

FMぐんま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～

平成25年5月2日（第2回）放送

当協会は、今年度より、FMぐんま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、群馬発の大企業のトップインタビューを中心に構成しています。放送内容は、当月報に掲載するほか、当協会のホームページでも公開いたします。

【プログラム】

●トップインタビュー

株式会社原田 原田節子専務

●群馬県信用保証協会からのお知らせ

創業応援チームと認定支援機関

●頑張る企業紹介コーナー

須藤忠商事株式会社

◎アナウンサー 奈良のりえ

●プロローグ

この大型連休、皆さんいかがお過ごしでしょうか。奈良のりえです。夢への挑戦をテーマに、月1回お送りしているこの番組は、今回が2回目の放送となりました。番組では、大企業トップへのインタビューや、特徴ある企業や急成長企業など、頑張る企業の紹介などを、およそ1時間にわたってご紹介していますが、前回の放送のあと、聞いたよ、と声をかけていただく機会も多く、私も頑張らなくてはと思いを新たにしているところです。

さて、今回のトップインタビューのお相手は、ラスクで有名なガトーフェスタハラダの原田節子専務です。従業員10数人だった会社が、今や900人を超える規模に急成長。原動力となったラスクの開発や、成長への歯車がどのように回り始めたかなど、たっぷりとお話を伺います。

チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～。この番組は、「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す。

●トップインタビュー

株式会社原田 原田節子専務

——今日のトップインタビューは、ラスクで有名なガトーフェスタハラダを運営する株式会社原田の原田節子専務です。どうぞよろしくお願ひします。

（原田専務） よろしくお願ひいたします。

——今日の原田専務のお姿なんですけれども、パンツスーツをびしっと着こなしていらっしやって、お髪はアップ、本当に素敵な、憧れの女性って言ったらいいんでしょうか、私は今日お会いするのを本当に楽しみにしていました。

（原田専務） ありがとうございます。

——そして、私が今いるのが高崎市新町の本社、シャトー・デュ・エスポワールの1室なんですけれども、とてもやわらかい空気が流れていて、なおかつ品のあるお部屋って言ったらいいんでしょうか、どんなコンセプトで作られているんですか。

（原田専務） 建物全体はギリシャ建築の列柱をモチーフとした建物になっているんですけれども、やはり私どもはクリエイティブな商売をしておりますので、そういう空間を作っております。

——このお部屋のパワーというのを私も感じずにはいられません。いろいろなお話を聞かせてください。

（原田専務） はい、よろしくお願ひします。

【株式会社原田のこれまでの歩み】

——それでは最初に会社の歴史を私のほうから簡

単に説明させていただきます。原田は、1901年、明治34年に、和菓子店松雪堂として創業。戦後の昭和21年には、パン作りも開始し、原田ベーカリーと呼ばれていました。そして、大きな転機を迎えたのが、2000年です。ラスク「グーテ・デ・ロワ」、王様のおやつを商品化すると大ヒット。事業の拡大が続き、従業員およそ950人、県内外の百貨店を中心に、15店舗で販売をしていて、4月24日には、名古屋の松坂屋に新店舗を開設しました。工場もこの本館工場に続いて3月下旬には高崎市下之城町の新工場が稼働いたしました。

さて、ラスクのヒットが大きな転機となったわけですが、なぜラスクに目をつけたのでしょうか。**(原田専務)** もともとパン屋さんをしていましたので、余ったフランスパンを、その日の仕事の終わったオープンで加工して、どこかのパン屋さんでもやっているように、10枚くらい一緒の袋に入れてレジ周りに置いておく、ということをやっておりました。これを本当においしく作れば、もしかしたらパイよりおいしく食べられるのではないかな、ということをやっていると。そして、いつかこれを、ギフトとして商品化した、ということをやっていると。



——原田専務は4代目ということで、小さい頃からずっとご商売をご覧になっていたと思うんですけども、そんな中でどんなことをお考えでしたか。

(原田専務) 私は3人姉妹の長女だったので、跡を継ぐべく育ったんですね。大学4年のときには主人と結婚することが決まっていたので、卒業と同時に自然な流れで家業を継ぎました。田舎町の小さなお店で家族経営としてずっとやってきたんですけども、このままでは終わりがたくない

な、というのはずっと思いながら、店頭に立っておりました。

——当時としてみますと新町のお店というのはご家族も含めて従業員の方はどれくらいでしたか。

(原田専務) 14、5名からのスタートです。

——そうですか。それが今では900人以上、1000人を間もなくという大企業になったわけですから、その当時から開発はどのようにやっていたんですか。

(原田専務) 私どもはずっと地元の、地域のお菓子屋さんとして長いこと営業してきたわけですが、群馬の方が他県に自信をもって差し上げられるお菓子を作ろうということで、ラスクの前に1997年と98年に和菓子の新製品を出しました。それは地域に由来したネーミングであったり、地元の食材を使ったり、地元で根差した商品開発をしたわけですが、でも和菓子って夏の暑さに弱いんですね。せっかく百貨店の物産展などで宣伝をして、心ある方の進物に選んでいただけるようになったものが、夏の暑さで忘れられてしまい、次の年の需要期に思い出していただくというのが、実際大変だったんです。で、その時はネーミングを地域に由来したものにしたいんですけども、今度全国展開をしようとしたときに、かえって自分で自分の首を絞めてしまうということに気づいたんです。ですので、ネーミングとかコンセプトは普遍的なものでなくちゃいけないということ、それと、夏に強い商材ということで、ラスクはずっと心に秘めていたんです。

——でもそれを形にしていくというのは簡単なことではないですよね。

(原田専務) そうですね。やはりやるんだしたら徹底的に、材料であるとか、製法であるとか、50%の部分が質的水準というふうには考えました。そして残りの50%がネーミングであるとかパッケージデザインであるとかそれに込められたコンセプトですね。それでひとつの商品ができて、どれだけお客様に感動していただけるかということが、商品力のすべてというふうには考えて、商品開発をいたしました。

このとき実際バブル崩壊後、経営が瀕していた状態だったので、やるんだしたら徹底的にやらないと意味がないというふうには考えて、開発いたしました。

【ラスク開発秘話】

——バブルの崩壊後という本当に大変な時期に、それでも徹底的にやってひとつの商品を世に出していくというのは、思っている以上にパワーが必要ではないかと思いますが。

(原田専務) 実際、バブルが崩壊して、それから消費者のライフスタイルが変わって、今までの成功体験が通用しなくなった、そういう時代が到来したんです。ですから私どもは地方経済の枠を乗り越えてマーケットを全国に広げる、ということを考えていたんです。そのための商材がラスクだったわけですね。ラスクを通じてビジネスモデルの転換、企業再生をしなければ、ということで、失敗すれば後がないわけですから、必死でした。——ひとつのものに賭ける思いというのはある意味勝負でもありますね。

(原田専務) 本当に勝負でしたね。

——「こだわりの」というふうに先ほどおっしゃっていましたが、どんなところにこだわりを持ちましたか。

(原田専務) ラスクっていうのは本当にシンプルなんですね。簡単なんですよ、作るの。ですけど、それだけに、すごくデリケートなんですね。ですから、これでいい、というバランスに到達するまでが、大変でした。材料はとことんいい材料を選びました。まず元になるフランスパンなんですけれども、ラスクにして一番おいしく食べられるということを念頭に、地元の製粉会社さんと共同開発した、オリジナルのブレンド粉を使用しております。また、とりわけバターにはこだわって、本当に高品質なバターの上澄みだけを使用しております。それと、もともと視野に入れていたのが全国展開をするということで始めたわけですので、生産設備が必要だったんです。幸いなことに私の父、会長が、学校給食の専門工場を共同で持っていたんです。そこにはフランスパンの設備もありましたし、学校給食をしておりましたので、大きなトンネルオープンがありました。ですから、フランスパンを作るときにはフランスパンの設備が使えましたし、ラスク加工時には学校給食が終わった後のトンネルオープンが使えるんですね。初めは少ない設備投資でできたので、材料原価をマックスにリーズナブルな価格で提供できたかな、というふうに考えております。しかし、初期投資としてはソフト面も含めてかなりの金額

がかかりました。それは、父が少しずつ蓄財していたお金、その当時4千万から5千万、自分の私財を投入してくれたんですね。その当時、私どもの会社としては、若干赤字を抱えていたので、会社に負担させるわけにはいかなかったんです。父にはそういう意味では本当に感謝しています。

——そして誕生したラスクですけども、全国へ向けて展開をしていくという中では、どんな手法をとられたんですか。

(原田専務) ラスクを2000年の1月1日に発売したんですけども、それと同時に、通信販売にも参入いたしました。お店の一角に、電話1台、パソコン1台、プリンタ1台、ファックス1台を置いて、私ひとりで始めました。

——おひとりで、ですか。

(原田専務) そうです。

——反響はどうでしたか。

(原田専務) 海のものとも山のものとも分からないことを始めるわけなので、そんなに資本投下できなかつたので、ひとりで始めたわけですけども、初めは電話がかかってくるとドキッとすくくらい、電話がありませんでした。それだけ広がりなかつたんですね。でもお陰様でだんだん知られてきて、その年の暮には2ヶ月間はベッドに寝られないほど大変注文が殺到いたしました。通信販売に参入したと同時に、百貨店の物産展に1週間の限定販売で、試食していただきながら買っていただくというプロモーションをしたのですが、その時スタッフがいないので、両親が販売を引き受けてくれました。現在父が83歳、母が80歳になります。その頃、10数年前になりますが、当時でも70前後の年齢だったんです。そこでは、声が枯れるほどラスクを説明して、それでやっと小さな袋をひとつ買っていただける、という、そんな大変な思いをして、販売してくれました。しかしながら、そこで買っておいしかったから、というレスポンスで通信販売につながってきたときは、本当にうれしかったですね。

お店では赤字から脱却できて、そこそこ利益がとれるようになってきたので、両親が物産展に行くときはいいホテル取ってねと言ったのですが、実際店頭で立って販売すると、例えば数万円しか売れないとするとそこから百貨店に歩率を払い、輸送費を引いて、ホテル代を考えたりすると、幾らも残らないわけですね。そうすると、いくら本

体が利益がとれるようになったとしても、やはり贅沢する気分にはならないんですね。狭いビジネスホテルに泊まるのですが、ビジネスホテルというのは気密性がよいのです。そこで、母は、酸欠状態になってしまい、それでも点滴を打ちながら店頭立つというような大変な思いもさせました。

—そういった苦労があった中で、ラスクが徐々に浸透していったんですね。

(原田専務) やはり雪だるまの芯を作るのが大変なんですね。芯ができてしまえばどんどん加速がついて雪だるまが大きくなるというように、最初の芯が大変なんだなというふう実感しています。

—この後はその雪だるまが大きくなっていく話を聞かせてください。それではここで1曲お届けします。原田専務のお好きな曲を伺いまして、お届けしたいと思います。

(原田専務) 好きな曲というよりも、思い出の曲なんです。私が中学3年生だったと思います。赤い鳥の「翼をください」という曲なんですけれども、中学3年という受験期で人生最初の試練ですよ。そのときに流れてきた曲がこの曲で、その後の人生の中の試練の時に、なんとなくBGMとして浮かんでくるんです。



【成功への軌跡】

—大ヒット商品のラスク「ゲーテ・デ・ロワ」の開発の話、第1歩を伺いました。原田専務は雪だるまのようにとおっしゃっていましたが、大きくなっていった背景には、販売戦略というのがあったのですか。

(原田専務) どういうふう商品を広めていこうかと考えたときに、ちょっと抽象的な言い方になるんですけど、感動のコミュニケーションを

通じて拡販するという狙いをしました。私どもの商売はもともといい商売させていただいているなあと思うのは、どんなに美味しいお料理でも、レストランだったらそこに行かなければ食べられないですけど、お菓子って皆さんが広めてくださるんですね。まず地元のお客様に愛していただく。すると東京のあの方に感動を差し上げたいというふうに思って今度はギフトとして使用して下さるんです。そして東京の方が感動していただけたならば、通信販売を利用して、大阪の方にお中元として差し上げる。大阪の方が感動していただけたならば、今度は北海道の方にお歳暮として使っていただける、というふうに、感動のコミュニケーションを通じて拡販するという狙いを、もともと狙いました。

—その中でもやはりここは大きな一歩だったという転機があったと思うのですが、それはどこだったと思われますか。

(原田専務) やはり東京進出が大きな転機だったと思います。京王新宿に間口1間ぐらいの本当に小さなお店を構えました。そこで商品を販売していったんですけども、お菓子っていうのは暮れからお正月にかけてが一番の需要期なんです。そこでお客様にたくさん買っていただくわけなんですけれども、普通それが終わるとしぼんでしまうんですね。ですけど、それが下がらないで、そこがベースになって次の需要期、バレンタインデーでまた売れるようになって、それから次のホワイトデーでまた伸張して、という感じで成長していった、というのが実感です。

—工場が足りなくなったりとか、いろいろな課題なども見えてきたと思いますが、そのあたりはいかがですか。

(原田専務) 生産が間に合わなくなってきて、工場を建設しなければならないという局面になったんですね。たまたま今の本社がある土地が、同じ町内にごさいます、ここは以前大阪に本社があるプラスチックの成型工場でした。私どもはもともとパン屋さんをしていましたので、残業のパンをここに配達に来ていたんですね。私も子守りしながら時々配達しておりました。いろいろと工場用地を探していたところ、この工場が閉鎖する2年くらい前に建てた400坪の工場がこの敷地にあったんですね。その工場をリフォームすれば次の需要期に何とか生産が間に合うということで、

どうしてもこの土地を購入しなければと思って、大変な困難を乗り越えて取得することになったわけですね。そして、そこの工場をリフォームして新しい設備を入れて、まず最初の増産体制ができあがりました。その当時、ラスクの機械というのは既存のものはありませんでした。その時は私どもの社長がもともと工業系出身だったので、機械メーカーさんと現場の責任者と一緒に共同開発したラスクのマシンを投入して始めたんですね。

——そもそもお菓子工場というのは自分たちで作っていくものなんですか。それとも専門業者の方をお願いするものなのでしょうか。

(原田専務) 私どもの場合はラスク自体シンプルなので、作るのは比較的簡単なんです。これをいかに均質で量産化できるかというのが、飛躍して大きな企業になるための課題なんです。それから企業として成り立つためにどれだけ合理化できるかということが大きなポイントになってきます。そこで社長の思いや社員の思いを結集して、機械メーカーさんのご協力を得ながら、独自開発した機械というのが出来上がったわけなんです。

——独自の、ということですね。こちらの敷地は13,500平方メートルですけども、最初はすべて取得したわけではないんですね。

(原田専務) このプラスチックの成型工場が平成14年の2月に閉鎖するというので、はじめは、この土地を4分の1に分割して購入したいと思っていました。そうこうしているうちに、この工場長さんが町うちの方で私どものお店に買い物に来てくださったんです。そのときに、原田さんは勢いがあるんだから工場跡地を全部買って欲しくないかい、というわけですよ。その時私は母と店頭に立っておりましたので、そうねえ、全部買っちゃいましょうか、なんてその時は本当に冗談半分だったんです。それが2月だったのですが、その土地を全部取得するのがその年の8月で、それまでの半年の間に私どもの会社が日々進化していったんです。半年前には到底夢物語と思っていた工場跡地が、半年後には手を伸ばせば届くほど会社が進化していたんですね。

——それは大きな勝負に出ましたね。

(原田専務) 大きな清水買いをしたと思っております。

——決断なされたのは原田専務なのでしょうか。

(原田専務) 実際そうだったかもしれないですね。

当時は母と私の女性軍のほうが向こう見ずだったんです。どちらかというと男性軍が手綱を締める側に回っていたと思っております。母と共同戦線を張りながらこの土地をなんとか購入することになったんですけども、でも不思議と怖さはなかったんですよ。

——怖くなかったんですか。それはどうしてでしょう。

(原田専務) お客様に背中を押していただく、そういう気持ちで購入いたしました。というのは、その当時、やはり需要期になると商品が足りなくなっておりました。圧倒的に足りなくなってお客様に苦渋の思いでお断りをしなければならない局面が来てしまったんですね。ですからなんとかお客様にお断りをしないで要望に応えたいということで、お客様に背中を押していただく、そんな何か見えない力が私たちに働き掛けているような気持ちがして、不思議と怖さがなく、決断できたかな、と思っております。

——今振り返ってもその時のことは時々思い浮かべたりしますか。

(原田専務) そうですね。あの時があつて今がある、というふうに思っています。今は私の手に負えない規模になっておりますので、社長が陣頭指揮をとって設備計画を立てております。ただ、次の高崎新工場につきましては、社長だけでなく社員がボトムアップで作りに上げた工場になりました。



——新工場も3月下旬から稼働しているということですけども、新工場の特徴としてはどんなことが挙げられますか。

(原田専務) 新工場の名前が「シャトー・デュ・クレアシオン」というんですね。これは創造の館という意味なんです。ですから、新たな感動をあそこから創出していく、という意味を込めて作りました。この新工場は、第1に新商品開発・品質

管理の強化、そして新たな物流拠点、福利厚生
の充実を目的としております。

【新たなチャレンジ】

——従業員10数名の会社が10年余りの間に900
人を超える企業になる、そんな急成長を遂げてき
た中で、原田専務ご自身の生活とか、考え方、ラ
イフスタイルなど変化はありましたか。

(原田専務) ラスクを始めたときは同年代の女性
が楽しみとしているようなことは全部捨ててきた
ような気がします。私は器用な性格でないので何
かをしながら他のことをするということができな
いんですね。ひとつのことしかできないんです。
ですから、すべてを犠牲にしてきたかな、という
気がしております。お陰様で今ではスタッフが育
ちまして、任せられるスタッフがたくさんできた
ので、少し余裕が出てきたんですけれども、その
中で、何が自分の中で変わったかなという、多
少のことでは動じなくなったというのが、大きな
変化だったかな、とっております。

——例えば自分でいろいろ決断したりとか悩んで
いるときに、乗り越え方というのがありましたら
教えてもらいたいと思うんですけれども、どの
ようにしたらいいのでしょうか。

(原田専務) あんまり考えないことでしょうか。
結構向こう見ずのところがあって、言い出してし
まう、そのあとにいろいろな困難がついてくるん
ですけれども、いろいろな人を巻き込みながら乗
り越えてきた、という気がします。たとえば、社
員もそうなんです、大きなイベントなんかも、
言い出しっぱなんです、私。結局大変な思いをす
るのは社員なんです。後先のことを考えずに始め
ちゃうというのが私のやり方だったかな、という
気がします。

——先ほどスタッフが育ってきたという話があり
ましたが、従業員が増える中で、気を遣われている
ことはどんなことでしょうか。

(原田専務) 実は300人近くまでは私が社員の面
接をしておりましたし給与計算もしておりました。
おおよそのところまで、社員の家族構成とか趣味
ぐらいまでは分かっていたんですね。私のひとり
よがりなのかもしれないんですけれども、私たち
が愛情をかけてやる分だけ、社員は愛情込めて製
品作りをしてくれるというふうに考えていたんで
す。でも、どんどん増えてくるとそんなこと言っ

ていられなくなりますよね。お陰様で社員も育っ
てきましたし、何を今心掛けているかということ、
やはり社員に会社を好きになってもらう、そのた
めに福利厚生をどうしたらいいか、ということ
を常に考えております。私どもの会社というのは製
販一貫の企業でございますので、真心込めて作っ
たものを真心込めて販売する、そのためには、社
員ひとりひとりに商品が好きになって、そして会
社を好きになってもらいたいなと思っております。

——原田専務が本当に社員ひとりひとりを大切に
しているということが今のお話から手に取るよう
にわかるんですけれども、そんな原田専務の夢っ
てなんでしょう。

(原田専務) ちょっとオフィシャルにしてい
いかどうかかわからないんですけれども、私の夢は、社
員が、もちろんパートさんも含めて、休みの日
でも会社に来たくくなるような会社をつくること
なんです。

——まさに生活の一部というかからだの中に染み
込んでいる感じですね。新工場にも何かそういう
ことが生かされていますか。

(原田専務) そうですね、社員食堂には命をかけ
ております(笑)。ファミレスよりおいしい社員
食堂をスローガンに、現在一生懸命スタッフと一
緒に研究しております。食事というのは、活力の
源ですので、おいしい食事を食べるとやはりテン
ション上がるじゃないですか。それがおいしいラ
スクを作ってくれる源かな、というふうに思っ
ています。

——また、原田さんといいますと、芸術家を育
てる企業メセナの活動なども積極的に行ってい
ますけれども、ここでアーティストを呼んで、芸術
の個展であったりとか、音楽家の方を呼んでコン
サートなどを行っていますけれども、これも原田
専務のお考えがあるんですね。

(原田専務) 原動力はサービス精神じゃないかな
と思っているんですけれども、この本社工場の土
地を取得したときに、ここからお菓子文化と芸術
文化の融合を発信したいなという思いがあつた
んですね。常に新たな感動をここから発信したい
という思いがあつたので、私どものできることに
いうのは、場所を提供することなのかな、という
ふうに考えておりました。もともと私自身が芸術
的な素養があるわけではないので、人様の力を借り

てここから感動を発信できれば、それが私の役目かな、というふうに考えておりました。

——コンサートの収益金などは毎年すべて高崎市に芸術支援のために寄付なさっているというふうに聞いております。

(原田専務) 私どもの社会的責任としてそのようにさせていただいております。

——そして、いよいよ大きなイベントということですが、来週の木曜日に、コシノジュンコさんが高崎にお見えになるイベントがあります。高崎新工場竣工記念のイベントで、コシノジュンコさんと、ドラム・アート・パフォーマンスのTAOさんとのコラボレーションイベントだそうです。原田専務は以前もコシノジュンコさんとトークイベントを行ったりとか大変親交があって、そういったご関係から……。

(原田専務) そうですね。以前よりコシノジュンコさんにご縁をいただいております。今回は、群馬音楽センターで「コシノジュンコ コラボレーション TAO」を開催いたします。TAOさんというのは、和太鼓と映像、アクロバティックなパフォーマンスで、それにコシノジュンコさんがファッションを担当されます。本当に素晴らしいコラボになると思います。前半ではコシノジュンコさんのトークショーを企画しております。

——華やかなイベントになりそうですね。

(原田専務) ぜひ期待していただきたいと思いません。

(「コシノジュンコ × TAO」は、平成25年5月9日、成功裡に公演が終了いたしました。)

——新工場も稼働いたしまして、更なる活躍が期待されると思うんですけれども、今後の販路拡大等の戦略がありましたら教えてください。

(原田専務) 売上をどうしたいというそんな大それた気持ちは私どもはもともとないんですね。私どものしなければいけないことというのは、やはり常に新たな感動を創出して、感動発信企業であり続ける、ということが一番大きな目標だと思っています。

——原田専務のおっしゃる感動というのは、お菓子の感動、おいしいという感動ということですか。

(原田専務) 感動というのにはもっと深い意味があって、おいしいだけではなくて、そこには深い喜びであったりとか、幸せであったりとか、分かち合うことであったりとか、色々な要素が含ま

れていると思うんですね。それを含めて私どもでは感動というふうに呼んでおります。

——おいしさだけでないその感動を全国に発信していくということですね。

(原田専務) そうですね。

——今日は貴重なお時間をどうもありがとうございました。それでは最後に原田専務の好きな曲をもう1曲リクエストいただければと思います。

(原田専務) 本田美奈子さんの「アメイジング・グレイス」をお願いしたいと思います。

——この曲をお選びになったのはなぜでしょう。

(原田専務) 透明感のある素敵な歌声に、彼女の壮絶な人生を重ね合わせたときに、最後の力を振り絞って歌われたあの「アメイジング・グレイス」が忘れられません。

——これからも多くの感動を私たちに与えてください。今日はどうもありがとうございました。

(原田専務) こちらこそ、ありがとうございました。

●保証協会からのお知らせ

創業応援チームと認定支援機関のご案内

——ここからは群馬県信用保証協会からのお知らせです。群馬県信用保証協会の栗原さんにお話を伺います。栗原さん、よろしくお祈りします。

(栗原係長) こちらこそよろしくお祈りします。

——前回の4月の放送では、保証協会が群馬県とタイアップして、創業者の方を対象に、保証料を割引した制度「創業チャレンジ資金」についてご紹介いただきました。今回は、その制度を利用する際の要件となっている、保証協会の創業応援チーム、また、国が認定した支援機関について詳しく説明いただけるとのことですので、よろしくお祈りします。

(栗原係長) 前回、お知らせしました通り、保証協会では、群馬県とタイアップして、4月から創業チャレンジ資金をスタートいたしました。この資金の大きなメリットとしては、ご負担いただく保証料率が一律0.5%、また、金利も1.7%以下と低くなっています。また、融資限度額も1,500万円と大きく、さらに、今お話のあった、保証協会の創業応援チーム、もしくは、国が認定した支援機関による創業計画書作成のアドバイスや、創業後の経営相談までご利用いただけます。

——創業を考えている方にとっては、とても魅力

的な制度ですね。創業応援チームとは、どのようなものでしょうか？

(栗原係長) 保証協会では、平成23年10月から、専門スタッフによる「創業応援チーム」を本店に作りまして、「窓口相談や金融相談会に訪れた創業者」や「電話等で直接連絡をしてきた創業者」のうち、金融機関との相談が済んでいない方を対象に、創業計画書作成のアドバイスや、お客様が希望する金融機関への橋渡し、保証後の継続的な経営相談など、親身になってサポートを行っています。そして、この4月から、「創業応援チーム」を本店だけでなく支店にも作り、大幅に拡大しました。これまで以上にみなさまを強力にサポートいたしますので、是非お気軽にご相談ください。

——創業したいと思ったら、まずは保証協会に足を運んでみれば、丁寧に相談にのって、サポートしてくれるというわけですね。もうひとつの認定支援機関というのはどのようなものでしょうか？

(栗原係長) 認定支援機関は、中小企業のみならずが安心して経営相談などをできる国が認定した金融機関や税理士などで、群馬県では現在、約120機関が認定を受けています。具体的な認定先につきましては、中小企業庁ホームページまたは、当協会のホームページでもご確認ください。——保証協会の創業応援チームや、認定支援機関のサポートを受けて創業チャレンジ資金を利用して、群馬でたくさん創業する方が増えるといいですね。

(栗原係長) はい、そのように願っています。創業をお考えの方、また、創業を考えていても、今一歩踏み出せないという方、この機会に是非、保証協会にご相談ください。チャレンジ・ザ・ドリーム、保証協会は夢の実現に向かって頑張るあなたを応援しています。

——栗原さん、今日はありがとうございました。

(栗原係長) ありがとうございました。

●頑張る企業紹介コーナー

須藤忠商事株式会社

さて、後半は、特徴ある企業や急成長企業など、頑張る企業への訪問インタビューです。

今日ご紹介するのは、高崎市の須藤忠商事株式会社です。こちらの会社は、仏壇や墓石などの製造販売を手掛けています。小売部は清山堂の名前

で展開していて、高崎の本店をはじめ、栃木、長野、静岡に、合わせて8支店があります。そんな須藤忠商事ですが、このほどまったく別分野の事業に乗り出すことになりました。その新規事業とは、今注目の太陽光発電です。仏壇屋さんが太陽光発電……どんな理由で新規事業に乗り出すのでしょうか。高崎市の清山堂本店に取材に伺いました。



——私は今高崎市元島名町の清山堂本店に来ています。今日は清山堂の須藤二三男社長にお話を伺うことになっています。あちらにいらっしゃるのが須藤社長ですね。グレーのダブルのスーツにピンクのネクタイがとてもお洒落ですね。須藤社長、こんにちは、よろしくお願ひします。

(須藤社長) はい、こんにちは。

——墓石がたくさん並んでいるんですけども、清山堂は創業何年になりますか。

(須藤社長) 昭和52年に創業しまして、今年で37年、私で2代目になります。

——こちらの本店からは赤城山も見えて、今日は少し風が吹いていますがいいお天気になりました。ところで、太陽光発電の様子を知りたくて私は来たのですが、今ここを見渡す限りはパネルなどが見えないのですがどちらでしょうか。

(須藤社長) ここから500メートルくらい行っただころの当社の資材置き場のほうにございます。——では須藤社長、案内してもらえますか。

(須藤社長) それでは行きましょうか。

——さあ、到着いたしました。こちらですね。この敷地は広さでいうとどれくらいですか。

(須藤社長) 全部で1,200坪ありますが、その中で太陽光発電の事業に約400坪ほど使ってやろうというふうに計画しています。

——こちらの場所なんですけれども、周りは田ん

ぽに囲まれています。開けた場所なので確かに影にもなりません。そういう意味でも太陽光発電にぴったりの場所かも知れませんね。

(須藤社長) はい、そうなんです。朝から晩まで太陽がさんさんと照り注ぐ場所になっています。

—もうパネルが設置されているんですけども、これでどのくらいの量が発電できるんですか。

(須藤社長) こちらが100キロワットの設定でして、一般家庭で考えますと約20軒分の発電量に相当する量が発電できます。

—もう動いているんですか。

(須藤社長) これからなんですけれども、今東電さんのほうと話をしているところです。

—それで今日は、仏壇や墓石などを扱っている清山堂がなぜ太陽光発電なのかといったことを伺いに来たんですけども、そのあたりはどうでしょうか。

(須藤社長) そのへんの細かい話は事務所のほうに行ってからということにしましょう。



—ということで、場所を店内に移しまして、改めてお話を伺っていきます。先ほど太陽光発電施設をご案内いただきましたが、清山堂は仏壇や墓石だけでなく、ペット供養も手掛けたりと、幅広く事業を展開しています。それにしても、今話題とはいえ、なぜ太陽光発電に取り組むことになったんですか。

(須藤社長) 2年前の東日本大震災の際、高崎でも計画停電が実施されましたよね。そのちょうど前の年に自宅を新築しまして、オール電化にしたのですが、これが裏目に出まして、お風呂も入れない、料理も作れないと、非常に困った状態になりました。そんな経験から、電力に関する関心を持つようになりました。で、東電に頼らないで自

分で電力問題を解決することができないかな、というふうに考えるようになったんです。

—それは須藤社長ご自身の経験から社会貢献につながれば、というふうに思われた、ということでしょうか。

(須藤社長) そうですね。原発の安全神話というのが完全に葬り去られたわけです。エネルギー資源の乏しい日本で今後エネルギー問題をどう解決していくかということが、非常に大きな課題になったと。石炭・石油を使えばCO₂削減という問題も出てきますし、非常によくないということで、自然エネルギーをいかに活用するかというふうに考えたわけです。

—とはいいつつも事業ですから、採算性も考えなければいけませんよね。

(須藤社長) そうなんです。昨年の7月に自然エネルギー買取法案というのが国会で可決され、採算も含めた事業性のある形で発電事業が可能となったということを聞きまして、これはチャンスかなと思い、取り組みを考えたわけです。キロワットあたり42円と、固定でなおかつ20年間金額が保証されるという法案でしたので、これだと企業で我々商売でいうところの売上金額が確定されていて、なおかつメンテナンス費用がほとんどかからない、そして設備コストというものが非常に安くなってきているということで、採算がとれて約7年間ほどで回収が可能となります。

—導入を決めるのにあたってほかのポイントはありましたか。

(須藤社長) ひとつ重要なことなんです。太陽光発電は太陽が照ってなければダメなわけなんです。発電効率というのがありまして、例えば新潟、富山など日本海側というのは、冬場どんよりした天気で、当然太陽が出ていない日が多いんです。それに対して群馬県というのは非常に日照時間が長くて効率的には最高の場所なんです。これもひとつのポイントになっています。

—実際に何を準備しなければいけなかったのかというと、場所の確保ということになるのでしょうか。

(須藤社長) そうですね。当社の場合は資材置き場がありましたので、そこに置いてある石を詰めてスペースを作って、400坪ほど確保しました。—今後の展望についてお聞かせください。

(須藤社長) 当社としましても、まだ遊休地等沢

山ありますので、今後も今回導入した太陽光発電を事業として更なる発展を考えていきたいと思えます。私の場合本業がご先祖様の供養、仏壇とか墓石の販売をする事業ですので、余計に思うのかもしれないですけども、おじいちゃんやおばあちゃんから引き継いだこの土地を、この群馬を、日本を、大事にして、子供たちに引き継いでいきたいと強く思っています。いつの日か、原発とか化石燃料に頼らない電力がまかなわれるような、クリーンエネルギーを子供たちの将来のために作ってきたいというのが私の願いです。

——この先太陽光発電を考えていくのにあたって、どのようなことがポイントになりそうですか。

(須藤社長) 三つほどキーポイントがあるかと思うんですが、まず一つが、先ほど説明した売電価格ですね、これがおそらく年々下がっていくかと思えます。それと技術革新によって設備費用が下がってくる。その両方が下がっていったら、投資価格に対する回収が7年くらいで済むようであれば、両方が下がっていく分には問題ないと思えます。二つめとしましては、遊休地としての農地が発電所として活用できるようになるということです。三番目としては発送電分離ということで、電力を使う我々の側が、原発で発電した電気を使いたい、そうじゃなくて私はクリーンエネルギーで作った電気を使いたい、という選択ができるようなシステムが将来日本でも行われるようになれば、素晴らしいことかな、というふうに思えます。

——私たち自身もエネルギーというものに向き合うきっかけになりそうですね。次世代につなぐエネルギー、まだまだ可能性が広がりそうです。今日はどうもありがとうございました。

(須藤社長) はい、ありがとうございました。

——ということで、新規事業として太陽光発電にチャレンジする、高崎市の須藤忠商事をご紹介します。成功をお祈りしています。

●エピローグ

夢への挑戦をテーマに、明日に向かって走っている人を応援する新番組「チャレンジ・ザ・ドリーム」。2回めの放送、いかがでしたでしょうか。

何かを始めるとき、そのタイミングと決断力が、起業には必要だということを、私自身も改めて実感しました。

ところで、この番組のポッドキャスト配信がスタートしました。トップインタビューの模様を、順次ポッドキャストで聞けるようにしていきます。前回放送したJINSの田中仁社長のインタビューが、アップされています。FMぐんまホームページの「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」は月1回のレギュラープログラムで、放送は毎月第1木曜日の正午から、そして再放送が2日後の土曜日の午前8時からです。6月の放送は6月6日木曜日の正午から、再放送は8日土曜日の午前8時からになります。次回のトップインタビューは、豆腐業界で急成長を成し遂げた、相模屋の鳥越淳司社長です。ヒット商品ザク豆腐の開発や、急成長の秘密など、いろいろ伺えればと思っています。次回の放送もお楽しみに。

「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ぐんま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～

【7月の放送のお知らせ】

平成25年7月4日（木）12:00～12:55

再放送 7月6日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！