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11月５日（第32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
昭和電気鋳鋼株式会社
手塚加津子社長
●保証協会からのお知らせ
「創業計画サポートガイド」平成27年改訂版について
●チャレンジ企業紹介コーナー
株式会社大和屋
◎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、高崎市にある鋳造メーカー、昭和電気鋳鋼株式会社の手塚加津子社長です。鋳造というのは、金属を高熱で溶かして、型に流し込んで成型していく技術です。男性の職場といったイメージがあり、そうした中で、女性社長というだけでも意外性を感じるのですが、社長だった父親の死をきっかけに、専業主婦から転身し、それも、悪化していた経営を改善したというから驚きです。会社立て直しの様子や、経営に対する考え、また、家庭との両立などについて伺っていきます。番組後半は、コーヒー豆や陶磁器の販売などを手がけている高崎市の株式会社大和屋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

昭和電気鋳鋼株式会社
手塚加津子社長

———専業主婦から社長となって活躍されている昭和電気鋳鋼株式会社の手塚加津子社長にFM ぐんまのスタジオにお越しいただきました。よろしくお願いします。

（手塚社長）よろしくお願いします。

———小柄でスリムな手塚社長、そのバイタリティーはいったいどこからくるのか、今日はそのあたりもじっくりと伺っていきたいと思います。

【祖父の創業から入社まで】

———昭和電気鋳鋼は、昭和・平成の「昭和」に、電気自動車の「電気」、そして鋳物の「鋳」に「鋼」と書いて鋳鋼ですけれども、どんな製品をつくられていますか。

（手塚社長）製品としては、建設機械の部品や、鉄道・エレベーターの部品などをつくっております。

———手塚社長、そもそもその鋳物というのは、どのようにつくるんですか。

（手塚社長）砂で型をつくって、その中に1,650度に熱して溶かした鉄を注ぎ入れ、自由自在の形に部材をつくることを鋳物といいますが、特に鋳鋼というのは、それにシリコンとか、マンガンな

どを加えて、固いだけではなく、粘り強い鉄、鋼でございます。

———具体的な製品としては、どういったものをつくられています？

（手塚社長）力がかかっても割れない、折れないという鋼の性質を利用して、建設機械などの重要なところに使う重要保安部品を造っています。特にエレベーターでは、万が一があってはならないのですけれども、万が一エレベーターが止まらなくなったときに、最後の最後のストッパーになるような部品をつくっております。

———そうですか。命を支える、もう最終のところを担っていらっしゃるということですね。

（手塚社長）はいそういうことです。

———そういう意味では、つくられている皆さま方の職人魂というのが形になってくるものなんでしょうね。

（手塚社長）鉄の塊なんですけれども、大変デリケートな製品でございまして、ヘアークラックといって、ちょっとの割れでありますとか、傷も、許されないものです。

———現在、社員の方は何人ぐらいいらっしゃいますか。

（手塚社長）今、100名弱になっております。

———手塚社長のおじいさんが、もともと昭和14年に創業したということですが。

（手塚社長）はい。祖父は機織りの機械を販売していたそうですが、桐生方面を回っている中で、機織りの機械自体を鋳物からつくってしまおうということを考えたそうで、高崎の地に工場を建てたというふうに聞いております。

———では、おじいさんは群馬県のご出身では、なかったということですか。

（手塚社長）はい、東京だったのです。

———東京から桐生にいらしていて、それがご縁だったわけですね。

（手塚社長）はい。

———その後、お父さまが継いだということですけれども、そうしますと手塚社長は、東京の生まれですか。

（手塚社長）はい、そうです。

———子どものころ、会社を継ぐという思いはありましたか。

（手塚社長）全くございませんでした。大体父も、女性や、子どもは、男性に守られたところで静かに平和に暮らすようにという主義でございましたので、会社のことも家に帰ってあまり話しませんでしたし、地域的に離れておりましたので、会社も見たことがございませんでした。

———ああ、そうですか。あまり、では群馬にいらっしゃるということは……。

（手塚社長）ほとんどなかったですね。

———大学卒業後、いったん先生になられた、教壇に立たれたそうですね。

（手塚社長）はい。ほんの少しの期間だったのですけれども、歴史を教えていました。

———数年ですか。

（手塚社長）はい、３年です。

———ではその後は、ご結婚されたんでしょうか。

（手塚社長）はい。子どもができましたので、すぐに専業主婦になりました。

———という流れからは、手塚社長ご自身も社長になるということは、未来予想図の中に描いてなかったでしょうね。

（手塚社長）全く描いておりませんでした。

———それが2001年（平成13年）、手塚社長が46歳のときに、お父さまが亡くなられたそうですね。

（手塚社長）はい。そうです。

———ここから会社にかかわり始めたんですか。

（手塚社長）はい。父が亡くなりまして、しばらくして母と相続の書き換えの問題で銀行に伺いましたときに、「負の相続があるのをご存じですか」と言われて、初めて会社に借金があること、父が保証してきたことを知りました。

———お父さまは全くそういうお話をなさらなかったんですか。

（手塚社長）はい。残念ながら、私どもにわから

ないと、そういうことは理解できる範囲ではないと思っていたらしいですね。

———それを聞いたときに、どういう思いが、まずよぎりました？

（手塚社長）会社は何とかうまくいっているものだと、母も私も思っておりましたから、本当にびっくりいたしました。

———その中で、いろいろな決断もあったと思うんですね。例えば清算をしてしまうとか。でも、そうではなくて、お父さまの跡を継ごうと思ったのはどうしてですか。

（手塚社長）それはやはり、祖父と父が本当に精魂込めて会社を愛してきたということを、私たち、中身はわからなくても知っていましたし、それから、しばらくして、私も会社に足を運んで、工場の中を見せてもらったんですね。そうしましたら、大変厳しい作業を社員の方々が一生懸命やっていらして、私の今までの生活というのは、この会社の業があってこそだったのだということに初めて気が付いたわけです。そのとき、おごった気持ちですけれども、私がお返しをする番だなと思ったので、会社を継ぐということを決心いたしました。

———今まで支えてくださった従業員の方たちを、このまま路頭に迷わせるわけにはいかないと、そんな思いがやっぱりお強かったんですか。

（手塚社長）そうですね、それはもう、父は何よりも会社に働く皆さんのことを大事に思っていましたので、その社員の方々の後ろには、ご家庭があって、お子さんもいるわけで、そういうことを考えたら、会社を簡単に閉鎖するということは絶対にできない。鉄を溶かす炉の火を止めてはいけない。そして、昭和電気鋳鋼を卒業された多くの方々が、「ああ、あの会社、なくなっちゃった」というような思いをさせてはいけないと強く思いました。

【総務部長として入社】

———普通の状態で継ぐのですら、今までご経験がなかったところに飛び込むというのは大変だと思うんですね。それを、マイナスの状態のものも含めて、リスクを背負ってまで継ぐということを決意した。それは並々ならぬご決意だったと思うんですけれども、実際には、具体的にどんな形でかかわり始めました？

（手塚社長）まあ、何億という保証をさせていただくにあたって、様子をもうちょっと聞きたいなと、内部的なことも知りたいと思うように次第になりまして、2004年に総務部長として入社をいたしました。

———そのときというのは、お父さまの跡を継ぐつもりで入社なさったんですか。それとも、そういうイメージではなく入られたんですか。

（手塚社長）全く自分が役職に就くなどということは思ってもみませんでした。社長どころか、役職がつくとは思っておりませんでした。とにかく、保証をするにあたって、何も知らないで保証はできないですし、少しでも何か自分でできることはないのかということ、その一念で会社に飛び込んでしまいました。知らなかったからこそ、飛び込めたのかもしれません。初めはとにかく何もわからなかったので、毎日、工場に通ってきては、ヘルメットを被って、安全靴を履いて、工場の中を歩いて、どういうものをつくっているのか、どういう作業があるのか、社員さんたちの一人一人のお名前を憶えて、どういう方がどういう仕事をしているのか、そして、手が空いているようでしたらヒアリングをして、どういうことを感じて考えていらっしゃるのか、聞かせてもらい始めました。

———そうですか。そのころの会社の様子というのはどうでしたか。

（手塚社長）バブルがはじけて、年々業績が悪化している状況のときでしたので、また、中心になる社長を失って、皆さんがバラバラといいますか、中心を失っているような状況に見えました。

———目標を見失っているというようなイメージですか。

（手塚社長）確かにそういう感じでした。不満をどこに持っていったらいいのかわからないという

ようなことでしたので、一つ一つ、いろいろなことを聞かせてもらいながら、勉強を始めました。

———その後のお話、どのように改革をなさっていったのか、引き続き伺っていきたいと思いますが、その前に、ここで１曲、お届けしたいと思います。手塚社長が選んでくださった曲です。どのようなナンバーを今日はお選びいただきましたか。

（手塚社長）平井堅さんの『The ROSE』という曲です。私の人生観の中で、全てを自分が決められるわけではないということを感じています。天命といいますか、私が日本に生まれたこと、そして、父の下に生まれてきたこと。みんな、偶然であって、その人知を超えた力のようなものを、この曲を聴くときに感じます。

———それではお届けいたしましょう。平井堅で『The ROSE 』。

【社長就任から現在まで】

———2004年、手塚社長が49歳のときに総務部長として入社されたということですが、先ほども少しお話に出てきましたが、お住まいは東京ということですか。

（手塚社長）はい、そうです。今も東京から高崎に通っております。

———10年以上……。

（手塚社長）そうなりましたですね。

———そうですか。新幹線通勤ですか。

（手塚社長）はい。ドアツードアで２時間半かかります。

———毎朝何時ぐらいに出てくるんですか。

（手塚社長）以前は６時前だったのですが、だんだん遅くなりまして、今は７時前に出てまいります。

———そうですか。

（手塚社長）肉体的には２時間半というのは大変なんですけれども、やはり新幹線に乗っている間に、考え事をしたり、今日の仕事の段取りをいろいろ考えることができるので、いいメリハリになっているかなとは思います。

———会社の方たちの反応というのは、当初いかがでした？

（手塚社長）当初は、「宇宙人が来た」と……。

———宇宙人？

（手塚社長）思っていたんじゃないでしょうか。

———失礼ですが、どういう会社かというのも、社長は最初はあまりご存じでなかったということですか。

（手塚社長）はい。全く知りませんでしたし、それ以前に、組織というものがわからなくてですね、まあ、とんちんかんでしたねえ（笑）。

———周りの方たちは、ちょっと一歩引いて……。

（手塚社長）腫物に触るような、声をかけていいのかどうかわからないというような状況でした。自分もどこから取りかかっていいかわからなかったのですけれども、コツコツと目の前の問題に取り組みました。もともと私は、花を育てることであったり、子育てが大好きだったんですけれども、成長するにあたって何が必要なのかを観察し、どうしてあげたら一番よいのか、花でいえば、水が必要なのか、肥料が必要なのか、枝切りが必要なのか、太陽が必要なのか、日陰が必要なのか、そういったことを見極めていって、よりよく育てるというようなことが、私は小さいときから好きだった気がします。

———人を育てる、会社を育てるというのも、共通しているところがありそうですね。

（手塚社長）ある意味、あるかもしれません。

———実際の成果としてはいかがでしたか。変わってきましたか、社員の方が。

（手塚社長）そうですね、協力してくれるように、

だんだんとなってきました。一番感じるようになったのは、リーマンショックのころからです。

———ああ、そうでしたか。

（手塚社長）私が社長になって２年目にリーマンショックが起きたのですが、その時はある日を境に注文のキャンセルの嵐で、もう生産を、すればするほど赤字が出るというような状況に一変いたしました。で、何をやっても焼け石に水で、コスト削減も数字に出てきませんので、それでは開き直って、みんなで勉強しようということで、ある活動を始めました。

———それはどういうことですか。

（手塚社長）名前は5S・VM・ISO活動というものですが、ISOという世界規格を、しばらく前から取るべきだということは常々思っていたのですが、形だけ取っても仕方がない、本当に実のあるISOをどうやったら取れるんだろうと考えていました。で、コンサルタントさんと相談をして、企業全体で取り組める活動をしようということで、みんなができる5Sから始めようということで、5S・VM・ISO活動を始めました。

———5S というのは、整理整頓などということですね。

（手塚社長）はい。ちょうど時間もありましたので、みんなで大掃除を始めました（笑）。もうそれはそれは長い間の不要品があふれてまいりまして、あっという間にきれいになっていきました。まるで魔法をかけられたようでした。

———ああ、そうですか。やっぱりすっきりしてきますと、気持ちも違いますし、仕事の効率も上がりますものね。

（手塚社長）はい。5S活動というのは、単にきれいにするということではなくて、生産効率も上げることにもなりますし、従業員のみんなが、人間的な成長をするということだと思っています。

———風土改革を徐々に進めていったわけですね。

（手塚社長）諦めずに、粘り強く。

———その受注減は、どのぐらいで収まりましたか。

（手塚社長）約１年半は本当に厳しい状況が続きました。長かったですね。今から思えば、１年半ですけれども、そのときは毎月、毎月、試算表が出るたびに、もう大変な思いでした。

———いつ収まるかというのは、わからないですものね。

（手塚社長）わからなかったですね。花の咲かない寒い日は、下へ下へと根を伸ばそうということを合言葉に、みんなで耐えていきました。

———その後はV字回復をなさったんですか。

（手塚社長）はい、おかげさまでV字回復いたしました。やっぱり受注のない中で勉強してきたことが実を結んできたのだと思います。

———そういった中で、おととし、2013年には、生産設備を増強したそうなんですけれども、増強というのは、量的なものですか。

（手塚社長）それよりも、まず質を高めることに、この設備は大変役に立っています。そのときまで使ってきた設備は、もう40年以上使っておりましたので、どうしてもはぐんでしまうといいますか……。

———ああ、はぐむ？

（手塚社長）はぐむというのは、上型と下型がわずかにずれて寸法不良になることです。お客さまに満足なものがお届けできないという状況がこの設備によって、いい製品がお届けできるようになったということです。

———業界もだんだん回復してきたといいながらも、まだまだ厳しいときに設備投資をするというのは、勇気の要ることですよね。

（手塚社長）すごく勇気が要りますね。でも、やはり前に前に。この設備は父も本当は導入を望んでいて、ただ、バブルがはじけて断念していたという設備でしたので、何とか自分の時代に入れられないかということは、本当に念願ではありました。

———生産設備を増強したと今、お伝えしたんですけれども、実はもう、専務のころから毎年のように設備投資自体はなさっていましたよね。

（手塚社長）はい、そうなんですね。会社に入社したころには、この設備が壊れたら、この会社はやめざるを得ないというような大事な部分の設備の老朽化が進んで、大変不安な状況でした。それを一つずつ毎年、１億円ずつの設備投資を、どんなに苦しくてもやっていこうということに心に決めて、順次、毎年やっていきました。

———それだけやっぱり、手塚社長のお気持ちを動かした、そういう社員の方たちの、そんな姿というのがあったんですか。

（手塚社長）はい。この会社に入ってしばらくして、何から勉強していいかわからなくて途方に暮れていたときに、ある日曜日に私が１人で会社に出て、経理の勉強をしておりました。そのとき、私がいるのを知らないで社員が１人、たぶん点検か何かをしにきたんだと思うんですけれども、窓の外に軽トラックが止まりまして、社員はすぐに走って工場に入ったんですが、軽トラックの荷台で小さい男の子と女の子が遊んでおりまして、この子たちの将来を考えたら、絶対に会社を守らなくちゃ、社員さんたちを守らなくちゃいけないと強く思いました。

———昭和電気鋳鋼という、一つのファミリーのお母さんであり、大黒柱ですねえ。

（手塚社長）（笑）そうなれるといいと思っています。

———さて、もともとは専業主婦だったというお話なんですけれども、経営のノウハウというのは、どのようにご自身はそれを勉強していったんですか。

（手塚社長）同業の社長さんが、私がこういうところに飛び込んだことに非常に驚かれ、「男がやっても難しいのに」っておっしゃいましたけれども、多くの社長様に、いろいろ教えていただきました。工場のノウハウでありますとか、また経営のことでありますとか、また、お客さまにも教えていただいたし、銀行の方々にも教えていただきましたし、社員も支えてくれたし、今あるのは本当にみんなのおかげだと思っています。

———やっぱり、社長ご自身はおっしゃらないけれども、相当いろんなことを勉強なさったのかななんて思いますが。

（手塚社長）まあ、本も読みましたけれども、本に書いてあることはヒントなので、やはり自分の感性を信じて、自分の目で見て、確認をしながら、自分で考えるということでしょうか。

———もちろん、ご自身の会社の現場にも、何度もヘルメットを被って毎日行ったと思いますし、ほかの工場なども、やはり見学に行ったりしたんですか。

（手塚社長）はい、たくさん見せていただきました。でもやっぱり、それをすぐに自分の工場に展開できるわけではないですし、いいところをいろいろ見せていただいたり、勉強しながら、かつ、自分の工場、会社にはどうしたらいいのかということ、何が必要なのかということを一生懸命考える日々でしたね。

【仕事と家庭の両立】

———社長だったお父さまが亡くなったことで、会社にかかわり始めたということでしたけれども、手塚社長、家庭との両立は大変だったのではないですか。

（手塚社長）私はちょうど子育てが一段落したところで、一番下の子が大学に入った年でしたので、そういう意味では、家族も協力してくれる体制にありました。それはありがたかったです。

———ご主人も、やはり理解してくださって、その道に進むことに賛成してくれたんですね。

（手塚社長）そうです。大変協力してくれました。ただ、女性が仕事をするっていうことは、また男性とは違った大変さがあるのは事実ですね。やはり両親のことであるとか、子どものことであるとか、朝になれば会社のみんなの顔を見たくなり、また夕方になれば家族の顔を見たくなりということで、遠くても単身赴任ということは自分には考えられません。

———時にはくじけそうになることってありませんか、その両立も含めて。

（手塚社長）そうですね、落ち込むことはいっぱいありますよ。けれど、落ち込んで何もしないのでは解決しないので、何をしたらいいか、一つ一つやるしかないと思っています。

———前進あるのみですね。

（手塚社長）はい。

【今後の目標と経営理念】

———昭和電気鋳鋼の今後の目標としては、どのようなことを考えていらっしゃいますか。

（手塚社長）昨年度、生産量でいくと、全国74工場ある中でトップ10に入りました。

———おめでとうございます。

（手塚社長）ありがとうございます。ひたすらよい製品をつくっていくことで、お客さまの満足を高める、日本のものづくりを途絶えさせてはいけないと思いますので、そのお客さまのお役に立ち続けていきたいと思っています。日本には資源がないので、先人たちがひたすら原材料を海外から輸入して、いいものをつくって、海外に輸出して、今の豊かさがあるわけで、日本がものをつくる力を落としてはいけないと強く思っています。

———そのしっかりしたものづくりに必要なものというのは、手塚社長、何だと思いますか。

（手塚社長）やはり人です。一人一人がどれくらい細やかにものを思って、感じてつくるかで、いいものができるかどうか決まってくると思います。

———そういったものづくりをしっかりとしていくために、昭和電気鋳鋼としては、どんな取り組みをなさっています？

（手塚社長）5S・VM・ISO活動という中で、VMというのは見える化なんですけれども……

———見える化ですね。

（手塚社長）はい。万が一、不良が出たときに、全員が不良撲滅に協力しています。

———その不良品撲滅のために、工場の入り口に不良品が置いてありますよね。

（手塚社長）そうなんですね。大きなモニュメントが置いてあるのですが、あれは確かに不良になってしまったものなんです。150トンダンプの部品なのですが、200本つくったうちの１本が、どうしても直せないということで、お客さまから返品になりまして、もう一度溶かしてしまうにはあまりにも惜しかったので、きれいに塗装をしまして、飾ってあります。そこには「凡事徹底、基本回帰」という銘板を打って、私たちがこういうものもつくれますというお客さまへのアピールとともに、その門をくぐるとき、社員が基本に戻り、正しい作業をして、もう二度とこういう不良をつくるのをやめようと心に誓えることを願って、それを門の前に飾りました。

———ある意味、戒めであったり……。

（手塚社長）そういうことですね。

———そういう思いがあるわけですね。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、お話しいただければと思うんですけれども、会社を経営していく中で大切なことは、手塚社長、何だと思いますか。

（手塚社長）仕事は１人ではできないということです。やっぱり協力してくれる人、人を巻き込んで仕事をしていく必要があります。そのときには、言葉の力を磨かなくてはならないと、自分の課題として思っています。そして、上に立つ者は、誰よりも誠実に働くこと。その姿が共感を呼んで、みんなが力を貸してくれるようになるのではないかと思っています。人が何で動くか。お金でもなく、脅かすことでもなく、権威でもなく、信頼されることでのみ人はついてきてくれるんじゃないかなと、まあ、自分の自戒を込めてそう思っております。

———女性ならではのしなやかな感性と、そして内に秘める情熱というのを、今日はいろいろお話の中から皆さまにも感じ取っていただけたのではないかなと思います。同じ女性として、私もぜひお手本にさせていただきたいなと思いました。今日はお忙しい中、本当にどうもありがとうございました。

（手塚社長）ありがとうございました。

———今日のトップインタビューは、高崎市の昭和電気鋳鋼株式会社の手塚加津子社長に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。さて、もう１曲選んでいただきましたリクエストナンバーは、若い方にエールを込めて贈りたい曲だそうですね。

（手塚社長）はい。決して道は真っ直ぐじゃないし、大変なことはたくさんあるけど、頑張ってみんなでいこうっていう曲です。

———それではお届けします。絢香×コブクロで『WINDING ROAD』。今日はどうもありがとうございました。

（手塚社長）ありがとうございました。

●保証協会からのお知らせ

「創業計画サポートガイド」平成27年改訂版について

———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、よろしくお願いします。

（栗原調査役）こちらこそよろしくお願いします。

———今日は、保証協会が創業者向けに作成した冊子、創業計画サポートガイドについて説明いただけるとのことですが、それはどういったものなのでしょうか。

（栗原調査役）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つの支援業務のうち、平成23年度に創業支援に特化した冊子、創業計画サポートガイドを発行し、25年度に一度、改訂版を発行しています。創業者向け保証制度の説明や、各種創業支援サービス、実際に創業に成功された事例のご紹介、そして、創業にあたって必要不可欠な創業計画書の書き方を具体的に説明しています。実際の創業計画書が掲載されていますので、書き込んだ計画書を保証協会の窓口にご持参いただければ、そのまま創業のご相談にも活用できます。

———私も見せていただきましたが、創業計画書の書き方について、わかりやすく書かれていて、大変便利ですね。今回この改訂版が発行されたとのことですが、どんな点が改訂になったのですか。

（栗原調査役）はい。今回の改訂版では、群馬県とタイアップして保証料を割り引きした制度、創業チャレンジ資金を拡充し、今年４月に創設した女性・若者・シニアチャレンジ資金のご紹介のほか、今年８月に発足した保証協会の女性創業応援チーム「シルキー　クレイン」のご案内もしています。そして、創業応援チームによる創業支援の活動事例を掲載するなど、内容をさらに充実させました。

——栗原さん、この冊子はどちらで手に入れることができますか。

（栗原調査役）はい。金融機関、商工団体の窓口

に置いてあるほか、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。

――創業計画サポートガイドを見て、群馬でたくさん創業する方が増えるといいですね。

（栗原調査役） はい、そのように願っています。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、この機会にぜひお読みいただき、保証協会の創業応援チーム、女性創業応援チーム「シルキー クレイン」まで、お気軽にご相談ください。創業計画書作成のアドバイスから、創業後の継続的な経営相談まで、親身になってサポートを行います。「チャレンジ・ザ・ドリーム」、保証協会は夢の実現に向かって頑張るあなたを応援しています。

――栗原さん、今日はどうもありがとうございました。

（栗原調査役） ありがとうございました。

●チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社大和屋

「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、コーヒー豆や陶磁器の販売などを手がけている、高崎市の株式会社大和屋です。大和屋は、古民家をイメージしたレトロな店構えが印象的なお店で、高崎市の本店をはじめとして、県内外に直営店が３店、グループ店が38店あります。コーヒー豆は、世界各国の契約農園から生豆を仕入れて、高崎市内の自社工場で焙煎するこだわりようです。そんな大和屋が創業したのは1980年、平湯正信社長が32歳で事業を始めました。平湯社長は長崎県の出身で、高崎市には縁もゆかりもなかったそうです。それがどのように起業して、事業を拡大してきたのでしょうか。高崎市筑縄町の大和屋本部を訪問して、平湯社長にお話を伺ってきました。

私は今、高崎市筑縄町の大和屋本部に来ています。平湯正信社長にお話を伺います。平湯社長、どうぞ、今日はよろしくお願いいたします。

（平湯社長） よろしくお願いします。

――社長は長崎のご出身だそうですね。

（平湯社長） そうです。

――なぜ高崎市で起業したんですか。

（平湯社長） 社会に出るときに、横浜にあるコーヒー屋があって、そのコーヒー屋さんに就職して、コーヒーの生の豆を焙煎、要するに熱を加えて焼いて、ちゃんと香り高きコーヒーに仕上げる仕事なんですね。それをできるようになって、それで千葉の、今度は支店長だということで千葉に行きまして、また郡山に今度、転勤だと。で、今度は郡山から高崎に行ってくれというのが、ちょうど僕が30歳になった年ですね。

――ええ、高崎の支店長として、30歳のときに来られたわけですか。

（平湯社長） そうですね。

――どうしてご自分で起業しようと思ったんですか。

（平湯社長） 今度また、名古屋のほうに今度、転勤しろと。そのときに、ちょうどこれ、うちのかみさんがもう妊娠していて、群馬から一歩も出たこともない人ですから、こっちだったら両親がいるからね、「よし、じゃあ自分で商売をやってみたいな」という気があったから、清水の舞台からちょっと飛び降りる気持ちでやろうということで始めました。

――少したくわえなどはあったんですか。

（平湯社長）いやあ、それはもう、100万円や200万円はありましたけど、やっぱりね、一つの商売をやると、やっぱり500～600万円は最低もうないとあれだから。そこで、じゃあもうできるだけ手づくりの店にしようと。その手づくりが、大和屋のお店の、またコンセプトになってますね。

———なるほど。ご商売を始めようと思ったときに、何でスタートしようと思いましたか。

（平湯社長）最初は、自分の好きだった骨董が結構ありましたからね、それを少し売却して軍資金をつくろうということで、警察に行って、古物商の許可をくださいということで申請しておいたら、まあ、２カ月近くしたら許可証をくれると。ところが、向こうで「じゃあ、屋号は何ですか」って言うから、「いや、屋号はちょっとありませんよ」って言ったら、「いや、これは屋号と、その代表になる人の名前が一緒に、同時にでないと、これは提供できませんよ」と。「じゃあ、せっかくもう出るんだったら、今日欲しいです」と言ったら、向こうの担当者が、群馬の地名を何店舗か言ったから、「ああ、そうですか」、じゃあ、こういうの、地名でも何でもいいんかなと思って、それで今度、私も出身が、長崎県南高来郡加津佐町大和というところだったんだけど、「そうだ、じゃあ大和屋にします」ということで、めでたくそこで大和屋という名前を頂いて、早速、骨董のお店を、7.45坪の小さな店ですけどね、そこで始めたら、ぼちぼちお客さんが来ましてね。そうしたら、骨董の好きなお客さんっていうのはね、よく言えば、時間のある人、悪く言えば、暇人が非常に多くて、もう１日でも本当にいるんですよ。そうすると、お茶も何回出しても、これももう出しきれないぐらいちょっと出さなきゃならないから、じゃあ、そうだ。倉庫の中に昔、ちょっと小さな焙煎機を買っておいたから、その焙煎機でちょっとコーヒーを焼いて、じゃあちょっと出してみようと。で、そのときに、自分が好きで集めた民芸調の、例えば笠間だとか、益子焼のコーヒーカップがいっぱいあったから、「それでコーヒーを出しますよ」って言ったら、そのコーヒーカップをお客さんが気に入って、「それを売ってくれ」ということになった。で、それで売ってあげたら、今度、それをまた、そのうちに行った友達だとか知っている人が、「これ、どこで買ったの？」と。「いや、大和屋ちゅう店で買ったんだよ」と。わざわざ訪ねてきて、それでお客さんがどんどん、どんどん来て、骨董から、今度は焼き物に替わって。

———コーヒーを売るようになったのはどうしてですか。

（平湯社長）これは、お客さんが、「コーヒーの豆をちょっと分けてください」と。当時はこの高崎市内にも、そんなに売っているような店が少なくて。で、中には、やっぱりこだわっている人は、東京まで行って買っているだとか。その中でちょうど、うちのコーヒーを飲んでみたら気に入ってもらって。それで、そこで、そのコーヒーの味なんですけどね、コーヒーの原点に戻ったときにね、コーヒーは炭で焼いてみようと。やっぱし炭で焼いた香ばしさっていうのがね、ガスにはちょっとない味がちょっと、やっぱりあるんですね。

———ああ。大和屋では現在、世界各国の契約農園から生豆を仕入れまして、自社工場で焙煎していますけれど、創業当時から、こうした取り組みを行っていたということでしょうか。

（平湯社長）いや、これはね、最初は夫婦２人でやって、それで、だんだん忙しくなってきたので、パートの人を何人かずつ使って。そうこうしているうちに、今度はコーヒーの生産量が、本当に自分一人でも、全然間に合わないことになったんですよ。そこで私の以前、部下だった人間が３人ほど来て、「この大和屋で使ってくれ」と。「いや、いきなり３人分、来てもあれだから、本当に君たちがやる気があるんだったら、新会社をつくろう」と。その代わり、それなりに自分たちも責任を持って、金額は言わないから、ある程度、出資してもやってみたいと。「社名は、コーヒー・アンド・コーヒーのCを取って、シーアンドシー、それでいくからみんな、どうだ」と。それで別会社をつくる

ことになったの。

———その別会社というのは、社長、どういう会社ですか。

（平湯社長）これは焙煎工場です。

———高崎市中里町にコーヒー焙煎工場をおつくりになったと。

（平湯社長）はい。大和屋ちゅうグループ店は、それは三十数店舗ですけど、今度、このシーアンドシーも、同時にお得意さんも、百数十店舗はあるんですね。

———そのころから豆の栽培農家へのこだわりなども持つようになったんですか。

（平湯社長）そうですね。やっぱりいいコーヒーを仕入れるには、自分たちもそっちに行って、農園主はどういう気持ちでつくっているか、そういうのがちゃんとよく見極めながらやってます。

———その仕入れたコーヒー豆なんですけれども、これは県内に貯蔵しておくんですか。

（平湯社長）そうです。２カ所ありまして、中里の石蔵と、あと下仁田にある石蔵、２つあります。で、ただ、それもそのまま置いていてもあれですから、コーヒーに音楽を、じゃあ、聞かせようと。

———ええ？

（平湯社長）モーツアルトの曲をずっと流しているんです。

———そうなんですか。

（平湯社長）で、中里のほうの石蔵は、モーツアルトを流しているんです。で、下仁田にも、もう一つ石蔵の倉庫があるんです。で、そっちはちょっと味に特徴を付ける意味で、モダンジャズを流しているんです。

———ええっ、そうなんですか（笑）。

（平湯社長）うん。音響機も、こっちの石蔵は、やっぱりアメリカのJBLの大きいスピーカーで。

———スピーカーを？

（平湯社長）うん。で、今度は下仁田のほうは、アルテックっていうね、やっぱり大きいスピーカーを置いて。いろんな人が「社長、そんな、コーヒー豆にわかるのか」って、いや、わかるとか、そういうもんじゃなくて、やっぱり空気の波動が少し来れば、豆の乾燥状態も少し変わってくるんじゃないかという考え方。

———ああ、モーツアルトの豆はどんな味ですか。

（平湯社長）角がちょっと取れて、ちょっとふわっとした感じですね。

———なるほど。では、モダンジャズを聞かせている豆はどうですか。

（平湯社長）は、ねえ、もう最初からね、やっぱり、そこに、例えばキリマンジャロとか、グアテマラだとか、ある程度、最初からもう味が濃厚のやつをやってますね。特にモーツアルトのほうは、モカっていう豆があるでしょう。あれを大体10年単位で、じゃあ今、仕上げていこうと。

———社長、例えばお米とかですと、新しい新米がおいしいというふうにイメージするんですけど、コーヒー豆というのは、逆に寝かせたほうがいいんですか。

（平湯社長）やっぱし、まろやかになる、味が。それと、味にふくらみが出てきますね。だから、さっき言ったモカなんかは、これで３年たってきましたから、あと７年ぐらい。で、今度はオールドモカっていうような名前で、おそらく既存のモカを飲んでいる人が、「ええっ、違う」って言いますね。

———社長のオリジナルの思いというか、独自のいろんな展開を今、聞いてきたわけなんですけれども、県内外に直営店が３店舗、グループ店が38店ありますけれども、これ、どのように社長、店舗を増やしていきました？

（平湯社長）いや、自分のほうから、一切営業活動はしていません。

———あ、そうですか。

（平湯社長）まあ、一つの例をいきますと、福井の大和屋ができるきっかけになったのは、高崎経済大学にいた人が、コーヒーを買っていって、福井で紳士服の販売をやっているところの雇われ店長ですね、その店長にあげたら、「これ、どんな店？」「じゃあ、今度、行ってみたらわかりますよ」っていって、で、その店長が来たら、「いやあ、俺もいずれ洋服屋をしようと思ったけど、いや、もう、洋服やるより、こういうお店をやってみたい」ということで、洋服の店長さんを間もなく辞められて、今度は自分で「大和屋をつくりますから、一つよろしくお願いします」と。そういう形で転職されて、自分で今、オーナーで頑張っています。

———規模が拡大していく中で、気を付けていたことというのはあります？

（平湯社長）相手の人間性を見て、その上で、「ああ、この人だったら大丈夫だ」と、そういうのでやっていますから、だから、もっとうちも、割り切って言えば、100店舗だとか、150店舗ぐらい、もうとっくにいっていると思うんですけどね、ある程度それをもうセーブしながらやってます。

———今後の目標についても、社長、お聞かせいただけますか。

（平湯社長）コーヒーに合うスイーツを、既に工場はもう赤城につくって、コーヒーケーキと、バームクーヘンが、商品がもう今、できるようになってきました。今のところ焼き菓子専門ですけど、いずれケーキもやっていきたいなと考えています。

———コーヒーに合ったスイーツも楽しみにしております。

（平湯社長）はい。

———貴重なお話をどうもありがとうございました。

（平湯社長）ありがとうございます。

●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、高崎市にある鋳造メーカー、昭和電気鋳鋼株式会社の手塚加津子社長へのトップインタビュー、そして後半は、高崎市の株式会社大和屋への訪問インタビューでした。トップインタビューの模様は、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～」、この番組は「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。

チャレンジ・ザ・ドリーム特別編
【高校生スペシャル】のお知らせ
平成27年12月24日（木）12:00～12:55
再放送　12月26日（土）8:00～ 8:55
出演高校：群馬県立高崎商業高等学校
群馬県立利根実業高等学校
桐生市立商業高等学校

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～
【１月の放送のお知らせ】
平成28年１月７日（木）12:00～12:55
再放送　１月９日（土）8:00～ 8:55
ぜひお聞きください！