



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、打撲などに効果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。

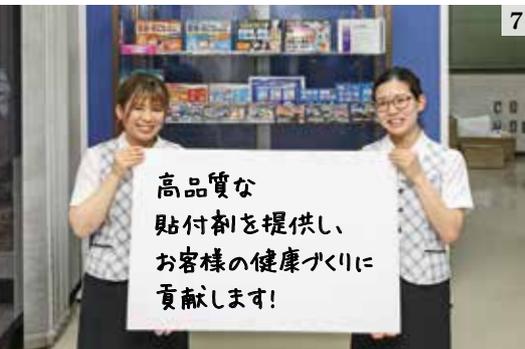
私は大学を卒業後、東京にて全く異業種の仕事に就いておりましたが、その当時、当社は営業面の強化が急務だったようで1980年に当社に入社。その後、製造現場での2年間の経験を積み、その後主として管理畑を中心にして事を重ね、2014年に社長に就任しました。

(※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「ZTIIido<sup>TM</sup>」が、当社の貼付剤としては初めてFDA(米国食品



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 すぎ よう ほう えん

代表取締役会長

毛利 浩一 氏 もうり こういち

代表取締役社長

米田 弘一 氏 よねだ こういち

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そうです。

## 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の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た「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。地元で農家に年間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」です。当社が東レ・モノフィラメント株式会社に開発を依頼し、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

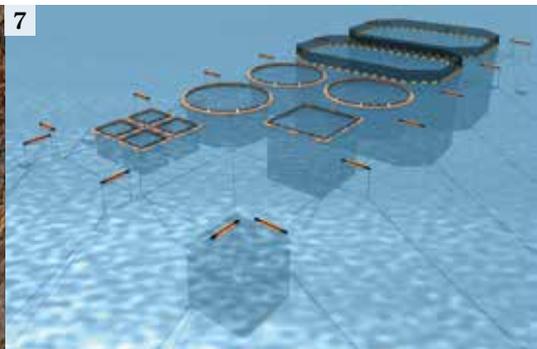
私の身内の話を少ししますと、創業者は私の伯父ですので、父の兄にあたる人であり、2009年に私が社長を引き受けた際に会長へ就任したのが、創業者の息子である粕谷勝です。



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をお客様である。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らっています。

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、日本に戻ったからは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？」ということを考えて続けていたことで、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、カツ井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し、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。

