

FFG調査月報

MONTHLY REPORT

9

2020.SEP
VOL.130

Top Interview

株式会社 大石膏盛堂 代表取締役 野中 良司 氏

株式会社 杉養蜂園 代表取締役会長 毛利 浩一 氏 ・ 代表取締役社長 米田 弘一 氏

粕谷製網 株式会社 代表取締役社長 粕谷 正昭 氏

有限会社 雲仙九州ホテル 代表取締役社長 七條 彰宣 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

ハーン、 乙姫様に出会う



▲復元された浦島屋(休憩所)



▲三角西港

●浦島屋

住所：宇城市三角町三角浦
(三角西港公園内)

※出典「雪女 夏の日の夢」
ラフカディオ・ハーン 作(小泉八雲)
脇 明子 訳/岩波少年文庫

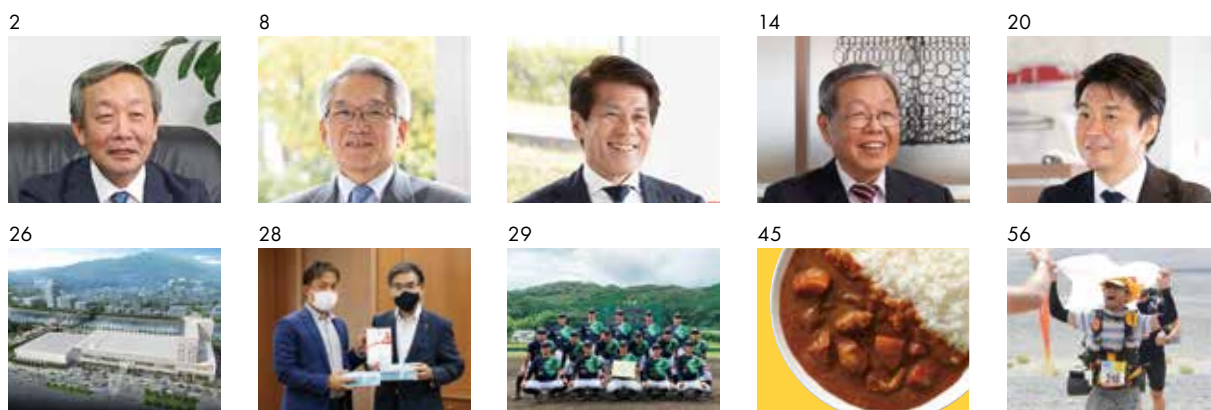
三角西港は明治20年に建設された近代的な港湾都市だった。道路整備のために山を削り、対岸の飛岳の石を切り出して長さ756mの大埠頭が出来上がった。輸出品の石炭や硫黄、農産物が運ばれ、税関、裁判所、商店、宿が軒を並べ活況を呈した。

ラフカディオ・ハーン(小泉八雲)は明治26年の夏、長崎から熊本への帰路に三角西港の宿「浦島屋」で美しい女主人に出会う。ハーンはこの旅を著書「夏の日の夢」の中で、「その宿はさながらパライスイスで、女中さんたちはまるで天女のようなだった。：彼女(女主人)はとても若く、ほれぼれする美しさ」と書き残している。女主人は乙姫様だったに違いない。

やがて西港は衰退するが、埠頭は100年以上たった今でも荒波に耐えている。

(文・阿井川 圭)

CONTENTS



懐かしい情景を探して ハーン、乙姫様に出会う

Top Interview

- 2  福岡銀行
株式会社 大石膏盛堂 代表取締役
野中 良司 氏
- 8  熊本銀行
株式会社 杉養蜂園
代表取締役会長 代表取締役社長
毛利 浩一 氏 ・ 米田 弘一 氏
- 14  親和銀行
粕谷製網 株式会社 代表取締役社長
粕谷 正昭 氏
- 20  十八銀行
有限会社 雲仙九州ホテル 代表取締役社長
七條 彰宣 氏

26  地域と共生する FFG
株式会社 コングレ

28 **われら社会貢献企業 NEW!**
株式会社 吉川金属商事

30 寄稿
対策と事例 パワハラ防止法
弁護士 松本 隆

36 寄稿
転換期の地域公共交通とMaaSの可能性
公益財団法人 九州経済調査協会 調査研究部 大谷 友男

45 **母校の逸品 NEW!**
東福岡高等学校 男子校カレー

46 FFG BMS
未来航路 株式会社 / 株式会社 庄分酢
株式会社 菊池食品

48 九州まち歩き
長崎県 松浦市 鷹島・福島地区

50 START UP Company
株式会社 データビークル

52 地銀9行連携レポート 千葉銀行
「自然豊かな環境」×「都心へのアクセス」を
活かした空き公共施設の利活用

56 九州の星 アドベンチャーランナー
安河内 泰斗

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。



今月の表紙 アクション福岡(福岡市博多区)

表紙の写真は、アクション福岡にあるクライミングウォール(幅6m×高さ14m)です。アクション福岡は福岡県立スポーツ科学情報センターと福岡県立総合プールの2施設の総称で1990年に福岡県で開催された「とびうめ国体」を記念して建設されました。

施設ではクライミングウォールとボルダリングウォール(幅10m×高さ4m)の両方を備えています。定期的に初心者から参加しやすいボルダリング教室も行われています。



福岡銀行

信頼できる医薬品を通じて、
健康づくりに貢献する。

株式会社 大石膏盛堂

おおいしこうせいどう

野中良司氏

代表取締役

のなか りょうじ

取引店／福岡銀行 鳥栖支店

■会社概要

創業:1907年／設立:1950年／所在地:佐賀県鳥栖市／資本金:3,000万円／従業員:333名／事業内容:貼付剤、テープ剤等の医薬品製造及び販売／事業拠点:(本社・製剤開発センター・工場)佐賀県鳥栖市(営業所)東京都中央区、大阪市淀川区／関連会社:株式会社大石ホールディングス、株式会社有明ファルマー

会社ホームページはこちらからどうぞ!



※こちらの記事は2020年7月27日に撮影しました



株式会社 大石膏盛堂

本社前(左から野中社長、柴戸頭取)

交通の要衝・鳥栖で創業

私たち株式会社大石膏盛堂は、肩凝りや腰痛、筋肉痛、打撲などに効能を持つ貼付剤を佐賀県鳥栖市で製造しています。当社の製造する製品はOEM（相手先ブランドの製造）が主流であるため、当社の社名が表に出ることはありませんが国内の大手製薬会社や全国のドラッグストアチェーン店、さらには海外の方々にも使用していただいております。私たちは多くの方々の健康づくりに貢献することによって、社会的な使命を果たしているものと自負しています。

当社の創業は1907年に遡ります。現会長・大石耕司の祖父・市太郎が和紙に膏薬を塗った『朝日万金膏』の製造と販売を手掛けました。

ここ鳥栖という地域は、江戸時代中期から薩摩街道と長崎街道が交差する交通の要衝として発展しました。当時、各家庭の薬は配置薬が主で、薬売りは各家庭を訪問して使用した分だけを補充・集金していました。鳥栖に薬売りが多いのは、鳥栖が古くは対馬藩の飛び地で、朝鮮半島との貿易を行っていた対馬藩が朝鮮

人参等の薬効食品を多く入手することができていたからです。そうした地の利を活かして薬を販売し、いつしか鳥栖市田代という地名から「田代売薬」という名で全国的に知られるようになりました。そして同様に市太郎が手掛けた『朝日万金膏』も置き薬として珍重されたのです。

時代が変わっても大石家の薬売りの評判は変わりません。第二次世界大戦の際には政府による企業合併が進み、当社も合併会社として医薬品の生産を続けましたが、終戦後の1950年には株式会社として再スタートを切りました。

当社の初代を襲名した二代目市太郎は極めて研究熱心で、原料や製造方法を創案し、度重なる改良を加えて、1957年に腰痛や神経痛、打撲などに効果がある貼り薬『パスマン』の製造・販売を始めました。

薬効だけでなく、爽快感・清涼感に加えて、皮膚温感もある優れた商品で、業界内外で知られることになり、田代売薬と並んで配置薬の生産販売の中心だった富山、奈良、滋賀の会社向けにも販路を拡大し、貼付剤製造会社としての基礎を強固にしました。

2 1



家庭配置薬から飛躍

1969年に鳥栖市山浦町に工場を新設し、本社工場からプラスター剤(※1)部門を移設しました。配置薬に代わって新たに医療用やドラッグストア向けの炎症治療などに使うパップ剤(※2)の需要が増えて来たために1973年から本社工場でパップ剤の製造を開始し、将来に備えて1977年には品質管理部門、さらに製剤開発部門も新設しました。

1990年に大阪事務所を開設しました。同年大石市太郎は会長へ、大石耕司が社長へ就任致しました。1992年には医療用経皮吸収型貼付剤インドメタシンパップの製造販売を開始し、一方では本社工場の改築、研究所



野中社長

の新築、山浦工場改築(現在の第2工場)、東京事務所の開設など矢継ぎ早に事業を拡大しました。また、2004年には佐賀県内の優秀企業を表彰する革新部門で「佐賀県ビジネス大賞」を受賞しました。

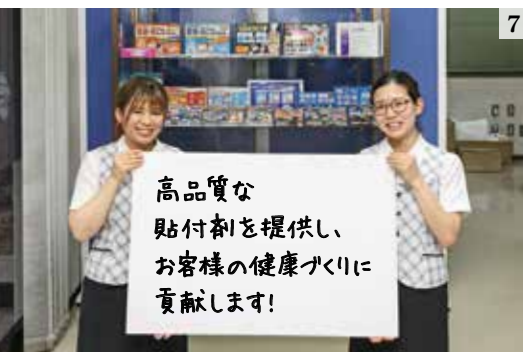
私は大学を卒業後、東京にて全く異業種の仕事に就いておりましたが、その当時、当社は営業面の強化が急務だったようで1980年に当社に入社。その後、製造現場での2年間の経験を積み、その後主として管理畑を中心にして事を重ね、2014年に社長に就任しました。

(※1)有効成分と基剤を混ぜ合わせたものを布(短繊維織物)に薄くのばして成型された製剤で、肩凝り、腰痛などの慢性疾患の炎症を緩和する。

(※2)刺激剤、炎症鎮痛剤等と水を含む基剤を混ぜ合わせたものを不織布などに延ばして成型されたいわゆる湿布薬。

日本発の米国FDA承認 薬文化の壁を越えて

2018年2月、約8年の歳月をかけ米国の製薬会社と共同開発を行ってきた「帯状疱疹後神経痛」の治療薬「ZTJidoTM」が、当社の貼付剤としては初めてFDA(米国食品



7 5



3



4



6

1.創業当時の「朝日万金膏」パッケージ/2.ガラス越しに工場を見学/3.4.貼付剤の製造風景/5.研究している様子/6.対談風景/7.企業メッセージ



左から伊藤専務、野中社長、大石会長、柴戸頭取、武藤支店長(福岡銀行)

医薬品局)の製造承認を取得することが出来ました。

この製品は当社が初めて日本国外に輸出する医療用医薬品です。

元来、日本と米国とは文化の違いから貼付剤に対する製剤設計、考え方も大きく異なるため、ハードルも高くFDAの求める厳しい品質管理基準に準拠しながら、一つずつ克服し、ようやく製品化が実現しました。

当社独自の技術の特徴としては、従来の約20分の1の薬物含有量で同等の効果を得られるなど、より安全で優れた薬効を持っています。

今後、日本固有の文化でもある貼付薬を通して、国内はもとより米国市場での、さらに世界市場でのQOLの向上に貢献できればと考えています。

そして同時期7月に総事業費20億円をかけて延べ床面積1万500平方メートルの山浦工場第4工場を増設し、帯状疱疹後神経痛治療薬をはじめ医療用医薬品の増産体制を整えました。FDAの査察で得た世界水準のGMP(医薬品の製造と品質管理に関する国際基準)に準拠したクリーンな環境と生産力

を備えており、欧米やアジア向けの製品を増強し、世界に向けて貼り薬の文化を広げていきます。

社員が志をひとつに

可能性を広げる

貼付剤は長い歴史を持ちながらも将来性と可能性、夢のある未来を秘めています。

貼付剤は有効成分が皮膚から徐々に吸収されるために速効性はありませんが、薬効が長時間にわたり一定に保たれる、薬物を皮膚から吸収させるので効率よく治療できる、投与も手軽で副作用が少ないなど、多くの利点があります。

今、新たに「経皮吸収剤」として脚光を浴びていますが、循環器疾患、アルツハイマー病、パーキンソン病などに治療効果がある貼付剤が発売されるようになりました。さらに精神疾患や食物アレルギー治療などの研究も進んでいます。

当社の製剤開発もこれらの世界的な動向を踏まえて新しい治療システムの研究・開発を

進めています。

また販売チャネルとしてはOEMを主に、医療用医薬品、一般用医薬品を充実させ、今後の成長分野であるネット通販にも力を入れていきます。

昨年、当社は悲願であった年商100億円を達成しました。さらに飛躍するために今期を新しい事業展開に向かう「助走の年」と位置づけ、「もう一度貴方自身を見直し、新しいステージに向け一人ひとりが最大の力を発揮し助走しよう!!」というスローガンのもとで、企画開発・製造・営業・事務部門など全ての社員が志を合わせて仕事に取り組み企業を目指しています。

当社は創業以来113年の歴史で培った「貼り薬のパイオニア」としての誇りと使命感を持ち、信頼できる医薬品を通じて人々の健康づくりに貢献します。

蓄積した知識と技術を活かし、誠実と真心によって、お客様に求められる企業であり続け、歴史の根を張りながら常に成長し続ける樹木のようにいつも若々しくありたい、と願っています。

■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役頭取 柴戸 隆成



113年にわたって培ってこられた貼付剤に関する確かな技術力と研究心、そして時代を読む先見性によって堅実な経営を続けておられます。ハードルの高い米国の基準をもクリアされ、今後は米国で日本の薬文化を発展させる使命を担うことになりました。

企業理念に掲げられる「誠実と真心」を以って、これからますます国内のみならず世界で、人々の健康づくりに貢献されることを祈念しています。



熊本銀行

独自の生産哲学と

顧客のり。ピート率アップで成長。

養蜂家企業として熊本から世界へ。

株式会社 杉養蜂園

代表取締役会長
毛利 浩一 氏

代表取締役社長
米田 弘一 氏

取引店／熊本銀行 花畑支店
十八銀行 熊本支店
福岡銀行 熊本営業部

■会社概要

創業:1946年／設立:1971年／所在地:熊本市
北区／資本金:830万円／従業員:535名／事業
内容:蜂蜜・ローヤルゼリー・プロポリス等の製造
及び販売、化粧品等の製造及び販売、他／グループ
企業:(国内)株式会社杉コミュニケーションズ、
株式会社杉養蜂園テレマーケティングセンター
久留米、株式会社杉養蜂園マーケティング、
SUGI BEE GARDEN (HK) CO., LIMITED、杉蜂園有限
公司、SUGI BEE GARDEN (NEW ZEALAND) LIMITED

会社ホームページは
こちらからどうぞ!



※こちらの記事は2020年3月10日に撮影しました



本社前(左から米田社長、毛利会長、野村頭取)

戦後まもない熊本で

巣箱3箱からのスタート

杉養蜂園の始まりは1946年。創業者で初代社長の杉武男(現・常任顧問)が「気候が温暖で一年中どこかで花が咲く熊本なら、日本一の蜂蜜ができる」と考え、養蜂の世界に飛び込みました。巣箱はたった3箱からの出発でしたが、どこにも負けない質の高い商品作りを目指して試行錯誤を重ね、蜜蜂の飼育法から蜂蜜の採取方法まで、自分たちが納得できる方法を手探りでひとつずつ編み出してきました。

「自分たちができることはすべて自分たちでやる」。この考えが原点となり、頑ななまでに手仕事にこだわる「ものづくり」の姿勢は、創業以来今に至るまで脈々と受け継がれています。例えば、蜜蜂の巣箱作り。熊本県産の杉材を2、3カ月かけてじっくりと乾燥させ、部材すべてにカンナがけを行い、ミリ単位の精度で約7カ月かけて丁寧に仕上げます。創業当時に3箱だった巣箱が、現在では4,000箱に

までなりました。蜜蜂の飼育群数で日本一となったのも、創業当時の思いが受け継がれてきたからに他なりません。

養蜂家企業として70年以上にわたって、蜜蜂の飼育から採蜜、販売までを一貫して手掛け、企業活動のすべての段階において人任せにしないこだわりは、時間も労力も資金も必要とする反面、自分たちが誇りをもてる品質を実現してくれま

リピーターを増やすカギは

直営店舗とテレマーケティング

1997年、熊本市北区に食のテーマパーク「フードパル熊本」が完成したのを機に新社屋に移転し、これを第二創業期と位置付けました。当社は現在、国内外に76店舗を有していますが、すべて直営店です。蜂蜜という商品は、その中身がいかに良い品質であるかをお客様に知っていただくところから始まる、特殊な商品です。そして、その良さを理解し納得していただけたお客様は、ほとんどがリピーターと



3 1



5



4 2



6





米田社長



毛利会長

なって長くお付き合いいただけます。そのため、当社では、商品特性をしっかりと訴求するために実店舗は直営店のみとしているのです。2003年に九州以外で初となる静岡県に直営店「伊東店」を出店し、そこから全国へと出店を重ねていきました。

それと並行して、2000年に開始したのが、当社独自のダイレクトマーケティングです。

具体的には、直営店で商品を求められ、会員となつていただいたお客様に電話で新商品などをご案内し、併せてダイレクトメールでご案内をお送りするサービスとなっています。2009年の熊本市水道町センターの開設に続いて、佐賀、久留米にも開設し、現在では4拠点のテレマーケティングセンターが稼働。店頭で直接顔を合わせて、さらには電話で対話することを通じて、企業への信頼と商品への信用を高めていただくと同時に、貴重なご意見を伺って、商品とサービスの改善につなげていく活動が、会社の成長とお客様満足を促す結果をもたらすものと考えています。

商品開発力と地域貢献で 企業価値を高める

当社では、お客様のさまざまなご要望にお応えするために、養蜂業の実績と経験をもとに、新しい発想による商品開発に力を注いでいます。当社の商品ラインナップは、蜂蜜はもとより、ゆずやアセロラの果汁などを組み合わせ



11 9



7



8

1.熊本で養蜂をスタートした創業者・杉武男氏(写真右)／2.阿蘇での養蜂の様子／3.杉養蜂園の歴史を学ぶ／4.製造工程をガラス越しに見学／5.蜜蜂の飼育の様子を屋内から見学／6.プレミアム蜂蜜ソフトを美食／7.果汁入りはちみつ／8.マヌカ蜜／9.ミツバチコスメ／10.ニュージーランド貿易経済促進庁本庁／11.企業メッセージ





最前列左2番目から米田社長、毛利会長、野村頭取、北岡前支店長(熊本銀行、現・監査部長)

せた「果汁入りはちみつ」、しょうが、梅、高麗人参などを蜂蜜に漬け込んだ「漬け蜜」などのオリジナル商品が豊富です。漬け蜜用の果実や野菜のほとんどは品質維持のため自社で栽培しています。また、ローヤルゼリーやプロポリスなどの健康食品、女性のお肌のお悩みにお応えする自然派化粧品も取り揃えています。なかでも、「ミツバチコスメ」は、すべての商品にローヤルゼリーや高品質の蜂蜜を配合した自社オリジナル化粧品で、健康・美容分野への当社の意気込みを表す商品です。

さらに、当社の注力する取り組みとして挙げられるのが、地域農業への貢献です。地元農家に年間1,200箱以上の巣箱を貸し出して、蜜蜂によってスイカやイチゴといった農作物の花粉交配(蜜蜂交配)を推進していますが、これは自然農法で環境保護に努める活動となります。米作農家へのレンゲの種子配布を通じた土壌改良のお手伝いなども積極的に進めています。今後は、健康増進に役立つスポーツイベントの協賛、学校における食育への参加などの地域貢献活動も計画中です。

インバウンド需要で海外展開

世界に感動を届けるグローバル品質

蜂蜜、ローヤルゼリー、プロポリスなどの蜂蜜関連商品は、健康志向のお客様に人気の商品として世界各国でも需要が高く、また海外からの訪日客（インバウンド）需要も伴って、当社の売上が伸び、海外での販売網は年を追って拡大しています。

海外展開の第一歩となったのは、2017年の香港SOGOコーズウェイ店の開設でした。その数年前からの国内直営店におけるインバウンド需要の高まりがきっかけでした。訪日外国人のなかでも、とりわけ香港のお客様から、「帰国後はどこで購入できるのか？」というご要望を多数いただいた結果、自社社員による対面販売をおこなう海外直営店の出店を決めました。

香港のお客様は、蜂蜜を「食べる」ものではなく、「飲む」ものとして捉えているため、水や湯で割って飲む「果汁入りはちみつ」や「漬け蜜」が特に人気です。人工的な甘味の飲料が

多く見受けられる香港だけに、天然の甘味

と当社商品の品質が、「安心・安全」を求めるお客様のニーズにぴたりと合致した結果ではないかと考えています。香港内の会員様数は、10万人に達する規模となり、当社としては、2015年に設立した香港法人を海外営業展開の中心拠点と位置付けています。これを機に、海外では、タイ、台湾、シンガポールにも直営店を開設しました。

そして、昨年7月にニュージーランド現地法人を設立したのが、海外展開における新たなトピックです。ニュージーランド産マヌカハニーは、そのブランド価値が世界的に高く、ニュージーランド政府は厳しい基準を設定して品質管理に力を入れています。当社の養蜂業の実績が彼らに高く評価され、ニュージーランド政府の後押しによって、現地の養蜂家と共同で採蜜業に取り組み始めたところですが、現地法人設立による生産強化でより高品質のマヌカハニー商品を増やし、商品ラインナップの充実に努めていきたいと考えています。

■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 野村 俊巳



70年以上の養蜂家企業としての取り組みのなかで、蜜蜂の飼育から、採蜜、販売までをすべて自社で手掛ける姿勢を貫き、これによって蜂蜜、ローヤルゼリーからオリジナル化粧品に到るまで、高品質で幅広い商品を提供しておられます。

近年では、香港をはじめとする海外店舗展開、ニュージーランド産マヌカ蜜の生産と、事業活動の裾野を海外にまで広げておられます。国内と海外の双方での業容拡大がさらなる発展に繋がることを願っております。



 親和銀行

「お客様の声を1番に」

網の可能性を引き出し続け、
地域NO.1カンパニーを目指す。

かす
たに
せい
もう
粕谷製網株式会社

代表取締役社長
かす
たに
まさ
あき
粕谷正昭氏

取引店／親和銀行 諫早支店
福岡銀行 長崎支店
十八銀行 諫早支店

■会社概要

創業:1946年／設立:1972年／所在地:長崎県諫早市／資本金:4,100万円／従業員:76名／事業内容:定置網、係留施設、仕切り網、養殖生簀、落石防護ネット、動物侵入防止ネット等の製造・販売・施工／事業拠点:(本社・工場)長崎県諫早市(営業所)鹿児島県鹿児島市・出水郡、熊本県水俣市、沖縄県那覇市(物流センター)鹿児島県薩摩川内市

会社ホームページは
こちらからどうぞ!



※こちらの記事は2020年3月25日に撮影しました



本社・工場前(左から粕谷社長、吉澤頭取)

魚網の撚糸製造で創業 創意工夫を重ねた網の力で 地域の沿岸漁業へ貢献

当社は諫早市川内町で主に網の製造を手掛けています。一言で網といっても様々で、海洋で使用される定置網や養殖生簀などの漁業に関係の深い網。陸上で使用される落石防護ネットや落下防止ネットなどの防災と関係の深い網。その他にも、イカの産卵床など生態系を形成する網のように多種多様に取扱っています。元々は沿岸漁業で使用されている定置網などを主力としていましたが、様々なお客様からの要望にお応えするために常に技術開発を行い、今では海洋、陸上関係なく、幅広い場所で当社の製品を利用いただけるようになりました。

当社の創業は、私の叔父である粕谷巳之助よしかいが、終戦の翌年に漁業用資材である「撚糸」という網を作る為に用いる、糸同士をより合わせたものを委託製造するところから始まります。その後、委託製造からの脱却を目指して、1965年にカスタニ式定置網の研究開発を行い、業容が飛躍的に拡大し、1966年に

粕谷撚糸有限会社として法人設立しました。そして1972年には粕谷製網株式会社へ組織変更を行い、大型仕切網、養殖業者のための生簀係留施設、マグロ養殖用の大型生簀など、養殖資材を全般的に取り扱うようになりました。さらに稚魚育成礁の開発なども手がけて、よりいっそう地域の沿岸漁業に対する貢献度を高めていきました。

当社にとって大きな転機となったのが、養殖生簀などに使用できるモノフィラメントプラスチック製の漁網「KIKKONET」キッコネットです。当社が東レ・モノフィラメント株式会社が開発を依頼し、1982年に当社で販売を開始。1988年には、編網機とモノフィラメント原糸の提供を受けて当社で製造を開始しました。KIKKONETは、金属ではないため錆びず、従来の化繊漁網と比較しても耐久性に優れ、耐候性、軽量性、弾性といった特性も備えており、当社の発展を支える数々の製品を生み出すこととなりました。

(※)モノフィラメント：単繊維のこと。釣り糸、歯ブラシのブラシ部分に使われている。





粕谷社長

「錆びない」、「腐らない」 製品の特性を活かして 陸上分野にも進出

魚網を主力としていた当社でしたが、錆びない、腐らないという特性を持つKIKKONETの存在は、新たなステージへ当社を導いてくれました。元々、錆びず、腐らず、土壌や水質を汚さない環境にやさしい素材ということはおわかっていたので、2002年に国土交通省宮崎河川道路事務所から「錆びない網がほしい」との要望を受けた際、当社は土木資材への転用を検討します。要望にお応えする中で、海岸近くの塩害のひどい地域、火山地帯、海や河川の護岸などで使われる金網に代わる物として威力を発揮し、その軽量性は、山間部や線路沿い

などの、重機が使えず人力に頼らざるを得ない場所にも適していることがわかりました。

2004年には、国土交通省によって運営される、民間企業等によって開発された新技術にかかる情報を共有および提供するためのデータベース「NETIS（新技術情報提供システム）」に登録され、活躍の場を広げました。

今では海洋事業に次ぐ事業として陸上事業も主力となっており、KIKKONETで培った技術の陸上土木資材への転用は、落石防護ネット、動物侵入防止ネット、野球場の防球ネットなど、実に多岐にわたります。また、東日本大震災後の岩手県陸前高田市の復旧や、熊本城の石垣復旧工事でも、製品の特性が注目され、復興の一翼を担いました。

経営者へ導いてくれた 身内の助言と恩人たちへの感謝

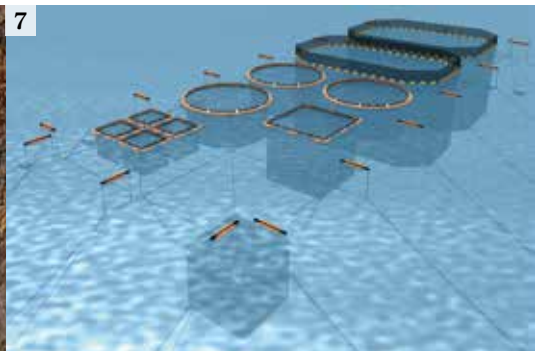
私の身内の話を少ししますと、創業者は私の伯父ですので、父の兄にあたる人であり、2009年に私が社長を引き受けた際に会長へ就任したのが、創業者の息子である粕谷勝です。



11 9



10



7



8

1.対談風景／2.KIKKONET製造のための専用機械／3.見学風景／4.作業風景／5.撚糸の製造風景／6.作業風景／7.養殖業者のための生簀係留施設／8.アオリイカ産卵床／9.施工実績：国道499号 落石防護ネット(長崎市)／10.熊本城の石垣復旧工事で落石防護ネットを活用／11.企業メッセージ



最前列左2番目から粕谷英雄常務、粕谷正昭社長、吉澤頭取、松本前支店長(親和銀行)

実は、私が当社に入社したのは、社長就任前の2008年のことで、それまでは金融機関に勤めていました。私は四人きょうだいの一番下で父は早くに亡くなり、女性の働ける職場が少なかった時代に伯父の会社で働くことで、母は私たちを養い、私以外のきょうだいも当社で働いていました。そして、母には子供のころから「感謝の気持ちを忘れるな」と言われて育ちました。ですから、会長から「会社を手伝ってほしい」と声をかけられた時にも、母は「おまえたちが大きくなれたのは、この会社のおかげ。今こそ恩返しをする時だよ」と言い切り、私の背中を押してくれたのです。

入社後は、会長に漁業のイロハからお客様との向き合い方まで、みっちり教わりました。私が目先の損得勘定で物事を決めようとすると、よく叱られたものです。「中小企業は仕入れ先も含めてお客様。お客様あつての私たちだから、自身の利益だけで判断してはならない」と諭されています。K I K K O N E T が拡大しているのは、「錆びない網はないのか」という要望に応えるために開発され、仕入先、販売先、さらその先のお客様の事まで考え、寄り添うという「お客様第一目線」が根付いているおかげだ

と思います。それは当社の経営方針の第一項「我々の生活の糧を提供して下さるのはお客様である。そのお客様の要求、要望を如何に正確に速く満たすか、これ以外に我々の生きる道はない」にも謳われています。常にお客様の立場に立つて考える姿勢、そしてどのような困難に遭遇しようともそれを乗り越える精神力の大切さを当社でさらに学ぶ事となりました。

そして、入社前からお付き合いのある数々の恩人のみなさんに、謙虚さや、自ら率先して人のやりたがらないことを引き受ける姿勢を学ばせてもらった経験も、経営者としての私の土台になっていると実感しています。

国内外で高まる評価を力に変えて 地域No.1企業を目指す

魚が自ら網の中に入るように作られている定置網は、設置する漁場によつては種類も異なるため、漁場調査から設置後の操業指導まで手がける、お客様と一体となったオーダーメイドの取り組みが基本です。養殖施設にしても、設置する漁場の状態や海底の地形調査を行い、設計、生産、施工までを一貫して請け

負っています。その過程で、海中に沈める浮沈式生簀網などの独自の製品や技術を、当社は次々と編み出してきました。さらには、長崎県工業技術センター、長崎大学などの専門機関との協力関係、地元企業との協業や大型プロジェクトを通じて、技術の独自性に磨きをかけているところです。

近年は、当社の技術力が海外でも認められるようになり、漁業先進国であるノルウェーの基準書に当社製品が掲載されました。また、世界127か国に拠点を有するイタリアの金網会社であるマカフェリ社と業務提携を行い、当社の総代理店を務めてもっています。

国内でも、2016年度の九州地方発明表彰で「九州経済産業局長賞」と「実施功績賞」を授与され、2017年には経済産業省から「地域未来牽引企業」の認定を受ける栄誉に気づきました。これらの評価は全て「常にお客様の事を考えて行動したこと」が、結果に繋がっています。

これからも、当社を必要としてください。お客様のために、長年にわたり培ってきたノウハウと技術力を駆使し、皆様の課題解決に貢献できる地域No.1企業を目指していきます。

■ インタビューを終えて

親和銀行 取締役頭取 吉澤 俊介



燃糸の製造販売から始まり、独自の研究により新たな定置網などを開発され、業容の拡大と共に会社の基礎を作られました。その基礎の中には、「お客様第一目線」という考え方も含まれており、今でもその考え方は会社全体で受け継がれています。

これからも、変わらない「お客様第一目線」のもと、研究開発を続け、目標とされている「地域No.1企業」へ向かって、ますます発展されることを楽しみにしております。



18bank 十八銀行

四季を感じる空間と親身なおもてなしで
笑顔と会話のきっかけを演出
非日常感漂う癒しのホテル。

有限会社 雲仙九州ホテル

うん ぜん きゅう しゅう

七條 彰宣氏

代表取締役社長
しちじょう あきのぶ

取引店／十八銀行 小浜支店

■会社概要

創業:1917年／設立:2005年／所在地:長崎県
雲仙市／資本金:301万円／従業員:25名／
事業内容:雲仙地獄に臨むホテルを経営／事業
拠点:長崎県雲仙市

会社ホームページは
こちらからどうぞ!



※こちらの記事は2020年2月7日に撮影しました



「雲仙九州ホテル」フロントロビー(左から七條社長、森頭取)

外国人向けホテルとして創業 外国文化を体験できる 異国情緒あふれる場所

観光名所雲仙地獄に隣接する雲仙九州ホテルは、2020年で創業から103年を迎えます。元々は1917年に長崎上海航路で料理人だった曾祖父が開業し、室内にはベッド、食事では洋食を揃えた外国からの避暑客向けのホテルでした。避暑客向けだったので、営業は夏場に行い、冬場はホテルを休めるといふ今では考えられない営業スタイルだったそうです。

当時は、なかなか味わうことができない洋食を提供していたことで、長崎市内の方からは「あなたのホテルで初めてオートミールを食べたよ」と教えていただくくらい、雲仙で初めて経験する外国文化があったようでした。また、近くにはテニスコートやゴルフ場などのレクリエーション施設もあり、特別な体験による懇親を深める場所としても広く知られていました。

当ホテルは当時の長崎市内にはなくて雲仙にはある、外国文化を身近に感じるハイカラな雰囲気のあるホテルだったようです。

時代は高度経済成長 大改装を行い団体旅行客向けへ

高度経済成長時代が契機となり、1963年から1970年にかけて団体旅行のお客様向けに、部屋数を100室とした大改装を行いました。その当時は会社の慰安旅行が盛んで、全国各地からお客様が訪れ大変な賑わいでした。ホテル内では宴会に出ている芸者さんを見かけたり、ホテルが自前で抱えていたバンドによる生演奏を宴会場で聞くことができたりして、今では考えられないような派手な時代で団体旅行最盛期だったと思います。

しかし、バブル崩壊後はお客様の嗜好が多様化し、豊かな自然と静かな時間を楽しみたい「癒しを求める個人のお客様」が増える一方で、「団体で賑やかに利用していただくお客様」も同時にいらっしゃるという難しい時代を迎え、当ホテルも多様なお客様のニーズに対応できるホテルへ形を変えていくこととなりました。

業界の常識を疑え!!

「当たり前」と考えない力

私が当ホテルに入社したのは、1995年の



2 1



3





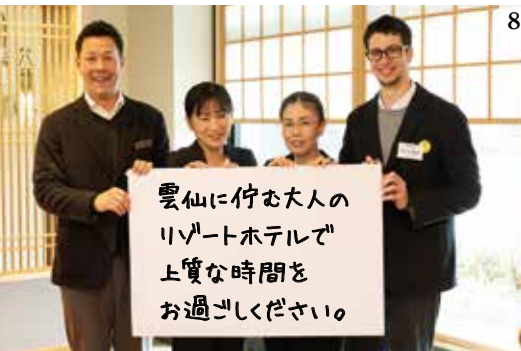
七條社長

26歳の頃です。実は入社前まであまり実家には住んでいません。中学と高校時代は寮生活のため実家を離れ、大学はアメリカに留学し、日本に戻ってから経営コンサルティング会社に勤めていました。長く実家から離れていたのは、いづか家業を継ぐことになると考えていたので、それまでは今しかできないことをやりたいという思いと、あえてホテル業界以外に身をおくことで、ホテル業界の常識にとらわれない幅広い視野が身につくと考えた結果でした。特にコンサルティング会社では「何故こうなっているのか？」と現状に疑問を持ち、「現状を否定し、より良い形を求める」という考える力を教わり、たくさんのお客様と関わる事で、ホテル業界以外の知識や考え方を得ることができました。

そんな私がホテルに戻り最初に目にしたのは、慣習により受付は受付の業務だけを行うという、業務が違う従業員同士のフォローという概念がないことでした。もし私が、最初からホテル業界に身を置いていたら気付かなかったことかもしれません。「何故こうなっているのか？」ということを考え続けていたことで、違和感を覚えた私は業務改革に乗り出しました。

従来の一人一業務の仕事ではなく、フロントとレストランのホールスタッフの二業務をこなせる人材を育成するという方法に変えました。

業務に縛られない仕事になるため覚える事は多いですが、複数の業務に関わるからこそフォローにも入ることができ、時間を有効活用することが出来ます。そして、それは労働生産性の向上と労働時間の短縮に繋がり、お客様へのサービスの向上にも繋がりました。業務改革というのは定着までに時間と労力を要しますが、一番必要なことは従業員の理解です。今でこそ定着していますが、ここに至るまで変わらずついてきてくれた従業員には非常に感謝しています。これからも、従業員の理解を得ながら、より良い形を追い求めていきたいと思えます。



1.対談風景／2.3.宿泊棟客室を見学。21室全て地獄谷向きの部屋で眺望が良い／4.プライベート感のある特別室(離れ)／5.雲仙地獄に佇むホテル／6.メインダイニングルーム「1917」／7.ダイニングルームで提供される欧風料理／8.ホテルメッセージ



前列左4番目から七條社長、森頭取、中嶋前支店長(十八銀行、現・稲佐支店長)

どんな状況でもやれることを探す ピンチをチャンスと捉える思考

元々、当ホテルは国内のお客様が多いのですが、近年訪日外国人の増加で香港やシンガポールなど外国のお客様も増えていました。しかし、国内で新型コロナウイルスによる緊急事態宣言が出されて以降、国内外問わずお客様が減少してしまい厳しい状況が続きます。ただ、そんな中でも何かできることは無いのだろうかと考え、ひとつの答えにたどり着きました。それは、当ホテルで提供していた料理をお得意様にご家庭で味わってもらおうというものです。美味しい料理は人を幸せにします。暗いニュースが多いなか、少しでも明るくなれるようなきっかけに欲しかったのです。特に自慢の「ハヤシライス」を食べていただきたいと考え、早速全国のお得意様にメールを送りました。あまり反応が無いかもしれないと不安になりましたが、実際は予想を超える反響があり、たくさん喜びの言葉が届きました。その言葉は私達を元気づけ、この難局を乗り越えるための力となっています。どんな状況でもできることはある。それを実感できた出来事でした。

実は、この経験をきっかけに新しい企画を

考えています。それはハヤシライスのオンライン販売です。昔から雲仙では「雲仙ハヤシ」といつて、外国からの避暑客向けに、カツ丼の味つけを醤油ではなくデミグラスソースでアレンジして出していた歴史があります。そんな歴史ある味を全国の皆さんに味わってもらいたい。そして一人でも多くの人に喜んで欲しい。そんな思いから今実現に向けて動いています。その他にもワーケーションプランの充実など時代の変化に合わせた企画も考えています。ピンチはチャンスと捉え、これからも時代に応じた発想でサービス作りをしていきたいと思っています。

大事なことは「おもてなし」の心 快適な空間と親身なサービスで 忘れられない思い出を

私が33歳の時に社長へ就任してから16年後の、2018年5月に100室あった部屋を25室に減らし、団体客から個人客向けへの大規模な改装を行いました。個人旅行が増加したことがきっかけで、改装前のホテルでは静かにゆつくりしたい個人のお客様に満足いただくことが難しいのではないかと思つたからです。25室はそれぞれ特別感があり、内4室は

広いテラスのある上質でプライベートな空間、21室は雲仙を代表する眺望を重視した癒しの空間になっています。浴室は各客室で楽しんでいただき、建物自体に風が入りやすい構造なので換気も十分です。メインダイニングルームは創業の年である「1917」と名付けており、創業当時の雰囲気を感じてもらえるよう内装部分は当時を再現した造りにしています。食事を取られる際はパーテーションを利用し、予防対策もしっかりとしています。お客様が快適にお過ごしいただける様々な工夫を重ね、安全にお迎えできるように従業員一同しっかりとした対策を心掛けています。

お客様は数ある宿泊施設の中からわざわざ当ホテルを選んでおいでになります。私達にとつてお客様をお迎えするのは毎日のことであつても多くのお客様にとっては初めて訪れる場所です。そのお客様との出会いとご縁を大事にしてお迎えしなければいけませんし、現地の皆様との触れ合いも楽しんでいただきたい。お客様の記憶に残る接客、都会では味わえない自然溢れるサービス、友人を迎えるような気持ちで親しみが感じられるおもてなしを大切に、これからも訪れたお客様に満足していただけるよう努めてまいります。

■ インタビューを終えて

十八銀行 取締役頭取 森 拓二郎

雲仙九州ホテル様は常に時代の流れを正確に捉え、建物と共にサービスも変化し続けています。これからの時代で求められる七條社長の「業界の常識にとらわれない考え方」はこれからも会社の発展を支え、従業員の皆様の「親しみを感じる心地の良い接客」は国内外問わず、訪れるお客様の心を掴まれることと思います。

今後も良質なおもてなしによりリピーターが増え、ホテルのみならず地域全体のさらなる発展に貢献することを期待しています。





MICEの トータルビジネス企業



株式会社コングレは1990年の創立以来、一貫してコミュニケーションに関わり、人と人とのつながり、相互理解が少しでも進むよう演出する仕事をしてきました。

コンベンション(国際会議・学術会議)の運営を主力事業として、2012年のIMF・世界銀行年次総会、2016年の伊勢志摩サミットなど「国際会議のコングレ」として、歴史と記憶に残るコンベンションの企画・運営を数多く手掛け、成功に導いてきました。大型学術会議(学会)の運営にも数多く取り組んでおり、新しい知が生まれる場を支えることで、日本の学術の発展にも貢献しています。

さらに、会議運営で培った経験とホスピタリティを活かし、民間企業初の自社MICE施設(ナレッジキャピタルコングレコンベンションセンター)の経営をはじめ、展望台、水族館、科学館などの文化・観光施設と合わせ、全国90か所の施設の管理運営を手掛けています。

また、スポーツビジネスやドローンの展示会・イベントなどの主催事業も拡大しています。このように、MICEのトータルビジネス企業として、さまざまなことにチャレンジしています。

G20福岡を成功に導く

2019年6月8、9日の2日間、

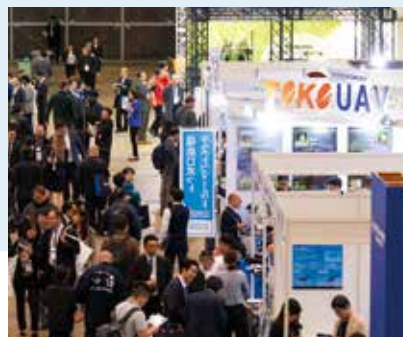
日本最大の ドローン専門展

当社は毎年、日本最大のドローン専門展「Japan Drone」を開催しています。今年の「Japan Drone 2020」は、2020年9月29、30日に幕張メッセにて開催します。コンファレンスは、会場内またはオンライン配信のいずれでもご参加いただけます。九州の皆さまも、ご来場が難しい場合は、ぜひオンラインでご参加ください。

参加ください。

スポーツビジネスの 未来を拓く展示会

主催事業の専門展&コンファレンス「スポーツビジネスジャパン」では、「スポーツビジネス促進」と「スポーツを通じた地域活性化」に貢献しています。昨年はラグビーのプロリーグ化に向けたコンファレンスのほか、出展者に各ブースでSDGsへの取り組みを紹介していただきました。今年の「スポーツビジネスジャパン2020」は、新型コロナウイルス感染症の状況を考慮して、2020年10月6日〜30日まで、オンラインで実施します。ぜひご参加ください。



Japan Drone 2019 展示会場



福岡と長崎に新MICE施設が誕生

当社はMICEのプロフェッショナルとして、新しいMICE施設をプロデュースしています。今年の3月、福岡市東区のホテル・劇場を併設した複合施設「アイランドアイ」に「福岡アイランドシティフォーラム」がオープンし、当社は新しいMICEのカタチで運営サポートを行っています。

また、2021年11月には、新JR長崎駅西口に直結した「出島メッセ長崎」が開業し、当社が運営を担当します。長崎で初めての本格的なMICE施設です。併設のホテル、ヒルトン長崎をはじめ、まち全体で皆さまをお迎えします。



九州・アジア・世界をつなぐ
福岡アイランドシティフォーラム

〒813-0017 福岡市東区香椎照葉6丁目6番6号
<https://fukuoka-ic-forum.com/>
メール: fukuoka-icf@skyisland.co.jp



世界とつなぐ新しいDEJIMAの誕生
出島メッセ長崎

2021年11月オープン 新JR長崎駅西口直結
<https://dejima-messe.jp/>
メール: info@dejima-messe.jp

株式会社 コングレ

東京本社 〒103-8276 東京都中央区日本橋3-10-5 オンワードパークビルディング
TEL:03-3510-3711 FAX:03-3510-3712
九州支社 〒810-0001 福岡市中央区天神1-9-17 福岡天神フコク生命ビル
TEL:092-716-7116 FAX:092-716-7143



<https://www.congre.com>



G20 財務大臣・中央銀行総裁会議(2019年福岡市)
©財務省、日本銀行

福岡市(メイン会場)・ヒルトン福岡シーホーク)で「G20財務大臣・中央銀行総裁会議」が開催され、当社は会場設営・会議運営全般を担当しました。
歓迎プログラムとして、流鏝馬や伝統消防行事の紹介、福岡市美術館での夕食会など日本文化に親しみをもっていただく催しも華やかに行われ、参加各国VIPの皆さまに日本と福岡の夕べを楽しんでいただきました。



スポーツビジネスジャパン2019
ラグビープロリーグ化のセッション

スポーツビジネスジャパン2020 オンライン
<https://www.sportsbusiness.jp>
Japan Drone 2020
<https://ssl.japan-drone.com>

われら
社会貢献
企業

株式会社 吉川金属商事

マスク4万枚を九州豪雨の被災地に寄付されました。



久留米市役所での贈呈式にて(左から吉川昌孝社長、大久保勉市長)

長崎県諫早市に本社を置く株式会社吉川金属商事は金属卸売業として1950年に創業、本年で70周年を迎えられました。現在では自動車のリサイクル事業をメインとし、九州北部3県での営業を展開されています。

このたび同社は今年7月の九州豪雨で甚大な被害を受けた福岡県大牟田市、久留米市、小郡市、佐賀県鳥栖市にマスク計4万枚を寄付されました。このマスクは新型コロナウイルス感染症拡大防止を目的に同社社員ならびにその家族向けにグループ会社経由で手配、備蓄していたものですが、今回の豪雨による被害で避難を余儀なくされている方の存在を聞いて、すぐに寄付することを思い立ち、行動に移されたものです。

同社の吉川昌孝代表取締役社長は「新型コロナウイルスの感染が継続して拡大し予断を許さない状況が続いています。今回のマスクの寄付がウイルス感染拡大の抑止に少しでも貢献できれば」と話されました。



対談の様子(左から吉川社長、大久保市長)



長崎リソースファクトリー



鳥栖工場



本社 長崎リパーツ

企業概要

株式会社 吉川金属商事

創 業：1950年
設 立：1979年
所 在 地：長崎県諫早市多良見町化屋1894
資 本 金：3,500万円
従 業 員：99名
事業内容：自動車・非鉄金属リサイクル、自動車中古部品販売
事業拠点：長崎県諫早市(本社)、長崎県大村市、佐賀県鳥栖市(工場)

取引店

十八銀行 浦上支店
福岡銀行 長崎支店
親和銀行 多良見支店

会社ホームページは
こちらどうぞ！



Topics of the month

親和銀行野球部、 天皇賜杯全日本軟式野球長崎県大会を 3連覇し全日本大会進出！

軟

式野球の天皇賜杯第
75回全日本ENEOS

トーナメント長崎県大会が6月
28日と7月4、5日に諫早市第
1野球場などで行われました。

長崎県内の16チームがトーナ
メント方式で競い合う中、わた
したち親和銀行野球部は順調
に勝ち進み、昨年と同じ顔合わ
せとなった決勝でも競り勝った
結果、3年連続29度目の優勝を
飾りました。

長崎県代表として出場する
全日本大会は10月30日～11月4
日に岡山県で開催されます。

これからもわたしたちは仕事
と野球を両立し、長崎を代表
するチームとして誇りをもって
精一杯力の限りを尽くしてまい
ります。引き続き、応援のほど、
よろしく願っています。



寄稿

対策と事例
パワハラ
防止法

弁護士／松本 隆

パワハラが法律で定義されました

●中小企業は2022年施行です

厚生労働省の「職場のパワーハラスメントに関する実態調査報告書(2016年度)」によれば、従業員から相談が多いものベスト5は、①パワハラ(32%)、②メンタルヘルス(28%)、③賃金・労働時間等の勤務条件(18%)、④セクハラ(15%)、⑤コンプライアンス(13%)でした。

筆者のもとにも「会社からひどい仕打ちを受けている」といった相談は後を絶ちません。

ハラスメント防止に対する気運は年々高まっており、2019年5月、「労働施策の総合的な推進並びに労働者の雇用の安定及び職業生活の充実に関する法律」の改正がありました。

この法律にパワハラに関する規定が定められており、その部分が「パワハラ防止法」と呼ばれています。

パワハラ防止法の施行日は、大企業は2020年6月1日から、中小企業は2022年4月1日からです。

中小企業は時間的余裕があるように思うかもしれませんが、パワハラ防止法が、研修の実施や

相談窓口の設置等を求めていることを考えると、悠長に構えてはいられません。

●まだ、罰則はありません

現状、法律に違反した場合の罰則は定められてはいませんが、行政指導を受けても改善できない場合、社名が公表されることがあります。

会社にとっては、パワハラがあった話が広まるとイメージダウンや人材不足につながりますので、法改正への対応は必須です。

また、研修の実施や窓口の設置は、加害者になりそうな人に気づきを促すことにつながりますし、被害者になりそうな人やその他の従業員にとっては安心して働ける環境がつけれます。

●パワハラの定義を学びましょう

まず、「パワーハラスメント」とは何かを知りましょう。パワハラ防止法(以下「法」)の第30条の2第1項によれば、パワハラとは、「①職場において行われる優越的な関係を背景とした言動であつて、②業務上必要かつ相当な範囲を超えたものにより、③労働者の就業環境が害されること」と定義されています。

このようにパワハラの定義が法律に明記されたのは画期的なことです。まず、①についてみてみましょう。

「職場」とは、労働者が業務を遂行する場所を指しますが、勤め先、取引先、顧客の会社や出張先だけでなく会社や取引先開催の懇親会まで含まれます。そして、「優越的な関係を背景とした言動」とは、抵抗や拒絶できない可能性が高い関係にもとづいて行われる言動を指します。これは「上司から部下」に対する言動のみならず「部下から上司」に対するものも該当します。

次に、②です。
「業務上必要かつ相当な範囲を超えたもの」というのは、社会通念に照らして明らかに業務上必要がなく態様も相当でないことをいいますが、この「社会通念に照らして」というのは「常識的にみて」という意味です。

ですので、②は、平たく言えば、「常識的にみて仕事をする上で必要もないしやりすぎであるもの」ということです。逆に、適正な業務指示や指導であれば多少厳しいものであっても該当しません。

最後に、③をみてみましょう。

「労働者」とは、事業主が雇用するすべての労働者

を指すため、パートタイマーや契約社員も含みます。特に重要なのは、派遣労働者は派遣元と派遣先どちらからも雇用されているとみるという点です。

また、「就業環境が害される」というのは、身体的または精神的な苦痛を与えられたため就業上見過ごせない程度の支障が生じることをいいますが、誰を基準に判断するかというと、被害者本人ではなく「平均的な労働者」の感じ方、つまり大多数の労働者がどう感じるかによって判断します。

●パワハラ判定される行為とは？

定義だけではパワハラのイメージが湧きづらいこともあって、パワハラ防止法の指針※（以下「パワハラ指針」）は、パワハラとして判定される行為を6類型にまとめています（表1）。

(1)身体的な攻撃や(2)精神的な攻撃が、パワハラに当たるとは明らかですが、(3)人間関係からの切り離しや(4)過大な要求、(5)過小な要求、(6)個の侵害がパワハラに当たると知っている人は多くないように感じています。

例えば、「気に入らない労働者の仕事を意図的に減らすような嫌がらせ」は(3)や(5)に該当しますが、仕事を減らした側は「仕事を減らすことがパワ

ハラに当たるとはならない」ということはあまり考えていないように感じます。

他にも「部下を社交飲食店に同行させること」も(6)個の侵害(プライベートへの過度な立ち入り)として、ケースによってはパワハラに当たると考える人は少ないように思いますので注意が必要です。

（※）厚生労働省告示第5号

法律や指針が会社に求めること

●不利益な取り扱いを禁止です

実際にパワハラを受けていても、会社に何か不利益な扱いをされてしまうのではないかと不安で、相談ができない労働者はいます。また、パワハラを目標にしても、同様の理由で調査に協力したくてもできないという労働者もいます。

しかし、それでは会社内のパワハラを発見できず、問題が拡大してしまいかねません。

そこで、法第30条の2第2項は、「労働者が被害者としてパワハラを相談をしたり目撃者としてパワハラがあったことの調査に協力したりしても、会社は解雇、減給、配置転換などの不利益な取り扱いをしてはダメですよ」と規定しています。

●研修を実施しましょう

法第30条の3第2項によれば、「会社は労働者にパワハラのことを理解させてパワハラを減らすために『研修』を実施しなければなりませんよ」とされています。

ですので、今後、新人研修などにおいて「パワハラに関する研修」は必須になります。そこでパワハラのおそろしさを理解させる必要があります。

時間や回数は指定されていませんが、少なくとも年1回は実施する必要があるでしょう。

●役員もパワハラの勉強が必要です

法第30条の3第3項によれば、「役員などの事業主も、優越的言動問題に対する関心と理解を深め、労働者に対する言動に必要な注意を払うように努めなければならない」とされており、パワハラについて学ぶことが求められています。

指針では研修の実施までは求められていませんが、これを機に公的機関や民間で開催されているセミナーに参加するなどしましょう。

●会社に対応が義務付けられました

パワハラ指針では、会社の雇用管理上の義務と

■表1 パワハラ6類型 ※パワハラ指針より抜粋

類 型	内 容	あたらない例
(1)	身体的な攻撃 ①殴打、足蹴りを行うこと ②相手に物を投げつけること	誤ってぶつかること
(2)	精神的な攻撃 脅迫・名誉毀損・侮辱・ひどい暴言	再三注意しても直らない場合に一定程度強く注意をすること
(3)	人間関係からの切り離し ①隔離・仲間外し・無視 ②意に沿わない労働者の仕事を外して長期間にわたり隔離や自宅研修をさせること	育成のために短期集中的に別室で研修を受けさせること
(4)	過大な要求 業務上明らかに不要なことや遂行不可能なことの強制、仕事の妨害	育成のために現状より少し高いレベルの業務を任せること
(5)	過小な要求 業務上の合理性なく能力や経験とかけ離れた程度の低い仕事を命じることや仕事を与えないこと	能力に応じて一定程度業務量を軽減すること
(6)	個の侵害 ①私的なこと(プライベート)に過度に立ち入ること ②職場外でも継続的に監視するなど	配慮を目的として家族の状況をヒアリングすること

して、次の4分野の対応が求められることとなります。

①会社としての方針の明確化と周知

パワハラ防止のための「会社内の方針」「ハラスメントをした人は厳正に対処する旨の方針と対処内容」を就業規則等に記載して、労働者に周知することが求められます。

「どのような方針をつくらばいいの?」という質問の解答は、厚生労働省の「職場におけるハラスメントの防止のために」というHP上からダウンロードできますので、活用してください。

②相談体制の整備

パワハラ相談窓口を設けることや、窓口担当者が適切に対応できるように教育することが求められます。そして、現実に起きた相談だけでなく、これから起きそうな問題についての相談にも対応する必要があります。

相談窓口は、「社内」の相談窓口だけでなく法律事務所など「外部」の相談窓口もあることが望ましいでしょう。なお、社内においては、パワハラだけでなく複数の種類のハラスメントを「一つの相談窓口」にまとめるのがよいとされています。

そして、相談対応する担当のために研修を開催

したりマニュアルをつくらしたりすることが求められています。

③ パワハラ発生時の適切な対応

パワハラが起きた場合、事実調査を迅速かつ正確に確認することが求められます。

また、被害者に対するケア体制を整備すること（加害者との関係改善の援助、引き離しのための配置転換、加害者の謝罪、労働条件上の不利益の回復、メンタルヘルス不調への相談対応等の措置を講ずること）やパワハラ再発防止策を構築して労働者に周知すること（ホームページや社内報などの掲載でも可）が求められます。

④ ①③と併せて講ずべき措置

・**プライバシー保護**：相談者・加害者のプライバシー保護とその旨を周知することが求められます。プライバシー保護のために必要な事項をあらかじめマニュアルにしておけば理想的です。

・**相談やパワハラへの訴えを理由に不当な取り扱いをしない**：前述しましたが、就業規則等で不利益な取り扱いをしない旨を定め、周知しましょう。パワハラに加えて「セクハラ」や「妊娠・出産・育児休業等に関するハラスメント」についても同様の対応をすることが求められています。

裁判例でパワハラを学びましょう

パワハラだとして被害を受けた人から、慰謝料請求があるケースは多いです。パワハラを行った本人だけでなく、会社も民法715条の使用者責任があるとして訴える対象になりますので、この点からもハラスメント対応しておくことは重要です。

さまざまな裁判例から、パワハラに当たるケースと当たらないケースをみていきましょう。まずは、パワハラに当たるとされた裁判例です。

◎その1.. 侮辱の言葉に要注意!

①席に座っている従業員の後頭部を後ろから平手で叩いた、②ミスをした従業員に対し他の従業員の前で「寄生虫」という表現を用いて叱責した、というケースでは、裁判官は、ミスがあったとしても叩いたり侮辱的な表現で注意するのはやりすぎであるとして、慰謝料を「10万円」と認定しました。

「寄生虫」や「給料泥棒」などといった形容をすれば、パワハラとされる可能性が上がるので注意が必要です。

◎その2.. 叱るの限界を超えたケース

あるパチンコ店で上司からのパワハラで、部下がうつ病になった事案です。上司の行為は、①部下の勤務態度を問題視して降格的な配置転換や叱責を繰り返した、②「お前を辞めさせるために俺はやつとるんや。店もお前を必要としてない」と言って部下にスピーカー線破損の始末書の作成を強要した、③些細な指示命令違反を見つけて「嘘つけ。お前いうこと聞かんし。そんなんやったらいらんから帰れや」と言って、懲罰として約1時間カウンター横に立たせた、というものでした。

裁判官は、上司の行為はいじめに該当するとして、慰謝料を「300万円」と認定しました。部下がうつ病になった点が慰謝料を増額させている事情になっています。

◎その3.. 留守電に残してパワハラ

上司が部下に対して、①極度にアルコールに弱いことを知りながら「酒は吐けば飲めるんだ」と言って飲酒を強要し、翌日も体調が悪い部下に車の運転をさせた、②直帰しないように指示していた部下が直帰したため留守電に「私、怒りました。明日、本部長のところへ、私、辞表を出しますんで、

■表2 ハラスメントによって生じる法的リスク

	内 容	対 象
民事事件	損害賠償請求(慰謝料)	加害者本人、会社・管理者
刑事事件	刑事罰(条文番号は刑法) ●暴行罪(208条) ●傷害罪(204条) ●強要罪(223条) ●名誉棄損罪(230条) ※真実でも成立 ●強制わいせつ罪(176条) ●強制性交罪(177条) ※旧強姦罪	加害者本人 (会社も労働基準法等の 違反による罰則がありうる)

本場にこういうのはあり得ないですよ。よろしく」などと残した、③夏季休暇中の部下の留守電に、深夜、「辞めろ！辞表を出せ！ぶっ殺すぞ、お前！」などと残した、というものでした。

裁判官は、留守電までの経緯を考えても極めて悪質であるとして慰謝料を「150万円」と認定しました。

部下が指示に従わないという点で上司にも思う

ところがあったのかもしれませんが、いきすぎるとこのようにパワハラになります。

●パワハラの意図があったとはいえないが…

最後に、パワハラに当たらないとされた裁判例を紹介します。パワハラに当たらないケースを知っておけば部下に注意する場合などに委縮することもないでしょう。

◎事実を伝えていれば問題ない？

上司から従業員十数名に次のようなメールが送信されました。

①「意欲がない、やる気がないなら、会社を辞めるべきだと思います。当サービスセンターにとって損失そのものです。あなたの給料で業務職が何人雇えると思いますか。あなたの仕事なら業務職でも数倍の業績を挙げますよ」、②「本日、半休を取ることを何故ユニット全員に事前に伝えないのですか。必ず伝えるように言っただけです。我々の仕事は、チームで回っているんですよ」というものでした。

裁判官は、メールの目的は「叱咤督促する趣旨であることがうかがえ、その目的は是認すること

ができる」ということで、パワハラには当たらないという判断になりました。

パワハラに当たる裁判例その1との違いは「寄生虫」等の形容を使っておらず、事実を伝えている点です。

ただ、この事案では他の従業員に対してもメールを送っていた点が「名誉毀損」に当たるとして「5万円」の慰謝料を認めています。



著 者

弁護士 松本 隆

まつもと・たかし 1981年、東京都生まれ。早稲田大学法学部、慶応義塾大学法科大学院卒業。2012年弁護士登録(神奈川県弁護士会)。企業に寄り添う弁護士として、労働問題を多く扱っており、交通事故や相続にも精通している。2015年から千葉県の保育の専門学校において、憲法講師を担当。2016年からは青山学院大学法学部「現代弁護士論」を担当。

寄稿

転換期の 地域公共交通 と MaaSの可能性

公益財団法人九州経済調査協会 調査研究部

大谷 友男

はじめに

公共交通は、その名の通り、きわめて公共性の高いサービスであるが、わが国においてはその多くが、民間事業者の「地域住民の移動手段を確保・提供する」という使命のもとで提供されてきた。

その間、モータリゼーションの進展などによって地域住民の移動手段は公共交通中心から車中心へと変わっていき、また農村部を中心に人口減少も進むなかで、公共交通の利用者は減少していった。それでもなお、地域住民の身近な足である鉄道やバスは、九州にネットワークを張り巡らせ、地域住民の移動手段を確保している。しかし、こうしたネットワークは、事業者の経営努力と行政からの補助によって何とか支えられているのが現状である。

今後、一層の人口減少から利用

者はさらに減少することが懸念さ

れ、補助を行っている行政も財政状況が厳しいなかにあつて、公共交通ネットワークの持続可能性が揺らいでいる。他方、昨今の高齢ドライバーによる事故が相次いで報道された影響もあり、自動車運転免許を返納する高齢者が増えるなか、これらの人たちの移動手段をどのように確保するかといった政策課題も出始めており、公共交通は、そのあり方を考え直す転換期にある。

そこで本レポートでは、利用者の減少やドライバー不足に伴う供給制約といった九州における地域公共交通の現状や課題を分析したうえで、これらの解決策の1つとして期待される公共交通に関する情報サービスやMaaS (Mobility as a Service)をめぐる動向について整理する。

1 減少続く公共交通利用者

都市圏外での減少が著しい鉄道利用者

九州にネットワークを張り巡らせている鉄道や路線バスの輸送人員はどのように変化しているだろうか。

九州の鉄道輸送人員は、国鉄末期の1985年度は4.6億人まで落ち込んだが、その後は国鉄民営化に伴うサービスの改善、九州新幹線の開業、福岡市営地下鉄の延伸・開業などにより増加傾向にあり、直近(2018年度)では6.3億人となっている。ただし、島原鉄道や国鉄の赤字ローカル線を引き継いで誕生した第三セクターの鉄道事業者では利用者は減少傾向にあり、都市部とそうでない地域との違いが認められる。

地域間の相違については、九州旅

客鉄道(株)(福岡市博多区、以下JR九州)の民営化直後の1987年度と直近(2018年度)の区間別平均通過人員の変化から知ることができる(表1)。鹿児島本線や日豊本線、長崎本線といった幹線や福岡都市圏をはじめとした県都クラスの都市近郊の線区では、平均通過人員も多く、増加傾向にあるが、県境をまたぐ線区や行き止まりになっている線区では、平均通過人員は少なく、減少幅も大きい。この間、列車の本数は通過人員ほどに大幅に減少しておらず、これらの線区における利用環境が著しく悪化したわけではない。

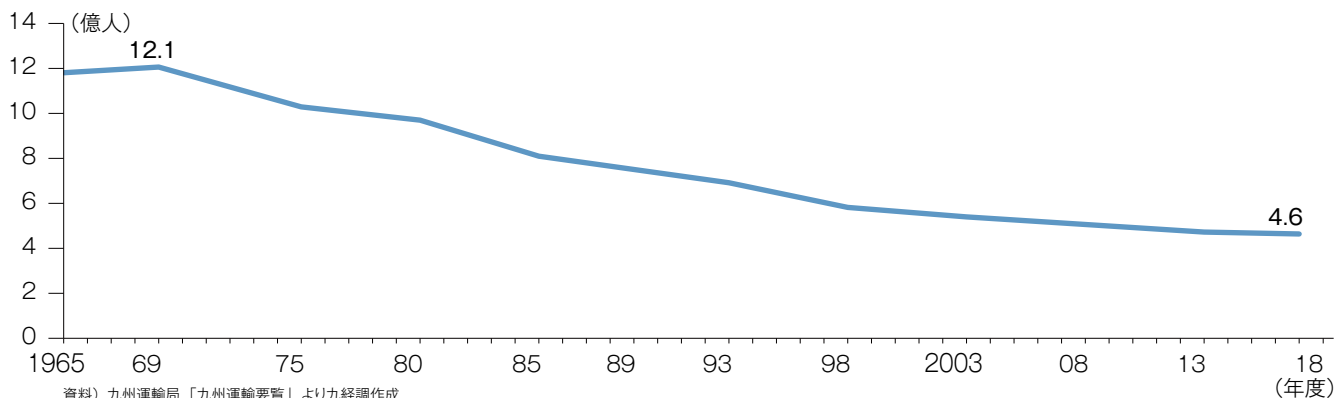
とくに、平均通過人員500人未満は、鉄道の輸送特性の1つである大量輸送に比べられる水準とはいえ、鉄道会社が保有する施設や車両の維持管理費はもちろん、

表1 JR九州の区間別平均通過人員の変化（1987→2018年度）

線名	区間	営業キロ (km)	平均通過人員(人/日)		
			1987年度	2018年度	増加率(%)
鹿児島本線	小倉～博多	67.2	68,929	82,713	20.0
鹿児島本線	博多～久留米	35.7	46,908	68,269	45.5
筑肥線	筑前前原～姪浜	12.7	13,593	46,283	240.5
篠栗線	吉塚～篠栗	10.3	13,712	32,975	140.5
長崎本線	鳥栖～佐賀	25.0	24,187	31,057	28.4
日豊本線	小倉～中津	51.8	34,776	28,424	▲ 18.3
鹿児島本線	門司港～小倉	11.0	29,689	24,075	▲ 18.9
長崎本線	佐賀～肥前山口	14.6	19,732	21,001	6.4
山陽本線	下関～門司	6.3	26,352	18,961	▲ 28.0
長崎本線	諫早～長崎	24.9	14,988	18,220	21.6
篠栗線	篠栗～桂川	14.8	8,698	14,445	66.1
日豊本線	中津～大分	81.1	13,455	14,074	4.6
鹿児島本線	鹿児島中央～鹿児島	3.2	9,962	11,917	19.6
日豊本線	国分～鹿児島	30.5	9,875	11,319	14.6
豊肥本線	熊本～肥後大津	22.6	4,902	11,265	129.8
鹿児島本線	熊本～八代	35.7	17,266	10,548	▲ 38.9
鹿児島本線	久留米～大牟田	33.6	16,115	8,843	▲ 45.1
指宿枕崎線	鹿児島中央～喜入	26.6	8,253	8,555	3.7
筑豊本線	折尾～桂川	34.5	10,177	8,443	▲ 17.0
長崎本線	肥前山口～諫早	60.8	9,108	8,334	▲ 8.5
香椎線	香椎～宇美	12.5	3,690	7,852	112.8
鹿児島本線	川内～鹿児島中央	46.1	11,252	7,452	▲ 33.8
鹿児島本線	大牟田～熊本	49.1	16,900	6,942	▲ 58.9
佐世保線	肥前山口～佐世保	48.8	5,651	6,463	14.4
日豊本線	延岡～南宮崎	86.3	6,149	6,145	▲ 0.1
筑肥線	唐津～筑前前原	29.9	7,233	5,870	▲ 18.8
日豊本線	大分～佐伯	64.9	8,050	5,308	▲ 34.1
大村線	早岐～諫早	47.6	3,197	4,968	55.4
香椎線	西戸崎～香椎	12.9	2,921	4,909	68.1
長崎本線	喜々津～浦上	23.5	2,640	4,666	76.7
筑豊本線	若松～折尾	10.8	4,545	3,980	▲ 12.4
豊肥本線	三重町～大分	36.1	4,203	3,877	▲ 7.8
日豊本線	南宮崎～都城	47.4	4,398	3,584	▲ 18.5
久大本線	久留米～日田	47.6	3,040	3,437	13.1
指宿枕崎線	喜入～指宿	19.1	3,687	2,537	▲ 31.2
日田彦山線	城野～田川後藤寺	30.0	3,287	2,471	▲ 24.8
久大本線	由布院～大分	42.4	3,890	2,294	▲ 41.0
唐津線	久保田～唐津	40.3	3,649	2,203	▲ 39.6
久大本線	日田～由布院	51.5	2,564	1,756	▲ 31.5
日豊本線	都城～国分	42.2	2,029	1,438	▲ 29.1
後藤寺線	新飯塚～田川後藤寺	13.3	1,728	1,315	▲ 23.9
三角線	宇土～三角	25.6	2,415	1,242	▲ 48.6
唐津線	唐津～西唐津	2.2	1,315	1,005	▲ 23.6
豊肥本線	豊後竹田～三重町	23.9	2,384	951	▲ 60.1
日豊本線	佐伯～延岡	58.4	3,428	889	▲ 74.1
肥薩線	吉松～隼人	37.4	1,109	656	▲ 40.8
吉都線	吉松～都城	61.6	1,518	465	▲ 69.4
肥薩線	八代～人吉	51.8	2,171	455	▲ 79.0
指宿枕崎線	指宿～枕崎	42.1	942	291	▲ 69.1
筑肥線	伊万里～唐津	33.1	728	222	▲ 69.5
日南線	油津～志布志	42.9	669	193	▲ 71.2
肥薩線	人吉～吉松	35.0	569	105	▲ 81.5
豊肥本線	宮地～豊後竹田	34.6	1,028	101	▲ 90.2

注) 1. 平均通過人員＝各路線の年度内の旅客輸送人キロ÷当該路線の年度内営業キロ÷年度内営業日数
 2. 1987年度と2018年度で比較可能な線区のみ記載
 3. 2018年度の久大本線の久留米～日田は、一部区間で一時期運転見合わせていたが、年間全区間で運転していたものとし「参考値」として算出
 4. 国鉄第一次廃止路線基準は、営業キロ30km未満かつ輸送密度2,000人/日未満かつ盲腸線、または営業キロ50km未満かつ輸送密度500人/日未満
 資料) JR九州Webサイト「線区別ご利用状況」より九経調作成

図1 九州の乗合バス輸送人員の推移



運行のための乗務員の人件費や燃料費も運賃収入から捻出できない水準とされている。

乗合バス利用者はピーク時の4割以下

九州の乗合バス輸送人員は、1969年度の12・1億人をピークに減少を続け、直近(2018年度)では4・6億人にまで落ち込んでおり(図1)、1969年度を100としたときの2018年度の輸送人員は37・7である。この指数を県別に見ると、宮崎県(12・6)や佐賀県(15・3)での落ち込みが大きく、比較的落ち込みの小さい鹿児島県(41・7)や福岡県(51・0)でも半数近く減少している。

利用者増の兆しの見えない公共交通

公共交通利用者の減少は、農村

部における人口減少もあるが、それ以上にモーターゼーションの進展に伴って地域住民の移動手段が自動車へとシフトした影響が大きい。

九州の乗用車保有台数は720万台(2020年3月)に対し、世帯数は609万世帯(2020年1月)であり、乗用車の保有台数が世帯数を上回っている。乗用車の保有台数には社用車等も含まれるとはいえ、自動車が一家に1台から1人に1台に迫るレベルに普及していることがわかる。

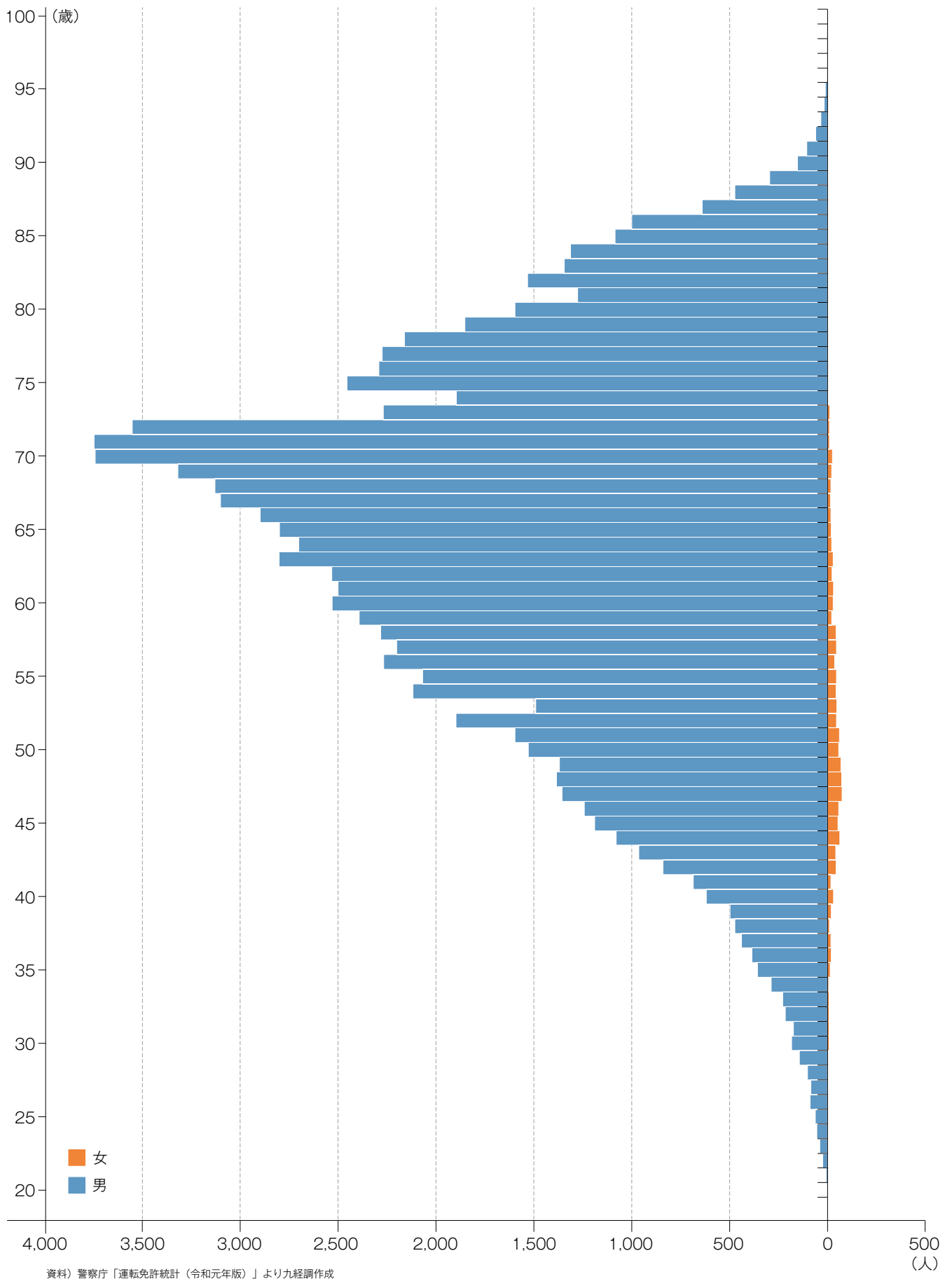
その結果、自動車を運転できる世代は、移動手段として公共交通を利用しなくなった。それだけでなく、公共交通の主要な利用者層である高齢者は、かつての高齢者に比べて免許保有率が高く、公共交通を必要とする人の数が減ってきている。もう一つの主要なユーザーである学生(とくに高校生)も、少子化

に伴う生徒数の減少に加え、親が学校まで送迎するケースも見られるようになってきている。また、私立学校の中には生徒募集のために近隣の通学圏にスクールバスを運行させるなど、公共交通利用者が減少する要素はあっても増える要素を見つけることが難しい状況にある。

増える財政負担

こうしたなか、行政においては、路線の存続のための補助の負担が大きくなるといった課題も生じている。九州における地域間幹線系統確保維持費(運行区間が複数の自治体にまたがる赤字バス路線への補助)は、2013年度は12億3,518万円だったものが、年々増え続け、18年度には13億9,102万円と、5年間で12・6%負担が増大している。このほかにも民間事業者の路線撤退を引き継ぐ形で運行され

図2 九州における年齢別・男女別大型二種免許保有者数（2019年末時点）



るコミュニティバスや乗合タクシーなどへの補助も必要になっており、自治体財政にとっての課題の1つとなっている。

2 供給制約による路線縮小へ

このように地域公共交通は、利用者の減少に伴って事業の持続可能性が危惧される状況に陥っているが、近年新しい問題も生じている。それは昨今問題が取り沙汰されているドライバー不足による路線縮小の動きである。

高齢化が進むバスのドライバー

ドライバー不足の減少と今後への懸念を示すデータとして、路線バス等の運転に必要な大型二種免許（大型自動車第二種免許）の保有者数の統計を見てみたい。2019年

末の九州における大型二種免許の保有者数は10万1,361人いる

が、そのうち半数以上は65歳以上の高齢者で、現役世代の大型二種免許保有者は4万8,745人しかない。しかも、人口ピラミッドの形状からもわかるように、現役世代の保有者数は年齢が下に行くほど少なく、現役世代の乗務可能な人材が急速に減少することが予想される(図2)。

このまま新たに大型二種免許を取得する人がいないままの状態を仮定すると、現役世代の大型二種免許保有者数は、5年後(2024年末)には3万5,541人、10年後(2029年末)には2万4,133人にまで減少する。すなわち現役世代のドライバーは10年で半減すると予想され、供給制約がネットワークの維持に大きな壁として立ちあがるのが予想される。

ままならない欠員補充

こうした状況を受けて、バス事業者では大型二種免許の取得支援制度や待遇改善や入社祝い金の支給、定年延長や再雇用などにより、可能な限り働いてもらうよう努めているが、新規の免許取得者が劇的に増えるとは考えにくい。定年延長や再雇用によって当面のドライバー不足をしのげたとしても、高齢のドライバーに長時間乗務を続けってもらうことは困難である。

また、待遇改善を図ろうにも事業の採算性が低く、今後の見通しも厳しい状況では、できることに限りもある。加えて、足下ではコロナ禍の影響で需要がほぼ消滅したが、ここ数年は路線バスに比べて待遇のよい貸切バス(特にインバウンド向け)に人材が流出する傾向が強かったこともドライバー不足に拍車を

かける要因となっていた。

供給制約から路線縮小へ踏み切る

こうした供給制約を受けてバス事業者が路線縮小に踏み切る動きが近年増えている。供給制約に伴う路線縮小は、事業の採算性とは関係なく起こっており、赤字でない路線でも見直しが進んでいる。たとえば、西日本鉄道(株)(福岡市博多区、以下西鉄)では、2018年3月から福岡市都心部の100円循環バスの経路を短縮させたほか、午前0時以降に運行する深夜バスの運行も取りやめた。2020年1月には、鹿児島交通(株)(鹿児島市)が1日あたり400本以上の大幅な減便にも踏み切っている。バス事業者へのヒアリングでは、需要のピークとなる朝の通勤・通学時間帯は、公共交通を担う事業

者としての責務から限られたドライバーを優先的に配置しているが、こうした対応も今後のドライバー不足が加速するなかでは限界に近づいている。

3 地域公共交通の存続に向けて期待される情報インフラとMaaS

経路検索サイトや地図アプリの普及に光明

公共交通を取り巻く現状が需要と供給の両面から厳しくなる中で、今後も持続可能な地域公共交通を維持していくためには、需要と供給の両方を増やしていく、あるいは減少を食い止めることが必要である。

供給に関しては、自動運転技術の普及への期待が大きく、各地で実証実験が進められているが、技術が

実用化されるまでにはまだ複数のステップを踏む必要があり、解決にはまだ一定の時間を要すると考えられる。

一方、減少が続いてきた需要に関しては、減少の要因のひとつに公共交通利用の際の情報収集の煩雑さがあつたといえ、その課題は解消の道筋が見えている。かつては公共交通を利用して外出しようとする場合には、どこに、いつ、どのくらいの列車やバスが走っているかを調べる能力が求められた。公共交通の利用者離れは、モーターゼーションの進展によるところが大きいが、利用にあつたての情報収集の煩雑さも一因であつたといえる。

こうした課題に対し、経路検索サイトや地図アプリなどの公共交通に関する情報インフラの普及は、需要減の流れを反転させることが期待される。経路検索サイトは、駅

名やバス停の名前でなくても病院や観光スポット、小売店や飲食店などの名前でも検索が可能であり、運行情報収集の煩雑さが解消されつつある。今では、一部の高齢者を除けば公共交通利用者の大半が経路検索サイトやアプリを利用して目的地までの行き方を調べるようになってきている。

情報が載らないことによる機会損失

しかしながら、経路検索サイトや地図アプリにおいても全ての列車やバスの運行情報をカバーしているわけではない。カバー率は年々上昇しているが、掲載にあつては、基本的には経路検索サイトや地図アプリの事業者が指定するフォーマットで交通事業者等から時刻表や駅やバス停の位置情報のデータが提供されることが条件となっている。

したがって、これらのサイトやアプリに情報が掲載されていない事業者も少なからず存在する。たとえばGoogleマップで経路検索をすると、実際にはその地域に多くのバスが走っているにもかかわらず「経路が見つかりません」と結果が表示されることも少なくない。路線があるにもかかわらず、存在しないことにされてしまうのは機会損失ともいえ、その対応が求められ、九州運輸局では交通事業者等に対しその導入に向けた支援を行っている。

全国相互利用が可能なICカードの導入

経路検索サイトや地図アプリの普及によって公共交通の利便性は改善されたが、運賃の支払いに関しては、原則として鉄道やバスに乘车することに支払いを行うため、切符の購入、両替や運賃の支払いで利用者

の手間がかかっていた。こうした料金收受の煩雑さを解消させるため、全国の交通事業者において、カードを専用の読み取り機にかざすことで運賃の收受がスムーズにできるICカードの導入が進められてきた。

九州では、2002年に長崎スマートカード、宮交バスカでいち早く導入が進んだが、当該カード以外での相互利用には対応していなかった。導入を進めた全国の他の交通事業者も同様であり、互換性の低さが利用者からの不満となっていた。その結果、相互利用に向けた取り組みが進み、2013年に交通系ICカード全国相互利用サービスがスタートした。現在では片利用（独自規格のICカードを導入し、そのカードは域外では利用できない）が全国共通カードの利用には対応も含めると九州の多くの事業者で全国共通ICカードの利用が可能

になっており、シームレスな移動環境が整いつつある。

一方でICカードは、導入にかかる費用が莫大になるといわれており、利用者の利便性向上には資するものの、地方のバス事業者にとって厳しい経営状況の下での投資判断を行わなければならないといった課題も聞かれる。

MaaSへの期待

近年、公共交通の新たなイノベーションとしてMaaSが注目を集めている。MaaSは、交通機関（マイカーは除く）の枠を超えて組み合わせることで最適な経路を提案し、それを一本の線としてつなぐサービスとして提供する新しい移動サービスの形である。

MaaSは、新しい概念であるために明確な定義はないが、先述した出発地から目的地までの一貫した

経路検索に加え、出発地から目的地までの移動にかかる費用（運賃）を一括で決済できるサービスをスマートフォンなどで提供するものを指すことが一般的である。世界的には、フィンランドのWhimが先進事例として有名であるが、わが国においても、国土交通省や経済産業省が各地で実証実験を進めている。

MaaSは、ビジネスの視点から見ると、交通事業者の収支を劇的に改善させるよりも、人々の移動に伴って発生する消費を誘発することで地域経済全体の底上げが図られることが期待されている。もう1つの期待は、MaaSプラットフォームを通じた移動や消費に関するビッグデータの収集と活用である。そのためか、MaaSプラットフォームは、全国各地で乱立気味な様相を示している。こうした状況は、複数の事業者が開発競争を行

うことで利便性の高いサービスが生き残るという点では歓迎されることであるが、MaaSの実証実験を利用しようとするたびに新しいアプリをダウンロードしたり、ユーザー登録を行わなければならないといった負担を利用者に強いている面もあり、利用者不在で実証実験が進んでいるような状況も垣間見える。

九州の二大交通事業者連携のインパクト

2019年10月には、JR九州と西鉄が輸送サービスにおける連携に関する覚書を締結した。この連携では、第一歩としてMaaSの活用についての具体的な検討を行うこととしており、すでにいくつかのサービスが実装されたり、今後展開されることが発表されている。2020年1月にはすでにサービスを開始していたMaaSアプリの「MY



▲JR下曽根駅構内のバス乗り継ぎ案内モニター（筆者撮影）

Route」において、JR九州のネット予約（九州新幹線）が可能になったほか、北九州市小倉南区のJR下曽根駅では、駅前を通るすべての西鉄バスに対して極力列車の時刻に合わせたダイヤを編成したり、駅構内にバスの時刻表と接近情報を掲示するモニターを設置するほか、バス車内の運賃モニターでも駅に近づいた時に列車の時刻を掲示するなどのサービス改善を行っている（写真）。

九州の二大交通事業者の連携によるMaaS導入と推進に向けた動

きは、全国的に見ても先駆的といえ、今後九州においてMaaSの導入や普及が広がり、公共交通による移動の利便性が高まることが期待される。

おわりに

これまで見たように、九州の公共交通は、需要減に加え、供給制約の問題が新たに加わり、持続可能なサービスの提供という点で厳しい状況に置かれている。一方で、新たなイノベーションを活用したサービスの提供が負のスパイラルから脱却させる可能性も秘めており、地域公共交通はまさに転換期にあるといえる。

こうしたなかで起こった新型コロナウイルスの感染拡大は、人々の移動を大きく抑制し、

公共交通の利用者を劇的に減少させた。とりわけ交通事業者にとって

相対的に利益率の高い中長距離の移動（新幹線や特急、高速バス）の減少が著しく、稼ぎ時といえるゴールデンウィークやお盆に感染拡大が重なってしまったことで、打撃はより大きなものとなっている。九州の交通事業者の多くは、運輸部門以外にも事業多角化を図っているものの、観光や流通事業など人の移動に伴って発生する需要をベースとした事業が主力であるため、今回のコロナショックの影響を真正面から受けてしまい、危機的状況に直面している。

当面はこうした危機的状況をいかに乗り切るかが、地域公共交通の存続のカギを握ることとなるが、Withコロナ、afterコロナを見据えた時に、新たなイノベーションが需要減と供給制約といった地域公共交通が抱える構造的な課題の

解決に資するものと期待される。

新たなイノベーションの中核として期待されるMaaSの推進にあたっては、事業者間の連携や協調が必須となってくるが、九州では、地域と事業者の枠を超えた公共交通に関するさまざまなサービスが既に提供されてきた。具体的には、SUN Qパス（九州のバス乗り放題切符）、九州のバス時刻表（九州の主要バス事業者の時刻検索サイト）、九州のinfo.com（九州の鉄道、バス、船舶、航空機の運行／運航情報を一括して確認できるサイト）などが挙げられ、他地域にはない連携と協調の土台があるといえる。

こうした土台を生かして地域住民や九州を訪れる観光客にとっての公共交通の利便性向上を実現させることができれば、厳しい状況にある地域公共交通も好転することが期待される。



母校の逸品



FILE.01

男子校をイメージしたレトルトカレー

東福岡高等学校 男子校カレー

中辛



食べ応えたっぷり男子校カレー!!

チキンカレー／220g(1人前)

文武両道の男子進学校を標榜し、伸びゆく進学実績と部活動の全国規模での活躍で注目を集める東福岡高校が、TVQ九州放送と共同でレトルトカレーを商品化しました。

地元福岡のはかた地どりと食べ応えのある大きな具材(にんじん、じゃがいも)を使用。容量も220gとたっぷり。パッケージはスクールカラーであるモスグリーンを基調にし、男子校らしく、クールなデザインに仕上げました。

通販はこちら

購入可能店舗

阪急百貨店、北野エース(福岡三越店・福岡パルコ店・久留米岩田屋店)、ゆめタウン(一部店舗のみ) ほか



学校法人東福岡学園
東福岡高等学校
福岡市博多区
東比恵2丁目24-1



FFGが提供するビジネスマッチング

ビジネス マッチング システム

FFG BMS

新たな取引先を開拓したいとき、BMSに情報登録すればFFGネットワークによるきめ細やかなサポートで、簡単かつ効率的に製品や技術を発信できます。このコーナーでは実際にご登録されているマッチング可能な企業様をご紹介します。



システムの
お問い合わせ先

FFGビジネスコンサルティング

〒810-0001 福岡市中央区天神2丁目13番1号
☎092-723-2244 <https://www.ffgbc.com/>
【営業時間】9:00~17:00(但し、銀行休業日は除く)

FFG BMS 登録情報のご紹介

提供企業・商品・サービスについてのお問い合わせは、近隣のお取引のある銀行窓口を通じてお願いします。

未来航路株式会社

感覚統合療育遊具として

トランポリンを取り入れてみませんか。

お勧めのポイント

トランポリンは感覚統合療育の基礎感覚となる前庭覚（バランス感覚）、固有受容覚（筋肉と関節の動きの感覚）、触覚、視覚、聴覚を刺激し、感覚のコントロールを手助けします。

全てのパーツの修理交換が可能であり、アフターフォローも万全です。

九州をはじめ全国各地の企業、福祉施設、学校、研究機関で実績があります。

企業情報

港湾・漁港用の車止め・縁金物の製造メーカーとして30年の歴史を持っています。

その金属加工のノウハウを活かし、パーソナルユースとして「感覚統合療育遊具」の製造や環境ユースの「ラジコン式ごみ回収船」の開発を行っています。



【所在地】福岡県糸島市志摩松隈297番5

【業種】製造業

【紹介支店】福岡銀行 本店営業部

健康だけではなく美容面でも注目の プレミアムなお酢、取扱い店募集！

お勧めのポイント

有機玄米くろ酢の原料は、米、水、麴の3つ。原料の良し悪しが酢の味に現れます。当社では主に、熊本県産有機農法玄米を使用しています。

お酢を作るのに欠かせない酢酸菌は、昨今、花粉症に効果的であるとの研究結果も発表されました。また、内臓脂肪の減少や消化液の分泌を促進し腸を活発化させることで、便通・美肌など美容面でも注目されています。

企業情報

創業以来300余年にわたり、一子相伝の製法を守り続けています。また時代を経た蔵には蔵付酢酸菌があり、その菌がまろやかな味を醸します。

食酢・調味酢・飲用酢等の製造・卸売部門、東京銀座の「GINZA S.I.X店」、福岡市・赤坂の「ポップアップショップ」の小売部門、お酢を使った料理のビネガーレストラン部門等を展開しています。



【所在地】 福岡県大川市榎津548-1
 【業種】 食品製造業
 【紹介支店】 福岡銀行 大川支店

昔ながらの阿蘇地方の味「阿蘇たかな漬」販売店募集 お土産、ギフト商材としてご利用ください。

お勧めのポイント

阿蘇たかなの葉は、茎が長く、その茎に含まれる独特の辛み成分が爽やかな風味をもち、シャキシャキとした食感を生みます。

自社農園にて減農薬栽培で育てたたかなを一本一本手折りし漬けてみます。

一週間ほどで漬けあがった爽やかな風味の新漬と、秋口まで熟成し酸味が増した本漬があります。

企業情報

ジオパークとして有名な熊本阿蘇で70年続く阿蘇たかな漬メーカーです。

熊本城近隣の物産館である「城彩苑」および九州自動車道のサービスエリアにて商品を販売しています。生産農園、製造工場、小売店、レストランを持ち、トータルな事業を展開しています。



【所在地】 熊本県阿蘇市蔵原854-4
 【業種】 食品製造業
 【紹介支店】 熊本銀行 宮地支店



健康目線で地域をご紹介
楽しく歩いて健康づくり

九州まち歩き

健康と観光



今回は、長崎県松浦市（鷹島・福島地区）を楽しむコースをご紹介します。
有名な観光地ではないけれど、行きたくなる理由がいっぱい！例えば、水揚げ日本一を誇るアジ。鮮度抜群のアジが一年中手に入るから刺身もアジフライもとびきりのおいしさ。さらに、とらふぐ、車えび、

本マグロなど海の幸が手軽に楽しめます。
歴史の授業で「蒙古襲来」について学んだことを覚えていますか。その舞台の一つ、元寇終焉の地が鷹島南岸の海域にあります。鷹島海底遺跡の一部が「鷹島神崎遺跡」として海底遺跡では日本初の国史跡に指定されました。

松浦市 鷹島・福島地区 ウォーキング マップ

福島コース

1 ほの香の宿 つばき荘

松浦市福島町喜内瀬免625-1 ☎0955-47-3155

福島唯一の温泉宿で、西九州では珍しい「にごり湯」の天然温泉です。
伊万里湾で育った車えびを始め、新鮮な地魚を盛り込んだ料理は絶品です。



アジフライの聖地

2 東興産業(株) 車えび養殖場

長崎県松浦市福島町端免74-2 ☎0955-47-2100

生命力、透明感、甘さ、シマの美しさが格別の車えび。豊洲市場で日本一の高値が付けられる国内最高レベルの車えびが約100万匹養殖されています。
秋から暮れにかけては、ピチピチの車えびが水揚げされ、市場よりお得な価格で購入していただくことができます。個人向けの発送も行っています。



アジフライの聖地

5 今山神社



市内で最も古い神社の一つ。社叢は天然記念物に指定されています。



約800本の桜の名所。眼下には伊万里湾のイロハ島が望めます。

詳細のMAPはこちらから



「あじの水揚げ日本一」を誇る松浦市は、「アジフライの聖地」を宣言し連携店を指定しています。その加盟店をシンボルマークで表示しています。



5 鷹島モンゴル村

松浦市鷹島町阿翁免1646-1
☎0955-48-3111 (鷹島支所地域振興課)



風に揺れる緑の大草原やコンビネーション遊具、草スキー場などがあり、その向こうには、美しい島々ときらめく紺碧の海が広がっています。

また、鷹つなかりを所以として造られた、福岡ソフトバンクホークスの王会長が揮ごうした「必勝」の文字が刻まれるモニュメントは必見です。

現在は休村中ですが、施設は無料で開放しています(開門時間9:15~16:45)。

4 鷹島汽船有限会社 阿翁浦発着所

松浦市鷹島町阿翁浦
☎0955-48-2327



阿翁(鷹島町)から御厨に至る航路(19km)と殿ノ浦(鷹島町)から今福に至る航路(9.45km)があります。

特に鷹島付近は蒙古襲来による元の軍船が沈没した場所であり、本航路筋より約1kmの所には、国史跡の鷹島神崎遺跡があります。

4 鷹島汽船阿翁浦発着所
5 鷹島モンゴル村
約2,100m
(徒歩約27分)

3 旅亭 吉乃屋
4 鷹島汽船阿翁浦発着所
約82m(徒歩約1分)

2 鷹島海中ダム湖畔公園
3 旅亭 吉乃屋
約3,500m(徒歩約45分)

鷹島コース

1 道の駅「鷹ら島」

松浦市鷹島町神崎免1636 ☎0955-48-3535

鷹島肥前大橋の袂にあり、海の幸を中心に農産物、阿翁石を用いた石工製品、お菓子や惣菜等豊富に取り揃えています。阿翁石は、国の重要文化財に指定されている福岡市の宮崎八幡宮の「一の鳥居」にも使用されています。

2 鷹島海中ダム湖畔公園

海岸の入江を利用した日本初の海水淡水化ダムです。



1 道の駅 鷹ら島
2 鷹島海中ダム湖畔公園
約2,400m(徒歩約34分)

4 土谷棚田

約400枚の水田があり、日本の棚田100選にも認定されています。



4 土谷棚田
5 今山神社
約2,100m(約30分)

3 九州液化瓦斯 福島基地(株)

松浦市福島町塩浜免58-2
☎0955-47-3451



LPガスの基地として、北米、中東、豪州などの生産地から輸入・貯蔵し九州・沖縄を中心に供給しています。「安全操業」と「環境保全」に注力しながらLPガスの安定供給に努めています。ホームページ(<http://www.kyueki.com/>)から基地見学を申し込むことができます。

3 旅亭 吉乃屋

松浦市鷹島町阿翁浦免649
☎0955-48-2030



阿翁浦の港に臨むレトロな木造の建物。創業明治元年の重厚で格式のある老舗旅館です。

古民家で頂く、人気のランチメニューもお勧め。とらふぐやマグロなど新鮮な地魚を使った料理はどれも格別です。

松浦市

vol.2

START UP Company

今月の注目スタートアップ

ここで紹介するスタートアップ企業は、ふくおかフィナンシャルグループの投資会社 FFGベンチャービジネスパートナーズが運営するベンチャーファンドが投資しています。

私たちデータビークルは、人間がデータから
価値を生み出すまでの全ての障壁をなくします。

 **DataVehicle**



私たちデータビークルは、創業から6年間、ビジネスに携わる全ての人がデータサイエンスを活用できる環境の提供に取り組んでいます。

具体的な打ち手が可視化され ビジネスを加速する

コロナ禍の環境で、報道により多くのグラフや統計情報の人々が目にしたことで、データ分析への意識が高まっています。同時に、業務のオンライン化が進み、新しいタッチポイントが増加したことで、分析可能なデータ量も増大しています。そのため、もつと素早くシンプルにデータを分析するニーズの高まりを感じています。



弊社製品の「DataDriver」は、経営課題を入力するだけで、統計学的に大事なところだけを『日本語で』お伝えします。そのため「BI（ビジネス・インテリジェンス）ツールは導入したけど、どこに着目すべきかわからない」といった迷いを解決します。「DataDriver」はこのような方におすすめです。

- とにかくDMのヒット率を上げたい
- ゴールド会員を増やす方法を知りたい
- 長く働いてくれる社員を採用したい

データ分析のプロ、データサイエンティストはコストが高い

近年、データ分析を意思決定に活かした商品開発や施策に役立てようとする企業は多くなっています。しかし、統計知識があり本格統計ツールを自由に使えるデータサイエンティストの人材は不足しており、データサイエンスが得意なコンサルタントに依頼をすると、エビデンス作りに数千万円のコストと半年以上の時間を有しますが、弊社ではそれを月額15万円から提供しています。

統計家・西内啓のノウハウをもとに、「データの取得にかかる長い待ち時間」「データの分析準備」「外部データサイエンティストとのコミュニケーションコスト」「報告資料を作成する手間」等々、データ活用にまつわる煩わしさから人間を解放し、全ての人がデータから価値を自由に生み出せるツールを開発しました。

今後の展望・目標

世間で分析の需要が多くなる中で、さらに、誰でもできるデータ分析『市民データサイエンス』の展開を進め、大手企業60社以上の実績をもとに、厳しいビジネス環境においてのサポートをしていきたいと思っております。



会社概要

株式会社データビークル

代表者CEO 油野 達也

所在地 〒105-0021
東京都港区東新橋2-9-1
CIRCLES 汐留 8F

お問合せ先 TEL 050-5358-5994
(担当: 名倉)
mail@dtvcl.com



「自然豊かな環境」× 「都心へのアクセス」を活かした 空き公共施設の利活用

全国では人口減少の進行とともに廃校をはじめとした空き公共施設が増加しており、政府や自治体はその有効活用を進めています。今回は、千葉県が市町村や株式会社千葉銀行と連携して取り組んでいる「空き公共施設等を活用した企業進出支援事業」を紹介します。

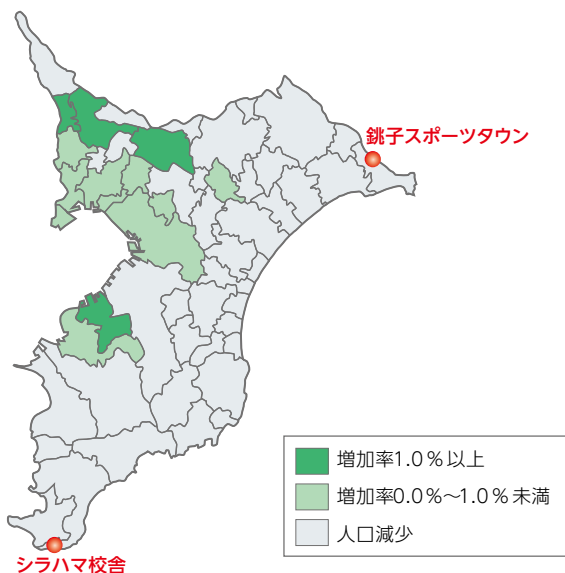
新しいワーク&ライフスタイルを 提案する「シラハマ校舎」

千葉県には、東京に隣接しベッドタウンとして現在も人口が増加している都市部と、人口流出が進む郡部という異なる特徴を有する地域が存在する(図表1)。

郡部は東京から1〜2時間ほどの距離で、かつ温暖な気候と新鮮な海・山の幸に恵まれた豊かな自然が特徴だが、少子化・人口減少、市町村合併や建物の老朽化による空き公共施設の増加と、雇用の場の減少という課題を抱えている。そこで千葉県では、2016(平成28)年度から市町村や株式会社千葉銀行と連携して「空き公共施設等

を活用した企業進出支援事業」を推進している。

県がこの事業に取り組むきっかけとなったのが、南房総市の旧長尾小学校・幼稚園の跡地を活用してつくられた複合施設「シラハマ校舎」だ(写真1)。活用案が市の公募で選ばれた合同会社WORLDの多田朋和社長は、房総半島の最南端にあり、太平洋を望む海岸と緑豊かな山に囲まれたロケーションを活かして、校舎をシェアオフィスやゲストルーム、カフェ・レストランに改装。校庭には株式会社良品計画のコンパクトな「無印良品の小屋」を建てて18区画に分譲し(完売)、敷地内を自由な発想で使えるコミュニティスペースとして蘇らせた。シェアオフィスには、個人事務所から営業店舗まで様々な形態の企業が入居しており、小オフィス



▲図表1 千葉県の市町村別人口増減率(平成31年1月~令和元年12月)
(出所)平成31年・令和元年千葉県毎月常住人口調査報告書(年報)

は満室となっている。大オフィスはコワーキングスペースと貸会議室で、企業の研修等での利用をはじめ、最近ではAI教材を使った子供向けのホームスクールも開校している。

都会の喧騒を離れたサテライトオフィスや、平日は都市部で働き、週末の余暇を自然の中で過ごす二拠点居住の場所等として、新しい働き方や日常のストレスから解放されるライフスタイルが実現可能な空間をつくり上げた。また、地元や都内から気軽にリフレッシュできる旅行先としても魅力的だ。

企業と市町村のマッチングの機会を創出

多くの市町村では、活用したい空き公共施設があっても、企業誘致に係る専任職員の不在や知名度の問題により、利用見込みのある企業へ情報を届けることができないケースが多い。こうした課題解決のため、千葉県では、市町村が持つ空き公共施設の情報集約・発信と、民間企業が持つ施設活用ニーズの掘り起こしやマッチングに着手した。また、県から本事業を受託した株式会社ちばぎん

総合研究所と連携して「空き公共施設等活用フォーラム」を開催し、企業と市町村とのマッチングの場を創出したり、活用可能な空き公共施設や実際に事業展開する様子を視察するバスツアーを企画する等して、IT・ベンチャー企業、食品製造業や被服製造業、宿泊業といった多様な企業の誘致につなげている。2020（令和2）年3月末までの企業等の進出件数は合計13市町村で28件となった（図表2）。

合宿施設の不足に着目しスポーツで地域を活性化

空き公共施設の跡地利用における新たな一つの方向性を示す事例として注目されるのが、旧銚子市立銚子西高等学校をリノベーションして2018（平成30）年4月に誕生した宿泊・スポーツ施設「銚子スポーツタウン」である（写真2）。

同社の小倉和俊社長は、以前からNPO法人で手掛けていた地域のスポーツイベントを通じ、合宿施設の慢性的な不足に気づいたという。一方で銚子市は人口減少と企業の撤退が続き、小倉氏

年度	実績	市町村名
2016	3市町、5企業 (3施設)	南房総市、勝浦市 栄町
2017	5市町、7企業 (7施設)	いすみ市、大多喜町 長南町
2018	4市町、10企業 (4施設)	鴨川市、勝浦市 長南町、長柄町
2019	5市町村、6企業 (6施設)	九十九里町、長生村 南房総市、君津市 銚子市

▲図表2 千葉県における空き公共施設への企業誘致実績



▲写真1 南房総市の「シラハマ校舎」(左)と校庭に並ぶ「無印良品の小屋」(右)



▲写真2 スポーツ合宿に最適な「銚子スポーツタウン」

も危機感を抱いていた。そんなとき、旧銚子西高校の跡地が空いていることを知り、スポーツ施設としての再活用を考え始める。同じ頃、黒潮打線などで甲子園に一時代を画した銚子商業高校OBの元プロ野球選手・木樽正明氏と出会い、野球で銚子を活性化するという方向性が定まっていた。

株式会社ちびぎん総合研究所では施設の需要を図るための市場調査を受託し、関東近県の高校野球部を対象に、合宿施設に関するアンケートを実

施。約280先から回答があり、うち65%が「宿泊を検討したい」、さらに同10%は「ぜひ宿泊したい」という高評価だったことが、事業を実現に向かわせた。

整備された銚子スポーツタウンは、両翼95mの広さを持つ硬式野球対応の二つのグラウンド、最大5種目同時開催可能な三層構造の体育館、防音壁を採用した多目的棟、地元の食材を使った料理を提供する食堂棟、宿泊棟等を備える。体育館の半地階は野球用室内練習場になっており、雨天時の練習にも対応可能だ。

野球を前面に出してPRすることが知名度向上につながり、これまでさまざまな競技団体の宿泊を受け入れている。さらに昨年には、車で5分の距離にある旧猿田小学校をサテライト施設「さるだ学集館」としてリニューアルした。こちらはセミナーや研修等、学びの場に特化しており、今秋には多才な教諭陣による熱のある授業を全国で展開する一般社団法人熱中学園の「熱中小学校」に参画し、「ちび銚子熱中小学校」を開校する予定だ。

自治体と企業のメリット

空き公共施設を活用する際の自治体のメリットとしては、①地域のシンボリック施設の保持②施設の維持管理等の負担軽減③工業団地以外への企業誘致の可能性④新たな産業と地元雇用創出による経済活性化・税収増⑤雇用創出による転出防止や移住・定住促進等が挙げられる。また、施設の活用を希望する企業にとっても、①新規設備投資等の負担軽減②地域貢献と企業のイメージアップ③自治体や地域との連携強化④自治体からの支援受⑤従業員への多様な働き方の提供（働き方改革）といったメリットがある。

全国では人口減少や市町村合併から、年間400〜600校の小中学校が廃校になっているという。しかし一方で、アフターコロナの働き方改革や、BCP（事業継続計画）の一環として、通信環境の5G化も見据えつつ、都心の企業はサテライトオフィスの設置をはじめ都外への進出に注目している。こうした変化をチャンスと捉え、自治体と企業が連携して空き公共施設を活用し、新たな価値を創造できるよう支援していきたい。

（文責：株式会社ちびぎん総合研究所 江田直子）

日本全国 県境・地域を越えた 「様々なビジネスニーズ」にお応えします！

このようなビジネスシーンでお困りではありませんか？



全国の地銀9行連携 「地域再生・活性化ネットワーク」について

経営基盤・営業エリアが異なる地銀9行が、様々な情報・ネットワークを相互に活用することで、地域経済の再生および活性化を図るために構築した広域連携です。

県境・地域を超えて活躍する(今後検討される)お客さまのビジネスニーズ等に対して、全国の各エリアをカバーする地域金融機関が連携・協力して対応していきます。

- ① 複数の地方銀行による資金供給(シンジケートローン・協調融資等)
- ② 他エリアの地方銀行のネットワーク情報を活用して、M&Aや事業承継における相手方情報をご提供
- ③ ビジネスマッチング業務にかかる他エリアの地方銀行のお取引先等をご紹介します



- 【注意事項】**
- 本ネットワークは、協定書を締結した地方銀行9行の連携・協力に基づき運営されています。ご利用にあたり、お客さまのご要望・ニーズなど、必ずしもご期待にそえない場合がありますのでご了承ください。(個別具体的なソリューションのご提供を確約するものではありません。)
 - 本ネットワークのご利用を希望される場合は、お近くの取引銀行窓口までお気軽にご相談ください。(ご相談は無料です、但し、個別具体的なソリューションのご提供にあたっては、各銀行所定の手数料等がかかる場合があります。)

九州の星
Star of Kyushu

| 57 |

頑張るあなたを
応援するコーナーです

世界一過酷なサハラ砂漠マラソンで限界突破!

サハラ砂漠マラソンでのゴールの瞬間



安河内 泰斗

YASUKOCHI TAITO

Age 41

勤務先 株式会社コングレ

灼熱のサハラ砂漠を完走！

国際会議やイベント・施設運営を手掛ける株式会社コングレに勤務している安河内さん。趣味が高じて、2018年、「世界で最も過酷」と称されるサハラ砂漠マラソンに参加し、日本人1位で完走した。

「日中は気温が40度を超え熱中症のリスクが高く、夜は気温が急激に下がる過酷な環境下でした。砂が靴に入り込み足を痛めながらも7日間で約250km走りました」

マラソンを始めたのは33歳の時だった。「それまでは運動が嫌いでしたが、練習をすればするほどタイムが速くなるマラソンはやっていて楽しかったです」

偶然テレビでサハラ砂漠マラソンを見て衝撃を受け、「自分も走ってみたい」と、

39歳の時にエントリーした。

「実際に参加してみると、砂漠を完走するという達成感はもちろん、参加者との交流が楽しく、多様な生き方を知り、価値観が大きく変わりました」

今年も新型コロナウイルスの感染拡大を受け、参加予定だった南米アマゾンのジャングルマラソンを見送った。

「外出自粛期間中、世界中にいるランナー仲間とオンライン飲み会をすることができたのは良かったです」

コロナが落ち着いたら、再び海外のマラソンに挑戦する予定だ。

「最終目標は南極のレース！」
思い描いたゴールを目指し走り続ける。



▲サハラ砂漠マラソンでは、食料や寝袋など約10kgの荷物を背負って走る(写真は実際に安河内さんが背負った荷物)



▲サハラ砂漠マラソンの様子

親和アートギャラリー



Shinwa Art Gallery

当館で所蔵する作品を紹介します



▲色絵花文蓋付八角壺18世紀前半

私が解説します



親和アートギャラリー
学芸員
藤松 綾子 さん

現在、親和アートギャラリーに所蔵されている美術品の多くは、親和銀行が昭和期に収集したものです。その中でも陶磁器は、江戸時代から現代までと収集の幅が広く、肥前地域を代表する産業への強い思い入れを感じさせます。

今回ご紹介する「色絵花文蓋付八角壺」は、長年、当行の陶磁器コレクションを代表する1点として紹介されてきたものです。高さ83cm、直径は最大で40cmと大型で、蓋の上部には宝珠形のつまみがあり

ます。胴部は8つに面取りが施され、「菊」、「松と紅葉」、「椿」、「牡丹」と4種の花籠文様が2面ずつ配されています。肩から裾にかけて絞られた優美な曲線が目を引きます。

本作のように蓋があり、高さ25cmほどの中型のものから1m近いものは「沈香壺」とも呼ばれています。香木入れとしたことがその名の由来とされます。主に輸出用として作られ、欧州の王侯貴族の邸宅を彩るインテリアとして珍重されました。

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

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

