

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9月4日（第18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

永井酒造株式会社

永井則吉社長

●群馬県信用保証協会からのお知らせ

「チャレンジ・ザ・ドリーム 25年度版」

単行本発行について

●チャレンジ企業紹介コーナー

フリーランス女子会

代表 川島摩那美さん

◎アナウンサー 奈良のりえ

起業を目指す女性たちが集まって相談や情報交換、勉強会などを行っているフリーランス女子会という会をご紹介します。

●トップインタビュー

永井酒造株式会社

永井則吉社長

——今日は永井酒造株式会社の永井則吉社長にFMぐんまのスタジオにお越しいただきました。よろしくお祈いします。

(永井社長) よろしくお祈いいたします。

●プロローグ

こんにちは。ご案内役の奈良のりえです。今日8日は中秋の名月、十五夜です。ススキにお団子。そして、お月見のお酒と言えば、やっぱり日本酒でしょうか。大企業トップへのインタビューなどをおよそ1時間にわたって放送している「チャレンジ・ザ・ドリーム」。今日のトップインタビューは川場村の日本酒の蔵元、永井酒造株式会社です。「水芭蕉」と「谷川岳」という銘柄のお酒をつくっています。日本酒の蔵元というと、クラシックなイメージを持たれる方が多いのではないかと思います。永井酒造では伝統的な日本酒づくりを続ける一方、まるでシャンパンのような発泡性の日本酒をつくるなど、新しい挑戦を行っています。最近では、かつての酒蔵を再利用したカフェ、蔵カフェをオープンさせました。永井則吉社長に、古くて新しい蔵元のスタイルについてお話を伺っていきます。また番組後半は、個人で起業したり、

【明治創業の蔵元の近代化】

——永井酒造は明治19年の創業ということですが、則吉社長は何代目になりますか。

(永井社長) はい、社長としては6代目でございます。4世代目の蔵元になります。創業者は私の曾祖父に当たりまして、永井庄治という者ですが、実は長野の須坂出身なんです。永井家はもともと藩主の家柄だったんですけど、長男だけ残りまして、次男、三男、四男が酒ビジネスを始めたいということで、水がいいところを選んで、それと江戸に通じるところというのを見据えたんだと思うんですが、そこで中山道を通って高崎に来て、さらに行き着いたのが川場村だったということをお聞いしております。

——その水を求めて川場に来た、川場を選んだということなんですか。

(永井社長) そうですね。初代である曾祖父が現在の会社の森、つまり水源地を買い足していきました。東京ドーム10個分、50ヘクタール近くを、

少しずつ、未来のためにということで買い足していったという。それは、なかなか今になっては絶対できないようなことですね。

——そこから永井酒造の歴史がスタートしたわけですね。

(永井社長) はい。

——先日、私も川場村の工場、蔵を見学させていただいたんですけども、近代的な設備で驚きました。建設したのはいつですか。

(永井社長) 完成は平成6年の12月になります。

——はい、で、最大の特徴という、どんなところになりますか。

(永井社長) お酒づくりの話で言いますと、吟醸というタイプの、より吟味して醸すお酒が吟醸というお酒ですけど、全量その吟醸酒作りに切り替えたいという大きな目標がありました。それと、やっぱり蔵人さんというのが、要は出稼ぎで来ていて、期間限定の季節労働だったものですから、雇用をこれから確保していくのが難しいだろうと。やっぱり職人の世界ですから、その技を持つ人材を地元でつくっていく、この2つの大きな目標があって、近代化を選択しました。そして、近代化したときの一番のポイントが、先人たちがずっと受け継いできた技を、人でしかできないものを、徹底的に人でやることでした。

——例えばどういうところですか。

(永井社長) 例えば、この香りが出たときにこの温度を下げて上げるとか、この手触りのときに空気にさらしてやれとか。実は私も、いろんな機械を買ってそれを数値化することを試してみました。でも無理でしたね。その一方、機械でしかできないものは、例えば重いものを運ぶ、それは人が運んでも機械が運んでも同じクオリティですので、そういうものを機械化する。あと、温度をコントロールする。

——機械をうまく活用することによって、今までの職人の方々が使っていた労力というのを、それこそ五感を生かすことに集中できるわけですよ。

(永井社長) おっしゃるとおりでして、酒づくりって、我々、お米と水からつくんですけど、そこに介在している生き物があって、彼らがお酒にしてくれています。麹菌という菌と、酵母菌という菌なんですね。そのうちの麹菌という菌が、お米

を溶かして甘くする力を持っています。また、酵母菌というのは、それを食べて、炭酸ガスとアルコールを出します。この2つの生き物をコントロールする、一番生きやすい状況、インフラをつくってあげるのが、昔からやっている酒づくりなんですね。

【建築の学生から転身し入社】

——この設備というのは、永井社長が設計されたそうですね。

(永井社長) はい、僕は実は建築の学生でして。次男坊に生まれて、親からの教育は、「おまえら兄弟、別なことをやりなさい」という教育を受けていたんですね。

——そうなんですね。

(永井社長) こんな小さな会社で、兄弟でやるとうまくいかないと言われていました。それで、兄が家業を継ぎ、私は建築の学生になりましたが、ある時兄から、蔵を建て替えたいから設計チームに入らないか、という話がありました。実はそういうところから入り始めたのです。並行して、僕はバックパッカーをしていて、これもいい経験でしたが、ヨーロツパに3カ月、建築を見に行きました。

——学生時代に行っていたんですね。

(永井社長) そうです。まちづくりとか、建築のデザインの趣向ですが、そういうものっていうのがすごく今になって生かされていますし、まちの中の酒蔵の位置付けなんていうのも、客観的に見られたりとか、あとはまち自体をどうしていくとか、参考になりました。それはもう20年以上前の話ですけど、ヨーロツパの成熟した田舎町を見た経験っていうのが、すごく礎になっているような気がします。僕は高校時代まではずっと川場村にいましたから、早くこの田舎から出たいなってそのころは思っていたんですね。で、初めて東京に行ったときに、川場村の良さっていうのもわかりましたし、さらにヨーロツパに行ったときに、「お、川場村、負けてねえぞ」と思いました。素材という部分や、まちの持っているポテンシャル。あとは、鉄道とか、高速とか、そういう視点から見ても揃っているし、これは世界に勝負できるなっていうのは、学生時代に実はすごく思いました。

——それが酒づくりに転向したきっかけでもあるんですか。

(永井社長) そうですね。もう一つは、やはり日本の酒蔵さんですね。蔵をつくるときに頑張っておられる全国の酒蔵さんと研修させていただいて、心を打たれたんですね。僕は建築的な視点で、そのまちの空気感と、その酒蔵の位置付けみたいなのところから見ていって、いい酒をつるとか、人を育てるといふ、我々、新蔵をつくるときの目標になっているものも実践されているのを知りました。それ以外に、僕がすごく感動したことが二つあって、一つは、本当に地域の皆さんに絶大な評価をされているんですね。要は頼られている、プラス、誇りに思われているということが、酒蔵のポテンシャルとしてあったということ。もう一つが、文化を発信していることであると。

——酒蔵が。

(永井社長) はい。そこでいい酒をつくりながら、文化を発信しているという。きちっとやると、酒蔵ってこういうポテンシャルがあるんだなと。酒をつくることによって、川場から発信ができるぞというところの誇りと、何かできるんじゃないかっていう、とにかく酒をつくってみたいなっていう、そんな思いで両親に話したら、大反対されました。

——大反対ですか。

(永井社長) はい、大反対されましたが、もう本当に意地で説得しました、両親を。大学3年のときでした。僕はもうとにかく酒づくりがしたいというのが条件だったものですから、一製造スタッフで入社しました。

——永井社長がですか。

(永井社長) はい。

——ああ、なるほど。では、まずはスタートとしては酒づくりを始められたということなんですね。

(永井社長) そうですね。で、兄が営業のほうをやって。僕はつくりのほうをという形で。

——そういった中で、もちろん、酒づくりの面白さというのにも触れる機会になりましたか。

(永井社長) はい。でも、やはり、もうやればやるほど奥が深いなと思っていますし、僕は酒づくりって、たかだか21、22歳から始めて、今年42歳に先日なつたばかりですけど。

——おめでとうございます。

(永井社長) あ、いえいえ。たった20年しか経験してないわけですね。ですけど、私の酒づくりは2,200年の上に乗らせていただいているので、だから僕の酒づくりは2,220年あると思っっているんですね。

——弥生時代からの歴史をくみ取って今があるということなんですね。

(永井社長) はい。ですから非常にそういうことの中で、いろんなものを感じております。

——人生をかけて取り組むのに、まだまだ面白味が……。

(永井社長) ありますね。

——そうやって酒づくりの世界に入っていった永井則吉社長は、従来の日本酒の枠を超えた酒づくりにも挑戦されています。そのあたりのお話を伺う前に、ここで1曲お届けしましょう。社長に選んでいただいたナンバーです。これは思い出の曲ですか。

(永井社長) そうですね。僕は、高校時代の文化祭の副実行委員長だったんです。勉強はあまりしなかったんですけど、文化祭とか、お祭りのときはもう、先頭になってみんなを引っ張って。

——なるほど、仕切り屋さんですね。

(永井社長) 実行委員長は僕の大親友、今でも大親友なんですけど。そのときの最後のフィナーレで、みんなで聴いて涙した曲ですね。

——はい、ご紹介します。もちろんこれは、お酒にちなんでという意味も込められているかと思います。

(永井社長) そうです、はい。

——長瀬剛で『乾杯』。



【シャンパンのような発泡性日本酒の開発】

——永井酒造では日本酒の枠を超えた酒づくり

に挑戦してしまっていて、その一つに、シャンパンのような発泡性の日本酒「MIZUBASHO PURE」があります。私も先日いただいたんですけど。

(永井社長) ありがとうございます。

——ごちそうさまでした。

(永井社長) いいえ。

——本当に新しい感覚の日本酒ですね、社長。

(永井社長) 僕がこのお酒をつくったのは、やっぱり世界の乾杯のシーンで、今はやっぱりシャンパンがメインなんですね。ブドウでつくったスパークリングワインが今、主流になっていますが、お米のお酒としてつくった泡の飲み物、そういうのができないかなっていう。

——あの泡を開発するって難しいですよ。

(永井社長) そうですね。こだわったのは、びん内二次発酵と言って、発酵中に生まれる自然のガスですね。酵母菌が出す、発酵のときに出す炭酸ガスですが、それを自然な状態で封じ込めるってというのが、びん内二次発酵という状態なんですけど。日本酒の中にはない概念というのがあって、参考にさせてもらったのが、スパークリングワインの中でも最高峰と言われているシャンパンですね。シャンパーニュ地方でつくられているスパークリングワインのことをシャンパンと言うんですけど、それを目標にさせていただきました。実は5年間で700回失敗したんです。

——700回ですか。

(永井社長) はい。最終的な仕上がりで、5気圧までガス気圧を持っていこうと。1気圧上がるたびに、酒づくりのハードルが大体5倍ぐらい難しくなっていくんですね。あとはシャンパンの美しさってというのは、一筋泡っていう、縦の泡。

——きれいに、そうですね。

(永井社長) ええ。あの泡を見せたいっていうのがあって、濁っていたら見えないんですね。もともとスパークリングのお酒ってにごり酒が多いんですけど、その澱を取り除いてきれいな泡を見せるという。それで、その世界のステージに持っていったときも、ちゃんと肩を並べられるようなスパークリングをつくりたいという目標があって、もうその目標に達しなければ売らないというぐらいの覚悟でした。もう途中、心が折れること

が何回もありましたけど。本当にその5気圧というものが遠かったんですね。専門書を3冊ぐらい読みましたが、何もヒントになるキーワードというのは出てこなくて、とにかくシャンパーニュに行ってこようということで、1カ月研修に行かせていただいて。で、実際、現場で作業をしている中で、ヒントが幾つかありました。「こんなことをやっていたんだ」みたいなのがあったんですよ。それを日本に持って帰ってきて。そこまでももう300回ぐらい失敗しているんですけど。で、そこから先、シャンパーニュへ行った後は、失敗とはいえもう飛躍的な進歩ですね。今度は少しずつガス気圧が上がってきて、で、澱引きって、きれいに澱が引けるようになってきて。

——シャンパンを、そのまま移行して日本酒でできるものだったんですか。

(永井社長) シャンパンと日本酒っていうのは大きな違いがあって、シャンパンというのは、びん内二次発酵に必要な、ちょっと専門的な用語になっちゃいますけど、ショ糖と酵母というのが、後で入れられるんですね。発酵し終わった後に甘いエキスを入れられるんです。

——ああ、そうなんですね。

(永井社長) でも、日本酒は、絞ったお酒に対しては入れることができないんですね。入れてしまうと、リキュールっていう扱いになっちゃうんです。あくまでも僕は日本酒としての製法にトライアルをしたかったんですね。

——なぜそこまでこだわったんですか。

(永井社長) とにかく世界と同じ土俵に乗れるんだと思っただけの商品でなければ意味がないんです。

——一つの妥協も許されない。許さない。

(永井社長) はい。で、2008年に完成したんですけど、その目標があったおかげで、今までで一番有名なレストランで採用されたのは、2009年のスペインの「エル・ブリ」です。

——ああ、もういきなり海外ですか。

(永井社長) はい。ここは世界一予約が取りにくいレストランと言われていて、オーナーシェフ、フェラン・アドリアは、世界的に有名なシェフなんですけど、彼から直接問い合わせがあって言っ

ていただいたことが、「世界中のアルコールの中で、初めての食感だった」という言葉でした。

——素朴な疑問ですけれども、どうしてその方が、シェフが知っておられたんでしょうか。

(永井社長) 世界中の食材を探して、そのレシピを考えるのです。日本には必ずやっぱりいい食材があるので、年に1回以上は来て、自ら食すというとかで、彼の目に留まって、「日本のレストランで持ち込んで飲んだら、あまりにも衝撃的だった」という話を言っていたので、本当に飛び上がるぐらいうれしかったですね。

——そうですか。



【NAGAI STYLEの完成】

(永井社長) 実は僕は建築から酒蔵に転向するときに、日本酒のことは頭になかったんですね。で、ある僕の人生の大先輩が、「ワインをちゃんと知っておきなさい」と言って、学生上がりの僕に、ディナーを、確かフレンチだったと思いますが、連れて行ってくださいました。料理のことはあまり覚えてないんですけど、そのときにワインを飲ませてくれたんですね。シャンパンから始めて、白ワインを飲んで、白のピンテージを飲んで、そして、次に赤ワインを2～3種類、4～5人の中で一緒に飲まさせてもらったんですけど、そのときのことが今でも忘れないんですが、世界を感じたワインがあったんですね。フランスのブルゴーニュのモンラッシュという場所があって、そこの白ワインなんですけど、DRCって言って、「ドメヌ・ド・ラ・ロマネ・コンティ」なんですけど、その88年です。そのピンテージを飲んだときに、ワインの知識がない私でも「うわっ」って思うぐら

い、今でも覚えています、その味は、料理は忘れましたが。

——どんな味でしたか。

(永井社長) 圧倒される味わいなんです。ドンと来るってというか、心の底に来る味というか。僕はそれ、日本酒をもちろん下働きからずっと経験をして、一から利き酒の仕方も覚えましたが、それと並行して、僕は20代のころ、ワインを独学で勉強をして。で、今はそれも本当に生きていまして、スタートはまずスパークリングなんだということと、もう一つは、僕はその20年間かけて熟成酒、ピンテージのチャレンジっていうのをしています。4合びんでですね。ワインで言うとフルボトルですけど、7万本ぐらい熟成したお酒がセラーに眠っています。

——そうなんですか。

(永井社長) はい。今でもやっぱりそのモンラッシュの88年のDRCを超えるお酒をつくりたいと思っているんですね。で、6カ月に1回、必ず封を切って、テイastingをするんです。

——テイastingをするんですか。

(永井社長) はい。僕の一番大事な仕事はテイastingなんです。これ、15年前から実は続けていて、毎月1回、利き酒の日って設けているんですね。そのときにやるのが、その月に詰めたお酒と、あとは熟成しているお酒ですね。あとは元タンクのお酒、利き酒を何回も何回もして、常にそのお酒の状態に合わせて温度管理というのを微調整しています。

——その熟成したのも大吟醸として、もう皆さんには提供はなさっているんですね。

(永井社長) はい。実はそれが今年全て出そろった「NAGAI STYLE」っていう形になるんですけど。

——「NAGAI STYLE」。

(永井社長) はい。今まで大吟醸だの、純米酒だの、純米吟醸だのっていうカテゴリーに分けていたのが自分たちの業界なんですけど、この「NAGAI STYLE」っていうのは何かっていうと、日本酒を4つのカテゴリーに分けたんですよ。フレンチのコースを食べたときに飲ませてくれたワインの流れと同じような、Sparklingで始まって、白、赤、

デザートってくる。で、日本酒は白と赤ってないですから、じゃあどういふうにカテゴライズしたかっていうと、Light (ライト) Sake、軽いタイプのお酒。まあ白ワインに匹敵するタイプですね。これは通常の大吟醸から普通酒まで、ここに何万、何千というお酒が集約されています。で、もう一つがVintageというカテゴライズのお酒で、最後に「Dessert (デザート) Sake」という、この4つが「NAGAI STYLE」であって、フレンチであれ、イタリアンであれ、もちろん日本の懐石であれ、コースメニューに沿って、このお酒をきちっと提案していくと。

——そして、その「NAGAI STYLE」のラストを飾るデザート酒が、今年完成したんですか。

(永井社長) はい。2月に完成をいたしまして。

——それで4つがそろったわけですね。

(永井社長) そろったんですね。お米なのに何でメロンの味がするのっていうぐらい、マスクメロンのような味わいがします。

——同じ原材料で、こんなにさまざまに表情が変えられるって、日本酒ってすごいんですね。

(永井社長) 日本人がやっぱり大事にしてきたお米ってというのは、まだ可能性があるんじゃないかなって、僕はお酒にいつも教えられるんですね。

——酒づくりの伝統と、そして片や、革新という二面性の中でお仕事をなさっていますが、大事にしていることってというのは、どんなことですか。

(永井社長) 古きよきものってというのは、地域だったり、先祖だったり、場であったりってところのいろんな恩恵を受けてきているものが、僕は伝統だと思っています。だから、そこは必ず自分たちが伝え続けていく。伝え続けながら磨き続ける。この磨く作業が、僕はイノベーションだと思って、要は革新的なことだと思っんです。で、磨く作業をやめることで、衰退しちゃうと思っんです。ですから、これをいかに精度を上げながら磨いていくか、敬意をもってそこを磨き上げるってというのが、すごく大事ななというふうに思っんです。——磨き上げていくことが、永井社長にとってのイノベーションなんですね。

(永井社長) そうですね、はい。

【トライアスロンで健康維持】

——お話をしていると、酒づくりに没頭している様子がかがえるんですけども、永井社長、趣味などに時間を使われることはありますか。

(永井社長) はい、健康管理のために始めたことですが、実はトライアスロンをやっています。

——トライアスロンですか。

(永井社長) はい。結婚を機に、だんだん、だんだん太ってきました。

——ああ、幸せ太りですね。

(永井社長) というのもあって、本当に結婚当初から見ると10キロ以上太ってしまいました。これ以上太ったら、「日本酒を飲むとあんなっちゃうよ」みたいに思われて、日本酒のせいにもされるのも嫌だと。とにかくやっぱ飲み量を減らさないで、食べる量も減らさなければ、体を動かすしかないなという選択肢の中で、選んだのがトライアスロンだったんです。今年の2月の初めにトレーニングを始めまして、いいコーチにも巡り合えまして。実は7月27日、榛名湖のトライアスロン、第2回目なんですけれど。

——ありましたね。

(永井社長) はい。それに、エントリーさせていたいただいて。

——あ、始めておおよそ半年でもう、大会に出場してしまいましたか。

(永井社長) ええ。

——すごい。

(永井社長) そこがもう決めないと、自分の性格だと、目標を持ってやらないと、たぶん途中で挫折するだろうと思ったので。

——最初に目標を掲げたわけですね。

(永井社長) はい。で、何とか完走できました。

——おめでとうございます。何キロぐらいあるんですって？

(永井社長) スイムが1.5キロ、バイクが40キロ、ランが10キロ、合計で51.5キロという。

——一つだけの種目でも大変なのに。

(永井社長) まあオリンピック・ディスタンスって言われて。トライアスロンには、その上にアイアンマンっていう世界があるんです。まだまだそこは、もう本当に遠い世界なんです。何とか今

年は、これは完走というのが自分の目標でありましたので、一つの目標は達成できたかなと思います。

【蔵カフェ、そして新たな挑戦】

——さて、仕事の話に戻りますが、永井酒造では昔の酒蔵を再利用した蔵カフェを、この春オープンさせました。

(永井社長) はい。

——先日、私もお邪魔させていただいたんですが、レトロでモダンな、すてきな建物ですよ。

(永井社長) ありがとうございます。

——ええ。

(永井社長) もともと20年前まで、そちらで酒づくりをしていた場所なんですね。で、土の蔵で、一時期、レストラン営業もしていた場所なんです。その土の蔵の歴史はもう130年ぐらいあるものですから、場的にはすごくパワーを持っていますので、地域の方や観光客の方に酒蔵っていうのを身近に感じてもらいたなっていうような思いでつくらせてもらいました。

——そこでのまた、メニューが素晴らしいですね。

(永井社長) ありがとうございます。先祖が残してくれた、やっぱり仕込み水っていうのがありますから、水出しコーヒーにちょっとこだわりました。仕込み水を、まず豆屋さんへ送って、これに合うように焙煎してくれと。

——すごいこだわりですね。

(永井社長) そういう形で、で、水出しをやるということで、約8時間かけて水出しを抽出しているんですけど。

——デザートも凝ってますね。

(永井社長) はい。デザートはもう、地元のケーキ屋さんとはコラボレーションをして、先ほどもお話があった「MIZUBASHO PURE」を練り込んだトリュフチョコレートだったり、「水芭蕉クーヘン」というのをつくっていただいて、「水芭蕉」のお酒を最後にバームクーヘンに塗っていただきます。ほかにもいろいろ、酒粕を使ったスイーツだとか、酒蔵ならではのスイーツを提供させてもらっています。

——このように新しい取組に本当に積極的な永井酒造なんですけれども、今後の目標は何でしょうか。

(永井社長) はい。戦後、日本酒は、日本の中で8割近い市場を持っていたんですね。お酒と云えば、もう本当に日本酒だったんです。しかし今では統計数字で言うと7%になってしまってます。僕はとにかく、群馬県の方が群馬のお酒を愛してもらいたい。今はその群馬にもすごく頑張っている酒蔵さん、我々の同業者はたくさんありまして、自分らの世代が今、本気で酒づくりをしています。彼らとも一緒に協力し合って、群馬の人に、まず群馬のお酒を飲んでもらいたい。で、これは自分の思いなんですけど、やっぱり群馬の誇りになれたらいいなっていうか、群馬県民の方が、永井酒造があつてよかったよねとか、「水芭蕉」があつてよかったよねとかって思ってもらえるのが、僕は最高の幸せだと思っています。

——その中で新しい取組もされていますよね。

(永井社長) はい。酒蔵ツーリズムっていうのを始めまして、利根沼田に4軒の日本酒蔵と、あと地ビールのメーカー2社、あとワイナリーが1社ありまして、その皆さんと、お酒を中心に地域活性をしていこうっていうのを、この春から取組をさせてもらいました。あとは「舞風」っていうお米がありまして、それはもう10年間かけて実は研究開発をして、群馬県の県の試験場から生まれたお米でして、それを3年前から約16、17社の酒蔵さんと一緒にそのお米を使って、あと群馬県で開発された酵母、それを使って、群馬をより愛してもらおうようなお酒をつくっていきましょうということをやっております。

——ご自身の酒蔵だけでなく、みんなで日本酒を何とかしていこうよというような強い思いが伝わってきて、それはきっと群馬への愛、川場への愛であり、ご恩返しだったりもするんでしょうか。

(永井社長) いや、まさしくそうできて、日々僕は本当に生かされているというふうに思って、地域に、川場村に、群馬に生かされているという感じがありますし、自分がシャンパーニュに行ったときに感銘したことの一つに、地域の人が、その

シャンパンということをもまず愛して誇りに思っているという。そこに対して、世界から訪れた人をその人たちが迎え入れるという環境がありました。だから、いつか川場村のうちの契約している農家さんの田んぼを海外の人が見に来るような、そんなことを夢見ながら、そういうことができるように、いろんなことをちょっとチャレンジしていきたいなんていうふうに思っています。



【新たな挑戦へのアドバイス】

——最後に、これから新たな挑戦を始める人へ、アドバイスの意味も含めまして、伺えればと思うんですけども、新規事業に取り組む中で重要なことは、永井社長、何だと思えますか。

(永井社長) 自分のイメージとか目標を、かなり具体的に持ったほうがいいと思うんですね。それに向かって、とにかく諦めないということです。失敗の中にヒントがあったりもしますし、やはり本当にやり抜くと、やり抜いたところの最後に成功というのが出てきます。酒づくりってすごく面白いなって思うのが、ある到達点の目標があって、そこに向かって今も自分たちもやっています。で、日々やっているんですけど、そこに到達すると、実は次のステージが見えてくるんですよ。

——なるほど。

(永井社長) それは、そこに到達しないと見えないうんですね。なので、これは常にやり続けていくというのが僕はすごく大事だと思うし、これはたぶん、永遠に終わらないんじゃないかな、永遠に追い求めるんじゃないかな、というのがあります。だからもう本当に具体的な目標を持って諦めないでやり続けるっていうことです。本当にどこでも

言われているような言葉なんですけれども。

——いえいえ。

(永井社長) まあでも、そうなのかななんて、ずっと思いながらやっております。

——先ほど、「MIZUBASHO PURE」が誕生するには700回の失敗があったと。それでも諦めなかった。だからこそ、世界最高峰のシェフが評価してくれた。そんな感動的なお話もありましたけれども、まだまだ本当にこれからもイノベーションをたくさん起こしていただきたいなど、あらためて思いました。今日はお忙しい中をどうもありがとうございました。

(永井社長) ありがとうございました。

——それでは最後に、永井社長に選んでいただいた1曲をまたお届けしたいと思います。ゆずの『ヒカレ』なんですけど、これはどのような曲ですか、永井社長にとって。

(永井社長) 私の長男が今、中学校1年なんですけれど、彼がこの半年間で一番聞いている曲なんです。野球をすごく一生懸命続けてきて、中学に入ってさらに、おまえはプロ野球選手かっていうぐらい、野球しかやってないぐらいはまって、真っ直ぐな彼の姿っていうのとこの曲がすごくリンクしていて、私も好きになってしまった曲なものですから、その息子の思いと、自分たちが未来を切り開いていくぞって思いと兼ねて、お願いいたします。

——はい。それではお届けしましょう。ゆずで『ヒカレ』。永井社長、今日はどうもありがとうございました。

(永井社長) ありがとうございました。

●信用保証協会からのお知らせ

「チャレンジ・ザ・ドリーム 25年度版」単行本発行について

——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、よろしくお祈りします。

(栗原係長) こちらこそよろしくお祈りします。

——保証協会では、昨年4月にスタートしたこの「チャレンジ・ザ・ドリーム」の放送内容を単

行本にして、いよいよ発行になりましたね。

(栗原係長) はい、そうなんです。保証協会ではこのたび、単行本「チャレンジ・ザ・ドリーム」平成25年度版を発行しました。これまで放送したトップインタビューのうち、平成25年度の1年分、12人の社長の話を収めたものです。創業・起業時の苦労話、何度もピンチを乗り越えてきたサクセスストーリー、ヒット商品誕生秘話、起業・創業を志す人へのメッセージなど、単行本のサブタイトルにもなっている起業やイノベーションのヒントに満ちた経営者の言葉がたくさん詰まっています。

——私もこの番組を担当させていただいて、群馬から大きく羽ばたいた企業の社長からの、とても熱い心のもった貴重なお話をたくさん伺ったことを思い出します。

(栗原係長) そうですね。この「チャレンジ・ザ・ドリーム」の単行本は、これから起業・創業を志す方はもちろんですが、若い方や女性にもぜひ読んでほしいと思い、15,000部作成しました。金融機関、商工団体等の関係機関のほか、高校、大学、専門学校にも広く配布しました。

——多くの人に読んでいただきたい本ですが、このラジオを聞いて単行本を欲しいという方はどうすれば手に入れることができますか。

(栗原係長) はい。ご希望の方は、はがきにお名前、ご住所を明記の上、当協会までご応募ください。ご応募いただいた方から、先着200名の方にお送りさせていただきます。詳しくは、群馬県信用保証協会のホームページをご覧ください。

——まずは群馬県信用保証協会のホームページをご覧ください。この「チャレンジ・ザ・ドリーム」単行本を読んで、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、そう願っています。当協会では、4つの柱からなる創業トータルサポート体制で、創業を志す方を応援しています。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。

——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

フリーランス女子会

代表 川島摩那美さん

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」後半は、とある女性たちの集まり、いわゆる女子会についてご紹介します。どんな女子会かといいますと、個人で起業したり、起業を目指す女性たちが集まって、相談や情報交換、勉強会などを行っているもので、その名も「フリーランス女子会」といいます。代表を務めているのは、太田市にお住まいのカラーアドバイザー、川島摩那美さん、34歳です。ご自身も2009年に独立を経験しています。そんな川島さんに、今日はスタジオにお越しいただきました。川島さん、どうぞよろしくお願いいたします。

(川島代表) よろしくお願ひします。



——カラーアドバイザーということなんですけれども、川島さん、カラーアドバイザーというのはどんなお仕事ですか。

(川島代表) はい。その方に似合う色やビジネスカラーをご提案したり、あとは講座や企業さまでのイベントを通して、もっと色ですてきに輝くためのアドバイスをしています。

——ともすると、色というのはどうしても偏ってしまいますけれども、やっぱり客観的に見てもらうということは大切なんですか。

(川島代表) そうですね。やはり色も食事と同じなので、いろんな色をバランスよく使ってもらうことが一番いいかなと思います。

——はい。2009年に川島さんは独立をされたということなんですけれども、それまでも色にかかわるお仕事をしていたんですか。

(川島代表) はい。もちろん色にはかかわってきたんですが、また業種が全然違うものだったんですけれども。

——ええ、どんな業種ですか。

(川島代表) はい、まずは建築業界でインテリアの部門に配属をされたので、そちらのほうで住環境についてのカラーを学んできました。

——いわゆるインテリアコーディネーターをされていたんですか。

(川島代表) はい、そうですね。その後、印刷業界に転身をしたんですけれども。

——そこからまた、色のお仕事っていうのは、どういうふうに変わっていったっていうか、そちらのほうをなさったんですか。

(川島代表) はい。印刷のお仕事をちょっと辞めた後に、半年間ぐらい、自分の充電期間がありまして、そのときに自分の棚卸をしていく中で、その2つの業種ですごくカラーについて勉強してきた。で、色の持っている効果、素晴らしさというのをすごく共感することがあったので、じゃあカラーについてちょっと調べてみようかということから始まりました。

——そして、川島さんが見つけた道というのはどんな道でしたか。

(川島代表) はい。まずそのカラーを調べ始めたところ、カラーセラピーとか、パーソナルカラーとか、当時の私には全く聞いたことのないような言葉がたくさん出てきて、そこにまずすごく興味を持ちました。そこで、まずは自分が体験してみようと思ひまして、いろいろ都内のほうですかね、体験しに行きまして、そこで身をもってカラーの大切さ、効果というのをすごく感じたので、ぜひこの群馬の地でカラーを広めたいと思って、そのためには、やっぱり自分が独立をしてやるしかないと思ったのがきっかけです。

——思いきりましたね。

(川島代表) そんなこともないんですけどね。

——でも、その道にやっぱり決めるまでは、いろいろな不安などもあったと思うんですけれども、そういうことは独立に関してはありませんでしたか。

(川島代表) そうですね、当時の自分の考えていたことっていうのが、今、正直あまり思い出せな

いぐらいなんですけど、ただ、やはり周りの家族からすると、すごく悩んでいたと。ただもう、それが忘れてしまうぐらい、その後の期間というのがすごく充実したものになりましたね。

——素晴らしい。で、独立をするということは、収入もそこから得ていくようになっていくかと思うんですけれども、そのスタートの時点ではどんなことをされましたか？

(川島代表) はい。やはり起業してすぐというのは、全然売上に繋がらないっていうのが正直なところなので、まずはダブルワークという形で、週末企業のような状態で始めました。

——で、軌道に乗せていくために、どんなことをしていききましたか。

(川島代表) まずは、やはり自分の経験を積むということが重要になるので、モニターをお願いしたりですとか、あとは紹介を頂いて、いろんなイベントに出展をさせていただいたりというところで、まずは自分の経験と実績を積んでいきました。——さて、そして川島さんは女子会を始められたということで、こちらは大変今、注目されていると思うんですけれども、なぜ女子会を始めようと思ったんでしょう。

(川島代表) はい、まず自分の仕事に対する悩みを相談できる相手がいなかったんですね。

——川島さんご自身が？

(川島代表) はい、そうですね。なので、そういった悩みを相談できる相手が欲しいと思っていたのはあるんですけれども、そんな中で、周りにいた起業女性、同じような悩みを抱えているということに気が付いて、やはりそういった悩みを共感できる相手、そういった情報交換ができる場というのがやっぱりあったほうがいいかなと思ひまして始めたのがきっかけです。

——それが大体どのぐらい前になるんですか。

(川島代表) そうですね、そういったものを考え始めたのが2年ほど前になるかと思ひます。

——で、スタートをさせたのが今年の5月でしたっけ。

(川島代表) はい、そうですね。

——こちらのほうは、どのような形でメンバーを募集していったんですか。

(川島代表) はい、まず第1回目は、自分の知り

合いの方にちょっと声をかけさせていただいて、「こんな会をやるんだけど、集ってみませんか」という形で、お声をかけさせていただきまして、大体6名か7名ぐらいの方にお集まりいただきました。

——それは、悩みを打ち明けるような会ですか。具体的にはどんなことをする会なんですか。

(川島代表) はい。第1回目は、事前に皆さんから質問事項を私のほうで集めまして、それに対して1個1個、皆さんで情報をシェアしていくという形を取りました。

——そういった中での反響はどうでした？

(川島代表) 皆さん、参加されて楽しかったと、すごく有意義な時間だったと、というふうにおっしゃっていただいています。

——やっぱり同じ悩みを抱えている方って多いのかなって、その1回目の反響だけでも思いますよね。

(川島代表) そうですね。



——そのほかには、この女子会ではどのようなことを行うんですか。

(川島代表) まず2カ月に一度のランチ交流会を開催しています。

——あら、楽しそうですね。

(川島代表) はい。もう女性ならではの盛り上がりがありますので(笑)。

——参加している方っていうのは、こういった方が多いんですか。

(川島代表) そうですね、いろいろいらっしゃるんですけども、まずは講師さん、お教室を持つてらっしゃる講師さん。

——ああ、もう実際にスタートしている方。

(川島代表) はい、そうですね。あとは作家さん、

ものをつくっていらっしゃる方ですね。

——例えばクラフト作家の方とか。

(川島代表) はい、そうですね。あとはお花の先生とかもいらっしゃいますね。

——年齢層としては、どのぐらいの方が多いんですか。

(川島代表) 大体20代から60代。

——幅広いですね。

(川島代表) はい、そうですね。

——で、その女子会というのは、会員になってもらうという形態を取っているんですか。

(川島代表) 今は会員制ではないので、ご自由に、女性であれば参加できます。

——皆さん、そういった中でどんな悩みが出てきています？

(川島代表) そうですね、例えば自分でお教室を開いていらっしゃる方なんかは、活動する場所がないということなので、実際に活動していらっしゃる方に声をかけて聞いて紹介してもらったりとかというのがありますし、あとは「いついつこんなイベントをやっているから参加してみない？」という形で出店のご紹介というふうな形でも広がっています。

——結構場所探して、そういうふうに聞きますと大変なんですね。

(川島代表) そうですね、はい。

——今までも、そういった交流会というのはいろいろ行われていると思うんですね。でも、フリースタイル女子会の違いというのと、どんなところでしようね。

(川島代表) はい。まず女性限定というところで、女性にスポットを当てているところだと思います。どうしても男性向けの交流会ですと、夜間の開催が多いんですが。

——確かにそうですね。

(川島代表) はい。そうしますと、ママさんとか、ご結婚されている方は、なかなか夜外出ができないという方も多いので、日中ですね、ランチの時間帯を取っています。

——今、お話を聞いていきますと、交流もとても大切だと思うんですけど、やっぱりそこは学びの場でもあるわけですよね。

(川島代表) はい。

