Top Interview

トップに聞く！

福岡銀行

「高品質」「高機能」「低価格」を実現。介護用ベッドを通じて社会に貢献する。

株式会社 プラッツ

代表取締役会長
福山 明利（ふくやま あきとし）氏

取引店／福岡銀行 天神町支店

■会社概要

創業:1992年／**設立:**1992年／**所在地:**福岡県大野城市／**資本金:**5億8,205万円／**従業員:**109名（2022年6月現在）／**事業内容:**医療・介護用ベッド、マットレス等ベッド周辺機器の製造販売／**事業所:**本社、北海道支店、東北支店、関東支店、東海支店、関西支店、中四国支店、九州支店

会社ホームページはこちらからどうぞ!

本社前（左から福山会長、五島頭取）

医療備品販売の会社から介護用ベッドのメーカーに

株式会社プラッツは、福岡県大野城市に本社を置き、病院・施設・在宅の電動ベッド、マットレスといったベッド周辺機器の製造・販売を行っており、東証グロース市場、福証Q-Boardに上場しています。創業は1992年、私が34歳の時、福岡県春日市の自宅の1室から始めました。「有限会社九州和研創業」を設立し、救急用酸素蘇生機の販売代理店として事業を始めたのです。人工呼吸器と酸素吸入器、吸引器が一つになったコンパクトな商品で、全国の医師会の協同組合でも取り扱っていたことから、九州での代理店にしてほしいとお願いをしたのが始まりです。

そこからはお客さまのご要望に合わせていくうちに商品構成が増加。医療機関に必要なあらゆる商材を探しては、カタログにまとめ、今で言うBtoB通販の元となるようなことを始めたのです。そのカタログを持って病院を巡回するようになり、病院や介護用のベッドもその中の一つとして取り扱っていました。そのうち大手もBtoBカタログ通販を始めるようになり、このままではいつか負けてしまうかもしれないと考えていた時、ある医師から「これからは在宅介護の時代だ」という話を聞き、病院・介護用ベッドだけに商品を絞り込むことを決断。ところが、病院・介護用ベッドの大手メーカーのものが30数万円もすることに驚き、前職で台湾や中国の金属加工の工場などを見て回った経験があったことから、「海外生産をすればもっと安く提供できるのではないか」と思いついたのです。

そこで登場したのが、1997年に発売を開始した介護用電動ベッド「PKBシリーズ」でした。価格は9万9,800円という、画期的な商品でした。1995年には社名を「株式会社プラッツ」に変更。「プラッツ」はドイツ語で、英語でいう「プラザ」ですが、人が集まる場所といった意味があり、当時の自社カタログの名前を社名にしたのです。

いくつもの大きな試練を乗り越え東証、福証Q-Boardに上場

大きな転機になったのが2000年前後です。メーカーとして、市場のニーズに合う製品を生み出すための設計や開発に、膨大な資金が

5

3

1

6

4

2

必要と感じていた時でした。あるベンチャーキャピタルから「出資をしたい」と申し出があり、一気に資本金が2億円に跳ね上がったのです。

それまでの資本金が300万円でしたから、会社が乗っ取られてしまうのではという不安もよぎりましたが、まずは、理想の製品を生み出すための資金が必要と考え、初めて自社で介護保険レンタル対応ベッドを設計・開発したのです。当時は要支援、要介護認定を受けている方は、誰もが1割負担でレンタルできたこともあり、その後は順調に売り上げを伸ばしていきました。

2022年7月で、当社は30周年を迎えましたが、過去数回、前年度の売り上げを下回った経験があります。その一つが、2006年の介護保険制度の改正でした。在宅介護用ベッドレンタルが要介護2以上に限定され、とたんに返品の山となり、危機的状況も経験しました。そうした状況からも社員一丸で乗り越え、その後も次々と新製品を生み出すとともに、販路を全国に広げ、中国・上海にも進出。現地工場と提携しているベトナムのホーチミンには、2010年に駐在事務所も開設しています。2015年には東京証券取引所マザーズ(当時)、福岡証券取引所Q-Boardに上場を果たし、在宅介護用ベッド分野では業界2位のシェアとなりました。

福山会長

独立を目指し、総合商社を退職 それまでの経験、人脈が糧に

私自身は福岡の医師の家系に生まれました。親族の多くが医師を志す中、私は医師の道を選択せずに福岡大学法学部に進学。卒業後は関西に本社を置く総合商社に入社し、家電製品などの消費財の輸入を手掛けていました。ただ、会社員生活を続ける中で、「自分はサラリーマンには向いてない」と感じる場面も多く、いずれは独立したいと考えるようになったのです。ちょうど34歳になった時、「35歳になる前に

11

9

7

10

8

1.対談風景／2.本社ショールームを見学／3.4.高機能な在宅介護用ベッド「ミオレットⅢ」／5.6.利便性の高い在宅介護用ベッド「ヨカロ」／7.進化した背上げ、業界最高クラスの床面高さを実現した在宅介護用ベッド「ヨカロ」／8.自立支援介護用電動ベッド「プリモレット」／9.垂直昇降機構や音声読み上げ機能・液晶付き手元スイッチを搭載した医療施設用電動ベッド「アスピーノ」／10.すべての世代とすべての空間に調和するダークブラウンの色調と質感の「ケアレットネオアルファⅡ」／11.企業メッセージ

最前列左から松尾取締役、城社長、福山会長、五島頭取、大石支店長（福岡銀行）

挑戦したい」と、会社を辞めて独立しました。すでに結婚して、子どもたちもいたのですが、家族は私の性格を良く知ってか、快く賛同してくれたことを今でも感謝しています。

当社は一貫して「高品質」「高機能」「低価格」の3点にこだわって、製品をお届けしています。病院・介護用電動ベッドは、看病や介護を必要とされている高齢者の方がお使いになるのですから、絶対にけがをすることがあってはなりません。それだけのスペックと機能を持った製品だけをお届けしています。

今から10数年前だったでしょうか、他社製の安価な在宅介護用電動ベッドで事故が多発しました。そうした経緯もありＪＩＳ規格が生まれました。ＪＩＳ規格を受けるには製品はもちろん、工場の認定も必要で、日本でその認定を持っているのは5社のみで、その1社が当社です。

また、当社はそれまで白いスチール製のみだった在宅介護用ベッドに、チャコールグレーなどのカラーを採用し、ヘッドボードも木製にするなど、当時としてまったく概念のなかったデザインを生み出しました。この挑戦が、今の生き残りにもつながっていると思っています。

介護用ベッドに必要な要素は二つだけ。介護されている方が、リクライニング機能を使いつつ、手摺りを握って移動できるなど、自立支援に結びつくこと。もう一つは介護する方が快適であること。ベッドの高さを変えることができれば、介護する方の腰が楽になります。社会的に弱い立場にある方が、人生で最後に使うベッドになるかもしれません。使い勝手が良く心地よいものをお届けすることが、私たちの使命だと思っています。

世界的に進む高齢化を視野に東アジア地域にも進出

現在、介護保険制度利用で在宅介護用ベッドのレンタル（1割負担）ができるのは要介護2~5の方々ですが、その中で介護保険を利用してレンタルする方が3年前に100万人を突破しました。高齢化に伴い、利用数は年々4~5%ずつ伸びています。レンタルのベッドの耐久年数が10~15年ですので、各社が買い増しのタイミングを狙っている中で、当社は現在、全国の35%ほどをシェアできています。

今、高齢者の医療は、入院から在宅へのシフトが進んでいます。在宅での診療はもちろん、見守りのためのセンサーなどが飛躍的に伸びており、IoTやAIを活用した遠隔医療がテーマになってくると考えています。医療側から見れば、ベッドはデータを採取する宝庫であり、在宅介護用ベッドの付加価値は、今後さらに上がると思っています。また、福祉用具全体を視野に、福祉業界のさまざまな企業と協力していきながら、市場の期待に応えていきたいと思っています。

コロナ禍により計画は遅れてはいるものの、高齢化が進む東アジア地域への進出も見据えています。円安の影響や資材高騰などさまざまな問題はあるものの、次の上昇局面に向かって、高い志をもって挑んでいきたいと思います。

城社長

■ インタビューを終えて

福岡銀行　取締役頭取　**五島 久**

1992年の個人創業から今年で30年。たしかな品質と低価格の両方を実現し、さらにはデザイン性などの付加価値のある製品を次々と打ち出され、在宅介護用ベッドの分野で業界2位までに成長されています。

「人生100年時代」に向けて、在宅での医療・介護も増えていく中、介護用ベッドの需要はますます高まることが予想されます。今後は国内のみならず、高齢化が進む東アジア地域への進出も計画されており、これまで以上に発展されることを心よりお祈りいたします。

Top Interview

トップに聞く！

熊本銀行

ステンレス精密板金加工の技術でニーズに応える「高次元のモノづくり」を提供。

株式会社 丸山（まるやま）ステンレス工業

代表取締役 丸山（まるやま） 良博（よしひろ） 氏

取引店／熊本銀行 山鹿支店

■会社概要

創業:1973年／**設立**:1981年／**所在地**:熊本県山鹿市／**資本金**:1,000万円／**従業員**:34名（2022年8月現在）／**事業内容**:精密板金加工、レーザー加工、建築金物、厨房機器、ウォータージェット加工による特殊材切断加工、アウトドアブランド「STEN FLAME」の自社商品開発・製造・販売

会社ホームページはこちらからどうぞ!

本社前（左から丸山社長、野村頭取）

高い完成度が求められる ステンレス精密板金加工

当社は、先代である父・丸山義行（よしゆき）が1973年に創業した「丸山ステンレス工業」を前身としています。主に建築金物、オーダーの流し台をはじめとする厨房機器などのステンレス板金加工を行っていました。

1981年に法人化、2001年に「株式会社丸山ステンレス工業」へ組織変更し、現在は、半導体製造装置を中心とした精密ステンレス加工・溶接を主力とする「シートメタル・クオリティーカンパニー」を掲げ、ステンレス精密板金加工に特化したモノづくりを行っています。

ステンレス板金加工は、鉄のように塗装やメッキができないだけに、図面や寸法では表せない細かなキズ、バリ（突起物）を見逃さず、なめらかな仕上げが要求され、加工技術者によって見た目の輝きや美しさが大きく違ってくるのが特徴です。当社は、その仕上げの美しさにおいても、納品先のお客様から高い評価をいただいています。

ステンレス溶接に関しては、強度と美観・歪み・精度という難しいお客様の要望に応えるべく技術の向上に努めてきました。そのため全社員30数名中、20名がステンレス鋼溶接技術検定資格者（JIS Z3821 TN-F）を取得。その技術力をベースに、高精度板金加工品の難解な課題解決に対応しています。

33歳で社長に 将来を見据えた設備投資に着手

私は1991年、20歳の時に入社。会社はちょうどその頃、好景気に後押しされ、レーザー加工機といった大型機械の導入、第1工場、第2工場と拡張し、業績を伸ばしていました。当社が順調に事業を拡大していく中、60歳になる前だった父が突然、会社の経営を私に任せると言って社長の交代を宣言。2005年、私は33歳ながら社長となったのです。

なぜ父が私にこんなに早く会社を引き継いだのかは、未だに本心を聞くことができていませんが、これから先を見据えた上で、次の世代に任せたいと思ったのかもしれません。それまでに工場の技術者や営業なども経験しては

5

3

1

6

4

2

いましたが、ベテランの社員も多い中で、勉強させてもらいながら、ここまでやってきました。

就任後の転機の一つが、2010年のウォータージェット加工機の導入です。このウォータージェット加工機は、ステンレスのみならずアルミやガラス、またこれから需要が伸びていくと考えられるカーボンやチタンといった特殊かつ新しい素材の切断や加工が可能な設備です。新たなビジネスチャンスにつながると考え、実際に今、そのようなご依頼も増えてきています。

ただ、社長に就任後、ずっと感じてきたのは「私たちの仕事が一般の方から見ると非常に分かりにくい」ということでした。多くの人に知ってもらうことができ、社員がもっと誇りを持ってできるものがないか、そしてそれが新しいビジネスにならないかと考えていました。

丸山社長

自社商品開発プロジェクトによるアウトドアブランドの焚き火台が誕生

確かな技術はそのままに、これからを見据え、新たな展開をしていきたいと思い、2018年に立ち上げたのが「自社商品開発プロジェクト」でした。立ち上げから2年後のギフト・ショーへの出展を目標に、自分たちのこれまで培ってきた技術を活かした自社商品を作ろうと思い立ったのです。

そして2年間、試作や耐久テストを繰り返し、クラウドファンディングを経て生まれたのがアウトドアブランド「STEN（ステン） FLAME（フレーム）」の「Bonfire（ボンファイア） Grill（グリル）（焚き火台）」でした。元々は、熊本地震があったことで災害用に考えていたのですが、ちょうどアウトドアブームが到来し、大きくテレビや雑誌などでアウトドア商品として紹介され、注目を集めることになったのです。

この商品は、私たちの持つステンレス精密板金加工技術をフルに活かし、県花のリンドウや

11

9

7

10

8

1.対談風景／**2.3.4.**工場見学の様子／**5.**2022年8月に導入した2台目となるウォータージェット加工機／**6.**第17回優秀板金製品技能フェア金賞受賞作品「ステンレス製灯篭」／**7.**STEN FLAME Bonfire Grill／**8.**STEN FLAME LIGHT／**9.**STEN FLAME GLAMP／**10.**2022年9月に発売を開始したSTEN FLAME DRIP／**11.**企業メッセージ

2022年7月に竣工した資材倉庫前にて。最前列左4人目から丸山社長、野村頭取、古荘支店長（熊本銀行）

手毬（てまり）、竹籠といった熊本の伝統的工芸品にちなんだモチーフを加工。調理器具として利用するのはもちろん、〝ステンレスが生み出す炎の灯しび〟が癒しの効果をもたらしてくれることで、特にアウトドア初心者の方でも扱いやすいと喜ばれました。

販路については、当社ホームページのオンラインショップだけでなく、東北、関東、関西などのアウトドアショップ10店舗でもお取り扱いいただいています。また、購入された方がSNSなどで使用している写真をアップしてくれたことで、それらを見た方からの問い合わせが増えました。

「STEN FLAME」シリーズは、大型焚き火台「STEN FLAME GLAMP（グランプ）」、組み立て式ミニ焚き火台「STEN FLAME LIGHT（ライト）」など、新しい商品を生み出しています。

さらに2022年9月には、組み立て式コーヒードリッパー「STEN FLAME DRIP（ドリップ）」が発売となりました。これは、東京都墨田区と長野県軽井沢町で珈琲専門店を展開されている「Un（アン） Cafe（カフェ） Sucre（シュクレ）株式会社」と共同開発した商品で、別売りでドリッパー

スタンドも用意しています。円形に近い六角形の形状でお湯を投入しやすく、円錐形のペーパーフィルターが程良くフィットし、コーヒーの味や香りが引き立つ設計となっています。また、軽量かつ組み立て式で持ち運びにも便利です。まったくの異業種である珈琲専門店の方からの呼びかけで実現した新しい商品に、私たちも期待を寄せています。

新ブランドで雇用にも変化

メンター制度導入で人材を育成

この焚き火台「STEN FLAME」の誕生は、雇用にも大きな変化をもたらしてくれました。この商品を知って、「こういうものを作りたい」という20代、30代の方が面接に来てくれるようになり、昨年は中途入社で4人を採用、今年も2人採用の予定になっています。ステンレス精密板金加工だけではイメージできなかった当社の仕事が、多くの人に認められたと感じました。また、山鹿市のふるさと納税の返礼品にも採用いただいており、地域の方にも誇りに持ってもらえる商品になったと感じています。

社員教育については、資格取得を含め、技術の習得がきちんと身に付くよう「メンター制度」を導入しています。経験豊富な先輩社員が、仕事だけでなく身の回り全てのことをサポートする環境で、丁寧に人材を育成していきたいと思っています。

また地元の鹿本商工高校からのインターンシップ実習も毎年受け入れています。期間は3日間と短いながらも、モノづくりの楽しさ、大切さを少しでも体感してもらおうという取り組みです。生徒たちには、自分で製作したネーム入りミニ焚き火台をお土産に持って帰ってもらっています。少しでも地元の企業のことを理解いただき、また、将来を担ってくれる人材採用にもつながればと思っています。

私たちの経営理念は「我々の働きで社会の発展に貢献すると同時に全社員の幸福を追求する。」です。この言葉を胸に、さらにこれからの新しい時代に向けて、最先端の加工機械と職人たちの手加工による匠の技術を融合した「高次元のモノづくり」を提供し、さらなる顧客満足と社会貢献に向けた挑戦をこれからも続けてまいります。

■ インタビューを終えて

熊本銀行　取締役頭取　**野村 俊巳**

長年培われてきたその確かな技術で熊本県内の半導体製造産業の一翼を担い、「シートメタル・クオリティーカンパニー」として、ステンレス精密板金加工に特化したモノづくりを信念に、発展し続けて来られました。

2020年からは焚き火台「STEN FLAME」がアウトドアブームとも相まって大きな話題を呼び、若い人たちの製造業への関心が広がる機会にもなっています。その将来を見据える柔軟な発想力を持って、さらなる躍進を期待しています。

Top Interview

トップに聞く!

十八親和銀行

梱包・配電盤・鋳造を三つの柱に 高い技術と品質で 多種多様なニーズに応える。

服部産業（はっとりさんぎょう）株式会社

代表取締役社長
服部 京一郎（はっとり きょういちろう）氏

取引店／十八親和銀行 北支店

■会社概要

創業:1953年／**設立:**1969年／**所在地:**長崎県長崎市／**資本金:**2,000万円／**従業員:**162名（2021年3月末現在）／**事業内容:**梱包業、配電盤製造業、鋳物製品製造業、精密機械加工業、電気工事業／**事業所:**本社・工場、第二工場（配電盤部）、時津工場（梱包部）、城山ビル（電設部）、島原工場（鋳造部）、熊本事業所

会社ホームページはこちらからどうぞ!

本社工場前（左から服部社長、山川頭取）

付加価値を求め
新事業に次々と着手

当社は、木材の卸販売業を営む「服部商店」を前身に、1953年に長崎市で創業しました。創業から今年で69年、木箱をはじめ強化ダンボール、スチール等を使用した、輸出向けまたは国内輸送向けの梱包事業、高低圧盤や電気機器装置製造の配電盤事業、製品の鋳造から機械加工までを行う鋳造事業の三つの事業を大きな柱として、さらに各種電気工事を行う電気工事事業などにも進出し、今日に至っています。

梱包、配電盤、鋳造と、全く異なる事業を展開していますが、その事業のすべてが繋がっています。創業者である祖父・服部京三（きょうぞう）は、足場板用などの木材の卸販売業を行っていました。その時、最も木材が使われていた「梱包」に着目し、梱包事業を開始しました。1969年に法人化し、「服部産業株式会社」を設立。1971年に時津町内に時津工場が完成すると同時に、荷箱製作・梱包業務を本格的に開始しました。

京三は常に新しい発想で、さらなる付加価値を追い求めていました。梱包事業を進めていく中で、梱包される商品に配電盤が非常に多いことにヒントを得て、それまで全く縁がなかった配電盤事業に進出しました。また、電気工事事業も、この配電盤製造から発展して生まれています。

ただし、もともとは木材販売や梱包事業ですから、配電盤や電気設備に関するような知識は全くないところからのスタートです。当時の主要な取引先であった三菱電機株式会社様に協力いただきながら、技術者を育て、柱となる事業へと発展させてまいりました。現在、当社従業員は、ほとんどが未経験で入社しますが、常に高い品質を保つために、確かな技術者を育てることが何よりも重要と考え、各部署で徹底した教育プログラムの下、技術の継承は

5

3

1

6

4

2

もちろん、専門的な資格取得などもしっかりとサポートしています。

設計から板金、検査・試験まで一貫した製造体制が強み

1982年に、現在の長崎市小瀬戸町の神ノ島工業団地内に本社工場を移転すると、その翌年の1983年には島原市にあった株式会社亀田鉄工所を傘下に置くことになりました。亀田鉄工所は、1992年に株式会社ハットリキャステックと社名変更し、2003年に服部産業鋳造部として合併統合しました。現在は、舶用ディーゼルエンジン用過給器部品、誘導電動機用部品、産業用ロボット部品等を製造しています。配電盤事業は、1989年に板金製造部を新設し、金型プレス機械の導入による精密板金の生産を開始しました。これにより設計から板金、塗装、配線、検査・試験に至るまで一貫してできる体制が確立しました。板金は外注とする企業が多い中で、配電盤の仕様変更にも柔軟に対応した一貫した生産ができることが、当社の大きな強みになりました。主な商品は、発電所や工業用の高圧受配電盤、高圧で受電するための機器一式を金属製の外箱に収めた受配電用キュービクル、特別高圧盤をはじめ、最近はデータセンター向けの製品も増えています。これらの製品は一般の方の目に触れることは少ないかもしれませんが、私たちの技術と品質は、確実にこの国の産業やその発展を支えていると自負しています。

服部社長

11

9

7

10

8

1.談話の様子／2.数多い有資格者が在籍されている／3.4.本社工場内の梱包事業を見学／5.板金を目的の形状に打ち抜くタレットパンチプレスなど、各種板金加工設備を導入／6.7.配電盤事業を見学／8.熊本事業所（工場）／9.10.鋳造部のある島原工場／11.企業メッセージ

最前列左2人目から酒井取締役経営企画部長、服部隆弘取締役経理総務部長、上田取締役製造統括部長、服部京一郎社長、山川頭取、戸野本支店長（十八親和銀行）

熊本の半導体事業への挑戦

現在、当社の柱の一つである梱包事業は、また新しいステージに向かっています。もともと熊本県には精密機械関連の企業が多く集積しており、これまで本社のある長崎から出張してその梱包作業に対応してまいりましたが、よりお客様のニーズに応えるため、2020年1月に熊本県合志市に熊本事業所を新設しました。この事業所は、私の父であり、現会長である服部一弘が陣頭指揮を取っており、当社にとって大きな挑戦となっています。昨年、世界最大手の半導体メーカーである台湾積体電路製造（TSMC）の熊本進出が発表され、当社の熊本進出の大きな追い風となっています。

精密機械梱包にはダンボールの特殊加工技術が欠かせません。当社が長年培ってきたノウハウと品質で、さらなる国内産業の発展に貢献できたらと思っています。

感謝の気持ちを忘れず お客様のお役に立つために

私はここ長崎市で生まれ、地元の大学を卒業後すぐに、当社に入社しました。「後継者になる」という特別な意識を持ってはいなかったのですが、大学卒業と同時に自然とこの道を選んでいました。梱包事業の現場を3年間経験した後、営業へ。2013年には常務、2017年には副社長に就任、2020年5月に社長に就任しました。

まだ父も現役の年齢であったことから、「まだ早いのでは」という思いもありました。しかし父には、創業者である祖父が急逝して突然社長に就任した経緯があり、父は引き継ぎができず非常に苦労をしたそうで、そのため私を早く社長に置き、引き継ぎをしっかりしたいと考えたようです。その父から伝えられたのは「感謝の気持ちを忘れない」ということ。当社は、来年2023年に創業70周年を迎えます。厳しい時代を乗り越え、ここまで続けてこられたのは、社員を含め「周りの方たちに助けてもらってきたおかげ」であり、その感謝の気持ちを決して忘れてはならないという父の強い思いでした。

今は熊本事業所が軌道に乗ることが第一ですが、さらにはSDGsへの取り組みも進めたいと思っています。私たちが梱包事業で取り扱うダンボールは90%以上リサイクルが可能です。これらをどう社会に活かしていけるのか、非常に高い興味を持っています。

当社では長年、長崎市の夏の風物詩である精霊流しの精霊船の製造も手掛けてきました。近年は精霊船の数も減っていますが、地域とのつながりは非常に大切だと感じています。また最近ではダンボール製の災害用ベッドを長崎県に寄付させていただきました。私たちの理念は「お客様のお役に立てる会社づくり」です。誠心誠意、常に感謝の気持ちを忘れずに、これからも発展し続けていきたいと思います。

■ 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

木材を使用した梱包事業にはじまり、配電盤事業、鋳造事業、そして電気工事事業と、これまで常に付加価値を求め、時代を見据え、事業を展開してこられました。長年にわたり培われてきた高い技術と確かな品質で、この国の産業を支えてこられました。

一昨年前には熊本事業所を新設され、いま全国的に注目されている半導体製品等の梱包という分野において、大きな役割を果たされることでしょう。今後さらなる成長を果たされ、ますます発展されることを期待しています。