



福岡銀行

創業から100年。

環境への意識をさらに高め、

地元根差す企業へ。

かめやがらす
亀屋硝子株式会社

代表取締役社長
つつみ せい いち
堤清一氏

取引店／福岡銀行久留米営業部

■会社概要

創業:1923年／設立:1950年／所在地:福岡県久留米市／資本金:2,700万円／従業員:160名(関連会社含む)／事業内容:板ガラス・アルミ建材の卸および販売・施工、エクステリア、外壁塗装ほか／事業所:本社、鳥栖アルミセンター(総合建材本部)、佐賀支店、福岡営業所／関連会社:株式会社新屋硝子アルミセンター(筑後地区:販売施工)、株式会社大熊硝子アルミセンター(うきは地区:販売施工)、三和エクステリア福岡南販売株式会社(エクステリア施工)、株式会社ミュール(外壁施工、塗装)、株式会社ウインドコンビニ(個人顧客販売、リフォーム)

会社ホームページはこちらどうぞ!





KAMEYA GLASS
亀屋硝子株式会社

本社前(左から堤社長、五島頭取)

両替商から継ぐ「亀屋」の屋号 板ガラス一筋から発展

当社は福岡県久留米市に本社を置く、ガラス・サッシをはじめとした建具や住宅設備機器等のあらゆる建築資材を取り扱う地元企業です。社名である「亀屋」の由来については、江戸時代にまでさかのぼります。現在の本社の場所で、私の先祖は両替商を営んでおり、その時の屋号が「亀屋」でした。その後、時代の変化とともに商売内容も変化し、次に製粉業として砂糖を取り扱っていたと聞いています。

そのような中で、当社の創業者となる曾祖父・喜一が1923年、板ガラスの販売を始めました。ちょうどその頃、久留米でも洋風建築の家が増え始めるとともに、和風家屋の障子の戸や窓が板ガラスに変わり、「これからはガラスの時代」とひらめいた初代は、当時まだ珍しかった板ガラスのメーカーと特約店契約を結び、屋号の亀屋に「硝子」を付けて、この地で創業しました。

その後、1950年に法人化。2代目・久寿までは当社の取り扱い製品は板ガラス一筋だったのですが、3代目となる父・浩一は、住宅のニーズが多様化する中で、ガラスにとどまらず、サッシやエクステリア、外壁など、木材以外の建築商材全般を取り扱うようになりまし。その理由は、時代とともにニーズも多様化し、新築の需要が年々減ってきた一方で、ガラスやサッシのリフォームでの需要が増えつつあったことにあります。そこで当社は住宅全般のリフォームのご提案ができる体制を整えることとし、社内にエクステリアや外壁に関する専門部署を置くなど、長年の経験と施工技術力の研鑽を積み重ね、お客様のどのようなご要望にも応えられる体制を確立しています。

来年、当社は創業100周年を迎えます。当社が創業以来、何よりも大切にしてきたのは、この地域の皆様に貢献することです。地域に必要とされるものをお届けするために取り扱う商材を多くし、どのような要望にも応えていくことを目指しています。



鉄の研究から、後継者の道へ 営業の経験が大きな糧に

私は小さいころから母に、将来は会社を継ぐようにと言われて、物心がつく頃には自身もそう考えるようになっていました。地元
の明善高校から九州大学工学部材料工学科に進学。大学卒業の際には、工学部だったため
周囲が大学院に進むことが当たり前のように
でしたし、自分自身も大学院に進むつもりで
いました。ところが、父から継ぐのであれば早く
社会経験を積むために「就職しなさい」と急
ぎよ、大学4年時に就職活動を始めました。



堤社長

父ともよく相談した結果、まずは修業という
ことで、取引先であった当時の旭硝子株式会
社(現・AGC株式会社)とトステム株式会社
(現・LIXILグループ)の共同出資で外装
部門を担う旭トステム外装株式会社に、3年
間お世話になることになりました。

そこでは初めての営業も経験。研究職を目
指してコミュニケーションが得意ではなかった
自分に営業が務まるのかと不安ばかりで、当
時は販売店などのお客様に対して、会社に言
われたことを伝えるだけで精一杯でした。そ
して3年が経ち、会社を離れる頃、開いていた
だいた送別会で、自分の思いを初めてお客様
に本音で話したのです。するとお客様から「堤
くんの気持ちを初めて聞いた。そんな想いを
最初から知りたかった」と、自分の気付いてい
なかつたことを教えていただきました。失敗し
てもフォローをしてくれた上司を含め、この時
の経験は、何よりも貴重なものになったと思っ
ています。

その後26歳で、ここ亀屋硝子株式会社に



11 9



8



10

1.対談風景／2.3.4.本社内では出荷を待つ多種多様なガラス類を見学／5.二重窓のサッシ／6.本社の目の前にある店舗「ウインドコンビニ」では住宅リフォームの相談などができる／7.8.9.「ウインドコンビニ」で通常のガラスと高断熱真空ガラスの違いを比較実験／10.「鳥栖アルミセンター」／11.企業メッセージ



最前列左2人目から野口取締役総務部長、堤社長、五島頭取、國治久留米営業部長(福岡銀行)

入社しましたが、想いをお客様や社員に伝えることを大切にしようと、あの経験は経営者となった今でも活かしていて、社員と本音で対話することが会社の成長につながっていると思います。

令和を機に、36歳で社長に 大切にしたいのは「社員との対話」

時代が令和となった2019年、父から社長職を受け継ぎ、当社の4代目となりました。まだ36歳で早すぎるような気もしたのですが、元号が代わるタイミングであり、父も私も亥年生まれで、ちょうど亥年という縁起の良さもありました。父は当時72歳でしたが、父と同年代で親交のあった社長が代替わりをされ、「早めに世代交代するほうがいい」というアドバイスをいただいていたという理由もありました。実際に、父に会長としてフォローしてもらったこともでき、非常にスムーズに継ぐことができたと思っています。

父がもつとも強く教えてくれたのは、「社員を大切にすること」。企業は人なり」と言いますが、社員を大切にしなければ、会社としての成長はありません。そのため心掛けていますが、社員との対話です。いろんな社員から新しいアイデアを出してもらって、それを吸い上げ、現場に活かしていけたらと考えています。

省エネ志向の新しい素材に着目 工務店に向けての勉強会

現在は、主力であるガラスやサッシ、ドアなどの室内建材のほか、カーポートやフェンスといったエクステリア、外壁、トイレやキッチンといった水回りを4本柱として事業を展開しています。

最近のZEH^{ゼッチ}(※)住宅に代表される省エネ志向を背景に、新築だけでなくリフォームによる需要が伸びており、最新の技術についての知識を私たちが学ばなければならなくなっています。そこで取引先である工務店を対象にした

勉強会を実施し、環境に関する意識を変えていくことをお伝えするようにしています。製品も、サッシであればアルミから樹脂へ、ガラスであれば優れた断熱性能を発揮するペアガラスが主流になっており、さらには、2枚のガラスに発電セルを挟み込んだ太陽光発電ガラスといった再生可能エネルギーに着目した製品も登場しています。

持続可能な開発目標であるSDGsの観点から見ると、住宅部門はCO₂の排出量が多い分野と言われています。今は「モノ売り」の時代から「コト売り」の時代へと変化しています。ただガラスを販売するのではなく、いかに環境に考慮した性能の高いものを提供しているのか、そのことを私たち自身が意識していくことが、これからの会社の成長に欠かせないと感じています。

(※)net Zero Energy Houseの略語で、エネルギー収支をゼロ以下にする家の意

■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役頭取 五島 久



地元久留米から九州各地まで、住宅用ガラスやサッシを中心とした建築資材を安定的に提供してこられました。近年は、異常気象や自然災害が増える中、お客様が一年を通して快適な住み心地を感じられるよう豊富な種類の最新リフォーム用建築資材を取り揃えておられます。

地域の暮らしを守りつつ、来年はいよいよ創業100周年を迎えられます。この先もまた次の100年を見据え、ますます地域の発展に貢献されることを期待しています。



熊本銀行

日常を忘れ、自然を感じる心地良い空間で
世界に誇る熊本の食を
お客様に味わっていただきたい。

株式会社 イタリー亭^{てい}

アンテイーカ

ロカンダ

ミヤモト

antica locanda MIYAMOTO

代表取締役社長

みやもと けんしん

宮本 健真 氏

取引店 / 熊本銀行 花畑支店

■会社概要

創業:2006年 / 設立:2008年 / 所在地:熊本市
中央区 / 資本金:300万円 / 従業員:6名 / 事業
内容:飲食業、小売店酒販売業、飲食事業や地域
活性化にまつわるコンサルティング業務

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





antica locanda MIYAMOTO店舗前(左から宮本社長、野村頭取)

渡伊から料理人の道へ 31歳で熊本市内に自分の店を持つ

「イタリー亭」という社名は、1980年に父である宮本^{たけひろ}長が熊本県山鹿市に母と「イタリー亭」というイタリア料理店を創業したことに由来します。父のイタリー亭は「日本で最も田舎にあるイタリア料理店」として繁盛し、1985年には同市内で店舗を移転拡大。県内で最も歴史あるイタリア料理店として、店舗営業だけでなく新規店舗や惣菜店を開くなどして事業を拡大。のちには九州各県へ店舗を展開していくこととなります。

一方、私は高校を卒業後、海外への好奇心からイタリアに留学して語学を学んでいました。次第に料理への興味が湧き、本格的に料理の道に入ることを決意。製麺店から始め、イタリア・トスカーナ州の名店「ラ・テンダ・ロッサ」などで修業を重ね帰国。イタリアからの帰国前に東京のお店から声を掛けていただいていたのですが、2002年に父が新しく出店する百貨店内のレストランを手伝うため、26歳の時に帰郷しました。

父が事業を拡大していく背景には、私に経営者として跡を継いでほしいという想いがあった

と思います。しかし、当時の私はまだ青二才。自分の店を持ちたいという夢がありました。料理人としての私の気持ちを汲み取ってくれる一方、父は私が店舗展開事業は継がないことを理解したので、新たな事業として不動産業を立ち上げることを考えました。

そして2006年、現在の熊本市中央区辛島町に父が熊本市内で初めての不動産物件を購入し、私が1階にテナントとして入り、念願の自分の店「リストランテ・ミヤモト」をオープンすることができました。

「リストランテ・ミヤモト」は、34席ほどの空間で、リーズナブルな料金のランチから提供し、多くのお客様に喜んでもらえるような街場のレストランとして、スタートしました。開店してしばらくすると、企業や病院の経営者といったお客様が来店するにつれ、徐々にイタリアで学んだ経験を活かせる料理が作れるような環境になり、それに合わせて落ち着いた雰囲気のお店へと進化していきました。お客様のおかげで、現在の店舗のベースが築かれたと感謝しています。

そして開店から2年後、2008年に法人にする際、父の会社名と屋号をもらって「株式会社イタリー亭」と名づけました。



5



3 1



6



4 2



阿蘇の「あか牛」をはじめ 豊かな熊本の食材のPRに尽力

私が料理をするうえで大切にしているのが、「地元の食材を使う」ことです。熊本は魅力あふれる食材が豊富で、阿蘇や天草、人吉など県内各地に気候が異なる農産地があることから、1年を通して食材の収穫ができるという恵まれた土地でもあります。特に阿蘇を代表する「あか牛」は、まだ知名度が低かった頃からお店の看板メニューとして力を入れていました。豊かな食材に囲まれている熊本の食材を使わない手はないと考え、地元の食材とイタリア料理を合わせた自分の料理を作り上げ、熊本の食材をアピールし続けてきました。

そんな中、熊本の食の魅力を伝える活動が評価され、2011年に農林水産省料理人顕彰



宮本社長

制度「料理マスタース」ブロンズ賞を獲得。受賞をきっかけに行政やメディアから注目され、熊本の食材をPRする活動の追い風となりました。2012年には「食の大地・くまもと」「世界農業遺産推進研究会代表、「食の大地・くまもと」親善大使、阿蘇地域世界産業遺産協会顧問などを務め、2013年の「世界農業遺産・阿蘇」の認定のために奔走してきました。

2015年にイタリアのミラノで開催されたミラノ国際博覧会では、熊本・阿蘇をPRする料理デモンストレーションも担当。行列を嫌うイタリア人たちが何時間待ちもの行列をつくらせて日本の文化やあか牛をはじめ、熊本の食材を堪能したことが、日本でも大きなニュースとして取り上げられました。

さらに、2019年には、「料理マスタース」シルバー賞を受賞し、熊本・阿蘇の食文化の普及に尽力し続けています。

熊本地震やコロナ禍の影響で 店の在り方や調理法にも変化

大きな転機となったのが、2016年に発生した熊本地震です。地震によって店舗の入ったビルは外装などが崩れ、とても営業できる状態



1.料理を囲みながらの対談風景／2.熟成肉説明の様子／3.あか牛のステーキを堪能／4.看板メニュー「あか牛のステーキ」／5.熊本県産ワインの紹介／6.物販商品説明の様子／7.店内物販スペース／8.熊本産の食材を使った物販商品（左からBotanical Stick Tea、天然コラーゲン入りドレッシング、熊本県産の果物を使用したジュース）／9.大きな窓から緑豊かな中庭が見える店内／10.熊本の人気洋菓子店と老舗酒造とのコラボ商品「熊本大吟醸酒ケーキふあり」／11.企業メッセージ



antica locanda MIYAMOTO店舗にて。左2人目から前崎マネージャー、宮本社長、野村頭取、海悦支店長（熊本銀行）

ではありませんでした。しかし、全国の料理人仲間やお客様からたくさん支援物資が寄せられ、中には10トトラックで運んでくださる方もいらつやったこともあり、仲間たちと一緒に被害が大きかった地域で炊き出しを行いました。炊き出しを行つていく中、ガスや電気に頼りきつている今までの調理環境にショックを受けるとともに、薪や炭で作る料理が食材本来の良さを引き出すことを体感。それが今の薪や炭を使った「焼く」という料理の原点かつシンプルな調理法へと繋がつていきました。

また、災害時、飲食店はお客様と分断されてしまいますが、コロナ禍も熊本地震の時も多くのお客様に助けられました。21年春の緊急事態宣言の際には店舗を開けることができず、テイクアウトでの提供となつたのですが、常連の方を中心にたくさん注文をいただき、店舗営業の時よりも忙しい状況になりました。

それまで熊本県の食材をPRするために国内外を飛び回っていたのですが、改めて熊本地震やコロナ禍を振り返り、自分がお客様に助けられてきたことを実感。何かと忙しい日々を送つていらつやるお客様に、自然あふれる環境の中で、料理をしている自分を見てもらいながら、日常の忙しさや喧騒を忘れてくつろげる空間のある

お店を作りたいと思うようになってきました。

水の恵みと自然を感じる

新店舗がオープン

今後の事業の継承も考慮

熊本の自然が感じられる良い物件がないかと、市内を流れる白川沿いを探し歩いていたら、知り合いから、熊本市中央区新屋敷に「空いている良い物件がある」と聞いたのです。新屋敷はもとも細川家の武家屋敷があったところで、市内中心地でありながら、自然あふれる閑静な場所。その物件を見学すると、緑豊かな中庭が広がり、まさに理想とする場所でした。

オーナーとお会いした時に、阿蘇から流れてくる一級河川の白川、そこから派生する大井出川に囲まれた新屋敷という歴史と自然あふれる素晴らしいこの場所で、店を開きたいという熱意をお話させていただいたところ、快くお貸ししていただけることになりました。

2021年6月に移転オープンし、店名も新しく、お客様にくつろいでもらいたいという想いから、イタリア語で「古い旅籠」を意味する「antica locanda MIYAMOTO」としました。店内の壁とテーブルは熊本・芦北産の杉と肥後の石工の

石橋などで有名な美里町の廃石材を使っています。お客様の半数は県外の方で、全国各地から足を運んでくださるお客様もいらつやいます。

店内のデザインをお願いしたのは旧友のインテリアデザイナー竹田克哉氏。まだ2人とも駆け出しの頃に、「いつか一緒にお店を作ろう」と話していたことがようやく実現しました。細川家ゆかりの屋敷跡の風情を残す中庭が大きな窓いっぱいになり、店内は私が修業したイタリアのアルプスの山小屋を思わせる自然あふれる雰囲気となっています。店舗の入り口には、物販スペースも設けました。県産の素材を使ったハムやベーコンなどの加工品、オリジナルのハーブティーやワイン、スイーツなどがいつでも買えるようになっています。

今後は、家業であるレストラン業をいかに継続させていくかと同時に、事業拡大を続ける父の不動産事業をどう受け継いでいくかを考える時期に差しかかっています。「イタリー亭」が創業して、2030年で50周年になります。

父が元氣な間にレストラン業と不動産業を両立させ50周年を迎えることが恩返しだと思っています。これからの事業の発展とともに、お客様が忙しさを忘れ、くつろげる空間を提供できる店舗運営を目指してまいります。

■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 野村 俊巳



2013年の「世界農業遺産・阿蘇」認定に尽力され、2015年に開催されたミラノ国際博覧会で阿蘇のあか牛でイタリア人を魅了した、熊本を代表するシェフ・宮本氏が2021年6月に移転オープンしたのが「antica locanda MIYAMOTO」です。現在、商品開発やコンサルタントもされており、その活躍はますます広がっていくことでしょう。

創業50周年に向けて、先代からの想いを引き継がれた「株式会社イタリー亭」を今後どのように発展させていかれるのか、大いなる活躍を期待しております。



十八親和銀行

自動車・電気設備・携帯電話の
3事業を軸に、次代を見据え、
新規事業に挑戦し続ける。

株式会社
古川電機製作所

ふるかわでんきせいさくじょ

代表取締役
古川健氏

ふるかわ

たけし

取引店／十八親和銀行 宮田町支店

■会社概要

創業:1933年／設立:1948年／所在地:長崎県佐世保市／資本金:2,000万円／従業員:72名(2021年12月末現在)／事業内容:自動車電気装置整備および販売、電気工事・電気通信工事・管工事・機械器具設置工事、携帯電話販売、特殊機器開発、工具・機器販売／事業所:本社、ドコモショップ 広田店、ドコモショップ 平戸店、ドコモショップ ララプレイス 日野店／関連会社:有限会社 タートルマリン、株式会社 パワーテック

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





本社事務所前(左から古川社長、山川頭取)

町工場的な電気部品製造から

自動車、電気、携帯電話事業に拡大

当社は佐世保市大和町に本社を構え、自動車の電気装置類の整備や販売を主に営む。当社の創業は1933年、私の祖父・古川^{いさむ}勇が当時の東京府東京市深川区で自動車の電装部品修理の製作所を立ち上げたことに始まります。その後、太平洋戦争が開戦した折、疎開先の佐世保市内で「有限会社古川電機製作所」を設立しました。製作所と名を冠している通り、設立当初は電装部品の製造をする町工場的な事業だったのですが、その後のモータリゼーションの進展とともに、株式会社デンソーや三菱電機株式会社などのサービス店として、カーエアコンやスターター、オルタネーターなどの自動車電装部品の販売とアフターサービスを手掛けてきました。

現在は、自動車用電装部品、用品、整備工

具類の販売修理を行う「電装機器事業部」、

電気・電気通信・管・機械器具の設備工事業を

行う「特機事業部」、そして携帯電話販売を

行う「ドコモ事業部」の3事業を運営してい

ます。

一見、この3つの事業は関連のない異分野の

業種と思われがちですが、携帯電話に関して

は、電装品の一つとして自動車電話を扱うよ

うになった流れもあり、携帯電話の登場時か

らドコモの代理店事業を始めていますし、ま

た、携帯電話が普及したことで以前から取り

扱っていた無線機の販売台数が落ち込んでき

たため、同じような通信システムを使用する

防犯カメラの取り扱いを開始しています。この

ように3つの事業はそれぞれがつながっている

のです。

現代の生活に欠かすことができないインフ

ラと化した「自動車」「電気」「携帯電話」と





古川社長

いう3つの事業を軸に、ここ長崎県北部に暮らす地域の皆様やすべてのステークホルダーとともに、持続的な成長を続けています。

銀行員から経営者へ

2019年には新社屋も完成

私は地元長崎の青雲高校を卒業後、慶應義塾大学に進学し、大学卒業後は地元の親和銀行(現・十八親和銀行)に入行しました。古川家の次男だったこともあり、もともとは家業を継ぐことは考えていなかったのですが、兄が

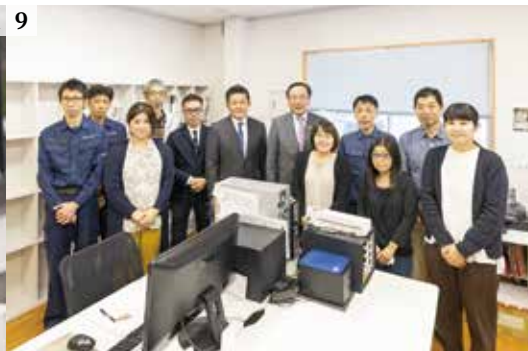
県外で別の企業に就職したことから、「ならばいずれは自分が父の跡を継がなければいけない」と考えるようになり、地元企業に就職したのです。

親和銀行では、福岡支店、東京支店に勤務したのち、公益財団法人長崎県産業振興財団に転向しました。ここでは、ベンチャー企業の創業支援を担当。夢を持った若手経営者と接することで、中小企業の将来性と魅力を改めて感じる事ができ、この経験がその後の人生に大きな影響を与えてくれたと感じています。

ちょうど30歳になる2004年、それまで9年間勤めてきた銀行を退職し、古川電機製作所に入社しました。33歳で取締役、2012年には37歳で社長に就任しました。
社長に就任して事業の発展とともに取り組んだのが本社の建て替えです。当時、旧社屋が築60年程度経過していたことから、2019年



11 9



10



8

1. 本社の電装機器事業部を見学
2. エンジン内の発電機をメンテナンス
3. 自動車部品の修理
4. 車種別のバッテリーを多数常備
5. 6. タートルマリンを見学
7. パワーテックを見学
8. ポータブル発電機
9. タートルマリン・パワーテックの社員の皆さん
10. パワーテックの事業について説明
11. 企業メッセージ



前列左2人目から江頭マネージャー、松村常務、古川社長、山川頭取、田邊支店長(十八親和銀行)

に本社を現所在地に新築移転しました。新社屋は、近代的かつ快適な環境となり、不足がちであった技術者をはじめ、若い人材の獲得につながっていると実感しています。

マリン・発電機事業を開始

自動車や電気設備、携帯電話の代理店といった事業は、地域に密着した事業といえます。それぞれにエリア展開している企業があり、他の地域への進出が難しいという問題を抱えていました。「もっとエリアを越えてできる新しい事業はないだろうか」と模索していたところ、2021年11月末、マリン用品・ヨット・ボート部品の輸入・製造・販売を手掛ける「有限会社ターゲットマリン」と、発電機の輸入・販売・アフターサービスを行う「株式会社パワーテック」(ともに本社・長崎県西海市)を傘下に迎えました。

創業者が「長崎県で世界に一艘しかないよ

うな船を造りたい」との想いで西海市に設立された会社です。日本国内では流通していない部品を独占販売できるほか、高級クルーザーなどで使うマリンエアコンや発電機などを中国で生産し、市場よりも安い価格で販売することで、安定した売り上げが維持されてきました。後継者が不在のため事業の引き受け先を探していたところに今回の良い縁談の話が出て、十八親和銀行のサポートで成立することができました。

このタートルマリンに関しては、2022年9月、DX（デジタルトランスフォーメーション）等により、県外特需獲得・生産性向上等を目指すサービス産業事業者等を支援する「長崎ネクストリーディング企業」に選ばれました。この事業であれば、国内のあらゆる地域に向けて佐世保から挑戦できるのではないかと、いまだ大きな期待を寄せています。

お役に立つこと

創業90周年を迎えて

私たちの経営理念は「お役にたてますか」です。これは、お客様のお役にたち、社員的生活向上のお役にたてるのが社会貢献であり、「仕入れ先のお役にたつてこそ我が社の利益はある」との考えに基づくものです。

来年2023年、当社は創業90周年を迎えます。社員や仕入れ先のお役に立つためには、変化の激しい時代の中であつても会社として生き残っていかなければなりません。これまでの「自動車・電気・携帯電話」という3つの事業に加えて、さらなる強みを模索し発展していかなければ、事業の継続は難しくなるばかりです。マリン事業・発電機事業という新たな強みを今後発展させ、これまで培ってきた技術と総合力をもって、社会に貢献してまいり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

東京で創業され、疎開先であった佐世保で、自動車・電気・携帯電話という3つの事業を運営され、確かな技術で実績を積み上げてこられました。来たる2023年には、創業から90周年を迎えられます。古川社長は常に新しい事業への挑戦を続けられており、時代の変化を敏感に感じ取りつつ事業を展開されておられます。

自動車電装事業や携帯電話事業では機能や法整備が目まぐるしく変化する中、全国展開が見込まれる事業にも着手されました。お客様や社員、そしてお取引先様のお役にたちたいという思いをもって、ますます発展されることを願っています。

