

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7月7日（第112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、新産業の創出・育成を目指し、群馬県や金融機関、大学などの連携でスタートした「ぐんまテックプランター」を企画・運営している株式会社リバネスの井上浄社長、45歳です。リバネスは東京と大阪に本社を置き、科学技術の教育・研究や創業の企画・コンサルティングなどを行っている会社で、およそ60人の従業員のうち半数以上が博士という特徴ある会社です。井上社長は藤岡市の出身、大学教授の肩書も持っています。2002年に理工系の大学生・大学院生だけでリバネスを設立したそうです。東京飯田橋の本社を訪し、起業や事業拡大の様子などを伺いました。番組後半は、親族以外の第三者による事業承継という方法で自動車整備工場・販売店の社長になった男性を紹介し

ます。

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社リバネス

井上浄 代表取締役社長 C K O

■保証協会からのお知らせ

保証協会の創業サポート体制について

■チャレンジ企業コーナー

光和自動車興業有限会社

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

株式会社リバネス

井上浄 代表取締役社長 C K O

——東京飯田橋にある株式会社リバネスのオフィスを訪問しています。井上浄社長にお話を伺います。どうぞよろしくお願いいたします。

井上社長：よろしくお願いいたします。



【収録風景：株式会社リバネス東京本社にて】

【ぐんまテックプランングランプリ】

——新産業の創出・育成を目指して去年から始まった「ぐんまテックプランター」を企画・運営していますが、井上社長、反響はいかがですか。

井上社長：おかげさまでもちまして、皆様のご協力を得て今年2年目になりますが、研究者の成果の社会実装というのが現実的になってきたなというふうに感じています。

——これはどのようなプログラムになるのでしょうか。

井上社長：大学で研究をしている先生方や、研究者の方の研究成果を社会実装していこうという目的のプログラムです。それには乗り越えるべきハードルがたくさんあって、僕自身も大学の教員をやりながら思っていたことがあるのですが、研究成果って、研究中は飽くなき追求とその成果を論文にするというのが、一番大きな目標になりますよね。もちろん僕自身研究が好きなのは、世界初を自分の手で目の前で証明できるという点、これがたまらないじゃないですか。それを一通りまとめて論文にした後に成果を出せば、きっと誰かがこの成果を使って世の中でいいことをしてくれるのだろうと思っていましたけど、誰もやってくれないんですよ。

——そうですか…。

井上社長：つまり、自分で見つけたものは、ちゃんと自分で社会実装をするということが、今大学でも求められていますし、それを熱い思いで活動したいと思っている研究者の方はたくさんいらっしゃるんですけど、やり方がわからない。ここが一番大きな壁ですね。

——そうですねえ。

井上社長：はい。ここを乗り越えるために、地元の企業や、県、金融機関とタッグを組んで、研究者の方がその一歩を乗り越えられる形をつくっていかうというのが大卒の仕組みになっています。

——このテックプランターというのは、全国でそういった取り組みがあるのですか。

井上社長：はい。ぐんまテックプランターがやっている取り組みは、地域テックプランターと言いまして、全国の12地域でやっています。

——テックプランターというのはどういうものでしょう。

井上社長：テックプランターというのは、テクノロジーのプランターと思っていただければいいと思います。

——なるほど。

井上社長：テクノロジーのプランターに技術の種を植えて、そこに水や栄養をみんなであげていって、芽を出して、そこから木になり、実がなっていくという流れをつくっていかうというもので、技術を育てて社会実装をして、地球規模の課題だったり、地域の課題だったりテクノロジーの力で解決していこうという取り組みになります。この地域テックプランターとは別の切り口になるのですが、研究領域を分けて、領域別テックプランターというのも開催していかうと、それがものづくりディープテック、バイオテック、アグリテックといった分野を分けた領域別のテックプランターも7分野が同時進行で動いて

います。地域と領域の両方から技術を育てて、社会課題を解決していく取り組みをやっています。

【リバネスの4つのピラー】

——そのほか、リバネスはどのような事業を行っているのかも教えていただければと思います。

井上社長：はい。実は4つのピラーでやっています。

——ピラー、柱ということですね。

井上社長：はい。それが教育事業、人材応援事業、研究事業、そしてベンチャーを育成、支援、発掘していく、創業応援に関するプログラムで、教育・人材・研究・創業の4つの柱で事業を進めています。実は20年前、今年20周年記念なんですけど…。

——おめでとうございます。

井上社長：ありがとうございます。20年ですよ。

——成人式ですよ、井上社長。

井上社長：そうですね。ようやく大人になれるかもしれない。ももとの始まりは、実はこういうベンチャー支援とかではなくて、教育事業から始まったんです。

——教育でしたか。

井上社長：はい。大学院生のときに立ち上げた会社ですが、会社を起すにあたって、僕、さっき研究大好きって言ったじゃないですか。

——はい。

井上社長：世界初を自分の手で目の前で証明できるという経験を、大学4年生のときにぐっと味わうわけですよ。そうすると、一生懸命調べますし、実験もするんですよ。その上で、誰もわかっていないことが、次の瞬間に、僕がこの液体を入れるとわかるというところまでくると、興奮するというか、ものすごいですよね。知りたくないですか。

——知りたいです。

井上社長：知りたいでしょう。

——うん、わくわくしますね。

井上社長：そう。もう知りたくて知りたくてしょうがなく、研究室に泊まったりして、ずっとその続きが見たいというのがあるんです。その世界初を見るっていうことをずっとやっていきたいなと。これを何かの役に立てることができればなと思って、僕も大学院生のときは、世界一面白い研究所をつくりたいと思っていました。

——世界一面白い研究所？

井上社長：はい。ジャンルは何でもいいんですけど、とにかく新しいことをやっていけるという場所をつくりたいと思っていました。その研究を続けていくためにはどうしたらいいかというのをずっと考えていました。当時から自分のやっている研究が一番面白いと思っていました。ほかの誰よりも。「これは、絶対おまえのより面白いからな」と思って、ずっと研究をやっていました。でも、その思いだけで起業はできないじゃないですか。世界一面白い研究所をつくるということにしても、その研究を続けていくためには資金も必要ですし、事業もしていかなきゃいけない。仲間もお金も必要ですよ。当時、24歳で、10年ぐらいの時間を経て、秘密基地みたいな格好いい場所で、自分がリーダーになって、仲間と一緒にすごく面白い研究をしているというのを目をつぶって想像する。10年後だと34～5歳ですよ。一緒に研究している仲間を想像したときに、当時の大学院生、自分たちぐらいの年齢のメンバーが僕の研究グループにいたんです。

——想像の中で（笑）。

井上社長：はい。10年後に34～5歳になって、24～5歳のメンバーと一緒に研究をしているんだという想像をかき立て、現実に戻りますよね。10年後の仲間はここにいるんだろうと。中学と高校にいますよね。

——いますね。

井上社長：彼らに免疫の面白さをどっぷり話したら、将来全員免疫の研究者になるんじゃないかと（笑）。

——なるほど（笑）。

井上社長：将来の仲間づくりとして、僕が今行くべきは、中高生なんじゃないかと。その当時の社会課題としては、中高生の理科離れという問題がありました。

——ああ、そうですか。

井上社長：理科を面白いと思っていた自分たちが、「これが最先端だよ」という、学校の授業では教えてもらえない最先端、先端科学実験教室として中学、高校でやるという、難しい研究ですけども、分かりやすくした実験なんかも少し取り入れて、そこに我々が出前で行く「出前実験教室」という日本でおそらく初めての取り組みじゃないですかね。それを2002年の設立からずっとやっています。今、子どもたちの参加数が延べ20万人ぐらいでしょうか。

——20万人。これはすごい。

井上社長：だから一つの事業としては、「教育」というのをやっています。

——2001年に活動を始め、2002年に大学生、大学院生だけで設立した、これがリバネスですけども、設立

メンバーにはどんな方々がいらしたのですか。

井上社長：同級生ですね。

——同級生。

井上社長：はい。大学は全然違ったんですけど、当時は理系の学生がビジネスを考える会みたいなのが立ち上がっていたりして、そこで出会ったメンバーたちと一緒につくったということですね。リバネスには代表が3人いるんですけど、大学の同級生の丸は、ずっと軽音部と一緒にバンドを組んでいた仲間です。もう一人CFO（最高財務責任者）をやっている池上と、僕の3人で立ち上げたというのが一番初めで、そこから仲間15人を集めて…。

——15人。

井上社長：はい。こうして立ち上げたのがリバネスという会社です。

——でもその後って、大学生、大学院生の方って、就職っていう選択肢も出てきますよね。

井上社長：はい。

——そのあたりというのは壁にならなかったのですか。

井上社長：今の役員は誰も就職活動の経験がないんじゃないでしょうか（笑）。壁というと、まあそうですね。でも大学院生のときに言われましたよね。みんなが就職活動をして、何でしたっけ、何とかシート…。

——エントリーシートですか。

井上社長：そうそう、エントリーシートとか書くじゃないですか。そのころ、僕を含めたうちのメンバーはみんな「世界一面白い研究所をつくるんだ」みたいなことを言っているわけです。でも活動をしていて思ったのですが、奨学金をもらいながら、活動をしている中で、お金じゃなくて、僕たちがやらなきゃいけないことの手応えみたいなのが確かにありました。何より子どもたちの目が輝いていました。そして、もう1つ気づいたのが、「子どもたちの前に立って難しい話をわかりやすく話して将来の仲間をつくる」という、シンプルにいうとそういうことなんですけど、これがものすごく難しいです。難しい話を難しく話すって、すごく簡単じゃないですか。

——おっしゃるとおり。

井上社長：何が言いたかったかという、これを自分たちが心掛けた結果、自分たちが一番成長したっていう手応えです。

——ビジネスについての学びということもあったのですか。

井上社長：ありました。出前実験教室を学校に持ってい

ければいいですけど、当時の発想としては、どこかに場所を借りて、人を集めて実験教室をやって、1人いくら集めてというのを、まず考えると思うんです。

———そうですね。

井上社長：1人500円を20人集めれば1万円だと。会場費は3時間で5,000円～6,000円かかる。教材費が1人1,000円かかります。教材費が1,000円している時点で、500円でやっているのはどうかと思うんですけど、教材費が1人100円でも「あれ？」ってなるわけですよ。当時、人件費という言葉が知らなかったと思います。それは本当に初めのころに、そういう失敗というか、「継続させていくために必要なもの」という意味合いで、ビジネスをやらなきゃいけないというのは、すごく学びになりましたよね。ただ、日本では稼いでいると悪者に見られる傾向があり、すごく稼いでいる人が、なんか変なふうに見られる傾向もあるというのは、当時の僕は感じていました。でも、お金を稼ぐというのは、継続させ、拡大させ、進化させる、大きな源ですよ。だからこの仕組みをつくっていかなくちゃいけないということに気づいたのは、すごく大きかったと思います。逆に言うと奨学金で何とか生活できていたので、最初の段階でいろいろと試すことができたのは、もしかすると根底の力になっているかもしれないですね。

———そうですね。

井上社長：もっとちゃんと勉強してからやれよという意見はあるのかもしれないですけど、走り出してからいろいろわかったみたいなどころはありますね。

———やってみて、またちょっと修正かけてみたいな感じで進めていったと。

井上社長：はい。一つの具体例として、その当時に、実験教室を受けてくれた子が理科に興味を持って理系の大学に行って、修士課程を経てリバネスに就職してくれたんです。

———願いが叶いましたね。

井上社長：そうなんです。うちに就職してくれることが一番いいわけじゃなくて、他の企業さん、研究所、大学で活躍しているメンバーはたくさんいます。そういうメンバーと一緒に、10年後になんかやろうと想像していたものが形になってきているんですよ。

———やりましたね。

井上社長：すごいでしょ。

【リバネスの由来】

———ところでリバネスという会社の名前の由来について教えてほしいのですが。

井上社長：言ってなかったですね。実はこれ、Leave a Nest、巣立つという意味なんです。

———Leave a Nestでリバネス。

井上社長：そうです。教育事業から始めたときに、巣立つ、自分たちが成長する。ここからどんどん巣立っていくような巣をつくりたいという意味を込めて、巣立ちの場、そして巣立つということをやっているというのがこの社名になっています。

———この後も井上社長に事業拡大の様子を伺っていますが、その前に1曲お届けしたいと思います。選んでいただいた曲は？

井上社長：高校のときに、何かをやろうと思ったときにかけていた曲です。高校のときからバンドをやっていたんですけど、そのメンバーがみんなUKロック好きで。

———高崎高校のバンドのメンバーですね（笑）。

井上社長：はい。

———UKロック好き（笑）。

井上社長：今も聞いてくれているんじゃないかな。

———はい、ではお届けしましょう。ストーン・ローゼスで『ドライヴィング・サウス』。



【創業当時の実験教室で講師をする井上社長の様子】

【事業拡大期のリバネス】

———事業拡大には資金が必要でしょうし、研究や創業を支援しようということになれば、なおのことお金がかかるのではないかなと思います。資金手当は、井上社長、どのようになさいました？

井上社長：自分たちの持ち出しで、それを資本金にしま

した。我々、株主が100人ぐらいまして、当時、学生が人件費もわからずにやっている会社に資金を入れてくれた。ほとんど寄付に近かったんじゃないかと思うんですけど、「賤別だ」とか、「おまえら、頑張れ」とか、「やりたいと言っているから、いいよ」と言って協力してくれた方々がいらっちゃって、そこからのスタートですけど、先程お話しした丸、池上、私の3人で、それぞれ100万円ずつ、残り60万円をほかのメンバーで集めて、360万円から始まった会社です。そこから徐々に自分たちで増資してきました。

——どうやって事業拡大というか、増資にもっていったんですか。

井上社長：やっぱり貯金ですね。自分たちで貯金をして。

——そのような形で事業を拡大してきましたが、成功の秘訣って何だったと思いますか？

井上社長：誰かのまねをしないっていうのがすごく重要で、僕らが何か始めるときに、「それ、新しいの?」「それ、面白いの?」「それ、続けられるの?」、この3つの質問にちゃんと答えられると始まるんです。面白くて、新しく、誰もやってなければ、絶対に誰か興味を持つじゃないですか。

——確かに。

井上社長：それを続けるためにどういう仕組みにしたらいいかっていうのを、むちゃくちゃ知恵を絞るわけです。継続させるにはお金も人の応援や協力も必要です。アイデアも必要かもしれない。でも、そういうものをまとめていくために、この3つがそろると、プロジェクトとしてスタートします。そのプロジェクトの中で、お金がしっかりと回って利益が出ていけば、大きくできますよね。もし初めの仮説で、収支がトントンで終わってしまったら、それは継続できないのでやめます。そのプロジェクトがしっかりと稼げて回っていき、そのプロジェクトが事業体になっていくと、結果的には外部資金は必要としない。そして、自分たちでどんどん拡大していける仕組みをゼロから毎回つくるっていうのを徹底しているのが秘訣ですかね。研究者なんで、ゼロから生み出すっていうところは、もう絶対に譲らない。

——譲らない(笑)。

井上社長：だってお金さえあれば、「あの人たちが儲かっていることを、うちでもできるじゃないか」とマネすれば、簡単に事業がつくれるのかもしれないですけど、それはやらないということですかね。

——研究に対する思い入れの強さというのを、お話を聞いていて感じるのですけれども、井上社長は子どものときから研究好きだったのですか。

井上社長：いや、研究は嫌いだったんですよ。

——それ、真逆ですよ。

井上社長：そうなんです。実は父親が研究者だったんです。夜は遅いし、土日もないしみたいなのをやって、「これは人間の生き方じゃないな」と思って、「もう僕は絶対に研究者にはなりません」と言って、僕自身は薬学部に進み、卒業研究を始めるわけですけど、そこで「世界初に」ってやつに出会ってしまって(笑)。

——世界初に(笑)。

井上社長：ほんと、そうなる土日も帰らないですよ。夜も帰らないですよ。「ああ、これか」と。「父がはまったのはこれか」というのを実感してしまいました。

——お父さまが。

井上社長：はい「もしかしてこれなのかな」と思って。

——ところで、井上社長は熊本大学と慶應義塾大学で薬学の教授をされているということですけど…。

井上社長：はい。

——授業、講義と、事業、ビジネスですよ…。

井上社長：事業と授業ですね(笑)。

——授業。似たような音の言葉ですけど、中身はもちろん全然違いますよね。

井上社長：はい。

——この両立って何か秘訣とかはあるのですか。

井上社長：分野で分けると全然別なのかもしれないですけど、我々は教育事業から始まっているじゃないですか。

——はい、そうですね。

井上社長：そういう意味では、すごく共通しているところがあって、10年後の仲間は中高生にいますが、5年後の仲間は大学にいるんですよ。割と近めで。

——確かにそうですね(笑)。

井上社長：そうなんです。熊本大の薬学部の先生から、ベンチャーみたいなのを起こしていくことを大学でもやっていかなきゃいけないと相談を受けまして。「薬学部では特にそう思っているんだ」というお話を聞いて、「じゃあ1回、そういう起業家に関する講義、エンカレッジのセミナーみたいなのをやりましょうか」という中で始まりました。当時僕が薬学部に入ったときに、考えられる就職先っていうのが3つか4つぐらいしか浮かばないんですよ。

——薬剤師に始まり、あとは…。

井上社長：研究者、企業のMR、ドラッグストアなど。

——なるほど。

井上社長：薬を病院に届けるとか、病院で薬を使っても

らうために動いている方ですよ。薬に関しての説明をしたりとか。あとは企業の研究とかアカデミアって、それぐらいしか思い浮かばないんですよ。でも、考えてみたら、僕、ベンチャーをつくっていたんですよ、研究にすごくはまって、仲間と一緒に。こんなことも全然ありなわけですよ。

——はい。

井上社長：ちょうど熊本テックプランターで動き始めていたときに、薬学部の先生方が、この技術を社会実装したいという中で、ベンチャーが幾つか立ち上がったんです。それを立ち上げた学生や先生方を僕の講義に呼んで、「未来にはこういう道もあります」「こんなに面白そうに新しい技術で世界を変えてやろうと思っている人たちが、熊本大の薬学部のすぐ近くで活動しているんだからみんな早く見学に行ったほうがいいよ」と。世の中どうなっているかっていう話の中から、ベンチャーっていうのが日本でもたくさんできてきています。研究開発型ベンチャーっていうのもあります。選択肢として、そこで頑張るという方法もあるし、企業に入ってそういうところと一緒にやるっていう方法もあるしという、可能性は無限大だということを講義で紹介しながら、興味を持った子がいれば、インターンがすぐできちゃったりしますよね。そういう意味で、事業と授業を重ね合わせて…。

——重ね合わせて。

井上社長：僕は本当に5年後の仲間っていう観点でやっています。

——やはり仲間探している観点で、そこはぶれてないんですね。

井上社長：はい。

——でも、この熱い情熱を持っていらっしゃる井上社長の話に、なんかみそを付けるようで恐縮なんですけど、日本の創業率が非常に低くて、これがずっと変わっていないっていうのは…。

井上社長：何でだと思います？

——なぜでしょうかね。やっぱり失敗するのが怖い。でも、まず一番は資金不足があると思います。

井上社長：でもお金があったら本当に増えるかということに関しては、僕は微増じゃないかと思っています。

——なるほど。ではなぜでしょうね。

井上社長：実は答えが出てるんですよ。海外の起業家にアンケートを取ると、多くが起業前に起業家に会っているんです。起業してない方は起業家に会ったことがない方が多いんです。

——ああ…。

井上社長：「ベンチャーに会ったことがある人？」って、授業で聞いても手が挙がりませんよ。だって、わかんないですよ。

——わからない。

井上社長：未知の世界だし、なんかすごいリスク取って、金もうけしたい人なんだろうなって思ってしまう雰囲気。

——ああ、固定概念があるかもしれない。

井上社長：でも、起業家に会ってみると全然違うんですよ。すごく社会問題に対して自分が何とかしなきゃいけないって本気で思っている方が多くて…。

——そうですね。

井上社長：大丈夫かなっていうぐらい真っすぐにやっている人もいれば、主体的にいろいろな便利なサービスをつくる人もいて。でも、そういう人に会う機会がないっていうのが一番の問題です。だから、授業の中でやっているのは、ベンチャーの紹介、自分も含めた起業家を教育の現場に連れていく、これこそが一番の解決策で、たぶん5年から10年かかると思うんですけど、これから変わります。

——これからは楽しみです。

井上社長：ありがとうございます。



【「ぐんま次世代産業創出・育成コンソーシアム」設立記者会見の様子】

【研究者としての井上社長】

——研究者としての井上社長のお話もここからは伺っていきます。

井上社長：久しぶりだな。

——え、久しぶりですか。

井上社長：はい（笑）。

——現在どういったテーマに臨んでいらっしゃるのですか。

井上社長：僕の専門は、免疫学とか薬剤学とかなんですけど、今は絶食について取り組んでいます。

——絶食ですか。

井上社長：食べないで体に何が起るかっていうことを研究しています。結構面白いことがわかってきているんです。免疫学をやっている、腸内細菌って、今、話題じゃないですか。

——はい、そうですね。

井上社長：腸内細菌も免疫にすごくかかわっているんで、そこも研究をしているんですけど、絶食によって何が体に起るか、特に免疫系において何が起るかというのを調べて、逆に絶食の後にどういうものを取ると、体にどんな変化があるかを見ているんです。具体的な内容はまだ言えないんですけど…。

——聞きたくなりますよねえ。

井上社長：そうなりますよね。なんでこれ、言っちゃったんだろう。

——ほんと（笑）。

井上社長：答えを言えないのに（笑）。

——ほんとですよ（笑）。それ、ずるいなあ。

井上社長：あと、やってる研究の一つとしては、免疫と関連して腸内細菌の研究もしていて、僕のビフィズス菌っていうのを分離して学生が論文を出しましたよ（笑）。

——ところで、なぜ絶食に興味を持たれたのですか。

井上社長：最近、食糧問題がよくとりあげられていますよね。人口が100億人を超え、120億人を超えとなると、どう考えても野菜も肉も不足する。そういう中で、今、自分たちどういう状況にあるかという、少し前までは栄養が足りない状態だったのに、今はもう飽食・過食の時代じゃないですか。

——そうですねえ。

井上社長：食べ過ぎによる健康被害のほうがフォーカスされているという状況です。

——生活習慣病ですね。

井上社長：まさにそうですね。生物は飢餓に対しては強くできている。飢餓の中で生きるのが、生物のデフォルトじゃないですか。そんなところにおいしい糖をどんどん摂っていったら、そりゃあ太るよねっていう話なんで

すよ。ですから、その飢餓状態、もしくは食べてない状態というところをしっかりと理解する必要があるなと思って、大学院生と一緒に、絶食と免疫系の研究をしていて、面白い結果は出てきています。

——研究もそうですけど、仕事も楽しそうですね。

井上社長：いや、大変ですよ。こうやって話すのも好きなので、楽しそうに聞こえていたらいいなと思うんですけど。

——楽しそうに聞こえますよ。

井上社長：これからベンチャーを起こそうと思っている方に言いたいんですが、やりたいと思ったことを本当にやるためには、やりたくないことも死ぬほどやらなければなりません。

——割合で言うと、どのぐらいなんですか。

井上社長：前者が1割で、残り9割ぐらいです。結構大変ですよ。

——そのやりたいことのために、9割も大変なことをやっていらっしゃる。

井上社長：はい、もちろんです。リバネスでは行動指針を15カ条つくっていて、その中にも入っています。やりたいことがあるなら、そのためにやるべきことはきちんとやるっていうマインドはセットになるので、そこがちゃんとセッティングされていれば、きっとどんな会社に行っても、何をやっていても、自分を保てると思うんです。だから、やりたいことを持っていれば最終的には何とかやるんじゃないですかって思っています。

【リバネスの今後の目標】

——リバネスの今後の目標をお聞かせください。

井上社長：20年やってきてねえ。

——20年ですねえ。

井上社長：まだまだ道半ばで大人になったかどうかというところなんですけど、我々は科学技術の発展と地球貢献を実現するというビジョンを掲げています。これからは具体的に言うと、東南アジアですね。今、活動の場をシンガポール、フィリピン、マレーシア、といった地域にも広げていこうと動いていますので、我々としては科学技術の発展で地球貢献を進めていくために、地球貢献型のリーダーをつくり続けます。

——地球貢献型リーダーですか。

井上社長：すごく怪しい会社ですよ（笑）。

——いやいや、夢を大きく持たなければいけないと思います。夢で終わらせないためにも、ご自分でしっかり

と目標を立てたり、課題を設定してそこに向かっていくことが大事なんでしょうね。

井上社長：はい。

【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伺いたと思います。新しいことに挑戦するときに、一番大切なことは何だと思えますか。

井上社長：難しいですね。ちょっと一番かどうかなっていうのを今考えていたんですけど、好きなものとか、やりたいこととかありますよね。面白いもの、新しいもの、続けられるものという、この3つにはまって動けるかなって思ったときに、少しでいいんで、もう一歩でも半歩でも動くということが一番大事にしています。新しいことを始めるということは、自分のキャパが増えない限り、やるが増えるということですよ。

——そうですね。

井上社長：ですからやらないことを決める。これもすごく大事です。

——時間は限られていますものね。

井上社長：そのとおりですね。何かを始めるなら何かをやめないと始められないわけですよ。それは時間的にもそうですし、もしかしたら金銭的にも一部の人間関係もそうかもしれない。そうすると、残念ながらどこかとは連絡が取れなくなってしまうという状況もあり得るわけです。ですからこの決断ですかね。どこをどうトリミングするかっていうのは、経営者をやっている一番きついところですよ。皆さん新しいことをするときに踏み出せばいいと思うんですけど、まず何をやるか決める。そして、新しいことに思いっきり突っ込んでいく。僕の場合はそれを本当に速く、半歩でも一歩でも、どんどん動かせるようにするという数を増やしていく。そのためにもやめなきゃいけないことがあるんですよ。

——成長には卒業もあって。

井上社長：そうです。そういうときには夜な夜な一人で枕を濡らしています。

——この後お届けする曲は、その泣いたときに聞く曲ですか。

井上社長：そうです。この曲は新しいことをするときに必ず聞いています。一歩踏み出すときは、めちゃくちゃ決断して、いろんなものを考えて進まないとならないじゃないですか。それを後押ししてくれる曲なんです。始めるために必要なのはやめること。そして、軽快に一歩でも半歩でも踏み出すことじゃないですかね。話して

て今、腑に落ちました。そうだと思います。

——今日は気づきをたくさんいただきました。

井上社長：ありがとうございます。

——ありがとうございます。今日のトップインタビューは株式会社リバネスの井上浄社長でした。それでは曲をお届けいたしましょう。シアターブルックで『まばたき』。

保証協会からのお知らせ

保証協会の創業サポート体制について

——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しを伺います。磯さん、よろしくお願ひします。

磯：こちらこそよろしくお願ひします。

——保証協会には年間200件を超える創業の相談が寄せられるそうですね。これだけの数の創業を手掛けている保証協会では、創業を目指す方に対して、どのようなサポートをしているのでしょうか。

磯：はい、保証協会の職員がメンバーとなる「創業応援チーム」と「女性創業応援チーム『シルキークレイン』」が、創業に関する相談に乗ったり、保証制度で資金調達をサポートしています。

——やはり創業に関する資金調達という面で、保証協会は頼りになりますね。しかし、相談業務や保証制度による資金調達以外でも、保証協会がサポートする場面があると伺っています。どのようなサポートをしてくれるのでしょうか。

磯：はい。1つ目は、保証協会が発行する「創業計画サポートガイド」です。これから事業を始める方の道しるべとなる「創業計画」をつくるためのガイドブックです。2つ目は、中小企業診断士などの専門家を創業を目指す方のもとに派遣する専門家派遣事業です。経営の専門家などが、より具体的な相談に乗ったり、創業計画の作成をお手伝いします。3つ目は、「女性創業応援チーム『シルキークレイン』」が開催する創業セミナー、ガールズ創業カフェです。講師によるアドバイスや、創業者同士の交流などが行われるセミナーとなっています。

——ガイドブックを見て学びや気づきを得たり、経営の専門家などからアドバイスをもらったり、保証協会が創業を目指す方をナビゲートしてくれるのですね。

磯：はい、創業は初めてのことばかりですから、分からないことや不安な気持ちでいっぱいだと思います。そのために保証協会の「創業応援チーム」や「女性創業応援

チーム『シルキークレイン』がベースとなり、お客さまに寄り添ったサポートを行っています。特に、創業の場面では、金融機関から事業性の融資を受けることが初めての方も多くいらっしゃいます。金融機関の紹介を希望される場合は、保証協会が相談に乗りますので、お気軽にご相談ください。

——保証協会は、これから事業を始めようとしている方にとって、とても心強い存在ですね。保証協会の創業サポートについて利用を検討したい、と思われた方はどうすれば良いですか。

磯：ご利用にあたっては、保証協会又は今後お取引を希望する金融機関まで、ご連絡ください。また、今年度から、保証協会の創業サポートを利用された方の事業内容を紹介する企画を保証協会の広報誌「保証月報」で始めましたので、お手に取る機会がありましたら、ぜひご覧ください。

——これから事業を始めたいとお考えの方は、ぜひ保証協会の活用をご検討いただければと思います。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

光和自動車興業有限会社

「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、安中市で自動車の整備工場とスバル車の販売を行っている光和自動車興業有限会社の叶祥平社長、31歳です。叶社長は群馬県内のディーラーに整備士として勤務しながら独立を目指し、3年前、後継者がいなくて悩んでいた光和自動車興業の事業を承継して、夢をかなえました。中小企業の後継者不足で、親族以外の第三者による事業承継が注目されていますが、叶社長はどのように事業を承継したのでしょうか。安中市安中の光和自動車興業に訪問してお話を伺います。



【収録風景：光和自動車興業(有)の事務所にて】

——スバルショップ安中・光和自動車興業にお邪魔しています。整備工場とスバル車の販売を行っているということですが、軸足は整備になるのですか。

叶社長：はい。両方とも弊社のメインの事業ですが、やはり比重としては整備のほうが大きいですね。

——叶社長は以前、スバルのディーラーで整備士をしていたそうですね。

叶社長：はい。整備学校を卒業後、約6年スバルのディーラーに勤めていました。

——同じスバル車を扱う会社同士、光和自動車興業とはお付き合いがあったのですか。

叶社長：販売店の立場としては、ディーラーが一番上になるので、相談を受けたり、連携している会社の一つが光和自動車興業でした。仕事の依頼としてはお付き合いがありましたが、私個人としては、社長や従業員の方とは面識もなく、付き合いはありませんでした。

——そんな特につながりがあったわけではない会社の社長となるわけですが、いきさつを伺えればと思います。叶社長はいつごろから独立を考えていたのですか。

叶社長：はい。一番最初は小学校の中学年ぐらいのときに社長になりたいなと漠然とした夢として持っていました。中学に進んで、進路を考えるとどういった業種で自分の会社を作れるかと考えたところ、車屋さんが少数人数でできるのではないかと考え、そちらの道に進みました。整備学校から車のディーラーに就職して、一から会社をつくるのが憧れではありましたが、社会人になって実際に働いてみると、一から会社をつくるというのはちょっと現実的ではないなと一度夢を諦めまして、そのままサラリーマンとして勤めようかと思っていました。仕事を続けていくうちに、自分の理想の車屋像というか、整備士像ができてきましたが、勤めている中でだんだん

乖離が出てきてしまい、再度独立の夢を追いかけて始めたという経緯になります。

——独立に向けて具体的に動き出したのはいつごろですか。

叶社長：独立の約2年前からですね。そのころに、一から会社を起こすのではなく、居抜きですとか、後継者を探している既存の会社を継ぐという方法もあると知り、一からだととても資金がかかるので、そういった方法ならば実現できるのではないかと考え、そちらの方向に進みました。

——なるほど。そういった選択肢が増えたのは、何かきっかけがあったのですか。

叶社長：インターネットで調べていたところ、そういった記事や情報をたまたま見つけました。

——これはまず最初に、どなたかに相談したんですか。

叶社長：そうですね。そういった承継方法があるというのはインターネットで知ることができたんですけども、実際にどのように動いていいかというところまではわからなかったの、不動産屋などに伺って、後継者不足で困っているところがないか教えていただいたりですとか、追加で調べていくうちに、国が運営している事業承継を支援している機関などの情報も得ることができ、いい条件のところがないかというのは、相談させていただきました。

——ご自分で道を拓いていったわけですね。

叶社長：そうですね、はい。

——そして、事業承継をなさいました光和自動車興業を紹介されたということですけど、これはどんな経緯からですか。

叶社長：そうですね。当時は第三者の事業を承継するのは自分の中では決まっていたんですが、場所はまだ未定の段階でした。どうしてもそういった方向に進みたいので、会社を辞めたいというふうに当時の店長に相談をさせていただいたところ、「ちょっと待ってくれ」と引き止められました。それによって2年待ったんですが、改めて店長に「どうしても辞める意志は固いのか」と再度確認をされた際に、「同じスバル関係の提携している会社で光和自動車興業というところが跡継ぎを探しているんだが、そこはどうか」というふうに店長から打診を受けた結果、こちらに決めたという経緯になります。

——結構身近なところに情報があったということですね。

叶社長：そうですね。やはり情報としては既に持っていたと思うんですけども、進んで従業員を辞めさせようとする店長はいないかと思しますので、おそらく情報は出したくなかったんだろうと思います。

——しかも優秀な整備士ですからね（笑）。

叶社長：ありがとうございます。

——そして、親族以外が承継する、いわゆる第三者承継ということになっていくわけですが、まずこの第三者承継というのは、具体的にどのような話になっていきますか。

叶社長：もちろん先方と会ったこともないので、従業員の方とやっていけるかどうか、あとは事業内容ですね。実際に勤めていた会社ではないので、想像と実態に乖離がないか、その他事業内容に関して、もちろん外から見ただけではわからない部分がありますので、言い方が悪いですが、多額の借金を抱えていたり、お客さまがいなくて、つぶれる寸前だったとか、そういったおかしな点がないかどうかなども、実際に話し合っ確認していくような状況でした。

——前オーナーから叶社長が会社を引き継ぐというのは、買い取るという形になるのですか。

叶社長：経営権というか、株式を買い取らせていただくような形ですね。

——幾つもの条件がいい方向に揃い、運命的な出会いがあったわけですね。

叶社長：そうですね。店長に2年間も待たされたかがありました。

——そうですね（笑）。前オーナーが現在会長をなさっているんですけども、この事業承継というのは、やっぱりこうやってオーナーが残るケースが多いのでしょうか。

叶社長：他社の事例は私もわかりませんが、弊社の場合だと、私はもともと整備をずっとやっていたので、車の知識としては自信がありましたが、経営面、営業面に関しては全く知識も経験もありませんでした。そういった点で不安を抱えていたので、残って指南していただいているような現状です。

——経営に関してのご指導を前オーナーからいただいていると。

叶社長：はい、そうですね。

——前オーナーだけでなく、従業員の方ももちろんいたわけですよ。

叶社長：はい。

——それまで関係なかった、それも20代の若い男性が社長になるということで、ぎくしゃくすることはなかったですか。

叶社長：入社前はとても不安な部分もありましたが、ディーラーとして、ほかの方に相談されても万全で返せ

るような専門的な知識と技術を身に付けてきましたので、頼れる、相談できる存在となることで、そういったものは解消できるのではないかなと考え、進んでいきました。それが功を奏したと申しますか、今ではいろんな相談をしてもらえるようになっていて、とてもよかったですと思います。



【光和自動車興業(有) 店舗 (外観)】

——学生時代にイメージした独立の姿とは異なる形で会社を持つことになりましたが、第三者承継をしてみた感想はいかがですか。

叶社長：はい。最初の想定としては、やはり小さい町工場のようなところから始めるつもりでしたので、思ったよりも大きい状況で独立ができました。1人のほうが、責任を取る相手も少ないので気楽な部分はもちろんあります。ただ、やはりいずれは会社を大きくしたいという夢はありましたので、ある程度の大きい規模の会社を継ぐことができ、そこまでのステップを省くことができたのはとてもよかったですのではないかなと思います。

——最後に今後の目標をお聞かせください。

叶社長：はい。やはり私の夢として、お客さま一人一人に素敵なカーライフの相談や、そのお手伝いができたらいいなと思って事業を始めましたので、店舗を拡大して、より多くのエリア、より多くのユーザーさまに車を楽しんでいただくような提案ができる会社になりたいと思っています。

——叶社長、店舗拡大というのは、店舗の規模ですか、それとも数ですか。

叶社長：店舗一つにあたってカバーできる範囲には限界がありますので、店舗の数自体を拡大して行って、最終的には5～6店舗ぐらいまで増やせたらいいかなと思っています。

——5～6店舗まで規模を拡大したいとおっしゃるのは、やっぱり第三者承継で最初のスタートが大きくステップを踏めたからですか。

叶社長：一から始める場合ですと、軌道に乗せるまでにとても時間を使ってしまいますので…。

——なるほど。

叶社長：一つの店舗を立派に仕上げるという夢で終わってしまったと思うんです。素敵なお話をいただいて、大きい規模で独立ができたことで、このステップを省くことができました。その結果、事業拡大も視野に入れられるところまでできたので、そこに向かっていこうと思っています。

——第三者承継で独立を果たした光和自動車興業の叶祥平社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

叶社長：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、科学技術の教育・研究や創業の企画、コンサルティングなどを行っている株式会社リバネスの井上浄社長のトップインタビュー、後半は、安中市で自動車の整備工場とスバル車の販売を行っている光和自動車興業有限会社の叶祥平社長を紹介しました。「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～

【9月の放送のお知らせ】

令和4年9月1日(木)12:00～12:55

再放送 9月3日(土) 8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！