

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5月10日（第62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、システムインテグレーション事業や携帯ショップの運営などを手がける前橋市のシステム・アルファ株式会社 廣山武雄社長、74歳です。廣山社長は20代で会社の先輩と起業、30代で独立してシステム・アルファを設立しました。コンピュータ・OA機器の販売店としてスタートし、ソフトの開発やソリューションサービス、携帯ショップ運営などと事業を拡大して、現在およそ200人の社員がいます。廣山社長に挑戦の軌跡や成功のポイントなどを伺っていきます。番組後半は訪問インタビュー、宝塚歌劇団のタカラジェンヌから実家の漬物店の経営者へと転身した赤城フーズ株式会社の遠山昌子社長を紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

システム・アルファ株式会社

廣山武雄 代表取締役

■保証協会からのお知らせ

信用保証協会が行う支援業務について

■チャレンジ企業紹介コーナー

赤城フーズ株式会社

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

システム・アルファ株式会社

廣山武雄 代表取締役

——システム・アルファ株式会社の廣山武雄社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただいています。どうぞよろしくお願いいたします。

廣山社長：よろしくどうぞ。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【システム・アルファ創業までの経緯】

——廣山社長は渋川市のご出身だそうですね。

廣山社長：はい、そうです。

——子どものころから将来は会社の社長になりたいと考えるような、そんなお子さんだったんですか。

廣山社長：とんでもないです。ただ田舎の子の、鼻たらし小僧みたいで、畑の中を飛び回っていたような子どもでした。

——でも、こう、何でしょうね。みんなの中でのまとめ役、リーダーのような存在だったとか。

廣山社長：ああ、それは少しはやっていたような気がします。

——もしかしたら、そのころから頭角を現していたのではないですか（笑）。

廣山社長：そうだといいんですけども。

——さて、そんな廣山社長ですが、高崎経済大学を卒業後、企業に入社したものの、数年後に会社の先輩と会社をつくったと伺っています。初めに就職した会社というのはどんな会社でしたか。

廣山社長：非常に老舗でですね、いろいろやっていた会社なんですけれども、私が入ったときにですね、新しい事業をやろうということで、コンピュータのはしりの事業部を立ち上げたところに配属されたという経緯があります。

——そのはしりのことをなさっていたということで、それはもう希望どおりの会社だったということなんですか。

廣山社長：いや、それが人生わからないものですね。電気だとか、もう機械だとかっていうのは私は大嫌いなので……。

——ええっ。

廣山社長：できるならば、そういうのじゃない会社に行きたかったんですけども、たまたま配属されたところが、コンピュータのはしりの事業部だったという不思議な運命ですよ。

——不思議な運命。でも、そのころから最先端を仕事を通じて見る、そんな機会があったんですね。

廣山社長：結果的にはそうですね。

——就職先でのお仕事というのは、具体的にどんなことをなさいましたか。

廣山社長：営業です。小さいコンピュータを県内に売り歩く営業マンとして教育されたということですね。

——入社したころというのは、いずれ、例えば経営者になる、いわゆる起業しようなんていう思いがあって入社したんですか。それとも、そうではなく？

廣山社長：それもまた、全くなくてですね、早く一人前の社会人になればいいぐらいのことは思ってたんですけども、会社を興すとか、将来社長になるというのはとんでもないという発想だったんですけども、流れの中でですね、それがだんだん、だんだん少しずつ変わってきたということでしょうか。

——その後、そちらの会社を退社して、起業を考えたわけですね。

廣山社長：そうですね。それはね、先輩と出会って、なんか学生のノリみたいな形でですね、「よーし、いこうか」ということでスタートしちゃったというのが事実です。

——え？ 会社員を何年ぐらいして、何歳のときに起業することになったんですか。

廣山社長：会社員は3年間やっていたので25～26歳のときに辞めてスタートしたということですよ。

——周囲の反応はいかがでした？

廣山社長：みんなから「ばかじゃないか」というような言い方をされて、「おまえ、大丈夫か」という話はよくされました。

——起業した会社というのは、どういうことをやろうというのも決めてもちろん起業を？

廣山社長：ああ、それは決めました。そのコンピュータらしきものをですね、売る会社をつくらうということですよ。

——らしきというのは、廣山社長（笑）。

廣山社長：らしきというのはどうしてそうなるかということですね……。

——そうそう、聞きたいです。

廣山社長：いまいちコンピュータでもないし、計算機でもない、その中間ぐらいのものが出たんですよ。

——ああ、ええ。

廣山社長：その後、オフコン、オフコンと言われたんですけど、そのもっと前ですよ。作表機みたいな、会計機プラスアルファみたいなものだったものですから、今

から思えば、本当におもちゃみたいなコンピュータだったと思うんですけどね。

——そのコンピュータらしき機材を売るというのが、事業内容だったと。

廣山社長：そうなんですな。

——その事業はうまくいきましたか？

廣山社長：時代の流れがですね、後押ししてくれたために、そこそこの売上は出せたと思っています。

【独立、創業】

——その後なんですけれども、廣山社長は独立して、ご自身でシステム・アルファを設立していくんですけども、この先輩とご一緒にやって一度起業して、それではご自身としては満足いかなかったんですか。

廣山社長：そうなんですな。起業というのはこういうことかとだんだんわかってきてですね、自分のやりたいことをやりたいというように頭がなってきたと。そうすると、最終的には自分の会社をつくるということじゃないと、これは夢は実現しないという結論に達してですね、スタートしたということですよ。

——先輩とご一緒にやっていた会社というのは、何年ぐらいして？

廣山社長：10年やっていました。

——その後、起業したと。

廣山社長：そうです。

——これ、考えてみると、2回目の起業になるわけですね。

廣山社長：そうなんですな。ですから、ストーリーがあっけないようなもので、行き当たりばったりって言えば、行き当たりばったりですし、まあ、そうなったことは事実ですね。

——そして、ご自身で始めた会社、システム・アルファではどのような事業を行おうと思いましたか？

廣山社長：先ほど訳がわからないコンピュータのはしりみたいなものと話しましたが、オフィスコンピュータという、しっかりとしたネーミングが付くような商品がそ

のころ出始めて、これだったらいけるというような自信があったものですから、それを群馬県で販売する会社をつくりたいということで、富士通のオフィスコンピュータのディーラーですよ、自動車ディーラーとか、そういった意味でのディーラーになりたいということで、スタートしようと決意したわけです。

——独立の準備というのはいつぐらいから始めたんですか。

廣山社長：いや、もう36歳のときにスタートしたんですけども、その本当に数カ月前から準備ですから、何もないということですよ。

——資金というのは、その数カ月の間でどういうふうを集めていったんですか。

廣山社長：ええ、それはよく担当会計事務所の先生に言われたんですけども、普通、会社をつくる時には資本金をためて、そこからスタートするんだと。廣山さんは資本金がないんで、どうやって始めるんだというご指摘をいただいたんですけども、もうやりたいことが先行ですから、金がなくてもできるというような乱暴なお話なんですよ。もう借入からスタートしたというのが事実です。まあ、思い付いたらスタートしちゃうというのが、私の、逆に言うと、何ていうかなあ……。

——いやあ、強みですねえ。もう迷わないと。

廣山社長：迷わないというか、ばかなスタートを切ると。それがいいんだと、自分に言い聞かせてですね、スタートしました。

【ディーラー権獲得の経緯】

——富士通のオフコンのディーラーには簡単になれたんですか。

廣山社長：いや、これがですね、簡単になれると思ったらとんでもなくてですね、そのころのメーカーっていうのは非常に力が強くて、名もなく金もないような個人経営みたいところには、ディーラー権を渡すわけにはいかないというようなことだったらしいんですけども、要は地方ではですね、銀行の関連会社とかですね、地方の大手の会社というところにディーラー権が渡っていた

のが事実でして、「ええっ？」というところからスタートしました。

——それをどうやって切り開いたんですか。

廣山社長：これはですね、まあ、しつこくしつこく私のこの考えをぶつけながらやって、たまたま私が30歳のときに、全国の富士通のオフィスコンピュータの大会があって、富士通は小さいコンピュータの売り方がいまひとつわからないということで、私がそこに携わっていたものですから、お声がかかって、売り方を話せということで、生意気にも話をさせてもらって、それを聞いていた役員がいて、その方が最終的に、後で聞いた話なんですけれども、「あいつだったら面白いんじゃないか」というような言い方をして、許可をいただいたということで、本当に人とのつながりといいますか、私どもが、今、経営の柱にしている、人と人を大切にというようなものを、こういうことから学ばせていただいたということでしょうね。

——独立当初というのは、事務所はどんなところからスタートしたんですか。

廣山社長：新前橋ですね、小さな貸しビルをお借りして、本当に細々と始めたというのが事実です。

——どのぐらいのスタッフでスタートをしたんですか。

廣山社長：30坪ぐらいのスペースで、3人でスタートしました。

——廣山社長を入れて？

廣山社長：はい、入れてです。

——あ、そうですか。その3人でどのように事業を進めていったんですか。例えば顧客の開拓とかは？

廣山社長：それはもう全く飛び込みですね、一つ一つ丁寧にお客さんにご理解いただいてスタートしたと。最初はもっと簡単に考えていまして、ただそうなるんですね、システム・アルファって誰も知らないわけですよ。おまえ、どこの会社だと。どこにあるんだとかっていうところからの質問があって、中には見に来ると。

——え、そうですか。

廣山社長：当然ながら見に来られてもですね、非常に恥

ずかしいようなオフィスですので、がっかりして帰る人もいたし、「まあ、ここからスタートか」と言ってくれるような方もいたというのも事実です。

——ここでのある意味、悔しい思いというのは、この後、大きなばねにもなったんでしょうね。

廣山社長：そうですね。本当に入ってというのは、どこで評価するかっていうとですね、人間というよりかは、形っていいですかね、で評価されるということも新たに学んだということですよ。

——当時はどのような目標を掲げてスタートしたんですか。

廣山社長：群馬でナンバーワンになろうということではスタートをしたつもりです。

——ええ、素晴らしい目標ですね。

廣山社長：そうですね。根拠が何もないんですけども、始める限りはそういうことを目標に置こうということで、目標を掲げてスタートしたということですよ。

——その後の事業の展開などはこの後、詳しく伺っていきたくと思いますが、その前に1曲お届けしましょう。選んでいただいた曲が、またおしゃれですねえ。

廣山社長：僕が中学校のときに友達の家に行ったら、友達がこの歌を歌っているわけですよ。私は歌謡曲しか知らなかったのですが、こういう歌を歌う友達がいるのかということの……

——ずいぶんおませさんなお友達（笑）。

廣山社長：そうなんです。本当におませな友達で、すげえと思わせたのがこの歌だということなんですね。

——はい。それではお届けしましょう。ニール・セダカで『恋の片道切符』

【自社ビル建設】

——1981年（昭和56年）にシステム・アルファを設立して、3年後には新社屋の自社ビルを建てています。廣山社長、これ、かなり早いペースですよ。

廣山社長：ええ。これ、今、自社ビルって言っていたんだけれども、実はそうじゃなくて、自社ビルになっ

たビルを建てたということなんですね。

——おお、なるほど。後々自社ビルになったと。

廣山社長：なったということなんです。

——では、どのような経緯でこのビルが建てられたんですか。

廣山社長：はい。富士通の100パーセント子会社が群馬に出るということを聞いてですね、調べたら、高崎に登記されるかもしれないということを聞いてですね、私は前橋に会社があるものですから、できるならば前橋でつくっていただいて、何か将来、一緒に仕事をするところがあるならばベストだと、勝手に絵を描いてですね、すぐに富士通の本社に飛んで行って、「どうして県庁所在地の前橋じゃないんだ」とお話を聞いたら、「できれば県庁所在地の前橋がいい」と。「だけど、いいテナントビルがない」と。「じゃあテナントビルがあれば、越せますか」と言ったら越せるということで、すぐ帰ってきて、前橋市内をずっと走り回って見たんですけども、確かにそれらしきものはないですね。それで今のところに車で通りかかったときに、古いですね、ゲームセンターみたいな建物があったんですね。マーキュリーホテルの前ですけども。それで勝手にですね、ここは絶対ビジネス街としてはいいところだと思ってですね、その土地のオーナーを見つけて、「富士通の子会社を連れてくるから、ここにビルをつくらないか」と、本当に乱暴に説得したんですよ。そうしたら、たまたまそのオーナーは土地をうまく有効活用したいという思いがあったんだと思うんですけども、「その話が本当だったら、乗ってもいい」という話をいただいて、すぐにまた東京へ行ってですね、「こういう場所にこういう人が富士通の思うビルをつくってもいいと言っておられるけど、どうですか」と言ったら、「それが本当だったら乗りましょう」ということになってですね、今の自社ビルができたということなんですね。

——いや、どこまでもエネルギーですね（笑）。

廣山社長：エネルギーとか、乱暴な発想ですよ。

——そして、その後なんですけど、これ、どうして自社ビルになったんですか。

廣山社長：それですね、私もそこに入ったんですけども、富士通が大きくなってですね、そのビルではとてもじゃないけれども社員がいっぱいいっぱいになっちゃって駄目だと言ったらですね、またオーナーがですね、じゃあ富士通にまた別なところにビルをつくるからということで、そこを富士通は引っ越して、新しいビルへ行っちゃったわけですね。そうしたら銀行がですね、「廣山さん、あれを買え」と。で、「我々が返済ができるような、テナントに入る会社を探すから」ということですね、大手の金融関係の仕事をしているところだとかいうものを連れてきてですね、私がオーナーになって、それをお貸しして、うまくお金が回るような形をしてくれたということですね。そうしたら、また、だんだん、だんだんその入っていたビルの皆さんが、1社去り2社去っていくうちに、私どもがそこを埋めるだけの人員採用計画が出てきてですね、うまく入れ替わりができて、最終的には私ども1社の会社になったということですね。

——段階を経てなっていっただけですね。

廣山社長：そうなんですね。たまたまうまくそういうことが回転してですね。だから最初にいた新前橋の少し汚いビルからそこに移った一番のメリットは、採用がきちっとできるようになったと。

——ああ、人材の確保。

廣山社長：人材が集まるようになったということが、結果的にはそうですね。それからお客さんが不安がっていた、「おまえのところはどういう会社だ」といったときの、来ていただいて見たときにですね、もうそれは別に説明することなくですね、信頼していただいたというような経緯もありました。



【システム・アルファ本社ビル】

【携帯業界への進出】

——1995年（平成7年）には、携帯ショップの運営も開始いたしましたね。これはどんな経緯で始めたんですか。

廣山社長：これはですね、「携帯電話っていうのは将来1人1台持つ時代がくるんだ」と。「だから、俺たちもやろうぜ」と言って、社員を説得したり、周りを説得してやったのならば、私も読みの深い社長ということで尊敬を得たんでしょうけれども、全くそうじゃなくて……。

——え？

廣山社長：何となくいけるんじゃないかと、面白くなるんじゃないかという程度の情報しか私にはなくて。でもやりたいということで始めたのが事実です。

——携帯とコンピュータって似てます？

廣山社長：いや、今はですね、本当に近くなってきたんですけれども……。

——その当時はどうでした？

廣山社長：その当時はもう距離がたくさんありましてね、「なんで？」と、社員からもブーイングはあるわけですね、関連する人々もいたんで、「おまえは何を考えているんだ」というのが皆さんの意見で、やめようかなというところまで少し追い詰められたような気もしたんですけど、そうじゃないと。やると。それで強引に皆さんを説得してやったのが事実です。

——廣山社長、お話を聞いていますと、やっぱり思い

付いた段階で、ひらめきを決断に変えていくタイミングって、どういうところで振りきれればいいんですかね。

廣山社長：うーん、これは本当に難しくてですね、どこをもってゴールなのかというところでですね、ないんですよ。だから、ある程度乱暴なところがないと、私は新しい事業というのは立ち上がらないような気がしますよね。危ないと思えば、もう限りなく危ない話ですから、それだけじゃ済まないですよ。だからそこが難しいところですよ、確かに。

【三次元ソフトとの失敗】

——しかし、こうやってお話を伺っていきますと、本当に順風満帆で事業を拡大してきたようにも感じてしまうわけですが、ちなみに失敗しちゃったりなんてことは？

廣山社長：いや、もう、失敗なんてたくさんありましてですね、その一つがですね、本当に大きな失敗なんですけれども……。

——大きな？

廣山社長：はい。金額で言うと1億幾らとかっていう損失を、その小っちゃな会社のときに出してしまったというような話もあります。

——差し支えなければ教えていただけますか。

廣山社長：それはですね、私ども社員で英語が得意な社員がいて、いろいろ世界の情報を集めてですね、カナダに三次元ソフトがあると。これを取り扱ってくれというような依頼を私のところへ持ってきてですね、私はそのときに三次元ソフトって、残念ながらわからなかったわけですよ。「じゃあ、そのカナダの社長を俺のところへ連れてこい」と、非常に乱暴な言い方をすれば彼も諦めるだろうと思ってですね、言い放したんですよ。そうしたら、1カ月ちょっとたったらすね、カナダから社長が来ますというんですよ、三次元ソフトの。「えっ？」と思ってですね、しょうがない、私も言ったからには一度会おうと言って会ってですね、そうしたら、私どもにその会社の社長が来てですね、三次元ソフトとはということで、黒板に数式で三次元のそれを書いたわけですよ。

——なんか難しそう。

廣山社長：なおいわかんなくなっちゃいまして、これは駄目だと思って、カナダ大使館に飛び込んでですね、「こういう会社が、うちへ、ここに来ているんだけど、どう思いますか」と聞いたら、「安心してお付き合いできると思う」というようなお勧めがありましてね、「私どもも、お手伝いしましょう」ということなんですよ。どういう手伝いをするかと思ったら、プレス発表をしましょうということなんですよ。

——ああ、プレス発表を。

廣山社長：こういうソフトを日本でスタートするというようなものを発表しましょうと。で、12チャンネルの世界ビジネスサテライトというところがニュースに取り上げるということになりまして、それで大反響になって、それでそこに乗ってきたのがバンダイという会社で、三次元を使ってガンダムを売る絵を描きたいということで乗ってきてくれたわけですよ。「これで俺はこの世界の有名人になる。これはいけるぞ」と腹の中では笑いが止まらなかったという思いを一晩中しました。

——わかります。

廣山社長：それでそこから、バンダイさんといろいろ打ち合わせをしてですね、だけど最終的にはノーと言われてたんですね。その三次元ソフトが100パーセントの完成度じゃなかったんですね、後から思えば。そのビジネスは駄目になってですね、結果的に相当赤字を出してしまったという経験ですよ。

【成功のポイント】

——とは言いながらも、失敗もさらにまた成功につなげていく。廣山社長、振り返ってみて、事業拡大の成功ポイントって何だったと思いますか。

廣山社長：いや、僕はまだ成功とは全然思っていないので、成功ポイントとは言いきれないですけども、ただ言えることは、ある程度勇気を持って、何ていうか、挑戦していかないと、なんか道は開けないというような気がしますよね。

——勇気を振り絞るための何かあるんですか、決め手

みたいなものって。

廣山社長：直感というか、嗅覚というか、そういうところが、僕の場合、特に強いんですね。だから、少し危ないんですけども。もう少し統計的とか、分析力とかが強ければ、そっちでいろいろやってからスタートするんですけど、それを外して、ただの直感みたいなもので「行くぞ!」ということは危ないんですけども、少しはそういうところがないと僕は駄目だろうなと思っていますね、はい。

——それがビジネスの楽しさだったりするのかもしれないですね（笑）。

廣山社長：そうですね。少しそういうところがないと、危険だけど、それを楽しんじゃうというところがないと駄目なような気がしますね。

——まさに性分に合ってますね、経営者が（笑）。

廣山社長：どうでしょうかね（笑）。

【廣山社長の趣味】

——さて、仕事から離れたお話もここでは少し伺いたいんですけども、廣山社長、趣味は何ですか。

廣山社長：いや、趣味をよく聞かれるんですけども、何にもなくてですね、強いて言えばゴルフしかないんですよ。そうしたら、ある先輩からですね、「趣味とは」という手紙をもらいましてですね、「麻雀とかゴルフは4人でやる。それでは趣味じゃない。1人でできる趣味を探せ。」という先輩がいてね、なるほどと思っているんですけども、なかなかそこに到達していません。

——本社の応接室には廣山社長の書が飾られていると聞いたんですけども、これはお一人でなさる趣味、趣味というよりも書家ですか、廣山社長。

廣山社長：いえいえ、これはですね、私の姉が東京で書家をしていまして、よく私に言うんですけども、「あなたは社長でしょう」と。「ということは、社員の前で今年の方針だとか、いろいろ話すでしょう」と。「それを自分の言葉で表現して、それを後ろに飾って、それで話さなくちゃ駄目だ」というのが彼女の哲学といいますかね、私に対するアドバイスなんですよ。で、やむを得ず、

いろいろその年に姉に指導されて書くんですけども、それを、まあ、一部飾っているというのが実情です。

——お姉さまに。

廣山社長：はい。

——高橋先生でしたっけ。

廣山社長：そうです。

——高橋里江先生ですよ。その書かれている言葉についてなんですが、今回その書を見せていただいた者から聞きましたところ、「変わる」だそうですね。

廣山社長：はい。

——これ、毎年変えているんですか。

廣山社長：はい、変えています。

——今回は「変わる」を選んだ理由は为什么呢。

廣山社長：私が社員にですね、「我が社はまだ二軍だ」と。「本当の意味で一軍にならないと闘えないんだ」と。「だから、変わろうや」ということを言い続けて、「よし、それじゃあ今年は変わるんだ」と。それで、その前に変える、自分を変える、そして変わるんだということをテーマとして言い出して、その「変わる」です。

——ああ。変える、変わるという、なんかとっても覚悟を感じる一言という気がいたしますけれども、変わるって難しいですよ。

廣山社長：そうなんです。だから本当に人間ってというのはですね、簡単に自分を変えられないんですよ。俺はこんなもんだとかですね、私はこうだとかっていうのを、何となくもう自分で枠をつくってですね、そこから出ないようにしちゃっているというか。そこを取っ払うことによって違った人生があるのに、なかなかできないと。でも、それを換えようやということで、強くそれを今、私も含めてですけども、言っております。

——なんでもお話を聞いたところによりますと、賞与の袋にも廣山社長の書が書かれているとか。

廣山社長：ああ、賞与というか、特別手当をですね……。

——あ、特別手当ですか。

廣山社長：出そうということで、それも現金で出そうと。

そのほうが迫力があるだろうということで。そうしたら総務のスタッフがですね、私の言葉をそこにですね、きれいにプリントアウトしてつくってくれたので、それを渡したところ、非常に社員もそれを大切にしてくれているということを知って、非常にうれしく思っています。

——200人、今、社員の方がいらっしゃる。お一人、お一人に、うわあ、そうですか。なんかつながっていませんね、社員の方、お一人、お一人と。

廣山社長：そうですね。それがまあ、こういう小さい会社のよさだと思いますので、そういうのを大切にしていきたいなと思っています。



【手と手】

【今後の目標】

——仕事の話に戻りますけれども、システム・アルファの今後の目標をお聞かせください。

廣山社長：そうですね、格好よく言えば、世界に拠点をつくってというような言い方をしたいんですけども、私はそういうんじゃないですね、今、私どもの年商、売上が40億円なんですけれども、50億円ぐらいの会社にしてですね、中身のある会社になりたいなと思っています。中身のあるっていうのは、例えば社会貢献がそこからできるとかですね、それから社員に還元できる強さだとかですね、そういう会社にできれば、働いている社員も満足してもらえないかなという思いでですね、そこを目標にしています。

——もちろん売上也大切だけれども、それ以上に社員

の幸せであったりとか……。

廣山社長：ええ、それがですね、やはりこうやって一緒に仕事をしてくるとですね、そこに行きあたるような気がしますよね。上場企業はすぐ株主の皆さんに還元という言い方をしますけれども、我々、そこはあまり意識しなくてもいいわけですから、社員に還元するということをきちっとやっていきたいなと思っています。

【起業家や若者へのメッセージ】

——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、大切なことは廣山社長、何だと思えますか。

廣山社長：私みたいな乱暴な男がこういうような言い方をするとですね、「あいつの言っていることはちょっと」っていうことになるかもしれませんが、一つ一つ丁寧に考えて、10まで考えついで、「よし、これだから成功する」というような準備段階をする人はですね、なかなか起業はできないような気がしますよね。それだったら、みんな頭のいい人がやればいいわけですから。そうじゃなくて、勇気を持って、ある方向性が見えだしたら挑戦するというスタートを切らない限り、起業ってというのはなかなかできないような気がしますんでね、そこが難しいところだと思います。

——廣山社長のような行動力ですね。

廣山社長：そうですね。あまり乱暴じゃないほうがいいかもしれませんが、行動力がないと、スタートを切れないと思いますね。

——今日はシステム・アルファ株式会社の廣山武雄社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただき、お話を伺いました。さて、最後にもう1曲、リクエスト曲をお届けしたいと思います。今度はボサノバできましたか。

廣山社長：私が25～26歳のときに、先輩たちとドライブに行こうということで、先輩がずっとそのドライブ中にかけていたのがこの歌で、もう生活の中にこういう格好いい歌を取り入れて生きている男たちがいるのかと思うとですね、自分が情けないという意味でのこの歌なんで

すね。そういうものに刺激を受けたっていう歌です。

——はい、私はてっきりデートのときに聞いた曲かと思っていました（笑）。

廣山社長：そうだといいんですけどね。

——ではお届けしましょう。アストラッド・ジルベルトで『イパネマの娘』。今日はどうもありがとうございました。

廣山社長：ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

信用保証協会が行う支援業務について

——ここからは、群馬県信用保証協会からのお知らせです。今回は信用保証協会が行う支援業務について、群馬県信用保証協会の荻原課長代理にお話を伺います。荻原さん、よろしくお祈りします。

荻原課長代理：こちらこそよろしくお祈りします。

——早速ですが、信用保証協会が行う支援業務というのはどのようなものがありますか。

荻原課長代理：はい。信用保証協会の主な業務は、中小企業の皆さまが金融機関からお借り入れをする際の公的な保証であります信用保証を行うことです。また、信用保証をご利用いただいている中小企業の皆さま、これから事業を立ち上げる予定で信用保証の利用を検討している方へ、相談・診断・情報提供などの支援業務を行っております。こうした支援業務は大きく分けて、創業・経営・再生の3つの支援、さらに事業承継支援があります。中小企業の皆さまを積極的にサポートしています。

——3つの支援と事業承継支援ですね。この番組では、起業、創業がキーワードになっていますので、創業支援についてもう少し詳しく教えてください。

荻原課長代理：はい。これから事業を始める方や、創業後間もない方は、不安を抱え、課題に直面されていることが多くあります。そのような悩みなどをお客さまと一緒に解決していくことが創業支援です。具体的には、事業の計画について客観的な立場からアドバイスを行うこ

とや、金融面でお悩みの方には事業資金の調達に関するアドバイス、金融機関のご紹介、保証制度のご利用提案、信用保証の付いた融資をご活用いただいた後のフォローアップなどを行っています。

——これから事業を始める方や経営者の方と一緒に解決していくのですね。支援の内容もたくさんあってとても心強いです。では、実際に相談したい場合はどうしたらいいですか。

荻原課長代理：はい。ご相談につきましては、信用保証協会の各保証課に相談窓口を設置しておりますので、直接お問い合わせ・ご相談ください。最初はお電話でのご相談でも結構です。また、女性でこれから事業を始める方、創業後間もない方につきましては、女性創業応援チームシルキークレインが対応することもできますので、お気軽にご相談ください。詳しい窓口や連絡先につきましては、群馬県信用保証協会のホームページをご確認ください。

——3つの支援と事業承継支援で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、ぜひご利用ください。荻原さん、今日はどうもありがとうございました。

荻原課長代理：ありがとうございました。

市内のお店を訪問し、元タカラジェンヌ、遠山社長に挑戦の様子を伺ってきました。

——私は今、前橋市上大島町の赤城フーズに来ています。大きな漬物樽が会社の入り口に置いてあります。大体十数人ぐらいいれるぐらいの樽でしょうか。高さは2～3メートルぐらいいりそうです。まさに会社のシンボルといったイメージです。それでは早速お邪魔してみましょう。こちらはお店になっています。中に入りますと、さまざまな商品が並んでいます。遠山昌子社長でいらっしゃいますね。

遠山社長：はい、遠山です。よろしくお願ひします。



【収録風景：赤城フーズにて】

チャレンジ企業紹介コーナー

赤城フーズ株式会社

「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、宝塚歌劇団のタカラジェンヌから実家の漬物店の経営者へと転身した赤城フーズ株式会社の遠山昌子社長です。赤城フーズは、明治26年（1893年）に前橋市で創業した老舗漬物店で、日本で初めてカリカリ梅を開発・商品化した会社でもあります。そんな老舗で4人兄弟の3番目として生まれた遠山社長は、憧れの宝塚に入団して舞台に立つまでになりましたが、25歳のときに家業を継ぐことを決意して退団。実家の経営に携わるようになり、入社から13年目の今年2月、社長に就任しました。前橋

——今日はどうぞよろしくお願ひいたします。なんかこう、すごく梅のいい香りもしてくるんですが、こちらにはどういった商品がどのぐらいい並んでいるんですか。

遠山社長：こちらは工場併設の直販店になっておりまして、工場見学に来たお客さまやお買い物のお客さまに、いろいろな商品をご試食してお買い物していただけるようにということで、カリカリ梅をはじめとしました梅干しや、梅ドリンク、梅ジャムなどの梅製品、それからお漬物など、約100種類の商品を取りそろえております。

——そのカリカリ梅なんですけれども、実は日本で初めて赤城フーズが開発・商品化したそうですね。

遠山社長：そうです。昭和46年に当時4代目の社長の時代に、赤城フーズが日本で一番最初にカリカリ梅を工業

的に製造することに成功いたしました。元祖カリカリ梅の開発メーカーということで知られております。

——カリカリ梅と一言で言いますが、遠山社長、ずいぶんいろんな種類があるんですね。

遠山社長：そうですね。大小さまざま違いのものもありますし、味の違いだけでも10種類以上違う味をご用意しております。

——そのたくさんある中で、ちょっと私、気になったのがですね、遠山社長、「梅ジェンヌ」という商品があるんですが、これはタカラジェンヌにかけているんですか。

遠山社長：そのとおりです。「あま〜い愛の味」というコンセプトで、濃厚スイートカリカリ梅「梅ジェンヌ」ということで発売させていただきました。

——私もそのあま〜い愛の味をいただいてもよろしいでしょうか。

遠山社長：ぜひお試しください。

——うーん、おいしい。カリカリ梅でいつもいただいているものより、少しほんのり甘いというか、スイートな感じですね。その「梅ジェンヌ」のネーミングの元にもなっているタカラジェンヌからの転身ということで、この老舗を切り盛りする遠山社長ですが、慣れない仕事でご苦労もあったかと思えます。今日はそのあたりの挑戦の様子を伺っていきたくと思います。

遠山社長：はい。では、あちらのお部屋におかけください。

——歌劇団には何年在籍していたんですか。

遠山社長：歌劇団の舞台に立っていた時代は5年間です。

——25歳で退団して実家に戻られたそうですね。なぜ家業を継ごうと考えたんですか。

遠山社長：4代目の社長をしていた祖父の具合が悪いということを母からの電話で知りまして、私は4人兄弟の3番目で、当時、兄たちがそれぞれの道を選んで会社には入っていませんでしたね。それなので、赤城フーズには後継者がいないという状態で、父が1人で経営をしているという状況でしたので、祖父が「俺が育てた会社をどうするんだ」と心配しているのを、遠く離れた私も知っていて、その祖父が心配したまま天国に行っ

たら私はどう思うかなというのを電話を聞いた後に考えました。また、後継者がいないということは会社の未来がない、なくなってしまうかもしれないということなので、あの小さいころから食べてきたあのカリカリ梅と同じ味のカリカリ梅を二度と食べられなくなってしまったら私はどう思うかなと思ったときに、家族に相談することもなく、一人で勝手に決めて、「私が宝塚を辞めて継ぎます」と家族に伝え、みんなを驚かせたというのが、家業を継ぐまでの経緯ですね。

——初めはどのような仕事からスタートしたんですか。

遠山社長：入社してすぐは製造ですとか、営業、直販、事務など、もう一通りの仕事をかかわらせてもらって勉強したというような形です。

——社員の皆さんの反応というのはいかがでしたか。

遠山社長：「結婚までの腰掛だと思っていた」とか言われたこともありましたが。

——後々ですか。

遠山社長：そうですね。あと「会社ごっこだよね」と言われたこともありますし、強烈だったのが、「考え方がアントワネットだ」と言われたこと（笑）。

——マリー・アントワネットということですか。

遠山社長：はい、ありまして。

——考え方がマリー・アントワネット（笑）。

遠山社長：考え方がアントワネット。今でこそ、「うまいこと言いますね」とって私も思うんですけども、言われた当時の私は、一生懸命頑張っているだけなのに、なんでそんなこと言われちゃうんだろうっていうので、一晩泣き明かした夜もありました。ただ、振り返れば、確かにその当時の自分はそういった面があったんだろうというのは、反省として思っていますね。

——そういう環境の中でスタートしたわけですが、どうやって、例えばコミュニケーションを取っていったりとか、ご自身、実力を付けたり、社員の方々から信頼を得たりしていったんですか。

遠山社長：仕事しながらでも、通信教育の大学で経営の

勉強ができるよっていうのを社員さんから教わって、産業能率大学の経営コースに入学しまして、いろんな人に支えていただいて卒業することができたんですけども、じゃあどうやってこの学んだことを自社でアウトプットしていこうというところで、また一つ壁にぶつかっていたときに、群馬中小企業家同友会という、中小企業の経営者の皆さんが勉強する会に出会って、同じような悩みを持っていらっしゃる経営者の先輩の方々からいろんなことを教えていただいて、経営者としてやっとスタート地点に立てたなというふうに思いました。

——その同友会の先輩方から学んだこと、印象に残っていることなどありましたら、教えてもらえますか？

遠山社長：何とかしなくちゃいけないという思いはよくわかる。だけれども、詰め込みすぎではいけないし、1人で走りすぎてもいけないし、きちんとちゃんと自分の後ろを見ながら、その歩みが早すぎないかとか、そういったことをゆっくり考えながら進んだほうがいいよと言っていたのが、私の中でとても、「ああ、言っていたよ良かったな」と思っています。私、基本的にお友達からも、猪突猛進タイプとか、倒れるなら前向きにタイプとか、どんどん走っていくタイプなので、とにかくそれが私の唯一の取り柄というか、長所だと自分でも勝手に思っている部分があったので、そういう中で、ただそれだけじゃ駄目なんだよと。経営は1人でするのではなくて、みんなとすることだから、みんなの歩みに合わせて進んでいかなきゃいけないんだよということを教えていただいたのは、本当に大きかったなと思います。

——会社に合わせて取り入れたことって、どんな遠山昌子流のアイデアがありましたか。

遠山社長：私たちの会社に合った経営理念をつくらうということで、「笑顔の伝承 200年企業を目指して」という経営理念をつくったんですけども、笑顔っていうところがキーワードになった体験が、実は会社に入ってからありました。経営がうまくいかなくて、社員さんとのすれ違いがあったりして悩んでいたころの私が、宝塚の舞台を見に行ったんですね。2時間半、舞台を見させてもらって、終わったときには、さっきまで悩みを抱えて落ち込んでいた自分が、ものすごく元気をもらって、「よ

し、私も頑張ろう」って笑顔で劇場から帰っていくことができた。そのときに、「ああ、宝塚って何ていい仕事をしていたんだろう」と思って会社に帰ってきたんですけども、直販店でお客さんが笑顔でカリカリ梅を食べて、「こんなおいしいカリカリ梅、初めて」っておっしゃってくださったりする姿を見たときに、「ああ、宝塚の仕事も、カリカリ梅をつくっている今のこの仕事も、することは同じなんだな」って気が付いて、私たちはカリカリ梅をつくるために仕事をしているんじゃないかと、お客さまに笑顔になっていただくためにカリカリ梅をつくっている、それが仕事なんだなって気が付いたときに、今のこの赤城フーズの仕事っていうのがもっと好きになったという経験があったんですね。

——最後に、今後の目標をお聞かせいただけますか。

遠山社長：経営理念に一步でも近づいていくことっていうのが大きな目標になるんですけども、土台をしっかり築き直して、次世代に企業を引き継ぐっていうのが6代目としての私の使命なのかなと思っています。そういった中で、カリカリ梅っていう軸を大切にしながら、笑顔をつくっていけることであれば、何でも柔軟に取り組んでいきたいなと思っています。で、そんな中でこだわりたいのは、やはり地域に根付いた企業として取り組んでいきたいなと思っていて、具体的な話としては、群馬は全国第2位の梅の名産地ですので、この産地を守っていききたいなと思いますし、そのための群馬の梅のブランド力アップというのは本当に今、具体的な一つの目標で、県内の同業者であるいろんな企業さん、梅加工業者さんで手を組んで、「うめのわ」という取り組みを始めたんですけども。

——うめのわ？

遠山社長：平仮名で「うめのわ」というんですけども、ブランド力を上げていくことで、私たちもしっかりと梅を手に入れることができ、農家の皆さんにとっても笑顔になるような、そんないい循環をつくっていききたいというのが、この「うめのわ」の活動、目的なので、ちょうどそれが今年の11月から立ち上がりまして、今、何回か集まっていく中で、少しずつ具体的な取組が見えてきているので、これを一つ一つ形にしていくことで、群馬

の梅のブランドカアップを頑張っていきたいなと思っています。

——今日は本当に貴重なお話をどうもありがとうございました。

遠山社長：ありがとうございました。

——赤城フーズ株式会社の遠山昌子社長にお話を伺いました。



【店舗内の様子】

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、システムインテグレーション事業や携帯ショップの運営などを手がける前橋市のシステム・アルファ株式会社 廣山武雄社長のトップインタビュー、そして後半は、タカラジェンヌから実家の漬物店の経営者へと転身した赤城フーズ株式会社 遠山昌子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。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～

【7月の放送のお知らせ】

平成30年7月5日（木）12:00～12:55

再放送 7月7日（土）8:00～8:55

ぜひお聞きください！