



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  
こちらからどうぞ!





福岡本社にて(左から伊井田会長兼社長、五島頭取)

## 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、勝負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けない無念さを痛感しました。

「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。

**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**

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



人が活き活きと輝ける場所を提供するためにこれからも社会に貢献してまいります。



- 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なくなり、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、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が続けられています。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

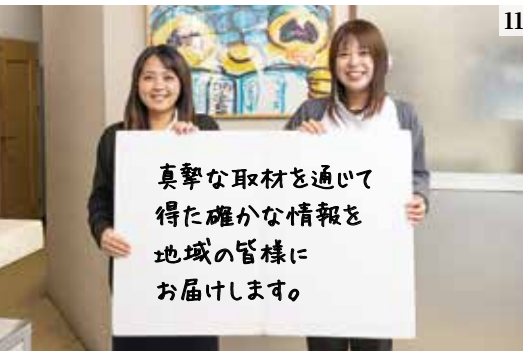
という自覚があっただけにショックでした。地域で生まれ育まれた言葉のなかには、時代とともに使われなくなっていくものがある。残そうとする意志がなければ、消えてしまう地域固有の文化がある。私たち新聞社が、そういうものを残していかなければならない。そうした気づきを得たのを機に、当紙では珍しい球磨弁を紹介するコラム欄を設け、地域における文化継承の一助となる紙面を目指しています。

### 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



10



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(阿須鉱山)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





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。

