

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

7
8

Top Interview

株式会社 トライアルホールディングス 代表取締役社長 亀田 晃一 氏

株式会社 テクノクリエイティブ 代表取締役 三嶋 一秀 氏

株式会社 庭建 代表取締役 田雑 豪裕 氏

2024
VOL.164

魅力発見! まちの企業

一太郎グループ 株式会社 丸和水産 代表取締役社長 坂口 勝彦 氏



懐かしい
情景を
探して

Looking for a nostalgic scene

ここで ひと息つきませんか



▲塩俵の断崖



▲上.島の館／下.館内のジオラマ



▲生月大橋

●島の館

住所：
長崎県平戸市
生月町南免
4289-1



生月島の博物館「島の館」では、キリスト教弾圧を耐えてきた信仰の歴史や江戸時代中期以降に隆盛を誇った鯨組「益富組」の捕鯨漁の様子をジオラマ模型で紹介、島の暮らしや文化を知ることが出来る。

生月と平戸は1991年に生月大橋で結ばれた。2010年には無料化したが、生月まで足を延ばす観光客は多くない。自然豊かな島の風景はとても穏やかで、南北を結ぶサンセットウェイは海を望みながら緑の断崖沿いを抜けていく。道中の「塩俵の断崖」は、巨大な柱状節理が海岸沿いに500mほど続き、北端の大バエ灯台からは茫洋たる海原と五島列島の島影が見える。

余談だが、遣唐使の時代に東シナ海を渡ってきた船乗りは、この島を見つけるとほとと息ついたという。生月の名はこのことに由来するそう。

(文・阿井川 圭)

CONTENTS



懐かしい情景を探して ここまでひと息つきませんか

Top Interview

- 2  **福岡銀行**
株式会社 トライアルホールディングス 代表取締役社長
亀田 晃一 氏
- 8  **熊本銀行**
株式会社 テクノクリエイティブ 代表取締役
三嶋 一秀 氏
- 14  **十八親和銀行**
株式会社 庭建 代表取締役
田維 豪裕 氏

- 20 **地域と共生するFFG**
三井松島ホールディングス 株式会社
代表取締役社長 吉岡 泰士 氏

- 26 **地域とつながるFFG連携プロジェクト**
大牟田“明治時代が蘇る迎賓館「三井港倶楽部」を起点とした
歴史文化×食×光で魅せる観光コンテンツ造成事業”の実施

- 28 **イベント参加のすゝめ**
福岡のビジネスマッチングの新潮流！
「毎週★KBM」のご案内

- 30 **海外駐在員事務所が伝えるグローバルの今
大連**

- 32 **魅力発見! まちの企業 NEW!**
 **福岡中央銀行**
一太郎グループ
株式会社 丸和水産 代表取締役社長
坂口 勝彦 氏

- 38 **さすてなぶる九州**
株式会社 林田産業
代表取締役 林田 賀津利 氏・取締役 林田 和也 氏

- 44 **九州企業のサステナビリティ**
株式会社 NRS
代表取締役 中山 卓 氏
.....
熊本ヤマハ 株式会社
代表取締役 山本 雅裕 氏

- 52 **地域と共生するFFG**
雲仙宮崎旅館

- 58 **長崎だより**
過疎がなんだ。過疎地域を夢の国に。
(長崎県諫早市小長井町)

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 福岡中央銀行 本店ビル(福岡市中央区)

表紙の写真は、2023年10月に「ふくおかフィナンシャルグループ」に仲間入りした「福岡中央銀行」の本店ビルです。1990年に建てられた地下1階、地上8階建ての建物は、ブラウンの外壁で緑の多い街並みと馴染んでいます。また、明治通りに面した本店営業部は、開放感溢れるアトリウムを入り口に設け、お客さまにくつろぎのひとときを演出しています。

「福岡中央銀行」の本店ビルは、これからも街の景観に溶け込み、地域に寄り添いながら歩んでまいります。



 福岡銀行

情報通信技術とAIを駆使して
流通・小売業の未来を開拓する。

株式会社

トライアルホールディングス

代表取締役社長

かめ だ こう いち

亀田 晃一 氏

取引店／福岡銀行 本店営業部

■会社概要

創業:1974年／設立:2015年(持株会社体制移行)／所在地:福岡市東区／資本金:1億円／従業員:5,993名(2023年6月現在)／事業内容:小売、物流、金融・決済、リテールテックなど、各事業を中心とした企業グループの企画・管理・運営(純粋持株会社)／関連会社:株式会社トライアルカンパニー、株式会社トライアルストアーズ、株式会社SU-PAY、株式会社青森トライアル、株式会社明治屋、株式会社トライアルカーズ、株式会社MLS、株式会社トライアル・インシュアランス・サービス、株式会社Le Petit Nicois 他

会社ホームページは
こちらからどうぞ！





本社前(左から亀田社長、五島頭取)

家電販売店から ディスカウントストアへ

「トライアル」と聞けば、多くの方は「小売業」をイメージされると思いますが、私たちの事業の出発点は実は古物商（リサイクルショップ）です。そして、祖業の一つにIT企業であるゲインシステム開発がありました。

古物商は現在の代表取締役会長である永田^{ひさお}久男が父親から経営を引き継いだ店で、無料に近い値段で家電製品を引き取り修理して販売することでマネタイズするビジネスモデルを構築しました。1984年に「トライアルカンパニー」へ商号を変更し、NECとの取引が縁となって第三次産業革命の黎明期でコンピュータの面白さに気づいた永田はソフトウェア開発を始め、エンジニアとしても働いていました。日本版OSを構築しようとするプロジェクトにも参画しました。1987年にはPOSシステムを中心としたシステムの運用を開始しました。アメリカで見つけたウォルマートのスーパーセンターを日本に根付かせたい、そしてITの力を使って流通を変えたいという思いから小売業へ参入します。

1992年には、福岡県大野城市においてトライアル1号店を開店しました。そして、小売業に参入すると同時に、流通をITで変革しよ

うと、ITの活用を開始します。ITやAIなどの最先端技術の活用に注力する企業姿勢が生まれます。創業時のビジョンである「ITと小売業・流通業を融合させ、お客様の役に立つ」は、当初から強い思いとして存在していました。

1990年代後半になると、総合スーパー（GMS）撤退後の物件に居抜き出店を開始します。高度経済成長期に栄えたGMS業態でしたが、消費者ニーズや時代の変化で厳しい経営状況に陥り閉店していく店舗が増えてきた時期でした。こうして空いた店舗ヘトライアルが出店する方法と自前で出店する方法で日本全国への出店を開始。全国展開を開始した2003年から15年後の2018年には200店舗を達成しました。

膨大な消費動向データを 取引先と共有し関係性を強化

私たちは創業以来、ITと流通業を融合させるべく、常にデータを意識しながら事業を進めてきた経緯があります。小売業・流通業を営む過程で、「いつ」「どこで」「何が」「どれだけ」売れたかに関するPOSデータを収集しながら商品管理や在庫管理をおこなってきました。しかし、POSデータだけだと「誰が」というデータ



5



3 1



6



4 2





亀田社長

トライアルが社会に仕掛ける リテールAI戦略

が抽出できず、お客さまの特質で商品動向を分類できずにいたのです。

2000年前後にID-POSをいち早く導入したことで「誰が」のデータ収集が可能になりました。その後、膨大なID-POSデータは自社の「eSSMART」という技術を使い自社開発のMD-Link®で運用しています。MD-Link®で管理しているデータは、お取引先さま企業であれば限られた環境でアクセスできる仕組みになっています。消費者動向の分析に役立つデータをメーカー側と共有することで、単なる「売った」「買った」の取引関係を超えた協働関係を構築するのがねらいです。

蓄積したID-POSデータがあっても、AI

技術を活用するインフラであるハードがなければ、小売業向けのAIを一般社会に普及できず、社会の変革をもたらすことはかないません。そこで、私たちは「リテール（小売業）AI戦略」におけるAIインフラとして五種のツールを開発しました。

一つめは「AIカメラ」。リテールAI戦略の中核をなすインフラで、人間と同様に商品や顧客を認識できます。AIカメラでリアルタイムに情報収集できれば、「どの売り場」「どの棚」「どれくらいの人がいるか」「商品に接触したか」を分析できます。そして、ID-POSデータが「商品を買ってもらった後の状態」の分析に用いられるのに対し、AIカメラは「買い物中のお客さまの行動」「買わなかったお客さまの状態」に関する行動分析データを得るのに役立ちます。つまり、消費者行動をより詳細かつ正確に把握することで、よりお客さまの購買意欲に沿った商品の配置などが可能になるのです。

また、AIカメラの導入は、従来は人が担当していた「歩いて・見て・確認する作業」を効率化することが可能になりました。日本初のスマートストアである「スーパーセンタートライアルアイランドシティ店」では当時700台のAIカメラを設置しました。現在は棚割りの最適化や自動値下げの仕組み等で活用を進めています。



11 9



7



8



10

1.対談風景／2.3.本社前で24時間営業しているTRIAL GO 多の津店を見学／4.惣菜の人気No.1「三元豚ロースかつ重」を紹介／5.セルフレジの紹介／6.セルフレジはAIカメラによる「24時間顔認証決済」が可能／7.8.トライアルグループ「明治屋」のテストキッチンで新商品の開発を見学／9.食事や打ち合わせで活用できるカフェテリアを見学／10.決済タブレット端末を搭載したショッピングカート「Skip Cart®」／11.企業メッセージ



前列左から関部長、亀田社長、五島頭取、山本本店営業部長(福岡銀行)

二つめは、セルフレジ機能のある決済タブレット端末付きショッピングカート「Skip Cart[®]」。2018年から運用を始めており、一番のねらいは「 SHOPPA マーケティング」です。

また買い物しながら商品のバーコードを読み、同時に決済もおこなわれる仕組みで、買い物の終了とともに決済も完了するため、完全人力型のレジ運営にかかるコストを大幅に削減できます。

三つめは「サイネージ」で、従来は看板や紙のポスターを用いていたのを液晶ディスプレイやLED映像表示装置で情報を発信するシステムに変更しました。デジタル画面は、臨場感あふれる画像を表示して購買意欲を刺激できる強みがあります。全てのサイネージで一斉に同じコンテンツ（出来立てなど）を放映することで、お客さまの注意関心をひき、放映アイテムの売れ数がサイネージ未設置店と比べて114%向上したという実績もあります。

四つめが「スマホ決済アプリ」。電子マネーの機能を付帯し、「Skip Cart[®]」との相乗効果で、お客さまにとってより便利な決済環境を実現できます。キャッシュレスの実現は、年間数十億というレジ関連コストの削減にもつながります。一昨年10月にスタートしたスマホ決済

アプリ「SUPA^{スーパ}Y」の会員数は100万人を突破し、現在も増加しています。

最後に挙げるインフラは「PACER^{ペイサー}®」と呼ばれる従業員が発注などの店舗オペレーションに用いる携帯用端末です。現場を管理する従業員が売れ筋商品や在庫状況を確認できるオペレーション支援ツールとなっています。

これらのAIインフラを介したデータ活用AI技術を実際のビジネスに投入する試みを通じて、AI技術が一般社会に広がっていき、ネットとリアルが融合して、産業全体に変革が起るのを私たちは目指しています。

オープンイノベーションを通じた 社会変革へ向けて

トライアルグループが有するビッグデータとAIインフラをもとに「お客さまの役に立つ」戦略を実施して、世界を変えていきたい。しかし、私たちだけでは世界を変えることはできません。関連企業とエコシステムを形成しながら、世界で戦えるシステムを構築していくことが不可欠です。

具体施策を挙げると、日本最大のリテールDX(小売のIT/AI化)の最先端基地を目指した産官学のまちづくり「リモートワークタウン

ムスブ宮若」プロジェクトに参画。リテールAI技術開発拠点の開設等に関する連携協定を宮若市と締結し、日本初のリモートワークタウンづくりを始めています。また、「宮若ウィーク」には、多様な業種の大手企業が40社以上集まり、情報共有や意見交換を活発におこなっています。

東証グロース市場へ上場

IT投資で

更なるリテールテックの充実を

2024年3月21日、東京証券取引所グロース市場へ上場しました。これから新たな挑戦を続けていくにあたり、社会的な信頼や資金面の柔軟さを含めた環境整備が必要です。IT投資をはじめ、商品開発や幅広いカテゴリー有するプライベートブランドを活用する「食」の強化と既存店へのリテールテックの導入など、「売上高成長・収益性の向上」「リテールテック」の3つの視点から、さまざまな戦略を通じて事業の継続的成長を目指します。

「トライアル」は、英語で「試み」や「試練」を意味し、未来に向けて不可能に挑戦し続ける意志を表しています。これからも事業の成長を続けながら、誰もが「豊かさ」を享受できる社会を実現するための活動にも注力してまいります。

■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役頭取 五島 久

東証グロース市場への上場を機に、DX企業のトップランナーとしてその存在感を増しつつあるトライアルグループ。特に、急速に市場規模を拡大している「リテールAI」分野では、永田会長の先見性により早くからその開拓に取り組まれており、その勢いは止まる所を知りません。

また、サステナビリティ分野でも、当行がイオン九州、凸版印刷と共同運営事務局を務める「九州流通サステナビリティサロン」に参画され、九州のサステナビリティ推進をけん引されています。

今後も、亀田社長の卓越した経営センスとリーダーシップのもと、地域に新たな価値創出と社会変革をもたらしてくれることでしょう。





 熊本銀行

時代の進化とともに発展し
技術力と創造力を持った
技術者集団として「シリコン
アイランド九州」の一角を担う。
株式会社
テクノロジーエイティブ
代表取締役
三嶋一秀氏
みしま かずひで
取引店／熊本銀行 本店営業部

■会社概要

設立:1999年／所在地:熊本市中央区／資本金:
5,000万円／従業員:1,218名／事業内容:シス
テムインテグレーション、エンジニアリング／事業
所:熊本本社・開発センター(熊本市中央区)、東京
支社(東京都渋谷区)、名古屋支社・開発セン
ター(名古屋市中村区)、大阪支社(大阪市中央
区)、福岡支社・開発センター(福岡市博多区)、
北九州支店(北九州市小倉北区)、広川支店・ファクトリーセンター
広川(福岡県八女郡)、大分支店・開発センター(大分県大分市)、
ファクトリーセンター北九州(北九州市小倉北区)、ファクトリーセン
ター大津(熊本県菊池郡)、ファクトリーセンター南関(熊本県玉名郡)

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





本社前(左から三嶋社長、野村会長)

新たな法律施行を機に アパレルから派遣事業へ転身

「株式会社テクノクリエイティブ」の創業までは、さまざまな紆余曲折がありました。私が20代の頃は、今とは業種が全く異なり、個人でアパレルやフレッグランス、化粧品などのビジネスを手掛けていました。自らメーカーに向いて洋服を仕入れるなど、仕事は面白く業績も良かったのですが、30代にさしかかった時、「自分が本当にやるべき仕事とは何だろう」と考えるようになりました。

そのような折、1986年に日本で初めての「労働者派遣法」が施行されます。このニュースを聞いて、「これからは派遣労働者が必要とされる時代になる」と直感。新たなビジネスを始めることにしました。

まずは、「総合企画」という看板を掲げ、個人事業として開始。熊本県内の本田技研工業株式会社をはじめ、大手メーカーを中心に営業に回りました。当時はメーカーがそれぞれ期間工や期間社員を雇用しており、その労働力が派遣労働者になる時代の波もあって、少しずつ契約も増えていきました。認可につい

ては、当時はハローワークが窓口であったことから何度も通いました。

ようやく1988年に人材派遣業を担う「有限会社総合プラント」を設立。その頃、熊本には人材派遣会社がほとんどなかったため、まさに先駆けだったと思います。

ITのニーズをいち早く捉え 専門の人材派遣企業を設立

1999年、総合プラントのテクニカル事業部が独立する形で、「株式会社テクノクリエイティブ」を設立しました。きっかけは、ちょうどこの頃、「IT (Information Technology)」インフォメーション テクノロジーという言葉が耳にするようになっていたことです。「何だろう」と興味を持ち始めると同時に、派遣先からも「ITのニーズが少しずつ生まれてきている」という話を聞き、今後発展していく可能性を感じていました。

そこで総合プラントの中に、わずかスタッフ3人だけの「テクニカル事業部」を開設。これがテクノクリエイティブの創業につながります。

その後は、総合プラントとテクノクリエイティブの2つの会社の代表を同時進行しながら、



5



3 1



6



4 2





三嶋社長

40代で実現したいと考えていた自社ビルの獲得を実現しました。現在、総合プラントと持ち株会社である株式会社松濤^{しゅうとう}が入っているビルですが、当時は4階までが駐車場、5階がテクノクリエイティブ、6階に総合プラントが入居する形でした。

大都市圏を中心に オフィスや開発センターを展開

その後、熊本県外への進出も果たしています。2006年には福岡支社と東京支社を開設。翌年からは、システムの企画から設計、運用、保守までを一貫して請け負うSI^{システム}（System Integration）事業を開始しました。東京支社

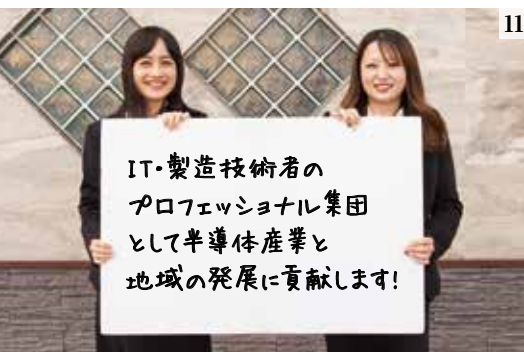
では、特にシステム開発を中心に大手企業との取引を今なお続けています。

その後、2012年に名古屋オフィス（現・名古屋支社）、2013年に大阪オフィス（現・大阪支社）を開設し、2015年には現在本社・熊本開発センターを置く、TECHNO CREATIVE^{クリエイティブ}ビルを落成しました。翌2016年には福岡開発センター、2018年には大分オフィス（現・大分支店）、久留米営業所（現・広川支店）、北九州営業所（現・北九州支店）・開発センターも開設しています。

培ってきたモノづくりの技術で TSMCの熊本進出にも尽力

当社では、これらのIT部門「システムインテグレーション事業」と共に、製造部門「エンジニアリング事業」にも力を入れています。製造部門については国内外のメーカーを中心に設計から組立・据付・保全など、あらゆる分野のモノづくりをトータルサポートしています。

特に2021年の北九州工場（現・ファクトリーセンター北九州）を手始めに、南関、大津にクリーンルームを備えた自社工場を開設して



11 9



7



8



10

1.対談風景／2.工場の説明／3.社内を見学／4.上場通知書を眺めながら会社説明／5.上場記念の木槌を前に当時の様子を振り返り談笑／6.福岡支社・開発センター（九勸末広通りビル2F）／7.広川支店・ファクトリーセンター広川／8.大津工場に隣接した新棟／9.パワーコンディショナー製造の作業風景／10.クリーンルーム内の作業風景／11.企業メッセージ



前列左3番目から松田取締役、小田専務、三嶋社長、野村会長、田口常務（熊本銀行）

います。また、2024年春には久留米支店を移転し、広川に約1,200坪の工場を開設、加えて大津の現在の工場に隣接させた新棟も増設しました。

更に、熊本に進出する台湾の世界的な半導体メーカーTSMC（台湾積体回路製造）などの進出にも大きく関わっています。熊本では多くの労働力や技術力が求められており、当社もその一翼を担うべく、人とモノづくりの体制をいかに整えていくかが課題となっています。

持ち株会社が中心となって

TSMCによって需要が高まる

居住環境の整備に着手

TSMCの進出においてはインフラの整備も欠かせません。テクノクリエイティブの持ち株会社である松濤は、TSMCの進出に伴って周辺への住居の需要が増す中、台湾のスタッフや各工場で働く従業員のための寮やマンションの確保を担当しています。現在のところ339室を確保しており、今後も大津町を中心に計画が進んでいます。

もう一つの課題は人材の確保です。九州全体

をシリコンアイランドと捉える中で、熊本を中心に福岡や大分での生産、居住環境の整備が求められています。実際に家族は福岡に住まわせ、平日は熊本、週末は福岡というTSMCのスタッフもいます。そのような意味でも、今後、熊本へのアクセスがさらに良くなれば、働く人の活躍の場は九州全体に広がりを見せてくるのではないかと考えています。

TOKYO PRO Market に上場 目標は自社一貫のモノづくり

私は20代で個人ビジネスを開始し、30代で総合プラントを創業、40代でテクノクリエイティブを創業するなど、10年ごとに目標をたてて歩んできました。60代では、総合プラントを事業承継しました。

現在は2代目に当たる高山賢士代表取締役が引き継ぎ、人材派遣事業、人材紹介事業を中心とした総合人材サービス企業として新しい挑戦を始めています。

その中には、私が元々手掛けていたアパレルなどの小売事業も含まれています。こちらも熊本のサクラマチクモトやアミュープラザくまもと

をはじめ、大手量販店などに出店を果たし、これらの事業は小売業への人材派遣などにもつながっています。

60代ではもう一つ、2022年11月にプロ投資家向けのマーケットである東京証券取引所「TOKYO PRO Market」への上場を果たすことができました。この上場によって取引先への信頼はもちろんのこと、若くて優秀な人材の確保にもつながってくると感じています。現在の目標は、今後も更に業績を伸ばし続けて一般市場へのステップアップ上場を目指しています。

今年で70歳を迎えます。いま叶えたい目標は、自社で一貫した生産ができる体制を整えることです。当社はサプライヤーとして業務の請負を続けてきましたが、将来的にはこれまでの技術の蓄積を基に、自分たちで一貫した生産体制を確立して一つの製品を生み出せる企業に成長させたいと思っています。

しかし、半導体で言えば、その部品数は約3千点とも言われています。それだけに、一つの製品を作るとするのは簡単なことではありませんが、75歳までにこれらを実現した後、次代を担う人材に事業承継できればと考えています。

■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役会長 野村 俊巳



熊本において人材派遣業の先駆けといえる「株式会社総合プラント」を創業され、更にはIT時代の到来をいち早くキャッチし、「株式会社テクノクリエイティブ」を創業されました。最近では、TSMCの熊本進出に伴った事業拡大など、地域経済・産業の発展に大きく貢献されています。

また、企業として大きな一歩となるTOKYO PRO Marketの上場も果たされました。変革の時を迎えている熊本の経済や産業を支える企業として、ますます発展されることを期待しております。



トップに聞く!

十八親和銀行

「緑と空間の創造企業」を目指し

造園業者ならではの目線で

地域に愛されるまちづくりに挑む。

株式会社 庭建^{ていけん}

代表取締役

田雑豪裕氏^{たぞう たけひろ}

取引店／十八親和銀行 大塔支店

■会社概要

創業:1980年／所在地:長崎県佐世保市／資本金:2,000万円／従業員:51名(2023年11月末)
／事業内容:総合エクステリア(造園・外柵・土木)
／事業所:本社、福岡営業所

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





本社前(左から田巻社長、山川頭取)

「お客さま第一」を掲げ 公平な視点で、誠実に

大学の造園学科を卒業し、もともとは公務員か教員になりたいと考えていました。ところが当時はオイルショックの真ただ中で、公務員の採用すらなく、そのような中で私の地元である佐世保市の造園会社就職しました。

そこでは4年間勤め、現場で多くの設計・施工に携わってきました。その時に驚いたのが、この業界全体がそれまでの経験や勘に頼る構造であったことです。図面があるわけでもなく見積りも大まかなもので、「お客さま第一になっていない」と感じるものがしばしばありました。次第に「もっと公平な視点を持つてお客さまに誠実に仕事がしたい」と、考えるようになっていったのです。

その想いをもつて独立を決意し、1980年10月に「緑と空間の創造企業を目指す」を経営理念として「庭建」を創業しました。その後1982年に法人化し、1993年には、現在の「株式会社庭建」となりました。

まず私が取り組んだのは、造園などの施工にあたってきちんと図面を描き、見積りの内訳を明確にすることでした。実は、一つ一つの

設計や数字を明確にすると、従来に比べて見積りが安くなってしまうことがあります。しかし、それこそが本来の適正価格であり、その積み重ねが信頼につながると信じ、貫いてきました。

確かな技術と技能で 各方面から高い評価を獲得

順調に業務拡大していくにあたり、問題となったのが人材の獲得です。この業界では、残業や休日出勤が当たり前という時代。自分なりに人材登用やマネジメントをどのようにするのか、福利厚生や設備投資などを充実させながら、社員に還元できるところは還元していく仕組みをつくりあげてきました。

働き方改革に向けては、2024年4月から年間休日を5日増加し、勤怠管理や現場のデジタル化の推進に努めています。従業員の健康と満足度を高めることはもちろんですが、新卒者にとっても魅力ある職場づくりになくなくてはならないと考えています。

もちろん確かな技術・技能の向上も、常に追い求めてきました。当社には1級・2級土木施工管理技士、1級・2級造園施工管理技士、



5



3



1



6



4



2



田維社長

測量士などの技術者が多数在籍しています。受注先は国土交通省、環境省、水資源機構、長崎県、佐世保市などの官公庁、米軍、民間企業など多岐にわたります。

その結果、2003年には「第2回屋上・壁面・特殊緑化技術コンクール」にて都市緑化技術開発機構理事長賞を受賞、2005年の第4回コンクールでも同賞を受賞しています。2008年には福岡営業所を開設するなど業務拡大も着実に進めており、創業以来、一般造園工事から公共工事まで施工数は1万件を超えています。

さらに2017年には、私個人として黄綬褒章を受章させていただきました。2021年には、経済産業大臣から経済社会構造の変化に対応して事業変革や新規事業に挑戦し、

地域経済や日本経済の成長への貢献が期待できる中小企業を表彰する「はばたく中小企業・小規模事業者300社」の需要獲得部門にも選ばれました。

「ParkPFI」を活用した 佐世保中央公園 再整備事業の業者に

私たちの事業で最も大きかったのが、2022年4月にリニューアルオープンした「佐世保中央公園」の再開発です。佐世保市は軍港として約130年の歴史があり、戦後は米軍基地が置かれています。そのため市内各地に軍用地が多く、この佐世保中央公園がある場所も米軍住宅でした。1964年に市民からの熱い要望で返還され、公園化されていきました。しかし老朽化が進み、再整備が必要であったことから、佐世保市が「ParkPFI（公募設置管理制度）」を活用した公園再生計画を進めることになったのです。

この「ParkPFI」とは、公園整備にコスト意識の高い民間事業者の知恵を活用する制度のことで、2017年の都市公園法によって新たに設けられました。この制度では、都市



11 9



7



8



10

1.対談風景／2.佐世保中央公園全景／3.造園技術が凝縮した緑石／4.いざというときに煮炊きができる「かまどベンチ」／5.屋内クライミングアトラクションを前に談笑／6.コアイノベーションセンター内。平日は料理教室も開催／7.旧公園から移設した牛のオブジェ／8.アイデア出しに余念がない社内会議／9.公園シンボル碑「SASEBO」／10.欠かせない日々の植樹管理／11.企業メッセージ



前列左から田雑嘉貢取締役、田雑裕一取締役本部長、田雑美知子取締役、田雑豪裕社長、山川頭取、田雑孝史監査役、橋口支店長（十八親和銀行）

公園に飲食店などの収益施設と公共施設を一体的に整備する民間事業者を公募で選定すること。そして収益を園路・広場などの公共部分の整備に充てる代わりに、事業者には最長20年の事業期間が設けられることなどが決められています。

実はこの「Park PFI」の普及は大都市中心で、地方都市である佐世保市での取り組みは全国でも珍しいものでした。しかも人材や資金調達の面で大手ゼネコンなどが手がけることが主流で、地元の企業がメインとなつて取り組む例は、ほとんどありませんでした。

そのような中、庭建を含む我々のコンソーシアムが事業者として選定されました。これには資金調達のご協力が得られたことと、私たちの地元を大切に思う気持ちが強かったことが大きかったと思います。

さらには、選定されたのが我々地元の造園業者であったことも驚かれました。しかし、「まちづくりとはランドスケープデザインであり、地元の10年先、20年先のことを考えて構築していくのは造園業者の得意分野である」という考えのもと、皆で協力して取り組んだことがこの結果につながったと思っています。

モチーフは九十九島の自然 造園業者だからできる 新たな「まちづくり」

私たちが手がけた公園のコンセプトは「育てる公園・市民とともにつくる佐世保フロンティアパーク」です。市民の憩いの場というだけでなく、よりにぎわいが続く公園であるために、敷地を大きく2つのゾーンに設定しました。

一つはステージや芝生広場、屋内遊び場施設、ファミリーレストラン、フードコートを用意した「交流・文化ゾーン」、もう一つは地形や自然を活かし、キャンプサイトの案内棟を兼ねたコアイノベーション施設、バーベキュー場、都市型ディキャンプ場、屋外遊び場、オートキャンプ場がある「自然レクリエーションゾーン」となっています。

「交流・文化ゾーン」は、「YOSAKOIさせば祭り」をはじめ、さまざまなイベントが開催されています。以前このあたりは夜間が非常に暗く、治安的にも問題がありました。しかし、芝生広場を中心にLEDを用いた明るい照明を整備し、夜にはジョギングなども楽しめるようになっていきます。

また、佐世保市中心部の防災力を支えるために、有事の際には避難場所として使えるよう、

かまどベンチやマンホールトイレなども設置しています。

さらに公園のデザインは、佐世保市が誇る国立公園・九十九島をモチーフにしています。例えば芝生広場を取り囲むジョギングコースは海を模したブルーの配色で、植栽は九十九島に生えている樹木を植えるなど、随所に島々の息吹を感じるのでないかと思えます。屋内遊び施設「メリッタKids」にも島の緑や海の水色を多用し、島が点在するように植込みを置いています。このような発想は、やはり地元企業だからこそだと思います。おかげさまで、佐世保中央公園は、「令和5年度第39回都市公園等コンクール」設計部門において国土交通大臣賞を受賞しました。各方面からも高い評価をいただき、全国の自治体などから視察の方が続々と訪れています。

足許では、物流2024年問題やデジタルトランスフォーメーション(DX)実現などの難しい課題が目白押しです。これからは施設や設備といったハード面の技術だけでなく、それらの価値を最大限に発揮させるソフト面の充実が問われる時代になることでしょう。時代の変化に合わせて常に企業の体質を変革し、自社の持続可能な成長への道を切り開いていきたいと思っています。

■ インタビューを終えて

十八親和銀行 取締役頭取 山川 信彦



「Park-PFI」の地方創生事業として全国的にも注目を集めている「佐世保中央公園」。田雑社長の並々ならぬご尽力により、佐世保への想いがつまった魅力あふれる公園として生まれ変わっています。

「まちづくりこそ造園業者の得意分野である」という信念のもと、知識と経験を糧に今後は佐世保のみならず全国各地にてその力を存分に発揮されていかれることを願っています。

地域と共生するFFG

みつ い まつ しま

三井松島

ホールディングス

株式会社

福岡市

代表取締役社長

よし おか たい し

吉岡 泰士 氏

取引店：十八親和銀行 福岡営業部
福岡銀行 本店営業部

大牟田市



大牟田市に新たな観光コンテンツが誕生。

明治時代建築の歴史ある迎賓館で

極上フレンチとプロジェクションマッピングを堪能。

築およそ115年にもおよぶ「三井港倶楽部」
みついまなとくらぶ

は、福岡県大牟田市の指定有形文化財であり、明治時代の華やかな迎賓館の面影を今に伝えています。2024年5月18日、その歴史ある建物において屋内の壁面やテーブルを活用した幻想的なプロジェクションマッピングの演出とともに、料理の鉄人監修の高級フレンチを堪能する『美食と映像のマリアージュ 極上のフレンチWithプロジェクションマッピング』が、スタートしました。

この食と歴史・文化を掛け合わせた全く新しい観光コンテンツは今後、大牟田市の地域振興・発展の大きな起爆剤となることが期待されています。このコンテンツが生み出された背景について、企画・運営する三井松島ホールディングス株式会社の代表取締役社長・吉岡泰士氏に話を伺いました。

石炭事業からの撤退

M&Aによる新たな事業の創出

三井松島ホールディングスは、長崎県で1913年に創業した松島炭鉱株式会社由来します。松島炭鉱は1935年に閉山しますが、その後は、大島炭鉱や九州最後の炭鉱となった池島炭鉱を開発し、採掘を続けました。また、三井松島オーストラリア社を設立し、海外での採掘にも進出しています。しかし、時代の波とともに2023年7月にオーストラリアでの採掘事業も終え、2024年3月期に祖業である石炭生産・販売事業の幕を閉じました。

石炭事業一本からの脱却を図り、創業100年である2013年を機に



吉岡社長

M&Aに取り組みました。日本ストロー株式会社、株式会社明光商会の株式取得、子会社化などをはじめ、企業買収などを続け、収益基盤の安定化・多様化を進めています。これまでに取得した事業は、飲食用資材、シュレッダー、感熱紙レジロール、水晶デバイス製造装置、産業用チェーンなど多岐にわたっています。2018年には、現在の「三井松島ホールディングス株式会社」に商号変更し、持ち株会社制に移行しました。

三井財閥の歴史的遺産 「三井港倶楽部」の運営を継承

「三井港倶楽部」は、1908年に誕生し、三井財閥の総帥も務めた團琢磨^{だんたくま}氏が三池港の開港に合わせて建築しました。当初は、外国高級船員の宿泊・接待の場、皇族・経済界の迎賓館として活用されたところです。福岡県大牟田市の有形文化財と経済産業省近代化産業遺産の指定を受け、明治を代表する西洋建築の美しい建物として、石炭産業の歴史を伝える貴重な遺産となっています。

2004年、三井鉱山の経営難によって閉館になったところ、この建物を残したいという大牟田市民約3万人からの署名と、地元経済界有志の出資によって、2005年に「株式会社 港倶楽部保存会」が設立、営業を再開しました。

しかし、これらの歴史的な建物は維持管理や修繕にかなりの費用がかかることから、事業継続を条件に保存会は、譲渡先を探すことになったのです。その時に手を挙げたのが、私たち三井松島ホールディングス(当時は三井松島産業株式会社)でした。

私たちが所有していた炭鉱は長崎県ですが、実は大牟田とはご縁がありません。しかし、同じ三井系の三井三池炭鉱にゆかりがある建物であることから引き受けしました。趣のある大変美しい洋館ですので是非多くの方に訪れていただきたい。それが大牟田市の観光振興にもつながれば喜ばしいことです。



三井港倶楽部外観

料理の鉄人監修の 高級フレンチレストラン・ 結婚式場として再出発

私は2013年に入社し、2018年には常務執行役員経営企画部長を務めていました。「三井港倶楽部」を今後どのように運営する



提供されるフランス料理のイメージ写真

かを任された時に、これだけの歴史ある建物ですので「まずは観光資源として復活させたい」と考えました。

大牟田市の指定有形文化財として歴史的に重要な部分はそのままに、でき得る範囲で

内装の修繕と提供する料理の改革に取り掛かりました。厨房は、本格的なフランス料理を提供できるよう全面的に改装。料理の監修は、「料理の鉄人」で知られる坂井宏行^{さかいひろゆき}シェフにお願いし、高級フレンチレストラン・結婚式場として再出発しました。

しかし、いよいよ再スタートという時に、新型コロナウイルス感染症の感染拡大による自粛、更に「令和2年7月豪雨」によって大牟田市内が被害を受け、その影響で、我々も営業自粛を余儀なくされました。業績が厳しいことはもちろん、「歴史的価値の高い建物の中で本格フレンチが楽しめる」と大々的にアピールしたくともできない状況が続き、非常に苦しい思いをしました。

コロナ禍を乗り越え

アート映像が融合した
美食と映像が融合した

新たな観光コンテンツが誕生

このままでは経営的に厳しくなるばかり…という中で、中堅の社員たちが知恵を絞り考えたのがプロジェクトマッピングを活用した

新たな取り組みでした。映像については、エンターテインメント性の高いプロジェクトマッピングに実績がある福岡の制作会社「モンブラン・ピクチャーズ株式会社」に依頼しました。



プロジェクトマッピングに連動してフランス料理が提供される

その素晴らしい映像と美食とのコラボレーションで誕生したのが、2024年5月18日からスタートした『美食と映像のマリアージュ 極上のフレンチWithプロジェクションマッピング』です。このプロジェクションマッピングでは、お客さまが料理を召し上がる際に感じる期待感・高揚感・多幸感を増幅するような演出を心がけました。

オリジナルキャラクターである「ミーケ」たちは、この三井港倶楽部という歴史ある洋館に住む妖精という設定で、ここの歴史や、料理のサービスと連動したライブクッキング、音と映像を楽しめるスペシャルバンドショーを繰り広げ、360度の壁面、各テーブルも活用した幻想的な光と音のエンターテインメントショーを展開します。

料理は、監修にあたる坂井シェフの下、フランス料理最高峰の称号の一つであるエスコフィエを持つ波多江優貴料理長による、地元福岡や佐賀、熊本などの食材をふんだんに取り入れた芸術的なフランス料理をプロジェクションマッピングに合わせてご提供します。大牟田市内には、このような先進的なメディアアートを

体験する場は他になく、「レトロな食の美術館」と現代アートを融合し、新たな食事体験をお客様に提供する」という観光コンテンツが、今後大いに注目を集めるのではないかと期待しています。



プロジェクションマッピングに登場するミーケ

インバウンド需要への期待 大牟田市の地方創生、観光の起点に

まだスタートしたばかりですが、旅行会社など各方面からお問い合わせをいただいています。インバウンド需要で脚光を浴びているお隣柳川と合わせた観光コースなどもできればと考えているところです。

どれだけ良いコンテンツであっても「点」での活動では限りがあります。自治体や各観光コンテンツ、金融機関が持つネットワークなどを駆使して「面」での観光戦略が生まれれば、より可能性が広がるのではないかと模索しています。

大牟田市は県境にあることから、福岡県のみならず熊本県、佐賀県も巻き込んでのインバウンド需要がさらに期待できると思っています。大牟田市にはもともと三池港の「光の航路」など視覚訴求力の高いコンテンツが存在しています。周辺の魅力的な観光地とも連動しながら、「三井港倶楽部」を起点とした大牟田市を挙げての地方創生の一助となれば幸いです。



三井松島ホールディングス 株式会社

■本社所在地：福岡市中央区大手門一丁目1番12号 大手門パインビル10F・11F

■電話番号：092-771-2171

■設立：1913年

■グループ事業：日本ストロー株式会社、株式会社明光商会、株式会社ケイエムティ、株式会社システック
キョーワ、MOS株式会社、CST株式会社、三生電子株式会社、日本カタン株式会社、株式
会社プラスワンテクノ、株式会社ジャパン・チェーン・ホールディングス、株式会社エム・アール・
エフ、MMエナジー株式会社、三井松島リソース株式会社、株式会社大島商事、港倶楽部
オペレーションズ株式会社



三井港倶楽部

三井港倶楽部について詳しくはこちら▶



■所在地：福岡県大牟田市西港町2-6

■電話番号：0944-51-3710(電話受付時間10:00~21:00)

■定休日：月曜日・火曜日(祝日の場合は翌日)、特定日(不定)

■営業時間：Lunch／12:00~15:00(ラストオーダー 14:00)

Dinner／18:00~21:00(ラストオーダー 20:00)

※Dinnerは前日17:00までに要予約



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、大牟田市や地域の事業者と連携した域内消費拡大の取組みについてご紹介いたします。



大牟田「明治時代が蘇る迎賓館「三井港倶楽部」を起点とした歴史文化×食×光で魅せる観光コンテンツ造成事業」の実施

福岡県の最南端に位置する大牟田市は、明治期より石炭採掘が開始し、日本の近代化を支える炭鉱町として発展しました。以降、商店や百貨店が集積し、鉄道やバスなど多様な交通手段に支えられた地域として、市内のみならず周辺市町から多くの人が訪れる地域経済の中心として機能していました。しかし、炭鉱が閉鎖されてからは、人口減少や高齢化が深刻化しており、新たな産業の育成や雇用創出、歴史的建造物などの観光資源の活用が地域課題となっています。

そこで今回は、大牟田市で他施設にない魅力的なプロジェクト「三井港倶楽部」事業を企画していた三井松島ホールディングス株式会社（以下、三井松島HD）と連携し、大牟田の観光振興事業に取組みました。本事業では観光庁の「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」に応募、採択され、その支援を活用して新しい観光コンテンツと既存の観光資源を掛け合わせたツアーを造成しました。FFGでは、iBankマーケティングおよびFFGビジネスコンサルティングと連携し、三井港倶楽部のマーケティング分析やコンセプト設計支援、銀行公式アプリ「Wallet」を活用したプロモーションおよびツアーの調査分析を実施しました。

新しい観光コンテンツ造成の目玉である三井松

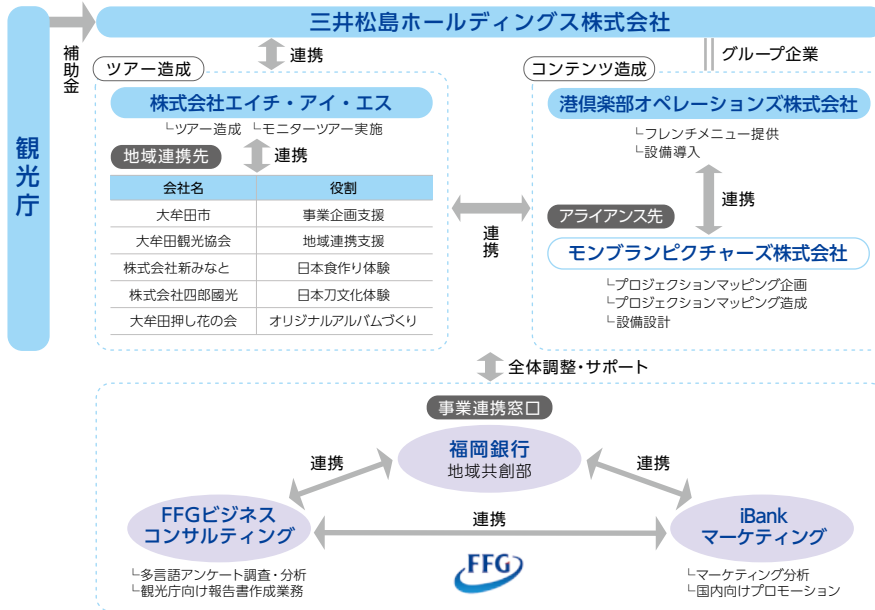
島HDが企画するプロジェクト「三井港倶楽部」では、創業115年の歴史を持ち、現在もフレンチレストランとして稼働している迎賓館「三井港倶楽部」を活用し、「食とプロジェクト「三井港倶楽部」の融合」を実現しました。具体的には、壁面とテーブルの2種類のプロジェクト「三井港倶楽部」を駆使しており、壁面プロジェクトでは、大牟田の炭鉱町をモチーフにした描写などが360度描かれ、圧倒的な没入感を体感することができます。さらに、テーブルプロジェクトでは、三井港倶楽部のキャラクター「ミッケ」が登場し、三井港倶楽部の歴史を表現したり、メイソ料理を作るクッキング演出など、食のエンターテインメントを提供してくれます。歴史的建造物×美食×光のアートのリアージュは、大牟田でしか体験できない唯一無二のコンテンツとなりました。

また、三井港倶楽部を起点に、大牟田の伝統文化である「押し花体験」や「刀鍛冶・日本刀文化体験」、世界遺産に登録されている「明治日本の産業革命遺産※見学」ができるツアーを造成しました。台湾・香港・タイの旅行関係者を招聘したモニターツアーを開催し、ツアーの評価・検証結果をもとに各コンテンツの磨き上げを実施。本ツアーは、旅行会社を通じて、柳川や太宰府などの観光地も絡めたツアーとして販売予定です。

今後も福岡銀行は、FFGが持つ多角的なり



事業スキーム図



※ 明治日本の産業革命遺産

明治時代における日本の製鉄・製鋼・造船・石炭産業という密接に関連する3つの重工業分野の発展が、世界的観点から極めて重要であることが証明され、2015年に世界文化遺産に登録された。構成資産は、九州を中心に8県11市に分散して立地しており、相互に密接な関連性を有し、遺産群全体で一つの世界遺産としての価値を有している。

ソースを活用しながら、地元事業者等との連携・協業を通じて、地域の課題解決・活性化に繋がる取り組みを推進してまいります。



押し花・アルバム作り体験



刀鍛冶見学、試し斬り体験



三川坑跡見学



日本食作り体験



没入感たっぷりの360度プロジェクションマッピング



福岡銀行 地域共創部 山下
【お問い合わせ】092-723-2254

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

地方創生に関するお悩みをご相談ください

ストーリーでつながる、銀行系地方創生メディア

bank baton



- 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

FFG行員が紹介する
イベント参加
の
すゝめ

福岡のビジネスマッチングの新潮流！ 「毎週★KBM」のご案内

福岡市では、地域で活躍する企業の価値を向上し、より相互の関係性を深める場に繋がる、ビジネスマッチングを実施しております。

今回は、2024年7月から募集を開始している観光産業活性化に向けたビジネスマッチング「毎週★KBM」をご紹介します。

福岡市は、歴史・文化・自然・食など、多様な魅力を持つ観光都市です。近年、新型コロナウイルス感染症の影響を受けながらも、インバウンド需要の高まりや、働き方改革によるツーリズム市場の拡大等、観光を取り巻く環境は大きく変化しています。

そのような中、公益財団法人福岡観光コンベンションビューローは、観光関連事業者の新たなビジネスチャンスの創出や、地域事業者の成長を促し、持続可能な観光まちづくりを実現するため、昨年度より「観光産業の活性化に向けたビジネスマッチング及びイベント実施事業」を実施しております。今年度は、本事業に係る業務を東武トップアース株式会社とFFGビジネスコンサルティングが受託し、福岡銀行協力のもと、現在ビジネスマッチングや各種イベントの実施に向け、企画を検討しています。

メイン事業の「毎週★KBM（※）」は、観光関連事業者同士、あるいは観光関連事業者と異業種事業者による1対1のビジネ

スマッチングで、2024年10月から2025年2月（1月を除く）までの毎週木曜日（計16日）にそれぞれ3回行います。各日程のホスト企業1社（計16社）とゲスト企業3社（16日×3社＝計48社）は、専用HPから順次募集を開始しております。

FFGでは、双方の強みやアイデアを活かした新たなビジネスモデルや観光事業の創出を通じて、地域の新しい価値の創出を支援するとともに、地域のネットワークを拡大し、事業者間のより深い関係性構築を支援します。

新規事業を他社と構築したい、事業領域を拡大したい、新しい販路を拡大したい等、新たなビジネスチャンスを生み出したい方は、是非この機会に「毎週★KBM」に参画してみたいかがでしょうか？皆さんのエントリーをお待ちしております！

（※）K＝観光・交流・活性化・関係性・掛算
など、B＝ビジネス・マッチング

「毎週★KBM」エントリー方法

01 お申込・企業登録

左ページの二次元コードからお申込みください。

- ①「[エントリーはこちらから](#)」をクリック
- ② [ログインID等の企業登録](#)

03 お知らせ

エントリー結果は、開催日の1ヶ月前を目途にご連絡差し上げます。エントリーの決まった企業様へは、事務局より事前ヒアリングメールをお送りいたしますので、既定の期日までにご回答ください。

02 エントリー

ご希望のビジネスマッチングを選択ください。エントリーの際ご登録頂く内容は、事前のやり取り等を可能に出来るよう、相手先企業のご担当者様と共有いたします。

04 マッチング

当日は、じっくり対面にてビジネスマッチングを行って頂きます。

[面談時間：45分＋アンケート・休憩など：15分]



紹介行員

FFGビジネスコンサルティング
(福岡銀行から出向)

吉岡 伸晃

注意事項

- ゲスト企業のエントリーは、応募状況によっては抽選になる場合がございます。
- 変更や取り消しの場合は、サイト内にてお手続きください。
- 日々、予約状況は異なります。最新の状況についてはホームページをご確認ください。



企業と企業をつないで
福岡に
新しい価値を創造する。



参加費
無料

福岡のビジネスマッチングの
新潮流!!



観光・交流・活性化・
関係性・掛算など



ビジネスマッチング

毎週★KB BM ホスト・ゲスト企業 大募集!



福岡市の多彩な魅力を背景に、事業者同士をおつなぎします。
新たなビジネスチャンスを生み出し、
ワクワクする未来と
地域の活性化を共に実現しましょう。



会場

福岡市内・月替り

※会場は開催月によって異なります。

日時

2024.

10.3 [THU]

2025.

2.27 [THU]

毎週木曜

13:30

16:30

会場、日時に関する詳しい情報やエントリーは
右記二次元コードから
ホームページをご覧ください。

<https://fukuoka-kbm.jp>



ご予約・お問い合わせ

運営事務局代表：東武トップツアーズ株式会社 福岡支店

〒810-0001 福岡市中央区天神 3-11-1 天神武藤ビル 4 階

[TEL] 050-9001-9760 [FAX] 092-739-7773 [E-mail] kbm2024@tobutoptours.co.jp

[担当] 徳永・秋元・西村

委託元



福岡観光コンベンションビューロー
Fukuoka Convention & Visitors Bureau



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。

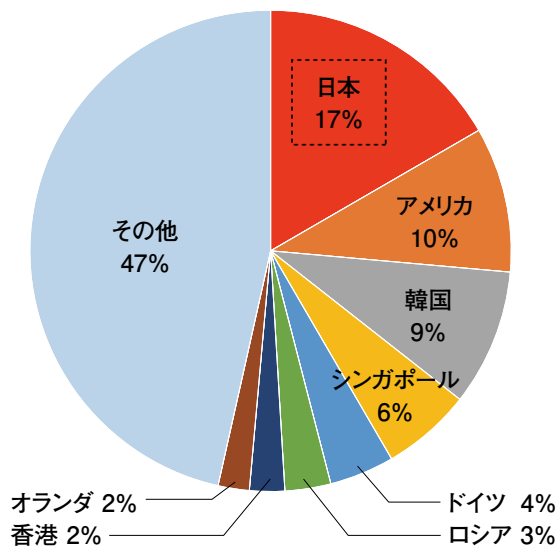
今回、大連駐在員事務所の益野所長に現地の情報やビジネスについて伺いました。

Question 1

現地の状況について
教えて下さい

A 遼寧省・大連市は中国東北部に位置し、中国内でも特に日本との経済関係が深く、遼寧省の輸出先は日本向けが全体の17%と最大の輸出相手国となっています（※1）。遼寧省は多くの製造業が集積する地域であり、木製家具の産地としても有名です。家具をはじめとした木材加工業の発展には、森林資源の豊富さ、安価なロシア産木材の入手環境、不凍港で水深のある大連港があり物流

※1 遼寧省の輸出相手国内訳（2022年）



出所：遼寧統計年鑑2023 ※輸出額のみ

Question 2

現地企業の声を
聞かせて下さい

A 中国各地に多くの協力工場を有し、日本向けに木材製品を中心に幅広い製品を輸出している「大連正峰商貿有限公司」総経理の江様にお話を伺いました。

インフラが整備されていることなどが寄与してきたと言われています。なお、現在は中国国内での木材伐採は禁止されています。

「現地企業の声」

私は日系の商社やハウスメーカーで日本企業のビジネスを経験したのち、その経験を活かし、ログハウス、家具、建材などの木材製品の取り扱いを中心とする貿易会社を設立しました。

中国の家具製造業者の特徴の1つは、現場作業員や職人の技術レベルが高く、他国に比べて生産能力が高いことです。弊社の協力会社で、日本の大手家具メーカー向けに中国や他のアジア地域で製造し、輸出している工場を例にしますと、設備、稼働時間、現場作業員の数の3つを同じ条件とした場合の生産能力は、中国工場の生産数を100とすると、他のアジア地域の工場ではその70〜80%程度のイメージで相応に開きがあり、最終的なコストや納期などにも影響があります。

弊社は、こうした技術力の高い中国の家具製造業者との強いつながりがありますので、是非お気軽にご相談下さい。

駐在員事務所の活動事例を紹介して下さい

A 大連は30年以上前から多くの日系企業が進出し、製造業を中心に発展してきた地域ですが、大連の製造業の強みは、熟練した職人が多いことを背景とした、生産能力、品質の高さにあるとの声をよく耳にします。こうした背景から、大連駐在員事務所では、新たな仕入先の検討に関するご相談をいただくことが多く、現地

Question 4

の製造業者や商社とのマッチング等のサポートをさせていただいています。

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、中国においては、人件費をはじめとしたコスト上昇や、サプライチェーン分断リスクへの備えとして、中国から第三国へシフト

とする日系企業も見られます。一方で、日本企業の海外拠点数は中国が圧倒的に多く(※2)、中国に進出している日系企業の大半は、現在でも中国市場は重要な市場であると考えているようです(※3)。大連には仕入先の候補となる技術力の高い様々なジャンルの現地企業が数多くありますので、ご興味ございましたらお取引店にご相談下さい。



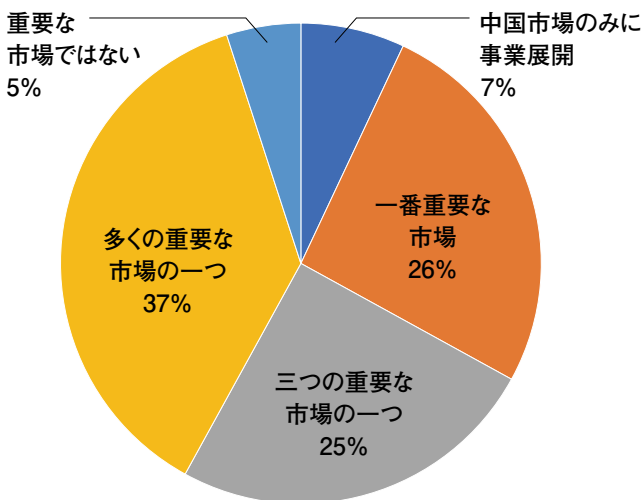
現地のおすすめや
過ごし方を
ご紹介下さい

※2 日系企業の国・地域別、海外拠点数(2022年)

順位	国・地域	拠点数
1	中国	31,324
2	アメリカ	8,673
3	タイ	5,856
4	インド	4,901
5	ベトナム	2,373
6	インドネシア	2,103
7	ドイツ	1,918
8	マレーシア	1,593
9	台湾	1,502
10	フィリピン	1,434

出所：外務省HP ※タイは2022年度の調査未実施のため、2021年の数値。

※3 進出日系企業の中国市場に対する考え方(2024年)



出所：中国日本商会 会員企業景気事業環境アンケート2024.1.15



※4 東方水城

大連には、イタリア・ヴェネチアをモデルに設計された「東方水城」という観光スポットがあります(※4)。ヴェネチアの街のように水路が張り巡らされており、中国にいなながらもヨーロッパの雰囲気を感じられる場所として、地元の家族、カップルや観光客に人気のスポットとなっています。春から夏にかけては気候の良い日が多く、カフェやビアガーデンで心地よい時間を過ごすことができます。



地域に愛される食のテーマパーク。

「いいものを安く」の姿勢で

創業当初から貫くおもてなしの心。



いちたろう
右▶ 一太郎グループ

まるわすいさん
株式会社 丸和水産
代表取締役社長

さかぐち かつひこ
坂口 勝彦 氏

左▶ 福岡中央銀行
取締役頭取 荒木 英二



社長業の傍ら、「うなぎ専門店 鰻一太郎」で鰻を焼く坂口社長。もともと市場で焼いて売っていた鰻が大人気で、鰻の仕入れルートや焼き方などのノウハウをもっていたため、鰻店は満を持しての出店だった

会社概要

- 設立 1987年
- 本社所在地 福岡県飯塚市鯉田1646-6
- 資本金 2,000万円
- 従業員 約160人
- 事業内容 鮮魚店、市場、仕出し、回転寿司店運営 等
- 店舗 ほとめき市場 一太郎、回転寿司 一太郎、うなぎ専門店 鰻一太郎、仕出し 一太郎、魚一太郎 直方店 等
- 取引店 福岡中央銀行 飯塚支店
福岡銀行 飯塚支店



「一太郎」といえば、今や国道200号線沿いのランドマーク。連日多くの人で賑わい、まさに「食のテーマパーク」ですね。

ネタが大きく鮮度抜群の寿司が自慢の「回転寿司 一太郎」。鮮魚はもちろん、朝採れ野菜、旬の果物、手作り惣菜から地元ブランドの「嘉穂牛」も扱う精肉部門まで、1,500種類の品揃えを誇る「ほとめき市場 一太郎」。昨年7月にオープンした「うなぎ専門店 鰻一太郎」などを一か所に集めたことで、多くのお客さまにご来店いただき、おかげさまで「食のテーマパーク」

へと成長を遂げることができました。

そもそも、「一太郎」の原点は、私の祖父、平岡土岐彦（創業者と、私の父、坂口隆憲（二代目・現会長）が1987年に始めた鮮魚店「魚一太郎」です。当初は卸専門でしたが、地域のニーズに応えながら鮮魚の小売りを手掛け、そのうち惣菜も扱うようになっていきました。1991年には「ほとめき市場」の前身となる店をオープンさせます。「海に面していない飯塚だからこそ、鮮度にこだわった魚を提供したい」という思いが原動力となり、お客さまのことを考え「いいものを求めやすい価格で」をモットーに

一太郎マップ

住所：福岡県飯塚市鯉田1646-43





坂口社長

掲げての事業展開でした。創業時の「おもてなし」の精神は、三代目の私にも引き継がれています。ちなみに「ほとめき」とは、福岡・筑後地域の方言で「おもてなし」を指す言葉です。

「おもてなし」の精神は店舗の造りにも表れています。「回転寿司 一太郎」は高級レストランのように豪華ですね。

ホテルのロビーを意識したエントランス、優雅なひとときを感じられる中庭の眺め、絵画や骨董を配した調度品など、あらゆる層のお客

さまに好評です。SNSに写真がアップされたのをきっかけに当地域以外でも話題になっているようです。

もちろん、内装だけでなく味そのものにも力を入れており、常に商品のブラッシュアップを心掛けて、メニューの改善を重ねています。一番の自慢は、ネタの大きさですが、ご家族やグループで来店された場合、そのなかにお寿司の苦手な方がおられても食事を楽しめるように、サイドメニューも充実させています。さらにデザートにもこだわり、ケーキは飯塚の人気洋菓子店「エスポワール」とタイアップ。パティシエが作りあげる本格スイーツは、「回転寿司店のデザート」のレベルを超えるメニューとして幅広い層のお客さまに支持されています。

「回転寿司 一太郎」も「ほとめき市場 一太郎」も、足を踏み入れただけでワクワクするのが人気の理由ですね。

私は「おもてなし」とは、「ワクワク感をもって、愛情をもって、相手に接すること」と考えています。私たちがまずワクワクしなければ、お客さまを満足させるワクワク感を生み出すことはできません。また、お店へ足を運んでくだ



2 1

3





荒木頭取

さるお客さまへの深い感謝の気持ちと、そこから生まれるお客さまを思いやる心がなければ、私たちの事業は成り立ちません。ですから、私は事あるごとに従業員に対して、また自分自身にも言い聞かせる意味で、「すべてのものに愛をもって接してください」と呼びかけるようにしています。

市場の炭火焼きコーナーで、串打ちした鰻を職人が備長炭で焼きあげるパフォーマンスで盛り上げるのも、回転寿司店で、マグロの解体ショーを開くのも、ワクワク感を届け、毎日のお買い物や食事を楽しんでいただくため。鮮魚店

時代から「鮮度・味わい・品質」にこだわり続け、お値打ち価格での提供を心がけてきたのも、市場では安全で安心な商品だけをセレクトするのにも、お客さまを思う気持ちの表れ。これまで支えていただいた地域の皆さまへの「おもてなし」を、これからも全力で行っていくつもりです。

「地域への貢献ともいえますね。雇用創出でも地域貢献されていますが、さらに保護猫活動にも取り組まれていますね。」

現在は、30人ほどの正社員も含めて、グループで約160人が働いています。地域的に若い人が働ける場がそれほど多くないなか、最近では熊本からうちへ来てくれた人もいます。働いてくれている従業員と、足を運んで店舗を利用してくださるお客さまがいる飯塚に対して、恩返しをしていきたいという思いはずっとあります。

コロナ禍で学校行事などが制限されて、地域の小学校の生徒が多くのお楽しみを奪われている状況だった頃、少しでも子どもたちの気晴らしになればと、うちのトラックに絵を描いてもらいました。子どもたちの絵で飾られたトラックは飯塚の町を走って、笑顔の輪を広げています。



8 6



4



7



5

1.「ほとめき市場 一太郎」を見学／2.3.まさにエビ尽くし！エビがぎっしり詰まった「エビ巻き」が名物／4.5.「回転寿司 一太郎」で寿司を味わいながら歓談／6.カウンター席／7.庭園が見えるテーブル席、個室も用意。全200席備える／8.寿司メニュー。右上から時計回りに甘鯛、中トロ、車海老、ノドグロ

また、地域の子どものために、新たな試みとして月1回程度のペースで「子ども食堂」を開く計画も進めています。できることから少しずつですが。

それから、ボランティアスタッフで支える保護猫施設「ねこ太郎」は、野良猫を引き取ったのがきっかけで始まったもので、私も先代も動物好きだったこともあって継続的な活動となっています。

「地域活性化の一翼を担っておられますね。今後の展望をお聞かせください。」

今は社会全体で「働き方改革」が進んでいますが、私が経営を引き継いではからは特に、福利厚生面を含めて、職場における就労環境の改善に取り組んできました。

当社のような事業では、どうしても「現場力」に頼らざるを得ない面があります。つまり、働き手それぞれの「頑張り」に負うところが大きい。しかし、今の時代に合った働き方を提示できなければ、企業としての将来はありません。個人の「勘」や「経験値」に頼っていた部分をひとつずつデータベース化し、業務を効率化していく取り組みが肝心です。

「ほとめき市場 一太郎」の前にて。前列4人目から石橋常務、坂口社長、荒木頭取、長田支店長（福岡中央銀行）





— 本日は、貴重なお話を伺えました。ありがとうございました。

また、最新テクノロジーを現場に導入して、人の作業負担を減らしていくことも、並行して進める必要があります。しかし、何でもハイテクで合理化してしまえばよいかといえば、サービス業では「してはいけないこと」もあります。たとえば、「回転寿司 一太郎」のレジを無人化する技術はあっても、来店されたお客さまに「ありがとうございました」と声をかける者がいなかったらどうでしょう。合理化、省力化へ向けた線引きと見極めを注意深く行いながら、改革を進めているところです。そして、これまでの取り組みの成果として、多様なシフトでの働き方ができる環境、週休三日制の導入が実現しています。

個々の働き手の意欲とやりがいを引き出す

強い組織づくりをある程度成し遂げられたら、次の段階として、他地域での店舗展開へとステップアップしていきたいと考えています。それと同時に、先ほど述べた地元の活性化にも、より貢献していきたいですね。これまで「地産地消」を推し進め、地元企業とのタイアップやふるさと納税で飯塚を盛り立てる努力をしてきましたが、さらなる一步を目指します。

／ 若手社員が活躍しています！ ／ ほとめき市場 一太郎



市場の中ではベテラン社員に交じって、若手社員がいきいきと働いています。売り場の一部はオープンキッチンになっていて、刺身や巻き寿司を作る様子を間近で見ることができます。



ろく た すぐる
寿司部 六田 魁 さん(23)
田川市出身。入社4年目



むらかみ ゆう た
鮮魚部 村上 裕太 さん(24)
地元・飯塚市出身。入社7年目



Sustainable Kyushu

さすてなぶる九州

株式会社 林田産業

はやしだ さんぎょう

代表取締役

林田 賀津利氏

Katsutoshi Hayashida

取締役

林田 和也氏

Kazuya Hayashida

取引店／福岡銀行 福岡支店



林田賀津利社長

かつて「3K」と呼ばれた事業を大胆にリブランディング。
従業員の仕事への向き合い方にも大きな変化が生まれ、
日常会話で「SDGs」が飛び交う職場に。

「地球の掃除人」という経営理念の

もと、福岡県福津市において、ごみ・し尿などの一般廃棄物収集運搬、浄化槽維持・下水処理場維持管理をおこなうとともに、木くずのリサイクル工場「グリーンリサイクルセンター」を運営する株式会社林田産業。

「SDGs未来都市」に選定された福津市でSDGs宣言をおこない、それまでの取り組みが認められて、市より「SDGs宣言書」が贈呈された同社の代表および次期代表にお話を伺いました。

当社の事業こそSDGsそのもので
世の中になくてはならない仕事

当社の原点は、私（賀津利社長）の父が1955年に開業した「林田商店」で、当初は木材の運搬がおもな業務でした。その後、廃棄物処理法が施行されて、し尿やごみの収集運搬が民間に委託されるなかで、ごみ収集運搬において旧福岡町からの委託業者となります。

私が子どもの頃は、家業について周りの子たちから心ない言葉を浴びせられることもあり、また、それで、「3K（きつい・汚い・危険）」などと呼ばれてしまう廃棄物処理の仕事に、ややコンプレックスを抱くようになり、1975年に会社が法人化されてまもなくの時代に

入社してからも、そういった感情は私のなかに
ずっとくすぶっていました。

転機となったのは、私が父から経営を引き継いで新規事業を模索していた時期で、社外から招いた経営コンサルタントと話し合いを重ねるなかで「廃棄の仕事こそSDGsそのものであり、なくてはならない仕事だ」と思えるようになったのです。九州経済産業局発行の『九州SDGs経営推進ハンドブック』との出会いや、地域の経営者が集まる勉強会での意見交換も、私が意識を変えるきっかけになりました。

世の中の風潮や時流としてではなく
自社の取り組みを本質的に理解する

そうした気づきの体験を経て、私が次に考えたのが、従業員の皆にも「自分たちの仕事は、サステナブルな社会を創っていくSDGs事業だ」と理解し実感してほしいということ。「自分は本当に素晴らしい仕事をしている」と思えば、ごみやし尿の回収をしながら地域住民のみなさんとコミュニケーションを図るなかで、SDGsについて自分自身の言葉で話せるようになるだろうし、仕事のやりがいや働く喜びも、もっと得られるようになるはずです。

そこで、SDGs経営に関する社内への理解・浸透のためのプロジェクトを立ち上げました。まず幹部社員を対象にSDGs研修を実施。「当社の事業にどのような社会的提供価値があるのか」を、SDGsで定められている17のゴールに沿ってひとつずつ言語化し、整理していきました。この作業は、各自がSDGsを自らが取り組むべきこととして理解するのにとても役立ったと思います。結果として、当社の



グリーンリサイクルセンターを見学(左から林田和也取締役、松浦支店長(福岡銀行))



遠隔操作でバックホーを操縦



遠隔操作で動く無人のバックホー

社会的提供価値を四つに分類することができました。

具体的には、適正な廃棄物の分別収集によるリサイクル向上や適正な排水処理による地域の安全衛生管理などを通じた「地球環境浄化保全」、生ごみ堆肥や木くずチップの農業利用による食の安心安全の推進や産官民学連携で実現する資源循環を通じた「共に創る循環の社会」、見守り活動による地域連携や地域清掃活動による住みよい街づくりなどを通じた「人の安心、まちの安全」、社内システムのIT化と重機遠隔操作システムの導入などを通じた「社員の健康、安全、活躍推進」の四項目です。

次の段階として、幹部社員とともに教育プロセスを整理したうえで、全従業員を対象としてワークショップを交えた研修を実施しました。その過程で、現場を支える従業員からさまざまなアイデアが生まれると同時に、それぞれが抱えていた思いも顕在化。おかげで各自の環境配慮への意識が向上し、全員がSDGsに正面から取り組む姿勢をもつようになりました。すると、従業員たちの日常会話で

「今の、ちゃんとSDGsできてたかな?」といった言葉が自然と飛び交うようになっていました。

SDGsを軸に自社事業のリブランディングを図り、その社会的意義に気づいたことで、自社の認識に関しても「行政の委託先」から「パートナーとしての関係性」に切り替わったと感じています。

「廃棄物を運搬処理する会社」から 「資源利活用の事業集団」へ

「廃棄物を運搬処理する会社」から「資源利活用の事業集団」へと転じた私たちは、廃棄から再生へと移行する循環型社会を実現するためにM&Aにも乗り出し、有機質肥料製造会社のM&Aを実施しました。この一件では、買収先企業へのリファイナンスで福岡銀行にご支援いただき、たいへんお世話になりました。

当社の資源利活用事業の主な柱としては、「食品残渣^{ざんざ}への取り組み」と「福岡県認定のリサイクル製品『竹肥姫^{たけひめ}』が挙げられます。

まず食品残渣ですが、ショッピングモール、スーパー、ホテル、飲食店、学校給食などから出る食材と食品の廃棄物を堆肥化して、農家さんやJ-Aなどで利用してもらう取り組みをおこなっています。

たとえば、福岡市内のショッピングモールの場合、毎日発生する0.3〜0.5トンの調理くずと食品残渣から年間144トンの堆肥化と年間294トンの二酸化炭素削減を実現できました。堆肥を利用された方からは「土がふわふわになって病気の発生がなくなった」といった声が寄せられています。



竹肥姫

竹のリサイクル製品である「竹肥姫」は、日本各地で深刻化している放置竹林問題の解決に向けて開発されたもので、伐採された竹を機械にかけてすり潰し、パウダー状にした竹100%の製品です。竹に含まれるミネラルやケイ酸などの成分によって土壌が改良されるため土壌活性材として利用できるほか、生ごみの発酵を促進する堆肥基材、カプトムシの床材やえさなどにもなります。

そのほかにも、当社のグリーンリサイクルセンターに持ち込まれる木の枝葉や幹は、利活用のための加工を施しています。枝葉は、細かく



集められた樹木・剪定枝(生木)は破砕機で粉碎される

破砕し「枝葉チップ」にすることで土壌改良材、畜産水分調整材に。木の幹は、約3センチ角の「ウッドチップ」にして紙の原料、雑草防除用やドッグラン用などのエクステリア資材として利用します。

また、資源利活用は、その重要性を生活者全体で意識することが第一と考え、地域の小学校で食品フードロスやコンポスト活動などに関する子ども向け環境教育を実施し、地域のSDGsイベントにも積極的に参加しています。

私たちのそうした取り組みは今後変わらばずおこなっていきますが、会社としては創立五十周年の節目を迎えました。そして二年後に、経営のバトンを現・取締役である息子の和也に渡すことを決めました。ですので、当社の今後については、次代を担う和也からお話させていただきます。

**時代に合わせて進化していくには
挑戦し続けるしかない**

私(和也取締役)が思いますに、地球環境も社会情勢も人々の生活も刻々と変化している

なか、十年先、二十年先に、私たちも企業も、今と変わらず活動が続けられる状況にいられるかどうかは、私たちが挑戦し続けているか、進化のために一歩ずつでも前に踏み出し続けているかにかかっているのではないのでしょうか。

たとえば、放置竹林問題への当社の答えは「竹肥姫」で完結したわけではありません。竹には化粧品、医薬品など多様な利活用の用途が見つかっています。抜本的解決につながる事業化を、異業種を含むさまざまな企業や団体、研究機関、行政とともに、オープンイノベーション形式で連携しながら進めていきます。



会社の将来を語る林田和也取締役



本社にて。左から林田和也取締役、林田賀津利社長、松浦支店長(福岡銀行)

株式会社 林田産業

- 本社所在地：〒811-3217 福岡県福津市中央5丁目12番1号
- 電話番号：0940-42-0444
- 創業：1955年
- 設立：1975年6月2日
- 従業員数：50名
- 事業内容：一般廃棄物収集運搬(し尿汲取・ゴミ収集運搬)、産業廃棄物収集運搬(汚泥運搬・ゴミ収集運搬)、浄化槽維持管理・清掃、公共下水道処理施設維持管理、一般廃棄物中間処分(木くず・草・生ごみ)、産業廃棄物中間処分(木くず) ※パレット、建築廃材等を除く
- 事業所：グリーンリサイクルセンター(福岡県福津市)



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 NRS
エヌアールエス

代表取締役

なか やま すける

中山 卓氏

取引店／福岡銀行 箱崎支店

地球環境、社会との共存、業界発展
その未来をNRSが拓きます

環境問題にと真ん中から向き合う仕事

当社は父が創業した福岡県糟屋郡須恵町にある中山リサイクル産業から分社化独立し、北九州市エコタウン事業の拠点である北九州市若松区の響灘沿岸埋立地にて2008年に創業した産業廃棄物処理業・産業廃棄物収集運搬業・解体事業・コンサルティング業を行う事業者です。

北九州市では、1997年からエコタウン事業と呼ばれる廃棄物ゼロを目指した取り組みを

続けています。この響灘地区はエコタウン事業の拠点となり、建築廃材などのリサイクル工場、研究施設が集まって活動を行っています。

リサイクル率100%を目指して、
廃棄物と向き合う

当社は「次世代に緑豊かな地球を託す」という経営理念のもと、再生可能な資源を取り出す事で循環型社会への貢献と環境への負荷を少なくし、

地球環境の保全に努めています。

特に産業廃棄物処理業では、埋立処分量を削減するために産業廃棄物を無駄なく、最大限にリサイクルできる体制を整えています。高性能破碎機を駆使した産業廃棄物中間処理施設では、地球環境への負荷を低減すべく10mm以下まで混合廃棄物を選別可能としています。月7千トンの処理能力を有する廃石膏ボードリサイクル施設は、国内有数、西日本最大の規模を誇ります。更に、独自の高度な処理技術を生み出すために、当社では常に処理フローを見直しながら、処理プラントの研究開発に注力しています。



パラスティック(本社写真)



バリソート(ELGセンター写真)

他社に先んじて海外から最先端機器を導入しつつ、AI化や自動化などの独自の取り組みによって設備と施設の最適化を図って築き上げた唯一無二の技術とシステムは、他社が容易に真似出来ないものと自負しています。

こうした取り組みを踏まえてリサイクル率向上を社員一丸となつて目指しています。毎月HPに掲載して意識付けを行うことにより、毎年リサイクル率は増加し、今では90%近い数値を達成しています。

無駄のない配車管理や 広域再生ネットワークを利用した エコロジー収拾活動

当社では、九州から西日本エリアまで広域に収集を行うだけでなく、より多くの資源再生のために、パートナー企業と提携して独自の「広域再生ネットワーク」を構築しています。具体的には、中間処理後の廃棄物を各再生工場へ大型車両で搬入した後に、搬入後の空車になった車両を活用し、廃棄物をルート回収しながら基地まで戻ってきています。パートナー企業と密に連携を図りながら搬入・回収・配車を行うことで、広域収集でも低コストでのサービスの提供とCO₂排出量の削減を実現しています。

福岡県全域およびその近郊では、GPS運行管理システムの導入を行い、住宅街・市街地でもスピーディーかつエコロジーに収集しています。

今後は外部業者へ依頼し、まずは2025年までに年間CO₂数値を把握しHPに掲載することを検討しています。あわせて環境負荷低減に資する目標を策定して、目標策定後は達成に向けて社員一丸で目指していきます。

他にも独自の「広域再生ネットワーク」の更なる効率化を図るために、今後もパートナー

企業・提携業者を増加させていくことを考えています。



車両写真

働きやすい職場環境の創出

チームワークを念頭においた体制づくり

当社では若い世代や他業種からの転職者など幅広い分野の仲間がいます。そのなかで私が一番大事にしているのが「チームワーク」です。

私たちが取り扱う廃棄物は、解体現場・新築現場・工場など排出事業場が異なり同じ条件のものはありません。出荷先用途に合わせた製品も、その多様な廃棄物から品質を安定させなければなりません。だからこそ各部署との連携が必要で「チームワーク」が大事なのです。

また「聞くは一時の恥、聞かぬは一生の恥」という言葉を社内に浸透させ、知らないことを恥だと思ふ風土は当社にはなく、風通しのよい職場を実現しています。

他にも当社では、日々業務をこなしていくだけの技術や知識だけではなく、今後会社の未来を担ってもらう仲間に向けて、社会人としてのコミュニケーション能力・リーダーシップを育む教育も積極的に行っています。

ダイバーシティ実現に向けて

当社は独自の制度である「シングルマザー支援」や「休職復帰プログラム」などを導入して、女性従業員が働きやすい職場体制を築いています。

また、子どもの行事ごとなどには有給休暇をとって参加してもらうなどして、家族との時間を大切にしながらも一人の会社員として存分に働ける職場を目指しています。

育児休暇から復帰した従業員から「家庭とキャリア、両方にきちんと向き合える職場に出会えました」など嬉しい言葉も貰っています。

サステナブルファイナンス

福岡銀行の〈FFG〉ポジティブ・インパクト・ファイナンスを利用

2023年7月に取引いただいている福岡銀行箱崎支店にて、FFG共通商品であり、また福岡銀行で新しく取り扱いを開始したサステナブルファイナンス（FFG）ポジティブ・インパクト・ファイナンス」を利用しました。

本ファイナンスは、福岡銀行独自のSDGs／

ESG評価サークル「Sustainable Scale Index」による評価結果や国際的なインパクト算定ツールを基に対話を重ね、当社の活動が環境・社会・経済に与えるポジティブならびにネガティブな影響を分析・特定し、ネガティブな効果を低減しながらポジティブな効果を増大（KPIを設定）させることで、当社の持続的な成長につながるよう、福岡銀行が中長期的な伴走支援を行う商品です。

〈FFG〉ポジティブ・インパクト・ファイナンスでは、サステナビリティに関する目標を設定する必要がありますが、当社では「受け入れた産業廃棄物全体のリサイクル率の向上」、「女性従業員の比率増加」などの6つの目標を設定しました。こちらの目標を社内勉強会を通じて社員一丸となつて取り組んでいきたいと考えております。



中山卓社長



〈FFG〉ポジティブ・インパクト・ファイナンス実行の記念楯を贈呈（左から中山社長、福田支店長）

株式会社 NRS

■本社所在地：〒808-0021 北九州市若松区響町1丁目79番1

■電話番号：093-752-6100

■事業所：【本社工場】北九州市若松区響町1丁目79番1

【エコ・ロジスティック(ELG)センター】福岡県糟屋郡新宮町立花口左屋ノ下2191番2

【広島DEPO】広島市安佐北区安佐町久地12422 【神埼BASE】佐賀県神崎市神埼町城原1220番1

■事業内容：産業廃棄物処理業（中間処理）、産業廃棄物収集運搬業、解体事業、コンサルティング業



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

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〉

くまもと

熊本ヤマハ株式会社

代表取締役

やまもと

まさひろ

山本 雅裕氏

取引店／熊本銀行 近見支店

陸・海からお客様の快適・感動をお手伝いするヤマハ発動機製品の専門会社
脱炭素社会実現と自社事業との共存に対する取り組み

ヤマハ発動機製品の卸売業者

当社は1971年に先代の山本豊昭とよあきが個人創業し、オートバイやプレジャーボートなどのヤマハ発動機製品を主に取り扱う卸売業者です。1999年12月に熊本ヤマハ株式会社を設立し、2004年に私が代表者に就任しました。

現在ではヤマハ発動機製品の卸売やオートバイ・プレジャーボートの部品卸業のほか、FRP製の浮桟橋の販売や修繕、福祉用電動カートや

電動車椅子などのレンタル業、船の修理工場（サービスセンターパール）なども営んでおります。

メカのプロ集団として、利用いただくユーザー様や販売・アフターメンテナンスをしていただく販売店様のフォローをすべく日々技術向上を図ることはもちろん、販路向けのサービス講習会の開催やリコール回収率向上のためのバックアップなども徹底して実践しております。

採海苔船造船業者を買収

熊本県の西に位置する有明海では海苔の養殖が盛んで、現在有明海に面した福岡県、佐賀県、熊本県、長崎県には海苔養殖の経営体が2,700あるといわれています。有明海で採れる海苔は甘味を含んだ独特の旨味が特徴で、全国的にも品質がいいとの評価を得ています。



本社

しかし海苔の収穫を行う際に使用する採海苔船は独特な形状をしており、船を造る業者は年々少なくなっています。

当社では、前代表者が高齢で後継者不在となった熊本システム造船を買収し子会社化しました。同社では採海苔船を主に製造しており、今後は船舶の販売や部品販売などの業務拡大も視野に入れて活動しています。

脱炭素社会の実現と 当社事業の共存に対応する

オートバイやプレジャーボートなどの船舶は、自動車などと同様に人々の生活に欠かせないものであると同時に、使用すればするほど大量のCO₂を排出します。当社が事業を拡大すればするほど、今のままならばCO₂排出量が増加してしまいます。半面、気候変動に影響を与えている地球温暖化ガスの削減は待ったなしの状況だと認識しています。

そのためヤマハ発動機ではBLUE COREといわれる低燃費・低炭素エンジンを開発し、オートバイの新商品を発表するごとに年々環境性能を強化したエンジンを搭載しており、また電動バイクの開発・商品販売も積極的に行っています。

プレジャーボートについてもエンジンや船体に植物由来の素材を使用した新素材を採用するなど、メーカーとしての取り組みも進んでいます。

当社はCO₂を大量に排出する製品を販売する者の責務として、常に環境に配慮することを意識しています。メーカーが開発した、環境負荷を軽減するような製品を積極的に販売すると同時に、社屋の外壁塗料に断熱効果が高い材料を



サービスセンターパール（フィッシャリーナ天草（マリーナ）内）のサービス工場

採用したり、倉庫の屋根に太陽光発電設備を設置したりするなど、少しでも省エネに貢献したいと考えています。当社の売上が増加し、事業が拡大するにつれ環境負荷を軽減する製品も世の中に広まっていく、そんな好循環を実現したいと思っています。

農業の分野へ進出

農業従事者の高齢化・人手不足

当社の子会社のマツハロック九州株式会社では、IT全般に関する業務のほか、ドローン機器の販売やメンテナンス、免許講習なども行っています。

熊本県は豊かな自然を背景に米・野菜や果樹など多彩な農産物の生産が行われています。ただ農業就業人口は全国と同様に高齢化等により減少しており、熊本県の農業において重大な問題となっています。

マツハロック九州がドローン関連の事業を開始したきっかけは熊本県の農業における高齢化対策です。農業では広大な畑の測量、肥料や農薬の

散布が必要となりますが、高齢化が進む農業従事者にはかなりの負担となっています。マッハロックス九州では農業従事者の負担を少しでも軽減するよう、ドローンを使った測量や肥料・農薬散布を実現していて、それを使用するための講習などの体制も充実させています。

合志市との連携協定を締結

当社と株式会社レイメイ藤井（熊本市に本店を置く文具・事務機の卸・製造会社）が合併で設立した株式会社アグリテックレイメイは、熊本県合志市と、アグリテックレイメイの農業参入に伴う地域調和等に関する協定を締結しました。

農業分野は基幹的農業従事者（自営農家）が多く、業務効率化のため先進的な技術を事業に取り入れることが資金的に難しい面があります。当社はこれまでマッハロックス九州で培ってきたドローンやIoTなどの技術を活かして、レイメイ藤井様とともにスマート農業（ロボット、AI、IoTなどの先端技術を活用する農業）による農業生産性向上を目指し、農業の業務効率化に貢献したいと考えています。

まずは合志市内のビニールハウス10棟で、センサーを活用して生育状況をデータ化したハウレン

ソウやアスパラガスの生産を開始して、ドローンを使った防除や農薬・肥料の散布を行っていきます。

また、今後はトラクターの自動運転機器の実証実験も行っていく予定です。

サステナブルファイナンス

熊本銀行にてポジティブ・インパクト・ファイナンスを利用

2023年12月に取引いただいている熊本銀行近見支店にて、FFG共通商品であるサステナブルファイナンス（「FFG」ポジティブ・インパクト・ファイナンス）を利用しました。

本ファイナンスは融資時に当社の事業活動や取り組んでいるサステナビリティをもとに、サステナビリティの活動目標を設定してそれを評価していただき、融資実行後も定期的に状況を確認してもらってサステナビリティの取り組みを伴走支援いただく商品です。銀行に作成いただいた評価書は銀行のホームページで確認できますので、一度ご覧いただければ幸いです。

商品を利用するにあたり銀行への当社の取り組みの説明やサステナビリティの目標を設定するのにかなりの時間と労力を費やしましたが、今回商品を利用したことで改めて当社の活動目標を決めたり、社内体制を考えるきっかけになったと思っています。

当社が事業を今後とも持続し、様々な取り組みを行っていくにあたり、時には銀行から当社へ厳しい意見をいただくこともあると思いますし、逆にこちらから申し上げることもあるかもしれません。熊本銀行様には今後ともよき相談相手となつていただくことを期待しています。



山本雅裕社長



(FFG) ポジティブ・インパクト・ファイナンス実行の記念楯を贈呈。右から山本社長、一番ヶ瀬常務(現・FFGビジネスコンサルティング専務)

熊本ヤマハ 株式会社

■本社所在地：〒861-4106 熊本市南区南高江3丁目2番1号

■サービスセンターパール(サービス工場)：
〒861-6102 熊本県上天草市松島町合津7500番地(フィッシャリーナ天草内)

■電話番号：096-358-2000

■事業内容：オートバイ・ボート等卸売販売、福祉用具貸与、浮桟橋販売・整備



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。



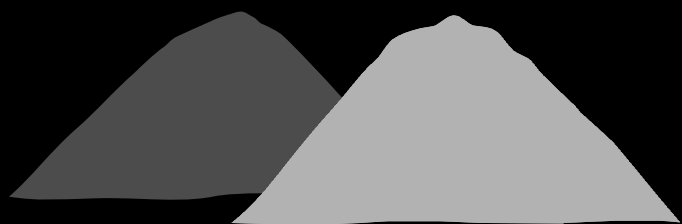
FFGでは企業のSDGs/ESGの取り組みを支援しています

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



雲仙宮崎旅館

-NAGASAKI HOTSPRING RESORT-
UNZEN MIYAZAKI RYOKAN



Nagasaki

● 雲仙温泉

雲仙宮崎旅館
-NAGASAKI HOTSPRING RESORT-
UNZEN MIYAZAKI RYOKAN

約1300年前、僧・行基
によって開山された雲仙。霊
山としての古い歴史を持つ雲
仙は、外国人の避暑地として
も賑わい、豊かな自然と効能
豊かな硫黄泉で昔から人々を
癒してきました。2022年
12月に新築リニューアルオー
プンした雲仙を代表する旅
館である「雲仙宮崎旅館」の
代表取締役の宮崎高一氏に
お話を伺いました。



代表取締役 宮崎 高一 氏

創業94年をむかえる

雲仙宮崎旅館

雲仙宮崎旅館（以下、当館）は、1929年に曾祖父である初代・宮崎亀千代^{かめちよ}が創業しました。1923年に長崎上海航路が開設され、雲仙の地にも上海の外国人居留地から多くの外国人が雲仙温泉に来訪していました。雲仙には日本最初のパブリックコース（雲仙ゴルフ場）やダンスホール、テニスコートなども開設され、外国人が長期逗留する場所としてたいへん賑わっていたそうです。

当時、雲仙には多くのホテルがありました。初代は旅館を創業しました。創業当初は20室ほどの小さな旅館でした。その後団体旅行が主流となり、1975年に父・高幸^{たかゆき}が客室を100室程に増やし、宴会場も設置し、当時雲仙で2番目の規模の旅館となりました。

1990年には当時の天皇皇后両陛下（現・上皇上皇后両陛下）、皇太子時代の天皇陛下、秋篠宮ご夫妻にもご宿泊いただきました。また将棋の名人戦を3回、囲碁の本因坊戦も3回開催するなど、多くの著名人の方々にもご宿泊いただきました。

私は東京の毎日新聞社で10年間勤務後、1997年に弊社に入社し、2010年に父から経営を引き継ぎました。

顧客へのサービス向上と、生産性の向上を目指す 旅館ヘリニューアルオープン

多様化する旅行形態の変化や、建物の老朽化と新耐震基準



客室（プレミアムデザインルーム）

への対応の必要性、そして『新しい旅館スタイルをお客さまに提供したい』との思いで、2022年12月に個人向けの旅館として、グレードを上げた39部屋の旅館に新築リニューアルしました。

業務の生産性向上、そしてお客さまサービスの向上を目的に、予約・顧客管理・フロント会計など旅館業務のデジタル化、ペーパレス化、また全ての情報の入力・管理の一元化を実現しました。また、少人数で高品質のサービスを提供できるように、設計の段階から効率的な導線

を配する工夫もしています。

しかし、リニューアルオープン時は大変苦労しました。特に人材確保では、余裕を持ったリクルート期間を取ったにもかかわらず、目標の半分ほどのスタッフ数でスタートを切り、オープン当初はお客さまから厳しいご意見も頂戴しました。その度、お客さまの声を社内でも共有し話し合いを重ねて、スタッフと一緒にひとつひとつの課題を改善し、サービスや心地よい空間づくりの向上に努めました。

雲仙温泉の効能を最大限に 堪能していただくために

温泉は当館の目の前の大叫喚地獄から引湯し、お客さまに雲仙温泉の豊かな効能を堪能していただくために、全て源泉かけ流しで使用しています。雲仙国立公園は温泉のボーリング（掘削）が禁じられているため、当館が利用できる湯量に合わせた湯船の大きさ、湯量の使用にし、かけ流しを維持しています。雲仙の財産である温泉を



四季折々の美しさを見せる日本庭園

大切に管理使用し、男女の大浴場・露天風呂、貸切風呂3か所を設置し、最上階の7部屋のみ温泉の半露天風呂付客室となっています。

ローカルファーストと、
国立公園の景観美を
満喫していただくために

地域の魅力を心から味わっていただくことを目的に、ローカルファーストもコンセプトの一つです。雲仙、長崎、九州で生産され、誇れるものを積極的に採用しております。食事は県内産の旬の食材を使用し、全てを手作りにこだわりの和食に限らずに一番おいしいと感じる調理法で作り上げ、レストランスタイルで一品ずつご提供するよう心がけています。ご飯も地元特選米を特注の大釜二基で炊き上げています。器も県内産の波佐見焼、三川内焼、佐賀の有田焼を使用しています。

館内インテリアも、『ARIE AKE』という佐賀の家具を採用しています。地元の食材の宝庫有明海をモチーフにしたブランドで、特にダイニングで使用することには特別な意味があると感じています。

また、お客さまに雲仙国立公園の自然を最大限に満喫していただくために、館内の色彩のトーンを落とし、また照明も落とすことで、どのような天候でも景色が生き生きとお客さまの目



季節の料理

に映るようにしました。お客さまが景観を眺める視界を邪魔するようなデザインや突起物を作るべく無くす工夫もしています。

館内案内も通常の案内文字表示を無くし、デザインで表示し、そして建物の空間がすべて自然に開かれていくデザインで、建物も空間も自然景観の一部となるよう工夫しています。

『旅館の空間』『雲仙の自然』『温泉』『料理』そして『おもてなし』をお客さまに心からご満足いただけるように日々努めています。



日本庭園が見渡せるロビー



レストラン「御山ダイニング」

地域の回遊性と賑わいを 企図しカフェを開店

当館が地獄めぐりのスタート地点に位置していることもあり、ちよつと一休みできる場所になればと2023年5月に新たにカフェをオープンしました。カジュアル路線でやろうと、「BON VOYAGE CAFE」(フランス語で「よい旅を」という意味)と名付けました。当館の第2ブランドとしてBON VOYAGEブランドのお土産品も展開しています。カフェをきっかけに当館にお泊りいただけると嬉しいですし、観光の方はもちろん、地元の方にも愛されるようなカフェになればと思っています。

「2023年グッドデザイン賞」受賞、地域やお客さまとのご縁を大切にし、これからも雲仙とともに

設計計画は、運命的な出会いで知り合った設計家の先生、インテリア・照明デザイナーを含めたプロジェクトチームを組み、建物

からすべての備品にいたるまで細かな話し合いを重ねて決定しました。注文住宅ならぬ注文旅館になっております。

施工は大手の安藤間さんと地元の吉次工業さんのジョイント・ベンチャーで建築していただいたのですが、当館敷地が雲仙地獄の上に立地しているという厳しい環境で、その上工事期間がコロナ禍と重なり、建築資材や作業人員の確保も難しい状況の中、見事に完成していただきました。資金面では、福岡銀行様に大変お世話になりました。



宮崎のMをかたどったカフェのロゴマーク

そして、新しい建物が『2023年グッドデザイン賞』を受賞することができました。

今回のプロジェクトの成功は、関わっていただいた多くの皆様とご縁のたまものと心より感謝申し上げます。工事に関わった方が『杭を打ちました』『壁の作業をしました』とご来館されることもあります。今も繋がるご縁に感謝しています。

そして、初代よりこの雲仙の地で商売をさせていただき、長年地元の皆様のご支援ご協力をいただいていることにも重ねて感謝申し上げます。

雲仙も時代の変化とともに、経営が地元経営者からチェーン展開の旅館ホテルに変わっていくなど、大きな変革が続いています。そんななか、雲仙市全体の地域マネジメント団体『雲仙観光局』の立ち上げにも関わらせていただき、副代表を務めています。雲仙市は昨年、富裕層の訪日客呼び込みを目指すモデル観光地区として全国11エリアの一つに国から選ばれました。これからも、初代から培われた『信用』を大切に守り、



客室からの眺望



大浴場「麒麟の湯」

地域に必要とされ、お客さまに愛される旅館を目指していき、雲仙市をはじめ長崎の発展に寄与していきたいと思っています。



前列左3人目から入江 社長室長、宮崎 千鶴子 専務取締役、宮崎 高一 代表取締役、後列右から宮崎支配人、坂口取締役料理長

「お客さまにつかず離れず」が私どものもてなしです。お客さまにそと寄り添う接客を心がけています。例えば、左利きのお客さまがいれば箸置きや、器の位置を変えるなど、派手ではないですが、少しでも居心地がよくなるように細やかなもてなしの心を持ってお客さまをお迎えしたいと思っています。情報を一元化できるようになったことで、このようなサービスを効率よくご提供で



専務取締役 宮崎 千鶴子 氏

施設名 雲仙宮崎旅館
所在地 長崎県雲仙市小浜町雲仙320番地
創業 1929（昭和4）年8月4日
客室数 39室（デラックスツイン32室、プレミアムデザインルーム7室）
階数 地上4階
館内施設 日本庭園、レストラン「御山ダイニング」
露天風呂付大浴場「麒麟の湯」
プレミアムフロア専用サロン「STRINGS」
カフェ「BON VOYAGE CAFE」、ショップ
問合せ先 TEL0957-73-3331
【受付時間】9：00～18：00
ホームページ <https://www.miyazaki-ryokan.co.jp/>



きるようになりました。
また、当館自慢の日本庭園では、春はミヤマキリシマが咲き、夏には深緑が一面に広がります。秋には紅葉に染まり、冬は木々に霧氷が付いた時には辺り一面が白銀の世界へ変わるなど、四季折々の景観を楽しむことができます。日常の喧騒を忘れ、ゆっくりとくつろげる空間がございしますので、皆様のお越しを心よりお待ちしております。

長崎だより

長崎の情報を
お届けします

FPG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、こながい町おこし隊 発起人、Yutaka Design 代表 西崎 豊様より『過疎がなんだ。過疎地域を夢の国に。』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。



過疎がなんだ。過疎地域を夢の国に。

こながい町おこし隊 発起人 Yutaka Design 代表 西崎 豊

はじめに

唐突ですが、『小長井町』をご存知でしょうか？

長崎県のほぼ真ん中に位置し、諫早湾、大村湾、橘湾の3つの海に囲まれた諫早市の東のすみっこ。佐賀との県境に位置する過疎の町。様々なバックグラウンドを持ちながらも、生まれ育った町のために何かしたいという『郷土愛』の下に集まった、大の大人たちの物語をお話させていただきます。

こながい町おこし隊

生まれて此の方、小長井在住の漁師と、高校卒業後、20年間日本各地、海外を巡ってきた西崎。この幼なじみ2人が、「自分たちの住む町を自分たちで面白い町に」という思いで、2022年5月にこながい町おこし隊を発足させました。年代、職業、経歴の異なる、ユニークな10名の小長井町在住者、出身者から成る

Profile



こながい町おこし隊 発起人
ユタカ デザイン
Yutaka Design 代表

にし ぎき ゆたか
西崎 豊

1982年長崎県諫早市生まれ。諫早農業高等学校卒業後、九州農政局(農林水産省)に入局するも、2年で脱公務員、音楽の道へ。2012年通販会社にて新規事業立上げ時にうつ病を発症。休職中の東日本大震災の被災地訪問が大きな岐路となり、30歳、英語力ゼロで海外渡航。ニュージーランド、オーストラリア、フィリピンを経て、南太平洋の島国バヌアツ共和国の現地ツアー会社へ。東京五輪を目前に控えた2019年に帰国、インバウンド向けホテルの立上げに従事するもコロナに見舞われる。カスタマーサポート、アプリの品質管理業務のかたわら3つのスクールでWEBデザイン、プログラミングを学び、副業を開始。38歳で起業、地元小長井町に戻り、漁師の幼なじみと町おこし団体を発足。小長井町ポータルサイトの自主制作をはじめ、スキルと経験とご縁を活かした町おこしWEBデザイナーとして活動。2024年に町おこしをテーマとしたクラウドファンディング、自身の半生を綴った電子書籍を出版予定。



Instagram



LINEスタンプ



こなガイド

有志団体です。
それぞれに理想や町おこしを通して成し遂げたいことは違うけれど、根本にある「郷土愛」「継承」「変化」をテーマに、「郷土愛と故郷の景観を未来へつなぐ」ため、個々人、個々事業でなく、小長井町としての一体化、活性化、ブランディングを目的として、慣例や常識に縛られないアイデアと行動力、そして溢れんばかりの『小長井愛』をエネルギーに、様々な企画、PR活動を行っています。



町おこし隊の有志とともに(左から2番目が筆者)



「出過ぎた杭になる」

変化に対する抵抗は地方に限ったことではなく、日本人の特徴でもあり、「右向け右」の精神で、いかに周囲と同じであるか、目立たないかがある種の美德のような感覚があるように思います。『目立たないこと』は持てる才能や可能性を埋もれさせ、無駄にしてしまう、まさに『宝の持ち腐れ』です。

人に限ったことではなく、モノや場所にも言えることで、時代が変化する中、小長井の景観、人の温かさ、郷土愛を継承していくためには、望むか望まないかに関わらず、まだ十二分に生かし切れていない、眠っている魅力や可能性を見つけ出し、これまで以上に積極的に活用、発信していく必要があります。過去の繰り返しでは未来は変わりません。

それはまさしく変化を創ることで、変化を創るということは出る杭になること。「出る杭は打たれる」と言いますが、打たれることを恐れて

いては何もできません。厳しい現状を完全に変えることは難しくとも、今の子どもたちにとって少しでも住み良い町にするためには、今の私たち大人世代が描く未来に向かって種を蒔き、育てていくことが大切だと思います。

小長井の持つ宝と、今を生きる私たちのチカラ、可能性を最大限に發揮して、「失敗上等」「行動最強」「成長最幸」の精神で、打ちたくても打てない『出過ぎた杭』になる。合言葉は「やるか、もつとやるか」。

小長井町とは

佐賀県との県境に位置する、有明海側の長崎県の玄関口。多良連山を背に南の有明海へ扇状に広がる丘陵地帯で、豊かな自然環境に恵まれた地域です。

かつては森山町、飯盛町、高来町、小長井町の4つの町からなる北高地区として存在していましたが、2005年3月1日に諫早市、多



小長井位置図

良見町（旧西彼杵郡）と合併し、新生『諫早市』の一部となりました。最盛期は7千人以上あった人口も、少子高齢化、人口流出の一途を辿り続け、2021年に過疎地域指定を受けました。現在は4千人まで減少し、小中学校の生徒数も私たちが子どもの頃と比較すると1/3程度にまで激減。学年によっては10人を切るところまで来ており、町内に3校ある内の2つの小学校では複式学級となっています。

「過疎を機会に」

そんな中、1997年の『長崎旅博覧会』に合わせて建設された『フルーツバス停』が、CMや写真集のロ

ケ地に採用され、SNSの普及とともに認知が高まり、今や諫早、長崎の観光スポットとして、国内外から一年を通して観光客が訪れる人気スポットとなっています。

また、日本一に輝いた有明海小長井産の牡蠣を求めて、県外からも多くの人々が足を運んでくれますし、西九州新幹線かもめと共に産声をあげた、JR小長井駅にも停車する観光列車『ふたつ星4047』や、『ふるさとの新たな魅力を創出するキャリア教育実践事業』を通じた小長井中学校の生徒たちによる地域活性化への取組み、地域おこし協力隊2名の着任など、窮地にありながらもこれまでにないビッグチャンスが訪れていると感じます。

そのチャンスに気づくのも生かすのも自分たち次第。

「あの時もっと行動していれば…」と後悔することがないよう、今ある機会を最大限に生かしていけさえすれば、過疎をもチャンスに変えられるはずです。



フルーツバス停

これまでの活動・軌跡

「住む人も来る人も楽しい町へ」

町おこし隊としての最初の対外的な活動は、2022年9月。コロナ急拡大により地元の夏祭りが直前に中止となったことを受け、「子どもたちに楽しい夏の思い出をつくってほしい」との想いで自主開催した『ほんなこくてよかもん祭り〜ふたつ星だヨ!全員集合』。

子どもたちが無料で楽しめるウォーターサバゲー（水鉄砲ゲーム）をメインに、駄菓子屋出店、農産物の軽トラ市や、小長井中学校生徒によるオリジナルグッズ販売、LINEスタンプキャラクターデザインの町民投票、夏祭りポスター展などを行いました。

それから、県内各地イベントでの小長井特産品のPR出店、小長井町の魅力や観光スポットをはじめ、歴史や文化、方言など、様々な情報を詰め込んだポータルサイト『こなガイド』制作、フルーツバス停



ウォーターサバゲー

LINEスタンプや缶バッジ、クリアファイル、フルーツバス停ヘルメット等の町おこしグッズ開発、小長井駅弁企画、JR観光列車ふたつ星4047おもてなしなど、自分たちができること、小長井ならではの取り組みを模索し、挑戦してきました。

「子どもたちと町おこし」

町おこし隊が掲げている活動テ



コラボロゴデザイン



こながいブランド缶バッジ



出前授業@小長井小学校



花壇アート@JR 小長井駅



ふたつ星 4047 メッセージカード



ふたつ星 4047 おもてなし

マの1つが『子どもたちと一緒に町おこし』。30、40代で構成されるこながい町おこし隊の活動は、同世代や私たちの親世代にすんなり受け入れられたかと言うと、決してそうではありませんでした。それが今までにない取組みや、変化を生むアイデアであれば尚更。自分たちだけでできることには限界があり、町おこし隊単独での発信や活動のみでは、大きな変化や広がりには期待できないことは当初から認識していました。

そんなぶ厚い壁を突破する糸口となったのが、町内の小中学校で行われていた『ふるさとの新たな魅力を創出するキャリア教育実践事業』でした。郷土愛をはじめ、自ら想像する力やチャレンジ精神、コミュニケーションや実行力など、ふるさとを担う実践力を育むことを目的とした特別科目で、町おこし隊に出前授業の機会を頂いたことをキッカケに、様々なコラボレーション企画が生まれました。

- こながいブランドマークデザイン
- フルーツバス停&小長井方言LINEスタンプキャラクターデザイン
- JR 小長井駅への花壇アート設置

- ふたつ星 4047 乗客に向けた小長井の魅力を伝えるおもてなしメッセージカード作成・配布
- 地域特産品を販売する物産展『ときめきこながい市』コラボ出店



自分が暮らす町のことを考え、自分たちのアイデアがカタチになり、町

のみんなに知ってもらおうという体験

は、「表現することの自由」と「行動

することの大切さ」に気づかせるこ

とになり、将来的に彼らの人生に

とって大きな財産になるに違いあり

ません。

子どもたちのやることなら親世

代、祖父母世代は興味を持ちます。

それが子どもたちの成長や小長井の

活性化に繋がることなら尚のこと。

そんな機会が増えることで町おこし

の取組みや機運が自然な形で広が

り、地元の魅力の再発見や郷土愛の

醸成にも繋がり、年代を超えて町民

一人一人が誇りと愛着を持てるこ

とで、少しずつでも着実に、町全体が

活気と愛に満ち溢れる場所になって

いけると信じています。そのためにも、

まずは私たち大人が率先して夢

を語り、楽しみながら全力で行動し

てカタチにする姿を見せることが大

事なのです。

「楽しくないと続かない」

先述の通り、こながい町おこし隊

はあくまで有志団体で、全員が本業

のかたわら、仕事の合間や休日を

使ってボランティアで活動しており、

それぞれ家庭や置かれた環境がある

中、割ける時間やペースも様々。そん

な状況下では、愛する地元のためと

は言え、「やらなければいけない」「犠

牲にしないとけない」といった義務

感が大きくなってしまつと、気持ち

も乗らない上に、活動するほど辛さ

が増して、一番大切な「続けること」

が難しくなってしまう。

やりたいことも想いも山のように

ありますが、何をやるかを決定する

時に大事にしている基準がありま

す。それは「自分たち自身がワクワク

するか」「関わる人を笑顔にできる

か」。自分たちのやりたいこと、ワク

ワクすること、他の誰かを笑顔にで

きるなら、アイデアやエネルギーは無

限に湧いてくる。そこにやらない理由

や言い訳が入る余地もなく、たとえ

困難でも、自然と「どうやったらでき
るか」に思考と時間が集約されてい
きます。

その実例が、昨年10月21日、山茶

花高原ピクニックパークにて記念す

べき初開催を迎えた第1回小長井

フェスティバル『こなフェス 2023

〜フェスよ、来い!』。

山茶花高原は、1988年の開

園後、8年あまりで200万人が来

園する県内屈指のレジャースポット

でしたが、他観光スポットの台頭、

時代の変化や施設の老朽化も相まっ

て、年々客足が減少し、私たちが子

どもの頃に見た賑わいは失われてい

ました。風車の下の広大な芝生広場

に、高台から見下ろす有明海と雲仙

普賢岳の眺望という、ポテンシャル

溢れる箱にも関わらず、その魅力を

眠らせたまま、ただ廃れていくだけ。

地元に住みながら、また『こながい町

おこし隊』という名がありながら、

その現状に対して何もせずにはいら

れない。もう一度あの頃の賑わいを

取り戻し、地元の子どもたちをはじ

め、多くの人に山茶花高原、そし

て小長井町の魅力を知ってほしい。

小長井色を盛り込みながらも、町

外、県外の方が子どもから大人まで

一日中楽しめるよう、それぞれの

「やってみたい!」「あったらいいな!」

を詰め込んだ『みんなの遊び場』を

自分たちの手で創ろう。そんな想い

で、文字通り命がけで創りあげた夢

の舞台、それが『こなフェス』です。

短い準備期間かつ隊の全員が未

経験という中、多くの方々の応援や

サポートを賜り、なんとか開催にこ

ぎつけ、イベント当日は天候にも恵

まれたこともあり、お世辞にもアク

セスが良いとは言えない山奥のロ

ケーションで、初開催、高校生以上は

有料入場にも関わらず、県内外から

2,700人もの来場があり、怪我

人や大きなトラブルもなく、無事

フェスを終えることができたのは、

私たちこながい町おこし隊だけでな

く、会場の山茶花高原、そして今後

の小長井町にとって大きな財産に

なったと思います。



こなフェス 2023



これからの取り組み・展望

「複利のチカラで町おこし」

『ローマは一日にしてならず』。
町おこしも一朝一夕ですぐに何かが変わるようなものではありません。人も同じです。

単発的、断続的な行動では変化は生まれにくく、続けることで習慣化し、習慣化する過程で成長でき、当たり前前の基準が上がり続けることで、結果的に出来るが増え、幅が広がり、大きな変化が生まれていく。コツコツでも時間をかけて積み重ねることで、それ以上のリターンが得られる、まさしく投資における複利と同じことが町おこしにも当てはまります。

新しいことを生み出すことも大切ですが、ふたつ星 4047 おもてなしや、ポータルサイト、SNSでの情報発信、各地イベントでの特産品PR、子どもたち向けのイベント開催やコラボ企画など、今後もこれまでの取り組みを継続して未来への種ま

きを行いつつ、3小学校統合前、最後の年となる2024年度は、新たな形での伝統復活・継承と、子ども達の未来へ繋げる小学校合同&町民共同の「Unite プロジェクト」『こながい盆踊りナイト』『こなとも』の旗揚げ、そして『こなフェス』の継続開催に向け、愚直に日々積み重ねを続けるのみ。

「頼まれごととは試されごと」

自分たちのやりたいことだけやって、それが町おこしに繋がればそれほど幸せなことはありませんが、有名人や資本家でもない限り、なかなかそうもいきません。また、やりたいことだけやっていても、自分たちの枠の中から飛び出せず、本当の意味での町おこしは実現できないと思います。

隊が発足してまだ2年余りですが、活動を通して多くのご縁に恵まれ、そこから色んなイベントや企画、活動にお声がけいただき、想像だになかったスピードで物事が進み、活動の場の広がりとステージの変化



に繋がっていったのは「断らなかった」からです。

実績も知名度も無い自分たちには、できることも活動の場も限られている。ならばまずは求められる場所や求められることに全力を尽くす。そうすることでまた新たな出逢いが生まれ、トライ＆エラーの中で経験を積み、成功体験を重ねることで少しずつ自信にもなり、隊としてのレベルアップに繋がる。レベルが上がれば出来ることが増え、より高い目標に挑戦できるようになり、冒険の途中で仲間が増え、自ら機会を創り出せるようになっていく。そうしてカタチにできたのが『こなフェス2023』であり、こなフェス開催という1つの冒険を通して、かけがえない経験を積み、より多くの方と繋がることができました。

「真の町おこし隊へ」

こなフェス2023開催後、これまで以上にお声がけいただく機会が増えたとともに、隊への期待や求め

られることもより上のステージに上がってきていることを実感しています。不安がないと言えば真つ赤な嘘になりますが、声をかけていただいているのは期待や可能性を感じてくれているから。その気持ちと機会を有り難く受け取って、今後は周囲の期待と自分たちの夢ややりたいことを掛け合わせ、地域にとっても個人にとっても実になる活動を行っていきます。社団法人化はその受け皿とするための年内の1つの達成目標。少し背伸びして、少しずつ大きな自分になって、その積み重ねで名実ともに真の『こながい町おこし隊』へ。私たちの挑戦は終わりません。

おこし

「過疎地域を夢の国に」

上を見ても下を見てもキリがありません。小長井より状況の酷いところはいくらでもあります。無いものに目を向けて、ただ嘆いて何もしないことを選ぶより、今あるものや

可能性に目を向けて、想像、行動し、変化、創造していく。

過疎地域だからできること、小長井だからできることはまだまだ沢山あります。

変化や機会を待つのではなく、自らが変化となり、機会を創り出していく。

小長井町も私たち町おこし隊もまだまだ夢の途中です。今はまだ名前負けしていますが、いつの日か胸を張って『こながい町おこし隊』を名乗れるよう、そしていつの日か『町おこし隊』という存在が不要になるくらい、町民一人ひとりがアイデアを出し合い、カタチにできる町を目指して。そんな町って、『夢の国』のようだと思いますか？

私たちはこの小長井町を、子どもたちだけでなく、大人も夢を叶えられる場所にしたい。大の大人が楽しそうに様々なことに挑戦していく—その姿は、未来への種まきや水やりのような、一番の生きた継承の形。子どもたちが、「大人って楽しそう

だなあ」「町の未来を想像してアイデアを考えるってワクワクするなあ」と感じ、あとに続いてくれたらこれほど嬉しいことはありませんし、「こんな大人に早くなりたい！」と心から思ってもらえるよう、『出過ぎた杭』を目指し、ハートフルに、楽しみながらこながい町おこし隊は挑戦し続けていきます！

こながい町おこし隊全員集合写真



夏季企画展

Juhachi-Shinwa Art Gallery Summer Exhibition

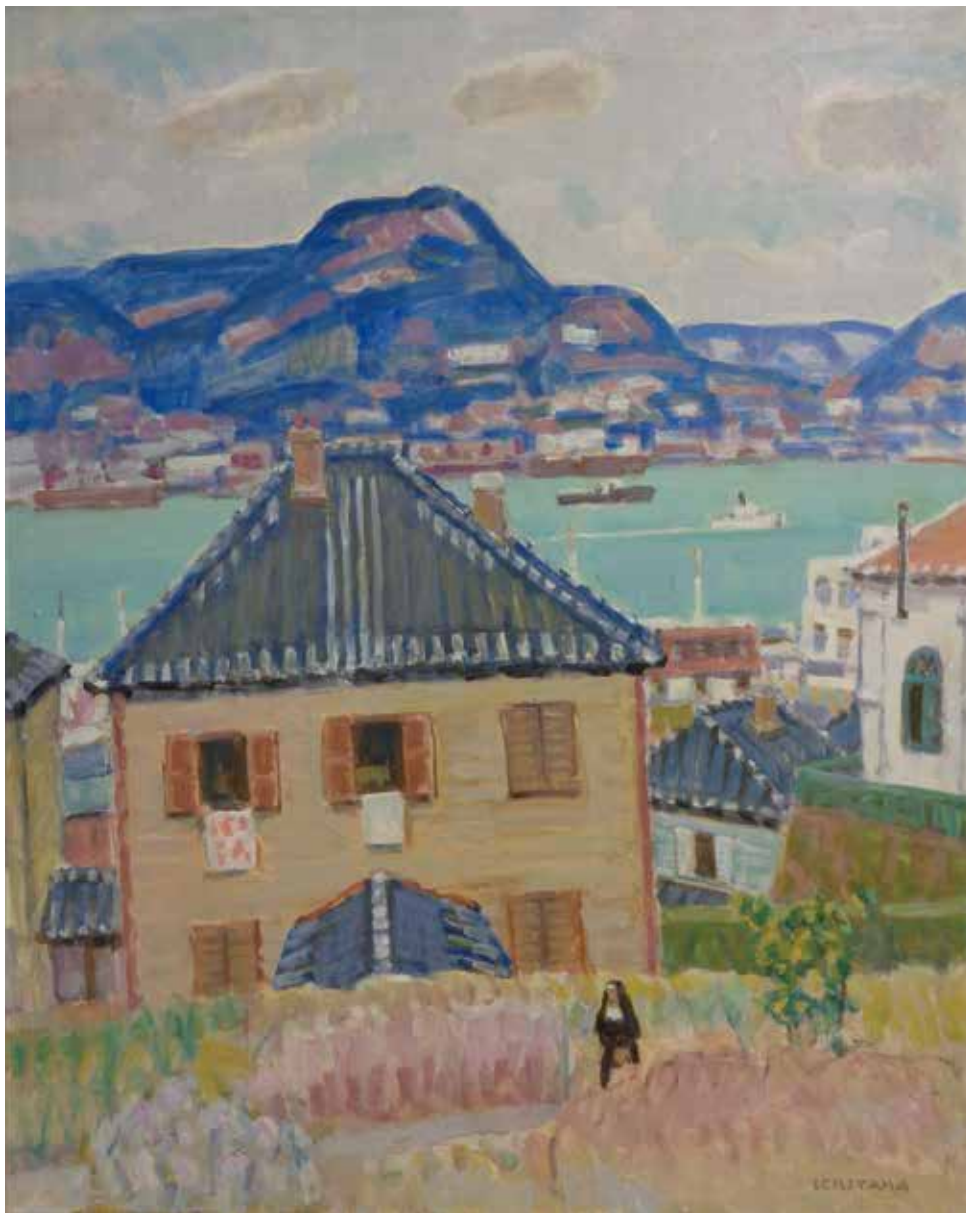
画家と街並み

市山 時一郎 没後30年

開催中

2024年
8.31
(土)

まで



市山 時一郎《長崎の港》1989年制作 油彩 F30号

多くの人を魅了してきた長崎の風物は、海外渡航が一般的でなかった時代から現代に至るまで画家たちにも愛され、その絵筆によって優れた作品が数多く生み出されてきました。今年、没後30年の節目となる郷土画家の市山時一郎もまた、長崎県下の風景を素描、水彩、油彩で幾度となく描いたひとりです。市山は佐世保市に生まれ、長崎師範学校（現、長崎大学教育学部）を卒業。長崎県北部を中心に美術教師として定年まで勤めた一方で、佐賀県鹿島市出身の納富進に師事し、日展や一水会展を中心に作品を発表し活躍しました。

当館が所蔵する市山作品は4点あり、このうち長崎を主題にした作品は《出津の聖堂》（1973年）と《長崎の港》（1989年）の2点です。後者は、高台から望む街並みと港のおだやかな日常を、明るくやわらかな色彩で丹念に描いています。現在、夏季企画展「画家と街並み」～市山時一郎没後30年～にて、本作を含む3点の市山作品を公開しています。

また、陶磁器展示室2に於いて、陶磁器小企画「現代陶工～多彩な表現」を10月26日（土）まで開催しているほか、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。

※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

市山 時一郎（いちやま・ときいちろう）：1911～1994。長崎県佐世保市生まれ。1950年第6回日展に初入選。温かみのある筆致で国内外の風景を数多く描いた。日展会友、一水会会員、長崎県展審査員・実行委員、サロンド・パリ会員、1986年紺綬褒章、1987年佐世保市文化功労賞受賞、サロンド・パリ展大賞ほか受賞歴多数。

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（12/30～1/4）

※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 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