

チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

令和4年2月3日（第107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

株式会社アイ・ディー・エー

今井久登 代表取締役

■保証協会からのお知らせ

「ぐんまグットサポートガイド

令和3年度改訂版の発行」について

■チャレンジ企業紹介コーナー

船津綾乃さん（ジラモンド）

◎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、高崎市の総合建設コンサルタント「株式会社アイ・ディー・エー」の今井久登社長、66歳です。アイ・ディー・エーは32年前に今井社長が設立。東京、大阪、名古屋、福島などに拠点を広げ、従業員数400人の会社に成長しています。また今年1月からは群馬の森のネーミングライツスポンサーになっていて、今後一段と多くの人に名を知られる存在になっていきそうです。そんなアイ・ディー・エーの今井社長に起業の様子や事業拡大の軌跡を伺っていきます。番組後半は、ヨーロッパで修業を積み、前橋市でバイオリン工房を営んでいる女性を紹介します。

トップインタビュー

株式会社アイ・ディー・エー

今井久登 代表取締役

——コンサルティング会社「株式会社アイ・ディー・エー」の今井久登社長にオンラインでお話を伺っていきます。今日はどうぞよろしくお願いいたします。

今井社長：よろしくお願いします。



【収録風景：オンライン収録の様子】

【アイ・ディー・エーの立ち上げ】

——アイ・ディー・エーは、建設、環境、情報と、幅広い分野のコンサルティングを行っているそうですが、今井社長、最初はどの分野からスタートしたのですか。

今井社長：最初はダム事業を専門とした建設コンサルタントとしてスタートいたしました。

——はい。設立は1990年ですね。

今井社長：はい。私が35歳のときになります。

——それ以前は、どのようなお仕事をされていたのでしょうか。

今井社長：建設大学校というところを卒業して、私の出身である長野県の建設会社で5年間勤めました。その後、同じ建設、ダム事業のコンサルタント会社である有限会社を設立しました。秩父の滝沢ダムからスタートして4年間、その後、神奈川県厚木市に近い、宮ヶ瀬ダムで3年間、通算7年過ぎた後の35歳の時に、技術屋の従業員が集まってきましたので、現在のアイ・ディー・エーを設立いたしました。

——最初に立ち上げた有限会社は、お幾つのときだったのですか。

今井社長：28歳です。最初は有限会社ですから、会社の規模は小さくて、私を含めて2人だけで始めました。それから技術屋が7名ぐらい集まって、規模を拡大するために、株式会社にしようという流れになりました。

——起業の理由は、どんなことだったのでしょうか。

今井社長：もともと大学は建設の関係でしたので、先輩たちや、周りの環境もあって、建設の情報が多く入ってきました。やはり男性が一つ憧れる巨大な構造物みたいな、ダムとかいろいろなものがありますけど、そういうものにちょっと憧れがあったことが、最初のきっかけですね。

——この有限会社は、どこで設立をされたのですか。

今井社長：滝沢ダムの事務所があったのは埼玉県秩父市でしたが、私ともう一人しかいない会社だったので、アパートを借りて、そこに登記しました。実際はアパートで仕事をするのではなくて、滝沢ダムの事務所の一室、あるいは現場などで仕事をしていましたので、登記だけしたということですね。

——独立当時の仕事の様子というのは、どんな感じでしたか。

今井社長：当時、まだまだダム本体にいくまでには時間がある状態でして、付け替え道路とか、いろんな周辺の整備をしている段階ですね。たまたまそのときに、今まで全国でダムの直下の道路の付け替えにループ橋というものを採用したことがなかったんですね。

——ループ橋とは何ですか。

今井社長：ループ橋とは、らせん状に上がる橋です。昔は日光のイロハ坂のように、斜面をくねくね、くねくね這い上がって、ダムの上のほうまで道を付け替えていたんですね。それを巨大なループ橋という、川の右岸から左岸まで大きな円形を描いて、それですと登り上がるという、土木の世界では言ってみれば非常に芸術的な構造物を検討するところに配属されまして、それは非常に私自身にとっても後々大きな財産になりました。今でも滝沢ダムで検索してもらえれば、雷電廿六木橋という大きな橋がダムの前面にできていますので、地元の大きな観光名所になっていると思います。

——そうですか。そして、滝沢ダム完成後はどのようなお仕事をされたのでしょうか。あらためて教えてください。

今井社長：4年間ぐらいでは全く本体の工事に入っていないので、そのループ橋の計画とか基本的な設計計画の段階でした。一応4年間はそこで仕事をさせていただきましたけど、その後、神奈川県にあります宮ヶ瀬ダムに移って3年間、こちらはダム本体を建設する段階になっていましたので、ちょっと違う段階のダムを経験することができました。

——矢継ぎ早にさまざまなご経験を積まれていったわけですね。そのお仕事の内容的には、設計をするのですか、それとも調査になるのですか。どういうことをなさるのですか。

今井社長：最初の滝沢ダムでは、先ほどお話ししましたように、ループ橋という一つのやり方を行いました。今まではイロハ坂みたいにくねくね上がっていくところを、ループ橋にしたかどうかとか、もっと違う方向にしたかどうか、違うところからトンネルで抜けたらどうかとか、いろいろ比較設計をしていくわけですね。どれが一番実現性が高いかというのを絞り込んでいく、それが仕事の

第一で、最終的には「この案に決めましょう」と偉い人たちに決めていただいて、あとはそれを具体的に実現化するためにはどんな問題が起きて、例えば用地の問題とか、環境の問題とか、構造の問題とか、そういうものを拾い出して、本当にこれができるのだろうかということ詰めていく、というのが我々の仕事ですね。

——思い描く理想があり、そしてそれをどこまで実践できるか、と詰めていくわけですね。

今井社長：そうですね。

——ほとんど寝る間もないぐらいの、そんなイメージですか。

今井社長：朝から晩までとにかく働いていましたね（笑）。まあ仕事が好きだったこともありますし、技術的に深掘りしていかないと、なかなか大きな構造物は完成に至らないので、そのためには自分に負荷をかけて、夜遅くまでは当たり前にはやっていましたね。

——その頑張れた理由というのは何があったんでしょうね。

今井社長：一番は、まあ仕事自体が大好きだったということ。そして、自分が取り組んでいたもの自体が「技術の先端」のものであり、非常に巨大なものであった。そういう、ある種つくったことのない「憧れ」のようなものがあって、「これは何がなんでも自分でやり遂げてやろう」というものが、若いのが故かわかりませんが、自分の支えになっていましたね。

——ご自身がおつくりになった、かかわったものが、先々まで残っていくって、夢ですよ。

今井社長：ええ。それこそが、我々のように建設をやっている者の醍醐味ですよ。自分の命を超えた先で、ずっと物が残っていくわけじゃないですか。そういうことにロマンを感じます。

【社名の意味と当時の目標】

——そのころは、どんな目標を掲げて事業をやっていましたか。

今井社長：最初立ち上げた有限会社は、当然実績も何もありませんので、ある大きなコンサルタント会社の下請けで仕事を開始しました。とにかくいずれは力を付けて、必ず元請けになるんだということを日々思いながら頑

張っていましたね。

——もう常に先の目標を立てて進んでいたのですね。そして、いよいよ1990年にアイ・ディー・エー設立というふうになっていきますけれども、高崎を選んだ理由というのは何でしょうか。

今井社長：まずは関東地区でやろうということで、今後のダム計画を地図上に落としたところ、その中で一番都合のいい場所が高崎だったのですね。交通のアクセスとかいろいろ考えると、高崎市が一番いい場所でした。当時、技術屋の中に高崎市の出身者は1人もいなかったのですが、地図の上で決めて、こちらにきました。

——ちなみに、アイ・ディー・エーの名前の意味はどのような？

今井社長：あまり誇れたものじゃないんですが、International Development Artという、その頭文字を取ってアイ・ディー・エーとしました。それこそ世界に羽ばたく開発技術みたいなイメージを持って付けたのですが、現在はちょっと見直しをしています。IについてはInternationalから、Informationという情報の関係になっていますね。DのDevelopmentは一緒なんですけど、最後のArtは、Assessment、検証をしていくという意味合いを持たせています。そのときどきの会社を表す、もう解釈は中身を変えているということです。

——時代に応じて解釈も変化していく、そういう柔軟な姿勢というのは大事なかもしれません。

今井社長：まあ柔軟というか、遊びすぎかもしれませんが。

——遊び心。でもループ橋のお話を聞いていくと、Artというのが、なるほどというふうに納得しました。

——そして、目標が叶い、元請けとなったのは、いつだったのでしょうか？

今井社長：1990年に今のアイ・ディー・エーを立ち上げて、それから2年後ですね。平成4年4月の埼玉県浦山ダムでのコンサルタント業務が第1号になります。同年10月の京都府にある日吉ダムが第2号で、東西両面合わせてこれから展開していくというスタート地点になりますね。

——こんなにとんとん拍子にコンサルタントのお仕事って取れるものなんですか？

今井社長：非常に幸運だったと思います。

——いや、その辺の幸運の秘訣って何でしょうね。情報を集めたとか、何かこう、秘策があったのですか。

今井社長：今思えば、技術力を持った人たちとか、いろいろといい人に巡り会えたということだと思います。我々がまだ若かったものですから、世間のこともさほどよくわからなかったものの、そういうことをアドバイスしてくれる人とか、たまたまそういう時期に集中的に集まっていたいて、バックアップしていただいた。それがなかったら、なかなかできなかったでしょうね。

——人のご縁にも恵まれて、そしてダムを追いかけて成長してきたアイ・ディー・エーですけれども、その後、分野を広げていくことになります。そのお話を伺う前に1曲お届けしましょう。今日は加山雄三さんの『海 その愛』という曲を社長に選んでいただきました。今井社長、どんな思い出の曲でしょう？

今井社長：まあお酒が好きなので、よくカラオケで歌うのですが、会社の創業の当時とか若いころは、海に向かって、それこそ坂本龍馬のように舳先に立って「頑張るぞ」っていう、そういう心情が重なり合わさって、非常に気持ちのいい歌ではありましたね。元気の現れみたいなものですね。

——さあ、それではお届けしましょう。加山雄三で『海 その愛』。



【秩父滝沢ダム ループ橋】

【大きな事業転換】

——ダムを追いかけて成長してきたということですが、現在は幅広い分野のコンサルティングを行っていらっしゃいますよね。これは何か転機があったのですか。

今井社長：できれば、自分たちが専門であり、大好きなダム事業で一生を過ごせればよかったのですが、政権が民主党に代わった時期がありましたよね。このとき、全国のダム事業の見直しがありまして、仕事が激減してしまっただけですね。だから、食べていけなくなってしまいますので、ダムだけではなく、そこで培った技術を使って、道路とか、河川とか、同じ土木系ですけど砂防とか、多方面に展開するようになったということです。

——多方面に広げざるを得なかったということが転機だったというわけですか。

今井社長：そうですね。

——でも、今までの実績からすると、それは比較的容易にできたものなのでしょうか。

今井社長：展開するところは専門性が高くて、なかなか簡単には到達できないんですが、ダムは総合土木の技術を集約したところにあるので、言ってみれば河川も土木も砂防も、部分的にはみんなそれぞれカバーしているわけですね。ですから、全く知らない分野というわけではないので、自分たちの努力次第で動いていくことができたということです。

【まちづくりへの挑戦】

——それから、まちづくりの計画調査も行っていて、みなかみ町のたくみの里などにも携わっていらっしゃいますよね。これはダムと同じハード整備の道路や河川への進出とは、またちょっと分野が違うような気がするんですが、どういう考えから着手されたのですか。

今井社長：これから先を考えたとき、どうしても日本全体で人口が減少していますよね。そうすると、我々の主たる発注者と言われる人たちは行政の人たちなので、結局その規模もどんどん人口とともに縮小されていく。我々の仕事自体が縮小されていくわけですね。そうすると、発注者のほうは当然、少ない予算、あるいは少ない人数の中で、効率化した行政サービスとか、いろんなものを求めているかなきゃならない。世の中が拡大している

ときには、例えば部分的なものを専門家に任せればいいとなりますけど、縮小していくときには、それぞれ分割してものを頼むのではなくて、まとめてパッケージで頼むようになるのは、当たり前のことなんですね。そうやってスピード化と効率化と経費の削減を図っていくというのは、これはもう株式会社であっても同じことですので、行政サービスでも当然そうなるだろうと考えていました。そうなったときに、我々はダムとか道路とか河川だけではなくて、全体計画に触れていかなければいけないので、まず入り口であるまちづくりの計画とか、そちらのほうを、コツコツと身に付けていかなければならない。そういう観点から少しずつ、みなかみ町のいろんな人たちの協力を得てスタートしたということです。

——みなかみ町というのは、どうしてその場所をお選びになったのですか。

今井社長：我々のプロジェクトメンバーに群馬県出身で、いろいろと詳しい人がいまして、「みなかみ町でもこういう困っていることがあるよ」みたいな話があったためです。我々で協力できるんじゃないかということで、そこからスタートしました。優秀な営業マンがいたということですね（笑）。たくみの里自体は、先人たちがそこにいろんな職業を紹介するために、いろんなものを置いている。つくった当初はだいたい人が来たらしいのですが、長い年月がたっていくと、やはり人は飽きてきますので、その辺に我々の工夫を加えたらどうだろうかと、僭越ながらそんなことを考えて、携わったということですね。

——今までのコンサルティング業務で培った知識やノウハウの中で、こういったところをまちづくりの計画調査に活かされたのですか。

今井社長：正直言って、従来の発想は一切役に立ちませんでしたね。

——えっ、そうですか。

今井社長：ええ。従来の建設という分野では、「ここに何をつくる」ということはもう決まっている世界ですので、そこから更に、どうやって効率化して、安全なものを安く、素早くつくっていくか、ということが重要視されます。対して、まちづくりの計画というのは全く何もないところからスタートしますので、今までとは全く違う発想の中で、うちのメンバーたちも全く違う、若い人たちのメンバーでスタートしました。まずは、地元の人たちの意

見をいっぱい集めて、その人たちの思いを集約していった、時間をかけながら、我々がつくっても我々がそこに住むわけではないので、その人たちが主体になりますから、そこに時間をかけて声を拾い上げて組み立てるという、ある種、途方もなく時間のかかる仕事です。

【地元に寄り添った事業展開を】

——まさに未開の地に踏み出したような挑戦だったかと思います。その後、コンサルティングに入られて、どのような反響が来ていますか。

今井社長：人口がどんどん減っていきますし、若い人がいないと、高齢化してくる。活動する人たちもお年寄りになってきて、「去年はできたんだけど、今年はできないね」みたいになってきますから、我々が参加することが許されるのであれば、長い目で参加協力をしていきたいなと思っています。まちづくりって、「これはポッとできたから、あとはOKですよ」というふうには、なかなかならないんですね。逆に時間がたてばたつほど新しい問題が出てくるというようなことがありますので、非常に気の長いというか、地域に根差している必要があります。我が社は高崎に本社がありますので、「群馬県のいろんなところの展開は、1時間以内にすぐ行きますよ」というようなスタンスで対応できれば、まあ地元のお手伝いじゃないですけど、それができるんじゃないかと思っています。

——地元の方々に寄り添った、そんな展開を今もなさっているわけですね。

今井社長：はい。

——さまざまな挑戦をなさっていますけれども、振り返ってみて、成功のポイントって何だったと思いますか。

今井社長：まず、非常にいい人たちに巡り会えたということが最大のポイントだと思います。あと、手前味噌なことを言えば、自分たちのマインドとして、志というか、こういうふうにしたいんだ、こういうふう将来はなりたいたんだ、ということをおぼろげながらも描いて、それを計画して、着実にこなしていく。途中でうまくいかなければそれを変更しながら、それでも最後の到達点には必ず行くぞという、そういう思いを途切れさせないことでしょうね。まあ言ってみれば諦めないこと、ネバーギブアップということだと思います。それを長い年月に

わたって続けていくということだと思いますね。

——さて、1月からは群馬の森のネーミングライツポンサーにもなったと伺っています。これは、どのような意図からでしょうか。

今井社長：これも建設とかまちづくりとかとちょっと離れた発想から出てきたものです。我々の会社だけではないですが、コロナの影響もあり、孤独とか孤立とか、現代病のように、みんな心が疲れている。そういう中で会社のそばにある群馬の森という、25ヘクタールぐらいある大きな公園、あそこへ行くとすごく自然豊かで、大きな木もあって、安らぐのですね。ですから、そこを永続的に維持管理していくためのお手伝いができないだろうか、ということが出発点で、ネーミングライツでわずかな協力をさせていただきました。会社の中では非常に話題になっていまして、せっかくですから、あの公園をこれからもっとよく利活用できるよう、本当に心が安らぐような場所にしていけるように、「県の活動に何か提案していければいいね」という話題も出てきています。そういう意味では、社内的にも活性化じゃないのですが、みんな喜んでます。

——地域への貢献というものが一つあるのですが、プラスで、社員の皆さんにとってもいいツールにもなりましたね（笑）。

今井社長：そうですね。

——この後もコマーシャルを挟んで今井社長にお話を伺います。



【みなかみ町 温泉いちご】

【心休まる趣味】

——仕事から少し離れたお話も伺えればと思います。今井社長、趣味は何ですか。

今井社長：よく人に聞かれるんですが、誠に申し訳なくて、読書と散歩ぐらいしかありません。

——あら、読書。最近どんな本をお読みにになりましたか？

今井社長：小説とかではなくて、散文詩のようなものを夜中にちらっと読んだりします。

——散歩も趣味ということですが、やっぱり群馬の森の辺りを散歩なさるのですか。

今井社長：なかなか言うことを聞く犬じゃないんですが、犬と老人という感じで、近所を散歩しています。

——愛犬との散歩の時間帯に、何かお仕事のことでアイデアを考えたりとか、発想を湧かせる場としても使っているんじゃないですか。それとも、もう本当にオフですか。

今井社長：いやあ、やっぱり職業病で、どんな事態でも何かを考えているんですね。それもどうなんだろうという気はしますし、なかなか良い発想は出てきませんが、一生懸命犬の後を追いかけているような感じです（笑）。

——でも、運動になったりとか、ストレス解消というか、息抜きになってらっしゃるのでしょうかねえ。

今井社長：そうですね。はい。

【アイ・ディー・エーの今後の目標】

——仕事の話に戻りたいと思います。アイ・ディー・エーの今後の目標をお聞かせください。

今井社長：先ほど会社の変遷と技術の変遷についてお話しをしましたが、我々が今後永く会社運営をしていくためには、技術的にもトータルなもの、それこそ入り口から出口までといったものを身に付ける必要がある。事業の創設、つくり上げるところから、最後の管理まで、そういうものを包括で契約できるような技術を身に付けた会社の体制づくりというのが、当面の目標になっています。

——今、その目標に向かってどのような段階ですか。

今井社長：事業を創設していくことは、我々だけではできなくて、それこそ地域の人たちとか、行政の人たちとか、いろんな人たちの声を集めなきゃいけない。でも、おそらく今年中には一つの提案が出せるのではないかと思います。我々の提案する計画が、周りの人達から認められれば、子どもたちが非常に喜ぶものをつくることができる、というようなヒントだけお話ししておきます。

———わあ、聞きたくなってしまうですね。

今井社長：今やろうとしていることは、現在やっていること、また、過去にやってきたことに比べて、全く違う世界になっているので、やはり社員も、「ちょっと社長、何やってるんですか」って、引いています。ですから、分かってもらうために、小っちゃなものでいいから、まず成功させて、「具体的にこうなるよ」というものを、近々表していこうかなと思っていますね。

———社長のお話を聞いていて、いろんなアイデアを持っていらっしゃるなあ、なんて感じたのですが、アイデアってどうやって湧くのですか。

今井社長：いつも何か考えているのでしょうかね。夜中に起きて何かメモすることもありますし、いろんなことに興味がある。「これとこれをくっ付けたら新しいものができるんじゃないのかなあ」とか、空想の塊かもしれません（笑）。

【若い人たちへのメッセージ】

———予測がなかなか難しい時代に、新しい発想を持って新たなことにチャレンジしていくって、非常に勇気が必要だと思うのですが、どんなことが大切だと思いますか。

今井社長：まあ自分のことを振り返ってみれば、勝手気ままに生きてきたんだろうなという感じはしますが、まず発想。何かにとらわれるのではなくて、自由な発想。発想したことは、ものに書いてみるとか、人に言ってみるとか、頭の中だけじゃなくて、取りあえず発想したものは出してみることと、それを恐れずに、果敢に行動するということですね。若い人はそれでいいと思うんですよ。必ず問題にはぶつかりますので。失敗なんか考えない。大筋で話せばそんな話ですが、私個人としては、もうそれこそ社会貢献というようなものをスト

レートに会社の目的とした、すごく骨太の起業家のようなものも欲しいですね。

———ほおー。

今井社長：ええ。「私はこの問題を解決していきます。そのために会社をつくります」というようなことを、もうストレートにドンと出せるような若者たちが欲しい気がしますね。そういうのが出ると、もう非常に応援したくなりますよね。

———そういうときには、いろんな面で今井社長がご支援くださるのでしょうか（笑）。

今井社長：支援します。

———おお、皆さん、よかったですね（笑）。若い人たちへのメッセージ、そして新しいことに挑戦するときに必要なことなどをお話しいただきました。それでは、ラジオをお聞きの皆さんに、最後に一言いただければと思います。

今井社長：よく新入社員に言う言葉の中に「惻隱の情」という言葉があります。思いやりの心を持つということですね。思いやりの心っていうのは、相手の行動とか考えを予測することなんですよね。この辺を基本に持っていれば、いろんなことにつながっていくと考えています。

———ありがとうございました。

今井社長：はい、こちらこそどうも、お世話になりました。

———今日のトップインタビューはコンサルティング会社「株式会社アイ・ディー・エー」の今井久登社長にお話を伺いました。さあ、そしてもう1曲、リクエスト曲をいただきました。この曲はどのような思い出がある1曲ですか。

今井社長：先ほどは『海 その愛』という、海に向かって旅立つ男なんですけど、『セイリング』というのはどちらかというと、我々みたいに60代の半ばを過ぎたくたびれたじいさんがですね、港に帰ってくるという歌なので（笑）。ちょうどいいかなと思いまして、選曲しました。

———はい。素敵な、本当にね、1曲です。皆さんも一緒に聞いていただければと思います。ロッド・スチュワートで『セイリング』、今日はどうもありがとうございました。

今井社長：ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

「ぐんまグッドサポートガイド」令和3年度改訂版の発行について

——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、中小企業の皆さまへの支援業務について説明している冊子を作成していますよね。

磯：はい。当協会では、中小企業の皆さまのお借り入れに対する保証のほかにも、企業のライフステージに応じた「創業支援」「経営改善支援」「事業再生支援」「事業承継支援」などにも積極的に取り組んでおります。こうした支援業務について、中小企業の皆さまや、関係機関の皆さまにより一層のご理解をいただくため、「ぐんまグッドサポートガイド」を作成しており、このたび、令和3年度改訂版を発行いたしました。

——こちらのガイドブックは、一般的なA4サイズのパフレットよりもサイズが小さくて、持ち歩きするにも便利ですね。さて、冊子の内容が気になりますが、どのようなものになっていますか。

磯：はい。各種支援業務の説明や、保証制度のご案内、支援に関する取り組み事例などを掲載しております。特に支援の取り組み事例は、中小企業の皆さまが、当協会を身近に感じていただけるように、わかりやすく具体的にまとめるよう心掛けました。

——保証協会の支援業務は、年々その幅を広げていますが、今回の「ぐんまグッドサポートガイド」の改訂にあたって新たな要素はありますか。

磯：はい。令和3年度改訂版には、従来から取り組んでいる「外部専門家派遣事業」において、新たなメニューである「経営課題解決に向けた個別サポート」を追加しました。中小企業を取り巻く経営環境の変化に対して、きめ細やかなサポートができるように、メニューを拡充しましたので、普段感じている悩みごとなどを、お気軽にご相談ください。また、国が喫緊の課題と位置付ける「事業承継」については、その支援内容などのページを大幅に増やして、より詳細にご案内しております。なお、保証協会では「事業承継相談窓口」も設けておりますの

で、直接ご相談いただけます。

——保証協会に関する情報がまとめられていて、とても充実した内容となっていますね。中小企業の皆さまにとっても経営課題の解決に向けたヒントが詰まっていて、ぜひお手に取っていただきたいと思いますが、この「ぐんまグッドサポートガイド」はどちらで手に入れることができますか。

磯：はい、ご希望の方は、当協会の本店または支店の窓口にご直接お越しいただくか、企画課までご連絡ください。ご連絡いただいた方には郵便などでお送りさせていただきます。連絡先など詳しくは、当協会のホームページでご確認ください。

——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。

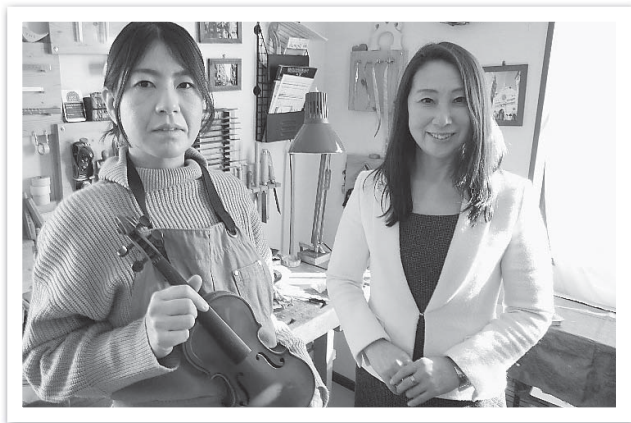
チャレンジ企業紹介コーナー

船津綾乃さん（ジラモンド）

「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、前橋市でバイオリン工房「ジラモンド」を営んでいる船津綾乃さん、39歳です。船津さんは、バイオリン職人に憧れ、都内の工房で学んだ後、単身ヨーロッパに渡り、イタリアの学校に入学。卒業後もヨーロッパで腕を磨き、帰国後、都内の楽器会社勤務を経て、3年前の2019年、ふるさと前橋で独立開業しました。前橋市富士見町の工房を訪問して、修行や開業の様子、バイオリンに寄せる思いなどを伺いました。

——バイオリン工房「ジラモンド」に来ています。船津さん、よろしくお願いいたします。

船津さん：よろしくお願いします。



【収録風景：ジラモンド工房にて】

——自宅の離れが工房になっていて、木製の木の厚い天板の作業机、そして、ノミとヤスリなどの道具が置かれていますね。

船津さん：はい、たくさんあります。

——もういかにも職人さんの「仕事場」という感じがしますが、具体的にはどんなことを行っているのですか。

船津さん：はい。主にバイオリン、ビオラ、チェロ、コントラバスなどの修理を賜っています。また、楽器だけではなく、弓の修理、調整などもしています。

——あ、弓の修理も行うなんて、ずいぶん幅広いですねえ。

船津さん：ありがとうございます。

——そもそも船津さんがバイオリン職人を目指したきっかけは何でしたか。

船津さん：はい。バイオリンを始めたのは小学校低学年のころでしたが、きっかけを持ったのは高校生のころですね。私の楽器にちょっと不具合がありまして、バイオリンの先生と職人さんの工房に修理をお願いしにいったことがきっかけです。

——その道を開くきっかけになったバイオリンというのは、まだ手元にあったりするのですか。

船津さん：はい、手元にあります。

——それで音を聞かせてもらうことはできますか？

船津さん：わかりました（笑）。

（バイオリン演奏）

——うわー、すてき。急にすみません、ありがとうございました。職人を目指すきっかけになったバイオリンということですけど、でも、高校卒業後は大学に進学したのですか？

船津さん：バイオリン職人にはなりたかったんですが、両親の希望をくんで大学に進学しました。在学中に、埼玉で活動されていた山本耕司さんという方のところに通い始めて、卒業後に本格的にバイオリン職人の道を歩み始めたという感じです。2年間ぐらいいは、夜はアルバイトをしながら、昼間はバイオリン工房でお手伝いですとか、あとは自分の楽器をつくったりですとか、学ばせていただいて、1本バイオリンをつくりました。

——できたときは感激したのではないですか。

船津さん：はい。『耳をすませば』というスタジオジブリの映画の中に、主人公の女の子の「すごい、魔法みたい」というセリフがありますが、私も全く同じことを思いました（笑）。そのときは見たことがなかったんですが、後で見たときに、「ああ、同じこと言ってるんだ」と思いました（笑）。やっぱりただの木だったものを、曲げたり削ったりして楽器をつくって行って、音が出るというのが、あらためて魔法みたいだなと思いました。

——そしてその後、イタリアの学校で学んだそうですね。

船津さん：はい。25歳のとき、イタリアに渡りました。クレモナというイタリアの北部、ミラノから100キロぐらい東に行ったところなんですが、そちらの国際バイオリン製作学校という、日本で言うと高専に当たりますかね、5年制の専門学校に通いました。3年編入というのができましたので、私は3年間ですね。

——印象に残っていることって、どんなことがありましたか？

船津さん：ストラディバリとか、アマティとかは、クレモナ出身のバイオリン製作家なので、いわゆる億の楽器ですね、そういう楽器がごろごろあるというか、マエストロに「工房に遊びに来い」って呼ばれていくと、「ちょっと来たから」って、億の楽器を「見るか？」って気軽に渡される。そこで、どんなつくりをしているかとか、どんな音がするかとか、どんな調整がされているかとか、結構気軽に見れていたんで、そういうのは財産になって

います。

——そして、卒業後はどのような道を進まれましたか。

船津さん：はい。自分の習いたかったマエストロに付いて、1年弱ですが、工房に通って修理の技術を学びました。その後、もう1年、弓の製作のマスターコースみたいなのに進みまして、弓の製作・修理を学びました。その後、お世話になったマエストロのついで、スペインで2年半ほど働いていました。

——職人の世界って、厳しい世界かなと思うんですね。その上で、外国で一人でやっていくというのは、大変だったのかなあ、なんて思いますが、どう感じられますか。

船津さん：はい、かなりセンチメンタルになっていて、もう辞めようと何度も思いました。

——でも、そこで続けられたのはどうしてですか。

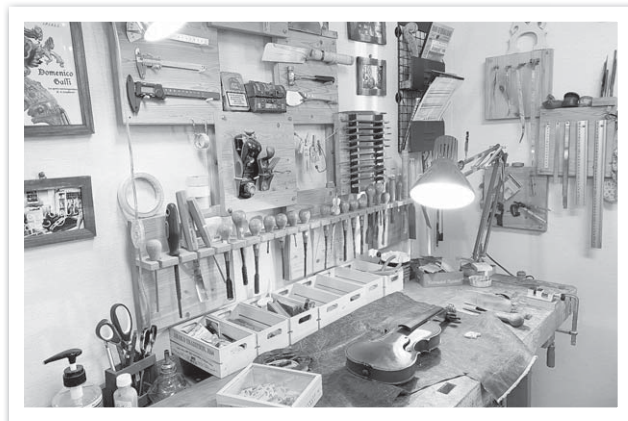
船津さん：お世話になっていたマエストロですね。もう本当に辞めようと思っていたときに、「おまえの強みはこれだ」というのを言うてくださったことがありました。また、イギリスの中でも2トップぐらいに言われている工房の工房責任者を務めている方が、たまたま学校に特別授業でいらして、その時に私が手掛けたものを見ていただいたら、「この技術だけだったらそのトップクラスの工房でも今働けるレベルだ」と言われたことがあって、もうそれを信じてやってきました。

——そうでしたか。さて、その後の話に移りたいと思います。修行を終えて、日本に帰国した船津さんですが、都内の楽器会社勤務を経て、2019年に「ジラモンド」を開業しました。船津さん、独立のきっかけは何でしたか？

船津さん：独立のきっかけという感じではなかったのですが、ちょっと体を壊して療養した後に、もう一回ヨーロッパに戻りたかったのですが、タイミングが悪くてかなわず、かといって、ぶらぶらしているわけにもいかなないので、独立をするというふうに決めました。

——怖さというのはなかったですか。

船津さん：特になかったです。やっぱりイタリアやスペインへ行って、ちょっと度胸が付いたのかもしれない(笑)。



【工房の様子】

——「ジラモンド」にはどんな意味が込められているのですか。

船津さん：ジラーレっていうのが、イタリア語で回るという意味ですね。モンドは世界なので、世界を回れるような腕のいい職人になりたいなと思ひまして、名付けました。

——あら、すてき。

船津さん：いろんなところにいたので、友人から「今、世界のどこにいるの？」って、チャオの後にそういうメッセージが書いてあるので、そういうふうに聞かれる人生でありたいなと思ひまして(笑)。

——バイオリンの修理をしていて、楽しいと感じる瞬間、やりがいを感じるって、どんなときですか。

船津さん：音が出ないとか、音が伸びない、なんかちょっと雑音がするという事で持っていたものを、自分が調整して、かなり音が出るようになると、やりがいを感じますね。

——ここで事業を始めて3年。反応はいかがですか。

船津さん：皆さん今まで、都内ですとか、ほかの県に修理に持っていったりされていたようですが、「地元で近くにバイオリン工房があるのはありがたい」と言っている方がいます。

——将来の夢や、こういうふうに私はなりたいとか、そういう思いなどがありましたら、最後に聞かせてください。

船津さん：はい。今、こちらでバイオリン修理・調整をしていますが、音楽というのは人の心にゆとりをもたら

すものなんだと再認識いたしました。世界では、いろんなところで紛争とか戦争とか起こっていて、弦楽器に限らず受け継がれた楽器とか壊されてしまったとか、なくなってしまったとか、そういうこともあるんじゃないかなと思います。そういうものを直して、次世代の子どもたちにつなげるというボランティアみたいなもの、もしそういう活動ができるのなら、やりたいと思っています。

——世界を旅するバイオリン修理屋さんですね。

船津さん：そうですね、ジラモンドですね。はい（笑）。

——前橋市でバイオリン工房「ジラモンド」を営んでいる船津綾乃さんにお話を伺いました。ありがとうございました。

船津さん：ありがとうございました。

エピソード

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、高崎市の総合建設コンサルタント「株式会社アイ・ディー・エー」の今井久登社長のトップインタビュー、そして後半は、前橋市でバイオリン工房「ジラモンド」を営んでいる船津綾乃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～

【4月の放送のお知らせ】

令和4年4月7日（木）12:00～12:55

再放送 4月9日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！