

# 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12月1日（第117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、邑楽町の精密板金会社、株式会社太田治工の岩本潤子社長、48歳です。太田治工は、スーパーのショーケースや病院などで食事を運ぶ配膳車などの製造・販売を行っていて、岩本社長のお父さまが創業しました。一方、岩本社長は、アメリカでMBAを取得したものの、家業を継ぐことは考えていなかったそうです。それが一転して去年社長に就任しました。事業承継の決断や経営の様子などを伺っていきます。番組後半は、コロナ禍の中、館林市内でホテルを開業した4代のご夫妻を紹介いたします。

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社太田治工

岩本潤子 代表取締役社長

■保証協会からのお知らせ

年末 特別金融・経営相談会について

■チャレンジ企業コーナー

有限会社安楽岡

◎アナウンサー 奈良のりえ

## トップインタビュー

株式会社太田治工

岩本潤子 代表取締役社長

——株式会社太田治工の岩本潤子社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。今日はどうぞよろしくお願いたします。

岩本社長：よろしくお願いたします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【これまでの経歴】

——太田治工は精密板金の技術でスーパーのショーケースや病院などで食事を運ぶときに使う配膳車などの製造・販売を行っているそうですが、最近はデジタルサイネージのスタンドなども手がけているそうですね。

**岩本社長：**はい。太田治工の強みは、設計から組み立て、出荷まで一貫している生産体制です。新しいものをつくって社会貢献をすることも太田治工の目標で、消毒スタンドをつくってみました。同じような取り組みで、大手商業施設にあるデジタルサイネージ、大きな掲示板の枠のお仕事もさせていただいたり、他社さんとの協業でウォーターサーバーの外装をつくったりもしています。

——お話があったら、いろいろなことに、新しいことに果敢にチャレンジしている。それも、きっと太田治工の強みなんですかね。

**岩本社長：**はい、そうです。

——そんな太田治工は、岩本社長のお父さまが1970年に創業したそうですね。

**岩本社長：**はい。創業は私の父、岩本博で、今年で52年目を迎えます。

——お父さまはどのような形で創業に至ったのですか。

**岩本社長：**父はもともと神奈川県秦野市の出身で、神奈川県で自動車メーカーに勤めていました。エンジンの設計に携わっていたのですが、そちらの会社でアメリカやオーストラリアのフォードに長期出張したそうで、そこで金型の技術を知り、その魅力に取りつかれたということで、そこから金型の設計を始めたそうです。

——なぜ群馬で創業されたのですか。

**岩本社長：**群馬の会社に金型設計をやっている会社があったそうなんです。そこに転職をして、そこから太田市に金型設計の事務所を開いたのが太田治工の始まりと言われています。全く縁もゆかりもないところに神奈川県から来たという話なんです。

——子どものころ、お父さまの働く姿というのを、岩本社長はご覧になっていたのですか。

**岩本社長：**全く見たこともなくて、家から会社も車で30分ぐらいなので、よくある「隣に家が」という形ではありませんでした。父も家では一切仕事の話をしなくて、母も会社に行ったことがなくて、私もない、という感じです。とにかく無口な父でしたので、もともと話もしなければ、仕事の話もしない。休みの日は、仕事の関係もあって留守にしていたり、あとはゴルフに行ったりということで、家にはほとんどいませんでした（笑）。

——家族と過ごす時間が少なかった。

**岩本社長：**そうですね。でも昭和初期の生まれのお父さんって、そうなのかなと思います。本当に仕事一筋で、後から知ったのですが、やはり「社員も家族」とよく言っていたそうです。社員、つまり家族を守るためということもあったと思います。

——岩本社長は会社を継ぐというお考えはあったのですか？

**岩本社長：**全くなかったです（笑）。

——小さいころって、どんな夢をお持ちでしたか？

**岩本社長：**小さいころは、学校の先生とか、何か教える職業に就いたり、一時期は介護の仕事もいいなと思っていましたが、大学を卒業したときに、どうしても留学したいということを親にお願いしたところ「じゃあ2年間だけ」という話で行かせていただきました。そして、そろそろ語学学校も終わるなというところに父から「どうせなら、アメリカで経営の資格でも取ってこい」と言われました（笑）。「終わるまで帰ってくるな」って言われて、そこで「たぶんMBAのことなんだろうなあ……」と思い、そこから慌てて大学院に進む勉強をして、学校を探していたところ、父から「2年で終わらせてこい」と言われたので、大慌てで経営の勉強をしてきました。自分では思い描いていなかった留学期間になってしまいました。そんななか、「アメリカで就職したいな」と思っていたんです。でも、ちょうどアメリカ同時多発テロのときだったので、「いったん帰ってきなさい」ということになりました。そうして時間が経ったころ、「もう一回アメリカに戻ろうかな」って思ったときに、今度は「ちょっと就職してみろ」と言われたので、あれよあれよという間

に……。

——それは太田治工に就職したのですか。

**岩本社長：**いえ、違うんです。MBAの終わり、だんだん卒業が見えてきたころ、一応父には、社交辞令も兼ねて「太田治工で働こうかな」とは言ったのですが……。

——社交辞令（笑）。

**岩本社長：**はい（笑）。そうしたら父から「女のおまえには会社は継げない」って言って電話を切られちゃいました（笑）。社交辞令だったので、まあちょっと「ラッキー」と思いましたが（笑）。

——ああ、そうだったのですか。

**岩本社長：**はい。そうして私が「海外で働きたい」という話を両親にしたら、「一人娘だし、海外には出せない」と言われました。父も、もう帰ってこないって思ったみたいです。そうしたら、父が「履歴書を出しなさい」と言うんです。もう本当に無口な父なので、「どうして？」って聞いたら怒ると思ったから、一応黙って履歴書を用意しましたが……。

——本当にそんなことが（笑）。

**岩本社長：**星飛雄馬のお父さんみたいな、ちゃぶ台返しに似合いそうな……。

——昭和のお父さん。

**岩本社長：**そうなんです。だから、何か聞き返すと怒られる。だから黙って履歴書を出したら、「1週間後に神奈川のアマダに面接に行け」って言われたんです（笑）。「ええっ」と思ったのですが、そこで逆らうのも違うなと思いました。留学資金も出してもらったので、取りあえず面接に行ったら、すぐ決まってしまうと、神奈川の伊勢原にある金属機械メーカーのアマダに就職することになりました。太田治工が扱っている機械は全部アマダの機械で、いわゆる縁故入社という感じです。お客様の二世ということで勤めたんです。

——その就職をしたアマダでは、どのようなことを学ばれましたか？

**岩本社長：**アマダでは、マーケティングの勉強をさせて

いただいたり、他には国内と海外事業も携わせていただいたので、板金についての勉強はたくさんしてきました。その時まで父の会社自体は全く知らなかったし、こういうものをつくっているのかっていうのも、実はアマダの海外事業部で働いているときに知りました。海外のお客様を日本のお客様のところに案内する工場見学で太田治工に行ったのが初めてだったのですね。そこで、初めて働く父を見ました。

——どんな印象をお持ちになりましたか？

**岩本社長：**いや、もうびっくりしましたよね。「父さん一代で、こんな大きい工場で、こんなにすごいことを成し遂げたんだ」って思いながらも、まだ継ぐということに関しては、毛頭考えていませんでした。

#### 【岩本社長の事業承継】

——そんな岩本社長が、2021年9月に社長に就任したということですが、先ほどの話から、どういう経緯で事業承継しようという流れになっていったのですか。

**岩本社長：**生涯現役を貫こうと思っていた父が、急に3年前に倒れました。その間は、社員の皆さんで切り盛りをしてくださっていたのですが、社長不在ということで、社員の方も将来の太田治工に対して不安が募っていたりして、離職があったりしました。また、私が少し会社に携わるようになって、たくさん問題を抱えていることがわかってきました。そこで、長く太田治工で働いてくださっている社員の方とたくさん相談をして、「やはりここは岩本の名がある人間が継いだほうがいいんじゃないか」ということになり、私が会社を継ぐことにしました。

——その決断に至るまでは、どんな心境でしたか？

**岩本社長：**そうですね。私も東京に住んでいるのと、子供が3人いるので、「これから子育てに専念しながら英語を使った仕事をやろうかな」と思っていたり、当時オリンピックの通訳を募集していたので、それに申し込んだりして、そっちに気持ちがいていたので、「ええっ」って思いました。でも、長男に「このままだと、大好きなじいじの会社が危なくなるから、ママが会社を継いで社

員の人の生活も守ろうと思うけど、どう思う？」って聞いたら、「ママのいろいろ大変なことを見てきたんだけど、ママのこの大変な状況を聞いてくれて、相談に乗ってくれて、ママの味方になってくれる人が1人でもいるんだったら、ぼくは応援する。ぼくたちのことは心配いらないから、ママは社長をやって、じいじの会社を続けてほしい」って、当時9歳の子が言ったんですよ。

——へえー、9歳。

**岩本社長：**もう涙が出ちゃう。背中を押してくれた。

——おじいちゃんのところまでそのお気持ち、届いていますね。

**岩本社長：**ねえ、きっとね、そうだといいんですけど。

——そうですね。さて、この後は社長に就任してからのお話も伺っていきませんが、その前に1曲お届けしましょう。リクエスト曲はどのような曲でしょう？

**岩本社長：**はい。同じく群馬県出身の岡田浩暉さんって、TO BE CONTINUEDっていうバンドのヴォーカルさんです。岡田さんのファンを大学生のときからしていて、ぜひ流してほしいなと思って、TO BE CONTINUEDの『君だけを見ていた』、お願いします。

#### 【事業を承継して】

——去年9月に社長に就任されたわけですが、会社の立て直しに向けて、まずはどのようなことから手を付けたのですか。

**岩本社長：**私のプランとしては、立て直しには大体5年ぐらいかかるんじゃないか、5年の間に私の経営方針になってくれればいいなとは思っていますが、まずは、父の代から続くトップダウンのやり方をボトムアップにしようと思いました。父も昭和の人間なので、上からの指示や圧で仕事をさせていたようですが、これからの企業というのは個々の社員の意見を活かすことが大事だと思っています。常に話をしているのが、繁忙期と閑散期、それをバランスよくすること、それを目指しています。「お仕事の依頼を受けたら、取りあえずやってみて」という話をしている、コロナの関係で経営が苦しいときも

あったんですが、先ほどお話ししたサイネージのお話をいただき、社員にとっては新しい試みで、とてもいい経験をさせていただいたと思っています。これもトップダウンではなくボトムアップです。取引先の専務さんからお話をいただいたのですが、その話をいただいたときに、開発と現場の社員から「チャレンジしてみたい」という意見があり、チャレンジしてみました。最初はものすごく苦戦をして、試作を何回もやり直したんですが、社員にとってすごく大きな自信になったと思っています。今は、若い社員には社外の講習会に積極的に参加してもらっています。まずは視野を広げてもらいたい。太田治工だけじゃなくて、いろんな会社を見てもらいたい。この前はビッグサイトでやっているJIMTOFという、見本市に10名弱行ってもらって、「どう思った？」って報告書も書いてもらいました。そこで「すごく勉強になりました。今はこういう機械があって」という意見を聞くと、「あ、よかったな。じゃあうちも次の設備投資はこういうのを検討しようね」という話をして、とにかく視野を広げてもらいたいと思っています。

——先ほど、ご自身が何かを教える仕事に興味があったとおっしゃっていましたが、もしかして今やっていらっしゃることで、そんな気がしませんか。

**岩本社長：**そうですね、育ってくればいいなと思います。

——若い人のやる気を引き出す際に、何か心がけていることがあるのですか。

**岩本社長：**そうですね、とりあえず、会社に対しても私に対してもいろいろな意見はあると思うのですが、社員一人一人にワンツーワンヒアリングをしています。

——1対1でお話をしているということですか？

**岩本社長：**はい。そこには、本人の所属とは違う部署の上長がいたりしながら、今までにヒアリングを3回やりました。そこで上がってきたもの、今会社にとってそれがメリットになるようなことは、すぐに実行するようにしています。あともう一つ心がけているのは、私も子育ての真っ最中なので、働くママにとって仕事しやすい環境をつくるようにしています。お休みも、「子どもが塾を

出しちゃいました。具合が悪くなりました」っていうときには、「もう遠慮せずに休んでいいから、会社は回るようになってから安心して休んで」ということは話をしている、保育園のお迎えの時間とかも、それに合わせて契約の内容を変えたりとか、「いったん落ち着いたら、正社員になろうか」という感じで、働くママにとっても働きやすい環境にするのは心がけています。

——社外的な取り組みというのはどんなことをなさいましたか。

**岩本社長**：会社を継いでから、父がいかに取引先のお客さまや地域の方々との輪を大事にしてきたか、とても強いつながりがあるということを知りました。岩本が継いだということで、「お嬢さんが継いだんですか。じゃあ応援しなきゃな」ということで、幸い受注のほうも多々いただけるようになって、父の偉大さをあらためて知りました。



【工場外観】

#### 【苦労が実るとき】

——アメリカでMBAを取得されました。そして、他社での勤務経験も積んだということで、経営にもいろいろ役に立っているのではないですか？

**岩本社長**：そうですね。MBAで勉強したことは少なからず役に立っていると思います。内容的なものもあるのですが、MBAの勉強が本当に大変で、徹夜しても何をしていても全然追いつかない。一緒に5人ぐらいでグループスタディをやるんですが、アメリカ人のバリバリ働いている女性たちと一緒にやっていたのですが、もう遠慮なく何でも言うてくる。「潤子、勉強できないんだったら、このグループから抜けて。足手まといになるから」とははっきり言われてしまったり、なんかもう人生の中で一番勉強して、一番苦しかったんじゃないかという時間を頑張っけて乗り越え、MBAの取得をしたということで、私の人生の中でそれが大きな自信となっていることは確かです。

——よく逃げずに2年間……。

**岩本社長**：そうですね（笑）。父に、「もう、ちょっと無理みたい」と電話したら、普段はあまり感情的なことを言う父ではなかったんですけど、「潤ちゃんはお父さんの子どもだから、必ずできるから大丈夫」と言われました。それがすごく私の中で励みになって、その一言で頑張れたんじゃないかなって思います（笑）。

——親子の絆ですねえ。

**岩本社長**：珍しいんですよ、そういう感情的なことを言うのが。

——やっぱりそこでの自信というのが今につながってたり、またアマダでも頑張る原動力になったのではないですか？

**岩本社長**：そうですね、上司も先輩もすごく厳しくて（笑）。

——厳しいんですね。

**岩本社長**：すごく厳しかったですね、本当に。海外のお客さまも含めて、国内のお客さまとも接する機会が多かったんで、その点で「お客さまと接するときはこうだ」とか、「お客さまの機械でこういうのを使っているから、ここで、板厚何ミリで、間違えちゃ駄目」とって、すごく厳しく教えてもらったので、本当にその経験がなかったら、今でも全く仕事なんかできないです。当時の上司や

先輩も、「いつでも応援しているから、何かあったら連絡して」とか、ときどき連絡をくださったりとか、お兄さんみたいな感じで見守ってくれているのも、私の大きな心の支えとはなっていますね。

——社長就任から1年余りが経過しましたが、手応えはいかがですか。

**岩本社長：**社長になったきっかけとして、息子の一言もあったのですが、やはり社員の方が本当にいい方ばかりで、私のほうが社員の皆さんから離れられなくなったという感じで毎日過ごしています。社長に就任してから幸い黒字になりました。まだまだ過去の赤字を挽回するには頑張らなくてはいけない状況なのですが、黒字になったというのはうれしいことの一つです。

——もう成果が出ていらっしゃいますね。

**岩本社長：**そうですね。はい。

——お父さまが「社員の皆さんは家族だ」っておっしゃっていたという話ですが、岩本社長も同じお気持ちですね。

**岩本社長：**ええ、そうですね。年齢は関係なく、お母さんでいなきゃなって思いながら、いるんですけれども(笑)。

——みんなのお母さん？

**岩本社長：**はい。

——素敵ですねえ。ところで、女性社長の割合というのは、まだまだ日本ではもちろん少ない状況で、MBAでアメリカでの状況を見てきた岩本社長だからこそ感じるものがあるのかなと思います。いかがですか。

**岩本社長：**そうですね、毎日ちょっとがむしゃらにやっているんで、女性社長というのをあまり意識したことがなくて。確かに製造業では特に少ないとは思いますが、これからどんどん増えていって、家庭と仕事の両立ができる環境になっていけばいいんじゃないかなとは思っています。

#### 【働き方の多様性】

——3人のお子さんがいらっしゃるということですが、子育てと会社経営の両立は多忙ではないですか。

**岩本社長：**そうですね。東京から通っているんで、子どもと過ごす時間がすごく少ないというのが悲しい状況なのです。子どもは小学校5年生の長男、小学校3年生長女、6歳の次男なんです。私が思うことは、親はなくとも子は育つって本当だなということですよ(笑)。逆にすごくしっかりしてきたと思うんです。これも、ママ友と会社の社員の協力がなければ成り立たないなと思っています。仕事場に子どもたちを連れていくのは賛否両論があるとは思いますが、私は一緒に過ごす時間が少ないので、コロナで学校が休校になったときとか、保育園がなかったときは、会社に連れていきました。社員の人に「子どもを連れてきちゃうんだけど」って言ったら、『子育てはみんなでするもんだ』って自分は母から言われて育ちました。だから、どんどん連れてきてください。お母さんが頑張る姿を見せるのはいいことだと思います」って若い社員が言ってくれて、連れてくるようになりました。私自身、ママがどういう仕事をしているのかというのを子どもに見せたい。社員の人が頑張っている姿も見せたい。いつも子どもたちに「ママが給料をもらって、例えばどこかへご飯を食べにいけるのも、太田治工の社員の人が頑張ってくれているから、あなたたちがご飯を食べられる。だからいつも感謝して」って言っています(笑)。「これはじいじがやってきてくれたことだからね」って子どもたちもよくわかっている。ですが工場なので、危ないから、そこは気をつけてって言っています。もしくは、子どもがいても安全な工場だと言えるように、子どもたちは積極的に連れてきています。

——ああ、そうですね。お子さんたちも「行きたい」という気持ちがあってですね。

**岩本社長：**はい。もう会社、大好きですね(笑)。

——いやあ、多忙でも、もう今はやりがいのほうが上回っていて、それを乗り越えられる。

**岩本社長：**そうですね。夫が幸いテレワークなので、平日は子どもたちを見てもらって、週末は私と過ごすよう

にしています。それを楽しみに頑張れるかな（笑）。

——モチベーションになっているということですね。

岩本社長：そうですね。



【太田治工の職場】

#### 【太田治工の今後の目標】

——太田治工の今後の目標をお聞かせください。

岩本社長：まずは会社を継ぎたいと言ってくれている長男へのバトンタッチですね。そこまで頑張ろう。子どもたちに強制はしていないのですが、誰か1人でも継いでくれたらいいなと思っています。ですから、バトンタッチが一つの目標です。そして、父が亡くなってから本当に偉大さを知ったので、この会社を存続させること。最後に「太田治工の仕事は本当に素晴らしい」と取引先のお客さまから言ってもらえることを目標としています。中小企業にとって経営ビジョンというのは、会社の毎期毎期の目標、ゴールじゃないかなって思っています。例えばクレームをなくすこと。本当に太田治工の技術は素晴らしいね。開発から出荷までやっているから、一貫体制というのを大事にしながら、どんどん信頼関係を築き上げて、お客さまからお仕事をいただくこと。社員の育

成もそうですが、太田治工の社員の人は、個々の能力がすごく高いので、自信を持って仕事をしてもらいたい。その積み重ねてきたノウハウと知識を大事にして、積極的に作業に組み入れてもらえば、素晴らしい製品ができる。そして、お客さまにそれらを提供したいというのが目標です。

——やはり社員の方々を、経営者の方が誇りに思っているというところが、信頼関係の証ですね。

岩本社長：そうですね。私も社員の人をすごく誇りに思っています。会社に対してはいろんな意見があったり、不満もあると思うのですが、辞めずに働いてくれていることはすごくありがたいことなので、いろいろ改善しながら会社経営をしていきたいと思っています。

#### 【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大切なことは何だと思いますか。

岩本社長：偉そうなことは全然言えないのですが、社長2年目で思ったことといえば、人生は生きていればどうにかなる。毎日びっくりするようなことがあって、私も日々、一喜一憂しているんです。ものすごく落ち込んでいても、いつも「everything will be okay」、「どうにかなる」って思っています。私自身も、自分が病気をしたり、母が倒れたり、父が亡くなったり、そういう経験を積んで、あまり物事に動じなくなりました。あとは子育てで、私が子どもたちに話していることですが、「他人と比較することなく、まずは自分の目標を決めて、諦めない。周りがある人たちのことを諦めてしまっても、自分は諦めないで、できるところまでやってみる」と話しています。「あなたたち、自分自身で、ママがあなたのことを誇りと思うような人間になってね」。そして最後に、頑張り過ぎないこと。無理をしない。周りを頼る。英語のフレーズで、「Today is the first day of the rest of your life」っていう言葉があって、「今日はあなたの残りの人生の最初の日だから悔いのないように生きましょう」という言葉がある

んですが、「生きていればどうにかなるから、自分の目標を諦めずに頑張ってください」とお伝えしたいです。

——1日1日を大切に生きるって、あらためて大切なことですね。

**岩本社長**：そうですね。もう私、人生、折り返しに入っているんで（笑）。

——いや、まだまだこれからチャレンジですね。

**岩本社長**：そうですね、折り返しになってチャレンジするとは思わなかったんですが、もうどうにかなるから、諦めずに頑張っていこうと思っています。

——今日のトップインタビューは、株式会社太田治工の岩本潤子社長にお話を伺いました。さあ、それでは1曲お届けしましょう。続いて選んでいただいた曲、これはどのような思い出の曲ですか。

**岩本社長**：アメリカの留学時代から聞いているのですが、マライア・キャリーの『ヒーロー』です。つらいときや悲しいとき、必ず聞いて、元気をもらっています。

——ではお届けします。マライア・キャリーで『ヒーロー』。今日はどうもありがとうございました。

**岩本社長**：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

### 年末 特別金融・経営相談会について

——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、年末特別金融・経営相談会について、群馬県信用保証協会の磯さんにお話を伺います。磯さん、よろしくをお願いします。

**磯**：こちらこそよろしくをお願いします。

——保証協会では、経営上の課題や資金繰りなどに関するご相談をいつでも受けていただけるのですよね。

**磯**：はい、保証協会の保証課では、午前9時から午後5時10分までの営業時間内であればいつでも中小企業・小規模事業者の皆さまからのご相談を承っております。

——さて、今回ご紹介する、年末特別金融・経営相談会はどのような相談会ですか。

**磯**：年末は、一般的に事業活動が活発になり、事業者の皆さまの資金需要が高まる時期となります。こうした時期には、中小企業・小規模事業者の皆さまの資金繰りなどに関する相談ニーズが高まるため、相談業務の体制を拡充して、午後8時までご相談を承ります。

——仕事が忙しく、普段はご相談ができない経営者の方でもご相談していただけるように、午後8時まで対応しているのですか。相談会の開催日や具体的な会場はどちらになりますか。

**磯**：相談会の開催日は令和4年12月5日の月曜日から12月9日の金曜日までの5日間となります。会場は、前橋市大手町の保証協会の本店となります。

——保証協会では、創業支援に力を入れていて、普段から創業希望者のご相談も受けていますよね。今回の、年末 特別金融・経営相談会は創業希望者のご相談にも対応していただけるのですか。

**磯**：はい、相談会では創業に関するご相談も承ります。また、創業を希望する女性の方は、女性創業応援チーム「シルキークレイン」のメンバーで対応することができますので、ご希望される方はお気軽にお申し出ください。

——普段はお勤めをされていて、通常の営業時間内ではご相談に行くことができない創業希望者も、この相談会に対応していただけるのですか。では、最後にもう一度、年末 特別金融・経営相談会の内容を教えてください。

**磯**：年末特別金融・経営相談会は、令和4年12月5日から12月9日まで保証協会の本店で開催いたします。時間は、午前9時から午後8時までです。なお、この相談会は、原則として事前予約制とさせていただきます。相談会での相談をご希望される方は、経営支援課までご連絡ください。電話番号は 027-219-6003 です。相談に関する費用は一切いたしませんので、安心して、お気軽にお問い合わせください。

——経営上の課題や資金繰り、創業などに関するお悩みは、ぜひ、群馬県信用保証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

### 有限会社安楽岡

「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、コロナ禍の中、おとし館林市内でホテルを開業した40代のご夫婦です。ホテルを開業したのは鈴木学さんと妻の紀子さん。それまでホテル業界とは無縁の生活をしていたお二人が、紀子さんの実家が所有する建物を活用して、館林ヒルズホテルをオープン、ホテル事業に参入しました。東武伊勢崎線館林駅前にあるホテルを訪問し、新規事業への挑戦の様子などを伺いました。

——館林ヒルズホテルに伺っています。館林駅の近くにあつて、ロビーがとっても開放的で、明るくてぬくもりを感じるホテルです。今日はホテルの運営会社、有限会社安楽岡の社長、鈴木学さんと、妻で副社長の紀子さんにお話を伺います。どうぞよろしくお願ひいたします。

学さん&紀子さん：よろしくお願ひいたします。



【収録風景：館林ヒルズホテル】

——会社の名前の安楽岡は、紀子さんの旧姓だそうですね。

紀子さん：はい、そうです。

——お父さまは館林市長在職中にお亡くなりになった安楽岡一雄さんと伺っています。このホテルはもともと紀子さんのお父さまが経営していたのですか。

紀子さん：建物自体は有限会社安楽岡の所有だったのですが、運営はほかの会社にお任せをしていたので、直接経営をしていたわけではありませんでした。

——それを鈴木さんご夫婦が経営することになったわけですが、それまでお二人はどのようなお仕事をされていたのでしょうか。まずは学さんに伺います。

学さん：私は独立行政法人の職員として、障害のある方と企業の方の就労をつなぐ障害者職業カウンセラーという職種で働いていました。

——紀子さんはいかがですか。

紀子さん：私はスポーツスクールや児童館など、子ども関係の仕事で働いていました。結婚後は転勤の多い生活になったので、パートなどをやりながら、趣味でやっていたハンドメイドを少し広げて、イベントに出たり、ワークショップの講師などをしていました。

——そうすると、お二人の中で、いずれ経営者になるという意識はなかったということでしょうか。

学さん：そうですね。

紀子さん：全くありませんでした。

——そんなお二人が、なぜホテルを経営しようと思ったのでしょうか。

紀子さん：はい。父が他界して間もなく、運営をお任せしていた会社と賃貸契約が終了するタイミングがきたのがきっかけでした。このホテルをその後どうしようかということで、家族でいろいろ話し、また、ほかにも相談に乗ってくれる方がいた中で、自分たちでやってみるという選択肢が少しずつ見えてきましたね。

——転勤族ということで、そのお話が持ち上がったころは、お二人はどこにいたのですか。

学さん：いよいよ検討しなきゃいけないときは千葉にいました。

——お父さまが亡くなられて現実になるまでの決断の期間は、どのぐらいかかりましたか？

紀子さん：大体2年ぐらいだったかと思います。

——その2年間、どんな会話がお二人の中で交わされたのでしょうか。この選択について学さんはいかがですか？

学さん：私も前の仕事はもちろんやりがいがあったし、何ていうか身分の安定している仕事ではあったのですが、妻のお家の一大事だということと、前の仕事で中小企業の社長さんと会う機会も多かったので、「経営ってどんなんだろう」という興味があったんですね。その中で、自分たちでホテルを経営するっていうチャンスもなかなかないだろうなと思い、少し考えて、最後はもう感覚的に「えいや」で、やってみようかなという感じでした。

——不安はありませんでしたか？

学さん：多少はあったのですが、二人とも性格的に深刻になり過ぎないのもあって、不安よりも「やってみよう」という期待が強かったのかなと思います。

——不安より期待が勝ったわけですね。

学さん：そうですね。

——とってもしきれなくつろぎ空間のホテルなのですが、改修はどのように行ったのですか。

紀子さん：建物自体は20年以上たっていたので、雨漏りの対策など必要なところがありました。その辺の改修も含めて、壁から床からフルリフォームをしています。

——未経験の分野に飛び込み、加えて初期投資も必要ということですが、初期投資はどのように工夫をされましたか？

学さん：まずは一生懸命銀行と相談して、ちょうどコロナがくる少し前だったので、何とか話が通ったのかなというところですね。やっぱり費用は抑えたいという気持ちがあったので、自分たちでできることは何でもやろうと思いました。例えば事務所のカーペットは自分たちで

貼ったり、家具の一部を自分たちで工夫したり、塗装したり、そういうやれることは自分でやって、楽しく節約をするということで準備していました。

——改修にあたってコンセプトを練って、そこからスタートしたかと思うのですが、どんなコンセプトでスタートしたのですか。

紀子さん：ビジネスホテルではあるのですが、ぬくもりある温かい場所にしたいという思いがありました。家具は無垢の木を使った家具で、オリジナルでつくっています。なので、その木の家具をメインとして、そこに手づくりといった温かさも加えて、木のぬくもりと手づくりの温かさというのがコンセプトになっています。

——頼むとなるとオーダーメイドでお金がかかる気がします。

紀子さん：そうだと思っていたのですが、偶然にも館林出身の家具屋さんに出会うことができました。思っていた値段よりも安くできるということがわかりました。そこに協力をお願いして、デザインなど、一から全てオリジナルでつくることができました。

——お部屋もを見せていただいたのですが、何か館林を意識したものがあるのですか。

紀子さん：はい。地元の織物である館林紬を使った作品を手づくりしてしまっていて、全ての客室に館林紬のアートパネルを飾っています。ロビーで販売しているものも手づくりなのですが、館林紬のピアスや、ミニサイズのアートパネル、地元の織物屋さんがつくったマスクなど、お土産にできるようなものを少し置いています。館林文化の発信、そういったものがあるというのを知っていただく場所にもなったらいいなと思って置いています。



【手作りの街中案内マップ】

——オープンしたのが2020年の8月ということで、これはもうコロナ禍真っただ中の開業ですよ。新型コロナの影響はどうでしたか。

**学さん：**今思えばあったと思います。当時は今の半分ぐらいしかお客さまが来られない日もあったりしました。ただ、当時はオープンしたばかりで、スタッフも不慣れで、現場がバタバタしていたので、そこまで気にする余裕がなかったという感じでした。今思えば影響はあったけれど、何となくスタッフが慣れていく過程としては、いい面というか、不幸中の幸いみたいな面はあったのかなと思います。

——確かに「オープンしました」で、一気にお客さまが来ても、まだまだ対応が間に合わないという部分をお客さまが控えめだったからこそ、オペレーションの工夫とか、そういったことができる。ある意味、学びの期間、慣らしの期間というふうにも捉えられるのでしょうか。

**学さん：**おっしゃるとおりです。

**紀子さん：**はい、ちょうどいい、そういう期間に充てられたと思います。

——ところで、紀さんは、使われていない遊休不動産の所有者と、創業希望者との仲を取り持つという活動

もやっていますよね。

**紀子さん：**はい。館林市が開催したリノベーションスクールをきっかけに集まったメンバーと立ち上げた会社なのですが、三手家守舎という会社で、空き店舗をリノベーションして、シェアキッチンをしています。

——三手家守舎、三つの手に家、守るに、校舎の舎で、三手家守舎という名前ですか。

**紀子さん：**これはですね、三手というのが、たくさんの人のかかわりの中で進めていきたいプロジェクトなので、たくさんの人の手という意味です。たくさん人の最小単位が三つということで、三つの手。そして家守というのは、江戸時代からまちを守るプロデューサー的な役割の人のことを家守と呼んだそうです。なので、そういった視点でまちを見て、いい方向に変えていけたらいいなという思いで付けた名前です。

——まちおこしへの思いというのも強いんですね。

**紀子さん：**やっぱり自分が生まれ育ったまちというのがありますし、転勤生活で、いろんな地方で地元を盛り上げようと頑張っている人たちの姿なども見て、自分はこれを地元でやらないといけないのではないかなと感じていたので、やはり地元がまた昔のようににぎわいのある場所になるように何かやりたいなという思いが強いです。

——学さんは、その活動をご覧になってどのように感じていますか。

**学さん：**はい。妻の持つ「地域のために、人の役に立つために」というパブリックマインドみたいな気持ちはすごく尊敬はできるし、素晴らしいなと思います。ただ一方で身内からすると、少しあれもこれもと抱え過ぎている面があって、負担がかかり過ぎてないかという心配はあります。なので、ホテルの仕事のほうは、あまり負担がかかり過ぎないように配慮したいなと思っています。

——では最後に、お二人の今後の目標をお聞かせください。

**学さん：**まずは今、館林に仕事で来て、私どものホテルに泊まってくださっているお客さまが、引き続き気持ち

よく過ごしていけるようなホテルを維持していきたいというのが現実的な目標です。の中で、今は土日が稼働率があまり高くないので、その辺は館林の地域を盛り上げる観光の面で何か協力できることがあればしていきたいなと思っています。なので、まずは出張で来てくださるビジネスマンの方を応援するというのと、その次のステップとして、観光を盛り上げていきたい。ホテルに来ること自体も目的として来てくださるようなホテルになれるように、イベントとか企画を立ち上げていきたいなと思っています。

——夢が広がりますね。紀子さん、お願いします。

**紀子さん**：オープンしたときに、ここのホテルは丘の上に立つ大きな木のイメージで、その木陰でゆっくり休んでいただくようなイメージのホテルにしたいなという思いで動いていましたので、まだまだスタートしたばかりですが、これからその大きな木の枝葉を伸ばして行って、たくさんの人にゆったり休んでもらえる、「ここに来ると元気が出るな」というパワースポットのような場所にしていけたらいいなと思っています。

——コロナ禍の中、館林駅前に館林ヒルズホテルを開業した有限会社安楽岡の鈴木学さん、紀子さん夫妻にお話を伺いました。ありがとうございました。

**学さん&紀子さん**：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、スーパーのショーケースや病院などで食事を運ぶ配膳車の製造・販売などを手がける株式会社太田治工の岩本潤子社長のトップインタビュー、そして番組後半は、コロナ禍の中、館林市内でホテルを開業した鈴木学さん、紀子さんご夫妻を紹介しました。

「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～

【2月の放送のお知らせ】

令和5年2月2日（木）12:00～12:55

再放送 2月4日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！