



 福岡銀行

「人の和・熱意・行動力」で
新たなステージへチャレンジ。

あいこうせきゆ
相光石油株式会社

てらだこういちろう
寺田光一郎氏

代表取締役社長

取引店／福岡銀行 渡辺通支店

■会社概要

創業:1948年／設立:1950年／所在地:福岡市中央区／資本金:5,000万円／従業員:244名(2019年7月期)／事業内容:石油製品の販売・輸送・貯蔵、自動車の点検・整備・修理、自動車用品の販売、不動産賃貸業、損害保険代理店業
／関連会社:株式会社ツバメガスフロンティア、光洋石油株式会社、株式会社相光ジェネシス、株式会社南九州相光エネルギー、株式会社相光エネルギーサービス、株式会社相光エネルギーセントレア

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





本社前(左から寺田社長、柴戸頭取)

70年の歴史が信頼を支える

当社は1950年の会社設立以降、これまで自動車・産業・発電・家庭用のエネルギー供給ひと筋に歩み、オイルショックやバブル崩壊、平成不況といった危機を「人の力」によって乗り切り、今年8月に設立70周年を迎えます。今また石油需要の低迷という厳しい時代を迎える中で、社名に込めた「商いを通じて人々が相互に光り輝こう」という思いで全社員一丸となつて新たなステージへとチャレンジしてまいります。

創業者である祖父・寺田光次は、旧制朝倉中学で学んだ後、大手石油（販売）会社に入社して海外の支店長を歴任するなど頭角を現していました。終戦を迎え福岡に戻りました。独立心が旺盛だった祖父は石油業への進出を目標に福岡市内に100坪ほどの倉庫を借りて、1948年に石油製品の輸送に使うドラム缶を販売する「寺田ドラム商会」を創業し、朝鮮戦争の特需もあつて業況は拡大。2年後の1950年には共同出資を得て「森綿石油」を設立しました。

まだ石炭がエネルギーの中心だった時代で、

厳しい経営が続きましたが、「必ず石油の時代が来る」の信念でマシン油販売を中心に九州各県、山口県まで販路を広げました。1952年に丸善石油（現・コスモ石油）の特約店になり、業務の拡充と供給体制の基盤をつくり、福岡そして鹿児島に油槽所を建設。またモーターゼーションの到来を予測して福岡市に初の直营店となる赤坂門給油所を開設し、私の父・光一も入社して経営の一端を担い、SS（※1）網を広げました。

1955年には丸善石油のLPガス事業進出に呼応し西部ツバメプロパン株式会社を設立、九州・山口の各地に出張所を開設しました。今では株式会社ツバメガスフロンティアとして九州全域と山口県で20万世帯にLPガスを供給し、お取引販売店は約300店にのぼります。また長崎エリアでは1956年に光洋石油株式会社を設立し、現在直営SS4ヶ所、販売店8店を運営しています。

森綿石油の設立から10年後の1960年に相光石油に社名を変更し、その翌年から九州電力様との取引が始まりました。祖父はお取引会社で組織する「九電商友会」の初代会長も務めました。





寺田社長

他社で培った現場主義

(※1) サービスステーション。ガソリンを中心にさまざまな商品・サービスを提供する給油所

いずれは会社を受け継ぐという思いもあり、慶応義塾大学を卒業した私は大手石油元売り会社に入社しました。石油販売のノウハウを吸収するために入社したのですが、まさかの配属先は石油化学部門でした。プラスチック原料販売の仕事に従事し、徹底した現場主義の教えのもと、私に与えられた重要任務は、電話帳をコピーしたりリスト先への飛び込みの営業でした。ここでの3年半の経験が今でも私の中に強く生きています。

1986年に相光石油に入社し、「現場」を大事にしたいという思いで、福岡市内のSSで、スタッフ・マネージャーとして5年間働きました。この体験で、SS経営の根幹が現場にあるということ、収益を上げるのは「人」の力であることを痛感しました。

その後、本社で営業企画室長、福岡支店長、専務を務め、2006年に社長に就任してからも「人」現場を大切にしている思いは変わらず、今でも年間2回、必ず全SSを回っています。ピット、セールスルーム、トイレの隅々まで見て、スタッフの考えや要望を聞き、気になる点を見つけたら、すぐ改善させています。

不思議なもので、SSの雰囲気と業績は一致するものです。スタッフに好感が持て、施設が清潔で整理整頓され、雰囲気の良いSSは営業面でも優秀です。現在、福岡県を中心に佐賀、長崎、大分、熊本、鹿児島県に計52の直営・準直営、79の販売店(卸)、合計131のSSを展開していますが、1SSあたりのガソリン販売量は年々増加しています。

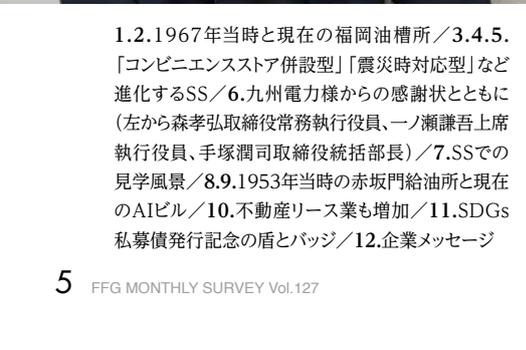
また九州電力様の火力発電所用重油をはじめ、工場、病院、大学、ホテル、運送会社、さらに農業・船舶用燃料まで幅広い分野で燃料



12 10



8



9

11

1.2.1967年当時と現在の福岡油槽所/3.4.5.「コンビニエンスストア併設型」「震災時対応型」など進化するSS/6.九州電力様からの感謝状とともに(左から森孝弘取締役常務執行役員、一ノ瀬謙吾上席執行役員、手塚潤司取締役統括部長)/7.SSでの見学風景/8.9.1953年当時の赤坂門給油所と現在のAIビル/10.不動産リース業も増加/11.SDGs私募債発行記念の盾とバッジ/12.企業メッセージ



最前列左から寺田秋雄ツバメガスフロンティア部長、一ノ瀬謙吾 上席執行役員、寺田光一郎社長、柴戸頭取、鎌倉支店長(福岡銀行)

を供給しており、海上輸送を伴う油槽所と8ヶ所の配送センターにより、石油販売のネットワークを支えています。

厳しさを増す経営環境 「自分で城を守る」覚悟で

国内のガソリン販売量は人口減少や低燃費車の普及などによって毎年2%前後減り続け、経営環境は厳しさを増しています。ピーク時には約6万店あったSSは約半分の3万店に減り、今後は2万店を切る事態になるかも知れません。元売りの経営統合も進み、JXTGエネルギー、出光昭和シェル、コスモ石油と、全国をネットする元売りは3社体制になりました。

元売りは小売り業界にも進出し、子会社による直営店を増やしていく中、異業種による大型ショッピングモールへのSSの進出など競争は今なお激化する一方です。

その中で生き残るためにどうしたら良いか――。10年前から常にそのことを考えてきました。その基本は「自分の城は自分で守る」という覚悟です。そのためには、お客様に選んで

頂ける「良いお店」を作らなくてはなりません。立地条件の良い土地を所有していることは当社の強みですがそれだけでは良いお店とは言えません。美化を徹底する、明るい笑顔でのご挨拶、テキパキと動くスタッフ等課題も成果も解決策も現場にしかありませんので、現場ファーストで仕事を進めています。またここ10年間は、大型のセルフSSを毎年1、2ヶ所開店し、社内の活性化と客数拡大に努めてきました。

70周年を記念して SDGs 私募債を発行

多様なサービスが求められているためにコンビニ併設のSSも増やしてきましたが、さらに今後は、電気自動車用の充電設備の併設や飲食、カフェ、クリーニング店の併設など様々な可能性にチャレンジしていきます。また地域への貢献として万一の災害の際にも安定して石油製品を供給する「災害対応型SS」の設置も積極的に進めています。

さらに今年1月には、会社設立70周年を記念して、SDGs 私募債(※2)を発行しま

した。福岡銀行様を通じて発行額の0.1%を貧困や飢餓、エネルギー、気候変動などの課題の解決のための公益事業に役立てていただきます。

(※2)国連が採択した「持続可能な開発目標(Sustainable Development Goals)」に貢献するため財務基準を満たした企業が発行する社債

「人の力」で未来をひらく

エネルギーの進化は人類の歴史そのものです。昭和から平成、そして令和へとエネルギー業界を取り巻く環境は大きく変化し、石油・ガス・電力といった垣根もますます低くなるでしょう。

当社は、自動車・産業・家庭などの様々な分野で、供給インフラと販売ネットワークを有しています。これは大きなセールスポイントであり、強力な武器となっています。そしてそれを生かすのは「人」なのです。

創業から70年間という歴史の中で蓄えた「人の和・熱意・行動力」を最大限に生かし、あらゆる変化に柔軟に対応しながら、新たなステージへチャレンジし、人のエネルギーを未来へつないでいきたいと考えています。

インタビューを終えて

福岡銀行 取締役頭取 柴戸 隆成



戦後まもなく、石炭から石油へのエネルギー革命やモータリゼーションの到来という時代の大きな変化を予測して、いち早く石油類やLPガスの販売事業を創業され、オイルショックやバブル崩壊といった危機を「人の力」で乗り越え、九州・山口一円でエネルギーの安定供給を支えてこられました。

今またガソリンの需要減少という厳しい経営環境を迎えていますが、創業時から培った「人の力」を活かした「現場主義」で時代の荒波を乗り越え、新たなステージを切り開いていかれることを期待しております。



 熊本銀行

ECサイトの運営代行に特化し、
熊本から世界を目指す。

株式会社サイバーレコード

代表取締役社長

ますだ かずや

増田一哉氏

取引店／熊本銀行 田崎支店

■会社概要

設立:2008年／所在地:熊本市南区／資本金:
1,000万円／従業員:75名／事業内容:ECサイト
運営代行、ネット通販受注代行、ネット通販コンサル
ティング、ふるさと納税運営代行／事業拠点:
(本社)熊本市南区

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





本社前(左から増田社長、野村頭取)

試行錯誤の事業展開を経て EC運営代行に特化

当社は、インターネット上で商品やサービスを売買するEC（Eコマース／電子商取引）の運営代行を事業の柱とする企業です。とはいえ、社名からよくレコード店と間違われます。これは、会社を設立した当時、WEB上で音楽の楽曲データ販売サイト「サイバーレコード」を立ち上げて運営し、社名にしたことに由来しています。

熊本出身の私が食品会社でネット通販事業を手掛けた後に独立・起業したのが2008年。当初は、自分の好きな音楽ジャンルのサービスを企画したり、スマートフォンアプリの開発を目指したりしたもの、なかなか利益を生む事業にまで育てることができない日々が続きました。

そのような状況下、事業の方向性の転換を図るうえで着目したのが、ECの運営代行です。ECは、自社サイトによるものと、楽天や

アマゾンなどのオンラインモールに出店して行うものと大きく分けて2種類ありますが、出店手数料という負担がなくモールの規則にも縛られない自社サイトECの運営代行は、すでに東京の大手広告代理店が市場を支配していました。そこで、競争相手のいなかったモールでのEC運営代行をスタートさせたのですが、今やオンラインモールは、その市場の拡大によって「ひとつのメディア」としての価値を得るまでに成長しています。モール市場の拡大は当社にとって、ありがたい追い風となりました。また、時間とコストが掛かるアプリ開発に比べて要点を押さえれば利益を生みやすいEC運営代行事業に社運を賭け、創業2年目の段階でEC一本に事業を絞った決断も、当社のその後の成長を促す契機となりました。

徹底したワンストップサービスで 有名大手を次々に顧客として獲得

ネット通販業務の経験から得たEC運営





増田社長

代行のノウハウを活かすなかで、当社の大きな強みとなったのが、クライアントに対する専任担当者制です。広告、カスタマー対応、コンサルティングなど、すべてがワンストップで行えるため、スピーディーに、よりきめこまやかなサービスを提供できます。そうした当社の姿勢が少しずつ評価され、2010年に楽天の運営代行を本格的に手掛けるようになってまもなく、楽天サイドからもすでに楽天に出店済みの企業を紹介していただけるようになりました。それに伴って、当初はクライアントが熊本エリアに限られていましたが、福岡の有名大手企業ともお付き合いができるようになり、「あの

企業と取引があるのなら」と、当社のことを知らなかった大手企業からも声が掛かるように。当社の楽天運営代行事業は順調に拡大してきました。

さらに、モールとしてどうしても押さえておきたかったアマゾンには、私自身が東京のオフィスへ乗り込んで直談判。外資系でもともとパートナー制度を敷いていなかったアマゾンは、すぐには首を縦に振ってくれませんでした。ですが、九州の有名企業をもっと出店させたいアマゾンと、すでに当社と取引のあった有名大手企業を引き合わせたことで、当社はアマゾンの信頼を得ることとなり、アマゾンの運営代行事業を2014年にスタートさせました。翌2015年にはアマゾン運営代行のクライアントが100社を突破し、さらにその1年後には200社を越えるまでに急増しました。現在もクライアントのワンストップ対応に加え、楽天向け、アマゾン向けの専任チームを設ける施策で対応力を強化しているところです。



8 6



- 1.本社見学風景／2.社内イベントでの調理風景／3.販売商品の写真撮影／4.宇城市のクラフトビールをデザイン／5.和やかな雰囲気でのディスカッション／6.対談風景／7.実績紹介:納税サイト「ふるさとチョイス」宇城市のページ／8.企業メッセージ





最前列左から野村頭取、増田社長、高野支店長(熊本銀行)

地方創生事業のふるさと納税で 市場拡大につながる企業版を開始

2017年にふるさと納税の運営代行事業を開始したのは、楽天がふるさと納税事業を手掛けていたことがきっかけでした。当社のもつEC運営代行のノウハウをふるさと納税の業務代行に水平展開できると判断し、アマゾンとの交渉経験から「交渉とは価値の交換」と捉えていた私は、今度は日本最大級のふるさと納税サイトである「ふるさとチョイス」に交渉を求めたのです。その結果、当社は九州エリア唯一のパートナーに認定されました。「楽天ふるさと納税」でも楽天RMSパートナーとして認定をうけており、両者の共通のパートナーであるのは当社だけです。さらには、ふるさと納税における自治体との契約数でも九州ナンバーワンを獲得。地方創生事業であるふるさと納税は、個人農家から地元企業まで救済できる手立てとして地域活性化に有効であり、当社はそのような事業に貢献

できる活動に意義を感じています。

そして、ふるさと納税運営事業が順調に伸びるなか、企業版ふるさと納税のサポート事業も展開しています。個人版のふるさと納税が現在、約5千億円の市場規模なのに対して、わが国の法人が年間に寄付する金額は1兆1千万円に達するといわれています。そして、地方自治体に寄付した企業の税負担が軽減される企業版ふるさと納税は、2020年4月から税制改正等を踏まえた地方創生応援制度での軽減幅が約6割から約9割に広がり、企業側のメリットはますます増加するでしょう。当社では、企業版ふるさと納税プラットフォームの九州支社を担い、地方と企業をつなぐ活動をより加速させていきたいと考えています。

海外展開を進めつつ

熊本にこだわって地元貢献する

2018年に高島屋、2019年に電通グループと業務提携したことによって、全国的な

知名度を有するブランドを展開するナショナルクライアントへのEC提案と運用を進めるのと並行して、国内人口減少に伴う市場の縮小を見据えた越境ECの準備と投資にも取り組んでいます。具体的には、まず上海。地理的な面で、東京にくらべて当地は地の利で勝っており、スピーディーな展開を図れる利点を最大限に活かしたいところです。

当社のミッションは「地域の価値をEコマースで創ること」。海外展開と同時に、地元の価値の創出には力を入れていくつもりです。これまでIT業界は、長きにわたってブラックな就業環境のイメージを持たれてきました。それだけに、ここにだれもが笑顔で働ける会社をつくって、求心力を高めることには大きな意味があると考えます。事業によって生み出された利益を、社員の待遇改善、職場環境の整備、福利厚生の充実に使わずに費やし、働き方改革や人材育成で好事例となる取り組みを模索しながら、熊本にあって「九州一」と言われるようなEC企業を目指してまいります。

■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 野村 俊巳

昨今、世界的に急成長著しいEC関連ビジネスにおいて、オンラインモールの運営代行にいち早く特化され、楽天、アマゾン、ヤフー等の公式パートナーとして、現在は九州一の運用実績を重ねておられます。

ふるさと納税事業においても、全国最大の運営組織のパートナーとしてご活躍されるとともに、自治体との契約数も九州一と、地域経済の活性化に大きく貢献しておられます。

今後も、中国や東アジアを視野に海外展開も準備され、熊本から世界へとますます発展の場を広げられることを期待しています。





③ 親和銀行

好きです、難しいこと。

目指しています、

鉄工所のようにでない鉄工所。

株式会社 西日本工業

代表取締役
中野 達也 氏

取引店 / 親和銀行 早岐支店
十八銀行 早岐支店

■会社概要

設立:1953年 / 所在地:長崎県佐世保市 / 資本金:2,000万円 / 従業員:54名(関連会社含む)
/ 事業内容:船舶機装品製造・陸上プラント工事・環境保全設備製造・海外調達 / 事業拠点:(本社・工場)長崎県佐世保市 / 関連会社:株式会社中野エンジニアリング

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





本社前(左から中野陽子常務、中野達也社長、吉澤頭取)

「佐世保で一番の会社になれ」 創業者の叱咤激励で奮起

当社はおお客様の満足と社員の満足を念頭に置いた企業努力により、船舶機装品をはじめとする製品の設計・製作・据付を行い、株式会社名村造船所や佐世保重工業株式会社（以下、SSK）などの、大手造船所や大手企業、県や市等のお客様のお役に立つ仕事をモットーに日々取り組んでおります。

1953年、旧海軍工廠で働いていた父・善八郎が34歳の時に佐世保で興した鉄工所が当社のはじまりです。三人兄弟の末っ子だった私は、兄たちがそれぞれの道へ進むなか父に見込まれ、十代で横浜の鉄工所に入って2年の修業時代を過ごし、佐世保へ戻りました。そこからは父との二人三脚で小さな鉄工所を次第に拡大していきました。私にとって最初の転機となったのは、1975年の広田工業団地への本社移転です。24歳だった私は現場作業だけでなく、会社の印鑑を預けられて事業資金を管理しながら経営にも関わるようになりました。父が当社の将来を見据えて、「佐世保

で一番の会社になれ」と、繰り返し私に説いて聞かせていたのを思い出します。

当時、佐世保にはSSKをはじめとする大企業がすでにあるなか、どのようにしたら一番になれるのかを考えあぐねた末に私が出した結論は、「佐世保で一番の会社の〴〵一番の協力会社になること」でした。当時は、SSKが急成長を続けていた時期と重なっていたことから多くの仕事をいただき、また周囲の同業他社が造船専門、修理専門といった事業を特化させていたのに対し、当社は依頼されればどんな仕事でも引き受けていました。協力会社としての実績を作らなければという意気込みもありましたが、当時は私自身が上手な断り方を知らなかったのかもしれませんが、その姿勢が結果的に功を奏し、SSKからパートナーとして認められ、徐々に重要な仕事を任せていただけるようになりました。

困難な仕事ほど技術を鍛え 会社を成長させてくれる

それから10年が経過し、父から社長を引き



2 1



3





中野達也社長

継ぎました。34歳の時のことで、父が会社を興したのと同じ年齢でした。揺るぎない経営を続けていくために、企業理念を掲げるところからはじめました。当社の理念は「好きです、難しいこと。目指してまず、鉄工所のようないい鉄工所」です。鉄工所の仕事は、概していえば、あまりよいイメージを持たれません。しかし、世の中に必要な仕事で、なくなることはありません。そう考えた私は、どうせなら鉄工所のイメージを変えられるような会社にしていくと、決意を新たにしました。

そして、そのために必要なのが、難しい仕事に真摯に取り組むこと。一般的には、簡単な

仕事を請ける方が経営効率がいいと思われるかもしれませんが、あえて難しい仕事に取り組むことは、技術力を高める成果に繋がります。そうした経験値を蓄えることで企業としての独自性を確立するのにも役立ちます。実際に、S S Kの協力会社として、造船技術の主軸とされ緻密で高水準の技術を要求される、船舶のマスト・ポスト等の製造を任されるようになりました。

当社が存在感をより示せるようになった要因には、人材教育への注力と業務効率化への、いち早い決断もあります。人材教育については、高度な専門技術を身に付けた人材を生み出すのに重要なのは教育だと考え、社員の勉強会では、作業手順書を一緒に作成する等、早い段階から注力してきました。勉強会で大事なものは、社長も同じ立場で参加することです。さらに、社員各自に自発的に考える機会を与えるのにもこだわってきました。旅行資金を支給して、休日に旅行をしてレポートを提出してもらう、当社独自の「一人旅制度」もその一環です。旅の経路も目的地も本人の自由ですが、すべて自分自身で考えて計画し行動する



1.工場の様子／2.塗装ブースを見学／3.レーザーカッターで切断されたアルミ板／4.作業風景／5.船舶のマスト出荷風景／6.見学の様子／7.設計室を見学／8.企業メッセージ





最前列左から森崎和博常務、中野寿子専務、中野陽子常務、中野達也社長、吉澤頭取、青柳支店長(親和銀行)

という経験が、各自の意識を変革するきっかけとなるのです。

業務効率化については、数々の設備機器の導入をどこよりも早い段階で行ってきました。例えば、当時は造園用にしか使われていなかったユニック車や、鋼材を自動で切断加工するNCプラズマ切断装置など。高価な買い物ではないけれども反対されましたが、それらの導入効果は父も満足してくれるほどでした。

自利利他の心で

CSとESの実現を目指す

企業の事業発展と継続のために必要なのは、「自利利他」の精神であると私は考えています。相手のためになろうと思う気持ちが、結果的には自分自身のためになるのです。経営は顧客満足(CS)と社員満足(ES)を念頭に置いて企業努力を続ける姿勢が肝心です。お客様に対しては、目先の自社利益を優先せず、相手の利となる活動を目指します。その一例でもある、SSKとその協力企業で連携して取り組んでいる外国人労働者の受け入れ

と育成は、お客様のためばかりでなく、長い目で見れば外国人との共生、国際貢献と地域振興に役立っているものと考えます。

当社の社員に対しては、あたたかい昼食、誕生日祝い金や、餅つきなどの恒例イベントで日頃の頑張りを労うのに加え、新年会と安全祈願も兼ねた創業者の墓参り小旅行で、先人を敬い感謝する心を育んでもらう取り組みも行っています。勉強会もそうですが、経営者の重要な仕事のひとつは、人が成長できる場をつくること。社員一人ひとりのモチベーションをアップさせ、実績と経験によって培われた企業文化を次の世代に伝えていくのが、経営に携わる者が果たすべき使命であると思います。

自主性を重んじる後継者育成で シームレスな事業承継へ

1952年生まれの私は、2年後には70歳となります。後継者として東京から帰郷し、現在は常務を務めている長女・陽子（ようこ）に経営を承継する時期が近づいたと考えています。経営者として教えるべきことはまだ残っていますが、

この先、何事にも私に尋ねずに判断できるよう、今はあまり口出しをせず、本人の考えをなるべくサポートするよう心掛けています。

近年、ITツールを活用した社内の情報共有化システムの導入を主導し、成果をあげた常務の功績に、経営人材としての成長を感じています。父や私のようなリーダーシップ型の経営から脱して、自律的に考え、行動出来る組織をつくり、さらに一人ひとりの能力を伸ばし、活かすフォローアップ型の経営を目指そうとしており、それもまた、これからの時代に合致しているのかもしれませんが、本人のこれまでの経験を活かして、当社の系列会社で手掛けている外販部門を成長させていく構想も練っています。

そういったチャレンジ精神は、これからの会社経営に欠かせないものですし、その一方で、経営を引き継ぐ者の重圧も理解できます。私自身も、これまでの経験を通じてそれを実感していますから。当社の事業と経営理念を引き継いだ先に、これまで育ってきた樹にさらに豊かな枝葉が繁るような未来が開けることを願っています。

■ インタビューを終えて

親和銀行 取締役頭取 吉澤 俊介

中野社長が掲げられた企業理念にあるように、これまで鉄工所という枠にとらわれず、技術力を磨き上げ、さまざまな分野に挑戦する企業風土を育ててこられました。ものづくり企業として、社員一人ひとりの技術力ばかりでなく、人間力の醸成にも取り組み、さらには、熟練者の技術伝承や外国人労働者の教育などにも注力されておられます。

これから迎えられるスムーズな事業承継とともに、さまざまな事業に挑戦を続けられ、地元佐世保ひいては長崎全体の発展に寄与されることを期待しています。





18bank 十八銀行

むぎ焼酎発祥の地・志岐。

創業から120年続く伝統製法。

げんかいしゅぞう
玄海酒造株式会社

取締役会長

やまうち けんめい
山内賢明氏

取引店／十八銀行 志岐支店

■会社概要

創業:1900年／設立:1985年／所在地:長崎県志岐市／資本金:1,000万円／従業員:50名／事業内容:志岐焼酎の製造および販売

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





本社前(左から山内会長、森頭取)

伝統の製法を守り 世界のブランドへ

当社は焼酎発祥の地・吉岐で蔵元として焼酎を生産し続け、今年創業120年を迎えました。

吉岐の焼酎は16世紀頃から島民の間で独特の製法でつくられ、脈々と受け継がれてきたもので、現在、当社を含めた7つの蔵元がそれぞれ伝統の製法を守り、独自のこだわりや個性を加えて新しい焼酎づくりに取り組んでいます。

1995年、『吉岐焼酎』は地理的表示(※1)の産地指定を受け、ウイスキーの『スコッチ』や、ワインの『ボルドー』などと並んで、世界が認めるブランドになりました。

わが国の焼酎の歴史は、吉岐を抜きにして語ることはできません。3世紀末(日本では弥生時代)の中国の『魏志倭人伝』に「南海を渡ること千余里。一大国(一支国、現在の吉岐)」という記述があり、古代から日本とアジアを結ぶ交通の要衝として重要な役割を果たしてきたことが伺えます。

吉岐は東西に15km、南北に17kmほどの島ですが、なだらかな丘陵の地形が雨水を蓄え、

長崎県では2番目に広い穀倉地を有しています。吉岐にはもともと酒づくりに欠かせない良質の水と穀物が豊富にありましたが、米は年貢として納めなければならなかったため、島民は麦を原料に「どぶろく」(※2)をつくって飲んでいました。先人はそこから工夫を重ねて、中国から伝わった蒸留の技術を使って透明で日持ちがする酒をつくり、さらに米を麴こうじに使うことを考え、試行錯誤の末に大麦3分の2、米麴こめこうじ3分の1という吉岐だけの黄金の比率にたどり着き、今も現存する7つの蔵元はこの製法を大切に守っています。

(※1)品質や評価が原産地に由来すると認めた製品を知的財産権として保護する世界貿易機関(WTO)の制度。その地域で生産され、決められた製法でつくられた製品だけが認められ、日本では「球磨焼酎」「琉球泡盛」などが指定された。

建設会社から転身 知名度アップに腐心

当社を創業したのは私の祖父・為三郎ためさぶろうです。鍛冶屋の次男として生まれましたが、家業として焼酎づくりをしていた同じ姓の山内家の一人娘の志女しめと結婚してから本格的に





山内会長

焼酎づくりを始め、30歳になった1900年に焼酎の製造免許を取得し、蔵元として創業しました。銘柄の名前は「瀧泉」。今もつくり続けている銘柄です。

当時、つくっていた焼酎は島内でのみ消費されていきました。舌の肥えた島民に愛される焼酎づくりをしなければならず、多いときには55軒ほどあった蔵元もおのずと淘汰されていったようです。

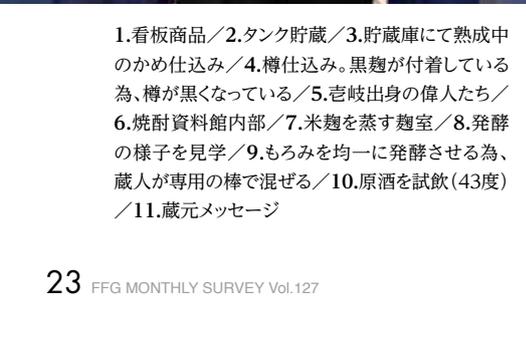
為三郎は1923年にこの世を去り、地元小学校で教鞭を執っていた私の父・長三郎が20歳の時に2代目当主になりました。満州事変から太平洋戦争にかけての戦争の時代で原料不足に悩まされ、黄麴の代わりに黒麴を

使うなど大変苦労したようです。

そんな父も1953年に急逝し、私の兄・清和が3代目を継ぎました。もともと研究熱心な性格で、機材や技術の改良に取り組んで経営を近代化しましたが、1983年に56歳で早逝したため、妻・忠子が4代目を継承しました。

その2年後、親族での会議の結果、私が5代目の跡継ぎとして指名されました。私は明治大学を卒業した後、東京の大手建設会社で営業を担当していました。仕事も順調だったために、随分と悩みましたが、「百年の歴史を持つ蔵元を途絶えさせてはいけない」との思いが次第に溢れ、吉岐に戻ることを決心しました。

吉岐に戻ってからは折からの焼酎ブームもあり、東京で培った人脈を活かして吉岐から東京へ向かう東海道沿線に営業拠点をつくる計画に着手しました。吉岐焼酎の知名度が予想以上に低かったことには落胆しましたが、品質には自信があったので、試飲によって販売先を増やすという手法で営業を続けました。また吉岐の歴史や風土を紹介するパンフレットをつくり、吉岐そのものもPRしてまわりました。



- 1.看板商品／2.タンク貯蔵／3.貯蔵庫にて熟成中のかめ仕込み／4.樽仕込み。黒麴が付着している為、樽が黒くなっている／5.吉岐出身の偉人たち／6.焼酎資料館内部／7.米麴を蒸す麴室／8.発酵の様子を見学／9.もろみを均一に発酵させる為、蔵人が専用の棒で混ぜる／10.原酒を試飲(43度)／11.蔵元メッセージ



最前列左2番目から山内社長、山内会長、森頭取、永野支店長(十八銀行)

米麴と麦でさわやかな香り 味わい深い美酒に

吉岐焼酎が出来る工程をご紹介します。まず、米を洗い・蒸し・種麴を入れて米麴を造り、酒母と水を加え、7日間発酵させて一次醪もろみを造ります。次に大麦を洗い・蒸し・一次醪と水を加え、14日間発酵させて二次醪を造ります。二次醪を蒸留し、45度の焼酎を造ります。この後、タンクや樽なに入れて、短くても2年、長い場合は20年をかけて熟成させ、酒の甘さを残しながら大麦のさわやかな香りを漂わせる味わい深い美酒に仕上げます。

当社は現在、ロングセラーの『むぎ焼酎吉岐』(1.8ℓ、20〜40度の4種類)、陶器入りの『徳利吉岐』など、約20種類の銘柄でアルコール度数が異なる多くの焼酎をつくっています。

『松永安左工門翁』はとくに思い出深い焼酎です。吉岐出身の松永翁は戦後の電気事業の発展に大きな足跡を残し「電力の鬼」と呼ばれている方で、私がかねてから郷土の誇りであるこの翁の名を冠した焼酎をつくりたいと思っていました。とっておきの古酒を樽でじっくり熟成させた自信の逸品が出来たので、翁の

ご遺族のお許しを得て発表しました。おかげさまで高評価を得てモンドセレクション大賞に輝きました。

当社ではこの他、『瀧泉』『杵崎オールド』が大金賞を受賞したのを始め、多くの商品が数々の賞をいただいています。

2010年、私は会長に就任し、次兄の長男・昭人あきとが6代目の社長に就任しました。福岡市の測量学校を経て航空写真測量の仕事をしていましたが、説得して呼び戻しました。私も同じですが、一度島を離れて別の仕事をしたことで視野が広がります。昭人は、先人によく学び、杵崎の地を愛しながら、新しい商品開発にも積極的にチャレンジしており、大いに期待しています。

先見性と経営力で 将来も輝き続けたい

私は長崎県酒造組合会長、日本酒造組合中央会本格焼酎需要開発部会長などを務め、杵崎焼酎だけでなく長崎県内、そして全国の焼酎業界の発展に力を注いでいます。

一方で、これまで杵崎焼酎の歴史がほとんど

判明していなかったため、時間を見つけては日本各地から韓国まで足を伸ばして杵崎焼酎のルーツを調べた結果、「杵崎こそ、むぎ焼酎発祥の地」という確信を持ち、『杵崎焼酎／蔵元が語る麦焼酎文化私論』(※3)を上梓じょうししました。おかげさまで「杵崎の焼酎と伝統・文化を知る好著」と評価いただき、版を重ねています。

焼酎は長い年月をかけてつくる「寝かせる酒」です。蔵元は常に5年後、10年後の消費者の嗜好しこうを見極めながら先見性と経営力を持ち、5年に1度はヒット商品を出すような経営戦略とアイデアが求められます。そのためにはあらゆる方面にアンテナを張り、情報をキャッチしなければなりません。

焼酎業界は今、多様化する酒類業界の中で厳しい時代を迎えています。しかし私は、ピンチはチャンスと捉えています。杵崎焼酎は「本物を飲みたい」という人々のニーズに応えることができるからです。

杵崎の7蔵元が連携して伝統を守りながらさらなる進化を続け、この島が秘める古代ロマンとともに将来も輝き続けることを願っています。

(※3)長崎新聞新書、2007年初版

■ インタビューを終えて

十八銀行 取締役頭取 森 拓二郎



創業から120年、杵崎で本格むぎ焼酎をつくり続けておられます。わが国の焼酎づくりの原点で、七つの蔵元で切磋琢磨してこられたことで、地理的表示の産地指定を受けられました。

山内賢明会長は、優れた経営手腕とともに独自の発想、アイデアによって数々のヒット商品を世に送り出されました。本業に加えて焼酎の歴史についての造詣ぞうけいも深く、講演や執筆など杵崎のスポークスマンとしても尽力されています。

これからも6代目・昭人社長と力を携えて、自社のみならず杵崎や長崎県の焼酎業界の発展に寄与されることを期待しています。