

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7月2日（第28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

株式会社野菜くらぶ

澤浦彰治社長

#### ●チャレンジ企業紹介コーナー

榊原機械株式会社

◎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、農業の世界で元気あふれる活動を展開し注目を集めている昭和村の株式会社野菜くらぶの澤浦彰治社長です。野菜の有機栽培や農業の6次産業化、会社組織での経営などに取り組み、グループ5社で27億円を売り上げるといふ著しい発展を遂げています。また、県外への農場の拡大や農業での独立を目指す若者の支援など、従来にはない取り組みにチャレンジしていて、まさに農業分野のベンチャー企業です。起業家としてのお考えや、農家としての思いなど、澤浦社長にお話を伺っていきます。また番組後半は、アニメ「ガンダム」にも登場しそうな人間が乗れるロボットをつくっている榛東村の榊原機械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

株式会社野菜くらぶ

澤浦彰治社長

——株式会社野菜くらぶの澤浦彰治社長にFMぐんまのスタジオにお越しいただきました。澤浦社長、どうぞよろしくお願ひいたします。

（澤浦社長） よろしくお願ひします。

——今日はストライプのシャツをお召しになっていて、何か好青年がそのまま抜け出してきたような感じで。

（澤浦社長） ありがとうございます。青年って自分は思っているんですけどもね、女房から「もう中年だ」って言われて、ちょっと若づくりで来ました。

——今日はどうぞ、フレッシュな話をたくさん聞かせてください。よろしくお願ひいたします。

（澤浦社長） はい、ありがとうございます。

#### 【グループ5社について】

——社長は1964年生まれ、今年で51歳だそうですね。今、野菜くらぶの社長とご紹介したんですけども、グループ会社も含めて5社あるんですね。

（澤浦社長） そうですね。今紹介していただいた野菜くらぶという会社は、農家の方が74名加盟してまして、その人たちが生産した野菜を販売する窓口業務をしている会社なんですね。それからグリーンリーフという会社があるんですけども、このグリーンリーフが全ての母体になっています。

私の父親が創業して、私が農家の二代目で今やっているんですけれども、有機コンニャクや、それから白菜、ブロッコリーなどを生産して、その生産したものを、自分の会社の中に工場がありまして、そこで板コンニャクやしらたき、冷凍野菜とか漬物にして、全国のスーパーさんや生協さん、そういうところに販売している会社です。それから四季菜っていう会社があるんですけれども、有機ほうれんそうとか、有機小松菜を専門で生産している会社で、今、新規就農者2名で、この会社の運営をしています。それから、サングレイスっていう会社なんですけど、モスフードサービスさんと一緒に設立したトマトの生産農場なんです。静岡と群馬に農場があって、1年を通じてトマトを生産して販売しております。それからバイオエナジーっていう会社なんですけど、この会社は、再生可能エネルギーに取り組む会社で、メガソーラーの経営や、木質燃料の製造や調達をする、そんな仕事をしている会社です。

#### 【農家から加工業への転換】

——もともと社長から今、ご紹介があったように、ご実家が農家だったということですね。

**(澤浦社長)** そうですね。

——何をつくっていたんですか。

**(澤浦社長)** 当時は、コンニャクもつくっていましたが、アスパラとか、ウドとか、大根とか、養豚もやっていました。

——で、高校を卒業して、もうやはりおうちに入ろうというふうにすぐ決めていたんですか。

**(澤浦社長)** もう農業をやるっていうのは、小学校のころからずっと思っていましたし、中学を卒業するときの作文にも、そういうふうに書いていました。

——なんかご自分で楽しいなと思ったきっかけなんていうのを覚えていらっしゃいますか？

**(澤浦社長)** まず両親が農業に対してネガティブなことを言ってなかったです。百姓はおもしろい、「農業はおもしろい」って言っていたから、面白いもんだと思っていました。

——そんな社長が、会社に入られて、おうちに

入られてですね、変革の端緒というのは何だったんですか。そのころは普通に農家をしていただけですよ。

**(澤浦社長)** そうですね。昭和の時代は、両親と私と3人で、本当に典型的な家族経営の農業をやっていました。ちょうど昭和の時代が終わるころになると、ガット・ウルグアイラウンドというのがあったんですよ。米とか、牛肉とか、オレンジの、自由化をすればかきかいていう、そんな貿易交渉だったんですけれども。それと、コンニャクの相場が暴落というのがあったんですよ。コンニャク相場って、バブルのころってすごく高くなったんですよ。コンニャク御殿なんていうのがあちこち建ったり、そういう……。

——景気がよかったですね。

**(澤浦社長)** 景気がよかった時代があって、そのときにうちは、「あ、コンニャクはもうかるんだから、もっと増やそう」と増やしたんですよ。で、増やしきったところで、今度はコンニャクの相場が暴落して。そんなことが幾つも重なって、そのまま同じやり方で農業をやっていても、これは将来ないなあということで、そのときに、何で農業を続けられない状況になっているんだろうというふうに思ったときに、よくよく考えたら、やっぱり自分で値段を決められないんですよ。農家って。農産物ってみんな、買う人が値段を決めて、生産者っていうのは生産するだけで値段を決められない。これはもう、そんなことをやっていたら自分の将来はないなあと思って、値段を決められる農業をやるって、そのときに思ったんです。——値段を決められる農業ですか。

**(澤浦社長)** はい。で、目の前にあったのがコンニャクイモだったんですよ。こんなにコンニャクのイモが安いのに、スーパーに売っている板コンニャクの値段、全然変わらないぞって。じゃあ板コンニャクにすればいいんだってということで、それでコンニャクの加工を始めたんです。

——ああ、そうですか。でも、そんなに簡単にできるものですか。まず、設備投資ももちろん必要です。

**(澤浦社長)** そうなんです。そうなんです。農

家でもそういうコンニャクづくりをしている方々がいましたので、見学に行かせてもらって、じゃあうちもそういう機械を入れなきゃならないなあって思ったんですけど、そのお金がなかったんですよ。

——一番大変な時期ですものね。

(澤浦社長) そうそうそう。で、機械が買えなかったのがよかったんですよ。

——えっ、どうしてですか、それは。

(澤浦社長) どうしようかって考えたときに、目の前で母親が鍋でコンニャクをつくっているわけですよ。それを見て、「あ、これでいいじゃん」っていうことで、それでミキサーを5台買ってきて、それでイモをすりながら、それで漬物桶を買ってきて、それで投資額なんて10万円ぐらいですよ。それなら金がありますよね、何とかね。それで、コンニャクをすって、四角いコンニャク、型を買う金はないですから、手で丸めて丸いコンニャクなわけですよ(笑)。

——ちょっとでこぼしたような、手づくり感はバッチリですね(笑)。

(澤浦社長) そうそうそう。バッチリなんだけど、それしかできない。もう悔しくても四角いコンニャクはできない。で、しょうがないなと。まあ、いいわと、これでやろうということでやって、近くのお土産屋さんとか、それからスーパーさんとか、卸し始めたんですよ。そうしたらそれが、ほかにはないじゃないですか、そんなの。これがいいんだよっていうことで、扱ってくれるお店が増えていったんですよ。だから、あのときに中途半端にお金があって、機械を買って、で、四角いコンニャクをつくっていたら、売れなくて、今のうちの会社はないです。お金がないっていいですよ(笑)。

——もう、その部分は知恵なんですかね。

(澤浦社長) そう。

——アイデアで。

(澤浦社長) アイデア。

#### 【野菜くらぶ設立の経緯】

——で、その後、次のステップとしては、社長

はどのように進めていきましたか。

(澤浦社長) コンニャクをそうやって直接お店に卸し始めて、いろんな人から紹介していただいたんです。「あ、これ、いいから」って、「あそこ、行ってみな」「ここ、行ってみな」って。で、そこで商談をしていたときに、あるお客さんから、「こんにゃくって農薬をたくさん使うんですよえ」って言われて、そこはもう、農薬を使わない食品を販売している会社だったので、もう売りたい一心でね、「いや、使わなくてもできます」って言ったんですよ。

——え、今までやったことがないことをですか。

(澤浦社長) そうそう、そうそう、そうそう。でも何となくできる可能性があるなというのは感じていたので、そういうふうに出てきたんですが。で、帰ってきてから実際に畑で、本当に農薬を使わずに始めたんですね。

——でも、そんなにすぐできるものではないですよ。

(澤浦社長) まあ、いろいろと、ネギを植えたり、いいと思うことは何でもやってみて。

——成功したんですか。

(澤浦社長) それが成功して、「成功しました」って報告に行ったら、その会社、らでいっしゅほーやさんが、畑に確認に来たんですよ。で、見たところ、周りにいっぱい野菜があるじゃないですか。「あ、ここ、こんなに野菜ができる場所なんですか。コンニャクができるんだったら、野菜も無農薬でできないですか」って言われて、それで始まったのが野菜くらぶなんです。

——野菜くらぶは、当初何人でスタートしたんですか。

(澤浦社長) 3人なんですよ。

——3人で。それは社長のほかは、どういった方がメンバーだったんですか。

(澤浦社長) 私の同級生と、それから同級生のお兄ちゃん。10人ぐらいに声をかけたんですよ。こういうので一緒にやらないかって10人ぐらいに声をかけたんだけど。

——どうでした？

(澤浦社長) 集まったのは3人だったんです。で、

どういう人が集まったかというのと、もう農業をやめようっていう3人が集まったんですよ（笑）。言い方は悪いけど、「もう、ちょっと市場に出荷していても、農業じゃ食っていけないから、今年で俺、やめるんだ」っていう人とか、長野に研修に行つて帰ってきたら昭和村——今は昭和村、広い農地ですけども、当時はまだ狭い農地がいっぱいあったので、そこで農業をやつていてもね、長野と同じようにはできないって。もう農業には夢がないっていう、そういう友達と先輩と、だから背水の陣で。

——でも、開き直ると結構できたりするものですか。

**（澤浦社長）** いや、後がないっていいんですよ。みんな、後があるから、いろんな方向を見たがるんで。

——そうですね。守りに入ってしまいますものね。

**（澤浦社長）** そうそう。後がないと、見るのは前しかないじゃないですか。

——そのときというのは、もう法人としてスタートしたんですか。

**（澤浦社長）** いやいや、最初は個人なんです。だから野菜くらぶも最初は、澤浦農園グループっていう、そういう名前だったんです。で、平成8年に、今度は法人化するときには有限会社野菜くらぶってなって、その後、平成14年かな、株式会社野菜くらぶってなっていったんですね。



——そんな中ですね、事業拡大の転機というのは、どんなときに転機が訪れましたか。

**（澤浦社長）** ちょうど野菜くらぶが仲間も徐々に増えてきて、7名ぐらいになったときですかね、レタスの生産が増えてきて、販売できる先を増や

したいっていう、そんな仲間内で話があったんですね。そのときにたまたま、日本農業新聞っていう新聞があるんですけども、その中にモスフードサービスがハンバーガーに挟む野菜を自社仕入れに切り替えると。有機野菜に切り替えるので、そういうものを生産している農家を今、探しているっていう、そんな記事があったんです。それで、モスフードの本社に電話をして、そこに行つて、いろいろと話をして、それからのつながりになったんですね。

——それから、機械づくりもとてもお得意だというふうに聞いていますが、それが実はビジネスにも生かされているそうですね。

**（澤浦社長）** そうですね。野菜くらぶでレタスをいろいろなところへ送つていて、モスフードさんから「沖縄に送ってください」って言われたんですよ。で、沖縄に送つたレタスが全部腐つていたんですよ。そのときに、「やっぱり真空冷却器がないと無理なんですね」って言われて、じゃあ真空冷却器を導入しようと思って、メーカーにいろいろ当たつたら、すごく高くてね、自分たちが買える価格じゃないんですよ。でも真空冷却器なんて、あんなの真空にすりゃいいんだろっていう単純な発想から、そんなんだつたら自分で作つてやるっていうことで、八重洲ブックセンターへ行つて、真空とか、そういうものに関してのいろんな本を買つてきて、片っ端から読んで、近くの鉄工所の人に、その真空の釜っていいですか、箱をつくつてもらつたり、冷蔵庫メーカーの人にいろんな仕組みをつくつてもらつたり、いろいろアイデアをくっ付けて真空冷却器をつくつたんですよ。

——うまくいったんですか。

**（澤浦社長）** うまくいくはず、なんですよ（笑）。1,000万円というお金をかけんですから。

——1,000万円ですか。

**（澤浦社長）** ええ。で、仕上がつて、さて、やるぞと。その冷蔵庫の中に22度ぐらいのレタスを入れてスイッチを入れたら、機械が回り始めたでしょう。で、温度計が23度に上がつていったんですよ。血の気が引くっていうのはこういうことかなと思って、「ありやあ」と思って……。

——1,000万円が……。

(澤浦社長) そうそう。それである真空度になったら、すうっと下がってきて、それで4度になったんです。

——勝負師ですね、社長。

(澤浦社長) いやいや、勝負師でも、結構堅実にやっているつもりなんですけどね、周りの人はそんなふうに思われるんですかね(笑)。それで沖縄に送れるようになったんですよ。

——それでは、まだまだお話を聞きたいところなんですが、ここで1曲、お届けしたいと思います。社長に思い出の曲を選んでいただきました。岡本真夜さんの『TOMORROW』だそうですが、これはどうして心に残っている曲なのでしょうね。

(澤浦社長) そうですね。コンニャクをつくり始めて、東京都内のスーパーさんにも卸すようになって、ちょうどコンニャクを植えている最中ですね、午後一番ぐらいかな、そのスーパーの専務さんから、「売ってるコンニャクが溶けてるよ」という電話がかかってきて、「ちょっとこれから東京へ行ってくる」と、手と顔だけ洗って行ったわけですよ。それで行って、見たらもう、溶けているわけですね。で、「すみません」とおわびしたんですけども、もうこの専務さんが「いやいや、よく来てくれたな、そんな遠くから。もう来てくれたのか。まあ、おまえのところはいいものをつくっているから、今後気を付ければいから、ご飯食べにいこうよ」とご飯食べに連れてってもらった。で、そのご飯、食べながら、いろいろその専務さんが、スーパーを創業した当時のいろんな苦労話とかそういう話を聞かせてもらって、「じゃあ、どうもありがとうございます。今後、気を付けます」と帰って、東京の首都高を走っていったときに、ラジオを聞いていたら、パーソナリティっていうんですかね、その方がね、「東北から出てきて、この大都会で一生懸命頑張って、ようやくつかんだそのパーソナリティの仕事を1年間やってきたけれども、今日、最後の放送です。東京に来たときに、心折れそうなきにね、この歌を聞きながら頑張ってきました」という、その曲なんですよね。もう、涙、ぼろぼろ。

——なんか今、ご自身の大変なね、クレームがあつてどうしようというところから、最後に握手を交わして帰ってきたっていう……。

(澤浦社長) そう。それとこの曲がすごくダブってね。

——はい。それではお届けしましょう。岡本真夜で『TOMORROW』。



#### 【レタス栽培の県外展開】

——先ほどは県内の広がりについて、中心に伺ったんですけども、県外にも、青森県と静岡県に農場をお持ちですが、これは澤浦社長、どういった理由だったんでしょう。

(澤浦社長) 昭和村で野菜くらぶを創業して、昭和村近辺の仲間が増えてきたんですけども、夏のレタスを契約栽培で出荷しているときに、反省会っていいですか、商談のときにね、お客さんから、「夏のレタスは野菜くらぶに頼んでいるんだから、天候が悪くてなくなっちゃいましたとか、そういったことは困る」と言われたんですよ。で、個々の生産者はね、「今度はこういうふうにします」「来年はこういうふうな形でやれば、技術が高まるから、こうやってみます、ああやってみます」、いろんな改善策をその会議の中で話し合ってたんですよ。その会議の終盤でお客さんが、「生産者一人一人は努力していますが、野菜くらぶは会社ですよ。会社で何か努力をしているんですか」と言われたんですよ。それはすごく自分はショッキングな話で、「そうか、みんな、一人一人の農家、生産者の努力で自分たちはやっていただけたんだな」とそのときに気付いて、じゃあ会社として何ができるだろうかっていうふ

うに考え始めたんです。ものがないときに、例えば市場から買って、お客さんに届けるっていう方法もあるでしょうけど、それは農業生産者がやることじゃないって自分は思ったんですね。やっぱり農業生産しよう。じゃあ農業の基本って何なんだと。適地適作。だから、真夏の適地でレタス栽培をしようということで、青森に行ったんですね。最初は北海道だったり、長野だったり、いろんなところを探したんですけど、いろいろ考えたときに、本州であって、最北端で、標高差のあるところ。で、探したのが、青森県の黒石市、八甲田山麓だったんですね。

——ああ、そうですか。

**(澤浦社長)** で、じゃあ誰がやるのっていうことですよ。

——そうですね。

**(澤浦社長)** 群馬の生産者が青森に行ってやるわけにいかないでしょう。じゃあ青森へ行って、青森の生産者にお願いするっていうのも、自分自身が農家だからよくわかるんですけども、彼らからしてみると、そうすると私たちは商人の一つになっちゃうんですよ。別に商人が悪いわけじゃないんですけどね。でも、自分たちは農業をやったりやっていたってという考え方があったので、一緒に汗かかないと、やっぱり地域の人には認めてもらえない。じゃあそこで誰がやるか。で、たまたまその当時、自分で農業をやりたいっていうのがぼつぼつ現れ始めていたんですね。

——その当時っていうのは、いつぐらいですか。

**(澤浦社長)** 平成11年とか、12年とか。で、その農業をやりたいっていう人を、じゃあ自分たちのところで育てて、その人に青森でやってもらおう。そんなふうに考えて、若い人の募集をして、育てて、一番最初に独立した子が山田君っていう藤沢出身の子なんですよ。

——その山田さんは、おうちが農業をしていたとか、農業に関連していたのですか。

**(澤浦社長)** 非農家です。全く非農家。今は農場のあるところに家も買って、このまちなかにも、黒石市内にも家も買って、農場も7ヘクタール買って。

——ああ、すごい。

**(澤浦社長)** ええ、奥さんもいて、子ども3人いてね。幸せな生活をしていますよね。

——山田さんのその成功事例というのは、やはり今後を左右する上でもとても大きかったようですね。

**(澤浦社長)** そうですね。彼が失敗したら、なかったです。ええ。

——それから社長、静岡県にも進出なさいましたね。

**(澤浦社長)** そうなんです。夏のレタスは安定化したんですけども、私たちのお客さんって、レタスって冬も使っているじゃないですか。

——そうですね。

**(澤浦社長)** じゃあ冬も同じコンセプトで生産しようっていうことで、冬レタスができるところを探し始めたんです。地図をバツと広げて、「ここだ」っていうことで、まず最初に鹿児島島の指宿へ行ったんですよ。あまりにも群馬が遠くて、「俺たちの力には無理だ」って。その後に、じゃあ本州の最南端へ行こうと。紀伊半島の先なんですよ。で、その地図を買って、もう一回、広げてみたら、ちょうど緩やかな等高線のところがあって、あ、ここには畑が必ずあるはずだと思ってみたら山しかないことに気付いて。それで、うろうろ、うろうろしながら、静岡。まあ、私の女房が静岡出身なんで。

——ああ、そうですか。

**(澤浦社長)** そのおばあさんのうちへ行ってね、「これこれこういうので、レタスをやりたいんだけど、なかなか適地がなくてねえ」って話をしたら、「いや、静岡、レタスの産地だよ」っていう話になって、静岡の森町っていうところで、すごくいいレタスを生産する地域なんですよ。その本多さんっていう人を紹介してもらって、それでまた農業をやりたいっていうそういう若い人がそこに研修に行って、それで静岡での農業が始まったんです。で、同じ時期に、モスバーガーとのサングレイスの話もあって。

——モスバーガーのサングレイスっていうのは……。

(澤浦社長) トマトの生産農場の話もちょうど同じ時期に持ち上がってきて、冬のトマトは静岡、夏のトマトは群馬っていう位置付けの中で、菊川市っていうところで、そこでやろうって始まったんですね。

——うまくいきましたか？

(澤浦社長) 最初はほんと、ぼろぼろでしたよね。まずね、土質が全然違うんですよ。

——あ、土の。

(澤浦社長) ええ。だから、群馬でやっている方法で、静岡でレタス、できないんです。

——ああ、そうですか。

(澤浦社長) だから、最初行った人は、途中で断念しちゃったんです。で、2番目に行った人は、青森で働いていた社員さんが、冬だけ静岡で始めたんですよ。

——そうですか。

(澤浦社長) 彼が2年間やってくれたのかな。で、なかなかうまくいかなくて、そのときにちょうどうちで女性が研修をしていたんですよ。塚本っていう。で、彼女が、群馬で当初は独立する予定でグリーンリーフで農業研修をしていたんですけども、そこでやりたいっていう話になって、レタス生産が始まったんですね。

——女性の農業起業家ですか。

(澤浦社長) そうです。

——第1号ですか、塚本さんが。

(澤浦社長) うちのグループでは第1号ですよ、ええ。

——弱音を吐かない？

(澤浦社長) 弱音を吐かないっていうか、もう、トラブルメーカーっていうか。いい意味でのね。

——いい意味で？例えばどんないい意味でのトラブルがありましたか？

(澤浦社長) 昭和村って、日の出前から収穫作業をするじゃないですか。

——はい、そうですね。

(澤浦社長) そこでみんな、研修をした人って、どこの地域に行っても、日の出前からやるんですよ。それが……。

——普通だと思っているんですよ。

(澤浦社長) 普通だと思って。で、彼女が静岡に行って、日の出前から、夜中のうちから、とうもろこしの収穫を始めたんですよ。そうしたら、近所の人がトイレに起きたときに、「畑の泥棒がいる」って110番通報をしたんですよって（笑）。それで警察が来て、「おまえ、何やっている」っていう話になって、「いやあ、とうもろこしの収穫です。うちのとうもろこしを取って悪いんですか」みたいな、そんな掛け合いがあつてね。



#### 【経営哲学】

——そんな皆さんのいろいろなエピソードなども、野菜くらのホームページを拝見しますと、その思いが伝わってくる、そんなホームページの展開がされているわけなんですけれども、その思いを伝えたり、取り組みを説明することというのを、やっぱり大切にしているんですか。

(澤浦社長) それってすごく大事だと思うんです。特に農業の場合って、圃場で生産していることとか、そういったことっていうのは、誰の目にも触れることがないじゃないですか。それから、どういふふうに思っている、どう考えている、どういふやり方でやっているっていうことも、伝える場所っていうのはすごく限られていて、ほぼないっていうふうに思ったほうがいいと思うんですよ。本当はその生産している農家、生産者って、一人一人どういふ考え方、どういふ思いで、農産物を生産しているかっていうのがあって、それをやっぱりちゃんとオープンにしていけることで、それを食べてくれる人たちもそれを知ること、食卓が豊かになっていくし、知的満足っていうのが満たされていくっていうふうに思っていて、この情

報ってすごく大事だと思っているんですね。

——現在、グループ全体では何人ぐらいの方が働いていらっしゃいます？

**(澤浦社長)** 今、180名ぐらいの方が働いていただいています。

——そうですか、ええ。会社が大きくなっていく中で、経営の知識というのはどうやって身に付けていったんですか。

**(澤浦社長)** 平成6年に澤浦農園っていう個人営業をグリーンリーフっていう会社にしたときに、経営のことを全然わからなかったので、「経営のことを勉強する場所ってほしいな」って言うていたときに、仲間の経営者の人が、「中小企業家同友会があるから、そこへ入れば」って言うことで誘ってくれたんですよ。群馬だと、群馬中小企業家同友会って言うんですけれども、そこに入ったらですね、建設であったり、運送であったり、飲食であったり、販売であったり、製造業であったり、いろんな業種の方がいて……。

——その社長さんたちが、経営者さんが入っているわけですよね。

**(澤浦社長)** 社長さんが、みんな入っているんですよ。ええ。ですから、経営の生の情報ってありますか、みんな教えてもらえたし、自分が「これはどうやったらいいんですか」って言う話をすると、「ああ、それはね、こういうふうにやったらいいと思うよ」とか、「僕はこうやってるよ」って言うのを直接教えてもらえたんですよ。

——実体験って言うのは、やっぱり強いんですよね。

**(澤浦社長)** 強いです、強いです。本を読むよりも強いです。

——そういった、例えば社長のバイタリティもそうですし、今お話を聞いていますと、さまざまなアイデアが浮かばれる。そういった源って言うのはどこなんですか。

**(澤浦社長)** 危機感ですね。

——危機感？

**(澤浦社長)** もう何とかしなければならぬって言う危機感とか、それから、今、問題解決できないことを何とかしていきたいとか、そういうよう

なのっていっぱいあって、それをずっと考えていると、そういう情報が入ってくるんですよ。「あ、これとこれを結び付けたら、それが解決できる」とか、「あ、あの人と会ったら、これが解決できる」とか、そういったのができてくるんですよ。

#### 【レタスビール「ベジエール」開発】

——お忙しい毎日を過ごされていることと思いますが、社長、趣味を楽しんだりする時間ってありますか？

**(澤浦社長)** 仕事をやっているのが楽しいのでね。一時はゴルフなんかもやったことがあるんですけど、逆にストレスたまっちゃって（笑）。仕事でうまくいかないのにね、またゴルフでも思うようにいかないのは、いいや、みたいな。日曜日は休むようにしているんですよ。この日曜日がすごく楽しくて、うまくいってないこととか、それをどういうふうにしていったらいいとか、あと、読書とか、そういった時間に充てられるので、1週間をリセットして、日曜日にそういう時間を充てていて。

——今は、気になっていて考えていることって何ですか。

**(澤浦社長)** 今ですか。

——はい。

**(澤浦社長)** 新商品のこととか。

——ああ、やっぱりそうですか。

**(澤浦社長)** はい。

——新商品といえば、クラフトビールを最近お出しになりましたよね。

**(澤浦社長)** ああ、あれね（笑）。はい。

——レタスの（笑）。斬新ですね。

**(澤浦社長)** レタス。ベジエールね。ベジエールレタス、はい。

——あれも社長のそんなアイデアからですか。

**(澤浦社長)** いえいえ、あれはね、うちの総務部長をやっている竹内っていう人のアイデアなんです。最初はコンニャクイモから焼酎ができないかっていうんで、コンニャクのイモを焼酎メーカーに送って試作をしてもらったり。で、彼が「ようやく試作品ができました」って言ってね、「じゃ

あ、みんなで試飲会をしよう」って行ってやったんですよ。キュウって飲んだんですよ。みんな、一瞬凍りついて、「まずい」「駄目だ、こりゃ」って（笑）。つくった本人はもう、一生懸命つくったから、「いや、これはこれでこうで」とかって、いろいろ話をするんだけど、「いや、でも、まずいよ、これ」って。もうめちゃくちゃ言われて、本人、シュンとするかと思ったらね、そうしたら何を言い出すかと思ったら、「いや、焼酎はまだ時期尚早ですから、今度はビールをやる」とか（笑）。

——時期尚早で（笑）。

**（澤浦社長）**「ビールをやる」とか言って（笑）。「仕事には影響させませんから」と言ってね、それで休みの日にね、あちこちの醸造メーカーへ行って、自分のお金で。それで「何でレタスなんだよ」っていう話をしたら、そうしたら「トマトビールっていうのがあるから、レタスビールがあったっていいんだ」みたいな単純な発想で、最初の試作品が出てきて、で「飲んでください」って。飲んだら「まずいな、これ」って（笑）。

——またもや（笑）。

**（澤浦社長）**「駄目じゃん」。それでみんな、けちよんけちよんに言われて、それでだんだん、だんだん試作して行って、そうしたらうまくなったんですよ。そのホップの苦みとレタスの苦みが、なんかうまくマッチして、で、レタスのさわやかな香りが、ほんのりビールの中に入って。

——すごい。

**（澤浦社長）**よく折れなかったなって。

——ねえ。しかも、会社のお休みの日を使ってですもんね。

**（澤浦社長）**そうなんです。ビールをつくる経費も、全部自分で給料から出しているんですよ。だから「やるな」って言えないんですよ。そんなんでできてきたんですけども、今、生産が間に合わなくて、自分も飲めないんですよ。

——自分も飲めない（笑）。

**（澤浦社長）**はい、「お客さんが先だ」って言われて。

#### 【農業の持つ可能性】

——ところで、現在の農業を取り巻く環境につ

いてなんですけれども、社長はどのようにとらえていらっしゃるんですか。

**（澤浦社長）**見る視点で、農業のとらえ方って全く変わってくると思うんです。

——見方によってですね。

**（澤浦社長）**見方によって。駄目だっていう視点で見れば駄目なんです。でも、これはいけるって思った視点で見ると、こんなに可能性があってチャンスのある職業はないと思っているんですよ。必ず誰もが農産物は食べるし、大事なものですし、世の中になくってはならない職業なんですよ。でも、なくてはならない職業なんだけれども、見方によっては、その人じゃなくてもいい仕事なんです。世の中には、別になくてもいい職業ってあるじゃないですか。まあ、こういう言い方は失礼だけれども、歌手なんて、食べていくためには別に要らないですよ。でも、心を打たれて、「ああ、その人が、その歌があるから、俺、頑張ってきたんだ」って、必要な人っているじゃないですか。——そうですね。

**（澤浦社長）**農業も一緒に、なくてはならない人になっていくことで、自分は農業ってすごくよくなっていくなあと思うんです。世の中の的にはTPPでね、大変だとか、大きく変わるとか言われていますけれども、人が食べ物を食べるっていうのは全然変わらないことで、可能性はどんどん、どんどん広がってくると思うんです。今ね、逆に言うと、農業っていう職業は少しバブリーかなっていうふうに思っていて、いろんな金融とか、そういったところもね、たくさんのお金を出してくれるようになってきているし、行政の支援も手厚くなってきていて、いろんな企業も農業参入、どんどんできるような環境になってきているじゃないですか。——そうですね。

**（澤浦社長）**それで、農業をやれば誰でもよくなるんだ、農業は最後の聖地だ、みたいなことを言われていますけれども、何かそれ自体がちょっとつくられたイメージじゃないかなって自分は思っています。

——ちょっと浮わついているような。

**（澤浦社長）**そうそう、そうそう、そうなんです。

だからこそ、やっぱり地に足を着けて農業生産をして、それをいかに喜んでもらえる形でお客さんに届けられるかっていうことを地道にやっていくっていうことが大事かなと。お客さんに届けていくその仕組みと、しっかり生産をやっていく技術ってというのが、両方が確立できれば、農業ってというのは素晴らしい職業になっていくと思います。

#### 【今後の目標】

——野菜くらぶ、そしてグリーンリーフの今後の目標についてもお聞かせいただけますか。

(澤浦社長) はい。会社を大規模にしようとか、そういうのは全然自分は考えてないんですね。自分はバランスのいい会社にしたいなと思っていて、バランスって何なのかっていうと、その会社の中で次世代の人が育てられる、そういう事業体にしていきたいなって思っているんですよ。そのための最低限の規模っていうのは必要だと思っているんですよ。で、その規模になってくれば、おのずから新入社員さんが入ってきて、その人が育て、幹部になっていって、で、その社員さんが結婚して、家庭を持って、子どもを育てられて、で、その子どもさんがまた、お父さんやお母さんがやっている農業を僕もやりたいていうふうになってくれたら、それが成功だと思っているんですよ。で、その循環の中にお客さんがいて、地域があつて、っていうのが、そんな仕組みができると、自分は豊かになっていくんじゃないかなというふうに思っています。

#### 【起業家や経営者へのアドバイス】

——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いただければと思うんですけども、新しいことに挑戦していく中で、大切なことは、社長、何だと思えますか。

(澤浦社長) やっぱねえ、いろんなことに興味を持つことと、勉強することだと思いますよ。

——興味と勉強ですね。

(澤浦社長) はい。勉強ってというのは、本を読むってということもそうですけれども、生の経営者の

方々の話を聞くってということだと思えますね。よく自分が言うのは、「中小企業家同友会に入ったほうがいいよ」、もうそれに尽きるんですよ。それに入らないでね、勉強したいとか、教えてくれって言う人は、結果的に何も聞いてないんですよ。今日話を聞いたから勉強できるんだってということはないんですよ。自分はよく講演を聞いて、あ、その人のことをもっと知りたいと思ったときに、必ず訪ねるんですよ。

——ああ、そうなんですね。

(澤浦社長) そうすると、言っていたことが実になって、「ああ、こうなのか」っていうことが腑に落ちるんですよ。

——訪ねるってというのは、その方のところに行くんですね。

(澤浦社長) 会社を訪ねたり、いろんなケースがありますけどね。だから、いろんなことに興味を持って、机上の空論じゃなくて、現場でいろんなことを勉強していくってということだと自分は思っています。はい。

——今日は貴重なお話を本当にどうもありがとうございました。農業界に新風を吹き込んでいる株式会社野菜くらぶの澤浦彰治社長に、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。もう1曲選んでいただきました。この曲は、社員の方いわく、社長のテーマソングと言われている曲だそうですね。

(澤浦社長) そうですね。なんかカラオケなんかへ行くとね、勝手に社員が入れて「社長、歌ってください」って言うんですよ。ええ。何となく、自分で歌っていて、「あ、そんな感じかな」みたいなね。好きな曲です。

——はい。それではお届けします。松山千春で『大空と大地の中で』。今日はどうもありがとうございました。

(澤浦社長) どうもありがとうございました。

## ●チャレンジ企業紹介コーナー

### 榊原機械株式会社

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひ

らく～」、続いては訪問インタビューです。今日ご紹介するのは、榛東村の榊原機械株式会社です。この会社、名前のとおり機械の製造販売を行っているのですが、ちょっとというか、大変変わったものをつくっているんです。どんなものかといいますと、ずばり、ロボットです。それも、ねじを締めるとか、何かを拾い上げるとかいった工業用ロボットではなく、アニメに出てくるモビルスーツのようなロボット、まさにガンダムの世界です。なぜそんなロボットをつくっているのかといった疑問、そして、それより何より、ロボットを見たい、乗ってみたいという好奇心で、榛東村新井の会社を訪問し、お話を伺ってきました。



私は今、榛東村新井の榊原機械に來ています。看板が見えてきました。「榊原機械株式会社」と書いてありますが、その近くにある看板には「榛東ベース」と書かれています。さらには、そのお隣に、乗用車ぐらいの大きさの小型の戦車のような乗り物が置かれています。奥に工場が見えてきました。それでは早速中に入ってみましょう。

——あ、黄緑色のかわいらしいロボット。大人の身長よりちょっと高いぐらいの大きさでしょうか。そして目の前に見えるのは、ずいぶん足長のロボットですねえ。さらに私が今、目にしているのは巨大ロボットです。上半身だけなんですけれども、数メートルですよ。いや、すごいなあ。何だかどンドン楽しくなってきましたね。お話を伺っていきましょう。こんにちは。榊原一社長ですか。

**(榊原さん)** いえ、息子の榊原豪と申します。

——息子さんでいらっしゃるんですね。それではよろしくお願いいたします。

**(榊原さん)** よろしくお願ひいたします。

——幾つもロボットがあるんですけども、ぜひ、あらためて名前、そして特徴などを教えてもらえますか。

**(榊原さん)** はい。まずあちらにございますのが、ランドウォーカーといいまして、高さが3メートル40ある、二足のすり足で歩くロボットでございます。隣にある赤いのが、キッズウォーカーといいまして、同じようにエンジンで動くんですけど、お子さん向けのロボットになっております。続きまして、黄緑色のものがございますけれども、こちら、キッズウォーカーサイクロプスといいまして、バッテリーで動くようになっておりまして、室内でも遊んでいただけるような、子ども向けのロボットになっております。2メートルに満たないぐらいの大きさになります。もう一つ、手前でございますのが、UFO型の乗り物がございまして、幼稚園児の方が簡単に運転して遊べます。

——これらのロボットって、本当に動くんですか。

**(榊原さん)** はい。どちらも実際に乗って遊ぶことができるようになっております。

——今日は、せっかくですから見せていただいてもいいですか。

**(榊原さん)** はい。では、パイロットに実際操縦させますので、ご覧ください。

——パイロットの南雲さんに乗車をしていただきました。大きさが3メートル40センチということで、ちょっと見上げるような、そんな高さなんですけれども、ランドウォーカーというロボットです。今、エンジンがかかりました。足が2本ありまして、そしてその上に操縦用のコックピットが付いています。コックピットの横には、機関銃のような機械というか、手なんですかね、付いております。じゃあ、南雲さん、動かしてもらってよろしいですか。お願いします。うわあ、すごい。すり足です、のそり、のそりと歩いているんですけども、その迫力に圧倒されてしまいます。うわあ、びっくりした、何？その機関銃のような、右、左の手の部分から今、ボールが出ています。発射しています。すごい。迫力満点です。

よ、これ。うわああ。びっくりしました。ありがとうございます、南雲さん。榊原さん、私も、今ご紹介いただいたランドウォーカーを見ていたら、なんかちょっと操縦したくなってきてしまったんですけども、できますか？

**(榊原さん)** はい。女性ですと、操縦は簡単なんですけど、高さが3メートル40あって大変なので、お子さんでも操縦できるように、キッズウォーカーサイクロプスを操縦していただこうと思います。

——わかりました。ありがとうございます。どれでしょう。

**(榊原さん)** あちらになります。

——こちらがキッズウォーカーサイクロプスですね。2足の足がありまして、腕があります。胴体のところが、ちょうどコックピットになっているのでしょうか。

**(榊原さん)** はい。前の胸の部分を開けて下ろしますと、このように階段状のものが出てまいりまして、こちらのいすに座って操縦していただきます。

——よいしょ。どのように操縦していったらいいのか、教えてもらえますか。

**(榊原さん)** はい。まず、腕の操縦を説明いたします。両手で操縦桿を握っていただきまして、力を加えた方向に機械のほうは付いていってくれますので、上下左右に動かしてみてください。

——はい。右手、左手にちょうど、あ、動きました。ハンドルが付いておりまして、ハンドルを持って、例えば下に下ろすと、このように少しずつ、少しずつ、下に下がるんですね。これ、そして外側に向けたいときも、自分の腕を外側に向けると、この腕がしっかりと同じ方向に向いてくれる。本当に自分の手の分身、腕の分身のようですね。

**(榊原さん)** はい。

——これ、右側は、なんかはさみのような手になっていて、左側はドリルみたいですけど、これは何ですか。

**(榊原さん)** 操縦桿の上部分を、内側だとか外側にねじっていただくと、それぞれ動くようになっ

ています。

——あ、そうなんですか。ちょっとでは右側のはさみの部分。あ、本当だ。なんかジュースとか挟めそうですね、しっかりと。えー、握手もできるかもしれない。そして、左側を回してみます。ぐるぐる、ぐるぐる、動いている。えー、面白い。ところで、榊原さん、歩けますか、この機械は。

**(榊原さん)** はい、足元をご覧いただきますと、シーソー型のペダルが2つ……。

——あ、付いていた、本当だ。

**(榊原さん)** そちらを前後にいろんな踏み方をさせていただくと、動くようになっております。

——じゃあ、ちょっと動かしてみますね。まず右を踏み込みます。あ、右が動いた。左側に踏み込むと、なるほど。これ、両方踏み込むと、前進するわけですね。えー、面白い。バックもできるんですか。

**(榊原さん)** はい。ペダルの後ろ側を両方踏んでいただきます。

——両方踏むと？あ、うまく動けるようになった。あ、本当だ。楽しい。これ、なんか慣れてくると、いろいろな動きをしたくなりますね。

**(榊原さん)** はい。機械はいろいろ安全性を考えてつくっているんで、特に事故とかはまずないんですけども、乗ったお子さんが強くなったような気持ちになってしまっ……。

——なります、なります。

**(榊原さん)** はい。で、お子さんがなかなか言うことを聞いてくれないことはあります。

——なるほど(笑)。その気持ち、わかります。



——事務所に移動してきました。榊原機械の本業は、あのロボットをつくることなんですか。

(榊原さん) メインでは、畜産関係の機械ですとか、そういったものをつくっております。

——いわゆる農業系の機械ということでしょうか。

(榊原さん) そうですね。弊社では環境保全機械という言い方をしているんですけども、例えば家畜の糞尿なんかを発酵させて、堆肥にして、有用なものに変えるような、そういったものをつくっております。

——会社は昭和47年（1972年）に設立したそうですね。

(榊原さん) はい。

——現在、従業員は何人ぐらいいらっしゃるんですか。

(榊原さん) 従業員7名ほどでやっております。

——そもそも、なぜこのロボットをつくり始めたんですか。

(榊原さん) 当初、ランドウォーカーをつくったきっかけは、いろんな農業関係の機械をつくるときには、OEM提供といまして、商社さんに卸して、うちの名前は特に世には出ることはなかったんですね。でも、うちとして、会社の名前を出したりですとか、技術のアピールをするために、じゃあこうやって人が乗れる大きいロボットがあつたら面白いんじゃないかっていうことで、ランドウォーカーをつくりました。

——それにしても本格的ですよ。

(榊原さん) そうですね。やはりつくるにあたって、中途半端なものをつくっては仕方ないですし、人が乗る以上は、必ず安全性が重視されますので、間違いがないようにということをやっております。

——先ほど幾つもご紹介していただいたんですけども、今、何体ぐらいあるんですか。

(榊原さん) そうですね、乗り物というカテゴリーですと10台ぐらいはあるんですけども、ロボットと一般の方が見て思うのは、大体3種類、4種類ぐらいになりますでしょうか。

——ちなみに、そのロボット1体をおつくりになるのに、時間ってどのぐらいかかりますか？

(榊原さん) ものによっては、1年半とか、2年

とか、もったかかるものもあります。

——ああ、そうですね。

(榊原さん) ただ、図面で起こしてしまいますので、また、2台目、3台目となると、もっと短期間にどんどんつくるようにはできていますね。

——どのぐらいのお金がかかるんですか、1体つくるのに。

(榊原さん) 開発費はちょっと社外秘になっておりますので、申し上げられません。

——ええ。うん千万円？

(榊原さん) いえ、申し上げられません。

——開発費はちょっと秘密ということですが、では、実際に販売はなさっているわけですよ？

(榊原さん) はい。ランドウォーカーの参考価格としては、3,600万円、税別で表示させていただいています。

——3,600万円？

(榊原さん) はい。

——売れますか？

(榊原さん) 実際、同じものではないんですが、いろんな弊社の製品をご覧いただいて、特別な仕様で販売した実績がございます。

——すごい、オーダーロボットですか。

(榊原さん) そうですね。

——乗りたいっていう人は、どこかで乗ることができるんですか。

(榊原さん) そうですね。弊社自身、企画はしてはいないんですけども、いろんなイベント会社さまですとか、そういったところで企画がありますので、そういったところに来ていただけますと、実際、見たり、触ったり、操縦したりということではできると思います。

——ところで、3,600万円という販売価格を聞いたわけですけども、これは採算は合うんですか。

(榊原さん) 先ほど申しましたように、実際にレンタルとしていろんなお話を頂いておまして、そのレンタル事業もございますし、販売もありますので、全く採算が合わないということもなく、そちらも新しい事業として成り立ちつつありま

す。

——ロボットがつくれるというのは、榊原機械のどんなところが強みになっていると思います？

**(榊原さん)** 機械のゼロから100まで、実は社内でするような体制を取ってしまっていて、設計・製造・開発、あと制御関係のコンピューターですとか、プログラミングですとか、センサーなんか社内でするようになって組み込んだりしているんですね。そういった中で製品にかかわるのは、ゼロから100まで実際に社内でする体制がありますので、何かつくろうとか、つくってくださいとか、そういった依頼があったときには、社内ですべて完結してできるというのが強みだと思います。

——それこそデザインをして、起こして、それで自分でそれを形にしていってくださるんですね。

**(榊原さん)** はい。

——エンジンもあれば、こういうふうには溶接をしなくてはいけないという部分もあるでしょうし、塗装ももちろんあったりとか、それ全部を一人でできるということですか。

**(榊原さん)** 基本的には一人でやることで、例えば機械と制御の割合のところとかもあるんですけど、そういったバランス感覚も鍛えられると思います。

——もうお一人お一人が全部できてしまうという、まさに技術集団なわけですね。

**(榊原さん)** はい。

——で、本来なさっている畜産関係の工業用のロボット、機械、そして現在も取り組んでいらっしゃるアミューズメント用のロボット。今後というのは、榊原機械としては、どのような方向を見据えてやっていこうというふうに思っていますか？

**(榊原さん)** 時代の流れが非常に速いので、いろんなニーズとかもどんどん変わっていている状態なので、うちとしては、何があっても、その時代に合ったニーズをとらえて商品をつくっていくように、今みたいにゼロから100まで製品をつくる体制をキープして、何かお話があったときに、すぐそちらに動けるようなということを考

えております。技術さえあれば何とかなるんじゃないかっていうのが、うちの社風ではありますので、そこを怠惰にしないで切磋琢磨していければなと思います。

——これからも、そのナンバーワンの技術力に期待しております。今日は、榛東村新井の榊原機械株式会社を訪問して、榊原豪さんにお話を伺いました。どうもありがとうございました。

**(榊原さん)** 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、農業の世界で革新を続ける昭和村の株式会社野菜くらぶ、澤浦彰治社長へのトップインタビュー。そして後半は、榛東村の榊原機械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。

「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27年9月3日(木) 12:00～12:55

再放送 9月5日(土) 8:00～8:55

ぜひお聞きください！