

インダストリーとして育まれるクライミングジム

連載三回目となる『城北-X』  
今回は板橋区でクライミングジ  
ム『the FACTORY』を運営する  
サンデークライミングインダス  
トリー様へお邪魔しました。  
「好きなこと」に一層の情熱を  
傾ける林太輔代表とそれに寄り  
添い経営を支援する朝倉久男先  
生（中小企業診断士）。  
お二人がどのようなパートナ  
シップで経営に向き合うのかを  
取材させていただきました。

文：喜安英伸（中小企業診断士）  
写真：石田紀彦（中小企業診断士）  
板橋区の蓮根にある植村冒険館。  
一九七〇年、日本人初のエベレス  
ト登頂に成功した孤高の冒険家植  
村直己をたたえる記念館です。登  
頂の一年前から板橋区が彼の生活  
拠点でした。  
その板橋区の常盤台に小さなク  
ライミングジム『the FACTORY』  
があります。都営三田線板橋本町  
駅から富士見通り（SB通り）を  
歩き、途中、十席ほどの小さな

『HIGU BAGLE&CAFE』を通り間  
もなくです。隣は近所さんご用  
達の八百屋『Yaosei Store』。  
『the FACTORY』は、一見メン  
テイクCafeのようなたたずま  
い。少しエキセントリックな壁面  
に目を引きませんが、朝の慌ただし  
さが落ち着く二車線の道路沿いで  
今日の営業準備をしていました。  
扉の中では60'sサウンドのダー  
レン・ラブ『The Boy I'm  
Gonna Marry』が聴こえます。当  
時大ヒットしたザ・ロネッツの  
『Be My Baby』と同じラインです。  
吹き抜けの二階建て家屋には、  
真っ青な壁面にサイケデリックな  
クライミングホールドが無数に埋  
め込まれています。  
そのせいかこの音楽と壁面の色  
使いになんとか懐かしさを感じ  
たのです。

## 中小企業診断士 HISAO ASAKURA 朝倉 久男



## Sunday Climbing Industry

DAISUKE HAYASHI

## 林 太輔



東京オリンピックの正式種目に  
も選ばれたクライミングは、高さ  
四メートルの壁をいくつ登るかを  
競う「ボルダリング」、高さ十五  
メートルの壁のどこまで登るかを  
競う「リード」、それと速さを競  
う「スピード」の三種目の合計点  
で競われます。

一九八九年大阪淀橋で日本初の  
ジム「シティロック」のオープン  
を皮切りに、今や全国で約六万件  
近く、都内では約七十件、板橋区  
内にも三件のジム数となり、競技  
人口は約六十万人と柔道人口を上  
回る統計もあります。

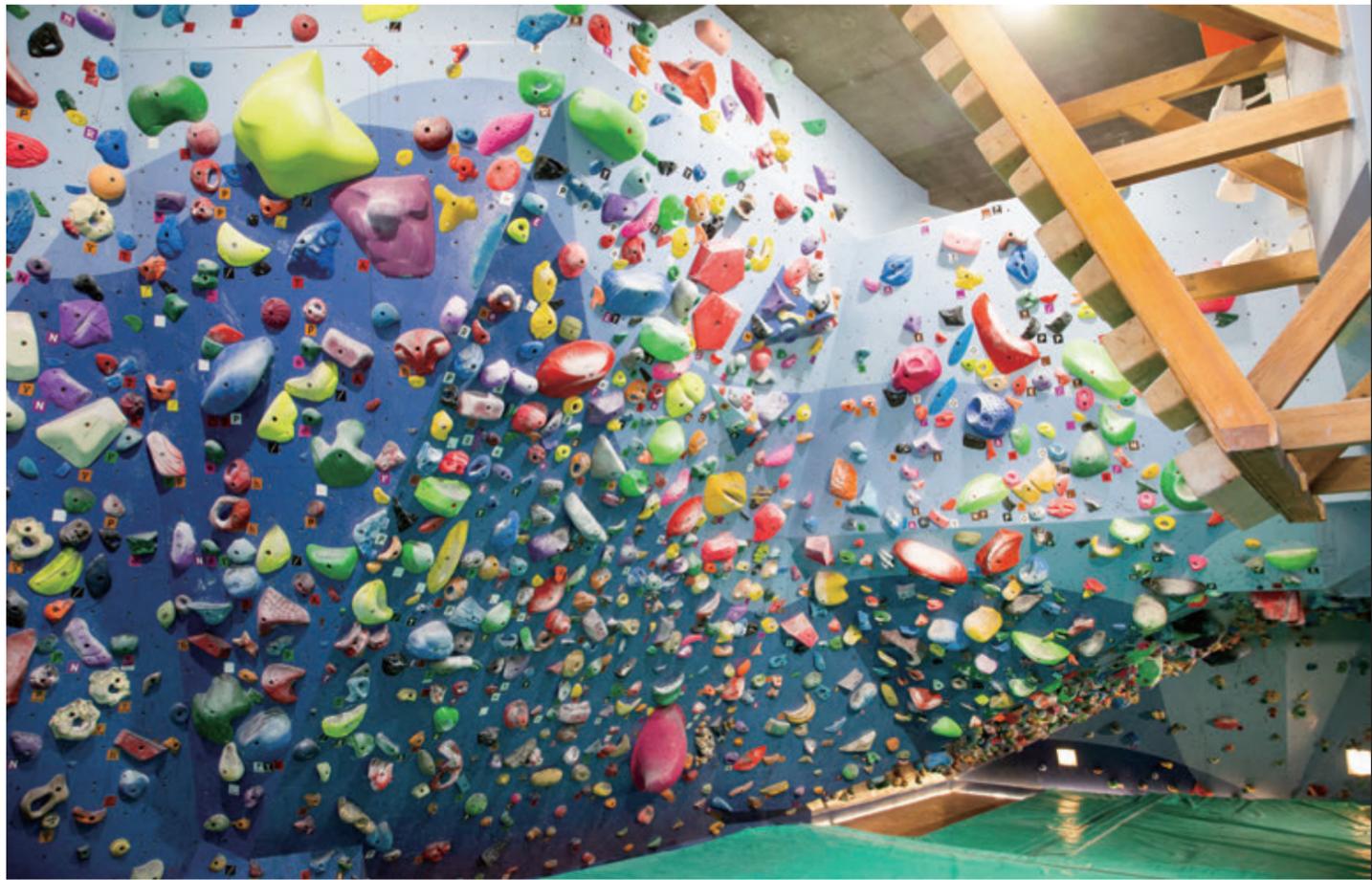
現在の『the FACTORY』は  
二〇一七年に現代表の林氏が、前  
身のクライミングジム『NUTS』  
を承継・起業する形でリ・オープ  
ンされました。

司会・クライミングと事業を始め  
られたきっかけは？  
林：学生の頃始めた登山がきっか  
けでした。北アルプスなどを登る

につれ登山技術を高めたくてクラ  
イミングを始め、最初は都心の大  
手ジムに通っていたのですが、  
徐々に近所にあったこのジムに通  
うようになりました。

ここは前オーナーが二〇一一年  
に開業し、自分は二〇一六年から  
通い始めました。しばらくすると  
クライミング仲間とのコミュニ  
ティが生まれ、また前オーナーの  
人柄に触れるうちに居心地がよく  
なり一週間で七日間通ってました  
（笑）。ところが二〇一七年冬、ご  
高齢の前オーナーがジムを続ける  
のは体力的にきついという話がで  
てきたのです。その時、ここがな  
くなるのも寂しいなあと感じて。  
ここでいつもクライミングをして  
いる仲間のコミュニティを存続さ  
せたかったのです。

また、近くには富士見台小学校  
や常盤台小学校もあり、子供さん  
やご家族連れの方も多くいらっ  
しゃいます。ここがなくなるから  
じゃあ私もクライミングやめま  
す、というのは寂しいじゃないで  
すか。そこから承継を考えると  
になりました。



口数少なく控えめにお話をされる林代表。何が起業への背中を押したのでしょうか？

**司会**…それまでのお仕事や事業へのご不安は？

**林**…イベント関連の仕事をしていました。特に大きく儲けたいとか財産を築きたい思いもありません。独身で家族の心配もなかったので不安はありませんでした。好きなことができる喜びのほうが大きかったですね。

また、資金についても前オーナーが板橋区の創業融資制度を利用した経緯があって、この融資制度を紹介していただきました。その資金目処が立ったことが起業のきっかけでした。承継手続きは前オーナーのお人柄もあってスムーズにいきましたし、ジム作りは多くの仲間を手伝っていただいたことでコスト削減ができ、皆さんには感謝しています。

この資金調達の相談が林代表と朝倉先生との出会いでした。

**朝倉**…創業での資金調達に公的融資を利用する場合は、やはり事業

計画が大切ですね。

林氏の事業では板橋区の創業融資を手始めに、東京都の若者シニア女性創業サポート事業も使って資金調達することを助言、事業計画作りのお手伝いをしました。

ここはホールド（壁に埋めこまれた突起物）生産も視野に入れていたから生産体制への設備投資も必要で、単にジムの運営だけでなく、ものづくりを含めたビジネスの方向づけをきっちりしてゆくことに努めました。

### メーカーとしての新たな位置づけ

**司会**…クライミングジムのサービスだけでなく、ホールドも作られているのですか？

**林**…もともとルートセッターとして、ホールドの配置も自分で設計・設置していました。ホールドって国内で生産されているところがほとんどなく輸入品を使うか、自分が納得いくホールドは自分で作らなければいけなかったのです。そこで知人らと協力して試行錯誤でホールド作りを始めました。ただ型にはめるのではなく磨きや穴あけなどで微妙に感触が

変わったりするところが難しいですね。ホールドが食材で、ルートセットが料理という感覚です。

**朝倉**…彼の場合、ホールド作りのノウハウがあり、ボルダリング市場ではホールド生産も一つの産業になる可能性もある。その中で事業リスクも考えなきゃいけない。

**司会**…東京オリンピックが迫る中、競技人口やお客様の増加の様子はいかがでしょうか？また、それに対する備えはありますか？

**林**…国内も増えていますが、今は

韓国とかアジア圏での増加が著しいですね。

**朝倉**…今は林氏の工房でのホールドは小ロットで手作りのため、お客様からの注文も断っているくらい。それを受ける生産体制を整えているところです。そのためには大小の生産設備の導入や工房の拡張が必要です。

**司会**…今後、多店舗展開とか株式化（法人化）のご予定は？

**林**…今は考えてないですね。結果次第で、という感じです。作りた

いものを作る環境、お客様としゃべりする環境。要するに現場にいる環境が好きなのです。お金の計算や経営は自分でも得意だとは決して思いませんし。

**朝倉**…でも彼は税理士を使っていません。数字も得意じゃないけど、勉強しようという意欲がある。法人化はまだ考えていないけれど、どこかのステージでタイミングが来れば考えるはずですね。

その支援って当然必要になってきますね。

今は店舗数の拡大よりも生産体制の構築が課題。それがすぐに出るかどうかわからないけれど、現在、海外協力メーカーとの話もあって、そこに一部外注する体制も含めて検討中です。

最終的にはメイドインジャパンの形にしていきたいというのが、林代表の意向なのです。

ただのサービスサプライヤーに留まらず、運営、ユーザーの立場からものづくり市場を見据えた経営。林代表の未来と交渉しているかのような朝倉先生のコンビネーション。まるで親子のような会話ですが新たな分野を目指すワクワク感が伝わってきます。

**司会**…一方で、『板橋カップ』を開催し顧客コミュニティも築かれていますか？

**林**…一昔前のクライミングっていうと『修行』みたいなイメージがありました。苦しくても歯を食いしばって登るとか…。でも今はスポーツ、ゲーム感覚。子供達も強制ではなく自分から登りたい。そうになると、近所のコミュニティが必要だと思ったのです。



『the FACTORY』の二階にあるホールド工房。『Sunday Climbing Industry』の名前が付けられているように、あくまでここは「industry：産業、工業」の場なのである。この場所から日本初の「ホールド制作からルート提供までの一貫体制」システムが生まれようとしている。



輸入品にはない国産ならではのホールドは、林代表自ら一つ一つ手作りで作られる。「食材」であるホールドを二階で作成し、「料理」であるルートセットが一階で提供される。

林：ですからどちらかという小さな大会にしたかったのです。例えば、『何とか選手権』で北海道から来た人と沖縄から来た人が会ったとしても、一回会うだけでは交流にはなりません。

板橋区・北区・練馬区と合わせて十店舗ぐらいジムがあります。だから小さくやれば年に二、三回は開くことができます。

板橋で働いている方だけの大会みたいな小さなコミュニティ大会の方が交流も深まります。そうするとどこかで会ったことがある感じになりますよね。

その小豆沢（あずさわ）にあるジムのオーナーもコース作りと一緒に手伝ってくれたり、チラシを置いてもらったり。

朝倉：この強みは、既存ジムを承継したことで既存会員の存在があったことです。

一からクライミングジムをやる」とすると会員獲得から始まるわけですよ。既存会員の存在という基盤があったから、その維持をいかにしていくか、また、新たなお客様をどのように入会していただくか、いろんな方法を林代表と話し合っていますね。

林代表は寡黙で言葉を一つ一つ選んで喋られます。地域コミュニケーションを思う林代表の言葉から、長く時間を共にする朝倉先生が代弁を続けられます。

### キャンパスが彩られる

朝倉：彼には秘めたるパッションみたいなものを感じる。ちょっと生意気ですが、私も人を選んで支援しているわけです。仕事でお金をもらえればなんでもやる、というスタンスではない。金額の多寡は抜きにしてこの人と成長していきたいとい。そう思える人と仕事をしたいと人生面白くない。経営コンサルタントとしても。

クライミングという成長産業に関与して、そこで頑張ろうとする人がいたら一緒にやってみようと思う。そういう惹きつける何かを彼から感じます。単なるフィットネスセンターの展開をしていくわけじゃない。彼が狙っているのは、メーカー、ものづくり。そこが凄く面白い。作る仕組みもまだできていないので、私も模索しながら一緒に作っていく。単なるアドバイザーだけじゃなく一緒に成

長していけるとところが楽しく面白い。

彼との共通点はお互い山男というところ。私自身、若い頃から北アルプスに登り、また、現在、板橋区植村冒険館の会員でもある。私の仲間には彼のようなタイプが多いんだよ（笑）

司会：そういう趣味の一致もあって、この人を成長させてみたい、と…。

朝倉：こういう一匹狼がクライミングの先駆者になったらすごいなと。そこを私が支援できたらこんな嬉しいことはないよね。それがコンサルタントの醍醐味だと思っている。財務の数字の見方がわか

らなければ、私の助言の下で彼自身がマニュアル化する。

資金計画や事業計画を作るにしても全部私の意見を織り込むと血にならないでしょ。やっぱり、経営者が自分のものとして血となり肉となり成長していかない。そうやって成長していく支援をするのが、本来のプロフェッショナル経営コンサルタントだと思っている。

売上を上げるために「誰かを紹介してください」とか、そんな依頼に応えるのは販売代行業ではない。売上を上げる仕組みをどう作るのか、それがコンサルタントの仕事ですよ。

彼は今、生産や運営の体制整備も途上の段階です。でも彼には、一生懸命に吸収しようとするキャンパスの白さがある。だから自分は応援したくなる。

朝倉先生の言葉に顔がほころぶ林代表。これまでプロセスを静的に語られてきましたが一気に動的なものとなり、インダストリーへの発展に共存しようとするお二人の会話がとても印象的でした。

### 「ふっ」と顔が上がるとき

林：ものづくりになぜのめりこむかという、実際、野球選手とかスポーツ選手って一日の中でトレーニングする時間など動いている時間って少ないですよ。その空いている動かない時間にもものづくりをやると、こういう形を作ってこう登りたいという気持ちがリンク口するからなのです。

でも、そんなものづくりに没頭している自分に、朝倉先生から経営アドバイスをいただく時があります。そうすると、「ふっ」と顔が上がるのです。頭から経営が離れていた時に背筋が正されるとい

「ふっ」と顔があがる」、この言葉は、自分自身を客観的に見ることでできる証なのかもしれません。瞬間、熱くなる自分のスイッチを切り、第三者に耳を傾ける、経営者の資質としても大切なことではないでしょうか。

朝倉：やはり、彼には事業家スピリットみたいな秘めたるものがありますね。たぶん何年先かわからないけれど、成功する人はやはり無我夢中にやる時期があるんじゃないですか。あれもこれもなんてない。そういう時期って誰でもきつとあるよね。そういう瞬間を持つるって素晴らしいと私はいつも思っている。三六五日、二十四時間頑張っていると、つらい時期もあるけれど、そこを支援していく喜びというのは言葉では表せないよね。成長していく人たちのパートナーになれることが、私が目指してきた経営コンサルタントの仕事ですね。

司会：板橋の中で、会社をどのよう存在にしていきたいですか？  
林：クライミングジムの中でも、大きな所、秋葉原や新宿などにはいろいろな所から人が来ます。でもここは住宅地です。





林「やっぱり、偉そうなことを言ってもご近所の方が来てくれる場所であってほしい。」

「そういう意味では安全面にも配慮し、コミュニティ作りの場、子ども達を育てる場にしていきたいですね。そしてホールド作りでも今注文を待っていただいている仲間の期待にもしっかりと応えていける企業にしたいですね。」

林代表の生き方には蓄財にこだわらない多くのものがリストアップされています。

「自分が没頭できる趣味を仕事にしたい」、「クライミングで多くの仲間がつながり、みんなのコミュニケーションの場を作りたい」、「こだわりがあるホールドを提供したい」など…

起業が関心と呼ぶ昨今、同じような動機を持つ方が多くいます。しかしながら「好き」に没頭し「経営」を忘れ、早々に戦線離脱される方もいれば、「経営」のノウハウ不足から起業を躊躇する方もいらっしゃると思います。

そんな時、中小企業診断士が経営のお手伝いをするのです。自分が愛する趣味を事業化しつつ、診断士が

経営の不安を取り除き、一人でも多くの起業者が仲間の集う場を作る。診断士はそんな役割も担っています。

林代表のもつ価値観のように幸せが多様化する今、診断士の対応も個別化されてきています。寡黙で素朴でありながらもひたむきに頑張る仲間を応援する、朝倉先生の支援もそんな一例ではないでしょうか？

同じ東京でもいつの頃からか、この板橋にはそんな風土が根付いていたのかもしれない。あるいは植村直己によって伝播されてきたのでしょうか。

経営者は時折、ものごとで没頭した自分に気づき「ふっ」と顔を上げる瞬間が必要になります。冷静に「経営」を考える仕切り直しの瞬間です。林代表と朝倉先生にはその「あうん」の呼吸がもうできあがっているのでしょうか。

クライミングは顔を上げるスポーツ。最後のホールドをつかむときも、きつとお二人そろって顔を上げるに違いありません。

起業した林代表の安心する目と支援する朝倉先生の将来を楽しむ目から、お二人のパートナーシップのあり方が伝わってきた取材でした。

## 企業情報

■企業名：Sunday Climbing Industry (店名：the FACTORY)

■住所：〒174-0071 東京都板橋区常盤台1-36-14

■ホームページアドレス：<https://www.thefactory-climbing.com>

■Email：the.factory.climbing@gmail.com



SB通りで一際目を引くおしゃれな外観が目印

■電話：03-5948-7219

■定休日：

1月1日～3日

■営業時間：

平日 14:00～23:00

土日祭日 12:00～22:00



the FACTORY ボルダリング

検索

### 林 太輔 (はやし だいすけ)

Sunday Climbing Industry代表。板橋区在住。イベント会社勤務後、クライミングホールドの制作に携わっていたが、2017年6月に知人の経営するクライミングジム「Nuts」の営業譲渡を受ける。板橋カップを開催するなど地元コミュニティへのつながりを強めるだけでなく、ホールドメーカーとして他ジムへの供給も図るなど経営意欲も高めている。

### 朝倉 久男 (あさくら ひさお)

中小企業診断士、キャリアコンサルタント(技能士)、1級販売士。東京都中小企業診断士協会常任監事(城北支部元支部長)、NPOビジネスサポート理事長。総合商社、外資飲料、包材メーカー等にて国際事業、営業部門の役員を歴任。「経営は心」をモットーに販路開拓等のマーケティング、経営革新、事業承継、創業等の分野でハンズオン支援を行っている。