

# チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

令和3年1月7日（第94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

日本ピアノホールディング株式会社  
中森隆利 代表取締役

■保証協会からのお知らせ

専門家による経営支援について

■チャレンジ企業紹介コーナー

有限会社松島農園  
(チーズ工房 Three Brown)

◎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、スタインウェイをはじめとする世界の名器を販売するピアノプラザ群馬の運営会社、日本ピアノホールディング株式会社の中森隆利社長、75歳です。故郷の静岡県を離れ、大学時代を過ごした群馬で創業。高崎市、伊勢崎市に店舗を構え、音楽教室も運営するなど、音楽文化を総合的に発信する会社をつくりました。中森社長に創業や成長の様子などを伺っていきます。番組後半は、乳牛の飼育からチーズづくりまでを一貫して行っている前橋市のチーズ工場の挑戦の様子を紹介します。

## トップインタビュー

日本ピアノホールディング株式会社  
中森隆利 代表取締役

——ピアノプラザ群馬を運営する日本ピアノホールディング株式会社に中森隆利社長に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いいたします。

中森社長：よろしくお願いいたします。



【収録風景：FM GUNMA スタジオにて】

【家業の立て直しが経営者の原点】

——ピアノプラザ群馬の高崎本店には、多くの音楽家から称賛されるピアノ、スタインウェイの主要モデルを常時展示している「スタインウェイセンター高崎」があります。中森社長、何台ぐらい展示されていますか。

中森社長：「スタインウェイセンター高崎」はアジアで初めてできた施設です。同じピアノを3台から選定できるというのは、日本でもここだけです。そのために、レギュラーモデルは約10台、それから木目などが特別なモデルが4台。また、スタインウェイは特別に開発した「スピリオ」という自動演奏付きのピアノがあるのですが、これが3台。ですから合計17台ですね。このほかスタインウェイの姉妹品である「ボストン」というピアノがあるのですが、これが約10台展示してありますので、在庫としてはとてもたくさん数になります。私たちのお客さまは全国にいらっしゃいますので、全国からお越しただいてピアノを選んでいただけます。そのような施設がこの群馬にあるということにとても意味があると思います。

——そうですね。そんなピアノプラザ群馬を運営する中森社長に創業や事業拡大の様子を伺っていきませんが、故郷は静岡県と聞いています。

中森社長：そうです。静岡県の磐田市で生まれ育ちました。

——そうですね。ご実家は音楽と関連することをやっていたらっしゃったのですか。

中森社長：はい。実は父親がピアノのメーカーを運営していましたので、私は10歳からピアノの工場の敷地内に住んでいたという経緯があります。

——ピアノの音色に包まれて幼少時代をすごされていたのですか。

中森社長：はい。と言っても、つくっている途中の未完成のピアノですから、雑音が多かったのですが（笑）。常にピアノをつくっている過程を見ることができた、身近にあったというのは、振り返ってみるとちょっとほかでは経験できない貴重な体験をしていましたね。

——その浜松というか、静岡全体がピアノなど音楽文化というイメージが強いですね。

中森社長：ええ、そうですね。ピアノといえば浜松というイメージを持たれますよね。でも、今現在、浜松ではピアノは1台も生産されていません。

——ええっ、本当ですか。

中森社長：はい。ヤマハは掛川市、カワイは磐田市、実家の工場もいまだにあります。

——あ、そうなのですね。

中森社長：はい。これが現実ですね。でも浜松は音楽文化の象徴になっていますので。以前は、浜松には部品屋さんや機械屋さんなどがたくさんあり、職人さんもたくさんいましたが、現在は1台もつくられていません。ちょっと面白い話ですね。

——驚きです。家業を継ぐつもりはあったのですか。

中森社長：いや、そのつもりはありませんでした。実はね、叔父である私の父親の弟が、私が憧れるような男でしてね、私をとてかわいがってくれて、「おまえはおやじみたいに苦勞することないから、おれの会社で働いたらどうだ」と言われました。叔父は大手企業にいましたので、私もそのつもりでいました。それで「どこかの大学の経済学部を出てくればいいよ」という話から、高崎の経済大学に来たという経緯がありましたので、その頃は、家業を継ぐ意識は途中までありませんでした。

——途中までなかったということは、何か気持ちが変わるきっかけがあったのですか。

中森社長：そうです、ありました。大学3年生のとき、親がちょっと体調を崩しまして大変だったものですから、その頃は毎週のように静岡まで帰って、それで経営に携わるようになったのですね。

——大学3年生から経営に携わった……。

中森社長：そうですね。でもね、ちょうど大学で経済経営を学んでいましたので、私はすごくラッキーだったと思いますね。まだ若くて学んだことが十分理解はできていませんでしたが、若さでいろいろなことにチャレンジ

ジできたし、それと経営の実態がわかりましたので、まあ、やむを得ずと言いましょうか、私がやらざるを得なくなったということですね。

——大学3年のときに、ご実家の経営の実態がわかって……。

中森社長：そうです。

——で、その経営の実態というのはどのような感じでしたか。

中森社長：いや、もうひどいものでした。債務超過もひどい。とにかく良いピアノさえつくればというのが父親の信念だった。

——職人さんなのですね。

中森社長：いや、そういう経営的な感覚が全くなかったのでしょうか。ですから、私は完全に反面教師にして、父親が考えないようなことを、やらないことをやろうと決めたのです。それで、もう大学3年生の途中からやりましたが、おかげさまでいろいろな人に助けられて、それで一つひとつ問題をクリアして、ようやく経営が順調になったので、また出られたのですけれど。

——具体的にはどういうことに着手されたのですか。

中森社長：当時は、世の中は高度成長になっていくときでした。今と違って世の中がよかったですね。ですから良いピアノの製造が間に合えばよかったですよ。なので、まず製造方法の見直しをしました。それから、ちょうど私が大学で勉強していた原価管理ですね。そのバランスを取りながら、いかに良いピアノを効率よくつくるかということをやりました。私は3年間、正月の2日ぐらい休んだぐらいで、あとは一切休みもなく働いていましたね。

——大学3年生のときからですか。

中森社長：というか、もうそのころからずっとそんな状態でした。その後、そのまま工場を引き継ぎましたから。

——大学を卒業されて引き継いだ。

中森社長：ええ、そうです。ですから、実質的に私が工場長と経営者を兼ねていたようなものでしたよ。

——それでも頑張れたっていうのは、頑張る源みたいなものはあったのですか。

中森社長：いや、とにかくいろんな人にサポートしてもらっていたので、その人たちにどうしたら報いることができるかということだけでした。本を読むことが好きでしたが、全部封印しました。段ボール箱に入れちゃって、専門書以外は一切読まないようにしました。経営に特化しましたね。

——もう趣味も封印……。

中森社長：ええ、そうです。一切封印しました。とにかくそのときは全身全霊で経営に邁進しました。でも、それが結果的に自分の経験値になったわけですよ。

——おっしゃるとおりですね。

中森社長：ええ。私は、若いときは、20代はね、失敗してもいいから、何でもいいからやろうっていう考えが一番でしたから、それはまさにできたっていうことです。

——そして選択して集中することが大事ですね。

中森社長：そうです、それだけです。

#### 【ヨーロッパの文化に触れ、起業を決意】

——そのままもちろん家業を継ぐというのも一つ選択肢だったと思いますが、なぜ群馬県でピアノの販売をすることになっていくのですか。

中森社長：まず一つは、私のやりたいこと、やらなきゃいけないことは一通りできたのです。実家の経営は完全に軌道に乗りました。それから弟が大学を卒業し、それから父親も元気になりました。

——あ、そうですか。

中森社長：この素地があった中で、1972年に、実は静岡県がヨーロッパに工業の後継者を派遣するという研修制度をつくってくれたのです。当時の県知事が偉くて、そのころは農業後継者だけだったのが、全国的には、商工業の後継者の教育もしなければという中で、私も後継者としてその研修に参加しました。

——静岡県の研修制度なのですね。

**中森社長：**はい。約1カ月近くですけど、ヨーロッパ5カ国を回りまして、そこで大きなカルチャーショックを受けたのですね。

——カルチャーショック。どんなものですか。

**中森社長：**ものすごいショックでした。とにかく日本とは文化度が違いました。日本はどちらかというとアメリカ的に、とにかく拡大しか考えていませんでした。ですから日本のピアノのつくり方も効率よく量をたくさんつくるといふ考えでした。ところがヨーロッパはそうではなく、「豊かさ」という考え方が全く違いましたね。そんなカルチャーショックで一瞬、考えが止まりました。その研修は、25歳から35歳の人たちが派遣されていて、私は27歳でその中で2番目に若かったのですが、そういう中でいろいろな人たちと話し合った中で、まあみんな前向きでいたのですが、でも、ハッと気が付いたときに、日本はこのままじゃ駄目じゃないのかなという感じがしたのですね。私はピアノをつくっていましたが、ヨーロッパの文化に触れるまでは、「あんなに高く売れるのなら、日本でももっと良いピアノができる」ぐらいのつもりでいましたが、歴史的なものとか、オリジナルとかいろいろところで「これはとてもかなわない」と感じました。で、歴史は買えないから、だったら商品を買おうということで、それが一番の着眼点だったのですよ。ですから、世界中の最高のものを日本に持ってきたほうが、より演奏家の方や趣味の人も含めて、皆さんに役に立つのではないかなと思ったのが一番大きかったですね。ただ、現実を見ると、資金が潤沢にあるわけではなかったので大変でしたが、でも希望だけは持てたということが一番大きかったですね。

——ヨーロッパ視察を終えて、起業というのをご自分で考え始めたのですか。

**中森社長：**そうです。それまでは全くそんな考えはありませんでした。そこからわずか2年でそれが実現するのですが、まあ本当にゼロからですから。ゼロから群馬でスタートできたというのは、これはまた別の面では大き

かったですね。

——これ、静岡でなく群馬というのは？

**中森社長：**はい、一つは大学が群馬だったということで、その当時の友達がたくさんいたのですね。

——友達ですか。

**中森社長：**ええ。友達がみんな協力してくれました。自慢じゃないですけど、私はピアノをつくることはやりましたよ。それで改革もしました。でも販売したことがなかったのですね。そんな営業経験はゼロです。販売先は全て友達が紹介してくれました。ただピアノに関する技術や知識がありました。この2点で、みんなが本当に、こいつだったらいいよってということで紹介してくれていたのですね。それがもう本当にスタートで、販売が順調にいきました。

——そうですか。それが29歳のときですか。

**中森社長：**そうです、29歳で創業したということです。

——ちなみに資金はどうされたのですか。

**中森社長：**いや、ですから資金は全くありません。

——え、全くなかったのですか。

**中森社長：**実家からの退職金はゼロです。もらってきませんでした。全部置いてきました。就職支度金が最初の株式の基だった、私の分は。あとは友達から、みんなが出してくれたのですね。

——友達が出資してくれたのですか。

**中森社長：**はい、そうです。ですから、きちっとした財務諸表を出しました。46期が経過しましたが、1回も赤字はありません。みんなに配当しないといけませんので。まあそれも大きなことだったと思いますね。でも、そういうハンディキャップを持つということはいいいことですな。

——ニコニコ笑顔で、ハンディキャップを持つのはいいことですねって（笑）。

**中森社長：**ええ、そうですよ、本当に（笑）。

——実家は弟さんが継がれて、現在も事業をやっている

らっしゃるわけなのですね。

**中森社長**：そうです。なんとか続いていますね。

——で、創業の地としては、ご友人がいたということで群馬をお選びになったわけですが、スタートのときというのは、どのような感じでしたか。

**中森社長**：新前橋で創業しました。お店は普通の住宅で、大家さんがどんなふうにも改造していいよというわけで、ピアノを3台だけ置いて。

——ああ、ピアノを3台置いて？

**中森社長**：はい。私には営業経験がありませんから、友達が紹介してくれた方をそこに呼んで、それで私はピアノの説明をして、それが販売につながったという形です。

——その3台のピアノはどんな種類のピアノを置いたのですか。

**中森社長**：最初は予算もありませんから、国産のピアノでした。実家の工場で作っていた「シュバイツァスタイン」という手づくりのピアノがあるのですね。これが一つ。それと何といっても日本を代表する大きなメーカーとしてはヤマハ、そしてカワイですね。この3台です。それで、その製造方法などを皆さんに見てもらいました。それから価格を見たときに、そのシュバイツァスタインをお客さまが本当に喜んで買ってくれたのですね。これが一番大きかったです。特にシュバイツァシュタインを売りたいとやっていたわけではありません。お客さまに選んでいただくという売り方を徹底的に通したのですね。だから今でも当社の方針はその形でやっています。今、もちろんスタインウェイまでありますけれども、このピアノを買ってくださいということは一度もありません。お客さまに選択肢を示したのです。3台からのスタートでしたが、その後、車庫だったところを改造させてもらって、そこに今度は10台ぐらい置けるようになった。それから今度は前橋の天川のところにちょっとした場所を借りました。工房をつくらないと、技術を生かせませんので、そこを工房にしました。

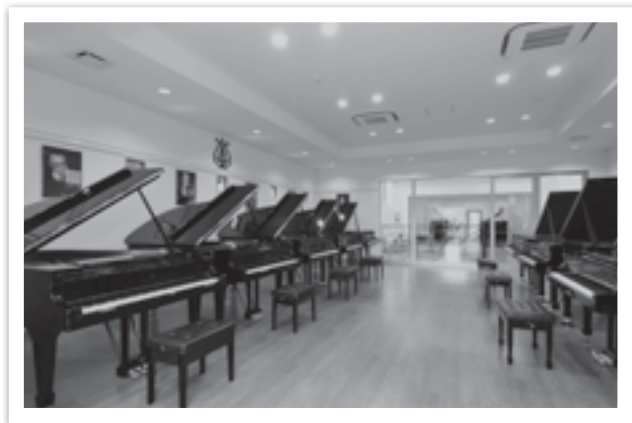
——で、社長、その創業時というのはお一人で始められたのですか。

**中森社長**：最初は、従業員を雇いませんでした。

——その後の様子も伺っていきたいと思いますが、その前に1曲お送りしましょう。今日はとてもお好きなオペラを持ってきてくださったということで、はい、マリア・カラスのオペラ『椿姫』よりですけれども、今日はどんなワンシーンの曲というふうにご案内したらいいですか。

**中森社長**：私ね、「E strano!」っていうあの部分、「不思議だな」っていう、あの曲を持ってきたのですけれども、私、もともと好きなのですね。で、その『椿姫』ですが11月1日にも高崎の芸術劇場で私がプロデュースして成功しました。また、1年前にマリア・カラスのお墓まで、偶然ですけど行くことができたのです。ほかの用事で行ったのですが、その場所がやっと見つかったのですね。まあそういうこともあって、何かずっとつながるなという感じがして。今回聞いてもらうのは、『椿姫』が日ごろの自分の生活と違う誕生ができた。ですから、今回はこんなお話をいただいた中で、話がスタートするのにいいのかなと、私の勝手な思いですけれど。

——それではお聞きください。



【スタインウェイセンター高崎選定室】

【地方だからこそ「強み」】

——1人で始めた事業が大きくなっていったきっかけや転機は何かあったのですか。

**中森社長：**そうですね。創業したときは、本当に友達の紹介から始まりました。で、徐々にお客さまが増え、そのお客さまから紹介していただくことも多くなってきたのです。ただし、紹介なので。ですから、規模はそれほど大きくないので、従業員を入れるということではできません。それで、思いきって前橋の工房も動かそうということもあって、高崎の間屋町に移転しました。この場所、高前バイパス沿いという高崎と前橋、両方をまたぐ幹線道路に面した立地ということが一番大きなところでした。当時の会社の力からすれば、ちょっと背伸びしたのです。でも思いきってそれをやったというところがよかったのかなと思います。

——そこがやはり転機になり、社員の方をいよいよ……。

**中森社長：**そうです。そこで本当に優秀な人たちが来てくれました。いろいろなスキルも伝達できたし、それから工房がありますから、修理しながら販売ができた。

——ピアノプラザ群馬高崎店のオープンの翌年に、世界三大ピアノブランドの一つ、ベーゼンドルファーの特約店になられたそうですね。創業後、それほど経たずにどうやって特約店になられたのですか。

**中森社長：**トップブランドの一つですね。これ実はね、日本の輸入元として日本ベーゼンドルファーって会社があったのです。それがまさに私の生まれた磐田市にできた。で、その吉澤さんという社長が、私を小さいころからかわいがってくれた人だったのです。ですから、私は社長に呼ばれて、「おい、ベーゼンドルファーを売れよ」という話をいただいて。その方は父親の友人でもありました。まあそういう、ある意味では楽器業界ってというのは村社会ですから、つながりがありますよね。そういう中から、とにかくやろうと、そこから本格的な輸入ピアノの販売がスタートできたということですね。

——ですものね。で、その後も、スタインウェイ、そ

れからベヒシュタインという世界のブランドの特約店にもなっていました。

**中森社長：**まあこの3つが世界三大ピアノになりますが、この全ての特約店、正規の特約店になったというのは、それほど多くないですね。これね、東京だったらやらせてもらえませんよ。

——えっ、そうなのですか。

**中森社長：**無理です、一つで終わっちゃいます。私のテーマとして、地方でやるってことがあったのです。地方と世界。これはね、皆さん結構わかってくれて、ベーゼンドルファーの社長も群馬まで来てくれました。それからスタインウェイの社長は3回も来てくれました。皆さんここへ来てくれて、直接お話をしたときに、私はもう一つは、こういう形でお客さまのために、とにかく全てのピアノをきちっとやりたいと伝えます。すると、まだ半信半疑なのです。向こうは、で、その次に出るのが技術移転なのです。お宅のピアノをお金では買えるけれど、ちゃんとした技術を付けなければ本来のピアノじゃない。だから、その技術をうちは必ず受け継ぎますよと。だから最良の状態にしておきますよと、あなたのピアノを。それで皆さん、OKしてくれました。ええ、これは大きかったですね。

——先ほど、中森社長がおっしゃった、「東京だったら絶対駄目。だけど、地方だから許される」って、これはどういうことですか。

**中森社長：**いや、ここはね、逆を突きました。地方だから、そんな一つのものだけで、じゃあスタインウェイならスタインウェイで、スタインウェイビジネスでうちは成り立ちませんよとはっきり言います。ベヒシュタインはベヒシュタインだけではうちは成り立ちませんと。その代わりに、あなたたちの商品については、正確な情報と、ちゃんとした技術を付けて販売することを約束しますという形でやってきた。それが通じたということですね。東京に来ないかという話はたくさんありましたよ。

——ああ、やはりそのようなお話もあるんですね。

**中森社長：**でもね、東京はストレスが大きいですね。

いいときはいいのですが。いや、いいところですが、地方。特に群馬はいいですね。

——中森社長、もしかすると、それは浜松でやらずに群馬でやったからというところも成功のポイントだったのですかね。

中森社長：それも大きかったと思いますよね。やはり「群馬交響楽団」が群馬にはありますから、音楽があるのですよ。よくね、浜松は、すごく音楽先進都市だと思っているでしょう。

——思います。

中森社長：逆なのです。楽器はあるけど、音楽のない街。

——え？

中森社長：いや、本当にそうなのです。今はね、だいぶ変わりました。アクトシティっていうホールができてからは変わりました。それまでは、大きなホールは2つあって、一つはヤマハ、一つはカワイです。ですからスタインウェイは1台もなかったのですよ、しばらく前まで。そんな状況でしたから、ピアニストがあそこでは演奏しなかったのですね。避けちゃったのです。

——ああ、スタインウェイで演奏したいっていうピアニストの方が。

中森社長：そう、スタインウェイアーティストがいますから。

——いらっしゃいますもんね。

中森社長：はい。その代わり吹奏楽とかジャズとかは盛んです。それはね、楽しく、すごく盛んですよ。そういう面で、今でも吹奏楽コンクールでは浜松は大変なものです。ただ、クラシック系が弱かった。オーケストラは聞けなかったですからね。そのことを考えると群馬はなんとすごいですよ。

——群馬交響楽団。

中森社長：そうです。子供たちは3年に1回は移動音楽教室でオーケストラの演奏を聞いているはずですからね。このシステムは全国でもありませんからね。地域としてその意味は大きいですよ。いや、それとね、面白いこ

とに5年ぐらい前の統計ですけれど、日本で一番ピアノ普及率が高いのは群馬です。

——え、東京でもなく？

中森社長：信じられないでしょう。実は群馬が一番なのです。私が静岡から来た頃は、27位から30位だったのですね。

——27位から30位がトップになった。

中森社長：ええ。その理由の一つは、お子さんの習いごとに対してとても熱心ですよ。それからあと、住宅事情がいいということもあると思います。

——あ、それもありますものね。

中森社長：そうですね。それから、やはり音楽を楽しむ人たちが多くが一番大きいと思いますね。ですから、そういう面では私の着眼点は合っていたな、ということはいえます。

#### 【音楽を身近に感じていただくために】

——高崎本店にはコンサートが行われるサロンが併設されています。社長、サロンをつくった理由というのは何ですか。

中森社長：いや、これはね、創業した翌年に、実は群馬ロイヤルホテルでコンサートをやっているのですよ、サロンコンサートですね。で、そのころ群馬にサロンコンサートはありませんでした。私の実家はピアノ工場ですから、ピアニストの方が選びに来たときに、すぐ近くで聞かせてもらったのですよ。ですから、その距離感で演奏を聞く感動を知っていたのと、そういう形のほうが小さなお子さんでも真剣に聞いてくれるのですね。ロイヤルホテルでやったこともあります。それ以外に前橋にもサロンをつくりました。それから、当社はサロンと工房とショールームの3つで楽しんでいただくというコンセプトでしたから。かつては、日本で純粋に育った演奏家は、サロンコンサートが苦手だったのですね。今はだいぶ変わりましたよ、海外に留学していますからね。苦手な理由は、大きなホールで、自分だけの世界で、ステー

ジの上だったら演奏できるけれど、目の前にお客さまがいると緊張して結構駄目な人が多かったのです。そういったこともあり、演奏家のためにもサロンコンサートをやりました。ヨーロッパでは当たり前だったのですね。お城の中の小さいお部屋でコンサートをします。

———故郷を離れて群馬で創業して、ここまで事業を拡大してきたわけですが、あらためて振り返って、成功のポイントというのは何だったと思いますか。

**中森社長**：成功かどうかよくわかりませんが、でも、ここまで本当に皆さん方と一緒にやることができたということを考えてみると、ただ「モノ」だけじゃなくて「音楽」がある。そうすると、音楽は文化にもつながる、歴史にもつながるといふ形になる。それからあとは技術ですね。ピアノは生き物なのです。ですから、かぜをひくこともあります。でも、そのときにすぐ処方ができるかどうか大事ですから、それをやることができた。それともちろん販売は、先ほど言ったように、世界のピアノが全部見られるのです。

———すごいことですよ。

**中森社長**：他にはこんな地区はないですよ。

———ないです、ないです。

**中森社長**：ええ。ただ残念なのは、まだ県外のお客さまのほうが多いのですよ。

———ああ、そうですか。

**中森社長**：ですから、ピアノを買うかどうかは別にして、県内の人にもっと身近に感じていただいて、見に来ていただけるといいなと。すると、「なるほどな」ということがよくわかると思いますよ。

———今、新型コロナウイルスの影響で、演奏家の方々にとってはとても厳しい状況が続いていると思いますが、楽器店や音楽教室というのはどうですか。

**中森社長**：ええ、これね、いい点、悪い点が見えました。ステイホーム、家にいる時間があるのでたくさん練習できるのですよ。そう、巣ごもり需要があるということがよくわかりました。それで、しばらく弾かなかったけれど、

弾くようになったから調律してよという話が来ます。

———ああ、そうですか。

**中森社長**：それから、しばらくピアノを弾いてなかったけれど、家にいる時間が増えたので、また弾きたくなったということで、わざわざ買いに来てくれる方もいらっしゃいますね。ですから、そう考えるとすごくいい点もありました。ただ、高額なピアノを買われるのは、県外のお客さまが多いですから、人の移動が問題ですね。

———ええ、そうですね。

**中森社長**：今も、どうしても欲しいって言われている沖縄の方がいらっちゃって、キープしてあるピアノがあるのですが、群馬に来るときに東京を経由するのが怖いので、お越しいただけていないのです。まあ、そういうこともあるので、一長一短ですよ、これは。

———うーん、そうですね。

**中森社長**：それから、音楽教室の生徒さんについても、前より練習時間が増えたというお子さんが多いです。ただし、やはり教室に通うのがちょっと怖いねというのがあるようです。

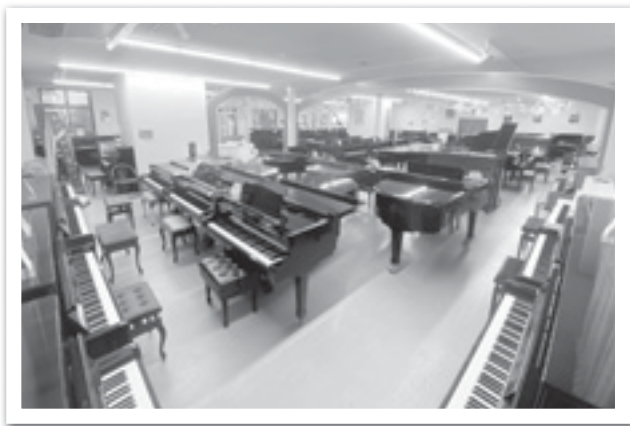
———お教室、そうですね。

**中森社長**：だから今のほうがすごく緊張していますよ。何かあったら困るということはあるので。まあそういう時代になっています。

———そうです。今、まさにこう、変化しているところですね。

**中森社長**：そうですね。





【世界中のピアノが集うショールーム】

#### 【音楽で人と人を繋ぐ】

——プライベートなお話も伺えればと思います。中森社長、やはり音楽、楽器の演奏はされるのですか。

中森社長：皆さんからそのような期待をされるのですけれども……。

——もう何千回、何万回と聞かれましたでしょう。

中森社長：ところがね、先ほど言ったように、私の実家はピアノのメーカーですから、でき上がったピアノは出荷しちゃうのですね。

——確かに。

中森社長：それから、演奏が上手な人が工場に来てピアノを弾きますから、自分で弾こうっていう気にならなくて。でも、自分がこれを仕事にしようとしたときに、これではまずいなど、一応知ってはいないといけないということで、本当にお恥ずかしいけれど、ピアノはバイエルまでで終わりにしました。それからあとは、トランペットも、一応ちょっとみんなに合わせられるかなというところまでとか、ピオラはちょっとだけ音を出せるとか、要するにその程度しかできません。演奏の方はそんな形で今までやってきてしまったので、私が何かお役に立てることと言ったら、一番大事なことは、音楽家と一般の

人たちをつなげるという役割、プロデュースになったのです。

——プロデュースですか。

中森社長：ええ、ですから、それでサロンコンサートにつながっていくのですね。大きなホールはいろいろ大変ですから。それから、演奏家の人たちも、サロンコンサートの事情を皆さん知っていますから、これしかお客さんが入らないから、ちょっと予算ないですよと言ってもやってくれるっていうので。たぶん、これからも私の役割としてはそういう形で貢献できるかなという。ただ、もともと私は体育会系なのですよ。

——体育会系？

中森社長：そうです。私は剣道をやっていました。まあ二段程度なのですけどね。

——ええっ。本当ですか。

中森社長：やっている時間がなくて、やめてしまったのですが、弟は五段までいっています。だから体は丈夫でしたね。それは大きかったと思います。

——今、趣味がプロデュースですか。

中森社長：そうです。でもね、私が群馬に来るときに、創業のときに言っているのですよ。私自身は覚えてなかったのですが、あるところを書いてありました。音楽、そういうことをプロデュースしたいということが書いてあったのです。そう考えてみると一貫しているので、安心しました。

#### 【今後の目標】

——仕事の話に戻りますが、中森社長、今後の目標を教えてください。

中森社長：私はもう、75歳ですからね。

——そうは見えないですねえ。

中森社長：私自身も信じられませんが。

——信じられないですよ。

**中森社長：**ですから、そうすると年齢的には次に事業をバトンタッチしていくことになるじゃないですか。でもね、それが一番苦手ですよ。終わりをどういうふうにするかっていうところがね。今はそのことがテーマになっています。ただし、私が第一線から退いてもできることってというのは、さっきから言っているように、音楽の普及活動とか、それから皆さまと、いろんな人たちと楽しくやることができたというのはあるわけですから、それはできるなど。それともう一つ、私はみんなに言っていますが、当社があることによって、群馬でスタインウェイもほかのピアノも全部見られるじゃないですか。ね、「だからうちを潰さないでくださいよ」ってよく笑って言っています。こういうところがあるっていうことを皆さんに知ってもらいたいと思います。

#### 【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。

**中森社長：**いや、これはね、まず一番大事なことは、今の若い人たちは好きなことじゃないと続かないのです。だったら好きなことでいいじゃないかと。ただし、世の中に通用する、それから世の中に受け入れられることをしてもらいたいと思います。ここだけは大事。そうしないと長く続きませんよね。今の若い人たちは、ころっと簡単に変えてしまうので、すごくもったいない。思いっきりがいいのか、何を考えているのかわからないということがよくありますが、そうじゃなくて世の中にも受け入れられる、みんなに話をして、説明してよくわかってもらえるということであれば、続くということです。これ、継続しなきゃ意味がないですね。

——ああ、確かに。

**中森社長：**それからもう一つは、やはり人から教わることを大事にするべきですよ。今、ネットで知識は幾らでも得られますよ。でも、一番の弱点は、生きた言葉はないということですね。人から学ぶということ、そ

れから人の雰囲気、温かさっていうのを知らないと、絶対成功しないと思います。それからもう一つあるのですが、私は常にポジティブに生きてきたのですよね。それでね、一つ信念があって、やるかやらないか迷ったとき、私は絶対にやるほうに全て懸けてきました。リーマンショックのときにスタインウェイセンターをつくったのもそういった考えからです。

——へえ。

**中森社長：**いや、全員に反対されたのですよ。でも、逆に私はチャンスだと思いました。

——どうしてですか。

**中森社長：**絶対的にコストは安くできるじゃないですか。それから次の需要のことを考えていましたからね。

——あ、そうですね、目先のことでなくて、もっと先のことを。

**中森社長：**そうそう。常にポジティブに考えていますから。ただし、絶対に条件がそろわなきゃ駄目ですよ。それだったら選択肢がないわけじゃないですか。だったら考えることないですよ。で、考えて悩むということは、選択肢があるわけじゃないですか。

——そうですね。

**中森社長：**そうしたら、右か左かだったら、やるほうに懸ける。それを今までずっとやってきました。これは若い人には当たっていると私は思いますよ。だってリスクは負わなくちゃ駄目ですから。若いうちはリスクがあっても取り返しがつくでしょう。だから、絶対言えるのは、迷ったらやる。

——とても力強いお言葉ですね。

**中森社長：**はい。そうすると次が見えてくるじゃないですか。失敗してもいいのですよ。学んだことを次に活かすことができますから。

——幾つもの貴重なポイントを挙げていただきました。今日のトップインタビューは、日本ピアノホールディング株式会社の中森隆利社長にお話を伺いました。ありがとうございます。

中森社長：どうもありがとうございました。

——はい、ではもう1曲お届けしましょう。やはりクラシックですね。カルロス・クライバー指揮の『ベートーベン交響曲第7番第2楽章』ということで、『のだめカンタービレ』のときは第1楽章でしたよね。

中森社長：そうですね。

——今回は第2楽章ということですが、これはどうしてでしょうか。

中森社長：第2楽章はエンディングなのですね。これは「葬送」なのですね。やはりベートーベンの偉大さっていうのは、ものすごく力強くメッセージ性が強いのですが、そこには必ず裏が一緒にあって、その裏の部分が出てくるので、これが私の人生についても、そのところが一番大事ななと思っています。

——このコーナーの締めくくりとしてもということ、選んでいただいたということですね。

中森社長：はい。それでこの第2楽章を選びました。

——では、お届けいたします。今日はどうもありがとうございました。

中森社長：はい、ありがとうございました。

## 保証協会からのお知らせ

### 専門家による経営支援について

——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さんにお話を伺います。磯さん、よろしくお願ひします。

磯調査役：こちらこそよろしくお願ひします。

——保証協会では中小企業のライフステージに応じて、創業・経営改善・事業再生・事業承継などの支援業務に力を入れていらっしゃいますよね。

磯調査役：はい、保証協会では、中小企業の経営課題の解決を支援するため従来から金融機関の皆さんや支援機

関の皆さんと連携して経営支援業務に取り組んでいます。

——新型コロナウイルスの影響が長期間続いていて、経営に関する不安を抱える中小企業が多くいらっしゃると思いますのでこうした支援は心強いですね。

磯調査役：ウイズコロナの中で、経営の立て直しが必要と感じている中小企業・小規模事業者の方はたくさんいらっしゃると思います。そのような時は、ぜひ保証協会までご相談ください。保証協会では、経営支援のスペシャリストである外部の中小企業診断士をはじめとする専門家を派遣し、経営改善のお手伝いをする事業を行っています。なお、支援にかかる費用については、保証協会が負担をしますので、お客様は費用を負担せずにご利用いただけます。

——経営支援のスペシャリストの支援が無料で受けられるのはとても魅力的ですね。支援の内容はどのようなものですか。

磯調査役：現在の経営状況について診断をしたり、今後の事業計画をつくるための支援や助言を行っていただけます。これらの支援は、経営改善に関するものだけでなく、生産性向上や事業承継に関することにも対応しています。また、創業に関するアドバイスや創業計画をつくるための支援も行っています。

——まさに、企業のさまざまなライフステージで専門家による支援を受けることができるんですね。では、実際に支援を受けたいとお考えの事業者の方はどのようにすればよいでしょうか。

磯調査役：専門家による支援をご希望される場合は、保証協会の営業部、各支店の保証課または経営支援課までご連絡ください。各窓口の連絡先は保証協会のホームページでご確認ください。なお、これまでの支援の実例をホームページに掲載していますので、ご興味のある方はぜひご覧ください。

——保証協会の経営支援を活用して、中小企業の皆さんがコロナに負けず、力強く飛躍していただけるといいですね。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

### 有限会社松島農園（チーズ工房 Three Brown）

「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、40代の夫婦2人でこだわりのチーズづくりを行っている前橋市の有限会社松島農園です。農業高校で出会い、チーズづくりを夢見た松島俊樹さん、薫さん夫妻が、2011年に薫さんの実家がある赤城南麓で創業。チーズ工房 Three Brownとして18年越しで夢への挑戦を開始しました。乳牛の飼育からチーズづくりまでを一貫して行い、人気を得ています。前橋市粕川町中之沢の店舗を訪問し、挑戦の様子を伺いました。

——私は今、赤城山南麓にあるチーズ工房 Three Brown に来ています。松島俊樹さん、そして薫さんにお話を伺います。どうぞよろしくお願いいたします。

**松島夫妻：** よろしくお願ひします。



【収録風景：チーズ工房 Three Brown にて】

——薫さん、Three Brownでは、どのようなチーズをつくっているのですか。

**松島薫さん：** はい、フレッシュチーズを中心に、10種類から11種類ぐらいの商品を展開しています。

——こちらでは、乳牛の飼育からチーズづくりまで、一

貫して行っているそうですね。

**松島俊樹さん：** そうですね。

——牧草もご自身でつくっていらっしゃるって聞いています。

**松島俊樹さん：** やはり食べている物で牛のミルクの味は変わります。ミルクの味が変われば、チーズの味も、もちろん変わってくるのですよね。原料となるミルクがチーズの味の7割ぐらいを左右するので、こだわるのであれば、やはり牛飼ひも自分でやったほうがいいと思っています。

——そんなチーズ工房 Three Brownですが、もともとはお二人が農業高校で出会って、俊樹さんがチーズづくりを目指したのがスタートだそうです。俊樹さん、なぜチーズづくりに挑戦しようと思ったのですか。

**松島俊樹さん：** ふとテレビを見ていたら、岡山の酪農家の方が出ていました。牛飼ひをして、チーズをつくって販売している方でした。今まさにうちがやっていることを、夫婦2人だけでやっているのをテレビで見たのです。それを見て、自分がやりたいことは「あ、これじゃないのかな」と思ったのです。私の実家は北海道の酪農家なのですが、酪農ってあまり報われない商売だあって、子どもながらにずっと思っていました。休みはないし、お金もそんなに稼げている感じもしなかったで、自分はやらないぞと思っていました。で、そこで、テレビを見て、付加価値というものがあれば、酪農家も報われるのではないかなって思ったのですよね。

——そのころはお付き合いをもうしていたということですか。

**松島薫さん：** そうですね。

——農業高校。これ、農業高校っていうのは、どちらの？群馬ではないのですよね？

**松島薫さん：** そうですね。三重県にあります愛農学園という農業高校です。主人が夢を描いて、それを学校の5カ年計画とかかな、発表したときには、まあ一緒だったのですが、でもその当時は、まだ先のことはあまり考えてなくて。

——実際に創業をすることになるわけですが、卒業から18年後ですって？

松島俊樹さん：そうですね。

——2011年。それまでは、どうしていたのですか。夢を追い続けて準備をしていたとか。

松島俊樹さん：それもありますけど、予定では10年計画でそこまでたどり着こうと思っていました。

——ああ、そうなのですか。

松島俊樹さん：結婚したりだとか、いろいろな仕事をしていって、なかなか始めるタイミングと場所が見つからなかったという感じですね。

——創業に踏み切ったきっかけってというのは何かあったのですか。

松島俊樹さん：私はその当時、牛の削蹄師といって、牛の爪を切る仕事をしていました。先ほど実家が酪農家だと言いましたが、実家が廃業することになったのですね。実は、ブラウンスイス牛というチーズに適した乳牛を実家で少しずつ増やしていってもらったのですよ。「酪農をやめるけど、ブラウンスイスの牛はどうする？」って言われたとき、このタイミングなんじゃないかなと。後に伸ばすこともできないことはないけども、実家の想いも引き継ぎたいという部分も多少あったので、2011年の3月にブラウンスイス牛を連れてくるという話で、じゃあそれまでに何をやる。牛を飼う場所ないよね。建てなきゃいけないねっていうときに、まあお金がかかるじゃないですか。で、銀行だとか、いろいろなところに相談に行きました。そうしたら、群馬ではあまり実例がなく、信憑性がないということで、ちょっとそれだと求めている融資額は難しいよって言われてしまったのですよね。で、これぐらいだったら何とかいけそうだというお金で、そこで何ができるかと考えたときに、全部自分でやろうと。

——自分でやるというのは？

松島俊樹さん：牛舎の建設、チーズ工場の建設、なるべく自分で手がけて。牛が来る予定日が2011年3月21日だったのですよね。それで、東日本大震災があったのが3月11日。

どうしようと。

——そうですね。

松島俊樹さん：はい。やめるか、やるか。まだ選択肢的には、ほかに牛を売ってしまうという判断もできたのですが、ここまで来てやめたら、これは違うなと思って、やるだけのことはやってみようと思いました。そして震災から10日後の3月21日に、ブラウンスイス牛が3頭、北海道から来ましたよ。そういったことがあったので、初心を忘れないように、という気持ちでチーズを売ることになったら「チーズ工房 Three Brown」という名前にしようと決めていました。

——最初は何からスタートされたのですか。

松島俊樹さん：チーズは加工してなんぼですからチーズ工房を自分でつくるしかないよねということで、仕事の合間にやっていましたね。

——ああ、仕事の合間っていうことは、そのとき、ダブルワークで何かお仕事をされていたのですか？

松島俊樹さん：そうですね。牛を飼っていても、えさ代もかかるし、自分たちの生活もあるわけじゃないですか。

——ダブルワークで昼間お仕事しながら、チーズづくりの技術を磨かなくてはいけないわけですよね。

松島俊樹さん：チーズづくり自体は、2001年から1年間、北海道のほうで研修をしていたので、一応はつくれるのですが、ちょっと忘れていた部分も多々あったのですね、約10年のブランクがあるので。でも、まずは外貨を稼がないといけない部分があったので、しばらくは削蹄と酪農ヘルパーを1年半ぐらいやっていましたね。そうするといつチーズをつくるのか、夜中にやるしかないですよね。でも、眠くて寝過ごしちゃうのですよ。寝てしまうと、ちょうどいいタイミングを逃してしまうこともありました。ただ、チーズの発酵具合によって、いろいろなタイミングがありますが、不思議なもので、その適切なタイミングを、寝過ごしたことで見つけたこともあるのですよ。

——隣で見ている薫さんも、つらかったでしょう。

松島薫さん：そうですね、主人が常に働いていて、すごく

頑張ってくれていたもので……。

——寝てないですものね。

**松島薫さん**：そうですね。私は子どもを産んだばかりで、乳飲み子を抱えていたので、私が一緒に何かを頑張るということはなかなかできなくて。一緒に仕事はできなかったのですが、私も何かやらなくちゃってという思いがあって、ITセミナーに通って、ブログとFacebookとホームページを立ち上げて、主人のチーズができた後のことを考えて、私も動きました。

——創業まで18年、そして、チーズの販売まで、そうすると2年ですか。

**松島薫さん**：そうですね。

——途中で諦めようとか、くじけそうになるなんてことは、俊樹さん、ねえ。

**松島俊樹さん**：ありますよ。

——でも、夢を追いかけて続けられた理由は何だと思えます？

**松島俊樹さん**：せっかくここまでやってきたのだから、やれるとこまでやってみようという想いですかね。2013年からチーズの販売を始めましたが、最初は乳量もそれほど多くはなかったので、売上としては少なかったのですよ。ほかの仕事も掛け持ちしてやっていました。そのときに、かみさんには2年我慢してくれて言いました。これで結果が出なかったらやめると。もし結果が出なくても後悔はない、やりきったという部分で、また別の人生を歩めばいいかなという気持ちでやっていたので、その間はもう本当に諦めるも何もやるしかないの、もう自分の中でリミットを2年間と決めていたので、一生懸命でしたよね。



【 Three Brown のチーズ 】

——ここまで二人三脚でやってこられたお二人ですけれども、最後に、それぞれの夢をお聞かせいただきたいと思っています。

**松島薫さん**：自分たちが夢をかなえたときに、すごくうれしいのだろうなと思っていましたが、実際はそこまでじゃなかったのですね。それってどうしてかなって思ったときに、やはりお客さまが喜んでくれることや、「あ、チーズ、おいしかったよ」って言ってもらえることが、私たちの満足につながっているということに気付かされました。そういった意味で、お客さま目線でこれからはやっていけたらなあっていうふうに思います。

——俊樹さん、夢をお聞かせください。

**松島俊樹さん**：はい。最終的には絵本になるような人生を歩みたいなって常々思っているのですよね。絵本になったときに、いろいろな困難を乗り越えたストーリーのほうが面白いのかなと。スリルがあるのかなと。そうすると、このまま何もなく順調にいけばいいなと思う反面、乗り越えられるだけの試練を与えてもらえたほうが、より面白い人生になるのかなとも思っています。それで、最終的には絵本になるような歩みをできたらなっていう、ちょっともやっとしていますが。

——ああ、いえいえ。ちょっと何か薫さんは言いたそうな（笑）。

松島薫さん：ああ、でも、主人は私にもそういうことをずっと言っているの、まさにそのとおりだと思います。私たちの生きざまが絵本になるような人生を二人で歩んでいけたらいいかなって思います。

松島俊樹さん：笑顔だね。

——大事ですね。

松島俊樹さん：はい。

——はい。松島俊樹さん、そして薫さんご夫妻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。

松島夫妻：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、スタインウェイをはじめとする世界の名器を販売するピアノプラザ群馬の運営会社 日本ピアノホールディング株式会社の中森隆利社長のトップインタビュー、そして後半は、乳牛の飼育からチーズづくりまでを一貫して行っている前橋市のチーズ工房Three Brown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～

【3月の放送のお知らせ】

令和3年3月4日（木）12:00～12:55

再放送 3月6日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！