

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8月1日（第5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

ヨシモトポール株式会社

由井克巳社長

#### ●群馬県信用保証協会からのお知らせ

保証協会の「三つの相談」窓口について

#### ●頑張る企業紹介コーナー

株式会社シェモワ

◎アナウンサー 奈良のりえ

### ●トップインタビュー

ヨシモトポール株式会社

由井克巳社長

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、藤岡で創業し、全国展開している国内唯一のポールの総合メーカー、ヨシモトポール株式会社の由井克巳社長です。ポールの総合メーカーと言われても、どんな会社なのかかわからない方も多いのではないかと思います。どんな製品があるかといいますと、信号や標識、街路灯のポールをはじめ、高速道路ETCの入り口のアーチなどもつくっています。東京銀座の中央通りに立つ支柱が光る街路灯、皇居周辺や臨海副都心で使われているおしゃれな街路灯も、ヨシモトポールの製品なんです。もしかしたら、あなたの家の近くに立っているポールも、ヨシモトポールの製品かもしれません。さて、そんなヨシモトポールが創業したのは1961年（昭和36年）のことです。長野県の林業会社を母体にした新規事業として藤岡市にコンクリートポールの製造工場を開設、事業を開始しました。以来半世紀、全国展開し、ポール事業のほか畜産事業にも進出しています。藤岡市で創業した企業がどのようにして成長してきたのか、また、成功のポイントはどこにあるのかなど、藤岡市浄法寺につくられたヨシモトポール記念館で由井社長に伺ってきました。この記念館、長野県にあった由井社長の生家を移築したも

### ●プロローグ

8月に入りましたが、夏バテなどしていませんか。ご案内役の奈良のりえです。私はおいしい料理をおなかいっぱい頂くことで夏を乗り切ろうと思っています。

さて、夢への挑戦をテーマに月1回お送りしているこの番組「チャレンジ・ザ・ドリーム」では、毎回大企業トップへのインタビューと、特徴ある企業などの紹介を、およそ1時間にわたってお伝えしています。今回のトップインタビューは、藤岡で創業し、全国展開する国内唯一のポールの総合メーカー「ヨシモトポール株式会社」の由井克巳社長です。社名は知らなくとも、きっとほとんどの方が製品を目にしている会社で、信号や標識、街路灯のポールをはじめ、高速道路のETC入り口のアーチなどもつくっています。また後半では、食肉加工や惣菜の製造を行っている片品村の「株式会社シェモワ」をご紹介します。

のなんだそうです。それでは、ヨシモトポール由井克巳社長へのインタビューです。



**【生家の思い出から起業まで】**

——私は今、藤岡市内にある由井克巳社長の生家である、ヨシモトポール記念館にお邪魔しています。今日はどうぞ、由井社長、よろしくお願ひします。

**(由井社長)** いえいえ、こちらこそよろしくお願ひします。

——由井社長は1929年（昭和4年）生まれということで、今年で何歳でいらっしゃいますか。

**(由井社長)** 84歳ですね。

——84歳ですか。今日はクールビズで、とても素敵なシャツに身を包み、風格・貫禄があるのはもちろんなんですけれども、でも、とっても優しいまなざし。いろいろお話を聞いてみたいことがありますので、伺ってもよろしいですか。

**(由井社長)** ええ、どうぞ、どうぞ。

——今日は東京からいらしたということで、今はお住まいは東京なんですね。

**(由井社長)** ええ。でも、今日はこの僕の……、おやじがつくったうちですけどね、信州の片田舎で。そして僕はこのうちで育ったんだけど、これを工場の近くのこんないい場所へ移築ができたということは、もうこれで両親も喜ぶだろうなと思ってね、本当にうれしいです。

——今ちょうどインタビューさせていただいているこちらのお部屋は応接室なんですけれども、モダンですねえ。

**(由井社長)** ああ、大正ロマンだね。

——大正ロマンですね。

**(由井社長)** そうですね。

——なるほど。長野県青沼村、現在の佐久穂町の、由井社長はご出身ということで、こちらの建物はふるさとの長野県から移築したということですが、迎賓館のようですね。

**(由井社長)** お客さんがこの2階へ来て宴会をしょつちゅうやっていますね、近所から芸者さんが来て宴会をやっていたのはよく覚えていますよ。私のおやじたちは、山林経営もやっていたけれども、木材の生産・販売もやっていたんですね。要するに材木屋を。

——もともとヨシモトポールさんのスタートは、由井社長のお父さまが材木業をなさっていたというところが始まりなんですね。

**(由井社長)** そうなんです。

——その与志本林業が、なぜ今度は藤岡でコンクリートポールをつくり始めたのでしょうか。

**(由井社長)** それは、ちょうど僕が、高碓達之助先生の秘書をしているころですが。

——政治家の。

**(由井社長)** ええ。木材資源利用合理化方策というのが出ましてね。要するに、戦後、焼け野原になって、衣食住が全く足りないときですよ。それで、僕が高碓先生の秘書官をやっているころは、衣と食はもう大体行き渡ってきた。ところが住は全然駄目だったんですよ。それでこれから住宅建設だ、住宅建設だということで、それで、日本の国はもちろん戦争で焼け野原になりましたから、山も坊主になっちゃったんですよ。それで、これからは山林、山の木を育てなきゃ住宅が建てられないというときで、それで土木材はコンクリートにしなきゃいけないという法律ができたんですよ。それで僕は、ああ、これは木材業はだんだん、だんだん……。今は非常に活発で、大変うちの与志本林業も、方々の材木屋さんもいい状態だけれども、いずれはコンクリートにしなきゃならないと。それから木材は、だんだん、だんだん外材が入ってきて、国産材がだんだん、だんだん弱くなるなという見通しだったんですね。

——それは社長が、「こうなるな、これからの時代は」というふうに読まれて、コンクリート事業に目を付けられたんですね。

**(由井社長)** そうです。で、何がいいかなと思っ  
ていろいろ考えたんですけどね、与志本林業の世界からいくと、パイル、電柱、それから枕木、そんなようなものが一番、与志本林業と関係しているんですよ。だけど僕は、そういう分野を研究したんだけど、コンクリート二次製品流行りで、たくさんもうコンクリートの二次製品の会社が、もう雨後の竹の子のようにできて、とてもこれは、僕はもっと別な……。通信柱とって、電  
電公社がまだコンクリートじゃなかったんですよ。

——今のNTT。

**(由井社長)** NTTの、その柱を狙って、それでコン  
クリートポールの会社をつくりました。大きい  
電柱はみんな、電力会社の子会社がコンクリート  
ポールをつくり出して、供給体制をつくっちゃっ  
たなあ。鉄道はまた鉄道で、コンクリートの枕木  
の会社をつくり出したなあ。残ったのはそれだ  
と。

——有線放送用の電柱も手掛けたと聞いていま  
すが。

**(由井社長)** それはいきなり電電公社が買って  
くれないものだから、実績がないと。

——なるほど。で、どうしてまた、藤岡だった  
んですか。

**(由井社長)** それは、うちのおやじたちは十石峠  
の向こうですから、上野村で木を切って、それを  
神流川を利用して新町で陸揚げして、貨車で東京  
へ送って、製材工場もあり、倉庫もあり。それか  
ら神流川の砂利砂が非常にいいと。要するにコン  
クリート二次製品は、砂利砂がいい砂利砂でない  
と強度が出ないんですよ。それからコンクリート  
二次製品をやるときは、大体120～130キロ以内、  
東京からね。一大消費地から。でないと、コスト  
的にもね。土地も安いから。

——そういったことも全て考慮した上で、この  
藤岡という地を選ばれたんですね。

**(由井社長)** そうです。

——そして1961年（昭和36年）のヨシモト  
ポール設立時から、社長がちょうど32歳のとき  
に就任されたそうですね、創業時の会社の  
規模、何人ぐらいで始められたんですか。

**(由井社長)** 与志本林業から、大学の林学部を出  
た人たちだったけれども、5～6人スカウトして、  
女性事務員もいたから、大体8～9人というこ  
ろですかね、本社はね。それから工場が20人ぐ  
らい。

——会社を始めるときの、そのときの意気込み  
を教えてくださいませんか。どんな意気込みで始め  
られましたか。

**(由井社長)** みんなでやりたいと思ったですね。  
「団結開拓」で。みんなで力を合わせてやりたい  
と思ったね。簡単に言うとね、一人ひとりが見え  
る会社にしようというのが僕の念願ですからね。  
僕は日興証券にも入ったことがあるんですよ。3  
年しかいなかったけれども、学校を出てすぐ日興  
証券に入ったの。そこで大きな会社の、いい点も  
あったけど、サラリーマンのまずい点というのは  
わかりましたね。とにかく歯車になっちゃうん  
ですよ。全体像が見えないんですよ。大きなと  
ころへ行っちゃうと。

——ところで昭和40年代に入りますと金属製  
ポールの製造を始めていますが、なぜ金属を手掛  
け始めたんですか。

**(由井社長)** 僕は、あまりコンクリート二次製品  
で手を広げるのはつまらないな、もっと新しいこ  
とをやりたいと。そして鉄のほうが軽いし、そし  
ていろいろ加工性があるから鉄がいいなと思って、  
それから鉄をやりましたんですよ。それからもう、  
鉄のポールも出だしてましたからね。そして鉄  
をやっているうちに、だんだん、だんだん公共事  
業の関係だけじゃなくて、民間の、いろいろな照  
明の柱とかいろんなものも、いろんな柱があるな  
と。あらゆる柱をやってみようということで、で、  
鉄の柱で僕は成功しましたが、よかったですよ。  
コンクリートは重いし、やっぱり今、嫌でしょう、  
コンクリートって。国土をコンクリートで固め

ちゃって。それからあまりコンクリートを使い過ぎて、河川から砂利砂を取ることを禁じるようになったでしょう。だから今度、山砂利を今、使っているんですよ。山砂利を使うっていうことは、国土を破壊することになりますね。だから、あまりコンクリートにこだわりませんでした。

——常に先を見て、また日本の景色、景観なども考えてのご決断だったのかもかもしれませんけれども、新たな事業を手掛け始めるということですが、そのあたりの話もお聞きしていきたいと思います。その前にここで1曲、お聞きいただきましょう。由井社長の思い出の曲を選んでいただきました。ペギー葉山さんの「学生時代」という曲だそうですね。

**(由井社長)** ペギー葉山の歌は好きですね。

——それではお届けいたしましょう。ペギー葉山で「学生時代」。



### 【景観事業への進出】

——電柱や信号、街路灯の柱といいますと、かつてはちょっと殺風景なものでしたけれども、最近はおしゃれなものが増えてきましたよね。ヨシモトポールでも、平成に入ったころから、レトロな雰囲気の街路灯の柱や、デザイン性の高いスマートなものなど、景観に配慮したポールに力を入れてきたそうですね。

**(由井社長)** はい。

——景観事業への進出理由について教えてくださいませんか。

**(由井社長)** 景観事業は、もちろん他社よりも競争に勝つということですが、電柱が邪魔にな

るんですよ、景観にとって。それから電線も邪魔になるんですよ。それを解決するには、地下埋設というけれども、非常にお金がかかって、故障しても早い復旧ができないんですよ。そういうこともあって、日本の電力会社は埋設を嫌うわけですよ。そういうふうな事情もわかっていましたので、日本が高度成長してアメリカにつぐGNPになっても、何だか。山はきれいで、海はきれいだけれども、まちの景観は進んでないじゃないかということが非常に世界的にも問題になっておりましたので、ヨーロッパへ行って、日本に留学した経験のある若い人たちに、「日本はどうだった」って聞くと、「写真が撮れませんでした」「いいところがありませんでした」「富士山はきれいだけれども、みんな邪魔になりました」ということなんですよ。それで、じゃあ電柱を少なくしてきれいにしよう。少なくするには、集合ポールといって、信号と、照明と、標識と、みんな一緒にして、一つの柱にして、その一つの柱をまたきれいにすれば、都市景観はいいじゃないかと。

——確かに幾つもポールがあると……

**(由井社長)** ええ、邪魔ですよ。

——先ほど由井社長おっしゃったように、景観を損ねてしまうから、一つにまとめようという。

**(由井社長)** ええ、まとめた、そうです。「美しくにづくりによい品を」というのを会社のモットーにしていたからね。それで景観ポールを開発して、グッドデザイン賞をもらったんですよ、幾つも。

——じゃあそういったことに、打ち出すということに対して、社内の皆さんからの反響はいかがでしたか。

**(由井社長)** いや、みんな、喜んでやっていたよ。そして僕らのところは、「創り拓く技術のヨシモトポール」っていうことで、一つの会社のスローガンでしたから。だけども、みんなで作る企画をたくさんやり過ぎて、効率が悪くて、会社の業績があまり上がらなくて、長年苦労しました。でも、今、こういう複雑社会になってきて、ニーズが多様化するとね、少量多品種というのは、む

しろいい点になってくるんだね。

——少量多品種ですね。

**(由井社長)** ええ、少量多品種。一時は、少量多品種というのは一番生産性が悪くて、コストが高くなって、メーカーとしては駄目の代表だったんですよ。だけど大量生産で低コストっていうものは、今、中国が一番得意なんですよ。日本は少量多品種でなきゃいけないですよ。

——由井社長が、最初に皆さん、好き勝手にやったと言ったのが、それがどうだったかなとおっしゃったのが、花開いたということです。

**(由井社長)** それと僕もね、材木屋のせがれて、気が多かったですね。

——さすがに木が多かった (笑)。

**(由井社長)** 木が多かった (笑)。だから、気が多くてね。

——いろいろなことに好奇心をお持ちになって。

**(由井社長)** そうそう、好奇心を持ったね。

#### 【畜産事業への進出】

——さて、事業の拡大ということで、畜産事業も手掛けているんですね。なぜ、由井社長、畜産事業を始めたんですか。

**(由井社長)** これは群馬経済連のおかげです。僕が有線放送の柱を売り歩いて、群馬県中を僕は歩きました、みんなと一緒にね。これが僕のルーツで。大体、有線放送は農協がやっていたからね。そのころ農協というのは力があってね、それで農協のお偉いさんのところに自宅訪問したりして売り歩いたんですけれども。それで群馬県の経済連が取り上げて、それが長野県もやり、埼玉県もそうなり、みんなそうなるって、それで全国的に有線放送の柱を開拓して、トップメーカーでできたんですけれどね。そのうちにどんどん、どんどん日本経済が発展してね、電電公社も強くなって、もうどんどん、どんどん赤電話が入るようになってきたんですよ、地方のほうも。そして、有線放送はもう要らなくなってきちゃった。それで電電公社のほうの柱もやっていたけど、農協の皆

さんにお世話になって、これで売るものがないと寂しいなあと。じゃあ何を売り込もうかっていたら、経済連というのは、餌を大事な仕事にしましたんだよ。それで餌のタンクを、最初は鉄でつくっていたんですよ。そうすると、鉄でつくと錆びちゃって、塗り替えなきゃならないと。それから餌が蒸れちゃうんだね、暑くて。それで、これをFRPか何かでつくったらどうかなっていう話もありましてね。

——FRP？

**(由井社長)** ええ、FRP。

——プラスチックですね。

**(由井社長)** 繊維強化プラスチックです。それで、FRPでタンクをつくりましてね、それで経済連に売るようにして。そうしたら餌のメーカーが喜んで買ってくれたんですよ。そして、工事まで僕らのほうでやるということで、非常にタンクが一時当たったですね。それで当たった勢いで、畜産農家に機材を買ってもらおうと思って、いろんなものをつくって売り出したんですよ。そうしたら、非常にうまくいかないでね。ただ、僕は農業問題というのは、実に日本の国に大事になるぞというのを、ある方から盛んに言われていたんですよ。「日本は農業が大事だぞ」と。「国土を守るためにも、林業も大事だぞ。一次産業っていうものが大事だ」と。そういうことで、僕は、林業はもうみんながやっているから、周りがやっているからいいけど、農業には非常に関心がありましてね。それで養豚農家に知り合いができたから、養豚農家の大きい、若い連中を中心に会をつくってね。そして僕はその顧問みたいなことをやってね、勉強会をやったり。それで養豚農家の設備をやるようになったんだね。そしてこれが、大手養豚農家の設備では、今、日本一になりましたよ、やっど。ずいぶん時間がかかったね。お金もかかったね。

——どのぐらい時間がかかりましたか。

**(由井社長)** 20年ぐらいかかりましたよ。

——20年以上。もうそのころから、これから日本にはやっぱり農業が大事だというのを、由井社長は見抜いていたからこそ、養豚農家の方々を

大切になさろうというふう思ったわけですね。

**(由井社長)** そうなんです。

——わかりました。この後は、コマーシャルを挟んで、由井社長にプライベートな一面や経営に対する考え方などを伺います。



### 【趣味のバイオリン】

——趣味などはどんなことを普段なさっていますか？

**(由井社長)** いや、僕はねえ、もう、趣味って聞かれたら、「バイオリン」って言うんですけどね。大体、音楽が好きなんですけど。

——いつごろからバイオリンをされているんですか。

**(由井社長)** もうバイオリンはね、信州の中学のときにね、大正口マンだったんだらうな、バイオリンがはやったんですよ。田舎の叔父が、「克巳君ね、これからはバイオリンが弾けなきゃつまないよ」なんて言ってね、「ピアノかバイオリンだよ」なんて言って、それで一応バイオリンを僕にプレゼントしてくれて。そして、もうほんのわずかしが弾けないんですけど、それから、東京に出てきて、慶應に出てきてから。

——慶應大学ですね。

**(由井社長)** それからバイオリンを勉強しだして。そしてそのころ、ダンスホールが大はやりでね。

——ダンスホールですか。

**(由井社長)** ええ。それから戦後ね、もう音楽がワーツと入ってきて、洋楽が入ってきて、もうジャズが入り、タンゴが入り、シャンソンが入り、もうすごい時代だったんですね。それで僕もバイオ

リンは一生懸命やってね。

——ダンスホールで演奏したりしたんですか。

**(由井社長)** ええ、それでアルバイトでね、よくバイオリンなんかやっただけです。それから、卒業して日興証券に入るようになったら、「三ゴ時代」といって、これはね、碁とゴルフと小唄と。小唄ができないと一人前じゃなかったんですよ、昔。僕は日興証券の法人部にいてね、毎日、毎日、料理屋に電話をしてね、相手の会社の社長や、専務さんや、幹部を引っ張り出しちゃね、うちの幹部と会わせてね、そういう仕事をやっていたね。それで一生懸命小唄をやりだして、それで小唄で三味線に切り替えて、三味線をずっとやっていたね。そのうちに、「いやあ、三味線だけじゃつまらないな。やっぱり、由井さん、昔のバイオリンをやったほうがいいよ」ということで、それでバイオリンを始めたの。それで会社の50周年にね、宴会で僕がバイオリンを披露したの。

——へえー、今度ぜひ聞かせてください。

**(由井社長)** ええ、持ってくればよかったね。

——ええ。

**(由井社長)**僕は会社の忘年会でもやるんだよ。それから僕はね、これだけ一つ聞いてもらいたんですがね、10周年のときに中曽根先生に頼んで……。

——創立10周年ですね。

**(由井社長)** ええ。社歌をつくりたいと。

——会社の歌。

**(由井社長)**「社歌をつくってくれるところを紹介してください」って言ったら、中曽根先生が古関裕而と藤田まさとっていうね、黄金コンビですよ。もう全くの一流の人たちだね。「その人たちに、由井君、社歌をつくってもらえよ」といって。それでその人たちが工場に行ったら、そうしたら桑畑の真ん中にちょこっと工場があったんだね。それで、「青い空、土の輝き、この里に生きる喜び」って、そういう歌をつくってもらってね。それで古関裕而先生が、「おたくの社歌みたいがいいのがつくられたことは珍しいよ」なんて言ってくれたことがあるんですよ。それで、そのとき僕が感じたの

は、「青い空、土の輝き」っていうのは、どうも工業化社会になるのにあまり面白くねえなと思っていたんだよ。そうしたら、今になって、この歌がちっともおかしくないどころか、実に素晴らしいんだな。

——なぜ社長、社歌をつくりたかったんですか。

**(由井社長)** それは団結会という、僕がバイオリンを弾いて、みんなで歌うんです。会合があると。

——そうですか。50周年のときに。

**(由井社長)** 50周年のときも。

——もちろん社歌を、社長のバイオリンの演奏でですか。

**(由井社長)** ええ。それで、もちろんギターもいるし、ピアノもいるけどね。音楽部があるから。

#### 【経営理念と今後の目標】

——そうですか。由井社長、ところで、経営に対する信念も、強い信念があたりだと思うんですけども、成功のポイントというのは、どこにあると思いますか。

**(由井社長)** それはみんなが明るく楽しくアクティブに、仕事を楽しくやろうというのが僕のモットーなんですけどね、なかなかね。一人ひとり違っていいんですけどね。「社長、楽しくたってね、やっぱりそれはね、苦労した思い出が一番楽しいよ」なんて言う人もいるしね。

——深いですね。

**(由井社長)** いやいや、「ああ、そうですか」って。それはどんな考え方でもいいから、「とにかく仕事を楽しくやろう」と話している。明るく楽しくアクティブに。というのが僕の、なかなか理想でできません。それと群馬ナンバーワンになろうじゃないか、せめてあいさつナンバーワンになろうという運動をやっつてね、それでこのごろあいさつナンバーワンは市長からも褒められました。

——由井社長の、やっぱりお気持ち、社員の皆さんに通じているんですね。若い経営者や、これから事業を始めてみたいという方にとって、どんなことが大切だと思いますか。

**(由井社長)** やっぱりそれは、人間をつくるとい

うかな、人間力を高めると。それから事業をやると。いろんな方に会って、人間性を高めるということが大事だね。

——由井社長、人間性を高めるのは、経営者ですか、それとも従業員がですか。

**(由井社長)** いや、それはみんなですよ。従業員だってそう。だって一人の人間として、特に仕事をやろうと思ったら、人との関係ででき上がるわけですからね。

——人と人との縁ですね。

**(由井社長)** ね。

——最後に、ヨシモトポールの今後の目標をお聞かせください。

**(由井社長)** 僕は「小さな大企業」って言いましたけれども、「小さな大企業」って、もう大きくなってのなあ、500人になったんですよ、従業員が。——現在、500人ですか。

**(由井社長)** それで、売上も200億円ぐらいあるし。だから「小さな大企業」というよりも、「きらりと光るユニークな会社」っていうかな。「ユニーク性では、群馬ナンバーワンですよ」って言われたいね。大きさじゃなくて。それから利益額とか、そういう業績じゃなくて。僕は、50周年を迎えられたのは、群馬県の皆さんに助けられて、ここにうちを、ここへ持つてきましたしね、群馬県人になりましたから、とにかく群馬県で地域の貢献ナンバーワンっていうかな、そういう会社にしたいね。よろしくお願いします。

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、藤岡で創業し、全国展開している国内唯一のポールの総合メーカー、ヨシモトポール株式会社の由井克巳社長でした。由井社長、今日はどうもありがとうございました。

**(由井社長)** いえいえ。

——それでは最後に、由井社長のお好きな1曲を選んでいただきましたので、私からご紹介いたします。山口百恵で、「いい日旅立ち」。

## ●信用保証協会からのお知らせ

### 保証協会の「三つの相談」窓口について

——ここからは、群馬県信用保証協会からのお知らせです。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、よろしくお願ひします。  
**(栗原係長)** はい、こちらこそ、よろしくお願ひします。

——保証協会では、信用保証業務のほかにも、相談を希望される方にきめ細やかに対応するため三つの相談窓口を用意されているとのことですが、具体的にはどのようなものなのでしょうか。

**(栗原係長)** はい、保証協会では中小企業者の皆さまの経営をサポートしていくために、三つの相談窓口をご用意しています。その一つ目が窓口相談です。保証協会は本店を前橋に構えていますが、高崎、桐生、太田に支店があります。本店、各支店の保証課に金融・経営窓口相談コーナーを常設し、営業時間内であればいつでも相談に応じています。各種保証制度利用のアドバイス、経営全般に関するお悩み、また、創業に関する相談など、無料でご利用いただけます。

——相談に行きたくても、本店、支店までは遠くで行けないという方は、どうすればよいでしょうか。

**(栗原係長)** はい、三つの相談窓口の二つ目として、金融・経営相談会を開催しています。前橋、高崎、桐生、伊勢崎、太田、館林、沼田、渋川、藤岡、富岡の県内10カ所の各商工会議所と、安中市、中之条町の商工会で、月に1回、保証協会の専門スタッフが相談会を開催しています。事前の申し込みは必要ありません。直接お近くの会場までお越しください。こちらもご利用は無料です。なお、日程や時間等につきましては、当協会のホームページでご確認ください。

——近くの相談会場に足を運んでみれば、丁寧に相談に乗ってくれるというわけですね。三つの相談窓口の三つ目はどういったものなのでしょうか。

**(栗原係長)** はい、出前金融・経営相談です。これは、保証協会の職員が直接中小企業の皆さまのところに訪問して、金融・経営に関する相談に応

じます。お客さまにとっては、財務資料が手許にある中で、気軽に相談でき、大変便利だと好評を得ています。もちろん無料でご利用いただけます。ご希望の方は、保証統括部企業支援課までご連絡ください。

——三つの相談窓口は、全部無料で利用できるわけですね。

**(栗原係長)** そうですね。保証協会は公的機関なので、中小企業の方が金融機関から保証付き融資を受ける際の信用保証料以外は頂きませんので、安心してご利用ください。

——中小企業にとっては心強い存在ですね。

**(栗原係長)** はい、保証協会では、中小企業の皆さまのパートナーとして、どんな小さなご相談でも親身になってサポートいたします。相談は無料ですので、安心して、そして、お気軽にご相談ください。

——栗原さん、今日はどうもありがとうございました。

**(栗原係長)** ありがとうございます。

## ●頑張る企業紹介コーナー

### 株式会社シェモワ

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」後半はユニークな企業や、急成長企業などへの訪問インタビューです。今日、ご紹介するのは、片品村の株式会社シェモワです。シェモワは、食肉加工や惣菜の製造を行っていて、県内外のホテルを中心に、業務用販売をしている会社です。社長の湯本則夫さんは、オランダの国際職人コンクールで、生ハムで最高賞を受賞しているんです。こんな話をしますと、根っからのハム職人さんの会社というイメージを持たれるんじゃないかと思いますが、湯本社長はペンションのオーナーでもあります。もともとはエンジニアでしたが、ペンション経営を始め、やがて食肉加工や惣菜製造も手掛けるようになったという、いわば新規事業へチャレンジを続けている方なんです。片品村のペンションシェモワで、湯本社長にお話を伺ってきました。



——私は今、片品村花咲のペンションシェモワにお邪魔しています。湯本社長、よろしくお願ひします。

**(湯本社長)** こちらこそ、よろしくお願ひいたします。

——社長、とってもパワフルでいらっしゃるんですけれども、今年でお幾つなんですか。

**(湯本社長)** 御年66になります。

——66歳ですか。そうすると、何歳ぐらいのころからこちらのペンションを始められたんですか。

**(湯本社長)** ちょうど30歳のとき、始めました。ですから、36年たっております。

——このシェモワがあるのは、オグナほたかスキー場にほど近い場所で、緑がまぶしくてとってもいい場所なんですけれども、このペンションシェモワ、吹き抜けがあつて、すごく開放感のあるというか、木のつくりとかも柔らかくて、いいですね。なんかずっといたくなってしまうんですが。

**(湯本社長)** そうですね。吹き抜けっていうのは、息苦しさをなくす感じが。それであと、木のぬくもりがちょうど合っているんじゃないでしょうか。

——食品工場、先ほど、このペンションから車で数分のところにあるんですが、こちら、お邪魔させていただきました。工場内も見学をさせていただきました、お料理も実は頂いたんですけれども、本当に肉じゃがから、それこそハンバーグまで、何でもつくってしまう工場、魔法の工場ですね。

**(湯本社長)** そうですね。私どもは、ハム・ソーセージから始まりまして、惣菜、肉じゃが、筑前煮、それからパスタのソースとか、ご依頼があれば何でもつくれる工場です。

——商品の数は大体幾つぐらい、あちらの工場で作られているんですか。

**(湯本社長)** 大体200アイテムぐらいは毎月つくっております。

——その食品工場をつくるもとのきっかけというのは、このシェモワでお料理をお客さまに出していたことがスタートですか。

**(湯本社長)** そうです。ペンションでマグロのお刺身を出すわけにいかないの、生ハムをつくりはじめ、そのうちにソーセージをつくって。

——ソーセージをつくるのにあたって、海外まで見学に行かれたそうですが。

**(湯本社長)** ええ、言葉もわからないんですけども、ドイツのハンブルグだとか、レーゲンスブルクで修業してきました。

——本場のソーセージづくりを学んだわけですね。

**(湯本社長)** そうですね。やっぱりドイツはソーセージの本場ということで。

——お客さまに美味しいソーセージを出したいから、行って学んだということなんですか。

**(湯本社長)** ええ、それもありますけれども、やっぱり自分の気持ちの上で、もっともっと極めていきたいということで、ドイツに行って勉強したと。

——社長にとっての極めるというのは、どういうことですか。

**(湯本社長)** 僕は食べ物が好きで、ソーセージも、つくった以上は世界一のものをつくってみたいというところで、ドイツ修業に行ったんです。

——それを日本に持って帰ってきて、日本人の舌に合うように、またソーセージをつくっていくというところでのご苦労とかありましたか。

**(湯本社長)** ええ、最初はやっぱりドイツから入って、いきがって、ドイツのままでつくっていたんです。しかしあまり味が日本人に合わない。しょっぱいし、ということで、いろんな試作をして、日

本に合うようなソーセージ。ワラビを入れたり、あるいは、ギョウジャニンニクを入れたソーセージとかをつくってみました。それから、ドイツから機械を売りにきているマイスターさんが、よく私どもで講習を開いてくれたんですけれども、その彼が言うには、「おまえは誰のためにソーセージをつくるのか。ドイツ人のためにソーセージをつくるのか、日本人のためにつくるのか。それをよく考えてつくったほうがいい」ということで、私は日本人に合うようなものにつくってきました。

——そして、ペンションでは、まず最初に生ハムを、ペンションの一角というか、地下のところで作くり始めましたよね。で、今度は工場をお建てになりましたけれども、なぜ工場を建ててまでというふうに思ったんですか。

**(湯本社長)** それは衛生面。大きなホテルさんとお付き合いしていると、やっぱり一番が衛生面です。そういうことがありまして、きれいな工場にしようということで、一応、設備を整えるということで、新たに移転して、機械類も入れて、衛生的なものをクリアできるような工場にしたということです。

——では、こちらで生ハムをペンションの一角で作くり始めたころには、もうホテルであったりとか、そういった企業から、つくってくださいというような要望がずいぶん寄せられてきたということですか。

**(湯本社長)** そうですね。まだ日本ではメーカーさんしか生ハムはつくっていないころから、私が独学でつくったものですから。以前は骨付きの生ハムで、スペインだとか、イタリアから出てくるような、そういうものもつくっておりました。

——その全国のさまざまなホテルからそういう要望があったという話ですけれども、それはどうやって、社長が本場のハムをつくっているということが、そういう方たちに知れ渡っていったんですか。

**(湯本社長)** やっぱりホテルのシェフさんたちは会合があったり何かするので、1軒のホテルさんにお入れしたら、そのシェフから皆さんに、「おい

しいのが、こんな山の中でもつくっているよ」というような、皆さんに知らせていくということがあったみたいです。

——口コミで広がっていったわけですね。

**(湯本社長)** そうですね。それが一番ですね。

——そこから、生ハムから、ではその後に、ほかのこういうのもつくってほしいというリクエストが増えて、徐々に徐々に種類も増えていったわけですか。

**(湯本社長)** そうです。どんどん、やっぱり進化していくと。で、途中から、ある料理長さんから、真空調理の会に入って勉強しないかということで、その立ち上げからご一緒させてもらって。もう真空調理を始めてから20年以上たっておりますので。

——真空調理というのは、どういうふうにか？

**(湯本社長)** 簡単に言いますと、真空の袋の中で全部煮炊きして加工してしまうという技術です。

——なるほど。

**(湯本社長)** 最初はちっちゃい真空でやっていたんですけれども、ある程度できてからは、深絞りという全自動真空包装機を使って、大量生産をし始めました。で、現在は、個食対応ということで、またロータリー真空機を今、据え付けているところです。

——少量のものにも対応するような機械ということなんですか。

**(湯本社長)** そうですね。50グラムとか、一番少ないと30グラムぐらいからパック可能な機械です。

——先ほどの話では、本当に数百種類を1カ月につくっていらっしゃるということなんですけれども、リクエストに合わせてつくるのには、それなりのノウハウであったり、機械を投入しなければいけないわけですよね。

**(湯本社長)** そうですね。やっぱりハム・ソーセージは、いかに素晴らしい機械を入れるかによって味が違ってきます。やっぱり世界一というものを使えば、それなりに滑らかなソーセージができたリ、スモークは固くならない、柔らかいままスモー

クができ上がると。そういう点でやっぱり素晴らしい機械は、いいものができるんだと痛感いたしました。

——機械というのは、大体1機が幾らぐらいなんですか。

**(湯本社長)** スモーカーズでも、高いのは1,300万円ぐらいでしょうか。

——スモークする機械ということですね。

**(湯本社長)** はい。それから真空の大きな機械でも、セットで1,500万円ぐらいいたします。

——そこまで投資するというのは、相当の覚悟ですね。

**(湯本社長)** そうですね。まあ、おかげさまでペンションをやっていたときに、ある程度、女房と2人だけだったので、売上がありましたし、そのペンションが忙しいときに少しずつ機械を購入していきました。私は凝り性で、やっぱりいい機械を見ると買わなくちゃいけないと。だんだん、だんだんいい機械になっていく。それで、どんどん売らなきゃいけないと。

——すごい。

**(湯本社長)** 先にいい機械を入れて、借金をしたから、次にまた売っていくというふうに追われております。

——それがあ意味、社長の原動力でもあるわけですね。

**(湯本社長)** そうですね。それがあから、いろんな種類もつくって、現在あると思っております。

——奥さまはずいぶん、ヒヤヒヤしたでしょうね。

**(湯本社長)** そうですね。毎日、「ハムだとか食材工場をやらなきゃ、今ごろのんびり夫婦で旅行だ」と言っていましたけど。

——そこまでして社長が挑戦し続ける、その源は何ですか。

**(湯本社長)** これはやっぱり生まれ持った性質ですね。子どものころからぜいたくをさせてもらって、いろんなものを食べて、いろんなおいしさを知っていると。それですから、やはりつくるには、おいしいもの、おいしければ必ず買ってけると、

そういう思いでつくっています。ですから、新しい機械がどんどん増えてくると。

——最近は群馬県のブランド、ニジマス「ギンヒカリ」の加工も手掛けているんですね。

**(湯本社長)** はい、県の水産試験場とタイアップして、お刺身用とか、あるいはスモーク、それから、まず寿司の開発をして。その最終的なものが、ギンヒカリの生ハム仕立て。生ハムのように水分を取って、味を凝縮して、おいしさを出しております。

——これは、例えばギンヒカリでなくてはいけないというものなんですか。

**(湯本社長)** ええ、ほかのマス、シートラウトとかなんかでやってみたんです。油の含有量が多くて、なかなか乾燥しづらい。で、あっさりしていないと。ということで、やっぱりいろんなテストをした結果、ギンヒカリが一番合ったということです。



——なるほど。販路について少し伺いたいんですけども、現在は業者向けにお出しになっていますけれども、今後は社長のところで、例えばシェモワブランドで打って出るとか、そういったご予定はあるんですか。

**(湯本社長)** ええ。今、ギンヒカリ、これは群馬県一円で販売していこうと。近々皆さんの前に現れると思います。それからあと、お客さんがおいしいっていう、上州牛の柔らかジャッキー、あるいは黒毛和牛のジャッキーなんかも、もう一回デザインを一新して、何とか表に出していきたいなと思っております。

——ここでシェモワブランドを立ち上げて打って出ようと思ったのはどうしてですか。

**(湯本社長)** やっぱいい材料に恵まれたので、それは表に出してあげたいと。そういう思いでシェモワブランドを立ち上げたということです。

——社長の今後の夢をお聞かせいただけますか。

**(湯本社長)** 今、ギンヒカリと、黒毛ジャーキー、上州ジャーキーを世の中に出して、ちょっと群馬の方だけでもいいから、ギンヒカリの生ハム仕立てを食べていただきたいと思っています。それで、あとはできれば、直営店のレストラン、というよりも、居酒屋とは違う飲食店をやってみたいなと思っております。

——まだまだ、夢、たくさんあって、忙しそうですね、社長。

**(湯本社長)** そうですね。ずっと夢を追い続けて、年を取っていききたいと思っております。

——湯本社長、今日はどうもありがとうございます。

**(湯本社長)** いいえ、こちらこそ、ありがとうございました。

——ということで、片品村のシェモワをご紹介します。「ずっと夢を追い続けていきたい」と話す湯本社長の目は、少年のような輝きがあり、60代半ばとは思えないパワーを感じました。

## ●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「チャレンジ・ザ・ドリーム」。今日は、藤岡で創業し、全国展開する国内唯一のポールの総合メーカー、ヨシモトポール株式会社の由井克巳社長へのトップインタビュー、そして後半は、食肉加工や惣菜の製造を行っている片品村の株式会社シェモワへの訪問インタビューをお送りしてきました。いかがでしたでしょうか。

ところで、この番組「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としてお届けしていますが、特別番組を放送することにな

りました。先月20日に上毛新聞社の主催で開催された「群馬イノベーションアワード オープニングフォーラム」のパネルディスカッションの様様をご紹介します。パネルディスカッションには、この番組にもご出演いただいたJINSの田中仁社長、「カラオケ本舗まねきねこ」の腰高博社長、お豆腐の相模屋食料の鳥越淳司社長と、放送作家の小山薫堂さんの4人がパネリストとして登場し、起業をテーマに熱いトークが交わされました。実は私が司会を務めさせていただいたのですが、大変興味深い、面白い内容でした。ぜひ多くの皆さんに聞いていただきたいと思います。「チャレンジ・ザ・ドリーム スペシャル 群馬イノベーションアワード2013」、放送は来週8日木曜日の午後7時から。そして再放送は10日土曜日の午前8時からです。

一方、レギュラー番組ですが、9月の放送のトップインタビューは、食の駅などの事業を展開するファームドゥの岩井雅之社長です。こちらの放送は9月5日木曜日の正午から。再放送は7日土曜日の午前8時からです。

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」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～

【10月の放送のお知らせ】

平成25年10月3日(木)12:00～12:55

再放送 10月5日(土)8:00～8:55

ぜひお聞きください！