



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へ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



3 1



5



4 2



6





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IDPOS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IDPOSデータは自社の「eSSMART」という技術を使い自社開発のMDLink®で運用しています。MDLink®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」の取引関係を越えた協働関係を構築するのがねらいです。

蓄積したIDPOS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たじけなくない。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、IDPOS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「ショッピング」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「サインージ」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。全てのサイン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ンージ未設置店と比べて1~4%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。

オーブ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みされており、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
テクノクリエイティブ

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」の創業までには、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



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ょ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（System Integration）システムインテグレーション事業を開始しました。東京支社



三嶋社長

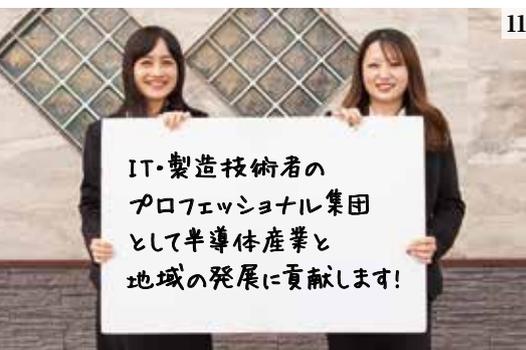
では、特にシステム開発を中心に大手企業との取引を今なお続けています。

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ビルテクノ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



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。

持ち株会社を中心となって

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テクマモトやアミュープラザくまもと

をはじめ、大手量販店などに新店を果たし、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い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。



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^{たぞう たけひろ}氏

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(左から田雜社長、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に就職しました。

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っ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。

その想いをもって独立を決意し、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は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。

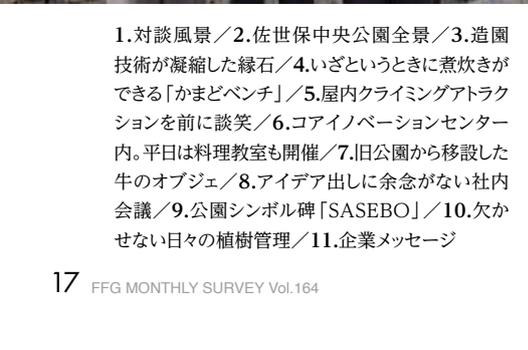
さらに2017年には、私個人として黄綬褒章を受章させていただきました。2021年には、経済産業大臣から経済社会構造の变化に対応して事業変革や新規事業に挑戦し、

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



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、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ンベーション施設、バーベキュー場、都市型テイクキャンプ場、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はないかと思います。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。