

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8月2日（第65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、合成樹脂の成形加工などを手がける甘楽町の株式会社柴田合成 柴田洋社長、61歳です。柴田合成は国内に3拠点、また中国にも3つの拠点があり、およそ500人でものづくりをしている会社です。柴田社長は36歳の若さで父親の事業を承継しましたが、想定外のタイミング、畑違いからの転身で苦労したそうです。M&Aや中国進出、独自の技術開発と挑戦を続け、最近では化粧品事業へ参戦しています。でも、実はヒヤヒヤの連続だったということです。そんな柴田社長にチャレンジに込められた思いと本音を伺っていきます。番組後半は訪問インタビュー。水沢うどんの大澤屋でお話を伺ってきました。

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社柴田合成

柴田洋 代表取締役

■保証協会からのお知らせ

「シルキー クレイン presents ガールズ創業カフェin前橋」について

■チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社大澤屋

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

株式会社柴田合成

柴田洋 代表取締役

——株式会社柴田合成の柴田洋社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただいています。柴田社長、どうぞよろしくお願いいたします。

柴田社長：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】

【入社の経緯】

——柴田社長は1993年（平成5年）に創業者のお父さまから事業を承継したそうですが、想定外のタイミングだったとお聞きしております。まずは入社の経緯を教えてください。

柴田社長：はい。実は36歳の年に私は群馬に戻りました

けれども、その年の正月に父親が病に倒れ、余命半年だと言われました。びっくりしまして、これは僕が戻らなきゃいかんのだろうということになりました。その後、先代は余命半年どころか、10年間長生きをしてくれて、そういう意味では大変うれしかったんですけども、経営をするという点では、もう先代ができる状態ではありませんでした。かといって、ほかに会社をまとめてくださる方も当時はいらっしやなくて、私が群馬に戻ってまいりました。

——でも、ゆくゆくはという思いはありましたか？

柴田社長：正直言うと、やりたいとかやりたくないという問題とは別に、そういう時期が来るかもしれないという予感があったんです。とはいいつつも、前の会社、私が大学を出て勤めた会社では、ずっと15年間働かせていただいたんですけども、大変いい仲間にも恵まれて、楽しく充実したサラリーマン生活だったものですから、寂しさのほうも大きくて、心がとても揺れ動いた年でした。

——そういった中で、入社をされて、どんなことをまなざったんですか。

柴田社長：実はもう一つ触れなきゃいけないのは、先代が倒れるその年に、一番のお客さまの仕事が半減をしました。当時私どもは、そのとあるお客さまの仕事が8割9割だったんですけども、東南アジアのタイに生産を移管するっていう決定がお客さまのほうでなされて、ついでには柴田合成も一緒に出てこないかという誘いを……。

——海外に？

柴田社長：はい、先代が頂戴をして。しかし当時は社員の数もそんなに多くないですし、無理にお願いして社員の皆さんにタイに行っていただくわけにもいかないということで、辞退をしました。で、私どものライバル、競合会社が進出されることとなり、結果、私どもの会社の売上はそこで激減してしまいました。当然経営も厳しくなる。先代も病に倒れる。会社としても、個人としても、大変厳しい年になってしまったのです。そこに能力のない息子が戻ってきたというんでしょうかね。意識はもちろんのこと、知識もない、素人の門外漢が戻ってきたわけですから、それはうまくいくわけがないですよ。自分自身でも大変苦労しましたがけれども、経営的にもうまくいかない時代が続きました。

——まあそういった中、最初の1年というのは、どのようなお仕事をされましたか？

柴田社長：実は私は大学も文系で、前の会社でも人事部というセクションにおったものですから、技術の世界は全くわからない。ましてや製造業、ものづくりの現場も知らないという中で、やれることは一つしかなくて、もう営業のみ。ひたすらいろんな人脈を頼って、学生時代、あるいは前の会社の人脈等々を頼りに営業活動をかけたんです。しかし、これまた一つもうまくいかない。それは無理なんです。素人がそんないい加減な営業をしても、うまくいくわけがない。これはどうなっちゃうんだろうと。正直なところ、「人生、間違っちゃったかな」というのは少しありましたね。

【転機】

——そこから何かタイミングが合って少しずつ変わってきましたか。

柴田社長：神風が吹いたというんですかね。一生懸命にだけはもちろんやっていた。そこに神様が「おまえも頑張っているんだから、少しお駄賃でもあげるか」というような温情をかけてくれたのかなというふうにも思っているんですけども、まさに神風が吹いた。お客さまがとある仕事を持って私どもの会社を訪ねてくださったんです。わらをもつかむ心境ですから、当然つかむわけですよ。それを仲間の社員のみならず、コソコソ、コソコソやっていく中で、一つの事業にまで成長してくれた。

——新しい事業ですか。

柴田社長：新しい事業が、まさにそこから生まれて、今も私どもの会社の主力の事業の一つになっているんですけども、まさにこれは神風でした。ただ、当時思ったのは、こんな幸運は二度とないだろうなど。いつまでもその幸運に頼っているようでは駄目になっちゃうだろうなど。したがって、これからは用心をして、あまり苦境に陥らないように準備をしていかなければいけないなど、格好よく言うとね、そういうふうに誓ったのです。

——もしお差支えなければ、その神様がくださったチャンスという事業は、どんな事業だったのか、教えてもらってもいいですか。

柴田社長：ユニットバスの中に、お年を召した皆さん方がつかまる握りバーがありますね。

——ああ、ありますね。

柴田社長：あるいは、シャワーを上げ下げする、スライドシャワーフックっていうんですけども、そういった製品群やら、ユニットバスの中に使われている製品群の製作依頼を当時いただいたんです。

——では以前は違うものを使ってつくっていた？

柴田社長：それ以前は金属製のものが非常に多かったのです。

——ああ、金属製から、だんだん時代が変わってきて。

柴田社長：やっぱり金属製、ステンレス製だと冷たいじゃないですか。

——冷たいですよ。

柴田社長：じゃあ樹脂化ができないものかということで、提案が私どもに舞い込んだ。

【金型工場買収】

——そして、一丸となって、まず一つの大きな荒波を乗り越えて順調になっていったところで、2001年に長野県佐久市の金型工場を買収されたそうですね。

柴田社長：これも本当に偶然の賜物です。ただ根っこにあったのは、樹脂のトータルサプライヤーになろうって考えていたんです、当時。

——樹脂のトータルサプライヤーといいますのは？

柴田社長：それ以前は私どもの会社は、樹脂のプラスチック成形だけをやっていました会社です。お客さんに金型を支給されて、成形だけしなさいというふうに指示をされていた会社。ただ、これからはそうではなくて、こんなものが欲しいよという情報をお客さまからインプットしていただいたら、金型を設計製作し、成形し、色を塗ったり、表面処理をし、組み立てをし、完成品として、あるいは半完成品としてお客さまにお届けする。そういった意味ではトータルに生産が組める会社になっていかないとけない。逆にそうならいけば、お客さまに重宝に使っていただけるのではないかなと考えたんです。でも現状は、成形しかできない会社だったですから、「うーん、どうしようか」と。

——で、そんなタイミングで、この2001年の話が来たわけですか？

柴田社長：そのとおりなんです。私どもが金型製作をお

願っていたお取引先が長野県にありまして、この会社さんが、大変不幸なことに民事再生法を申請したという情報が入ってまいりました。で、そのころ、これもね、本当に偶然、「民事再生法とM&A」という本をパラパラ読みをしていたんです。M&Aという出口を使えば、その会社の社員さんも出直せるんだというような物語だったんです。で、取引先の銀行の支店長さんに、雑談の中で「どうなのかな」というような話をしたんです。そうしたらその銀行の支店長さんが、「うちの本部にその専門の部署があるから、連れてくるよ」とおっしゃる。「無料だから1回、話を聞くだけでもいいじゃないの」みたいなお話でして、「じゃあそうしますか」と。もうこの辺からはね、これまた誰かに背中を押されているような感じ。で、当時、その会社さんは中国にも子会社を持っておられたので、そこに一緒に行ったり、銀行さんご支援をくださって、みんなでまとめようとしてくださった。で、買収してからは柴田合成の佐久金型工業として再スタートしました。

——うまくいったわけですね。

柴田社長：いやあ、すぐにはいかないんです、それが。経営が替わって柴田合成になっても、やっぱり、「いや、でもその工場は前に1回つぶれた工場だよ」というようなイメージが残っているらしく、仕事が全然入らない。半年ぐらい全然入らなかったですね。

——厳しいですね。

柴田社長：厳しいですね。で、「ああ、これはまた間違ったかな」と。でも、やっぱりコツコツ、コツコツやるのが一番なんだと。うまい手とかね、奇手妙手なんてよく言うけど、そんなのなくて、真面目にコツコツしかないんだというように今でも思うんですけど、社員の頑張りで、だんだんまたお客さんが戻ってきてくれた。いいものをきちんとつくれば、やっぱり戻ってきてくれるというのが証明された。今は大変活況を呈する頑張り屋の工場になって、我々のエース格になってくれています。ただ、今思えばそうなのであって、当時はね、「いやいや、どうなっちゃうんだ、これ」っていうような薄氷を踏む思いだったですね。

【中国進出】

——まあ、そうは言いながらも、金型工場買収の翌年、2002年に中国に進出するという運びになっていきました

よね。

柴田社長：乱暴ですよ。私はどういう気持ちでこんなことを続けてやるのかなと。今思うとね。

——短期間のうちに（笑）。

柴田社長：でも、これまた図らずもなんです。お客さまの要請以外の何物でもなかった。

——あ、そうですか。

柴田社長：当時の主力製品分野で大幅なコストダウンをしないと、我々、競争に勝てないというのがわかった。ライバルの会社さんも中国でつくられていて、対抗するためには私どもも中国に生産工場をつくらないと立ち行かないとね。もうお客さまを失うか、チャレンジするか、二択だったんです。でも、挑戦以外の選択肢は、僕には当時考えられませんので、そういった意味では、明快にリスク覚悟の勝負だったということですね。主要事業だったですから、それしかないなど。

——もしですよ、柴田社長、今またこういう……。

柴田社長：ああ、それ、聞きますか（笑）。

——こういうことが来た場合は、どうしますか。

柴田社長：どうですかね。やっぱり今だったら怖くてできないかもしれないですね。やっぱり若さの特権というのはどこかにあるのかなというふうに、今思うとですよ、考えますね。

——若いときのチャレンジって、本当にそのときしかできないという気がしますね。

柴田社長：そうですね。まあ、勇気があったのかなというふうには思います。格好よく言うとね、言い過ぎですか（笑）。

——いえいえ、ありがとうございます。さあ、この後も挑戦の様子を伺っていきます。その前に1曲お届けしましょう。柴田社長はなんでこの曲を選んでくださったのでしょうか？

柴田社長：この歌の歌詞がとっても好きで、もうちょっと頑張らせて背中を押してくれるような気がして、車に乗ってこの歌をかけて、少し元気をもらうんです。

——それではお届けしましょう。スガシカオで『Progress』。



【中国3拠点】

【技術開発】

——さて、技術開発にも大変意欲的で、群馬大学と独自の技術を開発したと伺っています。技術開発に挑戦したのはどうしてですか。

柴田社長：いつも私には入社当時の苦境というのが頭の中にあって、何とか用心していかないと、またあそこに戻るの嫌だなという思いが常にあったんです。自らが何かをつくり出せる会社にならないと、世の中の情勢に左右されちゃうなというふうには常に思っていた。私たちの会社は下請け仕事が多いんです。「考えなくてもいいから、僕らの言ったとおりにつくってくれればいいんだよ」というふうに言われるのが我々の業界なんです。こういう下請け会社を「貸与図メーカー」、図面を貸与されて、それとおりにつくることを使命とするという意味で「貸与図メーカー」と呼ぶんですけども、ただ、そんな風に言われたとおりにつくるだけで本当にいいんだろうかっていう思いが常にあった。いい品質のものをつくるのは当たり前なんです。で、納期、つくるスピードも早めて。でもこれは皆さんそうなんです。そうなると、お客さまが、この会社に発注しようか決定する要素は何なのかっていうとね、価格勝負になってしまうんです。厳しいですよ。想像していただいても、厳しい構図が思い浮かぶでしょ。

——そうですね。

柴田社長：まあ全てがそんな仕事だと、今後は厳しくなるなというふうに思っていた。

——もう常々思っていたらして。

柴田社長：常々思っていた。だとすれば、ほかの会社さんではできない技術を私どもが開発できれば、有利になるだろうなというふうには考えていた。でもね、中小企業だから、開発っていてもねという時代だったんです。——それをどういうふうに変えていったんですか。

柴田社長：樹脂の専門メーカーですから、我々、樹脂のプロとしてね、お客さまができない技術を何とか持ちたいなということだったんです。で、少し専門的な話になって恐縮なんですけれども、樹脂の製品、特に穴が開いている製品は、金型上では通せんぼしているものがある、障害物があるわけで、川に岩がどんとあるっていうイメージ。わかりますかね？

——真ん中にね。

柴田社長：上流から水が流れてきて、岩で堰かれて、向こう側でまた合流しますよね。

——ぶつかったところ、はい。

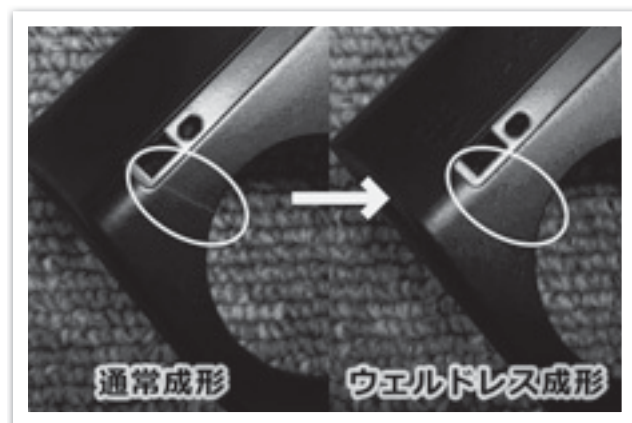
柴田社長：その合流部分をウェルドラインって言います。継ぎ目ができるんですね。合流してぶつかるところに。これはもう必要悪。

——継ぎ目はもう仕方がない。

柴田社長：仕方がない。でも、これは外観的には傷のようにどうしても見えてしまう。また強度的にも、破壊試験をするとね、あえて壊そうとすると、必ず弱い部分から割れるんですけれども、これがウェルドのところから割れるようになる。致し方ないというふうに言われていた。じゃあそこに真っ向勝負しようかというって開発したのが、私どものウェルドレスシステム、「SGウェルドレスシステム」というふうには今は名付けていますけれども、これに挑戦をした。そして社員みんなで頑張ってくれて、どうにか開発することができたということなんです。

——これ、大学との連携というのは、どういったところにメリットが？

柴田社長：解析をするとか、分析をするとかいうことになると、なかなか私どもの現場の知恵だけでは乗り越えられない問題がありまして、群馬大学の先生をお願いをして、あるいは群馬県の産業技術センターの皆さんにご指導いただいて、まさに産学官で連携して開発していった。だから私どもだけでできたなんてとても申し上げられない、皆さんのお力添えがあってどうにかここまで来たというふうに思っています。



【SGウェルドレスシステム】

【化粧品事業への進出】

——で、それだけではないんですね。柴田社長、実は全く新しい業界にも乗り出していらっしゃるというのを、ここから少し伺っていきたくなんですけれども、「Say」(セイ)というブランド名で、化粧品の製造販売とメイク教室を行っているそうですが、樹脂の成形加工とは全く関係ないような気がいたします。なぜ化粧品事業に乗り出したんでしょう？

柴田社長：私どもが下請けから脱皮していくためには、2つのルートがあると思っていました……。

——2つのルート、はい。

柴田社長：一つが先ほどの技術開発。で、もう一つのルートがあると思っていて、それは自らメーカーになってしまえばいいじゃないかという極めて単純な発想。

——シンプルだけど、すごく大変だと思うんですけどね。

柴田社長：いや、とても私どもごときではできないことなんですけれども、でも発想としてはありますよね？私が大学を出て15年間お勤めをさせていただいた会社が化粧品業界だったんです。Sayを始めたのは7年前なのですが、そのころに仲間と集まっていたときに、「何かみんなでもたやりたいよね」という会話になった。私も「もうひと頑張りしたい」というような、たぶん酒でも飲んだ勢いだったと思うんですけれども、そんな夢を語り合った。そうした会話の結論が「何かやろうか」「じゃあ化粧品をやろう」になったんです。化粧品の容器っていうのは、みんな樹脂でできているわけですから、そういった意味で、これは私どもの本業です。したがって、

外身はつくれるよねと。でも中身がなと。ただ、私の前職時代の仲間に中身をつくるプロがやっぱりいるわけですよ。そして、どうやって拡販、売っていくかというマーケティングのプロもいるわけですよ。「じゃあ、できるね」というのがスタートですね。

——化粧品そのものの中身というは、どういうふうにしているんですか。

柴田社長：我々の仲間に商品開発のプロがいて、処方箋はつくれるんです、書けるんですね。レシピは書ける。

——レシピ、なるほど。

柴田社長：はい。そのレシピを基に、OEMメーカーさんにそれをお願いをして、で、我々の容器に詰めていただくということです。

——そしてSayが生まれたんですね。

柴田社長：そうですね。

——化粧品を使って、Sayを使ってのメイク教室もやっているというのは、これは新たな発想？

柴田社長：これは僕の同期の女性が言い出したことなんですけれども、「女性の方にとって化粧をするのはとても喜びで、人生が明るくなる、笑顔になる」って彼女は言う、そのとおりでと思うんです。で、百貨店に行ってプロの方にメイクしていただくのは、それは素敵なことなんですけど、家に帰られて、じゃあ自分でやってみようと思うと、できない。

——同じ化粧品を使っても、なかなかうまくできない。

柴田社長：できない。きれいになるからと喜んで買ったのに、家に帰ったらできないっていう。これでは化粧品メーカーとしての本当の真心のこもった提案にならないじゃないかというふうに彼女はずっと思っていた。したがって、自分でできる大人のメイク教室をつくりたい。そして、これもキーワードは彼女が考えてくれたんですけど、「お客さまに幸せな笑顔になっていただく」というコンセプトで商品をつくり、そういう教室をつくりたいというふうにみんなで誓い合って、そこからスタートをしたんです。

【趣味】

——さて、仕事から少し離れたお話も伺いたいのですが、柴田社長、趣味は何ですか。

柴田社長：この年になって趣味を語るというのも、恥ずかしいんですけども、日々ランニングをしております、12年間……。

——12年間。

柴田社長：はい、走っております。

——毎日走るんですか。

柴田社長：ほぼ毎日。

——何キロぐらいですか。

柴田社長：そうですね、去年までは1カ月300キロぐらいを目標には走っていましたから……。

——1カ月300キロ？

柴田社長：1日10キロぐらいですよ、平均すると。

——それは趣味ですか？　すごい。

柴田社長：ばかですよ。よくね、この話をすると、「ランニングハイってあるじゃないですか」とか言われるんですけど、それ、ちょっとうそっぽくて、つらい、つらい。練習に出るまで、走りに行く前は嫌で嫌で、「ああ、風が強いなあ。雨が降っているしな」とか、「ちょっと昨日飲み過ぎたしな」とか、いろんなことを、言い訳を考える。やめる言い訳を考えるんだけど、走り終わるとね、今日も走ったよというのが何となく満足感になって、それでずっと続いている感じですかね。

——性に合っていたりするんでしょうかね、もしかすると。

柴田社長：そうですね。マラソンという競技は、まぐれが起きない競技だというふうに思っていて、全然練習してない人が突然速く走れるかということ、そんなことはなくて、あるいは、ある程度練習した人でも、オーバーペースになるとつぶれちゃうんですよ。したがって、やっぱり毎日、毎日頑張ってきたペースの、その積み重ねにしかタイムはならないという競技だと思うんです。そういう意味では、天才型よりも、たぶんコツコツやっていく方に合ったスポーツなのかなというふうに僕は勝手に思っていて、そういう意味では性に合っているというんですかね、自分なりににはよかったなというふうに思っている。

——何か印象に残っている大会とかありますか？

柴田社長：53歳、54歳ぐらいのときに出たつくばマラソンという、日本では大きなレースがあるんですけども、

このとき、僕、少し記録を狙いにいきましてね、頑張ってトレーニングもして、相当走り込んで期するものがあったんです。でもこのとき実はアドレナリンが出すぎちゃって、ペースを守らなきゃいけないのに、もう間違いなくオーバーペースで、自分の実力以上のペースで入っていった。で、普通はこれ、つぶれるんです。案の定、もう30キロ過ぎて、「ああ、いかんわ、これ。どうも駄目だ」という状態になったときに、沿道に、たぶん筑波大学の女子学生さんらしき、私の娘ぐらいの年代のお嬢さんがいらっちゃって、応援をしてくださっていたんですね。私はもちろん知らない方ですが。

——ええ。

柴田社長：で、自分の運動部の仲間を応援していたんですけど、大きなボードに「苦しいときは笑顔だよ」と書いてあって。私もうたぶん、死にそんな顔をしていたんだと思うんですね。それでこう、「苦しいときは笑顔だよ」とって声をかけてくれた。それでにっこりできたんです。

——ええ、ああ、わかります。

柴田社長：「ああ」と。こう、走りながら「ああ」と思って、すると不思議なもので、本当に笑顔になれて、そうするとその一番苦しいときにふっと力が抜けて、突っ込んだにもかかわらずに、最後まで走りきることができた。マラソンというスポーツからいいことを学ばせてもらったのと、娘のような年代の方に教えてもらったと。そんな思い出があります。

——なんか人生と重ね合わせ……。

柴田社長：ですよええ、まさにそんな感じですね。

——そうですね。はい。

【情熱ある若者との出会い】

——この番組では毎回ですね、経営者の方々から、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をいただいているんですけども、ぜひ柴田社長からも、今日は熱いメッセージをいただければと思います。

柴田社長：実は1年ちょっと前、ある若者と出会って、彼は超一流企業、優良企業のエリートサラリーマンでいらっちゃって、26～27歳の方ですね。で、私どもの会社に営業でお見えになった。僕の知人を通じて「どうしても会ってくれ」というふうにおっしゃっていたので、

友人の紹介だったからお会いをした。しかしあまり関心ある分野でなくて、「君さあ、その営業だと、僕、あまり心動かないから、ごめんね」とって言って断った。もう二度と会うことがないと思ったんですよ。ところが提案が終わったら、実はもう一つ用があるんだとおっしゃるんですね。「実は私、もうすぐ独立をしたいんです。会社にも辞職をする旨、申し出ておりました」。「何なんだ、それ」と。「何かアドバイスがもらえるんじゃないか、それが本心です」と。まさに体育会の乗りで来られて、まあ体育会なんですからけれども。で、「何をやるの?」って聞いたら、「キックボクシングのジムをやりたいんです」。

——キックボクシング?

柴田社長：うん、まあフィットネスジムなんでしょうけど。それで「やっぱり、それ、君、わかるけどさ、それ、無謀だろうよ」と。「好きだとかいうことで成立するんだしたら、誰でもやるぜ」という話をして、もう全力で反対をした。「ああ、じゃあまた考え直して来ます」とって言って。もう来ないだろうな、ここまで否定すると思っていたら、またアポが入って、手書きの企画書みたいなのを持ってこられた。「もっと考えなきゃって言われたので、考えてきました」と、言うわけですよ。で、今度もまた全否定。「駄目、甘いよ、これ」と否定した。で、その当時僕が読んでいた本で、なかなか読み応えがあるっていうか、読みにくいっていうか、そこそこの経営書があって、「こういうのを読んでさ、勉強してこいよ」と申し上げた。それこそ諦めさせるつもりで。そうしたら、その後、また間が空いちゃって、「ああ、ついにこれでもう、来なくなったかな」。

——諦めたかな。

柴田社長：うん。そうしたらまた、来られてね、「いや、すみません、仕事もバタバタして、私、なかなか本を読むのが得意じゃないんで、時間がかかりました。でも読みました」とって来るわけですよ。で、「一等地に、もう場所も借りてしまいました。銀行さんにお金も借りる手はずも整えました」。その頃には「この子には、どう言っても無理だな」と。で、その時点で僕は大好きになっているので、彼のことを。こうなったらもう応援なるしかないねと。挑戦する以上は、あなたのリスクをそぎ落とそうぜと。少しでも成功する確率を上げるように、僕もない知恵を絞ってという会話をね、今度はするようになった。で、数回、その後もやりとりをさせていただいて、

彼、旅立ったんですよ。開業して、もう少しで1年になるんですけども、時々、彼のホームページを見たり、Facebookを見たりして、「おお、頑張ってるな」とにやにやしているんです。嬉しいんです、私も。何事も始めなければ始まらないわけで、「僕も負けられないな」というふうに思ったりするんです。素晴らしいよね。彼を見ていてよくわかったというか。で、本題の「贈る言葉」に戻りますが、私どもの会社の社員の皆さんにもよく申し上げることなんだけど、用意してきたので、読んでいいですか。

——はい、お願いします。

柴田社長：「リスクがあるのを知りながら挑戦することを勇気。リスクがあるのを知らずに挑戦することを蛮勇。リスクがあるのを知って挑戦しないことは意気地なし。リスクがあるのを知らずに挑戦しないことを無知と呼ぶ」。早稲田大学の内田和成さんという教授の書き物の中で見つけて、感銘してノートに書き留めておいた言葉なんですけれども、うーん、やっぱり黙って挑戦しないのもいいんだけど、先ほどの彼じゃないけど、始めなきゃ始まらないし、で、そこにリスクがあるのをわかっているやんというの、これはやっぱり勇気だよな。

——勇気ですね、覚悟ですね。

柴田社長：覚悟だよなって思うんですよ。若い彼から教えてもらったんです。今、新しいチャレンジを始められる方がもしいらっしゃれば、勇気って言葉を贈ればなと思って、少しご紹介を申し上げました。

——素敵なお言葉をありがとうございます。リスクがあるのを知りながら挑戦することを勇気という、この一言ですね。

柴田社長：はい、そうですね。

【今後の目標】

——そろそろ最後の質問になってしまいました。あっという間でした。柴田社長、柴田合成の今後の目標について教えていただけますか。

柴田社長：そうですね。今年、62歳になるんですけども、もうちょっと僕も頑張りたいなと。これから新しい第四次産業革命、IoTの時代が来ますが、そんな理想工場を私の大切な仲間たちと一緒につくっていきたくらいなと。そういう意味では、もうひと頑張りたいなというふう

に思っています。

——さあ、それではリクエスト曲をもう1曲いただいておりますので、お届けしたいと思います。

柴田社長：僕ももう一回、年取っているけど、新人のつもりで頑張れと勇気付けてくれる曲だと思っています。

——それではお届けいたします。竹原ピストルで『オールドルーキー』。柴田社長、今日はどうもありがとうございました。

柴田社長：ありがとうございました。

保証協会からのご案内コーナー

「シルキー クレイン presents ガールズ創業カフェ in 前橋」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、保証協会が開催する女性向け創業セミナーの参加者募集について、群馬県信用保証協会 女性創業応援チーム「シルキー クレイン」のリーダー、荻原さんに説明していただきます。荻原さん、よろしくお祈りします。

荻原課長代理：よろしくお祈りします。

——保証協会の創業セミナー、過去2回、当番組「チャレンジ・ザ・ドリーム」の特別編としても放送させていただいておりますが、改めまして、荻原さん、どのようなセミナーなのでしょう。

荻原課長代理：はい。このセミナーは、「シルキー クレイン presents ガールズ創業カフェ」というタイトルの女性向け創業セミナーです。一昨年は富岡、昨年は桐生で開催させていただきました。今年は、前橋で開催させていただきます。これまでと同様に、女性らしさを活かして、くつろいだカジュアルな雰囲気のセミナーとなっております。

——わたしも司会者として参加させていただきましたが、富岡も、桐生も、好評でしたよね。交流会もとても盛り上がり、群馬の女性のパワーを感じました。今回のセミナーの内容についてももう少し詳しく教えていただけますか。

荻原課長代理：はい。セミナーは、全4部の構成となり

ます。第1部は、今回の会場「café le cocon (カフェルココン)」の経営者 磯さんと、伊勢崎市で「エステ南風 (みなみかぜ)」を営んでいらっしゃる山越さんにご出演いただき、司会の奈良アナウンサーとの対話形式でご自身の創業体験をお話いただきます。第2部は、専門家の先生よる実践的な講義、第3部と第4部には、食事や歌、交流タイムを予定しています。

——今回も楽しいセミナーになりそうですね。具体的な日時などを教えてください。

荻原課長代理：はい。10月28日曜日の午後から夕方にかけて開催する予定です。場所は、前橋市千代田町の「café le cocon (カフェルココン)」です。ご参加いただける方は、創業希望者、創業者、創業に興味がある方で、学生さんも対象ですが、今回も女性限定とさせていただきます。託児所、駐車場もご用意しております。託児を含め、無料でご参加いただけます。

——参加したい方は、どのように申し込めばいいのでしょうか。

荻原課長代理：チラシの裏面に必要事項を記載して、FAXまたは郵送でお送りいただくか、専用の申込様式に必要事項を記載してEメールでお申し込みください。チラシは9月1日より保証協会のホームページにアップするほか、保証協会の窓口に備え置きいたします。

——9月1日からですね。過去2回、募集開始後すぐに定員となってしまったようですね。

荻原課長代理：はい。今回も先着順となりますので、ご興味のある方は、ぜひお早めにお申し込みください。また、セミナーの参加者の中に、具体的な創業支援を希望する方がいらっしゃる場合は、後日、私たちシルキークレインが相談に乗り、支援をさせていただきます。また、今回も、ガールズ創業カフェの様子は、「チャレンジ・ザ・ドリーム」特別編として、放送する予定です。

——そうなんですよ、特別編は11月8日に放送予定です。みなさんぜひお聴きください。荻原さん、今日は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。

チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社大澤屋

「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。今回の訪問先は水沢うどんの大澤屋です。伊香保の水沢観音周辺で提供されている水沢うどん。400年余りの歴史があると言われる伝統的な地元料理で老舗が軒を連ねます。そんなお店の一つ大澤屋は、伝統的な水沢うどんを提供する一方で、新たな取り組みにも挑戦しています。伝統的なうどんづくりへの思いと、新しい取り組みの様子について、大河原秀之社長にお話を伺ってきました。

——私は今、渋川市伊香保町にある大澤屋にお邪魔しています。社長の大河原秀之さんがいらっしゃいます。今日はどうぞよろしくお願いいたします。

大河原社長：よろしくお願いします。



【収録風景：大澤屋にて】

——大澤屋に入ると、入り口には岡本太郎さんの手のひらの形をした赤と青のいす。それから、今、お邪魔させていただいている客席の大広間には岡本太郎さんの版画が十数点飾られています。まるで太郎さんの美術館のようですね、社長。

大河原社長：ありがとうございます。

——これは何かご縁があるんですか。

大河原社長：そうですね。うちの先代が太郎さんと親しくいただきまして、プレゼントされたりしまして、それを今、飾っています。

——そんなお父さまが開業した、この大澤屋なんですから、社長は二代目ということですね？

大河原社長：はい、そうです。

——社長ご自身が結構製麺にこだわっていらっしゃる、ご自分でつくっている？

大河原社長：はい、自分です、中学校のときからうどんづくりの手伝いをするようになりまして、それがずっと続いているような状況です。

——毎日つくるんですか。

大河原社長：そうです。

——朝、何時ぐらいからの作業ですか。

大河原社長：朝は、そうですね、6時、6時半ぐらいからは仕事をしています。

——早い。で、それをその日に出すんですか。

大河原社長：うちはお客さまに出すのに2日かかるんですけれども。

——あ、少し寝かせるということですね。

大河原社長：そうですね。熟成をさせることによってですね、コシを出す。これをうまく出すことによってですね、のど越しのいいうどんができるのではないかなと自分では思っています。

——大澤屋では伝統的な水沢うどんの提供だけでなく、新しい取り組みも、さまざまなことを行っているのを知っています。そのあたりのお話も今日はぜひお聞かせください。

大河原社長：はい。

——で、まず初めにですね、カレーうどんの話から聞かせていただきたいんですけども、大澤屋ではカレーうどんの専門店、「游喜庵」を運営していらっしゃいます。伝統的な水沢うどんからはずいぶん離れた存在だと思うんですけども、これ、社長、どうしてカレーうどんを始めたんですか。

大河原社長：そうですね、水沢うどんは今では日本三大うどんの一つと言われていますが、まだまだ知名度が低いのが本当は現状だと思っています。もっとたくさんの人にですね、水沢うどんを食べてもらいたいと思い、国民食であるカレーを入り口として水沢うどんを知ってもらおうかと考え、游喜庵を立ち上げました。

——ちょっと待ってください。でも水沢うどんって伝統がありますよね。400年の歴史ですよ。カレーって、言い方が悪かったらごめんなさいね、邪道だとか、そういうことにならないんですか（笑）。

大河原社長：いや、やっぱりカレーはお子さんも大好きですし、まずは少し味を付けて食べていただくのも一つの手かなと思っています。

——カレーうどんに挑戦したきっかけというのは何ですか。

大河原社長：はい。まずカレーを始めたのは通販なんです。これがなかなか好評でして、ある日にお店でカレーを食べたいというお客さまがいらしてですね、実はすごく困ったんですね。まあ、それを期にですね、伊香保なんですけれども、今の游喜庵の場所ですね、お話がありまして、そこならば僕はやってもいいのかなと判断しまして、伊香保でカレーうどんを提供するお店をつくることにしました。

——もちろんカレーに合わせて、麺とかも少し変えていらっしゃる？

大河原社長：はい。水沢うどんの太さ厚さではなく、太くしてあります。

——カレーのルーはどんな感じなんですか。

大河原社長：カレーのルーはですね、うちの場合はさらさらしているんです。意外と水分の多いカレーです。

——お客さまからの反応はいかがでしょう。

大河原社長：そうですね。游喜庵をつくることによってですね、毎度のお客さまもできるようになりましたし、それだけを目的に来ていただけるお客さまも増えているのが現状です。

——ここで提供しない、大澤屋として提供しないというのはどうしてですか。

大河原社長：うちの店舗内で出しますとですね、カレーのにおいがどうしても、やはり充満してしまうので、本当に水沢うどんを楽しみたいというお客さまにですね、鼻の、まず嗅覚でやられてしまうということになるので、私は水沢うどんはやはり水沢うどんだけで提供しようと、カレーはカレーのお店だけで提供しようということに決めました。

——新しい麺づくりにも挑戦していると伺いました。

全粒粉のうどんづくりをしているそうですね。

大河原社長：はい。全粒粉はですね、昔から本当はあったうどんなんですね。全粒粉というのは、まず小麦の表皮、胚芽、胚乳を全て粉にしたものです。非常に栄養価が高くてですね、素朴な味わいのうどんになっていると思います。

——このうどんづくりにやっぱり取り組んだというのは、強い思いがあったからなんですか。

大河原社長：そうですね。県内には使われていない畑が多く、その土地を、まずうちは活用化したいという思いもありますし、地元の小麦を使いながら、昔からつくられているうどんをつくってみたい、そのようなチャレンジ精神でやってみたいと思って始めました。

——味の特徴とすると、どんなところが挙げられますか？

大河原社長：味はですね、やはりちょっと苦みのある、ちょっとおいが強いんですけども、私も大好きなうどんの一つです。

——ただ全粒粉って、やっぱり今までとは全く違う作り方ですか？

大河原社長：そうですね。全粒粉、固まるのにすごく苦労するんですね。なおかつ、無農薬小麦を使っていますので、思っているほど量が採れないものですから……。

——粉がね、そうですね。

大河原社長：はい、粉が採れないものですから、かなりそういうところには時間をかけてつくるように。そしてやっと何とかできるようになりました。

——今、メニューには入っているんですか。

大河原社長：当店では、今はメニューには入っていません。あと、時期になりますと、お客さまに普通のうどんと一緒に提供できるような形を取るようにしています。

——現在ではテイクアウト用というか、お土産用だけですか。

大河原社長：今はそうですね、お土産用だけになっています。

——こちらも気になりますね。ぜひ食べてみたいです。

大河原社長：はい。

——それから営業の仕方でも新しい取り組みを行っていらっちゃって、ネット通販を手がけていらっちゃいますけれども、なんと7月、先月からは、店舗でも新しい挑戦を始めたという伺いました。朝うどんと銘打って、朝7時から9時まで、特別メニューの営業を始めたそうですね。

大河原社長：はい。

——これはまたどうしてですか。

大河原社長：実は以前からですね、水沢うどんというのは営業時間が短いものですから……。

——短いといいますと？

大河原社長：今ですと9時から5時ぐらいまでですかね。それを過ぎますと、お客さまがもう来ないですし、今までは朝も全くお客さまが来なかったんですけども、今は素泊まりのお客さまがずいぶん多くなりまして。

——素泊まりというのは、伊香保温泉にいらしたお客さまということですか。

大河原社長：はい、そうです。それでお客さまの声が、朝早くにお店が空いていればということで、そういうお声もありましたので。あとは混雑、どうしてもこれから夏休みですので、昼どきはどうしても混んでしまいますので、そういう渋滞するのでも緩和ができればいいのかなと思って始めました。

——少し時間も分散して、水沢うどん、大澤屋のうどんを楽しんでほしいということですか。

大河原社長：はい。

——反響としてはどうでしょう？

大河原社長：まずメニューがいつもと違います。

——あ、そうなんですか。

大河原社長：はい。とてもリーズナブルな朝うどん限定メニューになっていますので、気さくに立ち寄っていただければと思います。

——どういうお客さまが多いですか。

大河原社長：今ですと、本当に朝、うどんだけを食べてくるお客さま。

——わざわざ来る方もいらしゃる？

大河原社長：そうですね。わざわざ本当に30～40分

かけて来るお客さまもいらっしゃいますし、あとはこの近くの山登りのお客さまですかね、そういう方がちょっと食べて。あとは、職人さんが現場に行く前に……。

——あ、そうですか。

大河原社長：はい。あとは会社がちょっと遠くて、朝飯が食べてられないという方も何人か見受けることができます。

——素泊まりのお客さま用にというサービスでスタートしたけれども、実はいろんなところに需要があったんですね。

大河原社長：そうですね。

——このように、なぜ新しいことに挑戦をし続けるんですか。

大河原社長：はい。水沢うどんの味を1人でも多くの人に知っていただきたいと思っております。守れるべきものは守り、新しい挑戦をする。それが私が目指すものであり、それが大澤屋にとっても、またこの水沢全体にとっても、地域の活性化につながると思っています。

——最後に今後の目標をお聞かせください。

大河原社長：はい。これからも大澤屋の水沢うどんの味を守り、「うどんと言えば水沢うどん」と言われるように頑張っていきたいと思っております。

——水沢うどんという伝統的なうどんを引き継ぎながら新しい取り組みにも挑戦している大澤屋の大河原秀之社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

大河原社長：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、合成樹脂の成形加工などを手がける甘楽町の株式会社柴田合成 柴田洋社長のトップインタビュー、そして後半は、水沢うどんの大澤屋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～」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～

【10月の放送のお知らせ】

平成30年10月4日（木）12:00～12:55

再放送 10月6日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！