

チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

令和元年12月5日（第81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、自動車のインストルメントパネルやシートなどの内装部品をはじめ、数多くの自動車部品を製造している太田市のしげる工業株式会社 正田寛名誉会長、82歳です。アメリカ、タイ、中国にも工場を持ち、グループ全体の従業員数は3,500人以上にのびます。兄が創業し、正田名誉会長が海外進出しました。会社の成長の様子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。他業種からワインづくりに乗り出した前橋市の会社を紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

しげる工業株式会社

正田寛 名誉会長

■保証協会からのお知らせ

「創業計画サポートガイド」2019年版の発行について

■チャレンジ企業紹介コーナー

リプロテック株式会社

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

しげる工業株式会社

正田寛 名誉会長

——しげる工業株式会社の正田寛名誉会長に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。

正田名誉会長：よろしくお願いいたします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【入社の経緯としげる工業の設立】

——しげる工業は、名誉会長のお兄さまが1957年（昭和32年）に伊勢崎市内で設立し、バスの内装部分をつく

る会社からスタートしたそうですね。

正田名誉会長：そうです。京和装備という名前でした。

——名誉会長も、この会社に入社をされたんですか。

正田名誉会長：はい。昭和34年に入社しました。

——入社したのはお幾つときですか。

正田名誉会長：22歳になりますかね。

——ご自身としては、お兄さまからそういうふうなお話があったので、じゃあ入ろうというふうには？

正田名誉会長：はい、そういうことですね。実は私が高校を卒業したとき、就職難の時代でしたので、大泉にありました米軍の進駐軍に勤めたんですね。進駐軍を辞めて、京和装備に入るというふうな経緯なんですね。

——入社当時は、どういう業務を担当されていたんですか。

正田名誉会長：当初は、現場作業を1年半ぐらいやったんですよ。

——ああ、そうでしたか。

正田名誉会長：その当時ですね、京和装備はバスのシートをつくっていたんですが、それだけではなかなか安定した企業運営ができなかったんです。そこで、すぐ近くにありましたオートバイをつくるメーカーを見習って、オートバイのサドル、まあイスみたいな部分ですけれども、そういうふうなものをつくり始めたんですね。そのイスの部分のベースになる鉄板を、手で切るような仕事をしていました。

——手で切るんですか。

正田名誉会長：ええ、はさみを使って手で切るんです。柳刃というはさみで切っていました。そういうふうな仕事を結構やるんですね。それが一つと、もう一つは、スバルの軽自動車360の仕事が、昭和33年に始まるんですよ。スバル360の、ドアのガラスの組み立ての仕事をするようになるんですね。

——組み立てですか。

正田名誉会長：ドアガラスですから、上下、左右、前後

に開閉したり、スライドさせるんですね。それをするために、いろんな金物をガラスに付ける仕事があるんです。富士重工さんからいろんなガラスの部材を引き取って、それに金物をくっつけると。社内でできない部分もあったので、外部にお願いしたり、そんなことをやっていました。

——で、会長が入社した翌年の昭和35年に太田に新会社を設立したのは、そのスバルさんとのご縁ということになるんですね。

正田名誉会長：そういうことですね。昭和35年に、富士重工さんがスバルの生産を伊勢崎工場から太田の群馬製作所のほうへ移したんですね。それに伴い、昭和35年に京和装備でやっていたスバル関係の部品の製造会社を新しく設立して、しげる工業という形でスタートするんですね。

——このころのしげる工業は、どのぐらいの従業員がいらしたんですか。

正田名誉会長：しげる工業はスタートの段階だと、20人から30人いたかどうかですね。24~25人だったのかな。

——で、お兄さまが、しげる工業の社長も務められていたんですか。

正田名誉会長：ええ、そういうことですね。

【与えられたことを、こなすだけではなく】

——さて、今、しげる工業の主力製品となっているのは、ハンドルの付け根のところメーターなどが並んでいるインパネ、インストールメントパネルということですよ。

正田名誉会長：ええ、そうですね。

——会長、このインパネをつくり始めたのはいつごろですか。

正田名誉会長：昭和45~46年だろうと思うんですね。

——そうしますと、しげる工業がだんだん軌道に乗ってきたころですか。

正田名誉会長：そうですね。実は、インパネの前にですね、ドアの内張とか、サンバイザーとか、車の中に使うもの、

そういう製品が徐々に増えていくんですね。やっぱり売上を増やしたいということで、品目が増えていくんですね。

———その中からインパネが主力製品になったのは、どういうことがきっかけだったんですか。

正田名誉会長：インパネが出る前までは、いろんなメーターとか、ラジオとか、スイッチとか、そういうのを車に直接に付けていくわけですね。そうすると、作業中に部品の後ろに手が入らなかったり、工具が入らなかったりと、非常に付けにくいんですね。それをASSYという形でモジュール化したものにすれば、簡単に取り付けられるわけですね。

———なるほど、その部分を取り付ければいいわけですね。

正田名誉会長：ええ。というふうな要請がお客さまからあって、インパネ分野に歩み始めるという形なんですね。

———それをやらせてもらえたのは、今までの信頼からだったんですか。

正田名誉会長：そういうことでしょうか。「こういうふうなものであれば、しげる工業にできるんじゃないだろうか」ということから、私どもでやるようになったと思うんですね。

———なるほど。で、そのインパネなんですけれども、どういうふうにつくっていくんですか。

正田名誉会長：つくり方が変遷していくんですけれども、当初はですね、ラジオとか、メーターとか、スイッチとかを付けるような形をした鉄板のプレス品が富士重工さんから支給されるんですね。それに塗装してですね、ラジオとかの部品を付けて、納入するという形でした。ですが、そこからつくり方が、大きく変わっていくんです。当初は鉄板など、堅いものでしたが、それを柔らかいものに変えていくんですね。人間が触るものですから、ソフト感があるものが好まれるわけですね。

———技術の進歩が、目まぐるしいですね。

正田名誉会長：急激に変わっていくわけです。だんだんとつくりが変更されて、改善されて進んでいくわけです

ね。

———インパネの設計も全部するんですか。

正田名誉会長：ええ。当初は富士重工さんがやっていたんですが、徐々に私どもで設計するようになっていくわけですね。

———これ、自社設計するというのは、こういった狙いからだったんでしょう？

正田名誉会長：やはり商品性をよくしたり、あるいは生産性を考えたりという場合には、ただ単に言われたことをやるということじゃなくて、創意工夫を加えていくことによって、つくりやすくなったり、あるいはコストダウンが出来たりという結果が生まれるわけですね。それと同時に、既存のお客さんだけでなく、新規のお客さんにもそういうものを提案できるという形に発展していく意味合いもあるわけですね。

———その設計士の方は雇うんですか。

正田名誉会長：もちろん設計要員を養成して、それができるようにするわけです。それともう1点はですね、新しいインパネに対して、新しい材料を使うべきだというような、研究開発部門も充実していくわけですね。



【しげる工業(株)本社】

【逆境の中で生まれたもの】

正田名誉会長：ただね、インパネの製造で大きなトラブ

ルが1回発生するんですよ。

———どんなトラブルだったんですか。

正田名誉会長：商品性も上り、コストは下がる、という非常に画期的な立体発泡のインパネをつくるんですよ。

———発泡ですか。

正田名誉会長：発泡ウレタンですね。で、つくって見たんですが、大失敗するんですよ。つくってもつくっても不良品ばかりという形で、つくったうちの60%、70%は不良品だったんです。

———半分以上？

正田名誉会長：ええ、半分以上ですね。で、これでお客さんに大迷惑をかけましてね。

———インパネができ上がらなければ、車が完成しないわけですね。インパネ待ちみたいな感じですか。そこをどうやって切り抜けたんですか。

正田名誉会長：その時はラインが、1直の生産をやっていたんですが……。

———ラインが1直というのは？

正田名誉会長：朝8時から通常5時、6時ぐらいまでですかね、ラインを動かしているというような形のことで、それを2直にするんですよ。

———稼働時間が倍になる。

正田名誉会長：そうですね。不良品が仮に50%あっても、2直にすれば取り合えず対応できるということですね。かなり不良品が発生するんですが、それで暫定的に乗り切って、いずれ、その不良品を減らすように努力を続けていくわけですね。その後、徐々に不良品の発生率が抑えられました。

———これはどのように改善したんですか。

正田名誉会長：これはね、やっぱりそれなりの原因がたくさんあるわけですね。で、その原因を、当初はあまり理解せずに、夢中でつくっていたというふうな面もあったんです。それを一つひとつ課題を見つけ出して、改善していきました。3カ月、4カ月ぐらいかかって、それをやっていくわけですね。

———ああ、そうですね。もう地道に一つひとつ課題を消していくという作業が3~4カ月続いたんですね。それは、会長がお幾つぐらいのころだったんですか。

正田名誉会長：昭和50年ですから、38~39歳ですかね。

———これはもう、いろんな意味でターニングポイントになるような経験でしたね。

正田名誉会長：そうですね。まあ一部の人はね、会社がお手上げるんじゃないかと思われたんじゃないかと。ウレタンでつくったインパネのパッドの不良品が、工場の空き地に山になるほどあったんですから、大変な量ですね。

———その厳しい状況を乗り切るときに、社員の方と一緒にどのように乗り越えていったんですか。

正田名誉会長：その時代からですね、何か具体的な個別の改善活動をするための会議をやりましょうということになったんです。だけどそんなことを日中にはやられてみませんのでね、朝の6~7時ぐらいからかな、1時間くらい会議をやるわけですよ。通常の仕事が始まる前ですね。関係者を集めて、会議を毎日やるんですね。それで具体的に「ここはこういうふうにするべきだ」というような改善案を出して、それをできるところからやっていくということをするんですね。

———きつと、どなたも諦めなかったんでしょうね。

正田名誉会長：ええ。その早朝会議を毎日やるわけですよ。

———3~4カ月、ずっとですか？

正田名誉会長：いや、それがね、3~4カ月ではなくて何年も続くんですよ。

———何年もですか。

正田名誉会長：はい。そのインパネの課題が改善した後も続いていくわけですよ。30~40年くらい続くんです。それで、その早朝会議が、またいろいろな形に発展していくんですね。

———え、どういうふうですか。

正田名誉会長：今の不良品の対策も一つあるんですけど

ね。それと同時にですね、製品全般におけるコストの改善活動も、そういう形でするようになるんですね。

——まさかそういう形で、ピンチを乗り越えたときの取組が、次なるチャンスに結び付くようなミーティングになるとは思いもしなかったかもしれませんね。そうした中、名誉会長は1982年（昭和57年）に社長に就任をされました。お兄さまの死去に伴うものだったと伺っておりますが、引き継ぎというのはうまくいきましたか。

正田名誉会長：ええ、そうですね、創業の社長は、その数年前から病気だったので、私が実質的にトップみたいな形になっていました。

——かじ取りを行っていたわけですね。会社は順調にいていたんですか。

正田名誉会長：ええ、そういうふうな意味ではね、大きなトラブルもなく出来ていましたね。これも社員がいろんな形で協力してくれた面があったのかなと思っているんですけど。

——もう本当に一丸となっていったわけですね。

正田名誉会長：ええ。

——さて、この後、海外に進出しますが、その様子を伺う前に1曲お届けします。これ、先日海外に出張に行ったときに、飛行機の中でお聞きになったと（笑）。

正田名誉会長：そうです。

——海外出張に行きながらも、リクエスト曲を考えていただきましたんですね。お届けしましょう。ハイ・ファイ・セットで『燃える秋』。

【海外進出と外国人労働者の受入】

——しげる工業は、アメリカ、タイ、中国にも工場がありますが、最初の海外進出は1987年（昭和62年）のアメリカですね。なぜ、会長、アメリカに進出したんですか。

正田名誉会長：まあ結論を言いますと、富士重工さんがアメリカに工場をつくるということに伴って出るわけですね。それで、富士重工さんはアメリカでの販売が非常

に増えていくわけですね。

——順調だったんですね。

正田名誉会長：ええ、そういうことですよ。それに伴いまして、私どもの主力製品である内装部品をアメリカで対応しなくちゃいけない面もあるのかなということから、アメリカに工場をつくるというふうな形で進展していくんですね。

——不安材料などはありませんでしたか。

正田名誉会長：もちろんありました。一つがね、資金の問題です。アメリカ進出にはどのぐらい資金がかかるか、想定がなかなか難しい面もありましたね。それから、もう一つは人の問題ですね。当然、アメリカでは言葉の問題がありますから。工場をつくるにしましても、準備段階から担当者を向こうへ送り出さなくちゃいけないということもあって、なかなか適任者がいないというふうな形でした。資金の問題と、人の問題ですかね。それに対応しなくてはならない。

——人、資金の問題と、ハードルは高かったと思うんですけども、進出しようと判断した決め手は何だったんですか。

正田名誉会長：最大の決め手はですね、仮にしげる工業がアメリカに工場をつくらなかった場合には、当然それに対応するほかの部品メーカーが出てきて、私どもがつくっている製品をアメリカでつくるというふうな形に発展していくんだと思うんですね。

——ほかの企業が行くと。

正田名誉会長：そういうことですね。あるいはアメリカで出ている日系部品メーカーが、それに対応することが考えられるわけですね。そうなった場合には、しげる工業はどうなるのかなということ考えたんですね。

——でも、国内では、もう順調だったわけですから、リスクを背負わなくてもいいという判断もあったかもしれないですよ。

正田名誉会長：アメリカ進出しないことはアメリカ進出することよりも大きなリスクがあるんじゃないかと思うんですよ。というのはどういうことかと言いますとね、

もしライバルメーカーがアメリカで受注したとしますでしょう。そうなった場合、そのライバルメーカーが日本でもしげる工業に代わってお客さんから受注してしまうと。そうすると、しげる工業は、今やっている仕事がなくなる恐れもあったわけです。

——アメリカでの成功を基に、ライバル企業が、今、しげる工業とご縁のある会社のところに介入してくるのではないかと。

正田名誉会長：そういうことですよ。それが最大の問題だったんです。

——これはもう攻めるしか、守る方法がないような……。

正田名誉会長：そういうことですよ。社内でもね、いろいろな議論をしましたが……。

——どんなご意見が多かったですか。

正田名誉会長：当初はね、資金の問題が、本当に対応できるかどうかですよ。一部の人からはね、「現在の体力を考えると、ちょっとこれは難しいんじゃないか」という話もあったんですが、やっぱり対応すべきだというようなことで、対応していくわけですね。あと、アメリカ人のコンサルタントもお願いしましてね。いろいろこう、進出するサイトの場所を決める上で相談に乗ってもらったコンサルタントがいたんです。多くの方が、やっぱり出るべきだと考えて、進出する方向に進んでいったんです。

——そして、アメリカに進出するわけですが、うまくいきましたか。

正田名誉会長：うまくいったと思うんですよ。ただ、問題も若干ありました。問題に対応するために日本から応援部隊を出したり。ただ単に特定の人間だけに全部をやってもらうということじゃなくて、かなりの応援部隊が出るんですよ。

——そうですか。会長も行ったんですか？

正田名誉会長：ええ。私も行きましたし、また、外部の人にも入ってもらって、やってもらうということもありませんでしたね。

——そして軌道に乗せていったと。で、準備が整ったというところで体調を崩されてしまったと伺ったのですが。

正田名誉会長：ええ、これはね、ちょっとその辺が不養生、まあ不用意な面があったのかもしれませんが。

——いや、相当ハードだったのではないですか。

正田名誉会長：うーん。もっともね、アメリカに行ったり来たりのことをやっていましたでしょう。それで病気になるわけですよ。病気になるなんて考えたことがなかったんですが。

——ちょうど平成が変わるときは、病院のベッドの上だったそうですね。

正田名誉会長：そうなんです。1カ月ぐらい入院して、会社を2カ月ぐらい休みましたね。

——まあ、その後は、そのときの教訓もあってか、体調のことは大変気を付けるようになったと。経営者が健康でいることも大切なんだと、そのときにご自身が身をもって体験してしまったと。

正田名誉会長：そういうことですよ。

——その後、タイ、中国へも進出をしましたけれども、やはり自動車メーカーの動きに合わせた進出でした？

正田名誉会長：中国はですね、そういうことじゃなくて、建設機械のシートの生産なんですよ。で、自動車関係じゃないものですから、性格がちょっと違うんです。多くの日系の建設機械メーカーって、中国で生産しているんですね。それに合わせた形で、そのシートを中国でつくるようになるんですよ。私どもは建設機械の生産台数は自動車部品に比べたら、それほど多くはないんですけどもね。

——ところで、しげる工業では外国人の雇用も多いそうですね。

正田名誉会長：まあ実際に外国人の方が入社するのは、昭和50年、60年前後からでしょうかね。しげる工業ではなく子会社のほうで、インドネシアから技能実習生という形で受け入れるんですよ。最近では、そんな形で非常に増えていますね。今ではその人たちが、第一線の中核

を担うような形になっていますね。

——会長ご自身も何か話しかけたりとか？

正田名誉会長：ええ、ラインの現場に行きますとね、いろんな人に話をしますよ。

——ああ、そうですか。

正田名誉会長：そうすると、言葉はわからないところもあるんですけど、にこっとして、あいさつしてくれるんですよ。

——やっぱりこう、交流を図ることも大切ですよ。

正田名誉会長：すごい大事ですよ。

——地元のお祭りとかにも参加したりしているんですって？

正田名誉会長：ええ、特にね、技能実習生で来た若い人たちは、太田の夏祭りに出てもらうんですよ。

——ああ、そうですか。

正田名誉会長：みんな喜んで出てきますね。

——日本の文化なども、そうして知ったりとか、楽しんでいらっしゃるんですね。

正田名誉会長：そうですね。

——従業員20人ほどでスタートしたしげる工業は、およそ60年で従業員3,500人を超えていらっしゃいますよね。

正田名誉会長：まあアメリカも含めてね。

——海外にも工場を持つようになったということですが、会長、これは振り返ってみて、成功のポイントって何だったと思いますか。

正田名誉会長：成功したかどうかわかりませんが、成功のポイントっていうのは、やっぱり、やるべきことをやりつつですね、目標に向かって地道に歩いていくことじゃないんでしょうかね。

——1日1日の積み重ね。

正田名誉会長：ええ、そういうことだと思いますよね。製品開発を進めつつ、お客さんに提案して、製品分野を拡大していくことを続けてきたんだと思うんです

ね。

——地道にやっていくという会長の言葉の中には、歩みを止めないというのが、まず一つあるんですよ。

正田名誉会長：そういうことだと思うんですよ。



【アメリカ インディアナ州の工場】

【ものづくりのまち太田】

——ところで、正田名誉会長は10月まで4期12年にわたって太田商工会議所の会頭を務めていらっしゃいました。多くの企業をご覧になっていると思いますが、うまくいっている会社の特徴や共通点などはありますか。

正田名誉会長：私もそんなに詳しくは見ていないのですが、太田のまちの特徴というんですかね、太田はものづくりのまちですよ。隣の足利とか、あるいは桐生、あるいは伊勢崎というまちっていうのは、織物のまちですよ。

——そうですね。

正田名誉会長：織物産業っていうのは、たぶん終戦直後は景気が良かったんだと思うんですよ。そういう点で、太田のまちというのは、そんな好景気ではなかったんだと思うんですよ。非常に地道なものづくりで、太田のまちっていうのは発展してきたんだと思うんですよ。そうすると、新しいものづくりに取り組むと、お金を出すという習慣、風習があるのかなという感じがするんですよ。ですから、派手な会社はたぶん少ないと思うんで

すよ。堅実な会社が多いと。

——それを支えているのが、ものづくりのDNA。

正田名誉会長：そうですね。そんな感じがするんですよ。

——ものづくり、いいものをつくり続けている会社の
特徴ってどんなところですか。

正田名誉会長：やっぱり徹底的にやり抜くような感じが
するんですよ。

——徹底的に、妥協しない？

正田名誉会長：妥協しないで。ということが必要じゃな
いんですかね。

【趣味と名誉州民賞の受賞】

——80歳を超えて、まだまだお元気でいらっしゃいま
す。健康法として何か毎日やっていらっしゃるものがあ
るんですって？

正田名誉会長：ええ、毎日やっているのはね、歩くこと
ですよ。

——どのぐらい歩くんですか。

正田名誉会長：40分から50分ぐらい歩きます。

——歩く時間帯は朝ですか。

正田名誉会長：朝の5時半から。前は5時ぐらいから歩
いていたけど、今はその時間だと暗いので、5時半ぐら
いから50分ぐらい歩きますね。

——地元がいいコースがあるんですか。

正田名誉会長：ええ。住んでいるところはね、太田で金
山の近くなものだから、中腹ぐらいまで登るんですよ。

——そういうときってというのは仕事のことを考えたり
しますか？

正田名誉会長：考えていることもありますね。結構いろ
んなアイデアが出てくる場合もあるんですよ。

——歩いていると、やっぱりアイデアが出るんですか。

正田名誉会長：出る場合もあるんですよ。そんな頻度良く、
しょっちゅう出るわけじゃないんですけど、何か考えて

いると出てくることもあるんですよ。

——リフレッシュでもあり、ビジネスアイデアを考え
る時間でもあるんですよ。

正田名誉会長：ええ、そうですね。

——趣味としては何かやっていらっしゃることはあり
ます？

正田名誉会長：まあ私はそれほど高尚な趣味があるわけ
じゃなくてね、たまにゴルフをやる程度ですね。

——カートに乗らないでプレーされていると聞きました
(笑)。

正田名誉会長：そう、普段歩いているものですから、乗
らなくても大丈夫なんですよ。

——健脚ですねえ。やっぱり体力というか、健康とい
うのは非常に大事というか。

正田名誉会長：だと思っただけですよ。

——そうですねえ。それから、先日インディアナ州
知事より表彰をお受けになられたと聞きました。おめで
とうございます。

正田名誉会長：どうもありがとうございます。

——これは名誉州民賞という、知事表彰のような形で
すか。

正田名誉会長：そうですね。まあ私どもの会社がアメリ
カに工場をつくって約31年、32年になります。2カ所あ
るんですけど、両方合わせてですね、従業員が1,400~
1,500人いるんですかね。

——現地の方々の雇用があるということですね。

正田名誉会長：ええ、そういうことですね。そうした貢
献が認められたということなのかなと思っています。実
は、昔からですね、インディアナ州の知事との関係も結
構あるんですよ。

——そうですね。

正田名誉会長：31年前ですね、当時の知事が私どもの会
社に来たんですよ。それをきっかけに、話が急激に進
展していくんですよ。それと、今の副大統領ですが、ペ

ンスさんっていうんですけど。

——あ、ええ、ペンス副大統領。

正田名誉会長：その方がですね、5年ぐらい前かな、インディアナ州知事の時代に日本に一遍来ましてね、私どもの会社にも来たんです。

——太田のしげる工業に？

正田名誉会長：そういうことです。その時に私どもの敷地内に木を植えたんですよ。

——植樹されたんですか。

正田名誉会長：ええ。植樹したことに大変感動したっていうのかな、ペンスさんがアメリカへ帰ってから、自分でいろんな人たちにその話をされたんだそうです。

——ああ、そうですか。その木はすくすく育っていますか。

正田名誉会長：大きくなっていますね。

——ちなみに何の木を植えたんですか。

正田名誉会長：松の木だと思いますね。

【新規事業への取り組みに大切なポイント】

——さあグローバルな話なども出ましたけれども、しげる工業の今後の目標を教えてください。

正田名誉会長：私どもの仕事は自動車関係ですから、やっぱり自動車の在り方、あるいはつくり方等は、今後おそらく急激に変わっていくんだと思うんですね。それに対応することを、考えていけないといけないのかなと感じています。開発部門等で若い人たちがやっているんですけども、その人たちがいずれ将来を担っていくのかなと期待しています。

——会長は自動車業界が今後どういうふうになるとおもいます？

正田名誉会長：ええ、まあ電動化とか、自動運転とかですよ。

——そうですね。おっしゃるとおり。

正田名誉会長：ですよ。それはどういうふうになっ

ていくか、ちょっとわからない面もありますけども、やはりそれに対応するようなことを考えていかないといけないのかなという感じがしますけどね。

——若い方のアイデアなども聞きながら。

正田名誉会長：はい、そういうことですよ。

——何年も先を見据えていらっしゃるということですね。最後に、新しい事業に挑戦したいと考えている人や、企業内で頑張っている若い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。新規事業に取り組む中で大切なことは、会長、何だと思えますか。

正田名誉会長：仕事、あるいは事業はですね、簡単に目標を達成することは難しい面があるのかなと、こんな感じがするわけですね。そういう中で、まず1点は、目標に向かって根気よく挑戦し続けるということが大事かなと思いますね。2点目はですね、そのような事業や仕事に対してですね、協力者を得るということが非常に大事だと思っています。

——仲間ですね。

正田名誉会長：そうです、仲間です。

——この協力者って、どうやれば得られるんですか。

正田名誉会長：考えていることを、同僚でもいいですし、いろいろな人たちに、ちょっと話をしてみるということですね。それがもし賛同を得られればね、話が進展していくんだと思います。

——話さなければ進まないですもんね。

正田名誉会長：そういうことですよ。それともう1点は、物事っていうのは視点を変えてみると、解決策が見えてくるかもしれません。いろんな角度から見ると、解決策が見えてくるという感じがしますので、そんなことを続けたらどうでしょう。

——目標に向かって挑戦し続ける、協力者・賛同者を集める、そして、物事の視点というのは一つの角度ではなく、いろんな角度から見る。これが大事なポイントですね。

正田名誉会長：はい。

——はい。今日のトップインタビューは、しげる工業株式会社の正田寛名誉会長にお話を伺いました。さあ、それではもう1曲お届けしたいと思います。続いての曲は千昌夫さんの曲です。先ほどはハイ・ファイ・セットの『燃える秋』、秋でしたけれども、今度の曲は春ですね、タイトルが。お届けしましょう。『北国の春』です。正田会長、ありがとうございました。

正田名誉会長：ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

「創業計画サポートガイド」2019年版の発行について

——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課長代理にお話を伺います。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。

——保証協会が創業をお考えの方に向けて作成しているガイドブック「創業計画サポートガイド」をリニューアルしたそうですね。これはどのような冊子ですか。

鈴木課長代理：はい、このガイドブックは、「これから創業しよう」とお考えの方が、事業を始めるにあたっての計画づくりをサポートするための冊子です。今回、約2年ぶりにリニューアルしました。「事業をはじめたい」という気持ちがあっても、実際に創業計画をつくってみると上手に出来ないことがあります。初めて計画をつくる方にとっては、とても難しいと思いますので、初めての方でもわかりやすく、具体的に計画がつくれるように心掛けてガイドブックを作成しました。

——この番組にご出演いただいたトップの方も、事業成功のポイントや新規事業に取り組む方へのメッセージとして「しっかりと計画を立てる」ことを挙げていらっしゃる方が結構いましたよね。ただ、計画をつくったことがない方にとっては、なにから手を付けて良いのかが分からず、不安になってしまうと思うのですが……。

鈴木課長代理：「創業計画サポートガイド」は事例を基に計画づくりの流れをご説明しています。順を追ってお読みいただければ、計画の立て方を具体的にイメージしていただければと思います。また、売上予測の方法や事業に必要なお金の流れのつかみ方など、細かい点についても解説していますので、説得力のある計画づくりにお役立ていただければと思います。

——初めて計画をつくる方にとっては、イメージが具体化できるのでとても頼りになるガイドブックですね。創業時に必要な豆知識なども記載されていて、とても分かりやすく出来ているのですが、それでも計画づくりが不安だなあとと思われる方はどうしたらよいでしょうか。

鈴木課長代理：そのようなときは、ぜひ保証協会へご相談ください。保証協会では創業を志す方を積極的にサポートしています。創業計画のつくり方、創業時に必要な資金の調達に関するアドバイス、創業後のフォローアップなどをお手伝いさせていただきます。少しでも不安に感じたら、まずはご相談ください。

——保証協会の創業サポートは充実していて創業を志す方にとって、とても頼もしいですね。さて、本日ご紹介いただいた「創業計画サポートガイド」はどこで手に入れることが出来ますか。

鈴木課長代理：はい。保証協会の窓口で配布しているほか、金融機関や商工団体の窓口にも備え置いていただいています。また、ご希望があれば郵送させていただきますのでお気軽に保証協会までご連絡ください。なお、保証協会のホームページからダウンロードしてお読みいただくことも可能です。

——「創業計画サポートガイド」をご覧になってご自身の夢に挑戦する方が増えるといいですね。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

リプロテック株式会社

「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。今回紹介するのは、ワインづくりを目指してブドウの栽培を始めた前橋市のリプロテック株式会社です。リプロテックは産業廃棄物処理が本業で、食品の廃棄物などを回収し、農業用の肥料や家畜の飼料を生産・販売しています。そんな会社が、なぜワインづくりに挑戦するのでしょうか。前橋市富士見町のリプロテックを訪問し、奈良秀人社長にお話を伺ってきました。

——奈良社長、今日はどうぞよろしくお願ひいたします。

奈良社長：よろしくお願ひします。



【収録風景：リプロテック事務所にて】

——ワインづくりに向けてブドウの栽培を始めたということで、チャレンジの様子を伺っていこうと思います。その前に、少し本業の話をお聞かせください。廃棄物処理業といいますと、建築現場や工場の廃棄物のイメージを持ちがちですが、リプロテックが扱っているのは食品の廃棄物だそうですね。

奈良社長：はい。弊社では、関東甲信越の食品工場さま、スーパーさまから食品残渣を集めて、肥料・飼料を製造しています。

——どうやって飼料・肥料を製造するんですか。

奈良社長：肥料に関しましては、発酵という形を取らせていただきまして、45日間発酵させてから、出荷しています。飼料のほうは、乾燥という形で水分率を10%まで落として、牛・豚・鶏、全ての動物に対応できるような飼料をつくっています。

——自社で製造したその肥料を使って、野菜の生産もしているんですって？

奈良社長：これは別会社になるんですけども、ドクターグリーンという会社で野菜の生産を行っています。品種はブロッコリー、レタス、ネギ、大根、白菜、小松菜、ニンジンなどを生産しています。

——今日もちょうど収穫をしているところでしたね。

奈良社長：そうですね。ベトナム人の実習生も大勢いるので、収穫のときには大変助かっています。

——そんなリプロテックなんですが、30年余り前にお父さまが創業し、奈良社長が二代目と伺っています。本業のほうも大変順調ですし、ワインづくりなんて、畑畑の事業を始める必要もないように感じるんですけども、なぜ新規事業に挑戦しようと思ったんですか。

奈良社長：もともと農業をやっていた会社なので、農地がたくさんあったということと、前橋にワイナリーがなかったこと。あと、リプロテックは廃棄物の処分場というイメージが強かったので、そういったイメージも変えたいという思いがあって、スタートしました。

——社内イノベーションですね。

奈良社長：そうですね。

——そのことに関して、お父さまは何かおっしゃいましたか。

奈良社長：いや、たぶん失敗すると思っていたと思います（笑）。

——でも、ノーとは言わなかった。

奈良社長：ノーとは言わなかったというか、相談もせず、先に始めてしまったので（笑）。

——3年前からブドウの栽培を始めているそうですね。

れども、ノウハウはどのようにして培ったんですか。

奈良社長：長野県の高山村に角籐農園さんというところがありまして、その農場長に相談したところ、栽培方法を教えていただけるということになったので、縁がありまして栽培することができました。

——それは社長が指導を受けたんですか。

奈良社長：これはですね、私が直接指導を受けに行けなかったものから、新卒者の女性2名をインターンシップという形で角籐農園さんに受け入れていただきまして、収穫作業から、普段の剪定作業等を学んできてもらいました。研修という形なので、年に6回行かせていただいて、技術を学ばせてもらいました。

——どのぐらいの期間、研修に行っていたんですか。

奈良社長：まだ行き続けています。年に数回ですが、今年で4年目になります。

——そうですか。では研修を受けながら、もうスタートしていたと。ブドウの栽培はどのようにスタートいたしましたか？

奈良社長：最初は苗木もなければ、道具もない状態なので、長野の高山村のほうから挿し木という形で剪定した木をもらってきて、それをカットして、自社の畑に植えてスタートしました。

——うまく育ちましたか。

奈良社長：そうですね、パッと見はうまく育ったんですけども、畑に移植したときに根が付かなかったりとかもありましたね。それでも7割ぐらいは定着しました。

——現在はどのぐらいの面積で栽培していらっしゃるんですか。

奈良社長：今は2.5ヘクタールです。



【ワイン用葡萄畑】

——品種はどのような品種を？

奈良社長：まず赤がメルロー、シラー、カベルネ・ソーヴィニオン、バルベラ。白がシャルドネ、ソーヴィニオン・ブランとなります。

——あ、全部で、赤と白合わせて6種類。始めたばかりで、どうしてこんなにたくさんの種類のブドウを栽培しているんでしょう？

奈良社長：土地に合うかどうかというところがわからなかったものから、まずこの6品種からスタートして、土地に合うかどうかということを確認する必要がありました。

——たくさんある品種の中から、それでも6種類に絞ったわけなんですか？

奈良社長：そうですね。有名な、誰でも聞いてわかる品種に絞りました。

——大体どのぐらいの人数で栽培しているんですか。

奈良社長：基本的には2名で行っています。

——え、2人でできるものですか。

奈良社長：はい。でも、収穫ですとか、ほかの作業で人数が必要なときには、手伝いの者も入ってもらって、大体6名ぐらいで作業にあたっています。

——あらためて教えてほしいんですけども、「桃栗三年柿八年」と言いますが、ブドウってどのぐらいで収穫

できるんですか。

奈良社長：挿し木という状態でまず植えるので、そこから3年はかかります。

——ああ、なるほど。じゃあ今年が初めての収穫だったわけですね。今年の出来はどうでしたか。

奈良社長：メルローという品種を出荷したのですが、天候不良もあって収穫量は少なくなっていました。

——収穫量はどのくらいだったんですか。

奈良社長：1トン弱穫れたんですけども、本来であればその倍は穫れていたのので、だいぶ天候の影響を受けてしまったような状態です。

——1トンというと、大体どのくらいのワインになるんですか。

奈良社長：そうですね、ワインボトルで100本弱になると思います。

——100本ぐらい。それで、収穫したブドウというのは、どうやってワインにするんですか。

奈良社長：今、弊社でワイナリーがないものですから、栃木県のココファームさんというところに出荷しました。一応来年からは自社で酒販免許を取って、醸造をココファームさんをお願いして、醸造していただいたワインを買い戻して販売しようと思っています。

——今後は、ご自身で醸造することなども考えているんですか。

奈良社長：そうですね。早ければ3年以内にワイナリーを立ち上げて、自社でつくったブドウでワイナリーを行いたいと思っています。

——ワイナリーはどこにつくるんですか。

奈良社長：2つ候補がありまして、一つは畑が見える環境がよいのかなど。あと、せっかく前橋という土地で生産するので、前橋市の中心街でもワイナリーができたらいいなと考えています。

——ええっ、中心街でワイナリー、できるんですか。

奈良社長：それほど広い面積も必要なくできる方法もあ

りますので、中心街でも挑戦していきたいと思っています。

——ワイナリーができるまでって、何年ぐらいっていうのがわからないんですけども、かなりのスピード感ですね。

奈良社長：そうですね。まずブドウの収穫量ですが、3年後には結構穫れる見通しなので、3年後に向けて準備しています。

——それは早いような気がするんですけど、やっぱりスピード感って、この時代では大事だなあと思って計画を立てているんですか。

奈良社長：そうですね。まずやってみてということで。会社内でもトライ・アンド・エラーという言葉で社員のみんなにも伝えているので、先頭に立って、それは行っています。

——初めてのことに挑戦するという中で、怖さはないんですか。

奈良社長：怖い部分もあるんですけど、スタートできれば失敗するポイントもすぐわかるので。それがわかれば、すぐ切り替えが利くので、まずやってみないことには時間だけ過ぎてしまうので、何に関してもすぐ挑戦するようにはしています。

——石橋を叩いて渡るよりは、まずやってみて、そこでエラーが出たら、修正していけばいいではないかということなんですね。

奈良社長：はい。

——3年後、ワイナリーの実現、楽しみにしております。最後に将来の夢をお聞かせください。

奈良社長：はい。もちろんワイナリーもそうなんですけれども、今、食品のリサイクル品からですね、ガスを取って発電という事業を検討しておりまして、次は発電事業のほうに参入しようかと思っています。

——それほど矢継ぎ早に幾つも手がけるのはどうしてでしょう。

奈良社長：そうですね。やっぱり会社って変化が起こら

ないと、なかなか人の定着率も上がりませんし、やっぱり夢を持って働いていないと、社員の間も、なかなか付いてこない時代だと思っていますので、新しいところに常に挑戦していきたいと思っています。

——社員の方々にとって夢のある会社であり続けたい、そんな思いなんですか。

奈良社長：そうですね。

——はい。今日はリプロテックの奈良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。

奈良社長：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、アメリカ、タイ、中国にも工場を持つ太田市の自動車部品メーカー、しげる工業株式会社の正田寛名誉会長のトップインタビュー、そして後半は、前橋市のリプロテック株式会社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～

【2月の放送のお知らせ】

令和2年2月6日（木）12:00～12:55

再放送 2月8日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！