

チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

令和4年1月6日（第106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、「オネスティーハウス」をブランド名にして住宅建設や不動産業などを手掛ける総合住宅会社、株式会社石田屋の石田房嗣社長、71歳です。現在は戸建て住宅などを扱っている石田屋ですが、もともとは明治38年（1905年）に旧鬼石町で金物屋と種苗の店としてスタートしたそうです。三代目の石田社長が住宅建設に進出、事業を拡大させました。新規事業への挑戦、事業拡大の様子を伺っていきます。番組後半は、リンゴの産地沼田市でリンゴのお酒、シードルの醸造所を開設した男性を紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社石田屋

石田房嗣 代表取締役

■保証協会からのお知らせ

「環境経営Gエール（プラス）保証」について

■チャレンジ企業紹介コーナー

上州沼田シードル醸造株式会社

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

株式会社石田屋

石田房嗣 代表取締役

——総合住宅会社、株式会社石田屋の石田房嗣社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。石田社長、どうぞよろしくお願いいたします。

石田社長：よろしくお願ひします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【石田屋の歩み】

——オネスティーハウスをブランド名にして、住宅建設や不動産業を手掛けていますが、どのような住宅を建てているのでしょうか。

石田社長：木造住宅になりますが、木と鉄の梁を融合したパナソニックのテクノストラクチャー工法という建築

方法を採用しています。全てパナソニックで構造計算を行い、数値面においても保証されていますので、当社も安心ですし、お客さまにとっても安心な住宅を提供しています。また全てパナソニック製品を採用していますので、太陽光やエネルギーといった分野にも取り組んだ家づくりをしています。

———今、建設件数はどのぐらいになるのですか。

石田社長：2020年以前は毎年170~180件ぐらいでしたが、2021年は、新型コロナの影響による巣ごもりが住宅を少し見直すきっかけとなり、受注が増えて約200件の建築を手掛けました。

———お忙しいですね。

石田社長：ええ、おかげさまでお客さまに信頼いただけていることが事業継続につながっていると思います。

———そんな石田屋ですが、もともとは旧鬼石町で金物と種苗のお店として創業したと伺っています。明治38年におじいさまが創業したそうですね。

石田社長：はい、そうです。

———社長が子どものころの様子というのは、どんな感じでしたか。

石田社長：大工、工務店さんが釘を買いにきたり、のこぎりを買いにきたりしていました。また、上野村や旧万場町などの山あいのお客さまに、薪をつくる時に使う「たが」というのがあったのですが…。

———たがとは何ですか？

石田社長：「薪たが」というのですが、薪を束ねるときに使う針金のことで、その一縛りが1,000本になっています。そういうのを毎日、上野村のお店に仲卸のような商売をしたり、他にもいろいろな農耕具ですとか、その時代の必需品を売っていたと思います。

———小さいころから家業を継ぐというのが何となく約束されていたのですか。

石田社長：私は長男だったので、跡継ぎの教育を自然に受けていたと思います。高校も高崎商業高校で、鬼石町から高崎まで毎日通いました。

———結構距離がありますね、社長。

石田社長：そうですね。バスで藤岡まで行って、そこから電車で高崎駅まで行きました。今の高崎警察署のところが高崎商業高校でした。そこまでまたバスで行ったり、歩いて行ったりして、そんな毎日を過ごしていました。

———商業高校ということで、ご家族の方の意向もあったのですか。

石田社長：そうです。だから、商売の跡を継ぐのだと。家族には大学へ行った者もいましたが、私は商業高校と。

———卒業後は、修行でどこかの会社に入られたのですか。

石田社長：はい。会社ではないのですが、千葉の市川市に行きまして、まだそのころは千葉県も京葉道路が開通したところで、ちょうど発展が見込まれる地区の金物屋さんに見習いとして修行に行きました。

———何年ぐらい行かれていたのですか。

石田社長：1年ちょっとです。祖母がけがをしまして、それをきっかけに、帰ってこいとなりました。

———そのころの会社の様子はどうでしたか。

石田社長：会社というか、大工・工務店さん向けのお店でしたので、そのもっと前は農耕具や刃物、のこぎり、鎌、鉋など、それぞれその時代に合わせた商売をしていました。私の代になって、大工・工務店さんの仕事が忙しくなってくる時代になって、住宅を建てることが一般化する時代になってきました。鬼石町だけではなく、広く商売をしたいとの思いから、鍋や釜などのアルミを売っていた経験を活かしてアルミサッシづくりを始めて、大工さんなどに住宅資材として売りました。そんなことから徐々に住宅業界の広がりができてきました。バブル期のころには、例えば大きなゴルフ場や大きな工場の建設では、それらに関連するガラス工事や、屋根工事、アルミ工事などの仕事も受注できるようになりました。そのようなことから建築資材の仕事が多くなりました。だから当社は、祖父の代、父の代、私の代という形で、その時代に合わせた変化を遂げていきました。食べ物だったら、昔から100年も200年も味が変わらずに済みますが、生活様式はどんどん変わりますから、そういう形で変化をして、継続してきたと思います。

———変化と継続ですね。

石田社長：そうですね。

【チャンスをつかんだ転換期】

———そのような中、1985年に社長に就任されました。

石田社長：はい。

———91年には不動産部門を設立したそうですが、これはどのようなお考えだったのでしょうか。

石田社長：バブル期のころは毎日、毎日いろいろなところから仕事に来ていて、あまり考えなくても、ただ単にお付き合いしていれば仕事 came という時代でした。パ

ブル崩壊後も、やはりベースは不動産から始まるのだなと感じたことが、不動産を始めるきっかけとなり、不動産業の資格を取って設立しました。

——大きな決断をなさいましたね。

石田社長：でも、そのころはまだ、不動産部門に参入するといっても、その思いだけで、現実問題はそんな簡単にはいかないです。経験もなければ何もない。バブルの当時というのは、大きな不動産を動かして、そこで収益につなげたのですが、どちらかという私は賃貸の仕事をベースにしていました。生活する上で、年齢が高くなると家から離れ、そのときに賃貸の需要が生まれます。今度は大家さんから「この土地を売りたい」とか、「これを買ってもらいたい」といった話があって、そこから土地を分譲して、住宅を建てるというサイクルができました。そもそも当社は、大工・工務店さんに材料を販売していたものですから、本来的には、自分のところで住宅事業をするつもりはなかったのですよ。B to Bでいわゆる材料屋として工務店さんに商品を販売して、工務店さんを支援する。材料を販売させてもらうという考え方でやっていたのですが、93~94年ぐらいから取引先の倒産が始まり、何千万円ものお金が焦げ付いてしまって、それが2件も3件もでてしまいました。一番ひどいのは5日間ぐらいの先付小切手を切って、手形と違うから小切手はすぐお金がお入りののですが、その間にいなくなってしまうということもありました。当社は、今、本庄児玉にも進出していますが、アパートの建設が盛んだったころに支援していた建設屋さんが倒産してしまったなどの苦い経験もあって、これはもう仕方がないから私どもで住宅事業を始めましょうとなりました。それが95~96年ごろの動きです。

——石田社長、今、淡々と語られましたけれども、かなりのピンチでしたね。

石田社長：ピンチではありましたが、逆にそれがチャンスになりました。そこから、市場が生まれたので、火事場のばか力っていいますかね、豊かな状態でいたら、その発想はなかったでしょうし、逆に当社が鬼石町という小規模な市場で商売をしていたから、その厳しい環境から外へ出たことで得られた広がりと同じで、大変だったから、かえってそれがいいきっかけになりました。もともと材料会社の文化を持っていたので、材料や資材の扱いには自信があります。ほかの工務店さんの場合は、そういうのは技術屋さんの文化と考えることがありますが、家づくりの取り組み方は、自分の作品というのではなくて、やはりお客さまにどのように満足をしてもらうかという視点が大切です。だから、ただ売ればいいって

うのではなくて、お客さまが他の方にも紹介していただけるような満足を提供しないと継続は難しいです。「あそこは駄目だよ」と言われたら駄目なのですよ。

——はい。その後、自社で住宅を建設するようになっていくわけですが、そのお話を伺う前に1曲お届けしたいと思います。石田社長、これはどんな思い出の曲ですか。

石田社長：私が千葉にいるときに、この歌が流行っていてテレビでよく見ていました。(笑)。

——はい(笑)。では、そのころのことも思い出しながら、一緒に聞いてください。お届けしましょう。前川清で『長崎は今日も雨だった』。



【パナソニックビルダーズグループ9年連続第1位を受賞】

【新たな事業展開】

——1999年、平成11年から自社で建築を行い、注文住宅を手掛けるようになったそうですね。

石田社長：はい。99年以前は、住宅をやっていましたが、ほとんどアウトソーシングで、今までの取引先をお願いしていました。99年から、外注の内製化により、自社の力で建築をするようになりました。

——注文住宅を手掛けたいというのは、ずっと考えていらっしやったのですか。

石田社長：そうですね。不動産では、例えば建売や、土地とセットの住宅は、立地条件が良い土地が買えれば、そのときは非常に業績もいいですが、いい土地が買えなかったり、また逆に、どうしても買わなければいけないという思いで変な土地をつかんでしまったりということになると難しい状態が起きるので、なるべく土地力に頼

らない、いわゆる注文住宅をやりたいと思って、いろいろな試行錯誤を重ねて、2002年にパナソニックテクノストラクチャーという工法とボランティアチェーンにより、工法だけ使わせてもらうという形で入会しました。そのパナソニックの技術で建築を始めて、自分のところだけのお手盛りではなくて、外部のチェックが入ることで安心した家づくりの積極的な住宅営業活動が本格的にできるようになりました。

——でも自社で建築を行うには、やはり人材というのも非常に大事になってくると思いますが、このあたりはどのようにされましたか。

石田社長：99年頃から、徐々に技術者だとか能力のある人に入社していただいたことで年を追うごとに、能力の高い人が集まってくれるようになりました。それに伴って会社全体の能力も高まりましたが、もう一つはやはりパナソニックさんが徹底的に一緒になって取り組んでくれていることです。

【ブランド名に込められた経営ビジョン】

——ところで、このブランド名のオネスティーハウスは、どのようなお考えで名付けたのでしょうか

石田社長：住宅づくりをすると、とにかく家を建てて、お金をもらって、それで終わりと、そういう形になりがちです。お金がもらえればいいやと、こういう社内文化ができると困るわけです。オネスティー（HONESTY）というのは、正直・誠実というような意味なのでしょうが、Hはハート、Oはオーダー、Nはネバーギブアップ、Eはアーネスト（熱心）、Sはソーシャル（社会）、Tはチームワーク、Yはヤング、そういう語源をもってオネスティーハウスというのを前から温めていたのです。ただなかなか重くてね。オネスティーハウスというのは、本当に重いと感じましたが、そこをクリアしないと場当たりの経営になってしまうとの思いで、自らに重い名前を課すような形になりました。

——お客さまに対しての名前に込められた宣言ということでしょうか。

石田社長：そうですね。基本はそこでないといかんと思います。だから、もう二十数年、感謝祭をずっと続けていまして、最初のころは100人とか、140人ぐらい来てもらうのがせいぜいだったのですが、だんだん増えてきて、コロナの前までは、大体毎年3,500人から3,700人ぐらいお越しいただくようになりました。

——お客さまの喜ぶ姿が、社長にとって何よりの楽しみですね。

石田社長：そうですね。毎年ね、本当にお子さま連れでお越しくださる方が多いです。だから、おじいさんが建てて、子どもさんが建てて、お孫さんが建ててなんていうのがあります。

——そうですね。

石田社長：一番多い方は、一つのご家庭で、お父さんと、お子さんが3人いて、4人で4軒の家を建てていただいたり、そういう方もいらっしゃいました。

——本当にご縁が深いというか。

石田社長：そうですね。

——1棟建てておしまいではないというのが伝わってきますね。

石田社長：そうですね。やはり商売を継続するためには、そういうことを継続しなきゃいかんなど、そのように思っています。

【成功へ導く社長の取り組み】

——振り返ってみて、成功のポイントは何だったと思いますか。

石田社長：成功というほどのものでもないですし、何とかやっているということですが、それでもやはり常に緊張感を持ち続けているといえますか、いろいろな時代、時代で変化があります。今は、特に太陽光発電が出てきたからは、新しい家づくりに関するエネルギーの考え方についてベストを尽くすというの、変化の対応かと思えます。

——はい。また社員の皆さんへの意思統一としても、社長ならではのオリジナルのことをやってらっしゃるとお聞きしましたがけれども、やはりこういったことも成功のポイントの一つなのでしょうか。

石田社長：100人近くいる社員が、その人、その人、みんな今までの経験があったり、今まで勤めていた会社の文化があったりと、そういう異文化の集りなので、当社のやり方はこれだと言っても、癖というか、みんなそれぞれ持っていますからね。だから、みんなの意識を統一するために、私が年頭レポートというのを作っています。年頭式に大体そのレポートを読むだけでも2時間半ぐらいかかるのですが、全ての部門で「今年の方針はこうだよ。目的はこうだ。」ということをやるので、会社の中での意識がそれ1冊である程度みんなが共有できるのですね。そんな本を、もう二十数年来続けています。

——社長が年末年始にかけてレポートをお書きになっ

て、それを年初めに皆さんに見ていただくということですね。

石田社長：そうですね。以前は、1月1日の日経新聞のトップを見て、「今年はどうしよう」ということをやりましたが、でも、年末年始の休暇が4日間とか5日間しかないので、その間にそれだけのものをつくるって、とてもできなくなってしまいました。今は年末の27~28日ぐらい、会社が終わってから大体7日間くらいかけてつくりまわす。年末に今までの整理をして、それで次の新たな計画づくりは、リセットボタンを押すようなものです。それが結構時間がかかるのです。

——どのぐらいですか。

石田社長：そうですね、大体70時間ちょっとかな。

——70時間ですか。

石田社長：だから1日平均10時間。でも、31日と1日はちょっとね、少し控えて。

——もう魂のこもったレポートですね。

石田社長：魂というか、整理整頓ですかね。

——また、会社の意思疎通とか統一という意味では、勉強会とか社長塾をなさっていると聞きました。

石田社長：最近、事業承継という意識が出てきて、事業承継といっても、私が引退するわけではないのですが、今、後継者の長男が一生懸命に並走してくれています。社長になるまでにある程度、組織を明確にしていこうと。そのような考えで、社長塾というのを毎月開催しています。もう一つは、住宅業界における、エネルギーや制度等は絶えず変化するので、その取り組み方や商品研修など、社長塾という形を取って、社員全員が参加しています。最初は幹部だけのつもりだったのですが、全員参加で始めたところ、みんな、楽しみにしてくれています。

——そうですね。

石田社長：感想文も書くのですよ。全員から感想文をもらうことが条件なのですが、そうすることで全ての社員に意識の共有を図るといえるのか、そんなことをして、もうしばらく組織が固まるまでは、私が仮に会長という立場になったとしても続けていきたいと思っています。

——さまざまな取り組みを行っていらっしゃる石田社長です。この後もコミーシャルを挟んで石田社長にお話を伺っていきます。



【高崎駅前モデルハウス：電気を自給自足できEVも連携】

【リフレッシュで前向きに】

——総合住宅会社、株式会社石田屋の石田房嗣社長にお話を伺っています。仕事から離れたお話も伺えればと思います。石田社長、趣味は何ですか。

石田社長：仕事ばかりやっているから、あまり趣味っていうのは少なかったのですが、やはり一番は、家族、妻と旅行に行くことですね。うちは家族が割と多いものだから、家族で集まることはよくありますね。

——そうですね。そのほかスポーツとかはいかがですか。

石田社長：ゴルフをときどきやるのですが、月に1度か2度。それも、半分は仕事の関係ということが多いので、趣味って言えるほどのものでもないです。また、腕前もそれほどよくないので。でもスポーツといえば、せいぜいその程度です。

——そういう中でメンタルというのを整えていくというの、リーダーの仕事かなと思うのですが、今日、お見受けして、非常に強靱なメンタルをお持ちだということを感じました。

石田社長：いやいや、とんでもないです。

——何かこう、メンタルのためにいいこととかなさったり、考えたりしていますか。

石田社長：やはり使命感といいますかね、代々商売を続けているといいますが、継続をしなきゃいかんと、そういったことは考えますね。

【今後の目標】

———それではここで仕事の話に戻りたいと思いますが、石田屋の今後の目標をお聞かせください。

石田社長：今、住宅業界はやはりエネルギー、太陽光が大切だと思っています。特に、今年から太陽光住宅に関する三大企画という形でやっています。一つ目は、太陽光発電と蓄電池を組み合わせて完全に電気を自給自足できる住宅。二つ目は、第三者が所有する太陽光発電を使って自己負担がほとんどない住宅。三つ目は、自己所有の太陽光発電の初期費用がゼロ円で使いながらその費用に充当していくという3つのやり方です。その太陽光で発電するエネルギーを一般の火力などと比較して、どれだけCO₂を削減できるか、そういった計算をしています。今まで建てた住宅に太陽光を載せた分で、杉の木に換算すると毎年51.7万本分。これが2030年までに毎年100万本分を削減することが一つの目標です。電気料金への備えとクリーンエネルギー、CO₂削減で社会に貢献できる家に住めれば、お客さまも自分なりの生活、家づくりに納得ができるのではないかと考え、推進しています。それともう一つは、今、埼玉県寄居町と埼玉県、大手のゼネコンとで計画をしているのですが、ホンダの工場のすぐ近くに58区画のスマートタウンをつくらうとしています。これを何とか成功させたいと思っています。

【新規事業に取り組む方へのメッセージ】

———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したいのですが、新しいことに挑戦するとき大切なこととして、石田社長、何だと思えますか。

石田社長：やはりチャレンジをしていくというか、工夫をしていくことが必要です。そのためには、今の自分の考え方に常に謙虚でいること、少しでも自分におごりが出てしまうと、もうそこから成長しません。その話をよくしています。あとは、やはり若い人は常に工夫をする文化といいますか、そういうのが大事ですね。石田屋の文化も同じです。父のときは、贈答品として鍋のふたに「上棟記念〇〇家」と鉄筆で名入れするなど、そういったオリジナル性を持っていました。のこぎりだとか刃物も直接産地で買い入れて、「石田屋手打ち製」とかね、そのようなことも一つのオリジナルですね。

———そうですね。

石田社長：祖父のときもオリジナル、だから私もその形を継承した。これが文化なのでね。

———今日のトップインタビューは総合住宅会社、株式

会社石田屋の石田房嗣社長にお話を伺いました。さあ、それではここでもう1曲、リクエストをいただきましたので、お届けしたいと思います。いい曲ですね。

石田社長：そうですね。想いというのでしょうか、そういったものが込められた歌なのでしょうね。

———それではお届けします。谷村新司で『昴』。石田社長、今日はどうもありがとうございました。

石田社長：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

「環境経営Gエール(プラス)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、1月から取り扱いを開始した「環境経営Gエール保証」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、よろしくお祈りします。

磯：こちらこそよろしくお祈りします。

———新しい保証制度「環境経営Gエール保証」の「環境経営」とはどのようなものですか。

磯：はい、「環境経営」とは、環境問題に積極的に取り組み、環境に配慮した企業経営のことで、企業の社会的責任を果たすうえでも、重要なことです。当協会は、SDGsなどの視点を取り入れて、企業価値の向上を図ろうとする中小企業・小規模事業者を応援するため、令和4年1月4日から「環境経営Gエール保証」の取り扱いを開始しました。

———なるほど、環境負荷の削減に努力する中小企業を、保証協会が保証制度を通じて、エールを送る制度なのでですね。では、具体的にどのような特徴があるのですか。

磯：はい、大きな特徴は2つあります。一つ目は、「環境マネジメントシステム」の認証を取得した中小企業が対象となります。具体的には、4つの認証を定めています。まず、国際規格である「ISO14001」次に、環境省が策定した「エコアクション21」や運送業界を対象にした「グリーン経営」最後に、群馬県が認証を行う「群馬県環境GS」となります。保証申込の際に、いずれかの認証書の写しをご提出いただきます。二つ目は、保証料率を通常より一律0.1%引き下げます。

———割安な保証料で資金調達ができるのは、環境に配慮した事業活動を行っている中小企業にとって、大きな魅力ですね。県内中小企業の「環境経営」が、今後益々普及するといいですね。

磯：はい、そのように願っています。また、当協会では、「環境経営」の更なる促進を図るため、「環境経営Gエール保証」に加えて、「環境経営Gエールプラス保証」も同時にスタートしました。この保証申込の対象は、「環境マネジメントシステム」の認証を取得した法人に限定していますが、保証料率を通常より一律0.2%引き下げます。制度の詳しい内容は、当協会ホームページをご覧ください。また、保証協会までご連絡ください。

——令和4年の幕開けに、「環境経営Gエール保証」と「環境経営Gエールプラス保証」がスタートし、環境保全に対する意識が、より一層高まりますね。

磯：はい、SDGsなどの考えが加速していることを踏まえると、環境経営の活動は重要な役割になります。今回、ご案内した保証制度が、環境保全の一助になると、うれしいです。

——今日は、保証協会の「環境経営Gエール保証」などについて、群馬県信用保証協会の磯さんにお話を伺いました。磯さん、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

上州沼田シードル醸造株式会社

「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、沼田市でリンゴを原料にしたお酒、シードルの醸造を始めた藤井達郎さん、41歳です。藤井さんは沼田市出身の元プロボクサーで、東京神田でシードルとウイスキーのバーを経営していますが、自らシードルづくりに乗り出し、2021年3月、ふるさと沼田に醸造所を開設しました。沼田市利根町のFukiware Cidrerie（フキワレシードルリー）を訪問し、藤井さんに挑戦の様子を伺いました。

——醸造所Fukiware Cidrerie（フキワレシードルリー）に来ています。長さ30メートルぐらいの茶色の建物の中で、その中には醸造所と試飲カウンターのある売店という構成になっているのですが、私は売店のほうでお話を伺っております。藤井さん、今日はどうぞよろしくお願いたします。

藤井さん：よろしくお願いたします。



【収録風景：Fukiware Cidrerieにて】

——このシードルなのですが、リンゴを原料にしたお酒ということですが、あらためてどんな作り方なのか、教えていただけますか。

藤井さん：はい。シードルは、リンゴを砕いて絞った果汁を発酵させるという、簡単に言うとリンゴのスパークリングワインといったものです。

——どのぐらいの期間で、でき上がるのですか。

藤井さん：暖かい時期ですと、早ければ1か月ぐらいで、時間がかかるときは、日本のシードルの場合ですと、3か月から4か月以上はかかるかと思います。

——じっくりとつくられるものなのですね。

藤井さん：そうですね。

——そのようなシードルづくりに取り組んでいる藤井さんですが、もともとはプロボクサーだったのですよね。

藤井さん：はい。19歳のときにプロライセンスを取りまして、24歳ぐらいまで選手として活動をしていました。

——その藤井さんが、どういう経緯でシードルづくりに入っていったのですか。

藤井さん：ボクシングを引退した後に、夜、トレーニングする時間というのがポツカリと空いてしまって、もともとお酒が好きだったものから、バーに行くようになりました。そこでバーテンダーの所作に憧れて、洋酒にすごく魅力を感じまして、バーでアルバイトをしようと思ったのがきっかけです。バーで働き始めてからほどなくして、スコッチウイスキーにも魅力を感じまして、実際につくっているところを見てみたいと思い、一人スコットランドに旅をしました。

——1人ですか。

藤井さん：そうですね。そのときに、どこの街のパブに行っても、ビールのタップと並んで、サイダーのタップがあったのですよ。当時は日本でもサイダーは、あまりなじみがなかったですしね。

——炭酸水ということですか。

藤井さん：イギリスではお酒の入っているシードルのことを、サイダーというふうに言うのですよ。

——なるほど。

藤井さん：リンゴもお酒になるのだというのを何となく知っていましたから、そのときにふと、私の地元の沼田市もリンゴの産地ですから、地元とつながりがあるような、そんな形のお店をやりたいというふうに思いました。リンゴのお酒を勉強していく中で、イギリスではサイダーですけど、フランスではシードルという、世界各地で呼び方が違うのですが、リンゴのお酒もいろいろあるということに、何となく魅力を感じまして、世界のリンゴのお酒を集めてみようという勉強を始めたのが、26、27歳のころでしょうか。東京の神楽坂にあるウイスキーの専門バーで働かせていただいて、そこで10年近く修行をさせていただいた後に独立をしました。

——独立のタイミングというのは何かあったのですか。

藤井さん：そうですね。やはり息子が生まれたのはちょっと大きかったかもしれないですね。妻は、「今のままでもいいんじゃないの」なんて言うのですが、やはり自分でやりたいことをちゃんとやっている姿を見せたいとまでは言わないですが、自分がやりたいことをやれていないストレスを抱えながら過ごす日々には、違和感を抱いていました。

——お店はどちらに出されたのですか。

藤井さん：東京の神田です。

——そのお店を始めて、今度は、なんとシードルづくりまで始めたってということですね。

藤井さん：そうですね。シードルとウイスキーのバーということで、お店をオープンしてから、毎年必ずヨーロッパをはじめとして海外のシードル産地を巡ろうというふうに決めていたので、海外にはよく出掛けていました。やはり実際につくっているところを見ると、すごく魅力的で、シードルを日本に普及させていくのに役に立ちたいという思いがあったものですから、しっかりとつくり方も勉強して、つくってみたいというのはありました。ただ、醸造所を自分でやろうというのは、妄想ぐらいで

しか、そのときは考えてなかったと思います。

——まずこの場所につくろうと思ったことと、それと、どのように進めてきたのか、そのあたりも少し教えてもらえますか。

藤井さん：そうですね。まず場所が沼田というのは、ここが実家の敷地で、父親が農業をやっていたときの畑やハウスがあったところなのです。

——そうですか。

藤井さん：はい。もう父親は農業をやめて、群馬にはいないのですが、このまま荒らしてしまうのもったいないし、何かに使いたいというのがもともとあったのですよ。そんな中で、ここの畑に海外のシードル用のリンゴを植えることができないかということで、地元のリンゴ農家さんなどに相談したのがきっかけで、そんなときに、沼田起業塾のお話もいただいて、市役所の方に紹介していただいたのですよ。そこで、せっかくだから、ビジネスプランとして、妄想するだけでもいいから、醸造所の計画でも考えてみればなんていうのがあって、イメージを具体的に考えるきっかけになったと思います。

——その沼田起業塾というのは、沼田市が主催をしていて、この地域で起業したい方々を対象にする勉強会ということですか。

藤井さん：はい、そうですね。

——東京でお仕事をしてから、沼田に来ていたのですよね。

藤井さん：そうですね、はい。

——そして、卒業というか、カリキュラムが終了するわけですが、終わったときって、どんなお気持ちでしたか。

藤井さん：事業計画とかいろいろ立てたものの、何もやらないというのは、この通ってきた半年間を無駄にするのも嫌だったので、起業塾を担当していた市役所の方に、「卒塾したんですけど、どうしたらいいですか」というような感じで素朴に質問をしました。そうしたら「やるの？」という感じで言われて、「そうですね、せっかくですから、やりたいです」なんて言って、「じゃあ、まず事業計画を詰めてみようか」ということで、実際にそれが現実的にできるかどうかをちゃんと詰めて考えましょうということでした。

——そのときのお仲間で、「え、本当につくったんだ」と驚かれたのではないですか（笑）。

藤井さん：ああ、そうだと思います。東京の常連さんにも「本当にやったんだね」と言われました。

——東京でバーをしながら、シードルづくりの勉強もしたわけですね。

藤井さん：そうですね。

——どういった方にご指導いただいたのですか。

藤井さん：もうとにかく生産者のところに行って、つたない知識でいろいろ質問して、どんなふうにつくっているのかをとにかく聞いて回って。皆さん、すごく自分のシードルづくりに誇りを持っている人ばかりだったので、包み隠さず「うちはこのようつくりをしている」と、海外の人も、日本の生産者さんも、いろいろ教えてくれましたね。あとは一度、ご縁があって、フランスのノルマンディー地方、シードルの産地にある農業学校で特別カリキュラムを組んでいただいて、シードルづくりと、カルヴァドスというリンゴのブランデーづくり、あと、ポモーというリンゴのリキュールづくりの集中講習を受けさせてもらう機会があって、そういうところでシードルづくりも勉強できたのが大きかったと思います。

——本格的に、まさに聖地で教えていただいたということですね。

藤井さん：そうですね。本当にそのとおりです。

——また、シードルづくりの、もう肝となるこのリンゴなのですが、リンゴの確保というのはどのようにされたのですか。

藤井さん：リンゴは地元のリンゴ農家さんが全面的にバックアップしてくれまして、1年間に果実酒製造免許でつくらなければいけない量というのがあるのですが、それが十分確保できるぐらいのリンゴを供給してくださっていて、原料がちゃんとあるというのは、すごく心強いですよ。

——ええ。ところで、資金調達というのも非常に大事なポイントになると思うのですが、そのあたりというのは、どのような方法を取られましたか。

藤井さん：はい。地元の金融機関にご融資いただいたのと、クラウドファンディングで一般の方にもすごく応援をしていただきました。

——2021年3月に醸造所を開設して、実際のシードルづくりというのは、今、どうなっていますか。

藤井さん：去年の2月の後半に晴れて製造免許をいただきまして、早速3月7日に仕込ませていただいたのですよ。ただ、もうリンゴがそろそろ終わる時期で、リンゴのポテンシャルが少し弱りかけているころだったので、2021年の秋の収穫からが、まさに本仕込みということで、今もう本当にフル稼働という感じで、めちゃくちゃ忙し

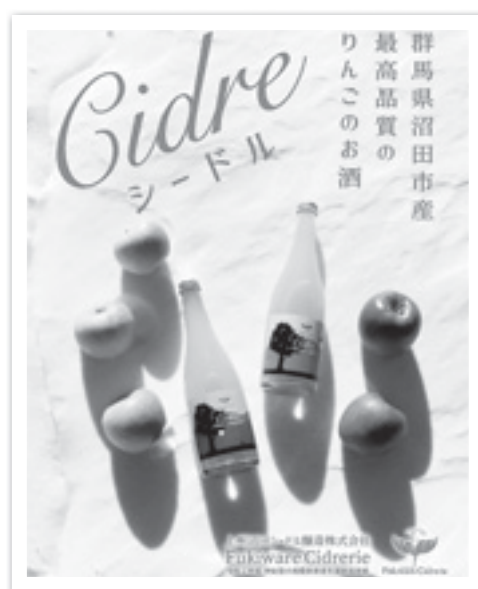
いです。

——本当にでき上がりが楽しみですけれど、いつぐらいにでき上がってくるのでしょうか。

藤井さん：そうですね、9月の末に初収穫リンゴの仕込みも終わりました、シードルヌーボーという形で、甘口、辛口というのを発売させていただきました。

——反響はいかがでしたか。

藤井さん：もう本当に久しぶりの地元の同級生からも、「買ったよ」と連絡をいただいたりしています。味も「おいしい」というふうに言っていたりして本当にありがたいです。



【沼田産のリンゴでつくったシードル】

——今後の目標をお聞かせください。

藤井さん：まだまだ規模も小さくて、納得していない部分もあって、もっとよくなるというふうに思っておりますので、更においしいシードルをつくっていきたく思います。地元の名物になれるような、そんなシードルを目指しています。

——東京と沼田を行ったり来たりして、ハードではないですか。

藤井さん：ハードですね。ハードですけど、楽しいことなので、何とか、やっています。

——その楽しさって何ですか。

藤井さん：いろいろな要素があるのですが、一つは、ものをつくるっていうことは昔から憧れていたもので、そのものづくりをしているということと、やはりお酒が好きなので、また、お酒を飲んでいる酔っ払いも好きなので、うちのお酒を飲んで「おいしい」と言ってくれている、そういう反応などが楽しい要素だと思います。

——お客様の喜ぶ顔ですか。

藤井さん：はい、そうですね。あとは、シードルづくりをしている自分を、東京のお客様や、地元の人達も、興味を持って見に来てくれるので、「こんなふうにお酒をつくっているんだよ」という、今まで自分が見てきたものとか、そういったものを伝えられることが、すごく楽しいと感じられるところだと思います。

——これからも東京のバー、そしてシードルづくりと、二刀流で。

藤井さん：はい。二刀流を続けていきたいですね。

——ご活躍されますことをお祈りしております。

藤井さん：ありがとうございます。

——東京神田でシードルとウイスキーのバーを営む傍ら、ふるさと沼田に醸造所を開設し、自らシードルづくりを始めたという藤井達郎さんにお話を伺いました。ありがとうございました。

藤井さん：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、「オネスティーハウス」をブランド名にして住宅建設や不動産業などを手掛ける総合住宅会社、株式会社石田屋の石田房嗣社長のトップインタビュー、そして後半は、沼田市でリンゴを原料にしたお酒、シードルの醸造所 Fukiware Cidrerie（フキワレシードルリー）を開設した藤井達郎さんを紹介しました。

「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4年3月3日（木）12:00～12:55

再放送 3月5日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！