

# FFG調査月報

MONTHLY REPORT

5/6

2021.MAY・JUN  
VOL.137

## Top Interview

八幡電機精工 株式会社 代表取締役社長 菊竹 浩和 氏  
株式会社 エバーフィールド 代表取締役社長 久原 英司 氏  
未来エネルギー 株式会社 代表取締役社長 山新田 友明 氏

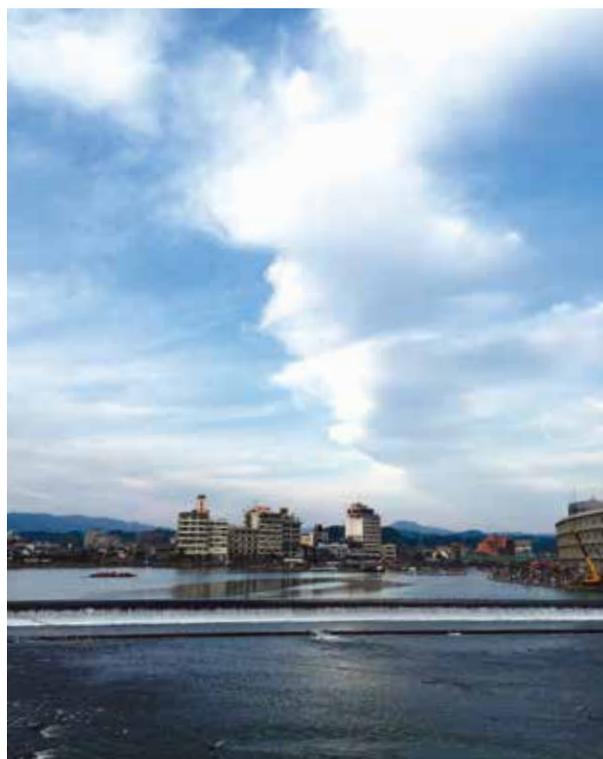
 福岡銀行  
 熊本銀行  
 十八親和銀行



懐かしい  
情景を  
探して

Looking for a nostalgic scene

# 水辺の散歩道



▲日田温泉街



▲上、亀山公園／下、亀山公園から木道を渡る



◀日田焼きそば…  
パリパリに焼かれた  
麺にたっぷりのもや  
しが絶品

## ●日田川開き観光祭

開催日：  
5/22(土)~23(日)  
問合せ：  
日田市観光課(0973-22-8210)



## ●亀山公園

住所：  
日田市中ノ島町559



晴れ渡る5月の空の下、「日田川開き観光祭」が初夏の訪れを告げる。例年、多くの鵜飼舟が浮かび盛大な花火大会が行われてきたが、昨年はコロナ禍のため中止、今年は規模を縮小して開催された。

日田の鵜飼いは1594年に豊臣秀吉の家臣、宮本長次郎が長良川の鵜匠を招いたことに始まる。

祭りのメイン会場である亀山公園<sup>きざん</sup>は、日田の三丘陵(日隈・月隈・星隈)の一つ、日隈山を中心とした小高くカメの形に似た公園である。ここを起点に三隈川に架かる木道の橋を渡り、日田温泉街脇の穏やかな水辺の道を通り抜け、銭洗橋<sup>ぜにあらいばし</sup>を対岸へ。三隈川公園を目指しててくてくと川を越え、可動堰に架かる橋を渡ればぐるっと一周。水郷ならではの爽やかな散歩道である。

(文・阿井川圭)

# CONTENTS



懐かしい情景を探して 水辺の散歩道

## Top Interview

2 福岡銀行  
八幡電機精工 株式会社 代表取締役社長  
菊竹 浩和 氏

8 熊本銀行  
株式会社 エバーフィールド 代表取締役社長  
久原 英司 氏

14 十八親和銀行  
未来エネルギー 株式会社 代表取締役社長  
山新田 友明 氏

20 地域と共生する FFG  
福岡県 直方市

24 地域とつながるFFG連携プロジェクト  
福岡県と連携した地域おこし協力隊の活動サポート

26 FFGで始まるビジネスマッチングのカタチ  
株式会社 サイバーレコード  
株式会社 西海クリエイティブカンパニー

34 FFG×創業支援 **NEW!**  
博多 一雙 (株式会社 EVORISE) 代表取締役  
山田 晶仁 氏

44 START UP Company  
株式会社 スタジアム

46 大連駐在員報告 中国(大連)越境EC貿易について

48 九州まち歩き 福岡県 柳川市

52 寄稿  
貢献して業績アップ 中小企業のSDGs  
社会課題解決コンサルタント 三科 公孝 氏

61 母校の逸品 早稲田佐賀中学校・高等学校  
早稲田佐賀八太郎館カレー

64 地銀9行連携レポート 伊予銀行  
歴史的資源を活用した大洲の観光まちづくり

68 九州の星 アングラ―  
秋丸 美帆

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

いちむら  
市村記念体育館 (佐賀市)

表紙の写真は、佐賀市内にある市村記念体育館です。1963年に佐賀県出身のリコー三愛グループ創業者・市村清の寄贈により佐賀県体育館として建てられました。折板状の外壁と楕円形の吊屋根で構成されていて瓶の王冠のようにギザギザのある特徴的な外観です。

建築から50年以上が経過し老朽化が進んでいることから体育施設としては利用を廃止していますが、人材育成や文化・芸術の拠点として利用されています。



 福岡銀行

回転機を製造して八十年。  
高品質な回転機作りを通じ、  
社会に貢献する。

八幡電機精工株式会社

代表取締役社長  
菊竹 浩和 氏

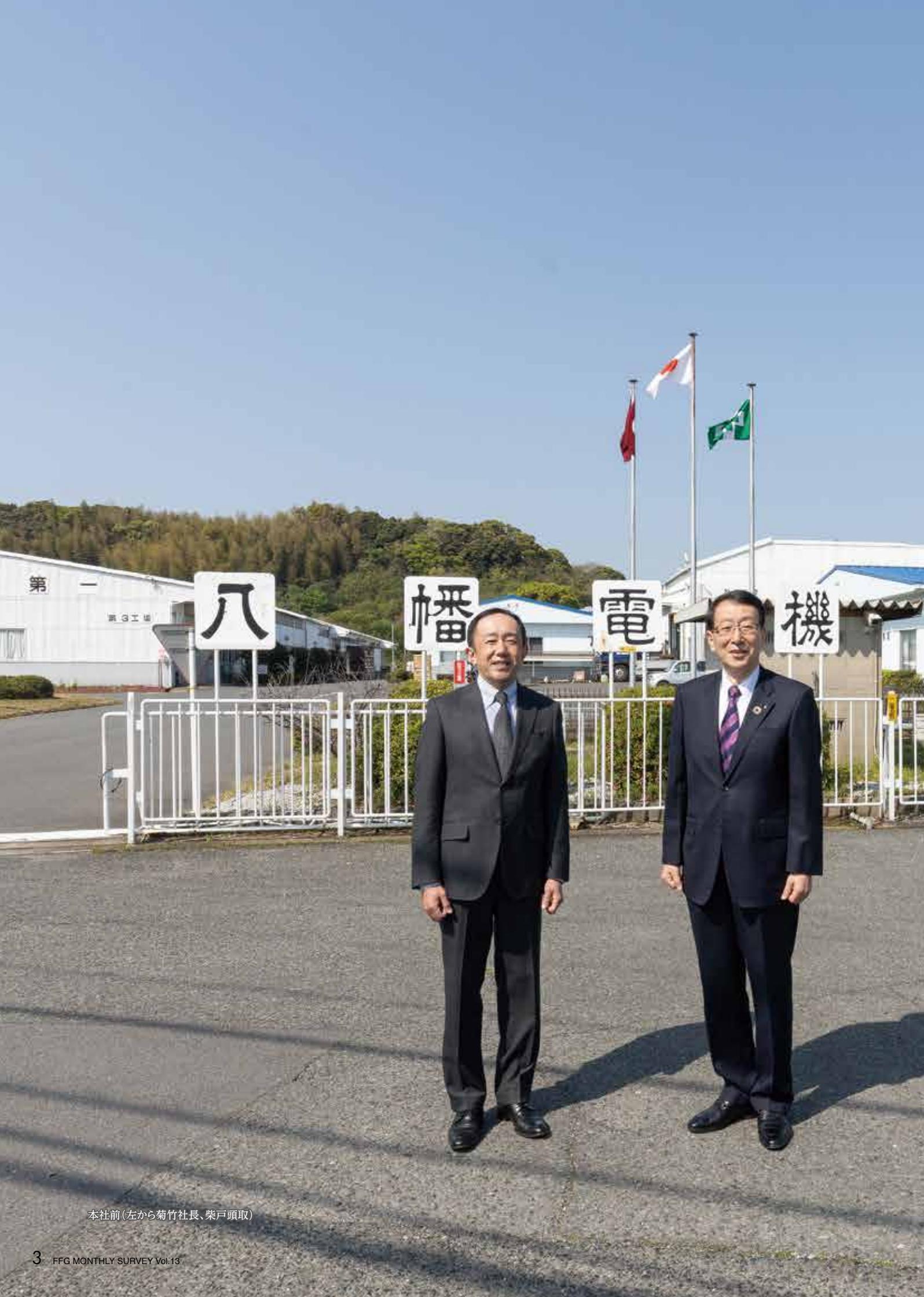
取引店／福岡銀行 黒崎支店

#### ■会社概要

設立:1941年／所在地:北九州市八幡西区／  
資本金:1億円／従業員:166名／事業内容:電気  
機械器具製造／グループ企業:BMテック株式会社

会社ホームページは  
こちらからどうぞ！





本社前(左から菊竹社長、柴戸頭取)

## 安川電機の協力工場として 独自の存在感を発揮

当社は1941年、創業者の菊竹保雄やすおが、地元大手企業の株式会社安川電機の製造する電気機器部品の下請け加工を目的として、北九州市八幡西区築地町で産声を上げ、今年で創立80周年を迎えました。戦後の1953年に、VSモータ（小型軽量の交流可変速電動機）の製造を開始し、そこから「完成品を製作する協力工場」という独自の地位を確立してまいりました。その後、VSモータの本格的な生産のために1968年に現在地の本城に全面移転。当時のわが国は高度経済成長期真っ只中で、「安川のVS」は優れた産業用可変速モータとして一世を風靡し、受注が殺到して生産が追いつかず、お客様に納品を待っていただくほどであったと聞いています。

の自動化機械、養殖漁業のための魚体選別機など、さまざまな装置製品の開発に力を注ぎました。

## 大量生産から脱却し 品質と納期にこだわる

倉平が病床に倒れ、次期社長として安川グループから招聘した四代目の池田照久いけだてるひさは、これまでVSモータの製造で続けてきたメーカー主体の「大量生産」から脱却し、お客様目線での合理的な生産体制へのシフトを目指しました。

私が五代目社長としてバトンを受け継いだのは16年前。バブル経済崩壊後の景気低迷やリーマンショックによる金融危機といった数々の逆風に晒され続けながらの船出となりましたが、先代の教えを受け継ぐ経営に乗り出しました。

当社の主軸事業として、あらゆる種類の高品質な回転機を製造していますが、日本の各産業にとつて、回転機はまさに縁の下の力持ち。目立つ存在ではないものの、回転機にトラブルがあれば、工場の製造ラインは停止し、コンベヤやクレーンが動かなくなつて物流に支障をきたす、といった事態が起こります。当社の製品は社会を支える重要な存在なのです。





菊竹社長

しかしながら、現在ではローコストの海外製品が数多く市場に出回っている状況があります。そこで私は、大量生産からの脱却を推進した池田からの方針を受け継ぎ、海外製品では実現できない「一品一様」に会社存続の道を見出して、当社の強みにすることを目指しました。さらには、当社のモノづくりの精神を打ち出すために「品質と納期を守る」という目標も同時に掲げました。

多品種少量のモノづくりは決して容易な事業ではありません。お客様の品質要件を求めなく的確に製品に注ぎ込み、短納期で仕上げていくのは至難の業です。しかし、そこが当社の存在意義。回転機作りを社会性の高い重要な使命と捉えて、改革を進めることにしたのです。

## 人間尊重の精神に基づいたモノづくり体制の構築

新たなモノづくりの構築は険しい道のりとなりましたが、私が重点的に取り組んだのは、従業員全員の意識改革でした。

当社の社是は、1968年に現在の本城工場に本社を移管した際に、三代目の倉平が自身の思いを明文化する形で制定されたもので、第一文に「人間尊重」を掲げています。2016年に当社が75周年を迎えるにあたって、従来の社是を継承しつつも時代に即した新しい指針が必要であると考えた結果、経営理念を制定したのですが、そこにも「人間尊重」の精神に基づいた高品質な製品作りを謳っています。

人間尊重の精神に基づいたモノづくり体制を確立するために、私は「職場ごとの垣根」を取り払う施策から始めました。具体的には、製造現場の各工程のリーダーを入れ替えることから始めました。かたや材料加工、もう一方は製品組立といった具合に、それぞれのセクションは、そもそも専門技能をもつ技術者の集団であり、プロとしての誇りが高い分、自分たち以外の存在を認めようとしないうところがありました。そこで、リーダーに自分たちの外の世界を体験してもらう



11 9



7



10



8

- 1.対談風景／2.第1工場全景／3.4.工場見学風景
- ／5.モータコアのロボットによるノッチング工程／
- 6.最新鋭のマシニングセンター／7.ロータ製作にかかせない最新鋭装置「アルミダイキャストマシン」
- ／8.精密モータの試験工程／9.職人技の精密加工工程／10.小型モーターの組み立て工程／
- 11.企業メッセージ



最前列左3人目から栗野取締役総務部長、文元取締役業務部長、菊竹社長、柴戸頭取、野中支店長(福岡銀行)、内田取締役製造部長

ことにしたのです。かなり勇気のいる決断ではありましたが、お互いに相手への理解が進んだ上、お互いの工程の大変さに気付くことで、工程間のコミュニケーションが大きく改善されました。

さらには、5S(整理・整頓・清掃・清潔・しつづけによる職場の改善・維持)と多能工化への取り組みも並行して進めるなかで、目指すべきモノづくりの場が次第にできあがっていくのが、手に取るように感じられました。具体的には、部門ごとの繁忙期に休職者や退職者が出た場合にも、お互いが応援要員を出し合うことで残業を抑えられるだけでなく、職場の垣根を越えた一体感や結束力が醸成されています。

### 大胆な新規設備投資で 苦境を乗り越える

当社は、自社内で回転機を製造できる一貫生産ラインを構築しているのがセールスポイントですが、安価な海外製品の台頭によって、十年ほど前に事業の大幅縮小を覚悟しなければならぬ時期がありました。

この苦境を乗り越えられたのは、大規模な新規設備投資に踏み切ったからです。とはいえ、財政状態が苦しいなか、一カ月の売上高に匹敵

する規模の設備投資を決定するまでには紆余曲折を経ました。大きな後押しとなったのは、2012年度の補正予算による「円高・エネルギー制約対策のための先端設備等投資促進事業費補助金」制度にタイミングよく応募できたことです。

国の助成金を受け取るのは想像以上に手続きが大変で、東京へ何度も足を運びましたし、書類の整備では北九州市をはじめとする行政の方々に丁寧にご指導をいただきました。私たちがからすれば自らの事業は日常的なものであっても、官庁側から見れば細かい技術面がわかりづらい専門分野の話です。部外者でもわかるように自社事業と独自技術をかみ砕いて伝えることの重要性を学んだ経験でした。

また、この時期は事業資金面で金融機関のお世話にもなり、支えていただきました。とくに当社事業の有用性を見込んで、根気よくサポートを続けてくださったメインバンクの福岡銀行には感謝しています。

## コスト管理の徹底により 過去最高売上高を記録

私が社長となった頃には、設備投資をする

ための資金もなく、多能工化や5Sを進めるための専門家も社内にはいない状況。赤字なので新規事業を開発するための余裕もなく、まさに「ないない尽くし」のスタートでした。ただここ数年で、当時に掲げた理想に多少なりとも近づいているのを実感します。

先に挙げた、改善のためのさまざまな施策が功を奏しているのと、社長就任当初から言い続けてきた「納期と品質で生き残る会社になるう」が実を結んだ結果といえるでしょう。結果的に、この十年で「失敗コスト」は4分の1程度にまで圧縮でき、2019年には過去最高となる売上高を記録しました。

その一方で、お金をかけるべきところには、しっかりと予算を割く姿勢もとってきたつもりです。1億円以上をかけて工場に冷暖房の空調設備を導入し、「コミュニケーション会費」として懇親会費用の一部を会社が負担する制度を設けています。今年の80周年記念行事はコロナ禍を考慮してほとんど取り止めましたが、秋にはせめて社員旅行を実施したいと考えているところです。「人間尊重」の精神を胸に、当社で働く一人ひとりの「主役」を大切にしながら、さらにレベルの高いモノづくりに邁進してまいります。

## ■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役頭取 柴戸 隆成



創業から80年と長い歴史の中で培った固有技術によりモータを中心とした回転機の製造を品質重視で続けておられます。製品の企画から製造、出荷までの一貫体制を確立されており、北九州の産業の発展に貢献してこられました。

また近年では環境問題・エネルギー問題への関心が高まっておりますが、省エネルギー製品や再生可能エネルギー分野へ適用される製品の開発に取り組まれています。

これからも次なる目標の100年企業と地元北九州の発展のために、更に飛躍されることを祈念しています。



 熊本銀行

高機能・高性能な木造住宅で、  
住む人の健康と地域環境を守る。

株式会社エバーフィールド

代表取締役社長  
くばら えいじ  
久原英司氏

取引店／熊本銀行 嘉島支店

#### ■会社概要

創業:2001年／設立:2002年／所在地:熊本市  
南区／資本金:2,000万円／従業員:16名(役員  
含む)／事業内容:建築工事業(住宅・商業施設・  
店舗全般)

会社ホームページは  
こちらからどうぞ!





EA  
EVER FIELD

本社前(左から久原社長、野村頭取)

## 工務店時代のお客様から 再開を請われ創業

せっかく注文住宅で建てたのに、「こんなはずじゃなかった」と、今ひとつ満足できなかったという苦い経験はありませんか。材質や間取りについての施主の考えや想いを、施工側の住宅会社がカタチにできないとこうしたことが起こってしまいます。

株式会社エバーフィールドは2001年に私が興した住宅会社で、私の苗字を社名にしています。松橋出身の私は、新卒で県内の工務店に8年間勤務し、そこで建築のイロハを学びつつ、大型工場の建設など多くのお客様の建築のお手伝いをさせていただきました。そうした経験も踏まえ、1996年から一旦建築の世界から離れ、輸入ボート販売とダイビングショップの経営に乗り出します。そこで海外製品の輸入について多くの経験を積みましたが、ときはバブル経済の崩壊後からの不景気のあおりを受けて転職を考えていた矢先に、以前工務店に勤務していた時のお客様から声が掛かりました。「もう一度建築をやってくれないか。」

お客様の声に誠心誠意お応えしたいと、再開した建築の仕事は、訪問営業や広告活動を

一切しなくとも今日まで順調に推移しています。現在では長期優良住宅・ZEHゼッチ(※1)以上の断熱基準を標準に、そしてLCCMエルシーエム(※2)住宅を目指しての住まいづくりのほか、幼稚園やサービス付き高齢者向け住宅等の施設、災害時の応急仮設住宅等で多数の施工実績を積んでいます。

(※1)ZEHとはネット・ゼロ・エネルギー・ハウスの略。創エネ×省エネ×断熱で、家のエネルギー収支をゼロ以下にする住まい

(※2)LCCMとはライフ・サイクルカーボン・マイナスの略。LCCM住宅とは、建設時、運用時、廃棄時においてできるだけ省CO<sub>2</sub>に取り組み、さらに太陽光発電などを利用した再生可能エネルギーの創出により、住宅建設時のCO<sub>2</sub>排出量も含めライフサイクルを通じてのCO<sub>2</sub>の収支をマイナスにする住まい

## 住む人の健康を考えた住宅づくり 長期優良住宅ZEH仕様が標準

当社の住まいづくりの特徴の一つは、躯体性能の標準化にあります。ハウスメーカーの多くが内外装や設備機器を標準仕様とし、グレードを上げるに従って金額も上がるシステムを採用しているのに対して、当社では躯体性能の長期優良住宅ZEH仕様(UA値0.5以下、R0値30%以上)、耐震等級3を標準とし、安心して長く快適に暮らすための住まいにこだわっています。



5



3 1



6



4 2





久原社長

### お客様の夢を実現するための ワンストップ体制

当社の住まいづくりのもう一つの特徴は、ワン

当社が建てた家に住まれる方から「病院に行く回数が減った」という声をよく聞きます。私は住まいの性能と住む人の健康との間には少なくない関係があると考えています。「ヒートショック現象」もそうですが、リビングとバスルームなど、部屋ごとに大きな温度差があると、血圧の乱高下や脈拍の変動を引き起こしてしまいます。そういうことが心筋梗塞や脳梗塞などを引き起こすことにつながります。また、人が快適と感じる住まいの温湿度環境、つまり「温熱環境」を住まいづくりのはじめに整えておくことによって、健康被害のリスクから逃れることができるのです。

### 働きやすい環境の整備で 業界イメージも刷新

ストップ体制であることです。お客様が住まいづくりを当社にご依頼いただけますと、まずはじっくりとお客様のご要望を伺い、設計から積算、工事管理、メンテナンスにいたるまでのすべての工程を同じスタッフが窓口となって、お客様に寄り添い続けます。そのため、「営業担当に伝えた内容が、現場に伝わっていない」「出来上がったものが要望と違う」といった業界内でよく起こるトラブルは当社では起こることはありません。住まいづくりでワンストップ体制を確立するということは、スタッフ各自がそれだけマルチな動きをしなければならないということでもあります。分業制を敷く以前の工務店がそうであったように、当社もまたスタッフ全員がプロフェッショナルになることが求められるため、その成長を私はさまざまな取り組みで後押ししているところです。

その取り組みの一つが、頑張れば頑張った分だけ報酬が得られる仕組みづくりです。ほかにも週休二日制の完全実施、一週間連続のリフレッシュ休暇制度、産休明けの職場復帰支援など、



11 9



7

1.2.3.新築中の新社屋を見学／4.5.6.7.8.すまいの事例／9.10.熊本県阿蘇郡西原村の災害公営住宅／11.企業メッセージ



10



8



最前列左2人目から谷田専務、久原忍常務、久原英司社長、野村頭取、近藤支店長（熊本銀行）

このコロナ禍の中で働き方改革に同時に取り組んでいます。

また、社内会議のために現場を離れるといった無駄をなくすために、オンライン環境の整備も進めています。本社のすぐ近くに世界初の工法を用いた木材加工場を現在建設中です。ありがちな無機質の鉄骨構造ではなく、建築の可能性を感じさせるデザインと工法にすることで、スタッフのモチベーションの喚起と居心地の良さを追求しました。フリーアドレスとすることで、社内での打ち合わせも気軽にできる雰囲気づくりを目指しています。

こうした取り組みは、当社の改革というだけでなく、業界全体のイメージアップにつなげるための戦略と位置付けています。若い世代がこの業界に憧れ、いきいきと働けてキャリアアップできる職場環境をつくることも私の使命だと考えています。

### 顧客満足度を上げるため 大工を社員化

また当社では、お客様の満足度を引き上げるための取り組みとして、大工職人の社員化に取り組んでいます。ハウスメーカーや工務店の

多くは、大工職人を手間請けとして全体の工事費の中から割り当てを決めて、その範囲でやり繰りしてもらうことになり、追加工事が発生した場合でも、大工職人としては自分の割り当ての中で何とかしなければなりません。そうなるごんごんに腕のたつ大工職人でもいい仕事はできません。大工職人にいい仕事をしてもらうためにも、安定した収入と環境を準備することが大事だと私は考え、社員化に取り組んでいるところです。

### 「至誠通天」が信条 損得ではなく正しいかどうか

2016年の熊本地震では、自らも被災しましたが、当社は熊本県の要請を受けて一般社団法人全国木造建設事業協会のもと、木造仮設住宅のほか、みんなの家(集会所、談話室)の建設に当たりました。

仮設住宅でも注文住宅でも人が住むことにはなんら変わりありません。短い期間でも健康で快適に暮らしていただくために、いただいた予算の内で高性能な家づくりを進めました。断熱性能にも省エネ性能にも優れた応急仮設住宅を多数建設した実績は、今後の災害に活か

せるものになったと確信しています。その証拠に令和2年7月豪雨水害でも、プレハブではない木造仮設住宅を提供しています。

豪雨水害の復旧時もそうですが、他社と協働するにあたって当社は自社の設計図面やノウハウを広く提供しています。当社の経営理念である「至誠通天」とは、「誠実な行いは必ず天に通じる」という意で、物事を損得でなく正しいかどうかで判断せよ、という孟子の教えです。「一人勝ちは一入負け」とも言い、自社だけが有利になるように行動することは、結果的にその業界全体を衰退させることにつながります。まずは裾野を広げて地元の企業と職人で取り組むことが大切だと考えています。

当社の住まいづくりは、今後、デザイン性と住まい方に優れた高性能住宅を進め、これまでゼネコンやハウスメーカー、建築家が手掛けていた高単価住宅分野に進出するほか、大型木造施設建設に特化した公共工事、非住宅工事に乗り組んでいます。

さらには、住宅、非住宅に限らず、わが国が目指す3階建て以下のすべての建築物を木質化することを行政に働きかけ、豊かな森林資源を活用した建築の拡大を目指し、その中で活躍できる企業になり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

エバーフィールド社の設立以来、前職での経験を活かしつつ、住む人が健康に過ごせるための高機能・高性能な住宅を建設することに全身全霊をかけてこられました。

2016年の熊本地震と、昨年の豪雨水害においては自ら被災される中でも、早期の災害復興のために、自治体や同業の企業・職人と協力して、被災者が健康に快適に暮らせる多くの災害公営住宅を提供されました。

これからも住む人の健康を第一に考えられた住まいの提供を、熊本から全国へと展開されていかれることを期待しています。





**JS** 十八親和銀行

太陽光発電からホテル事業まで。  
地域の発展と雇用創出を  
至上の使命として。

未来<sup>みらい</sup>エネルギー株式会社

代表取締役社長  
山<sup>やま</sup>新<sup>に</sup>田<sup>た</sup>友<sup>とも</sup>明<sup>あき</sup>氏

取引店／十八親和銀行 諫早支店

#### ■会社概要

創業:2012年／所在地:長崎県諫早市／資本金:  
3,000万円／従業員:24名／事業内容:太陽光  
発電事業、ホテル経営業／グループ会社:株式  
会社伸工舎(住宅事業・不動産事業・リフォーム  
工事・設備工事・エコライフ事業他)、株式会社  
小島工作所(内装工事・家具工事・建具工事・  
一般家具製作・図書館家具・住宅事業部)

会社ホームページは  
こちらからどうぞ!





SHIN-HOTEL前(左から山新田社長、森頭取)

## 大震災の報道映像に導かれた 再生可能エネルギー事業

「未来エネルギー」という社名が示すように、太陽光発電事業が当社の展開する事業領域の起点となっています。

会社設立のきっかけは、2011年3月の東日本大震災です。テレビに映し出された被災地の中継映像が目に飛び込んできた時に「これはただごとではない」と激しい衝撃を受けました。私はここ諫早の出身ですが、5歳だった1957年に諫早大水害を経験しています。土石流に飲み込まれた町と大勢の犠牲者が出た惨状を、母親に手を引かれながら目の当たりにした体験は、強烈な記憶として幼かった私の脳裏に鮮明に焼き付きました。そして、その時の記憶が蘇るような、東日本大震災の被災地の様子を目にして、自分にできることは何かと、私は真剣に考え始めました。

当時は住宅販売の会社を経営しており、すぐに寄付を行ったのですが、もつと将来の社会に向けて役に立つ何かをと模索し、たどり着いた結論が既存の発電方法だけに頼らない、再生可能エネルギー事業でした。震災翌年の

2012年4月に新会社を設立し、その年の7月から再生可能エネルギー発電の固定価格買取制度が始まったのを受けて、いち早くメガソーラー事業をスタートさせました。

## ものづくりの会社との出会いで 経営に対する視点が変化

私の経営者としての大きな転機は、設立から5年後にあります。地域の木工所（小島工作所）で経営者が病に倒れ、「会社を引き継いでくれないか」という話が持ち込まれたのが始まりでした。聞けば、半世紀以上の歴史がある会社でしたので、絶対のこしていききたいと、私はすぐに申し出を引き受ける決心をしました。

実は、現在のグループ企業の一社で、私が代表を務める株式会社伸工舎も、ご縁があって1997年に先代から事業承継した会社（当時は有有限会社伸和設備工業）です。ところが、小島工作所の場合、家具製作作業をメインとしており、社員のほとんどが、木工を手がけるものづくりの職人です。先代社長も大学で建築学を学ばれた技術者のようでしたから、



2 1



3





山新田社長

非常に良質な仕事をされる一方で、労務管理や財務管理などの面で、課題を抱えている部分もあるように思えました。ものづくりにおける思いが強く、驚くほど真面目で勤勉な社員が多かったため、木工の魅力を伝える新商品開発や、技術を磨く努力を怠らなかつたりすると、自然と労働時間が長くなってしまつ、そんな環境だつたと思います。

私は、お金ではなく熱心にもものづくりに取り組む姿勢のひたむきさに心を打たれ、このままではいけない、という思いを強くしました。まずは、この人たちが安定した収入を手にして、安心して家庭を築き、この地で長く腰を据えて生活していける経済基盤を作らなければいけないと。

それに、これまで取り組んできた太陽光発電

事業では、環境に配慮しながら毎月の売上が確保できている一方で、人を育てる、雇用を創出するといった、企業が地域に貢献できる要素でなかなか存在価値を発揮できない課題を感じていました。地元の人々が働きやすい場、若い人たちが活き活きと活躍できる場がないと、町の発展に繋がらないと考えていましたので、この会社なら、目指していた活動に近づけるかもしれない、そんな思いを抱かせてくれました。小島工作所との出会いは、経営者としての新たな視点を私に授けてくれた出来事であつたともいえます。

### 伝統行事に参加して 社員同士の絆がより強固に

小島工作所の改革における第一歩は、私の挨拶でした。「創業家が大事にされたこの会社を預からせていただく気持ちです」と全員に伝えることで、先行きに不安を抱く社員たちになるべく穏やかな気持ちで仕事に励んでもらえるよう気を配りました。

ものづくりに取り組む人たちにとって重要なのは職場環境ですから、早い段階でその改善



8 6



7



4



5

1.対談風景／2.3.見学風景／4.松浦・福島太陽光発電所／5.SHIN-HOTELロビー／6.仲工舎外観／7.小島工作所外観／8.企業メッセージ



前列左から山口治道社長(株式会社小島工作所)、山新田友明社長、森頭取、安達支店長(十八親和銀行)

に着手し、それまでは作業中にお互いの肩をぶつけてしまいそうになるほどの狭い空間で働いていたので、安全で働きやすく、環境にも配慮した大型工場を新設しました。

作業場の新設は、社員の働きやすさと同時に、新設備の導入などによって作業効率や作業精度の向上を促すのがねらいで、文化財の補修や社寺建築の部材作成を手がけたことのある熟練工もいる分、オーダー家具などの高品質製品で売上を伸ばす足がかりにもなりました。

そして、私が改革のなかでもっとも力を入れたのが、組織としての一体感、チームワークの醸成です。経営を引き継いだ時点で、社員各自の職人としての誇りと自らの仕事に対する意欲には目を見張るものがありました。その反面、協力し補い合う体制によって組織として今よりも強い存在になれることに誰も気づいていませんでした。

そこで、私は施策として「ペーロン大会」への出場を考えました。長崎県南部の方はよくご存じかと思いますが、この競漕大会は木製の舟に数十名のメンバーが1チームとして乗り込み、往復1km以上の距離を漕いで競い合います。強豪チームが多く、新参チームがレースで

上位を獲得するのは至難の業。2017年にききつ船津ペーロン大会へ初出場した小島工作所チームも敗北を喫しました。しかし、参加メンバーたちの負けん気に火がついたように、毎年リベンジに燃えて出場し続けることとなり、結果的に連帯感が育まれ、職場にさらなる活気が生まれました。

### ホテル事業は目先の利益より地域の今後50年を見据えて

最近の当社におけるトピックは今年3月、J R 諫早駅に直結したホテル「SHIN HOTEL」の開業です。

諫早駅エリアの大規模な再開発の目玉として、また、新たなランドマークとして計画されたホテルですが、公募に対して採算面が課題となり、事業計画が見直されるなか、紹介によつて当社にお話をいただくことになり、諫早の発展に貢献できるならと手を挙げました。無事に受託できたものの、ホテル経営に関して素人で、当然知見もなかったのですが、銀行からのサポートや専門家の助言に支えられてここまで来ることができました。

また、当プロジェクトは、グループ企業個々の独自性と長所を活かしながら、グループのシナジー効果を発揮できる貴重な経験にもなりました。全体の進行を受け持った当社をサポートすべく、小島工作所が内装デザインや内装仕上げを担当。オーダー家具製作などで培ってきた技術力を駆使してランドマークにふさわしい空間を作り上げています。伸工舎も設備機器設置で手腕を発揮。新規参入した分野でグループ全体の存在感を示せたと同時に、「自分たちの町のシンボルとなる建物を造る」仕事は、関わった社員全員が誇りを手にできる経験となりました。

そういった意味で、当事業そのものが当社にとって貴重な財産となる経験。コロナ禍でもあり、初年度から利益が出なかったとしても想定範囲内です。ホテルの建物は少なくとも半世紀はのこりますので、今後の50年間の地域振興と雇用創出に繋がればそれでいいと、長期的な視点で捉えています。当然、他にも地域のためになることであれば引き受けていきたいと考えています。人との出会いに恵まれてきた人生ですので、人を豊かにする事業でこれからも恩返ししていきたいと思えます。

## ■ 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



早い段階から長崎におけるメガソーラー事業に参入され、地球環境に対して負荷の少ない自然界のエネルギーである再生可能エネルギーへの取り組みを行っておられます。

また、事業承継の問題を抱えた地元企業2社の経営を引き継ぎ、直近では諫早駅周辺地区の再開発に携わってホテル運営も開始されました。これからも引き続き、諫早市および長崎県全体の発展と雇用の機会創出に寄与されることを願っています。



遠賀川流域に広がる直方市



福岡県

NOGATA CITY

直方市



▲直方市公式HP

直方市

福岡県

(寄稿：直方市)

## 直方市のデジタルトランスフォーメーション推進事業について

### 直方市の概要

直方市は、福岡県の北部に位置し、飯塚市、田川市と並んで、筑豊三都を構成する直鞍地区の中心都市です。北九州市中心部へのアクセスも良いのと同様に、福岡都市圏にも車で1時間程度と、2つの政令指定都市のちょうど中間に位置しています。

市の中心には一級河川遠賀川が流れているとともに、市東部にそびえる福智山を中心に、鷹取山や尺岳などの山々が連なる自然豊かなまちです。

また、直方市は、黒田官兵衛を藩祖とする福岡藩の支藩としての歴史と、明治以降の日本近代化を支えた石炭産業のまちとしての歴史の2つの顔を持っています。

## 副業人材マッチング

現在は、石炭産業に端を発した鉄工業と自動車関連産業を中心とした高い技術を持った中小企業が多く立地し、「ものづくりのまち」として発展してい

ます。  
現在、世界が直面している新型コロナウイルス感染症によって、先が読めない社会となり、企業は、その競争力を保持するために、日々の社会環境の変化を察知し、すばやくこれに対応することが求められてい

ます。  
日本で、今、求められている「デジタルトランスフォーメーション(DX)」の目的は、デジタル技術「IoT」、「ビッグデータ」、「AI」、「ICT」などの先進的な技術を活用することによつて、ビジネスモデルや働き

方を変えるとともに、ユーザーの悩みや課題を解決し、これまで提供できなかった便利さを実現することにあります。

直方市内には、多くの中小企業が集積し、高い技術によって地域の経済をけん引してきましたが、経済のグローバル化に伴い、国内だけにとどまらず、海外を相手にビジネスをする企業も増えていきます。

しかし、アメリカや中国をはじめとする世界各国では、デジタルトランスフォーメーションが日本よりも進んでおり、あらゆる分野において、これまでにないビジネスモデルを武器に新規参入する企業が登場し、ゲームチェンジが起きつつあります。

そこで、直方市では昨年(令和2年)から「直方市デジタルトランスフォー

メーション推進プラン」として、様々な事業を展開しています。特に直方市とFFGビジネスコンサルティング、JOINS株式会社、一般財団法人直

鞍情報・産業振興協会とで実施している副業人材マッチング事業は、直方市内の中小企業のデジタルトランスフォーメーションを推進するエンジンとして、大きな役割を果たしています。都市圏で活躍する高度プロフェッショナル副業人材と市内事業者をマッチングさせ、直方市が業務委託料の一部を補助しています。このような人材を活用することにより、目まぐるしく変化する市場や社会環境に対応し、企業の競争力を向上させることが期待されます。

## デジタルトランスフォーメーション(DX)とは…

企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立することです。

(経済産業省ホームページより)



高い技術を持った直方市内の金属加工メーカー

# 副業人材マッチング事業の一環として 「直方市DXオンラインセミナー」を実施

直方市では、デジタルトランスフォーメーションを推進するために、(一財)直鞍情報・産業振興協会、FFGビジネスコンサルティング、JOINS(株)と連携し、中小企業と副業人材をマッチングし、企業継続、将来の発展のための取り組みを行っています。

3月23日、直方市では、オンラインによる「DX化と副業兼業プロ人材活用のポイントと実行ノウハウ」と題したセミナーを開催しました。

同市産業建設部部長は、開講にあたり、「昨今政府もデジタル庁を創設するなど、DX推進の機運がますます高まっています。直方市においても、各産業分野のDXに対する意識付けに取り組むことが必須であり、このセミナーを、みなさまにとって様々な可能性を広げる契機にしていただきたい」と挨拶しました。

## プログラム・概要

### 開講挨拶



直方市産業建設部  
部長 増山 智美 氏

### ①DXとは何なのか

デジタルトランスフォーメーション(DX)の概要  
DXが必要となる時代背景、DX導入による変革事例・メリット



(株)FFGビジネスコンサルティング  
部長代理 藤井 努

### ②製造現場の工作機械に対するIoT実装検証事業

自動車部品製造時のDXを使った不良品削減の取り組み事例紹介



直方精機(株)  
代表取締役社長 藤永 勝巳 氏

### ③副業兼業の動向と活用ポイント

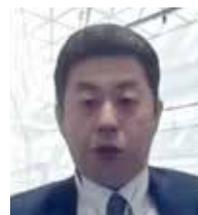
中小企業で始まっているデジタル化の実例と抑えるべきポイント  
デジタル化の実務を推進する人材としての副業・兼業プロ人材の活用実態



JOINS(株)  
代表取締役社長 猪尾 愛隆 氏

### ④副業兼業プロ人材を活用した直方市企業事例紹介

福岡金属興業がJOINS(株)の人材紹介を受けて採用した2名のプロ人材について  
副業兼業プロ人材の募集にあたってのポイント紹介



福岡金属興業(株)  
代表取締役社長 横溝 淳弥 氏



## その他のDX 支援事業

直方市では市内事業者がこれからも持続可能な発展を遂げるため、IT技術を活用した新たなチャレンジを応援しています。

例えば、テレワークなどの新しく多様な働き方を支援するための「コワーキングスペース整備補助事業」や、「ITビジネスを生み出したり、直方市内の企業のDX化支援をしたりする事業者の進出や創業を支援する「IT事業者誘致補助事業」などがあります。そのほか、市内事業者の先進的IT技術を導入するための実証事業の実施の支援やその実証によって明らかになった課題や成功事例を市全体で共有し、様々な産業の課題解決に役立てるための「先



乳幼児健診でのサーモスキャン実証実験



行政課題解決型IoT開発実証事業研究成果発表会

進的IT技術実証事業補助金」、そして市が抱える行政課題をIT技術によって解決すべく市内の事業者と開発実証を行い、ここで開発された技術をもとに、行政課題の解決策を確立し、市内に新たな産業を生み出すことを目指す「行政課題解決型IoT開発実証事業」など、様々な事業を行っています。

今後も市内事業者がこ

れまで培った高い技術力や経験などのビジネスリソースを活かしながら、市場での競争力を高め、地域経済だけでなく、日本経済をけん引する存在となり、世界で活躍する企業が多く立ちとなるよう事業者に寄り添いながら、共に歩んでまいります。

## コワーキングスペースを活用しよう

コワーキングスペースは、仕事場を低コストで確保できる、Wi-Fiの完備など仕事に集中できる環境が整っています。また、多様な業種の方たちとの出会いの場にもなり、新たなビジネスチャンスも期待できます。

### 1 旧松月旅館



営業時間: 10:00~18:00 (不定休)  
住 所: 直方市須崎町11-10  
☒ kyuusyougetu@gmail.com

### 2 忘覚庵



営業時間: 要問い合わせ  
住 所: 直方市殿町2-8  
☒ bouton20180401@gmail.com

### 3 Switch



営業時間: 10:00~22:00 (定休日: 日)  
住 所: 直方市殿町2-8 2階  
☒ info@switch.fukuoka.jp

### 4 囲炉裏



営業時間: 10:00~16:00 (定休日: 月・火・水)  
住 所: 直方市新町1-4-31  
☎ 090-2014-4449



コワーキングスペースの最新情報はこちらから (直方市役所Webサイト)





# 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。

## 福岡県と連携した地域おこし協力隊の活動サポート

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、福岡県や\*地域おこし協力隊と連携した取り組みをご紹介します。

関係人口増加による地域活性化を推進するため、福岡県と連携して地域おこし協力隊の皆さまの活動をサポートしています。地域おこし協力隊は、地方に移住し、地域活性化に向けた業務に従事しています。

一方で、開発した商品の販路拡大や任期終了後のビジネス化に課題を抱えています。その課題解決に向けて、今回、地域のいいモノ・コトを掘り起こし、広く情報発信する場を作りました。

(※)「地域おこし協力隊」とは…人口減少や高齢化等が進む地方において、域外の人材を積極的に受け入れその移住・定住を図る制度。任期は最大3年で、観光振興や移住支援、空き家活用、農林水産業の従事等を担う。現在、福岡県内では約130名の隊員が活躍中。

### 地域おこし協力隊



●隊員の活動に対する支援  
(研修会や交流会の開催)

福岡県 移住・定住ポータルサイト

●隊員の定住に向けた支援  
(地域への定住に向けた起業・就業支援)



●販路拡大支援  
(クラウドファンディングやビジネスマッチングの活用)

●情報発信  
(bankbatonを活用したプロモーション)



ストーリーでつながる、銀行系地方創生メディア



その取組みは、ふくぎん本店広場にて開催した「つながりたいマーケット」です。

福岡県内11自治体の地域おこし協力隊や地域事業者の方々に出店いただき、隊員が開発した商品や地域産品の販売を行いました。さらに、隊員自身のスキルや地域の特性を活かしたワークショップも同時に実施しました。コロナ対策を行いながら多くのお客さまにご来場いただき、地域の魅力を伝えることができた取組みとなりました。

今後、本取組みをブラッシュアップした継続的な開催はもとより、クラウドファンディングやビジネスマッチングでの販路拡大支援、bank batonを活用した情報発信など、福岡県や自治体と連携して共に地域の魅力を高めてまいります。

## つながりたいマーケット @ ふくぎん本店広場

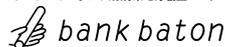
地域おこし協力隊の隊員同士のつながりを増やしたい、それぞれの地域で頑張っている隊員の活動を多くの人に知ってほしいとの思いで開催。隊員が開発した商品や地域産品の物販、ワークショップ等を実施。



福岡銀行 地域共創部 地方創生推進室  
(左から) 宗、三船、吉岡  
【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で始まる ビジネスマッチング のカタチ

このコーナーでは、FFGの紹介で実現したビジネスマッチングの事例をインタビュー形式で掲載します。

今回は、紹介によって業務提携にまで至った株式会社サイバーレコードと株式会社西海クリエイティブカンパニーの両社へインタビューしてまいりました。



▲業務提携に関する調印式にて(左から西海クリエイティブカンパニー浪方社長、サイバーレコード増田社長)



十八親和銀行 ×



×



熊本銀行

2021年3月29日、FFGが紹介して実現した面談により、ECサポート企業として九州最大のシェアを誇る株式会社サイバーレコードと長崎県西海市に事業所を構える地域商社・株式会社西海クリエイティブカンパニーが「ふるさと納税支援事業」に関する業務提携の発表を行いました。長崎県内の自治体向けにふるさと納税の返礼品開発などに取り組み、地域経済の活性化に繋げることを目的としています。

サイバーレコードは、熊本市に本社を置き、amazonや楽天などのECモールの一括運営代行や個人版・企業版ふるさと納税事業を行っています。他社にはない大手企業とのパートナー契約を行っており、そのノウハウと実績は九州一と呼び名の高いトップクラスのEC企業になります。

西海クリエイティブカンパニーは、西海市（長崎県）、十八親和銀行、現経営陣の共同出資で設立した地域

商社です。西海市を拠点に、商品の掘り起こしから商品開発、デザイン、販売促進などのブランディング&マーケティングサービスを提供。メディア事業、AI事業、地域内新電力事業なども行い、補助金に依存した地域商社が多いなか、収入源を確保する自走した会社になります。

この両社が業務提携を結んだことで、今までサイバーレコードが行っていた長崎県内のふるさと納税支援事業を西海クリエイティブカンパニーが受託する形となります。サイバーレコードのふるさと納税に対するノウハウと西海クリエイティブカンパニーが持つ、営業コンサルティング能力が合わさることで、長崎県内の自治体と事業者へより早く、より身近な支援を行うことができます。以降は、そんな両者が今回の提携についてどのように考え、今後どうしていきたいのか、インタビュئرした内容を掲載しています。

### 株式会社サイバーレコード

- ふるさと納税運営実績が多数あり、データも豊富
- EC運営が九州トップクラスの実績

### 株式会社西海クリエイティブカンパニー

- 地元業者に根差した営業やコンサルが得意
- 地元産品の情報が豊富



業務提携



長崎県内の自治体に  
サービス提供

長崎県

# 株式会社 サイバーレコード

【住所】〒860-0834 熊本市南区江越2丁目24-1

https://www.cyber-records.co.jp



代表取締役社長 <sup>ます だ かず や</sup> 増田 一哉 氏



本誌で取り上げた西海クリエイティブカンパニー特集のどの部分に興味をもたれたのでしょうか？

当社は、ECサイト事業とふるさと納税事業を行っており、ふるさと納税事業は九州を中心として行っていますが、長崎での支援について申しますと熊本との物理的な距離に課題がありました。当社は女性の応援を積極的に行っており、7割が女性で主婦をしながら働くスタッフなども多いため、日帰りで出張となると、各人の負担も大きく積極的な県外への対応が難しいという部分があります。そして、もう一つ理由があり、それは納税業務で得た収入をそれぞれの地域に落としていき、その地域のために良い活動をしていきたいという思いです。そのため、地元地域商社や第三セクターと提携し、当社のふるさと納税業務のノウハウを伝えることで地域に収益が落ちる仕組みを考える必要があると感じていました。しかし、提携を行うにも当社と意思を同じくする会社でないといけないと考えていた矢先に、FFG調査月報で取り上げていた西海クリエイティブカンパニーさんの特集を拝見して、当社と似ている考え方や、そして、FFGの一員である十八親和銀行の出資先という安心感もあり、取引銀行である熊本銀行を通して面談の相談をさせていただきました。

実際に西海クリエイティブカンパニーの浪方社長と面談した印象はどうでしたか？

物腰柔らかく、非常に好感の持てる方で安心しました。このような時代で直接顔を合わせてのやりとりではなく、ZOOMのみの打合せでしたが、とんとん拍子で話は進み、記者会見の少し前に初めて直接お会いしたくらいです。思いが一緒だったからこそそのスピード感だったと思います。

今回のような形で業務提携したことは他にあるのでしょうか？

今までも業務提携を行った先はありますが、ふるさと納税業務に関しては既に取り組みをされている会社の苦手な部分を補う形で提携を行っており、今回のように初めて取り組まれる会社との提携はありませんでした。ただ、当社では提携先用にノウハウをお伝えするための教育プログラムを準備しています。これは先駆けて業務提携などを行っていた経験と当社の業務全般をDX化しているため、比較的容易にノウハウが提供できる仕組みがあるからこそ準備できたものです。このノウハウを活かし、今後もし同じような形で業務提携を拡げていければと考えています。

この提携で期待している部分は？

ふるさと納税業務に対するスピード感や地元の会社だからこそ可能な独自性が発揮されることだと思います。ふるさと納税業務では2000、3000ある事業者を訪問して、仕組みなど説明していきませんが、訪問の中で他にも様々な課題が聞かえてきます。西海クリエイティブカンパニーさんではその時々に合わせてサービスを提供していく、当社で行っていない部分もサポートしていくということだと思います。これは、長崎にいらっしやるから実現可能なことだと考えています。

これからやっていきたいことは？

地方創生といった大きなことではなく、もっと身近な地域課題、たとえば町の商店街に人が来ないなどを解決していきたいと考えています。また、当社のノウハウと銀行の広く持つコネクションを活用して、コンソーシアムのような形で、自治体の悩みを解決していければと考えています。当社で、できる部分、できるジャンルの課題を解決していくことで、これからも地域を元気にできるような会社でありたいと思っています。

# 株式会社 西海クリエイティブカンパニー

【住所】〒851-3305 西海市西彼町喰場郷1686番地3  
http://saikaicreative.co.jp



代表取締役社長 なみ かた ゆう き 浪方 勇希 氏



初めて面談されたときのサイバーレコード増田社長への印象はどうでしたか？

お会いした時からスピード感が非常に合う方だと思いました。やり取り自体がかなりスピーディーで、ご提案いただいたふらさと納税業務の内容も面白く、すぐに一緒にやりたいと思いました。私は、提携の翌月からサイバーレコードさんでOJT実地研修を受けておりますが、全社員に増田社長のイズム、スピード感などが受け継がれていると感じています。社内のチャットも増田社長が一番に返信するぐらい、とにかく全てがスピーディーです。私にとっては、リズムとタイミングがビジネスパートナーとしてとても重要だと考えているので、採算など見なくてもこの方と事業をやったら面白いと思っています。

今回の提携内容で御社が担う部分  
はどんなところでしょうか？

例えば、自治体のふるさと納税サイトに50社登録があったとすれば、50社それぞれの新商品作り、返礼品の開発、50社以外の事業者にもふるさと納税のメリットの説明や商品開発を一緒に考えて、登録をしていく。そして、自治体のふるさと納税のボリューム感を増やしていく部

分になります。発掘から掲載までワンストップでやっていく形です。

業務提携による効果は？

当社が窓口になることで自治体にとっては対応のスピード感や視点のあわせ方がより近くなると思います。また、ふるさと納税は事業者にとっても販路拡大の入り口です。ここで売れたらそれ以外の販路を探すために自分で小売店やバイヤーに交渉して、事業者が成長することが結果的に自治体のためになると考えています。ふるさと納税からリアル納税へ繋げていけるのが一つの大きなポイントで、今回の提携がその実現への第歩になると考えています。

銀行に求める期待は？

資金面でのサポートはもちろん、今回のようなご紹介や様々な情報共有など非金融面でもサポートしていただけると嬉しいですね。この取材もそうですが、事業者同士の引き合わせや、一緒にビジネスを考えるなど、そこまでやるんだというのが非常に驚きで、ものすごい機動力があるの、他の事業者はその存在を認識していないという部分があります。銀行は金融機能だけではなく、もっと一緒にやれるパートナーだというアピール

をしてくださると事業者側としても嬉しいですし、事業者と銀行の可能性が広がると思います。どうしてもまだ銀行の名前を出すと構える事業者もいますが、本当にパートナーとしてその事業の成長を考えてくれる頼もしい存在という部分を前面に出して欲しいです。

今後の展望は？

今後は、長崎全域への事業領域を拡大し、事業者支援を行っていきたくと考えています。そして、事業者自体に自走力をつけていって欲しいと考えています。自走力をつけるためには事業者へビジョンをみせ、伴走することが必要です。当社がその両方を担い、共に作り上げていき、日々進歩していることを実感してもらえようになると自然と自走力はついてきます。今回の提携は、そういった共創のスタイルでやっていくための一歩で、最終的には、誰もがやってみたい、挑戦できるカルチャーを当社が作って、事業者自らの力でそれに挑戦していく、それが持続可能な課題解決になつていくと思っています。当然、西海市の会社であるということには変わらないので、これから長崎、さらに九州という地で事業を拡げていくなかで、当社がどこの会社か調べたときに西海市にあるというネームバリューの形で貢献していければと考えています。

## 熊本銀行 ソリューション営業部

執行役員 稲積 部長



今回の業務提携につきまして、F F Gのネットワークで実現できた部分もあり、このような良い結果となったことを非常に嬉しく思っております。

F F Gとサイバーレコード様は、地方自治体に対する「ふるさと納税」業務の運営に関し、既にiBankを通じ協業をしておりますし、当行単体との関係としましても、F F G調査月報の「トップに聞く」にもご出演いただくなど、金融取引を含めた様々な形で創業当初から一緒に歩ませていただいております。

年々、サイバーレコード様の事業規模が大きくなるにつれて、当行との関係も深く、そして大きくなっていると感じており、銀行としても非常に頼りにさせていただいているパートナーだと勝手ながら思っております。特にDXという言葉が飛び交う昨今、当行としても熊本県内の事業者様へDX化の支援を進めていきたいと考えているなかで、EC事業で様々な知見を持つサイバーレコード様の存在は、当行にとってなくてはならないものです。

今回の提携は、サイバーレコード様にとりましても、今後さらなる

発展に必要なものだと思うかもしれません、また、その発展が当行の発展にも繋がるものだと考えています。そして、この提携を機に、熊本県内のふるさと納税事業で、また、さらにはDX、デジタル化といった分野でサイバーレコード様ともしっかりと深く、新しい関係性を築いていければと考えています。

当行が銀行として求められているものは、地元企業をはじめ地元経済へいかにして貢献できるのかということであり、そして、その根幹にあるものは地域の発展がF F Gの発展に繋がっていくという志です。銀行として当然に金融面でのサポートはしてまいります。これからは非金融の分野でいかにしてサポートしていくかが大切だと思えます。今回のような事業者様同士の紹介であるビジネスマッチングを銀行として今後増やし、新たな価値の創造、「あなたのいちばんに。」というブランドスローガンの実現、そして、サイバーレコード様のような志を同じくするパートナーと地域を元気づける活動にこれからも邁進していきたいと思えます。



西海クリエイティブカンパニー会社外観



記者会見の様子



サイバーレコード会社外観

## 十八親和銀行 ソリューション営業部

執行役員 下田 部長



今回の提携を機に西海クリエイティブカンパニー様の取り組みがさらに大きくなり、地元長崎を元気づける会社としての存在感が今まで以上に大きくなることは、当行としても非常に嬉しく思います。

西海クリエイティブカンパニー様と当行は会社設立からのお付き合いで、お互いがとても重要なビジネスパートナーとして、共に地域の課題解決に向けて歩んでおります。そのような関係性のなかで、長崎県全体の事業者と取引を持つ当行のネットワークは、今回のふるさと納税事業でも活かしていただけるのではないかと考えております。ふるさと納税事業は、地元事業者の産品がないとはじまりません。西海クリエイティブカンパニー様は様々な事業者へ訪問し、特徴ある産品を探していきませんが、そこに当行の取引先を紹介することにより、産品発掘をより効率的でスピーディーに行うことができます。当行としても今回のマッチングだけにとどまらず、これからも出来る限りのサポートを行いたいと考えています。

そして、この提携は、西海クリエイティブカンパニー様が培ってきた

地元事業者とのネットワーク、特徴ある産品の発掘力、新商品開発力に、サイバーレコード様が培ってきたふるさと納税事業のノウハウを組み合わせることで、今まで以上に事業者、自治体支援ができるものとなっています。しかし、これは一つのきっかけに過ぎません。今後、ふるさと納税で売り上げた顧客層の年齢、地域、性別など、どこの誰が購入しているのかがわかれば、事業者がその情報をもとに百貨店などのリアル店舗と、その顧客層向けの販売を始め、より大きな売り上げに繋げることができると思います。結果として、自治体への納税にも繋がりますので、この「ふるさと納税からリアル納税へ」と繋がる仕組みによって、長崎の経済規模拡大の実現にも期待が持てると思います。

今回のように、銀行は金融面だけではなく、非金融面での支援も求められています。当行はこれからも、情報という名のネットワークを最大限に活かし、事業のパートナー探し、取引先紹介などのサポートを行うことで、売り上げ増加、事業規模拡大などへ繋げ、長崎の発展に全力を注いでまいります。

FFGではブランドスローガンである「あなたのいちばんに。」を  
実践するために、お取引先様の販路拡大支援、新たな事業価値  
創造、IT化支援など様々なお悩みの解決を図ってまいります。



# 2021年4月12日(月) 十八親和銀行本店別館に FFGビジネス コンサルティング 長崎オフィスが 誕生しました!



FFGビジネスコンサルティングは、ふくおかフィナンシャルグループ3行(福岡銀行・熊本銀行・十八親和銀行)の主要営業基盤である福岡県・熊本県・長崎県を中心とした広域なネットワークを背景に、お取引先の事業展開のサポートや経営に有益な情報提供等、付加価値の高いサービスの提供を行っています。大学や自治体、地域の組織団体とも連携した取り組みなどにより、お取引先のお役に立てるよう新たな価値の提供を目指しています。

## FFGビジネスコンサルティング 長崎オフィス

主要業務

法人会員組織の運営・企画・管理、ビジネスマッチング、商談会開催、セミナー・研修、FFG調査月報編集・発行、IT化支援、コンサルティング、不動産ソリューション、人材紹介



お問い合わせ先

- コンサルティング部 ☎080-9057-3792(内藤) ☎080-8966-0257(日野)
- 不動産ソリューション部 ☎080-9057-3058(堀畑)
- ビジネスサポート部 ☎080-8966-0120(坂本)



所在地▶長崎市銅座町1-11 十八親和銀行本店別館

# FFG 経営者クラブ

ビジネスに直結する情報提供を通じて  
会員企業さまの発展をサポートいたします。

人と人の  
つながりが  
ビジネスを広げる



## FFG 経営者クラブの主なご提供サービス

年会費 **26,000円**

### ☑ FFG 経営者クラブ インターネット情報サービスによる情報提供



**ビジネスに即した  
様々な情報を入手!**

経営上の疑問・課題の解決に役立つ豊富な情報を  
タイムリーに提供します。

### ☑ セミナー・研修会の開催



**実務情報や  
経営ノウハウが直接聞ける!**

人材育成に関するテーマを中心に、経験豊富な講師  
陣による各種セミナー・研修会を開催いたします。

### ☑ 24時間いつでもご利用いただける インターネットセミナー



**多彩なセミナーを  
インターネットで視聴できる!**

豊富なラインナップから、お客さまのご希望のセミ  
ナーを24時間無制限でご視聴いただけます。勉強会  
(社内研修)などにもご活用いただけます。

### ☑ FFG 調査月報、小冊子のご提供



**ビジネスに役立つ!  
日常業務でも使える!**

福岡ファイナンシャルグループの経済情報誌や  
ハンドブックをお届けします。

### ☑ 総合補償制度(団体保険)



**企業活動に伴う様々なリスクを  
総合補償制度で守ります!**

会社経営に関する様々なリスクへ備えるために  
総合補償制度を提供します。

### ☑ 商談会の開催



**FFGのネットワークを  
利用した商談会!**

販路拡大に繋がる商談会を開催いたします。

### ☑ ビジネスマッチングルームのご利用



**交通至便な  
福岡天神の商談スペース!**

福岡銀行本店ビル5F(福岡天神)の**ビジネスマッ  
チングルームを無料**でご利用いただけます。

※新型コロナウイルス感染拡大防止のため、  
現在はご利用を中止させていただいております。

### ☑ 社員教育用DVD・ビデオの無料貸出



**社員教育・研修で大活躍!  
多様なテーマでバックアップ!**

新入社員、若手社員向けのビジネスマナーはもちろん、コンプライアンス経営、顧客満足など、経営  
全般に参考となる**DVD・ビデオ(総数200タイトル  
以上)を無料**でご利用いただけます。

### ☑ TSR REPORT 割引サービス



**新規のお取引の情報収集、  
ライバル企業調査に!**

東京商工リサーチの国内企業情報レポート「TSR  
REPORT」を**会員割引料金**でご提供いたします。

FFG 経営者クラブのお申込み・お問合せは

**FFG 経営者クラブ事務局**

株式会社 FFG ビジネスコンサルティング内

〒810-0001 福岡市中央区天神2-13-1 福岡銀行本店ビル5階

TEL 092-723-2241 FAX 092-721-9258

受付時間/平日9:00~17:45(但し、銀行休業日は除きます。)



FFG

創業支援  
Founding support

博多一双

山田 晶仁氏

Masahito Yamada

自分の「おいしい」を信じ続ける  
徹底したブランディングで  
行列ができる店に

## 高校生からの夢を実現 通帳を握りしめ銀行へ

「ラーメン店なら、俺でもできるんじゃない?」。勉強にも部活にも身が入らず、自分の将来に悩んでいた高校生の頃、テレビで見たラーメン店特集に心を奪われました。その時から「ラーメン店を持つ」と誓い、時間を見つけては、ひたすらラーメンを食べ歩く日々を重ねました。その中で出会ったもつとも好きな味だと感じた店に修業しよう、高校在学中からアルバイトで入社。高校卒業後は社員になり、店長そして幹部へと、複数の店舗のマネジメントも任されるまでになりました。

24歳の時、それまでに積み立てた通帳を握りしめ、福岡市中央区天神の福岡銀行本店に向かいました。本店内に創業支援を専門にする部署、現在の「ふくぎん法人ビジネスサポートセンター」があると聞いていたからです。人生初の銀行での相談、しかもいきなり本店とあってとても緊張しました。当時は、スーツを持っていませんでしたから、仕事着さらには長靴を履いたままです。

その時に対応してくれたのが、事業カウンセラー二人のベテラン銀行員。とても気さくで話しやすく、自分の夢を丁寧に聞いてもらうなど、安心して相談できました。



はかた いっそう エボライズ  
博多 一雙 (株式会社 EVORISE)

代表取締役 山田 晶仁氏

2012年、福岡市博多区博多駅東にてラーメン店「博多 一雙」を、兄弟で開業。「豚骨カプチーノ」と呼ばれる泡系の濃厚なスープが評判となり、常に行列ができる店となる。現在は博多駅東本店、中洲店、祇園店の3店舗を展開。

## 開業場所で難航

### 兄弟の思いを店名に

しかし開業は思っていた以上に簡単には進みませんでした。店舗がなかなか思うように決まらなかったのです。いい物件が見つかって契約のタイミングが合わず、すぐに他の人に決まってしまう。また見つかって同様の繰り返しで、その度に担当のお二人にも相談したのですが、本当に根気よく対応してもらいました。粘り強く探し続けた結果、ようやく見つけたのが、現在「博多一双」本店のある福岡市博多区博多駅東の物件です。

この地で開業を決めた理由は、官公庁やオフィスビルが並ぶビジネス街に近く、ターゲットと見込む20〜40代の男性客が多いこと、さらには博多駅に近く、観光客の来店が見込めることでした。博多駅筑紫口からは徒歩で約8分と、少し離れています。周辺に飲食店の数が少ないエリアで、競合する店が周囲になく、家賃もかなり抑えられたことも決めた要因となりました。

かねてから4歳下の弟・章仁あきひとに「一緒にラーメン屋をやろう」と声を掛け、弟も高校生の頃から、私と同じ店で修業をしました。二人一緒に独立し、私が代表、弟が専務となり、「博多一双」を開業。私が25歳、弟は21歳の時でした。「博多一双」という屋号に決めましたが、「双」という字には「二つ、そろっている」といった意味があり、「二人で一緒に」という思いを込めています。



濃厚でクリーミーなラーメン

## 「個店」のこだわり コロナ禍でも強い経営

当初予定していたよりも開業までに資金が出てしまい、「はじめから赤字を出すわけにはいかない」と背水の陣の思いでの船出となりました。そんな心配をよそに、おかげさまで多くの方に足を運んでいただき、1ヶ月目から黒字に。



山田兄弟

その後も順調に右肩上がりの売上げを続けています。

開業して4年が経過し博多区中洲に中洲店、その後も博多区祇園町に祇園店を開業しました。現在、本店を含め三つの店舗を展開しています。中洲店は、歓楽街のお客さま向けに夜から営業する店舗です。祇園店は、ビジネス街であり、キャナルシティ博多といった大型商業施設にも近いことから、観光目的などを含め、流動的なお客さまが見込めることで出店しました。

開業時から、「急な店舗展開をしない」「大型の商業施設に出店しない」ことを堅く決意し、あくまで「個店」にこだわってきました。これには、誰もが知っている店を目指すのではなく、「あのラーメン屋知っとう？」と、口コミで広がっていくお店にしたかったです。広告や取材などの告知も、基本的に本店のみに限定し、お昼時などにお客さまの行列ができるのも本店のみ。話題を本店に集中させることで、「あのお店はいつも並んでいる」「いつ行っても満席だ」と印象を与えるブランディングを図りました。



行列の絶えない博多駅東本店

新型コロナウイルス感染症の影響で、外国人などの旅行者は減少し、多くの飲食店が大きな影響を受けています。しかし、私たちは常に地元を中心とした、国内のお客さまに向けた店舗運営を図ってきました。海外の方がインターネットの情報サイトで知って訪れることも少なからずありましたが、インバウンド向けの告知を一切してこなかったことが幸いし、



①替え玉率8割を生み出す麺②ラーメンに使うタレで味付けされたチャーシュー③スープには国産子豚の骨だけを使い、高い火力で骨がホロホロになるまで炊き上げる



海外からのお客さまが遠のいているこの状況下であっても、売り上げが大きく落ち込むことがありません。常連の方たちは、「応援したい」と足しげく通ってくださっていることから、「個店」という方向性、そして社是にある「お客さまの日々の活力となる」という思いが伝わっていたことを、改めて実感しているこの頃です。

## 「豚骨カプチーノ」という新ジャンルを開拓

ラーメンの味は、お客さまに合わせて考えるのではなく、自分が食べたいと思うもの、おいしいと思うものを、好きなものをつくることに、徹底的にこだわりました。国産子豚の骨だけを

豚骨スープは、ラーメン愛好家の方からは、「豚骨カプチーノ」と呼ばれています。ラーメンのスープは泡を取り除くのが常識とされていますが、私はこの泡があるからこそ味に深みが生まれると信じ、自分が「この方がおいしい」と思ったままに、お客さまにご提供しています。ラーメンの味に、正解はありません。だからこそ、自分の「おいしい」という思いを信じたと思っています。

豚骨やチャーシュー、麺など、原料を仕入れる業者の方は、かねてからお付き合いのある会社ばかりです。素材の良さはもちろんですが、原料の仕入れで最も大切なのは、「人付き合いい」だと思っています。原料が高騰し、不足して

いる時にも仕入れが途切れないよう配慮いただいたり、休みを返上して原料を届けてくださったり、こちらが困っている時に「一双さんなら」と無理なお願いを引き受けてくださいました。そのような関係性を、これからも大切にしたいと思っています。

2021年4月現在、社員は15人、アルバイトが30人ほどです。離職率が低く、アルバイトが入ってきて「社員になりたい」と言ってくれることが多いです。いい仲間たちと一緒に働くことができているなと感じています。今後は、新しい業種の店にも挑戦していきたい。スタッフにも「自分だったらどんな店があったらいい？」と常日頃から意見を聞いています。料理をつくるスタッフ自身が本当においしいものを提供する店を、今後も展開していけるようこれからも精進してまいります。

## 博多 一双 (株式会社 EVORISE)

■本社  
福岡市博多区博多駅前  
3-1-4 タカ福岡ビル2F  
■TEL: 092-482-8578

テイクアウト始めました

詳しくはホームページをご覧ください。



# FFGの創業者向けの 取り組みについてのご案内

FFGでは創業者や創業予定者向け融資商品のご紹介、日本政策金融公庫・信用保証協会との連携、創業支援セミナー等、様々なメニューをご準備しております。ご相談希望のお客さまは、グループ各行の本支店窓口をご利用ください。

## 事業カウンセラー

- 福岡銀行では、創業を予定している事業者さま向けの相談窓口として、創業支援のエキスパートである『事業カウンセラー』を設置しています。
- 『事業カウンセラー』が豊富な経験・スキルを活かし、創業時に必要な資金調達や事業計画の作成等、創業に関するあらゆる面をサポートします。



ふくぎん法人ビジネスサポートセンターの事業カウンセラー

創業にチャレンジする上で、お悩みやご相談がございましたら、お気軽にお近くの本支店窓口、または福岡銀行ホームページに記載のフリーダイヤルへご相談ください。

福岡銀行HP(創業支援)



## 創業・経営支援セミナー

- FFGでは日本政策金融公庫および各県信用保証協会と共催で創業・経営支援セミナーを定期的に開催しています。
- 創業予定者や創業間もない事業者が抱えている悩みの解消・モチベーションをあげる一助となることを目的として開催しています。

福岡銀行では2021年3月18日(木)、6回目となる「創業・経営支援セミナー」を今回オンラインで開催しました。内容は、株式会社SAKU 代表取締役 齋藤久美氏による講演のほか、個別相談会を実施し、盛況のうちに終了しました。

今後も、セミナーを開催し、積極的な創業支援を行ってまいります。

キューテック

# KYUTEK

## 2021年度 キューテック 助成金募集開始!

### キューテック研究開発助成金とは

一般財団法人 福岡金融グループ企業育成財団(通称キューテック)は、九州・山口地域におけるベンチャー企業・中小企業や大学・高専が行う新技術・新製品等の研究開発に対して助成金を交付しています。

2021年度の助成金募集を開始いたします。

九州・山口地域のベンチャー企業・中小企業、大学・高専の皆さまからのたくさんのご応募をお待ちしております。

# 研究開発助成 プロジェクト募集!

応募資格

原則として、創業後10年以内または新技術・新製品等の研究開発費取り組み後3年以内で九州(沖縄県除く)・山口地域に本社があるベンチャー企業・中小企業。または、九州(沖縄県除く)・山口地域の大学・高専。

**ベンチャー企業・  
中小企業**

【助成交付額】

**助成決定時 前払い**

**500**万円以内/プロジェクト

他の助成金制度との併願可能

**大学・高専**

【助成交付額】

**助成決定時 前払い**

**500**万円以内/プロジェクト

他の助成金制度との併願可能

一般財団法人

**ふくおかフィナンシャルグループ企業育成財団**

(事務局 株式会社FFGベンチャービジネスパートナーズ)

〒810-0062 福岡市中央区荒戸二丁目1番9号(FKビル3階)

TEL(092)723-2139 FAX(092)781-4210

URL:<http://www.kyutec.or.jp>

E-mail:[info-fk@kyutec.or.jp](mailto:info-fk@kyutec.or.jp)



Topics of the month

## 広川町の ブランド戦略で 協業



広川町で生産されるあまおうを使用したタルト

福岡県南部に位置し、農産物の生産が盛んな広川町。全国各地の企業や自治体とコラボレーションし、広川町の魅力を伝えている「広川ブランドーズ（『ひろかわ』ブランド推進協議会）」とともに、その活動の一助となるべく、福岡銀行地域共創部とFFGビジネスコンサルティング（以下FFGBC）、ブランド構築に定評のある株式会社ローカルデベロップメントラボが協力し、広川町ブランド戦略の支援を行いました。

まず2020年度の事業として、福岡市東区のザ・ルイガンズ様のご協力を仰ぎ、広川町の特産品をふんだんに使ったランチビュッフェ企画を提供することにいたしました。

ザ・ルイガンズのスタッフと



③



②



①

① 広川町で採れる野菜類  
② 広川産野菜をふんだんに使った料理たち ③ スタッフのエプロンとマスクもmade in 広川



広川町の生産者をお招きした試食会

もに広川町のあまおう農家などを訪れ、農産物の特長や生産者の想いを確認。その後、ザ・ルイガンズのシェフとパティシエでランチメニューの開発を重ね、いよいよメニューも決まったところで広川町の生産者様

たちをザ・ルイガンズにお招きし試食会を実施。自分達が丹精込めて作った農産物が、プロのシェフたちによって彩りあざやかに調理・盛り付けられ、試食会は大いに盛り上がりました。そしてついに3月からランチメニューの提供を始めました。

コロナ禍での営業ですが、感染対策を十分に行った上で開催しているため、多くのお客様にお楽しみいただけています。広川町の特産品の並ぶビュッフェメニューは6月27日(日)まで開催。期間中は12:00〜14:00(L.O.)まで提供され、スタッフは広川町の伝統工芸

品「久留米餅」で作られたエプロンとマスクを着用し、お出迎えしてくれます。ザ・ルイガンズの素晴らしい雰囲気と景色の中で、広川町の産品を味わう優雅なランチタイムを満喫されてはいかがでしょう？

※緊急事態宣言等により、営業時間、開催の有無等変更の可能性もあります。

広川ブランドーズは現在、地元の農産物を使ったお酒の開発や、広川町の伝統工芸品「久留米餅」を活用したマテリアル開発などにも取り組んでいて、福岡銀行地域共創部とFFGBCはクラウドファンディングの提供などを通じて引き続き支援してまいります。



◀ザ・ルイガンズのトピックスはこちら



4



7



6



5

4 野菜の甘みが溶け出した美味しい煮込み料理  
5 広川産スイーツもたくさんあります  
6 あまおう生産地を見学  
7 キャベツ生産地を見学

vol.9

# 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。

 STADIUM

 **im** interview  
maker



Web面接画面イメージ

スタジアムは「世界中で人と企業が繋がる機会を提供する」をミッションに掲げ、企業の営業活動支援ならびに採用活動のIT化・DX化を推進するWeb面接システム「インタビュメーカー」を提供しております。

スタジアムという社名には、「チームで熱中する場所」という意味が込められています。個の力だけでは成し遂げられないような事でも、チームで熱中し取り組みむからこそ、できることがあります。

まずは、一步を踏み出す。踏み出したら、限界を決めずに、人のため、信じて進み続ける。やがて、その一步が、社会を変える大きな足跡となる

ていく。チームで熱中し、不可能を可能にすることが、未来のライフスタイルを変えたと信じています。

当社は、面接が「ブラックボックス化」していることに以前から課題を感じていました。その課題を解決するために「インタビュメーカー」を開発。「あなたらしい面接をデザインする」を掲げ、応募者が自分らしさを発揮し、企業が自社にマッチする人材を採用しやすくなる、「オープンかつフラットな選考機会」を提供しています。

「インタビュメーカー」は2016年5月に開始したサービスで、導入社数2,700社\*を超える「Web面接特化型システム」です。採用面接をオンラインで実施するのに必要な機能の多くを提供しています。豊富な導入実績に基づいた、充実したサポート体制もポイントです。インタビュメーカーには、通常のオンラインで面接を行う機能だけでなく、録画面接、SPI連携・日程調整などの採用管理、Web説明会機能等があり、大人数の採用・面接による採用担当者の管理コスト・工数削減を

実現することが出来るサービスになります。

\*:全プラン(無料プランを含む)の累積申込件数

さらに、オンライン選考システムに最新のIT・AI技術を組み合わせることにより、属人的でブラックボックスになりがちだった選考活動の生産性・透明性を向上させる目的で、企業の採用活動におけるDX化推進を目的としたオープン型共同プロジェクト「im採用DX」を推進しています。具体的な取り組みとして、録画面接と適性検査の選考プロセスをAIに学習させることで高速化・高度化を実現する「imAIEクスプレス選考 Powered by ExaWizards」<sup>1</sup>、面接官の「面接力」を可視化し、採用力を向上させるクラウド型研修サービス「imトレーナー」といったサービスを展開しております。



Web説明会画面イメージ



録画面接画面イメージ

の多くを提供しています。豊富な導入実績に基づいた、充実したサポート体制もポイントです。インタビュメーカーには、通常のオンラインで面接を行う機能だけでなく、録画面接、SPI連携・日程調整などの採用管理、Web説明会機能等があり、大人数の採用・面接による採用担当者の管理コスト・工数削減を

6月22日(火)、FFGベンチャービジネスパートナーズとの共同セミナーを開催します。  
詳しくはこちら  
<https://stadium-news.jp/category/seminar/>



## 会社概要

### 株式会社スタジアム

代表取締役兼CEO 太田靖宏

所在地 東京都港区赤坂3-4-3  
赤坂マカベビル 6F

お問合せ先 050-1746-1810





Dalian Representative Office

## 大連駐在員報告



# 中国(大連) 越境EC貿易について

中国ではスマートフォンの普及に伴い、インターネット経由での商品販売が進んでいます。「図1」EC(電子商取引)の市場規模は約1・93兆米ドル(2019年)、アメリカの2倍、日本の10倍以上の規模です。2023年には約4・1兆米ドルに達すると予想されています。

日本から中国への越境ECも年々伸びています。2015年の取引額7,956億円から2019年は1兆6,558億円へと4年で倍増しています。

越境ECと一般貿易の主な違いは、税率軽減、輸入制限、取引上限額などが挙げられます。「図2」

越境ECには「直送モデル」「自由貿易試験区モデル」があり、B to Cに加え、B to Bにも対応しています。「図3」

大連では、2019年以降、

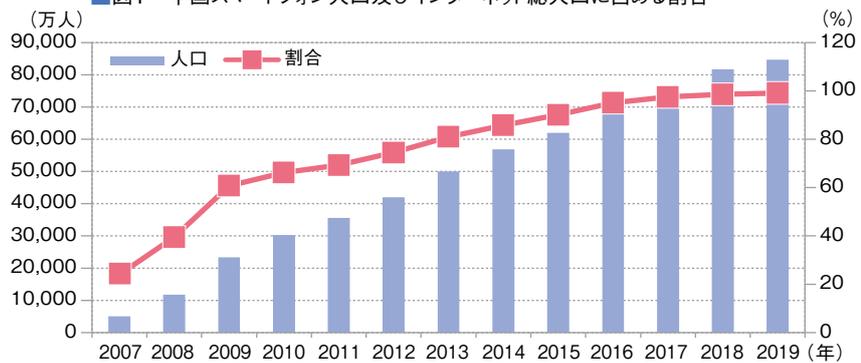
自由貿易試験区モデルの店舗型越境ECが注目されています。

直送モデルの越境ECは、原則オンライン上での販売となりますが、自由貿易試験区モデルの店舗型越境ECでは、事前に当局の認可を取得した専用倉庫で商品を保管及び展示する事が可能となります。そのメリットとして、①中国全土のバイヤーやインフルエンサーが閲覧するWEBサイト(ウィーチャット等)で商品を紹介し、「新商品」「知名度のない商品」を宣伝し店舗への来場を図る事、②中国全土のバイヤーとの接点が多くなり、バイヤーが実際に商品を見て「商談」し、「一般貿易」へ変更

後、中国国内のスーパーやコンビニ等への販売する事も可能となる事、③SNSや動画配信等で知名度のあるインフルエンサーの発信基地として期待できる事、

大連の店舗型越境ECを運営する企業では、1商品(種類)3万円/年(日本国内輸送等は除く)の負担で保管展示が可能です。中国販路開拓のアンテナ

■ 図1 中国スマートフォン人口及びインターネット総人口に占める割合



(出所) CNNIC 中国インターネット発展状況統計調査

等が挙げられます。「図4」

大連の店舗型越境ECを運営する企業では、1商品(種類)3万円/年(日本国内輸送等は除く)の負担で保管展示が可能です。中国販路開拓のアンテナ



## 海外拠点紹介

### 福岡銀行 台北駐在員事務所

(The Bank of Fukuoka,Ltd. Taipei Representative Office)

[所在地]

台湾台北市中山区松江路126号将捷国際商業大樓6F-1

[電話番号] (国番号 886) 2-2523-8887 [所長] 大山 一平

### 福岡銀行 上海駐在員事務所

(The Bank of Fukuoka,Ltd. Shanghai Representative Office)

[所在地]

中華人民共和国上海市延安西路2201号  
上海国際貿易中心2010号室

[電話番号] (国番号 86) 21-6219-4570 [所長] 西村 康彦

### 福岡銀行 バンコク駐在員事務所

(The Bank of Fukuoka,Ltd. Bangkok Representative Office)

[所在地]

16th Floor Unit 1606, Park Ventures Ecoplex,  
57 Wireless Road,Lumpini, Pathumwan,  
Bangkok 10330, Thailand

[電話番号] (国番号 66) 2256-0695 [所長] 水田 英男

### 福岡銀行 シンガポール駐在員事務所

(The Bank of Fukuoka, Ltd Representative Office Registered in Singapore)

[所在地]

65 Chulia Street #27-03 OCBC Centre Singapore 049513

[電話番号] (国番号 65) 6438-4913 [所長] 田中 慶介

### 福岡銀行 大連駐在員事務所

(The Bank of Fukuoka,Ltd. Dalian Representative Office)

[所在地]

中華人民共和国大連市人民路60号  
大連富麗華大酒店622号室

[電話番号] (国番号 86) 411-8282-3643 [所長] 長田 修一

### 福岡銀行 香港駐在員事務所

(The Bank of Fukuoka,Ltd. Hong Kong Representative Office)

[所在地]

Room 404, 4/F, Far East Finance Centre,  
16 Harcourt Road, Hong Kong

[電話番号] (国番号 852) 2524-2169 [所長] 長 真太郎

### 福岡銀行 ニューヨーク駐在員事務所

(The Bank of Fukuoka,Ltd. New York Representative Office)

[所在地]

One Rockefeller Plaza, Suite 1201,  
New York, NY 10020-2003, U.S.A

[電話番号] (国番号 1) 212-247-2966 [所長] 高木 一朗

### 福岡銀行 ホーチミン駐在員事務所

(The Bank of Fukuoka,Ltd. Hochiminh Representative Office)

[所在地]

Suite 1108, Saigon Tower, 29 Le Duan Street,  
District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam

[電話番号] (国番号 84) 28-3822-2802 [所長] 佐々木 了悟

ナショナルとして活用する事は有効な手段の一つと考えられます。また、大連郊外の金石灘きんせいたんという風光明媚な地区に、大連市政府と大連現地デベロッパが「日本風情文化商店街」を建設し、越境ECを活用して日本商品を中国人観光客や中国企業へ紹介する取り組みを開始しました。このように大連では、日本の文化や商品を有利な条件で常設展示できる環境整備が進んでいます。

今後は、越境ECを活用したマーケティングも重要になると考えております。福岡銀行の海外駐在員事務所では、市場調査、現地進出、ビジネスマッチングのご相談等を承っております。海外ビジネスをご検討する際、ふくおかファイナンシャルグループ各行(福岡銀行、熊本銀行、十八親和銀行)へお気軽にお問合せ頂ければ幸いです。2021年3月22日現在 大連駐在員事務所 長田 修一

■図2 一般貿易と越境ECの主な相違点

	一般貿易	越境EC
販売ルート	スーパーや一般店舗、オンライン	オンライン(原則)
税率	関税・増値税・消費税	9.1%
購入金額(限度額/人)	なし	5,000円/日、26,000円/年
決済方法	各種(現金、カード、電子決済)	電子決済のみ
その他	輸入制限、複雑な手続き	輸入制限が少ない、手続き簡素化

■図3 越境ECモデル

直送モデル	ECサイトで商品注文後、中国国外から中国国内の消費者に直接商品を発送する方式
自由貿易試験区モデル	中国国内の自由貿易試験区(または保税區)に商品を保管しておき、ECサイトで商品注文後、通関手続きをし、自由貿易試験区(または保税區)倉庫から中国国内の消費者に商品を発送する方式

■図4



店舗内の様子(自由貿易試験区内の店舗型倉庫)



インフルエンサーによる商品紹介



健康目線で地域をご紹介  
楽しく歩いて健康づくり

# 九州まちな歩き 健康と観光



## 1 川下り 松月乗船場 柳川観光開発株式会社

柳川市三橋町高畑329 ☎0944-72-6177

柳川の川下りは、船頭さんのさす棹に任せて「掘割」をどんこ船で巡ります。松月乗船場を始点として、城内の内堀と呼ばれる掘割を左右に折れながら終点の沖端まで下っていき、約4.5km・所要時間70分のコースです。松月乗船場は、詩集「思ひ出」にもうたわれた北原白秋ゆかりの場所でもあります。



### 福岡県 柳川市 ウォーキング マップ

柳川市は、筑後地方の主要都市の一つで、福岡市中心部からは西鉄天神大牟田線で約45分の距離にあります。市内を掘割が縦横に流れることから水の都と呼ばれ、筑後地方南西部における商業の中心地です。



### 8 柳川古文書館

1985年10月に、九州歴史資料館の分館の一つとして開館しました。国指定重要文化財「大友家文書」「鷹尾神社大宮司家文書」「立花家文書」をはじめ、筑後地方にある古文書・絵画・絵図を公開しています。

詳細のMAPはこちら



鰻料理、掘割を使った川下り、旧藩主立花家の別邸「御花」など福岡県を代表する観光名所が多く存在している地域です。

## 7 柳川市民文化会館 水都やながわ

柳川市上宮永町43-1 ☎0944-73-7777

「水上に浮かぶ柳川の舞台」をコンセプトに設計され、昨年オープン。掘割から遊歩道、広場、ロビー、ホールと連続して繋がる、水郷柳川ならではの空間を活かした演出が施されています。



### 3 元祖本吉屋

柳川市旭町69 ☎0944-72-6155

創業1681年(天和元年)の老舗。柳川名物「うなぎのせいろ蒸し」は初代店主・本吉七郎兵衛によって考案されました。蒸すことで得られるふんわりとした食感と、約300年継承されてきた秘伝のタレが絶品です。



### 4 あめんぼセンター水の資料館

水郷柳川と掘割の深いつながりを学ぶことができます。館内には、市街地のジオラマや、掘割の成り立ちや水辺の生き物の生態が分かるパネル展示などがあります。また、豊富な蔵書を有し、図書館としても充実しています。

### 5 北原白秋生家・記念館

「雨ふり」「待ちぼうけ」など有名な作品を数多く残した北原白秋は、柳川の造り酒屋に生まれました。北原家の旧跡地に建てられた記念館は、柳川独特の「なまこ壁」の土蔵造りとなっており、館内では白秋の詩業や、柳川の民俗資料が紹介されています。



### 6 柳川藩主立花邸 御花

柳川市新外町1 ☎0944-73-2189

江戸時代に柳川藩主立花家の別邸が設けられたことから始まり、現在は料亭旅館の他、見学施設として公開されています。敷地には、優美な庭園・松濤園や明治43年に迎賓館として建てられた西洋館、400年にわたって受け継がれてきた国宝や重要文化財を含む収蔵品を保管・展示している立花家史料館など、見どころが満載です。



### 2 有明漬本舗 高橋商店 柳川店

柳川市三橋町藤吉525 ☎0120-416-221

有明海の海の幸や肥沃な地の幸を酒粕に漬けた粕漬「有明漬」が有名。宮崎県産ゆずを使用した液体ゆずこしょう「ゆずすこ」も好評です。また、店内では、柳川の伝統さげもんをイメージした包みまり作りの体験もできます。



Topics of the month

# SDGsに新しい“ものさし”を サステナブルスケール始動

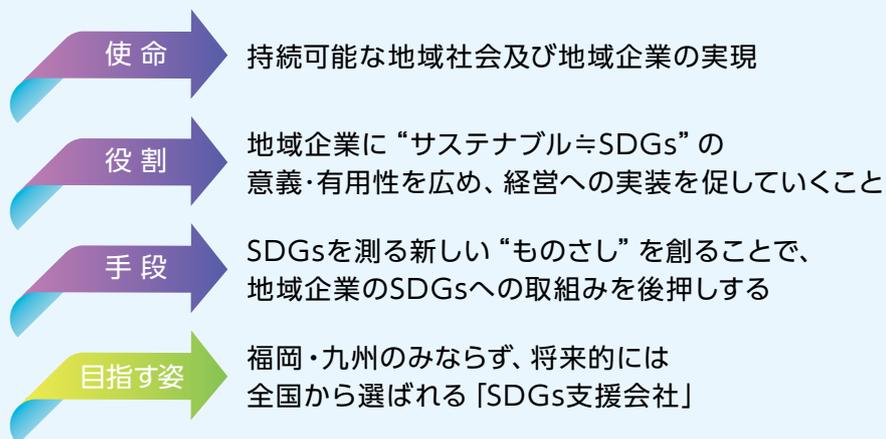


FFGは、2021年4月1日付で、SDGs支援子会社「株式会社サステナブルスケール」を設立いたしました。

未曾有の事態を引き起こしているコロナ禍は新たな社会課題を顕在化させ、企業戦略における価値観を激変させるきっかけとなりました。それは、地域社会においても同様で、人口減少や少子高齢化といった課題が山積する中、地域社会の持続的な成長に向けて、サステナビリティの考え方やSDGs取り組みの重要性がますます高まっています。

SDGsの取り組みを推進し、加速させていくためには、地域社会・企業が当事者として課題意識を持って取り組むことが必要です。その中で、地域経済において業種・地域横断的にSDGsの取り組みを推進で

## サステナブルスケールが目指すもの



きる重要な立場にある地域金融機関が、SDGsの取り組みを通して持続的に成長する地域社会と、それを支える企業の創出・成長を促す”架け橋”となることが重要と考え、今回の会社設立に至りました。

サステナブルスケールでは、SDGsの評価方法として国連で評価されている「新国富指標」研究における世界的な第一人者である九州大学主幹教授の馬奈木俊介氏を取締役として迎え、SDGs評価における新しい”ものさし”を創り、SDGsの取り組みを適切に評価し、発信していくことで、地域社会・企業の持続可能性を重視した経営の転換、いわゆる「サステナビリティ・トランスフォーメーション(SX)」の実現に向けた取り組みを推進し、地域社会の健全な成長に貢献することを目指します。

今後も定期的にサステナブルスケールの活動の様子をお知らせしてまいります。



商号 株式会社サステナブルスケール  
 本社所在地 福岡市中央区天神二丁目13番1号  
 代表者名 藤善 匡  
 事業内容 SDGsの普及・評価・分析、コンサルティング  
 設立年月日 2021年4月1日  
 資本金 3億円  
 株主 FFG (持株比率100%)



国連「新国富報告書」代表  
ま な ぎ しゅんすけ  
**馬奈木 俊介**  
 九州大学大学院工学研究院 教授、  
 総長補佐 (SDGs 担当)  
 九州大学都市研究センター長・主幹教授  
 国連「新国富報告書」代表  
 日本学術会議会員&サステナブル  
 投資小委員会 委員長

寄稿

# 貢献して業績アップ 中小企業の SDGs

社会課題解決コンサルタント  
三科 公孝

業績向上にSDGsが  
不可欠な時代に!!

## ①取引先からSDGs活動を求められる?

新聞や情報誌、セミナーなどでSDGsという言葉が頻繁に登場するようになりました。そのなかには「大手がサプライヤーの中小企業に、SDGs活動に取り組むように要望を出した」といった情報もあります。SDGsは、中小企業にとってもはや人ごとではないのです。

SDGs(Sustainable Development Goals)とは、「持続可能な開発目標」を意味します。2015年9月に国連サミットで採択された『持続可能な開発のための2030アジェンダ』に記載されている、「誰一人取り残さない」をコンセプトに、2030年までに持続可能でよりよい世界を目指すという「17の目標」がSDGsです(図1)。

日々売り上げや利益を出すために頭を悩ませている経営者のみなさんが、「持続可能な世界の実現のためにできること」という視点を持つのは難しいかもしれません。しかし、筆者はSDGsの取り組みと業績の向上は両立できる—というより、

■図1 SDGs 17の目標



今後、業績を上げるためには、SDGsの実践が不可欠だと考えています。

本稿では、SDGsに取り組んでいる中小企業の事例を紹介します。「具体的にどのようなことばよいかかわからない」という中小企業がSDGsを実践するヒントになれば幸いです。

**② 自社の事業や活動とSDGsを紐づけよう**

自社で、SDGsの17の目標のすべてに取り組み必要はありません。世界中でさまざまな人や会社、団体が手分けをして17の目標すべてに取り組んで、持続可能な世界が実現できればよいのです。ですから、みなさんは自社ができる目標に取り組みましょう。そのため、自社の事業や強み、活動とSDGs17の目標のどれが紐づいているのか照らし合わせることがSDGsの第一歩になります。

例えば、CO<sub>2</sub>の削減に取り組んでいれば森林破壊や砂漠化、土壌劣化の防止に寄与し、「15. 陸の豊かさを守ろう」を実践している会社と言えます。これは「6. 安全な水とトイレを世界中に」にもつながります。また、会社が雇用に力を入れていれば、「8. 働きがいも経済成長も」への貢献になり、

「10. 人や国の不平等をなくそう」にもなります。

1社では小さな力でも、志を同じくする企業が増えれば「1. 貧困をなくそう」から「2. 飢餓をゼロに」「3. すべての人に健康と福祉を」「4. 質の高い教育をみんなに」の実現につながるのです。

このように、どんな小さなことでもSDGs活動と言える可能性があります。

**③ SDGsは早く取り組むのが吉!!**

SDGsの実践は、早いほど会社の業績向上に対する効果は大きくなります。これは、ニッチトップ戦略から考えると明らかです。ニッチな市場でトップになることは、イコール「戦わずして勝つ」とを意味します。

例えば、商品の差別化が難しい事業を営んでいる場合、同業他社がポイントや安売りで販売促進を行うなか、SDGsに取り組み、それをウリにすればニッチトップにつながります。どんなにいい戦略であっても、同じ土俵の上に立つ同業他社が増えれば、競争は激化せざるをえません。特にいま衰退業種と呼ばれる業種ほど、取り組む価値があるかもしれません。

## 事例①「大川印刷」

### SDGsで新規の取引先が増加

#### ■環境負荷低減が会社のビジョン

神奈川県横浜市に、「中小企業によるSDGsの成功モデル」と高く評価されている会社があります。それが1881年(明治14年)創業の大川印刷。横浜名物・崎陽軒のシウマイ弁当の掛け紙を手がける老舗の印刷会社です。SDGsに取り組んだその老舗に、新規の取引先が増加していると言います。

大川哲郎社長は、社長に就任した2004年に、印刷から納品まで一貫して環境負荷低減を行う「ソーシャルプリンティングカンパニー®」という大川印刷の新ビジョンを打ち出しました。このビジョンに則り、大川印刷は環境印刷を実践しています。

#### 環境印刷① ノンVOCインキ

石油系溶剤を99.9%カットした、大豆などの植物油でできた「ノンVOCインキ」を積極的に使用しています。大気汚染や化学物質過敏症の原因となる揮発性有機化合物を含まないため、

大川印刷の従業員をはじめ、お客さまや地球環境に対して負荷の少ない印刷を行っています。

#### 環境印刷② FSC®森林認証紙

適切に管理された森林で産出された木材を原材料にした「FSC®森林認証紙」の使用を推進しています。FSC®森林認証紙を使用することで、違法伐採の抑制になり、地球環境や森林資源を大切にすることがつながります。

#### 環境印刷③ CO<sub>2</sub>ゼロ印刷

##### (再生可能エネルギー100%)

印刷に使う電力を、太陽光発電電約20%、風力発電約80%と、再生可能エネルギー100%にしています。

\*

2017年に、SDGsを本格的に経営に取り入れる方向に舵を切った大川印刷は、このほかにもSDGsの17の目標に関わる対策を次々と打ち出しています。

#### ■影響力のある企業ほど、SDGsに関心

これらの取り組みが評価され、2018年には「第2回ジャパンSDGsアワード」の「SDGsパートナーシップ賞(特別賞)」を受賞しました。

そして、本業である印刷や印刷物の納品を通じて、環境負荷低減に貢献するというSDGsの取り組みが、持続可能な調達先を求める企業や団体からの新規受注につながっています。全国的に有名な崎陽軒を取引先に持つ老舗とはいえ、これだけ幅広い顧客から指名を受けるのは、SDGsあってのものと考えられます。

いま、「素材や備品の仕入れはSDGsに取り組んでいる会社に切り替えよう」という動きも活発化しているように感じます。

実際、筆者がコンサルティングで携わる食品メーカーでも、持続可能な調達に切り替えるケースが見受けられます。

資本や影響力が大きい企業や組織はCSR活動に日々取り組み、その社会的責任の大きさから、地球環境や社会問題に目配りをする必要があります。そのため、SDGsに関心を持つ傾向があるのです。結果として、省庁から、また世界から認められたブランド力の高い企業とSDGsに取り組む中小企業の取引が生まれているのです。

#### ■SDGsを自分ごとにしてもらう

しかし、いざ「SDGsに取り組むぞ」となっても、

従業員が積極的に参加しなければ継続は難しく、一過性のもので終わってしまうでしょう。

大川印刷の従業員も、当初は「SDGs」といっても、世界の話でしょ。私たちには関係ない」というような姿勢だったそうです。しかし、大川社長は従業員にSDGsが自分ごとになるように、「自分さえよければよい、をなくそう」と、地道に従業員に伝える活動をしていきます。

例えば、SDGsに関する社内ワークショップを開き、「印刷材料の持続性や安全性を考えると『12. つくる責任つかう責任』と関係している」という具合に、大川印刷の事業がSDGsの17の目標とどう関係しているのか、従業員と共に紐づけをしています。

また、従業員一人ひとりの体験や希望を交えて紐づけることが、自分ごとにするために重要だと言います。

個人がSDGsとの接点を自ら見つけ出せば、興味関心を持って積極的に取り組みやすくなります。

個人が研修をもっと受けたいと主張し、会社が実践すれば「4. 質の高い教育をみんなに」とつながり、それは立派なSDGsです。

## 事例②「小林ふあ〜む」

400円だったジュースが800円に!!

■いい商品は、値段を気にせず買う層がいる

京都府福知山市にトマトや米の生産を手がける小林ふあ〜むがあります。小林加奈子社長が畑を、夫の伸輔専務が田んぼと商談を担当し、夫婦で農業を営んでいます。

小林ふあ〜むの人気商品は、無農薬・無化学肥料で育てた完熟の実を収穫する独自の「かなこ農法」でつくられたトマト。小林ふあ〜むの主力商品は、このトマトを使った「とまとのじゅ〜す」です。

いまでは大人気の商品ですが、筆者が二人と知り合った当時は、地元では「高い」と言う人が少なからずいました。しかし、当時180mlで400円だったジュースを飲むと、その味に絶対に売れると筆者は確信しました。

2001年から地方創生や地域ブランド開発に携わっていた筆者は、その経験から「本当にいい商品は、全国規模で見ると『値段を気にせず買う層』がいる」と感じていた頃で、このようなマクロな視点で見ると、400円でも安すぎると思えました。

■かなこ農法、フランチャイズ、就労支援

そこで小林ふあ〜むは、とまとのじゅ〜すの付加価値向上のため、無農薬で優しい栽培方法をベースにSDGsを打ち出す戦略を取ります。

具体的に行っているのは、次の活動です。

①独自のかなこ農法を実践

堆肥など土づくりにこだわり、水の量の調整など育て方にこだわり、そして一つ一つ手で摘み取る収穫にこだわる。無農薬で手塩にかけて、愛情を込めた農法を实践。畑に農薬や化学肥料を持ち込まず、安全安心の野菜を栽培することで、畑から食卓に届くまで責任を持てる農家を目指しています。

②安定供給のためフランチャイズ事業を展開

農業は天候や災害、病気で被害を受けるとダメージがとても大きい仕事です。そこで、リスク分散のために、近隣の農家と契約し、小林ふあ〜むの看板でトマトをつくってもらっています。このフランチャイズ事業は、フランチャイズの農家がかなこ農法を学ぶことで「15. 陸の豊かさも守ろう」に貢献できます。また、単価の高いかなこ農法のトマトで収入を増やす農家が増えれば「1. 貧困をなくそう」や「8. 働きがいも経済

成長も」に貢献できます。

### ③女性の就労をサポート

小林社長は「女性の就農支援や若い農業者のサポートをしたい」という思いから、2020年に京都府第1号の女性の指導農業士を取得。まさに「5.ジェンダー平等を実現しよう」の行動と言えます。

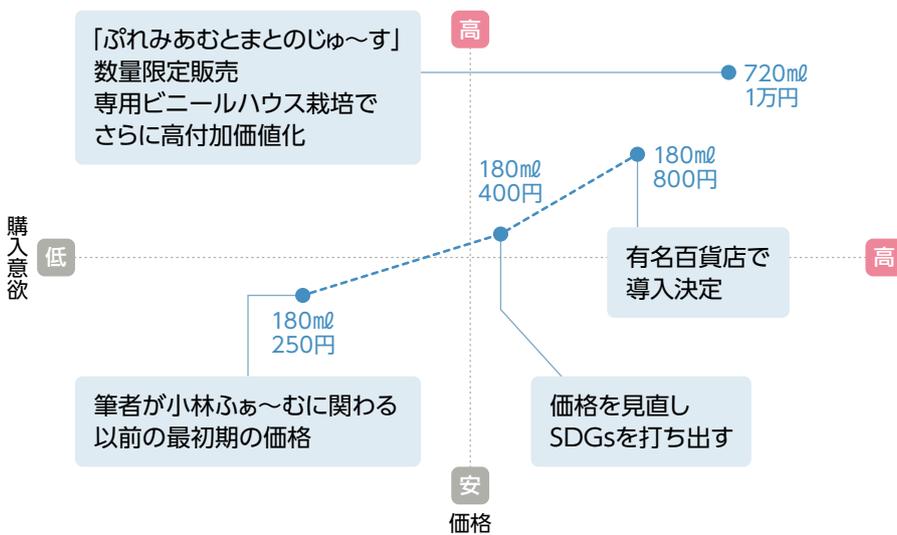
### ④スマート農業

GPS付き田植え機やICTを活用したコンバインを使用し、効率化と品質向上を図っています。これは「9.産業と技術革新の基盤をつくろう」に該当するでしょう。

①〜④だけではありません。なにより「とまとのじゅ〜す」は割れるなどして販売できずに捨てられるトマトが「もったいない」という気持ちから生まれた商品ですし、ジューズを瓶詰めしているのは、障害を持つ人々が一般就労に向けて訓練している施設です。

まだまだありますが、小林ふあ〜むの仕事にはこれだけのSDGsの思いが込められているのです。

■図2 とまとのじゅ〜すのブランド力ポジショニングマップ



### ■バイヤーの提案で倍の価格に

いまでは180mlのジューズは、税込み864円で販売されています。かつて400円でも高いと言われたジューズが2倍の値段で売れるのは、「それでも高くない」と感じるファンがいるからです。

この支持はSDGsだけでなく、当然ながら高い品質あつてのもので、無農薬栽培にさらに輪をかけて手間がかかる「かなこ農法」に支えられています。

ただし、農業の現実には「手間がかかって、美味しい野菜だから高く売れる」という単純な世界ではありません。「いいものなのに高く買ってもらえない」、「多くの手間や人件費がかかっているのに、売価に反映させてもらえない」という声もたくさん聞きます。そんなジレンマをSDGsで解決できるかもしれないと、小林ふあ〜むは教えてくれます。

「SDGsなら必ず高い価格で売れる」とは言いませんが、高品質で、なおかつ広範囲の消費者に知ってもらう方法が整っているのに売れない商品があるのなら、そこに不足している最後のピースがSDGsなのかもしれません。なぜかというところ、近年、「購入する相手の取り組み」を非常に重視する消費者が増えているからです。

前述のように、高品質の商品の購入を惜しまない層は、昔から一定数います。そうした考えを持つ多くの人々が、品質の奥にある「企業の取り組み」に注目しているのです。経営者の不適切な発言から、不買運動や抗議が起こるのもこの流れです。

購買行動は、選挙の投票のように「未来を選ぶ

行動」でもあります。未来に対する危機意識の高まりと足並みをそろえるように、「この商品やサービスを買うと、より良い未来が期待できるかもしれない」と思える会社を応援しようと考えた人々が増えています。そしてそんな人たちは、地球や人間に優しい商品やサービスなら、少々値が張っても買って応援したいと考えます。ですから、SDGsに取り組み小林ふあゝむが生みだす高品質のトマトは高価でもきちんと売れるのです。

とまとのじゅゝすに180㎔で800円超という値段をつけたのも、このような消費者の意識の変化を常にキャッチしているデパートのバイヤーから「ご自身で売る分以外は全部買いたい。値上げしていただいても構いません。800円でどうですか？」と提案があつたためです。

### 事例③「魚町銀天街」うおまちぎんてんがい

#### 商店街もSDGsに取り組み時代

#### ■SDGsが商店を救う？

福岡県北九州市、JR小倉駅から歩いて数分のところに、日本のアーケード商店街のはしりである

魚町銀天街があります。魚町銀天街は2018

年、「SDGs商店街」を目指すと言。地域住民と協力しながらSDGsに取り組んでいることや、SDGsそのものの周知に力を入れていることなどから、第3回「ジャパンSDGsアワード」の最高賞である「内閣総理大臣賞」を受賞しました。

筆者がその取り組みを学ぶために現地を訪れると、魚町商店街振興組合の梯輝元理事長は「これからはSDGsに取り組まなければ商店は生き残れない世の中になっていくと思う。だったら早く取り組んだほうがいい」と話してくれました。

#### ■誰一人取り残さない

SDGs商店街の取り組みは多岐にわたります。まず、全体の取り組みを見ましよう。

#### ①垂れ幕でSDGsを周知

アーケードの商店街である魚町銀天街では、天井から吊り下げるバナーに大きくSDGsのロゴマークを書いて、SDGs商店街であることを多くの人たちにわかりやすく伝えていきます。

#### ②自家発電

太陽光パネルを設置して、アーケードの照明費用を自家発電で賄っています。

#### ③リノベーションで空き店舗対策

店舗を借金して建て替えていたら商店街は続けられないと、空き店舗はリノベーションなどで対応します。リノベーションでいまある資源を活かし、必要に応じ時代に適した店舗に変化させています。そのため歯抜け店舗はほぼありません。

#### ④ホームレスの就労支援

SDGs宣言前から、さまざまな取り組みをしてきた魚町銀天街ですが、「誰一人取り残さない」というSDGsのコンセプトを先取りするよう、ホームレスの就労支援をしています。2008年に400人以上いたホームレスが、2019年には100人未満にまで減っています。

#### ⑤SDGs視察コース

SDGs活動を周知するため、SDGsに取り組みようとしている企業や団体を対象に魚町銀天街を視察するコースを設けています。魚町銀天街がSDGs商店街を宣言してから、人通りが増え活気が出てきたという効果はまだそこまではないと言います。しかし、「社会科見学や社員旅行。修学旅行の場所にしたい」といった話があるなど、新しい外部とのつながりが生まれているそうです。



POPIにSDGsを実践していることを記載

## ■「フードロス0」コーナーで売り上げ上昇

次に各店舗の取り組みを見ていきます。老朽化して取り壊し予定だったビルをリノベーションした複合施設「ビッコロ三番街」の輸入食品小売店では、店頭でSDGsの17の目標のうち、「12. つくる責任 つかう責任」のアイコンをPOPに記載した「フードロス0」コーナーを設置。メーカーや問屋で出荷単位割れのため倉庫で売れ残っている商品や期限が迫って破棄されてしまう食品を引き取り、割引価格で販売しています。

「フードロス0」が新たなお客さまを引きつけ、売上高前年対比は年間トータル13.5%と大きく上昇。また、SDGsに取り組んでからフェアトレード商品の販売が伸びたそうです。

フェアトレード商品は生産者を豊かにする目的があるため、決して安くはありませんが、その高単価商品の売り上げが好調なのだと思います。フェアトレードはSDGsそのものですが、売れ行きがよいということは、その活動に賛同している消費者がたくさんいることを意味します。小売店にとっては、売り上げの向上につながり、売り手と買い手、そして社会の「三方よし」を実現させています。

## ■「質の高い教育をみんなに」!!

筆者が魚町銀天街で特筆すべき点と感じるのは、教育に力を入れているところです。「教育は途上国だけの課題ではない」と「北九州まなびとESDステーション」では「うおゼミ」と銘打ち、商店街の店主自ら講座を企画し、専門知識や商売のコツを無償で教えており、年間2万人が集まる学びの場となっています。

さらに、うおゼミにはSDGsに関する講座もあります。大川印刷の事例にもありましたが、SD

GSは自分ごととしての実践が難しいのですが、魚町銀天街にはSDGsを身近に感じている人が多く、SDGsを実践する上で最も難しいハードルをクリアできているように感じます。

## 事例④「きぬのいえ」

### SDGs事業にメディアが強い関心

#### ■服の再生を通じ、地球資源を大切に

Apparelもコロナでネガティブな影響を受けている業界です。販売業だけでなく、Apparelメーカーや、多くのファッション産業従事者が悩んでいます。

埼玉県北部の寄居町で染色業を営む「きぬのいえ」は、染めの技術力で県内外から高い評価を受け、海外からも注目されています。きぬのいえの吉田昌弘社長は、その高い技術を活かし、色あせたり黄ばんだりした衣服の染め直しを行う「SOMA Re:」というサービスを開始しました。

「SOMA Re:」は、「捨てるなら、染めよう」というコンセプトで、服の持続可能性を高め、地球資源を大切にすることにつながります。コロナで手持ちの服を見直すお客さまが多かったため、立ち上げ

から多くの依頼があったといいます。50年たったお母さん手づくりのドレスを染め直し、命を吹き込んだお客さまもいました。

服を再生する「SOMA Re.」は、多くのメディアで取り上げられ、そのパブリシティ効果を広告宣伝費に換算すると、数千万円に相当するはずです。しかし実際には広告費は0。このようにメディアでポジティブな取り組みとして取り上げられ、広く認知してもらえるのも、環境や社会への貢献につながるSDGsを実践する企業が享受できるメリットです。

## SDGsが三方よしを実現する

本稿で取り上げた事例を見て感じるのは、SDGsに取り組む経営は、売り手よし、買い手よし、地域社会全体の世間よしの三方よしを実現しているということ。SDGsに取り組んで「三方よし」、「貢献と売り上げの両立」を実現している中小企業のことを知った時、筆者は多くの企業にSDGsに取り組んでいただきたいという強い思いで胸がいっぱいになります。

<b>事例①</b> (株)大川印刷	<ul style="list-style-type: none"> <li>■本 社／横浜市戸塚区</li> <li>■創 業／1881年</li> <li>■資本金／2,000万円</li> <li>■従業員／41名(2017年10月現在)</li> </ul>
<b>事例②</b> (株)小林ふあ〜む	<ul style="list-style-type: none"> <li>■本 社／京都府福知山市</li> <li>■設 立／2018年</li> <li>■資本金／300万円</li> <li>■従業員／2名</li> </ul>
<b>事例③</b> 魚町銀天街	<ul style="list-style-type: none"> <li>■本 社／福岡県北九州市小倉北区魚町</li> <li>■創 立／1951年</li> </ul>
<b>事例④</b> (株)きぬのいえ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■本 社／埼玉県大里郡奇居町</li> <li>■創 業／1937年</li> <li>■資本金／1,000万円</li> <li>■従業員／6名</li> </ul>

「私が商売している業種では、まだSDGsなんて聞かないよ」そう思う経営者こそ、大きなチャンスが待っています。

みなさんはこれまで、血で血を洗うような望まぬ安売り合戦を続けてきたかもしれません。それはまだSDGsがなかった時代だから仕方ないとも言えます。しかし、いま、そしてこれからはSDGsの時代です。繰り返しになりますが、SDGsは

2015年、国連に加盟している全193カ国が賛成して国連総会で採択されました。国連は力強くこのように誓っています。「誰一人取り残さない」と。

私たちも誰一人取り残さない地球の持続可能性の向上に、経営を通して取り組んでみましょう。きっとそこには貢献と業績向上の両立という、新しいやりがいがいっぱいの世界が待ち受けていると思います。



### 著 者

株式会社 ノウハウバンク 代表取締役  
社会課題解決コンサルタント 三科 公孝

みしな・ひろたか 1969年、山梨県生まれ。立命館大学文学部を卒業後、(株)船井総合研究所に入社。多数の企業のコンサルティングを行い、収益改善や組織改革の経験を積むとともに着実に成果を上げる。2000年に独立し、現職。中小企業の集客、売り上げアップ、販路開拓などの企業活性化プロジェクトとともに、地域資源活用によるヒット商品開発や観光集客・PRなどの地方創生プロジェクトも手掛けるほか、研修・講演活動も行う。

Topics of the month

## 松浦市産品 戦略推進業務を 受託しました

長崎県北部に位置し、アジフライの聖地として認知度が浸透している松浦市。

松浦市は、数ある松浦市産品の中でも、消費者および流通関係者から他地域の産品との差別化が評価されている12品を選定し、「松浦の極み」と名付け地域ブランド化を図っています。

今回、FFGビジネスコンサルティングは、松浦市産品戦略推進業務を受託し、「松浦の極み」

「み」に関わる流通戦略、販路戦略、ツール作成、情報発信などを、松浦市ならびに株式会社ローカルデベロップメントラボと協業を進めました。

12の産品とは松浦アールスメロン、御厨ぶどう、松浦キンショウメロン、アジ、サバ、トラフグ、おさんじ、アジフライ、青島かまぼこ、いりこ、旬さば缶詰、石工品です。

下等のイベント広場では、特設会場を設け、本業務で作成したロゴデザインの販促ツールを使用して販売会を実施しました。

松浦市は今後も引き続き、ホームページやSNS等を活用してPR活動を継続していくこととなっています。

FFGはこれからも地域が潤う産業づくりを目指してまいります。

福岡市中央区天神のデパ地



### 「松浦の極みフェア」実施にあたって

フェア実施にあたり、主催の松浦市の担当者は「コロナ禍で増えている『おうち時間』をより充実させるアイテムがたくさんそろっています。各店舗で実施させていただきますが、内容が異なりますので、事前にご確認いただきご来店いただければ幸いです。新型コロナウイルス感染症対策を徹底してお待ちしております」と呼びかける。

### 「松浦の極みフェア in 福岡」開催日程

日程：2021年2月27日(土曜)、28日(日曜)、3月10日(水曜)～16日(火曜)  
場所：2月＝イムズ3階「ローカルデベロップメントラボ」(福岡市中央区天神1)、3月＝「大丸福岡天神店 地下2階イベントスペース」(天神2)  
時間：2月＝11時～19時、3月＝10時～20時  
WEBサイト-松浦地域経済活性化課 Instagram  
ローカルデベロップメントラボ Instagram

HPでフェア開催を情報発信



天神IMSのローカルデベロップメントでのフェア開催の様子



博多大丸でのフェア開催の様子



インスタグラム等で情報発信



販促用エコバッグを制作



母校の逸品



TVQ九州放送が企画・販売

FILE.08

早稲田佐賀中学・高校が監修

# 早稲田佐賀八太郎館カレー

はち た ろ う



佐賀ならではの県産食材を使用

160g(1人前)

早稲田佐賀中学校・高等学校は、早稲田大学の系属校として2010年に佐賀県唐津市に開校。商品名の八太郎\*館は寮の名前で、材料には佐賀県産の和牛や海苔を使用し、野菜等の具材も大きく食べごたえがあります。

パッケージは早稲田カラーを全面に出し、創設者の大隈重信侯の写真を掲載するなど早稲田らしい特徴のある商品です。

※「八太郎」は大隈重信侯の幼少時代の名



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)、佐賀玉屋、早稲田大学生協 ほか



早稲田大学系属  
早稲田佐賀  
中学校・高等学校  
佐賀県唐津市東城内7-1



# BizSpace

ビズスペース

だれでも・かんたん・便利に  
ビジネスコミュニケーションのデジタル化

FFG 福岡ファイナンシャルグループ

Google Workspace

## 日々のビジネスに必要な機能を1つに

Google Workspace™ と連携した BizSpace を活用して、これまでバラバラで使いにくかったスケジュール・Web 会議・チャット・メール機能などのツールをポータル画面からワンクリックのカンタン操作で繋げ、皆さまの生産性を圧倒的に向上させることができます。



重要な情報を見逃さない  
**ポータル**

ポータル画面さえ開いておけば、当日の予定や、最新・重要なチャットやメールの着信を確認できます。ここでは、Chatwork や Slack といった外部のチャットサービスのメッセージも確認できますので、複数のアプリを「バラバラに開いて確認する手間」から解放されます。

Biz Space

slack

Chatwork

### ■ BizSpace で使える便利な機能



#### WEB 会議

1対1、3人以上、大人数、あらゆる会議を Web 上で簡単に開催できます。

 Google Meet



#### チャット

1対1のメッセージ交換はもちろん、テーマやチームごとのグループチャットも簡単に開始できます



#### スケジュール

自分や同僚の予定管理・確認を簡単にできます。予定登録時には Web 会議設定や招待メール送信も同時にできます



#### 電話帳

社内外の連絡先を管理できます。また、ここで連絡先を選び、全てのコミュニケーションを開始できます。



#### メール

追加料金無しでお客様専用のメールアドレスを発行します。日々の業務にご利用下さい。

 Gmail



パソコンが得意でない方にも安心

## 直感的に 使いやすい画面

余計な機能を削ぎ落とした、シンプルで使いやすい画面  
ですので、パソコンに不慣れな方でもすぐに使いこなす  
ことができます。



### 安心サポート



#### 導入・定着化をサポートいたします

社員の皆さまへの使い方セミナーや、Q&A 対応などを  
通して、ご利用をしっかりとサポート致します。  
「他の人に教えるのが大変」といったことを防ぎます。

### 価格体系

初期費用	無料※	
月額料金	1 ユーザー 680 円 (予定)	利用開始後 3ヶ月間 無料

※価格は、税別価格です。※1 ユーザーからご購入いただけます。※初期費用は今後変わる可能性があります。あらかじめご了承ください。

### 注意事項・動作環境

- ※ 試験提供期間は、試験提供の状況により変更の可能性があります。
- ※ 試験提供期間から正式リリースへ移行する際には再度プランを選択頂く予定です。
- ※ 正式リリース及びその時期は決定したのではなく、試験提供の状況により変更の可能性があります。
- ※ Web ブラウザ : Microsoft Edge、Google Chrome™
- ※ Edge、Chrome については、最新版でのご利用を推奨します。
- ※ Microsoft 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。
- ※ Google Workspace、Google Meet、Gmail、Google Chrome は Google LLC の商標です。
- ※ 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。

お申込み手続きはオンラインで完結いたします。詳しくは HP をご覧ください。

ふくぎん ビズスペース

検索

お問い合わせ

福岡銀行 ビジネス開発部 BizSpace 事務局

092-723-1859

[受付時間] 平日 9:00 ~ 18:00 但し、銀行休業日は除きます。



# 歴史的資源を活用した 大洲の観光まちづくり

今回は、愛媛県大洲市おおすが取り組む、歴史的資源を活用した観光まちづくりをご紹介します。

## 失われつつある歴史的資源

江戸時代に伊予大洲藩6万石の城下町として栄えた大洲。その中心地であった肱南地区こうなんには、江戸から明治大正時代にかけて建てられた町家や古民家などの歴史的資源が数多く残っている。風情ある町並みは「伊予の小京都」と称され、まちの魅力を語るうえで欠かせない要素となっている。しかし近年、人口減少による空き家化や建物の老朽化を理由に、町家や古民家の取り壊し、更地化が進み、歴史的資源が失われつつあった。

## 大洲の観光まちづくり

歴史的資源を税金で保存するには限界がある。

まちの魅力を守り続けるには、これらの資源自体が持続的な収益を上げ、自走するビジネスをつくらなければならない。

そこで大洲市は、2018年に民間企業3社と連携協定を締結。古民家や町家などの歴史的資源を活用し、地域住民が豊かに暮らすことを目指す「まちづくり」と、外から人を呼び込む「観光振興」を一体的に行う「観光まちづくり」の取り組みを開始した。

## 目指すは「Before Before」

古民家等の改修・賃貸・管理は、地域DMOのキタ・マネジメントの出資により設立された株式会社KITAが行う。同社は、所有者から物件を



愛媛県大洲市の町家・古民家等の歴史的資源を活用した観光まちづくりにおける連携協定

**大洲市**

歴史的資源の活用事業、観光まちづくり戦略推進事業を担う地域DMO「一般社団法人キタ・マネジメント」を設立、地域未来投資促進法による各種支援を実施

**パリューマネジメント株式会社**

宿泊事業 (NIPPONIA HOTEL 大洲 城下町、キャスルステイ) を展開

**一般社団法人ノオト・株式会社NOTE**

まちづくり計画の策定サポートおよび活用ノウハウの提供

**株式会社伊予銀行**

『大洲まちづくりファンド有責任事業組合』（一般財団法人民間都市開発推進機構との共同出資）を通じた資金の提供



購入または賃借（10〜15年）し、宿泊施設や飲食店などに改修後、運営を行う事業者が賃貸している。

改修において目指すのは、まったく新しいものに作り変えてしまう“Before After”ではなく、往時の姿を再現する“Before Before”である。古民家は宿泊施設、町家はショップやレストランというように、その建物が本来持っている歴史や機能に合わせて改修し、建物の魅力を最大限に引き出す。耐震強化は行うが、外観は極力変更せず、間取りや経年劣化した部分は直しすぎない。少しの汚れや傷みは、その建物の“味”ととらえ、意図的に残してあるという。

『NIPPONIA HOTEL  
大洲 城下町』開業

観光資源として古民家を活用する取り組みは日本各地にあるが、大洲の特徴は「大洲城とその城下町にある古民家を活用する」ということである。

2020年7月、第1期計画の改修が終了し、大洲城のすぐ下にある長屋などを活用した『NIPPONIA HOTEL 大洲 城下町』が開

業した。

宿泊棟7棟（9室）、レストラン棟1棟、宴会場付きの宿泊棟1棟（2室）からなる分散型の宿泊施設で、宿泊客は移動の際、自然と町なかを回遊する仕組みとなっている。

客室のベッドや水回りは最新の設備が整っているが、調度品などは住んでいた当時のものがそのまま使用されている。新しいものと古いものが違和感なく共存する空間には、日ごろの喧騒を忘れさせる穏やかな時間が流れる。



▲客室から大洲城を望む



# 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

| 66 |

頑張るあなたを  
応援するコーナーです

釣りの楽しさを

たくさんの人に伝えたい！



▲新型コロナウイルス感染拡大前は海外でも釣りをした(写真はタヒチでヒットしたバラクーダ)

## 釣りは楽しく！おいしく！

「みっぴ」の愛称で親しまれているアングラの秋丸美帆さん。小さい頃は「家族みんなで自然の中で遊ぶ」という教育方針の元、九州の海や山で遊んで育った。

「釣りの思い出は5歳の時。父と兄に釣りに連れていってもらい、船でアジを釣ったのをよく覚えています」

釣り好きの父とは、数え切れないほど釣りに出かけた。堤防からシロギス釣りやハゼ釣り、漁師さんの船でチヌ釣り…。

「高校生になっても釣りをしていますが、当時は男性的なイメージが強く、恥ずかしいので周りには黙っていました」  
人生の転機は大学3年生の時。釣り具メーカーDAIWAの創立50周年企

画「ダイワスーパーフレッシュアングラ(以下、SFA)」にオーディションで選ばれ、

釣りの楽しさを広める活動を開始した。

「メディアでの露出が多くなり、みんなで釣りをする楽しさを覚えました」

釣りのモットーは「楽しく！おいしく！」。釣った魚をさばって調理し、家族がおいしく食べている姿を見ることが何よりの幸せだという。

SFAに選ばれて早12年。今ではプロスタッフとして、国内外を飛び回っている。

「今後はコロナ禍で釣りを始めた人に向けてメディアで釣りのマナーやポイントを優しく教えて、釣りをもっと好きになってもらえるようにしたいです！」

## 秋丸 美帆

AKIMARU MIHO

愛称:みっぴ  
ダイワプロスタッフ  
福岡市出身・在住

Instagram



ブログ



YouTube



▲溪流釣りでヤマメをゲット



▲釣ったブリを自ら料理

本作は現在こちらの展覧会に貸し出し中です

展覧会情報

「長崎開港450周年記念 長崎港をめぐる物語」

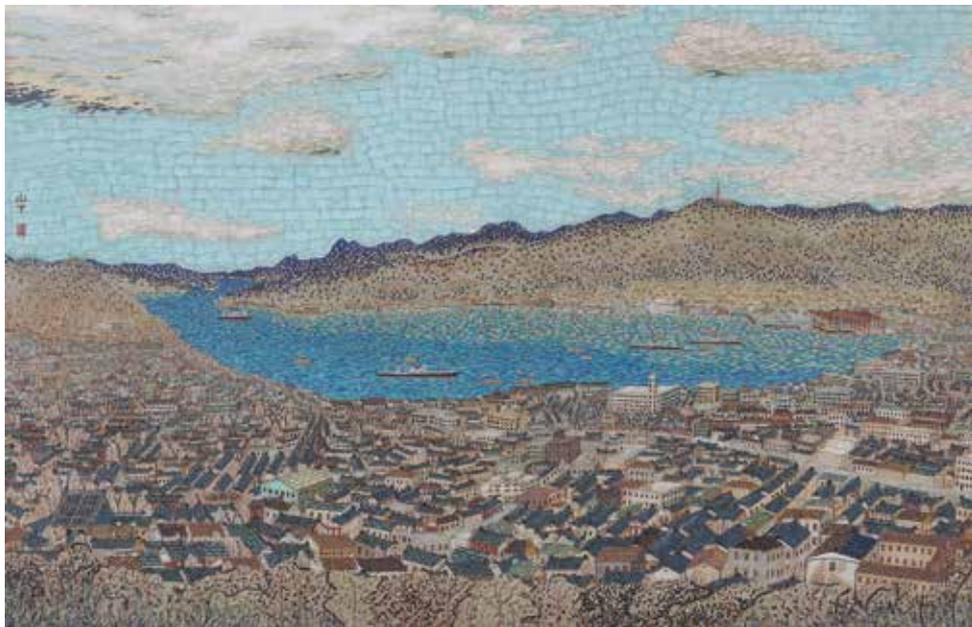
4月7日(水)～6月13日(日)  
長崎県美術館  
長崎市出島町2-1 TEL:095-833-2110  
<http://www.nagasaki-museum.jp/>



十八親和アートギャラリー  
Juhachi Shinwa Art Gallery



当行で所蔵する作品を紹介します



▲山下清 1922～1971 《長崎風景》1963年制作 貼り絵 84.8×99.3cm 十八親和銀行所蔵 ©山下清作品管理事務所

今回ご紹介する山下清の《長崎風景》は、旧十八銀行が所蔵してきたものです。長崎港を一望する風頭公園からの眺めを大小様々な紙片を用いて描いています。手でちぎった大きさも形も異なる不揃いの色紙は、数ミリほどの極小サイズから数センチと大きめのもの、紙縊りにしたものがあります。これらが幾重にも貼り合わされ、絵具を混色したように微妙で複雑な色合いを表現しています。街並みや山の木々、海面などが仔細に表現される一方で、空には大きな紙片がリズムミカルに配され大らかな雰囲気漂います。

東京に生まれた山下清は、13歳の時に千葉県の養護施設「八幡学園」でちぎり絵と出会います。その後、独自の貼り絵を確立し、ペン画や油絵、陶磁器の絵付けなども手がけました。昭和を代表する画家の一人として知られ、没後50年を迎える今日もなお、その作品は人々を魅了し続けています。

当行には本作ともう1点、長崎を主題にした《長崎の景色》があります。ほぼ同じ大きさのこの2点は、山下清が1963(昭和38)年に長崎を訪れた際に銀行が制作を依頼したものです。

現在、長崎県美術館で開催中の長崎開港450周年を記念した展覧会に、これら2点の他、野口彌太郎の《長崎の港》、宮本三郎の《長崎の風景》を貸し出しています。

(十八親和アートギャラリー学芸員 藤松綾子)

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

