

チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

平成30年3月1日（第60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、群馬発の企業のトップインタビューを中心に構成しています。

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、関東一円に販売網を持つ太田市の医療機器販売会社、株式会社栗原医療器械店の栗原稔会長、76歳です。栗原医療器械店は、栗原会長の父、基さんが始めた個人商店からスタートして成長を続け、今や従業員900人以上、売上高は年間800億円を超えています。この大きな発展の機動力となってきた栗原会長に、挑戦の様子や成功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。前橋市で海の魚ヒラメを養殖するというユニークな事業を行っている株式会社環境技術研究所を紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社栗原医療器械店

栗原稔 取締役会長

■保証協会からのお知らせ

信用保証制度の見直しについて

■チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社環境技術研究所

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

株式会社栗原医療器械店

栗原稔 取締役会長

——株式会社栗原医療器械店の栗原稔会長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただいています。栗原会長、今日はどうぞよろしくお願いいたします。

栗原会長：はい、こちらこそよろしくお願いいたします。



【収録風景：FM GUNMA スタジオにて】

【創業時の様子】

——栗原医療器械店のスタートは、会長のお父さんが始めた個人商店だったそうですね。

栗原会長：はい、そのとおりです。

——開業時の様子など教えていただけますか。

栗原会長：たぶん私が中学生ぐらいの頃におやじが独立をして、かすかに自宅からオフィスまで自転車で通勤していたなということ覚えてます。

——この個人商店というのは、お父さまが本当にお一人でスタートしたのですか？

栗原会長：はい。そうです。

——当時は投薬びんの販売とか、注射器の販売をなさっていたということですが。

栗原会長：ええ。

——家業を継ぐなんていうことは、いずれはあるのかなということを考えてたりすることはありましたか？

栗原会長：その当時も、ぼんやりとはあったでしょう。私は男3人兄弟で長男でしたから、大学へ行く頃には、私自身も跡を継ぐというふうに思っていましたね。

——大学の在学中に、実は事業を始めようとしたんですって？

栗原会長：大学へ入学したのが昭和39年で、1年のときから、もう親の跡を継ぐって決心していたんですね。だから4年間は好きにやろうと。学校は行っても行かなくても卒業だけすればいいと思っていましたので、1年からアルバイトばかりしていました。

——アルバイト？

栗原会長：ええ。銀座のクラブのボーイをやっていたんですよ。

——お父さまのお仕事とは全く違うところからですね。

栗原会長：全然違います。実は水商売に興味があったんですよ。大学4年のときにやろうということでスタートしたんですよ、小さな……。

——お店を？

栗原会長：お店を。スポンサーがいて、私と私の親友と2人で始めたんですよ。だけでも失敗したんですよ。今思えばね、それがよかったですかね。絶対もう水商売はやらないと、懲りたということで、すっぱり手を切った。お金を払って飲みに行くお客でいようということを決め

たんですよ。だから、結果的にはそれがよかったかなあと今では思っています。

——大学ですからね、もちろん勉強もと思うんですが、実はその事業を起こすという意味では、社会勉強もそのときして？

栗原会長：そうね。社会勉強が多すぎたというかね、よく遊びました。(笑)

——よく遊んだ。でも、その失敗がもしかすると、その後何か役に立つことにつながっていったのかもしれませんが、卒業後はどんな進路を選ばれたんでしょう？

栗原会長：これも親の命令で決まっていますね、京都へ2年間、丁稚奉公の最後の年代でしょうかね。向こうの医療機器の販売店の経営者の自宅に泊まり込んで仕事をしたんですよ。

——住み込みで2年間。

栗原会長：それはもう荷造りだとか、品物の発送だとか、大学に行かなくてできるような仕事ばかりの2年間でしたね。専門的になっちゃうんだけど、私の故郷でやっている商売とちょっと違って、京都の大学の先生方に言われてつくった京都大学式なんとかっていう医療機器があったんですよ。私のところは販売だけでものづくりをやっていないんですけど、その会社は、ものをつくっていたんですよ。メーカーの役割が半分、ディーラーの役割が半分という会社でしたね。ですから、荷造りだとか、地方発送だとかっていうのをやっていたんですよ。

——全部トータルで見られたという意味では、その後大変役に立ったと思うんですが。そして栗原医療器械店に入社をしたのが1966年(昭和41年)、会長が24歳のときですか。

栗原会長：そうですね。大学が終わって2年ですから、24歳ですね。戻ってきましたね。ふるさとへ(笑)。

【入社後の様子】

——当時の会社の様子というのはいかがでした？

栗原会長：おやじと、おふくろと、年取った社員が数名いましたかね。あと事務の女性ぐらいで、10名はいなかつ

た。もう本当に商店という感じのところでしたね。

———その中でどんな仕事に就かれたんですか。

栗原会長：雑用係みたいなことをしばらくして、それで、どうしてもパートナーが欲しいということで……。

———パートナーというのは、仕事の、会長のパートナーが欲しい？

栗原会長：ええ、仕事のパートナーが欲しいということで、中学の野球部の小林君という後輩がサンヨーに勤めていたんですが、何とか2人でこの商売をやっていこうと説得しました。そして、固い握手の下、五十何年間続くんですよ、これが。彼は今でもうちの会社にいるんです。当社の創立65年の祝い事があったんですが、彼も元気で、入ったときもほとんど一緒、終わるときも一緒にしようって、約束したばかりです（笑）。

———もうまさに……。

栗原会長：ええ。それで小林君に入社してもらって、私が前橋へ来て、小林君が太田にいて、二手に分かれて、励まし合いながら、もう商店で小さい会社でしたから、病院開拓ですね。病院に取引をしてくださいというお願いごとの数年間でしたのをよく覚えていますね。

———太田は、その小林さんに任せて、会長ご自身は、前橋の営業所のほうで病院を開拓していったということですね。

栗原会長：ええ、そうです。

———今後どのように展開していきたいと思われました？

栗原会長：そのときに、群馬県でも60社か70社、同業者がいたんですが、一番知名度の低いほうでしたから、何とか群馬県では一番の会社になりたいというのが2人の思いでしたね。

———そういう群馬ナンバーワンという、一つ目標を掲げて。

栗原会長：まあ、それはありましたね。

———最初は投薬びんとか、注射器を販売していたということでしたけれども、そのころも同じような形態でしたか、それとも。

栗原会長：進歩が激しかったので。病院との取引が始まった時点で、「若手の2人がやっている会社だぞ」ということで、いろいろなメーカーが来るんですね。得意の酒ですぐ仲よくなって、新しいビジネスが始まった。そんなことが毎日のようにありましたね。

———忙しかったですねえ。

栗原会長：ええ、夜が特にね（笑）。

———24時間、365日。

栗原会長：いや、本当にそうですよ。2人で日曜日もないようなね、そういう時代をよく覚えていますね。

———その新しいビジネスが始まったって会長がおっしゃいましたが、どんなビジネスを始めたんですか。

栗原会長：病院で医者、あるいはパラメディカルの人たちが使うものですがけれども、進歩が激しくて、今までやっていたのが、もう簡単にできちゃうみたいなのが続々出てくるわけで……。

———ああ、そうですか。

栗原会長：そういうメーカーで、1つの県に1代理店制度みたいな販売ルートであって、それを若手の私と小林に任せるからやってくれないかという依頼が続々来るわけですよ。まあまあ知名度も広がって、売上も徐々にこのような感じでしたかね。

———ということは、その当初というのは、そろそろ消耗品だけでなく、医療器械へとシフトをしていった時期でもあるんですか。

栗原会長：ええ。ベースは消耗品なんだけれども、大型の医療機器を販売できるようなところにどんどん近づいていったという時代でしたかね。

———会長が入社されたころというのは、医療器械、どういったものを扱っていたんですか。

栗原会長：おなかの大きいお母さんの胎児の心音を、元気がどうか確認するんですけれども、昔は、竹筒みたいなもので、おなかにこう、当てて、心音を聞いて、「あ、元気だね」ってやっていたんですが、デジタル化になったんですね。ポンと当てれば、ヒヤって、もう全部聞こえるみたいなね。それがどんどん、どんどん進歩していった。

そういうのが出た年ですから……。

——出た年？

栗原会長：それを持っていくと、どこでも興味があって、「これはすごいね」といって買ってくれた時代。例えば産婦人科でいうと、無痛分娩というのがはやっていた時代だったんですよ。イギリスの女王が無痛分娩をしたと。それは、吸入麻酔といって、酸素を吸うんですよ。そうすると、麻酔がかかって痛みがないよという無痛分娩の麻酔器も、私はたくさん売りましたね、思い出すと。

【社長就任】

——さあ、そしていよいよ1983年（昭和58年）に社長に就任されました。会社の沿革を拝見しますと、ここから熊谷、宇都宮、高崎、大宮、所沢、東京と、各地に営業所の開設が相次ぎまして、まさに快進撃という様子なんですけれども、この好調ぶりの理由というのはどこにあったんでしょう。

栗原会長：好調だと思ったことはあまりなかったんですけれども……。

——いやあ、絶好調ではないですか。

栗原会長：人が増えてきましたね。

——人が増えてきた。従業員ですか。

栗原会長：従業員が増えてきた。入ってくる人たちに恵まれて、その友達が入ってきたり、新卒でうんぬんというレベルの会社ではありませんでしたから、つてで入ってきた人たちが、自分の友達とか、後輩だとかを連れてきて、どんどん増えていった。当然、人が増えれば地域を拡大していくということで、今言ったような地域に行きたいと。特に小林君が、そういうところに行きたいと、大きくしたいということがあったので、ものすごいピッチで出先が増えましたね。

——それは従業員の方が増えたから、出先が増えたということですか。

栗原会長：いや、行きたいからかもしれませんね、本音はね。

——ああ、なるほど、なるほど。

栗原会長：やはりほかの地域に行きたいから、そのために人も採用しようと。

——増やしていった。

栗原会長：ということですね。

——人口の多いところに行きたい、そこにビジネスチャンスがあるんだという思いだったんでしょうか。

栗原会長：そうですね。小林がいつも「群馬県が1だったら、埼玉県は3倍ある」ということを言っていました。出て行ったら、まさにそうでしたね。東京はその何倍もあるというところですから、今は支店だとか営業所が関東の中にもいっぱいあるということになりましたね。

——都心というのは、また爆発的に人数が多いというところであり、なおかつ激戦区でもあるところですが、なぜうまくいったと思いますか。

栗原会長：うちの会社の中では、今、東京が一番の地域なんです。埼玉県が2番、群馬が3番なんですけれども、東京は、やはり大きい病院が多いんですよ。全部取らなくても、いくつかだけ取っても売上が上がるみたいな、そういうところですね。うちは相模原にでっかい物流センターをつくったんですけれども、かなりの量を取っても物流は大丈夫という裏付けを、まずつくったんですね。それがよかったのかなという思いもしています。

——こうして発展してきました栗原医療器械店、その後、他社との連携を行うことになっていきます。その話につきましては、この後ゆっくりと伺いたいと思うんですが、その前に1曲お届けしましょう。さあ、夜のお付き合いも大変でいらした、そこでの「飲みニケーション」が大切だっというお話がありましたけど、これもやはり「飲みニケーション」のときによく会長が歌われた曲ですか。

栗原会長：はい。医者のおさんと、よく歌っていました（笑）。

——さまざまな思い出がございますね。それでは1曲お届けします。石原裕次郎と浅丘ルリ子のデュエットで『夕陽の丘』。



【創業65周年記念祝賀会】

左：梅澤悟 副会長 右：栗原稔 会長

【グループ会社設立と一部上場】

——先ほどは栗原医療器械店の成長の様子を伺ってきました。この10年では、また別の発展もあって、ほかの医療器械販売会社とグループ会社を設立して、東京証券取引所で一部上場を果たしました。栗原会長、なぜこうした会社をつくることになったんですか。

栗原会長：はい。私どものパートナーが静岡県の協和医科器械株式会社で、私の会社と規模が同じぐらいだったんですが、その協和医科器械は、既にジャスダックに上場していたんですね。それで、群馬の私のところと一緒に、「一部上場を目指していこうよ」という話で、結果としてこうなった。そのときには、三代目の社長であった私の弟と、今は四代目の私の息子が社長をしておるんですが、2人に「決断をなさい」ということで任せて、2人もぜひ一部上場を目指していきたいということでこうなりました。

——これ、やはりグループとしてまとまったほうが、日本一大きい規模になるとか、そういったものを目指していたんですか。

栗原会長：そのとおりなんです。我々は販売会社ですから、医療機器をつくっているところは、お金の安全な、たくさん売ってくれるディーラーとの結び付きが強いんですね。

——やはり取扱量が多いほうが、メーカーの方からも

信用される。

栗原会長：はい。

【苦境】

——お話を聞いておりますと、本当にとっても順調に発展してきたようにお見受けするんですけども、例えば苦境に立つ場面などはなかったんですか。

栗原会長：はい。まあ大きなことで言うと、群馬で創業した会社が栃木、茨城、埼玉と、あちらこちら行って、茨城県の会社を買ったんです。それがものすごく大変な会社でして、茨城県のナンバーワン・ディーラーだったんですけども、私の親友がやっていたもので、あるとき、「明日、手形期日なので3億円貸してくれ」という電話がありました。私はそのとき新幹線に乗っていたので、新幹線の中から経理に指示を出して貸したんですね。取りあえず3億円を貸して、手形は落ちました。その後、回収について弁護士に相談をしたら、貸したお金を捨てるか、その会社を買うか、どちらかだと言われ、結局負債をたくさん抱えた会社を買うことを決断したと。会社を買ってみたものの、続々と、次から次へいろいろなことがあって、まあ、もう20年たったんですけども、20年たってやっと黒字になったというのを思い出しますね。

——20年かけて黒字にしたということなんですけれども、20年って長いですよね。

栗原会長：長い。

——投げ出したいなんて思うことありませんでした？

栗原会長：ええ、いっぱいありましたよ。ただし、群馬から出て、栃木へ行って、それで茨城。3つ合わせて北関東だから、北関東で一番になるためには、無理しても茨城県一番の業者をグループに入れたいという思いは強かったわけですよ。

——それで、どうやって黒字化していったんですか。

栗原会長：これはもう大変でした。私の入社当時からいる小林と、もう一人、カワシマというのがいまして、彼は太田の住人なんですけど、2年ぐらい茨城へ行っていましたかね。

——会社改革の一番最初って、どういうところからスタートしたんですか。

栗原会長：「あの会社がつぶれた」みたいな噂はすぐ知れ渡りますよね。それを撤回して歩いて、「もう一回、チャンスをくれ」と、病院に新たに信任を得るための営業努力をしたと。長かったですよ。

——参考にお聞かせいただければと思うんですが、そういうったときというのは、どの部分を変えていったとか、何かそういうスタートってどんなところでしたか。経営を見直すとか。

栗原会長：何から何まででしたね。新たなルールづくりから、うちの会社と、向こうの会社のいろいろなものが違いますから、うちのルールでやらせたと。従業員も全員、再雇用したという条件で、説明会をやったりなんかしてね、それはそれは大変でした。「とにかくうちの会社は、こういうふうに和を大切にするというか、みんな仲よくやっているから、君たちもそういう中に入って、大事にするから」みたいな、何だかいろいろなことを言いながらね、頑張りましたね。

——まずは従業員の方々の気持ちをもう一度向けさせて、やる気を起こさせたと。

栗原会長：まあそうですね。

——そういったご経験もあり、それをご自身の中での経営の教訓になさっていらっしゃるということなんですが、栗原医療器械店の発展に尽力しまして、50年余りですか。

栗原会長：ええ、半世紀過ぎましたね（笑）。

【成功のポイント】

——いろいろなことがあっても振り返ってみると、やはり成功の中にはポイントが幾つか挙げられると思うんですけれども。

栗原会長：一つだけ、いつも思っていることは、人に恵まれたかなということを感じていますね。最近、ここ20年ぐらいは、新卒を30人も40人も採用するというきちんとした体制ができましたけれども、当時は知り合いだの、

友人だのという延長線上できましたから、そういう人たちと割とうまくやれたなあと思っていますね。まあ私も一生懸命、来てもらうためにいろいろなことはやりましたけれども、案外うまくいったなど、いい握手だったかなあってというような感じを持っています。人だなと思いましたね。

——そのほかにはいかがでしょうか、ご自身の成功のポイント。

栗原会長：成功の（笑）。今はそんなに成功したとは思わないんですけども、とにかく小林君とスタートして、私は一生懸命だったかな。誰でも一生懸命やるのかもしれないけれども、お医者さんが新規に開業するときって、お祝い事を日曜日にやるみたいなんです。私と小林はもう本当に土日も何もなかったということを今となっては、思い出しますね。先生方は一生をかけた新規の開業をやるのだから、我々も日曜日も何もかもなく、夜中までお手伝いをしながら、何百人もの先生の開業のお手伝いをさせてもらいましたよね。運があったとでもいうんですかね。そういうのもありましたね。

——運があった？

栗原会長：医者が開業すると、その医者が「ここ、いいからね」と、また紹介してくれるんですね。そういう運もありましたね（笑）。

——そうですか。

栗原会長：一生懸命やれば、応援してくれるみたいな形でしょいかね。

——運も味方につけていったんですか。

栗原会長：うん、そう、大きすぎるかな、話が（笑）。

——いえいえ、でもやはり今、お話があったように、もう日夜関係なく、開業医の方のための思ってとか、そういうった、あまりおっしゃらないけど努力をしているからこそ、運も味方にできるんでしょいかね。

栗原会長：まあ、まあ、そんなところでいいでしょう（笑）。



【首都圏物流センター 撮影：クドウフォト】

【プライベート】

——さてここでは、プライベートのお話も伺えればと思います。栗原会長、趣味はありますか。

栗原会長：はい。現在はほとんどなくなっちゃいましたけども、ゴルフと麻雀と酒だったんです。ゴルフは体を壊して、もうずいぶん前にやめました。麻雀は4人もいないとできないので。それとギャンブルが好きだったんですが、兄弟3人で、ギャンブル3兄弟みたいなね、3人も好きだったんですけど、私は社長になった時点でギャンブルを一切やめたんですよ。きっぱりと。ですから今は自宅で、1人で麻雀をやっています。ゲームで(笑)。

——ゲームで。ああ、そうですか。

栗原会長：あとは旅でしょうかね。

——旅。海外ですか。

栗原会長：はい。一番好きなのは韓国ですね。

——韓国。ちょうどオリンピックもありましたしね。

栗原会長：うちの会社の65周年の式典をやったんですが、唯一、私が招待したのが、向こうのガイドさん。といっても、もう60歳過ぎの、おばあちゃんと言うと怒られちゃうのかな、その人を招待して、4日間ぐらい太田に来てくれたんですけど、その韓国に行くのが楽しみではない。

——結構気に入った場所を何度も訪れて？

栗原会長：まあ、50回も、70回も行ったので。

——ええっ、韓国にですか。

栗原会長：そうです。

——ビジネスでなくて？

栗原会長：そうそう(笑)。まあ、とにかくたくさん。来月も孫を連れて、10人ぐらい連れていきます。

——結構好きなのところは何度も行く。

栗原会長：行きますね。特に食事が合うっていうのは一番かもしれません。

——その楽しみが、またお元気の秘訣になっているかもしれませんけれども。

栗原会長：かもしれませんね。

【ものづくりへの思い】

——さて、あらためて仕事の話に戻りますけれども、群馬県は、がん治療技術総合特区の指定を受けています。新しい産業が生まれることなども期待されています。そうした動きについて、会長はどのように見ておられますか。

栗原会長：群馬大学に、がんの関係の治療器が入りました。全国で3カ所目というのもありますけれども、群馬県だとか前橋市が、そういうところに力を入れているというのは、同業界で非常にうれしく、頼もしく思いますね。ただ、私の会社では、製造にかかわっていないので、販売店ですから、直接的には影響がないんですが、同じ業界というふうに見ると、最新式の機器が群大に入ったというのは非常にうれしく思っていますね。

——栗原会長、そのものづくりというところまで展開は考えていらっしゃるんですか。

栗原会長：ないと言えましょうになるんですが、これは法律があって、いろいろあるんですよ。ですから、簡単にはできないのですが、群馬県、あるいは群馬銀行みたいなところが、医療のものづくりということに力を入れて、いろいろなセミナーをやっているんですね。うちの会社も呼ばれて、講師で行ったりなんかしているんですよ。ですから、何か進んでいるかという、進んではいない

んですけど、うちの会社では、興味は持っている。いつかはみたいなことはあるかもしれません。

——そのものづくりに進出するメリットは、会長、どんなところなんですか。

栗原会長：ディーラーとメーカーで言えば、当然、自動車もそうですけれども、社会的貢献がより大きいのは、メーカーですよ。利益も従業員もいっぱいいるでしょう。うらやましいと思っていました。ただ、簡単にできるものではないけれども、メーカーのほうがポジションは高いと思っていますので、チャンスがあったら、小さなものでもいいから、そういうものに取り組めるときがくればいいなあというような思いはありますね。会社が65年を経過したと。おやじ、私、弟、今は私の息子が四代目で65年。100年まであと35年ですか。100年続く企業は1%に満たないということも聞きましたので、是非、今の人がそこにトライしてほしいなというようなことは強く感じていますね。

【起業家や若者へのメッセージ】

——最後の質問となりますが、起業や新しい事業への挑戦を考えている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います。新規事業に取り組んだり、経営をしていく中で、大切なことは何だと思えますか。

栗原会長：私はそういう人たちに、頑張ってもらいたいけれども、私から「こうやったら？」みたいなのは、ちょっとおこがましくて言えないなと。

——では、会長のこれまでのバイタリティの源は何だったんでしょうか。

栗原会長：私は、もう単純で、親が商売をやっていて、それを継いだわけですけど、親を超えるということが確実にできたかなというふうに思っています。

——ということは、お父さまを超えるというのが、会長のバイタリティの源だったんですか。

栗原会長：まあ、それは一つあったらいいなと思います。私は二代目創業者だよということをいつも言っているんですけども。

——ほお、二代目創業者。

栗原会長：はい。創業者は何もなくて始めるわけですから、その大変さというのは、二代目とすればわかるということでしょうかね。

——やはり誰かを目標を置くって、すごく大切なことなんじゃないかな。

栗原会長：と思いますね。人だとか、あるいは企業のポジションですかね。例えば上場だとかというのも、目標を持っている人たちもいっぱいいますよね。

——ちゃんと明確なご自分の目標とか、ビジョンを決めて進んでいく。

栗原会長：いいですね。

——これに尽きるんでしょうか。

栗原会長：はい、そう思います。

——さあ、それでは、ここでもう1曲お届けしたいと思います。選んでもらった曲は『故郷』なんですけど、この番組にもご登場いただきました杉原俊夫さんが曲をリクエストしてくださったのと、全く同じ曲なんですよ（笑）。

栗原会長：ええ、びっくりしました。

——ご友人なんですか。

栗原会長：はい、太田高校の同級生で、そこそこ仲のいい、頭のいいやつです。

——放送を聞いてくれているかな（笑）。

栗原会長：ああ、どうだろう（笑）。

——ではお届けいたします。『故郷』です。今日はどうもありがとうございました。

栗原会長：ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

信用保証制度の見直しについて

——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、4月に実施される信用保証制度の見直しについて、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、よろしくお願いします。

鈴木課長代理：こちらこそよろしくお願いします。

——4月に信用保証制度の見直しを実施されるということですが、どのような内容でしょうか。

鈴木課長代理：はい。中小企業の経営の改善・発達を促進するための中小企業信用保険法の一部を改正する法律が平成29年6月に改正され、平成30年4月に施行されることにより、保証協会は県内中小企業・小規模事業者の皆さまの経営を今まで以上に積極的にサポートさせていただきます。

——保証協会を利用される社長さまの立場からしますと、とても心強いお話のようですが、具体的にはどのような点が大きく変更になりますか。

鈴木課長代理：はい。変更となる項目は多数ありますが、今日はその中でも保証協会を利用される中小企業・小規模事業者の皆さまにとって大きく変更となる部分を中心に説明させていただきます。まず1点目として、ライフステージに応じたきめ細かい支援を目的に、創業者や小規模事業者向けの保証制度の限度額が拡充されます。これから創業される方や、創業後間もない方を対象とした創業関連保証については、限度額が現在1,000万円となっていますが、4月からは2,000万円まで引き上げられます。また、従業員数が一定規模以下の小規模事業者の方を対象とした小口零細企業保証については、限度額が現在の1,250万円から2,000万円まで引き上げられます。

——これから創業される方や従業員数が小規模の方が利用できる保証制度の限度額が、大幅に増えるわけですね。

鈴木課長代理：はい。さらに4月からは事業承継をするために株式の取得資金が必要となる経営者個人を対象とした新たな保証制度も創設されます。このように、経営

者の方のそれぞれのステージに合わせた支援メニューが、今まで以上に拡充されます。

——創業や事業承継など、この番組のテーマに関連のある部分が主に変更になっているようですね。保証限度額の引き上げ以外にも変更される点がありますか。

鈴木課長代理：はい。新たに危機関連保証制度が創設されます。これは、リーマンショックや東日本大震災のような大規模な経済危機や災害等が発生したときに、国から迅速に発動され、中小企業・小規模事業者の皆さまの資金繰りを円滑にサポートできる別枠保証となっています。また、保証制度以外の面でもさまざまな見直しを実施されます。特に経営支援業務については、金融機関の皆さまと今まで以上に連携をして、いっそう強化してまいります。県内中小企業者・小規模事業者の皆さまの生産性向上や経営改善のサポートをさせていただきますので、資金繰りのご相談、計画策定のご相談、専門家派遣のご相談など、保証協会までお寄せください。

——今まで以上に「頑張るあなたを応援します」の群馬県信用保証協会。皆さん、ぜひご活用ください。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

株式会社環境技術研究所

「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、前橋市で海の魚ヒラメを養殖するというユニークな事業を行っている、株式会社環境技術研究所です。嶋田大和社長は、市内で建設コンサルタントの会社を営んでいますが、2001年に大学時代の同級生とともに環境技術研究所を設立。海なし群馬で高級海水魚、ヒラメの養殖にチャレンジしてきました。取り組みは成功し、ヒラメを出荷するまでになっています。海なし県でのヒラメの養殖、どのように行っているのでしょうか。前橋市内の開発センターを訪問し、嶋田社長に挑戦の様子などを伺ってきました。

——私は今、前橋市六供町の環境技術研究所開発センターにきています。白い倉庫のような建物なんですよ。ここに本当に魚がいるのでしょうか。早速、お邪魔してみたいと思います。

お邪魔します。こちら、水の流れる音がしますね。こんにちは、嶋田大和社長でいらっしゃいますか。

嶋田社長：こんにちは、ようこそいらっしゃいました。

——今日はどうぞよろしくお願いいたします。

嶋田社長：こちらこそ、どうぞよろしくお願いいたします。



【収録風景：環境技術研究所開発センターにて】

——本当にこの建物の中でヒラメが養殖されているのでしょうか。ちょっと様子を見せてもらってもいいですか。

嶋田社長：はい、どうぞ。

——水槽の大きさなんですけれども、ホームセンターなどで熱帯魚、魚を入れて売っている、そのショーケースの大きさのようなんです。そんなに養殖しているというような巨大な水槽ではないんですね。

嶋田社長：そのとおりです。畳1枚の大きさの水槽と考えてください。あと、こちらのほうに多角形の水槽がございます。こちらは、私ども、手づくりの水槽でございます。これもご覧になっていただけたらと思います。

——これ、一見すると、趣味の延長のようにも、見えてしまったりするんですけれども、ごめんなさい（笑）。

嶋田社長：この配管、また水質の浄化のシステムは、市販のホームセンターで売っている材料を購入して、私たちが手づくりでつくったものなんです。ですので、初期投資はそれほど大きくかからないというメリットがありますけれども、見栄えは本当に趣味の世界ですね、これは（笑）。

——しかし、これが魔法の装置になっているという肝の部分はどのあたりなのでしょう。

嶋田社長：上のほうが横から見える水槽です。そして、下に、実は水質の浄化、ろ過装置、いろいろなシステムが二段重ねになっておりますので、したがって狭い場所でも多くの魚を飼うことができるという研究をしております。私たちは、微生物とバクテリア、自然界のものを育てて、その力を利用して、汚れた水をまたきれいにして、循環系で水質を安定させて、そしてカレイやヒラメやトラフグを成長させるということをしております。

——では早速、そのヒラメを見せてもらっていいですか。

嶋田社長：はい。ここがヒラメの水槽でして、見てください、下のほうに2枚重ね、3枚重ね、4枚重ねという形で重なっているんですね。

——もうちょっと泳いでいるのかと思いきや、何層に

も重なっているのです、一瞬見るとわからない、全く静かな何もない水槽のように見えますね。

嶋田社長：はい、そのとおりです。この動かないところが、実は海なし県で狭いところで養殖するには一番合っている魚なんです。

——なるほど。では、餌は、どのようにしているんですか。

嶋田社長：はい。現在使わせていただいているのがJAS規格、それに合わせたものが市販されております。そちらのほうを使わせてもらっています。

——コイの餌が大きくなったような、そんなキューブ状の餌なんです。

嶋田社長：水面に浮くものでございまして、餌の場所がはっきりわかりますので、非常にこれは餌食いがいいと、私たちは使っております。

——それでは早速ですけれども、この餌をヒラメにあげてもらっていいですか。

嶋田社長：はい。

——餌を一気にあげましたところ、下からすごい勢いで、何尾ものヒラメたちが餌を争うように食べていますね。これはなんか、圧巻というか、ちょっと争奪戦ですね。

嶋田社長：はい。これを見るたびに、もう本当に餌をやる時間が楽しくて楽しくてしょうがありません。



【餌を食べるヒラメ】

——ちょっと信じられないような光景を目にしまして、少々興奮気味ですけれども、ここからは、どのような経緯でこうした事業を始めたのか伺っていきたいと思います。嶋田社長は、もともと建設コンサルタントの会社を経営されていて、新たに環境技術研究所を設立したそうですが、なぜ研究所をつくったんですか。

嶋田社長：はい。川が汚れた、沼が汚れた、また、海も汚れてきたという中で、いかに水をきれいにして、また自然に返してあげるか。水質をきれいにするシステムを研究しようということで、前橋工科大学に私の大学の同期の梅津先生という先生がいるんですけれども、その先生が、水をきれいにする研究をずっとライフワークでやっておりますね、コラボレーションの形で、始めた次第でございます。

——というと、魚が先というより、そちらの水が先になるわけですか。

嶋田社長：そのとおりでございます。

——その中で、どうしてヒラメの養殖に挑戦したんですか。

嶋田社長：「ちょっと高級な魚を飼ってみたい？」ということで、それでトラフグとヒラメに、まず白羽の矢を立てたところでございます。

——高級というのはどうしてですか。

嶋田社長：どうしてでしょうね。やはり憧れがあるんじゃないですか。高級な魚を腹いっぱい食べてみたいみたいなところがあったと思いますよ。

——設備の開発や養殖って、どのように進めてきましたか？

嶋田社長：最初はホームセンターで売っているようなものを買集めて、それをつないで、そして装置を、一つ一つ増やしていったところでございます。大きなきっかけが、平成21年度に群馬県が実施しております「ぐんま新技術・新製品開発推進補助金」という補助金事業がございまして、そこに私どもがプレゼンテーションをして、そして採択をしていただいたと。それが起爆剤になりまして、このシステムを本格的につくり上げたというところ

ろでございます。

——大体どのぐらいの期間で形になってきましたか。

嶋田社長：はい。平成28年のころに、何とかそのサイクルが、システムが確認ができましたので、7年かかりました。

——共同研究をされている前橋工科大学の梅津剛先生にもお越しいただいております。少しお話を伺えればと思うんですが、どんなところが開発で苦労されました？

梅津准教授：魚って言うと、最初飼っていると、「ああ、飼えるな」と思うんですけど、水質っていう問題でね、やっぱりこのPHというのがとても変化して、それが低くなってくると、大体魚は具合が悪くなっていきますね。下がったPHを上げるのに、添加物を加える、例えばアルカリ性のものを入れて中和するというのは簡単ですよ。ところが循環している中では、入れたものは必ず取らなきゃならないということになります。そうすると、何か薬品を入れるということで解決はできない。だから、なぜPHが下がったのかということであるところでは、実はアンモニアがたくさん出るでしょう。

——はい。

梅津准教授：そのアンモニアが安定な形になると、硝酸という酸が発生するんですよ。その硝酸を除去する方法が、昔から下水処理の技術の中であったのですが、それを取り入れて、脱窒素という、窒素を水の中から取り除く方法をずっと研究していました。その装置を、かなり完成度の高いところまで実はもってきました。

——それで嶋田社長、このヒラメなんですけれども、どのぐらいで出荷できるようになるんですか。

嶋田社長：はい。一般的に、養殖業者さんの話を聞くと1年半ですね。うちの場合は、約1年という目標を持っていて、それに近いところに来ております。

——現在は、どのようなところにどのぐらい出荷していますか。

嶋田社長：はい。提供先は前橋市内の料理店さんでございます。今、3軒から4軒、提携させていただいて、そこに活ヒラメを提供させていただいておりますし、また、

ホテルのほうでも祝賀会、パーティ、宴会等があるときには、ご案内があったら、そちらのほうにも提供させていただいております。

——年間どのぐらいの……。

嶋田社長：ようやく500尾いくかどうかというところまでさせていただきました。

——ええ、目標値としては、どのぐらいというのが挙げられます？

嶋田社長：はい。当社の場合は、このシステムで育てられる限度が、計算上では2,000匹というふうになっていますので、それが年間出せたらありがたいと思うんですけども、しかしながら私たちは研究所でございますので、このシステムを1人でも多くの方々、一つでも多くの企業の方々に使っていただいてというふうには思っております。

——ここで養殖を広げるという事業展開というよりも、むしろその技術を提供するということ、今後はやっていきたいということですか。

嶋田社長：はい、そのとおりです。このシステムを海のない、いろいろな地域で、例えば群馬の中でも中山間地で、高齢者の方が多くなっている、しかしながら敷地や建物はあるというところで育ててもらえば、生きがいを持ってですね、毎日楽しく生活をしていただけるんじゃないかと思えます。また、地球規模でいったら、海のない内陸の食糧不足のところであっても、それぞれの集落にこのセットを置くことによって、高タンパク質な栄養素を食することができる子どもたちが1人でも増えていただければ、食べ物に対する争いごとがなくなっていただけたらありがたいなと思っていますし、さらに宇宙基地にも、水替えが要りませんので、野菜工場だけではなくて、魚のシステムもどうぞということと考えております。

——うーん。海なし県から宇宙へ。

嶋田社長：笑い話で、いつも「何を言っているの」って言われるんですけど（笑）。

——いえいえ、さらなる挑戦が続きますようですが、フグの養殖もスタートしたということですね。

嶋田社長：はい。おかげさまで。当初からトラフグもチャレンジはしたんですけども、こちらはもう何回も挫折を味わいましてですね、この2年間はちょっと手を引いていたんですけども、ヒラメのほうも、そのシステムが順調に確立できたということが確認できましたので、「よし、じゃあこの2月から再チャレンジだ」ということで導入したところでございます。

———これからのますますのご活躍も期待しております。

嶋田社長：ありがとうございます。

———株式会社環境技術研究所の嶋田大和社長にお話を伺いました。今日はどうもありがとうございました。

嶋田社長：どうもありがとうございました。

エピソード

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、関東一円に販売網を持つ太田市の医療機器販売会社、株式会社栗原医療器械店の栗原稔会長へのトップインタビュー、そして後半は、前橋市で海の魚ヒラメを養殖するというユニークな事業を行っている株式会社環境技術研究所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～

【5月の放送のお知らせ】

平成30年5月10日（木）12:00～12:55

再放送 5月12日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！