

# 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5月7日（第86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、県内にイタリア料理レストラン8店舗を展開するシャンゴ株式会社の関崎晴五社長、50歳です。パスタの街高崎の中でも草分け的存在の店、シャンゴ。豚カツを載せたスパゲティーなど、独特のメニューでも知られます。関崎社長の父が創業し、多店舗化に成功。関崎社長が引き継ぎました。料理人であり経営者である関崎社長に、多店舗レストランの切り盛りについてお話を伺っていきます。番組後半は、介護事業を手掛け、温泉旅館で接客員を養成する取り組みを始めた中之条町の株式会社ピュアネクストを紹介し

## 【プログラム】

### ■トップインタビュー

シャンゴ株式会社

関崎晴五 代表取締役

### ■保証協会からのお知らせ

保証協会の新型コロナウイルス感染症対応について

### ■チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社Pure Next

◎アナウンサー 奈良のりえ

## トップインタビュー

### シャンゴ株式会社

#### 関崎晴五 代表取締役

——シャンゴ株式会社の関崎晴五社長に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ひします。

関崎社長：よろしくお願ひします。



【収録風景：FM GUNMA スタジオにて】

### 【「シャンゴ風」の誕生秘話と入社当時の様子】

——おしゃれな雰囲気のお店構えでイタリア料理が楽しめるシャンゴですが、独特のメニューでも知られ、ミートソースに豚カツをのせた「シャンゴ風」は、テレビなどで変わり種として紹介されることがありますよね。関

崎社長、どのように誕生したのですか。

**関崎社長：**はい、それはですね、私の父である先代が創業した当時は、スパゲティーとカレーをやっていました。で、カツカレーってあるじゃないですか。カツカレーの上に間違っミートソースをかけてしまったか、さもないければスパゲティーの上にカレーをかけてしまったか、そのどちらかの間違いによって「ジャンゴ風」が生まれたという話を聞いています。

——これまたユニークなエピソードですね。

**関崎社長：**そうですね。父も「間違いから生まれたんだよ」という話を生前してくれました。

——間違いからヒット商品が生まれる（笑）。それから、ジャンゴの影響を示すメニューで「ベスピオ」がありますよね。これは、ピリ辛の魚介系スープスパゲティーで、県内では結構メジャーなメニューですけれども、ジャンゴから広がったメニューというふうにお聞きしているのですが、これもお父様が考えたのですか。

**関崎社長：**そうですね。父曰く、ペスカトーレの辛いスパゲティーをつくってみたいという思いがあり、試行錯誤した末に出来上がったのが、今のベスピオスパゲティーだと聞いています。で、当店にいらしたお客さまが、東京や本場イタリアに行かれて「ベスピオ」と注文したら、お店の人から「ベスピオって何ですか」と言われてしまったというエピソードを聞いています。少々申し訳ないなという気持ちもあるのですが。

——それだけ私たちの食に浸透しているスパゲティー、パスタということですよ。

**関崎社長：**そうですね。

——お店は1968年に創業ということですが、社長が子どものころのお店の様子は覚えていらっしゃいますか？

**関崎社長：**そうですね、幼少期の思い出なのですが、今の問屋町に移転して、まだ三角屋根の建物のときがありました。

——創業は請地町でしたよね。

**関崎社長：**そうです。その後、今の問屋町に移転して、その2階を住居スペースとして暮らしていました。職人さんが一生懸命汗を流してフライパンを振っている様子や、「いらっしゃいませ」、「ありがとうございます」という声を出して働いている姿を間近に見て、いつしか自分もそのカッコいいコックになりたいなって思ったの

が、小学校ぐらいからですかね。

——小学生ですか。早いですね。コックになるために料理の修行に行かれたのですか。

**関崎社長：**はい。高校を卒業して、すぐ上京しまして、専門学校に通いながら、アルバイトをしました。イタリア料理、スイス料理、大衆居酒屋、すし屋、焼き鳥屋、雀荘のキッチンなど、飲食業界の様々なところを見ようと思い働いていました。

——何かそこでこう、学んだこととか、今でも生きていることとかありますか？

**関崎社長：**そうですね、「お客さまに満足していただく」という点が共通していて、やはりそこが絶対に大事なんだと気づきました。それが18歳のときですが、今でもそう思っています。

——そして、学校卒業後は、すぐにジャンゴに入社したのですか。

**関崎社長：**いえ、それからですね、東京のイタリアレストランで3年修行して、次にイタリアに渡って3年間修行しました。

——本場に行かれたのですか。

**関崎社長：**はい。イタリアから帰ってきてから、今度は麻布十番のクチーナ ヒラタというイタリアンで1年間お世話になった後、群馬に戻ってきました。

——東京、そしてイタリアで修行を積まれてジャンゴに入社ということですが、入社したのは社長が何歳くらいのときですか。

**関崎社長：**27歳のときに群馬に戻ってきました。

——イタリアや東京で修行を積んでいるから、イケイケで戻ってきましたね（笑）。

**関崎社長：**はい（笑）。

——しかもオーナーの息子さんということで、スタッフの方は「どんな方かな？」という感じで観察されりしませんでしたか。

**関崎社長：**はい。とはいえ私もジャンゴに入社したときは、もちろん新入生でしたので、緊張もしましたし、職人さん、パート・アルバイトさんたちに様々な面で助けられたことが多々ありました。また、周囲のスタッフの人たちも、かなりやりにくかったのではないかなと思います。そこは、ほんとうに今でも申し訳なく思っています。そういつ中でも、特に職人さんたちは、僕に対して全力で向き

合ってくれて、時には叱ってくれたり、時には笑ってくれたり、そういった人間としての、また職人としての心構えと言いますか、そういったものを教えてもらいました。本当に感謝しています。

——せっかくいろいろなことを修行してきたから、それをシャンゴで活かそう、というような形で何か提案とかをされましたか。

**関崎社長：**帰ってきた当時、先代や職人さんとも、いろんな形でぶつかったことも多々ありました。例えば、今シャンゴでは、乾麺と、ゆで置きのパスタを使っているのですが、僕が戻ってきたときは、ゆで置きのパスタに、ものすごい抵抗があったのですね。「昔の喫茶店じゃないんだから」という、少し見下した感じがありました。で、先代が「じゃあやってみろよ」と言ったので、「わかった。じゃあやってみる」となり、やってみました。そして見事にお客さまが離れてしまったのです。今までの経験から自分の中では「やれる」という自信はありましたが、それが見事に崩れました。で、いろいろ試行錯誤して考えた末に、やはり『郷に従え』という言葉が思い浮かんだのです。その後、すべて元に戻したところ、お客さまが戻ってきてくれて、「ああ、こういうことなんだな」と気付かされました。じゃあ『郷に従え』という言葉の上に、自分が培ってきたものをどうやって活かしていけるかと考えたときに、自分の信念としている『基本に忠実に丁寧に』ということをシャンゴに少しずつ少しずつ落とし込むことはできないのかなと考えました。例えばミートソースをつくるときに、ちょっと専門用語になります。スーゴディカルネっていうものをつくるのです。牛の骨と、あと筋と、あと野菜を焼いて、じっくり長時間煮込んで出汁をとります。その当時は、何でもかんでも材料を入れていました。そうして出来上がった出汁の味を見ると、どうしても雑味を感じてしまうのです。そこで、もう余計なものは一切入れずシンプルに、なおかつ丁寧につくってみると、雑味が消えて、よりクリアなミートソースの味が楽しめるようになりました。このつくり方は今も継続してやっています。

#### 【職人の個性を活かす味づくり】

——やはり味の統一感ってすごく大事なものね。どこのお店に行っても、『この味』という感じが。そういう意味での改革もされたと伺ってますけれども。

**関崎社長：**そうですね、それもいろいろあるのですけれ

ども（笑）。

——いろいろ（笑）。いろいろな含みがありますね。

**関崎社長：**はい。先代が「シャンゴは金太郎飴じゃないんだよ」ということを言っていました。

——金太郎飴ですか。

**関崎社長：**はい。どこを切っても同じ顔が出てくるという。

——どの店も同じ味ではないよということですね。1店舗1店舗の味、カラーがあるんだよという先代のお考えですね。

**関崎社長：**そうですね。ただ、お客さまから、「お店ごとに味が違うね」といった厳しいお言葉をたくさんいただいています。これはシャンゴの長年の悩みの種でした。かといって、先代の想いである職人のカラーをなくしてはいけないという私の想いもありましたので、群馬町の店舗をセントラルキッチンに改装しました。本来、セントラルキッチン方式であれば、ソースを10割まで仕上げなきゃいけないのですが、あえて9割までにしました。

——9割までですか。

**関崎社長：**はい。で、残りの1割は、やはり職人さんのカラー、個性を活かしてもらうために、各店舗で仕上げてもらおう。そういった形でやっています。職人さんのカラーや個性を活かすことは、どの時代においても、また、さらにこれからの時代はより必要になってくるんじゃないかなと思っています。

——お話を聞いていますと、関崎社長と先代のお父様、結構いろいろと、いい意味でぶつかっているようですが、距離感っていうのはどんな感じだったのですか。

**関崎社長：**ちょっと抽象的になりますが、「近いけど遠い、遠いけど近い」というような距離感でした。会社が休みのときなど、プライベートで会って話をするときは、家族として、父親と子どもとして話をしますが、会社では基本、敬語で話します。まあそれは当然のことですよ。

——やはりそこは切り替えていたのですね。

**関崎社長：**そうですね。でも、プライベートの会話で敬語をつかったりすると、「あれ？」なんてこともありましたね。

——そうですね（笑）。そして、2011年に社長に就任。社長就任後のお話も伺っていますが、その前に一曲お届けしましょう。

関崎社長：これはですね、力を貸してくれた職人さん、パートさん、アルバイトさんを含めて全員なのですけれども、共に汗を流して未来を語り、今を一生懸命頑張ろうっていう、そういう思いでリクエストしました。

——それではお届けしましょう。エレファントカシマシで「俺たちの明日」。



【シャンゴ風】

#### 【突然の事業承継】

——社長就任は、お父様の死去に伴うものだったそうですね。

関崎社長：はい。父がある日突然倒れて、数日後には亡くなってしまったのです。で、会社の通帳と判子が私の手元へ来て。「どうすればいいんだよ」ってね。本当にそのときは右も左もわからなくて。このシャンゴという組織をどうやっていけばいいのだろうって思いました。今でも覚えています、寝られないのですよね。少しうとうとうとしても、すぐ目が覚めて、もう寝汗がびっしょりで、どうしたらいいんだっていう感じでした。でも、落ち込んでいても先に進めない、こういうときにこそ自分がしっかりしなきゃいけないっていう思いでした。父の葬儀の後に、幹部に集ってもらい、これからは自分が運営していくので力を貸してほしいと、皆に頭を下げました。中には去ってしまった仲間もいて、つらい思いもしましたが、残ってくれた仲間と力を合わせて、これからのシャンゴをつくっていかなくちゃいけないという思いでやってきました。

——まさにこの、幹部の方々に頭を下げてっていうところが、リーダーになったというか、社長になった瞬間

だったのですね。

関崎社長：そうですね。

——だけれども、予期せぬ事業承継になってしまったっていうのは大変でしたね。

関崎社長：そうですね。それまでは半分経営のことをやっていたとはいえ、経営の雑用しかやってこなかったわけですよ。実際、経営の仕事をやってみると、こんな苦労があったのかというようなことが、たくさん見えてきました。

——その後もいろいろなことがあったと思いますけれども、ご自身の中で「ちょっとこれは苦労だったな」というのは、振り返ってみてどんなことがありますか？

関崎社長：そうですね、やはり組織の人間として見られるようになって、人間として接するのですけれども、「いや所詮、会社の代表だろ」って言われる。それはやはり自分の人徳のなさだったり、本人に対しての理解が足りなかったり……。

——それは社員の方との？

関崎社長：そうですね。それはパートさんアルバイトさんにしてもそうです。

——今までより距離ができてしまったような感じでしょうか。

関崎社長：そうですね。ではその距離をどうやって縮めていられるのかっていうところで、もっと自分が成長しなければいけないと感じました。そういった人の面では本当に苦労しましたね。

——リーダーとして成長するために、どんなことを心掛けていたのですか。

関崎社長：そうですね、これからのシャンゴをもっと大きくしようとか、よくしようとか、そういう共通認識でやってきました。

——ビジョンみたいな形ですか。

関崎社長：そうですね。例えば、労働改革というのでしょうか、飲食業界は、人が働いているときに働いて、人が休んでいるときも働くという業界なのですね。自分の中では、それが当たり前でしたが、今、そしてこれからはどうなのかなっていう疑問に思ったことが幾つか出てきました。シャンゴの営業時間は11時オープン、10時半閉店でした。長いじゃないですか。

——長いですね。

**関崎社長：**その閉店時刻を段階的に繰り上げて10時にして、ラストオーダーを9時にしました。今は、新型コロナウイルスの影響で、ラストオーダーを7時半、閉店を8時にさせていただいていますが、そのように臨機応変に時代に沿った対応をしています。定休日も、かつては月曜日しかありませんでしたが、週休2日制というのが当たり前になっている時代の中で、やはり休みが週1日というのはいかがなものかなと。そこで、毎月第2週目を連休にしました。まあこれからも取り掛かりたい事案はまだありますが、少しずつ実行できるように進めているところです。

——いつも社員の方々のことを思って、常に改革、改革、アップデートされているんですね。

**関崎社長：**そうですね。やはり時代に沿った、時代に順応するための改革を行うことが、生き残っていける一つのやり方ではないのかなと思っています。

#### 【時代に合わせた人材育成】

——人材育成ではどんなことを心掛けておられますか？

**関崎社長：**そうですね、人材育成に関しては、時代の変化と共にやり方や考え方が大きく変化したと思います。僕の若いころは、叱られて、例えばたたき上げられて、育ってきましたが、今の時代にそのやり方が通用するかっていったら、絶対通用しないと思うのです。むしろやってはいけないことが、ほとんどですよ。教える側もやはり時代に順応しなければならぬですし、そうしたやり方を考えて、若いスタッフたちに接していかなければいけない。そうした一つひとつのことに對して変革が求められていると思います。今の若手に対する育て方は、取りあえずやらせてみて、その後、本当にこういうやり方でいいのかと考えさせる。もっと突き詰めてやってみるとか、それは本人たちの自由だと思うのです。考える、考えさせることによって、本人の成長を促すというのですかね。逆に自分でも、そういうやり方や発想があるということに、正直気付かなかったところがあったのですけれども。

——リーダーも学ぶものがあったりするものなのですね。

**関崎社長：**はい。ありました。

——社長はシャンゴの社員の皆さんのことを『シャン

ゴマン』と呼んでいるそうですが、これはどんな想いで呼んでいるのですか。

**関崎社長：**はい。職人というのは、誰でも将来自分の店を持ちたいとか、独立したいとか、そういう夢を持っていると思います。料理だけでいても夢は叶わないと思うのですよ。ではほかに何が必要かといえば、例えば人の管理、店の管理、数字の管理などがあります。そういったものが最低限必要になると思います。それらを確立させるために日々頑張っているスタッフの為に、共に勉強する仲間を、僕は『シャンゴマン』呼んでいるのです。

——『シャンゴマン』になった証として、社長から素敵なプレゼントがあるとか。

**関崎社長：**そうです、実は自前でTシャツをつくりまして、ささやかながら粗品としてプレゼントしています（笑）。

——ステータスになりますね。

**関崎社長：**いやいや（笑）。着てくれればいいのですけどね。

——着てくれますよ。

**関崎社長：**はい、ありがとうございます。

#### 【パスタの街 高崎への想い】

——人気の食べ物やお店というのは、やはりどうしても、はやり廃りがあるのかな、なんて感じますが、そういったところで大切にしていることは何ですか。

**関崎社長：**そうですね、自分たちの持ち味というものを大事にすることですね。それで、どの時代においてもしっかりとした自分たちの形で提供することが大切なのではないかと思っています。なおかつ、流行にはちゃんと耳を立てて、取り込めるものはしっかり取り込んで、それを自分たちの形にして提供していくと。そういったものが大切だと思います。

——高崎市はパスタの街をアピールしていますが、これについては、老舗としてのお考えはいかがですか。

**関崎社長：**はい。高崎市内だけでも、パスタを取り扱っているお店が50店舗以上あると言われています。ジグソーパズルは1ピースでも欠けると完成されないじゃないですか。高崎パスタというのは50ピースのパズルとして例えたとき、シャンゴはそのうちの1ピースでしかないのですよね。それは大きい小さい関係なく、同じ温度で同じ方向に向かって情報を共有し合う、そしてお互い

が切磋琢磨していくということが大事だと思うのです。

——先ほども少しお話が出ましたが、新型コロナウイルスの感染拡大で、飲食業界も厳しい状況が続いていると思いますが、どのようなご対応をされていますか？

**関崎社長：**そうですね、こういう状態ですと、もちろん売上も大事ですが、それ以上に大切なのは、スタッフの命を守り、安全を確保することです。それから、何が何でも雇用を守ること。この2つが大事だと思います。

——そういう中で、お店としてもお客さまへのご提供方法を少し調整したりしているのですか。

**関崎社長：**ご来店されて食事をされるよりも、テイクアウトでお越しになるお客さまが多いですね。シャンゴとしましては、現在はテイクアウトで3品以上ご注文していただいたお客さまに対しては、Mサイズのミックスピザをプレゼントでお付けしています。

——そうですか。テイクアウトがお得になっているのですね。



【シャンゴ 本店】

#### 【趣味でストレス解消】

——仕事の話から離れますが、ご趣味は何ですか。

**関崎社長：**釣りを少々やっています。

——そうですか。海釣りですか？

**関崎社長：**いいえ、川や沼で釣りを楽しんでいます。

——川や沼でどのような魚を釣るのですか。

**関崎社長：**ちょっとマニアックですが、ナマズとかですね。

——ナマズですか。

**関崎社長：**はい、それから雷魚とかですね。

——雷魚ですか。

**関崎社長：**ちょっとマニアックですよ。

——いつ行くのですか。休みの日ですか。

**関崎社長：**はい、休みの日にスタッフたちを連れて月に2、3回行くときもあります。

——スタッフの皆さんと。いいですね。

**関崎社長：**そうですね。例年、これからの暖くなる時期には、仲間たちに「車に竿、積んどけ」と言っています（笑）。

——それは、仕事帰りに行く？ え、暗くていいのですか。

**関崎社長：**ええ、夜釣りも結構楽しいですよ。

——ああ、夜釣りですね。

**関崎社長：**で、仕事が終わって、夜の中で竿を振るのですが、周りから見れば、もう不審者ですよ（笑）。

——何だろうって。

**関崎社長：**何やっているんだ、なんてね。

——あ、そうですか。じゃあこの近辺の川でも結構……。

**関崎社長：**そうです。会社から5分10分くらいの近くの川で釣りをして。普段は屋内で仕事をしているじゃないですか。釣れても釣れなくても、真っ暗でもね、自然の中で釣りをするってということによって、ストレス発散ができますから。

——開放感ありますもんね。

**関崎社長：**そうですね。これから夏に向けてシーズンになってくると、休みの日に、月に2、3回ですか、スタッフたちを巻き込んで、太陽の下で自然の中に自分をポコッと置くと、「何をくよくよしているんだ」とか、「悩んでいないで、もうガンガン行っちゃおうぜ」とか、まあそういう気持ちになっちゃうのですよ。

#### 【今後の目標】

——仕事の話に戻りますが、シャンゴの今後の目標を教えてください。

**関崎社長：**そうですね、現状も、またこれからもそうで

すが、「群馬に来ないと食べられない味」を創造することを一つの目標として行動しています。その一つのプロセスとして、生産者と消費者の距離を縮めるために、どのようにやれば形づくれるかっていうことを考えて、去年の10月にメニューを新しくしました。その中で、シャンゴで取り扱っている群馬県産の食材においては生産者の顔写真をメニューに載せてみました。

———そうなのですね。私の知っている方のお顔が載っていてびっくりしました。

**関崎社長：**そうですか（笑）。消費者、お客さま側からしてみると、「ああ、この人がこの畑でつくっているんだな」ということが、写真だけですが、ある程度はわかっていたのかなと思います。また、生産者の方も、ときにはシャンゴへお食事に来ていただいて、右のお客さま、左のお客さまを見て、自分たちがつくった野菜やお肉を食べて「おいしいね」と言ってもらえると、やはり自分たちがやってきたことは間違っていないんだなって確信が持てるわけです。そういった形をより具現化していきたいなという思いがあって、これからもどんどん推進していきたいと思っています。

———地産地消についてなのですからけれども、その流れというのはイタリアではどうでしたか。

**関崎社長：**そうですね、イタリアやフランスでもそうなのですからけれども、ワインとオリーブオイルは旅をしない、また料理もそんなに動かないのですね。そういうことわざがあります。

———へえ、そうなのですね。

**関崎社長：**イタリアでは当たり前のことなのですが、例えば片道100キロぐらいの道のりをかけてまで食べに行く、飲みに行くのですよ。

———その場所に？

**関崎社長：**はい。そういう素晴らしい文化があります。

#### 【新規事業に取り組む方や若者へのメッセージ】

———最後に、新しい事業に挑戦したいと考えている人、企業内で頑張っている若い方々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が、新規事業に取り組む中で大切なことって何だと思えますか。

**関崎社長：**そうですね、一つは経験や失敗を基に危機意識をとことん自分に叩き込むということがあります。若

いときの失敗は、結構取り返しがつく失敗のほうが多いと思うのですよ。例えば若いときに失敗してしまっても、組織や店でカバーできたり、本人が「ああ、失敗しちゃった」と気持ちがへこんでも、2、3日すれば、「やはり頑張んなきゃ」と思って、シャキッとなれると思います。年を取ってからの失敗ってというのは、結構取り返しがつかない失敗のほうが多いので。

———まあ責任もそれだけ背負っているからですね。

**関崎社長：**リスクも高いのですね。で、回復するにも、それ相応の時間も必要としますし。ゆえに、年を取ってから失敗しない為にも、リスクを回避する能力を培うためにも、若いときに失敗を恐れず、何でもやってみることが大事だと思います。で、万が一失敗しちゃったら、その失敗は絶対忘れないこと。やはりそれが次につながる一歩だと思います。やってみないと結果って生まれないので。例えば、開発のメンバーが、新しい商品の提案をしました、こういう販促を考えました。「じゃあ、とにかくやってみよう」と。私は「やってみよう」しか言わないです。で、やってみて、よかったら継続すればいいだけの話ですし、駄目だったらそこで引込めればいいのです。あとは、独立を考えている方に対しては、修行したお店、お世話になったお店、またはほかのお店から人を引っ張らないということですね。自分の右腕は自分で育てる。それは大事なことだと思います。それと、アイデアでひらめいたものは、どんどん具現化して、とにかくやってみる。今頑張っていることは、すべて将来の自分のためであって、それを将来の自分が待っていることだと思います。やはりやっていることは間違っていないですし、一寸もブレていないという、そういう信念を貫くことも大事だと思います。

———未来への投資だと思って、失敗もチャレンジに変える力って大事ですね。

**関崎社長：**大事ですね。

———今日のトップインタビューは、シャンゴ株式会社の関崎晴五社長にお話を伺いました。さあそれではもう一曲お届けしたいと思います。頂いているリクエスト曲がWANIMAで「やってみよう」。まさに今のメッセージそのものですね。

**関崎社長：**自分のテーマソングみたいなものですね。

———今日はどうもありがとうございました。

**関崎社長：**ありがとうございました。

## 保証協会からのお知らせ

### 保証協会の新型コロナウイルス感染症対応について

——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磯調査役にお話を伺います。磯さん、よろしくをお願いします。

**磯調査役：**こちらこそよろしくをお願いします。

——このたびの新型コロナウイルスの感染拡大によって事業活動に支障が生じている中小企業・小規模事業者の方が数多くいらっしゃいますよね。

**磯調査役：**はい、新型コロナウイルスの感染拡大を防止する各種の要請に伴い経済活動全般が停滞していますので、中小企業・小規模事業者の皆さまの資金繰りに大きな影響が出ています。

——そうですね、保証協会では、新型コロナウイルス感染症の影響を受けてしまった会社にどのような支援を実施していますか。

**磯調査役：**はい、まずひとつは「金融・資金繰り相談」です。今般の感染症の影響により経営状況が厳しくなったお客さまからのご相談をお受けしています。それから、もうひとつが「信用保証」による資金調達支援です。「危機関連保証」や「セーフティネット保証」という特別な保証制度で、お客さまの事業資金の調達をサポートしています。

——経営や資金繰りに関する相談が出来るのは頼もしいですね。それから「危機関連保証」と「セーフティネット保証」で、事業資金の借入れをサポートしていただけるということですが、どのような特徴があるのですか。

**磯調査役：**はい、「危機関連保証」と「セーフティネット保証」は、経済危機や災害などで事業活動に支障が生じている中小企業・小規模事業者の方がご利用いただける特別な保証制度です。通常の保証枠は一企業あたり2億8千万円までですが、これとは別枠で「危機関連保証」と「セーフティネット保証」おのおの2億8千万円までご利用いただけます。

——大きな保証枠で、厳しい状況にある会社の資金繰りをしっかりサポートしていただけるのはとても心強いですね。それから、これらの制度とタイアップした群馬県の制度融資について、特別な支援があるそうですね。

**磯調査役：**はい、「危機関連保証」と「セーフティネット保証」を併用して利用する群馬県の制度融資「経営サポート資金」について、群馬県では9月30日までの期間

限定で、融資利率の引下げと信用保証料を全額補助する支援を実施しています。事業資金の借入れをお考えの方は、ぜひ「経営サポート資金」の活用をご検討ください。

——群馬県からの手厚いサポートで、より利用がしやすくなっていますね。さて、新型コロナウイルス感染症に関連した情報は毎日のように更新されていますが、新しい情報を入手するにはどうすれば良いですか。

**磯調査役：**はい、ここまで紹介した情報は、4月21日時点の情報となります。情報は随時更新されますので、詳しくは当協会のホームページまたは群馬県のホームページで最新の情報をご確認ください。

——磯さん、今日はありがとうございました。

**磯調査役：**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 Pure Next

「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」次に紹介するのは、介護事業のノウハウを活かし、温泉旅館で介護の知識や技術を持つ接客員を養成する取り組みを始めた中之条町の株式会社ピュアネクストです。社長の塚田純次さんは45歳。元看護師で、38歳で会社を設立してデイサービスを開始。2つのデイサービス施設を運営し、温泉旅館の接客員養成という新たな事業にも乗り出しました。塚田社長に挑戦の様子を聞きました。

——塚田社長、今日はどうぞよろしくお願いたします。

**塚田社長：**よろしくお願いたします。



【収録風景：「もてなし日和 ゆのえん」にて】



——塚田社長は、もともとは看護師として働いていらっしやったそうですが、なぜ介護事業を始めたのですか。

**塚田社長：**はい、もともと救急医療にあこがれて看護師を目指したのですが、実際勤務していた北毛地域の病院では、救急医療といっても、携わるのは高齢者の方が多くて、残念ですが看取るというケースが多々ありました。で、その看取るという経験を重ねていくうちに、その方々の人生の最期がこれでよかったのか、ということを常に考えるようになっていました。それが度重なるうちに、もっとこの人たちの最期を輝かしく素晴らしいというか、素敵なものにしてあげることができなかったのだろうか、というふうに思うようになってきました。

——現在45歳で、38歳のときに起業されたそうですね。でも、事業を始めるための準備はどのように行ったのですか。

**塚田社長：**介護のことを勉強するために、いったん転職をしました。地元のリハビリを専門とする病院があるのですが、その病院に介護施設がありまして、出向という形で勉強させていただいて。要は休業期間というか、行かせていただいて、知識を学び直しました。働きながら、介護の勉強もしながら、お金と人と物がないとスタートできないので、それを探し始めたということですね。で、資金については、そんなことをやりたいんだと言ったら、ある先輩がこういう融資の制度があるよっていうのを教えて下さって。で、事業計画書をつくって、恥ずかしいような計画書だったのですが、一応それなりにつくって、地域の信用組合に持って行ってお金を借りることができました。

——その準備期間って、どのくらいかかったのですか。

**塚田社長：**介護を学び直しに行って、3年間そこで勉強させてもらったのですが、初めの2年くらいは仕事に専念をしていて、そろそろっていうときに動きはじめて、そこから1年くらいだったと思います。

——で、スタートをしました。7年間で今、3カ所ですよね。事業が順調に拡大していますが、それはどうしてだと思いますか。

**塚田社長：**一番大きなところは、社員が頑張ってくれたからだと思います。もう一つは、必要なところを足していった結果、今になっているというようなことだと思います。

——例えばどういうことですか。

**塚田社長：**例えば1店舗目ですね、「もてなし日和えん」というところを開設しました。そこは小規模だったので、もっとリハビリをしてくださいというニーズが増えてきました。どこかもう少し広いところはないかということで、探していたときに、またこれもご縁で、この「ゆのえん」という施設を紹介していただきました。こちらはもともと温泉旅館だったのですが、そこを引き継いで使ってもらえないかという話が来まして、広くてリハビリもできて、しかも温泉が付いているという。で、もう一つの施設、買い物とリハビリをかけた「ひかりサロン」というのが中之条にあるのですが、そちらは、買い物をするのが大変な方たちが町の中に結構いらっしやるといのが実感としてあったことと、デイサービスをしていると、「もうちょっと早くからリハビリとかしてくれると、健康だった時間を長くしていられたのになあ」というような、歯がゆい思いをすることが多々ありました。で、「ひかりサロン」のほうは、デイサービスに来るよりも、もう少し元気な方たちに来ていただいて、介護状態にならないようにしてもらおうというふうなふうに思っています。なので、つながりがあるというか、必要に迫られてやっていたので、皆さんの応援を得られたり、社員の賛同を得られたりってというようなことだったと思います。



【理学療法士によるリハビリの様子】

——そうした中、温泉旅館で介護の知識や技術を持つ接客員を養成するという取り組みを始めました。優しいお湯と書いて「優湯コンシェルジュ」とネーミングしたこのプランは、第6回ぐんぎんビジネスサポート大賞の奨励賞を受賞したそうですね。なぜこのような取り

組みを行おうと考えたのですか。

**塚田社長：**はい。そもそもデイサービスを利用しているお客さま、利用者さんが、寂しそうに「家族が旅行に行ったんだ」と、「私は行けなかった」というお話をされていたことがきっかけで、この方たちをどうにかもう一回旅行に連れてってあげられないだろうか、と考えていたのがきっかけでした。で、いろんな方法を模索しているうちに、地元で四万温泉という素晴らしい温泉がありますが、「あっ、私たちが高齢者の方たちを旅館に連れていくということよりも、ちょっと発想を変えて、介護付きの旅館へ高齢者の方たちに行っていたら、そこでゆっくりと家族との楽しい時間を過ごせるんじゃないかな」と思ってですね、それが始まりで、そこに付随して、そこにどのように介護の技術を持ってこうとか、誰が介護の技術を持ってくんだとか、誰に勉強してもらおうかだとかということの色付けをして、サポート大賞に出させてもらったプランになったということです。で、地元にお住まいであろうその旅館の接客員の方だったり従業員の方たちが介護技術を覚えていただけるとすると、それを自宅に持って帰っていただいて、ご自宅でご自分のお父さんお母さん、おじいちゃんおばあちゃんのお世話に役立ててもらってもいいですね。

———そうですね。

**塚田社長：**そうすると、これから高齢化を迎えるにあたって、何かこう暗いイメージを持たなくても、楽しそうに明るいイメージでいけるんじゃないかなと思っています。併せて、講師になる人については、介護職員の処遇のことも今言われていて、実際にお給料を増やすことがなかなか難しいという現状もある中で、その人たちにそれを副業として講師活動してもらえると、いい報酬になって、その人たちがいろんなモチベーションを保ちつつこの仕事を続けることができると思います。さらに、人に教えることは、自分にとってもとても良い勉強になると思うので……。

———そうですね。

**塚田社長：**その教えた技術などを、また自社に持って帰ってきてくださると、自社のサービスの向上にもつながるかなと思って、それをプランにさせてもらいました。

———この取り組みが、全国に広がっていくといいですね。

**塚田社長：**そうですね。

———ところで、何か認証のシステムみたいなものがある

のですか。

**塚田社長：**一応自社でやっている介護研修を基にプランをつくりまして、これを弊社として、資格ですね、ライセンスとして認定できるようにしていきたいと思っています。

———その中で、旅館のメリットはどうでしょうか。

**塚田社長：**はい。これが広まることで、安心して高齢者の方も旅館に来ていただけると思います。四万温泉は首都圏から来られる方がいらっしゃいます。移動時間が2、3時間ぐらいだと、高齢者の方も車で来ることができると思います。そして温泉で全てお手伝いをしてくれる、アドバイスをしてくれるスタッフが待っていると、旅館に来る方たちも増えるのではないかと期待しています。

———アイデアを事業化するには、それを実施し頂ける旅館が必要になってくると思いますが、このあたりはどのように見つけていったのですか。

**塚田社長：**はい。この事業プランはぐんぎんビジネスサポート大賞だったので、一番助けて頂いたのは、群馬銀行さんですね。中之条支店の方たちがバックアップしてくださってですね、つながりをつくっていただきました。

———マッチングをしてくれたわけですか。

**塚田社長：**そうですね。マッチングをしてくださったということですね。

———実際に始めてみての感触はいかがですか。

**塚田社長：**旅館の接客員の方たちのおもてなしの心といいますか、ホスピタリティの高さですかね。これにはすごく驚いてきました。で、旅館の接客員の方たちが高齢者の方々に対応するときに、おっかなびっくりだったり、わからないことがあったりってことで、「なんでもうちょっとよくできなかつたろうか」とか、「もっとよくしてあげられなかつたろうか」という気持ちを持っているんだなということが実感としてわかったので、まだまだお手伝いできることはあるのかなと思っています。

———これ出張サービスというのがいいですね。

**塚田社長：**そうですね。

———旅館の方も皆さんお忙しいから、その時間を割いて学びに来るのは大変でしょうけれども、ピュアネクストの方々が旅館に行ってくださいるわけですね。

**塚田社長：**そうですね。

———今後の展開としては、どのように考えていらっしゃいますか？

**塚田社長：**やまぐち館さんと始めさせていただいたのですが、私たちも初めてなので、旅館の中身を教えていただくっていうのですかね、旅館の仕組みを教えていただくという意味では、今回は無償でやらせていただいて、モニタリングという形でさせていただきました。今後は、これをしっかりとビジネスモデルとしてですね、有償化して、それが継続的につながられるようにしていくというのが今後の展開だと思います。

———最後に、ピュアネクスト全体の今後の夢、目標をお聞かせください。

**塚田社長：**社員の向いている方向がどういう方向なのかっていうのをみんなで考えました。そこでできたコミュニケーションワードが「楽しいわが家」、「ゆのえん」というものです。施設が楽しい我が家であることもそうだし、会社として一つの楽しい我が家であることもそうですし、私たち、地元に着目してお仕事させていただいているので、地元も一つの楽しい我が家であるように、いろんな形で皆さんと手を組んで、ネットワークの中、我が家をつくっていったらいいなというふうに思っています。そして最終的には、やはり私がこの仕事を始めた原点である、最後の最後までお世話をさせていただけるところをつくりたいというのが最終的な目標です。

———はい、今後のご活躍を期待しています。中之条町の株式会社ピュアネクスト 塚田純次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。

**塚田社長：**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、県内にイタリア料理レストラン8店舗を展開するシャンゴ株式会社の関崎清吾社長のトップインタビュー、そして後半は、介護事業を手掛ける中之条町の株式会社ピュアネクストを紹介しました。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～」のこの番組は「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】  
令和2年7月2日（木）12:00～12:55  
再放送 7月4日（土）8:00～ 8:55  
ぜひお聞きください！