

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5月6日（第98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、プロ野球球団「群馬ダイヤモンドペガサス」の運営会社も経営する糸井ホールディングス株式会社の糸井丈之社長、66歳です。糸井ホールディングスは総合リサイクル業を母体とする高崎市の会社ですが、群馬ダイヤモンドペガサスやeスポーツ施設の運営会社なども経営しています。また起業家の支援も行っています。糸井社長に新たな事業への挑戦の様子や起業に対するお考えなどを伺っていきます。番組後半は、ブラジル出身でデザインや翻訳の仕事などを手がける太田市の男性を紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

糸井ホールディングス株式会社

糸井丈之 代表取締役社長

■保証協会からのお知らせ

伴走支援型特別保証について

■チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社アルテソリューション

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

糸井ホールディングス株式会社

糸井丈之 代表取締役社長

——糸井ホールディングス株式会社の糸井丈之社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただいています。どうぞよろしくお願ひします。

糸井社長：よろしくお願ひします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【経験を通じ未来を考える】

——群馬ダイヤモンドペガサスの運営会社なども経営している糸井社長ですが、本業は総合リサイクル業で、もともとはお父さまがスクラップ加工からスタートさせたそうですね。

糸井社長：はい。戦前ですね、群馬県に理研コンツェルンという理研グループの軍需産業がありまして、父は吉井の農家の出身なんですけど、駆り出されて軍需工場のお手伝いをしていました。そして昭和20年8月に終戦になって、それを片付けながら、「なりわい」となったという流れですね。

——糸井社長は、お仕事を継ごうというふうに思っていましたか。

糸井社長：いや、私は3人兄弟の一番上なんですけど、高崎高校から慶應大学へ行きました。2番目の弟が、父の会社を継ぐのが一番いいなというふうに私は思っていたし、たぶん父も思っていたんじゃないかと思っています。私はそのときに、大学へ行って大学の2年まではうちに帰るとは思わずに、商社マンか、マスコミ関係か、そういうところに行こうかなと思っていました。弟といろんな話をしていく中で、「兄貴が戻るならおれも戻るけど、兄貴が戻らないならおれも戻らない」みたいなことを言われました。まだ二十歳ごろですよ。弟が大学に入って東京へ出てきて、東京で食事しながらそんな話をしていて、「あれ、弱ったな」と思いながら半年ぐらい悩んでいましたね。

——ああ、そうですね。結局、大学を卒業して、もうすぐ入社をされたということですよねですか。

糸井社長：いや、ちょっと鉄鋼メーカーで2年ほど修行をしていましたけれど、まあ24歳のときにはうちの会社に戻ってきました、昭和54年ぐらいでしたから、まだまだ今の規模じゃありませんでしたけど。

——2年間ですか、修行なさったのは？

糸井社長：はい。

——そのときのことで、今でも「あ、これはすごく大事にしている」とか、何かそういう思い出ってございます？

糸井社長：ハイカラな仕事じゃなかったですよ。

——ああ、そうですね。

糸井社長：作業服を着て現場に行って、とにかく鉄の臭いをかいたというか、それがベースなんですね。その短い2年でしたけど、その当時、糸井商事とはお付き合いのなかったいろんな商社さんですとか、いろんなほかのメーカーさんから知己を得られたりして、いい勉強になりました。それで、現場の方には駅前の薄汚い焼き鳥屋みたいなところに連れていかれて、ああじゃない、こうじゃないってね、話を聞かされて、働く方たちの気持ちの部分が、そのとき多少はね、まあ全てわかるかって言ったらわからないかもしれないけれど、いろんな悲哀も含めて勉強にはなりました。

——やっぱり経験、いろんなことをしておくって、大切ですねえ。

糸井社長：かもしれませんね。

——そして、糸井商事に入社後ですが、まずはどのようなことをお仕事されたのでしょうか。

糸井社長：まあ鉄のスクラップというか、リサイクルの部門と、鋼材の販売の部門が大きな二本柱ですが、とにかくうちの会社の仕事を覚えるということで一生懸命やっていました。それからほどなくして、いろんな社会の人たちと出会ったり、いろんな講演会ですとか、いろんな書物だとか読むようになって、それから青年会議所にも入会して、20代の後半から30代ぐらいの中で、自分がどういうふうに生きるかと考えるようになりました。一度しかない人生、来世があるわけじゃない。納得いく人生を過ごすためにどうするか。そして、仕事の中でそれをどういうふうに投影していくかということを考えました。やっぱり終わりがあるわけですから、自分が社長を、おやじの跡を継いでやったときに、次の世代にバトンタッチするときに、どういう会社の姿にしておくか。そのためには、30年後、20年後、10年後、1年後、明日何やらなきゃならないかということの練り上げというか、それが、「人生時計」とよく言われることですよ。どこに向かって進んでいくか、そして何をやるか。「過ぎてしまえばこんな1日、過ぎてしまえばこんな1年、過ぎ

てしまえばこんな一生。波間に揺られてどんぶらこ」の、その人生でありたくない。で、その人生をしっかりと目標を立てるということは30歳前後ぐらいに決めましたかね。

——ご自身のゴールをまず見据えて、そこから逆算をしていったということですか。

糸井社長：そうですね、ええ。人間というのは、どっちかと言ったら、何かにかまけて後回しするじゃないですか。今日やろうと思ったことができなかつた、今年やろうと思ったことができなかつたってね、そんなもんですよ。その確率が少なくなる方が、ある程度結果が出て成功するわけですから。

——その考え方に影響を与えた方というのが、どなたかいらっしゃるんですか。

糸井社長：ええ、何人かいますね。いるんですが、一番大きなのは、やっぱり京セラの稲盛さんですね。盛和塾っていう、もう今は解散しましたが、全国にあった稲盛さんの私塾の部分で、ちょうど30歳ちょっとぐらいのときに群馬のそれを立ち上げるときに誘いがあって、チャーターメンバーになりました。

——そうですか。

糸井社長：その中で、私の幾つかの生き方の中の道しるべをいただいたことは事実ですね。

【全く新しいことをはじめること】

——さらに深掘りをしていきたいと思います。

糸井社長：はい。

——社長に就任されて本業を発展させていく一方で、2008年に群馬ダイヤモンドペガサスを立ち上げました。球団をおつくりになろうと思ったのはなぜですか。

糸井社長：いや、これはね、北信越のBCリーグっていう、新潟、長野、富山、石川という4県で2007年からスタートしたリーグがありまして、新潟の学園をやっている池田さんという方が主導して、青年会議所のOBが地域おこしの一環で始めたのですね。ほどなくして4県でス

タートしますが、次の年、福井とか群馬を巻き込んでやりたいということで、青年会議所のOBの中で群馬に話が来て、ほどなくして私のところに来て、いろんな方に相談しました。皆さんね、「やれ、やれ」って言って。そのときは、プロスポーツ団体というと、ザスパ草津しかなかった。まだ群馬クレインサンダーズもなかったから。「面白そうだ、やれ、やれ」って背中を押されました。だけど、いろいろ苦労はしましたよ。

——でも、糸井社長、「やれ」って言うのは簡単ですけどね。

糸井社長：簡単ですよ、本当ですね。

——無責任、皆さんが（笑）。

糸井社長：いやいや……。

——もう決意させたのは、そういう地元の方々、先輩方の強い後押し？

糸井社長：もちろんそれもありましたし、もうJCは卒業していましたが、地域おこしの中に、そういう野球を題材とした地域活性への取り組み、それから、私のどう生きるべきかみたいなものもあった中に、野球の立ち上げで群馬の活性化をすることが、「あ、これは面白いかもしれない」ということで、メンバーを募りました。

——その立ち上げというのは、どういうことをまずやっていくんですか。そういう何かアドバイザーの方が来てくれるとか？

糸井社長：いやそれはね、真っ白な画用紙にデッサンして色を付けていくようなもんだから、「そうかな、こうかな」なんて首を傾げながら、「こうするべきだよ、こうするべきだよ」みたいな人の話を聞きながら進めていくんですよ。まあ今から思うと、少しまともに聞き過ぎちゃったなというところはありましたね（笑）。それで、やはり独立リーグやこういう地域球団とすれば、必要以上に過大な持って行き方をしたことから、立ち上げてから何年か苦労しました。

——まず最初に、どういうことを手がけるんですか。選手を集めるとか？

糸井社長：いや、選手を集めるのはそんなに大変なこと

じゃないです。

——ああ、そうなんですか？ 運営ですか。

糸井社長：ええ。運営ですね、やっぱり基本的には収入ですね。

——賛同者を集める？

糸井社長：賛同者というか、株主は、おかげさまで、スムーズに集まりまして、その後立ち上げたのですが、その秋にリーマンショックがありましたから。

——そうですよ、2008年ですものね。

糸井社長：そうです、そうです。最初の年にスポンサーになってくれた方が、「いやあ、ごめん、ちょっとそれどころじゃないよ」みたいな話をたくさんいただきました。ご祝儀で1年とか何かの1回のイベントの話でしたら、まあお金を出したりするけど、継続的なスポンサーは難しかったんでしょうね。収入を上げ続ける部分の選択、ツメが甘かった。例えば巨人・阪神だとかっていう、NPBやJリーグとは違い、チケットが高い値段でバンバカ売れるわけじゃないですし、それからグッズがボンボン出るわけじゃない。そういった、スポンサー企業からの収入以外があるわけじゃない。だから基本的な根拠としたときの収入があるところって、やっぱりそのスポンサーさんなんですね。

——ええ。

糸井社長：その後、ある程度、出るお金の部分の整理と、収入の部分の安定的な確保で、6～7年前から、おかげさまで単年度黒字になっていまして、もう借金も一銭もありません。まあ最初に立ち上げた4～5年は、過度な支出にそれに見合う収入がないという、よくあるパターンで苦労した部分もありましたね。

——本業もちろん、まあリーマンショックということで大変な時期でしたから、そのあたりで本業と運営の両方をやる、という舵取りはどうでしたか？

糸井社長：おかげさまで、本業の部分は割と底堅いと言いますか、父がつくってくれたあまり景気に変動されない部分のウエイトが多かったりするものですから、本業はリーマンのときは問題なかったんですよ。あくまでも

野球の立ち上げから2年目でようになったから、ちょっと苦労したことがありますということですね。まあ今から思えばね、今から15年前のこれをやったら、もう赤字なんか1円も出すことなくやり抜く自信がありますが、そのときは、何か前例があって誰かがやっていた話じゃなくて、地方の中の独立リーグの野球の球団の立ち上げっていうものが、そもそも何もないですから。

——うーん、そうですね。

糸井社長：はい、だから、まあいい勉強をしました。

——発足から10年余り、14年ですか。

糸井社長：14年ですね。

——14年がたちまして、この間に2度の全国優勝がございました。2016年と18年です。また、ラミレス選手やカラパイヨ選手という有名選手も在籍していらっしゃるりと、話題満載のダイヤモンドペガサスですが、あらためて今振り返ってみると、球団を設立してみよかったですなというふうに思いますか。

糸井社長：うーん、そうですね。もちろん糸井商事だけの仕事をしていたら、きっと出会わない人たちとの出会いもたくさんありました。ペガサスとかかわっていった選手たち、延べで何百人かになるとは思いますけれど、その後の人生の、例えば結婚式にも、もう何十人も呼ばれていますし、ほとんどがあいさつをしています。いろんな出会いがあって、ペガサスに出会わずに立ち上げなかったときの人生と比べると、だいぶ違っていただろうなと思っています。また新たにね、eスポーツやほかのことも含めて、例えばほかの人がまた話を持ってくることもあるし、自分の中でそういうことにまた新たなチャレンジをすることもできるっていう自信ですとか、自分の中での達成感ですとか、そういうことも感じる事ができたペガサスの運営ですね。

——ああ、こう、いろんな人に出会えたっていうのは、そのペガサスを立ち上げたからこそその大きな財産になったということですね。

糸井社長：そう思います。

——糸井社長は今、お話があったように、ダイヤモンド

ドベガスだけでなく、実は、それだけでも素晴らしいのに、もっともっとさまざまなチャレンジをされているというふうにご伺っております。最近では高崎市内にeスポーツ専用施設もオープンさせましたよね。

糸井社長：はい。

———そういった様子も伺っていきたく思います。その前に1曲お届けしましょう。この曲を選んだ理由は何ですか。

糸井社長：僕は20代の後半から30代にかけて、JCも含めた仕事で、いろんなところにいっぱい出歩きました。今日本業があるのも、そのころに自分でいろんな開拓をしたことだと。そのときに受注に結び付けたとか、何か自分が、「よし、やったな」みたいなときに、「よーし」って自分の高揚感みたいなものを体現してくれた、そんな音楽だったんです。

———糸井社長のご褒美曲ですね、自分への。

糸井社長：そうですね。

———では、お届けしましょう。チューリップで『夢中さ君に』。



【糸井HDビル外観】

【企業の社会的責任に目を向ける】

———今年1月に、大型画面やゲーム用のパソコンなどを備えたeスポーツのための施設、群馬eスポーツを高崎市内にオープンさせました。これは社長、どういうお考えからですか。

糸井社長：大きな理由として、私の人生哲学の話をちょっとさせてもらいます。

———はい。

糸井社長：もう、あの世に何十年か後に行って、「いやあ、このごろ、盆にもなっても、彼岸にもなっても、ちっともうちの孫や何か来てないんだよ」「いや、糸井さんちはもう、群馬や高崎にはいないよ。みんな東京へ行っちゃったみたいよ」ってね、これがしたくないんですね。

———ああ……。

糸井社長：私の一家というのは吉井で、300年近く続く農家の出なんです。先ほど言った終戦時に父親が高崎で事業を立ち上げて今に至ります。それでまあ代々ここにおいて、できれば、子どもも孫も、お墓のお守りをしながらここにいてもらいたいというのが、一番の願いなんです。ですが、日本の人口はだんだん減ってきます。群馬の人口も、力を合わせる200万が少しくなってきた。一族にこの場所でずっと住み続けてもらいたいけれど、誰も人もいなくなって、活性化がなくなったまちなちで、ただただ「居ろ」っていったって無理がありますよね。けれど、なりわいの部分も、やっぱり人が出入りしたり、いろんな活性化の中で新しい建物を建てる、新しい工場が出て、そこから出てくる有価物や廃棄物をいただいて商売にさせていただいている、その本業の建築やそういうことのリサイクルにかかわる仕事とすれば、人がいて活性化してこそ商売がある。そのために、この地域の土壌が干からびてなくて、ちゃんと活性化する地域をつくってこそ、一族もここにいられるということの中の一つとして、野球の球団をつくり、今のeスポーツの話もある。根っこの部分は同じなんです。eスポーツの話も、これがあることによって、例えば東京とか何かに出ずに群馬にすることができる。また、国籍問わず、いろんな各地からこの地域に集っていただいて、定住する

かしないかは別ですが、用があって行き来ができるような地域にしたい。そういうことの一つの題材として、この時代に合ったジャンルだろうと思ってますし、まあ知事もeスポーツ課という、全国47都道府県で初めての冠を掲げた課もつくったこともありますし、なかなかね、県庁の中の数人の人たちが笛や太鼓を鳴らしたって難しい。じゃあ地上戦でやっぱり目に見える形で、どういうことをやりだして、この時代にそのeスポーツという、世界的に中国やヨーロッパ、アメリカなんかはかなり進んでいます、まだまだ日本は本当に緒に就いたばかり。そんなeスポーツが、群馬の活性化になればいいなということなんです。

——利用料金を拝見しますと、1時間一般が300円、高校生150円などとなっています。糸井社長、これビジネスとして……。

糸井社長：いやいや、それはゲームセンター的な場所貸しの部分なんていうのは、本当に爪の先の話です。一営利企業としてやるかっていったら、100人が100人、やりませんよ。小っちゃな電卓やそろばんをはじく話じゃなくて、もう少し大きなレンジの話です。もうかるかっていったら、もうかりません。もうからないことを何でやるんですかということ、「これは一営利企業としての商売の話じゃないですから」というお答えをするしかないですよ。

——地域の活性化といいますと、高崎経済大学の学生を対象にした無利子の奨学金を設けていらっしゃるそうですね。県内で就職した場合には、返還額を減らすという特例も設けていらっしゃるかと聞いています。

糸井社長：ええ。全国から高崎経済大学に来た学生さんが、地元に戻るか、または東京に上がるか、ということはありませんが、少しでも群馬県に居つてもらいたいと思っています。でも、それはスポーツの、体育会系のクラブに所属している方に取りあえず限っていますけれどね。まあ1カ月に8万円、年間で96万円、4年間で400万円弱。卒業した後に1年据え置いて、10年間で返済してもらいます。そして、群馬県に就職していただければ半額免除ということですね。それはFM GUNMAに入ろうが、群

馬県庁に入ろうが変わりません。まあ糸井商事のグループに入れば、もう全額免除なんですけれど。

——ああ、そうですか。

糸井社長：ええ。まあ一学年10人程度ですから大した数じゃありませんけれど……。

——いえいえ。

糸井社長：そういったことをスタートさせていただいて、もうじき卒業生が出てきます。その方たちが群馬県のどちらかの会社に就職していただければ、もう即、400万円の奨学金を与えたけれども半分で結構ですから形ですかね。

——これはどこかにモデルになるようなケースがあったんですか。

糸井社長：ないでしょう。みんな僕の思いつきですから。

——すごい。もう一つ、エンジェル投資家として起業家のご支援も行っていらっしゃるって、木や草からガソリンをつくる研究をしているエムラボという会社を、以前番組でもご紹介させていただきました。三枝さんですね。

糸井社長：ああ、三枝君ね。

——この会社も糸井社長が支援していると聞きました。起業家を支援する理由も、もちろん群馬を活性化したいという思いでしょうか……。

糸井社長：はい。もちろんです。奈良さんもお存じの、GIAのいろんなイベントがありますよね。

——はい。群馬イノベーションアワード、起業家発掘プロジェクトですね。

糸井社長：はい。JINSの田中さんのほうから、その創立から声をかけられて参加させていただいて、お付き合いをしていますけれど、僕はあそこで、グリーンドームで表彰式、トロフィーをもらって紙面を飾る、あれがスタートだと思っているんですよ。あれがゴールじゃないと思っています。金融機関の皆さんも構成メンバーにいろいろ入っていますけれど……。

——入っていらっしゃるんですね。

糸井社長：なかなか簡単に、何にもない徒手空拳の方た

ちに、やれ、5,000万円だ、1億円だって、なかなか融資できませんよね。そのインキュベーターというか、ふ化器というか、エンジェルの部分が、やはり少し日本は遅れていると思っています。私がエンジェルとして支援している方と覚書をする1丁目1番地第1項は、「どれだけ事業がでかくなっても、群馬から本社を外さない」ということを約束してお金を出しています。その会社が大きくなって、ちゃんと社会に貢献できるようになれば、群馬の発展に結びつくと思っていますので。

——糸井社長、そのとき、支援する方なんですけれども、どういうふうに「この方を支援しよう」と思うんですか。

糸井社長：いや、ご紹介やら、売り込みやら。もうメールもバンバン飛び込んできますよ。

——きますよね。その中から、この方と決めるの基準は、何かあるんですか。

糸井社長：いい技術やアイデアを持って、基本的に人間力が伴わないと駄目です。本人の気持ちであり、僕と話すときの視線の行き先であり、まあ何百人も今まで、何十年もいろいろな人を見ていますから、その中で、まあ覚悟の度合いだとか、いろんなものですかね。なかなかちょっと、これが決め手だって話になると難しいかもしれませんが、最終的には感覚ですね。

——おお、最終的には感覚。

糸井社長：感覚です。

——一貫して地域を盛り上げようというお考えがありますが、これほどのことは、そうそう容易にできるものではないと思います。本業との兼ね合いなどは、どのようにお考えですか。

糸井社長：もちろん本業があつてのことですよ。糸井商事のそもそもの会社の経営理念は「顧客と時代のニーズを追い求め続けます」ということと、もう一つ、「会社の繁栄、社員の幸福、地域社会への貢献を三位一体で推し進めます」を、ちょうど僕が30歳前後につくりまして、今この2つなんです。

——はい。

糸井社長：その2番目のほうの、「会社の繁栄、社員の幸福、

地域社会への貢献を三位一体で推し進めます」ですが、「まあ、ごもっとも」みたいな話ですよ。ですが、じゃあ「地域社会への貢献」って何なんだと考えると、それは地域の人であり、相手から「あなたの会社は地域社会に貢献していますね」って言われることだと思っているんです。本当に地域社会、その時代、その地域に貢献しているということになったら、やめられないし、やめさせられないし、潰れないし、潰されませんよ。

——ああ……。

糸井社長：ええ。その時代、その地域に沿った形でね。それがね、会社によっては日本全体が地域社会かもしれないし、もっと世界全体のグローバルな企業もあるかもしれないし、もっと身近に、本当に町内会というものもあるかもしれません。本当に生意気で、このラジオで言う話じゃないかもしれませんが、その企業、イコール、そのときの経営者なんです。その経営者が、その地域に貢献しているっていうことを判断される、「あんたが必要だ」ということが、地域が、空気が、それを理解してくれているかっていうことだと思っていますね。

——この後もコマースを挟んで、糸井社長にお話を伺います。



【群馬eスポーツ内観】

【趣味の話】

——糸井ホールディングス株式会社の糸井丈之社長にお話を伺っています。仕事を離れて趣味のお話も伺えればと思います。趣味は、やはりこう、野球とか、スポーツとか、そのあたりが関連してきますか？

糸井社長：まあ趣味と言えば趣味ですが、野球はもう本業みたいなものですから、全体的にスポーツのことは好きですね。それと、慶應大学時代に私は映画研究会に入っていたんですが、その慶應の映画研究会っていうサークルは結構名門でして、OBに『砂の器』とか撮った野村芳太郎大監督がいて、学生時代、松竹の大船にサークルのメンバーで尋ねていったときに、ちょうど緒形拳と岩下志麻の『鬼畜』を撮っていたときでしたね。

——うわ、すごい。

糸井社長：まあ、「よく来たな」みたいな話の中で、撮影所の雰囲気ですとか、まあ我々若い学生にいろんな話をしてくれたことは覚えています。それで、何年前に、『泣くな赤鬼』という、群馬県をベースに高校野球の監督と教え子の話の映画の話を、制作の角川さんとテレビ東京さんと松竹さんが持って来て、お手伝いみたいな、制作委員会っていうかな、出資をできませんかみたいな話でした。まあそのときに、全面群馬でオールロケならと……。

——群馬でですか。

糸井社長：そう、そういう条件でね、「いや、もちろんしますよ」と言ってくれたので、「私の母校の高崎高校を少しでも入れてくれますか」とも言ったら、「わかりました」って。

——すごい（笑）。

糸井社長：あと、堤真一の奥さん役に何人か女優の候補がいたんですけど、その中に麻生祐未がいました。「麻生祐未をキャスティングに決めてくれませんか」みたいな話を、何日かたって、「OKをいただきました」って。それじゃ出さなきゃいけないって。それで出資しましたね。また最近ではある新人監督が夏ごろから撮影に入るというので、問屋町でちょっと空いてる事務所を、ペー

スキャンプというか、オーディションをやったり、いろんな稽古事をやったりするんで、今でも貸してます、無料で。

——いつか監督をやってみようとか、そういうのはないんですか。

糸井社長：いやいや、それは全然ないですね。

——ないんですか（笑）。

【地域愛】

——仕事の話に戻りますが、今後の目標をお聞かせください。

糸井社長：僕もね、60代も半ばになっていますから、そろそろいろんな後始末といいますが、人生の飛行時間の着陸に結び付けてやろうとは思っています。本業の跡取りは、うちのせがれが、もうしっかり社長業を担うべくカウントダウンに入っていますので……。

——事業承継の準備を進めていらっしゃる。

糸井社長：はい、そうですね。まあ僕が今、少しでもできることは、将来、群馬の発展に役立つような、例えばベンチャー志望の、そういう人たちと会える時間だとか、話を聞く時間を多くしようとなるべく努めて、社員やほかの者に任せています。まあ人間、今日明日やることの手帳が真っ黒けの中でね、心の余裕や時間の余裕がなければ、いろんな考えだとか、大したことはできませんから、少しでもそういう時間をつくって、将来ある人たちに、僕がまだ元気で生きている間に何か伝えられるものがあればいいなと思っています。群馬が30年後か50年後にね、ほかの地域から比べて人口などの減り方が少ないねって言われるように。私の小学校のときの上毛かるたは「力を合わせる160万」でしたけど、今は200万が危うくなってきた。せめて180万とか170万ぐらいで止まって、ほかのところから見ても、群馬の減り方は少ないねっていう時代になってもらいたい。そのときに必要なことっていうのは、交通インフラだとか、観光地があるかとか何かかとかというわけじゃなくて、その地域を思う度数、深さ、掛ける倍数で、やはり地域の雌雄を決すると思っていま

す。だから、私の、群馬愛が地球の裏側を通すほど深いと、1人で言ったって、1人は1人なんです。それをどれだけ多くの人たちに「それはそうだ」ということで、共鳴していただいて、取り組んでいただけるか。それは生え抜きの群馬県人じゃなくても、例えば何かのご縁で、eスポーツを絡めたり、ペガサスの選手だったのでそれが終わった後でも第二のふるさととして群馬のことを思って、そして、そういう人たちが結束した思いが、最終的に全国の地域の中で、勝ち負けといいますかね、決まるとしています。私はきっと成就した姿というのは見れないんです。だけど、それを信じて、落とした小石の波紋が確かなものだったら、対岸までその波紋がたどり着くと思ってるし、それを信じて、僕の後ろ姿だとか足跡を見て、後輩たちがそういう思いを引き継いでくれると信じている。そうした想いを紡いで、より多くの人たちが共鳴した地域が勝つと思っている。それを信じて静かに目を閉じたいなと思っています。

——まだまだ目は閉じられませんがね（笑）。

【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。糸井社長が大切にしている言葉、例えば座右の銘であったり、それから新規事業に取り組む中で大切なことなどを教えてください。

糸井社長：そうですね。私の座右の銘は、「動機善なりや私心なかりしか」という、稲盛さんからいただいた言葉です。今までの人生の中の節目節目に、自問自答をしました。この言葉がなかったら、判断を誤ったりしたことも多かったと思います。

——動機が社会にとっていいことかどうかということと、自分の利益のために動いていることではないか、自問自答という意味でいいですかね。

糸井社長：そういうことです。

——新規事業に取り組む中で大切なことはどんなことでしょうか。

糸井社長：もう覚悟です。

——覚悟。

糸井社長：自分の一度しかない人生の中に、それに賭けるという、もう揺るぎない覚悟が必要だというふうに思っています。覚悟ができ、そして、何か僕に話してみたいという若い人たちがいたら、ぜひFM GUNMAさんまで、奈良さんまでお問い合わせください。

——ありがとうございます（笑）。

糸井社長：ええ。群馬への思いがある若人たちと生ある限り会わせていただいて、自分の今までの経験ですとか、話せることは話すし、お手伝いできることはお手伝いしたいなというふうに思っています。

——今日のトップインタビューは糸井ホールディングス株式会社の糸井丈之社長にお話を伺いました。さあ、それではもう1曲、リクエスト曲をお届けしましょう。これはどのような思い出の曲でしょうか。

糸井社長：これは、カラオケで歌いたいなと思ったときに歌う歌の2つのうちの1つです。歌っていても気持ちがいい曲ですね。

——それではお届けします。スターダスト☆レビューで『今夜だけきっと』。今日はどうもありがとうございました。

糸井社長：はい、失礼しました。

保証協会からのお知らせ

伴走支援型特別保証について

——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、4月から取り扱いが始まった新しい保証制度について、群馬県信用保証協会の磯さんにお話を伺います。磯さん、よろしくお願ひします。

磯：こちらこそよろしくお願ひします。

——保証協会では、新型コロナウイルスの影響を受けた中小企業・小規模事業者の皆さんをサポートするため、新しい保証制度の取り扱いを開始したと伺っていますが、どのような保証制度ですか。

磯：はい、新型コロナウイルスの影響を受けた中小企業・小規模事業者の方々の早期の経営改善にお役立ていただくため、「伴走支援型特別保証」と「経営改善サポート保証 感染症対応型」の2つの保証制度の取り扱いが始まりました。今日は、そのうちの「伴走支援型特別保証」についてご案内します。

——「伴走支援型特別保証」の「伴走」は、一緒に走るという意味の「伴走」ということですが、どのような特徴があるのですか。

磯：この制度は、お借入れの限度額が4千万円で、お借入れ後にはお取り扱い金融機関が中小企業・小規模事業者の皆さまの継続的なフォローアップを通じて経営改善を促進するとともに、必要に応じて助言などの支援を行います。資金繰り支援と、金融機関によるお客様への伴走支援がセットになっている保証制度です。

——資金繰りのサポートに加えて、お借入れの後金融機関の方が常に寄り添っていただけるまさに伴走していただけるということなのですね。特徴はこのほかにもありますか。

磯：大きな特徴は2つあります。ひとつめは、お客様にご負担いただく信用保証料が軽減されます。国が信用保証料を補助するため、実質的な負担は年0.2%です。ふたつめは、一定の要件を満たした場合、社長さんを保証人としないうちの「経営者保証免除」の対応が可能になっています。

——少ない負担で大きなメリットがあるのですね。新型コロナウイルスの影響を受けて、これから立て直しを図ろうとしている方にとって、とても心強い保証制度ですね。ご利用を検討したいと思われた方はどうすれば良いですか。

磯：ご利用にあたっては、セーフティーネット保証4号又は5号、もしくは危機関連保証の認定が必要となるなど、一定の要件を満たす必要がありますのでまずはお取引のある金融機関又は保証協会までご連絡ください。なお、保証協会の連絡先については、ホームページをご確認ください。

——新型コロナウイルスの収束はまだまだ見通せませんが、経営の立て直しや新たなチャレンジをお考えの方はぜひこの制度の活用をご検討いただければと思います。磯さん、今日はありがとうございました。

磯：ありがとうございました。

チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社アルテソリューション

「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、デザインや翻訳の仕事などを手がける太田市の株式会社アルテソリューション、平野勇パウロ社長です。平野社長は現在42歳。ブラジル出身で、子どものころに日系二世の両親とともに来日しました。言葉や文化の違いに苦労もあったことと思いますが、逆に2つの国を知ることを強みにして事業を展開しています。平野社長に挑戦の様子を伺いました。

——私は今、太田市新島町のアルテソリューションにお邪魔しています。平野社長、よろしくお願ひします。

平野社長：よろしくお願ひします。



【収録風景：アルテソリューション事務所にて】

——平野社長は1989年、10歳、小学5年生で来日し、大泉町で生活を始めたそうですね。

平野社長：はい。まだ当時は日系ブラジル人は少なかったですね。

——日本語は話せたんですか。

平野社長：全く話せなかったです。

——えっ。

平野社長：ただ学校に通い始めて友達ができいくうちに、やっぱり周りにブラジル人がいなかったの、自然に日本語を覚えて、気がついたらポルトガル語が話せなくなっていたんですよ。

——（笑）。

平野社長：まあ高校生のときにそれに気がついて……。

——はい。

平野社長：それで、思い切って、じゃあ大学でやってみようと思って、ポルトガル語を専攻しましたね。

——ええ。まあそんな平野社長ですが、大学卒業後、伊勢崎市内の商社に7年間勤めた後に独立したと聞いています。

平野社長：はい、そうですね。まあポルトガル語が生かせる仕事ができたらいいなと思っていたんですよ。

——はい。

平野社長：そのときに、南米の商品を扱っている会社で貿易関係の仕事をして7年間やりました。その商社で扱っている商品のカタログの制作を任されていたんですよ。それが自分にとってものすごく楽しい仕事になって、これからはもっとやってみたいと思った仕事でしたね。

——その後、独立を考えられたということですか。

平野社長：そうですね。まあ自分の中で一つ決めていたことがあって、30歳になったら何か新しいことにチャレンジしようと思っていたんです。それが2009年だったんですが、ちょうどまあ、タイミングはよかったのか、悪かったのか……。

——うーん。リーマンショックの後で。

平野社長：そうなんです。非常に不景気なときではあったんですよ。でも、30歳になったら何か行動しないとこの先もできないだろうと思っていたので、上司に相談をして、辞めさせていただいたんですよ。ただ、その商社で任されていた仕事もあったりもしていたし、やっぱりそれも続けてみてもらえないかという話もあったので、じゃあいったん思い切って、そこで独立をして、知識はまだ浅いかもしれないけどやってみようかということ

ころで、個人事業で始めましたね。

——そのときは、もうご結婚はされていたんですか。

平野社長：結婚していましたね。

——奥さまのご反応はどうでした？

平野社長：そうですね、僕はもう何も相談しなかったから（笑）。

——本当ですか（笑）。

平野社長：きっと理解してくれるだろうと思って（笑）。

——いやあ、フットワークが軽いですね。

平野社長：いや、うーん、だからちょっとねえ、本当に無計画に始めちゃったのがよかったのか、悪かったのか、それが今につながっているの、よかったのかもしれないですけどね。

——うん、そうですね。実際にはこう、どういうお仕事を始めたんですか。

平野社長：デザインの仕事を始めようと思ったんですけど、なんせ、その商社で培った経験しかないの、営業のしようがないんですね。今まで何をつくってきたかといったら何もないから、どうしようと思って。それで一生懸命考えて、ポータルサイトを立ち上げることからまず始めるのがいいだろうなと思いました。不況だったということもあって、特に外国の人たちが経営するお店が大変な状況だったんです。と言いますのが、リーマンショックの影響で、リストラに遭う外国の人たちが多かったんですね。それで、外国人の集客に頼っていたお店が結構打撃を受けていた状況だったので、まあそこで何か自分も手伝えることはないかなと思って、日本人の集客につながるような活動をしたら何か力になれるかもしれないと思い、日本語でお店を紹介するホームページを立ち上げたんですね。まず営業する商品をつくって、お店を回って「こんなのをやっていますけれども5,000円でお出しませんか」って営業に回っていききましたね。そこで十何店舗集まって、そこから、ホームページのアクセスが全くない状態だったから、このホームページを何らかの形でちょっと告知していかなくちゃいけないと思い……。

——そうですね。アクセスしてもらわなければね（笑）。

平野社長：そう、アクセスしてもらわなかったら、そんな、毎月5,000円払ってもらうのもばかばかしい話になっちゃうから、そこでチラシをまず1万枚つくって、もうどどんいろんなところへばらまこうと思って。

——紙で勝負ですか、まずは。

平野社長：そうですね。それをばらまいていくうちに、そのチラシ自体に広告を載せたいというお店が出てきました。そこで、「1枠1万、2万円はどうですかね」って売り始めて、気がついたら、そのチラシがどどん、A3の二つ折りになって、そのA3の二つ折りから8ページの冊子になって、そこから12ページ、16ページで……。

——すごい（笑）。

平野社長：多いときは24ページになって……。

——1冊できちゃった（笑）。

平野社長：そう。気がついたら、なんかフリーペーパーに変わっていたんですね。

——ええっ（笑）。

平野社長：いろいろなうちくをそこに書いたりしていたんですよ。

——ブラジルうちく？

平野社長：そう。僕はもともと実はブラジルのことをあまりわかってなくて、ブラジル人なんだけどブラジルのことを全然知らないんですよ。広告の営業に回って行く中で、お店の人たちに「ブラジルの人はこんなことをこういうときにするんだよ」って、なんか教えてくれたりしたんですよ。

——はい。

平野社長：それがなんか面白いなと思ったので、その記事をフリーペーパーに載せながら、お店の紹介もして行って、それなりのクーポンのリターンもあったので、フリーペーパーがどどん独り歩きしていくような感じになっていききましたね。それで、これが非常にまた運が

よかったのが、ワールドカップとオリンピックが決まってたんですよ。

——ああ、ええ、サッカーのワールドカップ、ブラジル大会のお話ということでしょうか。

平野社長:そうですね。まさにブラジルが注目されるきっかけになりましたね。ですが、それが本当にワールドカップまででしたね。ワールドカップが過ぎて、もう一気にブラジルブームがなくなりましたね。

——ああ、さっとう……。

平野社長:さっとう去りました。もう本当に、2014年の末に最後に出したものが、本当にもう配布が大変だったんですよ。全然在庫が減らなくて、「ああ、もうこれはもう駄目だな」と思い、フリーペーパーの発行はやめましたね。

——そのときに、ほかにビジネスの種というのがあったからやめられた、ということですか。

平野社長:あ、そうですね。もうさすがにそこまでいくと、デザインの知識も、ノウハウもかなり積み上がってましたので、そこからデザイン一本でやっていこうと思いましたがね。

——ご自身が一番やりたかったものが。

平野社長:そうですね、ようやく。なので、フリーペーパーが終わった瞬間に、そこから自分の本当の勝負なんだなというのは、何となく感じられたのかもしれないですね。



【多言語に対応できるアルテソリューションのWEB開発事業】

——現在もそのデザインのお仕事もなさっていますが、そのほかに新しいこともチャレンジしていらっしゃるって聞いていますけれども。

平野社長:そうですね。今はまあこのご時世で注目されていることですが、デリバリーの仕事もちょっとやってみて。僕の取引先の飲食店のお弁当、ピザの配達をしています。

——ああ。それはどういうビジネスとしてやっていらっしゃるんですか。

平野社長:そうですね、まあイメージ的にはUber Eatsに近いですね。

——ああ、平野さんが立ち上げて？

平野社長:そうですね。僕が「bdelivery」というサイトを構築して、そこで注文をしていただくと、僕がそれを配達に行くって（笑）。

——僕が？ 社長自ら？

平野社長:そうですね、僕が行ってます。

——今のデリバリーのお仕事もそうですし、ビジネスもそうですし、その前のフリーペーパーもそうですけど、誰かが困っているに対して自分が何ができるかっていうところで、新しいビジネスを生み出していらっしゃる。

平野社長:そうですね。基本的にスタンスは、もうその流れですね。思いやりっていうのが、最終的に重要になって思います。

——思いやり。

平野社長:デザインの仕事をするときも常にそういうふうに考えていて、チラシのデザインの組み合わせも、相手のことをいったん想像するんですよ。そのチラシを手にとったとき、困ったときにどこを見るんだろうなっていうところですよ。それが最終的には効果的なチラシのデザインになっていく。そこが僕の中では重要な要素の一つですよ。

——ブラジルの出身とか、それからポルトガル語ができるなどということが、平野さんにとっては強みでもあるんですが、一方で障害になるということはないですか。

すか。

平野社長：うーん。WEBシステムの開発をやっているんですが、これをもっと都内のほうにも売り込んでいこうと思って営業をしたときに、「外国籍はうちはお断りなんですよね」って言われたことがあったんです。そのときに、「やっぱりちょっと帰化しなくちゃな」とは思うようにはなりましたね。だけど、帰化をしても、でもやっぱり外国に住んでいたということはずっと自分も話をし続けると思うし、それを自分の強みにしていきたいと思っています。

——そうですね。このコロナの時期で、なかなかこう、チャレンジすることに躊躇してしまうという方もいらっしゃると思うんですけど、そんな方々も含めて、皆さんにこう、メッセージなどをいただけたらと思います。

平野社長：はい、そうですね、とにかくやってみることです。あとは、学び続けること。あとは、とにかく好きなことを見つけることかもしれないです。僕は、たまたまデザインという仕事に、自分が勤めていた会社で出会ったことがすごく運がよかったとは思っています。これは面白いな、好きだなとか、自分は得意だなと思ったら、もうそこからどんどん磨いていくのがいいんじゃないですかね。

——今日はブラジル出身でデザインや翻訳の仕事などを手がけている株式会社アルテソリューションの平野勇パウロ社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

平野社長：ありがとうございました。

エピソード

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、プロ野球球団「群馬ダイヤモンドペガサス」の運営会社も経営する糸井ホールディングス株式会社の糸井丈之社長のトップインタビュー、そして後半は、ブラジル出身でデザインや翻訳の仕事などを手がける太田市の株式会社アルテソリューション、平野勇パウロ社長の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～」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3年7月1日（木）12:00～12:55

再放送 7月3日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！