、そういうことでスタートしました。そして、自分が入った直後に、協力業者さんの総会がありまして、そこであいさつをさせていただいたんですが「耳掃除をよくしていますよ」と。だから、いろんなことを言ってくださいと。いいことも悪いことも言ってくださいと。それでもなかなか言ってくれませんけれども、こちら側がそういうスタンスでないと、なかなか言うだけない。耳掃除していますから言ってください。その代わりに、自分も40年以上生きてきた、自分の中の判断基準の座標軸というものを、こう言われたから右に左にってフラフラするんじゃなく、それをしっかりX軸、Y軸を持った上で、いろいろ教えていただいたことによって、「ああ、これはそうなんだな、ちょっと違うんだな」ということで微調

整をする、そういう柔軟性を幾つになっても、たとえ役職が上がっても持ち続けようというふうに、みんなの前で宣言をしました。最初から「俺はこんなこと知っているんだ、俺はこんなことできるんだ」という立場じゃないから、本当にまっさらな状態でさらけ出して、そこがスタートだったというのはよかったのかなと思います。

——素直な気持ちとか、率直な気持ちとして入られて、どういったところを改革しないといけないなと思いました？

大竹社長：そうですね。まず、計画・目標すらあまりないんですね。何か自分の会社の恥づかしいことを言っているようですが、やはりこの受注産業、取れなければ始まらないというのが根底にあるんですよ。ただ、私としたら、じゃあそこで目標数値をつくって、それをクリアするためには、どう動いたらいいか、何をしたらいいかという、そういう行動計画を立ててやっていきましょうよ。最初はそういう提案をすると、「それは銀行員の考え方だよ。うちあたりはそういうのはいいんだよ」と結構否定されましたけれども、でもそういうことに基づいて動くようになって、それが形になってきて、それでみんなもそういう方向を向いて走りだしてくれたのかなど。

——もともと持っていた潜在能力をさらに引き出すために、そういった計画が必要なんだよねっていうことを皆さんにお伝えしていったということですか。

大竹社長：そうですね。もともといいものを持っているんですよ。

——そうですね。

大竹社長：この業界に入って、もっと威勢のいい荒くれ者がいっぱいいる会社かなと思って来たら、全然違うんですね。やはりそれは工場を持ち、メーカー的な風土もあり、また歴代のオーナーの性格がそういうものをつくりだしているのかなと思います。

——もっと個性を出して、自分を出して仕事をしていんですよというようなことを……。

大竹社長：そうですね。「仕事のためなら、もっと意見をぶつけ合おう」と。でも、そう言う「そんな、ぶつ

け合うなんてしなくていいんだよ」という、そういうところがありましたね。

——結構意外にもですね、本当に。

大竹社長：ええ。だってお客さまのため、仕事のためだったら、「こうしようぜ」「ああしようぜ」「こうしたほうがいいよね」というのを、もっとこう、意見を出し合ってね、そのほうがいい方向に行くんじゃないかなっていうので、まずそういう考え方から変えていきましたね。

——そのためには、やはり大竹社長ご自身が皆さんにもそういうふうに関わっていく、心を開いて、ご自身がまず入っていったんですか。

大竹社長：そうですね。基本的に自分、浪花節的なんで……。

——浪花節？

大竹社長：ええ。もちろん事業ですから、数字は大事ですけれども、やはり私はハートで仕事をしたい。お客さまにも、信頼をしていただくためには、心と心のつながりを大切にしたいなど。それは社員間もそうですし、現場に入ってもらって何十、何百という協力業者さんともそういう関係を築いていきたい。きれいごとを言っているように聞こえるかもしれないんですけど、本当に自分なんか何もできないんで、現場に入ってください、その協力業者さん、また、その中で働く職人さん一人一人が、いい仕事をするぞと、いいものをつくるぞという気持ちでやっていただかなかったら、元請けの冬木工業として評価いただけないわけですから、やはり、みんながより安全に、より快適に仕事ができるようにしていきたい。

——皆さんの気持ち改革という部分では、やはり言い続けることが大切なんですか、それともご自身が体現することが大事なんですか。

大竹社長：自分は、「こんなことを社長に言わせるなよ」というようなことまで、正直に言っているんですよ。

——例えば？

大竹社長：例えば小さい子どもがご飯を食べた後、歯を磨かない。「歯を磨きましょうね」。幼稚園から帰ってきて靴をそろえない。「靴をそろえましょうね」。言わな

きやできないですよ。でも、それがだんだん大きくなると、もう習慣化してきて、言わなくても自然とできる。本人もたぶん意識しないで、スッと靴をそろえている。当たり前のように歯を磨く。そういうように、やはりいろいろなことを習慣化しよう。今は細かいことをいろいろ指示していますけれども、だんだん言わなくてもできることも出てきているわけですよ。習慣化すれば、本人も意識しなくてもできるようになる。それとあとよく言っているのが、「気付きを大事にしよう」と。例えばいつも物が置いていないところに物が置いてあれば、つまずくかもしれない。そういうのを、「あ、これ、危ないな。どかしておこう」というように、気付いたらスルーするなど。安全から始まったことですが、全てのことにそれは通じると思うんですよ。お客さまの一言で、「ああ、このお客さまはこういうことを求めているのかな」というのに気付く。そうしたら、それをスルーしないで対応する。また、仕事のときは気付きの感度を上げておいて、家に帰ったら気付きの感度は下げろと。そうじゃないと、夫婦円満にならないよと言っています。

——なるほど（笑）。ところで社長、先ほど2008年に就任なさったというお話をしていただいたんですが、今振り返ってみると、ちょうどリーマン・ショックの時期でもあったわけですよ。

大竹社長：はい。それから2期は、会社にとってほんとに厳しい業績で、自分が社長になって、なんでこういう業績なのかなという。ただ、3期こういう状況は許されないということで、厳しさを外部要因にするなど言いました。なんでこうなんだ？ 厳しいときにこそ、すべきことを見い出してちゃんとしようぜと。ある商社さんに言われましたが、「冬木さんは他より回復が早いですよね。しかも、回復の角度が急激、V字回復ですよ」と言っていました。それはやはり、「いや、環境が悪いからしょうがないよね」ということをしなかった、そういうところかなと思いますね。

——お話をずっと聞いていますと、やはり外部からの視点で業界や会社を見られるというお立場である。一方でなんでですけども、現場のたたき上げではないという側面もあろうかと思えます。あらためて、そういった部分でのご苦労などありましたか？

大竹社長：そうですね。私が質問すると、「いや、それは構造的に問題ありませんから」とか言われるときがあるわけですよ。「でも、構造的に問題なくても、例えば見た目、何でこうなの？」と。「お客さまは、そんな構造わかんないよ」と。「だから、構造がしっかりしているというのは、もう大前提で、当たり前。だけれども、お客さま目線から見たらという、そういう見方も必要だよ」という。

——特に今までの慣習というのがあって、それでできてしまったものを壊すっていうのが、難しいですね。

大竹社長：そうですね。やはり守るべきいいものはいっぱいあるんですよ。

——ええ、そうですね。

大竹社長：どの会社にもあると思うんですよ。それを私はしっかり引き継ぎ守らなきゃいけないと思う。だけどその中で、昨日やっていたから今日もそれでいいんじゃないと、それを持続していたら、現状維持もできないと思うんですよ。ですからやはり改善すべきは改善する。また、そういう目を持たなきゃいけないし、それを実行していかなきゃいけない。例えば「安全に注意しましょう」という指示じゃなく、「今日はこういう作業があって、こういう危険が予想されるから、ここに注意しよう」とか、そういう具体的行動面に落とし込んだ指示を出す。だから目標も、例えば営業なら、幾ら実績を取りますじゃなくて、もっと具体的な目標、行動面に落とし込んだ目標。「じゃあ、こういう対象に対してこういうふうに動こう」とかです。そういう本当に、上が旗を振るだけじゃなくて、一人一人がどういうふうに動いたらいいかということがわかる目標・指示を浸透させていこうという形できました。

【東京オリンピックの影響】

——建設業界は、東京オリンピックという追い風が吹いている一方で、人手不足とも聞かれますけれども、このあたりの対策というのは現在どうされていますか。

大竹社長：そうですね、確かに東京周辺の大規模物件やオリンピック関連の再開発物件は、やっとならここに来て動き出しました。でも、それは本当にそういった大規模物件だ

けであって、北関東3県を見ても、地元物件というのはそんなによくはないのかなと感じております。ただ、人手不足という問題に関しましては、今後ますます、群馬というのは東京に近いですから、どんどん引っ張られていく。そういう中で、やはりキャパ以上の仕事を受けるから人手不足になるのかなと。自分たちのできる範囲の中でやる。そんな欲のないことを言っていてどうするんだと言われるのかも知れないですけども、キャパ以上のできないものを受けて、お客さまに工期遅れとか迷惑をかけるということはあってはならないので、やはりちゃんと手配、見越しがついてスタートをする。ですから、うちの現場で今のところ、人手不足で工期遅れになるとか、そういったことは起きていません。身の丈をわきまえた上で、一步一步成長していこうぜという。派手さはないですけど、そういうふうにはやっぺいこうと。



【施工例：ビেন্ট高崎ビッグキューブ】

【プライベート】

——冬木工業株式会社の大竹良明社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただいています。それでは、ここでは少し仕事から離れて、趣味のお話なども伺っていきたく思うのですが、今日お話を聞いていて、大変好奇心旺盛な、そんな部分も見受けられる大竹社長、趣味も多趣味でいらっしゃいますか。

大竹社長：そうですね、もともと物をつくるのが好きで……。

——そうですか。

大竹社長：木工で棚をつくったりですね、テーブルをつくったりとか……。

——なるほど。

大竹社長：鉄ではないんですけどね。

——鉄ではないんですね（笑）。そうですか。では、何かご自分で、もうつくっていらっしゃるとか、今後こういうものをつくってどこかに置きたいなんていうのがあるんですか。

大竹社長：なかなかここ1～2年は時間がなくて、木工からは離れているんですけども、趣味と言うと、写真が趣味で、中学時代、兄の影響もあるんですけども、自宅に暗室をつくって、自分で写真を焼いたり、そういうところから、もうずっと写真が趣味になっていますね。

——今も撮り続けているんですか。

大竹社長：人に見せるほどのものは撮ってないんですけども、いまだに写真を撮る、または、どこかに行ったとしても、ファインダーを通しての絵が自分の脳裏に残っているような状況ですね。実は娘が大学に入ったときに、今から6年ぐらい前なんですけれども、「入学祝い、何がいい？」って聞いたら、「カメラ」って。それで、カメラを買ってあげたんですね。そうしたら「お父さんのレンズを貸して」と言うから私のレンズを付けて渡したら、娘がはまって、もうすごい写真マニアになりました。

——ええっ、本当ですか。

大竹社長：ええ。だから技術的なものは何も知らないんだと思うんですけども、私よりもセンスのいい写真を撮るようになってきました。

——なんだかうれしいですね、それも。

大竹社長：そうですね。共通の話題にもなりますし、カメラの操作でも、「これ、どういうふうにするの？」っていうので、親子関係にカメラが潤滑剤になっています。

——とてもスラッとしていらっしゃるの、スポーツなども楽しんでいるのかななんて思いましたが。

大竹社長：いや、特に今はやってないですけども、健康管理っていうことで、本当にたまにですが、ジムに通ったり、ヨガももう5年ぐらいやっているんですよ……。

——男性ヨガって今、結構ブームなんですか。

大竹社長：いや、でも、やはり女性のほうが多いので、ちょっと肩見狭いんですけども。

——社長、やっている（笑）……。

大竹社長：体が硬いので、それで始めたんですね。健康じゃなければ、いい仕事もできないし、お客さまや社員とか、そういうことに対して本当にこう、真剣に取り組めないかなと思うんです。健康オタクではあります。——ヨガをやっているっていうのは驚きました（笑）。

大竹社長：今まで内緒にしていたんですよ。

———そうですか（笑）。それから、結構若い経営者の方が大竹社長のことを慕って、勉強会をなさっているなんて聞いていますけれども。

大竹社長：いやいや、勉強会なんて、そんな大袈裟なことじゃないんですけれども、多少自分のほうが年上っていうのもあるので、うちの会社のことを話したり、逆に私が30代とか40代前半の方たちから教を乞うってということも結構あるんですね。私が勉強させていただいているという点もありますね。

———例えばどういったことでしょうか。

大竹社長：やはり自分、今、57歳なんですけれども、守りに入っているなって……。

———思います？

大竹社長：その方たちと話をしている感じがあたり、一歩二歩、前に出すスピードも違うんですね。

———ああ、若い方は速いですか。

大竹社長：速いし、察知能力が高いっていうのか、情報に敏感っていうか。ただ、もともと派手さを、急成長とか、そういうものを私は望んでないんですけれども、やはり若い子たちは、そういうスポットライトをバツと浴びて急成長するっていうものに憧れを持って、夢を持っている。それはすごい大事なことだと思いますし、そういう点では、立場立場、考え方は違う中で、お互いにそういう、本当に真剣な話をするんです。

———そういうお若い方から吸収するものもたくさんある。

大竹社長：ありますねえ。

【今後の目標、起業家や若者へのメッセージ】

———今後の目標をお聞かせください。

大竹社長：はい。目標というようなことじゃないんです

けれども、やはり「冬木に頼んでよかった」っていうお客さまを、もっともっと増やしていきたい。また、地元にはなくてはならない会社にしていきたいなど。それは雇用面もそうですし、いろいろな地域貢献っていうことでも。地元にあるからこそ仕事を頂ける、みんなが生活していけるということなんで、そういうものを地元に対してもお返しをしていきたいというふうに考えています。

———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いただければと思います。大竹社長、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、あらためて何だと思えますか。

大竹社長：はい。会社でもいつも言っていますが、やはりやりがいか、達成感とか、そういうものがないと、前へ進む気持ちってしぼんでしまうと思うんですね。そういう中で、どうせやるんだったら、一生懸命やらなければ充実感を味わえない。一生懸命やるんだったら、明るく元気に前向きに、そして楽しくやろうぜ。やはり夢を持ってそこに進む。嫌々やっていたら、いい結果は出ないと思うんです。それと周りへの感謝の気持ちを忘れてはいけないなど。なんか堅苦しい話になりましたけれども……。

———いえいえ。

大竹社長：やはり子どもに言うように、明るく元気に前向きに楽しくやろうぜ。

———そうですね。これからも本当に、日本全国にその元気を届けていただく、そんなリーディングカンパニーであり続けていただきたいと思います。今日は冬木工業株式会社の大竹良明社長にお話を伺いました。それでは最後にもう1曲、お届けしたいと思います。これはどのような思い出の曲ですか。

大竹社長：自分は車で走るのが大好きで、夜、1人でドライブするときに、若い頃によくかけていた曲です。

———最近でも聞きます？

大竹社長：今も車に入っています。

———そうですか。では、そんな1曲をお届けしましょう。シャッダーで『スムーズ・オペレーター』。今日はどう

もありがとうございました。

大竹社長：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。

——8月の放送でも紹介させていただきましたが、あらためて、今回のセミナーについて荻原さん、教えていただけますか。

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、女性らしさを活かして、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、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いただけますか。

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る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、ご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3時半から開催します。場所は桐生市本町の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。小さなお子さまをお持ちの女性にもご参加いただけるよう、託児サービスもご用意しました。託児、駐車場を含め、無料でご参加いただけます。

——それはありがたいですね。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きます。チラシは、保証協会のホームページにアップしているほか、保証協会窓口にも設置しています。ご連絡いただければ、ご郵送もいたします。セミナーの定員ですが、お店のお席の関係上、最大で25名となっています。先着順での受付となりますので、ご興味のある方は、ぜひお早めにお申し込みいただければと思います。

——無料でご参加いただけるカジュアルな創業セミナーということですので、事業をされている方はもちろん、創業に興味があるという方、まずはお気軽な気持ちでご参加いただくのもよいのではないのでしょうか。そして実は当日の様相なんですけれども、当番組 チャレンジ・ザ・ドリーム特別編として11月9日に放送する予定です。予定が合わずに参加いただけないという方も、ぜひ楽しみにしていただけれたらと思います。荻原さん、今日は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

株式会社花助

「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、
前橋市のお花屋さん、株式会社花助です。花助は、小林
新一社長が30代で創業した花屋さんですが、年間の売上
高は1億円を超えていて、ほかの花屋さんにはない特徴
があります。それは優良生花店との独自ネットワークを
持っていること。全国の花屋を厳選し、花贈りをトータ
ルサポートするフラワーコンシェルジュをキャッチフ
レーズにしています。前橋市千代田町の花助を訪問して、
ネットワークづくりの様子などを伺ってきました。

——私は今、前橋市の花屋さん「花助」に来ています。
小林さんにお話を伺います。どうぞよろしく願いた
します。

小林社長：よろしく申し上げます。



【収録風景：花助にて】

——年間1億円以上の売上があるということで、すご
くたくさんのお花が並んでいるのかと思いきや、私も何
度かお邪魔させていただいておりますが、小林さん、そ
れほどでもないんですよ。

小林社長：そうですね、それほどでもないですね。

——はい(笑)。お花がないお花屋さん？

小林社長：そうなんです、奈良さん。花助は、花屋であっ

て花屋でないんです。

——えっ、それはどういうことですか。

小林社長：花助はフラワーコンシェルジュというサービ
スを全国に提供しています。

——フラワーコンシェルジュというのは？

小林社長：はい。具体的に言いますと、お客さまに花贈
りのアドバイスをし、弊社が厳選した全国の200店舗の
お花屋さんからお花を届けるので、前橋のお店にたくさ
んのお花を用意しておく必要性がないんです。

——なるほど。ということは、例えば札幌のお客さまは、
いったんこの前橋の花助さんを通してから、札幌のお花
屋さんに注文が行くと。

小林社長：そういう流れになります。

——結構面倒な、遠回りのようにも見えますけれども。

小林社長：一見そう見えるんですけど、札幌、大都会で
すよね。お花屋さんは数多くあります。

——はい。

小林社長：本当に。じゃあ目の前にお花屋さんに入
ればいいじゃないかと思うんですけど、やはりお客さ
まの中には、花屋を選ぶ不安があると僕は思っています。
花屋があればいいというものではないんです。相談に
乗ってもらって、アドバイスをしてもらう。そして花屋
を選んでもらう。そこに安心を感じて弊社を使用してい
ただけているんだと思います。

——まさにお客さまの相談窓口。

小林社長：そうですね、トータルサポートをいたしま
す。

——ということは、小林さんは日本中のお花屋さんを
知ってなくてはいけないということ？

小林社長：私は回りました。

——ええっ。

小林社長：北は北海道から南は宮崎まで。

——ネットワークをどのようにつくっていったのかを
今日は伺っていきたく思うんですが、その前に、そも
そも花屋さんを始めたあたりの話から、教えていただい

てもいいですか。

小林社長：はい。

——ご実家もお花屋さんだったんですか。

小林社長：違います。私の実家は、前橋市でバラを栽培している園芸農家です。

——どうしてお花屋さんになられたんですか？

小林社長：はい。跡を継ぐべくして農業高校、農業短大、そしてアメリカ2年間、オランダ1年間、世界で農業を学びました。

——はい。

小林社長：そして、その世界で農業を学んだときに、感じる部分があったんですね。花の総合会社をつくりたいと思ったんです。

——花の総合会社というんですか？

小林社長：はい。花の栽培から販売まで、そして世界へというものです。

——すごい大きな夢になりましたね（笑）。

小林社長：そうですね、若気の至りですね。

——いえいえ。それで帰ってきて、まずは、どこかお花屋さんで修業をされたとか？

小林社長：そうですね。5年間、前橋の花屋さんで修業をしました。

——そうですか。その後、独立したんですか。

小林社長：そうです。

——独立当時というのは、どのような形態で？

小林社長：独立当初は今と全く違います。立地が前橋市千代田町ですので、営業時間が深夜24時まで。

——お花屋さんで夜中まで？

小林社長：はい。配達エリアも、本庄、熊谷、足利など、夜のお店のお誕生日会などに持っていきました。

——近くのお花さんは、そういう深夜に営業していないからということ？

小林社長：そうですね、独占でした。

——独占と言うと格好いいですけども、それはスタッフの方に負担がかかりますね。

小林社長：かかりますね。しかも私自身も、そのときは週に4回、朝4時起きで、埼玉の加須まで、市場に仕入れに行っていました。

——じゃあそういう働き方というか、その辺からちょっと変えていきたいな、変えなくてはいけないなという思いが芽生え始めたんですか。

小林社長：そうですね、やはり体力的にも精神的にも、このままずっとは続けられないと思いました。どこかで業態を変えていかなきゃ、これ以上は続かないと思いました。それをしたことによって、営業時間も6時間短縮しました。

——ええっ。

小林社長：今は6時に終わっています（笑）。

——何がきっかけでフラワーコンシェルジュを思いついたんですか。

小林社長：とにかくこの深夜24時までやっている、この業態を変えたいと。

——はい。

小林社長：それをするためにはインターネットだと思ったんです。インターネットでお花さんが売れる価格って、3,000円とか、4,000円の低価格しか売れないという思いがあったんですね。実際、私自身もそれをやってみて、ですが、ライバルが多くて全然売れなかったんですね。あるとき、東京の商社の方が群馬県にある大事な取引先さまの移転祝いに花を贈りたいということで、うちのホームページを見てくれまして、5万円の観葉植物を見たんです。普通、群馬県で5万円の観葉植物なんか売れないんですけど、その商社の方は、「もっと高い花を用意してくれ」と。そのとき、私、気付いたんです。大切な方に花を贈るときは、5万円でも安いんだと。私、それで、気持ちよくなりまして、とにかく高単価の商品をアップしていったんですが、あるとき、ホテルに泊まったときです。ちょっと生意気に高いホテルに泊まったんですね。そのときに、やはりホテルコンシェルジュという方がいらっしゃるんですね。そのときに、高い商品を

売るということは、それなりのサービスをしていかなきゃいけないんだということに気付いたんです。

———価値がないといけないということ。

小林社長：価値がないと。高い商品だけには何の価値もないと。それを提供するサービスに価値があると思ったんです。

———そこで思い付いたのがフラワーコンシェルジュ。

小林社長：そうです。

———インターネットに切り替えたところで、遠くに届けてくださいという、そういう注文ももちろん入ってきたわけですよ。

小林社長：これを前橋だけじゃなくて、例えば「東京に贈ってくれないか」「大阪に贈ってくれないか」という需要がどんどん増えていったんです。

———そのときには、小林さん、どのようになさっていたんですか。

小林社長：はい。今も入っているんですが、既存のお花屋さんのネットワークを通じて、ネットワークの名簿を見て、その地域のお花屋さんに依頼していました。そこで数多くの問題が起きたんですね。例えば名札の筆耕内容を間違えたり、お名前を間違えてしまったり、商品が間違っている。ギフトで贈ったのに、お葬式のお花が行っちゃったとか。

———あら。

小林社長：価格と商品が見合わないということや、配達自体が忘れられているということが多々あったんですね。

———そういった中で、今のネットワークをつくらうというふうに思われたきっかけになったわけですね。

小林社長：そうです。

———具体的にどのようにつくっていったんですか。

小林社長：まず注文が多いであろうと見込まれる大都市ですね。北は札幌から南は福岡まで。大都市を中心に、ホームページでお花屋さんを全部チェックしました。

———すごい数ですね。

小林社長：はい。チェックする要項は2点ありまして、まずギフトフラワーに特化した花屋か。そして価格と商品が見合うかということです。皆さん、花屋さんと一緒にくくるんですけど、花屋といいましても、葬儀メイン、ブライダルメイン、ギフトメイン、ホームユーズメインなど、全て細分化されているんです。

———そういったことも、やはり特色を生かすような感じに分類分けをしていったわけですね。

小林社長：はい。

———順調に、その数というのは増えていきましたか。

小林社長：1年越したぐらいから順調に増えていきました。

———そういった中で、一番気を使っていらっしゃるのとはどんなところですか。

小林社長：加盟店をつくる上ですか。

———そうですね。

小林社長：あまり思いを伝えずに、相手の話をとことん聞くということです。

———「こういうふうにやりたいんだよ、僕が。仲間になってよ」という思いを伝えることが大切なような気がします。

小林社長：やはり年上の方とかいろいろいますので、あまり思い先行でやりますと、生意気に映ってしまったり、絵空事に映ってしまいます。とことんお相手の話を聞くことが、まず最初は大切だと思います。

———ネットワークをつくった成果というのはどうでしょう。表れていますか。

小林社長：はい、非常に表れております。そのネットワークをつくらなかったら、私は前橋の花屋の花助で終わっています。いろいろなアイデアが浮かんでも、商圏が前橋に限られてしまったら、私自身を生かすことができないんです。商圏を全国に広げたことによって、様々なアイデアやサービスを全国に提供できました。そして、お客さまが全国ワンストップで花を贈れるという利便性があるために、新規顧客、リピーターさんなどが非常に増えています。

——海外にも進出していらっしゃるというお話も聞いていますけれども。

小林社長：そうですね（笑）。進出というほどではないんですけど、海外の商社の方々や、在留日本人の方々が日本に贈るときに、うちを使っていることが多いです。

——そういうネットワークになっているんですか。

小林社長：はい。今後、当然逆を考えていきたいと思っているんですけど。

——そうすると、今後の目標としては、「前橋から世界へ」ですか。

小林社長：そうですね。

——花助さんの目標を最後にお聞かせください。

小林社長：はい。弊社のビジョンが、「世界へ価値ある花贈り」です。この世界へというのは、グローバルという意味以外にも、ビジネスの世界、趣味の世界、人が関わる様々な世界を表して「世界」と言っています。弊社がこの「世界へ価値ある花贈り」を提供することによって、利益を社会に還元できるような経営者になれることが、私自身の目標です。

——前橋市の株式会社花助 小林新一社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

小林社長：ありがとうございました。



【ギフト用フラワー】

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、元銀行員という外部の目線を生かして総合建設会社の経営を行っている高崎市の冬木工業株式会社 大竹良明社長へのトップインタビュー、そして後半は、独自のネットワークをつくり事業を拡大している前橋市のお花屋さん 株式会社花助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～

【12月の放送のお知らせ】

平成29年12月7日（木）12:00～12:55

再放送 12月9日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！