

# 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11月10日（第116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。「様々なライフステージで挑戦を続ける企業の応援」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」。今日のトップインタビューは、太田市のIT企業、日東システムテクノロジーズの青木規夫会長69歳、稔社長40歳のお二人です。日東システムテクノロジーズは規夫会長が1982年に設立。ソフトウェアの開発・販売や、インターネットポータルサイトの開発・運営などを行っております。国道50号沿いにある本社は、商業施設と見まごうガラス張りのおしゃれな建物で、さすがIT企業といった雰囲気です。そんな会社の設立や成長の様子について、お二人にお話を伺っていきます。番組後半は、コロナ禍で飲食店が打撃を受ける中、フルーツ大福という新業態に挑戦して成功している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

株式会社日東システムテクノロジーズ

青木規夫 取締役会長  
青木稔 代表取締役

### ■保証協会からのお知らせ

「伴走支援型特別保証」について

### ■チャレンジ企業コーナー

株式会社L o m

◎アナウンサー 奈良のりえ

## トップインタビュー

株式会社日東システムテクノロジーズ  
青木規夫 取締役会長  
青木稔 代表取締役

——日東システムテクノロジーズの青木規夫会長、稔社長にFMぐんま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たします。

規夫会長、稔社長：よろしくお願いたします。



【収録風景：FM GUNMA スタジオにて】

### 【規夫会長の創業】

——日東システムテクノロジーズは1982年（昭和57年）に規夫会長が設立しました。親族が経営する電気の配電盤や制御盤の製造メーカーのソフト開発の一部を分離して会社をつくったと伺っています。規夫会長、独立した理由は何だったのですか。

**規夫会長：**大学卒業後、しばらくの間、東芝の府中工場に6年半ほど電流会社向けの保護装置や制御装置の設計の技術を習得しに行っていて、そこで出会ったのがコンピュータ技術です。その当時はまだパーソナルコンピュータがない時代です。その後、結婚を機に群馬へ帰ってきて、父が創業した日東電気製作所の設計部門に配属になり、同時にコンピュータのソフト部門を立ち上げました。日東システムテクノロジーズの前身、日東システム開発をつくったのは、その1年後です。

——それはやはり独立しなければいけなかったのですか。

**規夫会長：**たぶん父からすると、兄弟がいますから、後々問題が起きたときに、兄弟の内紛というのは企業の存続にもかかわってきますよね。そういう意味では、それぞれがちゃんと力を発揮できる企業を用意するという思いがあったんだと思います。

——規夫会長は、ご長男ですか。

**規夫会長：**私は、次男なんです。

——お仕事を受けるということに関してはグループ企業からのみで、営業活動はせずに事業を開始できたのですか。

**規夫会長：**いや、ほとんどグループ企業からの仕事はなかったです。

——それはどうしてでしょうね。

**規夫会長：**もともとは、東芝で培った産業エレクトロニクスの技術で、地元の企業にいろいろ貢献することを目的に日東システム開発をつくったんですね。ですから設立当時は、ソフト技術者4名で、顧客はゼロからのスタートでした。

——それはご苦労されたでしょうね。

**規夫会長：**大変だったんですけども、新たなユーザーを開拓するというのは面白さもありましたね。最初の受注は、地元企業のスバルの車をつくる、艤装するライン

のシステムを受注して、そこからだんだん拡大していったという感じですね。

——ソフト開発への可能性というのは、もう感じていらっしゃいましたか？

**規夫会長：**昭和57年にNECからPC-8000という、初代のパソコンがでてきた時代でした。だんだん民間にコンピュータが普及するという期待はありましたので、ソフトウェアの可能性というのを非常に感じていました。

——そんな会長の姿を、稔社長は小さいころ近くでご覧になっていて、どんな印象をお持ちでしたか？

**稔社長：**正直、父は仕事のことを全く話さなかったんですよ。私もこの仕事に就いて今さら思いますけど、結構人に説明するのが難しくて。今でこそ、IT企業とかが言うと、何となくこう、イメージがつくんですけど…。

——つきますよね。

**稔社長：**まだコンピュータがない時代に、ソフトウェアの仕事をしてるって言っても、正直、子どもには想像もつかないんで、おそらくそれで会長も、話さなかったんだと思いますし、私も興味を示さなかったというのはあると思います。

### 【会社の転換期】

——会社設立から18年後の2000年、独自に開発した学校向けのシステムの販売を開始しました。これは会社にとっても大きな転換期ではないかなと思うのですが、会長、これは、どういうシステムですか。

**規夫会長：**このシステムは、「infoClipper」という、専門学校、短大、大学向けの教務の基幹システムをパッケージ化したものなんです。基幹システムってどんなものかということ、募集から始めて、入学後は学籍管理、成績管理、出欠管理、最終的には卒業して同窓会管理、そういった教務の事務全般をカバーできるようなシステムが「infoClipper」です。

——これはそれまでのお仕事とは結構違う、方向転換したものなのですか。

**規夫会長：**全く違います。それまでは、製造業の産業エレクトロニクスという分野のソフトウェアを中心にやっていたんです。開発の数年前から、都内の中高一貫の名門進学校や看護学校の教務システムを受託したりしていま

した。そこからの延長線上で、新しい分野に着手していったということですね。

——実際にスタートして、反響はいかがでしたか。

**規夫会長**：反響はあまりなく、全く売れませんでした。私は、55歳で社長を引退して、後継者に事業を譲ろうと考えたんです。55歳というのは、周りの社長からは「青木さん、それ、早すぎるよ。ぜいたくだよ。」と言われました。何で55歳かという、私が次の好きなビジネスを、また興したかったんですね。だから、55歳でまだパワーが残っている年代じゃないと駄目だったんですよ。言い換えると、私は受託のソフトウェア開発事業というのは好きではなかったということです。

——創業者ですけど、好きではないのですか…。

**規夫会長**：何で好きじゃないかという、まずこういうソフトウェアの開発って、要求仕様というのがありまして、この仕様書どおりに限られた予算内で、決められた納期までに開発していくわけです。今でもそうなんですけど、ソフト業界って結構ブラックなんですよ。夜遅くまで、土日はなく仕事をしなくちゃいけない。すごく神経をすり減らすような疲弊した仕事ぶりになっちゃうんですね。そういう姿を見ていて、どうしてもこの業界の仕事は好きになれなかった。本来の、「自分たちがつくりたい、価値あるものを提供したい」という欲求からすると、全く違うんですね。好きじゃないビジネスを後継者に渡すって失礼な話ですよ。だったら自分の好きなビジネスに変えてから後継者に渡したいということで、このパッケージ化ということをスタートしたんです。やはり仕事は楽しくしたいですよ。楽しくないと、やって面白くないし、当然価値あるものを生み出せない。そういう意味では、新しいビジネスをつくるにも、受託とは違った、時間や価格も自社でコントロールしたい。本当の価値というのをつくり出せるようなビジネスにしたい。それと、今まで数千万円程度の利益しか出せていませんでしたけれど、最低でも1億円ぐらいの利益が常に出せるようなビジネスの仕組みをつくりたい。それを考えた答えがパッケージなんです。しかも、パッケージの場合、通常はユーザーに合わせたカスタマイズが必ず発生するんですが、今回の「infoClipper」というシステムは、カスタマイズは一切しませんでした。その分だけお客様の要望を毎年取り込んで、それをバージョンアップとしてお客様に無償で提供するという仕組みにしました。

そうすると、お客さまもコストがかからず常に最良の状態で使用できますし、パッケージそのものが成長できるんですよ。そうすると競争力も付く。そういう意味では、受託という考え方から完璧に離れたビジネスモデルをつくりにいったということです。

——ただ、そこまで肝入りでやったシステムが、最初全く売れなかったとおっしゃいましたが、これはどんな理由だったのですか？

**規夫会長**：受託では、要求仕様書っていうのがあって、お客さまがやりたいことが明確に仕様書として出てくるんですよ。技術者たちは、それをそのとおりにつくればよかった。ところが、ゼロからつくり出すっていうことは、仕様書そのものをつくらなくちゃいけない。それから、全くマーケティングもわからない。そういう意味では、お客さまが望んでいるソフトウェアが作れるはずがなかった。そこで考えたのがCSサークル活動。CSっていうのは「Customer Satisfaction」お客さま満足ですよ。それを常に回しながら、いろんな改善をしていくというCSサークル活動に取り込みました。それが、言うならばマーケティングそのものなんですよ。

——確かにそうですね。

**規夫会長**：そういうことをしていった、バージョン1のソフトが全く売れないまま数年後には次のバージョンのソフトをつくるという羽目になってしまったということです。

——でも、諦めなかったのはどうしてですか。

**規夫会長**：それは諦めずに自分たちのブランドを持つという思いですね。技術者たちも大変だと思います。180度全く違うことを始めたわけですから、意識の変化とかそういうものを含めて、当初は非常に苦労しました。

——この挑戦が基になって、インターネットの進学情報ポータルサイト、ベスト進学ネットの開発に至りました。会社発展のエンジンになったそうですけれども、次はそのあたりの話を伺ってほしいと思います。さて、その前に1曲お届けしましょう。まずは規夫会長のリクエスト曲です。オリビア・ニュートン・ジョンで『そよ風の誘惑』ということで、ちょっと今年ね、残念なニュースが入ってきてしまいましたけど…。

**規夫会長**：はい。なぜか私の誕生日、8月8日に73歳で亡くなられたんですね。我々の若い世代のときの非常に

思い出に残る曲ですね。

——それではお届けしましょう。オリビア・ニュートン・ジョンで『そよ風の誘惑』。

#### 【総社長の入社】

——総社長、「ベスト進学ネット」の企画営業職として2006年に入社されたそうですが、それまではどういったお仕事をしていたのですか。

**総社長**：高校を卒業後、オーストラリアに5年ほど留学していましたので、学生でした。

——それはシステム開発とか、事業承継とか、次期社長というところが念頭にあったからなのですか。

**総社長**：私が高校生のころに、会長も、この子は頭が悪いから、継がせるのは無理だろうと諦めて、私は私で、あまり事業のことを知らなくて、興味もなかったのであまり継ぐ気がなくて、オーストラリアではファッションの勉強をやっていました。いったんオーストラリアから帰国したんですけれども、その後、イギリスのロンドンに行き、さらに専門的な勉強をしようと思っていました。入学までに半年ぐらい時間がありまして、その間、日本で何もやらないのは駄目だと思って、洋服屋さんでアルバイトをしていたんですけれども、そこでたまたま、洋服がたくさん売れたんですね。ちょうどベスト進学ネットという新しい商品を父親の会社で立ち上げるタイミングと重なって、私もアルバイトながら洋服の販売でそれなりに成果を残していたので、会長もそこを見て、「おまえ、営業ならできるんじゃないか。」ということで、本当は継ぐ気はなかったんですけど、声をかけてもらったというような流れですね。

——入社の際には、「ベスト進学ネット」の仕組みというのはできていたのですか。

**総社長**：ベスト進学ネットというサイト自体はもうでき上がった状態で、オープンしてインターネット上で公開されていました。ただ、掲載してもらう学校さん、私たちにとってお客さんですけど、そういった学校さんの情報がほとんど掲載されておらず、サイトはできてはいたんですけども、売上もお客さんもゼロという状態でした。

——進学をテーマにしたサービスの提供というのは、既に大手企業さんも手がけていたのではと思うのですが、

そういったところから、どうやって切り込んで順調に軌道に乗せていったのですか。

**総社長**：既に大手企業が似たような仕組みを用意している状態で参入するという状況で、営業活動中にもお客さまから「勝てないからやめときなよ」というご意見はたくさん言われましたね。

——会長もご存じだったのですか？

**規夫会長**：もちろん知っていました。

——それでも続けていこうと思ったのはどうしてですか。

**規夫会長**：「ベスト進学ネット」というビジネスは、今は非常に大きくなっていますが、当時は、「せいぜい年間1億円ぐらいの売上があればいいかな。」というぐらいの感覚でした。何でそれでいいかという、実は「infoClipper」というソフトを販売するにあたって、学校に最初の新規開拓に行ったときは、ほとんど門前払いだったんですよ。実際、会えるようになるのは半年後、1年後という状況なんですね。「infoClipper」というパッケージソフトを担ぐとそんな状態。ところが「ベスト進学ネット」という媒体だと、比較的楽に話を聞いてもらえた。そうすると、まずは「ベスト進学ネット」で学校との取引を開始して、次に「infoClipper」を販売していく。その取っかかり、要は呼び水になればいいかなという感覚の程度でした。

——手応えを感じたとか、「あ、これは」というふうな転換点はどういうところでしたか？

**総社長**：やり始めて大体3年たったぐらいですね。そのころに、携帯、今でいうガラケーなんですけども、iモードを使って、高校生がいろいろ調べたり、インターネットでいろいろ活動するという転換期を迎えるような時期がありまして、先ほど大手のサイトもあると言っていたんですけど、基本はPCサイトだったんですね。これが、ちょうどガラケーでインターネットを高校生が使うという時期に、我々もガラケーでの情報提供を積極的にやったら、そこが結構パイオニアのような感じになって、一気に高校生の利用が急増しました。そして、学校側からも、「最近、ベスト進学ネットから、オープンキャンパスの申し込みとか資料請求がすごくいっぱい来るようになったよね。」というお声をいただくようになりました。たまたま我々がガラケーでの施策を打ち出したタイミン



グと、世の中のニーズとの合致度合いであったり、競合者がPCサイトや紙媒体中心だったっていうところから一歩抜けたというのが、一つ転換期と言える部分なんじゃないかなと思いますね。



【日東システムテクノロジーズ 内観】

#### 【新社屋の完成】

——そして、だんだん順調になっていく、会長も少し安心をなさっていく中で、2018年に稔社長が社長に就任されますけれども、21年には太田市の吉沢町に新社屋を建設しました。国道50号から見えるガラス張りのおしゃれな社屋で、一見カフェにも見えるような、あそこだけ別空間のような感じですけども、とっても快適で機能的なオフィスを表象するという、日経ニューオフィス賞も受賞されているそうですが。

稔社長：はい、ありがとうございます。

——稔社長、どうしてあのような素晴らしい空間をつくろうと思ったのですか。また、あそこまでづくりこまなければいけなかったのですか。

稔社長：先ほどの会長の話からの続きなんですけど、自社商品をつくり、それが軌道に乗ってきたことで、会社としては夢が叶って、ゴールみたいな感じに聞こえるかもしれません。ですが、実際に自社商品を持ったら持った

なりに別の課題や苦勞がありまして、自社商品を生み出すには、企画して、世の中のニーズに合うものをどんどん発信していかなければいけない。加えて、早くリリースして、世の中に先立ってものを出していかなければいけないという課題も出てきます。それを実現するためにはコミュニケーションと集中が必要とされます。ではどういふ社屋が必要なのかと考えた結果、今の働き方に結び付いたということになります。

——このオフィスですけども、どのような工夫がされていますか。

稔社長：例えば、「コミュニケーションが進むようにオープンで、みんなの顔が一瞬で見えるような空間にしたい」とか、「オープンミーティングスペースをつくって、そこでミーティングすることによって、会議室でやっている以上に情報共有というのが周りにも波及していく」とか。集中のほうでいうと、「集中できる環境って人によって全然違うので、さまざまな集中できる場所を用意して、一人一人に合う集中空間をつくっていく」だとか。それ以上に持続可能に働くという考え方も重要で、IT企業ですから、座りっぱなしになっちゃうんですね。ですから健康的に働くには、運動もしなければいけないでしょうということで、トレーニングジムをつくったりもしました。

——オフィスの中にですか？

稔社長：あるんですよ。あとは若い社員も多いので、子どもたちと一緒に働ける部屋を用意したり、インターネット上で買い物する人が多くて、配達を受け取れないという問題もあったりするので、会社に宅配ボックスを設置して、会社で自分の荷物を自由に受け取れるようにしたりとか。働きながら豊かになっていけると思えるような場所をつくろうという工夫を、かなりしていますね。

——快適さや機能的というところに、すごくこだわっていらっしゃいますけど、これはどういうところからでしょうか。

稔社長：製造業ですと、最新鋭の機械が入ったり、いい素材があったりすれば、いい製品がつくれるというのはあると思うんですけど、我々は、人がつくり出すものなので、1カ月一生懸命仕事をして0円の価値のものもあれば、1時間、2時間考えただけでも何億円もの価値があるようなものもあるんですね。人間が付加価値の

あるものをつくり出すという会社ですから、人間にフォーカスすると、あそこまでやる必要があると考えたという形ですね。

——実際につくってみて、効果も出ていますか？

**稔社長：**そうですね。残業時間が減るとか、有給消化が増える。あとは紙の削減なんかも進む。従業員満足度調査でいいスコアが出る。売上が伸び、利益が上がる、採用がうまくいく。

——全ていいことだらけですね。

**稔社長：**お金がかかった以外は（笑）。

### 【会長から社長への事業承継】

——せっかくお二人にお越しいただいていますので、事業承継についてもお話を伺えればと思います。まず規夫会長に伺いますが、代替わりを進めるにあたって、工夫したり気遣ったことというのはどんな点でしょうか。

**規夫会長：**ビジネスが魅力的じゃないと、引き継ぐ側もスムーズに引き継げないですね。そういう意味では、いかに魅力あるビジネスにつくり上げていくかということに一番気を使いましたし、それを中心に考えて活動しましたね。あとは、当然、利益体質をつかって、それをさらに成長させて、もっと大きくしたいと思わせるようなビジネスの仕組みが一番重要だと思いますね。あとは任せると決めたら、しっかり任せるということができないといけません。特にこの変化の激しい時代、今までの企業もイノベーションをしていかないと生き残っていけない。過去のを破壊していかなくちゃいけないわけです。だから、過去を破壊して新たなものをつくるのに会長という存在は、実は新社長にとっては非常に目の上のたん瘤で、どこまで忖度しているのかということを悩まれるんじゃないかと思います。そういう意味では、やはりしっかり任せきることができないと、これからの企業はなかなか事業承継が難しいのかなと思います。

——ひとこと助言したいなんていうことはないですか。

**規夫会長：**それはあります。でも、それを言っちゃうと、本人の勉強にならない。失敗して初めていろんなことを気づく、そういうものだと思います。今のところあまり

失敗はないかもしれませんが、失敗というのは大きな経験で、それを重ねていって成功があるので、諦めない限りは失敗にはならないというふうに思っています。だから、あまりその段階では言わないように我慢しています。

——稔社長、引き継ぐ側としてはどうですか。会長のなるべく口は出さないようにという気持ちもくみ取りながら、やられてきたのですか。

**稔社長：**はい。

——ご自身で責任を持ってやろうというふうに考えていらっしゃるのですか？

**稔社長：**事業を引き継ぐってというのは、いろいろ言われちゃったら何もできなくなっちゃうと思うので、そういう意味では、会長側の意識のほうが重要だと思うんですけど、引き継ぐ側からすると、やっぱりそれなりの実績がありますよね。「これだけやれるんだから、口を出すな」と言えるほどのことをやらないと、信じて任せてはくれないんだろうと思うので、「実績があるんだからほっといてくれ」と言えるようにするというのが引き継ぐ側では重要だと思います。それでも口を出されちゃったら、もうどうにもならないですね。あとは親子げんかして、やっていくしかないわけじゃないですか。ですから「任せてくれ」と言えるだけの成果を出す、実績を出すっていうことも重要ですけど、それ以上に、やっぱり譲る側のほうが、「これで幕引きだ」と思ってもらわないと、始まらないんじゃないかなというのは思いますよね。

——決断に困って相談に乗ってほしいなんていうことはありますか？

**稔社長：**あまりないですね。引き継ぐ前までに、会長がどう考えて何を大切にしているとか、その成功したポイントはどこだみたいなのは、ある程度熟知しているので、会長というよりは、社員に「どう思う？」って相談しますね。

——会長は、ちょっと寂しいかもしれないですけど、それがうまくいっている証ということですか。

**規夫会長：**そう思いますよ。だから、相談に来られちゃうとまずいなと思っています。ビジネスがおかしくなってきたのかなというふうに思いますね。

——そういう意味では何も言わずに静観して見守ると

というのが、事業承継の成功の要因の一つなのでしょうか。

**規夫会長：**そう思いますね。

——— 稔社長、今後の目標をお聞かせください。

**稔社長：**はい。お客さまも重要ですけど、働く人たちが持続可能に豊かになっていける会社であってほしいと思っています。そのためには、お客さまに喜んでもらうものを提供するということはもちろんですが、提供したいという思いを社員が持ってくれるかどうか重要だと思っています。そういう意味では、会社としては社員を大切に、そういうマインドを持ってくれる社員がいて、それで会社、お客さま、社員と一緒に成長していけるような、そんな会社になりながら成長していけるといなど考えています。もちろん売上を伸ばすとか、業界でどうなりたいとか、そういう野望や野心というのがありますが、売上や利益を上げるためだけに頑張っているわけではなく、当社にかかわってくれている人たちが、豊かになっていけるような、希望を持ってやっていってもらえるような場所でありたいと今は強く思っています。ただ、それは売上・利益があるからこそできることでもあると思うので、もちろん同時に野心的な考え方を進んでいくということも重要だとは思っていますけど。



【日東システムテクノロジーズ 外観】

#### 【新規事業に挑戦する人へのメッセージ】

———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二人からお話を伺いたいと思います。新しいことに挑戦するとき大切なことは何だと思えますか。まずは規夫会長からお願いします。

**規夫会長：**はい。やはり社長が楽しくないとビジネスは魅力的にならない。愚痴を言いながら事業をやっている社長がいますけど、これは禁物ですね。

———トップが楽しんで仕事をしないと、ということですね。

**規夫会長：**はい。

———ありがとうございます。稔社長はいかがですか。

**稔社長：**はい。新しくビジネスに挑戦する人は、まず第一歩を踏み出してみないとわからないので、まずは一歩踏み出すことが重要だと思います。もう一つは、諦めないうでずっとやりきりだけの強い気持ちというのはすごく重要だと思うんです。そういった気持ちを持ちながら一歩を踏み出していけば、必ずその先に違った世界が見えてくるものだと思っているので、新しくビジネスに挑戦する人はそういうところを頑張してほしいなと思います。第二創業だったり、私のように新しい代になって頑張っている、頑張っていきたいと思っている人というのは、先ほど会長からも話がありましたけど、今を否定して壊していくというのは、重要なことだろうと思うんですね。事業承継が難しかったり、会長がうるさかったりする方たちには、それでも新しいものにチャレンジしていく先に、豊かな未来や何か変化を起こすポイントがあるんだろうと思っているので、つらいとは思いますが、そういったところにフォーカスして頑張りたいと思います。

———本当にお二人の息の合ったお話に引き込まれましたけれども、普段も親子関係は良好でいらっしゃるのですか？

**稔社長：**比較的（笑）。

**規夫会長：**比較的良好だと思いますね。

———今日のトップインタビューは日東システムテクノロジーズの青木規夫会長、稔社長にお話を伺いました。それではここで稔社長のリクエスト曲をお届けしましょ

う。サカナクションで『ミュージック』という曲ですが、選んだ理由をお聞かせください。

**稔社長：**はい。私も高校生のころバンドをやっていたんですが、ギターとかドラムでライブを演奏するのが普通だと思っていたんですけど、この曲が出たときにメンバー全員がMacBookを目の前にして演奏をしている光景を見まして、破壊的イノベーションのような感覚を覚えた曲なんです。

——それではお届けしましょう。サカナクションで『ミュージック』。今日はありがとうございます。

**規夫会長、稔社長：**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

### 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。群馬県信用保証協会の磯さんにお話しを伺います。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。

——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に、保証制度を改正され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、令和3年4月に創設された「伴走支援型特別保証」について、令和4年10月から保証限度額の拡充が行われました。今日は、その「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り、どういった変更があったのですか。

**磯：**この制度は、お借入れの限度額がこれまでの6千万円から1億円に拡大されました。これまでと同様に、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、お借入れの後も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0.2～1.15%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わゆる「経営者保証免除」の対応が可能となっています。

——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号の認定取得もしくは、所定の売上等減少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Lom

「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、コロナ禍で飲食店が打撃を受ける中、新業態に進出し成功している前橋市の株式会社Lom 池下道夫社長35歳です。池下さんは前橋で炭火焼のステーキとハンバーグを提供するワインバルを開業し、人気を得ていましたが、新型コロナウイルスが飲食店の経営を圧迫。そうした中、活路を探し、フルーツ大福のお店を出店すると、予想を上回る客足で、すぐに2号店を出店。さらにフランチャイズも展開して、太田市、埼玉県熊谷



市にも進出しています。池下社長に挑戦の様子を伺いました。



【収録風景：FM GUNMAにて】

——池下社長に、FMぐんまのスタジオにお越しいただきました。どうぞよろしく願いいたします。

**池下社長：**よろしく申し上げます。

——前橋市表町の五差路でワインバルLomを運営していますが、オープンテラスでとってもおしゃれなお店、炭火焼ステーキがおいしくて、ハンバーグも名物ですよ。池下さん、開店時期はいつごろだったのですか。

**池下社長：**はい。ちょうど7年前ですね。自分が28歳になる年に開店しました。

——そんなワインバルを開業した池下さんですが、学生時代は前橋工科大学で学んでいたそうですが、ずいぶん違う方向に進みましたね。

**池下社長：**学生時代の飲食店でのアルバイト経験で、やはり飲食業は楽しいなというところと、もともと前橋工科大学でも、一番好きだったのが「商店建築」というもので、お店のつくり、見え方、よくファサードって言われるんですけど、外からの見え方とか、そういうデザインがもともと好きで、『商店建築』の本ばかり読んでいました。

——Lom開業前は、飲食店で修行を積まれて、独立されたということになりますか。

**池下社長：**そうですね、はい。飲食店何店舗かに行って、店長をやったりして、自分でこういうお店をやりたい、こういうお店にしたいという理想があったので、そうするには独立して自分のお店をつくるのが一番いいなと思いました。

——どんなお店を目指しましたか？

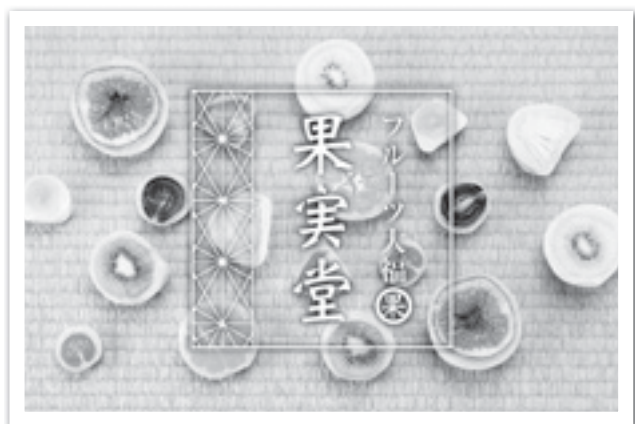
**池下社長：**群馬の牛肉、今は赤城和牛を専門で使っているんですけども、僕が独立するときはバルという形態のお店が少なく、群馬のお肉をカジュアルにステーキとかで食べるお店というのはなかなかありませんでした。それをなおかつ炭火で提供しているというお店は更になかったんで、炭火でおいしく群馬のお肉が食べられるお店をやりたいと考えていたのと、立地的にはちょうど五差路の角で、六本木交差点をイメージして、ケヤキの並木がすごくきれいだなというところで、こちらは表参道をイメージしていました。開店当時、ガラス張りでオープンテラスのお店は1軒もなく、逆に個室で外から見えないようにというお店が多かったんです。お客さまからも見えて恥ずかしいという話もあったんですけど、だったら見えて格好いいと思えるお店をつくれればいいんじゃないかっていうのが、店づくりのきっかけだったかもしれないですね。

——もう気がついたら、たちまち人気店になっていたわけですけども、私もお邪魔させていただきました。

**池下社長：**ありがとうございます。

——ただ、その後新型コロナが襲いかかりました。お店への影響というのはどうでしたか？

**池下社長：**もともとコロナウイルスがはやりだしたときは、ここまで長くなるとは思ってなくて、何か月か経てば終わるんじゃないかと考えていたんですが、影響はかなり大きくて苦労しました。



【フルーツ大福 果実堂】

——そうした中、令和3年2月に前橋市内でフルーツ大福のお店、果実堂を出店されました。新業態に踏み出していくわけですが、どんなお考えだったのですか。

**池下社長：**お弁当、テイクアウトは、どこのお店でも始めていて、競合が多いというか、既存のお弁当屋さんや給食サービスを行う業者も多くて、そちらで売上を出すというのはなかなか難しいと思いました。今は、ランチ主体のお店は特に変わらないとかって言いますが、あの当時だとイトイン自体が悪というか、外食自体がもう駄目というような風潮でした。その中でも売上が落ちていない、もしくは好調な業態という、もともとテイクアウト専門の業態で、特にパン屋さん、ケーキ屋さんなんかは、菓篋もり需要で逆に売上が伸びているという状況でした。ただパン屋さんもケーキ屋さんも、前橋市だとかなり店舗数も多く、競合が多いという中で、もともとは郊外でハンバーガー屋をやろうかなと考えていたんです。

——炭火焼のステーキとハンバーグということで、お肉のもので再挑戦しようということですか。

**池下社長：**はい。そちらのほうが今に近いので、物件を探している中で、たまたま和菓子屋さんの跡地があって、そのときにフルーツ大福が今順調だっというような飲食雑誌とかも見ていて、フルーツ大福の専門店というのは前橋に1店舗もなかったので、「この和菓子屋さんの跡地を改装してフルーツ大福をやれば、面白いんじゃないかな」と思ったのが、きっかけですね。

——新業態にチャレンジするのは難しいというか、心のハードルはなかったのですか。

**池下社長：**難しいですけど、コロナ禍で影響を受けていて先も見えないっていう今のままでいることのほうが怖かったので、新しいことにチャレンジして、そこに少しでもチャンスがあるのであれば、やってみようというところが、大きかったですね。

——ただ、それはつくれる技術がないと難しいですよな。

**池下社長：**そうですね。もともと和菓子屋さんで勤めていたスタッフもいましたし、製菓学校出身のスタッフもいたので、チャレンジしようというふうになりました。ただ、想像以上に簡単ではなくて、心が折れそうになることもありますし、ただ、そんな中でも一生懸命やってこれてよかったのかなと思っています。

——こうして、狙いは見事に当たりました。7月には安中市内に2号店も出店されたと聞いております。さらにフランチャイズも展開して、太田市、埼玉県熊谷市には2店舗進出ということで、新業態初出店から1年半ですごいスピード感ですが、事業を拡大しようと思って、どんどん加速させていったのですか。

**池下社長：**安中店に関しては、フランチャイズが1軒広がるというタイミングで、エリアが広くなりすぎたので閉店したんですが、今後フランチャイズ店は、来年に向けて増える計画もあるので、ありがたいです。

——フランチャイズは、もともと展開として考えていたことですか。

**池下社長：**そうですね。できればいいなというような感じでした。

——このフランチャイズ展開ですが、きっかけはどんなところからだったのですか。

**池下社長：**昨年の夏ぐらいから結構、新聞やネットニュースなんかにも取り上げていただいて、興味を持った企業さんからフランチャイズができないかとお声がけをいただいて、進めさせていただきました。

——ここまで一気に軌道に乗せた成功の要因って何でしょうか。

**池下社長：**一番は、おいしいものをつくりたいというのと、お客さまに喜んでいただけるものを提供したいという

ところで、本当に尋常じゃないぐらいのブラッシュアップと、味見、規格変更等を、何回繰り返したかわからないぐらいずっとやってきたというところが、一番の要因なのかなと思います。

——その尋常じゃないブラッシュアップとおっしゃいましたが、企業秘密かもしれないですけど、教えていただけるところまで、内容を教えてもらってもいいですか。

**池下社長：**やはり使う粉と、餅粉の選別から分量、そして水分量や、その他入れるものによってあんこの糖度に影響します。甘すぎると、どうしてもフルーツの味がぼやけてしまうので注意しています。あとはフルーツから水が出ないように加工をしたりという部分も含めて、そこをずっと細かくブラッシュアップし続けて多いときは月に5回、6回、変更したこともあります。

——今後の目標をお聞かせください。

**池下社長：**直近ですと、来年の3月に前橋赤城の道の駅のオープンが決まっています。

——前橋の道の駅に出店ですか。

**池下社長：**そうですね。そこが東日本最大級の道の駅ということで、当社としても期待をしているところです。なおかつ、より前橋、赤城をはじめとした群馬県産のフルーツを使った大福を打ち出して行って、県外の方を含めいろんな方が多くいらっしゃる場所で名物となれるような大福を提供し続けて、「果実堂」というお店を皆さんに興味を持っていただけたらうれしいなと思っています。

——お客さまの喜ぶ顔、そしておいしいものを提供したいという池下さんの思いが全国に広がりそうですね。

**池下社長：**広がってほしいですね。

——飲食店が新型コロナの影響を受ける中、新業態のフルーツ大福に挑戦し、事業を拡大させている前橋市のLom池下社長にお話を伺いました。ありがとうございました。

**池下社長：**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、ソフトウェアの開発・販売や、インターネットポータルサイトの開発・運営などを行っている株式会社日東システムテクノロジーズの青木規夫会長と稔社長のトップインタビュー、そして番組後半は、コロナ禍で飲食店が打撃を受ける中、新業態に進出して成功している前橋市の株式会社Lom池下道夫社長を紹介しました。

「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～

【1月の放送のお知らせ】

令和5年1月5日（木）12:00～12:55

再放送 1月7日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！