

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4月7日（第109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。「様々なライフステージで挑戦を続ける企業の応援」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」。この番組は、2013年4月にスタートしましたので、今回で10年目に入りました。この間、起業した人や新規事業に挑戦した人など、多くの方々からお話を伺ってきました。これらが、お聞きいただいている皆さんの勇気やヒントにつながっていれば幸いです。これからも元気が出るお話をお伝えしていければと思いますので、よろしくお願いします。

さて、そんな節目の年のトップを飾るのは、株式会社オープンハウスグループの荒井正昭社長、56歳です。オープンハウスは東京に本社を置く不動産会社ですが、最近では群馬県内での事業も行っていて、プロバスケットボールB1の「群馬クレインサンダーズ」や、「群馬みなかみほうだいきスキー場」の運営も行っています。創業者の荒井社長は旧藪塚本町、現在の太田市の出身です。東京で不動産会社に勤務後、1997年にオープンハウスを創業。25年で年間の売上高が8,000億円を超える企業に成長させました。チャレンジ・ザ・ドリームには2016年にもご登場いただいていた、今回が2回目の出演です。今日は、その後の事業拡大の様子や地元群馬での活動などについてお話を伺っていきます。

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社オープンハウスグループ

荒井正昭 代表取締役社長

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

株式会社オープンハウスグループ
荒井正昭 代表取締役社長

——株式会社オープンハウスグループの荒井正昭社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。荒井社長、お久しぶりです。どうぞよろしくお願いいたします。

荒井社長：よろしくお願いします。



【収録風景：FM GUNMA スタジオにて】

【前回出演後の事業拡大】

——6年前のご出演、覚えていらっしゃいますか。

荒井社長：はい、覚えています。

——39回目の放送のときにご出演いただき、本日で109回目になります。

荒井社長：はい。

——6年前にご出演いただいたときはオープンハウスの荒井社長でしたが、本日はオープンハウスグループの荒井社長と紹介させていただきました。今年1月に持株会社に移行したそうですね。

荒井社長：はい。もともとは、オープンハウスの下に各事業会社があったのですが、各事業会社が意思決定を迅速化できるように、持株会社制に移行しました。

——そうすると、荒井社長の仕事内容というのも変わってくるのですか。

荒井社長：基本的にはそれほど変わらないのですが、持株会社の代表ということで、意思決定の場が、事業会社ごとの代表取締役会議という形になります。

——スピード感がそれだけ大切になってきたというようなことも表れているのでしょうか。

荒井社長：はい、そのとおりだと思います。

——創業時の様子などは前回伺ってしまし、番組サイトにアーカイブしてありますから、ぜひ関心のある方はそちらをお聞きいただければと思います。少し振り返っていきたく思うのですが、高校卒業後、都内の予備校に通ったものの、東京での生活が楽しすぎて、当初の目的からそれて不動産会社へ就職。しかし、ここで一念発起し、独立したということでもよかったですか。

荒井社長：はい。

——そのときに伺った「言い訳しない、他人のせいにはしないというふうに決めたところから営業成績が上がった」という話がすごく印象に残っています。これはやはり、その当時からずっと変わらず、今も続いているのでしょうか。

荒井社長：そうですね、最近は私も若いときから出来が良かったと思われがちですが、全くそんなことはなくて、まさに他人のせいにしたり、例えば今であれば、コロナのせいにしたり、「だからうまくいかない」としがちだったのを、考え方を変えるようになってから、少しうまくいくようになったという感じですね。

——確かに、何かのせいにしなくなってしまうことってありますけれども、やはりその部分というのはしっかりと自分で修正していくことが大事なのではないでしょうか。

荒井社長：はい、そうですね。なかなか自分では変えられません。

——そうですね。周りの方からのご指摘みたいなものがあると思うのですが、社長になると、なかなかしていただけない……。

荒井社長：みんな「はい」しか言いませんね。

——「はい」しか言わない(笑)。そういう中で、ご自身を内省するって大変ですね。

荒井社長：そうですね、もう本当に大変ですね。勘違いしまくれる感じなんですよね。

——しまくれますか(笑)。

荒井社長：ええ。だから今は勘違いしないようにいつも心がけています。

——やはりそれだけご自身にも更に厳しくなっているんじゃないですか。

荒井社長：そう厳しいわけではないのですが、やはりどうしても、周りはイエスマンだらけになるでしょうから、そこは気をつけています。

——ところで、前回ご出演いただいたときに、当面の目標売上が5,000億円とおっしゃっていて、3年後の2019年に達成。そして去年、2021年は8,000億円を突破しました。すごい成長ですね。

荒井社長：はい。

——この原動力は、あらためて振り返ると何だと思えますか。

荒井社長：そうですね、やはり大きな目標を掲げて、そこに邁進していくというか、まず先に数字設定をして、そこに向かっていこうという部分がやはり大きかったのではないのでしょうか。

——そして、大きな目標を掲げるとおっしゃいましたが、売上1兆円を目指しているそうですね。

荒井社長：はい。

——これは、やはり目標設定が大切なことでしょうか。

荒井社長：「1兆円というのは、桁違い」という言葉を日ごろ社員に使いますが、1兆円となると、億から単位が変わるわけですね。

——確かに(笑)。

荒井社長：そうすると、企業の売上高としては兆の次はないですね。非常に大きな目標、億から兆になるというのは、やはりすごく大きな変革が待っているのではないかと。それと、うちの会社の調べによると、平成以降にできた会社で1兆円に到達している会社は、たぶん1社しかないんです。

——そうですね。

荒井社長：ええ。これはやはりやりたいよねということで、今、邁進しています。

——創業して今年でちょうど25年ということですが、当時、25年後に1兆円を目指す会社になっているというのは想像していらっしゃいましたか？

荒井社長：いや、全くしていませんでしたね。

——その頃のご自身に何か言ってあげるとしたら、どんな言葉をかけますか。

荒井社長：「結構うまくいくよ」と言ってあげたいですね（笑）。

——「頑張ってるやっぴい、うまいくよ」？

荒井社長：そう、「頑張ってるやっぴい、うまいくよ」と言ってあげたいですね。

——やはり今お話を聞いていて思いましたけれども、これは無理だと思わずに、目標設定をしっかりとしていくことが大切で、そういうときには、「なぜならば」という理由等も社員の方にご説明されるのでしょうか。

荒井社長：はい。今は「1兆円」という目標ですが、6年前に5,000億円、10年ぐらい前に決めた目標は1,000億円でした。

——なるほど。

荒井社長：ですから、決してできない目標設定を僕自身はしているつもりはないのですが、周りの人間は「ほんとかよ」って、いつも言っていますね。

——できない設定はしていないということは、やはり論理的に地道に数字を出していくのですか。

荒井社長：そうですね。ある程度の期間と事業規模を考えて判断しています。2013年の9月に上場したのですが、そのときに「10年以内に5,000億円いきます」と言ったのが、10年後に1兆円になりそうだというのが現在の状況ですね。

——まさにこう、乗りに乗っていると云ったらいいのでしょうか、あまり世の中がどうだからというのではなくて、目標設定をしっかりと、そこに向かって進んでいくことが大切なのだと、あらためて教えていただく、そんなエピソードかと思えます。ところで、以前、社長自らが誰よりも早く会社に来て、最後までお仕事をしておっしゃるというふうにおっしゃっていました。「社員にしてみれば迷惑だよ」と、そんなつぶやきもあったかと思いますが、今でもそのお考えや姿勢は変わっていないのですか。

荒井社長：姿勢は変わりませんが、実際はやはり働き方改革の時代ですので……。

——ああ、確かに。

荒井社長：僕自身は、会社に行っても先に入社している

マネージャークラス以下が何人かいますし、逆に夜も僕よりも遅い社員が数名いますね。ただ、ほとんどがマネージャーですね。ですから、私自身も昔から見ると、ずいぶん働き方改革が進んでいるなど、個人的には思っています。

【コロナ禍でのオープンハウス】

——コロナによって御社の状況に少なからず変化というのはあったと思うのですが、そのあたりは、どんなふうに捉えていらっしゃいますか。

荒井社長：やはりテレワークですね。テレワークが得意な部署とそうでない部署がありまして、得意な部署は割とテレワークに移行していますが、あまり得意じゃないところはなかなか移行できませんね。特に営業系は難しいと感じますね。

——そのあたりはどのようにカバーしていかれたのですか。

荒井社長：今はこの第六波ですが、その時期によってコロナの内容が違うというか、初期のころは相当厳しい感染症という認識でしたよね。それが直近だと厳しい感染症ということに変わりありませんが、若い人にはそれほど影響はないということになってきました。ただそれが、ある程度年配者になるといろいろ問題が出てくるので、その辺の状況を踏まえながらどういったやり方がいいのかというのは毎回考えていたという感じでしょうか。

——常にその状況を見ながら、瞬時に判断、決定していくということでしょうか。

荒井社長：はい。まず早い意思決定をするということですね。もしその意思決定が間違っていたら、すぐ修正をするという感じでしょうか。

——ビジネスにおいては、そういったことを大切にしているのでしょうか。

荒井社長：そうですね。僕はどちらかというと間違えることが恥ずかしくない人間なので、普通の人は間違えるのが嫌なので、いつまでも引っ張ってしまうと思うのですが、僕は自分が言ったことでも間違っていたら、すぐに訂正しちゃう感じですね。そこは違うと思います。

——そういったことは、企業としての精神にも入っていて、社員の方が、例えば間違えたり失敗したりしても、またチャレンジできるような、そんな土壌にもつながっているのでしょうか。

荒井社長：おっしゃるとおりですね。間違っていたらめっちゃ怒られますが、でも、まあ怒られるだけで、別にその後何かあることはありません。ですから、「また

頑張ればいい」という文化があると思います。

——それは働いている皆さんにとってみると、失敗を恐れずに、いろんなことにチャレンジできるようになっていくのでしょうか。

荒井社長：はい、そうならいいですね。

——それから、住宅販売へのコロナの影響というのはいかがですか。

荒井社長：住宅販売に関しては、コロナ禍になって、丸2年以上たちますけれども、2020年の5月ぐらいから、想像より家が売れるようになりました。

——売れるようになった。

荒井社長：はい、びっくりしましたね。2年前を振り返ると2020年の1月ぐらいから、クルーズ船でのコロナ感染の話が出てきて。

——ああ、ありました。

荒井社長：2、3月はもうコロナで大変だということになってきて、普通に考えると、家なんか売れないだろうと思っていたのですが、在宅時間が増えて、皆さんやることがないので、もう家が爆発的に売れ始めたのが5月ぐらいですね。それがずっと続いている感じです。

——今もまだ続いていますか。

荒井社長：はい。今も続いています、一巡したというか。家が売れると、新しい土地を買わなきゃいけない。そうすると、土地の取得価格が上がる。結局はお客さまに販売する住宅価格も上がるということで、この1~2年で相当不動産価格は上がったと思いますね。

——ではコロナによって、状況がガラッと、予測していない風景になりましたね。

荒井社長：そうですね。かなりガラッと変わりましたね。

——予想と変わった展開になったときというのは、先ほど「スピード感を大事にしている」というお話でしたから、やはりスピード感をもって修正をかけていったのですか。

荒井社長：そうですね。2020年の3月には用地取得についてだいぶブレーキをかけましたけれども、4月になって、まだ動向がわからないということで様子を見ていたところ、その後5月でだいぶ売れ始めたので、逆にそこから今度はアクセルを踏んで、どんどん用地を取得しようという形に変えました。おそらく他社さんはうちよりも意思決定が半年ぐらい遅れますね。特に大企業はある程度結果が出てから意思決定をするのが通常だと思いますが、うちの場合は、まあ失敗したとしても、私に怒る社員もいないので、失敗しやすい環境にはあるという感

じですね。

——やはり、社長のスピード感というところでの意思決定の早さが、今回もチャンスにつながったのでしょうか。

荒井社長：そうだと思いますね。

——失敗を恐れてはいけませんね。

荒井社長：そうですね。

——以前にお話を聞いたときに、「2008年のリーマンショックが転機となってオープンハウスが伸びたときには、同業他社さんはブレーキを踏んでいて、『ほんまかいな』」と思って、逆に前進したということが大きな転機になった」というのを、印象に残っているエピソードとして今も思い出すのですが、何となく社会が不安定な時にオープンハウスは、チャンスを見つけるのがうまいという感じがします。チャンスの種ってどういうところにあるのでしょうか。

荒井社長：まさに今回のコロナなんかも典型的な形だったと思うのですが、普通に考えればコロナであれば家が売れなくなる。だけど、結果的には家を購入される方がたくさんいた。それに我々は一生懸命良いものを提供するという商売ですので、消費者のニーズ、動向は、なかなか机上で考えてもわからないことなので、やはり消費者に直接聞いてみるのがいいかなと思いますね。

——聞くというのは、具体的にはどういう形で聞くのですか。

荒井社長：家を買う人に、「何で今、この時期に家を買うのですか」ということですよ。

——じゃあスタッフの方が、そういったアンケートをしっかりと取っていらっしゃるのですか。

荒井社長：そうですね。アンケートを相当数、毎週いろいろなデータが集まってくるので、そこを生かして方向転換をする感じです。

——やはり何といても、お客さまの声というのをしっかりと聞くことで、チャンスにつなげるということですね。

荒井社長：はい。

——まだまだお話を伺ってきたいのですが、ブレークタイムで1曲お届けしたいと思います。松田聖子さんの曲を選んでいただきました。前回、6年前の6月にご出演いただいたときに、松田聖子さんの『制服』をリクエストしていただきましたが、今日は『赤いスイートピー』ということで、『制服』がB面で、『赤いスイートピー』がA面という、もう人気の1曲ですね。

荒井社長：はい。

——これは社長、どうしてでしょうか。

荒井社長：僕はどちらかというと、松田聖子さんはあまり好きじゃなかったんですけど……。

——本当ですか。

荒井社長：この曲だけはすごく好きだったんですね。A面もB面も。私の周りは聖子ちゃんのファンが多くて、僕らのころは、女性の半分以上は聖子ちゃんカットでしたから。

——そうでした（笑）。

荒井社長：あの当時はですね。

——流行りました。

荒井社長：『赤いスイートピー』はその中でも歌が好きとか、詩も好きですしね。

——この時期にぴったりの1曲です。それでは、お届けしましょう。松田聖子で『赤いスイートピー』。

【クレインサundersとふるさとへの還元】

——2019年、プロバスケットボール「群馬クレインサンダース」の運営会社を子会社にしてチーム運営に乗り出しました。不動産業とはまるで畑違いの分野に関わったのはどうしてでしょうか。

荒井社長：こちらに関しては、群馬県の地元関係者から、チーム運営の相談を持ちかけられまして、そういったことであれば協力しようということでスタートした感じです。

——以前お話を聞いたときに、野球をなさっていたということは覚えているのですが、バスケットもご興味がありましたか？

荒井社長：いや、全くないですね。バスケとサッカーは野球部の敵です。

——ええっ（笑）。

荒井社長：ちょっとちゃらちゃらしてるイメージがありますね。野球部からすると、長髪だし、なんか格好よさそうだよなっていう。

——そうそう、格好いい（笑）。

荒井社長：なんか嫌だなんて、個人的にはそう思っていました。

——まあそれとは離して、地元の方からのそういうお声というのが大きかったということですね。

荒井社長：そうですね、はい。

——未経験の分野への進出ということですが、人員とかノウハウは、どのようになさったのですか。

荒井社長：こちらはですね、うちの役員にたまたま大学までバスケットボールを本気でやっていた人間がいて、彼が中心となって頑張っ、2年で1部リーグに上がったという感じですね。

——今おっしゃったように、2021年、リーグ1部のB1に昇格ということで、あらためておめでとうございます。

荒井社長：ありがとうございます。

——相当の人材と設備投資をなさったのではという気がいたします（笑）。

荒井社長：いや、これはもうやばいです。

——やばいですか（笑）。

荒井社長：もうほんとに。だけど群馬県にやっぱり1部リーグのプロスポーツってないですから、まだまだ人気ないですけども……。

——いえいえ。

荒井社長：群馬県の皆さんに愛されるようなチームにしたいなと思います。

——だって、いらっしやる選手が、もう日本プロバスケットボール界きってのプリンス五十嵐選手がいたり。

荒井社長：はい、五十嵐選手、イケメンですよ。

——あと、お兄さまがあの八村塁選手という方も……。

荒井社長：はい、阿蓮君。

——阿蓮選手もいたり、スターがそろっていますね。

荒井社長：そうですね。まだそんなに強くないので、これから強くなってほしいですね。

——ええっ、更にですか。

荒井社長：ええ。

——やはり、1部のリーグでっぺんを目指すぞということ。

荒井社長：まあ、やる限りは、1番にならないと。1番になることが重要というよりも、そこを目指していく過程がすごく重要だと思うので、やっぱり高い目標を持たなきゃいけないなと思っています。

——なるほど。これはビジネスとも一緒ですね。

荒井社長：はい、一緒ですね。

——サンダースのホームアリーナづくりのために、太

田市市民体育館の建て替えに、オープンハウスがふるさと納税して、ハイスペックなアリーナを建設すると聞いておりますが、具体的にはどんなアリーナなのですか。

荒井社長：おそらく今まで群馬県にないようなアリーナになると思います。そんな大きいアリーナじゃないですが、いろんなスペックが付いているということですね。これはもう言うておきたいのですが、東毛地区にはそういった建物がなくて、ほとんどが前橋、高崎だけなんです。僕も出身が東毛地区なので、地元でそういった、みんなが誇れるような建物ができればいいなということで、太田市と協力して建てていくということですね。

——先日市長にお会いしたときに、「こういうすごい体育館ができるんだよ」って、とても誇らしげにお話しされていました。負担も相当だったのではないかと思いますか？

荒井社長：そうですね。こちらは企業版ふるさと納税というものがあまして、うちがそこに出したお金が約40億円。

——すごい。

荒井社長：でも実際はいろんな納税の仕組みがございしますので、そこまでじゃないですけども、基本的には40億円の納税をしている会社じゃないと、企業版ふるさと納税は意味がないですから。やはりある程度納税している会社だからこそできる仕組みだったということです。それと、太田市の清水市長が、相当頑張って誘致してくれたということだと思います。

——東毛地区にはそういった建物がないとおっしゃいましたけれども、地元愛にあふれていらっしゃいますね。

荒井社長：いや、そうでもないですけど、やっぱり18歳で東京に行っちゃいましたから。

——そうでしたよねえ。

荒井社長：ずっと群馬にいたらそうになってないかもしれないですけど。

——え、逆ですか。

荒井社長：ええ。やっぱり離れると、恋しくなると言うか。

——そのようなご自分の中のマインドチェンジはどの辺りのご年齢であったのですか。

荒井社長：もう20代~40代半ばぐらいまで仕事一筋でしたから10年ぐらい前からですかね、少し変わってきたのは。

——何かこう、地元で恩返ししたいという感じが強くなってきた。

荒井社長：そうですね、はい。

——それから、公立高校再編で使われなくなった旧桐生南高校の跡地を利用して、新たにスポーツ関連事業を始めるといことですが、この桐生南高校は、荒井社長の母校でしたよね。

荒井社長：そうなんです。僕の母校がいつの間になくなっちゃうと聞いた時、「あれっ？寂しいな」と思いました。要らなくなったと言ったら怒られちゃいますけど、廃校になった校舎を利用して、地元の人たちに使ってもらくために何かできるんじゃないかと思いました。本当は僕個人でやろうと思っていたんですけど、SDGsにつながるということで、会社で利用するというような方向になりました。

——具体的に、もしお話しただけの部分があれば、少し教えてもらえればと思います。

荒井社長：大きな流れは2つありまして、スポーツと桐生の伝統工芸です。この2つが大きな流れなんですけれども、スポーツというと、桐生といえば球都と言われてるぐらい、野球が盛んですから、野球に関する何かを校舎でやりたいというのが一つございます。

——こちらは野球ですね。

荒井社長：はい。それと桐生市の伝統工芸ですね。桐生はそれなりに歴史がございしますので、その伝統工芸を絶やさないように旧桐生南高校の校舎を使って、次の世代につながるような、何かができるかなと思っています。

——やはりその地域の特色を生かしつつというのがポイントになるのですか。

荒井社長：はい、おっしゃるとおりです。

——いつぐらいに完成予定ですか。

荒井社長：夏前にはスタートすると思います。簡単には全部仕上がりにませんので、時間をかけて徐々にバージョンアップしていく形で考えています。

——じっくりと。楽しみですね。

荒井社長：はい。



【群馬クレインサンダーズ新アリーナ（建設中）】

【スキー場運営と温泉街の再生】

——みなかみ町でも新事業がスタートしています。一つは、ほうだいぎスキー場の経営で、令和3年12月から。そしてもう一つは、JR水上駅周辺の水上温泉街の再生です。まず、スキー場の話から聞いていきたいと思いますが、なぜスキー場を運営することになったのでしょうか。

荒井社長：こちらも地元の方からお話をいただいて、できることであれば協力したいということで、これも地方創生の一つですね。持続可能なことを水上のスキー場でやれたらいいなということがございます。

——ということは、社長ご自身がスキーとかスノーボードをするのですか。

荒井社長：いや、人生で1回やったかやらないかぐらいで……。

——本当ですか。

荒井社長：家が貧乏だったので、スケートまでしかできませんでした。若いころは周りがみんなスキーをやっていましたけどね。

——社長はほかのことに夢中だった？

荒井社長：僕は仕事をしていましたからね（笑）。

——仕事をしていたからスキーをする時間がなかった（笑）。

荒井社長：ええ。スキーをする時間がなかったですね。当時はうらやましかったですけど。

——今回は初めてのシーズンということになりますけれども、振り返ってみて、感触はどうですか。

荒井社長：コロナ以前の状況に来場者が戻ってきたと感じています。特に今年は雪が多かったので少しは戻って

きたのかなと。せっかくスキー場を運営するのであれば、関東でスキー場といえば「ほうだいぎスキー場」と言われるようなスキー場にしたいなと思っております。

——でも、スキー場業界自体が、スキーヤー・スノーボーダーの人口減少に加え、ここ数年は新型コロナの影響もあって、正直厳しい環境にあるような気もしますが、勝機があるということですか。

荒井社長：そうですね。時代の流れとすると、自然とのふれあいを求めたり、若い人ほど科学的、工業的なものから自然なものへというふうに変化が起きてきていますので、そこを先取りして、スキー場経営に活かしていきたいなと思います。スキーをする人、雪を楽しみたいという人がいなくなるわけじゃないですから、やりようによっては、どうにかなるんじゃないかと思っています。

——こういった地方創生・再生と、オープンハウスの不動産のミックスというのもあるのですか。

荒井社長：おっしゃるとおりですね。我々はどちらかというと、一番メインの事業は、都心部で利便性の高いところでの住宅提供です。しかし日本中、休みがだいぶ増えています。年間の3分の1は休みということは、その3分の1は自宅にいてもいいわけですね。じゃあ、どこに行くのかというときに、オープンハウスグループが手がけている群馬県のいろいろなところに来ていただけたらと思っています。

——いいですね。

荒井社長：はい。

——ワーケーションで、スキー場にいながらでも、お仕事ができたりしますよね（笑）。

荒井社長：そうですね。これも次の課題ですね。業界によっては、もうテレワークが当たり前になっていますので、特に群馬のこの自然を魅力的に感じてもらえればいいですね。首都圏までの距離も近いですし。

——確かに。今後がますます期待されますね。

荒井社長：はい。

——水上温泉街の再生についてもお聞かせいただきたいと思います。こちらはスキー場に比べますと、やや本業に近いのかなと感じますが、それでも住宅の販売とまちづくりというのは、似て非なるものですね。

荒井社長：そうですね。我々、まちづくりというよりも、住宅販売をしている会社ですので。ただ、みなかみ町の温泉街を見たときに、僕が子どもの頃とずいぶん景色が違うなという印象でした。

——当時はもっとにぎわっていましたか。

荒井社長：そうですね。それをもう1回再興できたらなと思っています。

——こちらの事業を取り組むきっかけというの、やはりどなたかから頼まれたのですか。

荒井社長：そうですね。やはり地元の方からお話があって、「まあ、やろうか」ということですね。

——ここまでのお話を聞いていますと、頼まれたら断らない、ノーと言わない男ですか、荒井社長。

荒井社長：いや、僕は結構ノーが多いんですけど、基本的には、時間さえかければ何とかなるんじゃないかなと思っています。それとどちらかという、再建型に近いとか、もともとは輝いていたわけですから、もう一度そこに戻ればいいわけなので、それをなんとかできればなあと思っています。みなかみ町に関しては、これは産官学金ですね。うちとみなかみ町、東京大学、それと群馬銀行の、産官学金で連携して、素晴らしいものがみなかみ町にできれば、日本中にある同じような温泉街再生の先駆けになればと思っています。

——ロールモデルを目指すわけですね。

荒井社長：はい。

——これは温泉街という、リゾート開発をイメージとして捉えればいいのですか。

荒井社長：そうですね、リゾート開発でもありますし、やっぱり地域創生というかですね、みなかみ町が自分たちで循環して回るような社会づくりに協力できればと思っています。

——循環というのは、どういうことでしょうか。

荒井社長：やっぱり大きいのは職だと思えます。そこに働くところがあって、住むところがある、ということだと僕は思っています。

——そうですね。

荒井社長：循環型社会ですね。まず雇用を創出しなければならぬ。群馬県内でも人口が増えているところと、そうでないところを見ると、職があるところに人が増えていって、あまりないところが減っていくというのが、すぐ見て取れますので。

——やっぱり魅力的な働く場所があれば、そこに人々は生活しますので、そういった場所を、まずつくっていききたいということですね。

荒井社長：そういうことですね。

——具体的にはどういったことを行う予定ですか。

荒井社長：まだそこまで具体的なリゾート開発計画など

は考えていないのですが、とにかく人気のある町にしたいと、人が集まる場所にしたいと思っています。

——旅館の再生事業を始めたというのがニュースになっていましたが、こちらはどのようにでしょうか。

荒井社長：そうですね、まだうちが旅館を経営するところまでいってないですが、古くなった建物を解体、そこを広場にして、人が集まるような形にしたいというのが、まず最初の入り口ですね。

——まずは、その場所を整えていくということからですね。

荒井社長：そうですね。

——このみなかみでいえば、ユネスコエコパークにも認定されていたり、持続可能とか、環境に優しいとかそういう点もうまくリンクされている場所として、注目されていますものね。

荒井社長：そうですね。新幹線で東京まで60分ちょっととアクセスもいいですし、みなかみ町は可能性があるといますね。

——なるほど。さて、それではここでもう1曲、お届けしたいと思います。この曲も、社長が若かりしころ、きらきら輝いていた1曲ということでよろしいでしょうか（笑）。

荒井社長：はい。

——よく聞いていた曲ですか。

荒井社長：はい、当時よく聞いてものまねをしていました。

——今日はどうでしょう。

荒井社長：今日はやらないですね（笑）。

——駄目ですか（笑）。

荒井社長：今日は駄目です。

——普通に私のほうからご紹介いたしましょう。

近藤真彦で『ハイティーン・ブギ』。



【群馬みなかみほうだいぎスキー場】

——これまで伺ってきましたように、この数年で群馬県内での事業を立て続けに開始しています。これらの事業とは別に、荒井社長個人として、去年、2021年10月に、群馬県や太田市などに合わせて10億円の寄付をしたそうですね。

荒井社長：はい。

——これはどういったところから……。

荒井社長：これはですね、群馬県に事業を展開し始めてきて、今、コロナで大変な人もいらっしゃいますので、地元にも少しでも恩返しができるかなという気持ちです。

——太田市では、寄付を活用して就学援助の基金が創設されたということで、聞くところによりますと、基金名が荒井社長のお父さまとお母さまの名前に由来するそうですね。

荒井社長：おっしゃるとおりです。私の場合は、たまたま両親に恵まれたというか、それで今があると思っているので、なるべく皆さまに、同じような機会というか、環境を少しでも整えられるようなことができればということで、そういう名前にしました。

——社長ご自身が命名されたのですか。

荒井社長：ええ、「つけろ」って言われて。

——つけろって言われて（笑）。「トシオシルバー基金」。

荒井社長：そうです。うちのおふくろがギンっていう名前なんです。子どもの頃散々ばかにされたんですけど、トシオとギンより、トシオとシルバーのほうが、格好いいかなと自分で考えたんですけども。

——でも、思い起こせば、創業するときって、確かお

父さまに……。

荒井社長：はい。お金を出してもらったんです。

——そういう意味では、お父さまも喜んでいらっしゃるかもしれませんが……。

荒井社長：草葉の陰から喜んでるんですかねえ（笑）。

——一方、お仕事の方では、今月から太田市内でも不動産事業を開始したそうですね。

荒井社長：はい。

——オープンハウスは以前、「東京に、家を持つ。」、最近では「好立地、ぞくぞく。」をキャッチフレーズにしているように、東京やその周辺地域で手の届く価格の住宅を供給して業績を伸ばしていらっしゃいますが、群馬でのビジネスモデルって、やっぱり従来と変わってきそうですね。

荒井社長：基本的には同じだと思います。その地域に住んでいる人たちが、購入したい、欲しいと思うような商品を提供していければと思っています。

——場所が変わっても、ベースは変わらない。

荒井社長：そうですね。やはりお客さまが望むものを我々は提供するという基本姿勢がございまして、あくまでもお客さま本位というふうに考えています。

——まあビジネスモデルは従来と変わらないということですけども、例えば東京のお客さまと地方のお客さまが、求めるものはどうですか、若干違いがあるのかなという気もしますけど。

荒井社長：そうですね。でも、東京でも、地方でも、そんなに変わらないと思いますよ。

——それは肌感覚ですか、それとも何かリサーチで結果として出ているとか。

荒井社長：リサーチはそこまでしていないんですけども、肌感覚ですかね。結局、どこの国に行っても、アメリカ、中国など国がこうだからという話も聞きますが、そこに住んでいる人たちの欲しい住宅はそんなに変わりませんし、本当にお客さまが求めているものをつかって、提供していくしかないというふうに思っています。

——であれば、オープンハウスのビジネスモデルは、どこでもできるということになりますか。

荒井社長：そう思いたいですね。ぜひこの太田で成功したいなと思います。

——太田を地方での足掛かりとして、今後は全国展開というの、考えていらっしゃるのですか。

荒井社長：そうですね。今、オープンハウスは東京、名

古屋、大阪、福岡と、この四大都市圏でやっているんですけども、太田市で成功すると、地方の人口20万、30万の都市に展開していく可能性も十分ありますので、会社としては重要なビジネスだというふうに捉えています。

——故郷でもある太田での事業が、今後の展開にも非常に大事なポイントになってくるのですかね。

荒井社長：そうですね。まさにそういう形だと思います。



【令和4年4月太田営業センター開設】

【オープンハウスの経営理念】

——ところで、オープンハウスグループは企業憲章というものを設けていらっしゃるんですよね。そこには、お客さまへの対応や、社員の意識の在り方、また組織づくりなど、8項目が掲げられていますが、その中の一つに「公正に利潤を得、納税により社会に貢献します」という項目があります。納税という言葉をしっかりと言言しているのですね。このあたりは、やはり何か強い思いがあるのですか。

荒井社長：これは、特に創業期の頃に、なるべく税金を払いたくないなという気持ちが強くて、日本の中小企業の方には実際そういう方はたくさんいらっしゃると思うんですね。だけど、そこで何か余計なことを考えるよりも、しっかり納税して、本業に邁進しようという気持ちがありました。それと、納税は国民の三大義務の一つですので、これは重要だと考えております。

——それから、公正に利潤を得るという言葉がありますが。

荒井社長：インチキは長続きしないと思っていますので、正々堂々とやろうと、しっかり喜ばれてお金儲けしよう

というふうに考えています。

——今、インチキという言葉がありましたが、反面教師というか、ご自身でこんなふうにはなりたくないというような、そんな体験があったのですかね。

荒井社長：今ちょうど流行っている渋沢栄一が格好いいのか、そうじゃない人が格好いいのかっていうと、僕はどちらかという渋沢栄一的なほうが格好いいなというのがありますね。

——正義感ですね。

荒井社長：そんないいものじゃないですけど、やっぱり一人よりも、みんなで分かち合ったほうがいいかなとは思っています。

——荒井社長が考える会社の在り方というのは、どのようなものですか。

荒井社長：そうですね、私の考える会社の在り方は、やはり「お客さまに求められる商品をとことん追求する」というか、「お客さま以上に考えて徹底的にお客さまに喜んでもらう」というものです。どうやったらお客さまに喜んでいただけるのかなということを考えれば、商品は売れるし、利益も得られるんじゃないかなと思っています。

——今の時代に合うお客さまの喜びというのと、キーワードとしてどういうところが挙がってくるのでしょうか。

荒井社長：これはお客さまによって違いますので、難しいですね。例えば素晴らしい設備の整った家というのは、夢もある素晴らしいけれども、現実的に所得がそれほど上がらない中で、自分らしい家が欲しいという人もいらっしゃると思いますので、そういった今の時代に合わせて、お客さまに提供できればと思っています。

——個々のお客さまのニーズに合わせた対応というの、細やかになさっているのですか。

荒井社長：細やかにできればいいのですが、それを目指して頑張っているという感じでしょうか。

——どこまでも謙遜されておっしゃっていますけれども、会社のホームページを見ますと、強みというか、コアコンピタンスという言葉を使っているのですね。ほかにはまねできない圧倒的な強みというのを大事にしているのですね。圧倒的な強みって何でしょうか。

荒井社長：圧倒的な強み。うちの会社は、スピード感、意思決定のスピードですね。また、決めたことに対して全社員が動くのは早いと思いますね。

——それは創業当時から意識してきたものですか。

荒井社長：そうですね。創業当時よりも今のほうが意識しているかもしれないですね。

——それは、社会の変化が激しいからですか。

荒井社長：どうしても自分中心、天動説的な考え方になっていくというか、世の中は変化していくのに、人間や企業もなかなか変化できない。過去の成功体験がある中で、それを捨てて新しい今求められているものを追求するというのが、うちの考え方でしょうか。

——でもなかなか成功体験を捨てるというのは難しく、その辺が日本の企業全体のジレンマのように感じますが、どうしたらそこから抜け出せるでしょうか。

荒井社長：難しいですね、なかなか。僕自身も口ではそう言っていますが、そんなに簡単じゃないと思うし、社員には、「自己客観視したほうがいいよ」とよく言いますね。「周りの人は本当のことを言ってくれないので、本当のことを言ってくれる人から話を聞いたほうがいいよ」と言っています。みんな、嫌われないようなことしか言いませんから。本当の声に耳を傾けるっていうのは、すごく大事なことじゃないかなと思います。

——荒井社長にとって、本当の声を聞かせてくださる相手は、どういう方ですか。

荒井社長：そうですねえ、妻ですかねえ（笑）。

——奥さまが結構、手厳しく（笑）。

荒井社長：厳しいですね。びっくりします。

——本当ですか（笑）。

荒井社長：家に帰ったら上司がいるっていう、テレワークしたという感じですね。

【新規事業に取り組む方へのメッセージ】

——最後に、新しい事業に挑戦しようとする人や、起業しようと考えている人へのメッセージをいただければと思います。

荒井社長：これから事業に挑戦する人、また、起業を考えている人に、簡単にメッセージを送らせていただければと思います。まず25年前、同じように起業した人間からすると、「考えるよりも行動したほうがいい」というふうに非常に思います。なぜかという、さんざん考えてやったことが、実はうまくいかないことのほうが多いからです。それよりは、行動して修正するサイクルを繰り返し、ある程度の規模になったときに、より緻密で綿密な計画を立てるといような形にしたほうが、僕はいいんじゃないかなと思います。生意気ですけど、ぜひ行動

して、うまくいかなければ修正するという形で、どんどん起業して挑戦していただければと思います。以上でございます。

——ぜひこの放送を聞いて、一歩を踏み出す、そんなきっかけにしてくださったら、リスナーの方々がそういうふうに捉えてくれたらうれしいなというふうに思いました。社長、6年ぶりですが、6年前と比べて、アクリル板があったり、私自身はマスクをしていて表情が見えない状況での対談になりましたが、終えてみての感想はいかがでしょう。

荒井社長：そうですね、6年前は本当に群馬での事業というのはゼロでしたけれども、これから群馬での事業を始めるということで、仕事の一環というか、6年前はもう本当にお客さんとして現れたのですが、今日はPRに現れましたので、そこが違いかもしれません（笑）。

——今日は株式会社オープンハウスグループの荒井正昭社長にスタジオにお越しいただき、お話を聞きました。どうもありがとうございます。

荒井社長：ありがとうございます。

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、不動産会社を中心に、プロバスケットボールB1の「群馬クレインサンダーズ」や「群馬みなかみ ほうだいきスキー場」の運営も行っている株式会社オープンハウスグループの荒井正昭社長のインタビューをお届けしました。

「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～
【6月の放送のお知らせ】
令和4年6月2日（木）12:00～12:55
再放送 6月4日（土）8:00～ 8:55
ぜひお聞きください！