

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12月7日（第57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。

【プログラム】

■トップインタビュー

エスビック株式会社 柳澤佳雄 社長

■保証協会からのお知らせ

創業計画サポートガイド（平成29年 改訂版）の発行について

■チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社プラスエヌ

◎アナウンサー 奈良のりえ

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、コンクリートブロックなどの製造販売を手がけている高崎市のエスビック株式会社 柳澤佳雄社長、68歳です。エスビックは業界1位の売上高と生産量を誇り、1社でコンクリートブロックの全国シェアのおよそ2割、東日本ではおよそ4割を占めています。これだけの業績ということは、何か他社にないものがあることと思いますが、ブロックって差別化の要素がそれほどあるものなのでしょうか。業界1位の秘密などについて柳澤社長に伺っていきます。そして番組後半は訪問インタビュー。2児の母親で、訪問看護、訪問リハビリテーションの会社を立ち上げた高崎市の野口和恵社長にお話を伺います。

トップインタビュー

エスビック株式会社

柳澤佳雄 社長

——エスビック株式会社 柳澤佳雄社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。どうぞよろしくお願いたします。

柳澤社長：こちらこそよろしくお願いたします。



【収録風景：FM GUNMA スタジオにて】

【コンクリートブロック業界1位】

——エスビックは、コンクリートブロックで業界1位の売上高と生産量を誇るそうですね。

柳澤社長：一応そういうことになっております。

——規模としてはどのぐらいなんですか。

柳澤社長：売上では全国のシェアがおよそ2割です。

——2割。

柳澤社長：数量的には全国6工場で毎日平均20万本出荷しております。大型トラック1台におよそ1,000本積みまますので、毎日200台出荷している勘定になります。

——現在、売上でいくとどれぐらいなんですか。

柳澤社長：12月20日で今年の決算になりますが、112億円前後です。

——そんなエスピックがあることも関係していると思うんですけども、群馬県はコンクリートブロックの生産量が全国1位なんだそうですね。群馬県が有利な理由というのがあるんですか。

柳澤社長：はい。群馬県は軽量ブロックの原料になります軽石が豊富にあります。なおかつ、東京まで110キロ程度で、日本で一番大きな市場がすぐ近くにあります。原料に近く、消費地にも近いという、日本で一番有利な場所です。

【創業時の様子】

——そうした中、エスピックは1952年（昭和27年）に社長の岳父、義理のお父さまでいらっしゃる柳澤本次さんが創立したそうですね。

柳澤社長：はい、そうです。岳父の話によりますと、関東大震災以来、れんがとか、ブロックとか、組積材が非常に大きな被害を受けたということで、実質的に使用禁止という状態が続いたんですが、戦後、米軍が進駐したときに、兵舎等の頑丈な建物はコンクリートブロックで作り始めたものですから、65年前の11月27日の新聞に、大臣許可で補強ブロック造を使ってよろしいと。その記事を岳父が見まして、翌日に「新日本ブロック研究所」というのを設立したわけです。前橋の三和練炭というところで、軽石とコンクリートを混ぜて固めただけのブロックをつくっているという話があったんです。それで、

これを見て、箕郷では、軽石のことを「カラバイシ」って呼んでいたんですが、それなら切り通しとか、そういうところに見えていたんで、これを使えば軽いブロックができるかとひらめいたんだそうです。

——そしてこれは今後建築部材としていけるなとご判断されて。

柳澤社長：はい。それはね、当時木と紙でできているのが日本の家だったわけですね。コンクリートブロックなら軽くて燃えない。耐久性も高いコンクリートブロックこそ、新時代に対応する生活必需品であると。社名を研究所としたのは、どう作って良いかわからないから。それで、今の国交省ですが、その窯業建材課みたいなのところに行きましたら、すぐに東工大の建築科の先生とか、あと、ブロックマシンの扱っている商社とか、そういうことを丁寧に教えてくれたそうです。

——戦後の焼け野原のような状態を、何とかして日本も建て直そうとしたときに、やはりこれは必要だと皆さんも感じてくださり、そしてそれを受け取ってくれたからこそなんじゃないかな。

柳澤社長：ですからもう半年後ぐらいには、製造を始めているんですね。

——研究所でしたけれども、もう実際にスタートして稼働して。

柳澤社長：もう昭和28年から出荷していましたから。

【柳澤社長の入社経緯、入社直後】

——柳澤社長は、本次さんのお嬢さんをご結婚されてエスピックに入社したと伺っているんですけども、もともとはどういったお仕事をされていたんですか。

柳澤社長：私は、日産グループの今年130周年を迎える日産化学工業の技術スタッフでした。初代社長が高峰譲吉博士。人工で肥料を作り豊かにするために設立した会社で、いわゆる化学では草分けの会社に技術スタッフとして採用されて、4年勤務したときに、ご縁がありまして岳父本次の長女と結婚して、ちょうど40年になります。

——社長はエスピックに入られて、どのようなお仕事をまず担当されたんですか。

柳澤社長：今でも感謝していますが、岳父に用意していただいたポストは、スタッフなしの企画課長です。

——1人ですか。

柳澤社長：上はいますけどね。

——企画をするわけですね。新しいことを生み出していくということですか。

柳澤社長：はい。きれいなブロックをつくれと。

——きれいなブロック。それまでは、きれいというところよりも実用性というところを重視していたということでしょうかね。

柳澤社長：はい。いわゆる皆さんがイメージするスタンダードブロック、まあ普通ブロックなんですけど……。

——普通のブロック、はい。

柳澤社長：我が社は、もうその当方で日本一のコンクリートブロックのメーカーでした。それからオイルショックを境目に、数量がどんどん減ってきました。そういう中で化粧ブロックという、きれいなブロックが出回り始めて、我が社はかなり遅れをとり始めていたんですね。

——でも数で勝負して、業界ナンバーワンだったわけですね。

柳澤社長：ええ。でも、大きい分だけ、オイルショックで非常に熱源のコストが上がりましたので、23億円の売上で経常利益が8,000万円の赤字だったんですね。そのときはまだ黄色信号だったんですが、私が入った昭和54年1月期決算では、同じぐらいの売上で2億円の赤字になっていたんです。もう赤信号だったということです。新しいものをつくらなければという危機感の中で、自由に発想して欲しいと。

——どうやって発想していったんですか。

柳澤社長：まず市場調査です。ほかの会社がつくっている化粧ブロックなるものを全てリストアップする。それで、副社長、営業の総責任者をお願い致しましたら、全営業員にアンケートしてよろしいということでしたので、

お客様は、何を欲しがっているか10ページぐらいのアンケートを、全員に出していただきました。

——全員というのは、その当時は何人ぐらい、いらしたんですか。

柳澤社長：社員はグループで350人ぐらいいましたですね。その内、営業員はせいぜい20人ぐらいでした。その全員に化粧ブロック開発についてアンケートを取って、副社長に全営業員を集めていただき、皆さんの意見を集約すると、こういうブロックが欲しいということですねとフィードバックしました。ぜひそれでやってほしいということでスタートしたわけですが、入社して3カ月後に恐ろしいことが起きたんです。

——何ですか。

柳澤社長：宮城県沖地震です。あのときに、津波じゃないんですよ、ブロック塀のように鉄筋で補強していない天然石が倒れて、全部で25人死亡した中で、ブロック塀の下敷きで亡くなったと報道された。明らかにブロック塀と思われるのは11人ぐらいなんですけど、ブロック業界が急速に衰え始めたんです。美しいブロック、それにもう一つ追加条件が即座に挙がりました。

——何ですか。

柳澤社長：「佳雄君、美しく、かつ、倒れないブロックを開発しろ」。

——安全なもの？

柳澤社長：ええ。もともと商品名は、「新日本ブロック、SB」なんで、エスビー・ストーンって決まっていたんですね。

——名前がもう先に決まっていたんですか。

柳澤社長：よく考えてみて、「新日本ブロック」のSBに、「セーフティブロック」のSBの意味も含めました。だから形状も直しましたよ。倒れないようにするには、横に入れる鉄筋のところを深掘りにしないとイケないので、大きいえぐりにしたのと、透かしブロックというのは鉄筋が入らないので、模様を小さめにして、わざわざ超硬チップでポール穴を削り出しました。

——いろんなご苦労があって誕生したということですが、このエスピー・ストーンというのは売れましたか。

柳澤社長：ええ。今でも思い出しますが、おそらく4～5年で月間1億円を超えるようになり、最盛期には年間20億円になりました。23億円の会社がそれだけで20億円上乗せになったんです。これから1カ月2億円も売れる新製品はなかなか難しいと思います。

——本当に社員一丸となって作り上げた商品が、会社をまさに救ったんですね。

柳澤社長：はい。

【事業拡大】

——そして1980年代から90年代にかけて、工場や営業所を次々と開設するなど、事業を拡大していきますけれども、何が事業拡大のエンジンになったんでしょう。

柳澤社長：お客さまのニーズが増えるでしょう。そうすると、能力を拡大しなきゃいけないので。私が入ったときは3工場だけなんです。そのままずっときたんですが、どんどん好景気になりまして、昭和63年から平成元年にかけて、3工場を新設したんです。

——その時期に設備投資をしたと。

柳澤社長：まあバブル景気でしたから、もう世の中がワットとなったときに、どんどん出荷も増えるわけですね。そのとき最初に竣工したのが綿貫工場なんです、国道354バイパスの。

——ええ。

柳澤社長：それと、新規事業として、インターロッキングブロックの工場を高崎工場の中につくりました。高崎は東京まで110キロありますが、茨城の常総市、そこは60キロしかないんで、配送が1日2往復できるんですね。そこにつくば工場を新設しました。

——バブル景気に沸いていて、例えば不動産とか、いろいろなほかのものにも手を出してなんていう企業も多かった中、御社は設備投資だというふうに、本業でいく

んだという。

柳澤社長：はい。うちはメーカーに徹すると、そういうことなんです。

——なるほど。そして1997年に47歳で社長に就任されました。

柳澤社長：はい。

——この後はそのあたりのお話を詳しく伺っていますが、その前に1曲お届けしたいと思います。今日は、もう群馬を代表する尾瀬と言えはあの曲ですね。『夏の思い出』をお届けしたいと思うのですが、これは何か思い出の曲ですか。

柳澤社長：はい。大学へ行ったらぜひ尾瀬へ行ってみたい。群馬大学工学部に受かったんですが、尾瀬ハイク募集というのが掲示されて、5月の連休ぐらいですけど、尾瀬ハイクに応募しました。素晴らしい水芭蕉を覚えております。

——そんなとっておきの思い出とともに、それではお届けいたしましょう。ダーク・ダックスで『夏の思い出』。



【綿貫工場では、屋上を有効活用した太陽光発電事業を平成25年2月より開始】

【社長就任】

——1997年に社長就任ということですが、90年代初めにバブルが弾けた後で、業界の状況というのはどう

だったんですか。

柳澤社長：世の中、バブル経済としては昭和63年から平成元年にかけて弾けたんですね。その後の国の経済政策って、実は建築土木一つしかなかったんです。世界共通。ケインズ理論で、公共事業を出して景気をよくする、これしか考えつかないわけだから、もう毎年、毎年、当時の内閣は、ありったけのお金を探し出して公共事業につき込んでおりました。だから、世の中は不景気になっていたんですけど、建築土木を中心に、毎年、空前の景気がまだ続いたわけです。私が入った40年前は、売上が23億円だったんです。それが、いわゆるバブルが弾けた以降は、常時100億円を超えるようになったんです。

——社長の就任のタイミングというのが、エスビックの過去最高の売上だったんですね。

柳澤社長：そうです。平成9年3月4日の辞令で社長になりまして、平成9年12月期の私が社長になって最初の決算が、売上高132億円、経常利益が15億円ぐらい出ていたと思います。10%以上の利益があったということです。

——それが1997年、平成9年ですが、それからが大変な時期がやってくるわけですね。

柳澤社長：ええ。それから坂道を転げるように落ちるので、急降下を始めたときに、岳父はじめ、前社長の柳澤要三郎さんが私の操縦桿と一緒に握って、衝突する寸前に機首を上げてもらったんです。

——どういふふうに打開策を練っていったんですか。

柳澤社長：いろいろなブロック製品、インターロッキングブロックとか、化粧ブロックでも、いろいろなシリーズを追加していくとか、あと、土留擁壁に出たというのが大きいです。

——何ですか。

柳澤社長：retaining wall、土留のブロックに。

——土留のブロック？

柳澤社長：山が崩れないように抑えているブロックが……。

——ああ。土を止める。ああ、なるほど。

柳澤社長：はい。これが今一番トレンドで、一番必要とされている。ブロックというのは人力で施工できるんです。機械は要らない。

——本次さんであったり、先代の社長さんであったり、いろいろな方々が操縦、手綱を引き締めてくれたよなんて今、お話がありましたけれども、柳澤社長ご自身も英知を集めた。

柳澤社長：そうですよ。みんな、1人じゃ発想は限られています。なるべく多いほうがいいんです。発想は。たくさんある中から集約して、最後は経営者が責任を持って決定すればいいんです。

——どういふふうに集めてまとめていったんですか。

柳澤社長：それはあらゆる機会提案させる。日ごろから改善提案は常時受付しているし。日本に今、必要とされている経営手法は二つあるんですね。危機を脱出するには、イノベーションとインプラブメントというのが必要なんです。インプラブメントというのは、豊田佐吉が得意の改良カイゼンなんです。それをたゆまなくやっている、異次元の世界まで行けます。それと、高峰譲吉という、ひらめく人はイノベーションなんですね。それもいろいろやって、ポンとひらめく人です。

【リーダーは3人に】

——やはり人材ってすごく大切なんだろうなというふうに、今お話を聞いていて思うんですけども、そういう中で、何かリーダーを3人に絞ったなんていうお話を聞いたことがあるんですが、これはどうして3人なんですか。

柳澤社長：それは「三人寄れば文殊の知恵」ということなんです。

——2人では駄目？

柳澤社長：2人だとすぐ、もうこのぐらいでやめとこうかとか、いろいろな面で意見が一致しやすいので。

——ああ、なるほど。

柳澤社長：伸びているときは2人の方がいいんです。ライバルが見えているから。でも下り坂になると、どうせ駄目だからとか考える。だけど、3人寄るとね、やはり次元が違うんですよ。線と三角形は違うでしょう。

——そうですね。それで3人のリーダーを立てたと。

柳澤社長：ええ。だから、ことわざのとおりなんです。

——リーダーを立てるのに、どういう方がリーダーに適しているとそのときにお感じになりましたか？

柳澤社長：ある程度責任を持って仕事をやっていて、未来のある方です。やはり35～40歳ぐらいですかね。

——ノルマとかをリーダーに課したんですか。

柳澤社長：ノルマっていうか、最低限必要なことっていうのは言ってあげて、あとは自由に発想させます。

——リーダーには前向きで、何か新しいことにどんどんチャレンジしていくという方が合っていましたか？

柳澤社長：それは、提言した人に責任があるってしちゃうと萎縮しちゃう。全部経営者が吸い上げて意思決定するから、うまくいけば沢山褒めてあげる。うまくいかなかったら経営者が責任を取る。

——あとは目標の立て方としては、やはり高い目標のほうがいいんですか。下り坂のときに、どうやって目標を立てるんでしょう、リーダーは。

柳澤社長：やはり、まず必要なものを明示してあげることです。

——ああ、経営者、トップがですね。

柳澤社長：ええ。目標をどのように立てたらいいかというのは、最低を明示しないといけない。誰もがわかるとおり。「君たちは2%は毎年昇給して欲しいだろう」と。「それなら、売上は倍の4%伸ばさなきゃ、実現できないからね」と、これは常識です。

——まあ、そういうふうにしかりと、トップが示すからこそ、リーダーたちは動ける、それに向けて目標がつかれるということなんです。

柳澤社長：ええ。経営の意思決定は経営者がすると言っ

てあげればね。

【地球環境との共生、講習会の実施】

——地球環境との共生という部分でも、柳澤社長は心がけていることがたくさんあるそうですが、これは具体的にどういうことですか。

柳澤社長：はい。製造工程で、ブロックを早く固めるには、熱が必要です。それが、最初に行ったときは、ブロックでつくった室ですから、もう近づくだけでも熱い。熱が逃げ放題だったわけ。ブロック自体はかなり断熱性が高いんですよ。でも、莫大なエネルギーを使っているから。もう亡くなりましたけれども、我が社の製造と管理本部を全部見ていた広橋専務という方が思いついて、ウレタンフォームの断熱材を鉄板で挟む。4センチか5センチぐらいの板なら熱が逃げない。それを日本窯業史で初めて使ったんですね。触っても熱くないんですよ。

——そうですね。画期的ですね。

柳澤社長：それが今、日本をはじめ、世界中の様式になってきました。

——やはり業界ナンバーワンということで、地球環境にも配慮した。そういうことも使命として担ってやっていらっしゃった、取り組んでいったということなんですね。

柳澤社長：必要な熱を逃がさないようにする、それが省エネ。なおかつ、地球環境で余分な炭酸ガスを出さない。

——はい。それからですね、やはりこれも業界ナンバーワンだからこそその使命なのかもしれませんが、社外にも目を向けて、施工者向けの講習会とか、コンテストも積極的に行っているそうですね。

柳澤社長：はい、ブロックの仕事というものを正しく理解した上で、魅力を発信しなきゃいけない。

——そうですね。

柳澤社長：ブロックというのは、ちゃんと施工しないと。本来、安心安全、かつ潤いの場所を提供するものが、倒れて、宮城県沖地震みたいに、亡くなった方とかが出ると、

一遍に信用を失います。JIS工場ですから、ちゃんとしたものはつくれますけど、それを正しく施工していただきたいですね。

——業界全体の知識を深めるためにご尽力されているということですね。

柳澤社長：はい。



【施工者向けの講習会「エスピックスクール」は、今年で21回目を迎え、累計729名が受講した】

【プライベート】

——ここからは少しプライベートのお話も伺えればと思います。柳澤社長、地元の箕輪城の奉賛会の会長をされているそうですね。

柳澤社長：はい。箕輪城まつり奉賛会の初代会長は私の岳父、柳澤本次なんですね。それで、ちょうど10回目になるときに、やはり10回目までやってしまうと、ずっとやることになってしまう。9回目が終わったときに、次は10回目だから、奉賛会の総会で「降りる」って言ってきたんです。そうしたら誰かがそのときに、「佳雄さん、次にどうですか」って言ったから、「聞いとく」って言って帰ってきたら、もう私に決まっていたという。私は何も関与していませんよ。

——そうですか（笑）。もう何年なさっているんですか。

柳澤社長：15回目だから、6年ですね。

——今年がちょうど15回目で、もう6回会長としてなさってね。長野業政公ですか。

柳澤社長：ええ。それは国侍^{くにざむらい}とか、国人衆^{こくじん}の英雄です。長野業政は、関東管領上杉家の執権、総理大臣職をやっていたんですね。

——今でいう……。

柳澤社長：商工会の会長さんです。

——あ、中小企業を……。

柳澤社長：束ねている。大手スーパーの武田家とか、北条家の侵攻をずっと押さえていたわけです。

——ということで、やはり歴史のことなども、奉賛会会長でいらっしゃるからこそお詳しいんですけども、趣味はそういった歴史関係ですか。

柳澤社長：トータルで地域活性ということなんですね。それは岳父が37歳のときに、箕輪町の町長に推されて、仕事をやりながら町長になったときにプレス発表したんです。箕輪町は箕輪城を城址公園として、これを核^{まちおこ}にして町興しをするって宣言をしたんです。

——そうですか。

柳澤社長：厳格に言うと、私、養嗣子^{やうし}って行って、岳父の意志を継承するものとして入ってきています。だからそんなことは全然知らなかったですけど自然とそういう立場に立たざるを得ない。私の生まれた家も、柳澤の家も、はっきりしているのは、実業家^{じつぎや}って人々を豊かにして、幸せにするのが仕事なんですね。

——素敵。趣味は人々を幸せにすること？

柳澤社長：いや、趣味ではなく、事業。

——あ、事業は。

柳澤社長：それには、まずお祭りをして。そうしないとね、普通の状態^{ふつうのじょうたい}ってね、当たり前^{あたりまえ}のこともできない。お祭りをしたりして元気になり、没頭^{めつとう}すると、当たり前^{あたりまえ}のことができる。ハイな状態にする。

【今後の目標】

——確かに政治もまつりごとなんて言いますが、お祭りって大切に、それで、その地域を大切にしようとか、誇りに思ったりとか、そういった気持ちも育てるものなのかもしれないですね。仕事の話にまた戻りますけれども、エスピックの今後の目標をお聞かせください。

柳澤社長：やはり基本は、世の中に必要な会社で、必要な人であり続けようと、私はみんなに訴えています。それで、今一番トレンドなのは土留擁壁ブロックです。去年、日本全体で擁壁の分野、横バイなんです。ただ、ブロック系の擁壁は10%増なんです。

——今まさに世の中が必要としているものだと思うわけですね。

柳澤社長：はい。

——やはり必要な会社であり続ける、必要な人材をこれからも育て続けるというのは、もうずっと大きな目標になっていくんですかね。

柳澤社長：ええ。ですから、まず我が社に若い人に入ってもらいたい。入ってきたら、思いっきり能力を伸ばして欲しい。そのための支援は、会社としてはしていくつもりです。新技術、新製品が付加価値につながると、固く信じております。

——日本からもっともっとイノベーションが活発に起きるといいですね。

柳澤社長：ええ。若い働き手が減って、お年寄りが増えているわけですから、そういう中ではイノベーションしないと。既存のものは、車でも、家でもはっきり減少してゆきます。それは、誰でもわかります。そういう中で、コアコンピテンス、コアの技術を応用した、あまり飛んでいる分野は駄目ですけど、隣接した分野をどんどん増やしていく。それはトライ・アンド・エラー、ネバー・ギブアップ、トライ・トライ・アゲイン。私が修行した日産化学工業創業者 高峰譲吉が外国で言っていた言葉です。

——イノベーションにとって一番大切なものは何だと

思いますか。

柳澤社長：やはり素直に、自然現象に逆らわない。逆らうと非常にロスが出ます。その中でうまく活用していく。「アクティブ」から「パッシブ」への発想の転換が必要です。

【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ただけだと思います。新規事業に取り組んだり、経営をしていく中で、大切なことは何だと思えますか。

柳澤社長：それは「経営者が責任を取るから、みんなやってみなさい」と、いろいろアイデアを聞く。若い人はね、それは駄目だって言われると、最後まで固執します。やはりダメージはそこそこにして、小さく、でもやってみさせる。そういう中で、ちょっとでもいい芽があれば、どんどん応援してやる。

——新しいことへのチャレンジ、また、新しいことに挑戦しないと存在意義がないんだよなんていう、今日は深いお話を伺いました。どうもありがとうございました。それでは、もう1曲お届けいたしましょう。『四季の歌』を選んでいただきましたけれども。

柳澤社長：いろんな方が歌っておりますけれども、芹洋子さんの歌をお願いします。

——はい、お届けしましょう。芹洋子で『四季の歌』。柳澤社長、今日はどうもありがとうございました。

柳澤社長：大変ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

創業計画サポートガイド（平成29年 改訂版）の発行について

——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課長代理にお話を伺います。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。

——今日は保証協会が創業者向けに作成した冊子「創業計画サポートガイド」について説明いただけるのですが、これはどういったものですか。

鈴木課長代理：はい。保証協会では、信用保証業務のほかにも、相談、診断、情報提供などの各種サービスを行っています。これらは大きく、創業支援、経営支援、再生支援の3つに分かれており、それらの業務を3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3つの支援のうち、創業支援を目的に発行しているのが「創業計画サポートガイド」です。「創業計画サポートガイド」では、創業にあたって必要不可欠な創業計画書の作り方について、具体的に説明しています。創業したいという気持ちはあるけれど、どのように創業計画書に落とし込めばいいのかわからないという方でも安心してご利用できるよう、大変わかりやすく説明しています。また、創業に関する豆知識や、創業者向け保証制度・支援サービスの紹介、そして、実際に創業に成功された事例なども掲載しています。

——私も見せていただきましたが、創業計画書の作り方についてわかりやすく書かれていて、とても便利ですね。

鈴木課長代理：はい。さらに今回は改訂版として、創業計画書の作り方について、保証協会からのワンポイントアドバイスを追加しています。また、創業支援にかかる保証制度、支援メニューの紹介や、創業事例などの記事につきましても、内容をさらに充実させました。ガイドブックの巻末は白紙の創業計画書となっていますので、書き込んだ創業計画書を切り離して、保証協会の窓口に

ご持参いただければ、そのまま創業のご相談にも活用できます。

——これは便利ですね。きちんと切り取り線まで入っています。この冊子は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。

——「創業計画サポートガイド」を見て、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。創業をお考えの方、また、創業したいけれど今一歩踏み出せないという方、この機会にぜひ「創業計画サポートガイド」をお読みください。内容が難しいという方もご安心ください。保証協会の創業応援チーム、女性創業応援チーム シルキークレインが、創業計画の作り方から創業後の経営課題まで親身になって相談に乗らせていただきます。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

株式会社プラスエヌ

「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、
 去年、高崎市内で訪問看護、訪問リハビリテーションの
 会社を始めた野口和恵社長、39歳です。野口社長は、も
 ともと看護師、助産師でしたが、出産を機に勤務先の病
 院を退職。その後、ご主人の会社で事務の仕事をしてい
 ましたが、一念発起して、去年、訪問看護、訪問リハビ
 リテーションの会社 プラスエヌを立ち上げました。この
 ビジネスプランは群銀ビジネスサポート大賞2016で努力
 賞を受賞しています。ママさん社長の起業の様子などを
 伺ってきました。

——私は今、高崎市八千代町にあるプラスエヌの事務
 所に来ています。野口和恵社長にお話を伺います。どう
 ぞよろしくお願いいたします。

野口社長： よろしくお願ひします。



【収録風景：プラスエヌ事務所にて】

——プラスエヌは、クローバー高崎という事業所名で、
 訪問看護、訪問リハビリテーションを行っているそうで
 すが、初めに、どんなお仕事なのか、どんな仕組みになっ
 ているのかを教えてください。

野口社長： 私たちの仕事は、介護保険、または医療保険
 によって、患者さんのご自宅に伺って、訪問看護、また
 はリハビリを提供する仕事になっています。医療機関か
 ら紹介を受けたり、あとはケアマネジャーさんから紹介
 を受けてサービスを提供するという形になります。

——特徴はどんなところでしょう。

野口社長： 私が看護師と助産師の資格があるので、乳幼
 児の依頼をいただくことが多くなってきています。小児
 の訪問看護に力を入れている訪問看護ステーションとい
 うのが、まず一つ特徴になります。

——現在はどのぐらいのスタッフの方がいらっしゃる
 んですか。

野口社長： 看護師が4名と、理学療法士が2名、作業療
 法士が1名の、事務が1名です。

——お客さま、患者さんは、今どのぐらいいらっしゃる
 んですか。

野口社長： 徐々に増えてきています。現在では、50～60
 名の利用者さんがいらっしゃって、週に1回の方もい
 らっしゃれば、毎日といった方もいらっしゃいます。

——そんなプラスエヌを切り盛りする野口さんなん
 ですが、2人のお子さんがいるお母さんなんですよ。

野口社長： はい。小学4年生と、あと小学1年生の子ど
 もがいます。2人とも女の子なので、お手伝いもいろ
 ろやってくれるようにはなりました。

——やはりご家族の理解あつてのことということだ
 と思うんですけども、義理のお父さまとお母さまも、ず
 いぶん力になってくれているそうですね。

野口社長： そうですね。同じ敷地内に義父と義母がおり
 ますので、いろいろな習い事の送り迎えから、ご飯の用
 意から、いろいろやってもらっています。

——もともとは看護師、そして助産師をされていて、
 出産を機に退職されたそうですね。

野口社長： はい。

——看護師を目指したというのは、こういったところ

からだったんですか。

野口社長：そうですね。私は4人兄弟で、男3人で、私、女1人で、そのときから気が強くて、もう男には負けたくないというか、絶対女の人もこれからは手に職を付けなきゃいけないよねって、本当に小さいながらもずっと思っていて、看護師を目指したという形です。

——バリバリと仕事をしていきたい、できれば結婚しても続けていきたいという思いは、やはり強かったんでしょうか。

野口社長：そうですね。自分にはもうずっと看護の仕事しかないって思っていたんですけど、いったん立ち止まったときに、「ああ、子育て中心の生活になるのもいいのかな」と思って、退職を決意しました。

——出産後は、ご主人の会社で事務のお仕事をされたそうですね。

野口社長：夫の会社は製造業なんですけど、そこで事務の仕事をしていく中で、最初は半分嫌々で仕事をしていたんですが、そのうち、もうだんだん楽しくなってきたので、そのうち、もうだんだん楽しくなってきたので、銀行の人だったり、商工会議所の人だったり、税理士さんだったり、いろいろな関係の人とお仕事をしていく中で、いろいろな見地が広がって、いろいろなセミナーにも参加するようになって、そこでまたいろいろな人の話を聞いたりする中で、看護以外の仕事の楽しさに目覚めましたし、逆に看護に対して、「ああ、こういうアプローチを何で今までしなかったのかなあ」とかって、自分の今までの看護を振り返るきっかけにもなりました。

——看護師に対して、未練というか、またどこかで復帰したいなという思いはなかったですか。

野口社長：そうですね、ありましたね。子どもが物心ついたときには、「看護師、ママやってたんだよ」って言っても、「うそでしょ」みたいな、そういう感じだったので。病院なんかへ行くと、知ってる看護師さんがいたり、レントゲン技師さんが私に声をかけてくれると、「あれ、本当にお母さんは看護師だったんだ」って気付いたのか、そうすると子どもが「何で看護師、やらないの」って言っ

てくるようになって、子どもがきっかけで、「あ、そっか。看護師、やりたいなあ」っていう、今までちょっと抑えていたような気持ちに火をつけるきっかけにもなりました。

——そうすると、創業のきっかけというのは、もしかしたら、そのお子さんの一言だったのかもしれないね。

野口社長：そうですね、創業のきっかけも子どもの一言であったり、あとは地域の今の医療に対する思いだったり。病床数が減って、入院日数が短くなっていく中で、在宅で生活したいんだけど、その受け皿が全然整っていないということも地域に出て気付くこともありましたが、夫の会社が医療用の針とかもちょっとつくっている会社だったりするので、そういう中で、結構情勢を把握していき、「ああ、訪問看護という仕事がやってみたいな」って、思うようになりました。

——そして、起業にだんだん気持ちが傾いていくわけなんですけど、ご主人としてはどうだったんでしょうか、会社を興すというのを決断してお話したとき。

野口社長：すごい反対しましたね。夫も製造業の会社で社長をしていますので、そもそもいろいろな心配があったんだと思いますし、あとは子どものことだったり、家庭のことを両立できるのかといったところもあったと思うんですが……。最初はすごく反対していましたが、「じゃあ本当にやってみたいと思うんだったら、一生懸命応援するよ」ということで、最後には賛成してくれました。

——どのようにして、実際に開業に結び付けていったんですか。

野口社長：そうですね、開業したいと思ったときには、まずいろいろな人に相談させてもらいました。最初にコンサルティング会社の人といろいろなお話をすることがあったんですよ。その中で、このエリアを見てもらったりとか、今のニーズとか、あと、看護師さんの採用の現状とかをずっとお聞きして、あとは、保証協会さんだったり、銀行の人だったり、商工会議所の人だったり。そ

うすると、「ああ、じゃ、こういう塾があるよ」とか、「こういう勉強会があるよ」なんて、ポツポツと紹介してもらうようになって、それに一生懸命行くようになってくると、またさらに志の高いお友達ができてくる。そこでまた感化されて、「頑張らなきゃいけないよね」みたいな感じになって、今でもそういう仲間は、本当に私の支えでもあるんです。いろいろな人の力を借りて開業に至ったという形になります。

——プランとかはどのようなふうにつくり上げていったんですか。

野口社長：そうですね。医療系介護系のプランに関しては、コンサルティング会社の人と話をして練っていきました。夫の会社で簿記を取ってみたりとか、いろいろな勉強もしたんですけど、やはり数字のところは苦手だったので、そういったところはもう、銀行さんとか、保証協会さんに見てもらって、資金繰りだったり、資金計画なんかも何回もつくり直してもらったり、押さえなきゃいけない数字のポイントとかを教えてもらってできました。

——お客さま、患者さま、顧客集めというのはどのように展開しました？

野口社長：もうこれは本当に、何のスキルも、計画もないって言ったんですよ。もうこれは、泥臭くいくしかないんだと、足で稼ぐしかないんだよっていう話をして、本当にみんな一生懸命、居宅介護事業所だったり、クリニック、病院の人たちのところを何回も、何回も足しげく通ってもらって、そうしたら「じゃあクローバーさん、こんなに頑張っているし、持ってきてもらう『クローバー便り』とかああいうのを見ると、しっかりいろいろ書いてくれてるよねえ」ということで、ポツポツ依頼が来始めて、それから順調に増えていったという形になります。

——その『クローバー便り』というのはどういうものですか。

野口社長：そうですね、訪問看護って、知られているようで、まだまだ知られてないことも多くあると思っています。

ますので、そもそも訪問看護とは何か、訪問リハビリとは何か、これを利用することでどういうことができるようになるのかとか、そういったことをわかりやすく書いているツールを皆さんのところにお配りして、これが結構皆さん、見やすかったよとか、わかりやすかったよと言っていていただくことが多いので、写真とかイラストとかを多く取り入れて、よりわかっていたるように発信しているものになります。

——やはりそういった地道な活動というのは大切なんですね。

野口社長：そうですね。もう本当に1個1個、はい、地道にやりました。

——去年11月の事業開始から1年がたちましたけれども、現在の状況というのはどうでしょうね。

野口社長：そうですね、私が群銀ビジネスサポート大賞の地域創生部門賞をいただきまして、そこでは小児を取り巻く現状や課題について発表させていただく機会を得たんですが……。

——お子さんのということですね。

野口社長：そうなんです。そのぐらいからなんです、小児の看護だったり、小児のリハビリの依頼をいただいているので、小児の数は、たぶんこの群馬県内の中でも結構多い数を回っているんだろうなと思います。

——仕事の喜びって言うと、率直にどんなところだと思いますか。

野口社長：そうですね。利用者さんが元気になられたり、笑顔が見えたりとか、独居で過ごされているお年寄りや、ご家族に私たちが代わってやることはできないですが、ご家族に近いような寄り添い方をして、看護だったりリハビリを提供していく中で、笑顔になられたり、元気になられたりしていく様子を目の当たりにすると、「訪問看護をやっていたよかったな」と思いますし、あとは、スタッフに生き生きと働いてもらっていると、「ああ、よかったな」って思います。

——今後の目標をお聞かせください。

野口社長：これからも信頼していただけるように、看護・リハビリスタッフ一丸となって、患者さまや、ご家族を支えていきたいと思ひます。また、クローバーに頼ってよかったなとか、相談してよかったなと思えるような人々たちを、これから増やしていきたいと思ひています。

——はい。今日は株式会社プラスエヌの野口和恵社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

野口社長：ありがとうございました。



【仕事中の野口社長】

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、コンクリートブロックで業界1位の売上高と生産量を誇る高崎市のエスビック株式会社 柳澤佳雄社長、68歳へのトップインタビュー、そして後半は、2児の母親で、高崎市で訪問看護、訪問リハビリテーションの会社、プラスエヌを立ち上げた野口和恵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。「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～

【2月の放送のお知らせ】

平成30年2月1日（木）12:00～12:55

再放送 2月3日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！