

# FFG調査月報

MONTHLY REPORT

12

2022.DEC  
VOL.151

## Top Interview

株式会社 ワールドホールディングス 代表取締役会長兼社長 伊井田 栄吉 氏

株式会社 人吉新聞社 代表取締役社長 石蔵 尚之 氏

八重島窯業原料 株式会社 代表取締役社長 八重島 成一郎 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

# 愛され続ける桜島



▲桜島と九州新幹線



▲黒神埋没鳥居…1914年の大噴火で高さ3mの鳥居が埋まる



▲鹿児島市電…1912年12月に運行を開始して110年

写真協力: ©K.P.V.B

県庁所在地のすぐ近くに活火山があるのも珍しい。その桜島は時折ドーンという爆発音を響かせ、噴煙を空高く舞い上げる。風向きによっては12 km先の鹿児島市内まで大量の火山灰を積もらせるというから驚きだ。鹿児島では灰を「へ」と呼び、「へが降つちよど」が挨拶になる。

微粒子のへは部屋や頭髮の中、どんなところにも入ってくる。道路に積もったへを路面電車や車が巻き上げ、目に入ろうものなら眼球が傷ついてしまうし、雨が降ればフロントガラスにこびりつき、ワイパーでは落とせない厄介者だ。

通勤族には肝を冷やす桜島だが、地元で悪態をつく人はいない。晴天の空、碧い錦江湾に浮かぶ桜島の山容はどんな場所からも悠然と輝き、へなんぞ屁とも思わぬ日本一の山なのだ。

(文・阿井川 圭)



# CONTENTS



懐かしい情景を探して  
愛され続ける桜島

28 われら社会貢献企業  
株式会社 源

## Top Interview

2 福岡銀行  
株式会社 ワールドホールディングス 代表取締役会長兼社長  
伊井田 栄吉 氏

30 FFG BMS  
房の露 株式会社

8 熊本銀行  
株式会社 人吉新聞社 代表取締役社長  
石蔵 尚之 氏

32 START UP Company  
株式会社 Liberaware

14 十八親和銀行  
八重島窯業原料 株式会社 代表取締役社長  
八重島 成一郎 氏

36 地域とつながるFFG連携プロジェクト  
“アウトドアシティ嘉麻の  
「食・文化歴史」とあわせたグリーンツーリズム事業”

40 九州の星  
全日本UJボクシング2年連続チャンピオン 江村 明音 さん

42 釣り道  
鮭神社を知ってるかい サケ編

20 さすてなぶる九州  
有限会社 友田商会 代表取締役社長  
友田 浩一 氏

46 長崎だより  
地域の第一印象になる  
～地域の魅力と事業を掛け合わせて、ワクワクする場をつくる～

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

武雄温泉楼門(佐賀県武雄市)

今年9月に部分開業した西九州新幹線の駅にもなった佐賀県の武雄温泉。温泉郷の入口に立つ朱塗りの楼門は、竜宮城を連想させる鮮やかな色彩と形で、天平式楼門と呼ばれ、釘を一本も使っていない独創的な建築物です。東京駅を設計した辰野金吾の設計で、1915年4月に完成し、2005年には国の重要文化財にも指定されました。

2階天井の四隅には、子、卯、午、酉の彫り絵があり、これは干支の十二支の内の4つで、方角でいえば「東西南北」にあたります。2012年に復原された東京駅南北ドームの天井には、巳や辰など8つの干支のレリーフがあり、「なぜ8つだけ」と長い間謎とされていましたが、楼門の4つの干支と東京駅の8つの干支を合わせると十二支が揃うことがわかり、いま話題になっています。



福岡銀行

人が活きるカタチの創造。

事業を通じて、

世界の人と文化に貢献する。

株式会社

ワールドホールディングス

代表取締役会長兼社長

伊井田 栄吉氏

取引店／福岡銀行 北九州営業部

■会社概要

設立:1993年／所在地:(本社)北九州市小倉北区(本社)福岡市博多区(本部)東京都港区／資本金:1,282百万円／在籍人数:32,863名(連結ベース)／事業拠点:(国内)165(海外)16(中国、台湾、インドネシア、フランス、アメリカ)／主な関係会社:43社(連結子会社37社、非連結子会社6社)

会社ホームページはこちらどうぞ!







## ビジネスを学びながら 仕事の仕組みを構築

京都生まれの私が、北九州市でみくに産業(現・株式会社ミック)を立ち上げたのは、義兄の経営する住宅建売会社で働くことになったのがきっかけです。京都で高校卒業まで育った私ですが、姉のいる北九州へ遊びに行ったところ、居心地の良さについて長く入り浸ってしまい、働かなくてはなるまいと姉の夫の会社で仕事を手伝うようになったのです。当時は毎日仕事終わりに小倉のビジネススクールに通って経営を学びました。ビジネススクールでは経営だけでなく、法務や建築など様々なことを学ぶとともに、志を同じくする少し年上の仲間ができたことは今の私にとってかけがえのない思い出となっています。

働きながら資格取得を目指す人や、転職によるステップアップを考えている社会人などから多くの刺激を受ける日々のなかで、勉強会を立ち上げたり懇親会を開催したりして交流を深めていきました。当時、ともに学んだ仲間や講師をしてくださった方々とのつながりはその後も続き、仕事を通じて私を成長させてくれる人脈は、ありがたく貴重な財産となっています。

そうした学びのなかから、次第に仕事における「効率化」や「生産性」を意識するようになり、義兄の会社の効率化に、私が率先して取り組み始めたのは当然の流れだったのかもしれない。

当時の建売会社というのはすべてアウトソーシングで、大工や左官といった職人さんたちのチームを複数つくって建築を請け負わせる手法でした。そこで、私はまず「100人でやっている仕事を90人でやれないか」と考えました。それができるようにすると10人分の人件費が削減できるので利益になると、しかしそれをそのまま自社の利益にしてしまうと、職人さんたちには負担感と不満が募る。そこで得た利益を自社と職人さんのチームで折半する。そうすると職人さんチームも5人分多く報酬を手に入れるし、チームとしてより多くの仕事ができる。依頼者側と請け負った側の両方にメリットがあるわけです。

さらに、現場の工程管理や材料の適切な配置などに目を配った結果、それまでムダを出していた材料費の削減にも成功。関わる者すべてにメリットをもたらしながら生産性を上げていく取り組みを通じて、私は仕事のやりがい、楽しさというものを初めて味わった気がしたのです。

## 起業後に資金調達で大苦戦 情報収集戦略で大手と特約店契約

4年ほど義兄の会社で働くうちに建売ブームは下火となつていき、大手ハウスメーカーによる注文住宅をおもに手がける会社が躍進してきました。

注文住宅の事業は、設計、建築、営業などの各部門に大勢の社員を抱えて進める大所帯ビジネス。



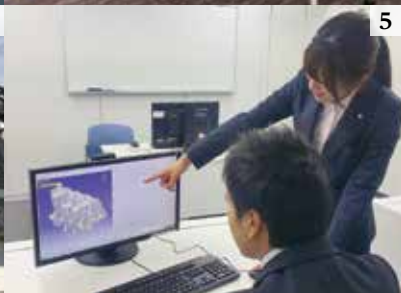
6



2 1



7



5



4 3







伊井田会長兼社長

それに比べて建売会社は少人数のため、大手のように自社で注文住宅を請け負うのは難しい。それならばと私が考えたのが、材料は建売と同じ物を使うが、間取りや玄関周り好みのデザインにできる、部分オーダーメイド方式の「注文建売」。しかし、このアイデアは会社で受け入れられず、1981年に独立し「みくに産業株式会社」を興しました。当時、私は24歳。建売の注文が減って職を失いかけていた職人さんたちの期待も背負ったの起業でした。事業が軌道に乗れば注文建売から本格的な注文住宅へと移行させるつもりでしたが、土地を買うための資金を集められずまさかの苦境に。この時、勝算と強い想いがあるのに資金調達の壁に阻まれて初志を貫徹しない無念さを痛感しました。

1991年のバブル経済崩壊はご存じのとおり、不動産業界に危機的状況をもたらしました。当時日本を離れ、ハワイで物件開発に従事していたこともあり、事前にバブルが弾ける道筋は予想できていたため、早めに事業を整理して大きな損失を被るのを避けられました。アメリカでは日本より前に不動産バブルが弾けており、その時すでに不動産証券化

**新業態の人材ビジネスを中心に、独自のポートフォリオを確立**

「注文住宅の開発資金がないなら、まずは仲介から」という思いで、私は出向社員としてセンターに入りました。センターには地元の不動産会社数社の方々が集まっていますが、私はとにかく「圧倒的な物件数の情報を集める」ために知恵を絞りました。センターに座って向こうから売り物件がやってくるのを待っているだけでは勝てない。私は地域の住宅メーカーや工務店に声をかけて回り、中古住宅情報だけでなく、新築分譲住宅の売れ残り情報なども幅広く入手する戦略に打って出しました。その後販売実績を評価され、みくに産業は三井と特約代理店契約を締結。そして1990年には6社あった特約代理店がみくに産業に一本化され、三井とみくにの共同出資による「九州北部リハウス株式会社」設立となり、私が初代社長に就任しました。



11 9



8



10

- 1.対談風景／2.リニューアルした東京本部／3.人材ビジネス(R&D研究施設)／4.人材ビジネス(製造業クリーンルーム)／5.技術研修の様子／6.グッドデザイン賞を受賞したブランド横濱馬車道レジデンス
- 7.ミクニワールドスタジアム北九州／8.2024年完成予定のBIZIA小倉／9.農業公園施設(ドイツの森)／10.25周年記念感謝の集い／11.企業メッセージ





前列左から五島頭取、伊井田会長兼社長、山中北九州営業部長(福岡銀行)

の手法まで構築されていたほどです。  
バブル崩壊を機に、不動産事業だけでは先が読みにくく、挑戦に対するリスクが大きい事業だと実感。

次なる事業の柱を模索していた時、当時の役員が「人材ビジネス」を私に提案してきました。当時としては目新しい業態でしたが、先鞭をつけた企業は好調の様子で、ブルーカラー向けの人材ビジネスならば大手は参入しないだろうから事業拡大できる可能性が大いにあると感じました。

1993年、提案した役員を社長に据えて「株式会社ワールドインテック」を設立。たった5名からのスタートでしたが、新規ビジネスの認知度を上げるべく、設立時から上場を目標に置きました。

私たちのビジネスモデルは、まず依頼のあった顧客の現場ラインにワールドインテックの社員が入って業務工程を完全に習得し、それから応募人材に徹底的に教育を施すというものです。このビジネスモデルを確立できたことが、人材ビジネスで成功を収められた大きな要因でした。評判が次第に高まって事業は拡大し、設立から13年目の2005年にジャスダックへの上場を果たしました。

また、上場した2005年には今後の拡大領域と見込んだ「情報通信ビジネス」にも参入しました。その後、世界はリーマンショックに見舞われるわけですが、複数の柱で乗り越え、さらにはリーマンショック後の2010年には、再編が起こっていた不動産業界をチャンスと捉え、関東に「株式会社

ワールドレジデンシャル」というマンションデベロッパーを興し、再度本格的に「不動産ビジネス」に参加しました。これら複数の柱でのポートフォリオで安定経営を目指す体制を作り、今に至っています。

## 人材教育事業が担う この国の未来

そして今、当グループの主力事業として幅広い産業分野で業務請負と人材派遣を展開する人材教育ビジネスは、転換点を向かえつつあります。団塊の世代がすべて75歳となる2025年には、75歳以上の人口が全人口の約18%になると推計されています。さらに、2065年には総人口が9千万人を割り込んでしまい、高齢化率が38%の水準に達するともいわれています※。

また、社会人のキャリア形成において転職が当たり前になった昨今、企業は社員教育に手間をかけるくなり、私たちが取り組んでいる人材教育サービスが顧客企業と一体となって、人事戦略を担うようになってきています。となると、私たちの役割は、労働力が不足している場所の穴埋めから、人が働く場をどうデザインしていくか、に変わってきているという事です。

今後は、不足していく労働力を補う手段として、生産性を上げる、ロボットを活用するといった戦略も踏まえつつ、たとえばコロナ禍で普及したりモータークラウド、さらにはワーケーションといった形態なども

「職場」と捉えて、シニア層や海外の労働力といった労働人口の外にいる人材も取り込んでいく必要があるのです。

人材教育サービスを展開する企業に求められるものが大きくなるにつれ、私たちが担わなければならない責任は重くなりますが、社会の未来をつくるという、やりがいと意義のある仕事だと感じています。

（※）厚生労働省H.P.「我が国の人口について／人口の推移、人口構造の変化」

## さらなる人が生きるカタチを創造し 日本の未来に貢献していく

そして日本の未来に思いを馳せるうえで、やはり必要であると考え、私たちが近年新たに取り組むようになったのが「農業公園ビジネス」です。

全国15か所で自然豊かな農業公園等の運営に携わり、地域密着型のビジネスで地域経済の活性化と雇用創出に貢献しています。そしてなにより、自然環境と地球資源を大切にしながら、未来を担う子供たちの健全な成長に不可欠な環境を提供することで、社会の持続的発展を下支えるのが一番の目的です。

私たちのミッションは「人が生きるカタチ」を創造すること。だれもが生きやすく、幸せを感じる、活力にあふれた社会。その創造に寄与する活動こそが、私たちの重要な使命と捉えています。

## ■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役頭取 五島 久



伊井田会長兼社長の卓越した経営センスにより、北九州市で興された不動産産業は、主軸を人材教育事業に移された今も順調に拡大を続けられています。企業のアウトソーシングを担って各種業務の請負を事業とするワールドインテックをはじめ、関係会社43社によるバランスのとれた事業ポートフォリオを実現され、大手総合人材グループへと躍進されています。

「人が生きるカタチを創造する」という理念のもと、その役割を果たしながらこれからいっそう飛躍されることを期待しています。



 熊本銀行

人吉・球磨地区の郷土紙として  
地域住民の生活を情報で支える。

株式会社 人吉新聞社  
ひとよし しんぶん しゃ

代表取締役社長  
いし くら なお ゆき  
石蔵尚之氏

取引店／熊本銀行 人吉支店

#### ■会社概要

設立:1958年／所在地:熊本県人吉市／資本金:  
1,000万円／従業員:43名／事業内容:日刊  
人吉新聞の発行、郷土史誌等の出版物の発行

会社ホームページは  
こちらからどうぞ!







本社前(左から石蔵社長、野村頭取)



## 「地域の発展に寄与する」 という誓いを掲げて創刊

人吉新聞社は、1958年9月に祖父・正次まさじが週刊の「人吉新聞」の創刊を手がけたことから始まりました。祖父は、かつて福岡県のローカル紙として「フクニチ新聞」を発行されていたフクニチ新聞社の社員で、別府支局長を務めていたと聞いています。祖父の妻の親族が人吉にいた縁で、フクニチ新聞社から独立して人吉の地で新聞社を立ち上げるようになったそうです。

人吉一帯には当時すでに10紙ほどの地方紙が存在していたらしいのですが、中には「新聞」と名は付くものの発行はお盆と暮れの年2回程度で、地元から集める広告収入が目当てで作られていたようなものもあったそうです。そういう利益目的の商売が横行している時代でしたから、外部から乗り込んできた祖父は当初、あまり歓迎されなかったと聞いています。

しかし、当時の話を聞かざり、祖父は事業家としてはかなりのやり手であると同時に、アイデアマンでもあり、何よりも、地域に根付いていた良からぬ「守旧」を打破するという気概に満ちた人であったと思えてなりません。「人吉新聞」の創刊直前には、地域で起きた事件を

取り上げて「号外」を発行し、人吉新聞が創刊することを告知しています。新聞本体が創刊される前に号外を出すというのは、おそらくあまり例のないことでしょう。

地域の発展に寄与すべく立ち上げた新聞は、創刊の翌年には日刊紙となり、それからほどなく印刷工場を設けて自社印刷を開始。創刊から10年目の1968年には社屋を現在の地に新築移転し、高速自動印刷機の導入で発行できる部数を増やしてきました。

## 地域の消えゆく文化を残すために

私が社業を手伝うようになったのは1988年、24歳の時でした。それまで経済専門誌を発行する東京の出版社にいたのですが、初代社長の祖父が病に倒れたのをきっかけに故郷へ戻ったのです。

入社後は、新聞配達部門を管理する販売部、おもに新聞広告の制作を手がける営業部、紙面レイアウト作成から印刷までの工程を受け持つ製作部で経験を積み、その後編集部で記者としての姿勢を学びつつ、記事を書く腕を磨きました。

入社して数年経った頃は、手書きの原稿を



5



3



1



6



4



2



石蔵社長

もとに手作業で活字を組んで版を作るという従来のやり方から、ワープロと電子組版システムを導入しての新聞作成へと切り替わった時期。システム移行の責任者となった私は、目まぐるしい日々を過ごしました。

さらに1993年からの3年間は、免田町（現・あさぎり町）にある球磨総局の局長として職務に励みました。当時の球磨総局では本社とは違って、一人で取材も営業も販売も手がけなくてはならない状況で、取材の傍ら、購読者獲得のための戸別訪問にも力を注ぎました。靴底に穴が空くほど歩き回ったのも、今では懐かしい思い出です。

また当時、球磨地区の一軒一軒をお訪ねするなかで出会った高齢の方が口にされる「球磨弁」がたびたび聞き取れなかったのも、忘れられない出来事です。自分が「地元人間」である

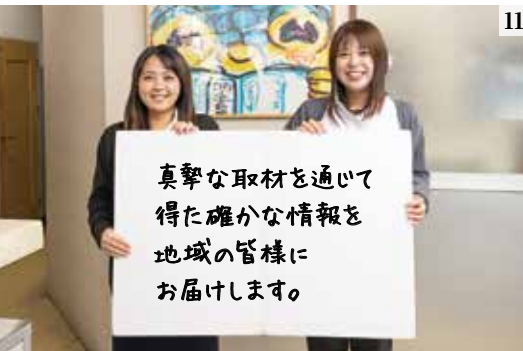
という自覚があっただけにショックでした。地域で生まれ育まれた言葉のなかには、時代とともに使われなくなっていくものがある。残そうとする意志がなければ、消えてしまう地域固有の文化がある。私たち新聞社が、そういうものを残していかなければならない。そうした気づきを得たのを機に、当紙では珍しい球磨弁を紹介するコラム欄を設け、地域における文化継承の一助となる紙面を目指しています。

### 情報の中立性を保ちながら 地方紙の存在意義を考える

この地で郷土紙を発行し続けて60年余りが経ち、当社の歴史を紡いできた先人たちの努力によつて、地域から多くの情報が、人吉新聞社へと自然に集まる状況になっています。地域の住民、企業や行政機関などの組織との信頼関係がしっかりと構築されているおかげだと考えています。

その一方で、新聞は、情報発信において「中立性」を保つのが鉄則です。行政機関などとの関係性においても常に緊張感を維持しつつ、いついかなる場合でも「言うべきことを言える」姿勢は貫かなければなりません。

地方新聞では、産廃処理施設やダム建設など



11 9



7



10



8

1.対談風景／2.3.4.5.印刷から配達までの工程の説明／6.印刷中の高速両面印刷機を見学／7.手作業で丁寧に配達準備をされている／8.過去の特集ページが掲示されている／9.原稿作成中の現場を見学／10.新聞のレイアウトデータ制作の様子／11.企業メッセージ





最前列左3人目から石蔵欣也取締役、石蔵尚之社長、野村頭取、富永支店長(熊本銀行)

の話題を扱うことがありますが、こうした話題では、地域住民の声は必ずといっていいほど「賛成」と「反対」の二つに分かれます。私たち新聞社の人間は、地域住民の一員でもあります。どちらかに味方するような記事を書くことは許されません。しかしながら、真実だけを伝える記事であつても、人それぞれの考え方や立場から、記事の受けとめ方が様々なため、「何てことを書くんだ！」と新聞社へ怒鳴り込んでくる読者もいます。

それでも、当紙の記事に対して、どんな声であつても、反響があるのはありがたいことだと感じています。地方紙の役割は、地域の人々に「こうしていくべき」と、見解を一方的に押しつけることではない、と私は考えます。真摯な取材を通じて得た情報を提供し、地域が抱える課題について話し合う際の材料にさせていただく。あるいは考えるきっかけにさせていただく。それが、地域住民に寄り添うという点で、地方紙のあるべき姿なのではないでしょうか。

**待っている人がいるかぎり  
続けなければならない**

当紙は、人吉市と球磨郡の10市町村を対象

とする区域で約1万部を発行しています。ここ数年はコロナ禍、そして一昨年の、球磨川流域における「令和2年7月豪雨災害」の影響で、一時期は発行部数が大きく落ち込む状況となりました。

購読していただいている地域住民のなかには、水害に見舞われてご自宅を失った方がおられました。当社では、支援のために仮設住宅へ無償で新聞を配達し、その支援の輪を全国に広げようとクラウドファンディングを実施しました。この時の経験は、新聞の「情報のライフライン」としての役割について考えるきっかけになったと思います。

また、配達スタッフの手が足りなくて、私自身が地図を片手に配達へ向かった際に、家の前に置いた椅子に座って新聞が来るのを待っている高齢の女性をお見かけしたことがありました。今日の新聞を心待ちにしてくださいる方が一人でもいるかぎり、我々はこの仕事を続けていかなければ、という思いを強くした出来事でした。

## 地方紙の未来を拓くカギは デジタル化と全国的な連携

地方紙の現状をいえば、情報のデジタル化と

いう波に押されるなかで、地方紙を発行する新聞社はその数を減らしています。紙やインクなどの原材料の高騰、印刷機械のメンテナンスや更新にかかるコスト、100名を超える専従配達員の人件費など、紙媒体特有の出費と、常に向き合わねばなりません。

地方紙の今後を考えるうえでの対策の一環は、できるかぎりのデジタル化です。当紙では60余年におよぶ記事のアーカイブスをデジタル移行させる取り組みを完了させました。新聞記事のデジタル配信も自社ホームページを通じて行っており、紙面に載せたQRコードから動画を閲覧できる仕組みも構築しています。

そして、地方紙の強みを活かす紙面づくり。全国紙では扱わない地域の話題にいつそう特化し、より掘り下げた記事を目指すことで存在意義を明確にすると同時に、全国の地方紙との連携強化を進めていくつもりです。「大都市」の対義語となる「地方」が抱える課題は過疎化や高齢化など、どの地方にも共通するケースが多くあります。だからこそ、地方と連携して事例を共有しながら課題解決に導き、地方活性化へつなげていけたらと考えています。

## ■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 野村 俊巳

地域の発展に寄与するために「人吉新聞」を創刊され、真摯な取材によって得られた情報を提供しながら地域に信頼される紙面づくりを60年以上にわたって展開されています。

球磨川流域における「令和2年7月豪雨災害」においては、仮設住宅に無償で新聞を配達され、いかなる状況でも地域住民にとって必要な情報を供給することで、地域に寄り添う郷土紙としての役割を果たしてこられました。これからも地域の人々の暮らしと、その将来に貢献される活動にますます尽力されることを期待しています。







十八親和銀行

限りある大切な資源。

地域社会と環境との調和を図る。

八重島窯業原料  
株式会社

代表取締役社長

八重島成一郎氏

取引店／十八親和銀行対馬支店

#### ■会社概要

創業:1917年／設立:1984年／所在地:長崎県対馬市／資本金:3,000万円／従業員:25名(2022年10月末現在、関連会社含む)／事業内容:窯業原料の採掘精製・仕入れおよび販売、土木建設用骨材各種、不動産ならびに立木の売買貸借運用管理および土地の造成・分譲、一般貨物運送事業、太陽光発電電売電事業、産業廃棄物処分業および収集運搬業／事業所:(本社)長崎県対馬市(営業所)長崎県東彼杵郡波佐見町／関連会社:窯研株式会社、長崎陶科株式会社

会社ホームページは  
こちらからどうぞ!







阿須鉦山採掘場にて(左から八重島社長、山川頭取)



## 百年にわたり鉱山として発展

窯業原料の採掘・販売を主業とする当社の創業は、大正時代初期の1917年。ここ対馬の南東部、厳原地区周辺では、対州白土と呼ばれる白色の粘土や、対州陶石と呼ばれる白色の岩石が堆積しており、当社創業者である私の祖父・八重島丑太郎が、白土の採掘事業を始めるにあたり、ここに「八重島鉱山」を開きました。この対州白土は、耐火物や衛生陶器の原料として、そして対州陶石は衛生陶器のほか碍子（電柱や鉄塔などに装着される絶縁体）や釉薬（陶磁器の表面を覆うガラス質のうわぐすり）の原料として利用されています。創業当時は重機などがまだ存在していなかったため、職人たちがつるはしで手掘りしていました。

対州白土は薄い層に堆積していたことから、採掘するとともに次第に枯渇していきましたが、対州陶石はこれまでも、またこの先も安定して採掘できる環境にあります。

1948年、共立窯業原料株式会社（現・共立マテリアル株式会社）の傘下に入り、同社の対州鉱業所として戦後の事業を再開すると、重機械の導入など機械化と設備の合理化を図るなかで、専用積み出し棧橋や砕石プラントを

設置し、国内有数の鉱山として発展しました。

そして1984年、共立窯業原料株式会社から独立して、八重島窯業原料株式会社としてスタートを切り、化学分析試験設備を導入するなど、さらなる発展を目指し邁進してまいりました。

### 衛生陶器や碍子、有名窯元の製品原料として

なぜこの鉱山から産出する岩石が白いのか、それは対馬の南東部に広がる岩床状の石英斑岩のうち、ここ厳原地区に幅約1.5km、長さ約10kmにわたって熱水変質作用によって全体が白色化した地域が点在しており、その中央部に位置する阿須地域でとくに良質の陶石が分布しているのです。本鉱山から採掘される陶石は、酸化ナトリウム（ $\text{Na}_2\text{O}$ ）を多く含む性質で、同様の成分を有する採掘場は国内にほぼありません。

当社敷地内にある陶石の埋蔵量はざっと500万トンと見込んでおり、ここから年間約5万トンを採掘していますが、採掘後にすぐ出荷することはありません。同じ阿須鉱山で採掘される陶石でも鉱脈ごとに成分は少しずつ



5



3 1



6



4 2





八重島社長

**天然原料でありながら  
工業製品のような安定品質を**

異なります。天然鉱物であるからこそそうした成分の違いが生じるのですが、当社では採掘した陶石の成分分析を繰り返し行い、成分の異なる陶石ごとに仕分けをして、さらにその陶石を大きさによって細かく分類しています。

当社の陶石は、洗面台やトイレなどの衛生陶器や磚子、食器などの原料、土木用の骨材などとなつて、多くの人々の生活に身近な製品として活用されているのです。

埋蔵量だけを考えてみると、当社の事業は将来的に安定した事業と呼べる面もありますが、一方では採掘した陶石をただ砕いて販売して

いるだけではないという点に、当社の事業の難しさと独自性があるといえます。

というのは、磚子ひとつをとっても取引先のメーカーから、原料の成分に対して、実に細かい規格があり、その規格に忠実に対応できているからです。最終製品の耐久性や機能性を確保するには原料の成分が重要となるため、一定以上の品質水準が求められます。そのため当社では、蛍光X線分析装置などによって細かく成分を分析し、異なる成分どうしの原料を微妙な配分で調合することで要求基準を満たしているのです。

人工の材料から作られる工業製品であれば作り手が品質をコントロールしやすいのですが、天然原料は品質にブレが生じやすく、安定的な品質を確保するのは容易ではありません。熟練者による高度な選別や配合の技術、化学分析装置を駆使しての精度の高い分析など、当社が長年にわたって構築してきた技術力とノウハウが、安定的な品質を可能にしているのです。

その点では、取引先メーカーからの信頼は厚く、大手衛生陶器メーカーからは、原材料部門の品質における優秀賞を授与されるなど、高い評価を受けています。

天然原料でありながら、工業製品のような



11 9



7



8

1.対馬にある本社を訪問／2.3.4.採掘した陶石は、化学分析試験装置で細かく成分分析を行う／5.6.7.対馬陶石採掘場(阿須鉦山)を見学／8.採掘場での発破の様子／9.10.高度な選別と配合の技術によって天然原料でありながら安定品質を実現／11.企業メッセージ



10





前列左から山川頭取、八重島社長、一瀬支店長(十八親和銀行)、後列中央 波多野取締役部長

安定品質を供給する。これが当社がこれまで一丸となって目指してきた大きな指標であり、今後も継続的に精度を高めていきたいと考えるゆえんです。

### 限りある資源を採掘する事業が 環境への配慮を促す

私は当社へ入社後、波佐見の関連会社への出向などを経て、32歳で経営を引き継ぎました。それから今年で25年。当社の歩みにおいて、私が陣頭指揮を執りつつ注力してきたことが、環境への取り組みです。

時代が移ろうなかで、社会的な要請もあり、近年さまざまな業界において環境保全に対する意識が高まっています。当社は、それ以前から、限りある大切な資源を採掘するにあたり、地域社会および環境との調和を図るため、「人に優しく」「環境に優しく」「社会に優しく」と、資源の有効活用に配慮した行動を企業理念として掲げてきました。

当社のような、採掘や運搬に関わる事業では、振動や粉塵といった問題が発生しやすいとされていますが、採掘法の改良や雨水を利用した噴霧散水など、地域環境に配慮した対策を

講じています。運搬業務に携わる者はエコドライブ講習を受講することで、省燃費運転やアイドリングストップの実践にも努めています。

また、採掘後の遊休地を最大限に有効活用するために、メガソーラー発電事業を開始しました。自然エネルギーによる電力供給も進めています。

それから、採掘した陶石のなかには窯業の原料に適さないものも含まれていることもありませんが、それらは防波堤の基礎石など土木建設用の骨材にするといった方法で活用しています。

さらに取り組みを拡げて、他所で産業廃棄物となったコンクリートやアスファルトを引き受け、それらを砕いて不純物を取り除く手間をかけて、リサイクル材の原料として再生する仕組みを構築しています。と同時に産業廃棄物の量を減らす取り組みにも力を注いでいます。今後、産業廃棄物を処理できる施設を拡充するなど、環境負荷低減につながる活動をいっそう推進できるように積極的に取り組んでまいります。

## 地域社会との調和を通じて 見えてくる将来の立ち位置

地域社会への貢献活動という観点から、豪雨

水害などによって発生した土砂災害時の復旧活動にも率先して従事しています。対馬の場合、ひとたび土砂崩れが起こって幹線道路に被害があると、迂回路が少ないために島の人々の生活や仕事に大きな影響が出ます。これまで、大雨時の見回りや災害復旧活動に継続的に取り組んできました。

離島という地域社会では、日々の暮らしを共にするなかで培われていく絆のような連帯感があります。このような地域社会では、自分たちさえよければよいという考えは、いずれ立ちゆかなくなるものです。

これは当地に限った事情ではなく日本中の多くの地域が抱えている課題ではありますが、島の人口は減り続けています。そうした状況で自社だけが生き残る結果を目指しても、けっして未来は開けません。むしろ従来の企業運営という形にとらわれずに、将来における理想的な組織のあり方を柔軟に探っていきたいと考えています。

それが、豊かな自然に恵まれた地で、限りある大切な資源を採掘する事業を手がけ、自然との共生、地域社会との調和を心がけて活動してきた私たちにふさわしい行動、あるべき姿だと信じています。

## ■ 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105年、ここ対馬で希少な石英斑岩の鉱山を開かれ、国内有数の原料供給地として発展してこられました。原料の質と量の両面において安定した供給を続けておられるだけでなく、環境負荷低減への取り組み、災害復旧活動を通じた地域貢献においても、真摯な企業姿勢を示されておられます。

古代より国交の重要拠点として歴史遺産が残る一方で、豊かな自然の宝庫としても知られる対馬。その将来を次世代へつなぐ担い手として、これからも地域のための活動に励みつつ、ますます発展されることを願っています。





Sustainable Kyushu

# さすてなぶる九州

取引店／福岡銀行博多駅東支店

代表取締役社長  
友田 浩一 氏  
ともだ しょうかい



本社前、友田浩一社長

# 幼児から高齢者まで笑顔を届けたい。 シャボン玉をつくり続けて65年。

## すべて国内産

### 安全に遊べるシャボン玉にこだわる

当社の創業者は祖父・友田直正なほまさ。終戦を台湾で迎えた祖父が帰国後になかなか定職につけない中で、1956年のある日、仕事で行った姪浜（福岡市西区）から徒歩で帰宅中に、無数のシャボン玉が飛んでいるところに出会いました。懐かしさのあまり、元をたどっていくと橋の上に20人ほどの子どもたちが集まって、その中心にシャボン玉を売っている人がいました。子どもたちが喜んでいる姿を見て「これだ!」と思ったのが友田商会創業のきっかけとなりました。1972年には、現在の有限会社友田商会を設立。現在、シャボン玉を国内で製造しているのは4社ほどで、研究開発を含めシャボン玉液の調査からすべてを手掛けているメーカーは、当社ぐらいです。

当社のこだわりは、例えばシャボン玉の容器は福岡県の工場に依頼しているなど、材料の

すべてが国内メーカーのものであることです。

何事にも100%の「安全」はありません、市場には海外製のシャボン玉も大量に存在しています。それらの製品も最低限の安全基準は満たされているとは思いますが、使用されている原材料等はわかりません。主に小さなお子さまたちが遊ぶものですから、できる限り安全なものを提供したいと考えてきました。

## 安全性を高めるために

### 業界全体で安全基準を設定

そこで1975年に、国内のメーカーが一致協力し、「日本シャボン玉安全協会」を設立しました。この協会は当時、製造を行っていた9社が加盟し、それまでメーカーごとに実施していた検査では安全を証明できないとのこと、シャボン玉液の安全基準を「界面活性剤濃度3%以内」「蛍光増白剤及び重金属を含まない」と決めました。同時に、幼児による誤飲

事故を想定し、「容器の容量」や「吹き具は吸引できない構造」などの安全基準を決めたのです。現在は、同協会と「財団法人日本文化用品安全試験所」の協議によって安全基準が決められており、STマークをはじめ、食品衛生法（※）等、安全確保のための検査を複数クリアしています。（※）小さなお子さまが口にすることもあるため、食品衛生法では玩具の種類や原材料ごとに規格を設け、有害物質の溶出基準などを定めている

実際に、「子どもが誤って飲み込んでしまっ  
て泣いているが、大丈夫でしょうか」というお  
問い合わせをいただきます。その際に当社が  
申し上げているのは「苦さに驚いて泣かれてい  
ると思います。シャボン玉液は界面活性剤の水  
溶液で、その97%は水です。人体には影響がほ  
ぼありません」と、お答えしています。ただし、  
しばらくしても体調がすぐれない場合は病院  
に連れていただくようお願いしています。

また、2013年には、より安全な製品を提  
供したいとの思いで、無添加石けんベースの  
シャボン玉液を北九州市に本社を置くシャボ  
ン玉石けん株式会社と共同開発しました。現  
在、界面活性剤不使用の「シャボンちゃんの  
シャボン玉」として販売しています。



## コロナ禍で通販が好調

### 学習効果や健康効果も期待

当社では、「人生において人は三度、シャボン玉を手にする」と考えています。はじめは自分が子どもの時、次は自分の子が生まれた時、そして三度目は孫ができた時です。シャボン玉でよく遊ぶのは3歳児ぐらいですが、実際に買うのは親世代。その親が、子どもが「欲しい」と言った時に、気軽に買ってあげられるものでありたいと、価格は100円から数百円程度に抑えてきました。販売をしているのは、大手ディスカウントストアや家電専門店などの量販店やコンビニエンスストア、100円均一ショップなどです。

コロナ禍で売り上げが伸びたのが、Amazonなどのネット通販でした。買い物や外遊びが制限され、「せめて子どもたちを近所の公園で遊ばせたい」と、通販で購入するご家庭が多くなったと感じています。

そのような傾向から、「シャボン玉」の持つ癒やしの効果について考えることがあります。キラキラと輝くシャボン玉を見ているだけでも、親子や友だちとのコミュニケーションが生まれます。シャボン玉が飛んでいく様子をよく

見ると、はじめは虹色だったものが青色、赤色、黄色と色が次第に変わっていく様子が分かるかと思えます。これはシャボン玉の厚みが徐々に薄くなっていき、光の屈折が変化するためだと考えられています。この変化を追うことは、子どもたちの「科学の目」を養うきっかけにもなるかと思えます。

また意外にも、シャボン玉を長く「吹く」という行為は、肺活量が少々必要となるため運動機能の改善にも繋がるのではないかと考えています。例えば、高齢者施設に入居される方々が童心に帰って、シャボン玉を吹くだけで、肺の力をつけるなどの思わぬ運動効果も期待しています。

### 開発力やアイデアをもって 新製品にチャレンジし続ける

当社の2代目社長を父が引き継ぎ、その中で私も小さな頃からシャボン玉工場の作業を手伝っていたことから、大学卒業後も自然とそのまま当社に入社しました。社長業を継いだのは2016年、私が32歳の時でした。シャボン玉の可能性をさらに広げ、年に最低でも一つは新製品を開発しようと、従業員みんな

アイデアを出し合っています。

定番以外の製品として、ひと息で約1,000個のシャボン玉ができる「忍者しゃぼん玉シリーズ」、ドラえもんやアンパンマンをデザインにあしらったキャラクター製品を開発。他にも「パワフルシャボン玉シリーズ」では人間が入れるほどの大きさになるものもあります。

さらに、子どもが大好きな粘土を膨らませる「光るジェルバルーン」や「光るふうせんねん土」、また海外製の電動式シャボン玉製造機向けの補充液も販売。これは、実験してみると付属されている海外製のシャボン玉液よりもシャボン玉の量が約3倍、通常の小玉専用液と比較しても約1.5倍という結果が出ています。

今年は、当社設立からちょうど65周年となります。当社は国内を代表する「シャボン玉メーカー」として、独自のアイデアと開発力を持ち、これからも新しい製品や新しい販路を見出していきたいと考えています。また、これまで大切にしてきた「品質・性能・安全性」をさらに追求し、当社のシャボン玉を通して少しでも心を豊かにしてもらい、「遊んで楽しかったな」と毎日の生活を楽しんでいただけたらという努めてまいります。

Sustainable  
Kyushu



1.すべて国内製の容器は容量ごとに色が異なる  
 /2.3.4.容器にシャボン玉液を充填する様子/  
 5.右から友田社長、福井支店長(福岡銀行)

有限会社 友田商会

- 本社所在地：〒812-0043 福岡市博多区堅粕3-19-1
- 電話番号：092-411-6504
- 事業内容：しゃぼん玉製造卸、幼児玩具・景品現具製造卸





# 新春為替セミナー

## 「世界経済のプロに聞く! 2023年の為替見通し」

国際金融市場の第一線で活躍する為替アナリストによるセミナーです。  
2023年の外国為替相場の見通しや世界経済の展望を詳しくお伝えします。

開催日時	2023年1月13日(金) 15:00 ~ 17:00 (受付14:30~)
開催形態 (本セミナーは、参加方法を会場またはオンラインから選択いただけます。)	<p>〈会場・オンライン同時開催〉</p> <p>①会場:福岡銀行本店4階セミナールーム(福岡市中央区天神2-13-1) ※受付は14:30より開始いたします。駐車場のご用意はございません。近隣の駐車場または公共交通機関をご利用ください。 ※ソーシャルディスタンスの確保など、感染対策を十分に実施して開催いたします。</p> <p>②オンライン:Zoom配信 ※パソコンやタブレット、スマホがあれば、職場やご自宅にてお気軽にご参加いただけます。 ご視聴には別途通信料がかかります。お客さまのご負担となります。</p>
内容	<p><b>テーマ</b> 世界経済のプロに聞く! 2023年の為替見通し 東京市場を代表する為替アナリストである佐々木氏が講演します。 2023年の為替見通しや世界経済の展望をお伝えします。</p> <p><b>講師</b> JPモルガン・チェース銀行 東京支店 市場調査本部長 マネジング・ディレクター <b>佐々木 融氏</b></p> <p>【ご略歴】 1992年 : 日本銀行入行 1994年 : 同行国際局為替課で市場調査分析、為替介入担当 2000年 : 同行NY事務所外国為替市場を含めた、米国金融市場全般の情報収集・調査・分析担当 2003年 : JP モルガン・チェース銀行チーフFXストラテジスト 2009年 : 同行債券為替調査部長 2010年 : 同行マネジング・ディレクター 2015年~: 現職 日経ヴェリタス為替アナリストランキング2016年及び2018~2021年4年連続1位</p> 
参加費	無料
主催	ふくおかフィナンシャルグループ・福岡銀行・熊本銀行・十八親和銀行・FFG証券
定員	①【会場】先着50名 ②【オンライン】先着150名 ※申込時に参加形態をご選択ください。それぞれ定員になり次第、締め切らせていただきます。
申込締切	2023年1月10日(火)

参加をご希望のお客さまは、下記URLもしくはQRコードからお申し込みください。

<https://www.fukuokabank.co.jp/forms/pc/seminar2023>

お申込み・お問い合わせ先

ふくおかフィナンシャルグループ 営業統括部 海外戦略企画グループ  
(福岡銀行グローバルソリューション部)

〒810-8693 福岡市中央区大手門1-8-3

TEL.092-723-2515 担当:才田・宮本 (平日 9:00~17:00 但し銀行休業日は除きます)

申込コード



# カタチは変わる。 想いは変わらない。

さまざまなものが、時代や社会に合わせて  
どんどん変化しています。

でも、いつのときもわたしたちが心に願うのは、  
「未来が、穏やかにかがやきますように」  
そんな想いをイルミネーションに込めました。  
未来にまっすぐつながるみんなの願い。

～きっとかないますように～

## イルミネーション点灯期間

2022年

11月18日(金)

2023年

1月9日(月・祝)

❄️ 点灯時間 / 17:00~23:00

❄️ 場 所 / ふくぎん本店広場

あなたのいちばんに。  
**FFG** ふくおかフィナンシャルグループ

お問い合わせ  
ふくおかフィナンシャルグループ文化芸術財団 TEL.092-723-2805





Topics of the month

# 「くまもとの物産商談会2023」の参加者を募集します

2023年3月2日(木)、熊本市の主催により熊本城ホール(熊本市中心区)にて「くまもとの物産商談会2023」を開催します。

前回(2021年3月)開催した際の記事はこちら



新型コロナウイルスの感染拡大は依然として私たちの生活に大きな影響を与えており、ワクチン接種の普及や国民全体による感染予防対策から、感染者数に関してはピーク時と比較し収束傾向にあります。また政府による、訪日外国人観光客受け入れの再開や全国旅行支援のイベント等も実施され、各地でコロナ前の活況も窺えるようになりました。行動制限は残るものの、そのような背景から取り巻く環境は改善しつつあります。

こうした機運を加速すべく、熊本市主催にて『くまもとの物産商談会2023』が開催されます。本商談会では、熊本連携中枢都市圏(※)の事業者さまの熊本の素材を生かした地場商品の知名度向上及び商品PRの機会を創出し、販路拡大へのチャンスを広げます。

FFGビジネスコンサルティングは運営事務局となり、九州内外の百貨店・スーパー・中間業者・商社・外食産業等のバイヤーをお招きし、双方に最適な商談をセッティングいたします。

また開催前後には、「事前対策セミナー」・「商談会後セミナー」を開催し、参加される事業者様の商談力・成約率向上を目指すためのサポートを行います。

熊本の加工食品事業者、工芸品製造業者のみなさまのご参加をお待ちしております。

(※)熊本連携中枢都市圏の構成市町村：熊本市、山鹿市、菊池市、宇土市、宇城市、阿蘇市、合志市、美里町、玉東町、大津町、菊陽町、高森町、西原村、南阿蘇村、御船町、嘉島町、益城町、甲佐町、山都町



くまもとの物産商談会 2021 (完全オンライン開催)でのオンライン商談の様子



くまもとの物産商談会 2021でのセミナーの様子

# くまもとの物産商談会2023

## 参加者の募集

### 参加無料



熊本の素材を活かした食品加工品、物産品の商談会(対面型、オンライン型併用)を開催します。九州内外のバイヤーを多数招へい予定ですので、販路開拓のビッグチャンスです。この機会に是非ご参加ください!

※新型コロナウイルス感染症の拡大状況によっては、内容が変更となる場合がございます。

募集数 **80社**  
申込期限 **1月13日(金)**

対象エリア:熊本連携中枢都市圏の構成市町村(熊本市、山鹿市、菊池市、宇土市、宇城市、阿蘇市、合志市、美里町、玉東町、大津町、菊陽町、高森町、西原村、南阿蘇村、御船町、嘉島町、益城町、甲佐町、山都町)

日時 **2023年3月2日(木)**  
9:30~17:00

会場 **熊本城ホール**  
**3階大会議室**  
熊本市中央区桜町3番40号

内容 **個別商談会、展示コーナー**  
(自社の商品、パンフレット等を設置)

募集対象

加工食品事業者 (加工食品、調味料、飲料、酒類、パン) 種類、総菜、お菓子など  
工芸品製造業者 (木工品、陶磁器、ガラス工芸品など)

※応募多数の場合には、主催者にて選定させていただきます。

※法人は法人登記の住所(本店又は主たる事務所の住所)、個人事業主は本社又は主たる事務所の住所が熊本連携中枢都市圏の構成市町村内であること。

申込方法

こちらのホームページからシートをダウンロードし、必要事項をご記入のうえ、メールでお申し込みください

<https://www.ffgbc.com> ffgbc 検索

※お申込み後のキャンセルは原則としてできませんのでご了承ください。

■参加予定バイヤー一例 ※一部オンラインにて参加、バイヤーの都合により参加できない可能性もございます。

- イオン九州株式会社 ●極東ファディ株式会社 ●株式会社サンクゼール
- 株式会社JTB商事 ●株式会社博多大丸 など

QRコードは  
コチラから



### 事前対策セミナー

## 商談力・商品力向上のために!

商談の基礎知識及び対策をメインに、参加者皆様の商談力向上のサポートの為にオンラインセミナーを開催いたします。

- コロナ禍における小売・飲食業界の動向等
- 模擬商談(模擬商談実演、フィードバック)
- 商談の進め方(オンライン対策)

会場 会場または自身の事務所にて(オンライン形式)

日時 2023年2月8日(水)13:00~ 2時間程度(休憩を挟む)

費用 無料

講師 **永瀬 正彦氏**

(有)永瀬事務所 代表取締役(バイヤーズ・ガイド編集発行人)

平成11年に有限会社永瀬事務所を法人登記し取締役就任。平成20年には、食品を作る人と買う人を結び、最終的に消費者と結びたい。そして地域と消費地を結びたいという思いから、『バイヤーズ・ガイド』を創刊、編集発行人に就任し現在に至る。日本全国を自らの足でたずね歩き、各地域の方々と出会い、地元の食をいただき、販路開拓のお手伝いをするのが至上の喜び。現在47都道府県すべての自治体をまわり13週目に入っている。中央省庁や地方自治体の各種審議会委員や有識者としてアドバイザーを務める。



### 商談会後対策セミナー

## 商談後、バイヤーとの交渉術!

商談後のバイヤーとのやり取りは重要です。成約率向上のためのバイヤーとの向き合い方や交渉等のポイントなどオンライン形式にてセミナーを開催いたします。

- バイヤーとの向き合い方
- 交渉方法のポイント

会場 会場または自身の事務所にて(オンライン形式)

日時 2023年3月8日(水)13:00~ 2時間程度(休憩を挟む)

費用 無料

講師 **堺谷 徹宏氏**

グルマン・ゴーズ・トゥ・トウキョウ株式会社 代表取締役

明治大学文学部を卒業後、出版業界へ。「家庭画報のデリシャス宅配便」の編集長を12年つとめ、老舗の高質スーパー「紀ノ国屋」に転職。商品戦略室次長、商品部次長として勤務し、ギフトバイヤーとして全国をまわり、地域産品を掘り起こしてカタログで紹介・販売するだけでなく、富裕層へ向けたオリジナル商品の開発と販売にも注力。フードデザイナーとして独立後は、バイヤー・コピーライターの目線で「商品開発力アップセミナー」「オンライン商談力アップセミナー」など事業者へ向けた講演、セミナーを行っている。



※日時・会場は決定次第お知らせいたします。

主催 **熊本市**

お問い合わせ先  
(事務局)

FFGビジネスコンサルティング(担当:皆川・吉田)

TEL.092-723-2244

〒810-0001 福岡市中央区天神2-13-1  
受付時間 9:00~17:00(但し、土・日・祝日は除く)



お取引先の社会貢献活動を  
紹介するコーナーです

われら  
社会貢献  
企業

# 株式会社源

みなもと

## 福岡県立新宮高校の学生とコラボして新商品を企画開発。 企画を通じて学びと社会人への成長の場を提供。



橋本雄一社長(右奥)と商品開発を行う新宮高校の学生

福岡県新宮町で、原材料の産地を厳選し品質にこだわった明太子の製造販売を行っている株式会社源(以下、源)は、新宮町のふるさと納税の返礼品提供など地域貢献活動に取り組まれています。

2022年5月には、新宮高校から地元企業での職場体験による郊外活動への協力依頼があり、源は地域貢献活動の一環として受け入れることとし、学生に職場体験を通じて学習する場を提供されています。

当初は、明太子のパッケージデザインを制作するだけの予定でしたが、橋本社長は「学生に知らないことを知ってほしい」、「目標を達成するための手段を考える機会を与えたい」との想いから、味の企画開発に挑戦してもらおう提案をされました。

今回の取り組みに参加した5名の学生から7種類の味の提案があり、その中

でコンセプトや地産地消による地域貢献など、商品開発を進めていくうえで生じる課題について学生に解決案を求められました。

こうした課題を提示すると、学生は地元の果樹園を探して交渉し、生産されたレモンを使用するというアイデアを橋本社長に提案。その結果、学生が試行錯誤して考えた7種類の味の中から、「れもん胡椒明太子」と「大根おろし明太子」の2種類の味が採用され、商品化が決定しました。

橋本社長は、学生が今回の経験を通して、商品開発をする「製造する側の考え方」とアポイントの取り方やマナーに対する「社会人としてのルール」を学んで成長につながることを期待されています。

今回商品化された明太子は、11月3日に開催されたまつり新宮で販売され、今後はふるさと納税やお歳暮の商品と



橋本雄一社長

して取り扱う予定です。  
 現在、源ではBtoBメインの事業から、明太子の直売店として価値のある企業にしていきたいため、BtoCに向けた商品のブランディングに取り組みたいです。  
 また、コロナ禍が終息すれば現在休止中の明太子製造体験を再開する予定です。過去の明太子製造体験で参加した子どもから言われた「大きくなったからこそ明太子を作るけん」という印象深いひとこと。そんな若い世代に夢を与えるような企業価値を求めて、今後も源は地域に貢献する活動を続けられます。



まつり新宮での明太子販売スペース



れもん胡椒明太子

新宮高校のキャラクターを使用したパッケージデザイン

※木箱は贈答用のオリジナルデザインにもご対応可能です

大根おろし明太子



取引店

福岡銀行 新宮支店



株式会社 源  
ホームページ



源のふるさと  
納税返礼品

企業概要

株式会社 源

創 業 1993年  
 所 在 地 福岡県糟屋郡新宮町  
 (本社・直売所) 下府3丁目19-25  
 資 本 金 1,000万円  
 従 業 員 数 26名  
 事 業 内 容 明太子の製造・販売



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。

### 房の露株式会社

地域の特産品となる  
オリジナル本格焼酎を  
造りませんか？

#### お勧めのポイント

地域で生産された米などの原材料を使用  
して、オリジナル本格焼酎を造ることができ  
ます。環境庁より「水質が最も良好な河川」  
として認定を受けた一級河川「球磨川」の良  
質な水で造られる本格焼酎は原材料の味わい  
を引き出します。

天草市倉岳町の名産品「天草しもん芋」を  
使用した芋焼酎「倉岳」など、豊富な特産品  
開発の実績があります。

#### 企業情報

1907年創業の老舗焼酎製造会社です。  
良質な米と水のこだわりによって米焼酎とし  
て確固たるブランドの地位を獲得している「球  
磨焼酎」の27蔵の一つ。米をはじめとする、芋・  
麦・そばの各種本格焼酎を製造しています。

関連会社の株式会社堤酒造では、球磨焼酎の  
伝統を継承しながら商品の研究開発をされて  
おり、オリジナルリキュールの製造も可能です。



【所在地】 熊本県球磨郡多良木町多良木568  
【業種】 焼酎製造販売業  
【紹介支店】 熊本銀行 多良木支店



# SDGs広場のイベント 「SDGsフードロス梨デー」を 開催しました

FFGならびに熊本銀行では、地域の持続的な発展に向け、地域が抱える社会問題や環境問題を解決すべく、SDGs広場(※)で「SDGsの日」と題しイベントを開催しています。

10月15日にはSDGsに資する取り組みの一環として「SDGsフードロス梨デー」を開催しました。

このイベントでは、温暖化の影響で日焼けし出荷されない規格外の梨を使用した梨スムージーの販売が行われました。

今回、梨スムージーの販売にご協力いただいたのは、熊本県荒尾市でキッチンバス「ぶちスタンド」を営む、大淵観光梨園の4代目・大淵峰昇さんおおふち たかのり。ぶちスタンドでは、荒尾の特産品である梨の美味しさを広めるために、規格外の梨をスムージーにして販売しています。

また、ストローは株式会社ア



大淵観光梨園4代目 大淵峰昇氏



ミカテラが開発した竹を主原料とした「modo-cell<sup>®</sup>」を使用。植物繊維由来のストローのため、処理する際の分解時に温室効果を招くメタンガスの発生がなく、環境に配慮した商品です。

今後もSDGs広場では、継続的にイベントを実施する予定です。

FFGならびに熊本銀行は、SDGs広場のイベントを通して地域の社会問題や環境問題を解決する取り組みを推進し、持続可能な社会の実現を目指してまいります。

(※)SDGs広場とは政令指定都市熊本市の中心街、城東町に22年7月、SDGsの発信を目的にオープン。熊本初の屋台村に隣接するイベントスペースに地域活性化と地元交流、SDGsの発信を目的とした全国各地でも例を見ない広場となっています。



vol.22

# 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。

**Liberaware**  
CO.,LTD.

#見えないリスクを可視化し、  
誰もが安全な社会を実現する



業界最小クラスのドローン「IBIS」

株式会社「Liberaware」は「狭く・暗く・汚れた」かつ「屋内空間」の点検・計測に特化した世界最小級のドローン開発と、当該ドローンで収集した画像データを解析し顧客に提供するインフラ点検・維持管理ソリューションの提供をメインに事業展開を行っています。

## 誰もが安全な社会の実現を求めて

我が国では、製造業や各自治体での高度経済成長期に建設・整備されたプラントやインフラ設備において、設備老朽化や人手不足による整備作業負担とコストの増大が顕在化しており、産業基盤のDXによる「機械化・遠隔化・自動化」の推進が喫緊の課題となっています。

そのような課題を解決するために、弊社は「誰もが安全な社会を作る」をミッションに掲げ、世界でも珍しい「狭く・暗く・汚れた」かつ「屋内



空間」の点検・計測に特化した世界最小級のドローン「IBIS」の開発と、当該ドローンで収集した画像データを解析し顧客に提供するインフラ点検・維持管理ソリューションをどこよりも早く手掛けてきました。

## 業界最小クラスの

## 自社開発ドローン「IBIS」

弊社が開発したドローン「IBIS」は、寸法20cm、重量185gと業界最小クラスの機体に、高度な姿勢制御機能を搭載しており、狭小で複雑な設備内部での安定飛行、高精度の撮像を実現する産業用小型ドローンです。

「IBIS」を活用することにより、点検期間の大幅短縮による工場稼働率を向上（機会損失の低減）、足場費用や工期短縮による人工等のコストを削減。危険なエリアへ作業員が入る必要がなくなるため、安全面にも貢献します。さらに、取得した動画及び画像データから生成する三次元データを用いて、設備保全の高度化を推進し、生産の安定化・効率化を図ります。

## 多角的なデータビジネスの 拡大を目指す

弊社は2030年までの経営ビジョンとして

「見えないリスクを可視化する」を掲げており、これまでも自社開発のドローンを駆使し、人の作業では確認できなかったエリアの点検を可能にし、ビジョン達成に向けて事業を推進してきました。

現在は、狭小空間に侵入可能な産業用ドローンを中心とした事業としていますが、J-R東日本グループと共に合併で設立した「CaITa株式会社」での点群データ管理運用のクラウドサービスの拡大や、BIM化事業（※）・自動ドローンの開発等により、より先進的で現場のオペレーションに根付いた手法で、様々な産業でリスクを可視化できる社会の実現を目指します。

（※）BIM（ビルディング インフォメーション モデリング）：…コンピュータ上に現実と同じ建物の立体モデル（BIMモデル）を再現して、様々な情報をデータベース化し、建築物及び土木構造物の設計、建設及び維持管理の生産性を向上させる仕組み



会社概要

株式会社Liberaware



代表者名 関弘圭（ミン・ホンキュ）  
所在地 千葉県千葉市中央区中央3-3-1  
フジモト第一生命ビル6階  
メールアドレス pr@liberaware.com  
ホームページ https://liberaware.co.jp/





## 登録事業者への支援内容

- ① 福岡県HPでの公表によるPR効果
- ② 福岡県のオリジナルロゴマーク(図表1)を使用できることで、認知度、信用力の向上
- ③ 福岡県制度融資「ふくおか県政推進サポート資金」(図表2)が利用可能

■ 図表2 ふくおか県政推進サポート資金概要

融資金額	1億円以内	取扱金融機関	福岡銀行・ 十八親和銀行・ 福岡中央銀行等の 指定金融機関
資金使途	運転・設備		指定信用金庫 指定信用組合
保証期間	10年以内 (据置2年以内)	受付機関	商工会議所 商工会 中小企業団体中央会 指定金融機関
融資利率	1.40%以内	信用保証料率	年0.25%~1.62% ただし責任共有制度の対象外 となる保証を利用した場合、 1.75%以内となることがあります。
連帯保証人	原則として法人は 代表者・個人は不要	担保	必要に応じ

■ 図表1  
福岡県SDGsオリジナル  
ロゴマーク



■ 図表3 FFGにおけるSDGsへの取り組みに係る支援メニュー

分野	支援メニュー名	内容
SDGs経営・事業継続・事業承継関連	法人向けSDGs評価サービス Sustainable Scale Index (SSIndex)	企業のSDGsへの取り組みについて棚卸しを行い、自社の強みや弱み、取組状況を相対的(業種・地域)に可視化し、優先課題を把握するサービス
	事業承継・M&Aサポート	事業承継やM&Aニーズに対するソリューション提供、FFGのM&A専門子会社「FFG Succession」と連携したサポート
	資金調達サポート	各種サステナブルファイナンスのご提案(グリーンローン、サステナビリティリンクローン等)
人権・平等・労働関連	人材紹介サポート	ビジネスマッチング支援
	労働生産性向上支援	事業者の労働生産性向上に向けたデジタル化支援コンサルティング、EAZYBIZ・こふりネット・FFGカード等各種デジタル化支援のご提供
	人材育成・各種研修支援	社内勉強会・ワークショップ、SDGs関連セミナーの開催等
産業・技術関連	販路拡大・受注拡大	ビジネスマッチング支援
	補助金サポート	省エネ・再エネ設備の導入にあたる各行政の補助金・利子補給サポート
環境関連	脱炭素・省エネルギーサポート	ビジネスマッチング支援(CO <sub>2</sub> 排出量測定等)
従業員向け	各種セミナー	資産形成セミナー、ライフプラン設計、退職後セカンドライフの資産運用
	個別相談会	ローン借換相談、資産形成個別相談、生命保険証券分析等

- ④ 商工団体や金融機関による伴走支援  
FFGは、本制度の検討段階から制度構築に携わり、各種支援メニュー(図表3)についても豊富にラインナップしております。  
今後も持続可能な地域社会の実現のために、地域企業のSDGsへの取り組みを支援してまいります。



# 地域とつながる FFG連携プロジェクト

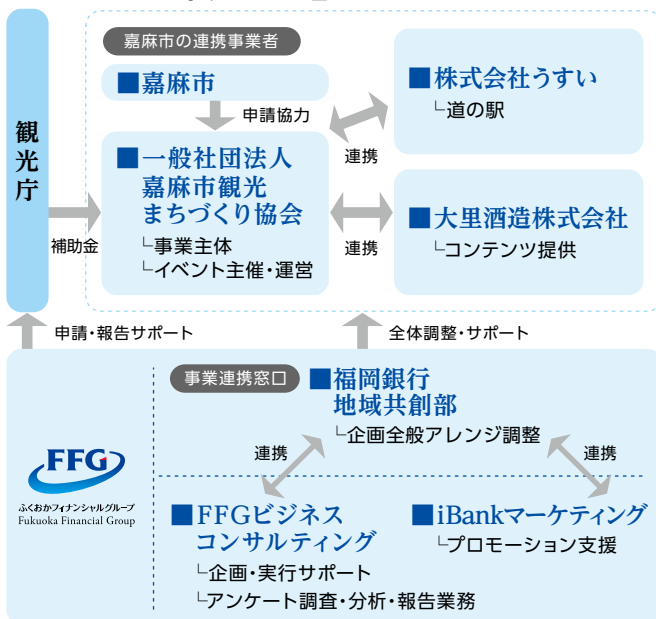


私たちFFGは、「地域と共に未来を創っていくこと」をスローガンに、  
観光・農業・雇用・産業・健康・教育など様々な分野での地方創生に取り組んでいます。  
今回は嘉麻市と連携した観光振興の取組みをご紹介します。

## “アウトドアシティ嘉麻の「食・文化歴史」とあわせたグリーンツーリズム事業”



■グリーンツーリズム事業のスキーム図



福岡県嘉麻市は、日本山岳遺産に登録された嘉穂アルプスのふもとに位置し、域内には一級河川である遠賀川が流れる自然豊かな地域です。さらには、嘉穂アルプスを源泉としたおいしい”水”や”森林”、肥沃な大地にも恵まれ、そこで生産される「日本酒・ブランド牛」は有名ですが、「米・野菜・果物」などたくさん農産物もあります。また、歴史文化を感じられる観光資源として、豊臣秀吉九州征伐における一夜城伝説の”益富城址”<sup>ますとみ</sup>や、黒田官兵衛の家臣団黒田二十四騎の一人であ

り、民謡黒田節にも詠われる”母里太兵衛”の菩提寺”麟翁寺”<sup>りんのうじ</sup>など、魅力的なコンテンツがあります。嘉麻市では、こうした資源を活かし、2021年にはアウトドアの先進地である”デンマークのシルケボー市”と観光に関する基本協定を結ぶなど、”心地よい体験と時間の提供を可能にする”都市「アウトドアシティ」を目指しています。

今年度観光庁では、地域経済を支える観光の復興に向け「地域の稼げる看板商品の創出」を目指し、100億円程の予算をつけています。福岡銀行



嘉麻市の景観とキャンプサイト



BBQ



日本酒ペアリング

地域共創部では、地域事業者や嘉麻市観光まちづくり協会、嘉麻市と協業し、観光庁事業に応募・採択され、その資金を活用して、「どこでもキャンピング」×「食・文化歴史」とあわせたグリーンツーリズム事業をプロデュース。FFGビジネスコンサルティングやiBankマーケティングと連携しながら、全体企画や事業実行のサポート、プロモーション支援を行っています。

本事業は、町全体をフィールドに見立てた取組みです。例えば、稲刈り後の田んぼをキャンプフィールドとして、「嘉麻市ブランド牛を堪能するBBQ」や「ONE NIGHT CASTLEキャンプフェス」と称し、「田んぼでキャンプ」を楽しむイベントを企画し、実施しました。


また、益富城址にのこる伝説の一夜城を再現し、夜にはライトアップを施すなど、さまざまな趣向を凝らし「食と歴史」を体験できるコンテンツを提供しました。

11月10日(木)～13日(日)の計4日間開催されたイベントには、嘉麻市内外から約50名参加いただけなど、嘉麻市の魅力を多くの方感じていただき、交流人口の増加やファンを獲得するきっかけづくりとなりました。引き続き、地域事業者の業績に貢献する取組み(本業支援)や嘉麻市をはじめとした地域の課題解決、活性化に繋がる取組みを行ってまいります。

### 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
- まちづくり
- 産業振興
- エネルギー
- 教育文化芸術
- 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



福岡銀行 地域共創部 左から瓜生、藤永  
【お問い合わせ】TEL (092) 723-2254



糸島半島に点在する  
飲食店・観光地を巡ろう！

# 糸島 Cafe Bus

いとしま カフェバス

## 糸島Cafeバスとは！

- ① 約1時間おきに運行
- ② どの路線も乗り放題！
- ③ 歴史バスにも乗車可能！
- ④ 運行経路上、フリー乗車区間あり



◆お一人様代金 …… 一日乗車券 1,500円  
(おとな子ども同額)

◆お買い求め …… 筑前前原駅北口  
『糸島市観光協会』にて  
当日販売(予約不要)

※バスが満席の場合、ご乗車頂けない場合もございます。



弊の浜



のんびりカフェタイム



パームビーチ

※画像はすべてイメージです

運行期間

2022年

2023年

12月2日(金)～1月16日(月)

左期の期間の(金)(土)(日)(月)に  
運行致します！

年末年始の12月30日～1月3日は運休

お問い合わせ

一般社団法人糸島市観光協会 TEL 092-322-2098 営業時間 9:00～17:00



糸島に点在する  
歴史名所を巡ろう！

# 糸島 歴史バス

限定  
12名様

## 糸島歴史バスとは！

- ① 歴史ガイド付！糸島の深～い歴史が聞ける！
- ② 午前コース、午後コース、両方乗っても1,500円！
- ③ 博物館、資料館の入場料込み
- ④ Cafe Busにも乗車できる！



※画像はすべてイメージです

運行期間

2022年

12月2日(金)～

2023年

1月16日(月)

左期の期間の**金土日祝**に運行致します！

年末年始の12月30日～1月3日は運休。1月9日(月祝)は運行致します。

◆お一人様代金 … 1,500円(おとなこども同額)

旅行代金に含まれるもの：貸切バス乗車代、歴史ガイド代、伊都国歴史博物館と志摩歴史資料館の入場料、消費税  
最少催行人員：1名 食事：なし

◆お買い求め … 事前予約が可能です。お電話にて受付できます。バスに空席がある場合は、当日糸島市観光協会にて受け付けも可能です。

午前					午後					
筑前前原駅	伊都国歴史博物館	伊都国歴史博物館	平原遺跡公園	伊都菜彩	筑前前原駅	雷山千如寺	雷山千如寺	志摩歴史資料館	志摩歴史資料館	筑前前原駅
10:00発	10:15着 11:15発	11:25着	12:00発	12:05着 12:30発	12:40着	13:30発	13:50着 15:00発	15:30着 16:00発	16:20着	

### ご旅行条件(要約)

お申し込みの前に、旅行条件、及び下記の案内事項をお読みください。  
・団体行動に支障をきたすと当社が判断する場合は同乗者の同行等を条件とする場合があります。  
・他の旅行者に迷惑を及ぼし又は団体旅行の円滑な実施を妨げるおそれがあると認められるときは、お申し込みをお断りする場合があります。

### 募集型企画旅行契約

この条件は一般社団法人糸島市観光協会(福岡県知事登録旅行業第地域-970号以下「当社」という)が企画・実施する旅行であり、この旅行に参加されるお客様は当社と募集型企画旅行契約(以下「旅行契約」という)を締結することになります。又、契約の内容・条件は各コースごとに記載されている条件及び当社旅行業約款募集型企画旅行の部によります。

■旅行代金に含まれるもの…貸切バス乗車代、消費税、歴史バスはガイド費用、伊都国歴史博物館、志摩歴史資料館の入館料も含む  
■旅行代金に含まれないもの…行程中の個人的費用は含まれません。

### 旅行の申込み及び旅行契約の成立

- (1) 所定の申込書に所定事項を記入の上、申込金を添えてお申し込みください。申込金は「旅行代金」「取消料」「違約料」それぞれの一部又は全部として取扱います(当日の受付になりますので、ご予約の必要はありません)。
- (2) 電話等の通信手段にてご予約の場合、当社が予約を承諾した日の翌日から起算して3日以内に申込書の提出と申込金のお支払いが必要です(当日の受付になりますので、ご予約の必要はありません)。
- (3) お客様との旅行契約は、当社がご予約を承諾し申込金の受領をもって契約の成立となります。
- (4) 申込金(お一人様)は旅行代金の20%相当額(但し100円未満は切り捨て)となります。

### ●お申し込みの取り消しについて

- ① 旅行開始日の10日前から6日前までに解除した場合。…………… 旅行代金の20%
- ② 旅行開始日の5日前から前々日前までに解除した場合。…………… 旅行代金の30%
- ③ 旅行開始日の前日に解除した場合。…………… 旅行代金の40%
- ④ 旅行開始日の解除・旅行。(⑤を除く)…………… 旅行代金の50%
- ⑤ 旅行開始日の不泊・不乗については払戻しはいたしません。

●旅行開始後及び無連絡の不参加の場合。…………… 旅行代金100%

### ●免責事項次の場合、当社では賠償の責は負いません。

※天災地変、同盟罷業、不可抗力、盗難、障害などお客様の故意又は過失によるものお客様の法令に反する行為・運輸・宿泊等当社以外の責、以上それぞれの事由により生じた損害。  
※そのほかの事項については国土交通省許可の当社旅行約款によります。

■当社は運輸機関の状況及び天災地変、ストライキ、同等の事由により当旅行の内容が全部又は一部を変更、あるいは中止することがあります。  
※道路事情により発着時が変更になる場合があります。

※お申し込み後変更、お取り消しは必ず営業時間内にお電話でご連絡ください。

### ■特別な配慮の申し出

お客様の状況によっては、当初の手配内容に含まれていない特別な配慮、措置が必要になる可能性があります。詳細は「旅行条件書」の「3. お申込み条件」を確認のうえ、特別な配慮・措置が必要となる可能性がある方は、ご相談させていただきますので、必ずお申し出ください。

・この旅行条件は2022年12月1日を基準としております。



九州の星  
Star of Kyushu

| 78 |

頑張るあなたを  
応援するコーナーです

中学生になってもUJボクシングで  
勝ち続けて5連覇を目指す！



全日本UJボクシング  
2年連続チャンピオン

## 強さ炸裂！最強の小学生女子ボクサー

小学6年生ながら165cmある長身をいかしたサウスポースタイルのアウトボクシングを武器とする江村明音さん。

2年連続で全日本UJボクシング(対象・小学5年生から中学3年生まで)のチャンピオンになった実力の持ち主だ。

ボクシングを始めたのは小学3年時、弟と一緒にやっていた極真空手のパンチ力を強化する為にボクシングジムに入ったのがきっかけ。もともと極真空手を始めて5カ月で全国大会の新人戦で優勝するなど格闘技のセンスがあつたが、ボクシングの才能もいつきに開花。

ジムでは週5回2時間、シャドー、マスボクシング、ミット打ち、スパーリング、体幹

トレーニング、筋トレなどのメニューをこなす。さらに週5回塾で2時間半勉強、週2回極真空手道場にも通うという大人顔負けの忙しさだ。

「お父さんが家でミット打ちの練習相手になってくれます。お父さんが作る牡蠣のアヒージョが大好物！」

一緒に練習をしている弟の「一航君も来年度UJボクシングに参戦する。」

「弟は可愛けれど負けたくない。姉弟ケンカは私がいとも勝つてます！」

明音さんは来春、中学生になる。「中学3年間、UJボクシングで勝ち続けて5連覇したいです。最終目標はオリンピックで金メダルをとることです！」

## 江村 明音

EMURA AKANE

Age12 小学6年生  
熊本県宇城市在住  
「吉田ボクシングジム スタイルトップ」  
所属(住所:熊本県宇土市新小路町68)



▲全日本UJボクシングの賞状とメダル



▲ボクシングジムの仲間と一緒に記念撮影(左端が弟の一航君)



FFGビジネス  
コンサルティングの  
**釣道** ちよつと  
つりみち  
[ 鮭神社を知ってるかい  
サケ編 ]  
Vol.15



1



2



3



4

①本殿の中を見たくてたまらない筆者 ②鮭神社の立派な鳥居 ③本殿の中の奉物 ④サケを釣りたいと拝み倒す筆者

すべての※サーモン・トラウトアン  
グラーに捧ぐ……。

※サケやマス釣るのが好きな趣味人

初秋の夕暮れの控えめでやさしい光が、境内の木々を揺らし拜殿に影を落とす。

遠賀の川面揺蕩う筑豊の、田園と丘陵が広がる嘉麻の国道で、ふと「鮭神社」という標識が目に入る。「は!?

鮭神社? 鮭つてこの辺おらんやろ!」。



鮭神社の標識

サケ科の魚に憧憬を抱く釣り人は多く、小欄で先にご紹介したニジマスやヤマメもサケ科で美しい姿態を纏う。その外見とは裏腹に、繊細で神経質な反面、魚食性で獐猛、海や湖に降りさらに大型化する種も多く、2mにもなるイトウもいれば、山形県の大鳥池のタキタロウなど大魚伝説も残されている。九州の釣人からすると身近ではなく心躍る憧れの対象魚達なのだ。筆者も同類で気が付けばその境内に立っていた。

国道から入る小径の先にその古社はひっそりと佇む。そもそも

鮭などいるのかなという気持と、上流のヤマメが降海し銀化したサクラマスと混同したのかな、とも思えなんとも不思議な気持ちになる。流域約67万人を潤す豊かな遠賀川の上流から源流部は、行程短く流れは細く、古来から降海型のヤマメが数多く生息していたとは思えないが、ググってみて驚いた。実はこの川、鮭の遡上する国内最南端らしい。

この山里の小さな神社の歴史は古く建立は769年の奈良時代。そんな昔は遠賀川の水辺の風景も、今とは全く違っていたかもしれない。一生をかけた旅で生まれ故郷の川に帰って来て産卵する鮭の生態はよく知られ、浪漫を感じる



サケやマスは釣れないとわかっているけど竿を出しちゃう筆者



遠賀川源流の地にて風景と同化しちゃう筆者

し、ここには歴史もあった。実は鮭を祀る神社は全国的にも珍しいというが、この地の先人達は、イニシエから畏敬の念を抱いて信仰の対象としていたのかもしれない。それでも九州は筑豊の地に、鮭を祀った神社が在ることに、筆者はオーパーツ的なミステリアスを感じてしまう。

「遠賀川」。その下流域は全国的にもバスフイツシングのメッカとなり、鮭とバスとで死闘を繰り広げているかもしれない。そしてこの故郷の川に鮭を呼び戻そうというプロジェクトが、具体的に立ち上がり始まっていると聞く。そんな世相をよそに、この山里の古い森の社は、この地で静かに歴史と神祕の時を刻み続ける。……たぶんね(笑)

# 工藤公康氏による講演を 開催しました!

2022年10月28日(金)、FFG経営者クラブ(※)は、福岡ソフトバンクホークス前監督の工藤公康氏をお招きし、『会員様限定トップセミナー』を開催いたしました。

例年ご好評をいただいております会員様限定トップセミナーは、実に4年ぶりの会場開催となり、182名と多くの方々にご参加いただきました。

工藤公康氏には「勝ち続けるための信念と覚悟」というテーマで、プロフェッショナル目線でのリーダーシップ、マネジメント、選手のメンタルケアの方法など、監督時代の実体験をもとに球団と会社経営を置き換えながらご講演いただきました。

部下を対等に尊重する双方向コミュニケーションや、組織を強くする循環型経営法など具体的な組織マネジメントのお話に続き、会場でしか聞けないような秘話や、選手名を挙げての事例やエピソードに会場全体が引き込まれ、講義後の受講者アンケートでは「さっそく社内で実践します」「組織強化や部下育成のヒントになりました」など、喜びの声が多く寄せられました。

今回のトップセミナーは、2023年1月23日(月)、ジャーナリストの池上彰氏にオンラインでご登壇いただきます。

ふくおかフィナンシャルグループでは、今後も「あなたのために」のブランドスローガンのもと、地域を支える経営者のために有益な情報提供とサービス品質の向上に努めてまいります。



工藤公康氏による講演の様子

※「FFG経営者クラブ」はFFG3行の会員企業様に向けて、ビジネスに直結する情報提供やセミナーなどの各種サービスをご提供することで、事業発展をサポートすることを目的としています。



ソラリア西鉄ホテル福岡内会場の様子



ふくおかフィナンシャルグループ  
営業統括部 山本部長による主催者挨拶



# FFG経営者クラブ

ビジネスに直結する情報提供と人財育成サービスを通じて、  
会員企業さまの発展をサポートいたします。

年会費 26,000円

## 各種サービス

### セミナー・研修会の開催



社内の人材育成に活用できる！  
経営ノウハウが聞ける！

各階層別に経験豊富な講師陣による各種セミナー・研修会を毎月開催いたします。ほとんどのセミナーが1社2名さままで無料でご参加いただけます。

### 教育研修用DVDの無料貸出



社員教育・研修で大活躍！  
多様なテーマでバックアップ！

新入社員、若手社員向けのビジネスマナーはもちろん、コンプライアンスや経営全般に参考となるDVD(約120タイトル)を無料でご利用いただけます。

### 24時間ご利用可能なインターネットセミナー



多彩なセミナーを  
インターネットで視聴できる！

豊富なラインナップからお客さまのご希望のセミナーを24時間無制限でご視聴いただけます。勉強会(社内研修)などにもご利用いただけます。

### インターネット情報サービス



経営課題に関する  
様々な情報をご提供！

経営上の疑問・課題解決に役立つ豊富な情報をタイムリーに提供します。

### FFG調査月報のご提供



福岡ファイナンシャルグループの  
経済情報誌をお届け！

FFGのお取引先さまのご紹介や、九州経済の動向や様々なトピックスをご覧いただけます。

### DIAGONAL RUNとの連携



コワーキングスペースを  
特別価格で利用できる！

地域と地域、そしてヒト・企業(技術)・アイデア・情報が交わる場をご提供します。1時間のドロップイン利用料金で3時間まで利用可能です。

### 総合補償制度(団体保険)



企業活動に伴う様々なリスクを  
総合補償制度で守ります！

会社経営に関する様々なリスクへ備えるために総合補償制度を提供します。

### 商談会の開催



FFGのネットワークを利用した  
商談会！

販路拡大に繋がる商談会を開催いたします。

### TSR REPORT割引サービス



新規のお取引の情報収集、同業  
他社や業界調査に活用できる！

新規のお取引の情報収集、ライバル企業調査に！東京商工リサーチの国内企業情報レポート「TSR REPORT」を会員割引料金でご提供いたします。

お申込みお問合せは

### FFG経営者クラブ事務局

株式会社FFGビジネスコンサルティング内  
〒810-0001 福岡市中央区天神2-13-1 福岡銀行本店ビル5階

TEL 092-723-2241 FAX 092-721-9258

受付時間/平日9:00~17:45(但し、銀行休業日は除きます。)

Webライブセミナー&対面セミナー

# 新入社員教育担当のための 1Day準備講座



～新入社員を受け入れる準備をしよう!～

4月から新入社員を迎える現場の教育担当者の皆さんのために今の若手世代の傾向からOJTのポイントまで幅広くご紹介いたします。入社してまず何を伝えて何を教えればいいのか悩むことも多いと思います。また、現場では自分の仕事をしながら新入社員を育てていく難しさを抱えています。そこで今回はこの講座で育成の基本的な考え方を学び、実際に準備と練習をしていきます。対面講座を受講して頂く方々には直接講師からアドバイスしてもらう時間もあります。新入社員への指導についてお悩みの方はぜひご参加ください。

## 講師プロフィール

株式会社ビッグトゥリー  
代表取締役

タカ ヤナギ ノゾミ  
**高柳 希** 氏



専門学校麻生リハビリテーション大学校 非常勤講師  
NPO法人アカツキ 理事

2006年、ビッグトゥリーを創業の後、2009年に法人化。  
コミュニケーションとディスカッション専門の教育事業を展開。  
社会人、大学生、小中高生まで幅広い世代を対象に、コミュニケーションプログラムを開発・提供している。子ども向けにディスカッション教室「Dコート」を運営。企業研修では、地場から全国大手まで様々な業種や階層で研修実績を持つ。理論と現場をつなぐ、実践的で分かりやすい講義とオリジナルワークショップに定評がある。

## 主なプログラム

- 若手世代の傾向を理解しよう
- 自社の風土と育成
- 1年間のスケジュールの紹介
- 入社して担当者がやること
  - ・説明会の準備
  - ・社会人として伝える
  - ・コミュニケーションの基本を伝える
- OJTのポイント
- 伝える練習
- ディスカッション

## 開催方法

対面1回とオンライン2回

## 開催日時

※全日程同じ内容につき、ご都合の良い1日をご選択ください。

2023 **2/15** 水 **オンライン Zoom** **定員 50名**  
10:00-16:00

2023 **2/21** 火 **福岡会場 対面研修** **定員 25名**  
10:00-16:00

2023 **3/9** 木 **オンライン Zoom** **定員 50名**  
10:00-16:00

## 対象

新入社員育成担当者、人事担当者、  
現場リーダー

受講料 (税込) / おひとりさま

FFG経営者クラブ会員：10,000円  
会員以外：15,000円

(FFG経営者クラブ同時入会申込時は10,000にて受講可)

お申込み  
方法

- 1.下記のホームページにアクセスの上、『セミナー・研修会』の「募集中のセミナー」よりお申込みください。  
**FFGビジネスコンサルティングホームページ** <https://www.ffgbc.com/>
- 2.後日、お申込時にご登録いただいたメールアドレスにセミナーの詳細をお送りします。

お問い  
合せ先

**株式会社FFGビジネスコンサルティング** 〒810-0001 福岡市中央区天神2-13-1  
TEL 092-723-2244 (岩谷・上野・石丸) FAX 092-721-9258



申込コード



# 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、有限会社 山崎マーク 代表取締役 manto代表 HOGET代表 山崎 秀平様から「地域の第一印象になる～地域の魅力と事業を掛け合わせて、ワクワクする場をつくる～」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。





# 地域の第一印象になる

～地域の魅力と事業を掛け合わせて、ワクワクする場をつくる～

寄稿 山崎 秀平

## はじめに

はじめまして。有限会社山崎マークの代表、山崎秀平と申します。  
西海市で刺繍やロゴマークを、衣類に加工する仕事をしています。  
私たちの会社のこと、新しく立ち上げた地域交流拠点HOGET（ホゲット）のこと、そして西海市のことを知っていただけると嬉しいです。

## 私の家業

幼いころ、自分の家が何の仕事をしているか、よくわかっていませんでした。

山崎マークと聞いて、仕事内容がパツと思いつく人は、ほとんどいないと思います。

山崎マークの「マーク」とは、マーキング、印をつけるという語源からきています。つまり、商品に文字やロゴマークを付加し、オリジナルのアイテムを作ることが私の家業です。

創業のきっかけは、創業者である



Profile

有限会社 山崎マーク 代表取締役  
manto 代表 やま さき しゅうへい  
HOGET 代表 **山崎 秀平**

1978年 長崎県西海市西海町生まれ  
1997年 長崎日本大学高等学校  
デザイン美術科卒業  
2001年 九州産業大学芸術学部  
ビジュアルデザイン科卒業  
有限会社山崎マーク入社  
2016年 mantoをオープン  
2020年 地域交流拠点HOGET  
(ホゲット)オープン

山崎マーク



manto



HOGET



は人と設備を増やし、成長を  
してきました。

父が農業の傍らミシンを購入し、見よう見まねで名前の刺繍を始めたことです。手先が器用だったのでミシンに向いていると考え、農業とミシンの二重生活をしばらく続けたのち農業をやめ、刺繍（マーク）一本で商売する決断をします。

当時、刺繍やマークは、ユニフォームを買ってくれたお客様への無料サービス、おまけ的な扱いで、それが商売になるとは誰も思っていなかったようです。

しばらくするとスポーツブームの波に乗り、お客様のニーズも多様化すると、それに対応するために会社



創業時の風景





この頃に今の事業の基礎となる刺繍、プリント、転写の技術を習得していききました。

毎年春には、学校のジャージに刺繍を入れる仕事があり、家族総出で、夜中まで手伝っていたことを思い出します。

私を含む兄弟3人は、父がミシンで縫った刺繍の糸を切る係でした。

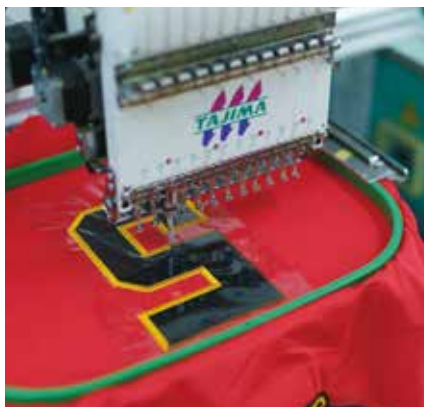
**面白いと思えるまでに、10年かかった**

私は高校、大学でデザインを学び、卒業後そのまま会社に入社しました。

当時の私の仕事は、パソコンを使ってデザインをしたり、機械で印刷物などを出力する仕事をしていま



本社外観



本社作業風景

制作実例



た。日々忙しく仕事をこなしていき  
ましたが、単調な繰り返しで正直、  
やりがいを感じることはありません  
でした。

そんな中、友人から仕事を依頼さ  
れることが少しずつ増えてきました。  
打ち合わせの時「お前の会社、なん  
でも作れていいよね」と言われて、ハッ  
としました。

これまでBtoB(企業間取引)  
が中心で、お客様と直接話をした  
り、感謝をされることが少なかった私  
は、自社が持っている価値によりやく  
気づくことができました。

それからミシンやプリント体験が  
できるキットを持って積極的にイベ  
ントに出店し、山崎マークの仕事を  
知ってもらおう活動をスタートさせま  
した。

## mantoのオープンと 万津6区のまちづくり

イベント出店を続ける中、マークを  
体感できるリアルな場を作りたいと



manto外観



イベント出店風景



考え、お店をオープンする計画を立  
てました。

マークや刺繍に気軽に触れるこ  
と、なんでも相談できて、つくる気持  
ちを後押しすることをコンセプトに  
して、2016年、佐世保市万津町  
にmantoをオープンしました。

店の周辺は、若いオーナーの個性  
的なお店が集まっているユニークなエ  
リアです。

古い街並みも残っていて、新しさと  
懐かしさが交錯するまちという一面  
もあります。

店舗営業をしながら、商売をして  
いるメンバーや地域の方と、エリアを  
盛り上げる活動に参加し、イベント  
を実施しました。個々のお店の「点」  
が繋がりに、「面」としての魅力に広  
がっていく動きにワクワクしまし  
た。今この一帯は万津6区と名付  
けられ、新しい観光スポットとして  
注目されています。この時の体験が  
HOGETを構想するひとつのきっ  
かけになりました。





## 西海市のこと

佐世保市でエリアを盛り上げる活動をする中、ふと地元・西海市のことを思いました。

これまでも地域の活動や、地元商工会のイベントなどにも参加してきましたが、どうしても単発で終わってしまい、活動が広がっていきませんでした。

そこで、自分なりに西海市の良さを伝える別の方法がないか、模索をはじめました。

西海市が元々持っている素材に、少し編集を加えることで魅力が伝わるのではと考え、無人島でテントサウ



テントサウナポスター



古民家(改装前)



おんじやんおんばやん

ナを企画したり、仲間と地域のおじいちゃんおばあちゃんが作った農産物とグッズを売るプロジェクト(おんじやんおんばやん)をはじめました。

活動をしていく中で、西海市の魅力は他の地域に劣らないこと、しかしまだ伝わっていない、そもそも西海市のことを知らない人が多いということを実感しました。

同時期、会社前の古民家を取得することになり、ここを地域の交流拠点にできないか検討をはじめました。

## HOGGETの立ち上げ

古民家を再生させて、地域のコミュニティスペースを作ることには、すでに全国の様々な地域での事例があり、それをそのまま当てはめても意味がありません。

今回は、民間企業である山崎マークが運営するという点も大切な要素でした。

そこで大きく3つの目標を立てました。

①「西海市らしさ」と「山崎マークらしさ」を掛け合わせることで、ブランドイメージではなく、事業として成立させること。

③西海市、地域コミュニティを活性化させる活動すること。

まちづくり、地域コミュニティ形成の部分では、外の力も必要と判断し、山崎マーク、建築家、編集者、まちづくり活動家でプロジェクトチームを結成しました。

ハード、ソフト両面からイメージを膨らませて、この場所では何をやるのか(そもそもやる必要があるかを含め)約1年をかけて、チームでじっくり話し合いを行いました。

私のまだ具体化できなかった構想を、丁寧に言葉や形に落とし込んでくれたプロジェクトチームにも感謝しています。西海市に元々あるもの、今ないものを整理し、HOGGETがやるべきこと、必要な機能を絞り、今の形になりました。

拠点の名前は、西海市の国指定史跡ホゲット石鍋遺跡に由来します。



石鍋の持つ、素朴で、プリミティブ（原始的）な魅力と西海市のイメージを重ね、地域に根付くものづくりの精神を、現代のものづくり企業である山崎マークも大切にしていきたいという想いから、この名を旗印にすることにしました。

リノベーションの過程では、2回のワークショップを実施しました。

地域内外の人に、HOGGETが誕生する過程から関わってもらい、思い入れのある場に育ってほしいという



ホゲット石鍋遺跡



ワークショップ風景



願いを込めて企画をしました。結果たくさんの方に参加していただきHOGGETに命が吹き込まれました。

## 機能と役割

### ● CAFE HOGGET

幅広い世代が交流できるようにカフェを運営しています。

地域の人にとっては、日常の安らぎや交流スペースとしての活用、地域外の人にとっては、観光の途中に立ち寄り、西海市を知る場所として機能します。

併設している物販スペースには、山崎マークの技術と地域の加工品を掛け合わせたオリジナルのお土産を増やしました。カフェ横には、子どもたちが駆け回れる芝生スペースもあり、屋外でのイベントにも対応できます。

### ● シェアスペース

#### （ものづくりスペース）

山崎マークが持っているマークの技術を、一般の方にも知っていただく

いという思いから、UVプリンタという機械を設置しています。

「つくる思い出」というコンセプト



UVプリントサービス

で、西海市内で撮影した写真（スマホなど）を、その場でキャンバスに印刷して、お渡しするサービスを展開しています。

また西海市に関連する作り手たちと一緒に「さいかいクラフトライフ」というものづくりイベントを開催





©YASHIRO PHOTO OFFICE



©YASHIRO PHOTO OFFICE



©YASHIRO PHOTO OFFICE



©YASHIRO PHOTO OFFICE

西海市の地域拠点 HOGET

し、「自分たちの手で作る楽しさ」を伝える活動を進めています。

### ●体験民宿事務所

#### (山と海の郷さいかい)

西海市で民泊・自然体験事業を営むへ山と海の郷さいかいへのオフィスがあります。

観光冊子には載っていないローカルなおすすめスポットやおみやげ、事前予約なしで参加できる体験などのご案内が可能です。

移住に関する相談や、アウトドアイベント、ワークショップなど、HOGETと共同でイベントを企画し、西海市の魅力を発信しています。

### ●イベント

西海市の魅力を知るきっかけになるように、月1回程度、市内のクリエイター、企業、飲食店と連携し、イベントやポップアップストアを実施しています。3ヶ月に1回情報誌を発行して、西海市の知られざる人や魅力にフォーカスし、HOGETらしい視

点で地域を編集していく予定です。

### コロナでも立ち止まらない

物事を動かすときには、タイミングというものがあると思います。

このプロジェクトは、このタイミングで実行したことは、間違いではなかったと感じています。新型コロナウイルスが世界中に蔓延している中で、飲食業を含めた新規事業をすることは、確かにリスクが伴います。しかし地域やコミュニティが分断されている今だからこそ、人と人が交わる場が求められると考えています。

### まちの第一印象になる

魅力的な地域には、まちの第一印象になる場所が必ずあります。

人と同じで、第一印象が良ければ、他のスポットにも行ってみようかなと思ってもらえるはず、HOGETはそういう場を目指しています。

これから西海のウズシオのように、



色々なヒト、コト、モノが混じり合い、私たちの知らないところでも、様々なドラマが生まれるでしょう。

小さな出来事がたくさん起きはじめると、地域が少しずつ変化をしていくはずですよ。

しかし課題もあります。西海市内に、魅力的なお店(個店)がまだまだ少ないことです。

もし起業を考えている人がいたら、HOGGETを活用したイベントなどで、できる限りサポートしていきたいと思っています。西海市のように面積が広く、明確な中心部がない町は、各地域をつないで、面として情報発信をしていかなければなりません。

## 今後について

人口減少や社会情勢を憂えても、私たちの町は何も変わりません。

行政は、今できる範囲の中で業務をしていると思いますし、UターンやIターン、移住者は、地域に変化と気

付きを与えてくれます。

地域に欠けているものがあるとしたら、この地にずっと住んでいる私たちが、主体的に地域をどうするか考え、自律して行動することではないかと感じています。

そして何より、自分たちが楽しんでやれることが大切だと実感しています。

もしHOGGETをきっかけに、何かをやりたい、表現したい人たちがいたなら、声をかけ伴走する存在でありたいです。

まだ実現できていないことも多いですが、自分自身楽しみながら、地域が少しずつ変化し「西海市って、面白いよね」と言ってもらえるように努力を続けていきます。

みなさん、ぜひ遊びに来てくださいね。

## デジタル技術を活用した新たな取り組み

話を山崎マークに戻しますが、私たちの加工技術をより身近に感じてもらいたいという思いから、2022年秋に、スマートフォンを活用したアプリ「My sewingマイソーイング」をリリースしました。このアプリは、お客様自身のスマートフォンから刺しゅうをカスタム、シミュレーションし、その場でミシン加工するというものです。

第一弾は、西九州新幹線開業に合わせ、かもめをモチーフに各イベントへ出店しました。

ライブ感あるものづくりをお見せしながら、お客様と直にコミュニケーションをとることができて、大きな手応えを感じています。

今回は新幹線でしたが、モチーフを変えて今後様々な業種とコラボレーションを展開する予定です。

私たちのようなニッチな業種であっても、情報発信とデジタル技術・DXの活用は、今後ますます重要になっていくでしょう。







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4弾



畑農 照雄「出島蘭館冬景」 油彩画 F10号

# 畑農照雄の 油彩画

郷土画家

2022年  
12月9日(金)〜  
2023年  
1月17日(火)

## 〔同時開催〕 縁起ものと現代の陶工展

ギャラリー開館10周年を記念した特別記念展の第4弾といたしまして、コレクションの中から絵画と陶磁器、ふたつの企画展を同時開催いたします。

季節展示室と絵画展示室1に於いて、「郷土画家～畑農照雄の油彩画」を開催いたします。郷土画家の畑農照雄は油彩画や水彩画で数多くの作品を描いた一方で、ミステリー小説の装丁や挿絵で広く知られました。本展では未公開作品を中心に8点(初公開6点)をご紹介します。

また、陶磁器展示室2の一部に於いて、「縁起ものと現代の陶工展」を開催いたします。古くから縁起のよい文様は広く親しまれ、陶磁器でも様々な作例を見ることができます。本展では、宝尽くし文様が描かれた鍋島藩窯の大皿をはじめ、縁起物とされる鶉や柘榴、瓢箪などをモチーフとした香炉や花器などのほか、現代陶工による優美な磁器の逸品など9点(初公開6点)をご紹介します。

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。

**畑農 照雄(はたの・てるお)**:1935～2004。長崎県佐世保市に生まれ、幼少より画家を志す。長崎大学学芸学部美術科を卒業し、県内の小中学校に勤務しながら県展などで精力的に作品を発表した。上京後の1972年に銀座で初個展を開催。渡欧歴3回。赤川次郎や筒井康隆などミステリー小説の装丁や挿絵で広く知られた他、句会での活動や渋谷区立松濤美術館での版画講師など多方面で活躍した。

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