



過去に感謝、現在に挑戦、未来に飛躍。  
信頼と技術力の  
「建物づくりのプロ集団」。

株式会社 内藤工務店

ないとうこうむてん

代表取締役  
内藤建三氏

ないとうけんぞう

取引店／福岡銀行湊町支店

#### ■会社概要

創業:1959年／設立:1960年／所在地:福岡市中央区／資本金:  
5,000万円／従業員:40名／事業内容:建築工事の企画・設計・施工  
／事業拠点:(本社)福岡市中央区／関連会社:株式会社ナイケン  
ホーム(増改築、リフォーム)／有資格者:一級建築士7名、一級建築  
施工管理技士16名、二級建築士4名ほか、宅建士、建築積算士、  
マンション管理士等在籍



本社前(左から内藤社長、柴戸頭取)

## 32歳で社長に就任

義父の内藤正治まさちかがこの地で創業して60年。地域の皆様からの温かいご支援のもと、我が社は今日まで順調に事業を発展させることができました。これからも多くの信頼に応えるため、技術と信用を積み重ね、地域とともに大きく飛躍したいと思っています。

創業は1959年(昭和34年)。地場の建設会社の技術者だった先代が独立し、翌年に法人を設立しました。創業当時、本社のある港町周辺は多くの水産会社が軒を並べ、先代は正直さもあつてか、水産会社に信頼され、倉庫から冷蔵倉庫、社宅などの受注が舞い込み、10名足らずの社員でしたが、立つて食事をするほど多忙だったと聞いています。

私は幼い頃から建設関係の仕事をしていた父の影響を受けて、土木・建設の仕事に興味を持っていたことから、福岡大学工学部土木学科に進学。卒業後は全国大手の建設会社を経て内藤工務店に入社しました。

## 離島の工事で技術力を培う

入社して4年後、先代が急逝し、私は32歳で

社長を引き受けました。経営に何も係わっていなかった私にとって、苦勞の連続でした。新規の受注先を広げたくても福岡市内に知人は少なく、さしたる人脈もありません。着慣れない背広を着て新築工事の営業に出る日々が続きました。そんな折、福岡市の小呂島おろのしまで小中学校の校舎建設の入札がありました。小呂島は姪浜めいのはま港から40km沖合の玄界灘にある離島です。離島での建設工事は難しく、利益は出ず、引き受ける業者も少ない状況でした。当時はそんなことも知らずに落札できたことをとても喜びましたが、実際の工事はとても大変でした。

通常の工事との決定的な違いは資材を船で運ぶ必要があることです。さらに、資材の保管は島では土地の確保が難しいため、大野城市に500坪の土地を借り、資材置き場にしていました。ある日、1回目の運搬で大量の木材が流されてしまい途方に暮れました。唯一救われたことは、カットした資材ごとに番号を打っていたため、1本ずつ確認して再加工をする作業で対応することができたことです。

私は、そうして離島の工事の難しさを経験しました。しかし、悪いことだけではありません。一つひとつ積み上げていった離島の仕事に対し、その後も離島の仕事を受注することができ、





内藤社長

いつしか業界で「離島の内藤」と呼ばれるようになりました。

2005年(平成17年)、最大震度6弱の福岡西方沖地震の発生では、玄界島で7割の住宅が全半壊する被害に見舞われました。多くの住民の方が本社近くのかもめ広場の仮設住宅で避難生活をされました。玄界島の再興に対しては微力ではありましたが、市営住宅や県営住宅を建設させていただきました。今までお世話になった方々への恩返しとして、堅固な住宅の建設に努めました。

一方で、福岡市が中枢都市として発展を続けたことが追い風となり、居住用マンションや商業施設、さらに医療・福祉施設などの建設工事を受注するようになりました。現在では、大型

の公共施設や高層マンション、また教育施設などさまざまなご要望にこたえる建築物を建設させていただいており、昨年度は高層マンション14棟、教育施設3棟を竣工したほか、大規模改修等の工事も多く完工いたしました。

また戸建住宅にも注力しました。ライフスタイルの多様化、住まいの快適性が求められる時代となり、1987年(昭和62年)には「株式会社 ナイクンホーム」を設立し、当初は住宅の増改築やリフォームを手掛けました。現在は安全・快適な居住空間の提供のため、建物のバリアフリー化、さらにビルの大規模改修工事、インテリアやエクステリアの営繕まで幅広く手掛けています。

我が社が持つ企画力、提案力、そして技術力の総合力を発揮し、「まかせて安心NO.1工務店」「技術の内藤」と言われるよう、これまで築きあげた実績を活かしてまいります。

### 現場主義を貫く

施工会社として大切なのは「現場」ですが、その現場の「安全」こそ最優先に考えております。現場で働く全ての人が作業手順を守り、安全確認を優先することを積極的に行うために、



- 1.ネストピア博多グランドステージⅡ/2.アクション薬院プレミアム/3.福岡銀行赤間支店/4.デュオヴェール大濠公園/5.シエミネ高宮通り/6.ページフルスタジアム/7.パンピ保育園/8.平等寺保育園/9.社長参加のラジオ体操/10.社員総出で本社周辺を清掃/11.完成した集合住宅の見学風景/12.安全大会の様子/13.企業メッセージ



創業60周年を記念して建設した“N.60大濠北”前にて(最前列左から青野取締役技術部長、田中取締役設計室長、内藤社長、柴戸頭取、青池取締役、貞方支店長(福岡銀行)、塩濱取締役営業部長)

協力会社「建栄会」の方々も含めて定期的に「安全大会」を開催し、安全・安心で快適な職場環境づくりと自己のスキルアップの向上に努めています。

現場に行くことと様々なが見えてきます。作業員に伝えていることは「整理整頓」です。資材も機材もきちんと整理しておくことが全ての基本で、現場での整理整頓をして初めて良い仕事をすることができると思っています。徹底して無駄を省き、効率的なリース機材の使用、作業時間の短縮など様々な改良点を見つけることができます。

### 「作る」から「育てる」へ

生産労働人口の減少は大きな社会問題となっています。そんな中、「きつい、汚い、危険」の3Kと呼ばれる建設業界に就職しようとする若者はいません。このままでは、今まで育てた技術の継承ができなくなってしまう。我が社では、若手の社員と熟年社員がペアとなり、工事技術の伝承を行っています。また毎月の工事部会議では、工程管理と技術指導のために、外部講師を招聘して知識の向上に努めるなど、「作る」ことから「育てる」ことに変化しています。

## 「石橋をたたいても渡らない」 堅実経営

私の性格は慎重な性格だと思います。親しい知人からは「石橋をたたいても渡らない人」と言われています。世の中が浮かれていた1980年代後半のバブルの時は、次から次に建設工事の注文がありました。それ以前の受注ペースを維持し、無理な仕事は受けませんでした。こんな時代が長く続くはずはないと思っていたからです。バブルが崩壊してからの方が、むしろ仕事が増えたほどです。

しかし、全く危機を経験しなかったわけではありません。リーマンショックの影響で得意先の大手不動産会社が破綻し、巨額の損失となるところでしたが、誠心誠意に交渉を重ねて、危機を乗り越えました。

### 地域に根ざし、地域に貢献

「過去に感謝・現在に挑戦・未来に飛躍」を経営理念として掲げ、建物づくりのプロ集団を目指した行動指針を定め、「地域に根ざし、地域に選ばれ、地域に貢献する」をモットーにしております。地域で行われるチャリティもちつき

大会、本社周辺の歩道の清掃、花壇づくり「一人一花運動(福岡市)」「花いっぱい運動(法人会)」、「簞子地区子ども食堂 絆(福岡筑前ライオンズクラブ)」、身体障がい者の体育大会、防犯・防火パトロールなどの地道な地域活動を続けています。

私が尊敬する福岡藩の藩祖、黒田如水は「水五訓」を残しました。「自ら活動して他を動かすは水なり。障害にあい激しくその勢力を百倍し得るは水なり。常に己の進路を求めて止まざるは水なり。(以下略)」と、五訓は会社の将来への教えでもあると信じています。時代は大きく変わりつつあり、「低コスト化、ニーズの多様化、安全性」の要求は今後もますます強まるでしょう。「環境との共生」も重要な課題です。AI(人工知能)の発達による技術革新は、建設業界にも大きな影響を与えています。

私はこれまでの創業60年の歩みを次の世代につなぐために、「水五訓」に学び、自ら動くことにより、周りを動かし、障壁があればあるほど力を発揮し、常に前を向いて自分たちが進むべき道を探す——そのような会社を創造してまいります。

## ■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役頭取 柴戸 隆成

創業から60年、確かな技術力と徹底した「現場主義」を貫いて、商業ビルから教育・医療福祉施設、さらに高層マンションや大型公共施設まで、幅広い工事实績を積み重ねてこれるとともに、堅実な事業展開によって強固な経営基盤を構築されておられます。

これまで築いた技術を新しい世代に継承しながら、地域に根ざし、地域に貢献する、建物づくりのプロ集団を目指して、さらに飛躍されることを期待しています。





卸売市場から総合食品商社へ。

豊かな熊本の農産物を国内外に発信し  
売上高日本一を目指す。

くまもと だいどうせい か  
熊本大同青果グループ  
熊本大同青果株式会社

代表取締役社長

つき だ きよ たか  
月田 潔孝氏

取引店／熊本銀行 田崎支店

#### ■会社概要

創業・設立:1961年／所在地:熊本市西区／資本金:3,000万円／  
従業員:226名(関連会社含む)／事業内容:卸売市場の運営(青果物の  
仲卸・卸売)、乾燥野菜製造・販売、リース業／事業拠点:熊本市  
西区／グループ企業:熊本大同ホールディングス株式会社、株式会社  
大同リース、株式会社HOSHIKO Links



本社前(左から月田会長、月田社長、野村頭取)

## 県民に新鮮野菜・果実を提供 卸売市場の運営に全力投入

熊本は全国に誇る豊かな農業県として知られています。この地で私たちは全国の生産者から出荷される青果物を、仲卸や小売業者を通じて消費者にお届けする青果卸売市場を運営してまいりました。

戦後、地方の卸売市場が乱立する中、熊本県でも大消費地の熊本市に相応しい生鮮市場再編成を望む声が高まり、1961年（昭和36年）、市内の4社が合併して発足したのが「熊本大同青果株式会社」です。

実は私たちの父・月田哲雄<sup>つきたけお</sup>は当初、合併には反対でしたが、地元銀行の要請で3年後に専務取締役として入社。熊本地方卸売市場（通称・田崎市場）内への本社・売り場・店舗の移転や合併以来引きずっていた諸問題を解決して経営を軌道に乗せ、熊本県民の台所に相応しい生鮮卸売市場の確立に努め、着実に業績を伸ばしてきました。

ところが、1998年（平成10年）、社長

在任中に突然他界し、専務だった長男・求仁<sup>くにな</sup>が40歳の若さで後継社長に就任しました。求仁敬の3歳年下で銀行マン7年の経験を経て経理部門責任者として入社していた私、潔孝が専務になり、兄弟で父が築いた事業を守り育てることになりました。

## 食流通の責任を自覚し、 地域社会に貢献する経営目指す

社長・月田求仁敬が掲げた経営理念は、200人になろうとする従業員の物心両面の幸福追求と地域社会の発展への貢献でした。

卸売市場の運営は、生産者と消費者の間に立つ代理人として、熊本産青果物を県内外へ流通させ、国内外から集めた大量・多品種の商品を適正な価格で仲卸や小売店に販売するとともに、消費者の食に対する要望や選択肢の幅を守るために、野菜や果物の「安定した量と価格」の確保にも努めなければなりません。また、農薬や化学肥料を抑えた農産物の生産を通じ、生産者と小売店の活性化と地産地消





月田社長

の促進に取り組むことも課題でした。

熊本県でトップ、九州でもトップ3の青果市場として、豊富な品ぞろえと絶対量を確保しつつ、安心安全な野菜や果実作りにも取り組むこと——これは社の理念であるとともにセールスポイントにもなっていました。

近年、青果物の流通経路は多様化していますが、国の統計でも明らかのように、国産青果物の卸市場経由率は約8割を占めており、卸売市場がわが国の生鮮食品の基幹的な流通経路として重要な役目を果たしていることには揺るぎがありません。一方、輸入品や加工品が増加し、全品目で市場経由率が低下して

いることも事実です。

現会長・月田求仁敬は一般社団法人全国青果卸売市場協会(全青協)の会長として、全国産業界の改革・刷新の旗を振っていますが、昨年6月に当社の会長となり、グループの経営基盤強化と「総合食品商社」を目指す新規事業展開を私に託しました。社内の意識改革のため平成27年度には部門別採算制度(アメーバ)を導入して全社を挙げて取り組み、15の部門ごとに経営者意識、コスト感覚を持つ人材育成を推進。社員一人ひとりの会社への貢献意識も高まり、グループの売上高は2018年(平成30年)度には338億5,100万円を達成しました。

### 全員参加型のレクリエーションで 社員の団結力を高める

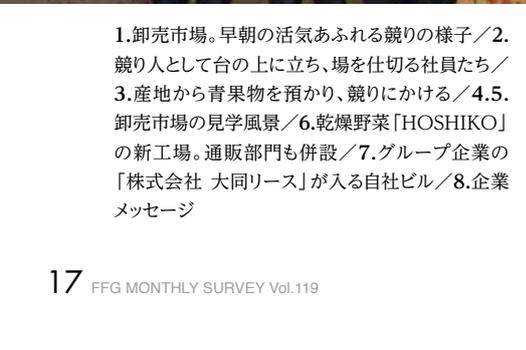
企業はよく「人、物、金」と言われますが、当社は「人、人、人」、つまり従業員やその家族の幸せを追求することも「経営理念」の柱としてきました。



8 6



4



5 7

- 1.卸売市場。早朝の活気あふれる競りの様子/2.競り人として台の上に立ち、場を仕切る社員たち/3.産地から青果物を預かり、競りにかける/4.5.卸売市場の見学風景/6.乾燥野菜「HOSHIKO」の新工場。通販部門も併設/7.グループ企業の「株式会社 大同リース」が入る自社ビル/8.企業メッセージ



競りが終わった後の市場内にて(中央法被姿左から月田会長、月田社長、野村頭取、高野支店長(熊本銀行))

従業員数は年々増え、グループ全体で226人。今年も大卒者を中心に13人が入社、平均年齢は35歳の若々しい企業です。子育て世代が安心して働きながら育児もできる環境を整えるため、昨年8月には社有地を活用して企業主導型保育事業「大同スマイル保育園」を開園。今年度は地域の方々のお子さんを含めて30人の幼児を預かっています。

従業員やその家族の満足度を高めるため、部署の垣根を越えたさまざまな社内イベントを実施しています。「全員参加」を基本とし、県内のマラソン大会や生産者をお招きしての「バーベキュー大会などで一緒に汗を流すほか、職場ごとの懇親会も頻繁に行い、会長、社長はじめ役員も参加し、全員の「1分間スピーチ」などで親睦を深めながら新鮮なアイデアや提案をすくい上げることも努めています。正月の金峰山登山はほぼ全社員が参加しますし、新年会は家族同伴で社員同士の団結が高まります。

「競り」という特異な仕事柄、早朝出勤が多いので、競り開始前の時間を活用して毎朝



対談風景(壁の写真が創業者の故・月田哲雄氏)

5時45分から役員会(朝会)を開いて情報交換。朝は関連会社ともども朝礼後に職場の環境整備(掃除)に全員で取り組みます。

### 若手の人材活用し

### 新規事業にチャレンジする

3月下旬の入社式は新年度の決起大会

でもあり、そこで「売り上げ日本一を目指す」と宣言しました。グループの売上高は現在、全青協加盟地方卸売市場の4番目ですが、「2030年度を目処に売り上げ2,000億円」という大きな目標を掲げました。本業の市場経営はもちろん、消費者ニーズの強い安心安全な農産物加工品の企画、販売にも若い力を注いでいきます。すでに16ヘクタールの畑を生産者から借り受けて、乾燥用や生食用の玉ねぎ、ほうれん草を自社で栽培していますが、熊本県が定めた農薬使用の基準をクリアした特別栽培農産物のみを使った乾燥野菜「HOSHIKO」を関連会社で商品化して機能性食品市場にも進出を進めています。そのため自社乾燥野菜工場も昨年末に完成し、計画生産が可能になりました。さらにインターネットを使った乾燥野菜・果実の通信販売事業にも進出しており、また金融部門の株式会社大同リースもここ数年で着実に収益を上げるようになりました。グループを挙げて世の中の激しい変化に対応できる企業体質を築いていくのがこれからの使命だと思っています。

## ■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 野村 俊巳



豊かな自然と一級河川、豊富な地下水に恵まれた熊本県は米、野菜、果樹など品質の高い農産物の産地として全国に知られています。その産物が毎日の食膳に並ぶためには、青果市場という大切な流通経路がなければなりません。

国際化や消費嗜好の急激な変化の中で、積極的に新規事業の開拓に取り組んでおられます。これからも新たな挑戦に活かせる人材を育成し、日本一の市場となられることを期待しています。



砕石からリラクゼーションへ。  
お客様の笑顔のために、  
時代と共に進化する。

旭砕石株式会社  
あさひさいせき

代表取締役  
西畑伸造氏  
にしはた しんぞう

取引店／親和銀行 大村支店

#### ■会社概要

創業:1953年／設立:1961年／本社所在地:長崎県東彼杵郡川棚町  
／資本金:2,000万円／従業員:84名／事業内容:砕石、生コン、建築  
廃材リサイクル、セメント、天然温泉、ガソリンスタンド、タイヤ、空港  
送迎駐車場、カラオケボックス、建設、貸会議場、運送、リース、不動産  
管理／事業拠点:(サンSPA事業部)長崎県大村市(支店)長崎県  
大村市、東彼杵町(工場)長崎県大村市



「大村の華」前(左から西畑社長、吉澤頭取)

## 無一文から砕石業を興す

創業者である父・西畑敷夫は、「明治の男」と呼ぶに相応しいほど頑固一徹で、自分を貫き、自ら社訓にも掲げているように、真心だけで無一文から砕石業を興し、現在の旭グループの基礎を築いた人物です。そんな父から受け継いだものを守り、育て、進化させ、次の世代に引き継ぐことが私の使命だと考えています。

1907年(明治40年)、三重県の寒村で生まれた父は、尋常小学校を卒業後、12歳で単身台湾に渡り、現地の家具屋で丁稚奉公しました。23歳で独立し、のちの私の母となるユキと結婚して、1942年(昭和17年)に帰国。しかし戦争が激化したため、ユキの郷里である長崎に疎開しました。

終戦後、米軍が長崎に駐留し、コンクリート骨材として道路や建築物に大量の砕石を使っていました。川棚町に良質な岩石が豊富に眠っていることを知った父は、1953年(昭和28年)に現地で砕石を始め、8年後の1961年(昭和36年)には「昇る旭(朝日)のように輝きたい」という願いを込め、「旭砕石株式会社」を設立しました。

川棚町は長崎県のほぼ中央に位置し、主要国道の分岐点や長崎自動車道のインターチェンジにも近いことから交通の利便性が良く、高度経済成長の追い風に乗って道路やビル建設のための骨材の需要は急増し、最盛期には年間の生産量が90万t以上に達し、県内需要の1割を我が社だけで賄っていたほどでした。

## 業績発展のうちに事業承継

私は1967年(昭和42年)に入社すると、長兄・廣一が経理、次兄・憲治と三男の私で主に生産現場を担当しました。業績はその頃から飛躍的に向上し、長崎自動車道(長崎く嬉野)をはじめ、日本初の海上空港である長崎空港、松島火力発電所、松浦火力発電所、上五島の洋上石油備蓄基地、ハウステンボスなど、県内のほとんどの大型工事に骨材を提供しました。

1981年(昭和56年)に父が会長になり、廣一の勧めもあって常務だった憲治が2代目社長に就任。父はそれから4年後の1985年(昭和60年)に78歳の天寿を全うしました。憲治は、19年間社長を務め、その間県内では

2 1



3





西畑社長

最初にベンチカット工法を取り入れました。そして、現在の会社の形態である事業部制など株式会社としての近代化を図り、また、川棚町商工会会長を42歳の若さで12年間務めました。2000年(平成12年)に憲治が退任すると、私が3代目の社長に就任しました。

**軍用地跡地を開発して建設  
お客様の笑顔に感動**

碎石からリラクゼーション施設運営へと大きく舵を切ったのは、川棚町の石木ダム(※)建設と大きな関係があります。

我が社の碎石地や採掘予定地が、石木ダム建設の予定地と重なり、開発できなくなった

のです。他にも碎石地はあるにはありましたが、メインの碎石地が使えなくなるのは会社にとっては大打撃です。一方で公共事業も次第に縮小し、これまでのように碎石による会社の成長は望めない時代になりました。

新規事業を模索する中で浮かんだのが、競争の無い商売でとの思いから温浴施設を中心とした複合リラクゼーション施設構想です。これまで全く経験がない分野でしたが、約半年間を掛けて全国のレジャー施設やホテルを視察し、多くの方の意見も聞いて手応えを感じました。

長崎県内で適地を探していたところ、海軍工廠(軍事工場)跡地の約8,000坪(26,400㎡)の更地が候補地となりました。長崎空港の入口でもあり、アクセスも抜群で、将来長崎のランドマークになると私は確信しました。

2003年(平成15年)に起工。専門家とともに設計を行い、頻りに現場を見て回り、風呂場のシャワーの位置や座椅子の高さなどの細かな点までお客様の目線で作り直しました。

そしてついに、コンビニエンスストア、コイン洗車場、タイヤショップ、ガソリンスタンドを



8 6



4



5



1.「大村ゆの華」内の露天風呂／2.旭碎石 大村工場／3.旭碎石 彼杵支店の生コン工場／4.産業廃棄物の収集・運搬を行う旭運送／5.土木・配管工事等を行う大東設備／6.サンスパおおむら立休駐車場屋上から長崎空港を眺望／7.サンスパおおむら見学風景／8.企業メッセージ



前列左4番目から西畑常務、西畑社長、吉澤頭取、西原支店長(親和銀行、現・時津支店長)

併設した「リラクゼーションパラダイス サンズパ おおむら」をグランドオープンしました。天然温泉の「大村ゆの華」を中心にカラオケ店、空港送迎駐車場なども直営。ステーキ食堂、沖縄料理店、ベーカリーショップ、菜園buffet、ファミリーレストラン、手作りアイス店などをテナントに入れました。食べて、遊んで、温泉でゆったりしていただくことができる施設です。初年度の来場者数予想は26万人でしたが、実績は予想を大幅に上回る34万人に達しました。

この事業を始めて、新たな発見がありました。それはお客様の顔を笑顔にすることができるといことです。サービス業であれば当たり前のことも知れませんが、これまで碎石に特化していた我が社にとっては、お客様の顔を見ることもなかったので、笑顔を見るとこんなに嬉しくなるものか思ったほどでした。

(※)1972年(昭和47年)から長崎県と佐世保市が進めている治水(洪水調節)と利水(川棚町、佐世保市)を兼ね備えた多目的ダム計画。

### 父の強い思いを次代につなぐ

子どものころは父から怒られてばかりで、



川棚にある創業者・西畑敷夫氏の像

こわいだけの存在でしたが、今になって改めて偉大さが分かります。そんな父の言葉は今も私の中に生きています。碎石業は危険な仕事だったので、「朝元気で弁当を持って来た社員を棺に入れて帰すな」と口癖のように話し、働く人の事故防止を最優先し、安全教育を徹底しました。

「現場にお金落ちていて」とも言っています。学歴のない父が事業を成功させたのは、何より「現場」での発想や知恵を大切にしながらです。12歳の時からひたすら前を向いて走り続けた父の汗と苦労、体験からにじみ出た言葉です。

「古くて良いのは骨董品だけ」とも言いました。「進化論」のダーウィンが示唆した「環境の変化に対応できる生物だけが生き残る」という

言葉と重なります。企業も現状にとどまり、変化から逃げれば生き残ることはできません。

旭グループは碎石業を中核として、生コン製造、土木工事・管工事、運送、給油・タイヤ販売などの事業を展開しています。現在、九州新幹線の長崎ルート（博多―長崎間）の建設で生コンの需要とともに、「サンスパおおむら」を加えて、グループの経営は順調です。長男・直（現・常務取締役）も新しい経営センスで会社を支えてくれています。

しかし、近郊に「サンスパおおむら」と同じような温浴施設が開業し、競争は激しくなっています。生コン需要も将来まで安泰とは言えません。一方で、資材は高騰し、人手不足は深刻になり、働き方改革も課題となっています。全従業員が一丸となって収益を上げて、ご来場されるお客様を笑顔にしなくてはなりません。

現状にとどまらず、変化に対応できなければ生き残ることはできません。「今日よりも明日」という精神を持ち続ける企業だけが、将来に生き残ることができる信じ、父がこの地に刻んだ強い思いを胸に、新しい明日を目指してまいります。

## ■ インタビューを終えて

親和銀行 取締役頭取 吉澤 俊介



戦後の復興期に創業者が興された碎石事業を、ご兄弟で力を合わせて支えてこられ、これまで長崎の地域経済に大きな足跡を残されました。時代の変化を敏感に感じ取られ、いち早く事業の転換を図られたリラクゼーション事業では、すでに確固たる基盤を固めておられています。

これからも長崎の地域経済発展と地域住民の笑顔のために、全社員一丸となって新たな需要の開拓にまい進されることを期待しています。