

チャレンジ・ザ・ドリーム

Challenge the Dream

～群馬の明日をひらく～

令和元年9月5日（第78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、桐生・太田・高崎・みどり市で、すし・海鮮料理店「美喜仁館」などを運営する株式会社美喜仁の坂入勝社長、59歳です。美喜仁は65年前に坂入社長の父親が桐生市で創業したすし屋が原点です。一時は経営的に厳しい時期があったそうですが、坂入社長のアイデアで立て直し、市外にも進出。従業員は200人を超えています。坂入社長の挑戦の様子を伺っていきます。番組後半は訪問インタビュー。元群馬高専教授が牡蠣の養殖促進装置を研究開発している前橋市の株式会社宝島技術を紹介します。

【プログラム】

■トップインタビュー

株式会社美喜仁

坂入勝 代表取締役

■保証協会からのお知らせ

SDGs 私募債保証について

■チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社宝島技術

◎アナウンサー 奈良のりえ

トップインタビュー

株式会社美喜仁

坂入勝 代表取締役

——株式会社美喜仁の坂入勝社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただきました。今日はどうぞよろしくお願いたします。

坂入社長：どうぞよろしくお願いたします。



【収録風景：FM GUNMAスタジオにて】

【美喜仁の由来と入社のきっかけ】

——美喜仁は漢字で美しいに、喜ぶと、それから仁義の仁というふうに書きますが、坂入社長、変わった名前

ですね。

坂入社長：皆さんによく言われるんですが、「仁」は「ひと」と読み、美しく喜ぶ人の集まり、そういうお客さまが集まる店にしたいということで、先代がすし屋を創業したんですね。その由来というか、根本的なものは昭和29年に第五福竜丸というマグロ漁船が、ビキニ環礁で水爆実験によって被曝しました。その風評被害で「もうマグロは食べられないよ」というのが日本に広まってきて、先代が「じゃあビキニのマグロを売ってやろう」というようなモチベーションを持って始めた店なんです。

———ずいぶんと逆手に取った、チャレンジングな命名でしたね。

坂入社長：そうですね、ええ。やはり私もその血を引き継いでいるような形です。

———今日はそんな坂入社長のチャレンジを伺っていきたいと思います。子どものころのお店の様子って覚えていらっしゃいますか。

坂入社長：ほんとうに、こぢんまりとしていました。最初は先代夫婦と、板前さんが一人と、お手伝いさんぐらいの家庭的なお店でしたね。自宅も一緒でした。

———そうですか。お店を継ごうというふうには考えていましたか？

坂入社長：そのころは全く考えていなかったですね。

———考えていらっしゃらなかったわけなんですね。幼いころの夢って何だったんですか。

坂入社長：いや、やっぱり野球とか好きだったんで、野球選手になろうとか。まあ高校、大学はバスケットボール部に入ったので、野球はやってなかったんですけど、見るのも好きでした。

———そうですか。で、それがなぜ入社することになったんですか。

坂入社長：高校を卒業して、大学に行かせてもらいました。その当時、彼女がいて、それで大学2年ぐらいのときですかね、子どもができちゃいまして、これは何とか責任を取らなきゃいかんだろうと思いました。じゃあも

う思いきって、スバッと大学もやめて、親にはかなり怒られましたけれども、食べていかなきゃいけないのでね。それで、まずは桐生市内の某経理事務所さんへ2年ぐらいお世話になりました。

———それはお幾つぐらいのときですか。

坂入社長：それが21歳ぐらいでしたね。そこで経理の勉強をさせてもらいました。

———その後はすぐに？

坂入社長：その後は、桐生に高島屋デパートというのがあったんですけども、今その場所はうちの店になっていますが、その地下に魚屋さんがあったんですね。その魚屋さんに1年ちょっと働かせてもらいまして、そこでお魚のおろし方ですとか、お魚の種類、名前など、いろんなことを覚えたというか、修業したという形ですかね。その後、美喜仁へ入社したということになります。

———なるほど。で、入社したときというのは、美喜仁さんは何店舗展開していたんですか。

坂入社長：まず1店舗、小っちゃい美喜仁という店が本町にありました。そのほか、駅の南口に1店舗ありました。その2店舗でした。

———そこで、社長は最初にどういったことに携わったんですか。

坂入社長：まず駅の南口の店舗に配属されました。そこで出前持ち、まあ今でいうケータリングから始めました。昔はバイクに乗って片手でおすしを持って出前をしていました。そういう時代で、出前持ちから、いろんな下積みを見せてもらったということです。

———で、ご自身でも、もちろん握ったり……。

坂入社長：そうですね。おすしの握り方も覚えさせられたり。シャリ切りからですけど、おすし屋ですからね。シャリ切り3年とか言うんですけども、このシャリを切るところから始めて、握り方を覚えていったんですね。———そして、数年たち、やはり店長になられて……。

坂入社長：そうですね、4～5年修業して、駅の南口の店舗の店長にならせてもらいました。

——そのときというのは、売上はいかがでしたか。

坂入社長：ええ、当時はですね、ざっくりなんですけれども、約3,000万円の売上でしたが、約3年で4倍にしましたね。

——ああ、それは店長になられてから？

坂入社長：そうです。自分でメニューを考えたり、まあ女房も手伝ってくれましたし……。

——ああ、奥様と一緒に？

坂入社長：ええ。当時は社員が2人ぐらいいまして、バイト3～4名ということで、何もかもすべて自分たちの思うようにできたというのが大きかったのかもしれない。また、1店舗だけというのも大きかったですね。それだけに力を注いでればよかったわけですから。

——すごい勢いで成長したんですね。

坂入社長：そうですね。1店舗だけならいいんですけれどもね。

——この「1店舗だけならいいんですけれどもね」というのが結構キーワードになりそうな……。

坂入社長：そうなんです。

【本店の立て直し】

——ということは、本店のほうはいかがですか。

坂入社長：はい。本店には経理部長をしていたおじさんがいたんですけれども、本店はいつもお金がない、お金がないって言っていました。それで本店に入ってみて、過去3年分の決算書などを見ました。まあ本店も、先に申した高島屋っていうデパートを買いましたから、それが要因の借金もあって、債務超過みたいな状態になっていたんですね。昔は金利も高かったですから。で、これは大変なことだと思い、私も本店に戻って本社の経営に携わったわけなんですけれども、確かに給料日になるとお金がない騒ぎが起っていましたね。銀行さんを幾つか回って、頭を下げて何とかお金を借りていたことがありましたね。

——まあちょうど時期的にも、バブルがはじけた頃でしょうか。

坂入社長：そうですね、ええ。

——世の中も激変してたころでしたものねえ。

坂入社長：そういうことですね。本町通りも人通りが少なくなっていて。たぶんこの都市も中央商店街の過疎化が始まっていたのかもしれないけれどもね。

——でも、そういった状況を嘆いても仕方がないということで、ここからいよいよ立て直しに入るわけですね。

坂入社長：ええ。

——どのようなことを行っていきましたか。

坂入社長：当時は、何とか立て直そうと思って、気持ちばかり焦ってしまって、とにかく売上を伸ばさなければということで、よく考えもせずに、高崎のデパートさんの地下に出店しましたが、やはり思い付きでやる仕事っていうのは駄目ですね。またまた借金ばかり増えてしまって、わずか1年ちょっとで撤退しました。これ以上やったらつぶれると思いましたので。

——何店舗ぐらい出したんですか？

坂入社長：5店舗ぐらいですね。小さなデパ地下の店ですけどね。焦りから始めて、それこそほんにつぶれるんじゃないかなという、「あ、つぶれるっていうのはこういうことなんだ」という感覚を初めて味わいましたね。債務超過の中で、なおかつそこでまた輪を掛けて失敗しましたので。

——それはいつ頃ですか？

坂入社長：たぶん2002年に始めて、わずか1年ぐらい経った2003年ぐらいに撤退しました。

——この2003年というのが、ほんとうに倒産の危機まで陥ることに……。

坂入社長：そうですね、資金ショートですね。

——いやあ。このとき、ご自身として、今振り返るとなんなんですけど、失敗から学んだことって、社長、何でしたか？

坂入社長：やっぱり思い付きでやるっていうことは駄目ですね。あとは、ただやる気だけでは難しいということに気が付きました。

——やめたいと言って、やめるわけにはいかないけど、嫌になってやめたいと思いませんか？

坂入社長：いやあ、毎日ため息を付いていましたね、女房と一緒に。

——ああ、奥様と。

坂入社長：子どもは、もう3人いましたからね。ただ、子どもは食べさせていかなきゃいけませんしねえ。

——もちろん従業員の方もいっぱい抱えているし。

坂入社長：そのとき社員が15人いました。

——いやあ、15人とその家族もですものね。でも、これ、1年で撤退したっていうのも早かったですね。

坂入社長：これもやはり決断ですかね。ズルズルといつか良くなるだろうというふうにやっても、いつまでも良くならない。それは今でも教訓になっていまして、今やいろんな店をやっていますけども、1年たって数字の出ない店は、たぶん何十年たっても無理だと思うので、スパッとやめるということが、できるようになりました。

【お客さまに感動と喜びを】

——さあ、そしてそのがけっぶちの状況から、坂入社長、最後の攻撃に打って出たそうですね。まず、どういったことをされましたか。

坂入社長：まずゆっくり落ち着いて考えることからですね。いろいろな経営の勉強や、本を読みましたけども、まず自分の会社には、社長としての理念がなかったんですね。『経営理念』ということですね。そこで掲げたのが「お客さまに感動と喜びを」「変わることを恐れない」「思いは美喜仁に携わる人全ての幸せと地域貢献」という理念をつくりまして、社員みんなに共有してもらいました。それと、経営するための計画をつくりました。その経営計画というのが、5年で売上を2倍にするというものでした。なぜ5年で2倍なのかというと、5年で

10%か20%の売上を伸ばすぐらいなら、ちょっとしたことをやればできると思うんですね。ただ2倍にするととなると、やっぱり全てを変えなきゃいけないんですね。

——相当な変革ですよ。

坂入社長：そうですね。今やっていることを全部否定しながら、新しいものを加えていかないと、2倍にはできないと。そういう計画をつくりまして、実際に最初の5年間でそれをやり遂げました。そこで付いてきてくれた人たちが頑張って、何とか達成できました。

——そのほかに何か新しいことなどございましたか。

坂入社長：そうですね、あとは新しく葬儀の部門を設立しまして……。

——これはどうしてですか。

坂入社長：攻める余地が結構あったというか、どこもまだそれほどやっていなかった時代だったので……。

——ああ、そうですか。

坂入社長：思いきってそういう部門も設立して、そこには送迎用のバスも入れました。おかげさまで、今では売上のなかでかなりの比率を占めていますね。

——ああ、これってやっぱりビジネスのヒントに気が付くか気付かないかだと思うんですけども、社長は、この葬儀部門って、これから先、いけるかもしれないって思った、何かヒントになるような出来事があったんですか。

坂入社長：そうですね。お客さまが困っていたことって、葬儀のやり方が分からないことだと思うんですね。祭場やご家庭で葬儀をやる家が多かったんですけど、それをじゃあ思いきってお店で提供しようとか、あとはお通夜のおすしですかね、その部分も全部引き受けますよということ……。

——ああ、そうですか。そのほかにはいかがでしょう？

坂入社長：そうですね、あと、お店っていうのはみんなが来たいと思うような、ドキドキ、ワクワクするようなお店が貴重じゃないのかなというふうに思いまして、本店の「美喜仁ビル」っていうんですけど、元の高島屋で

すね、そこの2階に新しい宴会場「ジパング」っていうのをつくりました。「ジパング」は私が自ら携わりまして、お客さんにサプライズを与える宴会料理を提供したところ評判を呼んだということですね。

——サプライズを与える宴会料理って、例えばどういうものがあったんですか。

坂入社長：例えば、今までお寿司屋さんで使わなかった肉、その上にフォアグラを載せてみたりだとか、あとはキャビアを使った八寸をつくってみたりとか……。

——面白い。

坂入社長：で、器もあえて洋風のものを使って、和の器を全く使わないで提供したり。それと、天ぷらも、お客さまの目の前で揚げて出すっていうようなことをやりましたね。

——先進的でしたね。

坂入社長：ええ、おかげさまでこれが評判になって、立ち直りのきっかけになったというか、先が見えてきた感じでしたね。

——あとは経営者として何か打って出たことはあるんでしょうか。

坂入社長：あと、お魚は今まで仲卸で仕入れていましたので、中間に一社入っていましたが、桐生市内で「魚源」という魚屋さんを買収しましてね……。

——魚源さん。

坂入社長：はい。それは築地、今、豊洲ですけど、当時築地ですね。「魚源」は直に築地で買える権利を持っていたんですね。だから仲卸を省いて魚を仕入れるようになったので、いいものを安く買えて、お客さまに安く提供できるようになりました。これでみんなが喜ぶいい循環に入ってきたということですね。

——これ、坂入社長、2003年のちょっと危機的な状況から、何年間でこのようなたくさんのことをなさったんですか。

坂入社長：4～5年でやりました。それで5年目に売上が2倍になったということですね。

——このころのことを振り返ってみて、今、あらためていかがですか。

坂入社長：いや、とにかく夢中でしたからね。自分でも、よくできたなあと思います。あとはまだ、自分と女房でできる規模だったからできたと思います。そこから上へ行くというのは夫婦だけでは無理ですね。

——では、次の次元の話はですね、この後に伺いたいと思います。この後、新店舗の開店でさらに成功を収めていく坂入社長ですが、その様子を伺う前に1曲お届けいたしましょう。

坂入社長：お願いいたします。

——この曲は、何か思い出がある1曲なんですか。

坂入社長：自分で燃えて仕事をやっているときに、ふと耳に入ってきた曲ですかね。スーッと自分の中に入ってきて、で、またやる気になったりとか。

——パワーソングだったわけですね。

坂入社長：そうですね。

——それではお届けしましょう。松山千春で『大空と大地の中で』。

【海鮮ダイニング美喜仁館】

——2009年、桐生市内に新しい大型店「海鮮ダイニング美喜仁館」をオープンさせて成功を収めたそうですが、もうこれ、最初から相当お客さまが押し寄せて……。

坂入社長：ええ、そうなんですよ、たくさんのお客さまに来ていただいた感じでしたね。

——どのような特徴があるお店に仕上げたんでしょう。

坂入社長：そうですね、まずはハードの部分からいいますと、全部個室。そしてタッチパネルを使ったセルフオーダーシステムということで、自分の好きなものを店員さんと呼ばなくても頼めるような仕組みをつくりました。それと、今までの固定観念にとらわれることのないようしました。宴会場にスクリーンを付けたりですとか、

そういった取り組みをしました。それからフードの部分では、そのころの桐生地区は、専門的なお寿司屋さんしかなくて、値段が高かったんですね。それを非常にリーズナブルに、本質を極めた料理をリーズナブルにっていう、うちの経営理念の一つなんですけども、そういうことをやりました。それとドリンクの部分でも、どこで飲んでも同じビールなら、他より安くしようよ、ということで、かなりの低価格で提供するようにしました。質も落とさないで低価格でやりました。七五三ですとか、あるいは会社員の接待だとかにも使えるというような、画期的な店ができました。

——イメージどおりのお店になったんですね。

坂入社長：イメージどおりのお店ですね。

——そもそもどうしてこの美喜仁館をつくらうというふうに思ったんですか。

坂入社長：金沢のほうに、ちょっと回転ずしの勉強に行きまして、実はこだわり回転ずしに興味があってやりたかったんですけど……。

——こだわり回転ずし？

坂入社長：はい。

——普通の回転ずしではない？

坂入社長：ええ。100均の回転ずしも最近はかなりいいんですが、100均とは違って、本物のトロや、ノドグロですとか、いい魚を出している回転ずし屋さんに勉強に行きました。

——そこで、やっぱり何か参考にして、回転ずしを？

坂入社長：そうですね。ですが、こだわり回転ずしって、確かにそこそこの値段で安くておいしかったのですが、どうしても板前さんに頼むのちょっと気を使っちゃうんですね。そこで、お客さまが気を使わないで自由に頼むには、タッチパネルでセルフオーダーシステムがいいのかなということと、個室のほうがくつろげるかなと。また、回転ずしと違って、手づくりで持ってくると。代わりに各部屋にスクリーンが付いて、つくっているところの様子が見られるように、最初はしていました。

——パフォーマンスも十分ですね。金沢のこだわり回転ずしで見えてきたもの、プラス、お客さまに気を使わせないというところで、個室であったりとか、タッチパネルというのをミックスさせて、オリジナルのものをつくり出していった。

坂入社長：そうなんです。

——これはどこにもない、まさに差異、違いですよ。こういう、何ていうんですか、ひらめきというのは、どの瞬間に沸くんですか。「これとこれ、くっつけよう」みたいな。

坂入社長：お客さまがドキドキ、ワクワクするようなお店をつくりたいとか、やはりお客さんが喜ぶことを考えるのが一番ですよ。お客さまの喜びがあって会社が儲かるんだっていうことを、常に理念で持っていましたから、それでやりましたね。

——その後には太田、さらには高崎にと進出していくわけですけども、これはどんなお考えからでしたか。

坂入社長：常に5カ年計画を立てて、売上を2倍にしていこうというふうに考えて経営計画をつくるわけですから、そのためには店舗も増やさなきゃならないと。でも、会社を大きくする過程でビッグかグッドかというのをまず選択しなければいけないし、ただ膨張するだけじゃなくて、中身のよい店をつくらなきゃならないということですね。そういうことにまず気を付けました。まあバランスですね。

——バランス。

坂入社長：あとは長期か短期かという、長く続ける店をやりたいとか、あと、社員満足も大事だし、顧客満足も両方満たさなければならぬとか。それに品質を向上させつつ、コストも下げてやらなきゃならない。そうしたことが攻めにつながったということになりますけれどもね、そういう気持ちを持って攻めていったということですよ。



【タッチパネルによる注文システム】

【時流に合わせた店舗展開】

——すし、日本料理の持ち帰り専門店や、から揚げのお店も出店していますけれども、これは、坂入社長、どのようなお考えからだったんですか。

坂入社長：から揚げは、試しにやったモデル店みたいなもので、これを今度、おすしのお持ち帰り店に変革していくんです。

——あ、実験店舗？

坂入社長：そうですね。いろんなことをやってみて、何が売れるか、世の中ってわからないものですから……。

——ああ。

坂入社長：そういうことをやる余裕が出てきたっていえばそれまでなんでしょうけれども。それと、今まで私、トップダウンで全部やってきたんですね。それをもっと社員の声を拾い上げて……。

——ボトムアップして……。

坂入社長：ええ、ボトムアップしながらやると、いろんな考えが出てきたんですね。だったらこれもやってみよう、あれもやってみようっていうようなことですね、こういう店をやってみよう。で、それが駄目なら変えていこうと。本店の1階に「活美喜仁」というお持ち帰り専門店をつくったんですけれども、これも本質を極め

た料理をリーズナブルに設定したところ、結構繁盛してしまって、売上の計画を上回る状況なんですね。予定売上の2倍ぐらいいっていますので。いつか太田・高崎に展開できればと思っています。で、また今後、消費税率の引上げに伴って軽減税率が導入されますので、ますますお持ち帰りの需要は増えてくると思いますので、何とかそれをやっていきたいと思っています。

——ほんとに社会とか環境に併せて、お客さまファーストの状態を提供して、それも一歩先をやっぱり見据えてらっしゃるんですね。

坂入社長：そうですね。行動力っていうんですかね、やるかやらないか。みんなやりたいと思うんですけど、駄目だったらどうしようだとかっていうふうに思っていますよね。

——思います、思います。

坂入社長：そこをある程度自分の中で咀嚼しながら、「大丈夫、できる」というふうに判断する。それを素早く決断することができるようになりましたね、ここのところ何年か。

——それ、一歩踏み出す勇気に大事なものって何ですか。

坂入社長：うちは従業員が約200人いますが、規模的にはまだ個人店だと思うんですよ。個人店っていうのは、全国展開しているような飲食チェーン店と比較して、ということです。それで、個人店には個人店の強みというものがありまして、大手チェーンにはできないものがあるんです。個性を生かした店づくりっていうのは、大手チェーンの企画的なものにはできませんが、個人店なら、私どもの一存で、お客さまにとって魅力あるメニューに変えることができますので、ここは非常に個人店の強みだと思っています。さらに言えば、一時期流行った低価格競争が一段落した今、外食の価値を変えるタイミングが、まさに来ていると思っています。我々のような個人店の方が、時代の変化に柔軟に対応することができます。そこでやるかやらないかが、これからの勝負になっていくということです。

——楽しみですね。あらためて振り返ってみて、事業拡大に成功したポイントは、坂入社長、何ですか。

坂入社長：そうですね。やはり、言い訳はしないということですかね。それから理念を持つことと経営計画をしっかりと立てること。それと、きっちり料理などにお金をかける。うちは原価率を50%かけろと言っています。昔みたいに原価率が20%程度でお客さまに満足してもらおう、器は豪華にしても中身は質素になんていう時代はもう終わってしまっていて、張りぼてみたいな店は繁盛しません。お客さまにボリューム感を味わってもらって、満足してもらえるようにやると。それとやっぱり、会社のきちっとしたメッセージ、「コーポレートメッセージ」というんですけれども、そういうのを立てる。最後に、誰がいなくてもこれだけはやりますよというようなお客さまとの約束を守ること。うち、お客さまとの約束を、全店に貼りだしたことがあります。そういったことを着実にやっていることが、いいほうに出ているとは思いますが、私には常に「メニューは物語です」言っているんですね。四季それぞれの物語があるので、春夏秋冬で常にメニューを変えているんです。

——ああ、そうですか。

坂入社長：1年間に4回変える店は、たぶんどこにもないと思います。もう9月半ばごろから、メニューがまるっきり変わってしまいます。

——ガラッと？

坂入社長：ガラッと。

——坂入社長、よくお店に行くと、定番メニューでナンバー1、人気ナンバー1なんてありますけれども、美喜仁さんでは、むしろそういう形でナンバー1っていう……。

坂入社長：ええ、まあスポットではありますけれども……。

——あるけれども……。

坂入社長：やはり常にナンバー1が同じではいけないん

ですね。それは新しくなってない、店が変えてないっていう証拠なので。

——ところで料理の世界と申しますと、やはり独立を目指す人が多いのではとイメージするんですが、社員の方の独立や、のれん分けについては、坂入社長、どのようになさっていますか？

坂入社長：ええ、もうこれはねえ、どんどんと勧めていまして……。

——でも、いい方が抜けてしまうのもちょっと、こう戦力が落ちるといふか……。

坂入社長：でも、やはり美喜仁という考え方は、お客さまの喜びが自分たちの利益にもつながるということですから、そういう店が増えることは、やっぱりうちにもプラスになるし、社員のやる気にもなるしと。是非立候補してもらいたいと思います。今、候補が2人ぐらいいますけれどもね。

——ああ、もういらっしゃるんですね。

坂入社長：ええ、やろうという候補はいます。やる気と、お客さまを喜ばそうという気持ちと、あと自分も成功しようという気持ちを持った人たちやお店が、売上を伸ばしていきますからね。



【活美喜仁】

【趣味について】

——少し仕事を離れて趣味の話なども伺いたいと思います。趣味は、スポーツがお好きというふうにお聞きしたんですけど、やっぱり野球関連とかですか。

坂入社長：そうですね、子供のころから野球は見るのも好きですね。で、自分自身も、よく遊びで野球をやっていましたし、まあ高校生からは、バスケットをやったり、全く違うことをやったんですけども。あとは10年ちょっと前までですけど、ゴルフが大好きで、毎日練習場に行ったり……。

——毎日ですか。

坂入社長：ええ、毎日コースに出たりして、シングル近くまでいきましたね。

——そうなんですか。10年前までっていうことは？

坂入社長：ええ、それからは店舗展開ですとか、築地に行かなきゃならないですとか、そういうことで、一気にスパッとやめざるを得なかったということですよ。

——毎日やってたのに、やめられるんですか、社長。

坂入社長：まあ、やめなきゃならない、仕事が大それたということでした。

——その代わりに何かやられたものって？

坂入社長：そうですね、妻と温泉旅行に行ったりとかですかね。これは自分たちの都合でできることなので。いろんな旅館に行って、その中で料理を勉強してみたりですとか、割烹旅館ですとかね、そこの仲居さんのサービスですとか、フロントのサービスですとか、行くと勉強にもなりますから。それも兼ねて行きますね。

——今までもずっと奥様と、それこそ二人三脚で、ここまで急成長させてきたというところでは、奥様への恩返しみたいなものも……。

坂入社長：そうですね、それもありませんよ、やはり苦労をかけましたからね。

——でも、そこにはやっぱりビジネスの種を何か見つけに、ヒントを見つけない。

坂入社長：ええ、そうですね。それも一石二鳥でやって楽しめそうです。

——行ってらっしゃるわけなんですか。

坂入社長：ええ。あと、今、愛犬が2匹います。

——そうですね。ワンちゃんも一緒に……。

坂入社長：愛犬と一緒にいるとリラクゼーションになりますし、女房も仕事の話ばかりよりも、自分ちのワンちゃんといると、気が休まりますからね。

——そうですね。

【今後の目標】

——さて、あらためて仕事の話に戻らせていただきますが、美喜仁の今後の目標を教えてください。

坂入社長：今の状況を完全に維持しながら、もっともっと充実してやっていくというようなことですね。それと精神的な部分では、「三方良し」という言葉があるんですけども、まあこれ、近江商人の経営哲学から出た言葉ですね。「売り手良し」「買い手良し」「世間良し」と。要するに自らの利益だけを追求するだけではなくて、やっぱり社会貢献も大事にしたいということも言っていると思うんですよ。ある意味で、企業のCSRにもつながっていますよね。うちも、施設慰問を年に4回やっているんです。桐生・前橋・太田地区・みどり地区ということで、募集しながら年に4回必ずやるというようなことで板前を派遣しています。

——いいですねえ。

坂入社長：ボランティアです。「振る舞いボランティア」と呼んでいるんですけども。

——ボランティア？

坂入社長：ええ。そういう社会貢献もしながら、仕事をやっていかなければいけないのかなということですね。それから目標はやはり、常に「5年で2倍」ということを掲げていますから。

——5年で2倍、10年で？

坂入社長：まあ、そういうことですよ。なかなか予定どおりにはいかないんですけども。それには商圈を拡大したり、あと、M&Aもしなければなりませんし、いろんな方法があります。

——M&Aもなんてお話もありましたけど、やっぱりこれは今の時代の背景として、事業承継の難しさとか、そういったものも絡むんですか。

坂入社長：そうですね。非常に今、活発になってきていますし、まあ跡継ぎがない会社だとかが多く売りに出ています。だから逆にチャンスかもしれないですね。今、攻めづらい時代なんですね、景気がちょっと落ち着いてきました。観光もだんだん下がってきているんですけども、「攻めづらい時代にこそ、ついに我々の時代が来たなと思え」ということを、いつも会議で言っているんです。今こそ攻めるときだと。やはりリーマン・ショックのときでも、うちは周りが厳しいときに伸ばしてきた実績がありますので、逆に今が伸ばすときかなというふうに考えていますね。

——それは経営者の直感ですか。

坂入社長：直感ですね。もちろん会社がしっかりしてなければ、それはできませんから、しっかりとした会社をつくっていくということです。

——例えば景気が停滞しているようなときというのは、攻め方としては、今までやってきたものを伸ばすんですか、それとも新たなものに行くんですか。

坂入社長：これは、両方ですね。

——両方？

坂入社長：ええ。今のものがずっと10年後にいいとは限らないので、やはりある程度進化していかなければいけないと思うんですね。私の座右の銘は「変革と進化」なんですけど、やはり新しいものを取り入れながら、今のいいところを伸ばしていく、という2本立てでやることですね。

——変革と進化。

坂入社長：はい。

【新規事業に取り組む方や若者へのメッセージ】

——最後に、新しい事業に挑戦したいと考えている人や企業内で頑張っている若い方々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。新規事業に取り組む中で、坂入社長、大切なことは何だと思えますか。

坂入社長：そうですね、まず自分が変わることでですね。今の自分を否定しながら、自分の意識を変えて、バランスをしっかりと取る。まあビッグかグッドかですとか、品質かコストか、そういったものをしっかりと見極めてやっていく。そして目標というものをしっかりと定めていく。そして時代の流行をとらえることも不可欠だと思いますね。

——そして、夢をきっとあきらめないことっていうのも、一つあるんでしょうか。

坂入社長：そうですね。夢を持つことから始まって、そして夢を持ったら、それをあきらめないということは大事ですよ。

——社長も、スタートのころからずっと持っていらっしゃる夢っていうのがあるんですか。

坂入社長：はい。会社の部分では、まだまだこれから、まだ道半ば、半分くらいの夢の途中です。ですから、夢に向かってやり遂げなければならないというふうに思っています。

——ご自身の個人としての夢などはいかがでしょう。

坂入社長：やはり家族とゆっくり仲良く。今、次男が跡を継いでいるんですけども、もう親と子じゃないんですね。社長と専務なので、親子の会話が全くできないわけなんです。まあ厳しいです。で、向こうは「社長、社長」って言うんですよ。だから将来はゆっくり、社長と専務じゃなくて、親と子の会話がしたいというのも、一つの夢かもしれないですね。

——すてきな夢ですね。

坂入社長：いやあ、ありがとうございます。

——今日のトップインタビューは、株式会社美喜仁の坂入勝社長にFM GUNMAのスタジオにお越しいただき、

お話を伺いました。ありがとうございます。

坂入社長：どうもありがとうございました。

——それでは最後にもう1曲、リクエスト曲をお届けしたいと思います。ちょうどヒットしたころというのは、会社が大変だったというか……。

坂入社長：そうですね、その、なんか抜け出せるかなって……。

——そうそう、抜け出せるかなという……。

坂入社長：というときだったんですね。

——あのときがやっぱりターニングポイントでしたか。

坂入社長：ええ、そうですねえ、やっぱりね。

——そのときからよく聴いていらっちゃった……。

坂入社長：そうです、自分の中では、もうほんとに好きでしたね。

——ではリスナーの皆さんにもお届けしたいと思います。SMAPで、『世界に一つだけの花』。今日はどうもありがとうございました。

坂入社長：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

SDGs(エスディーゼズ)私募債保証について

——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、「SDGs私募債保証」について、群馬県信用保証協会の鈴木さんにお話を伺います。鈴木さん、よろしくお願ひします。

鈴木課長代理：こちらこそよろしくお願ひします。

——SDGsという言葉は、最近よく耳にするようになりましたが、SDGsとはどのようなものですか。

鈴木課長代理：SDGsは国連が採択した「持続可能な開発目標」のことです。ご存知の方もたくさんいらっしゃると思いますが、国際社会全体が環境・経済・社会の

ゴールとして掲げているもので、人々が人間らしく暮らしていくための社会的基盤の整備を2030年までに達成するために、国や自治体、そして企業が様々な形で取り組んでいます。

——なるほど。国際社会全体が豊かな暮らしを目指そう、という取り組みがSDGsというわけですね。では、保証協会のSDGs私募債保証とはどのようなものですか。

鈴木課長代理：SDGs達成や地域社会への貢献を実施しようとする企業を、保証協会と金融機関が応援するための制度が「SDGs私募債保証」です。社債を発行する企業が、SDGs達成や地域貢献のための寄付を行っていただくことが要件となります。

——寄付を通じた社会貢献をしていただく企業が利用できるというわけですね。SDGs私募債保証の特徴はどのようなものがありますか。

鈴木課長代理：大きな特徴は、割安な保証料率となっていることです。通常の私募債保証から保証料率を0.1%優遇しています。また、一般的な保証限度額は2億8千万円までですが、SDGs私募債保証をご利用することで、保証限度額が4億5千万円まで広がります。さらに、このSDGs私募債保証は、経営者保証が不要となっています。

——割安な保証料と大きな保証限度額で、中小企業の資金調達を支えてくれるとても頼もしい制度ですね。そして、SDGs達成や地域社会への貢献もできて企業のイメージアップにも一役買いそうですね。では、SDGs私募債保証を活用してみたいとお考えの方はどうすればよいですか。

鈴木課長代理：ご興味のある方は、当協会の保証統括部保証推進課までお問い合わせください。詳しい制度の内容などについてご説明をさせていただきます。また、SDGs私募債保証や通常の私募債保証は、一般の保証制度に比べて保証決定までのお手続きに時間を要します。資金調達までのスケジュールは余裕を持ってお申し込みください。

——今日は、保証協会のSDGs私募債保証について群馬県信用保証協会の鈴木さんにお話を伺いました。鈴木さん、ありがとうございました。

鈴木課長代理：ありがとうございました。

チャレンジ企業紹介コーナー

株式会社宝島技術

「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。今回の訪問先は前橋市の株式会社宝島技術。鉄と炭を使って牡蠣の養殖に役立つ装置の開発を行っています。社長の小島昭さんは、元群馬高専教授で、高専時代からアスベストの無害化や、炭素繊維を使った水質浄化など、いろいろな研究を行ってきました。そして、東日本大震災以降は、牡蠣の養殖で役立つ装置の開発を手掛けています。前橋市千代田町の宝島技術を訪問して、開発の様子や挑戦を続ける理由などを伺ってきました。

——私は今、前橋市の宝島技術のオフィスに来ています。小島社長、どうぞよろしくお願ひします。

小島社長：よろしくお願ひいたします。



【収録風景：宝島技術 事務所にて】

——牡蠣の養殖に役立つ装置の開発を行っているようですが、どのような効果がある装置ですか。

小島社長：はい、効果は3つあります。第1点は、海の中に牡蠣の餌、プランクトンがどんどん増えてきます。第2点目、それを食べて牡蠣が早く大きく成長してきます。3点目、おいしい牡蠣ができるんですよ。味がよくなります。

——そんな夢のような装置があるんですね。

小島社長：あります。

——どのような装置を見せてください。

小島社長：はい。「宝島Box」という名前です。つくっていません。

——はい、こちらがその「宝島Box」ですね。

小島社長：そうですね。形はBoxですから箱ですね。高さ30センチ、幅、縦横が10センチぐらいの箱です。

——ティッシュペーパーのボックスが、ちょっと大きくなったようなぐらいでしょうかね。

小島社長：ああ、そうですね、それを立てたような形をしていますね。

——これ、見た目ですと、なんかこう、水玉模様の穴が開いた、こう言ったら申し訳ないんですけど、ただの箱のように見えてしまうんですけど……。

小島社長：はい、ほんとにただの箱なんです。ところが、そんじょそこらにある箱じゃないんですよ。

——夢なんですね、夢の箱。

小島社長：その箱が、実は外側が鉄板でできてます。それで中に入ってる黒い粒々が見えますけども……。

——見えます。

小島社長：これが木炭なんです。

——木炭？

小島社長：はい、炭ですね。炭と鉄があることによって、鉄がどんどん、どんどん溶けていくんです。

——鉄が溶けると、何がいいんですか。

小島社長：鉄っていうものは、生き物にとって極めて大事なものなんですね。我々も鉄がないと貧血症になってしまいますし、血液が赤いのは鉄なんですね。海の中の生き物たちは、プランクトンを食べるんですけども、そのプランクトンも、鉄があると、どんどん、どんどん増えていくんです。ところが海の中には鉄がないんです。全くといっていいくらいないんですね。そこで、どうやって鉄を海の中に溶かすかと、いろいろ考えたんですよ。そうしたらですね、炭と鉄をくっつけておくと、電気も薬品も要らず、鉄が海に溶けるんです。「これだ」と思ったわけです。それはなぜかという、鉄と炭を合わせると電池ができます。化学電池ができて、それで鉄がどんどん、どんどん溶けていくんです。鉄だけよりも10倍くらい早く溶けるんです。で、炭というのは安全なものですから、安全で安心なものを組み合わせて、この技術は進めています。それで、何で牡蠣にたどり着いたかといいますとね、実は私、炭の糸を使って水をきれいにするという技術を研究していて二十数年前から持っています。新潟県がそれを聞き付けて、「佐渡島の加茂湖が真っ赤かになっちゃったんだよ。加茂湖で育てている牡蠣が、死んじゃったんだよ」と。それで加茂湖に行って、そこで初めて牡蠣と遭遇したんです。

——ああ、そうでしたか。

小島社長：はい。で、それを入れたら、水もきれいになりましたけど、牡蠣が大きくなったんです。そこから「ああ、これは牡蠣にも効果があるんだ」って気が付かされました。そこがきっかけです。

——さあ、そのきっかけから、開発を始めたのが、実は東日本大震災も一つ、先生の中では大きなターニングポイントになったようですけども。

小島社長：そうなんです。その佐渡島に行ったのが2010年なんです。そしたら2011年、東日本大震災が起きた。それで僕は、「何とかして復興のお手伝いができないかな。そうだ、佐渡でつくった牡蠣が大きくなる、おいしくなること、これをもって復興の役に立ちたいな」と思って、

宮城、岩手の漁業組合さんに電話しました。一カ所、岩手県山田町の組合さんだけが「まあ聞くよ」と。

——それが震災後、どのぐらいの時期に？

小島社長：1年後です。

——1年後に。

小島社長：はい。それで海で実験をさせてもらうことがOKになりました。それから4年間、毎月一遍、片道11時間、五十数回通いました。それがきっかけになって、いろんな技術が発展しました。ほんとに山田町に感謝です。

——その開発というのは、先生が、まあ社長がお一人でやっていたんですか。

小島社長：実はですね、その当時は群馬高専にありましてね、それで国の研究費、科学技術振興機構というところの研究費をいただいておりますので、それで研究していました。そのときに、高崎市の倉賀野地域にある石井商事さんがパートナーとして、一緒になってこの開発に携わってくれたんですよ。鉄系の会社だから、鉄のビジネスを、新しいビジネスをやろうということで、本当に一生懸命やっただけでした。

——それがどうして自身の会社を持つようになっていったんですか。

小島社長：はい、実はですね、そこに大変なことがありました。私のパートナーとしてサポートしてくれた社長の石井敏明さんっていう方が、若くして急に亡くなられてしまったんですよ。ほんとにショックでした。で、会社ですから、この研究をどうしようかと議論されました。それで、新しい開発はできないという方針を出されたわけなんです。そうすると、僕としてはもうこの研究はできないということで、まあその世界から手を引かざるを得ないと思っていました。そうしたときに、今、私、前橋の城東町にある前橋総合技術ビジネス専門学校におりますけれども、そこから「校長にどうだ」というお話が来ました。で、そこに研究室をつくってくれたんです。じゃあということで学校に来ました。それで細々と社会との

つながりを持っていました。そのうちに、漁師さんたちから「あれ、どうなったんだ。もっと改良してくれ」という話が来ましたし、また国のほうも「これで終わりにするのはもったいないよね」と言ってきたんですね。そんな中、学校の理事長、理事さんたちが、「それならば、活躍できる母体、核をつくろうじゃないか」ということで、昨年の10月に、この株式会社宝島技術というのがスタートしたんですよ。ほんとにありがたいです。それで、じゃあ進めるにしても、やっぱり前のこととはしっかりと一線は引かなくちゃいけない。それで、新しい技術を開発するというのを、まず基本にいたしました。それで今回、ここにある宝島Boxという、前とは全く違うコンセプトで開発してつくったわけですね。

——比較すると、どういうところが違うんですか。

小島社長：前の材料は、ひだ状でした。今回、箱状ですね。

——もう形からして違いますね。

小島社長：形がまず違います。それから前は、交換型。鉄は溶けますから、その鉄を交換して、もう一回使いましょうというんですけど、今回は使いきり型。そうすると、メンテナンスが要らなくなるわけですね。

——ああ、そうですね。

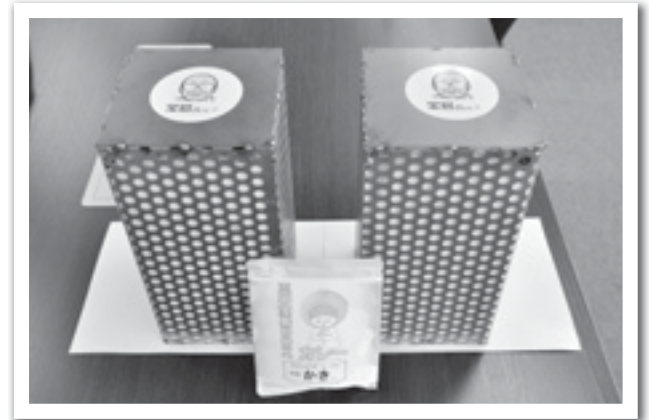
小島社長：そう。この考えになるには、現場の漁師さんが使った感想、いろんな声を、いい点、悪い点も聞かせていただきました。

——ということは、反響は上々ですか。

小島社長：今のところ上々で、これからいよいよビジネスが始まっていきます。

——そうですね。

小島社長：税金を使ってやった研究です。やっぱりこれをして形にして、人さまの生活がプラスになる。それで買ってくれた方たちが税金を払う。そうして回ることによって経済が成り立つわけですから、研究ごっこでは終わりがたくない。



【宝島BOX】

——年齢の話で失礼かもしれないんですけども、75歳と伺っております。そのお年になっても研究開発の挑戦を続ける理由というのは何でしょうか。

小島社長：はい、もう後期高齢者です。でもですね、まあ昔、「日本のどこかで私を待っている人がいる」という歌がありましたけどもね。

——ありましたね、山口百恵さんですね。

小島社長：それ、まさにその山口百恵の心境じゃないけど、あっちからこっちから「来てくれ、来てくれ」というわけですよ。いろんな相談がきます。で、やっぱり「ああ、頑張らなくちゃな」と思って、そういうのを一つの糧として、毎日毎日を生きています。本当に幸せだと思っています。

——最後に、今後の目標をお聞かせください。

小島社長：はい。もちろん会社ですから、やっぱり会社の基盤をしっかりと、黒字にしていく、これ、基本中の基本です。これをまず確立することが一つです。それからもう一つ、僕は一つの夢があります。それは、今、私は前橋総合技術ビジネス専門学校の校長です。この学校は留学生が多いです。モンゴル、中国、ベトナム、フィリピン、インドネシア、バングラディッシュ、スリランカ、カメルーン、それからフィリピンから来ているんですね。

その学生たちは、卒業後には日本で働きたいと思っている。やがては、10年後には国に帰って社長になりたいという夢を持っています。その夢を実現させるにはどうするか。僕は、自分の会社に卒業生を社員として雇い、そこでしっかりとこの技術を学び、取得し、それをもって10年後に、例えば宝島技術に外国の支店がありましてね、それぞれの支店に行って活躍できる場をつくる。世界の、今これから、地球の人口が70億人ですが、100億人になったときに、どこに食糧を求めるんですか。海に求めるしかないです。だから豊かな海をつくるということが、今、国連の掲げている一つの目標です。で、それに合致するのが、この宝島Boxなんですよ。そういう面から、夢は大きく、もうやりたいなと思って、そのことで今、毎日、毎日ワットと走っています。

——夢はもう、「群馬から世界へ」なんですね。

小島社長：はい。

——はい。今日は小島社長にお話を伺いました。どうもありがとうございました。

小島社長：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、すし・海鮮料理店「美喜仁館」などを運営する株式会社美喜仁の坂入勝社長のトップインタビュー、そして後半は、前橋市の株式会社宝島技術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。FM GUNMAホームページの「チャレンジ・ザ・ドリーム」のサイトをご覧ください。

「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～

【11月の放送のお知らせ】

令和元年11月7日（木）12:00～12:55

再放送 11月9日（土）8:00～ 8:55

ぜひお聞きください！