

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2月4日（第95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、高崎市の金属加工会社 三栄商事株式会社の星野壽市会長、82歳です。故郷の新潟を離れ、26歳のときに高崎で起業。鉄のリサイクル事業を手がける一方で、独自製品を手がけ、会社を発展させてきました。プライベートでは、JRA日本中央競馬会の競走馬の馬主で、ライトカラカゼなど、上毛かるたにちなんだ名前を付けています。星野会長に起業や成功のポイント、そして競馬についてもお話を伺っていきます。番組後半は、30代の男性が下仁田町でUターン起業したカレーショップ シモンフッドを紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

三栄商事株式会社 星野壽市会長

■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

Shimonhood（シモンフッド）

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

三栄商事株式会社 星野壽市 会長

——三栄商事株式会社の星野壽市会長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。星野会長、どうぞよろしくお願いいたします。

星野会長：こちらこそ、よろしくお願いいたします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【働きながら業界を学ぶ】

——ライトカラカゼやココロノトウダイなど、競走馬に「上毛かるた」にちなんだ名前を付けている星野会長ですが、出身は群馬県でなく新潟県だそうですね。

星野会長：新潟県の三条市です。

——高校卒業後、群馬にいらしたと聞いています。

星野会長：私は実家の跡継ぎでして、実家は商売をしてなかったものですから、「どこかで修行して、商売を覚えてきて独立するように」と親に言われました。ちょうど私も「三条は嫌だ」というふうに考えていましたから。

——嫌でしたか（笑）。

星野会長：たまたま東京に兄がいましたものですからね。

——お兄さまが。

星野会長：ええ。それで兄のところに行こうかなと思っていましたけど、嫁いだ姉が、「親戚が高崎で鉄関係の仕事をしているから、そこへ行ってみたら」ということで、高崎に来ました。それで、親戚のおやじさんに、「こういうわけで、兄のところに行きたいのだけど」と言いましたら、「姉さんの頼みだから、1週間だけいてくれ」と言われたのです。じゃあ1週間だけ我慢しようということで、会社に毎日連れていかれました。それで、その商売を見ていましたら、面白い商売だったものですから、ちょっと好奇心を抱いたのですよね。

——ああ、そうですか。行ってみたら意外と面白かったということですね。

星野会長：ええ。その商売というのは、スクラップ屋でした。

——スクラップ屋さん？

星野会長：ええ。現金商売ですね。それで事務所に幾日か行きまして、鉄くず屋さんが自動車でスクラップを持ってきて、引き換えに現金をわしづかみで持っていくのですよ。当時は千円札でしたが、こんないとも簡単にお金を持っていくものかと不思議に思いました。それから、この業界を勉強したら面白いのではないかなということで、思いとどまって、高崎に残ったのです。

——ああ、そうですか。その間屋さんで働いていたときに、会長、どんなことが学びになり、その後に役に立っていましたか。

星野会長：そうですねえ、当時は無我夢中でやっていたからね。

——営業の方法でしょうかね。

星野会長：ええ、営業ですかね。私は新潟弁でしたから、言葉が相手にあまり通じなかったようで、普通であればお客さんのところへ1回行けば済むところ、2回、3回と足繁く通ったり、朝早く行って、朝食を一緒にごちそうになったり、そういう営業展開をやっていましたね。

——そのときのご自分の心の支えというのは何かありましたか。

星野会長：心の支えといえば、早く仕事を覚えて地元へ帰らなくちゃ、というふうには考えましたね。

——新潟にいつかはお帰りになると。

星野会長：実は、一旦、新潟に戻ったのですよ。帰って商売をしたのです。その会社は、営業所は高崎でしたが、本店は長岡にありました。それで、「これから三条で商売を始めるから」と言って、おいとまを願って、出ていこうとしたところ、「まあ待て。しばらくは長岡の本社にいろ」ということを言われました。それで長岡でまた頑張りはじめたら、新潟の商売とね、群馬の商売は全然違うのですよ。

——どんなところが違うのですか。

星野会長：新潟で話をしてみると、品物が出てくるまでに2～3日かかるのですよ。

——品物が出てくるまでに。

星野会長：ええ。それで群馬の場合は、今日決めれば明日出てくるのですよ。だから、そういうもどかしさからイライラしていました。それで、両親に、「悪いけど、もう一回高崎に行く」と言って、高崎の営業所に行きました。

【誠心誠意をモットーに】

——その後、26歳の若さで、今度は起業したと聞いております。

星野会長：ええ。というのは、その会社の経営が、ちょっと厳しくなってきたからです。おやじさんに「もう先がないから、おまえの好きなところへ行っていい」と言われました。それで、たまたまある人に、「鉄くずを溶かして製品にする会社をつくるから、そこのスクラップを集めてくれないか」と声をかけられたのですよ。

——スクラップ部門をやってほしいと声をかけてもらったのですね。

星野会長：ええ。私はスクラップを集める営業をやっていたものだから。

——ああ、そうですか。

星野会長：そうやって呼ばれて、スクラップの営業を始めました。ですが、その会社が3年ぐらいで潰れちゃったのですね。経営者は東京の人で、本人は逃げてしまいました。それで営業は全部私がやっていたものだから、お客さんは私が相手をしなければならない。

——お客さまに迷惑をかけられないですね。

星野会長：ええ。そうですね。それで、まあ私もだいぶ責められました。責任も感じましたね。ですが、その会社を再建することになりまして、またスクラップを集めてくれという話になったのですね。いい給料をもらっていましたが、もう人のために働くのは嫌だと思いましたね。まあ潰れるのであれば、自分自身の責任で潰れたということで、独立したわけです。

——ああ、そうですか。

星野会長：それで、私を引っ張った人に「あなたも責任があるのだから、2トン車の中古車を買ってくれ」と言いました。そして無事、買っていただきまして、それで私が1人で起業したわけです。

——26歳の若さで起業。

星野会長：ええ。「今度は自分のためにやる」と決めましたね。それでもう3分の2くらいのお客さんは離れて

しまったのですが、残ってくれた3分の1の方々に協力していただきました。その方々を頼りに、やっていきましたね。

——起業に踏み切るといえるのは、非常に勇気の要ることだったと思いますが、怖さはなかったですか。

星野会長：裸からやるものですから、怖さはありませんでした。忙しさとか、そういったことも、そんな苦にならなかったですね。若かったから。

——むしろ逃げないで付いてきてくださった3分の1のお客さまのためにというお気持ちでしたか。

星野会長：ええ、お客さまのために、お客さまを中心に仕事を始めました。誠心誠意、一生懸命やることだけはモットーにしましたね。

——お客さまのところにとにかく1回でも多く足を運ぶということですか……。

星野会長：ええ、真面目にやるのが大切です。それまでにたくさんの迷惑をかけたのですから、今後は迷惑をかけないようにと決心して、一生懸命やっていました。

——創業当時というのはどのような様子でした？

星野会長：昼間、中古車を運転して、荷物を集めて、製鋼の電気炉メーカーへ直に納入していました。問屋みたいな格好でやらせてもらっていました。それから、夜は営業に回りましたね。大体5時ごろ回収が終わって、8時ごろまで営業をやりました。

——お一人でやっていたのですか。

星野会長：ええ、そうですね。

——順調にいきましたか。

星野会長：順調といえば順調だったのではないですかね。それから仲間が1人協力してくれたり、そういうことで、だんだんお客さんも増えてきて、また車も増やして、若い人を頼んだり、というふうに徐々に増やしていききましたね。

——従業員を雇い始めたのは、創業してどのぐらいたってからですか。

星野会長：2年くらいたってからですね。

——それまでは、ずっとお一人でやっていたのですか。

星野会長：ええ。1人でやっていましたね。

——そうなのですね。でも、そういうときってあつという間なのでしょうね、数年というもの。

星野会長：ええ、無我夢中ですから、時が経つことを感じていませんでした。

——ええ、ですよ。それで、会社設立から3年後には、スクラップの加工処理を始めたということですが、これはやっぱり……。

星野会長：今までは人の加工したものを私が買ってきて、製鋼所に納めていました。それで、今度は工場関係、例えば自動車の部品をつくっているプレス屋さんとかに、旋盤加工の切りくずをいただいたりするのですが、やっぱりそれらを加工しなければ、電気炉メーカーさんが買い取ってくれなくなってきたものですからね、それを加工したいということで、ある程度加工するような機械を徐々に整えていったわけですね。

——ここは設備もどんどん投資して……。

星野会長：投資というか、歴史がないからお金は借りられないし、徐々に整えていくわけですよ。

——でも、やっぱりこの加工処理をご自分のところで始めたというのが結構大きな転機になったのでしょうか。

星野会長：そうですね。それで、人さまに信用していただけるようになりましたしね。

——当時、会社を経営する中で、会長はどのようなことを思っていたのでしょうか？

星野会長：今まで勤めていたような、大きな問屋さんみたいになりたい、ということを目標にやっていました。

——やはり、そういうところを見たからこそ、そこを目指したいんだというふうに思ったのですか。

星野会長：ええ、そうですね。

——その後、独自製品として、住宅の基礎をつくる際の鉄筋ユニットを手がけ、会社を発展させていくことになりましたが、その様子を伺う前に1曲お届けしたいと思います。今日は、マリリン・モンローが歌う1曲ということでした。

星野会長：ええ。私は若いころ西部劇が好きだったものですから。

——ああ、そうですね。

星野会長：なので、頻りに西部劇を見に行きましてね、そのマリリン・モンローの『帰らざる河』というのが面白かったものですからね。

——まさにその主題歌をマリリン・モンローご自身が劇中で歌っていらっしゃるという。

星野会長：ええ、そうです。

——はい、では、お届けしましょう。マリリン・モンローで『リヴァー・オブ・ノー・リターン』。

【新しいことを始めること】

——スクラップの中間処理を手がけるようになった後、独自製品として住宅の基礎をつくる際の鉄筋ユニットを手がけて会社を発展させたそうですが、このように順な中、なぜ新しい事業を行おうと思ったのですか、会長？

星野会長：それはね、群馬銀行の支店長さんといろいろ話しましてね、「今後は、やはり鉄屋は鉄屋だけの発想じゃ駄目だよ」ということになりましたね。

——鉄屋だけの発想じゃ駄目だと。

星野会長：ええ。鉄屋でも綿屋の発想が必要なのではないかと。

——綿屋の発想？

星野会長：ええ。まあ冗談ですが、今は綿の発想も必要なんじゃないかと語りました。

——ああ、硬いものでなく、柔らかいもの（笑）。

星野会長：ええ。そういう話をしまして、それでその支

店長さんが、「ほかのところは開発をやっている。開発ができないなら、人のやってきたものを買ってきたらどうだ。それに対して1億円くらい金を出してもいいよ」という話をされまして、「そうか。鉄くずの仕事もある程度になってきたし、違う事業を考えようかな」と思って、いろいろ探しました。私はスクラップ屋ですから、産廃処理の知識がありました。ちょうどそのとき、岡山の人で、古タイヤをチップにして、風呂屋さんとかビニールハウスの燃料を供給するという事業があったものですから、私もその話に飛びつきまして、4,000~5,000万円ぐらいお金をかけて、入会金を払って機械をいろいろ買いました。それでね、試作のボイラーがあって「燃やすから、見てくれないか」ということで、見ていたら目の前でそのボイラーが爆発しちゃったのですよ。タイヤを燃やすと、その熱量というのはものすごいのですね。ですから、ちょっとしたボイラーでは耐えられなかったのですね。私はその場で「もうやめた」と言いました。そうしたら、ほかの業者や、銀行の人も来ているから、業者さんは「星野さん、お金をここまでかけたのだから、もう少し様子をみよう」と言ったのですが、「いや、私はもうこれで帰りますから、もうやめます」と。もうこれ以上金は出さないというふうに、はっきり断りました。それで次に、新潟の友達が「丸棒を売ってくれないか」と言ってきたのです。丸棒って言いましてね、住宅の基礎の土台中に入れる鉄の棒があるでしょう。

——はい。

星野会長：あれを丸棒って言います。基礎を丈夫にするために。

——なるほど。

星野会長：それでビルとかを建てるには、丸棒を組み立てて、そこへコンクリートを打つものですね。そういう丸棒をね、売ってくれというものだから、私は売ってあげたのですが「何をつくるんだい」とって友達に聞いたら、「住宅用の基礎に入れる鉄筋を溶接して、ユニットで売るんだよ」という話を聞いて、「ああ、これは面白いな」と思いましたね。そうしたら、その開発した人が徳島の人でして、全国を九州、中国、関西、それから関東は2

つに分けて、東北、北海道というように5つか6つの地区に分けて売っていたのですよ。

——全国を幾つかのブロックに分けて権利の販売がされていたということでしょうか？

星野会長：そうです。そして私が「こういう話があって、わが社はやりたいのだけど、どう？」と三井物産の部長さんに聞いてみたのですよ。

——ええ、ええ。

星野会長：そうしたら、そばにいた1人の担当課長が「星野さん、これ、面白いよ」と言ってくれまして、三井物産でも取り上げたいということで、「私がやりましょう」と言って、北関東の権利を私が買ってきたのですね。

——はい。

星野会長：そうして三井物産に「北関東の権利を買ってきたから、よろしくお願いします」と言ったら、「星野さん、関東なんか2つに割れるわけがないだろう」と言われてしまいました。「全国の大きなハウスメーカーは、大抵は東京に本社がある。それを分けることはできないだろう。けんかになるよ」と言われましてね。「ああ、それもそうだな」と思いました。そのときは、私はスクラップの集金で来ていたので、手形をもらっていたのですね。なので、その手形を持って、そのままうちへ帰らないで徳島に向かったのです。

——もうすぐに。

星野会長：ええ。それで徳島で直談判をしました。「関東を2つにすると、けんかになるから嫌だ」と主張したのですが、「もう決まりかけているから、星野さん、勘弁してよ」との返事でした。「それじゃあ、今、金があるから、置いていく。全部売ってくれ」ということで、全部買い取りました。それで、飛行機に乗って帰って、また三井物産に行きまして、「こういうわけで買ったから、よろしくお願いします」と言ったら、三井物産もすごく驚いていましたね。

——そうでしょうね（笑）。

星野会長：「星野さん、気が早いね」と言われましたけ

どね。

——スピード感がありますね。

星野会長：ええ。それでまあ「よろしくお願いします」っていうことで始めたのですが、三井物産の担当と2人で、どこへ売っていいのかわからないのですよ。

——売る場所をまだ開拓していなかった。

星野会長：ええ。ハウスメーカーにも行きましたが、その当時、住宅の基礎にはまだ鉄筋が入ってなかったのですよ。

——まだその前の草創期を手がけたということになるのですね。

星野会長：そうですね。それで、たまたまそのタイミングで新潟地震が発生したのですね。大きな地震で住宅が崩れちゃったので、ハウスメーカーが、基礎の中に鉄筋を入れるように指示を出し始めたのですよ。それで我々がとび職のところへ行って話をすると、いいものだと言って喜んでくれるのですが、いざ値段の話をする、相手は後ずさりするのですね。私たちが「トータルコストはこういうふうになる」と説明しても、わからないわけですね。私はそれで悩みまして、そこで、三井物産に行って「100トン、値段にして大体1,000万円ちょっとの分をタダでやるから、ばらまいてくれ」と言ったのですよ。

——え？ 1,000万円分、100トンをタダですか。皆さんに使ってもらってくださいということですか。

星野会長：そうです。そうすれば、トータルコストを我々が説明するより早いと思ひましてね。それで三井物産にばらまいてもらいました。

——どういうところにですか。住宅メーカーですか。

星野会長：ええ、住宅メーカーと、とびとか、建材屋さんとかですね。そうしたら、みんな一気に使い始めましたね。それでハウスメーカーに、これを使えば管理ができるって話を持っていきまして、ハウスメーカーが取り組んでくれました。それで、最初はナショナル住宅さんから、住宅用の基礎鉄筋の仕様書をつくろうと話をもらいまし

た。一緒になって協力してつくってほしいと。そして、私たちがナショナル住宅さんにその鉄筋を供給するということですね。それでナショナル住宅さんが使い始めたら、今度は違うハウスメーカーさんも使い始めてくまして、住宅用の鉄筋が流通し始めました。阪神淡路大震災では、うちの鉄筋を入れた住宅だけ崩れなかったという話が出たくらいです。

——ああ、そうですか。

星野会長：ええ。そういったこともあって、住宅の基礎の中には鉄筋を入れなくちゃならないという流れがより強くなり、その流れが、我が社にとっていい方向に向いてきたわけですね。

——奇しくもそういう状況で、安全が確認されたわけですね。振り返ってみて、成功のポイントって何だと思ひますか。

星野会長：いや、たまたま運がよかったということじゃないですかね。

——運の正体は何ですか。

星野会長：わかりませんね。

——内緒ですか（笑）。

星野会長：いや、私が聞きたいくらいです。私の思いつきというか勘がたまたま当たただけじゃないですかね。

——やっぱり思いつきというのは、いつも考えたりとか、鉄と向き合うとか、商売と向き合わなければ思いつかないわけですね。

星野会長：そうですね。やっぱり何か面白い、いい商売がないかなというふうには、考えていましたね。

——決断を一人でするとうことは、責任も負うわけですし、そういう意味でのプレッシャーや、苦しさというのはありませんでした？

星野会長：いや、自分の負える範疇の予算でやっていましたから、もしうまくいかなくても、まあ取り戻せるという自信もある程度はありました。

——そういう意味では、やっぱり新規事業を手がける

場合というのは、今まで順調にきていたものがしっかりと流れていて……。

星野会長：もう流れていますね。ええ。

——逃げ足を置いて、新規事業をやっていくと。

星野会長：そうですね。本体が影響するほどのお金は使わないで、余っているお金と言えば変だけど、余裕のある金を使ってやっていたわけですね。

——創業から57年ですか、会長？

星野会長：ええ。

——今、お話を聞いていると、いろいろな苦勞もあったのかなと思いますけれども。

星野会長：いや、苦勞だなんて。今のだって笑い話ですよ。

——いやいや。

星野会長：私が初めたころ雇った人が、今、七十幾つになっていますので。

——あ、今も一緒にお仕事をされているのですか。

星野会長：ええ、やっています。まあ、ときたま酒を飲みながら話をするのですが、「昔はコンプライアンスなんてものはなかったからなあ」と「今じゃあ、ああいう仕事はできないよなあ」って言ってね。

——寝る間も惜しんでやっていらしたということですね。星野会長にとって、会社とはどのような存在ですか。

星野会長：やっぱり家族じゃないですかね。

——従業員、スタッフの方全員が家族……。

星野会長：私はそう思って一生懸命やってきましたね。

——お話を聞いたところによりますと、クリスマスときには、毎年、会社の社員の方、そして関係者の方にクリスマスケーキをワンホールずつプレゼントしているのですって？

星野会長：そうです。もう三十何年やっています。

——それは、社員は家族だという思いからですか。

星野会長：そうですね。我々にも子どもがいましたからね。

やっぱりケーキを欲しがっていましたから。

——ええ。

星野会長：まあ、私だけ買っていくのでは悪いしと思ひまして。小さい子どもに持って帰れば喜ぶのではないかなと、思いつきで始めたのですけどね。

——ああ、そうですか。サンタクロース（笑）？

星野会長：そんな大げさなものではないですよ。



【家族は大切な宝物】

【仕事を離れた趣味の時間】

——仕事を離れて、競馬のお話も伺えればと思います。JRAの競走馬の馬主ということで、会長、現在何頭ぐらい所有しているんですか。

星野会長：今は牧場にいるのを含めて10頭ぐらいですね。

——10頭ですか。

星野会長：一時期は20頭ぐらいいましたよ。

——いつから馬主になったのですか。

星野会長：馬主は20年か30年ぐらいやっていますね。高崎競馬から始めてね、中央競馬に入ったのも、まあ20年

弱ですね。

——ああ、そうですか。

星野会長：実は、鉄筋の仕事を始めるとき、新しい事業をやるので、馬をスパッとやめたのですよ。この仕事に専念するために、高崎競馬は全部やめたのです。

——鉄筋ユニットの事業を始めると、高崎競馬場の馬主をやめた。

星野会長：ええ。十何年くらい馬主をやっていたのですが、孫が幼稚園か学校に入る前ですかね、テレビで競馬を見ていて「じいちゃん、あの馬が欲しい」って言ったものですから、「そうか、おまえ、馬が好きか」って言いましてね。それで、その夏休みで北海道に行きまして、それで買ってしまったら、また病みつきになっちゃったのですね。

——あ、会長が病みつきになって。

星野会長：ええ、寝た子を起こしちゃいました。

——馬主の醍醐味って、どんなところですか。

星野会長：自分の選んだ馬が勝つと、やはり何とも言えない気分ですね。

——G1レース、桜花賞で優勝もなさっているということで。そういうとき、会長自身はげん担ぎとか、するのですか。

星野会長：いや、あのときは全然勝てると思っていませんで、7番人気くらいでした。それでまあ、競馬があるよね、私もお祭り騒ぎが好きですから、みんなを連れて阪神なら阪神、京都なら京都、北海道なら北海道って、家族を入れて15~16人ぐらいの人間で応援に行くわけですよ。

——はい。

星野会長：それでもう、前の日に宴会をやるのが楽しみでね。馬が走るの二の次で、わいわい騒ぎながら、みんなが応援に行くことを楽しんでいただけですよ。

——最近、ライトカラカゼ、ヘイワノツカイ、コロノトウダイ、アサモノイタズラ、というように「上毛

かるた」にちなんだ名前を馬に付けていますよね。

星野会長：英語はあまりよく知りませんから、日本語で付けようかなと思って付けました。最初は、まず孫の名前を全部付けました。

——ああ、お孫さんの名前ですか。

星野会長：ええ。子どもと孫の名前をみんな付けたのですよ。次は誰の名前、どんな名前を付ければいいのか考えましてね。挙句、銀座のおねえちゃんの名前を付けたのですね。

——うそ（笑）。銀座のおねえさんの名前を馬に付けたのですか。

星野会長：ええ、そうです。いろいろ付けたのですよ。それで、たまたまそれが桜花賞で優勝したのですよ。

——でも、やはり群馬への思いっていうのもあるのですか、この上毛かるたから名前を付けるというのは。

星野会長：娘も息子も、小さいころは上毛かるたを女房とやっていたし、孫もかるたをやっているのを見ていたら「ああ、これ、上毛かるたにしてみてもいいな」と思いました。最初は「ライトカラカゼ」というのを付けたら、面白っていうので、いろいろ付けたのですけどね。

——群馬愛にあふれていますよ。

星野会長：そうですかね。



【G1 桜花賞 優勝】

【新規事業に取り組む中で、大切なこと】

——仕事の話に戻りますが、去年2月にご長男が社長に就任して、事業をバトンタッチされました。創業された方にとって、事業の承継というのは、起業とはまた別の意味で、大きな仕事なのではないかと思うのですが、会長、いかがでしょうか。

星野会長：いや、私も物忘れがひどくなったのでね。

——いやいや。

星野会長：体力的にも限界を感じましたので、もうこの辺でバトンタッチしたほうがいいかなと思いました。もう根気がなくなりましたね、年を取ってくると。それで、根気がないから、もう駄目だなと思ひまして。

——根気ですか。ある意味、自分で「ここかな」って決めたということでしょうか？

星野会長：この仕事をやろうと、昔は集中してできましたが、今は思ってもできませんね。集中力がなくなったということですね。私の場合はバトンタッチがちょっと遅いかもしれませんが、今後、息子が一生懸命やってくれば、それでいいと思います。

——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ただければと思うのですが、新規事業に取り組む中で、大切なことは、会長、何でしょうか。

星野会長：やはりビジョンを持って前に進むことですね。

——会長の今までの人生を振り返ってみて、そのビジョンというのは、やはり大切だったなと思ひますか。

星野会長：ええ。やはり「これをやろう」と思ったら、「一生懸命やる」ということですね。頭で考える必要もあるけど、若いうちはやはり動かなければ駄目だと思いますよね。

——その決断力というの、やっぱりこう、ビジネスには大切ですね。

星野会長：ある程度性格にもよるのではないですかね。

——性格ですか。

星野会長：私はせっちななものですから。変な話ですが、私は三井物産にあだ名を付けられたのですよね。

——どんなあだ名ですか。

星野会長：「瞬間湯沸かし器」ってね。

——瞬間湯沸かし器（笑）それはひらめきが早いということでしょうか。

星野会長：いや、そうではなくて、すぐカッとなるからでしょう。少しでも私の意にかなわないと、偉い人でも何でも突っ込んでいったほうですから。

——でも、そういう気概って大事なのですかね。「相手を見て決める」のではなく、「これはちょっと違うぞと思ったときには、信念を曲げない」というような。

星野会長：いやあ、そういうわけでもないですけどね。

——会長のお話を聞いていますと、本当にダイナミックな挑戦と、失敗を恐れない思いきりのよさ。あと、やっぱり社員の方々を家族と思って本当に大事にしていってしゃるということを感じました。

星野会長：いやいや、とんでもないです。

——今日のトップインタビューは三栄商事株式会社の星野壽市会長にお話を伺いました。会長、ありがとうございました。

星野会長：どうもありがとうございました。

——さあ、それではここでもう1曲お届けしましょう。会長、これはご自身がお好きなのですか。

星野会長：いや、孫が好きなのですね。

——この曲のように、お孫さんの背中を押す、そういう意味ですね。

星野会長：ええ。頑張れ、頑張れってね。

——お若い方にとってもエールになるような1曲です。では、お届けしましょう。中島みゆきで『ファイト!』。星野会長、今日はどうもありがとうございました。

星野会長：どうも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磯さんにお話を伺います。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。

——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。

磯調査役：はい、保証協会の保証課では、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。

磯調査役：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、午後8時までご相談を承ります。

——仕事が忙しく、普段は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、午後8時まで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。

磯調査役：相談会の開催日は令和3年3月1日の月曜日から3月5日の金曜日までの5日間となります。会場は、前橋市大手町の保証協会の本店となります。

——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。

磯調査役：はい、相談会では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、女性創業応援チーム「シルキークレイン」のメンバーで対応すること

ができますので、ご希望される方はお気軽にお申し出ください。

——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。

磯調査役：年度末 特別金融・経営相談会は、令和3年3月1日から3月5日まで保証協会の本店で開催いたします。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きます。相談会での相談をご希望される方は、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。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

Shimonhood (シモンフッド)

「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、下仁田町が町内で起業する人を支援する事業、チャレンジショップを活用してカレーショップを開業した阿久澤慎吾さん、37歳です。大学卒業後、都内で雑誌編集の仕事をしていましたが、ふるさとに帰ることを考えて、起業の道を選び、おとし、カレーとコーヒーの店 シモンフッドを開店させました。下仁田町下仁田のお店に伺い、Uターン起業の様子を伺いました。

——私は今、上信電鉄下仁田駅近くにあるシモンフッドに来ています。阿久澤さん、どうぞよろしくお願いいたします。

阿久澤さん：よろしくお願いします。



【収録風景：シモンフッド店内にて】

——お店があるのが、白壁の蔵のような建物で、ここ、本当にカレーショップなのかなという外観ですが、この建物は以前は何に使われていたのですか。

阿久澤さん：はい、ここは下仁田の駅前にある、「えびすや」というお米屋さんの米蔵だったそうです。

——ああ、そうですか。カレーショップということは、なんかちょっとお米つながりで……。

阿久澤さん：ああ、そうですね。

——縁があるような気がしますね。そして、お店の名前のシモンフッドですが、これはどういった意味で名付けたのですか。

阿久澤さん：まずシモンは、下仁田のことを地元の方はシモンタと言うのです。それで、そのシモンから取ったのと、あと、フッドというのは英語で地元という意味があるので、それを合わせて、シモンフッドという名前にしました。

——阿久澤さんはこちらの下仁田町の出身で、都内で雑誌編集の仕事がされていたそうですね。

阿久澤さん：はい。

——もともと編集者を志望していたのですか。

阿久澤さん：そうですね。大学生のときに、雑誌が好きで、

自分の好きな雑誌があったので、それをつくってみたいなと思って、編集者を志望していました。

——どんな雑誌をつくっていたのですか。

阿久澤さん：はい。いろいろな雑誌に携わりました。最初はオートバイとか自転車の乗り物系の雑誌から、あとはテレビ雑誌、その後にアイドル雑誌をやったり、最終的には食のフード雑誌をやりましたね。

——フード雑誌というあたりから、カレーショップとつながりが出てくるのですかね。

阿久澤さん：はい、そうですね。

——しかしなぜ編集のお仕事を辞めて、下仁田町に帰ってくるようになったのでしょうか。

阿久澤さん：はい。数年前からいつかは地元に戻りたいなと思っていたのですが、ちょうど雑誌の仕事で自分の好きだった雑誌の編集部に入らして、その雑誌をつくることのできたので、自分の中で満足感というか、達成感があったこと。また、もうそろそろ地元に戻ってもいいのではないかな、というふうな気持ちになったことですね。

——こちらにUターンで戻ってくるのですが、例えば選択肢として、どこかほかの企業に就職するという選択もあったと思います。そのあたりはどういうふうにお考えでしたか。

阿久澤さん：そうですね、自分の中では、どこかの企業に就職するというのはあまりイメージできなくて、だったら自分で何か始めないといけないのかなというところで、お店を始めることを思いつきました。

——なぜカレーショップを始めようと思ったのでしょうか？

阿久澤さん：食の雑誌をやっているときに、スパイスカレーの本をつくることがありました。そのときにいろんなお店を取材させてもらって、スパイスカレーのオーナーさんたちがとても自由な方が多かったのが印象的でした。

——自由といいますと？

阿久澤さん：はい。例えばミュージシャンとか、デザイナーとか、そういう職業を持ちつつ、趣味を延長してカレーを

やっぴらっしゃる方が多くて、そういった方にすごい影響を受け、面白いなあと思いました。

——やっぴり取材をする中で食べたりして、味を学んだのでしょうか？

阿久澤さん：そうですね。仕事柄もそうですし、働いていた場所も東京の下北澤というところで、周囲にカレー屋さんがいっぱいある土地でしたので、日ごろから食べ歩いたり、取材でいろいろなお店を巡ったので、いろんな種類のカレーを食べた経験がありますね。

——じゃあ味としては何となくこう、イメージができていたということですね。

阿久澤さん：そうですね、はい。

——それにしても、今日、来ているこの場所ですが、この場所に出店したいきさつというのは、どういった流れだったのでしょうか？

阿久澤さん：最初は地元の下仁田町ではなくて、隣の富岡市でお店を探していたのですが、決め手となる物件がなくて、どうしようかなと思っていたときに、たまたま下仁田の町で、チャレンジショップという形でこの物件の借主を募集していたため、応募しました。

——チャレンジショップというのはどういうものですか。

阿久澤さん：はい。下仁田の町で、起業したい人に向けて貸し出す建物のことで、基本的には町のほうでリノベーションをしてくれたり、厨房設備も整っていたり、そういったサポートをしてもらえる施設ですね。

——下仁田町が全部準備してくださったと。

阿久澤さん：そうですね。基本的な内装とかは全部してあったので、自分としては、最低限のテーブルであったり、基本的な厨房設備で足りないものだったりというのを用意するだけで大丈夫でした。

——最初に始めようと思っていたお店とは、どうですか、イメージとしては。

阿久澤さん：最初はもうちょっと都会的で、和ではなく、おしゃれなお店をやりたいなと思っていたのですが、古い建物を生かした素敵な物件だったので、この物件でよかつた

たですねえ。

——起業の勉強とか、そういったことはなさっていたのですか。

阿久澤さん：してなかったのですよね。だから……。

——チャレンジングですね（笑）。

阿久澤さん：なので、資金的な蓄えとか、そういったものも計画的にやっていたわけではありませんでした。そういった意味では、「できるのかな」という不安はあったのですが、調べると、いろいろとそういう起業のためのサポートがあったので、何とかやることができましたね。

——失敗に対するの恐れというのは、あまり考えずにできたということですね。

阿久澤さん：そうですね。チャレンジショップで営業できるのは3年間と決まっているので、3年間やってみて、無理であればスッと諦めるしかないかなという気がしています。そういう意味では、限られた3年間というのは、ちょうどよかったのかなという気がします。



【シモンフード外観】

——ちなみに、蓄えがなかったということですが、資金繰りって、最初どのようにされていたのですか。

阿久澤さん：県の起業支援金という制度がありまして、それを活用させていただきました。あとは、やっぱりこのチャレンジショップという建物を使えたので、そのあたりでも開業資金はだいぶ抑えられて、何とか始められましたね。

———そういった情報というのも大事ですね。

阿久澤さん：そうですね。なかなか調べないとわからないと思いますので。

———初めは富岡市で物件を探していたということですが、富岡市に比べますと、下仁田町というのは人口も少なく、集客は結構ご苦労されるのではないかなと思うのですが、お客さまの反響、様子はいかがですか。

阿久澤さん：確かに下仁田は人口も少ないですし、ちょっと年齢層も高めですが、地元の方が来てくれます。あとはInstagramとかを見て、県内の、例えば桐生とか、太田とか、東毛方面からも来てくださる方が意外といらっしゃいます。正直、それはちょっと予想外でしたね。

———今、割合とすると、どのぐらいですか。

阿久澤さん：半々ぐらいだと思います。

———ええっ、そうですか。じゃあ阿久澤さんのこのシモンフードにきたいということで、わざわざ下仁田に来てくださる方がいらっしゃるということですね。なんだか思わぬ反響で、うれしいですね。

阿久澤さん：そうですね。

———そのインスタの発信というのは、やはり編集者として、ご自身がやっていたからこそその戦略なのですか。

阿久澤さん：もともとカレーにした理由の一つも、写真を撮ったときに、インスタ映えじゃないですけど、色鮮やかなワンプレート料理を表現できるという狙いがありました。あとは、自分が雑誌をやっていたときに、そういった取材現場に立ち会って、カメラマンさんがどういうふう撮るかっていうのをずっと見てきたので、自分で撮るときも、「ああ、こうすればいいのかな」という何となくのイメージがありました。それは経験できてよかったなと思っています。

———編集者としての経験が、ここで生きてきたということですね。

阿久澤さん：そうですね。

———ところで、新型コロナウイルスの影響というの、どうしてもいろいろなところに出ておりますが、そういった部分はいかがですか。

阿久澤さん：確かに下仁田も自粛期間があって、そのときはだいぶお客さんも減ってしまったのですが、その分、地域の方だったり、行政の方だったり、金融関係の方だったり、たくさんの方がサポートしてくださったので、何とか続けられているかなと思います。

———このコミュニティだからこそという部分もあったのかもしれない、ということですね。

阿久澤さん：そうですね。

———さて、このチャレンジショップは期間が3年限定と決まっていますが、今、開業からどのぐらいになりますか。

阿久澤さん：もう少しで1年半になります。

———ああ、そうですか。折り返し地点ということですね。

阿久澤さん：はい。

———振り返ってみて、どうでしょう、起業してよかったなと思いますか。

阿久澤さん：そうですね。本当に、まさかコロナになるとは思っていなかったもので、どうなるかなと思っていましたが、本当にやりたかったことが実現できたので、後悔はないですね。

———今後は、どのようなことをお考えですか。

阿久澤さん：このお店は3年間と期間が決まっているので、下仁田の別の場所で、また新しくお店を始めたいなと思っています。

———どういうお店がいいというのが、イメージされていますか。

阿久澤さん：下仁田の地元の方を含めて、応援して下さる方がたくさんいらっしゃいますので、新しいお店になっても、できれば自分の力で下仁田に少しでも貢献していきたいなと思っています。

———下仁田に貢献というのは、具体的にどのようなこと

を考えているのですか。

阿久澤さん：自分も含めて、いろいろ下仁田にも新しいお店が増えつつあるので、そういった方たちと一緒に協力して、下仁田を盛り上げるようなことをやりたいなと思っております。また、それをきっかけに下仁田の町の、良さを外に発信していけたらいいなと思っています。

——楽しみにしています。下仁田町でUターン起業をし、カレーショップ シモンフッドを経営している阿久澤慎吾さん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。

阿久澤さん：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、高崎市の金属加工会社 三栄商事株式会社の星野壽市会長のトップインタビュー、そして後半は、下仁田町のカレーショップ シモンフッド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3年4月1日（木）12:00～12:55

再放送 4月3日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！