

FPG調査月報

MONTHLY REPORT

4

2021.APR
VOL.136

Top Interview

東海住宅販売 株式会社 代表取締役 伏見 太郎 氏

株式会社 オジックテクノロジーズ 代表取締役社長 金森 秀一 氏

株式会社 メモリード 代表取締役社長 吉田 昌敬 氏

 福岡銀行

 熊本銀行

 十八親和銀行



懐かしい
情景を
探して

Looking for a nostalgic scene

不思議ワールド 陶郷中尾山



▲中尾上登窯跡から見た街並み



▲中尾郷を歩く

●陶郷中尾山

住所：
長崎県東彼杵郡
波佐見町中尾郷



波佐見の町から山手へ10分ほど車を走らせると、中尾山の大きなゲートが迎えてくれる。

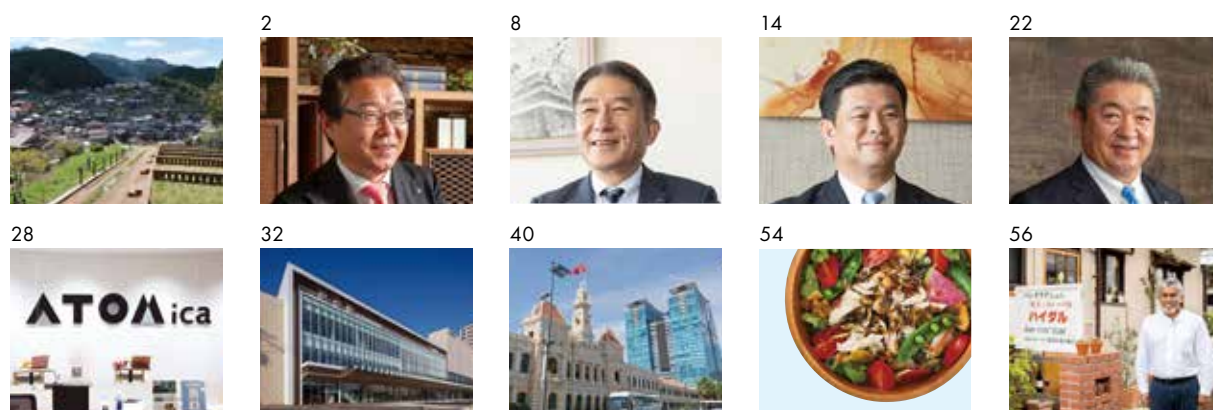
波佐見ではやきものを生産する場所を「やま山」と呼び、中尾山では1640年頃を起源とする窯業が現在まで脈々と受け継がれてきた。山々に囲まれた傾斜地に広がる麓、所々にニョキと顔を出すレンガの煙突、世界最大級の上登窯跡などが残る静かな山里だ。

昭和の時代、日本中にあった狭い路地も健在で、ひんやりとした路地裏を歩けば少年のころの懐かしい記憶が蘇る。緩急ある道を巡り、あまたの工房で思いがけない作品に出会うのが楽しい。

中尾山は保存地区に指定されていないが、個人的には世界遺産に登録されてもおかしくなく、思える芸術の香り漂う陶郷である。

(文・阿井川 圭)

CONTENTS



懐かしい情景を探して 不思議ワールド陶郷中尾山

Top Interview

- 2  福岡銀行
東海住宅販売 株式会社 代表取締役
伏見 太郎 氏
- 8  熊本銀行
株式会社 オジックテクノロジーズ 代表取締役社長
金森 秀一 氏
- 14  十八親和銀行
株式会社 メモリード 代表取締役社長
吉田 昌敬 氏

- 22 Interview Before After
FFFホールディングス 株式会社 代表取締役CEO
中村 克久 氏

- 28 START UP Company -special edition-
株式会社 ATOMica

- 32  地域と共生する FFG
長崎県 諫早市

- 36 地域とつながるFFG連携プロジェクト
古民家を活用した観光振興プロジェクト
太宰府市「HOTEL CULTIA 太宰府」

- 38 FFG BMS
株式会社 マツシマメジャテック
東洋ホイス ト 株式会社
株式会社 九食

- 40 ホーチミン駐在員報告
ベトナムにおける小売市場について

- 42 九州まち歩き 長崎県 南島原市

- 54 母校の逸品
長崎市立長崎商業高等学校／広島市立広島商業高等学校／
チョーコー醤油 株式会社
～潮風香る幸せのボトル～ うみの幸ドレ

- 55 釣り道 鹿児島編 **NEW!**

- 56 九州の星
バングラデシュの雑貨とカレーの店 ハイダル 店主
モハメド ズルフィカル ハイダル

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。



写真提供：九州芸文館

今月の表紙

九州芸文館(福岡県筑後市)

表紙の写真は、九州芸文館本館のエントランスです。建物は新国立競技場の設計者の一人である隈研吾氏がデザインしました。本館の大地からつながる屋根が特徴的です。本館に隣接する工房棟アネックス2は、地元産八女杉を使用し、福岡県の「第1回県木造・木質化建築賞」大賞「木質化の部」に選ばれました。

九州芸文館は芸術文化・体験・交流などさまざまな事業を展開し、公園や地域の魅力を発信しています。



 福岡銀行

「創造の空間に豊かさをつくる」
まちづくりを通じて
真に価値ある住環境を。

とうかいじゅうたくはんばい
東海住宅販売株式会社

代表取締役
ふしみ
伏見 太郎氏

取引店／福岡銀行 香椎支店

■会社概要

創業:1962年／設立:1969年／所在地:福岡市東区
／資本金:5,000万円／従業員:12名／事業内容:
不動産の売買・賃貸・仲介・管理、都市計画・地域
開発に関する企画・設計、事業計画の策定、建築
請負工事・販売・賃貸および管理ならびに土地の
造成および販売／グループ企業:東海建設株式会社

会社ホームページは
こちらからどうぞ！





福岡市東区千早「THE LINDOS(ザ・リンドス)」パティオ
(左から伏見社長、柴戸頭取)

創業のきっかけは ようやく建てた自宅の売却

先代である父・秀夫^{ひでお}が博多区住吉で当社を創業したのは昭和37年。福岡ではまだ不動産業者、とりわけ建売住宅の事業者は、ほとんどいなかった時期です。太平洋戦争の終戦を17歳で迎え、家庭環境に恵まれなかった父は、糊口を凌ぐためにさまざまな仕事を転々としてしました。

終戦直後は、那の津にあった博多検疫所で中国東北部や朝鮮半島からの引き揚げ者の検疫業務に携わったほか、印刷業、製パン業、変わったところでは、自転車のタイヤに使うゴムの製造・販売を行ったそうです。当時、その生産に必要な機械を買う資金もありません。耐久性のあるタイヤを製造するための「加硫」という工程を行う製造装置が整えられず、販売先から瞬く間に苦情が届いたとか。

様々な経験と苦勞を重ねた父は、30歳を過ぎた頃に香椎に土地を求め、伝手^{つて}を頼りに大工さんに依頼して、ついに念願になって自宅を

建設しました。ところが、完成したそばから、その家を気に入った知人から「売ってくれんか」とせがまれ、売ってしまったそうです。自宅の売却という思いも寄らない経緯で不動産業の一端を経験したことで、それまでの商売とは桁違いの醍醐味を知り、これからは住宅販売を手掛ける事業を経営しようと決意しました。そこから父は今でいう宅建士の資格を取り、実務でわからない点を解消するために不動産の学校にも通ったと聞いています。

顧客視点の住宅設計と 独自の工法で業績アップ

創業から7年後の1969年に東海住宅販売を設立しました。社名の東海は東海地方の意味はありません。父が夢に見た洋上の彼方に昇る朝日の夢に由来するもので、「東海の旭日のように不滅であれ」という思いが込められています。

本格的に建売住宅の販売に参入した当社は、柱間の距離を基準にした「新間^{しんげん}（江戸間^{えどま}）



5



3



4

2

1



伏見社長

ともいう)「モジュールで住宅を建てる会社が大多数だった時代に、畳の寸法を基準とする「本間(京間ともいう)」を手掛け、同じ六畳間でも部屋の面積がより広い「伝統の本間造りの家」をキャッチフレーズに掲げ評判となりました。

そのほかにも、当時流行りの間取りだった二間続きの和室の仕切りに、床の間・押入れが一体となった可動式の間仕切り壁を考案したり、当時珍しかった地下室のある建売住宅を

販売する等、先代はなかなかのアイデアマンぶりを発揮。さらには、北米では主流であったツーバイフォー工法(木造枠組壁工法)を福岡で比較的早い段階で採用しています。これは、職人の熟練度による仕上がりや耐久性に差が出やすい従来工法に対する工夫のひとつでした。

時流に乗らず実需にこだわった 正しかった先代の判断

そのようにして順調に業績を伸ばしていた当社ですが、世間がバブル景気に沸いた1980年代後半、いわゆるバブル崩壊よりも一足早く転機を迎えます。同業他社の多くが、金融緩和、資産インフレの恩恵を受け、瞬く間に売上規模、資産規模を時勢に乗って進捗させる中、実需にこだわった当社は、急激な地価の高騰によって事業用地の仕入れで苦戦し、売り上げが立たず一時赤字に陥り、その直後、不動産向け融資に対して総量規制の影響をもろに受け、まさに「泣きつ面に蜂」。



10 8



6



7



9

1.2.3.「THE LINDOS(ザ・リンドス)」パティオ、回廊、外観／4.5.福岡市東区千早「LINN GROVE(リングローブ)」／6.福岡市東区千早「LINDOS(リンデス)」／7.「箱崎パルク」／8.9.一戸建て住宅コートヴィレージ海ノ中道Ⅲ「桐の家」／10.企業メッセージ



本社内ミーティングルームにて(最前列左から山崎常務、伏見社長、柴戸頭取、黒崎支店長(福岡銀行))

この時はまだ私は、当社の社員ではなかったものの、他社の成長を羨ましく感じ、停滞する当社の営業姿勢について失望を感じていたものです。しかし、不動産業界、強いては社会全体の浮かれた風潮が後の「失われた30年」の序章であることを考えると、当時の判断が間違っていないのだと今更ながら気付かされます。父は博多で育ち、気は短い方でしたが、生まれは新潟なので忍耐力、粘り強さがどこかに内在されていたのかもしれません。

私が当社に入社したのは二十代半ば。先行き不透明な中、資金難と人材不足にあえぐ忍耐の時代。新機軸としてマンション開発に乗り出そうとしていたときでした。大手企業であれば複数の部門に跨がって進められるプロジェクトを、資金調達から始まり、土地の仕入れ、商品企画、設計打ち合わせ、ゼネコンへの発注、マーケティングリサーチ、広告展開などの販売戦略に到るまで、一連の仕事を任せてもらえたのは、大変な難いことでした。不動産開発に関する経験はすべて、現任訓練(OJT)で学びました。

分譲事業に限って言えば、バブル崩壊後の地価ならびに建築費の大幅な下落と金利の低下によって、私が入社しての数年間には事業環境が圧倒的に良かった時期ですが、なにぶん何の経験もなく、未熟な自分はお客様をはじめ取引先様、社員のみなさんにはずいぶん迷惑を掛けたと思います。しかしその反面、内外でしっかりとした関係性を構築する好機を得られたと思います。

所有不動産の証券化と財務改革

転機となった千早地区の土地取得

その後、分譲マンション、建売住宅の開発の傍ら、持続可能な事業の構築を目指して自社所有賃貸マンションの開発と不動産管理にも力を注ぐようになりました。企業としての基盤を強固にしたい一心で取り組みましたが、固定資産が増加するに従い、住宅販売会社としては売上規模に対して借入れの比率が大きくなるのが課題と考えるようになりました。そこで2006年には、①バランスシートの

圧縮、②負債の削減と自社事業領域の拡大、③事業ごとの透明性の向上を目的として、所有する賃貸マンション5棟を資産流動化法上の特別目的会社「リンプロパティファンド」へ売却。抜本的財務解決・刷新に踏み切ったが転機となったのか、その2年後のリーマンショックによる金融情勢の激変で千早の区画整理地内の入札が行われた結果、まとまった土地の取得ができたのは幸運でした。

街とともに歩む事業に大切なのは

「遠慮なければ近憂あり」の精神

論語にある「遠慮なければ近憂あり」が私の座右の銘。最近よくSDGs「持続可能な開発目標」という言葉を耳にしますが、今私たちにできることは、真に価値ある住環境の創造を通して街づくりに貢献していくこと。街づくりという循環型ビジネスに関わるには、目の先の得にとらわれることなく、長い目で地域の将来を捉える姿勢が大事だと、事あるごとに自らを戒めています。

■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役頭取 柴戸 隆成



福岡市に建売住宅の事業者がまだ少なかった時代に、いち早く不動産ビジネスの可能性に着目して創業されて以来、独自の取り組みによって戸建て住宅の建売販売からマンション販売、リフォーム事業、さらには自社ビルの運営へと、着実に事業領域を拡げてこられました。

現在では、不動産開発販売、不動産管理運営、不動産仲介コンサルティングを総合的に手掛けて、おもに千早地区の街づくりに貢献しておられます。これからも地域発展のために力を尽くされることを願っています。



 熊本銀行

兄弟経営で目指すは
産業界のスクラムハーフ。

株式会社
オジックテクノロジーズ

代表取締役社長

かなもり しゅういち
金森 秀一 氏

取引店／熊本銀行 本店営業部

■会社概要

創業:1947年／設立:1967年／所在地:熊本市
西区／資本金:2,300万円／従業員:126名／
事業内容:ケミカル技術の研究開発・製造、パワー
半導体部品(自動車のHV・EV用デバイス、高速
鉄道用デバイス、太陽光・風力発電)、半導体製造
装置部品、精密電鍍部品(インクジェット、精密電子
測定器、医療用デバイス)、サクラン抽出(高分子
多糖体)／事業拠点:(本社及び上熊本工場)熊本市西区(合志工場)
熊本県合志市

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





合志工場前(左から金森社長、野村頭取)

90年代のピンチとチャンスが 現在の経営基盤を作る

1947年創業の当社を私が承継したのは1989年でした。創業社長である義父・緒方尚^{たかし}の急逝という非常事態での承継でした。カリスマ性で組織を牽引してきた創業社長の抜けた穴は大きく、組織求心力創生のため社員の考え方の根幹となる基本理念づくりにまず着手しました。私は1980年松下電器産業株式会社(現パナソニック株式会社)に入社し、そこで産業人として多くの事を学びました。入社して一年間は主に研修で製造、設計の基礎、松下幸之助の様々な経営判断など学び、研修後は大学大学院で熱工学を専攻していましたのでエアコンのコンプレッサ事業部に配属され、生産技術、設計開発など7年間で貴重な経験をしました。その中で社員のベクトルを合わせているのが、松下幸之助が作った松下電器の綱領・信条・七精神であることも実感していました。これに値するものとして先代社長から学んだものや私の考えに幸之助の教えも加えて基本理念を作成しました。92年には創業45周年を機に社名の英文字表記の頭文字をロゴマークOGICとし、それを8(OG)、

Intelligent Communicationと意味づけ、コーポレートカラーも定め会社のイメージの見える化を図りました。事業の方はメモリー用半導体リードフレーム(LF)の表面処理が9割近くを占めていました。事業の偏りに危機感を持った私は、半導体製造装置部品やパワー半導体用セラミック基板のビジネスなど多角化を図りました。実際95年を過ぎると日本の半導体メモリーは急速に収束し2002年には当社のLFビジネスはゼロになりましたが多角化で危機を回避できました。企業経営は市場の変化を見ながらポートフォリオバランスを考えていくことが重要だと痛感しています。

また総務・財務担当部長のリタイアが近づいてきた1996年には肥後銀行の大阪支店長代理をしていた金森大次郎(実弟)が入社します。今では総務・財務だけでなく営業や産学官連携など専務として活躍してもらっています。1996年は兄弟経営がスタートした年でもありました。

リーマンショックが社風改革の ボトムアップの起爆剤に

事業は順調に推移し、2007年には創業



5



3



1



6



4



2

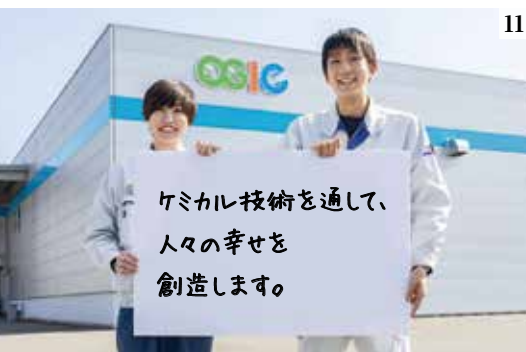


金森社長

60周年を機にロゴマークOGICを取り入れた新社名「株式会社オジックテクノロジーズ」とし、セミコンテックパークに合志事業所を開設しました。さらに経済産業省からは「元氣なモノ作り中小企業300社2007年版」に選ばれ、還暦の節目を充実した形で迎えることができました。

しかしそれも束の間、2008年9月にはリーマンショックが発生し、2009年1月の売上は前年の半分にまで落ち込みます。世界的景気低迷の中、マインドリセットしたのは社内風土改革のCI活動でした。景気低迷期に売上回復していくためにはお客様から選んでいただくことが必要。お客様にOGICファンになってもらうためには信頼が不可欠。お客様からの信頼を得るためには「社員の品位・品格を向上

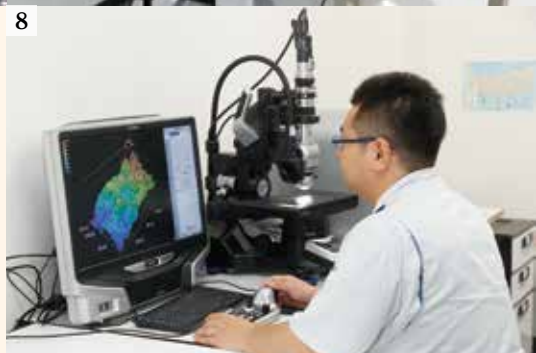
させる必要がある」という結論が社員たちの議論から導き出されました。その実現のために、ソーシャルマナー、ビジネスマナー、プレゼンマナーに関する社内勉強会を実施し標準化するワーキンググループを発足。毎年メンバーを替えながら、20代、30代の社員を中心とした、会社をより良くするためのCI活動は「See ka i活動」と進化し継続しています。「改善」を「見せる化」とするという意味で2012年にスタートした「See ka i活動」はその後、より一層「いいね」となるよう「e」を増やした名称に進化しました。その後も情報発信、社内緑化、挨拶運動、地域清掃、地域交通安全活動などに取り組んでいます。社内風土改革の過程では、「働きやすさと向学心の向上」にも力を注いでいます。有給休暇の増加を図るとともに、奨学金サポート、大学院進学の学費支援などの制度を施行。これらの取り組みが認められ、約400社ある「熊本県ブライト企業」のなかから年間8社のみが選出される「くまもとブライト企業賞」を受賞しました。このように社風改革はトップダウンからボトムアップに変わっていきました。業績はこのような社員の頑張り和省エネ対応のパワー半導体の急速な回復で2009年12月には元に戻すことができました。



11 9



7



8

1.対談風景／2.工場見学風景／3.半導体関連の製品へめっき処理を行う／4.クリーンルームで製品検査を行う／5.製品は真空パックされ出荷される／6.実験ルーム。いろいろな素材にめっき加工を行う／7.医療分野への展開も期待される精密電鍍技術／8.素材表面の3D解析を行う／9.ソーラーパネルでOGICと表した合志事業所／10.Seeekai活動から生まれたマスコットキャラ・OGICナイト／11.企業メッセージ



10



左から金森元気常務、金森大次郎専務、金森秀一社長、野村頭取、坂本常務（熊本銀行、前・本店営業部長）、金森雄気部長

ケミカル技術で九州を活性化し 顧客の世界展開を支える

2010年にはバイオ分野では、地元のベンチャー企業とのコラボレーションで、九州の一部のみに生息するスイゼンジノリからヒアルロン酸の5倍の保水力をもつ物質「サクラン」を抽出する事業を始めました。今では保水性・吸水性の高さや抗炎症作用などの効果が注目され、衣料メーカーや化粧品メーカーによって高機能製品として製品化されています。本事業で2018年には「地域未来牽引事業」の認定も頂きました。また経済産業省の補助を受けて精密電鍍技術を開発し、大手企業との連携によりマイクロピエゾに圧力室を形成するビジネスに展開し、2013年にものづくり日本大賞の九州経済産業局長賞を受賞します。現在は医療分野に展開し、がん細胞を選択的に捕捉できる医療用マイクロフィルターを精密電鍍技術によって開発中です。これは経済産業省の戦略的基盤技術高度化支援事業の一環で、熊本大学医学部・工学部と共同研究を行っています。加えて2013年にパワー半導体用基板の需要が増加し、合志事業所にアクア工場を増設しました。

また2013年には大手工業用薬品メーカーの研究所を経て金森元氣（長男）が入社し、現在は常務として技術本部をまとめています。2015年に税理士事務所や商社を経て金森雄気（次男）が入社し取締役総務部長として人事、採用、会計など幅広く活動しています。第三世代の兄弟経営が助走し始めました。

エディ・ジョーンズの マネージメントに学ぶ 閉塞の時代の戦略

2016年の熊本地震の時は上熊本本社も合志事業所も大きな被害を受けましたが、半導体も自動車もサプライチェーンを早期回復するため顧客の手厚いサポートと社員の日々変わる状況への適確な対応で二週間で回復することができました。危機はその後も続き米中貿易戦争そしてコロナウイルスです。今も続くコロナ禍は人とモノの動きを世界同時に停止させ、需要を蒸発させると共に超デジタル社会へのパラダイムシフトを急速に進めました。そこにカーボンニュートラルとサステイナビリティ社会への動きも加速し始めました。この

厳しい環境に対応する能力を企業経営者には問われています。

私は学生、社会人とラグビーをやっていました。ワールドカップ（WC）の日本の活躍に歡喜しましたが、その基礎を作ったのは2012年にヘッドコーチに就任したエディ・ジョーンズです。WC通算1勝21敗2分と絶望する日本に日本の特徴を生かす戦略を示して鼓舞し、目標を明確に画き具体的に努力する重要性を説き、世界一過酷な練習を課しました。それが南アフリカを破る快挙に繋がります。現在必要なのはエディ・ジョーンズのようなマネージメントだと思います。需要創造に繋がる自分たちが活躍できる分野を見出し目標設定し、その到達の道筋を明確に示し社員のベクトルを合わせるとともに達成のための強化プログラムをそれぞれに課し、個々の能力を上げ難題解決の突破口をつけていきたいと思っています。私のポジションはスクラムハーフ（SH）でした。小さな戦術者の異名を持つSHは大柄な選手の中で小兵ながら司令塔として周りの状況や流れを広い視野で観察し、素早くパスやキックを繰り出し、ゲームメイキングしていきます。OGICは産業界のSHを目指し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



戦後まもない時期に創業され、その後の技術革新とともに業容を拡大・発展され、現在では機能性表面処理分野だけでなく、微細加工やバイオテクノロジー部門への進出を果たされています。

前出の「くまもとプライト企業賞」受賞の他にも、2007年の「元気なものづくり中小企業300社」を始め、「熊本県リーディング企業」などにも選出されるなど、数多くの表彰を受けておられます。

これからも地域での存在感を示しつつ、さまざまな研究機関との共同開発にも注力され、常に新しい挑戦を続けられることを願っています。



トップに聞く!

JS 十八親和銀行

人と人の心を繋ぐ

冠婚葬祭のサポートで

あなたの一生に寄り添う。

株式会社メモリード

代表取締役社長

よしだまさのり

吉田昌敬氏

取引店／十八親和銀行 本店営業部
十八親和銀行 長崎営業部
福岡銀行 本店営業部

■会社概要

設立:1969年／所在地:長崎県長崎市／資本金:6億5,000万円(メモリードグループ長崎法人単体)／従業員:1,400名(メモリードグループ長崎法人単体)／事業内容:婚礼事業・リゾートウェディング、ホテル・レストラン事業、貸衣装・レンタルブティック、写真スタジオ、葬祭事業・生花・遺品整理、保険事業、ネット事業、通信販売事業、製菓事業、旅行事業、設計・リフォーム事業、自動車関連事業 他／他メモリードグループ主幹法人:株式会社メモリード宮崎、株式会社メモリード(群馬)、株式会社メモリード東京

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





「ガーデンテラス長崎ホテル&リゾート」
(左から吉田社長、森頭取)

「買う時代」から「借りる時代」へ 時代の流れを的確に読み取る

当社は1969年に創業者であり私の父でもある吉田茂視^{しげみ}がメモリードの前身である「株式会社長崎冠婚葬祭互助センター」を立ち上げたところから始まります。しかし、全ての始まりは、さらに遡ること数年。父が福岡で過ごした大学時代から始まっていたようです。「これからは所有からリースの時代になる」という新聞記事を読んだ父は、時代の流れを正確に読み、大学の仲間と共に花嫁衣裳のリースを始めました。高度経済成長の中で、まだ貧しさが残る時代に衣裳を自前で準備するのは大変です。で、父は「互助会」という組織を立ち上げ、将来の花嫁衣裳を借りるため毎月積み立てをしてもらう仕組みを作りました。これがヒットし、1年間で会員1万人を獲得するまでに至ったそうです。しかし、徐々に周囲との考え方の違いがでて、最終的にこの会社から手を引き、志を同じくする6名と新天地を求め、各地へ足を運んだそうです。そして、父の故郷である北九州の門司と似ている長崎に運命を感じ、新天地を長崎に決めたと聞いています。

当時の長崎は、結婚式が中華料理店で行わ

れるのが主流で、花嫁衣裳は美容室から借りるか個人で購入していました。そこで、父は当社を設立し、福岡で培った互助会の仕組みを導入。結婚式を挙げる皆様が安心して衣裳を借りられるところが、大変喜ばれたそうです。

しかし、創業当初は資金繰りが厳しかったようで、他に小売店を経営し、その売上で互助会を継続させていたようです。そうした苦労の甲斐あって、設立から5年後の1974年には当社初の結婚式場「諫早玉姫殿」をオープンしました。この式場は、従来のものと異なり、料理や演出、婚礼衣裳の種類などへのこだわりが、お客様に大変喜ばれたといいます。

長崎での実績を足掛かりに1977年には関東地区に進出。東京本部を開設した後、ご縁をいただき前橋、高崎など事業エリアを拡大し、支社を開設しながら各地にブライダルハウスを展開していきました。

新聞社社主への直談判を経て 披露宴の地域トレンド創出

一方、本拠地の長崎では、諫早、佐世保に結婚式場を構えた頃、「長崎新聞社が長崎市の中心部に新築移転して結婚式場を併設する」と



5



3 1



6



4 2





吉田社長

いう情報を入手します。当社は創業地である長崎市内にもいつかは結婚式場を持つという目標を掲げていましたので、その運営を任せてもらうべく、父は当時ヤクルト本社の社長であり長崎新聞社の社主も務めていた松園尚巳氏^{まつぞの ひさみ}へ直談判。4時間に及ぶ交渉の末、熱意を買われて仮契約を結び、保証金支払いのために10億円もの融資を受けたそうです。こうして1980年に長崎新聞文化ホール結婚式場がオープンすると、モダンな印象の結婚式場は長崎市民の話題となり、瞬く間に地域の若い世代が憧れる人気の式場となったのです。

1981年には、「互助センター」という社名のネーミングが全国に存在しており、関連事業を展開するうえでも不都合となるため、社名を「メモリード」へ変更。新社名は造語で「メモリ

アル(記念・儀式・儀礼)をリード(導く・取り仕切る)する」という意味が込められています。

その後、80年代から90年代にかけて、群馬、宮崎、福岡など活動エリアが拡大し、各地で主幹法人が設立されます。そして1997年、念願の自社ホテル「長崎ロイヤルチェスターホテル」がオープン。長崎新聞文化ホールで培ったノウハウとホスピタリティは、同ホテルの運営に活かされ、皆様に大変喜んでいただけるものになりました。

別れの時も安心して お見送りができるように

時代が21世紀へと移った2001年、「葬儀革命」のキャッチフレーズを掲げた当社は、それまで葬儀においてタブー視されてきた3点で改革を打ち出しました。女性専門スタッフのきめ細かなサービスを提供する「サービス革命」、ホテル同様の控え室を備えた24時間対応型の施設が利用できる「施設革命」、明朗でお得な料金設定を前提とする「料金革命」は、遺族の方々の共感を得て大きな反響を呼びました。

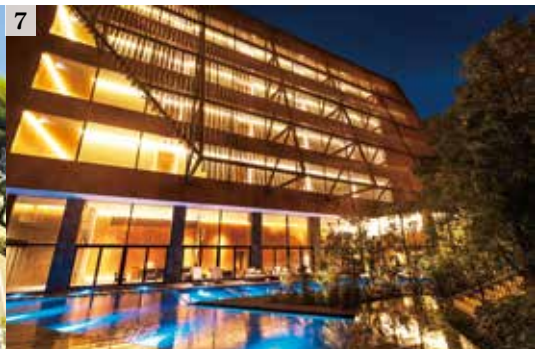
2006年には、料理代からお寺のお布施まで葬儀の際に必要な手出しによる喪家の負担を軽減するため、保険事業に参画。少額



11 9



10



8



1.対談風景／2.3.4.「ガーデンテラス長崎ホテル&リゾート」施設見学／5.6.「メモリード典礼会館」施設見学／7.ガーデンテラス福岡ホテル&リゾート／8.大橋メモリードホール／9.メモリード典礼会館／10.長崎ロイヤルチェスターホテル／11.企業メッセージ



「ガーデンテラス長崎ホテル&リゾート」チャペルにて(前列左2人目から、福田専務、吉田社長、森頭取、小佐々本店営業部長(十八親和銀行))

短期保険を専門に扱う「株式会社メモリード・ライフ」を設立して、葬儀保険に特化した保険サービスをスタートさせました。89歳になるまで加入できる、翌日に保険金が入る、といった従来の保険になかった特徴が注目され好評です。保険事業は今後、当社の事業における大きな柱へと成長させたいと考えています。

自然・景観・建築アート 全てがきれいに調和した ブランドホテルを建設

次に当社が注力したのは、ホテル事業の拡大でした。その起点となったのが、2009年に誕生した「ガーデンテラス長崎ホテル&リゾート」。専用の結婚式場は結婚式以外に足を運ぶ機会がないため、式場をホテルへと転換し、婚礼以外にも法事、宴会といった需要を取り込むのが、ホテル事業に対する取り組みのねらいです。

特に、同ホテルの建設は、それまで当社で通販事業を手掛けていた私が、経営者へと成長するうえで貴重な経験を得る機会となった思い出深い事業でもあります。創業40周年を記念した一大プロジェクトで、世界的建築家である隈研吾氏に設計を依頼しての事業は、絶対に

失敗できないものでした。プロジェクトリーダーを務めた私にとって初めて尽くしで不安なスタートでしたが、建設地である稲佐山中腹からの眺めの素晴らしさに事業の成功を確信した瞬間の気持ちは、今も鮮明に心に刻まれています。

土地の購入から6年の歳月をかけて完成した同施設は、海外にも引けを取らない高級リゾート感が味わえるのが自慢。自然溢れる山々の中から長崎の絶景を一望でき、こだわりつくした料理の数々とゆつたりくつろげる客室やラウンジは全て、包み込まれるような優しさが漂う造りとなっています。同ホテルは、それまでとは異なる客層が取り込める施設となり、当社の展開するガーデンテラスブランドが宮崎、佐賀、福岡へと拡がる契機にもなりました。

コロナ禍を機に改革 より深く人を思う企業へ

昨今では新型コロナの影響で、婚礼・ホテル事業が共に大きく落ち込みをみせています。特に婚礼事業の売上は8割近く下落した時期もあり、当社も様々な点で転換を余儀なくされました。しかし、それを一つの好機と捉え、特に葬祭事業の改革と強化に取り組んでいます。婚礼担当者

を葬祭部門へ人材配置することで、婚礼での目線を葬祭事業に取り入れたサービス・経費などの見直しが可能となり、お客様のご要望に沿う選択肢を増やす努力を行った結果、顧客満足度が向上。納得のうえで高価格帯のサービスメニューを選択していただけるようになってきています。今後も部門間の垣根を越えて働くことで、一つの視点に捉われることなく、自ら考え、お客様のライフステージにおけるトータルサポートが可能な人材育成を目指していきたいと考えています。

社是である「会員の利益を守る」・「社会奉仕」・「社員的生活向上」は全ての人の幸せを願うものです。当社は冠婚葬祭事業です。人の一生で記憶に残るセレモニーのお手伝いをさせていただいています。そんな大切な日を任されるからこそ、お客様のことを思い、従業員を思いやる、人を大切にする気持ちを大事にし、感謝の心を忘れない。そのためには、よりいっそう人をおわなければならないかもしれません。今後、その思いに磨きをかけ、婚礼・葬祭・ホテル事業で全ての人を感動させるサービスの提供を行い、より身近な企業となれるようにグループ一同頑張りたいと思います。そして、地域の皆様にとってなくてはならない存在となるためにも日々邁進していき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



今から半世紀前に「買う時代」から「借りる時代」への変化をいち早く捉えて長崎で創業された後、長崎新聞文化ホール結婚式場の運営を通じて時代の流れに乗り、従来とは異なる結婚式場を各地に誕生させてこられました。

葬祭事業においても業界の常識にとらわれない改革を打ち出し、さらには本格的なホテル事業へも進出。保険事業を始めとするその他の各事業にも、精力的に取り組まれておられます。九州および関東エリアで幅広く事業を展開されるメモリードグループのますますの発展を期待しています。

Topics of the month

FFGビジネスコンサルティングの取り組み

「熊本の物産商談会2021」を開催しました

FFGビジネスコンサルティングは、FFG3行におけるビジネスマッチングサービスで培ってきたネットワークを活かし、お客様の販路拡大のサポートを積極的に行っています。

2021年3月17日に熊本市、熊本銀行、FFGビジネスコンサルティングが力を合わせ、熊本の令和2年7月豪雨や新型コロナウイルスの影響を受けている熊本県内のメーカーを対象にオンライン物産商談会を開催しました。

今回の商談会は、主に熊本の熊本城ホール、福岡のFFG本社ビル（大手門）、東京のダイアゴナルラン東京の3会場で行い、当日会場へ足を運ぶことができないバイヤーは自身の事業所から参加いただきました。熊本会場には80社のメーカー、福岡と東京会場には20社のバイヤー、事業所からは7社のバイヤーが参加され、オンラインながらもリアルな商談会となるように、感染対策を講じながら当日バイヤーに商品を手にとっていただ

形式を取ったことで、商談は盛り上がりを見せ、新たな取引に繋がる商談もでき、好評のうちに幕を閉じました。

商談に参加したバイヤーからは「オンライン商談が定着してきただけでも、当日会場で商品を提供してくれるような丁寧な商談会は多くないので、商談がしやすかった」「オンラインでも手元に商品があると身近に感じてもらい、商品があると身近に感じてお互いに良い方向へ話が進んだ」と高評価をいただき、メーカーからも「この厳しい環境の中で、新しい販路の可能性を拡げる機会が得られたのは非常に嬉しい」「オンライン商談で不安もあったが、当日のサポートが手厚くて安心して商談に臨めた」と喜びと感謝の声をいただきました。

さらに同日、海外販路に興味がある商談会参加メーカー向け

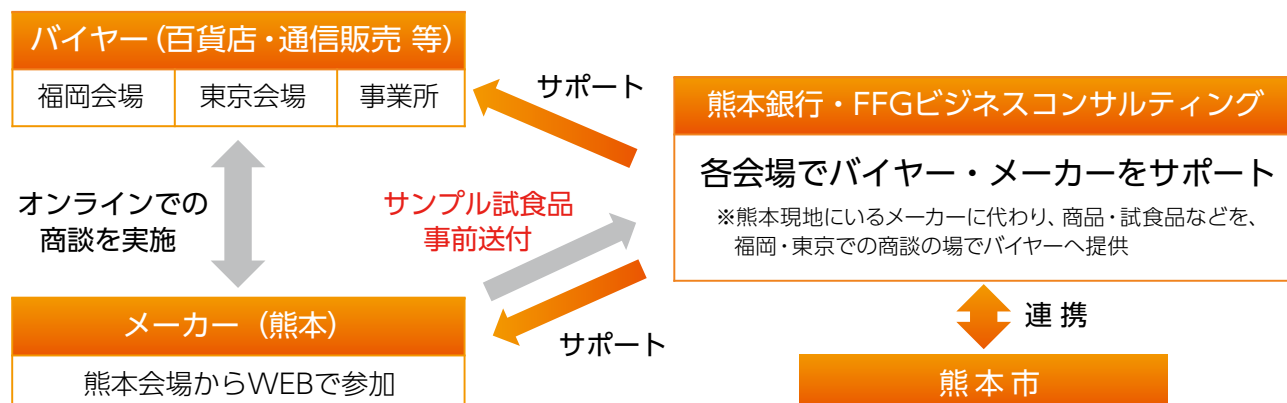
に海外販路拡大へ向けたオンラインセミナーを開催しており、国内のみならず海外にも目を向け、熊本県内のメーカーの販路拡大の一助となるよう企画し、こちらも各メーカーが熱心に耳を傾けていました。

FFGビジネスコンサルティングでは、これからもFFGのお取引先様の販路拡大および、人材紹介、経費削減など様々なサポートや紹介を行ってまいります。

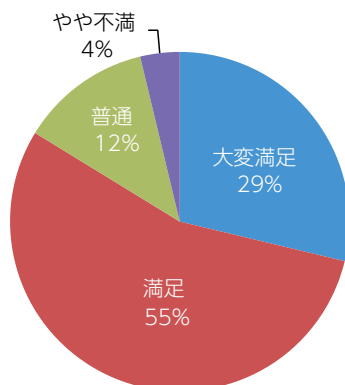


▲開会式記念写真

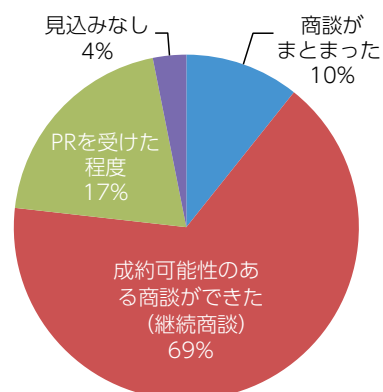
商談会イメージ（熊本・福岡・東京等の各会場をZOOMで繋ぎ商談を実施）



参加メーカーアンケート結果
商談会の満足度（n=80）



参加バイヤーアンケート結果
商談の感触（n=27）



▲【東京会場】バイヤー商談風景



▲【福岡会場】バイヤー商談風景



▲【熊本会場】メーカー商談風景



▲海外販路に関するセミナー受講風景



▲開会式の様子

Interview
**Before
After**

vol.02

持ち株会社設立に続き
更なる成長へ向けて新社屋完成へ。



**FFF
ホールディングス
株式会社**

本社
福岡市中央区赤坂 1-2-7
TEL : 092-712-0113



1948年、福岡市上赤間町（博多区冷泉町）で創業。住宅設備機器卸販売及び施工を担う富治商会を中核に、FFFホールディングスではグループ会社経営管理及び資産管理と運用を行う。





スリーエフ FFF ホールディングス株式会社

代表取締役 CEO なか むら かつ ひさ 中村 克久氏

1966年、福岡県福岡市生まれ
1996年、株式会社富治商会に入社
2003年、代表取締役に就任
2020年、FFFホールディングス株式会社を
設立し、代表取締役CEOに就任

祖父が博多で個人創業 福岡市の発展に伴い事業拡大

創業は1948年、福岡市上赤間町、現在の福岡市博多区冷泉町に私の祖父である中村富久治が個人事業として立ち上げた「中村富商会」が始まりです。祖父は、戦前に満州にわたり建築資材卸の仕事をしており、戦後引き上げてから配管などを取り扱う事業を始めたと聞いています。当時は旧博多駅に近く、商業の中心であった場所です。今もその創業の地は手放すことなく所有しています。

創業して5年後、東洋陶器（現OTTO株式会社）と特約店の締結をしたことが大きかったと思います。そこから福岡市の成長とともに、上下水道も次々と整備され、業績も順調に伸びていきました。

1951年、「株式会社富治商会」に改組。社名は祖父の名前から付けられました。私の名前は祖父の名の「久」から一文字貰い受けているのですが、時々、社名に「久」の文字も入れてほしかったと思うことがあります。1956年には鹿児島営業所、1959年宮崎営業所を開設。OTTOがまだ進出できて

いなかった、九州の南エリアを手始めに、九州全域に販路を拡げていきました。

現在の福岡市中央区赤坂に移転してきたのは1963年。当時は「柳原町」という名称で、社屋が面している「けやき通り」とも呼ばれる国道202号の愛称「国道道路」は、まだ舗装されていませんでした。建築事務所だった建物を本社社屋にして横に大きな倉庫を建てていました。

1977年、60代という若さで祖父が亡くなり、後継ぎを期待されていた父が若かったことから、外部から2代目の社長を招きました。父・中村陽一が40歳になった1982年に、社長に就任。その後、1995年に私の叔父にあたる中村泰三が4代目社長を引き継ぐことになります。その翌年に、東京で商社に勤めていた私が福岡に戻り入社しました。



旧旧社屋（けやき通りが未舗装だった頃）

ホールディングス化 社屋改築の事業に着手

社長に就任したのは37歳の時でその頃はリーマンショックのさなかで業界全体が最悪の状況でした。「こんな時に社長になって大変ですね…」とよく言われたものです。しかし

私自身は、大学を卒業した頃がちょうどバブル崩壊の時期だったこともあり、「良い時を知らないのです、これが普通ですよ」と周囲には笑って話していました。

実際にはデベロッパーが次々と倒産し、大型の再開発事業が中断され、大変な状況でした。今もコロナ禍で同じように大変な時期ではありますが、「リーマンショックの

時に比べたら、少々のことは大丈夫」と、冷静に状況を判断することができています。

社長に就任して大きな転機の一つが、2018年に創業70周年を迎えたことを機に着手した、昨年4月の持ち株会社化です。株式会社富治商会、TOTO水彩プラザふじ株式会社、株式会社姉川商会、大牟田バルブ株式会社の4社の持ち株会社「FFFホールディングス」を設立。富治商会を吸収分割して、グループ経営管理事業と不動産賃貸事業を持ち株会社で、その他の一切の事業を子会社となった新設会社に引き継ぎました。

福岡市東区にある姉川商会と福岡県大牟田市にある大牟田バルブは、地域密着型の販売代理店です。各地域の販売代理店の協力は欠かせません。今後も、より多くの販売代理店との協力体制を強化して、一緒に成長していきたいと思っています。

新社屋設計の条件は 理想を形にしてくれる会社

もう一つの大きな転機は、この度の新社



中村克久 代表取締役 CEO

屋完成でしよう。旧社屋が築40年以上経過し、建て替えの必要があり、旧社屋の賃貸物件の収入も大きかったことから、賃貸として収益性の高いものにしなければなりませんでした。どこか1社に直接お願いせずに、FFGBビジネスコンサルティング（以下FFGC）の不動産ソリューション部に相談して、設計からすべてお任せすることになりました。

FFGCのアドバイスにより、このあたりの賃貸に詳しい管理会社に相談段階から入っていただきました。間取りや賃料はもちろん、高い入居率を実現するためのアイデアを数多くいただき、基本的なプランニングが完成。その後、設計のコンペで何社かにご提案いただきました。決め手となったのは、「要望に応じてくれる設計会社であること」です。設備機器卸の会社ですから、例えば「一面ガラスばりの壁はおしゃれだけど、どうやって清掃するのだろう」と、設計図を見ていると、ついメンテナンスの方法が気になってしまいます。設計の良さは当然ですが、「実は、そこが一番大事なんです」と共感してくださった設計会社に依頼できたことに感謝しています。

基本的な設計やデザインはお任せしたのですが、唯一こだわったのが賃貸住居の設備部分です。女性や若いご夫婦を想定した1LDKから2LDKの間取りなのですが、トイレは最新のタンクレスタイプ、追い炊き機能付きのバス、カウンタータイプのキッチンなど、分譲マンション並みの設備にしました。おかげさまで、入居者募集後すぐに満室となりました。意外にも近隣からの住み替えをされた方が多く、物件の注目の高さに驚きました。



2階オフィスに隣接するTOTO水彩プラザふじ・けやき通り店のショールーム



料理教室やセミナーを開催するスペース



センダンの木のぬくもりが感じられる空間



旧社屋

調湿機能を備えた 快適なオフィス空間

FFホールディングスと富治商会のオフィスは10階建て新社屋ビルの2階フロアになります。全体に間接照明や木目調の壁などを採用し、落ち着いた雰囲気のある洗練された空間としました。また調湿機能を備えた空調により、空気も随時入れ替わるようになっていきます。これは元々の設計だったので、新型コロナウイルス感染症が拡大する

中で、社内の感染予防にもそのまま役立っています。

社員のデスクはフリーアドレス制を想定して、引き出しをなくし、書類などを収納できる大きめの鍵付き個人ロッカーを備えました。まだそれぞれのパソコンがデスクトップのため、十分に活用はできていませんが、今後は全てノートパソコンに移行し、より働きやすい環境を整えたいと思っています。

会議室は、プロジェクタースクリーンやホワイトボードになる壁を採用し、レンタルスペースとしての利用も考えています。オフィスフロアの奥の階段を上がっていくと、3階が屋外テラスになっています。ここは社員の休憩スペースとして活用できるようテーブルや椅子を設置し、都会の真ん中ですが、少しでも緑を感じ、ほっとする空間になればと思っています。

100年続く企業に

難しい条件がある中で、FFGBCに全てお任せでき、企画段階から地元を良く知る



都会の中の屋外テラス



PCの更新後はフリーアドレスへ



会議室の壁はプロジェクタースクリーンやホワイトボードにもなる



明るい商談スペース

管理会社の方にも協力いただいたことで、さらにこの地での成長を感じる新社屋ができたのではないかと感じています。

新築に伴い新しくなった「TOTO水彩プラザふじ・けやき通り店」は、一般のお客様を対象にしたショールーム兼店舗で、センダンの木のぬくもりある空間にし、今後はより多くの方に親しんでいただけるようスペースを活用した料理教室やセミナーなども展開していく予定です。

福岡市中心部でも人気エリアである「けやき通り」沿いに建つビルですので、1階にはできればカフェなどに入っていたいで、2階の「TOTO水彩プラザふじ・けやき通り店」と合わせて、地域の方に足を運んでもらえる場所になることを期待しています。

当社の社名である「FFFホールディングス」の三つの「F」は、「Forever」「Fuji」「Family」の頭文字からとりました。「Fuji」はもちろん富士商会の社名ですが、「Forever」は会社の永続性への願い、「Family」はこれまでの成長の土台となってきた家庭的な雰囲気大切にしたいという願いを込めました。祖父が創業し、父が受け継ぐまでを守つ

お問い合わせ

株式会社 FFG ビジネスコンサルティング
不動産ソリューション部
福岡市中央区大手門一丁目8番3号
FFG本社ビル
TEL. 092-723-2372

不動産鑑定士や一級建築士等の資格を保有し、豊富な経験を持つスタッフが、貴社が抱える様々なニーズにご対応します。



不動産ソリューション部 企画コンサルティンググループメンバー（左から田籠主任調査役、大隈副部長、小谷主任調査役）

てくれた2代目の社長、そして父、叔父、そして5代目となる私と引き継がれ、嬉しいことに息子たちも私の後を継ぎたいと言ってくれています。今はまだ若いいため、それぞれに会社のことを思いながら頑張っている段階ですが、頼もしい限りです。

創業時から守り続けてきた「誠心誠意」の社は、FFFホールディングスでもしっかりと引き継ぎます。「実るほど頭をたれる稲穂かな」という言葉を祖父はよく引用していましたが、今でも当社は、常に心の込もったサービスを大切にしています。これからは100年続く企業に向かって、さらなる努力を続けていきたいと思っています。

special
edition

START UP Company

今月の注目スタートアップ

vol.8

出会いの場を提供して 化学反応を起こさせ コワーキングで 社会変革を目指す 『ATOMica』

ATOMicaは、本社のある宮崎市と福岡県北九州市で大型コワーキングスペースを展開する企業です。

ただし、私たちの事業は単なる場の提供だけでなく、オフラインおよびオンラインサービスの提供を通じて、創業支援や地域におけるビジネス・学び・文化活動の活性化支援を行うことを目的としています。

個々の出会いから
化学反応を引き出すビジネス

私たちの事業は、見た目にはコワーキングスペースの運営と受け取られがちですが、それだけではありません。当社の社名「ATOMica」が事業内容そのものを表しているので、まずそこから説明しましょう。

この世に存在するすべての物の最小単位であるアトム（原子）。人が、自分以外の人や、自分の知らなかった物事、情報、きっかけと出会うことで化学反応を起こし、その積み重ねが今日の世界を作ってきたのだとするなら、多くの価値あるATOM（ヒト・モノ・コト・ジョウホウ・キッカケ）と出会い、将来につながる化学反応を起こすことができたかどうか、人生を豊かにするカギではないでしょうか。

であれば、ATOMを見つけ生み出し（i/Insight & incubate）、繋げて活動させ（c/connect & collaborate）、化学反応をどんどん加速させて達成させる（a/accelerate&achieve）仕組みを社会に増やすビジネスモデルがあつていい。いや今こそ必要であると、私たちは考えています。

結び付ける力で 地方都市を もっと元気にしたい



ATOMica北九州エントランス

あえて地方都市に出店する理由

その最初の拠点として出店したのが「ATOMica宮崎」です。オープンから一年半で、地場企業のサテライトオフィスやテレワークオフィス、県外企業の宮崎拠点、個人事業主の活動拠点、地元の人々の勉強の場所や自己研鑽の場、オフィスや学校で出会わない人との交流の場など、多様な利用法で約1万人、600社に日々活用していただいている状況となっています。

さて、出店場所に関して「なぜ宮崎なのか」という点ですが、実は当社の幹部には元から宮崎に縁のある人間はおりません。つまり、これは私たちの戦略です。あえて地方都市を選んだのは、そこにはまだ「大規模なコワーキングスペースが存在していない」と、「つながる仕組みを有している大規模プレーヤーが存在していない」から、というのが理由です。また、街の中心部にあるポテンシャルの高い建物であっても、大都市にくらべてコストを抑えて出店できるビジネスメリットもあります。

さらに、私たちは「人口過密度」「創業件数」

「空港から市内までの距離」「大都市からの所要時間」といった独自の判断基準をもとに、全国の市町村のなかから出店にふさわしい地域の候補を絞り込んだうえで調査を進め、導き出した結論が宮崎だったのです。

もちろん、出店候補地を探す過程での地元の多くの方々との予期せぬありがたい出会いも重要で、第一号店の成功がもたらされたのは、そのおかげであるといえます。

そこへ行けば増える 「いつでも頼れる知り合いの輪」

宮崎出店では、コワーキングスペース運営の経験値を蓄えるとともに、当社が目指す理想的な化学反応を起こさせる取り組みにおいても、多くの成果を挙げることができました。私たちが提供するオフラインならびにオンラインサービスのなかでも特徴的な独自のサービスが「ATOMatch(アトムマッチ)」と「MEET@（ミートアット）」です。

「ATOMatch」は、当社が企業と学生の間にあって、長期インターシップと事業開発を同時に

進めるようなプログラム。例えば、自社商品売る方法を模索している地場企業に対して、学生と一緒に新商品開発を行ってECサイトで販売するプランを当社から提案しました。地場企業と地元の学生のコラボは話題になりますから、メディアを絡めることもできます。当社に相談された企業にとっては、採用活動と広報活動、事業開発のメリットが生まれます。そのほかの事例でも既存事業の拡大、新規事業立ち上げ、新商品の企画立案からテストマーケティング、クラウドファンディング実施支援などで、地場企業、宮崎に拠点をもつ県外企業、地元行政に利用していただいた結果、好評を得てお役に立つてきました。

「MEET@」は、企業どうしのゆるいつながりを当社が仲介する形で作り、コミュニティ間で容易にコラボできるサービス。地方都市では大都市にくらべて、人口密度の低さ、きっかけの少なさ、マイカー通勤が基本などの要因によって、偶然の出会いや出会いのバリエーションが少ない状況になっています。そこで、少人数のコミュニティを通じて「いつでも頼れる知り合いの輪」を増やせる仕組みを設けました。例えば、「キャリア相談会」「新規事業勉強会」といったさまざまなテーマの小規模交流会が



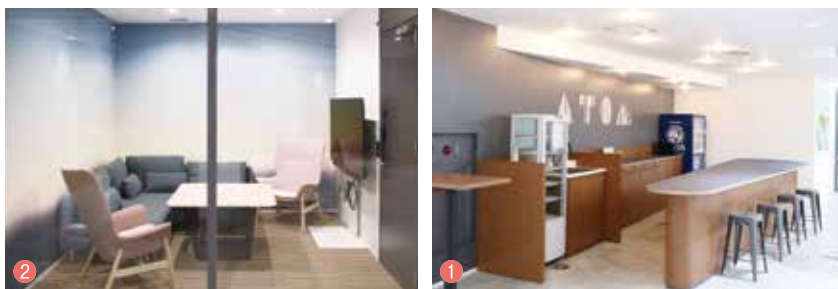
室内には小倉織をイメージしたカラフルなクロスが随所に

オンライン・オフライン双方で開催されており、普段所属しているコミュニティの垣根を越えて、知り合いの輪を広げられます。「新しい取り組みのために仲間を探している」「他社との交流で自社の若手に刺激を与えたい」「新規顧客を開拓したい」といったケースにはメリットのあるサービスです。

また、これらのサービス以外にも、長期間にわたって取り組める創業支援プログラムもあれば、地の食材で食を楽しむイベントといったゆるい企画も用意しており、入口の間口を広げることで、だれもが気軽に参加できるようにしています。

**今後の展開に関わる出店で
頼もしい援軍と出会う**

二号店を設けた北九州への進出は、創業当初から計画を進めてきました。知人からの紹介で、ふく



①共有スペースにはキッチンスペースも②個室スペースの中にはくつろげるスペースも③オープン初日のテープカットの様子(左から嶋田COO&CCO、FFGベンチャービジネスパートナーズ福田社長、北九州市北橋市長、北九州都心開発古賀社長、福岡銀行藤野常務、ATOMica赤沼CEO)



おかフィナンシャルグループ(以下FFG)の存在を知った時、私が思い描いていた「地銀」のイメージとは異なる幅広い活動に驚いた衝撃は今でも鮮明に心に残っています。JR小倉駅前の印象的なデザイン、セントシティ北九州(旧小倉駅前アイム)の7階に今年2月にオープンした九州最大級のコワーキングスペース「ATOMica北九州」ですが、FFGとの出会いがなければ、利便性と話題性の点で最高といえる立地に开店することはできなかったでしょう。

二号店を北九州市に开店した大きな理由は、人口が約100万の都市だから。人口40万人の宮崎市に続いて、重要出店候補地の抽出条件である「人口40万〜100万程度の地方中核都市」の上限ともいえる規模を成功させられれば、あらゆる都市で多店舗展開できる下地ができる。つまり北九州出店は、当社の今後の拠点展開における重要な試金石なのです。

そのような局面で、出店候補地を探していた矢先、FFGとのご縁ができます。商業施設の多く入る駅前ビルから地元百貨店が撤退したことで、ビルには「リブランディング」を含めたりリニューアルが必要となり、アドバイザーとしてFFGビジネス

コンサルティングが参加されています。「物を売るだけの場」からの転換策として「コワーキングスペース」を提案されたことで、当社が开店する道筋ができました。資金面ではFFGベンチャービジネスパートナーにサポートしていただき、出店計画を首尾よく進められて大変感謝しています。

北九州の活性化に取り組むFFGと当社の目指す方向が一致した結果、このようなありがたい運びとなりましたが、これもいわば「コワーキング」。創業支援を行う当社がベンチャーとして事業を発展させた結果が、そのまま支援企業へのエールにもなるので、ローカルコミュニティとコワーキングの創出に引き続き注力してまいります。



会社概要

株式会社 ATOMica(アトミカ)

代表取締役COO&CCO 嶋田 瑞生

■ATOMica宮崎

宮崎県宮崎市橋通西3-10-32
宮崎ナナイロ東館8F

■ATOMica北九州

北九州市小倉北区京町3-1-1
セントシティ北九州7F





諫早駅東地区再開発ビルI棟

諫早市は、長崎県南部の中央に位置し、長崎・島原・西彼杵の各半島の結節部であり、古くから交通の要衝として大きな役割を果たしてきました。また、東は有明海、西は大村湾、南は橘湾と三方を海に囲まれ、美しい多良山系を望

諫早市の概要

み四季折々の豊かな自然に恵まれています。市の中心部を流れる本明川は、市街地を通って有明海に注ぎ、下流の諫早平野は県下最大の穀倉地帯です。一年を通して温暖で冬の積雪も少なく、豊かな自然と交通アクセスなどバランスの取れた都市環境にあり、住宅地としても優れています。



長崎県

ISAHAYA CITY

諫早市

(寄稿：諫早市)



▲諫早市公式HP

長崎県

諫早市

諫早駅周辺 整備事業

令和4年度秋頃に予定されている九州新幹線西九州ルートの開業にあわせ、新幹線駅が併設される諫早駅における交通結節機能の強化を目指し、諫早駅周辺整備事業を行っていきます。

そのような中、諫早駅東地区再開発ビルⅠ棟「iisa」が令和2年12月に完成しました。iisaには、島原鉄道諫早駅とバス待合所（今後、供用開始を予定）が整備されているため、JR諫早駅も含め、雨に濡れずスムーズな相互乗り換えができるようになり、駅利用者にとって利便性が高い施設となっています。更に、iisaの中央に

は、交流人口の拡大と賑わいの創出を目的とした「交流広場」を整備しており、観光・物産の情報発信や各種イベントの開催などに利用していただける空間となっています。

また、ホテルや飲食店も一部営業を開始されており、今後も店舗やオフィスが順次オープンする予定でもあることから、今後、多くの人が集い賑わう場として親しまれる施設となるものと期待しています。

なお、iisaの隣には、再開発ビルⅡ棟としてマンションと立体駐車場が令和3年3月に整備され、これにより再開発事業による建物の整備はすべて完成いたしました。

今後は、令和4年度秋頃の新幹線開業までに、バスやタクシー専用の公共交通広場や、駅利用者の送迎

のための一般交通広場の整備を進め、新幹線効果を最大限に生かした新たなまちづくりに取り組んでいきます。



①iisa落成式で挨拶をする宮本市長②iisa2階のテラス③iisa自由通路④iisa1階の交流広場



南諫早産業団地の現地全景

南諫早産業団地の全体図

計画図



位置図



南諫早産業団地 整備事業

諫早市は、長崎県の製造品出荷額等において市町別割合が長崎市に次ぐ第二位と工業が盛んな地域です。

（出典…2019年長崎県工業統計調査）

これまで諫早流通産業団地、西諫早産業団地を整備し、企業誘致を行ってきました。両産業団地においては、23社の企業誘致・約1,000人の雇用の創出が実現しています。さらに今回新たな雇用の創出を図るために、地域高規格道路「島原道路」の栗面インターチェンジから約2キロメートルのところに、分譲面積約20ヘクタールの南諫早産業団地の整備が進め

られることになりました。

南諫早産業団地においては、1工区約11ヘクタールを先行して造成工事を行っており、今後更なる企業誘致により人口減少や少子高齢化の問題に対処し、自立できる都市づくりを目指しています。

観光コンテンツの 充実

長崎県全体での観光客延べ数は順調な増加傾向であるのに対し、諫早市は横ばいの状態が続いており、中でも宿泊者数は他地域と比較して大きな差があります。（出典…長崎県観光統計）こうした状況を打開するため、諫早市では近隣観光地からの観光客の誘致、広域的な周遊を促

慶巖寺



諫早駅周辺の観光地



眼鏡橋

す取り組みが求められていました。

そこで、長崎県の中央に位置した交通の結節点という地の利を活かし、長崎市・大村市・嬉野市・武雄市など他の新幹線沿線市と連携した広域的観光圏の形成に向けて具体的な計画を策定し、動き出しています。

新幹線開業により諫早ー長崎間は約10分となる他、これまで鉄道駅がなかった嬉野市までのアクセスも格段に向上するため、こうした沿線市と諫早市を周遊するプランの作成にも取り組んでいます。

加えて、諫早駅周辺に点在する眼鏡橋をはじめとした神社・仏閣などの歴史資源を活用し、諫早駅を起点とした観光周遊モデルコースづくりに民間と連携しながら取り組んでお

り、ガイド付きまち歩きツアーやレンタサイクルの導入なども研究しています。

こうした多面的な取り組みにより、交通の要衝としての強みをさらに充実・強化させ、新幹線開業の効果を最大化することによって、諫早市のさらなる魅力向上及び地域活性化につなげて参ります。

子育て環境の充実

令和2年8月にオープンした諫早市すくすく広場内には、親子で自由に遊べる広場(親子交流ホール)と、妊娠期から子育て期までの切れ目のない支援を目指し、妊娠、出産、子育てに関する総合相談の窓口(母子健康包括支援センター)

を設置しています。そのほかにも、「子どもの預かり援助を必要とするかた(依頼会員)」と「子どもの預かり援助を行っていただけるかた(提供会員)」を会員として子育てを支えあう事業(ファミリー・サポート・センター事業)や、離乳食教室、乳幼児の健康診断などの母子保健事業も実施しており、子育て世代の皆様が安心して子どもを産み育てられる地域づくりを目指しています。



すくすく広場



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事例をご紹介します。

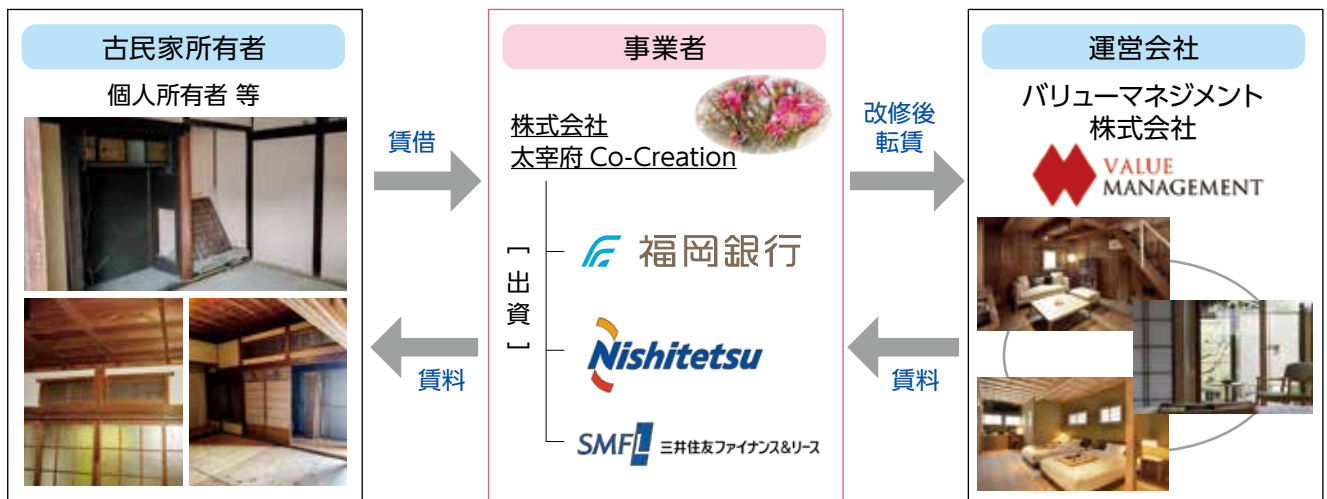
古民家を活用した観光振興プロジェクト 太宰府市「HOTEL CULTIA 太宰府」

私たちFFGは、「地域と共に未来を創っていくこと」をスローガンに、観光・農業・雇用・産業・健康・教育など様々な分野での地方創生に取り組んでいます。今回は、自治体や民間事業者と連携した観光振興の取り組みをご紹介します。

太宰府天満宮を中心とした太宰府エリアは、年間1千万人以上の観光客が訪れる一方、観光客の滞在時間は短く、経済効果は限定的であり、いかに滞在時間を長くするかが課題となっていました。いわゆる「通過型から滞在型の観光へ」転換を図るため、西日本鉄道株式会社などの他事業者と連携してまちづくり会社を設立し、太宰府天満宮周辺の古民家を改修して宿泊施設や飲食施設として提供するなど、観光振興のお手伝いを行っています。本プロジェクトは、まち全体をひとつのホテルと見立てて運営することで、滞在時間の増加や回遊性の向上による周辺地域の活性化を目指しています。

「HOTEL CULTIA 太宰府」は令和元年10月に1棟目「古香庵」

〈スキーム〉



太宰府には歴史や文化を感じることができる観光スポットがいっぱい♪



□太宰府天満宮
菅原道真公を祀る天満宮。日本全国から訪れる参拝客は、年間1,000万人以上。



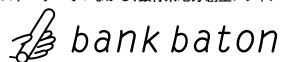
□九州国立博物館
国内4か所目の国立博物館。「日本文化の形成をアジア史的観点から捉える」がコンセプト。



□天満宮竈門神社
玉依姫命を祀る神社。縁結び・方除け・厄除けの神様として信仰され、上宮は宝満山頂に位置。



□大宰府政庁跡
1300年前に九州の政治の中心となった役所の跡。現在は国の特別史跡に指定。



の営業を開始しました。菅原道真公を祀る太宰府天満宮周辺に点在する歴史的価値のある古民家（邸宅）を再生させてフロントやレストラン、客室などを分散型で配置することで、宿泊施設内の移動がまちの散策となり、太宰府のまちに溶け込んだような雰囲気味わうことができます。昨年来のコロナ禍でも県内からの少人数のお客さまを中心に、順調にご利用いただいています。

今回、令和3年3月27日に2棟目「好古亭」3棟目「梅花」を開業しました。太宰府天満宮夜間正式参拝や九州国立博物館ナイトツアーなど、宿泊者限定のプログラムも用意しており、歴史ある太宰府の魅力を存分にお届けできるようにおもてなしをしています。「HOTEL CULTIA 太宰府」にぜひお越しください。

今後、事業資金での関わりはもとより、周辺地域と連携した体験プログラムやプロモーション企画等、新たな観光需要の発掘、発信を通じた地方創生の推進にも取り組んでまいります。



HOTEL CULTIA

DAZAIFU

【宿泊】 2名1室63,000円程度（1泊2食付き2名分）/44,000円程度（食事なし2名分）
※利用人数、時期などに応じて変動 ※1室あたり4名まで宿泊可



宿泊棟
梅花（ばいか）

元号「令和」の命名にも関連のある、太宰府で行われた「梅花の宴」が由縁。



宿泊棟
好古亭（こうこてい）

主屋は大正15年（一部明治前期）建築の歴史ある建物。料亭だった当時の面影を、座敷や建具格子への数々の趣向などを感じることができる。



フロント棟・レストラン・客室
古香庵（ここうあん）

江戸末期から昭和に3代にわたって活躍した絵師の住居。

【レストラン】 ランチ2,800円～/ディナー6,800円～

日本庭園が見える落ち着いた空間で、福岡・九州の食材を使用した本格フレンチを提供。食器には九州有数の陶磁器である小石原焼や有田焼を使用。



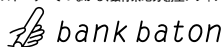
【お問い合わせ】 TEL:0120-210-289 VMG総合窓口（11:00～20:00）



左から、福岡銀行地域共創部
今泉前副部長（現：宇部支店長）、寺崎主任調査役
【お問い合わせ】 TEL:（092）723-2254



ストーリーでつながる、銀行系地方創生メディア



【SDGsとは】

2015年9月の国連サミットにおいて全会一致で採択された国際目標です。2030年までに「誰ひとり取り残さない」社会を実現することを目指しており、下記の17の目標（ゴール）と、更に細分化された169のターゲットから構成されています。

SDGs
Sustainable Development Goals

誰ひとり取り残さない社会を目指すための
持続可能な開発目標



FFGが提供するビジネスマッチング FFG BMS

ビジネス マッチング システム

新たな取引を開拓
したいとき、BMSに
情報登録すると
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
率的に自社の製品や
技術を発信できます。
このコーナーでは
実際に登録されて
いるマッチング可能な
企業様をご紹介します
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。



【所在地】 北九州市八幡西区則松東1丁目8-18
【業種】 電気機械器具製造業
【紹介支店】 福岡銀行 黒崎支店



「ラインや設備の稼働時間が短い
ので自動化しても無駄が多い。」「段
取り替えてそれぞれ専用の自動化
設備が必要なので投資が割に合わ
ない。」等、お悩みがありませんか。
当社は、1台の人協働ロボット
に複数の仕事を任せることでこれら
を解決し、自動化・省力化を実現で
きます。

1946年創業。計測機器製造
の国内トップメーカーで、製品は、海
外にも積極的に送り出しています。
当社の多品種少量生産工場では、品
種ごとに段取り替え作業が発生し
て、作業の効率が上がらない結果と
なっていました。そこで自社工場に人
協働ロボットを活用し、多台持ちさ
せることで労働生産性2倍、リード
タイム半減を実現しています。

お悩みのポイント

人手不足・過酷作業の解消、品質の確保に
「ロボットシステム」を導入をしませんか。

企業情報

株式会社 マツシマメジャテック

オーダーメイドのホイス ト・クレーンの 製造・メンテナンスをお受け致します。

お勧めのポイント

50 年以上のオーダーメイドクレーンに対するノウハウがあります。お客様の要望に応じて様々な仕様の機器を製作することが可能です。納品後も定期的にメンテナンスを行い、機械が安全に稼働できるようサポートをしています。全国にネットワークがあるためメンテナンスの際にもスピーディな対応ができます。

企業情報

重量物を吊り上げ搬送するホイス トやクレーンを中心に、各種荷役機械を製造販売しています。

一般的なクレーンから特殊クレーンまで、用途に合わせて幅広く設計します。

各地方自治体向けごみクレーンや大手造船所向け、船舶格納庫クレーン等多くの実績があります。



【所在地】 福岡県糟屋郡新宮町下府2-11-1
【業 種】 機械製造業
【紹介支店】 熊本銀行 福岡営業部



ハム・ソーセージの自動販売機の設置で 遊休地を有効活用しませんか。

お勧めのポイント

所有している土地の空きスペースを上手に活用したい不動産オーナーにお勧めです。自動販売機ビジネスは、集合住宅・駐車場・トランクルーム・コインランドリー等、他の土地活用ビジネスと組み合わせることもできます。販売商品は、ソーセージ・ベーコン・ロースハム・焼豚を中心に、日によっては、カレー・シチュー等も加わります。

企業情報

1960 年創業以来、食肉の加工・販売を中心とした食品メーカーです。ハム・ソーセージの製造・販売からスタートし、近年ではお客様のニーズを反映した製品を幅広く生産しています。安全・安心な商品の製造を追求する工場は、HACCP 認証に対応しています。安全とおいしさの両立を目指す企業姿勢で、消費者から支持されています。



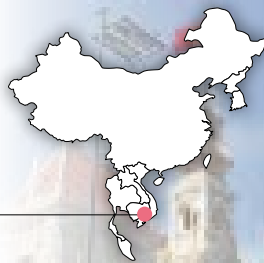
【所在地】 福岡市南区大楠1丁目24番4号
【業 種】 食品製造業
【紹介支店】 十八親和銀行 福岡中央支店





Hochiminh Representative Office

ホーチミン駐在員報告



ベトナムにおける 小売市場について

手前:ホーチミン人民委員会庁舎 奥:ビンコムセンター

はじめに

ベトナムは著しい経済発展に伴い、国民の生活レベルが日々向上しており、東南アジア地域で最もダイナミックに経済発展を続けている国といえます。

また、ベトナムは新型コロナウイルスの初期的な封じ込めに成功した国の一つということもあり、2020年のGDP成長率は+2.8%(世界銀行のレポート)と予想され、各国がマイナス成長に落ち込んでいる中、プラス成長を維持しております。

1 人口増加と都市部への人口集中

ベトナムの総人口は約1億人規模に及んでおり、国民の平均年齢も32歳[出所]danso.org]と日本の平均年齢48歳と比較

して若いことがわかります。今後は単なる需要の拡大のみではなく、幅広い商品、ブランド、商品カテゴリーへの需要が増していくと考えられています。

2040年代には日本の人口を上回る見込みであり、高齢化と人口減少が続く日本とは状況が全く異なっているのが特徴です。[図1]

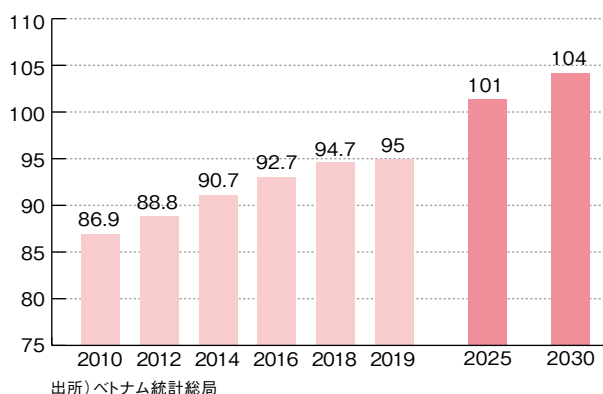
2 中間所得層の拡大

ベトナム国民の可処分所得は近年急激に増え続けており、世帯所得分布をみると、中間層(世帯所得5,000〜34,999USD)約53万(370万円)が拡大していることが分かります。[図2]

英国市場調査会社ユーロモニター(Euromonitor)によれば、ベトナムでは2030年までに

全世帯の49%が中間層となり、2021〜2022年頃にはベトナムの1人当たりGDPが3,000USD(約31万8,000円)を上回る見込みです。一般的に国民1人当たりのGDPが3,000USDを超えると、国民の自動車や大型家電、家具といった耐久消費財の購入意欲が急速に高まると言われています。

図1 ベトナムの人口推移の見通し (単位:100万人)





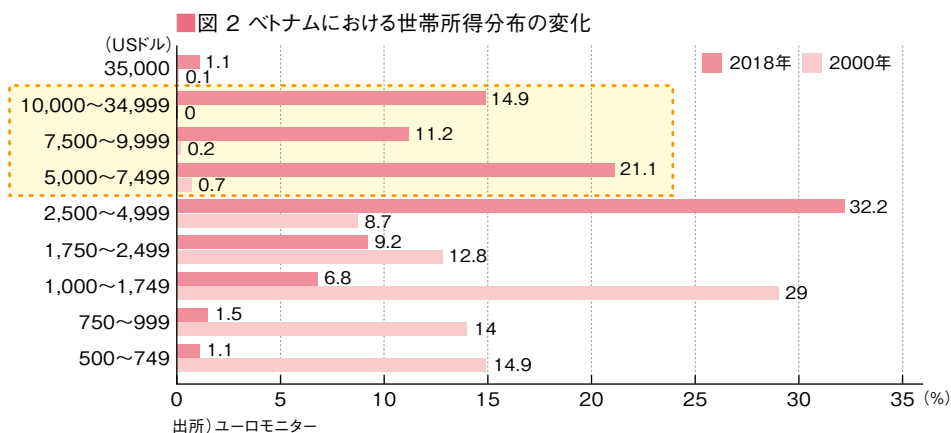
3 小売市場の急成長 およびモダントレード の発展

1人当たりGDPが初めて1,000USD(約10万6,000円)を上回った2008年以降は、特に小売市場の売上高が急成長しています。2008年から2019年までの11年間における小売市場の売上高の年平均成長率は+15.3%に及んでおり、2019年時点で小売市場の売上高は約17兆円の規模に達しています。

これに伴い、日系の大手小売企業もベトナム進出が続いており、主要な進出例を挙げると、ユニクロ(7店舗出店)、イオンモール(6店舗出店)、2025年までに20店舗体制が目標)、高島屋、ファミリーマート、ミニストップ、セブンイレブン、良品計画、

マツモトキヨシ等が挙げられます。[図3・4]

また、ベトナムでは伝統的小売業態(トラディショナルトレード…個人経営等の小中規模販売業者)が大きな割合を占めて



いますが、近代小売業態(モダントレード…スーパーマーケット等トア)の普及が着実に進んでおり、スーパーマーケット、ショッピングセンターの店舗数は増加傾向です。[図5]

最後に

ベトナムは中長期的に中所得者の購買意欲が増すことがわかっており、ショッピングセンターおよびスーパーマーケットは、ベトナム小売セクターの成長の要になると考えられています。ベトナムの今後の小売り市場発展が楽しみです。

福岡銀行の各駐在員事務所では、市場調査、進出のご相談、ビジネスマッチングのご依頼を承っております。現地での事情をお知りになりたい方は、お気軽に

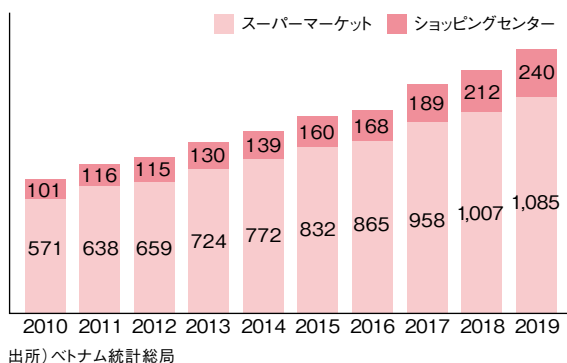
■ 図3
ホーチミン市中心部でオープンしたユニクロのベトナム第1号店



■ 図4
イオンモールハイフォン店(6店舗目)



■ 図5 ベトナムのスーパーマーケットおよびショッピングセンター店舗数の推移



最寄りのグループ各行本・支店までお問合せ下さい。
(ホーチミン駐在員事務所 佐々木了悟)
(2021年2月16日現在)



健康目線で地域をご紹介
楽しく歩いて健康づくり

健康と観光

九州まち歩き



南島原市は、長崎県の南部、島原半島の南東部に位置しています。有明海に面し、海の幸に恵まれていて、一方、温暖な気候で県内有数の農業地帯でもあります。市内には日本におけるキリスト教の歴史遺産が数多く存在し、中でも「島原・天草一揆」の終焉の地

「原城跡」は、「長崎と天草地方の潜伏キリシタン関連遺産」の構成資産として世界文化遺産に登録されています。

詳細のMAPはこちら



2 ザ・マーキーズ ホテル&ウエディング

南島原市深江町丙760 ☎0957-72-2031



普賢岳にも有明海にも近い場所にある、多目的に利用できる結婚式場です。島原半島内初の独立型チャペルや「ニューヨークスタイル」をコンセプトにした安らぎを感じられるバンケットホール、宿泊施設も備えています。併設された「マーキーズ・カフェ」は、気軽に立ち寄る事ができ小休止にもピッタリです。



3 県指定天然記念物・諏訪神社社叢

深江町の氏神である諏訪神社。境内北西部に広がる社叢が有名です。特に7本のクスノキの中には幹回り6.6mのものもあり、チシャノキやハリギリの大木とともに、とても貴重とされています。

1 鶏の白石 (南島原 本店)

南島原市布津町乙1487-7 ☎0957-72-3369

創業約50年。地元の新鮮な鶏を秘伝のタレに漬け込む独自の調理法で作られた唐揚げは、長崎県ナンバーワンとの声も多数。テイクアウトならびにイートイン、大小宴会ができます。



6 ガトーフリアン

南島原市深江町丙1926-17 ☎0957-72-3009

日本最古のチーズケーキを作った中村信次氏のパティスリーです。ここのチーズケーキは特有の匂いや酸味を日本人向きに改良し、クリームチーズの風味と爽やかな酸味が特徴となっています。先代の拘り・厳選素材のレシピを受け継いだ「クラシックバイクドチーズケーキ」は今なお人気を博しています。



4 めんの山 一直売店「麺匠の里」

南島原市深江町丁4615-2 ☎0120-71-1331

約400年の伝統を持つ島原手延そうめん。山一では、その匠の技を伝承する「麺匠」と呼ばれる職人が中心となって、昔ながらの手作業を一部残しながら麺づくりをしています。生地に黒胡麻を練りこんだ「黒ごま麺」、地元の農業高校と共同開発した「スープなそうめんシリーズ」が人気です。



7 長崎県島原手延そうめん振興会

南島原市布津町丙825-1 ☎0957-73-9570

「島原手延そうめん」ブランドの確立を目指し、産地製品の品質向上や均一化・産地全体の発展・振興を目的に設立されました。南島原市からの委託を受け「島原手延そうめん認証制度」に基づき、工場・製品の品質検査を行っています。また、国家資格である「手延干し麺製造作業技能検定」取得のサポートも行っています。



かづさ
イルカ
ウォッチング

加津佐支店

口之津中央支店

口之津支店

日野江城跡

北有馬出張所

西望記念館
「西望生誕之家」

原城温泉

有馬支店

原城跡

8 株式会社雲仙きのこ本舗

南島原市有家町尾上3147 ☎0120-55-77-03



創業60余年。無農薬・有機きのこ栽培を基盤に、即席麺や加工食品等幅広く展開しています。主力の「養々麺」は、島原手延べ素麺の製法を取り入れたにゅうめん（ゆめんに自家製きのこ具材が付いた即席麺）です。有名百貨店をはじめ直営店、通信販売でも購入可能です。



5 土石流被災家屋保存公園

1992年8月の雲仙普賢岳噴火土石流により被災した家屋を保存する施設です。約2.8mの高さまで埋没した家屋をそのままの姿で保存し、土石流災害のすさまじさと防災の重要性を伝えています。

FFG経営者クラブ セミナーのご案内

2021年度 開催予定

経営者クラブでは、企業経営のお役に立つセミナーを開催しております。

経営者クラブ会員さまは無料でご参加いただけます。

セミナーは先着順にお受付しておりますので、ご参加をご希望の方は、お早めにお申込みください。

●セミナー内容・日程は、変更になる場合があります。最新情報は、FFGビジネスコンサルティングホームページをご覧ください。

2021年度 FFG経営者クラブセミナー開催スケジュール

	経営層	管理職	中堅社員	若手社員	新入社員
4月			カウンセリング 営業ワークショップ		新入社員研修会
5月	コロナ対策 ～健康危機対策～			報告・連絡・相談	
6月	人材採用戦略			ビジネスマナー	
7月	ファミリービジネス		イノベーション		
8月	コミュニケーション力 を高める営業力	若手社員の 育て方・生かし方			
9月		メンタルヘルス	聴く力・話す力向上		新入社員 フォローアップ研修会
10月	ファシリテー ション中級編		リーダーシップ		新入社員 フォローアップ研修会
11月		アサーティブ コミュニケーション	チームマネジメント		新入社員 フォローアップ研修会
12月	経営幹部の育成	管理職育成			新入社員 フォローアップ研修会
1月		人事労務管理		接遇力向上	
2月	クレーム対応	マネジメント			
3月		ロジカルシンキング	プレゼンテーション		

オンラインセミナーの場合

配信は、Web会議システム「Zoom」で行います。

受講にあたっては、事前にWeb会議システム「Zoom」のインストールが必要です。

受講者お一人につきパソコン又はタブレット(カメラ・マイク機能付)をご用意ください。

	セミナー名	内容	講師	開催日時
中堅社員向け	「カウンセリング営業」 ワークショップ	お客さまから信頼され、売 れ続ける営業担当者になる ための意識・知識・スキルを 身につける	高山 有朋 氏 ウィル・システムズ 代表	2021年4月19日(月) 4月20日(火) 4月26日(月)
				13:00～17:00
	講師紹介			
コカ・コーラウエストでラグビー部に所属し、仕事では豊富な経験とコーチング理論を活かした営業の教育に従事。独立後も熱いインストラクションを武器に14年間で約300社のべ3万人以上に対して研修・講演を実施				
若手社員向け	実践！ 報告・連絡・相談 セミナー	「報告」「連絡」「相談」を レベルアップするための考 え方、現場でどのように実 践するのかを具体的に学 び、仕事力の強化を目指す	柳田 由紀枝 氏 クラロ 代表	2021年5月11日(火) 5月13日(木) 5月21日(金)
				13:00～17:00
	講師紹介			
大手化粧品会社でビューティーアドバイザーを担当後、研修事業の道に進む。組織活性化のための個人のスキルアップを行うほか、働きやすい職場づくり、遂行力の高い組織づくりを意識した実践型研修を実施				
経営層向け	経営者のための 新型コロナ対策	新型コロナの影響を小さく 抑え、流行の最終的な終息 まで見据えた短期と中長期 の対応策を解説	亀田 高志 氏 株式会社 健康企業 代表・医師	2021年5月12日(水) 5月18日(火) 5月20日(木)
				14:00～16:00
	講師紹介			
産業医科大学医学部卒。専門産業医、外資系企業アジア太平洋地域健康管理担当、産業医科大学講師、産業医大設立によるベンチャーの起業・経営の経験を元に健康管理と危機管理に関する実務的なコンサルティングを手掛ける				

受講料

FFG経営者クラブ会員

無 料

会員以外

お一人様／5,000円(税込)

※新入社員研修会・新入社員フォローアップ研修会は
1企業5名まで無料。6人目よりお一人様3,000円(税込)

※新入社員研修会・新入社員フォローアップ研修会は
お一人様6,000円(税込)

お申込み方法

FFGビジネスコンサルティングのホームページにアクセスの上、
「商談会・セミナー情報」よりお申込みください。

(先着順ですので、お早めにお申込みください。)

最新の情報を
ご覧いただけます。

<https://www.ffgbc.com/>

FFGビジネスコンサルティング

検索



お問合せ先

株式会社FFGビジネスコンサルティング 内

FFG経営者クラブ事務局

〒810-0001 福岡市中央区天神2丁目13番1号

TEL **092-723-2241**

FAX **092-721-9258**

受付時間9:00～17:00(但し、銀行休業日は除く)

嘉麻市地域雇用創造協議会の「令和2年度 実践型雇用創造事業」にFFGビジネスコンサルティングが参画しました



▲会場となったカホアルベ

福岡県のほぼ中央に位置する嘉麻市は県内屈指の自然豊かな地域です。そこで採れる農産物等（野菜・果樹・米等）は嘉麻市の強みであり、市内の農産物直売施設や観光農園には毎年多くの観光客が訪れます。

一方で飲食店や宿泊施設が少ないといった要因で市内を訪れる99%が日帰り客であり、観光客の域内での消費額が低い傾向にありました。そこで嘉麻市では2018年に嘉麻市地域雇用創造協議会を設立し、食品業分野および観光分野を重点分野に設定し、交流人口に対する食による消費喚起から、農業、食品製造業、飲食業等の活性化を図ることとしました。

嘉麻市のこの取り組みにFFGビジネスコンサルティングは福岡銀行とともに、地域産品を生かした新商品・レシピ開発、地域資源を活用した観光メニュー開発に取り組むこと



▲支援員の小野さん



▲支援員の福丸さん



▲推進員の小野田さん



▲公開セミナーのご挨拶をされる赤間市長

で雇用創出を図るこの事業に
参画しました。

ここではこの事業の締めく
くりとして2021年2月
22日(月)に足白農泊施設・
カホアルペで行われました成果
物公開セミナーの様子をお届
けいたします。

この成果物公開セミナーで
は、赤間幸弘市長のご挨拶の
あと、推進員の小野田さん、
支援員の福丸さん、支援員の
小野さんから、それぞれ新商品

のレシピや観光メニューが随時
発表され、当日参加された地
域関係者の方々のほか、リモ
ー配信によって多くの方々が聞
き入っている様子が見られま
した。

座学での講義のあとには、
当日参加された地域関係者の
方々に、新商品・メニューを実
際に試食していただきました。
ここで公開された新商品や観
光メニューが今後、嘉麻市の名
物となつて多くの観光客が訪れ
ることを楽しみにしています。



▲試食会に提供された新メニュー



▲試食会でアンケートを実施



▲地域産品を生かした新メニュー



▲試食会の様子



Topics of the month

<新しいお遍路のカタチ> 篠栗四国霊場と森を巡る マイクロツーリズム造成事業に参画



福岡市の東部に位置する福岡県糟屋郡篠栗町は、広大な山々と緑豊かな自然に恵まれ、古くから「篠栗四国霊場」と呼ばれる全長50kmというコンパクトながら高低差に富んだ起伏のある遍路道が広がります。

ピーク時の昭和30年代は年間100万人の遍路参拝客が訪れましたが、近年は時代の流れとともに日本人の遍路参拝客は減少し、参拝客の高齢化も進んでいることが課題でした。

そこで、一般社団法人篠栗町観光協会は観光庁の「誘客多角化等のための魅力的な滞在コンテンツ造成」実証事業を活用し、凸版印刷株式会社、九州トレイルランニング協会とともにこの課題解決に向け、若年層をはじめとした多世代の取り込みに注力するとともに、それに対応するコンテンツを開発することで協力し、FFGビジネスコンサルティングもその支援をさせていただきました。



▲三浦篠栗町長によるご挨拶



▲弊社から2名がモニター試走に参加しました



▲モニター試走スタート

古来より高僧や修験者も歩いたであろう、その遍路道を活用した「トレイルランニング大会」の開催を企画し、約6・3kmのトレイルランニングコースづくりを実施しました。そして造成したコースの試走イベントを

開催し、次年度からの本大会開催に向けた実証調査を実施しました。
このコーナーでは2021年2月20日(土)に開催しましたモニター試走の様子をご報告いたします。



▲お寺や札所のそばを疾走



▲悪路走破も何のその



▲コースには難所も待ち受ける



▲エイド地点の米ノ山山頂で記念撮影



▲試走後には若杉の湯で疲れを癒す



▲クリエイティブ条葉で行われた本大会に向けてのワークショップ

試走イベント参加ランナーからは「自然のままの森を走る面白さ」「修験者や高僧が歩んだ道という靈験あらたかな雰囲気」が清々しいなどの高評価をいただきました。来町リピート

の可能性を感じさせつつ、これまで「お遍路」に触れたことのないランナーが遍路道を巡り、歴史と文化を体感することで、「お遍路」への興味を持つきっかけとしてほしいと思います。

Topics of the month

小国町杖立温泉郷の 災害復旧・復興に向けた eスポーツイベントを開催しました



▲イベントを主に企画した熊本銀行ソリューション営業部内田主任調査役(左)、熊本日日新聞社ビジネス開発局開発部上田次長

2020年7月の熊本豪雨災害では熊本県阿蘇郡小国町の杖立温泉郷も歴史的被害を受けました。杖立温泉観光協会はこの未曾有の被害から創造的復旧に向けて前進するために、熊本銀行・FFGビジネスコンサルティングと熊本日日新聞社とともに「e湯でeスポ」を企画し、観光庁の「被災観光地の誘客多角化・収益力

向上事業」に採択されました。今回の豪雨水害や2016年の熊本地震から新たな復興を果たすためには、域外へ杖立温泉郷の名を響かせることが必要で、そのために地元が一体となった取り組みやプロモーションが欠かせません。本事業は、地域が一体となり杖立温泉会館を発信拠点とし、オンラインイベント



▲杖立温泉には感染防止を図った多くの参加者が集結



▲温泉会館内のメイン会場

も同時開催することになりました。現地での対戦イベントはYouTubeで実況配信し、対戦の合い間には杖立温泉PR動画を挟むことで杖立温泉の復興を伝えます。

本イベントは当初、公募による競技者の現地参加を予定していましたが、東京都に緊急事態宣言が発令された時期と重なり、熊本県も独自に緊急事

態宣言が発令されたことを踏まえ、やむなく公募は断念し、オンライン型イベントおよび現地でのモニター参加のみの開催となりました。

オンラインイベントは3部構成とし、1部は格闘ゲーム「鉄拳7」。世界王者と認定プロ2名とのオンライン対戦を実施し、対戦の様様をYouTubeで配信しました。2部は大人

気バトルゲーム「フォートナイト」。こちらは小中学生のみの大会とし49組98名が参加しました。こちらもYouTube配信を行っています。3部はこちらも大人気バトルゲーム「荒野行動」。5人1チームでのチーム戦を行い、40組200名が参加。その模様もまたYouTubeで配信しました。

この日のオンラインイベントの延べ参加者は500名を優に超え、実に募集枠の約4倍の応募があったことから、このeスポーツは限りない可能性を秘めていると感じました。杖立温泉郷がeスポーツを通じて知名度が上がり、若い人にとってオンラインゲームの聖地として観光の目玉となることが期待されます。



▲認定プロが集結した開会式



▲対戦の様子を放送席から実況



▲ゲームの合い間にはリラックスのため足湯も体験



▲部活動でeスポーツを行う高校生たちが観戦

受発注業務×銀行決済機能による
業務効率化支援サービスクラウドで
業務のデジタル化
と効率化

試験提供実施中

※詳細はサービスホームページをご確認ください

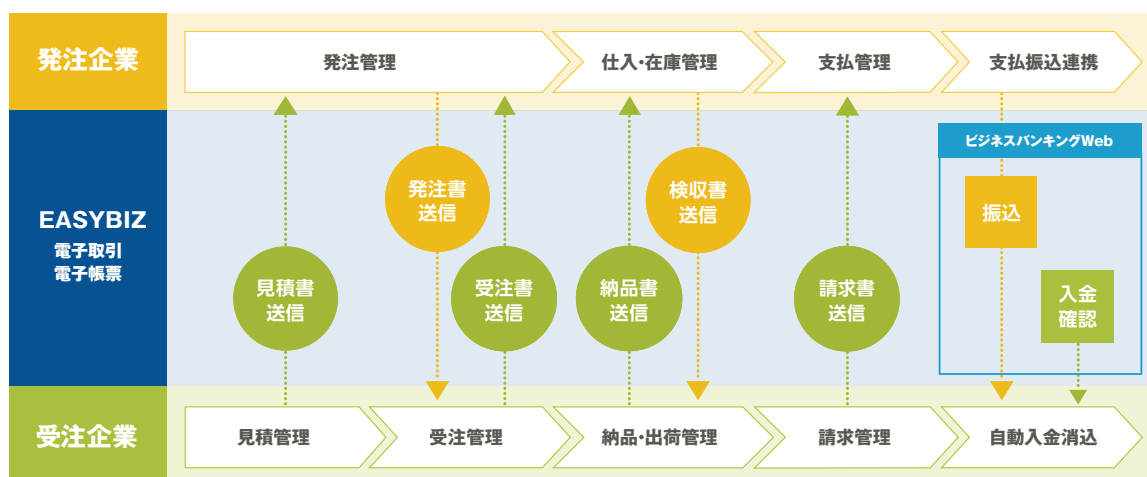
クラウドサービス「ふくぎんEASYBIZ」で受発注業務から銀行決済までの作業がスムーズに！

ふくぎんでは、地場企業のみなさまの受発注業務から銀行決済までの一連の業務を効率化するために「ビジネスバンキングWeb」と連携する「ふくぎんEASYBIZ」の試験提供を実施しております。試験提供期間中は、**初期費用・月額費用ともに無料！**ぜひこの機会にお試しください。

受発注業務から銀行決済までの様々な場面で幅広くサポートします！

受発注業務はすべてEASYBIZでデジタル完結！

受発注・請求業務における紙の伝票のやり取りをデジタル化することにより、郵送費の削減、業務効率化やリモートワークを可能にします。



また、受発注部分で既に別のシステムをご利用の場合でも、お使いのシステムの売上データ等をEASYBIZに連携することが可能ですので、**ご利用されたい機能部分だけの利用も可能**です。（請求書送付の電子化部分のみ・自動入金消込部分のみ等）

イージービズ受発注・銀行決済機能課題解決！
4つのポイント

POINT①

受発注業務・伝票の
デジタル化で業務が円滑に！

紙ベースの伝票のやり取りがデジタル化され、ペーパーレスや郵送費等の経費削減が可能です。面倒な紙伝票の管理や郵送のストレスから解放されます！オンラインで業務が可能になるので、どこからでも業務が可能になりリモートワークにも対応！

POINT②

取引先への支払振込が
ラクラクに！

取引先別の振込額を、請求書の束から集計する作業を自動化！さらに自動集計された振込情報はBB-Webに連携され、面倒な振込情報の入力作業も不要！！※振込の確定にはBB-Webでの最終承認が必要な安心設計です。

POINT③

入金消込みを自動化！



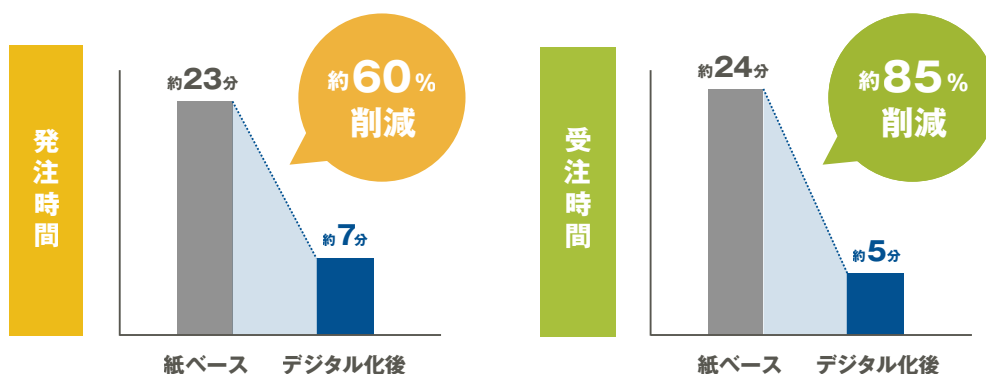
当月の入金予定金額を得意先別に自動集計！さらに口座の入金明細を自動で取り込み（BB-Web連携）入金予定額と自動照合します！！月末繁忙の大きな要因である入金消込み作業を大幅に削減！！

POINT④

取引先の協力も
得られやすい！

取引先にはイージービズ無料版をご利用頂けます。また、取引先へのご利用のお願いもサポートいたします。イージービズを利用しない取引先へはFAX送信機能でFAX可能ですので、取引先にかかわらず貴社はイージービズを使って業務効率化できます！！

EASYBIZなら作業時間※を大幅削減！



※2019年に実施された中小企業庁の実証実験結果より(株式会社NTTデータ経営研究所,2019,「平成29年度中小企業・小規模事業者決済情報管理支援事業調査報告書」)

価格体系・機能

試験提供版価格体系

試験提供版	
初期費用	試験提供期間中※は無料
月額費用	
ID数	2ID
オプション	
追加ID (5ID単位)	金額の詳細については、別途お問合せ下さい
複数倉庫在庫管理確認	
Web給与明細 (5ID単位)	
Web経費精算 (5ID単位)	

試験提供版機能概要

	試験提供版	オプション
受発注・銀行決済	○	取引管理・ 帳票発行電子化 FAX自動送信 振込情報BB-Web連携 入金消込み自動化
勤怠・給与	○※	勤怠出勤管理 年末調整・ 源泉徴収票電子化
会計	○※	会計仕訳連動 各種記帳・ 決算書作成
		在庫管理・ 複数倉庫在庫管理
		Web給与明細
		Web経費精算

※試験提供期間は変更されることがあります

※詳細はサービスホームページをご確認ください

※一部機能制限有り

動作環境・注意事項

■OS: Microsoft® Windows® 8.1 / 10、Mac OS (最新2世代) / iOS ■メモリ: 512MB 以上 ■Webブラウザ: Microsoft Internet Explorer 11、Microsoft Edge、Google Chrome™、Safari® (Mac OS版) ※Edge、Chrome、Safariについては、最新版でのご利用を推奨します。 ■ディスプレイ解像度: 1,280×800以上
 ■インターネット接続速度: 常時接続300kbps以上 (1.5Mbps以上推奨) ■必要なソフトウェア: Adobe Reader®
 上記以外の環境については、サポート対象外となります。推奨する動作環境については今後変更される場合があります。予めご了承ください。
 ・Microsoft および Windowsは、米国 Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標または商標です。
 ・MacおよびSafariは、Apple Inc.の米国および他の国々における登録商標または商標です。
 ・Google および Google Chromeは、Google Inc. の登録商標です。
 ・Adobe、Adobe Readerは、Adobe Systems Incorporated (アドビ システムズ社) の米国およびその他の国における登録商標または商標です。
 ・その他、記載されている会社名および製品名は、各社の登録商標または商標です。

○詳細やおすすめトピックスについては、ふくぎんEASYBIZのWEBサイトをご確認ください

ふくぎんEASYBIZ

検索

<https://www.easybiz.fukuokabank.co.jp>



お問い合わせ

福岡銀行 ビジネス開発部 EASYBIZ事務局

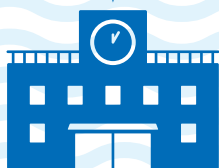
TEL 092-723-1856

【受付時間】平日 9:00~18:00
但し、銀行休業日は除きます。

2021年3月現在



母校の逸品



FILE.07

スペシャルコラボドレッシング

～潮風香る幸せのボトル～ ^{さち}うみの幸ドレ



2つの海の幸が織りなす旨みと磯の香り

200ml／本

「長崎商業高校の商業クラブ」、同校の姉妹校「広島商業高校」、長崎の蔵元「チョーコー醤油」が、食卓でいつも手に取ってもらえる商品をテーマに共同で作上げたオリジナルドレッシングです。

有明海産海苔と広島県産牡蠣をベースに本醸造丸大豆こいくち醤油、長崎県産たまねぎ・しょうが等の厳選素材を使い試行錯誤を重ね完成しました。

その名も『うみの幸ドレ』!

パッケージも生徒のアイデアを盛り込み、海をイメージしたかわいらしいデザインに仕上がっています。



長崎市立
長崎商業高等学校
長崎市泉町1125



広島市立
広島商業高等学校
広島市東区牛田新町
一丁目1-1



うみの幸ドレについて
くわしくはコチラ! ▶

購入可能店舗

チョーコーオンラインショップ、
ジョイフルサン、夢彩都 など

釣り道

釣り好き記者の
ちょっと
つりみち
[鹿児島編]

FFG 調査月報編集部きっての
釣り好き記者が、仕事帰りにちょっと
寄り道して釣りをする新企画です。



本日の釣り道は鹿児島市

鹿児島市での仕事も無事終わり、記者は「いおワールドかごしま水族館」前の遊歩道で改めて景色を眺めてみました。目前に桜島の威容があり、その前には水深数百mにもなる錦江湾の碧い海が広がっています。

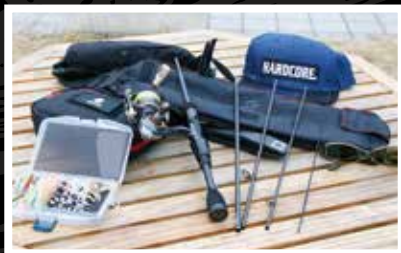
この水族館は運河状の水路を渡った埋立地に立地し、目前には桜島への定期船の発着場があります。その裏側は、水路からと港に流入する海流が当るいわゆる潮通しの極めてよい地形。加えて、ちょうど満潮の時間に重なるように北東の向い風が吹き始め海面がほどよく波立っています。水面には潮目走り、満々と盛り上がりながら生命感をみなぎらせてきました。

図つたかのように、魚を釣るのに最適の状況が生まれ、記者は思わず竿をだしてしまいました。道具はポケットに入るくらいの最小限。エビなどの小生物を模した疑似餌を投げ込むと、ほどなく海底付近で小気味良いアタリがあり、小さなハタが顔を見せてくれました。今度は、少し軽めの疑似餌で水面付近を漂わせます。するとカワイイアジが遊んでくれました。桜島と錦江湾の素晴らしい絶景は、多様な生物を育んでくれています。

こんな寄り道もいいな、とちよつといい気分になり、記者は帰りの新幹線に乗り込みました。



かごしま水族館の前で釣りをする。この日は夕方から日が暮れるまで釣りを楽しんだ



外出時、持ち歩いている釣り道具。折り畳み釣り竿でコンパクトに収納できる



かごしま水族館前の遊歩道で釣りのポイントを探す

九州の星
Star of Kyushu

| 65 |

頑張るあなたを
応援するコーナーです

健康を考えた

薬膳カレーを食べて

心も身体も元気に。



バングラデシュの雑貨とカレーの店ハイダル 店主



母国の無医村に病院を建設

バングラデシュ出身のハイダルさんが日本に来たのは21年前。情報技術（IT）を学ぶために関東の大学に入学した。卒業後は福岡出身の友人に誘われて福岡に移住し、「母国の無医村に病院を建てたい」とNPO法人を立ち上げ、手工芸品のフェア・トレードを始めた。

イベントで出していた薬膳カレーが評判になり、2010年9月、福岡市中央区警固にカレー店を開業。病院建設の活動はその後も続け、2017年5月、母国のロトラ村に念願の病院を開院させた。「たくさんの方から支援を受けて、夢を叶えることができました。今後も病院の運営を続け、村人の健康な生活を守っていきます」

今年に入り、福岡県で2回目の緊急事態宣言が発令された際、ハイダルさんは福岡市内の新型コロナウイルスに対応する医療施設に「ハイダルの特製薬膳カレー」を約90食分、無償提供した。

「きっかけは常連客の医師からコロナ対応で食事も充分にとれないという実情を聞いたから。食の面から医療従事者を支えたいと思いました」

ハイダルさんにとって、カレーは母の味。「体調や気分でスパイスを自由にブレンドし、食べる人の健康を考えたカレーです。母国から取り寄せた16種類のスパイスとハーブを使っています。薬膳カレーを食べて元気になってください」

モハメド ズルフィカル ハイダル

MD.ZULFIKUR HYDER

バングラデシュの雑貨とカレーの店
ハイダル 店主
特定非営利活動法人
KETOY.JP 理事長



▲店で提供される薬膳カレー



▲母国のロトラ村に建てた病院

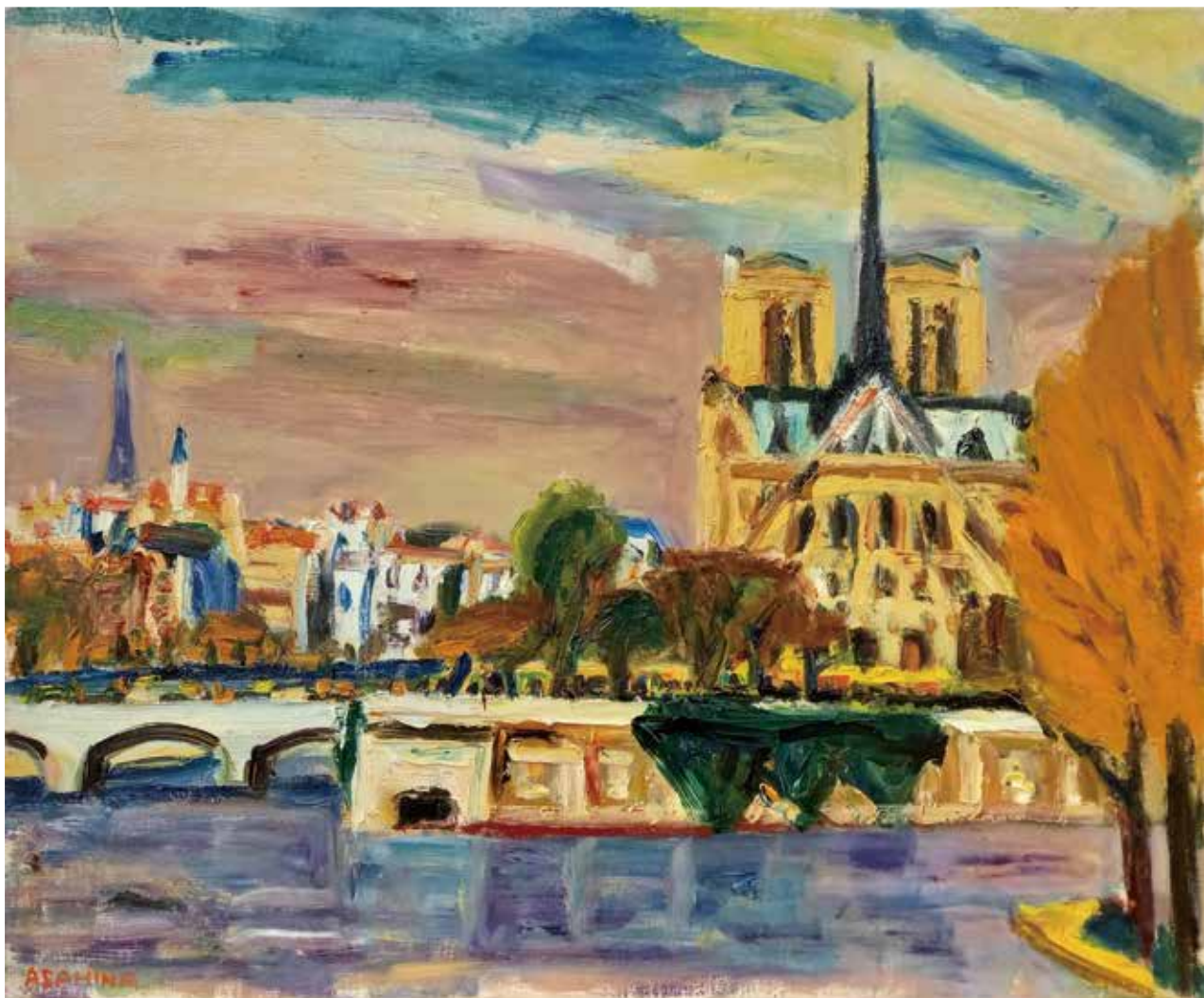
◀ 春季企画展 ▶

Juhachi-Shinwa Art Gallery

2021年

ヨーロッパの景色

3月5日(金)～
5月29日(土)



朝比奈文雄「ノートルダム・シテ島」 油彩画 50.0×60.6cm

現在、十八親和アートギャラリーでは、季節展示室・絵画展示室1に於いて春季企画展「ヨーロッパの景色」を開催しています。

明治以降、多くの日本人画家たちがヨーロッパ各地へ渡り、その風物を主題にした作品を残してきました。本展では、渡仏して佐伯祐三と制作を共にした横手貞美や、昭和期に日展で活躍した朝比奈文雄、日本画家の村松乙彦らの描くパリ風景のほか、九州ゆかりの山口猛彦、山下純司などによるヨーロッパ各地の風景画8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います。

朝比奈 文雄(あさひな・ふみお):
1914～1992年。東京都生まれ。
小糸源太郎に師事し油絵を学ぶ。
戦後は光風会展、日展を中心に
活動を行う。1949年第5回日展に
出品した「画室静物」で特選、光風
会展に出品した「お茶時」で岡田
賞を受賞。1963年翌年にかけて
渡欧。受賞歴多数。日展審査員、
評議員を歴任した。

十八親和
アートギャラリー

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 十八親和銀行島瀬ビル1F

鑑賞無料

TEL0956-23-4856

西肥バス島瀬町バス停から徒歩3分
JR佐世保駅から徒歩約20分

