

# 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9月3日（第90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。

【プログラム】

■トップインタビュー

ヒロパックス株式会社

広瀬雅美 代表取締役社長

■保証協会からのお知らせ

事業承継特別保証制度について

■チャレンジ企業紹介コーナー

一般社団法人日本そば文化学院

◎アナウンサー 奈良のりえ

## 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、高崎市の包装資材製造販売会社、ヒロパックス株式会社の広瀬雅美社長、58歳です。ヒロパックスは58年前に広瀬社長の父が広瀬段ボールとして創業。広瀬社長入社後に社名をヒロパックスに変更し、事業を拡大してきました。事業承継の様子などを伺っていきます。番組後半は、そば職人の養成施設、日本そば文化学院を開設した太田市の女性を紹介します。

## トップインタビュー

ヒロパックス株式会社

広瀬雅美 代表取締役社長

——ヒロパックス株式会社の広瀬雅美社長に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。

広瀬社長：よろしく願いします。



【収録風景：FM GUNMA スタジオにて】

【経験を積んだ時期】

——ヒロパックスは、お父さまが段ボールの加工会社

として創業したそうですが、農業からの転身だったそうですね。社長は創業のころの様子というのを聞いたことがありますか。

**広瀬社長：**はい。広瀬家は先祖代々農業に従事していました。先代も学校卒業後は農業をしていましたが、東京で貼り箱屋さんを営んでいた親戚から「これから段ボール産業が成長していくよ」という話を聞きまして、農業をやめて、段ボール加工会社の創業を思い付いたようです。

———そうですか。それで、実際に「成長するよ」というご親戚の方からのアドバイスどおり、うまくいったのですか。

**広瀬社長：**はい。段ボールに関しては、生産が拡大したのは1960年代です。そのころは、青果物を入れる箱が木箱から段ボールに変わったり、それ以外でも段ボールの採用が進んで、全国で段ボールの加工会社が設立された時期だったのです。当社もちょうどそのころ会社でできましたので……。

———1962年の創業ですよ。

**広瀬社長：**ええ、そうですね。ちょうど、ある意味で波に乗ったという感じだったと思います。

———そうなのですね。で、社長は、子どものころから家を継ぐというようなお考えがあったのですか。

**広瀬社長：**はい。ですが、ちょっとしたエピソードがありまして。当時私の家は農業をやっていたので、周りが田んぼや畑でした。その一角に自宅があったわけですが、父が事業を始めるにあたってその田んぼや畑を潰して工場にしたのです。ですから、私は子どものころ、その工場が遊び場で、当時の従業員、社員の皆さんが私の遊び相手になってくれて、かわいがってもらったものですから、自分は大きくなったらこの会社に入って跡を継ぐのだと、自然に考えていました。周りからも、そのようにちょっと仕向けられたなという感じがしています。

———仕向けられていたのですか（笑）。そうすると、家を継ぐのは自然な形だったのかもしれないですね。

**広瀬社長：**そうですね。

———学校を卒業して、すぐに入社したのですか。

**広瀬社長：**大学を卒業してからは、日本の段ボール業界で一番大手のレンゴーという会社へ修業のために入社しまして、サラリーマンを4年間経験しました。

———いろいろな経験をその会社で積まれたということですね。特に印象に残っていることは、どのようなことでしょうか。

**広瀬社長：**そのレンゴーの湘南工場というところに配属され、営業を担当していました。当時はバブルの全盛期でして、入社間もないころではありますが、大手のお客さまを担当させてもらいました。そういうこともあってか、今では考えられないことかもしれませんが、毎日深夜まで残業という「モーレツ社員」をやっていました。非常につらいこともありましたが、充実した日々を過ごしました。そのときの先輩や上司の皆さんから、いろいろなことを教えてもらったことが、今の仕事に対する向き合い方などに影響していると思っています。

———そうなのですね。しかし新入社員として、すぐに大手の企業との取引というか、営業って、すごいですね。

**広瀬社長：**時代だったのかもしれませんが、OJTによる実習で、とにかく働きながら教育を受けるという感じでしたから、毎日毎日が失敗の連続で、お客さんから叱られたり、社内でも叱られたりしました。ですが、今になってみれば、いい思い出となっています。当時は本当にバブルというか、時代がよかったですよね。ちょっと失敗したら、先輩たちが「行くぞ」って飲み連れていってくれて、そこでなぐさめてもらったり、そこでまた叱られたり、そんなことを繰り返す日々でした。

———今になってはいい思い出でしょうけど、やはり業界の中でトップの会社ということで、厳しさも一緒に教えてもらったのです。なおかつトップの企業だからそのやり方で、非常に勉強になったこともね、多かったのでしょうか。

**広瀬社長：**そうですね。

———営業している中で、「ああ、こういうことを学んだの

が今に生きているな」というのは何でしたか？

**広瀬社長：**それは今でも通じる話かもしれませんが、お客さんとの信頼関係ですね。仕事を認めてもらって「こいつなら任せられるな」というところまで仕事ができるかどうかだと思っています。まだ20代でしたが、その辺は当時から、とても意識していましたね。

——お客さまとの信頼関係をどのようにつくるか、ということが大切だと。

**広瀬社長：**できて当たり前のことや約束を守ることでいい。そういったことを、どれだけ昇華させることができるか。むしろ約束したこと以上の結果を、お客さんに示せるか、ということですね。とにかく当時はがむしゃらにやっていました。

——そしてヒロパックスに入社したのは、その4年の修業期間を経て、ということになりますね。

**広瀬社長：**はい。1990年に、今のヒロパックスの前身の広瀬段ボールという会社に入社しました。バブルがはじける直前のころだったと思うので、会社の経営状況も厳しくなっていました。そういう状況の中でしたので、当時の社長である父親から、そろそろ修業を終えて会社に戻ってこないかと言われて、こちらに帰ってきました。

#### 【理念を共有する難しさ】

——広瀬社長、段ボールの加工会社というのは、段ボールが完成する工程までの、どの段階の加工をすることを言うのでしょうか。

**広瀬社長：**はい。当社のような会社は、業界ではよくボックスメーカーと言われる。レンゴーさんなどは一貫メーカーですね。原紙から段ボール箱を作ることができます。段ボールは三層になっています。表と裏の紙と、中芯という波打っている紙、その三層を貼り合わせたものをシートと言います。原紙からシートをつくり、その後、箱に至るまで、レンゴーさんの場合は全行程をやっていますので、一貫メーカーと言います。対して、我々ボックスメーカーは、レンゴーさんなどのシートメーカーと言われる会社から三層の紙でできたシートを仕入れて、

印刷したり、抜型を使って抜いたり、糊貼りしたりして、箱として仕上げてお客さまにお届けするという仕事になっています。

——なるほど。それで社長は、当時どういったお仕事を任されたのですか。

**広瀬社長：**レンゴーさんのときと同じく、営業が中心でした。世の中ではバブルがはじけて厳しい時期でしたが、レンゴーさんで鍛えられた経験があったおかげで新しい仕事をたくさんいただくことができて、会社も急成長することができました。

——では、急成長する原動力、起爆剤になったのが、広瀬社長が会社に入ったことになるのですかね。

**広瀬社長：**お客さまに恵まれたということが大きかったですね。成長している最中のお客さまが多かったものだから。成長のお手伝いができるということで、いろいろ提案をしたり、お客さまの要望に対して忠実に対応できるよう、やっていたつもりです。

——厳しい世界、レンゴーでの修業を経たということで、その当時、ヒロパックスに入社したときの会社の姿というのはどういうふうに映りましたか。

**広瀬社長：**そうですね。会社が成長するとともに、社内のいろいろな問題点も見えるようになっていました。特に、それまでは高度成長期の中で、会社の理念がなくとも、業績は伸びてきたのだと思いますが、やはり私もサラリーマンを経験する中で、経営の理念というのは必要だと強く思っていました。他にも、大手と違う業務生産性と言うか、設備も立派なものはない中でやっていたので、生産性が低いとか、財務体質が弱いな、というのは感じていまして、これを何とか変えたいというのは、入社当時から考えていましたね。

——それは入社したときに見えてきたわけですか。

**広瀬社長：**そうですね。

——ということは、それまでは、もう忙しくて、特に企業理念なども設けずに、走り続けてきたと。

**広瀬社長：**そうですね。そういう感じだったのでしょね。

——ではそういったことを次期社長として今後はやっていかないと、企業としての未来というのは厳しいなというふうに思ったわけですか。

**広瀬社長：**はい。また、その当時、段ボールの箱だけではなくて、プラスチックの真空成形や、ラベルシールという業務もやっていましたから、そういった総合包装業としてもっとアピールをすればよかったと思いますが、社名がやはり「広瀬段ボール」ということで、お客さまをはじめとした周りからの見方というのは、段ボール屋ということになってしまっていました。それも変えたいなと思っていたところ、ちょうど入社して間もなく、会社の創業30周年ということもあり、CI (Corporate Identity)を導入しました。そこで、会社の名前をヒロパックス株式会社に変更して、経営理念から全て見直すことにしました。工場の機械なども最新のものを入れたりして、そういうことをやっていく中で、劇的に財務体質も変化してきた感じですね。

——社長が入ったことによって、ずいぶん今までとやり方が変わったようですが、社員の方々はついてきてくださったのですか。

**広瀬社長：**うーん、私自身が大手企業で経験したやり方を導入した部分が強かったので、まあ先代の社長や、その当時の社員からしてみれば、かなり抵抗というか……。

——びっくりしたでしょうねえ。

**広瀬社長：**びっくりしたでしょうね。ただ、お客さんの見方は確かに変わってきて、よくなったねっていう評価をもらうと、やはり認めざるを得ないということだと思います。確かにいろいろとありました。

——でも、外部の方からそういうふうに褒めてもらうと、働くことに誇りも持てますものね。

**広瀬社長：**そうですね。

——はい。この後の話も非常に興味深いのですが、ここで1曲お届けしたいと思います。リクエストをいただいている曲がサザンオールスターズですが、先ほど、レノゴーにいらしたときに湘南工場というふうな言葉が出

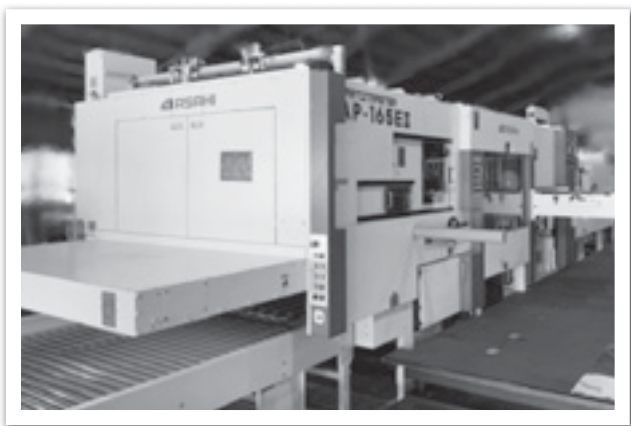
てきました。そちらにお勤めだったと。

**広瀬社長：**はい。

——サザンと湘南というと、何となくリンクするものがありますが、そのあたりからのリクエスト曲ですか。

**広瀬社長：**そうですね。よく東京でお客さんを訪問した後、本来はもっと近い道で工場まで戻れるのですが、わざわざ西湘バイパスを走りながら聞いた思い出の曲です。

——はい、サザンオールスターズで『YAYA (あの時代を忘れない)』。



【段ボール工場機械】

#### 【ビジョンを持った会社づくり】

——2017年に社長に就任したそうですが、どのような方向を目指していこうとお考えになりましたか？

**広瀬社長：**はい。実はさっきの改革を進めていく中で、先代の社長と考えの違いがあったりして、ちょっとの期間、実務を離れた時期があったりもしました。

——あっ、そうですか。

**広瀬社長：**まあ別に会社を辞めたとかそういうのではないのですが、そういう時期もありました。その期間にリーマンショックがあったりして、また会社の状況が厳しくなりました。そこで、2013年に副社長として戻りまして、

また再度、改革を進めることになりました。改革の内容については、私自身は当たり前のことをやったつもりです。取引先との取引条件の見直しをお願いしたり、社内の現場の生産性を向上させたり、その辺についてはもう一度私なりに取り組みました。業績については急速に改善ができましたが、やはり社内の雰囲気というのはなかなか変化させることができず、ちょっとぬるま湯に近いような雰囲気を自分なりに感じていました。そこで、2016年の末に、先代に次期社長をさせてもらいたいと自ら志願しまして、2017年の初めに社長になりました。我々の会社というのはB to Bのビジネスです。お客さまから認めていただいて、注文をいただき、初めて成立する会社です。当然ですが、お客さまに対して常に誠意を持ってベストの対応を心がけています。それ以外でも、社会との関わりであったり、社会貢献についてはいつも重要視するつもりで営業しています。

——今、少し実務から離れていたというお話がありましたが、実際には、経営とか、そういったことからどのくらい離れていたのですか。

**広瀬社長：**実際は5～6年だと思いますが、社内にはいましたし、ヒロパックスの取締役ではありました。お客さまの協力会というのがありますよね。その役員は受けていたりとか、法人会であったり、観光協会であったり、いろいろな公的な役職も含めて、社外の仕事に関しては積極的に受けていました。ヒロパックスの顔として恥じることがないような行動はしたつもりでいますし、やはり、その当時の活動が認められて、社長になってからもいろんな形でつながっているとは思っています。

——離れていても、会社内にいるわけですから、会社の経営というのは心配だったのではないですか。

**広瀬社長：**いやあ、もちろん、問題がわかっていますし……。

——見えているわけですよね。

**広瀬社長：**自分がやったほうが早いだろうと、自分でも感じていましたし。ただ、それを口に出してしまうと、さっきの話じゃないですが、また余計なことって思われるかもしれないですし、私がない中で皆さんが一生涯懸

命やっているのは、私も分かっていますから。その辺のプライドだけは、傷つけてはいけないなと思っていましたので。自分なりに、会社を想う。ただその代わり、課題などに関してはメモ書きをして、当時の社長には定期的にレポートとして提出していましたね。

——そうですね。でも、我慢することは、大変ですよ。

**広瀬社長：**大変ですね。そこで、我慢できなくて完全に会社を飛び出してしまっていたら、もっとよくない結果になったかもしれませんね。

——それで、2016年に社長に直談判をなされたということですが、ご自身が社長になり、改革を進める中で、周りの方々に対して、社長がやろうとしていることをどういうふうに理解してもらって進めていったのですか。

**広瀬社長：**はい。まあ今まで私が抜けていたときのやり方、考え方がありますから、そういったものをまた否定してしまうと、自分の首を絞めることになると思っていましたので、話し合いをしながら理解を求めようと思いました。あとは、やはり結果ですよ。変革を行ったことによって会社がよくなっている、お客さんからの評価もさらによくなっているということになれば、腹の中ではいろいろ思っていたとしても、やらざるを得ない状況になってくると思ったので、私自身はその辺を常に意識しています。周りからどう思われる会社であるか、というところですね。会社の本質はビジネスですから、損得というのは必ずあるとは思いますが、それ以上に、自分の考えていることや、やっていることは、この先も含めて世間として通用することなのかどうか、また人間として正しいことなのかどうかという、原理原則というのですかね、やはり、そういったことを意識しています。その辺がぶれなければ、結果も付いてくるはずですから、周りも、少しずつではあるかもしれませんが、認めてくれるのではないかなと自分では信じてやっています。

——そういう確固たる思いというのは、どうやって湧き上がってきたのですか。

**広瀬社長：**もう20年以上も前ですが、京セラの稲盛和夫さんの「盛和塾」という経営塾に入会してまして、私は塾生とすれば優秀な塾生ではなく、あまり参加もでき

なかったのですが、常に稲盛和夫さんの本を読んだり、CDも聞いていました。今のお話というのは、まさしく稲盛イズムの一つだと思えますし、そういうのを自分なりに学ぶ中ですごく腹に落ちたので、当社での変革を実践するきっかけにもなりました。

——それから、ヒロパックスは障がい者雇用にも、とても熱心に取り組んでいらっしゃると思いますが、これは先代の社長からの思いですか。

**広瀬社長：**はい。当社はもう50年以上前から知的障がい者を雇用しています。特に子どものころはですね、会社の敷地の中に彼らの寮をつくりまして、そこで生活していましたので、家族のような感じでした。その後は、寮ではなくて、近くにアパートを借りて、そこから通ってもらうようになりまして、その後も長く勤めてもらいましたが、60歳を過ぎて定年になることによって、会社を離れていきました。その後、若い人も入社するのですが、今の若い人たちって、結構親が優しく育てているみたいで、なかなか今までみたいにはうまくいかなかったですねえ。障がい者雇用に関してはもうひとつ。今、力を入れているのは、障がい者施設が会社の周辺にたくさんありますので、そういったところで作業場を設けてもらって、そこで当社の段ボールを中心とする製品の補助的な作業を応援してもらっています。糊貼りをしたり、取っ手を付けたり、そういう簡単な業務ですが、一生懸命やってもらって、当社としては非常にありがたいし、この関係をこれからも大切にしていきたいと思っています。

#### 【地域社会まで視野を広げること】

——ところで、広瀬社長は高崎市で行われている食品リサイクルの活動にも参加しているそうですね。これも先ほどおっしゃっていた、社会貢献活動の一環ということなのでしょうか。

**広瀬社長：**はい、そうですね。

——どういったことをされていますか？

**広瀬社長：**約10年前から、一般社団法人ぐんま食品リサイクルすまいる一歩協議会という団体の事務局長をさせ

ていただいています。どんな活動をしてるのかといいますと、食品関係の事業所から排出される食品廃棄物を回収して、プラントで豚とか鶏の餌、つまり飼料をつくったりとか、あとは畑でまく肥料などを製造しています。それを畜産業や農業の方に使ってもらい、畜産物や野菜をブランド化して販売する。そういったプロジェクトです。大手のスーパーさんや大手の食品メーカーさんなど、自社を中心にしてそういう事業をやっている会社はいくつかありますが、この協議会のように地域のいろいろな企業とか団体、大学に参加してもらって、地域主体でやっているというのは、全国でも例がないのですね。

——そうですか。

**広瀬社長：**ええ。仕事との関わりからすると、ヒロパックスとは直接の関係はないのですが、実はヒロパックスでも食品関係のお客さまはたくさんいらっしゃって、食品廃棄物に関する間接的なつながりはあるのですね。そういったお客さまに協議会へ参加してもらって、一緒にプロジェクトをやっています。

——事務局長でいらっしゃるということで、会社をもう一つ立ち上げてやっていらっしゃるぐらいですね。

**広瀬社長：**そうですね。

——パワーが要りますが、そこまでして社会貢献活動をやろうという気持ち、気概というのは、どこから生まれたのですか。

**広瀬社長：**そうですね。まあ我々は包装業ですが、私自身が思うのは、会社のベースとしては、地域であったり、社会であったりというところが必ず存在するわけですが、そこで認めてもらえない会社というのは、お客さんにも当然認めてもらえないと思っています。特に我々包装業というのは、いろいろな業種とのつながりがありますので、そうしたつながりを持つということは、マイナスではなく、むしろプラスのほうが大きいと思っています。

——「地域があつての会社」という想いがパワーの源泉ということですね。

【趣味について】

——少し仕事の話から離れますが、社長はどんな趣味をお持ちなのでしょう。

広瀬社長：はい。あえて言えば、旅行とウォーキングですかね。

——いいですね。やはり動くことが好きですか。

広瀬社長：若いころに腰を痛めたりとか、体調を崩したりということの中で、ウォーキングが良いと言われたので、ウォーキングを積極的にするようになったのと、やはりもともと旅行が好きでしたから。朝早く起きるのが得意なので、早朝にまちの様子を感じながら、1時間、2時間歩くのが非常に楽しくて。

——旅行先でウォーキングをするのですか？

広瀬社長：そうですね。これは国内でも海外でもそうですが、太陽が出なかった薄暗いころから、1時間、2時間歩く。そのときのまちの雰囲気って非常にいいですね。

——教えてください。どんなところが印象に残っています？

広瀬社長：そういう旅行をやりだしたころの、ウォーキング経験からすれば、やはりイタリアですかね。もう20年、25年以上前になりますが、イタリアに行って、特にフィレンツェの街並みを巡りました。教会や世界遺産がいっぱいありますよね。そういったものを誰もいない時間帯にゆっくり見ることができました。確か春だったかな、ちょっと寒いぐらいのときだったと思いますけど、そういう時間帯に一人でまちの雰囲気を見ながら歩いたというのは、すごく印象的でしたね。それがあったから、いろいろな土地で旅をしながらウォーキングをするようになったのかもしれない。

——新しい旅の楽しみ方を教えてもらった気分です。それから、社長の雰囲気はスポーツマンという感じがしますが、ウォーキングのほかにも何かスポーツをやっているのですか。

広瀬社長：子どものころから剣道をやっています。学校を卒業してから社会人になって、忙しかったので、しば

らく中断していましたが、40歳を過ぎてからまた再開しました。今は健康のために、週に1回程度、稽古をしています。

——そうですか。

広瀬社長：10月には6段の審査に挑戦することを考えています。

——これは、もう趣味の世界ではなく、特技の世界かしら（笑）。

広瀬社長：ああ、もっと強い方、7段、8段の方がたくさんいますから、そういうことはまだ言えないかもしれない。でも、健康のためには長く続けたいと思っています。

【ピンチをビジネスチャンスに変える】

——さて、仕事の話に戻りますが、ヒロパックスの今後の目標を教えてください。

広瀬社長：はい。今は新型コロナウイルスの影響で、我々も含めた製造業は大変厳しい状況になっています。しかし、社内では、このピンチは逆にチャンスでもあるよということで、社員とよく話をしています。新型コロナウイルス対策の製品なども開発しています。今日はその製品を持ってきました。

——フェイスシールドですね。

広瀬社長：はい、今回製品化したものの一つです。

——もともとフェイスシールドをつくる技術とか、製品や素材があったのですか。

広瀬社長：はい。実は、当社はプラスチック真空成形の仕事もしています。本来は、3月、4月、5月ぐらいから大增産になるはずだった仕事がありまして、そのために材料のPETを大量に仕入れていたのですが、この新型コロナの関係で全く製品にすることができずに倉庫に眠ってしまいました。このままだと倉庫があふれてしまう状況だったので、何とかしなきゃいけないと考えていました。そこで社員に企画を募った中で、フェイスシールドならできるのではないかという意見が出てきて、い

ろいろ試行錯誤してサンプルを何度もつくったりしながら、ここまで形にしました。

——ああ、こうサンバイザーが少し大きくなったような形で、フェイスシールドが可動式で、飲んだり食べたりするのも簡単にできますね。

広瀬社長：そうですね。

——マスクですと、着けたり外したりするのが大変で、脱水症状にもなってしまうなんていうニュースを耳にしますが、これはいいですね。

広瀬社長：そうですね。当社としてはフェイスシールドをつくるために材料を仕入れたわけじゃなくて、もともとあるものを有効活用したということですね。このフェイスシールドのほかに、段ボールの飛沫防止のパーティションというのを同時に製品化しました。段ボール枠で、真ん中の透明の部分は、同じ真空成形の材料のPETを使っています。取りあえず規格品としてつくって見たのですが、お客さまに合わせたサイズのオーダーメイド品など、形も含めてお問い合わせいただくようになっていますので、今までのヒロパックスとしてのビジネス。そしてプラスアルファとして、何かできるきっかけになるのかもしれないね。



【フェイスシールド】

#### 【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や、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、広瀬社長、何だと思いませんか。

広瀬社長：はい。おそらく全ての人に成功の可能性があるのではないかと、私は思っています。ただ実際にその人が成功するかどうかというのは、能力というのはもちろん大事になるのかもしれませんが、それ以上に、その人の持っている考え方や熱意次第になるのかもしれない。どうか若い人たちには、失敗を恐れずチャレンジをしてもらいたいですし、壁にぶつかったときに簡単に諦めるのではなく、粘り強く取り組んでもらいたいです。成功の一番の秘訣は、当たり前のことですが、成功するまでやり続けることだと私は思っています。ぜひ頑張ってくださいと思います。自分自身としては、「為せば成る、為さねば成らぬ何事も、成らぬは人の、為さぬなりけり」、上杉鷹山の言葉を座右の銘としております。

——その言葉はいつごろから座右の銘としてご自分で刻んでいらっしゃるのですか。

広瀬社長：これはレンゴーさんにいた時に、会議の中で目標を達成していない私に対して、上司や先輩からアドバイスされた言葉です。激励する意味で言ったかもしれませんがね。そのときの言葉が印象強く残っていて、座右の銘になった感じですね。

——そうですね。そして、もう一つお伺いしたいことがあるのですが、事業承継のときに、こんなことは大事だよとか、こういったことをというアドバイスがありましたら教えてもらえますか。

広瀬社長：はい。事業承継する方、される方、それぞれの環境も違いますし、状況が違うと思いますけども、やはりその中でいろいろな失敗や壁にぶつかるかっていうのは誰もあることだと思います。順風満帆でいく人のほうがむしろ少ないのではないかと私は思っています。だから、その失敗だとか、壁にぶつかることを否定的に捉えるのではなくて、そのときに自分が試されているんだということになれば、それが今後、頑張るモチベーション



ンにもなると思います。「明けない夜はない。必ず朝は来る」というような言葉もあります。努力し続けていれば、いいことが絶対来ると思いますので、一緒に頑張りたいなと思います。

——はい。今日は力強いメッセージをありがとうございました。今日のトップインタビューはヒロパックス株式会社の広瀬雅美社長にお話を伺いました。ありがとうございます。さあ、それではもう1曲、リクエスト曲をお届けしたいと思います。これはどんな思い出の曲というか、今、聞いていらっしゃる曲ですか。

**広瀬社長：**そうですね。今、実は大学生の息子がおりまして、コロナの関係で学校が休みになってしまい、自宅にいたことが多いのですが、毎日このサカナクションの曲が流れていまして、非常にテンポがいい曲なので、ぜひ皆さんにも聞いていただきたいと思います。私も大好きな曲になりました。よろしくお願いします。

——それではお届けします。サカナクションで『陽炎』、今日はどうもありがとうございました。

**広瀬社長：**ありがとうございました。

## 保証協会からのお知らせ

### 事業承継特別保証制度について

——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、よろしくお願いします。

**磯調査役：**こちらこそよろしくお願いします。

——会社の経営者が、後継者へ事業をバトンタッチするとき、いわゆる事業承継時に利用できる、とても使いやすい保証制度があると聞いていますが、これはどのような制度ですか。

**磯調査役：**はい、「事業承継特別保証制度」というもので、事業承継時に一定の要件を満たしている場合、経営者の方が個人保証をすることなくお借入れが可能となる保証制度です。また、事業承継計画や決算書などについて、経営者コーディネーターによる確認を受けている場合は、割安な信用保証料率でご利用いただくことが出来ます。

——経営者の個人保証が不要で、場合によっては信用保証料率も引き下げされるということで、お客さまのご負担が少ない保証制度ということですね。ご利用出来るのはどのような方ですか。

**磯調査役：**この保証の対象となる方は、決算の内容が一定の基準を満たしている方で、3年以内に事業承継を予定していて、事業承継計画書を策定している会社、又は、令和2年1月1日から令和7年3月31日までに事業承継を行い、事業承継した日から3年を経過していない会社となります。

——これから事業承継をする予定の方と今年1月以降に事業承継をされた方が対象になるということですね。では、この制度で借りたお金はどのように使うことが出来るのでしょうか。

**磯調査役：**これから事業承継をするにあたって、新規事業を行う場合の資金や新たな設備を導入する場合などに利用できます。また、既にお借入れされている経営者の個人保証の付いた資金を借り換えることで、経営者の個人保証を不要にすることが出来ます。なお、本制度のお申し込み時点で事業承継が完了しているお客さまは、既

にお借入れされている経営者の個人保証の付いた資金の借り換えのみが対象となります。

——保証協会の「信用保証」で、経営者保証に関する不安を取り除いて、経営者の世代交代をサポートしていただけるというわけですね。実際にご利用してみたいという方はどうすれば良いですか。

**磯調査役：**ご利用に関するお問い合わせは、当協会の営業部・各支店の保証課までお問い合わせください。なお、連絡先は、当協会のホームページでご確認ください。

——事業承継を行う会社が、この保証制度を上手に活用していただけたら嬉しいですね。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

### 一般社団法人日本そば文化学院

「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、そば職人の養成施設、日本そば文化学院を太田市に開設した齋藤胡依さんです。齋藤さんは中国出身の49歳。日本人の夫と2人でそば屋を開店させたのをきっかけに、中国、モンゴルでのそば栽培や、製粉会社の設立など、事業を拡げ、今年4月には日本そば文化学院を開設しました。太田市の日本そば文化学院を訪問し、パワフルな活動の様子や、そばにかける思いなどを伺ってきました。

——私は今、太田市のシンボル、金山の麓、太田市熊野町にある日本そば文化学院に來ています。齋藤さん、どうぞよろしくお願ひします。

**齋藤さん：**よろしくお願ひします。



【収録風景：日本そば文化学院内にて】

——日本そば文化学院は、そば職人養成のためにつくったそうですが、そばの打ち方を教えてくれるそば教室とか、そば道場とは、どんなところが違うのでしょうか？

**齋藤さん：**一般的にそば打ち教室、そば道場の場合は、主にそば打ちの技術を教えるところが多いのですが、当

学院では、そば打ち技術だけではなく、そば料理のつくり方、また、そば屋の経営も教えています。そば屋の開業に向けて、利益のことはもちろん、経営、計画、経理、決算書の見方なども教えていきます。

———ずいぶん細やかなカリキュラムになっているのですね。

**齋藤さん：**そうですね。当学院を卒業して、そば屋を開業をしてからが生徒さんにとっての本番なので、経営を学ぶことも大事だと思っています。

———さらには、こちらのそば学院には宿泊施設まであるそうですね。

**齋藤さん：**はい。群馬県だけではなく、国内の遠いところから、さらに海外からも学びに来られるように、宿泊施設までつくりました。

———今年の4月に開校したそうですが、もう受講生の方々はいらしているのですか。

**齋藤さん：**ちょうど新型コロナウイルス感染症の渦中だったので、外出自粛運動と、密にならないようにするために募集できなかったのです。ですが、お世話になった高校の先生から相談が来まして、7月から高校生のそば打ち大会を開催しています。

———そうですか。そうすると、実際には、募集は再度秋口からスタートということになりそうですね。

**齋藤さん：**そうですね。また9月から募集しています。

———そんな日本そば文化学院の理事長を務める齋藤さんですが、ご出身は中国そうですね。

**齋藤さん：**はい。中国の東北地方の遼寧省の出身で、二十歳のとき来日しました。また、主人と出会い、2006年にそば処「竹林」をオープンしました。

———ああ、その前に、やはりそばとの何か出会い、きっかけがあったわけですね。

**齋藤さん：**そうですね。私は中国にいた際は、日本そばにはそんななじみはなかったのですが、日本に来てそばを食べて、そばが大好きになりました。雑穀のそばがこんなにおいしく食べられるのは、日本しかないと思

いまして、すごいなと感動しました。

———そしてそば屋「竹林」をつくることになったそうですが、これはどうしてですか。

**齋藤さん：**はい。私と主人は、そばの食べ歩きが好きで、いつも各地で食べ歩きをしているのですが、ある日、主人に「自分たちも、そば屋をやろうか」って言われました。じゃあやるんだったら、基礎から勉強しないといけないかなと思ひまして、宇都宮の調理師専門学校に1年間通って、その後、その学校の先生の大山そば店で1年半修業しました。合わせて2年半ぐらいかかりまして、ようやく2006年に十割そばの専門店、そば処「竹林」をオープンしました。

———このそば屋、そば処「竹林」のお店のこだわりというのは、十割そば、そしてそのほかにもあるのですか。

**齋藤さん：**はい。「そばの三たて」と呼ばれる、そば粉の挽きたて、そばの打ちたて、そばのゆでたて、にこだわっています。十割そばは、そば粉と水だけでつくりますので、特にそば粉に関しては、おいしいそば粉を求めて、たくさん試行錯誤をしてきました。最初は北海道の製粉会社から買っていましたが、だんだんそば粉の品質が変わって、また値段も少しずつ高くなっていきまして、継続して使用するのが困難になってきました。やはり自分で製粉しないと、お客さまにたくさんおいしいそばを提供することができないのかなと思って、殻が付いている玄そばを買ってきて、保管する場所も必要なので、コンテナを保冷庫に改造したりしました。

———保冷庫にするためにコンテナを改造したのですか。

**齋藤さん：**はい。そうですね。細かく1週間に1回ぐらい少しずつ保冷庫からそばを出して、少しずつ石臼でそばを製粉していました。

———自家製粉にまで取り組んだということですが、なんと海外でもそばの栽培を始めたそうですね。

**齋藤さん：**そうですね。日本国全体で1年間消費しているそばは約12万トンから15万トンぐらいあるのですが、その中で日本産のそば、日本で採れるそばは約3万トン

から4万トンくらいで、そのほかの約10万トンは海外から輸入しています。その中の約8万トンぐらゐは中国からですね。

——齋藤さんの故郷ですね。

齋藤さん：そうですね。単純に考えて、中国から仕入れたそばがおいしかったら、たくさんの人にそのおいしいそばを食べてもらえるようにできるのかなと思いました。私たちが使っている北海道キタワセという品種を、中国の中で一番おいしいそばが採れると言われている内モンゴルの赤峰の高家梁というところに持って行って、農家を探してつくってもらいました。

——そば栽培はうまくいきましたか。

齋藤さん：1年目のときの試験栽培で、とてもうまくいきまして、2トンぐらゐ採れました。そこで、自分のところに輸入して、仲間たちに分けて食べてもらったところ、皆さん、おいしいと言ってくれたものですから、じゃあもっとつくればいいかなと思ひまして、また2年目に栽培したところ、天気がよかったですから、150トン採れました。

——150トン。2トンから、2年目が150トンですか(笑)。

齋藤さん：そうですね。さすがに150トンは、知り合いのところへ分けるといっても多いなと思ひましたが、こんなおいしいものができたのだから、誰かに食べてもらいたかった。儲けなくてもいいので、皆さんに分けようかなと思ひて、いろんなところに、商社と製粉屋さんに電話をかけていたのですが、やっと電話に出てくれたところもあるし、全然相手にされないところもあったので……。

——ああ、そういうものなのですね。

齋藤さん：はい。それで、やっと一件、日本に着いて通関して、キロ43円だったら買っていいよ、というふうに言われまして……。

——1キロ43円？

齋藤さん：はい。おいしいそばをつくっても、興味がなゐのかなと思ひまして。

——悔しいですねえ。

齋藤さん：そうですね。で、主人と相談して、2011年、そば粉の製粉業を始めました。

——そして、今年4月には、日本そば文化学院も開設しました。これはどうしてですか。

齋藤さん：製粉業を始め、さまざまなそば屋と出会ったところ、そば屋さんは後継者がゐないことが多く、また、そば屋に働きに来る人がゐないのですね。このままだと、そば屋がどんどん廃業してしまうと思ひました。そこで、そば製粉の同業者やそば屋の仲間の皆さんと相談したところ、やはり人材を育てないと、そば屋さんの廃業を止められないと考えて、プロの職人、そば人材を育成する学校を開校することになりました。



【日本そば文化学院】

——そこまでそばにはまった理由は、齋藤さん、何ですか。

齋藤さん：やはりそばを食べることが大好きだからですかね。それから、世界各地でそばがつくられてゐますが、こんなにおいしく食べられるのは、日本が一番だと思ひてゐます。

——それにしても、何ともパワフルに活動されてゐま

すが、そのパワーの源って何ですか。

齋藤さん：毎日そばを食べているからですかね（笑）。

——やはり毎日食べていらっしゃるのですか？

齋藤さん：そうですね。あとは、「いつ来ても、そばとてんぷらがおいしいね」というふうにお客さんから言われると、「ああ、そば屋をやってよかったな」と思います。もう一つ、私の中の小さい考えなのですが、主人は若いときから糖尿病でして、おそばはルチンが豊富で、生活習慣病に、体にいいというふうに聞きまして、じゃあ毎日お昼、1食そばを食べてくれれば、元気になってくれるかなと思って。まあ主人にはそんなことを言っていないが……。

——放送で流れますよ（笑）。では、最後に将来の夢をお聞かせください。

齋藤さん：はい。夢は太田をそばの聖地にしたいということです。ここでそばのテーマパークでもつくれたらいいなと思っています。

——そばのテーマパークですか。

齋藤さん：はい。このそば学院を拠点に、そば祭りとかを開催したり、今年やっている全国高校生のそば打ち大会とか、私たちの学校独自のそばの認定制度をつくりまして、日本はもちろん、世界にそばの文化を発信していきたいと思っています。

——そば職人の養成施設、日本そば文化学院を太田市に開設した齋藤胡依さんにお話を伺いました。ありがとうございました。

齋藤さん：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、高崎市の包装資材製造販売会社、ヒロパックス株式会社の広瀬雅美社長のトップインタビュー、そして後半は、そば職人の養成施設、日本そば文化学院を太田市に開設した齋藤胡依さんを紹介しました。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～

【11月の放送のお知らせ】

令和2年11月5日（木）12:00～12:55

再放送 11月7日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！