



 福岡銀行

信頼、品質、技術力で海外に進出。

食品用冷熱機械のリーディングカンパニー。

株式会社

フリーザーシステム

代表取締役

まつした

松下千佳人氏

ちかひと

取引店／福岡銀行 稲築支店

■会社概要

創業:2001年／所在地:福岡県飯塚市／資本金:2,000万円／従業員:48名／事業内容:食品工場・物流倉庫専門のプラントメーカー、コンサルティング事業部・建設事業部・冷熱事業部・プレハブ事業部・環境事業部／事業拠点:福岡県飯塚市・福岡市、大阪府泉佐野市、東京都江戸川区、茨城県常総市、北海道夕張郡



本社前(左から松下社長、柴戸頭取)

冷熱機械メーカーで、修業、 経営センスを学ぶ

当社は食品用冷熱設備、プレハブ式パネルの設計・製造から食品工場等の設計・建設まで、お客様にご満足いただける製品を提供し、社会に貢献することを事業の目的としています。環境を考慮した商品開発に注力し、良い製品を安価で提供するために日々努力しています。

もともと建築に興味があった私は大学で構造物工学を学び、卒業後は東京の大手建設会社に入社。その後は、地元の福岡で仕事をしたいという思いが次第に募り、目標にしていた、3年後に帰郷しました。

福岡に戻ってからは福岡市内の冷熱機械メーカーに入社しました。従業員40人ほどの会社で、社長直轄の部署で新規事業の立ち上げ等の業務に携わりました。その部署では次から次に新たな知識が必要とされ、HACCP^{ハサップ}から食品生産機械を一生懸命に学びました。

また商品開発にも携わり、限られた予算の中で、どうしたら高品質の製品を作ることができるのか、どうしたらお客様のニーズにお応え

することができるかを必死に考える日々が続きました。同時期にはISO取得のリーダーを任せられ、難しい課題に向かってチームを率いるためには、何が必要なのかを身をもって体験し、経営者として大切なことを学びました。

29歳で3人の同志と創業

勤務した冷熱機械メーカーは50年の歴史を持つ会社でしたが、2001年、やむなく解散するに至り、私は信頼できる同僚に声を掛け、3人の仲間とともに再出発を果たしました。私がちょうど29歳の時のことでした。

資金も人手も足りず、仕入れ先も決まっていないうちでの再出発でしたが、技術だけは持っていました。最初は機器の設計の売り込みから始め、協力企業様のご好意で貸していただいた倉庫の片隅で、設計した機器の製造を始めた。

2002年、福岡県飯塚市の庄内工業団地内に約9,000㎡の土地を購入して移転し、翌年の2003年には株式会社組織変更しました。





松下社長

多くの製品を独自で開発

当社の製品は他社の追随を許さない特許を持つ製品が多くあります。連続急速冷凍冷却装置「ウイングバード」がその一つです。上下に動く開閉式ドアによって、庫内の点検・洗浄・メンテナンスが容易な構造で、さらに高温の蒸気を噴霧して殺菌することから衛生的です。また機器の形状を楕円形にしたことで、冷気循環もスムーズになり、冷凍ムラがなく、冷却時間も短縮されます。

他にも野菜や果物、魚介、食肉、飲料水などを大量に冷蔵保存するための冷蔵庫・冷凍庫も用途や設置スペースに応じて多くのバリエー

ションを持っています。さらには解凍庫も、素材の美味しさを保つための工夫を施し、独自の技術で製造しています。例えば冷凍肉を解凍する場合、自然解凍すると美味しさを含んだドリップが流れてしまうことがありますが、解凍温度を管理することでほとんどドリップが出ないようにしています。もちろん HACCP（※）に対応していることも当社製品の強みです。

当社のプレハブ式パネルでは万が一、作業中に誤って閉じ込められた場合に備えて、庫内から扉を開けるドアラッチと非常脱出装置の二重構造を採用しています。

他にも密閉された庫内で野菜や果実を栽培する水耕栽培機も製造しています。家庭や店頭で清潔な野菜を作りたいという海外の富裕層のニーズにお応えしたものです。

（※）食品衛生管理の国際基準。1960年代にアメリカで宇宙食の安全性を確保することがきっかけで生まれた衛生管理の方式で、1970年代から国際的に普及し、現在は多くの国で義務化されている

良い製品をより安価に提供

当社とお取引のあるお客様は、多くが本社



8

6



4



7



5



1.2.展示品を見学(自社商品のHACCP対応ウイングバード)／3.展示品を見学(自社商品の水耕栽培機)／4.HACCP対応ウイングバード(特許製品)／5.スパイラル式フリーザー／6.大型プレハブ冷蔵・冷凍庫／7.マイナスイオン解凍庫(特許製品)／8.企業メッセージ



展示ルームにて(前列左3番目から松下社長、柴戸頭取、大熊支店長(福岡銀行))

のある福岡県飯塚市外のお客様です。大阪に支店を構えるほか、東京と福岡市内に出張所を構え、工場は九州工場、つくば工場、北海道工場で全国のお客様のニーズにお応えしています。お客様は全国の大手冷凍食品会社を中心に食品関連のお客様のほか、冷熱機械などの機械メーカーなどがあります。近年では海外のお客様も増えてきています。

そうしたお客様に満足していただける製品をお届けするために、当社が最も重視しているのは、技術力に加えて従業員の意識向上です。競合他社に負けない意欲とスピードが常に求められる中で、当社が大手企業と競争して勝ち抜くためには、良い製品を安価で提供することに加えて、優秀な人材を育成・確保することが、そのまま企業の実力となると考えているからです。

ベラルーシとの交流促進 商工振興会も組織

近年は海外進出に注力しています。すでにアジア諸国には進出していましたが、次は日本

からの進出企業の少ないロシアの市場を目論んでいました。ところがロシアとの接点がなかなか得られなかったため、隣国のベラルーシに着目しました。ベラルーシは東ヨーロッパに位置し、ロシアの他にもウクライナと国境を接する内陸国で、経済が安定し、当社の冷蔵・冷凍の技術力を活かした製品を輸出できる可能性が高いと考えたからです。ロシアとの交易も盛んで、関税がないこともあって、現地企業と業務提携を締結しました。

それが縁となってベラルーシから経済交流のための商工会を日本国内に設立してほしいと依頼され、「一般社団法人 日本ベラルーシ商工振興会」を設立し、私が代表理事役を引き受け、本部を当社内に設置いたしました。「両国間の調和のとれた発展」を目的としており、日本からの調査団、視察団の派遣、ベラルーシからの団体役員や研修者の招聘、文化交流、青少年の交流などの活動を行っています。今年6月には福岡市で経済フォーラムを開催し、多くの方に参加していただきました。

時代の変化に対応し 『半歩』先を歩きたい

当社では冷熱機器の製造のみならず、飲食店を福岡市内で展開しています。博多名物の水炊きやもつ鍋を提供する居酒屋「とり籠」を2店舗開業しました。お客様に当社の製品を実際に見ていただくデモ店の役割を担うほか、実際に長期間使用することで改善点がないかを細かくチェックし、今後の製品開発のデータを蓄積することが狙いです。今後も福岡市近郊で10店舗ほど、その後は大阪や東京でも展開することを考えています。

これからの時代を生きるには、急激な変化に対応する能力を持ち合わせる必要があります。強みを活かして、臨機応変に事業の舵を切ることが私の社長としての使命だと考えています。常に初心に戻って、創業時の精神を忘れず、お客様に喜んでいただける製品・サービスをお届けする企業でありたい。一歩でなく、半歩でもいい、真つすぐに前を向いて歩き続けてまいります。

■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役頭取 柴戸 隆成

前職の冷熱機械メーカーで培った幅広い経験と新しい知識への探究心をもって若くして起業され、松下社長自らが、多くの製品を設計・開発されてこられました。

独自の技術を盛り込んだ環境にも配慮した製品は、国内外の多くのお客様に受け入れられています。

これからも時代の変化に柔軟に対応されつつ、良質な製品を社会に届けられることを期待しております。





 熊本銀行

九州一円のブランド和牛を品揃え。
安心・安全・満足をお客様の食卓へ。

株式会社 木原食肉生業

代表取締役
木原孝之氏

取引店／熊本銀行 白山通支店
十八銀行 熊本支店

■会社概要

創業:1994年／設立:1999年／所在地:熊本県上益城郡益城町／
資本金:1,000万円／従業員:43名／事業内容:牛枝肉カットチルド
BEEF及び馬肉卸売業／関連会社:有限会社孝知畜好、株式会社
吉無田之畜好



株式会社 木原食肉生業

本社前(左から木原社長、野村頭取)

25歳で独力創業 本社・工場の移転により飛躍

当社は、熊本県産の高級和牛を始め、佐賀牛や吉岐牛等九州一円の牛肉の卸販売を行い、西日本各地のスーパー・食肉専門店・外食産業等のお客様に提供しております。

創業は1994年で、私が25歳の時でした。熊本市内(現・熊本市中央区本荘)で食肉卸売業を営んでいた父が早くに他界し、地元高校を中退すると同時に自らも父と同じ道を歩むことを決心しました。資金も商売の実績も人脈も乏しかった私は、ほとんど独力で商売を始めたため、最初は来る日も来る日も足を棒にしながら1店ずつ販売先を開拓して回るなど苦労を重ねました。どの商売にも共通することですが、食肉業界においても信用が第一で、何よりもお客様と仕入れ先を大切にし、誠実に仕事をしたい、その一心で耐えてきました。

そこから徐々に事業が軌道に乗りだすと、

1999年に「有限会社 木原食肉生業」を設立しました。「食肉生業」という社名には、「私たちの命と健康を支える生きものに感謝しながら会社を発展させたい」という願いを込めています。その後は、福岡支店を開設(2009年)し、株式会社にも改組(2011年)しました。

当社のターニングポイントは2016年3月のことです。当時、業容拡大を目指して営業エリアを九州一円から西日本各地へ拡大を図っているところでしたが、熊本市内中心部の本社・工場では対応できないと考え、適地を探していたところ、熊本市に隣接する益城町が企業誘致している土地の存在を知りました。そこからすぐに益城町と立地協定を結び、2016年3月に本社・工場が竣工しました。九州自動車道の益城ICに近く、グランメッセの第二空港線を挟んだ向かい側と好立地な約8,000㎡の敷地に、鉄骨2階建て延べ床面積2,600㎡を超える広さの建屋を建設しました。



3 1

2



木原社長

工場内部は仕入れた枝肉を100頭分保管できる冷蔵庫、必要な部位をカットする広い作業スペース、大量の商品を保管できる大型冷蔵庫、24時間オゾン殺菌装置等、最新の設備を整えて効率性と衛生面の両方で最高の水準を達成した工場になっており、食の安全を保証するトレーサビリティも確保されています。

さらにこの新工場には、大型の枝肉懸垂車が屋内に完全収納できる搬入シャッターを設け、また一斉に出荷可能な8ヶ所のドックシェルトーと80台駐車可能なトラックターミナルも設けています。

2017年にはISO22000(※)を取得しています。社員全員が衛生管理を徹底し、細心の注意を払って日々業務に取り組んでいます。大手企業とも取引が可能となったことから、飛躍的に取引先数が増加しました。

新工場が稼動した3月23日の後、すぐに益城町を震源とする熊本地震(本震2016年4月16日)が発生しましたが、建物の構造がしっかりしていたため被害はほとんどありませんでした。

(※)食品安全マネジメントシステムの国際規格

**生産農家とのネットワークで
安定仕入れ
最高級品質の食肉をご提供**

当社の強みは、生産農家から直接仕入れることで新鮮な食肉をご提供できることです。創業以来、地道に積み重ねてきた生産農家とのネットワークによって、安定した仕入れ体制を構築し、最高級品質の食肉をお届けしています。



- 1. 枝肉保管庫の見学風景
- 2. 作業室の見学風景
- 3. 4. 5. 保管庫から搬出された枝肉は、徹底した室温・衛生管理のもと、それぞれの部位にカットされる
- 6. カットした肉はすぐに真空包装される
- 7. 製品は箱詰めされ、冷蔵庫で保管される
- 8. 企業メッセージ





前列左3番目から大塚部長、木原専務、木原社長、野村頭取、海悦支店長(熊本銀行)

枝肉肉質ランクの最上級格付A5等級と上位格付A4等級を獲得している熊本県産の和牛『和牛』の他、『味彩牛』『阿蘇王』等のブランド牛を多く取り扱っていますが、鹿児島和牛、宮崎牛など九州一円の高級和牛から交雑種、乳牛まで、お客様のニーズに合った肉牛を幅広く取り扱っており、取扱量は県内でもトップクラスとなっています。

卸売業を補填する事業として始めた肥育部門を有していることも強みです。現在、熊本、佐賀、宮崎県の計7ヶ所に直営の畜舎があります。独自の餌の配合、肥育方法を確立し、A5・A4等級の黒毛和牛を育てています。近年脂肪が少なく赤身の多い「ヘルシー肉」として人気が高まっている肥後の赤牛も肥育しています。

知名度アップをめざし 自社ブランドの立ち上げも

今後の食肉業界は大きな変化を迎えること

が予想されます。益城町への本社・工場の移転によって、当社の経営基盤はさらに強固になりましたが、お客様に安心・安全で満足していただけの食肉をご提供するために、より一層、食品安全マネジメントシステムを構築、維持、見直すことによって、継続的改善を図らなければなりません。

直営する畜舎を有する強みを生かしつつ、お客様の多様なニーズにお応えするためにハム・ソーセージなど加工作業のできる体制を整え、6次産業化による事業展開を目指すほか、一般個人消費者への小売直売や外食産業への直接販売、ネット販売による販路拡大も検討しています。

それら事業拡大を図るためにはそれらを担う優秀な人材も必要です。優秀な人材の確保のためにも他社とのM&Aも積極的に検討します。

さらには自社ブランドを立ち上げて、より美味しく、安心・安全な食肉を提供することを目指しています。

この先、5年後、10年後を展望するうえで、TPPによる関税の撤廃も考慮しておく必要があります。関税の撤廃となれば、これまで以上に安価な食肉が輸入され、価格競争が激化する恐れがあります。しかし当社は、価格競争ではなく商品力で勝負することを考えています。当社の取り扱う安心・安全で満足できる食肉であれば、輸入食肉に負けることはありません。逆に当社の取り扱う和牛の輸出にとって追い風になることでしょうか。海外からの需要も旺盛にあり、すでに輸出に取り組んでいます。が、これまで以上に海外展開に対応できる組織づくりを急がねばなりません。

食生活の変化とともに、お客様のご要望も変化していくことでしょうか。しかし当社はどうな時でもお客様のご要望にお応えし続けます。お客様への感謝の気持ちを大切にすると、創業の精神のもと、これからもより良い食肉を提供してまいります。

■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 野村 俊巳

木原社長は25歳という若さで「信用第一、お客様を大切に」という思いで創業され、お客様との活発なコミュニケーションを通じて、多様な要望にも応えられる体制を整えられています。その結果、県内トップクラスの流通量を誇るまでに事業を拡大されてこられました。

益城町への本社・工場の移転により、販路も大きく飛躍されました。将来を見据え6次産業化や海外進出にも取り組まれており、今後ますますの発展を期待しています。





 親和銀行

安心・安全・新鮮な旬の味を提供し、
大村の農業を支える
後継者を育成する。

有限会社 シュシュ

代表取締役

やまぐち

なるみ

山口 成美 氏

取引店／親和銀行 大村支店

■会社概要

創業:1996年／設立:1998年／所在地:長崎県大村市／資本金:
1,500万円／従業員:80名／事業内容:農産物の生産・加工・販売・
食育



『おおむら夢ファーム シュシュ』敷地内(左から山口社長、吉澤頭取)

大村の農業発展に情熱を傾けた、 専業農家8戸で始動

長崎自動車道の大村インターから車で約6分、大村湾と長崎空港を望む見晴らしの良い丘の上に、私たちが運営する「おおむら夢ファームシユシユ」はあります。我が地域では今から40年以上前に観光農業を始め、全国でも珍しい民間での農業交流拠点施設の運営を開始し、全国から多くのお客様をこの大村の地に呼び込んできました。

大村一帯では梨や葡萄、蜜柑や米など多くの種類の農産物が栽培され、収穫時期には梨狩りや葡萄狩りなど、収穫体験を楽しまれるご家族連れなど多くの観光客を誘致することに成功しています。しかし収穫時期以外では観光客がほとんどいないのが、この地域の抱える課題でした。

兼業農家の長男として幼い頃から農業を間近で見てきた私は、1978年、地元大村の高校を卒業後に大村市農業協同組合に入職。そこで営農指導員(※1)として働き、休日には実家の農業を手伝う生活を繰り返していました。その仕事を通じて、専業農家として農業を続けて行くのがいかに難しいかということ

を感じました。豊作貧乏(※2)という言葉があるように農家の収入が安定することはありません。収穫時期以外に観光客を呼ぶにはどうしたらいいか、後継者を希望するものを増やすにはどうしたらいいかを、地元大村の農業発展に情熱を傾けた専業農家8戸で議論を重ね、1996年に現在地近くのビニールハウス内で農産物直売所「新鮮組」を開始し、1998年に「福重地区農業農村活性化協議会」を立ち上げ、全国の農産物直売所を視察しながら、日本一の直売所を目指す取り組みを模索し始めました。

野菜や果物には、それぞれ旬があります。その旬を味わっていただくために収穫時期の異なる野菜や果物を我々は勿論、地域の農家にも栽培してもらいそれらを商品として直売所で販売しました。形の不揃いな商品は売れずに残ってしまうため、ジェラートやジュース、ジャムなどの原料に形を変えて提供しました。それから直売所内で手軽に旬の味を食べられると評判になり、年間を通して次々に観光客が来てくれるようになりました。現在では多くの道の駅で同様の取り組みがなされていますが、私たちは民間の力だけでここまで成長にこぎつけています。2000年、「おおむら



3 1

2



山口社長

6次産業のトップランナー 安心・安全・新鮮な旬の味を提供

「おおむら夢ファーム シュシュ」は現在では農産物直売所をはじめアイス工房、レストランなど6つの施設の複合施設となっています。

農産物直売所は、来店客と生産者の距離感

夢ファーム シュシュ」は全館オープンしましたが、このシュシュという名前は、仏語で「お気に入り」という意味で、観光客が一度だけでなく二度、三度と行きたくなくなるという意味を込めて名付けました。

(※1) 農家を経営の面から指導する職員

(※2) 豊作のため農作物の価格が下落して、かえって農家の経済が窮乏することの例え

が最も近く、約200戸もの地元農家が毎朝、収穫したばかりの野菜や果物、花だけでなく、大村湾で獲れた魚や牛肉、豚肉など約300種類に及ぶ商品を販売しています。

隣接するパン工房では、旬の素材を原料に用いながら、大村の野菜や果物をふんだんに使った、60〜100種類ものパンを月替わりで提供しています。

別棟のレストラン「ぶどう畑のれすとらん」では、昼はランチバイキング、夜は長崎和牛の焼肉やハンバーグなど、大村産の素材を多く使ったこだわりの料理を充実させています。レストランの窓の外にはガーデンテラスがあり、そこからは大村湾が一望でき、天気の良い日には大村湾に沈む絶景の夕日を眺めながら食事を堪能できることでしょう。ここでは結婚式の披露宴の会場としてもご利用いただけることから、相應しい空間づくりを心掛けています。

当施設をよくご利用される方は感じていただけていると思いますが、月替わり、週替わりで商品の種類を変えています。もちろん季節により旬の野菜や果物が替わることもあります。もっと美味しく、もっと簡単に味わっていただけるようにと、商品開発を自社で行っているからです。当社の従業員は約8割が女性ですが、



笑顔になれる場所
「おおむら夢ファーム
シュシュ」へぜひ
遊びに来てください!!



1.2.「ぶどう畑のれすとらん」ランチバイキング/3. 農産物直売所。地元の農産物を使用したドリンクやジャムなどを販売/4. 梨の試食/5. プリンやケーキなどオリジナルスイーツが並ぶ/6. 新商品の「シュシュ〜と飲むジュレ」を試飲/7. 苺農園を見学/8. 企業メッセージ



前列左3番目から山口専務、山口社長、吉澤頭取、山口支店長(親和銀行)

女性目線で考えられた商品案がいつも私の元に飛び込んできます。従業員が自ら食べたい、作りたいという発想から生まれた商品もあれば、販売の現場で来店客から伺ったお声から生まれた商品もあります。どちらにしてもスピード感を意識して商品化に取り組んでいます。

こういった当社の商品開発の取り組みは少しずつ認められ、「全国地産地消コンクール」で最高賞である農林水産大臣賞を始め、「グリーンツーリズム大賞」など多くの賞を受賞しています。

実践を通して食育 体験が農業のイメージを変える

食育とは、食に関する知識を学び、豊かな食生活を実践する力を養うことです。食育には、まずは素材に触れることが大事と考え、苺や葡萄、梨などの収穫体験を、一年を通じて開催しているほか、年間9,000人の方が体験に訪れるウインナーなどの手作り体験教室を開催しています。

2007年からは「農業塾」を開講し、これから営農しようとする若い人だけでなく、家庭菜園を楽しみたいシニアの方にも受講して

いただいています。農機具の使い方や農作物の栽培方法、そば打ち体験など塾生の希望を取り入れながらカリキュラムを組んでいます。

こうした農業体験を通して、農業とはきつくつらい「作業」ではなく、自身で収穫したものを食べられる「喜び」だと伝えたいと注力しています。営農に「夢」を感じられれば、現在の農業に対するイメージを変えることができ、さらには後継者を育てることに繋がると考えています。

こうした農業体験は、国内の観光客だけにとどまりません。グリーンツーリズム大賞を受賞したこともあって、19ヶ国もの海外からオファーがあり、現在農家9戸が受入れを行って宿泊を伴う農泊体験を実施しています。

夢のある地域づくりを

現在、日本の農業は極めて厳しい状況にあると考えます。農家は高齢化し、担い手となる後継者は減少の一途を辿り、耕作放棄地も急増しています。地域農業の活性化のためには生産（1次産業）、加工（2次産業）、販売（3次産業）を掛け合わせた6次産業化を確立することが急務です。

野菜や果物を育てる農家は、自身で価格を決定することはできません。野菜や果物の価格は需給のバランスで決定されるからです。それならば自分たちで加工し、加工品を自分たちで価格を決定して販売したい。そのため6次産業化を進めているのです。農家の収入を安定させ、後継者を育てるためには6次産業化は大変魅力があると思います。

地方における地域の活性化には、若者の力が必要です。その若者を都心から呼び戻すには地元の企業が雇用する場を創出しなければなりません。その場の一つとして当社では「農業」を提案し、「農業」で地域を元気にしていきたいと考えています。

また、大村市へのふるさと納税の返礼品として、当社の農産物や加工した商品などを提供させていただいていますが、寄附者からも大好評いただいております。地域活性化にも当社の商品がお役に立っているのではないかと思います。

今後もさらに「食」と「農」を主体としたアグリビジネスへの挑戦を続け、都市と農村の交流拠点施設の役割を加速させるとともに、大村における農業の発展、ひいては地域の活性化のために邁進する所存です。

■ インタビューを終えて

親和銀行 取締役頭取 吉澤 俊介

40年以上も前から観光農業を始められ、全国に先駆けて農業交流拠点施設を独力で開設されました。以後、大村の特産品である農産物を直売所で販売されるほか、加工品を隣接したレストランなどで提供され、広大な敷地内で収穫体験までできる施設となっています。

農業従事者の収入の安定化や後継者の育成は、現在の日本の農業において喫緊の課題となっています。これからもその解決策を見出し実践される一方で、安心・安全・新鮮な旬の味を提供され、地域の活性化に繋がっていかれることを期待しています。





18bank 十八銀行

水と電気のプロ集団。
お客様の水環境、
エネルギー問題を解決する。

協和機電工業株式会社

代表取締役社長
坂井 崇俊 氏

取引店 / 十八銀行 本店 営業部
親和銀行 大波止支店
福岡銀行 長崎支店

■会社概要

創業:1948年 / 設立:1951年 / 所在地:長崎県長崎市 / 資本金:
5,000万円 / 従業員:789名(グループ合計) / 事業内容:プラント
建設業(上下水道設備・生産工場・設計・製造・工事・保守) / 事業
拠点:長崎、福岡、東京、大阪、茨城、名古屋、沖縄 / グループ企業:
協和機電ホールディングス(株)、(株)協環、(株)ユースフル、(株)アシタバ
機電、機電プラント工業(株)、玄洋電機(株)、協和環境科技(深圳)有限
公司、KYOWAKIDEN VIETNAM CO.,Ltd



新工場「長崎三重事業所」前(左から坂井社長、森頭取)

祖父が長崎で創業 技術力で事業拡大

当社は「水」と「電気」を主とした社会インフラの整備と地球環境に配慮した省エネルギー社会の実現を目指し、企画、製造、設置、管理までワンストップソリューションを提供しています。

創業者である私の祖父・坂井愛智は佐賀県佐賀市で生まれ、高校の電気科を卒業した後、中国の南満州鉄道（満鉄）に入社し、当時最新鋭だった電気機関車や電気シヨベル整備、石油採掘などに従事した後、終戦により帰国しました。

1948年、祖父は長崎市内で持てる技術を活かそうと電動機やポンプの修理業を始めました。当時の長崎市は空襲や原爆投下によって、電力、上下水道などの社会インフラが壊滅的な被害を受けており、復興の過程で電力施設や水処理施設の修理を手掛けるなどして、少しずつ規模を拡大していきました。

長崎市内では上水道施設のポンプ等、インフラの不具合が相次ぎ、頻繁に断水等の諸問題が発生していましたが、修理の方法を確立するなど、当社の技術力を復興に提供しました。

長崎市は「坂の町」と称される程、高台に住宅が建設されることが多く、各戸に上水道を供給するために浄水場の新設や増設、新たな水源の確保が相次ぎ、ポンプ設備、配管設備、電気工事などの受注が増えていきました。受注増加に伴って水に関する工事のノウハウ、技術が蓄積され、上水道だけでなく、簡易水道や下水処理、雨水排水などにも事業の幅を広げていきました。

災害復旧工事に出勤 海水淡水化施設も開発

現在の水処理システムは日常の暮らしを支える社会インフラとして、災害の際には優先的に復旧しなければなりません。1991年の長崎・雲仙普賢岳の噴火の際にも、当社は



2 1



3





坂井社長

噴火直後から復旧チームを派遣し、まだ噴火が収束の兆しが見えない、また大噴火が起こるかもしれないという厳しい状況下、自衛隊同行のもと防災カメラの設置工事を懸命に行いました。東日本大震災の際も同様でしたが、日本各地で大きな災害が発生して要請がある、と、出勤しています。

当社の技術は『海水淡水化システム』でも活かされています。長崎県は日本で最も多くの離島がありますが、真水の確保が難しいのが現状です。そこで当社は五島で『太陽光発電海水淡水化システム』を稼働させています。最先端の技術を導入して、早く簡単に処理できる

装置を導入し、良質の真水を島民の方に供給しています。そのエネルギー源として太陽光を利用することで省エネ、環境への問題の解決に繋がっています。

淡水化システムで蓄積した技術力を結集した施設が『海の中道海水淡水化センター（福岡市）』です。2度の大雨を経験した福岡市が水不足に備えて設置した国内最大の施設で、敷地は福岡ヤフオクドームの約1.3倍の46,000㎡の広さを持ち、玄界灘で取水した海水を逆浸透方式（※）によって海水を飲料水にしています。1日最大5万トン淡水化しているこの施設は、大林組とのJV（共同企業体）で、当社はプラントを設計・施工し、現在もメンテナンスを担当しています。

今後は海外でも水資源問題が深刻になると予測されます。当社の持つ海水淡水化システムの技術、プラント建設を少しでも役に立てたいと思っています。

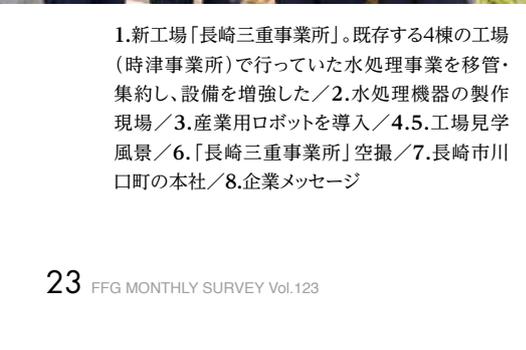
（※）特殊な膜（逆浸透膜）によって塩水と真水を仕切り、塩水の側に圧力をかければ、真水だけが『膜』を通り抜ける原理を応用して、海水を真水にする



8 6



4



5

1.新工場「長崎三重事業所」。既存する4棟の工場（時津事業所）で行っていた水処理事業を移管・集約し、設備を増強した／2.水処理機器の製作現場／3.産業用ロボットを導入／4.5.工場見学風景／6.「長崎三重事業所」空撮／7.長崎市川口町の本社／8.企業メッセージ



最前列左6番目から坂井社長、森頭取、山口本店営業部長(十八銀行)

中国進出で苦勞

昨年9月、社長に就任

祖父の後を受けて父・坂井俊之(現相談役)、続いて父の弟・坂井秀之(現会長)が社長を務めました。私は長崎大学工学部を卒業後、東京の大手建設会社を経て、当社に入社しました。当時は当社が本格的に海外進出に乗り出した頃で、2007年に中国に「協和環保科技(深圳)有限公司」を設立した際、そのプロジェクトの責任者を任されました。ある程度予想していたこととはいえ、中国への進出は苦勞の連続でした。言葉による意思疎通が難しいうえに技術のレベルが違う。日本人スタッフによる指導を強化することで何とか解決しましたが、その後も人件費の高騰に悩まされました。しかし、これらの経験が後にベトナムへの事業展開の際に大いに役立ちました。事業の拡大に伴って1990年から経営効率化のためにグループ化を進めました。現在、持株会社の「協和機電ホールディング株式会社」

を設立し、当社を中核とした9社で企業グループを形成しています。拠点は長崎県内以外にも福岡、東京、大阪の3地域に支店を、関東から沖縄まで10ヶ所に営業所を置いています。

昨年、株主総会を目前に突然社長交代を打診され、9月に就任しました。相談役、会長も健在で、会長がグループ全体の舵取りをしています。

新工場の稼働により 輸出競争力の強化と 生産性向上を目指す

今年7月に新工場「長崎三重事業所」が稼働を開始しました。新工場では水処理事業を集約して、海水の淡水化装置や上下水道施設装置などの製造拠点とし、作業工程の流れを停滞させない流れ生産方式で生産性を50%引き上げることが目指しています。今後、生産性の向上と合理化で、設計や営業により多くの人員を配置することが可能となり、大幅な

受注増を見込んでいます。これまで課題としていた輸出競争力と生産性の向上を図る上で必要であったこの新工場の稼働により、2022年にはグループ全体の社員数を千人規模に増強し、海外向け製品の売り上げを現在の約8倍となる30億円に引き上げることが目指しています。

国内市場はこれから益々少子高齢化により縮小すると思います。当社の持つ技術力や開発力の強化、省力化、低コスト化は喫緊の課題です。一貫した流れ作業でスピード化し、ロボット生産システムを導入し、生産性を高めていく必要があります。IoTに対応する設備を備え、中国、ベトナムの事業所とオンラインで結び、多くのデータを蓄積することで高品質、低コストの製品、プラントの開発を目指します。

今、環境問題は人類全体が取り組まなければならない喫緊の課題です。私たちの暮らしを支えるインフラ事業を担う企業として、環境問題に真正面から取り組み、社会貢献の一翼を担いたいと願っています。

■ インタビューを終えて

十八銀行 取締役頭取 森 拓二郎



終戦直後の長崎市で創業されると、確かな技術力によって経営基盤を固められ、水処理・電気関係のプラント設計、建設、製造、メンテナンスまで広範囲で事業を展開されています。

IoTの時代を早くから予見され、新工場「長崎三重事業所」をマザー工場として、アジア各国へ事業を展開されておられます。

これからも持てる技術力と誠実さで、長崎の地からさらに大きく羽ばたかれることをお祈りしております。