

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12月5日（第9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

株式会社ホットランド

佐瀬守男社長

#### ●全国信用保証協会連合会からのお知らせ

国の創業に係る施策と保証協会の取り組み  
について

全国信用保証協会連合会

業務企画部企画課 山岸正典課長

◎アナウンサー 奈良のりえ

### ●プロローグ

北風が冷たくなってきましたが、皆さん、いかがお過ごしでしょうか。ご案内役の奈良のりえです。寒さの中、暖かい食べ物が恋しい季節ですよ。家庭で食べるお鍋やシチューなどはもちろん、外出先で食べるちょっとしたあったかフード一つで、身も心もホットになることがありますよね。夢への挑戦をテーマに月1回お送りしているこの番組では、毎回大企業トップへのインタビューなどを、およそ1時間にわたってお伝えしていますが、今日のトップインタビューは、食べ物で人々にホッとした安らぎを提供したいという会社、株式会社ホットランドの佐瀬守男社長です。たこ焼き専門店「築地銀だこ」などをはじめ、たい焼店「銀のあん」や、焼き鳥屋、天ぷら専門店などのお店を、国内におよそ470店舗、そして海外にもおよそ30店舗展開するホットランドですが、出発点は桐生市内で始めた焼きそばなどを売るお店だったそうです。それがどのようにして事業を拡

大し、海外展開するまでになったのか、たっぷりとお話を伺っていきます。

### ●トップインタビュー

株式会社ホットランド

佐瀬守男社長

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、たこ焼き専門店「築地銀だこ」などを展開する株式会社ホットランドの佐瀬守男社長です。FMぐんまのスタジオにお越しいただきました。どうぞよろしくお願いたします。

（佐瀬社長）よろしくお願いたします。

——佐瀬社長は群馬県のご出身ですけれども、なかなかお忙しくて群馬に戻ることもなんてないのではないですか。

（佐瀬社長）いえいえ、土曜日は群馬の桐生にいますよ。土曜日の夜は家族でご飯を食べると、もうこれは決めたことなんで、どこにいても帰ってきます。

### 【創業からたこ焼きまでの道のり】

——1962年、昭和37年生まれで、現在51歳ですか。

（佐瀬社長）はい。

——「築地銀だこ」というのが、ホットランドの中ではイメージとしてとても強いと思うんですね。ただ、スタートは、たこ焼きではなくて違う食べ物だったそうですね。

（佐瀬社長）そうですね。最初は僕、25歳のときに、おふくろと2人で焼きそば屋さんを始めたんです

よ。

——そのお店って、どんな感じだったんですか。

(佐瀬社長) お金がなくて、家賃4万円で、後ろに渡良瀬川が流れていて、ちょっと行くと下水処理場があって、もう本当に人が歩いてない、車も通らないような場所だったんですよ。

——またどうしてそのような場所を？

(佐瀬社長) なんにも知らなかったの、とにかくやりたいだけで。で、ラーメン屋さんの跡地だったので、お金もかからないし、2階が住まいだったんですね。だから住み込みで、そこで始めました。

——そうでしたか。

(佐瀬社長) はい。

——最初からうまくいきましたか。

(佐瀬社長) 最初の売上が、なんと350円(笑)。

——オープン初日？

(佐瀬社長) はい。近所の小学生の男の子が来ただけだったんですね。

——ずいぶんスタートとしては……。

(佐瀬社長) 厳しかったですね。

——ええ。でも、どうしてその焼きそば屋さんをお母さまと一緒に始めようと思ったんですか。

(佐瀬社長) 僕、ファーストフードが大好きでして、当時、桐生にも、マクドナルドだったり、ミスタードーナツだったり、ケンタッキーだったりできて、もうその店に行くと、アメリカの窓のような、なんかアメリカが見えるような、そんな印象を受けたんですね。で、僕もそれをやりたいなって。でも、僕、日本人なので、何か和でできないだろうか。で、和風のファーストフードで海外へ出たいって夢ができたんですね。で、おふくろが焼いた焼きそばがすごくうまくて、それをファーストフードにして店を出そうというのがきっかけですね。

——そんな夢を大きく持ってスタートをした焼きそば屋さんでしたが、最初はちょっと厳しかったです。それがどのぐらい続いたんですか。

(佐瀬社長) もうしばらく続いて、でもなかなかその家賃4万円が払えなくて、新聞配達をしたんですよ。でも、手書きでコピー用紙に「焼きそば300円配達します」って書いて、新聞に挟んで、自作自演で折り込み広告をやって。で、来るんですね。注文が。それで、「本当にこんな遠くまで持っ

てきていいの？」って、「合うの？」って。

——300円で。

(佐瀬社長) 300円を(笑)。「暇よりいいつすから」って、いつも言っていて。それがだんだん、だんだん宣伝になっていって、少しずつお客さんも来てくれて、で、一緒に働きたいって仲間もできてきて、そこからですね。

——というと、もう、そこからはだんだんその焼きそば屋さんは順調になっていった？

(佐瀬社長) いや、そうでもないんですね。ここ、場所が悪すぎると思って、2号店目を初めて借金をして、桐生の駅前に店を出したんですよ。

——いい場所ですね。

(佐瀬社長) はい。ところが売れなくて。毎日、夕飯は焼きそばを食べてました(笑)。

——それはどういうふうに打開をしていったんですか。

(佐瀬社長) 例えば館林のつつじが丘公園で催事をやらせていただいて、焼きそばを売ったりとかしていたんですね。

——はあ。そんな必死な状態というのが、どのぐらい続いたんですか。

(佐瀬社長) 2年、3年続きましたね。そうすると、やっぱり僕は夢だけで頑張ってもらいましたが、やっぱり周りの仲間も生活があるので、やっぱりだんだん不安になっていってましたよね。僕はそのとき初めて、「ああ、責任がある」って思い始めたんですね。

——なるほど。で、商売を始められてから4年後の1991年に、株式会社としてホットランドを設立したそうですね。

(佐瀬社長) はい。

——これは、やはりそういった責任感からですか。

(佐瀬社長) いや、まあそれもありますけど、焼きそば屋でソフトクリームを売ったんですね。そうしたら、このソフトクリームがすごく売れて。これを何とかもつとビッグビジネスにしたいと思って、アイスまんじゅうをつくったんですよ。——アイスまんじゅう？

(佐瀬社長) 当時、僕はアパートの6畳間に住んでいたんですけど、そこを改装して、アイスクリーム製造業の許可を頂きまして、湯飲み茶わんを

500個買って、アイスまんじゅうをつくったんですね。夜。で、これを中華街で売ったんです。そしたら、めちゃくちゃ売れて。持っていくと、5分で売れちゃうんですよ。

——すごい、でも、行くまでに時間がかかりますね。

(佐瀬社長) 6時間。で、また「早く持って来い」って言われて、6時間かけて戻って。寝られないんですよ。

——ですよ。体調は大丈夫でしたか。

(佐瀬社長) いや、耳から、あるとき血が出始めたんですよ。

——耳から？

(佐瀬社長) ええ。中耳炎だったんだと思うんですけど、ずっともうそんな生活なので、ほっといたら、パーって血が出て。そんな生活をしていたときに、僕にはお兄ちゃんがいて、「守男は売るのがうまい」と。「俺は鉄工所だから、つくるのができる」と。「一緒に会社をつくろうぜ」と。「アイスをいっぱいつくって、全国売ろうよ」みたいな。それでつくったのが、実はホットランドという株式会社だったんですよ。最初のスタートはそこだったんですよ。今度は大きな借金をして、アイスの機械を、ちゃんと自動機を入れて、バンバン、バンバン、アイスができるわけですよ。もう日本中の観光地に卸しまくったりとかしていったんですよ。中華街の中でも20軒、30軒、卸したりして。ところがね、売れなくなっちゃったんですよ。

——え？

(佐瀬社長) で、これはアイスまんじゅうって商品が難しいからかなと思って、昔ながらのアイスキャンディーをつくったんです。で、これをコンビニのケースとかに入れてもらったんですけど、やはり売れなくて、在庫がまた残っちゃって、もう借金返せないような状態になっちゃって、どうしようと。で、苦し紛れに自転車を買って、茶箱をいただきまして、その中にアイスを入れて、銀座のホコ天へ行って、「チリン、チリン、アイスキャンディー、いかがですか」って言って売り歩いてたんですよ、僕。

——いかがでしたか。

(佐瀬社長) めちゃくちゃ売れたんですよ。

——おおー、やっぱり佐瀬社長、売るのがうまいですね（笑）。

(佐瀬社長) そして、もう「これだ」と思って、アルバイトのメンバーを50人ぐらい集めて、みんなで「加トちゃんペ」の格好をして、銀座のホコ天中で売り歩って。もうひと夏で1億円ぐらい、たぶん売ったんじゃないですかね。

——ひと夏1億円、はあ。

(佐瀬社長) ええ。これでやっと何とかなるかなんて思っていたら、秋になり、そして冬になると寒くて、呼べど叫べど見向きもされない。また売れなくなっちゃって。

——へえ、結構浮き沈みがありますね。そんな中で、今度、冬は、ではどういうふうにしよう？

(佐瀬社長) 冬は、最初は水上とか、その先の湯沢へ行って、「湯上りアイスキャンディー、いかがですか」とかって売ってたんです。でも、大したことなくて。一つだけわかったことがあって、当時、関越道路を使って、みんな新潟方面にスキーに行くと。帰りのサービスエリアとかで大渋滞になると。ここで何か商売をしたいなと思って。でも、もうお金もないし、アイスキャンディー売れないし、知恵もないし、どうしようかと思って、ふとね、畑を見たんですよ。そしたらジャガイモがいっぱいあったんですよ。これだと。これしかないと思って。で、じゃがバターを売りたいと、高速道路にお願いをして、テントを張らせていただいて、で、サービスエリアでじゃがバターを売ったんですよ。めちゃくちゃ売れて（笑）。土曜日、日曜日は、本当に100万円、200万円売るんですよ。

——すごい。

(佐瀬社長) でもね、なんか帰りのトラックの中で、空しい気持ちっていうか、せつない気持ちにちよつとなつたんですよ。

——それはどうしてですか。

(佐瀬社長) 名のないテントで、本当に売りたいかどうかわからないじゃがバターを売る。僕はホットランドという社名なんですよ。この殺伐とした時代の中に、ホツとした場所とか、ホツとした商品を供給したいっていう思いがホットランドにはあるんですよ。その社名を使えない、その寂しさだったんですよ。

——そして、社長が目指していたのは日本のマクドナルドでもんね。

**(佐瀬社長)** そうなんです。ある社員が、「社長の夢は何ですか？」って聞かれて、「ファーストフード、どこへ行っちゃったんですか」って。「マックを超えるのが夢なんじゃないんですか」と言われて、「ああ、そうだな」って。「やめよう」って言って、高速道路だけで8カ所ぐらいやっていたんですけど、もう全部、そのひと冬でやめて、ちょっと小金持ちになりましたので、もう一回やろうと思って、そのお金を全部突っ込んで、大間々のさくらもーるというショッピングモールに、またファーストフードのホットランドという、和風ファーストフードショップを出したんですね。

——ここは一つ、転機になりますか。

**(佐瀬社長)** なりましたね。最初はすごく売れたんですよ。店では焼きそば、おむすびのほかに、初めてたこ焼き。

——あ、ここで初めてたこ焼きが出てくるんですね。

**(佐瀬社長)** ええ。お好み焼き、今川焼。もう和風のファーストフードと言われているものを、ありとあらゆるものを売ったんですね。

——ほんとですね。

**(佐瀬社長)** ええ。最初は売れたんですけど、だんだん、だんだん売れなくなってって、お客さんから言われるままに商品を増やしていくんですよ。それで経営を合わせるために、人を減らしていくんですね。そうすると、つくり置くわけですよ。

——ああ。

**(佐瀬社長)** 店へ行くと、ホットショーケースがたくさん前に並んでいて、で、僕が朝行って焼いたのが並んでいるわけですよ。時間がたって売れないから、干からびていくんですね。と、ますます売れなくなる。あせって、スパイラルがどんどん、どんどん悪いほうに……

——負のスパイラルに。

**(佐瀬社長)** 入っていつちゃって、初めて思ったんです。僕、こんなね、せつかく一等地を頂いて、この店からできていく工程の楽しさだったり、シズル感みたいなものが全然伝わってないのになって。僕、パツと渡すのがファーストフードだと思っていたんですね。でも、もしかしたら、ちょっと

お待たせしてでも、焼きたてのアツアツを皆、お客さんは欲しがっているんじゃないのかなって。ええ。俺たちつくっているのは、本当にうまいんだらうかって。この3つの疑問が出てきたんですね。



### 【たこ焼きに活路を見出す】

——それで社長はどうなさいましたか。

**(佐瀬社長)** 「よし、わかった。ここにあるホットショーケース、全部捨てよう」って、みんなに言ったんですよ。「つくり置きはもうよそう。たこ焼き1個に絞る」って、みんなに言ったんですね。

——ちょっと待ってください。たこ焼き1個に絞るということは、やっぱりそのときのナンバーワン商品が、たこ焼きだったんですか。

**(佐瀬社長)** いや、焼きそば屋ですから、当然、焼きそばが一番売れてまして、みんなから言われたんですよ。「ただでさえ2万円しか売れてないんです。昨日のたこ焼きの売上は2,000円ですよ。もうこの店、やめろってことなんですか」みたいな感じで。

——もう大変でしたね。それは。

**(佐瀬社長)** ええ。「大丈夫、うまけりゃ売れるよ」みたいな。

——どうしてたこ焼きをお選びになったんですか。

**(佐瀬社長)** ずっとお客さんを見ていて、非常に客層が広いんですよ。年寄りから、ちっちゃな子どもまでが、たこ焼き、みんなで突っついて食べてくれて。で、売れないながらも、たこ焼きは時間帯関係なく売れて、季節も関係なく売れて、「あ、この商品いいな」って、「もっと極めたいな」って、

ちよつと思っていたんです。

——ああ、そうなんですか。

(佐瀬社長) はい、で、その話を今度、テベロツパーの人にしたら、「おまえ、何言ってるんだ。おまえんところのたこ焼き、そんなにうまくねえぞ」と(笑)。

——いやだ(笑)。

(佐瀬社長) 「うまいもん、つくってから言え」って言われて、「そうだ。うまいもん、つくなくなっちゃあ」って。

——なるほど。そして今の形の、たぶん、あの皆さんがよくご存じの「銀だこ」になっていくのかと思いますが、その前にここで1曲お送りしましょう。佐瀬社長の思い出の曲を選んでいただきました。

(佐瀬社長) ええ。榎原さんの『どんなときも』ですね。まあ、「僕が僕らしくあるために、好きなものは好きと言える気持ち」っていうその詩が、どんだけ勇気づけられたかって。いつも本当に焼きそば屋から、創業時代に聞いていた歌です。

——はい、それではお送りしましょう。榎原敬之で『どんなときも』。

#### 【日本一おいしいたこ焼きを開発】

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、「築地銀だこ」などを展開するホットランドの佐瀬守男社長です。まず、商品をたこ焼きに絞ろうと思ったということ、先ほどお話を聞きました。その後、どうなりましたか。

(佐瀬社長) たこ焼きのことを本当に勉強しようと思ったんですね。あまり知らなかったんですよ。だからもう本当に本場、大阪へ行ってみよう。日本中、ちよつとたこ焼き食べてみようと思って、アイスクャンディーを配達しながら、ずっと食べ歩いて。で、大阪へ行けば行くほど、だんだん、だんだんわかるようになってきて。それと同時に、これをもっとうまくしたいなって思って。そうすると、やっぱり素材が重要だって。粉のこととか、粉屋に行かないとわかんないなって。青のりって、やっぱり四万十川へ行行って現場を見たいなって。そう考えられるように、だんだん、だんだんなつていったんですね。

——凝り性ですね。

(佐瀬社長) はい、ええ。オタクかもしれないですね。で、やっぱりたこ焼きっていったら、やっぱりタコが重要だって。

——命ですよ。

(佐瀬社長) ええ。築地によく行ったんですよ、朝早く起きて。で、「よく来るねえ」って、築地の魚河岸の社長と仲良くなって、タコの話をついばい聞かせてもらって、だんだんイメージが出てきて。僕がイメージしていたのは、皮がパリッとして、粉っぽくないようにしようと。それでいて、トロツと感が中からあって、そして今度はプチツとタコが切れて、ものすごく柔らかい海のうまみがパーツと口の中に広がる。これを今度の店は、もうホットショーケースなんか使わないで、「見て、見て」って、こう、お客さんの目の前で今度は格好よく焼く。ここにこだわったんですね。

——うわー。とはいっても、そんな簡単にできるものではないですよ。

(佐瀬社長) ええ、大変でしたけど、はい。

——まずはどういったところから取りかかっていったんですか。

(佐瀬社長) タコって熱を加えると固くなるんですね。ならないようなタコづくり。やっぱり素材の中でもタコ、重要ですから、その加工が本当に難しかった。あとは、どうしたら今度、パリッと皮をすることができるんだろうか。

——外側ですね。

(佐瀬社長) ええ。テレビを見ていたら、北京ダックをつくってるシーンがあったんですね。「これだ」って思って、勉強して。そうしたら熱い油をかけることによって、中にある無駄な脂が引っ張り出されて、その勢いで皮がパリッとする。それが北京ダックの方法だって。これをたこ焼きに使えないかなって思ったんですよ。

——なるほど。北京ダックにヒントありでしたか。

(佐瀬社長) はい(笑)。

——でも、そんなに簡単に、同じやり方でできるものですか。

(佐瀬社長) いや、もう大変でした。やけどはするし、ボヤは起こすし。

——そういう中、どういうふう改善していったんですか。

(佐瀬社長) 僕は実家が鉄工所だったんです。

——はい、あ、お兄さまがやられてたんですよ。

(佐瀬社長) そうです、で、「兄貴、一緒に機械をつくろうよ」って言って。「俺、こういうふうに焼きたいんだよ。でも火事になっちゃう、このままじゃあ」と。で、鉄にこだわって、一番遠赤外線が出るのは南部鉄ということがわかって、で、南部まで行って、鉄器屋さんで初めてたこ焼きの焼台をつくってもらって。どうしたら今度、油をかけても火が出ないかっつって、電気の焼台をつくって。そんなことも一方ではやってみましたね。

——うわあ、機械づくりも。

(佐瀬社長) そうそうそう。

——すごいですねえ。その機械づくりには、どのぐらいかかりました？

(佐瀬社長) 2年ぐらいですかね。

——やっぱりその機械の開発というのが、一番力を入れたところでも？

(佐瀬社長) あとは原料ですね。タコ、粉、天かす。これ、本当に、入っているものって、そんなに数はないんですけど、ちょっと違うだけで、全然味が変わっちゃうんですね。と、もう一つは焼き手。もう全てその職人で変わります。もしかしたら、1回、1回変わるかもしれないし、同じ店へ行っても焼く人で違うかもしれない。そのぐらい変わるんですよ。ええ、難しいです。

——そういう意味では、その職人さんを育てるという人材教育も……

(佐瀬社長) 一番重要ですね。

——その2年から3年たってでき上がったものが、いよいよその「築地銀だこ」っていう命名で売り出したわけですか。

(佐瀬社長) そうなんです、ええ。まず、何で「銀だこ」ってしたかなんですけど、よく築地に行つてね、魚河岸のおじさんの格好いい粋な姿を見て、なんか江戸前のよさっていうか、それを表現する言葉で「築地」って、まず出たんですね。江戸前のたこ焼きをやりたいみたいな、で、いつもアイスクャンディー、僕、銀座で売っていたじゃないですか。ここに店があったらいいなって、いつも思っていたんですよ。その思いを込めて、実は「銀だこ」としたんですね。銀座の銀ですね。——銀座の銀で。

(佐瀬社長) ええ。で、店を出したくてね、社員を連れてみんなで営業に行つたんですけど、「そんなの無理だよ。成り立つわけじゃないじゃん」って随分言われまして。

——で、どうされましたか。

(佐瀬社長) まあほんと、諦めずに、ずっとずっと営業していたら、地元、我が桐生の横に、笠懸に、アピタ笠懸店というのができるよと、こう言われまして、ここしかないかと、アポなしで名古屋まで行きました。

——本社ですか。

(佐瀬社長) 本社ですね、ユニーさんの。最初は相手にされず、何度となく行き、やっと口を利いていただいて、「たこ焼き屋かあ。俺、関西人だから、当たり前面白いなあ。関東、ないなあ」みたいな。「やってみるか」みたいな。「おまえ、金持ってるのか」って。「いや、ないっす。何とかしてください」みたいな、そんなノリで、実は笠懸店を出したんですね。

——これがいつになりますか。

(佐瀬社長) 今からちょうど16年前になるんですかね。

——1997年。

(佐瀬社長) 97年。

——忘れもしない1日目って、どんな感じでした？

(佐瀬社長) 最初の1個が、なかなか売れなかったんですよ。

——あ、そうですか。

(佐瀬社長) ええ、実は。駄目なんじゃないかなと思って。グランドオープンですから、10時ぐらにお客さんがウワーっていっぱい入ってきて。

——押し寄せるわけですよ。

(佐瀬社長) 押し寄せて、なかなか売れなくて、最初の1個が売れたのが11時15分。

——あら、開店から1時間以上たっている。

(佐瀬社長) はい。「たこ焼き、ください」って、女性のお客さまがお越しになって、もう、ドキドキ、ドキドキしながら、ア—って感じで、みんな本当に「ありがとうございます」って言いましたね。これはもう、みんなっていうのは、店員じゃなくて、もううちのおふくろとか、おやじとか、

もう僕の周りで僕の人生に関わっていた全ての人  
が、ドキドキしながら、そんな1個目でしたね。  
——うわあ。今でも十何年前とは思えないぐら  
い、やっぱり覚えていらっしゃる。

**(佐瀬社長)** 覚えてますねえ。本当にもう感激し  
ました。感動しました。

——その後はでも、結構多くの方がいらしたん  
ですか。

**(佐瀬社長)** ええ、徐々に午後ぐらいから、少し  
ずつ、少しずつ行列ができてきて。

——ああ、すごい。

**(佐瀬社長)** で、その日からはもうずっと、実は  
大行列ができたんですね。

——佐瀬社長がやろうと思ったこととか、つく  
ろうと思ったたこ焼きに、間違いがなかったって  
いう証ですかね。

**(佐瀬社長)** まあ、ほんと、「銀だこ」をつくるまで、  
僕は失敗ばかりしてきたんですね。1個1個の  
失敗から学んだことが、10年たって「銀だこ」  
になったんだなって、僕は今でも本当にそう思っ  
ているんですよ。



▲築地銀だこ1号店

**【多店舗展開へ】**

——さあそして、もう店舗をもうすごい勢いで  
伸ばして、増やしていかれましたよね。これはま  
たどうしてですか。

**(佐瀬社長)** 「次の店、出したい」って思っていた  
んですね。そしたら、北海道から55歳の見も知  
らないおじさんが、僕の家を訪ねてきたんですよ。  
「たこ焼き屋をやりたいたけど、フランチャイズ、

やってますか」と言われて、「いや、そんなの、北  
海道なんて無理だよ。しかも、たかが1店舗、田  
舎で成功しただけだよ」と。しかも直営でやりた  
いと思ってましたし、もう断ったんですね。でも、  
何度となくその人、桐生まで来てくれて。聞いた  
んですよ。そうしたら、「私は家具屋をやっていた」  
と。「でも、倒産させてしまった。何をしたらい  
いかわからなかった。一つだけあったのが、私の  
知人で桐生にいる人が、『桐生にすごいたこ焼き屋  
ができたよ。これを北海道で、まだ誰もやってな  
いから、やったらいいんじゃないか』と。僕はそ  
れにかけて、桐生に来て食べた。そしたら、すご  
くうまかったので、僕はこれをやりたいんだ」っ  
て言うんですよ。で、なんかうるうるってきちゃっ  
て、「じゃあ、一緒にやってみる？」って言って、  
現場に入ってもらったの。そうしたら、もう55  
歳ですから、体力的に無理かなと思っていたら、  
すごい頑張るんですよ。「じゃあ、やってみる  
か」っていうので出したのが、2号店目が実は苫  
小牧だったんです。

——北海道だったんですね。

**(佐瀬社長)** はい。僕ね、初めて社員を連れて、  
苫小牧というか、北海道に社員旅行を兼ねて、そ  
の店を見にいったんですよ。「北海道、いいな」  
なんて思いながら、歩ってたんですね。店まで。  
そしたらね、坂の向こうから、おばあちゃんに連  
れられたちっちゃい女の子が、「銀だこ」のおつき  
い紙袋を持って歩ってくるんですよ。

——へえー、うれしいですね。

**(佐瀬社長)** ええ。すれ違いざまにちっちゃい子  
が「やっと思えたね、銀だこ」って、おばあちゃ  
んに言うんですよ。「ふうふう言って食べようね、  
みんなで」って。もうボロボロ泣いちゃって、来  
た瞬間から。これが「やっぱりお店っていいな  
あ」って、ほんと思ったんですね。

——その成功が一つの転機となって、フラン  
チャイズ展開もお考えになられたわけですか。

**(佐瀬社長)** そうですね、はい。

——わかりました。さて、商品をたこ焼きに絞っ  
て「築地銀だこ」を成功させたわけですがけれども、  
現在は、たい焼きのお店「銀のあん」や、焼き鳥  
屋さん、それから天ぶらの専門店など、お店の種  
類も増えて、さらには海外にも、上海や香港、台

湾など進出して、本当に事業を拡大していってほしいんですけども、まあ事業の拡大に踏み出すきっかけというのは、どんなことがありましたか。  
**(佐瀬社長)** そもそもは、広い「銀だこ」のお店を頂いたんですね。広いとどうしても、その中でたい焼きをやったり、焼きそばをやったりってなっちゃうんですね。で、一回、失敗しているから、だったら、ちゃんと分けよう。専門店の強さを出そうと。個性をやっぱり出すのは、やっぱり専門店がいいって、「これは失敗から教わったよね」って、こう、自分から教えられて。それで、やる以上は、じゃあたい焼きの専門店。で、たい焼きから逃げないメンバーと。天ぷらから逃げないメンバーと。でも、全てが粉もので、焼き物で、和風で、大衆で、庶民で。これをね、貫きたいなどは思っているんですけどね。

——その事業展開の中で、拡大していく中で、ここはぶれないようにしようというふうに気を付けていることはどんなことですか。

**(佐瀬社長)** 手づくりで、おいしいものをつくるってことですね。どうしても店数が増えてくると、その方向が違ったりとかもするんですね。これも失敗から学んだことで、どんなに不合理でも、やっぱり職人をきっちり育てて、手づくりして、安全な食べ物を、原価がかかっても売りたいという、ここだけは曲げたくないんですね。

#### 【東日本大震災と石巻のホット横丁】

——東日本大震災のときについても少しお話を伺ってはいかがでしょうか、それ以降のホットランドの活動を、ある意味、位置づけるような出来事にもなっていましたか。

**(佐瀬社長)** そうですね、はい。僕らは北関東の会社ですから、東北に店がいっぱいあったんですね。で、最初にやったのが安否確認だったんです。3日ぐらいかかって、やっと全員の無事が確認取れて、よかったなと思っていたら、実は石巻のお店の店長の家族が津波で流されたって。で、彼は今、避難所で避難生活をしていると。こういう話が耳に入ってきて。で、彼に何とか連絡が取れて、「何かできることはあるか」って聞いたら、「いやあ、今、避難所はみんな冷たいもんしか食べてない。あったかいたこ焼き、喜ばれると思います」って、

「みんなのために、銀だこカーっていうキッチンカーですね、これを出してください」って、こう言われて、「お安い御用だよ、すぐ行くよ」って言って、40人ぐらいのメンバーで石巻に入りました。最初、炊き出しをやったんですね。そしたら、ものすごい行列が待っていてくれて。聞くと、10時間ぐらい待っている方もいるぐらいでして。すごい寒い日だったんですよ。僕、そんなにたくさんの方の準備ができてなくて、これ、パニックになると思って、本当に列の真ん中に立って、「ごめんなさい。今日は行き届かない」って。「がっかりだあ」ってみんなに言われて。「楽しみにしていたのに」って。すごいつらかったです。と同時に、本当に1,000年に一度のど真ん中に、俺たちいるんだって。で、「俺、何をしたいんだかわかんない」と、その言葉だけ残して東京に戻っちゃったんですよ。僕。で、東京へ行って、社員のみんなや友達と、「何をしたらいいんだろう。何ができるんだかわかんない」って、そればかり、飲みながら僕、言っていたんですよ。そしたら誰かが、「佐瀬君、店やろうよ、石巻で」って。「何にもなくなっちゃった石巻、絶対笑顔になれるところが必要だと思う。やろうよ」って、こう言うんですよ。僕は本当に、橋もビルも道もできることはできないですね、僕には。でも、「なんか人を笑顔にできる、それがホットランドなんだ」って、みんなに言ってきたわけですよ、僕は会社で。だから今、ホットランドが今一番必要なんだって思ったんですね。「じゃあ、やろう」って言って。で、石巻に店をつくると、大計画を立てたんです。ところが、今度は建築資材もなければ、インフラも何にも整っていない。店なんか、とてもとてもできる状況じゃなかったんですね。そこで考えたのが、群馬でトレーラーハウスを改造して、1軒、1軒の店をもう車でつくってしまっ、それを一気に運び込んで、商店街をつくる、こういう構想だったんです。

——なるほど、ええ。

**(佐瀬社長)** 最初は、そこで店を失った地元の方々にお店を提供して、それでやっていただくということを考えたんです。で、その話を市に行って言ったんですね。「佐瀬君、それ、ぜひやってほしい」と。「でも、今は雇用をたくさんつくってほしい

んだ。だから、とにかくいっぱいお店をつくって、1人でも多くの人を雇用してくれ」って。これがまちの人たちの生の声だったんです。じゃあ自分らで全部のことをやろうと。パン屋さん、カラオケ、ラーメン屋、僕ら、そんなのやったことないわけですよ。大変でした。募集をしたんですね、初めて5月に。震災からまだ2カ月ですから、とんでもない数の方が来たんですよ。みんな必死で。で、「わかった」って言って、とにかくみんな採用しちゃったんですね。

——ええっ。

**(佐瀬社長)** 100人弱ですけど。

——うわー、そうでしたか。

**(佐瀬社長)** ええ。大変でした。みんな包丁なんか持ったことないし、全員で体育館みたいなところを借りて合宿してたんです。で、東京チームが40人、石巻のチームと3カ月間。蚊と、ハエと、暑さで寝れなくてね、みんなで宴会をやってました。でもね、なんか石巻のそれだけ大変な思いをした人が、笑顔になって笑ってくれるんですよ、酒を飲むと。それがうれしくてね、毎日やりました。そうしたら帰れなくなっちゃったんですよ、僕も。

——ええ。

**(佐瀬社長)** で、オープンしてね、お客さんがたくさん来てくれたんです。12の商店をつくって。ほんと、カラオケから映画館までつくったんですよ。——すごい。

**(佐瀬社長)** がれきの中にポンとできた商店街だったんです。



▲築地銀だこ1号店前の催事店でたこ焼きを焼く佐瀬社長（中央）

### 【石巻への本社移転と新産業創出】

——そのホット横丁をスタートさせるのにあ

たって、佐瀬社長はそのタイミングで本社を石巻に移されたんですか。

**(佐瀬社長)** いや、そうではないんです。最初はそれはなかったです、ええ。

——ああ。では本社を移したというのは、これはまたどうしてですか。

**(佐瀬社長)** 最初はすごく売れたんですけど、当然トレーラーハウスですから、屋根もなければ、風は寒いんですね、東北は、夜になると。お客さんがだんだん、だんだん少なくなって行って、もう雨が降ると、本当にお客さんが1人も来なくなっちゃって。100人いますからね、社員。

——大所帯ですよ。

**(佐瀬社長)** どうやってこの雇用を守れるんだろう。移動カーをいっぱいつくって、それで仮設住宅につくったものを売りに行ったり、だんだん工事現場がたくさん出てきたので、お弁当をつくってみんなで売りに行ったり、もう本当に考えられることはもう何でもやった。それでもやっぱり雇用を守っていくって大変なことだったんです。で、あるとき、「これでもうそろそろ横丁も終わりね」って、みんなが口にするようになっていったんですね。

——その社員の100人の方たちが。

**(佐瀬社長)** 社員の石巻のメンバーが。「せっかくみんなが集まれて、厨房の仕事も楽しさがわかってきたのに、残念ね」って、「私たち、これからどうするのかね」って、そんな話が出るわけですよ。「こりゃあ決めるしかないな。覚悟を決めよう」と思って。そのホット横丁というのは、石巻に資本金1億円でつくった会社で、それはもうとっくにお金を使い果たして、冬対策するには、2億円、3億円かかったんです。で、最後の手段でみんなにお願いしたのが、「このまま帰れない。会社を、ホットランドを移していいか、石巻に。1,000日でいいんだ。ただ、今、俺たちは、もう本当に火中にクリを拾いに行つて、負けて帰れない。みんな置いて帰れない。一つになって、財布を一つにしてやれば、もうちょっと長期的に頑張れる」と。そんなことで、震災の年の12月に、我々は桐生から石巻に移したんです。

——そういう思いからだったんです。

**(佐瀬社長)** ええ。

——1,000日ということで、もう日にちとすると、では、社長の中ではある程度めどを立てながらですね。

**(佐瀬社長)** そうですね。で、我々、次のステージに今、入ってしまって、今度は石巻で産業をつくるができないかって思っているんですよ。

——なるほど、はい。

**(佐瀬社長)** というのは、やっぱり仕事がないので、どんどん、どんどん人口が流出していつているんですね。

——どのようなことを社長はお考えなんでしょう。

**(佐瀬社長)** 僕はたこ焼き屋なんで、僕にできることはタコしかないんですね。

——タコ。

**(佐瀬社長)** はい。タコを陸上で養殖することができないかって考え始めたんです。

——ええ。タコの養殖ですか。

**(佐瀬社長)** はい。これはね、世界で例がないんですよ。

——また思い切ったことを考えましたね。

**(佐瀬社長)** はい。プロジェクトをつくりまして。「おまえ、面白いことを言うな」って、宮城大学という、向こうの県立大学の学長さんが旗を振ってくれまして、「応援するよ」って言って、いろんな、さまざまな大学や、市や、まちの養殖業者の方や、漁協さんや、いろんな人が手伝ってくれて、プロジェクトをつくって、今まさに真っ最中なんですね。

——そうですか。では間もなく、その「銀だこ」のタコは、石巻でつくった……

**(佐瀬社長)** まあ、そこまで甘くないですけどね、まだね。

——ああ、そうなんですね。

**(佐瀬社長)** ええ。もう本当に難しい。

——でも、これがもし成功すれば、まさに石巻の産業も安定しますし……

**(佐瀬社長)** そうですね。

——さらには、タコの供給という部分でも、社長、安定しますね。

**(佐瀬社長)** そうですね。年々、年々、やっぱり天然資源のマダコって、漁獲高が減っているんですね。で、僕らがもし本当にこれが成功できれば、

このたこ焼きを、もしかすると100年後もずっと続けてられるようになると思うんです。

——また、いいお知らせを私も楽しみにしていきたいと思います。

#### 【桐生と家族への思い】

——さて、本当にお忙しい毎日を過ごされていらっしゃると思うんですけど、趣味とか息抜きなどをする時間、ありますか。

**(佐瀬社長)** 僕はどこにしようと、例えば石巻にしようと、東京にしようと、海外にしようと、土曜だけは必ず桐生に帰っています。

——そうおっしゃってましたね。

**(佐瀬社長)** はい。

——家族と会うことが息抜きですか。

**(佐瀬社長)** そうですね、ええ。だんだん子どもも、でかくなってあれなんですけど。

——今、お幾つなんですか。

**(佐瀬社長)** 今、高1と、中1です、はい。

——そうですか。でも週に一度しかお父さんと過ごせないというのは、もうこれは……

**(佐瀬社長)** 瞬間ですけどね。もうこれだけは約束なんで、ずっと帰って。で、次の日、また群馬の友達と群馬でゴルフして、で、東京なり石巻に帰るっていう生活ですね。

#### 【今後の夢と創業者へのメッセージ】

——仕事や、そしてプライベートなどでの今後の夢というと、社長、何ですか。

**(佐瀬社長)** まずは先ほど言った、タコの養殖を石巻で絶対に成功させて、産業にすること。きっかけはどうかあれ、僕はここまで石巻に深く関わったので、僕には責任があるって思っているんですね。

——なるほど。

**(佐瀬社長)** だから、それはやり切りたい。で、もう1個は、日本で生まれたこのたこ焼き、ほんと、すてきな食べ物、もう愛してやまない食べ物を、世界中に出したいんですね。

——ああ、現在にはおよそ30店あるということですが、今後どのくらい広げていきたいというお考えですか。

**(佐瀬社長)** もう本当に1,000店、2,000店やり

たいぐらい。

——ええっ、すごい。

(佐瀬社長) ええ、世界には国もたくさんありますし、タコを食べてない地域はたくさんあるんですね。

——今、アジアが中心ですけども、今後は？

(佐瀬社長) アメリカ、ヨーロッパもね、このたこ焼きを広めたいですね。

——うわあ、夢はさらに広がりますね。

(佐瀬社長) はい。

——さあ最後に、かつての佐瀬社長のように、起業を目指したり、また創業時の、今奮闘の中にいる人たちに、ぜひ今日はメッセージを頂ければと思います。

(佐瀬社長) 僕は1997年3月14日にアピタ笠懸店をオープンしたんですね。そのときに、店の壁に「絶対諦めない」ってサインをして書いたんですね。それが全てですね。

——「絶対諦めない。」

(佐瀬社長) 「絶対諦めない」と。うん。

——そうすると佐瀬社長、成功の秘訣は何でしょうか。

(佐瀬社長) その強い気持ちと、あとは、僕は「この指止まれ」で、いろんなメンバーがこの指に止まってくれて、で、支えてくれている。やっぱり仲間だと思えます。

——そんな仲間がいれば、夢も必ず、諦めなければかなうということなんじゃないかな。

(佐瀬社長) それを信じています。

——今日は貴重なお話を本当にどうもありがとうございました。

(佐瀬社長) 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「築地銀だこ」などを展開するホットランドの佐瀬守男社長でした。さあ、最後にもう1曲お届けします。これはどういう歌ですか。

(佐瀬社長) 震災があつて、東北を応援しようというところで、僕の大親友の近藤薫さんという作詞家がつくった歌です。あつたかい歌です。

——それでは、皆さんにお届けいたします。『たこ焼きのうた (明日もがんばろう!)』。今日はどうもありがとうございました。

(佐瀬社長) ありがとうございます。

## ●全国信用保証協会連合会からのお知らせ ..... 国の創業に係る施策と保証協会の取り組み について

全国信用保証協会連合会

業務企画部企画課 山岸正典課長

——「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」、ここからは、群馬県信用保証協会からのお知らせです。今日は特別に全国信用保証協会連合会業務企画部企画課の山岸課長にお話を伺います。山岸さん、よろしくお願ひします。

(山岸課長) よろしくお願ひします。

——全国信用保証協会連合会は、どのような業務を行っているのでしょうか。

(山岸課長) はい、全国52の保証協会を会員とする組織で、中小企業金融や信用保証業務改善のため調査研究、研修の企画運営、そういった事業を行っております。



——この番組は創業者を応援する番組なのですが、創業支援に対する国の動きはどうなっているのでしょうか。

(山岸課長) はい、皆さまもご存じかと思いますが、現在、安倍政権では日本経済の再生に向けまして、金融政策、財政政策、成長戦略、この3つの政策を3本の矢として展開しております。その中でも、本年6月に3本目の矢である成長戦略が閣議決定されました。この成長戦略を実効性あるものにするために、今さまざまな施策が講じられておりますが、その中に現在5パーセント以下となっている日本の開業率、こちらを2020年までに10パーセント台に引き上げることを目標に進められております。こういった点からも、創業支援が重要な

施策というふうには位置づけられていることがわかりますし、国を挙げて創業者支援を行っていくという機運が高まっている状況にあると思っています。

——10パーセントですか。なかなか高い目標ですね。なぜ国はそれほど創業支援に力を入れているのでしょうか。

**(山岸課長)** 我が国では人口減少、少子高齢化が急速に進んでいます。特に3大都市圏以外では過疎化が進んでいて、雇用創出がなければ地域が疲弊してしまうという状況にあります。地域経済の再生のため、雇用の創出、経済の活性化、税収の増加が期待できるこの創業支援ですね、こちらに力を入れているということだと思います。

——全国から見て、群馬県はどのような状況にあるのでしょうか。

**(山岸課長)** 群馬県には全国一人口減少、少子高齢化が進んでいる村があるというニュースがありました。全国同様、廃業率が開業率を上回っています。企業数が減少している状況にあります。こうした中、群馬県信用保証協会の創業支援メニューは全国的に見ても充実しているというふうに思っています。行政や民間でも創業支援の機運が高まっているようですので、創業をお考えの皆さまにとっては恵まれた環境にあると思っています。

——群馬県信用保証協会の充実した創業支援メニューと言いますと？

**(山岸課長)** はい、このコーナーで毎月信用保証協会の女性職員が紹介をしておりますが、創業計画サポートガイドの発行、創業チャレンジ資金の創設、こういったことがあります。

——創業計画書作成のアドバイスもしていただけるとのことですが。

**(山岸課長)** はい、創業者の皆さまは創業計画書の作成は初めてということで、不安な方もいらっしゃると思います。そういった皆さまの相談相手として、群馬県信用保証協会では創業計画書の作成をお手伝いする創業応援チームを設置しています。今年度からは前橋の本店だけでなく、高崎、桐生、太田、各支店でも創業応援チームを設置しております。さらに専門的な知識・ノウハウが要求される場合には、中小企業診断士等の外部支援

機関とも連携し、相談に乗っております。相談の費用は無料でございますので、お気軽にお問い合わせください。

——創業を目指す皆さんに、最後に一言お願いします。

**(山岸課長)** 信用保証協会は決して敷居の高い存在ではありません。1人で考えるのではなく、ぜひお気軽に、お電話でも結構ですし、お越しいただいても結構です、相談してみたいかでしょうか。夢の実現のため、皆さん頑張っていたきたいと思います。

——山岸さん、今日はありがとうございました。

**(山岸課長)** 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、たこ焼き専門店「築地銀だこ」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した。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。前回放送したアパレル企業、ハートマーケットの櫻井明社長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、トップインタビューは、ブライダルやレストランなどの事業を展開する株式会社レストランスワンの萩原康充社長です。次回もお楽しみに。

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」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～

【2月の放送のお知らせ】

平成26年2月6日（木）12:00～12:55

再放送 2月8日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！