

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26年2月6日（第11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

富士食品工業株式会社

高橋直二社長

●群馬県信用保証協会からのお知らせ

創業応援チームと創業計画サポートガイドについて

●頑張る企業紹介コーナー

株式会社カネトモ

◎アナウンサー 奈良のりえ

●プロローグ

インフルエンザの流行などで健康管理に気を使うこの時期、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。

健康管理で大切なことの一つに、バランスの取れた食事がありますが、今日は食卓の味方ともいえる、あの野菜の生産を行っている会社のトップにお話を伺います。夢への挑戦をテーマに月1回お送りしているこの番組、「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、モヤシ生産の大手で、近年はカット野菜でも躍進している板倉町の会社、富士食品工業株式会社の高橋直二社長です。1965年、昭和40年に家族3人で始めたモヤシ店が、いまや従業員およそ350人、年商80億円の会社となり、モヤシの生産は国内シェアの1割以上を占めています。食品の買い物をされる方ならば、タヌキの絵が入った「分福モヤシ」を見たことがあるのではないのでしょうか。また、カッ

ト野菜は大手スーパーやコンビニエンスストアのプライベートブランドのサラダもつくっていますが、野菜の生産はなんと農場の土づくりから行っているというこだわりようです。創業や事業拡大の様子、それから野菜づくりに対する思いなど、高橋社長にたっぷりとお話を伺っていきます。また、番組後半は、カーテンや衣料品などの製造・販売を行っている桐生市の株式会社カネトモへの訪問インタビューをお送りします。

●トップインタビュー

富士食品工業株式会社

高橋直二社長

——今日はこのスタジオに富士食品工業株式会社の高橋直二社長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。

(高橋社長) いやあ、こちらこそ。

——1939年昭和14年生まれの74歳ということですが、社長、今日はスカイブルーのネクタイにグレーのジャケットで、とってもおしゃれですね。

(高橋社長) いやいや、もう自分はこの色は、水が一番……、全ての事業が水が基本なんですな。

——それで今日はスカイブルーのネクタイをビシッと締めて、スタジオに来てくださったということですが、その水が命というお話も今日はじっくりと伺っていききたいと思います。

(高橋社長) はい。

【モヤシ製造業を起業】

——高橋社長は新潟県のご出身だそうですな。

(高橋社長) はい。

——どんな幼少時代を過ごされたんですか。

(高橋社長) もうやんちゃで、7人兄弟の次男坊ですが、兄弟中で一番やんちゃで、暴れん坊だったですね。

——中学卒業後は、栃木県足利市の雑穀店に勤めたものの、なんと二十歳のときに、いったん体を壊したことが原因で新潟に戻られましたよね。社長にとっては、その後の人生の指針になるような出来事だったそうですね。

(高橋社長) 自分の健康は自分で守るしかない。一番損するのは自分だっていうことで、それからやはり健康っていうのは第一ということを常に考えていましたね。

——そして、回復後に今度は東京のモヤシ会社で働いたそうなんですけれども、これがモヤシ事業をスタートするきっかけとなったんですか。

(高橋社長) そうですね、自分は学も教養もないので、もう何とか事業を自分でやらなかったら駄目だって。もうそれには、このモヤシ事業だということ、入ったそのときから自分で決めました。——ただ、ここでのお仕事はずいぶんと過酷だったようですよ。

(高橋社長) いや、それはもう、モヤシ屋は4～5時間しか寝られなくて、休みもなく。だからモヤシ屋さんに勤めるのは、本当に新潟の山の中の人が多かったですね(笑)。

——モヤシづくりというのは、まずそのモヤシの種をたるに入れるんですか。

(高橋社長) そう、たるに入れて、発芽しやすいようにお湯で浸して、数時間置いて、ちょうど温度が35度から40度くらいですが、菌が一番繁殖する環境なんです。だから、いかに衛生的な工場になるかって、それが一番ですよ。

——温度を調節するということですけども、水を、分量を見るわけですよ。

(高橋社長) いや、分量じゃなくて、上からホースでかけるんです。

——かけて……

(高橋社長) それで熱が完全に取れないと、それも満遍なく平らにかけないと、水の熱が取りきれないところが、熱が上がり過ぎて、傷んだり、雑菌が繁殖したりするんです。

——それって何時間おきぐらいに見るんです

か。

(高橋社長) 大体5～6時間おきですね。

——じゃあ、絶え間なく気を遣って……

(高橋社長) いや、だからもう、1人でやったら寝る時間がそんなにないですよ。

——そして、何日ぐらいかけて、モヤシって出来上がるんですか。

(高橋社長) 丸々1週間ですね。

——1週間。それがずうっと絶え間なく続いていくわけですよ。

(高橋社長) そう。

——そういった経験があったからこそ、これはどうにか変えていこうという、そんなヒントにもなっていたんでしょうか。

(高橋社長) そうですね。

——そして1965年(昭和40年)に、26歳で創業されましたね。栃木県足利市に個人商店の「高橋萌(もやし)店」を開業されましたが、開業当時の様子っていかがでしたか。

(高橋社長) 三度の飯が食えりやいっていうことで、最初は四斗だる3本からですね。一番下の弟、それと女房と3人で始まったんですよ。寝る時間もなかったし、よく本当に弟なんかも付いてきてくれたらと思って感謝していましたね。

——それにしても、26歳の独立って早いんですね。

(高橋社長) いやいや、自分は早いと思わなかったですね(笑)。

——そうですか。

(高橋社長) 全然、全然、それしか食う道がなかったですから。もう、それが自分の人生だと思ってスタートしましたからね。自分でみんな、モルタルの掘っ立て小屋をつくって。わずか100坪の土地、30坪の建物でした。

——そこからのスタートだったわけですか。

(高橋社長) はい。

——まあ当時、ご苦労もいろいろあったのではないですか。

(高橋社長) いや、もう、苦労っていうのは、生きがいを感じていましたからね。これを何とかやろうということ。

——苦労も生きがい？

(高橋社長) そう。

——そのバイタリティって、どこから来るんですか。

(高橋社長) いや、それしか生きる道がないっていう、自分の人生はこれしか生きる道がないという気持ちで。

——でも、例えばお勤めになった東京のモヤシ会社でずっと勤めているという選択もあったわけですよね？

(高橋社長) いや、勤めたって、自分は人に命令されて、仕事するっていうのが駄目なんです。だから丁稚小僧をしたときも、命令されて仕事をしたことがないの。全部、自分からポンポン、ポンポンやったので。

——そのぐらいやっぱバイタリティがないと……

(高橋社長) そう、自分で独立するからには、自分でやるしかないよ。

——なるほど。

(高橋社長) だから、本当に小僧のときからもう、人には命令されない、自分からポンポンやりましたからね。



【事業の成長・拡大】

——個人商店の開業からなんと3年後には有限会社を設立して、それから4年後、1972年には株式会社を設立していったと。とんとん拍子に事業を拡大していったわけですか。

(高橋社長) いやいや、それはもう失敗の連続だしね。でもおかげさまで、本当に丹精込めていい品物をつくれれば、お客さんのほうから「持ってこい」「持ってこい」っていうので、だからそのころまでは営業は1人もいなくても、口伝で紹介していただいていたね。それが本当にありがたかったで

すねえ。

——やっぱりいいものをつくっていたからこそ、口コミでお客さまが増えていった。

(高橋社長) そうそう。悪い品物は売らないと、そういう信用ですね。

——そういったお客さまからの信用が、やっぱり事業を拡大していった……

(高橋社長) それが一番大事だったですね。

——というふうにつながっていったわけですね。そうすると、その、やっぱり生産が忙しくなったから、例えば従業員の方を増やしてというふうに、どんどん拡大していったんですか。

(高橋社長) 従業員というよりも、設備ですよ。

——設備？

(高橋社長) そう。

——生産設備はどういうふうに変えていったんですか。

(高橋社長) モデルがないですから。

——そうですね。

(高橋社長) そう、だから自分で工夫したり、いろんなアイデアを出して、それでだんだん、だんだん機械化にして。

——機械化にしていったのは、どのぐらいの段階ですか。

(高橋社長) 群馬に移った昭和47年ごろからでしょうね。

——そうすると、ちょうどその株式会社に……

(高橋社長) そうですね、株式になったところで

——なったところに機械化していった……

(高橋社長) それは群馬の板倉というところでお世話になって。

——はい。これはどうして板倉町に本社工場をおつくりになったんですか。

(高橋社長) それは道路の高速道路が、東北道が開通して、47年に。それで東京のお客さんもだいぶ増えてきたので、アクセスとか、また、そこは水がものすごくいいところなんです。地下130メートル、140メートル深くね。ですから、カルピスさんとか、食品会社が多いですよ。

——そういったところに目を付けて、板倉町に1979年に本社工場をおつくりになったんですね。

(高橋社長) はい、お世話になって。

——そして、さらにはその本社を移転した翌年の80年に、高橋社長、アメリカのカリフォルニア州にモヤシ工場を設立したわけですか。

(高橋社長) まあ、それはアメリカ一番大きなヒノイチ豆腐っていう、山内さんがたまたま日本に来て、「アメリカはこれからはもう、豆腐も伸びるけれども、健康食品で、モヤシもこれから伸びるから、ぜひ一緒にやってくれ」という形で始まったんですね。

——そちらの方から誘われて……

(高橋社長) うん、誘われて。で、土地も、ちょうどオンタリオというところにいい土地があったので、31エーカーですから、3万7,000坪ばかり。——規模が違いますね。

(高橋社長) いやいや、そのときは相手の山内さんは、「こんな大きい土地は要らないから、3分の1でいいんじゃないかな」と言ったので、私は「将来ここは発展するところだから、全部買ったほうがいい」と言って。それがよかったですよ、またね。

——ずいぶん思いきった決断でしたね。

(高橋社長) いや、だって将来でかくなった場合、また付け足したいんですから。

——まず、そのアメリカに進出したことも、大変な決断だったような気がいたしますが。

(高橋社長) うん、それはずいぶん授業料がかかりましたね、いろんな面で（笑）。

——失敗もありましたか。

(高橋社長) そう、失敗の連続ですよ。そのとき、1ドル260円だったですから（笑）。

——今では考えられないですねえ……。

(高橋社長) はい。今はおかげさまで本当に何とか順調に。これからですよ。

——また今後もさらに成長していくであろうという。

(高橋社長) まだまだこれからですね。

——現在、国内のモヤシ生産は、栃木県の日光工場と、栃木工場で行われていますが、では日光を選んだ理由というのはどうしてですか。

(高橋社長) やはり水が、もう水質がよくて、それで水量も多いと。それで環境もいいということで、日光を選びました。

——水というふうに、一番最初にキーワードで

おっしゃいましたものね。

(高橋社長) はい。もう全ての事業が水なので。日本がこれだけ精密工場をはじめいろんな工場ができて、食品工場も本当においしいのができるっていうのは、水が基本ですよ。だから日本は、世界で一番水のいいところでしょうね。

——この日光工場は、コンピューター制御の栽培システムをはじめ、その後の計量とか、袋詰め、運搬まで機械で自動化されているんですけども、これ、ほとんど人手を介さないでモヤシが出荷されるということですか。

(高橋社長) そうですね。ほとんど検品して、段ボールに入れるぐらいで、あとは全て機械ですね。

——ここまで自動化してする必要というのが、やっぱりあるんですか。

(高橋社長) やはり長い目で見たら、自動化して事故のないように。人間がいれば、それだけ事故も多いですから。だから、自動化にすれば機械ですから、事故も少ないですからね。

——あと、衛生面とかも？

(高橋社長) そう、衛生面も。

——そういったことも考えて、全てコンピューター制御の栽培システムを。

(高橋社長) そう、そうですね。

——それも社長がお考えになったんですか。

(高橋社長) いやいや、それはやっぱりお願いして。自分は義務教育、ケツから一番で卒業したので、そういうことはわかんないですけど。

——どなたか、そういったことにヒントを与えてくださる方がいらっしゃったんですか。

(高橋社長) そうそう、いい人に、次から次へと巡り合って。それが一番の自分の宝ですよ。

——出会って、やっぱり大切なんですねえ。

(高橋社長) そう、出会いは大事ですね。一番大事ですね。

——このようにモヤシで成功を収めている富士食品工業株式会社の高橋社長ですが、カット野菜にも力を入れていて、野菜の生産は土づくりから行うというこだわりを持っていらっしゃるんですけども、この後も、そのこだわりについても、いろいろと伺っていきたいと思います。

(高橋社長) はい。

——さあ、その前に、ここで1曲お送りいたし

ましよう。高橋社長の思い出の曲です。どんな曲を選んでくださいました？

(高橋社長) 自分はやはり『人生劇場』ですね。

——村田英雄さんですか。

(高橋社長) そうそう。

——これはいつごろ高橋社長がお聞きになっていた曲ですか。

(高橋社長) 丁稚のころ、二十歳ごろですよ。

——それではお届けいたします。村田英雄で『人生劇場』。



【新事業のカット野菜のこだわりと成功】

——先ほどは、モヤシの製造で起業して事業を拡大してきた様子を伺いました。富士食品工業ではカット野菜にも力を入れていますよね。

(高橋社長) はい。

——これはどうして、カット野菜にというふうに使われたんですか。

(高橋社長) ヨーロッパとかアメリカでは、今から30年ぐらい前から、カット野菜っていうのがスタートして、非常に好評だったんですね。そんな形で、日本からもスーパーさんが、アメリカとかヨーロッパに研修に行って、「うわあ、日本もこれをやればどうだろう」というので、ぜひつくってくれという要望がございましたので、それで始めたわけですね。

——そうですか。

(高橋社長) そう。ただ自分は、モヤシっていうのは全く水だけで、どんな添加物も薬も使わない。本当に衛生的で、モヤシほどこんな素晴らしい食べ物はないというふうに自負しておりましたので、で、カット野菜っていうのは農薬漬けで、それをやっていいのかという疑問が自分で沸いたん

ですね。

——ふつふつと疑問が沸いてきたと。

(高橋社長) そう。今の日本の農法で、そのまんまやっていいのかと。じゃあ自分で今度は農場をやってみようということで思ったところに、今から23年前に、いい先生に出会えて。

——何先生ですか。

(高橋社長) 中嶋常允先生という、エーザイ生科研の会長さんだったんですけどね。あるスーパーの幹部さんが、「おまえ、そんな中途半端な農業をやっても駄目だよ」と。「俺が、いい先生を紹介するから」と言われて、1カ月ぐらいたってから電話があって、「明日の朝、8時に伊香保の一富士ホテルにその先生が来るから、会いに行け」というので、それで伊香保へ行ったら、その先生がいらっしゃって。それですぐもう、俺も行動が早いもので、その会ったその日に、粕川村に、室沢というところで、13町歩ばかり土地を借りて、桑畑を。それを、桑を引っっこ抜いて、「先生、この土地、どれぐらいあれすれば、土づくり大丈夫ですか」と言ったら、「3年かかる」と言ったんですよ。俺は3年なんて待ってられないと。じゃあそれ、1年でよくするにはどうすりゃいいと。じゃあ3年分、1年で金かければいいんだろってんで、それでそれをやって、ものすごくいい野菜もできたんですよ。それが今、前橋になったけど、粕川村なんですよ。

——ええ。そうですか。では、その中嶋先生にお会いして……

(高橋社長) 農業の土がいかに大事かというきっかけをつくっていただいたのは先生なんですよ。

——それまでに、もともとは、その野菜の生産というのは……

(高橋社長) 全く知らなかった。

——モヤシとは違いますもんね。

(高橋社長) そう、全く違う。

——モヤシは水ですし、野菜は土ですもんね。

(高橋社長) そうなんですよ。

——で、当初はそのカット野菜を始めたころは、もちろん農家の方から仕入れていて……

(高橋社長) そうそう。市場からとか。

——うん、で、本社工場でそれをカットして。

(高橋社長) だから自分は疑問に思ったんですよ。

農薬漬けの野菜を使うというのは、素晴らしいモヤシを売っていながら、俺の理念に反するという疑問を持って。じゃあ自分でやってみよう、なんて愚かな考えで。そのときに、たまたまそういういい先生にお会いできて、それが本当に自分の人生のいい明かりになりましたね。

——その土づくりというのは、どういったところが今までと違うんですか。

(高橋社長) 今までは窒素、リン酸、カリが主体で一番大事。ミネラルっていうのがないんですよ。

——ああ。

(高橋社長) 山の自然は、農薬も化学肥料も何もしなくたって、もうタラの芽でも、ウドでも、ゼンマイでも、本当においしいでしょう。毎年出るのでしょ。

——そうですね。

(高橋社長) 畑に持ってくると駄目でしょう。

——はい。

(高橋社長) 駄目なんですよ。2～3年でもうタラの芽、全部駄目になっちゃうんですよ。

——それは土が悪い。

(高橋社長) 窒素、リン酸、カリだけでは、土の基本がなっていないと、先生が言うには。で、先生のところでは1兆分の1まで分析すると、窒素、リン酸、カリはもちろんだけれども、鉄、マンガン、マグネシウム、亜鉛、銅、モリブデンとか、どれが入っているか調べて、足りないものを基本に合った土設計すると、素人だって1年目からいいのできるんですよ。

——まあ、素人でもというのは、たぶんご謙遜されてだと思っんですけれども……

(高橋社長) いやいや、自分も子どもが4人いて、一番上の長男坊に、「もう、おまえは会社なんか継がなくていい」と。「これから農業が一番、未来のある素晴らしい事業なんだから、もう世の中のためにもなるし、おまえは農業をやれ」と。それで宇都宮に農家の売り手があったので買って、群馬生科研の社長、副社長さんに、手取り足取り全部指導してもらって、素晴らしいトマトとかニンジンができて。

——やっぱり土づくりからしっかり行った野菜というのは違いますか。

(高橋社長) もう全然味も違うし、日持ちも違う

んですよ。

——甘みであったりとか。

(高橋社長) 甘み、もうほかの野菜が食えなくなっちゃうんですよ。

——やっぱりその中嶋先生が提唱しているというのは、不足しがちなミネラル成分を補って、土壌を改良して、バランスのよい土壌にするという農法ですね。

(高橋社長) そうです。今、日本の農業は全部、窒素、リン酸、カリ。特に窒素が多いと駄目になっちゃう。ですから苦くなって、日持ちが悪かったり。で、昔はもう、化学肥料も、農薬も、除草剤もなかったわけですよ。こんなことを言っちゃ悪いけど、人間のうんちから、食べ残したものなんか、堆肥場、農家の軒先にあって、そこへ積んで、3年か4年で堆肥になって、その下にはミミズがいっぱいいたわけですよ。で、魚釣りに持っていったり。自分の子どものときなんて、ミミズをおなかだけ出して、煎じて飲むと解熱剤になるんだよ（笑）。

——まあ、何かこう、やっぱり昔の方の知恵って、すごい。

(高橋社長) 昔の人のほうが偉かった。今は完全に狂ってる。ごみをみんな焼却炉で燃して、大事な宝を。

——原点回帰ですねえ。

(高橋社長) 原点に帰らなきゃ駄目。

——ええ。日光工場には土壌の研究を行う研究室も設置されたそうですね。

(高橋社長) そう。

——契約を今、されている農家の方たちの土壌を、では管理しているんですか。

(高橋社長) もちろん、全部うちのお世話になっている契約農家は、基本的には全部土壌分析して、土設計して、こっちの指示どおりやっていただくというのが基本ですね。

——現在、どのぐらいの契約農家さんがいらっしゃるんですか。

(高橋社長) 北海道から九州まで500軒から、もうそれがボンボン、いくらつくっても間に合わない現状ですね。

——そういう契約農家の方の土壌を、しっかりと管理して……

(高橋社長) そうそう、それが一番基本。

——例えば、何々が足りないとなった場合には、それを指示するというか。

(高橋社長) だから自分で勝手なことは絶対してもらっちゃ困るし、もう、すぐばれちゃうんですよ、製品で現れるから (笑)。

——おいしさであったり。

(高橋社長) 失敗したり。

——でも、そういうふうを考えていくと、農業って、また未来が見えてくるというか、いいものができれば、やっぱり栽培する方もうれしくて、またモチベーションが上がりますよね。

(高橋社長) いやいや、それはもう、農業がこれから一番世の中に大事な産業だと思います。そうすれば、医療費も下がるし。

——もう高橋社長は本当に先々のことまで……

(高橋社長) いやいや、そうじゃなかったら、事業の発展なんてないですよ。今さえよければいいなんて、とんでもないですよ。

——これは耳が痛いという方も多いかもしれませんけれども。さて、日光の工場には、堆肥をつくるプラント、土づくりセンターもあるんですよ。

(高橋社長) はい。

——土もつくってしまうと。

(高橋社長) うちでモヤシの頭とか折れたのだから、野菜のあれが、もう毎日、40トン、50トン出ますから、それを全部発酵させて。で、90度ぐらいまで発酵熱が出るんですよ。そうすると、悪玉菌は全部死んじゃうんですよ。臭いもないんですよ。

——あ、臭いもない。

(高橋社長) そう。それで、25日で完璧な土になっちゃうんですよ。

——え、25日？ そんな短期間で？

(高橋社長) 普通、3～4年かかるのが25日で。だって90度の発酵熱ですから。

——簡単にその土づくりセンターってできたものですか。

(高橋社長) できますよ。最初は設備に金がかかるけれども。

——そうですねえ、ええ。

(高橋社長) で、今、焼却炉の何分の1でできるわけですよ。だから国を挙げてこの事業をやらな

かったら駄目だと思う。ごみを宝に。大都市の周りほど、いい土になるんですよ。ごみがいっぱいあるから。

——ああ、考えてみれば、そうですね。

(高橋社長) そうなんですよ。

——ところで、高橋社長は東南アジアでも農業をやられたことがあるということなんですが、なぜ東南アジアに着眼されたんですか。

(高橋社長) 着眼というよりも、我々モヤシの種類ですか、それを昔はブラックマツペっていうので、ミャンマーが連作障害で、今度はタイに移ったんですよ。土づくりをすればいいのができるだろうと思って、大手商社さんと一緒になってやったんだけど……。

——ええ、やってみたんですね。

(高橋社長) やってみて、それで農業を始めたわけですね。

——そのときに、堆肥づくりも体験されたと。

(高橋社長) もちろん基本は、だから、ほかしをつくって。昭和49年に琉球大の比嘉照夫先生の指導で。

——EM農法の？

(高橋社長) そう。いいのができたんだけど、豆をつくるわけのが、スイカをつくったら素晴らしいスイカができて、スイカの大産地になったなあ (笑)。

——本当ですか。

(高橋社長) だから、農家の人は大喜び。

——ああ、種をつくろうと思って進出したけれども、スイカで今……

(高橋社長) そう、スイカのほうが、もうすごいいいのができてね。

——ああ、そうですね。

(高橋社長) それもだけど、農家の人が喜んでくれれば、誰がよくなってもいいと思って。

——いや、でも、こう、ルーツをたどっていくと、ずいぶんと、もう何十年も前から高橋社長、お考えになっていたんですね。

(高橋社長) いや、そのときは全く無頓着でやった、無謀でね。

【ビジョンと夢を追う人生】

——これまでのお話で、高橋社長の野菜づくり

にかける熱い思いが伝わってきましたが、少しプライベートなお話も聞かせていただいてよろしいでしょうか。

(高橋社長) はい。

——お忙しいと思いますが、趣味や息抜きの方法などってありますか。

(高橋社長) いや、もうあまり考えないで、ストレスをためないことっていうこと。

——ストレスをためないこと。

(高橋社長) そうそう。何でも思うことはボンボン言っちゃって (笑)。

——高橋社長は、石橋はあまりたたかないで……

(高橋社長) たたかないほうなんで (笑)。だから、橋を架ける前に渡ろうとするから、ポツチョーンと失敗の連続ですね。よくつぶれなかったと思って (笑)。だから、そういうのを幾つもやると、やっぱし、それがまた勉強になるんですね。

——モヤシづくりもそうですし、土づくり、野菜づくり、全てものをつくるっていうことは、失敗がつきものでもありますよね。

(高橋社長) そう、でも大きな失敗はそんなに何回もしたんじゃあ、大ばか者ですからね。会社はつぶれちゃいますから、その積み重ねが実地で勉強ですね。

——今度はそういうことは繰り返さないで。

(高橋社長) だんだん繰り返さないようになっていきましたね。

——ストレスをためないというのは、どういうふうにためないように心がけているんですか。

(高橋社長) いやもう、あまりそんなに深く考えないもん。

——え？

(高橋社長) 考えないというか、もう、思う存分、自分の人生はこれだってんで。いつも、だからビジョンと夢があるからですよ。

——ビジョンと夢。

(高橋社長) そうそう、それがなかつたら駄目ですよ。

——いつもということ、一貫してですか。それとも、その時期ごとにあるんですか。

(高橋社長) いや、そんなに変わっちゃ駄目ですから、夢なんて。

——ああ。

(高橋社長) 一貫してある程度、自分の人生はこれだっていう。今はもう農業、土づくりに一番燃えていますね。みんなが結果がよくて、農家が喜んで、お客さんが喜んで買っていただくと。そういう素晴らしい夢っていうか、結果が出ているのでね。まだまだ頑張らないと。

——いや、私、プライベートなお話を聞こうと思いましたが、既に仕事の話に戻っておりまして……

(高橋社長) いやいや、もう、仕事しかない。仕事が道楽ですから。

——今後チャレンジしてみたい事業とかがありますか？

(高橋社長) いや、もう今やっているのが最高じゃないですか。

——土づくり。



(高橋社長) そう、世の中のためになって、みんなが喜んで、健康で長生きで、もう死ぬときはびんぴんころりで (笑)。いや、ほんと、ほんと。みんな、それを願っているんですよ。それには、やっぱり食べ物が一番で、それには土づくりなんです。その基本を忘れちゃあ、本当にこれからの子どもとか、孫のことを考えたら。今、目先の自分さえよけりゃいいじゃなくて、将来をもっと長い目で見て、この日本をどういうふうに持っていかって、大きな視点に立って物事を考えないと。食糧問題から何から、もう自給率が今、日本なんて40パーセントを切っているんですから。

——そうですね。

(高橋社長) そう。だから農業大改革ですよ。

——農業大改革。

(高橋社長) 今一番、最低の農業をやっているもん、

日本は。

——まあ、厳しいですね……

(高橋社長) いや、本当なんですよ。

——そういう中での高橋社長の役割って何だと思えます？

(高橋社長) それは今やっている土づくりから、みんながよくなって、農家の人はずがまず裕福になって。

——そういった農家の方を増やしていくということですか。

(高橋社長) 今、ボンボン増えていますけど、まだまだ全然足りません。

——足りない。

(高橋社長) そう。で、農家の人にも本当に、うちでお世話になっている農家の人には、サラリーマンの何倍も収入もあるし。で、毎年、毎年、もっと来年はこうしようって、夢の話ばかり、お会いしても。それで、嫁さんの来手があるし。会社勤めのせがれたちは、みんな帰ってくるし。

——いいことづくめですね。

(高橋社長) いいことづくめ。それはそうですよ。世の中のためになる事業だったら、みんながよくなるんですよ。

——世の中のためになる仕事。

(高橋社長) そう、仕事。それが一番の生きがいだし、やりがいもありますよね。

——最後に、これから起業しようと考えている人や、既に事業を始めている人へのメッセージの意味も込めてお話しいただければと思うんですけども、事業を行っていく中で、一番大切なことは、あらためて何だと思えますか。

(高橋社長) やっぱりビジョンだろうね。目標がなきゃ駄目ですよ。目標があつて、なおかつ、世の中のためになる事業だったならば、絶対に会社もつぶれないんですよ。不要だから駄目になるでしょ。お客さんが求めている事業をやれば、絶対に会社っていうのは伸びるんですよ。

——そうやって高橋社長も会社を伸ばして……

(高橋社長) そうそう、まだまだだから、これからですね。

——まだまだですか。

(高橋社長) これからまだまだ夢いっぱいだよ(笑)。年だけれども、年なんて関係ないですよ。

——いやいやいや、先ほど74歳とご紹介しましたけれども、お気持ちは20歳なんですって。

(高橋社長) そう。まだまだ20歳だと思って頑張りますよ。

——今日は力強く、そして、もうためになる、本当に楽しいお話を、どうもありがとうございました。

(高橋社長) いや、こちらこそありがとうございました。

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、富士食品工業株式会社の高橋直二社長でした。それではここで1曲お届けいたします。選んでいただいた曲、ご紹介いただいてもいいですか。

(高橋社長) はい、やはり自分の生まれ故郷とか、地元、群馬県が今、地元ですから、自分のふるさと、故郷を大事にしなきゃ、やっぱり駄目ですよ。

——『故郷』ですけれども、今日は桐生市ご出身という、由紀さおりさんと安田祥子さんのライブバージョンをご用意させていただきましたので、高橋社長もぜひ一緒にお聞きになってください。

(高橋社長) はい。

——高橋社長、今日は本当にどうもありがとうございました。

(高橋社長) こちらこそ、本当にありがとうございました。

●信用保証協会からのお知らせ

創業応援チームと創業計画サポートガイドについて

——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、創業支援に特に力を入れていますが、その創業支援を行う創業応援チームの具体的役割や、今年改訂版が発行された創業計画サポートガイドについて、今一度詳しくご説明いただけますか。

(栗原係長) はい、わかりました。保証協会では、

この4月から専門スタッフによる創業応援チームを大幅に拡大し、前橋にある本店だけでなく、高崎、桐生、太田の各支店にもつくりました。創業応援チームでは、創業をお考えの方で、まだ金融機関との相談が済んでいない方を対象に、創業にかかる各種ご相談に乗っています。例えば創業計画書作成のアドバイスや、お客さまが希望する金融機関への橋渡し、そして、群馬県とタイアップして保証料を割引した、創業チャレンジ資金による金融面のサポート、さらには創業後の継続的な経営相談など、創業計画策定段階から創業後まで親身になってサポートを行っています。

——創業をしたいと思ったら、まずは保証協会に足を運んでみて、創業応援チームが丁寧に相談に乗ってサポートしてくれるというわけですね。それともう一つ、創業計画サポートガイドについても教えていただけますか。

(栗原係長) はい。平成23年度に、創業支援に特化した冊子、創業計画サポートガイドを発行しました。創業者向け保証制度の説明や、各種創業支援サービス、実際に創業に成功された事例のご紹介、そして、創業にあたって必要不可欠な創業計画書の書き方を具体的に説明しています。実際の創業計画書が掲載されていますので、書き込んだ計画書を保証協会の相談会、窓口等にご持参いただければ、そのまま創業のご相談にも活用できます。また、今年発行した改訂版では、創業チャレンジ資金の紹介や、創業応援チームによる創業支援の活動事例を掲載したほか、創業計画書を冊子から切り離してのご利用を可能とするなど、内容をさらに充実させました。

——この創業計画サポートガイドは、どこ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。

——保証協会の創業応援チーム、創業計画サポートガイドを大いに活用して、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。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、この機会にぜひ保証協会

の創業計画サポートガイドをお読みいただき、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した。

●頑張る企業紹介コーナー

株式会社カネトモ

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」後半は、企業への訪問インタビューです。今日ご紹介するのは、カーテンや衣料品などの製造・販売を行っている桐生市の株式会社カネトモです。カネトモは、先祖の代から織物のまち、桐生で織物を手掛けていて、戦後10年あまりたった1956年に株式会社を設立しました。当初は織物、つまり一次製品のメーカーとして誕生しましたが、時代の変化に合わせて業態を変え、現在はカーテンなどのインテリア関連商品や、インナーウェアなどの衣料品といった二次製品のメーカーとなっています。岩手県に関連会社を持ち、ベトナムにも進出しています。事業の変遷の様子などについて、金子豊社長にお話を伺ってきました



——私は今、桐生市相生町の株式会社カネトモに來ています。金子社長、どうぞよろしくお願ひします。

(金子社長) よろしくお願ひします。

——大きな工場ですね。相生駅の近くにこんなに大きな工場があったんですね。

(金子社長) はい、約1万坪ございまして、ここではオーダーカーテンを生産しています。

——お話を詳しく伺う前に、少し工場の様子を見学させていただいてもよろしいでしょうか。

(金子社長) はい、どうぞ。

——工程は、まずどこからスタートになりますか。

(金子社長) 裁断からスタートします。

——では、裁断している場所を見せていただきます。裁断ということで、大きな生地を今、ちょうどカットしているところですけども、こう、見渡す限り、本当に生地がたくさんあります。社長、どのくらいあるんですか。

(金子社長) トータルでは千反ほどございまして、柄数とすると、500柄ぐらいになっています。

——もともとは織物の生産という形でスタートしておりますけれども、現在は織物の生産はなさっていないんですか。

(金子社長) 12年前に生地の生産から撤退しまして、現在は全ての生地は外から買っているという形になっています。

——さて、こちらは今、ミシンを使って縫製が行われているんですけども、カーテン専用のもので言ったらいいんですか。

(金子社長) ええ、これ、移動クランプと申しまして、扱っている生地がどうしても長いものですから、蛇行しないように、機械で補助してやるという仕組みですね。

——通常ですと、布を自分で動かしてミシンを使っておりますけれども、カーテンの生地が長いので、レールで送っているわけですね。

(金子社長) はい、そうです。それによって、品質を一定のものにさせるということを狙っています。

——別の部屋に移ってきました。こちらではカーテンを吊るして何かをしています、金子社長、これはどういった作業をしているところですか。

(金子社長) カーテンを吊り下げたときに、きれいなドレープが出るような形にするために、生地の裾を折り返しをして、そこに熱を加えることによって、形状が記憶されるという仕組みになっています。

——なるほど。こうしてでき上がったものが、目の前にあるんですけども、真っ直ぐだった

カーテンが、熱を加えることによって、皆さんがよく見ている、きれいなカーテンのひだになっているんですね。



——ここからは事務所に移動してお話を伺っていきます。あらためまして金子社長、よろしくお願いたします。

(金子社長) よろしくお願いたします。

——失礼ですが、金子社長は、今、お幾つですか。

(金子社長) 54歳です。1959年、昭和34年生まれです。

——スラッとしていて、スポーツを何かされているんですか。

(金子社長) 週末、ロードバイクって自転車に必ず乗るようにしています。

——どのくらいの距離を乗っていますか？

(金子社長) 50キロとか、まあ、100キロとか、そのくらいは走ります。

——ところで、カネトモの株式会社設立は1956年（昭和31年）ということですので、このとき金子社長はまだ生まれていなかったんですね。

(金子社長) はい、設立当初は、祖父が56歳でそのときの代表者で、父が28歳のときというふうに聞いています。

——会社名が片仮名4文字で「カネトモ」ですけども、この会社名の由来というのはどこからでしょうか。

(金子社長) はい、創業者である私の祖父の名前が金子友三郎と申しまして、金子のカネと友三郎のトモを合わせてカネトモという社名になりました。

——子どものころに見た会社の様子というのは覚えてますか？

(金子社長) 織物メーカーでしたので、横糸を引っ張ってくるシャトルという機械、装置があって、そのシャトルが行き交うたびに、カシャン、カシャンという音が鳴るわけですけども、その音を非常によく鮮明に覚えています。

——家業に就かれたのは何歳のときですか。

(金子社長) 私は24歳のときに会社に入りました。——当時の会社の様子っていうのは、どんな感じでした？

(金子社長) 織物、あるいはニット、そういった素材を扱う部門がやはり60%以上ありましたので、素材メーカーという形でした。

——織物の製造から衣料品などの製造への移り変わりなんですけれども、これはいつごろから始まったんですか。

(金子社長) 1985年、日米間プラザ合意というのが、円高ドル安っていう形の双方で合意されたわけです。そこから日本の繊維産業というのは輸出競争力というのはなくなって、日本国内の内需が拡大していったということですね。

——このころのことなどは社長、何か覚えていたり、印象に残っていることはありますか。

(金子社長) それまで生産者からエンドユーザーまでの間に、たくさん流通経路があったわけですけども、そのころから生産者と小売店が徐々に近くなるような形で流通が変わってきたというところでもあります。ですから、我々も国内で生産をする限りは完成品、二次製品をつかって、それを直接小売店さんなりに販売していくという形に徐々に切り替わっていったということだと思います。

——そういった中、1997年には縫製を担当する関連会社を岩手県に設立されましたよね。

(金子社長) そこでは、女性の下着を中心に今、生産しておるわけですけども、高い商品ですので、非常に高い品質も要求をされます。で、そういうことに応えていかなくちゃならない。それと、やはり協力工場ですと、なかなかこちらの都合でその生産ラインを変更するということはいかないわけですので、100パーセント自社の工場で、お客様の要求に応える形で生産内容に対応させて

いただいております。

——それからインターネットを利用したカーテンの通信販売も行っていますけれども、やはり流通環境の変化というのは、事業にも影響がありましたか。

(金子社長) お客様は、ネット通販をはじめとする、そういった購入がどんどん増えていると肌で感じます。特に定番的な、積んどいても売れるような商品は、ますますそういった傾向が顕著になるんだというふうに思っています。

——こういった時代の変化についていけたのは、カネトモのどんな要因があったからというふうに社長はお考えですか。

(金子社長) 一つは、過去で言えば、織物、あるいはニット、アパレル、ランジェリーとかいうような形で、アイテムごとに事業部制というスタイルをつくってあるわけですが、それぞれの事業部の責任者が、その採算を見ていくということの中で、伸びるところはどんどん伸ばしていくというような形の経営手法を取っていたということが一つあるかなと。で、それに伴って、やはり繊維業界も、かつての基幹産業でありましたから、人材もたくさんいたということで、現在に至っているんだろうというふうに思います。

——ところで社長は、カネトモの何代目になりますか。

(金子社長) 社長としては6人目の社長になります。

——あ、おじいさまと、お父さまがおられて、社長、そのほかにも、ほかの方が社長をなさっていた時期があったわけですね。

(金子社長) はい、そうです。

——時代の変化にうまくカネトモが乗っていったというところの一因というのは、そういったところにもあるんでしょうか。

(金子社長) やはり社員の人やる気というか、能力を発揮する上では、経営と資本と、きっちり分離するということが創業者からの考え方なわけで、その時期、時期に応じて、そういうリードをする人たちが生まれてきていたんだろうというふうに思います。

——気になる今後の展開ですが、続いては、どのようなことをお考えですか。

(金子社長) こういう先が見えない難しい状況にあるので、やっぱり基本に帰るということが大切だというふうに常々思っていて、当社は企業理念というのがございまして、お客さまの満足いく快適な暮らしづくりに対してお手伝いをさせてもらうということで、豊かな社会の実現に貢献していきたいということが企業目的としてあります。それに沿った形で経営をやっていくということ、もう一度あらためて考えているところです。で、キーポイントとすると、マーケット自体は縮小傾向にあるわけなので、やっぱり規模を求めない。拡大するっていうよりは、ある程度一定の規模を確立して、その中で付加価値をどんどん、どんどん高めていくというような形でやっていければというふうに思っています。

——具体的には、今後どういう取組に力を入れていきたいというのがありますか。

(金子社長) カーテンを扱う中でも、付加価値の高いオーダーカーテン、そこをもう少し充実をさせて、直接エンドユーザーに対するアプローチをもっと拡大したいというふうに思っています。エリアをある程度限定して、その中でお客さまのところに採寸をアウト向かせていただいたり、あるいは、できたカーテンを取り付けさせてもらったりというところの施工ルート、新築物件、あるいは掛け替え需要もひっくるめた施工ルートというのを拡大したいというふうに思っています。エンドユーザーに対してメーカーが直接アプローチさせていただくということの中で、かなり双方にメリットがあるんじゃないかというふうに考えています。

——はい。今までは顔が見えなかった。けれども、直接お話を聞いて、例えばオーダーカーテンとかをつくっていただくことができるわけですね。

(金子社長) そうですね。

——今後のご活躍を期待しております。

(金子社長) はい、ありがとうございます。

——カネトモの金子豊社長にお話を伺いました。金子社長、ありがとうございました。

(金子社長) どうもありがとうございました。

●エピソード

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、番組前半は、モヤシ生産の大手で、近年はカット野菜でも躍進している板倉町の会社、富士食品工業株式会社の高橋直二社長へのトップインタビュー。そして後半は、カーテンや衣料品などの製造・販売を行っている桐生市の株式会社カネトモ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。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。

次回、3月のトップインタビューは、清涼飲料水の製造・販売などの事業を展開している、ハルナグループの青木清志代表です。放送は、3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～

【4月の放送のお知らせ】

平成26年4月3日（木）12:00～12:55

再放送 4月5日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！