

# 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12月3日（第93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、環境保全事業などを手がける高崎市の株式会社群成舎 芝崎勝治社長、62歳です。父親が創業した会社を承継し、リサイクルやビルメンテナンス、水処理設備メンテナンスなどの新規事業に挑戦、なんと水力発電にも参入しています。芝崎社長に挑戦の様子を伺っていきます。番組後半は、障害者スポーツの支援も行っている太田市の車いす専門店ケイ・サポートを紹介します。

【プログラム】

### ■トップインタビュー

株式会社群成舎

芝崎勝治 代表取締役社長

### ■保証協会からのお知らせ

創業計画サポートガイドについて

### ■チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社ケイ・サポート

◎アナウンサー 奈良のりえ

## トップインタビュー

### 株式会社群成舎

#### 芝崎勝治 代表取締役社長

——株式会社群成舎の芝崎勝治代表取締役社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただいております。どうぞよろしくお願いいたします。

芝崎社長：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】

### 【環境保全事業とは】

——環境保全事業といいますと、漠然としたイメージで具体的な業務が想像できないのですが、芝崎社長、群成舎ではどのような仕事をされているのですか。

芝崎社長：はい、「自然をまもり笑顔をつなぐ」を理念に事業をスタートしています。具体的には、人が暮らしていくための一番小さな単位は、その人が暮らす「すみか」だと思います。その建物を管理することがまず1つ目の事業です。そして、人が活動をしていると、いろいろな要らなくなったもの、「廃棄物」が出ます。それをやたらに捨てると大変なことになりますから、適正に処理をする必要があります。つまり2つ目の事業は、廃棄物の処理および、そこから出てきたもののリサイクル事業です。3つ目が、人々が生活している中で出てくる排水を元通りのきれいな水にしてから川に戻す、という水を再生する事業です。最後に、山にはいろいろな植物や木が生えていますから、これを間接的に守ることで、古紙を資源化して、紙に戻しています。以上が現在の事業になります。

——そんな群成舎ですが、スタートはお父さまが国鉄、現在のJRの指定業者になって、廃棄物処理業務を始めたそうですね。

芝崎社長：そうですね。昭和30年代前半、我々の会社では昭和32年に創業というふうに決めています。そのころは蒸気機関車が盛んに走っていて、列車がまだ電化されていませんでした。当時は、機関車が約100キロ走って上野から高崎に来た後、高崎から上越線や信越線に分かれていました。ほとんどの場合は機関車が高崎で新しい燃料のコークスや水を足して出発していましたので、その機関車から出る燃え殻の処理業務を国鉄の下部組織から間接的に仕事としていただいていた。

——ちょうど社長がお生まれになるぐらいのころですか？

芝崎社長：ええ、そうですね。子どものころは蒸気機関車をよく見ましたし、父の働く姿もよく見た記憶がありますね。

——お父さまの働く姿をずっとご覧になっていたということは、小さいころから家を継ごうとか、そういったお考えがあったのでしょうか。

芝崎社長：まあ、商売をやっている家庭は、どこもそうだったと思いますが、祖父母から「大きくなったらお父さんの仕事を手伝うんだよ」と言われていました。物心がついたころには家業を継ぐという認識を持っていました。家族が一体になって働いていましたから、そういうものだろうなというふうに思っていました。

——そして、大学に進まれて、やっぱり跡を継ぐとい

うところで、学部や学科はそれに何か役立つようなことを選びになったのですか。

芝崎社長：今ですと、環境に関する学部や学科がありますが、当時はまだそういう専門の学部などはなかったので、取りあえずということで、都市工学を学ぶために、土木の世界に入りました。あとは、当時は環境について、公害という言葉で問題視されてきていたので、徐々に世の中が「もっと自分たちの住んでいるところをきれいにしよう」、「いろいろなものを守ろう」という意識が大きくなってきたような時代でした。

——大学をご卒業後は、すぐ入社をされたのですか。

芝崎社長：私の友人も商売をやっている家から来ている人が多かったのですが、取りあえず修業と称して、いろいろな会社に行って、いろいろな社会勉強をしていました。当然、私も修業をさせてもらえと思っていましたが、なぜか、「とにかく卒業したらすぐ帰って来い」と、先代である父から強く言われていたので、卒業してすぐに泣く泣くというか、しぶしぶ入社しました。

——入社して、まずどのような業務を担当されたのですか。

芝崎社長：そうですね。廃棄物の処理は一通り経験しました。取りあえず現場から何かから、まずはそこからのスタートでした。

——小さいころからお父さまの背中をご覧になってきたと思いますが、実際に業務に携わるとなると、また別でしょうねえ。

芝崎社長：そうですね。でも純粋に仕事に入っていたような気がしています。廃棄物処理というのはあまり格好のいい仕事ではありませんが、「とにかくこれが自分のやる仕事なのだ」というような思いが純粋にあったので、がむしゃらに現場の仕事を覚えようという気持ちでやっていたような気がしています。

#### 【突然経営者に……】

——がむしゃらに仕事を覚えて、そしてその後は経営に携わっていくのですが、それはいつごろになるのですか。

芝崎社長：結構早く経営に携わるようになりました。23歳のときです。今でも忘れもしない昭和57年の1月10日、当時私がお付き合いしている方がいまして……。

——それって、奥さまのことですか。

**芝崎社長：**そうです。おかげさまで今もその方は我が家にいらっしゃいます。それで、その日は日曜日だったのですが、家に帰ってきたら、先代が脳内出血で倒れてしましまして、救急車で運ばれる直前だったのですね。それで突然、経営に携わることになったのです。

——お父さまは、一命をとりとめたものの、実際にはもう芝崎社長が経営者になられたということですね。

**芝崎社長：**はい。

——でも経営者なんて、あまり意識していらっしゃらなかったでしょうから、そういった部分の学びについてのは、まだまだなかったわけですね。

**芝崎社長：**全くないですよ。まだしばらくは現場などの勉強をしてから、というつもりでしたから。でも、経営者になったらなったで、もうやるしかないの……。

——腹をくくるではないけど。

**芝崎社長：**そうです。幸いにも社員のみなさんには恵まれていたのですね。必死になって支えてくれました。また、私の母、創業者の妻というのは強いですね。いざ主人が倒れると、一緒になって支えてくれました。そこからスタートして、いろんな勉強ができたという形です。その母は今も現役で働いています。

——今、勉強って、社長、おっしゃいましたけれども、具体的には経営に関して、どうやって学んでいきましたか。

**芝崎社長：**これ、私はですね、青年会議所だと思っています。

——ああ。

**芝崎社長：**確か、24歳か25歳で入ったのですが、青年会議所には良いプログラムがたくさんあるのですね。経営開発や、指導力開発などのプログラムです。本当に真剣にそれを勉強しました。

——ビジネススクールみたいですね。

**芝崎社長：**そうですね。私は経営を学ぶ場だと思っています。

——今、思い返してみても、そこで学んだ経営の基本や、肝になるものは何だと思えます？

**芝崎社長：**たくさんの講師がいらっしゃいますが、その中でも特に、諦めるなど、粘り強くやれ、ということをや学んだような気がします。群馬県人は結構飽きっぽいと

ころもあつたりしますよね。熱くなって、すぐ冷めたりもしますが、やはり、そういったことを学んだような気がしますね。あとは純粹であれということも学びました。

——これはどういうことでしょうか？

**芝崎社長：**やはり人間、お金を儲ければどういう形でもいいというような、よこしまな気持ちは必ずあるものですが、それは純粹ではありません。「どうやったら人の役に立てるか」という気持ちを、あえて純粹という言葉に言い換えるのですが、その気持ちが強ければ強いほど、必ずうまくいくよ、ということですね。

——その当時というのは、芝崎社長はどんな会社にしようと思っていられましたか。

**芝崎社長：**当時の会社はまだ廃棄物処理というイメージが強くて、あまり格好いい仕事ではなかったのですね。それなので、「よし、これをもっと格好いい仕事にしよう」と思っていました。環境を守る仕事というのは、実は格好いい仕事なのだと言主張したかった。それから、みんなに本当に喜ばれているのだ、ということや、わかりやすく社会に表現したいし、また、社内の人にも共有できるような、そういう会社にしていきたいというのは、ずっと思っていました。

#### 【疑問に思い、改良すること】

——1991年に情報セキュリティの会社をつくっていらっしゃいますけれども、これはまたどういったお考えからですか。

**芝崎社長：**これもやはり環境保全の一環なのですが、約35～40年ぐらい前ですかね、無我夢中で現場も経営もやりながらの頃でした。損害保険会社さまから書類の処理の委託を受けました。その当時の書類の処理は、行政が運営している焼却炉に書類を持って行って、ただ処理をするだけのことだったのですが、お客さまから、「見ている前で全部燃やしてくれ」と言われまして、やり方を変える必要が出てきたのですね。それで、当時はまだ野焼きもできた時代だったので、広場で保険会社の係の人が周りを囲んで、廃棄書類の最後の1枚が燃え尽きるまで、灰になるまでずっと見ていました。これの作業をトラック1台分、相当の量の書類の処理を行う必要がありました。そのとき、自分でそれをやりながら、ちょっと後ろめたさを感じたのですね。燃やす方法でいいのだろうか。1枚1枚を見ると、本当にいい紙なのですが、古紙回収には出せない。今で言うところの機密内容が載って

いる書類なのでしょう。この紙をどうにかして資源化できないかと考えました。そこで、こうしたセキュリティに関してはアメリカが盛んな国でしたので、おそらくアメリカにはこの問題を解決するビジネスがあるはずだと思い、私の友人に頼んで、アメリカで探していただいたのですが、そのようなものはありませんでした。それならば自分でやるしかないと思い、たまたま東京で似たような仕事をされている方がいたので、その方のご指導もいただいて、自分なりの改良を加え、自分で始めました。

——その情報セキュリティの会社というのは、具体的にはどのような業務をなさるのですか。

**芝崎社長:** はい。セキュリティカーというのがありまして、現金輸送車と同じような仕様の回収車です。各オフィスには一度入れたら取り出せない郵便ポストみたいな感じのセキュリティボックスを置かせていただきます。そのボックスをセキュリティカーで私どもの工場に運び、金属やプラスチックなどは取り除いて、何分類かに仕分けします。紙は裁断するのではなくて、ちぎって細かくします。ちぎることで何回も再生することができるのですね。ちぎった紙は大量になると、ふわっとした山になるのですが、今度はそれをかき混ぜて、ギュッと圧縮します。約1メートル×1メートル、長さが2メートルの非常に大きなブロックにして、製紙工場に持って行って溶かして、また紙に戻します。

——たくさんの工程があって手間がかかる仕事なのですね。そして、まさに企業にとっては命である情報を守る最後の砦のようなお仕事ですね。

**芝崎社長:** ええ、そうですね。そのように自負しています。

——さて、この後も新しい挑戦が続いていきます。そのお話を伺う前に1曲お届けしたいと思います。今日はリクエスト曲をいただきました。芝崎社長、これは何か思い出の曲、好きな曲ですか。

**芝崎社長:** いや、もう歌詞がですね、本当に情景が浮かびますね。幸せを感じます。

——はい、それではお届けしましょう。木山裕策で『home』。



【Data Security Service セキュリティーカー】

#### 【リサイクル・リユースへの使命感】

——群成舎はリサイクル、リユースの業務も手がけていて、食品リサイクルも行っていらっしゃいますが、リサイクル・リユースを始めたのはどのような理由からですか。

**芝崎社長:** はい。これは創業のころから、また私の代になってからも手がけておりますが、今はリサイクルやリユースについて加速的に動いていると思います。最近では「ESG」や「SDGs」という言葉をよく耳にするとします。また、エネルギーの分野で言うと「RE宣言」というものがあるんですね。

——RE宣言って何ですか。

**芝崎社長:** 再生可能エネルギーを使うという宣言です。時代はそちらに動いています。

——早いですね、進んでいる。ええ。

**芝崎社長:** これはですね、やはりそうしないと、思っているより早く限界に到達してしまうということが、わかってきたからだと思うのです。私どもは仕事柄もう少し前から感じていましたし、情報はあったのですが、社会全体がそのように感じるようになってきたということだと思います。最近では、アパレル業界がリサイクルに関するアピールをしていますよね。

——やっていますねえ。

**芝崎社長:** 取り立ててアパレル業界を責めるわけではないのですが、日本では毎年約33億着の服が捨てられてい

るのです。食品業界も廃棄が多い分野だと思いますが、廃棄量は年間で約2,700万トン。そのうち食べられるものは約650万トンで、日本で一年間に収穫できるお米に近い数量ですから、つくったお米をそのまま捨てているというようなイメージです。これはもう一度資源として戻して、活用していかないといけないと思いますよね。でも、いろいろ問題もあって、各国がそれを始めると、自分たちの国で出たものは自分たちの国の中でまたもう一回戻さないといけないという流れが強くなっています。海外には流せないで、日本国内で回すという形が必要になっていますから、リサイクル・リユースを始めた理由というよりは、もうやらざるを得ない、ということですね。率先してやっていかざるを得ないという使命感も持って推進しています。

——まさに使命ですね。

芝崎社長：ええ。そう思っています。

#### 【一本の確かな理念に基づいて】

——2012年には水力発電事業もスタートさせました。今までお話を伺ってきた事業とは、ちょっと分野が違うと思えるのですが、なぜ水力発電に参入したのですか。

芝崎社長：私の中では一緒ですよ。よくエネルギー分野はインフラ産業と言われてます。確かに電気エネルギーは、我々の暮らしには不可欠なのでインフラ産業の分野になると思います。反面、そのエネルギーをつくるために、どんどん自然を汚していますよね。ならば、当社は、「自然をまもり笑顔をつなぐ」という仕事ですから、汚さないエネルギーをつくっていくということは理念と合っていますし、環境保全事業だというふうには私は思っています。そういった意味で、私は水力発電にこだわってやっています。最も自然に優しいエネルギーづくりですから。

——ああ、そうなのですね。

芝崎社長：群馬県人ならば誰でも知っている「理想の電化に電源群馬」ですね。

——ああ、上毛かるた。

芝崎社長：ええ、そうですね。私自身、子どものころから電気は水で起こすものだというふうには、思っていましたから、非常にすんなり入っていきました。

——まずどのように着手していききましたか？

芝崎社長：結構前から興味は持っていたのですが、それが顕著になったのは、やはり2011年3月11日の東日本大震災でした。我々も計画停電を経験しましたので、その時に本格的に動いて行かなくてはと思いました。どうやったらできるのかなと思っていた中で、ある方から紹介をいただいたのが、山梨県にある水力発電会社でした。最初はお手伝いをさせてもらうぐらいのつもりでしたが、途中からその会社をそのまま引き取ってくれと言われました。経営していた方が、ご高齢な方だったのですが、バトンを受け継ぐときに2つのことをその方がおっしゃったんですね。一つは、この事業は中山間地域の活性化に役立つんだということです。水はその地域のもの、財産なので、水力発電というのは、その地域にお金が落ちるのですね。これが中山間地域の活性化に必ずつながるから、ぜひあなた、引き継いでくれと言われました。もう一つは、「夜明け前の夜が一番暗い」ということです。でも、もう少しで夜は明ける、この事業は必ず役に立つはずだから、暗い中だけど頑張れ、ということで、引継ぎをさせていただいて、今に至っているという形です。

——具体的にどのようなことを業務としてなさっているのですか。

芝崎社長：はい。まずは地点開発。いろいろな方から、自分の家の近くにこういう水路があるというような情報が毎日のように来ます。また、我々自身も水力発電に適する地域を探しています。その地点開発から、今度は概要設計、詳細設計という流れになります。設計した後に、ヨーロッパのメーカーから機械を持ってきます。この機械は全てオーダーメイドです。

——ああ、そうですか。すごい。

芝崎社長：で、つくっていただいた機械を、我々が設置します。設置したら試運転をして、お客さまに引き渡します。水力発電所というのは50年、100年使えますから、その後のメンテナンスも末永く面倒を見させてもらうというのが、今の我々の業務ですね。

——今後の計画としては、どのようなことを考えていらっしゃるでしょうか。

芝崎社長：そうですね、今、3つの事業をやろうとしています。まず1つは、我々が発電所のオーナーになって、約1ギガワットの発電ができるようにしたいと考えています。これは原子力発電所1基分に相当する発電です。

——ああ、すごい。

芝崎社長：ただ、これもいろいろ壁がありますので、場

合によれば、海外も含めて1ギガワットということも視野に入れています。2つ目は、現在ヨーロッパから水力発電の機械を輸入していますが、この機械を国産化したと考えています。ものづくりにかけては、日本は決して負けるはずがないので。

——確かに。

**芝崎社長：**3つ目が、災害に強い送電システムの開発です。いくら電気をつくっても、いざ災害が起こったときに電気を使うところに届かないのであれば意味がないですね。

——おっしゃるとおり。

**芝崎社長：**今、そういう事例が全国でもありますから、そういったときに困らない、送電ができるシステムづくり。この3つを今、目標として動いております。

——新規事業に挑戦するときに、バイタリティーって必要だと思いますが、そのバイタリティーっていうのは、どこからわくんですか。

**芝崎社長：**私は好奇心が大事だなと思っています。好奇心がバイタリティーにつながります。好奇心が衰えてきたら、やはり力が出ないので、好奇心が旺盛になれば旺盛になるほど、いろいろなところから情報も入りますし、ひらめきも出てきます。それがバイタリティーの基になっているのかなと感じています。

——一方で、新規事業を始める際に注意することなどもあると思います。それはどういったところでしょうか。

**芝崎社長：**先ほどの「自然をまもって笑顔をつなぐ」という理念に外れないようにやるということです。

——なるほど。理念、ビジョンをしっかりと忘れずにやる。

**芝崎社長：**そうですね。

——それとブレていないかどうか、というのを確認しながらやっていくこと、それが新規事業をやるときに大切なことのひとつなのではないでしょうか。

**芝崎社長：**そうですね。あとは当たり前のことかもしれませんが、とにかく最初は慎重かつ綿密に計画を立てることですね。先ほどの好奇心をもって、先進事業者や他産業の情報も集めて、参考にできるものは参考にさせてもらって、とにかく計画をつくる。そして、スタートしたらその後は楽観的に楽しくガンガンやる。また時々それをチェックするのも大事なことです。その繰り返し

をやってきたかなというような感じがしますね。思いつきで飛びつきますけど、本格的に始めるときは、やはりしっかりと計画は大事なという気がしていますね。

——準備は緻密に、スタートしたら楽観的に。

**芝崎社長：**そうです、それは大事ですよ。あまりくよくよしない。多少は想定外のことがあったとしても。

——動じない？

**芝崎社長：**突破しようとする勢いで。

——突破する。これが大事なところ。

**芝崎社長：**はい。



【陣内森林公園小水力発電所（長野県立科町）】

#### 【趣味の時間】

——少しプライベートなお話も伺えればと思います。お忙しそうですけれども、趣味を楽しむ時間、ありますか？

**芝崎社長：**そうですね。言い訳になっちゃいますけど、やはり仕事に追われている部分がありますが、もしそういう時間が取れたら、山登りですかね。私は山登りが好きなのですよ。今年も行こうと思っていたのですが、台風で行けませんでした。あと、家族での小旅行とかも好きです。それに、寝るときは自分の時間ですから、寝る前に本を読むのが好きですね。

——寝る前にどういった本を読まれますか。

**芝崎社長：**本当に雑多です。でも、難しい本は昼間にして、

夜は楽しい本を読もうと自分で決めていますので、夜寝るときは映画館の始まりですよ。面白いからどんどん読み進めてしまいますが、眠くなるとパタッと胸のところに落ちこちてきます。それでも、続きを読みたいから読もうとしますが、また落ちてくる。それを何回か繰り返しているうちに、諦めて寝てしまいます。

———そうですか（笑）。

**芝崎社長：**ええ。まあそういうことが自分の楽しみの時間かもしれませんね。

———最近夢中になっている、寝る前の本ってなんですか。

**芝崎社長：**基本的には歴史ものが好きかな。あとは村上春樹さんですね。読んでいて文章がきれいですからね。何となく気持ちのいい文章を読んでいると、気持ちよく眠れますね。

———そうですか。じゃあいろんな本を読みながら。

**芝崎社長：**そう。あとはおいしいものを食べに行ったりしますね。

———ああ、いいですね。

**芝崎社長：**B級グルメですけどね。まあそういうことを、もっともっとやりたいですね。

#### 【次世代へ笑顔をつなぐ】

———あらためて仕事の話に戻りますが、芝崎社長、今後の目標を教えてください。

**芝崎社長：**はい。あまり消極的にとらわれたくはないのですが、やはり確実に経営のバトンを渡す時期が近づいてきているような気がしています。また、そのような形にしていけないといけないと思っています。なるべくまだ元気なうちにバトンを渡して、次のステップに行きたいなということです。そうすると、今はいろんなセクションで素晴らしい社員が頑張ってくれていますので、セクションごとの人材育成、これはさらに加速して取り組んでいきたいという目標があります。

———今、62歳でいらっしゃいますか。

**芝崎社長：**ええ、そうです。

———前向きな事業承継ということをお考えでいらっしゃる。

**芝崎社長：**私自身は、まだまだできますよ。でもね、な

るべく早くバトンタッチをするべきだと思っています。普通のサラリーマンの方でしたら、60歳、65歳が定年でひと区切りをしているのと同じように、そうするべきだと思っています。また、次の人にそういうチャンスを与えるべきだとも思っています。

———前向きなバトンタッチの仕方って、どういうお気持ちでなさるのですか。

**芝崎社長：**いや、もう計画を立てて、次にやりたいこともいろいろありますから。

———ああ、なるほど。

**芝崎社長：**それに向けて、準備をします。任せられる人間を育てて、もう任せてしまう。それで次のステージに行かせてもらう。それから、もう一つ目標ということでは、おかげさまで高崎、また群馬で育てていただいた企業ですから、もっと地元貢献をしていかなければいけないと考えています。私のビジネスは、「自然をまもって笑顔をつなぐ」という環境ビジネスですから、そういう環境保全の創業支援をもっとやっていきたいと思っています。

———そうですか。

**芝崎社長：**ええ。いろんな方がいろんなビジネスを立ち上げようとするならば、創業支援という形で、地域に貢献を、恩返しをさせてもらいたいなというふうに思っています。

———頑張っていられる若い方がいっぱいいますものね。

**芝崎社長：**いやあ、もう環境ビジネスはね、今後いろんなビジネススタイルが生まれてきますよ。

———ああ、そうですか。じゃあそういった若い方へのご支援をなさることが目標ということですね。

**芝崎社長：**はい、そうです。

#### 【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、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、芝崎社長、大切なことは何だと思えますか。

**芝崎社長：**人の役に立つことなら、どんな事業でもいいのかと思っています。あまり難しく考えないことです。自分の天職だとか、そういったことは結果的に後からつ

いてきます。ですから、これが面白いな、興味あるな、そのうえで、「これが人の役に立つな」と思える事業ならば、とにかくやってみる。そのときに、やはり想って大事だと思います。

———そうですね。

**芝崎社長:** ええ。これはもう古臭い言葉かもしれませんが、想いが弱いとくじけちゃいます。強い想いがあれば、いろいろな壁も必ず超えられます。その事業を絶対やり遂げるって強い意志を持てるかどうか。あとは、先ほど少し話しをしましたが、好奇心ですね。好奇心を持っていれば、いろいろなところから素晴らしいヒントやたくさんのお話を教えてもらえます。そして、お金儲けも大事ですが、やはり純粋さですね。ですから、思いと純粋さを強く持っていれば、後から振り返ると、「ああ、これが自分の天職だったのかな」というふうになると思います。

———今日は貴重なお話をありがとうございました。今日のトップインタビューは株式会社群成舎の芝崎勝治社長にお話を伺いました。さあ、それではもう1曲、リクエスト曲をお届けしたいと思います。坂本冬美さんの『また君に恋してる』。いい曲ですね。

**芝崎社長:** はい。やっぱり女性を、妻を大切にすることですね。そうするとね、必ず自分も大切にしてもらえますから。またね、二度惚れもいいのではないですか。

———はい、それではお届けしましょう。坂本冬美で『また君に恋してる』。今日はどうもありがとうございました。

**芝崎社長:** はい、ありがとうございました。

## 保証協会からのお知らせ

### 創業計画サポートガイドについて

———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、創業計画サポートガイドについて、群馬県信用保証協会の磯さんにお話を伺います。磯さん、よろしくお祈りします。

**磯調査役:** こちらこそよろしくお祈りします。

———保証協会では、これから事業を行おうとしている方や事業を始めたばかりの方への支援に力を入れていきますよ。

**磯調査役:** はい、保証協会では、創業を希望する方や創業後間もない方へ様々な支援を行っています。創業時に必要となる事業資金のサポートはもちろん、創業に関することや経営に関する相談、創業するときに必要となる計画書の作成のお手伝いなどもさせていただきます。

———これまでにたくさんの方が保証協会の創業支援を活用して事業を始められたと思いますが、事業を始めるにはまず、何から手を付けていいか不安ですよ。

**磯調査役:** 保証協会では、そのような不安を少しでも和らげていただくために、創業に関するガイドブック「創業計画サポートガイド」をご用意しています。「事業を始めたい」という気持ちがあっても、説得力のある創業計画をつくることは難しいので、計画をつくる前に、このガイドブックをお読みいただければと思います。

———この番組にご出演いただいたトップの方からも、「しっかりと計画を立てる」ことが大切である、というメッセージをたくさんいただきましたが、計画をしっかりとつくっていくことは結構ハードルが高く、不安になってしまうと思うのですが。

**磯調査役:** 「創業計画サポートガイド」は事例を基に計画づくりの流れをご説明しています。順を追って読みいただければ、計画の立て方を具体的にイメージしていただければと思います。また、売上予測の方法や事業に必要なお金の流れのつかみ方など、細かい点についても解説していますので、説得力のある計画づくりにお役立ていただければと思います。もちろん、窓口での相談にも応じますので「創業計画サポートガイド」でわからないことがあれば、保証協会までご相談ください。

———保証協会の創業サポートは創業を志す方にとって、とても頼もしいですね。さて、本日ご紹介いただいた「創業計画サポートガイド」はどこで手に入れることができますか。

**磯調査役:** はい。保証協会の窓口で配布しているほか、ご希望があれば郵送させていただきますのでお気軽に保証協会の企画課までご連絡ください。なお、保証協会のホームページでもご覧いただくことができますので、創業に興味のある方は、ぜひ一度お読みください。

———「創業計画サポートガイド」をご覧になってご自身の夢に挑戦する方が増えるといいですね。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

### 株式会社ケイ・サポート

「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、障害者スポーツの支援も行っている太田市の車いす専門店ケイ・サポートです。社長の内田和行さんは49歳。元国際ライダーで、オートバイのレースに出ていましたが、バイクではなく車いすの道に進み、独立しました。太田市大原町の株式会社ケイ・サポートを訪問し、事業の様子や障害者スポーツの支援などについてお話を伺いました。

——私は今、太田市にあるケイ・サポートに来ています。内田社長、今日はどうぞよろしくお願いいたします。

内田社長：よろしくお願いいたします。



【収録風景：ケイ・サポート事業所にて】

——車いすの専門店ということですが、具体的にはどのようなお仕事ですか。

内田社長：はい。一般的な販売というものは少し違っていて、もちろん販売もさせていただいているのですが、仕事のメインとなるのは大学病院さんや小児の病院さん、また専門的なリハビリをしている病院さんからの依頼を受けて、障害を負った方の状態に合った車いすを選定、コーディネート、調整する仕事をしています。

——それから、障害者スポーツの支援も行っているそ

うですけれども、競技用の車いすというのが、また別にあるということですか。

内田社長：はい。代表的なものと、バスケット、テニスですね。そのほかにも、ソフトボール、バドミントン、ラグビー、陸上など、いろいろあります。

——スポーツによって車いすの形が違うのですか。

内田社長：はい、そうですね。

——そんな車いすの調整、販売を行っているケイ・サポートですが、その創業の様子について、ここから少しお話を伺います。

内田社長：はい。

——内田社長は、かつては国際ライダーとしてオートバイのレースに出場していたそうですね。

内田社長：はい。国際ライダーといっても、ほとんど目立った活躍がなかったので、みんなに「レースやったんだよ」と大きな声で言えるわけではないのですが、やっていました。

——第一線で活動をなさっていたということですが、そもそもどういったことがきっかけで車いすに出会ったのですか。

内田社長：レースで骨折して、自分も車いすにお世話になることが何度ありました。そのときには車いす屋になるなんていうことは想像もしていなかったのですが、自分の恩師であってレースの先輩が、レース中の事故で脊髄を損傷してしまいました。それで、その方が車いすに乗り始めて、会社を始めることになったのです。そこで一緒に手伝わせていただくということがきっかけでした。そのころは車いすのことは何もわからず、いきなり2人で病院に行って、「車いすの採寸をお願いします」と言われて、「採寸って何だろう。内田、わかる?」「いや、おれ、わからないですね」というような感じでした。22～23歳で、髪の毛は金髪みたいなので行っていました。

——ああ、そうですね（笑）。

内田社長：ええ。そんな状況から始めたのですが、いい医学療法士さんとか先生とかに巡り合って、「ばかやろう。車いすをなめんじゃねえよ」と怒られながらも、温かく教えていただきました。今でも同じですね。

——その中で、ご自身は、「あ、この仕事はもしかしたら今後続けていくのかな」とか、「向いているな」という

ふうになにか思った出来事というのがあったんですか。

**内田社長：**今まで20年間車いすに乗っている方の話ですが、その方は自力で車には乗ることができました。でも、車で帰ってきて、玄関に行くと、「お母さん」って呼んで、自分の部屋までのスロープを上げるのに手伝ってもらった必要があったんですね。そこで、自分がつくった車いすで自分が調整してあげたことで、これまで家の中に1人で帰れたことがなかったその方が「自分の部屋まで自力で行けたよ」と、すごく喜んでくれた。そういった経験を何度かしまして、こんな自分でも人の役に立てるのかなと思いました。みんなが感謝してくれるのです。お金をいただいて、ありがとうって言われる仕事って、なかなかないなって思いました。今もそうなのですが、どこの病院に行って患者さんと会っても、「ありがとう」「ありがとう」「助かるよ」と声をかけてくれます。これはもう助けなきゃいけないなっていう気持ちで始めました。

——10年前に独立したのですか。

**内田社長：**はい。

——独立の理由は何だったのでしょうか。

**内田社長：**前の会社がメーカー系の名前を使っていたので。

——その先輩がやっていらっしゃった会社が？

**内田社長：**そうですね。そうすると、どうしてもメーカーさんという印象が強くなってしまいますので、そのメーカーの車いすが欲しいお客さんにしか呼ばれなかったりします。「自分たちだったらもっとできるのに」という気持ちもあって、メーカーにとらわれないで、その方に一番合ったものをお勧めできる立場になりたかったというのが独立した大きな理由です。

——具体的にはどのように独立しましたか。独立は先輩が許してくれましたか。

**内田社長：**今思えば、先輩は寂しがってくれていたのですかね。ですが、「内田が独立するんじゃあ」というので最終的にOKをもらいました。「でも、おまえ、最初、金がないだろう」ということで、売上の何パーセントを出すから、それで実績を付けなかって言ってくれました。会社を始めたばかりでしたので、車も用意できませんでした。リースも、メーカーさんに行っても、「創立したばかりの会社には車を貸せないよ」なんて話があって、元の会社で使っていた営業車両をそのまま、お金を払って貸していただきました。決算1期目を終えて、実績を

つくって、やっと車を借りることができました。そのころちょうど、一緒に働きたいっていう、車いす屋の仲間がいました。茨城県の仲間だったのですが、茨城県と群馬県の2つでやろうかという話になりましたが、事務員が足りない。事務員を誰にしようっていうので、自分のお客さんで養護学校を出たお子さんですが、その子も14歳ぐらいから自分のお客さんだったので、その子に入ってもらって3人で始めました。そこからだんだん従業員が増えていきました。

——広がっていったのですか。

**内田社長：**はい。



【ケイ・サポート外観】

——今、10年を振り返ってみてどうですか。順調でしたか。

**内田社長：**いやあ、なかなか厳しいですよ。理想を追えば追うほど、利益は出ないとまでは言わないですが、やはりもっと商売に徹すれば良いかもしれませんが、正直商売として徹することは難しいですね。かなりボランティア的なところも増えてしまって、企業としてはこれじゃいけないとは思いますが、今さら直すのは無理だと思って、そのまま買っています（笑）。

——そうですか。それから、障害者スポーツの支援もしているそうですね。

**内田社長：**はい。

——具体的にはどのような支援をなさっているのですか。

**内田社長：**1つは車いすのタイヤの提供ですね。タイヤが消耗すると、タイヤが滑ってポテンシャルが発揮できないことがあります。タイヤは1本5,000円以上しますが、競技用の車いすなので補助が出ないのですよ。本当に頑張っていて活躍している若い子で、ボロボロのタイヤをはいてやっている方とかいます。でもみんなには支援できないので、最低限の基準をつくって、パラリンピックの候補になったりとか、日本代表になったりとか、そういった子たちには、タイヤを提供しています。それから車いすのバスケットボール大会、テニス大会などが、各地で年何回か開催されるのですが、そこでメカニックサービスをしています。例えばバスケットの試合中にも、ガンとぶつかってタイヤがパンクしたりしたら、すぐに走って行って直してあげます。社員たちも「僕たちも好きですから」って感じで、仕事が休みにもかかわらず手伝いに来てくれます、ボランティアで。

———そこまで支援する理由は何でしょうか。

**内田社長：**自分もバイクのレースをやっていたときに、成績が良くなくても、怪我ばかりしていても、みんなが無償で手伝ってくれていました。自分があんなにお世話になったのだから、今度は自分が少しでも支援してあげようと思っています。

———素晴らしいですね。ところで、今年4月から、また新しいことにチャレンジしていると伺いました。車いすの販売とは別に、障害のある子どもたちをサポートする福祉サービス、放課後等デイサービスの事業も開始していらっしゃるんですね。今まさに私たち、その施設で収録をさせていただいていますが、これはどうして始めようと思ったのでしょうか。

**内田社長：**車いすの仕事を始めて、けがの方も多いのですが、生まれつき障害を持ったお子さんも、同じくらい関わってきました。そこで、放課後等デイサービスのよ様な、安心できる場所をつくりたいと思ったのですよね。障害の種類はいっぱいあるのですが、一般的に放課後等デイサービス事業のお客さんというと、発達障害とか、そういった方が多くて、自分のお客さんも、身体障害を持っているといじめられしちゃうことがあるのですね。そうすると、「もう放課後等デイサービスに行きたくない」と、お子さんが行かなくなってしまって、お母さんはその子を見ていなくてはならず、仕事ができなくなってしまうといった事情を長年聞いてきました。

———負のスパイラルになっちゃう。

**内田社長：**はい、そうです。私自身にも子どもができて、いろいろとを感じるものがありました。株式会社で事業を始めましたので、その当時は認可の関係でこの業界に入ることができませんでした。

———ああ、そうですか。

**内田社長：**それで4～5年前に、株式会社でも認可がしてもらえるようになりまして、それで、決心しました。この場所は、身内の方の土地だったのですが、市役所などで情報を聞いてみたところ、大原町がちょっと手薄だと言っていたので、この土地を譲っていただいて、やっと施設ができ上がってみたら、コロナで……。

———そうですね、大変な状況になって……。

**内田社長：**うーんと思ったのですが。

———今、どんな状況ですか。

**内田社長：**施設の定員は10人なのですが、この11月からやっと定員の半分になるかなというところですね。

———そうですか。

**内田社長：**はい。自分の中では身体に障害がある子をメインで利用してもらおうと考えていましたので、理学療法士さんも常駐させるようにしました。あと、看護師さんですね。身体の面でもカバーできるような。今まで自分でベッドに移れなかったような人を移れるようにしてあげたい。せめて18歳を迎えてくれるまでにそうやってほしいということを目指してきました。ですから、身体に障害のある方を募集しました。発達障害や自閉症の方から、利用したいとの依頼はあったのですが、申し訳ないですけど断らせていただいています。うちは身体に障害のある子たちを助けたいと始めたところなので。

———まさに利益重視というよりは、ご自分の中でのビジョンで、こういう方々の役に立ちたいというところを優先しているのですね。

**内田社長：**はい。そういった方を預かることのできる建物を建てないと、それは実現できないなと思ひまして、建築しました。車いす分野にしても、放課後等デイサービス分野にしても、放課後や夏休みを快適に過ごしつつ、療育で、一歩先の日常生活ができるようになって欲しい、というのを目標に立てた感じですね。

———うーん。もう話を聞いていて、どこまでも優しい方ですね。今後の目標をお聞かせください。

**内田社長：**今までもそうなのですが、目標を立てたこと

がないというか、例えば売上幾らにするぞというような目標を先に立ててしまうと、やはり無理に売りつけるとか、営業マン心理が出てしまうと思うのです。自分は今まで一度もお客さんに車いすを買ってくれとも、病院に買ってくれとも言ったことがありません。ただ目の前の仕事を誠心誠意、一生懸命、その方のためと思ってやってきた結果、依頼が増えました。なので、ちゃんとした仕事をしていれば、事業は必然的に大きくなりますし、利益が後についてくるものと思っています。社員たちにも「とにかく一生懸命その方のことを思ってやれ」と「そうすれば嫌でもどんどん、お客さんも付いてくるし、給料も上がるよ」と話しています。

———そうですね。

**内田社長**：それから、放課後等デイサービスについても、無理して広げようという気持ちは持っていません。大きくなればなるほど、自分が思っていることが全部に伝わるわけではありませんので、この気持ちがあるから今までやってこれたと思っていますから。

———はい。今日は太田市の車いす専門店ケイ・サポートの内田和行社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

**内田社長**：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、環境保全事業などを手がける高崎市の株式会社群成舎 芝崎勝治社長のトップインタビュー、そして後半は、障害者スポーツの支援も行っている太田市の車いす専門店ケイ・サポート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～」のこの番組は「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～

【2月の放送のお知らせ】

令和3年2月4日（木）12:00～12:55

再放送 2月6日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！