

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3月3日（第108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、群馬県民にはおなじみのお菓子「旅がらす」を製造販売している前橋市の株式会社旅がらす本舗清月堂 糸井義一社長、70歳です。鉱泉せんべいにクリームを挟んだ旅がらすは、発売から60年余りの時を刻み、多くの県民に親しまれている銘菓ですが、会社の経営は一時厳しい時期があり、洋菓子製造販売会社ドンレミーが子会社化して立て直しました。そして、このとき清月堂の社長に就任したのがドンレミー専務取締役の糸井社長です。老舗の再建に成功した糸井社長ですが、実は異色の経歴の持ち主で、元警察官。それも群馬県警で高崎署長や刑事部長を務めた方です。未経験分野での挑戦の様子などを伺っていきます。番組後半は、ダンススタジオと整骨院という異なる2つの事業を同時に開業した前橋市の男性を紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社旅がらす本舗清月堂

糸井義一 代表取締役社長

■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

合同会社BIONEER

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

株式会社旅がらす本舗清月堂 糸井義一 代表取締役社長

——株式会社旅がらす本舗清月堂の糸井義一社長に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。

糸井社長：よろしくお願いいたします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【旅がらす再建までの経歴】

——元県警刑事部長というと、私としては厳しい顔つきをイメージしていたのですが、とてもにこやかな顔ですね。

糸井社長：ありがとうございます。

——笑顔が優しい糸井社長です。さて、糸井社長ですが、在メキシコ日本大使館にも勤務した経験があるそうですね。

糸井社長：はい。私が若いとき、1985年4月から3年間、在メキシコ日本大使館に勤務していました。

——警察ではどのような分野のお仕事をされていたのですか。

糸井社長：はい。私は交通警察だけは経験がないのですが、それ以外は全ての分野の仕事をさせていただきました。半分は警備警察、半分は総務・警務部門の管理部門の仕事をさせていただきました。

——幅広く警察を知っていらっしゃる糸井社長ということでしょうか。

糸井社長：全ての分野のことを深くはありませんが、浅く広く、仕事ができたとすることは、まさに今、この民間企業人となって、大変勉強になっているかなと思っています。

——そして、定年退職後にドンレミーに就職してお菓子の業界に入られました。再就職先は警察の仕事に関連した職場を選ぶ方が多いのではないかと思うのですが、なぜお菓子業界を選ばれたのですか。

糸井社長：はい。自分の第二の人生は自分で決断しようと思いました。先ほど申し上げましたように、あらゆる分野の仕事をさせていただいて、勤務をしながら培った知識、技能、経験、こういうようなものが民間企業に生かすことができないかなと考えました。そこで、たまたま30年来の知人でありました東京に本社を置きます株式会社ドンレミーの木本高一郎社長に相談をしたところ、ドンレミーの専務取締役として入社をさせていただくことになりました。ドンレミーは、ご案内のとおり、洋菓子の製造販売メーカーで、日本でも五本の指に入る大きな会社に成長しています。また、私は甘いものが大変好きなものですから。

——ああ、そうですね。

糸井社長：そういう意味では、甘いお菓子をいただいて嫌がる人は誰もいませんので、まさにいいところへ就職できたかなと、こんなふうに考えています。

——最初の勤務では、どんなお仕事をされたのですか。

糸井社長：当時、会社では「工場を東日本の高崎工場と、それから西日本に一つつくりたい」ということでしたので、入社とともに岡山工場を立ち上げる訳ですね。高崎の朝一番の新幹線、あるいは東京発朝一番の新幹線に乗って、都合3カ月以上、岡山に通いました。

——通ったのですか？

糸井社長：朝一番に行って、夕方までドット仕事をして、夕方には帰ってくる。そして翌朝は7時半出勤、というようなことをやりながら、新工場を無事立ち上げることができました。パートさんの採用から、地元の皆さんとの地域対策だとか、様々な課題に対応させていただきました。

【糸井社長による旅がらすの再建】

——そして岡山工場の立ち上げなどをされた後、旅がらすの再建ということになっていくわけですね。

糸井社長：そうですね。2013年の5月に岡山工場が立ち上がりまして、やっと大役が終わって、ゆとりができたなあと思いました。その年の秋ごろだったと思いますが、「糸井さん、旅がらす本舗清月堂をグループ化して、再建をしたい。ついては、糸井さん、立て直しを頼むね」と、木本社長から言われました。

——木本社長ご自身はやろうと思わなかったのでしょうか。

糸井社長：「旅がらすは前橋で生まれた企業だから、東京の私が社長よりも、地元群馬の糸井さんが社長をすることによって、きっと旅がらすというものは生まれ変わってくるだろう」という木本社長の考えだったようです。そんなことで、いろんな「長」の付く仕事はさせていただきましたが、社長という名前だけは経験がありませんので、自分自身もそのお話を聞いたときに、若干の戸惑いはありましたが、それでも「よし、やってみよう」という新たな挑戦力というものが生まれたことは確かですね。

——挑戦力って、ひも解くと何ですか。

糸井社長：そうですね、やはり、一つは「やって成果を出す」ということですね。元警察官に本当に社長業が務まるのかどうかという、皆さん方の懸念というものも聞いていました。背中には、群馬県警4,000人の応援が

いますので、警察の代表としても、しっかりとその目的を達成して、旅がらすをいい方向に持っていきたいなという気構え、気心、やる気というものは、ひしひしと湧いてきたという感じですかね。

———そうでしたか。その懸念が逆にパワーになったりしたんですね。「よしやってやる」みたいな感じですかね。

糸井社長：そうですね。

———そして、2014年に社長に就任して再建に乗り出しました。当時の会社の状況、問題点というのは、すぐに見えましたか。

糸井社長：当時、従業員が170人いました。そして、路面店はテナントも含めて約30店舗ありました。オーナーと一緒に、その路面店30店舗を回ったりしながら感じたのは、「元気が見られない」ことでしたね。そして出た結論が「最終的に30店舗の店舗を閉めても、主力商品である旅がらすの売上は下がらない」ということでした。旅がらすの売上が下がらなければ、明るい兆しが見えるという分析結果をしました。というのは、通常であれば、苦しくて赤字の状況の店があれば、それを統廃合したり、あるいは閉鎖したりすると思うのですが、それを野放しにしてきた時代というのが少しあったように思いますね。したがって、最終的には高崎の小鳥店、1店舗のみ残して、残り全ての店舗を閉鎖したところ、あっという間に黒字になりました。「えっ、本当にこれでいいのかな」というぐらい、成果が出たと思っています。でも、そこには、やはり100人ぐらいのパートさんがいたのですが……。

———あ、そうですね。

糸井社長：そういう人たちの雇用も含めながら、総務、庶務、製造現場、営業、生産管理といった、各部署ごとの問題点と対策を洗い出し、それは短期的、中期的、長期的な問題点なのかどうかというようなものを書き出して、170人のところに私1人で乗り込んでいきました。ですので、それはそれは、あまり人には言えないぐらい、苦労はありましたね。

———お一人お一人と向き合っていたのですか。

糸井社長：そうですね。一番最初にやったのは、社員50人との個々面接です。その人の本当に持っている特性、技能、技術、適材適所の配置になっているのかということ、一人一人個々面談をしました。警察官生活でも、

採用を担当したりしていましたので、相手が何を言わんとするのか、目と心を見ていると、相手の腹の中がだんだんわかるのですね。というぐらいの洞察力は、若干誇張していますけれども（笑）。

———ええ、いえいえ（笑）。

糸井社長：そういう人を見る力というものが、現職のときに身に付いているのかなと思います。そして、120人のパートさんは、ドンレミーが慢性的な人手不足だったものですから、ドンレミーのほうで働いてくださいとお願いをしたのですが、地理的な問題もあったのでしょね。数名を残して退職することになってしまった訳です。しかし、そうした大改革によって、あっという間に旅がらすは元気になりました。

———お店を閉めてしまったということですが、商品はどうやって売るのですか。

糸井社長：一つは卸売ですね。直売の小売店以上に、まだまだいろんなところに卸せる場所があります。つまり販売箇所を拡大しました。高速道路のサービスエリアや道の駅、スーパー、あるいは、前橋から離れた吾妻、沼田など、穴をつくらぬ販売網を拡大しようというのが1点目です。

———はい。

糸井社長：もう一つは、ドンレミーの全国流通ネットワークを通じて、全国にものを買ってもらおうと考えました。ドンレミーは洋菓子の製造販売メーカーですので、旅がらすとは、洋菓子と和菓子で分かれていますよね。

———あ、ええ。

糸井社長：業界的に、和菓子と洋菓子が一体となったお菓子会社というのは、極めて強いんですね。旅がらすで、ドンレミーの洋菓子のパーツの部分で製造することができます。例えばだんごをつくったり、わらび餅をつくったり、そういうものはドンレミーのパーツの一つとして、供給したりしています。また、旅がらすでつくった和菓子を、ドンレミーのネットワークを通じて全国に販売することができます。

———素晴らしいマッチングですねえ。

糸井社長：そうなんです。そして、3月1日から、おはぎモンブランという新商品を販売します。

———おはぎモンブラン？

糸井社長：下におはぎがあって、上にモンブランクリームがかけてあり、上に栗のトッピングがされているんですね。旅がらすでつくったものが、ドンレミーのネットワークを通じて、全国販売が始まりました。過去にも、マカオやアメリカなど海外への販売ルートも生まれました。これはまさに、ドンレミーとグループになったことによって、生まれた相乗効果の一つです。

———このような再建に取り組んだ一方で、新たな商品の開発も行ったと伺っています。そのあたりのお話も伺ってはいかがでしょうか。その前に1曲お届けしましょう。これは糸井社長、どんな思い出の曲でしょうか。

糸井社長：警察官になって最初に聞いた音楽ですね。「警察応援歌、警察歌」というふうに私たちも言っています。自分で選んだこの道を、最後まで全うして、自分で選んだこの職業で、地域社会の皆さんを守り、明るくしていこうという歌を聞いて、最後まで頑張ることができたので、幸せだったかなと、こんなふうに思っています。

———では、お届けします。橋幸夫で『この道』。

【新商品開発への熱意】

———店舗や製造の見直しを行う一方で、新商品の開発など、新たな取り組みにも挑戦したと伺っています。これは社長がご自身で考えたのですか。

糸井社長：はい。「旅がらすシリーズ」、「旅がらすふるさとシリーズ」という2つの大テーマを掲げて、新商品の開発に乗り出しました。旅がらすが少し厳しくなったというのは、新たな新商品がなかなか出てこなかったからなんですね。この、オレンジと黒の包装紙を見れば、旅がらすというのはわかるんですが、これをガラッと変えて、私が出した「旅がらすシリーズ」というのが、金色の包装紙に包んだ、少し高級感のイメージを持った、プレミアムゴールド旅がらすなんですね。これがまさに58年ぶりのリニューアルでした。

———ああ、そうですか。

糸井社長：そして、従来のプレーン、レモン、チョコに加えて、ゴマ、抹茶、ブルーベリーの3種類の味を加えた、6種類のプレミアムゴールドをつくりました。それで、何がプレミアムなんですか、ということなのですが、「地元の粉にこだわった」ところですね。星野物産さん

が提供する、群馬県産の小麦粉やクリームにこだわって、最高の逸品をつくろうということがコンセプトにあります。1年数カ月かかりましたが、ようやく完成に至ったところです。この一環としては、最近、相模屋さんとコラボした、おからがおせんべいの粉に入っている旅がらすです。やはり健康志向を前面に出すためにコラボいたしました。

———お豆腐の相模屋食料さんですね。どんな味になりましたか。

糸井社長：おせんべいが従来の旅がらすよりは軽い食感になっていて、非常に食べやすくなっていますね。そういったように、旅がらすはシリーズとして次々へ進化していきます。そして、もう一つの「旅がらすふるさとシリーズ」ですが、最初に取り組んだのが、「ふるさと最中」です。

———ふるさと最中。

糸井社長：最中です。お菓子屋に就職をして、生まれて初めて企画をして、全てをつくってみました。最中の皮の材料は、もち米です。そして、次に取り組んだのがシルクスイートポテトです。

———聞いたことがあります。

糸井社長：これは、まさにカネコ種苗さんのシルクスイートを使用しました。

———サツマイモですよ、シルクスイート。

糸井社長：そうです。それで、この最中とポテトなのですが、両方とも、最初に製造課長に話をしたとき、「このもち米はどこのもち米を使いますか？」って聞いたら、「他県産のもち米だ」と言うのですね。それで、「スイートポテトのサツマイモはどこのを使うの？」と聞いたら、「他県産の〇〇です」と言うのですね。そこで、これはもうまさにトップダウンなのですが、「旅がらすはどこで生まれてどこで育ててもらったんだ。前橋産のもち米を使おう」と決意しました。私は自分で、芳賀南麓の休耕田をお借りして、田植えをして、自分でもち米をつくりました。

———ええ、本当ですか（笑）。

糸井社長：それで、富岡産のシルクパウダーを入れた白をつくり、前橋産の古代米を使った薄いピンクの皮をつくり、最後に、乳酸菌を入れたプレーンの茶色の皮をつくりました。これはまさに日本でたった1個、世界でたっ

た1個の最中です。そういったように、こだわりを持ったのですね。

——はい。

糸井社長：次のシルクスweetポテトですが、これも自分でやろうと言って、約1,000坪の休耕田をお借りして、妻とともに取り組み、2年が過ぎました。

——つくってしまうって……（笑）。

糸井社長：これは、なかなか人にはまねができないと思いますね。いやあ、相当な覚悟が必要でした。



【旅がらすの商品】

【先頭を走るとのこと】

——いやあ、新商品開発への熱意、驚きました。さて、「店舗や製造の見直し」と「新商品の開発」の両輪で再建を図ってこられたわけですが、糸井社長は社員への気配りもされていて、社長へのホットラインというものを設けていると伺っています。ホットラインというのは何でしょうか。

糸井社長：はい、これは警察官のときから続けているのですが、従業員の皆さんが、何か悩み事があったり、あるいは交通事故だとか、いろんな問題があったりしたときは、「どうぞ相談をしてください」ということで、私の携帯番号とメールアドレスが入った「社長ホットライン」というカードをつくって、従業員の皆さんにお配りしています。直接、電話がかかってくるケースは、さほどないのですが、何件か、「社長、こんなことがあったんですけど、どういうふうに対応したらよろしいでしょうか」

とか、家族の問題も含めた相談も寄せられています。そういう門を開いてあげておくことが、大事なかなあとということで、ホットラインを開設しています。

——ああ、そうですか。リーダーとして、どんな心構えを持って普段からやっていますか。

糸井社長：私はまだ民間企業人10年ですので、まさに自分が精進をして、修行中の身ですから、皆さん方に言えるようなリーダー論っていうのは持っていないのですが、やはり、「現場第一主義」なんだと思うのです。事件は現場で起きますし、現職のときも、自分でいろいろ壁にぶつかって悩んだときというのは、必ずまた現場へ行って、もう一回見直すわけです。現場が、一番生産性を上げることができる、あるいは利益を生む場所であるし、逆に損失を出す場所も、全て現場なんですね。先ほどの新商品の話ですが、でき上がったもち米や、原料のサツマイモを買えばいいわけですよ。なにも社長が、サツマイモをつくらなくたっていいわけですよ。ところが、それを見た社員が、何を感じるかということなんですね。これがまさにソフト面の改革なんだと思うのです。そして、それは、こういう元気がなくなった企業に、本当に必要なことなんだと思います。一人一人の従業員の心が変わらなければならない。そのためには、やはりリーダーが先頭に立って進んでいかなければいけない、ということを常々感じています。

【コロナ禍での旅がらす】

——お話は変わりますが、お菓子屋さんにも新型コロナウイルスの影響というのはありましたか。

糸井社長：はい。2019年の12月に世界ではコロナが始まり、2020年の1月に国内第1号がありましたよね。1月、2月ごろは、弊社の売上もあまり減らなかったのですが、「あ、これは大丈夫かな」と思ったとたん、4月になったら「ええっ」というぐらいに売上が急降下してしまいました。そのとき、「きっと大変なときがくるかな」と思って、3つの取り組みを行いました。

——ええ。

糸井社長：一つは、会社を支える従業員は、みんな元気がなくちゃいけないということで、マスコットキャラクターをつくりました。実は、今日、お持ちしています。

——そうなんです。とってもかわいらしい、カラスですか。

糸井社長：これは旅がらすちゃんなんです。旅がらすの名前の由来は、古くは神武天皇東征の折、熊野のあの険しい山の道先案内をしたのが、八咫烏なんですね。したがって、こうした厳しい時代に、きっと旅がらすが我々の会社を真っすぐに、間違わないで、しっかり案内してくれるだろうという願いを込め、会社の、我々のシンボルキャラクターとしてつくりました。二つ目は、「ありがとう・がんばろうどら焼き」というのをつくりました。

——どら焼き。和菓子部門ですね。

糸井社長：ええ。ドラ焼の皮に焼き印が印されています。弊社は、課外活動で書道教室を行っています。その社員が書いた「がんばろう」の字を、ここに印してみたんですね。

——確かに和菓子、贈り物に感謝の気持ちを込めてという意味では、その一言があったら大きいですねえ。

糸井社長：そうなんです。そして三つ目は、さらにもう一歩進んだ新商品をつくってみようと決めました。

——もう一歩進んだ、ですか。

糸井社長：今までは全部、クリームの入った旅がらすなんです。クリームのない鉾泉せんべいをつくりました。

——ああ、おせんべいだけということですね。

糸井社長：そうです。これは上野村の十石みそをいただいて、その十石みそを使った鉾泉せんべいをつくってみました。そんな形で、コロナ対策に打ち勝つために、第一弾で取り組んだのが、この3つです。

——新商品の開発と、マスコットキャラクターの誕生ということですね。

糸井社長：はい。今では、旅がらすちゃんに負けられないように一生懸命取り組んでいるところです。そういったなか、本当にうれしい手紙が、今年の1月7日に私のところへ届いたんですね。

——どんなお手紙ですか。

糸井社長：それは、東京都中野区に住んでいる女性からでした。「私は群馬県の出身ですが、コロナで群馬にも帰れません。ところが実家から旅がらすを送られてきました。あ、子どものときに食べたあの旅がらすだと思い

ました。その旅がらすを食べたら、群馬に帰った気持ちになりました。」といった内容でした。私はもう、涙が出ました。

——ああ、そうですか。

糸井社長：うれしかったですね。

——そうそう、県外には、あえてこう、店舗を出さないというのも一つの戦略ですものね。

糸井社長：そうなんです、はい。

——群馬でしか購入できない。まあネットなどでは購入できますけど。

糸井社長：はい。最初、旅がらすだけは、東京駅でも売られたそうです。そうしたら、お客さんに「なんで群馬のお菓子が東京駅で買えるんだ。それは群馬のお土産じゃないじゃないか」と言われたことで、東京駅から撤退したそうです。基本的には群馬の銘菓なので、群馬県の中で売って、しっかり売上を伸ばしていこうと決めたそうです。そのための苦労というのはたくさんあるわけですが、そういう中においては、このような1通のお手紙をいただいただけでも、本当にうれしかったですねえ。

——そうですねえ。群馬に帰らなければ食べられない味だって。

糸井社長：そうなんです。そうなんです。ええ、本当に、うれしかったです。

——励みになりますねえ。

糸井社長：はい。



【糸井社長と旅がらすちゃん】

【柔道とそば打ち、ものづくりの楽しさ】

——糸井社長、柔道がお得意と聞いております。

糸井社長：はい。おかげさまで2005年に7段になりました。

——すごい。

糸井社長：今、8段を目指して、柔道の試合を行っています。高段者になるためには、全国の高段者大会というのに、出るんですね。年に1回、講道館で行われるのですが、昨年もそこに出場しました。70歳までは柔道着を着ようと思っています。

——今、お幾つでしたっけ。

糸井社長：70歳なんです。去年の10月に70歳になりまして、どうしようかなと悩んだのですが、まあ出ようと決心して、なんと見事また一本勝ちすることができました。

——すごい。

糸井社長：これまでの6段、7段の試合では、12戦11勝一引き分けです。

——負けなしですか？

糸井社長：負けなしですね。なんで私はこんなに強いのかと思うときがあります。……冗談です（笑）。

——いえいえ、本当に（笑）。

糸井社長：帰る新幹線で、「よし、あと5年頑張ってみよう」ということで、柔道着を着るのは75歳まで、という決意を新たにしました。

——まだまだ柔道も続けられるということですね。それからもう一つ、とても熱心に取り組む趣味があると聞いています。

糸井社長：そば打ちですね。これも始めてもうずいぶんたつのですが、たまたま縁あって、そばをやっている方がお店を開めることになりまして、その道具をいただいて、我が家にそば部屋ができ上がりました。プロ並みのいい部屋だけはでき上がりましたが、今度はさらに、その道具に負けなだけの力を付けていきたいなと思っています。でも、そばを打ち始めると、人に食べてもらいたくなる。そういう意味では、お菓子づくりも、そば打ちも、相通ずるものがあるので、いい趣味かなあと、こんなふうに思っています。

——ものづくりの楽しさみたいな、そういうことでしょかねえ。

糸井社長：そうですね。まさにものづくりの楽しさですねえ。

【旅がらすの今後の目標】

——さて、仕事の話に戻ります。旅がらす本舗清月堂の今後の目標をお聞かせください。

糸井社長：はい。コロナの厳しい時代の中において、旅がらすを元気にするためには、売上を伸ばさなければなりません。その売上を伸ばすためには、やはり品質のいい旅がらす、いい和菓子を皆さまに提供できるように頑張っていくということ。また、小さな社会貢献を積み重ねていきたいなと思っています。まさに6年前の今日と同じ日、2016年の3月3日、高崎市上並榎の市道上で、高齢の人が車のアクセルとブレーキを間違えて、当時小学校1年生の子供が亡くなってしまった交通事故がありました。それを受けて、高崎の小鳥店の店長以下、従業員は、毎月1日、事故防止のピラとともに、旅がらすやおまんじゅうを配ったりしながら、交通事故防止活動をさせていただいています。まさに生きた教育ですよ。もう一つは、私は元警察官でしたので、一番最初につくったのが上州くん・みやまちゃん旅がらすです。

——ああ、あの群馬県警のマスコットキャラクター。

糸井社長：そう、群馬県警マスコットキャラクターです。その旅がらすなんです。

——ああ、かわいい。

糸井社長：これは、群馬県警本部の売店しか売られてないんです。ほとんど警察職員しか使ってくれてないので、「それじゃあこの売上は寄付しよう」といって、売上の3割を防犯協会、暴力追放運動推進センター、被害者支援すてっぷぐんま、この公益財団法人に、毎年寄付をさせていただいています。加えて、小鳥店で年4回ぐらい開催をしているお菓子教室も、今後さらに継続をしていきたいなと思っています。

【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ただけ

ればと思います。糸井社長、新しいことに挑戦するときに大切なことは何だと思えますか。

糸井社長：皆さん方にアドバイスできるような立場ではないのですが、まず一つは「自分で早く将来設計を樹立する」ということだと思えますね。

——はい。

糸井社長：私も警察に入ったときに、退職までの青写真をつくったのです。それが最近机の中から出てきました。それを見てみますと、社長はありませんが、最後にしっかり「刑事部長になるんだ」という目標は出てましたね。早く自分で目標をつくって、その決断をすれば、前進できるのではないかなと思います。もう一つは、「世の中にできないことはない」ということです。今の若い人たちは、やらない・しないで、「いや、それはできません」と言います。ところが、やらせてみればしっかりできるわけですね。だから「まずはやりなさい」。そして、その結果、「世の中にできないことはない、必ずできるんだ」という自信を持って、その後も取り組んでいけば、いろんな壁にぶつかっても、それを乗り越えることができるのではないかなと、私のこの10年の民間企業人の経験と、警察官生活の経験の、総称の結論かなと思っています。今、まさに私自身も、新商品の開発をしたり、旅がらすをさらに大きくするためにはどうするべきかということ、日々挑戦し続けています。

——この10年を振り返って、いかがですか。

糸井社長：警察官でもこれだけの仕事ができるんだということ、皆さん方にも、あるいは後輩のみんなにも、「やればできる」ということを、自分で身をもって示してあげることができ、その経験をさせていただく機会をいただいたということは、私の人生の上にとっては、最高の幸せだ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株式会社旅がらす本舗清月堂の糸井義一社長でした。さて、もう1曲お届けしましょう。これはどのような思い出の曲でしょうか？

糸井社長：たまたま糸井の糸と相通じることなのですが、歌詞に「縦の糸と横の糸」とありますよね。お客さんと私たち、旅がらすと私たち、家族と私たち、いろんな意味で、縦横の糸がしっかり結ばれば結ばれるほど、そこに輪が生まれて絆が生まれる。そんな意味で、大変いい歌だなと思います。

——はい。それではあらためてお届けします。中島みゆきで『糸』。糸井社長、今日はどうもありがとうございました。

糸井社長：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

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、よろしくをお願いします。

磯：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：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：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。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：相談会の開催日は令和4年3月7日の月曜日から3月11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にも対応していただけるのですか。

磯：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：年度末 特別金融・経営相談会は、令和4年3月7日から3月11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しませんので、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：ありがとうございました。

チャレンジ企業紹介コーナー

合同会社BIONEER

「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、前橋市でダンススタジオと整骨院を経営している合同会社BIONEERの田所孝則さん、38歳です。3年前、ダンススタジオと整骨院を併設する形で開業しました。異なる事業を同時にスタートさせた田所さん。なぜこのような形態を取ったのでしょうか。前橋市六供町のDANCE STUDIO TRIGGERを訪問して、開業の様子や思いなどを伺いました。

——DANCE STUDIO TRIGGERにきています。田所さん、どうぞよろしくお願いいたします。

田所さん：よろしくお願いします。



【収録風景：DANCE STUDIO TRIGGERにて】

——壁一面に大きな鏡が張られていますが、ここのスタジオは一緒に何人ぐらいレッスンできるのですか。

田所さん：レッスンを同時にできるのは、大体20人ぐらいです。

——ダンスはどんなジャンルを教えていらっしゃるのですか。

田所さん：はい。ダンスのジャンルは、ブレイクダンスがメインです。ほかにもヒップホップダンスや、ジャズダンス、あとハウスダンスの全部で4つのジャンルを取りそろえています。

——生徒さんは今、何人ぐらいいらっしゃるのですか。

田所さん：大体今、170人ぐらい来ていただいている、小学生と、幼稚園生とか未就学児の子が割合としては多いですかね。

——そして、整骨院も併設していますよね。2つの異なる事業を行っているわけですが、どちらの担当ということになるのですか。

田所さん：私はダンススタジオでブレイクダンスのインストラクターをしつつ、整骨院で柔道整復師として治療もさせていただいています。

——両方やっているといらっしゃるということですね。もともとは、どちらからスタートされたのですか。

田所さん：もともとはダンスをやっていた人間なので、インストラクターのほうが先でしたね。

——ダンスはいつから始めたのですか。

田所さん：大学1年生のころです。

——ビジネスにしようと思われたのですか。

田所さん：いや、全く思わなかったです。自分のダンスで結果を出して行って、ダンサーとして有名になったんです。なので、頭の中でそれが全部を占めていました。

——それは大学時代ですか？

田所さん：大学時代と、大学を卒業しても、そうでした。ただ、そのときにちょうど、大学卒業のタイミングで、「うちのスタジオで教えてくれないか」というお声をいっぱいいただいたので、「あ、じゃあ自分でよければ、教えるぐらいだったらいいですよ」ぐらいの感覚で、ついでと言ったらそのときの子たちにとっても失礼なんです、そんなような気持ちで、当時はやっていたかもしれないですね。

——でも、そこからスタジオを立ち上げました。これは何故そういう道を選ばれたのでしょうか。

田所さん：はい。小学生、中学生の甲子園と言われるような全国大会があるのですが、それを自分が教えている子どもたちが、ずっと「全国を目指すぞ」と、その大会を目標にやっていて、「この子たちの拠点になる場所をつくってあげたいな」と考えたからです。それまでは公民館だったり、集会所だったり、レンタルスペースみたいなところを借りていたのですが、やはり「全国、行くぞ」というような子たちが、練習したいときに練習できないような環境って、かわいそうだなと思ったので、それが結構大きなきっかけでしたね。「ダンススタジオをつくってやるか」みたいな感じでした（笑）。

——そして、柔道整復師の道も選ばれたというか、そちらのほうも資格を取られたということですが、これは何故ですか。

田所さん：私自身、大学を卒業して間もなくですが、腰を悪くしてしまって、動けなかった時期がありました。まずそれがきっかけの一つであり、もう一つの大きなきっかけが、キャットスピンのという技を自分の生徒さんに教えていたときに、その生徒さんから「先生、目のこっち側が見えない」と連絡をもらったんですよ。緊急で精密検査に行ってもらったんですが、結局、問題は特に見

当たらない。ブレイクダンスとの因果関係もわからないということで、様子を見ましょうという結果だったんですが、そのときに、なんかとんでもないことをやらせていることに気づいたんですね。まだ体が成熟していない子どもに、頭で回るヘッドスピンなんて、やらせていることが、すごく危険なことをやらせているんだなと思ったんです。何か間違ったら、この子の一生を奪ってしまうような、そんなことをやらせてしまっているんだなということに、ものすごい責任感を感じました。それでも、やはりダンスをやってもらいたいし、みんなにこの魅力を知ってほしいから、「自分が医学的知識をちゃんと持っていれば、親御さんも安心してくれるかもしれないし、本当に何かがあったときに、すぐに自分が対応できる」とか、「けがしないようなやり方とか教えてあげられるかもしれない」ということを考えて、いろいろ悩んで、医者は無理だけど、柔道整復師だったら3年間の専門学校に行けばなれるということだったので、自分がやってみるかということで、28歳から専門学校に入った、という流れになります。

——開業をするというふうに決めてから、やはり準備が必要になってくると思います。そのあたりは、どういうふうに進めていったのですか。

田所さん：国家資格を取れば独立して開業できるんですけど、現場のノウハウもわからない状態で開いたとしても、何もしてあげられない。やっぱり修行が必要だということで、5年間だけ修行に入らせていただきました。そこでまあ、そろそろというタイミングで、そのときの院長と話をして、「まあやってみれば」というふうに言っていただいたので、じゃあちょっと意を決して開業しようとなりました。

——ビジネスについての学びっていうのは何かあったのですか。

田所さん：ビジネスについては、私は本当にお金が全然わからなくて、こんなので経営なんて絶対できないと思ったので、前橋市が開業している創業支援サポートという制度で、無料でいろんな経営のノウハウを教えられるのを半年にわたって開催されているんですが、それを利用していただきました。それをしながら、「あ、そういうものなんだ」という学びをしつつ、開業する準備をしたという感じですね。



【ダンス大会のようす】

——2019年4月に開業をなさったということですが、初めての経営です。うまくいきましたか。

田所さん：もちろんうまくはいかなかったです。

——最初の壁は何でしたか。

田所さん：何をしたら人が来るのかが、一つもわからなかったですね。もともとダンスのほうは生徒さんがいたのですが、まあそれが例えば100人とかいればいいですけど、やっぱりそれがまだ20人とか、30人とかっていうレベルだったので、「人、集まらないな」って言ってずっと悩んでいました。はい（笑）。

——突破口はどこにあったんですか。

田所さん：これ、突破口がわからないんです。ただ、私がすごく大事にしていたことは、ダンス業界あるあるだと思うんですが、よその業界でやっているような、例えば「掃除を毎日しましょう」だとか、「ちゃんと礼儀、あいさつしましょう」とかっていうのを、当たり前のことを徹底的にやっているっていう印象がなかったんですよ、ダンス業界的に。

——ああ、はい。

田所さん：なので、それをまずしっかりとやって、要は世の中の人たちに認めてもらいたいっていうのがすごくあったので、そういう「当たり前のことをしっかりまずやっていきましょう」というのでやっていったのが、信頼が積み重なって、ちょっとずつ成果が出てきたのかなと思っています。

——「ここのダンススタジオは、とてもきれいだし、あいさつもしっかりとインストラクターの先生がしてくださるのよ」っていうところから、徐々に口コミなどが広まったということですね。

田所さん：そうだと思います。

——それから、群大の教育学部のご出身だからなのかもしれませんが、勉強できるスペースもあると伺っています。

田所さん：はい。ダンスって、小学校から中学生に上がるタイミングでやめていく子が多いんですね。理由は、勉強が難しくなるからってことと、あとは部活動があるから。まあ本人はダンスを続けたいって言っているけど、家庭の方針でね、やっぱりそこはちょっと一回休ませるというか、やめさせてということを選択されるご家庭が多いです。そんななか、一度だけパパと闘ったことがあって（笑）。

——「子どもさんがやりたいって言っているんだから」って（笑）。

田所さん：そう、「言っているんだから、いいじゃないですか」って言ったら、そこで、「ダンスで食っていけるっていう保証があるのか」とか、いろいろ言われて、何も言い返せなかったというのがあります。まあ、そんなので、要は、やめる理由というのをなくしていけば、続けてくれるじゃないかという考えを持ったんですよ。ダンススタジオに来ました。そうしたら成績が落ちてきました。「いやいや、うちは学校の成績のほうも上げられるようなサポートがあるから、通わせながら勉強をやっていきましょうよ」みたいなことがサービスとしてやっていければ、親御さんとかも続けさせてくれるかなと考えて、制度としてくっ付けてみたという感じですかね。

——ああ、そうなんですね。じゃあ学習塾も経営としてもやっていらっしゃるわけですね。なんでも、群大の後輩の方がいらして教えてくれているそうですね。

田所さん：はい、そうなんです。群大のダンスサークルを自分たちの代がつくったのですが、今でも自分がそこにちょっと顔を出させてもらったりだとか、いろいろ相談があったら聞いてあげたりだとかっていうのがあるんです。そんなわけで現役生とつながりがあるので、じゃあ知ってる子たちであれば頼みやすいということもあるし、私のこの経営の方針というか、考え方として、仲間内で

基本的にはお金を回し合うっていう。要は、もともとダンス業界にお金が全然入ってこないような仕組み、どっちかというを取られていく側の業界だったので、じゃあダンスでこうやってお金をいただいた、そのお金を、全く知らない人にポンポン渡すんじゃなくて、ダンスをやっている人たちの中で回し合えたほうが、みんなが幸せになれるじゃないかという考え方があるんです。なので、あえてダンスをやっている大学生という枠組の中で探しているという感じなんですよね。

——最後にあらためて今後の目標をお聞かせください。

田所さん：はい。自分がダンスをやっていた中で、収入の部分で、苦しい思いもいっぱいしてきたので、自分の生徒たちだったり、これからダンスをやっている若い子たちがダンスで食べていきたいと思ったときに同じ思いをさせるんだったら、この業界の未来はないと思っています。そのダンス業界で、要は一生食べていける仕組みづくりというのをしていきたいというのが一つあります。そのために、ダンスは老若男女問わず、そして健常者だけでなく体が不自由な方でも、いろんな人たちがダンスをすることによって幸せで明るくなって、元気になってというような社会に寄与できるような、そういう魅力を伝えていけるようなことを、うちが発信していきたいというのが目標になっていますね。

——ブレイクダンスといえば、パリでのオリンピックでの正式種目というのが決まりましたよね。

田所さん：はい。先日うちのスタジオの先生と、あと生徒さん2名が、全国大会で3位になってきて、うちのこのDANCE STUDIO TRIGGERから世界への扉が開かれました。

——すごい。

田所さん：そういうのも一つの目標として、スローガンとしてやっている感じです。

——なるほど。オリンピック出場が決まったら、まさに夢がかなう。

田所さん：いやもう、たぶん涙でしょうね。

——その日を楽しみにしております。

田所さん：はい。

——前橋市でダンススタジオ、整骨院を営んでいる田

所孝則さんにお話を伺いました。ありがとうございました。

田所さん：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、群馬県民にはおなじみのお菓子「旅がらす」を製造販売している前橋市の株式会社旅がらす本舗清月堂 糸井義一社長のトップインタビュー、そして後半は、前橋市でDANCE STUDIO TRIGGERと整骨院を営んでいる田所孝則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～
【5月の放送のお知らせ】
令和4年5月12日（木）12:00～12:55
再放送 5月14日（土）8:00～ 8:55
ぜひお聞きください！