

# チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

平成30年7月5日（第64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。創業・起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企業トップへのインタビューなどをおよそ1時間にわたって放送している「チャレンジ・ザ・ドリーム」。今日のトップインタビューは、安中市の物流会社「株式会社ボルテックスセイグン」の武井宏社長、72歳です。武井社長は、父親が設立した会社を引き継ぎ、事業を拡大。運送業だけにとどまらず、倉庫業や通関業なども手がけています。新潟、福島、千葉、長野にも事業所を置き、従業員はグループ全体でおよそ800人にのぼります。武井社長に事業拡大の様子などを伺っていきま。番組後半は訪問インタビュー。「パスタの街」高崎で、地元の小麦を使った生パスタづくりを始めた「吉田製麺」を紹介します。

## 【プログラム】

### ■トップインタビュー

株式会社 ボルテックスセイグン

武井宏 代表取締役

### ■保証協会からのお知らせ

「事業承継サポート保証」について

### ■チャレンジ企業紹介コーナー

吉田製麺

◎アナウンサー 奈良のりえ

## トップインタビュー

### 株式会社 ボルテックスセイグン

#### 武井宏 代表取締役

——株式会社ボルテックスセイグンの武井宏社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。武井社長、今日はどうぞよろしくお願いたします。

武井社長：はい、よろしくお願いたします。



【収録風景：FM GUNMA スタジオにて】

### 【入社までの経緯】

——ボルテックスセイグンは、昭和26年（1951年）に武井社長のお父さまが西群運送株式会社を設立したのが始まりだそうですね。

武井社長：そうですね。

——子どものころの会社の印象というのは覚えていらっしゃいます？

**武井社長：**会社の印象というより、父親と顔を合わせることが1週間の中で全然なかったということや、母親も一緒に仕事をやっていたことから、母親の寝ている姿を見たことがありませんでした。覚えているのは、母のいつも仕事をして起きている姿。どこで寝ていたんだろうなというような、忙しい時代だったなと思います。

——その中で武井社長は、例えばトラックと一緒に乗ったりとか、そんな思い出もあるんですか。

**武井社長：**そうですね、一緒に乗せていただいたり。でも、父親ではなくてね、社員にトラックに乗せて遊びに連れて行っていただいた、というふうな思い出がたくさんあります。

——会社を継ぐというふうに考えたのはいつぐらいですか。

**武井社長：**そうですね、会社を継ぐというふうに思ったのは、高校を卒業するころです。物流業といきましょうか、運送というものは、世の中になくってはならない仕事であると。人間の体にたとえると、血液の役割をしていると私は思いました。そして大学も、その思いをもち、卒業させていただいたということですね。ですから、卒業して、そのまま物流業一本で、人生を歩んでいます。それだけ物流に対しては誇りを持っているし、社会に対しても、しっかりとした考え方を持ってきたというふうに思っています。

#### 【入社当時の様子】

——入社当時というのはどんなお仕事からスタートなさったんでしょう？

**武井社長：**もちろん同期で入った社員と一体で、一緒にいろいろ教えていただき、現場を勉強させていただきながら、入社当時は過ごしていきました。

——そのころのことで、今でも、「あ、あの経験があったから今につながっているな」なんていう、思い出されることってありますか？

**武井社長：**その当時は、どちらかという安全ということとはあまり意識がいらず、働けばお金になるという時代

でした。そういう意味では、本当に働くことだけに意欲を燃やしていた、そんな時代だったなと思います。それこそ寝る間もなく仕事をしていたというような。3日間で1日だけ寝て、2日仕事したというぐらいの思い出があります。

——その入社当時のお仕事というのは、社員の方々と一緒にトラックに乗っていた？

**武井社長：**はい。

——そこでは、もちろん運転はあるでしょうけれども、どんなお仕事をされていましたか。

**武井社長：**当時の運んでいるものは、農産物であったり、外国から飼料を購入して、国内の地域へ持ち込む等という仕事がありました。当時は、まだ現場ではフォークリフト等のものを持ち上げる機械がありませんでした。ほとんどが自分たちの人力でやる仕事。ですから、お米も俵で、60キロのものを自分で持ち上げ、担いで、はい付けをするという仕事でしたから、やはり体力がないとなかなかできない。つらい中でも、当時の社員の皆様が、「いずれあなたは社長になる身なんだから、どんなつらいことも、大ごとなことと一緒にやってあげるからやろう」と声を掛けてくれました。そのような中で、仕事をさせていただきました。幸いにして私もちょっと、体格に恵まれていたものですから、そのような仕事も耐えられたのかなというふうに思います。

——手積みで一袋25kgの荷物を600袋も、トラックに積むんですか。

**武井社長：**そうですね。だから、今ではちょっと考えられませんが、トレーラーに15トン以上の荷物を……。

——15トン？

**武井社長：**下から手で積み上げて。

——15トン、手積み？気が遠くなるような話ですね。

**武井社長：**またそれを、川崎等の配達場所に行って、手で下ろして……。それで、また安中へ戻ってきて、また15トン積み込み、もう一度その日のうちに川崎まで行ったという思い出もありますね。

——1日2往復ですか？

**武井社長：**今ではあり得ないですね。

——気の遠くなる話です。

**武井社長：**高速道路もなかった時代ですからね。

———そうですね。でも、そのときのやっぱりご苦労があったからこそ、下積みがあったからこそ、社員の方々の気持ちもわかる。

**武井社長：**そうですね。ですから、機械化ということに関しても、社内でも早めに取り入れ、どんどん進めてきました。あとは、トラックドライバーの運転環境についても、暖房やクーラーも、乗用車にはあまり付いてない時代でも、うちのトラックには、いち早く取り入れてきました。社員が働きやすい環境を整えることを、積極的にやってきたというのがありますね。

———1968年（昭和43年）に入社されたということですが、その後はお仕事、そして会社は順調にいきましたか。

**武井社長：**仕事自体は順調に推移してきましたが、当時経理を担当されてきた先輩が急遽入院し、その際に、経理を担当させていただくことがありました。しかし当時は、経理のことは全然わからない中で、現場で勉強をさせていただき、覚えていったというふうに思いますね。

———そのあたりが武井社長、きっかけとなって、経営にかかわり始めていくんですか。

**武井社長：**そうですね。その経験がやはり大きなきっかけだった、というふうに思います。今の現場の経理システムも、そのときに私がいろいろ勉強しながら立ち上げてきたものが残っております。なおかつ、社員の給与システムに進化させる等、そういうシステムも、そのときから改革に取り組み、現状に合った仕組みづくりをやってきたということですかね。

———何か課題を見つけては、それを改革して解決していく。

**武井社長：**そうですね。だからいつも、問題を課題化し、先送りしないことを大事にしてきました。またそこで大きな転換期がありました。コンピュータ、オフコンを運送会社で入れたのです。ここでも、機械でできるものは機械化してこうと考え、現状にあった仕組みづくりに取り組んでまいりました。

———それによって、ずいぶんとやっぱり仕事とかいろいろ、合理的になっていきましたか。

**武井社長：**そうですね。でも、一度はちょっと失敗しました。

———それは？

**武井社長：**失敗としては、当時、コンピュータは何でもできると捉え、進めていましたが、担当者が異動したために、対応できなくなってしまいました。その結果、1回そこでストップしました。そこで改めて、コンピュータとは、情報を入れないと、アウトプットもないということを理解できました。その後は失敗を活かし、本当にできるところから取り組みました。給料計算から始まり、経理システムを入れることを段階的に進めました。その当時のオフコンは、今のITに比べると、本当にスピードが遅く、比較しても人間の手でやったほうが、断然早いぐらいの時代でした。

———ええ、でも、やっぱり導入して、今後も使っていくと思ったのはどうしてですか。

**武井社長：**コンピュータの利点は、入力さえ間違えなければ、アウトプットは間違えないということ。これが安心というか、ミスをなくせるということを考え、取り組んできました。

———ただ、前例がないというのは、結構社員の方の不安も、反対もあったのではないですか。

**武井社長：**反対するというよりは、どうしたら実現できるかと考え、担当者に東京まで研修に勉強にいただきました。つまり、機械と人材のマッチングも取り組みつつ、人材育成についても開始しました。そのため、実現には時間はかかりました。しかし、今思えば、あの時にやっておいてよかったなと思います。

#### 【社長就任】

———昭和63年（1988年）に社長に就任されました。お父さまからのバトンタッチというのは、どのように行われました？

**武井社長：**そのときは、父親が病気になりまして、父親のほうから、株主総会で社長になれというふうなことで、そこから始めました。そのときはちょうど天皇陛下の大変な時期と重なりまして、次の年から年号が平成に変わった時期です。バブル崩壊が平成2年ですので、その

前年の平成元年はバブル最盛期にありました。バブル崩壊で、世の中で一気に大きな変化が起きる中で、私の中でも社長就任という大きな変化が重なった時期でありました。

——昭和から平成にと、激動の時代に社長に就任なさったということですが、そういう時代だからこそ、ぶれてはいけないなという思いも大きかったと思います。ご自身としては、そういったことはどうでしょうか。

**武井社長：**ぶれないというか、ちょうどそのとき、我が社が40周年を迎える前年でした。そのときに、我が社をこの40年間、どういうふうに見てくれていたのだろうか、社員の皆様方はどういうふうに見ていてくれたのだろうか、ということについての振り返りをさせていただきました。当時CI（コーポレートアイデンティティ）ブームがありまして、そのCI手法を取り入れ、40年間の我が社の、棚卸しをしました。過去を振り返る作業をさせていただき、その際に、お客さま、地域社会、社員等々から我が社の将来に対する期待も聴きました。その期待を基に、会社の社是として、今までは何もなかった中で、そういうものをしっかりと築きたいと。お客さまからの期待の中には、将来、総合物流機構を提供して欲しい、国際物流までやって欲しいというものがありました。その期待を基に、新たに10年先を見据えた一つの目標をつくり、実現しようじゃないかと作業を進め、見える化しました。そして、40周年として社名変更もしました。ボルテックスという、渦巻きという意味です。要するに人が核になり、総合物流を提供していくというイメージを含め、渦巻き=ボルテックスという名前にそのときに変えました。

——社長就任の4年後に、今ご紹介いただいたような、現在のボルテックスセイグンに社名変更なさったということですが、英単語を持ってきたというのは、今後のグローバル展開、そういったところをやっぱりもう考えていらしたから？

**武井社長：**そうですね。今までは西群運送、西群馬運送だったのが、国際物流に進化したタイミングで、イメージとして合うようなネーミングに変えさせていただきました。

——さて、この後は総合物流、国際物流に向けた取り

組みを伺ってはいかがでしょうか。その前に1曲お届けいたしましょう。武井社長、これはいつのころ聞いた曲ですか。

**武井社長：**自分がトラックに乗って、夜中も走っているときに、ラジオから流れてきた曲ですね。

——ではお届けしましょう。ピンキーとキラーズで『恋の季節』。



【人人人】

#### 【通関】

——総合物流、国際物流に向けて、具体的にはどのようなことから手を付けていったんですか。

**武井社長：**海外物流、通関業を行うためには、保税倉庫が必要になり、保税倉庫の改築と通関士の手配が求められました。ところが群馬県内には、通関業の経験者がいない。群馬県は内陸であるため、港もなければ、空港もありませんから、通関士というのは必要なかったわけです。見つけることが非常に大変でしたが、本当に縁があり、うまく出会いがあり、1人の方に弊社へ来ていただきました。その方に、社員を教育していただき、会社の中で通関士の育成・資格取得を進めました。通関士の資格試験は、非常に難関な国家試験ですが、無事に育てていただいたというのが、一つの大きな変化だったと思いますね。

——武井社長、その通関業というのは、具体的にはどんなことをするんでしょう。

**武井社長：**輸出、輸入という業務の中で、外国から入ってきた荷物に関し、通関を経るという過程であります。

その通関過程で、税金を取るか、取らないかとかという問題があります。通関を経ないと国内貨物にならない。輸出する場合も、通関を経ないと輸出ができない。海外との物流をやる中で、必ず通関をしなければいけない中で、ここからここは、国内物流、国内品ですよ。ここから先は、国際品と分けることになります。そこで国内の倉庫からトラックに積み込み、封印をするという段階を経ます。この封印が通関を経たという証拠になります。封印することで国際貨物になるわけです。

——ボルテックスセイグンが通関業をすることで、お客さまにとってはどんなメリットが生まれるんですか。

**武井社長：**今までの通関は、港あるいは空港まで持ち込んだ後、通関を経るという過程でしたが、当社がある安中の保税倉庫で通関を切り、外国貨物にすることができるようになりました。安中で封印した後、コンテナに入れたまま、港で船に直接積み込めるようになりました。その結果、これまでかかっていた港での通関待ち時間がなくなり、荷扱い時間も減りますから、時間の大幅短縮というメリットにつながり、物流コストも非常に安くすることができました。お客さまからしても利便性につながり、コスト的な貢献に繋がったというのも大きいといえます。

——武井社長、同じような通関ができる場所って、確か太田にもございますよね。

**武井社長：**そうですね。ところが、その当時は、太田と安中では、まだ高速道路もなかった時期でした。当時の県内製造業からの製品について通関を経るには、太田へ持って行っても、横浜や川崎へ持って行っても同じ距離のため、コスト負担も同じくらいかかってしまうわけです。ですから、安中に工場をもつお客さまに対してのメリットが提供できない。そのメリットを安中でお客様に提供するために、我社も国際物流の設備をするというチャレンジをしたと考え、取り組みました。その結果、通関業許可を我社で取得したのは、平成12年です。約10年近くかかり、通関業ができるようになったということです。その間に人材育成をやってきました。

——やっぱり新しいことをするというのは、10年はかかりますか。

**武井社長：**かかりますね。やはり軌道に乗せるまでに、

10年かかるし、始めるのにも、そのぐらいの準備をしていかなければなかなかできない。結局、人を育てなければならぬという。人がいなければできないことですから、その人を育てる、人に来ていただけるという環境づくりというのが必要になってきますね。

——これはもう運送業界の中ではかなりのイノベーションな取り組みだったのではないですか。

**武井社長：**そうですね、群馬県というところではね。

#### 【成功のポイント】

——バブル経済崩壊後の失われた20年と呼ばれる時期に、ボルテックスセイグンは右肩上がりに成長を続けました。成功のポイントは、武井社長、振り返って何だと思えますか。

**武井社長：**やはり今ある問題に対して、積極的にそれを課題化して、その解決をしてきました。これはお客さまからのニーズであったり、社会の変化に対して、我々は積極的にやってきたということに尽きると思います。40周年のときにそういうものを明確化した後、また10年たって、そこでも見直しをかけました。60周年でも見直しをかけ、その10年間の振り返りと、将来のことを考えました。その中で、会社としてのミッションや、企業理念をつくり変えてきたということだと思います。うちの会社で働くということは、社員の人生の場所をつくることですから、その社員の皆さん方に、今会社がやっていることはどういうことなのか、ということを共有していくことが大切だと考えています。そして、社員の皆様方にも、それに対して常にチャレンジしていただくことということだと思いますね。

——常にそのミッションって明確化して、皆さんで共有していくということが大切なんですね。

**武井社長：**そうですね。

——職場の環境整備も熱心に取り組んでいらっしゃいますね。

**武井社長：**そうですね。

——女性が働きやすい職場というのを、もうずいぶん前から目指していらっしゃるお聞きしております。

**武井社長：**そうですね。世の中に男性も女性も半々いらっ

しゃいますから、女性が働ける環境づくりをするということに対して、常にチャレンジをしてきました。昔のトラックは、ハンドルも重かったけれども、今は技術も進み、ハンドリングも軽くなりました。そういう意味では、女性でも運転しやすいトラックになってきました。

——女性ドライバーさんって増えていますか。

**武井社長：**増えております。物流業ですから、倉庫や、荷造り作業もあるわけですが、それらの作業についても、女性社員の皆様と話をし環境を整備してきました。例えばトイレなら、女性はどのようなものが使いやすいとか意見を取り入れ、環境というのを整えてきております。そんな中で、直近ですけどね、企業内託児所というもの……。

——託児所、ええ。

**武井社長：**はい、託児所を整備させていただいて、社員の皆様のお子さまを、そこに預けて働けるというふうな環境も整えさせていただきました。

——子育てママも仕事ができるわけですね。

**武井社長：**そうですね。

#### 【安全第一主義】

——会社を経営する中で、武井社長が大切にしていることって何ですか。

**武井社長：**やはりそれは社員という、人という財産、これを安全に守ってあげる環境づくり。ですから我が社の中では、一番基本にしているのが安全第一主義。

——ネット検索で「安全第一主義」というふうに検索をかけると、ボルテックスセイグンさんが一番上に出てくるんですね。

**武井社長：**私もびっくりしました。

——素晴らしい。何かその安全第一主義が何といっても最重要だというふうに思ったきっかけというのはあったんですか。

**武井社長：**今こそね、人手が足りないというふうになんて言われておりますが、トラックを運転するのも、コンピュータを扱うのも、経理の人がお金を扱うのも、全て人です。だから、人が一番会社を支えているわけです。我社の根幹は、安全第一主義だろうと考え、基本理念になってき

たということですよ。

——何か武井社長の中で大きな経験があってなんですか。

**武井社長：**30年だとか40年の経験を持った方がけがをしてしまうことや、その結果として仕事を休まなければならないことです。これが、会社としては一番痛手なわけですから、それを守ってあげるための環境づくりを社員と一緒にやっていく。会社がそういう安全な仕事をしていれば、お客さまの信頼に応えられるし、社会からも当然認められていくというふうに考えております。

——安全というのは、ある意味、皆さんにとってなじみのある言葉だからこそ、それをあらためて皆さんにもう一度考えてもらうというのは、なじんでいるからこそ難しい気がします。どんなふうに働きかけていらっしゃるんですか。

**武井社長：**日々の色々な活動を通して、意識を高めていただいている。例えばKYT活動であるとか。

——KYT活動？

**武井社長：**はい。危険予知という意味ですが、この活動に全社員に参加をいただいています。要するにいろんな活動の中で、そういう意識を高めていただくということで、行っています。訓練をしていないと、対応できませんから。例えば、もしも会社の中で、心臓病の発作が起きたらどうするのかというトレーニングがあります。そのトレーニングを行う中で、昨年1人の社員に発作が起き、心臓が停止してしまったということが会社で起きました。そのときに、そのトレーニングの経験者が、即、心臓のマッサージとAEDを使い、救急車が来たときには、心臓が動いているという状況を整えることができました。この時、命を取り留めただけではなくて、早い処置のために、後遺症が全然出ないという状況でした。そういうふうに、1人の命を救うことができたのです。それもやはり普段からのそういう活動が、効を奏したのだと思います。

#### 【趣味】

——さて、ここからは仕事から離れたお話も伺いたいと思います。武井社長、趣味は何ですか。

**武井社長**：スポーツですね。

——例えばどういったことを。

**武井社長**：例えば、ゴルフもそうですけど、若いときから球技は、テニスだとかをやってきて、冬はスキー、スケートもやってきましたが、だんだん年齢とともに変わってきていますね、スポーツの内容も。今は週に1回ぐらいはスポーツジムで体を鍛える等、汗を流すといましようかね、それがやっぱり一番の趣味ですかね。

——社長の健康というのも、会社にとっては非常に大切な財産の一つですものね。

**武井社長**：そうですね。動かさないものは退化するんじゃないかというふうにも思っていて、できるだけ動かすように努力しています。

——週に1回は必ずジムに行くという武井社長ですが、やっぱり運送業ということで、車を運転するのはお好きだったりとか、どうでしょう。

**武井社長**：そうですね、車に乗ることは非常に好きですけども、今はいろんな役職をいただいているものだから、安全を考えたときに、運転はできるだけ控えるようにということで(笑)。

——あ、そうなんですか。でも、何となく昔の血が騒いで運転したいなとか、遠出したいなとかなんていうことはないですか。

**武井社長**：いや、物流業を長くやっていると、やはり交通事故を見て、乗用車の怖さというのも十分わかりますから。そういう意味では、基本的には長距離は電車、近くは車。でも、できるだけ公共交通、新幹線だとか電車を使うことを基本にしています。

#### 【安中経営塾】

——ところで、武井社長は安中経営塾という経営者の集まりの塾長をなさっているそうですね。

**武井社長**：はい。私はこれまでも、トラック業界の中でも青年協議会というものをつくってきました。その背景として、将来を担う人材育成というふうに考えたとき、今現場を担っている若い方々に勉強をしていただいて、そして未来の業界を背負っていただきたいと考えたためです。そういった想いから、青年協議会や青年部等をつ

くらせていただけてきました。そのような経験の中で、地域の中でも、若い方々と一緒になって勉強していこうと。その内容も、なかなか学校では教えてくれない勉強をしていこうと。要するに、社会学であるとか、金融、人間学なんていうのは、なかなか学校では教えていただけなかったわけですが、いろんな経験を持った方々に、安中までおいでいただき、講演をしていただく。そしてまた地域の皆様、若い人たちとともに、お酒を飲みながらディスカッションしていくという場として、しいて言うならば、若い人たちの寺子屋じゃないですけども、そういう思いでつくらせていただきました。最初20人ぐらいで始まったんですけども、今は45人ぐらい、参加していただいています。

——どのぐらいやっていらっしゃるんですか。

**武井社長**：もう5年ぐらいになりますかね。

——これ、つくるときにきっかりして何かあったんですか。

**武井社長**：私の先輩と、こういうふうなことで安中の人たちが集まって一緒に勉強していく会はどうだろうかということで、何人かで話をして、ぜひそれをやっていこうよと、将来のためにというふうなことですね。ですから、今、隔月でいろんな勉強会をさせていただいております。

——会社の中で人材育成、そしてトラック業界での人材育成、さらには社会貢献、地域貢献として若手経営者に向けての人材育成と。

**武井社長**：はい。

——もう育てまくってますね(笑)。

#### 【今後の目標】

——仕事の話にここから戻りますが、ボルテックスセイグンの今後の目標をお聞かせください。

**武井社長**：やはり一番重要なのは、安全第一主義を核にしてやっていくっていう見方からすると、健康経営ということになると思います。どういう健康かということは、人に対してもそうですが、会社の中で言うと、財政的にもそうですが、できるだけ健康経営を目指して進んでいくということになると思います。

### 【起業家や若者へのメッセージ】

——最後に、起業や新しい事業への挑戦を考えている人へのメッセージの意味も込めてお話しいただければと思います。新規事業に取り組む際に、武井社長、大切なことは何だと思えますか。

**武井社長：**私はこの物流業というものは、人間の体にとえると血流、なくてはならない仕事であると。国民生活、あるいは日本の産業の本当に基幹産業であると、私はそういった信念を持って、そしてまた誇りを持って今までやってきました。そういう中においても、よく言葉では言うのですが、3Cという言葉は私は使います。

——3C？

**武井社長：**はい。物事は常に変化をしているということでChange。そして、その変化に対してそれはChance。それに対してChallengeしていくということが、一番大切じゃないかというふうに思いますけれども。そのときに必要なのは、ビジョンであったり、あるいはパッション、情熱であったり、もう一つはノーベル博物館での言葉からの引用ですが、playfulnessという言葉がありました。最初はこの言葉の意味を私は、わからなかったのです。

——playfulness？

**武井社長：**遊び心と訳しますが、ある何かをするときに、自分たちの分相応でできるところで、遊び心ぐらいのイメージでチャレンジをしていくということが大切じゃないかなと。多く夢を見て、夢を広げ過ぎてしまうと、今度は健康経営にはならないという。後で病気になるような大きな障害にぶつかってしまわないように、できるところからちょっとずつやっていくことと、私は思っていますけどね。もう一つは、やはり自分自身が常に輝いていることです。うちの会社の人材育成の中で、黒滝山のお坊さんに人材育成の一端を担っていただいたのですが、そのお坊さんが私にくださった言葉の中に、「花開き蝶自ら来る」という言葉がございました。これは、自分自身が常に輝いている、自分自身が明るくいけば、蝶は向こうから来るよ。あるいは、自分たちが安全な環境をつくっていけば、いい人材が育っていくというふうに思いますので、この言葉を非常に私は大切にしております。自分が暗くなれば、周りも暗くなっていきます。自分がやはり常に健康でいけば、社内も健康になっていくだろ

うし、笑顔でいけば社内も笑顔になるでしょうしというふうな思いで、皆様一人一人がそうになっていけば、会社の中も明るく、または皆様方の人生に対していい時間を提供できるのではないかなと思います。

——今日は貴重なお話をどうもありがとうございました。株式会社ボルテックスセイグンの武井宏社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきお話を伺いました。さあそれでは、もう1曲、リクエスト曲をお届けしたいと思います。

**武井社長：**やっぱり夢っていいでしょうか、前向きな曲ではないかなと思いますね。

——お届けしましょう。中島みゆきで『地上の星』。武井社長、今日はどうもありがとうございました。

**武井社長：**ありがとうございました。



【花開き蝶自ら来る】

## 保証協会からのご案内コーナー

### 「事業承継サポート保証」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、群馬県信用保証協会「事業承継サポート保証」について群馬県信用保証協会の鈴木課長代理にお話しを伺います。よろしくお願ひします。

**鈴木課長代理：**こちらこそよろしくお願ひします。

——「事業承継」というと、会社を新しい社長さんにバトンタッチするということですが、この「事業承継サ



ポート保証」とはどのような保証制度なのですか。

**鈴木課長代理：**近年では、中小企業・小規模事業者の経営者の方の高齢化が進み、後継者がいないためにやむなく事業をやめてしまうことが多くあります。このため、事業活動や事業用の資産を円滑に後継者へ引き継ぐことが社会全体の重要な課題となっています。「事業承継サポート保証」は、後継者の方が経営する会社 または 後継者の方が新たに設立する会社が事業活動を行っている会社の事業を承継するために、株式を取得する資金を金融機関から借り入れる際に保証をする制度です。円滑な事業承継をサポートすることを目的として平成30年4月から取り扱いを開始しております。

——現在の会社の事業を、別の会社に 株式を引き継ぐ形で事業承継を行うときに利用できる制度なのですね。ご利用したい方は何か準備が必要なのでしょうか。

**鈴木課長代理：**ご利用にあたっては、事業承継計画を策定することが必要となります。事業承継計画というと、難しいイメージをお持ちになるお客さまもいらっしゃると思いますが、そのような場合には、当協会の事業承継計画策定支援をご利用ください。中小企業診断士などの外部専門家が事業承継に関するアドバイスや事業承継に向けての留意点を踏まえて、事業承継計画策定支援などを行います。また、「事業承継サポート保証」をご利用いただくには、このほかにも、いくつか要件がございますので、興味をお持ちのお客さまがいらっしゃいましたら、保証協会までお気軽にご相談ください。

——事業承継計画の策定など、難しい点もサポートしていただけて事業承継を検討している方には大変心強いですね。では、実際に利用するにはどうすればよろしいでしょうか。

**鈴木課長代理：**ご利用を検討されるお客さまは、まず、当協会の経営支援課にご相談ください。保証制度の利用にあたっての留意点などの詳しい内容をご説明させていただきます。必要に応じてお取引のある金融機関や中小企業支援を行う関係機関と連携し、お客さまにとって最適な支援内容を検討させていただきます。また、「事業承継サポート保証」の他にも、後継者ご本人が株式を引き継ぐための借り入れに対する保証や事業承継後の事業資

金の借り入れに対する保など多様な事業承継に関する制度をご用意しております。事業承継に関するご相談がございましたら、まずは、当協会の経営支援課までお気軽にお問い合わせください。詳しい連絡先は、群馬県信用保証協会のホームページでご確認ください。

——鈴木さん、今日はありがとうございました。

**鈴木課長代理：**ありがとうございました。

## チャレンジ企業紹介コーナー

### 吉田製麺

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」、続いては訪問インタビューです。今日は食べ物に関連した話題です。スパゲティ、パスタの原料といえば、デュラムセモリナ、デュラム小麦からつくった小麦粉です。一方、群馬県といえば、収穫量全国4位の小麦の生産地で、うどんや焼きまんじゅうなど、小麦粉を使った食べ物も親しまれています。最近では高崎市が「パスタの街」として売り出しています。しかし残念なことに、地元でつくった麺はありませんでした。そんな中、地元の小麦を使った生パスタづくりを始めたのが吉田製麺です。ジャパンとパスタ、イタリアを合わせた造語、「JAPASTALIA」のブランド名で売り出しています。この事業を立ち上げたのは、既にITで起業していた30代の男性です。生パスタの事業は、起業家の発掘を目指す催し「群馬イノベーションアワード2017」でファイナルステージに進出。そして、群銀ビジネスサポート大賞2017で奨励賞を受賞しました。高崎市の事務所を訪問し、吉田幸二さんにお話を伺ってきました。

——私は今、高崎市江木町にある吉田製麺の事務所にお邪魔しています。吉田幸二さんがいらっしゃいます。どうぞよろしく願いいたします。

**吉田さん：**よろしく願いいたします。



【収録風景：吉田製麺事務所にて】

——ここはマンションの1室をオフィスになさっていますけれども、吉田さん、製麺もここで行っているんですか。

吉田さん：いえ、製麺は別に吉井のほうに工場がありまして、そこで製麺しております。

——それはもう工場を持っていらっしゃるということですか。

吉田さん：いや、間借りしている状態です。

——その製麺というのは、どなたがやっているんですか。

吉田さん：僕です。

——吉田さん、ご自身で？じゃあ一人で全部？

吉田さん：そうです。

——毎日行って、そこで製麺をしているとか？

吉田さん：いや、まだそこまでの売上がないというのと、体がもたないというのもあるんですけど、週に2回、月曜日と木曜日を製麺日にして、そこに合わせて注文をいただいているというような形です。

——何店舗ぐらい、今？

吉田さん：全部で今、約20店舗ですね。

——今日は製麺を始めたお話なども伺っていきたく思うんですけども、吉田さんって、元々ITで起業したんだそうですね。

吉田さん：はい。紆余曲折あり、イタリアに僕、行くことがあったんですよ。

——留学ですか。

吉田さん：いえ、旅行で。二十歳ぐらいのときだったんですけども、そのときに、ブランド物の買い付けをするような仕事に出合って……。

——いわゆるバイヤーさんですか。

吉田さん：そうですね、はい。そこで僕、バイトしたときに、結構数字がよかったんですけど、その社長さんに声をかけられて、日本に戻ったら1回うちに来いっていうふうに言われて、その会社に僕は就職することになったんですけど、そこでは主にパソコンを使ったインターネットコマースですね、EC（Eコマース）を担当して、そこでホームページをつくったりとか、ネットでの売上をつくる、広告をつくる、なんかそういうことをずっとして、だんだん自分でも知識が増えていったという感じですかね。そこからたぶん10年ぐらいはかかるんですけど、2004年のときに、自分で会社を立ち上げました。

——それはどちらでですか。

吉田さん：一番初めに事務所を借りた場所は恵比寿です。

——恵比寿。格好いい。

吉田さん：そうですね、見栄えのよさで借りたと思います。

——で、その後は順調にいきましたか。

吉田さん：いや、もう全然順調にいかなくてですね、やっぱり家賃が高い、人件費が高くてことで、3カ月ぐらいでもう出ちゃったんですけど。その後は、僕の出身地でもある太田のほうに引っ越しして、で、内容は一緒です。ただ人を雇わずに全部自分で、1人でやるようになりました。

——システム開発をご自身でなさったなんていうお話なんですが、それはどういったものを開発したんですか。

吉田さん：簡単に言うと、メール配信システムですかね。特殊な用途があったんですよ。すごくニッチなものを満たすっていうシステムで、それが唯一無二だったんですよ。特定の業種には、すごい好かれるようなシステムで。

——刺さったわけですね。

吉田さん：そうですね。はい。

——でもそういうふう聞いていきますと、じゃあその後、そういったニッチなところを狙っていくシステム開発というのも考えられたと思うんですが、なぜ全く関係ないものを始めようと思ったんですか。

吉田さん：そうですね、僕の中であまり関係ないとは思ってないんですけど、僕がつくったシステムというのが先細りになるのは目に見えていたんですよ。で、次やるときは、もっと三方よしなものがやりたいなだったりとか。

——三方よし。

吉田さん：はい。自分の存在意義とか、なんかそういう結構ディープなところに向き合った時期があってですね、それでプロジェクト100本ノックというのを自分で勝手に始めまして。

——何ですか、それ（笑）。

吉田さん：今まで持っていたアイデアを、とにかく紙に書き出して、いろんな人に見せまくった時期があったんですよ。

——アイデアを見せてしまっていていいんですか。盗まれちゃったら？

吉田さん：そうですね。それは初め結構ビビっていたんですけど、結局、誰にも見せずに埋もれていくぐらいだったら、誰かに見せて、例えばそれが形になったほうがまだいいなみたいな。

——で、その中から絞り込んでいったのが、このパスタだったんですか。

吉田さん：はい。目の前に広がる小麦畑を見て、高崎パスタの街って言うけど、パスタ自体は外部調達なんですよ。そこに疑問を感じて、いろいろ調べると、二次産業がないんだと。製麺屋さんがいないんだと。あとは、群馬の小麦じゃ、あまり国産の小麦じゃ、おいしいパスタができないというふうに言われていたのもあったんですけど、そこは僕はばかものだったので、本当かと、本当にできないのかと、いろいろ試行錯誤をして、つくってみたら、とてもパスタらしいものができ上がって

たという感じですかね。

——素人であるからこそ、見えてきたヒントみたいなのがあったんでしょうかね。

吉田さん：ああ、それはあると思います。

——盲点になっていたというのかな。

吉田さん：例えば、主原料である小麦自体は中力粉というものを使っていて、いわゆる中力粉というのはうどん粉になるんですけど、それでパスタをつくろうっていう発想は、料理を知っている人はたぶんないと思います。パスタはイコール、デュラム小麦、強力粉とかって言われるものを使うと思うんですけど、その辺は僕はあまり関係なかったですね。

——ただ、今まで本職としている方々がやっていないということは、それなりにできにくいものだったというのも……。

吉田さん：そうですね。

——ええ。試作の段階でいかがでしたか。

吉田さん：はい。そうですね、やっぱりうどんっぽいものができました。

——そこからどういうふうに工夫をしていったんですか。

吉田さん：大きくは、たぶん機械かなとは思いますがね。

——機械？

吉田さん：はい。僕の出合ったパスタマシーンというのは、ところてんのように押し出す押し出し式なんですよ。で、さらにそこから真空にして脱気をした状態で押し出すと、さらに超高压がかかるので、よりパスタらしい固さが表現できるようになったんですよ。そこで一気に、「ああ、とてもパスタらしいな」というふうになりました。

——実際に試作というのは、まずどこでされたんですか。

吉田さん：試作はですね、一番初めは機械メーカーに粉と卵を持っていきました。持ち込みをして、その機械を貸してくださいと。で、打たせてくださいと。で、東京に何度も通っていたんですよ。で、持って帰ってきて、とにかく人に食べてもらって、感想を聞いてというのを

繰り返していました。

——結構地道な作業ですね。

吉田さん：そうですね、はい。

——それがどのぐらい続いたんですか。

吉田さん：1年半ぐらいですかね。ちょうど去年の1月に、ビジネスモデルが、これはいけるぞと思って、自分でも自信が持ってきて、動き出したときに、まず仕入れ、小麦の手配を、しようとしたんですよ。

——ああ、そうですね。ええ。

吉田さん：小麦粉ってどうやって確保できるんだろうって。スーパーで買っていたんじゃない、らちあかないので、安く大量に仕入れたいと思って、僕、JAに行ったんですよ。で、JAたかさきに行ったらですね、共同開発しましょうと逆に言われて、それでその小麦をたくさんもらえるようになって、卵もいただいたんですよ。で、それをもらって東京に打ちに行っていたんですけど、いい加減、その機械メーカーも折れてくれて、僕にまるごと貸してくれたんですよ、1カ月。

——機械を？1カ月貸してくれた？

吉田さん：はい。で、それを置く場所は当然住宅しかないんで、マンションの自宅に置いて。

——どのぐらいの大きさですか。

吉田さん：電話ボックスの半分ぐらいの大きさですかね。

——試作をしていく中で、吉田さんはどんなパスタを目指したんですか。

吉田さん：単純においしいを目指していったのと、もう一つは、コシというか、僕はバズってという表現をするんですけど。

——何ですか。バズってどういう感じですか。

吉田さん：そうですね、イメージとすると、デュラム小麦の乾麺、普通のスパゲティとかですよ。あれを食べたときに、アルデンテとかってよく言ったりするじゃないですか。あれ、ちょっと芯が残っているような状態ですけど、あんなような感じで、僕の表現する生パスタでは、芯があるような、アルデンテのような食感が表現できるというふうに思っています。

——それ、乾麺でもいいということ？

吉田さん：そうですね、そこ、難しいところなんですけれども、乾麺では絶対表現のできないところが生パスタにはありまして、単純には香りなんです。乾麺はつくる工程で、どうしても乾燥させるときに熱を加えるので、そこで香りがだいぶ飛んでしまうんですが、生パスタの場合は、ゆでる直前まで熱が加わることはないですね。僕は製麺するときでも、温度を測りながらやっていて、40度程度までしか上がらないんですよ。そうすると、この生パスタの中には香りが閉じ込められているんですね。

——いいところ取りじゃないですか。

吉田さん：そうですね、はい。

——それから小麦粉への、やっぱりこだわりもね、強いのではと思うのですが。

吉田さん：はい。JAたかさきと共同開発しようなんて言われたときには、幾つか小麦の選択肢はあったんですね。で、その中で、たまたまなんですけど、「きぬの波」という品種がありまして、この品種が製麺適性があるんですね、もちっとしているんだけど、破断性のいい、バズっとしたところも取れるという麺にすごく相性がいいというか、もうそのための小麦だなというふうに思います。

——運命の小麦に出合えたわけですね。

吉田さん：そうですね。はい。本当にたまたまの、この出会いだったと思います。で、ちょうどJAさんが上毛新聞に載ったんですよ、小麦の特集で。そのタイミングで「吉田さん、出してください」と。まあ、お披露目のタイミングとして、この記事のタイミング、一面広告を出すならそれがいいからというので、ちょっとはやし立てられてトンと出したのが一発目でした。まだ準備が整っていないのに、「え、もうスタートするんですか」みたいな感じだったので、めちゃくちゃ不安ではあったんですけども、その直前に麺類製造業の許可を取らせてもらう人とも提携ができたので、それは吉井にある工場なんですけど、それがあったから、取りあえず売ってお金をもらうことはOKだなと。



【製麺所の様子】

——最後に、今後の目標をお聞かせください。

**吉田さん：**そうですね。売上1億円というのは当初の予定からずっとあったもので、計画していたよりも、ちょっとずいぶん遅い状態ではあるんですけども、それに向かって頑張っています。

——高崎で1億円売る？

**吉田さん：**いや、高崎市内では到底無理で、群馬県でもちょっと厳しい数字ではあるんですけども、全然可能な数字だと思っています。

——全国展開ということですか。

**吉田さん：**そうですね。高崎で生まれた物語なので、軸は当然、高崎なんですけれども、パスタ自身はどこだって受け入れられるもので、このブランドをちゃんと築いて、早く全国に出ていきたいというふうには考えています。

——今後も楽しみにしています。

**吉田さん：**はい、ありがとうございます。

——地元の小麦を使った生パスタづくりという新規事業に挑戦している吉田製麺の吉田幸二さんにお話を伺いました。どうもありがとうございました。

**吉田さん：**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、安中市の物流会社株式会社ボルテックスセイグンの武井宏社長のトップインタビュー、そして後半は、「パスタの街」高崎で地元の小麦を使ったパスタづくりを始めた吉田製麺の訪問インタビューをお送りしました。トップインタビューの様子はポッドキャスト配信も行っています。FM GUNMAホームページの「チャレンジ・ザ・ドリーム」のサイトをご覧ください。

「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～  
【9月の放送のお知らせ】  
平成30年9月6日（木）12:00～12:55  
再放送 9月8日（土）8:00～8:55  
ぜひお聞きください！