

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6月3日（第99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

株式会社群電

木村清高 代表取締役社長

■保証協会からのお知らせ

経営改善サポート保証（感染症対応型）について

■チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社ロボストス

◎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、電気通信設備などの事業を手がける前橋市の株式会社群電、木村清高社長、70歳です。インターネットや携帯電話などの日常生活に欠かせないツールを下支えしている電気通信設備。その一翼を担う群電は、電話設備の会社としてスタートし、幅広い通信設備や電気工事など事業を広げてきました。木村社長に事業拡大の様子などについてお話を伺っていきます。番組後半は、農業機械のカスタマイズなどを行っている、みどり市の会社を紹介します。

トップインタビュー

株式会社群電

木村清高 代表取締役社長

——株式会社群電の木村清高社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。木村社長、今日はどうぞよろしくお願いいたします。

木村社長：はい、こちらこそよろしくお願いいたします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【群電の歩み】

——群電はNTTの前身である電電公社が発足した翌年に、電話設備の会社としてスタートしたそうですね。

木村社長：はい、そうです。昭和28年9月に前橋市で群馬電話設備株式会社という形で設立しました。従来は、電話設備の保守、工事、および保全業務を行って来ました。

——スタートのときは、どういうメンバーが会社を設立されたんですか。

木村社長：はい、電電公社の人たちが、退職後に集まって株式会社を設立しました。

——そもそも電話の工事というのは、昔は民間でできなかったものなんですか。

木村社長：はい。交換機というものの開放が、まだされていませんでしたから。

——独占だったということですか、電電公社の。

木村社長：端末によりけりですけどね。家庭で言う親子電話等におきましては一部解放されましたから。

——端末機によっては解放されたものも出てきたということですか。

木村社長：そういうことですね。

——それで、そこに合わせて、ここにチャンスがあるのではないかということで、お辞めになって、会社をつくったということですか。

木村社長：OBはそうですね。

——社長が入社したころはどうだったんですか。

木村社長：ええ。回線の端末は既に解放されましたから、いわゆる自営設備を許可するようになりました。その端末を我々が請け負うような形で、お客さまのところに設置できたんですね。

——自営設備というのは、社長、社内の交換機のことですか。

木村社長：はい、そこも含みます。

——社長の入社というのはいつぐらいになるんですか。

木村社長：ええ、昭和45年の9月です。

——当時の事業の内容とか会社の様子というのはどんな感じでしたか。

木村社長：やはりですね、その当時はまだ民間で電話工事ができるということを民間の方々は知りませんでした

から、まずその辺から営業するということが一番大事でしたね。

——お仕事としては、今、営業とおっしゃいましたが、メインとなっている電話設備の仕事って、どういうことをするんですか。

木村社長：当時は民間企業さんも電電公社の通信回線を使って、社内の、いわゆる交換機の電話設備をしていたわけですね。

——会社にある電話交換機を取り付けたり。

木村社長：そうですね。当時はクロスバー交換機という機械式の交換機だったのですが、その後、いわゆる電子交換機に移行されまして、大変技術的には複雑になってきました。

——そして、昭和60年（1985年）に電気工事部門に進出し、電気通信と電気工事の2つの部門を手がけるようになったと伺っています。

木村社長：はい。

——これを進めたのが、当時専務だった木村社長だそうですね。

木村社長：はい。

——電気工事部門をどうして増やしたんですか。

木村社長：電話設備は弱電設備という分類に含まれるのですが、自治体様が発注する段階には、電気工事の中にこの電話設備、弱電工事は入っておりましたので、電気屋さんがその下請けという形で電話設備等が入っていましたから、直接請け負うことができなかったんですね。そのことを思い、元請けで取れるような形にするには、やはり電気工事部門に入らなければと思ひまして、電気工事業に進出した次第です。

——ご提案をされたのは、やっぱり当時の経営者の方ですか。それとも、営業をやっていて専務をお務めになっていた木村社長が提案されたんですか。

木村社長：私が提案しました。

——そのときの皆さん、経営陣であったりとか、そのほか社員の方々の反響というか、反応はいかがでしたか。

木村社長：まあ経営陣といいますか、私もその経営の一翼を担っておりましたから、全面的に私の意見が通りましたので、「じゃあ任せるから、やってみなされ」という

形になりました。しかし簡単にやるっていてもね、大変ですね。まあたまたま私は外部に知り合いがいたので、そういう人たちを集めてスタートできましたけどね。

——その電気工事部門に進出するのにあたり、一番ネックというか、越えなければいけないハードルというのは、人材ということだったんですか。

木村社長：そういうことです。人材の中に、その電気工事の資格も必要ですから。

——確かにそうですね。

木村社長：そういう資格者を集めることが一番難題でしたね。

——仲間がいらしたということですが、それはお仕事をやる中でつくっていったネットワークですか？

木村社長：そうですね。電気工事の中に電話設備が入っていましたから、その営業で、電気工事会社に訪問をして知り合いができました。その後、そういった電気工事会社さんが、あまりいいことじゃないですが、倒産したりして、そういう人たちがうまく私どもの会社に呼び込むことができました。そういった意味では大変恵まれていたんじゃないかと思っています。

——技術を持っていた方々にしてみても、ご自身の技術を使ってお仕事ができたという意味では、とてもいい縁になったわけですかね。

木村社長：そのとおりです。

——そして、その後は、平成7年に太陽光発電システムの販売も開始しましたよね。東日本大震災以降、注目度が上がった太陽光発電ですが、平成7年当時はあまり普及していなかったと思います。

木村社長：そうですね。太陽光につきましては、出発が住宅用の太陽光が主でしたね。

——ええ。

木村社長：住宅で発電したものを売電してたのですね。国で買ってくれるということで、発電することによって、その費用を得ることができます。それから、国からの補助もありましたから。そういう形で、住宅用太陽光がだいぶ普及し始めまして、その後は業務用といいますか、大きな設備に移り変わりました。そこまで移るには、やはり時間もかかりましたが、まあ最初の波に当社も早く

に移行できて、非常に恵まれていましたね。

——こういう新しい事業にとりかかるときというのは、どういふところのアンテナに引っ掛かるのですか。

木村社長：やはりうちの従来の取引先から情報が入りまして、「こういうものがありますので、群馬にもぜひ立ち上げたい」ということで、その波に乗って収まりました。

——じゃあこの平成7年の太陽光発電に乗り出したころというのは、木村社長は、もう社長に就任されていたんですか。

木村社長：まだしておりません。

——社長に就任したのはいつでしょうか。

木村社長：平成9年です。

——木村社長がお幾つのおときだったんですか。

木村社長：50歳前ですね。

——50歳ちょっと前に社長になったということで、やっぱりこう、プレッシャーなどはございませんでしたか。

木村社長：まあ当時は私の先輩もいましたが、そういう人をスキップして社長になるという話でした。先代から「やってくれ」ということで、「これは大変だなあ」と思いましたね。まあ周りも、それなりに付いてきてくれたので、社長を受けましたね。

——その先輩方を抜かして社長になられたとき、こういう覚悟でやったんだという思いはありましたか。

木村社長：やはり社員を今後どんな形で上に持ってこようかと思ひまして、自分でなんでもできるわけじゃないですから、自分のブレーンを早く育てて、一緒にできるような形にしたいと思ひました。そこが一番の問題でしたね。

——抱負としては、どんな抱負を持っていらっしゃいましたか？

木村社長：あまり過去のことは考えず、常に前を向いて、新しいことを挑戦するように社員にお願いしていました。私自身も挑戦するつもりでいましたけれどもね。

——新しいことをどんどんこう、チャレンジしていくと。

木村社長：はい。

——それを社員の皆さんと一緒に実施していきたいという強いお気持ちで、社長に就任されたわけですね、はい。ここまでお話を伺ってきました。ここで1曲お届けしましょう。映画の曲からということで選んでいただきました。サイモンとガーファンクル、『サウンド・オブ・サイレンス』。

【変化の激しい業界の中で】

——ルーツである電話設備や有線から、現在では無線の携帯電話に主流が移り変わりました。また、有線は昔は銅線でしたが、今は光ファイバーに切り替わってきています。こうした通信技術の革新で、事業内容も変化してきたのではないですか。

木村社長：はい。従来は市町村の有線放送設備でしたけどねえ。

——ああ、ありましたねえ。

木村社長：最近光ファイバーに切り替わり、今は光ケーブルネットワークテレビ設備が主流で、映像およびネットワークに対応する新しい技術が必要です。

——もう本当に通信技術の業界は、スピードがものすごいですねえ。

木村社長：そのとおりです。

——ねえ。こうなってくると、やっぱり人材育成というのが一つ、肝になるんじゃないかな。

木村社長：はい、そのとおりですね。

——そういったところで、何か施策を取っていらっしゃるんですか。

木村社長：ええ。一昨年、本社を移転しまして、技術の研修が自社内でできるよう設備をつくりました。

——やっぱりこう、内部研修ができるようになると、新人の方にはいいんじゃないかな。

木村社長：そうですね。そういった意味では新人で入ってくる人たちにも大変興味をもってもらって、当社を希望する新卒の人が増えてきましたね。

——そのおつくりになった研修センターですが、ここではどんな学びを得ることができるんでしょうか？

木村社長：知識を持った経験者、先輩たちが、先頭に立っ

て、実技で新入社員を、あるいは後輩たちを教育するということですね。

——実技を教えるために、機械が置いてあって、それで、研修をやっていったりするんですか。

木村社長：そうですね。設備する製品をセンターに置いて、そこで机上の話じゃなくて、手取り足取り、実際の機械を目にして教育するという形になりました。

——機械が置いてあると、研修もそうですが、例えば何かのテストとか、新しいことを試してみたいなこともできるんですか。

木村社長：そうですね。実際に現場に持っていく機械と同じものですから、当然ながらテストもできるし、対メーカーとの技術のやりとりで今後に備えるということは一番重要ではないかと思います。メーカーからの研修は、メーカーからのビデオ配信で受けています。新人から先輩たちも含めて全員で、メーカーの教育研修を受けられるように設備を整えましたから、非常にその辺のところはスピーディに対応できるんじゃないかと思っています。

——今、携帯電話で高速大容量の5G、第五世代移动通信システムが注目されていますが、群電としてはどのように対応していくことになりそうですか。

木村社長：はい。5Gに対応する自宅向けのWi-Fi設備や、自宅でのオンライン会議やゲームの利用が多くなっています。在宅勤務が広がる中で、自宅のネットワーク環境を整備することがあります。その対応をしっかりとしていきたいと思っています。

——教育でもね、1人1台の端末を持つなどのギガスクールへの対応等も今後は急速に進むんじゃないかな。

木村社長：そうですね。そういった意味で、小中学生が学校から支給されて、家庭に戻って、家庭内でオンライン授業を受ける。まして、このコロナの影響で、学校教育ができなくて、端末を使ってやる場合は、自宅での環境整備が必要になってきますから、その対応を我々もしっかりしていかなきゃならないと思っています。

——やっぱりこの1年ぐらいは、コロナによって働き方もそうですし、学び方も変わらざるを得なかった。今もそういう状況が続いていますが、そこで通信関係というのも、今まで以上のスピードでいろんなことが変化してきていますか。

木村社長：そうですね。まあ想像ができないスピードを要求されますけどね。まあその対応をするのが我々の宿命じゃないかと思っていますね。

——技術革新など変化の大きな業界で、事業拡大に成功した秘訣は、木村社長、何だと思えますか。

木村社長：そうですね、やはり技術変化に対応するための人員を整備することで、業容拡大を図ることが一番大事ですね。

——先に情報を集めたりとか、そういったことというのも、やっぱり非常に大事ですか。

木村社長：そのとおりだと思います。まあいろいろな情報を、メーカーなり、そういうところから仕入れて、社員に教育していくことが大事じゃないかというふうに思っています。

——何と言っても、新しい技術を身に付ける、取り入れるということでしょうかねえ。

木村社長：全くそのとおりですが、まあ簡単に言ってもなかなか現実には難しいですね。

——簡単ではないですね。

木村社長：そのノウハウを社員がいち早く習得するためには、やはり業界と協力して、業界が行っている研修に社員を派遣して技術を習得できるような体制を整えることが、我々ができることですね。

——ところで、現在は社長として経営サイドにいる木村社長ですが、かつて労働組合の委員長も務められたことがあると伺っております。そういった経験は、経営者の立場になっても役立っていますか。

木村社長：そうですね。やはり自分がそういう労働組合の委員長をしたことにおいて、働く人たちの気持ちが十分理解できましたから、自分が経営者の立場になっても、組合員と一緒にやっていくことが非常に大事だと思っています。労使双方で同じ目線で目標に向かってやるということを、その組合委員長の経験を得て、得ましたね。

【仕事を離れた趣味の話】

——株式会社群電の木村清高社長にお話を伺っています。仕事を離れて趣味のお話も伺えればと思います。趣味は、どんなことを楽しまれていますか。

木村社長：若いころバイクに乗ってましたので、バイクで仲間とツーリングに行くことですね。長い休みのときには、北海道へ行ったり、仲間と伊豆のほうに温泉に入りながら行きました。



【バイクとともに】

——楽しそうですね。じゃあ旅行もお好きですか？

木村社長：今は年齢が年齢なので、バイクはやめました。——ああ、そうですか。結構大きいバイクに乗っていたんですか。

木村社長：そうです。ハーレーですね。

——へえ、格好いい。お幾つぐらいまで乗っていらしたのですか。

木村社長：50代まで。

——ああ、そうですか。今もおうちにあったりするんですか。

木村社長：一応処分しましたがね、ええ。

——だって、あると乗りたくなっちゃいますものねえ。でも、そのほかにもやっぱりご旅行は行かれたりするんですか。

木村社長：そうですね。昨今ね、コロナの関係で、海外はなかなか行けないですけどね。

——ちょっとね、今はね。

木村社長：まあ国内ぐらいならね、温泉ぐらいは行ける

と思いますけどね。

——そのほか、スポーツなどは何かなさっているんですか。

木村社長：ええ、そうですね。ゴルフは並みでやらせてもらいますけどね。このコロナでも、ゴルフは外ですから、十分行けますので、今はそっちに集中しています。

【辛いばかりが努力じゃない】

——さて、仕事の話に戻りますが、群電の今後の目標をお聞かせください。

木村社長：はい。やはり5Gが非常に注目されていますが、当然当社もそこに対応するためにいろいろ行っています。また、それとは別に、映像関連に力を注いでいます。

——ああ。県庁の32階にあるtsulunosも手がけたと聞いています。

木村社長：そうですね。もう一昨年になりましたが、当社でtsulunosのスタジオの設備をやらせていただきました。

——今後、県民の皆さんもお使いになったりとか、行く機会もあるでしょうから、ぜひスタジオの映像設備のほうも注目していただけたらうれしいですね。

木村社長：そうですね。

——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大切なことは何だと思えますか。

木村社長：今年はオリンピックイヤーですが、そのオリンピックに出場する権利を得るために、例えば水泳のアスリートである池江璃花子選手とか、ゴルフの松山英樹選手とか、やはりそう簡単にそういう地位を得たわけじゃないですからね。努力をした結果ですよ。

——はい。

木村社長：私はあまり、ことわざは好きじゃないんですけども、「驚馬十駕」というつもりで、いつもやっています。

——驚馬十駕ですか。どういう意味があるんでしょう？

木村社長：はい。才能が乏しくも、努力を続ければ、才能のある者と肩を並べることができる。努力に勝る天才なしということです。

——社長はどうか、今までの人生を振り返ってみて、この部分は努力したというご経験で、思い出として残っていることがあったら教えてもらえますか？

木村社長：事業を行うことについて、常に前を向いて努力してきましたが、なかなかそうせざるを得ないこともありました。けれど、結果が必ずついてきますからね、努力することによってね。

——努力せざるを得なかったところもあるっておっしゃっていましたが、そのせざるを得なかった努力って、もし差し支えなければ教えていただけますか。

木村社長：やはり同じ業界の人たちに負けないために、社長としての姿勢を見せる必要がありましたね。

——リーダーとして、会社をまとめていくのに一番大事なことって、木村社長、何だと思えますか。

木村社長：そうですね、やはり目標をしっかりと提供することが大事じゃないかと思えます。

——社員の方々に目標をしっかりと提供して、お伝えして、一つの方向に向かってみんなで目指すと。

木村社長：そういうことですね、はい。

——やっぱりそのときに、リーダー自身が努力している姿を見せるっていうことが大切なんじゃないかな？

木村社長：そのとおりです。

——ご自身が努力の人でいらっしゃるんですね。

木村社長：いやあ、でも努力ばかりじゃ夢を失っちゃいますから。それには何かね、遊ぶことも目標に掲げて、常にそういった楽しいことを考えながら努力すれば、成功することができるんじゃないかと思えますね。

——確かに仕事だけではなくて、プライベート、遊び、趣味とかも努力目標があるといいですよ。

木村社長：そうですね。

——木村社長は趣味とかプライベートは、遊びの部分で努力していることはあるんですか。

木村社長：もうこれはずいぶん前の話ですけどもね、私が職場で脳梗塞をしまして……。

——え、社長ご自身が？

木村社長：そんなに大事に至りませんでしたけれども。

——ええ、ええ。

木村社長：まあそれを踏まえて、四国の八十八カ所のお遍路をしてきました。



【四国の八十八カ所のお遍路】

——もう努力し過ぎてお疲れになってしまったのではないですかねえ。

木村社長：いえいえ。

——でも、これからもどうぞ健康にご留意なさって、さらなるご活躍をお祈りしております。

木村社長：ありがとうございます。ぜひ、スタジオに出た経験を踏まえて、いっそう励みます。

——恐縮でございます。今日のトップインタビューは株式会社群電の木村清高社長にお話を伺いました。さて、それではもう1曲お届けしたいと思います。趣味のお話の中ではちょっと出てこなかったのですが、ギターも趣味の一つとして楽しまれていたと聞いております。

木村社長：はい。

——そのころによく、ご自身も聞いていた曲ですか？それとも弾く曲ですか？

木村社長：両方ですね。

——両方。では、両方楽しまれていた1曲をお届けしましょう。パープルシャドウズで『小さなスナック』。今日はありがとうございました。

木村社長：ありがとうございます。

保証協会からのお知らせ

経営改善サポート保証(感染症対応型)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、4月から取り扱いが始まった新しい保証制度について、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：こちらこそよろしくお願いします。

——保証協会では、新型コロナウイルスの影響を受けた中小企業・小規模事業者の皆さんをサポートするため、新しい保証制度の取り扱いを開始したと伺っていますが、どのような保証制度ですか。

磯：はい、新型コロナの影響を受けた中小企業・小規模事業者の方々の早期の経営改善にお役立ていただくため、「経営改善サポート保証 感染症対応型」と「伴走支援型特別保証」の2つの保証制度の取り扱いが始まりました。今日は、そのうちの「経営改善サポート保証 感染症対応型」についてご案内します。

——新型コロナの影響を受けた企業の経営改善を支援するというイメージが湧きますが、どのような特徴があるのですか。

磯：はい、保証協会をはじめ、中小企業経営の支援機関や中小企業診断士が、経営改善計画の策定をサポートしながら経営改善を支援する保証制度です。専門家から様々なアドバイスや指導などが受けられますので、実現性の高い計画の策定に繋がります。お借入れの限度額は2億8千万円。保証期間は15年以内です。「経営改善サポート保証」は従来よりあった保証制度ですが、新型コロナの影響で、売上高等が改善しない中小企業・小規模事業者の方々を後押しするために「感染症対応型」として、制度が拡充されました。

——コロナ禍で厳しい経営状況にある企業の立て直し

をサポートするために制度改正が行われたということですね。では、改正点を教えていただけますか。

磯：改正点は3つあります。一つ目は、お客様にご負担いただく信用保証料の軽減です。国が信用保証料を補助するため、実質的な負担は年0.2%です。二つ目は、返済の据置期間が最大5年に延長されました。新型コロナの収束まで返済負担を少なくすることができます。三つ目は、一定の要件を満たした場合、社長さんを保証人としないうわゆる「経営者保証免除」の対応です。

——少ない負担で大きなメリットがあるのですね。新型コロナの影響を受けて、これから立て直しを図ろうとしている方にとって、とても心強い保証制度ですね。利用を検討したい、と思われた方はどうすれば良いですか。

磯：ご利用にあたっては、策定した経営改善計画書に対して、取引金融機関の合意を得る必要があるなど、一定の要件を満たす必要があります。まずは、お取引のある金融機関又は保証協会まで、ご連絡ください。なお、保証協会の連絡先については、ホームページをご確認ください。

——早期に経営の立て直しをお考えの方は、ぜひこの制度の活用をご検討いただければと思います。磯さん、今日はありがとうございました。

磯：ありがとうございました。

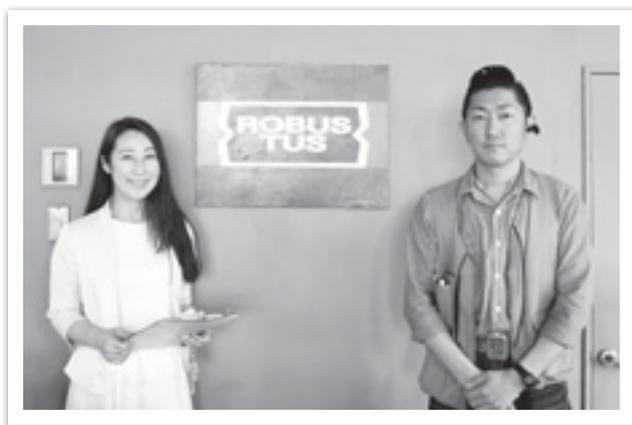
チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社ロブストス

「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。次に紹介するのは、農業機械のカスタマイズなどを行っている、みどり市の株式会社ロブストス、高垣達郎社長です。高垣社長は東京出身の36歳。10年前に起業し、農業者の使用に合わせた機械のカスタマイズや、廃番になってしまった部品の修復という、ほかにあまり例を見ない事業を行い、顧客は全国に広がっています。高垣社長に挑戦の様子を伺いました。

——私は今、みどり市笠懸町のロブストスにお邪魔しています。高垣社長、よろしくお願いします。

高垣社長：よろしくお願いします。



【収録風景：ロブストス事務所にて】

——ロブストスでは、農業機械の廃番になってしまった部品の修復も行っているそうですが、そういうニーズがあったのですか。

高垣社長：はい、あります。それはトラクターに限らず、いろいろな作業機器でもそうですが、その部品がないからこの機械全体が使えない、ということは往々にしてありますので、さまざまなオーダーが届いています。

——設計も自社で行っているそうですね。

高垣社長：そうですね。基本的に私が図面を描いています。

——加工はどうされているのですか？

高垣社長：社内に試作工場もつくりましたので、そこで作業することは作業するのですが、まあ工程ごとに分けて、協力工場さんにサポートしてもらって仕上げているという形です。

——ネットワークをつくっていらっしゃるということですね。

高垣社長：そうですね。例えばじゃあ歯車をつくるってなっても、それは材料に始まって、旋盤、歯車、熱処理、研磨と、4工程は必要になります。例えるとそんな感じですね。

——そのような修理を行う一方で、機械のカスタマイズも行っているそうですが、どのようなカスタマイズを行っているのか、幾つか例を挙げてもらってもいいですか。

高垣社長：例えば今、あぜぬり機の水のタンクを20リッターから100リッターに変えるためにそれを載せるブラケットをつくっていたりとか、麦を踏みたくないからトラクターのタイヤガードをつくるとか、ネギ収穫機にきゃしゃな部分があったりするので、それを補強したいとか、そういうのに取り組んでいますね。

——お客さまがこうしてほしいということ、一つ一つに答えていらっしゃる。

高垣社長：おっしゃるとおりです。なので、現場に行って農家さんから聞いて、何をどうつくるかを考えながら、その現場で寸法を拾う。そうしたら帰ってきて、図面を描くという感じですね（笑）。

——自社製品の開発も行っていますよね。最近、新製品が出たとか。どういう製品ですか。

高垣社長：これは畑の畝間、作物と作物の間に、素早く正確に除草剤を散布するためのアタッチメントです。これも本当に特注オーダーで、こういうものが欲しいという1軒の農家さんの相談に、ガチで応えたんですよ。もう作り込んで。そうしたら、その周りの農家さんたちが、欲しい、欲しいと言ってくれました。

——発表してないのに？

高垣社長：発表前なのに口コミで売れているということですね。

——先ほど見せていただいたのですが、この新製品、一見見ると手押し車のようなイメージですね。どういう機械なんでしょうか。

高垣社長：通常の除草作業と言えば、農家さんが除草剤を積んだタンクを担いで、手でシャーっとスプレーをしているような状況ですが、そのスプレー部分が、あの手押し車のようなものになるということです。

——ああ。

高垣社長：そうすることで、風に流されずに、多様な散布幅を実現できるということになりますね。

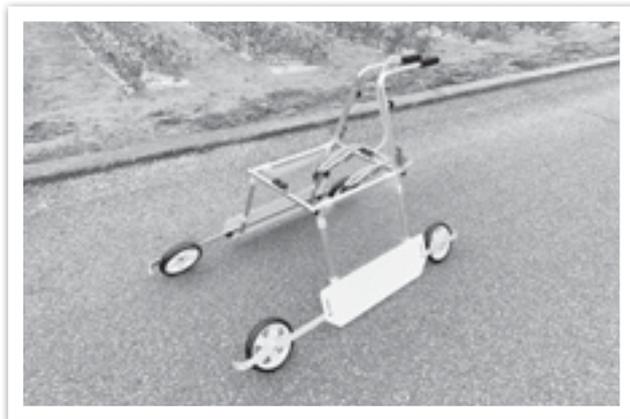
——じゃあ手で持たないわけですね。

高垣社長：そうですね。コロコロ転がすような感じです。

——転がして。手押し車の足元の辺りから、まかれるというか……。

高垣社長：そうです。いたってシンプルなものですが、

もう国内特許は取っていますし、国際的な特許の確立が高いという通知は来ています。



【新商品のアジャスタブルスプレーヤ】

——さて、そんなロブストスですが、ここからは、その創業の様子を伺っていきます。もともと、機械とか設計などの勉強をしてきたのですか。

高垣社長：これまでって、全然違うことをやっていた、なおかつ、自分の表現を楽しむような仕事をしていたんですよ。ですが、「それ、おれ、合っていない」と思って、辞めたんです。辞めたタイミングで、自分がこうしたいとかああしたいっていうのは、もう完全に捨て去ろうと思いました。人が求めていることとか、人が喜んでくれること、とにかくそういうことを一生懸命やってみようと思ったんですね。25歳のときに。

——東京の大田区ご出身ということで、町工場で見た風景の移り変わりに、高垣さんが疑問を感じたところが、気持ちの中のベースであると聞いたんですが、そのあたりを教えてもらってもいいですか。

高垣社長：まあ、リーマンショックの後でちょっとまちに目を向けたときに、工場がどんどんマンションに建て替わっていったんですね。それで、その中の町工場のおやじさんたちと話をする機会があって、なにか自分にできることはないかなと思いました。

——群馬との縁というのは、どういうところから生まれたんですか。

高垣社長：東京で町工場のおやじさんと出会ったというのがきっかけです。

——群馬の町工場の方と？

高垣社長：はい。当時、リーマンショックの後で、製造業の下請けの皆さんは、もう今後どうすべきかって、みんなもう迷いに迷っていた時期でした。ちょうどそんなときにFacebookなんかもバーンと盛り上がって、全国的につながったタイミングだったんですよ。

——そこから今度、農家っていうのがキーワードで出てきたのはどうしてですか。

高垣社長：太田の藪塚にあるユニーク工業さんの羽廣社長と出会って、農家さんが「ここに穴を開けてほしいとか、このシャフトをつくってほしい」って時々持ってくるんだよねという話から、「なんか困っている人がいそいだね」みたいな話ではじまりました。当時、まあリーマンショックで、みんなで仕事を探そうっていうモードだったので、農業ビジネスのコンテストに出てみたんですよ。

——どんなビジネスモデルで出したんですか。

高垣社長：町工場でネットワークを組んで、農家さんの特注ニーズに応えようというものでした。そうしたら、あれよ、あれよという間に、そのビジネスコンテストの全国大会で優勝してしまっ。

——ええっ。

高垣社長：それがきっかけになって、僕は羽廣社長の一軒家に居候し始めたということです。

——そのビジネスモデルを実現するために、群馬に高垣さんは来たんですか。

高垣社長：そうです。

——どうやって、まずはお金を稼いでいったというか、こちらでどういうふうに住んでいったんですか。

高垣社長：はい。そのユニーク工業さんで、夜、パイプをずっと削ってました。パイプを削るバイトをさせてもらっていたということです。

——昼間は、ご自身の活動をしていって……

高垣社長：はい。

——予定どおり、そのビジネスモデルというのはいまよくいきましたか。

高垣社長：いや、それが、うまくいかなかったんですよ。はじめ、農業の現場と製造業の現場をつなぐって

うだけで僕は来たんですが、結局ね、うまくいかなかったんです。それは、農家さんは「製造業は何だってできる」という反面、町工場は「図面どおりに加工するのが仕事」だと思っているので、自らオリジナルな図面を起こすとか、そういう仕事得意なわけではないわけですね。

——提案するとかね。

高垣社長：はい。そんな中で、これはうまくいかないなと思って、自分が図面を描くようになりましてし、社内に工場もつくったんです。結果、自分で試作をするようになりまして。自分で溶接をするようになりまして。自分で旋盤を回すようになりまして。ものをつくれる人と求める人をつなげようとするベンチャー企業ってたくさんあるんだけど、全責任を持ってつくりに行く人って少なく、それを自分は必要だと思ったので、それを自分でしにいったということですね。

——今年の11月で創業から10年ですってね。

高垣社長：10年ですよ（笑）。

——おめでとうございます（笑）。

高垣社長：ありがとうございます（笑）。

——10年を振り返ってみて、うまくいったそのポイントって何だったと思いますか？

高垣社長：これは外せないなと思うポイントが3つ。1つ目はやっぱりお金がなかったこと。2つ目は断らなかったこと。3つ目はクオリティにこだわったことですね。

——3つのポイントを今、挙げていただきましたけれども、1つ目の、お金がなかったのがよかったことですか？

高垣社長：僕、30歳過ぎてもずっとバイトしていますからね。ずっと鉄工所でパイプを削ってたんでね、夜中に。それで、そのなけなしのバイト代を、この農機具のカスタマイズに注ぎ込んだ。

——これ、マイナスのことですよ？

高垣社長：はい。つまり「絶対に失敗できない」んですよ。あと、加工費をリーズナブルに抑えるためには、いい図面が描けなきゃいけないんです。だから、しっかりとした加工工程とか、加工機の選定を間違えると、コストって全然変わるんですね。一つの形状をつくるにも、いろんな工程があるわけです。いろんなパターンでたどり着

けるんですが、最適なパターンを選択しないと、コストっていうのはどんどん上がっていくんですね。それで、僕、お金ないじゃないですか。だから、調べるんですよ。そうすることで、引き出しがブワーっと広がるんですよ。

——これ、もし資金に余裕があったら、そこまで考えなかったらどうということですね。

高垣社長：失敗が生活に響かなかったでしょうね。たった3,000円の失敗かもしれない。1万円の失敗かもしれない。だけど、その失敗の価値を僕は軽んじたでしょうね。

——ところで、この社名のロボストスというのは、どういう意味があるんですか。

高垣社長：これは絶滅したサル、猿人ですね。ロボストス猿人というサルからもらっています。昔、小っちゃいころ、考古学者になりたくて、そういうのをよく読んでいました。ロボストス猿人は、今の人類に進化できなかった、ほぼ人類、猿人ですね。石器の使い方で進化が分かれたって言われているんですが、その石器をうまく使いこなせなかった。それはあごの力が強かったとか、諸説あるんですけど、その猿人が、じゃあ今、現代に生まれ変わったら何をやるだろうかといったときに、道具に注目して、もう一回やり直すんじゃないかなっていうふうに、勝手に仮説をつくって今、やっています。

——最後に今後の目標を教えてください。

高垣社長：次世代に技術をつないでいくということだけ考えていて、もうこれからいろんな新製品も発表しますが、それで上がった利益は全て技術者の育成に投入するってことを決めています。若いメンバーを育てる。僕が町工場のおやじさん、農家のおやじさんたちに教えてもらって磨いてきた技術を、若い世代につないでいくということしか今、考えていないです。

——高垣さんご自身もまだ36歳ですが、もう育成も視野に入れながら。

高垣社長：育成って、5年、10年、かかるんですよ。

——育てるのに。

高垣社長：そうそう。やっぱり本当にいい仕事ができるようになってくるって、5年かかるし。自分が磨いてきた技術を、もう本当にどんどん、全て教えたいっていう思いですね。

——クリエイター集団ができるのを楽しみにしております。

高垣社長：うーん。僕の夢ですね。

——株式会社ロボストスの高垣達郎社長にお話を伺いました。今日はありがとうございました。

高垣社長：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、電気通信設備などの事業を手がける前橋市の株式会社群電、木村清高社長のトップインタビュー、そして後半は、農業機械のカスタマイズなどを行っている、みどり市の株式会社ロボストス、高垣達郎社長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～」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～

【8月の放送のお知らせ】

令和3年8月5日（木）12:00～12:55

再放送 8月7日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！