

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11月7日（第8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

有限会社ハートマーケット

櫻井明社長

●群馬県信用保証協会からのお知らせ

創業チャレンジ資金について

●頑張る企業紹介コーナー

有限会社Rune

◎アナウンサー 奈良のりえ

2月期の決算では、過去最高の売上高、86億円を計上。従業員数は220人にのびます。そんなハートマーケットですが、スタートは前橋市内で始めた1軒の小さなお店でした。出店や事業拡大の経緯、仕事の中で大切にしてきたことなど、櫻井社長にたっぷりとお話を伺っていきます。また、後半では、コーヒー大福などの生クリーム大福で人気を博している伊勢崎市の有限会社Runeをご紹介します。

●プロローグ

朝夕の肌寒さが増してきて、ストールなど羽織るものが欲しくなり、私は今シーズンに入り新しいストールを購入しました。おしゃれを楽しむにはいい季節ですね。皆さんはどんなふうにおしゃれを楽しんでいますか。ご案内役の奈良のりえです。

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が、今回のトップインタビューは、前橋市に本社があるアパレル企業、有限会社ハートマーケットの櫻井明社長です。ハートマーケットは、服飾雑貨のセレクトショップを、北は宮城県から南は広島県まで、17都県で合わせて45店舗展開していて、国内外60ブランドの商品と、自社オリジナルブランド商品の企画販売を手掛けています。年々店舗数と売上を伸ばしていて、今年

●トップインタビュー

有限会社ハートマーケット

櫻井明社長

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、アパレル企業ハートマーケットの櫻井明社長です。FMぐんまのスタジオにお越しいただきました。どうぞよろしく願いいたします。

（櫻井社長） よろしくお願ひします。

——1963年生まれということで、櫻井社長、50歳でいらっしゃるんですね。

（櫻井社長） そうです。50歳です。

——ペンダント、格好いいですね。それ、十字架。

（櫻井社長） そうですね。クロスをしています。7～8年前に出合って、速攻で買いました。2秒買いくらいの感じで、いい出会いだったな、なんて思っています。

【創業までの道のり】

——今日はさまざまなお話を伺って、櫻井社長の魅力やサクセスストーリーなどをひも解いていけたらと思います。あらためまして、創業20周年、おめでとうございます。

（櫻井社長）はい、ありがとうございます。

——あっという間の20年でしたか。

（櫻井社長）いやあ、もう1年、1年はつきり覚えてますね。

——そうですか。やっぱり子どものころからファッションに興味があったり、服飾系の学校に通ったりしていたんですか。

（櫻井社長）子どものころからファッションに興味がありました。小学校3年からなんです。もう大人しか着ないブランドを小学3年生が着ていたという、ちょっとへんてこりんな小学生でした。親があまり裕福ではないのに、洋服は欲しいものは何でも買ってもらって、小学校3年から洋服屋に通ってました。

——ええっ、地元のですか。

（櫻井社長）いや、僕は安中なんですけど、高崎の駅前のお店に毎週のように通ってましたね。

——うわあ、学校では浮いていたでしょうね。

（櫻井社長）めちゃ浮きだったと思います。

——ハートマーケットの設立が1993年、30歳のときということですか。

（櫻井社長）そうですね。

——そうすると、その前はどんなお仕事に就かれていたんですか。

（櫻井社長）高校生で卒業して、スポーツをやっていましたし、インターハイも行っているんです。

——そうなんです。陸上でしたよね。

（櫻井社長）そうですね。陸上競技でインターハイも行っているの、大学、いろいろなところからオファーを頂いて、自分の母親に言ったら「お金がないから駄目だよ」と。それで先生にも「お金がないから大学行けない。だから就職します」と言っ。じゃあどうしようかと。警察という一つの案があつて、それで、次に挙がったのが日本国有鉄道。親に安心してもらいたいというのがそのころありまして、洋服屋になろうっていう気持

ちももちろんあつたんですけれども、親を安心させるというほうが先で、日本国有鉄道に頑張っ。入ったんです。

——ただ、国鉄にお勤めになっ。やっぱ服飾に関係したいとか、そういった夢が諦められなかつた自分もいたのではないですか。

（櫻井社長）もう、入社して「これはちょっと違うぞ」と、すぐに思いました。自分で言うのも何ですけど、リーダーでやってこれたんです。小学校の運動会も団長とか、中学でもやっぱいろいろなリーダーをやらせていただいて、高校でも部活でもリーダーをやらせていただいたり、いろいろなリーダーをやってきました。で、高校を卒業して就職をしました。そのときに、「あれっ、このままだと、いつかリーダーを下りなければいけないんじゃないか」なんて思っ。勉強もしないで、ずっとリーダーでやってきたんです。でも、これからは勉強をしないとリーダーではできない、自分のなりたいものになれないなというのを、就職のときにすごく感じましたね。それで、就職してから1年後ぐらいですかね、母親のほうに「辞めたい」と。もちろん、何千人も受けて、何百分の1だか、何千分の1だつたんです、僕らのとき。

——難関を突破したんですね。

（櫻井社長）だから母親に「おまえが入ったおかげで入れなかつた人がいるんだよ」と、「そんな簡単に諦めてどうする」と。「わかつた」と言っ。あと3年勤めて、ちょうどJRが変わるときに希望退職をして、洋服屋になるというのを決めました。——決めてからというのは、例えばそういったところに何か就職をし直したとか。

（櫻井社長）そうですね。それで、さっき言っ。小学生のときに毎日通っていた洋服屋に就職したんです。

——そうですか。

（櫻井社長）そうなんです。洋服屋になつた初めての日を今でも忘れません。憧れの仕事を1日やった後に、友達とご飯を食べにいったときに、ポケットに、たぶんご存じだと思うんですけど、ワイシャツのところにプラスチックでこういうふ

うにクリップがあるじゃないですか。あれがポケットにあったんです。「うわあ、今日から洋服屋になったんだ」という実感を、すごくそのクリップを見て思った1日。いまだに、もうあれから30年か経つんだけど、忘れない1日の始まりだったですね。

——それがスタートだったわけですね。

(櫻井社長) そうですね。

——その後、ご自分でお店を実際に始めたのは、何年後ぐらいになりますか。

(櫻井社長) それから6ヶ月ぐらいだったかな(笑)。

——えっ、何年後でないわけですか。

(櫻井社長) 何年後でないんです。

——早い。

(櫻井社長) 就職したんですけど、またそこでもまたちょっと夢破れまして、自分でやろうと、富岡のほうにちっちゃなお店をオープンしました。

——それは洋服屋さん。

(櫻井社長) 洋服屋さんで。

——そうすると、創業のスタートというと、その富岡のお店ですか。

(櫻井社長) そうですね。

——それがハートマーケットの前身になるんですか。

(櫻井社長) 前身っていうか、いい経験だったと思いますね。

——ということは、そこからまた何かがあり、途切れたということですか。

(櫻井社長) そうです、途切れます。4ヶ月ぐらいで閉店します。

——ずいぶんと目まぐるしいですね。

(櫻井社長) そう、目まぐるしいですね、はい。

——それはやはり業績の面で、ですか。

(櫻井社長) そうですね。さっき言ったとおりに、18歳から、「これ、学んでないと、ちょっとやばいぞ。思いどおりいかないぞ」というところから学び始めました。そして、富岡にお店を出すときは、学んだ成果が出る時。でも、それをやったときに、自分で満足いくまでの結果が出ないし、まだ準備が足りなかったことに気が付きます。

オープンにかけての知恵だけでオープンしてしまった。その結果が、その後の楽しさをちょっと分からなかった。ここでまた振り出しに戻るといっつか、一回閉店して、普通にジーパン屋さんに勤めるようになりました。

——前橋市にあったジーパン屋さんですか。

(櫻井社長) そうです。ジーンズショップカーターって、もう今はないんですけども、そこに勤めさせてもらって。これまたいい出会いだったと思います。自由な社風で、いろいろなことをチャレンジさせてもらった。今のこの会社も、その社風にすごく似てます。いいところ取りをしているということなんですけれども。

——ベースであり、では、そのカーターの精神を継いでいると言ってもいいかもしれないわけですね。

(櫻井社長) そうですね。すごく学べたし、楽しい会社でした。あと、カジュアルっていうものの出会いでしたね。それまで洋服大好きでしたけれども、ジーンズが主体ではなかった。このジーンズとの出会いっていうのが、かなり楽しい洋服の人生の、また始まりだったような気がします。それまではDCブランドで。

——ああ、ちょうどそうですね。

(櫻井社長) そうというのが、ブランドというのが全盛期で、ジーンズというのはまだまだ下火だったので、そこでのジーンズとの出会い、カジュアルとの出会いっていうのが、すごくよかつたなって今、思います。

——そして、1993年に、いよいよハートマーケットを始めるわけなんですけれども、一度は失敗している自営業というものに、またチャレンジしてみようと思ったのはどうしてですか。

(櫻井社長) バブルとともにこの会社はなくなっていくんですけども、この自由を経験すると、ほかになんか勤められないような気がしました。——ということは、もしカーターというお店がなくなっていなければ……。

(櫻井社長) もうずっと勤めていたと思います。提案もしていましたね。今のハートマーケットのような、レディースの全国展開というのを、その

ときの社長に。

——そんな矢先に、そのカーターが歴史の幕を閉じて、で、櫻井社長はご自身でそれを形にしたのが、ハートマーケットの始まりということだったんですね。

(櫻井社長) そうですね。

【創業時の苦労とヒット】

——前橋市の千代田町、そのスズラン前橋店の目の前が、ハートマーケットさんの1号店でしたよね。

(櫻井社長) そうです。今から20年前の11月4日。11月3日は祝日。でも、その日にどうしてもオープンできずに。仏滅だったんです。

——そうだったんですか。でも祝日だったら、お客さまが見込める。

(櫻井社長) 祝日にオープンしないで、その次の4日にオープンして、3人のお客さんで7万円の売り上げだったんです。それもすっかり今でも覚えてますね。失敗するようなスタート。

——でも、あっという間に火がつかましたよね。

(櫻井社長) あっという間だったです。ちびTとの出会いがあったんですけども。

——そのちびTは、社長が「これは来る」というので、目を付けて仕入れをされた。

(櫻井社長) 目を付けましたね。あれがなかったら、今の僕らはないかもしれないです。普通の洋服屋さん、そのときにちびTを見て、「あれは洋服じゃない」と言っていましたね。それほど今、ちっちゃくなくなりましたけれども、今は普通のアイテムになりましたね。スタンダードになった。あのころに売り出したときは、女の方は、バストがそのまま出してしまうから、恥ずかしかったんです。

——確かに。

(櫻井社長) 高校1年生からお買い上げいただくようになったんですね。買っていただいて、そして、だんだん高校3年生までに、あっという間に、半年ぐらいいかな、かかりましたか。そして、チェックのスカートと、そういうブームがやってきたんですね。そのときにいち早くそれに気が付いて、プレゼンできたので、そういうパイオニア

のお店になったんだと思います。

——ただ、ファッション業界って、サイクルが早い、流行が早いですよ。そのあたりで次の手を打たなくてはというのもありました？

(櫻井社長) ええ、そのときに、キューティーラインって、まあ「CUTiE」っていう雑誌があるんですけど、そのラインだったんですね、ハートマーケットも。ちびTに、チェックのスカートにサスペンダーみたいな。そんなところが主流のお店だったんです。それから今みたいな、ナチュラルで、カジュアルで、それでフレンチも入っている、そんな感じのコンセプトにどんどん、どんどん変わっていくんですね。

——それはゆっくりと、やっぱり時代とともにというか、時代より少し先取りしながら……。

(櫻井社長) ちょっと早かったようにも感じます。——変わっていったということですね。こうして始まったハートマーケットが、その後、出店を重ねていく様子についても、この後お話を伺っていきますが、その前にここで1曲、お送りしましょう。櫻井社長の思い出の曲を選んでいただきました。一青窈の『ハナミズキ』ですね。

(櫻井社長) はい。

——これはどんな思い出の曲ですか。

(櫻井社長) 何年か前に、カラオケで僕が歌いだしましたと。最後のフレーズに、「ハートマーケットが100年続きますように」と、替え歌で締めるところを、だいぶ好評のようで、会社の集まりのときに歌う曲になっています。

——それではお送りします。一青窈で『ハナミズキ』。



【全国展開の意義と秘訣】

——ハートマーケットの1号店を1993年に前橋市内でオープンさせた4年後の97年に2店目となる高崎店を出店。そして、99年には栃木県に進出して、宇都宮パルコ店をオープンと、店舗を増やし始めたわけですが、店舗を増やしたのは、どんな判断からだったのでしょうか。

（櫻井社長）1店舗オープンして、1人のスタッフと出会えたわけです。そのときに、会社とは何ぞやっていう本を読んだわけですね。始めた限り、もう伸ばすしかないんだ。そんなふうに学べたわけです。いまだにそういうふうに思っています。人と一緒に働くことを決定した経営者は、必ず事業を伸ばさなければいけない。維持するということは、その子の将来を約束できないんだと。必ず成長して伸ばすしかない。それには、売上を上げるか、出店をするか、どちらかでしか選択肢はないんだと。そのための、毎日の勉強と反省と改善があるんだと。そんなふうに思っていたので、出店は会社の命なのではないかと思って。あとは、スタッフをより一層幸せにするものではないかと。来年の給料を絶対に上げてやると、そういうふうに約束しながら20年間守り続けています。

——出店の様子を振り返りますと、2000年代に入り、急激にまた伸びていますよね。転機がありましたか？

（櫻井社長）転機がありましたね。全国展開を、群馬と栃木で準備を、自分の中でずっと成長するんだということを言い続けて、東京のメーカーさんの仲間でも、ずっとそんなふうに訴えていました。それが浜松店を出店するときに開花したんですね。

——2004年ですか。

（櫻井社長）2004年です。そのときに、もう本当にバタバタバタッと、いろいろが見えてきたと。

——見えてきた？

（櫻井社長）はい、ほかのところでもできるんだと。1店舗を100店舗つくる。同じ金太郎飴で全部やりたい。ハートマーケット、どこへ行っても一緒。それで通用するか否かというのがすごく研究材料だったんですけど、浜松で売れた。それは、どこ

でも大丈夫ではないか。よく地域密着といいますけれども、地域に密着をするんじゃなくて、僕らのこの感覚を地域に根付いてもらうような努力をするんだと。必ずここで成功した人は、そこでも成功するのではないかという実験と挑戦。その結果、何となくできるのではないかというのが、今のところ、どこへ行っても、うちは品ぞろえを変えていません。いろいろなことを全部同じルールの中でやっています。「1店舗成功したら、100店舗成功するんだよ」。「いやいや、そういうわけにいかないじゃん」というのは、俺の中では「いくんじゃん」と思っています。

——その絶対的な「いくんじゃん」っていう自信って、どこから来るんですか。

（櫻井社長）1店舗成功したから、その在り方を続けられればいい。で、薄まっちはいけないんです。それでなおかつ、濃くなるものなんだと。よく会社は、時が過ぎると薄くなると、従業員が増えると薄くなるっていうんですけど、僕は濃くなるんだと。どんどん濃くなる。年々濃くなるんだ。人がいっぱいいれば、その説得力でもっと濃くなっていくんだ。会社は薄まるものじゃなくて濃くなるものだ、そんなふうに思っています。

——なるほど。ところで、従業員が220人、売上高が86億円という規模からしますと、株式会社なのでというふうに思っていたんですけども、有限会社なんですか。これは社長、どんなお考えからですか。

（櫻井社長）うちは有限会社、300万円の資本金なんです。始めたころに感じたのは、有限会社の300万円だと、上っ面で見て信用できないと、よく言われたし、感じた経験があります。でも、そのうち本物の時代がやってくる。有限会社で300万円で、全然資本を上げてこなかったんですけど、今はみんな、うちを信用してくれます。中身の時代になってきたんだ。有限会社300万円というのが何にも関係ないんですね。人の中身を見て付き合う時代になって、「本物」って自分たちのことを言うに変ですけど、中身を見てくれる時代になってきたなあって。洋服もそうだし、ほかの産業もそうなんだろうけど、中身を見て、周りの皮だ

けでなく。そんなことで、株式会社にする必要もないので、今はそのまま有限会社300万円の資本金でやっています。

——形にこだわるのでなくということなんですね。

(櫻井社長) そうですね。

——はい。この後は、コマーシャルを挟んで、櫻井社長にプライベートな一面や今後の展望などを伺います。



【ハートマーケット=心の市場】

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、アパレル企業ハートマーケットの櫻井明社長です。本社が前橋にありますけれど、櫻井社長はほとんど前橋にいらっしゃるんですか。それとも、いろいろな店舗を見て回っているんですか。

(櫻井社長) ほとんど前橋の本社にいます。

——では、皆さんで一堂に集まることなどもあるんですか。

(櫻井社長) そうね、月に1回、店長会議ということで、みんな、本社のほうに集まって会議をします。

——そこで戦略を練ったりとか。

(櫻井社長) 戦略は練らないんですね。

——えっ？

(櫻井社長) 「1日、愛について語ろう」とか。

——愛って、LOVE？

(櫻井社長) LOVE。

——ラブ？

(櫻井社長) ラブ。ラブとは何ぞや。これ、結構面白いです。お金の話とか一切しないんですね、

計画の話とか。

——それはどういう考えからですか。

(櫻井社長) このハートマーケットね、心の市場、日本語にしたらハートマーケットなんですけれども、心が売上をつくる。テクニックが売上をつくるわけでもなく、そういう計算が売上をつくるわけではなく、あなたたちの心が売上をつくるんです。それがテクニックになったり、皆さんから見たらそういうふうになるけど、心があってこそ、そういうことがあるんです。だから、そのことをすごく大切に。例えばハートマーケットに入ったときに、「本当のありがとうを言う」ということをしてもらいます。

——本当のありがとう？

(櫻井社長) そうです。本当のありがとうとは何ぞや。

——ありがとうは、ありがとうなので、うそのありがとうを考えたことがなかったんですけども、難しい……。

(櫻井社長) 「そのありがとうは、本当のありがとうなの？」、こんなことですよ。

——心からしっかりと……

(櫻井社長) 心から言っているのかっていうフレーズが、うそのありがとうだとしたら、本当の、本物のありがとうとは何ぞやと。考えようよ。ハートマーケットで落とし込んだところは、お母さんに「産んでくれてありがとう」、これなんじゃないか。お母さんにね、自分の誕生日、もしくはお母さんの誕生日に「産んでくれてありがとう」って、1年に2回ぐらい言おうよ。ハートマーケットに入ったら、最初にやってくださいっていうお願いをします。これで二百何十人、まあ退社もありますから、その倍、3倍ぐらいのスタッフが経験したことを聞きました。笑い呆けたという人も1組いましたけれども、大概の人は、お母さんと自分で泣いたと。すごく心からなんかきれいになったような感じで、今まで感じたことのないような感じを体で受けましたと。それが本当のありがとうだと。また、その本当のありがとうを言ったときに、お母さんが目の前で、「そういうふうに言ってくれてありがとう」っていう、ありがとう

のお返しがあったと。そういうことを体験すること。なんかそういうところからやってほしいって、そのことを大切に、そういう心が売上をつくるんじゃないか、お客さんに対しての接客につながるのではないかって。そういうことの中で「ありがとうございます」っていうことを最後にお客さまに言えたら、また、俺たちも幸せになるし、お客さんも幸せになるし。そんなふうなことを大切に、心の授業を、月に1回やっています。——とても心を大切にしている櫻井社長のプライベートもとても気になるんですけども、ちょっとそのあたりを、少しお仕事の話を離れて、プライベートな一面なども聞かせていただければと思います。趣味や息抜きはどのようにしているんですか。

(櫻井社長) 趣味は、まあゴルフかなあ。

——とてもスポーツがお好きというか、スポーツジムもずいぶん通い詰めたなんてお話を聞いていますけど。

(櫻井社長) そうだねえ、めちゃくちゃ行っていましたね。去年の10月ぐらいまでです。

——ええ、それ以降は？

(櫻井社長) それ以降ね、もうちょっとゴルフ、うまくなりたいと。すごく中途半端な場所にいるような感じがします。普通の人からは、自分で言うのも何ですけど、「うまい」って言われるんだけど、すごく上手な方とまた知り合いになったら、「下手じゃねえんだけどなあ」と、そういう中途半端な場所からどつかに抜け出したいと。それで去年の10月ぐらいからちょっとゴルフの練習に集中して、今までジムに行った時間とか、朝、ウォーキングの時間とかを、クラブを振る時間に変えたんです。

——結構一つのことにのめり込むタイプですか。

(櫻井社長) めちゃのめり込むんですね、もう。

——娘さんがお二人いらっしゃるんですよね。10代でしたっけ？

(櫻井社長) そうだね。19歳と17歳。専門学校生と高校生。

——格好いいお父さまで、なんか憧れますね。

(櫻井社長) どうなんですかね。本人たちはもう、何とも思っていない。

——おしゃれのこととか、例えば娘さんの意見を参考にしたりとか、そういうことってあるんですか。

(櫻井社長) 全然ないですね。

——ああ、そうですか。ちなみに娘さんたちは、そういうお洋服とか、すごく興味があるとか。

(櫻井社長) これがね、環境がそうであると、そうでもないのかなって。僕の環境だと、家族全員そんなにおしゃれじゃなかったんだけど、洋服に興味がいっぱい。で、洋服屋の息子とか娘さん、そういう立場にいる人をうらやましく思いました。でも、うちの娘は生まれたときからそういう環境なので、それを何とも思っていないという現状。不思議だなと思いつつ見ている、自由に、本当に自由にさせすぎぐらい、自由にしています。

——これから、どういうふうにもまた成長なさるのか、楽しみですよ。

(櫻井社長) うん、どうなるのか。



【若者や起業者へのメッセージ】

——さあ、では、再びちょっと仕事の話もまた伺っていきたくと思いますが、ハートマーケットの目標や将来像です。今後どんなことを思い描いていらっしゃいますか。

(櫻井社長) でかいことを言うと、「永遠に」っていうのを思っております。

——規模としてはどうでしょうか。

(櫻井社長) 規模ね。今年で20年なんです。

——ちょうど、人間でいえば成人式ですもんね。

(櫻井社長) そうだね。ちょうど、今期なんですけど、100億円っていうところを、節目の100と

20が一緒になって、また自分の50が一緒になって、全てが何かそうふうに整理整頓されている感じの年回りになりました。でも、まだ通過地点で、先に行くんです。20年で100億円になったんです。——はい、そうですね。

(櫻井社長) さあ、200億円にいくのには、あと何年かかるでしょうか。皆さんも考えてください。それはいろいろな例がありますね。つまりいちゃったとか、すげえ何かに当たったとか、あると思うんですけど、これは方程式が成り立っているんです。

——どういう方程式ですか。

(櫻井社長) 120パーセントの方程式かな。ちょっと計算が成り立つと思うんですけど、4～5年になっちゃうんです。

——ああ。

(櫻井社長) びっくりでしょう。

——あと、4～5年で？

(櫻井社長) 4～5年で200億円に。120パーセントをずっと掛けていくと、そんな感じです。これが面白いでしょう。何で20年で100億円までかかったのに、その方程式、120パーセントをずっと掛けていくとなんですけど。それは、文化を壊さないレベルの伸びをしようって、何年か前から壊しながら伸ばす、いきなり180パーセント、生意気ですけど、やればできたときがありました。でも、この楽しい文化を残したかった。それで、いろいろな勉強をしたら、稲盛さんかな、JALの、京セラの稲盛さんの本だと思うな。120パーセント以内、130パーセント以内だったかもしれない。それだと、文化が壊れずに伸びますと。それは僕らにとってベストアンサーだと。それを守り続けた、ここ20年なんですよ。そういっぱい伸ばしてこなかった。いろいろなチャンスがあったけど、それをある意味、守るものがあるので我慢した。これは楽しいこのハトマ文化を守るためにやりました。だから、このまま120パーセントでいくと、そういう感じになるなあとと思います。

——さあ、そろそろ最後の質問になってまいりました。若者や起業を目指す人たちにに向けたメッセージの意味も含めて、幾つか伺わせてください。

起業や経営に大切なことは、櫻井社長、何だと思えますか。

(櫻井社長) 夢だと思います。夢を持つ。どういうふうになりたい。そうすると、そこから行動に移れるんだと思うんです。夢があるから、ちっちゃいところですけど、本を読みだす。それを行動に移す。いろんなことを信じて先に進んでいく。こんなことが大切なのではないかと思えます。夢を語ると、もしかしたら「そんなことはできないよ」とか、何かいろいろ言われるかもしれないけど、自分を信じて前に向かって行って、そこにアドバイスしてくれる人にも「ありがとう」と言いながら、先に向かうなんていうことが大切だと思うんです。

——櫻井社長にとって、会社というのはどんな存在ですか。

(櫻井社長) 会社は自分自身。これも、会議でも「会社とは」っていうのをやったことがあります。社員の中からも、全員の答えが「自分自身だ」。法人っていうんです。人なんですよ。「じゃあ、法人って誰？」みたいな。そんなことで、ハトマ的に会議では、会社とは自分自身だと。なんか自分自身かなと思えます。「社員、あなたも、あなたも、あなたも自分自身です」っていうことをすごく大切にして、会社とは自分自身、何かそんなふうに落とし込んで、一緒に幸せになりましょうということを叶える場所であること、そんなふうに思っています。

——今日は本当に大切なお話をたくさん伺いました。「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、アパレル企業ハートマーケットの櫻井明社長でした。貴重なお時間をどうもありがとうございました。

(櫻井社長) こちらこそ、ありがとうございます。

——それでは、最後に、もう1曲、思い出の曲を櫻井社長に伺おうと思います。

(櫻井社長) はい。いきものがかりの『風が吹いている』。これ、僕の中ではこれが自分たちのリアリティ。「頑張ろう」「やるぞ」。するとまた、この「風に乗っていきたい。みんな幸せになりましょう」というのをすごく感じる。

——心を一つにする曲でもあるわけですね。

(櫻井社長) そうですね。

——それではお送りします。いきものがかりで『風が吹いている』。

●信用保証協会からのお知らせ

創業チャレンジ資金について

——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) こちらこそ、よろしくお願ひします。

——保証協会では、これまでの放送でお伝えしてきたとおり、今年度、創業応援チームの拡充や創業計画サポートガイドの改訂版の発行、さらに、群馬県とタイアップして保証料を割引した制度、創業チャレンジ資金の取り扱いをスタートするなど、特に創業支援に力を入れていますよね。今年度既に半年余り経ちましたが、これまでの創業チャレンジ資金の利用状況はどのようになっていますか。

(栗原係長) 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・再生支援の三つに分かれており、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。今年度は特に創業支援に力を入れ、今ご紹介いただきましたような支援策を行ってきました。ご質問の利用状況についてですが、当協会が取り扱っている創業に関する各種保証制度のご利用は、4月から9月までの半年間で143件ありました。昨年度に比べて122パーセントと、約2割増加しています。そのうち、今年度、群馬県とタイアップしてつくった創業チャレンジ資金のご利用は12件となっています。

——なるほど。12件と聞きますと、多いとは言えない気がしないでもないですが。

(栗原係長) そうですね。ただ、創業には手間暇がかかりますし、特にこの創業チャレンジ資金は認定支援機関や当協会の創業応援チームが創業計

画策定を支援することになっていますので、実際に融資が実行されるまで時間がかかります。現在ご相談いただいているものもありますので、これから少しずつご利用が伸びていくと思います。

——はい。それではもう一度、創業チャレンジ資金を利用するメリットについて教えていただけますか。

(栗原係長) この資金の一番のメリットは、ご負担いただく保証料を0.2パーセント引き下げして、一律0.5パーセントと、低い保証料率でご利用いただけることです。さらに、創業計画書作成のアドバイスから創業後の経営相談まで無料でご利用いただけます。

——保証協会が推奨する創業チャレンジ資金を活用して、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。保証協会の創業応援チームが、創業チャレンジ資金のご利用にあたり、創業計画書作成のアドバイス、お客さまが希望する金融機関への橋渡し、そして、創業後の継続的な経営相談など、親身になったサポートを行っています。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、ぜひ一度保証協会の創業応援チームにお気軽にご相談ください。「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

有限会社Rune

「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、伊勢崎市にある和菓子の会社、有限会社Runeです。会社の名前ではわからなくとも、商品とお店の名前で、「コーヒー大福の妙ちくりん」と言えば、ピンと来る方もいらっしゃるのではないでしょうか。あんときクリームを柔らかいおも

ちでくるんだ生クリーム大福を開発して、人気を得ているお店です。社長の影森剛さんは、富岡市にある120年続く和菓子屋の三男で、1998年に独立して、伊勢崎市内に出店。コーヒー大福で一躍名を広めました。そんな影森社長に、コーヒー大福をはじめとする生クリーム大福の開発のお話などを伺ってきました。



私は今、Runeの伊勢崎工場にきています。影森さん、よろしくお願ひします。

(影森社長) よろしくお願ひします。

——こちらは白を基調とした明るい作業場ですね。

(影森社長) はい、ありがとうございます。3つの部屋に分かれています。

——今いるのが最初の部屋ということですね。

(影森社長) はい。

——こちらは何をする部屋ですか。

(影森社長) あんこを練ったり、おもちを蒸したりする、主に熱処理室の作業場になります。

——それで、あんのいい香りがぶーんと漂っているんですね。

(影森社長) そうですね。

——さて、ではお隣の部屋。次の部屋にも移動してみたいと思います。はい、こちらは何をする部屋ですか。

(影森社長) ここは生クリーム大福をつくる部屋で、自動包あん機と、生クリーム充填機という機械があります。包あんとは、あんこを包むという意味です。

——なるほど。では、早速なんですけど、つくる手順を教えてください。

(影森社長) はい。まず、つきたてのおもちと、冷やしたあんこを機械の左右のトレーに入れます。そして、スイッチを入れると、おもちがあんこをくるんで下から出てきます。次に、生クリームを大福の中心に充填します。この時点では棒状の大福が、その下にあるカメラのシャッターのような部分が開いたり閉じたりして、カットと同時に丸い形状にしていきます。

——なるほど。私、もっと大きなところで、なんか「製造工場」という感じでなさっているのかなと思ったら、私の手をちょうど広げてもう少し幅があるぐらいの機械でできるんですか。

(影森社長) そうですね。昔の機械はもっと大きな機械だったんですけども、ここ何年かでコンパクトになってきてまして、以前から比べると半分ぐらいの大きさになりました。

——最後のお部屋は、そうすると、大福を包装するための作業場ということになりますか。

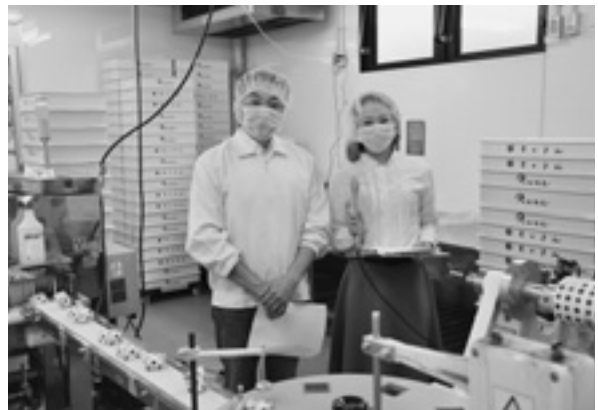
(影森社長) はい。こちらの3つ目の部屋が、生クリーム大福を包装している部屋です。

——円盤の中のようなものにおもちを入れますと、機械でおもちが持ち上げられて、もう包装して出てくる。いとも簡単というか、あっという間ですね。

(影森社長) こちら、角折包装機といいまして、キャラメル包装をしています。

——これで大体1日に何個ぐらいできるんですか。

(影森社長) 夏場は5,000個ぐらい製造しています。冬場は8,000個ぐらい製造しています。やっぱり冬のほうが需要が高いですね。



——さて、場所を移動して、お話を伺っていきます。最初にコーヒー大福の誕生秘話などを伺いたいと思うんですけども、どのようにして開発されたんですか。

(影森社長) 1987年ころ、まだ私が富岡の実家でお菓子をつくっていたころ、知人からお土産で頂いたお菓子に興味を持ち、これをヒントに試行錯誤を重ね、コーヒー大福をつくりました。

——どんなお菓子だったんですか。

(影森社長) ごまだれ大福っていう、中心に、黒ごまのたれみたいなものですかね。で、その周りに、こしあん。で、その周りがおもちという、三重構造だったんですけれども。

——それを召し上がって、おいしい？

(影森社長) おいしくない(笑)。

——おいしくなかった(笑)？

(影森社長) ですね。そこで、その大福の中に自分で生クリームを充填して食べたところ、うまいと。で、独自にコーヒーのあんこをつくって、生クリームを入れて食べたところ、おいしいっていうことになりまして、売り出しました。

——まずはその和菓子屋さんで売り出した。コーヒーでなくてはいけなかったんですか。

(影森社長) 自分がコーヒーが好きだったせいもあって、コーヒー味にしようと思いました。

——でも、すごく画期的だったのではないですか。

(影森社長) まあ、先を行き過ぎていて、周りの反応は冷たかったというのが現実です。

——でも、それは作り続けていこうと思ったんですか。あまり人気ないからやめようかな、なんていうふうには思わなかったんですか。

(影森社長) 売れないし、やめようかみたいな、そういう気持ちもあったんですけども、やっぱり自分の舌を信じて、自分でおいしいと思ったものは絶対売れると、その一心でずっとやってきました。

——影森さんは、その富岡市にある和菓子屋さんの三男でいらっしゃいましたよね。

(影森社長) はい。

——そこから独立して、伊勢崎市内にお店を出

そうというふうに、そのコーヒー大福で何かこれはイノベーションを起こそうというふうに思って独立したんですか。

(影森社長) いえ、全くそういう考えではなくて、最初は、おだんごの妙ちくりんだったんですよ。で、なないろ団子というか、七色団子というか、みたらし、ごまだれ、あんこ、チーズ、七味マヨネーズ、カツオマヨネーズなんていう変わったところをつくっていったんですけども、いつの間にか大福のほうが有名になってしまいました。

——でも、コーヒー大福が、こう、火がつき始めたっていうのは、何かきっかけがあったんですか。

(影森社長) 開店から2年くらいは、1日に50個ぐらいしか売れませんでした。で、夕方の閉店間に、余ったコーヒー大福を来てくれたお客さんに配っていました。それから口コミで徐々にお客さまが増え始めて、開店から3年目ですか、もう1人では間に合わないぐらいにお客さんが来てくれるようになりました。一つ一つ、もう生クリームを絞っては丸めて、またそれをさらにおもちでくるんでという作業を毎日、朝から晩まで繰り返して。和菓子職人というのがもう年々減ってきて、職人募集をしても集まらない。で、結局1人でつくる。そうすると、1日に多くても200個ぐらいしかできないんですよ。午前中100個つくって、お昼に、本当に10分か15分ぐらいお店を開けて、それがパツと売り切れてしまう。で、また午後から100個つくって、夕方の4時ごろですか、また100個が10分か15分で売り切れてしまつて。でも、これはもう本当に、せっかく遠くから来てくれるお客さんに対して申し訳ないということで、お菓子の機械メーカーに相談に行つて、何度も何度も足を運んで、機械メーカーとタイアップして、先ほど紹介した生クリーム充填機……。

——こちらを。

(影森社長) 特注でつくっていただいて。

——そして、生クリーム大福ですが、今では何種類ぐらいをつくられているんですか。

(影森社長) 今現在、12種類の大福をつくっています。

——12種類ですか。例えばどのような大福がありますか。

(影森社長) コーヒー、抹茶、モンブラン、ブルーベリー、かぼちゃに、黒ごまに……。

——マンゴーもありました。

(影森社長) マンゴーもありました。で、この10月から新しく発売になったスイートポテト。

——もう15年も、この地で人気を維持していると。そのポイントって何だと思いますか？

(影森社長) おいしい大福、新しい大福をつくり続けることも大切ですが、一番大切なのは、接客だと私は思っています。接客一つで、せっかくおいしいお菓子をつくっても、やっぱりまずく感じてしまうっていうふうに思っているんですよね。で、せっかく遠くから買いに来てくれて、売ってやるみたいな態度で、店員さんがそういう態度だったときに、やっぱり嫌な気持ちになりますよね。おいしいと思っても、「普通じゃん」とか、「大したことないじゃん」とかっていう評価に落ちちゃうんですよね。

——特にその接客の中で大切にしていることは何ですか。

(影森社長) はい、間違えない機械的な接客よりも、間違えてもいいから優しい接客を、従業員みんなにいつも言っています。

——今後の目標は何ですか。

(影森社長) 今よりもっと妙ちくりんの知名度を上げること。そして、あくまでも目標なんですけれども、前橋とか、高崎とか、そういうところにもお店を出せたらなあというのが、漠然とした目標です。

——そういえば、この妙ちくりんというお店の名前もとってもユニークですけども、これはどういうところから生まれたんですか。

(影森社長) 私自身がもともと洋菓子から入って和菓子屋になったもので、和洋を取り交ぜた、ちょっとひねった、変わったお菓子をつくらうと思って、妙ちくりんのお菓子をつくらうと思ったところから妙ちくりんと、そのまま名前のおりで。

——そうなんです。今後、群馬はもちろんですけども、関東、さらには全国にこの妙ちくり

んの名前が広がるといいなと思います。

(影森社長) ありがとうございます。

——有限会社Rune代表の影森剛さんにお話を伺いました。ありがとうございました。

(影森社長) 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、若い女性に人気の服飾雑貨のセレクトショップを展開する有限会社ハートマーケットの櫻井明社長へのトップインタビュー、そして後半は、生クリーム大福で人気を得ている伊勢崎市の有限会社Rune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、株式会社翔栄の堀川悟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。

さて次回の放送ですが、12月のトップインタビューは、桐生から出発し、全国、そして海外へも進出しているあの会社です。「築地銀だこ」をはじめ、たい焼専門店「銀のあん」などを展開する株式会社ホットランドの佐瀬守男社長にお話を伺います。放送は、12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～

【1月の放送のお知らせ】

平成26年1月9日(木)12:00～12:55

再放送 1月11日(土)8:00～8:55

ぜひお聞きください！