

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10月7日（第103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

お宿玉樹 関口征治 代表取締役

■保証協会からのお知らせ

「チャレンジ・ザ・ドリーム」令和2年度版 単行本発行について

■チャレンジ企業紹介コーナー

白川裕登さん（ラングリー）

◎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、伊香保温泉石段街の入り口にある旅館「お宿玉樹」の関口征治社長、47歳です。コロナ禍の中にあって、関口社長は客室改装の設備投資や新規事業への進出など、攻めの経営を続けています。また、渋川伊香保温泉観光協会の会長としてまちづくりにも取り組み始めています。関口社長に挑戦の様子を伺っていきます。番組後半は、トレイルランニングのアスリートで高崎市にて低酸素ランニングジムを経営する男性を紹介します。

トップインタビュー

お宿玉樹

関口征治 代表取締役

——伊香保温泉お宿玉樹の関口征治社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。関口社長、どうぞよろしく願いいたします。

関口社長：こちらこそよろしく願いします。



【収録風景：FM GUNMA スタジオにて】

【家業を継ぐまでの道のり】

——玉樹は伊香保の石段街の入り口にある旅館ですが、創業は、いつごろですか。

関口社長：はい、昭和29年、うちの祖父母が戦争から帰ってきて、祖母の実家が玉村だったらしいのですが、玉村から商売をするために親戚を頼り、伊香保で始めたのがきっかけです。伊香保は歴史のある旅館が多いので、本当に後発組です。

——そうですか。関口社長が子どものころの旅館の様子とか、お父さま、お母さまの様子は覚えていらっしゃいますか。

関口社長：もともとは今の30分の1ぐらいの規模でした。父は東京から帰ってきて、旅館があまりにも小さかったので、伊香保町の商工会に就職をして、勤め人をしていました。

——ああ、そうなんですね。

関口社長：そして母と結婚したのですが、母が「私が嫁いで旅館がなくなるのが嫌だ」ということで、頑張ったと聞いています。子どものころの思い出としては、母はいつも忙しそうでしたし、父も商売がある程度軌道に乗りだしたら商工会を辞めまして、町の議員さんになったのですね（笑）。それで、伊香保温泉のまちなかでいつも飲み歩いているような、まあ、宿六生活をしているところを見て、私も「旅館を継ぐのも悪くないな」なんて、子どものころから思っていました（笑）。

——家業を継ぐにあたり、やはりどこかに修行に行ったのですか。

関口社長：大学を卒業して、旅館に関係ある仕事に就こうと思い、リゾート開発系の会社に内定はもらったのですが、父から、YMCA国際ホテル専門学校という旅館の息子が集まる学校があるということで、そこへ行かないかと言われました。まだ親のすねをかじれると思っていて、喜んで入りました。入ってみると、旅館の息子は20人ぐらいいました。

——同じような旅館の方が……。

関口社長：同じような。1年だけだったのですが、すごく仲よくなりました。卒業してずいぶんたちますけど、北は青森から南は熊本まで、同業ということもありますけど、いまだに交流を持って情報交換しています。

——その後はどうされましたか？

関口社長：ホテル学校に行ったおかげもあり、東京のホテルオークラに入社できました。初めはベルボーイから始めさせていただきました。ホテルって結構上下関係厳しいんですよ。

——ああ、そうなんですね。

関口社長：「周りの人間に気を使えない人間が、お客さまに気を使えるか」という教育をされて、本当に一番末端の仕事をしていただきました。そこで少し私の人生観が変わったというか、いい教育をしていただきましたね。

——ホテルオークラの後には、家業に入られたのですか。

関口社長：はい。本来であれば入ってもおかしくないのですが、私も自信がなかったので、どこか別の旅館に行きたいなと思い、探していました。そうしたら、私がお世話になった滋賀県雄琴温泉湯元館の針谷会長が、ホームページにご自身の今までのいろんな経験などを挙げているのを読み、本当に感銘を受けて、この方の下で修業がしたいと思い、つてを頼って修行をさせていただきました。そのときはそこまで知らなかったのですが、その方はもう、旅館の若手はみんな知っているようなカリスマ経営者の方なんですよ。

——どういったことを一番学ばれましたか。

関口社長：旅館の経営で一番大切なことは財務と労務だということを教わりました。いまだに私が行っているうちの改革というか、私が取り組んだことは、まあほぼこの針谷会長から教わったことです。だから、もう僕の人生の師匠です。

——人生の中で師匠を持つって、ほんと大切なことですね。

関口社長：私は本当に恵まれていますよね。

——そうすると、関口社長が玉樹に戻ってきたのが、2003年。お幾つのときですか。

関口社長：2003年、31歳になる直前の30歳のときに、ちょうど父が伊香保町の町長になったので、そろそろ帰ってきてほしいと言われていて、僕も何となく「30歳かなあ」とは思っていたものですから、実家に戻りました。

【関口社長の改革】

——いよいよ帰ってきて、関口社長の事業承継への道も始まったのではないと思うのですが、経営のほうは、ちょっとマイナスのスタートだったのですか。

関口社長：そうですね。まあ、お客さまは来ていただいていたし、さすがに赤字ではないと思っていましたが、設備投資をたくさんしていたので、借入金が多いのは私もわかっていました。

——はい。

関口社長：ただ、黒字で経営しているかと思ったら、帰ってすぐの決算書が1,500万円の赤字で、まあ愕然として、「どうにかしなきゃいけないな」と思いましたねえ。

——そういう中で、まずはどういったことを始めようと思ったのでしょうか。

関口社長：まず、女将が、女将というか両親。父、母は、旅館に住んでいるんですね。そうすると、やはり個人商店のような経営をしていたんです。公私の区別が全くなかったのですね。

——区別が付きにくいですね。

関口社長：そうなんですよね。実際に付きにくいですよ。生活しているということは、ご飯もそこからもらいますし。

——そうですね。

関口社長：ただ、そういうのをしっかり分けようとししました。これも針谷会長から教わったことですし、あとは、私は針谷会長から群馬に帰るとき、「おまえはもっと勉強をしなきゃいけない」ということで、盛和塾群馬という

京セラの稲盛さんの塾に推薦していただいて、入れていただいていたのですね。

——ああ、そうですね。

関口社長：そういうこともありまして、しっかりしようというのが、始まりですね。あとは、スタッフが残業、残業、残業の状況でした。要はスタッフが今の半分ぐらいしかいなかったのです。働いている人からすると、残業代、給料はいっぱいもらえる。だからそこまで不満もなかったんです。

——はい、ええ。

関口社長：ですが、私が理想とするサービスは、人がいなくてはできない。要は、繁忙期と閑散期というものにすぐ影響を受ける商売ですので、閑散期に合わせて人を採用して、人員配置をしていたんですよね。だから、繁忙期になると、もうみんな死にそうな顔をしているわけですよ（笑）。

——大変ですね、それは。

関口社長：ええ。なので、人数を入れて残業もなくしていくという方針でやりました。そのときに、どうしたら閑散期にお客さまに来ていただけるだろうと、いろんなプランをつくったりしていましたね。

——外から来たからこそ見える、ここをもう少し改善したほうがいいかな、というところもあったと思うのですが、ポンと社長が入ってきて、皆さん、抵抗はなかったのですか。

関口社長：いや、まあ私に合わなくて辞めた人は、少ないなりにいましたよね（笑）。

——そして、関口社長、赤字解消はどのようにしていったのですか。

関口社長：基本的に取り組んだことは、盛和塾で教えていただいた「経営原点の12カ条」にあるのですが、売上を最大限にして、経費を最小限にすること。

——ええ。

関口社長：売上を最大限にすることは、うちは女将のお

かげもあり、玉樹のファンのお客さまはいらっしゃったので、50%以上がお得意さまだったのですね。ですから、やり方としては、ある程度安定した稼働があったので、いかに個人客を取っていくか、集客していくかということに力を入れましたね。そのためには何が必要かというところですが、販売戦略ということ、その当時はできなかったんですね。忙しすぎて。ですから、ちゃんと集中して、販売戦略を行いました。うちは、季節の花を女将が飾りますし、季節の掛け軸と、いい素材はあるんですが、発信力が全くなかった。広告宣伝を全くしていなかったんです。

———そうなんですね。

関口社長：はい。なので、いろんな雑誌などを見て、このカメラマンに撮ってもらいたいというカメラマンを探して、その人を呼んで、うちの写真を撮っていただいて、雑誌に広告宣伝費を払って載せてもらいました。商圏を広げたということですよ。

———ああ。

関口社長：あとは、大手の旅行会社の中でも少し格上というか、一押しの商品があるんですが、そこをお願いに行って、入れてもらえたんですね。そこで販路が広がって、売上も年間で2,500万円拡大しました。ただ経費を最小限にするのは、いろいろ苦労がありました。仕入れを、クオリティとコストだけで徹底的に下げたんですね。業者を社長が決めたら、誰も経費を節減するというをやろうと思わないですよ。でも実際に父も、ずっと伊香保にいてお世話になっているし、伊香保の中で大体決まった業者と付き合い合っていたんです。だけど、どうにかしなきゃいけないということで、スタッフ何人かに「この商品とこの商品は君、この商品とこの商品は君」と、2社でも3社でも4社でも見積もりを取って、一番安いところから取ってきましょうよということにしました。本当に、今思うと両親には、いろんな付き合いがある中で、それをゼロにしてしまったと、大変申し訳ないことをしたなと思います。父は町長で忙しかったですし、私が帰ってから1年たらずに他界してしまったので、父とは、ま

あそこまでぶつかってないのですが、会社で顔を合わせる母とは本当に毎日のようにぶつかっていましたね。

———ああ、そうですか……。

関口社長：それでも、これはやらなきゃいけないことだから、ということで進めていきました。でもそれで2~3%ですので、まあ実際に2,500万円、それでも改善できました。それで、初年度を反省しながら、2年目に経営計画書というのをつくって、評価反省をしました。正確な月次決算を1週間以内に上げるという、税理士の先生にも、大変協力をいただきました。結構大変なことですね。業者さんにも請求書を末に締めたら3日までに送ってもらわなきゃいけない。「中3日で送ってくれないと、その月には払わないよ」というふうな言い方をして、月末には全てを棚卸して、その月の月次決算を正確にすることによって評価反省をしました。それによって、すぐに方向性を決めることができるような状況をつくったことで、劇的に改善されていきましたね。

———いろんな改革には逆風というのがつきものだと思うのですが、どういったものを支えにしていらっしゃったのですか。

関口社長：はい。一番必要なのは、何がなんでも自分がつくった目標、経営計画書にある目標を達成する、という思いですよ。周りにいろいろ言われましたが、そういうときに、私はそこに引きずられない鈍感力を持って臨みました。もう空気を読めないと言われるぐらい、人の言うことを聞かない。自分の思いを、そのときは優先させて、ぶれなかった。いろんなことをいろいろ言われますし、人間だからね、やっぱり気持ちよくないですけど、もうそこを聞かないという鈍感な意識を持って改革しました。

———この後はコロナ禍での挑戦の様子を伺いたと思います。その前に1曲お届けしましょう。これは関口社長、どんな思い出の曲でしょう？

関口社長：中学生のときによく聞いた歌ですが、渋川の青年会議所が1000人ROCKというのをやっています。

——ああ。BOOWYの曲とか……。

関口社長：そう、4年前から始めまして、ここ2年ちょっとコロナで休みなんですけど、4年前にBOOWYをやりました。次の年もBOOWYかなと思ったら、僕の大好きなこの歌が選ばれて、そのときは応援に行ったんですが、僕も加わって歌ってしまったというぐらい、思い出の歌です。またそれを思い出させてもらい、今回この歌を出させていただきました。

——それではお届けいたします。ザ・ブルーハーツで『終わらない歌』。



【お宿 玉樹】

【コロナ禍だからできること】

——新型コロナウイルスの影響で、宿泊業は今、非常に大変な状況ではないかなと思うのですが、そんな中であって、関口社長は設備投資を行うなど、常に攻めの経営をしていらっしゃるんですよね。

関口社長：はい。大変な状況ですが、国からのご支援もいただいていますので。もう出口も少し見えてきたかな、とも思っています。観光庁に、既存観光拠点の再生・高付加価値化推進事業ということでつくっていただいて、それに渋川市が手を挙げていただきまして、その補助金もいただきました。お宿玉樹で通常の客室を露天風呂付きに3部屋。また、ステイビューいかほという、後から

購入して、今はビジネスホテルみたいな形でやっているのですが、宿泊特化の棟があります。そこのお部屋を6部屋。3部屋は温泉を引いて、宿泊特化でも部屋を楽しんでいただくという場所に改装しています。そして、お客さまの流れは完全に団体客から個人客に変わったというのは、もうわかっていたことですので、宴会場を潰して、個人の個室の食事処を、つくらなきゃいけない、と思っていました。ただ決断ができないでいたところをコロナによって背中を押されたような形でやっています。

——お客さまの流れが、主流が変わってくるというのは、見通していたということでしょうか。

関口社長：そうなってくると思っていました。

——それが、このコロナによって加速したということですね。

関口社長：そうですね。改装というのは、騒音がすごいですから、お客さまに迷惑をかけてしまうというのを何度も経験していますので、まあこういう時期にできたのは、ありがたいことです。

——そのようななか、社員の皆さんたちのモチベーション維持は、どのようにしていますか。

関口社長：コロナ禍で通常よりも休みは多いですが、社員教育のチャンスだとも思いますし、雇用調整助成金での補助もいただいていますので、このところは毎月全社員研修という形で、いろんなカリキュラムを組んで教育しています。師匠からも「教育に関するお金は絶対惜しんじゃいけない」と言われていましたし、もうずっと社員研修に力を入れています。「宿は人なり」と言いますから。

——こういう時期でもできることを探して、今までできなかったことを、「今だ」とやるのが、改修や、社員の教育なのですね。

関口社長：今、本当に便利になりまして、スマートフォンで動画撮影ができますよね。マニュアル動画をもう何本もつくりまして、それを情報共有することで、新たな仕組みづくりを行っています。一人三役、四役、五役と

できる、みんなが全ての仕事をできれば、こんなに効率がいいことはないんですよね。セクション分けなく誰もがができる、という状況を、この機につくっています。

——コロナ禍で設備投資することに怖さは、ないのですか。

関口社長：怖くないと言いますと、うそになります、年商の2.5倍以上あった借入金が、今はもうだいぶ減っていますし、余裕を持った経営もできていますので、今は攻めるときかなと思って動いています。

【地域発展を考えて】

——まさにその攻めるときとして、最近では渋川市の市営日帰り温泉施設「ばんどうの湯」を買収することになりましたよね。このあたりも攻めの姿勢の一つですか。

関口社長：攻めるといふか、やはり社員が成長している分、給料も上げていかなきゃいけない。そういう中で、今の事業だけですと、それができなくなるという可能性も考えた上で、事業展開として今回購入をさせていただきました。

——どうしてばんどうの湯を購入したのですか。

関口社長：少し格好よく言うと、渋川市が合併して、もう15年が経ちますが、まだ一つになっている感覚がないのかなと思っています。その辺りを改善したいなという思いがあります。それはなぜかという、亡くなった父が合併協議会に首長として参加していましたので、その写真がうちの会社の事務所に飾ってあるのですが、そういうのを見ていると、もっと1市5町村がまとまっていたら、「日本のまんなか 水と緑といで湯の街 渋川」がよくなっていくという思いがあります。私は、渋川伊香保温泉観光協会の会長という職もお預かりしていますので、北橘地域の皆さまにも、観光による経済効果というのをお伝えできるぐらいの施設にしていきたいという思いで、取り組んでいます。観光業は、今後成長できる分野だと思っているんですね。すぐにはね、インバウンド復活にはなりません、このコロナ禍が落ち着いて、

海外からのお客さまにお越しいただくとき、地方創生するために必要な、本当に素晴らしい素材を持ったまちとして、勝負していけるなと思っています。

——今、お話に出ましたように、関口社長は渋川伊香保温泉観光協会の会長も務めていらっしゃいますが、伊香保温泉の再生計画が観光庁の補助事業にも採択されましたよね。

関口社長：そうですね。今回のこの補助事業の一丁目一番地で、廃屋施設の解体というのがあったのですが、石段街の、神社の入り口で火災がありまして、その後、ちょっと解体できずに残っていた施設がありました。そんななか、この事業があると聞き、すぐ渋川市に相談をして、たぶんどこよりも早く手を挙げてくれたんじゃないかなと思います。地権者にも話をし、ぜひ参加していただけるということでした。今、団体旅行がない中で、個人のお客さまにとっては、思い立ったら伊香保温泉というぐらい、近い温泉地ですので、1泊がすごく多いのですが、やはりこの地域の魅力を高めて、2～3泊いただけるようなまちづくりができるように、皆さんとともに勉強していきたいなと思っています。

——まさに、新しく生まれ変わっている最中ですね。

関口社長：そうですね。この事業には、約30軒の事業所が申し込みました。そのうち旅館が15軒、半分ぐらいですね。あとはお土産屋さんとか商店さんで、皆さんが今、工事をして、アフターコロナに備えた状況でいますので、魅力的な場所になると思います。また、コロナがちょうど始まった去年の4月、石段街の夜がすごく寂しかった。ですが、今はもうライトアップをずっとしています。それもね、国にも市にも本当にご協力いただいて、素晴らしいものができていますので、ぜひ多くの皆さまに伊香保温泉にお越しいただきたいなと思っています。

——お話を伺っていますと、常に前向きな姿勢でいらっしゃるのですが、その積極性の源は、関口社長、何でしょうか。

関口社長：積極性の源は、性格もあると思います（笑）。

——ああ、性格。

関口社長：昔から結構じっとしてられないところがあります。興味があること、刺激的なところがあると、すぐに飛びついてしまうようなところがあるんですね。

——ええ。

関口社長：本当はもう50歳手前ですから、自分でも大丈夫かなと思うのですが、それが今はいい方向に傾いているのではないのでしょうか。あとは、あまりね、くよくよいつまでも悩まないようには、していますね。誰かを引っ張ろうと思ったときに、後ろ向きだと誰も付いてきてくれないと思います。まあ前向きなのは、意図的に自分の長所であるって自分で思い込んで、前向きに行動するようにしています。



【お宿 玉樹の露天風呂】

【実益ある趣味】

——仕事を離れて趣味のお話も伺いたと思います。関口社長の趣味は、やっぱり旅行ですか。

関口社長：もちろん今は旅行ですが、もともとサーフィンに行ったり、スノーボードに行っていました。また、バイクも乗ったりして、結構いろんなアウトドアの趣味を楽しんでいたのですが、滋賀県に修行に行った際に、今の私の師匠から、「関口君、経営者に休みはないものだ」と言われまして、それからはもう本当に仕事ばかり

の生活をしています。まあ実際、時間もなかったんですよ。そういう中で、趣味はほとんど興味がなくなりまして、今はもう、実益を兼ねた旅行がもっぱらの趣味です。

——どこへ行きたいですか。

関口社長：実は海外に行きたいのですが、海外ってまだかなというのが実際ですよ（笑）。

——ちょっと先の話ですかね（笑）。

関口社長：ですので、まあ今は北海道ですかね。あとは種子島とか、屋久島とか、島もいいなと思っています。ただ、私、そんなに長く休みを取れない（笑）。

——確かにそうですね。

関口社長：そう。結局近場になったりもしちゃうのですが、出かけたいですね。

【お宿玉樹の今後の目標】

——あらためて、関口社長の今後の目標をお聞かせください。

関口社長：目標は、弊社の経営理念、全社員の物心両面の幸せを追求するとともにお客さまに感動をお届けし、日本文化の継承に貢献するということです。経営理念が私の目標ですね。社員の皆さんとその家族を守ることを目標に、自分が社長を引退するまでは、毎年、勝機を続けるつもりです。ですので、そのために今の事業拡大というか、事業展開は必要になってくるので、行っています。そして、満足以上の感動を提供することが宿泊業の使命です。

——お客さまに対して。

関口社長：はい。満足より感動。お客さま向けのアンケートに、大満足の上に感動という項目を置いているのですが、そこを目指しています。そして、感動率を数値化しています。

——数値化。

関口社長：はい。今、30%とかの感動率です。次にまたもう1回来てもらわなきゃいけない商売ですから、そこを目指しています。感動してくれればリピートしてくれると思っていますので、そこを目指したサービス提供を行っています。そしてもう一つ、旅館は日本文化の継承に貢献するということです。旅館は、日本文化を継承できる数少なくなってきた商売だと思っています。畳に床の間、着物。また日本の四季の演出。玉樹の歳時記という、季節ごとにいろんな飾りつけをして、それをお楽しみいただく。社是が不易流行。「いつの日も玉樹の情緒（こころ）そのままに」、こころを情緒って書いているんですよ。その情緒というのは、玉樹の歳時記が玉樹の情緒だということで、そこはこだわって残していきます。あとは時代の流れですね。時代の流れによって動かなきゃいけないし、スピード感を持って動いています。ですので、経営理念を達成する、それが僕の目標です。

【新規事業に取り組む人へのメッセージ】

——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に大切なことは、関口社長、何でしょうか。

関口社長：私もね、まだ道半ばですから、そんなに言える身分でもないんですが、まずはやっぱりチャレンジ、やってみることだと思います。

——はい。

関口社長：本当に寝食忘れて、もうど真剣に頑張って一生懸命やって、それで駄目だと思ったとき、失敗したって笑える範囲で諦めることが必要かなと思います。諦めて、でもそれを反省して、次に立ち直っていく。私の友人なんか、「頑張って起業したのに、もうここまでいったんだからやめられないや」みたいな惰性になってしまって、次につなげられない人を見ているし、私も商売をしていて感じますが、自分で意地になってやり過ぎてしまうと、「失敗したな」と本当に思ってしまうので、

ある程度、頑張って頑張ってこうやって、「これ、もうちょっと違うな」と思ったときに、まあ、笑ってね、失敗したって言えるぐらいで、次に切り替える。そして、そのことをよく反省して、次のステージに出ていくというのがいいんじゃないかなと思っています。ただ、それをしようというのも難しいので、お手本となる人を見つけてまねること。一番いいのは、私は師匠を持っていたので、それがよかったですが、なかなかね、師匠を見つけるって難しいので、「あ、この人、素晴らしい経営者だな」と思ったら、その人に近づいて、その人から学び取るということが大切ですよ。

——ああ。大切ですね。

関口社長：お酒の席なんかで一緒にね、こう、できれば最高ですけど、とにかくそういう人の話を聞ける環境に自分を持っていくということですね。その場でも、ただいるだけじゃなくて、やっぱり常に謙虚にして、かわいがってもらうように努力する。僕は若いときにそうしようと思って動いてきたかなあとと思います。盛和塾の稲盛塾長のお言葉ですけど、「謙虚にして驕らず、更に努力を」という言葉を私は自分の中で大切にしている行動しています。

——確かに勢いがあったり乗っているときというのは、知らないうちにこう……。

関口社長：そうですね。僕もそうなりがちな、ちょっと調子に乗りやすい人間ですので……。

——いやいやいや（笑）。

関口社長：自分をいつも戒めるための本当に大切な言葉として、今でも自分の中で大切にしています。

——今日のトップインタビューは、伊香保温泉お宿玉樹の関口征治社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

関口社長：ありがとうございます。

——さて、全力の関口社長から（笑）。いつも全力の関口社長からいただいたリクエスト曲は、スキマスイッチで『全力少年』ですが、これはどのような思い出の曲

ですか。

関口社長：はい。群馬県に帰ってきたとき、歌詞で「遊ぶことを忘れてたら老いて枯れるよ」。年を取って枯れると、置いてかれるって両方掛けているんだと思いますが、「老いて枯れるよ」。また、「ここんところは仕事オンリー 笑えなくなっている」という歌詞があります。もう本当、おれのことだって思ったときに、そのときに本当に響きました。でもね、「セカイを開くのは僕だ」と、全力で、もう少年じゃなかったけど、まあそういうつもりで勇気づけられた歌ですね。思い出の歌です。

——今でも少年のようなお気持ちで全力なのではないですか。

関口社長：ありがとうございます（笑）。

——ではお届けしましょう。スキマスイッチで『全力少年』。今日はどうもありがとうございました。

関口社長：ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

「チャレンジ・ザ・ドリーム」令和2年度版 単行本発行について

——ここからは群馬県信用保証協会からのお知らせです。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：こちらこそよろしくお祈りします。

——平成25年4月にスタートし、現在9年目を迎えている「チャレンジ・ザ・ドリーム」ですが、保証協会では、今年も、令和2年度に放送した内容をまとめた単行本を発行したそうですね。

磯：はい、そうなんです。当協会では、令和2年度に番組で放送した「トップインタビュー」の内容を一冊にまとめた単行本を発行しました。単行本は平成25年度版から継続して発行しており、今回で8冊目となります。ご出演いただいた皆さまから、経営者としてのご経験やチャレンジの軌跡などとても興味深いお話がたくさん詰まった単行本となっています。また、新規事業に取り組む方や、若者へのアドバイスもお話しいただいていますので、創業への一歩を踏み出すきっかけとなれば嬉しく思います。

——この番組にご出演いただいた社長のみなさまから、ご経験に基づく貴重なお話を伺っていると、気持ちがポジティブになりますよね。また、会社を経営されている方や創業を志す方にとって、とても参考になる内容になっていますよね。

磯：そうですね。是非、たくさんの方にお読みいただければと思っております。また、学生の皆さまにも創業に対する興味をお持ちいただければと思っておりますので、高校・大学・専門学校などの教育機関にも配布させていただきます。

——社長さんたちの素敵な言葉が詰まった単行本ですから、「読んでみたい」と思われる方がいらっしゃると思います。そうした方は、どうすれば手に入れることができますか。

磯：はい。数に限りはございますが、ご希望があれば、単行本を差し上げます。ご希望の方は、郵便ハガキにお名前、ご住所、連絡先を明記の上、当協会の企画課までお送りください。ハガキの送付先住所などは、当協会のホームページでご確認ください。

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」の単行本を読んで、創業を志す方が増えるといいですね。

磯：そうですね。当協会では、夢に向かって挑戦する方をサポートする創業支援を実施していますので、事業を始めたいとお考えの方は、是非一度、当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：ありがとうございました。

チャレンジ企業紹介コーナー

白川裕登さん（ラングリー）

「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、高崎市の低酸素ランニングジム「ラングリー」の白川裕登代表、32歳です。白川さんは山の中を走るトレイルランニングのアスリートで、去年は長野県小海町で開かれた100マイルレースで強豪を押さえて見事優勝を果たしました。しかし競技歴は意外に浅く、トレイルランニングとの出会いは社会人になってからだったそうです。それが本県出身の日本のトップランナー、鏑木毅さんの存在に触発されて競技を開始。ついには勤め先を退職して、去年、低酸素ランニングジム「ラングリー」をオープンさせました。まさに夢に向かって走っている白川さん。高崎市石原町のラングリーを訪問して挑戦の様子を伺ってきました。

——白川さん、今日はどうぞよろしくお願ひいたします。

白川代表：はい、お願いします。



【収録風景：ラングリー事務所にて】

——収録の前に、低酸素ランニングというのを、私も実際に体験させていただきました。運動としてはそれほどきつくないのですが、血液中の酸素が下がると、データで出てきましたよね。

白川代表：ゆっくり走っているのに、体の中の酸素の量が減っていくという、足にはやさしく心肺機能には強く刺激が入ることが、低酸素トレーニングの大きな魅力の一つです。

——効果としては、どうなっていくのですか。

白川代表：酸素が薄いところに体が順応していきまして、少ない酸素で動ける体となります。皆さん、走ると、息がハア、ハア、ハアって上がりますよね。それが弱くなっていく。ハアハアしなくなってくるということですね。

——去年、100マイルのレース、「OS」 コウミ100」で優勝を果たされたとお聞きしております。おめでとうございます。

白川代表：ありがとうございます。

——100マイルってキロに直すとどのぐらいでしたっけ。

白川代表：そうですね、100マイルは、キロに直すと160キロです。

——はああ、160キロ。優勝の白川さんは、どのぐらいのタイムで走りきったのですか。

白川代表：私のタイムが、24時間50分ぐらいでした。

——まさに寝ずにずっと走り続けたという感じですか。どういう場所を走ったのですか。

白川代表：山道ですね。本当に皆さんが登山に行くときに細い道を歩きますよね、山頂に向かって。そういう道をコースにして、大会をやっています。

——白川さんは、陸上競技をずっと経験していらしたのですか。

白川代表：高校に入ったとき「陸上部、入ってみようかな」ぐらいで入っちゃったんですよね。でも、なかなかタイムが伸びなくて、だから、私は関東大会とかインターハイとか1回も行ったことがないです。ですが、箱根駅伝を現地に応援に行ったことがあったんですね。それがすごく輝いて見えて、もうなんか身の程知らずで、「おれもあそこを走るんだ」って思い込んだもので、推薦じゃないけど、大学へ行って走っていました。けれど、けがをしまして、疲労骨折がすごい重症化して、その道を諦めてしまいました。その後の半年ぐらいはですね、一時引きこもりになってしまって……。実はそのときに、大学も辞めちゃったんですよね。

——ええ。

白川代表：その後、思い直して、栄養士の勉強をしようと、別の大学に1年生から受験をして入り直しました。

——トレイルランニングとの出会いですが、社会人になってからと聞いています。どういう経緯で始められたのですか。

白川代表：はい。いったん箱根駅伝を諦めた後、もう全く運動をしないで6年ぐらい過ごしていたのですが、社会人になって、たまたま先輩から「山へ行くか」と言われて、当時山なんか1回も行ったことなかったんですが、靴と服とリュックを買って、「行きます」と返事をしました。そこに行ったことがきっかけで、「トレイルランニングという、山を走る人もいるんだぞ」と聞きました。「いや、山を歩くだけでへろへろになって帰ってきたのに、ここを走る人がいるんですか。変な人もいるんだな」と

思っていましたね（笑）。

——レースに出始めたのはいつごろになるんですか。

白川代表：今から6年前ですね。初めて走ったのは赤城山のレースで、35キロぐらいでした。フルマラソンは走ったことがあったので、30キロならまあいけるでしょうと思って、結構軽い気持ちでいっちゃったんですよ。で、見事にはじき返されました。もう両足つって、歩いてゴールに帰ってきて、精いっぱい。順位が何番とか、関係ない、覚えてないです。けど、そこがターニングポイントになっていて、久しぶりに体の底から疲れきったなという爽快感。いい出会いがあったなと思っていました。群馬県出身のプロトレイルランナーで、鏑木毅さんという、もう大先輩がいらっしゃるんですけども、赤城山のレースも鏑木さんプロデュースのレースで、当時は本当にもう、雲の上の上みみたいな存在でした。当時は「いや、すごいな。あんな人もいるんだな」って眺めていただけだったんですが、鏑木さんも箱根駅伝を走れずに挫折した後に、トレイルランを始めたということ、それと群馬県出身で、共通点も幾つかあって、目標であり憧れでありという存在ですね。

——憧れの人という目標の方がいらっしゃるだけで、ずいぶん違いますねえ。

白川代表：そうですね。特にここ2年ぐらいは、大体月2回ぐらいのペースで鏑木さんと一緒にトレーニングをしています。

——ええっ、憧れの人とですか。

白川代表：そうなんですよ。

——うわあ、すごい。でも、トレイルランは、趣味としてもできたはずですが、今、お仕事としてなさっていますけれど、トレイルランナーとしてもご活躍されているということは、どこかのタイミングでお勤めになっていた会社は辞めてしまったということでしょうか。

白川代表：そうですね。大学を卒業した後、上毛新聞に5年間勤めていたんですが、走ることで生きていきたいなという思いがありました。あとは、私は上毛新聞で記

者をやっていたんですが、忙しいんですよ。

——忙しいですねえ。

白川代表：はい。忙しいんですが、その中で走るタイムを伸ばしてきましたし、時間を見つけて工夫して練習することで、短時間の練習でもこれだけ強くなれるんだっていう実感はすごくありました。時間がなくて困っている市民ランナーの人ってたくさんいると思うんですよ。そういった方に、一緒に頑張ろうよという、そういう思いも込めて、走ることを仕事にしたいと思いました。



【レース中の白川さん】

——低酸素ランニングジムの経営というのは、その退職のタイミングで一緒にスタートされたのですか。

白川代表：いや、なかなかすぐにパツとはいかずに、準備期間が全部で1年半ぐらいありました。

——その間はどやって収入を得ていたのですか。

白川代表：収入は、ランニングのコーチをしたり、東京の低酸素ジムに偵察に行ったりとかですね。入念に準備する期間として充てていましたね。

——ラングリーでは、現在、お客さまはどのぐらいいらっしゃるんですか。

白川代表：はい。現在、個人で通われている方が30名ほどいらっしゃいます。

——そうですか。男性、女性の割合はいかがですか。

白川代表：男性が6割、女性4割ぐらいですね。

——市民ランナーが中心ですか。

白川代表：そうですね。また、市民ランナー以外の、トップアスリートの方にもご利用いただいています。ザスパクサツ群馬のサッカー選手であったりとか、あとは東京農大二高の陸上部、彼らも全国のトップを駅伝で狙っているチームですので、やっぱりそういう強い選手が使っていて、効果を感じて結果を出してくれるというのは、すごくうれしいです。

——このラングリーは去年の5月にオープンということでしたよね。ここまで振り返ってみて、どうですか。

白川代表：できれば、やっぱりマラソン大会とか、そういうイベントがあってくるといいというのは強く思っています。走る文化として、続いて行ってほしいというのが本当の願いです。その願いがあったので、ないなら自分でつくろうと思って、去年の11月から倉渕でトレイルランニングの大会を自分でやり始めました。

——つくっちゃいましたか、大会を（笑）。

白川代表：はい。まだ小規模で、100、200人ぐらいの人数なんですが、これまで3回やりました。今、秋大会に向けて協議中です。

——あらためて、今後の目標をお聞かせください。

白川代表：はい。「高崎から世界へ」ということを合言葉にしています。ジムとして高崎のアスリートを世界へ羽ばたかせる。それに負けずに私も世界へ羽ばたくトレイルランナーになるんだと思っています。また、鏑木さんが世界最高峰の大会で3位に入ったことがあるんですよ。

——世界最高峰の大会っていうと、どういう大会ですか。

白川代表：ヨーロッパでUTMBという大会があって、そこで世界の3位に入った経歴が日本人の最上位と言われています。いつかそこに私が立つんだという思いで走っ

ています。

——近々のレースとしては、どんなレースにエントリーする予定ですか。

白川代表：はい。昨年と同じくコウミ100、今年は10月の9日、10日に開催されます。

——あ、ちょうどこの放送、本放送の2日後。

白川代表：はい。

——再放送の日に走っている感じかもしれません（笑）。

白川代表：緊張のど真ん中ですね（笑）。

——ど真ん中。こちらでは、狙うは二連覇ということですか。

白川代表：もちろん1年間、二連覇をするんだということだけを考えて過ごしてきたので、何としてでも二連覇、手にしたいと思っています。

——トレイルランナーであり、低酸素ランニングジム「ラングリー」の代表、白川裕登さんにお話を伺いました。ありがとうございました。

白川代表：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、コロナ禍の中、攻めの経営を行っている伊香保温泉お宿玉樹の関口征治社長のトップインタビュー、そして後半は、トレイルランニングのアスリートで高崎市で低酸素ランニングジムを経営する白川裕登さんを紹介しました。

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」、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～

【12月の放送のお知らせ】

令和3年12月2日（木）12:00～12:55

再放送 12月4日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！