

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9月1日（第42回）放送

当協会は、平成25年度より、FM GUNMA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、電子機器の受託製造事業や製品開発などを手がける伊勢崎の杉原エス・イー・アイ株式会社の杉原俊夫会長、74歳です。杉原会長は、父親が経営する電気設備会社に就職したものの、20代で電話交換機の組立工場を設立して独立。会社は電子機器の受託製造事業で成功し、従業員数およそ170人、年間の売上高は100億円を超えます。オリジナルのワイヤレスネットワーク機器の開発も行っています。杉原会長に、独立の様子や、新規事業への挑戦、経営のポイントなどを伺っていきます。そして番組後半は訪問インタビュー。遊休農地を利用して機能性野菜、つまり、栄養素を強化した野菜の栽培、販売などを行っている藤岡市の株式会社ワイピーファームをご紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

杉原エス・イー・アイ株式会社 杉原俊夫会長

■保証協会からのお知らせ

「ぐんまグッドサポートガイド」及び「信用保証ガイド」について

■チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社ワイピーファーム

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

杉原エス・イー・アイ株式会社

杉原俊夫 会長

——杉原エス・イー・アイ株式会社の杉原俊夫会長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。どうぞよろしくお願いいたします。

杉原会長：こちらこそ、よろしくお願いいたします。



【エス・イー・アイとは】

——今日はいろいろなお話を伺わせていただこうと思いますが、まず会長、基本的なことから教えてください。杉原エス・イー・アイの、エス・イー・アイというのは何の略ですか。

杉原会長：はい。これは、エスがソフトウェア、イーがエレクトロン、アイがインダストリーということで、エス・イー・アイという名前を付けさせていただきました。

——電気関係だけでなく、ソフトウェアもなさって

いるというのが、このエス・イー・アイなわけですね。

杉原会長：そうでございます。

【会社設立の様子】

——そんな杉原エス・イー・アイの設立の様子を、まず伺っていこうと思います。会長のお父さまも会社を経営していたそうですね。

杉原会長：戦後すぐの物のない時代に、同級生が古河電工さんの重役で、電線を分けてもらえるチャンスに恵まれ、電気工事業がはじまりました。

——会社を継ぐという意味は、会長の中にあっただんですか。

杉原会長：まだ子どもだったものですから、そういう意識はなくて、高校のころから、だんだん電気工事が大掛かりになってまいりまして、「これは私が継がなければいけない」というふうに自分自身は思ったんですけど、親が思っていたかどうかはわかりません。

——ご長男でいらっしゃるんですか。

杉原会長：いや、次男です。兄は昭和27年に大学を卒業しました。そのころはまだ電気工事は小規模だったので、銀行に入っておりました。

——そうなんですね。そうしますと学校卒業後は、すぐお父さまの会社に入られたんですか。

杉原会長：人の飯を食えというのがおやじの方針だったものですから、大学を卒業した後、父親の同級生が社長をしている沖電気さんの工事会社に就職しました。

——まずは、修業を積むというか、そんな感じだったんでしょうかね。

杉原会長：そうでございますね。

【工場の新設と独立】

——そして昭和43年に、お父さまの会社の工場を新設したことが、その後の独立へつながったそうですが、杉原会長、なぜ工場をつくることになったんですか。

杉原会長：3年間、電気工事の勉強に行った後に、42年に帰ってまいりました。電気工事だけでは限界があり、もっとビジネスを大きくするためには、製造の仕事を考える必要があります、42年から43年まで1年間、電話交換機の組立の仕事をするために、実習に行きました。その1

年の間に工場を建てて、それで人を30人ぐらい募集をして、実習が終わったときに仕事が確立できるような形で工場を建てました。5年間だけ父親の会社の工場ということで、交換機の組立をさせていただきました。

——その後、ご自身の中でも、やはり独り立ちをしてやっていこうというふうに変わっていったわけですね。

杉原会長：そうでございますね。

——変わるきっかけというのは、何かあったんですか。

杉原会長：独立するきっかけは製造業としての設備投資が必要だったものですから、独立して、資金を調達しないとビジネスがうまくいきませんでした。

——まずスタートのところでは、どういったことをなさったんですか。

杉原会長：電話交換機の電氣的に動く部分の組立をさせていただき、回路的なチェックも全部できるような仕事をさせていただきました。技術が新しかったものですから、社員もいい仕事をしてくれましたので、お客さまに喜ばれて順調にいきました。

【事業拡大の転機】

——その後は、何か事業を拡大したりとか、また次の転機というのが訪れたんですか。

杉原会長：はい。電話交換機だけではなくて、お取引先から試験機をつくってみたいかというお話があったものですから、交換機の試験機をつくらせていただきました。

——会長、交換機に、試験機って必要なんですか。

杉原会長：必要なんですね。私も納品させていただいたものは、大体2,000回線か3,000回線の交換機を入れさせていただいて、それをまとめると何万回線になるんですけども、2,000回線とか3,000回線の回線が間違っていない試験機をつくらなければいけないということで、それをつくらせていただきました。

——そうですか。それは、ご自分で開発をするということですか。

杉原会長：アメリカからお取引先が新しい交換機を買い、その試験機を輸入しようと思ったらアメリカでは大変高額だったものですから、それを私につくれという指示を受け、つくらせていただき、うまくいきました。そ

して自信を持ちました。それから電話交換機の試験機がありますとか、その他新しい製品の試験機などつくらせていただくようになり、交換機の組立と、試験機をつくれるようになりました。それが会社の第二の発展につながったと思います。

——なるほど。それにしても、たぶんお客さまは、好き勝手に「これをつくってほしい」って言うと思うんですね。そういう中で、「これは大変だから無理だな」とか、「ちょっとな」ということはなかったんですか。

杉原会長：皆さん、そういうふうは無理だっておっしゃいますが、無理なことはないんですね。人間が考えることですから、必ずできるとして仕事をしていました。いつも考えていると、そういうアイデアが浮かびます。物事というのは、できるとしていればできますし、できないとすればできません。

——では経営は、順調に進みましたか。

杉原会長：初めは順調に進んだつもりだったんですけど、従業員がちょうど50人ぐらいのときには、なかなか利益が上がらなくて、それで、どうして利益が上がらないんだろうというふうにいろいろ悩んだ末、人を増やせば何とかかなるかなということで、人を増やすように考えたんです。人が50人から100人になったときに、「仕事がなくなったら、その人たちをどうするんだろう」とか、また、「お金はどうするんだろう」とか、いろいろ悩みまして、なかなかその決断がつかなかったんです。皆さんもご存じのとおり、昔はみんな、アメリカの10年後、20年後を日本は追いかけていましたので、アメリカへ行って、どのような経営をされているのかぜひ見たいなと思っていましたら、運よくアメリカの中小企業を見る機会がございまして、アメリカに行きましたら、アメリカでは、難しいことを考えないで、仕事がなくなったら、皆さん、首にしていたんですね。考えてみたら、日本でも失業保険を払っていますし、だから仕事がなくなったら退社をしていただくというふうに考えたら気が楽になりました。従業員を100人から、大体120人に増やしたんですけれども、これまで一度も首を切ったことはありません。

——そうですか。

杉原会長：アメリカは異民族の国でひとつひとつの製品を言葉も通じない方たちに作ってもらうわけですから、

不良が出ないようなシステムをつくるための技術ははるかにアメリカのほうが進んでいました。この2つが大変勉強になって、次の飛躍になったと思います。

——なるほど。やはり従業員の人数というのも非常にキーポイントになってくると思うんですね。結局はどのぐらいの人数が安定というふうに会長は思われましたか。

杉原会長：初め、私も、どうしようかと思って、人を増やせと言われて、120人ぐらいで大変利益が上がるようになりました。その頃たまたま同級生の会がございまして、その会に行きました。大学の経済の教授をしている同級生がおりまして、「おまえ、何人ぐらい使っているんだ」という話になって、「ちょうど120人ぐらいだ」と答えたら、「中小企業では一番もうかる人数なんだ」ということを教えてもらいました。それで、「ああ、なるほど、そうか。では、それからどうなるんだ」と尋ねたら、「中堅企業は200人になると今度は逆に利益が上がらなくなるよ」というお話を聞き、大変勉強になりました。「それでは、じゃあ120人で200人分の仕事をすれば、もっと利益が上がるな」と考えて、私は、120人でも、200人とか250人分の仕事ができるようなことを考えて、今それを実行しております。

【社名の変更】

——昭和62年（1987年）に社名を変更なさっているんですね。現在の杉原エス・イー・アイに、このときになったそうなんですけれども、なぜこの時期に社名変更したんですか。

杉原会長：はい、これには2つございまして、杉原製作所という名前で会社をしておりましたら、会社の内容がわからないので、仕事を頂く時も、「何をしているの?」というようなお話なんですね。従業員を募集するのも、杉原製作所だと、力仕事をやるような工場だというふうに皆さんに思われましたので、横文字としては割に早い時期だったのですが、これはもう名前を変える以外にないということで、ソフトウェアと、あと電気の、特に通信機関係の仕事をしているんですよということがPRできるような、ソフトウェア・エレクトロン・インダストリーという名前に変え、大変お客さまからも評価され、

仕事も増えましたし、人を集めるのも大変楽になった覚えがございます。

——まさに社名というのは会社の顔なんですね。

杉原会長：そうでございますね。

——ここで1曲お届けしたいと思います。今日は杉原会長に選んでいただきました。まず1曲目が、谷村新司の『昴-すばる-』ですけれども、これは会長、どんな思い出の曲でしょう？

杉原会長：これは、若いとき、いろいろ考えて苦労しているときに、この歌に出合いまして、これを聞くと新しい発想ができて、無限の宇宙を感じながら考え方を新たにいろいろ考えさせていただいた、大変恩のある音楽だと思っています。



【対象分野の拡大】

——電話交換機を軸に発展してきた様子をここまで伺ってきたんですけれども、社名変更の前後から、ずいぶん対象分野を広げてきたようにお見受けできます。これは会長、どのようなお考えからですか。

杉原会長：機器をつくるのに、ソフトウェアの開発でありますとか、また、ハードの開発でありますとか、技術が必要な電話交換機だったものですから、その技術をいつの間にか私どもで習得させていただいて、様々な分野に対応出来るようになり、技術が大変向上いたしました。技術が向上していくごとに、新しい仕事が増えまして、おかげさまで、工場が狭くなってしまい、新棟を建てました。余裕をもって工場増築をしましたが、次々と新しい仕事が入ってきて、嬉しい悲鳴でした。

——順調ですね。新しい仕事探しに本当に苦労がな

かったということなのですが、でもやはりこういった業界に入り込んでいこうとか、何かそういった戦略というのはおありだったのではないですか。

杉原会長：はい。初めは、それである程度利益が出ていたものですから、満足をしていましたけれども、NTTが東と西に分かれるという時代に入りまして、そうしましたら仕事が急に少なくなりました。

——交換機の仕事ですか。

杉原会長：はい、電話交換機の仕事です。それとあと、東と西に分かれる1年間は、発注が本当に半分ぐらいに減ってしまい、それで危機感を覚えまして、これからの時代を考えて、新しいビジネスに入る努力を始めました。

——新しいビジネスに入る努力といいますと？

杉原会長：先ほどからお話ししているとおり、電話交換機の仕事で、回線の仕事でありますとか、電気の仕事でありますとか、特に弱電の電気の配線の技術が大変向上していたものですから、これからどういう企業がそういうものを必要とするかということを考えました。それで一番初めに必要となる業種は、自動車関係に携わっている皆さんがまだ電気にそれほど強くなかったものですから、車産業に参入しようということを考えました。その次に、私ども、桐生に近いものですから、桐生で遊技機のメーカーさんが、やはり電気をまだそれほど使用してなかったものですから、アプローチしようと考えました。それともう一つは医療の機械ですね。医療の機械もやはり電気にあまり強くなかったものですから。3つの業界に絞り込み、新しい分野へ仕事のアプローチが始まりました。

——そういったことがきっかけなんでしょうか、オリジナルのワイヤレスネットワーク機器など、独自製品の研究開発も熱心に行われましたけれども、これはいつぐらいからですか。

杉原会長：その10年後、自動車関係は仕事が増えてきて、遊技機もできるようになり、その間にお客さまからいろんなご要望がございまして、ある企業から依頼されたのが、従業員がどこにいるのか所在を知りたいということです。一つの例を取ると、遊技機のメーカーさんでも、ホールで働いている人がどこにいるかさっぱりわからないので、それをわかるような形でシステムをつくって

れないかということです。また、電気の企業では、人が2,000人も3,000人もいるところで、その人間がどこにいるかわからないから、そういうシステムをつくってくれないかというお話もいただきました。

——そして、そういったものもつくっていかれたわけですか。

杉原会長：大変お客さまに申し訳なかったんですけど、4カ月後には私が製品にするというので、お客様と硬い約束をしたんですけども、うまくいなくて、納期を伸ばすわけにいかず、4カ月後に、お客さまのところに行きまして、「今回は大変申し訳ございませんが、うまくいきませんでした。これから私どもで努力しますが、取りあえずこの仕事はなかったことをご理解いただきたい」ということでお詫びに上がりまして、この仕事はなかったことにいたしました。でも、私どもはこれをして、約2年後に、人間が無線でいろんなものを感知しながら仕事ができ、また機器も、これを感知することによって動作できるということを開発いたしました。

——お客さまには「できませんでした」ということを、苦渋の選択としてお選びになってお伝えしたということですね。そこで、もうその製品については、いわゆる終わってはいるけれども、会社としてはその後も開発し続けたんですか。

杉原会長：そうでございますね。それは、私が知悉しております京セラ・第二電電を創業された稲盛さんという方がおいでになりまして。

——稲盛和夫さんですか。

杉原会長：はい。その方が、京セラは開発に失敗がないと言うんですね。何で失敗がないって言うかということ、成功するまで努力をするって言うんですね。だから諦めちゃ駄目なんですというお話を聞きまして、私どもでも諦めず開発するという志で継続しております。

【独自製品の研究開発】

——現在の製品ラインナップは、どのようになっていますか。

杉原会長：はい。最近、私どもが開発したもので、京都国立博物館、国宝を管理するシステムを開発をさせてい

ただきました。

——どんなものですか。

杉原会長：これは無線で管理をしております、振動でありますとか、光でありますとか、温度でありますとか、それぞれのものが感知できるようなシステムを開発をさせていただきました。

——国宝の周りにあるセンサーの情報を、ワイヤレス、いわゆる無線で管理するシステムということですか。

杉原会長：そうでございますね。皆さんが携帯を使っていらっしゃるし、いろんなところで無線が飛んでいるんですね。だから、これを管理するというのは大変難しい技術がありまして、それをお客さまが大変喜ばれて、システムを開発いたしました。

——今、お話を聞いていると、そもそものきっかけは、今働いている人がどこにいるのかを感知するためのシステムをつくってくださいということからスタートして、今、博物館にいらっしゃるわけですね。

杉原会長：そうでございますね。

——まさかそのころは、博物館の機器をつくるなんて、想像もしてなかったのではないですか。

杉原会長：そうでございますね。今の仕事もそうなんですけれども、この博物館の仕事も、やはり建築の設計事務所をされているメーカーさんが、どうしてもこういう形で使いたいと。だから、ぜひおたくと共同でやりたいということで、お客さまが私どものものを買っていただいて、採用していただくようになりました。

——製品開発ではどんなことに心がけていらっしゃいますか。

杉原会長：日々、こういうものを開発しようとかって、すぐアイデアが浮かぶわけじゃないんですね。だから、毎日、毎日、自分たちが困っていること、お客さまが困りになっていることを考えることによって、そういうアイデアが浮かんでくるわけですね。製品のアイデアというのは、考えたから生まれるんじゃないで、毎日、毎日、仕事のことを考えることによって、新たな発想が生まれるということだと思います。

——考えようと思って考えたから、出てくることではないということですね。

杉原会長：それともう一つありがたいことに、私どもで

こういうものを開発したということ、私ども、毎年ビッグサイトに出ていろんな製品をお見せしているんです。

——ああ、展示会か何かですか。

杉原会長：展示会でございますね。そうすると、お客様のアイデアもございます。お客様の「こういうものがないか」とか、「こういうことができないか」というアイデアは、皆さんそれぞれの業種でいろいろな希望がございますので、その業種からお聞きしたものをおつくりするというのもございます。すぐにはできなくても、それが考えられると2年後かもしれないし、3年後にアイデアが出てきたのもございます。

【生産設備への投資】

——ちょっと視点を変えますが、まず生産設備への投資もとても重要だと思うんですね。ただ、設備投資についても、この辺はやはり会長ならではのお考えがあると思うんですけども、どのように思っているのでしょうか。

杉原会長：設備投資は、大体皆さん、仕事が忙しくなってから設備をするというのを基本にお考えになっていらっしゃる方が多いんですね。それは資金の調達とか、そういうことがございまして、どうしてもそういうことになってしまうんですけども、そうではなくて、これからの時代をある程度考えて、先に設備をしておいて、社員にもそれを熟練させるということをしておきますと、お客様が「こういう仕事」って言ったときに、すぐ仕事に取りかかれ、受注することができるということと、それともう熟練していますので、生産性がいいものから、利益率も高いということで、仕事もよく回りますし、お客様も喜ばれて、いつも新しい仕事が出ると、私どもに指名で仕事を頂くようなお客様が増えております。

——お客様が欲しいと思うものを予測してつくって、なおかつ技術ももう熟練させておくんですか。

杉原会長：そうでございますね。

——それ、どうやって未来を見分けるんですか、「ここだ」っていうのを。

杉原会長：そんなに10年先を考えるんじゃなくて、2年とか3年ですから、大体時代の流れがある程度読みまし

て、それで景気がいいとか悪いとかってというのは、皆さんご存じのとおり波があるわけですね。だから、景気が悪くなったときに設備をするということをいつも、もうこれは30年前から考えてまして、それが習慣になっていますので、設備ももったいなくありませんし、必ず仕事が入ってくるという、運のいいというか、考え方がうまく合うというか、そういうことで順調にっていますね。——そういうときの決断っていうのも、やはり大切なんでしょうね。



【プライベート】

——少し仕事の話から離れまして、会長、プライベートな面も伺いたいですけれども、趣味は何ですか。

杉原会長：趣味は、何でも夢中になっちゃうものですから、割合に多いんですけども、硬式テニスは伊勢崎のテニス協会の会長をしております。

——そうですか。では今回のオリンピックの活躍なども、かなり注目してご覧になっていたのではないですか。

杉原会長：そうですね。うれしいですね。錦織さんはね、あれだけ頑張っている姿を見ると感動します。世界大会があるといつも睡眠不足です。

——スポーツは、ほかにも楽しんでいるんですか。

杉原会長：ちょうど18歳のときから、昔、太田に米軍が接収しているゴルフ場がございまして、それで父親がゴルフが下手だったものから、いつも連れていかれて、私は18歳のときからゴルフをやっております、だからゴルフは、昔は大変上手だったんです。

——最近はいかがですか。

杉原会長：最近はあまりやらなくなりました。

——お時間の関係とかですか。

杉原会長：そうですね、忙しくなりましたので。でも、50歳ぐらいまでは大変うまかったです。

——そうするとじゃあ、今はテニスがメインですか、いろいろな趣味の中で。

杉原会長：いや、テニスは、いろいろ事情がございまして、テニスで心臓で悪くして亡くなられた方もおいでになりますので、会長はしておりますけど、テニスは60歳でやめました。

——やはりビジネスを考えると、従業員の方々、会社のことを考えると、健康面に留意しなくてはいけないという理由で、大好きなテニスは、今は協会の会長というお立場でかかわっていらっしゃるということですね。

杉原会長：はい。

——そうすると、趣味は何ですか。

杉原会長：やはり、本、読書が多くなりましたですね。

——いつもバッグをお持ちですけれども、普通の本来のバッグのほかに、何か大きな手提げ袋を持っていて、あそこは本が入っているんですか、もしかして。

杉原会長：いっぱい入っていますね。

——そうですか。何冊ぐらいいつもお持ちになっているんですか。

杉原会長：大体4～5冊は持って歩いていますね。

——読む時間、ありますか。

杉原会長：1冊をずっと読むんじゃなくて、いろいろそのときどきでページをめくります。

——例えばジャンルは、どのようなジャンルですか。

杉原会長：新しい時代への本と、ビジネスの本と、あとは経済の本が多いですね。

——最近読んだ中で、お勧めの本はありますか。

杉原会長：稲盛和夫氏の「生き方」です。

【今後の目標】

——きっとその読書というのも、仕事につながるからこそ、アイデアがそこにきっとたくさん詰まっているのかななんて思うんですけれども、そんな杉原エス・イー・アイの今後の目標はどんなことでしょうか、お聞かせください。

杉原会長：一番難しい質問が最後に出ちゃったんですけど

れども、皆さんもご存じのとおり、人工知能の問題が出てきていますから、これはもう世界中が変革を起こすときだと思うんですね。

——確かにそうですね。

杉原会長：だから、それに対応できるような会社というのはどういう会社だか、私もわかりません。ただ、それを一生懸命、今、努力をして、自分の会社でどういうふうな応用ができるかということだけは一生懸命考えていますけれども、これはちょっと日本が遅れていますから。

——手探りではあるけれども、逆に言うとも一方で、ビジネスチャンスもいろいろあるのかもしれないですね。

杉原会長：はい。そういうふうになると素晴らしいですね。

——考え方というのはすごく大切なんだなというふうには、今日、杉原会長のお言葉の数々から私自身は感じ取ったんですけど、考え方のヒントってありますか。

杉原会長：それは、一番の基本は難しく考えないことですね。

——難しく考えない（笑）。

杉原会長：ええ。自分の会社をどういうふうにしようっていう大きなことではなくて、それぞれの小さなものの改善をしながら、それとあと、新しい情報を集めに本を読んで入れるということが必要だと思いますね。時代の流れということをつかまないと、大変な時代が来たときに、後の祭りになってしまいますから。

——それはやはり従業員の皆さんが考えるような癖づけを、会長のほうから何かなさっているんですか。

杉原会長：私どもでは、改善提案が必ずもう、毎月、毎月、誰がどういう改善提案をして何件ということで、グラフに出て、食堂に1番から全部張ってあります。

——すごい（笑）。

杉原会長：皆さん、考えます。

——もう常に考えて、それも楽しく、仕事がやりやすくなるような工夫ということでもいいんでしょうかね。

杉原会長：そうでございますね。それともう一つは、年に必ず3回、コンパをしています。

——コンパですか。

杉原会長：そのコンパというのは、改善提案の表彰をしています。

——それに向かって皆さん、さまざまな改善をなさっているということですか。

杉原会長：はい、そういうことです。

【起業家や経営者へのアドバイス】

——いろいろお話を伺ってきましたが、もう一つだけ最後にこんな質問をさせていただければと思います。これから起業したいと考えている人や組織を運営していきたいと考えている人、特に若い人へのメッセージの意味も込めて教えていただければと思うのですが、新規事業に取り組んだり、経営をしていく中で、やっぱり一番大切なことって何だと思いますか。

杉原会長：私は根だと思いますね。いかに努力をして、それを続けるかという、それが一番大切だと思います。もう一つ大切なのはお金ですね。

——資金ですか。

杉原会長：はい。資金をどういう形で出すかということです。貸していただくというお客さまと、自分がためて出せるかもしれませんし、素晴らしい発想であれば、「いや、それならお金を出してあげるよ」という方もおいでになるでしょうし、それはだから、皆さんが経験によって、努力することによって決まってくると思います。資金がなければ何も始まりませんから。

——そうですね。

杉原会長：アメリカでは、リスクを考えても融資をいただけるというシステムがあって、皆さんがそれは納得していらっしゃるんですね。日本の国が、それがだんだん皆さんが考えられるようになってきていますから、いい時代にはきていると思います。ただ、皆さんを納得させるだけの努力があるかどうかということが問題だと思います。

——確かに起業するのにあたって、覚悟と努力が必要ですね。

杉原会長：はい。

——今日は本当に、経営に対するお考えもそうなんですけれども、先を見据えた事業展開の大切さ、ヒントなどもたくさん教えていただいたような気がいたします。トップインタビューは杉原エス・イー・アイ株式会社の杉原俊夫会長でした。もう1曲、リクエスト曲をいただ

いております。『故郷』。もう皆さん、誰もが知っている、日本人なら誰もが知っている曲ですが、会長、この曲をお選びになったのはどうしてですか。

杉原会長：稲盛和夫氏がボランティアで主催されている盛和塾の勉強会の最後は塾生全員で肩を組み大合唱をします。稲盛氏は苦しい時、悲しい時、この歌を歌って慰められ、奮い立ったそうです。また、最後の3番の曲が大変好きでして、それを皆さんに聞いていただいて、頑張ろうと思っていただければ幸運だと思います。

——それでは今日は、さだまさしが歌う『故郷』をお届けしたいと思います。今日はどうもありがとうございました。

杉原会長：ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

「ぐんまグッドサポートガイド」及び「信用保証ガイド」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鈴木さんにお話を伺います。鈴木さん、よろしくお願ひします。

鈴木課長代理：こちらこそよろしくお願ひします。



——今日は、保証協会が発行している冊子「ぐんまグッドサポートガイド」、そして「信用保証ガイド」についてご説明いただけるのとこのことですが、まず、「ぐんまグッドサポートガイド」とはどういったものですか。

鈴木課長代理：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つの支援と名づけて、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つの支援業務について中小企業や金融機関などの関係機関の皆さまにより一層のご理解をいただくため、ガイドブックとして「ぐんまグッドサポートガイド」を作成しています。毎年度改訂を行っておりますが、平成28年度版では、中小企業診断士などの専門家による経営診断や経営改善計画策定支援、そして、今年度拡充した創業相談から創業計画策定支援にかかる費用の補助についても掲載したほか、昨年8月に発足した女性創業応援チーム「シルキークレイン」による創業支援の取組事例の紹介など、創業、経営、再生の各支援で累計27の多彩な事例を掲載して、内容の充実を図りました。

——私も見せていただきましたが、保証協会が力を入れている3つの支援の、この取組がわかりやすく書かれていますよね。もう一つの「信用保証ガイド」とは、どういったものですか。

鈴木課長代理：保証協会では、保証制度をまとめたガイドブック「信用保証ガイド」を毎年度発行しています。取り扱っている全ての保証制度を掲載しているほか、ご利用の多い保証制度や、保証協会が推進している保証制度を詳しく紹介しています。また、保証協会の概要や、業務の内容についても説明していますので、保証協会をご利用いただくための手引書としてもご利用いただけます。

——これらの冊子は、どちらで手に入れることができますか。

鈴木課長代理：はい。金融機関、商工団体の窓口においてあるほか、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。

——「ぐんまグッドサポートガイド」、そして「信用保証ガイド」、これらの冊子を見て、保証協会が、より身近に感じてもらえるといいですね。

鈴木課長代理：はい。保証協会は、中小企業の皆さまのパートナーとして、どんな小さなご相談でも親身になってサポートいたします。相談は無料ですので、安心して、そして、お気軽にご相談ください。

——鈴木さん、今日はどうもありがとうございました。

鈴木課長代理：ありがとうございました。

チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社ワイピーファーム

「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、藤岡市の株式会社ワイピーファームです。ワイピーファームは、その名前からもわかるように、農業関連の会社です。遊休農地を利用して、機能性野菜、つまり栄養素を強化した野菜の栽培、販売などを行っていて、今年7月には、野菜や加工食品を販売するお店、Yosimoショップもオープンしました。街路灯の柱などの金属製ポールの製造メーカー、ヨシモトポールの子会社です。ヨシモトポールは、以前この番組でも紹介したことがある会社で、農業施設の設計や施工を手がける子会社があることは伺っていたのですが、自ら農作物をつくるとなると、それは新しい挑戦だったのではないのでしょうか。藤岡市中栗須のワイピーファームを訪問して、石井功一社長にお話を伺ってきました。

私は今、藤岡市中栗須にありますワイピーファームの販売店、Yosimoショップに來ています。白を基調とした建物、ガラスがたくさん使われていて、店内が外からも結構よく見えるんですね。とても開放的な建物です。それでは、早速お邪魔してみたいと思います。

さて、中に入って目を引きますのがオーガニックコーナー。そして、野菜や加工品が陳列されています。

——こんにちは。石井功一社長でいらっしゃいますか。

石井社長：はい、そうです。こんにちは。

——今日はどうぞよろしくお願ひいたします。

石井社長：よろしくお願ひします。

——早速なんですけど、石井社長、こちらの商品なんですけど、どういったことをコンセプトに、陳列、並んでいるのでしょうか。

石井社長：私どもは機能性野菜を栽培しておりまして、これを粉末にして、サプリメントとして皆さんに提供させていただいております。この栄養素の高い野菜を少しでも皆さんに親しんでいただくということで、ジェラートに入れたり、あとはカフェコーナーでスムージーとか、酵素ジュースとか、ゼリーとか、かき氷のシロップをつくって提供させていただいております。

——なるほど。お野菜入りのジェラートであったり、

スイーツということなんですか。

石井社長：はい、そうです。

——それから、石井社長、こちらに並んでいる野菜なんですけれども、これは自社製品なんですか。

石井社長：はい。私どもがハウスで育てているトマトや、機能性野菜のふじ美草など、そういうものをここに並べさせていただいております。それ以外には、本来東京のほうに流れてしまう有機野菜、減農野菜を、こちらのほうで購入して一緒に並べさせていただいております。

——これらの野菜や野菜パウダーの製造を手がけてきた様子を、今日はたっぴりと伺いたいと思います。

石井社長：はい、よろしく願います。



——事務所に移動してきました。ワイピーファームは2年前の2014年4月の設立ということなんですけれども、石井社長、どんな経緯で新しい会社をつくることになったんですか。

石井社長：はい。ヨシモトポールとしてはですね、早くから農業分野に関心を持っておりまして、いろんな勉強会にも参加してまいりました。その中で、7年前に次世代の水耕栽培システムを導入しまして、いろんな試験研究を重ねてきました。それを発展させる形で、2年前に農業法人として設立しました。

——グループ内に農業施設の設計や施工を行う会社があるとはいえ、自分たちで農作物を栽培するとなると、これは石井社長、初めてのことも多かったのではないですか。

石井社長：はい、そうですね。農業の未経験者ぞろいでしたから、栽培も非常に難しかったですね。それ以上に難しいのは、食品を加工したり、そして、それを直接販

売するということですね。これは、従業員の皆さんもずいぶん戸惑い、悩みながら、ここまで来たと思います。

——石井社長ご自身は、農業のご経験というか、何かあったんですか。

石井社長：私は勉強はしてきましたけれども、直接農家出身ではございませんから、栽培した経験はございません。

——社長ご自身も、では本当に一からスタートということだったんですか。

石井社長：はい、そうです。

——そういった中で、いろいろとご苦労もあったと思うんですけども、やはり初めてやるということで、勝手が違うという中で、一番大変だったところはどこなところでしょう。

石井社長：そうですね。まず一つは、我々の水耕栽培で農作物をつくるという中で、水耕栽培に何が合っているのか、そういうことが一番難しかったですね。

——野菜、どんな野菜が合っているかということですね。

石井社長：そうです。はい。

——それは、どういうふうやって、選定していったんですか。

石井社長：いろんなものを栽培してみました。水耕栽培ではなじまない野菜、あるいは、水耕栽培ならば年間を通して収穫できる野菜、そういうものを選択していったわけですね。

——先ほどYosimoショップさんを見せていただきましたが、トマトが並んでいました。では、トマトは合っている野菜ということですか。

石井社長：トマトも、一度設備をして育てましたけれども、なかなか水耕では難しかったですね。それで今のような形にしたんです。

——ああ、そうですか。

石井社長：独立ポット型にしました。

——独立ポット型というのはどういうのですか。

石井社長：一つ一つのポットに苗を植えて、そして、連作障害とか、病気が隣のところに移っていかないような、そういう栽培方法ですね。それともう一つは、私どもの水耕栽培の液肥を使いまして、チューブで日射比例に応

じて液肥を自動に給液するシステムですね、そういうものを導入しております。

——今、お話に水耕栽培というのが出ていますが、やはりこのYosimoショップで扱う野菜のコンセプトの中に、水耕栽培というのが一つあるんでしょうか。

石井社長：はい、ありますね。

——それはどうしてですか。

石井社長：やはり水耕栽培というのは、年間を通して収穫できる。それともう一つは、天候に左右されないというところですね。

——先ほどなじむ機能性の野菜というのがお話にありましたけれども、現在は、トマトのほかにどういったものをつくっていらっしゃいますか。

石井社長：はい、今は機能性野菜のふじ美草という、非常に栄養素の高い野菜をつくっております。

——ふじ美草ですか。これ、どういうお野菜なんですか。

石井社長：これは、石川県では金時草と呼ばれている非常に、ムチンとか、ポリフェノールとか、GABAの入っている野菜でございます。

——そのほかにも群馬といえどももちろん、養蚕県でもありますので、桑も特別に栽培をまた始めたんだそうですね。

石井社長：はい。今年の4月に安中に1万本の苗を植えました。

——そして、もう一つ、先ほど私、気になったのが、「ちしゃとう」と、名前さえも、すみません、初めて聞いたお野菜があったんですけど、これもやはり野菜パウダーとしてお使いになっているということですけど、どんな野菜ですか。

石井社長：これはレタスの一種なんですけど、非常に、花粉症とか、もうアレルギー全般に効能があると言われていた野菜でございます。私も花粉症ですから、30年間ずっといろんな薬を飲んで、その副作用にも悩んでまいりました。今年1月に商品化しまして、これを自分で実際に飲むことによって、一切薬を飲まずに過ごせることができました。

——農作物の選定には、社長、こだわりがあるんでしょうか。

石井社長：そうですね、私どもは普通の野菜をつくるということよりも、普通の農家さんでは手を付けない、つくりづらい、そういう野菜を、まず一つは選定の条件にしております。そしてさらに、普通の野菜よりも特殊な栄養素が多く含まれている、そういう機能性の高い野菜を選んでおります。

——今まで野菜づくりをしたことがないという会社で、そんなにハードルの高いものやっちゃって、社長、いいんでしょうか。すごいですね。

石井社長：露地でつくるよりも、私どもの水耕栽培で栽培したほうが、非常に楽な部分もございます。

——なぜそんなにチャレンジングなんですか。

石井社長：私ども、会社の風土そのものが、新しいものに挑戦しようという、そういうふうなことになっておりますので、若い人たちも新しいものに今、一つ一つチャレンジしているところですね。

——現在、農地はどのぐらいありますか？

石井社長：現在4ヘクタールの農地で栽培しておりますが、そのうち、藤岡市内の1ヘクタールで、機能性野菜のふじ美草やトマトをハウスで栽培しております。また、露地ではイチジクや機能性野菜のちしゃとうの栽培をしております。残りの3ヘクタールは、安中市に現在1万本の桑の木を植えておりますが、今後さらに1万本植える予定をしております。

——この農地の確保とか、それから従業員の方たちは、どういうふうになさっているんですか。

石井社長：農地は、この周辺の方たちに、今でもヨシモトポールそのものが大変お世話になってきております。農家の後継者の問題で、遊休地がどんどん増えているわけですね。そういう人たちにもお願いされておまして、私どもはできるだけそういう人たちの遊休地をお借りして、有効に使わせていただこうかなというふうに考えております。

——いわゆる、もう後を継ぐ人がいないから、ここを貸すから何とかしてくださいというふうな、そんなご依頼があるということですか。

石井社長：はい、そうです。

——従業員の方たちは、やはり農業に携わっている方とか、そういうご希望の方を今、採用しているんですか。

石井社長：従業員は、ヨシモトポールからの出向者と、あとは高校で農業を勉強してきたとか、そういう人たちを今、中心にしようとしております。

——地域の貢献というところに、会社の風土もすごく寄与されているのかななんて思ったんですけども、そのあたりというのは、やはり考えていらっしゃるんですか。

石井社長：そうですね、私どもは本当に55年間、この藤岡でお世話になりまして、地域にこれから恩返しをしたいという思いが非常に強くありまして、今回、農業の会社を立ち上げたのにあっても、農業の六次化で地域貢献をしようということが大きな目的になっております。健康維持とか、増進というのは、今いろいろな、サプリメントがたくさん出ております。しかし、たくさん売れば売れるほど、その原料がどこから入ってきて、どういう品質のものを使っているかというのが、意外と見えなくなってくるんですね。私どもは、自分たちで実際に栽培して、自分たちで加工して、そして自分たちで直接売るといふ、この方針は絶対崩さないでいこうと思っいるんですね。それで皆さんに安心安全を伝えていきたいというふうに思っております。

——今後の目標を、ぜひお聞かせください。

石井社長：はい。私どもの設立の目的であった農業の六次化で地域貢献を、本当に地域の皆さんとネットワークを一つ一つつくりながら着実に進めてまいりたいというふうに思っております。

——今日は株式会社ワイピーファームの石井功一社長にお話を伺いました。どうもありがとうございました。

石井社長：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、電子機器の受託製造事業や製品開発などを手がける伊勢崎市の杉原エス・イー・アイ株式会社の杉原俊夫会長へのトップインタビュー、そして後半は、藤岡市の株式会社ワイピーファーム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 GUNMA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 GUNMA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～

【11月の放送のお知らせ】

平成28年11月10日（木）12:00～12:55

再放送 11月12日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！