

チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

令和2年1月9日（第82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

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、建設機械のレンタルとイベント・セレモニーを手がける前橋市のコーエイ株式会社 関口典明社長、54歳です。観覧車や遊具などを設置、運営するアミューズメント事業も手がけ、なんと台湾・カンボジアにも進出しています。群馬から海外に向けて挑戦する関口社長に、その軌跡や抱負などを伺っていきます。番組後半は訪問インタビュー。前橋・高崎で特色あるプライベートジムを運営する20代の男性を紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

コーエイ株式会社

関口典明 代表取締役

■保証協会からのお知らせ

事業承継時に経営者を保証人としめない保証制度について

■チャレンジ企業紹介コーナー

じぶんカンパニー株式会社

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

コーエイ株式会社

関口典明 代表取締役

——コーエイ株式会社の関口典明社長に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。

関口社長：はい、よろしくお願いいたします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【入社の経緯と新規事業開拓】

——コーエイは昭和44年（1969年）の創業で、関口社長が二代目と伺っています。創業者は社長のお父さま

ですか。

関口社長：創業者は、私の義理の父になります。

——創業したころの様子について、お話しは何っていますか？

関口社長：はい、建設機械の販売からスタートしました。

——もともとは販売でスタートだったんですか。

関口社長：はい。それから、創業して5年後ぐらいに建設機械のレンタルの部門を立ち上げました。

——なるほど。そして、関口社長は1989年に入社したそうですねけれども、どのようなことがきっかけで入社されたんでしょうか。

関口社長：はい。妻の父が会社を経営していましたので、結婚を機に、入社しました。

——そのときは、いずれは二代目になるとか、後を継ぐというのは、何となくあったんでしょうか。

関口社長：入社当時はそういうことは全くなくて、親族ではありましたが、先代には大変厳しく接しられました。

——そうですね。前職はどのようなお仕事をされていたんですか。

関口社長：最初は群馬ヤクルトさんに勤めて、その後、体操服のメーカーに入り、その後、当社に入社いたしました。

——全く別の業種から入られたということですよ。入社当時の会社の様子はいかがでした？

関口社長：私が入社したころは、ちょうどイベント機材のレンタルが始まったころでした。

——ええ。じゃあ建機のレンタル部門のほかに、イベント機材のレンタルもスタートしたころということですね。関口社長はどのような業務を担当していたんですか。

関口社長：はい。イベントのレンタル部門の業務で、当時ちょうど新設した太田の営業所に配属になりました。

——太田の営業所ではどのようなことをなさっていたんですか。

関口社長：はい。太田の営業所へは責任者という立場で

行きました。太田は非常に工業団地が多いところでありましたので、工業団地にある各企業さんではレクリエーションや催し物が多かったんです。こういったところにイベントの需要がありましたから、物を貸すところから、会場を設営するところに移っていきました。

——あ、では最初はイベントに必要な物をお貸ししているところから、だんだんとそのノウハウなどもおわかりになっていって、イベント自体を少しお手伝いするようになっていくわけですか。

関口社長：そうですね。企画から運営、管理まで含めてですね、トータル的にやらせていただくような形になりました。

——当時はそういうビジネスモデルというのはあったんですか。

関口社長：特になくてですね、これが今の当社のビジネスモデルになっているかと思います。

——やはり事業の拡大というのは必要だなというふうに思われたんでしょうか。

関口社長：そうですね。イベントのニーズが非常に高まってきましたので、これを機に県外の営業所をつくったりしていきました。

——ちなみにですが、関口社長がイベントの企画運営をなさっていたころというのは、どうやって自信を付けていったりとか、自分を磨き上げる、いわゆるブラッシュアップしていったんですか。

関口社長：はい。最初は小さいイベントの運営に携わっていました。それから、いろんな種類のイベントに絶えず挑戦をしていって、規模の小さいものから大きなものまで、今まで経験したことのないものにも挑戦していったということだと思いますね。

——常に攻めの姿勢だなというふうにお話を聞いていても思うんですが、それはやはりご自身の中で意識して行っていたんですか。

関口社長：そうですね。やはり親族という立場で入社しましたので、何か結果を出さなきゃいけないという気持ちは常にありました。そういうところから少し野心が芽

生えたんだと思います。

——何か目に見えないプレッシャーみたいな部分もあったということですか。

関口社長：そうですね。やはりそういった使命感とかですね、ありましたので……。

——使命感。

関口社長：その当時は、非常にプレッシャーを感じていました。

——ただ、新しいことを次々と展開していくときというのは、社内でもいろんな反応があったと思うんですが、そのあたりはいかがでしたか。

関口社長：そうですね。新しいことに挑戦することはですね、なかなか見えない部分が多くて、リスクも伴ったりするものですから、多少の抵抗はありました。しかし、やはり挑戦していこうという意欲と、共にやっている社員がしっかり付いてきてくれたおかげで、進むことができたと思います。

——今まで全くやっていない分野、まあ、もちろんご覧になっていたということですが、そのあたりで大変だったことというのはどんなことでしょうか。

関口社長：そうですね。最初は見よう見まねでやりました。ただ、イベント事はですね、テレビで言えば生放送と同じようなところがありまして、絶対失敗してはいけないと。成功して当たり前というところがありましたので、大変神経を使うところではあるんです。設営とか、本番前の準備とか、こういったところから入るんですけども、特に屋外の場合は天候に左右されることが非常に多いですね。

——ええ、そうですね。

関口社長：台風が来るときなどは、1回つくったものを撤去して、また本番前に建てるとか。そんなようなこともありました。

【社員を成長させる「経験」】

——関口社長、人の育て方なんですけれども、幾つもの

現場が重なるという中でも、安定的に社員を現場に派遣しなくてはいけないわけですよね。どのようにスキルの高い人材を育て上げているんですか。

関口社長：やはり私どもの社員であれば、根本的にこういったイベントの仕事が好きだということで、入社していると思うんですね。あとは、例えばセレモニーとか、そういったものは割と型が決まっていますので、ちゃんとしたマニュアルがあるんです。しかし、フェスティバル的な、マニュアルになかなかしづらい部分に関しては、もう現場数を、いわゆる場数を踏んで、その中で達成感を味わうということが、次の仕事の励みになるんじゃないかと思います。

——先ほど失敗は許されないとおっしゃいましたけれども、アクシデントなどでちょっと失敗に近いようなことがあった場合というのは、社員の方をどのように励まされるんですか。

関口社長：そうですね、まあ一度起きてしまったことは、これはもう仕方ないので、これを教訓として次の仕事に生かすようにと、そういう話をさせてもらっています。

——そして、もうとにかく失敗を恐れずにチャレンジをして、場数を踏んでもらうということで人を育てていらっしゃるんですね。

関口社長：そうですね。やはり何か間違えたときは、何が問題だったのか振り返って、それをしっかり検証していくということですね。

——まさに経験値が力になっていきますね。それから、展示会などにも積極的に足を運ぶんですか。

関口社長：そうですね。やはり我々は、イベントの商材を持って一つのイベントを請け負っていますので、一つ目玉になるような商材を探すために、国内や海外の展示会に行っています。イベントに合わせて、いろんな商材を購入しています。

——例えばどういったものが？

関口社長：例えばですね、これは海外で買ってきたものなんですけれども、水のカーテンで映像を映すとかですね。

——水のカーテンで。

関口社長：はい。あるいは、水のカーテンで水を文字に仕立てるようなですね、そういう特殊な効果があるような商品ですね。

——これはもう全国でそれを手がけていらっしゃるの
はコーエィのみですか。

関口社長：私どもだけではないんですが、同業者さんもそれぞれ特色があるんです。ただ、当社はこういったちょっと特殊なものを商材として取り入れています。

——屋内で滝が流れて、そこに映像が浮かび上がるイメージですね。斬新ですね。

関口社長：そうですね。

——さらには海外にも進出するということなんですが、そのお話を伺う前に1曲お届けしたいと思います。リクエスト曲は、スターダストレビューの『木蓮の涙』という1曲ですが、これは関口社長、どうしてこの曲を選ん
でくださったんでしょう？

関口社長：この歌はですね、非常に詞が素晴らしい歌なんです。

——素敵ですよ。

関口社長：仕事でスターダストレビューさんと何度かご一緒したことがあって、そういうご縁もあって選びました。

——なるほど。タレントブッキングなども、もちろんイベントの運営の中であるわけですよ。

関口社長：はい。

——それではお届けしましょう。スターダストレビューで『木蓮の涙』。

【逆境からの挑戦】

——2009年に社長に就任したそうですね。

関口社長：はい。ちょうど10年前に社長に就任したんですけども、当時はリーマンショックが発生して、当社も非常に大きな影響を受けて、業績も大低迷したときだっ

たんですね。その後、間もなくして東日本大震災も発生して、当時は請けたイベントが軒並み中止ということになり、先が全く見えないような状況でしたね。

——考えてみればずいぶん大変な時期に就任されたんですね。

関口社長：そうですね、ちょっと試練の連続でしたね。

——そこからどういうふうに乗り越えていったんですか。

関口社長：イベント事につきましては、これは地域の活性化になるということもあって、むしろイベントをやっ
ていこうじゃないかという傾向に変わってきました。

——確かに、一時はいったん自粛ムードがありましたけれども、少しずつ増えていきましたよね。

関口社長：そうですね。むしろ復興のイベントなんかも増えたりしてきたんですね。あとは、復興事業の関係で、建機のレンタルの需要が少し伸びてきて、何とか危機を脱することができたんですね。

——ああ、そうですね。やはり大変なときでも絶対に諦めないとか、そういう気持ち、モチベーションを持ってやっていたんですか。

関口社長：そうですね。

——社長就任時に何か目標は立てたりしましたか。

関口社長：会社の多角化を推進していこうと思っていました。

——それはどうしてでしょう？

関口社長：やはり会社の柱というものは、一つじゃなくて、複数あったほうが外部環境の影響に翻弄されないの
で、そういう強い会社づくりを目指すところでしょうか。当社は既に多角化を進めていまして、大きく分けると建機のレンタル部門があって、もう一つはイベントの分野があって、あと幾つかあるんです。バブル崩壊のころ、建設会社は大変厳しい時代がありました。その当時、当社もその影響を大きく受けました。しかしながらそのときに、イベント分野に関しては、それほど影響は受けなかったんですね。建機のレンタルの部門に比べれば、イ

ベントの分野は小さな規模でしたが、利益体質ではありませんでしたので、そういったところで補えたということですね。

——ああ、なるほど。やはり一つの部門がちょっと低迷していても、ほかでカバーできるものがあるっていうのは非常に大事ですよ。

関口社長：そうですね。

——こうしたご経験が、多角化を進める理由の一つでもあるということなんですね。

関口社長：はい。

——そして、2017年に遊具の運営会社の株式を取得して子会社にしてはいますが、これが台湾やカンボジアへの進出につながっていくそうですね。

関口社長：はい。シーキュー・アメニックという会社があります。私どもとは20年ぐらい前から付き合いがあり、当社もその購買先だったんですね。今から5年ぐらい前になりますけども、事業承継の相談を持ち掛けられまして、何とか引き継いでもらえないかと、こういうお話があったときに、もしかしたら海外進出するかもしれないというお話もあったんですね。

——このシーキュー・アメニックで海外展開もあります、ということだったんですね。

関口社長：はい。まだ進出はしていなかったんですけどね。まあ出れるチャンスがあるという段階だったんですね。

——社長は、いずれは海外にという思いがあったんですね。

関口社長：正直なところですね、海外はちょっと未知な世界だったので、そういう思いはなかったです。

——そうですね。このシーキュー・アメニックの話が来たときに、実際には海外進出もあるかもしれないということをお聞きになって、それはどのように受け止めましたか？

関口社長：そうですね。聞いただけでは何ともいえませんでしたので、現地を一緒に見に行き、現地はどういう状況かということをしっかり調査をして、その上で決

めていったという経緯なんです。



【台湾(三井アウトレットパーク内)観覧車】

——2018年には台湾・カンボジアに進出し、商業施設内でアミューズメント事業も開始されました。これはどのように進出をしていったのか、もう少し詳しく教えてもらってもよろしいですか。

関口社長：はい、イオンモールさんが今、東南アジアに大変多く出店している商業施設の3階のワンフロアをほとんど全て使ってアミューズメント施設をつくりました。カンボジアは毎日非常に暑い国なので、外にはウォータープールも併設しました。

——さらっとワンフロアって言いましたけれども、一区画でなく、ワンフロアが全部？

関口社長：そうですね、はい。

——結構大規模ですね(笑)。

関口社長：そうですね。本当にちょっとした遊園地みたいな感じになっていますね。

——そうですね。それからプールですか。

関口社長：はい、屋外にはウォータープールをつくっています。

——カンボジアというのはプールの文化ってあったんですか。

関口社長：実はですね、ちょっと誤算がありまして、観光客の方はプールを利用される方がいらっしゃるんですけど、地元の方はもともとプール教育がないんです。日本ですと学校教育の中でプール教育があるんですけども……。

——そうですか。

関口社長：なので、最初は現地の子どもたちはなじめなかった部分がありました。

——そういうところで少しずつプールというものになじんでいってもらうような、何か仕掛けをしていったんですか。

関口社長：そうですね。これはやはり教育委員会とかですね、そういったところにお話を持っていきました。水泳をすることは非常に体にいい、健康にいいものですから、日本のように、ぜひ学校教育の中で取り入れていったらどうでしょうかと提案し、今では学校単位でご利用いただいています。

——それって社長がカンボジアのプール教育の仕掛け人ということですね。

関口社長：あ、そうですね、はい。

——アミューズメントでスタートしたのに、教育のほうまで……。

関口社長：そうですねえ。そういうことになりますね。

——いろんな影響を与えていらっしゃるんですね。そのほかはいかがでしょう。台湾についてもお聞かせいただけますか。

関口社長：はい。その後台湾にも、三井不動産さんが手がけています三井アウトレットパークがオープンしまして、こちらにも携わらせていただきました。台湾の1号店は台北にあるんですけども、2号店が台中にできまして、この2号店のオープンと一緒に進出しました。高さ60メートルの観覧車を建てて、室内には室内遊園地をセッティングしています。

——そういうときというのは、コーエィのスタッフの方、社員の方が現地に行っていられるんですか。

関口社長：そうですね。もちろん立ち上げは数人で行くんですけども、その後の運営はある程度マニュアル化していますので、現地社員は日本人が1名から2名いて、あとは現地の採用になるんです。

——雇用創出にもかかわっておられるということなんですね。

関口社長：はい。

——今後の海外進出というのは、どのようなことを描いていらっしゃいますか？

関口社長：今、取りかかっているのが一つあります。カンボジアに2つ法人があるんですが、一つの法人がシェムリアップというところ、これはアンコールワットの世界遺産で大変有名なところなんですけれども、そちらの近くに85メートルの大観覧車を建設しているところで。

——ああ、そうですか。いつごろでき上がるんですか。

関口社長：はい。2月に完成する予定です。

——もうすぐですね。そうすると、アンコールワットを、その大観覧車から見られるか？

関口社長：はい。まあアンコールワットそのものが、森の中に囲まれていますので、観覧車からだ、上の飛び出ている部分が見えるという感じですかね。

——ああ。でも、今まで見たことのない視点から見られるって、楽しみですね。これもまた話題になりそうですね。

関口社長：そうですね。

——やはり社長はお客さまをワクワクとか、ドキドキとか、驚かせるのがお好きなんですか。

関口社長：そうですね。やはり夢を与えるというか、子どもたちに夢を持ってもらいたい。そういうことを考えるのが非常に好きだと思います。

——で、関口社長、海外を見据えたときに、アミューズメントのニーズというのは結構あるんですか。

関口社長：そうですね。東南アジアはまだまだ発展途上ですが、平均年齢を日本と比べると、とても若いんです。ですから、若い家族層が非常に多いという点で、アミューズメントの需要はあると思います。

——ああ、じゃあ今後は楽しみですね。

関口社長：そうですね、はい。

——ここまで振り返ってみて、事業拡大の成功のポイントは、関口社長、何だったと思いますか。

関口社長：まだ海外の新しい分野に関しては、始めて1年もないぐらいですので、成功かどうかというのはなかなか言い難いところではあるんですけども、私が社長に就任したときに非常に苦労したものですから、そうした経験から新たなものに挑戦していこうと、こういう気持ちになったということで、成功かどうか分かるのは、これからだと思います。

——ああ、まだまだこれからで、今まだ道半ばという感じなんですね。

関口社長：そうですね、はい。



【カンボジア(シェリムアップ)建設中観覧車】

【プライベートも仕事の一環】

——関口社長、本当にご多忙なようなんですが、趣味などを楽しんでいる時間はありますか。

関口社長：特別趣味というのは少ないんですけど、ゴルフをお付き合い程度にやっています。また、仕事で海外に行くことが非常に多いので、そういった際に、いろいろなものを見たりすることがちょっとした趣味になっているかもしれませんね。

——例えばどういったところを見るようにしているんですか。

関口社長：例えば関わりあいのあるところと言えば、何かショーとかイベント事をやっていれば、そういったところを見にいったりとかですね……。

——人が集まる場所ですね。

関口社長：そうですね、人が集まる場所ですね。あるいは、まちなかで、人がどういう家族層とか、年齢層とか、そういうところなんかも気にしながら見えていますね。あとは食ですね、その人達が食べるものとかもですね。

——現地の方がどういったものを好んで食べているのかとか？

関口社長：そうですね、そういったところを観察しています。

——趣味と言いながらも、仕事になっているみたいなイメージ、仕事目線ですか？

関口社長：そうですね、結局はそこに行き着いてしまうんです。どうしても頭の中から仕事のことが離れないので。まあただ、見ることは楽しくできていることなので、自分としてはいいと思っています。

【今後の目標】

——いくら聞いても聞いても趣味というより仕事の話になってしまいそうなんですが、仕事の話にあらためて戻りますと、コーエィの今後の目標はどのようなことを掲げていらっしゃるでしょうか。

関口社長：はい。以前から100億100年企業ということ

を目標に掲げていましたが、年商100億円はおかげさまで達成することが出来ました。そして、昨年、当社がちょうど50年を迎えましたので……。

——おめでとうございました。

関口社長：ありがとうございます。「あと残り50年はしっかりやれる」そういった企業にしていくことが目標ですね。

——お話を聞いていますと、いつも果敢に挑戦しているという気がするんですが、関口社長のバイタリティの源というのは何ですか。

関口社長：はい、これはですね、私が社長に就任した当時は、リーマンショックであったりとか、東日本大震災発生したりとか、業績面で大変厳しかったときでして、こういう状態に戻らないように、強い野心を燃やして頑張ることじゃないかなと思っています。

——むしろそういったことがあったほうが、ご自分にとっては奮起するというか。

関口社長：そうですね。スタートがそういう厳しいときだったので、今思えば、厳しいことが先でよかったなというふうに思っています。

【新規事業に取り組む方や若者へのメッセージ】

——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たちへのメッセージの意味も込めてお聞かせ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何だと思いますか。

関口社長：はい。当社は多角経営を進めてきて、私もそういう考えでやってきましたので、まずいろんなことに挑戦してみるということが非常に大事なことだと思うんですね。やはり経験から学ぶことが非常に多いと思いますし、また、例えば一つのを決めたときに、やり遂げるためのリスクがどこにあるのか、あるいは、それをやったときのシミュレーションをしっかりとしておくことが大事じゃないかなと思います。

——しっかりと準備して、リスクがどこにあるか分析していくということで、成功率も高まるというか。

関口社長：そうですね。なるべく失敗しないように考えていく、ということだと思いますね。

——絶えず前向きにいくことも大事なんでしょうね。

関口社長：そうですね。いろんなことにチャレンジして、経験してってもらいたいと思いますね。

——今日のトップインタビューはコーエイ株式会社の関口典明社長にお話を伺いました。ありがとうございます。

関口社長：ありがとうございました。

——さあ、それではもう1曲お届けしたいと思います。シクラメンというグループの『Go Way』という曲だそうですね。これはどのような思い出の曲ですか。

関口社長：これはですね、シクラメンというメンバーの会社の社長と、非常に懇意にしております、また今回、熊谷のラグビーのオフィシャルの応援歌として取り上げられましてこけら落としでこの歌が採用されました。『Go Way』と歌うところが、なぜか『コーエイ』と聞こえるものですから、私も非常にうれしく思っています(笑)。

——コーエイさんのテーマソングのような。

関口社長：はい。

——では歌詞も楽しみに聞かせていただきます。ありがとうございました。

関口社長：ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

事業承継時に経営者を保証人とししない保証制度について

——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。

——今回は、会社の経営者が、後継者へ事業をバトン

タッチするとき、いわゆる事業承継時に利用できる保証制度の取り扱いが始まる、ということですが、これはどのような制度ですか。

鈴木課長代理：はい。この保証制度は、決算内容や金融取引状況などについて、一定の要件を満たしている場合に、経営者を保証人とし不在保証制度です。対象となる方は、3年以内に事業承継を予定していて、事業承継計画書を策定している会社、又は、令和2年1月1日から令和7年3月31日までに事業承継を行い、事業承継した日から3年を経過していない会社となります。なお、この保証制度は、現時点では取り扱いが始まっていませんが、「遅くとも4月から」、早ければ、今年度中に取り扱いを開始することにしています。

——4月には確実にスタートするということですね。近年は、中小企業の経営者の高齢化が進み、後継者が決まっていない会社が多く存在することから、「事業承継の促進」が国の重要な施策になっていますよね。

鈴木課長代理：はい。国によれば中小企業の経営者は、60歳代の方が最も多くなっています。このまま経営者の世代交代が進まない、年齢を理由に事業をやめてしまう経営者が増える予想されています。地域経済のけん引役である事業者が大きく減少すると、日本経済全体を維持・発展させることが困難になるため、国では、円滑な事業承継が行われるよう、様々な施策を実施しています。

——事業承継を行うときに経営者の方が気になる点として、後継者が会社の借入の保証人となること、いわゆる「経営者保証」に負担を感じるという方がいらっしゃるということを耳にしたことがあります。

鈴木課長代理：事業承継時に後継者が「経営者保証」を引き継ぐことが負担となっていて、そのことが、経営者の交代が進まない要因のひとつとも言われています。今回ご紹介する事業承継時に経営者を保証人とし不在保証制度は、こうした懸念を解消して、円滑な事業承継を促進するという目的を持っています。

——保証協会の「信用保証」で、経営者の世代交代を力強く後押ししていただけるというわけですね。取り扱

い開始はこれから、ということですが、この保証制度について詳しく知りたいという方はどうすればよいですか。

鈴木課長代理：はい。現在は取り扱い開始前ですが、お客さまからのご相談をお受けしています。利用にあたっての要件などが少し複雑になっていますので、詳しい内容につきましては、お客さまからご相談を頂いた際にご説明差し上げます。ご興味がございましたら、当協会の保証統括部 保証推進課までご連絡ください。なお、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。

——事業承継を行う会社が、この保証制度を上手に活用していただけたら嬉しいですね。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

じぶんカンパニー株式会社

「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、プライベートジムDROITを運営する前橋市のじぶんカンパニー株式会社です。社長の池田道成さんは28歳。大学在学中にトレーナーとして独立し、25歳でDROITを開業。前橋、高崎に5つのスタジオがあります。また、先月開催された起業家発掘プロジェクト「群馬イノベーションアワード2019」では、病気を予防する運動と食事を提案して、イノベーション部門入賞を果たしました。前橋市千代田町のジムを訪問し、池田社長に挑戦の様子を伺ってきました。

——池田社長、今日はどうぞよろしくお願いいたします。

池田社長：よろしくお願いいたします。



【収録風景：DROITO 事務所にて】

——スポーツジムといいますと、マシンがずらっと並んでいるというイメージがあったんですけども、DROITは様子が違いますよね。

池田社長：はい。あまりジムらしい雰囲気が好きではなく、ちょっとカフェのようなところをイメージしてつくりました。というのも、当社の顧客対象を「45歳以上の運動不足の方」と設定しているので、運動不足の人は大抵体が硬かったりとか、姿勢が悪かったり、肩こり・腰痛に悩まされたりする人が多いんですけども、そういう人がマシントレーニングでパワーばかり鍛えても、腰痛や肩こりは改善されませんよね。そう考えたら、マシンは要らないなというふうな考えて、こうなりました。

——ダンベルと、それからバランスボール。自宅の少し広めの、なんか自分の部屋みたいなスペースでやっていますよね。

池田社長：そうですね。基本的には、このジムでしかできないことってあまりやってなくて、「ここでやりました。じゃあそれを家でもやってくださいね。別に道具は必要ないですよ」ということですね。

——お客さまは見に来た時に驚かれませんか？

池田社長：そうですね。体験でお越しになった方は、「トレーニングルーム、どこですか？」って言うんですよ（笑）。

——それでもお客さまがDROITを選ぶというのは、

やはり何か突出した特徴があるから？

池田社長：そうですね。医学的根拠というものを持って、例えば何でその人の肩が上がらないか、何でその人が前屈できないかっていうのを徹底的に分析したら、そこにたどり着いたということですね。そうしたら、お客さんも東京から来てくれたりします。

——えっ、今、いらしているんですか。

池田社長：はい、他には軽井沢から来たりとか、いろんなところから来てくれる方が増えています。

——もう本当にお一人お一人に合わせたアドバイスをしていらっしゃるそうですね。

池田社長：はい。

——そんなプライベートジムDROITなんですが、このDROITを運営する池田社長は現在、28歳。トレーナーとして事業を始めたのは大学生のときだったそうですね。

池田社長：そうですね。

——もともと起業したいという気持ちがありましたか。

池田社長：そうですね。実家が貧乏で、お金がなくて、母親一人で子ども3人を育ててくれたんですね。もう小学生ぐらいのときから、社長になって、お金持ちになって、お母ちゃんを助けるんだみたいな、そんな気持ちでしたか（笑）。

——ああ、そうだったんですね。実際にどのような経緯で開業しましたか。

池田社長：大学生のときに大手のスポーツクラブでアルバイトを始めて、そのときはインストラクターっていう職業だったんですね。

——トレーナーとインストラクターって、違いはどのくらいにあるんでしょう？

池田社長：簡単に言うと、インストラクターは、マシンの使い方を教える人とか、そういうイメージですかね。トレーナーは、もっと医学寄りというか、「あなたの体はこうなっています。これが必要です。だから、これ、やりましょう」みたいな、それがトレーナーですね。

——結構ごちゃごちゃになっていましたけれども、全く違うんですね。

池田社長：そうですね。そのスポーツクラブにトレーナーの先輩がいて、本当に素晴らしい先輩でした。その方に影響されてトレーナーを目指すことになりました。

——開業するまでに何か段階があったんですか。

池田社長：トレーナーの資格を取得して、その大手ジムの中で契約トレーナーというのでやっていたんですが、もっと外部に出て行って指導したいというときに、Facebookとか、そういうところで告知をしていったら、私の体を見てくださってという人がいて、じゃあ出張しますよとか、じゃあここのジムで待ち合わせしましょうとか、そういうような格好でスタートしていききましたね。

——このときは大学生だったんですか。

池田社長：大学生でした。開業届を出したんですけど、研究室を開業届の場所にしたんですよ。研究室のプリンターで、カットする名刺とかパンフレットとかを印刷して、プリンターのカウンターが、いきなりその月だけ十何万とかになったらしくて、すごい怒られたんですよ（笑）。まあそのおかげで集客もできて（笑）。

——ずいぶん大学と先生と、いろんな方に助けられましたね（笑）。

池田社長：そうですね、はい。



【トレーニングルームの様子】

——そして、スタジオを構えることになったのは、なぜでしょう。

池田社長：はい、これがですね、スタジオを構えるというより、構えちゃったっていう言い方をしたほうがいいかなと思うんですけど。

——時期としてはいつごろですか。

池田社長：そうですね。それが2017年の3月にDROITというものを構えることになるんですが、その約半年前に、大学に5年間通って、研究していたことっていうのが建築と空き家のことだったんですよ。で、空き家のことを研究するために、前橋のまちなかの空き家調査をしたりとかして、空き家のデータを持っていたわけなんですよね。その中で、前橋のまちなかにちょっと素敵な空き家があると。何かをやってみようということ、ちらっと誰かに言ったらですね、まちの人っておせっかいなんですよ。「おれ、オーナー知ってるから紹介するよ」とか言って。で、そのオーナーさんも「ああ、じゃあ、いくらでいいですよ。いつから借りたいですか」みたいな感じで、もう借りることになっちゃったんですよ。そのとき持っていたお金、たぶん20~30万円ぐらいだったんですよ。

——ええっ。

池田社長：で、まあ銀行からお金を借りればいいたろうと。じゃあもうやるしかないか、ということでやり始めました。そうしたら、おせっかいな建築屋の兄貴分がいて、それがもう工事が始めちゃったんですよ。

——20~30万円しかない……。

池田社長：そうそう。お金を借りればいいたろうと思っていたらですね、借りられなかったんですよ（笑）。それで後日、500万円の請求書が届いて……。

——うわっ。

池田社長：あと、470万円をどうしようって思って、まあ1カ月間、寝られなかったんですよ。もうお金のことを考えちゃって、「どうしよう、どうやってお金を用意しよう」って思ったときに、たまたま出会った方が、同じ高校の30歳年上の先輩で、その方が、「もしお金に困る

ようなことがあったら、僕に相談するんだよ」ってちらっ
と言ってくれていたんですね。「この人だ」って思って、
すぐ電話しました。そうしたら、500万円、ポンと出し
てくれたんです。僕の将来に投資をしてくれたんですか
ね。それでジムをオープンすることができて、じぶんカ
ンパニー株式会社を設立するわけなんですけど、そのとき
の出資比率が9対1。先方が500万円、私が何とかお金
を集めて56万円で、なおかつ先方がほとんど優先株とい
うことで、利益が上がったら、ほとんど向こうへいくよ
うな仕組みだったんですね。それでちょっと苦労はし
たんですけども、でも助けていただいて、今は出資いた
だいた500万円に、ちょっと色を付けてお返しして……。

——あ、じぶんカンパニーが本当に自分の会社に
……。

池田社長： やっと「じぶんカンパニー」になりました
(笑)。

——そうですか。

池田社長： はい。

——ところで料金の話なんですけれども、入会金と年
会費で年間11万円。さらに1時間の利用料が8,000円弱
ということで、リーズナブルなスポーツジムが増える中
で、かなり高めの設定ですね。

池田社長： そうですね。僕の知る限りでは、たぶん群馬
県内では一番料金の高いジムなんですかね。今、5店舗
合わせて200名ぐらいお客さまがいらっしゃるんですが、
皆さん、とにかく続けるんですね。普通のジムって、
1年間続ける方っていうのが10%ぐらい。

——1割ですか……。

池田社長： それが一般的なジムなんですけれども、当社
の場合は83%。

——うわあ、高い定着率ですねえ。

池田社長： そうなんです。皆さん、あまりやめないです
よね。

——それはどうしてだと思います？

池田社長： うちの強みとと思っていることが2つありまし

て、1つは、入会時にその人の体のこと、性格、音楽・
食の好みとか、そういったものを3時間かけて徹底的に
分析するんですね。

——3時間。

池田社長： はい。

——そこまでの分析が必要なんですか。

池田社長： そう思います。例えばお医者さんがお薬を処
方するときって、その人の病態をまず検査してから薬を
出しますよね。

——はい。

池田社長： 僕は運動もそうだと思っていて、膝が壊れる
種がある、あるいは腰痛の種がある人がスクワットを
やったら、膝が痛くなるか、腰痛になりますよね。

——そうですね。

池田社長： そういったことで、運動こそ処方が必要だろ
うと。その処方は何かといったら、まあ徹底的な検査に
なりますよね。それが続く理由なのかなと思うんですよ
ね。それが1つ目で、もう一つの特徴というのが、医療
スタッフを正社員として雇用しているというところ。

——ああ、これは本当に強み。

池田社長： そうですね。

——エビデンスがしっかりしている。

池田社長： そういうことです。根拠のないことって、やっ
たら意味ないと思っていて、医療スタッフに加えて、ま
あ体の専門家ですね。理学療法士であったりとか、管
理栄養士であったりとか。もともと1人でお客さんを指
導して思ったことは、人の体は思ったよりも深い、
そして広い。僕ひとりだったら理解できることって限ら
れているんだなって悟ったんですね。そうなったら、
それぞれ専門家をチームに入れて、みんなでこの人の1
人の体を評価・仮説・検証していったほうがいだろう
と。その人のためになるだろうと。

——高級路線ですけども、これを初めから狙ってい
たんですか。

池田社長： そうですね。出張トレーナー時代にお金持ち

のお客さまがいて、「池田さん、いつもお世話になっているから、彼女と2人でちょっとここへ泊っていきなよ」って言って、会員権が2,000~3,000万円するような高級ホテルの宿泊をプレゼントしてくれた方がいらっしたんですよ。で、そのホテルに泊まってきたら、最上階のロイヤルスイートルーム。もう誰が使うんだっていうぐらい部屋がいっぱいあって……。

——広い（笑）。

池田社長：そこよりももう一つ大きな部屋があったらしくて、そこが1泊50万円とか、そういう金額がする部屋で、それが毎日埋まっているっていうんですよ。

——そうですか。

池田社長：あ、そんなふうにお金を使う人がいることが衝撃でしたね。そんな時にこの人たちって、どうやって健康管理しているんだらうって思ったんですよ。どういうトレーナーが付いて、どういうジムに通って、どういうふうな健康診断を受けているんだらうって考えたときに、そのときはマシンばかりの大手のスポーツジムで働いていたんですが、こういうジムじゃないだらうなど。むしろこういうところには通わないだらう。じゃあどこに通うんだらう。「今はないな」と思ったんですよ。じゃあつくればいいんだっていうことで……。

——ああ、ええ。

池田社長：で、そういう方が集中して取り組めるジムっていえば、まあこういうジムだらうと。そしてスタッフはこういう人を雇用してってなったら、うちは県内で一番高いって言ったんですけども、採算性は悪いです。もっと料金を上げなければ、自分たちのやっていることの対価には見合わないなということで、今まで3回値上げしてきました。

——今がようやく正規の対価に近づいてきたと。

池田社長：そうですね。はい。

——2017年から2年間で5つのスタジオを開設していますけれども、店舗の拡大を目指す予定ですか。

池田社長：拡大というよりは、まあ安定的に成長していきたいと。ただ、お客さまの数が増えてきて、うちで

は入会制限をしていて、毎月5人までというふうの設定をしています。それ以上はもう指導の質が下がるだらうと。それから1日の指導上限を1人のトレーナーにつき5人までというふうの設定しているんですが、それでもお客さまがうれしいことに増えてきましたので、お客さまの数に合わせて店舗がちょっとずつ増えてきた。気付いたら2年で5店舗というふうになったんですけども。

——今後、DROITが目指す方向というのは、その拡大よりも、むしろなんか深掘りのような感じなんですか、コンテンツとか。

池田社長：ああ、そうですね。コンテンツをもう少し増やしたいなというふうに思っています。例えばですけども、今はプライベートジムということで、1人入ったら貸し切りのジムってなっているんですが、隣に、例えばですけど、貸し切りのプール、プライベートプールなんかつくったらいいなあなんて思ったりとか。

——え、いいですねえ。

池田社長：そうですね。泳ぎたいと思っても、泳げない方は自分のめちゃくちゃなフォームを、人に見られたくはないですよ（笑）。

——まず水着姿を見られたくないですねえ（笑）。

池田社長：そう思います、はい。

——プールをつくるということは、結構スペースを取ることですか。

池田社長：いや、エンドレスプールというのがあります……。

——エンドレスプール？

池田社長：はい。畳1~2枚分の大きさでできるようなプールがあって、前方から水がブシャーと噴き出て、後ろから吸い込まれる、小っちゃい流れるプールみたいな、そういうのがあるんですよ。そういうようなプールとか、あとはうち、管理栄養士がいますので、管理栄養士がつくるあなた専用のお弁当屋さんとか、そういう飲食店ができれば面白いなっていう。

——本当にお客さまに寄り添ってやっていくというこ

となんですけれども、あらためて最後に将来の夢をお聞かせください。

池田社長：はい。私は、病気や不健康というものは防げると思うんですよね。お酒ばかり飲んでいました。肝硬変で亡くなりました。悔しいじゃないですか。そういうものをなくしていける世の中でありたい、それからヘルスケアベンチャーでありたい、そんな気持ちを持ってやっています。将来の夢は病気を防げる世の中にしたいと。以上です。

——はい。プライベートジムDROITを運営するじぶんカンパニー株式会社の池田社長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。

池田社長：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、建設機械のレンタルとイベント・セレモニーを手がける前橋市のコーエイ株式会社 関口典明社長のトップインタビュー、そして後半は、前橋・高崎でプライベートジムDROITを運営するじぶんカンパニー株式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。

「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～

【3月の放送のお知らせ】

令和2年3月5日（木）12:00～12:55

再放送 3月7日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！