

FFG調査月報

MONTHLY REPORT

5/6

2022.MAY・JUN
VOL.146

Top Interview

福岡造船 株式会社 代表取締役会長 田中 敬二 氏 ・ 代表取締役社長 田中 嘉一 氏

株式会社 峰 製作所 代表取締役社長 峰 敏晃 氏

RITAグループホールディングス 株式会社 代表取締役社長 倉崎 好太郎 氏

株式会社 まつや 代表取締役 松本 晋司 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

アーチ橋の女王



▲西海橋



▲上.新西海橋の遊歩道
下.針尾の無線塔

●西海の丘展望台

住所:長崎県西海市
西彼町伊ノ浦郷



針尾(伊ノ浦)瀬戸は大村湾の出入り口で、幅300mの海峡は潮の干満差による潮流渦巻く難所だった。戦後、佐世保から西彼杵半島への移動は船便しかなく、架橋の建設は地元の夢であった。1955年、吉田巖氏の設計により「西海橋」が完成すると、渦潮^{うずしお}が見える「東洋一のアーチ橋」として人気を集め、大勢の人がつめかけた。

西海パールラインに架かる「新西海橋(※1)」に併設された遊歩道からは、真横に「西海橋」を眺められ、容姿の美しさに改めて見惚れてしまう。遊歩道中央の展望室の床にはガラス張りの覗き窓があり、眼下の渦潮の上に立つことができる。また、3本の巨大な針尾の無線塔(※2)や、弁天島なども見渡せる絶景スポットになっている。

(※1)新西海橋…2006年に完成した全長620mの橋。遊歩道へは西海橋の両岸にある西海橋公園や西海の丘展望台から歩いて行ける(入場無料)。
(※2)針尾の無線塔…大正時代に建てられた、高さ136mの3本のコンクリート製電波塔。

(文・阿井川 圭)

CONTENTS



懐かしい情景を探して アーチ橋の女王

Top Interview

2 **福岡銀行**
福岡造船 株式会社
代表取締役会長 代表取締役社長
田中 敬二氏・田中 嘉一氏

8 **福岡銀行**
株式会社 峰 製作所 代表取締役社長
峰 敏晃氏

14 **熊本銀行**
RITAグループホールディングス 株式会社 代表取締役社長
倉崎 好太郎氏

20 **十八親和銀行**
株式会社 まつや 代表取締役
松本 晋司氏

26 **さすてなぶる九州** **NEW**
株式会社 NRS 代表取締役社長 中山 卓氏

32 **SDGsから見える10年後の会社の未来**
九州教具グループ 九州教具 株式会社
代表取締役社長 船橋 修一氏

40 **FFG BMS**
株式会社 グリーンケア
株式会社 磯見海産
大日興産 株式会社

42 **地域とつながるFFG連携プロジェクト**
糸島SDGs Village計画と連携した
クラウドファンディング企画

44 **地域と共生するFFG**
地域と共創する熊本銀行
～産学官金の連携強化～

47 **釣り道 癒し癒され博多港編**

48 **START UP Company** 株式会社 Aill

52 **台北駐在員報告** 台湾のグリーンエネルギー政策

54 **GOLF MEGA STAR**
大学生ゴルファー 出利葉 太郎氏

60 **長崎だより**
南島原から全国へ
田舎のクリーニング屋が起こすイノベーション

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 荒津大橋(福岡市中央区)

表紙の写真は、福岡市中央区の那の津と荒津の間を結ぶ全長345mの荒津大橋です。1988年に開通、翌年には第3回福岡都市景観賞を受賞しています。塔から斜めに張ったケーブルを橋桁に直接つなぎ支える構造は九州で初めて本格的に採用され、上空は空路のため航空法に基づく高さ制限や大型船舶も通行する博多港の条件を満たして建設されました。100mの高さに空色の主塔が伸び、海上40mの地点を車やバスが行き交い、福岡市を代表するランドマークとなっています。



 福岡銀行

確かな技術力と豊富な実績で、
福岡から世界の海で活躍する船を。

福岡造船株式会社
ふくおかぞうせん

代表取締役会長

たなか けいじ

田中 敬二 氏

代表取締役社長

たなか よしかず

田中 嘉一 氏

取引店／福岡銀行 本店営業部

■会社概要

設立:1947年／所在地:福岡市中央区／資本金:
9,600万円／従業員:約1,000名(社員・協会社員
含む)／事業内容:船舶の新造／事業拠点:(本社)
福岡市中央区(長崎工場)長崎市(東京事務所)
東京都中央区／グループ企業:株式会社臼杵造船所、
株式会社渡辺造船所、ふくおかクリエイト株式会社

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





建造中のタンカーを前に(左から田中敬二会長、田中嘉一社長、柴戸会長)

今年で創業75年 福岡の造船業界をけん引

福岡造船株式会社は、おかげさまで今年、設立75周年を迎えます。現在、私たち福岡造船グループは、九州最大の商業都市である福岡市中央区港に本社と福岡工場を構え、リアス式海岸に囲まれた港湾として恵まれた環境にある長崎市と大分県臼杵市に拠点を置き、主力建造船であるケミカルタンカー（化学薬品運搬船）をはじめ、油槽船、セメント船、フェリーなど、豊富な建造実績と世界に誇る技術力により、国内外で高い信頼と評価をいただいています。

当社の前身は、1947年に創業を開始した興洋造船株式会社とされています。当時はここ港地区にはいくつもの造船所があったのですが、その中でもとくに規模が大きかった3社のうちの1社が興洋造船で、戦後の活況の中にあって、成長を続けていました。

1957年に、私の曾祖父にあたる、大分県臼杵市の臼杵鉄工所の社長であった田中豊吉がこの興洋造船を買収して、翌1958年に

福岡造船株式会社へと社名を変更しました。当時は小型漁船の建造が主体でしたが、昭和40年代に入ると、貨物船や特殊船、雑種船などの商船の建造にシフトし、タグボートやアンカーボート、一般貨物船、セメント船、加圧式LPG船、旅客フェリー、油槽船、ケミカル船、冷凍運搬船など、あらゆる船種の設計・製造を手掛けるようになりました。

ただし、世界的な景気に左右され、波が激しいと言われるのがこの造船業界です。戦後は大量輸送の時代で、船舶の大型化やタンカーブームが到来し、活況となったものの、続く2度にわたるオイルショックや1980年代の造船不況に陥りました。その後バブル景気とともに造船業界が活況となったところで、2008年のリーマンショックに加え、鋼材価格高騰による造船氷河期時代を乗り越えました。当社も、創業当初の漁船から一般商船への転換、一般貨物商船からケミカル船への転換と、時代のニーズにあわせた大きな改革の道をたどってきました。そうした船種の改革とともに、2004年3月には長崎の長栄造船株式会社の設備を譲り受けて、当社の長崎



5



3



1



6



4



2



田中敬二会長

世界に誇る技術が生みだす 主力のケミカルタンカー

工場が操業開始し、2018年1月には、長崎市の株式会社渡辺造船所、6月には大分県臼杵市の株式会社臼杵造船所の株式を取得し、グループ化したしました。

ただこの世界的な景気の波は決して収まることはなく、最近では中韓造船業の台頭によって、世界各国からの受注が減少し大きな影響を受けており、日本の造船業全体で、世界的な競争に勝っていくための努力が必要な時期が来ていると感じています。

さらに現在は、新型コロナウイルス感染症の

パンデミック（世界的大流行）が、大きな影を落としています。これまでの海外との取引は、現地に赴き直接会うことを大切にして受注を行ってきましたが、今はすべてメールやウェブ会議などのオンラインに変わりました。「中国や韓国に流れている需要をこちらに戻そう」と思っていた矢先だっただけに、大変悔しい思いをしています。しかし、これまで築いてきた信頼のもと、海外からも確実に受注を重ねていくつもりです。

当社が建造する船種の主力は、ステンレスケミカルタンカーです。劇物と言われる液体を運ぶために腐蝕にくいステンレスを用いた船の建造を得意としており、これらは北欧をはじめ世界各国から多く受注をいただいています。

タンカー1隻の建造には少なくとも1年半ほどかかることから、当社では常に2年先、3年先の完成を見据えて受注しています。鋼材やステンレスなどの原材料の高騰や為替の変動など世界の情勢によって価格が大きく変わることもあります。しかし造船は「ものづくり日本」を支える、重要な産業です。これまで



1.対談風景／2.3.4.造船所見学風景／5.実績：ケミカルタンカー／6.実績：セメント運搬船／7.実績：フェリー／8.実績：油槽船／9.ケミカルタンカーの命名・進水式／10.ケミカルタンカーの進水式／11.企業メッセージ

11 9



7



8





左から石橋常勤監査役、八尋部長、田中敬二会長、田中嘉一社長、柴戸会長、橋爪本店営業部長（福岡銀行、現・常務執行役員）、大石総合営業第二部長（福岡銀行、現・執行役員 天神町支店長）

築き上げてきた世界に誇る技術力をさらに高め、企業として、これからも日本の発展に貢献していきたいと、社員一同、高い志を持って日々取り組んでいます。

2年目の社長業

造船所の姿を見ながら成長

私は幼い頃から現会長である父・敬二^{けいじ}に連れられて、建造現場の様子や進水式を見学するなど、この造船所とともに成長しました。学生の頃までは、若さゆえに「跡は継ぎたくない」という思いもあったのですが、やはり頭の片隅では「いつかは継がないといけないな」という使命感は持っていました。

2009年に大学を卒業し福岡造船に入社した後、海運業者に3年ほど出向しました。その後、2年間福岡銀行に出向してシンガポール駐在員事務所勤務しました。福岡銀行での主な担当は、ビジネスマッチングのための市場調査でしたが、現地で各国の方たちと交渉をしたり、マレーシアやバングラデシュなど周辺の国を訪れたり、国内だけでは感じ



田中嘉一社長

得ない貴重な経験は自分をとっても大きく成長させてくれたと感じています。

社長業を引き継いだのが2020年11月。今ようやく2年目になったところです。協力会社も含め約1,000人もの社員は、30代や40代の割合が大きく、同世代として壁のない関係を築いています。

休日の確保と福利厚生で働きやすい環境づくりを

九州最大の都市の中心にある会社ということもあり、有能な若者が毎年入社してくれています。その若い世代の働く環境をもっと良くするために、福利厚生を充実させたいと思っています。

います。

私も2人の子どもの父ですが、とくに力を入れてるのが子育て支援です。できる限り手厚く支援したいと、出産祝い金として1人目には5万円、2人目には10万円、3人目以降は100万円といった同業にはない制度を設けています。

休暇制度についても、この業界では当たり前とされていた土曜日の出勤をなくし、完全週休2日制の導入を目指しています。造船所の稼働を停止し、年間休日もしっかり取得できるように努めています。福岡造船で働いてくれる人たちのため、これからも働きやすい環境づくりをしつかりと進めてまいります。

コロナ禍が続く、造船業の厳しい状況はまだまだ続いています。私自身の挑戦はまだ始まったばかりです。社員一丸となって造船技術に磨きをかけ、さらなる発展を目指してまいります。

■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役会長 柴戸 隆成



創業から75年、これまで世界情勢や景気の荒波にさらされながらも、時代のニーズにあわせながら、『改革』という針路をとってこられました。

これからも高い造船技術にさらに磨きをかけ、日本の重要な産業である造船業界のさらなる発展と地域への貢献に尽力されることを期待しています。



福岡銀行

鉄道技術の進化に貢献。

安全・安定輸送を担い続け、

百年の軌跡へ。

株式会社 峰^{みね}製作所^{せいさくしよ}

代表取締役社長

峰^{みね}敏晃^{としあき}氏

取引店／福岡銀行 東京支店

■会社概要

創業:1925年／設立:1947年／所在地:東京都千代田区／資本金:1億円／従業員:281名／事業内容:【製品】鉄道用分岐器類・軌道用品・鉄道信号保安装置の設計・製造・販売【溶接】レール溶接工事【保全】製鉄所構内の鉄道信号保安装置の保全作業及び構内工事【福祉】車いす等の福祉機器の販売／事業拠点:[本社]東京都千代田区[製品事業部]東京営業支店、大阪営業支店、福岡営業支店、古賀出張所、八幡支店、君津構内出張所、九州工場(古賀市)[溶接事業部]東京工事支店・工事所、秋田工事所、名古屋工事支店・工事所、大阪工事支店・工事所、福岡工事支店、古賀工事所、溶接研修センター(古賀市)[その他]技術研究所(古賀市)、福岡事務所(福岡市)

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





九州工場前(左から峰社長、柴戸会長)

創業期の苦勞を支え 躍進へと導いた兄弟の絆

株式会社峰製作所の歴史の源流は、1925年に初代社長・峰嘉六^{かろく}が、東京の深川で始めた鉄工所。それまで勤めていた鉄道信号機器製作会社の事業を引き継ぐ形でしたが、当初は十数名程度の従業員とわずかな生産設備を有するだけの零細企業に過ぎませんでした。

事業の継続を引き受けはしたものの運転資金の余裕もない状況で、しばらく苦しい時期が続くなか、社長自ら現場監督として設置工事の作業員を指揮し施工を担ったそうです。そして、そのような嘉六を支え、事業の発展に大きく貢献したのが、嘉六の兄と二人の弟でした。このうち、四兄弟の四男である貫一^{かんいち}は1974年、嘉六の逝去によって二代目社長に就任します。貫一は私の祖父にあたります。

創業時の苦勞が実って1933年に合資会社峰製作所を設立し、鉄道省の指定工場・指定請負人となりますが、1945年の東京大空襲によって深川の本社と工場は灰燼に帰してしまいます。嘉六がこれより前に工場疎開を決めていたこともあり、貫一は苦勞して疎開命令書を手し、郷里である福岡県糸島郡

前原町加布里に工場を再建し、戦後まもなく生産を再開。1947年には株式会社に改組し、事業の拡大強化を図りました。

機械信号から分岐器へ 業容拡大で地域に貢献

当時は、戦後復興で機械信号はかなりの需要があり、業績は順調でしたが、趨勢として電気信号に切り替わっていくのは予測できていたため、現業との関連性が高く将来性がある分野として分岐器の製造販売にも乗り出すことに。鉄道分岐器というのは、線路を分岐させて列車が隣の線路へ移動できるようにする機構で、ポイントの切り替えで列車の進路が選択できるようにしています。

最初の受注は1947年、八幡製鐵所からでした。当時、同製鐵所の構内にはすでに約380キロメートルの線路が敷設され、分岐器も約2,000組敷設されていたものの、戦後の混乱で保守整備の引き受け手がなかったため、受注に至ったようです。

続いての受注が、戦時中は海軍所属の炭鉱であったものを戦後に国鉄が業務を引き継いだ志免鉱業所。このように、当社は運良く地の



5



3



1



6



4



2



峰社長

利を得て、構内分岐器の設計から依頼されて製品を納めることで、地域の経済を支える事業に貢献し、存在感を示していきました。

海外視察を機に

レール溶接の開発に乗り出す

1955年に、事業のさらなる転機が訪れます。初代社長の嘉六が欧米視察の途につき、鉄道信号関係の事業所などを精力的に巡ります。また、国鉄よりレール溶接の現状視察も依頼されていたため、こちらも並行して視察に力を入れます。この時に会ったのが、ドイツのエレクトロ・テルミット社を訪れた際に見学したテルミット溶接でした。

テルミット溶接とは、酸化鉄薄片とアルミニウム粉末の化学反応による熱を利用して作った溶鋼を継ぎ目部に充てんする溶接法で、比較的短時間で溶接できる利点があります。

欧米視察の後、直ちにレールのテルミット溶接の研究開発が開始され、わずか数年で日本のレールの実情に合った独自の溶剤と関連機材の発明に成功。時を同じくして、加布里と箱崎にあった工場を古賀へ移し、1958年に新工場が操業を開始。また、1964年の東京オリンピック開催に合わせて進められた東海道新幹線の建設は、当時の一大国家プロジェクトでしたが、当社はこの東海道新幹線においてもテルミット溶接を施工しています。

テルミット溶接の研究開発の過程で各種の特許を取得し、信号機器、分岐器に次いで、レール溶接技術を当社の新事業として確立、業容を拡大させました。ちなみに、当社はその後、1979年にエレクトロ・テルミット社と提携し、世界最高品質のテルミット溶接工法「SkV(短時間予熱による迅速溶接工法)」をわが国の鉄道に適合できるようにしたゴールドサミット溶接を開始しました。当社がゴールドサミット溶接を日本市場に広めた結果、短時間施工と軽量機器による機動力アップ、



11 9



1.2.応接室にて。対談の様子／3.4.5.6.7.九州工場の見学風景／8.ゴールドサミット溶接施工の様子／9.屋外の製品展示場を見学／10.圧接クロッシング／11.企業メッセージ





左から^{いちだ}一田部長、田中工場長、柏常務、峰社長、柴戸会長、平田支店長（福岡銀行、現・執行役員）、花田所長、加藤部長

安定した品質の溶接によって施工の現場で重宝され、同技術は現在では日本のレール溶接施工の約40%を占めています。

「技術立社の風土」が 執念の独自開発を实らせた

当社の開発技術という点では、圧接クロッシングについても触れなければなりません。クロッシングというのは分岐器を形成する部分の一つであり、当社が圧接クロッシングを開発するまでは、マンガンクロッシングという製品が主流でした。

クロッシングは構造が複雑ですが、端的に言いますと、圧接クロッシングは、複数の部材を一体構造にして耐久性を上げ、さらに前後端の溶接も容易にできるよう改良を加えた製品です。車両通過時の静音性や乗り心地にも配慮した構造になっています。また、製作時に鋳型が必要なマンガンクロッシングに対して鋳型を必要としない圧接クロッシングは、製作期間を短縮させコストを抑えられます。しかしながら、新機軸の開発であっただけに圧接クロッシングの研究開発はあらゆる試行錯誤の繰り返しで困難を極め、開発が完了したのは苦節

十年を経た1985年のことでした。

創業以来、先人たちが心血を注ぎ、新製品や新たな工法を生み出し、企業の価値を高めてきた「技術立社の風土」。これこそ峰製作所の原点だと、私は捉えています。創業当初から機械連動装置の開発に着手し、戦後は分岐器事業に参入。昭和30年代にはレール溶接事業へ参入するとともに、車上転換装置の開発を手がけました。40年代になると、信号・分岐・溶接の3分野において数々の特許を取得し、現在の当社の礎が築かれました。50年代の圧接クロッシング開発、さらにゴールドサミットの工法へと続きます。平成に入り、前社長である父・英高^{ひでたか}の手がけた鉄まくらぎ分岐器や可動クロッシングといった製品も着実に業界へ浸透していきました。

このように、当社が時代のニーズに応じて技術開発を続けながら軌道の近代化の一翼を担ってこられたのは、一世紀近くにわたって受け継がれてきた企業風土によるものと言えます。

より理想的な自己実現の場として 期待を感動へ変える企業として

大手電機メーカーから転職する形で、私が

当社に入社したのは、2000年。それ以来、工場、工事部門、営業部門など各部署で経験を積みながら、東北、九州、北陸、北海道といった新幹線鉄道プロジェクト、日本全国のあらゆる鉄道におけるレール溶接工事、台湾、ベトナム、インドネシアなど海外への製品納入によって、国内外のあらゆる鉄道の安全・安定輸送の最前線に携わりました。また、その過程で、鉄道の安全輸送を通じて社会に寄与する当社の存在意義を実感してまいりました。

2009年、父の経営を引き継ぐ形で四代目社長に就任し、長きに及ぶ自社の伝統の重みを感じると同時に、父が唱えた「夢のある、プロ集団の、働き甲斐のある企業づくり」という基本理念を踏襲しつつ、理想の組織づくりへの取り組みを始め、振り返れば13年が経ち、おかげさまで当社はあと3年で創業100周年という節目を迎えるところまで来ました。

働く人すべてがやりがいを感じられる自己実現の場であり、それと同時に、お客様に喜ばれ愛されて、期待を上回る価値を提供し、たくさんの方の感動を生み出す会社。思い描いた究極の未来像へ向かって、これからもチャレンジを続けてまいります。

■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役会長 柴戸 隆成

大正期に東京で創業され、戦後は糸島の地を再出発点として、研究開発に注力されて分岐器、レール溶接の分野にも業容を拡げることで、日本の鉄道技術の近代化と安全・安定輸送に貢献してこられました。

近年では、日本列島を結ぶ新幹線のレール溶接工事、海外の鉄道への製品供給を通じて、国内外のあらゆる鉄道網を支えておられます。一世紀に迫る歴史を土台に、さらに次のステージへと踏み出されることを期待しています。





 熊本銀行

「利他」の精神と

WEBマーケティングを強みに、

熊本のリーディングカンパニーを目指す。

RITAグループ

ホールディングス株式会社

代表取締役社長

くらさき こうたろう

倉崎 好太郎氏

取引店／熊本銀行 菊南支店

■会社概要

創業:2007年／設立:2020年／所在地:熊本市中央区／資本金:2億5,250万円(資本準備金含む)／従業員:57名／グループ企業:株式会社利他フーズ(食品通信販売事業・ペットフード通信販売事業)、株式会社RITA-STYLE(パーソナルトレーニングジム事業)、株式会社RITAマーケティングパートナーズ(WEB広告代理店事業)

会社ホームページは
こちらからどうぞ！





本社が入るSDK熊本ビル前(左から倉崎社長、野村頭取)

学生時代の「経営者になりたい」という想いで独立

熊本市中央区坪井に本社を置くRITAGグループホールディングス株式会社は、WEBマーケティングを強みに、馬刺しの通信販売「熊本馬刺しドットコム」や馬肉を使ったペットフードの通信販売を行う「株式会社利他フーズ」をはじめ、短期集中ダイエツトジム「株式会社RITASTYLE」、EC運営代行やインターネット広告運用などを手掛けるWEB広告代理店事業の「株式会社RITAMARKETINGパートナーズ」をグループ傘下に、さまざまな事業を展開しています。

大学時代の友人に言わせると、学生時代から常々「社長になりたい」と言っていたそうなのですが、当時はそれほど真剣に考えていなかったと思います。2001年に大学を卒業すると、地元の警備会社の「株式会社キューネット」に就職しました。そこで一定の評価をいただき、大型のプロジェクトを担当するなど、経営層と関わることも増えていきました。その

中で、自分とわずか1歳しか変わらない西川社長が就任され、その近くで仕事をする機会を得たことで、次第に「経営者になってみたい」という思いが強くなっていきました。ビジネススキルも何もありませんでしたが、「新しいことにチャレンジしよう」と会社を辞め、起業の準備に入りました。

WEBマーケティングを学び馬刺しの通信販売で軌道に乗る

28歳になった2007年、自宅2階の6畳一間で個人事業としてスタートしました。最初に手掛けたのは、美容室の予約システムの販売代理店です。今となつては当たり前ですが、当時はまだいわゆる「ガラケー」時代。いくら売り込みに行っても当時の熊本ではニーズが全くなく、わずか2カ月で撤退しました。モノを売ることの大変さを知ると同時に、マーケティングの重要性を痛感しました。そこで、小資本でもできるマーケティングとは何かを考え、WEBマーケティングの世界に飛び込んだのです。



5



3 1



6



4 2





倉崎社長

まずは、オリジナルサプリメントの通販から始めました。小ロットの注文に対応してくれる製造会社を片っ端から探し、たった1人でホームページの作成などインターネット通販に関することを一から学んでいく状況ながらも、少しずつですが売り上げが伸びていきました。この経験をもとに始めたのが、2008年12月からスタートした「馬刺しの通信販売」です。

リサーチした際に、その当時熊本名物である馬刺しが東京の百貨店などで取り扱いがなかったことが分かり、通信販売に踏み切ったことが功を奏しました。この事業が軌道に

乗って、2010年に法人化。現在の「株式会社RITAマーケティングパートナーズ」の前身となる「株式会社利他の蔵」の設立となります。2012年には馬刺し事業を独立させ、「株式会社利他フーズ」を設立しました。おかげさまで、馬刺しの通販事業では、2020年度食用の馬刺し・馬肉通信販売企業調査（株式会社商工リサーチ2021年11月調べ）で年間売上高1位を獲得しました。また、熊本県内のふるさと納税返礼品として、各自治体とも契約しております。現在「利他フーズ」では、馬刺し事業をさらに広げて、馬肉を使ったペットフード通信販売事業「健康いぬ生活」も展開しています。

さらに、2015年には自身のダイエット経験から短期間ダイエットジム「株式会社RITA-STYLE」を設立、これがグループ3社目となります。この「RITA-STYLE」は、熊本上通店を皮切りに、福岡や鹿児島、長崎、岡山、東京にもスタジオを持つまでに成長しました。現在はコロナ禍で厳しい部分もありますが、いずれ落ち着けば、また新しい展開が



11 9



7

1.対談風景／2.3.4.本社を見学／5.6.利他フーズでは馬刺しを中心とした九州の特産品をECにて展開／7.8.馬肉を使用した無添加ペットフードを自社ブランド・健康いぬ生活で通信販売／9.10.完全個室・マンツーマンの短期集中ダイエットジム全国9店舗を直営／11.企業メッセージ



10



8



最前列左から株式会社利他フーズ猪本社長、倉崎社長、野村頭取、北本支店長（熊本銀行）

見えてくるのではないかと思っています。

2019年9月には、現在の地にオフィスを移転。2021年3月には「株式会社利他の蔵」を「株式会社RITAマーケティングパートナーズ」に社名変更し、今に至っています。

自身の欠点を見つめ直し たどり着いた「利他」の境地

事業が軌道に乗るまでには紆余曲折があり、家族や友人を含め、さまざまな人に助けられた結果、今があると思っています。その感謝の思いを、社名にもなっている「利他」の言葉に込めました。

実は創業当初、事業がうまくいかなかった時にあるセミナーに参加したのですが、その中で自分自身を振り返るプログラムがあり、自己中心的な部分に初めて気づかされたのです。自分のためにやろうとしても、うまくいくはずがありません。改めて「他の人に幸せを与えるために何ができるだろうか」と考え、これまでに受けた恩をその人に返す「恩返し」でなく、

次の誰かに「恩送り」していいこうと決意しました。その時に、他人のために尽くすという「利他」の言葉を知り、この思いを忘れないよう社名にしました。

経営者になって、ともすると自己満足に走りがちになりますが、そんな時にはこの「利他」の言葉を思い出し、自分を常に戒めています。

商品開発から顧客対応まで

D2C型WEBデベロップメント事業を

当社の強みは、独自の商品開発、製造から物流センター、ECサイト、WEBマーケティング、広告運用、顧客対応まで、ワンストップで提供できるD2C型WEBデベロップメント事業であることです。社内には商品開発、販促、商業デザイン、WEB広告運用、コールセンターのチームがあり、一貫したサービスを提供することが可能です。

コロナ禍で、食品ECサービスは大きく需要が伸びており、実は多くの地元企業の方々

から、ECサイト運営についてお問い合わせをいただくようになりました。情報はオープンにしているのですが、やはり実際に運営するとなると、詳しい担当者が社内にいないといった問題があります。そこで、WEBマーケティング部門をさらに強化して「RITAマーケティングパートナーズ」にて、ECサイト運営代行をスタートさせました。

さらにオフィスは、熊本でトップクラスのDX（デジタルトランスフォーメーション）を実現しています。社員同士のコミュニケーションもオンライン上で行い、ほぼペーパーレス化も実現しました。当社のほとんどを占める20〜30代の社員にとっては魅力的な環境になっており、おかげさまで新卒採用も順調です。

今後は地域のECサービスをはじめとする、社会のあらゆるデジタル化に貢献できたらと考えています。目標は「熊本を代表するリーディングカンパニー」。地元企業を支援することとは、地域の経済の発展につながると思っています。地域に貢献できる会社で成長するために、今後も挑戦を続けてまいります。

■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 野村 俊巳



馬刺しの通販事業を中心に、たった1人での起業からこの十数年で年商20億円の企業にまで急成長を遂げられました。グループ傘下のダイエツジム「RITA-STYLE」は福岡や東京にも進出され、「RITAマーケティングパートナーズ」のECサイト代行業では、多くの地元企業から期待を寄せられています。

デジタル世代の若い人たちにとって、働きやすい職場環境も実現されています。今後の熊本県全体のDX推進、AIの発展になくてはならない企業です。ますますの発展を心より願っております。



トップに聞く!

JS 十八親和銀行

日本人がつくった日本の服を売る。
世界に「ジャパカジュ」を。

株式会社 まつや

代表取締役

まつもと

しんじ

松本 晋司 氏

取引店／十八親和銀行 大村支店

■会社概要

創業:1930年／設立:1970年／所在地:長崎県大村市／資本金:1,000万円／従業員:正社員220名／事業拠点:(本社)長崎県大村市(本部)福岡県太宰府市／店舗数:53店舗(うち長崎県内8店舗、福岡県内16店舗、佐賀県内5店舗、熊本県内4店舗、大分県内2店舗、鹿児島県内4店舗、山口県内7店舗、広島県内3店舗、岡山県内1店舗、兵庫県内2店舗、千葉県内1店舗、2022年4月末現在)

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





「HugHug太宰府店」店内にて(左から松本晋司社長、松本長康会長、山川頭取)

レディースファッション専門店として SCへの出店を中心に51店舗

当社の創業は1930年、長崎県大村市で祖父母が始めた生活用品販売店、荒物屋と呼ばれる「まつや」がルーツとなっています。祖父母から父へと代替わりしたところで、こいのぼりなどの節句物や玩具を扱う玩具専門店の業態転換し、それからは時代とともに取扱商品もファミリーコンピューターやプラモデル、ファンシーグッズなどにまで広がっていきました。

しかし、時代の流れでアメリカ生まれの大型玩具専門店やディスカウントストアの出店が相次いでくると、コストではとうてい敵うはずありません。そこで父は、その後の戦略を考えるためにアメリカに視察に行き、そこで日本でもSC（ショッピングセンター）時代が到来することを確信。思い切って玩具店から撤退し、その頃着手していたレディースファッション事業に絞り、1994年に大村市内のSC内に第1号店をオープンさせました。

現在は、カジュアルセレクトショップ「ハグハグ Hug Hug」やフェミニンセレクトショップ「アンジェリコルーチェ Angelico Luce」などのオリジナルのブランドから海外ブランドまで、幅広く取り扱っています。本部がある福岡県太宰府市の路面店を含めて、イオンやゆめタウンといったSCへの出店数は53店舗に上ります。エリアは福岡、佐賀、長崎、熊本、大分、鹿児島、山口や広島、岡山、千葉にまで広がっており、主力のお客様は30代後半〜40代の女性。商品単価は6,000〜7,000円、お客様単価は13,000円ほどになります。さらに、2009年からはネットでのオンラインストアも開設しました。その中では、本部内のスタジオを活用して実際にスタッフが試着したコーディネートなども紹介しています。

福岡県太宰府市を本部に お客様のニーズに対応した戦略を

私自身は、1971年に大村市で生まれ育ち、高校を卒業後に大手アパレルメーカーに



5



3



1



6



4



2



松本晋司社長

就職しました。入社から2年ほど経ち店長を務めていた頃、父より大村に戻るよう連絡がありました。私自身はもともと勉強したいと思っていましたが、父は事業の転換を考えていた時期でしたので家業に参画することを決めました。その後は、父や母、そして妻とともに家族経営でなんとか走り続けてきました。

その後、父から3代目の代表を任せられ、本社は太宰府市に置いたまま父が会長として業務を行いつつも、私自身は福岡県太宰府市の本部にて実務を行っています。ここで、社員と一緒に商品企画からオンラインショップの運営、広告戦略に至るまでの全てを行っています。

ファッション業界は、一定の周期で大きく

変わると言われています。コロナ禍で業界全体が大きく落ち込んでいたものの、ここに来て、お客様のファッションに対する価値観やオンラインの活用など購入方法が変わり、多様性の時代となっています。そこで当社でも、7年ほど前から経営層からのトップダウンの戦略ではなく、お客様に最も近い現場の声を活用し、強い組織に変わることに取り組み始めています。

女性スタッフが中心となって 時代のニーズに対応する

当社のスタッフは女性が97%、取締役の5人のうち3人が女性、社員の中には10〜20年と長く働いてくれる人も多く、女性の力が何よりの原動力になっています。現地スタッフであっても正社員で雇用し、中には店長になって、その後エリアマネージャーからバイヤー、商品企画なども任せるなど、やる気があるスタッフには活躍のチャンスを積極的に与えています。私たちの強みは、地域密着でお客様に近いこと。



11 9



7



8



10



1.対談風景／2.3.商品部見学風景／4.「Hug Hug太宰府店」の見学風景／5.6.and quarter、Hug Hug／7.Wrapin nine 2、Angelico Luce／8.day standard／9.and quarterイオンモール筑紫野店／10.Hug Hugイオンモール広島祇園店／11.企業メッセージ

Hug Hug



HugHug太宰府店前。前列左4人目から松本晋司社長、松本長康会長、山川頭取、片岡支店長(十八親和銀行)

時代のニーズに合ったものを提供することができれば、事業は発展していけると信じています。

これまでは、「服が好き」という強い想いを持った仲間たちが集まって、その想いを原動力に当社は発展してきましたが、今後50億、100億の売り上げを目指すには、どこにも真似できない新しい発想や組織としての強さが必要になってきます。例えば、オンラインショップが若い人たちにとっては当たり前の時代となり、大手のECサイトではバーチャルフィッティングサービスなど新たなコンテンツも始まっています。ファッション業界そのものが大きな転換期を迎えている中で、私たちもさらなる新しい挑戦を始めるための準備を進めています。

その一つとして、2020年からメンズを含めたジェンダーレスやアウトドアを扱った「day standard^{デイスタンダード}」という新ブランドを立ち上げ、今5店舗ほどで取り扱っています。コロナ禍でマーケットが移動しており、その中でキャンプなどのアウトドアブーム、さらには男女兼用のファッションが好まれてきているので、今後の成長が期待できると見込んでいます。



松本長康会長

売るだけから、製造業へ進出 日本製の良さをものと世界に

これからは、「日本人が作った日本の服を売る」というスタイルを取り戻したいと思っています。売れるかどうかかわからないものを大量に仕入れて、売れ残ったらコストを下げて売るというこれまでの業界の流れに、私はずっと矛盾を感じてきました。SDGsの観点からも、必要なものだけを店頭で売って、追加していくことは、決してできないことではないと思っています。

そこで、福岡県糸島市二丈にアトリエ兼物流の拠点を確保しており、1階を倉庫、2階をアトリエ、3階は将来的にグランピングができる

空間にしたいと考えています。ここでサンプルを作るか、企画をするか、生地を備蓄するか、商社やメーカーを通さずに販売できるルートを考えているところです。可能性は無限にあると思っています。

これからはテキスタイル、工場、パタンナーと直接取引をして、マージンやロット、コストといった部分を抑えながら、手頃な価格を保ちつつクオリティーの高い商品を提供したいと思っています。

現在、ファッション分野の国内生産はわずか2%程度です。しかし、日本製は、世界のどこにも負けないクオリティーを持っています。そこで、日本製のカジュアルファッションという意味の「ジャパカジ」を商標登録いたしました。今回の製造業への進出には、「ジャパカジ」を世界に広げていきたいというビジョンがあります。すでに海外での販路拡大を実現するために、アリババとスーパーデリバリーとも契約をしました。

この「ジャパカジ」を世界に向けて発信しつつ、国産の商品を自分たちで企画し、製造して海外に卸す流れを、2025年までには完成させたいと思っています。

■ インタビューを終えて

十八親和銀行 取締役頭取 山川 信彦

創業から87年、九州一円から西日本を中心に53店舗ものレディースファッションの小売店を展開されています。イオンやゆめタウン等の大型SCへの出店を軸に、今後は日本人による日本の服づくりを目指した「ジャパカジ」戦略へと、さらなる挑戦を続けておられます。

コロナ禍によって、若い人たちを中心にファッションの購入が店舗からオンラインへと変化していますが、そのような時代のニーズをしっかりと捉えながら、今後ますます発展されることを期待しております。



Sustainable Kyushu

さすてなぶる九州

株式会社 NRS エヌアールエス

代表取締役社長

中山 卓氏

Suguru Nakayama

取引店／福岡銀行箱崎支店



循環型社会に向けて私たちにできること。 100年先の未来を守るために 目の前の課題に向き合う。

巨大な風力発電機がいくつも立ち
並んで青い空に映える姿が目を引く、
福岡県北九州市若松区の響灘沿岸埋
立地。北九州市では、1997年から
「エコタウン事業」と呼ばれる廃棄物ゼ
ロを目指した取り組みを続けていま
す。そして、この響灘地区はエコタウン
事業の拠点となり、自動車、家電用品、
建築廃材などのリサイクル工場、研究
施設が集まって活動を続けています。

産業廃棄物の収集運搬および処理
を事業の主軸として、エコタウンにお
ける環境事業の一翼を担う株式会社
NRSの中山社長にお話を伺いました。

戦後の焼け野原から 鉄くずを拾い集めて

まず当社の経緯からお話しますと、事業の
原点は、私の祖父母が営んでいた紙や布の間
屋業です。戦後になると、焼け野原を元に戻す
ために鉄くずの收拾に着手して中山商店を設
立。1970年代、西日本初となる鉄圧縮切断
処理機を導入するなど、高度成長期を支えな
がらスクラップ処理業で業績を伸ばしました。

さらに、1989年には父が、廃木材リサイ
クル事業の中山リサイクル産業株式会社を創
業。「故里地球から戴いた資源を自然に帰す
それが私達の使命です」をモットーに企業活
動はスタートしました。

そして、先祖からの商人魂と故郷を想う志
を引き継ぐ形で、福岡市にある中山リサイク
ル産業から分社化独立し、北九州市エコタウ
ン事業の拠点であるこの地に2008年、創業
したのが当社です。



最新鋭のトラックを導入

独自の研究開発により 高度な処理能力を発揮

当社は福岡県を中心に、西日本エリアにおいて産業廃棄物の収集運搬と中間処理事業を展開しています。

とくに産業廃棄物中間処理事業では、埋立処分量を削減するために産業廃棄物を無駄なく、最大限にリサイクルできるよう努めています。高性能破砕機を駆使した産業廃棄物中間処理施設では、地球環境への負荷を低減すべく、10mm以下まで混合廃棄物を選別可能。月7千トンの処理能力を有する廃石膏ボードリサイクル施設は、西日本最大、国内有数の規模を誇ります。さらに、独自の高度な処理技術を生み出すために、当社では常に処理フローを見直しながら、処理プラントの研究開発に注力。他社に先んじて海外から最先端機器を導入しつつ、AI化や自動化などの独自の取り組みによって設備と施設の最適化を図って築き上げた唯一無二の技術とシステムは、他社が容易に真似できないものと自負しています。

産廃業界の現状から見えてくる 地球環境の今後

当社が営む産業廃棄物処理業の業界市場規模は、約3兆円といわれています。同業の企業数はラーメン店よりも多いとされ、人々が生活する以上、企業が経済活動を行う限り、この業界がなくなることはありません。

その一方で、私たちが目指すべき地球の環境を考える時、廃棄物処理事業者に出番が回ってこない社会が理想。業界側から社会を見てみると、環境負荷低減に向けた廃棄物抑制の必要性が周知されるにつれ、「リユース・リデュース・リサイクル」の3Rへの意識が高まり、リユースとリデュースは進んでいる現状があります。そうになると、廃棄物としては処理が難しい物が残って、「埋めるしかない物」が増えることに。当然、埋められる場所は限られているため、結果的には、再資源化によるリサイクルに向かわざるをえない時代がやってくるのは目に見えています。

厄介なのは、リサイクルにはお金がかかるという現実であり、名刺ひとつをとっても再生紙はコストがかかり、電力にしても、廃棄物の焼却

から生まれる電力のほうが割高になってしまっています。しかし、目先の損得だけに目を奪われていては、子孫が笑顔で暮らせる社会を遺すためのSDGsやカーボンニュートラルの実現など、到底できないのも事実です。

大事なのは、「それでも再生品を買う、使う」社会への転換。一人ひとりが地球環境を他人事ではなく自らの問題として捉え、環境により配慮する手段を自発的に選択していく揺るぎない意志をもつべき時に来ているのではないのでしょうか。

作る責任と使う責任 循環型社会の担い手としての意識

世界を変えるための、国際社会における共通の目標「SDGs」は、2015年に定められたものですが、私たちの事業は、それ以前から共通する課題に向き合ってきたといえます。適正処理は当たり前の話であり、限りある資源を有効活用し、地球を輝かせて持続可能な社会をつくるのが、廃棄物処理事業者の役割であり、さらにいえば、使命だからです。

Sustainable Kyushu



3



2



1

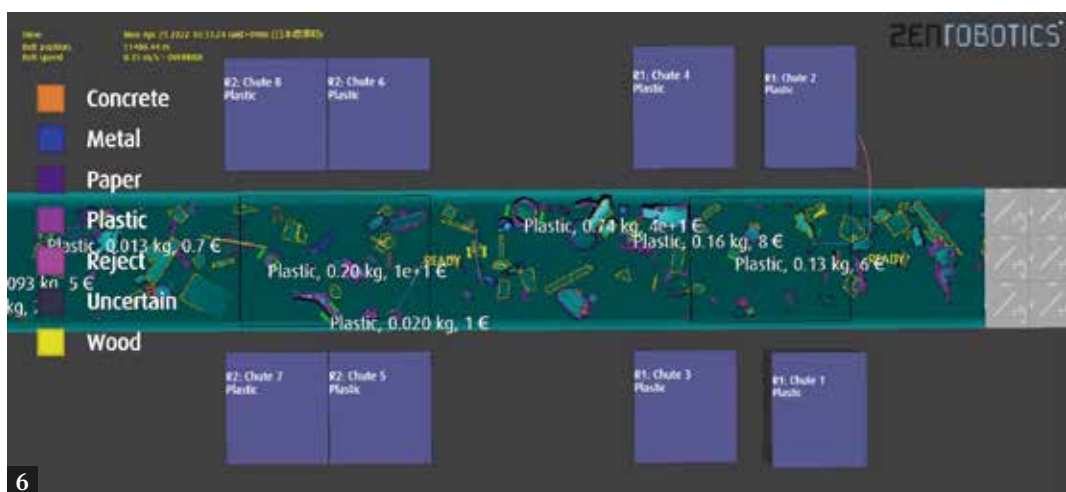


5



4

1.九州北部豪雨で活躍した移動式破砕機とフルイ機。約1年半かけて現地処理を完了させた／2.九州北部豪雨で活躍した九州に一台しかない車載型移動式選別機／3.見学通路／4.近赤外線で素材を認識・選別する光化学式選別機／5.AIを搭載した選別ロボット／6.4種類のセンサー(カラー、金属探知、近赤外線、画像)を活用し、廃棄物を素材で認識している



6



対談中の中山社長

とはいえ、地球環境保全の問題を、産業廃棄物処理事業者とそれを取り巻く業界だけで「何とかする」のは、限界に近づいているともいえます。つまり、あらゆるモノを作る段階で、破棄・処分の工程まで考慮に入れて設計と製造を行えば、不要な排出物を減らせ、処分の方法に対する認識を使う側がもちやすくなる

はずです。当業界においても、選別にかかる負担が軽減され、最終処分物のみに注力すればよい取り組みに移行できます。

さらに「作る責任」と同時に「使う責任」も、これまで以上に重視され、意識されなくては意味がありません。今や家庭でのゴミ分別が当たり前の話であるように、企業単位、社会単位での取り組みも、その意識レベルで行われることで、大量生産による大量消費が生み出した大量廃棄の現状を変えていくしかないのです。

サステイナブルな循環社会を目指していくうえでは、作る者も、使う者も、そして処理する者も、全員が、つながっている輪の一部に在るわけです。だから「やれやれ」ではなく、「みんなでやる」「一生続けていくもの」でないという意味がありません。地球の未来という大きなテーマに立ち向かうのに、一個人や一企業、一部の業界の能力では、できることには限界があります。国連で提案された、SDGsにおける17の目標で、「17 パートナリーシップで目標を達成しよう」が最後に掲げられている理由はそこにある、と私は考えています。

業界を変え社会を変えるため 発信力のある企業へ

地球環境を保全する全体規模の活動へ向かうにあたって、産業廃棄物処理業界はまず、現在の価格競争から脱却して「発信力」のある立場へと進化する必要があります。そしてまず、私たちは「作る人」と「使う人」に対して、さまざまな形で発信していくべきだと考えます。

当社ではたとえば、自社ホームページ上で



全国数多くの自治体にて許可を取得している

リサイクル率の開示を行う、会社で保有する船舶を海洋清掃のために貸し出す、などの取り組みを行っています。なかでも近年、当社が力を入れている施策のひとつが「誰もが見に来られる廃棄物処理会社を作る」取り組みです。施設内に見学コースを設けて、他業種の企業の方にご覧いただいています。今後は、一般の方も気軽に当社の事業に触れられるようにしていくつもりです。一人ひとりの地球環境に対する関心と意識が、さらに高まるものになってきたらと、取り組みを進めています。

もちろん、不毛な価格競争をなくして業界を取り巻く状況を改善し、本当の意味で地球環境に配慮した社会を実現していくのは、当社単体の努力だけで成し得るものではありません。必要に応じて柔軟に連携し、自社の利益だけを追求しない。そうした姿勢があつて、ようやく実現できるものだと思います。そのため、パートナーシップを組むべき相手として「選ばれる会社」を、これからもさまざまな取り組みによって目指していきます。100年後、200年後の、すべての「廃棄物」が「資源」となる社会の到来に向けて。



株式会社NRS本社内にて、左から福岡銀行箱崎支店伊勢支店長、中山社長

株式会社 NRS

■所在地：〒808-0021 福岡県北九州市若松区響町1丁目79番1

■電話番号：093-752-6100

■事業拠点：北九州市若松区、福岡県糟屋郡新宮町、広島市安佐北区



SDGs から見える 10年後の会社の未来

民間企業による地方創生とは?地域課題を企業の経営力で解決するSDGsの取り組みが全国で拡がりつつあります。今回の九州教具グループは、正にその先駆けとなる活動成果から「第12回 地域再生大賞」を受賞。SDGs活動から事業利益を上げている点も高く評価され、特別賞「SDGs企業賞」として表彰されました。

シンワラボ 株式会社 代表取締役 加藤 シゲキ

第3回 きゅうしゅうきょうぐ 九州教具グループ 九州教具 株式会社

■代表取締役社長 ふなはし しゅういち 船橋 修一

■本社／長崎県大村市桜馬場1-214-2
TEL 0957-53-1069

■URL <https://q-bic.net>



創業者 本田嘉末



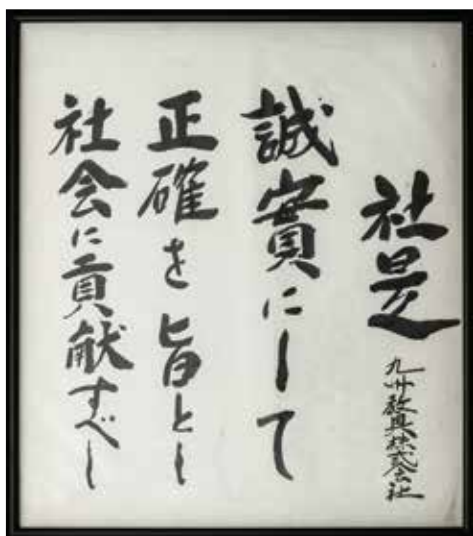
船橋修一社長

会社概要

1946年、創業者・本田嘉末が長崎県大村市中諏訪で本田文具店を開業。1950年、視覚障がい者の読書及び教育環境の改善を目的とする「愛の鉛筆」運動(※1)が福岡盲学校からスタートする。同年、本田文具店は同運動支援のため、九州教具株式会社へ組織変更し、鉛筆の発注、卸売を一手に担う。「愛の鉛筆」運動は約5年間続き、一都二府十五県の全国へ広がった。

戦前・戦中は学校長を務め教育者であった創業者は、社は「誠実にして 正確を旨とし 社会に貢献すべし」を掲げ、事業家として教育に関わり、社会貢献を目指した。以後70年を経て、九州教具株式会社は事業を拡大、長崎県一円から福岡県へも進出する。

2021年8月、各事業部を再編し、各法人化して3社体制となる。九州教具株式会社には、グループ統括機能の事業統括部と事業開発部、そしてウオーターネット長崎(※2)を運営



社是



愛の鉛筆と当時の「運動経過参考資料集」

するウエルネス事業部を置く。そして、ICT（情報通信技術）を核にオフィスソリューション事業を行うQ-bicソリューションズ株式会社と長崎県下に4つのホテルを運営するQ-bicホテルズ株式会社を設立した。Q-bicホテルズ株式会社は、長崎市内でホテルクオーレ長崎駅前・ホテルウイングポート長崎・ホテルベルビュー長崎出島の3ホテル、そして、長崎県波佐見町でホテルブリスヴィラ波佐見を運営する。

（※1）「愛の鉛筆」という刻印入り鉛筆を販売し、その益金を点字図書館の建設資金や点字図書・補聴器などの購入資金に充てるための募金活動。

（※2）ウォーターネット長崎は、本社敷地内の自社プラントで地下水を採水する。乳幼児でも飲めるミネラルバランスに調整。安全安心な飲料水を自社配送で提供している。

「第12回 地域再生大賞」受賞

九州教具グループは、今年1月「第12回地域再生大賞 特別賞SDGs企業賞」を受賞。毎年、全国の地方新聞46社と共同通信社が、地域に活力を与え、魅力を高める活動で

成果を上げた団体を選んでいる。本年は「地域からのSDGs」がテーマであり、九州教具グループは、地域の持続的発展への取り組みが高く評価された。

地元新聞社の推薦に加え、最終選考には現地調査が行われ、東京から選考委員が九州教具グループを訪問し、審査が行われた。「SDGs活動がボランティアではなく、事業利益に繋がっていることが全国でも珍しく、大変素晴らしい」と全国で唯一「SDGs企業賞」が授与された。



「第12回 地域再生大賞」表彰状を持つ船橋社長

CSV経営と SDGs活動について

船橋社長が経営の根幹に据えているのは、CSV(※3)(共有価値の創出)である。2011年に発表されたCSV経営理論。創業以来の社は社会に貢献すべし¹の正しさが学問的にも証明される形となった。その後2015年、国連でSDGs宣言が行われ、持続可能な社会の実現へ向け、様々な課題解決への取り組みが世界中で一気に広がる。

九州教員グループでは、CSV経営の一環としてSDGsを取り入れ、活動を開始する。また船橋社長は「SDGsは、資本主義や共産主義に続く、新しいイデオロギーの誕生であり、世界的なパラダイムシフト(※4)が起こっている」と捉える。現代は時代の大きな転換期。過去の成功体験や価値観を思い切って捨てなければ、決して乗り越えられない。「SDGsもDXと同じ。DXが一向に進まないのも、SDGsが分からないのも同じ理由からだ」と船橋社長は考えている。

(※3) CSV経営(Creating Shared Value)経営戦略論の大家マイケル・ポーターとマーク・クラマーが発表。CSVは社会貢献と利益追求を両立。事業経営から社会課題を解決し、利潤を追求する戦略的な経営理論となっている。

(※4) パラダイムシフトとは、その時代や分野において当然のことと考えられていた認識や思想、社会全体の価値観などが革命的・劇的に変化すること。



企業・教育・ICTの普及支援 生産性の高い職場環境の実現

「SDGsとDXは一体のものでもある」ICT(情報通信技術)の活用等、DXを進めることにより、SDGs活動・様々な社会課題が解決しやすくなると船橋社長は自身の経験から語る。米国シリコンバレーではグーグル本社を訪ね、またIT先進国エストニアも社員と視察。キューバへも社員を派遣する等、最先端のDXによる社会進化を目の当たりにしてきた。そうした世界的なDX進化の背景には、生まれながらデジタル機器に親しみ、上の世代とは情報入手・学び方から考え方・価値観まで、全く異なるZ世代(※5)の存在がある。彼らの

存在感が大きくなるにつれ、社会全体が世代交代の時を迎えつつあると船橋社長は実感する。

Qubicソリューションズ株式会社は、企業や学校のICTソリューション事業を展開する。中でも長崎県川棚町、東彼杵町における教育ICTの普及事業は、全国的にも高く評価されており、昨今のコロナ禍によるリモート授業などでも威力を発揮している。(川棚町は、2020年公立学校情報化ランキングで全国約1,700自治体中37位)

船橋社長は、学校や教育委員会で講演を依頼される機会が多く、Z世代と触れ合いながら、彼らのSDGsに対する価値観やデジタル感覚を直接知る、数少ない経営者でもある。

また自社内でもICT・DX推進として会議の全面的オンライン化へ踏み切っている。結果、時間効率・生産性の向上だけでなく、現場ホテルスタッフから社長への事業提案が活発化。社員のSDGs活動提案から事業サビースが生まれるサイクルが出来上がっている。

(※5) Z世代とは、生れながらのデジタルネイティブである初の世代。概ね90年代半ばから、2010年代はじめに生まれた世代。現在年齢は、小学生高学年から20代半ばの世代。



ダイバーシティと平等性の促進

九州教具グループでは、女性の活躍推進（特に子供がいる社員の支援制度等）や外国人の採用を積極的に推進している。育休明けの職場復帰プログラムの導入、各人の状況に応じた時短勤務や時間単位の有休制度の導入等、社員が働きやすい職場環境づくりを行う。

また採用時には、性別・国籍等の要件は入れず、能力により可否を判定。入社後も公正・公平な人事



上.オンライン会議風景/下.九州教具グループで活躍する外国人社員

評価・昇格を行う為、国籍や性別・年齢に関係なく、能力・成果に基づいた昇格試験制度を実施している。（直近4年の採用実績、女性50%、外国人18%）
2022年4月現在）



イノシシ肉料理の提供

ホテルレストランでの食品ロス削減

コロナ禍では、観光やビジネスの宿泊客が激減した。ホテル事業にとって完全な逆風下、空いた時間を「福音」と捉え、現場のホテルスタッフから新サービスが生まれている。「どんどん妄想してくれ。新しいアイデアを提案してくれ」と日頃より発破をかける船橋社長が驚くほど、斬新なプランがオンラインで次々と提案された。

波佐見町では、野生のイノシシによる農耕地の獣害被害が深刻化。年間約800頭も捕獲されるイノシシを夕食のメイン食材へ、ホテルブリスヴィラ波佐見からの提案だった。ジビエ料理として地域の活性化にも貢献、また地元食材の使用で輸入食材（牛肉・豚肉）に比べ、VW（※6）の削減にもつながると、SDGs思考に基づいたアイデアだった。「レストラン



ホテルベルビュー長崎出島の朝食



イノシシ肉のハンバーグ(波佐見プレート)

新メニュー提案として、生け捕られたイノシシが全面に写るスライド資料に、まずビックリした」と笑いながら船橋社長はとても満足げ。

他にも、ホテルベルビュー長崎出島から、食品ロスの削減を念頭に、朝食リニューアルの新メニューが提案された。朝食を楽しみに来ていただけのメニューへ全面的に見直し、値段は500円アップする。この大胆な発想にも驚いたが、船橋社長はその場でOKを出した。

いずれもお客様や予約サイトから大変好評を得ており、ホテルスタッフがオンライン化で社長へ直接、提案したアイデアから成功体験が生まれている。社員によるSDGs活動から新しいサービスを生み出し、事業化される企業風土へとつながっている。

(※6)VWとはバーチャル・ウォーターの略。食料や畜産物を輸入する消費国が自国でそれらを生育する時に必要な水の量を推定。日本の年間VW輸入量は約800億m。間接的な水資源の枯渇要因ともなっている。



「ピース折り鶴プロジェクト」による平和推進の活動 「折鶴焼」によるSDGsバッジの制作

被爆地・長崎に宿泊されたお客様へ、長崎らしい思い出と平和について考えるきっかけをとホテルスタッフ

が発案。2006年スタートしたのが「ピース折り鶴プロジェクト」。九州教具グループのホテルに宿泊されたお客様に鶴を折っていただき、毎年、8月9日（長崎原爆の日）、長崎原爆資料館へ献納する。同資料館には、日本全国・世界中から平和への願いを乗せた折り鶴が寄せられる。その量は毎年数トンにも上り、民間の倉庫で保管されている。

その折り鶴を生まれ変わらせたのが「折鶴焼」SDGsバッジ。九州教具グループが発案し、一般社団法人金富良舎こんぶらしゃが製造販売を行っている。金富良舎は、波佐見の若手が集い、波佐見発信の新しい文化や価値観を創り出す事業を行っている。

九州教具グループからSDGsバッジ制作の依頼を受けた金富良舎は「折鶴焼で作ってはどうか？」という提案を行った。折鶴焼は原爆資料館や平和公園に寄贈された折り鶴を燃やし、その灰を釉薬に混ぜて焼成する技法。不純物である灰はムラや斑点を発生させる。これら売り物にできないキズを折鶴焼は良とする。このキズこそ「平和と公正をすべての人にSDGs16への願いがこもった証だからだ。発売から約2年、このバッジは企業・団体・行政など長崎県内様々な場所で目にするようになっていく。



折り鶴とSDGsバッジ



折鶴焼 釉薬掛けの様子



長崎県波佐見町の地方創生

波佐見町では、以前から地域振興の起点となるホテルの招致を行っていた。JR駅もなく、有名な観光地でもない。普通なら進出しな場所だが、船橋社長はホテルの建設を決める。2015年、ホテルブリスヴィラ波佐見をオープンさせた。

船橋社長は、九州教具株式会社へ入社した直後から、長崎県全域で飛び込み訪問を行う。「波佐見では家族の誰かが陶磁器の製造に従事している。波佐見焼に囲まれて生活している。だからその暮らしぶりにも、非常にセンスの良さを感じていた」波佐見で暮らす地元の人々と触れ合った原体験がホテル進出の決め手となった。

今でこそ、波佐見焼は「現代的なセンスある陶器」として若者にも人気だが、デザインから全工程を外部に委託することなく、地元の職人が分業している。最近では、町に若者の姿が目立つようになった。陶芸を学ぶ美大生、地方創生を研究する大学生、そしてオフィスに促わ

れない新しい働き方を実践する若者たち。

船橋社長がホテル建設地を波佐見温泉「湯治楼」まで徒歩1分の場所に決めたのは、

新たな時代における働き方を想定した「仕事と湯とリゾート」というコンセプトがあつたからだ。クリエイティブで自由なワーキングスタイルと、温泉をはじめとするゆとりあるリゾートの融合。ホテルブリスヴィラ波佐見はそういった滞在型ホテルであり、今注目されるワーケーションを先取りしたホテルではないだろうか。

先述の学校教育現場でのICT普及、イノシシ肉料理による地産地消、折鶴焼SDGsバッジ制作、そして滞在型ホテルでは外部から人を呼び込み地域振興の拠点となっている。

全てのSDGs活動が繋がっており、点から線へ、そして面へと広がっている。まさに、SDGs実践による地方創生モデル事例と言える。



ホテルブリスヴィラ波佐見 外観

取材ノート

シンワラボ 株式会社 代表取締役 加藤 シゲキ

経済産業省 九州経済産業局 SDGsパートナー機関
健康経営エキスパートアドバイザー

<https://shinwalab.jp> mail:shigeki.kato@shinwalab.jp



九州では熊本県に続き、長崎県がSDGsを実践する企業・団体を認定する制度を新設。長崎県SDGs登録の第1期は244事業者となった。(熊本県は、第1・2期の2回

で、1,012事業者が登録)九州教具グループの船橋社長は、長崎経済同友会のSDGs委員長を務め、長崎県全体のSDGs推進をリードする立場でもある。今回のインタビューでは「SDGs×DXがもたらす未来の社会像」に関して、バーチャル空間の活用・メタバース技術等、様々なお話を伺った。紙面の都合で全容を描き切れておらず、今後の連載の中でお伝えして行きたい。

FFGビジネスコンサルティングの取り組み 地方創生に向けた商談会を実施！

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

地方創生に向けた商談会

FFGビジネスコンサルティングのビジネスマッチングチームでは地方創生の一環として自治体と協力し、地域のメーカーと流通事業者のバイヤーを結び、販路の拡大を支援することを目的とした商談会を企画しています。2022年3月には2件の商談会が開催されました。

島原オンライン商談会

2022年3月15日(火)に長崎県島原市主催の商談会にFFGビジネスコンサルティングが共催し、ふくおかフィナンシャルグループ(以下、FFG)のネットワークを活用したオンライン形式での商談会を実施しました。

オンライン商談会は対面での商談とは異なり画面上での商談となるため、事前の準備が大

変重要となります。そのため、商談会開催の1カ月前の2月16日(水)に商談会を成功させるための2部構成の事前セミナーを開催し、メーカー12社が参加しました。第1部では、FFGビジネスコンサルティングの藤井副部長による「商品ブランディングのコツ」や「商談会前の準備と対策」についてのセミナー。第2部では、株式会社 鈴木榮光堂(以下、鈴木榮光堂)の鈴木代表取締役と井口氏による「海外販路拡大についての取り組み方」について



第1部講師
FFGビジネスコンサルティング
藤井 副部長



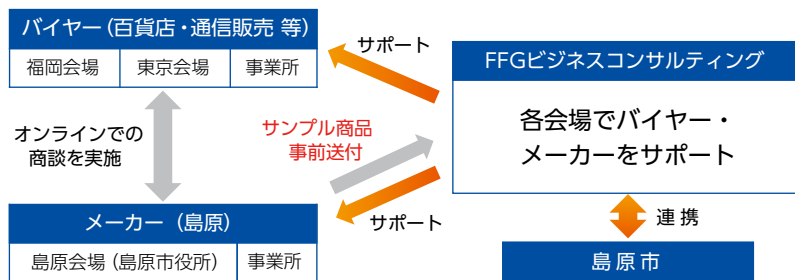
第2部講師
株式会社 鈴木榮光堂
代表取締役社長
鈴木 伝 氏

でのセミナーが行われました。

事前セミナーの他にも、バイヤーとメーカーのミスマッチを減らす工夫として、FCPシート(企業情報や商品情報)による事前アンケートでバイヤーのニーズとメーカーの商品の特徴を調査し、当日の商談相手を事前にマッチングしています。また、バイヤーにサンプル商品を送付しておくことで実際に商品を手に取りながら商談できる環境を整えました。

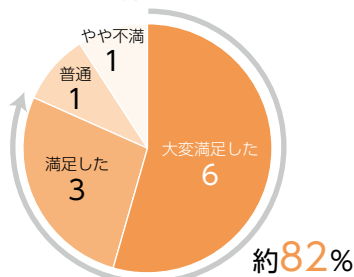
島原オンライン商談会は自社からの参加も可能でしたが、島原市役所・FFG本社ビル・ダイアゴナルラン東京でそれぞれ会場を設営し、スタッフが細かなサポートをできる体制で、リアルに近い商談会を提供しました。参加されたバイヤーの方からは「通常なかなか出会えない方々と商談できたので良いビジネス機会をいただきました」、

島原オンライン商談会イメージ（島原・福岡・東京等の各会場をZOOMで繋ぎ商談を実施）



「オンラインではありませんでしたが、御提案商品、内容も分かりやすかった」と高評価をいただき、メーカーの方からは「初めてのオンライン商談会でしたが、FFG・市役所関係の方々の細かいサポートのお陰でトラブルもなく参加でき良い経験になりました。」

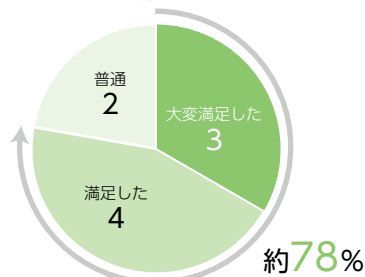
メーカー満足度 (n=11)



【参加メーカー一覧(順不同)】

有限会社 梅桜亭/松本農園 (株式会社 人作) /
株式会社 玉乃舎/合資会社 林醬油本店/株式会社 北田物産/
株式会社 まどか/株式会社 松本ポーター/有限会社 田中農園/山口屋染物店/有限会社 美乃本店/
株式会社 itoq (イトク)

バイヤー満足度 (n=9)



【参加バイヤー一覧(順不同)】

株式会社 博多大丸/株式会社 錦屋商事/ラシン 株式会社/エフアンドエフシステム 株式会社/
株式会社 JTB商事/株式会社 岩田屋三越/株式会社 ビー・ワイ・オー/有限会社 たなか物産/
株式会社 浜屋百貨店

ました。事前セミナーも勉強になりました。「安全かつ時間や交通費を気にすることなく商談ができたのは、オンラインの強みを有効活用されたことだったと感じました」など商談会への感謝の声をいただきました。

商工組合中央金庫 (以下、商工中金)商談会

2022年3月17日(木)、商工中金主催のオンライン商談会にFFGビジネスコンサルティングが共催しました。

商談会の目的は、日本ブランド商品の海外販路創出のため、鈴木榮光堂がバイヤーとなり、全国の日本ブランドメーカーとのマッチングによる販路拡大支援を目指すものです。

FFGからは、過去に開催した商談会に参加したことがあり、今回の商談会の条件にマッチしたメーカー3社を推薦し、『株式会社 萬坊(いかしゅうまい)・株式会社 風雅(風雅巻き)・有限会社 阿蘇牧場(阿蘇の草原とぶ牛クッキー)』がオンライン商談会に参加しました。商談後、鈴木榮光堂からは「3社とも取引先への販売イメージが持てたため、前向きに商談を進めさせていただきたい」と

好評の声をいただきました。



商工中金商談会の様子

今後に向けて

今後も、FFGビジネスコンサルティングは、地域経済の活性化を目指した活動をFFGのソリューションを最大限に活かして、社会環境に合わせた事業支援を行ってまいります。

本件のような販路拡大支援の他にも、お取引先様の課題を解決するため、ビジネスマッチングや人材の紹介など、様々な支援も行っております。地域経済の発展を支えるとともに、企業同士が支え合いながら課題解決に取り組める環境づくりを目指します。

FFGが提供するビジネスマッチング FFG BMS

ビジネス マッチング システム

新たな取引を開拓したいとき、BMSに情報登録するとFFGネットワークによるきめ細やかなサポートで、簡単かつ効率的に自社の製品や技術を発信できます。

このコーナーでは実際に登録されているマッチング可能な企業様をご紹介します。



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。

株式会社グリーンケア

レクリエーションの達人考案の日替わりレク動画でサービスの向上・職員様の負担を軽減をしませんか？

お勧めのポイント

総合トレーニング教材「まめりハッピー」では100種類以上のレク動画を配信しています。脳トレや体操、体を動かすレクなど、認知症の予防や身体機能維持を目的としたコンテンツを揃えており、脳トレエクストもダウンロードできます。動画で司会進行するので職員様はサポートするだけ。現場の負担と感染リスクの軽減になります。

企業情報

福岡市を中心に、訪問介護・居宅介護支援・デイサービス・住宅型有料老人ホーム・障がい者グループホーム・保育園・居住支援法人（関連会社）等の地域を支える事業を展開しています。介護事業では、要支援・要介護の方の心身の特性を踏まえて、自立した生活を送るための支援を行い、生活の質を高めるサービスの提供を目指しています。



【所在地】 福岡市南区野間2丁目7-22
【業種】 介護・保育事業
【紹介支店】 福岡銀行 屋形原支店



九州産の赤えびの旨みを閉じ込めた

焼きえびを使用して新たな加工品を作りませんか？

お勧めのポイント

焼きえびはボイル工程がなく、直火でじっくり焼き上げ乾燥させるため旨みが凝縮されます。香りが上品であつさりとしただしが取れると県内外の事業者様からも好評です。全国でもだし用の焼きえびを製造している会社はほとんどありません。

企業情報

1923年創業。不知火海で取れる”しらす”を原料に作られる”ちりめん”を主力商品として自社工場加工・販売を行っています。高品質な海産物の加工を希望される漁業関係者様や事業者様からのご相談にもお応えしています。製造過程で廃棄される雑小魚を農業の肥料として再利用するなどSDGsにも積極的に取組んでいます。



【所在地】 熊本県葦北郡芦北町大字計石1696

【業 種】 水産加工品製造・販売業

【紹介支店】 熊本銀行 水俣支店

様々な料理で活躍するうまみ成分が凝縮された
スープ・エキスはいかがですか？

お勧めのポイント

原材料の仕入れからこだわったエキスやスープは小ロットの注文が可能で、調味料原料として低価格で提供しているため、製造コストを抑えることができます。うまみ成分の凝縮されているエキスやスープは様々な食品素材と組み合わせただくことでコクが深まります。畜肉・魚・野菜などの原料混合のご要望にもお応えしています。

企業情報

1984年創業。自社工場、店舗向けのラーメンスープ、食品加工業様向けの畜肉エキス、肥料などの原料を製造しています。SDGsの取組みとして、肥料は食品残渣から製造しており、低価格でご提供が可能です。腐植酸も含まれているのでリン酸が固定しやすい日本土壌に適しており、土壌改良剤が不要な場合がある為、肥料の見直しもご提案します。



【所在地】 佐賀市巨勢町東西276-3

【業 種】 エキス製造・販売業

【紹介支店】 十八親和銀行 早岐支店

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。
今回は地域の事業者と連携した取り組みをご紹介します。

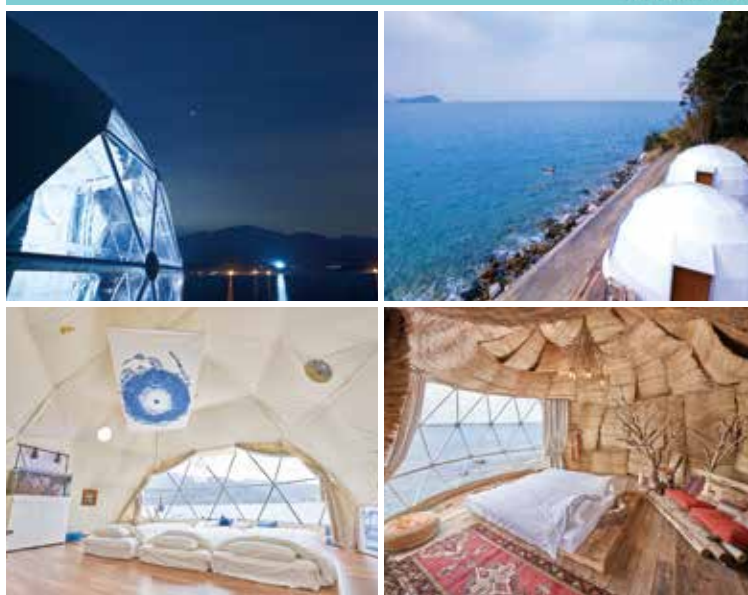


糸島SDGs Village計画と連携したクラウドファンディング企画

糸島市に自然を感じる アウトドア複合施設がオープン

糸島市は美しい自然やこだわりの食材など、
豊富な地域資源に恵まれています。その糸島市で、
「未来の子供達に、今のままの地球をわたしたい」
との想いから、今の暮らしをSDGs視点で原点か
ら見直し、暮らし方、働き方、地域・自然との関わり
方など「これからの生き方」を提案。糸島の地でひ

とつのモデルを作り、全国に発信していく計画が進
められています。計画の第一弾として、2022年
3月にSDGsをテーマとしたアウトドア複合施設
「糸島SDGs Village ヴィレッジ 地球MIRAI ミライ」
がオープンしました。本施設は、九州大学大学院芸
術工学研究院 井上滋樹教授監修・デザインのも
とで、この地球の大切さ、生命の大切さを感じるこ
とができる宿泊施設です。





オープニング企画として クラウドファンディングを実施

本施設のオープニング企画として、2022年4月から7月にかけてiBankマーケティングが運営する「エンニチFUNDING」にて、施設の宿泊チケットを販売するクラウドファンディングを実施しています。今回のクラウドファンディングでは、施設全体の貸切プランや大自然を360度

パノラマで展望できる希少なテントを特別価格でご利用いただけるチケットをご用意しています。これまで味わったことのない世界観を感じていただけるようになっていきますので、ぜひ特別な空間をお楽しみください。

今後、FFGのプラットフォーム提供やプロモーション支援を通じた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まいります。

クラウドファンディングの詳細はこちら



(左から) iBankマーケティング 有尾
福岡銀行 地域共創部 麻生

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

特集

地域と共創する熊本銀行

～産学官金の連携強化～

熊本銀行(取締役頭取 野村俊巳)は、今年2月に国立大学法人熊本大学、TKC九州会熊本支部、熊本市と連携協定を締結しました。

今回締結した様々な機関と連携し、相互の強みを活かすことで、地域課題の解決・経済活性化に資する取組みを加速していきます。

令和4年2月1日に国立大学法人熊本大学と熊本銀行とで包括的連携協定を締結しました。本協定は、包括的な連携及び協力関係のもと、熊本大学が有する研究成果や技術シーズと、熊本銀行が持つネットワークとノウハウにより、ベンチャー創出やアントレプレナー



(左)熊本大学小川学長

01

熊本大学との連携協定 学×金
具体的テーマ「ベンチャー支援」

シップ教育を通して地域の持続的発展に貢献することを目的としています。

具体的な連携事項は、①アントレプレナーシップ教育や大学発ベンチャー創出・育成支援、②人材育成・交流、③大学が所有する不動産の有効活用、④寄付制度などです。

特に大学発のベンチャー創出・育成、学生の起業家精神の醸成に注力するため、熊本銀行は今年4月から行員1名が熊本大学に出向し、学生向けのベンチャー発掘や事業化支援などの連携を行います。

「ベンチャー創出・育成」に注力することで域内での産業創出を促進し、地域活性化に繋がっていきたいと考えています。



左から熊本大学清水副学長、小川学長、熊本銀行野村頭取、稲積ソリューション営業部長(現FFGビジネスコンサルティング常務)

02

TKC九州会熊本支部との連携協定 産×金 具体的テーマ「事業承継支援」

令和4年2月8日にTKC九州会熊本支部と熊本銀行とで包括連携協定を締結しました。県内の税理士や公認会計士でつくるTKC九州会熊本支部は、会計事務所や自治体向けの情報サービスを手掛けるTKCの取引先で組織され、中小企業の経営サポートなどに取り組んでいます。

本協定では、地場企業の後継者問題解決のための事業承継支援のほか、企業の成長ステージに応じたコンサルティング機能の提供や、研修会等を目的としています。

TKC九州会の有する税務や会計に関する専門性と、FFGのネットワークの連携により、相続や資金調達など、地域の中小事業者が抱える様々な課題

を共有して対応していきます。特に熊本県の中小企業は、本地震や豪雨の相次ぐ災害や新型コロナウイルスの影響で、経済環境が変わり、ニーズも多様化しており、今回の連携を機に地元中小企業への支援強化に繋がっていききたいと考えています。



(左)TKC九州会熊本支部古川支部長



03

熊本市との連携協定 官×金

具体的テーマ「まちづくり連携」

令和4年2月24日に熊本市と熊本銀行とで「歴史まちづくりに関する連携協定」を締結しました。

本協定は、熊本市の城下町地区及び川尻地区における歴史まちづくりに対して、熊本市と熊本銀行との協力関係をより一層強化・発展させ、資金面の支援や情報の発信等を行うことで、町屋等の歴史的資源の保存・活用はもとより、当該地区の地域活性化や観光振興等に繋げていくことを目的としています。

本協定に基づく一環として、まずは、熊本銀行による「熊本市町屋等利活用資金（歴まち融資）」の創設（今年4月取扱開始）、及び熊本銀行と一般財団法人民間都市開発推進機構

による「くまもと歴史まちづくりファンド」を今年3月に創設しました。

専用融資商品とファンドを熊本銀行で対応することで、様々な事業者のステージに応じた柔軟な資金供給の仕組みを作りました。

更に、同取組みの連携を深めること、加速させることを狙いとして、今年4月に熊本銀行か



熊本銀行は熊本県の

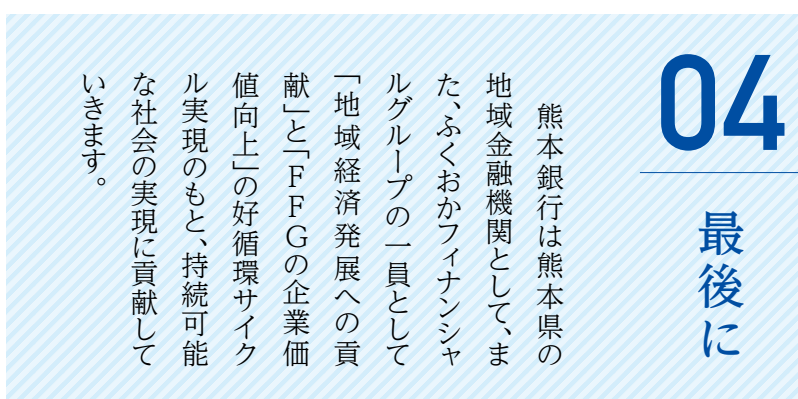
地域金融機関として、また、ふくおかフィナンシャルグループの一員として「地域経済発展への貢献」と「FFGの企業価値向上」の好循環サイクル実現のもと、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

04

最後に

ら行員1名が熊本市に出向しました。

今後は熊本市と熊本銀行と連携し、同地区のまちづくりを発展させることで地域活性化に繋げていきたいと考えています。





豆アジを狩った
月下オジサン



カワイヒイカ



元気なメバルをゲット

博多湾の夜景を楽しみながら釣りに興じる

夜景という言葉に魅かれる方も多いだろう。

博多湾を臨む両サイドに港湾部が広がり、両翼を山地に挟まれた平野部の中に丘陵部が点在する福岡市の夜景は、都市のビル群の照明や灯りに、団地や住宅地などの様々な光が合わさり、観るポイントごとに多彩な景観を楽しませてくれる。

たとえば都市高速上り線を行く。百道の地下からペイペイドームを抜け、荒津大橋を渡りきる辺りから煌びやかな光の洪水の中に包まれていく感覚になる。たとえば中央区、アゴラ山の上ホテルから眺めた景観は、近代的なビル群と商業ビルの照明に立ち並ぶマンションや団地、丘陵部にある戸建住宅の灯りなどが絶妙に混じり合い、あたたかも光彩と陰影のカクテルを目で楽しませてくれるような気分になる。

FPG 本社ビルのほど近く、福岡船溜りと呼ばれるところに「かもめ広場」と呼ばれる臨海公園が整備されている。夜はオレンジ色の暖かな街灯の灯りに包まれ市民の憩いの場となっている。

少し歩を進め、さらに海側に近

づくると荒津大橋を下から臨めるポイントがあり、そこではベイエリアと橋と造船所の灯りとシルエツトが織り成す光と影のオブジェに圧倒される。

軽い疑似餌を付け水面の明暗に投げ込むと小気味よい魚信が来る。いわゆる豆アジである。

次は岸壁沿いに少し深めに疑似餌を落とす。衝撃的な魚信とフライト、水面を跳ね回るそいつは元気なスズキの子。テトラポットの横で頑張つてぐんぐん引つ張つてくれたのはお目々の大っきなメバル。さお先をもどかしそうに引つ張るのはヒイカと呼ばれる小さなツツイカだった。

福博の街に冬が来て、それが去り行く間、ほんの1時間ほどあればこれだけのお魚たちが遊んでくれて楽しませてもらえる。

ご存知でしたか(笑)あ、またいつの間にか日付が変わっちゃったw

さまざまな表情を魅せてくれるこの博多湾の魅力は一度では語り尽くせません。今回は、夜景を愛でながらゆつたりと竿を振ったり、時には友や仲間と語らいもしながら穏やかに心を癒してくれる一面をお伝えしてみました。

vol.17

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。



福利厚生AI良縁ナビゲーションアプリ

Aill goen

信頼できる企業専用※の社外のお会い
AIが出会いからお付き合いまでをナビゲート

好感度ナビゲートで効率よく
お相手からあなたに対する
好感度をAIが可視化。

**#仕事も家庭も
支え合えるパートナーを。**

会話ナビゲートで効果的に
心の距離を縮めるやりとりをAIがアシスト

このやりとりはダメだぞ！
デートに誘うのは、まだ早い！
よし！今だ！

AIアシスト
デート成立確率
88%

※上場企業・その子会社、上場企業に相当する企業、有資格士業団体、くるみんマーク®などで認許取得企業、提携経済団体所属企業など

「恋愛版Aill goen」は、働く男女の良縁をアシストする福利厚生AI良縁ナビゲーションアプリです。

人事業界でも注目を集める「HRアワード2021」にて人事組織改革サービス部門で最優秀賞を受賞しました。ウェルビーイングのワークライフライフサポートとして評価をいただき、ご利用企業様が850社を超えました。

従業員エンゲージメント向上のためには、ワークライフシナジー・心の健康状態が不可欠であることが世界的データでも示されています。Aill goenは「仕事と家庭を支え合えるパートナーとの出会い」によってライフの充実を目指しています。

Aill goenはなぜ

福利厚生サービスなの？



20代のマッチングアプリの利用者が70%を超えた最近ニュースでも話題になる一方で、「マッチングアプリに疲れた」という声を多く聞きます。その理由は、大きく2つ

です。1つは、不特定多数が利用しており、本当に相手を探している独身者を見つけ、さらに、自分に合った人を見つけていくのはもっと大変。もう1つが、相手をよく知らない中で、実際に会うのは不安。

以上2つの課題を解決するためには、「安心安全な出会い」と、「会う前に相手のことを双方で知ることができる」ことが必要であると考へ、雇用も福利厚生も大切に行っている企業の独身社員専用として安心安全な出会いを創出し、AIアシストによって相手の本質を自然な会話で知ることができる環境を創りました。

AIの役割とは？

Aill goenのAIは4つの役割を持っています。

- ①男女のすれ違いを緩和します
- ②共通の友達のような役割を担います
- ③相手を知るアシストをします
- ④安心安全のパトロールをしています

AIのアシストによって、マッチング率、デート率、お付き合率など、あらゆる成功率が3倍向上しています。

Aill goen創業ストーリー

Aill goenは、創業者の私自身が欲しかった

サービスを形にしました。

私は前職、武田薬品にて働いていましたが、29歳の時に、「そんなにバリバリ働いて武田と結婚するつもりなの？」と言われたことがきっかけです。

働く独身男女にヒアリングしてみると、女性の仕事も家庭も両立したかったのに、目の前の仕事をやっていたらいつの間にか……と。男性も、会社から自身の評価について疑問、プライベートでの葛藤など、いろんな課題を抱えていました。

自分から始まった課題が働く人びとの多くも同じことを感じていることに気づき、起業を決意しました。

少子高齢社会の課題を解決し、九州経済活性化につながるアプリとして、九州経済連合会をはじめ、徐々に企業の賛同を得ることができました。九州で生まれて九州でライフステージを送っていく仕組みを九州の経済界・企業のみならずと創っていききたいです。



会社概要

株式会社Aill (エール)

代表者 豊嶋 千奈
所在地 東京都港区港南
1丁目9番地36号
問合せ info@aill.ai
ホームページ https://aill.ai



2022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 ふくおかフィナンシャル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。

2022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に取り組み後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**。

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

募集期間: 2022年4月1日~2022年6月30日

**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

募集期間: 2022年7月1日~2022年9月30日

募集期間・説明会・選考方法などの詳細はキューテックHPをご覧ください!

<https://www.kyutec.or.jp/index.html>



【お問い合わせ先】

〒810-0001 福岡市中央区天神2-13-1 福岡銀行本店ビル5階

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)

TEL.092-723-2139 FAX.092-781-4210



Taipei Representative Office

台北駐在員報告



台湾のグリーンエネルギー政策

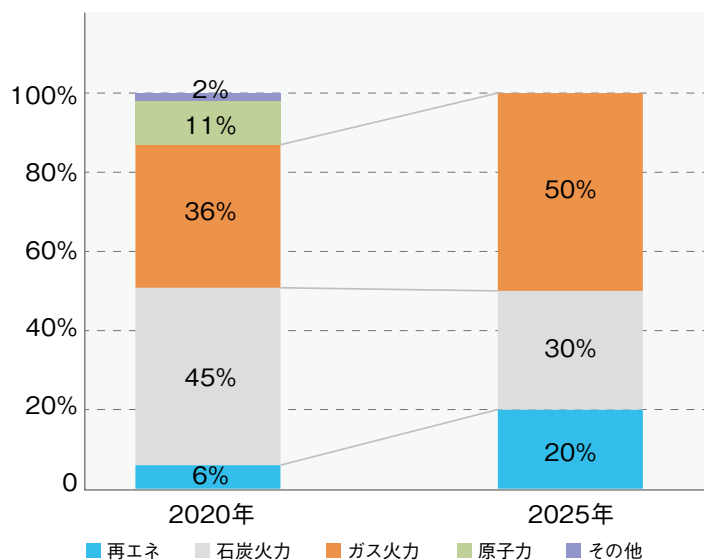
はじめに

世界規模で様々な影響を与えている地球温暖化の進行により、エネルギーを取り巻く環境は年々厳しさを増し、世界各国でカーボンニュートラルの達成に向けた動きが活発になっています。台湾も日本と同じく2050年の達成を宣言しており、特にグリーンエネルギー政策は、現政権が重点分野として注力している政策の1つです。

エネルギー構造の転換政策

台湾は2025年までに脱原発の目標を掲げており、全体の発電設備容量に占める割合を、天然ガス50%、火力(石炭・石油)30%、そして再生可能エネルギー(以下、再エネ)を20%にまで引き上げるという明確な数値目標を設定し、エネルギー構造の転換

図1 電源別発電量の実績と目標



出所) 台湾經濟部

を推進しています【図1】。台湾は国内で消費するエネルギー原料の95%以上を海外から輸入しており、政府は高止まりする対外依存度を低減させ、エネルギー自給率を高めるため、再エネの電源開発を急ピッチで進めています。再エネ分野においては、特に台湾の豊富な日射量を活かした太陽光発電と、島国という恵ま

れた地理的特性を活かした風力発電の拡大に注力する方針です【図2】。政府は太陽光発電と風力発電による生産額が2025年にも2兆台湾元(約8兆円)を上回り、新たに16万人の雇用機会を創出するとの見通しを示しています。その中でも官民一体となつて積極的に推進しており、国内外のデベロッパーからも大きく



■ 図2 再エネの分野別発電量の実績と目標

	2020年(A)	2025年(B)	B÷A
太陽光発電	6,270MW	19,800MW	約3倍
水力発電	1,980MW	2,100MW	同水準
風力発電(陸上・洋上)	1,760MW	6,900MW	約4倍
バイオマス発電	770MW	900MW	同水準
その他	220MW	300MW	同水準
合計	11,000MW	30,000MW	約3倍

出所) 台湾經濟部

■ 図3 洋上風力発電所建設計画一覧

発電所	竣工時期	発電機	発電容量
苗栗海洋	2019年	22基	128MW
台電一期	2021年	21基	109MW
雲林允能	2022年	80基	640MW
苗栗海能	2022年	47基	376MW
大彰化東南興西南第一階段	2022年	111基	900MW
彰芳西鳥一期	2022年	10基	100MW
彰芳西鳥二期	2023年	52基	500MW
彰化海龍	2024年	74基	1,044MW
彰化中能	2024年	31基	295MW
台電二期	2025年	31基	300MW
大彰化西北興西南第二階段	2025-2026年	未定	920MW
合計	—	479基	5,312MW

一般的には、発電容量1MW当たり約5億円の建設コストがかかると言われています(100MW:約500億円)

出所) 台湾富果研究部

台湾の洋上風力発電事業

注目されているのが台湾の洋上風力発電です。

台湾はその地理的要素から世

界有数の洋上風力発電に適している国と言われており、政府は同分野の発展を目的として、洋上風力発電の潜在的なニーズが高い場所の調査や、構成部品の製造・組立・施工・メンテナンスを担当

う産業パークの建設を行うなど海外企業の誘致に取り組みました。その結果、洋上風力発電事業で先行している欧州企業が進出し、同事業の発展を大きく牽引しています。2019年に台湾

初の洋上風力発電が稼働を開始し、足元でも相当な規模の建設計画が進捗しています【図3】。日本も台湾と同じ島国で洋上風力発電のポテンシャルが高いと言われていることから、多くの日系企業が台湾でノウハウを吸収するため台湾市場に続々と参入をしています。日系企業の最大の目的は、台湾で得たノウハウを日本で建設される洋上風力発電の開発に活かすことであり、台湾現地でも台日企業の今後の連携に期待の聲が高まっています。

福岡銀行の海外駐在員事務所では、海外向けの販路や仕入先の新規開拓に関する現地企業とのビジネスマッチングや海外進出等のご相談を承っておりますので、ご興味がある方は、最寄りの店舗へお気軽にご相談下さい。

2022年3月18日現在
(台北駐在員事務所 大山 一平)

GOLF MEGA STAR

vol.3

ゴルフ界で輝く新星を
紹介するコーナーです

大学生ゴルファー

出利葉太一郎

Profile

2001年5月12日生まれ。
B型。福岡市出身。沖学園高
等学校卒業、日本大学国際関
係国際総合政策学科3年生
在学中。身長180センチ。父
親の影響で8歳からゴルフを
始める。「筑紫ヶ丘ゴルフクラ
ブ」所属。

IDERIHA TAICHIRO

みんなから愛される好青年 20歳の大学生ゴルフア

180 cmの長身、爽やかで実直、ほがらかな笑顔が印象的な出利葉太一郎さん。現在、日本大学3年生でゴルフ部に所属している。

出利葉さんは福岡市出身。父親と祖父がゴルフをしていた影響で、幼少期からゴルフに慣れ親しんでいた。

「小学校1、2年生の時、父が仕事をしながらゴルフ競技に出ているので、その応援にいったのを覚えています」

グリーン上で活躍する父親の姿は子どもながらに誇らしく、少年の心に深く刻まれた。小学2年生から、テンフィンガーグリップ(※)の推奨者で知られる篠塚武久先生のもとで本格的にゴルフを習い始める。

「時松隆光プロと同じ師匠に習っています。小さい頃からテンフィンガーグリップなので自然な形で身につきました」

(※) テンフィンガーグリップ……別名ベースボールグリップとも呼ばれ、野球のバットを握るようにクラブを握るのが特徴。

学友のエールを胸に 小中学校から大会出場

小学生の頃から九州大会でたびたび優勝していた出利葉さん。中学校は公立の学校に通い、勉強とゴルフの両立が大変だったという。

「いつも学校が終わってからゴルフの練習をしていました。中学3年生になると平日に開催される試合にも出場するようになり、学校に行けない日もでてきました」

試合で授業に出られない出利葉さん

んのために、同級生が率先してノートをとってくれたという。

「試合に出る時は、クラスのみんなが寄せ書きで応援メッセージを書いてくれました。応援してくれるみんなの為に頑張ろうと思いました」

高校は沖学園へ進学 輝かしい戦歴を残す

高校はゴルフ部で有名な沖学園高等学校(福岡市博多区)に進学。

「高校生の時は自転車で通学して

いました。学校と練習場も自転車で往復し、1日20 km漕いでいました」

高校1年時に九州ジュニアゴルフ選手権優勝、2年時に九州高等学校ゴルフ選手権新人戦優勝、国民体育大会優勝、3年時に全国高等学校ゴルフ選手権大会(緑の甲子園)で団体優勝、九州アマチュアゴルフ選手権優勝など、高校時代に輝かしい戦歴を残す。

「いつもは個人練習ですが、団体戦になるとゴルフ部のみんなと一緒に戦うのが楽しかったですね」

高校3年生の時、QT(※)を受けファイナルまで進み、ツアーメンバー入りまであと一歩のところで敗退。

「翌年度のチャレンジャーツアーには何試合か出場できたのですが、プロゴルファーになる前に今しかできない人生の糧となる様々な経験や勉強をしたいと思い、大学のゴルフ部に進む決意をしました」

(※) QT……クオリファイングトゥーナメントの略。ツアー本戦へのシード権を持つたない選手が、来季のシード権を得るために参加する大会のこと。



ゴルフを通して
感謝の気持ちを伝えたい。



名門・日大ゴルフ部

コロナ禍での大学生活

出利葉さんが所属する日本大学ゴルフ部は多くのプロゴルファーを輩出した歴史と伝統のある部だ。全国各地からゴルフの上手い学生が入部し、部員は総勢130人程。部内で試合や合宿が毎週のようにあり、ハードな毎日を送っている。

「部内競争が激しいです。だからこそ、自分のレベルが上がっていく。ライバルがいっぱいいる環境だから休んでいられません」

大学1年時には、新型コロナウイルス感染症が流行し、試合の中止が

相次いだ。

「あの頃は、ゴルフがあまりできませんでした。読んでいた本、本を読んだりして、自分と向きあう時間が増え、内面が大きく成長できたように思います」

大学2年時は、コロナ禍で中止になっていた試合も少しずつ復活。九州アマチュアゴルフ選手権で2連覇、日本アマチュアゴルフ選手権2位など、華々しい活躍をしたが、出利葉さんは満足していない。

「実は去年は春先調子が悪く、最終的に結果は残せましたが、苦しい一年でした。今年はある試合は全部優勝するという気持ちで臨みます」

初心の輝きは忘れず ゴルフはより戦略的に

大学生になってゴルフの攻め方に変化はあっただろうか。

「コースレイアウトや風、グリーンの状態、自分のコンディションなど、コースマネジメントを戦略的に考えるようになりました。ゴルフは1日18ホール、それが4日間72ホールあるから、1ホールに集中していたら精神的に持ちません。どれだけメンタルのゲージを減らさずに次のホールへいけるか。前は1ホールで一喜一憂していましたが、今は平常心心がけています」

ゴルフ部での活動が忙しく、なかなか実家のある福岡には帰って来られないと言う出利葉さん。

「福岡に帰ってきた時、弟2人とゴルフをするのが楽しいです。弟たちはゴルフをする時、目がキラキラ輝いて、楽しそうな気持ちが伝わってきます。ゴルフを始めた頃を思い出し、自分も新鮮な気持ちでゴルフ

をしたなと思いました」

最後に、今後の目標を聞いてみた。「大学最後の年にQ.Tを受けます。そのままシードをとって、日本で賞金王になって、アメリカのメジャーに参戦するのが目標です！僕のプレーを観て一人でも多くの方を感動させ夢や希望を与えられる、そんなプロゴルファーになりたいです」

取材協力

ちく し が おか 筑紫ヶ丘ゴルフクラブ

■住 所: 福岡県那珂川市後野571
■電話: 092-952-6011





出利葉 太一郎さんに 聞きました!

Q.ドライバー平均飛距離は?

290ヤード

Q.ベストスコアは?

63(大分東急)

Q.得意なクラブは?

ウェッジ、パター

Q.憧れのアスリートは?

大谷翔平さん

Q.好きな音楽は?

湘南の風

Q.好きな映画は?

名探偵コナン

Q.好きな食べ物は?

イチゴ

Q.嫌いな食べ物は?

ワサビ。ゴルフ部のみんなでお寿司を食べに行った時、監督から「誰だ、サビ抜きを頼んだのは!」って大声で言われて恥ずかしかったので克服中です(笑)

Q.休日の過ごし方は?

寝ています。

Q.短所は?

人と比べすぎるところ。いい部分はどんどん吸収していきたいです。

Q.長所は?

決めたことはやり通します。日誌、ゴルフについてのノート、身体についてのノート、3冊毎日欠かさず記録しています。日誌は14年前からつけています。

Q.ストレス解消法は?

大学のジムにバイクがあるので体力の限界まで漕ぎます。疲れて何も考えられなくなります(笑)

感謝

出利葉 太一郎



長崎市思案橋にコワーキングスペース 「DIAGONAL RUN NAGASAKI」がオープン!



OPEN



2022年1月、思案橋から徒歩1分の好立地にコワーキングスペース・シェアオフィスが誕生!
長崎と全国各地、そしてヒト・企業(技術)・アイデア・情報が交わり、枠組みを超えたビジネス
機会を創出するコワーキングスペース・シェアオフィスがDIAGONAL RUN NAGASAKIです。
長崎と地域を結ぶ拠点や、イノベーションのための『共創の場』として、地域経済の活性
化を目指す方々に最適な活動拠点となっています。

リモートワークへの対応やWEB会議、WEB配信イベント設備等備えることでポストコロ
ナの時代にマッチした働き方の「場」を提供するのはもちろん、施設内での各種イベントや
交流会等を通して、長崎の企業とスタートアップ企業との協業やマッチングに繋げることで、
地場企業の発展、新たな事業創出を創出するスペースとなっています。

PRICE

料金

※いずれも税込

FREE DESK 〈月額会員〉

フリーデスク

シングルプラン

マルチプラン

¥15,000

¥20,000

SMALL OFFICE 〈月額会員〉

スモールオフィス

¥90,000

DROP-IN

ドロップイン

〈一時利用〉※平日のみ

¥1,650/日 ¥550/時間

ACCESS

アクセス



〒850-0832 長崎県長崎市油屋町1-1 (十八親和銀行旧思案橋支店)
長崎バス／長崎電気軌道 思案橋 徒歩1分

多様なヒト・企業・情報が交差する新しい ビジネスプラットフォーム「DIAGONAL RUN」は入居者を募集しています。

日本各地を結ぶ拠点・イノベーションのための『共創の場』として、地域経済の活性化を目指すコワーキングスペース・シェアオフィス。地域と地域、そしてヒト・企業（技術）・アイデア・情報が交わり、可能性が交差する場所がDIAGONAL RUNです。



TOKYO 東京駅から徒歩9分のビジネスプラットフォーム



〒104-0028 東京都中央区八重洲2丁目8-7 福岡ビル4F
平日9:00~20:00 ※月額会員は24時間土日祝利用可

FREE DESK

フリーデスク

¥16,500~(1席)

BOOTH

半個室

¥44,000(1人席)

¥88,000(2人席)

SMALL OFFICE

スモールオフィス

¥132,000

(定員4人)

DROP-IN

ドロップイン

¥2,750/日 ¥550/時間

【お問い合わせ】



FUKUOKA 天神駅から徒歩6分の可能性が交差する共創の場



〒810-0002 福岡県福岡市中央区西中洲6-27 十八親和銀行
福岡ビル5F 平日9:00~22:00

FREE DESK

フリーデスク

¥16,500~(1席)

DEDICATED DESK

固定デスク

¥25,300~(1席)

SMALL OFFICE

スモールオフィス

¥99,000

(定員4人)

DROP-IN

ドロップイン

¥1,650/日 ¥550/時間

【お問い合わせ】



NAGASAKI 思案橋から徒歩1分の全国への前線基地



〒850-0832 長崎県長崎市油屋町1-1
平日9:00~22:00

FREE DESK

フリーデスク

¥15,000~(1席)

SMALL OFFICE

スモールオフィス

¥90,000

(定員4人)

DROP-IN

ドロップイン

¥1,650/日 ¥550/時間

【お問い合わせ】



FFG経営者クラブ 会員様の限定特典

「DIAGONAL RUN」

各施設、1hのドロップイン利用料金で
3hまで利用可能!

ご利用にあたっての注意事項

- お支払はクレジットカードのみとなります。
- 初回利用時のみ、利用される方の本人確認資料（運転免許証など）が必要です。
- ご利用の際は、受付窓口で「経営者クラブ特別価格で利用」の旨をお申し出ください。
- ご利用の際は、氏名の欄に、FFG経営者クラブご入会企業名もご記入ください。

FFG経営者クラブ特典に関するお問合せ先

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 TEL.092-723-2241
受付時間／平日9:00~17:00(但し、銀行休業日は除きます。)

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、クラウドテックラボ 代表 神崎 健輔様に「南島原から全国へ田舎のクリーニング屋が起こすイノベーション」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。



南島原から全国へ 田舎のクリーニング屋が 起こすイノベーション

寄稿 神崎 健輔

はじめまして。洗濯ハカセの神崎です。

何気なく、サラリーマンをしながら20代を過ごし、実家のクリーニングの技術を全国に広めるために識者活動を始め、趣味を生かしたシステム開発もしつつ、今や本職がクリーニングでいいのか、システムエンジニアなのか、時々、一体自分の職業ってなんて回答したら一番伝わるのだろうか？今回は、そんな私が、いかにして今の自分になったのか、振り返りながら紹介したいと思います。

安泰の上場企業を辞めて 田舎町へUターン

20代に勤めていた先は、誰もが知るカメラやプリンターでも有名なキヤノンのグループ企業で、順調に仕事をこなしていました。そんな時、先に実家のクリーニング店を継いでいた弟から「クリーニングの会社をもっと大きくしたいから帰って手伝っ

て欲しい」そんな一本の電話が南島原の田舎町にあるクリーニング屋に勤めることになるきっかけでした。

ちょうどそのタイミングというのが、一人目の子供が生まれたばかり。安定した将来の約束された平たんな会社か、不安定で将来の見通しはないかもしれないけど楽しい会社か。悩むこともありましたが、楽しい方が絶対にやりがいはある。自由に何でもチャレンジして前の会社より安定させることもできる。そう考えて比較的あっさりと会社を辞め、戻ることを決めました。



白洋社

Profile



はくようしゃ
有限会社白洋社 部長
株式会社クラスタス 技術責任者
クラウドテックラボ 代表

かん ざき けん すけ
神崎 健輔



白洋社



クラスタス



クラウドテックラボ

1981年 長崎県南島原市有家町生まれ
1999年 長崎県立有馬商業高等学校卒業
2001年～ キャノンカスタマーアンド
2010年 サポート株式会社
2010年～ 有限会社白洋社
(南島原市へUターン)
2014年～ 株式会社クラスタス(創業)
2018年～ クラウドテックラボ(IT個人事業・
洗濯ハカセマネジメント事業)



毎日365日・ 染み抜きの日々

まずは「クリーニング師の国家資格」を取得することから始まり、そのほかのことと言えば、毎日、毎日、染み抜き漬けの毎日。だいたい1日に染み抜きする量は1000着〜2000着ほど。朝から夜まで休

憩時間以外はずっと染み抜きをしていました。

地味な作業にも思えますが、染み抜きはクリーニングの技術が小さく凝縮されたようなものです。衣類の生地の性質や状態。汚れの性質や状態。落とすために使う薬品の種類や性質。色々な情報をキャッチして適切な処理をする必要があります。



染み抜き作業



工場内部

その作業は工程を間違えると取れないシミに変わってしまう可能性もありますし、使う薬剤を間違えれば生地にダメージを与える可能性もあるため慎重さが求められますが、思い切つてやるといった大胆さも求められます。

さらには、変色した色を元の色に近づけるための色掛け要素があつたりと、慣れるまで苦労したり、毎日大量の洋服のシミを落とすのは大変ではありましたが、染み抜き作業はすごく楽しい作業でもありました。

時には休憩を忘れて染み抜きに挑戦し続けたり、楽しさのあまり作業をやりすぎて、腱鞘炎になったほどです。そんな作業を3年ほど続けました。

きっかけは何気ない会話から 全国展開の ネットクリーニング開始

今や北は北海道、南は沖縄から、全国的な規模に成長したネット宅配

クリーニングのネクシーのサービスと、株式会社クラスタスを創業するきっかけになったのは、「インターネットでもクリーニングの品物を集められればいいよね」と、弟たちとたわいもない冗談話をしたことでした。

その後、白洋社の社長である弟の奥さんが双子を妊娠・出産し、子どもを持つ主婦の立場から「宅配クリーニングがあつたら便利なのに」という切実な声を聞き、「ネットクリーニング」実現に向けて本格的な検証や下調べを始めました。

ネット販売システムは 自ら開発

キヤノン時代にはパソコンを触っていたとはいえ、プログラミングの知識はゼロ。最初は宅配クリーニングのシステムを外部の業者へ発注しようとしたところ、1,600万円の見積もりをいただきました。

希望したサイトは特殊な仕様が必要で、一般的なネットショッピング



のカート機能では、自分たちが求めたシステムは作れなかったのです。しかしながら、地方の企業にそんな背伸びした金額は現実的ではありません。ならば自分でやるしかない！それまで一切触ったことのない！それまでWebプログラムを独学で勉強し、自らサイトをコツコツと作成していきました。

たまたま、時を同じくして南島原へ企業誘致されてきていたIT企業へも相談し、クレジットカードなどの決済機能はプロへ、そのほかの部分は自分が引き続き開発を行い、半年ほどかけて宅配クリーニングネクシーのWebサイトを作り上げました。プレスリリースも行ったので、テレビ局が取材に来ると知り、公開3日前は徹夜で作業し取材日の朝によやく完成にこぎつけました。

ネットに出せば売れるは大間違い

インターネットに出せば売れる！

誰しもが陥る罠の一つかもしれません。もちろんネクシーの宅配クリーニングサービスも、当初の1年は、ほぼ売り上げはゼロに等しく、閑古鳥が鳴いていた状態でした。それもそのはず。作ったサイトの出来栄えといえはやはり素人同然。立ち上げた2015年から2017年の3年間で完全リニューアルを年2回ずつ、完全な作り直しを6回も繰り返しました。徐々に、他のサイトにも見劣りしない見栄えや操作性を実現しサイトの使いやすさや訴求力をアップ。ネット広告やSEO（検索エンジン最適化）対策などインターネットショッピングで売れるために必要な要素を、ひたすら追求し変更し続けました。

サイト以外の要素も、追求しました。ネット宅配クリーニングは競合がたくさんあります。やっているのは、私たちだけではありませんが、全ての宅配クリーニング業者の中でネクシーが一番キレイにできるという自信があります。染み抜きの時と

同じように技術を磨き、「とことんキレイに」を心がけて全て手仕上げでお届けしています。そんな「ガチでキレイにしてくれる！」といった体験を提供し、徐々に浸透していくことで、全国から南島原に向け洗濯ものが次々と送られて来るネット宅配クリーニングサービスに押し上げるこ

とが出来ました。



水温で洗剤の溶け方に違いがでるかの実験



高さで早く乾くかの実験

洗濯ハカセ爆誕

どんなにサイトが綺麗でも、使いやすくても顔の見えないネットのサービスは不安。そんなことを解消する目的で始めたのが、識者としての活動でした。きっかけは、染み抜きで得た知識を保育園の保護者向けイベントで披露したことが最初の始まりです。洗濯といえば生活する上で必ずやっている作業だと思うので



識者としてイベントに出演



すが、イベントに参加して感じたのは、クリーニング屋の洗い方の常識は、みんなの非常識でした。そんな情報をブログなどを使って、「洗う技術」を家庭向けに毎日発信。そんなことを繰り返すうちに、雑誌への技術情報提供や、ラジオ出演、テレビ出演。さらには上場企業でもあるライオン株式会社のプロモーションの一部にも参加したりなど、識者としての活動が広くなることで、顔が見えないサービスも、「あの洗濯ハカセ



ライオン株式会社のプロモーション

のクリーニング屋だから安心よね!」といった不安解消に繋がりはじめています。

田舎からも

ＩＴイノベーションを起こす

クリーニング屋へのＵターン、ＩＴベンチャー創業、識者活動と紹介してきましたが、最後に残ったクラウドテックラボ事業も含めた今後のＩＴイノベーションについて少しだけ話をしたいと思います。

自分の夢は「ガンダムを作ること」です。２０２０年に横浜に動くガンダムが公開されましたが、作りたいのは本当に乗って動かせる、怒られるかもしれないが、あわよくばドンパチできるレベルのガンダムを作りたい! というのが夢です。

そのためには、色々学んでいこうということで、最近では人工知能を開発するための勉強も始めました。最初はLINEでやりとりできるチャットボットから始まり、

GoogleHOMEのようなスマートスピーカーの機能を盛り込んだロボット。チャットボットと会話しながらリアルな脱出ができるゲームなど人工知能を取り扱うプログラムを個人的に開発し提供したりしているのがクラウドテックラボの個人事業の仕事の半分です。

また、ＩＴの勉強のため、南島原市が開催するアイデアソン（アイデア×マラソン）やハッカソン（ハック×マラソン）に参加したり、南島原市

ＩＯＴコンソーシアムの会長に就任したりと、ＩＴの世界に自ら深みにはまっていきました。

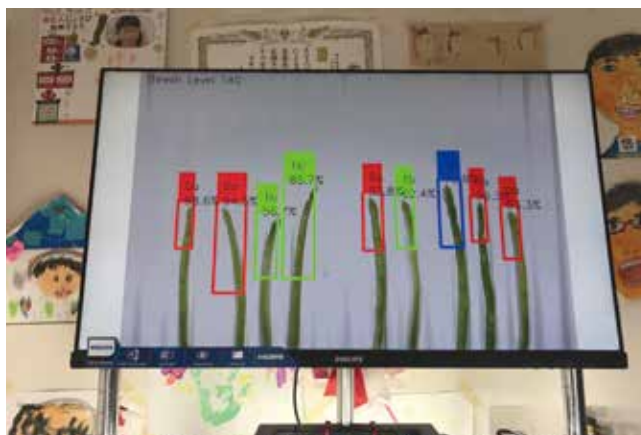
そんなこともきっかけとなり、一昨年前に南島原市と東京にある株式会社セラクが受託したスマート農業実証プロジェクトにも参加し、アスパラガスの等級を判定できるＡＩを作りました。アスパラの等級判定ができるのであれば、クリーニングの衣類の種類も読み取れるのではないか? と思い立ち、



南島原市主催のハッカソン



集合写真



アスバラAI



アスバラ選別デモ機



洗濯ハカセのコインランドリー



AIが衣類を判定するクリーニングのセルフレジ

おひらき

「AIが衣類を判定するクリーニングのセルフレジ」の開発に取り掛かりました。クリーニング事業の合間や、夜自宅に帰ってからの作業だったので開発に1年と少しかかりましたが、EPSONやGLORYからPOSプリンタや釣り銭機を借りての開発。地元の南島原市の地域商社である株式会社ミナサボや長崎大学など、たくさんの方々にも協力をいただき22年3月島原でリニューアルオープンした「イオン島原店」と、新しく始めるコインランドリー事業である「洗濯ハカセLAUNDRY.LAB」にて無事に稼働させる事ができました。まだまだ衣類のデータが足りないため、実際にお客様に利用してもらいながら、AIを成長させ完全無人化も目指した取り組みを実施していく予定です。

10年前とは違い、スマートフォンな

どですぐにネットに繋がり、買い物をしたり、いろんな情報を得ることが出来る世の中になりました。都会だけで出来ることは少なくなりました。直近ではコロナ禍になり、様々なイベントがオンライン化され、都会の大きな会場に行くことなく、大きなイベントにもオンラインで参加できるようになりました。

人工知能の開発など大学や大企業でしか出来なかったことも、個人が趣味レベルでできるような世の中にもなりました。

自分がやるべきことを明確にして、足元から課題を解決していけば、地方でも田舎でも、どこであつても自分が活躍できる環境を作れると思います。

南島原の海と山に囲まれ自然がゆったりした場所で仕事をしながら、今後楽しくイノベーションを起こしていくので、応援よろしくお願ひします。

十八
親和

Juhachi
Shinwa
Art Gallery

アート
ギャラリー

学芸員
便り

当館で所蔵する作品を紹介します

作者略歴

おおうち だ いげ し
大内田 茂士
(1913～1994)

現在の福岡県朝倉市出身。福岡ゆかりの浜哲雄、山喜多二郎太、高島野十郎などに指導を受けた後、1937年に上京して鈴木千久馬に師事した。日展、示現会展を中心に活躍し、後年は日展理事を務めたほか、日本芸術院会員となった。遺された多数の作品は福岡県立美術館などに収蔵されている。



▲大内田茂士 作品名不詳 1947年制作 油彩画 F30号

弊館が所蔵する絵画には、九州にゆかりのある画家の作品、または地域を主題とした作品が多くあります。今回ご紹介する大内田茂士の作品もそうした作品のひとつです。

1947年に制作された油彩画(作品名不詳)は、存在感のある蓋つきの壺、首の長いポット、パイプなどが画面の左右に配され、広く空いた中央を占める落ち着いた色合いの布は、鳥や草花を大らかなタッチで描いています。卓上とそこに配した品々を、画面上部の明るい灰色の壁がアクセントとなって引き締め、静かで洗練された印象を与えています。

本作と同時期の作品にも、同じ蓋付きの壺が繰り返し描かれていることがわかっています。

戦後間もない時期に描かれた本作には、日用の品々を通して穏やかな日々を慈しむ画家の眼差しが感じられます。

本作は、現在開催中の「静物画展」物への眼差し」(6月11日まで)にて公開しています。

(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

