

# 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10月3日（第79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

株式会社クスリのマルエ

江黒純一 取締役会長

■保証協会からのお知らせ

「チャレンジ・ザ・ドリーム」平成30年度版

単行本発行について

■チャレンジ企業紹介コーナー

Re-born Design Labo LLC

◎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、群馬県内を中心にドラッグストアなど66店舗を展開する株式会社クスリのマルエの江黒純一会長、70歳です。マルエは江黒会長の父親が旧大胡町で創業した薬店を基に、会長が当時まだ珍しかったドラッグストアを出店、チェーン展開をしてきました。江黒会長の挑戦の様子を伺っていきます。番組後半は訪問インタビュー。アップサイクルと呼ばれる廃棄物利用を実践している前橋市のデザイン会社を紹介します。

## トップインタビュー

株式会社クスリのマルエ

江黒純一 取締役会長

——株式会社クスリのマルエの江黒純一会長に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。

江黒会長：はい、こんにちは。よろしくお願いいたします。



【収録風景：FM GUNMA スタジオにて】

【跡を継ぐ決心とチェーン店舗展開】

——もともとはお父さまが創業した薬店、薬屋さんが

始まりだったそうですね。

**江黒会長：**そうですね。戦後、父が復員しまして、製薬会社で勤務をして、そして薬種商の資格を取り、開業をしました。

——店を継ぐ気持ちになったというのは、いつぐらいなんですか。

**江黒会長：**学生時代に、アルバイトで和菓子屋さんに行ったり、ケーキ屋さんや、レストラン、パチンコの機械をつくる場所とかですね、あと工場とかいろいろなところに行って、いろんなことを見て、やっぱり自分で独立して仕事をしたいな、商売をしたいなあと思いました。そして親の背中を見て、親孝行しないといけないなと思、跡を継ぐことを決心しました。

——それは大学時代ですか？

**江黒会長：**そうですね、はい。

——それで、ご卒業後は、すぐ実家に戻ったのですか。

**江黒会長：**いえ、そのまま入ってしまうと、やっぱり世の中がわからないから、取りあえずは別の企業へ修業に行きました。あるメーカーさんにご相談をしたら、「横浜にクスリのインダという、若い方が経営している会社があるから、そこに行って勉強したらいいんじゃないですか」ということで紹介していただいて、そこで3年弱働きました。ほんとはもっと長いようと思ったんですけど、うちの薬屋が、ちょうどチェーン店として動き出したので、戻ってきました。

——新しいビジネスのスタイルをそこで学ぶことができたわけですね。

**江黒会長：**そうですね。当時はドラッグだけではなくて、日本の流通業界とか、チェーン化をしたすべての人が、チェーンストア研究団体である「ペガサスクラブ」という勉強会の、渥美先生という人のもとでアメリカ詣でをして、現地でチェーンストア展開の勉強をしました。

——会長も、まさにインダでそれを学んできたというか……。

**江黒会長：**そうですね。ペガサスクラブにはオーナー用の勉強会と、あと社員用の勉強会がありましたから……。

——参加していたのですね。

**江黒会長：**そうですね。それはそれは厳しい勉強会でした。

——なるほど。修業といっても、もちろん仕事での修業もあったかもしれませんが、何といてもこのチェーン展開というのがどういうものかという、ビジネスの勉強もしていた。

**江黒会長：**そうですね、勉強させていただきました。

——実家でのお仕事というのは、その後どのように進めていったのですか。

**江黒会長：**父が近隣の小売店さんへ日用雑貨などの商品を卸してましたので、父が注文を取って自分が配達をするというような方法でお店を回っていました。お店を回っているときに、時間がありますから、どこか出店をするところがないかと探しながら、結構広いエリアを回りました。

——では、もうチェーン展開をしたいというのを、お父さまにも話して、了解を得ていたという感じなんですね。

**江黒会長：**まあそうですね。

——伊勢崎にお店を出したそうですねけれども、場所はどちらだったのですか。

**江黒会長：**昭和町というところに出しました。

——これは今までの違いというと、どういうところになりますかね。

**江黒会長：**まず駐車場が広いということと、あとは、お客さまがセルフで商品を選んで買い回れるということですね。お店自体は狭くて、目も届きますし、お客さまとお話もできる、ほんとお客さまとの距離が近い形で商売ができてですね、いいお店だったと思います。

——さまざまなお苦勞もあったと思うんですが、その

辺で印象に残っていることは何でしょう？

**江黒会長**：伊勢崎って、割と薬品業界の皆さんの結束力が強くてですね、チラシを入れてはいけないんですね。

——チラシを入れてはいけない？

**江黒会長**：はい。昔は結構そうだったんですね。

——え、そうなんですか。

**江黒会長**：で、「わかりました」とは言いましたが、ほかで2～3軒、チラシを入れているところがあったので……。

——もう伊勢崎で実際にやってるところもあった？

**江黒会長**：取りあえずはオープンの告知チラシだけ入れましょうということで入れました。そうしたら、お客さまが200メートルぐらい並んでですね、大パニックになりました。

——うれしい悲鳴ですねえ。

**江黒会長**：うれしい悲鳴なんですけれど、お店で売るのがなくなって、3時ぐらいで閉店しました。

——チラシの効果もあったんでしょうかね。

**江黒会長**：そうですね。でも、翌日、伊勢崎の薬品業界の役員の方が来て、大変叱られました。その後、伊勢崎のお薬屋さんすべて集まって、60人ぐらいですかね、で、会議を開いて、チラシを入れない方向でいきたいと思いますという会議を開いたんですけど、ここで入れないと言ったら、後々大変なことになるかなと思って、ほんとに心を鬼にしてですね「群馬県では入れてもいいことになってるんで、うちは日用雑貨に関してはチラシを入れさせていただきます」ということをお話をしました。それで、チラシは入れてもいいことにしましょう、ということになりました。

——よくその先輩方を前に、小さいけれども、本当に大きな改革をなさいましたよねえ。

**江黒会長**：いえいえ、それはもう死に物狂いですから。(笑)

——お幾つのときですか。

**江黒会長**：26～27歳ぐらいですかね。

——20代で……。

**江黒会長**：そうですね。

——そして、伊勢崎店が順調にいきまして、その後、前橋市に三俣店を出店したそうですね。

**江黒会長**：そうですね。

——三俣店というのはいかがでしたか。

**江黒会長**：三俣店が、これがまた大変でした。業界としたら、うちは出る杭ですから、それは打たれる。もう昔の話ですけれど、前橋エリアの業界の会長から「許可します」というはんこをもらっていかないと、お店の許可の申請を保健所に受け付けてもらえなかったんですね。

——結構厚い壁ですね。

**江黒会長**：そうですね。それで、会長のところに「はんこください」と行って、「はんこは会計さんが持っているから、そこに行って、そのはんこをもらってきてください」と言われて、で、もらいに行ったら、「会長からは何も言われてません。もう一度、会長のところへ行ってください」と言われて。そんなことを10回ぐらい繰り返しましたかね。

——それ、心が折れませんか。

**江黒会長**：いやもうほんとにボロボロですけど、まあでも、もうお店、建ってますし……。

——あ、もう出来上がってるわけですね……。

**江黒会長**：そうですね。

——その段階では、もうやらなければいけない。

**江黒会長**：で、一応はんこをもらって保健所に出しましたけれど、なかなか許可が下りなかったんですね。

——保健所から許可が下りない？

**江黒会長**：はい、オープンのチラシもつくって、最終的に前日の夜までに許可が下りてこないんで、じゃあ白い布を張って、お薬を全部隠して、雑貨と化粧品だけ売り

ましようということで、布を張ってオープンの準備をしました。それで、翌朝を迎えて、10時オープンなんですけれど、朝の9時に「許可します」という連絡が入りました。(笑)

——綱渡りのような……。

**江黒会長**：ほんとにね。昔は綱渡りばかりでしたね。

——まあそんなご苦勞をしながらも、オープンの日を晴れやかに迎えた三俣店ですが、その後、営業は順調にいきましたか。

**江黒会長**：オープン当初は厳しかったです。三俣店は80坪ぐらいの広さなんですけど、お薬屋さんでそんな広いお店はないんですね。

——では昭和町に比べたら、ずいぶんと広げたわけですね。

**江黒会長**：そうですね。ですからお客さまが何屋さんかわからない。「クスリのマルエ・ドラッグストア」って書いてあるんですけど、何屋さんかわからないですから、あまりというか、ほとんど来ていただけなかったんです。それから半年ぐらい経って、棚の向こう側でパートさん同士が「このお店、いつ潰れるかしらねえ」という話を、自分の弟である店長が聞いてしまいました。まあ、それでも1年経って、ようやくお客さまに分かっていただけるようになりまして、たくさんのお客さまに来ていただけるようになったんですね。で、駐車場がちょっと足りませんから、路上駐車をしますんで、警察に通報されるわけですね。すると毎日パトカーが来て、「車をどかしてください」という、それぐらい繁盛しましたね。

——お客さまに来てもらうために、どんな工夫をしたんでしょうね。

**江黒会長**：それは、お店の前の陳列の方法とか、あとは、お客さまに買い物に来ていただいたら、もう何でもいからサンプリングするとかね……。

——プレゼントが(笑)

**江黒会長**：そうですね。

——そういう中で、口コミでやっぱり……。

**江黒会長**：そうですね。それと、三俣のあの通りは会社帰りの若い女性も多かったんで、化粧品も結構充実させて、若い人にたくさん来てもらえるように工夫しました。

#### 【激動の時代に社長就任】

——社長に就任したのはいつですか。

**江黒会長**：はい。1991年で、42歳のときでした。父の死がきっかけで社長交代というお話を、問屋さん、メーカーさんにさせていただきました。

——その当時の店舗数とか経営状況というのはいかがでしたか。

**江黒会長**：まあそれはそれは大変でしたよね。まずは人がいませんから。

——人手不足ですか。

**江黒会長**：妻のお姉さん夫婦が横浜のクスリのインダと一緒に働いてましたので、クスリのインダの社長のところに行って頭を下げて、「是非ください」と言って。お嫁さんをお願いしたいですけどね。で、ご夫婦で来ていただきました。あとは、弟が自衛隊に行っていましたので、自衛隊から帰ってきてもらって。ということで、もうありとあらゆる手を使って、問屋さんとかメーカーさんに「うちに来ない？」って声かけたりとかしながら、もう人を入れて、巻き込んで。それから、お金を回していくのも大変でした。金利や地代とか家賃もすごく高かったものですから。

——維持していただくだけでもほんとに、経費がどんどんかさんでしまう……。

**江黒会長**：ほんとにこう、綱渡り状態だったんですけど、信用保証協会さんとかですね、金融機関さんとか、商工会さんとか、ありとあらゆるところにお世話になりました。もうほんとに必死、死に物狂いでやりましたね。

——この後、マルエは急成長を遂げていくわけなんで

すけれども、その様子を伺う前に1曲お届けしたいと思います。これは会長、どんな思い出の曲でしょう。

**江黒会長**：これは、妻との結婚式の入場のときの曲になります。

——ああ、そうですか。

**江黒会長**：はい、大切な1曲ですね。

——はい。では、今日も奥様にささげましょうか。

**江黒会長**：そうですね。

——ではお届けします。エディット・ピアフで『愛の賛歌』。



【調剤併設店舗前橋朝倉店  
(処方箋ドライブスルー設置店舗)】

### 【マルエの躍進】

——厳しい時期を乗り越えて、その後、マルエドラッグは急成長が始まります。1990年代後半になると、出店ペースが上がり、売上は98年に50億円、2002年には100億円を突破しました。会長、なぜこれほど急成長し始めたのでしょうか。

**江黒会長**：はい。ドラッグストアは、設備投資にお金がかからず、割と身軽に出店できます。ですから群馬県ではドラッグストアが20社ぐらい、もう雨後の筍のようにできました。日本中から同業者が見学に見えられまして、今、日本中でチェーン展開をしている大手でも、群馬県

を見に来て参考にして、お店を出店したという経緯があります。それで、うちの場合は薬と化粧品がメインでしたので、スーパーマーケットさんにパートナーとして選んでいただくことが多かったんですね。なので割と出店はしやすかったんですけど、ただ、お声をかけていただいて、ノーとはなかなか言えないので、一緒に出て行くとそれだけ、まあ費用も……。

——かかりますね。

**江黒会長**：かかりますね。そのところがなかなか大変だったんですけど、でも、100億円に近づいていくにしたがって商品の回転差資金が生まれてきましたから、それで出店も割と容易になってきました。私の苦勞話ですが、当時、一番の念願だったのが、個人保証を無くすということでした。抵当権とか、根抵当権とか、そういうことで悩まされてきたんですけど、その頃それが全部解消できて、それはほんとに重荷を下ろしたように感じましたね。それまでは夏着た下着は寝汗でほぼ黄色く変色をして、それぐらい大変だったのかなあとと思います。

——会長、時代としては、こうバブルがはじけて大変なときだったのではと思うんですけども、ドラッグストア業界としては、やっぱりお客さまがどんどん、どんどん増えていくというか、上り調子の時期だったのでしょうか。

**江黒会長**：そうですね。割と商品がリーズナブルで、なおかつお薬もあるし、化粧品もあるし、食品を始めたところもありますから。お客さまとすると、コンビニエンスストアの代わりにコンビニエンス性で使ってもらいたいなね。それと、健康と美も一緒にお客さまが享受できるということで、支持されたんだと思います。

——いろんなことが追い風になっていったということですが、資金繰りがよくなったっていうのは、やっぱり社会的に金利が下がったりとか、そういうのもあるんですか。

**江黒会長**：そうですね。ほんとに金利が下がっていきましたから、すごくそのところは楽だと思います。昔の



7%、8%という金利だったら、今ではほとんどのドラッグストアは生き残っていけないんじゃないのかなと思いますね。スーパーマーケットさんとか、ほかの業種、業態も含めてですね。

——これだけでも順調に、だんだん肩の荷も下りてというふうにいきますと、次のステップとして、上場企業にしようというふうに考えたりとか、そういうことはなかったですか。

**江黒会長：**はい。上場しようと思いました。証券会社からもお誘いはありましたが、ドラッグストアがちょうどそのころ上場ブームみたいになっていましたので、仲間から上場のための資料をもらってですね、色々と考えました。けれど結局、修業時代にお世話になったクスリのインダの社長に「上場すると、会社が他人のものになって自分の思い通りに動かなくなる。だから単独でいけるんだったら、そのまま単独でいけ」と言われまして、自分で頑張っていこうというふうに思いました。クスリのインダも上場していましたから、社長としても思うところがあつたんでしょうね。

#### 【信頼関係による業務・資本提携】

——一方、2000年前後から大手の県内進出が激しくなったと思うんですけども、これ、どのようなお考えで対応しました？

**江黒会長：**大手の場合は効率経営なんで、うちはお客さまに相談・コンサルティングをして差別化もできるし、今までの信用・信頼でお客さまと強く結ばれているので、すみ分けできるなあと考えていました。ところが、ドラッグストアも飽和状態になってですね、だんだん高齢化が進んでくると、購買行動の輪が縮んで、その中からうちが外れてしまう。マルエの強みはクスリとか化粧品ですから、それらはマルエで買うという人は多いんですけど、買い回り品は大手で買う人が増えました。買い回り品も我々の売上のうちですから、そこが減ってくるとなかなか厳しい状況になってきました。それと、うちの場

合は、ほぼ女性のお客さまなので、男性のお客さまをあまり意識しないで営業していました。

——男性客も取り込まなくてはいけなくなってきたと。

**江黒会長：**そうですね、はい。やっぱり女性だけだと商圏が小さくなってしまいますから。

——2016年にウエルシアホールディングスと業務・資本提携をしておりますけれども、この狙いはどんなところだったのでしょうか。

**江黒会長：**はい。差別化、専門性ではこのままでいけるなあと考えたんですけど、やっぱりボリュームも必要なので、まあウエルシアの会長の池野さんが、ボランティアグループの仲間でしたので、マルエの化粧品のノウハウが欲しいよとお声がけをいただきました。で、ウエルシアは、食品とか、男性客の取り込み、お酒の販売もやりましたんで、そういったノウハウを提供するよということで、業務・資本提携を結ぶことにしました。

——ほんとに選択って、迫られることが多いと思うんですけども、会長はそういうときに何を一番大事にしていらっしゃいますか。

**江黒会長：**それは、相手を思う気持ちですね。それまでいろんなところから声はかかってきていたんですけど、ずっとお断りをして、うちは単独でいきますという話をしていました。パートナーとして心がつながる、そういう人じゃないと、なかなか難しいですから。それから、相手の会社を見て、従業員を大切にしている、そのところが一番大切かなあと考えています。ウエルシアはそこがきちんとしていたので、じゃあ一緒にやりましょうということで、お願いしました。

——ほんとに企業同士のお見合いですね。

**江黒会長：**まあそうですね。これからますます増えると思います。今、ドラッグストア業界って、年間で7兆2,500億円の売上があってですね、デパート、百貨店を追い越したんですね。ただし、上位10社で70%近いシェアを持っている。

——70%ですか。

**江黒会長：**はい。ほんとに寡占化が進んでいますし、これからますます進んでですね、家電とか、コンビニとか、そういうところと同じようになっていくのかなあと思います。

——今後もまだまだ進むだろうというふうに見ていると。

**江黒会長：**そうですね、はい。

——会長の代でドラッグストアをチェーン展開してきた、ここまで大きく成長させてきた。今、お話を聞きますと、やはりこう、地域のお客さまへの思いやり、信頼関係であったりとか、例えば業務・資本提携であれば、その企業さまへの思いやり、信頼関係というふうには、成功していくには、もちろん人が大事で、どういう人たちに対して働きかけるかってすごく大事なんですね。

**江黒会長：**まあそうですね。やっぱり普段からお付き合いしていて話をしていると、よくそういうところがね、垣間見れますから……。

——なるほど。

**江黒会長：**そういうところの積み重ねだと思います。それは、商売にとって大きなポイントになるんじゃないかなと思いますよね。



【高崎駅西口店内マルエ薬局】

#### 【仕事から離れる時間】

少し仕事を離れて趣味の話なども伺いたと思います。会長、趣味は何ですか。

**江黒会長：**一番の趣味は、ボーっとしていることですかね。ボーっとしているとチョコちゃんに叱られるかもしれないんですけど、次の力につながっていくのかなあと思います。

——あえてそのボーっとしてる時間をつくるんですか。

**江黒会長：**そうですね。

——それって言い方を変えると、スティーブ・ジョブズなどもやっていたマインドフルネス、瞑想でしょうか。

**江黒会長：**瞑想っていうほどでもないですけど、何も考えないで頭を空にするというのが必要かなと。庭の草を刈るとかね、そのときは刈ることに集中しますから、あんまり考えない。そういうこともやっぱり頭のトレーニングになるのかなあと思いますね。それから、妻と一緒に版画とか絵画の収集とか美術鑑賞とかですね。あとは、自分も70歳になりましたので、70の手習いで陶芸をやろうかなあと思っています。

——素晴らしい。

**江黒会長：**母親が陶芸をやっていて、自分が60歳のときに、親が掛けていた保険がおりて、その保険金で母親に陶芸用のお窯をプレゼントするよと、そういう話をしたら、母親が自分の庭に2階建てのすごい陶芸場をつくりました。こんな立派なものをつくると思わなかったんですけど、まあ自分ももともと陶芸は好きなので、作品を見ていました。だから70歳になったらやろうかなと思っています。

#### 【総合的な医療福祉を目指して】

——趣味の話は尽きないんですけども、あらためて仕事の話に戻りたいと思います。クスリのマルエの今後の目標を教えてください。

**江黒会長：**はい。社長以下、若い人たちに頑張ってもらうことをサポートすることが、まず第一ですね。それから、地域密着の医療を目指していきたいなあと思っています。群馬県は、全国有数の温泉県ですから、医療と温泉の健康施設をつくりたいなあと思っています。

——いいですね。

**江黒会長：**はい。お金もかかるし相当大変です。行政と温泉地にも一緒に協力してもらわないといけないと思います。ドイツに「バーデン＝バーデン」という温泉療法の温泉場があって、そこに病院と治療の施設があるんですね。そこでは温泉を噴射して、病気のところに圧を掛けて治療したりとか、足湯をしていますけれど、足だけでなく、肘の悪い人は肘を入れてとかですね。あとは、石の上を歩いたりもします。そういった施設なんですけど、ドイツはそこで保険が利くんですね。

——ああ、そうなんですね。

**江黒会長：**ええ。ですから、日本もそういうふうになっていくといいなあと思うんですよね。それで、1日2日じゃなくて、1週間とか、1カ月とかその施設にいて、泊まるのは、近くの温泉旅館にお泊まりいただけるようにするとかですね、そういうふうにできるといいなあと思って、行政にも働きかけたいなあと思ってはいるんですけどね。日本人の平均寿命と健康寿命にだいぶ差がありますので、そののところがいかに死ぬ間際まで健康でいるか、そういうことのために何かできるといいなあと思っています。

——ということは、会長、クスリのマルエでは、薬だけでなく、医療への働きかけも今後していくということでしょうか。

**江黒会長：**そうですね。自分の会社だけではなく、チーム医療として、1人の患者さんをみんなで協力をして快方に向かわせるということが大事だと思います。高齢者がますます増えているわけで、その中で、毎年、医療保険代が1兆円ずつ増えていくわけですから、このままいったら破たんをしてしまう。そうした中で、今の温泉

療法も含めてですね、医療のネットワークづくりをしていかないといけないと思います。医師と、薬剤師と、登録販売者と、看護師と、理学療法士とか、医療技師とか、それから栄養士とか、それからトレーニングジムとかですね、そういったネットワークをつくって、チーム医療をきちんとしていけると、もっともっと医療費が減らせていけるんじゃないかなと思います。2025年の大阪万博のテーマはWellness and Health Careということで、国を挙げて世界中で積極的な健康生活を送れるようにという運動が始まっていますから、そういったことをしっかりバックアップしていけるといいなあと思います。

#### 【新規事業に取り組む方や若者へのメッセージ】

——では最後に、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いただければと思います。新規事業に取り組む中で大切なことは、会長、何だと思えますか。

**江黒会長：**はい。上毛かるたの札に「雷と空っ風義理人情」とありますけれど、ハート、心を大事にしてですね、誠意を尽くしていくことが大事だと思います。見返りを求めないで続けていくことが、信用・信頼にもつながりますし、周りがですね、協力して支えてくれることにつながっていくと思います。見返りを求めなくても、必ず大きな果実になって戻ってくると思います。それを信念に一人でやり続けることと、ほかの人の知恵と力を借りる、人間関係をつくっていくということを両立する。あとは、あきらめないということと、壁にぶつかったら、それをどう乗り越えるか、どう迂回をするか、まあやることはいっぱいあると思うんですけど、最終的には心、ハートだと思います。それは相手に通じると思います。

——はい。今日のトップインタビューは、株式会社クスリのマルエの江黒純一会長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただき、お話を伺いました。ここでもう1曲、お届けしたいと思います。選んでいただいた曲がアニメソングということですけど、これ、どうしてですか。



**江黒会長**：心を持ったロボットということで。これからの世の中は、人間だけでなくロボットと一緒に生活、そういったことになっていくと思いますから、若い人たちに思いを込めて贈りたいと思います。

——それではお届けしましょう。『鉄腕アトム』です。今日はどうもありがとうございました。

**江黒会長**：はい、ありがとうございました。

## 保証協会からのお知らせ

### 「チャレンジ・ザ・ドリーム」平成30年度版 単行本発行について

——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しを伺います。鈴木さん、よろしくお願ひします。

**鈴木課長代理**：こちらこそよろしくお願ひします。

——平成25年4月にスタートし、現在7年目を迎えている「チャレンジ・ザ・ドリーム」ですが、保証協会では、今年も、平成30年度に放送した内容をまとめた単行本を発行したそうですね。

**鈴木課長代理**：はい、そうなんです。当協会では、このたび、30年度にこの番組で放送した「トップインタビュー」の内容を一冊にまとめた単行本「チャレンジ・ザ・ドリーム 平成30年度版」を発行しました。単行本は平成25年度版から継続して発行しており、今回で6冊目となります。ご出演いただいた皆さまから、経営者としてのご経験やチャレンジの軌跡などとても興味深いお話がたくさん詰まった冊子となっています。また、新規事業に取り組む方や、若者へのアドバイスもお話しいただいていますので、創業への一歩を踏み出すきっかけとなれば嬉しく思います。

——この番組にご出演いただいた社長のみなさまから、ご経験に基づく貴重なお話を伺っていると、気持ちがポジティブになりますよね。また、会社を経営されてい

る方や創業を志す方にとって、とても参考になる内容になっていますよね。

**鈴木課長代理**：そうですね。是非、たくさんの方にお読みいただければと思っております。また、学生の皆さまにも創業に対する興味をお持ちいただければと思っておりますので、高校・大学・専門学校などの教育機関にも配布させていただきます。

——社長さんたちの素敵な言葉が詰まった冊子ですから、「読んでみたい」と思われる方がいらっしやると思います。そうした方は、どうすれば手に入れることができますか。

**鈴木課長代理**：はい。数に限りはございますが、ご希望があれば、単行本を差し上げます。ご希望の方は、郵便ハガキにお名前、ご住所、連絡先を明記の上、当協会の企画課までお送りください。ハガキの送付先住所などは、当協会のホームページでご確認ください。

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」の単行本を読んで、創業を志す方が増えるといいですね。

**鈴木課長代理**：はい。そうですね。創業をお考えの方は、是非一度、当協会へご相談ください。当協会では、4つの柱からなる「創業トータルサポート体制」で夢に向かって挑戦する方をサポートさせていただきます。

——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

### Re-born Design Labo LLC

「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。今回紹介するのは、アップサイクルと呼ばれる廃棄物利用を実践しているデザイン会社、リボーンデザインラボ合同会社です。イギリスの国立美術大学（Royal College of Art）に留学経験がある狩野衣さんが設立した会社で、LANケーブルの廃材を利用したバッグを製造・販売しています。起業家の支援拠点、前橋市創業センターでお話を伺いました。

——狩野さん、今日はどうぞよろしくお願ひします。

狩野さん：よろしくお願ひします。



【収録風景：前橋市創業センターにて】

——LANケーブルの廃材を使ってバッグをつくっているようですが、早速拝見させてもらってもいいですか。

狩野さん：はい、どうぞ、これです。

——狩野さん、これはどんな使い方を想定してつくったのですか。

狩野さん：これはですね、日帰り温泉でマイシャンプーとかですね、マイタオルを持ち込むためのバッグとしてつくったんですね。

——ああ、なるほど。このバッグの基になっている素材について伺いたいんですけども、色がですね、青に、オレンジに、白、茶色、紫など、ひもが集まって「板のり」みたいな、平らになった素材なんですよ。これ、どうやってつくるんですか。

狩野さん：基の素材はですね、LANケーブルを製造する過程で出てくる、バリといって、プラスチックの繊維状というか、ひもみたいな感じで、ワサワサしている塊なんです。それをならして、和紙をすくときみたくにある程度、すき間を空けつつ広げて、その状態でヒートプレスをかけます。そうするとフワフワしたプラスチックの繊維みたいなものがぺっちゃんこになって、このような「畳いなし」みたいな感じになります。

——これを使ってバッグにしていくなんですね。

狩野さん：はい、そうです。

——全く新しい素材という感じですね。

狩野さん：そうですね、はい。

——去年、クラウドファンディングで製品化したそうですね、どうしてクラウドファンディングを使うと思ったのですか。

狩野さん：テストマーケティングをしたかったというのが一番の理由でした。このバッグをつくってはみたんですけども、実際に一般の人がどう思うのかというのが一番知りたかったんですね。なので、まず最初にこのバッグが製品として受け入れてもらえるのかどうかを知りたくて、ファンディングに出したっていう感じなんです。

——反響はどうでした？

狩野さん：最初の第一段、2018年の8月に始めたものですね、成功したんですけども、意外と自分が予想していたユーザーとは違っていたのが面白かったです。

——そうですか。最初に狩野さんが思い描いていたユーザーはどのような方々だったのですか。

狩野さん：自分が想定していたユーザーっていうのは、どちらかというと年配の方だったのですが、意外と世代も性別もあまり関係なかった。老若男女幅広く選んでいただいたっていうのが、結構面白かったですね。

——ああ、じゃあ皆さんは普段使いのバッグとして選ばれたのでしょうかねえ。

狩野さん：普段使いの方もいましたし、あとやっぱりエコロジーにすごい興味のある方、例えばエンジニアさんたちとか、そういう方たちで興味を持って買ってくれた方もいました。

——環境に優しいバッグということなんですね。そのあたりに関心のある方々が結構多くいて、それも興味深いですね。

狩野さん：そうですね、はい。

——ところで、廃材の利用というふうに聞きますと、一般的な言葉でいうと、リサイクルを指すような気がするんですけども、狩野さんはアップサイクルという言葉を使っていますよね。

狩野さん：例えばリサイクルだと、プラスチックのペットボトルのキャップとか粉碎して、また新しいプラスチック素材として使うというような、使用済みのものを回収して、また製造過程の素材として使うというイメージだと思います。また、例えばリユースだと、使用済みのお酒の一升びんを回収して、新しいお酒を詰めて、またそれを使うというのをリユースって言います。一方、アップサイクルっていうのはですね、リサイクルやリユースではなくて、廃材の性質をそのまま生かして、新しい価値のある製品をつくることを指すんですね。例えば新聞紙でいすをつくったりして、そのまま売ったりします。耐久性とかいろいろ問題はあると思うんですけど、それはそれで素材はそのままの形で違う製品にするってことになるじゃないですか。

——はい。

狩野さん：そういうような活動ですね。

——もともとあったものに、さらにこう、付加価値を与える……。

狩野さん：そうですね。

——まさにアップさせるということで、アップサイクルなんじゃないかなえ。

狩野さん：そうですね、はい。



【Lanble】

——なぜアップサイクルの製品をつくろうと考えたのですか。

狩野さん：2016年に起業したんですけども、デザイン事務所の看板としてですね、コンセプトワークの製品があるといいなと思って、アップサイクルで何かつくろうというふうにしたんですね。

——象徴となるような製品をつくるということですね。

狩野さん：そういうことですね。県内にある廃棄物処理場の、マテリアルライブラリという場所があってですね、そちらに見学に行かせていただいて、そこでこの素材を見て、これで何か製品をつくれなかなと思って考えたのが、このLanbleというバッグでした。

——ああ、なるほど。狩野さんの中で、デザインの考

え方の基っていうの、ベースになったものっていうのがきつとあるのかなあなんて今、お話を聞いていて思うんですが、そのあたりはどうですか。

**狩野さん**：私、ロンドンに留学していたことがあるんですけども……。

——ロンドン？

**狩野さん**：はい。Royal College of Artという学校で、イギリスのデザインの大学院ですね。そこでスペキュラスデザインとかですね、デザインシンキングの手法っていうのを学んでいました。それは何かというと、何かものをつくって、オーディエンスに見せて、で、そこからの反応で、またその製品をディベロップして改善していくという手法です。その手法が考え方の基にはなっています。

——具体的には、もし例を挙げるとしたら、どんな感じですか。

**狩野さん**：例えば、心地いいと感じるであろうものを出して、実際に心地いいという反応をもらっても、それはそれで、その状態で終わっちゃうじゃないですか。

——ああ、確かにそうですね。

**狩野さん**：なんですけれども、例えばスペキュラスデザインとか、デザインシンキングをするときに重要なのは、これはたぶん全くウケないだろうというものをドンと出します。例えば人があまり心地いいと思わないものですね。逆にいうと、あえて嫌悪感を抱くであろうものを出して、そこからの反応で、何が、どこが嫌なんだろうというところを追求していく……。

——ああ、これのどこが気持ち悪くて、自分は苦手なんだろうっていう……。

**狩野さん**：ええ、そうですね。どうして人はこれを嫌だっと思うんだろうっていうところ、その本質を一回つかみます。それで、これが嫌なんだったら、じゃあこっちの方向性に振るといって思えるだろうなっていうふうに考えます。何ていうのかな、一回定義したのから受け

取る、そのデータみたいなものを基にして、改善をしていくんですね。なので、ちょっとアート寄りの手法です。

——ええ。で、一度社会人になってから、Royal College of Artに留学をして、帰国後フリーランス、そして大手メーカーの社内デザイナーとして働いて、2016年にリボンデザインラボ合同会社を設立したというふうに伺っているんですけども、これ、独立をしたのはどうしてですか。

**狩野さん**：理由はですね、私が新卒のときは、いわゆる就職氷河期と言われている時代で、同世代でまともな、まともなって変ですけど、就職をしてっていうふうな順当な路線に行った人が少ないんです。そんな時代でしたから、あまりそういうレールに乗らないで働いて、デザイナーなんていう職業に就いて、都内でいろんなところを点々として、まあいろいろつくってきました。ですが、40歳を超えたときに、やっぱり群馬に帰りたいなと思って……。

——Uターン……。

**狩野さん**：ええ、Uターンですね。一番の理由は働く環境でした。ちょっと自然に囲まれているところで生活したいと思って、群馬に帰ってきました。

——そうですね。

**狩野さん**：はい。それで、デザイナーとしては、もうちょっといい年齢なので、独立を決めました。一つ看板を立ててですね、まあ「こういう人です」っていうふうに社会的に、何やってる人かわからないようなのだと困るので、会社にしてみたっていう感じですかね。

——看板用にと考えて作り始めたLANケーブル廃材のバッグLanbleなんですけれども、今、順調ですか、いろいろな、反響なども含め。

**狩野さん**：反響は、おかげさまでいろいろな方からいただいていますが、自分の想像よりも割と好意的な反響が多いなとは思いました。

——うれしいですね。



狩野さん：はい。

——今後の目標としては、どんなふう to 発展させていきたいと思います？

狩野さん：LANケーブルのバリ廃材だけにこだわらずにですね、他の廃材を利用したアップサイクルで何かまた製品をつくっていったらなとは思ってます。あとはワークショップですかね。それらを考えています。

——是非これからも新しい素材とともに、新しい商品をたくさん生み出していただければと思います。

狩野さん：ありがとうございます。

——リボーンデザインラボの狩野さんにお話を伺いました。今日はどうもありがとうございました。

狩野さん：どうも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、群馬県内を中心にドラッグストアなど66店舗を展開する株式会社クスリのマルエ、江黒純一会長のトップインタビュー、そして後半は、前橋市のデザイン会社、リボーンデザインラボ合同会社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ぐんまホームページの「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】

令和元年12月5日（木）12:00～12:55

再放送 12月7日（土）8:00～8:55

ぜひお聞きください！