

(株)下請の底力 代表取締役 登内義也／取締役・羽廣保志

開き直って分かった。できるところがある！ まだやっていないことがある！

2008年、米国の証券会社リーマン・ブラザーズの破綻を

きっかけに起こった世界金融危機。日本でも派遣切りなど

様々な影響を与えた。しかし、自分たちの立ち位置を根底から揺るがす

この事態を構造変化のチャンスに変えようとし、これまでほとんど

縁がなかった農業界にも飛び込もうとしている中小企業の経営者がいる。

「まだやっていないことに積極的に取り組めばチャンスはある」という

(株)下請の底力代表取締役・登内義也氏と羽廣保志氏に話を聞いた。

ピンチはチャンスに変えられる

昆吉則（本誌編集長） 昨年12月に開

催された読者の会・土門剛氏の講演

会と忘年会に参加なさったことで、

本誌読者のお仲間入りをされたの

で、面識をお持ちの読者もおいでか

と思います。下請の底力というユ

ニークな名前の会社を立ち上げたば

かりのおふたりにお話をお聞きした

した。

昆 創業という形ではまだ1年も満

たないとか。

登内 昨年8月8日に創業したばか

りです。創業のきっかけは、以前、

私が群馬県からの依頼で、群馬・栃

木両県のものづくり企業を対象に営

業研修の講師を依頼されたことがあ

ったんですが、その研修を受けたメ

ンバーの中で意気投合した仲間達が

集まって両毛ものづくりネットワー

クというグループを作っていたん

です。

昆 みなさん中小企業で、下請け的

立場の製造業者ということでしょう

か？

登内 そうです。自動車産業や建設、

工作機械関係の下請け工場の2代

目、あるいは3代目といった後継者

がほとんどです。

羽廣保志（株)下請の底力取締役)

2008年9月に起こったリーマ

ン・ショックがきっかけとなって、

私たち下請け、孫請けの会社は苦境

に追い込まれたんです。銀行から貸

しはがしを受けそうになったり、売

上が前年比で7〜9割減になったり

といった具合でした。非常に厳しい

状況で、どうするかひざ詰めで考え

たんです。追い込まれて、「自分

たちがやっていないことはきつとあ

る、ビジネスになることは何でもや

ってやるうじゃないか！」と本当に

開き直って、共同で営業活動を始め

たんです。

昆 ピンチはチャンスだとはよく言

う言葉ですが、まさにその精神で立

ち上がった。

登内 会社内にはファクトリーと称

した事業部門があるのですが、それ



登内 義也

■プロフィール (とのうち・よしや)
1966年東京都育ち。高校卒業後、フルコミッションセールスの営業職をはじめ、アパレル販売業、百貨店営業、イベント業、ゴルフ会員権販売業、物流会社経営企画室、経理などを経て、98年小物雑貨メーカー・バイヤーズ(株)創業。2000年経営コンサルを行なう営業支援センターを立ち上げる。2009年有志と共に下請の底力を創業、代表取締役役に就任。

<http://sokozikara.com/index.html>

<http://sokozikara.chicappa.jp/tonouchi/>



羽廣 保志

■プロフィール (はびろ・やすし)
1969年群馬県出身。大学卒業後、工作機械メーカーに就職し修行する。25歳で父親が経営する機械製造メーカーに入社、後継者となる。下請の底力では取締役とえんのうブラザーズのほか、母親がリーダーを務め、地域の野菜や食品をイベントで販売する「元氣ばあちゃんズ」のマネージャー役も務める。

<http://sokozikara.chicappa.jp/habiro/>

それぞれ下請けを続けてきた自分たちの力を活かして、「脱・下請け」を目指し、それぞれ持ち味を生かしながら、本業とはほとんど接点が無かった分野でも頑張ってみようと活動中です。

昆 一般的に下請けという言葉自体にはマイナスのニュアンスがありますが、「底力」がそれを打ち消し上回っている。窮鼠猫をかむ、じゃないけど、本当に追い込まれたことが活力になったことが伝わりますよね。いいネーミングです。

御社の事業部門に「えんのうブラザーズ」がありますね。援農ということでしょうか、この中身を詳しく教えてください。

羽廣 これは私がマネージャーになって進めているのですが、端的に申し上げますと、どんなことでもよくて、

とにかく農家のお客さんに「ありがとう」をたくさん言ってもらえる仕事をするといいことです。農家さんから「こんなことに困っているんだけど……」とお困りになっていることをお聞きして、私たちの技術やネットワークで解決できることを提供していくことを目指しています。これまで受けてきた相談事としては、農機の加工改良や修理の依頼が多いですね。「この箇所をこうできない？ こんなパーツは作れない？」といったことをよく依頼されます。

昆 そういったことを農機屋さんにお願ひすると「新品を買え」と言われてしまうものだから(苦笑)。

羽廣 実際、そうなんですよね(笑)。だから農家さんの間で「あんなことをしてくれる」という口コミが広がっていききましたね。私の本業は工作

機械の製造なのですが、周囲には農家さんも多く、以前から多少なりとも農家さんからの依頼がありました。リーマン・ショック以降、本業の方はだいぶ落ち込んだんですが、農業関連の仕事の受注は確実に増えています。

昆 本来は畑違いの仕事なのにもかかわらず、えんのうブラザーズにお願いされるのは、本来果たすべき役割の人たちが役割を果たさないからだと思いますよね。専業農家でない人たちが天から降ってくるお金をあてにして墮落していった、いわば麻薬中毒になっていったように、農機メーカーや農機屋も同じように墮落していったんですよ。そのやり方で

食えた時代だったから当然なんですけど。でも、時代の変化を察知して農家の中には自ら生まれ直して農業

経営者になっていった人もいます。でも、農機業界はまだそこまでたどり着いていない。いまだに民生機械を売っていればいいと思っているのですから。

羽廣 不健全な関係ですよ。農家と食品メーカーも同じだと思いますが、お互いに顔を知らないというのは。互いのニーズを聞いてないわけですし、ニーズを聞くと半分クレームになるから嫌がっているのかもしれないけど、そこを聞いていくことが肝心だと思うのですが。

昆 おっしゃる通りです。だから、えんのうブラザーズで大手農機メーカーが手を出せない、もつとと言うと嫌がるようなことをどんどんおやりになればいいんです。我が読者も必ず応援しますよ(笑)。

降ってくる仕事に甘んじていた 下請工場は農家と同じだった

昆 シタゾコの理念として地域活性化を掲げられていますね。

登内 実はシタゾコには2つの目的があります。ひとつはメンバーが自分の力で立ち上がることで、そしてもうひとつが地域に新しいビジネスを作り上げることです。私自身はまずはメンバーが下請けという立場から脱却して自分の足で歩むことが一番大事だと思っています。というのも、彼らは後継者という立場で



すから自ら起業したわけではなく、数字に疎い部分がある。多少儲けが少なくても仕事は定期的にもらえている時代を経験しているので、危機感が薄いんですね。でも、経済がこのような状態になったことで、自動車も建設もダメと、いわば天地がひっくり返っている状態なので、これまでの立場をゼロに戻して、いわば一商人に戻って仕事をするようになっていかねばならないと思うわけです。

昆 メシを食う人間になるということですね。農家から農業経営者になった方も同じことを言いますよ。

登内 そうなんです。シタゾコに集まったメンバーが本場のリーダーになっておのおのが経営している会社、そして地域を引っ張っていくのが理想なんです。その意味で、会社でもあるんですが、半分は学校みたいなものだと思います。

昆 自らが立ち上がることに意義があり、同時に理念、夢が生まれてきますよね。私自身の経験でもそうですが、前の会社を辞めてフリーランスで仕事をした。そして出版社を作ったり、この雑誌を作ったりした。たしかになかなか食っていくのに苦労したけど、夢があったし、パワーもあった。

登内 私はこの仲間に出会えて感謝しているんです。というのも、私自

身も10年間、会社を経営してきて、理念が大事だと言いながらも実際には自分の実入りだけを考えながら仕事をしてきたのじゃないかと。でも、仲間がそれこそ自殺さえ考えた状況に追い込まれるようになって、お金儲けを度外視して何ができるかということを開き直って初めて考えさせてくれたわけですから。そうして得られた、感じられた何かが今までとは全然違っていったんですね。

昆 その何かとは、自分が存在し役に立つという喜びであり、誇りですよ。そして、その思いがあるからこそ、自分たちが持っている技術や切り口が新しい側面から見られるようにもなつたし、いろんな可能性に気付くことができるようになっていったんでしょう。結果、地域で、お客さんのために必要な存在になっていくのでしょうか。

羽廣 そうですね、とりあえず今は必要とされ続ける努力をしていきたいと思えます。

小さな成果を積み重ね 目標とする場所を目指す

昆 目指されている地域活性化に話を戻しますと、将来的にはどういったことを実現されたいのですか。

登内 遠大な目標なのですが、バー

チャル市役所を作りたいと思っています。私たちは桐生市のPR大使に任命されているのですが、たとえばスピードの点など、市民から見ると必要な機能が整っていない部分も見受けられます。いかなれば行政機関の補完的機能を果たす市役所を民間で作りたいと思っています。しかも、地域を越えた形で実現できればいいなと思っています。

羽廣 私は今、鳥獣害、特にイノシシの被害対策に力を入れているところです。イノシシを捕獲したり忌避剤を開発したりはしたんですが、実は根本的な対策にはならないことに気付いたんです。その勉強のために宇都宮大学に通い始めました。今でも一部始めているのですが、いろんな人を巻き込み楽しみながら、鳥獣害の問題と関係が深い耕作放棄地を開拓したり、イノシシを追い払うイベントなどをやっていければと思います。

昆 7月には新宿・歌舞伎町のど真ん中で、野菜の試食や販売をなさるイベントをなさるそうです。一緒に参加してくださる農業経営者の仲間を募集されているとのこと、ご興味のある方は、編集部または下請の底力（0277-5417727）までご連絡いただければと思います。本日はありがとうございました。