



 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

代表取締役会長

田中敬二氏

代表取締役社長

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・協賛会社員  
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:株式会社白杵造船所、  
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の大きかった3社のうちの1社が興洋造船で、戦後の活況の中にあつて、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、あらゆる船種的设计・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と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し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「ものづくりに日本」を支える、重要な産業です。これまで



11 9



7



8



10

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



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と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<sup>みね</sup>製作所<sup>せいさくしよ</sup>

代表取締役社長  
峰<sup>みね</sup>敏晃<sup>としあき</sup>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、戦後もなく生産を再開。1947年には株式会社社に改組し、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なっています。

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。

続いた受注が、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鋳業所。このように、当社は運良く地の





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。この時に出会ったのが、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。

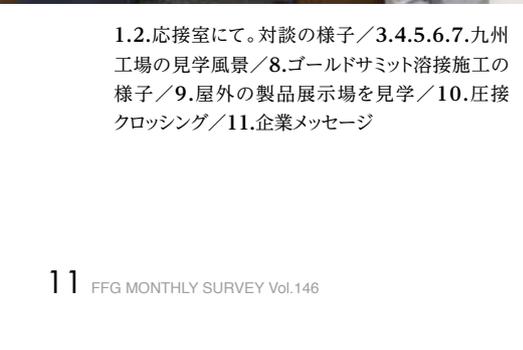
テルミット溶接の研究開発の過程で各種の特許を取得し、信号機器、分岐器に次いで、レール溶接技術を当社の新事業として確立、業容を拡大させました。ちなみに、当社はその後、1979年にエレクトロ・テルミット社と提携し、世界最高品質のテルミット溶接工法「SkV(短時間予熱による迅速溶接工法)」をわが国の鉄道に適合できるようにしたゴールドサミット溶接を開始しました。当社がゴールドサミット溶接を日本市場に広めた結果、短時間施工と軽量機器による機動力アップ、



11 9



7



8

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。

RりIたTたAたグループ

ホールディングス株式会社

代表取締役社長

くくらら ささきき

倉崎 好太郎 氏

ここうう たたろろうう

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歳しか違わ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に代理店です。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は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

人の幸せに  
一生懸命になれる  
仲間と共に挑戦し、  
成長し続ける会社です。



10

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



7



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RITAM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は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に成長するために、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の発展に欠かせない企業です。ますますの発展を心より願っております。



Top Interview



トップに聞く!

十八親和銀行

日本人がつくった日本の服を売る。  
世界に「ジャパカジユ」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で業態転換し、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

「ハッハグ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Angelicoluce」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。私自身はもつ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、父は事業の転換を決めました。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、本社は大村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ます。ここにきて、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、多様な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**

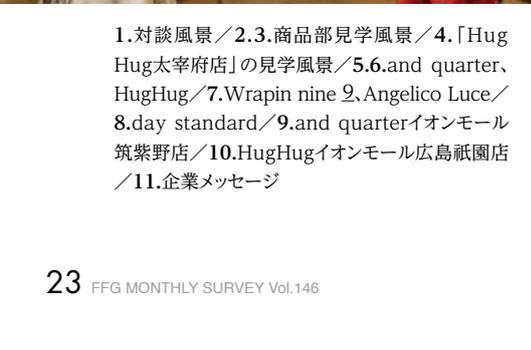
当社のスタッフは女性が97%、取締役の5人のうち3人が女性、社員の中には10〜20年と長く働いてくれる人も多く、女性の力が何よりの原動力になっています。現地スタッフであっても正社員で雇用し、中には店長になって、その後エリアマネージャーからバイヤー、商品企画なども任せるなど、やる気があるスタッフには活躍のチャンスを提供しています。私たちの強みは、地域密着でお客様に近いこと。



11 9



7



8

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、HugHug／7.Wrapin nine 9、Angelico Luce／8.day standard／9.and quarterイオンモール筑紫野店／10.HugHug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、「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」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 日本製の良さをもって世界に

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「ジャパカジユ」を商標登録いたしました。今回の製造業への進出には、「ジャパカジユ」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「ジャパカジユ」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「ジャパカジユ」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。

