

# チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

令和3年3月4日（第96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、文具専門店「ハイノート」の経営やオフィスの環境づくり、IT化などを手がける株式会社アサヒ商会の広瀬一成社長、44歳です。アサヒ商会は、戦後まもなく高崎市内で文具・測量機器の販売店として開業し、その後、コピー機の原型となる青焼き機やマイコン、パソコン、文具のカatalog通販など、その時々最先駆的な取り組みを行ってききましたが、環境の変化で経営が悪化。そんな中、新たな挑戦で状況を好転させたのが3代目の広瀬社長です。法人向けだった店舗を一般消費者向けのハイノートに変え、伊勢崎、前橋にも出店しました。広瀬社長に挑戦の様子を伺っていきます。番組後半は、看護師として勤務する傍ら看取りについての講演や執筆を行っている太田市の女性を紹介します。

【プログラム】

### ■トップインタビュー

株式会社アサヒ商会 広瀬一成 代表取締役社長

### ■保証協会からのお知らせ

事業承継相談窓口について

### ■チャレンジ企業紹介コーナー

後閑愛実さん（看取りコミュニケーション講師）

◎アナウンサー 奈良のりえ

## トップインタビュー

### 株式会社アサヒ商会

### 広瀬一成 代表取締役社長

——株式会社アサヒ商会の広瀬一成社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。どうぞよろしくお願いいたします。

広瀬社長：よろしくお願いいたします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

### 【入社までの経緯】

——ハイノートは、広い店舗内にたくさんの文具があって、見るだけでも楽しくなるお店ですが、もちろん広瀬社長も文具は好きですね？

**広瀬社長：**実は子どものころから、ある事情によって、あまり興味を持たないで育ってしまいました。

——ええっ、それはどういうことですか。

**広瀬社長：**小さいころから、文房具に囲まれている状態であったことは確かです。ところが、主な商品が、会社向けの文房具なので「うちのお店で売っているものが楽しいもの」という思いはありませんでした。それから、文具が必要になると、休みの日に会社に連れて行かれて、好きなものを持っていけと言われていました。ちゃんとお店で買うのだったらいいのですが、自分の会社とはいえお金を払わないで持っていくということを、すごく嫌だと思っていて、ほこりを被っている売れないものを選んでいました。よくも悪くも身近すぎたのだと思っています。文房具に関しては選択肢がなかった状況の中で育ってしまったということが、「文房具に特別な興味があるわけではない」背景としてあるかもしれないですね。

——今日はハイノートをつくった様子などを伺ってきたいと思いますが、その前に、広瀬社長のキャリアについて聞かせてください。大学卒業後、航空貨物輸送会社に就職し、アメリカに留学ということですが、家業を継ぐつもりはなかったのですか。

**広瀬社長：**全くゼロということではありませんが、ほぼほぼなかったというのが本音ですね。

——そんな広瀬社長が、家業を継ごうと思い始めたきっかけはなんですか。

**広瀬社長：**留学をして、いろいろ勉強をする中で、仕事として一番何が大事なのか、ということを考えてました。もともと留学をしたのは、転職してもっともっとキャリアアップしたいなという思いから始まったのですが、留学中に、何のために働くのか、自分がどんな価値を生み出せるのかということ、かなり真剣に考えました。そのときに、はたとアサヒ商会があるじゃないかと気がつきました。そもそも何で実家の会社を継ぐつもりがなかったかという、お恥ずかしい話なのですが、やはり伸びている業界にいるほうが楽だなという気持ちがあったからなんですね。2000年に大学を卒業しましたが、これからはIT化とかデジタル化だから、オフィスのOA機器とかコピー機が伸びることはないよねと言われていました。もちろん文房具も伸びるわけがない。伸びるのは全部コンピュータでしょうと言われていましたから、伸

びない業界に入っていくのは嫌だと考えていました。そこで、伸びる業界は何かと考えたときに、当時はインターネットが普及し始めていたころだったのですが、ある物流会社さんのキャッチコピーに、インターネットでは運べないモノがあるよね、というようなものがあり、「ああ、そうだな」と共感しました。それで、海外向けの物流関連というのは、チャンスが大きいなということで、選んでしまったということですね。会社選びが「伸びる業界にいるか、いないか」ということを気にしていたという、社員みんなの前では言えない、恥ずかしい話です。

——いえいえ、でも、それもご自身の未来を考えれば、どこに行こうかと思ったときの選択肢としては一番あり得るというか……。

**広瀬社長：**そうなのですが、よくよく考えると、どんな業界でも30年、40年伸び続けることは絶対あり得ないのですよね。そう考えると、その時点で衰退していようが、これから伸びないと思われる業界であろうが、どこに入ってもおそらく一緒なのだと思います。結局、その中で自分は何かができるか、どんな工夫ができるかっていうことを、考えなきゃいけない。当社の事業内容は、確かに今から簡単に伸びる業界ではありませんが、やり方を変える、それから売るものや売り方、伝え方を変えることによって、十分仕事をやり得るなというふうな頭が切り替わりました。それが、留学が終わった年、2009年でした。

——今おっしゃったように、2009年にアサヒ商会に入社をされたわけですがけれども、実際にこのときの会社の状況というのは、どのように映りましたか。

**広瀬社長：**そうですね、その当時はリーマンショックの直後ということもありまして、業績的にも非常によくありませんでした。その10年ぐらい前から、毎年売り上げが下がっていて、ピークからすると4割ぐらい減少している状態になっていました。ですから、会社の雰囲気としては、とてもよろしくない状態ですね。次にどうしたらいいのだろうかということで、会社の幹部も社員も迷っている状態だったと思います。

——一番身近なところとして、どういったことに取り組みされましたか。

**広瀬社長：**まずは5S活動です。私どもはオフィスのモノを扱っている会社であるにもかかわらず、整理整頓が

全くできていなかった。本当に文房具屋さんとして恥ずかしいというか、平均点より明らかに低いレベルでした。私のおやじも机の上がぐちゃぐちゃ、というタイプですね。ですが、ぐちゃぐちゃであることが即悪いというわけではありません。アイデアを生み出すにはカオスのほうが生まれるとか、いろいろな理論があって、必ずしも全部がNGではないと思います。ただ、やるべき仕事は何なのかとか、管理するべきものがぐちゃぐちゃ、というのはまた別の議論としてやらなきゃいけないことですよ。ということで、まず始めたのが「オフィスの整理整頓活動をしましょう。朝、掃除するぞ！」です。

——結構皆さん、付いてきてくださいましたか。

広瀬社長：いや、最初からは無理ですよ（笑）。

#### 【商品の本質と顧客層を見極めた】

——入社翌年の2010年に高崎市問屋町の本社の店舗を模様替えして、ハイノートをオープンさせましたが、これは皆さんで考えてやったということですか。

広瀬社長：いや、実は、ハイノートにすることが決まる前に、社屋の改装プロジェクトというものが動いていました。

——ええ。

広瀬社長：小売店舗として、もうちょっときれいにしようという話でした。それ自体は決して間違いではありませんし、NGではなかったのですが、よくよく話を聞いてみると、何も決まってない。いったいこれからこの文房具を売っているお店を、誰に、どんなふうに、そしてどんな喜びを感じていただきたいのか。それから、値付けもそうですし、雰囲気もそうです。まあ平たく言えば店舗のコンセプトが何も決まってない状態で、改装ありきで話が進んでいました。ですから、このまま走らせたら大変なことになるぞと思いました。お金だけ使って、何も成果を生み出せない可能性が高い。そして、そのお金の回収をしなきゃいけない責任は、僕にありますよね。それはちょっと勘弁してくれということで、いったんプロジェクトを止めました。「いったい我々は何のためにやるのですか。そして、お客さまにどんな価値を伝えるためにやるのですか」そこを考える時間を持つように、プロジェクトを止めたというのが、2010年、改装前の時点でやっていたことですね。

——いったん止めて、どういうところから、またリスタートしたのですか。

広瀬社長：はい。そのときにやったのが、「何のためにあるのだろうか」ということです。そもそも文房具っていったい何のために、どんな価値があるのでしょうかということであらためて考える、ということをやりました。最終的には、文房具って主に3つの価値があるなという考えに至りました。1つ目がコミュニケーションとしてのツール。2つ目が仕事を便利にする道具。それから3つ目が生活に彩りを与える機能。この3つがあるなと思いました。1番は、今でもコミュニケーションの道具として当然使われています。2番の仕事を楽にするということが、今までアサヒ商会という社屋で売っていた文房具のスタイル、コンセプトでした。当然ながら仕事を楽にするという意味では、もはや文房具は、誰も使わないとは言いませんが、ボリュームは間違いなく減る。仕事を楽にすることに直結するツールとしては、さきほどのコンピュータなどにどうしても劣ってきたから。

——確かに、そうですね。

広瀬社長：これから増えることはないよねと。じゃあそのときに何をすべきなのかとなったときに、「生活に彩を与えるという機能」って、とってポテンシャルが高いよねというふうに思い至ったということです。文房具って、本当に小さなアイテムですし、単価も安いのですが、なにげなく手元にいつもあったりとか、かばんの中に入れてパートナーとしているし、身近にある。実際に手で持つ可能性とか時間って長いですよ。

——長いです。

広瀬社長：だからこそ、ここがもっと楽しくて彩りがあって、わくわくする、それから元気になれる。そういった意味とか機能を持っている。それって、とってもいいよねと考えると、プロジェクトを再開しました。

——ということは、ハイノートというのは、今までと、顧客が変わるって言ったらいいのですかね、一般消費者向けに振りきったということになるのですか。

広瀬社長：そうですね。それまでは、一般の方ももちろん入れましたが、とても入れる雰囲気ではない状態でしたから。

——そこを変えたということですね。

広瀬社長：法人向けから完全に個人向けにシフトをさせたということなのです。ただ、ちょっと面白いのが、実は商品ラインナップの2割は思い切って変えたのですが、残りの8割ぐらいいは変わっていません。

——え、本当ですか。

広瀬社長：そうですね。そして、商品以上に変えたのが、やはり店舗の内装だったりとか、POPをつくったりとか、制服とか……。

——見せ方？

広瀬社長：そうですね、見せ方ですね。

——意外でした。そして、その後、伊勢崎と前橋にハイノートを outlets していらっしゃいます。前橋のお店には、私もよく伺わせていただいたりしていますが、すごく印象に残ったのが、壁に文字が書かれていますよね。

広瀬社長：はい。「文具から人生をときめかせる 文具のハイノート」という言葉ですよね。

——そうですね。コンセプトを表に出したというのは、ある意味、意思表示だと思うのですが、何か強い思いがあったのでしょうか。

広瀬社長：前橋店を出す場所がロードサイドのわかりやすい場所ではなかったため、「何のためにやっているか」ということを思い切って前面に出さないと、なかなか付きにくいな、と思いました。その上で、かなり強くコンセプトを出さないと、単なる文具チェーン店だと思われるかもしれない、ということもありました。そして、そうなってしまうと、だんだん色やコンセプトが薄れて、当社の軸がぶれちゃうかもしれない。それが自分たちの弱さでもあるかもしれない、ということもありましたので、逃げませんよという意味も込めて、腹くる意味で、あそこまで強烈なメッセージのある看板にしていたということですね。

——そうでしたか。さて、その後の様子も伺っていますが、その前に1曲お届けしましょう。

広瀬社長：中学生のころの合唱コンクールの曲だった思い出はありますが、それ以来ずっと頭に残っていて、音楽を聞こうかなと思ったときに、なぜか流していることが多い曲ですね。

——それでは、お届けしましょう。スメタナの『モルダウ』です。



【ハイノート前橋店外観】

#### 【変革には協力者が必要】

——先ほどは一般消費者向けに方向転換したハイノートの成功についてお話を伺いました。一方で、法人向けの事業については、どのような方向を目指していらっしゃるのですか。

広瀬社長：今までは、単に商品を商品として販売する、ということが法人向け事業に多かった。例えば「文房具が必要だから買うよ」とか「コピー機がそろそろ入れ替えの時期だからお願いするよ」とか「今度オフィス改装するからよろしくね」といった形で、お仕事をいただくことが多かったのですが、それだと、どうしても物とか商品ありきの商売になっている。そこで、法人向け事業についても、我々として「どんなことをお客さんに訴えたいのか」ということをしっかり考えていくことが大事だなと考えました。昨今は「そもそもオフィスって、いったい何のためにあるのか」ということを考えて、コンセプトを決めて仕事をするようにしています。B to Bですから、なかなかそのコンセプトどおりに事が進むわけではないのですが、しっかりと自分たちの立ち位置を決めて、どういうお客さんにどういう価値をつくれるか、そのための道具としてのオフィス用品を販売して、ということを考えて仕事をするスタイルに変えようとしています。今は社内ですら言っていないんですが、「オフィス

にひらめきを」というのが一番大事なことかなと思っています。オフィスって何のためにあるのかと考えたときに、従来はやはり「作業場としてのオフィス」という考えが主体でした。今もその要素はもちろんありますが、メインで訴えるのは、「新しいアイデアや、こんなふうにしたらもっとお客さんに喜んでもらえるのではないかということ、社員の皆さんが考えられる空間」がオフィスだよなと考えます。作業だけなら、それこそコンピュータがやってくればいい話ですから。じゃあそのために、オフィスってどうあるべきかと考えると、そのときに必要なのが、当然オフィスの内装とか、デザインとか、そういった人の創造性を育むような空間である要素も必要ですし、一方で、そもそもオフィスがIT化されていないと、作業に忙殺されて、ひらめきは生まれませんよねということで、今はそのオフィスづくりの事業とオフィスのIT化、この2軸で仕事をするようにしているということですね。

——新しい取り組みというものを、幾つも幾つも行っていらっしゃいますけれども、そういう取り組みを行っていくには、計画を立てるだけでなく、やはり周囲の理解を得ることが大切なんだと思います。ハイノートのコンセプトを決めたことも、そして今回「オフィスにひらめきを」というコンセプトを決めたときも、周囲の理解が大切ではなかったのかなと思いました。広瀬社長は、周囲の理解を得るためには、どういうことが必要だというふうに思いますか。

広瀬社長：そうですね。こういったことが、パッパッとできれば、もっと楽なのでしょうが、そこはなかなか私自身も悩ましくやっているところではあります。いきなり全員を変えようとするっていうのは相当無理があって、つらいことなので、まずは1人仲間をつくっていく。理解してくれる人をつくって、それで、その方を通じて進めていくということですかね。リーダーシップ論などの本で読んだことがあります。例えばその辺の草原で踊りだす人がいるとします。そこで、彼がもし踊っているだけだとすると、たぶん変な人で終わります。ただし、踊っているのを見て、面白いと思ったある誰かさんが、そこにフォローをして踊ってくれる。そうすると、変な人が1人じゃなくなるのですね。

——踊っている人が……。

広瀬社長：集団になりますよね。そうすると、「あれ、楽

しいな」ということで、だんだん、だんだんそっちに引っ張られて、しまいには全体が踊り出すということがあり得る。ところが、2番目の人が現れないと、本当に1人で踊っていると、「あの人、変わっているね」で終わってしまうということで、実は2番目に来てくれる人をつくれるかというのが、とても大事だなというふうには思いますね。

——きっとリスナーの方々は、「ではそういうキーパーソンはどのように育てるのですか」という疑問があると思うのですが（笑）。そのキーパーソンの育て方とか、人材育成という意味では、どういうことを心がけていらっしゃるのですか。

広瀬社長：これはね、育成できているかって言われると結構難しいところがありまして、もしかしたら私は幸運なかなと思います。

——幸運？

広瀬社長：はい。別に外から協力者を連れてきているわけではないので、基本的には社内にいる方から発見できたということですね。発見と言ったら言い方が変になりますが、こういったことを理解してやってくれる力のある方がいて、その方をうまく見つけることができたということなのかなと思います。もしかしたら、社内でそういった方を見つけるということが、やはり大事なかなと思いますね。

——そういうことなのですね。

#### 【上り階段に行くか、下り階段に行くか】

——ところで、広瀬社長はアメリカのジョージタウン大学のビジネススクールで学ばれていますが、留学経験は実際の経営の中で活かされていると感じますか。

広瀬社長：そうですね。これは素晴らしいですよと言いたいところなのですが、実際に活かされているかって言うと、あまりそうでもなくて……。

——ああ、そうですか。

広瀬社長：ええ。やはりああいう学校は、今こそ行きたいよねと。

——今ですか。

広瀬社長：はい。今、仕事をしているからこそ、本当に

行きたいなと思います。

——仕事をしながら、学び直したいということですか。

**広瀬社長：**そんなふうに思います。大学院自体は、それこそリスクフリー、リスクなくいろいろなことにチャレンジできるので、どんどんやれ、と言ってくれるわけですから、そういう意味での学びは多いと思います。ですが、やはりリスクのある環境で勉強しないと身に入らないですね（笑）。こういったことは、仕事をしながら非常に強く思ったことですね。実際に仕事を始めてみて、「ああ、なるほど。今やっている課題って、あのとき習ったあそこと結び付くのだな」と後から気づいたときに、「ああ、あそこを勉強しておけばよかったな」とか、そういったことがよくあります。そういう意味で、よくわからないことがあったときに、たぶんこの先に勉強の余地とか、答えてあるのだなということが、何となくわかるという点で、ビジネススクールへ行った経験が活かされていると思います。要は、暗中模索している状態であったときにも、少なからずここには先人たちの知恵の中に答えがあるはずなので、そこからちゃんと勉強すればいいじゃないかと思えるか、思えないかという意味では、思えるようになりましたから、気が楽になっている部分は確かにあります。まあそこは行ってよかった点かもしれませんが、やはり実践ですね。リスクある環境で仕事をして、そこで学びにならないと、なかなか使い倒せないということが、リアルなところとしてはあるかもしれないですね。

——そのような中で、ビジネススクールで刺激を受けたとか、いろいろな意味で、広範囲で学んだなということは、どんなことがありましたか。

**広瀬社長：**そうですね。学校のレクチャー自体というよりは、やはり仲間とか、そこにいた人からの学びが大きかったなと思います。その人の姿勢だったり、コミュニケーションの力だったり、後はリーダーシップの取り方だとか、こういう人としての在り方ってあるんだなということですね。現実的には、それを見たところで自分がそっくり真似できるわけではないのですが、そういったことは大きかったと思います。あとは、同級生に日本の方もいらっちゃって、企業派遣で来られている方とあって、めちゃめちゃ優秀ですよ。もちろんいい大学を出ていて、その上で企業派遣する会社ですから、めちゃめちゃいい会社です。更にその中で選ばれているわけですから、

本当に素晴らしいキャリアをお持ちの方が来ていらっしゃるんですね。そういった方と話をしていると、「ああ、そっか、この人たち、こんなふうに考えているんだ」と感じますね。地頭がいいというのは、当然これはあるとは思いますが。物覚えが早いとか。ただ一方で、本当に優秀な方って、実はちゃんと努力しているな、というところが見えたんですね。

——努力ですか。

**広瀬社長：**努力って何かというと、私たちは、結構難しい問題とか、これは解決できないだろうなと思うと、つい、「自分には無理だな」と思って、頭から切っちゃったりしますよね。

——そうですね。

**広瀬社長：**無理だなと思っているから、当然そこに関して克服するための努力をしない。しないからできない。当然できないですよ、取り組まないのだから。ところが彼らは、なぜか「どうにかしてできるんじゃないかな」というふうに思っていて、粘っこくやっています。

——諦めないのですね（笑）。

**広瀬社長：**諦めないのですよ。それで、やり続けるから、できるようになりますよね。ということは、ほかの難しい問題に当たっても、もしかしたら何かできるんじゃないかと思っていて、チャレンジをする。だから、どんどん、どんどんプラスのサイクルって言うのですかね、難しい問題にも当たります。でも、できると思っているから、できるまでやります。だからできるようになります。ということは、もっとできるんじゃないかと思っただけでチャレンジしていくというプラスのサイクルに入るか、無理だなと思ってやらない、やらないからもちろんできない、そして、やっぱり自分でできないんだってというマイナスのサイクルに入るか。このプラスに入るか、マイナスのサイクルに入るかっていうのが、たぶんもともと持っている力以上に、その考え方の軸をどっちに持つか、ということがすごく大事なのではないかなというのは、見ていて感じたことですね。

——階段を上るか、下るかというのは、考え方一つですね。

**広瀬社長：**そうだと思います。留学して、そういうことに気付けたのは、本当によかったなと思います。



【ひらめく空間づくりを自社から発信する  
ライブオフィス「ひらめきラボ」】

【趣味を通じて学んだ「正解は人それぞれ」】

——仕事を離れて趣味の話をして少し伺えればと思います。

広瀬社長：はい。

——フルマラソンに出場していると伺っていますが、趣味はマラソンでしょうか。

広瀬社長：そうですね。もう十何年前になりますが、たまたま本屋さんで「これで4カ月でフルマラソンが走れる」という本があったので、その本を見て「ああ、そうなんだ。じゃあやってみるか」ということではじめました。実際は4カ月以上はかかりましたが、1年後ぐらいにはフルマラソンを走れるようになりましたね。

——ええっ。

広瀬社長：毎年1回ぐらいは出場していたのですが、ここ2～3年は、ちょっとさぼっています。

——あと、学生時代にバックパッカーでずいぶん多くの国を、40カ国近く回っていらっしやるって聞いています。

広瀬社長：そうですね。海外への旅行は本当に大好きで、大学って夏2カ月と冬2カ月ぐらいお休みですよ。その2カ月間、バックパックを持って旅行するというのを、在学期間中にやっていました。ですので、年の3分の1ぐらいは日本にいないという状態でしたね。

——なんと（笑）。そうですね。どこか印象に残っている場所とかありますか。

広瀬社長：印象に残っていること、あり過ぎて、全然しゃべりきれないです。

——そうですね（笑）。

広瀬社長：今ではとても行けなくなっちゃいましたが、リビアって国ありますよね。そこは、地中海の遺跡、要はローマ時代の遺跡ですよ。それがローマとか、ギリシャとか、アテネとかよりはるかに規模の大きな遺跡が、非常に美しい状態で山ほど残っているのですが、当時は観光客が全然いませんでした。誰もいないということで、貴重な遺跡を独り占めという、めちゃめちゃ楽しいこともありました。あとは、何しろそこに行くまでの過程がやはり面白いですよね。ローカルバスを乗り継いだり、人に話を聞きながら、「ここへ行きたいけど、乗り合いタクシーはどこですか」とかコミュニケーションをしながら行くってこと自体が楽しい。ロールプレイングゲームを現場でやっているような感じでしょうか。

——いろいろな国に行く中で、例えば新しい考えとか、何かご自分の中で発見というのがありましたか。

広瀬社長：そうですね。本当に世界中、いろいろな暮らしをしている人がいますし、いろいろな価値観があるし、人によって、正解が違うなと感じました。いわゆる「正しいもの」とか、世間的な正解をつい考えがちなところがありました。世界には本当にむちゃくちゃな人がいっぱいいます。まあむちゃくちゃと言ったら言い方が悪いですけども、我々の常識からすれば、むちゃくちゃな生き方をしている人っていっぱいいるんだなということを実感したのです。まあこれは旅行もそうですし、その後、社会人になってから、前職のときに海外で働いたりとか、ビジネススクールに行く中で、いろんな人の働き方とか生き方とか見ながら感じたことでもあります。そういう意味で、すごく感じたこととしては、他人の常識とか、他人の正解、一般的な正解とかに合わせるんじゃなくて、自分で選択する。そして、それを正解にしていく。正解が何かっていうのは誰もわからないので、自分で選ぶ。それを、後から振り返ったときに、自分で正解だったと言えるように、どんどん、どんどん深めていく、挑戦していけばいいじゃないかということですかね。

【今後の目標】

——仕事の話に戻ります。アサヒ商会の今後の目標をお聞かせください。

広瀬社長：そうですね。会社としては、「社員全員が成長できる会社になりたい」というところが、今一番目標としているところですね。やはり会社が存在する意義とは何かと考えたときに、会社があることによって個人が疲弊していく、ということだと本末転倒だよ、ということですね。働く人も成長したり、楽しみを見いだせるし、そこに一緒に集うことによって、みんなの力が結集してよくなるというスパイラル、サイクルにしていきたいなと思います。でも、まだまだやらされ仕事みたいに、もうやらざるを得ない仕事って当然あるわけですが……。

——そうですね。

広瀬社長：やらされ仕事じゃなくて、一人ひとりがもっともっとオーナーシップを持って、個人事業主じゃないですが、自分で事業をやるぐらいの感覚で、仕事をできるような環境に、どういうふうにつくっていったらいいかというのは、難しいところではありますが、そういった社風にしていく、人材を輩出できるタイプの会社にしていきたいというのが大きな目標です。目の前の売上とか利益というのは当然あるわけですが、それ以上に、会社として存在意義があるとすれば、やはりそこなのかなと思っています。先ほど、ビジネススクールで学んだ「プラスのサイクル」か「マイナスのサイクル」か、という話をしましたが、全員がプラスのサイクルで物事を考えて進んでいく。そういう習慣があれば、たぶん仕事だけではなくて、プライベートでも同じようになってくると思いますし、お子さんの教育だって、そういうふうプラスのサイクルになるように考えながら動けると言うのですね。ですから、プラスのサイクルで考える習慣の人が増えてくれるということが、一番いいことだなというふうには思っています。

【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、広瀬社長ご自身も44歳と、まだまだお若いですが、さらに次の世代の若い方々へのメッセージの意味も込めてお話し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って何だと思えますか。

広瀬社長：大切なことはですね、走りながら考えるということかなと思います。

——走りながら考える。

広瀬社長：走りながら。答えはやはりお客さまの中にしかないのです。確かに我々がコンセプトを決めて進んでいって、「こういう価値ってとても大事でうれしいと思うよ。だからお客さんも共感してね」、そんなメッセージでね、当然仕事をやっていくわけですが、全てを受け入れてもらえるわけではありません。お店づくりにしても、仮説としてこういう商品が売れるのではないかと、こういうふうにしたらいいのではないかと、思ってつくったけど、全くリアクションがないということも当然あります。やはり答えはお客さんにしかない。かといって、考え過ぎて動かないと、何も始まらないですし、何も考えないで走りっぱなしだと、これはどこかへ行ってしまいますので、走りながら考える。答えはお客さまにしかないのです。走りながら、考えながら、調整しながら走り続けるということ。それが一番大事なことかなというふうに思えますね。

——走りながら考える。今日も考えていらっしゃるのですか、いろいろ（笑）。

広瀬社長：そうですね。ずっと考えながら、修正しながら。

——PDCAサイクルを回しながら（笑）。

広瀬社長：回しながらですね、生きております（笑）。

——はい、今日のトップインタビューは株式会社アサヒ商会の広瀬一成社長にお話を伺いました。そして最後にリクエスト曲を1曲お届けしましょう。先ほどのクラシックもすごく、「ああ、素敵」と思いましたけれども、このギャップがまたいいですね。

広瀬社長：中学生ぐらいだったと思うのですが、最初に聞いて衝撃を受けた曲で、歌詞もね、ラフな歌詞ですけども、確かにそうだって思える。一番心が悩みがちな中学生のときに刺さる曲なのかもしれないですね。

——それでは、お届けしましょう。THE BLUE HEARTSで『情熱の薔薇』。今日はどうもありがとうございました。

広瀬社長：ありがとうございました。



## 保証協会からのお知らせ

### 事業承継相談窓口について

——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、事業承継相談窓口について、群馬県信用保証協会の磯さんにお話しを伺います。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。

——保証協会には、中小企業の皆さんから経営上の課題に関するご相談が寄せられていると思いますが、事業承継のご相談も受け付けていらっしゃるのですか？

**磯調査役：**はい、保証協会では「事業承継相談窓口」を設けていますので事業承継に関するご相談をいつでも承っております。

——経営者の方の高齢化が進んでいるという話をよく耳にしますので、事業の引き継ぎに関するご相談のニーズは結構ありそうですね。

**磯調査役：**そうですね。「ご高齢の経営者の方で、今後5年で後継者の方に事業を引き継ぎたいが、まずは何をしたら良いか、どのように承継を進めたらよいか」ですとか、「後継者のいない会社の事業を引継ぐ予定の方で、M&Aを活用して会社を譲り受けることになったが、その会社の株式の取得するための資金を保証してもらえないか」といったようなご相談がこれまでに寄せられています。

——これから事業承継を進めようとしている方から具体的な資金の相談まで、幅広いご相談があるのですね。

**磯調査役：**事業承継とひとことで言いますが、そのプロセスでは経営に関するあらゆる事に気を配る必要があります。また、経営に関しては経験豊富な経営者の方であっても、事業を引き継ぐということは初めてという方も少なくありません。経営者がおひとりで悩んでしまうこともありますので、そうした不安を和らげることも、ご相談していただく目的の一つです。

——経営者は孤独であるとも言われますが、一人で悩まず、まずは保証協会に相談することで解決方法が見つかるかもしれませんね。

**磯調査役：**はい、保証協会は、金融機関をはじめとした支援機関の皆様と連携して、問題の解決にあたります。

事業承継のお悩みをお持ちの経営者の方がいらっしゃいましたら、事業承継相談の入り口として、ぜひ保証協会を活用してください。

——実際の相談を希望される方は、どちらに連絡すれば良いのでしょうか。

**磯調査役：**事業承継に関する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。どのようなご相談でも結構ですとお気軽にご連絡ください。

——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

### 後閑愛実さん（看取りコミュニケーション講師）

「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、看護師として病院に勤務する傍ら、看取りコミュニケーション講師として講演や執筆活動を行っている太田市の後閑愛実さん、40歳です。病院に勤務する中で、さまざまな患者を看取り、この経験を基に講演活動を開始。『後悔しない死の迎え方』の著書があり、読売新聞社が運営する医療系ウェブサイト「ヨミドクター」に連載中のコラム『看取りのチカラ』の原作を担当しています。後閑さんに講師活動を始めたいきさつや、活動の様子などをリモート収録で伺いました。



【収録風景：番組初のリモート収録のようす】

——後閑さん、今日はどうぞよろしくお願いたします。

後閑さん：お願いします。

——看取りコミュニケーション講師として講演活動などを行われていますが、この看取りコミュニケーション講師というのは、後閑さんの造語だそうですね。

後閑さん：はい。そもそもは、看取り看護師という名前でブログを書いていたのですが、看護師って独占名称なのです。なので、看護師って付けるのはどうかと思って、私が経験したエピソードとして出会った患者さんや家族から学んだことをお話するという意味で、看取りコミュニケーション講師と付けました。看取りの際の心構えなどをお話しています。

——そんな講演活動を始めたのは、今から8年前の2013年、看護師になって11年目のタイミングだったそうですが、なぜ講演活動を始めることになったのですか。

後閑さん：入院している患者さんの家族から「本人は延命治療をしないでと言っていました。私たち家族も望みません」と言われることがたまにあるのですが、当の本人は、たくさんの管につながれて、うつろな目でボーっと天井を仰いでいるという状態です。私からしたら、「いや、もう十分延命治療されています」と思うことがありました。これはどういうことかという、本人が思う延命と、家族が思う延命と、私が思う延命と、ほかの医療者が思う延命って、みんな違うのですよ。そもそも延命治療に定義がないので、みんな違って、「じゃあそれ、ちゃんと話し合っていました？」と言うと、そうでもなかったりするのですよね。だから元気なうちから話し合っておいてほしい。医療ってそもそも、その治療をしなければあのとき死んでいたかもしれないという点では、みんな延命ですよ。その後、幸せに生きるための手段です。だけど、どこかから、医療を受けること、延命することが目的になっちゃったから、なんかちょっと違うのではないのかなと思って、元気なうちから、ちゃんと自分の死ぬまでの生き方だったり、どういうことが好きで、何をしているときに楽しいと感じるかとか、そういったことを家族で話し合っておいてほしいな、と思ったのですよね。あるとき、「待合室から医療を変えよう」というシンポジウムがありましたので参加してみました。診察室の中では医者が主で、患者さんがお客さんみたいな感じになって、在宅だと患者さんが主で、医者はお客さん、みたいな感じになってしまうけど、待合室だったらフラットな関係で話し合いができるのではないかと、といった内容

のシンポジウムだったのです。そこで、患者側の立場の方が講演していて、「賢い患者になって医療者とともに医療を変えよう」と言っていたのです。確かに医療って医療者だけじゃ変えられないですよ。やはり患者さんと一緒になって変えていくものですから、私も「人の言葉ってこんなに人の心に響くんだ。私も講師になりたい」と思い、そこから講師をはじめることにしたのです。

——具体的には、どういったことを取り組んでいったのですか。

後閑さん：講師って、別に資格でも何でもないの、「私、講師です」って言えば、今日からでもなれます。なので、最初は知り合いのカフェの一角を借りて、セミナーを開催しました。最初は1人しか来なかったのですが、そんなところから地道に活動を始めていきました。そうやって自主開催しているうちに、来てくれた人が、うちの病院でも話をしてほしいと誘っていただいたり、そうやってちょっとずつ広がっていったということですね。

——そして2018年には著書、『後悔しない死の迎え方』がダイヤモンド社から出版されました。そして、韓国でも出版になったということで、あらためておめでとうございます。

後閑さん：ありがとうございます。

——セミナーを始めたころから、出版もしたいという思いがあったのですか。

後閑さん：そうですね。講師になりたいと思ったときに、ちょっと勉強もしようと思って、講師塾みたいなところへ行きました。講師塾で講師をやっている仲間がいっぱいできたのですが、みんな本を出していました。まあそこから、私も本を出したいな、と思うようになりました。

——本を出すのにあたって、どういうふうに出版社を決めたりとか、実現に向けていったのですか。

後閑さん：企画書をつくって、6社10人の編集者に企画書を見てもらいました。9人には断られたのですが、10人目でようやくOKをもらいました。それがダイヤモンド社だったという感じです。

——お知り合いの方からたどって、ダイヤモンド社に行きついたとか、そういう感じですか。

後閑さん：そうですね。その知り合いの講師仲間の中に出版をしている人が何人もいて、出版セミナーとか、出版記

念パーティとかって、みんなよくやっていたのですよ。そういうところへ行くと、その担当をした編集者さんがいたりとかして、まあそこで名刺交換して、「私も本を出したいので企画書を見てください」みたいな感じで直談判したり、あとはSNSで編集者さん、アカウントを持っているので、やりとりしている中で企画書を見てもらったりとか、いろいろな手段を使って見てもらっていました。相手を調べて、「あなたのこういうところが好きなので一緒に仕事がしたいです」と言うと、たとえ駄目でも「あ、僕は担当しないけど、ここをこうするといいよ」とか「ここはもうちょっとこうすると、もっとよくなるよ」とか、アドバイスをくれるのですよね。

——なるほど。

後閑さん：そうして磨き上げて、よくなったものを10人目に持っていったという感じです。



【著書「後悔しない死の迎え方」(イラスト ゆき味)】

——ところで、看護師って本当に多忙なお仕事というイメージがありますが、それに加えて講演活動を行うことって、大変ではないですか。

後閑さん：大変といえば大変ですが、看護で学んだことや経験したことは、講演の話のネタになりますし、逆に講演会で参加者さんからいろいろな話を聞いて、そういうのって看護にも生かせるので、相互に活用できていると感じています。どちらも、やっていてやりがいがあるし、楽しいので、それほど大変という感じではないですね。

——講演活動を始めて8年ですが、この道を選択したのは、やはり正解だったと思いますか。

後閑さん：私が経験したことを講演会などで話しますが、それを聞いた参加者の方の感想の中で、「ずっと私の看取りは悪いもので、お母さんに対して後悔しかないって思っていたけど、今日の話聞いて、私の看取りは最高だったっていうことに気付きました。ありがとうございます」って言ってくれた方がいたのですね。

——ええ。

後閑さん：事実は変わりませんが、受け止め方が変わって、今までの後悔が、これから生きる自信になったり、あるいは、自分の人生の糧にしてもらって前に進めたという感想をたくさんもらえることが、講師活動をして本当によかったなと思えることですね。

——ご自身の講師活動の始め方を振り返ってみて、どのようなところがよかったと思いますか。

後閑さん：やはり仲間がいたってことですかね。最初に講師仲間と悩みが相談できたり、本に関しても、どうやら出版できるのだろうかとか、講師をやり始めたけど、なかなか広がらないのでどうやればよいかということ相談できる仲間がいたことです。看護師としても、職場で、「こういうことで困っているんだけど、どう思う?」とか「講師活動でこういうことを言われたんだけど、それに対してどう思う?」という話をする、いろいろアドバイスをくれたりとかして、そういう仲間がいたことが、うまくいった要因だと思います。私には1人、講師の師匠がいて、その方はマーケティングのプロでもあります、その師匠がよく言っているのが「うまくいかない原因は2つしかない。一つは、やっていない。もう一つは、間違っている。」その間違いというのは、何が間違っているかということ、それも7種類しかないと教えられて、「売り物、売り方、売値、売り先、売り時、売り場、売り手、この7つの整合性が全て取れたときにうまくいく」ということでした。その整合性が取れていないとうまくいかないのだと教えられたものですから、それを常に考えていたというのが、うまくいった要因だと思います。例えば私が売り手で、売り物が看取りの際の心構え、売り先を病院にして、売り方が講演会となると、今の売り時が間違っているのです。今のコロナ禍では、講演っていう売り方ではうまくいかない。だったら、その売り方をリアルからオンラインに変えてみるとか、そうやっていろいろ変えて、ピタッうまくいく。

——常に微調整していく感じですかね。

後閑さん：過去の成功にとらわれ過ぎて動かないということではなくて、何が間違っているのか、そして、それは常に今の状況に合っているか、ということを確認していくのが、やはりいいのかなと思います。

——最後に今後の目標を教えてください。

後閑さん：そうですね、今、読売新聞の医療系ポータルサイトで連載している漫画『看取りのチカラ』の原作執筆を担当しています。漫画はマルチクリエイターのゆき味ちゃんにお願いしていますが、2人で漫画を出版したいなとは思っています。死は誰にでも訪れますが、いざというときに役に立つように、若い人にも漫画という形で伝えていけたらいいなと思っています。

——看護師として病院に勤務する傍ら、講演や執筆活動を行っている太田市の後閑愛実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。

後閑さん：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、文具専門店「ハイノート」の経営などを手がける株式会社アサヒ商会の広瀬一成社長のトップインタビュー、そして後半は、看護師として勤務する傍ら看取りについての講演や執筆を行っている後閑愛実さんの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～

【5月の放送のお知らせ】

令和3年5月6日（木）12:00～12:55

再放送 5月8日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！