

チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

平成28年7月7日（第40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、工場で使う工作機械やプレス機の中古機械の修理・販売などを手がけている、館林市の株式会社小林機械の小林良文社長47歳です。小林機械は、館林市と埼玉県本庄市の2カ所に機械の修理・展示を行うマシンプラザを持ち、国内外の会社と取引を行っていて、昨年の売上高は35億円に上ります。そんな小林機械は、25年前の1991年に小林社長が21歳の若さで創業しました。それも大阪府堺市の出身で、単身で群馬に来て仕事を始めたというから驚きです。ガッツあふれる小林社長に挑戦の様子を伺っていきます。そして番組後半は訪問インタビュー。食肉加工や惣菜調理などを手がける高崎市の株式会社オルビスを紹介します。

トップインタビュー

株式会社小林機械

小林良文 社長

——株式会社小林機械の小林良文社長にFMぐんまのスタジオにお越しいただきました。今日はどうぞよろしく願いいたします。

小林社長：よろしく願いします。

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社小林機械 小林良文社長

■保証協会からのお知らせ

日本政策金融公庫と群馬県信用保証協会との創業連携パッケージ「創」思「創」愛について

■チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社オルビス

◎アナウンサー 奈良のりえ

——小林社長は大阪のご出身だそうですね。

小林社長：はい。

——やはりイントネーションとかも、群馬と少し違いますか。

小林社長：群馬の人には全然関西弁が抜けないと言われるかもしれませんが、大阪に帰ったら、なまってんと言われるます。

——そうですか。なまっているではなくて。

小林社長：東京弁と。

——東京弁ということなんですね。今日はたっぷりとお話を伺っていきたく思うんですけども、小さいころというのは、どんなお子さんでしたか。

小林社長：あまり家にいなかったような子どもですかね。

——外で遊んでいるというイメージですか。

小林社長：はい。

——ご兄弟は。

小林社長：兄と妹がいて、3人兄弟の真ん中です。

——ご実家は何かされていたんですか。

小林社長：機械販売の会社をやっていました。

——では、いずれはやはり会社を継ぎたいというような思いがあったんでしょうか。

小林社長：全然なかったです。

——そうなんですか。では、小さいときは何になりたいたか、将来こんなふうに進みたいという夢、どんなも

のを持っていらっしゃいましたか。

小林社長：何でもよかったんです。料理人でも、自衛隊でも。早く独立して、あまり親に頼りたくないなという感じが強かったですね。

——それは、もう高校時代ぐらいからですか。

小林社長：中学校ぐらいですね。

——早く一人立ちしたいなということでしょうか。

小林社長：はい。



【高校卒業後、実家で働く】

——独立心旺盛ですね。では、高校をご卒業された後というのは、どのような進路を選ばれたんですか。

小林社長：ちょうど円高不況で、あまり就職先がなかったんですね。それで迷っていたときに、父親が「やることがないだったら、うちの会社を手伝え」ということで、ええ給料をくれるっていうからね、それやったらやりますっていうんで、一緒にやり始めたんです。

——ずいぶんとさっぱりと、独立心が旺盛な割には、折れましたね。

小林社長：ええ、それでやってみて、最初の2～3カ月ぐらい、あまり面白くなかったんですけど、でもやり始めたらすごい面白い仕事で、仕事がよかったんで、どんどん、どんどんはまっていったんですね。

——なるほど。機械の販売ですよ。

小林社長：はい。

——販売のお仕事が面白かったということですか。

小林社長：特にうちは中古品を扱っていたんで、キャッ

シュバリュウというか、すごいお徳感が出せたので。

——いわゆるもうかるということですか。

小林社長：いや、お客さんに持っていったときに、そのまま使えたりすると、すごい喜ばれて、「おまえの機械、よかった」とか言ってもらえるので、もっとええのを探したろ、みたいになって。

——ああ、そうですか。それで、ご自分でお探しに行ったりとか。

小林社長：はい。

——お得意さんなども、ご自分で開拓、いわゆる営業とかもしたんですか。

小林社長：はい、もういっぱいやりました。

——その業界自体で、営業というのは普通にやっていたことなんですか。

小林社長：あまり中古ということに限定しますと、なかなか営業する業界ではなかったと思います。

——それはどうしてですか。

小林社長：ものがあれば、お客さん、見に来て買ってくれるという時代やったと思うんですね。

——ちょうど時代とすると、好景気にわいていたころですか。

小林社長：そうです、バブルでした。

——そういう中で待ちのビジネス、商売ではなくて、ご自分で営業に行ったのはどうしてですか。

小林社長：やはり最初は父親のお客さんばかり最初回っていたんですけど、それを引き継いで自分のお客さんにできるかっていったら、ちょっと不安になってきました。そこで、自分のお客さんが欲しかったので、自分で探しに行ったんですね。お客さんもすごく忙しかったので、その機械が欲しいけど売ってない。新品の機械は納期がかかる時代だったので、「こういう機械があったら欲しいんやけど、探してきてくれないか」ということで、僕が足を使って探して見つけていけば、「ありがとう、ありがとう」みたいな感じになったので、自然にもう勝手にはまっていくみたいな感じだったんですね。

——お仕事、充実していて楽しかったでしょうね。

小林社長：はい。

——ただ、独立心も旺盛ですし、ご自分でいろんなことを開拓していく小林社長ですから、それだけではやはり物足りなかったのではないかと思います、そのあたり、どうですか。

小林社長：いったんストックヤードに置いて、店売りをしていたんですけども、倉庫自体が小さかったので、もっと大きな倉庫も探していました。でも、当時、大阪もバブルで、土地の価格がすごい高かったんで、なかなかいい物件に巡り合えなかったんですよ。

【大阪から群馬へ】

——そこで何か手を打ったんですか。

小林社長：そこで、親戚が群馬県にありましたので、群馬県の親戚を頼って、群馬で同じ仕事をしようと思って来たんです。

——では、ご自分で、もう仕事をしよう決めて、群馬に来たということなんですか。

小林社長：はい。民宿を借りて、回っていたんですけどね。

——なぜ社長は独立しようと思ったんですか。

小林社長：どうせ自分のお客さんをつくっていくから、あまりしがらみがないほうがやりやすいかなというのはありました。最初、様子だけ見に来たような感じで回ってみました。大阪の人は、群馬県って山だらけやと思っていると思うんですね。僕も半分そんな感じで来たんですけど、結構意外に関東平野に入っていますし、すごい大きな工場とか、町工場とかあって、大阪ではあまり町工場で大きな会社というのはないんですね。こちらは規模の大きい町工場、個人の町工場がいっぱいあって、北関東工業地帯とかって言われていて、ここやったら絶対商売になるなと思ったんですよ。

——不安というのはありませんでした。

小林社長：若かったんで、もうわくわくしていましたね。

——お幾つでしたっけ。そのころというのは。

小林社長：21歳です。

——21歳。創業当時、1991年になるわけですね。どんなお仕事からスタートいたしましたか。

小林社長：最初はもう飛び込み営業で、昔のゼンリンの

地図を見て、何々製作所とか、工業所とか、鉄工所とか、もうしらみつぶしに回っていったんですね。蛍光ペンで印を付けて。

——営業の成果はどうでしたか。

小林社長：その頃はまだバブルで製造業の景気がよかったので、「こういうフライス、ないか」とか、「旋盤が欲しい」とか、すぐ声をかけてもらえたので、別にストレスなしに仕事には入れたんですよ。

——機械の売買の仲介を、最初になさっていたということですね。

小林社長：はい。

——館林が中心ですか。

小林社長：そうですね、栃木県ぐらまでその当時は行っていたかもしれないですね。

——結構、エリアは広く。

小林社長：はい。最終的に1年ぐらい経ったときには、関東甲信越ぐらいは回っていました。

——1日、何件ぐらい？

小林社長：1日30件を回ろうと思って。

——30件ですか。

小林社長：はい、心、弱いんで、決めておかないと逃げ出したくなるから、取りあえずそのルールだけは自分で勝手に決めてやっていました。

——毎回とてもいいお返事というわけにはいかないですよ。

小林社長：はい、泣きそうになったりね、「怖い人、おるな」とか、「ここはもう来んところ」と思ったりとかね、ありましたけど（笑）。

——そういう中で、自分に甘くなったりすることはなかったんですか。

小林社長：そこでやはり逃げたら、僕は腕立て伏せとかも始めるんですけど、3日とか、続いても1週間ぐらいですぐやめてしまうんで、今日はいいかなと思ったら、もう次の日はもうやらないから、営業もそんな感じだったと思うので、ここだけはちょっと譲れないところだなと思いました。

——創業当初というのは、お一人で、ずっとやってい

らしたんですか。

小林社長：はい。1人でずっとやっていました。

——それがどのぐらい続いたんですか。

小林社長：群馬に来て、3～4カ月たって、いけるようになったんで、親戚の土地を借りて、倉庫をつくったんですよ。50坪ぐらいの小さな工場だったんですけど。その隣に家をつくって、それが8月に完成したんですよね。

——それもお一人で。

小林社長：はい、その倉庫ができたと同時に結婚したんですよね。

——奥さまを大阪から。

小林社長：呼んだ。

——呼んだんですか。奥さまは抵抗なく、ご結婚を決意してくださいましたか。

小林社長：はい。同い年なんで、新しいところで何かするっていうのには、わくわくしていたのかなと思いますけど。

——そういう意味では、奥さまのご理解というのは大きかったですね。

小林社長：はい。

——さて、創業から3年で会社をしていますけれども、このころというのはどんな様子でしたか。

小林社長：バブルが崩壊して、世間は景気が悪くなっていたんですけども、うちの会社の業績自体はどんどん伸びていっていました。

——バブル崩壊のあおりを受けなかったのは、今振り返ると、どうしてだと思いますか。

小林社長：もう倉庫ができた瞬間がバブル崩壊みたいだったので、いい思いというのは、もうブローカーというか、そういう動きをしているときだけなんですよ。

——創業がそうでしたから、3年目はむしろ覚悟も決まっていたし、着実に業績もよくなっていったということですか。

小林社長：店もできたしね、嫁はんもおるしね、もうそんなん、やるしかないぐらいの境遇になりました。

——3年後というのは、社員を増やしたりとかしていたんですか。

小林社長：そのときはシルバーのおじいちゃんに1人、掃除に入ってもらっていましたが、若い子は使っては辞めて、使っては辞めてということで、2～3カ月でみんな辞めていったんですよ。

——それはどうしてでしょうね。

小林社長：うーん、僕がちょっと厳しかったかもしれないですね。まあ、自分ができたんやから、おまえもできるやろぐらいのことで強く言っていたかもしれないですね。

——そういったところから、また次のステップへと小林機械が進むわけですがけれども、その話は次のパートでお聞きしたいと思います。ここで1曲、お届けします。今日はMr. Childrenの曲をリクエストいただいております。『星になれたら』、これは社長にとってどんな曲ですか。

小林社長：これは、まちを出て遠くに行って、自分を試してみたい内容が含まれている歌なんですよ。僕が大阪へ帰ったら、大阪の友達が「これはおまえの歌やな」とか言ってくれるんで、大好きな歌です。



【成長のポイント】

——個人創業から3年で会社をつくり、発展のための土台ができたことと思いますけれど、大きく前に進む転機となったことは、小林社長、何かあったんですか。

小林社長：20年ぐらい勤めている社員が1人、いまだにずっと仲よくやっているんですけど、その後にもう1人入って、3人ぐらいでやっている時間が長かったんですけども、やはり3人がそこそこできるようになってき

たんで、やる仕事は格段に増えていったんですよ。人で
すかね。

——やはり人なんです。人材の成長とともにビジネス
もうまくいく、事業もだんだん拡大していけるという
こと。そういう意味ではやはり、人材育成は今も力を入
れていらっしゃるんですか。

小林社長：はい、面白いですよ。工作機械を知らない
子が入ってきます。初めてこんなものを見たいな感
じです。最初はもう不安だらけで来るんですけど、1カ
月ぐらいしたら、「あ、機械ってこんなだ」ってなって、
目の色が変わってくるのがわかるんですね。

——確かにリスナーの皆さんも、工作機械ってどうい
うのって知らない方も多いと思うんですよ。金属を
削ったりする機械と、ざっというとそんな感じでよろし
いんですか。

小林社長：はい、自動車をつくったり、携帯電話をつくっ
たり、ありとあらゆるものっていうのは工作機械なしで
はつくれないぐらい、肝心要のものなんですよ。

——人材が育っていくとともに、その後、会社はどの
ような転機を迎えますか。

小林社長：ちょうど育ってきたときに、館林インターの
すぐ近くに、ちょっとした倉庫の中古物件が出るんです
よ。予算的にはちょっと高かったんですけど、インター
を降りて1分ぐらいですし、買うしかないということで、
それを買ったんですよ。そうしたらやはりインターから
近いんで、東北方面に行く人とかが降りて、すごい来客
数が増えたんですよ。それでお客さんが増えてくれたこ
とによって、回りがよくなりました。それがたぶん、29
歳ぐらいのときと思うんです。その後すぐに、今度はま
た自分で倉庫をつくったんですよ。

——そうですか。

小林社長：はい、中古だったんで、やりたいような設備
がなくて、今度は自分でつくって、結果的に倉庫が5～
6カ所になったんですよ。

——うわあ、すごい。それはもう本当に、とんとん拍子。

小林社長：でも、人が管理者として育たないので。

——やはり一つの倉庫に、管理する人材が1人いない

と、回らないということですか。

小林社長：トップ1人でガラッと変わってしまいますよ
ね。

——この倉庫というのは、どういうふうにご利用してい
たものなんですか。

小林社長：基本的には倉庫というか、店というか。

——お店ですか。

小林社長：そこでメンテナンスをして売っていくという
形なんですよ。それで、やはり5カ所とかあって、管理
者が育たないから、工場は汚れてきます。だから閉めて、
ただの機械置き場だけになったり、2カ所だけでやった
りとかしました。そのほうが効率が良かったこともある
ので、早く一つにまとめる土地がないかなと思って探し
ていて、そのまとまった土地が出てくるまでに結果的に
は10年ぐらいかかったと思うんです。リーマンの前だ
たので、2007年ぐらいに土地を買っていると思うんです
よ。

【東日本マシンプラザを開設】

——そうですか。倉庫をおつくりになったのはいつご
ろですか。

小林社長：2010年です。

——なるほど。それが今、館林インターチェンジ近く
におつくりになった、東日本マシンプラザということだ
すね。

小林社長：はい、そうです。

——ただ、時期としてはリーマンショック後、もう直
後に近い2010年ですが、その辺で不安はありませんで
したか。

小林社長：そのときに建築会社も仕事がなく、このぐ
らいの値段でやるからやらせてくれるという値段が、最
初の予算より下やったんですよ。いつかやらないとい
けないから、今やるしかない。それで、頼んで、思いき
ってつくってみたんですよ。

——そのマシンプラザをおつくりになっての、実際の
効果というのはいかがでした？

小林社長：売上も2倍弱ぐらいになりましたね。

———そうですか。人材に関してはどうですか。

小林社長：みんなが一つで集まったんで、技術も共有できるようになりましたし、格段に効率がよくなったんです。

———そして、やはりマシンプラザの特徴かなと思うんですけども、デザインが優れていらっしゃるんですよね。これは何か狙いがあったんですか。

小林社長：やはり白と黒でシンプルにしたほうがいいっていうのと……。

———挿し色のような感じでオレンジが入っているんです。

小林社長：オレンジって僕のラッキーカラーなんです。

———そうですか。

小林社長：一番最初につくった倉庫を増築したときの柱をオレンジにしたんですよ。そうしたら、なんか機械が明るくなって、それからその後の倉庫、柱は全部、オレンジなんですよ。

———確かになんか元気の出るカラーという気もいたしますものね。また、働く環境も、とても素敵なところだと、社員の方とか、人材確保にも、そういうところも、もしかしたら少ししかかわってきていますか。

小林社長：倉庫の外見に、すごい興味を持ってくれます。地元の人が採用でいっぱい来ますから、館林の人とか、板倉の人とか。

———会社の顔にもなっているわけですね。そのほかにはどうですか、しっかりとした設備をつくったことで、いろんなプラスの部分というのがあったと思いますが、どんなことが挙げられますか？

小林社長：やはり設備で、今の倉庫、20トンのクレーンと、一番大きいのが50トンのクレーンがあるんですよ。

———はい。

小林社長：その50トンのクレーンを持っている同業者はいません。

———すごい。

小林社長：うちしか、在庫にして扱えないような機械だとか、修理とか、そういうことができるので、競争力にはつながっていると思います。

【本庄市にもマシンプラザを開設】

———売上也増えたということですね。さらに、本庄にマシンプラザを開設したんですよ。

小林社長：去年ですね。

———これはどういった狙いがありましたか？

小林社長：全然もう買う気もなくて……。

———そうなんですか。

小林社長：館林だけでよかったんですよ。でも、たまたま建築会社さんが、「面白い物件がある」と。これも中古だったんですけど、「ちょっと見るだけ見てくれ」と言うんで、見たら、敷地が館林の3倍以上あるんですよ。まとまった土地を買うのに苦労していたので、また3倍の土地が結構本庄で安かったんですよ。これはもう買うしかないなというので、見てすぐ、「買いますから」と、「よそを断ってください」と言って、その日のうちに買って、きれいに全部外壁とか張り替えて、今、誰が見ても新築に見えますよ。そのぐらいきれいな工場になりました。

———ここでまた事業の拡大を狙っていったわけですか。

小林社長：はい。本庄のほうは立地条件も、本庄早稲田駅から10分ぐらいですから。

———いい場所ですねえ。

小林社長：結構海外のお客さんも増えてきていますんで、そういう意味では結構ラッキーやったのかなという気はしています。あと、九州方面とかね、本庄のほうにある機械のほうが、結構宣伝しやすいですね。まだ、土地も余っているんで、もっと次にやりたい工場ってあるんですよ。そういうのもついたりとか、夢は膨らんでいるんですけど。

———小林社長は、決断をなさるときに、結構即決のタイプというふうには、今、お話を聞いていて思うんですけども、ご自身でどうですか。

小林社長：まあ、あまり迷わないですね。迷っても、結果一緒なんで。

———経営者にとって、そういう直感って大切ですか。

小林社長：大切だと思います。迷っている間に、もうなくなっていったってしまいますからね、いい話ほど。それで最

後まで残っているものっていうのは、あまりろくなものがないのかなと。

——ただ、決断には、もちろんリスクもつきまといますよね。

小林社長：はい。でも、あまり無茶はしないんで。自分の安全圏内の勝負をしますけど。

——今、社員は何人ぐらいですか。

小林社長：42~43人ですけど、あとグループ会社で運送の会社がありまして、そこも含めると50人ですね。

——平均年齢は、ちなみにお幾つぐらいですか。

小林社長：30歳です。

——若い。なんかエネルギーで、パワーあふれる会社ですね。

小林社長：この前まで29歳って、20代って言えたんですけど、勝手にみんな年を取るんで。

——事業を拡大してくる中で、気を付けたことというのは何ですか。

小林社長：経理ですかね。

——経理？

小林社長：はい。うちはキャッシュフローというのを結構大事と思っています。

——お金の流れをつかむということですか。

小林社長：はい。経理士さんがやっているものというのは、税務署さんに出したりとか、そういう指標にはなるとは思いますが、自分の今のキャッシュということには、あまり役に立たないのかなと思っているんですよね。

——ええ。

小林社長：例えば1億円で買った建物が、「今、償却して7,000万円です」って言われても、借金が8,000万円残っていたら、償却で7,000万円になっていようが、価値は9,000万円あるといっても関係ないなって。自分のキャッシュがどういう位置にあるかっていうのは大切だなと思って、キャッシュフローを結構中心にやっています。

——そのあたりの目利きを、自社ですということも、成長ポイントの一つなんですかね。

小林社長：そうですね。今、どれだけの設備ができるかっていうのは、自分の懐がわかっていれば、すぐに決断で

きますけど、実際の中身がわかってないと、なかなか決断できないと思いますから。

——そうしたシステムづくりをなさったんですか。

小林社長：最初ね、もうかっていたはずなんですけど、いくらやってもお金が足りない。在庫が変わっていたりとか、売掛金が増えていたりとか、いろいろそういうのがぐちゃぐちゃになって。結構苦勞したんです。それから、自分らで売上帳をつくって、仕入帳をつくってみたいな感じで、それがずっと続いていて、今現在きちっとしたキャッシュフローがわかるんで、動きやすいですね。

——小林社長は直感で決断をなさったりとか、そういうある意味、イケイケな部分もあり、一方で、堅実でお金の流れをしっかりとご自分でつかむというところにも追及をなさっているという、両方のバランス感覚というのをもちでいらっしゃるんですね。

小林社長：それでないと、むちゃになってしまいますよね。

——経営者にとっては、必要なことですか。

小林社長：必要。だから、自分のお金があるか、ないか、わからないと、使うときもせこくなってしまいますよね。

——確かに。

小林社長：それが確実に今期は利益が出るってわかれば、社員にもボーナスをドーンと払ったりできますし、自分で設備をするときも、わかると思うんですよね。



【プライベート、今後の目標】

——21歳で大阪から群馬に来て創業し、それから25年、群馬での暮らしのほうが長くなっているんですよね。

小林社長：はい。

——ご自身の中では、大阪人の部分と、群馬県民の部分、どちらが大きいと感じますか。

小林社長：僕は21歳まで大阪にいましたので、気持ちは大阪人のままと思うんですね。

——郷土を誇りに思う気持ちというのは強いですか。

小林社長：堺ですからね、歴史、ありますし。

——はい。

小林社長：「堺出身です」っていうのは、何となく誇りに思っていますけども。

——その小林社長から見て、群馬県民というのはどういうふうに映ります？

小林社長：なんかすごくいいとこなんですけど、群馬県人としての自信がないのが寂しいかなと思います。

——何となく自信がないですか。

小林社長：「俺、群馬だ」っていうような、何ていうかパワーというか、心の底から「俺、群馬やねん」というような気持ちや、そういうことを言う人があまりいないといえますか。

——ちょっと私自身も胸が痛いというか、うつむいてるんですけども、それ、どうしてでしょうね。

小林社長：うーん、マスコミとかの影響もあるんじゃないかな。

——いわゆるランキングというものですか。

小林社長：あれほど下じゃないと思いますよ。自信をもっと持てば、チームワークとかね、いろいろあります。

——チームワークですか。

小林社長：県人のチームワークとか、そういうので、「もっと頑張るやろうな」というような盛り上がり方もあるのかな。でも、僕も大阪を離れて25年ですから、今どうなっているか、はっきりわからないですけど。

——お忙しくお仕事をずっと走り抜けてきた印象がありますけれども、そういう中で、趣味の時間などは持てましたか。

小林社長：趣味というか、ゴルフをやっています。

——それは、ビジネスもあってですか。やはりいろいろなお付き合いの中で。それとも本当に純粋な趣味ですか。

小林社長：本当に好きなので、嫌々では行かないし、回るメンバーも、楽しい人しか行かないですから、すごい面白いなと。大阪におったら、絶対ゴルフやってないと思うんですね。群馬にいたら、やはりゴルフが一番ね、やりやすいといえますか。

——たくさんありますね、ゴルフ場。

小林社長：いいコースもいっぱいありますし。1日いますからね、コミュニケーションもすごいよくなります。

——確かにそうですね。そういう中で、今までビジネスに発展することっていうのはありましたか。

小林社長：あります。ゴルフの関係で、「今度、会社に遊びにきたら？」とかっていうのもありますし。

——それを狙わないから、逆にいいんでしょうけれども、実際にはビジネスにつながることもありますか。

小林社長：あります。

——県外から来て、群馬でビジネスをしていて、群馬の立地条件や、土地柄を、あらためてどのように評価しますか。

小林社長：ビジネスでいくと、僕らみたいな業種とか、製造業とか、こんなにやりやすいところはないと思いますね。

——それはどうしてでしょう。

小林社長：首都圏にも近いですし、高速道路網はしっかりしているし、新幹線も来てますし。こんなに立地がいいのに、やたらと土地の安さを感じます。

——ちょっと手狭になったなと思ったら、「群馬へ行くこ」で来てほしいですね。

小林社長：絶対にいいと思いますよ。東京辺りで町工場さんとか、すごい苦勞して、機械を2階に上げたりしていますけど、群馬でしたらね、2階に上げるなんか発想、絶対ないですから。

——もうそのまま1階で、広大な敷地の中で何とかありますものね。

小林社長：はい。道路も広いですから、機械も簡単に納入できます。

——そうですね。

小林社長：東京は本当にすごい狭いところに機械が入っ

ていたりするんです。近所は住宅であったりとか。工場関係でしたら、もう群馬が一番適地と思います。

——小林機械の今後の目標を今日はお聞かせいただきたいと思います。25周年という節目の年をお迎えになっているわけですが、そういったところで新しいビジョンもありませんのかなと思います。

小林社長：まず工作機械というのが、あまりみんなに知られてないので、まず若い子を含め、工作機械ってこんなに面白いんだよってのを、関係ない人にまで広めたいですね。

——それはどうしてですか。

小林社長：全体的に工作機械の認知度が上がると、やはり興味を持つ人が増えて、日本の製造業の技術の向上になると思うんですね。現在は最初から敬遠してしまうので、せっかくの優秀な人材がなかなか、僕らの業界に回ってこないのは残念なので、工作機械全体をみんなが知るようになれば、面白いかなと思っています。

——そういった意味では、工作機械のデザイン性なんというのも注目されるのでしょうか。

小林社長：今の工作機械というのは、本当に格好いんですよ。

——例えばどんな感じですか。

小林社長：昔のあの軍艦色みたいなじゃなくて。

——何ていうんですか。ダークな感じの色合いではないのですか。

小林社長：もう白と黒であったりとか、オレンジであったり、ブルーであったり、もうどこで加工するのっていうぐらい、カバーに覆われていたりとか。たぶん、全然知らない人が見ても、「わあ、格好いい」と思うと思うんですよ。今の工作機械っていうのは。でも見る機会がないので、見るチャンスがないのがもったいないので、全体的に工作機械っていうのが広まればいいと思います。それで今回、首都高の渋谷の駅のところに看板を出したんですよ。うちの会社の宣伝として。そうしたらもう、全体的に工作機械と、うちの会社の、「あ、小林機械ってこんな会社があるんだ」というのをマクロ的に宣伝していこうと思って。

——将来、工場見学なども、入れていくようなことも考えていますか。

小林社長：いろいろなイベントとかをやって、親子連れで来てくれるようになれば、最高だなんていうふうには思っているんです。まずは、こういう鉄を削る機械があるんだということを知ってもらおうと思っています。

【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、若い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、事業を興して経営をしていく中で、一番大切なことは、小林社長、何だと思います？

小林社長：それが必要かどうかですよ。

——それが必要かどうか。

小林社長：今自分がやっていることが、本当に人が求めているものかどうか。ある人が機械を探しているからというので、必死になって探して、本当にありがたいって言われるところから始まっているんで、ただ単にお金もうけとか、そういうんじゃないで、誰かが何かを求めているのに、真剣に向き合って、それを解決すれば、仕事っていうのはつながっていくと思うんですよ。やはりみんな創業当時の思いっていうのは、飯屋さんにしても、何にしてもあると思うんですよ。本当はおいしいものを出したいんだけど、途中から忘れて、もうからないから素材を落としていたりとか、学校の先生やったら子どもに一生懸命教えたい、いい生徒をつくりたい、自分の持っている知識を教えたいとか。お医者さんやったら、怪我している子を必死に治したいとか、そういう情熱というか、本当に求められているものかどうかっていうことに、ずっと真剣に向き合っていたら、どんな仕事でもうまいこといくと思うんです。

——貴重なお話を本当にありがとうございます。21歳で独立・創業したということで、若くして独立したいという方へもメッセージをいただけたらと思います。

小林社長：自分の信念でやりたいことがあるんなら、どんどんチャレンジしてやって、そこを間違えへんかったら、何をやってもうまいこといくのかなと僕は信じてい

ます。

——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。今日のトップインタビューは、株式会社小林機械の小林良文社長に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、ここでもう1曲お届けいたします。Mr. Childrenが大好きという小林社長は、『進化論』を選んでいただきましたけれども、この曲はどのようなコンセプトでお選びになりましたか？

小林社長：メロディも素晴らしいんですけど、歌詞が本当に素晴らしくて、大好きな歌です。

——それではお届けいたします。Mr. Childrenで『進化論』。今日はどうもありがとうございました。

小林社長：ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

日本政策金融公庫と群馬県信用保証協会との創業連携パッケージ「創”思”創”愛”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。今回は、日本政策金融公庫前橋支店、高崎支店と、群馬県信用保証協会との間で創業連携パッケージ商品がつくられ、7月1日からスタートしたということで、日本公庫前橋支店国民生活事業統轄の高橋さん、保証協会の保証統括部長の武井さんにお越しいただきました。よろしく願いいたします。



高橋統轄、武井部長：よろしく申し上げます。

——日本公庫と保証協会が連携した商品と聞きますと、とても頼もしく感じますが、どのような商品なのか、保証協会の武井部長、教えていただけますか。

武井部長：はい。日本公庫に相談に見えた創業者、あるいは、保証協会に相談に見えた創業者に対して、日本公庫と保証協会の双方で情報を共有し、協調して融資をしたり、創業計画策定などの支援をさせていただきます。商品名を「“創” 思 “創” 愛」と名付けました。創という字は、創業の創という字を当てています。

——なるほど。日本公庫の高橋統轄、それでは、このような商品をつくったきっかけについても教えてもらえますか。

高橋統轄：はい。今年の4月に保証協会さんと日本公庫との間で業務全般に関する連携の覚書を締結いたしました。その後、具体的な連携内容を協議する中で、重要な成長戦略分野の一つであり、群馬県でも開業率10%を目指すなど、社会的な課題である創業について、利便性の高い商品をつくっていかうということになりました。

——それでは高橋統轄、商品の内容を詳しく教えてください。

高橋統轄：はい。群馬県内で新たに創業する方、あるいは創業後5年以内の方を対象に、融資限度額2,000万円の協調融資を実行いたします。例えば2,000万円の融資を受ける場合、日本公庫が1,000万円、保証協会の保証付き融資が1,000万円となります。保証付き融資は民間金融機関をご利用していただけます。なお、金利・返済期間など、融資条件は日本公庫、保証協会、それぞれの決まりを適用させていただきます。これが基本的な枠組みですが、2,000万円を超える場合などであっても、弾力的に対応させていただきます。

——武井部長、具体的なメリットはどのようなものでしょうか。

武井部長：まず、資金調達がワンストップで受けられるようになります。また、創業支援に関する情報を、日本公庫と保証協会、双方から入手でき、具体的な支援メニューについても双方から提供を受けることができます。

民間金融機関と接点のない方でも、私どもが橋渡しをさせていただきます。安心してご相談ください。

——創業者にとっては、とても心強い商品ですね。最後に、高橋統轄、武井部長、一言ずつお願いいたします。まずは高橋統轄からお願いします。

高橋統轄：はい。創業支援は、従来から日本公庫が力を入れてきた分野ですが、今回、保証協会さんと連携することで、さらに支援体制が充実していきますので、ぜひたくさんの方にお気軽にご利用いただけたらと思っております。

——武井部長からもお願いいたします。

武井部長：はい。創業計画書の策定支援から金融の支援まで、一体的に相談に乗らせていただきますので、ぜひ足をお運びください。

——高橋統轄、武井部長、今日はありがとうございました。

高橋統轄、武井部長：ありがとうございました。

チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社オルビス

「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、食肉加工や惣菜調理などを手がける高崎市の株式会社オルビスです。オルビスは、45年前に旧榛名町で食肉卸の会社としてスタートしましたが、加工品の製造や、惣菜・青果小売り、飲食店と、事業を拡大し、売上を伸ばしています。高崎ホルモンや、ローストビーフなどの新商品の開発にも挑戦してきました。高崎市本郷町のオルビスを訪問して、大熊章之社長に新しいチャレンジを続ける会社の様子を伺ってきました。



私は今、高崎市本郷町のオルビス本社にきています。大熊章之社長にお話を伺います。大熊社長、今日はどうぞよろしく願いいたします。

大熊社長：はい、よろしく願いいたします。

——昭和46年（1971年）に大一ミートの名前で設立されましたけれども、創業者はお父さまですか。

大熊社長：そうですね。

——業態はどういった業態でスタートなさいましたか。

大熊社長：食肉卸業です。

——会社を継ぐというような夢はありましたか。

大熊社長：全くなかったですね。

——昭和56年（1981年）に入社したそうですけれども、当時、会社の様子はどんな感じでしたか。

大熊社長：入社っていうよりね、入らされたっていうことでした（笑）。

——あら、入らされた。

大熊社長：ちょうど僕が二十歳ぐらいですかね、取引先3社に不渡り手形をもらって、かなり会社の運営が厳しくなったときだったんですね。それで、「わかった」ということで、入社して初めて会社へ行ったときにね、「これがうちの工場かい」みたいな、そういうイメージでしたね。

——それはどういうことですか。

大熊社長：汚い、臭い、気持ち悪い（笑）。

——社長、言いますねえ。

大熊社長：本当に当時のお肉屋さんって、そういう環境

だったんですよ。

——そういう中で、どういうふうにご自身は変わっていったんですか。

大熊社長：一番影響があったのは、おふくろなんですよ。

——お母さま。

大熊社長：おふくろは本当に真面目な人で、朝早くから夜遅くまでね、仕事をしていて、遊びっていう遊びを知らない人だったんですね。会社が倒産しかけたときに、毎日泣いているわけですよ、うちに帰って、「悔しい」「悔しい」って。そういうのを見たときに、これじゃいかんというので、とにかくおふくろのために一生懸命仕事をしようという気になって、そこからとにかく恥も外聞もなく仕事をするようになりました。でも、実際に工場の中は仕事があるわけじゃないし、半日で仕事が終わっちゃうわけですよ。そのときに、とにかく手取り早いのは、もう飲食店に飛び込んで、お肉の注文をもらってくるのが早いだろうというところからスタートしたんですよ。

——ハングリーですね。

大熊社長：ハングリーというより、必死だったですよ。

——営業経験がないわけですから、そんな簡単に取れないでしょうしね。

大熊社長：でも、伝わりますよね、一生懸命さがね。だから、その一生懸命さが伝わることで、相手に自分というものを認めてもらって、そこからお肉を、じゃあ取ってみるかというところで、商品が動き出す。それが本当にもう、うれしくてね、逆にそういうふうにも認めてもらったところには、もっともっと恩返ししたいと思い、もっともっと何かしてやりたいという、そういう気持ちが多かったですかね。

——平成8年（1996年）に食肉加工品の生産・販売を開始していますけれども、これはやはり一つ転機として、そういったことを打って出たわけですか。

大熊社長：とにかく入った当時、心地よくない工場だったので、とにかくきれいにしたかったんですよ。お客さんが増えてくると、人も増やさなきゃいけないじゃないですか。人を増やしたいんで募集をかけても、入ってこないんですよ。当時、34~35歳のときかな、自分が初め

て借金をして、新しく工場をつくり替えました。ピカピカなんですよ。

——夢を描いていましたね。

大熊社長：そうそう。そしたらね、次の年に大手商社の人が来てね、「工場を見させてくれ」と。「どうぞ、どうぞ」と、見てもらったんですよ。

——自慢の工場ですね。

大熊社長：自慢の工場だからね、きれいだしね。見てもらったら「すごくきれいな工場だよな」って。「だけど、衛生管理はなってないよな」って。この一言なんですよ。それからですよ。「何でですか」って、いろんな質問、どんどん、どんどん飛ばしながら、いろいろ教えてもらったんですよ。そこから10年、毎年、建てたときは4,800万円。そこから10年間に、あれもこれもそれもするっていうんで、設備投資で、1億円使ったんですよ。とにかく、きれいな工場じゃないと、やはりお客さんに認めてもらえないし、人は来ないし、自分も嫌だったから。そこが、かなりレベルが上がってきた段階だったですかね。

——なるほど。その後なんですよけれども、惣菜事業を始めたり、青果部門への進出など、次々と新規の事業に挑戦していますけれども、これは社長、どんな理由からですか。

大熊社長：たまたまなんですけど（笑）。

——たまたまですか。

大熊社長：僕は、これをしたい、あれをしたいっていう人間じゃなくて、人と出会って、出会ったときに、いろんな商売の話からつながってきたというのが現状でしたかね。

——例えば惣菜事業の開始というのは、どういう出会いからですか。

大熊社長：当時、お付き合いしているコックさんたちが、ある程度のところまではアウトソースにしてもらえないかと、やってもらえないかということをお願いしまして、うちは何でも受けますっていう会社だったから、「じゃあ、やってみますよ」ということで、最初に始めたのが、ラーメンのスープづくりだったんですよ。あく出しで、ガラを煮立てて1回あくを出したものの、そのガラをもう

1回煮立てて、それでスープをつくる。そこからスタートしましたかね。

——ラーメン屋さんの命とも言えるスープをですか。

大熊社長：そうなんですけど、そこまでの時間と、そのやり取りは、誰もができることなんで、プロがしなくても、そこまではできる場所だったので……。

——なるほど。

大熊社長：それをまあ、委託させてもらいました。

——食肉加工会社で、ラーメンのスープをつくりだしたということですか。

大熊社長：そうなんです。それがスタートで、そこから洋食のデミグラスソースをつくってくれと。そうして、いろいろなスープをつくるようになってきたら、ちょっとしたお惣菜もつくれていうんで、あるホテルの朝食バイキングの具材もつくようになってきたってことです。

——でも、社長、そういった調理のノウハウというのは、もともと持っていたのですか。

大熊社長：全くないです。

——ないですよ。

大熊社長：全部コックさんに教わりました。知らないことは教わるのが一番いいじゃないですか。

——そうなんですけど、一からですか。

大熊社長：必死でしたからね。とにかく倒産させるわけにいかないですから、会社を立て直すためには、選んでいられないですからね、何でもやりますみたいなことです。

——では、青果事業を始めたのはどうしてですか。

大熊社長：その当時には、結構群馬県内一円エリアに車が走るようになって、そこそこの売上と規模になってきました。そのときに、ある青果事業の大手業者さんから、一緒に野菜も運んでくれないかと頼まれました。簡単ではないんだけど、できそうかなと思って、それで受けさせてもらったんですね。ところが、そこにちょっといろいろね、また壁があったわけですよ。

——どんな壁があったんですか。

大熊社長：温度差だったんですよ。

——確かに肉と野菜だと、温度が違いますものね。肉のほうが低いわけですよ、温度設定としては。

大熊社長：そうなんです。じゃあ分けて配送しましょうと、専門の車で運ぶようになりました。とにかくしっかり取り組んでみようということから、最初は共同配送でした。自社でも仕入れて、青果事業もどンドン、伸ばしていこうかということで、今では車9台で、県内一円を走れるぐらいの規模になりましたかね。

——そういった流れの中、平成22年（2010年）に現在の社名、オルビスに社名変更していますけれども、これはどうしてですか。

大熊社長：これも人の出会いで、東京の新宿区に鳥一フーズという会社があったんですね。そこを、当社が縁あって、M&Aさせてもらいました。群馬県の業界、食肉業界で初めてのM&Aだったんですけども、その会社が鳥専門だったんですね。当社はどちらかというと牛、豚肉の専門卸だったので、そのノウハウをお互いに協働しながら運営していこうということでした。そこで、そんなに大きな会社じゃないから、一つにして、しっかり取り組んだほうがお客さんのためにもなるだろうというので、それで社名変更して、オルビスという会社にして、そこからまた歩み始めたんですね。

——どういう名前の由来なんですか。すごくおしゃれですよ。

大熊社長：僕はもともと、いろんな人と出会って、こうやってここまで商売をさせてもらってきたんで、人と人の縁を大事にしようっていうので調べたら、オルビスっていう名前だったんですよ、ラテン語でね。

——お話を聞いてくると、人のために社長はずっとご商売をやっているように見えるんですけど、ご自分でこれをやりたいとか、そういうところでスタートしたもののっていいのではないんですか。

大熊社長：一つだけあります。

——一つだけ？

大熊社長：やっと見つかりました。ローストビーフ。ローストビーフはね、奥深いんですよ。

——奥深いですか（笑）。

大熊社長：焼きたてとか、できたてはおいしいじゃないですか。ローストビーフは、できたてじゃないんです。できた後につくり置きして、そこから、要するに切り出して食べるものなんです。ということは、食材の吟味も大事だし、調理過程も大事だし、味付けもちろん大事だし。そういういろいろなところの要素がまとまってでき上がるものだから、奥深いんですよ。

——それがまた、お仕事の励みにも、きっと社長、なっ
ていらっしゃると思うんですけども、事業拡大の中で
注意してきたことというのはどんなことですか。

大熊社長：その時代、その時代のマーケットというもの
ですかね。今の20代の好む食と、今の60代の方が食べる
食って、違うんですよ。だから、その時代に合った食を
提供しなければ、お客さんに認めてもらえないよなとい
う、そういうものはいつも感じています。あと、地域性
ですね。例えば同じ商品でも、東北地方に持っていったら、
あそこはちょっと塩気が強いんですよ。そうすると、「薄
いんじゃないの」と。逆に、沖縄に持っていくと、「ちょっ
と濃いんじゃないの」みたいな、そういった地域性の食
文化というのがあって、やはりその地域に合った食づく
りをしないと、お客さんから認めてもらえないのになっ
ていうことです。だから、誰もが、つくるものはおいし
いと思って売れると思うんだけど、そういうことより
は、その地域性に合ったものを研究しながら、肌で感
じながら、そこのものをつくるのが、プロの考えじゃな
いのかなと、いつもそう思いますね。

——今後の目標も教えてください。

大熊社長：2つあります。

——2つですか。

大熊社長：はい。最近ね、青果とか、惣菜をやりながら、
でもやはり飲食店に取引してもらおう事業がメインなわけ
ですよ。そこで、この飲食店のエリア拡大をして事業展
開をしていこうというのが一つの目的です。もう一つは、
ローストビーフのファーストフードです。これを全国展
開で商売できればいいかなと思ってますね。

——私たちの食卓を豊かにする、そんな食の革命をこ
れからも続けていただければと思います。株式会社オル

ビスの大熊章之社長にお話を伺いました。ありがとうござ
いました。

大熊社長：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、工作機械やプレス機の修理・販売などを手
がける館林市の株式会社小林機械の小林良文社長への
トップインタビュー、そして後半は、高崎市の株式会社
オルビスの訪問インタビューをお送りしました。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～」
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。

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28年9月1日(木)12:00～12:55
再放送 9月3日(土)8:00～8:55
ぜひお聞きください！