

FFG調査月報

MONTHLY REPORT

4

2022.APR
VOL.145

Top Interview

株式会社 西部製作所 代表取締役 西村 栄次郎 氏

グリーン工業 株式会社 代表取締役 藤井 謙次 氏

大阪鋼管 株式会社 代表取締役社長 坂根 毅 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

阿蘇神社 門前町商店街



▲水基・菓恋水(かれんすい)



▲上.門前町商店街／下.旧女学校跡のカフェ「Tien Tien」

●阿蘇神社

住所：
熊本県阿蘇市
一の宮町宮地
3083-1



阿蘇市一の宮の「阿蘇神社」は、全国に約500社ある阿蘇神社の総本社である。

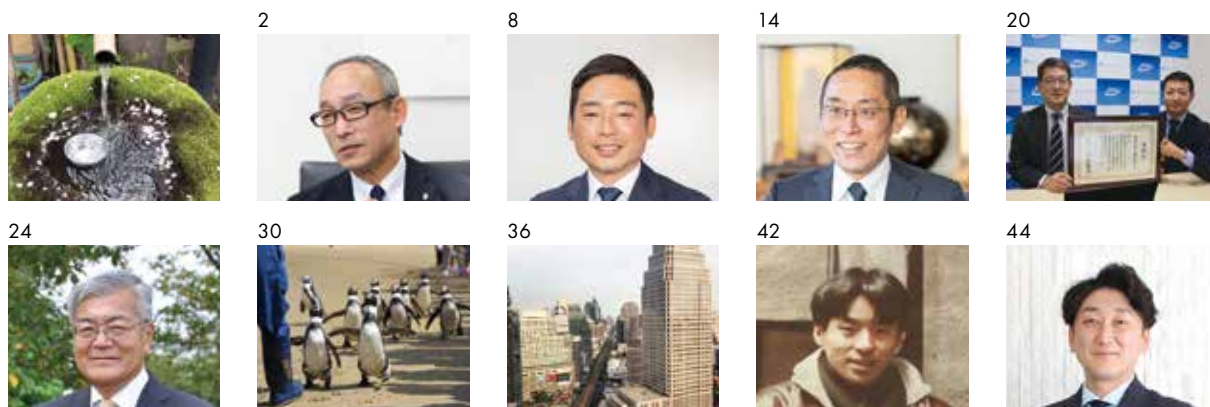
かつて国道57号線沿いの大型店出店により衰退の危機にあった門前町商店街は、約20年前に始まった新たな街づくりで、神社の横参道沿いの湧水を楽しむ「水基^{みずき}（※めぐりの道）」として蘇った。明治初期の旧女学校跡を利用したカフェ、可愛いスイーツやアンティーク・雑貨のお店が立ち並び、名物の馬コロッケを頬張るカップルの姿が微笑ましい。

阿蘇山火口をご神体とする神社と、山の伏流水の恵みを活かした街づくり。「火」と「水」の組み合わせが何とも清々しい。2016年4月の熊本地震で神社の拝殿や楼門が倒壊したが、復旧工事が完了する日が待ち遠しい。

※水基…水飲み場。現在名前がついた36か所の水基がある。
(※まちづくり阿蘇一の宮インフォメーションセンターによる。)

(文・阿井川 圭)

CONTENTS



懐かしい情景を探して
阿蘇神社門前町商店街

Top Interview

- 2  **福岡銀行**
株式会社 西部製作所 代表取締役
西村 栄次郎 氏
- 8  **熊本銀行**
グリーン工業 株式会社 代表取締役
藤井 謙次 氏
- 14  **十八親和銀行**
大阪鋼管 株式会社 代表取締役社長
坂根 毅 氏
- 22 **FFG BMS**
西部機材 株式会社
株式会社 木原食肉生業
八洋食品 株式会社

- 24 **地域と共生するFFG**
北九州学研都市
時代のうねりの中20周年を迎えて
北九州産業学術推進機構 (FAIS) 理事長 松永 守央 氏

- 30 **地域とつながるFFG連携プロジェクト**
長崎ペンギン水族館開館20周年記念
エンニチ FUNDINGを活用した新規プロジェクト

- 36 **バンコク駐在員報告**
タイにおけるSDGsへの取り組み

- 38 **地銀9行連携レポート** 北海道銀行
持続可能な農業を目指し生産者が広域連携
～合同会社OMEGAファーマーズの取り組み～

- 42 **釣り道** 一枚の写真編

- 44 **長崎だより**
志を高く、業界ナンバー1を目指す
～長崎から挑戦した9年～

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。



掲載協力：
熊本県くまもとアートポリス事務局、宇城市役所

今月の表紙 石打ダム資料館(熊本県宇城市)

表紙の写真は、石打ダムに併設する「石打ダム資料館」の展望ロビーです。熊本県中部にある宇土半島に位置し、管理所と資料館は「くまもとアートポリス」プロジェクトで選定された設計者により、デザインに配慮し建築されました。資料館ではダムの働き、治水・利水の仕組みなどが学べ、公園として整備されたダム周辺では魚釣りも楽しめます。

1kmほど下流のJR三角線には三角港築港百周年記念事業の一環として、三角町の住民や縁のある人々から資金1,700万円を集め開業された、ダム名が付いた「石打ダム駅」があります。



 福岡銀行

飲料・食品・医薬など
幅広い分野に生産設備を
提供する技術者集団。

株式会社 西部製作所

代表取締役
西村 栄次郎 氏

取引店／福岡銀行 雑餉隈支店

■会社概要

創業:1965年／創立:1976年／所在地:福岡県糟屋郡須恵町／資本金:1,200万円／従業員:約45名／事業内容:ステンレス製食品タンク製造、サニタリープラントエンジニアリング(食品製造設備・鋼構造物工事業)／事業拠点:(本社および工場)糟屋郡須恵町(工場)福岡市博多区、糟屋郡宇美町(関東営業所)東京都板橋区

会社ホームページは
こちらからどうぞ！





本社工場前
(左から西村社長、柴戸会長)

ステンレス鋼の特性に いち早く注目して導入

ステンレスタンクの製造を主力業務とする当社の事業が始まったのは1965年。創業者である義父・浜田勲^{はまだいさお}は戦前、航空会社のエンジニアとして働き、戦後になって郷里の鹿児島から福岡へ移り、食品機械製造を手がける鉄工所に入社して機械の設計業務に従事しました。その後、独立起業を果たし、福岡市博多区にて有限会社西部乳機製作所を立ち上げました。

この会社が当社の前身となるのですが、設立当初から近年まで乳業メーカー向けのサニタリータンクが事業の中心でした。製造工程において飲料を貯蔵、調合、発酵、殺菌するためのタンクは衛生性が重要で、当時、海外から入ってきたばかりのステンレス鋼は、ステンレスII錆びない^いという名称が示す特性から、飲料や食品製造にうってつけの素材だと、日本でも大いに注目されたようです。当社は、九州でいち早くこのステンレスを導入した数少ない企業の一つだったと聞いています。

技術者の育成と 厳格な検査システムで 高水準の品質管理を実現

現在、様々な飲料や食品の生産現場で、当社の製造した設備が稼働しています。そしてその設備は、人の口の中に入るものを製造するものだからこそ、雑菌や異物の混入は絶対に避けなければならないという厳しい条件が前提となります。

そのため、当社や同業者が製造するサニタリータンクは、石油化学コンビナートや化学プラントなどの設置されるタンクに見た目は似ていても、衛生面で求められる水準の上で全くの別物と言っても過言ではありません。

また、牛乳用タンクメーカーとして発足し、サニタリー規格製品に必要な技術とノウハウを積み上げてきた当社ですが、そもそもサニタリータンクの製造に関しては、AI化の時代にあってもその導入は難しく、職人の溶接技術や製缶技術に頼るところが大きいのが現状です。

製品の安全性を考えると、適切な材料の選定や異物混入が起こりにくい設計はもちろんですが、接合部などの精度の高い仕上げで





西村社長

液だまりをゼロにするのも重要な点となります。精度を高めることは洗浄性や分解性能の向上にもつながります。そうするためには、確かな溶接と研磨の技術、さらには小さなキズさえ一つとして見逃さない職人のこだわりが不可欠なのです。

理想的な製造環境を実現するために当社では、技術者の育成に主眼を置いた教育体制の構築と並行して、独自の検査システムに基づいた徹底的な品質管理に力を注いでいます。もしも各工程において、当社基準に照らし合わせて品質面で不十分と判断された物は、前工程あるいは前々工程へと戻し、再製造を行うといった具合に、妥協を許さない体制を確立しています。

言うまでもなく、同業他社においてもそれぞれに検査システムを有していますが、肝心なのは、どこまで細かく徹底して行えるかだと、

本気で頼まれたものを 断るわけにはいかない

私たちは考えています。サニタリータンク製造を手掛ける会社は日本全国に50社ほどあり、当社は規模的には中堅どころと言われるかもしれませんが、品質管理の徹底に関しては大手に勝るとも劣らないレベルにあると自負しています。

私自身の話をしますと、事業経営者を目指すようになったのは、父が不動産事業を営んでいたこともありましたが、修猷館高校の在学中に友人からビジネスの話ばかり聞かされて、刺激を受けたのが大きかったように思います。

その友人も現在では会社の経営者として活躍していますが、高校生の時から税金や経営ノウハウの本を読み漁っていました。感化された私も、日本マクドナルド創業者である藤田田氏の本に出会い、ビジネスの面白さに目覚め、飲食店経営に惹かれるようになっていきました。早稲田大学でマーケティングを深く学んだのも、その後の事業に役立てるためです。

さまざまな業態の飲食店で働いて実務的な知識の幅を広げ、さらに百貨店に入社して



11 9



7



8



1.対談風景／2.3.4.5.6.工場見学風景／7.製品の製作風景／8.9.サニタリータンク施工事例／10.サニタリー配管工事例／11.企業メッセージ



最前列左4人目から西村社長、柴戸会長、中川支店長(福岡銀行、現・小倉支店長)

ビジネスパーソンとしての経験も手に入れ、20代でフレンチレストランを構えた私は、順調に経営を軌道に乗せていきました。

そんな折、義父が重い病に罹りました。会社の先行きを案じた義父から声が掛かったのですが、私はまったくの異業種に身を置いていたわけですから、当然のことながら妻は経営の引き継ぎに反対しました。もちろん私自身も、自分の行く手に大きな障壁が待ち受けているのはわかっていました。それでも、本気で懇願する相手の気持ちを考えれば、無下に断れるものではありません。結局、私はレストランの経営を父に譲って、30歳で当社に入社したのです。

苦しい時に 手を差し伸べてくれる人がいて

いざ入社してみると、目の前の困難さは予想をはるかに超えたものでした。まさに職人気質な人たちの集団で、私を認めてもらうためにはとても苦労しました。かなりのスピードで設計、積算、製造や溶接の技術を習得しながら、同時に一人で営業を拡大し実績を作りました。

ある程度認めてもらえるようになってから、私は会社をゆつくりと、一つ一つ変革していきました。ところが改革していくとそれに反対する人々が出て、辞めていきます。技術者の空白

ができないように新人を採用し、教育することを繰り返しましたがその途中、古くからいた番頭クラスの二人が引継ぎもせず一緒に退職したときがあり、本当に苦しい時期がありました。その時、半導体関連の某会社経営者から、「大変でしょうから、私の会社の右腕をお貸ししますよ。資金繰りも大変でしょうから、出資しましょうか?」.と言っていた時のことは忘れられません。がむしゃらに走り回っていた私に翼をくれた、まさに恩人でした。

今では、苦しい時から地道に育ててきた若手が、これまでに経験したことのない困難な仕事にも「やりましょう!」と、進んで言ってくれるようになりました。経営者として人の縁のありがたさを、あらためて実感しています。

コロナ禍にあえぐ人々のために

医薬分野でも貢献したい

大手乳業メーカー様からの引き合いで8年

前に東京進出を果たし、昨年10月に本社工場を糟屋郡須恵町に移転して生産現場を拡充しました。

当面の目標は三点あります。まずは、サニタリータンクのメーカーとして、より高品質で低価格の製品を目指していきます。次に、タンク設置に関わる配管などの特殊技術を今以上に磨き続け、全国的に戦えるレベルへの引き上げに努めていきます。そしてその延長線上に、大手食品メーカーの製造ラインを手掛けるエンジニアリングにおいて、これまで以上に実績を積み重ね、その分野での存在感を一層確かなものにしていきたいと考えています。

また、現在コロナ禍の影響で、製薬会社が新薬の開発を急いでおり、製薬会社向けの特種なタンクの需要が増えています。当社のサニタリータンクは十分製薬会社の需要に応えられる技術を持っていることから、製薬会社向けのサニタリータンクの製造に注力しています。わが国が一丸となって乗り越えなければならぬ試練に立ち向かい、一人でも多くの人の命を守るために当社の技術を役立てていけたらと思います。

■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役会長 柴戸 隆成



創業当時、開発されたばかりのステンレス鋼に早くから可能性を見出され、乳業メーカー向けの食品製造タンクの生産に乗り出されました。その後も、職人の技術と品質管理が重要とされる事業において、社員教育と独自の検査システムにより、高水準の製品を市場に供給し続けておられます。

近年は生産工場の拡充、関東営業所の開設、医薬分野への進出と、順調に社業の発展を実現しておられます。今後のさらなる飛躍を期待しています。



トップに聞く!

熊本銀行

斜面・のり面对策工事を通じて
人々の暮らしと安全を守り抜く。

グリーン工業株式会社

代表取締役
藤井 謙次 氏

取引店／熊本銀行宇土支店

■会社概要

創業:1965年／所在地:熊本県宇土市／資本金:
3,000万円／事業内容:斜面・のり面对策工事、
吹付工(モルタル・コンクリート吹付工、既設モル
タル再生工法)法枠工(吹付法枠工、簡易吹付
法枠工)法面緑化工(種子散布工、客土吹付工、
植生基材吹付工、ジオファイバー工法)落石対策
工(落石防止網工、ロープ掛工、落石防護柵工)、
アンカー工、地山補強土工、造園工、ゴルフ場建設工事、公園造成
工事、樹木・人工芝販売、土木一式工事／事業拠点:熊本県宇土市、
長崎県佐世保市、佐賀県佐賀市

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





本社前(左から藤井謙次社長、藤井貞治会長、野村頭取)

50年以上の経験と施工実績 高速道路から家屋の裏まで

当社は、1965年に日本合成化学工業株式会社との関連子会社として、大阪市北区で創業したのが始まりです。当初は、親会社の製品であるゴーセノール（接着剤）を使用した種子散布工事などの施工を行っていました。1980年に熊本県宇土市に本社を移転し、以後は斜面・のり面対策工事を中心に、高い技術力をもつて多くの施工実績を重ねてまいりました。

これまで当社が施工したのり面は、九州自動車道、大分自動車道といった高速道路を中心に、新幹線、ダム、公道、家屋の裏など多岐に渡ります。これらの場所は、通常の生活においてはあまり注目されることにはないのですが、地震や豪雨などの自然災害で崩れた場合には、多くの住民の生活を脅かす危険性をはらんでいます。当社の事業は、多くの人々の生活を守り、安心して暮らせる生活を創り出すことにつながっています。

近年、ここ九州では毎年のように地震や豪雨など大きな災害が起きています。特に、

2016年の熊本地震の際には、仮設住宅生活を余儀なくされる社員も出てくるなど県内の至るところで被害が見受けられました。当社の本社事務所がある宇土市は震源に近かったこともあり、住宅地の斜面などが崩壊しました。なかでも宇土市神馬団地は、崖の擁壁や地盤に亀裂が入り、とくに南端の数世帯は地滑りの恐れがあるとのこと、2年10ヶ月の間、一時避難を強いられました。当社がその斜面の崩壊対策工事を受注し、無事完工することで住民の安全の確保に大きく貢献できたのではないかと思います。

のり面の現場は手作業 課題は人材の確保

斜面・のり面工事には、様々な工法があります。風化しやすい岩や風化してはげ落ちる恐れのある岩、のり面からの浸透水により不安定化する場合などに用いられる「モルタル・コンクリート吹付工」、切土のり面や自然斜面などに連続した格子枠を作ることでのり面の安定化を図る「吹付枠工」、落石の発生などの危険が予想される斜面を網とワイヤーロープ



5



3 1



6



4 2





藤井謙次社長

で覆い保護をする「落石対策工事」などです。他にも、大規模地すべりなどを抑制する「グラウンドアンカー工」、中・小規模崩壊を抑制する「地山補強土工」などです。

これらの工事は、重機や車両が入ることのできない斜面・のり面での作業になるため、現場作業員がロープで安全を確保した状態で、吹付作業などを行っていきます。足腰などの体力がかなり必要ですが、ベテランの方であれば60歳であっても現役で活躍してくれています。

斜面・のり面对策工事は、災害から人々の命と財産を守る重要な役割があります。自然災害が増えている中で需要は伸びているものの、建設業界はどこも常に労働者不足。特に、

若手の確保は大きな課題となっています。そこで当社でも業界と一緒に、働き方改革を進め、待遇改善や週休2日制の確保などの福利厚生の上昇に努めています。当社では、作業員も社員として雇用し、自社直営班による施工を基本とし、過去の実績に裏付けされた信頼の施工を行っています。

広告業界から建設業へ 現場を経験し、経営の道に

祖父・藤井広次^{ふじいひろじ}が創業した当社の三代目社長となった私は、1983年5月4日生まれ。「みどりの日」に生まれたことから、「みどりの日に生まれたグリーン工業の社長です」と、自己紹介をすることがあります。ただし、若い時は跡を継ぐ気持ちがあったくなく、大学で経営学を学んだものの、その後は、福岡市の広告会社に5年ほど勤務しました。福岡には父が頻繁に出張で訪れてきて会うことも多かったのですが、会うたびに「熊本に帰ってきて会社を継いでほしい」と何度も説得をされ、戻ることを決意しました。自分がやるしかないという使命感に駆られていましたし、経営学を



1.対談風景／2.3.4.椿原A28年災害関連緊急急傾斜地崩壊対策(法面)工事現場を見学／5.熊本震災復旧工事施工状況／6.神馬28年災害関連緊急急傾斜地崩壊対策工事／7.大分自動車道高塚工事／8.熊本高森線(杉堂地区)28年発生道路災害復旧工事／9.災害関連地域防災がけ崩対策工事(中野1工事)／10.55周年社長就任式典(2019年11月)／11.企業メッセージ



最前列左3人目から藤井貞治会長、藤井謙次社長、野村頭取、岡村支店長(熊本銀行、現・福岡営業部長兼諸岡支店長)

学んできたこともあって「経営に挑戦してみても面白いかもしれない、やってみよう」と覚悟を決めたのです。

ただ、まったく実務経験がない息子が、いきなり戻って会社を継ぐわけにはいきません。そこで、父の知り合いだった埼玉県熊谷市にある施工会社にて、作業員として現場の経験を積むことになりました。九州内の施工会社では当社のことを知っているとかがほとんどだったため、働いても「後継ぎということでごんやされる」と思った父の配慮でした。

それまで、広告会社でスーツを着ていた人間が、いきなり作業着で現場に行く生活となりました。大学までサッカーをずっとやっていたので体力に自信はあったはずなのですが、「こんなにきつい仕事があるのか」と驚きました。先輩の方たちは昔気質で、丁寧に教えてはくれません。体の使い方、施工のスピードなど追いつけないことがほとんどで、とにかく与えられた業務をこなすだけで精一杯という生活が続け、1年ほどして熊本に戻ったのです。

2011年、熊本に戻ってきて当店で現場管理などを行いながら、2019年に社長に就任。短い期間ながらも現場を経験したことで、



藤井貞治会長

現場作業を担う社員の気持ちを、少しは汲み取ることができているのではないかと思います。

被災後の復興を見てきた 若い世代を新たな活力に

人材不足のため、「10年もするとなくなる会社も多い」と言われるこの業界において、社長としての私の使命の一つは、若い人材の確保です。「きつい」「汚い」「危険」という、いわゆる「3K」と言われてきた建設業界ですが、これからは「休暇がとれる」「給料がいい」「希望がもてる」という「新3K」を行政が提唱して

います。当社も新3K実現のため、ICTの活用などを行っています。ドローンによる3D（3次元）測量や生産性向上のためにソフトの導入、コミュニケーションツールのアプリの活用などです。建設業界は古めかしいイメージがありますが、デジタル化は他の業界と比べても急速に進んでいる業界ではないでしょうか。

熊本地震という未曾有の自然災害に見舞われ、その復旧・復興の様子を目の当たりにしてきた若い世代が、私たちの仕事に興味を示してくれるようになっていきます。当社でも、工業高校を中心に新卒の採用に動き、20代、30代の社員が増え、平均年齢も45歳ほどになりました。当社は雰囲気がいい会社だと言われます。私が入社した10年前も、景気はよくありませんでしたが、社内では明るい笑い声が飛びかっていたと思います。とても印象的でした。引き続き会社の強みとして、大変な時も皆で協力できる明るい会社でいたいと考えています。この仕事は、ライフラインを守る、家や財産を守る、人命を守るといふ非常に社会的なやりがいがあります。その魅力をしっかりとアピールして、多くの若い人が志望してくれる業界にしていきたいと思っています。

■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 野村 俊巳



2016年の熊本地震は、熊本県内に甚大な被害をもたらしました。とくに道路や住宅地の斜面・のり面が崩壊したことで、ライフラインが絶たれ、多くの方が不便な生活を強いられることとなりました。そのなかでグリーン工業様は、多くの復旧工事に尽力され、災害復興に大きく貢献されています。

若い世代も被災を経験したことで、将来は地域に貢献できる仕事に就きたいと望むようになっていきます。今後もそんな若者とともに、地域住民のよりよい暮らしと安全な生活環境を創るために、確かな技術で、さらに発展されることを期待いたします。



トップに聞く!

十八親和銀行

100年を越す歴史と確かな品質で、
佐世保から世界一の鋼管メーカーへ。

大阪鋼管株式会社

代表取締役社長
坂根 毅氏

取引店／十八親和銀行 佐世保駅前支店
福岡銀行 佐世保支店

■会社概要

創業:1921年／設立:1933年／所在地:長崎県
佐世保市／資本金:1億円／従業員:122名／
事業内容:冷間引抜鋼管製造、高炉メーカー製
鋼管の販売、各種鋼材販売、不動産賃貸／事業
拠点:(本社・工場)佐世保(営業所)東京、大阪、
広島、小倉、大牟田、長崎、大分、熊本／グループ
企業:針尾テック、OKKテック、大阪鋼管物流、
住ノ江海陸運輸、シビルテック、クギマチ、丸友商事

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





本社前(左から坂根社長、森会長)

国内初の引抜鋼管の技術 大阪から佐世保に移転

当社の創業者・野邊市治郎^{のべいちろう}は滋賀県の生まれで、生家は油売りと煙草栽培と煙草製造業を家業としていたそうです。その後、煙草製造が政府の専売になり、家業を失うことになったことから、市治郎は将来性を見据えて1912年に、軍払い下げの金属物件を主体とした入札業を個人商店として大阪市で始めたと言われています。

市治郎はその事業を通じて、当時、大阪市のガスタンク建設のために来日していたドイツ人技師と知り合いになります。その技師と親交を深めたことをきっかけに、ドイツのマンネスマン社の工場を訪れ、パイプの製造法を修得して帰国。まだ18歳ながら、日本で初めて引抜鋼管の製造を始めました。ちょうど日本全体が近代化に向けて前進していた時代で、市治郎の技術は大いに注目を集めたそうです。その後、今から101年前の1921年に、現在の大阪市西淀川区に引抜鋼管製造工場を建設し、「合資会社大阪鋼管」を設立しました。

1933年には大阪鋼管株式会社と組織名称を変更し、本社並びに冷間引抜鋼管工場を新設するとともにドイツ人技師を招聘し、本格的に操業しました。1935年には東京工場、1937年には朝鮮工場（現在の韓国・ソウル近郊）を新設し、大阪を本拠地とした3工場での生産体制を整えるまでに至りました。しかし、第二次世界大戦の最中、空爆によって東京工場は全焼。大阪の本社工場も一部を焼失し、朝鮮工場も接收され撤退を余儀なくされました。自らの工場だけでなく多くの取引先も失ったことから事業を続けることが困難となっていたところ、市治郎は朝鮮工場から引き揚げてくる社員の入港地であった佐世保に足を運びました。その中で、造船業界との関連が深いこの佐世保の地で工場再開の話が上がり、旧海軍の魚雷倉庫の払い下げを受け、本社と工場を佐世保に移転。再スタートを切ったのです。

工場移転を機に多角的経営へ 3代目のチャレンジ精神

造船関連向けの鋼管供給で、戦後の困難な



5



3



1



6



4



2



坂根社長

時期を乗り越え、1959年には、住友金属工業株式会社（現・日本製鉄株式会社）と資本提携を締結。冷間引抜鋼管製造での技術提携や、専門的な鋼管の販売での提携を推進していきます。1968年には、西九州の交通の要所である早岐に近い佐世保市大塔町に、本社と工場を移転拡大し、効率的な生産体制を整えました。

現在に至るまでの一つの大きな転換期となったのが、1996年、現在の佐世保市針尾北町への工場の移転です。3代目社長となる父・坂根康伸^{やすのぶ}が社長に就任したばかりの頃の話ですが、その頃から主力である造船業が

不況となり、父は早速事業の多角化に乗り出しました。

まずは、大塔町にあった工場の跡地に大型ショッピングセンターの建設を推進し、不動産賃貸事業に着手。その後もフィットネスクラブ、飲食業など、他業種にも次々に進出してきました。

実は、父は九州大学農学部で教授になる道を歩んでいたのですが、母の実家である当社の経営者に転身したという経緯があります。その父がよく言っていたのが、「人間到る処青山有り」の言葉。この言葉に込められている「きちんとやっていけば、どこでもやっていける」という、父のチャレンジ精神によって、当社もまた一つ大きくなったと感じています。旧工場のあった場所は、現在「イオン大塔ショッピングセンター」として地域の方々に親しまれ、地域経済の発展に貢献しています。

初仕事は子会社の立て直し 社員とともに、新しい時代へ

私は東京大学工学部を卒業後、ヤマハ発動機



1.2.自社製品紹介コーナー／3.対談風景／
4.5.6.7.工場見学の様子／8.技術力の高いペ
ーラン社員が多く活躍／9.資材置場／10.製品検査室
／11.企業メッセージ

11 9



10



7



8





左から渡辺生産本部長、本城管理本部長、坂根社長、森会長、森田支店長(十八親和銀行、現・住吉支店長)、永安工場長

株式会社に就職。4年ほど勤めた後、2005年6月に当社に入社しました。また同時期に、九州大学ビジネス・スクールにも入学して、当社に籍を置きつつも、同時並行でシステム関係のベンチャー企業を起業するなど、ビジネスや組織運営などについて学んでいました。

2011年の10月から本社に戻ったのですが、その直前に、「グリフィンランド」のブランド名で知られるスーツケースのインターネット通販会社クギマチをM&Aすることが決まりました。専務として全経営を任されましたが、M&A直後から品質、組織、調達など、思わぬトラブルに苛まれました。残った社員と新しく採用した社員により1年ほどでなんとか軌道に乗せ、以降は楽天のショップオペザイヤーの栄冠に何度も輝く会社になりました。軌道に乗せて少し安定し始めた2013年には当社の生産本部長に就任。2016年には副社長に就任します。就任が決まった3週間後、父の病気が発覚し、1年後、39歳で社長に就任することとなりました。

社員は皆とても優秀で、社内のコミュニケーションも良く、私にもよく声を掛けてくれます。

この社風にとっても助けられてきたと感じています。

あらゆるニーズに対応できる

冷間引抜鋼管で世界に進出

当社の主力事業である「冷間引抜鋼管」とは、熱間製品に比べて、高い寸法精度での製造が可能であり、表面の仕上がりも滑らかになります。その特性が活かされ主に、発電所・石油精製所などの熱交換器用パイプ、船舶部品、建設機械部品などに使われています。炭素鋼、合金鋼、低温鋼についてはJIS規格の他、ASTM、ASME、ENなど世界各国で使用される規格品や船級規格品を製造しています。寸法は、外径は4～165.2ミリの範囲、長さは21.5メートルまでと日本一の製造能力を誇っています。また、独自の技術により異形鋼管から各種2次加工まで、幅広いニーズに対応することも可能です。

現在は、東京や大阪など全国に9カ所の営業所と4カ所の倉庫を持ち、佐世保から全国に向けて事業を展開しています。今後も

100年を越す経験に基づく高い知識と技術力・アフターサービス力によって、特色あるメーカーとしての地位をより確立していきたいと思っています。

鋼管製造業の国内での需要は安定しているものの、人口減少などの影響もあり、今後は大きな成長が望めません。そこで今、タイやベトナムなどの東南アジア、インドを中心とする南アジア、さらには西アジア向けに、販路を開拓していきたいと思っています。

これらの地域では、人口増加によって今後、発電所などの需要が高まっていくことが予想されています。現在は、安価かつ品質上の問題が多い他国製品がかなり出回っているのですが、当社の確かな技術によって生み出される品質、安全性を理解してもらい、採用してもらえるようアプローチを開始しています。海外への事業展開は、今後の当社の成長に欠かせません。私の代で、ぜひとも実現し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 取締役会長 森 拓二郎

戦後、佐世保市に本社・工場を構えられ、「鉄を尊び鉄と共に栄ゆ」という言葉を社是として、確かな製造技術と品質管理の下、冷間引抜鋼管製造において全国トップクラスの実績を残しておられます。また、鋼管製造のみならず不動産賃貸事業を含め、佐世保の活性化に大いに貢献されています。

今後はここ佐世保の地から世界に広く認められる高精度鋼管メーカーとして羽ばたかれることを期待しています。



Topics of the month

地方創生×副業人材マッチング

FFGビジネスコンサルティングの
取組みが内閣府から表彰されました！

2022年3月16日(水)FFGビジネスコンサルティングが福岡県直方市、JOINS株式会社(以下、JOINS)と三者共同で取組んできた「副業人材マッチング補助金事業※」やセミナー活動が『地方創生に資する金融機関等の「特徴的な取組事例」』として内閣府から表彰されました。

※副業人材マッチング補助金事業・・・直方市内に事業を有する中小企業および個人事業主、フリーランス等が、高度なスキルを持つ都市部のデジタル人材を副業・兼業で雇用した際、1人につき最大30万円(補助対象経費の1/2)の補助金が支給される。

地方創生に向けた

副業人材マッチングの取組みで表彰

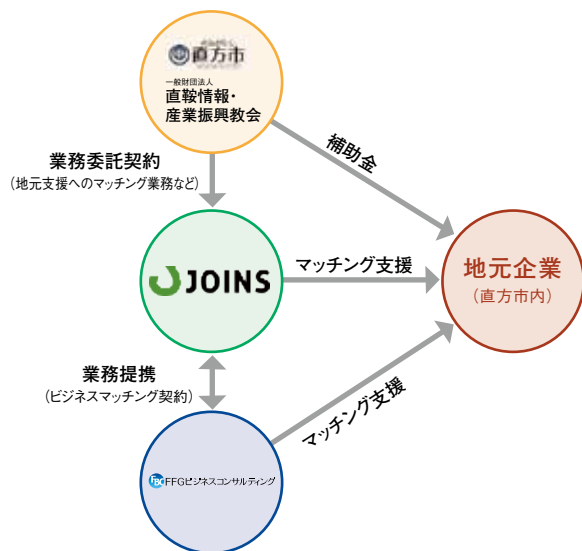
福岡県の北部に位置する直方市は、石炭産業に端を発した鉄・自動車関連産業などで高い技術を誇る中小企業が多く立地し、「ものづくりのまち」として発展してきました。しかし、近年では人材不足や業務の非効率が深刻化し、地域事業発展の課題となっていました。

この課題を解決すべく、FFGビジネスコンサルティングは直方市、JOINSと三者共同で「副業人材マッチング補助金事業」を実施し、DX(デジタルトランスフォーメーション)を推進する人材の確保を目指しました。取組みの内容として、直方市の補助金事業を活用し、FFGの情報ネットワーク、JOINSの副業・兼業人材シェアリングサービスを連携させることで、首都圏のデジタル人材を副業で地方につなぐ「首都圏と地方の人材のシェアリング」を促進するものです。地域の企業に「IoT」「ビッグデータ」「RPA」などの知識を持ったデジタル人材をマッチングさせることで、業務を高度化・効率

化させ、地域の情報のデジタル化を促進するサポートを実施してきました。

その他にも、直方市が主催した、直方市事業者向けの「DXオンラインセミナー」にFFGビジネスコンサルティングの藤井副部長が講師として登壇し、「DXとは何なのか」をテーマにセミナーを行い、事業者へのDXの理解を深める活動も行っていました。

こうした直方市、JOINSと共同した地方創生への取組みやセミナー活動が評価され、FFGビジネスコンサルティング(福岡銀行)が内閣府に表彰されることとなりました。





オンライン表彰式 記念撮影の様子

表彰式の様子

表彰式はZoomによるオンライン形式で執り行われ、FFGビジネスコンサルティングからは久積社長、藤井副部長が出席し、野田聖子内閣府特命担当大臣からのオンライン表彰と記念撮影が行われました。

今回の取組み事例は内閣府補助事業「地方創生カレッジ」ホームページにもeラーニング講座として公開される予定です。

「地方創生カレッジ」<https://chihousousei-college.jp>

今後の取組みについて

今後もFFGビジネスコンサルティングは、FFGの豊富なネットワークを活かして地方創生への支援を行い、地域の活性化へ向けた取組みを継続していきます。

また、FFGグループ各行との連携による取引先同士のビジネスマッチングの場を提供することで、様々な経営課題の解決に向けた支援も行っております。FFGは、グループのソリューションを活用し、人材だけでなく企業と企業を繋ぐことで地域経済の発展に貢献してまいります。



左から久積社長と藤井副部長

JOINSとは

売上増(ネット通販・Web集客)やコスト削減(紙・手作業自動化、基幹システム改善)のデジタル業務ができる大手IT企業30〜50代の経験豊富な人材を紹介。毎月解約可能、仲介手数料月額4万円で依頼可能な低リスクで始められるマッチングサービス。

会社概要

会社名 JOINS株式会社
代表取締役 猪尾愛隆
住所 長野県北安曇郡白馬村大字北城3020・870 NOMAD 白馬
事業案内 大都市と地方の人材シェアリングサービス
登録 有料職業紹介
(厚生労働大臣許可番号13ユ1309017)



副業・兼業プロ人材登録者数

9,400名超

(2022年3月現在)

FFGが提供するビジネスマッチング

ビジネス マッチング システム

FFG BMS

新たな取引を開拓したいと
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ご登
録されているマッチング可能な
企業様をご紹介します。



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。

せいぶきざい
西部機材株式会社

スプリンクラー消防設備導入をご検討の皆様、
パッケージ型自動消火設備を導入しませんか？

お勧めのポイント

スプリネックスは、人体にも安心な中性の消火薬剤によって水の約4倍の消火性能を持ったパッケージ型自動消火設備です。

コンパクトな設備で施工・維持管理も簡単のため、様々な施設に設置可能です。メーカーは総務省消防庁からの受賞歴もあるモリタ宮田工業。素早い火災の感知で皆様と建物を火災からお守りします。

企業情報

1951年創業。建築に付帯する空調、給排水、衛生設備工事資材販売やリフォーム事業を展開しています。

リフォーム事業では、水まわり商品(キッチン・浴室洗面・トイレなど)を中心にLIXIL他、多数のメーカーから直接仕入れているため、ロープライスでバリエーション豊かなリフォームを提供しています。

消化性能

スプリネックス

水の4倍の消化性能。冷却効果、浸透性、再燃防止効果も優れる。

スプリンクラー

大量の水槽の水で抑制。放水時間は20分以上。



【所在地】福岡市博多区博多駅南6丁目11番20号
【業種】建設資材製造・販売
【紹介支店】福岡銀行 博多南支店



鮮度を第一に!! 厳選された安全で上質な牛肉を 自社工場から全国へお届けします。

お勧めのポイント

枝肉肉質ランク最上級格付A5等級と上位格付A4等級を獲得している熊本県産の和牛『和牛』をはじめ、『味彩牛』『阿蘇王』等のブランド牛、鹿児島黒牛、宮崎牛、佐賀牛など九州一円の高級和牛から交雑種等まで、お客様のニーズに合った肉牛を幅広く取り扱っているほか、直営の畜舎で高級和牛や肥後の赤牛などを肥育されています。

企業情報

九州一円の銘柄和牛を取り揃えています。1994年の創業以来、地道に積み重ねてきた農業団体とのネットワークによって、安定した仕入れ体制を構築し、徹底した衛生管理のもと高品質な食肉を最適な状態で保管し、お客様のご要望にお応えできる商品を迅速にお届けしています!



【所在地】 熊本県上益城郡益城町大字福富1062
【業 種】 牛枝肉カットチルドBEEF及び馬肉他卸売業
【紹介支店】 熊本銀行 白山通支店



国産材料のみを使用した プライベートブランド餃子を作ませんか?

お勧めのポイント

PB商品の開発は、月間の製造数量が5万粒からオリジナル具材で商品化しています。12gのひとくちサイズから35gのジャンボサイズまで多様なニーズにお応え致します。又、指定された原材料(豚肉・野菜・調味料等)を使用している開発も承っております。外食産業向けに「冷凍生餃子」、量販店向けに「冷凍蒸餃子」を供給しています。

企業情報

1963年創業の福岡を代表する餃子専門メーカー。「七味八珍」や「博多発ラーメン屋さんの餃子」などのヒット商品を販売しています。商品は国産材料、厳格な衛生管理にこだわり、製造工程から食の安全を保障します。多くの居酒屋やラーメン店での販売実績があり、事業者様の幅広いニーズに応えた商品開発を行っています。



【所在地】 福岡県粕屋郡新宮町上府北4丁目1番1号
【業 種】 食品製造業
【紹介支店】 十八親和銀行 福岡営業部



地域と共生するFFG

北九州学研都市

時代のうねりの中
20周年を迎えて



きたきゅうしゅうさんぎょうがくじゅつすいしんきこう フェイス
北九州産業学術推進機構 (FAIS)

まつ なが もり お
理事長 松永 守央 氏



1 北九州学術研究都市

北九州学術研究都市は、北九州市西部に位置し、開発予定地も含めると300ha以上、PayPayドームの敷地の35個分を超える広大な敷地を有するサイエンス・パークです。学術研究都市で一番知られているのは筑波研究学園都市だと思いますが、あちらは国が整備したものです。一方の北九州学術研究都市は、地方自治体である北九州市が中心となって整備したもので、国立大学である九州工業大学、公立大学である北九州市立大学、私立大学である早稲田大学や福岡大学がキャンパスを有しており、他の学術研究都市にはない全国でも珍しい理工系大学の集積エリアとなっています。学生、研究者等の大学関係者の昼間人口だけで4,000人に迫っており、周辺の住宅建設も進んでいます。現在は新型コロナウイルスの問題で人の流れに制約がありますが、海外からの留学生として800名以上が所属する国際的な場でもあります。エリア内にある市立ひびきの小学校は、1,400名近い児童を抱える市内一の



北九州学術研究都市の全景



3



1



4



2

1.九州工業大学／2.北九州市立大学／3.早稲田大学／4.福岡大学

マンモス校になり、新しい街としても発展しています。

2 時代の変遷

この北九州学術研究都市ですが、2001年4月に開設され、昨年20周年を迎えました。当初は、「環境技術」と「情報技術」を大きな柱とし、産学連携を進めることで地域発展に貢献するとともに、アジアの拠点化を目指していました。特に半導体分野では、その一線の研究者を集めるとともに、日本の大手の半導体製造工場を誘致することを目標としました。しかしながら、当時のアメリカのハイテク産業・防衛産業保護を目的とした日米半導体協定に端を発する半導体事業の国外移転の流れ、あるいは、国内における半導体製造工場の誘致競争の中で、その誘致は実現しませんでした。昨今、新たな経済安全保障の考えにより、半導体内製化の動きが出ているのが皮肉です。

また、産学連携の難しさも明らかとなりました。当初の思いとしては、北九州学術研究



半導体製造工程の研究開発を一貫してできる「共同研究開発センター」

都市の研究者の成果が地域企業にどんどん拡がり、新しい商品・サービスとなつて産学連携が大いに進むことが期待されていきました。もちろん、そのような成果もこれまで出てはいますが、「どんどん拡がっている」とはまだまだ言えない状況です。大学関係の研究者にとって一番の関心は「研究開発を通じて学術論文が書けるか」であり、企業が求める技術開発でも、論文が書けない新規性のないものはなかなか



北九州市立大学、シャボン玉石けん株式会社、北九州市消防局が連携して開発した、環境にやさしく水使用を減らせる泡消火剤

熱心になつてもらえません。一方、北九州市内や周辺の多くの企業は、中小企業のため研究開発にじっくり取り組む余力がないことが多く、既にある技術を応用してすぐにでも商品化したいという思いが強く、じっくりじっくり研究したいという研究者の思いとずれてしまうことが頻繁にあります。特にAI（人工知能）のような分野では、多くのAI活用のツール（プログラムなどの素材）がネット上に無料で

提供されるようになっており、新規性を求めて全く新しいことを研究開発するのではなく、その提供されているツールを自分の工場などでどう応用すればいいかが求められるようになっていきます。

これに加えて、周辺環境も急速な変化を見せています。人口減少と高齢化が非常に深刻になっており、人手不足を補うための「生産性向上」が重要なキーワードとなっています。特に北九州市は「鉄」を基幹産業とする産業構造から変化する過渡期で、人口減少率は全国の政令指定都市で最も高い部類に入ります。さらに、ICT（情報通信技術）関連の産業が世界で巨大な利益を上げている中、「ものづくり」に長け、そこに誇りをもってきた北九州がどうやって時代のニーズに応じて変化していくべきか、まだ十分な答えが見出せていない状況です。

昨今求められている製品・サービスの質の変化にも対応しなければなりません。iPhoneがよく象徴しているように、今の消費者が求めるものは、高度な技術に加えてのファッション性やワクワク感といったもので、単なる技術の

追求ではなく、社会のニーズを汲み取って総合的に応えることができる「デザイン思考」が商品・サービスの開発には不可欠です。そして、この要請に応えるためには、理系といった特定分野に留まっただけではダメで、社会性を踏まえた文系的思考との融合や、アートの観点からの商品・サービスの設計などが不可欠であり、理工系の専門家のみが集積する北九州学術研究都市は、変わっていく必要があります。

3 これからの北九州学術研究都市へ

では北九州学術研究都市がどのように変わっていくべきか。「VUCA」(Volatility: 変動性 / Uncertainty: 不確実性 / Complexity: 複雑性 / Ambiguity: 曖昧性の頭文字をとった造語で、先行き不透明な将来の予測が困難な状況を言います。)の時代にあると言われる昨今、その取り組む方向性の見極めは簡単なことではありません。我々にできることは、極力、長期的視点に立つて、大きな社会課題を見据えた研究開発を続ける中で、社会のニーズに少しでも応えていく

ことかと思っています。その中で、「北九州学術研究都市では何かすごいことが起きている」とか「北九州学術研究都市は何かワクワクすることがありそうなので行ってみよう」という思いをできるだけ多くの人にもっていただき、日本あるいは世界で、その存在感を強めることだと思っています。

兆しはあります。例えば、家の片付けなどを行う家庭用ロボットの技術を競う世界大会であるRoboCup@Home league (<https://athome.robocup.org>)では、九州工業大学の田向^{たむう}先生の研究室のチームが、国内では東大などの競合チームに勝った上で、何度も世界大会で優勝しています。早稲田大学では、関東以外にある唯一のキャンパスとして、情報生産システムの開発が多くの国際連携を通じて進められています。北九州地域の開発にも貢献するよう、「北九州地域連携型推薦入試」制度を導入し、東京の基幹理工学部で学んだ人材が、大学院生として北九州学術研究都市で学び始めています。北九州市立大学では、我が国で本格的な導入がいよいよ始まる洋上風力発電について、風車の建設や維持



九州工業大学・田向研究室の@Homeロボット

管理に関わる人材を日本人の中に育成すべく、ドイツのブレーマーハーフェン大学や全国の関連大学、あるいは北九州市などと連携して、その拠点の形成に努めています。また、九州工業大学、北九州市立大学、早稲田大学と一緒にになった取組として「連携大学院」があるのですが、時代のニーズにあった人材の育成というところで、最先端の人工知能(AI)技術を学ぶことができる、北九州学術研究都市の大学院生向けの「AIセミナー」の開催も始まったところです。

さらに、私の所属する北九州産業学術推進機構(FAIS)では、北九州学術研究都市内の施設の運営管理を行うとともに、北九州学術研究都市やその周辺にある大学等の機関、あるいは地域の企業や住民との連携を進めて、これまで以上の産学連携や地域振興を進めていきたいと思っています。「ロボット・DX(デジタル・トランスフォーメーション)(※1)推進センター」の新設による地元中小企業の高度化支援や、半導体製造の内製化の流れの中の「共同研究開発センター」(産学連携センター2号館)を活用した半導体製造に関する

人材育成の取組などもその一環です。また、産学連携を目指しつつも、それに特化せず、「産業」「学術」それぞれの振興についても貢献すること、多様な社会ニーズに応えていきたいと思っています。さらに今後は、市内の企業、大学、研究機関等と取組を進めるだけでなく、全国、あるいは世界のパートナーと取組を進めることで、世界にアピールできる実績を増やしていくことが大切だと考えています。

これらに加えて、20周年を迎えた中で、北九州学術研究都市内の研究者の有志を募り、2050年を見据えた北九州学術研究都市のあるべき姿について議論を開始したところです。その一環として昨年には、周辺の大学関係者や企業にもご協力いただき、北九州学術研究都市20年の振り返りも行ったところです。カーボンニュートラル(※2)や人口減少といった大きな社会課題に我々がどう応えていくのか、対外的にアピールでき、また、多くの応援団・協力者を得られるような戦略を立て、取組を進めていきたいと思っています。読者の方々にも、北九州学術研究都市のこれからに注目していただき、大きな社会課題の解決に

一緒に取り組んでいただければ幸いです。

(※1)DXとは、これまで整理されていなかったものをデジタル情報として収集すること(Digitization: 例えばIoT(モノのインターネット)などはその取組の一例です)と、その集めたデジタル情報を有機的に活用すること(Digitalization: 集めたデジタル情報をAIで分析して生産活動に活かすといったことです)を組み合わせた取組を言います。

(※2)気候変動問題に対応するため、パリ協定に則り、世界で2050年までに温室効果ガスの排出を実質ゼロにしようという動きです。

北九州学術研究都市

■ホームページ: <https://www.ksrp.or.jp/>

■所在地: 北九州市若松区ひびきの2-1

■お問い合わせ先:

(公財)北九州産業学術推進機構 TEL.093-695-3111



地域とつながる FFG連携プロジェクト

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。
今回は自治体や民間事業者と連携した取り組みをご紹介します。



長崎ペンギン水族館開館20周年記念エンニチ FUNDINGを活用した新規プロジェクト

私(十八親和銀行地域振興部 兼 iBankマー
ケティング マーケティング事業部・長尾)は、長崎
市の地方創生推進と『長崎ペンギン水族館』を盛
り上げる一環として一般財団法人長崎ロープウェ
イ水族館の監事を務めています。当社は、名前のと
おり長崎市の指定管理者として、『長崎ロープウェ
イ』と『長崎ペンギン水族館』を運営しております。
その中でも『長崎ペンギン水族館』は、昨年4月に
「開館20周年」を迎えました。

そんな『長崎ペンギン水族館』もコロナ禍の休館
などで、来場者数が大幅に減少。これはなんとか
して「開館20周年」という節目を記憶に残るイベ
ントで盛り上げねば！との思いから、昨年5月に
ペンギン水族館スタッフのみなさんに『エンニチ
FUNDING』(クラウドファンディング)を活用
した「開館20周年プロジェクト」の提案を行い、プロ
ジェクトチームが発足しました。

そこから、「開館20周年プロジェクト」会議を定
期的に実施し、クラウドファンディングではモノとコ
トの販売をやろうと、ブレンスストーリーミングを行
い、多数のアイデアを創出しました。具体例として
は、「ペンギンに名前をつけられる権利」、「ペンギン
水族館でお泊り体験」、「ペンギン水族館でリモ
ートワーク」などが挙げられました。

企画を練り上げ、1月25日から『長崎ペンギン水

エンニチFUNDINGでの販売商品



シリアルナンバーはペン
ギンの翼についている
フリッパーバンドと同じ
色を使っています。



- ①直前で中止となった「ペンギンと一緒にふれあいダイビング体験」
- ②シリアルナンバー付き日本製ペンギンぬいぐるみとオリジナルエコバック
やマルマンスケッチブック等をセットを販売しました

水族館開館20周年記念これまでの「ありがとう」を
皆様へ届けたい！と題し、「亜南極ペンギンプー
ルで一緒に潜れるふれあいダイビング体験」と「20周
年記念ペンギンぬいぐるみセット」の販売を計画。
しかしながら、スタートと同時に「まん延防止等重
点措置」の適用による休館となり、残念ながらふれ
あいダイビングは中止になったため、グッズの販売
のみとなりましたが、大人気のペンギングッズは全
国各地の皆様からご購入いただき、販売開始6時
間半で完売になりました。



ペンギン飼育9種世界一「ペンギンに会いに行こう！」



- ③「ふれあいペンギンビーチ」では自然の海で泳ぐペンギンを見ることができます
- ④ペンギン飼育種数は9種世界一
- ⑤長崎の里山を再現した自然体験ゾーンビオトープ
- ⑥長崎沿岸の魚類・無脊椎動物約160種を展示

最後に、当館の特徴についてお知らせします。当館は、地球上に生息する18種類のペンギンのうち、9種類を飼育している世界で一番、飼育種類が多いオンリーワンの水族館です。

ペンギンは地球規模で、自然環境の良否を計る目安としての指標生物の代表といわれており、この自然環境の指標生物であるペンギンについて、さらに、その生態を研究し、皆さんに公開しています。

また、当館は愛らしいペンギンだけではなく、いろいろな魚たちを間近に見て、触れて、遊んで自然

の神秘を五感で感じていただけるようになっていきます。是非、たくさんさんの感動を味わって下さい。

なお、十八親和銀行では、本件取組みにとどまらず、「長崎ロープウェイ」や「長崎ペンギン水族館」などの来場者数増加や長崎市の交流人口増加を目指した取組みを支援しています。

今後もFFGのプラットフォーム提供やプロモーション支援による本プロジェクトの推進はもとより、地域産品の販路拡大、エリアマネジメント支援による地方創生の取組みを進めていきます。

ペンギン水族館ホームページ・SNS



十八親和銀行地域振興部 兼
iBankマーケティング 長尾（後列 右端）
【お問い合わせ】TEL (095) 827-8609

FFGは地域が抱える課題解決や地域経済の活性化に取り組んでいます

FFG地方創生の
取組み事例はこちら

ストーリーでつながる、銀行系地方創生メディア

bank baton



地方創生に関するお悩みをご相談ください

- 観光振興
- 産業振興
- 教育文化芸術
- まちづくり
- エネルギー
- ヘルスケア

ふくおかフィナンシャルグループ
営業統括部 地方創生推進グループ
【お問い合わせ】TEL (092) 723-2254

SDGs外部講師セミナー 「SDGsの本質と企業が取り組む意義」

2022年2、3月の
記事はこちら



2022年3月11日(金)にお客様向けにSDGパートナーズ株式会社 代表取締役CEOの田瀬和夫様によりますオンラインセミナー「SDGsの本質と企業が取り組む意義」を開催いたしました。

五島取締役執行役員あいさつ

企業のSDGsへの取り組みは、消費者・投資家・就職活動する学生の要請により不可欠なものです。従業員一人ひとりが自分ごととしてSDGsに取り組むことが、企業ひいては社会の好循環を生みます。企業のSDGsへの取り組みはビジネス機会の増大という攻めと企業としての責任(守り)の両輪が大切です。そうした企業のSDGsへの取り組みを支援する目的で子会社サステナブルスケールを設立し、九州大学と共同研究によりSDGsスコアリングモデルSSIndexを開発いたしました。

このSSIndexにより、何が出来ていて、何が足りないのかを客観的に知ることができます。企業がSDGsを課題解決のた

めのコストだけでなく、イノベーションを伴ったビジネスチャンスと捉えることができます。SSIndexはそのための水先案内人のような役割を果たすことができます。ぜひご活用ください。



オンラインによる五島取締役執行役員のあいさつ
(2022年4月1日付で代表取締役社長に就任)

田瀬和夫氏講演

第二次大戦後、平和・開発・人権の流れに1987年にノルウェー首相のブルントラント氏が環境と持続可能性の流れを統合し、2015年に国連で採択された17の目標がSDGsです。

ただ、このSDGsを17の目標や169のターゲットの各論から入ると本質を理解できなくなります。2030年にどんな世界にしたいのか、という観点から理解すべきです。

SDGsの国連総会決議の前文に4つの大切なキーワードがあります。①誰ひとり残り残さない②一層大きな自由・将来とるべき選択肢が多い③ウェルビーイング「よく生きる」④WHO憲章「肉体的・精神的・社会的に健康であること④プラネット維持・環境・気候変動に対応し、将来の世代にわたるニーズに対応する。つまり、「世代を超えて」「すべての人が」「自分らしく」「よく生きられる」「世界がSDGsが目指す世界であります。

次に企業がSDGsに取り組む意義についてご説明いたします。大義としましては、企業は利益追求と同時に社会に善をなすべきです。企業がSDGsを活用して利益を追求することはその存在目的に適うということです。

また、SDGsは世界の変化を先取りするものであり、イノベーションと新市場の源

泉であります。例えば食品ロスを例に取りますと、需要と供給をAIを用いて調節するサプライチェーン・システムの開発、賞味期限を延ばすパッケージング、飲食業界・ホテル業界などで食糧廃棄をなくすシステム構築、廃棄食糧からの発電やリサイクル飼料への波及など市場規模は計り知れない規模となります。

先ほど五島執行役員の話にもありましたように、顧客は環境や人権などSDGsに配慮した製品・サービスを求め、投資家や学生は企業にSDGs経営を求めます。

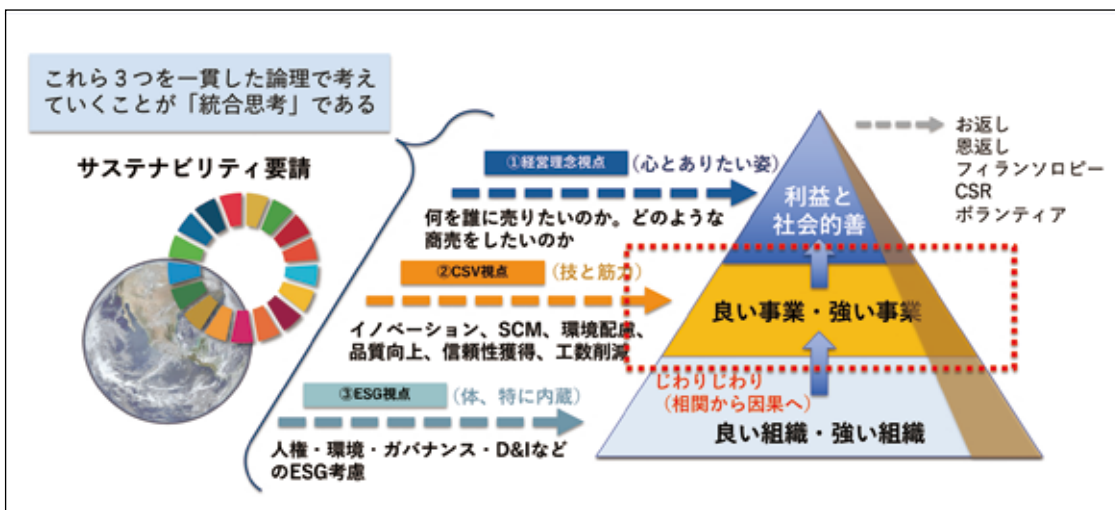
企業がSDGsに取り組むプロセスは、①経営理念とSDGsを関連付ける②ガバナンス機会とリスクを分析し、明確なESG対応を行う③デザイン思考と連関による事業開拓の3つの流れとなります。

これら3つを一貫した論理で考えていくことが「統合思考」であり、自社が成長すれば社会が良くなるということを念頭に置いて経営しなければなりません。これを表したものがSDGsピラミッドです(図1)。

こうしたSDGsに取り組む意義を理解

した上で、17の目標とバリューチェーンの紐付けを行うことが重要です。

■ 図1 SDGsピラミッド

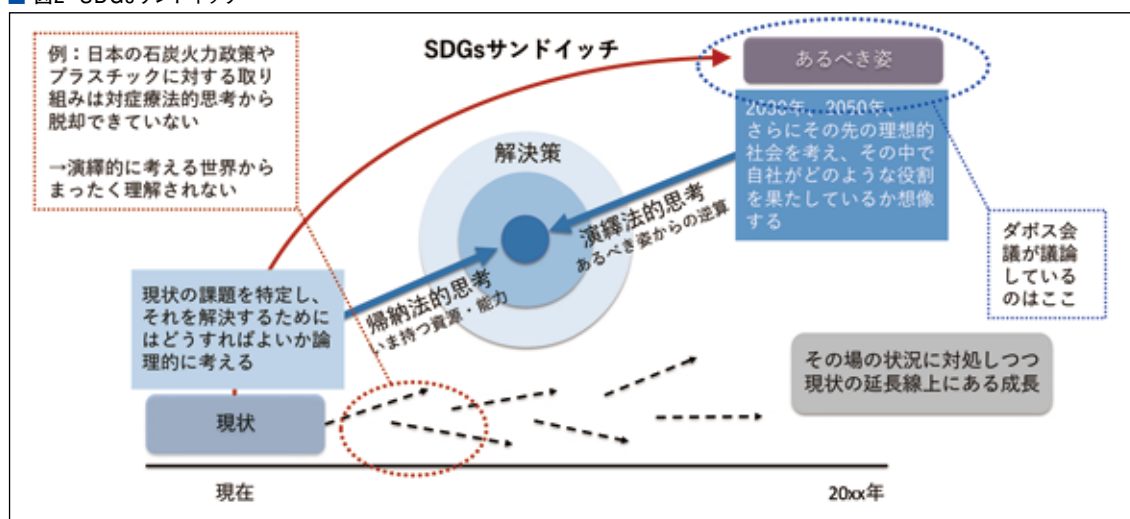


次にSDGsを実現するための2つの新しい思考をご紹介します。「サンドイッチ理論」と「ドミノ理論」であります。

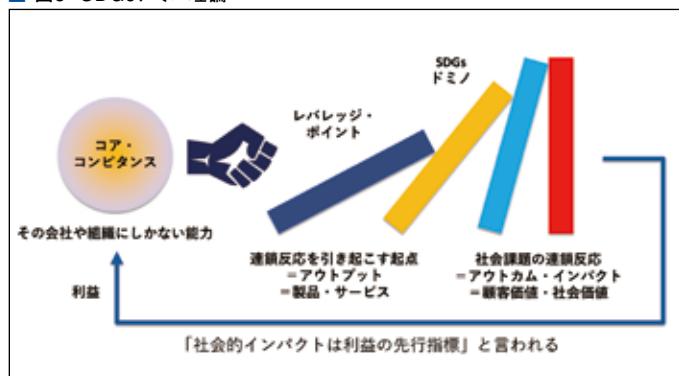
「サンドイッチ理論」とは逆算の思考です。例えば、ケネディ大統領は1961年に1969年までに人類を月に到達させるという宣言をし、逆算して計画を実行し、宣言どおり月着陸を実現しました。このような壮大な目標を立てて実現することをムーンショットと呼びます。SDGsは2030年に実現したいムーンショットにあふれています。ただ、日本の経営者はこの逆算の思考が苦手です。積み上げの思考に慣れています。SDGs実践のためには逆転の発想が必要です。現状の課題解決のためにいま持つ資源・能力で対応すると同時に、未来のあるべき姿から逆算して思考して挟み撃ちする「SDGsサンドイッチ」(図2)です。

「ドミノ理論」についてご説明します。SDGsの17の目標のアイコンで批判されるのは「目標をバラバラにした」というものですが、実はすべて連関しているのです。例えば学校給食を実現すると学校に通う子どもが

■ 図2 SDGsサンドイッチ



■ 図3 SDGsドミノ理論



増加し、子どもの健康状態が改善し、幸福度が向上します。また学校を卒業することで就業機会が増え、人生における選択肢が増大し、貧困層の減少につながる——といった連関を生むのです。こうして次々と連関していくのが「SDGsドミノ理論」(図3)です。

最後にポストコロナと企業のSDGsへの取り組みについてお話しします。新型コロナウイルスは健康だけの問題ではなく、人類の持続的な生存にさえ関わる問題です。コロナにより格

差の悪循環という負のSDGsドミノが発生しています。

こうした状況に対処すべき企業のSDGsへの取り組みは5つの分野に類型化することができます。

①しわ寄せを食っている人たちが参画できるようなビジネス

②自律分散型社会、地域の持続的発展を後押しするようなビジネス

③消費行動を大量生産大量消費から持続的な方向に変えるようなビジネス

④新しい雇用の形を模索するようなビジネス
⑤これまで組まなかった人たちが協働するビジネス

これを「ポストコロナ…企業のSDGsのオリンピック」(図4)と呼んでいます。

ポストコロナのSDGsの鍵は、企業が取り組めるこの5つの事業分野に、「SDGs事業ドミノ効果」と金融機関を含めた幅広いパートナーシップとの協業を含めることにあると考えています。

この点、FFGがサステナブルスケールを設立し、地域社会・企業の持続可能性を重視

■ 図4 ポストコロナ:企業のSDGsのオリンピック



Profile



田瀬 和夫 氏

1967年 福岡県福岡市生まれ
東京大学工学部原子力工学科卒業
ニューヨーク大学法学院客員研究員
1992年 外務省入省
2001年 緒方貞子氏の補佐官として「人間の安全保障委員会」事務局勤務
2005年 国際連合事務局人間の安全保障ユニット課長
2010年 パキスタンにて国連広報センター長
2014年 デロイト・トーマツコンサルティング執行役員
2017年 SDGパートナーズを設立
2020年 九州SDGs経営推進フォーラムアドバイザリーボード

したSX(サステナビリティ・トランスフォーメーション)を促進することは大変意義があることと思います。

2030年まであと8年しかありません。次世代につながるには何をすべきか、ともに努力してまいりましょう。



Bangkok Representative Office

バンコク駐在員報告



タイにおけるSDGsへの取り組み

はじめに

SDGsは、2015年の国連サミットで採択された国際社会が取り組むべき「持続可能な開発目標（Sustainable Development Goals）」で、2030年までの中期的な世界全体の共通目標です。

いま世界は、貧困や飢餓、人種問題やジェンダーといった様々な課題に直面しています。

そのような課題を解決するための17の目標とその下にあるより細かい169のターゲットで構成されており、国連加盟193か国すべてが持続可能な発展に向けた取り組みを進めています（図1）。日本でも、企業や自治体、大学などでSDGs達成に向けた取り組みが始まっています。ASEANにおいても、政府が成長戦略にSDGsの取り組みを織り込んだり、官民連携の支援を行ったり

と、動きが活発になってきています。本稿では、ASEANをリードするタイにおけるSDGsの普及状況や取り組みの概要を紹介いたします。

■ 図1 2021年 タイのSDGsの17の目標における進捗状況

SDG DASHBOARDS AND TRENDS



(出所) SDG MOVE ホームページ

政府施策

2021年1月、タイ政府は経済成長と環境対策を同時に進めるBCG（バイオ・循環型・グリーン）経済を2021年～2026年の国家目標として取り組む方針を発表しました（2021-2026 BCG Strategic Plan）。これは、国民（特に農業セクター従事者）の所得創出を狙うものです。

また、2021年8月、「国家エネルギー計画枠組み」が採択され、その中に、今後50年程度でクリーンエネルギーへの移行とカーボンニュートラル達成を目指す政策方針が盛り込まれました。具体的には、再生エネルギー発電比率を50%以上にする、デジタル化や電動化によるエネルギー産業を再構築する、といった内容です。

各国のSDGsの達成度合いを調査し発表している「持続可能



■ 図2 SDGs達成度評価

順位	国	スコア	順位	国	スコア
1	フィンランド	85.9	65	マレーシア	70.9
2	スウェーデン	85.6	76	シンガポール	69.9
3	デンマーク	84.9	84	ブルネイ	68.3
4	ドイツ	82.5	87	スリランカ	68.1
5	ベルギー	82.2	96	ネパール	66.5
18	日本	79.8	97	インドネシア	66.3
28	韓国	78.6	101	ミャンマー	64.9
43	タイ	74.2	102	カンボジア	64.5
51	ベトナム	72.8	103	フィリピン	64.5
57	中国	72.1	109	バングラデシュ	63.5
—	—	—	120	インド	60.1

(出所) Sustainable Development Report 2021

■ 図3 S&Pの「サステナビリティ・リーダー」に選出されたタイ企業

ランク	企業	分野	ランク	企業	分野
ゴールド (全社)	タイビバレッジ	飲料	シルバー (一部抜粋)	カシコン銀行	銀行
	PTTグローバル・ケミカル	化学		サイアム商業銀行	
	バンブー	石炭		バンコク銀行	小売
	サイアムセメント	建材	ブロンズ (一部抜粋)	CPオール	
	タイユニオン	食品		マイナー・インターナショナル	ホテル
	IRPC	石油・ガス精製		バンチャック	石油・ガス精製
	タイオイル	ガス精製		タイ空港公社	運輸
	PTTEP	総合石油・ガス		セントラル・パタナー	不動産
	PTT(タイ石油公社)	ガス			
	トゥルー	通信			
	BTS	運輸			

(出所) S&P Sustainability Yearbook 2021

います。(図2)

タイ企業の取り組み

な開発リポート(Sustainable Development Report・2021年度)の国別ランキングでは、タイはASEAN10か国の中で最も高い165か国中43位となっており、タイにおけるSDGsの取り組みは一定の評価を得て

タイでは、ご紹介した通り、「持続可能な開発目標(SDGs)」が国策として位置付けられている

こともあり、大企業を中心に民間企業の関心も高くなっています。

タイの大手石油化学会社「PTT社」は、インドネシアで開発予定であった鉱山事業から撤退を表明するなど、事業のポートフォリオの組み換えに着手しました。また、バイオ燃料製造のバンチャック社は「2025年までにカーボンニュートラルを達成」させる方針を示し、バイオ燃料と化石燃料を含む製品の販売比率を半々とする事を目標にするなど、BCG経済の指針に沿った経営への転換を図っています。

環境・社会・ガバナンス(ESG)の観点を含めて企業を評価するSustainability Yearbookの2021年版(格付大手スタンダード&プアーズ公表)では、タイ企業11社が最高評価のゴールドクラスに選出され、アメリカの9社、日本の6社を上回り高い国際的評価を得ています。(図3)

最後に

SDGsが官民を巻き込んだ世界的な潮流となるなか、タイはSDGsの国別達成度で東南アジアトップとして評価されており、今後もタイ政府によるサステナビリティ推進施策の継続的な展開が見込まれます。SDGsへの取り組み強化は投資の呼び水となり、技術・ノウハウに長けた日系企業との協業を模索するタイ企業がこれまで以上に多くなっていると云われています。

今後、タイに拠点を置く日系企業のみならず、日本の優れた技術や取り組みが広く活用され、ビジネスチャンスとして広がる事が期待されます。

2022年3月2日現在

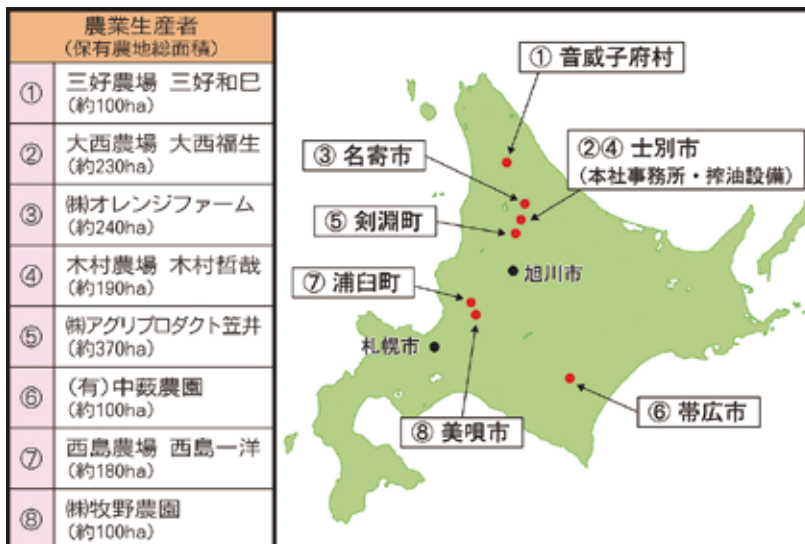
(バンコク駐在員事務所 水田英男)

持続可能な農業を目指し生産者が広域連携 ～合同会社OMEGAファーマーズの取り組み～

農業者等が広域連携し 農業法人を設立

後継者不足や農産品流通のグローバル化などを背景に、農業を取り巻く環境が厳しさを増している。国内における食の供給基地として重要な役割を担う北海道も例外ではない。こうした中、道内では、持続可能な農業経営を目指す動きが活発化している。その一つが、士別市に拠点を構える農業法人「合同会社OMEGAファーマーズ」(以下、同社)の取り組みだ。

同社は2019年5月、道北エリアを中心に広域に点在する8農業生産者など12人(社)が出資者(社員)となり共同で設立された(図表)。各生産者は100～300haの農地を保有し、



▲図表 8農業生産者の分布地図
(出所)(同)OMEGAファーマーズの提供資料を基に道銀地域総合研究所作成



▲写真1 菜の花畑の様子(士別市内、5月下旬) 〈写真提供:いずれも(同)OMEGAファーマーズ〉



▲写真2 商品のラインアップ(ブランド名:「Oil DO(オイルドゥ)」)

ソバ、大豆、小麦、亜麻^{あま}など様々な作物を栽培(写真1)。道内の中でも大規模かつ先進的な農業を実践していることに加え、先行きに対する共通の危機感のもと、連携して6次産業化(※1)に取り組んでいる。

(※1)農林漁業者が生産(第1次産業)だけでなく、加工(第2次産業)、流通・販売(第3次産業)にも同時に取り組むこと(1×2×3＝6)。生産者の所得向上や地域経済の活性化につながることが期待される。

道産作物から高付加価値の食用油を製造

同社の主たる事業内容は、農産物を原料とする食用油の製造・加工・販売。8農業生産者が栽培した「亜麻」「荳胡麻^{えじま}」「菜種^{なたね}」を同社が買い取り(対象面積合計:約250ha)、その種子から搾油し商品化している。亜麻仁油・荳胡麻油には「α-リノレン酸(オメガ3系脂肪酸)」が、また、菜種油には「オレイン酸(オメガ9系脂肪酸)」が多く含まれており、前者(体内で作り出すことができないため食事等での摂取が必要)は代謝改善、血栓予防、後者は動脈硬化予防、高血圧予防等の効果が期待されている。健康志

向が高まる中、これらの食用油に対する需要が拡大している点にも着目したというわけだ(写真2)。

「ゴールドプレス製法」で量産品と差別化

搾油には、「ゴールドプレス製法(時間をかけて圧力を加えることで摩擦熱の発生を抑える製法)」を採用。急速に圧力をかける製法と比べて生産効率は落ちるものの、原料の栄養素が壊れにくく、かつ、風味も維持できるといった利点があり、量産品との差別化が図られている。また、国内で流通する搾油商品の殆んどに海外産原料が使われている中、国内産原料を使う商品に希少性があること、当社商品は純道産原料由来(北海道産ブランド)であること、なども大きなアピールポイントになっている(※2)。

なお、3種類の商品のうち「Oil DO オメガ3 北海道産亜麻仁油」は2021年2月、「北のハイグレード食品2021」(魅力ある道産食品としてのトップランナーを選定する道主催の制度)に選定。北海道を代表する食品の一つとしてのお墨付きを得ている証と言えるだろう。



▲写真4 搾油設備が設置されている廃校施設



▲写真3 搾油設備

(※2) 亜麻や荳胡麻の場合、国内産原料の割合は1割にも満たず、かつ、その大半は同社に出資する生産農家が生産していると思われる。

廃校施設を活用し 地域活性化にも寄与

実は、同社の取り組みには、農業のビジネス化支援に力を入れている北海道銀行(以下、当行)が深く関与。きっかけは、収穫した搾油作物を大手食品メーカーに販売している一農家からの相談だった。「付加価値を高めるために自ら商品化したいがどうしたらよいだろうか」。そこで、道内農業が抱える共通課題の解決に向け当行は、加工・販売の仕組みづくりを提案。新設する農業法人への出資に加え、経営にも参画(代表社員等を派遣)するなど一歩踏み込んだ支援を行い、賛同を得た生産者と膝を交えて6次産業化の実現に取り組んでいる。なお、搾油設備と事務所には、廃校施設(士別市立武徳小学校体育館)とその敷地を活用(写真3、4)。同社構成員の一人が廃校施設の近隣で農業を営んでおり、また、当行が士別市と「地域創生に関する包括連携協定」を締結していることから市と交渉。

「企業立地に伴う有効活用は地域活性化へも大きく寄与する」と評価されている。

商品化2年目となった2021年度。道内外の百貨店・ホテル等向け卸売り、ネット販売、北海道物産展(首都圏開催)への出店、ふるさと納税返礼品(士別市)への採用などを通じ、販路は着実に広がっているようだ。今後は第2弾として、搾油以外の付加価値づくりを構想。中島代表は、「ネットワークを活かし、亜麻仁油・荳胡麻油を起点とした商品開発を目指す。それに伴い生産者の所得が向上すれば原料作物生産農家の増加にもつながるため、過疎地域でも新たなビジネスモデルを構築できる可能性がある」と道内農業への貢献をしっかりと視野に入れている。同社の取り組みが道内に広く浸透し、生産者の所得向上を通じて道内農業や地域経済の活性化につながっていくことが期待される。

(文責: 株式会社道銀地域総合研究所
黒瀧 隆司)

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。)

FPG ビジネス
コンサルティングの

釣り道

ちよつと
つりみち

[一枚の写真編]
Vol.9



ここにある一枚の写真。

これは三十年以上前に、デジカメラやスマホではなく、当時よく使われていた「写ルンです」で撮られたものです。この一枚の写真からは、いろいろなことが想い起こされます。

釣り道二回目の連載でご紹介した杖立川。この写真は確か2月頃の記憶がありますが、山間の県境に位置する杖立は溪流の冷気もありとにかく寒い。そんな寒さにも当然ヒートテックや発熱素材はまだなく、皮ジャンに毛糸のセーターで頑張っていました。

当時釣りは初心者域を出ず、とにかく試行錯誤を重ねていて、道具も選択肢はほぼ無く、リールこそ北欧製でしたが、竿と釣り糸は店頭ワゴンにあるものを適当に買い、愛着を持って大切に使っていました。そんな旧式で安物の道具でも、今と同じ深いあおみどり色の流れの中から魚がアタックした衝撃をわずかながらも伝えてくれました。

それから革ジャンはオイルドコットのジャケットになり、今はダウンやゴアテックスのフィールドジャケット

ト。ウールのセーターはフリースに、釣具もほとんどがハイテク技術で開発された最新の素材で作られています。

写っているウグイは去年の春先にご紹介した魚ですが、冬を越えた魚体には「サビ」と呼ばれる黒ずみが残っています。魚はずっと変わりますが、最新の道具で挑んでも釣果はあまり変わらないという(笑)。

ここ杖立の温泉街も、この間に集中豪雨や震災など甚大な自然災害に何度も見舞われました。それでもその都度、地元の方々は見事に復興を果たして来られました。この魚が棲む湖も何度も濁流が襲い、また夏の渇水期には水位は下がり焼け付く日照りにさらされます。それでも、この魚達はずっとここで命を繋いでくれました。

写真の青年は成人したくらい、左側の女性は、お世話になった温泉宿の旅館の従業員さんです。その時は、こんな魚がいることや釣り方などともわからずただ直感と想像だけで釣りに臨みましたが、初めて伝わった微かな魚信の感覚は

未だ掌に残っていて、釣り上げた時、背後の旅館の窓から歓声が上がった時の嬉しさは今も心に鮮明に残っています。

でも今は、川から煙く温泉街の佇まいを見ると朽ちた建物も目に入ります。それでも悠久の時と河の流れがたゆとう中で、なにも変わることなく自然はそのまま存在し続けます。

人の営みは生々流転。それを痛切に感じます。あの頃の体力や気力はもう持ち合わせてないかもしれませんが、それでも私はただ竿を振り、手元にくる魚信を感じたい。そう心から願います。

……一枚の写真から、ちよつと語りすぎたかもしれません(笑)。



現在の杖立温泉

2022年度 FFG経営者クラブセミナー開催スケジュール



●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。

対象	経営層	管理職	中堅社員	若手社員	新入社員
4月		非対面でも活用できる折衝力、コミュニケーション力	非対面でも活用できる折衝力、コミュニケーション力		新入社員研修会
5月	SDGs	コンプライアンス(ハラスメント)			
6月	管理職育成に必要なこと			若手社員のためのビジネスマナー	
7月	メンタルヘルス	メンタルヘルス	中堅社員のリーダーシップ		
8月	トップセミナー	若手社員育成ポイント	営業力(交渉力)向上セミナー	営業力(交渉力)向上セミナー	
9月		管理職のコミュニケーション			新入社員フォローアップ研修会
10月		マネジメントのポイント	実践! 自己成長実現セミナー	実践! 自己成長実現セミナー	
11月	事業戦略	管理職のリーダーシップ			
12月		実践! 未来志向研修			
1月	トップセミナー	人材育成	人材育成 上司とのコミュニケーション	上司とのコミュニケーション	
2月	会議活性化の技	若手を育てるコーチング			
3月		クリティカルシンキング	若手社員のためのコミュニケーションセミナー	若手社員のためのコミュニケーションセミナー	

ご案内方法

会員の皆さまには、チラシが完成次第、ご郵送にてご案内差し上げます(およそ1~2ヶ月前頃)。
FFGビジネスコンサルティングのホームページにもチラシを掲載し、お申込みフォームをオープンいたします。

お申込み方法

1セミナーあたり、1企業2名までご参加いただけます。
セミナー毎にチラシを発行いたしますので、チラシがお手元に届きましたらFAXでお申込みいただくか、FFGビジネスコンサルティングのホームページよりお申込みください。

受講料

会員さまは無料です。
新入社員研修会・新入社員フォローアップ研修会のみ、1企業5名まで無料、6名よりお1人3,000円です。

開催方法

現在は、新型コロナウイルス感染拡大を受け、オンラインにて開催しておりますが、状況に応じて、集合研修を開催する場合がございます。オンライン配信の場合は、Web会議システム「Zoom」で行います。受講者1名につき、パソコン又はタブレット(カメラ・マイク機能付)1台をご用意ください。

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)

長崎だより

長崎の情報を
お届けします

FFG調査月報の姉妹誌「ながさき経済」を発刊している、ふくおかフィナンシャルグループの長崎経済研究所。長崎の旬な情報を提供するコーナー「長崎だより」の今月号は、PINCH HITTER JAPAN株式会社 代表取締役社長 吉岡拓哉様に「志を高く、業界ナンバー1を目指す～長崎から挑戦した9年～」と題し、寄稿していただきました。

長崎経済研究所による「ながさき経済web」随時更新中!



当研究所が発信する最新の情報をメールでお届けします。

メールマガジンの登録はこちら▶



お問い合わせ

株式会社長崎経済研究所

長崎市銅座町1番11号
十八親和銀行本店内
TEL095-828-8859



ながさき経済web画面

長崎経済研究所とは

長崎県の経済・社会・産業動向などに関する調査研究及び企業経営や県民の生活のお役に立つ情報をご提供するとともに、各種経済・文化団体の事務局活動等を通じて、地域社会に貢献することを目指しております。



志を高く、業界ナンバー1を目指す

～長崎から挑戦した9年～

寄稿 吉岡 拓哉



「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」
公式アンバサダー ロンドンブーツ1号2号 田村淳

はじめに

私が25歳の時に60万円を元手に創業したPINCH HITTER（ピンチヒッター）JAPAN株式会社は2022年現在、従業員80名、年間取扱高262億円、年間販売商品数500万点へと成長することが出来ました。平均年齢も26歳と若いメンバーが多くスピーディに意思決定し実行している会社です。こうしてみると非常に充実した会社に見えますが、2013年の創業からは苦労の連続でした。

当時、長崎にはベンチャー企業といわれる企業はほとんどなく、どん



Profile



PINCH HITTER JAPAN株式会社

代表取締役社長

よし おか たく や
吉岡 拓哉

1987年 長崎県諫早市生まれ
2010年 長崎国際大学人間社会学部卒業
2011年 美容商材卸会社入社
2013年 ラフイベント創業
2014年 株式会社RafaEvent設立
代表取締役就任
2019年 PINCH HITTER JAPAN株式会社
社名変更

な場所でも受け入れてもらえませんでした。お金もバックボーンもなく、ただただ必死に走り続けるしかありませんでした。それでも営業先には足元を見られ、知り合いには笑われ、当然ですが金融機関には相手にもしてもらえませんでした。

業績は上がりずお金がなくなり、支払いが出来ずにガス、電気が止められることは日常茶飯事で真冬でも水のシャワーを浴びていました。水を浴びると本当に息が出来なくなるんです(笑)。

そんな私たちが一番最初に大事にしたのは「自力」を付けることです。



なぜなら企業は10年で6%しか残らないと気付いたからです。

そしてこの要因が販売力であると感じました。だからこそ私たちは営業力を付けて苦しい時に自力で乗り越えられる会社になろうと決意しました。今も役職者は定期的に合宿を行い、販売力を磨いています。

同時に「幸せは後からしか来ない」と割り切って20代最後の5年間、全ての時間をこの会社を使う覚悟を決めました。

全て会社を使うと決めた私は様々な事業を考え抜き、どこにもないビジネスモデル作りに明け暮れ、実行、失敗を繰り返していきました。今でもこのPDCAサイクルを高速で行うことが成功への道だと思っています。

そして2016年には野球用品の買取サイトピンチヒッターで国内ナンバー1のサービスを作りました。この時期から新卒採用を開始して自分たちの手で育て、若い人でも全国に通用するサービスが作れるん

だと耳にたがができる程伝えていきました(笑)。

社員も大変だったと思います。夜も毎日のように社員と過ごし夢を語り、必ず日本一のサービスを多く作り、長崎を代表する会社になろうと私自身も心に刻み続けました。

成長するときは一気に

野球用品の買取サービスで全国的に認知度もあがり、大型スポーツ用品店「スポーツデポ」と業務提携も行い順調に会社経営が出来るようになりました。

しかしながらこのサービスだけでは大きくスケールアップすることはできないのではないかと思うようになりました。そこで始めたのが現在の主力サービス「法人在庫買取サービス」です。個人より大量に売れ残った商品を廃棄しているのではないかと考えました。

また世の中の流れも国際的に廃棄物に関する注目度が高まっている

なかで、アパレル業界の廃棄・焼却処分が環境問題として大きく取り上げられていました。アパレル業界は商品の企画・製造から販売に至るまでの期間が長いので、毎年の流行を予測した上で、売り逃しを避けるために必要以上の商品を生産しています。こうした大量の商品は、通常販売に加え、セール販売やアウトレット販売などで一定量が消費されていますが、売れ残ったものは、多くの場合、廃棄・焼却処分されています。そこで弊社のサービスが登場、全量一括買取として注目され多くの企業様にご利用頂くようになっていきました。

しかし法人との取引は金額が1社で億単位になることもあり、大きな資金が必要だと痛感しました。私自身も非常に悩みましたが、成長する時には一気にいこうと共同創業者(現副社長)の川口と話し合い、「野球用品買取サイトピンチヒッター」を売却して大型の資金調達を実現することを決断しました。

実際に売却して資金を調達したことで競合相手よりも先に大手のブランドを押さえることが出来ました。この時に躊躇なく意思決定出来なければ、今の私たちはなかったと思います。

この事業では販売よりも買取が重要だと私は考えています。そこで販売においては出来るだけ自動化を進めてきました。

販売方法は大きく分けて2つです。1つはインターネットで全国のお客様へ向けて販売、2つ目は大手デイスカウントストアやリサイクルショップへの卸売です。

ネット販売では1品1品写真撮影を行い、文章をライティング、出品完了、販売出来たら出荷となるのですが、この出荷量が月間30万点に上ります。その出荷伝票を人がやると何人いても間に合いませんでした。そこでロボットを導入して朝出社すると全ての伝票作成が完了している状態にしています。

また卸売のほうでも事前に商品



長崎第二倉庫

仕分けを行い、大量に出荷する為の準備を常に完了できている状態を作っています。

こうしてリソースを買取に注ぎ、仕入れを確実にこなすように努力しています。

新たな挑戦

当社は創業以来、ひたすら挑戦を続けていくという雰囲気があるという会社です。ところが会社が全国放送のテレビでも放送されるなど注目される中で違和感を覚えしました。社員が見られているからこそ失敗でいい姿を見せようとして挑戦しづらくなっているのではないかと。

確かに言われてみれば、私たちが小さかったころもスポーツなどが出来て褒められ、持ち上げられすぎるとその人の前で失敗したくなかったかっこいい姿だけを見せようとしてしまうと思います。

しかしこれでは人も会社も育ち

ません。

もう一度原点に戻そうと思い、2021年の社内テーマを「第二期創業期」としました。全一から出直し、失敗を恐れずに挑戦しようと考えています。

その第一段としてリアル店舗の出店です。この事業は弊社の副社長が陣頭指揮を取り、役員全員、役職者全員が参加して成功へ向けて挑戦しようとしています。

ゴールは1店舗ではありません。最初から50店舗を目指す目標を掲げています。非常に厳しい挑戦になると思いますが、私たちのやっている事業を私自身すごく誇りに思っているからこそ発信する場を多く持ちたいと思っています。

やっている意味

本来廃棄されている商品を全量当社で買取、再流通させていくことで多くの方が豊かに（笑顔に）なっていると感じます。



大量に廃棄していた企業はキャッシュ化が可能となり、弊社は販売することで利益が生まれ、消費者は型落ち品ですが安く購入できる。すべての人が得している状況だと思います。

だからこそインターネットだけではなく、より多くの方々に私たちの商品を見て頂き、驚いて頂きたいと思うのです。

その1号店は長崎県から始まります。

長崎県に本社を置いて9年やってきましたが、実をいうと長崎県のお客様は0・6%しかいないのです。全国47都道府県へ向けてサービスを行ってきた成長してきましたが、実は地元長崎には事業を通じて全くと言っていいほどに貢献できていません。会社として長崎の方々へ何も生み出せていないのですが、最近少しずつ地元の方々にも当社にある非常にお買い得な商品を見て頂きたいと思うようになりました。

そこで1号店〜5号店までは長崎

に出店しようかと決断しました。

実際どうなるかわかりませんが、毎日お客様に感動してもらえように、喜んでもらえるように必死に考え抜いて準備をしています。不安もありますがとても楽しみです。

また、第二弾としてスタートさせた運送会社の空き倉庫（スペース）と小売業など倉庫を必要としている企業を繋げる倉庫マッチングサービス「カリレル」です。このマッチングサービスについてはこれまで事業を運営していく中で私たちも困っていたことで、尚且つ弊社の商品をご購入頂いている企業様の課題でもありました。

それは仕入れたいが倉庫不足により仕入れられない。また突発的な仕入れに対応しようと外注するとコストが膨張してしまうという点です。この状況を自社の成長、お客様の成長の為にクリアしていきたいと思いました。

それが可能になるのが運送会社の空きスペースだと考えました。運送

会社様には大きな敷地を持って空いているスペースを事前にご登録いただき、倉庫をお探しの企業様にインターネット上では決して見つけられ

ない案件をご紹介しております。

料金についても初期費用（敷金礼金、仲介手数料）など全て無料にして使用した面積分の料金のみお支

カリレル
倉庫探しならカリレル

カリレルは
運送会社様の倉庫の空きスペースを活用して
企業様に格安で保管スペースをご提案する
新しい倉庫マッチングサービスです。
ご希望に合った倉庫のご提案から
面倒な商品の配送手配まで全て弊社でご対応します。
不動産情報サイトに未掲載の大型倉庫も
全て初期費用0円で
ご提案させていただくことが可能です。



払となります。

更に運送会社と提携して配送についても弊社にて行っているため商品の移動なども手軽になりセカンド倉庫としてご利用頂く企業様も増えています。

今後も運送会社様、倉庫をお探しの企業様にメリットあるサービスとして成長していくために改善を繰り返していきます。

地域への思い

創業者として会社を成長させ、若い人が働きたいと地元に残る環境を当社が担うということについては非常に努力をしてきました。

例えばオフィスは働きやすいようにとても清潔にオシャレにしています。本部の2階にはBarを併設して社員なら飲み物も食事も無料にしています。社員間でのコミュニケーションが会社の成長においてとても重要だと感じるからです。

信頼、尊敬していない人から何を

言われても納得できません。しかし信頼する上司、先輩、尊敬する上司、先輩の言葉はびつくりするほどに納得できます。社員の教育は非常に重要なことだと思っています。

頭ごなしに伝えるのではなくまず自分がダントツの成果を出す。それを社員に見せて、本気でやれば何でも出来ると伝えています。これは私だけでなく役員も同様に社員と向き合っています。ある種、自分自身のブランディングでもあります。

こうして若い人が憧れる、仲間に入りたいPINCH HITTER JAPANを作っています。また最近では新型コロナウイルスの影響で甲子園が中止になったり、様々な場面で努力が報われないうことがあります。昨年長崎県高校野球の大会に寄付をしました。理由は、私たちも同じだったからです。創業時の努力は創業時に実らなくても今プラスになっているとわかります。だからこれで諦めてほしくないと思いました。

高校生の試合を見て、私も本当に感動してエネルギーをもらいました。在り来たりな言葉ですが、私たちも私たちの活躍で子供たちに勇気を与えたいと思います。

おわりに

新型コロナウイルスの影響が様々なところにあります。私たちも例外ではありません。しかし今回私自身学んだことがあります。

それはどんな状況になっても「戦える準備」をしておくことです。それは社風にまで及ぶと思っています。

当社では新型コロナウイルスの影響を考えて、一昨年1月から一時的に販売方法を全てインターネットのみにしたことがあります。実際、売上は2倍になりました。(現在は通常通り)

常に危機感を持って変化していく、これは当社の強みだと思います。どんな手札が来ても、不満を言わずその手札でどう戦うかを私たちは考

えられる会社だと私は思っています。いつか長崎県の会社といえはPINCH HITTER JAPANと言って頂けるように、またPINCH HITTER JAPANが長崎にあつて良かったと地域の方々に喜んで頂けるように、私自身も気を引き締めて第二創業期を乗り越えていきたいと思っています。



PINCH HITTER JAPAN GROUP

フックマート

R-E BROTHERS





Juhachi-Shinwa Art Gallery 10th Anniversary

十八親和アートギャラリー開館10周年記念



第1弾

[静物画展]

物への 眼差



円池 茂(まるいけ・しげる)「追憶」 油彩画 F6号

弊ギャラリーは2012年4月、ふくおかフィナンシャルグループ設立5周年にあたり開館し、今年で10周年を迎えました。これもひとえに皆様のご愛顧の賜物と心より感謝申し上げます。新年度は記念の年として、これまで皆様に公開する機会がなかった作品を中心に、新しい企画に取り組んでまいります。

その第1弾といたしまして、4月1日(金)から6月11日(土)まで、季節展示室と絵画展示室1に於いて、「静物画展～物への眼差し」を開催いたします。

17世紀のオランダで確立された静物画は、長年、絵画のジャンルのひとつとして親しまれてきました。道具、器、玩具、花、食物など身近な物をモチーフにした作品も多く、画家たちの選定するモチーフとその取り合わせも見所のひとつです。

本展では、昭和期に活躍した九州ゆかりの田中太郎、大内田茂士のほか、鈴木信太郎や三岸節子などの油彩画、水彩画、版画による10点の静物画をご紹介します。この内、5点が初公開となります。

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おります。

し

2022

4.1

金



6.11

土

十八親和アートギャラリー

鑑賞 無料

[開館時間] 10:00～16:00(入館は15:30まで)

[休館日] 日・月・祝日、年末年始(12/31～1/3)

※土曜日が祝日の場合は開館



長崎県佐世保市島瀬町4-24 十八親和銀行島瀬ビル1F TEL.0956-23-4856 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