FM GUNMA × 群馬県信用保証協会

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３月２日（第120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。

【プログラム】
■特別対談
株式会社ジンズホールディングス
田中仁　代表取締役ＣＥＯ
株式会社コシダカホールディングス
腰高博　代表取締役社長

◎アナウンサー　奈良のりえ

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」。2013年４月にスタートしたこの番組は、10年間にわたり放送を続け、今回で120回目の放送となりました。本日が最終回となりますが、番組のフィナーレにご出演いただくのは、群馬で創業し、全国、そして海外へと羽ばたいている２つの会社のトップです。アイウエアブランド「JINS」を運営するジンズホールディングスCEOの田中仁さんと、「カラオケまねきねこ」を運営するコシダカホールディングス社長の腰高博さんです。お二人には番組１年目にご出演いただいて、田中さんは初回の放送、腰高さんは第４回放送にご登場いただきました。今日は、あらためて創業時の様子や最近の話題などを伺うとともに、夢に挑戦する人たちへのエールをいただきます。

特別対談

株式会社ジンズホールディングス
田中仁 代表取締役ＣＥＯ
株式会社コシダカホールディングス
腰高博 代表取締役社長

———ジンズホールディングスCEOの田中仁さんとコシダカホールディングス社長の腰高博さんに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いたします。

田中CEO＆腰高社長：よろしくお願いします。

【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【創業のタイミング】

———お二人とも本当に若々しいのですが、年齢は田中さんが60歳で、還暦。

田中CEO：還暦になってしまいましたね。

———そして腰髙さんが62歳で、学年で言うと腰髙さんが３つ年上なんですね。

腰髙社長：そうですね。

田中CEO：はい。

———共に前橋市のご出身で、同じくらいの時期に市内で創業しました。以前ご出演していただいた際にも伺っていますが、あらためて創業の思いをお聞かせいただきたいと思います。それでは、創業順で、まず田中さんからお願いできますか。

田中CEO：はい。

———1987年に服飾雑貨からスタートしたということでしたね。

田中CEO：創業の思いというほど高尚なものはありませんでした。ただ､｢会社に勤め続ける人生」を過ごすということが想像できませんでした。もともと起業したくて信用金庫に勤めていたのですが、たまたまいろいろな出会いや運が重なって起業に踏みきったということです。

———そこから今日まであっという間でしたか。

田中CEO：早いですねえ。さきほども腰髙さんと話していたのですが、お互い「あと何年」なんていう話をしましたね。

腰髙社長：そうですね（笑）。

———いや、まだまだご活躍してほしいと思います。そして腰髙さんは、お父さまが経営していた上州ラーメンに入社して、その後1990年にカラオケ事業に進出されたということですね。

腰髙社長：｢起業しよう」と思って起業したのではなく、もうやむにやまれずというか、追い込まれていた。活路を何とか開かなければならない状況でしたね。大学を出て家業のラーメン屋さんに入りまして、借金まみれの非常に厳しい状態だったものですから、それを何とかしなきゃいけない。どうしようかと思ったときに、カラオケというものが世の中に出てきて､｢やるしかない」という状況でしたね。

田中CEO：質問ですが、腰髙さんは地元の進学校である前橋高校、そして進学先は国立の東北大学と、エリートなわけですよ。

腰髙社長：いえいえ、とんでもない（笑）。

田中CEO：そのままラーメン屋さんに入ったって、なんか不思議ですよね。

———確かにそうですね。迷いはなかったのでしょうか。

腰髙社長：いや、もう迷いに迷って､｢嫌で嫌でしょうがなかった」という気持ちはあったんです。でも、昔からおやじに「おまえは跡継ぎだ、跡継ぎだ」と言われてきたから、マインドコントロールだったのかもしれませんよね。

田中CEO：なるほど、小さいころから、そういう話をしていると、それが当たり前だって思うのですよね。

腰髙社長：そうそう。だから「何とかしなきゃいけないんだろう」と思いました。同級生は一流の金融機関とかに入るわけですよ。それを見て「おれはどうしようかな」と思ったのですが、おやじが､｢おれもそろそろ年取ったんでさ」と、ボソッと言ったものですから､｢うううっ」と思いましたね。それで「じゃあ帰るか」と決断しました。

———そして、くしくも田中さんが創業したときも1980年代後半で同じ時期でしたね。

腰髙社長：そうですね。でも田中さんのほうが結構早いですよね。お幾つのときでしたか。

田中CEO：24歳でしたね。

腰髙社長：24歳の創業っていうのはすごいですよね。私がカラオケをはじめたのは30歳のときでしたから。でも今考えると､｢若いほどいい｣と思いますよね。やるんだったらね。

田中CEO：どうせやるならですよね。

腰髙社長：そう。失礼ですが、定年が迫ってきたらやらないほうがいいと思いますね。いや、この番組で言うには申し訳ありません（笑）。ですが、やるんだったら早いほうがいいんじゃないかなと思います。

田中CEO：シニアでもアントレプレナーが出ていますよね。

———もしかしたらお二人も、この後「アントレプレナーとして」という思いもあったりするのですか。

田中CEO：もし、今、自由になったら、絶対新しい事業を起こしますね。腰髙さんもそうでしょう。

腰髙社長：そうですね。

———うわあ、すごい。さすが。

腰髙社長：最近、耳と目がよくならなくなりました。それがよくなれば、あるかもしれないですね。やはり30代から40代ぐらいが一番感度がよくて、体が動いて、行動力があって、発想もパッと出るという時期ですから、それまでの間に創業する。そして、その時期で一気に伸びるみたいな感じかと思いますね。

田中CEO：そうですね。

腰髙社長：最初、創業時なんてもう、めちゃめちゃですから。全然売上は上がらないし、試行錯誤の連続でしょう。でもそれを耐えて、何とか生き延びて、ある「きっかけ」をつかんで、グッと伸びるみたいな感じでしたからね。

田中CEO：生き延びるために無我夢中で頑張る。それには気力、体力が重要なのです。そう考えると確かに若いときのほうがいいですよね。

腰髙社長：創業して最初からグッといくのは、本当に稀じゃないですか。

田中CEO：周りを見ていると、途中で諦めたから駄目になっちゃう人もいますからね。

腰髙社長：そうですね。飛びついたのはいいけれど、1～2年で「ああ、もう駄目だ」というパターン。そこを何とか乗り切るきっかけとか、チャンスとか、それがあると違うんじゃないかなと思いますね。

【居抜出店1号店（伊勢崎市）】

【転機】

———やめてしまう方と、継続してやる方の違いは何でしょうか。

腰髙社長：たまたま運がよかったというのもあると思います。私がグッと伸びたきっかけは、「居抜き出店」という手法に行き着いたところなんです。大きな転機だったのですが、４号店からはじめました。それに行き着くまでに７～８年うろうろというか、地べたを這っているというか、下積みみたいなものをずっとやっていました。しかし、居抜き出店に行き着いて、一気に伸びたというのはありますね。そこまでいくのが大変ですよね。

———その居抜き出店というアイデア・チャンスに行き着くまでに、どういうものがあったのですか。

腰髙社長：とにかくお金がないから、お店が出せない。でも、お店を出せば何とかなるという思いもあるから、どうしたらいいかなと悩んでいたら、「ああ、居抜きというやり方があるんだ」って行き着いたということですよね。

———考えたということですね。

田中CEO：腰髙さんもそうですし、いろいろな人を見ていて思うのは、「生き残る人は変なプライドを持っていない」ことですよね。変にプライドが高い人は、結構我慢できない人が多い気がします。

腰髙社長：ああ、なるほど。

———「ちょっと格好悪いとか、泥臭いみたいなところが商売にはあるんだよ」ということをわかっていないということでしょうか。

田中CEO：そんな気がします。

———深いですねえ。プライドは要らない。

田中CEO：商売にはプライドが一番要らないです。

———うわあ、名言をいただきました。では、田中さんの転機はどんなものでしたか。

田中CEO：初めは国内で小物をつくっていたのです。生地を買って、裁断して、縫製してもらったものを卸していたのですが、90年代頭に円高になって、中国から安いものがどんどん入ってきた。そのときは、商社にお願いしようと思ったのです。しかし、商社というものは小さい会社に売るには、大きく利幅を載せるのですよ。そうすると、それを仕入れても全然商売にならないわけです。それで、「実際に行ってみないとわからないな」と考えて、中国の広州交易会という一番大きな物産展に、英語も中国語もわからないまま単身乗り込んだのですよ。

———すごい。

田中CEO：大きな会場を一人でフラフラしていたら、たまたまワンさんという女性が日本語で声をかけてきた。「何を探しているの？」と言われたから、「バッグをつくりたい」という話をしたら、その方が「協力する」と言ってくださって。ワンさんは青島の方でしたから、その交易会が終わった後で青島に行ったら、ワンさんが縫製工場を一緒に回ってくれました。そこできちんとしたものをつくってくれたおかげで、商売が軌道に乗りました。

———自分でつかみに行ったわけですね。

田中CEO：あの交易会に行かなかったら、厳しかったかもしれないと思います。

———ワンさんとの出会いって不思議ですねえ。

田中CEO：面白いですよね。後にワンさんに「何で声をかけてくれたのですか？」と聞いたら、「何となく成功しそうな気がした」と言うのです。

腰髙社長：そういうことはあるかもしれないですね。なんというか「光っている」感じでしょうか。

田中CEO：いやいや（笑）。それは腰髙さんも一緒だと思うのですが、前向きでいるとそういったチャンスに巡り合える気がしますね。そうして、事業がいい業績になったのです。だからこそ眼鏡に踏み出せたのです。ですが、眼鏡をやろうとしたとき、取引先金融機関の融資担当の人に「二兎を追う者は一兎をも得ず」などと言われました。なんかありがちな話だと思いませんか？

———腰髙さん、笑ってる。

腰髙社長：いえいえ（笑）。

田中CEO：明らかに反対なわけですよ。それまでの経験から、みんなが「いい」と言うことは成功しないということは気づいていたのです。みんなが「ちょっと心配だ」と反対するほうが、やったときに成功する確率が高いのですよ。

腰髙社長：そうですねえ。

———腰髙さんもそう思いますか。

腰髙社長：いやあ、カラオケをやるときは、みんな反対しましたからね。税理士先生も、銀行も、みんな反対。

田中CEO：眼鏡も９割以上、95パーセント反対。

———ええっ。では、なぜお二人は反対を押し切って「やろう」と思ったのですか。

腰髙社長：だからまあ「やらざるを得ない」という状態のラーメン屋だったので。「じゃあほかの事業をやればいい」という選択肢もあるかもしれないですが、私も不器用なんですね。「これだ」と思ったらほかのことには目がいかなくなっちゃう。だから、「これで駄目だったらどこかに就職しよう」みたいな感じでした。

———すごい思い切りですね。

田中CEO：いや、この感じがいいですよね。

———ここで１曲お届けしましょう。今日はお二人からリクエストをいただきますが、まず初めに腰髙さんからお願いできますか。

腰髙社長：ずいぶん古い歌で大変恐縮ですが『ラブユー東京』。私が小学校２～３年のときでしたが、当時、うちのラーメン屋で宣伝カーを走らせていたんですね。その宣伝カーで流していた曲です。１番と２番の間奏のときにナレーションが入りまして、「日本一を目指す上州ラーメン、前橋銀座通りにオープン。皆さま、お誘いあわせの上、お越しくださいませ」と流れていたのですね。私が友達の家で遊んでいたときに、その車がきまして、友達のお母さんが「腰髙君の家の車が来たよ」と言うので、すごい恥ずかしい思いをしたんですよ（笑）。

———それで思い出の曲に（笑）。

腰髙社長：ちょっと苦い思い出ですね。

———なってしまったということですね。はい、それではお届けしましょう。『ラブユー東京』。

【上場について】

———田中さんが2006年、腰髙さんが2007年に株式を上場して、さらなる成長を果たしてきました。同じころに創業して、上場のタイミングもほぼ同じ。すごく不思議な感じがしますが、上場に踏み切った理由をお聞かせください。

田中CEO：2001年に眼鏡事業を始めたのですね。たまたま時流に合い、売れたわけです。そんな中、私が勤めていた信用金庫の先輩が、ジョインしてくれたのですよ。その方は、県内のとある大手眼鏡チェーンの再建や会社更生法をやっていた方なのですが、眼鏡業界に出向していたので、業界のことはわかっていたのですね。

———はい。

田中CEO：それで、うちのビジネスモデルに可能性を感じて、ジョインしてくれました。当時の私より、先輩のほうが仕事はできるわけですよ。そういった私を押し上

げてくれる仲間が出てきたことによって、それまで怠け癖が多かった私も走らざるを得ない状況になりました。そして、事業を一生懸命やっていたら、銀行系のベンチャーキャピタルから「上場を考えませんか」と声をかけていただいて、やってみようという気持ちになったといういきさつです。

———上場したくてするというよりも、周りからそういう機運があったということですね。

田中CEO:ただその頃、よく行く喫茶店があったのですが、当時はまだ20代で、世間から認められるような事業をしていないときに「おれは上場する」と言っていたらしいです。

———（笑）。

腰高社長：(笑)。

田中CEO：その喫茶店のマスターに聞きました（笑）。

———腰高さんはいかがでしょうか。

腰高社長：上場については本当にイメージがありませんでした。でも、きっかけとしては証券会社さんや監査法人さんから「上場しませんか」と言われたことですかね。それで「上場かあ」と考えるようになりました。しかしカラオケ屋ですからね。「上場なんてできるわけないな」と思っていたら、競合会社さんが上場したんですね。「え、あそこが上場するの？」って驚きがありました。「だったら、うちもやんなきゃな」と思ったのがきっかけですね。

———当時は上場という空気は高まっていたころなのですか。

田中CEO：そんなになかったですよね。

腰高社長：いや、なかったですね。今のように新しい小さい会社が上場するなんていうのはなかったです。しっかり数字が伸びている会社じゃないと上場できないですよね。

———注意しなければいけないこともいろいろあったと思いますが。

田中CEO：注意しなければいけないことは、たくさんありましたね。上場を準備するにあたり、まず「夜の世界は気をつけてください」と言われました。

腰高社長：そう。

田中CEO：いやいや、大事なことですよ。

———笑い事じゃなくて大事（笑）。

腰高社長：夜の世界もそうだけど、あとは運転。そして、社員の不祥事や内部体制。

田中CEO：そうなんですよ。上場する２～３年前はかなり節制した生活でしたね。

腰高社長：(笑）いや、もうね、後ろを見て、横見て、歩いている感じですよね。

田中CEO：ええ。かなり窮屈でした。

———うわあ、不自由ですねえ。

腰高社長：でも上場した後、何年かしたら平気でしたね（笑)。

田中CEO：大学と上場ってかなり近い意味を持つと思うのです。入学はすごく厳しいのに、その後があまり。

腰高社長：うん。今の証券業界の問題なのかもしれないですよね。上場企業会社さんたちのね。

【JINS SAUNA】

【現在のパッションの形】

———創業のころは、若さも情熱もあって、ハングリーだからということで、会社も成長していったと思うのですが、かつてのパッションについて、今のお二人はいかがですか。

田中CEO：もちろん事業にもあるし、まちづくりにもあります。

———田中さんはまちづくりでもイノベーションを起こしていらっしゃいますよね。

腰高社長：それね。すごいよね。

田中CEO：そんなことないです。たくさんの仲間がいるからできることですよね。

———では、パッションは失われていないということですか。

田中CEO：今のところ。
———腰高さんはいかがでしょうか。
腰高社長：うーん。62歳ですからねえ。
田中CEO：(笑)。
腰高社長：そろそろみたいなのは、なくはない。一つ問題として最近思うのは、社内のことです。創業オーナーがずっと会社に携わっているじゃないですか。そうすると、その下の幹部連中などが育たないのですね。「社長が言っていることだけやればいい」という状態になってしまう。そこに今、「あれ？」と思っているところなんです。
田中CEO：当社も全く一緒です。
———田中さんも。
田中CEO：ええ。
腰高社長：みんな言ったことはやるんです。でも、それ以上のことを提案してくるとか、私に食ってかかるとか、そういうことは全くない。これは問題かなと思っています。だから、私があまり「おれだ、おれだ」と言わない方がいいのかなと思っています。そういう意味で、パッションは、なくはないのだろうけれども、若いひとたちをどうやって「たきつけるか」と考えています。
田中CEO：この間、日本通信の福田さんに聞いたのですが、スティーブ・ジョブズって、指示がメール１行らしいです。だから、「指示一行から何をやるか」を現場が考えなければいけない。考えて実行できない人は、すぐ解雇になってしまうそうです。
———厳しい。
田中CEO：たぶん自分も腰高さんも、「これは、これこれこうやって、こうやって」と、詳細な指導までしていませんか。
腰高社長：する。常に見ている。
田中CEO：日本の創業経営者は、そういう方が多いのですよ。だから現場が知恵とアイデアを出すことができるようなマネジメントに変えないと駄目だなと思っています。
腰高社長：おっしゃるとおりですね。ですから、パッションについては、もちろん「いくぞ」というのは大事なのですが、あまり「いくぞ」と言うと、「後ろが疲れきっている」みたいな感じがありますよね（笑）。
———そうすると、そろそろ事業承継とか、バトンタッチなんていうことも、お二人は検討されているのでしょうか。
腰高社長：やはり責任がありますよね。自分たち一族の話じゃなくて、会社を残して、将来に向かっていくためには、きちんと承継をしなければいけない。それは一つの大きな使命ですよね。
田中CEO：たぶん、どの会社を見ても、事業承継が一番難しい仕事ですよ。
腰高社長：それはありますね。
田中CEO：自分で立ち上げて大企業にしたカリスマ経営者が、たくさんの優秀な人をヘッドハンティングして社長に据えますが、自分の思うとおりにならないから、どんどん解雇してしまうわけですよ。
腰高社長：たくさん例がありますよね（笑）。
———難しいですねえ。「この辺が大事だな」ということがあれば教えていただけますか。
腰高社長：自分と同じ人間はいないということです。違う能力、違う人材、違う種類の人間を、「自分が受け入れられるかどうか」ですよね。なかなか私自身も未熟です。どうしたって自分の価値観でやってしまうでしょう。でも、こんな価値観は、ちっぽけなものだと思うのですよ。いろんなものがあるなかで、それをどうやって受け入れて、事業につなぐことができるかだと思います。

【タイ（バンコク）に出店】

【ピンチはチャンス、チャンスはピンチ】

———３年にわたるコロナ禍での経営についてお聞かせください。まずは集客施設として影響が大きかったのではないかと思われるのですが、いかがでしょうか。

腰髙社長：はい。「世の中でこんなに逆風が吹くことがあるんだ」といった感じでしたよね。いや本当にまいりました。大打撃なのですが、まあ足元ではようやく落ち着いてきましたので、ホッとしているところです。休業命令や時短要請があって、営業ができなかった。感染が収まって再開しても、しばらくすると拡大して、また営業できない。この繰り返しを５～６回やりました。その都度、従業員・スタッフのモチベーションがもたなくなってしまいましたね。離職などが多かったのです。それを何とかつなぎとめることに苦労しました。でも実は、私としては「チャンス」だと思いました。逆張りの考え方で、徹底して出店を強化したんです。競合他社さんがコロナで打撃を受けて次々に閉店しますから、そういう物件を全部こちらで手に入れた。飲食や物販もそうでしたが、撤退が相次ぎましたので、非常にいいロケーション、物件がどんどん空いて、それを積極的に買い取って展開しました。結果、ビフォーコロナと比べ、売上規模は大体1.5倍ぐらいまで伸びるだろうというところまでいきましたね。これは競合他社さんからすると「ばかじゃないか」「こんな厳しいときに何で出店をするんだ」というふうに受け取られましたが、チャンスだと思ってやった結果、今に至るという感じですね。

———大変なときに攻めていくのは、相当な勇気と覚悟ですね。

腰髙社長：ええ。それ、よく言われるんですよ。でも、よく考えてみたら、うちはカラオケ屋じゃないですか。カラオケというものが世の中になくなったら、どのみち終わりなんですよ。

田中CEO：(笑)。

腰髙社長：(笑)。だから、もうやるしかないだろうという思いでしたね。心中してやろうとさえ思いました(笑)。

———田中さんはいかがですか。

田中CEO：ショッピングモールが閉まったりしてしまい、営業は厳しかった。でも、リモートワークで会社に行かず、家にいた人が多かったでしょう。そうすると、家にいても眼鏡は買ってくれるのですね。普段はコンタクトをしている人が、家では眼鏡だったりするのです。そのため、業績はそこまで影響を受けなかったのですが、逆にそれが社内に緩みを生んでしまった。「みんなでコミュニケーションを取って、いいものをお客さまに届けよう」ということよりも、「淡々と仕事をオンラインでこなす」という癖が付いてしまい、コロナが明けた今、ネガティブな効果となっています。コロナ禍でも、なかなか善戦したほうなのですよ、数字的には。でも、ピンチはチャンスの裏返し。「いい」反面、「失敗の種」を育ててしまった。

【展望】

———さて、今後のお話も伺いたいと思います。これからチャレンジすること、あるいはしたいことなどがあれば、ぜひ教えてください。

腰髙社長：当然事業では中期目標がありまして、それに基づいてやっていくのですが、私が個人的に思っているのは「エネルギーの問題」。カラオケというのは電気をよく使います。電気代が上がっているから、特に考えなくてはいけないことです。電気の使用を再生可能エネルギーでまかなうためにはどうしたらいいかと考えています。

田中CEO：再生可能エネルギーは、一般的には第三の電力会社から買うではないのですか。

腰髙社長：そうじゃないんですよ。それはお金を出せばできてしまう。私は「使いたい」のではなく「やりたい」のですね。例えば圧力発電。圧力をかけると電気が起こるという仕組み。カラオケでは飛んだり跳ねたりするじゃないですか。だから、カラオケルームの床を全部発電装置にして、飛んだり跳ねたりして発電する、みたいな（笑）。

———面白い（笑）。

田中CEO：面白いですね。

腰髙社長：そんな感じのことを考えています。

———人間が自家発電。

腰髙社長：そうそう。お客さんが自分で発電。ただ、発電量が大したことないので、まだまだうまくはいきません。

———田中さんはいかがでしょうか。

田中CEO：事業では、海外展開をもっと広げていきたいなと思っています。世界を見ても、実はそんなに強いプレーヤーがいるわけではないので、本気でやったらいけそうな気がしています。けれど、自分だけの能力では足

りない。いろんな世界の知恵を集める必要があるなと思っています。だから、そういうチームをつくらないと難しいので、そのチームづくりをしているところです。

腰高社長：田中さんは海外展開に可能性を感じていますか。

田中CEO：うーん、かなり難しいですが、でもやはり日本が今後縮小していく可能性もあるじゃないですか。それに比べて、中国はゼロコロナが終わったら、すごい成長が始まっている。台湾もいいし、アメリカもいい。全体的な勢いは海外のほうがありますよね。

腰高社長：そうですよね。

———腰高さんも海外進出されていますよね。

腰高社長：ええ、ようやく東南アジアで若干ですが、コロナが終わり、「ああ、これはいいな」という感じですよね。ただ、インフレで家賃は３年ごとに必ず上がる（笑）。

田中CEO：そうですね。

腰高社長：給料も上げなきゃいけない。日本のビジネスのやり方だと考えられない部分があるから、学ばなきゃいけないと思いますね。給料は必ず上がっていく。

田中CEO：ですから、日本が世界の中で特殊なポジションになっていますよね。人の働き方や、給料の在り方、いろんな意味で、世界の中から取り残されている感じがします。

———どうやったら取り戻せるというか。

腰高社長：それはやはり起業が一つの手段だと思います。でも、日本人は基本的に優秀ですから、危機的な状況になると頑張るんじゃないですかね。

田中CEO：本当にそうですね。

腰高社長：ですから、１度落ちたほうがいいのかなと思いますよね。まあ、「黒船が来る」というやつです（笑）。

———お二人とも、笑顔で落ちたほうがいいと（笑）。

腰高社長：そう（笑）。

———それではここで１曲お届けしたいと思います。田中さん、はじまってからずっと悩んでいらっしゃいますが、何の曲にしますか。

田中CEO：やはり創業時の苦しい中で流れてきた岡村孝子さんの『夢をあきらめないで』かなと思います。

———田中さん、覚えていらっしゃいますか。第１回の放送は田中さんがご出演くださりましたが、そのときのリクエスト曲と同じですよ。

田中CEO：いやあ、全然覚えていなかった。

———まあ、10年前のことを覚えていられても、ちょっと恥ずかしいのですけれども（笑）。実は創業して何年かは倉庫のようなところで営業していて、そこに置いてあったラジオから流れてきた曲ですよね。「FM GUNMAの放送から流れてきて、勇気をもらったんだ」というお話をしていただいたと思います。

田中CEO：ええ。そうなのです。結局、最後はそこに戻るのですかね。

———いや、なんかうれしいな。グッときちゃいますね。それではお届けしましょう。岡村孝子で『夢をあきらめないで』。

【白井屋ホテル】

【起業を選択するということ】

———さて、お二人は、10年前にスタートした起業家発掘プロジェクト「群馬イノベーションアワード」、通称「GIA」のスポンサーになっていて、審査員も務めていらっしゃいます。起業家を支援する思いについてお聞かせください。

田中CEO：自分はたたき上げで商売に踏み出したからこそ今があると思っているのですね。GIAを始めた10年前は、多くのおとなが「とにかく勉強を一生懸命やりなさい。５教科を一生懸命やって、いい高校、大学、大企業、あるいは役人を目指しなさい」と言っていたと思うので

す。それが「成功の道」のようなイメージが多かった。でも、「本当にそうなのだろうか」と思うわけですよね。当時、自分も商売をやっていて、東京大学出身、京都大学出身というようなスタッフが入ってくる。たぶん子どものころ神童だったのだろうけれども、それだけが人生の幸せを決めることではないと感じていたのですね。子どもは確かにいろいろな能力がある。勉強のセンスがある子、美術や体育、あらゆることにみんな個性があるわけです。その個性を活かす生き方をしていいと思うのです。そのためのきっかけとして「群馬イノベーションアワード」で「起業というものを、みんなの職業の選択肢に入れてもいい。みんな好きなことをやればいいんだよ」と言いたくて始めたのです。

———そして、田中さんが発案者となって、腰高さんにもお声がけをした。

田中CEO：そうです。一人ではできないじゃないですか。仲間が必要で、その仲間は同じその境遇、体験をした人でないと共感してもらえない。なので、「腰高さん、ちょっと手伝って」とお願いしにいったら、もう二つ返事で「いいよ」と言ってくれました。

———腰高さん、当時のことを覚えていらっしゃいますか。

腰高社長：いやあ、覚えていますよ。もう10年、11年ぐらい前ですよね。田中さんが「ちょっと話があるから行くよ」と言って、ふらっと一人でいらっしゃった。「眼鏡をまねきねこで売ってくれ」とか言われるのかなと思った（笑）。

田中CEO：（笑）。

腰高社長：とにかく、何だろうなと思いました。そうしたら、今のお話をするわけですよ。私は不勉強でしたから、そんな考えを全然持っていなかったのですね。でも、考えてみると「なるほど」と思うわけですよ。「大事な話だ。私にできることであれば、やりましょう」と共感して、一緒にスタートしたわけですね。その後、「日本は開業率、起業率が低いんだ」ということがわかってきた。GIAはそれをなんとかしようという企画ですから、どんどんのめり込んでいったという感じでしたね。

———立ち上げてからちょうど10年の節目ですが、振り返ってみていかがですか。

田中CEO：イノベーションという言葉が、当時はありませんでした。

———ああ、そうですね。

腰高社長：今では当然のように「イノベーション、イノベーション」と言いますが、当時は全然ない。だから新鮮な響きがありましたよね。「イノベーションアワード」。

田中CEO：当時は「若い子に起業を勧めるなんて無責任極まりない」といった考えすらありました。けれど今では政府が「起業、イノベーション」と言っていますよね。時代は変わりましたね。

腰高社長：変わりました。その先駆けとして結果が出たんじゃないかなと思いますよね。

【新規事業を始めるときに大切なこと】

———GIAがスタートして、10年を振り返ってみましたが、夢に挑戦する多くの方々に向けて、事業をスタートするときに大切なことを、あらためてお二人からお聞きしたいと思います。

腰高社長：「今日から新しい事業を始めるぞ」という、きれいなスタートは、なかなかない。今、自分がやっていることの延長線上で、「これをもっともっと大きくしたい、新しい企画をやりたい」と思ったら、それに集中すること。人が何を言おうと、やり抜く。もうそれしかないのかなと思います。

———田中さん、うなずいて聞いていらっしゃいます。

田中CEO：そうですねえ。やはり個性を活かしてほしいです。みんな、世の中の常識や世間枠組みに、自分自身を当てはめて、可能性をせばめてしまっているのだと思います。。もっと解き放っていい。興味があること、やりたいこと、ありますよね。稀に「何もない」と言う人がいるのですが、これまで何か夢中になれることはあったと思うのです。それは本を読むことかもしれないし、テレビを見ることかもしれない。そういった中に何かヒントがあります。そう考えると商売って、自分探しの旅かもしれないですね。

———おおっ。お二人とも素晴らしい旅路ですね。

腰高社長：いや、もう、ただ年取っただけですよ（笑）。

【左から:腰髙社長、田中CEO、奈良アナウンサー、青木会長】

【夢に挑戦する方へのエール】

———「チャレンジ・ザ・ドリーム」、120回目の今回が最終回なんです。

腰髙社長：最終回、ああ、そうですか……。

———ええ。なんかもう、あっという間で、楽しくて、ここまでお話をお聞きしてきましたが、そろそろお別れのお時間です。最後に、起業や新規事業など、夢に挑戦する方々へのエールをいただきたいと思います。番組開始以来、スポンサーとして提供してくださっている群馬県信用保証協会会長の青木勇さんにもご参加をいただこうと思います。青木さん、どうぞよろしくお願いいたします。

青木会長：よろしくお願いします。

———それでは初めに腰髙さんからお願いいたします。

腰髙社長：エールですか。「エイ・エイ・オー」みたいな感じですよね（笑）。

———そうですね（笑）。

腰髙社長：客観的に見て、今の日本は、起業・開業が低迷している。欧米諸国、諸外国に比べて、日本経済の低迷につながっていると言われています。若い人には思い切って「この日本を変える」くらいの気持ちで、自分のやりたいことを徹底してやっていただきたいなと思います。かつての日本人は、そういう人であふれていました。明治時代も、戦後の焼け野原から立ち上がった人たちも、そうです。今の状態がちょっと異常なだけだと思うので、絶対できると思いますから、やっていただきたい。頑張っていただきたいなと思います。

———ありがとうございます。田中さん、お願いします。

田中CEO：「本気になる」ということを、１回やってみてほしい。でもそれって、自分でビジネスを起こした場合だけではない。組織の中でもいいと思うのです。共通するのは、「どうせやるなら、中途半端にやるのではなくて、本気になってやる」。それが実になって、血となり肉となり、その後の人生、あるいは挑戦に絶対活きてくると思います。よく私も社員に、「本気になるということは、自分への投資になるから、頑張ってほしい」と言っています。

———ありがとうございます。そして、青木さんからも、夢に挑戦する皆さんへのエールをお願いできますか。

青木会長：エールを送る前に、一言御礼申し上げたいです。実は、10年前に「チャレンジ・ザ・ドリーム」の立ち上げにかかわった職員によりますと、「この番組、３年続けばいいな」と考えていたそうです（笑）。

———ええっ。本当ですか。びっくりしました（笑）。

青木会長：ただ、やはりリスナーの皆さんからの温かいご声援と、関係者のご努力によりまして、10年間続けることができました。本当にありがとうございました。さて、夢に挑戦する方々へのエールということですが、起業した事業を成功させるために大切なこと、決め手は何かということを田中さんと腰髙さんのお話を聞いていて思ったことがあります。「成功するまで諦めずに挑戦し続けるメンタルの強さ、本気度、あるいは熱量の多さ」ではないかと感じました。好きなことに情熱を注ぎ続ける姿勢でいれば、ときには運を呼び込むこともあるでしょうし、チャンスを逃さない成功者の生き方につながるような気がします。そうは言っても、現実的には気持ちだけで事業を成功に導くことはできません。事業計画や資金手当て等でお困りのことがあれば、ぜひ群馬県信用保証協会にご相談していただきたいと思っています。職員が懇切丁寧にお手伝いをさせていただきます。なお、女性の方のご相談については、協会の女性創業応援チーム「シルキークレイン」が対応いたしますので、お気軽にお声かけください。番組は今回で最終回となりますが、今後とも群馬県信用保証協会をよろしくお願いいたします。では、10年間番組の司会をしていただいた奈良さんからも、この機会にぜひ一言お願いできればと思います。

———はい。「ありがとう」の言葉、感謝に尽きるなと

思います。120回までずっと聞いてくださったリスナーの皆さん、そして、今日は腰髙さん、田中さんが代表してご出演くださいましたが、出演してくださいました経営者の皆さん、その一言一言が、きっと群馬の方々に届いた。だからこそ10年という歴史になったのだろうなと思っております。先ほど、田中さんも腰髙さんも「思い切って何かを一つやり抜いてください」とおっしゃっていましたが、私も「やり抜く」という意味では、「番組が最終回だからインタビューは終わり」ではなく、「これからも群馬で頑張っている方々を応援するような取材」などをさせてもらえたらいいなと思っております。本当にこれまでご出演いただいた皆さんに、この場をお借りして感謝します。それから、最後まで影の人で全く登場がなかったのですが、ディレクターとしてFM GUNMAの滝沢さんが、ずっと番組をつくってきてくださいました。本当に楽しい10年間を過ごさせていただきました。ここをスタートとして新たなイノベーションを起こしていきたいと思いますので、これからも皆さん、どうぞよろしくお願いいたします。本日ご出演をいただきました腰髙さん、田中さん、そして青木さん、あらためてありがとうございました。

腰髙社長＆田中CEO＆青木会長：ありがとうございます。

———「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」、この番組は群馬県信用保証協会の提供でお送りました。ご案内役は、私、奈良のりえでした。さて、最後にこの言葉で番組を閉じたいと思います。それでは皆さん、ご唱和ください。せーの。

全員：チャレンジ・ザ・ドリーム。

———ありがとうございました。リスナーの皆さんもありがとうございました。

群馬県信用保証協会から

チャレンジ・ザ・ドリームは、平成25年の放送開始以降200を超えるさまざまな企業にご出演いただき「夢への挑戦」をお届けしてまいりましたが、今回の120回目の放送を持ちまして最終回を迎えることとなりました。

10年間の放送のなかで、経営者の方々から「事業を行ううえで重要なことは何か」「夢を追い求めるとはどういったものなのか」等、本当に熱のこもった大切なメッセージを伝えていただきました。

これもひとえに、ご出演いただいた経営者の皆さまや当協会と共同で番組を制作していただいたFM GUNMAの皆さまのご協力、そして番組を楽しみにしていただいた全ての方々のご声援の賜物と深くお礼を申し上げます。

番組は終了となりますが、今後も当協会では、中小企業・小規模事業の皆さまの「夢への挑戦」を全力で応援してまいりますので、今後ともよろしくお願いいたします。