

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9月5日（第6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

ファームドゥ株式会社

岩井雅之社長

#### ●群馬県信用保証協会からのお知らせ

グッドサポートガイド&信用保証ガイド

#### ●頑張る企業紹介コーナー

有限会社あぜがみシール印刷

◎アナウンサー 奈良のりえ

### ●トップインタビュー

ファームドゥ株式会社

岩井雅之社長

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、ファームドゥ株式会社の岩井雅之社長です。ファームドゥと聞いて多くの方が思い浮かべるのが、農産物加工食品の直売所「食の駅」ではないかと思いますが、実は農業を軸に多岐にわたる事業を展開しているんです。農産物の消費者向けには、食の駅のほかに、「地産マルシェ」の名前で都内で小型の農産物直売所を展開。一方で農家向けには、農業資材の専門店「ファームドゥ農援'S」を経営していて、関連会社には農業生産法人もあります。このように、農業の生産から流通・販売まで関わるユニークな会社です。最近では、生産の第一次産業、加工の第二次産業、流通・販売の第三次産業を合わせた農業の六次産業化という言葉聞くようになりましたが、まさにこの六次産業化を体現している企業といえるのではないのでしょうか。そんなファームドゥの売上高は今年2月決算で、およそ70億8,000万円、従業員数はおよそ500人にのぼりますが、創業からまだ20年たっていないんです。岩井社長は大学卒業後、いせや、現在のカインズに勤務した後に独立。1994年にファームドゥの前身、ファームランドを設立しました。脱サラしての起業、それも、ややもすれば将来性を悲観視されることもある農業という分野への挑戦。起業や事業の拡大に

### ●プロローグ

9月に入り、吹く風に季節の変わり目を感じるようになってきました。ご案内役の奈良のりえです。もうしばらくすれば実りの秋です。自然の豊かな恵みに感謝する季節ですよ。

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が、今回のトップインタビューは、食の駅などを展開するファームドゥ株式会社の岩井雅之社長です。脱サラして開業した農業資材の大型販売店をスタートに、農産物の販売や農業生産法人の設立など、農業を軸に幅広い活動を行っている岩井社長に、創業や事業の拡大、農業に対する思いなど、たっぷりとお話を伺います。また、後半では、シールを利用した万華鏡の手作りキットなど、ユニークな商品を開発している藤岡市のあぜがみシール印刷をご紹介します。

ついでのお話とともに、農業に対するお考えなども伺っていきます。

今日はこのスタジオにファームドゥの岩井雅之社長にお越しいただきました。よろしくお願いたします。

**(岩井社長)** はい、よろしくお願いたします。

——社長はいつも本当に穏やかな表情で、ただ、そのほがらかな笑顔のうちに隠された、いろいろな改革であったりとか、アイデアに今日は迫っていきたいと思いますが、どうぞよろしくお願いたします。

**(岩井社長)** はい、こちらこそ。

### 【脱サラから起業まで】

——岩井社長は1954年8月16日生まれ、59歳になられまして、ファームドゥの前身、ファームランドを創業したときは30代後半ですか。

**(岩井社長)** そうですね。38歳だったと思います。

——ファームランドは農業資材の大型販売店ということで、現在の事業で言いますと、農援'Sに当たりますか。

**(岩井社長)** そうです。

——なぜ農業資材のお店を始めようと思ったのでしょうか。

**(岩井社長)** それ以前勤務していたカインズで、園芸用品を販売していたんですけども、園芸用品だと専業の農家には対応できない。栃木県のある会社の社長が店舗を持っていますね、農家が非常に利用していると聞き、その社長さんにいろいろ教えていただいて、プ口の店としての農業資材の考え方をそこで確立したんですね。

——それを、独立というふうに思い始めたのはいつくらいですか。

**(岩井社長)** 独立を思い始めたのはね、前の会社に勤めていたときに、非常にもうかると。それはサラリーマンで勤めていれば、その事業を頂けないわけですね。

——何をやったらもうかると思ったのですか。

**(岩井社長)** やっぱり世の中にないことですね。農業資材でいうと、農薬、種、肥料、農機具、こういうものが一堂に集まって販売することができ

れば良いと。裏を返すと農家さんは、それまでは不便を感じていたわけです。いろんなところへ行って買うから。それを一堂に集めてやることによって、売上を上げることができました。あとは、安く販売すれば売れるからもうかると思いましたよ。だから仕入れを安くする為に、メーカーさんから直接買うとかね、こちらから取りにいくとか、そういうことで仕入れコストを下げ、それで供給するコストを下げれば、これはお客さんが喜ぶわけじゃないですか。で、そういうことが実現できれば、これはもうかると確信していました。

——では、もうお勤めのときから、その独立の準備というのは始めていたわけですか。

**(岩井社長)** 準備はしていないんだけど、こういうことをやりたいということで企画書をいろいろつくって、何人かの人に話して、それで意見を頂いたりして修正しながらきていたわけです。ただ、いざ独立するというになると、お金の問題、土地の問題、建物の問題、いろんなことが絡んできますから、そこまでに時間がかかったということですね。

——どのぐらいの時間がかかりました？

**(岩井社長)** 6年ぐらい。

——あ、そうですか。

**(岩井社長)** こういう事業をやろうと思って、企画書をつくり始めてから6年かかって、いざ創業と、こういう経緯がありました。

——実際にスタートする、創業するときというのは、周りの方からの反応というのはいかがでしたか。

**(岩井社長)** まず、両親だとか、兄弟はみんな反対ですね。で、やるのであれば、もっと小さいところからスタートしろと。できることからやれって言われたんですよ。

——どのぐらいの大きい規模のことを考えてましたんですか。

**(岩井社長)** 店舗でいえば大型店舗。私はホームセンターに勤めていたから、やっぱり大きいほうが有利だということがわかっていたのでね、大型店舗をつくらうと。で、どうせやるんなら日本一の企業を目指そうと。その業態でね。売上金額じゃ

なくて、農業資材なら農業資材ということで、日本一のものをやりたいという、そういうふうに思っていましたね。まだ実現していませんけどね。——いつも本当に先を見据えた……。

**(岩井社長)** 先はね、それはわからないの、奈良さん(笑)。自分の今の感覚で、これがいいだろうと思うことで、先を見たとか何かっていうのは、周りの人が評価することだけだから。

——でも、ご自身としては、これがいいというふうな思いから、日本一を目指そうと思ってスタートしたわけですね。

**(岩井社長)** はい。

——高崎市の箕郷町、旧箕郷町のところに1号店を開業いたしました。

**(岩井社長)** そうですね。

——実際にスタートしてみて、いかがでしたか。

**(岩井社長)** 売上は、計画の大体7割でした。それで経費、税金だとか、いろんな経費がありますけど、それは大体5割増し。だから思っていた数字に対して支出のほうが多い。これが最初のスタートですね。創業するときには、いいことだけを思いながら数字を書いていきますから、いざ実際にやってみると、現実と頭に描いたのは違う、こういうことだと思いますけど。

——その中で、ご苦労されたこともいろいろあったのではと思いますが。

**(岩井社長)** いえ。苦労は、今は全然感じてないんですけども、お金はなかったんです。500万円ぐらいありましたかね。

——500万円でスタート。

**(岩井社長)** それで約1億円の投資をしていったわけですけど、周りの人にいろいろ支援してもらったということもあり、お金の苦労はなかったです、はっきり言うと。それよりも、農業関係は古い業界だったから、簡単に言うと、問屋さんとかメーカーさんが邪魔をしに來たり。商品を引き揚げに來たり、値段を安くしないでくれとかね。

——そういう中で岩井社長は、どういうふうに……

**(岩井社長)** それはその都度対応したんだけど、人のうわさは75日ですよ、奈良さん。75日たつと、

新しいことも受け入れてもらえるのが日本の社会。だから、その件についてはもう大体3カ月ぐらいで解決して、後は自分の事業をどんどん、どんどん大きくしていくことにまい進することができましたね。

——皆さんとの信頼関係を築いていくことで、社長が大切にしたことってというのは、その創業当時、どんなことが挙げられますか？

**(岩井社長)** それは約束したことは守るということですね。期日をいつまでに何かをやるとか。約束を守るってというのは、実社会では、今度はお金ですから、お金を約束どおり支払いをしていくと。このことだけは最初からずっと頭に入っていましたね。それを3カ月か4カ月続ければ、もう流れがわかりますから、今度はこの繰り返しになりますけどね。

——その当時から大変農業に対しての熱い思いがもちろんおありだと思うんですけども、そういった部分で、社長ってというのはどんなふうに思っていましたか。

**(岩井社長)** 私は農家のせがれだったので、小さいときから農業風景は見てきたんですけどね、仕事の割に収入が少ないのです。なぜかっていうと、自分で販売することができないから。何しろ情報が入ってこないですからね。だから労力の割には収入が少ないので、農家の担い手がい少ないのです。だからその部分の収入の上がることをやろうということなんです、考え方が。

——そういったことというのが、やはり根底にあったわけですか。

**(岩井社長)** ええ、そうなんです。

——さて、その後、ファームランドの店舗を増やしていくわけですけども、そうした中、創業から3年後、97年には農業生産法人として有限会社ファームクラブを岩井社長、設立しています。何をまず最初につくり始めましたか。

**(岩井社長)** トマト、キュウリ、ナスなどの野菜の苗から始めていきました。その後、水稲の苗、お米の苗ですね、これをつくり始めて、主に沼田のほうの生産者さんに販売しています。

——なぜ苗に目を付けたんですか。

**(岩井社長)** 苗は、種だとか肥料と一緒に、商品的になくなくてはならないものなんですけれども、生き物ですから、簡単に工場で作るわけにはいかないわけですね。そのときに、サプライヤーがいなかったのです。我々がお店で販売するだけの生産量がなかったということなんです。だから自分でつくっていくことになりました。

——ないものは自分で作り出すという発想。

**(岩井社長)** そうですね。苗は非常に売れるしね。売れないものはつくりませんけれども、そういう需要があつて、供給量が間に合わなかったということですね。あと、社員教育のためですね。

——社員教育も。

**(岩井社長)** ええ。農業のことがわからないと、販売もできませんしね。

——はい。さあ、ここで1曲お聞きいただきたいと思いますが、岩井社長の思い出の曲を選んでいただきました。ABBAの『ダンシング・クイーン』。

**(岩井社長)** はい。

——これはどんな思い出の曲ですか。

**(岩井社長)** 私が大学時代にオーストラリアに4ヶ月ほど卒論を書きに行ったんですけれども、そのときにずっと車の音楽で流れていた曲がこの曲だったんです。

——という思い出の1曲を選んでいただきました。それではお送りします。ABBAで『ダンシング・クイーン』。



### 【会社の成長と事業の拡大】

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、ファームドウの岩井雅之社長

です。先ほどは農業資材の販売店を創業し、続いて、農業生産法人を立ち上げて野菜の苗をつくり始めたお話などを伺いました。それが次第に、農家がつくった農作物の流通・販売への事業が拡大します。これは岩井社長、どんなお考えからでしたか。

**(岩井社長)** 農家さんとお付き合いしているうちに、農家さんが「自分たちのつくったものを販売してくれ」「俺たちのつくった大根やキュウリを売ってくれ」と、こういう声を聞くようになりまして、それをお店の中で取り扱ってきたんですね。そうしたら、野菜だけがお店の中で右肩上がりに売上が上がっていくわけです。これは、そういう生産者の要望と、消費者の需要があるということに気が付いたので、だんだん、だんだんと拡大して、新しい業態をつくってきました。

——その生産者の方からの要望によって、新しい仕組みづくりが必要になった。

**(岩井社長)** そうですね。新しい仕組みづくりというのは、農家が自分で値段を付ける仕組みなんです。自分でつくったものに対して、自分で値段を付けて販売する。この仕組みが画期的なことなんです、農家にとってみればね。

——そうですね。今までは、ある意味は受け身で、決められた中ででしたものね。

**(岩井社長)** そう。市場に持っていくと、市場が値段を付けるわけです。で、お店で販売すると、農家さんが自分で値段を付ける。だからその代わりに、農家さんは市場に出荷するのではなくて、お店に持ってくれば、新鮮なまま販売できるわけです。それで消費者は、農家の名前が書いてあるから、安心して購入できる。だからそこに生産者と消費者の方のニーズが一致して、売上が増えてきた訳です。ここに新しいビジネスが生まれました。その仕組みは店舗をつくって、そこで直接販売するという仕組みなんです。10年前に東京都に初めて出店したんです。そのときはユニクロが野菜の直売所を展開する時期だったんですけれども、ユニクロの柳井さんと競争するのとかと、そういうふうには思っていたんですけれども、ユニクロは完全に撤退して、うちは細々とずっと続けてきたん

ですけれども、ここへきて需要が増えて、「そういうお店をつくってくれ」と、こういう声が多くなってきていますね。

——今、社長から需要が増えてというお話がありましたけれども、都内への出店、それから高速道路パーキングエリアへの出店、インターネット販売など、もう本当に販売網を広げていらっしゃいます。現在、農産物の販売をしているお店というのは、何店舗ぐらいになりますか。

**(岩井社長)** 全部のお店が25店舗で、農産物の販売が17店舗ということになると思いますね。

——本当に急成長ですね。

**(岩井社長)** いやいや、これからです。

——これから。

**(岩井社長)** まだまだ。今までは赤城の裾野を登ってきたような斜面なんですけど、これから富士山なり、エベレストを目指すと、そういう気持ちでいるんですよ。

——まだまだということですか、岩井社長。

**(岩井社長)** それはそうですね（笑）。まだまだ道半ばですよ。

——失礼いたしました。夢は本当に大きいんですけれども、そうしますと、岩井社長、近々のご予定としては、どのようなことがありますか。

**(岩井社長)** 今年の10月に横浜市に大型店舗が開店します。11月には、同じく横浜市と、埼玉県にも出店します。今年の秋から来年の春にかけて6店舗ほどです。コンセプトショップっていうんですかね。

——コンセプトショップ、それはどのようなお店ですか。

**(岩井社長)** 例えば、東京電鉄や三菱地所という会社がありますけど、そういうような大きな会社が新しいお店をつくる場所に、当社がテナントとして出店してきます。そこでやれば、今までのお店よりも2倍ぐらいは売れると思うんですよ。そうすると、農家さんの収入も増えるし、我々の収入も増えるということになります。首都圏は消費者がたくさんいますから、いいものも買っただけのし、まだまだ出店は100店舗、200店舗やっっていける余地は十分にありますから。

——都内にお店を展開するのにあたって、例えば生産者の方たちは、そこまで持っていくというのはまた大変ですよ。そのあたりの集荷・出荷の仕組みというのはどのようになさったんですか。

**(岩井社長)** 当社の食の駅・吉岡店に大きな倉庫がありまして、そこへ農家さんが納品していただくと、うちの会社のほうで高速道路を使って、朝一番から、10時前に東京のお店まで配送していきます。で、農家さんは携帯電話に全部、販売金額だとか、お店ごとの販売量がわかりますから、畑にいてね、じゃあ明日は10個出荷しようとか、5個にしようとか、あるいは売れ行きが悪かったら、値段を下げようとか、良ければ上げようとか、農家さんも考えることができて、自分で主体的に商売することができる、こういう仕組みなんです。だから携帯電話と高速道路の物流は非常に威力を発揮している、こういうことだと思いますけれども。——現在、そういった出荷農家の方、生産者の方というのは、どれぐらいの契約の方がいらっしゃるんですか。

**(岩井社長)** 全員で5,000名の方と契約しています。

——5,000人。それは加工品なども含んで？

**(岩井社長)** そうですね。納豆だとか、豆腐だとか、パンだとか、そういう方も含めて5,000人の方と契約しています。

——いろんな声が上がってくるのではないですか。

**(岩井社長)** そうですね。でも、彼らが自分で値段を付けて、売れる店に出荷してきますから、これは一緒になって共同体的にやろうということになりますね。

——ある意味、5,000人、お一人お一人が個人事業主のような……。

**(岩井社長)** そうです。

——それをまとめているのがファームドゥであるというような形ですか。

**(岩井社長)** そうですね。まあ、一緒になってやっているという感じじゃないですか。それで、一緒になってやることによって、消費者により優位性のある商品を供給できます。この仕組みをつくるっていうことが大事なんだと思いますよ。

——農業をめぐる環境というのも、ここ10年、

20年で変わってきたと思うんですね。社長は、そのあたりはどのようにとらえていますか。

**(岩井社長)** 私が創業するときに、国の方針は食料自給率を60パーセントにするとかね。当時は45パーセントの自給率だったです、20年前はね。今はもう、30パーセント台後半ですね。

——そうですね。

**(岩井社長)** だから農業環境でいうと、国の言う政策はあまり当てにしないです。そのとおりにやっていったら、たぶんなかなか浮上できないと思うので。自分が考えるのは、今、農家の担い手がいませんから。あと、耕作放棄地が多くなっている。だから競争力がないところで、アイデアを使って事業をしていけば、十分ビジネスチャンスがあると思いますよ。農業は今までの歴史もあるし、人間が生きていく限り食料の需要はずっとあるわけですから、そこにチャンスはあるんですね。それをどう事業するかっていうのは、創業者の考え次第ですね。

——どうやったら、農業って楽しい、面白いというふうに、起業したいと思う方が増えると思いますか。

**(岩井社長)** やっぱまず第一に収入です。あとは、参加するための環境を整えてやらないと。例えば農地をちゃんと整備して提供するとか。資金はいろんな資金がありますからいいんですけど、若い人たちが生活できるまで、いろんな形で社会が支えていくということが必要だと思いますね。

——この後はコマースを挟んで、岩井社長に、プライベートの一面や、今後の展望などを伺います。



### 【プライベートの過ごし方】

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、食の駅などを展開するファームドゥの岩井雅之社長にお話を伺っています。こんなお忙しくご活躍の中で、趣味や息抜きの時間なんてありますか。

**(岩井社長)** 私、会社をつくってから、趣味はみんなやめました。

——どんな趣味があったんですか。

**(岩井社長)** アコ釣りだとか、パチンコだとか。たばこもやめました。

——これはやっぱり忙しくて、その趣味ができなくなったのか、それとも、強い意志の中でやめたんですか。

**(岩井社長)** たばこについては、最初に強い意志ですね。やはり経営者になるには、自分の体のことを大切にしないと、死んじゃったら借りたお金も返せないじゃないですか。ですから健康に注意しよう。趣味をやめたっていうのは、創業して半年間は、休みが全然取れなかったです。もう自分1人で何から何までやらなければ立ちいかなかったものですから、魚釣りもやっている暇がなかったです。だから、簡単に言えば、仕事一筋ですね。まあ仕事っていうのはいろいろ幅広くありますから、例えば外国へ行って農業のことを見てくるとかね、そういうことも趣味と仕事と一緒になっちゃっているような感じがします。食の駅を始めて、食べるのが結構商売になってきちゃったので、食べ過ぎて太っているということが今の悩みです。

——そうですね。

**(岩井社長)** いろんなものを食べるのが趣味みたいになっているんだけど、これも仕事と趣味がなんかごっちゃになっちゃってるんですけどね(笑)。

——確かにそうですね。おいしいものをたくさん食べて、それを消費者の方たちに伝えていくのが、岩井社長のお仕事でもありますものね。うれしいような、困ったような悩みで。

**(岩井社長)** 味がわかるようになっちゃったんです。おいしいお米だとかね。野菜も何がおいしいかと

か。それが自分でいろいろ食べるうちにわかるようになってしまったので、食べる事が、やっぱり趣味かもしれないですね、今の。

——ところでご自身でも、例えば家庭菜園とか、そういったことはしているんですか。

**(岩井社長)** やっています。今までですと、3月から5月まで3ヶ月間は社長業をやめて、ずっと先ほどの苗生産だとかに携わってきていましたから。朝3時から農場に行っていて、いわゆる社長業は携帯電話で農場の中でやっている。これが3月から5月までの今までのパターンだったですね。今はもう、さすがにできなくなってきた、社員の皆さんに任せてますけど。



#### 【今後の展望と起業へのアドバイス】

——さあ、再びちょっとお仕事の話に戻って、また伺っていきたいと思いますが、ファームドゥの今後の展望などについて伺っていきます。観光農園、観光牧場を開設するという構想があって、もう進んでいるようですね。

**(岩井社長)** 来年の3月オープンめどに、渋川市の伊香保温泉の下の広大な敷地で今準備を進めています。内容とすると、ヤギの飼育、ヤギミルクの販売をそこでやっていったり、モンゴルビレッジとって、モンゴルのテントをそこに15張りぐらい張って、モンゴル文化を体験できるような場所にしていきたいと思います。

——また新しい分野のような気がいたしますが、どうしてこういった観光施設をつくらうというふうに思われたんですか。

**(岩井社長)** 農業に触れ合いながら、自然の恩恵っていうんですかね、ハーブだとか、果物をそこで

食べたりして、農業に親しめるような場所をつくりたいと思ったんですね。農業観光施設みたいな形にできればと思っていますね。

——農業観光施設ですか。ところで、ファームドゥ自体の生産への関わりが大変強くなっていくことで、従来の生産農家の方との関係というのはどうでしょうか。圧迫したりとか、そういったことにはならないですか。

**(岩井社長)** 販売網を拡大しないと、既存の取引先を圧迫することになるんですけど、販売網を拡大することによって、全体のパイを広げていくことです。ですから、うちが生産するものはわずかなものだと思いますけど。

——確かに、もう何店舗もの出店の予定があったりというふうに社長がおっしゃってましたものね。

**(岩井社長)** はい。

——さあ、この番組では起業を考えている方、また、新しい事業を何かというふうにお考えの方などもたくさん聞いてくださっているんですけども、起業にとって一番大切なことというのは、岩井社長、何だと思いますか。

**(岩井社長)** 失敗のことを考えると思うんですね。失敗したらどうしようということを考えるのが先に立つちゃうと、なかなか一歩が踏み出せないですから。私がお話したいのは、失敗は当たり前。失敗からしか人間は学べないんです。その失敗が財産になりますから。長い人生では非常に価値のあることになりますから、どんどん失敗してあげることが一つですね。もう一つは、私の好きな言葉で、「路行かざれば至らず事為さざれば成らず」という言葉があるんですけども、一歩を踏み出して一個をやってください。これが起業をする人にとっては大事なことだと思います。

——これだけの急成長の影には、岩井社長、では失敗もずいぶんおありだったということですか。

**(岩井社長)** そうですね。ただ、失敗が次の勉強の糧になりますから、それが自分の財産ですよ。それで、起業を考えている人に言いたいのは、群馬県というこの地方にいただけじゃなくて、例え

ば東京に行ってみたり、あるいは上海に行ったり、シンガポールに行ったりと、幅広いところにいる出かけて行って、勉強するために行くんじゃないかと、そこに行くことによって得るものがいっぱいあると思いますから、外からの目で幅広い見方をされたほうがいいと思いますね。

——外からの、また視点というのも大切ですね。いろんなことにどんどんチャレンジですね。

**(岩井社長)** そうです。

——今後のファームドゥの目標であったり、夢の形というのはどのようなものですか。

**(岩井社長)** 短期的に見ると、やっぱり若い人を育てていくこと。農業に携わる若い人材を育てるということが、まず第一のことですね。あとは、個人的な会社の夢で言えば、農業をある程度ブランド化して、海外にも日本の農業を普及していくことです。日本は今や非常に豊かな国になっているんですけども、モンゴルだとかミャンマーという国は、まだまだ貧しい国ですから、日本の経済力と農業の技術力、これをどちらかというところと水平展開をして、そういう遅れていると言ったら失礼ですけども、これから伸びていく国の人たちに貢献していくこと。これができれば非常に面白いと思って、頑張っているところですけど。

——岩井社長、創業から10年間というのは、農業資材を中心に事業をなさってきて、その後というのは、およそ10年間、今に至っているんですけども、野菜の販売が中心でした。今後、来年はいよいよ創業20年という節目の年でもありますけれども、どのようにまた展開しようというふうに思っていますか。

**(岩井社長)** 福島第一原発の事故があって、原子力の問題が非常に社会に広い影響を与えました。ということ考えたときに、国の制度として太陽光発電という制度ができてきましたね、これは自然エネルギーということで、環境に非常にいい取組だと思しますので、この太陽光発電を思い切っやっていきます。私は今までの経験の中で、農家さんだとかいろいろお付き合いがありますから、広い土地も約30ヶ所ほど確保できました。

——それは群馬県内ですか。

**(岩井社長)** そうです。群馬県中心に、栃木、長野も少しありますけれども、その土地を利用して太陽光発電をしていくと、耕作放棄地が生き返るわけですね。収入を生むわけですね。そうすると、それが地域に全部還元してきますから、非常にいい取組だと思しますので、思い切って太陽光発電を拡大していくという取組をしているところです。

——地域の貢献にもつながる活動ということですね。

**(岩井社長)** そうですね、はい。

——これからもどうぞ、農業ビジネスのイノベーターとして、その農業ビジネスの魅力、さらなる可能性などを多くの人に伝えていただければと思います。今日はどうもありがとうございました。

**(岩井社長)** どうもありがとうございます。

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、食の駅などを展開するファームドゥ株式会社の岩井雅之社長でした。さあ、岩井社長、最後にもう1曲、思い出の曲をお聞きたいのですが。

**(岩井社長)** はい、大空をはばたくようなイメージの曲で、それで非常にきれいな曲ですね。ですから心にずっと残っている曲の一つです。

——サイモン&ガーファンクルで、『コンドルは飛んでいく』。

## ●信用保証協会からのお知らせ

### グッドサポートガイド&信用保証ガイド

——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、よろしくお願いします。

**(栗原係長)** こちらこそ、よろしくお願いします。

——今日は保証協会が発行している冊子、「ぐんまグッドサポートガイド」「信用保証ガイド」についてご説明いただけるとのことですが、まず、ぐんまグッドサポートガイドとは、どういったものなのでしょうか。

**(栗原係長)** はい。保証協会では信用保証業務の



ほかにも、相談、診断、情報提供などの各種サービスを行っています。これらは大きく創業支援、経営支援、再生支援の3つに分かれており、それらの業務を「三つの支援」と名付けて、中小企業の皆さまの経営を積極的にサポートしています。平成19年4月に、この三つの支援業務について中小企業や金融機関などの関係機関の皆さまにより一層のご理解をいただくため、ガイドブックとして「ぐんまグッドサポートガイド」を作成し、毎年度改訂版を発行しております。平成25年度版では、この4月から大幅に拡大した保証協会の創業応援チームによる創業支援の活動事例や、経営・再生の各支援の取組事例など、全部で18の多彩な事例を記載して、内容をさらに充実させました。——私も見せていただきましたが、保証協会が力を入れている三つの支援の取組がわかりやすく書かれていますよね。もう一つの「信用保証ガイド」とはどういったものですか。

**(栗原係長)** はい。保証協会では、保証制度のご案内をまとめたガイドブック「信用保証ガイド」を毎年度発行しています。取扱いしている全ての保証制度を掲載しているほか、よくご利用いただいている保証制度や、保証協会が推進している保証制度を詳しく紹介しています。また、保証協会の概要や業務の内容についても説明していますので、保証協会をご利用いただくための手引書としてもご利用いただけます。

——これらの冊子は、どちらで手に入れることができますか。

**(栗原係長)** はい。金融機関、商工団体の窓口においてあるほか、保証協会にご連絡いただければお送りさせていただきますので、お気軽にお問合せください。

——「ぐんまグッドサポートガイド」、また「信用保証ガイド」、これらの冊子を見て、保証協会がより身近に感じてもらえるといいですね。

**(栗原係長)** はい。保証協会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。

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

### 有限会社あぜがみシール印刷

「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、藤岡市の有限会社あぜがみシール印刷です。ハムやベーコンなどのパッケージラベルをはじめ、さまざまな商品・製品に張られるシールや、ラベルなどの印刷を行っている会社ですが、工夫を凝らしたシールや装置の開発を行っています。最近では、シールを利用した万華鏡の自作キットを考案し、今年の全国シールラベルコンテストのアイデア開発部門で部門最高賞の技術特許委員会賞を受賞しました。それにしても、シールの印刷会社ってどんなところなんでしょう。会社を訪問して、畔上誠一社長にお話を聞いてきました。



——私は今、藤岡市下戸塚のあぜがみシール印刷に来ています。こんにちは。

**(畔上社長)** こんにちは。

——畔上社長ですか。

**(畔上社長)** はい、畔上誠一です。

——社長、とってもお若いですね。

**(畔上社長)** いや、そんなことはないんですが、今年37歳になります。

——はつらつとした畔上社長に、今日はさまざまなお話を伺っていきます。工夫を凝らしたシールの開発などを行っているということで、いろいろ

ろお話、興味深いことがありますので伺っていき  
たいと思いますが、そもそもシールの印刷という  
のはどのように行われているのか、まずは工場を  
見学させていただいてもよろしいですか。

**(畔上社長)** はい、ぜひご覧ください。

——今、畔上社長に案内をしていただきまして、  
1階の工場に来たのですが、さまざまな機械が動  
いていますね。

**(畔上社長)** ここには最新のシール印刷機をはじめ、  
いろいろな加工機が所狭しと並んでおります。

——こちらなのですが、機械が横並びにずらっ  
という感じに並んでいるんですけども、この手  
前の機械からは長く印刷されたものが、シールの  
帯というふうに表示したらいいのでしょうか、こ  
ちらが出てきています。ということは、この奥で  
印刷されているということですか。

**(畔上社長)** はい、そうです。順番に赤、青、黄色、  
黒と印刷しまして、順番にロール状に紙が出てき  
ています。

——4色というふうにおっしゃっていたんです  
けど、でき上がった商品というのは、いろんな色  
がありますよね。これはどういうことですか。

**(畔上社長)** シールをはじめ、印刷では、4色の  
色を使っていろんな色を再現します。写真は光の  
三原色なんですけど、印刷は赤と青と黄色と黒の  
4つの版の掛け合わせでそれを再現しています。

——なるほど。それでさまざまな色が出せる  
ということなんですね。

**(畔上社長)** はい、そのとおりなんです。

——印刷をする過程で、やはりシールですから、  
印刷機にのりがくっ付いたりとか、そういうこと  
はないんですか。

**(畔上社長)** まさにシールは、のりがくっ付いて、  
機械が非常にトラブルが多いんです。私どもの会  
社もそうですが、業界のみんなが困っているんで  
すよね。そこで、弊社のほうでスルーリーという  
装置を開発しまして、これは材料の断面に潤滑剤  
を塗ることで、のりが付かないような、そういう  
装置になっています。

——これは特許も取得しているとか。

**(畔上社長)** はい、そうですね。

——ところで、元の図柄はどうやって取り込ん  
でいるんでしょう。

**(畔上社長)** それは、うちには今、2名のデザイナー  
もおりまして、そのデータづくりを自社でやって  
います。お客さんからイラストを預かってスキャ  
ナーで取り込むこともありますし、またイラスト  
レーターとか、いろんなソフトを使ってデータをつ  
くっています。

——なるほど。こうやってシールやラベルとい  
うのがつくられていくわけですか。

**(畔上社長)** はい。

——さて、賞を取った万華鏡キットをはじめ、  
工夫を凝らした製品があると聞いています。その  
あたりのお話も伺わせていただいてもよろしいで  
しょうか。

**(畔上社長)** はい、それでは事務所のほうにどうぞ。



——では、2階の事務所に移りまして、あらた  
めてお話を伺っていきます。シールを利用した万  
華鏡の自作キットがコンテストで受賞をしたとい  
うことなんですから、どのようなものか、見  
せてもらってもいいですか。

**(畔上社長)** こちらがその「ゆめ映筒」というキッ  
トになります。

——「ゆめ」がひらがなで、映画の「映」に、「筒」  
で、「ゆめ映筒」ですか。またネーミングもユニ  
ークですね。

**(畔上社長)** ありがとうございます。夢を映す筒  
という意味で、子どもたちに、ぜひ自然に対して  
好奇心を持ってもらったり、自分でつくる楽しみ  
を感じてもらえたらと思って名付けました。

——こちらはキットになっているんですよ。

(畔上社長) はい。

——どのような、中身をちょっと見せていただいてもいいですか、キットの部分。シール、もちろんシールなんですけれども、鏡になっているわけですか。

(畔上社長) はい、こちらが2つの材料の組み合わせでできてまして、まずは鏡に見えている銀の色の部分のシールと、あとはシールというか、擬似接着といいまして、透明の台紙に張り付いているんですけど、はがすとシールじゃなくなるという材料があるんです。その2つを組み合わせせてつくっています。

——この四角でちょっとお屋根が付いたような形が、どういう形の「ゆめ映筒」、万華鏡になるんですか。

(畔上社長) 万華鏡の一番大事なところは三角形の筒になるところなんですけど、今、持っていたいでいる形は、それを展開図にしたものなんですよね。それを、折り目が付いていますので、折っていただいてくと、三角柱ができるようになっています。

——この鏡の部分、畔上社長、内側に持っていけばいいんですね。

(畔上社長) そうですね。

——うわあ、これだったら簡単。子どもたちもすぐ簡単につくれるから、楽しみながらできませぬ。

(畔上社長) はい。材料としてガラスですとか金属をつかっていませんので、非常に安全に楽しんでいただけたらと思います。

——あつという間ですね。ところで畔上社長、この見る部分は丸くり抜いてありますよね。その反対側が、何ていうんですか、全く穴が開いている状態というか。これはどういうことなんですか。

(畔上社長) これが「ゆめ映筒」の特徴になってまして、普通の万華鏡は、中にいろんなピースとか入っていて、閉じているかと思うんですけども、この「ゆめ映筒」は、その開いているところを、例えば自然の草花とかに近づけていただくと、非常に花とかがきれいに見えるんですね。

——あ、その映った花が中の鏡に反映されて、きれいな独自の万華鏡を楽しめるという。

(畔上社長) そうです。

——うわあ、これは楽しいでしょうね、子どもたちも。

(畔上社長) そうですよ。ぜひ自分で組み立ててもらって、そして自然を観察して、いろんなものに興味を持ってもらえたらうれしいなと思います。

——はい。そのほかにも今日は幾つか、あぜがみシールでの特許を取得したものもあるということですので、その開発についても伺っていきたくなんですけれども、その特許を取得しているラベル、ご紹介いただいてもいいですか。

(畔上社長) はい。それが、こちらの連結ラベルになります。

——スーパーで売っているベーコンであったり、ハム。例えば3パックとか、そういったものを一つにまとめているシールといったらいいんでしょうか。

(畔上社長) そうですね。こちらがスーパーさんとしては、ちゃんと連結されているということが大事なんですけれども、買ったお客さんは、使うときは1個ずつ使いますので、なかなか切り外しがしづらくって大変だったのが、これまでなんです。

——どのような開発によって、切りやすいシールに、ラベルになっているんですか。

(畔上社長) ただミシン目を入れると、切ることはできるんですけども、輸送中とかラベルを張り付けるときに、ラベルが切れてしまうんです。で、弊社のほうで開発したこの連結ラベルは、特殊な並び方になってまして、張り付けるときとか輸送するときにはラベルが切れないんですけども、お客さまがいざ使うときにはラベルが切り離しやすいという、そういう構造になっています。

——よく見ますと、薄く斜めに線が入っているように見えるんですが、これがまさにその独自の開発という部分になるんですか。

(畔上社長) はい、その斜めに入っている切れ込みが大事なところですよ。

——ふーん。でも、こういったアイデアというのは、やっぱりお客さまの声から生まれてくるも

のなんですか。

**(畔上社長)** そうですね。まさにお客さまの声から生まれた技術になっていまして、お声を頂くときには、やはりクレームであったり、おしかりというようなところもあるんですけど、そこを何とかお応えできるようにしてきたことが、こういったラベルができたきっかけかなと考えています。

——ところで、あぜがみシール印刷は1975年の設立ということですが、初めからシール印刷を手掛けていたんですか。

**(畔上社長)** はい。設立は、もうシール印刷で設立したんですけれども、その設立にあたっては、当時創業した父のほうが生産機の印刷機をつくる工場に勤めておりました、シールではなくて、その印刷機をつくっておりました。

——印刷機をですか。そういったところで、やっぱり独自の技術でとか、まずは機械というところに特化して開発ができるわけなんですね。

**(畔上社長)** そうですね。その当時の経験が非常に生きていると思います。

——畔上社長は今後、御社をどのようにしていきたいというふうに思っていますか。

**(畔上社長)** まずは、やはり社員のみんながやりがいをもって取り組める製品づくりをやっていきたいと考えています。これまでも連結ラベルですとか、あとは万華鏡の「ゆめ映筒」も、いろんな子どもたちに夢を持ってもらったりとか、あとは消費者の方に優しいラベルとか、何かのお役に立てるといって、そういう製品づくりをして、働いてくれている社員の人にも、やりがいのある仕事だと感じてもらいたいなと考えています。

——畔上社長、個人の夢、目標などもあったら、ぜひお聞かせください。

**(畔上社長)** はい。「ゆめ映筒」のほうの世界ラベルコンテストに出品できることになりましたので……

——おめでとうございます。

**(畔上社長)** ありがとうございます。ぜひ、そこでの入賞を目指したいなと思っています。

——うれしい知らせを私も楽しみにしております。

**(畔上社長)** ありがとうございます。

——今日は、藤岡市の有限会社、あぜがみシール印刷の畔上誠一社長にお話を伺いました。ありがとうございます。

**(畔上社長)** ありがとうございます。

## ●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、食の駅などを展開するファームドゥ株式会社岩井雅之社長へのトップインタビュー、そして後半は、工夫を凝らしたシールや装置の開発をしている藤岡市の有限会社あぜがみシール印刷へ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。前回放送した、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をアップしましたので、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。

一方、来月10月の放送ですが、トップインタビューは、カーナビやモバイル端末などに使われるタッチパネルの開発・製造・販売を手掛ける、伊勢崎市の株式会社翔栄の堀川悟社長です。放送は、10月3日木曜日の正午から、再放送は5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～

【11月の放送のお知らせ】

平成25年11月7日（木）12:00～12:55

再放送 11月9日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！