

チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

令和元年7月4日（第76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、たかの友梨ビューティクリニックを運営する株式会社不二ビューティのたかの友梨会長、71歳です。現在全国に90店舗を越すサロンを展開しているたかの友梨ビューティクリニックですが、スタートは、たかのさんが26歳で設立した美容器具の会社でした。前橋で育ち、理容師として二十歳で上京。エステティックとの出会いが人生を大きく変えていきました。東京代々木の自社ビルで、たかの友梨さんに挑戦の様子などを伺いました。番組後半は訪問インタビュー。ガラス工芸と帽子づくりの工房、渋川市の「六箇山工房」を紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社不二ビューティ

たかの友梨 代表取締役会長

■保証協会からのお知らせ

保証協会が提供する

「経営診断報告書」について

■チャレンジ企業紹介コーナー

六箇山工房

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

株式会社不二ビューティ

たかの友梨 代表取締役会長

——東京代々木のたかの友梨レインボービルに来ています。たかのさん、どうぞよろしくお願いたします。

たかの会長：よろしくお願いたします。



【収録風景：たかの友梨レインボービルにて】

【上京を志すきっかけ】

——二十歳まで前橋市で育ったそうですね。

たかの会長：はい。

——県立前橋女子高校の定時制に通いながら、修行し

て理容師になったとお話を聞いていますが、たかのさん、なぜ理容師を目指したんですか。美容師ではないんですね。

たかの会長：そうなんですよね。中学を卒業するときに、母が突然、「しっかり自立できるように手に職を付けなさい」と言い出したんですよ。だから美容師だと思うでしょう。———そうですね。

たかの会長：母は「いや、あなたは床屋になれ」と。なぜかと言うとね、母親は美容師というのはいざいざ品だという思いがあるんですね。そうすると、「美容師は、もし戦争でも始まれば、なくなっちゃうかもしれない。だけど床屋だったら兵隊さんでも来る」と。「だから、食いつぶれがないから理容師になれ」と、こういう理由なんです。

———そのことに対して、たかのさんは特に反発はなかったんですか。

たかの会長：ものすごく反発しましたね。まず、私は高校受験をしようと思って一生懸命勉強していました。それなのに高校へ行くなと。なので、反抗しましてね、ぐれようと思いました。

———ぐれようと（笑）。

たかの会長：うん。もうぐれるしかないということで、昔、「馬場川」っていうのがありましてね。今もありますか。

———はい、あります。その辺が繁華街だったんですね。

たかの会長：そうです。繁華街に行ったら、なんか不良になれるかなと。でも、そういうチャンスにさっぱり恵まれませんでした。そうこうしているうちにですね、進学準備のために戸籍を取り寄せますよね。そうしたら、そこに養子って書いてあったんですよ。

———ええ……。

たかの会長：そのときに初めて知りました。

———そうですね…。お母さまが女手一つでたかのさんを育てたそうですね。

たかの会長：そうですね。私なんか、いつだって離して自由になれたはずなのに、ずっと私を連れていてくれた親に対して、「ああ、申し訳ない」と思っちゃったわけです。

やっぱり恩を返さなきゃいけない、親の言うことを聞かなきゃいけない。でも、そのとき思いました。床屋になるのは嫌だけど、どうせだったら日本一の床屋になってみせようと、そこで切り替えたんですね。

———そうですね。

たかの会長：切り替えが早いんです。

———そして、定時制の高校に通いながら、理容学校に行くことになるわけですね。

たかの会長：昼間は理容学校、夜は定時制の高校に通うという生活でした。

———うわあ、これも大変だったのではないですか。

たかの会長：そのときは大変ではなかったんですが、住み込みで働き始めてからが、ちょっと大変でしたね。

———どんな毎日だったんですか。

たかの会長：ちょうど夕方の5時ぐらいからお店が忙しくなるんですね。

———学校に通う時間ですね。

たかの会長：そうなんです。出かけるのが忍びない思いはありましたね。

———でも、その分を、例えば帰ってきてから……。

たかの会長：そうですね。帰ってきてから洗濯物の山を片付けて寝るわけですけど、まあいい経験ですね。

———二十歳のときに上京したということですが、これは、やはり日本一になりたいからこそ、県内ではなく東京という道を選んだんですか。

たかの会長：もちろんです。で、東京の真ん中はどこだということで、皇居のほりにあるパレスサイドビルというビルバーバーに勤めました。ところが、勤め人ばかり来るから、クリエイティブな頭は必要ないわけですね。とにかく早く、休憩時間中にさっさとやってほしいという、そういう理容室でしたから、ちょっと私の思惑と違っていたんですよ（笑）。

———でも、たかのさん、お知り合いの方がいて行ったというより、もう本当にここだと思ったら行ってしまったんですか。

たかの会長：いつもそうですね。

——いつもそうですか（笑）。

たかの会長：そのパーバーは新聞で見つけてきたんですよ。そこに決めた理由が2つありまして、1つは寮があること。もう1つは日曜日が休みなこと。

——はい。

たかの会長：なぜなら日曜日って、団地の床屋さんが忙しいから、働きに行けるんですね。

——え、日曜も働くんですか。

たかの会長：当たり前じゃないですか。

——当たり前。それは技術を磨くためにですか。

たかの会長：いいえ、お金をためるためです。

——なんとハードな。

たかの会長：それがハードじゃなかったんですよ。私の目標は衣食住にかかるお金を浮かすということなので、まず住み込みで「住」を浮かす。「衣」の白衣は貸与だからタダ。で、「食」なんですけど、そこにせっかく3食付きで入ったのに、自立してくれと言われて。アパート代は払ってくれるんですけど、寮から出るようになったんです。そうすると困っちゃうわけですね。食事のお金は自分でと。

——はい。

たかの会長：その時住んでいたのが高円寺だったんです。で、仕事からの帰り道に高円寺のガード下を歩いていたら、「血洗い募集」って出ていたんですよ、時給150円と。ああ、じゃあここで血洗いをしようと、12時まで。

——12時まで。

たかの会長：何がいかというと、ご飯がある（笑）。

【美の世界に入ってみて】

——という中で、ご自身としてはどのようなことから「方向転換を」と考えるきっかけになっていくんですか。

たかの会長：顔にニキビができてきたんですよ。

——もしかしてハードな生活が原因ですか。

たかの会長：ですかね。東京に来たとたんできてきたんですよ。で、どんどんひどくなる。その時は悩んで、

パレスサイドビルの2階にあるファーマシーにお買い物とかに行くついでに、自分の化粧水も見ていたんですね。そうしたら、そこに週に一度、ずいぶんきれいな人が来るわけです。美容部員の方で「いい仕事ね」って思って、その方に「私も化粧品会社に入りたい」と言ったら「入れるわよ」と言われて、面接に行きました。外資系のレブロンという会社でした。で、その会社に入りまして、美容部員になりました。化粧が上手になりました。そうしたら化粧が上手になっただけで、同じ人間なのに、扱いが違うわけですよ、世間さまの。

——美の世界に入ってみて、では「よかったな」という思いが。

たかの会長：「よかったな」だけじゃないんですね。

——だけじゃない、ええ。

たかの会長：そのときに、ベストセラーの藤田 田さんの本を……。

——マクドナルドの創業者の。

たかの会長：マクドナルドの創業者の藤田さんが書いた『ユダヤの商法 世界経済を動かす』という本を買って読みましたら、「ユダヤ人は女と口を狙う」と書いてあったわけです。つまり、デパートに行ったら、1階は全部女性のものだよと。消費者は女性なんだと。だから女性を狙った商売がいいと。で、口というのは、今日1万円のステーキを食べても明日はおなかがすく。だから食べるものというのは継続的だというような。「そうか。そうすると、どうも床屋というのは違ってたんじゃないかな」と思うようになりました。で、そのときの私の給料が1万2千円だったんですが、なんとそのころに1万2千円のクリームがあったんです。

——1カ月のお給料と同じ金額のクリームが……。

たかの会長：給料と同じ金額のクリーム、「リンクルクリーム」という。この金ぴかのクリームが売れるんですよ。買っていく方がいるわけですよ。私はそれを見て、すごいカルチャーショックを受けました。技術を磨いてきたこの私の理容の対価が当時250円。男の人は250円でも高いって言うていましたからね。

【エステティックとの出会い】

——でも女性は、美のためには高い金額をすんなり出してしまふ、ということですね。

たかの会長： そうなんです、美のために。ということは、女性って、きれいになる夢をお買いになるんだなと思いました。自分のやってきたことは無駄ではないけれども、違う世界があるのよなっていうことに気が付いたんです。ただ……。

——はい。

たかの会長： 肌はちっともよくならなかったんです。

——ご自身が悩みとして抱えていたニキビ……。

たかの会長： ニキビはよくならなくて悩んでいたんです。そんなときちょうど新聞に「エステティックがフランスで静かなブーム」という記事を見て、理学療法によって肌をきれいにするということでした。その時「これだ!」と思ひまして。これはもうフランスに行かねばならない。

——行かねばならない(笑)。

たかの会長： 行かねばならない。

——まさかその勢いで行ってしまったんですか。

たかの会長： そうです。24歳のときに……。

——ええ!!

たかの会長： 一生懸命ためたお金100万円をはたきました。24万円でパリ行きのオープンチケットを買ひまして、これを握りしめて行きました。

——フランスには、どなたかお知り合いの方がいらしたんですか。

たかの会長： いるわけがないじゃないですか。

——すごい。無謀とも言えるような(笑)。

たかの会長： でもね、東京だって別に知り合いがいたわけじゃないですからね。

——確かにそうですね、ええ。

たかの会長： むしろ私は、パリに行くときよりも東京へ出てくるときのほうが、ものすごく度胸が要りましたよ。群馬を出るときは、二度と群馬に戻らないつもりでしたから。「ふるさととは遠きにありて思うもの」と。「そして、

悲しく歌うもの」と。「よしやうらぶれて異土の乞食となるとても、帰るところにあるまじや」ということを胸に刻んで出てきましたから。それぐらいの気持ちですよ、ふるさとを捨てるってことは。だからそれに比べれば、パリに行ったら帰ってあげればいいわけですから。で、何かあったら床屋ができますから。

——手に職がある私ならと。

たかの会長： 手に職があると、これは強いですね。

——さあ、そしてフランスに渡って、いよいよ憧れのエステを学ぶこととなっていくわけですが、でも全然ネットワークがない中で、どうやってエステまでたどり着いていったんですか。

たかの会長： まずね、私は日本人のいるところに行きました。

——ああ。

たかの会長： 土産物屋さんに行って「エステティックを知らないか。エステのお店に行きたいんだ」と訊ねてみたら「そんなもの知らない」と。そのころはフランスでもエステはメジャーじゃなかったんですね。「でも、せっかく日本から来たんだけど」と言う、「あ、それなら私の友達がこの間、美容組合の人を案内していたから、その人に聞いてあげる」ということで、その方に会わせていただきました。そこで、その方に「エステティックを知らないか」と訊ねてみると、「いや、知らないけど、美容協会の会長なら知っている。この間、案内したから」と。そして、美容協会へ訪ねて行って訊ねてみたんです。「エステティックを知らないか」と。そうしたら「知らないけど、器械のメーカーなら知っている」と。

——あ、そのエステの……。

たかの会長： そうなんです。「最近ドイツのNemectron社っていう会社がフランスに入ってきて、モデルルームみたいなところをつけたから、そこを紹介してあげる」と、そこにたどり着いたんです。そしてNemectron社のお店で見習いをさせてくれた。何ととっても美容協会の会長の……。

——お墨付きですか。

たかの会長： お墨付きで行っていますから。いかにも「日

本から来た美容家だ」的な感じで行ってますからね。

——フランス語は、お勉強されてから行ったんですか。

たかの会長：ペラペラでした。というのはうそで……。

——えー、ああ、びっくりした。何とかなるんですか。

たかの会長：何とかなりますね、あいさつさえできれば。やっぱり技術職には、あまり言葉は要らないかもしれないですね。

——さあ、そしてパリ、ヨーロッパでの生活って言うたらいいんでしょうか。

たかの会長：そう、パリでの生活ですけどね。

——そのパリでの生活はどのぐらいの期間でしたか。

たかの会長：一応、出たり入ったりしながら、8カ月。イタリアへ出たり、スウェーデンに出たりしながら8カ月。パラフィン美容とか、それからいろんな器械を使った美容というのは日本になかったですから、すごく勉強になりました。

——ああ、そうですか。いや、どこで働いても変わらない、行けば何とかなるという（笑）。

たかの会長：何とかなるものですね。

——その精神でいろんなものを切り開いてきた、たかのさんですが、さあこの後は、帰国後の活動、そして、たかの友梨ビューティークリニックの開設、事業拡大の様子を伺っていきたく思います。さあ、その前に1曲お届けしましょう。

たかの会長：はい。

——まず1曲目、選んでくださった曲はどんな曲ですか。

たかの会長：はい、フランスが代表するハンサムボーイアラン・ドロン主演の『太陽がいっぱい』。これをお届けしたいと思います。

——これは、やはり映画への思いがありますか。

たかの会長：そうですね。貧しい青年が大きな夢を見て、いろんなことをしながら上り詰めていく、あそこはドキドキしますよね。最後には破滅が待っているわけだけど、そこまでドキドキワクワク。その中に、あの暗くて胸がキューンとする音楽がかかってくる。自分に投影される

ような、サクセスしたい、上に上がりたいという、もうせつない思いが、あの曲の中に入っているような気がします。

——はい、それではお届けします。映画『太陽がいっぱい』のテーマ曲です。



【たかの友梨レインボービル外観】

【たかの友梨ビューティークリニックの開設】

——さて、ここからは帰国後の話を伺っていきたくと思います。たかのさん、帰国したのはお幾つだったんですか。

たかの会長：25歳になってましたね。

——すぐエステの世界に入っていくんですか。

たかの会長：ええ……、もちろん入っていかないで……。

——あ、いかないで。

たかの会長：いかなかったですね。なぜかという、私のポリシーの中で、理容師・美容師を経験し、エステサロンも経験する中で、技術者を使うということの大変さが身に染みていましたので、お店を持つなんていうことは全く考えてなかったんです。でも、フランスで見た吸

引式の美顔器のカタログを持って帰ってきていました。実物は高価で買えなかったのがカタログを。この美顔器をつくって家庭用として売ろうと考えたんです。中身はとても簡単ですから、吸引するだけですからね。

——いわゆる商品開発をしたと。

たかの会長：商品開発ですね。

——すごい（笑）。

たかの会長：日本にはそのような機器がなかったですから。ニキビができるのは、やっぱり脂とか汚れが詰まっているので、お顔の掃除機をつくろうと思ひまして、美顔器「ヴィッキー」というのをつくりました。

——「ヴィッキー」を。

たかの会長：「ヴィッキー」をつくって売り出しましたが、さっぱり売れない。そこでどうしたかという、そのころ美容器具屋さんとかでは訪問販売が盛んでして、そういうところに「ヴィッキー」を持って行って置いてもらったんですよ。で、美容器具屋に置いた器械をコーセイさんが買ってくれました。コーセイさんのある代理店が名古屋でエステのはしりみたいなことをしていたんです。コールドクリームを買って、マッサージのサービスをしてあげるみたいなことをやったらいいんです。で、その方が、この器械も欲しいということで買っていかれて、そこはたくさん出ましたね。で、当時、女性の社長はめずらしかったので……。

——注目を浴びていた時期。

たかの会長：注目を浴びたんですね。一躍「たかの友梨」という名が売れたんですね。で、楽しく暮らしていたわけですね。

——そういう中で、1978年に東京新大久保に、たかの友梨ビューティークリニック1号店を開設したわけですが、これが30歳のときですね。

たかの会長：そうですね。30歳ですね。

——これは、ビューティークリニックを開設したのは、どういった理由からですか。

たかの会長：器械を買った方が、「使い方がわからない」ということで、やっぱり説明する場所が必要だなと思

ていたんです。そんな矢先に、たまたま友達が新大久保でヨガ道場を始めまして、見に来ないかということで見に行ったら、1日100人ぐらい来ていて、ものすごい靴が並んでいるんですね。そうしたら、その手前に小っちゃなスペースがあったんです。「ああ、ここに100人も来るから、ここにエステサロンを出したら、10分の1ぐらい来てくれるかな」と思ったんですね。で、「ヴィッキー」の美容研究所兼エステをやる場所にしようかということ。30歳だったので、まあお店でも持ってみようと思ったんですね。やっぱりね、30歳までは結婚というか、玉の輿みたいなのに乗れないかな、と思うじゃないですか。

——あら（笑）。

たかの会長：なんかそういうことも考えていましたね。

——ああ、そちらの道も。

たかの会長：そちらの道も、やっぱり20代の女性は考えるじゃない。私も人並みに考えたんです。

——確かに。

たかの会長：でも、親の言うとおりに、やっぱり男は信用ならないなど。だから、「あ、やっぱり自分の腕で生きていこう」と心に決めまして。

——あ、その決意がこのお店を持つことの証でもあったと。

たかの会長：そうですね。

——さあ、そして1号店をオープンさせたわけですが、やっぱり100人もヨガでお客様が来ていれば、その1割ぐらいは来ていただきました？ その予想どおり？

たかの会長：そう思いますよね。

——思います。

たかの会長：全員素通りでした、3カ月ほどお客様は来ませんでした。エステティシャンは募集するとたくさん来るんですね。それで、みんなで毎日、毎日顔のエステの練習をしているわけですね。そんな時、「こんなに練習をしているんだったら、ニキビの人にタダでやってあげよう」と考えついたわけです。で、「ニキビの人、集まれ」と。「タダでやってあげます」って、3カ月目に広告を

出したんですよ。

——ええっ、でもそれは、売上がないときにずいぶん大胆な作戦に出ましたね。

たかの会長：そうですね。タダでもね、お客さんをきれいにしたほうがいいじゃないですか。そうしたらですよ、ある日「先生、大変です」と。サロンはビルの4階にあったんですが、下まで列ができていて。もうそこから大変ですよ、軍艦マーチが頭の中に鳴りました。

——軍艦マーチ（笑）。

たかの会長：そうです。来る日も来る日もニキビの人と……。

——向き合うことになった。

たかの会長：向き合うことになりまして、そういう中から、少しずつ本物のお客さんができてきた。1年後には支店を出すまでになりましたから。

——きっと、たかのさんご自身がニキビで悩んでいたということがあったからこそ、きれいにしたいっていう。

たかの会長：そうですね。本当にそれは幸せなことで、私にニキビができなかったら、エステティシャンにならなかったでしょうし、全て不運は今につながりますね（笑）。

——不運をポジティブに変える、プラスに変える。

たかの会長：そう、そうです。

——たかのマジックですね。

たかの会長：いまやアンチエイジングに取り組んでいますよね。だから、私の悩みがどんどん仕事になっていくわけです。

【事業拡大の転機】

——お客さまの反応もよく、そして、1年で支店も出すまでになり、なんと現在では90店舗を超えるサロンをお持ちでいらっしゃいますけれども、拡大路線に大きくかじを切る、これ、転機がどこにあったんですか。

たかの会長：そうですね。当時、仲宗根美樹さんという方が運営していたエステサロンがありまして、100軒ぐ

らいあったんですが倒産してしまったんですね。そのサロンはみんなフランチャイズだったので、サロンをやっていた方が私のところにドッと来て、フランチャイズにしてくれと言われて。「まあ、いいわよ」と。「じゃあ広告代を分担しましょう」ということで、「広告代を払ってくれたら名前を貸すわよ」という感じで。フランチャイズなんて知りませんからね。それもやりながら、やっぱり全然素人の子に教えながら、まあ出店していく中で、そんなに人なんか使ったこともないわけだし、経営を知っているわけでもなし、ただただエステが好き、人をきれいにするのが大好き、自分もきれいにするのが好きみたいな、そういうところから出発しているから、仕事じゃないんですね。で、あるとき、夢は新宿センタービル、高層ビルに入ろうと思ったわけです。なぜなら同業他社がそこへ入ったから、私もあそこへ行こうと。その程度ですよ。で、「そうだ、そうだ。行こう、行こうね。みんな頑張ろう」みたいな、こういうモチベーションで行ったわけですが、そうするとやっぱり世の中の見目も変わるわけですよ、一流企業しか入れないビルですから。それこそ、私1人で給料計算して、私1人で広告やって、全部自分1人でやっていたのに、やっぱり人を入れなきゃならない。経理の人も入れる、いろいろ入れる。そういう中で会社らしい形ができてくると、今までの「さあやろう、さあ頑張ろう」ではなくなってきたわけですね。で、私は病気をしまして倒れたんですね。1カ月入院しました。

——ええ。

たかの会長：出てくるときに、とてもこの状況で会社に戻れないと思ったぐらい、毎日闘っていたんですね。あそこ何人ぐらい社員がいましたかね、200~300人？

もうちょっといましたかね、500人ぐらいいたかもしれない。一気にそうなって、こんな弱った体じゃいけないと思ひまして、富士山のすそ野にある管理者養成学校へ行きました。地獄の特訓と言われるところがあるんです。そこにね、行きまして、その中で、大声を出して駅前まで歌ったりとか、それこそ40キロを行進したりとか、そういう中から自分を見つめ直していくんですよ。そのとき私は結婚もしてまして、いい奥さんもやりたいし、

仕事もしたいしみたいな、部分がちょっとありました。で、家に帰ると主人と喧嘩になるわけですね、仕事をしていると。会社でもいろいろいさかいがある。家でもいさかいがある。で、私が決断したのが、仕事を取ると。まあ覚悟が決まった。それまでは何に対しても自信がなかったかもしれない。

——ええっ、500人も従業員の方を抱えても、こんなうなぎ上りで成長していた企業の……。

たかの会長：うん、勢いだけでやっていただけで。

——ああ、そうですか。

たかの会長：自分は見栄を張ってたけど、気持ちは置いていかれていたんですね。逃げ出したい自分もいたと思うんです。でも、「いや、逃げられないぞ」と、「やるしかないぞ」と。

——そこで覚悟が決まった。

たかの会長：決まりました。地獄の特訓から帰ってきて、そこから先は、100店舗目標と……。

——ああ、目標をしっかりと具体的に決めて。

たかの会長：書きました。目標100店舗。

——振り返ってみて、成功のポイントは何だったと思いますか。

たかの会長：何ですかね。信頼度でしょうね。

——周りの方への感謝、そんなのも含まれるんですか。

たかの会長：本当にそうですね。最初取引をしてくださった業者さんには、手形を切っていたんですね。

——「ヴィッキー」をつくって販売していたころですか。

たかの会長：そうですね。エステの器械屋さん、その手形を持って帰ったら、社長に怒られたらしいんですよ。「なんだ、この手形は」と。「訳のわからない手形を持ってきて」と。もう何十年かたったときに初めてその社長に聞きましたけど、その担当をしていた彼が、「いや、たかのさんがつぶれたら、僕はボーナス要りません」と言ったらしいんですよ。「こいつはそんなことを言ったんだよ」と。それを聞いて、本人は何も言わなかったけど、グッときましたね。でも、みんなそうでした。私のよう

な訳のわからないものが切った手形を持っていってくれましたね。それは私を信頼してくれていたから。

——そうですね。

たかの会長：私の将来を見てくれた業者さん、それから社員の方も。

【趣味と若さを保つ秘訣】

——さて、仕事を離れたお話も少しお聞きしたいんですけども、たかのさん、大変お忙しいようですが、趣味も何かやっていらっしゃる、そんな時間というのはあるのでしょうか。

たかの会長：趣味はゴルフなんですけど……。

——あ、ゴルフですか。

たかの会長：健康を兼ねて、週に一度はゴルフ。

——あ、そうですか。よくお時間が取れますね。

たかの会長：いや、今は土曜日は必ず休んでいますから。土曜日、ゴルフ。日曜日、体を休める日。ゴルフは40歳から始めましたから、今から30年前、始めたきっかけは銀行の接待のためだったんですね。私は女性だから、接待でもお酒を飲む場所ってあまりない。そんな時、元銀行員の方がうちに入社してきて「銀行を接待するのはゴルフがいい。ゴルフを覚えたほうがいいですよ」と言われて、嫌々ですけど、覚えたんです。嫌じゃないですか。暑かったり寒かったり。

——日焼けするし（笑）。

たかの会長：日焼け。本当に「男の人はこんな大変なことがなぜ面白いんだろうか」と思っている矢先にですよ、ホールインワンが出たわけですよ。で、その後、続けてまた出たんですよ。「なんだ、簡単じゃない、これ」と、思ってしまって。それ以来、一度も出ていないんですよ（笑）。でも、それではまりましてね、トーナメントもやりましたし、オーストラリアで岡本綾子さんと組んで……。

——うわ、すごい。

たかの会長：ええ、やりましたし、平尾昌晃さんともお亡くなりになるまでやりましたね。

——ああ、そうですか。ゴルフもそうかもしれませんが、若々しくいられる秘訣ってというのはどんなことなんですかね、スポーツをやるとか、何だと思いませんか。

たかの会長：私の場合はね、人前に出ることですね。テレビに出た後は、すごい肌の調子がいいんです。

——そうですか。疲れるとかではなくて。

たかの会長：疲れるとかじゃなくて、出ることによって、すごい調子よくなる。

——人前に出る、その緊張感も含めて、若くいる秘訣だと。

たかの会長：そうですね。出なくなったら、めっちゃ老けちゃうでしょうね、きっと。

——出なくなることはないと思うんですけども(笑)。

【今後の目標について】

——さて、仕事の話に戻りますが、たかの友梨ビューティクリニックの今後の目標を教えてください。

たかの会長：パリにあったエステサロンも、エステサロンというサロンはもうなくなってるんですね。今あるサロンのほとんどが化粧品メーカーの持つサロンです。日本でも3つに分かれています。一つはコスメティックの会社がやっているエステ。それから医者が出しているメディカルエステ。そして私たちがやっているようなエステサロン。この中で、エステサロンはどちらかに振れていくと思うんですね。私は医者ではないから、コスメティック&エステティック的な方向になっていくんじゃないかなと思います。そんなことで、これからの目標としては、ココシャネルやエリザベスアーデンのようにですね、コスメティックメーカーとなっていきたいと考えてます。

——楽しみにしております。

たかの会長：はい。今、エステサロンと同じぐらい化粧品が売れているんですよ。

——ああ、そうですか。

たかの会長：うちは60万人メンバーさんがいて、毎月

6万人の方のケアをさせていただいています。このエステの実績から生まれた、エステから生まれた化粧品というのは、やっぱり特殊なものですから。

——そうですね。それはもう本当にたかのさんでなくてはという、たかの友梨ブランドのなせる技なんですね。

たかの会長：「たかの肌」をつくるというのが私の夢で、幹細胞を使ったアンチエイジング、これを中心に日本中の女性をきれいにしたいと考えています。



【エステファクト エッセンスパウダー】

【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しただけならばと思うのですが、新規事業に取り組む中で大切なことは、たかのさん、何だと思えますか。

たかの会長：やはり好きなことをやることに尽きると思うんです。例えば私はエステが大好きです。天職だと思っています。じゃあ床屋はどうかっていうと、あまり自分には向かなかった。だからエステで成功できたんだと思うんですね。好きなことって何かなって思うと、やめる理由がないんですよ。だって趣味なんだから。「趣味は何ですか」ってさっき聞かれたけど、ゴルフなんか趣味じゃないですよ。エステが趣味です。

——ああ。

たかの会長：人をきれいにしたり、自分をきれいにするのが趣味です。一番楽しい時間です。だから続けられる。結局、続けられるものは成功するものですよね。苦しかったら続かないでしょう。成功するのを諦めないことって言うけど、諦めないってことは面白いからですよ。

——まずはお若い方には、自分の好きなことは何かになっていうのを……。

たかの会長：そう。そしてその夢を人に語っていく。夢は言葉にすると必ず実現するというのが、私の理念です。まず自分がしゃべることによって自分が変わりますよね。自分が変わると周りが変わる。周りが変わると未来が変わる。

——未来を変えてほしいですね。

たかの会長：みんなで好きなことを見つけて、未来を変えましょう。

——今日は本当に素敵なメッセージの数々をありがとうございました。トップインタビューは、たかの友梨ビューティクリニックのたかの会長にお話を伺いました。それではもう1曲、たかのさんに選んでいただいたナンバーをお届けしたいと思うんですが、やっぱりおしゃれな曲ですね。

たかの会長：そう思ったんですよ。でも、それじゃあちょっとキザだと思うので、元の地に戻りたいと思います。私は、もともと小林旭さんのファンで、小林旭さんの曲が好きだったんですが、これをなんと氷川きよしさんが歌ってくれた曲があるんです。すごく気持ちが上がりまして、私の電話の待ち受けもこの曲です。

——ええ、本当ですか（笑）。

たかの会長：そして、車の中にも入れていまして、私が運転するときは、必ずこれを聞かなければいけないという曲があります。そしてみんなで掛け声をかけなきゃいけないんです。

——このチャームingatかのさんが……。

たかの会長：つらいとき、悲しいとき、苦しいとき、「ズン、ズンズン、ズンドコ、きよし」っていう感じで、よろし

くお願いします（笑）。

——歌ってもらっちゃいました。それではお届けします。氷川きよしで『きよしのズンドコ節』。今日はどうもありがとうございました。

たかの会長：ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

保証協会が提供する「経営診断報告書」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、群馬県信用保証協会が提供する「経営診断報告書」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、よろしくお祈いします。

鈴木課長代理：こちらこそよろしくお祈いします。

——今回は「経営診断報告書」ということですが、これは、どのようなものですか。

鈴木課長代理：はい、保証協会が提供する「経営診断報告書」は、一般財団法人CRD協会が開発した『中小企業経営診断システム』というツールを使って作成しています。CRD協会に集まった全国の中小企業の決算データと比較しながら、会社の現在の状況をご確認いただけます。

——会社の決算データに基づいた経営診断によって、会社の状況が把握できるものなのですね。では、もう少し具体的に内容を教えていただけますか。

鈴木課長代理：全国の同じ事業を行う事業者や県内の事業者の決算データと自社の決算データを比較しながら、財務面での強みや弱みをご確認いただけます。例えば、会社経営にかかった経費のバランスや、キャッシュフローの状況経営に必要な運転資金の確認などを、グラフを用いて説明していますので、視覚的に改善点や課題をご確認いただけます。

——会社を飛躍させたり、改善する場合は、まず現状認識をする必要があると思いますので、会社の課題について客観的に見つめなおしたいとお考えの経営者の方に

としては、とても良いツールですね。さて、この「経営診断報告書」は保証協会を利用している方が活用できるのですか。

鈴木課長代理：保証協会をご利用いただいているお客さまはもちろんですが、現在、保証協会をご利用されていない方についてもご活用いただけます。また、保証協会の職員が中小企業の皆さまのもとへ訪問させていただく際に積極的に活用させていただいています。

——保証協会を利用していなくても「経営診断報告書」を提供していただけるのですか。では、「経営診断報告書」を活用してみたいとお考えの方はどうすればよいですか。

鈴木課長代理：保証協会をご利用いただいているお客さまは、担当している保証課にお問い合わせください。保証協会をご利用されていない方は、保証統括部経営支援課までお問い合わせください。なお、各窓口の連絡先は当協会のホームページでご確認ください。皆さまからのご連絡をお待ちしています。

——「経営診断報告書」をぜひご活用ください。今日は、保証協会が提供する「経営診断報告書」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した。鈴木さん、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。

て独立しました。渋川市の工房を訪問し、夢への挑戦の様子を伺ってきました。

——私は今、渋川市赤城町津久田にある六箇山工房のギャラリーにきています。ギャラリー内なんですけれども、ガラス製品がたくさん並んでいますね。グラス、小鉢、花瓶など、商品というよりも、どちらかというと、芸術作品が並んでいるような、そんなキラキラとした空間です。また、スペースの一角にはハンドメイドの帽子もあるんですね。小野口さんにお話を伺っていきましょう。今日はどうぞよろしく願いいたします。

小野口さん：はい、今日はよろしくお願ひします。



【収録風景：六箇山工房にて】

チャレンジ企業紹介コーナー

六箇山工房

「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、ガラス工芸と帽子づくりの工房、渋川市赤城町の六箇山工房です。横浜市でガラス工房に勤めていた小野口カナメさんが独立。帽子の制作を手がける妻と2人で、養蚕農家の家屋を改築して去年3月にスタートしました。小野口さんは、もともと映像制作の仕事をしていましたが、ガラス工芸の魅力に引かれて方向転換。およそ20年をかけ

——今日はちょっと汗ばむような日なのですが、ここは、蔵を改装しているんですか、とてもひんやりとして居心地のいい空間ですね。

小野口さん：はい、そうですね。ここの物件を入手したときに、この蔵をギャラリーにしようと最初から決めていましたね。

——そして、ハンドメイドの帽子があるというのは、これはどうしてですか。

小野口さん：妻も若いころから帽子を少し勉強しておりまして、ものづくりが好きですから、それをコツコツと独立するまで継続して、一緒に独立して立ち上げたとい

う状況ですね。

——ガラス工房にもお邪魔させていただきたいと思えます。案内してもらってもよろしいですか。

小野口さん：はい、こちらどうぞ。

——今、工房にお邪魔させていただきましたけれども、大きな炉が1つ、小さな炉が3つというふうに、形の違う炉があるんですけど、これはどうしてでしょうか。

小野口さん：はい。大きな炉は、ガラスを常に溶かしている溶解炉というものになります。

——せっかくですので、スタッフの方に実演をお願いしたいと思うんですけども、まずはどのような作業からになりますか。

小野口さん：まずは原料となるガラスを、パイプに絡め取ってくるという作業からスタートします。

——今、鉄パイプが炉の中に入っているんですが、この鉄パイプを出すと、その先に見えるオレンジ色の丸い水あめのようなものがガラスなんです。

小野口さん：はい、そうですね。

——今、スタッフの方が、ガラスが付いているパイプの反対側のほうに口を当てて息を吹き込んでいます。そして、それによってガラスが膨らんできました。今、成形をしている作業でしょうか、形を整えていますね。さあ、そして隣の小さいほうの炉に今、入れました。これはどんな作業でしょう。

小野口さん：はい。大体ガラスがきれいに膨らむのがですね、1,000℃から1,100℃の間になりますので、その温度を常にキープしたくて、小さな炉に入れたわけですね。

——はい、ありがとうございます。ギャラリーに戻ってきました。小野口さんはもともと映像制作の仕事をしていましたそうですね。

小野口さん：はい、そうです。

——そんな小野口さんが、どうしてガラス製品に興味を持ち始めたんですか。

小野口さん：たまたま学生のときに出合ったガラスの器がありまして、輝きや手触りが非常に魅力的に感じて、

それ以来ずっとコレクターとしていろいろなガラスを集めていたというのが発端だったと思います。

——コレクターだった小野口さんが、どうしてつくろうと思ったんですか。

小野口さん：自分の考えたものを形にしたいという欲求が高まるわけですね。日曜にやっているガラス制作の教室があることを知って、そこでいろんな方が趣味で吹きガラスをやられていました。こんな素晴らしいところはないと思って、自分もそこに参加し始めたというのがきっかけです。当然、教室だけだと限界がありますから、これ以外に知識や技術を習得するためにはどうしたらいいのかというのを常々考えていました。

——で、何か行動に移されたんですか。

小野口さん：はい。「私はこういうことをやりたい」ということを、知人という知人に吹いて回りましたね。そうしますと、知人から「あそこにああいう方がいて、こういうことをしようとしているから、アシスタントで雇ってもらえるかもしれないよ」というふうに教えていただいて、すぐ電話しましたね。無給でもいいから、そういった場に身を置きたいというのは、この世界の若手は、みんなそう思っていると思いますね。

——それは映像制作の仕事をしながらか、ご自身も？

小野口さん：いえ、仕事をしながらやるのは全く無理だということがわかりましたので、もう辞めましたね。

——ああ、そうですね。

小野口さん：本当は、映像制作も一生の仕事にしたかったんですが、それと同等のものが見つかって、ガラス制作に対するチャレンジをしているうちに「自分の気持ちは本物だな」ということを、教室に通ったりしている3年間で見極めましたので、もう即決して辞めました。もちろん、妻と相談の上で決めたことですが。

——ああ、もうそのときはご結婚されていたわけですね。

小野口さん：そうですね。もう既に。

——で、奥さまはその判断に対しては、どのような反応を示されましたか。

小野〇さん：「やってみれば」と言ってくれました。「その代わり、アルバイトをして」と言われて、アルバイトをしながら、自分の研究を少しでも促進させようという努力はしました。

——そのときというのは、いずれ起業して自分の工房を持つと思ったのか、それとも、どこかお勤めしながらというふうにしたのか、どうでした？

小野〇さん：はい、もう本業にしようと思ったときから、独立して、自分の制作スタジオ、または研究する場所をつくるというのは決めていました。

——何歳までというのを目標として決めておくものなんでしょうか、何年構想みたいな。

小野〇さん：10年以内とっていましたね。

——あ、10年以内。アシスタントになったのがお幾つでしたっけ？

小野〇さん：36歳ぐらいのときですね。

——ああ。36歳というのは、いろんな意味で決断するのに難しい時期でもありましたね。

小野〇さん：そうですね。生活は財政的にも割と安定していましたので、それで幸せといえば幸せだったんですが、どうやって生きていけばいいのかというのは、やはりちょっと不安でしたから、それを探していたものの中にガラスがあったということです。そして、マインド的にも肉体的にも非常にマッチしたので、これはやはりやったほうがいいのかなと思ったわけですね。

——アシスタントの仕事からまずスタートしたということですが、その後はどのように修行を積んでいったんですか。

小野〇さん：はい。不思議なもので、そうして一生懸命やっていると、縁を紡いでくれる方が現れて、「今、あっちに休眠している状態の工房があるので、そこでチーフとしてやってみたらどうだ」というふうに勤めていただいて、社員ではないんですが、フリーランスとして少し稼働してくれというふうに言われて、まあ、これもチャンスと捉えて、一生懸命頑張りましたね。

——その時期がどのぐらい続くんですか。

小野〇さん：大体15年近くやっていましたね。

——そして満を持しての独立になりますね。いよいよ工房を構えるという段階に入っていきわけですけども、まずは何からスタートさせましたか。

小野〇さん：はい。妻がありとあらゆる不動産のサイトを見て、自分たちに適した物件がないかというのをずっと見てましたね。

——このロケーションが素晴らしい赤城山の西の麓。伊香保も近いですし、榛名山もよく見えるこの場所を……。

小野〇さん：そうなんです。

——まさに見つけ当てたわけですけど、どうやって探したんですか。

小野〇さん：はい。これもたまたまインターネットで妻が見つけたんですね。ただ、ここで忘れてはいけないことがあります。妻はもちろん最大の僕のパートナーなんですが、ガラスをずっとやってきたスタッフの2人が、私について来てくれるという事がわかっていたので、睡眠時間を非常に減らして、家屋の改修とか、設計をしたりとかですね、いろいろやりました。それがまた苦にならなかったですね。

——そして、こちらに構えて1年が今、経ちましたね。

小野〇さん：はい、ようやく。

——今、お幾つでいらっしゃるんですか？

小野〇さん：57歳になりました。

——ビジネスとしての手応えはいかがですか。

小野〇さん：融資を受ける際、「取引先とか、売り先はありますか」という項目が重要なんですが、スタートするときには最小限の取引先しかありませんでした。最近は、少しずつ手応えを感じています。確かに黒字でうまくいっていますとは言い難いですが、必ずうまくいかせるという自信は、仲間とともに感じています。

——今後どんな目標をお持ちですか。

小野〇さん：その土地ならではのものとかですね、人をつなげるというお店が全国各地にあります。私も同じよ

うな方向でやることは変わってはいないですね。この場所に来て、この場所が楽しいと思ってくださる人の助けを借りて、全く自分の知らない人と手を結んで、ここで、そんな大げさなことではなくて、小さなイベントを自分たちでやってみたり、そういう方々のためにもステージを貸すというようなことで、この赤城を盛り上げていきたいって言うんですかね。まあホテルのフロントの人みたいですね。「じゃあご飯はあそこがいいかもしれません」とか、「果物はこの季節だとこんなものがありますよ」とか。ここに来るお客さんに、いかに楽しく気持ちよく帰ってもらうかということですね。結局、僕がガラスをやっているのも、本質はそれだと思うんですね。僕らは物体をつくっていますけど、実際は物体の向こう側にある時間とかですね、共有されたその人の感性を触発するようなものを売ってということじゃないでしょうかね。

——— 渋川市赤城町の六箇山工房 小野口カナメさんにお話を伺いました。ありがとうございました。

小野口さん：ありがとうございました。



【ギャラリーの前で皆さんと】

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、たかの友梨ビューティクリニックを運営する株式会社不二ビューティのたかの友梨会長のトップインタビュー、そして後半は、渋川市の六箇山工房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～

【9月の放送のお知らせ】

令和元年9月5日（木）12:00～12:55

再放送 9月7日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！