

チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

令和2年2月6日（第83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、前橋市の食品加工会社、株式会社昭和食品の赤石貴正社長、53歳です。主力商品の焼き鳥は1日に20万本を生産し、生産量日本一を誇ります。父親が設立した会社の事業を赤石社長が拡大し、従業員500人、年間売上104億円の会社に育てました。赤石社長に挑戦の様子などを伺っていきます。番組後半は訪問インタビュー。血を採ることなく血糖値を測れるという画期的な電子機器の開発に挑戦している太田市の「LOOK TEC」を紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社昭和食品

赤石貴正 代表取締役社長

■保証協会からのお知らせ

年度末 特別金融・経営相談会について

■チャレンジ企業紹介コーナー

LOOK TEC 株式会社

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

株式会社昭和食品

赤石貴正 代表取締役社長

——株式会社昭和食品の赤石貴正社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。今日はどうぞよろしく願いいたします。

赤石社長：よろしく願いいたします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【昭和食品の概要と入社の経緯】

——昭和食品は焼き鳥の生産量が日本一で、1日に約20万本を生産するそうですけれども、赤石社長、こんな

にたくさん生産されているということは、鶏肉に串を刺すような機械があるんですか。

赤石社長：全て手作業でつくっています。

——20万本をですか。

赤石社長：そうです、20万本です。

——それはどのようなこだわりからなんですか。

赤石社長：本当の手づくり商品というのは、つくる人の気持ちがかもっています。機械がつくったものはしよせん機械のエネルギーしか伝わりません。一方で、人の手というのは人に対していろいろなエネルギーを与えられる。そんな人の手の力というのを通じながら、焼き鳥に対して思いを染み込ませていこうという気持ちで、この手作業にこだわっています。

——でも、1日に20万本ですよ。何人ぐらいで作業するんですか。

赤石社長：約200人近くの社員で作業しています。

——200人？

赤石社長：はい、そうです。

——ということは、1人が1日1,000本？

赤石社長：1,000本ぐらいですね。もも串だけじゃなくて、ももネギ、皮、つくね、砂肝、レバーとかもありますが、ただ簡単に刺すだけじゃなくて、重量や形状のチェックであったり、決まりごとに対して、当社は非常に厳格な規格の中で製造していますので、そうした確認作業では最終的に人間の能力のほうが勝っているかなと思っています。

——重さは、何グラムぐらいの差がわかるんですか。

赤石社長：上手な方は、焼き鳥を持ったときに、2グラムから3グラムの違いがわかります。

——量らずとも？

赤石社長：そうなんです。

——すごいですね。ところで、現在は群馬を中心に幾つの工場があるんですか。

赤石社長：今は7カ所を拠点にしています。そのほか協力工場が10社ほどございます。

——今では焼き鳥生産量日本一の昭和食品なんですけれども、はじめは赤石社長のお父さまが昭和47年（1972年）に設立したそうですね。創業当時の様子など、お父さまから聞いていますか。

赤石社長：そうですね。私の父親である赤石会長は、全農チキンフーズの前身である鳥市という会社で、原料の販売をしていました。その際に、「ぼんじり」という焼き鳥がありますよね。

——ああ、お尻の……。

赤石社長：お尻の部分ですね。その部分が廃棄されているのを見て、これは使えるんじゃないかということで、鳥市さんから安く購入してきて、それを製品に結び付けてきたんです。「ぼんじり」は、おそらく本州で昭和食品の赤石会長が一番最初につくったんじゃないかと、我々はそう自負しています。

——うわあ。今では身近な「ぼんじり」に、そんな歴史があったんですね。

赤石社長：そうですね。

——それで、社長が入社したのはいつですか。

赤石社長：私が入社したのは、28年ほど前です。別の会社で6年間サラリーマンを経験しまして、当社に入社しました。当時の売り上げは80億円ぐらいありましたから、最初の仕事は部署的にミクロな視点だったので、なかなか会社の全体像、マクロを把握するまで時間がかかりました。そんなとき、会長に、東北の3工場行ってみろと言われました。鳥の産地、焼き鳥の産地である東北工場に行くことによって、私自身が本当に焼き鳥の勉強をするきっかけができたということなんですね。

——ここで働いている方から、何か得たものとか、学んだこととか、リスペクトする部分というものもあったんですか。

赤石社長：はい、たくさんありました。まず、私自身が1番を取るのが結構好きなんです。

——負けず嫌いですね。

赤石社長：そうそう、負けず嫌いなんですね。そして、事業者さんに対しても、求めるもののレベルが非常に高かったというか、ハードルを上げていったわけですけど、

結局そのハードルを跳ぶのが、自分だけじゃないなということに、だんだん気づき始めたんです。さらに、そういう人たちと一緒に跳ぶには、本当に足腰を鍛えなくちゃいけないし、どういう戦略で跳ぶんだということを準備段階から周りの人達と共有しないと、結局は1人だけの力しか出せないということ、本当に痛感したときがありました。

———そうですか。例えば従業員の方がお辞めになってしまったりとか？

赤石社長：そうです。辞めるとか、帰るとかありまして、もう夜中まで私が現場で作業することもありましたし。

———ああ、社長ご自身が、もう間に合わない部分を？

赤石社長：そうですね。こんなことになるくらいなら、気持ちを共にしたほうが、私も長くできますし、皆さんに働いていただいた分、きちんとお返しもできるかなと思いました。

【時代を見据えた経営戦略】

———その入社当時の商品というのは何が主流でしたか。

赤石社長：当時は我々の前身である焼き鳥の製造というのが、まだ東北にはちょっと残っていました。本社はコンビニエンス対応ということで、お弁当の具材であったりだとか、ちょっと焼き鳥から離れたさまざまな惣菜全般を製造する、そういう方向に変わっていったんです。

———ということは、本社ではどちらかというと、焼き鳥から撤退ではないけれども、少し移行しようかなという思いがあったんですか。

赤石社長：そうですね。当時、中国から生焼き鳥が日本に入っていたんですね。輸入品が非常に安いということで、その製品を当社で焼き上げて、コンビニエンスに流したという経緯があったんですね。それが我々のコンビニエンスとのお付き合いのスタートだったんです。本社に戻ったとき、会長から「これからは焼き鳥をやってもしょうがないんじゃないかな」という話を聞いたんですね。

———赤石社長は、その件についてはへこたれなかった

んですか。

赤石社長：そうですね、やはり一番はお客さまの声なんですけど、当社は食品メーカーでありながら、マーケティングが足りないと入社当時に感じていました。ただ、今の私の右腕の小島支店長とお客さまの声を聞いてみようと話しまして、実際にお客さまから聞いてみると「ぜひ焼き鳥をやってください」というお話をいただきました。そういうところから、焼き鳥の需要についてある程度確証を得たというところでスタートしたんですね。

———ということは、社長が入社したころというのは、もともと焼き鳥でスタートしていた御社のビジネススタイルから、ちょっと離れて移行していたという時期なんですか。

赤石社長：そうですね。

———で、それをまた元に戻そうというふうに、社長が思われたと？

赤石社長：戻すというよりは、新しいマーケットを見据えながら、これからはコンビニエンス対応の強化と、飲食店と量販店に向けた販売戦略としての焼き鳥の確立、これに注力していきたいなと思いました。

———小島支店長というパートナーがいたということも大きいですね？

赤石社長：大きいですね、これは。会長には前社長の方がパートナーとしていらっしゃるんですけど、私は彼と二人三脚で焼き鳥の売上を相当数伸ばしました。

———どのくらい伸ばしましたか。

赤石社長：金額で言いますと、30~40億円ぐらいですね。

———もう誰にも何も言わせないという数字をたたき出したわけですね。

赤石社長：そうです。

———それで社長、焼き鳥というのは、生のもので、加熱しない状態のものですか。

赤石社長：そうですね。できたて、焼き立てを召し上がっていただくという意味で、お客さま（販売店）のほうで焼いていただく生焼き鳥、未加熱焼き鳥の商品を強化したということですね。

——そういった中で、何か壁になるものっていうのもあったんですか。

赤石社長：一番の課題は物流の面でした。製造する場所とか、つくる人手に関しては、当社もある程度の技術はあったわけですけど、焼き鳥を運びたいときに、じゃあどこの運送業者さんをお願いするかといった問題です。野菜や飲料水を一緒に運んでは駄目だったんですね。当時は結構いろんな制限があったんです。

——それって臭いの関係？

赤石社長：そうですね、臭いです。鶏肉というのは意外と臭いが付きやすいんですね。

——難しいですね。

赤石社長：はい。それをやるのに「当社専用の便をつくっていただきたい」と物流会社に足しげく通いました。鶏肉は足が早いので、温度管理ですとか、物流の受発注システムだとか、そういった管理システムを一から組み立てていくという作業も、本当に難しかったですね。

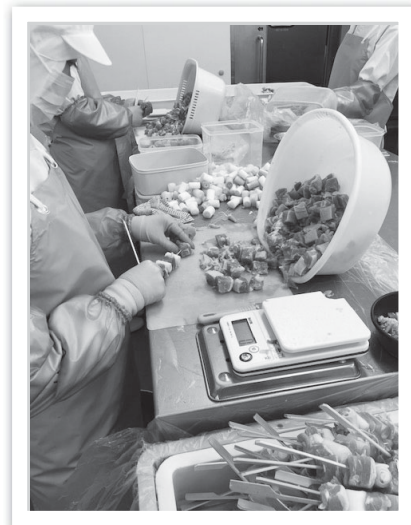
——そして、その後ですけれども、焼き鳥の成功にとどまらず、新分野にもさまざまな挑戦をなさっていくそうですが、その前に1曲お届けしましょう。リクエスト曲は、松崎ナオさんの『川べりの家』という曲ですが、どういうアーティストさんですか。

赤石社長：私は小田和正さんが好きなのですが、その小田さんがすごく推薦される方です。非常に歌詞が素敵なんです。

——歌詞が素敵。

赤石社長：はい。幸せを守るのではなく、分け与えるものというのがすごい好きですね。

——おいしさを分け与えている御社にぴったりなテーマソングのようでもあります。(笑)。それではお届けしましょう。松崎ナオで、『川べりの家』。



【思いを込めた手作業】

【顧客ニーズを捉えた営業方針】

——平成21年（2009年）に社長に就任されたそうですが、これは何歳のときですか。

赤石社長：私が41歳のときですね。

——就任時はどのような抱負を持っていました？

赤石社長：我々、昭和食品はメーカーとしての地位をしっかり確立していくために、安全性、衛生面を強化して世に売っていかうという抱負です。特に我々の主力商品であります焼き鳥とアメリカンドッグ、こちらを強化していかうと抱負を語ってきました。

——ということは、負けず嫌いの赤石社長のことから、例えばもう「日本一を狙うぞ」みたいな、そんな目標なんですか。

赤石社長：そうですねえ。とにかく私は本当に無類の負けず嫌い、やるんだったら1番がいいと思っているんですね。ということで、東京支店長である小島支店長と「絶対、日本一の生産量を誇ってやろう」という決意をそのとき持ちながら、さらに増やしてきたというような流れですね。

——日本一の目標を掲げた場合、こういったことから手がけていくものなんですか。

赤石社長：そうですね、当社の焼き鳥は全国シェア率の約8%を占めています。そのうち、お客さまとして多い

のが量販店さん、スーパーさんですね。あとは外食店のお客さま。基本的にはこういうところに仕入ていただきたいという姿勢でやっています。

——そういう場合というのは、営業で全国を回ったりとか？

赤石社長：そうですね。当社も北は岩手県、西は大阪のほうに工場がありますので、なるべく本州のほうは埋めていくというような戦略を取っています。

——自らお客さまのところに足を運んで、営業して開拓していくんですか。

赤石社長：そうですね。これも当社の営業形態の改革のきっかけとなった話でもあるんですけど、当社に限らず、焼き鳥のメーカーというのは、当時、小さいセルで販売していたんですね。それをいろいろセルをもっともっと付けて、大きくさせて……。

——セルを付ける？

赤石社長：ええ、セルっていうのは小さな集合体、例えば10人ぐらいの会社のことです。その規模が20人、30人、40人と増えていくと、会社として統制だとか、管理の技術というのが必要になってくるわけですね。そうした事情から焼き鳥メーカーは会社や販売単位を大きくできなかったんです。ですから、量販店や外食店のお客さまは、ある程度の量を仕入れるためにメーカーとの間に仕入れ業者を入れることが多かったんですね。

——ということは、赤石社長、他社、ほかの焼き鳥屋さん、例えばスーパーは100欲しいんだけど、100はつくれない。10しかつくれない、というような、そんな対応だったと？

赤石社長：そうですね。だからメーカーを集めるしかなかったんですね。

——なるほど、寄せ集める。

赤石社長：そうですね。それを僕は小さなセルと言ったんですけど。

——それをこちらで一手に引き受けますよということで、その相手のスーパーさんにとってみると、効率がよくなるよ。

赤石社長：そうですね。営業も、窓口も、うち1カ所で全

部できますということです。それに対応しようと我々の考えていた戦略の一つが大量生産だったんですね。

【新しいことへの挑戦】

——最近では都内に居酒屋を出店したり、農業に参入したりと多角化を進めていますけれども、なぜこういった事業を始めたんですか。まず居酒屋から伺っていいでしょうか。

赤石社長：そうですね。川上から川下までの話じゃないですけど、特に外食店に関しては、一番最初のきっかけというのは、お客さまの声、生の声を聞いてみたいということですね。

——ああ、なんかこう、アンテナショップ的なイメージもあるんですか。

赤石社長：そうですね。今まではどうしても供給するお客さまの立ち位置とか考えますと、直接お声を頂戴することができない。

——納入先の居酒屋さんからしてみると、ライバルになってしまいますものね。

赤石社長：そうですね。実はスタートしたとき、当初うちの焼き鳥の販売比率、お客さまの比率っていうのが、外食店が8割ぐらいあったんですね。それが、今、逆転して量販店のほうがメインになっています。そこで、商品の試験的な意味合いも込めて、外食産業に進出してみてもいいんじゃないかと思ったんです。というのも、メーカーが「おいしいんだけど、なぜか売れない」という商品が意外とあるんですよ。これは、たぶん我々の業界だけじゃなくて、食品業界全般であると思うんですけど。ただ、外食店からしてみると、供給される量が限定されているだとか、そういう理由で「うちはできませんよ」というお店も結構いらっしゃるんです。ただ、当社はまだ居酒屋が6店舗なので、いろんなものをお客さまに提供しやすい環境がありますので、そういうところで売ってみたら、やはり好評だよなと。これは発見ですよ。

——ああ、いろいろな可能性を秘めていますね。

赤石社長：そうですね。

——そして、農業への参入というのはどうしてでしょ

うか。

赤石社長：これは、私も50歳を過ぎてくると、地元のことをいろいろ考えるようになってきました。

——地元のこと？

赤石社長：はい。当社の仕入れのメインである鶏肉というのは、北のほうからの供給が非常に多いんですけど、ネギに関しては、できるだけ群馬県の産業に結び付けて、なおかつ当社が消化していきたいと考えています。

——やはりネギは相当使うということですか。

赤石社長：そうですね。約1日1トンほど使っています。

——1日1トン使うんですか、ネギを（笑）。

赤石社長：そうですね。いろいろ風味の問題もあるんですけど、ネギってというのは、もっと食べられていい商品じゃないかなと、もっと人気野菜であるべきじゃないかなと、私は考えています。

——で、つくり始めたよ。

赤石社長：はい、そうですね。

——農業に参入してどれぐらいになるんですか。

赤石社長：種まきをして、収穫が本格的に始まるのは今年の3月ぐらいからです。

——あ、これから始まるということなんですね。

赤石社長：ええ。そして、おとしぐらいから、取りあえず回収だけは当社がやらせていただけませんか、というビジネスモデルで取り組んだところですね。私より先輩の方が、本当に汗だくで、長靴履いて頑張っている姿を見ると、これからは我々も本当に頑張らないといけないうと、現場に行くと感じることが多いですね。さらに、ただ単につくって高く売るとか、そういうことじゃなくて、相場に流されないような、本当のものづくりの探求をすることによって、ベストプライスでお客さまに提供できるんじゃないかという可能性を農業に感じたところもありますね。

——魅力を感じたわけですね。

赤石社長：そうですね、はい。

——ところで、昭和食品は障がい者雇用に対しても積極的な取り組みを行っていますね。

赤石社長：はい。私が工場に出入りする中で、障がい者の方とお話をする機会がたくさんあるんですけど、仕事に責任感を持って取り組む方というのは、本当に一般の方と変わらないと思います。私が社長になる前は、障がい者雇用率が低いため、ペナルティーを科されたこともあったんですけど、彼らや彼女たちを見ていたときに、「いや、まだまだ、一緒に作業ができるんじゃないか」というところを自分の目で発見して、本人たちに話を聞いて「いや、全然一般の人と変わらないんじゃないか」と感じました。その後いろいろ管理部と相談しまして、積極的にやっていこうということで、現在では当社の障がい者雇用率は3%ぐらいありますね。

——振り返ってみて、事業拡大の成功のポイントは何かだと思いますか。

赤石社長：そうですね、これはいろいろな要素があるんですけど、やはり一番は自分の信念であり、その信念の強さに尽きるんじゃないかなと思います。

——信念の強さ。やると決めたら必ず実行するとか。

赤石社長：そうですね、信念を持つには大義が必要ですし、それは自問自答してきっちり推考しないと、非常にずれた多角化経営というところにも行く可能性がありますので、まずそこを見極めて、そして、この事業は本当に我々が手を出すべきかどうかというところは慎重に考えながら進めます。

——決断するときってというのは、どういう嗅覚を働かせるんですか。

赤石社長：いや、これはもう「やんなきゃいけねえわ」みたいな思いに駆られるときがあるんですよね。ただ、それを拾うまでには、いろんな情報に触れていったほうがいいかなと思います。アンテナを張りながら、目標をうまく達成できるのかどうかというところで、ある程度、早く判断して、結論を出していくっていうのは私もすごい好きなことです。ただ、それは全部成功しているわけじゃなくて、「社長、もうやめておいたほうがいいですよ」ということも、スタッフの方にはかなり言われます（笑）。

——ちなみにですけれども、何かうまくいかなかったことを、どういうふうな教訓にして生かしていってらっしゃ

るんですか。

赤石社長：そうですね、私はよく部下には言うんですけど、二度目の失敗は絶対にしないでいこうねと。

——同じ失敗はしないと。

赤石社長：まあ失敗でも通常のルーティンを失敗するのは、これはあまりよろしくないですけど、特に私がいい失敗ってというのは、新しいことをやったときの失敗ですよ。これは本当にもう、どれだけ失敗しても構わないと。お金も何でもおれが責任を持つということを部下に言っていますので。でもルーティンの失敗というのは、周りの方の迷惑にもなりますので。まあそこはしっかりやってくださいよ、ということを共有しながらやっていますね。



【昭和食品のトラック】

【熱中できる趣味】

——赤石社長はサッカーJ2、ザスパクサツ群馬にかかわっていて、運営会社の役員に名前を連ねています。サッカーがお好きですか。

赤石社長：サッカーはもう本当に大好きです。高校、大学、そして社会人の40~50歳ぐらいの間に、サッカーに携わってまして、やはりチームワークが大切なゲームですから、そういったところは非常に会社にも通ずるものがあります。

——数年前まではご自身もサッカーをやっていたらっしゃったと。

赤石社長：そうですね。実は3年前までやっていました。まあやめた途端、体重が12キロぐらい増えたんですが。

——12キロ（笑）。

赤石社長：そうですね。

——でも今はほかのスポーツも何かやっていたらっしゃるんですか。

赤石社長：ええ、ゴルフとスノーボードをやっています。

——スノーボード。うーん、アクティブですね。

赤石社長：そうですね。特にスノーボードは周りから「やめろ、やめろ」と言われているんです。腕を骨折したり、脱臼したりが2回ほどありまして。

——本当ですか（笑）。

赤石社長：手をつって、お客さまのところに営業に行ったりとか。

——でもやめない（笑）。

赤石社長：そうですね。何ていうんですかね、自然っていうのが大好きですし、そういうリスペクト、そして本当にその恩恵っていうんですかね、自然に対して非常に魅力を感じますので、特に今のシーズンはスノーボードを夢中でやっているところですね。

——ああ。なんかこう普通のゲレンデというよりも、雪山みたいなところを……。

赤石社長：そうですね。いわゆるバックカントリーと言われる制限区域にはなっているんですけど、あくまでも自己責任で動いてくださいという場所です。そういう、枝がいっぱいあったり、なかなか人が行かないようなところを滑るっていうのが非常に好きです。装備を備えて、ちゃんと申請書を出して、楽しませていただいています。

——ビジネスだけでなく、趣味もチャレンジングですね（笑）。

赤石社長：そうですね。なんかこう、危ないものとか、何ていうんですかね、そういうものにちょっと引かれるところもあるのかもしれませんが。

——危ないものに引かれる（笑）。

赤石社長：怖いものとか。

——わくわくするんですか。

赤石社長：わくわくするんですね（笑）。

【昭和食品の今後の目標】

——仕事の話に戻りますが、昭和食品の今後の目標を教えてください。

赤石社長：そうですね。近いところで言いますと、前橋市の五代という場所に、新工場を設立します。これは HACCP という、衛生管理が徹底された工場の設立。

——あ、品質管理を徹底するための……。

赤石社長：そうですね。なおかつ、焼き鳥の生産性の向上ができる新しい形態の工場にちょっとチャレンジしていきたいなというふうに思っています。あとは全国シェアをまだまだ獲得していきたいと考えていますので、これからは特に西のほうの拠点をさらに増やしていきます。それから外食店のほうも、ただ今6店舗ですけど、あと5年ぐらいで約20店舗から30店舗ぐらいの間というところが中期的な目標かな、というふうに思ってます。

——焼き鳥の生産を増やしていった場合、手づくりという部分はどうなっていくんですか？

赤石社長：そうですね。数年前から機械化の勉強を進めていまして、ゆくゆくは半自動化であったりだとか、人間が携わる作業というのはどこが必要なのかということを見極めて、自動化の流れをうまく組み入れていこうかなと思っています。

——でも、やはり大事なところは、「手づくり」と。

赤石社長：そうですね。そこはこだわりたいですね。

——ちなみに、焼き鳥って海外はどうなんですかね。

赤石社長：そうですね、これからベトナムとかタイ、インド、中東、そういったところから焼き鳥のオファーの話も実はいただいています。

——あ、もうきているんですね。

赤石社長：そうですね。これを形にするべく、情報収集と、いろんな環境の確認に動いているところです。

——結構アジア系の方々って、焼き鳥を好んで食べようですか。

赤石社長：そうですね。特にアジア圏の方っていうのは鳥の内臓も食べるんですね。例えばレバーであったり、砂肝、皮。これはアメリカとか欧州のほうだと、あまり食べる習慣ってないんです。そうした点ではアジア圏では「焼き鳥」のビジネスが入っていく余地があると思っています。

——まだまだある。

赤石社長：はい。さらなる大きなマーケットに向けて拡販していきたいなと思っています。

【壁を感じるのも、乗り越えるのも自分次第】

——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い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、赤石社長、何だと思えますか。

赤石社長：何かをやるのかな、進めようかなといったときに、いろんな環境や人のことで、必ず壁があるはずなんですよね。ただ、私は乗り越えられない壁は絶対はないと思っています。壁を感じたときほど、とにかく頑張ってみようということが大事ではないかなというふうに思っています。巡り合わせで困難な情報や環境に向き合ったときに、やはり人って、嫌だなとか、やめたほうがいいかな、なんて思ってしまう。ただ、何かそこに対して縁を感じるがあったら、壁を登る、もしくは壊す、そうやってその先のものを見つける、そういう人生の面白さ、仕事の面白さがあります。乗り越えた先には必ず何かあります。そういう私も、そういう経験は少ないんですけど、小さな壁であったり、そういったところは幾つか乗り越えてきた経緯がありますので、ぜひそういう壁を感じたときには、壊すあるいは乗り越えるということをやっていくと、自分の思考も広がりますし、いろんな人間関係、いろんな価値観の理解度というのが高まるんじゃないかなというふうに思ってます。

——赤石流の壁の乗り越え方を今日は教えてください。

赤石社長：はい。これはもう単純に考えるということです。

——単純、あ、シンプルがいい？

赤石社長：シンプルに考えるということです。

——悩んだときには？

赤石社長：はい。単純に考えると言うと、馬鹿じゃないかみたいな感じもありますけど、物事を複雑にしているのって、意外と自分自身なんだなというのを、私が私自身を分析したときに感じたことがあります。複雑にしている気持ちを1回取っ払ってみて、物事の本質に自分の欲がどのぐらい向いているのかという分析をしたときに、これはかなり向いているといったときは、シンプルに、とにかくこれをこなして、超えていくという、そういう考え方に切り替えるほうが、動きやすいんじゃないかなと思います。シンプルに考えてみてください。

——ありがとうございます。今日のトップインタビューは、負けず嫌いのチャレンジ好き、株式会社昭和食品の赤石貴正社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきましてお話を聞きました。さて、もう1曲、リクエスト曲をいただいています。小田和正さんがお好きとおっしゃったんですが、今日は小田和正さんの曲ではないと。

赤石社長：そうですね。声もすごく好きですし、歌っている姿も好きだなということで、この曲をチョイスしました。

——はい。それではお届けいたしましょう。海蔵亮太で『愛のカタチ』。今日はどうもありがとうございました。

赤石社長：ありがとうございました。

保証協会からのお知らせ

年度末 特別金融・経営相談会について

——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、年度末特別金融・経営相談会について、群馬県信用保証協会の鈴木さんにお話を伺います。鈴木さん、よろしくお祈りします。

鈴木課長代理：こちらこそよろしくお祈りします。

——保証協会では、経営上の課題や資金繰りなどに関するご相談をいつでも受けていただけるのですよね。

鈴木課長代理：はい、当協会の保証課では、午前9時から午後5時10分までの営業時間内であればいつでも中小企業・小規模事業者の皆さまからのご相談を承っております。

——さて、今回ご紹介する、年度末特別金融・経営相談会はどのような相談会ですか。

鈴木課長代理：年度末は、一般的に事業活動が活発になり、事業者の皆さまの資金需要が高まる時期となります。こうした時期には、中小企業・小規模事業者の皆さまの資金繰りなどに関する相談ニーズが高まるため、相談業務の体制を拡充して対応いたします。年度末特別金融・経営相談会は、当協会の本店のみでの開催となりますが、午後8時までご相談を承ります。

——仕事が忙しく、保証協会の営業時間内にご相談ができない経営者の方でもご相談していただけるように、相談業務の時間を午後8時まで延長して対応しているのですよね。相談会の開催日や具体的な会場はどちらになりますか。

鈴木課長代理：相談会の開催日は令和2年3月2日の月曜日から3月6日の金曜日までの5日間となります。会場は、前橋市大手町の中小企業会館内にあります当協会の本店で開催いたします。

——保証協会では、創業支援に力を入れていて、普段から創業希望者のご相談も受けていますよね。今回の、年度末特別金融・経営相談会は創業希望者のご相談も対応していただけるのですか。

鈴木課長代理：はい、創業に関するご相談も承ります。また、創業を希望する女性の方はご希望により当協会の

女性創業応援チーム「シルキークレイン」のメンバーが対応させていただきます。

——普段はお勤めをされていて、通常の営業時間内ではご相談に行くことができない創業希望者も、この相談会で対応していただけるのですね。では、最後にもう一度、年度末特別金融・経営相談会の内容を教えてください。

鈴木課長代理：年度末特別金融・経営相談会は、令和2年3月2日から3月6日まで当協会の本店で開催いたします。開催時間は、午前9時から午後8時までです。なお、この相談会は、原則として事前予約制とさせていただいております。相談会での相談をご希望される方は、当協会の経営支援課までご連絡ください。電話番号は027-219-6003です。相談に関する費用は一切いただきませんので、安心して、お気軽にお問い合わせください。

——経営上の課題や資金繰り、創業に関するお悩みは、ぜひ、群馬県信用保証協会へご相談ください。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

LOOK TEC 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、光センサー商品の開発・設計などを行っている太田市のLOOK TEC株式会社です。採血、血を採ることなく血糖値が測れるという画期的な電子機器、「糖質モニタ」の開発で第6回ぐんぎんビジネスサポート大賞優秀賞を受賞しました。そんな先進的な開発を行っているLOOK TECですが、社員の平均年齢が60歳を超えているというから驚きです。太田市西新町の事務所を訪問し、堀口勤社長に開発の様子などを伺ってきました。

——堀口社長、今日はどうぞよろしくお願いたします。

堀口社長：よろしくお願いたします。



【収録風景：LOOK TEC事務所にて】

——LOOK TECでは採血、血を採ることなく血糖値を測る電子機器、「糖質モニタ」の開発を行っているようですが、そんなことが可能なんですか。

堀口社長：はい、可能です。私どもの商品は、赤外線より長い光を体に当てます。その光は、ブドウ糖の濃度が高いと吸収され、また少ないと吸収されないという特性を持っているため、これを利用して、血液および間質液中に含まれているブドウ糖の量を算出します。

——ブドウ糖の濃度が高いと、吸収されて出てくる光が少ない。で、ブドウ糖の濃度が低いと、吸収されない。ので、いっぱい光が出るというところを測るということですね。

堀口社長：はい、そうです。

——その機械というのはどのようなものですか。

堀口社長：はい。プロト機が今、こちらにあります。大体大人のお弁当ぐらいの大きさで、まあ基板だとか、測定関係の部品とか、もろもろここに搭載しています。この機械はですね、非常に大きなものですから。

——ずいぶん大きいですね。社長がおっしゃったように、ちょっと大人のお弁当箱ぐらいのサイズがありますものね。これが最終的にはどのぐらいの大きさになる予定ですか。

堀口社長：私どもが今、狙っているのが、350ミリリットルのビール缶程度にしたいなというふうに考えています。

——こちらにその形状のものがあありますけど、この手づくり試作品、どのようにして測るんですか。

堀口社長：はい。スマートフォンのアプリケーションとのマッチングになります。この手づくり試作品を、左手で握りまして、スマートフォン側のスイッチをスタートさせれば、20秒以内に測定できる構造になっています。

——握るだけで測れるんですか。

堀口社長：はい、そうです。

——利用方法をお聞きしたいんですけども。

堀口社長：はい。まず我々の機械は、医療機器を目指していますが、医療機器として販売するためには厚生労働省の認証が必要になりますので、かなりの時間を要すると思います。そういった意味で、まず健康機器として上市していきたいと考えています。それを基に、日々のブドウ糖の変化をモニタリングしながら、食事だとか運動などの生活習慣の管理に活用していただきたいと考えています。医療機器の認証が取れますと、当然、病院のドクター等も使用できますので、糖尿病患者さんの治療の指標データにするとか、あるいは患者さんが個々に日常管理、先ほど言った日々の管理に使用していただくということができると思います。また、そのデータをスマホからクラウドで一元管理をすることができる。それで、これはちょっと専門的な話になっちゃいますけど、今の世の中、ビッグデータとか、いろいろございますけど、私どもはパーソナルヘルスレコードと名称をつけまして、そこから健康情報を病院、あるいは健康管理センター、あるいは健康サポート薬局、または個人に提供するというデータビジネスにつなげていきたいというふうに考えています。

——患者さまの大切なデータをみんなで共有できるようになるということなんですね。

堀口社長：そういうことになります。

——商品化、待ち遠しいですね。時期はいつごろを予定していますか。

堀口社長：健康機器としては2021年の年初を予定しています。

——ほぼ1年後ぐらい。

堀口社長：そうですね、1年後ぐらいですね。そこをターゲットにしています。

——今、どのぐらいの段階までできているんですか。もう8割方できているとか。

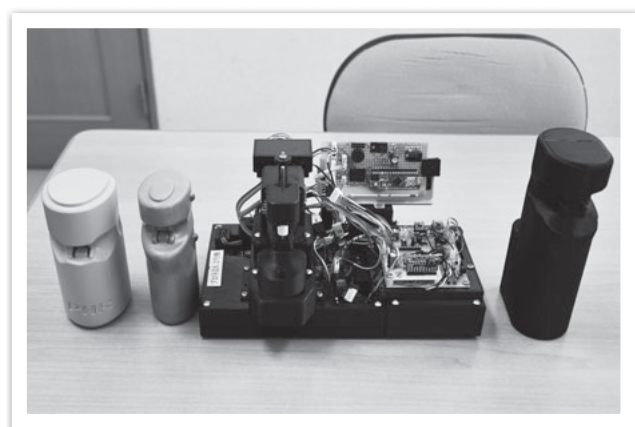
堀口社長：5月ぐらいには完成させて、研究臨床、臨床データを取らなきゃいけません。まあ、実は私ども、5名だけの臨床データしか取っていませんので、大学との共同開発の中で、たくさんの臨床データを蓄積するという形で進めています。

——群馬大学と共同研究を行っているそうですね。

堀口社長：はい。

——今までの段階で苦労したなというふうに思ったことってどんなことがあります？

堀口社長：例えば先ほど、赤外線より長い光を当ててブドウ糖の濃度をうんぬんと話しましたが、実はその原理は文献でいろいろ紹介されています。ただ、それを精度の高い数値にするというのは、ただ吸光される、されなだけでない。その辺の見極め、そこにたどり着くまで、繰り返しテストする、あるいは測定精度を上げる、それをいかに具体的に、実用段階まで落とし込むか。また、この商品というのは医療機器を目指していますので、ISOの規格に合わせていくというところで大変な苦労をいたしました。



【糖質モニタ（プロト機・試作品）】

——光で糖を測るという原理はもう文献でわかっていた。が、しかし、それを商品にまでこぎつけるということは、未開の地で誰もやったことがない、というところにチャレンジしていらっしゃるわけですね。

堀口社長：はい。

——ところで、そんな先進的な開発を行っているLOOK TECですけれども、実は社員の皆さんは結構お年を召していらして、平均年齢が60歳を超えている（笑）。でも、私、先ほど社員の皆さんにお会いしたんですけれども、60代には見えないですね。皆さん、お若く、生き生きしていらっしゃる。どんなキャリアの方で会社をつくったんですか。

堀口社長：はい。電機メーカーに勤めていたOBの方、また、そのメーカーで早期退職者等をターゲットにいたしまして、有志を募りました。それで特に技術力としては、構造設計技術だとか、光学技術だとか、製造設計技術、測定技術、生産技術だとか、そういった技術を持った方々の雇用につなげていったということです。とあるドライブメーカーさんが台湾にございまして、そちらから「光ピックアップの開発をお願いできないか」というお話がございまして、創業に向けて動いたわけですね。

——今、お話に出てきた光ピックアップというのはどういったものですか。

堀口社長：パソコンに搭載する「ドライブ」という機器があります。その中で光を発生して記録する、再生するというを行うのですが、その光を発生する装置が光ピックアップです。

——そのCDやDVDなど、ドライブの読み取る場所が光ピックアップということですか。

堀口社長：はい、そうです。

——その光ピックアップの設計を行っているのですね。

堀口社長：そういうことになります。

——会社の立ち上げは何年になりますか。

堀口社長：2011年の6月に創業いたしました。

——そのときに堀口社長はいらしたんですか。

堀口社長：いえ、その時はいませんでした。実は私は2

代目として、2012年の4月から、この会社でお世話になっています。

——堀口社長がお幾つのおときですか。

堀口社長：62歳のときでした。

——当時の会社の業績としてはどうでしたか。よかったんですか。

堀口社長：はい、悪かったんです、実は。

——そういう状況の中で、お断りすることもできたと思いますが、堀口社長がお受けになったのは、どうしてですか。

堀口社長：はい。事業全体を見ていました。そうした中で、日本で開発、中国で製造、香港で販売という体制の基があったわけですね。そういった体制を強化すれば、必ずや収支は改善できるであろうというふうに考えていました。おかげさまで、2013年度から黒字体質になりました。でもですね、個人的には、この光ピックアップ事業というのは、おそらく2025年ぐらいには、もう終焉を迎えるであろうと予想をしています。終焉を迎える前に新しい事業を創出するというのを、入社当時から私は考えていました。

——その中から、この「糖質モニタ」というのが一つ出てきたんですか。

堀口社長：はい。

——先ほどのお話ですと、いよいよ商品化という段階にきているようですが、ここまでたどり着けた原動力は、堀口社長、何でしょう？

堀口社長：はい。群馬銀行さんのコンサルティング営業部さんの紹介で、群馬大学さんとの医工連携体制が契約となりまして、非常に技術的なブレークスルーができました。そのおかげで今があるということが一つ。それと、群馬銀行さんのお力添えによって、いろんなベンダーさん、あるいは医療機器メーカーさんとのつながりができたことで、いろんな知識を得られたのが一つ。最後の一つに、私どもの社員の熱意。こうして皆さんにご紹介していますので、商品化する責任があると、出さなければという思いが、今の状況まできたのかなあとというふうに思います。

——最後に堀口社長、将来の夢をお聞かせください。

堀口社長：はい。まずはこの新しい商品、「糖質モニタ」を群馬県から世界に発信していきたいですね。それと、私どもの社員というのは、もうシルバーでございます。でも、開発熱意とか、働きたいという思いがあれば、十分力を発揮できると思います。それを世に伝えたい。それと今、私どもは群馬大学の学生アルバイトさん、7名雇用しています。

——ああ、そうですか。

堀口社長：はい。ですから、ベテランと若手の融合という一つのスタイルのモデルケースを構築しながら、将来に向かって何とかより良い会社に育てていきたいというふうに私は思っています。何より、非侵襲「糖質モニタ」を世の中に出していくというのが大きなキーワードになるというふうに考えています。夢を追いかけたいと思います。

——これからも夢の実現、楽しみにしています。堀口社長、ありがとうございました。

堀口社長：どうも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、焼き鳥の生産量日本一を誇る前橋市の食品加工会社、株式会社昭和食品の赤石貴正社長のトップインタビュー、そして後半は、血を採ることなく血糖値を測れるという画期的な電子機器の開発に挑戦している太田市のLOOK TEC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～

【4月の放送のお知らせ】

令和2年4月2日（木）12:00～12:55

再放送 4月4日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！