

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9月2日（第102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

共愛学園前橋国際大学

大森昭生学長

■保証協会からのお知らせ

SDGs 私募債保証について

■チャレンジ企業紹介コーナー

オーツェイド株式会社

◎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、共愛学園前橋国際大学の大森昭生学長、52歳です。共愛学園前橋国際大学は国際社会学部1学部だけの単科大学で、学生数もおよそ1,200人と、決して規模の大きな大学とは言えませんが、朝日新聞出版の大学ランキングで全国の大学学長が教育面で評価する大学の4位になるなど評価を得ています。しかし、開学翌年には定員割れの危機に見舞われた時期もあったそうです。そんな中から何を目指し、どのようにして大学を立て直してきたのか、大森学長に挑戦の軌跡などを伺っていきます。番組後半は、独自の技術で高音質のデジタル音源「ハイレゾ」に対応したイヤホンを開発・販売している高崎市の会社を紹介します。

トップインタビュー

共愛学園前橋国際大学

大森昭生 学長

——共愛学園前橋国際大学の大森昭生学長に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。

大森学長：よろしくお願いいたします。



【収録風景：FM GUNMA スタジオにて】

【目標が同じであれば】

——大森学長は、専門はアメリカ文学だそうですね。

大森学長：はい。学生のころからヘミングウェイという作家をずっと研究していて、共著で本も何冊か出しているんですよ。

——そうですか。てっきり経営のご専門家かなと思っていたのですが。

大森学長：ええ、時々言われます。

——1996年に共愛学園に就職して、前橋国際大学の前身である短大の講師として教鞭を取り始めたそうですが、大学の開学にもかかわっていたのですか。

大森学長：当時は着任してすぐのことだったので、4年制大学にするというのは後から知った感じなんですね。ただ、そのプロジェクトが動き出してからは、一教員としてですが、広報や施設設備、新しい運営の仕組みづくりで少しかわりました。

——そして、1999年に開学しましたが、開学の翌年には、定員割れになってしまったと聞いています。

大森学長：そうなんですね、はい。

——共愛学園というブランドは、それこそ今、ちょうど130年を超えていらっしゃるんですよね。

大森学長：133年目ですね、はい。

——当時の教職員の雰囲気というのは、いかがでしたか。

大森学長：新しい4年制大学になるということで、希望を抱いていたので、ある意味でがっかり感というのはありましたよねえ。希望を持って、自信を持ってつくった学校なのに、皆さんに受け入れてもらえないのかなあ、というがっかり感。それから、危機感による焦りみたいなものが全体を覆っていたかなあと思います。

——大森学長は当時どういった立場で参画していたのですか。

大森学長：そのときの学長が「学長室」という組織をつくりました。その学長室というところのメンバーとして、いろんなチャレンジをしていくという機会をいただい

ていましたね。

——そのいろんなチャレンジのスタートとしては、どんなことからなさいましたか。

大森学長：そうですね、私が全部をやったということではなくて、まあ組織としてやってきたことですが、短期的な対策としては、やはり「優秀な学生が来てくれるように」ということで、英検2級を持っていたら4年間授業料を免除という大胆な打ち出し方をしました。今ではね、全国的にも資格特待という制度がいろんな大学にあるんですが、その先駆けになったのが本学だと言われています。現在も持っている1年間免除なんですよ。高校時代の頑張りを見ようということですね。それからもう一つは、国際社会学部という学部なんですけど、何を学ぶかよくわからないと思われているなという課題がありました。新しい日本初の学部であったものですから。なので、そういった受験生の声に応じて、英語とか、情報経営とか、国際、心理人間文化といった学びのルートがわかるようなコースというのを設定したんですね。後になって教員養成をする児童教育コースもできました。それで、この大学で何が学べるかというのを明確にしました。それが短期的な取り組みで、中長期としては、定員割れをしても入試のレベルは下げない、ということをしました。だから定員割れしているのに不合格も出し続けていたんです。自分たちの教育力というのをちゃんと自己分析をしたときに、お預かりできる人を責任持ってお預かりをして、育てて、社会に出していかないと、その先にある地域の信頼というものは得られないだろうということですね。だから、定員割れをしても入試のレベルを下げない、これは社会に対する責任だということでした。それから、グローバルというコンセプトを大事にしましたね。

——グローバル？

大森学長：グローバル。グローバル、プラス、ローカルで、グローバルです。これは開学のときからコンセプトとして持っていたんですが、それを再度確実なものにしたということです。「グローバルな視野を持ちながら、ローカルに活躍できる人材を育てる」と、ずっとやってきて

いたのに、一方では「世界に羽ばたく」みたいなPRもしていたんですね。ある意味、軸がぶれていた……。

——矛盾が（笑）。

大森学長：ええ。そんなときに、ある教授がポロッと一言「やっぱり地元の学生が来てくれないのに、全国からなんか来ないよね」と言ったときがあって、それでみんな、目から鱗というか、何か気づかされましたよね。

——ええ。

大森学長：それで、「本学は群馬のための大学になるんだ」という覚悟を決めた。そうして、短期的な取り組みと、中長期的な視野を持った取り組みと、両方やっていったということかなと思います。

——その英検2級の学費免除の件ですが、このアイデアはすんなり通ったのですか。

大森学長：まあ経営サイドも勇気が要ることだったと思います。

——ですよ。大胆ですよええ。

大森学長：大胆ですね。ただ、定員が割れているわけですから、何もしなければ学費の収入というのはないわけですよ。

——確かに。

大森学長：けれど、4年間授業料はタダですよと言いながら、例えば入学金や施設費とかは納めていただけたり、それで勉強を頑張れる子が来てくれて、その子たちが大学自体を学ぶキャンパスに変えていってくれたという効果がありました。だから、もともと収入がないところに、プラスアルファでそういう効果をもたらしてくれる子たちが来てくれるというところが、最後の決め手になったかなと思います。

——そのあたりというのは、けんけんがくがくで議論をしていったのですか。

大森学長：そうですね。この制度自体は、まあそんなでもなかったような気がするんですが、コース制をやろうと言ったときには、結構けんけんがくがくでした。もともと理想の学部のカリキュラムをつくっていたのに、そ

れを早くも変えていくということを行ったわけですから……。

——そういうことですね。

大森学長：ええ。やってみないとどっちが正解かなんてわからないですよ。当初の理想のカリキュラムのままもうちょっと頑張るべきだという人たちもいるし、反対に、このままでは駄目だからちゃんと受験生にわかるようなコースに変えていかなきゃ駄目だという人もいて、そこはなかなか難しいですよええ。まあ幸いだったのは、「とにかくこの大学をもっとよくして、学生たちに来てもらえる大学にしよう」ということは意見が一致していたことですよ。議論は、その方向性、やり方はどっちがいいのか、ということなので。ゴール、向いていたところは同じだったというのが、何とかね、ぎりぎり崩壊しないで済んだところですよ（笑）。

——ひやひやですね（笑）。

【自分事として取り組む覚悟】

——そうした立て直しの取り組みの中で、定員割れをしても不合格を出すということで、議論もあったのではないかなと思います。そのあたりはどうですか。

大森学長：そうですね。もちろん、大学を運営していくということは、どなたでもどうぞと言って、お金目当てじゃないですけども、そういうこともあり得るかと思います。ですが、さっき言ったように社会的な責任があります。ところが、やっぱり経営を考えると厳しいことは確かなんです。その矛盾をどう解決するか、これもかなりの時間をかけて議論したんですが、最終的には、もし足りなくなったら自腹を切ろうということで決まりました。

——え、自腹？ え？

大森学長：ええ、うちにはね、給与の抑制規程というのがあります。

——抑制規程？

大森学長：ええ。収入に対して教職員の人件費が一定の割合を超えたら、超えた分を一律給料カットするという規程があるんです。これはもともとなかった規程なので

すが、教職員みんなで「不合格を出し続けるということは、そうなる可能性もあるから、この給料抑制規程をつくって、自分たちの給料をカットしてでもいいから、不合格を出すことを続けさせてほしい」ということで議論をしたんですね。まあ幸いみんな頑張ったので、その規程が発動されたことはまだ一度もないんですが、それくらいの覚悟を持って入試のレベルを維持しました。

——どのくらいで成果って出てくるものですか。

大森学長：定員割れ自体は数年で解消できたんですが、そうやって教育改革も含めて全国的に評価をいただけるようになるには、それから10年かかったかなと思います。教育ってちょっと時間がかかります。

——もちろん大森学長の活躍もあったと思います。開学の4年後、34歳の異例の若さで学部長に選ばれたそうですね。

大森学長：はい。

——パワーの源は何でしょうか。

大森学長：まあ、やっぱり学生がかわいいんですね。あとは、この学校をなくすわけにはいかないなみたいな義務感に近いことはあるし、自分にとっても大好きな研究の場を維持していかなきゃいけないという思いもあります。あとはやはり、取り組めば取り組むほど、大学が自分事化されていくことですね。だんだん大学自体もいとおしくなってくるんですね。結構うちの教職員は、「うちの大学」という言い方をしますけれど、まあそういうふうになると強いですよ、組織が。

——立て直しが成功して、さらに大学を発展させていく様子も伺っていきたくと思いますが、その前に1曲お届けします。これはどんな意味が込められているのでしょうか。

大森学長：中学時代に、ちょっとませていたかもしれないけど、結構聞いていたんですね。人生はどんな小さな物語でも、その主人公は私なんだということを言ってくれる曲なので、ちょっと勇気づけられます。

——はい。それではお届けします。さだまさしで『主人公』。



【新校舎KYOAI GLOBAL GATEWAY（令和3年竣工）】

【グローバル】

——先ほどのお話では、グローバルとローカルを組み合わせたグローバルをキーワードに、大学のコンセプトに据えているということでしたけれども、具体的にはどのような取り組みを行っていますか。

大森学長：グローバル面で言うと、本学、小さな大学ではありますが、世界の22くらいの大学と協定を持っています。また、海外研修が年間二十数プログラム動いていて、数年前のなにかのランキングで、海外研修参加率が全国で2位でした。つまり多くの学生が何らかの海外経験をして卒業していくということですね。そういったプログラムの中で、もちろん向こうの大学に行って語学を学ぶようなプログラムもありますし、例えば地元の企業さんや教育委員会さんと一緒につくっているプログラムもあるんですよ。その地元の企業さんからビジネスミッションをもらって、タイのバンコクのまちに放り出されて、そのミッションをこなしてくる。「地獄の研修」と学生は言っていますが、そういうのもあつたりします。

——いきなりですか（笑）。

大森学長：いきなりですね。

——たくましくなりますね。

大森学長：なります。

———というか、学生さんのプログラムですか、それ。社会人ではなく？

大森学長：もともとグローバル企業さんの若手社員を鍛えるプログラムを、本学でもやろう、ということでやり始めたんですね。プログラムを開発した人が「これ、一緒にやりませんか」と訪ねてこられて。まあこの人も有名な起業家なんですけど。

———ええっ、ええ。

大森学長：「これだ」と思いましたね。やはり地元の企業の社長さんたちとお話ししたりすると、「TOEIC何点とか、それも大事なんだけど、それよりも「明日マレーシアに行って話をつけてこい」と言われたら、「はい」って飛んでいく人材が欲しいんだ」と言うんですね。「そうだよな」と思いました。そういう力ってどうやったら鍛えられるのかなと思っていました。今、グローバル人材が必要なのはどこなのか。東京のグローバル企業さんなのかというと、まあそこも必要でしょう。

———はい。

大森学長：けれども、本当は地方こそ必要なんです。今、グローバルの波の中で、皆さん、もがきながら頑張っていますよね。

———そうですねえ。

大森学長：群馬は特に農業とものづくりの県ですから、地方こそがグローバル人材が必要なんだということです。それから、今の時代は東京を経由して世界とつながるのではなくて、地方が直接世界とつながる時代ですよ。

———そうですね、ええ。

大森学長：もう一つ言うと、群馬で言えば、生活自体がグローバル化していますよね。学校に行ったら、クラスのお友達に何人も外国の子たちがいて、一緒に暮らしていますよね。

———はい、ええ。

大森学長：そういったことを考えると、グローバル人材って、働く面でも生活する面でも地方こそ必要なんだから、本学にいれば4年間の間にたくさん飛び立つ経験をして、グローバルな視野や力を身に付けることができるけど、

その力を発揮するのは、自分を取り巻く地域ですよ。だから飛び立たないグローバル人材、ローカルリーダーを育てるといって、そういうコンセプトなんです。なので、グローバルではそういうことをやっていて、ローカルでいくと、いろいろやっているんだけど、まあ特徴的なのは、半年間大学に来なくていいという制度なんです。

———何ですか、それは。

大森学長：大学に来る代わりに、例えば市役所にインターンに行ったり、企業さんにインターンに行ったり、あるいは山間地域のおじいちゃん、おばあちゃんたちのところに通って、孫になってくみたいなことをやっていたり、いろいろやっているんですね。普通の授業を受けながらだとなかなか難しいので、「もういいよ、半年来なくて」ということです。海外留学に半年行っても4年で卒業できるんだったら、地域留学だったら絶対いいよねという発想ですね。もちろんローカルリーダーを育てたいという思いはあるんですけど、その前提として、現代は予測困難な時代じゃないですか。これから生きていく学生たちは、理論だけではもう生きていけないんですね。理論と実践を行ったり来たりしないといけない。ところが、大学には現場も実践もないんですよ。そしたら、それをできるどころ、地域にお預けをして育ててもらえない。だから、大学でできないことが山のようにあるという自覚を我々がすると、おのずと地域に開かれていくということです。

———素晴らしい取り組みですねえ。

大森学長：ありがとうございます。

———去年からは新型コロナウイルスの影響で、ご苦勞されていると思いますが、運営の中で変化はありましたか。

大森学長：本学も去年の前期は遠隔授業をやったんです。ただ、全てがオンラインになる、オンライン至上主義にはならないぞと思っています。というのは、本当に全部オンラインで済むんだったら、うちの大学が群馬にある必要ないですよ。

———そうなりますね。

大森学長：どこにあってもいいわけですよ。なので、去年の後期以降は、約9割の授業は対面で行いました。あと、インターンシップとか、さっきのような取り組みも実施しています。

———そうですか。海外研修はどうですか、目玉の一つ。

大森学長：そこはもう向こうの国の受け入れもまだまだなところが現状です。その代わり、さっき言ったように、たくさんの協定大学がありますので、向こうの大学とのオンラインセッションはかなり始まっています。

———オンラインセッションですか。

大森学長：はい。同時にゼミをやったりとかしています。

【明確なビジョン】

———前橋市内にある明和学園短期大学が、平方学園から共愛学園に移管され、この春から共愛学園前橋国際大学短期大学部になりました。二十数年前に短大から4年制に生まれ変わって誕生した前橋国際大学に再び短大ができたわけですが、短大ではどのような方向を目指していくのですか。

大森学長：そうですね。まず共愛学園が133年間で守ってきた思いである「共に愛し、共に生きる」という理念、これは短大でもしっかりと持っていきたいと思っています。それで、短大特有の方向性としては、幼稚園教諭とか保育士の免許を取得できる「子ども学専攻」と、栄養士と栄養教諭の免許が取れる「栄養専攻」があります。そのエッセンシャルな仕事に就いていこうとする優しい心を持った学生たちが集まっていますから、本当に「共に愛し、共に生きる」という理念とシンクロしていくなあとと思っています。大学のほうはグローバルリーダーを育てますということですが、短大は地域専門人材を育成していきますということですね。

———大森学長の専門は、先ほど冒頭でお聞きしたようにアメリカ文学ということで、経営とは畑違いだなあなんて思うのですが、出版社の大学ランキングで注目する学長の4位にも選ばれていらっしゃるそうですね。

大森学長：ありがとうございます。

———ということで、順調に学校経営をされているその秘訣は、あらためて何だと思えますか？

大森学長：何なんでしょうね。私も本当は一人研究室で本を読んでいるはずなんですよ、文学ですから。ただ、学校法人というのは非営利組織なんですよ。なので、例えば利益目標を掲げて、「おれについてこい」という形のリーダーシップではないんだと思っています。現場がそれぞれ適切な判断を実行に移していけるように導いていく、まあ時々第五水準のリーダーシップなんて言われますが、そういったことが求められているのかなあとと思っています。そして、そのために重要なことは「それぞれの活動がおよそ同じ方向に向くためには、核となるビジョンはぶらさない」ということなんだろうと。大学は誰の何のためにあるのか。で、それは学生の幸せな人生のためにある。これはまず一番ですよ。

———はい。

大森学長：これはぶらしちゃいけない。それから2つ目は、本学は地域からお預かりをして地域にお返しをしていくことがミッションである、ということ。そして3つ目として、うちは大学ではなくて、共愛学園前橋国際大学なんだということです。つまり大学一般でくられる存在ではない。この3つを常に共有していくことだと思っています。あとは、責任は全て自分にあるという覚悟ですよ。加えて、私の大学での役目は、経営学じゃなくて文学だっていうところにつなげて言うのであれば、ストーリーテラーなんだと思っています。

———ストーリーテラー？

大森学長：はい。みんながそれぞれ一生懸命頑張っていることを、きちんと一つの物語につむいで、社会の皆さまにお伝えをしていく。この大学での私の役目というのは、ストーリーテラーかなと思っています。

———文学家らしいすてきな表現ですね。



【学生たちとパンコクにて】

【真の平等とは】

——仕事を離れてプライベートのお話も伺いたいと思いますが、子育てを行うイクメンとお聞きしています。

大森学長：一応ね、一応というか、育児休業も2回取りましたしね、黄色い旗を振り続けて12年。

——あ、すごいですね（笑）。

大森学長：はい。まあ3人、子育てをしているものだから。毎朝、朝ご飯はつくっていますし。

——え、毎朝？

大森学長：そう。うちは「できる人ができることをやろう」とルール決めしています。あえて分担というよりも、子どもたちは早く学校に行くし、彼女は勤めがあって早く行くので、当然私がという感じです。子どもたちを送り出してから自分も大学に行くという感じなんですよね。夕方は、何日かずつ分担をして、お迎えに行き、お迎えに行ったほうがご飯をつくってというような感じなんです。まあ、そのほかの家事もけっこう私がやるんだけど、でもそれは私がやるって決めているわけではなくて、彼女がやることもあるし、だから役割分業ということをしなないというのが大事なかなとは思っているんです。そもそも性別で役割を分けるという、性別役割分業がナンセンスだと思っているので。そうすると役割分業自体どうなのかな、というのがちょっとあって、両方が両方のスキ

ルを持ちながら補っていけるというのは、非常にスムーズです。職場も同じだと思います。ただね、さっきイクメンという話をしてもらったけれど、私が「毎朝、ご飯をつくってます」とか言うと、結構褒めてもらえるんですよ。

——ああ、驚かれたりとか。

大森学長：だけどそれって当たり前のことで、誰かがつくるわけですよ。イクメンじゃなくて、イクジョって言わないですよ。例えば、リケジョとか歴女とかっていうのが、はやっているけど。だから、彼女がやっても褒められないのに、私がやると褒められるというのは、ちょっと違うかなと思っています。イクメンという言葉が使われなくなるような社会を、やはり目指していくべきなんだろうなというふうには思っています。ちょっと真面目な話。

【ビジョンがあるから迷わない】

——仕事のお話に戻ります。共愛学園前橋国際大学の今後の目標をあらためてお聞かせください。

大森学長：はい。今は予測困難な時代ですよ。

——そうですねえ、ええ。

大森学長：私たちの大学は学生の幸せのためにあるわけですね。そして、その学生たちというのは、この社会とともに生きていく。であるならば、この社会の変化に常に敏感にアンテナを立てて、その変化とともに大学も変わり続けることが大事なんじゃないかと思っています。大学はこうあるべきだとか、大学はこうなりたいっていう決め事に縛られていくよりも、大学も柔軟に、しなやかに変わっていく、それこそが大事なんじゃないかなと思っています。そのことによって、この変化する社会で生きていく力を学生が付けていく。社会が変われば必要な力も変わっていきますから。

——そうですね。

大森学長：うん。だから、もしかしたら、さっきのグローバルっていうコンセプトも変わるかもしれません。でも、そこに固執していて、本当に学ばなきゃいけないことを

学ばせてあげられないとしたら、それは大学のエゴですよ。そういう意味でね、何か目標を決めるというよりも、常に社会とともにしなやかに変化し続けられる組織でありたいということだと思っています。ただそのときに、「共に愛し、共に生きる」という理念、まあビジョンと言ってもいいですけど、それと学生の幸せのためにあるという思い、この柱だけはしっかり持っていく。その柱さえしっかりしていれば、かなりしなやかになれるんじゃないかなと思っています。

【新規事業に挑戦する人へのメッセージ】

——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。新しいことに挑戦するとき大切なことは、大森学長、何だと思えますか。

大森学長：はい。二つあります。一つは積極的な妥協ということ。です。

——積極的な妥協？

大森学長：はい。この番組に出られている皆さん、トップリーダーの皆さんは、特に尊敬するJINSの田中さんなどは、振り切る勇気を持っていらっしゃる。

——ああ、そうですね。

大森学長：でもね、みんながみんな振り切れるわけじゃないんですよ。私もそうです。でも、振り切れないなら諦めるのか。0か100かじゃなくてね、やらなければ0なんだけど、多少妥協してでも、半歩でも前に行って、50でも前に進めたらいいんじゃないか。若い人って、特に完璧じゃないとやる意味がないと思ってしまう時期もあると思うんですね。だけど、自分が思い描くことの半分ぐらいしかできないとしても、前に進めたら、そこから何かまた始まるかもしれない。いつかは100になるかもしれない。だから私は、自分に積極的な妥協というのを言い聞かせて、ちょっとでも前に出られるんだったら、やっちゃんと思っています。最初から100は無理でも。それが一つ目。

——はい。

大森学長：もう一つは、新しいことに限らないんですが、やっぱり人って、どこにいるかじゃなくて、そこで何をするかで輝きが違うということ。どんなに素晴らしい場所にいても、あるいは、逆に自分が望んだところじゃない場所にいたとしても、ただそこにいるだけでは駄目で、そこで何をするかで、その場所が素晴らしい場所にもなるし、そうじゃない場所にもなっていくし、自分の輝きも違う。だから私が私を生きるという意識を常に持ち続けてもらえたらなと思っています。

——深いお話ですね。

大森学長：とんでもないです。

——今日のトップインタビューは共愛学園前橋国際大学の**大森昭生学長**にお話を伺いました。さあそれでは、ここでもう1曲、リクエスト曲をお届けします。この曲はどうしてリクエストしてくださいました？

大森学長：これもね、やっぱりさっきの『主人公』と同じように、これが私だと、私が私を生きるという意味、それから多様性を尊重するという意味が込められている。実は、昨日、息子に「どんな曲がいいかな」って聞いたら、「自分が一番感動した曲だから、これはどうだ」って教えてくれたんですよ。息子からのリクエストでもありません。

——映画『グレイテスト・ショーマン』から『ディス・イズ・ミー』。今日はどうもありがとうございました。

大森学長：ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

SDGs 私募債保証について

——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、「SDGs 私募債保証」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、よろしくをお願いします。

磯：こちらこそよろしくをお願いします。

——SDGsは、国連で採択された「持続可能な開発目標」のことですね。最近では様々な分野で関心が高まっていますが、保証協会の「SDGs 私募債保証」とはどのようなものですか。

磯：はい、国や自治体、そして企業などが、いろいろな形でSDGsの取り組みを進めていますが、当協会の「SDGs 私募債保証」は、SDGs達成や地域社会への貢献を実施しようとする企業を、保証協会と金融機関が応援するための制度です。社債を発行する企業が、SDGs達成や地域貢献のための寄付を行っていただくことが要件となります。例えば、自治体や教育機関などへ寄付をいただいています。

——寄付を通じてSDGsや地域貢献の取り組みを行う企業が利用できるというわけですね。では、「SDGs 私募債保証」の特徴はどのようなものがありますか。

磯：はい、大きな特徴は、割安な保証料率となっていることです。通常の私募債保証から保証料率を0.1%優遇しています。また、一般的な保証限度額は2億8千万円までですが、「SDGs 私募債保証」をご利用いただくことで、保証限度額が4億5千万円まで広がります。さらに、このSDGs 私募債保証は、経営者保証が不要となっています。

——割安な保証料と大きな保証限度額で、中小企業の資金調達を支えてくれるとても頼もしい制度ですね。そして、SDGs達成や地域社会への貢献もできて企業のイメージアップにも一役買いそうですね。では、「SDGs 私募債保証」を活用してみたいとお考えの方はどうすればよいですか。

磯：はい、ご興味のある方は、当協会の保証統括部 保証

推進課までお問い合わせください。また、一定の制度要件などがございますので、詳しい制度の内容について、ご説明をさせていただきます。なお、「SDGs 私募債保証」や通常の私募債保証は、一般の保証制度に比べて保証決定までのお手続きに時間を要します。資金調達までのスケジュールは余裕を持ってお申し込みください。

——今日は、保証協会の「SDGs 私募債保証」について群馬県信用保証協会の磯さんにお話を伺いました。磯さん、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

オーツェイド株式会社

「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、高音質のデジタル音源「ハイレゾ」に対応したイヤホンを開発・販売しているオーツェイド株式会社の渡部嘉之社長です。技術者の経験を生かして独自のスピーカーを開発し、高音質でありながら低価格のイヤホンを実現しました。この取り組みは、起業家発掘プロジェクト・群馬イノベーションアワード2020で大賞に輝きました。しかしオーツェイドは、もともとはコンサルタント会社として設立したもので、当初イヤホンづくりは予定していなかったそうです。それがなぜ高音質・低価格のイヤホンづくりに挑戦したのか。高崎市八千代町のオーツェイドを訪問して渡部社長にお話を伺いました。

——渡部さん、今日はよろしくお願ひいたします。

渡部社長：よろしくお願ひします。



【収録風景：オーツェイド事務所にて】

——先ほどオーツェイドのイヤホンの音を聞かせていただきましたが、1音1音が本当に鮮明で、ホールにいるみたいですね。

渡部社長：ありがとうございます。

——音がいい理由って何ですか。

渡部社長：世の中の音っていうのは、1音だけじゃなくて倍音と言って……。

——倍音？

渡部社長：はい。一つの音が出ると、それに通じてその周波数がまた高くなっていく、いろんな倍音というのが入っているんです。その倍音の成分を、うちの独自の、セラミックスのスピーカーできれいに再現していくことによって、音にエッジが効くっていいですかね、メリハリが効くというか、粒が細くなるというか、そういう傾向にあるみたいで、それをイヤホンにしてみた結果、今のイヤホンができているんだと思います。

——渡部さんはセラミックスのプロというふうにお聞きしています。

渡部社長：いや、そうですねえ、プロといいますか、僕は一番最初に日立金属という会社に入って、そこで今やっている圧電セラミックスの研究をさせていただきました。途中で、まあ10年ぐらいたってからですかね、群馬、高崎にある太陽誘電という会社にもまたお世話になって、そこでもずっと圧電セラミックスの開発をさせていただきました。だから延べ35年とか、そのぐらいの時間はずっとこの圧電セラミックスの開発に携わっているので、そういう意味では、まあプロというか、専門家というんですかね、だと思えますね。

——今おっしゃった圧電セラミックスというのは、どういうものですか。

渡部社長：普通、セラミックスは陶器ですよ。

——ええ、陶器。

渡部社長：陶器って硬いイメージがあるんですが、機能性セラミックスと言いまして、電気をかけると動くんですよ。振動するんですね。一番得意な、もう100パーセントシェアを持っているのは、超音波ソナーなんですよ。ソナーって例えば魚群探知機とかに使われますよね。

——ああ……。

渡部社長：軍事用で言えば潜水艦のソナーとか。これはもう100パーセント圧電セラミックスです。要するに、圧電セラミックスっていうのは、超音波が大好きなんですよ。

——イヤホンと相性がいいというのは？

渡部社長：実はね、これはハイレゾという規格ができたから急浮上してきたんですけど、ハイレゾというのは40キロヘルツまで再生可能なスピーカーを用意しなくちゃいけないんですよ。もう40キロヘルツというのは超音波じゃないですか。

——そうか。

渡部社長：で、ダイナミックスピーカーは、逆に言うと超音波は苦手なんですよ、出せないんです。だから、可聴域はダイナミックスピーカーで補って出しておいて、それよりも高い……。

——高い音？

渡部社長：超音波の部分を圧電セラミックスで出していくということをやっているのが、うちのイヤホン、intimeなんですね。

——そこをひらめいたのが渡部さんのまさに発見。

渡部社長：まあ、もともとそういう考え方はたぶんあったんでしょけど、なかなか使いこなしができなかったんですよ。圧電セラミックスとダイナミックスピーカーをどういう具合に組み合わせたらいい音になっていくかという、まあレシピですよ。だから、カレーに豚肉を入れたらおいしいよと、みんな、言っているんですけども、その豚肉の入れ方がね、どういうふうにしたらおいしいかってあるじゃないですか。

——はい。

渡部社長：僕はだから、その肉を知っているし、カレーも知ってるみたいなことなんですね。普通はどっぴかしか知らない人たちがいるんですけども、両方の専門知識を持っているのが僕だったということですね。



【イヤホン開発の様子】

——渡部さんは大手企業を退職して、セラミックスの技術コンサルタントになり、そして、コンサルタント会社のオーツェイドを設立したとお聞きしております。

渡部社長：はい、そうですね。

——もともとはイヤホンをつくる計画は入っていたんですか。

渡部社長：いや、全くなかったですね。

——それがどんなところからイヤホンをつくるというふうになっていったんでしょうか？

渡部社長：イヤホンをつくるということそのものは、以前の会社でもちょっとこう、携わったことがあったんですが、本格的に始める理由になったのは、実は私の息子がきっかけなんです。当時大学生の息子がいまして、その息子がイヤホンで音楽を聞いていたんですよ。聞いていましたら、そのイヤホンが、まあ100円均一が悪いんじゃないですけど、100円均一のイヤホンだったんですよ。それで音を聞いてみたら、もうなんかやっぱ僕とすると、これはオーディオとしたらNGだなという音だったんですね。僕はオーディオマニアなものですから、ずっと学生のころから音楽が好きで、オーディオを聞いていたんです。この子たちの中でこの音が標準になってしまったら、この10年、20年先の日本のオーディオってどうなるんだろうという、ちょっと危機感を感じたんですよ。それで、まあ息子のために、ちょっと一回つくってみようか、と試作をして渡したら、「おやじ、これ、い

いじゃないの」という話になりまして、それがきっかけです。彼の友達にも渡して、話が広がって、「これ、もしかしたら売れるんじゃないか」みたいな話になりました。それがきっかけで、まあ軽いので、駄目ですね、こんなじゃない、ビジネスはね。

——いやあ。具体的にはどのように進めていったんですか。

渡部社長：僕は太陽誘電を辞めた後、ちょっと2年間ぐらい中国でいろいろと仕事をしていまして、そのときに中国でいろんな人脈もできましたし、あと、中国のものづくりに対する文化なんかも勉強させてもらいました。その中で信頼できる友達に、セラミックスの話もして、あとはイヤホンの組立をね、教えたわけですね。それで、彼のところをつくってもらうようにして、そこからイヤホンがスタートしたわけなんです。だけど、まあビジネスとして本気で始めたのって、売れるっていうきっかけをくれたのは、秋葉原にありますeイヤホンというお店でした。

——それはどういうことですか。

渡部社長：販路開拓という話に、たぶんなるかもしれないんですが、本当にグリラ的に僕は店舗に電話したんですよ。「じゃあ明日来られますか」という話で、すぐ持っていきました。それで聞いてもらったら、そこでもう商談成立で、いきなり確か3,000個かなんかの注文をもらったんですね。いきなり（笑）。「えっ」という話になって、「つくれますか」と言うから、すぐに中国に、もうその場所で電話して、「3,000個の注文をもらったんだけど、できるか」という話をしたら、「やるしかないでしょ」とスタートしたんですね。

——ハイレゾ対応のイヤホンは、1万円、2万円というのが当たり前と聞いているんですが、オーツェイドのイヤホン、5,000円を切る製品があると聞いています。

渡部社長：はい、ありますね。

——低価格を実現できる理由はどこなところでしょうか？

渡部社長：もともとさっきの息子のためにつくったイヤホンだったので、学生が買える価格帯ってどのぐらいだろうと考えたんですね。やはりそうするとアンダー5,000

円というのが一つのターゲットだったので、そこはもうこだわってこだわってやってきました。でも、そうは言ってもですね、ぶっちゃけた話をする、一つのイヤホンが1万台売れるということは、結構売れている商品になるんですよ。じゃあ仮に1万台だけ年間で売れましたとしますよね。

——はい。

渡部社長：そこで、例えば雑誌に1ページ丸々広告を出すと、200万円ぐらいの広告費を取られちゃうんですよ。1万台ですから、200円が1個に乗っかってくるわけです。そう考えると、もう徹底的に広告費はまず抑えることが基本になってくるんですよ。だからもう口コミしかなかったのが、僕にしてみると、eイヤホンさんのECサイトが一つの広告塔だったんですね。そこで絶対にランキングで上を取ることが、必然的に広告になると思ったので、そこを取ることに特化しましたね。

——今、お話を聞いていると、例えばもう少しこう、利益を出そうとかという方法もちろんあると思うんですけども。

渡部社長：ありますね、はい。

——やっぱり学生さんが使えるようにということで、金額というのは上げようという気にはならないですか。

渡部社長：そうは言っても、一番下は4,000円からあって、上は、社内販売で7万7,000円ぐらいのがあります。7万7,000円になってくると、そこそこやっぱりこう利益はいただけるんですが、それでもたぶん普通のメーカーさんに比べると利幅は狭いんだと思いますね。うちの場合は、このイヤホンの事業と、もう1個、コンサルタントの事業もやっていますので、そっちのほうで多少こう、利益が出る分をイヤホンに還元しているのが、一つのイヤホンの価格を抑えるポイントになっているような気がします。

——オーツェイドの現在のメインの業務というのは？

渡部社長：やっぱりイヤホンですね。大きな売上の、7割、8割はイヤホンですから。

——ああ、そうですか。そして、もう一つのコンサルタントもやっていらっしゃるということですねえ。

渡部社長：はい、コンサルタントですね。

——そもそもはコンサルタントとしてスタートした渡部社長が、イヤホンに舵を切ったというのは、どういうところからでしょうか。

渡部社長：これはまあ、一つは最初に出した製品が売れたのが一つのポイントなんです、eイヤホンさんでポータル・フェスティバルをやっているんですよ。それが秋葉原で夏と冬にやっていて、そこに数万人、人が来るんですが、そこに「ブースを出したら」と言われて出したんですよ。そのときお客さんが来て話をしている。すると、イヤホンを聞いてもらったときに、お客さんがにこって笑うんですよ。あの笑顔がね、これ、コンサルタントじゃ、ちょっと得られない笑顔だったので、癖になっちゃったというか。それから、なんか、じゃあ調子に乗って、もっと笑顔にしてやろうと思って音をつくるようになったのが、考えかな。

——最後に、あらためまして今後の目標をお聞かせください。

渡部社長：今後の目標ですね。正直な話、このイヤホンの市場そのものが、これから倍々で伸びていくなんて僕は思っていません。まあでも、かといって消えるものじゃないと思っています。だから、ここは一つの売上のシェアを持っておきながら、やっぱり僕のやっている圧電セラミックスというものの別の商品、あるいは別のカテゴリーの何かコンサルタントをすとか、そういったもので、新しい製品、新しい市場をつくっていくのが一つの夢なんです。だから、「圧電セラミックスのオーツェイド」と言われるようになりたいなと思っています。

——うんうん。今はどちらかというと、イヤホンのオーツェイドというイメージになっているから。

渡部社長：そう、そうなんです。

——まだまだ挑戦とチャレンジが続きますね。

渡部社長：そうですね、まだまだですね、はい。

——今日はオーツェイドの渡部社長にお話を伺いました。どうもありがとうございました。

渡部社長：ありがとうございます。

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、共愛学園前橋国際大学の森昭生学長のトップインタビュー、そして後半は、独自の技術で高音質のデジタル音源「ハイレゾ」に対応したイヤホンを開発・販売している高崎市のオーツェイド株式会社を紹介しました。

「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～

【11月の放送のお知らせ】

令和3年11月4日（木）12:00～12:55

再放送 11月6日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！