

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11月5日（第92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。

プロフィール

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、宅配水「クリクラ」などの事業を展開する東証一部上場会社、株式会社ナックの創業者、西山由之名誉会長、78歳です。旧赤城村、現在の渋川市赤城町の出身で、上京して22歳で起業、社員食堂の経営を経て、掃除用品「ダスキン」のフランチャイズで売上日本一に。その一方で congromaritt（複合企業）を目指し、住宅建設や宅配水事業などを展開してきました。東京新宿のナック本社を訪問し、挑戦の軌跡や成功の秘訣などを伺っていきます。番組後半は、教員から一転し、バスケットボールB2の群馬クレインサンダーズの運営会社社長に就任した阿久澤毅社長のインタビューです。

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社ナック

西山由之 名誉会長

■保証協会からのお知らせ

年末 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

株式会社群馬プロバスケットボールコミッション

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

株式会社ナック

西山由之 名誉会長

——株式会社ナックの西山由之名誉会長にお話を伺っていきます。どうぞよろしく願いいたします。

西山名誉会長：よろしく願いします。



【収録風景：株式会社ナック本社にて】

【商売のはじまり】

——会長は旧赤城村、現在の渋川市赤城町のご出身だそうですね。

西山名誉会長：イエス。

——小さいころの思い出というと、何か思い浮かぶことはありますか。

西山名誉会長：たくさんありますね。やはり田舎での生活というか、子どものころの田舎というのは楽しかったです。自然が友達でしたからね。夏はカブトムシを捕りにいくとか、あるいは利根川に行って泳いだり、魚を釣ったりしました。

——そういった環境で、どうやらお金を稼ぐことが小さいときから得意だったと聞きました（笑）。

西山名誉会長：得意でした。小学4年生のころから、ヤギを飼って乳を売ったり、鶏を飼って卵を売ったり、そういうのが楽しかったです。戦争未亡人の家庭で、貧乏な中で育ったものですから、お金を稼いで、おばあちゃんやおふくろが「由之、こんなに稼いだんかい。ありがてえのう」なんて言うから、喜ぶ顔が見たくて、一生懸命ものをお金に換えることを考えていました。今日の事業家人生、商売人の発端がその辺からできてきたのかと、自分で回顧しています。

——中学卒業後、働きながら勉強して、東京の大学に入学したとお聞きしています。ところが、1年でやめてしまったのですか？

西山名誉会長：田舎からの仕送りがないので、学びながら自分で働いて生活して、授業料を払うということができませんでした。せっかく入れたけど、お金がないから退学になっちゃうのかと、悔しかったです。

——ああ、悔しい。そこで、どこかでやっぱり働こうというふうに思って？

西山名誉会長：色々なアルバイトを12種類やりました。世の中を見て歩こうと考えていました。そして自分で独立をするんだと決めていました。それで、独立するために、役に立ちそうな知識を学びました。例えば資本金が少なくても開業できそうな花屋とか。

——その後、転機となるようなお仕事は、どんなお仕事でしたか。

西山名誉会長：運送業務ですね。トラックの助手になり

ました。助手は月給が3,500円ですが、運転免許を取ると1万3,000円になります。だから早く免許を取って運転手になりたいと思っていたので、バリバリ働きました。それで、目黒の柿の木坂に工場がありまして、西形幸蔵という人が社長でした。あの辺の豪農の方です。その人が「これからは農業の時代じゃない。工場に転業するんだ」と言って、従業員300人の工場を始めました。雪印の下請け工場です。雪印コーヒー牛乳とか、雪印オレンジ牛乳とかをつくって、板橋の工場に届けるわけですね。その柿の木坂の工場の出入りの運送屋に勤めました。大体1日2往復で、仕事が終わるのですが、「おやじさん、稼ぎたいので、3往復分があったら私に回してください」と頼んで働きました。もう夏場なんか繁忙期だから、毎日3往復ですよ。忙しかったです。

——3往復。

西山名誉会長：ときには4往復したこともあります。そうすると、お金が通常勤務の2倍ぐらい儲かるわけです。それが楽しみでね、独立するためにコツコツ貯金していました。でも、独立して何をするか、まだそのころはわからない。

——わからない。

西山名誉会長：ところが、2年ぐらやってる間に、柿の木坂の300人の工員のうち、150人が多摩に移るということになりました。柿の木坂工場には社員食堂があったので、私もそこで時々お世話になっていたのですが、その社員食堂のおやじさんに、「向こうへ移ったら誰か食堂をやるんですか」と聞いたら、「そんなの知らねえなあ。誰か募集すんだんべよ」って言うから、「自分を推薦してくれませんか」と言いました。そうしたら、まあ面倒見のいいおやじさんだったので、西形社長のところへ連れていってくれて、「西山が多摩工場の社員食堂を請け負いたいと言っているんだけど、どんなものしょうか、社長」なんて言って、一緒に頭を下げてくれました。そうしたら、「うーん。若いなあ。駄目だ。若すぎて駄目だ。150人の社員の給食を任せるわけにはいかない」と言われてしまったのですね。

——お幾つのときですか。

西山名誉会長：21歳です。

——21歳。

西山名誉会長：ですので、いろいろ一計を案じて、顔見知りなだけの亜細亜大学の学食のチーフコックのところへ行きました。そこで事情を話したら、「おれも30歳になった。おまえと共同でやるんなら、おれも共同経営者か」と言われたので、「そのとおりです」と答えたら、「なら、やろう」という話になりました。それで、その人がコックを2人引っ張ってきてくれて、結局、独立できたのです。

——なんと……。

西山名誉会長：でも、1年ぐらやってる間に衝突するわけですよ。向こうは料理のプロ、こっちはド素人で若い。21歳で交渉して、22歳の5月9日に独立できた。相手は30歳、こっちは22歳ですから、もうばかにされるわけですよ。小僧扱い。でも、私には「おれは共同経営者だぞ」って腹があるわけですよ、いつも。

——ええ、そうですね。

西山名誉会長：それで、そのうち大げんかになって、「おまえがそんなつもりだったら、おれは出ていくぜ」って言われました。相手も「おれも一緒に独立した」って気持ちはあるけど、「事業はおれのもんだ」ってオーナー気質がなかったのですよ。私は若かったけどオーナー気質があって、「ここはおれのものだから、チーフ、出てくなら出ていってください」と言って、大げんかして。そうしたら、連れてきたコック2人のうち1人を連れて出ていっちゃって。でも、1人は残りました。

——それでもピンチですね。

西山名誉会長：ピンチですよ。もう食堂は休むわけにいかないのです。

——そうですね。

西山名誉会長：だけど、まあ乗り越えましたね、なんだかんだと。

——そしてその後は社員食堂もうまく順調に進んでいったわけですか。

西山名誉会長：いや、社員食堂で、朝100食、昼200食、夜150食と決まった数やっても大して儲からないのですよ。ただやっているだけです。

——これ以上増えるということがない、なかなか。

西山名誉会長：ないし、福利厚生事業だから、値段を抑えられてあまり儲からないのですね。ただ、事業自体はやっていられました。

——ということは、何か次の挑戦というか……。

西山名誉会長：イエス。そこで30万都市ができるということで、日本住宅公団がでっかい建物をつくって、市役所の隣に来た。そこに200人も300人もいる。

——おお。

西山名誉会長：町役場にもいる。実はあのころ、弁当を配達する職業はなかったの、給食弁当というものを始めました。

——ああ、そうですか。

西山名誉会長：たぶん、日本中かどうかわからないけど、あの辺では私が初めてやったのだと思います。その証拠に弁当箱がなかったもの。

——ああ……。

西山名誉会長：配達用に適した弁当箱がなかった。だから結構苦労しました。高かったけど、料理屋が使うような弁当箱で、店頭なら70円のA定食を90円で持っていった。それで、見本を持って行って、「12時までに配達にきます。いかがですか」ってあっちこっちに営業していたら、注文が500食もきちゃった。一食当たり20円丸儲けです。ですが、それだけじゃまだ面白くない。セールスしに各事業所を歩くのですよ。そうしたら飛ぶように売れた。それから、聖蹟桜ヶ丘で小さな小屋を建てて天ぷら屋を始めました。かき揚げ専門店でしたね。

——かき揚げ。

西山名誉会長：かき揚げが売れる、売れる。あまり忙しくて、嫌になっちゃった。売れすぎて。

——ということは、やめたのですか。

西山名誉会長：やめました。自分で事業を売っちゃいま

した。当時の全部。もちろん天ぷら屋も含めて。

——え、そんなに順調にいったものを？

西山名誉会長：ええ。だって4年間、22歳から、26歳でやめたのですが、家1軒建っちゃったんだもの。

——たった4年で。

西山名誉会長：4年で家1軒建っちゃった。

【ダスキンとの出会い】

——そこまでしてご努力して伸ばした事業を、もうやめて売ってしまった。

西山名誉会長：売っちゃった。半年アライアンスがありましたけどね。何でやめたかっていうと、週刊誌をペラペラと何の気なしに見ていたら、「化学雑巾でフランチャイズを募集。大成功。大阪ダスキンの社長。鈴木清一」って書いてあるのを見つけたからですね。

——ああ、ダスキンの社長さんを見つけたということですね。

西山名誉会長：そのとおりです。それで、それを見て、手紙を書きました。

——鈴木清一社長に。

西山名誉会長：「今、こうこうしかじかで食堂をやって、従業員が5人います。売上はかれこれこういうわけです。でも、あまり忙しくて嫌になっちゃったので職業転換をしたいのですが、どうでしょうか」といって手紙を書いたら、30歳の平井利松っていう人から「40万円持って上野の法華クラブってホテルに来てください」と言われました。5泊6日の研修がありますと。だから、そこに行きました。8時半から勉強会が始まって、最後の2時間に出てきたのが鈴木清一社長さん。でもその前にね、いろんな人が1時間、2時間出てきて講義するわけですね。30歳くらいの方が講義するわけです。そのころ私は26歳ですから、あと2～3年たったらあっち側に立てるのかと思いましたね。いや、今のまま食堂をやっていたのでは駄目だと思いました。食堂屋の中で天下を取っていったって、たかだか5人、6人の世界。この人は90人の中

で天下を取っている。ああなりたい。だったら食堂をやめて、鈴木社長のかばん持ちになろうと思いました。秘書ですよ。まあ、かばん持ちには応募しなかったけど、加盟店になりました。

——そのときには、もう食堂はおやめに？

西山名誉会長：いや、まだやっっている。その後も半年やっていました。食堂は午前中は忙しくて、お弁当を配達した後の午後はずっと暇になるので、従業員の1人はダスキンのセールスをやろうと、私と2人でセールスをやりました。そこで売れるということがわかってきたので、食堂事業の権利を全部売っちゃったんです。

——ああ……。それでダスキン1本にしていくわけですね。

西山名誉会長：そうです。従業員もダスキン関連に連れてきた、全部。

——ああ、そうですか。そのダスキンへの移行というところでは、例えばほかの皆さんからの反対とか、そういったことはなかったのですか。

西山名誉会長：ものすごくありました。相談した人全員が反対でした。でもやった。

——それでもやろうと思ったのはどうしてですか。

西山名誉会長：食堂はもうこれ以上、業容拡大はできないと踏んだのです。ダスキンは、売れば売るほど儲かって、業容が拡大する。将来大きくなる要素を持ったものにチェンジトレードしたかったのです。それが理由です。もう一つは、鈴木清一という人に魅せられて、付いて行きたかった。この2つですね。

——そして、1971年（昭和46年）に、いよいよ株式会社ナックを設立いたしました。その8年後に新宿センタービルに本社を移転し、さらにその5年後には、ダスキン事業で、なんと売上日本一を達成し、その業績というのは今も続いていらっしゃる。

西山名誉会長：今も2位を大きく離しています。今、私どもの売上高は130億円。2位は28億円。

——始めたころって、ダスキン事業をやっている方が多くて、先輩方がいっぱいいたわけですね。

西山名誉会長：992番の加盟店ナンバーです。

——992番。

西山名誉会長：はい。だから991の先輩加盟店がいたわけですね。それをごぼう抜きに追い越し、12年間で日本一になりました。

——そのごぼう抜きに軌道に乗せていった乗せ方っていうのは、何かこう、会長ならではのアイデアがあったんですか。

西山名誉会長：そう言うときれいな言い方ですけど、がむしゃらにやりたいことをやっただけです。例えば、最初は町田で始めたのですが、家庭用と業務用で市場を分けました。これがまず成功した理由の一つですね。それから、30年間ぐらいいは値段が上がらないのは、卵とダスキンのだけだと言われた。それで日本一になって、それから、どんどん、どんどん業容拡大をしてきたのですが、あるとき、ふと「ダスキンだけ、1業種やっていて、これでいいのか」と気が付きました。

——その様子を伺っていく前に1曲お届けしたいと思います。今日、西山会長に選んでいただいた曲、まず1曲目が『13,800円』という、これ、曲名なのですか。

西山名誉会長：曲名ですよ。嫁さんもらって食えるっていう話です（笑）。

——お届けしましょう。フランク永井さんで『13,800円』。



【西山由之 名誉会長】

【コングロマリット】

——ダスキン事業でスタートしたナックですが、宅配水のクリクラや、今年5月に手放されたレオハウスをはじめとする住宅事業など、多角経営をしています。会長、なぜこうした方向に舵を取ったのでしょうか。

西山名誉会長：当時、関西にトリオ・ザ・パンチっていう3人組の漫才師がいました。

——はい。

西山名誉会長：「親ガメの背中に子ガメを乗せて、子ガメの背中に孫ガメ乗せて、孫ガメの背中にひ孫ガメ乗せて、なんとかかんとか、皆こけた」っていう、ただこれだけのフレーズが面白くて、一世を風靡した、そういう時代がありました。で、大口を開けて笑っていたんですけど、ダスキンはフランチャイズだから、本部が親ガメであり、本部、工場がつぶれたら商品が来なくなるから、それは困る。抱えた従業員もいるし、会社の将来もあるということで、どうしようかなと思い、アメリカに行ってきました。アメリカに行けば、なにか次の商品が見つかるかもと思って行きました。

——それはダスキンを始めてから何年後ぐらいですか。

西山名誉会長：6年ですね。それで、3社、会社を訪問しましたが、ほとんど役に立ちませんでした。それで最後に4社目の会社に行ったのですが、その会社は27業種を1社でやっていました。そこで、コングロマリットという言葉を知ってくれた。

——コングロマリット。

西山名誉会長：複合企業体です。同じ資本、同じ思想、同じ人材力等々で異業種をやるのが本当の経営だと。これだなと思いましたね。これは生涯の宝だなと思いました。

——ええ。そしてその後、どういったところから手を付けていきましたか。

西山名誉会長：やはりあちこち商店街を見て歩いて、「植木のレンタルもいいかなあ」とか考えていましたね。植木のレンタルはやりませんでした。造花をリースしたフラワーリースを始めました。これが大成功。4週間貸して、洗って、デザインを変えて、また持って行く。原価が何十回転もするから、元手が安い。蔵前にこういうのを仕入れている会社がいっぱいあるのですが、そういう会社を凌駕して、香港からの仕入れが日本一になりました。でも、そのうち、フェイク物がだんだん時代的に駄目になってしまった。

——本物志向になってきた。

西山名誉会長：それで、また事業を売ってしまいました。

——その「そろそろ撤退しなければ」という見極めは、どうやってつけているのですか。

西山名誉会長：勘ですね。「この商売は駄目だろう」とか、「いや、まだ伸びるだろう」とか、「弱気言うな」とかね、自分で自分を叱咤激励して。経営者が孤独ってよく言われるのは、こういうことだと思いますよ。社員に相談できないですから。

——そうですね。

西山名誉会長：「今こんなに隆々と栄えているけど、あと3年後はどうなっていると思う？」なんてね。そうすると社員がだんだんやる気なくなっちゃいますね。だからそういうことは自問自答するのですよ。

——水の宅配、クリクラもそうですが、住宅事業もございました。そして、化粧品や栄養補助食品、エネルギー事業など、本当に幅広い分野に進出していらっしゃるんですけども、どうやったらそんなに新しい分野に進出してけるものなのですか。

西山名誉会長：やっぱり思想ですよ、従業員教育。人それぞれ顔・形が違うように、100人いたら100思想ある。考え方が違いますから。それを統一していくことが重要です。この方向が正しいのか問う。その正しいという原点、行き着く先に顧客がどう満足するか。顧客満足度と言うと立派に聞こえるけど、「お客さまがどう喜んでお金を払ってくれるのかな」、そのことを考えるだけです。

——では、新規分野に入るときに、気を付けなくてはいけないことはどんなことでしょうか。

西山名誉会長：たくさんありますよ。利益志向にいくと、まずうまくいかないと思います。1個売ったら幾ら儲かる、1,000個売ったら幾らになる。それを考えると、うまくいかないと思います。やっぱりお客さまがどう喜んでくれるのかというところが原点。例えばお届けの方法一つにしろ、値段の立て方にしろ、お客さま志向です。お客さまは、ただ単に安ければいいというものではなくて、この対価ならばこの商品、このサービスでOKかなと思う。そのプライスラインの見つけ方ですよ。ここはいろいろ難しいと思います。だから、上げたり下げたり、いろんなことをやるのですよね。

【コインランドリーという新分野に挑戦】

——最近ハックとはまた別に、コインランドリー事業も展開していると聞いています。

西山名誉会長：株式会社センカクと言います。

——センカク。「洗濯革命」の略ですか？

西山名誉会長：そうですね、「洗濯革命本舗」。長いので詰めてセンカク。主婦の三大労働というのがあります。炊事、掃除、洗濯。お掃除はダスキンで日本一になっています。次は洗濯。ここで天下を取らねばと思いました。それが発端です。今、360店あります。取りあえず1,000店を目

指そうと思っています。

——そのコインランドリー事業自体は、後発だったのですか。

西山名誉会長：後発です。

——後発でもいけると思ったのは、どうしてでしょう？

西山名誉会長：出店地の選び方だと思います。出店するにあたり100項目ぐらいのチェックリストがあります。

——100項目？

西山名誉会長：はい。例えば目の前の道路の幅が何メートルか、駐車が何台できるか、電気・水道・ガスの具合はどうだとか、そういった項目がザッと100項目ぐらいあります。

——すごい。

西山名誉会長：それで、その中に民意・民度という項目があります。候補地に住む方々の生活の活力です。例えば年齢が30代、40代が多い地域だと、子どもを持つ世帯が多いと考えることができますよね。ということは、その店舗には子どもの運動靴が洗える機械を入れるとか考えますね。

——ええ。

西山名誉会長：それから千葉の勝浦海岸のほうでは、海の潮風で洗濯物がカラッとしないのだそうです。コインランドリーなら、カラッと乾燥してそのまま畳んで持って帰れるので、高齢の方が、軽トラが5台も6台も駐車場で止まっています。以前は、若い人はお金がないから行けなくて、40代、50代の人が一番使ってくれていたのですが、今では利用者の年齢層が下にも上にも伸びて、全国にざっと1万6,000店ありますね。そのうち、うちはまだわずか360店です。後発も後発ですよ。ただ、追いつけはすごいですよ。毎年100店ずつ出しているの

——今、スタートして何年になるんですか。

西山名誉会長：3年です。

——3年で360店舗。

西山名誉会長：はい。それで、日本のコインランドリー1万6,000店を支えているのが、全世帯数の5%なのです。対してアメリカは20%です。アメリカと国情の相違こそあれ、同じようにいくとするならば、15%のマーケットの伸びがある市場なんですね。

——まだまだ伸びしろがあるということですね。

西山名誉会長：そういうことです。もう一つ、風呂屋の隣に昔からあるような古くて狭くて汚くて、3台、5台しかない店舗がたくさんありますよね。昔は学生さんとかが行っていたわけですが今は、95%が奥さん、主婦です。それで、その人たちは、同じ値段だったら、ご町内に明るくて広くて清潔な店ができれば、そっちへ来るに決まっていますよね。だから、古い店舗は大体向こう5年の間に8割潰れると想定をしています。8割潰れるということは、さっきの利用層5%のうち、4%が新しい店舗へ来る計算です。さっきの15%と足すと19%伸びる。こんな業界、日本にないでしょう。まあコンピューター関連事業ではあるかもわからないけど、普通の商売ではないですよ。だからそこに一生懸命になっていまして、一生懸命になって拡大をすることで、地域住民の奥さん方に楽をしてもらうことになります。これで人生幸せになるのです。人が喜んでくれると、喜んでくれた分だけ、自分の徳の貯金が貯まると考えています。徳の貯金という思想を私はずっと若いときから持っていて、例えばバス停で通勤のときに5~6人待っていたら、みんな、あいさつをしないと思いますが、自分から先に「おはようございます」と小さい声で言うと、相手も小さい声で返してくれて、それがだんだん声が大きくなって、言う人も2人になって、3人になって、5人になって、そのうちみんな仲間になっちゃいます。すると、「ああ、あのお姉さん、今日はいないけどどうしたのかなあ。かぜでもひいたのかな、出張なのかな」とか心配をしてくれる。すなわち喜んでくれる。あなたがいないことを悲しむ。

——あ、なるほど。

西山名誉会長：喜ぶ。いることに喜ぶ。1円85銭振り込まれてくる。これがばかにならない。そして、この残高

が高まれば高まるほど、それが自分の人生の幸せ度へのバロメーターです。だから、人にいいことをやったり褒めたりすると、自分が幸せになるのですよ。それと同じに、商売で、ダスキンで60万軒も喜んでくれているのですよ。水だって、そうですね。そんなに喜んでくれる人がいるのだから、それをお届けしている人をつくった人は徳の貯金が振り込まれてくるに決まっていますね。私は年々幸せ度が高まっています。だから最近、女性にもてる、もてる。あ、すみません（笑）

——徳の貯金がもう本当に貯まりまくってる（笑）

西山名誉会長：はい。これは青天井ですから。

【趣味も仕事も一番を目指す】

——少し仕事の話を離れまして、趣味についてもお伺いしてもいいですか。町田市に美術館を開設していらっしゃるんですけども、そうすると、趣味はやっぱり美術とか芸術鑑賞ですか。

西山名誉会長：イエス。

——どんな作品がお好きですか。

西山名誉会長：モーリス・ユトリロ。絵画はユトリロ、彫刻はロダン。

——ユトリロ、ロダン。

西山名誉会長：それに世界の銘石、この3つです。

——銘石、石ですか？

西山名誉会長：石です。

——それらのロダン、ユトリロ、そして銘石というのは、何かこう、つながりがあったりとか、どうしてそれを集めだしたとか理由はありますか。

西山名誉会長：小学校5年生のとき、ロダンの『考える人』を粘土でつくったのですね。

——結構難しいかも。

西山名誉会長：ええ、私はできませんでした。隣の席のカズタカ君という子がいいものをつくりましたね。でも、その子、中学2年のときに火事で亡くなってしまった。

そういう思い出があって、ロダンは思い入れがありますね。それで、本物のロダンの作品を見に行きたいと思って、フランスまで行ったことがあります。国立のロダン美術館に行ってみてきました。やっぱりすごいです。その後、作品を1つ、11億円で買いました。

——でも、そういった美術収集のスタートともいえる、ロダンとの出会いって、そのときの同級生の思い出であったり、ご自身の原風景の中にあるものなんですねえ。

西山名誉会長：そうですね。まさに原風景ですね。

——ねえ。それから、作詞もなさるって聞いたのですが、これは趣味ではないのですか？

西山名誉会長：いや、趣味の一つでした。今はやめちゃいましたけどね。でも、今でも日本作詞家協会の正会員のままですよ。

——うわ、すごい。今まで26曲おつくりになったと聞いております。

西山名誉会長：はい。作詞は73曲あって、レコーディングが26曲です。

——最近、西山会長が気に入っているものとか、夢中になっているものは何ですか。

西山名誉会長：今一生懸命になっているのは庭園づくりです。建設機械の免許を4つ取って、自分で運転してつくっています。

——業者に頼むのではなくて？

西山名誉会長：ノー。

——何でも一つのを始めると、夢中になってのめり込むのですね、会長は。

西山名誉会長：錦鯉では全国優勝したこともありますよ。

——錦鯉をご自分で育てたのですか？

西山名誉会長：鯉の大会があるんですよ。いかに立派な鯉を育てるかという。

——のめり込むと……。

西山名誉会長：のめり込むと一生懸命になります。1番にならないと面白くないと思っています。

——すごいですね。何の分野でも1番を取る、ナンバーワンっていう目標を掲げることは大事ですか。

西山名誉会長：イエス。最も大事です。何の商売でも同じです。地域で1番か、業界で1番か、製品力で1番か、デザイン力で1番かって、何の業界でも同じですよ。例えばね、富士山って日本一高い山だって誰でも知っています。でも2番目に高い山は知らないでしょう。

——確かにそうですね。

西山名誉会長：そうです。1番だけ有名になるのです。だから1番になりたいと、ずっと思っていました。

——やはり目標をしっかりと掲げていく。それも大きな目標って大切ですね。

西山名誉会長：絶対そうです。

【新規事業に取り組む中で大切なこと】

——では、あらためて仕事の話に戻りますが、今後の目標をお聞かせください。

西山名誉会長：今、センカクを始めて店舗数は360店ですが、これを1,000店に持っていきながら、その間にジャスダック上場させたいです。ただ、今、コロナでなかなか、証券会社とか、証券取引所とかが時間がかかるようになってしまいましたけどね。まあ来年、上場できると思います。ジャスダックへいったら、やっぱり次を狙っていきたいとも考えています。

——最後に、新しい事業に挑戦したいと考えている人や、若い人へのメッセージの意味も込めてお聞きしたいと思います。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。

西山名誉会長：3つあります。

——3つ。

西山名誉会長：1つ目は、いかにこの商売がお客さまのためになるか。地域のお客さま、あなたのお客さまのためになるか考えること。これが一つ。

——はい。

西山名誉会長：それから2つ目は「リン、ガバ、ハネ」。

——何ですか、それは。

西山名誉会長：目覚ましが「リン」となったら「ガバ」と「跳ね」起きる。

——リン、ガバ、ハネ（笑）

西山名誉会長：リン、ガバ、ハネ。朝、どうせ起きるのだから、グズグズしていると、駄目な人間になるような気がして、自分はガバッと跳ね起きています。ここで俊敏性とか、決断力とか、勘、直感が身に付きます。これを実践できない人は、何をやっても駄目です。

——会長、3つ目は。

西山名誉会長：3つ目は「今やれ、すぐやれ、早くやれ」。普通の人を見てみると、何事も、やるのが遅いと感じてしまいます。人と商談するのに、長々と世間話から始めて、「いや、今日お伺いしたのはですねえ」なんていうのは、愚の骨頂だと、自社の社員には言っています。「電話は3分」、「お話し5分」。それでまとめられる才能を身に付けろと指導しています。そうすると、何事もどんどん、どんどん時間がもったいなく思えてくるので、早くなっていきますよ。例えば「君、これ、やってください」と言うのと、「わかりました。来週、月曜日にやります」とか言う人がいます。「何で来週なんですか」と言うのと、「いや、今日はもう木曜日です。明日の金曜日は忙しいので」と言うものですから、「明日忙しいとしても、これが成功したらどうなると思う？結果を予想して、今取り組みなさい」と言うのと、「じゃあちょっとこれ、片付けてから」なんて言うものですから、「そうじゃない。今。片付けは後にして、今やれ」と私は言います。これが「今やれ、すぐやれ、早くやれ」ということです。普通の方は、何事にも流されてしまう。逆にそれができる人が、成功する人だと思います。

——はい。今日のトップインタビューは株式会社ナックの西山由之名誉会長にお話を伺いました。さあ、それではここで1曲、お届けしたいと思います。これ、いつぐらいにつくった曲ですか。

西山名誉会長：10年ぐらい前かもしれませんね。

——ああ、そうですか。ちょうど、アキバとか……。

西山名誉会長：はい。東京には秋葉原というところがありまして、そこをアキバと通称言いますけれども、そこはもう萌え萌えの社会とされています。

——そこに、ご自身も何回か通われて……。

西山名誉会長：はい。萌え萌えカフェに通って、アキバっていうのはこういうところかという勉強をしました。

——え、お幾つのときに？ 68歳のときにおつくりになったということでしょうか。

西山名誉会長：67～68歳でしょうね。

——ねえ、10年前ということは。うわあ、感覚がお若い。

西山名誉会長：机に向かっていただけじゃ世界が狭いですからね。

——はい、お届けいたしましょう。桜組2期生で『運氣上昇アキバの魔術です』。作詞は西山由之名誉会長。今日はどうもありがとうございました。

西山名誉会長：ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

年末 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、年末 特別金融・経営相談会について、群馬県信用保証協会の磯さんにお話を伺います。磯さん、よろしくお願いします。

磯調査役：こちらこそよろしくお願いします。

——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。

磯調査役：はい、保証協会の保証課では、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、年末 特別金融・経営相談会はどのような相談会ですか。

磯調査役：年末は、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、午後8時までご相談を承ります。

——仕事が忙しく、普段は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、午後8時まで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。

磯調査役：相談会の開催日は令和2年11月30日の月曜日から12月4日の金曜日までの5日間となります。会場は、前橋市大手町の保証協会の本店となります。

——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。

磯調査役：はい、相談会では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、女性創業応援チーム「シルキー クレイン」のメンバーで対応すること

ができますので、ご希望される方はお気軽にお申し出ください。

——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、年末 特別金融・経営相談会の内容を教えてください。

磯調査役：年末 特別金融・経営相談会は、令和2年11月30日から12月4日まで保証協会の本店で開催いたします。時間は、午前9時から午後8時までです。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きます。相談会での相談をご希望される方は、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。

——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。磯さん、今日はありがとうございました。

磯調査役：ありがとうございました。

チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社群馬プロバスケットボールコミッション

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」次に紹介するのは、バスケットボール男子Bリーグ2部(B2)、「群馬クレインサンダーズ」の運営会社、株式会社群馬プロバスケットボールコミッションの阿久澤毅社長、59歳です。阿久澤社長は高校時代、桐生高校野球部で甲子園に出場し、スラッガーとして注目された野手でした。そして大学卒業後は教員となり、高校球児の指導に当たってきました。それが定年間際の今年、なんとプロバスケの世界に進みました。阿久澤社長に新しい世界へのチャレンジについて伺いました。

——阿久澤社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。お忙しい中、ありがとうございます。よ

ろしく願います。

阿久澤社長：はい、こちらこそよろしく願います。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

——初めに野球の話から伺っていきます。桐生高校時代に出場した春の選抜では、王貞治さん以来の2試合連続ホームランを放つなど、スラッガーとして注目されたと伺っています。プロに進もうとは考えなかったのですか。

阿久澤社長：はい、考えませんでした。

——えっ、どうしてでしょう。

阿久澤社長：そのときの結果については、ちょっと自分で厳しめだったのかなという面も当然あります。

——ああ、そういうことですか。

阿久澤社長：たぶんまだ自分で納得のいっていない部分もあったし、そういうところがあったのかなって思いますね。だから今になって、もっと、もうちょっと甘くしておけばよかったなあみたいな(笑)。

——そういう人生もあったかな(笑)。

阿久澤社長：そうです。それもありますが、十分満足していますので、いいです、それで。

——大学に進まれました。そして、大学卒業後は教員となり、高校野球の指導者となったわけですが、やはり

選手としてプレーするのと、指導者というのは違いますよね。

阿久澤社長：本当に難しいと思います。というのは、人からものを教わったことが僕自身もありますが、スポーツの世界で一番大事なことって、最終的には「自分で何をつかめるか」という感じがしますね。

——阿久澤社長ご自身は、スラッガーとして大活躍されたわけですが、逆にできない生徒さんたち、球児たちに対してのもどかしさというのは、指導者としてありましたか。

阿久澤社長：いや、あまりないですね。というのは、生徒それぞれにいろんな持ち味がありますから、こちらが要求するレベルに達していなければ、それは少し待ちましょ、と考えます。どうやって待つかといったら、「こんな練習をしましょう」という提案をして待っていればいいだけです。そこには当然個人差がある。それで、いい結果が出ないときに、生徒自身に問題があることもありますし、私の教え方に問題があったということも多々あるので、その辺を見ながらというか、その辺を探りながらの三十数年間だったということだと思います。

——まあ体の動かし方もそうですが、やはりメンタルという部分も難しさってあるでしょうね、指導者として。

阿久澤社長：メンタルって本当に見えないですから、難しいですね。この子の気持ちをどう上に持っていくかというのは、基本的には褒めることだと思っていました。ですから、そういう意味では、背中を押すことがよくありました。当然その逆もありますから、僕の指導を受けた人で、「そうじゃねえだろ。いつも怒られたよ」という人もいますけど、心の中では、本当に褒め続けようという気持ちがありました。

——今年3月まで、高校の先生として、勢多農林高校におられましたけれども、7月にサンダーズの社長に就任されました。これは、元プロ野球選手の金石昭人さんの紹介だったと聞いています。

阿久澤社長：そうです。

——ずいぶんと舵を切りましたね。

阿久澤社長：いや、その話をいただいたのが12月、しかも暮れに近かったと思いますが、私の友人を介して、その話をいただきました。あまり悩むことなく、「じゃあやってみようかな」と決断しました。

——それはどうしてですか。

阿久澤社長：もう長年高校野球に携わってきましたが、自分なりのやるべきことをやってきた。甲子園には行けませんでした。残りあと1年。あと1年やるかどうかという決断もありましたが、「ここは新しいチャレンジも一つの手かな」ということで、決断しました。

——ご家族は何とおっしゃいました？ 驚かれたでしょうね。

阿久澤社長：家族どころか、知り合いまで皆さん、びっくりしました。

——確かにそうですね。競技がまるで違うということで、正直、戸惑いなどはなかったですか。

阿久澤社長：ないですね。

——ないのですか？

阿久澤社長：はい。基本的にそういうのをあまり考えないので。

——すごい。

阿久澤社長：ちょっと話を戻しますけど、高校野球を指導して言っていたのは、「ヒットを打てない人は、『打てなかったらどうしよう』っていつも考えている人なんだよ。打てる人は『ヒットを打とう』と思っているんだよ。『打ちたい』と思っているんだよ」という話はよくしていたので、それと同じことだと思います。ですから、あまりそういうことを考えずに生きています。

——「打てない、どうしよう」ではなくて、「打とう」。

阿久澤社長：「打とう。打ってやるぞ」。そっちのほうが、毎日楽しいと思います。その結果については、良い、悪いが当然ありますけど、まあ駄目だったらまたやり直せばいい話ですし、そう思ってくださいということですね。

——でも、阿久澤社長、やっぱりオファーを受けたものを全て受けるわけではなくて、何か触れるものがある

たから決断したのではないかなと思うのですが。

阿久澤社長：そうですね。正直、金石さんが推薦してくれたというのがうれしかったのですね。というのは、金石さんは高校時代、PL学園高校でピッチャーだった方ですが、学生時代以降42年間ですか、一度もお会いしていませんよ。当時は大阪へ練習試合に行きまして、金石さんと対戦しました。その時に僕がホームランを打ちちゃったんですよ。しかも2本。その印象で、今回のお話だと思うのですが、そこからつながってね、42年後に、「群馬だったら阿久澤がいいんじゃないか」とかみたいな話になって推薦してくれたのですね。その一言がうれしかった。長年、生徒の背中をね、「頑張れ」と、「ヒットを打ってこい」と、そうやって背中を押してきたわけですから、今度は自分が「金石さんに背中を押されたんだから、おれがヒットを打ってくるよ」と、そういう意味で決意しました。ですから、その姿を見てね、そういったことを覚えている生徒がいたら、「ああ、監督、頑張っているな」って思ってもらえればいいかなと思っています。

——私の姿を見てくださいということですね。

阿久澤社長：そうですね。

——生き方、生き様を。

阿久澤社長：いや、そんな大げさではないですが、まあ参考にしてくださいみたいな（笑）。

——どこまでも謙虚でいらっしゃる（笑）。

阿久澤社長：はい、そんな感じですかね（笑）。



【群馬クレインサンダーズ】

——阿久澤社長は、バスケはご自身で経験があるのですか。

阿久澤社長：はい、ありますよ、授業等で。

——あ、授業等で。

阿久澤社長：はい。

——まあ、そういう中で、どうでしょう。ご自身が社長としてやっていくことに不安がありませんでしたか。

阿久澤社長：はい。バスケットをやる仕事じゃありませんから。例えば選手をうまくしようとかって、そういう種類の仕事ではないので、もう全然違う観点で、バスケットも野球も同じだろうなということだと思います。つまり、私どもはある意味、サービス業なので、いかに多くのファンを獲得するかとか、そういう仕事だと思います。なので、バスケットボールを見に来た人たちが、「わくわくするな」とか、「楽しいところなんだな」というふうにしてもらえる、そんな場を提供するっていう仕事だと思っています。

——愛されるチームづくりというのを非常に大事にしているというふうには聞いておりますが、これはやはり高校野球とも共通点がありますか。

阿久澤社長：そうですね。スポーツを見て感動することって、結構共通していて、一つはチームが強いこと。あとは、やはり選手が一生懸命やる姿を世の中の、全

てが格好いいと思ったり、素敵だなと思うことですね。ですから、そういったチームになるためには、選手の諸君に、まず自分のチームを愛してもらって、一生懸命バスケットボールに取り組んでもらって、いい結果を出してもらおう、というサイクルをつくる。それができていくと、県民の皆さんから、「我が群馬にはサンダーズがありますよ」と自慢してもらえるかな、というふうに思っています。

——阿久澤社長がおっしゃる、いい結果、強いチームですけど、そのための秘策とかはありますか。

阿久澤社長：いや、これがなかなか難しく。まずチーム内の強化をどうしていくとか、ヘッドコーチ中心に日々取り組んでいます。それで、かなり大型補強をしました。B1から8人のプレーヤーを呼び寄せて、今までいた選手やヘッドコーチに加えて、新しいメンバーで取り組んでいます。新しい形のサンダーズがどうつくられていくのか、この過程を見るのも一つの楽しみなのかなって思いますね。ですから、とにかく見に来てくださいということですよ。

——最後に今後の目標を教えてください。

阿久澤社長：当面の目標は、B2を制覇してB1に上がるということです。ただ、長期的には日本一を目指しております。本当に道は険しいと思いますが、群馬から日本一のプロバスケットチームができるように努力してまいりますので、皆さん、どうぞ足を運んでください。よろしくお願いします。

——高校野球の指導者からB2「群馬クレインサンダーズ」の運営会社に転身した阿久澤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。

阿久澤社長：ありがとうございました。

エピソード

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、宅配水「クリクラ」などの事業を展開する東証一部上場会社、株式会社ナックの創業者、西山由之名誉会長のトップインタビュー、そして後半は、バスケットボールB2「群馬クレインサンダーズ」の運営会社社長に就任した阿久澤毅社長のインタビューをお送りしました。

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」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～

【1月の放送のお知らせ】

令和3年1月7日（木）12:00～12:55

再放送 1月9日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！