

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27年3月5日（第24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

株式会社フレッセイ

植木威行社長

●保証協会からのお知らせ

女性・若者・シニアチャレンジ資金の創設
について

●チャレンジ企業紹介コーナー

ステージミント株式会社

◎アナウンサー 奈良のりえ

●プロローグ

こんにちは。ご案内役の奈良のりえです。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、株式会社フレッセイの植木威行社長です。群馬県内外に49店舗のスーパーマーケットを展開するフレッセイは、皆さん、ご存じのことと思いますが、実はその歴史は古く、創業は江戸時代の嘉永3年（1850年）ということですから、160年以上の歴史があるんです。変化の激しい流通業界で発展するには、変化への対応や、新しい取り組みへの挑戦などが必要なのだと思います。そうしたお話を植木社長に伺っていきます。また番組後半は、海外勤務の経験もある50代の女性が去年設立した前橋の会社、ステージミント株式会社への訪問インタビューです。

●トップインタビュー

株式会社フレッセイ

植木威行社長

——県内外にスーパーマーケットを展開する前橋の株式会社フレッセイの植木威行社長に、FMぐんまのスタジオにお越しいただきました。植木社長、今日はどうぞよろしくお願いいたします。

（植木社長） よろしくお願ひします。

——植木社長は40代の前半でいらっしゃいますか。

（植木社長） もう半ばの44歳です。

——あ、そうですか。今日は紺のストライプのスーツをお召しなんでしょうけれども、すごく貫禄があって、オーラを感じますね。

（植木社長） いやいや、そんな、貫禄なんてほどのものじゃないんです。

——その雰囲気はどこからにじみ出てくるのか、そのあたり、お人柄もたつぷりと今日は伺っていければと思います。

（植木社長） ありがとうございます。

【江戸時代から続くフレッセイの歴史】

——フレッセイは、お店の歴史をさかのぼりますと、始まりが江戸時代になるそうですね。

（植木社長） 実は当社が一番古い出納帳は、1851年のものが発見されておりまして、そのころはもう商売を始めていたわけですが、当然1年ぐらい前には開業はしていたんだろうということで、今、社内的には1850年というのを開業の年と定めて

いるんですが、お客さまに対して長く貢献できているということは、私たちの誇りになっているなというふうに感じています。

——スタート時というのは、何か文献とかを見ると、何屋さんだったとかいうのがあるんですか。例えば野菜を売っていたとか。

(植木社長) ええ、もともと海産物の卸売業から始まって、そこから小売りのほうも始めたというふうに書かれています。

——ああ、お魚ですね。

(植木社長) そうですね。当社のやっぱり出身部門というのは魚屋なので、今でもやっぱり魚部門に対するこだわりっていうのは強いものを持っています。

——では、私たちが知っているスーパーマーケットになったのは、いつぐらいになりますか。

(植木社長) アメリカからセルフサービスの方式っていうのが日本にも入ってきた時期でして、業務を転換してスーパーマーケット業を開業したのが、昭和33年ですね。

——それがフレッセイの前身になる松清になるわけですか。

(植木社長) そうですね、はい、松清本店です。

——ちなみにこの松清本店というのは、前橋市のどこにあったんですか。

(植木社長) 中央通りの中の一角にありまして、今はもうお店はないんですけれども、そこで1店舗から始めました。早死にしたので会ったことないんですが、祖父が開業をしました。

——おじいさまがですか。

(植木社長) ええ。

——その後、お父さまが社長を務められていたわけですが、子どもころから会社を継ぐというような思いってありましたか？

(植木社長) 社長業っていうのを意識し始めたころっていつなのかなって思い起こしてみると、小学校の卒業文集で、将来の夢っていうテーマで私が書いた言葉っていうのが、松清の社長になるっていうことで、たぶん初めて外に向けて意思表示をしたのがこのときでしたね。

——そうだったんですね。

(植木社長) ええ。父を見ていましたから、そうなりたっていう気持ちはやっぱり強く持っていました。

——さて、大学卒業後、一度別の会社にご勤務をされてから、フレッセイに入社したそうですね。

(植木社長) はい。

——これはどうしてですか。

(植木社長) 就職活動するときに、将来父と一緒に仕事をしたいっていうふうに思っていたので、父と相談して、そのころ、中小のスーパーマーケットが集まってグループをつくって、全国組織になっていたCGCグループっていうのがあったんですね。そこで、プライベートブランドって、今ではプライベートブランドの商品って、もうたくさんありますけれども、当時はそんなになくって、商品開発って本当に楽しそうだなっていうのもあったし、スーパーマーケットじゃなくて、業界を俯瞰的に見渡せるような立場のほう将来いいのかなっていうのもあったんで、東京の新宿にある、CGCジャパンという会社に4年半ぐらい勤めさせていただきました。で、その在籍の後半の部分では、具体的に商品開発の部署に配属をさせてもらって、今でも、数品ですけど、私が出掛けた商品も残って、うちでも売っているんですね。

——そうなんですか。思い出の商品ですね。

(植木社長) ええ。

【フレッセイに入社】

——そして、フレッセイに1998年に入社されたそうですが、このころのスーパーマーケットを取り巻く環境は、どんな様子だったのでしょうか。

(植木社長) 大手さんが非常に業績を伸ばされて、価格を安くっていうような、そういう流れっていうのが非常に強かった時期でして、やっぱり県内でもそういう価格に対してのお客さまの要望っていうのが非常に強い時期でした。そういう中で、当社ってどういう立ち位置でこれから商売していくのかっていうことを、入社したころから考えるようになって、我々の役割って何なのかなって考えたときに、出した結論っていうのは、食生活を豊かにする商品を提供するんだ、やっぱりそこだ

よねっていうことを確認した、そんな時期だったですね。

——今、お話を聞いていますと、確かに社会全体が低価格化に向かっているときに、極端な話、逆の方向を見たというのは、このあたりに怖さとかいろんなご意見は、社内にはありませんでしたか。
(植木社長) もちろん、普段お客さまが買われる一般的な必需品、生活必需品と言われる商品というのは、お客さまが求めているのはやっぱり安さですから、高級店になろうとかっていうことではなくって、安く商品を提供できる仕組みというものをつくりながら、一方で、本来当社が担うべき優良商品というものをしっかりと開発をしていこうということに軸足を置いていったという、そんな感じでしょうかね。

——そして、いつもお客さまの目線に立ってという意味では、どんなものをお客さまが欲しているのかなあなんていうのも、ずいぶんマーケティングもなされたような時期のようですね。

(植木社長) そうですね。まあマーケティングというほどでもないんですけども、やっぱりもともととお客さまを知らなきゃいけないと感じていました。もう少し前なんですけれども、1990年代半ばぐらいにアメリカの視察研修をしまして、そのときにアメリカでポイントカードの仕組みを見てきました。ポイントカードでお客さまの購買履歴を分析して、よりそのお客さまに合った商品とかサービスを提供するっていうような、そういう考え方っていうのが、当時アメリカでは生まれてきた時期でした。それを私も勉強させてもらって、「ああ、こういう仕組みがあるんだな」っていうことを知って、その後、当社もこのポイントカードをやろうと始めたサービスなんです。やっぱり、特に女性の方って、ポイントをとめるの、好きなんです。

——はい、楽しみです (笑)。

(植木社長) で、とめる楽しさっていうのも相乗効果があって。我々にとっては、お客さんの買い物の動向だとか、嗜好性だとか、買い物特性だとかっていうことを知ることができていう、お互いにいい仕組みだなっていうのを感じています。

これを今までずっと続けてきましたが、これからもそのデータを活用し、よりお客さまが求めているものを提供できるような仕組みに磨きをかけていきたいなっていうふうに思っています。

——本当にそのポイントカードも含めて、さまざまな「お客さまのために」という思い、熱い思いを込めて入社なさったわけですね。

(植木社長) もちろんです (笑)。

——はい (笑)。そのころのことって、何か印象に残っていることとか、思い出などありますか。

(植木社長) 本部でバイヤーをやったり、商品部という、商品を仕入れる部署のところがあったんですかね。

——そこから何か見えてきたものとかというのがありますか。

(植木社長) そうですね、やっぱり当社って、商品力を磨いて、それをお客さまに提供するっていう非常に意識が高い会社でしたから、その要の部署で業務をさせてもらってという中では、非常に勉強になりましたし、これからのいろんなことを考えていく上で大変いい経験をしたなあと思います。

——そうしたさまざまな経験を経て、2009年に社長に就任されたわけですが、社長になってのお話を、この後もたっぷりと伺いたいと思います。さて、その前に、ここで1曲、お届けしたいと思います。植木社長は音楽に大変お詳しいというか、お好きで、選曲に2週間ぐらいかけていただきました (笑)。

(植木社長) そうなんです、もうね (笑)。

——すみません。ちょっと少なかったですねえ、曲の数が。

(植木社長) そう、2曲に絞るのは大変でした、本当に。

——ごめんなさい。

(植木社長) でも、結果的には、懐かしい曲を選びました。

——懐かしいというと、いつごろ聞いていた曲ですか。

(植木社長) 中学生のときですね。

——はい、それでは、私のほうからご紹介いた

します。アースシェイカーで『シャイニー・デ
イ』。



【社長に就任し新たな取り組みを開始】

——さて、2009年に社長に就任されたわけですが、このとき、植木社長はお幾つでしたか。

（植木社長） 38歳でしたね。

——30代の後半で社長ですか。

（植木社長） そのころって、ちょうどリーマンショックの直後というか、不景気の影響っていうのが起き始めたころがちょうど2009年ぐらいで、周りの人たちに「大変な時期に社長になっちゃったね」って、本当にみんなに同情されて、そんなことを言われていたんですけど、でもその当時、あまり悲観的に感じることなく、景気が悪い時期だったからこそ、やるべきことってどういうことなのかなっていうことを考えられたという部分では、逆によかったかなというふうにも感じます。
——具体的にどういうことに取り組もうというふうに思いましたか？

（植木社長） そうですね、本当に基本的なことをしっかりやらなきゃいけないなということを、その当時、感じていまして、ISO9001っていう、品質マネジメントの仕組みがあるんですけども、これを導入しようということを、社長になるちょっと前に決心しまして、それをやりながら、会社の意思決定のプロセスの改善だとか、お客さまのニーズっていうのがどういうところにあって、そのことをどういうふうに体系的に業務に生かして商品をつくり上げるかだとか、売り場をつくるかだとかって、そういう一連の仕組みを見つめ直すっていう部分では、いい時期だったなっていう

ふうに感じています。

——例えば、例を挙げるとどんなことがありますか。

（植木社長） それまで人材の経験と勘に頼っていたようなところがあって、もちろんこれって素晴らしいことなんです。ただ、従業員一人一人が人材として成長していけるような仕組みに変えようと、転換をしようとした時期ですね。

——また、新たな取り組みとしては、食物残渣のリサイクルや、特例子会社をつくっての障害者雇用なども行っていますよね。

（植木社長） そうですね。スーパーマーケットって、売りっ放しの業種じゃないんですね。長くお客さまに利用してもらわなきゃ成り立たない、そういう商売ですから、地域に根差した企業であり続けるっていうことにつながるんですね。で、そういうふうを考えていくと、自分たちってどういうことをやっていかなきゃいけないのかなっていうことが定まってくるわけです。まず、やっぱりそういうことでは、食物残渣の問題っていうのは、我々に課された責任っていうのは大変大きなものがあつたので、幾つか団体さんと取り組んだり、高崎経済大学共同事業のような形で、当社で出ている野菜のくずだとか、残飯だとか、そういったものを引き取っていただいて、それを豚用の飼料に変えて、それでその飼料を当社がお付き合いしている養豚業者さんのほうに供給をしていただいて、その豚をまたうちで取り扱ってっていう、この循環というものをしっかりつくろうというところも、その仲間に加えさせていただいてやり始めたころですね。

——そして、特例子会社についても、労働の場を提供するというような、そんな位置付けでなさっているんですね。

（植木社長） そうですね、ええ。労働の場を提供するっていうのは企業の役割の一つですから、そういう役割の中で、どんな会社がいい企業っていうふうに言われるんだろうなっていうたら、働く方々っていうのは、それぞれ価値観が違ったり、能力も違う、特性も違う、働くことに対する考え方も違う、時間帯も違う、いろんな方々がいるわ

けで、そういう方々のニーズに応じた働き場所を提供できるのが、社会から必要とされる企業なんだろうなというふうに思っていました。当然、地域の中には障害をお持ちの方だったりしますから、障害をお持ちの生活者の方々もしっかりと働いていただける場を企業として体制を整えて、最終的にはやっぱり働くことによって自己実現ができるような、そういう働き方をしていたきたいなということがあって、目標だとか、目的だとか、計画だとかっていうことを共有できるようなところまでやりたいなと思っていますね。これから特例子会社をもっともっと活用して、地域の方々が活躍できる場面というのをいろんな形で提供できるっていうのが、いい会社じゃないかなというふうに思っています。

——はい。さらには、番組にもご出演をいただいた、次世代型デイサービスのエムダブルエス日高さんのところに移動販売もなまっていますよね。

【植木社長】 そうですね。お店に来られないお客さまもいらっしゃるわけなので、そういう買い物弱者と言われるお客さまに対して何ができるのかなというのを考えたときに、エムダブルエス日高さんからそんなお話も頂いて協力させていただいたり、あとは、今はまだ3店舗での実験の段階なんですけど、年配の方々には、お店には来れるんだけど、重たいものを持って帰れないという、そういうニーズもあるので、来ていただいて、買っていただいて、荷物を置いていっていただいて、数時間後に自宅に低料金でお届けするっていうような、そんなサービスも始めました。この辺をうまく組み合わせながら、事業として成り立つような形の上で提供し続けたいなというふうに思っています。

【アクシアルリテイリング】

——そうした新たな取り組みにも挑戦してきた植木社長ですけれども、一番の決断は、これではないかなと思います。新潟県を拠点とするスーパーマーケット、原信ナルスと、去年、2014年に経営統合をしましたよね。

【植木社長】 はい。社長になったときからずっと

考えてきていまして、群馬県でスーパーマーケット・フレッセイっていえば、それなりの店舗数もあったり、お客さんも本当に毎日来ていただいているという、そのことに対して何か安住しているような気持ちを従業員も持っていたり、私自身もそういう安住しているような気持ちもあったり、もっとどんどん、どんどん高みを目指していきなげやいけないなというふうに思っている中で、もともと原信ナルスさんとは、さっき話をしたCGCグループで同じ仲間だったので、情報交換はずっとしていた仲だったんですけど、原信ナルスさんって、TQMの活動、トータルクオリティマネジメントとって、現場の改善活動っていうのを非常に盛んにやられている企業でして、自分の課題や問題というものを自分自身で解決をしていくっていう姿勢がしっかりと定着して、その手法っていうか、そういうものが非常にうまく回っているなということを感じて、この仕組みってすごいなっていうことで、いろいろ情報交換をさせてもらったりしていました。でするので、統合の話になったときに、フレッセイが主導的にそのグループの中心であるっていうことって、もちろん私、社長ですからね、そういう夢っていうのももちろんあったんだけど、だけどやっぱりフレッセイがよくなるために、どういう形がいちばんいいのかなというのを考えたときに、やっぱり自分たちよりも優れたノウハウを持っていたり、自分たちよりもレベルの高い企業と組んだほうが絶対フレッセイのためになるなというふうに思いました。時間はそんなに悠長に待てられないなっていうか、競争環境ってどんどん、どんどん変わってきて、当社よりも規模の大きい企業しか残っていないような状況でしたしね。そういうところとしっかりと対抗できる形っていうのをつくるためには、自分たちはもう一皮むけなげやいけないんだっていうところがあったので、その最短距離をいくには、その形が一番いいんだろうなというふうに考えて、経営統合という形になりました。そこからやっぱり、いろんなことを両者で比較をしながらだとか、いろんな良さを共有しながらだとかっていうことを、この1年半ぐら

いやりまして、まだまだ本当の意味でお客さまに対して「フレッセイ、変わったな」っていうふうには思ってもらえるレベルにはまだなっていないと思うんですが、これからたぶん、間違いなくそういうふうに変わっていく姿っていうのはお見せできると思うんです。そのために私も決断をしたっていう、そういう感じなんでね。

——この今、お話に出ている原信ナルスト、そしてフレッセイなどで構成されているのが、アクシアルリテイリングということですか。

(植木社長) はい。

——これはどんな仕組みになっているんでしょうね。

(植木社長) ホールディングカンパニーって言って、経営企画的な業務だとか、あとは法務の業務だとか、そのグループ全体の中の共通業務というものをホールディングスで持って、それであとは事業会社それぞれがそれぞれの地域に根差した商売を、それぞれするっていう、そういう感じなんですよね。



【プライベートの時間】

——少し仕事のことを離れて、プライベートな一面も伺えればと思いますが、植木社長、ギターが趣味だそうですね。

(植木社長) 中学生のときに親戚からフォークギターを頂いて、それをきっかけにギターを独学でやるようになって、オフコースとか、アルフィーとかが好きでした。で、だんだんとその音楽のめり込んでいく中で、いろいろロックとか、もう少し激しいハードロックとかも好きになって、中学のときに、本当に何曲かしかやらなかったんで

すけど、バンドを組んで、高校になってからもバンドを続けて、大学までずっとサークルでやっていて、趣味としては一番長いかなっていう感じですね。

——今でもバンドを組んでやっていたりとかするんですか。

(植木社長) ロータリーの仲間とバンドをやって、年に何回か、そのお披露目をするような場面があるので、楽しんでやっていますよ。

——それから、私、ちょっと気になっていたのが、腕に数珠ですか、パワーストーンですか。

(植木社長) ああ、そう、これはね……。

——2つしている。

(植木社長) そうなんです、1つは、かみさんにプレゼントで頂いたものなただけけれども、もう1つは興福寺のもんです。今、改築をしているんですね、興福寺。その改築している興福寺の材木の、その端材でつくった数珠なんです。

——すごい、貴重ですね。

(植木社長) いや、貴重じゃないんです。売店で売っているんですよ（笑）。私、驚かれるかもしれないんだけど……。

——何ですか。

(植木社長) 仏像を見るのが大好きで。

——仏像鑑賞？

(植木社長) ええ、仏像鑑賞が大好きで、きっかけになったのって、興福寺の阿修羅像ってあるじゃないですか。あれを見て感化されちゃったっていうかね。阿修羅って、戦い好きな好戦的な邪神、よこしまな神様なんですね。修羅道とかって言うじゃないですか。修羅の道とかね。

——修羅場とか。

(植木社長) うん、そうそう、修羅場とか。ああいうところの神様で、戦い続けなきゃならない運命にある神様なんですね。帝釈天に戦いを挑み続けるんです。で、負け続けるんですね。なんだけども、そんな中で仏陀の言葉に感激して、それで仏教に帰依するんですね。そういう物語になっているんです。で、その、お釈迦様の言葉を聞いて、今まで自分のしてきたことを悔い改めるような、そういう表情っていうのが興福寺の阿修羅像の表

情だって言われているんですね。

——阿修羅像っていうと、厳しい顔のように思うんですけども、興福寺に関しては、どちらかというと、りりしい美少年風の柔らかな……。

(植木社長) そうそう、優しい顔をして、阿修羅のイメージとは全然違う阿修羅像なんですけど、私もこういう社長業をやらせてもらっている中で、戦い続けなきゃならない運命なんでね、いずれやっぱりそういう、心と心の安らかになる時期を迎えられるようになりたいなっていうのがまずあって、いずれ興福寺の阿修羅像のような、そういう悟りの心境というか、そういうのを自分自身で感じることができる時期が来たらいいなっていうふうに思っていて、年に1回ぐらいは奈良まで行って、阿修羅像を見てくるんですよ。この間も実は行ってきたんです。

——ああ、そうですか。

(植木社長) そう。あと、待ち受け画面も阿修羅にしたし……。

——ああ、本当だ、社長 (笑)。どこまでも阿修羅マニアですね。

(植木社長) そうそう (笑)。

【今後の目標】

——まだまだプライベートなお話も聞きたいんですが、仕事の話に戻りまして、あらためてフレッセイの今後の目標をお聞かせいただけますか。

(植木社長) はい。これからスーパーマーケットに求められるものって、たぶん少しずつ変わっていくんだと思うんですね。食べることって、本当に大事なことなんだけども、今の世の中、ちよつとその辺がないがしろにされているような風潮もある中で、自分たちがやるべきことっていうのは、お客さまの一生涯の食生活を支えるっていうことを目指していきなさいいけないなっていうふうに思っているんです。というのは、やっぱり健康寿命を延ばしていただきたいっていう、そういうことに対して、我々ってどんな役割が果たせるのかなっていうことを突き詰めて考えていきたいなっていうふうに思っています。よく社員にもお話しするんですけど、「フレッセイのおかげで、おい

しい食べ物に囲まれて一生涯送れたよ」って年配の方から言われるっていう、そんなことが夢なんです。そんな中でも、今、どんどん核家族化が進んで、それで、しかも共働きになって、料理する時間とか機会っていうのが少なくなっている方々も本当に多くなってきているんですけども、子どもたちが料理っていうものにあまり関心がなくなっちゃたり、関わったりしなくなっているということが今の傾向としてあるのでね。そうするとやっぱり食文化が継承されないんですよ。もちろん、スーパーマーケットにとって、お客さまが望むものを提供するっていうのは当然の話ですから、うちも惣菜だとか、お寿司だとか、すぐに食べられるものっていうものを、どんどん、どんどん、やっぱりおいしいものをついていうことをやっていく片方で、素材をしっかりやっぱり買ってもらって、それを調理するっていうことをもう少しね、やってもらえるような提案だとか、子どもたちにそういう場を提供するだとか、料理教室だとかね、あとは今、お弁当の日っていうのが全国で進められているんですけども、そのお弁当の日の推進にご協力させていただいたりだとか、講演会活動をやったりだとか、そういうことをやりながら、食生活を豊かにする、食文化を継承する、そういったことの役割を担っていきなさいいけないなということで、我々、しっかりサポートしていきたいなというふうに思っています。



【起業家や後継者へのメッセージ】

——最後に、これから起業したいと考えている人や、事業を引き継いでいく人へのメッセージの意味も込めて伺いたいんですけども、会社を経

営していく中で大切なことは、植木社長、何だと思えますか。

(植木社長) やっぱり、「志」って一番大事だと思うんですよ。何を何のためにやるのかっていうことが、ずっと心の中に刻み込まれて、その目的の下でやり続けるっていうことがやっぱり大事なことで、起業する人もそうだし、事業を引き継ぐ人も、心の出発点においては同じだと思うんですね。だから、そういう部分で自分の心の出発点というものをしっかりと持ち続けるっていうことが、経営者としては、起業した人もそうだし、事業を継承した人も同じことなのかなっていうふうに感じています。で、やっぱり企業も人も、社会のためになる。私たちなんかは、食っていう、本当に大事なことに携わることができているスーパーマーケットに勤められる幸せっていうのは、本当にかげがえのないものだと思うんですよ。だからこそ、何のために何をやるのか、それって人のためになっているのか、社会のためになっているのか、そのことが一番大事だなと思えます。

——これからも、高みを目指したサービスというのを楽しみにしております。

(植木社長) はい、頑張ります。

——今日のトップインタビューは、県内外にスーパーマーケットを展開する株式会社フレッセイの植木威行社長に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。さあ、それではもう1曲、お届けしましょう。選んでいただいたナンバーですが、これはどのような思い出の曲ですか。

(植木社長) もともとジャーニーっていうバンドのオリジナルソングなんですけど、2～3年前に映画で、『ロック・オブ・エイジズ』って映画があって、その映画って、まさしく私たちの世代でロックが好きな人間がよく聞いた音楽がバックに流れる、そういうストーリーの中で形成されている映画なんですけど、その中でカバーされている、このジャーニーの『ドント・ストップ・ビリーヴィン』っていう曲なんですけど、これも実は最近、バンドでもコピーをしましてね、ギターをやったんですけど、大変私も好きな曲で、ぜひ聞いていただきたいなということで。

——はい、わかりました。それではお届けしましょう。映画『ロック・オブ・エイジズ』のサントラからです。『ドント・ストップ・ビリーヴィン』。今日はどうもありがとうございました。

(植木社長) はい、ありがとうございました。

●保証協会からのお知らせ

女性・若者・シニアチャレンジ資金の創設について

——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、よろしくお祈いします。

(栗原係長) こちらこそよろしくお祈いします。

——保証協会では、これまでの放送でお伝えしてきているとおり、平成25年度から、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。来年度の新たな創業者向けの支援策はありますか。

(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。平成25年度から特に、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。ご質問の新たな支援策についてですが、当協会では4月より、現在の創業チャレンジ資金を拡充して、新たに女性・若者・シニアチャレンジ資金を創設します。

——新たな保証制度、女性・若者・シニアチャレンジ資金とは、どういった制度ですか。

(栗原係長) はい、この資金は群馬県とタイアップして、保証料を0.2%割引した創業チャレンジ資金を拡充するもので、女性や34歳以下の若者、55歳以上のシニアの方々には保証料をさらに0.05%引き下げして、一律0.45%と、低い保証

料率でご利用いただけます。また、限度額も1,500万円と大きく、さらに保証協会の創業応援チーム、もしくは国が認定した支援機関による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る制度です。

——保証協会の新たな保証制度、女性・若者・シニア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、そう願っています。保証協会の創業応援チームが、女性・若者・シニア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。

——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

ステージミント株式会社

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」後半は訪問インタビューです。今日ご紹介するのは、セミナーやイベントの企画運営などを行っている前橋市のステージミント株式会社です。ステージミントは、海外での勤務経験もある50代の女性が、中小企業庁が行っている起業・創業支援の補助金を受けて、去年4月に設立した会社です。それだけでも関心のあるところですが、実際に行っている事業も興味深いもので、各界のプロの技を学ぶ女子学生向け無料ワークショップの開催や、英会話学習用アプリケーションソフトの開発など、何やら面白そうな事業を行っていて、今年度の群馬県ビジネスプランコンテストで優秀賞を受賞しています。どんな方が何を目指して事業を行っているのでしょうか。前橋市岩神町のステージミントを訪問して、青木洋子社長にお話を伺ってきました。



私は今、前橋市岩神町のステージミントに来ています。とてもモダンなお宅なんですけれども、こちらが自宅兼オフィスだそうです。

——こんにちは。

(青木社長) こんにちは。いらっしやいませ。

——青木社長ですか。

(青木社長) はい、青木です。

——肩ぐらいのストレートのロングヘアーで、白のカーディガン、そしてドレープの効いた黒のスカートをお召し。すごく素敵な青木社長です。今日はいろいろお話を伺っていきます。どうぞよろしくお願いたします。

(青木社長) こちらこそ、どうぞよろしくお願いたします。

——青木社長は、こちらでお生まれになって、前橋市のご出身なんですか。

(青木社長) そうです。ここで生まれました。

——いつまで、こちら、前橋にいらしたんですか。

(青木社長) 高校卒業まで前橋におりました。

——そして、素晴らしい経歴をお持ちで、ご紹介させていただきますと、一橋大学を卒業後、外資の銀行に就職し、海外勤務を経験し、イタリアでベンチャー企業を設立したこともあるそうですね。

(青木社長) いや、ベンチャーというのは急成長する企業なので、私の場合にはベンチャーとは言えないんですけれども、ベンチャー企業で働かせていただいたので、自分もまねをして、何か会社をつくりたいなと思って、会社設立をいたしました。

——これは、青木社長、なぜイタリアをお選びになったんですか。

(青木社長) イタリアに住みたかったというのが一番だと思うんですけども(笑)。

——憧れですか。

(青木社長) はい。

——イタリアのどちらに住まわれたんですか。

(青木社長) ミラノです。

——ああ、いいですね。そして、そこではどのようなお仕事を始められたんですか。

(青木社長) 最初は、インテリアデザインとか、インダストリアルデザインとか、そういった仕事があったなと思ったんですけども、あまりそちらのほうからお呼びがなくて、で、アパートの隣にインターネットベンチャーの会社があって、そこにたまたま行ったことがきっかけで、「ああ、こっちのほうが面白いな」と思って、そのインターネットベンチャーで働かせていただきました。本当に小さな会社だったので、もう手づくり感いっぱいという感じなんです。ところが、その会社が、上場するとか、事業を売却するとか、そんな大きな話をしているので、「ああ、これは面白そうだな」と思いまして、なんか見よう見まねでやってみたいなと思いました。

——それで、ご自身もインターネットに興味を持って、会社をおつくりになったんですか。

(青木社長) そうなんです。

——実際にはどのようなことをそこでされてきましたか？

(青木社長) ウェブサービスを立ち上げようということで、ウェブサイトをつくって、そこでヨーロッパの情報を日本向けに提供するっていうような事業にしようとしていました。

——そこでは何年ぐらい活動を？

(青木社長) 10年ぐらいはやってましたね。

——そうですか。その後、帰国されますよね。

(青木社長) はい。

——2008年に帰国されたそうなんですけれども、これは何かきっかけがあったんですか。

(青木社長) 自分で会社をつくったんですけども、本当に事業にはならなくて、事業モデルもよくわ

からない。そういったところで、ウェブの情報を見て、日本のお客さんが声をかけてくださったと。で、ご依頼していただいたのはイタリアの市場調査だったんですけども、なので、「ああ、これは、顧客を知らない、お客さまを知らない、全然事業ってできないんだな」ということを、そこで初めてわかりまして、それで日本に帰って、ちゃんとお客さんのことを知ろうというふうに思いました。

——国内での準備期間を数年経て、そして去年、2014年に、中小企業庁の起業・創業支援の補助金を受けて前橋で会社を設立されたわけですけども、この起業の場所として、例えば選択肢としては東京もあったかと思うんですね。その中で、ご自身が生まれたこの前橋を選んだのはどうしてですか。

(青木社長) なんか東京は結構長く住んでいて、私にとっては東京＝大企業の経験だったので、なかなかその中で自分が小さな会社を一人で設立して入り込める余地っていうのが見えなかったんですね。それと、前橋はやっぱり非常にスペースがあって、自然環境がよくて、これはなんか潜在力があるんじゃないのかなというふうに思って、前橋にしました。

——創業の際に補助金の制度をご利用になったということですけども、これはどのような制度ですか。

(青木社長) これから事業を始めたいという人が事業計画を提出して採用されると、補助金ということで、3分の2の経費を持っていただけるという制度です。

——実際にご利用になってみて、いかがですか。

(青木社長) まず、ビジネスプランをつくるというところが大変な作業なんですけれども……。

——ええ、そうですね。

(青木社長) はい。そのときに、いろいろな方がアドバイスをしてくださって、これはやっぱり前橋にいて本当に得したなと思うんですけども、まず私は認定機関として前橋商工会議所さんをお願いしたんですけども、前橋商工会議所さんでもいろいろアドバイスしていただきまして、それ

から、前橋市役所さんのほうにもご相談に行きましたら、創業支援塾というのが無料で開催されていて、そういったところに呼んでいただいて、いろんなアドバイスをしていただいたっていうのがあります。

——その人的支援という意味で、手厚いということなんですか。

(青木社長) はい、そうです。

——ただ、ビジネスプランをおつくりになるまでちょっと大変だったなんてお話がありましたけれども、今後そういうのをぜひって思っている方に、どんなところが大変だったか教えていただいてもいいですか。

(青木社長) そうですね、まだビジネスになっていないものを、例えばこれで売上幾ら出るんだとか、あるいは、どうやって売るんだかっていうのを、これからやるのでわからないですっていうのが本音だと思うんですけども……。

——そうですね、おっしゃるとおりですね。

(青木社長) で、それをあらかじめ書かなければいけないところがありまして、その辺は本当につくり話なんですけれども、それでいいんだと思うんですね。それで、まずはこれで書いてみて、やりながら直していくと。あるいはそこで皆さんの意見を聞くということで、完璧なものとか、これで絶対大丈夫ですみたいなことを狙わなくてもいいんじゃないかなということがわかりました。

——また、そういった中で、先ほど青木社長がおっしゃったように、周りの皆さんが、こういうふうにしたらいんじゃないのなんていうふうに、まずつくって持っていくことで、アドバイスをもらえるというふうになっていくんじゃないかな。

(青木社長) はい、そうですね。全くそのとおりだと思います。

——そして、昨年、会社を立ち上げられて、現在の具体的な事業についても、今日はぜひ、ご紹介いただければと思うんですけども、どのようなことを現在なさっていますか。

(青木社長) 去年、夏休みに女子高生のためのワー

クシヨップをやらせていただきまして、そこで女子学生の方にいろんな職業の方とお話ししてもらおうというのが一つ。それからもう一つは、アプリの企画をつくってもらおうというのがありまして、本当に短い時間で女子高生の方が面白いアプリの企画をつくってくれました。

——その女子高生と一緒になさるといのは、何かそれは青木社長の中で、事業のコンセプトの一つなんですか。

(青木社長) そうですね、女子高生とか、女子大生とか、学生の社会に対する影響力っていうのが、もしかしてとてもあるんじゃないのかなと思いついて。で、それを発揮する場所をつくりたいというのが、私の事業のコンセプトなんです。

——ええ、ええ。それはどういったところからそういうふうに使われたんですか。

(青木社長) インターネットが非常に発達していて、皆さん、いろんな情報がYouTubeとかで見られると思うんですけども、その中で学生さんたちが、大人がやっていることが自分でもできるし、自分のほうがもしかしたらうまくできるっていうふうなことに気付いているんじゃないのかなと。で、せっかく気付いているのだから、そこで発表する場所というのが必要じゃないかなと思いついた。



——具体的には、今始めている幾つかのことというのは、もう形がほぼでき上がっているものですか。それとも、今後まだまだ発展させていくものですか。

(青木社長) もう本当にこれからなんですけれども、

今一つやっているのは、女子大生と一緒に英会話アプリをつくっています。

——どんなアプリですか。

(青木社長) ワンフレーズ英会話で、英会話って難しいことじゃなくて、「本当に相づち一つ入れれば、会話って成立するよね」っていうことで、そのワンフレーズを漫画の一コマに入れて、スマートフォンで見たり聞いたりすることができるっていうアプリです。

——それはやっぱり海外経験をしているからこそわかるっていうことなんですかね。

(青木社長) うーん、そうかもしれないですけど、はい。

——それから、ワークショップなどもなさっているそうですね。こちらはどうか。

(青木社長) ワークショップは、やっぱりアプリを企画するとか、あるいは商品とか、サービスとかをつくるためのワークショップというのをやりたいなと思っています。

——具体的にはもうスタートしていますか。

(青木社長) これはまだです。

——今後ですね。

(青木社長) はい。

——ぶしつけな質問で恐縮なんですけど、そのアプリであったり、ワークショップという中で、収益というのは見込めるものですか。

(青木社長) そうですね、本当にそれは考えないと事業にならないので、一番に考えなければいけないことだと思うんですけども、アプリのほうは、広告収入、あるいはバージョンアップした有料サービスということでやっていきたいなと思っています。で、あと、ワークショップのほうは、企業さんとのタイアップで、企業さんへのフィードバックということで収益を上げたいなと思っています。

——今後また、ますますお忙しくなりますね。

(青木社長) だといいですけれども、はい。

——最後に夢をお聞かせいただけますか。

(青木社長) やっぱり若い人のアイデアが社会の中にもっと反映されるようになると、社会がもう本当に若返って明るくなるので、そんなことを目

指していきたいと思っています。

——今日は前橋市のステージミント株式会社、青木洋子社長にお話を伺いました。青木社長、ありがとうございました。

(青木社長) 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」。番組前半は、県内外にスーパーマーケットを展開する株式会社フレッセイの植木威行社長へのトップインタビュー。そして後半は、前橋市のステージミント株式会社の訪問インタビューをお届けしました。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。

次回の放送は、来月2日木曜日の正午から、再放送は4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～

【5月の放送のお知らせ】

平成27年5月7日(木)12:00～12:55

再放送 5月9日(土)8:00～8:55

ぜひお聞きください！