

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8月4日（第113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」。今日のトップインタビューは、プレス加工を手がける伊勢崎市の岡部工業株式会社 岡部浩章社長、67歳です。岡部工業は金融機関のATMなど金属筐体の設計から組立までを行い、中国にも2カ所の工場がありますが、中国進出を果たしたのは三代目の岡部社長です。近年はDX、デジタルトランスフォーメーションの導入に目を向け、新会社設立など新たな取り組みにも挑戦しています。岡部社長に新規事業への挑戦の様子などを伺っていきます。番組後半は、子育てをしながら独立、デザイン会社を設立した太田市の女性を紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

岡部工業株式会社

岡部 浩章 代表取締役社長

■保証協会からのお知らせ

「シルキークレイン presents ガールズ創業カフェ + online」について

■チャレンジ企業コーナー

ento株式会社

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

岡部工業株式会社

岡部浩章 代表取締役社長

——岡部工業株式会社の岡部浩章社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。岡部社長、よろしくお願いします。

岡部社長：はい、どうぞよろしくお願いいたします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【岡部工業の概要と、岡部社長の経歴】

——岡部工業は金融機関のATMなどの筐体、金属の箱の部分をつくっているそうですが、会社の特徴としてはどのようなことが挙げられますか。

岡部社長：一番の特徴は、今年で創業91周年を迎えるこ

とです。やはりこれだけ長い間、板金加工をずっとやってきたということが、一番の自慢できる特徴かなと私は自負しています。

——そして、私たちが日ごろからお世話になっているATMの金属の箱の部分をつくっておられるということですね。

岡部社長：はい。ATMメーカーは国内で3社しかありません。日立、沖電気、富士通。弊社は、この3社の筐体のほとんどをやらせてもらっている、というところが一番の強みです。したがって、世にある銀行のATMの、たぶん7割ぐらいのものが弊社がつくった筐体である、というところが特徴かと思っています。

——岡部社長は三代目だそうですね。

岡部社長：はい。祖父が東京の蒲田で創業しまして、群馬に来たのが昭和の24年です。

——岡部社長がお生まれになったのはいつですか。

岡部社長：昭和29年です。

——群馬で生まれ育ったということですね。

岡部社長：はい。群馬で生まれまして、群馬で育ちました。あのころは、工場っていうのはあまりなかったんでしょうね。小学校の社会科見学で、うちの工場を見にきてもらったりとか、まあ私なりに自慢に思っていたという記憶もあります。私が生まれて育った部屋が工場の2階だったんですよ。自分の家で工場をやっているということに対して友達には自慢していましたが、工場の2階で生活していると、工場の中のおいが2階に上がってくるんですね。2階から階段を下りていくと、そのまま工場の中に入っちゃってね、それでけがしたり、そういう経験もあります。いわゆる3K職場ですよ。何となく嫌だなという印象で、ずっとそれで成長してきました。そして、数学とか物理が大好きだったものですから、学校では理数系に行ったわけですよ。

——ええ。

岡部社長：大学でも工学部に行きまして、あの当時は機械科が人気だった。機械科というと、本当に油で汚れてね、爪の中も真っ黒になって、研究している先輩がほとんどでした。それを見ると、うちの職場とダブるようなところがありまして、「そういうところには行きたくない」と思いました。私が大学生のときは、いわゆるコンピューターの黎明期です。管理工学部というところでコンピューターの勉強をしました。その後、東京でサラリー

マンを10年やって、33歳のときに今の会社に戻ったという経緯です。

【社員とともに】

——あらためて家業を見たとき、どのような感想を持ちましたか？

岡部社長：田舎の中小企業というのは、こんなもんでいいのかと感じました。非常にショックを覚えた記憶があります。ただ、そのとき、まさにバブルの絶頂期だったので、会社もそこそこ利益を上げていた。だから「若造が、私のおじさんとか親がやっていることに対して変な生意気なことを言ってもしょうがない」と思いました。そして、33歳の私より若い社員が、全体で120~130人いる中で9人しかいなかった。これもショックでした。そこで、私は伊勢崎工業とか伊勢崎近辺の高校を回って、就職担当の先生に会って、何とか卒業生をうちに紹介してくれということを一生涯お願いして歩きました。これは本当に記憶に残っています。そして今、私もう67~68歳になります。会社の中にはいろいろな機械があり、ほかにもいろいろな財産がありますが、会社の一番の財産は、私が一生懸命学校へ行って、募集して、面接して、採用した人材。これがやはり会社にとって一番の財産であり、そして、もっともっと仕事をやろうというモチベーションの一番大切なものだなと思っています。

【信念と意地の中国進出】

——自分は社内で何をすべきかと考え、人材発掘を岡部社長はなさっていたわけですが、その後、中国に進出をされましたよね。これも岡部社長がご自身で切り開いていったとお聞きしています。中国の深圳と西安に工場、香港には販売拠点もあるそうですね。この中国進出を岡部社長が決めたのはどうしてですか。

岡部社長：これはやはり中国が改革開放という政策を切り替えて、中国進出一次ブーム、二次ブームがありました。そのころ、例えば商工会議所とか銀行の会で、海外への研修旅行というものが頻繁に行われていて、中国に行っているいろんな工場を見させてもらいました。そうしたら、日本にある最新鋭の機械が中国にもあるんですね。機械がよくなっているから、ある程度同じような品質のものができるといことです。しかも労働力の豊富さということから言ったら、日本より数段優れている。そう考えると、これからは中国がライバルになるだろうなと危機

感を持っていました。

——ええ。

岡部社長：そんな矢先、うちの得意先の沖電気工業さんから「一緒に行かないか」と声をかけてもらったとき、私は「待ってました」と思いましたね。「やりましょう」ということで、返事をしました。

——これが2000年ぐらいのことですね。では、周りの方々の反応はどうでしたか。

岡部社長：私より先輩の方々というのは、やはり中国に対して、いい印象を持ってない方が多くて、悪い経験、だまされたとかね、そういう話がいっぱいありましたから、「岡部、おまえ、そんなのやめたほうがいい」といろんな方からアドバイスされました。親にも反対されましたね。しかし自分の中で「これから中国のものづくりに対する力が脅威になるだろうな」と、現場へ行って見て、しみじみ感じてましたので、自分もそこでやってみようという決断をしました。しかも、お客さまと一緒にいこうと言っているわけですから、仕事もあります。これはもう行くしかない。誰に何を言われようが、何のためらいもなく。

——ためらいもなく（笑）。

岡部社長：やったということです。

——中国に進出してから順調にいきましたか。予想どおりでしたか？

岡部社長：あるところまでは順調にいきましたが、いろんな事件の繰り返しでしたね。最初は、日本の銀行さんに売るATMの筐体を、中国生産で行ったわけですね。

——はい。

岡部社長：2003年に、たくさんの台数をつくりました。しかし2004年の4月以降、ゼロになってしまった。これはどういうことかということ、2004年の秋にお札が全部変わったんですね。いわゆる新券の特需っていうものがATM業界にあります。その特需を2003年度末までに、そのメーカーは全部リプレースしようということでリプレースしちゃいまして、2004年の4月からつくるものがゼロになっちゃったということです。そのとき中国には、社員が100名以上いましたが、仕事が全くなかったということはショックでしたね。まあそうは言いながらも、仕事を集めて、そこそこ操業していました。しかしそうすると、私が中国に行く頻度が減ったんですね。そうしたら、当時の中国人のトップが「自分が岡部深圳の社長

だ」と言って、いろいろな不正をやられてましてね。もう「この人間を何としてでもクビにするしかない」ということで、中国の弁護士を頼んで闘いました。でも相手はみんな中国人。こちらが頼んだ弁護士も、法廷や警察、私の通訳も中国人ですから、もしかしたら「周りがグルになってやられるとしたら、もう絶対かなわないな」と思いましたね。あのときは初めて胃が痛いとかね、肩がどうしてもこるとかね、そういうことを経験しました。そんなものですから、私が日本に帰ってきて、やはり顔も何となく憂鬱そうな顔をしているからでしょうね。親なんかもう「やめて帰れ」と言うのですよ。でも、私も親に細かいことを言えない。

——反対されてたから。

岡部社長：そう、反対されて行ったものだから、弱音なんか言えない。でも、どうしても闘い抜こうということで闘って、何とか事件も解決できた。本当に自分が殺されるかもしれないぐらいのね、危機感がありましたよね。

——うわあ、そのぐらいの覚悟が。

岡部社長：ええ、そのぐらいのね、リスクを感じましたね。

——それでも、ここで何とかしようと思った源は何でしたか？

岡部社長：いや、これが例えば、私が大会社の社員で、「おまえ、中国、やれ」と言われたならば、いろんな理由を付けて、「中国は難しい」と言うかもしれないけれども、こちらはある意味、社運をかけて、自分なりに会社の運命をかけてやっています。私がトップですし、もう「やり抜くしかない」という信念というか、意地しかないですよ。そうやってやり抜いたというのが、正直なところ。信念、意地、それしかなかったかなと思いますよね。

——今、振り返っても、ターニングポイントだったのでしょうか。

岡部社長：いやあ、本当にそう思いますね。

——この後は岡部社長に事業拡大の様子を伺っていきたいと思いますが、その前に1曲お届けしましょう。ビートルズの曲を選んでいただきましたが、ビートルズ、好きですか。

岡部社長：はい。もちろん私はビートルズ世代でね、ほとんど知っています。その中でもこの歌を選んだのは、題名が好きなんです。『愛こそはすべて』と。これって、私が群馬に帰ってきた、そのきっかけっていうのは、私

の祖父に言われたということもありますが、二代目の私の母親がね、経営していたわけですよ。やはり母親っていうのは息子に対しての、愛情はものすごいものがありましてね。私もやはり群馬に帰ってきて、この会社をやり抜かなくちゃいけないという、そういう気持ちになった原点というのは、やはり母の愛です。もっと広めて言えば、やっぱり世の中、愛があればね、何でも解決できるんじゃないかなと思いますね。

——それではお届けしましょう。ビートルズで『オール・ユー・ニード・イズ・ラブ』です。



【岡部工業外観パース】

【デジタル活用】

——DX、デジタルトランスフォーメーションの導入を積極的に行っていると聞いています。関心を持ったきっかけは、何でしたか。

岡部社長：まあいろいろありますが、一番は、私の友人に、IoTで生産管理の仕組みを変えたり、いろんなことを商売にしている男がいて、「ドイツの展示会に行こう」と言われました。それはドイツのハノーバーで2年に1回あるCeBITっていうIoT関係の展示会なんですね。そこに、岡部工業のIoTに対する取り組みを事例として展示してもらったということがあって、ドイツでDXという文字に触れ、それが世界中で動きがあるということをはかの展示会でも見まして、それにかかわっていいと思いました。そしていろんな取り組みを今やっているというところですよ。

——2017年の展示会に出してくださいと言われてたとい

うことは、岡部工業さんでは、もうDXに取り組んでいたということでしょうか？

岡部社長：取り組んでいたということですね。

——早い。早いですね。

岡部社長：センサーがどんどん安くなっています。工場の中にある機械にセンサーを取り付けて、センサーからデータを無線でクラウドに上げて、クラウドでデータを収集して、自動的に機械の稼働率を見ようということをやったところからやっていました。それをCeBITの展示会で出させてもらったということです。それからまた画像分析という技術がどんどん進んできて、カメラで撮ることによって、その人間の動き、動作分析もできる。仕事をしているか、今は段取りしているか、または休憩しているかっていうのも、作業員から紙に書いてもらったりしなくても、稼働分析までできる。どんどんそうやって新しい技術が進歩していると同時に、いろんなことができるようになったなということを実感しています。

——営業にもデジタルを活用しているというふうに聞いています。会社のホームページなどにもそういった工夫が見られるようですね。

岡部社長：ホームページは毎月更新しています。新しいニュースがあれば新しいニュース、新しい技術があれば新しい技術、またいろんな改善事例があればそういったものをどんどん盛り込んでいます。検索エンジンで、例えば「板金組立」を検索の言葉で入れると、岡部工業がトップページに出てくるという工夫もしています。これってね、コロナ禍にあっては、ものすごい有効です。在宅ワークとかテレワークとか、大企業のエンジニアも会社へ行かないで、自分の家でパソコンで仕事をしている。例えばうちでやっている、「TIG溶接」なんていう言葉を入れると岡部工業がパッと出てくる。

——ホームページが営業マンですね。

岡部社長：そうそう、もう営業マンですよ。

【経験から生まれるアイデア】

——ところで岡部社長は去年、中小企業を集めて、金属加工の依頼主と加工業者をつなぐ新しい会社を設立したそうですね。

岡部社長：はい。

——これって、岡部工業で取れるお仕事を、ほかの会

社に回す仕組みにも見えるんですが、どうしてこのような会社をつくらうと思ったのですか。

岡部社長：これもね、話すと非常に奥が深いんですが、私が群馬に帰ってきて、その当時のお客である沖電気工業、サンデンという会社がありました。その当時はそういう会社は協力会っていうのを持っているわけですよ。いわゆる外注下請けの友の会みたいなのをね。ですがバブルがはじけて、そういう親会社も、協力会があると自由に仕事をいいところに出せないという、協力会がしがらみになっちゃうんです。しがらみを取るために協力会を解散したんですね。そういうときがあり、電気関係のメーカーは、協力会を解散したんだけど、この会は今何十年も続いていると言うのです。例えば私に対して「おまえのじいさんのときから、おれはおまえのところと付き合っているんだ」とかって言う先輩もいました。「じゃあ、わかった。親会社は協力会を解散すると言っても、我々は我々だけで会を存続していこうじゃないか」ということでやり始めたんです。それはたまにゴルフはしますよ、麻雀はしますよ、酒飲みますよということはあっても、やはりそれだけの会だと、仕事を出してくれるという親会社の強い求心力がないと、バラバラになっちゃうんですね。それも経験しています。私が思うのは、中小企業同士でありながらも、やはり1個1個の会社を見ると、きらりと光る技術を持っている会社があるわけですよ。従来は親会社と下請けという縦社会である、それを今度は横連携で協力し合って、何かできれば面白いんじゃないのという考えです。たまたま今、政府がいろんな助成金、ものづくり助成金とかね、雇用調整助成金とか、事業再構築助成金とか、グリーン何とか助成金とかいっぱい出しています。その助成金をもらうことに対してコンサルタント的に代替えでやってくれる人がいるんですよ。この人とあるとき親しくなって、いろんな中小企業のものづくり屋を回っています。小っちゃくてもちゃんと後継者もいて、きらりと光る技術を持っているという会社であるわけですよ。けれど、やはり社長自らが、職人的な形で現場を一生懸命やって、いいものはできるんだけど、従来の取引先に依存している。だから新しい営業ができないというところがありますから、そういったところを仲間にして一緒に仕事ができないかと、そういう話を、そのコンサルタントの人にしました。そうしたら、「僕もそう思う」という話になった。だけど、「求心力をつくんなくちゃいけないよね」という話になって、じゃあその仲間に入ったならば、お互いに仕事のやりとりをしたときに、受けた仕事をちゃんとつくって納めま

したと。納めたらすぐお金が振り込まれる仕組みっていうやつをつくらうというので、ソフトを開発中です。そういうソフトが開発されたら、いわゆる板金屋のクラスターをつくって、お互いに協力し合って何かまとまった仕事を取ってこようじゃないかと。要するに一つの大会社に依存しないで、中小企業の集まりをつくって、大企業がなくても、会に入っているメリット、要するに求心力を持たせて運営していきたいなということを今、始めたところですよ。実際にそのソフトができ上がるのが来年なんですよ。それに向けて今、いろんなことをやっています。

——一貫生産ができる岡部工業が、あえてそれをいろんな方に回そうというのは、どうしてですか。

岡部社長：上流工程と下流工程が付加価値を生む。真ん中って付加価値を生みにくいという話があって、上流工程の設計技術という部分。あとは下流工程の塗装組立という部分。そのところだけをしっかりやらせてもらって、そっちで付加価値が生まれればいいかなと思っています。デジタルマーケティングを使って、いろんな引き合いがいっぱいきています。その引き合いを処理していく仲間づくりをやっていきたいなと思います。そのときに僕が基本的にこうしなくちゃいけないなと思っているのは、さっき言った縦の関係じゃなくて横の関係。要するに親会社の上から目線じゃなくて、やはり同じ立場目線でもって付き合っていけるような会社で、お互いにwin-winになれるようにもってきたいなと考えています。

——どうやったらそういうヒントを得たり、視点を広く持てるんですか。

岡部社長：あらゆる機会を使って、いろんなところへ出て行って、いろんな人と会うと、世の中にはいろんな人がいて、その中では反面教師的なところももちろんありますが、そういったところで学ぶべきことが、たくさんあったかなと思います。

——この後もコマースを挟んで岡部社長にお話を伺います。



【日刊工業新聞記事】

【趣味の音楽】

——プライベートのお話も伺いたいと思います。岡部社長、趣味は何ですか。

岡部社長：趣味というと、やはり一般的になっちゃいますけれども、ゴルフ、読書。あと好きなのは、音楽です。

——聴くほうですか。それとも演奏するほうですか。

岡部社長：両方とも好きで、中学のときに始めたのがドラム。私がおね、小学校のときに加山雄三がものすごい人気で、その後に続いたのがグループサウンズです。そのグループサウンズ、格好いいな、ああいうのをまねたいなと思って、グループサウンズをつくらうって、4～5人で安い楽器を買って、バンドを始めたのが中学のとき。それで、ヤマハが地方のミュージシャンを発掘するような大会をあちこちで開いていて、前橋の文化会館で大会

がありました。そこにバンド仲間4人で出たことがあるんですよ。

——それは中学、高校？

岡部社長：中学、中学。

——中学のときに？ うわあ。

岡部社長：今でも覚えているのは、吉田拓郎が楽屋の階段のところで一生懸命ギターを持って一人で音合わせしたり、赤い鳥がゲストに来てましたよね。そうやって、高校も大学もやりましたね。だから音楽はずっと好きです。今でもね、たまにやりますが、今はもう聴くほうが専らです。だから家でやることがないときは、昔買ったLPレコードを出して、ステレオで聞いたりしてます。

——うわあ、なんて素敵な時間をお過ごしなんですよ。

岡部社長：だから音楽は好きですね、やっぱり根っから。——この後お送りする曲も、ちょっと楽しみになってきましたね。

【板金ソリューションカンパニー】

——さて、仕事の話に戻りますが、岡部工業の今後の目標をお聞かせください。

岡部社長：私が世界中の板金屋の現場を見た印象からしてみると、日本の現場が世界でナンバーワンだなと思います。

——ものづくり日本ですね。

岡部社長：そう思います。この現場力。これを常に進化させるということ。常に進化する現場力というのは、まねされても、また一歩先に行けばいいという考え。うちの会社の中でスローガンとしてうたっているのが、「Machine must work. Men must think」ということで、人間が主体であって、日本の現場が世界で一番なんだから、全員が技術者集団になろうということ。単なる板金加工会社じゃなくて、板金ソリューションカンパニーになろう。だから板金でできたものであれば、こういうつくり方をしたほうがいいよとか、改善提案をする。もっと言えば、図面までうちでつくらせてもらって、いいものを提供する。そういう会社になる。それが板金ソリューションカンパニー。日本の現場力は世界で一番だから。だから絶対なれるはずだということをやっています。

【新規事業に挑戦する人へのメッセージ】

——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伺いしたいと思います。新しいことに挑戦するのに大切なことは、岡部社長、何でしょうか。

岡部社長：まだそんな悟りきったことは言えませんが、私が若いころ、いろんな先輩に付いて学んできました。そういう中で、いろんなことを言ってくれる先輩がいて、その中でも印象にずっと残っていて、今でも自分の座右の銘として思っている言葉が幾つかあります。その一つが「やる気が行動を生み、行動が習慣をつくり、習慣が人格をつくり、形成して、人格が運命を決める」ということです。まずやる気がなくちゃいけない。やる気があって初めてそれは行動に出る。行動に出た行動が、それが当たり前になれば習慣になる。いい習慣がいっぱい身に付けば、いい人格を築ける。いい人格を築くことが、いい運命を切り開く基である。だからやる気が一番。そしてもう一つ、私の中でずっと残っている言葉「明確な理想を持たなくちゃいけない。理想を持った中で今の現実をしっかりと把握しろ」。理想と現実の間にあるものが問題だということです。その問題を明確につかむためには、理想をはっきり自分の中で持て。現実をしっかりと把握しろ。問題をつかんだ上で、じゃあ理想に近づくためにはどうしたらいいかと考える。大学のときにお世話になった教授に「おまえらに、はなむけの言葉を贈ってやる」と言われて知った言葉です。そのときはわかったようなわかんないような、そんなような気持ちでしたが、こここのところ、いや、まさにそうかなと思っています。だから一番基になるのは、夢ですよ、夢。しっかり目標を持って。それを何としてでもやり抜こうという志ですよ。使命感ですよ。

——強い思いですね。

岡部社長：強い思いですよ。使命感を持つ。でもやっぱり愛を忘れちゃいけないと。

——そうです、ラブ。

岡部社長：そんな感じかな。

——今日のトップインタビューは岡部工業株式会社 岡部浩章社長にお話を伺いました。さて、バンドでドラムをたたいていたというお話がありましたけれども、音楽好きの岡部社長が選んでくれた1曲は何でしょうか(笑)。

岡部社長：いや、これはね、僕が中学のときに、初めて

コピーした外国のバンドの曲ですね。

——では、お届けしましょう。クリームで『サンシャイン・オブ・ユア・ラブ』。今日はどうもありがとうございました。

岡部社長：どうもありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

「シルキークレイン presents ガールズ創業カフェ +online」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。今回は、保証協会が開催する女性向け創業セミナーについて、群馬県信用保証協会「シルキークレイン」の多田さんにお話を伺います。多田さん、よろしくお願いします。

多田：こちらこそよろしくお願いします。

——保証協会「シルキークレイン」が開催する女性向け創業セミナーですが、これまでに5回開催していますよね。どのように開催するのですか。

多田：はい、「シルキークレイン presents ガールズ創業カフェ+online」というセミナーで、少人数制の「来場型」と「オンライン型」で同時開催します。コロナ禍での開催を考慮して、今年も昨年に引き続き、当協会で行います。

——なるほど、ソーシャルディスタンスを保った来場型と、非対面となるオンライン型の組み合わせにより、参加者は安心してセミナーを受講できるということですね。具体的にセミナーの内容はどのようなものですか。

多田：はい、今回は4部構成で開催します。第一部は、「創業トーク」です。当協会をご利用いただいている女性経営者3名の方をお招きして創業体験談を話していただきます。第二部は、中小企業経営の専門家による講義です。創業に必要な準備などについて、アドバイスを受けることができます。第三部・第四部では、支援機関や当協会から、創業に役立つ情報を提供させていただきます。また、セミナー終了後に、個別相談会や交流会を予定していません。

——内容が充実していて、実りあるセミナーになりそうですね。セミナー開催日や開催場所は怎么样了か。

多田：はい、9月10日の午後から、前橋市大手町の当協会本店で開催します。また、同時開催のオンラインセミナーは、Zoomで配信します。対象者は、女性限定となりますが、創業に興味のある方、創業を予定している方、創業後間もない方であればご参加いただけます。学生の方にも参加いただけます。

——これから事業を始めたいと考えていらっしゃる女性の方はぜひご参加いただければと思います。さて、セミナーに参加したい方はどのように申し込めばよいですか。

多田：はい、当協会ホームページの参加申込フォームからお申込みください。なお、チラシに掲載している申込書のFAXまたは郵送でも結構です。チラシは、保証協会や金融機関の窓口などにご用意させていただきます。お申し込みの受付は、8月8日から開始します。来場者の定員は10名で、先着順となります。来場を希望する方が多く、定員を超えた場合は、Zoomでの参加をご案内させていただきます。ご興味のある方はお早めにお申し込みください。

——8月8日受付スタートですね。来場を希望される方は、定員に限りがありますので、ぜひお早めにお申込みください。このセミナーをきっかけに、事業を始められる方が増えると嬉しいですね。

多田：はい、このセミナーが参加していただいた皆さまの創業の契機となればうれしく思います。実際に創業を決意されたら、私たち「シルキークレイン」が全力でサポートさせていただきます。

——多田さん、今日はありがとうございました。

多田：ありがとうございました。

チャレンジ企業紹介コーナー

ento株式会社

「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、デザイン制作を手がける太田市のento株式会社 馬場早苗社長、47歳です。もともと印刷会社でデザインの仕事をしていた馬場さんは、2人目のお子さんの出産を機に独立しました。2016年に個人事業主として創業。先に創業していた女性と2人で任意団体を立ち上げ、2年後には会社を設立しました。子育てをしながらの独立は大変だったのではないのでしょうか。太田市吉沢町の太田市産業支援センター内にある事務所を訪問して、子育てママの起業の様子などを伺ってきました。



【収録風景：ento株式会社の事務所にて】

——太田市産業支援センター内にあるentoの事務所に来ています。馬場社長、今日はよろしくお願ひします。

馬場社長：よろしくお願ひいたします。

——馬場さんには、この番組のスピンオフ企画、ガールズ創業カフェのチラシのデザインをしていただいたことがあるんですよね。

馬場社長：はい。以前3回ほど担当させていただきました。

——その節は大変お世話になりました。

馬場社長：こちらこそお世話になりました。

——ここで作業を行っているのですか。

馬場社長：普段は自宅で、リモートという形で作業して

います。

——それは、子育て中の馬場さんにとっては非常にいい環境ですね。

馬場社長：そうですね。

——2人目のお子さんの出産をきっかけに独立をされたと聞いております。

馬場社長：はい。

——子育ての大変な時期に、なぜ馬場さんは独立をしようと考えたのですか。

馬場社長：はい。私は当時、普通に正社員として企業に勤めていたんですが、もともと残業が多い業界にありまして、夜の12時ぐらいまで残業しているのが当たり前という状態だったんですね。妊娠中も正社員として仕事は続けていたんですが、それでも定時で帰るといのがなかなか難しく、子どもが生まれてもなかなか帰らせてもらえない。会社のみんなにも早く帰るのは悪いし、かといって子どものこともないがしろにできないしで、もう会社と仕事と家庭と子どもと、全部板挟みになってしまって、どうしようと思んでいるときに、太田市の公報で女性向けの起業塾の案内が出ていたんですね。「よし、独立するぞ」って参加したわけではなくて、何かしらヒントになるような、例えば自宅で働くにしても、何かヒントになるようなものが得られるのではないかなぐらいの気持ちで、最初に創業塾に参加したことがきっかけです。

——でも、馬場さん、選択肢としては、少しお仕事を休んで、子育てが落ち着いたらまた復帰ということもできる中で、独立が視野に入ってきたというのはどうしてでしょうね。

馬場社長：まず私、高齢出産だったんですね。もうその時点で35歳を超えていたので、一度辞めてしまったら再就職は難しい年齢に差し掛かっていたんですね。パートになるとか、契約社員になるという手もあったんですが、責任がある仕事がしたくて、パートや派遣ではやはりちょっと難しいなというのがありました。また、私の実家が自営業だったんですね。

——ああ、そうですか。

馬場社長：はい。父が縫製業、洋服をつくっていました。また、母も、当時としては珍しく、フリーランスのイラストレーターのような仕事をしていました。それを見て育ったので、母親というのは家で仕事をするものだとい

う刷り込みが子どものころからありました。なので、私も結婚する前から「いつか私は自宅で子どもを見ながら働くんだろな」っていうのが根底にあったんです。

——創業塾にまず参加したということですが、ここではどんなことを得られましたか。

馬場社長：一番大きなのは仲間を得られたということですかね。すごく衝撃を受けたんですが、私がこう、もやもや会社員にしがみついている中で、自分で教室を持って生徒さんに何かを教えている方がいたり、フリーランスで同じようにクリエイターの方が活躍されていたり、妊娠中なのに参加されているっていう方も2~3名いらっしやいまして、自分で自分の道を切り開いている女性が世の中にはこんなにもいるんだということに大きな衝撃を受けたんです。これだけ頑張っている人がいて、素晴らしい人たちが周りにいれば、自分も何かできるんじゃないかなと、刺激を受けました。

——いやあ、そういう刺激って大きいですよ。

馬場社長：はい。なので、学んだことももちろん大きかったんですが、その人たちとの出会いというのが、私が得たものの中で一番大きなものではないかなと思っています。

——その仲間と何か始めるとか、そういうこともできたんですか。

馬場社長：そうですね。創業のきっかけはまさにそこで、当時、私はデザイナーとして、印刷物のデザインをする仕事をしていたんですが、ライターでフリーで既に独立されているという方がいらっしやって、その方も小さなお子さんがいらっしやった。まさに妊娠中だったんですね(笑)。子どもを抱えながら、フリーで何かできることはないか。1人ではなくて、人数が集まればもっと大きなことができるのではないかと、ということで、任意団体を先々立ち上げるきっかけになりました。

——どういったことからスタートしました？

馬場社長：太田市でシティプロモーションという、市をPRしてくれる事業に補助金を出すっていうものがあったんですが、私がまだ会社員時代に、そのライターの方と一緒にしてみないか、チャレンジしてみないかということで、太田市のパン屋さんを紹介するフリーペーパーを発行することになりました。それも補助金が全額ではなくて、半額補助だったので、残りの半分は広告費とかを取ってカバーしようと思っていたんですが、私もそのライターの彼女も営業の経験がなかったので、営業

して広告を取らなきゃいけないということがもうすっぽり抜けていました。もう印刷しなきゃいけないという段階で、広告ページを取っていたにもかかわらず、一切募集をかけていなかったという事態になって、結局、数件の方にはご支援いただいたんですけども、ほぼ自腹で発行するという事態になったんです。

——まあ、やってみないとわからない課題ですね、こればかりはね。

馬場社長：そうですね。2万部だったかな、初版で印刷をしてしまったんですね。「これが在庫になったら、この段ボールの山をどうしよう」と思ったんですが、ほんの数日で全部なくなってしまって、増刷をかけるほど反響をいただきました。

——すごい。

馬場社長：それがきっかけで、新聞社さんとかラジオ局さんからの取材もいただいたりして、本当に大きな私の転機になりましたし、私たちの宣伝にもなりました。自腹を切ったかいがあったなと思います（笑）。それをきっかけに、じゃあ任意団体をつくろうというのが流れですね。



【entoの製作実績】

——ところで、2人のお子さんを育てながらの独立ということになりましたけれども、ご家族の反応はいかがでしたか？

馬場社長：そうですね。主人が普通に会社員で安定した収入があったので、これで私が失敗して収入がなくなっ

ても、まあ何とかなるだろうというのもあって、「やりたければやってみれば」って主人には言ってもらいました。

——家族の後押しっていうのも大きいですね。

馬場社長：そうですね。反対されていたら踏み切れていたかどうかはちょっと……。

——わからない？

馬場社長：わからないですね。

——創業から2年後に株式会社を設立いたしました。

馬場社長：はい。

——会社にした理由はどんなところにあったんでしょうか？

馬場社長：はい。独立して楽しく仕事はしていたんですが、フリーランスで女性でデザイナーというと、私の仕事はB to Bなので、企業さんとかを相手にしなければいけないんです。けれど、やっぱりちょっと下に見られるんですね。「主婦の片手間でしょう」とか、「趣味の延長でしょう」みたいに見られることがあって、創業塾に来ているような若手の方とかベンチャーさんとかは自分と同じように創業した人だと対等に見てくれるんですが、長くやられている企業さん、特に高齢の男性とかですと、交流会なんかで名刺交換をしても、「へえ、デザイナーさん、へえ、頑張ってるね」って、上から応援されるんですよ。別に応援してほしいわけではなくて、お仕事相手としてお付き合いをしていただきたくて頑張って名刺交換をしているのに、「あ、これは肩書で見る日本では、ちょっと仕事を増やしていくのは難しいな」と感じました。肩書があれば見てもらえる。やっぱり会社員という枠が付いているのと、フリーというものの大きな差を感じたので、だったら肩書を自分でつくってしまえば、きちんとした仕事ができるのではないかと思い、会社を設立しました。これもかなり勇気を振り絞りましたね。

——振り返ってみて、ご自身が独立したことについては正解だと思いますか？

馬場社長：はい、正解だと思います。

——その言いきれるところは、どういう根拠からでしょうか。

馬場社長：やはり子育てとの両立の部分ですかね。仕事をしながら洗濯物を洗って干してなんて、会社員だったら絶対できないじゃないですか。子どもが歯科矯正をしていたりとか、ちょっと体調を崩したりとかで、ちょこ

ちょこ夕方医者に行かなければいけないとか、遅刻していくとかっていうことがあるんですね。これも会社員だったら対応できていない、みんなに迷惑がかかってしまう。それを、子どもの病院に行きながら、病院の待合室で書類を広げてなんていうこともできる。あと、コロナが出始めのころ、休校になって学校が1学期、丸々休みでしたよね。

——ああ、ありましたね。

馬場社長：そのとき、うちも打撃があって、やっぱり仕事も減りはしたんですが、ゼロにはなっていないで、それも子どもを見ながら自分で仕事をできていたので、やはり会社員だったら、子どもの休校で、まだ保育園の子もいたので、家に置いて仕事に行くわけにもいかない。今の働き方だからこそ対応できたんだなあと思います。

——最後に今後の目標をお聞かせください。

馬場社長：はい。会社としての目標がちょっと最近いろいろ悩んで、ぶれていて……。

——ああ、どうされました？

馬場社長：自分のキャパ的には、もういい感じにいっぱいになっていまして、ほかのクリエイターさんと協力しながら仕事をしているんですが、それをもっと広げたいなという思いがありながら、自分としては手いっぱい、広げていくにはちょっと仕事の振り方を考えなければいけないなというところにきています。今、そこが悩みなんですけど、個人としては、同じように苦しみながら働いている女性がたくさんいらっしゃると思うので、自分で世界を変えたり、立ち位置を変えたり、行動を変えることによって、自分の生き方・働き方というのが改善することができるんだよ、ということに気づいてもらえるためのロールモデルに、私自身がなれたらいいなと思っています。

——子育てをしながらデザイン制作会社を設立したento株式会社の馬場早苗社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

馬場社長：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、プレス加工を手がけ、海外進出やDXへの取り組み、新会社の設立など、新たな取り組みに挑戦している伊勢崎市の岡部工業株式会社 岡部浩章社長のトップインタビュー、そして番組後半は、2人の子育てをしながら独立、開業したento株式会社 馬場早苗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～

【10月の放送のお知らせ】

令和4年10月6日（木）12:00～12:55

再放送 10月8日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！