



福岡銀行

『シンプル&セーフティ』で、
時代のニーズに対応した
パッケージを創り出す。

山本段ボール株式会社

相談役

山本芳裕氏

代表取締役社長

山本剛平氏

取引店／福岡銀行 若松支店

■会社概要

創業:1947年／設立:1970年／所在地:北九州市
若松区／資本金:3,000万円／従業員:50名／
事業内容:段ボール箱製造販売、包装資材全般
販売、木製品(パレットおよび木箱)・輸出梱包・
ハードボード加工販売

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





本社前(左から山本芳裕相談役、山本剛平社長、柴戸頭取)

終戦直後に始めた 木箱の製造販売が原点

社名から当社が段ボールのメーカーとご理解いただけたと思いますが、当社は創業者で初代社長である私の祖父・山本平八郎へいはちろうが、1947年に当時の若松市二島で木箱の製造販売事業を始めたのが出発点です。

もともと二島の日本板硝子株式会社の若松工場に勤務していた平八郎でしたが、戦時中に退職し、博多で軍の輸送に携わっていました。しかし終戦とともに二島へ引き揚げることになったものの仕事がなく、当時の日本板硝子の社長の後押しで、日本板硝子で生産される板ガラス包装用の木箱を製作して納めることになりました。戦後間もない時期でしたので、材料の生木を仕入れては立て掛けて天日で乾燥させることから手掛けていたようです。創業の翌年には山本製函株式会社を設立。三菱化成工業向けに爆薬用の木箱を製造しました。危険物に関わる製品であるだけに製造基準も厳しかったのですが、当社はその基準をクリアできるだけの技術を持っていたのです。

1955年、梱包材としての将来性が見込まれていた段ボールの製造をスタートさせることとなります。取引先であった三菱化成工業の工場長(後の同社社長)とのつながりで同社製品の梱包用段ボールを製造することになったのです。二島に新工場を建設しての事業開始でした。1962年には新たな設備を導入した第二工場を新設。そして1970年に、段ボール部門を分離するとともに三菱商事株式会社との資本参加を得て、山本段ボール株式会社を設立しました。

1981年に平八郎は会長となり、1959年に入社していた長男・芳裕が専務を経て2代目社長に就任しました。その2年後の1983年には、分離独立していた山本製函を木工部門として合併し、段木の2部門体制として現在の基盤を整えました。

特注の機器を導入して 生産効率を飛躍的に改善

1990年、若松区響町の4千坪の敷地に新工場を建設し本社事務所も移転します。



3 1



4 2



5



6





山本剛平社長



山本芳裕相談役

この敷地が見つかる前には中間市への移転も検討したのですが、「若松で生まれ、若松に育ってきてもらった会社が地元を離れていいのか」という2代目・芳裕の強い想いがあり、若松に留まることにしたのです。

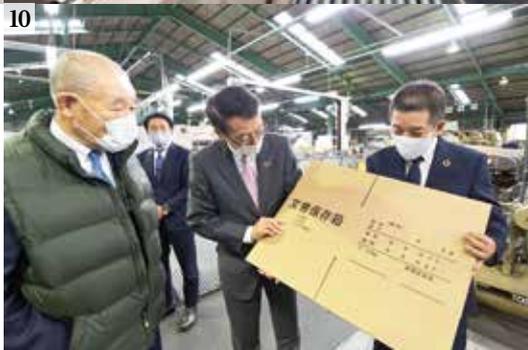
1995年には段ボール部門に最新鋭の自動印刷機を導入。翌1996年には木工部門にパレット自動両面釘打機を設置しました。この両面釘打機は、受注が増えていたパレット生産の効率を上げるために導入したのですが、それまでは手作業で片面ずつ釘を打っていた工程を、両面同時、しかも14ヶ所を一気に自動で打てるようにした当社独自の機械です。この機械の導入により生産性を飛躍的に向上させることになり、社員の労力も大幅に軽減しました。

**自社開発製品は
持続可能な社会に対する
姿勢の表れ**

私が、商社の包装製品部で5年間、段ボールメーカーで2年間の修業を経て、当社に入社したのは1998年のことです。2014年に3代目社長に就任した私が目指すのは、大手が狙わない事業の領域での市場開拓です。近年のネット通販分野における売上拡大に伴って、梱包用段ボールのニーズが高まって



1.2.木製パレット工場/3.仕上げや工程途中で手仕事が入る/4.両面同時に釘打ちができるパレット自動両面釘打機/5.6.段ボール工場/7.8.コロナ対策のパーテーションを製作/9.10.FFG文書保存箱の製作/11.企業メッセージ





最前列左4人目から山本芳裕相談役、山本剛平社長、柴戸頭取、貞方支店長(福岡銀行)

いますが、規格品の通販用段ボール製造で大
手と市場を奪い合うよりも、付加価値の高い
仕事、とりわけ当社にしかできない仕事へと
軸足を移しています。時には小ロット、時には
一点一様に近いビジネスで当社の存在感を示
していけたらと考えています。

最近の事例では、新型コロナウイルス感染防
止対策のために店舗やさまざまな施設に設置
されている透明のパーティションがあります
が、そのほとんどはアクリル板や塩ビなどで
きた製品です。当社が製造しているのは、枠が
段ボール製で、透明部分をPET素材で軽量
にしたものです。新型コロナウイルスの感染拡大が終息
するとそのパーティションを廃棄することにな
りますが、段ボールとPETに分別すること
でどちらもリサイクルできるように設計して
おり、価格面でもより多くの場所で役に立
てただけになりました。

近年は社会全体でSDGsへの注目度が高
まっていますが、当社が取り扱う段ボールはほ
ぼすべてが古紙からの再生であり、木製パレッ
トも再利用可能な製品であり、当社の事業自
体が環境保全を意識したものになっています。

昨年は福岡銀行のSDGs私募債に当社も協力させていただきました。

また、先ほど述べたパーティーション製造販売において、カルチャースクールやエアロビクススタジオ、ネイルサロンといった、当社がこれまであまりお付き合いのなかった業種のお取引先とつながる機会を得ました。営業活動を通じてお聞きした新たなニーズや情報は、今後の当社の事業展開にも大いに役立てられるものと考えています。

働く人のための環境を整備しつつ次の半世紀へ

初代社長から二代目、そして私へと代々伝えられていることで、古くからお付き合いいただいている方々との関係性を大切にしながら、と言われています。経営を引き継いだ当初は、あまりピンときませんでしたが、最近になってその言わんとするところが理解できるようになってきました。古くからお付き合いのある方々にお会いすると、自分の知らなかった過去のことをお話していただくことがあります。

どこその会社とは以前お取引があったとか、自社の歴史や地域の歴史を知る手掛かりとなります。つながりのある方々に長年支えられて今の当社がある、という事実がひしひしと感じられます。もしかしたら、人のつながりを大切にする、この若松の土地ならではのこともしれません。お世話になった方々のお付き合いを通じて、長い時間をかけて育まれてきた絆に触れられる機会は、私にとってのありがたい財産だと実感しているところです。

そういった意味で、「ヒト、モノ、カネ」という経営資源のなかで、とりわけ人材の重要性を、ますます強く感じます。当社は創業から73年、設立から50年を迎えましたが、次の50年を見据えて、人を大事に育てていく環境づくりを進めています。具体的には、時代を見据えた人事評価制度の再構築や定年制度の見直しなど、時間をかけて進めていかなければならないものばかりですが、まずは私自身が感度の良いアンテナをもって積極的に行動し、十年後、二十年後にも、さまざまな世代と一緒にあって、同じ目線で新たなことに取り組めるような環境づくりを目指していきたいと思っています。

インタビューを終えて

福岡銀行 取締役頭取 柴戸 隆成



石炭の積出港として隆盛を誇っていた若松に根差し、段ボール箱や木函、木製パレット等の製造を手掛けられています。相談役は独自の自動両面釘打機を開発されるなど、早くから生産性の向上に手をつけられ、現社長も新しい市場の開拓にチャレンジングに取り組んでおられます。

人の力を引き出して育てる姿勢から、地域の小学校などでの段ボール教室といった社会貢献活動にも注力されており、これからは百年企業へ向かって、挑戦を続けられることを願っております。



熊本銀行

『敬天愛人』が信条。

勝ち残る戦略で、

地域の豊かな生活づくりで貢献する。

ジョウツー株式会社

代表取締役

後藤 英夫 氏
ごとう ひでお

取引店／熊本銀行 託麻支店・保田窪支店

■会社概要

設立:1995年／所在地:熊本市中央区／資本金:
1,000万円／従業員:180名／事業内容:携帯
電話販売代理店／事業拠点:(本社)熊本市中央
区(取次店)熊本県・福岡県内計19店舗

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





本社前(左から後藤社長、野村頭取)

昨年12月に本社を新築移転 熊本・福岡で19店舗を展開

当社は1995年に設立した携帯電話販売代理店で、現在ソフトバンクショップ16店舗（ワイモバイル併設店含む）、auショップ3店舗の計19店舗を運営し、九州地区でトップクラスの販売実績を上げています。創業25周年を迎えた昨年12月には本社を渡鹿から大江の託麻本通り沿いに新築移転しました。新社屋移転を果たし、これまで以上に優秀な人材を育てるとともに、経営力をさらに強化し、モバイル通信サービスを通じて地域と人々の生活をより豊かなものにするのが私たちの願いです。

熊本市出身の私は、大学進学のために一時熊本を離れましたが、熊本に戻って旅行代理店に勤めた後、独立してからこれまで飲食店や内装工事業、不動産業など幾多の事業を展開してまいりました。経営の醍醐味を若い頃から楽しむようになっていたのです。

転機は1995年、私が39歳の時。携帯キャリアのデジタルツーカーが九州に初参入するとの情報を得ました。私はすぐに「これからの時代に携帯電話は欠かせない」と確信し、通信業界への参入を決め、代理店となる会社を設立

しました。社名のジョウツーには情報通信の意味もありますが、常に上を目指すという意味を含めました。

会社設立の翌年1月、当社第1号店となるデジタルツーカー渡鹿店を本社1階にオープンしました。当時は、携帯電話が始めたばかりということもあり大量販売するには難しい環境下ではありましたが、これまでの事業で得た人脈を頼りに一人ずつお客様を増やしていったのです。

その後、山鹿店、水前寺駅前店を開店するなど、多店舗展開を図っていくこととなります。1999年にデジタルツーカーから「PHONE」へ、さらに2003年には「PHONE」から「Vodafone」へ、そして2006年「Vodafone」からソフトバンクへとキャリアブランドが変更しますが、そうしたキャリアの沿革とともに当社も成長を続けてまいりました。

設立以降の当社最大のターニングポイントは、2007年に東証1部上場の国内最大手の携帯電話販売代理店・株式会社ディーガイアの傘下に入り、2次代理店となったことです。同じ傘下の全国の代理店との間で情報交換でき、店舗運営のノウハウや社員の販売スキルも向上しました。同時期に全携協（全国携帯電話販売代理店協会）へも入会したことで、広域的

2 1



3





後藤社長

な情報が入るようになった結果、当社の出店ペースにも拍車がかかり、現在では熊本県内でソフトバンクショップ11店舗(ワイモバイル併設店含む)、auショップ3店舗、福岡県内にソフトバンクショップ5店舗を加えた計19店舗を出店するに至っています。

新感覚の店づくり キッズやカフェコーナーも

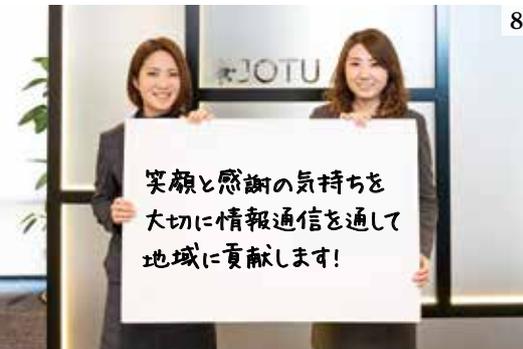
当社は「モバイル通信サービスを通じて、人と地域を豊かにする」という経営理念のもと、常に感謝の気持ちを忘れず、お客様から「ありがとう」と言ってもらえる店舗運営を目標にするなど、常に「人」との繋がりを大切にしています。

店舗設計においては、携帯専門ショップにはマニュアルがあるため、それに従った店舗づくりを基本としています。お客様に感動を与えられる新しい感覚の店づくりに力を入れています。ここでも以前展開していた事業の経験と知識が大いに役立っています。

2019年8月に移転オープンした「ソフトバンク熊本日赤前」は、外観をカフェ風にして、店内には無料のカフェコーナーを設けたほか、お子様と来店されるお客様のために安全を最優先した遊具を海外から取り寄せてキッズコーナーを併設しました。また多目的スペースを設けてスマホ教室や英会話教室を開催するなど、これまでになかった取り組みとして地域の方々に大変喜んでいただいております。

リアル店舗の優位性 コロナ禍をバネに

現在、当社はモバイル事業とネットワーク事業の二本の柱を中心に展開しています。モバイル事業は携帯電話の提案と販売、iPhoneやiPadの活用法のご提案、経費削減のご提案などを中心とし、ネットワーク事業ではホームページ作成、クラウドサービスなどを提供して



1.対談風景/2.新年に社員が今年の目標を漢字1文字で表現/3.店舗写真や感謝状が飾られた応接室/4.社長のモットー「敬天愛人」木彫りの前で記念撮影/5.ソフトバンク イオンモール熊本店/6.7.ソフトバンク 熊本日赤前店(6:カフェコーナー、7:キッズコーナー)/8.企業メッセージ

めた気持ちを思い出ししてください
代表取締役 後藤英夫

健 知 人 恕 新 創 賑 超 成 改 考 守 思
結 力 想 学 責 早 笑 伝 復 動 金 新 戦
育 返 通 穩 断 変 研 続 開



中列左3人目から後藤社長、野村頭取、池田支店長(熊本銀行)

いますが、現在もつとも注力しているのが、企業が抱えている課題の解決をサポートするソリューション事業です。この分野の事業には高い技術力が求められるためすぐに撤退する会社も多いのですが、これまで当社が培ってきた技術力が高く評価されたのでしよう、契約先はすでに約250社にまで増えています。今年にはスタッフをさらに増員してソリューション部隊を充足させる予定です。

一方で、格安スマホの参入が世間の話題になっていますが、ソフトバンクやauなどのキャリアのリアル店舗網の存在は大きな力です。「安い料金に魅了されて格安に切り変えたが、緊急なトラブルが発生しても、全てネットでの対応となり、トラブル解決に時間がかかった、また、操作方法も直接教えてもらえない」といった話をよく耳にします。しかし、私もキャリアのリアル店舗は全国各地に多数あるため、いざという時に頼りになり、格安スマホから私たちの店舗に戻って来られるお客様も珍しくありません。当社はこの店舗網を最大限に活用することによって、これまで以上に競争力を高めていきたいと考えます。

昨年からの新型コロナ感染拡大の影響でビジネス環境や生活様式が急速に変化し、それに伴って

モバイル・コミュニケーションの重要性は増すばかりです。仕事の打ち合わせはリモートが日常となり、日常の生活も友人や遠くに住む家族とオンラインでの会話が増えています。携帯電話をめぐる経営環境が急速に変化する中で、私たちは、「生き残るため」ではなく「勝ち残るため」の戦略を構築し続けています。

「敬天愛人」の精神 愛される店づくりをめざす

私は「敬天愛人」をモットーとしており、天を敬い、人を愛し、会社を愛し、常に感謝を忘れない気持ちを持ち続けるため、この言葉を会社の信条としました。当社がここまで成長できたのは、もちろん私一人の力ではなく、携帯電話の普及という時代の変化に加えて優秀な社員に恵まれたからにほかなりません。会社の成長には社員全員の強い目標達成意識が大切です。近年、若い人の離職率の高さが問題になっていますが、当社は幸いにも離職者が少なく、全スタッフの95%が正社員であることも強みとなっています。

今後の目標は、決して現状に満足することなく、これまで以上に優秀な人材を獲得し、育て、

目標達成意識を高めるための研修制度や人事評価制度を充実させていくことです。

これまでの当面の目標であった新社屋が完成したため、次は「九州で店舗数ナンバーワン」を目標にして、新店舗を20店舗増やし、近いうちに九州ナンバーワンになりたいと考えています。

さらには店舗数とともに売上を増やし年商100億円企業を目指します。ただこれに関してはやみくもに数字を上げることよりも、毎期きちんと経常利益、最終利益を計上することを最優先して、より強固な経営基盤を確立し、急がずとも実現したいと考えています。

会社は「人」がテーマです。社員が一致団結して一生懸命仕事に打ち込む中で笑顔が生まれ、その先に自己成長があります。当社のロゴマークはパワーのある八角形を人型で表し、全員で目標を達成するために円陣を組んでいる様子を表現しており、社員一人ひとりの自主性を重んじ、全員で力を合わせて常に新しいことにチャレンジし続けようという意味を込めています。

携帯電話ショップは今の暮らしになくてはならないライフラインとなりました。当社は今まで以上に地域の方々に愛される店舗づくりに努め、豊かな生活環境を実現するお手伝いをさせていただきたいと思っています。

■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 野村 俊巳



後藤社長はこれまでの事業で培われてこられた知識やノウハウを基に、時代の先を読む眼力と経営手腕で、今や九州トップクラスの携帯電話代理店の地位を築かれました。

今後さらに重要性が増すと予想されるモバイル通信サービス事業において、地域とそこに暮らす人々の豊かな生活環境づくりに貢献され、100億円企業を成就されることを願っています。



十八親和銀行

建設コンサルタントとITソリューションの
先進的な複合サービスを展開して
地域発展に貢献。

おうえいこう
扇精光ホールディングス
株式会社

代表取締役社長

いけだ
池田 久美子氏

取引店 / 十八親和銀行 新大工町支店
十八親和銀行 長崎営業部
福岡銀行 長崎支店

■会社概要

創業:1958年 / 設立:2014年 / 所在地:長崎県長崎市 / 資本金:4,800万円 / 従業員:213名(グループ合計) / 事業内容:扇精光ホールディングス株式会社 ▶ 扇精光グループの経理・財務・人事・総務全般および情報セキュリティ管理【グループ会社】扇精光コンサルタンツ株式会社 ▶ 建設コンサルタント業務、測量業務・調査業務、文化財調査業務、補償コンサルタント業務、一級建築士事務所 / 扇精光ソリューションズ株式会社 ▶ 情報(コンピュータ・IT)機器および周辺機器の販売と保守、コンピューターシステム設計およびアプリケーションプログラム開発、測量機器・計測機器・気象観測機器の販売と保守・点検・検定、電気通信工事・電気工事 / 有限会社キューエイ測量 ▶ 測量業務

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





扇精光ソリューションズ本社前(左から濱口晴樹社長(扇精光ソリューションズ株式会社)、安部清美社長(扇精光コンサルタンツ株式会社)、池田久美子社長、森頭取)

土木測量機器販売が原点 扇精光グループの礎

かつてシーボルトが開講した私塾「鳴滝塾」があった長崎市鳴滝の地に、当社の前身である「扇測量器店」が店を構えたのは1958年11月のことです。きっかけは前年の諫早大水害で、災害復興で必要とされる測量機材を販売するためでした。

1963年に扇精光株式会社として法人化した後、公共工事の測量設計業務が民間委託されたのを機に、同業務の受託を開始、測量業務登録、建設コンサルタント登録、補償コンサルタント登録と業容を拡大していきました。さらにはコンピュータの将来性を確信し、1973年に「電算部」を立ち上げてデータ処理事業にその黎明期から取り組み、業界に先駆け測量・設計の自動化を進める結果をもたらしました。

また、測量事業の裾野を広げる活動と並行し、1981年には長崎で初めてマイコンショップをオープン。同年より官公庁・市町村・学校関係向けの研修をスタートするなど、県内全域へパソコン普及を促進させるきっかけと

なりました。

時代を先読みして次の時流をとらえ、先端技術を業界に先駆けて大胆に取り入れてきた当社の姿勢は、創業者で私の父でもある扇道徳おぎみちのりの進取の気性に富む人柄と、その困難な要求(テーマ)に愚直に応えた先輩社員たちの挑戦によるところが大きいです。父は常に勉強を怠らず、インターネットなどない時代、自らの足で積極的に動いて地道に最先端情報を集め、また勉強会や経営者の集まりを通して自らの資質を高めることに全力を注いでいたように思います。

災害復旧活動に全力 常に最新技術を取り入れる

また、当社の歴史を語るうえで、災害復旧業務を外して考えることができません。1982年7月の「長崎大水害」では、緊急要請に応え、被災地の早期復旧のため不眠不休の体制で4か月間を超える県内全域の調査業務に携わりました。1991年の雲仙普賢岳噴火の際には、水無川の土石流災害抑止のため、自衛隊や警察が見守る中で土石流堆積





池田社長

測量やワイヤーセンサー設置を手掛けました。その後も、2016年に「熊本地震」、広島県の「平成30年7月豪雨災害」、2019年には台風被害を受けた宮城県において災害復旧支援業務に従事しています。

空中撮影技術とえば、今ではUAV（ドローン）撮影が広く知られていますが、当社では1994年にリモコン操作可能な大型ラジコン飛行船を導入。デジタル写真から地図に変換する自動解析システムの共同開発を地元大学と開始したことを機に航空写真測量分野への取り組みを始め、現在ではレーザー計測機を搭載した大型UAVや地上型のレーザー計測機を駆使し、被災直後の緊急かつ危険度の高い所でも現場を丸ごとスキャンし、迅速で安全に品質の高い三次元測量成果に繋がっています。

また、業界動向として、DX（デジタルトランスフォーメーション）の導入は「働き方改革」と「生産性向上」に欠かせない状況を迎えています。国土交通省が取り組むインフラ分野のDXの概念は「進化したデジタル技術を浸透させることで人々の生活をより良いものへと変革する」とあり、私たちが作り出す測量・設計の成果が基礎となり、「まちづくりのDX」が始まります。

IT分野への事業展開 時代の変化に合わせた 一貫したサービス提供が価値

パソコン普及が本格化した1980年代は、業務用途での導入が進み、中でも当社は長崎で先駆的にPC事業を手掛け、特に官公庁や学校・教育現場を中心に事業展開に注力しました。機器販売だけでなく、操作教育から親身な問い合わせ対応があったからこそ、お客様の満足と信頼を得ることができたと確信します。「提案・販売から教育、運用支援、保守まで」のサービスをワンストップで責任を持ち提供することが、お客様の導入効果や安心と満足度を



11 9



10



7 8



1.扇測量器店/2.対談風景/3.施設見学/4.若手社員交流会/5.インターンシップ生のプログラム開発体験/6.VRを利用した空間把握/7.災害現場測量/8.道路設計3D画像/9.レーザースキャナを搭載したUAV/10.UAV搭載レーザースキャナで取得した点群データの横断面/11.企業メッセージ



最前列左から、古川支店長(十八親和銀行)、森頭取、池田久美子社長、
安部清美社長(扇精光コンサルタンツ株式会社)、濱口晴樹社長(扇精光ソリューションズ株式会社)

高め、会社の価値(信頼を得る事)となるとの
 気づきを得ました。IT環境は、スタンドアロン
 形態からネットワーク形態へ、更にクラウド複
 合型など大きく変化する中で、要求は高度化
 し要素も増えています。当社ではその変化のさ
 なか、システム開発、サーバ、ネットワーク、セ
 キュリティ、通信分野へと対象業務を拡充して
 参りました。これからも各々の品質を高めつつ
 トータル的な支援の充実と進化を遂げて参り
 ます。また、システム開発においては、自治体内
 部情報系ソリューションとGIS(地理情報)・
 GNS(位置情報)の掛け合わせや、AR
 (拡張現実)・VR(仮想現実)などの最新技術
 を活用する空間情報ソリューション開発を得意
 としており、道路インフラ点検、監視、安全対
 策システムとして大手企業に採用されるなど
 全国への事業展開ができるまでになりました。

さらなる成長を目指し

ホールディングス化

人材育成こそ最大の社会貢献

2014年、扇精光ホールディングス株式
 会社を設立し、グループ化したことは、近年の

当社におけるもっとも大きなトピックです。専門特化が進んでいた建設コンサルタント事業部とITソリューション事業部を切り分けることで、それぞれの経営判断のスピードを速め、最大限に強みを生かす狙いがありました。両者の独自性とシナジー効果を最大化する体制づくりが、グループ全体の最重要テーマと考え一歩ずつ進めているところです。

技術は日々進化しています。グループ会社の使命は、お客様の課題解決・地域社会の安全・安心・豊かな生活向上のために、最新の技術をどうお役立てできるかであり、それを創出し続け得る人を育てることです。長時間労働によつて、企業また個人が成長の手応えを感じる働き方は終わりました。会社生活のみならず余暇の活動や経験を糧に、豊かな感性や自由な発想、創造性を仕事に還元し、新たな価値を生み出せる存在となることが求められています。これは、企業の持つ技術や資源を磨き上げる人材としてはもちろん、個人の生活の質向上のためにも、重要になると思います。

このような主体性のある個人が、会社理念を核としていきいきと活躍し、その総力が企業の成長に繋がる組織作りを理想として

掲げた人材育成・教育プログラム構築は、現在進行形です。

二十年近く継続している「改善活動」の成果は、人材育成における理想を目指す礎のひとつとなりつつあります。チームごとの業務の効率化・技術の向上・働きやすい職場環境などの改善提案に対し、審査委員会よりフィードバックや表彰が行われます。継続的な取り組みにより、社員の自主性が醸成され、若手社員の持つ柔軟性とベテランに蓄積された経験値が有機的に結びつき、新たな活気や面白い発想が生まれています。また、インタビューシップの場においても、改善活動から生み出された教育方法が功を奏し、熱意ある学生が集まるという採用における質の向上も見受けられるようになりました。

創業六十周年を超えた今、創業当初から変わらない「会社の成長」「社員の幸せ」「社会貢献」を一体とした経営に全力で取り組むことはもちろんのこと、社員一人ひとりが、社である「信念笑顔」の実現のもと、お互いが切磋琢磨しながら育み合い、良き人に成長し、地域社会とかかわることこそ真の社会貢献であると信じ経営に向き合いたいと思っています。

■ インタビューを終えて

十八親和銀行 取締役頭取 森 拓二郎



長崎の地で測量機器の販売店として事業をスタートさせた後、測量事業だけでなくコンピュータ分野へも、全国的に見てもかなり早い段階で進出されています。また、築き上げた独自技術によって災害復旧活動に何度も従事され、地域貢献に力を尽くしておられます。

近年は、ホールディングス化によって各事業の強みを最大限に発揮しつつ、グループとしての総合力をさらに強化しておられます。百年企業へと向かう推進力で、さらに発展を遂げられることを期待しています。