

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7月3日（第16回）放送

当協会は、平成25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

株式会社松村乳業

松村武社長

●群馬県信用保証協会からのお知らせ

「ぐんまグッドサポートガイド」「信用保証ガイド」について

●チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社ほんやら堂

◎アナウンサー 奈良のりえ

●プロローグ

梅雨が明ければ、いよいよ夏本番。日よけや風通しの工夫、それから冷たい食べ物などで上手に涼しさを取り入れて夏を乗り切りたいと思います。ご案内役の奈良のりえです。

この「チャレンジ・ザ・ドリーム」では、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、これからの時期に欠かせない冷たい食べ物にも関係のある会社です。アイスクリームや冷凍食品の卸売りや自動販売機事業などを手がける、高崎市の株式会社松村乳業の松村武社長にお話を伺います。松村乳業を中心とする、合わせて9社のグループ企業があり、関東一円と北陸、東北などの1都13県に合わせて21の拠点を置いています。グループの年間売上高は300億円に届く勢いです。そんな松村乳業のスタートは、松村社長が高校を卒業してすぐに始めたアイスク্যানディの卸売りだったそうです。これが成功して事業を拡大、業界大手に成長しました。起業の様子

や事業拡大のポイント、信念、プライベートな一面など、松村社長にお話を伺っていきます。また、番組後半は、癒やし系雑貨の企画・製造・販売を手がけている高崎市の株式会社ほんやら堂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

株式会社松村乳業

松村武社長

——株式会社松村乳業の松村武社長にFMぐんまのスタジオにお越しいただきました。今日はどうぞよろしくお祈りします。

（松村社長） よろしくお祈りいたします。

——いやあ、もうアイスク্যানディが本当に毎日のように食べたい季節になってきましたね。

（松村社長） そうですね。

——社長もやっぱり毎日召し上がるんですか。

（松村社長） ええ、毎日のように食べますよ。

——そのキャンディのスイートなイメージがあると云ってもいいですか、松村社長。

（松村社長） ああ結構、何と言われても大丈夫。

——表情が豊かで笑顔がお優しい松村社長にお話をいろいろ伺っていきたくと思います。

（松村社長） はい。

【高校卒業後18歳で創業】

——松村社長は1942年（昭和17年）生まれの、現在72歳。

（松村社長） はい。

——県立高崎商業高校の出身ということなんで

すけれども、高校を卒業して、3カ月後にアイスクャンディの卸売りの事業を始めたそうですね。

(松村社長) はい。

——例えばほかに、どこかにお勤めになるとか、大学に進学するとか、そういう選択肢はなかったんですか。

(松村社長) あったんですけど、自分で、人さまに使われる身分じゃなくて、皆さまを活用できる、そういう仕事をやってみたいということで、そのためには自分で仕事をやる以外にないなと思って、それで始めたんですよ。

——例えばリーダーシップを取るのが好きとか、人をまとめたりするのがお得意だったんですか。

(松村社長) 得意だかどうだか知りませんが、一度、高校2年生のときに、新宿の伊勢丹の通りで、たくさん人がいますよね。

——いますね。

(松村社長) それで対面から歩いてくる女性に声を掛けて、お茶に誘えたら合格ということで、仲間5人とやったわけですね。

——すごいですね。どうでした？

(松村社長) そうしたら、自分が、それ、成功できたんです。

——はあ。

(松村社長) 3人連れの女の子に、「ぜひ一緒にお茶をいかがですか」って言ったら、「いいわよ」って付いてきてくれたの。

——人を引き付ける何かを持っていらっしゃるんですね。

(松村社長) いや、どうだか知らないけど。それが、それまでは女性と正面で会っても、ポツと赤くなって、恥ずかしくてしゃべれなかったんです。

——それがなぜできたんでしょうね。

(松村社長) やってみようと思ってチャレンジしたら、できたんですよ。

——そして、アイスクャンディの卸売りを松村社長はお選びになったんですね。これはどういったところからアイスクャンディに目を付けたんですか。

(松村社長) いろいろ、自分なりにいろんな話を調べて、現金でできる商売は何かということで、大資本がなくてもできる、要するに小資本でできる仕事ということですから。

——要はその仕組みとしては、どこかから買ってきて、それを卸すということでもいいんですか。

(松村社長) 卸していただいて、それを持って、いろんな商店に自分のアイスを買ってくださいということでお願いに行き、1軒、また1軒という形で訪問しながら買っていたということなんですよ。

——でも、そのときというのは、もうそういったことを手がけている方がいたわけですね、会社があったわけですね。

(松村社長) そう、もうみんな、決まっていた。これ、定番で。もう特約店制度っていうのが全部決まっていて、入る隙がなかったんです。

——そんな隙がない事業をやれるものですかね。

(松村社長) ですから、自分の周りの皆さんが、「今始めたって、失敗するのが目に見えてるからやめなさい」って、異口同音に言ってくれたんです。

——松村社長はその反対を押し切って始めたわけですか。

(松村社長) なせば成るんです。

——なせば成る。

(松村社長) やってみるっていうことで。

——何となくいけるかなっていうものがあったんですか。

(松村社長) いや、行動力。若いし、18歳でしょう。それで、人さまの3倍仕事ができれば、ほかの人にだんだん近づくんじゃないか、追い付けるんじゃないかっていう、そういう形で、朝から夜中まで仕事をしようということで、それで日々過ごしたんです。

——でも松村社長、さっきおっしゃったように、もう特約店が決まっているところを、どうやって入っていくんですか。

(松村社長) だから、「ぜひアイスクャンディを卸していただけますか」って言ったら、その会社が高崎市内の鞆町にあつて、「じゃあ榛東村とか、群馬町、そっちなら売っていいですよ」と。

——いわゆる社長が新規開拓をしていったわけですね。

(松村社長) そう。

——で、当時って、どのようにそれを販売していったんですか。

(松村社長) まだ当時は電気冷蔵庫がなかったんです。

——じゃあ、どういうふうにして保管というか、していたんでしょうね。

(松村社長) 魔法瓶という……。

——魔法瓶？

(松村社長) ええ。あれの業務用の魔法瓶って、細長い筒のやつが、上がこうなっていて、コルクのふたをこういうふうにするんです。

——コルクで？

(松村社長) ええ。ドライアイスを入れて、朝から夜までもつんです。

——そこに、では、朝、アイスを持って、また……。

(松村社長) そう。1袋に50個入っている、ビニールの袋に。全部裸なんです。包装なんかしてないんで。1個5円売りっていうので、それを4円で納めていって、最初そういう仕組みだったんです。

——今ほどいろんな技術が発達していない中で、その運ぶ過程で溶けちゃったりとか、そういうのは大丈夫だったんですか。

(松村社長) そのころはまだオートバイっていうのもほとんどない時代で。

——榛東までどうやって運んだんですか、社長。

(松村社長) 自転車で、荷物を運ぶ用の自転車ってのがあったんだ。後ろがこういうふうに、このくらい大きい。

——結構大きく……。

(松村社長) この鉄の枠みたいのところにしてあって……。

——ええ、荷物が置けるようになっていて……。

(松村社長) そう。それで、ハンドルを持って、足をこぐんです。と、スーパーカブの前身の、それでそのエンジンを回して、それでこういうふうになるってのがあったんです。

——それで1日、いろんなところを回って。

(松村社長) そう。それで、いざお客さまに買ってもらうと思って行ったんだけど……。

——どうでした？

(松村社長) お店の玄関を入れないで、通り過ぎちゃうんですよ、これが。

——敷居がこう……。

(松村社長) そうそう、敷居をまたげなかった。

——またげなかった。

(松村社長) それで、何周かして、それじゃ駄目だっというので、その前で止まって、目をつぶってその敷居をまたがせていただいて、「こういう者ですけど」っていうことで、ぜひ自分のアイスを買ってくださいっていう、そのお願いをした。

——まさに飛び込んで、ご自分で開拓をしてみたわけですか。

(松村社長) そういうことなんです。

——で、それはうまくいったんですか。

(松村社長) そう。最初は2～3日は駄目だったんですけど、何度か行くうちに、「じゃあ、あなたの買ってあげるよ」って買ってくれるんです。

——でも、そのときには、ほかのアイスキャンディ、ほかのお店のものがあるわけですよね。

(松村社長) そう、ほかの店のほかの会社がお貸ししている魔法瓶の中に入れてもらうんですよ。

——入れちゃうんですか、社長。

(松村社長) ヤドカリみたいに買ってもらうちゃう。そうすると、相手の会社がやっぱりだんだん怒るんです。

——怒りますでしょうねえ。そのあたりっていうのは、どのように調整して？

(松村社長) そんなことを何回かしている間に、自分もだから魔法瓶を何本か購入して、それを代わりに持ってきますからということ。そうすると今度は、自分の製品を100パーセント売ってくれるんですよ。

——まずは、あった魔法瓶というか、他社のところにアイスキャンディを忍ばせて、だんだん売上を上げていって……。

(松村社長) そう。買ってもらうと、向こうが今度は来ても入らないんですよ。売れる店なんか、1日、6回から7回行ったんですから。

——そんなに行くんですか。

(松村社長) それでみんな、すぐ買ってもらうちゃうんですから。相手が来たものが入らない、納品できないんです。

——そうですね。もともとあった会社というのは、アイスキャンディの会社などの方が来ても、もう社長のところの商品でいっぱいになっている

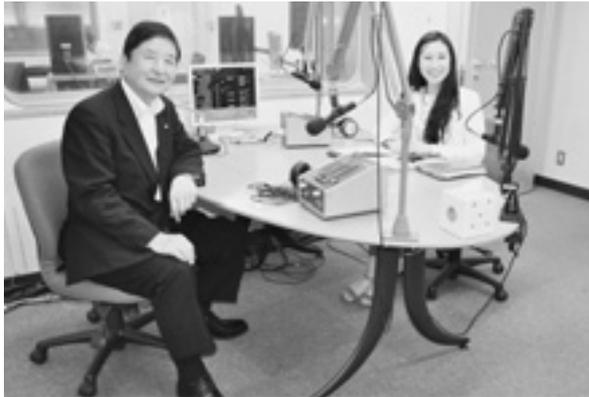
わけですものね。

(松村社長) そうなんです。

——で、そういう中でちょっと反発もあったけれども、そういうところから、今度はご自分のところの魔法瓶のケースを持って行って、で、納めて。

(松村社長) それで、専売で今度はしてくれるんです。

——社長、なかなかのフットワークですねえ。



(松村社長) それで、日々、それで成功しましたでしょう。それで、目標は1日1軒という、新規のお客さま、毎日1軒というので、それをずっとやったんですよ。

——それはちょっとハードすぎませんかね。どんなことを考えながらやってらっしゃったんですか、そのとき。

(松村社長) まだ暇な時は、そのお店さんの、何でもお手伝いをするんですよ。

——え？

(松村社長) お客様の軒数がまだないでしょう。——だって1日何軒も回るのに、そのお店さんに行ったときに、ちょっとお手伝いをするんですか。

(松村社長) そう。お掃除だって、何だって、みんなしちゃうんですよ。

——それで10代の若い青年がそんなに頑張ってやってらしたら、お店の方はねえ。

(松村社長) 「買ってやれ」って言うんですよ。

——なりますよね。懐に入るのがうまいですね、お上手ですね。

(松村社長) だんなは「買ってやる」って言うし、そこのおかみさんは、「あの子は一生懸命やるから、あの子から買いましょう」っていうことで。そう

いう形で1軒1軒と、どんどんお客さんが増えていった。

——それで増やしていったわけですね。でも、それだけ今度、売れるようになってくると、倉庫も必要になってきたりとか、いろいろとまた増やさなくてはいけない部分が出てきますよね。そのあたりは社長、どのようにしていったんですか。

(松村社長) 銀行にお願いに行って、群馬銀行の、駅のところにも今でもあるんですけど、そこへ行って、「60坪の土地があるんだけど、それを買って冷凍庫を30坪ぐらいつくりたいんで、お金を貸していただけますか」っていう話で、お願いに行って、貸してくれたんですよ。

——それは起業してからどのぐらい、何年ぐらいたってですか。

(松村社長) 2年ぐらいじゃないですかね。

——もう2年でそこまで。

(松村社長) ええ。

——二十歳そこそこの青年が、銀行に行つてするわけですか。

(松村社長) 知らないお客さんに飛び込むのも、銀行に飛び込むのも同じですね。

——すごい。やっぱり決断するときって、一步引くよりも、先を見て前向きに取り組んでいったほうがいいんでしょうかね。

(松村社長) いいんでしょうね。自分なんかそういうふうに判断しちゃうんですよ。

——怖さよりも未来。

(松村社長) だって、できませんって言ったら、何もできなくなっちゃう。

——そうですね。

(松村社長) ねえ。

【25歳で結婚、株式会社へ】

——ええ。そして、10年かからずに、株式会社へと成長させていきました、会社を。これは、そのときにまた一つ、きっかけなどもあったんですか。

(松村社長) 自分が18歳で始めて、25で結婚しましたがね。

——ああ、25歳で。

(松村社長) ちょうど7年。

——そんなお忙しい中で、ご結婚するというか、

奥さまをお見つけになる時間はありましたか、社長。
(松村社長) いやいや、自分の知り合いのお姉さんのほうが紹介してくれて、デートするのは夜の10時ごろか11時。自分がそのころはもうミゼットってというのが発売になって、ミゼットで運転して、後ろへ木のコンテナを付けて、助手席に乗って、それでお話をしたり、手伝ってもらいながらこういうふうにしたんですよ。

——お仕事を半分しながら……。

(松村社長) うん、仕事をしながら……。

——デートしたんですか。伺ったところによると、スタートしたころというのは労働時間というか、ほとんど働いているか寝ているかのどちらかぐらいのお時間だったそうですね。

(松村社長) 朝6時から夜12時まで頑張った。

——ねえ。やっぱりそういうふうに一生涯懸命働く姿というのが、奥さまの心をとらえたんでしょうかねえ。

(松村社長) そんな格好よくはないだろうけどね。

——そして、今も仲睦まじく……。

(松村社長) いや、もう女房の言うことは何でも聞くんです。

——それが夫婦円満の秘訣でもあるのかななんて思いますけれども。さあ、まだまだ話は尽きないのですが、ここで1曲お届けして、またその後に松村社長にお話を伺っていきます。ちょうど松村乳業が株式会社になったころ、冷凍食品の取り扱いを、このころちょうど社長は始めたそうですね。

(松村社長) はい。

——このころの曲を1曲、1970年代のナンバーをお届けしたいと思います。ソルティー・シュガーで『走れコウタロー』。



【事業の拡大】

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日は株式会社松村乳業の松村武社長にお越しいただいています。前半では起業したころのお話を中心に伺ってきたんですけども、ここからは、事業の拡大について少しお話を伺っていきたいと思います。松村社長、事業の拡大というのはどのように行っていましたか？

(松村社長) 時代が変わる、変わっていくというのを、皆さん、みんな肌で感じますね。株式会社にしたころ、小売業がセルフ方式のスーパーマーケットっていう、そういう時代がどんどん来るだろうと。それでそういうスーパーさんが出店してきているという話を聞いていまして、たまたま我々の近くにセルフ方式のお店がだんだんできてきたんですよ。そういうところへお願いに行き、ぜひ取引をしてくださいということで、お得意さんになっていただいて、という経過がありますよね。

——ちょうど1970年代ですね。

(松村社長) はい。

——その新規のお得意さんになってもらうのにあたって、何かご自分で提案をされたりとか、「こういうふうにするといいですよ」というのをお考えを伝えたりということもしていったんですか。

(松村社長) よそさまがしていないことをやろうということでやっていきましたから。そのころはアイスの業界も専売制度という特約店制度となっていて、1社の契約をすると、そのメーカーの商品きり扱わないという、そういう時代だったんです。

——そうですね。

(松村社長) はい。そういう中で、もっと喜ばれる方法はどうだって考えたときに、いろんなメーカーの品ぞろえを1社で全部しちゃえば、お客さんは1社で済むと思いました。

——そうですね。お客さまというのは、量販店、スーパー側の方ということですよ。

(松村社長) ええ。量販店が例えば10メーカーを品ぞろえをしたら、10社と取引しなきゃですがね。

——そうですね。

(松村社長) それが1社でできちゃえば、一番楽

でいいですね。

——ただ、それは型破りですよ。

(松村社長) そのころはまだ全くなかった仕組みを、自分の発想でやりまして、チャレンジしたんですよ。そうしたら、見事にそれが相手のニーズ対応というんでしょうかね、「そんないい会社があるんなら、ぜひおたくと取引をしたい」という、そういう形で量販店がどんどん、どんどん、お客さんで増えていったんです。

——まあ、それは本当に成功ですけども、逆を返すと、それによって不利益が生じてしまうところもありますよね。

(松村社長) ありますね。ずいぶん出荷停止の何だの、トラブルっていうのはたくさんあったんですよ。

——そういうときって、どうやって乗り越えるんですか。

(松村社長) プレッシャーに負けないでやっぱりやるんですよ。

——負けない。

(松村社長) ええ。

——いろんな圧力、かかりますよね。

(松村社長) ええ。それで負けたら、もう終わりになっちゃいますね。

——ふーん。

(松村社長) 約束は守って。例えば1年間でこれだけの額を売りますよっていう契約をAのメーカーとすると、それは必ず達成するんです。

——ああ、それぞれのメーカーを取り扱うけれども、あなた、Aさんのところでは必ずここまで売上を伸ばしますよということを約束して、なおかつ守って、納得していただいたと。

(松村社長) ええ。それで次のメーカーも納得してもらっちゃう。

——そんな簡単に売れていくものですか、それぞれのメーカーが納得する……。

(松村社長) いや、それだけお客さまを今度、増やしていきますから、それもクリアできちゃうんですよ。

——いわゆる今風に言うと、win-winの関係になったわけですね。

(松村社長) そうですよ。

——そうやって、どんどん拡大路線にいったわ

けですか。

(松村社長) はい。

——事業の拡大の仕方としては、あらためて伺いますと、販路拡大に伴って商品の流通体制を整えるのか、それとも、ある程度、先を見通して先行投資をして、設備を整えていくものなんですか。

(松村社長) ええ、自分の場合はもう、先行で投資をしまして、それに沿ってお客さまも増やしながらやりましたから、あまり無駄はなかったんです。

——その先行投資、手を広げるといえるのは、不安とか、心配などもあったのではないですか。

(松村社長) あまり心配しないんです。なせば成ると思ってるから、そうやってやっちゃうんですよ。

——周りの方からはどうでしたか。

(松村社長) まあいろいろ言われますよね。無謀だの、何だの。

——無謀……。

(松村社長) 「そんな大きな冷凍倉庫をつくったら大変だよ」と。「借金が返せなくなっちゃうよ」と、いろいろ言われましたね。でも、自分じゃできると思うんだから、やっぱりやりますね。

——すごいですね。

(松村社長) だって、一度きり、人生はないんだから。

——まあ、そうですね。

(松村社長) だから、思ったところにこういうふうにはやらないや、つまらないじゃん。

——そうですね。

(松村社長) でも、思えば大体できる……。

——うーん、思えば大体できる……。

(松村社長) ああ。

——力強い言葉ですね。

(松村社長) そんなことはない。思わなげやできない。

——そうですね。そういう中で、おとし、2012年に、高崎市新町の本社に併設して、3,000平方メートルを超える冷凍倉庫を備えた関東物流センターを完成されましたよね。

(松村社長) はい。

——先日、私も見学させていただいたんですけ

れども、大きな施設ですね。

(松村社長) そうですか。

——ええ。

(松村社長) もうこの辺じゃ、たぶん類を見ないと思うんですが、思いっきりつくっちゃうんですよ。

——思いっきりましたよね。あの大きな物流センターをつくった狙いってというのは何ですか。

(松村社長) やっぱ設備がないと何もできないんですよ。

——事業を拡大していくには。

(松村社長) ええ。もちろん拡大もそうですけど、例えばいろいろなお客さまが我々の会社に来ていただいて、見てもらうとしますね。すると、「こんな素晴らしい設備をお持ちなんですね」というと、ぜひ取引をしたいという、そういうふうになるんですよ。

——もうその倉庫自体がプレゼンの場所というか、それ自体で、もう納得していただけるという。

(松村社長) それだけの機能を兼ね備えていますから。

——持ってますよね。

(松村社長) 冷凍で、ボイスピッキングができる装置なんていうのは、我々、日本で初めてなんですよ。

——そのボイスピッキングというのは、松村社長、何ですか。

(松村社長) パソコンから指令を出して、例えばAの商品が2個、Bの商品が2個、Cの商品が5個って言うと、声で伝わるんですよ。

——倉庫にいる方、作業をしている方ですね。

(松村社長) そう。それでもう、そろっちゃうんですよ。で、そのハンディがあつて、ハンディをピッと当てると、そこに例えば15ケース、Aのお店へ持っていくという、それで正解ですよってピッと出ちゃう。

——ああ、間違っていないかどうかもそこで……

(松村社長) すぐわかっちゃうんですよ。ですから、我々のトラックへ積み込むでしょう。積み込む前に100パーセント正解で積み込みますから、小売業さんのほうは荷受けをするのに、その仕組みで持っていくと、検品は要らないと言われるんですよ。

——ああ、もう確実な数字ですものね。検品する必要もないわけですか。

(松村社長) そうです。一切必要ないから、それだけ作業が、手間が省けますがね。そのまま売場へバツと持っていったり、バックヤードへ持っていきますから。そういう仕組みです。

——ああ、そうなんですね。あと、小分けをして、それぞれの、それこそ個食に対応したようなパックまでつくってらっしゃいますものね。さまざまな、本当に時代のニーズに合わせたことを、倉庫の中で全部一括してできるということですね。

(松村社長) できるんです。

——ええ。

(松村社長) 群馬大学と1年間かけて、カロリーコントロールなんていう、そういう製品づくりもあそこでできたんですよ。

——「たべきり御膳」ですよ。

(松村社長) はい。

——群馬大学の医学部附属病院と共同で開発したもので、高齢者の方々が栄養バランスのいいものを取り、取っていただくということまで上がった、「たべきり御膳」でしたっけ。

(松村社長) はい。

——ええ。そういったことも、あそこの物流センターの倉庫の中で一括してできるということですね。

(松村社長) はい。

——ところで、現在は松村乳業をはじめ、合わせて9つのグループ会社があります。一つの会社で部門を分けるのではなくて、別々の会社をつくってきた理由というのはどんなところにありますか。

(松村社長) 最初は1社から部門ができてという形になっていましたけど、専門にしたほうが伸びると思ったんですよ。ですから、例えばアイスならアイスを頑張る会社、冷凍食品を頑張る会社、業務用の食品を頑張る会社とかって、それをみんな分けてきたんですよ。もう一つは、時代の変遷がありますから、我々がやっている仕事が、どれかの業種が、環境で例えばこうして、もし業績が悪くなったときにどうするかっていうと、そうすると、1社なら1社を、それは採算を維持できな

いからやめようとしてやめることができますね。そうすると、例えば8つあって一つやめても、7つで維持できますから。という考え方もあったんですよ。

——ああ、リスクの回避にもなるということですね。

(松村社長) ええ。

——そして、会社があるということは、それぞれ人材ももちろん育ちますし、社員の方たちのモチベーションであったり、責任感という部分にも、やっぱりかかわってくるんでしょうか。

(松村社長) そうですよ。関連会社の、だんだん社長を、幹部の中からこういうふうにしていこうと思っているんですよ。

——そうなんですか。

(松村社長) ええ。そして自分が社長で頑張れるんだということ、喜んで一生懸命頑張りますがね。

——それが業績をどんどん上げて、間もなく売上が300億円というところまで手が届く。

(松村社長) ええ、間もなくいきそうですよね。間違いなく来年いくと思いますよ。

——そういうところまで来たわけですね。

(松村社長) はい。

——さあ、そんな魅力たっぷりの松村社長なんですけれども。

(松村社長) いや、大したことはないんだけど。

——またコマーシャルを挟みまして、再びその魅力に迫っていきたいと思います。



【プライベート】

——「チャレンジ・ザ・ドリーム」、株式会社松村乳業の松村武社長にお越しいただいています。さて、お仕事で忙しい毎日を過ごされていること

と思いますが、そのような中、趣味や息抜きの方法ってありますか。

(松村社長) 息抜きは、寝ることなんです。

——どのぐらい、結構長く寝るんですか。なんか短期間にバツと集中して寝るんですか。

(松村社長) 寝ることは健康につながるというので、例えば「この場所で寝てみる」って言われれば、横になれば寝ちゃうんですよ。

——ほんとですか。どこでも寝られる。

(松村社長) ええ、そう。人さまがいても何でも、すぐ寝られるんですよ。特技だと思うんですけどね。息抜きはね、女房がテレビでビデオを映しておいてくれますがね、話題の。テレビはニュースぐらいしか見ないんですけど、とつてあるやつを見るんです。

——特にどういうものがお好きなんですか、ミステリーとか。

(松村社長) いや、やっぱりアクションのほうが好きだったり、時代劇も好きなんですよ、やっぱり。

——ええ。時代劇。どんなものをご覧になるんですか。

(松村社長) 火盗改とか、ああいうのが大好きですね。

——やっぱり最後、正義が勝つみたいなものがお好きですか。

(松村社長) 何でしたっけ、野球で最後に逆転するっていうのを……。

——『ルーズベルトゲーム』ですね。

(松村社長) そうそう。あと、何だっけ、臨店つていのが行って、こういうふう。

——ああ、『半沢直樹』ですね。

(松村社長) そうそう。あれも……。

——「倍返しだ」もご覧になりましたか。

(松村社長) 面白いよね、ああいうのはね。

——やっぱりビジネス関係のものっていうのは、結構好きなんじゃないですかね。

(松村社長) 好きなんです。自分ならこういうふうに見えるかなとか、「ああ、なるほどな」とか、やっぱり面白いじゃないですか、ねえ。

——あとはやっぱり、今、時代がどういったものを求めているかというのも、そういったドラマであったり、本などから吸収したりしていらっ

しゃるんですかね。

(松村社長) ええ、本はよく読むんですよ。

——どんな本がお好きなんですか。

(松村社長) 今見ているのは、世界の雑学。知らないことがたくさんあるでしょうという本を読んでいるんですよ。知らないことがいっぱいあるなと思って、いろんなことを本で勉強しているんです。

——吸収力というか、吸収欲が強いんでしょうかね。

(松村社長) そんなことはない。

——奥さまとも大変仲がよくていらっしゃって。

(松村社長) 抵抗しないんだ。そういうふうに関心しているの。何を言われても「わかりました」って、「申し訳ありません」って。「今後、直しますから、気を付けますから」っていう。そういうふうにはやっていますから、けんかはないんです。

——いいですねえ。まさに理想の夫婦像。

(松村社長) いや、女房は、言うことはガミガミ言いますがね、「今後、気を付けます」って。

【卸売から製造販売へ】

——さて、楽しい話、もっともっと聞きたいのですが、いったんちょっと仕事の話に戻りますね。

(松村社長) はい。

——新規事業も、いろいろ社長、考えていらっしゃるそうですね。

(松村社長) 考えているっていうより、こういうことをしたほうがいいんじゃないかなっていうことなんです。

——先ほどの群馬大学医学部付属病院との共同開発の「たべきり御膳」ももちろんそうですけれども、やっぱりアイスクリームなどでは、いろんな考えがまたおありと聞いておりますけれども。現在、「まちのアイス屋」さんというブランドが一つありますけれども、今後はどんなことをお考えですか。

(松村社長) アイスでは、もう一つブランドを登録できまして、「タンジェリンツリー」という、オレンジの木という意味なんですけど、そのジェラートのブランドも立ち上げまして、そういうものをこれから製造して、地域の皆さまにつくりた

てアイスということで、おいしいのを皆さんに供給させていただきたいと思ってますよね。

——今の段階では、ご自分のところでつくっているのではなくて……。

(松村社長) 今、委託をお願いしているんです。

——委託ですよ。

(松村社長) 委託加工してもらっているんです。

——それを、今後はご自分のところで製造もなさるわけですか。

(松村社長) はい、製造販売をさせていただきます。人気のあるアイスクャンディ、昔懐かしいと言われる、こういうふうに関心しているやつですよ。たまたま我々が委託していた会社が、それが今度できなくなるということになりまして、器具類を全部、我々がそっくり頂いてきて、それを来年までに、来年の夏はなくなっちゃうものですから、工場をつくって、その製品を我々がつくるんですよ、今度は。製造会社をするんですよ。製造販売をするんですけど。

——もう全てということですね。

(松村社長) はい。それでノウハウとかつてというのは我々が委託していた会社がみんな持っていますから、それをそっくり教わって、それで実際においしいキャンディをつくりましょうと。つくるにあたっては、もっと今までより付加価値の高いものをつくらうということ。

——もうその準備のために、いろんなことが進められているわけですね。

(松村社長) 準備はしているんですよ。

——では、来年の夏ぐらいが、また楽しみですね。

(松村社長) ええ、おいしいのができると思いますよ。ぜひ、ご試食をしていただきますよ。

——楽しみにしております。

(松村社長) はい。

——そういうふうに関心、その必要に応じてという部分もあると思うんですけども、業務を拡大していらっしゃいますよね。

(松村社長) 拡大するつもりじゃないんだけどね。

——例えば途中で「もうこの辺りでいいかな」とか、「疲れたな」とか、そういうふうに関心することっていうのは、松村社長はないんですか。

(松村社長) あまりそういうことを考えないんです。

——常に走っていらっしゃいますよね。

(松村社長) 走っているんだか、歩いているんだか。たぶん、歩いているんだと思うんですけど。

【人材育成】

——人材育成のときに、これは大切にしているってありますか。

(松村社長) わからないことは教えてやる、聞きなさいということで、自分は大事したことは知っていないんだけど、こういうふうにしたほうがいいんじゃないかという形でやっているのが日常なんですよ。

——いろんなアイデアをたぶん持って、社員の方が社長のところにご提案されると思うんですけど、そういったものというのは比較的ノーと言わないんですか、社長は。

(松村社長) 言わないですよ。自分は怒らないんですよ、一切。

——怒らない。

(松村社長) 怒らない。

——それはどうしてですか。

(松村社長) 怒ったって、できればいいけど、できないなら怒ってもしょうがないだろうと。

——そのアイデアを何か形にできるようにアドバイスをなさったりとか。

(松村社長) 報告書でも何でも、必ずコメントを書いて出すんです。

——あ、社長が自ら。

(松村社長) ええ。

——必ず目を通すということなんですね。

(松村社長) そう。だから忙しいんです。

——忙しいですね。さて、そろそろ時間が少なくなってきたんですけども、最後に、これから起業や新規事業に取り組もうという人へのメッセージの意味も込めてお話していただければと思うのですが、事業を始めたり拡大するために大切なことは、松村社長、何だと思いませんか。

(松村社長) 人さまのお役に立つってこと。あるいは、喜んでいただける、幸せを感じていただけるってことですからね。そういう喜んでもらえる仕事なら、たぶん我々がいなくなった後も継続して皆さんに喜ばれる、そういうふうになりたいと思っています。

——おいしいものを食べたときのあの喜びの瞬間って、何とも言えないですね。

(松村社長) 幸せ感ですね。

——ええ。その後ろに松村社長の顔が、今度、私も思い浮かびそう。

(松村社長) いや、こんな顔じゃあ、おいしくなくなっちゃう。

——いえいえ。今日は本当にいろいろと聞いていらっしゃる方がヒントになるようなお話を頂けたのではないかなと思います。「チャレンジ・ザ・ドリーム」、今日のトップインタビューは、株式会社松村乳業の松村武社長にFMぐんまのスタジオにお越しいただき、お話を伺いました。松村武社長、どうもありがとうございました。

(松村社長) ありがとうございました。お世話になりました。

——こちらこそ。もう1曲お届けします。松村武社長に選んでいただいた素敵なナンバーです。エルヴィス・プレスリーで『ブルーハワイ』。松村社長、ありがとうございました。

(松村社長) ありがとうございました。

●信用保証協会からのお知らせ

「ぐんまグッドサポートガイド」「信用保証ガイド」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。

——今日は保証協会が発行している雑誌、「ぐんまグッドサポートガイド」、「信用保証ガイド」について説明いただけるとのことですが、まずは「ぐんまグッドサポートガイド」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3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。この3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」を作成しています。毎年度改訂を行っています。平成26年度版では、今年度開始した認定支援機関による経営改善計画策定の費用補助事業についても掲載しています。さらには、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21の多彩な事例を掲載して、内容をより充実させました。

——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3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」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。取り扱いしている全ての保証制度を掲載しているほか、ご利用の多い保証制度や、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活用いただけます。

——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、お気軽にお問い合わせください。

——「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。

(栗原係長) ありがとうございました。

●チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社ほんやら堂

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひ

らく～」後半は、新しい挑戦やユニークな取組をしている企業、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、癒やし系雑貨の企画、製造、販売を手がけている、高崎市の株式会社ほんやら堂です。羊のキャラクター、おやすみ羊を使った枕などのヒット商品、それから、群馬大学医学部や県立女子大学美術科の学生とのコラボレートなどでも注目される会社です。癒やし系雑貨、女子大生とのコラボ、そして何よりも、ほんやら堂という会社名からして、柔らかい女性的なイメージの会社ですが、経営者はなんと57歳の男性です。どんな方なのでしょう。高崎市上中居町の株式会社ほんやら堂を訪問し、藤永辰美社長にインタビューしてきました。



私は今、高崎市上中居町の株式会社ほんやら堂に來ています。社長、こんにちは。

(藤永社長) こんにちは。

——今、ショールームにお邪魔しているんですけども、安眠用の靴下、腹巻、アイピロー、枕、スリッパなど、ずらりとさまざまな商品が並んでいます。今日は藤永辰美社長にお話を伺います。よろしくお祈いします。

(藤永社長) はい、こちらこそよろしくお祈いいたします。

——いやあ、白いシャツにジャケット、ジーンズと、格好いいですね。なんか着こなしがさりげないんだけど、めっちゃう格好いいですね。

(藤永社長) 恐縮です。ありがとうございます。

——藤永社長は広島県のご出身ということなんですけれども、なぜ高崎で会社を始めたんですか。

(藤永社長) そうですね。商売をやるんでしたら、日本中に商品売っていきたくないという、そ

う思いがありまして、日本のへそである群馬県で立ち上げたいと、そういう思いでやらせていただきました。

——ほんやら堂を立ち上げたときの、最初の会社というのは、どのような形で進めていったんですか。

(藤永社長) リゾートグッズをつくっていました。——グッズを。

(藤永社長) ええ、例えばスキー場でしたり、テーマパークのオリジナルグッズを、キャラクターをつくって、それを商品にしていくという、そういう形でしたね。

——そのリゾート向けの商品というのは、具体的にどのようなものをつくっていたんですか。

(藤永社長) ちょうどそのころ三種の神器ってありましたね、リゾートグッズの。一つはタオル、あともう一つがマグカップ、あとTシャツ。そこにテーマパークとか、あとはスキー場のロゴマークをつくって、こちらのほうで、それを入れていくというような、そんなビジネスでしたね。それプラス、東京ディズニーランドをやらせてもらったときは、自然木を使った商品でOEMを提供しましたね。

——その自然木というのが、その後のナチュラル商品であったり、癒やし系のグッズというのにつながる……。

(藤永社長) そうなんです。

——そこから癒やし系に行ったのはなぜですか。

(藤永社長) そうですね。間伐材から始まって、自然の不思議なカシリーズっていうのをつくっていくんですけど、それは例えばヒノキを使った商品だったりとかで、もうそれ自体も癒やしたったのかとは思いますがね。で、その中で、時代がもう勝手に癒やしの方向に行きますから、そこで自分たちが出した一番初めのキャラクターで、なまけたらうっていうキャラクターグッズがあったんですよ。

——だるまのような形で、それに手と足が付いたような。

(藤永社長) そうそう、そうそう。そのときにちよつと実験的にやったのが、ぬいぐるみ系に近かったんだけど、そのときにタブーだったのは、眠り目つ

て絶対売れないよって言われていたんですよ。

——目をつぶっているものですね。

(藤永社長) そうそう、そうそう。絶対に目というのはくりくりじゃなきゃ売れないんだと。でも、僕らは関係ないじゃないですか。業界人じゃないから。よそから来た人間だから。やっちゃえ、やっちゃえと。眠り目、売れないんだつたら、やっちゃえ、やっちゃえというのでやったら、ドッカンといっちゃったんですよ。

——すごい。

(藤永社長) 僕はナチュラルにいきたいんですよ。——なんかちょっと苦笑という感じですけど。

(藤永社長) それで、「ほんやら堂って、そつちだよね」になっちゃったんですよ。だから、ほんとは、群馬でやろうって言ったのは、さつき、中心だっていうのは、これ、本当にあるんですよ。これは間違いなかったんですけど、僕、驚いたのは、僕、広島っていうところに住んでいたのね。それで、溪流魚とかって、すごいいろんなところにあつて大好きで。僕、瀬戸内海なんですよ、三原っていうところなんですよ。広島もね、山の奥に行くと、ヤマメとかいるっていうんだけど、潜って見たことがないんですよ。でも、高崎に一度来て、倉淵の川、ちょっと潜ったら、ヤマメが目の前にうようよいたんですよ。すごいと。「ここだ」と思ったんですよ、これ。

——藤永社長のナチュラル志向と、うまく合いましたね。

(藤永社長) そうなんですよ、実は。

——でも、やっぱり何といってもほんやら堂さんのロングセラー、ヒット商品と言えば、おやすみ羊ですよ。

(藤永社長) ええ、1,000万個売りましたね。

——すごい。

(藤永社長) 10年かけてですけどね。

——おやすみ羊が生まれた背景というのは、どんなことがあったんですか。

(藤永社長) 僕たち、リゾートをやっていたから、そのときに羊っていうモチーフでは、実は商品開発をしていたんですよ。

——もうリゾートのころから、グッズを扱っていたころからしていたわけですか。

(藤永社長) ええ。それが癒やしっていうテーマ

に流れていく中で、眠りっというんですかね、っというところで、やはり羊っというモチーフを持ってきたということですかね。

——その羊というキーワードは、やっぱり藤永社長がお出しになったんですか。

(藤永社長) そうですね、会社の中の企画みんなでやっていったことですかね。

——アイデアの源って何ですか。

(藤永社長) やっぱし情熱なんですかね。

——何か生み出したいという情熱ですか。

(藤永社長) だと思えますね。やっぱしみんなね、思いは強いですよ。強い思いを持っている子ばかり。そこから出るんでしょうね。で、マーケティングから生まれるんだったらね、簡単だと思えますよ。

——その思いというの、どこでそれは、社長は見定めているんですか。

(藤永社長) それは、「これはちょっとあれだな」「ここは足りないな」「ここは駄目だな」って言うと、駄目なものとか、駄目な子は、そこで終わるんですよね。それ以上行かないんですよ。

——その企画を……。

(藤永社長) また上げてくるじゃないですか。

——上げてきて……。

(藤永社長) きたときに、これじゃないよね。もつと、こうこうこうだよってやり始めるじゃないですか。そのときに、もうそこで次のステップにいかないんですよ。例えばもう時間がないとか、忙しいとか。でも、本気で「これは」って思っている子は、そこで諦めないんだよね。

——企画書を練り直して、また持ってくるんですか。

(藤永社長) うん、持ってくる、持ってくる。寝ないでやってくる、やってくる。聞いたら、「朝、水道で体、洗ってた」って言っていましたから。

——もう、徹夜してでも。

(藤永社長) でも、本当にそれ、日常茶飯事だったよ。だからそういうのが生まれてきている背景っていうのは。



——ヒット商品が生まれてきている背景には……。

(藤永社長) うん。やっぱり本音を言うと、マーケティングで、開発のときのマップとか、全部、正直言ってつくっているんですよ。能書きを言うんですよ。「今、時代がこうでね、マーケティングをしたら、こうで」っていうことは言うんですよ。でも、それを昇華させるのは、やっぱり思いなんだよね、これはね、本当に。だから一応こうやって産学連携でやっているでしょう。産学連携をやるときに、一丁前に「商品とは」っていう説明をするんですよ。

——県立女子大学美術科の学生とコラボレートとかもしていますものね。

(藤永社長) ええ、そうですね。もう楽しませてもらっています。

——そういうチャンスを学生の方にもっていうふう考えるのはどうしてですか。

(藤永社長) 逆に、いろいろと気付かされるようなこともあるんですよ。自分たちの発想外。僕たちもやっぱりずっとやっている、枠ができちゃうじゃないですか。でも、学生さんって枠がないですもんね。そこから出てくる発想っていうのは、やっぱりすごく勉強になることがあります。——どうしてもあれですものね、私たちですと、この商品は売れるかなとか、考えてしまいますよね。

(藤永社長) そうなんです。もつとと言うと、初めからこれはもう対象外とかっていう、もう枠をつくっていますもんね。何でかっていうと、もうマーケットのことがわかっているから、変に。

——そうですね。

(藤永社長) 本当は大してわかってないくせに。

——こういった商品が実際にお客さまの目の前に出ると、たぶん学生さんにとっても、すごくやる気が出ると思うんですね。

(藤永社長) そうですね。

——それがきっかけで、例えば学生さんも、じゃあ起業してみようかしらとか、あと、何か今、始めているんだけど、ちょっと立ち止まっているなんていう方もいると思うんですが、何かアドバイスとか、社長のほうからありましたら、ぜひお願いできたらと思うんですけども。

(藤永社長) うん、今、ちょうど、時代を見ていると、すごく、時代が動いているような気がするんですね。だからきっと、これからの時代っていうのは、僕たちじゃなくて、次の世代がつくっていくんだなって本当に強く感じるんですね。だから、自分たちが作りきれていないもの、今の世の中に対して表現できなかつたりとか、与えきれていないものって絶対あると思うので、それって今の時代を生きている人が本当に実感できていると思うので、もう今がチャンスだよって、そういうふうに伝えたいですね。だから、勇気を持ってくれとか、そういうことじゃなくて、勇気も何も持つ必要はないから、やってみればって、すごく楽しいよって、そういう気がします。あとは本当に、思いだね、やっぱり本当に思い。好きなことをやりたいっていう思いがあれば絶対にうまくいくと思うし、応援します。

——思いですか。

(藤永社長) うん、はい。

——藤永社長は、次の何か戦略をお考えですか。

(藤永社長) そうですね、いっぱい考えていますよ。一つは、今、自分たち、群馬じゃないですか。富岡製糸の世界遺産、登録されたので、決定したので、そこから本当の絹の文化っていうか、それを継承していくじゃなくて、新しい絹の文化を、要するに今の暮らしに合った絹商品をつくってみたいっていう、これ、強い思いが今、ありますね。

——いいですね。

(藤永社長) あと、絹が持っている力、パワーって何なんだろうっていうところから生まれた商品。そういったものもつくっていききたいと思うんですね。

——もうそれは商品化間近ですか。

(藤永社長) そうですね。もう今、企画まで入っていますので、あとは群馬県のを借りたりとかしながら新しいものをつくっていききたいと、そういうふうに思っています。で、来年の干支が羊なんですよ。

——きますね。

(藤永社長) 楽しみにしています。

——これからどうぞ私たち消費者のニーズを先取りしたグッズ、さまざまなグッズを届けていただければと思います。今日は株式会社ほんやら堂の藤永辰美社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

(藤永社長) はい、こちらこそどうも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、番組前半は、アイスクリームや冷凍食品の卸売りや自動販売機事業などを手がける高崎市の株式会社松村乳業の松村武社長へのトップインタビュー。そして後半は、高崎市のほんやら堂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。

「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～

【9月の放送のお知らせ】

平成26年9月4日(木) 12:00～12:55

再放送 9月6日(土) 8:00～8:55

ぜひお聞きください！