

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3月7日（第72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、工業用フェノール樹脂やでんぶん糖などの製造を手掛けている高崎市の群栄化学工業株式会社 有田喜一会長、76歳です。父親が創業した会社を45歳で引き継ぎ、新工場の建設や、海外への進出など、事業を発展させてきました。有田会長に挑戦の様子や会社経営に対するお考えなどを伺っていきます。番組後半は訪問インタビュー。趣味で飼いだめたタカを使って新しい事業を始めた前橋市のノベルテを紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

群栄化学工業株式会社

有田喜一 代表取締役会長

■保証協会からのお知らせ

創業者向けの専門家派遣について

■チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社ノベルテ

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

群栄化学工業株式会社

有田喜一 代表取締役会長

——群栄化学工業株式会社の有田喜一会長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。会長、今日はどうぞよろしくお願いいたします。

有田会長：よろしくお願いします。



【収録風景：FM GUNMA スタジオにて】

【群栄化学工業ってどんな会社？】

——会長、はじめに、群栄化学工業の事業内容についての率直な質問から入らせていただきたいんですけども、製品のラインナップを拝見しますと、合成樹脂や繊維、それからブドウ糖などの食品もありますよね。群栄化学工業って何の会社ですかって聞かれること、ありませ

ん？

有田会長：ありますね（笑）。

——会長、そのとき何てお答えになるんですか。

有田会長：私どもは最初はブドウ糖、水あめっていうものをつくって、途中からこれだけじゃ生きていけないなっていうことで、化学品のフェノール樹脂っていうのを始めまして、それでもなかなか生きていけないなっていうことで、電子材料に移ると、あるいは繊維をつくると、形がこう変わっていったるというような会社なんですね。だから非常に説明をしにくいので、化学品でいきますと、家の壁の中の断熱材、これはガラスウールをフェノール樹脂で固めている、あるいはロックウールをフェノール樹脂で固めている、家をつくるのはフェノール樹脂で固めた木材でつくっていると、こんなふうに皆さん方の周りには当社の製品がいっぱいあるんですね（笑）。

——そうですね。

有田会長：そんな会社なんですよ。

——あまり気が付かないけれども私たちの生活を支えてくれてる、まさに縁の下の力持ちの、そんなイメージでしょうか。

有田会長：ああ、そうですね、はい。

——会長のお父さまがブドウ糖の生産で創業したそうですね。

有田会長：はい。まあ私は小さかったですけども、終戦を迎えましてですね、父親はそれまで理研合成樹脂っていう高崎の会社に勤めてたんですけど、終戦後、飛び出しました。で、どうしようかっていうことで経済連の人たちと「でんぶんが山ほど余ってるから、それを利用したらどうか」という話で、「じゃあブドウ糖、水あめでもつくるか」というようなことで、どうも始まったらしいんですね。

——子どものころというのは、会長は会社を継ぐという意思はあったんですか。

有田会長：いや、何たって町工場で、私も小学校時代は「おまえの会社は臭いなあ」って、こう言われてましたから、継ぐという意思はなかったですね、あんまり。

——臭いというのは、何のにおいですか。

有田会長：イモでんぶんから水あめ、ブドウ糖をつくりますから、イモのにおいが漂うんですね。

——でも、ふかしたお芋って、なんかおいしい、いいにおいのような気がします。

有田会長：あれはいい香りがする部分で、それに悪い香りも入ってくると（笑）。

——そうなんですか。

有田会長：ということでした。

【入社時の様子】

——大学院で化学を学んだ後、昭和42年（1967年）に群栄化学工業に入社したそうですけれども、入社当時というのはどのようなお仕事を担当していたんですか。

有田会長：ほとんど会社の仕事はしてなくてですね……。

——あら、そうですか。

有田会長：ええ。研究所で化学の勉強をずいぶんしてまして、そのころは石油化学が非常に盛んだったんで、そんな勉強を研究所でやりました。

——ということは、会社に席はあったけれども、会社には行ってなかった？

有田会長：はい（笑）、そうですね。

——それは、周りは良しとしていたんですか。

有田会長：うん、そんな時代だったんでしょうね。

——ああ、なんといい。研究に没頭できるような、ご自分のやりたいことを。

有田会長：はい。

——で、その後、実際に会社の仕事に携わるようになっていくのは、どういったことがきっかけでした？

有田会長：30歳ぐらいのころに、マーケットリサーチをやってくれという話を受けまして、この後ユーザーさんたちは何を望んでいるんだというようなことを調査するためにですね、ずっと半年ぐらい、お客さん回りをしました。で、その結果、まあ皆さんが考えていることは大体同じ方向であるというようなことがわかりました。

——当時、どんな方向に向かっていました、日本は？

有田会長：もう既にそのころからですね、ですから昭和48年くらいでしょうか、環境ですね、生活環境をよくしていかなきゃいかんのだという意向はずいぶんあったんですね。ただし、なかなかそこまで行けないというような状況にあったもんですから、それを取りまとめて、問題意識としてはこういうところに問題があるよと。でも、それはなかなか当時では難しかったですね。

【滋賀工場建設】

——そうした中、昭和51年に、滋賀県に工場を新設しましたけれども、このときに建設部長を務められたそうですね。

有田会長：はい。簡単に工場なんてできるんだろうと思って行きましたら、着工するまでに2年も滋賀県と話し合いをするということが起きました。琵琶湖を汚しちゃいけないということから、まあ水を使う企業は困るという部分があるわけですね。で、化学会社っていうのは水を使いますから、そういうこともあって、滋賀県は抵抗していたというふうに思います。で、私はまあいろんな、水処理の問題だとか、大気の問題、それから会社の環境の問題という、新しい工場づくりをやりました。全く名前が知られてない会社でしたから、滋賀県の人を採用したときに、「何で来たの？」って聞きましたら、「いやあ、食品会社みたいなんで受けました」というのにはびっくりしましたけど。

——そうですね。

有田会長：で、実は非常に景気が悪くなりましてね、工場をつくったときに。仕事がないんですね。

——つくった途端にですか。

有田会長：ええ。それで、1週間のうちに3日、昼間働くだけで事足りちゃうと。で、当時は土曜日も働いていましたから、半分遊んでると。で、私は木をいっぱい植えたんですね、工場の周りに。まあ、森の中の工場にしようと思って。

——ああ、すてき。

有田会長：ですから、雑草もいっぱい生えるわけですよ。それで、半分しか仕事してないんで、あとの半分は全員に作業着を配りまして、1日中草むしりをやってもらいました。大きな工業団地だったものですから、ほかの企業の工場長との飲み会で、「有田さんは、ほんとに人をうまく使うね」と。「何ですか」って言ったら、「いやあ、土曜日みんなが出てきて草むしりしてる。あれはどういうことなんですか」って言うもんですから、「もう仕事がないんで、草むしりしてるんですよ。で、草むしりすればきれいになってくるから、社員に愛社精神が出てくるんです。」というようなことでね。草むしりに疲れたら、バレーボールをやるとか、まあそんなふうにやりました。

——でもそれが、かえってほんとに社員の方々のコミュニケーションの場になっていたり、愛社精神にも、ほんとにおっしゃるようにつながったかもしれませんね。

有田会長：まあ今みたいに忙しい時代じゃなかったから。

——いろんな工夫をなさって、今があるんですね。

有田会長：そうですね。

【上場と事業拡大】

——会長の入社から10年あまりの間に、群栄化学工業は東証二部上場、一部上場を行い、どんどん大きくなりました。そんな会社経営をしているお父さまの姿というのを、会長はどのようにご覧になってました？

有田会長：当時はですね、なんでこんなに焦るんだろうなあというふうに思いましたけど、今振り返ってみますと、やはりお金が必要だったと。当時私は技術系で建設関係をやってましたから、お金の必要性はあるんですけど、お金というものが会社にとっては非常に重要だということに、父親はずっと悩んできたんじゃないかと思うんですね。で、その最もいい方法が上場をすることだと。会社を維持するっていうことは上場することで、上場することはパブリックカンパニーになることだということにいち早く気付いてたような気がしますね。たぶんね、相当お金に苦勞をしたんじゃないかと思うんですね。会社の設立からずっともう、一文無しで起業しているような状態だったからね、お金を常に銀行から借りていかなきゃいかんと。金利の問題だとかね、お金を借りるという問題、そこに非常に悩みがあったんじゃないかなというふうに思いますね。

——でも、今、会長が「そう思いますね」っておっしゃるということは、お父さまはそういったことを一切口にしなかったんですか。

有田会長：しなかったですね（笑）。

——ああ、そうですね。じゃあお一人でかじ取り、いろいろご苦勞されたのかもしれないですね。

有田会長：そうですねえ、言わなかったですね、父親はね。

——そしてその後、有田会長が45歳のときに社長に就任し、世代交代しました。その話を伺う前に、1曲お届けしたいと思います。リクエスト曲をいただきました。細川たかしの『矢切の渡し』という曲ですが、何でもイングリッシュ演歌で歌うとか。

有田会長：そうです、友人のアメリカ人に「1回チャレンジしてみないか」と言いましたら、訳してきたんですよ。一方でイングリッシュ演歌というのは既にあって、その中に、やっぱり『矢切の渡し』もありまして、「いや、違うな」ということで、私は実はその2つを掛け合わせ

て……。

——オリジナルですね。あの出だしの有名な部分を一節歌ってもらうことはできますか。

有田会長：「連れて逃げてよ」っていうのがありますけど、英語では「Please take me away ♪」って、こう言うんですね（笑）。

——なんかおしゃれな曲。いやいや、いや。ちなみに『矢切の渡し』は何ていう題になるんですか。

有田会長：英語ではですね、『Yagiri's Ferry』って言いますね（笑）。

——わかりました。では、『Yagiri's Ferry』、お届けします（笑）。



【群栄化学工業 群馬エリア全景】

【社長就任と海外進出】

——昭和63年（1988年）に45歳で社長に就任されましたが、東証一部上場の会社を任されるというのは、どんな思いでしたか。

有田会長：まああんまり思いはないんですけども、やったことない仕事ですし、いったいこの会社はどういうふうな会社なのかなあと、あらためていろいろこう、調べました。結局は、私が社長になってもできることは限られているので、自分ができるとは何なのかなっていうことがやっぱりわからないと、やっていけないんですよ。まあ、そんなことを分析をしたというのが最初でしょうかね。私は化学をずっとやって、それから滋賀工場をやって、で、当時は海外企業とジョイントベンチャーの仕事をやりまして、「群栄ボーデン」っていう会社をつくりました。アイスクリームの「Borden」ですね。それから、タイに会社をつくらうというようなことも一緒に

やってまして、群栄化学のほうよりも、そっちのほうを引きずって社長になったもんですから。

——それは忙しい。

有田会長：海外企業との合併というのは我々も全く経験がなかったんで、どんなふうやっていいのかなという中で、直接相手に話をしたことがあるんですね。「何で群栄化学を選んだのか」と。彼らはほかにも日本の企業をずいぶん回ってましたから。そしたら、「おまえが副社長で、自分たちとの交渉に直接出てきた。ほかの会社は部長止まりだ。そこが気に入ったんで、おまえとやりたい」と、こういう答えが返ってきたんですね、実は。それから25年ぐらいつとそれをやってきたんですけど。それからタイの工場も、これは全く逆で、タイ人が「仕事を群栄化学とやりたい」と。で、私は同じように出掛けて行って、「それはいいよ」と。「だけど、約束事は約束事で守らなきゃならない」と、こういうことで始めたんですが、契約当日に「お金が集まらない」って、こう言うから、「それは契約で、一緒にお金を出していくと、こういう話なんだから、それは乗れないだろう」と。そしたら相手は「おまえ、友達じゃないか。そのくらいのことをしてもいいんじゃないか」と、言うもんですから、私は「仕事がうまくいったら友達だ。仕事を始める前は友達じゃないんだ」と、こんなやりとりをしまして、これももう30年近くやってるんですけどね。だから、その辺のこともあったりして、まあ社長業よりも、そっちのほうをまとめるのが忙しくてですね、まあ社長になって、研究所をつくるか、本社工場をつくるかっていう話が起きてきてね、私はその当時の日本を見て、「いや、これは工場じゃないだろう。ここは、研究所をつくるべきだ」というふうにしたのが、社長になって初めての仕事でしょうかね。

——周囲の反応はいかがでした？

有田会長：日本中の友達のところに行って、そんな私の気持ちを伝えたら、「君ねえ、研究所なんていうのはね、古いほうに価値があるんだよ。新しく居心地のいい研究所をつくったって誰も仕事しない、遊ぶ」と、こういう話だったもんですからね、どこに行ってもその話が出まして。で、唯一違うのは海外。海外の研究所は実にきれいで、環境になじんでいるということなもんですから、「いや、日本の理屈だけでいくわけないだろう。日本が遅れているんじゃないか」というふうに思いましたね、分不相応な研究所をつくりました。

——ああ、そうですか。そして、やっぱりそのときに

つくっておいてよかったと、今も思いますか。

有田会長：そうですね、私が研究所にこだわったのは、群栄化学の人たちに化学の技術の面白さっていうものをもっと見つけてもらいたいなど、こういうことがありましてね。

——ただですよ、開発に力を入れるためには、それ相応の資金もかかると思うんですけれども、開発に投資することに対しては、どのようなお考えを持っていらっしゃいましたか？

有田会長：自分の意見を通すのは社長だと。

——確かに。

有田会長：で、社長に選ばれたんだから、自分の考え方を通したいなということで、まあそれを実行していこうということで計画をしました。

——それから、先ほども少しお話に出たんですが、海外への進出というのは、会長の代で始めたんですよね。

有田会長：そうですね。私は外資との合併というのは、外資にもっと力があるかなというふうに思っていましたし、タイに行くときには、日本のこの技術でタイに行っているのかなというふうに思いましたよね。

——そういう中でも、海外への進出を積極的に行っていたのはどうしてですか。

有田会長：一つは、当時の環境は、自動車産業はみんな海外に行かざるを得ないというところにありまして、私どものお客さんも自動車産業に連れて行かれて海外にみんな行くということですから、国内の仕事が減っていく方向にあったんですね。それじゃ困るんで、新しい仕事を見つけていかなきゃならないというようなこともあって、海外には行かなきゃならない、国内も何とかしなきゃならないっていうね……。

——研究所もつくった、忙しい……。

有田会長：大変忙しい時代だったような気がしますね。

【カイノールとは？】

——ところで、群栄化学工業はカイノールという繊維を扱っていますけれども、どういう繊維なんですか。

有田会長：カイノールというのはフェノール樹脂を固めた繊維なんですけど、世界でつくってるのは当社だけなんです。1グラムのフェノール樹脂が、9,000mぐらいの繊維になるんですよ。細さがそこに実感できるわけですけど。で、その繊維を焼くとカーボン繊維になる。で、

それをもう一段活性化すると活性炭繊維になって、毒ガスも吸収するとか、溶剤も吸収して環境をよくするとか、あるいは水の中にある不純物を吸着して水がおいしくなるとか、そんな繊維なんです。だからカーボン繊維では、H2ロケットでも私どもの繊維が使われている。

——宇宙に飛んでいるんですね、すごい。

有田会長：カイノールというのはアメリカの会社がつくりましてね、三菱化成が持ってきたんです、日本に。

——カイノールという繊維を。

有田会長：はい。ところがなかなか手に負えなくて、それでカネボウさんに頼んで、三菱化成、カネボウ、カーボランダムと、こう3社でね、仕事をやろうかっていうようなことで興きた仕事なんですね。で、私どもはそこに原料を納めるということで、私どもが原料を一手に納めたわけなんです。ところが、なかなか難物な繊維で、うまく大きくなれなくて。で、カネボウさんもいろんな問題があって、その設備をどこかに移さなきゃならないというようなことがあったりして、じゃあ原料をやっている群栄で引き取ったらどうかと、こういう話だったもんですから、私はそれを見て、じゃあ群栄化学の技術を上げるために引き取りましょうということで、実は引き取ったんですよね。

——今につながっているものっていうのがあるんですか、やっぱり。

有田会長：ありますね。カイノールという製品を当社に持ち込んだ結果としてね、我々が電子材料を今、主力としてやっておるということに、つながっていったのかなというふうに見ますと、まあ成功だったのかなというところでしょうかね。

【経営の肝】

——振り返ってみて、経営の肝は何だと思えますか。

有田会長：一番歳取ってまでノーベル賞を取るのが化学なんですよ。物理だとか数学だとかっていうのは、みんな若いときに取る。

——長年の研究の結果……。

有田会長：そう。そして実は出来上がってくるという特徴がありまして、一番歳取ってまで続けられる学問かなというふうに思っていました、そこで何を私は学んだかといったら、俗にいうPDCA、調査して、計画をして、実行して、考察をして、また元に戻って、経験を積んで変えていくということが、化学の一つの手法なんですよ。で、

いわゆるビッグデータって最近騒がれてますけど、化学ってというのは昔からビッグデータを扱って、それをコンピュータじゃなくて自分の頭の中で計算するというようなことをやってきましたから、肝といえば、自分の得意な形で進めていくってということが、やっぱり重要んじゃないかなというふうに思いますね。



【群栄化学工業 技術開発センター】

【趣味】

——仕事を離れて、趣味の話など伺えればと思うんですけども、思索にふけるのが趣味というか、お好きそうですね。

有田会長：そうですね、はい。

——どんなときにですか。

有田会長：私は布団の中で寝てる時にもいろいろこう、頭、使ってまして、「明日の仕事はどんなふうにするんだろうな」とかね、「この仕事は、はたしてうまくいくだろうか」とかいうようなことを布団の中で考えたりするんですけど、まあ昼間はね、よく会社の中とか、会社の周りとか、歩くことが好きで、自分としていつも問題点っていうのがあるじゃないですか、みんな。「あそこ、どうしたらいいんだろうな」とかね。そういうのを自分が歩きながら、山を見たりね、木を見たり、草を見たりしながら「どうするんだろうなあ」というようなことを考えてるんですね。

——考えるときっていうのは、比較的明るいほう、前向きに考えるほうですか、それとも、問題点を深く掘り下げるほうですか。

有田会長：僕はどちらかというと、前向きっていうか、「こうしたらよくなるんじゃないかな」というね。

——ああ、明るい未来。

有田会長：方向で考えるのが好きなんですけどもね。悪いときも、「こうしたらよくなるんじゃないか」とかね、いうふうに。

——課題として挙げられても、それを解決していけば、こういうふうがいい方向に向かっていくのではないかというのを何となく見つけ出しているような……。

有田会長：そう、見つけるのが好きで。

——思索にふけていくと、どうでしょう、何かこう、ご自分が、神経が研ぎ澄まされるというか、感覚が研ぎ澄まされるとか、そういったところも影響されていきますか。

有田会長：ものを考えて困ったりしているときっていうのは、自分自身が研ぎ澄まされているわけじゃないですか。

——はい、そうですね。

有田会長：ね。だからそれを、外を歩きながら、散歩でも何でもいいんですけど、しますと、それがこう、丸くなっていくっていうのかな。

——丸くなっていく？

有田会長：丸くなっていく。調和していけるように考えると。

——周りとか？

有田会長：うん、周りだとかね。引っ掛かって動かないものは、上手にこう、動かしてと。こういうふうなことを考えるんでしょうかねえ。

——常に問題意識とかを持つて大切ですね。

有田会長：そうですねえ。ポケットとしていたんだけど（笑）、常にこう、問題意識が、家の問題、工場の問題、経営の問題、政治の問題、いっぱいあるじゃないですか。それをね、考えるのが好き。

——会長は、それらを悩みととらえずに、考えるのが好きと思っていらっしゃるところが、ほんとに前向きな姿勢でいらっしゃいますねえ。（笑）

有田会長：性分でしょうねえ。それがなくなればもっとゆったりするような気がするんだけど（笑）。

——化学者の性なんですかね。研究開発に常に……。

有田会長：ああ、そうねえ、はい。

【今後の目標】

——仕事の話に戻りますが、いろいろ考えることがお好きな有田会長、もう一仕事する目標があるそうですね。

有田会長：まあ私も30年、社長をやって、その後、会長になって、会長っていったい何するのかなあと。社長がいるわけですから。会長って何をやるのかなあっていうのが、やっぱり私にとっての問題点なんですよね、実は。そうすると、まあ社長は経営のほうをやらしてもらえばいいわけだから、私はやはり、この50年というものに対して、あるいは社長時代の30年というものに対して、分析する必要があると。で、やり残したこととかね、「いやあ、実は何が問題なんだろう」とかね、いうことをやっぱり思いふけるわけですよ。それで、その結果として、自分としてやるべきことはこれだろうと。もう一度研究者の教育をするとか。研究者の教育というのは、社長時代も、50年の社歴の中でもあるわけですけど、そこから離れてね、もう一度自分でやれる教育をすべきだろうと。

——その自分なりの教育っていうポイントは、どんなところに置いているんですか。

有田会長：群栄化学でも、「研究者は観察をしているのか、ほんとに。作業者は観察をしているのか」っていうふうにとらえて見ると、あんまり観察してないじゃないかというふうに思うんですよ。だからフラスコを振ってても、「どこまで観察したんだい。そこにヒントの種がいっぱいあるじゃないか」ということをね、今、一生懸命教えるようにしているんです。

【起業家や新規事業に挑戦する人へのメッセージ】

——最後に、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いただければと思うのですが、新規事業に取り組む中で大切なことは、有田会長、何だと思いませんか。

有田会長：僕はね、やっぱり自分がやってる仕事を観察することだと思うんですよ。起業するにしても、既存のところにいるにしても、ただボケッとするんじゃなくて、何が必要なんだろう、何が自分を呼んでるんだろうとかね、どうなってるんだろうと、何ができるんだろうっていうふうなね、やっぱり観察をすれば、そこに必ず出てくると、やるべきことが。で、それをやれば、次にまた出てくるというふうにして、だんだんスキルが上がっていくわけ。だから観察をするっていうことがね、非常

に重要なんじゃないかなと。今、みんなスマホでゲームをするのばかりで、その暇に観察したらどうかというふうに思いますし、やっぱり起業する人は、起業する人の理由があってするわけだから、それは、どうしたらこの仕事が役に立つんだろうとかね、どうしたらお金がもうかるんだろうって、こう思うわけだけど、そこで観察をもっとすることだろうというふうに思います。私は「ロボットが観察できるのかな、ほんとに」というふうに思ってる。そこに価値があるかな、人間は。人間はロボットに使われるか、ロボットをつくるか、ロボットの上にいるか（笑）。

——そうですね。それには、まず自分を見つめ直す、観察するっていうこと、これはもう人間でなくてはできないことだから。

有田会長：そう、だからその田んぼのあぜに咲いてるタンポポを美しいと感じるか、感じないかと（笑）。

——そう、身近なところからでいいですよ。今見ている風景を、当たり前と見るのではなく、観察していく、研ぎ澄まされた目で。

有田会長：そう、そういう心が必要なんじゃないかな。

——ありがとうございます。今日のトップインタビューは、群栄化学工業株式会社の有田喜一会長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただき、お話を伺いました。ありがとうございます。

有田会長：どうもありがとうございました。

——さて、もう一曲、会長のリクエストにお応えしたいと思います。先ほどはイングリッシュ演歌ということですね、『矢切の渡し』をリクエストいただいたんですけども、美川憲一さんの『さそり座の女』、こちらもやっぱりイングリッシュ演歌で？

有田会長：いいえ、これは家内がさそり座の生まれだから……。

——あら、なんと奥様を思っただけの1曲（笑）。なんと甘いお話を。最後にごちそうさまでした。では、お届けしましょう。美川憲一で『さそり座の女』。今日はどうもありがとうございました。

有田会長：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

創業者向けの専門家派遣について

——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、創業者向けの専門家派遣について、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、よろしくをお願いします。

鈴木課長代理：こちらこそよろしくをお願いします。

——保証協会は、創業者向けのサポートがとても充実していますよね。

鈴木課長代理：当協会では、創業資金のお借入れに関するサポートはもちろんのこと、当協会の職員によるアドバイスや外部の専門家を活用した経営診断など、これから創業される方や創業後間もない方へのサポートを無料で行っています。

——さて、今回ご紹介する、創業者向けの専門家派遣は具体的にはどのような内容ですか。

鈴木課長代理：当協会の保証を利用して創業される予定の方へのサポートとしては、2つあります。1つは、創業計画をつくるための支援を中小企業診断士の方に行っていただくことです。もう1つは、法人設立の手続き方法など、専門的な知識を必要とするお悩みにもワンポイントアドバイスとして行政書士などの専門家が対応いたします。

——事業を開始する際の手続きは専門的な知識が必要な場合もあるので創業を志す方にとっては、とても心強いですね。それから、創業した後もサポートがあるのでよね。

鈴木課長代理：当協会の保証を利用して創業された方へのサポートとしては2つあります。1つは、現在の経営状況について中小企業診断士の方に診断していただくことです。もう1つは、具体的な経営課題にお悩みを持つ場合に、専門的な見地からワンポイントアドバイスをしていただくものです。ホームページの閲覧の増加を目指す方にはITコーディネーターの方、従業員の採用や育成にお困りの方にはキャリアコンサルタントの方など、お悩みに合わせて派遣する専門家を選ばせていただきます。

——経営に関するお悩みに適した専門家の方からサポートしていただけて、とても頼もしいですね。では、専門家によるサポートを受けてみたいという方はどちら

に相談すればよいのですか。

鈴木課長代理：まずは、当協会の保証推進課まで電話にてご連絡ください。電話番号は027-231-8875です。お悩みをお伺いして、お客さまに最適なサポートメニューをご提案させていただきます。また、費用は一切いただきませんので、安心して、お気軽にお問い合わせください。

——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

株式会社ノベルテ

「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、趣味で飼い始めたタカを使い、ハトやカラスなどを追い払う害鳥排除事業を始めた前橋市の株式会社ノベルテです。ノベルテは、訪問マッサージなどを行っている会社ですが、社長の小川伸一さんの家で飼い始めたタカを使い、ビジネスを始めました。鷹匠という言葉は聞きますが、動物園やテーマパークの中の話かと思っていました。タカを使ったビジネスとは、どのようなものなのでしょう。前橋市下小出町のノベルテを訪問して、小川社長にお話を伺ってきました。

——私は今、ノベルテの事務所近くにある、前橋市下小出町の公園にきています。そして、目の前には小川社長です。よろしく願いいたします。

小川社長：よろしくをお願いします。

——小川社長の手の上にはタカがいます。まあ、頭から尾までが大体50～60センチといったところでしょうか。これは小川社長、何という種類のタカですか。

小川社長：これはハリスホークという種類になります。

——ハリスホーク。鳴き声がとってもかわいらしいけれど、小川社長に甘えた鳴き声なんですか。

小川社長：まあ、そんなところもあるのかなと思います。

——早速なんですけれども、今日は飛ばしていただくことというのはできるのでしょうか。

小川社長：はい、大丈夫です。

——ありがとうございます。

小川社長：これ、まあ犬でいうとリードが今、付いているんですけど。

——はい、リードを……。

小川社長：これを外しまして……。

——ちゃんと帰ってきてくれますか？

小川社長：はい、帰ってこない大変なことになっちゃうので。

——さあそして、今、小川社長が投げるようなしぐさをして飛ばしましたね。

小川社長：はい。

——藤棚に向けました。実際には鳥に向かって飛ばすんですか。

小川社長：そうですね。威嚇をするという。

——威嚇をする。では、呼んでもらいましょう。うわあ、あっという間に来ました。ご褒美の餌をもらっています。それでは事務所に移ってお話を伺っていきたいと思います。



【収録風景：下小出町の公園にて】

——事務所に移動してきました。いやいや、小川社長、見事な鷹匠ぶりを見せていただいたんですけども、小川社長の会社ノベルテは、動物や鳥に関係した会社ではないんですよね。

小川社長：はい。組織としてはですね、訪問のマッサージと機能訓練が柱となっております。

——それが、どうしてタカを飼うようになったんですか。

小川社長：うちの三男坊がきっかけでして、小さなころ

から鳥が好きで、大きくなるにつれて、やっぱり男の子なもんですから、大きくて強いタカが欲しいと言い始めたのがきっかけになります。

——動物園で見るだけではなくて、欲しくなってしまうと、息子さんが。

小川社長：そうなんです、はい。

——それで飼うことにしたんですか。

小川社長：始めはですね、やはりそういった知識もないもんですから、茨城の猛禽屋さんという、そういう専門店にお伺いしまして、いろいろと教えていただきました。

——やっぱりかわいいですか。

小川社長：かわいいですねえ。

——パートナーですものね。今、何羽ぐらいいるんですか。

小川社長：はい、ハリスホークが4羽、オオタカが1羽です。

——あ、そうですか。もうみんな、我が子のようにかわいい？

小川社長：そうですね。

——で、趣味で飼い始めたタカなんですけれども、それがなぜビジネスに発展していったんですか。きっかけがありましたか？

小川社長：はい。畑に鳥の被害があるから、ちょっとタカを飛ばしてくれないかと、そういった声がですね、ご近所であったものですから、日曜日のたびに飛ばしていたところ、ちょっと件数が増えてきてしましまして、私のプライベートな時間がなくなってきてしまったというところで、まあそれだけニーズがあるんであれば、事業にしておもうかというところなんです。

——事業化したのって、いつなんですか。

小川社長：おととしの1月に登記をしました。

——現在、どんな感じですか。順調ですか。

小川社長：そうですね、大手さんとの契約もいただきながら、年間契約なんかもいただいております。

——大手といいますのは、どういうところにニーズがあるんでしょう。

小川社長：はい、大きな駐車場、立体の駐車場だとか、あとは工場と、倉庫ですね。

——スタートしたとき、事業として成り立つと思いましたが？

小川社長：できるもんだと思ってスタートをしました。

——あ、そうですか。その根拠はどこでした？

小川社長：そうですね、ネズミだとかゴキブリなんかの駆除業者っていうのはたくさんあるんですね。ただ、飛んでる鳥を駆除、排除するっていう業者はやっぱりなかったものですから、でも実際、糞害なんかはあると。まあそういったところも踏まえて、もちろん事前にいろんな会社さんに行って、いろんな調査もしましたけども、そういったことがあってのスタートになっていたのかなと思います。

——小川社長、今、排除と駆除という言葉が両方出てきてるんですけども、これ、使い分けてっていうのはどういうふうにしたらいんですか。

小川社長：排除のほうはですね、追い払ってっていうふうに認識しております。駆除のほうは、捕獲を含めた……。

——つかまえる。

小川社長：はい、そうですね。そういったことで使い分けをしております。

——今、タカでやっているのは、どちらになるんでしょう。

小川社長：害鳥“排除”です。

——排除、追い払うということですね。確かにニーズの掘り起こしにはなったと思うんですけども、ただ、周囲の皆さんの反応などはいかがでした、そのスタートするっていったときに、まず息子さんは。

小川社長：まだ息子はね、まあさすがにまだ中学生だったものですから、そんな仕事ができればうれしいっていう、そんな……。

——息子さんも、もしかしたらそれが自分の中の仕事になると思ったのかしら。

小川社長：だと思います。

——ご家族はいかがでした？

小川社長：反対の意見は特にはなく、まあ応援はしてくれていたと思います。

——またずいぶんなところを探したねって、奥さまにびっくりされませんでした？

小川社長：いや、言われなかったですけども、まあね、心の奥底ではそんなふうに思ってたんじゃないかなと思います。

——顧客の開拓というのは、どのように行っていったんですか。

小川社長：基本的に飛び込みの営業になります。

——反応、どうでした？

小川社長：ほんとにさまざまです、実際糞害があるんですけど、「いや、うち、全然ないよ」と、そんなことで、門前払いもちろんありますし、「いや、よくわかったね。実際ひどいんだよ。本当に困ってるんだよ」といったところが、まあ50軒、100軒に行けば1軒ぐらい。

——じゃあその顧客開拓というのは、ご自身で足で回ってだったんですね。

小川社長：そうですね。これ、なかなかね、こういった業種というのもやっぱり少ないですし、鷹匠っていうね、タカを使っての業務というの、知っている方ももちろん少ないですから、やっぱり自分で歩いて、知っていたくっていうところがスタートだとは思っていました。

——その害鳥排除というのは、具体的にどんなことをするのですか。

小川社長：カラス、あとはハトが多いんですけども、その周辺に鷹を飛ばすことによって、この場所が危険な場所なんだよというのを、すり込みをさせるっていうところになりますね。

——すり込みをさせるのに、どのぐらい時間がかかるんですか、いわゆる飛ばす回数。

小川社長：面積の大きさだとか、被害状況に応じて、時間だとか回数というのは変わってくるんですけども、基本としては、3カ月で16回、1回の施行時間は3時間を見えています。

——金額設定って、3カ月16回で、どのぐらいなんですか。

小川社長：3カ月16回で48万円になります。去年はそれを10件近くやっております。

——需要があるんですね。今日、社長のお話を聞いておりますと、ビジネスの種って、ヒントって、結構身近なところにあるんですね。

小川社長：そうですね、はい。

———そういうアイデアとかヒントを見つけるのはお得意なんですか、社長。

小川社長：好きですね。

———あ、そうなんですか。

小川社長：はい。なんか困難があると、何かしらこれ、解決方法があるんじゃないかと、一応そんな思考ではあるのかなと思っております。

———最後に、今後の目標をお聞かせください。

小川社長：はい。ここ数年、農作物の被害、まあイノシシ、シカの、そういった被害なんかも、ニュースでもね、たくさん出ておりますので、そちらの獣のほうの捕獲、追い払いなんかも少しずつ手掛けていけたらなと思っております。

———害鳥だけではなくて、今度は獣のほうも……。ただ、それはタカとはまた別ですか？

小川社長：はい、そうですね。タカとは別ですね、くり毘だとか、箱毘を使っての捕獲になります。

———なるほど。害鳥をきっかけに、今後はもう少し幅を広げていくということなんですね。

小川社長：はい。

———趣味で飼い始めたタカで害鳥排除のビジネスを始めた前橋市の株式会社ノベルテ 小川伸一社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

小川社長：ありがとうございました。



【ハリスホーク】

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、工業用フェノール樹脂やでんぶん糖などの製造を手掛ける高崎市の群栄化学工業株式会社 有田喜一会長のトップインタビュー、そして後半は、趣味で飼い始めたタカを使って新しい事業を始めた前橋市のノベルテ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～」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～

【5月の放送のお知らせ】

令和元年5月9日（木）12:00～12:55

再放送 5月11日（土）8:00～8:55

ぜひお聞きください！