

武蔵野の未来を語ろう！

高橋 勇 武蔵野商工会議所会頭・(株)武蔵境自動車教習所代表取締役社長

川井伸夫 (株)文伸代表取締役社長

人生は縁でできている。縁を粗末にははいけません。

川井：今回はお忙しいところありがとうございます。また、新会頭ご就任おめでとうございます。

高橋：ありがとうございます。昨年10月1日の議員総会で第八代目の会頭という形でご承認いただきました。会頭としての重責の大きさと責任をひしひしと感じているところです。

川井：私も武蔵野市に住んでおりますが、公園が多数あり、商店街も充実していて非常に住みやすい素晴らしいポテンシャルを持っている市だと思います。しかし、残念なことにコロナ禍ということもあり商店街の皆さんも大変そうです。高橋会頭には是非ご支援をお願いします。

高橋：そうですね。全力で応援していきます。それと武蔵野のブランドが下がっていることにも大変危惧していますので「武蔵野ブランド」、「吉祥寺ブランド」向上のためにも皆さんと知恵を出し合って盛り上げて

いきます。

川井：武蔵野のブランド力が下がっているということですか？

高橋：数年前まで「住みたい街日本一」ということが平然と語られていました。私たちもそれを自覚できるくらいの街として活性化していて、武蔵野市以外の皆さまに来ていただいて楽しんでいただけているのではないかと考えていました。しかし、昨今の武蔵野市、特に吉祥寺に来ていただくお客さまの現状は減っていて、魅力的な街がだんだん薄まっていると大変強く感じています。

私たち商工会議所は、市内の商工業活性化のお手伝いが第一ですから、市内事業所が7371事業所、会員企業さんが3204名いる中で、しっかりフォローして守っていかなければいけない。そのことを通して街の活性化、武蔵野市の活性化を図っていかなければいけないなど。それには魅力ある街づくりの実現が不可欠になります。

川井：僭越ながら私も昨年10月1日付で代表職を拝命いたしました。当社の株主総会をもって承認されたわけですけど、私の場

合は父が創業した会社が本年 60 周年という大きな節目となります。60 周年という歴史の重みをひしひしと感じております。責任の重さにつぶされないように精いっぱい頑張る所存です。

高橋: 僕は新社長の叔父さん、現会長の川井信良さんと一緒にヨーロッパ研修旅行にもご一緒しました。法人会の周年行事で、もう 10 年ぐらい前かな。それで叔父さんと親しくなりました。朝飯も夕飯も一緒に、人生を語ったり、経営を語ったり談笑させてもらった。僕にとって忘れられない時間でしたね。素晴らしい人に出会えたなと思っています。

川井: そういう御縁もあり、会頭の会社の 60 周年史の本も作らせていただきました。

高橋: 僕が講演などで言うのが、「人生は縁でできている」ということ。縁を粗末にする人間は自分の人生を粗末にしているといつも言います。本当にたくさんの方の縁で結ばれている。例えば僕が今、商工会議所の会頭になっていること自体もたくさんの縁のおかげです。

来てよかった街、住んでよかった街、仕事をしてよかった街

川井: 社長になって最初の挨拶で文伸を船に例えて、『船中八策 8 個のやるべきこと』を掲げて、社員の前で所信表明させていただきました。その中で、「仕事はもらうものでなく、つくるもの」だと。ワクワクするようなことを私はやっていきたい。この先の不透明な時代、チャレンジをしないとチャンスは来ない、私自身ができる限りのチャレンジをしていこうと思っているところで

す。

高橋: それは素晴らしいね。組織というのは 5 年後、10 年後にやること、10 年後、20 年後にやることは、やはり違ってくるし、違って当たり前。それには人材が一番大切になります。地域の若い人たちに自分が人材になりたいと感じてもらえるか。また、その人たちが次の人材を育ててくれるか。そのことが大きな成長につながります。ですから私は今人材を育てることに全力で傾注しています。

川井: 高橋会頭がすでに長き経験でやられていることを、うちも先代、また先々代からやっていることと非常に共通項があるのが嬉しいです。

高橋: 武蔵野市を三つに分けるとすると、吉祥寺は商業の街ですよね。三鷹は行政の街。武蔵境は学生の街。それぞれ個性のある街づくりができています。街の活性化というのは、一つは「来てよかった街」、それから「住んでよかった街」。三つ目が「仕事をしてよかった街」。この三つが揃わないと。そういった意味でこの三つが揃うことが重要だと感じています。

川井: 当社、事業所自体は三鷹市です。三鷹駅というのは市境にあって、南は三鷹市、北は武蔵野市ということで、私が武蔵野市民で、JC だったり会議所だったり武蔵野市でのお役をいろいろいただいている関係で、会社は三鷹市だけでも個人としては武蔵野市として活動しています。実は 2 年前に三鷹駅が創業 90 周年でした。先日、三鷹駅長をお招きして、うちの会社が間借りしていますビルのアツデンさんの映像配信スタジオで、生まれて初めて YouTube の生配信をやりました。三鷹駅長をゲストに招いて、

アツデンさんの若社長と私と3人で鼎談番組です。三鷹駅が100周年、アツデンさんは70周年、今年文伸が60周年ということでひとつの番組にできたのは非常によかったと思っています。

高橋：僕は武蔵境活性化委員会をもう十数年やってます。武蔵境というのは、自分を育ててくれた街だからいろいろ活動させていただく中で、やっと今武蔵境も非常に明るい街になりました。武蔵境もマンションができて、人口が増えて住みやすい街になったと考えています。

川井：私は亜細亜大学ですので、大学時代から武蔵境は愛着があります。

高橋：武蔵野市全体としては今人口がどんどん流入しています。だからこそ、中心にある吉祥寺の文化、街並みをもう一度復活させたいと考えています。

川井：それはもう市民として非常にうれしい話です。ただ、武蔵野市にいても、まわりの方は、立川などに買い物に行く人がいますね。立川は、子どものころは全然田舎だったんですが、それが今は若い人も行くような街に変貌して。

高橋：たしかに立川、国分寺、小金井は変わりましたね。東小金井も変わった。で、武蔵境、三鷹、吉祥寺を飛んで、今度は西荻窪が非常にいい街になっている。荻窪も変わっていつている。新宿はどんどんいい街に。そう考えると吉祥寺はどんどん取り残されている。

川井：何か不思議な感じがします。これだけいい公園もあるし、いろいろ文化もあるのに、なぜ吉祥寺だけ発展が遅れるのか…。

高橋：例えば第一ホテルさんが撤退するというように、魅力的なものがなくなっ

る。だから僕が危惧しているのは、もしも東急百貨店さんがなくなったらどんな街になっちゃうんだろう。行政の仕事になるかもしれないけど、常に商工会議所も魅力ある街づくりをしていかないといけません。

川井：吉祥寺も、私にとっては学生時代から本当にお世話になった街で何かあると吉祥寺に用もなくとも行く街だったので。商工会議所や主要な商業施設、第一ホテルも私としたら、なくてはならない場所です。吉祥寺が「住みたい街ナンバーワン」と全国区で有名ですが、高橋会頭が危惧されるような吉祥寺がどうなっていくんだろうという不安は地元の人は誰もが持っている心配事かなと思います。

商工会議所の役割とは？

高橋：僕は、吉祥寺、武蔵野を考えたときに、もう一度、会員企業さんを徹底して支援していきたいなど。みんな不動産、テナントビルになってしまって、昔からというお店がなくなっちゃっていると。時代の流れでしようがないかもしれないが、逆に、来てくれた人もしっかり育っていかなきゃいけないなど思っているんですよ。吉祥寺がいいと事業をしたが、やってみただけダメだった、また撤退じゃなくて、せっかく支援で事業をスタートしたのだから、私たちもしっかり育てていこうという。今商工会議所に事務局を通して、とにかくまず会員企業さん、徹底して経営支援してほしいと。融資の窓口も充実してほしいと。経営計画書の作り方を指導してほしいと徹底してお願いしています方が大勢いらっしゃるらしいです。

武蔵野商工会議所の46%の組織率は全体

でも群を抜いていますよ。全国の組織率平均が16、7%じゃないかな。なかなかない。それだけ商工会議所の存在が地域に根づいている証拠です。だから逆に根づいているから、商工会議所が何をやるだろうということについて関心を持っているから、私は間違ったことはできないと思う。

川井：もっともっと武蔵野市以外から人に来てもらうためにはどうしたらいいか私も考えているのですが…。

武蔵野市を日本一の「アニメの聖地」に！

高橋：昔のよき吉祥寺というのは、ジャズ喫茶とか若者文化の発祥の街であったと伝え聞きますね。それこそ、まだメジャー前の音楽家だったり、売れる前の漫画家さんだったりというのが育っていくような街でした。そんなに地代も、今ほど高騰はしていなかったの、そういう文化の拠点が育ちやすい魅力ある場所であったと思います。

しかし、街の人気が出すぎたために、育ちづらくなっているというのは皮肉な感じもします。じゃあ、才能あるクリエイターだったり若手の作家だったりを受け入れられるような施策だったり文化人が育ちやすいような街は生き生きして面白いなと思っています。

川井：そうですね。昔は中央線沿線で吉祥寺、荻窪、高円寺と若者文化の拠点になっていましたね。フォークソングもありました。

高橋：私が考えているのは、アニメとかマンガ作家が武蔵野市に大勢いらっしゃる。だからそういう人たちにもう少しスポットを当てて、新しいクリエイターを吉祥寺とい

う街が発掘するお手伝いをするのはどうかと考えているのですよ。

川井：三鷹エリアにもアニメの制作会社が、メジャーな会社から小さいところまでいくつかあって、今回の高橋会頭の肝いり事業ということで、私もお声かけいただいて、実行委員の1人として、末席で微力ながらご協力していきたいと。それこそワクワクする事業にしていきたいと思っています。

高橋：武蔵野市は多くの漫画家やアニメーターが住まれています。アニメーションの会社も多数ありまして、全国的にも有名です。私はこの場所が「アニメの聖地」になるのではと。

だから、アニメとマンガをコラボレーションしたような事業を徹底的にしていきたい。それがこの武蔵野市にすでにあるのですよ。だからスポットを当ててご協力いただけたら面白い話になるんじゃないかと、新風が吹くのではと思っています。

川井：何かワクワクする事業ですね。(笑)

高橋：私がやる事業は継続事業ですから。ボーンと打ち上げ花火を上げておしまいじゃなくて、とにかく年間を通して、吉祥寺でやってる、三鷹でやってる、武蔵境でやってる、たとえば武蔵境で今 SHIROBAKO のイベントを開催しているとか、常に年間を通してお客さまが来ていただけ楽しんでいる街づくり。それをすれば世界から人が集まるんだと。それをなんとしてもやりたいなと思っています。

川井：高橋会頭が言われる一時的なイベントじゃなくて継続できるようなこと。それには、当社も非常にイベントを事業にも直結しやすいような話なので、そういう動きがあるというのは非常にありがたい、ビジ

ネスチャンスにもつながりそうですね。(笑)

高橋：イベントではアニメのいろんなグッズを売ろう。マンガのセルか何かを売ろう。常にそういうふうにすることによって収益も出して、地域に還元していこうと。そうじゃないと続かない。補助金だけでは限界がある。商工会議所は経営者の集まりなんだから、次世代につなぐための「経営」をしよう。そう考えています。

川井：何ができるのか、毎日のようにそれこそ三鷹エリアのメンバーとは意見交換しています。まだ全容が見えない中で、どういうふうにやっていけばいいのかというのは、経営者の集まりですから、指示待ちではなくて、何かアイデアを出し合いながら、よりよい形に。

高橋：守ると思ったら守れない。攻めなくちゃ。攻めるということは何を攻めるか。敵がいるわけでもない。この街をよりよくしようという思いを攻めるんですよ。三鷹にはジブリ美術館もある。それも私たちにとって大きな商品。そういうお互い有効利用することが三鷹市にとってもいいことだし、お互い切磋琢磨しようと言っています。やれることはいっぱいある。やり方はいっぱいありますよ。

会社を守って、社員を守って、地域を守って

高橋：自動車教習所の経営は、おかげさまで今年 62 期目になります。そういう意味では文伸さんと非常に近いね。僕は自動車教習所を通して、お客さまの人生をより豊かにするというのを念頭に仕事をさせていただいています。自動車免許などは、ある意味

で義務の部分ですから、免許を取ることがお客さまの目的じゃないだろう、お客さまの真の目的は、免許を取ることによって、車を運転する、そのことを通して、仕事にも使おうし、家庭との幸せの時間にも使おうし、また逆に、より効率的に、移動する手段としても使おうだろうな、そのために免許を取るのだから、もちろん安全運転は当たり前だと。お客さまの豊かな人生を想像して仕事をしようということをいつも社員さんをお願いして仕事をさせています。

川井：お客さまは吉祥寺、三鷹など近隣の方は皆さんお世話になりますね。去年は東京で一番のお客さんだと伺って驚いております。

高橋：私の経営の指針は 3 つだけ。徹底して社員満足を追求します。社員さんを幸せにすることが私の大前提です。それができて初めて顧客満足だと。それなくしてお客さんは増えない。それを通しての地域社会貢献です。なぜならば、私たちは公道を使わせていただいて初めてできる仕事です。ですから、日ごろから地域の方々に大変お世話になっているので、そのことを徹底してやっているだけです。ですから私はこの 3 つをいかにしてどんどん高めていくかということをおの経営の基軸にしています。

川井：高橋会頭は JC の大先輩でもありますし、地域での諸会合ではご一緒させていただく機会が合いです。お嬢様とは割と年が近いというのもありまして倫理法人会でもご一緒させていただいたり。教えをいつもいただく立場で本当にお世話になりっ放しです。

高橋：会社を守って、社員を守って、地域を守って、武蔵境教習所があっってよかった、そ

れだけです。もっと言えば何のために自分は生きているのだろうか。自分の人生は何なのかということについていつも自分に問うています。そのことを通して、1回の人生をどういうふうに使切るか、ということはいつも自分に対する命題ですね。

川井：奥が深いお言葉です。

頑張った社員が報われるなければいかん

高橋：僕の経営は何でも攻めなんです。ゴルフしていても。僕は守りが下手だから、攻めたほうが良い。 (笑)

川井：年始のご挨拶、表敬訪問のときも、高橋会頭からは、「川井君、CSじゃない、ESだ」と。それをガツンと言われました。

高橋：「内をよくしなくて、なぜ外がよくなるのか」。内をよくするとは、社員さんが武蔵境教習所に勤めてよかったと感じれば、自分の目の前のお客さまをより大切にしないですか。僕は9年前から香川県にある坂出自動車学校の経営をしているのですが、そういった改革で今年10年目ですが、お客さまが倍になりました。

川井：良い人材を育てるにはどのようにしたらいいのでしょうか？

高橋：僕は社員さんの福利厚生面だとかお手当の面だとか、もう業界の中でも断トツですから。でも断トツって社員さんも理解している。でも人間というのはこれではない。500万もらったら600万、600万、700万、800万、900万ってもらいたい。そのためにはどうしたらいいのか。

評価制度きっちりやりますから。お客さまの評価、それから貢献時間、全部見ます。

それを動かすのは僕じゃないですよ。全部幹部が評価します。それはきちっとやる頑張った人間をきちんと評価して、頑張っていない人間をいかにしたら頑張れるかということをするがための評価なのです。だから明確に差がつきますよ。だから去年の暮れの賞与だって、100万円以上賞与をもらった人間は何人もいますよ。

川井：すごいですね。

高橋：会社に貢献したかによって全部評価する。それを僕がしたらだめだから、僕は一切しない。全部幹部にやらせる。僕のところに来的时候は、全体の金額一覧になって。僕のイメージしている社員と、幹部がイメージしている社員の差があると、もう一度議論する。

川井：当社も会社の規模も大きくなってきて、査定基準や人事評価というのが必要と考えます。頑張った社員が報われるようにしないといかんとは思っています。

高橋：頑張っても頑張らなくても同じだったら頑張らない、人間って。

川井：お話を伺うと経営は安泰で盤石ですね。

高橋：僕の経営がよかったか悪かったかは、僕の代で分かるんじゃない。子どもの代でもない。孫の代で分かるんです。ひと口に、100年企業って言うけど、実際100年企業ができるかどうかは人材がどれだけ育っているかですよ。うちの娘はアメリカで勉強しています。僕が娘をアメリカに行かせているのは、娘の勉強もあるんですよ。教習業界は自動運転になったらもうなくなりますから、そのときに教習所をどう展開していくかについて、娘にやってくれって言っているんですよ、僕は分からないから。こ

の先の教習所の、20年、30年は娘がやれば
いいと。しかし30年以降は、今の孫、アメ
リカに行っている孫に任せる。まだ、9歳。

(笑) 娘には、僕は80歳まで現役で頑張る
からと。

川井:とても勉強になりました。本日はあり
がとうございました。