

FFG調査月報

MONTHLY REPORT

1

2020.JAN
VOL.125

Special Conversation

第一交通産業 株式会社 代表取締役創業者会長 黒土 始 氏

Top Interview

BLD WEDDINGS 株式会社 代表取締役 高空 康成 氏

NPO法人 まちくらネットワーク熊本 理事長 中川 勝則 氏

川崎興産 株式会社 メトロ書店 代表取締役 川崎 孝 氏

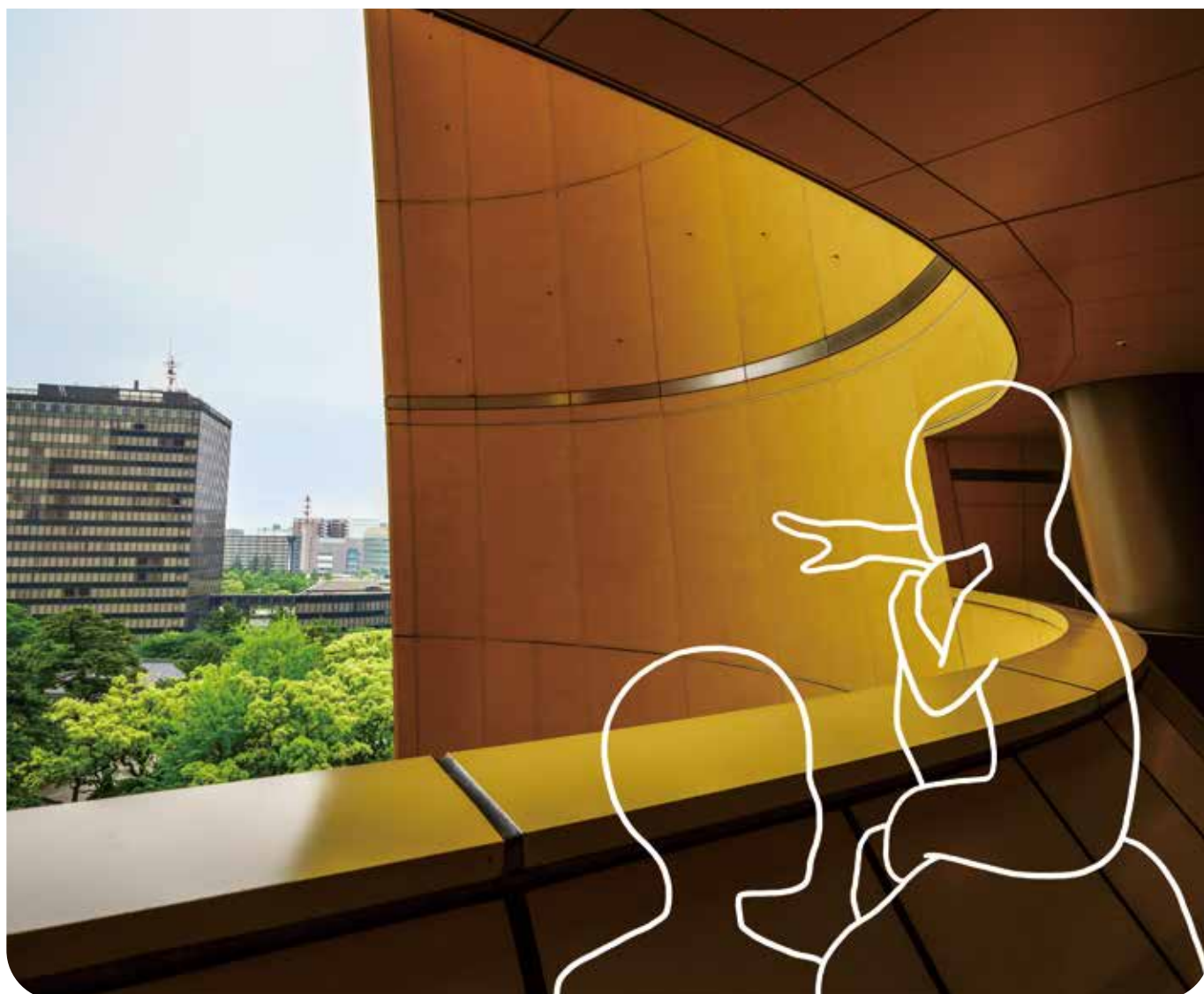
有限会社 吉宗 代表取締役社長 吉田 宗由 氏

福岡銀行

熊本銀行

親和銀行

18bank 十八銀行



懐かしい
情景を
探して

Looking for a nostalgic scene

パワースポット とは何ぞや



▲上色見熊野座神社への石段



▲神社奥の穿戸岩(うげといわ)

●上色見熊野座神社

2011年、アニメ映画「蛍火の杜へ」(原作:緑川ゆき)の舞台になったことで注目を浴びる。

住所:熊本県阿蘇郡高森町
上色見2619

ご先祖は自然の中に神の気配を感じ、そんな場所に祠(ほこら)を建てて神を祀(まつ)った。今はこういう場所をパワースポットと呼んでいる。南阿蘇の上色見熊野座神社も古い時代から信仰されてきた。普段は地元の人しか訪れないのだが、最近はSNSで「神秘すぎて怖い…」と噂され、国内はもとより海外の訪問客も増え始めた。

静かな木々の中、苔むした石段を登っていくと、誰もが冷気に触れパワー(?)を感じてしまう。神社の奥には岩山があり、大きな風穴があいている。大昔、鬼八法師が蹴破ったという。風穴を開けることから、運を切り開くという御利益があるそうだ。

人生の軌道修正をしたい人、ここ一番に強くなりたい人、悩める現代人にとっては自分と向き合うには良い場所かもしれない。

(文:阿井川 圭)

CONTENTS



懐かしい情景を探して パワースポットとは何ぞや

2 新春特別対談

第一交通産業 株式会社 代表取締役創業者会長 黒土 始氏
株式会社 福岡銀行 取締役頭取 柴戸 隆成

Top Interview

8 福岡銀行

BLD WEDDINGS 株式会社 代表取締役 高辻 康成氏

14 熊本銀行

NPO法人 まちくらネットワーク熊本 理事長 中川 勝則氏

20 親和銀行

川崎興産 株式会社 メトロ書店 代表取締役 川崎 孝氏

26 十八銀行

有限会社 吉宗 代表取締役社長 吉田 宗由氏

38

地域と共生する FFG

ミライon図書館

42

地域とつながるFFG連携プロジェクト

福岡県 宗像市・添田町

46

台北駐在員報告

台湾と中国の関係について

52

九州の星

長崎県五島市出身 女子競輪選手

出口 倫子

バックナンバーのお知らせ

「FFG調査月報」のバックナンバーは、ふくおかフィナンシャルグループのホームページにてご覧いただけます。 <http://www.fukuoka-fg.com/>



今月の表紙

リバーウォーク北九州(北九州市小倉北区)

リバーウォーク北九州は、アメリカの建築家ジョン・ジャーディ氏がデザインした、カラフルな色と曲線が特徴的な建物で、2003年4月に大型複合商業施設としてオープンしました。

文化、芸術、情報発信、商業などの多彩な機能を持つ複合空間で、紫川や小倉城、勝山公園など緑豊かな自然と歴史に囲まれ、5階のルーフガーデンからは隣接する小倉城や北九州市街地を一望できます。

Special Conversation

新春特別対談

大分大学名誉博士称号受称記念

慈善事業は『社会への恩返し』。

第一交通産業株式会社

代表取締役
創業者会長

黒土 くろつち

始氏 はじめ



株式会社福岡銀行

取締役頭取

柴戸 しばと
隆成 たかしげ





1.大分県中津市の黒土会長生誕の家／2.第一タクシー創業の地／3.1962年5月頃の車庫／4.1965年頃の車庫／5.1970年頃の車庫／6.AVM無線配車室

柴戸頭取（以下、柴戸）

2019年9月、黒

土会長の永年にわたる社会貢献を称え、母校である大分大学から名誉博士称号を受称されました。この度はまことにおめでとうござい
ます。大分大学の名誉博士称号は、2006
年度にノーベル医学生理学賞を受賞したロビ
ン・ウォーレン西オーストラリア大学名誉教授
と、バリー・マッシュル同大学教授のオーストラ
リア人2人に授与されて以来の3人目で、日
本人としては初めてということですよ。

黒土創業者会長（以下、黒土）

大学から授

与のお話をいただいた時は、突然のことで驚
きましたが、これまでの社業を通じた社会への
貢献が認められたとのことで、名誉なこと
この上なく思ってお受けすることにしました。
北野正剛学長から名誉博士記とメダルをいた
だき、この上ない名誉でまるで夢のようでした。
この称号に恥じないよう、これからも社会

貢献を続けてまいります。

私は1922年に大分県下毛郡尾紀村（現
在中津市）で生まれ、1941年に「商業を
学んで商人になったらどうか」という父・勘吉
の言葉もあり、大分大学経済学部的前身であ
る大分高等商業学校に進学しました。ここで
好きな勉強に励み、将来は地元の銀行か県庁
に勤めたいと考えていましたが、非常に残念で
はありましたが中退し、1942年の召集令
状により、中国の天津に配属されました。

戦後、中国から帰国することになったのです
が、約1年2ヶ月の抑留生活を余儀なくされ
ることに。その間、敗戦からの復興に自分がで
きることにについて考えを巡らしました。この
時、学校で世界経済に興味を持ち、第1次世
界大戦後のドイツ経済の混乱などを学んでい
たため、「日本でもインフレが起きる」と見通
しを立てたのです。中国から故郷の母・イチに
手紙を送り、売れる物はすべて売って、いつでも



1.本社ビル／2.FCV／3.一般社団法人 第一交通産業記念館

換金できる物に替えておくように伝えたので
す。ほどなくインフレとなりますが、このこと
で打撃を受けることは回避できたのです。今
の第一交通産業があるのも、この時母校で学
んだことのおかげだと思っています。

柴戸 1960年にタクシー5台から今の

前身となる第一タクシーを創業されましたが、
それ以前にも事業を興されていたのですか。

黒土 帰国後にまず着手したのは物価統制
の規制外であった加工品、たくあんの販売で
す。その他にもセメントやチリ紙、貴重だった
芋飴、砂糖の卸売り、運送業、トラックの販売
などを行いました。朝鮮戦争の特需もあって
事業は順調に拡大していましたが、そのう
ちに特需は収束し、さらにエネルギー革命で石
炭産業が傾いたことで九州経済は失速し、取
引先から売掛金の回収ができなくなって、私の
事業も閉じることになってしまいました。

今後をどうするかと思案で暮れていた時、
当時、東急グループを率いていた五島慶太氏
からの助言もあり、大衆向けの現金商売をす
ることにしました。それがタクシー事業だった
のです。当時の小倉市（現在の北九州市小倉
北区）に小さな社屋を構え、5台のタクシーを

購入し、事業に乗り出しました。タクシー事業
を始めるにあたってどのようなタクシー会社
を目指すか。私自身は、今日まで運転免許す
ら取得しておりません。ですから、常に利用者
側として、利用者の立場に立って、お客さま本
位を掲げたタクシー会社を目指すことにした
のです。

柴戸 どのような企業努力を重ねられて、5
台から始めたタクシー事業を現在の8,400
台を超える日本一のタクシー保有会社にまで
成長されたのでしょうか。

黒土 創業するとすぐに、タクシー無線を北
九州のどの会社よりも早く導入しました。当
時は無線も一般的には普及しておらず、一旦
街に流し営業に出たタクシーは、営業所にお
得意様から電話があってもすぐには連絡がつ
かず、必然的に営業所に何台かのタクシーが

常時待機する必要があることから、実に非効率だったのです。無線を全車に装着したことで、効率的な配車が可能になりました。

柴戸 当時はまだ一般的ではなかった技術を

いち早く取り入れられたのですね。現在はIT化・デジタル化がかなりのスピードで進んでいます。黒土会長は自社開発のスマホアプリ「モタク」や、配車サービス「D i D i」を九州で最初に導入されました。金融業界でも同様にデジタル化の進展は凄まじく、そのためFFGでは2016年にグループ企業の「iBankマーケティング」を傘下に立ち上げ、またモバイル専門銀行の「みんなの銀行」の開業に向けた準備を現在進めているところです。

また、保有台数が日本一となられ、規模のメリットを活かして人口が減少する地方の交通基盤を守る取り組みが続けられています。



▲対談風景

FFGも、地域に寄り添って役割を果たすという点で同じで、人口減少が進む長崎で2020年10月に親和銀行と十八銀行の合併を予定しており、地域の金融システムの安定化を図り、長崎県経済を活性化する取り組みを本格化しています。

黒土 私の元にM&Aの提案がはじめて寄せられたのは1964年のことです。規制が壁となり、各地域のタクシীর総数を増やすことが自由にできない時代でしたので、M&Aによって規模を拡大していくことになりました。

併せて、総合生活産業グループとして分譲マンションや飲食ビル、戸建て住宅などの不動産事業、医療・介護など幅広い分野に加え、中国、韓国、ミャンマー、インドに海外進出して事業を展開しています。また、2004年に沖縄県的那覇バス、2006年に琉球バスをグループ化し、これを皮切りにまちづくりでの

再開発などにも参画しました。2019年は沖縄進出から15周年を迎え、船舶事業にも参入しましたが、沖縄での事業の今後が楽しみです。

柴戸 近年は社会貢献にも尽力され、慈善事業で多くの表彰を受けておられますね。

黒土 これまでを振り返ると、「努力は天才に勝る」という信念でがむしゃらに働いてきたと思います。と同時に、これまで会社を育んでくれた社会に対し、恩返しをしたいと思います。うになりました。そこで、2017年の九州北部豪雨で被災した大分県の復興の一助になればとの思いで支援をはじめ、さらに福岡県や北九州市、朝倉市などへの支援を続けていきます。

また2018年4月には北九州市小倉北区足立の私邸の一部を改装して「第一交通



名誉博士の称号を受けた黒土会長(左)と大分大学北野学長

産業記念館」を開館しました。この記念館では人・地域社会・時代を見つめながら、明日の快適生活環境を創造してきた当社の歴史と歩みをご紹介します。併せて当社が今まで社業を発展できたことへの感謝と私の経営理念を後世に伝え残すために、三つの拝殿を配した「第一協和院」を建立いたしました。



▲2019年12月10日(火)に開催された祝賀会の様子

■ 第一交通産業株式会社

- 創 業: 1960年
- 設 立: 1964年
- 所 在 地: 北九州市小倉北区
- 資 本 金: 20億2,755万円
- 従 業 員: 約15,000名(グループ合算)
- 事業内容: タクシー事業、バス事業、
不動産分譲・賃貸事業、自動車関連事業
介護・医療事業ほか
- 事業拠点: (本 社) 北九州市小倉北区
(営業所) 国内34都道府県
ミャンマー、インド、中国、韓国
- 取 引 店: 福岡銀行 北九州営業部

当社社員はもとより、社外の方にまで見学に訪れていただいています。先日も母校である大分大学の学生らが見学に訪れてくれました。学問春には母校での講義も予定しています。学問とともに、実務を知ること重要なことです。講義を通じて私の体験してきた、生きた経済を、後世に伝え残すことができればと思っています。



 福岡銀行

ウエディング事業で

施設再生と雇用創出を実現し、

地域の活性化に貢献する。

ピーエルデー
BLD WEDDINGS
ウエディングス

株式会社

代表取締役

たかもく

やすなり

高杳 康成 氏

取引店／福岡銀行 西新町支店

■会社概要

設立:1998年／所在地:東京都中央区／資本金:5億1,800万円
(グループ総計)／従業員:273名(グループ総計、2019年3月末現在)
／事業内容:結婚式場、再生可能エネルギー発電事業ほか／事業
拠点:(本社)東京都中央区(結婚式場)千葉県柏市、福岡市早良区、
熊本市中央区、東京都渋谷区、鹿児島県鹿児島市、北海道札幌市



結婚式場「オーシャン&リゾート マリゾン」(左から柴戸頭取、高辻社長)

不動産開発の経験をもとに 飲食店を経てブライダル分野へ

現在国内の8施設でウエディング事業を手掛ける当社の設立は1998年。福岡県出身の私が大学卒業後に入社した不動産開発会社を経て、BLD株式会社を設立しました。不動産開発会社では、オーナーの近くで経営や事業の企画に携わったことで、企業経営について実践しながら学ぶことができました。その最後に婚礼ビジネスに関わり、将来は自らウエディング事業を立ち上げることを一つの目標にしていました。

設立後は、まずレストラン事業を手掛けました。六本木の小さなイタリアンを手始めに、300席もあるテーマパーク型のレストランでは、結婚式も受注しました。今はお馴染みのレストラン・ウエディングの走りだったと思います。

当社が本格的にウエディング事業に進出したのは2001年からで、千葉県柏市のセント・マーガレットウエディングが最初でした。

そして3年後には福岡市早良区百道浜にウエディングアイランドマリゾンオープン。いずれもレストランの時と同様に、既存の建物を利用して事業を引き継ぎました。既存建物の再生案件はイニシャルコストを抑えることで事業の優位性を発揮できます。当社の事業テーマの一つ「再生」はここから始まりました。

施設のロケーションにこだわり 「そこにはかないもの」を追求

マリゾンは、国内の数ある結婚式場の中でも、海に浮かぶ開放感が際立つ施設です。社内では「奈良の鹿」と言っているのですが、当社の事業では「そこナラではの体験」、「そこにはかないもの」を提供するという答えの一つとして、立地や眺望を最優先にしたビューウエディングを展開しています。札幌ザテラスは森の中の一軒家、熊本四季の丘は見晴らしのよい高台、鹿児島グランドハウスは桜島の目の前といった具合に、施設のロケーションには常にこだわってきました。



2 1



3





高辻社長

とくに百道浜は、アジア都市景観賞や都市景観百選など、いくつもの賞に選ばれるほど、圧倒的に魅力的なエリア。オーシャンビューのパーティーを開いてリゾート気分を満喫できるこの場所は、まさに「ナラのシカ」にあふれています。もともとここには別の商業施設があったのですが、潮風の影響で雨風が強く、天気が少しでも悪いと寒くて誰も足を運ばない難点も抱えていました。その点、ウェディング事業は目的来店性という観点からすれば、天候に関係なく人々が決められた日時に必ず集まるメリットがあります。

地域でビジネスを行う以上、地域のためになる事業モデルを構築し、利益が循環することで活性化に繋がると考えています。マリゾンでも、オープン以来、百道浜の清掃活動や、誰でも参加できるイベントなど、地元雇用につながるプログラムを続けています。その結果、当社は、2014年に「地域資源の循環と雇用の維持への貢献」を評価していただき、経済産業省中小企業庁による「がんばる中小企業・小規模事業者300社」に選定されました。地域とともに成長していく活動の重要性を再認識した次第です。

事業発展のカギは ヒューマンリソースの最大活用

会社設立から20年を超えた現在、「第二創業期」と位置付けて進化のための組織改革に注力しています。スタッフ一人ひとりが担当するお客様に寄り添って、夢を実現する役目を全うしながら、挙式後も繋がって行くウェディング事業は、ある意味「職人依存型ビジネス」



ロマンチックな大聖堂
オーシャンビューの会場で
理想のウェディングを
演出します！

8 6



7



5



- 1.「オーシャン&リゾート マリゾン」での対談風景／
- 2.マリゾンのパーティー会場／3.マリゾンの大聖堂
- ／4.セント・マーガレット ウェディング(千葉県・柏市)
- ／5.四季の丘seasons with(熊本市)／6.グランド
- ハウス(鹿児島市)／7.ザ テラス(北海道・札幌市)
- ／8.企業メッセージ



最前列左3番目から吉富取締役、高杢社長、柴戸頭取、岸原支店長(福岡銀行)

です。ヒューマンスキルをいかに養って、おもてなしのプロに育てあげるか、プロの要素である「思考、鍛錬、経験」をいかに積んでいけるか、ベテランの経験値とスキルをどのようにして次に継承させていくか。教育と人材マネジメントの方向性が、事業の将来を左右するともいえます。そのため、「Integrity(誠実)」[Responsibility(責任)]「Learnability(学習可能性)」の3つを、人材に関する当社の理念として掲げています。2018年3月には人事戦略部を設置し、人材の採用・育成・定着に向けた施策を戦略的に推進。その結果、採用部門では、2019年5月のマイナビ「冠婚葬祭部門」において、全国1位を獲得しました。

待遇面では、給与やインセンティブにおいても業界他社に引けをとらないレベルの待遇を維持するとともに、女性が多い職場での働きやすさに配慮した環境整備に努めています。当社の場合、女性の産休復帰率はほぼ100%ですし、例えば、お子さんが小さくて出社できない社員にはインターネット広告集客における反響分析やデータ更新などを在宅で行って

もらうなど、人材の有効活用を念頭に置いて施策を進めているところです。

結婚式の意義と良さを

次世代に知ってもらうために

2014年からは、当社のテーマ「再生、循環、地域活力」に合致する再生可能エネルギー発電事業にも取り組んでいます。主力事業であるウエディングの、季節による売上の変動がもたらす経営の不安定要因を補完してくれる事業に成長しています。

これはウエディング業界に限らない話ですが、国の人口減少があらゆる産業の将来に影響を落とす可能性が指摘されています。1970年頃に婚礼を実施したのが約110万組だったのにくらべ、約50年後の2018年には60万組弱と、約半分に落ち込んでいます。しかし、婚姻届を出すカップルのうち結婚式を挙げる割合は6割前後で、これは当時も今もあり変わっていません。つまり、結婚式を実施する割合を増やせば実数も増やせる。需要の

掘り起こしに力を注ぐことは、家族や周囲との絆を確認できる結婚式の意義や本質を、これからの世代に認識してもらいう意味でも、とても重要だと捉えています。

2019年、札幌市にウエディング施設「ザテラス」をオープンさせましたが、これは業界では、かなりエポックメイキングだったと思います。というのも、会費制の披露宴が主流の北海道では利益を生みにくい、と大手が参入しなかったからです。ありがたいことに、ブライダルの口コミサイトでは、札幌、柏、恵比寿、熊本、鹿児島でエリア1位の評価点を獲得しており、集客力の点でマーケットから高い評価を受け続けています。にわかには信じ難い話かと思われるかもしれませんが、柏では地域内の結婚式を挙げるカップル3組に1組が、熊本では6組に1組が実際に当社の式場で挙式を行っていたいています。

今後も、当社はウエディング事業を通じて、多くの方を幸せにする一方、地域の活性化にもさらに貢献していくべく、積極的な事業展開を考えてまいります。

■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役頭取 柴戸 隆成

全国各地で既存施設を再生し、素晴らしいロケーションとプロのおもてなしで人生の門出を飾るウエディング施設を運営され、自社の成長と雇用創出をはじめ地域活性化の好循環を実現されています。

また、人材育成や働き方改革などの人材戦略に力を入れられ、各エリアで確かな存在感を放つプロ人材を育てておられます。

これからも多くの人を幸せにするウエディング事業を中心に、新たな進化を遂げ、地域活性化にさらに貢献していかれることを期待しております。





トップに聞く!

 熊本銀行

障がいがあつてもなくても、

互いに支えあつていける社会を創造する。

NPO法人

まちくらネットワーク熊本

くまもと

理事長

なか がわ

中川 勝則氏

かつ のり

取引店／熊本銀行 浄行寺支店

■会社概要

設立:2006年／所在地:熊本市北区／純資産:2億4,500万円／
従業員:51名／事業内容:就労支援事業、共同生活援助事業、相談
支援事業／事業拠点:熊本市北区、宇土市、荒尾市／関連事業所:
社会福祉法人明悠会、障害者支援施設 ゆめの里



「まちくら相談支援センター」前(左から中川理事長、野村頭取)

県内3拠点で事業展開

NPO法人まちくらネットワーク熊本は、「施設を出て地域で暮らしたい」という思いを持たれた障がい者の方々に支援することを目的として2006年に設立しました。「まちで暮らす」ということから法人名を「まちくら」と名付け、障がい者の方々が、地域という普通の場所で普通の暮らしを実現してもらえよう、様々なニーズと向き合いながら、これまで事業所展開を行ってきました。その結果、この10年間で熊本市、宇土市、荒尾市の3拠点で8事業所を有し、11の事業を行うまでに至っています。

私たちが事業所を展開していくうえで、常に意識していることがあります。それは「利用者の顔が見えること」です。その地区にどのような障がいを持たれた方がおられるのか、その方どのような支援が必要なのか、そのためにはどのような事業が必要なのかを見極めていきます。

様々な就労の機会を利用者に提供

熊本市の事業所「ジョイナスコーヒー」では

就労継続支援A型、B型(※)、グループホームの事業を行っており、コーヒーの自家焙煎とパンの製造販売が主な作業です。焙煎したコーヒーは熊本市内の多くの企業向けに提供しており、パンも毎日50種類以上を焼き上げ、併設する店舗で焙煎したコーヒーとともに販売しています。店舗は利用者の作業・訓練の場としても重要な役割があり、店内の清掃から陳列、お客様の応対、レジでの会計まで、様々な仕事に従事することで、働くことの難しさと同時に売れた時の喜びを肌で感じ、就労への意欲を高めてもらっています。

宇土市の事業所「ガマダス」では、就労継続支援A型、B型の両事業とグループホームの運営を行っており、コーヒーとパンの製造販売のほか、施設の清掃、組み立て式コンテナの洗浄、再生紙の製造作業、石鹸の製造のほか、各企業からの受託作業を行っています。

荒尾市の事業所「ワンピース」では、就労継続支援A型と就労支援移行、就労定着支援、グループホームの運営を行っており、パン生地を製造するほか、病院での清掃作業などに取り組んでいます。ジョブコーチの資格を持つスタッフによる指導による就労移行支援も



5



3 1



6



4 2





中川理事長

行っており、毎年数名の利用者が一般企業に就職しています。敷地内に専用の施設を備え、学びに集中できる環境づくりに努めています。昨年10月にスタートした就労定着支援事業では、一般企業への本採用以降、職場を訪問するなどの支援を行い、企業への定着をサポートする事業を行っています。

(※)通常の事業所に雇用されることが困難な障がい者につき、就労の機会を提供するとともに、生産活動その他の活動の機会の提供を通じて、その知識及び能力の向上のために必要な訓練を行う事業で、雇用契約を結び利用する「A型」と、雇用契約を結ばないで利用する「B型」の2種類がある

飲食店のマスターから転身

私は河内芳野村(現・熊本市西区河内町)の農家の生まれです。若い頃から音楽が好きでドラムを叩いていた私ですが、高校卒業後は、実家の農業を手伝う傍ら、熊本市内のライブハウスで仲間とともに毎晩演奏していました。いつのことだったか、仲間のマスターから飲食店を引き継いでくれと請われ、やむなく飲食店を経営するようになったのです。振り返ってみれば、従業員の働きやすい職場づくりやお客様が喜ぶ環境づくり、ビジネスセンスを養うことは、この時期の経験が基礎になっています。

そんな折に、地域の福祉を充実したいという思いを持っていた母と共に、2002年に身体障害者療護施設「ゆめの里」(現在は障害者支援施設)を開所しました。農家でこつこつと貯めたわずかな貯蓄をはたき、ほとんど独力で国への申請書類を書き上げたことが今でも思い出として残っています。

「ゆめの里」を開所して利用者への支援を続ける中で、1年365日多くの人と同じ場所で同じ時間に同じものを食べる生活は、本当に普通の暮らしと言えるのだろうかという疑問



1.2.熊本市の事業所にて、コーヒーの自家焙煎を見学／3.自社商品のドリップコーヒー／4.パン製造風景を見学／5.おみやげ菓子「肥後てまり唄」／6.まちくら相談支援センター／7.8.荒尾市の事業所。パン製造販売の様子／9.宇土市の事業所。外部販売の様子／10.宇土市のグループホーム／11.企業メッセージ





熊本市北区手づくりパンの店「ジョイナス」前にて(前列左2番目から本村副理事長、中川理事長、野村頭取、大原支店長(熊本銀行))

を持ちました。「ゆめの里」開設の翌年、「施設から地域へ」という支援の施策が打ち出されたのを機に、施設を出て地域で暮らすことを提案し、NPO法人の設立に至りました。

利用者のための多彩な取り組み

設立にあたって最も重視したことは、障がい者がどこで暮らすのか、どんな仕事をするのか、ということ、障がいがあるために働けないと諦めていた人たちが、仕事と仲間に出会い、自分の生きる場を見つけ、誇りを持って働くことが出来るようになることを、私たちの目標にしました。その目標の実現のために障がい者の知識や能力を向上させること、また障がい者と企業とのマッチングを大切にしています。

私たちのビジネスモデルには他と違う点があります。それは事業所間で情報が共有されていること、事業内容の透明性が確保されていること、そして独自の組織体制を整えていることです。各事業所の意思決定や行動に対する牽制やチェック機能体制を働かせるため、理事長が週に1度は必ず巡回しています。

そして理事長の仕事内容を記載した業務日誌を制作して全職員に回覧しています。また月に1度は全スタッフが参加する全体会議を実施し、各事業所の事業別に全ての収入・支出を開示するとともに、各事業所別に月ごとの目標を計画させ、翌月にその結果を発表させることで事業所間の競争意識を確立させています。そして各事業所で行う業務（縦系業務）に事業所を超えて横断的に活動する業務（横系業務）が交わることで、強く切れにくい組織を作っています。

利用者とスタッフが共同で取り組むスポーツ大会を毎年開催し、徒競走、玉入れ、フオークダンスなど、それぞれの障がい程度に合わせて競い合って、何事にも積極的に取り組む「意欲」、そして仲間を大切にする「協調性」を育てています。

また各事業所ではパンやコーヒー等の物販を行っておりますが、物販を行ううえで重要なのが接客スキルです。利用者にとってもスタッフにとっても身に付けなければならないスキルと考え、そのスキル向上のために6年前から「おもてなしコンテスト」を開いて、各事業所の利用者とスタッフが舞台上で接客

スキルを披露するなどの取り組みも実施しています。

事業を通じて地域の発展に寄与

私たちが行っている福祉事業は、障がい者一人ひとりの幸せを実現する事業だと捉え、そのために「誰のために、何のために自分たちが在るのか」を常に見失わないようにしています。

「利用者のことを利用者以上に考えているスタッフが沢山いる」、それがNPO法人まちくらネットワーク熊本の強みなのです。

福祉の基本は、「食べられること」「安全で健康であること」「仲間がいること」「役割があること」、そして「希望が持てること」です。障がいがあるために様々な場面で絶望や挫折感を味わい、夢の実現が閉ざされてしまっている人たちが、人間として普通の暮らしが保障されていない人たちに対し、就労という手段を使って自立支援という目的を達成することを私自身の使命と考え、これからも、障がいがあってもなくても、お互いに支え合っている地域社会を創っていくことを目指して活動してまいります。

■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 野村 俊巳

熊本市、宇土市、荒尾市の3拠点で、障がい者の自立支援を目指し、就労継続支援や就労支援移行、就労定着支援、グループホームの運営など様々な取り組みを重ねておられます。また各事業所間や、理事長とスタッフ間の情報の共有、事業内容の透明性の確保といった独自の事業モデルを構築され、健全な法人運営を続けておられます。

これからも、一人でも多くの障がい者の生活を豊かなものにすることで、地域福祉の発展に寄与していただきたいと願っています。





 亲和銀行

書店経営からシステム開発、教育まで。
独自の発想と技術力で、
オンリーワン企業を目指す。

かわさきこうさん
川崎興産
株式会社メトロ書店

代表取締役
かわさき
川崎
孝氏

取引店／親和銀行 大波止支店
十八銀行 北支店

■会社概要

創業・設立:1959年／所在地:長崎県長崎市／資本金:8,000万円／
従業員:120名(パート・アルバイト含む)／事業内容:書籍小売業／
事業拠点:(本社)長崎県長崎市(支社)東京都新宿区(書店)長崎県
長崎市、兵庫県神戸市東灘区、福岡県福岡市中央区・東区／関連
会社:株式会社メトロコンピュータサービス(ソフト開発、Webデザイン、
情報システム設計・開発・管理、データセンター業務、人材派遣業、
専門学校メロITビジネスカレッジ)



アミュープラザ長崎3F「メトロ書店 本店」前(左から川崎社長、吉澤頭取)

父が鉄道省を退官し創業 映画館の経営で手腕を発揮

当社は長崎市をはじめ福岡市と神戸市で、計4店舗のメトロ書店を運営し、昨年創業60周年を迎えました。

創業者である私の父・清^{きよし}は東京帝国大学工学部を卒業後、鉄道省(後の運輸通信省、運輸省、国鉄、現在のJＲ)に入省し、九州鉄道管理局長を最後に退官するまでの20年間を鉄道事業に捧げてきました。退官後の1956年に鹿児島の実業家・上野喜左衛門^{うえの きざえもん}氏からの依頼で、当時会長職にあった長崎自動車株式会社の経営に常務取締役として参加することになり、わずか3年という短い期間ではあったものの、長崎遊園地やユースホステル(現・国民宿舎青雲荘)の建設、宅地開発など、経営の多角化に深く関わりました。

長崎自動車の職を辞した1958年、(旧)長崎駅に隣接した公有地に高層ビルが建設される。地下に映画館をつくるので経営してくれないか」と依頼がありました。このビルは長崎県水産会館という名称で、地下に映画館をつくるということです。客席はわずか120席で、どうしても採算の見通しが立ちません。はじめは固辞したようですが、全国の映画館を視察して回った結果、まだ各家庭にテレビが普及して

いなかったこともあり、「ニュース専門の映画館なら何とか採算が取れるのでは」と考え、経営の依頼を承諾し、出資まで行いました。ニュース劇場は連日繁盛し、最も多い日では1日に2,500人、客席の20倍を上回るお客様が入場されました。

1959年、かねてから計画していた石炭販売事業に着手するために川崎興産株式会社を設立。この会社が現在の当社に至っています。しかしすぐに石炭不況に見舞われ、石炭販売事業からは撤退。その後は博多駅前に博多ステーションシネマを、長崎でもグランドシネマを開設するなど映画館の運営を事業の主力としていました。

1965年、ニュース劇場入口前のわずかな数坪の空間に、大の好きであった私の母・稔がこの空間を活かそうと壁に書棚をつくり、小さな書店を開きました。この書店が現在へと続くメトロ書店の原型です。母はまれに見る読書家で、書店の在庫を全て頭に入れ、お客様が探している本を即座に見つけるだけでなく、お客様に本のアドバイスをすることで評判となりました。メトロ書店の名前の由来は、「地下^{メトロ}」という意と、「大都市^{メトロポリタン}」という意が込められています。

メトロ書店は現在、長崎本店(アミュープラザ長崎3階)をはじめソラリアステージ店(福岡市中央区)、千早店(福岡市東区)、神戸御影店(神戸市)の計4店を運営。外商部は学校・企業



2 1



3



向けの書籍を取り扱い、本の定期便「メトロブッククラブ」を運営しています。

在庫管理システムを独自に開発 全国の1,700書店が導入

私は1946年に生まれ、地元・長崎の高校を卒業後、上京して学習院大学へ進学しました。在学中に父からの勧めで出版社を起業し、編集から装丁、印刷会社や取次店との交渉まで独力で行っていました。事務所は小さな部屋だったので、部屋はすぐに本の山と化し、寝る場所さえまかななかったことを記憶しています。

1972年に父の依頼もあつて故郷の長崎へ戻り、当社の経営に参加するようになりましたが、最も苦労したのが書籍の在庫管理でした。日本における書籍の流通は海外にはない取次



川崎社長

店という存在が介在していることもあつて、書店のマージンは低く、再販制度という定価販売が義務付けられていることに守られてようやく経営が成り立っている状態です。そのため収益を上げるためには店舗の面積を広げて販売数をあげることしかありません。ところが、書店が大規模化すると何万冊という在庫に加え、毎日膨大な量の本が搬入され、どこにどの本があるのか、何を仕入れたら良いかも分からず、お客様の要望に応えられない状態が続きました。

そこで、これからの書店経営にはコンピューターの活用が必須と思い、当時やっと普及しはじめたばかりのコンピューターを1,500万円という、当時では驚くほどの大金を投じて購入し、在庫管理システムをつくり始めました。

当時、書籍の在庫管理は「複雑過ぎてコンピューターでは不可能」とまで言われており、もちろんモデルとなるような既存のシステムはなく、メーカーのエンジニアに細かく要望を伝えてシステムを設計してもらいましたが、いつまでたつても起動しませんでした。多額の費用をつぎ込んでいることもあり、後には引けず「それなら自分でやる」と決心しましたが、コンピューターについての知識は乏しく、メーカーのエンジニアにシステムづくりの基礎だけを教えてもらい、専門書を読んで、自らプログラミングしてシステムを完成させました。



1.「メトロ書店 本店」見学風景／2.ベストセラー作家が来店時に書いたサインが飾られている／3.長崎の本のコーナーで記念撮影(左から川崎社長、吉澤頭取、川崎常務)／4.本社を見学／5.出島に隣接する「メトロITビジネスカレッジ」／6.ミャンマー・ヤンゴン校5期生卒業式／7.ミャンマー・マンダレー校1期生卒業式／8.企業メッセージ





最前列左3番目から本田専務、川崎社長、吉澤頭取、前田支店長（親和銀行）

「必死でやろうとすればできる」という自信とともに、この苦労が新しい事業展開の力になったのだと思います。

このシステムによって、毎日の売り上げがジャンル別に正確に分類し、スピーディーに返品と注文の作業ができるようになり、導入前の2〜3倍もの収益を上げることに繋がりました。

自社で導入してそのシステムの有効性を確認した後、このシステムを販売するため、1982年に電算機部門を独立させ、株式会社メトロコンピュタサービスを設立し、全国販売を開始しました。ところが、当初は書店には全く相手にされず、最初のユーザーは福岡市の空調会社だったほどです。それでもシステムが収益向上に直結することが徐々に認められて、新規に開業する書店からの引き合いが増え、やがて老舗の書店も店舗の大型化に対応するために導入していただけるようになりました。

これらのユーザーからシステムに対する要望や改良のヒントも寄せられるようになり、改良を重ねて現在は全国の約1,700店舗で使われています。

専門学校を設立して人材育成 ミャンマーに進出し日本語教育も

1990年代に大型のオフィスコンピュー

ターからパソコンへと時代が変わりはじめ、エンジニアの人材不足が深刻になったので、自ら人材を育てるために「メトロコンピュータカレッジ（現：メトロITビジネスカレッジ）」を開校しました。

現在、2年課程のIoT完全マスター科、ITシステムエンジニア科、3年課程のグローバルITエンジニア科など計6科で、企業の現場に即した最先端の技術や知識を教え、進化するIT社会に対応できる人材を育て、さらには就職を支援する部署も設けています。

一方で、バブル経済崩壊後の景気低迷やリーマンショックもあって、若者のIT業界離れが顕著になってきたので、海外での人材育成を考え、2014年にミャンマーに「Metro Computer Myanmar」を開校しました。ITスキルの教育だけでなく、即戦力を育てるため日本語教育にも力を入れ、日本語学校を併設。日本人教師も派遣して質の高い教育レベルを実現し、すでに1,000人を超える在校生をかかえています。

書店は家業

紙と文字の文化を次世代に

少子・高齢化、人口減少、若者の活字離れ、ネット書店やスマホの普及による読書離れなど

によつて、紙の本が売れなくなり、安価な中古本を売る書店も増加し、書店を取り巻く経営環境は激変しています。

日本は、古事記・日本書紀、源氏物語の時代から、「紙と文字」によつて豊かな文化を創造し、育んで来ました。これは世界に誇れる文化であり、次の世代にも大切に伝えることが私たちの責務ではないでしょうか。

書店は私の家業です。「紙と文字」を守る書店の灯を消すことがあってはなりません。しかし、そのためには時代の変化に対応し書店も変わらなければなりません。

そのためにも私は今、新しい書店のビジネスモデルを模索しています。まだ明確ではありませんが、これまでのような大型書店でなく、コンピュータシステムと融合させた、誰もが気軽に立ち寄り、本と親しめる小規模経営の書店をイメージしています。地下の映画館の傍らに設けた小さな書店で、母がお客様と良書について語り合ったような、そんな小さな書店があつてもいいのではないのでしょうか。

創業60周年の節目から新しい年を迎え、これからもお客様の立場で考え、明確なビジョンを掲げ、独自性によつて新しい分野を切り拓いてまいります。

■ インタビューを終えて

親和銀行 取締役頭取 吉澤 俊介

長崎市内の地下映画館の片隅で開業されたメトロ書店は、開業以来書籍を販売するだけにとどまらず、常にお客様に寄り添った書店として運営されています。大型書店で今では当たり前とされる在庫管理システムを、いち早くコンピュータを導入した川崎社長が自ら開発され、さらに時代の変化からコンピュータエンジニアの不足を読み解き、人材の育成にも注力されています。

「紙と文字の文化」を後世に伝えるという大役も担われつつ、ここ長崎から書店の未来を築いていかれることを期待しています。





18bank 十八銀行

長崎と言えは茶碗むし、
茶碗むしと言えは吉宗。
江戸時代から受け継ぐ専門店の味。

有限会社 吉宗

よっそつ

代表取締役社長
吉田 宗由氏

よしだ むねよし

取引店／十八銀行 思案橋支店

■会社概要

創業:1866年／設立:1950年／所在地:長崎県長崎市／資本金:
300万円／従業員:140名／事業内容:食品製造・販売、飲食店経営



「吉宗 浜町本店」前(左から吉田社長、森頭取)

伊予藩士が全てを投げ捨て長崎へ 茶碗むしとの出会い

もとは熊本で生まれたという「茶碗むし」。
江戸時代からこの長崎の地で専門店として操業を続ける当社は、150年余にわたって多くのお客さまに親しまれてきました。この江戸時代から続く秘伝の味を受け継ぎ、これからも創業者の思いとともに未来に伝えていきたいと思っています。

古く茶碗むしは熊本で生まれ、熊本から大阪、京都、江戸へと広まる過程で長崎にも伝わりました。1689年に卓袱料理(※1)が長崎の唐人屋敷で生まれた際にはすでにその献立のひとつになっていたそうです。

創業者である伊予松山の藩士吉田宗吉(よしだ そうきちのぶたけ)は、国内で唯一海外との貿易が許されていた長崎に移り住みました。そこで出入りしていた長崎の肥後屋敷で初めて茶碗むしを食べ、その美味しさに感動したことから、茶碗むしと蒸寿し(※2)の専門店「吉宗」を1866年に開業しました。当時のお客様は漁師が中心で、忙しい漁の合間でも急いで食事ができるように、「簡単で美味しいもの」の提供を目指しました。現在のファストフードの考え方が、すでに江戸時代から

あったのです。茶碗むしに蒸寿しを添えた「夫婦むし」も当時から今に至るまで脈々と受け継がれています。現在の社名ともなった屋号「吉宗」は、もとは「よしそう」と読んでいましたが、いつからか長崎弁の「よっそう」との呼び名で親しまれるようになり、現在に至っています。

(※1) 鎖国時代から伝わる和・洋・中華食を取り入れた長崎の郷土料理

(※2) 酢飯を蒸し、アナゴの蒲焼き、魚のおぼろ、卵焼きを乗せた料理

事業拡大の秘訣は出前 卓袱料理や角煮も提供

当社が茶碗むしの出前を始めるようになったのは2代目大造と3代目宗次(むねじ)が現在の浜町本店を建築した頃のことです。薪を燃料にしていた竈(かまど)に替えてドイツ製の大型石炭ボイラーを購入し、一度に大量に調理できるようになったことから、店内での提供だけにとどまらず、出前もするようになりました。勢いよく煙を上げる「吉宗煙突」が当時の長崎の新名物となり、常時10〜15台の自転車部隊が長崎市内を縦横無尽に走り回っていたそうです。

終戦直後は、材料不足もあって一時休業に追い込まれましたが、3代目は復員した4代目

2 1

3





吉田社長

順彦と力を合わせて吉宗を再建し、引地町（現・興善町）に社宅と寮を建設し、出前用に4輪自動車を導入することで、遠距離のお客様にも提供できるようになりました。さらに浜町本店にお土産販売所を新設し、中町に新商品の開発拠点となる調理センターを設置しました。古くから長崎の郷土料理として知られる卓袱料理に独自の工夫を施して提供を開始したのです。

多大な功績を残した4代目でしたが、58歳という若さで急逝したため、妻の久子が5代目を継ぎ、角煮を贈答用として売り出した他、浜町本店横の観光通り沿いにお持ち帰り専門店を開設するなど手腕を発揮しました。1997年に私の父・徹が6代目に就任し、

長崎駅前アミュープラザにお持ち帰り専門店を新設し、冷凍茶碗むしの販売も開始しました。

ブランドを守って収益を安定

大規模改修でも評価されることに

私は長崎市内で生まれ育ち、若い頃は家業を継ぐという意識はなく、貿易の仕事に憧れていたことから専門学科のある拓殖大学に進学しました。しかし当時経営にあたっていた父母から卒業するとすぐに帰郷するように請われ、当社で働くことになりました。

はじめの2年間は調理場で働き、熟練の調理師に当社の味を徹底的に仕込まれました。厳しい指導もあつてこの時の経験が現在でも味を変えることなくお客様に提供できていることに繋がっています。その後、取締役として本格的に経営に携わるようになりますが、父は職人気質で経営面に口を出さなかつたので、実務は私、母が経理面を担当し、まずは収益の安定のために力を注ぎました。茶碗むしは季節や景気によって売り上げが大きく変動します。この波に対応するために計画性を重視し、作業効率や人員配置を細かく見直しました。私自身、経営についての知識は乏しかったことから、経営に関する



1. 吉宗定食／2. 吉宗特製ばつら／3. 角煮定食
- ／4. 厨房で茶碗むしを蒸している様子／5. 佃煮の製造現場を見学／6. 蒸寿しと茶碗むしを混ぜて食べるのが社長のおすすめ／7. 店内を見学／8. 企業メッセージ



前列左から吉田専務、吉田社長、森頭取、松藤支店長(十八銀行)

本を読み漁り、会計士に相談しつつ4、5年かけて何とか安定経営が続く仕組みを作りあげました。

当時、社内では時代の流れもあって薄利多売で売り上げを伸ばす方が収益向上の早道という意見もありましたが、「吉宗」というブランドイメージが低下すると感じた私はあえてその意見を拒んで、価格ではなく「吉宗」の味に魅力を感じていただけるお客様を大切にするという方針を貫き、結果的にそれが収益の向上という良い結果に繋がりました。今でもその時の方針は変えることなく続けています。そして吉宗とともに歩みを進め、私は2016年に35歳で7代目に就任しました。

2017年度には長崎青年会議所の理事長を務め、組織のあり方、組織を動かすためのリーダーシップはどうあるべきかなどを改めて学んだことで、今まで「吉宗」の看板を守り続けることができたと思います。

現在の浜町本店は2012年にリニューアルしております。当時、建造から85年を経て老朽化が進み、耐震補強を含めて大規模な改修が迫られていました。古く、設計図も残っていませんでしたが、2代目から続いてきた日本家屋の風情

をそのまま残したいとの強い思いがありましたので、工事をしながら細かい図面を引くという手探り状態で改修を進めました。吉宗の歴史を感じていただくため、基本的なレイアウトは変えませんでした。が、改築前よりゆとりとした空間にするため2階フロアにテーブル席を新設し、2階廊下から中庭を望むように改修しました。歴史を残したこの改修が長崎市から評価され、『長崎市都市景観賞・奨励賞』を受賞しました。

『不易流行』を胸に刻み 伝承の味を未来に伝える

本店では茶碗むしをはじめ本格的な卓袱料理、ミニ卓袱、慶弔料理、角煮定食、特製ばつてらなど、多くのメニューを揃えてお客様の来店をお待ちしております。お客様の6割が地元長崎の方で、4割が観光客となっています。かつてはオフシーズンだった冬の時期も「長崎ランタンフェスティバル」で国内外から多数来店され、お寿司や天ぷらが多くのお客様に喜んでいただいています。

ネットショッピングにも力を入れており、茶碗むしはもちろん、蒸寿し、角煮などが多く出て

います。今後はインターネットやSNSによる情報発信、メディア対応も重要な経営ファクターとなることから、広報担当部署を新設しました。

将来を見据えて海外進出も視野に入れ、中国やベトナムを視察して可能性を感じているところです。一方、国内では人手不足が深刻化していることから、海外からの実習生を積極的に受け入れています。

長崎の味といえば、ちゃんぽんやカステラを思い浮かべる人が多いと思いますが、「長崎と言えは茶碗むし、茶碗むしと言えは吉宗」というイメージをこれから全国に広げていきたいと思っています。そのイメージが浸透することによって長崎を訪れていただく方が増え、その方が茶碗むしを味わっていただき、長崎全体が盛り上がることに繋がると考えています。

私が最も大切にしている『不易流行』という言葉は、いつまでも変化しない本質的なものを忘れずに時代とともに変化するという意味です。長崎で育まれた伝承の味、暖簾の重みをしっかりと受け止め、創業者の茶碗むしへの変わらない思いを受け継ぎ、真摯にお客様の声に耳を傾けて、常に新しさを追求めてまいります。

■ インタビューを終えて

十八銀行 取締役頭取 森 拓二郎

長崎で育まれた茶碗むしの味を、専門店として150年余にわたって伝承されるとともに、時代に応じた工夫を重ね続けることで、今では長崎を代表する老舗としての名を確立されておられます。

「長崎と言えは茶碗むし、茶碗むしと言えは吉宗」という言葉には、吉宗を通じて長崎へ多くの人に訪れて欲しいという、吉田社長の熱い思いが込められています。今後も事業の発展とともに長崎の地域経済に大いに寄与されることを期待しています。



「X-Tech Match up 福岡」を開催

FFGとグループ4行は、2019年12月5日(木)、福岡市中央区天神、アクロス福岡のイベントホールにおきまして、「X-Tech Match up(クロステックマッチアップ)」を開催しました。



「X-Tech Match up」
は、FFGのお取引先

企業とFFGベンチャービジネスパートナーズ(以下、FVP)の投資先などのベンチャー企業とのマッチング(商談)の場をご提供させていただく取り組みです。2019年の1月に初めて開催し、参加された会場企業様から大変ご好評をいただき、今回が2回目の開催となります。

全国から最新のテクノロジー、ビジネスアイデアを持つベンチャー企業32社、地場企業130社が参加し、事前のご要望に応じて調整した予約型の個別商談が約150件と、会場企業がベンチャー企業のプレゼンテーションを観覧した上で希望のベンチャー企業と商談するフリー商談が約100件行われました。



▲千葉功太郎氏による基調講演



▲福岡県小川知事による来賓挨拶



▲FFG柴戸社長による開会挨拶



▲パネルディスカッションの様子

ベンチャー企業32社は1社ごとに設けられた専用のブースで地場企業のご担当者に向け、PCやモニターを駆使して自社の商品・製品やサービスをプレゼンし、これを真剣に聞き入る地場企業からはさまざまな角度から次から次にご質問が繰り返されました。ビジネス最前

線の商談がいつせいに行われる様子は圧巻で、この中から成約に結び付く商談が多数生まれています。地場企業のご担当者からは、「一堂でこんなに多くのベンチャーに会えたことは有意義だった。ビジネスのアイデアやヒントを得ることができ、これからはベンチャー

企業の力も必要かもしれないと実感した」、「新たな技術の発見があったので、同じような機会があれば、ぜひまた参加したい」などの声が聞かれました。また、基調講演では、エンジェル投資家の千葉功太郎氏に「ドローンファンド」「千葉道場ファンド」の代表として、数多く

のスタートアップに投資を行ってきた経験から、ドローンモビリティによる「空の産業革命」とスタートアップ投資への熱い想いを語っていただきました。さらに、オープンイノベーション最前線と銘打ったパネルディスカッションも行われ、FVPの山口副社長がモデレーターを

務め、まさにオープンイノベーションの最前線で活躍する3名の論客をお招きして、実プロジェクトにおける目標設定や各主体のリソースのリソース集約方法等の課題について議論が展開されました。

最後にFVP福田社長の乾杯により、ネットワーキングの場として開催された交流会も大いに盛り上がり、9時間にも及ぶ福岡最大級のベンチャーイベントは幕を閉じました。

2020年の1月には北九州(左ページに詳細)、3月は長崎で同様の商談イベントが開催されます。ご当地のお取引様に多数お集まりいただくよう準備に邁進しております。

FFGは今後も地場企業の皆様に有益なマッチングの場の提供に努めてまいります。



▲交流会の様子



▲FVP福田社長による交流会挨拶



ふくおかフィナンシャルグループ

地場企業×ベンチャー企業

AIやIoTなど最新テクノロジーを使った
新事業創出の場

X-Tech Match up

2020年1月23日(木)

13:10-19:30

北九州国際会議場 (福岡県北九州市小倉北区浅野3-9-30)

参加無料

申込要

X-Tech Match upは九州の企業とベンチャー企業を結びつけるマッチングの場を提供します。

豊富なビジネスの経験を持つ企業と新しい技術、テクノロジー、ビジネスアイデアを持つベンチャー企業が協業することで、企業側は新事業進出、業務効率化・改善及び社内課題の改善を目指し、ベンチャー企業は自身のビジネスの飛躍のきっかけをつかみます。

本イベントを通じて、企業とベンチャー企業双方の力で地域の活性化につながることを願っています。

基調講演 1時間ではじめるスマートファクトリー

旭鉄鋼株式会社
i Smart Technologies株式会社
代表取締役社長 CEO

木村 哲也氏



1992年東京大学大学院修了。トヨタ自動車にて生産調査部など21年勤務。

2013年に旭鉄工(株)に転籍、2016年代表取締役社長。経営全般を大きく改革する中でIoT技術を用いた製造ラインの遠隔モニタリングシステムを構築。100ラインで平均43%の出来高向上、年2億円の労務費低減など大きな改善効果を上げる。

そのシステムを全国の中小企業に展開するため「i Smart Technologies(株)」を設立。モニタリングはもちろん、データ分析およびデータを活用したコンサルティングも手掛ける。日本国内でのモニタリング実績は200社以上、コンサルティングは20社以上実績あり。

ものづくり日本大賞特別賞等受賞多数。年100回の講演会登壇、10回以上のテレビ出演、40回以上の新聞・雑誌登場、自著「Small Factory 4.0」により啓蒙活動を行う。2018年5月にはタイ工業省と相互協力の覚書を締結。タイ政府の負担で実証実験も行う。

2019年4月より東京大学非常勤講師に就任。

パネル
ディスカッション

オープンイノベーションについて(仮)

詳細については調整中です。決まり次第WEBにてお知らせいたします。

タイムテーブル

メインステージ	商談ブース
13:10~13:30 開会挨拶	
13:30~14:20 基調講演	
14:30~15:40 パネルディスカッション	14:30~17:00 予約商談 ※1セッションにつき20分
16:10~17:30 ベンチャー企業による 事業紹介プレゼン	17:10~18:20 フリー商談
	18:30~19:30 交流会

※予約商談は定員になり次第受付を終了いたします。その際はフリー商談にお越しください。
※スケジュールは予告なく変更になる場合がございます。

主催：ふくおかフィナンシャルグループ 福岡銀行 親和銀行 十八銀行

お申し込み・詳細はWEBへ

<http://xtech-matchup.biz>



お問い合わせ

info@ffg-venture.co.jp

事務局：FFGベンチャービジネスパートナーズ
(イベント内容/ベンチャー企業に関するお問い合わせ)

FFGビジネスコンサルティング
(商談に関するお問い合わせ)

担当 大原

担当 三丸

092-723-2139

(平日9~17時 銀行休業日除く)

092-723-2244

(平日9~17時 銀行休業日除く)

ICT(情報通信技術)を活用したビジネスコンテスト 「X-Tech Innovation 2019」を開催

2019年12月5日(木)、FFGは株式会社北海道銀行、株式会社七十七銀行、株式会社沖縄銀行とともにビジネスコンテスト「X-Tech Innovation 2019」を開催し、九州地区における受賞企業を選定しました。



5

回目となる今年度は4地区合計で約

110件の応募があり、1次選考(書類)、2次選考(面談)を経て選出された12社によるピッチコンテストの結果、農業フランチャイズモデル「LEAP」についてプレゼンテーションを行ったseak株式会社(代表取締役社長 栗田 紘)が九州地区の最優秀賞に選出されました。2020年1月15日(水)には、各地区の受賞者によるグランプリファイナル(受賞者限定のピッチコンテスト)を東京・八重洲SDIAGONAL RUN TOKYOにて開催いたします。

FFGでは今後もICTを活用した先進サービス・アイデアの事業化支援や、大手企業とスタートアップ企業のマッチング機会の提供等を通じて、オープンイノベーションの促進に取り組んでまいります。

「X-Tech Innovation 2019」の九州地区の受賞企業

企業名	サービス名	サービス概要
<最優秀賞> seak株式会社	農業プラットフォーム「LEAP」	農地の開拓、施設の構築、栽培技術の提供、販路の拡大、そして資金の斡旋。
<優秀賞> 株式会社クレオファガ	Audiostock store music	地元ミュージシャンに利益を還元できる、新しい時代の店舗BGMサービス。
<特別賞> イマクリエイト株式会社	バーチャルマニュアル	AR/MR技術を利用し、現実世界に矢印、3DCG等のデジタル情報を表示するサービス。
<特別賞> 株式会社ハチたま	猫のヘルスケアプラットフォーム「toletta®」	猫の泌尿器疾患における早期発見、早期治療を実現するためのデータプラットフォーム。

て、オープンイノベーションの促進に取り組んでまいります。



「2019イルミネーション点灯式」を開催

FFGは「天神の冬の風物詩」として親しまれる冬のイルミネーションの点灯式を行いました。

F

FGでは、2019年11月22日(金)、福岡

市中央区天神のふくぎん本店広場でイルミネーション点灯式を開催しました。

西南学院大学宗教部に所属する聖歌隊「チャペルクワイア」によるコンサートや、第39回ピティナ・ピアノコンペティション全国決勝大会グランミューズG級銀賞を受賞した実績を持つ福岡銀行高宮支店所属の徳永哲也行員によるコンサートが点灯式に華を添えました。カウントダウンとともにFFGのブランドキャラクター「ユーモ」がスイッチを入れると、天神の夜に綺麗なイルミネーションが輝きました。

12月1日(日)には、シンガーソングライターのchayさんや地元九州のアーティストをお招きしての音楽ライブ「イ

ルミネーション MUSIC FESTIVAL」を開催し、天神を

訪れる多くの方に楽しんでいただきました。

優しく煌めくイルミネーションの温かな光は、2020年1月13日(月・祝)まで天神の街を包んでくれます。



▲チャペルクワイアのコンサート



▲徳永行員によるピアノコンサート



▲長崎・佐賀の食材を使った食品を販売

知の拠点、出逢いの広場。

ミライON図書館

NAGASAKI PREF. & OMURA CITY LIBRARY

現在と過去のことを多く知ること、
未来の自分のためのスイッチをONにできる場所、
それが「ミライon図書館」です。



長崎県と大村市が共同で整備を進めてきた「ミライon図書館」が令和元年10月5日に開館しました。蔵書数は全国で6番目となる125万冊で、収蔵能力も九州最大規模の202万冊となります。

長崎県の教育・文化の要として、県民の皆様が必要とする様々な知識や情報を提供し、本や人との出逢いを通じて、「ミライへつながる知の拠点」として末永く愛される図書館を目指しています。



ミライon図書館の 特徴

開架スペースには児童書約4万冊、一般書21万冊が並び、書庫には100万冊の資料が収蔵されています。また、カウンターを通らずに予約本を受け取れるコーナーや自動貸出機、対面朗読室を導入しました。

館内には、多目的ホール(200席)、学習スペース(104席)や研修室(76席)、無料で利用できるグループ学習室(6人×4室)などがあります。また、閲覧席の多くに電源コンセントを備え、Free Wi-Fiでカバーされているので、ご自身のスマートフォンやタブレット端末からインターネットを使った情報検索が可能です。



エントランス



こどもしつ



学習スペース



開架スペース

開館時間・休館日など

開館時間	火～金曜日 午前10時～午後8時	土・日・祝日 午前10時～午後6時
休館日	毎週月曜日(祝日の場合はその翌日) 蔵書整理日(毎月末日。ただし土・日・祝日の場合は直近の平日開館日) 特別整理期間(毎年1回10日以内) 年末年始(12月28日～1月5日)	

ホームページ <https://miraionlibrary.jp>

お問い合わせ TEL0957-48-7700

ミライon図書館

検索





講演会や各種イベントなどに利用される多目的ホール

ビジネス、子育て、医療・健康づくりなど、身近な役立つ情報の収集と提供を行うサービスです。
専門機関と連携したセミナーや相談会の開催など暮らしの課題解決のお手伝いをします。

課題解決支援サービス

連携している関係機関

- 国立病院機構長崎医療センター
- 日本銀行長崎支店、長崎県金融広報委員会
- 長崎県工業技術センター
- 長崎県発明協会
- 法テラス長崎
- 長崎県農林技術開発センター
- 長崎県看護協会

こちらに掲載できなかった専門機関との連携もございます。
詳しくは、ミライオン図書館のホームページをご覧ください。



場所・アクセス

住所 大村市東本町481番地

アクセス
・「JR大村駅」下車徒歩3分・路線バス「ミライオン」下車徒歩1分
・高速シャトルバス「長崎駅前東口」発約45分⇒「ミライオン」下車
・駐車場205台(図書館利用者は無料)



地域とつながるFFG連携プロジェクト

FFGの幅広いネットワークを活かした地方創生の具体的な実例をご紹介します

地方創生への取り組み

現在、各地方自治体は、国の「まち・ひと・しごと総合戦略」に基づく「地方創生」の取り組みを推進しています。

FFGでは地域金融機関に期待される役割をグループ一体となって発揮していくため、各地方自治体と連携を強化し、各種施策や取り組みに積極的に参画していきます。



宗像市とふくおかフィナンシャルグループ（以下、FFG）及び福岡銀行は、2017年12月に「地域活性化に向けた連携と協力に関する協定書」を締結し、宗像市の地方創生を実現するため、FFG及び福岡銀行が持つ幅広い顧客網、金融や経営面に関するノウハウ・ツールなど、両者の資源や能力な

どを相互に有効活用し、地域活性化に向けた取り組みを実施しています。

その具体的な取り組みの1つとして、FFGビジネスコンサルティングでは、株式会社マクアケと連携し、購入型クラウドファンディング（以下、CF）を活用した中小企業の新商品・新サービス開発を支援し

ています（宗像市が「宗像応援eあいてむ事業」として実施）。この事業は昨年度から続く取り組みで、今年度は6社（昨年度は4社）がユニークで他には無い商品の開発に取り組んでいます。FFGビジネスコンサルティングでは、商品開発の企画支援から、CF導入の支援を実施しており、CF終了後の販路拡大支援についても取り組む予定です。

FFGではこれからも地方創生に資する取り組みを積極的に続けてまいります。

（担当…FFGビジネスコンサルティング 下田）

購入型クラウドファンディングとは、世にまだない新製品を生み出すための資金をネットを通じて不特定多数の人たちから集め、資金を出した人へ、出来上がった製品や権利を返す仕組み。（株）マクアケ資料より



宗像市の定例記者会見での集合写真



2019年度購入型クラウドファンディング「宗像応援あいてむ」

③ とまとのまつお

まるでフルーツの甘さ！宗像の農家「とまとのまつお」のトマトジュースを商品化へ。

実施時期:2019年11月29日～2020年1月末



② (株)春日丸水産

世界遺産「神宿の島」より心をこめて。最高に脂がのった「極鮮干物」を食卓へ。

実施時期:2019年12月初旬～2020年1月末



① UMEYA BRAINERY (株)

全てのチョコ好きへ。4種の酵母菌発酵でチョコレートは変わる。未体験の味をお届け！

実施時期:2019年12月5日～2020年1月下旬



⑥ Rococo

宗像のテンちゃんが、お話の世界をとびだして、あなたに会いにやってくる！

実施時期:2019年11月15日～2020年1月末



⑤ (株)ミノル

お父さんの居場所を確保しました。オンリーラック(冷蔵庫用缶収納ボックス)。

実施時期:2019年12月12日～2020年2月中旬



④ まごころ厨房居酒屋DICE

宗像産果実を使った家飲みをちょっとおしゃれにするシロップ。

実施時期:2019年11月28日～2019年12月末



詳細は、「マクアケ」のホームページをご覧ください。<https://www.makuake.com> 応援宜しくお願い致します。

2019年10月12日(土)に、英彦山登山道の森林再生を目的とした『英彦山植樹祭』を開催しました。また、登山アプリを提供する株式会社ヤマップ(以下、ヤマップ)の公式イベント『YAMAPPファンミーティング』との共同開催となりました。

本イベントでは、参加者が苗木を持って山に登り、山頂付近の森林に自らの手で植樹する体験や英彦山を歩いてきた修験者の足跡をたどる、山伏修行体験ツアーを実施しました。そして、植樹・山伏修行体験を終えてたどり着いた山頂では、英彦山神宮の関係者や添田町役場の職員等によって、猪汁が振る舞われ、参加者に大変喜んでいただきました。

今回このイベントを英彦山で実施することになった背景には、英彦

添田町

SOEDA TOWN



英彦山神宮に集う参加者の皆様

山神宮の『靈山にふさわしい森林を後世に引き継ぐために、森林を再生し、かつての修験道の聖地と言われていた英彦山に戻したい』という切実な想いがありました。英彦山は福岡県田川郡添田町と大分県中津市山国町にまたがる山で、日本二百名山に数えられています。古くは日本三大修験道場の一つであり、多くの山伏の修行が盛んに行われ、靈山として栄えた山です。また、江戸時代には山頂付近に植林がなされ、樹齢400年を超える木々が立ち並んでいました。

しかし、1991年に発生した台風によって壊滅的な被害を受け、以降も度重なる豪雨の影響もあり、木々はほとんど倒れてしまい、森林がなくなったことで山頂付近の崩落も進んでいる状況でした。

その悩みを解決すべく、福岡銀行から、森林再生に関わる活動費用についてクラウドファンディングを活用した資金調達のご提案させていただきました。その後は、『マクアケ』と協業し、『英彦山森林再生プロジェクト』と題し、本プロジェクトに賛同していただける支援者を募りました。また、ヤママップにもこのプロジェクトの趣旨にご賛同いただき、全面的にご協力いただけることとなりました。

今回ご支援いただいた方々への返礼品として、神職と一緒に体験する特別山伏修行体験やヤママップとのコラボグッズ（ピンバッジ・Tシャツ等）を準備しました。サイトに掲載して2週間程で目標額に達し、最終的には目標額を大幅に超えるご支援をいただくことができました。

した。

イベント当日は、100名強の方々に植樹体験をしていただき、森林保全について考えると同時に、英彦山の再生に向けて一緒に取り組むことができました。今後も、地域経済の活性化や課題解決に向けた取り組みを積極的に行ってまいります。

（担当：福岡銀行公務金融法人部 鶴原）



イベントの安全祈願の様子



実際の山伏修行に使われた道歩く様子



植樹祭受付風景



植樹した杉、楓の苗木



英彦山神宮参道



奉幣殿にて（右から3番目 江口勝福岡県副知事、6番目 寺西明男添田町長）



▲安藤和津さんの特別講演会の様子

「ふくぎん大感謝祭」を開催
2019年10月13日(日)、福岡市中央区天神の
FFGホールならびにふくぎん本店広場で
「ふくぎん大感謝祭」を開催しました。



▲キッチンカーによるグルメゾーン

「ふくぎん大感謝祭」とは、いつも福岡銀行をご利用いただいているお客様への日頃の感謝の思いを込めたイベントで、5回目の開催となる今回は、エッセイストでコメンテーターの安藤和津さんによる特別講演会をはじめ、桂そうばさんによる爆笑寄席、プロカメラマンによる記念撮影会、お手軽健康測定、そして日本では珍しいロンドンバスで天神周遊ドライブなど、秋晴れの中、盛りだくさんの内容で開催され、多くのお客様に喜んでいただきました。



▲お手軽健康測定の様子



▲天神を周遊したロンドンバス



Taipei Representative Office

台北駐在員報告



台湾と中国の関係について

台湾を象徴する建物になっている「台北101」

はじめに

台湾では、2020年1月11日に総統選挙が行われる予定であり、独立志向派の蔡英文氏（与党・民主進歩党）の再選か、それとも、親中派の韓国瑜氏（野党・国民党）の政権奪還となるかで、台湾国内では非常に注目されています。前回の2016年1月の総統選挙では、「一つの中国」に否定的で、「中国との継続的な現状維持」を政策の支柱にした民主進歩党の蔡英文氏が、国民党に300万票あまりの大差をつけて圧勝しました。ここ最近ニュースで取り上げられている、香港での逃亡犯条例改正案への抗議活動も、台湾総統選挙には大きく影響を与えており、今回の総統選挙でも、中国と

の関係性の行方が最大の焦点になっています。

1 台湾と中国の歴史について

台湾は、1895年から1945年までの50年間、日本が統治していましたが、1945年に、日本が太平洋戦争に敗北したことで、台湾は日本から中国（当時の中華民国）に返還さ



蔡總統

◆図表① 台湾と外交のある国(15カ国)

バチカン市国	セントルシア	ハイチ
パラオ	ナウル	ニカラグア
ツバル	グアテマラ	ベリーズ
マーシャル諸島	パラグアイ	ホンジュラス
エスワティニ	セントビンセント およびグレナディーン諸島	セントクリストファー・ネイビス

2019年11月時点



れました。その後、中国では、蒋介石率いる中国国民党と毛沢東率いる中国共産党の内戦が始まり、中国共産党が中国国民党を破り、1949年に毛沢東が中華人民共和国(現中国)成立を宣言しました。敗れた中国国民党の蒋介石は、台湾に軍隊を引き連れ逃げて、中華民国(現台湾)として台湾の統治を始めたことから、中国と台湾は分裂することになりました。

当時、国連において、中国の代表権を維持していた中華民国(以下、台湾)でしたが、中華人民共和国の国際的地位の上昇に伴い、1971年の国連総会において、中国の代表権は中華人民共和国に移り、台湾は国連を脱退することになりました。

その後、中華人民共和国を「中国を代表する国家」として外交

関係を結ぶ国が続出し、台湾は断交を余儀なくされ、台湾と外交のある国は現在15カ国のみとなっています。(図表①)

2 台湾経済における中国への依存度について

2016年1月に、国民党から政権を奪還した民主進歩党の蔡政権ですが、重要な経済戦略の一つと位置付け、取り組んだのが「新南向政策」です。

同政策は、経済発展が著しいASEAN10カ国、南アジア6カ国、オーストラリアとニュージーランドの計18カ国との関係を強化するという、いわゆる中国依存からの脱却を目指すというものです。

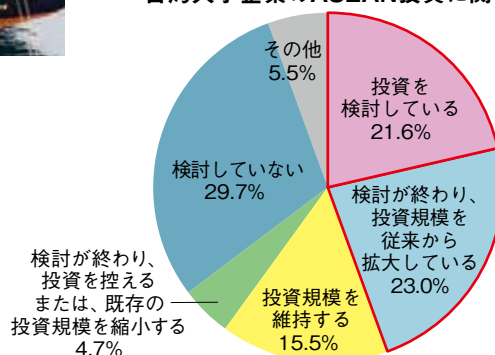
昨今の米中貿易摩擦の影響もあり、台湾の大企業の中で

は、生産拠点を中国から台湾に移す回帰投資またはASEANなどへ投資を移転するという2択を軸に進んでおり、ASEANへの投資を前向きに検討している台湾企業は4割以上を占めています。(図表②)



コンテナ輸送

◆図表② 台湾大手企業のASEAN投資に関する動向



(出所) 経済日報

しかし、2018年の台湾における中国への貿易依存度は、輸出額で28.8%、輸入額で18.8%と、輸出入額いずれも2017年に続いて中国が第1位となっています。(図表③)

また、台湾の大企業のひとつが、中国に生産拠点を保有していることや、訪台旅行者は、中国が全体の24.4%を占めており、インバウンドビジネスにおいても中国への依存度が非常に高い状況です。(図表④)

これまで中国の経済発展に伴い、台湾経済が大きく発展してきたことから、中国依存からの脱却は、同時に台湾経済の下降を意味するものであり、相応の時間を要する難しい問題であるといえます。

◆図表③ 台湾の主要国・地域別輸出入【通関ベース】 (単位:百万ドル)

2018年	輸出			2018年	輸入		
	金額	構成比	前年比		金額	構成比	前年比
中国	96,756	28.8%	8.7%	中国	53,783	18.8%	7.5%
ASEAN	58,202	17.3%	▲0.6%	日本	44,136	15.4%	5.2%
香港	41,590	12.4%	0.9%	米国	34,716	12.1%	14.8%
米国	39,693	11.8%	7.4%	ASEAN	34,495	12.0%	11.2%
EU	29,456	8.8%	8.4%	EU	27,955	9.8%	7.3%
日本	23,082	6.9%	11.1%	中東	27,614	9.6%	24.4%
韓国	15,981	4.8%	8.5%	韓国	19,530	6.8%	15.6%

(出所)財政部統計処

◆図表④ 訪台外国人上位10カ国

順位	国・地域名	延べ人数(人)	割合
1位	中国	2,695,615	24.4%
2位	日本	1,969,151	17.8%
3位	香港、マカオ	1,653,654	14.9%
4位	韓国	1,019,441	9.2%
5位	アメリカ	580,072	5.2%
6位	マレーシア	526,129	4.8%
7位	ベトナム	490,774	4.4%
8位	シンガポール	427,222	3.9%
9位	フィリピン	419,105	3.8%
10位	タイ	320,008	2.9%
合計	—	11,066,707	100.0%

(出所)台湾交通部観光局

2018年



多くの観光客で賑わう夜市

(※) 一国二制度

一国の中に、政治制度・経済制度の根本的に異なる地域が複数ある状態。社会主義国である中国では、1997年に英国より返還された香港で資本主義や独自の政治制度が認められているが、台湾は、そもそも中国と一国ではないとの主張がある。

3 台湾と中国の攻防

2019年1月2日に、中国の習近平国家主席は、対台湾政策に関する政策方針を表明し、「一国二制度(※)」や「武力行使を

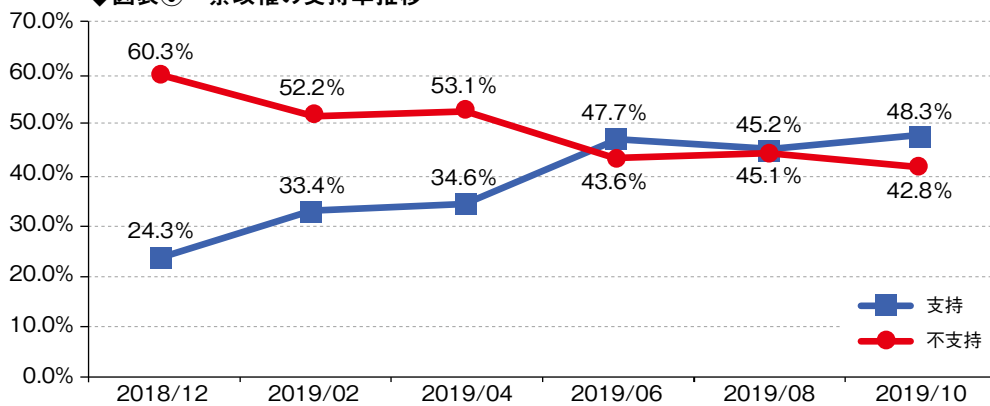
放棄しない」などの文言を使用し、「独立阻止」から「台湾統一」への強い決意を明確に示しました。この演説を受け、蔡総統は、「一つの中国」及び「一国二制度」については絶対に受け入

れないと強く断言。その後も、香港で逃亡犯条例改正案への大規模抗議デモが起きると、蔡総統は直ちに、既に民主化を果たしている台湾は絶対に「一国二制度」を受け入れないと主張する声明を発表し、中国を牽制しています。前述のように台湾経済は中国経済に大きく依存しており、蔡政権になって中台関係の悪化が影響し、支持率は2018年12月に過去最低の24.3%にまで低迷しました。この「民主主義の守護」を前面に打ち出した姿勢と、「香港の次は台湾の番だ。」という自分たちの未来を重ね合わせてみる動きが、主に若年層を中心に広がり、蔡政権の支持率は48.3%まで上昇しています。

(図表⑤)

中国は次の一手として、

◆図表⑤ 蔡政権の支持率推移



(出所) 台湾民意基金会

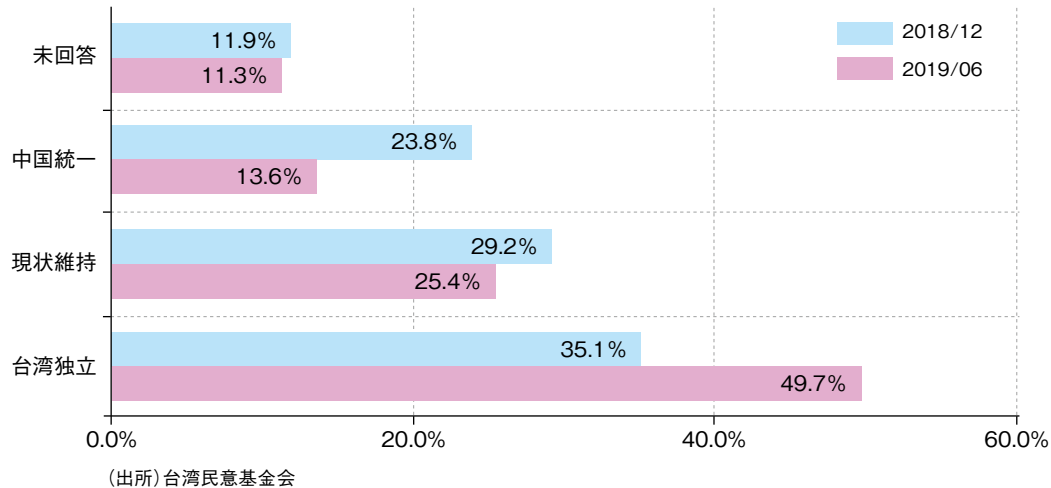
2019年8月から台湾への個人旅行を全面禁止（団体旅行・出張は可）にすることを発表しました。これは2020年1月11日の台湾総統選を見据え、蔡政権に対して圧力をかけることが狙いであり、中国人客の訪台規制はホテルや小売り・飲食など幅広い業種に打撃を与えていることから、今後も観光関連産業に一層の影響が広がるのではないかと懸念されています。

（図表⑦）

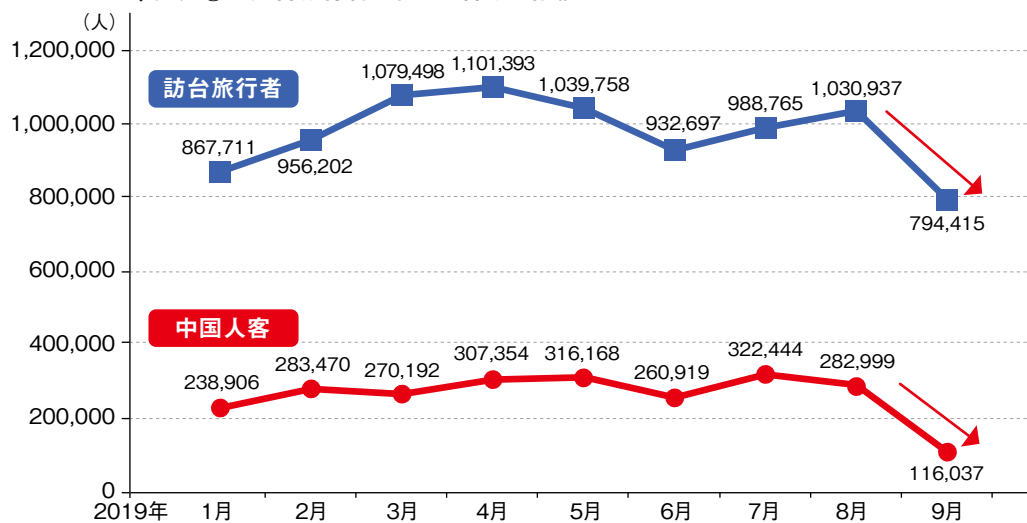
最後に

台湾と中国の一進一退の攻防が続く中、中国の台湾統一を絶対に阻止したい米国が、台湾と断交し中国と外交を樹立した国に報復を行ったり、台湾に対して2,000億円超の武器

◆図表⑥ 台湾独立に関する意識調査



◆図表⑦ 訪台旅行者と中国人客数の推移



※8月は既に通行証を取得済みの旅行者が数字を支えたが、9月に入り発給停止の影響が鮮明に



福岡銀行台北駐在員事務所
(左から小野副調査役、大山一平所長、スタッフ・曾)

を売却したことに中国が強く反発するなど、台湾を巡る攻防は、米中の覇権争いにまで広がっています。

いずれにせよ、台湾はここまで肥大化した中国との関係を全てなくすることはできないですが、当然中国に依存するわけにもい

きません。反中になるのではなく、できるかぎり全方位外交、全方位貿易というスタイルを目指すことが求められることから、次期政権の動向が注目されます。

(台北駐在員事務所 大山 一平)



海外拠点紹介

福岡銀行大連駐在員事務所

(The Bank of Fukuoka,Ltd. Dalian Representative Office)

【所在地】

中華人民共和国大連市人民路60号
大連富麗華大酒店622号室

【電話番号】(国番号 86)411-8282-3643 【所長】長田 修一



福岡銀行上海駐在員事務所

(The Bank of Fukuoka,Ltd. Shanghai Representative Office)

【所在地】

中華人民共和国上海市延安西路2201号
上海国際貿易中心2010号室

【電話番号】(国番号 86)21-6219-4570 【所長】大野 哲



福岡銀行香港駐在員事務所

(The Bank of Fukuoka,Ltd. Hong Kong Representative Office)

【所在地】

Room 404, 4/F, Far East Finance Centre,
16 Harcourt Road, Hong Kong

【電話番号】(国番号 852)2524-2169 【所長】長 真太郎



福岡銀行台北駐在員事務所

(The Bank of Fukuoka,Ltd. Taipei Representative Office)

【所在地】

台湾台北市中山区松江路126号将捷国际商業大樓6F-1

【電話番号】(国番号 886)2-2523-8887 【所長】大山 一平



福岡銀行ニューヨーク駐在員事務所

(The Bank of Fukuoka,Ltd. New York Representative Office)

【所在地】

One Rockefeller Plaza, Suite 1201,
New York, NY 10020-2003, U.S.A

【電話番号】(国番号 1)212-247-2966 【所長】高木 一郎



福岡銀行バンコク駐在員事務所

(The Bank of Fukuoka,Ltd. Bangkok Representative Office)

【所在地】

16th Floor Unit 1606, Park Ventures Ecoplex,
57 Wireless Road,Lumpini, Pathumwan,
Bangkok 10330, Thailand

【電話番号】(国番号 66)2-256-0695 【所長】水田 英男



福岡銀行ホーチミン駐在員事務所

(The Bank of Fukuoka,Ltd. Hochiminh Representative Office)

【所在地】

Suite 1108, Saigon Tower, 29 Le Duan Street,
District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam

【電話番号】(国番号 84)28-3822-2802 【所長】佐々木 了悟



福岡銀行シンガポール駐在員事務所

(The Bank of Fukuoka, Ltd Representative Office Registered in Singapore)

【所在地】

One George Street #17-05 Singapore 049145

【電話番号】(国番号 65)6438-4913 【所長】田中 慶介



しっかり練習して、みんなの期待に応えたい！

九州の星

Star of Kyushu

| 53 |

頑張るあなたを
応援するコーナーです

長崎県五島市で練習に励む出口さん
(写真提供:長崎新聞社)

長崎県五島市出身女子競輪選手



させぼ競輪場で撮影

出口 倫子

IDEGUCHI MICHIKO

Age 23

長崎県五島市出身

所属：日本競輪選手会 長崎支部



長崎県五島市での練習の様子



左から、師匠・野口誠一郎選手、出口さん、
日本競輪選手会長崎支部 阪本支部長兼選手

離島出身初の女子競輪選手

バンク（競走路）の上を自転車で行き、誰が最初にゴールするかを競う競輪。2019年7月、競輪選手としてプロデビューしたのが長崎県五島市出身の出口さんだ。

自転車に興味を持ったのは4歳の頃だった。「地元のトライアスロン国際大会で、自宅にホームステイした選手を応援したのがきっかけです」。

小学4年生からトライアスロンを始め、高校時代は自転車競技の全国大会で入賞するなど活躍した。

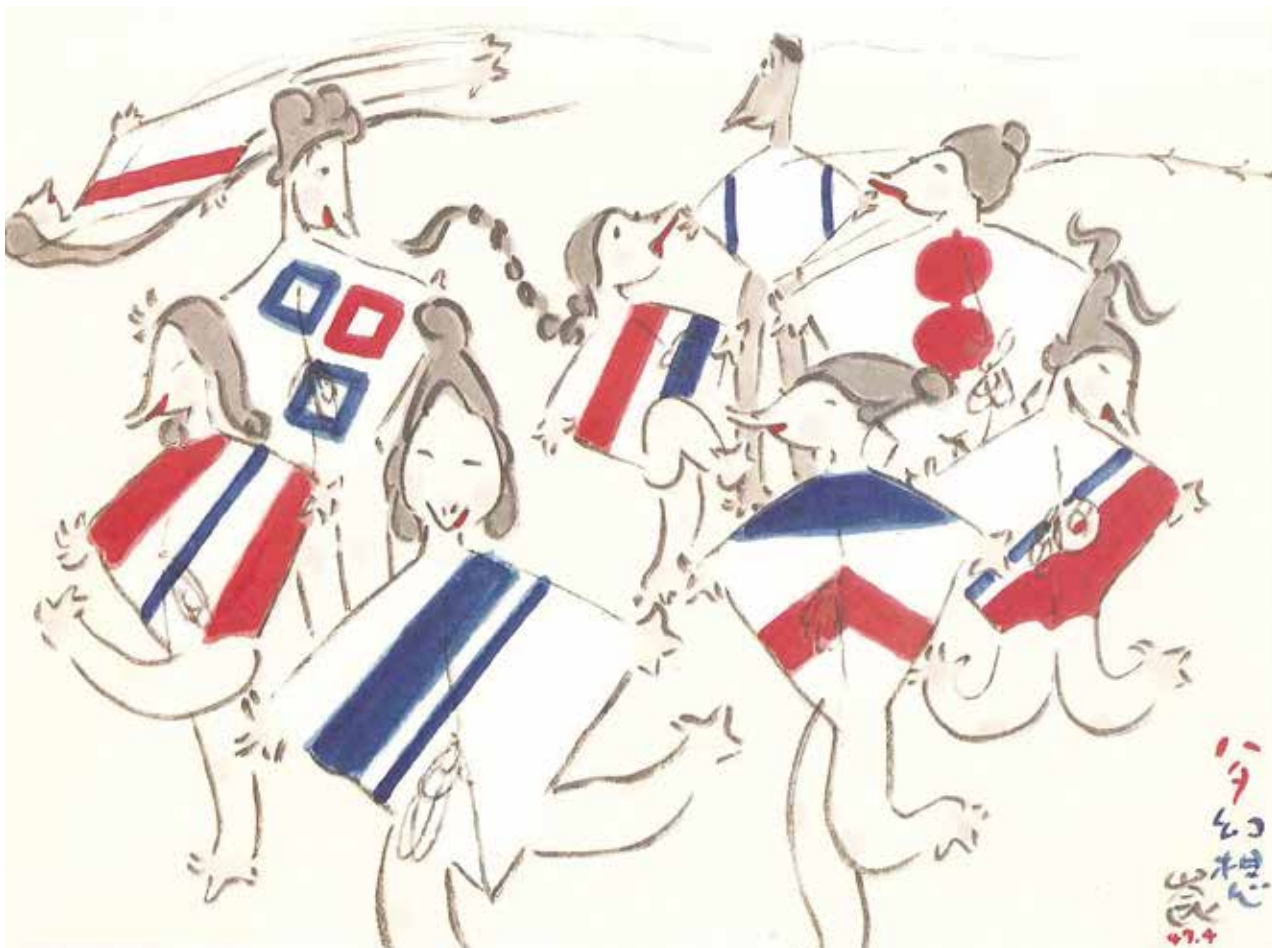
一時は大学進学も考えたが「自分の可能性を試すには自転車しかない」と、

プロの道を志した。

難関の日本競輪学校（現・日本競輪選手養成所）に入学し、11カ月間の厳しい練習に耐え、3月に国家試験を受けて合格。5月にさせぼ競輪場を拠点にする日本競輪選手会長崎支部の選手として登録された。

現在は、全国各地のレースに出場し、レースのない日は、実家のある長崎県五島市でも練習に励んでいる。

「応援してくださる皆さんのためにも、練習を重ねて上位入着したいです！」勝利を目指し力強くペダルを踏み込む。



▲清水崑「風揚げ」

親和アートギャラリー冬季企画展

ドローイングと 水彩画展

2019 2020
12.6 金 ▶ 2.29 土



▲「親和アートギャラリー」外観

◀野口彌太郎の軸装作品(部分)

「親和アートギャラリー」では、季節展示室・絵画展示室1に於いて冬季企画「ドローイングと水彩画展」を開催しています。

ドローイングや水彩画は、絵画領域の中では習作にあたるものも数多くあります。しかし、画家たちの描く柔らかで時にシャープな描線や、淡い濃淡で表現された瑞々しい水彩表現からは画家たちの閃きや思考の片鱗が感じられるようです。

本展では、当館のコレクションの中から、洋画家の小磯良平、藤田嗣治、三岸節子、版画家の棟方志功のほか、長崎県にゆかりのある洋画家、野口彌太郎の掛軸に仕立てた作品など全11作品をご紹介します。

このほか、近代洋画、日本画、陶磁器、ロシアアイコンなど約140点の常設展示も行っております。

寒さの厳しい冬に、作品との出会いが心温まる機会となれば幸いです。どうぞお誘い合わせの上ご来館ください。

会場／親和アートギャラリー

鑑賞無料

開館時間／10:00～16:00(入館は15:30まで)

休 館 日／日・月・祝日、年末年始(12/31～1/3)

※土曜日が祝日の場合は開館

住所／長崎県佐世保市島瀬町4-24 親和銀行島瀬ビル1F

島瀬バス停から徒歩3分、JR佐世保駅から徒歩約20分

TEL／0956-23-4856