

FFG調査月報

MONTHLY REPORT

あなたのいちばんに。
FFG 福岡フィナンシャルグループ

4

2024
VOL.162

Top Interview

株式会社 ジャパンシーフーズ 代表取締役会長 井上 幸一 氏 ・ 代表取締役社長 井上 陽一 氏

社会福祉法人 権現福祉会 理事長 松本 善孝 氏

株式会社 福栄 代表取締役社長 福崎 國久 氏



懐かしい
情景を
探して

Looking for a nostalgic scene

あふ 溢れ出す ハーバーライトが 港町



▲弓張岳展望台から望む佐世保の夜景

佐世保の街はかつて海軍で栄え、今も造船所や米軍基地があり独自の文化を形成している。

狭い地形が大型商業施設の進出を阻み、佐世保の商店街は元気だ。佐世保駅近くの防空壕を利用した「とんねる横丁」や「戸尾市場街」では、女将さんの元気な声に気分が盛り上がる。上京町から西に「四ヶ町商店街」・「三ヶ町商店街」とまっすぐに続く「さるくシティ403」よんまるさんは、約1kmのアーケード街だ。佐世保バーガー、レモンステーキ、黒カレーなど魅惑のグルメが満載で、海鮮居酒屋や外国人バー、ライブハウスなど魅力的な店が溢れている。

弓張岳展望台からは佐世保の街と九十九島の両方が眺められ、日が落ちると真珠をちりばめたような素晴らしい夜景が現れる。

(文・阿井川 圭)



▲上・とんねる横丁
下・四ヶ町商店街



●弓張岳展望台

住所：
長崎県佐世保市
小野町



CONTENTS



懐かしい情景を探して
ハーバーライトが溢れ出す港町

28 地域とつながるFFG連携プロジェクト
篠栗町“心の癒し”を体験できる観光資源活用の実現へ

Top Interview

2 福岡銀行
株式会社 ジャパンシーフーズ
代表取締役会長 代表取締役社長
井上 幸一氏 ・ 井上 陽一氏

8 熊本銀行
社会福祉法人 権現福祉会 理事長
松本 善孝氏

14 十八親和銀行
株式会社 福栄 代表取締役社長
福崎 國久氏

20 はじめまして、福岡中央銀行です。

22 九州企業のサステナビリティ **NEW!**
株式会社 オーファス 代表取締役 大森 敏雄氏

26 地域とつながるFFG連携プロジェクト
糸島の食「糸島ブランド」の認知拡大による
経済活性化・観光振興

30 地域と共生するFFG 八女茶発祥600年

36 海外駐在員事務所が伝えるグローバルの今 香港

42 地銀9行連携レポート 北海道銀行
道内農業に新風。
広がる“サツマイモ産地化”の動き
～株式会社HAL GREENによる取り組み事例を交えて～

46 九州の星 2022年度(第67回)全国溶接技術競技会
被覆アーク溶接の部 最優秀賞
小林 和樹氏(株式会社 高田工業所)

48 九州の逸品 おおいた豊後牛

53 長崎だより
小さな島の小さな印刷所の挑戦
故郷・小値賀島と活版印刷を後世に残していきたい

58 書籍紹介
イノベーションのジレンマからの脱出
ー日本初のデジタルバンク「みんなの銀行」誕生の軌跡に学ぶー
みんなの銀行

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 熊本銀行 本店ビル(熊本市中央区)

表紙の写真は、「熊本銀行 本店ビル」です。1984年6月に落成した地下2階、地上8階建ての建物は、当時熊本相互銀行(1989年、熊本銀行に改称)の本店ビルとして使用されていました。

1992年、熊本銀行と肥後ファミリー銀行の対等合併で「熊本ファミリー銀行」の本店ビルとなり、現在では、2013年に熊本ファミリー銀行から商号変更した熊本銀行の本店ビルとして地域経済の発展のために機能しています。熊本の変革する時代を見守り続けてきた建物です。



福岡銀行

挑戦によって躍進し続ける
アジ・サバ生食加工品の
リーディングカンパニー。

株式会社ジャパンシーフーズ

代表取締役会長

井上 幸一 氏

代表取締役社長

井上 陽一 氏

取引店／福岡銀行 井尻支店

会社ホームページは
こちらからどうぞ!



公式オンラインショップ
熊本舗は
こちらからどうぞ!



■会社概要

設立:1987年／所在地:福岡市南区／資本金:
1億円／従業員:210名／事業内容:水産加工業
／事業所:本社(福岡市南区)、箱崎工場・福岡
営業所・食品研究室(福岡市東区)、対馬工場
(長崎県対馬市)、営業所(東京都中央区、名古屋
市熱田区、大阪市福島区、仙台市宮城野区、
広島市西区)



株式会社 ショパンシノクス

株式会社 ショパンシノクス
箱崎工場

箱崎工場正門前(左から井上幸一会長、井上陽一社長、五島頭取)

アジの加工を機械化して 業界に名を知らしめる

現会長である父の幸一が当社を興したのは1987年のこと。祖父が営む複数の鮮魚小売店の一店舗から独立起業しました。当時、まるの魚（鮮魚）より切り身や刺身に加工されたものが売れるようになった頃で、バックヤードが人手不足になる事に目を付けて「鮮魚加工の工場を立ち上げれば、需要の高まりに対応できる」と考えての起業でした。

業界で日本一になるべく社名はジャパンスーパーズとし、当初はあらゆる魚種を取り扱っていましたが、手間がかかるわりに儲けが出ない結果に。その時出会ったのが中小企業向けの経営哲学であるランチエスター経営学です。ランチエスター経営株式会社の竹田陽一氏は「特定の分野でナンバーワンになれば、大きく成功できる」と説いており、その言葉を信じて対象とする魚種を絞りこんで、ニッチな市場でナンバーワンを取りに行く戦略へ軌道修正しました。近郊の海で豊富に獲れるアジ一本に取り扱いを絞って、アジの生食（刺身）加工に切り替えました。アジは水揚げ後の劣化が早いいため、他社が簡単に参入してこないであろうという算段もあったそうです。

とはいえ、生魚加工の工程の機械化は、繊細な微調整が欠かせないほど難しく、商品の安定的な生産にいたるまでに数年の歳月を要したため、試行錯誤の日々のなか、大変苦労しました。ようやく各工程の機械化に成功すると、製造効率、利益率ともに飛躍的に向上。また、アジに特化したことで、「ニッチな市場に注目して開拓したユニークな会社」として知名度も上がり、現在では業界で「アジといえばジャパンスーパーズ」と言われるまでになっています。

水産加工業の会社であるとともに 人気商品を生み出す食品メーカー

当社の歴史の中でも、オリジナル商品の開発が会社の成長につながっています。新商品の開発を模索した会長が、博多の食文化として知られる「ごまさば」をヒントに考案した商品「胡麻あじタタキ」は大ヒットし、売上の面で躍進に貢献しました。この商品の特色は、たれといりごまをセットにした点で、生魚のアジをしようゆではなく、たれで食べてもらうという意味で、新たな食文化の発信にもつながったと考えています。現在は、アジのほかにはサバの加工も手がけていますが、今後は、生魚を食べる習慣のない海外市場に対しても、外国の消費者にとって目新しい



5



3 1



6



4 2





井上幸一会長



井上陽一社長

商品を打ち出していくことで、事業を拡大していきたいと考えています。

また、当社の主要顧客はスーパーなどの量販店であり、「胡麻あじタタキ」は、BtoB向けの商品として開発したものです。ネット通販が消費生活の中心になりつつある現在、消費者に直接訴えるBtoC向け商品にも力を注いでいます。こちらは毎年各コンテストに出品して、そのたびに受賞するという、ありがたい状況が続いています。なかでも、「うまかあじたき」は、全国商工会連合会が主催する第59回全国大会むらおこし特産品コンテストにおいて最高賞となる経済産業大臣賞を受賞しました。

また、品質においては「ISO 22000」を取得。環境面においても「ISO 14001」を取得しており、加工商品の製造過程で出る残渣を養殖魚の餌に回して廃棄物を有効活用するなどSDGsにも取り組んでいます。

設備投資と技術改革で 変革の年を目指す

おかげさまで成長を遂げてきた当社ですが、それでもまだ解決すべき大きな課題はあります。

アジは劣化が早いいため、魚を毎日仕入れ、その日のうちに北は北海道から、南は沖縄まで出荷するという体制で、これまで社業を続けてきました。劣化しやすい青魚を工場加工商品（刺身）にするのは、業界では画期的なことですが、それだけ困難を強いられる事業でもあります。生魚から商品を製造するにあたって、常に不漁や時化とも戦わねばならないからです。更に、地球温暖化による海洋環境の変化、漁業の現場で進んでいる「働き方改革」といった要因もあり、当社は、ビジネススタイルを変えていかねばならない岐路に立っている状況です。

そういった意味で私は、今年を当社にとって大きな挑戦の年と位置付けています。生魚が手に取らない時でも工場の稼働が続けられるように、



11 9



7



10



8

1.対談風景／2.工場内を見学／3.フィーレ加工の見学／4.骨抜き作業の見学／5.丁寧な手作業で品質チェックを行っている／6.高周波解凍機は1時間で1トンの魚を解凍できる／7.アニサキス殺虫装置の説明／8.ブラックライトでアニサキスを発見／9.鮭本舗 極 純～あや～の盛り付けイメージ(さば梅煮、さば和風とまと煮、極みしめさば)／10.一番人気の茶漬けセット潮～うしお～(6個入)／11.企業メッセージ



前列左2人目から井上幸一会長、井上陽一社長、五島頭取、長谷川支店長(福岡銀行、現・事務管理部副部長)

冷凍原料を使った商品の生産に取り組み始めたところだ。

昨年末に「高周波解凍機」という設備を導入しましたが、原理的には「巨大な電子レンジ」のようなものです。解凍は、肉においてもそうですが、魚にとって、商品の味を左右する重要な工程といえます。導入した設備は解凍にかかる時間を大幅に短縮し、商品の品質を飛躍的に向上させる性能を備えているため、これを活用して冷凍原料商品を大量に市場に供給していく体制を本格化させるつもりです。取り組みがうまくいけば、原料不足に左右されない、強固な利益基盤を構築できるものと考えています。

更に、継続的でチャレンジングな技術改革という点では、生魚のなかにひそむアニサキという寄生虫を見つけるために、紫外線を当てながらおこなう目視検査方法を父が発見し、当社が日本で初めて導入しました。そして、この工程の改良に向け、近年では熊本大学産業ナノマテリアル研究所との共同研究で、電気を用いたアニサキス殺虫装置の開発にも取り組んでいます。

身に付けたシステム開発力で 職場環境の改善に貢献

それから、当社が正面から取り組まねばなら

ない、もう一つのテーマといえるのが、人材戦略です。当社に限らず、製造業全般で人手不足が深刻化しつつあります。立ち仕事が多い、朝が早いといった製造業の職場が人気を得にくい状況にあるのは周知のとおりです。

それに加えて、わが国の人口減少など人手不足に拍車をかける要因があるため、当社でも海外からの実習生の受け入れをおこなっています。しかし、根本的な解決に向かうには、地道な環境改善と時間をかけた人材教育が軸であると、私は考えます。特定の個人に負担がかかるような仕事の仕組みや環境を一つずつ変えていくために、従業員とのコミュニケーションを積極的に図って、できるかぎり個々の状況と心情を汲み取る一方で、忙しい時にもお互いに助け合いながら仕事を進めようとする雰囲気醸成に努めています。

職場環境の改善においては、この業界ではまだ多く取り残されているアナログな作業の効率化にも注力しています。たとえば、担当者が商品ごとに手入力でおこなっていた商品ラベルの作成作業も、独自のシステムを構築して自動化しました。私は当社に入社する前、システムエンジニアとして5年の間、IT系企業で働いていた経緯があります。その経験があったから自社用のシステムを開発できたわけですが、業務時間を終えてから

の独力での作業でしたので、システム完成までに3年も費やすことになりました。それでも当初、専門業者に見積もりを依頼したら「5,000万円はかかる」と言われたので、事業コストの面では経験が役に立ったのかもしれない。

長崎県対馬市に国際貿易港を開設する取り組みを意欲的に推進

当社は2013年から対馬市に工場を設けていますが、工場のある上対馬町は、立地的に世界のハブ港である釜山港まで約50kmしか離れていません。そして、当社が原料としているアジとサバは釜山港でも大量に水揚げされています。そこで当社では、釜山のアジとサバを対馬工場で加工できるように、各方面に働きかけているところです。

上対馬町に貿易港を開設するために、株式会社福岡魚市場と協力して対馬市に対して開港の要望書を提出し、市側も前向きに取り組む姿勢を見せてくださっています。実現すれば、人口減少の著しい対馬市の将来にも、きっと明るい光がさす結果につながるはずです。

この展開を足がかりに、5年後は年商100億円、10年後までにアメリカや中国に営業拠点を設置し、海外進出を本格化させて事業の更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 取締役頭取 五島 久

当社は、アジ・サバの生食加工品分野における先駆者として、知る人ぞ知るニッチトップ企業です。また、冷凍原料を用いた商品開発やアニサキス検知装置の開発など、継続的な設備投資と技術革新によって、当社のビジネスは進化を続けています。こうした先進的な取り組みの積み重ねが、当社の“今”をつくったと言っても過言ではないでしょう。チャレンジの大切さを再認識しました。

また、製造過程で出る廃棄物の有効活用、職場環境の改善をはじめとする「人への投資」など、社会環境の変化にもいち早く対応されています。

創業された幸一会長の思いを引き継ぎながら、陽一社長の挑戦は続きます。当社の“これから”に期待が高まります。





熊本銀行

地域の人々に寄り添って
必要とされる福祉サービスを
幅広く展開。

社会福祉法人 権現福祉会

理事長

松本 善孝氏

取引店／熊本銀行 八代支店

■法人概要

設立:1979年／所在地:熊本県八代市／従業員:
400名／事業内容:【児童福祉事業】保育園、
児童クラブ【高齢者事業】介護老人保健施設、
ケアハウス、グループホーム、訪問看護、小規模
多機能、居宅、包括支援事業【障がい児・者サー
ビス事業】児童発達支援、放課後等デイ、重症
心身障がい児・者通所支援事業・生活介護事業

ホームページは
こちらからどうぞ!





ケアハウス借老苑前(左から松本理事長、野村会長)

「世のため、人のため」 の理念を掲げてスタート

社会福祉法人権現福祉会設立の発端は、地域住民の皆さんが発した「地域に保育園を増やしてほしい」という声でした。当時、地域には保育所が少なく、入園を希望する、いわゆる待機児童が多く、市議会議員をしていた私の父（初代理事長）へ切実な要望が寄せられたのです。父は手を尽くして事業者を募ろうとしましたが手を挙げる者がなく、「それならば」と、自ら社会福祉法人を興して保育園設立に踏み出しました。

それまで父の議員活動を手伝っていた私も、法人設立時からその運営に携わりました。その後、保育所に重度の障がいをもった子が入園してきたのをきっかけに、障がい児・者福祉事業にも乗り出すことになり、「ご家族の困りごとを間近で見えるなかで、その子の成長にあわせて、障がい児・者を積極的に受け入れる児童クラブ、児童デイサービス、生活介護事業所などの事業を順次展開する運びとなりました。因みに「権現福祉会」の名は地域の権現神社からとったもので、「権現様」に見守られて「子どもたちが元気にすくすくと育ってほしい」という願いが込められています。

当法人は、設立時から掲げている理念である

「世のため、人のため」を形にし、地域で必要とされるもの、人々が困って発した声に対応していくなかで、事業を展開し地域に必要とされる存在につながってきました。

事業収益を地域に還元するのが 社会福祉法人の使命

当法人の柱となる高齢者サービス事業は、少子高齢化が急速に進むようになった1991年に介護老人保健施設を開設しました。その後、2000年に介護保険制度がスタートしたのです。

当時、介護保険サービスがスタートしても、八代の高齢化率の高い市内周辺部では採算面からどここの事業所も訪問看護が実施できない状況にありました。往復に費やす時間を考えるとサービス提供の要望があっても正直なところ採算はとれません。しかし、当法人では地域に必要とされている以上社会福祉法人として積極的にニーズに応じていくべきだと考え在宅での生活を支え、頼りにされる存在となります。また、自宅で過ごしたいと願うのは、高齢者だけでなく乳児など含む子どもたち、保護者も同じで人工呼吸器など装着している医療



5



3 1



6



4 2





松本理事長

依存度の高い子ども達も在宅で過ごせるように訪問看護で先駆的に取り組んできました。福祉事業を営んでいると、必要な制度がない為に市や県に直談判することもありますが、費用持ち出しの自主的な事業としてスタートさせた後に制度として認められたケースもあります。いくつかの障壁を乗り越えてきましたが、私たち社会福祉法人の優遇制度を利用することで、地域に根差したサービスを実現することができてきました。既存の制度では、対応が難しい地域社会のニーズにしっかり応えていくことが社会福祉法人の役割だと感じています。また、当法人は現在24か所の事業所を構えており、これらを有機的に連携させることで多角的な事業展開によるスケールメリットとシナジー効果を生み出せます。社会福祉法人として、地域に感謝し様々なことで地域に還元することが存在意義であり使命だと考えています。

震災時に避難所を複数開設し 大勢の被災者を受け入れ

当法人の役職員は常日頃より経営理念である「世のため、人のため」を念頭に業務にあたっています。そのような中、2016年4月に熊本県は大きな地震に見舞われました。

以前から私たちは、災害時に高齢者や障がい者などの「災害時要援護者」と呼ばれる方たちが安心して避難できる「福祉避難所」の必要性を感じており、2008年、八代市との間で、施設の一部を被災者の避難所として活用してもらうための「避難協定」を締結しました。

熊本地震が図らずも協定締結後初の事例となつてしまいましたが、重度障がい者など災害時要援護者を含む地域の人達、のべ約1,800人の避難者を4施設で受け入れました。受け入れ期間はおよそ2か月におよび、その間は避難所で介護や食事提供を続けました。

また、2011年に発生した東日本大震災の際には、全国社会福祉法人経営者協会からの介護職員応援要請に応じて、当法人の希望する職員を数年に亘り派遣しました。

最初の2年間は宮城県、その後3年間は福島の福祉施設に赴いて介護支援に当たりました。



11 9



7



10



8

- 1.理事長室での対談風景
- 2.あげまち保育園を見学
- 3.生活介護事業所はなみずきを見学
- 4.塘田ドクタートリハピリチームのカンファレンス
- 5.介護老人保健施設向春苑の外観
- 6.訪問看護ステーションのサービス
- 7.ふくしステーション千の穂の外観
- 8.グループホーム清陽の外観
- 9.福祉農園で栽培されているバナナ
- 10.福祉農園での園児たちの稲刈り体験
- 11.法人メッセージ



左から國田業務執行理事、元嶋理事、松本卓士課長、松本善孝理事長、野村会長、平野支店長（熊本銀行、現・健軍支店長）、角業務執行理事

した。熊本地震の際には、宮城・福島の社会福祉法人から職員派遣のご提案をいただき応援物資もたくさん届きました。そうした交流を通じて、全国の社会福祉法人とつながっている実感を得、心強さを感じた次第です。

高い定着率の理由は 生き生きと働ける職場環境

少子化の影響で、近年はあらゆる業界で人手不足が問題となっており、とくに福祉分野では働き手の不足が深刻化しています。幸いなことに、当法人では、通年実施している採用では一定の応募があり、また離職率が比較的低く（全国平均の3分の1程度）、人材を確保できています。職員には、権現福祉会の理念に共感して入社したという人が多く、おそらく地域社会に貢献できる仕事に、意欲とやりがいを感じてくれているのではないのでしょうか。

それに加えて、働きやすさを追求する、当法人の職場環境に対する姿勢も功を奏しているのかもしれない。例えば、職員の男女比では女性が7割強を占めています。産休・育休制度の充実にあります。産休後の復帰でも、時短勤務制度を利用して正職員のまま一定期間

勤務時間を短縮し、落ち着いた時点で8時間勤務に戻るといった具合に、ワークライフバランスに
応じて柔軟に働ける勤務制度を整えています。
毎年10名程度が産休を取得しますが、100%
職場復帰を果たしています。

福利厚生面でも、ほぼ事業所負担での旅行、
食事会などを実施。内容や行き先を職員が決
め、多くの選択肢から選べるようにしているた
め、それぞれの希望や都合に合わせて楽しんで
もらえます。例えば、台湾旅行などによるリフ
レッシュは、職員のモチベーション維持・向上に大
いに役立つようです。

全国で初めて公式に 入所時の契約書を電子化 SDGsにも取り組み

福祉分野は、とくに現場においてDXの導入
が遅れがちな傾向にあると思います。

しかし、社会における人手不足の問題がま
ます加速していくなかで、私たちも「業務の効
率化」に無関心ではられません。その一環と
して、現在取り組んでいるのが、施設への入居時
に必要な契約書を電子化する試みです。この業
務を効率化できれば、職員の書類作成にかかる

業務負担は軽減されますし、遠隔地ともやりと
りできる仕組みから、施設に足を運んでいた
かなくても契約ができるという点で入居者のご
家族へのメリットも大きいと考えます。

市や県も絡む内容のため、公的な取り組みと
しては全国初とのことですが、なにしろ初めて
の取り組みゆえ、相談に乗っていただいた熊本
銀行さんのデジタル化支援チームにもお力もお
借りしながら、試行段階を経てサービスの実現
を目指しているところです。

その他、施設利用希望者や就職希望者の為
に「福祉体験バスツアー」も新たな取り組みと
して始めています。福祉施設の内部見学や働く
職員の生き生きとした笑顔を見ていただくこ
とで介護現場で働く魅力をより多くの方に知っ
ていただきたいと思い実施しています。

福祉体験バスツアーの中には、芋ほり体験も
企画しています。権現福祉会福祉農園では、米・
サツマイモ・バナナなど栽培して高齢者施設の
入居者様や保育園児に収穫体験やおやつとし
てご賞味いただいているものです。

今後も、当施設の福祉サービスを再認識し
てもらおうと、そこで働くことの魅力をより多
くの人に知ってもらう活動にも注力してまい
ります。

■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役会長 野村 俊巳

保育園の開設を起点として、介護事業や障がい者福祉事業にも乗り出され、
地元の方々の声に真摯に耳を傾けて、必要とされる福祉サービスに次々と取り
組んでこられました。その多くが「ないものはつくる」という信念のもとに生み
出されたと聞きますので、不屈の精神は我々も見習わなければなりません。

地域に暮らす大勢の人々に健康と福祉を届けようとする活動、さらには、震災
時の避難所開設や近隣河川の環境美化活動などは、社会貢献やSDGsの観点
からも重要で意義深い取り組みといえます。「地域社会にいかに関与できるか」
というテーマに、安心して暮らしていける地域をともに築いてまいりましょう。





十八親和銀行

建築業界のパートナー企業として
資材加工、工法開発、人材供給で
現場を力強くサポート。

株式会社 福栄

ふくえい

代表取締役社長
福崎 國久氏

ふくざき くにひさ

取引店 / 十八親和銀行 島原中央支店

■会社概要

創業:1954年 / 設立:1994年 / 所在地:長崎県島原市
／ 資本金:3,500万円 / 従業員:202名(2023年1月現在) / 事業内容:木材販売、長期優良住宅支援事業、三次元CADによる設計提案、住宅設備機器販売施工、エクステリア販売施工、アルミサッシ販売施工、国策と補助金のサポート、住宅ローン取扱い、プレカット加工、新建材販売、太陽光発電販売施工、3Dバーチャル体験スタジオ、サイディングプレカット、F.P.P.工法、ほう酸防蟻処理加工 / 事業所:本社(長崎県島原市)、おうちスタジオ[ショールーム](長崎県南島原市)、長崎県央営業所(長崎県大村市)、東福岡営業所(福岡県朝倉市)、北九州営業所(福岡県田川郡)、大分営業所(大分県大分市)、北熊本営業所(熊本県玉名郡)、熊本中央営業所(熊本県上益城郡)、宮崎営業所(宮崎県宮崎市)、鹿児島営業所(鹿児島県始良市) / 関連組織:プレテック島原協同組合、プレテック福岡株式会社、プレテック熊本株式会社

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





ショールーム「おうちスタジオ」前(左から^{たがひ}田上政喜副社長、^{ふかき}福崎國久社長、山川頭取、^{ふかき}福崎樹宝専務)

製材所から出発して 業容を拡大し拠点も増やす

株式会社福栄は、長崎、福岡、熊本、大分を中心に、木材・建材などの建築資材と住宅機器の販売・施工を手がける会社です。住宅の設計、資材の自社加工なども行つて、住宅に関するワンストップの物流サービスを構築し、工務店さまを最良のパートナーとして、お客さまにより良いものを安く提供できるように日々努めています。そのために、私は現場の課題に向き合い、知恵を出し汗をかいて解決策を生み出していくことを何より大切にし、社員一丸となつて取り組んでいます。

当社の創業は1954年で、「合資会社福栄製材所」としてスタートしました。建築業界において実績を積み重ねて社業を拡げつつ、1994年に「株式会社福栄」へと組織変更。2008年には本社を現在の島原市礪石原町くわいしはらまちに移しました。そしてこれまでに、本社のほかに九州各エリアに8営業所、建材の加工を行うための3工場、さらには「おうちスタジオ」と名づけたショールームを開設しています。

会社の成長を売上で表すならば、福栄単体の売上では、2010年から2022年の12年間

で約6倍、グループ売上では、約8.4倍に伸ばすことができました。さらに2022年には売上100億円を突破し、九州でトップクラスの仲間入りを果たすことができました。

100億円突破という目標は、私が入社した39年前、売上が2億円/台であった福栄製材所時代からの長年の夢でした。これもひとえに社員個々の日頃の努力、ならびに地域工務店さま、木材・建材・住設メーカーさま、問屋さまなどのお取引先、金融機関の皆さまのおかげと、心から感謝しております。

当面の目標としては、成長の勢いを緩めることなく2025年までに売上150億円を達成して、九州だけでなく西日本においても存在感を示せる会社を目指していきます。

外壁材を事前加工して 建築現場の課題を解決

当社の強みの一つは、総合住宅資材会社ながら、自社で建築資材の加工工場を有している点にあります。例えば、サイディング(外壁材)の場合、住宅施工の際に現場で大工さんが建物の形状に合わせて細部をカットしながら貼っていくのが一般的ですが、当社では図面どおりにサイ



5



3 1



6



4 2





福崎社長

資材を熟知する強みを活かした 施工の専門チームを結成

ディング材をあらかじめ加工して出荷します。現場での加工作業を工場で済ませてしまおうと、現場で出る粉塵や騒音、残材の処理などの問題をなくせました。通常は約1週間かかる現場での外壁貼り付け作業が3日程度で完了できます。また、工場でのプレカット、つまり事前加工作業は現場と違って天候に左右されません。そのうえ、高度な加工機械を使えるため、迅速で正確、美しいプレカットを施すことが可能で、滑らかな円形など手作業だけでは出せないクオリティを実現できる良さがあります。

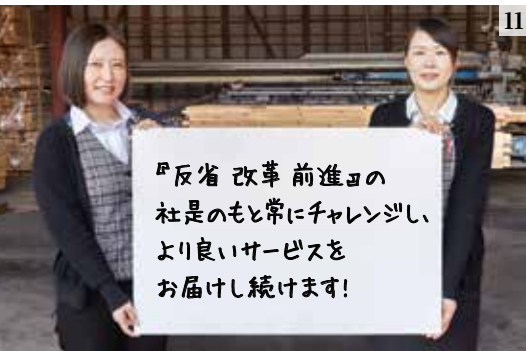
サイディング加工ばかりでなく、プレカット工場では、そのほかにも工期短縮を可能にする

取り組みを行っています。その代表が「FPP（軸組パネルプレカット）工法」です。これは、工場であらかじめサッシ、窓、ドアなどのインテリア建材を組み込んだパネルを製造するやり方で、これを現場に運んで、建物の壁や屋根部分として組み立てます。現場ではパネルを組むだけなので、少人数の大工さんでも作業が可能で、この工法なら40坪程度の住宅が最短1日で鍵を閉めて帰ることができる状態になります。

FPP工法に加えて、「RAP（ライトアングルパネル）工法」も新機軸の工期短縮工法として開発し、パネル、窓回り施工、スターター受金物の3つの特許を取得済です。こちらは簡単に言えば、「ライトアングルパネル」という歪みのない直角で構成されたパネルを用いることで、上棟時の歪みや誤差をなくし、サイディングプレカットには不可欠だった上棟後の現場計測の手間を省ける工法です。FPP工法より低コストで施工できる利点もあります。

前述の2種の工法は建築現場で進む職人不足の問題への対策として有効ですが、当社では、大工さんの高齢化と人手不足の解消にさらに積極的に取り組むべく、工事部隊「フレイミングチーム」を立ち上げました。

資材の供給やプレカット加工だけでなく施工



『反省 改革 前進』の
社是のもと常にチャレンジし、
より良いサービス
をお届けし続けます！



- 1.対談風景
- 2.工場内を見学
- 3.データ制御で正確なプレカットを実現
- 4.断面は手作業だけでは出せないクオリティ
- 5.整然とライン化されたプレカット工程を臨む
- 6.おうちスタジオでVRを体感する山川頭取
- 7.VRは最大4名まで同時に体感可能
- 8.VRで気になった製品をリアルタイムで確認できる
- 9.県内トップクラスの品揃えを誇るショールーム
- 10.設計図面の3Dデータ化技術を見学
- 11.企業メッセージ





最前列左5人目から福崎社長、山川頭取、松本支店長(十八親和銀行、前・島原中央支店長)

まで担当することで、建築資材のことを知り尽くした当社の強みを存分に発揮できるものと考えています。施工まで一貫して当社にお任せいただければ、建築会社さまは工程管理や職人さんの手配など手間のかかる作業を省けますから、建築会社さまが進めたい業務の合理化・省力化、工期短縮に貢献できます。当社の施工チームは、土台敷きから上棟、サイディング施工まで、画期的な工法を駆使して業界最高レベルのスピードで一気に工事を完了させる精鋭部隊といえるでしょう。

工事部隊の技能養成については、正社員だからできる教育を徹底的に行っており、現場での5S(整理・整頓・清掃・清拭)の実践を始めとして、技術だけでなく基本的な行動にも目を配っています。教育を通じた最終目的は、建設現場のイメージ一新です。施主さまに感動していただけるような活動を目指しています。

理想の家を体感できる バーチャルスタジオ

当社は、施主となるエンドユーザーさまへの情報発信基地としての立場を構築し、エンドユーザーさまと地域工務店さま、建材・住設メー

カーさまを結びつける役割を果たせるよう日々努めてきました。その具体的施策の一環として、ショールーム「おうちスタジオ」を開設しています。

2022年7月にスタジオのリニューアルを行いました。その目玉が、家づくりの理想と現実のズレをなくすための「バーチャルスタジオ」です。家づくりの難点は、図面だけでは自分から建てる家をイメージしづらいところにあります。そこで、最先端の技術で展示場をVRスタジオ化し、実寸大の家を体感してもらう場になりました。

来場された方には、ゴーグルを装着しコントローラーを手にしてスタジオの中を歩いていただきます。ゴーグルを介した視界から部屋の広さや高さを体感できるので、実際に家の中に入るような感覚が得られます。配置された家具や壁のサイズ感はコントローラーの振動でわかる仕組みになっていて、部屋どうしのつながり、空間の奥行き、生活動線を把握できます。

VR映像は設計図面をもとに映し出されませんが、データ上で間取りや家具の配置を変更することができ、その変更内容は瞬時にVRに反映されます。壁の色や床の材質選びはこだわりの家づくりでは重要なポイントとなりますから、色やサイズなどを何度も変えて理想のプランに

近づけることができます。また、日照のシミュレーションもでき、部屋の日当たりを確認するのにも役立ちます。

しかも、シアター型スタジオはご家族4名さままで同時に体感が可能で、情報と感覚を共有しながらご家族で一緒に家づくりが楽しめます。家は大きな買い物ですから、だれでも失敗したくはないものです。バーチャルスタジオを通じてご家族の夢を形にするお手伝いをするのが、私たちの務めであると考えています。



なくてはならない存在となるために

そのほかにも当社では、あらゆる補助金・助成金・申請等のお手伝いなどを行っており、時代にマッチした勉強会の開催を実施しております。私たちのパートナーである地域工務店さま、そしてその向こうにいらっしゃるエンドユーザーさまが心から満足できる住環境づくりに今後も注力し、地域の皆さまおよび社会にとって、なくてはならない存在となれるよう努めてまいります。

■ 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

製材所として事業を開始した後、顧客第一主義を貫き、木材・建材・住設機器メーカーや地域工務店をパートナーとして、九州各地に拠点を設けながら事業領域を拡大し、発展してこられました。

建築資材の供給という役割にとどまらず、加工工場や施工部隊の設置、新工法の開発、3Dバーチャル体験スタジオの開設など、次々に画期的な事業・施策を生み出すその先進性には目を見張るばかりです。これからもチャレンジな活動によって地域の発展に寄与されることを期待しています。





福岡中央銀行

トップメッセージ

～地域になくてはならない銀行を目指して～

私ども福岡中央銀行は1951年の創立以来、環境が目まぐるしく変化していくなかにおいても、「この街でごいっしょに」の精神のもと、地域の事業者や個人の皆さまのお役に立てるよう、役職員一同尽力してまいりました。

今後も、「中小企業専門金融機関としての使命と役割」を果たすべく、様々な変革に積極果敢に取り組み、日頃からご愛顧いただいている地域の皆さまと共に発展していくことで当行の営業地盤である福岡県への地域貢献に引き続き努めてまいります。



福岡中央銀行 取締役頭取
荒木 英二



統合記念式典 2023年9月30日 全役職員

会社概要

- 設立年月 1951年6月
- 本店所在地 福岡市中央区大名2丁目12-1
- 資本金 40億円
- 預金残高 4,859億円
- 貸出金残高 4,245億円
- 従業員数 424名
- 事務所数 41店舗(2出張所を含む)

(2023年3月末時点)



はじめまして、**福岡中央銀行**です。
2023年10月1日、ふくおかフィナンシャルグループに仲間入りをした「福岡中央銀行」についてご紹介します。

今後は福岡中央銀行も月報に登場するよ！よろしくね!



FFGのブランドキャラクター「ユーム」

〈福岡中央銀行のあゆみ〉

1951年

第一殖産無尽株式会社、西部殖産無尽株式会社が合併して、正金殖産無尽株式会社設立

1952年

相互銀行の認可を受け、商号を株式会社正金相互銀行に変更

1959年

本店を現在地に新築移転



旧本店(1952~1959)
(中央区天神4丁目)

旧本店(1959~1989)
(中央区大名2丁目)

1960年

内国為替業務取扱開始

1964年

日本電信電話公社収入金の収納事務取扱開始

1966年

日本銀行福岡支店、北九州支店と当座預金取引開始

1967年

福岡市収納代理業務取扱開始

1968年

福岡証券取引所に株式上場



1977年

相銀九州共同オンラインシステム(SBK)稼働開始
(加盟行：当行、佐賀相互銀行、九州相互銀行、熊本相互銀行、肥後相互銀行、豊和相互銀行、
宮崎相互銀行、旭相互銀行)



1979年

全銀システムへ加盟

1980年

店舗外現金自動支払機第1号設置(本店営業部中央区役所出張所)

1983年

証券業務取扱開始(長期国債窓販開始)

1989年

普通銀行転換認可 「株式会社福岡中央銀行」へ



シンボルマーク
(1989~2023.9)

1990年

新本店完成



新本店(1990~)

1991年

福岡県・福岡市の指定代理金融機関に指定

1998年

SBK加盟行間のCD手数料無料化
(当行、佐賀共栄銀行、長崎銀行、熊本ファミリー銀行、豊和銀行、宮崎太陽銀行、南日本銀行)

1999年

中津支店を豊和銀行へ営業譲渡、下関支店を門司支店に統合し、店舗網は福岡県内41カ店に

2001年

創立50周年
「50周年感謝定期」取扱開始

2019年

勘定系システム「BeSTAcoud」へ移行
監査等委員会設置会社へ移行
渡辺通ビル完成(研修所併設)



渡辺通ビル

2021年

創立70周年
「TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)」提言への賛同を表明

2022年

ふくおかフィナンシャルグループと経営統合に関する基本合意を締結

2023年

ふくおかフィナンシャルグループと経営統合



ふくおかフィナンシャルグループのお取引先企業の中から、サステナブルファイナンスやSDGsコンサルティングをご利用いただいた企業のサステナビリティの取り組みをご紹介します。

〈今回ご紹介する企業〉

株式会社オーファス

代表取締役
おおもり としお
大森 敏雄氏

取引店／熊本銀行 中央支店

SDGs宣言を掲げ、お客様に選んでいただける会社に

コロナによる社会変化で
自らも変化を決意

熊本でビルメンテナンス事業を中心にコンビニエンスストア事業やマンション運営など建物の総合管理を行う当社は、1948年に創業した大森産業を母体に行っています。創業から75年を経過し、エリアも熊本から福岡、鹿児島へと企業活動の幅を広げています。2021年には大森産業グループから株式会社OHFASホールディングス

を持ち株会社として、傘下に株式会社オーファス、大森産業株式会社、株式会社やま弥、を置くホールディング制へと体制を変化させました。

従前は、熊本でビルメンテナンスといえば大森産業と、老舗としてみなさまに知られている会社でした。ところが2020年からのコロナ禍により社会の状況が一変したことから、私たちも変わらなければならないと決意し、体制や社名を一新することとしました。これこそ企業のサステナビリティだと考えています。

当社は大森産業グループの時から、「伝統とは継続的な開拓の歴史との認識のもと、お客様の満足や喜びを第一に考えた新しい付加価値を提案し、豊かな暮らしと文化に貢献する」ことを企業理念として掲げ、お客様第一主義をモットーに、多様化するニーズの変化に機敏に対応し、積極的かつ広角的な事業の展開を図っています。SDGsへの取り組みも早くから注力しており、2017年には熊本県の「ブライト企業」「よかボス企業」に、また協会けんぽの「ヘルスター認定2017」に認定されています。その当時は、SDGsについて当社の社員だけで考え、施策を進めていましたが、今後に向けて客観的な意見を取り入れたいと思っていたところ、昨年9月にメインバンクである熊本銀行からお話を聞く機会を得ました。

サステナブルスケール インデックスで見える化

熊本銀行から提案を受けたサステナブルスケールインデックスは、約200の設問に回答することで自社のSDGsへの取り組みが指標化され、類似同業者との比較も可能となり、自社の立ち位置がわかります。今後取り組むべき指標が



SDGsプロジェクトのキックオフミーティングにて(最奥左が大森社長)

明確になるとともに、当社がこれまで取り組んできたSDGsの方向性が間違いはなかったことが理解できて安心しました。

SDGsは今や企業活動の新たな指標となっており、新たな事業機会の創出や、社会的課題への対応による経営リスクの回避、企業ブランド向上による売り上げ増加や優秀な人材確保、社会



3か月にわたる対話を重ねたSDGsプロジェクト

貢献実施による企業の信頼向上などを目指していくために、熊本銀行から別途提案を受けたSDGsコンサルティングを依頼することを決意したので。

昨年9月にスタートしたSDGsプロジェクトは通常6か月に及ぶ対話を3か月に凝縮したもので、かなり濃密な時間を共有したのではないかと

思います。当社の各部署から選抜した9名のメンバーが熊本銀行ソリューション営業部と対話を重ね、最終的には当社独自のSDGs宣言が完成しました。結果にももちろん満足しています

が、その対話の過程に当社にとって最も大事なものがあつたと思います。それは当社の社員個人がSDGsを正しく理解すること、そして社員各自が環境のため、社会のためにどんなことができるかを真剣に考え、その活動を個人での活動から当社での活動に置き換えて、当社の強みがあるのか、そして今後どのようなことに取り組みむといのかを、自主的に考えてくれたことです。

地球(まち)にも人にもラブレターを

完成したSDGs宣言は「地球(まち)にも人にもラブレターを」。私たちは、この地球(まち)で暮らす人々やお客様、オーファスで働く全ての人々の笑顔のために、「愛」をもって接します。具体的には、お客様に対しては、安心・安全な日常をお届けし、喜んでいただける会社を目指します。地球(まち)に対しては、熊本から笑顔で住み続けられるまちを維持し、自然環境に配慮していきます。そして当社で働く人々に対しては、いつまでも働きやすい職場環境で充実したライフ



完成したSDGs宣言のポスター

スタイルを共に目指していきます。この宣言に沿ったSDGsに貢献する取り組みを、引き続き行なってまいります。

昨年10月からスタートした中期経営計画で、当社は「ダイバーシティでウェルビーイング」を

掲げました。SDGsの取り組み方向性が明確化されたことから、今後は人的資本経営を第一に考えて、健康経営にも着手して次代を見据えた新たな企業像の構築を進めてまいります。



中期経営計画で掲げた「ダイバーシティでウェルビーイング」

株式会社 オーファス

■本社所在地：〒862-0920 熊本市東区月出1丁目7-13

■電話番号：096-384-0251

■グループ企業：株式会社OHFASホールディングス、大森産業株式会社、株式会社やま弥



■事業内容：	
清掃管理業務	常駐清掃業務(病院、介護施設、オフィスビル、店舗、スポーツ施設、遊技場等)、定期清掃業務(石材床、フローリング、ガラス、カーペット等)、特別清掃業務(竣工清掃、看板清掃、ダクト、ブラインド、照明器具、タイル、外壁等)、ハウスクリーニング業務(退去清掃、クロスクリーニング、水廻りコーティング等)、清掃用資材販売(業務用機材、ケミカル商品等)
設備管理業務	設備運転監視業務(防災センター、温度管理、エコチューニング等)、電気設備保守点検業務(電気工作物点検、LED施工工事、漏電調査、修理等)、空調設備保守点検業務(空調システム保守、業務用エアコン、家庭用エアコン修理等)、給排水衛生保守管理(ろ過機、配管詰まり、各種ポンプ、衛生器具点検修理等)、防災設備保守点検業務(消防設備、施工、点検、修理等)
環境衛生管理業務	空気環境測定業務(一酸化炭素、二酸化炭素、浮遊粉塵、ホルムアルデヒド等)、貯水槽清掃業務(槽内外清掃、ポンプ等点検、修理、遮光塗装施工等)、水質検査業務(一般項目検査、消毒副生成物検査、井水検査、排水検査等)、ペストコントロール業務(ねずみ、ゴキブリ、ハエ、蚊、ダニ、蜂駆除等)
警備業務	保安警備業務(受付、入退管理、立哨、巡回、施錠等)、機械警備業務(通報システム、ホームセキュリティ、画像オンライン監視等)、各種機器販売・施工(防犯カメラ、電気錠システム、各種防犯グッズ等)、駐車場管理業務(立体駐車場運転管理、各種駐車場設備点検・修理等)、イベント・交通誘導業務(雑踏警備、高速道路、片側通行、駐車場、オープン警備等)
アウトソーシング業務	受付・電話交換業務(総合受付、代表電話交換等)、ベッドメイク(メイク、リネンサービス等)、マンション管理(防ハト施工、各種点検・修理等)
各種工事	電気工事、電気通信工事、消防施設工事、空調設備工事、給排水工事
その他	内装リフォーム業務(クロス張替、フロア張替、サイン工事等)、植栽管理業務(高木・低木剪定、消毒、施肥、除草等)、省エネ関連業務(LED販売・施工、節水コマ販売・施工等)、各種ネットワーク機器販売・施工(LAN工事、Wi-Fi工事、オートロック等)



FFG公式YouTubeチャンネルでは
当社へインタビューしています。
こちらをご覧ください。



FFGでは企業のSDGs/ESGの取り組みを支援しています

FFG公式
チャンネルはこちら



ふくおかフィナンシャルグループ
営業統括部 サステナビリティ推進企画グループ
■お問い合わせ：TEL.092-723-2512

サステナビリティに
関することは
何でもご相談ください

地域とつながる FFG連携プロジェクト

糸島市

篠栗町



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、「糸島市の地元事業者と連携した地域ブランドの確立に向けた取組み」「篠栗町・地域の事業者と連携した観光コンテンツ造成・6次化商品開発支援の取組み」についてご紹介いたします。

糸島の食「糸島ブランド」の認知拡大による経済活性化・観光振興

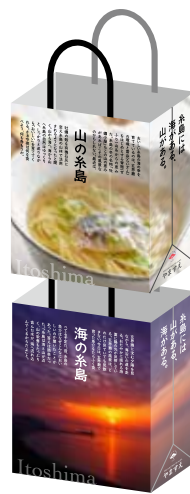
福岡県西部にある糸島市は、北側に広がる美しい玄界灘と南側の豊かな背振山系に囲まれた自然溢れる地域です。古代から「伊都国いとこく」と呼ばれていたこの地は、深い歴史を持つことでも知られています。現在では、その美しい自然環境と四季折々の美しい食べ物、そしてお洒落なカフェなどが人気で、一年中多くの観光客が訪れています。また、「糸島ブランド」として知られる新鮮な食材は、農産物から海産物、伝統的な製法で作られた醤油やお酒まで、幅広く揃っています。

多くの観光客が訪れ、食文化も豊かな糸島市ですが、現在は観光スポットが一部に集中しており、スポットの分散化が図れていないため、市内の回遊性が低く、地域全体への経済効果が十分に得られていない状況です。また、「糸島ブランド」である糸島の食に関する観光資源が、一部のカフェなど限定的であり、観光客から高く認知される地元産品を使った人気のお土産もまだ十分に揃っていないことから、糸島市では、「糸島ブランド」の認知拡大に向けた施策を進めております。

その取組みの一環として、「糸島ブランド」の価値を高め、地域全体の経済活性化を図るべく、観光庁の「インバウンドの地方誘客や消費拡大に向けた観光コンテンツ造成支援事業（※）」を活用し、「フードツーリズムの造成」と「お土産品開発」



糸島マップ



鯛ラーメンの手提げ袋



糸島鯛だしねぎ油ラーメン

を実施しました。本事業において、FFGでは、事業全体の取りまとめや遂行のサポート、またiBankマーケティングと連携し、お土産品の開発支援を行いました。

このお土産品開発では、日本一の漁獲量を誇る糸島産の天然真鯛を使った「糸島鯛だしねぎ油ラーメン」を開発しました。本商品は、糸島市内の食品関連事業者で構成される糸島市食品産業クラスター協議会（以下、「協議会」）の参画事業者が共同で開発したものです。手提げ袋には、糸島の美しい風景を写真で掲載し、さらに同梱物として、協議会会長を務める株式会社やますえの馬場社長が推奨する観光スポットを紹介する糸島マップを制作し、糸島らしさを感じる商品が完成しました。本商品は、協議会が主催する工場直売イベント「糸島グルメ大感謝祭」でお披露目され、多くの観光客の方に購入いただき、本商品を通して、観光客に糸島市の食材や食文化に触れる機会を創出することができました。

また、フードツーリズムの造成では、糸島の食を生み出した自然や食文化を体感できるスポットを周遊するモニターツアーを実施しました。今後、モニターツアー参加者へのアンケート調査を踏まえ、地域の事業者と連携しながら魅力的なツアーの販売を目指していく予定です。本事業をきっかけに、

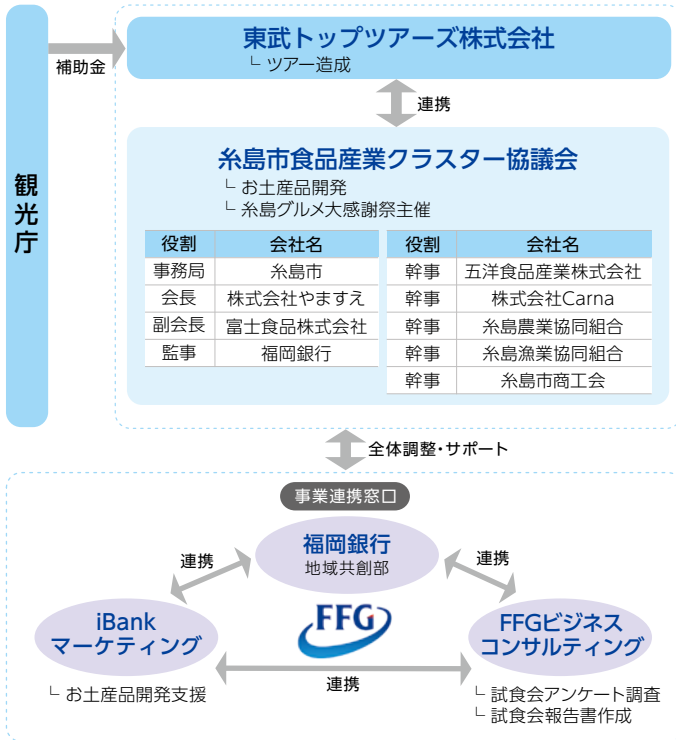
「糸島ブランド」がさらに強化され、長期的な観光客増加や地域振興に繋がることを期待しています。

今後もFFGは、お取引先の業績に貢献する取組み（本業支援）や、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。

※インバウンドの地方誘客や消費拡大に向けた観光コンテンツ造成支援事業

観光庁の公募事業。本格的な再開が見込まれるインバウンドの地方誘客や観光消費の拡大を促進するため、観光事業者が連携してインバウンド向けに地域に根差した観光資源を磨き上げる取組みの支援を目的としている。

■事業スキーム図



福岡銀行 地域共創部 鶴原
【お問い合わせ】092-723-2254



モニターツアーの様子



グルメ大感謝祭の様子



篠栗町”心の癒し”を体験できる観光資源活用の実現へ

篠栗町は、県内中心部の粕屋地区に位置し、福岡県最多の6つの森林セラピーロードを有し、篠栗四国八十八ヶ所霊場をはじめとした自然を活かした観光資源が多く点在する地域です。また、車であれば都市高速道路を利用して市内まで20分、町の東西を走るJR篠栗線(福北ゆたか線)の快速を利用すれば博多駅まで15分と優れたアクセス環境を有しています。

そんな篠栗町では、観光のポテンシャルは高い一方で、それを活かす有効なコンテンツが不足していること。篠栗町を想起させる産品不足が課題として挙げられていました。そこで今回は篠栗町と連携し、観光庁の「インバウンドの地方誘客や消費拡大に向けた観光コンテンツ造成支援事業」に篠栗町を申請主体として応募・採択され、その補助金を活用した観光コンテンツの造成・名産品企画開発支援を実施しました。ツアー造成においては、株式会社VISIT九州と連携し、名産品企画開発支援においては、FFGグループであるTAPと連携

し、支援を行いました。

観光コンテンツ造成では、「心も旅するささぐりまち」をコンセプトに、外国人のモニター6名を招聘し、篠栗町の観光資源を活用した「心の癒し」を体験するモニターツアーを開催しました。モニターツアーでは、「森林セラピー」「お遍路巡り」「瞑想体験」を実施。インバウンド観光客受け入れのため、外国人にも文化背景やコンテンツの魅力が伝わるよう多言語化対応を行ったツアーを造成しました。また、ランチでは、篠栗町で、新しい食メニュー開発の取組みをしている事業者「栄屋」にて地元の農産物を使用し、真言宗・密教の曼荼羅をモチーフにした御膳を提供。当日のモニターツアーの様子はインフルエンサーを招聘し動画撮影を行っており、今後篠栗町観光協会のホームページや篠栗北地区産業団地内にある「Yamaya Factory Terrace(※1)」にてツアーの魅力を発信する予定です。

名産品企画開発支援では、篠栗町がブランド化を進めているさつま芋「くりこがね」を使用した商品開発支援を行いました。くりこがねは「幻の芋」と呼ばれるほど全国的に生産量が少なく、糖度が高いことが特徴のさつま芋です。芋を使用した商品を開発する際、「皮をむき、芋を潰す作業に手間がかかるため、商品化のハードルが高くなっている。すぐに使えるペーストがあれば、商品化しやすくなる」と



曼荼羅をモチーフにした御膳



森林セラピー



お遍路体験の様子

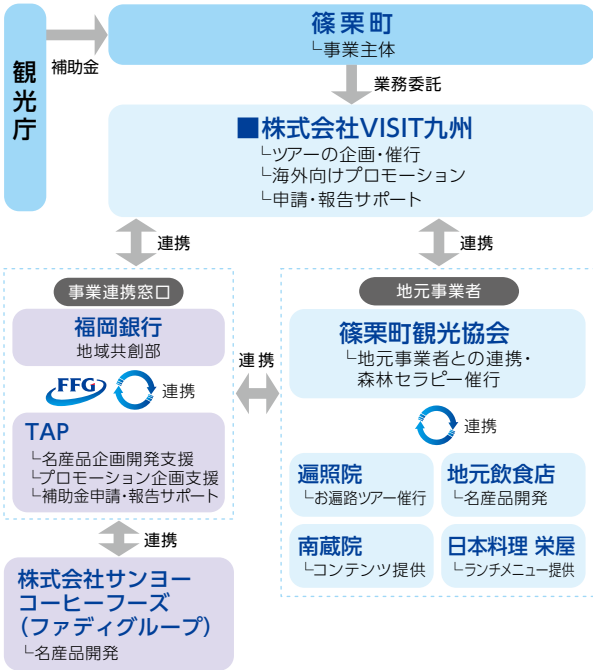


完成した試作品



試食会の様子

■事業スキーム図



「この地域事業者の声から、くりこがねの焼き芋ペーストを開発。篠栗町で飲食店を展開している地元事業者4社と連携し、くりこがねの焼き芋ペーストを使用した4商品を試作しました。株式会社サンヨーコーヒーフーズ(※2)では、くりこがねの芋を使用し、たおやきを試作品として開発しました。糖度の高いくりこがねを使用することで、素材そのものの甘みを活かせる商品化が出来ると考え、試作品開発に賛同いただきました。試作品を開発いただいた後、フードアナリストなどを招聘した試食会を実施。アンケートの結果をもとに、今後各事業者が改良を行い、篠栗町の新名物を作り上げる予定です。」

今後もFFGは、お取引先の業績に貢献する取組み(本業支援)や、篠栗町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。

ツアーへの参加はこちら

是非ともご参加いただき、篠栗町の自然を堪能してみたいかがでしょうか。



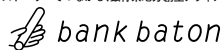
※1 Yamaya Factory Terrace: 篠栗北地区産業団地内にある、やまやの工場見学・レストラン・各種体験イベントなどめんたいこを楽しむ体感型施設。施設内のサインエージにて、篠栗町の魅力を発信している。

※2 株式会社サンヨーコーヒーフーズ: 極東ファディ株式会社グループ会社であり、業務用食品の卸売やカフェの運営を行う。極東ファディグループでは、篠栗北地区産業団地内にある、「篠栗珈琲焙煎所」を運営。

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



地方創生に関するお悩みをご相談ください

- 観光振興
- 産業振興
- 教育文化芸術
- まちづくり
- エネルギー
- 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山下、小山
【お問い合わせ】 092-723-2254

八女茶発祥600年

福岡県の県南地域で生産される八女茶。

主な生産地域は、八女市を中心に筑後市、みやま市、広川町、うきは市などに広がっています。

八女茶はその品質の高さから高い評価を得ており、

「日本三大茶」の一つとも言われています。

2023年には、八女茶発祥600年を迎えたことを記念して多くのイベントが開催され、

その内容や八女茶の魅力をご紹介します。



ごあいさつ



福岡県茶業振興推進協議会

事務局長 まつのぶ ひさよし 松延 久良 氏

恵まれた土地と 生産者が高めてきた品質

福岡県南部に広がる九州最大の筑後平野は、農産物の栽培に理想的な気候風土にあり、特に八女地方は、古来よりお茶の栽培が盛んに行われてきた土地柄です。

八女茶の特徴はその深い味わいと香り高さです。これは、八女地方の気候や土壌が日本茶の栽培に適しているため、特に春先の新芽から作られる初摘み茶

(一番茶)は、その風味と甘みが際立っています。

品質の高さからも高い評価を得ており、「日本三大茶」の一つとも言われています。八女伝統本玉露においては日本茶で初めて地理的表示(GI)保護制度(※)の第5号として登録認証されました。

2023年10月28日に開催された第77回全国茶品評会では、八女市の倉住努氏くらすむつしむが玉露部門で農水大臣賞を受賞、八女市においては同部門の産地賞に輝き、玉露において八女市は日本一となることができました。これも品質にこだわり続けてきた生産者の努力の賜物と言えるでしょう。

八女茶の魅力を身近に感じ それを発信する

八女市で生まれた私の実家は八女茶の生産を行っていました。

高校を卒業するタイミングで八女から離れ、静岡の茶業試験場で2年間お茶の勉強に励みました。帰ってきてからは八女茶の技術者として農業協同組合で4年間勤め、それからは行政で八女茶にかかわる仕事を続けてきました。

お茶とともに過ごしてきた人生の中で、今回の八女茶発祥600周年イベントに携われたことは大変喜ばしく思います。

地域全体で取り組む

一大イベント

「八女茶発祥600年」

コロナ禍も落ち着き、八女茶発祥600年という記念すべき周年を迎え、地域全体を巻き込みゼロから企画を考え、様々なイベントを開催する計画を立てました。日本茶のイベントでは

集客という点で困難なことが多いのですが、今回のイベントでは

多くの方にご来場いただきました。

記念切手や本の出版など、記念品の制作に加えて、企業さまとのコラボのお話もいただいたこともあり、八女茶を盛り上げるイベントとして、非常に内容豊かなものとなりました。

これからの八女茶

八女市の茶業関係者が共通の課題として認識しているのが、生産農家の減少です。そのため、生産農家として働くことの魅力を高めていくことが必要と考えています。今回のイベントを皮切りに皆さまに八女茶に触れていただく機会を増やして、八女茶の発展に尽力していきたいと考えています。

(※)地理的表示(GI)保護制度：地域ならではの自然的、人文的、社会的な要因の中で育まれてきた品質、社会的評価等の特性を有する産品の名称を、地域的財産として保護する制度



福岡の八女茶発祥600年祭 記念式典



2023年10月28日(土)、おりなす八女 ハーモニーホールで開催。午前中に開催された「第77回全国お茶まつり福岡大会」では、全国の茶業関係者等が一堂に会し、八女市も玉露の部において23年連続となる「産地賞」を受賞。記念式典には生産者や市民ら約800人が参加し、「福岡の八女茶の魅力」を発信しました。

1.記念式典会場の様子/2.県茶連蔵内名誉会長による挨拶/3.来賓の服部県知事による挨拶/4.玉露の部で23年連続となる「産地賞」を受賞/5.実行委員長三田村八女市長による主催者挨拶/6.県茶連桐明会長による開会挨拶/7.八女茶PR大使による茶山唄



福岡の八女茶PRイベント(全国お茶まつり)

2023年10月28日(土)～29日(日)に福岡市は大名ガーデンシティ、北九州市は小倉城公園で八女茶の魅力を発信するイベントを開催しました。
(写真は大名ガーデンシティ会場の様子)



第9回 八女新茶まつり

新茶の季節となるゴールデンウィークに開催される八女新茶まつりは、八女茶を広く内外に周知するためのイベントです。様々なアーティストによる演奏や踊り、八女茶娘クイーンコンテスト、お茶を使ったスイーツの販売、地元食材を使った飲食ブースなどが開催されます。

- 開催日時：2024年5月4日(土) 10:00～15:30 ※荒天時翌日順延
- 開催会場：八女市健康増進施設べんがら村(福岡県八女市宮野100番地)
- 内 容：
 - ・八女新茶の販売
 - ・八女新茶の一煎パック無料配布
 - ・お茶の美味しい淹れ方教室
 - ・お茶のテイスティング
 - ・第9回八女茶娘クイーンコンテスト
 - ・ステージイベント
 - ・マルシェ



【主催】八女新茶まつり実行委員会 【共催】八女商工会議所、福岡県茶業青年の会
 【後援】八女市、福岡八女農業協同組合、福岡県商工会議所連合会、八女市商工会、福岡県茶生産組合連合会、福岡県茶業振興推進協議会、福岡県茶商工業協同組合、八女茶卸協同組合、福岡県茶業青年団、八女市商店街連合会および飲食店部会、RKB毎日放送

昨年も開催
されました!

第8回八女新茶まつり

昨年の八女新茶まつりは、八女伝統工芸館駐車場及び鉄道記念公園で開催され、新茶を振る舞い、様々なイベントで来場者をお迎えました。

第8回八女茶娘クイーンコンテスト

クイーンに選ばれた3名は、八女茶を世界に広げるために様々なイベントに華を添え、八女茶をPRする役目を果たしました。



左4番目から甲斐 菜摘氏(八女茶娘準クイーン)、寺岡 はづき氏(八女茶娘クイーン)、小田 玲奈氏(八女茶娘準クイーン)



八女茶を学ぶ

八女茶ソムリエスクール

コンシェルジュコース〈初心者向け1日講座〉

日本茶ソムリエ、生産者、日本茶鑑定士など、多彩な講師陣が八女茶の魅力を分かりやすく伝えます。体験ありの充実のプログラムです。

募集要項

- 定員 各回8人
 - 受講費 7,700円(税込み)
 - 会場 八女市横町町家交流館
 - 応募方法 下記申し込み先電話番号(TEL 0943-23-4311)へ月曜休館
- ※各日、定員になり次第、締め切りとなります

講座スケジュール

- 9:50 受け付け
- 10:05 「八女茶を学ぶ」
- 11:00 「八女茶に触れる・おいしく淹れる」
- 食事休憩・八女市散策(自由行動)
- 13:30 「八女茶呈茶体験」
- 15:10 「八女茶コンシェルジュ認定書」授与式
- 15:30 解散

開講日(第2水・土曜)

- 2024年
- 4月10日(水)・13日(土)
 - 5月 8日(水)・11日(土)
 - 6月 8日(土)・12日(水)
 - 7月10日(水)・13日(土)
 - 8月10日(土)・14日(水)
 - 9月11日(水)・14日(土)
 - 10月 9日(水)・12日(土)
 - 11月 9日(土)・13日(水)
 - 12月11日(水)・14日(土)
- 2025年
- 1月 8日(水)・11日(土)
 - 2月 8日(土)・12日(水)
 - 3月 8日(土)・12日(水)

詳細は
こちらから!



こ が せい ちゃ ほん ぼ
株 式 会 社 古 賀 製 茶 本 舗

こ が ゆう すけ
代表取締役 古賀 祐介 氏

取引店 / 福岡銀行 八女支店



品質にこだわった八女茶を お客さまに届けるために

当社の歴史は文政2年(1819年)に初代である古賀平六が初めて焙烙製の茶を作り、大阪に販売したことが始まりです。

八女市で育った私は大学時代から家業を手伝いながら、農家さんとの交流を通じてお茶の世界に深く触れてきました。卒業してからは大阪でサラリーマンとして働いていましたが、26歳の時に帰福したことをきっかけに家業を継ぎ、2004年に社長に就任。2013年からは会長を務めています。

八女茶は日本緑茶全国生産量の2〜3%ほどしか占めておりません。生産量の多い産地と競争していく中で、お茶を生産する環境に恵まれた八女茶は品質で勝負してきました。JAや農家さんを含めて私たちは高い品質を求めて長年生産を続けてきたのです。

2023年は八女茶発祥600

年の記念の年でした。様々なイベントが開催される中、第77回全国お茶まつりが福岡で開催されました。全国茶品評会においては、八女の玉露が日本一に輝き八女茶は非常に高い評価を得ています。

品質についてはそれぞれのお茶屋がこだわりを持って生産の工夫をしており、機械や製造方法の違いでもお茶の味が変わります。そのわずかな味の違いでお客さまに選んでいただくためには、品質においての工夫を続けていかなければなりません。当社においても、品質を第一に考えた八女茶を生産しています。

八女茶の旨みを引き出すには、茶の選別、火入れ、焙煎、乾燥の一連の工程に工夫が必要です。まずは第一に原料の仕入れです。お茶を見て加工したらどうなるかを見極める目利きの部分も非常に

重要になります。各お茶屋で特色があり、茶の品種の選び方もそれぞれ違います。

そして、お茶を加工する工程も以前であれば手作業の部分がかなりありましたが、近年ではほぼオートメーション化され、なるべく人の手が茶に触れないよう、また金属探知機やウエイトチェッカーの導入など、安心安全なお茶の製造に心がけています。

特に火入れ・乾燥工程は重要で、鮮やかな緑色や香りを整えるために原料に合わせて細かい調整が必要です。試行錯誤を繰り返して、品のある味の八女茶の生産を求め続けています。

現在、当社は小売業者への卸売りが売上げの中心となっていますが、今後は店舗での販売や、新しい柱としてネット販売などの小売り事業に注力して多くの方に八女茶を届けていきたいと考えています。これからも様々なPRを行います。これからも様々なPRを行います。これからも様々なPRを行います。ま

会社概要

- 所在地: 〒834-0012 福岡県八女市内486
- 電話番号: 0943-24-1511
- 創業: 1819年
- 設立: 1987年

ホームページは
 こちら



通販サイトは
 こちら



株 式 会 社 吉 泉 園

取締役会長 吉泉 正幸 氏

取引店 / 福岡銀行 黒木支店



感動を与える八女茶を目指し

八女伝統本玉露をグローバル・ブランドに

当社の創業は1887年。初代吉泉辰蔵が元矢部線黒木駅前で茶店舗を開店し、お茶を再製加工して卸売り、小売業を営んでいました。その後、1951年頃から県外の主要都市に販路を拡大し、1958年頃にはお茶の需要の高まりから事業を拡大していきました。

1973年には現在の事務所、工場に移転。高所に位置する土地で、お茶の生産に適している恵まれた環境です。

私は、東京の大学を卒業した後、帰郷して商社で営業を行っていました。3年で家業を継ぐように言われていたため、営業が楽しくなってきたころでしたが、お茶の業界で働くことになりました。まだ茶業のことを詳しく知らなかった頃、茶手もみの手法を

教わり、それが楽しくて生産者のもとで茶手もみを続ける日々を過ごしました。そのような中で、八女茶保存会を発足。八女茶の手もみの考え方は機械もみの効果を高めるためのものとテーマを決めて活動を続けました。

この茶手もみの経験は、お茶の良し悪しを見極める糧となり、原料となる荒茶の入札時の値付けに大いに役立っています。

八女茶の魅力として、玉露を生産するための条件に恵まれた土壌と気候があります。特徴として赤土や結晶片岩などの土壌有機物がまじりあっているため、根が上質な栄養を吸収します。また、標高250m霊巖寺周辺では朝霧が発生し、葉にとっても優しい環境になっています。このような環境が高級茶の栽培に適して

おり、日本一の八女伝統本玉露はこの地で生産されているのです。

現在の八女の茶畑の面積は1,510ha、その中で八女伝統本玉露の茶畑は12haの面積しかありません。生産量では非常に少ないですが、品質は最上級である八女伝統本玉露を5年以内に日本緑茶のトップブランドにすることを目指し、ブランディングに取り組んでいます。日本緑茶全体で考えたときに、八女伝統本玉露のブランディングなくして八女茶の将来はないと考えています。

更に、日本緑茶のマーケットを海外に広げるべく、マーケティング戦略も推進しています。販売からはいるのではなく、ブランディングから仕掛けていくことで海外の日本緑茶の価値を高めます。その結果として、日本緑茶に携わるすべての人に利益として還元されることを目標にこれからも取り組んでまいります。

会社概要

- 所在地: 〒834-1213
福岡県八女市黒木町本分904
- 電話番号: 0120-32-4188
- 創業: 1887年
- 設立: 1976年

ホームページは
こちら通販サイトは
こちら



海外駐在員事務所が伝える

グローバルの今

FFGでは、独自のネットワークを活かしてお客さまの海外ビジネスを総合サポートしています。
今回、香港駐在員事務所の稲富所長に現地の情報やビジネスについて伺いました。

Question 1

現地の状況について 教えて下さい

A 香港の特徴の一つに日本に対する関心の高さがあげられます。日本政府観光局の2023年の訪日外客数(推測値)において、香港からの訪日外客数は約212万人となっており、これは香港人の約4人に1人に相当します。また、香港にある飲食店は

中華系料理に次いで日本料理店が多く、日本食の人気の高さも窺えます(※1)。

一方で、2023年8月の日本におけるALPS処理水排出を受け、香港政府は日本産水産物の輸入制限を開始しました。但し、中国本土が日本の水産物の輸入を全面的に禁止しているのに対し、香港は福島を含む10都県の水産物輸入禁止に留めているた

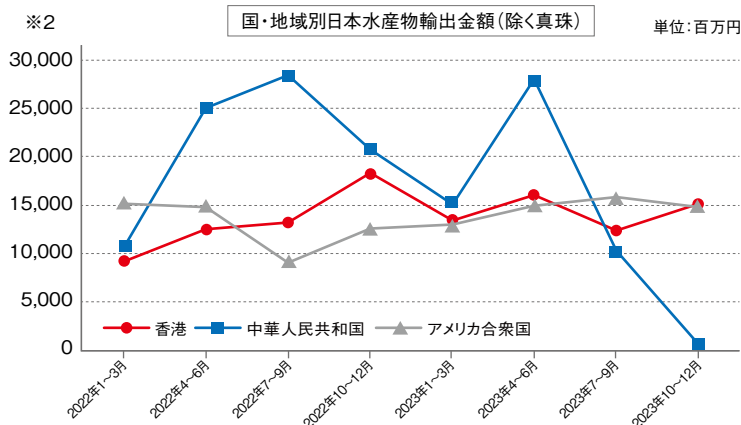
め、日本からの水産物輸出金額の減少は中国本土に比べると限定的となっています(※2)。因みに、水産物輸入禁止直後の土曜日に日系大手回転寿司チェーン店を視察した際、待ち人数は180組ほどと盛況で、こうした状況は今も続いている模様ですが、ALPS処理水の影響については、当面慎重に見極めていく必要があります。

※1

香港の飲食店 店舗数	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
香港式喫茶店	2,510	2,530	2,330	2,270	2,340
中華料理店 (広東・北京・四川・上海料理店等)	2,380	2,400	2,140	2,030	2,060
日本料理店	1,360	1,400	1,330	1,350	1,400
韓国料理店	230	240	200	200	210
タイ料理店	380	390	370	370	370
ベトナム料理店	190	200	180	170	170
フランス料理店	130	120	110	100	100
イタリア料理店	270	260	220	230	230
その他レストラン	3,290	3,460	3,240	3,220	3,310
ファストフード	1,600	1,530	1,440	1,460	1,510
その他飲食店 (イートインスペースあり)	1,350	1,340	1,240	1,200	1,140
フードコート	260	230	200	210	220
テイクアウト店 (イートインスペースなし)	1,860	1,950	1,850	1,950	2,070
ケータリング及び その他飲食業態	80	90	90	90	80
喫茶店、バー等	450	590	480	390	410
コーヒーショップ	650	600	620	680	660
その他ドリンク販売店 (イートインショップ、他の飲料提供場所)	760	780	770	800	860

出所：香港統計処 Number of establishments, persons engaged and vacancies analysed by industry sub-class

※2



■日本政府農林水産省「農林水産物輸出入情報」を基に作成

現地企業の声を聞かせて下さい

A 一蘭(福岡市)の香港現地法人である一蘭香港有限公司 Directorの岡林様にお話を伺いましたのでご紹介致します。

●香港での店舗展開について

弊社は2013年に1号店、2015年に2号店を香港中心部の繁華街に出店しました。2023年11月の3号店は、中国本土や東南アジアからの観光客の需要も取り込むため、観光地の近くに出店しました(※3)。現在、「一蘭香港」のアプリ会員数は11万人を突破するなど、順調に一蘭ファンを獲得できており、今後も更なる多店舗展開や物販の拡大も検討しています。

●香港における成功の秘訣を教えてください。

弊社は、香港進出に際し、日本と同じ味付のラーメンを提供し、「一蘭」の特徴である「味集中カウター」をそのまま導入しました。日系飲食店が香港に進出する

際、味や食事スタイルを香港人の嗜好にあわせる飲食店もありますが、弊社の場合は、日本のスタイルをそのまま持ち込んだことが、結果的に「差別化」につながったと思います。また、日本で弊社のラーメンを食べた香港人の多くが、本場の味や食事スタイルを求めていたことも成功の要因の一つだと思います。

※3 一蘭 2023年11月1日 新店舗オープンの様子
(一蘭香港有限公司提供)



駐在員事務所の活動事例を紹介して下さい

A 香港事務所は、支店時代等を含めると開設後39年目と弊行海外拠点で最も歴史が長く、

Question 4

数多くの現地ネットワークや香港でのビジネスのノウハウを構築しています。金融や貿易などのサービス業が経済の大半を占める香港では、飲食店事業や物販事業に関するご依頼が多く、市場調査、不動産会社と連携した出店用地の選定、現地バイヤーとのビジネスマッチングなどのサポートをさせていただきます。

海外ビジネスを目指すお客さまへメッセージをお願いします

A 足元の香港は、不動産市況悪化の影響等から経済成長は鈍化傾向にあります。一方で、香港は世界一富裕層が多いエリアと言われているなど購買力が高く、日本産品や文化が受け入れやすい土壌もあります。香港事務所ではオンラインでのご相談も承っておりますので、香港への進出や販路開拓など、ご興味がございますいたらお取引店にご相談ください。



現地のおすすめや
過ごし方を
ご紹介下さい

香港は高層ビルが立ち並ぶ近代的な都市ですが、香港の約40%はカントリーパーク(開発不可エリア)で多くの自然も残っています。その中でも私のおすすめは、香港の象徴の一つで、絶景が楽しめるライオンロック(獅子山・Lion Rock)のハイキングコースです(※4)。香港島や九龍の美しい街並みが一望できる数多くのビューポイントがあり、香港人や観光客にも人気の山です。

※4 ライオンズヘッド近くからの絶景



Topics of the month

北九州市内企業の 複業・兼業人材活用を推進しています。

FFGでは地元企業の生産性向上を支援するため、複業・兼業人材のマッチングに取り組みました。

北九州市では、2021年度から2023年度の3年間にわたり、首都圏をはじめとする全国の専門的な経験や知見を有する複業・兼業人材を、市内企業へつなぐ仕組みを構築すること

で、関係人口を作り、将来的な市内企業への就職や市への移住につなげるとともに、市内企業への生産性の向上を図ることを目的に、「複業・兼業による関係人口づくり事業」を行ってきました。

FFGでは、北九州市から本業務を受託し、これまでの3年間で延べ50名以上の複業・兼業人材を市内企業にマッチングし、市内企業のような課題解決のご支援を行ってきました。

北九州市内には、新規事業創出、販路拡大、生産性向上など、様々な経営上の課題を持つ企業さまがいらっしゃいます。このような課題を解決する即戦力人材の採用は、現在の採用マ

ケットでは非常に難しい状況です。一方で課題解決を先延ばしすることができず、人材採用以外での課題解決方法として近年「複業・兼業人材」の活用が目されています。

複業・兼業人材とは、一般的には企業の社員として働किながら、勤務時間外に業務を請け負う人材や、フリーランスの人材を指します。近年、テレワークの普及や、大企業を中心に複業を許容する企業が増え、複業・兼業に取り組む人材も増えてきました。

当事業の中で、複業・兼業人材をご活用いただいた企業さまからも「自社では採用できないような人材を活用できた」、「社内課題を外部人材の活用で解決することができた」等の感想をいただき、活用してみても良かったという声が多数寄せられています。

人手不足に悩む中小企業にとって、高い専門性やスキルを持つ複業・兼業人材は、とても魅力的です。上手に活用すれば、社内にはないノウハウや技術の獲得、組織の活性化にもつながります。また、社外の人材との出会いによる新しいコミュニケーションにより、業務外でもプラスの効果が見込めます。もし、複業・兼業人材の活用をご検討したい企業経営者さまがいらっしゃれば、今後も弊社是对応を引き続き行いますので、お気軽にご相談をお待ちしております。

■市内企業における複業・兼業人材の活用事例

事例1

業種	製造業	売上規模	100億円未満	従業員	100名以上
----	-----	------	---------	-----	--------

課題・ニーズ



新規事業を新たな収益の柱に育てたい

- ・特殊機器を製造する企業。
- ・新規事業を開始したものの、思うような成果を出せていなかった。
- ・そのため、新規事業の事業計画の進捗確認やアドバイスを希望。

支援内容



複業・兼業人材の経歴

- ・シンクタンク → JICA → 情報・通信業
- ・40代男性/首都圏在住

支援内容

- ・事業計画のレビュー・進捗確認
- ・新規事業領域についてのディスカッション

成果

新規事業におけるプロジェクト管理のノウハウを習得

- ・新規事業や人材育成に関するアドバイザーとして複業・兼業人材を活用。
- ・他業種の専門人材を活用したことで、新たな視点の考え方を学ぶことが出来た。

事例2

業種	不動産業	売上規模	100億円以上	従業員	100名以上
----	------	------	---------	-----	--------

課題・ニーズ



社内に蓄積しているデータを有効活用したい

- ・九州・山口を中心に住宅の企画・販売を行う不動産会社。
- ・これまでの長年の営業活動により、大量の不動産データを社内に保有しているが、このデータをどのように活用するべきか分からず、困っていた。

支援内容



複業・兼業人材の経歴

- ・AIの活用やデータ分析を得意とするデータサイエンティスト
- ・30代男性/首都圏在住

支援内容

- ・データ分析にかかる基本構想の指導
- ・データ活用セミナーの実施
- ・分析手法と今後の進め方について検討

成果

社内データ活用術やオープンデータを用いた商圈分析方法等の勉強会を開催

- ・社内に蓄積されている情報を可視化したことで、現状の成果の可視化や課題の仮説立案に繋がった。
- ・また、事業の成果向上のためにはどのようなデータを収集・蓄積し活用するかの重要性を社内に発信いただくなど、現在も伴走支援をさせていただいている。



人材紹介グループ奈須調査役

複業・兼業に関するご質問、本件に関するお問い合わせはこちらまで

株式会社FFGビジネスコンサルティング
ビジネスサポート部 人材紹介グループ

福岡市中央区天神2丁目13番1号 福岡銀行本店ビル5階

TEL092-723-2224

FFGビジネスコンサルティングでは、FFGのお取り引き先企業さまの人材紹介だけでなく、様々な人材ソリューションを提供しています。

Topics of the month

2023年度第2回 「熊本銀行 若手経営者の会」開催!

2024年2月9日(金)、2023年度2回目となる「熊本銀行 若手経営者の会」を開催いたしました。

今回は、FFGベンチャービジネスパートナーズ(以下、FVP)がスタートアップ企業10社を招いて事業内容のプレゼンと会員および当行役職員との交流会を行いました。

熊本銀行が主催する若手経営者の会は、次の時代を担う次世代・若手経営者の方を対象に、経営に適した講演会・セミナーの開催や、異業種の方および当行経営陣との交流会を開催しています。

今回の開催では、会員様の事業への様々な課題解決につながるサービスを紹介することを目的に、FVPの協力のもと、スタートアップ企業10社が登場しました。各スタートアップ企業からは、不動産業や建築業、製造業など多岐にわたるDXサービスや脱炭素化支援サービス、従業員エンゲージメント向上支援サービスなどが紹介されました。

参加した会員様からは、「普段知ることのできない話を聞けて興味深かった」、「自社の業務改善・効率化に向けたヒントになった」などの感想をいただきました。

プレゼン後の交流会では、参加者が興味を持ったスタートアップ

企業と直接話す機会も設けられ、プレゼンでは聞けなかったサービスの詳細情報をヒアリングするなど、今後へのつながりを深める場となりました。

熊本銀行は今後もFVPと連携し、会員様とスタートアップ企業間のつながりをサポートし、お取引先企業の更なる発展に尽力してまいります。

登壇スタートアップ企業

会社名	役職名	登壇者
株式会社 ラйнаフ	代表取締役	滝沢 潔 氏
株式会社 アンドパッド	マネージャー	鹿子島 悠 氏
株式会社 カミナシ	パートナーセールス	石川 聡 氏
株式会社 フツパー	大阪営業部長	川原 信成 氏
株式会社 OneAI	日本営業部 部長	田村 健人 氏
株式会社 OPTEMO	エンジニア	田代 龍太 氏
株式会社 ゼロボード	営業部長	八木 順也 氏
株式会社 Liberaware	スマート保安事業部 副部長	全 貴成 氏
バヅクリ 株式会社	取締役CSO	鍛冶本 誠也 氏
株式会社 Hogetic Lab	取締役COO	白石 祐人 氏



交流会の様子



野村会長の開会挨拶

「くまもとの物産商談会 2024」を開催しました!

2024年2月27日(火)、熊本城ホール(熊本市中心区)にて熊本市主催による九州内外のバイヤーと熊本連携中枢都市圏の加工食品・物産品事業者を繋ぐ「くまもとの物産商談会2024」を開催しました。

熊本市は、地場産品の知名度向上及び商品PRの場・機会を提供し、販路拡大を図るため、熊本の素材を活かした加工食品・物産品の商談会を開催しました。本商談会では、FFGビジネスコンサルティング(以下、FFGBC)が事務局(協力・熊本銀行)として運営のサポートを行いました。

商談会当日、主催の熊本市から熊本市長大西一史氏・事務局を代表して熊本銀行野村会長のビデオメッセージ、熊本市経済政策課長前田剛氏の開会宣言で開会しました。

個別商談にあたり、FFGBCが事前のアンケートをもとに、参加バイヤーと参加事業者のニーズを把握した上で商談相手を選定し、双方が安心して商談に臨める環境を整え、事業者81社・バイヤー32社が参加した結果、商談数は292件を数えました。

商談会終了後に実施したアン

ケートでは、バイヤー・参加事業者共に商談会の全体的な満足度について高評価をいただきました。

商談会に参加した事業者からは、商談成果に繋がっただけでなく「様々な業界への価格設定や、流通などのアドバイスを受けることができ、今後の商品開発の参考にしたい」、参加バイヤーからは、「今回も熊本をはじめ九州の素材を使ったメーカーが

多く、新たな商品を見つけることができました」などの感想が寄せられ、参加者の新しい発見・開拓が多く、今後の事業展開に生かすことができる商談会となったようです。

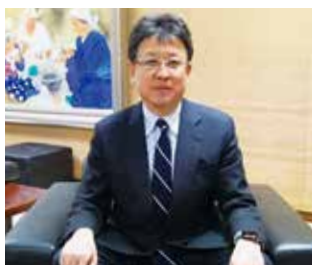
また、商談会後の3月6日(水)には、参加事業者に向けて商談会後対策セ

ミナーを開催しました。「商談後、バイヤーとの交渉術!」というタイトルので行い、商談会後の交渉で成約に結び付ける為のノウハウを共有し、アフターフォローに取り組みました。

今後もFFGは、自治体との連携による地域経済の活性化を目指した活動に取り組んでまいります。



野村会長のビデオメッセージ



熊本市大西市長のビデオメッセージ



展示ブース



個別商談の様子

道内農業に新風。

広がる”サツマイモ産地化“の動き

株式会社HAL GREENによる取り組み事例を交えて、

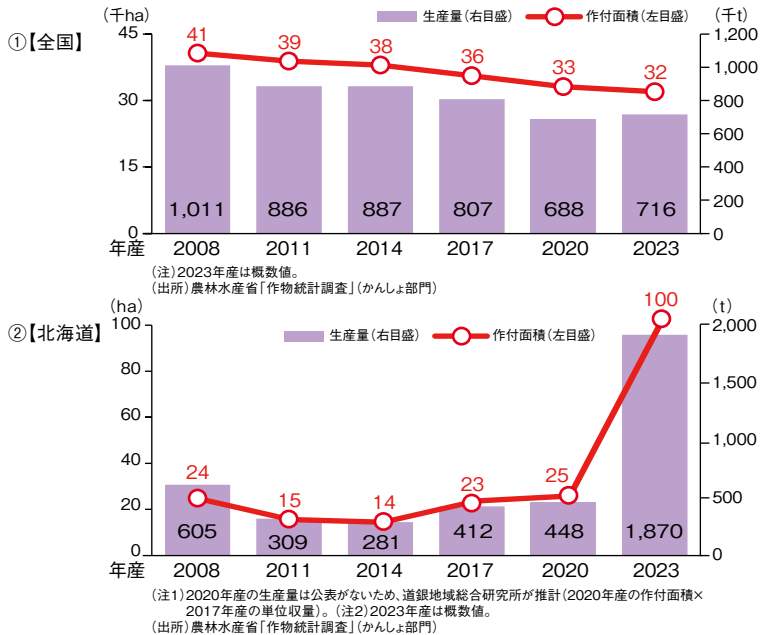
「焼き芋」「干し芋」、天ぷらの定番具材などとしてもおなじみの「サツマイモ」。これまでその栽培には不適とされてきた冷涼地の北海道において、ここ数年、産地化に向けた動きが着実な広がりを見せています。気候温暖化等により作物生育環境が変化しつつあるなか今後、本道を代表する作物の一つになっていく可能性を秘めています。



道産サツマイモの作付面積・生産量は直近3年間で急増

サツマイモの作付面積および生産量（出所：農林水産省「作物統計調査」）をみると、全国では、生産農家の高齢化・後継者不足等を背景に10数年来、どちらも減少基調で推移（図表1-①）。また、その7〜8割を上位4県（鹿児島・茨城・千葉・宮崎）が占めています。そうしたなか、これまで栽培には不適とされてきた冷涼地の北海道では、2023年産の作付面積が100ha（2020年産比4倍）、生産量が1,870t（同4.2倍）と直近3年間で急増（図表1-②）。作付面積・生産量とも、全国に占める割合は0.3%程度とごくわずかですが、産地化に向け

■ 図表1 サツマイモの作付面積と生産量



た動きが着実な広がりを見せています。

温暖化による栽培適地の
北上とともに各種主体が
産地化を後押し

道内において、サツマイモ産地化に向けた動きが広がっている背景には、気候変動の影響、国内外におけるサツマイモの需給動向、道内栽培ならではの品質メリットなど、様々な要因があるようです（図表2）。

こうした追い風要因を捉え、JA系統の連合会組織や民間のアグリビジネス関連企業など各種主体が、栽培農家の組織化を積極的に進めています。恵庭市に本社を置き、道産農産物の道

■ 図表2 道内で“サツマイモ産地化”の動きが広がっている主な背景

項目	内容
気候変動	・地球温暖化の影響により、経済栽培可能地域の北限が北上。
需給動向	・健康維持等に効果の期待できる食材としての人気の高まり。 ・東南アジア等での「焼き芋」ブームを受け輸出向け需要が増加。 ・九州の主産地が、2018年秋以降の病害拡大で生産量低下。
品質メリット	・“ふかし芋”にした時、同品種同時期収穫の道外産と比べ、しっとり・ねっとり感や甘みが強い傾向(生育期・収穫期における低温が、でんぷん質の粒を小さくするなどの作用)。
品種改良	・冷涼地向け新品種の研究が進む(「ゆきこまち」の開発等)。
栽培効率	・寒冷気候で害虫(センチウ)が路地越冬できず。このため、防除頻度が少なく済み手間がかからない。また、病害リスク、連作障害リスク、施肥コストの低減が期待できる。

(出所)各種資料等をもとに道銀地域総合研究所作成

内外向け流通を担う地域商社・株式会社HAL GREEN(以下、HAL社)もそうした主体の一つ。延べ150の道内生産農家と契約し生産をサポート。15品目程度の仕入れを行っています。

九州の農業生産法人からの打診が産地化に取り組みきっかけに

HAL社が「サツマイモ産地化」の取り組みを始めたのは2020年。きっかけは、サツマイモの生産から販売までを手広く行っている、農業生産法人株式会社くしまアオイファーム(本社：宮崎県。以下、くしま社)からの打診でした。「北海道でのサツマイモの作付拡大と一緒に取り組んでもらえないか。」くしま社は、2018年秋以降、九州などで広がった「サツマイモ基腐病」の影響を受け供給力が低下。そこで目をつけたのが北海道でした。需要量に対し安定的に供給できる態勢の構築に向け今後、主産地の補完的役割を担える可能性を秘めている、と見込んだのです。

実は、HAL社には打診のある以前から、「温暖化により、栽培する作物の一部で収量や品質

に悪影響が出始めている。代替して作付けできる作物がないか」といった声が複数の契約農家から届いていました。サツマイモ栽培への参入サポートは、道内生産農家が抱える課題の解決にもつながると判断。打診への応諾回答に多くの時間はかからなかったようです。

「高系14号」をメインに据え栽培農家をサポート

2020年2月、HAL社は既存契約農家によるサツマイモ栽培への参入に向け、初めて説明会を開催。作付けが実質1年目となった2021年産では、①「紅はるか」、②「シルクスイト」、③「高系14号(通称：金時芋)」の3品種(①②はしっとり・ねっとり系、③はホクホク系)を選定し、栽培農家9軒で生産量16tの実績でした。道内産「高系14号」については、収穫後数カ月保管することでしっとりとした食感になり、かつ甘みも強くなることを実際に確認。そして、収量効率、収穫作業や販売のしやすさなどを総合的に評価し、2年目からは作付品種をほぼ「高系14号」に絞ってサポートしています。



写真1 サツマイモの圃場(芽室町内の契約農家)



写真2 収穫作業の様子(長沼町内の契約農家)



写真3 集荷後の「高系14号」

また、毎年収穫後には、次年産作付けに向けた改善点等の共有を図るべく、栽培農家・くしま社・HAL社が一同に会して情報交換会を実施。この間、自社情報誌での栽培情報発信、契約先向け声掛けの継続、生産者間での紹介などを通じて着実に参入農家を開拓。直近の2023年産では、栽培農家30軒で生産量約300t(作付面積約15ha)と、参入農家数・生産規模とも順調に拡大させています(農林水産省まとめの直近調査データを基に計算すると、道内サツマイモ生産量に占めるHAL社契約先生産量の割合は約16%)。今後は、冷涼地でも収量効率の高い新品種「ゆきこまち」の試験導入なども視野に

いれ、「生産量500tが当面の目標」(産地開発部・八木橋主任)としています。

本道の代表的作物の一つになる可能性を秘めるサツマイモ

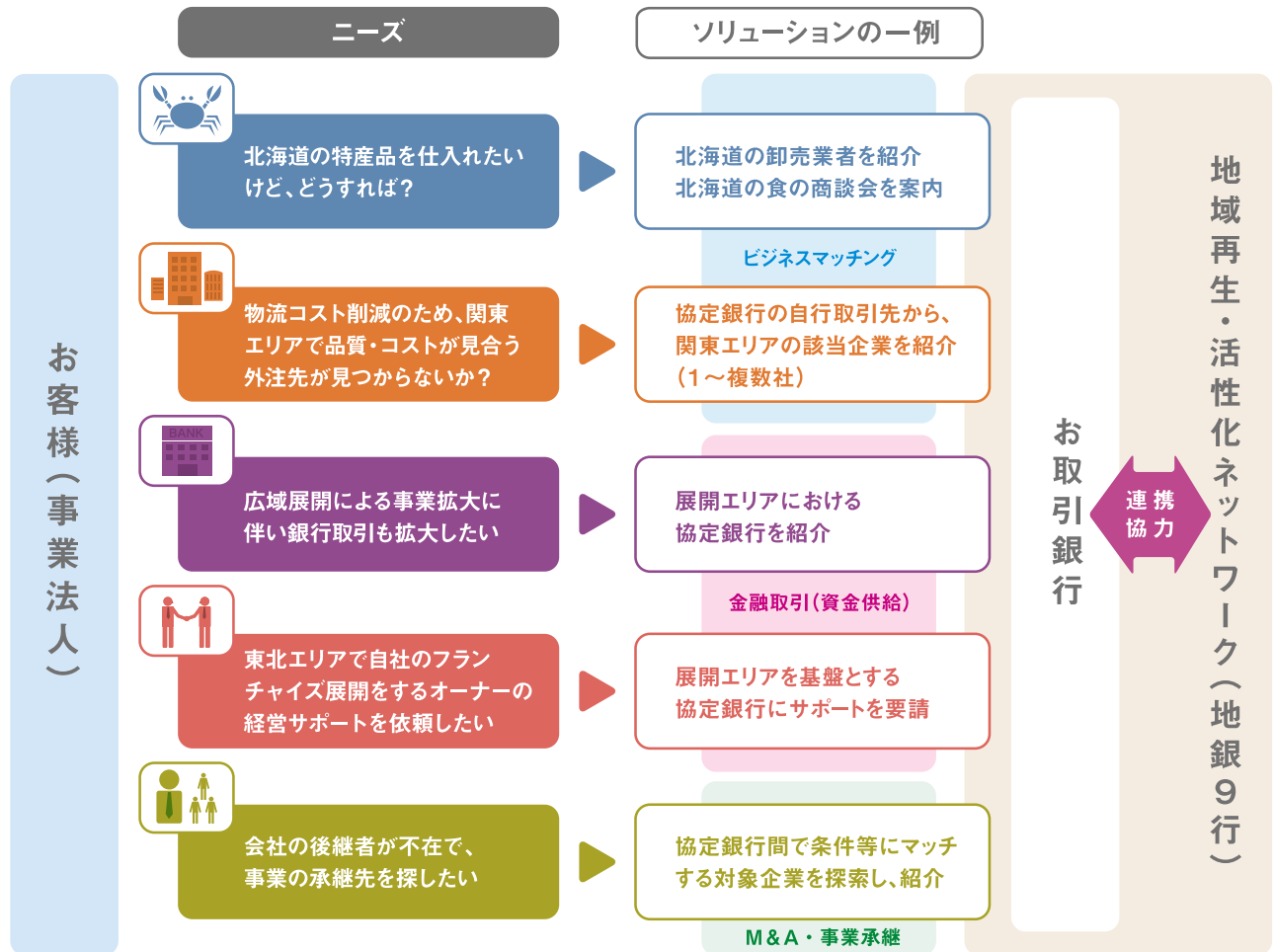
「農業王国」と呼ばれる北海道ですが既存作物の一部では、地球温暖化等により収量減・品質低下等の影響がみられます。こうしたなか、足元で産地化の動きが広がりつつあるサツマイモは、道内農業における「新風」として今後、代表的な作物の一つになっていく可能性を秘めています。

道内全体でサツマイモ産地化のうねりをさらに大きくしていくためには、①より低温耐性のある品種の研究・開発、②道内での育苗体制の構築(品質確保、調達コスト抑制)、③長期安定供給を図るための貯蔵施設の整備、④道内における加工需要の創出、などが課題とされています。公設を含む研究機関、各種主体、生産農家、加工・販売事業者等が一体となった取り組みが一層重要になるといえそうです。

(文責:株式会社道銀地域総合研究所 黒瀧 隆司)

日本全国 県境・地域を越えた 「様々なビジネスニーズ」にお応えします！

このようなビジネスシーンでお困りではありませんか？



全国の地銀9行連携 「地域再生・活性化ネットワーク」について

経営基盤・営業エリアが異なる地銀9行が、様々な情報・ネットワークを相互に活用することで、地域経済の再生および活性化を図るために構築した広域連携です。

県境・地域を超えて活躍する(今後検討される)お客さまのビジネスニーズ等に対して、全国の各エリアをカバーする地域金融機関が連携・協力して対応していきます。

- ① 複数の地方銀行による資金供給(シンジケートローン・協調融資等)
- ② 他エリアの地方銀行のネットワーク情報を活用して、M&Aや事業承継における相手方情報をご提供
- ③ ビジネスマッチング業務にかかる他エリアの地方銀行のお取引先等をご紹介します



- 【注意事項】**
- 本ネットワークは、協定書を締結した地方銀行9行の連携・協力に基づき運営されています。ご利用にあたり、お客さまのご要望・ニーズなど、必ずしもご期待にそえない場合がありますのでご了承ください。(個別具体的なソリューションのご提供を確約するものではありません。)
 - 本ネットワークのご利用を希望される場合は、お近くの取引銀行窓口までお気軽にご相談ください。(ご相談は無料です、但し、個別具体的なソリューションのご提供にあたっては、各銀行所定の手数料等がかかる場合があります。)



九州の星
Star of Kyushu

| 88 |

頑張るあなたを
応援するコーナーです

溶接の道を究め、後輩たちに
技能や技術を継承していきたい。

溶接日本一に
なりました!

- 2022年度(第67回)
全国溶接技術競技会
被覆アーク溶接の部
最優秀賞
- 九州溶接マイスター認定

溶接のプロフェッショナル

2022年9月開催の「第67回全国溶接技術競技会」で、高田工業所の小林和樹さんが最優秀賞に輝いた。

小林さんが溶接に出会ったのは工業高校時代。「授業で体験した溶接が楽しくて。溶接を仕事にしたいと思うようになりました」。溶接士が創業した高田工業所ならば、多くの溶接技術者が在籍し、高度な技術を学べるのではないかと夢を抱き入社した。

1年間みっちりOJT研修や自社の研修センターで基礎的な技能実習を受けた後、溶接技術者として八幡支社に配属。今では勤続年数16年目の中堅社員だ。「仕事は製鉄関連設備の保守・保全を行っています。職場内に溶接技術者は

14人くらいいますが、チームの雰囲気とかく良いです。業務最優先ですが、溶接競技会の出場も推奨していて、先輩も溶接技術を後輩に惜しみなく教えてくれる。だから、自分も先輩が教えてくれたように後輩に教えています」

小林さんは溶接の魅力を「いかにきれいに溶接できるかはもちろん、どうやったらうまく溶接できるかを試行錯誤すること」と話す。溶接技術者として大事にしているのは「信頼」。「お客さまからあの人に任せたら大丈夫って安心してもらえるって嬉しいですね」

「難易度の高い溶接が成功した時は達成感を感じる」という小林さん。今後も技術力を磨き、溶接の道を究める。

小林 和樹

KOBAYASHI KAZUKI

Age 34

佐賀県武雄市出身

北九州市在住

勤務先：株式会社 高田工業所
プラント事業本部 八幡支社

高田工業所HP



▲「全国溶接技術競技会」の表彰式にて。優秀賞を受賞した後輩の井上 裕貴さんと共に関係者と記念撮影



▲上司の嶋下 恵介さんと一緒に。和やかな雰囲気のふたり

特別編

九州の逸品

KYUSYU NO IPPIN

FILE No.66

九州の「地域ブランド」を
ご紹介致します。

矢方牧場

やかた せいじ

矢方 盛士さん

Profile: 1960年生まれ、63歳。大分県玖珠郡九重町で繁殖農家「矢方牧場」を営む。第46回大分県農業賞の企業的農業部門 個人経営の部 最優秀賞受賞。大分県豊後牛生産者組織連絡協議会 会長も務める。

ぎゅう

牛

はじめに

大分の自然で育った「おおいた豊後牛」は、大分県内で最も長く肥育された黒毛和種の牛肉で、美しい霜降りと柔らかさが特徴。さらに「おおいた豊後牛」のリーディングブランドとして、おいしさにこだわった農場で育てられた品質4等級以上のものを選んだ「おおいた和牛」がある。今回は、ブランド牛の原点となる子牛を育てる繁殖農家を訪ねた。

九重の飯田高原にある 繁殖農家を訪ねて

「おうい、おうい」

早朝、まだ空が暗い中、矢方さんの牛を呼ぶ声が牛舎に響く。母牛たちがのっそり寄ってきて、朝ご飯の牧草をおいしそうに食む。矢方さんの牧場がある大分県九重町の飯田高原は標高が高く、11月頃から朝は氷点下の冷え込みになる。

大分県・九重町

ぶんご
おおいた豊後



矢方牧場で生まれた子牛は10日~2週間くらい母牛と一緒に過ごす。栄養がたっぷり詰まった初乳は子牛の免疫力を向上させる役割がある

肉牛を育てる農家には大きく2つに分けて「繁殖農家」と「肥育農家」がある。母牛を飼育して子牛を産ませ、その子牛を売るまでが「繁殖農家」で、子牛をセリ市場で買い付けてお肉用に太らせるまでが「肥育農家」。矢方さんは「繁殖農家」で、母牛や子牛のお世話をしている。

実はあまり知られていないが、大分県は肉用子牛（黒毛和牛）の一大生産地。大分県のセリ市場に出された子牛は、肥育農家がい付け、20カ月前後かけて肉用牛にする。肥育地域がブランド牛の名前になるので、大分県の繁殖農家で育てられた子牛が別の地域のブランド牛になることも珍しくはない（※）。とはいえ、大分生まれの子牛のほとんどは大分県、広く九州県下の肥育農家で育てられる。

（※）但馬牛、神戸ビーフなど産地の規定が厳格なブランド牛もある

矢方牧場のヒストリー 32歳で牛飼いを志す

矢方さんが経営する「矢方牧場」では、母牛を約90頭飼育し、子牛を年間約70頭市場へ出荷。繁殖農家の理想のサイクルである1年1産をほぼ達成している。

大分県九重町の飯田高原は昔、高原キャベツ栽培が盛んで、矢方さんの家も高原キャベツ農家だった。



人に馴れた様子の子牛。母牛から離された子牛は、しばらくは人が粉ミルクを与える

「父が趣味で品評会用の牛を5頭飼っていて、小さい頃から牛の世話をよくしていました」

両親が夜中にキャベツを収穫している姿を見て育ち、中学の頃はキャベツの収穫を毎晩手伝った。「自分が働いて少しでも家の手助けになれば」と、農業高校を卒業後は地元で土木関係の仕事に就く。最初はバブル景気で給料も良かったと言うが、その後バブルが崩壊。多くの公共工事が削減され、このまま土木



2



3



1,2.好奇心旺盛でカメラを向けると寄ってくる子牛たち。月齢1~2カ月の子牛は母牛から離れ、牛舎で共同生活を送る／3.来月、再来月に出荷される子牛の牛舎。見た目は成牛のようにも見えるが、まだ月齢7~8カ月

関係の仕事が続けるべきか悩んだ。家の農家を継ぐうにも、キャベツ農家はすでに廃業していた。しかし、幸いにも家には父が飼っていた5頭の牛がいた。当時32歳、5頭の牛から繁殖農家としてのスタートを切った。

それからは、国や県の補助事業をうまく活用しながら、牛の頭数や牛舎を増やし、経営規模を拡大していった。品評会用に父が良い牛の系統を買い揃えていたこと、キャベツを作っていた土地に牧草を植え自給飼料率90%であること、米を作る田んぼがありワラも手に入ることも功を奏した。

ICTを積極活用し 哺乳や分娩をサポート

矢方牧場では、子牛の首に巻かれたバンドのセンサーで個体毎の哺乳量を把握し、哺乳ロボットでミルクの量や回数を管理するなど、ICT(情報通信技術)を積極的に導入している。

ICT機器の中でも、分娩センサーは画期的だった。ほんの5~6年前まで母牛の出産は夜寝ずに立ち会っていたと言う。「子牛が産まれるのは夜中か明け方。昼の12時頃に分娩が始まり、夜中の3時頃に産まれることもあります。特に初産は子牛が死産に

なることも多く、介助が必要なのが多いです」今は分娩センサーのおかげで、事前にスマートフォンに通知がくる。「おかげ様で分娩事故が減り、私たちも夜眠れるようになりました」

ICTの普及で以前より管理は楽になったとはいえ、生きもの相手なので人間の思い通りにはいかない。獣医さんも24時間、全ての農家をみることはできないから、分娩もほぼ自分たちで行う。「近所の繁殖農家から難産で人手が足りないから手伝って欲しい」と深夜に電話がかかってくることもあります。母牛が元気な子牛を産んでくれるとほっとします」

子牛のセリ価格が暴落 黒毛和牛を食べて応援

昨今、繁殖農家の頭を悩ましてるのが、子牛のセリ価格が下落していることだ。理由はエネルギー価格の高騰や飼料価格の高止まりで、牛を育てる期間が長い肥育農家が高騰を直に受け、子牛を低い価格で競り落とすことが一因だ。

「繁殖農家でも飼料代の高騰はネックになる。ウチは牧草やワラの自給飼料率が90%だからなんとかやっていける。飼料を自給できない農家や、これから新規就農する人は大変だと思います」



母牛はなるべく放牧して足腰を鍛える。元気が良すぎて近くの牧場に脱走することもあるとか

いち消費者として何か応援できることはないだろうか。

「黒毛和牛を食べてもらうことが一番の応援になります。大分県九重町の小学校では毎月1回、学校給食に豊後牛のメニューを取り入れています。また、2023年度の新しい取組みとして、子ども食堂に豊後牛の丼を提供しました。小さな頃から食べてもらっておいしさを伝えることを目的としています」

玖珠町に子牛生産拠点 キャトルステーション誕生

2024年3月、大分県玖珠町に「J A おおいた 玖珠郡キャトルステーション（以下、CS）」が誕生した。大分県では竹田市に次ぐ2番目の施設だ。

「CSは4〜5カ月齢の子牛を農家から預かりセリ市に出荷するまでを管理する施設です。農家は子牛を預けて浮いた労働力と牛舎スペースで母牛を多く育てることができ、メリットが大きいです」

矢方牧場では3人姉妹の次女夫妻が後継者。孫も農業高校を今春卒業し、4月から大分県畜産研修センターで1年間研修を受け、将来は矢方牧場で働きたいと言う。将来有望な後継者もいて、牧場経営もひと安心と思いきや…。「昔だったら家族はタダ働き要員でしたが、今は給料を渡さないと。従業員が一人増えたら母牛を増やさなければいけないかも…」なんとも嬉しい悩みである。

矢方さんが仕事をしていて嬉しいのは、自分の牧場の子牛を肥育農家から褒められた時だと言う。「みなさんにもっとおおいた豊後牛を食べてもらって、そのおいしさを広めたいです。愛情を込めて育てていることを知っていただけたらと思います」



お二人にお話を伺いました。

右) 大分県西部振興局 生産流通部
畜産班 しげた まさとよ 繁田 政豊さん
左) 矢方牧場 矢方盛士さん

通販はコチラ「おおいた豊後牛」で検索

■JAタウンHP

<https://www.ja-town.com/shop/f/f0>



編集部 MEMO

繁田さんには「おおいた豊後牛」の全般的なこと、矢方さんには自身の牧場のことについて重点的に話を伺った。最後に、「おおいた豊後牛」はどこで購入できるかを尋ねたところ「大分県内のAコープ。それから道の駅 中津の精肉店は肥育農家さん直営なので良い品質のお肉がリーズナブルに購入できておススメです」とのこと。ふるさと納税の活用など、生産者応援の気持ちも込めて、九州のブランド牛を食べる機会を増やしたいものだ。



小さな島の小さな印刷所の挑戦

故郷・小値賀島と活版印刷を後世に残していきたい

OJIKAPPAN 横山 桃子

はじめに 故郷・小値賀島について

こんにちは。横山桃子と申します。

私の住む小値賀町は、長崎県五島列島の北部に位置する人口2,000人ほどの小さな島です。平成大合併の際に他の市町と合併しない道を選んだことにより、長崎県で一番小さな自治体となりました。島全体が西海国立公園に指定され、2018年には世界文化遺産「長崎と天草地方の潜伏キリシタン関連遺産」に登録された野崎島も有しています。遣唐使船が寄港する場所でもありました。太古の昔からあらゆる土地の人々との交流があり、その文化を受け入れてきました。そのため島という閉ざされた地でありながら、おもてなしの心が根付いた島民性は、今でも観光客や移住者を温かく迎え入れています。

海に行けば魚に出会い、山に行けば鳥のさえずりが聞こえる。畑を耕して野菜を育てるもよし、居酒屋に

繰り出し、地元の仲間たちと交流するもよし。はたまた、休日にはただ海をながめてぼーっとする。都会とは違った暮らし方がそこにはあります。幼い頃から父親とドライブに行けば、「こげんよか島はどこにもなかとぞー」と聞かされて育ちました。そのような環境もあり、気づけばこのふるさとが何よりも大好きになりました。

家業・活版印刷の良さに気付く

父と母は、島で100年続く活版印刷業「晋弘舎」を営んでいます。現在ではとても珍しい存在となった活版印刷は、約5世紀前にドイツのグーテンベルクによって発明されました。ルネサンス期の三大発明の一つとも言われており、活版印刷が発明されたことで書物が爆発的に普及し、宗教革命の一端を担うことになったと言われています。

もともと総合商社だった晋弘舎



晋弘舎印刷



Profile

オヂカッパン OJIKAPPAN 横山 桃子

1988年、長崎県小値賀町生まれ。岡山県立大学デザイン学部卒業。東京の編集プロダクションに勤めた後、23歳で小値賀島へUターン。100年続く家業の「晋弘舎」で4代目として活版印刷に携わる。2018年、自身の工房「OJIKAPPAN」を起業。小値賀島と活版印刷を後世に残し伝えていくための活動に邁進している。



は、二代目の祖父の、「活版印刷は文化事業だ」との思いから印刷業だけを手元に残し、他はのれんわけしと聞きました。二代目の思いが強く残る活版所は、家の土間を挟んですぐ隣にあり、私は生まれた時から印刷機のカシャンカシャンという音、そしてインキの匂いと共に育ちました。

高校までを島で過ごし、大学は中学生の時からずっと興味を持って

たグラフィックデザインを学びたく、岡山県のデザイン学部がある大学へと進学しました。

家業である活版印刷の良さに気づいたのは、大学進学のために島を離れてしばらく経ってからのことです。長期の休みに帰省し、はじめて活版印刷を体験しました。数万字という膨大な活字の中から一字ずつ活字を拾い、細かいパーツを組み合わせて版をつくり、印刷機にセット

して凸面にインキを乗せ印刷する。その工程一つひとつがとても繊細で、とても時間がかかります。しかし、カシャンと大きな音をたててできあがる印刷物を手に取った時に、思わず声をあげるくらい感動したことを今でも覚えています。

大学でデジタルの印刷に慣れていた私は、「印刷に表情がある」ことに、このときはじめて気づきました。凸面を印刷するため、印刷された部分にわずかな凹みがあること、そしてインキの乗り具合、活字のつづれ具合によって文字にブレが生じる。その微妙なブレが、デジタルにはない心地よさを出してくれていると感じました。

この日から、活版印刷も小値賀島と同様、私にとってなくてはならない存在になりました。

「魅力溢れる活版印刷技術と大好きな故郷・小値賀島を後世に残していきたい！」

気づけばこの想いが強くなり、そのための活動をしていくことが私

の生きる源となりました。

Uターンするまでの道のり

しかし、すぐには「島に帰って家業の活版印刷を仕事にしよう」と言う考えには至りませんでした。そこには小さな島ならではの大きな課題があります。過疎化著しい離島では、





「島でも働ける」と言う選択肢がないままに皆、高校を卒業とともに島を離れ、離れた先で就職することが当たり前でした。私も例に漏れず、どんなに地元が好きでもどんなに活版印刷がやりたくても、「小値賀に帰ることが将来の選択肢の一つにあることさえ気づかないまま就職活動をしていました。そんなある時大学のゼミの先生が問いかけてくれました。「そんなに小値賀が大好きで、活版印刷もやりたいんだったら、島に帰って働いてもいいんじゃないのか？インターネットも発達している今の時代、どこでも働けるんじゃないのか？都会が必ずしもいいということではないと思うよ。やり方次第で可能性はいくらでもある」と。

どれほど自分が固定概念に縛られて生きていたのかに気づかされるとともに、初めて「島に帰って働けるんだ！」という選択肢と希望が私の中に生まれた瞬間でした。そこから卒業までは、如何に両親を説得するかということに時間を割きました。

自分の代で活版印刷業を終わらせようと考えていた両親にとっては、私が島に帰り活版印刷を仕事にするなんてことは微塵も考えていなかったのです。

ゼミの先生にたくさんアドバイスをいただきながら島に帰ってどう生計を立てていくのかをまとめた企画書を作成し、両親にプレゼンしたこともありました。しかし社会経験がないままに島へ帰ってくることはどうしても許すことができないという両親の想いも見逃すことができなかったため、大学卒業と同時に東京へ行き、小さな編集プロダクションに勤めました。島での暮らしとは180度異なる東京での生活は驚きの連続でした。当時は、すぐにでも島に帰りたいと毎日のように思っていました。島に住む今では東京での暮らしを経験できてよかったと心から思えます。

月日が流れようやくUターンできたのは、2011年の6月です。東日本大震災の影響を心配した両

親が小さな声で帰ってきてもいいと言った言葉を聞き逃さず、帰るなら今だ、と荷物をまとめたことを鮮明に思い出すことができます。

大好きな故郷で 活版印刷ができる喜び

跡を継ぐ際に親から出された条件は、「自分の食い扶持は自分で稼げ」というものでした。活版印刷の技術については必要最低限のものを教えてもらい、あとは実践しながら紙

の仕入先や価格の設定等を学んでいきました。おかげさまで活版印刷を始めてすぐから、名刺印刷を中心に全国各地から注文をいただける機会に恵まれなんとかやっていくことができました。パソコンを扱うことができない父親は今まで通り島内の注文を受け、私が島外のお客様の注文を受けるといように自然と役割分担されて行きました。

私がUターンした2011年頃は、ちょうど古き良きものが見直さ

れ始めた時でもあります。経済成長とデジタル化の波で安くて早く印刷されるオフセット印刷が主流となっていた中で、手間暇をかけて出来る活版印刷は、東京で活版印刷をテーマとしたイベントが開催されるなど、若い人たちを中心に注目を浴びるようになっていました。そういったタイミングも重なり、島で100年続く活版印刷屋はメディアにも取り上げていただく機会も多々あり、今まで仕事には困ることなく続けることができました。

大好きな島で、活版印刷に携わる中で一番喜びを感じる時は、私をはじめ活版印刷に感動したあの人と同じように、お客様が活字や印刷されたものに触れ、感動に溢れた笑顔を見せてくれるときです。遠方からのお客様が多いため、直接できあがったものをお渡しできないことがほとんどなのですが、印刷物を発送する際には、活字で組んだ版の写真と同封するなどの工夫もしています。



その一工夫をするだけで、お客様は印刷物ができあがるまでの物語を想像することができ、簡単にできてしまうデジタルの印刷物とは異なり、印刷されたものに愛着をもてるようになります。そういった温かみを提供できることも活版印刷の魅力だと感じています。さらには、活版印刷でのつながりをきっかけに小値賀島に遊びにきてくださるお客様もいて、そういった出会いに触れるたびに、島に帰ってきて活版印刷を父の代で終わらせるようなことにならなくてよかったな、と強く思います。

OJIKAPPANの立ち上げ

しかし、活版印刷に携わり5年ほどが経った頃、このペースで活版印刷や小値賀島の活動をしていくことが私の目指している未来につながるかなのかと疑問を持つようになりました。名刺印刷を中心に活版印刷をし、合間にデザイン業と地域活動に積極的に参加してきましたが、気づけば、それらの活動がルーティンワークとなり、閃いた新しい活動や挑戦してみたい活版印刷の仕事

事などに手を出せない、ルーティンから抜け出すことができなくなっていました。いつかこのルーティンから抜け出さなければいけない。8年ほど前からそのような思いが沸々と湧いてきました。

もっと責任感をもち、新しい活動を表現していく場を作りたいと思い、2018年春に「OJIKAPPAN（オヂカッパン）」を開業しました。小値賀島と活版印刷への思いをそのまま屋号にしています。

まだまだ未熟者ですが、目先の利益を生むだけではなく、同時にその町の未来を見据えながら活動していきたいと思っています。いままでやってきた、活版印刷の受注生産やデザイン業を行うことはもちろんのこと、お客様のニーズに合わせた活版印刷体験の提供、デザインと地域の魅力を掛け合わせたオリジナル活版印刷商品の開発・販売、他地域や他業種とのコラボレーション、などなど、小値賀島の「温度」が伝わるような商品をお客様に届けたい。お客様

が喜んでくれたら町の魅力が一つ上がる。町の魅力が一つ上がれば、さらに良い商品がお客様に届く。そんなことを繰り返しながら、小値賀島と活版印刷を後世につないでいきたいのです。

開業して6年が経ちますが、実際にあらゆる方面とのコラボレーションが始まっています。その中でも大きいのが、長崎県で小値賀の次に小さな自治体である東彼杵町との交流です。あるイベントで一緒に出店させていただいたことをきっかけに繋がり、東彼杵町にも九州荷札印刷という大きな活版印刷会社があったことを知りました。活版印刷の日本における普及は明治期に長崎から全国へ広まったという歴史もあり、この長崎に活版の文化を守り伝えていくことの重要性も強く感じていたこと、東彼杵でも再び活版の文化を、との思いが重なったことで、東彼杵町でも活版印刷の体験ができる場が誕生しました。そして、その環境整備にも関わらせていただきました。



体験の様子



体験(組版)の様子



最後に

活版印刷の仕事においては、ずっと1人で向き合ってきました。もちろん両親へ相談することもありますが、基本は1人です。直近の目標は、新しいスタッフを迎え入れることです。持続可能性を考えたときに、

1人でやるには限界があるとずっと思っていました。この小値賀島で活版印刷業がまた100年続いているためには、ある程度安定した経営体制も築いていかなければなりません。新しいスタッフを迎え入れた時にか、今はそのことを楽しみに励んでい

ます。

小値賀町においては人口減少の一途を辿っており、その数字と向き合うと悔しい感情もこみ上げてきます。しかし、人口の数だけが地域の魅力を語るわけではもちろんありません。小値賀町の魅力に惚れ込んだ移住者やUターン者は、毎年一定数いて、さらに近年は農水産物のお土産物の商品開発や、いままで島になかったパン屋さんやカフェがオープンするなど、賑わいをみせています。

私は小値賀のおおらかで外から来た人たちを受け入れる温かな心をもった島民性が大好きです。太古の昔からそうであったように、これからもあらゆる背景を持った人や文化を受け入れ、より魅力的な町にしていく、その一助を担っていきます。

小値賀島と活版印刷が、今後どういった姿に変わっていくのか、この日本の小さな島の小さな工房から、小さくてもこんなに輝く未来があるんだ、ということ発信していきたいと思っています。



東彼杵郡のみなさんと



〈 OJIKAPPAN お問い合わせ先 〉

住所：〒857-4701
長崎県北松浦郡小値賀町笛吹郷1738

Mail: info@ojikappan.com

H P: <https://ojikappan.com>





インタビューに応える永吉さん。現在、社員は200名程。「みんなの銀行」を志望する就活生も増えてきているという

ふ くおかフィナンシャルグループ（以下、FFG）から生まれた日本初のデジタルバンク「みんなの銀行」は、銀行業界が持つ長い歴史と組織カルチャーの中でイノベーションを実現させた。その過程と成果を記した本書は、新事業を立ち上げる必要性を感じている成熟企業の経営者や新規事業の担当者にも勇気を与える内容となっている。

創設の立役者である「みんなの銀行」取締役頭取 永吉健一さんは、ベンチャー企業家の風貌とは裏腹に、銀行員としてキャリアを積んできた。「プロジェクトは、2014年にFFGの社長だった柴戸隆成会長から『10年後の銀行のあるべき姿を見据えて、これまでの延長線上にない、非連続の成長戦略を描いてほしい』というミッションから

書籍紹介

『イノベーションのジレンマからの脱出』 —日本初のデジタルバンク「みんなの銀行」誕生の軌跡に学ぶ—

みんなの銀行



「みんなの銀行」は日本初のデジタルバンクで、くおかフィナンシャルグループから生まれました。スマホだけで全てが完結する新しい金融サービスを提供し、基幹システムもすべてゼロから設計・開発しています。みんなの銀行を起こした中心人物は、くおかフィナンシャルグループの行員です。本書は、企業にいながらイノベーションを起こした創設者たちの物語です。

日経BP発行 2,200円(税込)



←Amazonから
ご注文いただけます

※書店でもお求め
いただけます

始まりました」
その最初の一步が、個人向けのマネーアプリ「Wallet+」の開発だった。この経験を糧に「既存の勘定系システムを使わず、銀行システムをゼロから作る」という前代未聞のチャレンジが始まった。「次世代の銀行を作る」という志のもと、銀行員だけでなく、デザイナー、エンジニア、マーケター、データサイエンティスト

ト等、これまでの銀行とは異なるキャリアを持ったメンバーが集った。メンバー同士で意見をぶつけ合いながら「みんなの銀行」を形作っていく様子は本書に詳しく書かれている。

「みんなの銀行」は、2021年5月28日にサービスを開始した。開業3周年を前に口座開設100万口座目前と順調にユーザーを拡大。スマホ専

業でフレンドリーかつ使いやすいサービスは30代以下のデジタルネイティブ世代に支持され、ユーザーも全国に広がっている。

驚異的なスピードでイノベーションを進められた背景には「アジャイル」という考え方がベースにある。「最初から完璧なプロダクト提供をめざすのではなく、お客さまの声に耳を傾け、少しずつ世の中にフィットするプロダクトへ改善することを目指しています」

今後の展望について「個人向け金融サービスB2C事業に加え、事業者向けのBaaS事業にも注力し、『みんなの銀行』の金融機能をAPI経由でパートナー企業へ提供し、新たな価値共創を実現していきます」と語る。



本書にも登場する「みんなの銀行」創業メンバー。左から吉富さん、永吉さん、中原さん

”

銀行を「Re-Design (再デザイン)」し、

「Re-Define (再定義)」することで、銀行が提供してきた

3大機能(金融仲介、信用創造、決済)を、新・3大機能

(価値仲介、信頼創造、決済)に進化させる。

“



Profile みんなの銀行 取締役頭取 永吉 健一 (ながよし・けんいち)

1995年、福岡銀行入行。経営企画部門に在籍し、2007年、ふくおかフィナンシャルグループの設立などに従事。2016年、企業内ベンチャーとして、ネオバンクを運営するiBankマーケティングを1万円で起業後、みんなの銀行の前身となるデジタルバンクプロジェクトをけん引し、2022年4月より現職。

みんなの銀行の特徴

特徴

1



スマホひとつで口座開設

24時間365日、いつでもすぐに口座開設。お客さまからの書類の郵送は一切不要。デビットカードも同時発行。

特徴

2

みんなの銀行 U25 Z割

25歳以下なら誰でも手数料がおトク!

25歳以下なら誰でも「ATM出金手数料」「他行振込手数料」がそれぞれ月3回まで毎月無料となります。

特徴

3



業界最高水準の金利^{*1}

貯蓄預金の基準金利が0.10%(税引後0.079%)、プレミアム会員なら業界最高水準の0.30%(税引後0.239%)!

※1 2024年3月22日時点みんなの銀行調べ(調査対象：インターネット専業銀行・モバイル専業銀行)。記載の金利0.1%(税引後0.079%)、0.3%(税引後0.239%)は年利率です(基準期日2024年3月22日)。利息には復興特別所得税を付加した20.315%の税金がかかります。貯蓄預金基準金利は変動金利です。お預入れ後の金利は、金融情勢等により予告なく変更する場合があります。本預金は預金保険の対象であり、同保険の範囲内で保護されます。プレミアム会員への有料登録が必要になります。プレミアム会員はサービス利用料月額600円が必要です。金利についての詳細は、ウェブサイト(<https://www.minna-no-ginko.com/rates-and-fees/>)をご確認ください

プレミアム会員なら
貯蓄預金金利

0.3%

税引後0.239%

みんなの銀行は アプリひとつですべて完結! 書類の郵送は一切不要



・福岡銀行からの振込手数料が無料^{*1} ・プライベート用やサブ口座として最適

2024年4月1日時点

	みんなの銀行	銀行 A
口座開設	アプリで即日口座開設	銀行窓口で口座開設
管理する	アプリで預金や複数の貯蓄口座に振り分ける	封筒貯金や、複数の銀行口座に振り分ける
使う	出金や支払い(デビットカード)もアプリで完結	それぞれのカードを持ち歩く必要あり
振返る	毎月の収支をアプリでかんたんにチェック	ATMへ通帳帳帳や家計簿管理が必要
貯蓄預金金利	0.1%~0.3% ^{*2}	0.001%
ATM出金手数料	25歳以下(U25 Z割):月3回まで無料、その後は0 ^{*3} ~110円/回 26歳以上:0 ^{*3} ~110円/回	有料
他行振込手数料	25歳以下(U25 Z割):月3回まで無料、その後は0 ^{*4} ~200円/回 26歳以上:0 ^{*4} ~200円/回	有料

※1 インターネットバンキングからの振込手数料が無料。その他の振込は条件があります。詳しくは福岡銀行ホームページ(<https://www.fukuokabank.co.jp/announcement/important/y2021/20210825.html>)をご覧ください。 ※2 記載の金利0.1%(税引後0.079%)、0.3%(税引後0.239%)は年利率です。利息には復興特別所得税を付加した20.315%の税金がかかります。記載の金利は、市場金利情勢などにより変更になる場合がございます。上記預金は預金保険の対象であり、同保険の範囲内で保護されます。 ※3 ATM出金手数料はプレミアム会員に限り月10回まで無料、その後は110円/回がかかります。出金手数料無料回数はATM取引完了時点で確定するため、ATM出金取引開始時にアプリ上に表示する出金手数料と実際に引落す出金手数料が異なる場合があります。 ※4 他行振込手数料はプレミアム会員に限り月10回まで無料、その後は200円/回がかかります。 ※プレミアム会員(月額600円 税込)への有料登録が必要になります

このアプリは お財布代わりにして使えて、無理なく家計管理もできる



あなたのワクワクを叶えよう

目的別に楽しく
お金が貯まる



オンラインもタッチ決済も

すぐ使える
バーチャルデビット



お金の管理が面倒?

ほかの銀行やクレカも
まとめて見える化



キャッシュカードレスだから

ATM入出金も
スマホだけでOK



※ 口座開設には審査があり、開設できない場合がございます。また審査によっては、即日開設できない場合がございます。 ※ 当行で口座開設できる方は、個人、15歳以上、日本国籍、国内居住者に限ります。また、すでに当行に口座をお持ちの方は、お申込みできません。 ※ 当行へ届出する電話番号は、他のお客様が当行へ届出済みのものでなく、当行アプリ搭載スマートフォンで送受信可能な番号を登録してください。 ※ みんなの銀行アプリに初めてログインした際の「紹介コード入力」画面で「初回特典コード」を入力してください。口座開設完了後に、「初回特典コード」を入力することはできません。 ※ キャッシュカードは発行しません。スマートフォン上にQRコードを表示し、セブン銀行ATMで現金入出金ができます。 ※ 普通預金と同時に貯蓄預金を開設します。解約の際は、普通預金と貯蓄預金は同時に解約します。 ※ 口座開設と同時にバーチャルデビットカードが発行されます。審査結果によってはご利用いただけません。 ※ セキュリティ上の観点から、ご利用いただけるスマートフォン端末は1台のみです。複数端末での同時使用はできません。また、他のお客様が届出済みの電話番号と同一の番号を登録してはなりません。 ※ 公共料金、クレジットカード代金などの口座振替は、現時点ではお取扱いしていません。 ※ 掲載しているアプリ画面は開発中のものにつき、実際の仕様とは異なる場合があります

すべてがスマホで完結

みんなの銀行

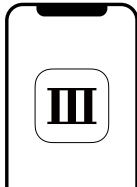


書類の郵送一切不要! スマホで口座開設できるから、**プライベート用やサブ口座として最適**

お得な
**口座開設
プログラム
実施中**

口座開設プログラム

初回特典コードを使って口座開設すると、**現金1,000円がもらえる!**



アプリをダウンロード

アプリストア (App Store / Google Play) からみんなの銀行アプリをダウンロード

情報入力&本人確認

必要情報を入力した後、本人確認を行います。本人確認書類をご準備ください

初回特典コードを入力

忘れずに紹介コード画面で**初回特典コード「tFAWcXRG」**を入力してください

口座開設完了

本人確認など完了後、パスワードなどを設定すれば口座開設は完了です

1,000円GET!

〈初回特典コードについて〉・初回特典コード「tFAWcXRG」の有効期限は2024年8月31日(土)23:59です。初回特典コードとは本プログラム期間中にご利用いただける、はじめての口座開設で特典が受け取れるコードです。口座開設手続きにおける初回ログイン後に入力することで、口座開設特典の1,000円を受け取ることができます。・当行の常設プログラムであるお友達紹介プログラムにおける「紹介コード」、当行が他の企画で提供している初回特典コード、Cheerコードとの併用はできません。・初回特典コードを利用して口座開設した場合でも、紹介者としてお友だち紹介プログラムを別途利用することは可能です。・特典額は予告なく変更となる場合があります。予めご了承ください。・口座開設完了後に、初回特典コードを入力することはできません。・初回特典コードは初回ログイン後、お手続き最後のステップ「紹介コード入力画面」でご入力いただけます。口座開設完了は、初回特典コードを入力し、「completed!」が表示された時点となります

「反社会的勢力でないことの表明・確約」本キャンペーンの参加者は、現在または将来にわたって、暴力団員、暴力団員でなくなった時から5年を経過しない者等の反社会的勢力に該当しないこと、および暴力的行為、詐術・脅迫行為、業務妨害行為等違法行為を行わないことを表明・確約するものとします。かかる表明・確約に違反した場合には、本プログラムの適用対象外とします

III Minna no Ginko

みんなの銀行アプリはこちらから



十八親和アートギャラリー

Juhachi Shinwa Art Gallery



春季企画展「花々の彩り」
6月1日(土)まで

花を主題とした油彩画と日本画による12作品を季節展示室、絵画展示室1、ホワイエにて公開中。朝比奈文雄の《薫風》はホワイエにて展示しています。

*企画展の会期は、次回展の都合により変更する場合があります

当館で所蔵する作品を紹介します



▲朝比奈文雄 《薫風》 油彩画 F120号

朝比奈文雄 (1914~1992)
東京都生まれ。1932年小糸源太郎に師事し油絵を学ぶ。戦後は光風会展、日展を中心に作品を発表する。1949年に第5回日展〈画室静物〉で特選、第35回光風会展〈お茶時〉で画田賞を受賞。日展会員、同審査委員、評議員を歴任した。

十八親和アートギャラリーの絵画コレクションの多くは昭和50年代頃までに収集されたもので、郷土画家のほかに中央画壇で活躍した画家の作品も複数あります。この内、日展を中心に活躍した朝比奈文雄の作品は、長崎くんちの演し物を描いた《オランダ万才》や長崎の料亭を描いた《長崎のある館》などの大作に加え、国内外の風景画など7点を所蔵しています。

現在、春季企画展「花々の彩り」にて公開中の《薫風》は、120号の大きな画面の大半を登廊と呼ばれる屋根付きの階段が占め、その両脇に大輪の牡丹を色彩豊かに描いています。本作は「花の御寺」とも称される奈良県桜井市にある長谷寺を描いたものです。力強いタッチでひととき大きく描かれた牡丹からは、花々が埋め尽くす見事な光景とその感動を描き留めようとする画家の思いが感じられるようです。また、登廊の奥に見える緑と、中央に描かれた袈裟をつけたお坊さんの後ろ姿がアクセントとなり、作品をより味わい深いものとしています。

(十八親和アートギャラリー学芸員 藤松綾子)

十八親和
アートギャラリー

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(12/30~1/4)

※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

鑑賞無料

TEL0956-23-4856

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

