

チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

令和5年2月2日（第119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武田薬品工業株式会社代表取締役日本管掌の岩崎真人さん、64歳です。岩崎さんは前橋市の出身。武田薬品のグローバル展開の転機となった時期にアメリカに渡り、一からオフィスを立ち上げるなど、グローバル化を推進してきました。東京日本橋のグローバル本社を訪問し、挑戦の様子などを伺いました。番組後半は、伊勢崎銘仙をアップサイクルした服をつくり、ブランド展開している現役大学生を紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

武田薬品工業株式会社

岩崎真人 代表取締役日本管掌

■保証協会からのお知らせ

年度末 特別金融・経営相談会について

■チャレンジ企業コーナー

株式会社A y

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

武田薬品工業株式会社

岩崎真人 代表取締役日本管掌

——東京日本橋の武田薬品工業グローバル本社に伺っています。日本管掌の岩崎真人さんにお話を伺います。どうぞよろしくお願いいたします。

岩崎さん：よろしくお願いします。



【収録風景：武田薬品工業グローバル本社にて】

【経歴と入社をしてから】

——岩崎さんは前橋市のご出身だそうですね。

岩崎さん：そうですね。私は高校卒業まで前橋で過ごしていました。小さいころは喘息がひどくて、発作が出ると脇で母親が泣いていたり、父親がからっ風の中でお医者さんに連れていってくれたことをよく覚えています。結果的にはそのときの経験が基で、医療に関係する仕事を選んだんだと思いますね。

——前橋にいたのは高校までですか。

岩崎さん：そうです。

——ということは、ご友人もたくさんおられて、きっとこの放送を聞いてくださっているのではないかなと思いますが、今日は岩崎さんの本音に迫っていきたいと思います。

岩崎さん：はい。

——1985年に武田薬品に入社したそうですが、どのようなお考えで入社されましたか。

岩崎さん：私は薬科系の大学に入って、大学院に残って動脈硬化に関する研究をしていたんですね。それで、深夜までラボで実験をしていたときに、私の友達が来て「おまえは研究者に向かない」というふうに言われてしまったんですよ。正直言って大変ショックを受けました。でも、それがきっかけになって、「どうせだったら全く反対の、営業の分野で頑張ってみようかな」と決めたんですね。ただ、そのときは大学院生に営業職の募集は全くなかったんですよ。仕方ないので、人づてで名簿を入手しまして、営業で頑張るってような人を探して、直接電話をしました。電話で私の状況を説明したところ、その方が武田の人事につないでくれたということです。

——それが今につながっている。運命の出会いですね。

岩崎さん：かもしれませんね。今考えてみれば、本当に感謝です。

——そして入社をされますが、当初はどのようなお仕事をされていたのですか。

岩崎さん：入社後約10年は、現場で営業をやっていました。キャリアゴールの研究というのをやめて、営業職を

選んでいますので、それは頑張りましたよ。とにかく営業成績はよかった。その成果もあってだと思いますが、その当時、新設された糖尿病薬の責任者、プロダクトマネージャーになりました。ここでまた次のターニングポイントが来ます。その仕事の中で、私は糖尿病の専門医の先生方から、日本の糖尿病治療の実態というのを聞きました。また、自分自身で現場を見る機会があるわけですよ。当時は、糖尿病治療薬の種類は今よりも少なく、食事、運動の指導のベストプラクティスが一般に広まっていませんでした。さらに、地域や診療する医師によって、診断、治療方法、それから治療の結果、これらに大きな差があるということを専門医からの情報で知ったんですよ。私にとっては信じられないような世界なんですよ。そこで、糖尿病治療の標準的なモデルをつくりたいなと思いました。この思いだけで、革命計画、レボリューションプランって自分は呼んでいたんですが、これをつくって、プランに従って全国を駆け回りました。あのときの自分の経験が、間違いなくその後の私のキャリアを決めたと言えます。大体30歳半ばぐらいだったんじゃないかなと思います。

【共通のゴールのために認め合うこと】

——ここでの大革命が次につながっていくのでしょうか。武田は2000年代に入ってグローバル化を加速。岩崎さんはその転機となるタイミングでアメリカに渡り、一からオフィスを立ち上げるなど、リーダーとして活躍されたそうですね。

岩崎さん：活躍されたとおっしゃいますが、実をいうと、活躍というよりは、「生き延びた」というのが正解かもしれません。

——え、どういうことですか（笑）。

岩崎さん：その当時、私は製品戦略部の部長、責任者として、進出地域のパイプラインの構築を業務にしていたんです。

——パイプラインをつくるというのはどういうことですか。

岩崎さん：医薬品は、研究開発に10年以上かかるんです

よね。10年先のことを今、仕込んでいくわけですよ。

——はい。

岩崎さん：ですから、「10年先の医療がどうなるか」と考えながら、「こんな薬がきつと必要になるだろう。こんな薬があったら、こんなことが実現できるよね」ということを考える。それが原点なんです。でも、医薬品って特許が切れると、いきなり売上が大きく落ち込んでしまう。特許があるうちに、次の特許のあるものを取って結び付けていかないといけない。ですから、特許があるうちに、その利益で次のものを買ったり、研究開発をする必要がある。例えばどういう品物を幾つ取って、それを次のビジネスに結び付けていくか、こんなのを考えるのが、パイプラインをつくっていくということです。ところが、アメリカとかヨーロッパの販売会社の考えでは、「海外経験のない人間がグローバルの製品ラインナップを考えるなんて不可能だ、ナンセンスだ」と大ブーイングを受けました。ですので、「そんなことを言われるのであれば、アメリカに行っちゃおう」と、自分の部門の一部をアメリカに移しました。これが私の発想だったんですね。そこで一番最初にしたのが、まず場所もわからなかったんで、自分のアシスタントを雇うことと、次に自分のオフィスを探すことの2つです。

——でも、そのくらいは事前に準備してくれなかったのですか。

岩崎さん：大ブーイングを受けて行っていますので、誰も来いとも言ってくれているわけじゃないから。結局、米国にある本社のビルには入れなくて、本社から車で15分ぐらい離れたところで書類の保管をやっているビルがあって、そこの2階が空いていたんですよ。そこにオフィスを開いて活動を始めました。そこから米国本社のビルに毎日のように通って、「誰か一緒に仕事しない？」ってリクルートしていたのが、私の最初の仕事です。結果的には、国籍が多様な約20名のメンバーがそろってくれたんですね。ところが、そこで言われたことは、「真人の言っていることはわからない」。当然がっかりしますよね。もう大がっかりですよ。その後、メンバーに、「真人にやめさせたいこと、始めさせたいこと、続けてほしいこと」これを私抜きで話し合ってもらって、匿名でフィード

バックをもらい、自分の行動を見直しました。そこで学んだのは、育った環境とか、受けてきた教育とか、食べてたもの、着るもの、宗教、みんな違うわけですよ。

——うーん、確かに。

岩崎さん：だから、全く違ったメンバーと一緒に仕事をして成果を出すというときは、何が必要かという、みんなが個々に違うということを尊重すること。それから、その違いを超えた共通のゴールというのを、みんなと一緒に持つということかなと思いました。これは大きな学びでした。例えばさっきの糖尿病の話でもそうですが、「この薬をこの国でどれだけ売ろう」というのは、国によって事業や背景が違うし、医療制度も違うので、それはもう個々の国ごとでやったらいいんですが、「この薬を通して世の中の人の糖尿病を治療して、こんな成果を出そうよ。動脈硬化を減らそうよ。網膜症を減らそうよ。どのぐらい減らそうよ。」というの、共通のゴールですから、みんなに響きますよね。

——グローバルリーダーとして一番必要なものは何だと、そのご経験から思いましたか。

岩崎さん：そのとき思ったのは、とにかく違いをきちんと理解すること。世の中で議論をしていて難しいと感じるのは、「正しいことと正しいことの闘い」が多いことなんです。育っている国が違うでしょう。受けている教育が違う。それで宗教も違う。だから、その人たちにしてみれば、その人たちの考えは絶対的に「正しい」んですよ。

——正義ですものね。

岩崎さん：正義なんです。その正義VS正義の中から、「何が今必要なのか」を「選ぶ」のが難しいんですね。昔はね、どちらかというと、正しいことVS間違えていることだったんです。だからみんなわかりやすかった。でも、今はそうじゃない。ですから、その違い、その前提を正しく理解してからでないと、議論をしてもかみ合わないですよ。

——お互いの正義が違うわけですよ。でも、視点によって正義が違うものを、どうやって調整していくのですか。

岩崎さん：調整じゃないんですよね。認め合うことなんですよ。

——認め合う。

岩崎さん：本当に理解すること。隣の人に関心を持って、本当に理解すること。見かけでは無理だと思います。私もいろいろスモールトークで、何となく場を和ませようとしたんですけど、まず英語の能力がない。それから、いわゆるテレビを見ていても、「なんでアメリカ人ってこのギャグで笑うんだろう」って、全く面白くない。逆にアメリカ人が日本のテレビを見てもそう思うんですよ。だから、そういう小技は、あまり効かない。

——通用しないんですね（笑）。

岩崎さん：通用しない（笑）。少なくとも私には通用しなかった。

——はい。まだまだお話は伺っていきたいと思うのですが、次のお話を伺う前に、ここで1曲お届けしたいと思います。グローバル経験もお持ちの岩崎さんですから、やっぱりここで選ぶ曲は（笑）。

岩崎さん：これね、実はアメリカで生活していて、うちに帰って1人になるでしょう。

——はい。

岩崎さん：すると、1日振り返って、「失敗だからなあ」って落ち込むこともあるんですよ。正直言うと、落ち込むことばかりなんですよ。そんなとき、よく聞いたのが、アメリカンドリームを実現するボクサーの映画、『ロッキー』のテーマなんですよ。これがね、元気出るんですよ。

——結構聴いてました？

岩崎さん：まあ、毎晩かな。

——うわあ（笑）。ちなみに最近はどう聴かないですか。

岩崎さん：最近も聴いてますよ。

——聞っているんですね、今も。

岩崎さん：いやいや。あれ、いいですよ（笑）。

——それではお届けしましょう。『ロッキーのテーマ』です。

【グローバル展開とアンコンシャスバイアス】

——先ほど伺った岩崎さんの活躍などにより、武田はグローバル企業に成長し、いまや世界およそ80の国と地域に拠点があるそうですね。

岩崎さん：そうですね。武田がどうやって今の形になったかということを、ちょっと紹介したいんですが、今の姿になる前に、武田は幾つものM&A、つまり企業買収を繰り返してきています。そして、私のキャリアの後半20年は、ほとんどM&Aに終始した、そんな感じだと思いますね。武田が最初に行った企業買収は、糖尿病の開発品を持っている会社だったんですよ。私がずっと担当していたわけですね。

——そうですね。

岩崎さん：その買収をリードした1人が私だったんですね。併せて、武田としては最初の企業買収だったので、それこそ、どうやってハンドルするんだろう、どんなことが起きるんだろう。これは毎日いろんなことを考えていましたよ。ほかの会社に聞けないしね。

——そうですね（笑）。

岩崎さん：失敗したらどうなっちゃうんだろうって、本当に考えていましたね。そんなときに聴いていたのがさっきの『ロッキーのテーマ』です。「これ、失敗したらどうするんだろう」とか、「いや、失敗はしない」って、そんなもんだと思います。そんな経験もあって、最近、社内で時々「こんなことトライしたらいいんじゃないの」と言っています。「とにかく自分のポケットのサイズを大きくしなよ」ということですね。これはどういうことかということ、自分の頭の中のポケット、考えるサイズが大きくなると、人って大きいチャレンジをしたくなるんですよ。例えばの話ですが、自分の肩書がこの程度だからといって枠をはめちゃう人が結構いるんですが、私はそんなことはやめちゃえと思っています。そんなことじゃなくて、社会の課題は何だとか、そういうことを考えてごらんということです。そうすると、なにかが変わります。1度チャレンジを経験すると、次はもっと大きいチャレンジがしたくなるんですよ。チャレンジができるっていう確信度が高くなると思いますよ。

——それは目標は大きくということですか。

岩崎さん：そうですね。そういうことだと思います。あとはもう、自分で「できる」という確信度を持つことだと思うんですよね。武田って、1つ目の買収をしたその3年後（2008年）に、がんに対する仕事を強化しようと思判断して、1度目の買収の大体30倍のサイズの会社を買収しています。

——30倍？これも大きな決断ですねえ。

岩崎さん：これは大きいですよ。そのときはもう本当に大きかった。その3年後（2011年）には、同じぐらいの規模だったんですが、今まで持ってなかった販路、販売するルートを拡大するために、ナイコメッド社という先を買収して販路を広げました。そして、2019年には、そのまた6倍のサイズのシャイアー社という先を買収して、武田が本当の意味でのグローバル企業になりました。その結果として、80の国と地域をカバーするようになったということですね。

——日本の武田の社員よりも、海外の社員のほうが多いということですよ。

岩崎さん：そうです。日本社員の比率は、武田全体で比べると、大体12%。

——1割ちょっとぐらいですね。

岩崎さん：ええ。1割ちょっと。それから売上の比率も18%ぐらいです。

——そうなんですか。

岩崎さん：これは、私どもにとっては、もともと計画したとおりです。なぜかという、世界の医薬品の市場の構成から見ると、このスタイルが最もいいんですよね。

——昨今ダイバーシティ、多様性が重要視されておりますが、グローバル化していく中で、どのように感じましたか。

岩崎さん：私がアメリカで学んだことを先ほど言いましたが、もう1個あるんですよ。ダイバーシティはパワーだということです。

——パワーですか。

岩崎さん：私どもは世界中の人々に、よい薬を届けよう

と思っているわけですよ。そこで、医療にかかわる方々、それから患者さん、これらはダイバーシティですよ。まずそれが一つでしょう。それからもう一つは、私たちもダイバーシティだからこそ、いろんな意見が出てきて、それがぶつかり合って、融合して、イノベーションが生まれてくるんですね。私、そして、私だけじゃなくうちの従業員は日々体験していると思います。例えば性別だとか、国籍だとか、それらはもちろん、働き方、働く場所、働く時間、これらって仕事のパフォーマンスと直接関係ないんです。でも何となく偏見みたいなものがありませんか。

——そうですね。

岩崎さん：武田では、そういうアンコンシャスバイアスを取り除く努力をしています。どういうことかということ、偏見だと気づいてない偏見と呼んでいて、気づかぬうちに悪影響を及ぼす毒ガスみたいなものだと思っているんです。

——アンコンシャスバイアスは毒ガス（笑）。

岩崎さん：だから、社内から取り除く。そういう努力を日々していますね。



【タケダの社員は国際色豊か】

【武田薬品の根幹】

———そのようにして日本から始まってグローバル企業となっていくわけですが、足元を見つめ直すと、日本の企業の強みって何だと思えますか。

岩崎さん：私たちはシャイアー社の買収をきっかけに企業理念というのを見直したんです。私たちの価値観は、240年前の「三方よし」ってあるじゃないですか。

———ああ、近江の商人。

岩崎さん：そう。売り手よし、買い手よし、世間よし。この精神なんですよ。それで、その精神は、もっとわかりやすく、誠実・公正・正直・不屈という我々はタケダイズムと表現しているのですが、それに発展してきています。

———タケダイズムですね。

岩崎さん：タケダイズム。240年以上にわたって私たちは、これを武田の価値、バリューとしてずっと仕事をしてきています。それで、グローバル化して、社員が多くなって、ダイバーシティが進むと、このタケダイズムそのものをもっとわかりやすくしたほうがいいだろう、ということで、タケダイズムという固有名詞はそのままなんです、数年前に個々の社員の日々の判断や行動に生かしやすいように、行動指針というのをつくったんですね。この行動指針というのは、例えば「一番最初に患者さんのことを考えようよ」というものです。まあ普通ですよ、我々、医薬品産業ですから。次に、「社会との信頼を築こう」。3番目が、「そうすれば会社の評判はよくなるよ」。4番目、「結果として、事業は発展する」。こういうものなんですよ。ですから、これが私どもの行動の基準、指針なんです。ここからは私の実体験なんです、会社のサイズが大きくなったり、ダイバーシティが進めば進むほど、会社の原点とか、存在意義とか、価値観というものが大切で、武田の場合には、この240年間大切にしてきた価値観であるタケダイズム、これが現在5万人の社員の求心力になっていますね。

———なるほど。利益を求めるのではなく、結果が利益になっていくということですね。

岩崎さん：もちろん利益から計算をしていろいろ考える

んですが、私どもが議論をするときに、利益から話はないんですね。これって世の中にとってどういう意味があるんだと話します。これが私たちの考える行動の指針なんです。「三方よし」ですからね。私が考えるグローバル化って、会社の仕組みだとか、メンバーを欧米化することじゃなくて、もともとその会社が存在している意義、パーパス、これを実現するために、価値観を中心にダイバーシティを進めて、ビジネスをグローバル化することだと私は思っていますね。

———ところで、新型コロナウイルスの感染拡大は、武田にとって大きな影響があったと思うのですが、このあたりはいかがでしょう。

岩崎さん：それはもう、もちろん大きな影響はありました。まず従業員の働き方。それからもう一つは、私たちの本場に大切な存在意義においても大きな影響がありました。私たちが最初に取り組んだことは、日本のパンデミックをとにかく収束させるために、ワクチンを一刻も早く日本に届けることだったんです。製薬企業として、日本で研究をして、開発をして、というやり方もあるわけですよ。でも時間がかかりますでしょう。

———確かに。

岩崎さん：私たちがとにかく優先したのは時間です。全社一丸となって、短期的、それから中長期的な対策を考えて、2つのワクチンを日本に導入したわけですね。

———そんなコロナ禍の中、武田はおとし、2021年、創業240周年を迎えました。長寿企業の秘訣って何でしょうか。

岩崎さん：一つはね、従業員を財産だと思っているということです。先ほど働き方も変わったとお話しさせてもらいましたが、パンデミックの当初は、在宅勤務を中心にする必要がありましたでしょう。

———そうですね。

岩崎さん：そのとき、孤立しがちな社員の状況を理解すること、また、不安をできるだけ取り除くために9カ国の経営チームがオンラインで直接5万人の社員とつないで、2週間おきに対話してきました。その経験が生きて、今ではオフィスと在宅を適度に混ぜたハイブリッドな働

き方が定着してきています。先ほど言いました長寿企業としての根本は何かといえば、創業以来、三方よしの精神、タケダイズム、これで誠実を軸にしながら、患者さんのことや社会のことを考えて事業を展開してきたこと。それと、私たちの本当に大切な財産である社員が、そういう活動に喜びを持っていることで成り立っている会社だから、これだけ長寿でいられたんだと思います。



【ハイブリッドな働き方が定着】

【自分を越えるのは自分】

——アメリカに渡って一からオフィスを立ち上げるなど、まさにバイタリティーの塊という印象を受けたのですが、この活力の源って何ですか。

岩崎さん：好奇心ですね。私は、新しいことが大好きなんです。だから新しいことをやりたいと思っている人も大好きなんですよ。

——お若い方で、いろいろチャレンジしている方などですか。

岩崎さん：そうなんです。だって、この国で生まれて、育ててもらったわけですよね。だから、何らかの形でこの国に恩返ししたいんです。そのために何が必要かと思ったら、この国で育ってきた人に活躍してもらう、活躍してほしいということです。この思いは、グローバルなステージで仕事をすればするほど、大きくなってきたような気がします。「この国で」と表現をしましたが、

日本人が大好きなんです。しかし、誤解されると困るので、私の定義を言っておくと、私にとっての日本人というのは、DNAのことではない。この国で、自分の家族を幸せにしたいとか、自分の子どもを育てたいとか、そういう人であれば、DNAなんか関係なく、私の定義の中の日本人なんです。なぜかといったら、そういう人はこの国の将来をよくしたいと思っている。

——それがバイタリティーの源にもなっているということでしょうか。

岩崎さん：そうですね。「好奇心＝人を育てたい」というところに入っているのかもしれないですね。

——そのほかにもバイタリティーの源はありますか。

岩崎さん：ときどき、うちのスタッフに笑われるんですが、朝出てくるときにロッキーじゃないんですが、鏡を見て「do my best!」って叫んで会社にくるといいんですよ。

——do my best !

岩崎さん：do my best. 人って自分の能力を超えたことはできないんですよ。でも、自分の能力の限界までは絶対できるはず。しかし、ほとんどの場合は100%やる前に、どっかでやめちゃっているんですよ。それは、振り返るといつも後悔する。だから朝出てくる前に、「do my best!」、ベストまでやるぞと心に決める。結構元気が出ますよ。ぜひ試してみてください。

——試します。

岩崎さん：はい（笑）。

【次の世代のために】

——さて、お仕事の話に戻りますが、岩崎さん、今後の目標をお聞かせください。

岩崎さん：仕事ということだけではないですが、私は「次の世代の人をつくること」だと思っています。自分のいる会社があるわけですが、その会社を超えて、いろんな人をサポートできたらうれしいと思います。そのような人たちがビジネスで成功して、世の中の課題になっている少子化や、子どもの貧困、気候変動に取り組んでくれて、新しい日本をつくってくれる、そんなことを心か

ら願っています。

——そういう中で、お若い方はもちろんですが、セカンドキャリアとして頑張っていらっしゃる方にも、ぜひ活躍してほしい。そういう日本であってほしいですね。

岩崎さん：もちろん。私個人で言えば、また新しいチャレンジをしたくなってきているんです。

——おおっ、何ですか。

岩崎さん：いやあ、あのね、実は……。

——聞きたい。

岩崎さん：前橋で育った方々がいますでしょう。その人たちと何かできたら最高かなあと考えていますね。

——岩崎塾、やってほしいですねえ。

岩崎さん：そうですか（笑）。からっ風の下でね。

——からっ風の下で（笑）。

岩崎さん：いいですね。

【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。新しいことにチャレンジするときに必要なことは何でしょうか。

岩崎さん：「control your destiny or someone else will」って言葉を知っていますか。知らないですね。

——うーん、教えてください。

岩崎さん：「自分の人生は自分でつくれ。さもないか、誰かほかのやつがあんたの人生をつくっちゃうよ」という言葉なんです。この言葉を本当によく社内で使います。自分でやりたいと思ったら、やってみろよ。そして、もう一つは、自分の能力を過小評価するなということ。結構ありがちなんですよ。先ほど、プロダクトマネージャーをやっていたときに、自分の人生を決めたと思ったのですが、あのとき私は年も若いし、経験もないし、肩書もないし、正直言って、「想い」以外何もなかったような気がします。でも、何でもできた。自分の状況を人と比べて、劣っているとか、遅れているとか、そん

なこと考える時間とエネルギーがあったら、リスクを取ってチャレンジすべきだと思います。

——リスクを取って。

岩崎さん：ええ。だって今、技術の進歩が本当に速いでしょう。それから世の中の流れも速いですね。

——速いですねえ。

岩崎さん：こんな中で、「前に進まないこと」、それが一番のリスクです。リスクを取らないことが一番のリスク。まずは最初の第一歩。出る杭になることだと思いますね。

——そうですね。石橋を叩いて渡ってはいけませんね。

岩崎さん：たたいてもいいけど、渡らないと駄目ね。

——そうですね（笑）。

岩崎さん：ええ。失敗って文字、紙に書いたことがありますか。

——はい、そうですね。何度も書いているような気がします。

岩崎さん：あれ、裏から読むとね、学びって書いてあるんですよ。

——えっ、ちょっと書いてみようかな。

岩崎さん：まあそんなことはないんだけど。

——ああ、なんだ、書いちゃった（笑）。

岩崎さん：失敗してそこでやめちゃったら、本当に終わっちゃう。けれど、失敗を基に次のことを続けていれば、必ず成功します。だから、成功するまで失敗を続ければ、それは学びです。そのことは皆さんにわかってほしいなと思います。

——今日のトップインタビューは武田薬品工業日本管掌の岩崎真人さんにお話を伺いました。さて、それではここでもう1曲お届けしたいと思います。次の曲も思い出の曲ですか。

岩崎さん：いや、年を取ってくると、涙腺が弱くなってくるんですよ。それでね、チャレンジしている人や、したいと思っている人、そういう人を見ていると、涙がうるっと出てくる曲があるんです。Your time has come to

shine。あなたが輝くときがきたよ。これがね、大好きなんです。

——では、お届けしましょう。サイモンとガーファンクルで『明日に架ける橋』です。今日はどうもありがとうございました。

岩崎さん：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

年度末特別金融・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、年度末特別金融・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、よろしくお願いします。

磯：こちらこそよろしくお願いします。

——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、年度末特別金融・経営相談会はどのような相談会ですか。

磯：年度末は、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ね。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5年3月6日の月曜日から3月10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、年度末特別金融・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、この相談会で対応していただけるのですね。では、最後にもう一度、年度末特別金融・経営相談会の内容を教えてください。

磯：年度末特別金融・経営相談会は、令和5年3月6日から3月10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だきませんので、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

株式会社A y

「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、地元の伊勢崎銘仙をアップサイクルした、つまり、捨てられるはずのものに新たな付加価値を付けて別の製品にアップグレードさせた衣料品を手がけ、ブランドを展開している現役大学生、村上采さん、24歳です。村上さんは慶応義塾大学の4年生。2019年、大学2年生のときにアフリカのコンゴで現地の人たちと服づくりを開始。翌年には株式会社Ayを設立し、伊勢崎銘仙を取り入れた服の開発・販売を始めました。前橋市

のオフィスを訪問して、起業の理由や、その様子を伺いました。

——村上さん、今日はよろしくお願いします。

村上さん：よろしくお願いします。



【収録風景：㈱Ay事務所にて】

——オフィスは空き家をリノベーションして、全面が白で、スタジオのような場所ですね。

村上さん：はい。

——そこに、伊勢崎銘仙を使った色彩鮮やかなスカートが並んでいます。こちらがAyの洋服ですね。特徴あるオリジナルな服を提供しているAyですが、もともとは大学2年のときにアフリカのコンゴ民主共和国の人たちと服づくりをしたのがスタートだそうですね。

村上さん：はい。コンゴに行ったのは、大学のゼミのつながりでした。もともとアフリカに興味があったんですね。元をたどると、15歳、高校1年生のときに、アメリカのミネソタ州に交換留学で1年間行っていたのですが、それがきっかけで、いろんな国から来ていた留学生がいらっしゃったので、南アフリカだったり、ジンバブエの方とか、それでアフリカに興味を持ちました。

——そこからなぜ服づくりとコンゴを結び付けていったのでしょうか。

村上さん：ゼミの活動でコンゴに行ったときに、大使館とコラボしてイベントを催すというプロジェクトの運営をしていました。それで、2019年の3月に最初に渡航したとき、そういった短期的なかかわりではなくて、持続可能にもっとかかわっていきたいと思うようになったことがありまして、じゃあビジネスをやってみたいなと思い、アフリカの布を使って現地の人と一緒につくってみました。

——コンゴという国が抱えている課題を解決したいという思いが、あったのですか。

村上さん：そうですね。コンゴに渡航したときに仲よくなった20代前半のコンゴの人がいました。コンゴでは、トップレベルの大学に行ったとしても、就職先がなかなかないというのを彼らが嘆いていて、嘆くだけじゃなくて、自分たちで行動したいっていうことをずっと言っていたので、その人たちに後押しされ、「じゃあ何か一緒にやってみよう」みたいな感じで通じ合ったのかもしれないね。

——どのような服をつくって販売したのですか。

村上さん：コンゴの伝統のコットン生地があるのですが、リプタって呼ばれる布を使って、日本向けのデザインでつくりました。

——日本での反響はいかがでしたか。

村上さん：帰国してすぐに銀座のほうで販売させてもらい、無事に完売できました。

——うわあ、素晴らしい。

村上さん：それが一つの成功体験になったのが大きかったですね。

——ご自身の自信にもつながったでしょうね。

村上さん：そうですね。それがあったので、もっとやってみたいと思うようになりました。



【Ayの商品】

——それをきっかけとして、翌年、2020年には会社を設立して、伊勢崎銘仙のアップサイクルに取り組んでいらっしゃるのですが、なぜ伊勢崎銘仙を扱おうと思ったのですか。

村上さん：コロナ禍が一番大きな転換期になりました。コンゴでもっと服をつくって、いろんな展開をしていきたいと思っていたので、コロナで行けなくなってしまったというときに、絶望してしまいました。群馬に帰省して、これからの計画とか、人生どうしようっていうのをすごく考えていた時期でした。そのとき、もともと関心があった銘仙に立ち返る期間がありましたね。

——ご出身が、伊勢崎市なんですか。

村上さん：そうです。

——そうですか。そして今、オフィスを前橋に構えていらっしゃるということですね。実際に会社を設立するのは、いつからスタートしたのですか。

村上さん：まずは銘仙で服がつかれるかというのがまだわからなかったんで、いろんなデザインを起こしてみても、工場とか、縫製ができる人とかとの連携を図りながら、まずはサンプルをつくってみたというのが始まりですね。

——会社を設立しなくても、プチ企業みたいな形でも

できたと思うのですが、そこは会社でやりたいという思いが自分の中であったのですか。

村上さん：工場とか、対会社でやることに、やっぱり信用が高まるんじゃないかなと思ったし、私自身も責任を持ってものづくりをしたいなと思ったので、会社にしました。

——大学生で会社を設立、起業って、勇気がありますよね。

村上さん：そうですね（笑）。私もほんとに手探りでやっていたので。実は大学をそのときにお休みするって決めていました。2年間は会社設立に没頭したいというところで、本当にいろいろ頑張って試行錯誤していました。

——でも今のお話を聞いていると、村上さんの本気度が伝わってきますよね。

村上さん：ありがとうございます。最初は、ほんとに「つて」がなかったし、知り合いも専門的な方はいらっしゃらなかったんで、ポップアップとか催事とかをする中で、そういうつながりができてきましたね。

——ネットワークって、自分から一步踏み出すことによって、いろいろ広がっていくんでしょうね。

村上さん：そうですね。やっぱり自分で発信すると、情報も集まるし、いろいろなことを言ってくれるのかなと思っています。

——村上さんにとって伊勢崎銘仙の魅力はなんですか。

村上さん：やはりかわいいところです。柄が大胆なところもそうですし、色遣いがすごく鮮やかで、かわいらしいですね。

——確かにすごくポップな感じがしますよね。

村上さん：そうですね。レトロな感じもするんですけど、服にしても、目立つというか、映えるようなデザインになるので、すごく好きです。

——伊勢崎銘仙を着物として扱う方法もあるけれど、村上さんはアップサイクルというふうにお考えになりましたよね。

村上さん：はい。自分自身が着物を1年に1回ぐらいし

か着ないというのがあって、それではもったいないので、日常に取り入れたいなと思いました。服とか小物で使っています。

——もっと身近に感じてほしいと思われたのですね。売れ行きはどうですか。

村上さん：まだまだですね（笑）。本当にこれから卸先とかと提携していかないといけないと思っていて、今はまだオンラインストアと催事、百貨店さんとかで1週間の催事で回しているんですが、今年からはセレクトショップさんとか、実店舗を持たれている方に対しての卸を始めたいなと思っています。

——そうですか。ますます輪が広がっていきますね。

村上さん：そうですね。

——ところで今、大学4年生ということですよ。この春、卒業ですね。卒業後のご予定は、今のお話を聞いて見えてきたんですが、起業してこれを順調に軌道に乗せていくことですか。

村上さん：はい。このAyのブランド、会社を大きく展開していきたいなと思っています。

——あらためまして、今後の目標をお聞かせください。

村上さん：はい。Ayのオリジナルテキスタイルをつくることです。今、銘仙は新しいものをつくっていないということなので、やっぱりいつかは終わりがきてしまうと思っています。そこを打破するために、Ayオリジナル、銘仙からインスピレーションを受けたテキスタイル、柄をつくって、布としても販売できるし、服にしてもいいし、インテリアにしてもいいというブランドの展開を見据えています。

——新たな展開が、これも楽しみですね。

村上さん：はい、楽しみです。

——そのほかにも夢がありましたら教えてください。

村上さん：新しい取り組みとして、組子細工っていう伝統木工技術があるんですが、そういった職人さんとコラボをして、商品開発をしたりしています。なので、こういった銘仙を軸として横展開をして、日本国内の素晴らしい文化を、Ayが織り直していく。それを世界に届けて

いきたいなと思っています。

——はい。伊勢崎銘仙をアップサイクルした衣料品の製造・販売に取り組んでいる現役大学生、株式会社Ayの村上采さんにお話を伺いました。今日はどうもありがとうございました。

村上さん：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、グローバル企業、武田薬品工業株式会社の日本管掌 岩崎真人さんのトップインタビュー、そして番組後半は、伊勢崎銘仙をアップサイクルした服をつくりブランド展開している現役大学生、村上采さんを紹介しました。

さて2013年から10年間にわたってお送りしてきた「チャレンジ・ザ・ドリーム」ですが、次回がいよいよ最終回となりました。「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。