

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5月7日（第26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

株式会社キンセイ産業

金子正元社長

●群馬県からのお知らせ

群馬県の27年度創業支援施策について

●チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社伝統デザイン工房

◎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、高崎市から世界に進出している燃焼プラントメーカー、株式会社キンセイ産業の金子正元社長です。キンセイ産業は、乾溜ガス化燃焼装置という独自の技術を開発し、世界15カ国で特許を取得、グローバルに事業を展開しています。そんなキンセイ産業が誕生したのは48年前。金子社長が28歳の若さで創業したそうです。事業に成功し、金子社長は群馬県中小企業団体中央会の会長も務めています。創業者、そしてベテラン経営者の視点からのお話を伺っていきます。また、番組後半は、全国各地の蔵元から集めたよりすぐりのお醤油を販売するという興味深い事業を展開している前橋市の会社、株式会社伝統デザイン工房の訪問インタビューです。

●トップインタビュー

株式会社キンセイ産業

金子正元社長

——高崎市から世界に進出している燃焼プラントメーカー、株式会社キンセイ産業の金子正元社長にFMぐんまのスタジオにお越しいただきました。金子社長、今日はどうぞよろしくお願いいたします。

（金子社長） よろしくお願ひします。

——今回のお話のキーワードは、やっぱり「熱」かなと思うんですけども、今日は社長の情熱あるベテラン経営者としての理念なども伺っていただけたらと思っておりますので、あらためましてどうぞよろしくお願いいたします。

（金子社長） はい。

【仲間たちとの独立と創業】

——キンセイ産業は、片仮名でキンセイ、そして漢字で産業と書くんですけども、このキンセイというのは、どんな意味ですか。

（金子社長） 私の金子正元の金と、正元の正しいです。

——あ、なるほど。社長のお名前から取っていらっしゃるんですね。ということは、会社はまさに社長の分身ですね。

（金子社長） はい。

——そんなキンセイ産業ですが、一番の特徴は、独自に開発した乾溜ガス化燃焼装置という技術だそうですね。開発の様子などもおいおい伺ってみたいと思うんですけども、初めに、この技術がどのようなものなのか教えてもらえますか。

(金子社長) 燃焼は化学の世界なんですね。物は直接燃えません。必ずガスが発生して、ガスが燃えるんですよ。ガスをつくる部分と燃焼する部分に分けられないか。それがうちの基本特許です。誰もやってなかったんですよ。

——ガスを発生させる場所と燃やす場所を別にしたということですね。

(金子社長) はい。

——それが一つの装置の中にあると。

(金子社長) はい、そうです。

——現在は世界15カ国で特許を取得しているということなんですけれども、金子社長は初めから焼却施設が専門だったわけではないですよ。ちょっとさかのぼりますと、もともとはご出身は新潟県で、高崎の会社にまず就職をなさったということなんです。

(金子社長) はい。そこもよい会社だったですよ。照明装置をつくっていた電気会社だったんです。

——ご専門は電気ですものね、社長は。

(金子社長) はい。思う存分やらさせていただきました。全部、後で役に立っています。

——そして、28歳で独立をされたそうですね。けれども、これはお辞めになる何かきっかけがあったんですか。

(金子社長) 会社の方針が、ものづくりからレジャー産業と不動産のほうに少しウエートが移りました。私はものづくりだけしか考えていなかったんで、ここでもう役目が終わったんじゃないかなと、そんなことを考えていましたら、体調不良になりました。実際は体調不良が退職の第一要因です。

——ああ、そうですね。体調を崩されたことでお辞めになることを決意して……。

(金子社長) ところが、辞めるときに、私よりも若い社員が6人付いてきたんですよ。

——その6人の方というのは、どうして辞めてしまったんですか。

(金子社長) 私の説明不足が一番大きかったと思うんですよ。私が辞める以上は、何かを私が始めるんじゃないかと勝手に彼らは理解して……。

——ええっ (笑)。

(金子社長) 私と一緒にとにかくやりたいと、こういう思いで辞めてきたんですね。

——そのころからカリスマ性みたいなものが

あったんでしょうか、金子社長の中に。

(金子社長) うーん、とにかく何か相談を受けたときに、人よりも少し親身に話に乗ってやったことじゃないでしょうか。

——親分肌なんですね。

(金子社長) わかりません (笑)。

——でも、その6人の方も、ずいぶんと気が早いというか、金子社長がお辞めになったから何か始めるだろう、じゃあついていって、すごいですね (笑)。

(金子社長) ですから、いい言葉で言えば、私はいつも夢のある話をしていたんじゃないかと思うんですよ。だから私に賭けたんだと思います。

——それで、そういった6人の方たちの思いなどもまとめて、会社をつくったんですか。

(金子社長) はい、そうです。で、親分は私ですから、そこで思いを忘れないように「金正 (かねまさ)」になったんですが、その漢字どおりになかなか読んでもらえなくて……。

——ああ。

(金子社長) きんのほしと書かれたり、かねまさになつたり、きんじょうさんになつたり、これはもう、絶対間違わないのは片仮名しかない。ですから、スタートは有限会社でしたので、株式会社に組み替えのときに思い切って片仮名にしました。そうしたら、その後、片仮名の会社がはやってきましたね。

——ああ、先駆けだったんですね。

(金子社長) はい。



——6人の方が付いてきましたが、お一人でも大変だろうに、それが大所帯になりましたよね。

(金子社長) もう条件としましては、売り物は技しかないですので、1年間はよろず屋で、無休、24時間でやってみようよ、と。

——24時間？

(金子社長) はい。

——無休で？

(金子社長) 交替で。

——何でも屋さん。

(金子社長) 電気工事の仕事も取りに歩きました。ところが、初めは適正見積もりもできませんし、来る仕事は納期がないか、特に安い、そして非常にリスクが大きい。この3点セットで初めはしのぎました。

——大変なスタートでしたね。

(金子社長) いや、みんな創業はそんなもんだと思いますよ。

——やっぱりご自分の中でこれをやりたいと決めたわけではなく、会社がまずスタートしてしまったということですか。

(金子社長) そうですねえ。今だったらやれないでしょうが、そこが若い特権でしょうね。やって駄目だったら、またやり直せばいいやと、そういう思いがみんなに共通していましたね。

——そんな中、その後につながるヒントがあったんですね。

(金子社長) はい。忘れもしませんけれども、ポウリング場がはやったときに、そこの電気工事を請け負いました。そしてそこに焼却装置というものがあまして、オープン前にトラブルしていたんですね。それで私は電気専門ですから、トラブルは電気回路がおかしいからというのがすぐわかり、それをみんなで、お互いさまだから直そうよ、というふうにやっている様子を、オーナーが見ていたんですよ。オープンセレモニーが終わったら、呼ばれました。「金子さん、儲からなかったろう。でも、あなたのところの若い人が、あなたを中心に頑張っている。このまま行ったら器用貧乏になるから、途中で何か一つに絞ったほうがいいよ。ところで金子さん、あなた、これからこの焼却装置がいいと思うよ」。——これが頭の隅に残っていました。

【焼却装置メーカーへの業種転換】

——はい。

(金子社長) で、チャンスが来たのは、ピンチのオイルショックのときです。

——オイルショック？

(金子社長) はい。

——1970年代のことですね。

(金子社長) そうですね。忘れもしませんが、電気工事の仕事がなくなって、電気が供給されませんので、もう業種転換を図るしかない。ええい、思い切り、一か八かやってみよう、それで、まず初めに、焼却炉をつくりました。

——まずは普通の焼却炉をおつくりになったんですね。

(金子社長) はい。初めはデザインで売れました。ところが、やりますとね、当時、物を燃やして煙が出るのが当たり前。出ないものを要求されました。

——その煙が出ない焼却炉をつくってくださいと。

(金子社長) 専門用語では無煙式と言うんですよ。

——はい。

(金子社長) ところが、やっていくときに、お客さんが「この熱を何かに使いたい。油の代わりに燃料になる廃棄物で油の役目をさせたい」。代替エネルギー、要するに油の代わりにやる場合にはですね、性能、能力が問われるわけですね。

——能力が問われる？

(金子社長) はい。だから、どうやったら油と同じように効率よく使えるかどうか。

——ああ、ええ。

(金子社長) 燃焼の仕組みがわからないと、どうつくっていいかもわからんわけですね。そこで出てきたのは、物が燃えるにはどうなのかということから始まって、クレームの中からできた技術なんです。だから絶対強いわけですよ。これが他社にないきっかけだと思います。もう切羽詰まって、お客さんに満足してもらえなかったら、持って帰れ、ですから、持って帰るほどみじめなものはありませんから、何とか開発をしよう。それには基本的なことがしっかりしてなかったら解決できない。そこで、否応がなしにでも、のめり込むしかありませんでした。物は直接燃えません。必ずガスが発生して、その前に熱分解という一つのややこしい現象があるんですが、そこで考えました。燃焼をコントロールするのは、ガスをコントロールできればできる。よし、やってみよう。

——ガスのコントロールって、でも、難しかったでしょうね。

(金子社長) 失敗の連続でした。ところが、廃棄物を、ガスをつくる部分と、燃焼する部分に分けられないか。これがヒントでした。できたんです。

いろいろ試行錯誤はありましたけどね。波に乗ったのは、やっぱり展示会との出会いです。

——展示会ですか。

(金子社長) お客さんが、「こんなに機能美のあるのは、展示会に出したら売れるよ」。よってことで、事もあろうに、今の東京のビッグサイトの前身の、晴海心頭の専門店に出しましたよ。カタログもない状態です。今だったら恥ずかしくてできないでしょうが。そうしたら、興味のあるお客さんが、「こういうことができないか」「ああいうことができないか」。できないと言ったら終わりですからね。

——でも、もちろんつくったことはないわけですよ。

(金子社長) 「やらせてください」「おまえ、やれるのか」「いや、やって駄目だったら、それは仕方ないけれども、何とかやらせてくれませんか」。そうしたら、やらせてくださるお客さんが出てきましたよ。

——そこまで、でも軌道に乗るまでには、やっぱりご苦労した点なども多かったんじゃないですか。

(金子社長) うーん、はずみ車がない状態だから、自分はずみ車にするしかないですしね。

——さて、まだまだお話は尽きないんですけども、ここで1曲お届けしたいと思います。今日は、金子社長にお好きな曲を選んでいただきました。まずここでお届けする曲は、水前寺清子で『三百六十五歩のマーチ』です。



【海外展開と事業戦略】

——乾溜ガス化燃焼装置の技術なんですけれども、世界中で特許を取得しているそうですが、海外では、金子社長、どんな事業展開をしているんですか。

(金子社長) 初めのときには小さなものだったんですが、今は大きなプラントを目標にセールス展開をしております。

——どういったことを特に力を入れていますか。

(金子社長) 特許なるものの説明をすれば当然、それを財産として認めてもらうことをしっかり初めにやらないと、それはタダであるというふうに思われるのが一番悔しいわけですので、そうならないように丁寧に説明を重ねております。

——現在の需要としては、どういったものが多いんですか。

(金子社長) これからは圧倒的に医療系の廃棄物だと思えます。

——ああ、そうですか。国としてはどういった国が？

(金子社長) 特にアメリカ。まだまだアメリカのマーケットはこれからですが、あとは東南アジアですね。

——ああ、そうですか。じゃあこれから本当にグローバルな展開というのがさらに広がっていきそうですね。キンセイ産業は従業員数がおよそ80人ということなんですけれども、この人数で世界と渡り合っているんですか、社長。

(金子社長) この仕事はエキスパートを育てるには時間がかかります。今まで手掛けていない部分ですから、いたずらに数を増やしても、クレームをつくるようなものですね。それは自分でやってよくわかりました。ですから、今は80人規模で、コーチ役になる者に力を入れています。

——もう、お一人お一人がエキスパートでなくてはいけないと。

(金子社長) そうですね。海外戦略の場合に、中小企業がやればできることだと思います。

——ああ。それはできないではなくて、やれば……。

(金子社長) はい、できます。

——やっぱりできていくことなんです。おつくりになっている装置というのは、ほとんどがオーダーメイドに近いということですか。

(金子社長) そうですね。

——いろいろな注文が来るのではないですか。

(金子社長) いやあ、もう、できないと言ったら終わりですからね。

——でも、やっぱりそういった中だからこそ、

お一人お一人が熟知していないと、できないということなんです。

(金子社長) そうですね。あとはものづくりで気を付けなきゃならないのは、自己満足で「ありがとう」と言われたときのうれしさに勇み足をしないことも大事ですね。

——やっぱりそこはちょっと冷静に受け止めるというようなクールさも必要なんですかね。

(金子社長) あまり警戒心が強くても駄目ですしねえ。

——難しいですね、その辺のさじ加減というのが。

(金子社長) でしょう。だから、普通のお仕事とはちょっと違います。私が思うに、やっぱり中小企業の強みはスピードですよ。

——スピード感ですか。

(金子社長) はい。それと、努力をすれば経営者サイドに考え方はできますよね。海外戦略の成功の秘訣は、サラリーマンタイプでは駄目ですよ。経営者サイドでものを判断していかないと、非常に難しい局面を強いられると思います。

——それは金子社長、お一人お一人が、もう経営者のようなお気持ちでなくてはいけないということですか。

(金子社長) はい。

——責任重大ですね。

(金子社長) ほかの業種はわかりませんが、私のところの業種は、その感はほかよりも強いと思います。

——先ほどスピード感とおっしゃっていましたが、特許も、1つの特許は20年が寿命なんだそうですね。

(金子社長) そうです。特許は、いいものであっても20年、これはもう世界共通ですから。併せて、特許というのは公開されるんですよ。そうすると、弱点も見えるわけですね。ですから、先回りされないように、次から次に球を打っていかないと駄目ですね。

——そういう意味でも、スピード感ですよ。

(金子社長) はい。

【たび重なる苦境の乗り越え方】

——およそ50年の道のりを振り返って、金子社長、ここが勝負どころだったと思う出来事には、どんなものがありますか。困難もあったかと思

ますけれど。

(金子社長) いや、まず一番困ったのはお金のことですわ。

——ああ、開発をするというよりも、やっぱり資金面ですか。

(金子社長) はい。仕入とか何か、やはり運転資金ですね。これで銀行との折衝が私は苦手なほうでしたから大変でした。

——もともとはものづくりをなさっていた金子社長が、経営者になられて……。

(金子社長) 言い訳がましいですが、天は二物を与えないということは、自分ながら、「ああ、俺はものづくりはできるけれども、駄目なんだなあ」と思ったことを今でも思っていますよ。でも、助ける神は現れるものですね。こういうことがありました。どうにもこうにも集金ができなくて年を越せない年に、助けてくださった先輩がいらっしやるんです。

——はい。それはどういうふうにご手助けをしてくださったんですか。

(金子社長) まず、「よし、行こう」。どこ行くかと思ったら、断られた支店でなく、本店の理事長室でした。

——あ、その金融機関ですか。

(金子社長) はい。もう私にしてみれば、なんと時間の長かったことか。理事長さんがおいでになるまで、理事長室で待たせてもらいました。おいでになって、じろっと見られたときには、すくみ上りましたよ（笑）。そうしたら先輩が「いや、今日は、私の友達の金子さんが困っている。何とか理事長、話を聞いてくれませんか」。そうしたら、私のしぐさをずっと見ていた理事長が、「営業部長、話を聞いてやれや」って、その一言で救われました。

——28歳で創業されて、その思いというのは、いつぐらいの年のときに経験されたんですか。

(金子社長) 2年後ですから、30歳のときですね。

——そうですね。

(金子社長) はい。で、事もあろうに、今、その金融機関の、私が非常勤理事です（笑）。

——縁というのは不思議なものです。

(金子社長) そうですね。まさかそうなるうとは思っていませんでした。

——でも、社長ご自身がそういうご経験をされているというのは、中小企業の方にしてみると、

大きな味方になるかもしれませんね。

(金子社長) いや、お世話になったのをお返ししなきゃならないと思って頑張っています。

——そのほかには何かありますか。

(金子社長) はい。捨てる神あれば、助くる神がある反面、まさかの坂っていうのが絶えず来ます。

——まさかの坂？

(金子社長) はい。

——え、これはどんな坂ですか。

(金子社長) 「ええっ」っていうのもあれば、大事な技術を盗まれたり、大事な人間が病気になったり、そういう中で、まずオイルショックのピンチをチャンスに変えることができました。そして、宿望された人間が途中でこぼれることがあっても、その跡を継いでくれる者が続いたから今があるように思います。最近ではリーマンショックとかあります。海外戦略が一変変わってしまいました。今までまいた種が枯れてしまったんです。

——それは正念場でしたね。

(金子社長) でも、そこからまた再度、種をまいていこう、ということで、今、それも少しずつ実りつつあります。そこで出てきたのが医療系廃棄物です。

——ああ、そうだったんですね。

(金子社長) はい。

——やっぱりそれもスピード感なんですか。

(金子社長) はい。考えているだけでやらなかったら、考えてないことと同じですから、まず手を挙げる。それからやる。同じやるなら元気にやる。スピードもそうですが、嫌々ながらやったことは、やったことにはならない。そういうことだと思っておりますよ。

——言葉の、本当に一言一言から、お気持ちの強さを感じますけれども、今お話を聞いているとやはり、それだけ医療系廃棄物をどのように扱ったらいいかというのが、社会問題の一つにもなっているということですね。

(金子社長) そうですね。私は何でもかんでも焼却というのはやるべきじゃないと思います。再利用できるものは利用すべきですし、どうしてもならないものに対しては化学的に安定させるための焼却ですから、医療系廃棄物は特にその感が強いです。

——そうなりますと、今後のキンセイ産業

の目標というのが大変気になるところなんですけれども。

(金子社長) それは、どんなことがあっても夢を失うことなく、夢があれば進化していきますから、これはもう夢がつかれなかつたらおしまいだと思っております。特に若い人は、志を高く持って、ハードルを高くして、夢を追いかけたらいいと思いますね。

——社長ご自身の夢は何ですか。

(金子社長) もう、生涯現役ですよ。

——ああ、素敵な言葉、そして説得力があります。御年76歳の金子社長です。さて、この後はコマーシャルを挟みまして、再び金子社長にお話を伺っていきます。



【趣味である盆栽の剪定に込めたメッセージ】

——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。金子社長は庭づくりが趣味だそうですね。

(金子社長) はい。創業したときに頂いた盆栽なども庭に下しましたら立派な松になったり、季節によく咲くサザンカ、ボタン、これは大事にやっているうちに趣味が高じて、日本庭園を自分なりに形にするべく努力をしています。

——もう日本庭園をおつくりになってしまったんですか（笑）。会社の植木なども、社員の方に剪定をお願いしたりするんですって？

(金子社長) はい。一番私がやってきて、教えるのに難しいのは松ですね。

——これは何かやっぱり社長から教えたいことがあって、剪定も社員の方にしてもらっているんですか。

(金子社長) やらせてみると、その子の目の付けどころ、特性がよくわかりますから、わからない者は「何でこんなことをさせられるんだ」。だから、

一緒にやろうよ、と。

——あ、社長も一緒に？

(金子社長) はい。

——金子社長は、どんなことを社員の方に教えたり伝えたいというふうに思っているんですか。

(金子社長) 花が咲いた後のフォローをしないと、来年きれいにまた咲いてくれないんですよ。手を抜いちや駄目なんです。みんな花が咲いたときには花だけを見ますが、慣れてくると根元を見るんですよ。

——ああ、そうなんですな。

(金子社長) やっぱきれいな花が咲くのは、根元がしっかりしていて、幹に元気があって、それで花が咲くんです。仕事も同じなんです。これを身をもって体験させて、さぼつたらば、咲いた後、褒めてもやらないで、そのまま来年咲くかといったら、庭木は咲いてくれません。咲くかもしれないけれども、元気のない花になってきます。

——社員の方にそういったことをメッセージとしてお伝えしながら、剪定を一緒にしているのですね。

(金子社長) はい。人づくりと同じですよ。いつかは若い社員は自分がその立場になるわけですから。

——今度は教える立場になっていくわけですね。やっぱり常に根っこって大切なんですな。

(金子社長) はい。

——信念でしょうか。

(金子社長) そうですね。

——お話を聞いていて、趣味のお話と思ったんですけども、つつい仕事のお話にやっぱりいつてしまいましたね(笑)。

(金子社長) すみません(笑)。

——24時間お仕事ですね、本当に。

(金子社長) 創業者っていうのはそんなものですよ。

【群馬県中小企業団体中央会の会長として】

——ところで金子社長は、群馬県中小企業団体中央会の会長も務めていらっしゃいますけれども、県内の中小企業の状況についてどのように感じますか。

(金子社長) 今現在まだ、アベノミクスの実感としては、中小企業の皆さんは乏しいと思います。もう少しの我慢でしょうね。私は常々思います、

もうかる、もうからないも必要ですが、正しいことは、必要な方向に舵を切つて続けることだと思います。ただ、新聞や何かでも問題になっているように、値下げとか、コストダウンについては、そろそろ限界にきていますから、利益の出ている企業さんは、二次、三次の下請けに十分ご配慮願いたいなと、そう思っております。

——群馬県のものづくりを、もっと言ってしまうえば、日本のものでつくりを支えているのは中小企業の方々ですものね。

(金子社長) この中小企業がしっかりできれば、群馬県はもっともっと元気出ますよ。ということは、大企業さんもやりたいことができるはずですよ。だからお互いさまですよ。中小企業の若い人たちが、もっと誇りを持ってやるべきだと思いますよ。自分たちが経済を支えている。その一輪の花でもいいじゃないですか。そう思つて頑張っております。

——そんなお気持ちを込めて社是をおつくりになったそうですね。

(金子社長) はい。ものづくりは人づくり。併せて、自分がつくれなくて、ものはつけれない。そう先人からも言われ続けていますが、自分もこの世界に入ったときに、迷うこともあるだろう。そのときに初心に帰るべく社是をつくりたいな。そこで考えた末、「感謝 信念 協力」、これなくして続けられないと思ひましたから、中に人づくりを入れて、感謝を忘れない人、信念を持っている人、協力を惜しまない人の、この3つを社是にして今日までできております。問題は絶えず、これからです。

【会社経営で大切なこと】

——常にチャレンジし続けているんですね。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お話しただければと思うんですけども、会社を経営していく中で大切なことは何だと思ひますか。

(金子社長) 進化を恐れないことですね。

——進化を恐れない。

(金子社長) はい。同じ状態ではいつかはジ・エンドになりますから、仕事をしながら力を付けていく。あるいは、どんなピンチであっても逃げない。チャンスは後ですよ。ピンチが先です。ピン

ちはチャンス。そこで大事なことは、試されていると思うことと、見られているということをお忘れたい。

——いろんなところから見られているんだよ。試練を与えてもらっているんだよ。

(金子社長) そうですね。それには、夢がないとやっていけませんよね。

——1人でも多くの方に今日の金子社長のメッセージが届いて、夢に向かって今年度も皆さんに頑張ってもらいたいですね。

(金子社長) そうですね。一緒に私も勉強させてもらいたいです。

——一生現役の金子社長です。今日のトップインタビューは、高崎市から世界に進出している燃焼プラントメーカー、株式会社キンセイ産業の金子正元社長に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。それでは最後に金子社長に思い出の1曲を選んでいただきましたのでご紹介いたします。坂本九で『上を向いて歩こう』。金子社長、今日はどうもありがとうございました。

(金子社長) ありがとうございます。

●群馬県からのお知らせ

群馬県の27年度創業支援施策について

——ここからは、群馬県信用保証協会からのお知らせです。今日は特別に、日ごろから創業支援で連携を取っている群馬県産業経済部商政課の菅野さんに群馬県の平成27年度創業支援施策についてお話を伺います。菅野さん、よろしくお願いします。

(菅野さん) こちらこそよろしくお願いします。



——県では、創業する方を支援する取り組みを積極的に進めていると伺っています。

(菅野さん) 創業支援は、県内に新たな雇用を生

み出し、県内産業の活性化にもつながる非常に重要な課題です。群馬県の開業率は全国平均を下回っているという現状を踏まえ、県では、信用保証協会をはじめ、商工会議所や市町村等をメンバーとした群馬県創業支援連携会議で創業支援と情報共有について検討を進めてきました。

——具体的にはどのように創業者を支援していくのでしょうか。

(菅野さん) 支援の柱は3つあります。創業気運の醸成、支援者の育成、創業希望者の育成支援です。

——創業気運の醸成では、どのようなことをお考えですか。

(菅野さん) 今年度は新たな取り組みとして、創業者創出ミーティングを開催します。これは、創業経験者と大学生が対話・交流する場です。「働く＝就職」という既成概念にとらわれず、大学生に「創業して働く」という選択肢を伝え、創業意欲を高めていこうとするものです。

——次の柱、支援者の育成はいかがでしょう。

(菅野さん) 創業をしつかり支援するためには支援者側の育成も大切です。創業支援の意識を高めるため、市町村、商工会、金融機関向けに、創業支援者向けのセミナーを県内5カ所ですべて予定しています。

——最後の柱、創業希望者の育成支援ではどのようなことをお考えですか。

(菅野さん) この4月から公益財団法人群馬県産業支援機構に創業支援センターを設置しました。センターでは、起業・創業にかかる県の中核機関として、相談をワンストップで受け付けるとともに、創業前から創業後、安定期に至るまで、成長段階に応じた伴走支援や、創業希望者の情報提供、専門家派遣などを行います。

——さまざまな手厚い支援があるんですね。

(菅野さん) はい。群馬県産業支援機構は、中小企業者の支援機関としてさまざまな団体との強固なネットワークを持っています。その連携を生かし、創業希望者の悩みを聞いて情報提供や道案内をしていこうとするものです。センターは前橋市内にありますが、お近くの商工会、商工会議所とも連携して、創業者の身近な相談窓口として、県内一円で支援を行います。

——創業希望者の育成支援では、ほかにどのようなことを行いますか。

(菅野さん) 県は今年1月から、ぐんま創業情報ポータルサイト「やる起」を開設しています。創業したいという皆さんのやる気を応援する情報発信ツールです。創業に必要な情報や創業者インタビュー等を掲載していますので、ぜひご覧ください。

——やる起の「き」は、気持ちの気ではなく、起きるといふ漢字なんですね。

(菅野さん) 起業したい、その気持ちを応援しようと、あえて起業の起を充てています。きっかけはどんなことであっても、起業したいなという気持ちが具体的な創業という形になるといいなと思っています。

——このほか、創業者の方に有利な情報はありますか。

(菅野さん) 県の制度融資「創業者・再チャレンジ支援資金」では、この春から女性、若者、シニア要件を設けました。信用保証料の引き下げを行うものですが、詳細については信用保証協会、または商政課金融係までお問い合わせください。

——菅野さん、今日はどうもありがとうございました。

(菅野さん) ありがとうございました。

●チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社伝統デザイン工房

「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、全国各地の蔵元から集めたよりすぐりの日本酒、ではなくて、よりすぐりのお醤油を販売するという興味深い事業を展開している前橋市の会社です。この会社は、株式会社伝統デザイン工房という会社で、社長さんは34歳の男性です。大学卒業後、企業に就職し、精密光学機器の営業をしていましたが、勤め先を退職して、自ら会社を設立。職人醤油という名前で醤油の販売を始めました。若くして脱サラ・起業。それも全国の地酒ならぬ地醤油の販売というユニークな事業を展開する高橋万太郎社長に、前橋市西片貝町のお店でお話を伺ってきました。



私は今、前橋市西片貝町の職人醤油に来ています。マンションの1階にありまして、焦げ茶色の木をベースにしたモダンな色合いの入り口です。職人醤油というお店の名前が目に飛び込んできます。レトロでモダンな入り口です。それでは早速、のれんをくぐって店内に入ってみましょう。

——こんにちは。

(高橋社長) こんにちは。いらっしゃいませ。

——高橋社長ですか。

(高橋社長) はい、職人醤油の高橋と申します。よろしくお願ひします。

——こちらこそ、今日はよろしくお願ひいたします。黒と赤、そして木調で統一された店内です。おしゃれにきれいに醤油の小瓶が並んでいます。イメージしているお醤油屋さんとはちょっと違うんですね。何ていうんでしょう、それこそこだわりのセレクトショップのような店内です。いろいろな醤油がありますが、高橋社長、何種類ぐらいのお醤油があるんですか。

(高橋社長) 今、77の銘柄の醤油が並んでいます。東北のほうから九州までのいろいろな地域の、昔ながらのつくりをしている蔵元のお醤油になります。

——小瓶が多いんですけれども、というか、もうほとんど小瓶なんですけれども、大きな瓶というのは置いてないんですか。

(高橋社長) うち全部この100ミリリットルの小さい瓶で統一をしています。

——高橋社長はなぜこのような事業を始めようと思ったんですか。

(高橋社長) さかのぼると学生時代までさかのぼっていくと思うんですけれども、大学を卒業するときに、いずれはベンチャー企業というか、自分で商売をしたいなという思いがあったんですけれども、いきなり会社を興す度胸も知識もなかったの

で、まずは社会人になって営業の仕事をしたいなというところで就職をしたという経緯があったんです。最初は精密機械の営業マンだったんですけども、社会人の先輩から「石の上にも三年というけれども、あれはなかなか的を得ているぞ。だから、おまえ、絶対辞めんなよ」というエールを送っていただいて。なので私自身、3年間は絶対辞めないぞという思いはあって、逆に3年たったときに、どうしようかなというのを考え直して、ちょっとチャレンジしてみようかなというので会社を飛び出したというのがあります。

——会社を飛び出したときというのは、何をやりたいというのがあったんですか。

(高橋社長) まだ醤油には全く行き着いていませんでして、ただ伝統産業というか、地域産業的な何かをしたいという、そこだけは決めて退職をしました。

——ずいぶん思い切りましたね。

(高橋社長) そうですね。そういうふうにおっしゃっていただくことが多いんですけども、ただ、まだ20代半ばでしたし、いざとなればまたサラリーマンに戻ればいいのかなくなっていうぐらいな、結構軽い気持ちで、まずはチャレンジしてみようってところだったと思います。

——なぜ伝統的なものに目を向けたんですか。

(高橋社長) 自分で起業をしようと思ったときに、じゃあ何の商材で起業をすればいいかっていうのを机の上で考えていたんですが、全くわからなかったんです。ただ大切にしたいことは、やっぱり自分が仕事をする上で、その仕事に誇りを持ちたいなということと、いい仲間にもつきたいなという、その2点は譲れないなと思っていて。そんなときに営業で車に乗っていたラジオから、あるお母さんの質問のコーナーがありまして、「子どもにどんな絵本を読ませたらいいですか」という質問だったんです。それに答えられた方が、「長く読み続けられている本を読ませたらいいですよ」という回答だったんです。というのが、いい絵本って、要は時間の中で、要は人がちゃんと選んでくれている。なので、長く続いているものっていうのは、やっぱりいいものである可能性が高いですよという話だったので、なるほどと。こちら辺、いいヒントをもらったなと思いついて、じゃあ伝統産業というか、日本で長く使われているものって、やっぱりいいものである可能性が高いのかな

と思って、じゃあこれなら自分が誇れるものである、また可能性も高いのかなと思って、じゃあ伝統産業で何かしようということに至ったということです。

——そのラジオがきっかけでひらめいたんですか。

(高橋社長) そうなんです。まずは、とにかく現場に足を向けてみようというので、ちょうど実はそのタイミングで結婚をしまして。

——えっ、会社を辞めて結婚？

(高橋社長) そうそう、会社を辞めて3日後に結婚式を挙げて……。

——すごい。何ですか？

(高橋社長) 妻も仕事を辞めたんですよ、そのタイミングで。

——2人で無職で？

(高橋社長) 2人して無職の状態に結婚式を挙げられたので、要は翌日から時間だけは有り余っているというような状況だったんです。なので、格好を付けて言うと、マーケティングの旅と新婚旅行を一緒にしちゃおうというので、3カ月ぐらいかけて日本を車でプラブラしながら、いろんなものづくりの現場を訪ねたというのがあります。

——その中で何かが見えてきましたか、マーケティングの旅で。

(高橋社長) はい。半分はもう、妻と遊んでいたというのが正直なところだったと思うんですけど、ただ、各地のものづくりをしている人が共通して言われることって、「自分たちはいいものをつくっている自信はあるよ」と。「ただ、売れないよね」というのを皆さん言われるんです。で、「何で売れないんですか」と言っていると、要は「大手企業が」とか、あとは「海外の安いものが」とかという話があったので、何となくここに自分の立ち位置がありそうだなというのは感じました。

——そして、どのようにそれを起業につなげていったんですか。

(高橋社長) だいたい3カ月ぐらいいろ全国を回ったんですけども、そこで出会った商材を全部リストアップしていったんです。

——例えばどんな商材がありましたか？

(高橋社長) 例えば、本当に今扱っている醤油もそうですし、日本酒とか、お茶とか、あとは器とか、あとはたわしとか、仏壇とか、いろいろ出会ったもの、見たものを全部リストアップしていくと、

大体300ぐらいのアイテムになって……。

——すごい。

(高橋社長) そこから絞り込んでいこうと。で、そのときに重要視したのが、消費者の立場から見たときに、要はちゃんと選んでないもの。で、なおかつ日常生活に欠かせないもの、要は日本人に欠かせないもの。で、何かなのというのを絞り込んでいくと、その一つが醤油だったという話なんです。

——消費者って、思ったよりもこだわらずに醤油を手に使っているということですか。

(高橋社長) と思います。今までにどれだけの種類の醤油を使ったことがありますかっていうと、たぶん数えるほどだと思っんです。

——確かに言われてみるとそうかもしれません。

(高橋社長) ただ、日本全国を見てみると、醤油のメーカーって、1,300社とか、1,400社あるんです。

——そんなにあるんですか。

(高橋社長) そうなんです。で、そんなにあるけど、使っているのはごく一部というので、何かここら辺できそうだなというのは思いました。

——なるほど、そこに行きついていったわけですね。で、その後はどういうふうに進めていったんですか。

(高橋社長) じゃあ醤油でやっていこうというふうに決めて、じゃあ何するかっていうと、じゃあ、醤油屋さんを回ろうというふうにもた、醤油屋さん巡りの旅が始まるんです、ここから。

——どのぐらい回られたんですか。

(高橋社長) 今までで、たぶん300から350件ぐらいは直接回っていると思います。

——その中で、どの段階から起業のタイミングを迎えましたか？

(高橋社長) うーん、たぶん半年ぐらい回ったとき、何となくなんですけど、醤油のことがわかってきた自分がいたんです。で、東京の百貨店の壁一面、醤油がずらっと並んでいうところに行っただんですけど、どの醤油を買っていいか全くわからなかったんです。で、ある程度知識を持っている自分ですら選べないということは、一般の消費者の方って、もう絶対に選ぶことなく醤油を買っているなという確信になったんです。じゃあ自分ならどうしたいかなってなつたときに、じゃあ味を比べた

いけど、じゃあ並んでいる1リットルの醤油を3本買う勇気って絶対ないなと思ったんです。であれば、小さいサイズにして、気軽に味比べができるように、まずしたらいいんじゃないかなというふうに思いまして、ほぼじゃあ小さいサイズで、要はラインナップしていこうと思っまして、その段階までで回っていた醤油屋さんの中で、ああいなと思ったところに、「この100ミリサイズで醤油を詰めてくれませんか」というお願いをしに、また再び訪問したっていう。



——さあ、そしてこの100ミリサイズのお醤油なんですけれども、実際に売れましたか。

(高橋社長) 最初は、要は醤油屋さんを回り始めて8銘柄の醤油でスタートしたんです。まずは商品を増やすということにずっと注力していたんです。いずれ商品がある程度増えたときに、ちゃんと営業をしようと思っっていたんです。なので、最初は売れなくてもいいというスタンスだったんです。ただ、自然とちょっとずつ売れ始めて、雑貨屋さんとかが多いんですけれども、うちで扱いたいというお引き合いを頂いて、気付けば今日に至っているという形なんです。

——売れ始めた何かきっかけってありますか？ 火がついた……。

(高橋社長) インターネットで無料でプレスリリースをしますようなところに最初送ったんです。そうすると、メールマガジンとかを書いている会社が、ちょっと取材をさせてくださいというお声を頂いて、それがリリースされると、今度は出版社さんの本を書いていらっしゃる方が雑誌に載せたいというので取材を頂いて、それを見て、また取材ってというのが、何となくゆっくりゆっくり続いて、それに伴ってちょっとずつ売れ始めてというのが、もう本当に積み重なっているという感じだと思います。

——お店を出すのにあたって、高橋社長はどうして前橋の地を選んだんですか。

(高橋社長) 当時は、やっぱり東京に近いところで商売をすべきだろうと思って、神奈川県の川崎にいたんですけれども、うちの妻が子どもができて、で、子どもを東京で育てたくない。うーん、じゃあ、群馬へ行くかという流れだったんです(笑)。

——ちなみに高橋社長は、前橋とはご縁というのがあったんですか。

(高橋社長) ああ、生まれ故郷が前橋でして、高校を卒業するまで前橋で過ごしましたので。なので、妻が「子どもが」っていうタイミングで、じゃあ前橋に帰ろうということになりました。で、全国百貨店さんとか雑貨屋さんに対する要は販売ということと、あとはインターネットと店舗での販売という形になるんですけど、たまに東京からお客さま、お越しいただくんですけど、ここの店舗を見られて、「ああ、やっぱり結構大きいですね」と。で、「家賃、幾らですか」と聞いて、皆さんびっくりして帰られます。「東京でこの値段、あり得ないよ」っていうことを皆さんおっしゃられるので、今から考えるとそれもラッキーな部分だったと思います。

——前橋というのは、ビジネスをするのに結構いい場所だったりしますね。

(高橋社長) 私ね、すごくいいと思います。というのが、お取引先さんが、やっぱり来てくださる方と、来てくださらない方、やっぱり分かれるんですけど、やっぱり東京からなら半日の日帰りで来られる距離だと思うんです。

——そうですね。

(高橋社長) その距離をわざわざ来てくださる方って、すごくいいお付き合いがその後も続いているというのがあって、非常にいい距離感だなというのを感じています。

——今、ちょうど8年ですね。

(高橋社長) そうですね。

——会社設立が2007年ということなんですけれども、現在はスタッフの方は何人ぐらいいらっしゃるんですか。

(高橋社長) 皆さん、パートさんに囲まれているんですけど、今、6名の女性に囲まれて、男1人でやっています。

——そうですね。いやもうね、今日も忙しく、

皆さんもう作業を朝からされていますけれども、さあ、今後はどのような目標を置いていらっしゃるんですか。

(高橋社長) 一つは、醤油でしっかりとベースをつくるということもそうなんですけれども、もう少し大きいくくりで、醤油からスタートして調味料。で、そして食。そして伝統産業全般のところにかかわっていきなたいという思いは持っています。

——今後も新しい展開も楽しみにしております。

(高橋社長) はい。

——今日は職人醤油の名前で全国各地のよりすぐりのお醤油を販売している前橋市の株式会社伝統デザイン工房の高橋万太郎社長にお話を伺いました。高橋社長、ありがとうございました。

(高橋社長) 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」。今日は、番組前半は、高崎市から世界に進出している燃焼プラントメーカー、株式会社キンセイ産業の金子正元社長へのトップインタビュー。そして後半は、前橋市の株式会社伝統デザイン工房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。「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～

【7月の放送のお知らせ】

平成27年7月2日(木)12:00～12:55

再放送 7月4日(土)8:00～8:55

ぜひお聞きください！