

# 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5月12日（第110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」。今日のトップインタビューは、群馬県を中心に埼玉、長野、栃木県にメガネ・補聴器のお店37店舗を展開、また、学習塾7校を運営する、株式会社板垣の板垣時央会長85歳と、板垣雅直社長57歳のお二人です。板垣は再来年で創業100周年を迎える老舗ですが、現在の業態をつくったのは2代目の時央会長です。家業の時計店を20代で引き継ぎメガネ店に移行、チェーン展開を図りました。一方、雅直社長は20年前に事業を引き継ぎ、新たな挑戦を行っています。お二人に新規事業への挑戦の様子や事業承継のコツなどについてお話を伺っていきます。番組後半は、みなかみ町にUターンして登山ガイドをしている女性を紹介します。

【プログラム】

### ■トップインタビュー

株式会社板垣

板垣時央 会長

板垣雅直 代表取締役社長

### ■保証協会からのお知らせ

事業承継特別保証制度について

### ■チャレンジ企業コーナー

片野直子さん（トコトコみなかみ）

◎アナウンサー 奈良のりえ

## トップインタビュー

株式会社板垣

板垣時央 会長

板垣雅直 代表取締役社長

——株式会社板垣の板垣時央会長、そして雅直社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。どうぞよろしくお願いいたします。

時央会長、雅直社長：よろしくお願いいたします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【メガネのイタガキ、創成期】

——お二人は義理の親子と伺っております。

**時央会長：**はい。社長は長女の夫です。縁あって、うちに入りました。

——雅直社長の第一印象は覚えていますか。

**時央会長：**ええ。私に似て、いい男だなあと思いました(笑)。

——確かに。それは間違いないです。雅直社長はラグーマンということで、早稲田大学でラグビー色だったと伺っています。

**雅直社長：**はい。もう昔の話ですが。

——やはりそのときに身に付いたものがビジネスにも役立っていたりするのでしょうか。

**雅直社長：**はい。私の原体験的なものですから、大いに関係あると思います。特にラグビーは大人気でプレイするスポーツなので、今の会社の運営にも非常に関連性があると思っています。

——なるほど。さて、板垣は再来年には創業100周年を迎える老舗ですが、伊勢崎市で板垣時計店として創業し、2代目の時央会長がメガネにかじをきり、チェーン展開を進めてきたと伺っています。

**時央会長：**はい。私の父が東京で時計の修業をして、10年ぐらいたって伊勢崎に帰ってきて開業しました。私の名前も「時央」ですから、「時計の王様にする」という意味合いがあったようですが、結果的にはメガネに変更となりました。

——会長は20代で家業を継いだそうですね。

**時央会長：**はい。私は高卒でして、18歳で卒業をして、東京へ修行に行きました。高校を卒業したときには、もう時計の修理はできたのですが、もう少し商売そのものを勉強したいと思って行きました。しかし、もう朝から晩まで時計の修理でしたから、「これじゃあ、うちにいたほうがいいんじゃないかな」と思い、伊勢崎に帰ってきて、営業とか企画の商売ができる場所を探していたのです。しかし、父ががんになりまして、結果的には22歳のときにうちを継ぎ、母と二人で事業をやっていたわけです。

——当時の様子としてはいかがでしたか。

**時央会長：**普通の時計屋さんというのは、時計の修理をしながらお客さんを待っていて、買いに来た人を買っていただく、というのが通常の営業形態だったのですね。もう少し後の話になりますが、アメリカに行く機会があったので、アメリカの時計屋さんを視察したことがありました。そうしたら、時計が使い捨てのような時計で、しかもその時計がスーパーの店頭でビニールに入れて売られていて、それをお客さんが自分で手に取り、「これ、ください」というような形態になっていたのですね。

——日本では高級なイメージだった時計ですが、アメリカではもう安価な品がスーパーで売られていた、ということですね。

**時央会長：**はい。日本ではそれまで時計というのは貴重品でしたから、ガラスのケースにしまって売っていました。そして、時計屋さんというのは、「修理をしながら商売をする」というのが普通だったのですが、「クォーツ」という時計が出てきて、時計が狂わなくなりました。そうすると、修理作業がなくなってしまう。むしろ時計屋さんというのは、非常に入りにくい堅い商売だったんですね。しかし、それではブティックのような明るい販売中心の店には、かなわないと思ったんです。それで、別の業界、例えば衣料業界を見ると、パリコレなんていって、今年はこの色、黒、白、黄色、ズボンの長さはこれだけ、太さはこれだけみたいな、「流行」をメーカーのほうでつくってしまっていますよね。今でもそうですが、ほとんど汚れも破れもせず、きれいな服が、流行が変わると着られなくなってしまう。

——ええ、そうですね。

**時央会長：**それが非常にうらやましかった。時計もそうならないかなと思い、「時計着がえてみませんか」というプロモーションを、メーカーさんとかにも、そういう宣伝をしてくださいとお願いをしたんです。けれども、なかなか当時は、時間がよく合うとか、壊れないとか、機能性の方が重視されて、ファッションのところまでいかなかったのです。それで仕方なくやっていたのですが、時計よりもメガネのほうが、ファッション面で訴えられるかなと思い、だんだんとメガネに転向していったので

す。そうは言っても、時計も売れたんです。実際には北関東でも一番ぐらい売ったのですが、やはり時計では他店との差別化がないのですね。そういう意味で、メガネのほうがファッションとか、機能とか、センスだとか、そういうものが洋服に近いのではないかなと思い、今度は「メガネ着がえてみませんか」というふうになってきたわけですね。

——— 当時からメガネをファッションとして捉えていたわけですね。

**時央会長：**そうですね。なかなか時代の流れはそうでもなかったのですが、できるだけそういう方向性の販路を広げようということをやってきました。

——— 雅直社長、すごい先見の明ですよ。

**雅直社長：**いや、本当にそうですね。個人の小さいお店が、ここまでの規模になっていく過程は、歴史も感じますし、すごいと思いますね。

### 【全ての行動は目標から】

——— さあ、そして会長、その後はチェーン展開を始めたと聞いております。

**時央会長：**はい。

——— なぜチェーン展開をしようと思ったのでしょうか。

**時央会長：**いろいろあるのですが、うちは伊勢崎で時計店としては後発のほうだったのですね。とても一番店にはかなわないなと思っていたのですが、「ランチェスターの法則」なんていう言葉を聞きまして。

——— ランチェスターの法則ですか。

**時央会長：**面と数で戦えば、いくらか勝てるかなということで、小さくても、日本一いい店をつかって、各地に出店をしていけば何とかかな、というのが最初の出発です。

——— そして84年に支店第1号を富岡市に出店されました。出店場所には何かお考えあったのですか。

**時央会長：**メーカーさんに聞いたら、私のようなことを

やってる店が一番少ないんじゃないか、と教えてもらい、じゃあそこでやってみようと思いました。それと、地元に近いと、もともとが知られていますので、あまり相手にされないんですよ。私が売り込みに行っても、「いや、うちはあそこだから」というので、完全に断られちゃうんです。

——— 例えば伊勢崎とか、その近辺の市町村だとそうになってしまうのですね。

**時央会長：**ええ。市内なんかは特にそうでした。そんなわけで、知らないところにいいものさえ持っていけば何とかかなるんじゃないかなということで、あえて少し遠い富岡に行ったわけです。

——— 事業拡大をどんどん進めていきましたが、成功のポイントは、どこだったと思いますか。

**時央会長：**いろいろ要因はあると思いますが、「やって、やって、やり抜く、成功するまでやる。途中でやめれば失敗だけど、成功するまでやれば成功者になれる」ということじゃないかなと思います。

——— でも、会長、いいことばかりではなく、幾多の困難もあったと思います。そういうときに諦めずにやれたのはどうしてですか。

**時央会長：**いや、やはり大きな目標があったんです。「日本一になりたい」ぐらいのことは思ったんです。1店舗の小さな時計屋のせがれが、日本一なんてとんでもない話ですが、その気持ちだけはありました。それで、「何とかしよう、何とかしよう」ということで、いろいろ勉強し始めたのが、はじまりですかね。

——— やはり、大きな夢を持つって本当に大切なことですね。

**時央会長：**そうですね。「全ての行動は目標から。目標が全ての行動を起こす」ということで、目標がないと行動は起きないのですね。

——— 雅直社長、今の会長のお話を聞いて、いかがですか。

**雅直社長：**本当に勉強になりますし、相当な努力だったのだろうと思って尊敬しています。

——このようにして時央会長が基礎をつくった板垣を、雅直社長が2002年に引き継ぎました。その辺のお話もこの後に伺っていきたいと思います。さて、その前に1曲お届けしましょう。時央会長のリクエストです。会長、コーラスをやっていらっしゃると思います。

**時央会長：**ええ、まあ始めたばかりなのですが、伊勢崎にある男性コーラス合唱団に入っています。もうメンバーの皆さんは、20~30年やっているらしいんですよ。ですから大ベテランばかりなのですが、そこへ入れてもらいました。年齢は私が一番上なんです。

——お兄さんですか。

**時央会長：**ええ、一番古い新人なんです。そのときに、今の歌が「ああ、いい歌だなあ」と思って、今日はお願いしたわけです。

——分かりました。それではお届けしましょう。ゆずで『栄光の架橋』。



【創業当時の板垣】

#### 【雅直社長の経営】

——雅直社長は時央会長の娘さんと結婚されて板垣に入社されたということでしたが、こういった段階で事業を引き継ぐ覚悟を持たれたのでしょうか。

**雅直社長：**私の初めの就職が、歯磨きや洗剤のメーカーでした。そのとき、家内と出会って、結婚となりま

した。義父である会長からは、「仕事は継いでも継がなくてもよい。自分の道は自分で選ぶことが大事だ」と言われてまして、私としては経営に携われることというのはなかなかない機会ですし、やりがいがあるなと思い、苦労があることには目が向かずに、「メガネの仕事をさせてください」というふうに言いました。会長も内心はこの仕事を選ぶだろうと思っていたんじゃないかなとは思いますが（笑）。

——ちょっと会長に聞いてみましょう。

**時央会長：**そのとおりです（笑）。

——そのとおりですか（笑）。

**雅直社長：**まんまと、ええ、引き込まれました。けれど、継いでよかったと思っています。メガネの仕事をすると決めたころから、当社に入る前に、メガネのことを学ぶ場があればということで、メガネのコンサルタント会社で修業をさせていただきました。

——そして修業後、1992年に入社。

**雅直社長：**はい。

——入社10年後、2002年に37歳で社長に就任ということですね。社長としてどのような方向を目指しましたか。

**雅直社長：**やはり「会社を発展させなければ」と考え、店舗数を拡大して100店舗とか、売上げを拡大して100億円とかを目標に掲げていましたので、「出店」を進めようと動いていきました。ちょうど全国的にも、大型ショッピングセンターができた時代だったので、年3店から5店ぐらいの出店を、数年間続けていました。店舗数や社員数は順調に増え、2008年には56店舗にまでなりました。

——順調ですね。

**雅直社長：**そうですね。出店だけではなく、新たなショップ名で新業態に挑戦しました。ショッピングセンターのファッション性に合わせた、ちょっと横文字風の名前、「アイズギャラリー」とか、「モードセクション」というような品ぞろえもだいたい絞ったお店をつくったりもしました。しかし、店の数が増えるのに併せて、採算が合わない店も増えまして、閉店させる必要がある店が幾つ

も発生してしまいました。スクラップアンドビルドや店舗統合で大型化を図ったりしながら、現在では37店舗となっています。当時、会社規模は大きくなっていったのですが、それに見合った業績が残せない、やはり社員が幸せにならないと感じました。当然のことですが、規模より中身が大事だということにあらためて気づきました。このとき、価格体系を変えてお求めやすい価格設定にしたり、品ぞろえを見直したりという、社内ではVプロジェクト、通称Vプロというのですが、これで何とか不況を脱しました。いろいろ山あり谷ありの時代がありましたね。

——会長はそのお姿をご覧になっていて、何かアドバイスをしたりとか、どんなお気持ちで見ていらっしゃいましたか。

**時央会長：**ええ、いろいろディスカッションはありましたね。熱のこもったディスカッションをずいぶんしました。たぶん継ぐほうにしてみたら「うるせえなあ」というようなことがあったと思います。「もうこれが最後だぞ」というのが100回ぐらいありますから（笑）。

——100回の最後があった（笑）。

**時央会長：**でも、やはりどこかで切り替えなければ駄目だと思います。私も永遠ではありませんし、違った血を入れて違った方向にするのも一つの方法だなということです。二世に譲るというのは非常に難しいと思います。どこの会社でもそれは苦勞していると思いますが、お互い、ある程度我慢をして、永遠じゃない自分を捨てて、次に任せるというのが、事業承継の基本ではないですかね。

——雅直社長は方向性を見直しをしていきましたよね。その中で、板垣の強みというのも見えてきたと思うのですが、それはどういったところでしたか。

**雅直社長：**はい。やはり人ですね。専門店としての提案力や、お客さまに寄り添う気持ちを持った社員がたくさんいることが強みだと感じています。板垣では専門的な知識や技能を身に付けるために資格取得も奨励しています。今年からは国家資格に認定された眼鏡作製技能士という資格の前身にあたる認定眼鏡士という資格ですとか、認定補聴器技能者という資格を持つ者を増やしてい

て、現状では資格者が各店2名弱在籍しています。「メガネ着がえてみませんか」というプロモーションの中には、見た目での掛け替えの他にも意味があります。例えば結婚式用とか、ビジネス用とか、いろいろ掛け替えるということが楽しみとしてはできますし、見た目も変わるのですが、ファッションでの掛け替え以外にも一つ、機能からの掛け替えという意味があります。もう私も57歳ですので、老眼になってきて、遠くを見る度数と近くを見る度数は違う度が必要になります。遠近両用メガネで両方を見ることもできるのですが、度の入れ方で見え方が変わってきます。パソコンから手元までぐらいの見え方で合わせるとデスクワークにはちょうどいいとか、集中して読書するときには近くを見る度数のほうが見やすいというように、機能での掛け替えというのも大事になってくるのですね。

——なるほど。今日はメガネケースに4種類のメガネを持ってきていただきました。

**雅直社長：**はい。一応持ってきてみました。

——今掛けているものを含めると、5種類です。

**雅直社長：**本当は70本ぐらいあります。

——ええっ、すごい。

**時央会長：**メガネダンスが必要です（笑）。

**雅直社長：**もう会長の教えです。はい。

——そうですか。いつも持ち歩いていらっしゃるのですか。

**雅直社長：**そうですね。車の中には何本も置いてありますし、かばんの中にも2~3本は入っています。

——うわー。ちなみに今日は、どのようなコンセプトのメガネですか、時央会長。

**時央会長：**これはいい男に見えるメガネです（笑）。

——赤いフレームでおしゃれですね（笑）。あ、また出てきました。

**時央会長：**こっちは若く見えるメガネです。

——若く見える。あ、すごく軽そうですね。

**時央会長：**これはうちのオリジナル商品なんです。

【板垣の戦略】

——雅直社長は、かつて大手生活用品メーカーにお勤めだったと聞いています。このメーカー勤務の経験は、今でも活かしている部分がありますか。

**雅直社長：**ものをつくる人の気持ち、その立場を知ることができたのはよかったと思います。例えば、どういう人に使ってもらおうと考えて製品化しているのか、小売店の店頭ではどのように陳列してほしいと考えているのか、ということが自然と頭に浮かぶので、メガネ店の店頭での販売や陳列に活かしていると思います。あるいはメーカーから「この店とは絶対取り引きしたい」と思われるようになることも大切なことだと認識できたことです。まあそれと、今の着がえの話と通じるのですが、一つの品種でも、使用目的や用途を細かく分けることで、消費者に選ぶ楽しさを提供すると同時に、自らの市場も拡大させているという体験もできたかなと思っています。例えば歯磨きを取りますと、「虫歯予防」とか、「歯槽膿漏予防」とか、「口臭予防」、「白い歯っていいな」と、選ぶときに何かを基準に選ばれている、というところがあると思うんですね。

——あります、あります、ええ。

**雅直社長：**これがもう我が社のキャッチフレーズである「メガネ着がえてみませんか」の、目的に合わせてメガネを掛け替える、使い分ける、そういう生活をして快適に過ごしましょうという提案をするときの、いい切り口になります。だから何用のメガネとか、どういうときに掛けるメガネというのをもっと絞り込んで提案ができるようになるという目標につながっていると思います。

——オリジナル商品も力を入れていらっしゃるということですね。

**雅直社長：**そうですね。今、私が掛けているのはプレミアムージュというメガネで、これは非常に機能的に優れて、軽くてストレスなく掛けられるメガネです。当社の特徴としては、一般的なナショナルブランド、有名ブランドの商品も取り扱う一方で、お客さまにお手頃価格で買えるメガネもご用意して、幅広い品ぞろえをサービスにしていきたいと考えています。例えばこういうオリジナル商品ですとか、数社と共同開発して、みちよばさんのフ

レームとか、浅田真央さんのブランドのMaoMaoなんていう商品もつくっていきながら、お客さまにご提案をしていきたいと思っています。

【事業承継のお話し】

——時央会長、雅直社長への代替わりを進めるのにあたって、工夫したり気遣ったことなどはありますか。

**時央会長：**いや、特にそういう気遣うというのはなく、全部オープンでやっているつもりです。

——オープンで。

**時央会長：**おそらく言われるほうは腹が立っているんじゃないかなと思いますが、でもまあ、よく我慢してくれました。本当に勝手なことをお互いが言うことのほうが、むしろ意思疎通がよくできるんじゃないかなと思っています。そういう意味で言うと、社員も同じなんですよ。社員も家族ですから。家族同士、話がうまくいかなければ駄目なんです。そういう意味で一番大事なのは、やはり「強い思い」だということを稲盛和夫さんに教わりました。「強く思いなさい。誰よりも努力しなさい。」すべて、言っていることは簡単ですが、「誰よりも」ということは、何十億人いる人の中での一番なんですよ。ものすごいことを言っているんですよ。私もいろいろ勉強をしている中で、小さな店に社員が1人来て、でも1人辞めて、2人来て2人辞めて、みたいなことが非常に多かった。そんなことで悩んでいるとき、「方針書をつくりなさい」とアドバイスをしてくれた方がいるんです。「方針書って何ですか」って聞いたら、「社長の思いを書きなさい。この店はこういうふうにやっていきたい。売り方はこういうふうにしたい。お客さんにありがたうって言われるような店をつくりたい」という方針書があるんです。その一番最初に、「あなたの人生はあなたの思ったとおりになりますよ。あなたが今、どういうふうに思っているかが一番問題なんですよ」というふうなことを書いたんです。皆さん、社長になりたいとか、たくさんの収入が欲しいとか、偉くなりたいとかって思いますよね。それだけでは駄目なんです。具体的に、「じゃあ、どのぐらい偉くなるんですか。どのくらいお金が欲しいのですか」って聞くと、わかんないわけですよ。それをちゃん

と具体的に紙に書いて、「5年後には100万円貯めたい」とか、「3キロやせたい」とか、そういうことを発表すると、それが近づきますよ、という話です。5年後、こうなりたいということは、今は5年前なんですよ。「あのときやればできたかな」というのが、「今」なんですよ。目標が全ての行動を起こす」というのが私の持論です。「じゃあ、今日何をしたら目標に近づくな」ということが一番大事で、それが強いかわいだけの話です。そんなに特殊なことはありません。

——いやあ、シンプルだけど、誰よりもというのは難しいですね、会長。

**時央会長：**難しいですよ。

——そして、何よりもうまく事業を引き継ぐコツは、言いたいことをためないで、言い合うということが大事だということでしょうか。

**雅直社長：**いや、こっちからはあまり言えなかったですけども（笑）。まあでも、ちゃんとこちらの言うことに聞く耳を持っていただいていたいました。激しいディスカッションがあったりというのは、うそではありません。ただ、最終的にはずいぶん多くの部分を任せてもらいまして、一言で言えば、「やりやすかった」と感じています。失敗もずいぶんしましたので、もっと会長に聞いておけばよかったなと思うことも、今にして思えばあります。言うことを聞かなかったこともありますけど（笑）。

——ありますか。

**雅直社長：**いろんな失敗が、今の私の基になっているのかなと思います。

——会長、その失敗に関しては、どのようにご覧になっていましたか。

**時央会長：**いや、「私がやればこんなことない」なんていうことは思っています、本当は（笑）。でも、任せた以上は、ある程度我慢をしなきゃならない。お互いが我慢だと思います。バトンタッチというものは、自分とは何十年も違う人生を生きてきた人がやるわけですから。「ああ、そうですね。ごもっとも」なんて言ったら、かえって危ないんじゃないかなと思います。私も失敗の連続です。ほとんど失敗ですから。成功なんていうのは本当に

数えるほどしかない、そういう中でやってきたわけです。やってみて駄目ならやり返す。諦めない。成功するまでやることが一番の根本です。



【北関東最大級の売場面積を誇る  
体験型店舗「グランド伊勢崎店」】

### 【板垣の今後の目標】

——あらためまして雅直社長、板垣の今後の目標をお聞かせください。

**雅直社長：**はい。当面はメガネ・補聴器の販売において顧客満足度日本一を目指していきたくと思っています。同時に社員満足度も高めていかなければと思っています。そして新たなミッションとして掲げているのが「人々の快適な生活をサポートして未来の暮らしを豊かにする」という言葉です。これを実現する企業であり続けたいと思っています。時計店が宝石やメガネを扱い、今では補聴器も主力にしてきたという流れがあります。取扱商品が変わっても変わらなくても、これからも時流に合わせた商売で、この地元群馬県を大いに盛り上げていきたいと強く思っているところです。

### 【新規事業に挑戦したい人へのメッセージ】

——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二人からお話を伺いたく思います。新しいことに挑戦するとき大切なことは何だと思いますか。時央会長からお願いいた

します。

**時央会長**：はい。端的に言うと、問題意識です。なぜこれがこうなったか、ということです。ニュートンがリンゴが木から落ちたのを見たとき、なぜ落ちたと考えたか。誰が押した、引っ張ったかということ。そこからものが見えてくるということです。そういう問題意識、「心そこになかりせば視えても見えず、聴いても聞こえず」という、世の中には幾らでも宝が落ちているわけです。新聞を見ても、テレビを見ていても、今のこういう話を聞いていても、「あ、そうだ」というものがある。「三郎」。「知ってる」、「できる」、「やる」のことです。知っていて、できて、やらない、ということが、この世の中圧倒的に多い。「やってみろよ」というのが一番の大事で、失敗を恐れているとできませんから、何でもやってみる。そのうちには必ずいいことがあるよというのが一番のアドバイスです。

——ありがとうございます。では、雅直社長、いかがでしょうか。

**雅直社長**：はい。私の座右の銘は、「努力は運を支配する」という、ラグビーの恩師の言葉です。これは努力の持つパワーを言い表していると思います。しかし、ここでは若い人へのメッセージとして「着眼大局、着手小局」を伝えたいと思います。努力って非常に大切なものですが、やり続けるのはなかなか困難です。しかし、その先に夢があれば、困難も乗り越えて努力が続けられるかなと思います。もともと当社の会長が日本一を目指すと言ってきましたし、私としても部活で、スポーツで日本一を目指す集団にいたので、日本一が決して手の届かないものではないという感覚は持っています。社内でも堂々と、よく掲げて言っています。着眼大局、大きい目標を持つことは力の原動力になる大切なものだと思います。ただし、夢を見ているだけでは前進しませんので、今日具体的に何をやるんだというところ、目の前の小さなことをしっかりとやる。例えば掃除だとか、お客さまへの手紙書きといったようなことを全力で行うということも必要だと思います。しかし、この着手小局だけでも目指す地点がわからなくなってしまうので、着眼大局というものと着手小局のバランスを取ることが大事じゃないか

なと思います。

——ありがとうございます。それぞれのお話ですが、結構共通することがあるかなと、お聞きして感じました。今日のトップインタビューは株式会社板垣の板垣時央会長、雅直社長にお話を伺いました。それではここで1曲お届けしましょう。雅直社長からいただいたリクエストです。これはどのような思い出の曲でしょうか。

**雅直社長**：はい。当社の行事で年1回全社員が集まる機会があるのですが、コロナ禍で、この2年間、それができていないのです。全社員が一体感を感じられる何かをやりたいということで、それぞれの職場、50カ所ぐらいのところ、この歌を歌いまして、その動画をフレーズごとに編集して歌いつないだものをみんなで見て、盛り上がったという、そういう思い出の曲になります。当社のホームページでも公開中ですので、よろしかったらぜひご覧ください。

——それではお届けしましょう。桑田佳祐で『SMILE～晴れ渡る空のように～』。今日はどうもありがとうございました。

**時央会長、雅直社長**：ありがとうございました。

## 保証協会からのお知らせ

### 事業承継特別保証制度について

——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。

——会社の経営者が、後継者へ事業をバトンタッチするとき、いわゆる事業承継時に利用できる、とても使いやすい保証制度があると聞いていますが、これはどのような制度ですか。

**磯**：はい、「事業承継特別保証制度」というもので、令和2年4月に創設されました。事業承継時に一定の要件を満たしている場合、経営者の方が個人保証をすることなく、お借入れが可能となる保証制度です。また、事業承

継計画書や決算書などについて、経営者コーディネーターによる確認を受けている場合は、割安な信用保証料率でご利用いただくことが出来ます。

——経営者の個人保証が不要で、場合によっては信用保証料率も引き下げされるということで、お客さまのご負担が少ない保証制度ということですね。ご利用出来るのはどのような方ですか。

**磯：**この保証の対象となる方は、決算の内容が一定の基準を満たしている法人で、3年以内に事業承継を予定していて、事業承継計画書を策定している法人、又は、令和2年1月1日から令和7年3月31日までに事業承継を行い、事業承継した日から3年を経過していない法人となります。

——これから事業承継を予定されている方と令和2年1月以降に事業承継をされた方が対象になるということですね。では、この制度で借りたお金はどのように使うことが出来るのでしょうか。

**磯：**これから事業承継をするにあたって、新規事業を行う場合の資金や新たな設備を導入する場合などに利用できます。また、既にお借入れされている経営者の個人保証の付いた資金を借り換えることで、経営者の個人保証を不要にすることが出来ます。なお、本制度のお申し込み時点で事業承継が完了しているお客さまは、既にお借入れされている経営者の個人保証の付いた資金の借り換えのみが対象となります。

——保証協会の「信用保証」で、経営者の個人保証に関する不安を取り除いて、経営者の世代交代をサポートしていただけるというわけですね。実際にご利用してみたいという方はどうすれば良いですか。

**磯：**ご利用に関するお問い合わせは、当協会の営業部・各支店の保証課までお問い合わせください。なお、連絡先は、当協会のホームページでご確認ください。

——事業承継を行う会社が、この保証制度を上手に活用していただけたら嬉しいですね。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

### 片野直子さん（トコトコみなかみ）

「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、谷川連峰の麓みなかみ町で登山ガイドをしている片野直子さん、34歳です。片野さんは京都大学大学院卒で、イギリス留学も経験した才媛です。2018年にみなかみ町にUターン、登山ガイドを志し、おとし、トコトコみなかみの屋号で開業しました。ガイドの道を選んだ理由や仕事の様子などについて伺いました。

——片野さんにFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。どうぞよろしくお願いいたします。

**片野さん：**よろしくお願いします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

——ザ・山ガールという感じの服装ですね。片野さんはみなかみ町のご出身だそうです。

**片野さん：**はい。みなかみ町の旧新治村という地区で育ちました。

——いつごろから登山を始めたのですか。

**片野さん：**小さいころから両親に付いて山には行っていたのですが、本格的に始めたのは高校の山岳部に入って

からです。

——山岳部ですか。大学時代も京都大学で山岳部に入っていたのですか。

片野さん：京大は山岳部ではなくて、フリークライミングクラブっていう、クライミングをやるサークルに入っていました。海外にクライミングトリップで何回か行かまして、それはすごく思い出深いですね。

——海外まで遠征したということですね。

片野さん：はい。計7カ国、一番遠くだと、南アフリカまで行きました。

——南アフリカ。行くまでが大変（笑）。

片野さん：すごく遠かったです（笑）。

——しかし高校時代に、まさか将来は山と向き合う仕事をしようなんて思っていなかったと伺っています。

片野さん：いや、全然思っていなかったです（笑）。

——どういう夢を描いていらっしゃいましたか。

片野さん：まあ公務員とかかなって思っていました。

——では、大学院卒業後は、公務員を目指したのですか。

片野さん：いえ、大学院の後には、公務員じゃなく、公務員の方のお仕事を一緒にやるというか、行政コンサルタントという分野に入りました。その後、イギリスの大学院に行ったのですが、これも仕事とつながっていて、地域おこしというか、地域活性化みたいなことをずっとやっていました。「英語しゃべれたら海外でもできるよ」って先輩たちに言われて、「じゃあちょっとやってみようかな」と、関係するような大学院に進学しましたね。

——フットワーク軽いですね（笑）。帰ってこられてからは、ご自身はどういうふうに将来を歩もうと思ったのですか。

片野さん：国際的なNGOとか、環境NGOとかを対象に、一応就活をしていました。ただ、興味を持っていたと自分では思っていたのですが、ちょっと「これ、違うかな」と思い始めていました。

——違和感がありましたか。

片野さん：そうですね。周りにいる人は本当にその分野に行きたい人たちで、いくらでも仕事の話ができるんです。それこそ何時間でも。でも、「私はそこまでできないな」と思ってしまいました。あとはキャリアをきれいにしつつ、それを追うっていうんですか、それにちょっと疲れたのかもしれませんが。それで、ちょうどそのころ、ちょっと精神的にも疲れてしまって、「あ、これ、すり減ってんな」って思っていました。「ちょっと休んで考えよう」という感じでした。

——では、そういう状況なので、いったんリセットということで、地元群馬に戻られたということですか。

片野さん：そうですね。

——それではそこから、どういうふうに山岳ガイドに導かれていったのですか。

片野さん：自然がもともと好きなので、周りの山とか散歩していたところ、「群馬の自然はいいな」ってあらためて思ったんですね。だんだん、「こういうのを人に紹介できるのって素敵だな」と思い始めました。そんなことをしているうちに、みなかみ町が谷川岳のガイドというか、自然解説をする講座をやっているって、ちょっと面白そうだなって参加し始めたのがきっかけです。

——ガイドというものに興味を持った。それがスタートになったんでしょうかね。

片野さん：そうですね。あとは、もともとクライミングをしていたのもあると思います。

——ああ、そうですね。

片野さん：それで、ガイドの知り合いがいたので、山岳ガイドの仕事を知っていたんです。

——そうですね。具体的に登山ガイドを目指そうと思ったのはどうしてですか。

片野さん：その自然解説の講座に行ったり、研修を受けたりしているうちに、友達が増えていきました。直接のきっかけとしては、ガイドのおじさんに「ガイドの仕事は楽しいぞ。一緒にやろうぜ」って言われました。そのとき「この人、本当に仕事が楽しいんだな」って感じました。そして、私もそういうふうに生きたいなと思いました。



【ガイドの様子（写真：佐川航大）】

——でも、すぐなれるというわけではないですね。

**片野さん：**そうですね。一番大切なのは、ガイドというか、山の経験だと思います。必須の国家資格みたいなものはありません。いろんな団体がガイドの養成は行っていますけれども。

——そして、おとしし開業したそうですね。

**片野さん：**はい。開業を目指していたというよりも、開業していたほうがいろいろメリットがあるので、フリーでやっているなら開業しようかなという感じで、個人事業主として登録したところになりますね。

——屋号がかわいいですね。トコトコみなかみ。トコトコが片仮名、みなかみがひらがな。どういう意味なんですか。

**片野さん：**トコトコは、鳥が好きなので、トコトコ鳥が歩いているイメージです。森の中をちょっと楽しく歩こうよみたいな思いで付けました。みなかみは、ローカルにこだわろうと思って、トコトコみなかみって付けています。

——開業して、すぐに依頼って来るものですか。

**片野さん：**私の場合はすごくラッキーで、みなかみに山岳ガイド協会がありまして、そこから団体のお客さまの依頼がいただけます。ただ、自分のお客さまというか、

個人のお客さまというのは、なかなか難しかったです。だからリピーターの方が来てくれると、本当にうれしいです。

——具体的にはどのようなところをガイドするんですか。

**片野さん：**今、メインにしているのは、谷川岳周辺と尾瀬ですね。あとは赤城とか榛名なども行きますね。

——お勧めの場所ってありますか、個人的に。

**片野さん：**そうですね、全部お勧めなんですけど、1回じゃなくて、季節を変えたりルートを変えたりして訪ねてみるというか、何回も行って見て、自分のお気に入りをつくっていただくのがお勧めかなと思います。

——開業から2年。ガイドのお仕事は、始めに想像していた、片野さんが思っていたとおりでしょうか。

**片野さん：**自然の中にいられる楽しさというか、山登りの楽しさは、かなり想像どおりです。また、お客さまと交流できるというか、一緒に登れる楽しさというのは、想像していませんでしたが、いますごく楽しいです。

——一方で、プロとしてお客さまの命を預かるという部分があると思います。その辺の厳しさとか難しさというのはどうですか。

**片野さん：**それはもう想像を超えるというか、本当に緊張感があります。最初は平坦な舗装された遊歩道とかでも、もうめっちゃめっちゃ緊張してしまいました。

——そうですね。最後に今後の目標をお聞かせください。

**片野さん：**今はガイドとして先輩方に近づくのが第一です。そしてその先に、山へ行く魅力の一つが、「山に抱かれている」感じだと思うんです。なんか無条件に受け入れられるというか、「ああ、生きていてよかった」みたいな感じを私は受けるんですが、その延長というか、その一部になりたい。山に行けば、自然と私がいる。それで喜んでもらいたい。壮大なんですけれど。

——素敵なビジョン、ミッションですね。

**片野さん：**はい。ミッションです。

——これからもますます多くの皆さんに山の魅力を伝

える、そんな山岳ガイドとしてご活躍いただけますこと  
をお祈りしております。

片野さん：ありがとうございます。

——今日はみなかみ町で登山ガイドをしている片野直  
子さんにお話を伺いました。ありがとうございました。

片野さん：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、群馬県を中心に埼玉、長野、栃木県でメガ  
ネ・補聴器の販売店を展開する株式会社板垣の板垣時央  
会長と板垣雅直社長のお二人のトップインタビュー、そ  
して後半は、みなかみ町にUターンして登山ガイドをし  
ている片野直子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～

【7月の放送のお知らせ】

令和4年7月7日（木）12:00～12:55

再放送 7月9日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！