

# チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

平成31年2月7日（第71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、人材派遣などを手がける株式会社セントラルサービスの大本計馬会長、73歳です。大本会長はもともと転勤族のサラリーマンでしたが、赴任先の前橋で会社を辞めて40代で起業。創業からおよそ30年で年間グループ売上高およそ50億円の会社に育てました。大本会長に創業の様子や事業拡大のポイントなどを伺っていきます。番組後半は訪問インタビュー。気象観測機器の販売などを手がけ、世界初の気象観測用ドローンを開発した前橋市の有限会社タイプエスを紹介します。

## 【プログラム】

### ■トップインタビュー

株式会社セントラルサービス

大本計馬 会長

### ■保証協会からのお知らせ

年度末 特別金融・経営相談会について

### ■チャレンジ企業紹介コーナー

有限会社タイプエス

◎アナウンサー 奈良のりえ

## トップインタビュー

### 株式会社セントラルサービス

#### 大本計馬 会長

——株式会社セントラルサービスの大本計馬会長に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いたします。

大本会長：よろしくお願いいたします。



【収録風景：FM GUNMAのスタジオにて】

### 【サラリーマン時代と起業のきっかけ】

——大本会長はもともと転勤族のサラリーマンで、赴任先の前橋で、会社を辞めてセントラルサービスを創業

したそうですね。サラリーマン時代はどのような仕事をなさっていたんですか。

**大本会長：**自動車の性能試験や修理で使う機械を全国ネットで販売する会社に勤務していました。最初は東京本社の技術部に配属されたんですけども、2年ほどで機械などを設置するような裏方の仕事に回されました。自動車が普及する時代だったので、相当忙しくてですね、もう昼も夜も寝ずにやるようなことを何度も経験しました。———そうですか。

**大本会長：**そういうときは、もうとにかく一生懸命仕事に熱中して、それがいまに活着ているような気がいたします。

———その後はどちらのほうに転勤なさったのですか。

**大本会長：**最初は茨城県の水戸でいきなり営業所長ということで配属になって、自分で言うのもなんですが、そこで立派な成績を上げることができて……。

———性に合っていたんですね、営業が。

**大本会長：**全国100人ほどいる営業マンのうちでトップ10に入ることができまして、東南アジアとか、アメリカのニューヨーク、ワシントン、ロサンゼルス、ハワイなどに視察旅行をさせていただきました。

———そうやった励みになるような海外視察があると、ますます営業にも力が入りますね。

**大本会長：**そうですね。水戸の成績が認められて、今度は千葉営業所長に配属になりまして、そこから前橋へ転勤になりました。

———なぜ会社をお辞めになったんですか。

**大本会長：**前橋に来たのが昭和57年赤城国体の前の年で、私が37歳。そこで5年ほどたちまして、もうそろそろまた次の転勤かな、というふうな感じがしていたんですよ。で、私も前橋に来て、すぐに卓球部に入ったり……。

———ああ、地域の？

**大本会長：**はい、地域の卓球部です。それから子どもたちも地域の少年野球部で世話になったりして、前橋に非常になじんでいて、で、前橋の方々の優しさだとか、風光明媚なところにだいたいいい思いをしていたんですよ。

それで次の転勤で前橋から出れば家庭にも迷惑をかけると思い、転勤命令が出る前に退職しようと思ったんですよ。

———が、しかし辞めてしまうって、奥さまの反応はいかがでした？

**大本会長：**今回が初めてじゃなくて、以前から少しずつ退職の話をしてたものですから、家内もですね、「まあ、いいんじゃない」と言ってくれましたので、気持ちがほっとしたような感じだったですね。

———41歳のときに。

**大本会長：**はい、まあ後先考えずに辞めたような気がします。

———まずは会社を辞めて、どのような仕事を始めたんですか。

**大本会長：**資金も何もないものですから、最初は友達の紹介で塾を始めたり、あるいは家内に化粧品の販売をしてもらったり、それから、少し前からコイン洗車場というのをやっております……。

———コイン洗車場？

**大本会長：**はい、これは群馬県が北海道以外では全国で初めてのコイン洗車場でした。

———ああ、日本で初めてだったんですか。

**大本会長：**はい。

———すごいところに目を付けましたね。

**大本会長：**それを4人共同で始めました。最大で16カ所ほど経営したわけですけども、やはり時がたつと機械も古くなり、売上も少なくなって、1人辞め、2人辞めというふうになって、最後は私1人で数千万円の負債を払うような形になりました。

———ああ、やっぱり設備投資にお金がかかったから、その分の返済が残ってしまったということですか。

**大本会長：**そうですね。

———それはゼロと言うよりも、むしろマイナスからになってしまいますね。

**大本会長：**ええ。群馬銀行さんに大変面倒を見ていただいて、数年かかって返せたんですけども、1人で数千万

円返したということで、群馬銀行さんにはとても信用してもらえようになりました。また、その時の銀行の担当の方とはいまだに親しい付き合いをさせていただいております。

——それはむしろピンチからチャンスをつかみ取ったということですね？ それも一番大事な信頼という。

**大本会長：**そうですね。何事にも誠実に対応しておれば、ちゃんと見ていただいて、信頼していただけるということだと思いますね。

#### 【業務請負と飛躍の転機】

——そしていよいよ人材派遣の会社を始めるわけですが、けれども。

**大本会長：**最初は人材派遣というよりは、業務請負ということで始めました。

——業務請負というのは、人材派遣とはやっぱりちょっと違いがある？

**大本会長：**はい。人材派遣は、スタッフさんが派遣先の責任者の方から指示命令を受けて、また労災なども派遣先の責任で行うというふうになっております。業務請負というのは、私どもがお客さまの責任者と全てを打ち合わせして、そしてその内容を私どもの責任者が指示命令を行うと、そして労災等も私どもで責任を持つというふうな形態でございます。

——まさに会社の中に一つ会社が入るような、そんな形でしょうか、業務請負というのは。

**大本会長：**業務請負は、そういうことですね。

——これは、もともとそういった事業をやってみたいという思いからスタートしたのですか。

**大本会長：**いえ、そういうことは一切知識はなくてですね、東芝機器さんという会社がありまして、そこで卓球をやっていた友達が請負で入っていたんですよ。で、その方に東芝機器さんの総務部長を紹介していただいて、そこから請負という形で仕事を始めました。

——でも、会長、ノウハウって全くないところからですよ。

**大本会長：**ええ、そうですね。なかったですね。

——すごい（笑）。

**大本会長：**手探りの状況だったですね。

——かなりチャレンジングですね。

**大本会長：**何事もやはりいいと思ったらすぐ行動するというのが私の性格で、その時はいい方向に出たと思いますね。

——で、そこでやっぱりポイントとなるのが、どうやって人材を集めていったかということだと思うんですが、どのように集めていったんですか。

**大本会長：**それは折り込みチラシなどで行いました。

——ああ、募集をかけていったんですね。結構すぐに集まるものですか。

**大本会長：**ええ。その当時は比較的、今よりも全然スムーズに集まったような気がします。

——当時というのは、会長、事務所はどこにあったんですか。

**大本会長：**新前橋駅のロータリー沿いに約15坪ぐらいの事務所を借りて、1人でやっておりました。

——会長の当時のお仕事というのは、どういうことを主にやっていたんでしょう？

**大本会長：**営業先を開拓するのも、スタッフさんを集めるのも、全部1人でやっておりました。

——うわあ、本当に目まぐるしい毎日だったんでしょうねえ。

**大本会長：**ええ、大変だったですね。当時は企業を回れば回っただけ、仕事にもなりました。

——いい時代ですね、会長（笑）。

**大本会長：**私が起業した平成元年はバブル景気で、日経平均株価が3万8,915円という空前の最高値で1年を終えました。

——とにかく全てをお一人でやっていたという中から、その後、転機が訪れましたよね。これはどういったことだったんでしょう。

**大本会長：**ある日、私がいつものように東芝機器さんに

行くと、1人の若者が私に声をかけてきました。彼は大手の同業他社の社員で、東芝さんを担当していたんで、顔を見たことがありました。彼が「いつも社長を見ていましたが、誠実な人柄に惚れました」と、「ぜひ、採用してください」、こう言うてるんですよね。人柄に惚れたから雇ってほしい、何てうれしいことを言うじゃないですか。

——それで、その方を採用しようとすぐ決断されたんですか。

**大本会長：**最初は社員を採用するということは、私に相当の責任が付いてくるということで、1週間ほど悩みました。しかし、「それでも」と言うので、思いきって採用することにいたしました。

——これ、社員を採用したことによって、やっぱり大きく変わっていききましたか？

**大本会長：**はい。それまでの1人体制から2人体制になったことで、営業が強化されて、今までにできなかった新しい展開ができるようになりました。営業の大切さ、お客様の数を増やすことの重要性を身に染みて感じた私は、社員を採用するのに自信が付いて、2人目、3人目と採用していききました。

——ここから大きく事業が展開していくわけですね。

**大本会長：**はい、そうですね。

——事業を拡大していく様子も、聞かせていただければと思いますけれども、その前に会長、1曲リクエスト曲をいただきましたので、ここでお送りしたいと思います。ザ・ビートルズの『レット・イット・ビー』ですが、会長はビートルズがお好きですか。

**大本会長：**はい。彼らは私が21歳のときに日本に来たと思うんですけども。

——青春真ただ中。

**大本会長：**青春真ただ中で、本当にビートルズの歌には力と勇気をもらいました。

——それではお届けしましょう。ザ・ビートルズで『レット・イット・ビー』。



【2009年3月竣工の現社屋】

#### 【事業の拡大とリーマン・ショック】

——大本会長、創業から10年で前橋駅近くに自社ビルを建てたそうですね。

**大本会長：**平成11年に表町に自社ビルを建てました。新前橋の事務所は家賃を払っていたんですけども、やはり自分でビルを持ったほうが自分の会社の財産になるというふうな考え方で、表町に移転いたしました。

——ビルを建てたメリットはありましたか。

**大本会長：**はい。最初は自分のできる範囲のわずかな狭い土地に事務所をつくったんですけども、それをつくってから急にお客さんも増え、スタッフさんも来るようになって、売上が急激に伸びていきました。

——ああ、そうですね。

**大本会長：**それで1年、2年で、すぐにまた隣を買い増したり、増築をしたりという形で……。

——手狭になって。

**大本会長：**手狭になって、いい方向に向いていきましたですね。

——やっぱり自社ビルがあるということで、信用も勝ち取っていったんでしょうかね。

**大本会長：**そうですね。お客様の見る目とか、優秀な



社員が来てくれたり、いろんな面でいいメリットが出てきました。

——そして、さらには県外にも進出したそうですね。

**大本会長：**まあ非常に自信が付いたものですから、遠くは愛知県、それから茨城県の水戸、宇都宮、横浜、埼玉県の熊谷など、数カ所に営業所を持ちました。

——県外の進出の手順というのはどのように踏んでいったんですか。

**大本会長：**普通はクライアントさんがいて、そこに店を出すというふうなのが正常かもしれませんが、当社の場合は、まず営業所、事務所を構えて、それからお客さまとスタッフさんの新規開拓をするという方法でいきました。まず、どこに事務所を出したいということを社員の希望を聞いて、で、社員の希望どおりに出しました。

——そうですか。それはモチベーションにもかかわってきますよね。そういうふうな気持ちになっていった、その社員教育というのは、どういうふうに行ったんですか。

**大本会長：**私自身も以前からいろんな研修会に出て、自己啓発をしておりました。いいと思った研修やセミナーには、社員を積極的に出すようにいたしました。

——社員の方は変わっていききましたか。

**大本会長：**はい。やっぱりやる気とか、見識とか、モチベーションとか、そういうものにはずいぶん効果があったと思っております。

——それがやっぱり県外での成功ポイントにもつながっていったのかもしれませんがね。

**大本会長：**そうだと思いますね。

——自社ビルを建てて、県外にも進出してというふうに着成長を続けていったわけなんですけど、その後、なんと2008年のリーマン・ショックで大きな打撃を受けたそうですね。

**大本会長：**はい。売上がその当時、四十数億円あったものが6割減になりました、急激に。そして、リーマン・ショック前までは、この業種が駄目なら、こちらの違う

業種というふうには派遣先を移すことができたんですけども、リーマン・ショックの場合は、もう全業種が急激に駄目になったものですから、大変な思いをいたしました。

——県外に進出した事業所などは、どうされました？

**大本会長：**事業所はすぐに閉める手配をしたんですけども、閉鎖するとなると、お客さまのことだとか、スタッフさんのことなどを考えて、大変胸の苦しい思いをいたしました。

——スタッフの人数というのは、どのぐらいに縮小しましたか。

**大本会長：**マックスで1,600人ほど働いていてくれたスタッフさんがいたんですけども、500~600人まで減らしました。約1,000人のスタッフさんに辞めていただいたわけですけども、1人に20~30万円の退職金というか、予告手当などを払ったので、会社は1カ月に2,000~3,000万円ずつの赤字が出ていったんですね。

——そういった状況が何年ぐらい続きましたか。

**大本会長：**2年ほど続いたんですけども、その後すぐ、幸いにも景気が持ち直してくれて、売上がまた逆に、反動で急激に伸びていったんですね。

——この経験で一番学んだことというのは、会長、何でしょう？

**大本会長：**勢いに任せて新しく事務所をつくる時はまあいいですけども、拡張するのは、やはりよほど注意しながらやっていかないと、身の丈に合った方法でやっていかないと駄目だということですね。

——この2年間、どんな精神状態で、どうやって乗り越えたんですか。

**大本会長：**まあ、あの当時は社員にもいろいろアイデアを出させて、何か新しいビジネスがないかどうかということで模索したんですけども、やはり本業以外のことは何をやっても駄目だったですね。ですから、一生懸命チャレンジするというのもいいことですけども、やっぱり地に足付けて、本業をしっかりと地道にやっていくということも大切なことだと思いました。

【コンプライアンスを重視した経営】

——さて、去年、法人化して30周年を株式会社セントラルサービスは迎えましたけれども、お一人で始めた会社が、いまやグループ売上高50億円の会社になりました。会長、グループの企業数は今、幾つになりますか。

大本会長：今は5社ですね。本業のセントラルサービス、これは人材派遣・請負をやっております。

——はい。

大本会長：それからCSテクノ、これは技術系派遣をやっております。それからセントラルリリーフ、これは障害者雇用の特例子会社です。それからアジアビジネス協同組合、これは海外研修生を紹介しております。それから最後に、昨年4月から始めましたKids Park保育所ですね。

——現在、社員の方、スタッフの方はどのぐらいいらっしゃるんですか。

大本会長：社員は120人ほどですね。スタッフさんは1,200人ほどです。

——今、振り返ってみて、さまざまなことがあったとはいえ、成功のポイントは何かあったと思いますか。

大本会長：ここ5～6年は、コンプライアンスを第一優先とする営業をしております。我々の業界はいろいろな法律に関係しておりまして、一歩間違えば会社の命をなくすような大きな損害になりかねません。まず初めに、プライバシーマークは業界でも早い時期に取得いたしました。それから、品質と環境のISOも取得しました。製造請負優良適正事業者、優良派遣事業者、職業紹介優良事業者の三冠を達成しているのは、全国で我が社ただ1社だけです。早くから心がけているコンプライアンス重視の経営方針が一番の強みだと思います。

——あらためて、コンプライアンスはやはり重要、必要ですか。

大本会長：はい。コンプライアンスを徹底して社員が身に付けておけば、安心して積極的な営業活動ができると思いますね。

——お客様の反応も違いますか。

大本会長：はい。安心して取引していただけるお客さまが増えてきていると思います。

——そういった誠実な対応というのが、やっぱり必要なんですね。

大本会長：そうだと思いますね。



【三冠の認定証】

【趣味について】

——仕事を離れたお話もお聞きしたいんですけども、会長、趣味は、お話の中に出てきた卓球ですか。

大本会長：そうですね。前橋に来てすぐに家内と始めたのが卓球ですね。ただ、ここ5～6年はちょっとやらないんですけども。

——そのほかにもスポーツを楽しまれたりとか。

大本会長：それからソフトボールを前橋に来てすぐ、町内のチームに入ってやりました。それが今、野球にもつながっております。野球は会社でチームを持っておりまして、息子である監督が取りあえず私をスタメンで、出させてくれています。

——会長が監督ではなくて、息子さんが監督をして、ご自身は選手として活躍していると（笑）。

大本会長：ええ、一選手ですが。

——いや、経営でもそうですけど、一生プレーヤーをスポーツでも買っていますね。そのほかにはどんなスポーツをされているんですか。

**大本会長：**それから、やはり群馬に来てスキーに行きまして、こんなに楽しいスポーツがあるのかということで、スキーもいまだにやっております。で、孫にもスキーを教えて、今は8人の孫のうち、7人までは滑れるようになりました。

——ああ、そうですか。結構群馬に来てスポーツを始めたという感じなんですか。

**大本会長：**そうですね。それまでは、やはりサラリーマンで、なかなか仕事以外に目を向けることができなかったですね。

——でも、卓球もそうですし、野球とか、スキーなど、やっぱりそういう中でお友達が増えていったというか、人脉形成にもなっていったような気がしますよね。

**大本会長：**そうですね。それから、ゴルフを10年ほど前に始めたんですけども、ゴルフはやはり経営者の方々とする機会が多いものですから、趣味ということもそうですが、仕事のにも役立っているような気がいたしますね。

——結構行くんですか、ゴルフは。

**大本会長：**月に5回から、多いときには7～8回行っていますね。

——スポーツの趣味だけでも、今幾つも出てきましたけれども、何かそのほかにもありますか。

**大本会長：**あと、山歩きですね。山登りは家内とよく行っていますね。

——あら、いいですね。

**大本会長：**もう赤城山は100回ぐらいは行っているような気がします。

——お忙しい中に、ずいぶん趣味も充実されていらっしゃる（笑）。

**大本会長：**そのほかで言うと、表千家のお茶を習っております。これはもう約20年以上習っております、講師の免許も持っているんですよ。

——では、いつかお手前を。

**大本会長：**はい。できればぜひ。（笑）

——やっぱりお茶などをしていると、忙しさから

ちょっと1回隔離されるというか、別世界で気持ちを集中させるみたいな、そんな効果もあるんでしょうかね、落ち着かせるような。

**大本会長：**そうですね。やはり「忙中閑あり」というか、非常に忙しい中においても、静かな和室で静かな気持ちでお茶をたしなんでいると、気持ちも落ち着きますし、精神鍛錬にもなるんじゃないかと思えますね。

——やっぱり仕事が忙しくても、趣味もやっていくって大事なのかな。

**大本会長：**ええ。自分で見つけようと思ったら、たぶん皆さん、見つけられると思いますね。

——あと、素敵だなと思ったのが、さりげなく「家内と」というふうに、奥さまとやっていらっしゃる趣味も多いですね。

**大本会長：**そうですね。やっぱり夫婦の会話が同じ趣味でつながりますから、いいと思いますね。

#### 【事業承継と今後の目標】

——さて、会社の話に戻ります。社長職を息子さんに譲られていますけれども、事業の承継で大切なことは、あらためて何だと思えますか。

**大本会長：**私は最初、65歳で社長を退職しようと思っていたんです。リーマン・ショックがあったものですから、結果的に70歳になったんですけどね。65歳で譲ると考えたときには、もう既にその4～5年前から長男には社長になるんだぞということを意識付けしておきまして、いろんな勉強をさせておきました。

——例えばどういった勉強でしょう？

**大本会長：**盛和塾というのがありまして、そういうのに入ったり……。

——経営者のための塾ですか。

**大本会長：**そうですね。京セラの稲盛さんがやっている塾なんですけれども、それだとか、金融機関さんとかが行っている社長になるためのセミナー等にずいぶん出しました。そういうのを時間をかけて、約7～8年になりますか。新しい社長が勉強していたのがよかったと思

ます。

——いずれは事業承継の時期が来るというのがわかっていたとしても、ご自分でここまで大切に命を懸けて育てた会社という中では、事業承継の決断というのは大変ですか、それとも、結構すんなりと自然にできるものですか。

**大本会長：**まあ、先ほど申したとおり、もう息子が自信を付けていたので、結構すんなりと承継できました。

——セントラルサービスの将来に向けた思いなども今日はお聞かせください。

**大本会長：**そうですね。もうここまで30年継続してきたわけですから、これからは50年といわず、100年企業になるようになってもらいたいと思います。

——100年企業になるためには何が必要だと思いますか。

**大本会長：**そうですね。まずコンプライアンスの堅持ですね。その次には、お客さまとスタッフさんの目線で物事を考えて、利益体質の経営の継続です。そして、目標を定めたら、達成するための強い願望と気力を持つこと。何かを得たいという願望、誰にも負けない努力、勇気を持って行動すること、そして最後には、社員全員が1人残らずみんな幸せになってくれることを望んでおります。

——最後に、起業や新しい事業に挑戦したいと考えている人や、企業内で頑張っている若い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います。大本会長、新規事業に取り組む中で大切なことは何だと思えますか。

**大本会長：**そうですね、よいと思ったことにはまず行動すること。そして、その行動には何事にも誠実に対応すること。過去にとらわれず、今を一生懸命生きること。そして最後には、外部環境の変化に対応できる思考と体質を鍛えること。これが重要と思います。

——よいと思ったことがあれば、まず行動。そして、何事にも誠実をモットーに、ますますのビジネスの拡大をお祈りしております。今日のトップインタビューは、株式会社セントラルサービスの大本計馬会長にFM

GUNMAのスタジオにお越しいただき、お話を伺いました。貴重なお話を、会長、どうもありがとうございます。それでは最後に1曲、お届けいたします。いただいたリクエスト曲が、本田美奈子さんが歌う『アメイジング・グレイス』ということですが、この曲にはどのような思い出がありますか。

**大本会長：**彼女が白血病で闘病しているときに収録したと聞いております。その病氣中にもかかわらず、彼女の仕事に対する熱意というものを強く感じました。私も仕事でいろいろ悩んでいるときに、この曲を聞いて勇気付けられました。

——会長を励ました1曲ですね。

**大本会長：**はい、そうですね。

——それではお送りしましょう。本田美奈子で『アメイジング・グレイス』。今日はどうもありがとうございます。

**大本会長：**はい、ありがとうございました。

## 保証協会からのお知らせ

### 年度末 特別金融・経営相談会について

——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、年度末 特別金融・経営相談会について、群馬県信用保証協会の鈴木さんにお話しを伺います。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。

——保証協会では、経営上の課題や資金繰りなどに関するご相談をいつでも受けていただけるのですよね。

**鈴木課長代理：**はい、当協会の保証課では、午前9時から午後5時10分までの営業時間内であればいつでも中小企業・小規模事業者の皆さまからのご相談を承っております。

——さて、今回ご紹介する、年度末 特別金融・経営相談会はどのような相談会ですか。

**鈴木課長代理：**年度末は、一般的に事業活動が活発になり、



事業者の皆さまの資金需要が高まる時期となります。こうした時期には、中小企業・小規模事業者の皆さまの資金繰りなどに関する相談ニーズが高まるため、相談業務の体制を拡充して対応いたします。年度末 特別金融・経営相談会は、当協会の本店のみでの開催となりますが、午後8時までご相談を承ります。

——仕事が忙しく、保証協会の営業時間内にご相談ができない経営者の方でもご相談していただけるように、相談業務の時間を午後8時まで延長して対応しているのですね。相談会の開催日や具体的な会場はどちらになりますか。

**鈴木課長代理：**相談会の開催日は平成31年3月4日の月曜日から3月8日の金曜日までの5日間となります。会場は、前橋市大手町の中小企業会館内にあります当協会の本店で開催いたします。

——保証協会では、創業支援に力を入れていて、普段から創業希望者のご相談も受けていますよね。今回の、年度末 特別金融・経営相談会は創業希望者のご相談も対応していただけるのですか。

**鈴木課長代理：**はい、創業に関するご相談も承ります。また、創業を希望する女性の方はご希望により当協会の女性創業応援チーム「シルキークレイン」のメンバーが対応させていただきます。

——普段はお勤めをされていて、通常の営業時間内ではご相談に行くことができない創業希望者も、この相談会で対応していただけるのですね。では、最後にもう一度、年度末 特別金融・経営相談会の内容を教えてください。

**鈴木課長代理：**年度末 特別金融・経営相談会は、平成31年3月4日から3月8日まで当協会の本店で開催いたします。開催時間は、午前9時から午後8時までです。当協会の本店へのアクセスは、当協会のホームページでご確認ください。なお、この相談会は、原則として事前予約制とさせていただいております。相談会での相談をご希望される方は、当協会の経営支援課までご連絡ください。電話番号は027-219-6003です。相談に関する費用は一切いたしませんので、安心して、お気軽にお問い合わせください。相談会の案内は、当協会ホームペー

ジにも掲載しておりますのでご覧ください。

——経営上の課題や資金繰り、創業に関するお悩みは、ぜひ、群馬県信用保証協会へご相談ください。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

### 有限会社タイプエス

「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。今回の訪問先は、気象観測機器の販売などを手がける前橋市のタイプエスです。社長の設楽丘さんが16年前に31歳で起業しました。気象観測機器や、水位計、地震計などの観測機器の販売を手がけていますが、独自に世界初の気象観測用ドローンを開発し、なんと今年は南極観測隊や、エジプトのピラミッドの調査にも参加するそうです。前橋市関根町にあるテクニカルセンターを訪問し、設楽社長に起業や開発の様子を伺ってきました。

——私は今、前橋市関根町のタイプエス、テクニカルセンターにきています。設楽社長、どうぞよろしく願いたします。

**設楽社長：**よろしく願いたします。



【収録風景：タイプエス テクニカルセンターにて】

——建物の隣にゴルフの練習場のようなネットが張られたスペースがあるんですけども、あれは社長、何ですか。

**設楽社長：**はい。ドローンスクール屋外練習場、まあ、あと兼務してですね、開発機体の試験飛行スペースとして使っています。

——タイプエスは世界初の気象観測用ドローンを開発したんですけども、これ、どのようなものか、拝見できますか。

**設楽社長：**はい。今日用意させていただきました。こちらにある機体になります。

——結構大きいですね。

**設楽社長：**はい。

——手をちょうど広げて、持ちきれないぐらいの大きさですけども、これは通常のドローンと、どういうところが違うんでしょう？

**設楽社長：**はい。皆さん、空撮とかで使われるような、趣味で使われるようなドローンをご覧いただくことが多いと思うんですが、こちらはもう完全に産業用ドローンという位置付けで、いろんな装置を乗せ換えできるようなサイズになっています。こちらに私どもは気象観測装置を搭載して、2016年に初めて上空の気象観測をドローンでやるということを発表させていただきました。

——その気象観測装置というのは、どういうものですか。

**設楽社長：**はい。今、測っている要素を申し上げますと、風向、風速、温度、湿度、そして気圧、この5要素を測れるようにしたドローンです。

——で、このドローンを使って、実は南極観測隊や、エジプトのピラミッドの調査にも参加するんですって？

**設楽社長：**南極は第60次観測隊というところで、今年の11月に出発して、その中に私どもの社員と、気象観測用ドローンをフルセットで提供させていただきました。極地でのドローン飛行とはどうなるのか、気象観測とはどうなるのかっていうのを試してもらうために、現在南極に行ってくれています。

——そして、そのエジプトのピラミッドの調査というのは、あの吉村先生とですか（笑）。

**設楽社長：**はい、もうそのとおりで、吉村作治先生とは1年ちょっと前に、ある先生を介してご縁がありまして、お会いすることができました。クフ王のピラミッドの調査をしたいということで、私どもはドローンを使う測量と、地上で測量機を組み合わせ、ピラミッドを三次元化するところのチームとして、現在準備をしているところです。

——さまざまな可能性が考えられるわけですけども、まず初めに起業のお話から聞かせていただきたいんですが、設楽社長は16年前、31歳でタイプエスを設立したそうですね。その前はどのようなお仕事をされていたんですか。

**設楽社長：**はい。私は二十歳のころからですね、宇都宮市の測量系の地図をつくる会社に勤めておりました。そこで6年ぐらい修業をしていたんですけども、手書きの地図というのは、やはりデジタル化の時代にのまれていきまして、26歳になって、私の家内の地元が前橋ですから、こちらに縁ができて、測量機器や計測機器類を販売するような商社に勤めることができました。そこで5年から6年、また修業させていただきました、31歳で独立したというのが、現在までの経過です。

——なぜ起業しようと思ったんですか。

**設楽社長：**もともとですね、自力本願というタイプで、よく言えばですね、まあ、決していろんなことに対して人のせいにはしない。ただ、悪く言えば、ただのわがままなんですけど……。

——いえいえ（笑）。

**設楽社長：**そういった立ち位置で生きてきたものですから、商社時代の担当部門が計測部門だったんですけども、非常に少人数で、2人ぐらいですね、一通りをやらざるを得ないような小さい部門でした。おかげですね、商売の一連の流れを一通り覚えることができたというのは非常に大きなメリットになったと思っています。そこでもっと業務を広げられる自信というか、イメージはあったんですけども、会社には風土というものがあ

りますので、何もないところから、真っ白なところからやったほうが、時間も短縮できますし、即断即決もできるということで、自ら退職を申し出てですね、現在に至ります。

——そのときというのは、ご家族はどのような反応でした？

**設楽社長：**はい。長女が3歳で、長男が1歳というときだったんですけれども、起業して3年間で結果が出なければ、当時は車関係とかを好んで興味・趣味で持っていましたので、そういった業界にどんな手を使ってでも就職するんだという意識で、覚悟を持って臨んだところ、3年、赤字経営だったんですが、そのころから手応えをつかみ、結果も出始めてですね、このままいけるというところで現在に至っております。

——実際には、どのように事業をスタートさせたんですか。

**設楽社長：**当時、アパート暮らしで、いつか住宅を、家を建てたいという意識もあったんですけれども、そのときまでに貯めていた貯金を全て起業のほうに回させてもらいまして、スタートしました。いろいろとお金がかかるものがありますので、貯金が全部出ていく不安感もあったんですけれども、やはりやっている仕事にぶれない自信もありましたし、これをしっかりやって質の高い仕事をやり続けていくという強い気持ちを持っていましたので、まあ時間も何も気にせず仕事に没頭できました。いろいろな方々との協力や支えもいただきまして、今、結果が出るようになったというのがありますね。

——どのような商品を取り扱ったんですか。

**設楽社長：**商品としては、やはり計測、気象観測とか、皆さんも台風とか、暑いとか、寒いとかで必ず気にされる風向風速だったり、雨量だったりですね、そこで増水する推移だったりですね、そういった測る装置群を取り扱っておりました。

——顧客というのはどういうふうには？

**設楽社長：**お客さまはですね、皆さんが一家に一台そういう装置を用意していただければ、私ももっとビジネス

スタンスとして広げられることがあったんですけれども……。

——ニーズがやっぱり結構限られていますよね（笑）。

**設楽社長：**そうなんです。やはり行政系のお客さまが主たるところで、あとはやはりコンサルタントの業者さまが、そういったものを使って調査やいろんなところで自動観測をしたいというお話の中でご提案させていただき、販売ができたというのがあります。

——現在は従業員25人ということですが、初めはどのぐらいの人数でスタートでした？

**設楽社長：**そうですね。最初は1人で始めました。1人で始めて、経理関係のところをちょっと非常勤で家内に手伝ってもらったというのがありますけれども、そこから最初の2～3年の中で、パートさんだったり、アルバイトさんだったりが増えてくれて、まだ増えるっていても2～3人とかですけれども、その中で結果的に数字も上向きになってきたところで、会社としても何とかいけそうだといいところですね、社員に転換してもらったりとか、そういったことで今に至っています。平成20年、6年目ぐらいのときにですね、同世代で経験者が同時に3人ぐらい入ってくれて、もちろん人件費は増えるんですけれども、結果を出せる人間が増えたというのもあって、数字もそこからポンと上がるタイミングがありました。

——ああ、なるほど。さあ、そんな中、気象観測用ドローン、世界初の開発に成功したわけですが、これはどのような経緯で開発をなさったんでしょう？

**設楽社長：**はい。天気予報とかでも使っているような、上空に寒気団が来るとか、いろんなお話をよく皆さんも聞くことがあると思うんですが、そういったところを観測する装置っていうのは実は1種類しかなくて、バルーンを飛ばして、センサーをぶら下げて測っていくということしかできていなかったんですね。で、日本でも16カ所から同時に1日2回上げていたり、それが実は世界中で同じ時刻に上げていて、みんなでデータを共有して気象予報に役立っているというものがあるんですが、上空へ行って破裂して、偏西風に流されて海に落ちて、ごみ

になるとか、そういったものが……。

——えっ、毎日ごみがということですか。

**設楽社長**：ごみが、まあ発生してしまっているんですね。

——そうなんですね。ずっとその状態が続いている。

**設楽社長**：そうですね。で、まあ私もそれは駄目とは思ってないんですけども、その中で、そういう高い高度まで測らなくても、低い高度のところで観測したいというところでも、そういったバルーンを使っているという状況があったんですね。

——そうなんですね。

**設楽社長**：はい。で、そこをですね、私どもの、例えばドローンを使って、同じように観測ができるようになれば、そういったところにリサイクル性も生まれて、ごみも発生しづらくなるとか、そういう測る選択肢の一つを増やしたかったというのは当時から思っていたことですね。

——その当時というのは、いつぐらいに思いついたんですね。

**設楽社長**：ドローンと縁があった2012年、気象観測ドローンをつくるっていうのを決めたと同時に、もうそこにドローン部門着手というところですね。まあ私たちみたいな小さい会社は、そういったところは即断即決で「まずやってみよう」ができる会社なので、そこでやってみて、いろんな気象メーカーさんも「実はそういうのを考えていたんですよ」って、そんなお話を聞きましたが、結果的に形にしたのがうちだけだったというのが、たまたま早かったというだけなんですね。



【上空気象観測用ドローン】

——開発には費用もかかると思うんですけども、あえて開発に挑戦した理由は何ですか。

**設楽社長**：誰もやってないことっていうのにチャレンジするっていうのは一番楽しいことで、パイオニアって、すごいローリスク・ハイリターンなんですよ。

——ローリスクですか。

**設楽社長**：はい。ローリスク・ハイリターンです。なぜかっていうと、成功しても、失敗しても、絶対「あいつはすごい」って言われるんですよ、初めてやる人っていうのは。失敗しても、「そんな誰もやってなかったことを、よくやったね、君は」って褒められて、で、成功したら「すごいじゃん」ってなるんですよ。ですから二番煎じっていうのは成功者のまねをするので、絶対にミスが、失敗が許されないっていう、リスクがありますけれども、やっぱり最初にチャレンジするっていうことに対しては、非常に私たちは動きを早く取れる会社だと思っていますので、もう誰かが「何かこんなこと」って言ったときには、もう「よし、やろう」「まずやってみよう」。で、失敗したら、そこでやめればいいんですね。ということが出来る会社なので、着手ができたというのはあります。

——最後に、タイプエスの今後の目標をお聞かせください。

**設楽社長**：はい。少子化と自動化というのは、もうチャ



ンスでしかないと思っていますので、まだまだ私たちの仕事っていうのは増えていくと思っています。身の丈をちゃんとしっかり忘れずに、ぶれることなく、質も落とすことなくですね、選択肢を増やす提案を心がけていって、お客さまと接していきたいと考えています。そういった中で、先ほどのエジプトではないですけども、歴史を変える、精査できるようなチャンスがあるような企業でいきたいと考えております。そういったスタンスを続けていくことで、いろんなお客さまが、測るとか、そういった分野で相談する先が「タイプエスしかない」というふうになってくれればですね、一番うれしいですね。

——— 選択肢は増やすけれども、「やっぱりタイプエスしかない」とお客さまに言ってもらう。

**設楽社長：**はい。そこが最後の目指すところです。

——— これからも夢に向かっての挑戦、楽しみにしております。今日はどうもありがとうございました。

**設楽社長：**こちらこそ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」。今日は、番組前半は、人材派遣などを手がける株式会社セントラルサービスの大本計馬会長のトップインタビュー、そして後半は、気象観測機器の販売などを手がけ、世界初の気象観測用ドローンを開発した前橋市の有限会社タイプエス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～

【4月の放送のお知らせ】

平成31年4月4日（木）12:00～12:55

再放送 4月6日（土）8:00～8:55

ぜひお聞きください！