

# チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

平成29年7月6日（第52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。夢への挑戦をテーマに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、「ねぎとこんにゃく下仁田名産」のコンニャクを中心とした富岡市の食品メーカー「アイエー・フーズ」の吉田さゆり社長、44歳です。アイエー・フーズは1971年（昭和46年）に父・鶴田年明さんが創業し、中国にも進出しています。吉田社長は海外でのデパート勤務を経て家業に就き、2009年に36歳で社長に就任しました。女性経営者ならではの視点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。2020年の東京オリンピック、パラリンピックに向けて、暑さ対策の製品「動かせる樹木ベンチ」の開発に取り組んでいる群馬大学大学院理工学府の天谷賢児教授と株式会社桐生再生の清水宏康社長をご紹介します。

## 【プログラム】

- トップインタビュー  
株式会社アイエー・フーズ 吉田さゆり 社長
  - 保証協会からのお知らせ  
借換保証制度『Gプライム保証』について
  - チャレンジ企業紹介コーナー  
群馬県造園緑化協会
- ©アナウンサー 奈良のりえ

## トップインタビュー

### 株式会社アイエー・フーズ 吉田さゆり 社長

——株式会社アイエー・フーズの吉田さゆり社長に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。

吉田社長：よろしくお願いいたします。



[収録風景：スタジオにて]

### 【アイエー・フーズの由来】

——吉田社長、まず最初に、このアイエー・フーズのアイエーというのがどういう意味なのか、教えてくださいませんか。

吉田社長：はい。アイエーの“I”はインターナショナルの“I”、“A”は荒船という会社がありまして、その両方の頭文字をもじって、アイエー・フーズという名前になっています。

——今のアイエー・フーズの前身の法人名が荒船という名前だったということですか。

吉田社長：はい、そうです。

### 【幼少期】

——お父さまが設立した会社だそうですね。

吉田社長：はい。

——吉田社長、子どものころから会社の様子は見てきましたか。

吉田社長：そうですね。職場が遊び場みたいになっておりましたので、今ではあり得ない話なんですけれども、子どもながらに長靴をはいて、濡れないようにポリ袋に穴を開けて、カッパのようにして走り回っていました。

——ちなみに、食卓には毎日コンニャクが並んでいたんですか。覚えていますか？

吉田社長：それはなかったですねえ（笑）。

——そうですか（笑）。そうやって、ある意味遊び場というか、すごくなじみのあった工場ですけれども、何となく会社を継ぐのかなという、そんな思いはあったんですか。

吉田社長：妹が1人おりまして、2人姉妹だったので、どちらかが会社に入るのかなというの思っていたんです。ただやはり、私が継ぎたいなというのは、どこかでは思っていました。

——ああ、そうですか。

吉田社長：はい。

——幼いころの夢というと、例えばそうですね、アイドルになりたいとか、今ですとパティシエになりたいとか、女の子だとそういう夢を描きがちですけれども、もしかしてもう何となく社長かなというのが、社長の中にあっただんですかね。

吉田社長：そうですね。親からは、もっと他の華やかな職業も言われたりはしていたんですけども……。

——お父さまですか。

吉田社長：そうですね、父からも言われたりはしていたんですけども……。

——「会社を継がなくてもいいんだよ」みたいなシグナルがあったということですか。

吉田社長：そういうわけでもなかったんです。

——あ、そういうわけでもなかった。

吉田社長：そういうわけでもなかったんですけども、例えばですね、私は本当はスチュワーデスとかそういう、当時、私たちが若いころはやっていた職業ってあったんですけども……。

——人気の職業ですよねえ。

吉田社長：はい。当時花形だったんですけども、「スチュワーデスになればいい」って言われてはいたんです。

——小さいころのお父さまの様子を覚えていらっしゃるでしょうか。

吉田社長：そうですね、とにかく怖かったですね（笑）。

——怖かったですか。

吉田社長：はい。仕事で忙しくて家にいなかったのも、それで優しいお父さんっていうよりも、ちょっと怖いとか、厳しいとか、そんなイメージが強かったです。

——厳格なお父さまだけれど、ちょっとユニークな部分もおありなんだとか。

吉田社長：そうですね、結構お茶目な感じですかね。例えば工場を建てていくにあたって、普通、建設会社さんとかにお願いして土地をならしていったりするじゃないですか。

——そうですね。

吉田社長：父は違うんです。自分でその中に入って一緒にやるんです。ユンボに乗ったりとか。

——その建設会社の方に来ていただきながらも？

吉田社長：そうです。（笑）。

——それは、ほっとけないということなんですかね？

吉田社長：好きなんです、きつと。

——ものづくりが……。

吉田社長：大好きですね。

【入社までの経緯】

——そんな、お父さまの影響も、きっと吉田社長は引き継ぎながらの今なのかなんていうところで、ここからはちょっと社長の歴史も振り返っていきたいと思います。

吉田社長：はい。

——専門学校を卒業後、なんとドイツで就職をなさったそうですね。

吉田社長：はい。

——どうしてまた、ドイツですか。

吉田社長：高校3年生で一度留学を1年間。普通、高校3年生では留学なんか、皆さんしないんですけれども(笑)。

——皆さん、進学……(笑)。

吉田社長：そうなんです(笑)。思い立ったら吉日は、たぶん父からもらっているところなんだと思うんですけど(笑)。

——DNAですね。

吉田社長：ええ。それで、帰ってきてから、専門学校を出て、英語が生かせればいいなあっていうスチュワーデスの夢もあったんですけれども、スチュワーデスはとても狭き門で、当時諦めたんですね。その結果、三越デパートに就職が決まって、それでドイツの三越に就職しました。

——英語圏。ドイツは、でも英語圏でも……。

吉田社長：でもない(笑)。でも、英語も通じるんです。

——そうですね、確におっしゃるとおりですよ。

吉田社長：よく「ドイツ語できますか」って聞かれるんですけど……。

——はい、私も聞こうと思いました。

吉田社長：ドイツ語はできないんです(笑)。

——でも、ドイツの空気にまた触れたことで、それがいろいろな経験値となって、今につながっている部分もきっとおありだと思うんですが、社会人1年生としてドイツに行ったときというのは、どんな感じでしたか。

吉田社長：留学はアメリカだったんですけれども、ドイツは全く違う場所で、いろいろ本当にいい経験にはなりました。こじんまりしたお店でしたので、そうですね、日本では経験できないようなことまでやらせていただけ

たといいますか……。

——生活はいかがでした？

吉田社長：とても生活しやすかったんですね、ドイツという国自体が。治安もすごくよかったですし。ヨーロッパ各国近いので、例えば有給休暇でいろいろな国に行ってみるとかもできてました。

——それ、いいですねえ。

吉田社長：はい。2年半ぐらいですかね、ドイツにいたんですけれども、このままここにいていいんだろうかっていうのも、いろいろ考えるようになってしまっただけで、どうしても、日本と違って規模も小さいですし、そのお店の中が全てだったので、仕事って思うと、少し物足りなさといいますか、何かちょっと行き詰まりを感じてしまったんですね、私自身の中で。

——はい。そして2年半ですか。

吉田社長：そうですね。

——2年半、ドイツでお仕事をなさった後に帰国したということですが、すぐに帰国して、お父さまの会社に入社されたんですか。

吉田社長：はい、そうです。もう帰ってきた瞬間、会社が自宅の裏にあったんですけれども、「明日からあそこで働け」って一言で(笑)。

——お父さまが(笑)。

吉田社長：はい、そうです。

【入社時の状況】

——華やかなところでお仕事をなさっていて、そして群馬に帰ってきて、今度は全く違う業態でお父さまの会社を手伝うというところに、あまり違和感もなく入られましたか。

吉田社長：違和感はいっぱいありました。

——いっぱいありましたか。

吉田社長：はい。

——例えばどういったところまで？

吉田社長：そうですね、まず作業着に着替えなければいけないと。

——はああ。バリバリのスーツから作業着になったと。

吉田社長：そうなんです。作業着に着替えて人に会うのが恥ずかしかったんですね、当時。

——私、何となくですけど、その気持ち、シンパシーを感じます。

吉田社長：ありがとうございます。

——でも、徐々に慣れていきましたか。

吉田社長：はい、おかげさまで。

——そのほかはいかがですか。

吉田社長：そのほかですか。そうですね、今まで食品業界を甘く見ていたというんじゃないんですけど、勉強してなかったのが、本当に知らないことがあまりにも多すぎて、勉強しなければいけない。

——そういうところで、ご自身で何か工夫したりとか、勉強したりというのは、ずいぶん見えないところでなさったんですか。

吉田社長：はい。当時、パソコンとかもあまりなかった時代ですので、ほかの人にできないことを何かやりたいっていうのもどこかにあって、工場の中も、作業だけではなくて、まず品管に配属だったんですね。品質管理なんですけれども、品質管理にしながら、例えば文章を打つとか、そういったところ、ワープロではなくて、パソコンを使えるように勉強はしました。

——なるほど。まだ皆さんが手を付けてない部分を吉田社長がなさって、補完するような形で。

吉田社長：はい、そうですね。管理とか、そういったところができるように、私自身では、自分で勉強して、どうにか活かせないかと。

——入社なさったときというのは、吉田社長ご自身に夢とか目標はあったんですか。

吉田社長：あまりなかったんですよ、実は。目標とかっていうよりも、とにかく、ここで働くんだっていうことだけですね。

——何となく覚悟のような。

吉田社長：そうですね、覚悟。いつか継ぐんだとは思ってはいたんですけども、そのときはまだ結婚もしていませんし、その先が特に見えていたわけでも何もないので、とにかくここで働くんだっていうことだけですね。

——そして、徐々に、徐々に慣れていかれたんですかね。

吉田社長：そうですね。

#### 【社長就任】

——2009年に社長に就任されていますが、このとき36歳だったそうですね。

吉田社長：はい、そうです。長女が8歳で、長男が6歳。

——ご結婚して、少し子育ても落ち着いたところに？ まだまだ落ち着かないですか。

吉田社長：落ち着いてはなかったですね。

——急にバトンを渡された？

吉田社長：割と突然だったんですね。仕事大好き人間なのに……。

——お父さまが。

吉田社長：はい（笑）。なのに、どうしてっていうふうではあったんです。もともと冗談だと思っていたんですけども、60歳で仕事を辞めるんだとか、そういうことは何となく言っていたんですね。父が58歳の年だったんですけども、突然、降りるっていう話になったんです。特に病気とかではなかったんですけども、よくよく母に聞いてみたら、何となく体調に不安があったようで、それでという話も何となく伺いました。

——ああ、そうですか。

吉田社長：はい。

——いや、お父さまも潔いですね。

吉田社長：そうですね（笑）。周りがびっくりだったと思います、本当に。社員も含めて。

——プレッシャーなどいろいろおありだったかと思うんですが、社長としての活躍の様子などは、この後、詳しくたっぷりと伺ってきたいと思います。その前に1曲お届けしましょう。今日は絢香の『にじいろ』という曲を選んでいただきました。これは吉田社長、どうしてこの曲をお選びくださったんでしょうか。

吉田社長：元気になるというか、さわやかな気持ちになるというか、それで、こちらの曲を選びました。

——はい、それでは皆さんにも聞いていただきますよう。絢香で『にじいろ』。



【昔ながらのコンニャク】

#### 【社長就任時の目標】

——社長就任にあたって、方向性や目標などを考えましたか。

**吉田社長：**父から継いだ会社を私の代でつぶさないようにというのが一番最初にありました。

——もうなんといっても、このプレッシャーは。ほかの方にはわからないというか。

**吉田社長：**そうです（笑）。父が二十歳ぐらいで起業して、ずっとやってきたので、この歴史を簡単に受け継ぐことはできないって、私の中でも思っただけなんですけれども、36歳という若さが、「どうにか継いじゃおうかな」みたいな、その勢いにはつながったのかもしれませんが。とにかくつぶさないように、そして、いつかもっと大きくしたいって、そんな簡単な目標だったんですけれども。

——いやいや、もうそれを同じ女性という立場で、自分が36歳でその決断を託されたのを想像しただけでもう、私だったらもう夜眠れません。

**吉田社長：**父が会長職になったんですけれども、会長がそばで見えてくれるからっていう、どこか甘えもあったんですけれども……。

——まさにそれはもう、精神的支柱があるというのは大きいですね。

**吉田社長：**そうですね。よく、どうしても亡くなってからっていう社長さんも何うんですけれども、とても恵ま

れているなど大変感謝しています、父には。

#### 【女性社長の難しさ】

——36歳で社長に就任されたということで、その年齢もそうなんですけれども、女性社長そのものが周りにあまりいらっしゃらなかったのではないかなと思うのですが、このあたりはどうですか。

**吉田社長：**そうですね、やはりいなかったですね。今もいないです、周りにあまり。

——結構男性社会ですか。

**吉田社長：**男性社会ですね。

——ああ、そうですか。

**吉田社長：**はい。よく聞かれるんですけど、「女性社長ってどうなの？」って。特に何ていうんでしょう……。

——やりにくさとかはないですか。

**吉田社長：**やりやすいかもしれないし、やりにくいかもしれないです。逆に女性ということで逃げられることもあったりしますよね。そこをうまく、何ていうんでしょう、分けて……。

——コントロールしたり。

**吉田社長：**コントロールして。主人も入っておりますので。

——今、どういう立場で入っておられるんですか。

**吉田社長：**今、常務しております。

——では結構、二人三脚でというか。

**吉田社長：**そうですね。私ができないことは全てやってもらったりとか、どうしても人は得意不得意ありますから、それを補い合うじゃないですけども、そんな形で二人三脚で。ただ、父は1人でできたことが、私は1人でできないので、そこはもう自分でも認めて、助けてもらってやっております。

——その助けてって素直に言えるところが、いい意味でのしたたかさというか（笑）。

**吉田社長：**そうですね（笑）。まあ、意地を張ってしまう時期もあったんですけれども……。

——ああ、そういう時期もあたりだったんですか。

吉田社長：ありましたけれども、結果としてやはり1人でできることってどうしても限られてきてしまう。組織の中で仕事を回さなくちゃいけない場合は、「私が」「私が」って言うていたら人は育たないですし、「あの社長ってどうなの」って、もちろん言われますし、いろいろそういうことを今、8年目なんですけれども、経験して、痛い思いもいっぱいして、もう本当に、今いる社員の人たちに助けられながらですね。

——性別って、そう考えると、関係はあるけれども、そんなに要素としては大きくないというか。どう思いますか。

吉田社長：そうですね。私の中ではあまり関係ないかなと。あまり気にしないようにしているってところもあるんですけど、実際、女性で社長ってあまりいないので、どうしても、例えばお客さんの展示会に行くと、社長だと思われないんですね。

——そうなんですか。

吉田社長：ええ。営業のサポートだったりとか、マネキンさんだったりとか、そんな感じで。

——でも、「まったく」とか、「悔しい」とか、思ったりはしないんですか、吉田社長。

吉田社長：悔しいは……。

——「私が社長なのに」とか。

吉田社長：それはないかなあ。逆に楽しんでいたりします。

#### 【コンニャク製品】

——扱っているものが食品、それもコンニャクという、ダイエットにも利用される食品が中心ですと、やはりこれは女性の視点が強みになりそうな気がするんですけども、最近の健康ブームもあやかっただけという部分で、そのあたりいかがでしょうか。

吉田社長：今いろいろなコンニャクを原料として使ったもの、例えばヌードルですとか、いろいろな方面にご案内できるように、開発は進めてはおります。ただ、やはり量販店さん、スーパーマーケットさんとの取引が多いので、女性の視点が強みだと思って開発して、失敗してしまったこともよくあります。

——え、それはどうしてですか。

吉田社長：やはりスーパーの売り場って、昔からコンニャクの売り場は墨文字のイメージで……。

——確かにコンニャクっていう文字って、墨で達筆に書いてあるパッケージでしたね（笑）。

吉田社長：そうです、そうです。どこもかしこもそんな感じで、そこをどうにか開拓できないかなって思って……。

——例えば極端な話、ローマ字でもいいわけですしね。

吉田社長：そうですね。パッケージに盛り付け例の写真が入っていてもいいかなと思って、いろいろやっただんですけども、展示会では女性のバイヤーさんには「いいねっ」って言われるんです。

——いいと思います。

吉田社長：ですよ。なのに、男性のバイヤーさんのところに採用にならなくて。

——ええっ、本当ですか。

吉田社長：そうなんです、残念ながら。そういう失敗もやはりありますね。

——そういうときは変えるんですか。

吉田社長：売れない商品を在庫にしておいても仕方がないので、反省して変えます。

——なんか悔しいですね、ちょっと。

吉田社長：いや、悔しいですけど、もうでもやはり、そこは努力が足りなかったのかなと思って、すぐに変えるようにしています。

——それから、新しい流れを取り入れていらっしゃるということで、最近ネット販売などにも力を入れているとお伺いしていますけれども。

吉田社長：そうですね。今、楽天さんで商品を展開させていただいております。

——最近、ずいぶん上位のほうに食い込んだというお話を聞いておりますが。

吉田社長：そうなんです。今まで全然目立たなかったんですけども、健康の部門で1位になりました。

——おめでとうございます。

吉田社長：ありがとうございます。

——カテゴリーを変えると、またお客さまも変わって

くるところでは、健康というところでナンバーワンをお取りになったと。

**吉田社長**：そうなんです。

——ネット販売に取り組んだというのは、吉田社長の提案ですか。

**吉田社長**：もう1年ぐらい前なんですけれども、女性同士で話をしている、この先、スーパーさんだけじゃなくて、通販、絶対増えてくるからということで、女性だけで今、やっています。

——女性チームで……。

**吉田社長**：少人数ですけど。

——コンニャクは最近海外でも結構注目、紹介されますよね？

**吉田社長**：はい。海外でカロリーの低いものってあまりないみたいで、例えばしらたきとかが、パスタだったりとか、その代用になるってということで、今、注目が上がってきています。

——反響としてはどうですか。

**吉田社長**：今、私どもが行っているのは、一番近場で香港なのですが、あちらの方々は、もともとめんを食べますよね。

——そうですね。

**吉田社長**：その中にちょっと入れていただきたいと思って、いろいろ商品をご案内させていただいています。

——普及しつつありますか。

**吉田社長**：少しずつですけども。

#### 【名古屋営業所】

——社長就任後は、名古屋営業所の開設もなさいましたよね。

**吉田社長**：はい。実はご縁があって名古屋で営業されていた方が「ぜひうちで働いてみたい」って言っていただいて、コンニャクって割と北から南まで好まれる、例えば生芋だったりですとか、黒いコンニャク、白いコンニャクって、エリアによって食べる種類がちょっと違うんですね。やはり色も違うし、硬さも違う。

——硬さが。

**吉田社長**：はい。とても柔らかいコンニャクを食べるエリアもあるらしくて、名古屋は普通の黒いコンニャクではなくて、すごく黒いコンニャクなんです。

——どのぐらいの黒さなんですか（笑）。

**吉田社長**：この辺で販売されている倍ぐらい黒いんですか。真っ黒なんですね。普通に行っても入れてもらえないんですね、商品が。なので、まず地元の人に入っていて、コンニャク以外にも、いろいろ商品の扱いがありますので、そういったものを名古屋のエリアにもぜひ広めたいと思ひまして、開設しました。

——名古屋はいかがですか。

**吉田社長**：まだまだ難しいですけども、群馬のコンニャクをおいしいと言っていただけのように、挑戦したいと思っております。

#### 【会社を運営していく上で大切にしていること】

——まだまだチャレンジが続くということですけども、吉田社長、会社を運営していく上で大切にしていること、社長ご自身が大切にしていることはどんなことですか。

**吉田社長**：私自身、父の代からの、例えばコンニャクの製法ですとか、技術、こういったものは一切変えずに先につないでいきたいと思っております。やはりその伝統的なところって崩してしまうと、味が変わったりですとか、食感がおかしくなったりですとか。そういったことになってしまうと、こだわりたいところが全く別の商品になっていってしまったりするので。ただその中でも、食品のメーカーとして、例えば新しい設備ですとか、管理方法、こういったものは積極的に取り入れたいと思っております。

——なおかつ技術という部分では、やはり新しいものを入れて、差別化していくということも大切ですね。

**吉田社長**：そうですね。そういったものは本当に、例えばドラッグストアさんのダイエット用の食品に変えていったりとか、あとは、コンニャクゼリーとかもやらせていただいているんですけども、そういったところで新しい風を入れたいなって思っております。



【ラーメンにアレンジしたコンニャク麺】

### 【仕事とプライベートの両立】

——女性が社会で生き生き活躍するには、ワークライフバランスってすごく大切に注目されたりもしていますが、家庭と社長業の両立って大変ですよね？

**吉田社長：**大変です。仕事をする女性はみんな悩みは同じだと思うんです。

——本当に悩み尽きないというか。私の話になりますけど、本当にお掃除をいつしたらいいんだろうとか、お料理はとか、本当に課題山積みなんですよね。

**吉田社長：**そうですね。掃除もそうなんですけれども、食べるっていうことが毎日のことじゃないですか。

——そうです。

**吉田社長：**子どもが2人おまして、お弁当持ちなので。——もしかしてお弁当、つくるんですか。

**吉田社長：**そうなんです。朝、お弁当をつくるんですけれども、スーパーの買い物、週1回だと間に合わないんです。

——ということは、お仕事が終わってから。

**吉田社長：**ええ、そうです。もう最近ね、どのスーパーさんも10時ぐらいまでやっているの。

——いやあ、でも仕事終わると、もうある意味へとへとで、すぐおうちに帰ってゆっくり休みたいですよね。

**吉田社長：**そうですね。ただ、うちは、実は主人が結構、家事が得意だったりするところがあって。

——なんと、うらやましい。

**吉田社長：**でも掃除はしてくれません（笑）。が、料理はしてくれるんです。

——いや、もう十分。本当にね。

**吉田社長：**はい。先におうちに帰っているほうが料理をスタートするっていう。ってしないと、食事をつくるのが間に合わないんですね。

——でも、お弁当は吉田社長が必ずおつくりなんですかね？

**吉田社長：**はい。全てではないんですけど、レンジアップもちょっとだけするんですけども、メインのところだけ、例えばお肉を焼くとか、唐揚げをつくるとか、そういうところだけは必ずちゃんとするんです。私。

——寝る時間、ありますか？

**吉田社長：**寝てます（笑）。

——本当ですか。

**吉田社長：**本当です（笑）。

——だってお帰りが何時ぐらいですか、ちなみに。

**吉田社長：**早いときは、そうですね、7時ぐらいに家に着いて、料理をすることもありますけれども、遅いと、そうですね、9時とかになってしまうことも。

——今、お子さんはお幾つでいらっしゃるんですか。

**吉田社長：**上の子が15歳、高校1年生で、下が中学2年生ですね。

——食べ盛りですしねえ。

**吉田社長：**そうですね。ただ、本当に何も、「おなかすいた」も言わずに待っていてくれるんですね。

——なんと親孝行な。

**吉田社長：**はい。

——そうですか。そして、朝は、じゃあ相当早起きですね。

**吉田社長：**でも、5時半ぐらいですかね。

——5時半。やはり寝る時間がない気がする。

**吉田社長：**いやあ（笑）。

——すごいバイタリティがありますね。

**吉田社長：**いやいやいや。ただ、掃除はできないんです（笑）。

——さらにこんな質問はあれかもしれませんが、趣



味を楽しむ時間なんてございます？

吉田社長：今はないですかね。

———ですよね。でも、何かやってみたいこととかありますか。

吉田社長：今は思い付かないのが正直なところですね。ただ、年がたって落ち着いたら、海外だけじゃなくて、私、例えば北海道へ行ったことがなかったりとか、国内を旅行したいなというのは思いますね。ただ、今は仕事の延長で、趣味みたいなものですが、例えばデパ地下に行ったら商品の参考になるものはないかなって探しに行ったりですとか、おいしいものを食べに行きたいねって出かけたりとか、そういうことは半分趣味みたいな感じでしています。

———趣味のような、仕事のようなですね（笑）。

吉田社長：はい。

#### 【今後の目標】

———という大変お忙しい吉田社長ですが、お仕事の話に戻りますが、アイエー・フーズの今後の目標をお聞かせいただけますか。

吉田社長：私どもはお客さまがあって会社が成り立っております。これからも、お客さまに「おいしいね」って喜んでいただける商品、こういったものをずっとつくり続けたいって、これが目標ですね。それで、さらなるコンニャクの可能性を開拓して、海外に出していきたいところもそうなんですけれども、最終的に地元の群馬にも貢献していきたいと思っています。

———女性ならではの目線で、コンニャクのさらなる可能性を追求してほしいなというふうに思います。

吉田社長：はい、ありがとうございます。

#### 【起業家や若者等へのメッセージ】

———最後に、起業や新しい事業への挑戦を考えている人、特にですね、今回は女性へのメッセージの意味も込めてお話をいただければと思うんですけれども、吉田社長、新規事業に取り組んだり、経営をしていく中で大切なことはなんだと思いますか。

吉田社長：難しい質問なんですけれども、会社を経営し

ていくのはゴールがないので大変だと思うんですけども、どんなことがあっても常に前向きに向き合っていくことがとても大切なことだと思っています。それこそ山もあり、谷もあり。逃げずに向き合っていくことが大切なことだと思うんですね。また私自身、この8年間、家族や社員、いろいろな人たちの支えがあってやってこられたと思っていますので、関わる全ての人に感謝の気持ちを持つことが、大切なことかなと思っています。

———貴重なお話をいろいろ聞かせていただきまして本当にどうもありがとうございました。

吉田社長：ありがとうございました。

———それではもう1曲リクエスト曲をいただきましたので、ここでご紹介したいと思います。Crystal Kayの『何度でも』という曲ですが、またキラキラした曲を選んでくださいました。吉田社長、これはまたどういったところからですか。

吉田社長：そうですね、キラキラもしているんですけども、なんかちょっとつまづいているような内容もすごく含まれていて、それでも頑張っていくぞみたいな、そういった歌詞がとても気に入って、この曲を選びました。

———はい。皆さんにお届けしたいと思います。Crystal Kayで『何度でも』。今日はどうもありがとうございました。

吉田社長：ありがとうございました。

## 保証協会からのお知らせ

### 借換保証制度『Gプライム保証』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、7月から取り扱いを開始した借換保証「Gプライム保証」について、群馬県信用保証協会の鈴木課長代理にお話を伺います。鈴木さん、よろしく申し上げます。

鈴木課長代理：こちらこそよろしく申し上げます。

———この新しい保証制度ですが、どのような特徴がありますか。

鈴木課長代理：はい。Gプライム保証は、保証付き融資の借り換え一本化用に創設した当協会独自の保証制度で

す。既に複数の保証を利用されているお客さまから、借り換えにより一本にまとめたという相談をいただく機会が多いため、本制度を創設しました。今までは複数の異なる保証制度等を利用されている場合、一本化できないというケースが多かったのですが、Gプライム保証では異なる保証制度等も借り換えにより一本化できるとしました。

——なるほど。現在利用されている制度等の種類に関わらず、借り換えによる一本化ができるということですね。では、利用できる金額は現在の残高の範囲内となりますか。

**鈴木課長代理：**いいえ、Gプライム保証は増額借換も対象としています。借り換えと同時に新たな事業資金が必要となるようなケースにおいても、一本の保証付き融資で対応が可能です。

——借り入れの口数がたくさんあるお客さまもスリム化できるということですね。ご利用を希望される場合はどのようにすればよろしいでしょうか。

**鈴木課長代理：**はい。Gプライム保証には決算内容による資格要件がございます。利用を希望されるお客さまは、まず借り換えを希望する保証付き融資がある金融機関にご相談ください。金融機関を経由して決算書や申告書などの必要書類を提出していただき、事前審査をさせていただきます。

——どのような留意点がありますか。

**鈴木課長代理：**はい。留意点といたしまして、借り換えできる融資はお申し込み金融機関から借り入れしている保証付き融資のみとなります。したがって、複数の金融機関から借り入れしているものを本制度にて一本化することは原則としてできませんのでご注意ください。なお、お取り扱いに際しては、制度の資格要件のほかに、群馬県信用保証協会による保証審査がございます。また、本制度のほかにも、借換一本化につきましては経営力強化保証、経営改善サポート保証などで借入口数を集約することができるケースもございますので、借り換えをご希望される方は当協会の各保証課、またはお取引金融機関までお問い合わせください。

——鈴木さん、今日は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

### 群馬県造園緑化協会

「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、2020年の東京オリンピック、パラリンピックに向けて、暑さ対策の製品開発に取り組んでいる方の紹介です。この製品、「動かせる樹木ベンチ」というもので、ベンチが付いた大型のプランターに木が植えられているそうです。開発に取り組んでいるのは群馬大学大学院理工学府の天谷賢児教授です。東京オリンピックに向けた取り組みということで注目されますし、大学教授による製品開発というのも気になるところです。そして、それよりも何よりも興味があるのが、プランターが暑さ対策にどのぐらい効果があるのかということです。開発をサポートしている桐生市の株式会社桐生再生を訪問して、お話を伺ってきました。

——私は今、桐生市東久方町の桐生再生に来ています。群馬大学の天谷賢児教授、そして桐生再生の清水宏康社長にお話を伺います。どうぞよろしくお願いいたします。

**天谷教授・清水社長：**よろしくお願ひします。



[左：清水社長 右：天谷教授]

——今、私の目の前には「動かせる樹木ベンチ」があります。直系1メートルぐらいの筒形なんです。外側に、上から見るとプロペラのような形のベンチが3枚付いています。さらには、下をちょっとのぞいてみますと、キャスターが付いているという形なんですけれども、こ

れ、天谷教授、こういったことが目的でつくられたんですか。

**天谷教授:**これから行われるオリンピック、パラリンピックがすごく暑い時期に行われるので、お客さんとか、外国から来た方への熱中症対策としてベンチ、しかもこのベンチの真ん中に木を植えることができ、木陰がつくると。さらにミストが吹くようになっていまして、涼しい空間を提供できると。やはり動かしやすく、どこにでも設置できるというコンセプトで、キャスターを付けてあります。

——どのように動かせるんでしょうね。

**天谷教授:**まずベンチを立てて動かしやすくします。今ちょっとベンチを立ててみますので、ご覧ください。今、いすを引き出して、足の部分を折りたたみます。

——ちょうど筒形のところにうまく一体になるような感じでたためるわけですね。

**天谷教授:**そうですね。

——ずいぶんコンパクトになりますね。運びやすくなります。

**天谷教授:**そうですね。大人1人で、あるいは2人いれば、余裕で動かしていくことができます。

——重さはどのぐらいなんですか。

**天谷教授:**大体本体だけで250キロぐらいありまして、樹木が入ると500キロ近くなります。

——結構な重さですね。

**天谷教授:**風対策もあったり、台風とかで倒れてはいけない、安全を見込んで、このくらいの設計にしています。

——このベンチの材質というのは、何ですか。

**天谷教授:**東京都の多摩産材の杉の木を使っています。加工は群馬でやっていますけれども、全部東京都の木材になります。

——なるほど。その涼しくなるという仕組みをですね、今日はお二方からいろいろ伺ってきたいと思うんですが、まだ木が入っている状態ではないので、ちょっと場所を移動いたしまして、あらためてお話を伺います。お願いいたします。

**天谷教授:**はい、わかりました。

——さて、場所を移動して、ここからはお話を伺っていきます。天谷教授、これが、どのように暑さ対策に役立っていくのか、もう少し詳しく教えてもらってもよろしいですか。

**天谷教授:**はい。一つは、やはり自然の持っている力、葉っぱがいい木陰をつくるっていう自然の力を使っているということと、あと動かせる、それで好きなところにレイアウトできますので、好きな空間設計ができると。ミストの力で涼しい空間ができて、体感温度をかなり、5～6度下げられるというデータが取れていますので、熱中症効果もかなりあると。

——今、教授がおっしゃった効果、やはりここが一番気になるところではあるんですけども、現在も実証実験は行われているんですか。

**天谷教授:**そうですね。去年まで3年間、ビックサイトで実験したんですが。

——ビックサイトでの実験というのと、どういうものですか。

**天谷教授:**ビックサイトにやはりこれを持ち込んで、全然、何も樹木を置かないところの温度データですね、それから樹木を置いたところのデータ、それから樹木とミストを組み合わせたデータというのを全部取って比較をするんです。気温自体は実はあまり下がらない、1度弱なんですけれども、体感温度といわれる太陽の熱の影響が入った温度を測ると、4～5度下がるということがデータが出ています。それから熱中症の危険リスクを表すデータがあって、WBGTという値なんですけど、それはかなり危険リスクを下げられるというデータになっているんですね。そういう効果が一応わかっているんですね。

——まさに都会に森が移動する感じですね。

**天谷教授:**そうですね。コンセプトとして、森や林のレンタルというふうに言っているんですが、今までにないそういうコンセプトかなと思っています。

——この事業プランなんですけれども、群馬県造園緑化協会を通して、群銀ビジネスサポート大賞2016に応募なさり、奨励賞を受賞されたそうですね。

**天谷教授:**そうですね、ありがたいことに。どうしてもこういうものは生き物を扱っている、樹木を扱っているプロと一緒にやらないといけなくて、造園緑化協会さん

と一緒にその辺は研究しているんですね。そちらの人と一緒に申請させていただいて、賞をいただくことができました。

——今後の予定としては、どのような感じですか。

**天谷教授：**今年はですね、去年まではビッグサイトで実験をしたんですが、今年はパラリンピックに対応して、車いすの方の使いやすさをきちんと測ろうということで、これはお台場のほうで6機設置して実験をします。

——今後いよいよ事業化というふうになっていくんですか。

**天谷教授：**はい。大学がものを持って商売できませんので、ビジネスできませんので、どこかそういうところを探してはいるんですね。特に、私が思うのは、森の資源が都会に出てくる、都会のお金が戻って森が管理されとか、木を使われている造園業者さんが持っている里山のいろいろな樹木とかがですね、都会に出ていってみたい。まだどういうビジネスモデルになるかは研究中なんですけれども。



〔動かせる樹木ベンチ〕

——ところで天谷教授、この「動かせる樹木ベンチ」の前に、実はもともと脱温暖化対策として、そういったプロジェクトというのはもう8年も前からスタートしているそうですね。

**天谷教授：**そうですね。理工学府になる前に、工学部のときにスタートしまして、「地域力による脱温暖化と未来の街-桐生の創生」って長いタイトルのプロジェクトを

ですね、8年前に始めて、そのころから清水さんとは一緒にやらせていただいています。

——具体的にはどのような取り組みをなさったんですか。

**天谷教授：**すごくたくさんのをやりました。例えば地域の竹を使って、まちなかに竹垣を使ってですね、みんなが歩くコースに使うとか、竹ってすごくCO<sub>2</sub>を吸収しますので。それから、電動バスを使って低速の観光案内ができるような、電動のCO<sub>2</sub>を出さない乗り物をつくるとか、あと、このベンチのように、地域の資源を使って、エネルギーを使わないで涼しい空間をつくるかですね、本当にいろいろなことを実験させていただいたんですね。

——清水社長、桐生再生は脱温暖化のまちづくりということに大変積極的に活動なさっているわけなんですけれども、この会社、もともとは清水社長が地元の信用金庫を……。

**清水社長：**60歳で定年を迎えて、このままでは桐生が駄目になっちゃうと。ですから、勝手な応援団ですね。応援団として高校の同級生10人でガイドをして、まちの活性化を図ろうじゃないかということでNPO法人桐生再生をつくったんですね。それがいろいろと、天谷先生だとか、いろいろな方との出会いがあって、市役所の方たちと一緒にやっているうちに、電動バス「MAYU（まゆ）」という電動バスを動かす会社をつくったものから、今度は株式会社にして、そして収益性を確保しながら、ミストの関係もお手伝いをしているような状況でございます。

——セカンドキャリアとして、退職後にかなりのリスクもあったような気がするんですが、いかがですか。

**清水社長：**そうですね。定年を迎えて大変な借金をしたりというのは大変なリスクですけども、やはりそれだけに、やりがいもありますしね。まあ、第二の人生、今は結構長いですから、20年や30年、頑張ろうと思えばできますのでね、その辺を踏まえて、うちでのんびりしているのもいいけれども、こういうふうなビジネスチャンス、それからいろいろな人との出会いがあるものから、大変面白くて、毎日を過ごしております。

——大切なのは何でしょうね、清水社長、思いきりで

すか。

**清水社長**：いや、一番ポイントはね、よく言うんですけど、地元の人脈ですね。

——ネットワーク？

**清水社長**：ネットワークです。桐生信用金庫に勤めながら、いろいろなプロを知っているわけですね。

——いろいろなプロ。

**清水社長**：はい。例えば製造業もそうですし、販売もそうですし。そういうふうないろいろなプロを知っていますから、先生から「こんなことができない？」と言われると、「できるよ」って言ってから大騒ぎするわけです。

——探すわけですね（笑）。

**清水社長**：探して、一生懸命探してね。平然と「はい。こうで、こうで、できますよ」と、こうやるわけですね。オーバーに言うと、走りながらね、新しいものをつぎ込んでいって完成させていくって意味では、それも面白さがあるんじゃないでしょうかね。大体行政さんは、完璧にね、プランニングして、なおかつリスクも考えてスタートしますが、それだとどうしても1年半、2年遅れちゃうわけですね。それが民間の場合には、これが今すぐやるべきだと思ったら、スタートしながら、そこに必要な人材を少しずつ投与していったり、あるいは資金を持ってきたりっていうのはできますのでね、その辺がよかったんじゃないですかね。

——あらためまして、最後にお二人に今後の目標をお聞かせいただきたいと思います。天谷教授からお願いいたします。

**天谷教授**：はい。そうですね、いいものを開発してオリンピックまでに提供できるようにしたいと。地元でつくったものが普及するような取り組みに上げていきたいなと思っています。

——ありがとうございます。清水社長、お願いいたします。

**清水社長**：私のほうはね、かなり具体的で、県のコンベンションホールができれば、高崎の新幹線の駅から電動バスと、このミストの森を入れてね。やはり群馬県らしいコンベンションホールの、できればお手伝いしたいなというのが目標でございますね。一生懸命それに向け

て、あちこち駆けずり回っております。

——お二人の二人三脚が、さらなる群馬の新しい未来を生み出しそうです。今日は群馬大学大学院理工学府の天谷賢児教授、そして桐生再生の清水宏康社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

**天谷教授・清水社長**：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、番組前半はコンニャクを中心とした富岡市の食品メーカー「アイエー・フーズ」の吉田さゆり社長へのトップインタビュー、そして後半は2020年の東京オリンピック、パラリンピックに向けて暑さ対策の製品「動かせる樹木ベンチ」の開発に取り組んでいる群馬大学大学院理工学府の天谷賢児教授と株式会社桐生再生の清水宏康社長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。

「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 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～

【9月の放送のお知らせ】

平成29年9月7日（木）12:00～12:55

再放送 9月9日（土）8:00～8:55

ぜひお聞きください！