

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10月6日（第115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。

プロフィール

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、みなかみ町の水上高原ホテル200をはじめ、ゴルフ場、スキー場を運営する水上高原リゾート株式会社の小関正浩総支配人、55歳です。野外音楽フェスティバルNEW ACOUSTIC CAMPの会場としても知られている水上高原リゾートですが、さまざまな変遷を経て現在に至っています。もともとは西武グループのホテル、リゾートとしてスタートしましたが、2000年代に2度のM&Aが行われました。その渦中で切り盛りをしてきたのが小関総支配人です。小関総支配人にリゾートの立て直しの様子などを伺っていきます。番組後半は、自動車競技のラリーで使用する管制システムの開発・提供などを手がけ、ダカールラリーにも参戦している館林市の男性を紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

水上高原リゾート株式会社

小関正浩 取締役総支配人

■保証協会からのお知らせ

『「チャレンジ・ザ・ドリーム」令和3年度版 単行本発行』
について

■チャレンジ企業コーナー

ラリーストリーム株式会社

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

水上高原リゾート株式会社 小関正浩 取締役総支配人

——水上高原リゾートの小関正浩総支配人に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。

小関総支配人：はい、よろしくお願いいたします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【M&Aと事業の立て直し】

——小関総支配人は1回目のM&Aが行われた2年後の2009年に水上高原リゾートにいらっしゃったそうですね。それまではどのようなお仕事をされていたのですか。

小関総支配人：はい。私は群馬の人間ではなかったんですけれども、生まれ育ちは東京で、リゾートに興味があって、大学を卒業してからリゾート系の会社に就職しました。最初は猪苗代のスキー場とホテルがあるリゾートの開業に関わらせていただいて、その7年後に那須のリゾートホテルに転職して、グランドオープンから企画広報の業務を7年間担当し、その後、経理や購買、総務、施設などの管理系の責任者をやっていました。また、ここはグランドホテルの形態で、宴会場や結婚式関係もやっていたので、その当時だとチャペルの立ち上げで演出を全部つくったりとか、そういうことまでやらせていただいていたんです。

——立ち上げに関わるってというのは、ゼロからつくり上げていく部分が大変ですね。

小関総支配人：そうですね。ただ、楽しいですよ。新しいことをつくって、それがホテルなり、リゾートなり、会社のルールになる礎をつくるわけですから、そこに楽しさが見いだせて、その当時はたくさん頑張っていたなと思っています。

——着任したころの水上千高原リゾートの様子というのは、いかがでしたか。

小関総支配人：人事異動で行くことになったのですが、その当時、経営状況の厳しいホテルが非常に多かったこともあったのですが、もともとの所有会社が、売却方針を従業員には2年以上前に伝えているという状況があって、そういった状況の中で売上が低下していたりとか、運営体制の変更などもあったりして、着任したころ、組織の再構築もいろいろ行っていた中でしたので、本音を言えば、お客さまも少ないし、士気が上がらない状況下での着任となりました。

——今までは立ち上げの楽しさというところでホテル業の醍醐味を味わっていた小関総支配人が、逆に火中の栗を拾うような状況になったんですね。

小関総支配人：そうですね。ただ、今の事業所も赤字だったので、再立ち上げと思えば同じことかなと。

——そういうところでやりがいとか、楽しさを見いだしていくわけですね。

小関総支配人：はい。

——そういった中で、どういう方針を立てていきましたか？

小関総支配人：やはり会社が違くと、会社の文化の違い

というところでのギャップはどうしても生じてしまうかと思っています。ですから、最初は我々、サービス業は現場ありきの商売ですので、現場の業務も手伝いながら、従業員との交流も深めつつ進めてきました。あとは社内の雰囲気を明るくするために、私のキャラクターを見ていただいてわかるとおり、年の割には明るいタイプですので、日ごろのあいさつを含めて、陽気な態度で接しています。たぶん社内の雰囲気って、お互いが声をかけにくい雰囲気も暗いと出てきてしまうので、お互い声をかけやすい雰囲気のために、ごく当たり前ですけど、あいさつに始まって、そのときに表情とか見ながら、プラスアップのお話をする従業員もいたりなど、そういったことに取り組みました。あとは、社内で集まる機会がほとんどなかったのも、年1回、2回、社内懇親会じゃないですけども、そういったことも行ったりしてきました。サービス業の場合は、お客さまのことが好きだとか、喜んでいただきたいという気持ちがあるスタッフが集まる業種になるので、お客さまがいなくて、輝けないんですよ。ですから、ごく当たり前のことなんですけれども、お客さまに来ていただく、すなわち売上を上げることに注力して、最善策を取るようにはしてきました。

——従業員の方々の空気としてはどんな感じだったのですか。

小関総支配人：新しい人が来たという目で見られたのは事実としてありました。サービス業をやる人間はプライドが必要なので、プライドを持っている人間が他人を認めるというのはやはり、プロセスなり、信頼を積んでいかないと、評価もらえないというのがあったかなと思っています。

——なるほど。翌年、2010年には2回目のM&Aが行われまして、再び経営が変わりました。現場への影響、混乱とか、そういったこともあったのではないですか。

小関総支配人：オーナーが結果的に変わったんですけれども、従業員の影響は特に大きくなかったと思っています。また、幸いに現オーナーでもある会社が、我々現場の意向もくみとる意思をはっきり示してくれたので、今取り組んでいることをしっかりやっていけるという安心感もありました。やはりこういうM&Aのようにオーナーが変わるなかで、我々はプロのホテルマン、サービスマンとして事業所を預らせていただいているわけであり、一番重要なことは、オーナーサイドへも報告・連絡・相談をきちんと行って、信頼関係をしっかりと育んでいくことです。未来をどう描いているかという根っこは一緒な

ので、そういった中ではうまく移行できたのかなと思っています。

——ご自身がちょっと大変だなというときに、何を支えにやってこられたのですか。

小関総支配人：その当時はもうやるしかない状況だったので、何が大変かわからないで動いていたかもしれせんね。初めて体験するときって、一生懸命やるしかないじゃないですか。それに結果がついてきてくれば、なおラッキーという感じの考えでやるしかないですよ。

——もう進むしかないみたいな感じですよ。

小関総支配人：そうですね、はい。

——集客に向けた取り組みはどうしましたか。

小関総支配人：私どもの事業所は、ホテルが220室、500名近く入ります。他にスキー場や、ゴルフ場があったり、テニスコートが20面あったりなど、いろんな施設がありますが、いずれにしろその当時、ゴルフもスキーもちょっと斜陽産業と言われていた時代でした。そうした中で、ホテルの集客で言えば、1年間を4つのシーズンに分けて、その時期のウィークポイント、忙しい時期と閑散期を平準化するために、閑散期に来ていただけるお客さまをどうやったら探せるかということで、ターゲットをしっかりと定めた上で集客をやっていこうと取り組みました。春先であれば、尾瀬の登山を絡めたツアー客などで、周りの旅館のお客さまを取るというわけじゃなくて、群馬県では珍しいと思うんですけど、全国から来ていただけます。実際に、名古屋、大阪、中・四国、九州からもいらっしゃいます。沖縄の方にも尾瀬は人気があるので、そういったお客さまに対してちゃんと私どものホテルを認知していただくことで、お客さまに来ていただく動機づけになっていきました。

——そして夏ですけれども、夏はやはりトップシーズンですかね。

小関総支配人：はい。夏休みは家族客の方とか、ある程度来ていただける環境はありましたけれども、それだけだとまだまだ魅力が足りないと思ひまして、テニスコートだけでなく、ツリートレッキングとか、ジップラインという設備を比較的低価格でつくれたので、ただ泊まるだけじゃなくて、プラスアップ家族で楽しめる内容のメニューを増やしく努力をしていました。

——秋はどうでしょうか？

小関総支配人：秋は旅行の時期なので、こちらはもうグ

ルメのことで何か魅力を出したりして、そういった中で熟年層の方が非常によく来ていただけるようになりました。あとはゴルフ場は最盛期なので、東京から気軽に来ていただける仕組みづくりなどにも努力しました。

——冬はどうでしょうか？

小関総支配人：冬に関しては、私どもにはスキー場がありますので、逆に言うと、リゾートホテルでは珍しく、1年を通してお客さまに来ていただける動機づけがしやすいというメリットがありました。ただ、スキー場自体は、県内、名うてのスキー場さんに比べたら規模も小さくて、緩斜面の多いグレンデでしたので、考え方を変えました。緩斜面が多いということは、逆に初心者にとっては滑りやすい。じゃあ初心者の方に楽しんでいただくためにはどうしたらいいか。スキーとかスノーボードもそうですけども、やはり最初始めるのにコストがかかりすぎる。下手をすればゴルフよりお金がかかるスポーツになってくるので、うちでは1万円以内でインストラクターやレンタルも付けたデビュープランというのをつくらせていただいたりとか、今ではいろんなスキー場が導入しているやり方ではあるんですけど、その以前から、18歳から24歳の女性の方はリフト券無料の企画をずっと続けています。そのほかにも、2つのキッズパークをつくりました。他のスキー場さんも、キッズパークはあるんですけども、キッズパークといっても、いろんな年齢層のキッズが入ってきちゃうんですね。

——確かにありますね。

小関総支配人：うちの場合だと、一つのキッズパーク、キンダーガーデンと言っているんですけども、そちらのほうは1歳から5歳専用に行っているんですよ。ということは、幼稚園児ぐらいのお子さまから見たら、小学生は同じ遊び場にいると、もうギャングになっちゃうんですね。

——確かにそうですね。

小関総支配人：小さい子だけで安心できる、いろんなものがあるけどすごく狭い空間。でも、そういったので楽しめる環境をつくったことによって、未就学児の方だと、家族旅行も平日に来ていただけるメリットもあるので、そういうキッズ対策もかなりやってきました。

——結構細分化していったのですか。

小関総支配人：そうですね。そうしていかないと、同じ魅力だけで1年間ホテルを満室にすることはできないので、違う魅力も見いだしながら、もちろん季節感という

日本で一番大事な部分も生かしつつ、何ができるかを考えていったかなと思っています。

——はい。さて、そうした取り組みの一環になると思うのですが、野外音楽フェスティバルNEW ACOUSTIC CAMPも2012年から開かれています。次はそのあたりのお話を伺ってはいかがでしょうか、その前に1曲お届けしましょう。これはどのような曲でしょうか。

小関総支配人: はい。もう11回行っている我々の野外フェスなんですけれども、このOAUさんのTOSHI-LOWさんというヴォーカリストがオーガナイザーなので、そちらの素敵なアコースティックサウンドを聞いていただきたいと思っています。

——それではお届けしましょう。OAUで『TIME'S A RIVER』。



【NEW ACOUSTIC CAMP2022】

【NEW ACOUSTIC CAMP】

——今年も、9月にNEW ACOUSTIC CAMPが水上高原リゾートで開催されましたが、様子はいかがでしたか？

小関総支配人: はい、今回でもう11回目となります。コロナ禍の2年間も継続させていただいて、今年はリセッ

ト1年目の新しいスタイルでということで、厳密に言うとは昨年からなんですけれども、2泊3日に期間を延長しました。そちらの変化と、台風14号の影響で、予報はずっと雨や強風だったんですけれども、お客さまがいらっしゃる時間は雨雲もきれいにそれて、3日目はずっと快晴だったという奇跡的なことが起こってしまいました。そういう幸運にも恵まれて、お客さまも本当に喜んで楽しんでいる顔がたくさん見れました。このフェスの特徴でもあるんですけれども、小さいお子さまの数がどんどん増えて、ワンちゃん連れもすごく増えています。

——ファミリーが多いフェスなのですね。

小関総支配人: そうなんです。ワークショップでお子さま向けの企画がいろいろあったり、例えばゴルフ場の池にラフティングボートを浮かべてラフトボート体験とか、ちょっと破天荒なエリアの使い方をしているので、お子さまたちにとっては楽しい雰囲気がすごく伝わるようです。

——そのニューアコなのですが、どのような経緯で水上高原リゾートで開かれるようになったのでしょうか。

小関総支配人: はい。ゴルフ場を会場として使っているんですけれども、11年前、ゴルフ人口がどんどん減ってきて、ゴルフ場を閉鎖してソーラー発電所にするという話も多い中、ゴルフ場をゴルフ以外で何か使えないかなと思って、フェスへの活用ができないかと模索していたんですよ。そんな中でソニーミュージックエンタテインメントさんとの出会いがあって、プレゼンをさせていただいたんですね。以前は2年間、山梨でこのフェスをやっていたんですけれども、そちらが手狭になったという事情もあって、会場変更を検討されていて、会場の場所が変わると集客にも影響が出るので、十何カ所ご覧になられたというのは後々聞きました。私どもの場所は群馬県の最北部で地の利は悪いかもしれないけれども、そこまで来るといいうざないが、逆に言うとフェスの異空間へ運ぶためのプロセスにもなるという考えを持っていたことと、あとはきれいな芝生のあるゴルフ場でフェスができるということで興味を示していただいて、ご縁ができたという経緯になります。

——でもゴルフ場でフェスをやると、芝生って荒れませんか？

小関総支配人: これは常識的に言えば破天荒なことをやっていますので、荒れる覚悟はしています。実際、フェス開催後には必ずコース課のスタッフが一生懸命修復し

てくれています。

——でも業界の常識をぶち破ろうと思ったのはどうしてですか。

小関総支配人：水上高原リゾート全体で少しでも知名度を広げるためには、半歩、一歩踏み込んで新しいことをやって注目を浴びる。小さいこと大きいこと含めて繰り返しやっていかないとブランド力って付かないと思って、**「なんか水上高原って場所は面白そうだな」とか、「また変なことをやってるな」**でもいいんです。何かそういうので覚えていただくことが大事なので、このフェスの力は本当に偉大だと思っています。

——十数年たちましたけれども、ゴルフ業界でもずいぶん先駆的な取り組みの成功事例として注目されるようになってきました。

小関総支配人：そうですね。ソニーさんを含めて、ほかの興行会社さんにも、うちのゴルフ場でやらないかという話の問い合わせが何件もあったそうです。ただ、やはりそれを行うことよっての弊害まで理解して**「開催したい」**って言っているところはほぼないので、なかなか第二は出なくなっていますね。

【県民に身近なスキー場へ】

——なるほど。ところでスキーシーズンには近隣のスキー場と共同で、高崎駅からの日帰りバスツアーも行っているようですが、取り組みの意図はどんなところにあるのですか。

小関総支配人：はい。まず一番わかりやすく言うと、東京からは旅行会社さんが日帰りのスキーツアーとかを行っている。ところが群馬県の皆さんが気軽にスキー場に来られる仕組みをつくっているところがどこにもないというのが一つ。2つ目は、もう20~30年前は、前橋、高崎の方もスタッドレスタイヤやスパイクタイヤを履いたりされていたと思うんですけど、今は履く方がほとんどいなくなって。同じ県内にありながら、スキー場がすごく遠い関係になってしまっているなと感じました。ただ、全国的に見ると、スキー場の来場客数の約10%が群馬県に来ている。もうこの北関東の中では群馬の最大の魅力なんですよ。そういったことを考えたときに、県民の皆さんにも気軽にスキーをやっていたらいいなという思いがあって、お隣の**「ほうだいぎスキー場」**さんと一緒に取り組みを始めることにしました。

——一緒にやるというのは、お客さまを取り合うとか、

そういうことにはならないのですか？

小関総支配人：ほうだいぎさんは素晴らしいゲレンデです。うちは、初心者の方とか家族連れにはメリットのあるスキー場です。その違いもあるので、そこはライブルではなくて、みなかみというエリアを考えた場合には、相乗効果の魅力が出せるというふうにして、一緒にお話ししながら決めさせていただきました。

——むしろ補完し合っていると言ったほうがいいのかもしいですね。

小関総支配人：そうですね。全てが完璧っていう事業所とか、全てが完璧な人間ってたぶんいないと思いますので、そういう助け合いとか、お互いの価値観を認め合うというのは必要だと思いますね。

——またここでポイントなのが、群馬県内のお客さまにターゲットをかなり絞って、そういう方に来てほしいっていう、このあたりの絞り方ですよ。

小関総支配人：やはりリゾート業にしろ、ホテル業にしろ、体よく言えば、地域に愛される企業という言い方をされる場合も多いかと思うんです。地元の方にまず覚えていただいて、例えば**「どっかいいところある？」**と言われてたときに、私どもの水上高原という名前を出していただけるきっかけがあったりとか、今は、SNSだ、デジタルの時代だと言われてはいますが、アナログの口コミの効果というのはすごく大きくて、何か思いついたときに、どこへ行こうかというときに、それを思い出していただけるだけのネタを常に提供していくことで、ファンを増やしていく。そうすると、長い目で見れば下降線になることはないだろうと思っています。

——いろいろな取り組み、アイデアなのですが、これは総支配人が出しているのですか。

小関総支配人：そうですね。今日お話ししていることというのは、常識的な方からすれば逸脱している範囲のことをやっているという認識はあるので、そういう範囲になってくると、やはりいろんなデメリット、リスクを考えてとなると、私が考えなきゃいけないと思っています。もちろんやる上ではスタッフの意見も聞いたりするんですけど、きっかけはやはり、破天荒をやる場合は突っ走るしかないかなと思っています。

——でも、相当緻密に分析していらっしゃるんですよね。

小関総支配人：そうですね。もともとマーケティングとかも好きだったので、どういうお客さまに対してやれば

これは喜んでいただけるか、どれぐらいの可能性が見込めるのか、そういうのをトータルでは考えながら、企画を進めなきゃいけないと思っています。

——ただ、そうは言いながらも、新しい企画をいろいろ行っていく中で、息切れしてしまうということはないのですか。

小関総支配人：その立場の方の気持ちは本当にはわかっていないんですけれども、例えば漫画家の方でも、締切があって、それに向けて何とか仕上げるじゃないですか。私の場合もそうだと思うんですね。何かウィークポイントがあって、そこを何とかしたいと考えたときに、自分なりにためてきた引き出しの中から何かないかなというのを探してやろうというのを、とにかくトライしていくという感じですかね。

——パッションダウンはないのですか。

小関総支配人：パッションダウンしてる暇、ないんですね。頑張るしかないという状況に追込まれているということですよね。

——従業員の方はちなみに、この新しい企画がいろいろ出てくるときに、どんな感じですか。

小関総支配人：もちろん私より先輩の従業員の方もいらっしゃるのですが、お話をすると、「また失敗するんじゃないの?」と言われることもあります(笑)。「でも、やってみようよ」ということです。

——本当に失敗してしまうこともあるんですか。

小関総支配人：ありますよ。でも、我々、楽しいビジネスじゃないですか。お客さまを楽しんでもらう空間をつくっているので、失敗が、手痛い失敗にはならないんですよ。結果、お客さまに評価していただけなかった、もしくは売れなかったという感じなので、企業としての手痛い失敗まではないかと思っています。

——修正というか、トライしたことに意義があるというか、次につなげられるということですか?

小関総支配人：いや、意義があると思っているのは私だけで、従業員から見たら、「また失敗した」って言われます。重要なのはその繰り返しかなと思っていますし、失敗も最後は成功事例につながらと思っています。

【趣味と仕事】

——観光業界に就職したくらいですから、小関総支配

人、やはり趣味は観光ですか。

小関総支配人：そうですね。学生時代に、旅行会社で添乗員の仕事をやらせてもらったりしていたので、もちろん旅行は大好きです。あとはいろんな体験をすることも大好きですし、もちろん食にも興味があります。あとは、私どもの事業所にあるスキーは大好きですし、なかなか上達しないんですけれども、ゴルフも大好きです。

——添乗員にならなかったのには何か理由があるのですか?

小関総支配人：添乗員としていろいろなところに行けたり、いろいろな体験をさせていただいたんですけれども、当事者になれない業種なんですよ。私どもがやっているリゾートは、当事者としてお客さまをお迎えする関係なので、そちらのほうが仕事としては楽しいだろうなと思ったという感じですね。

——観光業界、あらためてご自身が向いていると思いますか?

小関総支配人：30年以上取り組んできた仕事なので、向いているか、向いていないかはよくわかりませんが、楽しいという思いは変わりません。

——楽しいってやっぱり大事ですよ。

小関総支配人：はい。



【水上高原ホテル200 外観】

【今後の目標】

——お仕事の話に戻りますが、水上高原リゾートの今後の目標をお聞かせください。

小関総支配人：はい。まだ道半ばだと思っているんですが、やはり唯一無二のリゾートに、群馬県を代表するリゾートとして、より一層認知されるように頑張っていきたいなと思っています。我々、リゾート、特に利便性の悪いリゾートというのは、その土地が目的地にならないとお客さまに訪れていただけないんですよね。わざわざ私どもの標高1,000mまで上がってきていただくわけですから、そこに魅力がなければ誰も来ない場所になっちゃうので、そういった中では本当に「唯一無二」はさらに推し進めていきたい部分だと思っています。

【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話を伺えればと思います。新しいことに挑戦するときに大切なことは何だと思えますか。

小関総支配人：はい。私の場合なんですけれども、もともと大きな赤字が生じている事業所に再生ということで従事してきました。新しい事業に取り組むときもそうなんですけれども、必ずしもお金がふんだんにあってやれるということはまずないかと思っています。私もそうでした。赤字の中で新しいことを見いだしてやっていかないと、売上なり事業の再生というのはできないと思っていたので、ないものねだりはしない。あるもので何かちょっとのアレンジでできることがあるんだったら、それをまずやっていく、やり続ける。そして小さな積み重ねがあればあるほど、最終的には総合体になるということもありますので、私どもの事業所も、いろんな取り組みをしてきたのが、今の結果になりつつあるのかなと思っています。失敗は恐れないことですよ。もちろん大きな失敗は本当に冷静にならなきゃいけないんですけど、失敗というのは、逆に言うと次の成功につながるための糧になると考えて、周りにどう言われようが、やり続けることが必要かなと思います。新しい挑戦というのは、どうしてもその考え方に本人が凝り固まってしまって、そこしか見えなくなり、視界が狭くなるということが多いかと思います。ですから、逆に言うと、自分自身を冷静評価するためにどうしたらいいか。例えば一つのプランニングを立てたときに、どういうお客さまが喜んでいただけ

るかな。喜んでいただけないお客さまは何で喜んでもらえないのかな。また、俯瞰してそのプロジェクトを見直したり、いろんな角度から自分自身で評価していく。もちろん先輩方とか仲間の意見も取り入れることもすごくいいと思うんですけども、新しい挑戦って奇想天外なアイデアがすごくビジネスにつながる事が多くて、それは凡人だと思いつかないから成功するわけですよ。ですから、一途な気持ちを持って、視界を広くしながら、一点突破で進んでいくってことがいいのかなと思っています。

——これからも一点突破し続けますか、ご自身も。

小関総支配人：はい。次のビジネスにつながる何かがあれば、そういった取り組みを続けていきます。ただこれだけいろんなことをやっていくということは、従業員の負担とか、そういったのもいろいろあるかと思っていますので、TPOをわきまえて、年齢なりのプラスアルファを狙っていきたくと思っています。

——はい。さらなるわくわくするような、そんな挑戦も楽しみにしております。今日のトップインタビューは、水上高原リゾートの小関正浩総支配人にお話を伺いました。ありがとうございます。それでは、ここでもう1曲、お届けしたいと思います。これは、思い出の曲ですか。

小関総支配人：はい。大学を卒業して平成元年入社で、その年に、まあもうバブルのころでしたけれども、曲のタイトルもいいし、思い出もある曲なので、選ばせていただきました。

——イケイケの時代の？ 総支配人もイケイケだったのですか？

小関総支配人：はい。真面目に生活していたころでございます。

——それではお届けします。小比類巻かほるで『DREAMER』、今日はありがとうございました。

小関総支配人：ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

「チャレンジ・ザ・ドリーム」令和3年度版 単行本発行について

——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、よろしくお祈りします。

磯：こちらこそよろしくお祈りします。

——平成25年4月にスタートし、現在10年目を迎えている「チャレンジ・ザ・ドリーム」ですが、保証協会では、今年も、令和3年度に放送した内容をまとめた単行本を発行したそうですね。

磯：はい、当協会では、令和3年度に番組で放送した「トップインタビュー」の内容を一冊にまとめた単行本を発行しました。単行本は平成25年度版から継続して発行しており、今回で9冊目となります。ご出演いただいた皆さまからの、経営者としてのご経験やチャレンジの軌跡などとても興味深いお話がたくさん詰まった単行本となっています。また、新規事業に取り組む方や、若い方へのアドバイスもお話いただいておりますので、創業への一歩を踏み出すきっかけとなれば嬉しく思います。

——この番組にご出演いただいた社長のみなさまから、ご経験に基づく貴重なお話を伺っていると、気持ちがポジティブになりますよね。また、会社を運営されている方や創業を志す方にとって、とても参考になる内容になっていますよね。

磯：そうですね。是非、たくさんの方にお読みいただければと思っております。また、学生の皆さまにも創業に対する興味をお持ちいただければと思っておりますので、高校・大学・専門学校などの教育機関にも配布させていただきます。

——社長さんたちの素敵な言葉が詰まった単行本ですから、「読んでみたい」と思われる方がいらっしゃると思います。そうした方は、どうすれば手に入れることができますか。

磯：はい。数に限りはございますが、ご希望があれば、単行本を差し上げます。ご希望の方は、郵便ハガキにお名前、ご住所、連絡先を明記の上、当協会の企画課までお送りください。ハガキの送付先住所などは、当協会のホームページでご確認ください。

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」の単行本を読んで、創業を志す方が増えるといいですね。

磯：そうですね。当協会では、夢に向かって挑戦する方をサポートする創業支援を実施していますので、事業を始めたいとお考えの方は、是非一度、当協会へご相談ください。

——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

ラリーストリーム株式会社

「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、自動車競技のラリーで使用する管制システムの開発・提供などを手がけている、館林市のラリーストリーム株式会社 染宮弘和社長、50歳です。アメリカの大学院を卒業後、外資系のIT企業に勤務していましたが、37歳で退職、事業を興しました。ラリーのナビゲーターも行って、有名なダカールラリーにも参戦しています。館林市本町の事務所を訪問し、起業の様子やラリーのお話を伺いました。



【収録風景：当社事務所にて】

——ラリーストリームがある館林駅前のマンションにきています。染宮さん、今日はよろしくお祈りします。

染宮社長：よろしくお祈りします。

——ラリーストリームではラリーの管制システムを提供しているのですが、これはどのようなシステムですか。

染宮社長：こちらは選手のスマートフォンに監視用のアプリを入れていただき、そこから位置情報を発信します。その情報が、主催者が管制室と呼ばれる監視をするところのモニターに映し出されて、ラリーがどのように動いているのか、事故等が起きていないかを監視する、そんな仕組みになっています。

——参加している車が今どこを走っているかを主催者が把握するためのシステムということですね。

染宮社長：はい、そのとおりです。

——そんなラリー管制システムを開発・提供している染宮さんですが、もともとは外資系のIT企業にお勤めだったと聞いております。どのような経緯で独立することになったのでしょうか。

染宮社長：独立というと結構聞こえがいいんですけども、実はそのときちょうどリーマンショックという経済危機がありました。当時、ある部署を担当していたんですが、突然成績が落ちて、会社の中で「おまえ、どうするんだよ」という話になったときに、ほかの部署に行くか、お金をもらって会社を辞めるかという判断を迫られるタイミングがありまして、そのときに、「よし、十分働いたし、辞めてしまおう」と思い、辞めてしまいました（笑）。独立したいってわけではなくて、取りあえず辞めて、これから何をしようか考えようと思いました。そんな形で、まず一人になったというところから始まったんです。そのとき、転職活動をすれば、同じ業界はたくさんあったと思うんですけども、もうその業界では十分働いたし、なんか違うことをしたいなという思いがあったので、ちょっと自分の好きなことをやってみようということいろいろなことに挑戦したという感じです。

——では、そのいろいろなことの挑戦というところが独立の第一歩になるわけですけども、最初はどんなことをお考えになっていましたか。

染宮社長：はい、挑戦といっても実はそんな大げさなものではなくて、単に「ちょっと車好きだし、ラリー好きだし、IT系はできるし、ちょっと面白そうなこと、やってみよう」というところがまずきっかけで、ラリーをやっている仲間が周りにいたので、そこに飛び込んで行って、ちょっとずつ始めてみたというきっかけになります。

——そのころというのは、ラリーの中でITを取り入れてという動きがあったのですか。

染宮社長：まだまだでしたね。特にそのタイミングはiPhoneとかスマートフォンがちょうど出だしたタイミン

グだったので、「スマートフォンっていろいろできるよね」と私も思ったので、大げさなことをしなくても簡単にいろいろなことができるんじゃないかと思って、そこからトライアンドエラーを繰り返し始めたというタイミングになりました。

——それがラリー管制システムのスタートですか。

染宮社長：そうですね。まず自分がそれをやった一番のきっかけは、「ラリーカーがどこにいるか、本当にわかんないよね」って、会場に行ってみて、痛感したんですね。当時はそれが普通だったんですけども、「やっぱりそれっておかしいし、観客の人も含めて、絶対見たいと思っているよね」って勝手に自分で思ったんです。それが実現できる仕組みを自分でつくってみようかなというところから始めた感じです。

——具体的にはどのように収益を上げていったのですか。

染宮社長：はい。それがそもそもお金になるのがなかなか難しいだろうと私も思っていました。皆さんが自分のお金を出して必死に戦っている場所に、安全とか、観客サービスのためのお金を使うとか、なかなか視点が向かないのはわかっていたんですけど、絶対これは必要だと思ったので、選手の人に言ったら、みんながちょっとずつ使ってくれるようになりました。実際に使ってもらった中で「ああ、これ、あると便利だね」というのが、だんだんこの業界の中で広まっていきました。そういった中で、それを見ていた、JAFとかいろいろな上の方々が、「ああ、こういうの面白そうだね」、「やっぱり必要だね」という認識が広がってきたんですね。ラリーってモータースポーツなので、やはり事故やけがはどうしても起こり得ます。たまたま不幸なことに、事故が起きて、その方はけがで済んだんですけども、そのときに、うちのシステムがそれを全て把握できて、何がどこで起きているかわかっていたという状況が起きました。だけどそれは、あくまで私のほうも無償のサービスというか、自分のボランティアでやっていたので、あくまで正式なものではありませんでした。でもそれを見た人が「これ、やっぱり大事だよ」ということで、正式採用されたのが2019年ぐらいで、まずトヨタのイベントで全て使うとか、それから全日本クラスの大会でも使っていただくというようにだんだん広がって、結果として今ここにまで来たかなという感じです。ですから順風満帆というよりは、本当に5～6年は、「どうなるかわかんないけれども、やめられないし、続けてみよう」という、そんな感じでやっ

ていて、当初の5～6年というのは、副業もたくさんしていました。私はシステムも好きなんですけれども、実は映像制作とかもやっていて、あのころはちょうどYouTubeも始まっていたので、イベントのダイジェストをつくろうという話があって、「おまえ、やってみれば」みたいな話になったので、映像をつくるほうを始めました。映像系のほうでお金を稼いで、稼いだお金をトラックシステムの開発のほうに使ってっていう、自転車操業みたいな感じをずっと続けて、やっと収益が出てきたという感じなので、初期投資から収益化に7～8年かかっているっていう感じですね。

——取りあえずやってみようという、染宮さんを動かした気持ちって何だったのでしょうかね。

染宮社長：そこはたぶん、一番最初の始めたきっかけが変わらなかった。つまり、「あったら面白いよね」と。そして何よりもまず自分が見たい。だからこそ続けよう。だから、ある意味自己満足の世界なんだけど、その自己満足は、きっとみんなも好きはずっていう、ここだけはぶれなかったかなと思っています。

——現在はいかがですか。

染宮社長：やっぱりその思いは変わらずに、今どんどんまた仕組みもシステムも発展させているんですけども、この仕組みは1回システムをつくり上げたので、実はもう私がいなくても動くようにはなっています。自分が何もしなくても、ちゃんとお金を稼ぐ仕組みが1個できたというのはすごくうれしいことですね。なおかつ、自分がいなくなっても、運用はもうできる状況なので、会社としては別に私一人社長、一人社員でやっているですけども、よく大企業って、何千人もいて、誰かが何かあってもすぐいろんな人が来て会社としては存続できる。それと同じように、システムは私がいなくなっても動くようになっているので、そのシステムだけうまく稼働してって、将来にわたって何か役に立てばいいなという思いはずっと持っています。



【ダカールラリー-2020にて】

——ところで、染宮さんはこうした事業を行う傍ら、ラリーのナビゲーター、コ・ドライバーと言うそうですが、これもなさっていて、あの有名なダカールラリーのトラック部門に参戦していらっしゃる。しかも2020年、21年と、クラス二連覇を果たしたそうですが、どんな経緯でダカールラリーに参戦したのですか。

染宮社長：はい。私は今、日野チームスガワラと呼ばれる日野のトラックを走らせているチームに所属していて、そのナビゲーターをやらせてもらっています。私は車が好きで、乗用車を改造したものでレースをする世界選手権レベルのドライバーもしたことがありますし、ナビゲーターもしていました。そういったつながりの中で、いろんなドライバーさんの横に乗ることがあり、そのドライバーさんがダカールチームとつながりがありました。たまたまダカールチームの体制変更のときに、「どっかにナビゲーターがない？」っていう話が出たときに、たまたま私の名前が出て、巡り巡っての偶然で、そういうチャンスが目の前に転がり込んできたということが、きっかけですね。

——ダカールラリーは砂漠を走るレースでしたよね。ナビゲーターはどういう役割をするのですか。

染宮社長：はい、まさに道なき道を進む感じです。その道なき道なんですけれども、一応主催者のほうから、「こういうふうに進んでいきなさい」という、専門的にはロードブックと言われている指示書みたいな、何キロ行ったら右方向に、北緯何度に向かって、何キロ進んだら次、左方向に何度方向に向かってみたいな感じで、指示がくるわけですね。その指示を激しく揺れる車内で読

みながら、車内に設置された方向と走行距離がわかる機械も見て、「ああ、何キロ進んだなあ。じゃあ右方向」、例えば「北緯55度方向にこれから10キロ真っすぐ進めとか。その先、左にちょっと曲がって、100メートル先に岩があるから、それをよけて、こっちへ行け」とか、もうそれが延々と続きます。下手すると、1日300~400キロ山の中、谷の中、砂漠の中を超えて進む、そんなレースになっています。

——過酷ですねえ。失敗も許されないし。

染宮社長：過酷です。そして失敗します（笑）。時々間違えます。

——でも、失敗したら、戻るといっても、どこに戻るのかわからない。こういう場合どうするのですか。

染宮社長：失敗すると、本当に「あれ、これ、途中から間違っただけ」っていうことがあるんですね。まず一番確実なのは、ここまでは確実という場所が必ずあるので、そこまで1回戻ってみようというパターンです。「でも間違っているけど、これ、こう来ているから、ちょっと右方向だったら何キロぐらい行ったら、きっと戻れるんじゃない？」っていう仮説を立てて進みながら戻していくこともあります。いろんな車が走っているのだから、実は轍ができていて、合っているコースもあるんですけども、ただ、これが曲者で、轍が間違っただったということもいっぱいあるんです。

——確かにそうですね。

染宮社長：特にドライバーとかは、目の前の車の後を付いていこうとするんです、必ず。そこが間違っていたとしても。

——確かに。わかります。

染宮社長：「走っているから、そこを走ったコースだから、おれも行けるだろう」、大体ドライバーはそういう習性があるので、それを止めることも必要ですし、逆に「まあちょっとこっちへ行っても、でも後で修正が利くよな」っていうのを思いながら、常に自分がこの道が合っているのかどうかを考えています。想定するいろんなルートを自分の中で、頭の中でつくって、常に答え合わせしながら、合っているのかどうかずっと見ながらやっています。結果合っていたのか、「いや、今、違っているけど、この先、ここに行けば合うよな」とか、もしくは、荒涼たる風景にあたって、崖があって、「しまった。全然違うじゃん、ショートカットできないじゃん」となって、「ごめんなさい、ちょっと戻らせて」ということもあっ

たりします。本当にそういう細かいミスはたくさんありますが、ミスを修正しながら進むというレースなので、それをいかにリカバリーするかが、すごく大事な競技になっていますね。

——そういうときってメンタルはどんな状態でやっていらっしゃるのですか。

染宮社長：やっちゃったことはしょうがないんですよ。そこでよくよしてもしょうがないので、次、どうするかを、すぐ考えて動く。朝出て、夕方ぐらいにゴールなんですけれども、あまりもたもたしてしまうと本当に真っ暗になってしまって、暗くなると砂丘の中だどこにいるかわからなくなるので、もたもたするくらいなら筋道、仮説をつくって行ってみる。そして、結果合うかどうかというのを試してみるというのがやっぱり大事なかなと思います。

——まさにビジネスとつながるところがありますね。

染宮社長：私もそれは思いますね。なかなかこれはいい経験をさせてもらっているなという感じがします。

——リーマンショックのあおりでIT企業を退職したときには、将来設計もなかったというお話でしたけれども、結果オーライと言ったらいいのですか、順調ですよ。楽しいこと、好きなことをお仕事になさって。振り返ってみて、成功の要因って何だと思えますか。

染宮社長：成功しているとは言えないと思うんですけども、楽しんでるのは確かです。元は実は起業家精神とか、商売っ気というのは全然なくて、営業もなかなかしないような人間なんですけれども、ただ「これをやってみたいな」というのがあったので、それを続けてみた。そして、「ほかにできることもないし、これ、やめちゃったら何も残らないじゃん」っていうのがあったのも、これを続けられた理由なのかなと思います。だからよくあるような目的意識高くて、ここに行くんだというよりは、今自分ができるとはこれしかないし、逆にこれはやってみようというところを続けてきた結果、いろんな人に出会って、たまたま巡り合わせで今に至って、いろんなことをやらせてもらっているというほうが、言い方として正しいかなというふうに思っています。

——巡り合わせというのは、ご友人関係をととても大切にしてきたからなのかなというふうに感じました。そのあたり、染宮さんご自身はどういうふうに思っていますか。

染宮社長：特に大事にしたというより、「何か一緒にやる

ときは、やっぱり楽しくやりたいよね」と考えていて、車のこともそうですし、いろんな遊びの中で、「せっかく何かするんだったら、結果どうであるとしても楽しくやって、議論を活発に重ねていきたいよね」ということは、やっぱり常々思っています。海外に行っているいろんなチーム、外国人とか日本人とか、いろんな混成チームになったときも、なるべくコミュニケーションを取って、深いところまではわからなくても、お互い向いている方向を一緒にしようというのだけはいつも心がけていました。そういう楽しくやっていきたい、同じ方向を向いていこうという思いと一緒にできた人とはたぶん、いい縁が自然とできたのかなというふうに思っています。

———今後の目標をお聞かせください。

染宮社長：今後も、この好きなシステムをどんどん発展させていくとともに、みんなに喜んで使ってもらって、ダカールラリーも、いつまで続けられるかわかりませんが、頑張ってドライバーとひたすら走っていききたいなどは思っています。

———今日はラリー管制システムの開発・提供などを手がけているラリーストリームの染宮さんにお話を伺いました。ありがとうございました。

染宮社長：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、ホテル、ゴルフ場、スキー場を運営する水上高原リゾート株式会社の小関正浩総支配人のトップインタビュー、そして番組後半は、自動車競技のラリーで使用する管制システムの開発・提供などを手がけ、ダカールラリーにも参戦しているラリーストリーム株式会社 染宮弘和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～

【12月の放送のお知らせ】

令和4年12月1日（木）12:00～12:55

再放送 12月3日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！