Top Interview
トップに聞く！

福岡銀行

西日本有数の規模で店舗を展開し地域に貢献するスーパーマーケットチェーン。

株式会社 サンリブ

代表取締役社長
眞田（さなだ） 義文（よしふみ） 氏

取引店／福岡銀行 北九州営業部
熊本銀行 本店営業部

■会社概要

設立:1955年／**所在地**:北九州市若松区／**資本金**:5,000万円／**従業員**:6,053名（2024年12月現在）※グループ合計6,344名／**事業内容**:食料品・衣料品・住居関連品等の総合小売業／**関連会社**:関門食品株式会社、サークルフーズ株式会社、株式会社カーニバル、くきのうみ開発株式会社

会社ホームページはこちらからどうぞ!

本社事務所前（左から眞田社長、五島頭取）

各地に戦禍の跡が残るなか地域の人々に食べ物を供給

株式会社サンリブは、広島、山口、福岡、佐賀、大分、熊本、宮崎の7県において123店舗を運営し総合小売事業を展開しています。現在、本社は北九州市にありますが、創業の地となったのは大分県別府市でした。終戦の翌々年、1947年に設立された「別府漬物佃煮有限会社」が当社の原点です。会社を立ち上げたのは、創業者の一人である菊池濟治（きくちさいじ）。当時の国内は戦禍で焼け野原が到る所にまだ残っているような状態にあり、統制下で欲しい物資が簡単に手に入らないなか、誰もが空腹を抱え、食べ物を求めてさまよっていた時代でした。ですから、ようやくかき集めた食材をもとに製造した漬物は飛ぶように売れたそうです。そして、会社設立から2年後の1949年には、食品市場や卸売市場で知り合った野村勇次（のむらゆうじ）、三村政一（みむらまさいち）、菊池有（たもつ）、菊池照市（てるいち）、佐藤和七（さとうわしち）と6名の共同事業として、山口県下関市で漬物の製造と販売を手がける「関門食品株式会社」も立ち上げます。この会社は、今も当社のグループ会社として事業を存続しています。

当社の初期の店舗名は「まるしょく」で、丸の中に「食」の字を入れたロゴマークでした。これは、日々の食生活に困り、お腹と心を満たしてくれるものを渇望している地域の人たちに、笑顔になる食べ物を届けたいという想い、あるいは使命感が創業者たちの原動力であることを表しています。また、求められるものを提供することで、より豊かな暮らしを実現していきたいという願いは、今に続く当社の歴史における根底に流れる精神といえます。

個人経営では実現できない資本力と組織力を生む共同事業

戦後の混乱期に起業するだけの資本力を各自が持ち得なかったからこそ、資金を持ち寄り、力を合わせて共同事業を立ち上げるという、やむにやまれぬ事情が、権力を特定の個人に集中させることなく平等性を貫く事業スタイルを生んだわけですが、そのことから、個人経営では困難な局面においても、助け合いながらともに成長していける分社制を選択しました。

つまり、共同事業の手法で進めた店舗戦略によって、各人が店舗のオーナーとなり、一国一城の主となっていきました。事業エリアも、広島、下関、北九州、福岡、中津、熊本、別府、大分、宮崎と拡がり、例えば同じ大分県内でも「中央丸食」「中津丸食」など複数の会社を立ち上げて

5

3

1

6

4

2

いきました。ちなみに、私自身は1984年に株式会社中津丸食へ新卒入社し、社会人としてのキャリアをスタートさせました。

店舗名の「まるしょく」も、店舗で取り扱う商品が増えていくにつれて、1966年に「ファミリースーパー マルショク」、1972年に「ショッピングセンター マルショク」へと変わっていき、1981年には、既存の中型店に対し、充実した食品類に加えて、広い衣料品売り場を有する大型店を「サンリブ」の名で運営するようになりました。

その後、平成期に入って、財務体質の改善と営業力の強化を目的として、1998年に広島県、山口県、福岡県エリアの店舗を株式会社サンリブへ、2001年に大分県、熊本県、宮崎県エリアの店舗を株式会社マルショクへと集約。さらには、2016年の熊本地震によって複数店が被災したのをきっかけに、株式会社サンリブと株式会社マルショクの合併が2017年に実施され、今に到っています。株式会社サンリブとなってからも、創業者たちが築いてきた経営理念は尊重され、共同事業の精神に徹し、すべての社員が経営参画の心をもつよう説いた「総員経営」の考えは、変わらず大切にされています。

眞田社長

地域の特性に応じた6タイプの店舗業態

暮らしに寄り添うマーケットを目指し、地域で求められる品揃えによってお客さまの利便性を高めたいと考える当社では、出店エリアの特性に応じて6タイプの店舗業態による店舗展開を進めており、それこそが当社のビジネスにおける大きな特色といえるでしょう。

当社の運営する店舗のおおまかな区分けとして大型店のサンリブ、中型店のマルショク、小型店のサンクがありますが、近年これらに加えて新たな店舗業態として新規出店を開始させたものの一つが「サンリブBUONO（ブオノ）」。既存店舗に比べて高品質かつ高付加価値商品を多く取り揃えているのが特徴です。

一方で、対称的に比較的リーズナブルな価格帯の商品を扱う店舗として出店したのが「リブ

11

9

7

10

8

1.対談風景／2.3.テストキッチンを見学／4.商品部のフロアを訪問／5.移動スーパー「とくし丸」を見学／6.とくし丸で商品を手に取る五島頭取／7.とくし丸で買い物を楽しむ地域の皆さま／8.若戸大橋を背景に記念撮影／9.高付加価値商品を取り揃えるサンリブBUONO萩原店／10.マルショク三次店の広々とした店内（広島県）／11.企業メッセージ

最前列左4人目から、眞田社長、五島頭取、岸原北九州営業部長（福岡銀行）

ホール」です。こちらも地域のニーズに合わせた商品構成を打ち出しています。

更に、昨年7月の出店以来、ユニークな試みとして注目されているのが、「ローソンマルショク」。スーパーマーケット（SM）とコンビニエンスストア（CVS）は、小売業界ではこれまで「競合どうし」と見なされてきましたが、それぞれの強みをミックスすることで、新たな利便性をもたらす店舗になると、私たちは考えています。豊富な品揃えに生鮮食品の取り扱いといったSMの強み、それに、狭小地での出店適性、24時間営業といったCVSの強みをかけ合わせることで、新規顧客層の獲得を狙える店舗業態を目指しています。

企業の社会的責任として地域社会の課題に向き合う

鮮度などの面から地域でしか流通しない地場商品を取り揃えてお客さまに満足していただけるのは、地域密着型事業に徹する私たちの大きな歓びです。そのために、生鮮売り場などにおける対面販売など、活気ある売り場づくりに日々取り組んでいます。

それと同時に、消費者の生活スタイルと家族形態の多様化、地域の過疎化、国民の高齢化

などの理由によって、店舗へ足を運べないお客さま、来店はできても購入した品を持ち帰れないお客さまにも、お買い物を楽しんでいただく手段を用意するのが、私たちの使命であると捉えています。

具体的な施策として、スマホやタブレットでいつでもお家で注文でき、ご自宅にお届けする「サンリブネットスーパー」、店舗で購入した商品をその日のうちに当社の宅配便でお届けする「くらしらくらく便」、日々の買い物が困難な地域に移動販売車を派遣して買い物支援をおこなう「移動スーパーとくし丸」といったサービスを提供しています。とくに移動販売事業では、外部事業者の協力を得て、熊本、大分、福岡の各県合計で九州最多となる23台を稼働させる成果（2024年12月時点）を挙げています。更に2025年4月には、熊本の泗水（しすい）店で24台目を開業いたします。

軽トラックに平均400品目、約1,200～1,500個の商品を積み込み、テーマソングを流しながら事前に決まったお客さまの自宅前まで訪問し、移動が難しい方にも商品を手に取って買い物を楽しんでもらっています。

これらのサービスは、事業の採算性から考えれば大きな利益を生むものではありませんが、企業の社会的責任として正面から取り組む必要性を感じており、地域の行政機関も対策に苦慮している「買い物支援」「地域の見守り」「食のライフラインの確保」、さらには共同事業者を募る過程で「社会貢献型事業者創出への貢献」につながる有意義な活動と考えています。

移動スーパーとくし丸テーマソング
※音源のご利用に関してはリンク先の【とくし丸テーマソング利用規約】をご確認ください。

地域の暮らしに寄り添う存在として

今後を見据えた経営計画としては、「地域性の強い地場企業との結びつきを活かした事業エリアの最適化とドミナント形成」「各店舗業態の見直しや変更を通じた効率化」「共同配送による輸送効率向上」を始めとして、キャッシュレス化推進、AIを活用した自動発注システム、ID-POSによる顧客・商品分析といった一連のDX、人材育成など、改善策に一つ一つ、段階的に取り組んでいきます。

そして、そうした進化のための活動を通じて、これからもいっそう、地域に合った品揃えで多くの方の暮らしに寄り添いながら、地産地消を推し進めて地場の良い商品に光を当て、地域に貢献できる存在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**

「サンリブ」という社名には、「太陽のように人々の生活の隅々にまで光を投げかけ、より豊かな暮らしを実現させていきたい」という願いが込められているそうです。地域密着型事業に徹してこられた当社の歴史、そして、日々の買い物が困難な地域に買い物支援移動スーパー「とくし丸」を派遣するなど、現在の取り組みにも、一貫した地域への強い想いを感じます。

創業時の想いを引き継ぎながら、「“地産地消”で豊かな暮らし」を目指す当社の挑戦は続きます。店舗戦略、DX、人材育成などの取り組みに、当社のこれからの成長軌道が見えてきます。

Top Interview
トップに聞く！

熊本銀行

クレーンのオーダーメイドに対応「想い」や「重い」を運ぶ企業であり続ける。

東洋（とうよう）ホイスト 株式会社

代表取締役社長
東谷（ひがしや） 卓哉（たくや） 氏

取引店／熊本銀行 福岡営業部
福岡銀行 本店営業部

■会社概要

創業:1923年／**設立**:1958年／**所在地**:福岡県糟屋郡新宮町／**資本金**:6,000万円／**従業員**:90名／**事業内容**:荷役機械の製造販売及びメンテナンス（電気ホイスト・ホイストクレーン・ごみ供給クレーン・船用クレーン・搬送機器・特殊機器）／**事業所**:本社営業部、東京支店、大阪支店、舶用事業部

会社ホームページはこちらからどうぞ!

本社前（左から東谷社長、坂本頭取）

豊富なラインナップと オーダーメイドを強みに Aークレーンの開発にも挑戦

東洋ホイスト株式会社の「ホイスト」とは、「持ち上げる」「吊り下げる」という意味があります。当社ではその名の通り、重量物を吊り上げて搬送するホイストクレーンなどの開発研究、設計、金属加工、組立制御、そしてメンテナンスまでをトータルでご提供しています。

国内のホイストクレーンメーカーの中において、当社は豊富なラインナップとお客さまの声にお応えするオーダーメイドの製品づくりを得意としています。例えば工場などの建屋の高さが低い場合には、ローヘッドでコンパクトなホイストが求められます。当社のラインナップにもローヘッドホイストを多数用意していますが、さらに「超ローヘッドなものがほしい」というご要望があればスピーディーに対応。長さや動作スピードなど、ご要望に合わせた細かなオーダーに応じており、コストも過去に培った技術を駆使する事でリーズナブルに設定しています。さらに、製造後のメンテナンスにも力を入れており、この部門だけで年間12億円ほどの売上げを計上し、長くお使いいただけるためのアフターフォロー体制も当社の強みになっています。

最近では、SDGsの観点からもごみ処理施設の効率化、稼働力アップが求められ、高性能なごみクレーン・環境クレーンの需要が非常に高まっています。特に注目されているのが、自動化、省人化を目的とする「AIクレーン」です。当社でも福岡市東区にある九州産業大学様と連携して開発を進めています。私たちが目指すのは、昼間のうちに人間が作業した運転をAIが学習し、夜間に人がいない時にも同じように稼働できるクレーンの開発です。現在は、「ニーズがどこまであるか」といった第一段階である現場の現状把握が終わり、次のステップに進んでいるところです。

3度頭を下げて後継者に 父の他界で突然の社長交代

私が父・東谷典章（ひがしやのりあき）が社長を務めていた東洋ホイストに副社長として入社したのが2018年4月になります。父はその翌年に他界し、

5

3

1

6

4

2

2019年12月に私が代表取締役に就任しました。父の病気のことは分かっており覚悟もしていたのですが、こんなに早く社長交代になるとは思いもしませんでした。

もともと大学を卒業後、産業機械専門商社に入社し約18年間営業として働いておりました。父からは「跡は継がせない」と言われており、私も当時はそのつもりは全くありませんでした。

ところが次第に経営に興味を持ち人生最後は父と仕事がしたいと強く決意し、里帰りした際に「会社を継ぎたい」と父に告白しました。もちろん父は、即座に却下。2度断られ、3度目に頭を下げた時に、ようやく父が渋々了承したものの、「経営は甘いものじゃない。後継者になるなら親子の縁を切る」と宣言を受けたのでした。

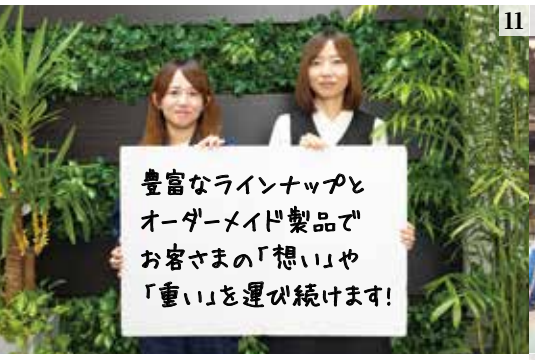
東谷社長

入社して半年間は工場内でものづくりの現場を経験。その後は父について経営について学びました。父は就任当初から会社の借金の返済などもあり、必死で働きトップダウンの経営を行っていました。しかし、業績の回復とあわせ時代とともに会社の在り方も変わり、父も時代に合わせた経営の必要性は感じていたようで、私には「あなたなりの経営をしなさい」とアドバイスをくれました。

「企業は人なり」人財育成と女性の活躍をサポート

当社では、人材を「人財」と捉えています。「企業は人なり」という言葉がありますが、その言葉通り私は「人財育成」こそ、会社の成長には不可欠だと考えています。

社長就任後に、新経営理念として「会社はみんなで創りあげる」を私たちが目指すビジョンとして掲げました。これは、「個人の成長、社員が主役の会社でなければ会社の成長はありえない」という意味があります。



11

9

7

10

8

1.対談風景／2.ペアワーク出勤スペース／3.社内に周知している格言「今月のひとこと」を見学／4.「今月のひとこと」／5.社内を見学／6.友納取締役と談笑／7.工場内を見学／8.ごみクレーン用バケットの重さを体感／9.クレーンとなる素材を確認／10.工場内上部に設置しているクレーンを見上げる／11.企業メッセージ

前列左2人目から友納取締役、村上常務、東谷社長、坂本頭取、錦戸福岡営業部長（熊本銀行）

そして私たちが目指す道、つまりミッションとしては①クレーンを通してお客さまへ「想い」や「重い」を運ぶ企業であり続ける、②全てが平等で差別なく開かれた企業であり続ける、③人間として品格があり、個の努力を称えあう企業であり続ける、の3つを掲げました。

人財育成について、私が最も力を入れて取り組んだのは女性の活躍です。私が入社した当初は女性社員がわずかに4名のみ。ダイバーシティの考え方が浸透しつつある中で、製造業においても女性の雇用は必要不可欠であると考え、女性が働きやすい環境づくりに取り組みました。

その一つが、人財開発部の「女性活躍推進センター室」の設置です。ここには経験豊かな専任スタッフが常駐し女性社員が仕事や家庭、子育て、その他プライベートで悩んでいることを相談できる相談室であり、職場と家庭生活の両立を図れる環境づくり、キャリアアップ制度の活用などをサポートする役割を持っています。

さらに「ペアワーク出勤」や「パートナー制度」も新設しました。「ペアワーク出勤」では、

お子さんが急な発熱などで保育園から引き取らなければならない時に活用できる、お子さんを見守りながら仕事ができるスペースを本社の4階ラウンジに確保しました。実際に男性社員が会社の近くの保育園に通うお子さんを引き取って、遠方で働く奥さまがお迎えに来られるまで、この制度を利用しながら仕事をしています。

「パートナー制度」は、例えば子育て中の社員が、会社就業中にお子さんに何かがあって急遽早退や休みになった際に、パートナーがその業務の代わりを務める仕組みです。当人が引け目を感じることもなく、お互いが気持ちよくできるようにパートナーには支給金を支払うといったサポート体制も充実させています。

これらの取り組みが功を奏して、現在の女性社員の数は34名までに増えています。女性だけでなく、子育て中の男性社員も利用できる制度になっており、若い世代には大変好評です。

研修やフォローアップも充実
平均年齢は30代前半

「人財研修制度」では、新卒はもちろんですが、全社員向けの3年間にわたる「フォローアップ研修」、20代の社員向けの「品格研修」、中堅社員向けの管理職心得を示す「社長塾」、管理職向けの「ハラスメント研修」など、それぞれの立場に応じた研修カリキュラムを用意しました。社員の平均年齢も30代前半と非常に若く、中途採用では異業種からの転職者も増えています。しかも、入社してくる人たちは、ほぼ未経験です。先輩社員の丁寧な指導はもちろんですが、部署ごとに動画マニュアルを作成するなど、習得するまでしっかりとフォローし人財を育成しています。

私たちが目指すのは、「お客さまのニーズに応える為に、日々磨き続けている『オーダーメイド』という付加価値製品を届ける」ことです。それを実現するためにも、会社は「人が全て」であるということを私は常に肝に銘じています。

好きな言葉は「実るほど頭を垂れる稲穂かな」です。「継続と創造」の経営を目指し、謙遜する心を忘れずに、私たちの製品の価値を守り、そして成長していく企業でありたいと思います。

■ インタビューを終えて

熊本銀行　取締役頭取　**坂本 俊宏**

国内のホイストクレーン製造業の主要7社の一つであり、その中でもお客さまのご要望に応じたオーダーメイドに対応できるという他にはない強みを持っていらっしゃる会社です。

新社長が就任され、とりわけ女性の雇用を積極的に行い、今ではあらゆる部署にて女性社員が活躍されています。また子育て世代のサポートも厚く、若手社員が多く集まっています。今後も「人財」を大切に、ますます発展されることを期待いたします。

Top Interview
トップに聞く！

十八親和銀行

満足度の高い、地域から信頼される「本物の自動車学校づくり」を目指して。

株式会社 共立自動車学校

代表取締役社長
長島 正太郎 氏

取引店／十八親和銀行 日野支店

■会社概要

創業:1960年／**設立:**1967年／**所在地:**長崎県佐世保市／**資本金:**3,500万円／**従業員:**128名／**事業内容:**自動車学校教習事業（通学・合宿）、不動産賃貸／**事業所:**共立自動車学校（日野、大野、江迎）、壱岐市自動車教習所、対馬市厳原自動車教習所、株式会社サービスセンター共立

会社ホームページはこちらからどうぞ!

本社前
（左から長島正太郎社長、長島正会長、山川頭取）

「共に立つ」精神で創立
壱岐・対馬へ設立

共立自動車学校は、本社のある佐世保市に指定自動車学校3校と壱岐・対馬の離島にそれぞれ届出自動車学校をもつ自動車学校グループです。道路交通法が施行され指定自動車学校制度が制定された1960年に創業いたしました。私の祖父にあたる創業者は、炭鉱のボタをトラック1台当たり50円で買い、手作業でコースを埋め立て中古のダットサン3台と4人の職員で事業をスタートしたと聞いています。なお社名は4人が「共に立つ」という想いを込めて「共立自動車学校」と名付けました。

長崎県の離島壱岐の出身である創業者は、離島の方々が運転免許取得に苦労していることを感じており、自治体からの要請もあり1965年に「壱岐市自動車教習所」を、翌年の1966年に「対馬市厳原（いずはら）自動車教習所」を開設しています。今でも島唯一の自動車学校として自動車が不可欠な島民の皆さまに対して自動車教習だけでなく免許更新時の高齢者講習も行っています。

毎時間の評価制度など
「本物の自動車学校づくり」へ

創業以来、「一人は一社を代表する」という心構えでお客さまに接し、「本物の自動車学校づくり」をテーマに取り組んでまいりました。お客さまに満足していただけることを第一に考え、この学校を選んでよかったと思っていただける「本物のサービス」を提供し、お客さまから最高の評価をいただける自動車学校を作ることに全力を注いでおります。

お客さまには毎時限の教習ごとにアンケートによる評価をしていただいています。修了検定や卒業検定の際にもアンケートをいただきますが、その時では対応が後手になってしまうこともありますので毎時限の教習の度に評価をいただき、すぐに対応することで、お客さまの満足度向上を目指しています。

また、長年社員教育にも力を注いできま

1

2

3

4

5

6

した。「共立の歴史は社員教育の歴史」と先代は表現するように、「共立社員教育研究所」という社員教育部門で長年自社の社員教育はもとより全国各地の自動車学校の社員教育に携わらせていただきました。近年では、接遇の講師に来ていただき数年間現場の接遇の研修を行ったり、コーチングの研修を導入するなど社員の資質の向上に取り組み、サービスの質の向上を目指しています。

長島正会長

長島正太郎社長

積極的な経営統合 自動車学校グループへ

自動車学校業界は、少子高齢化や人口減少の影響を受け、1991年のピークを境に年々卒業生数、学校数も減少しています。これからさらに人口が減少し市場が縮小していく事が明白な中、近隣の同業他社との過度な価格競争がお互いの収益を圧迫し、その結果人材確保難やサービスの質の低下を招いてしまう恐れがありました。そこで今から17年前に近隣の自動車学校と、さらにその7年後に同じ県北エリアの別の近隣校と経営統合し「共立自動車学校・大野校」、「共立自動車学校・江迎校」として2校が加わりました。それにより、スクールバスの効率的な運用や人材の交流など様々なメリットを得ることができました。

佐世保の地の利を活かし 合宿教習生を獲得

また、当社の特徴の1つに合宿免許という

1.対談風景／2.教習所コース全景／3.新館前に整然と並ぶ教習車／4.自動車教習シミュレーターを体験／5.新型の普通自動二輪免許教習車「Honda NX400L（教習車仕様）」／6.教習所コース内を見学／7.教習所に隣接する合宿専用宿舎「パークアベニュー共立」／8.ホイールローダーの教習も可能／9.「パークアベニュー共立」内のダイニングキッチン／10.合宿記念写真（ハウステンボスにて）／11.企業メッセージ

最前列左3人目から長島正太郎社長、長島正会長、山川頭取、磯田支店長（十八親和銀行）

商品があります。ご入校されたお客さまに敷地内に併設した合宿生専用宿舎にご宿泊いただきながら短期間で免許取得を目指していただきます。食事も社内のレストランで朝・昼・晩提供しております。長崎県は離島の多い地域柄、創業当時から離島の高校生を一部合宿で受け入れていましたが、20年ほど前から本格的に合宿免許に参入し、関東・関西からも多くのお客さまにご入校いただいております。当社は、日本の西の端にあるという地理的なハンデはありますが、合宿教習で長期間滞在する中で運転免許だけでなく、長崎・佐世保の観光を楽しんでいただけるようなプランを設けております。ハウステンボスや九十九島、また長崎市に足を延ばされて観光を楽しまれているお客さまも多くいらっしゃいます。年間1，500人以上の合宿生が2週間滞在する中で佐世保の良さを知っていただき、また訪れたいと感じていただくことで地域の活性化に繋がって欲しいと思っています。

サービスの品質で差別化を図る

私は、佐世保市で生まれ、大学進学で上京しました。卒業後、名古屋にある自動車学校で普通車と普通二輪の教習指導員の資格を取得し実際の教習現場を学んで、17年前に共立自動車学校に入社しました。一昨年に社長に就任するまで、教習現場や営業、自動車学校の管理者などマネジメント全般に携わりました。教習現場の経験や他社で学んだ知識をもとに、効率化と教習の質の向上を目指し様々な取り組みを行っていく中で、父である先代社長はやりたいことを自由にやらせてくれたと感じています。

自動車学校は、名前に学校が付いているものの、教育業ではなくサービス業であると従業員に伝えています。教育業では、「先生・生徒」という関係になりますが、サービス業では「お客さま・指導員」という関係です。将来、市場が縮小していくことが確実な経営環境の中で、経営の効率化を進めるとともにダンピングで価格競争に陥ることなく圧倒的なサービスの品質で差別化を図って行きたいと考えています。

安全な交通社会の実現と地域の活性化

地方では、これから人材獲得が最重要課題になってまいります。従業員の働き方の多様性など柔軟に取り入れながら、若い人たちがやりがいや働きがいを感じることのできる「働きやすい環境づくり」をテーマに職場環境の整備を進めています。教習指導員という仕事は、多くの人とコミュニケーションを取ることができ、目の前で成果が出やすく、お客さまから感謝の言葉もいただける非常にやりがいのある仕事だと思っています。

また自動車学校は地域の交通安全センターとしての社会的使命を担っております。初心運転者の育成はもとより、高齢者講習、企業の安全運転者育成や小学校の交通安全教室など地域に根ざした安全な交通社会の実現を目指してこれからも市民の皆さまから必要とされる自動車学校として、企業価値の向上に努めてまいります。

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

当社は佐世保エリアに日野、大野、江迎の3校、そして離島である壱岐、対馬を合わせ5つの自動車学校を経営され、県内トップクラスの卒業生輩出数を誇っています。少子化や若者の車離れなど自動車学校業界全体を取り巻く環境は厳しさを増していますが、質の高い指導員と充実したサービスを通じて教習生から非常に高い評価を獲得されており、確固たる地位を築かれています。

これからも「本物の自動車学校づくり」に励まれ、地域社会になくてはならない存在としてますます発展されていくことを期待しております。

Top Interview
トップに聞く！

福岡中央銀行

同時5軸複合加工機導入 最新機器と精密な技術で「出来ないを出来る」に変える。

東販産業（とうはんさんぎょう）株式会社

代表取締役社長
舘林（たてばやし） 貴宏（たかひろ）氏

取引店／福岡中央銀行 西新支店

■会社概要

創業:1975年／**所在地:**福岡市博多区／**資本金:**1,000万円／**従業員:**28名（2024年12月現在）／**事業内容:**エンジニアリングプラスチックなどの精密切削加工、樹脂製品の製造販売、金属加工ほか

会社ホームページはこちらからどうぞ!

本社工場前（左から舘林社長、荒木頭取）

たった2人の機械商社から プラスチック加工製造業に進出

当社は、食品・半導体・自動車・医療関連などのエンジニアリングプラスチック(※)切削加工、工業用ゴム製品・伝導機器・油圧・空圧機器加工などを手掛ける会社です。

創業は1975年、福岡市早良区荒江で製造ではなくこれら伝導機器やゴム、プラスチック製品を取り扱う小さな商社として生まれました。福岡中央銀行西新支店とはこの頃からのお付き合いになります。ただ当時、社員は創業者であり現在相談役を務める井上政治(いのうえまさはる)と、その娘婿である私の2人のみ。業績は順調であったものの、小規模な商社のままで良いのか、先行きに漠然とした不安を感じていました。

転機になったのはプラスチック加工の町工場を譲り受けたことです。高齢のご夫婦2人で営まれていたその工場の設備などを、丸ごと引き受けることになりました。しかし、お話を受けたまではいいものの私の前職は工業製品などとは全くの無関係で、創業者の井上も含めものづくりに関しては全くの素人。なんとか技術者を1名確保し、未経験ばかりの従業員の中で私も製造を手伝うといった状況です。最初は配電盤などの絶縁に使用されるベークライト(エンジニアリングプラスチックの一つ)加工から始まりました。

※エンジニアリングプラスチック…一般的なプラスチックよりも強度や耐熱性に優れ、さまざまな産業で使用されている。

飛躍のきっかけは 国内トップシェアのおにぎりマシン

もう一つの転機であり、この製造部門が大きくなるきっかけとなったのが、おにぎりマシンの製造において国内で8割強とトップシェアを誇る不二精機(ふじせいき)株式会社(本社:福岡市博多区)から依頼を受けたことです。このおにぎりマシンの樹脂加工を手掛けたことで製造体制が安定し、また大手企業との取引によって信頼も大きくなりました。

生産が拡大していく中で、2011年には福岡市博多区板付に工場を移転、2018年には大野城市仲畑に第2工場を開設するなど順調に規模拡大を続けました。

そして2022年5月、現在本社工場がある福岡市博多区榎田に新社屋を開設。本社工場、そして第2工場を新社屋へ移設・集約しました。

5

3

1

6

4

2

工場機能を一つにまとめたことで生産効率が飛躍的に伸び、またスペースが十分に確保できたことから最新の機械の導入もスムーズに対応できました。

強みは高品質なものづくり 効率性を重視した新工場で 国際基準の品質管理を目指す

新工場では加工能力と効率性の向上を図るため、輸送のレールなどの長尺物や大型部品を加工できる立型マシニングセンタに加え、福岡県内では珍しい同時5軸複合加工機など、最新の設備を次々と導入しました。同時5軸複合加工機では複雑な立体加工、精度が厳しい製品にも対応が可能になりました。しかもそれだけではなく、5面同時に加工できることによって人の手による作業が省略され、作業効率もアップしています。また、高性能の3次元CAD／CAM（コンピューター利用設計・製造）ソフトウェアも導入しています。

舘林社長

さらにコンサルタントの意見を取り入れながら、生産の品質を国際標準基準に高めるための取り組みも進めています。私たちが製造するプラスチックなどの素材は、ほんの少しの温度変化によっても形状が変わってしまう性質があります。製品にはミクロン単位の精度が求められ、その温度変化によって少しでも寸法公差が外れることが命取りになってしまうのです。

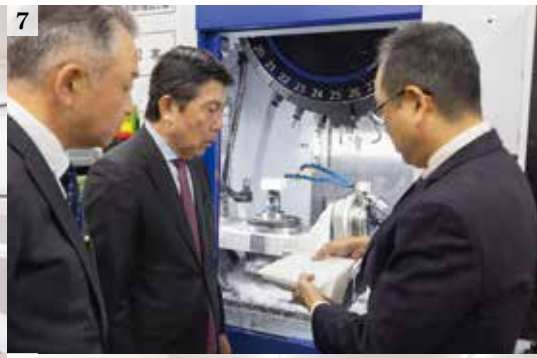
そこで工場内は常に24度の室温と適正な湿度を保つように設計。品質管理室や商品管理室については清浄度10万クラスの空気清浄機を設置するなど除電、防塵、集塵を徹底しています。

「3つのC」チャレンジ、チェンジ、コンティニューで 顧客のニーズに応える

東販産業のロゴマークをよく見ていただくと、TOHANの「O」の文字が4つのCでできて

11

9


7

10

8

1.対談風景／2.最新設備を導入した本社工場／3.4.工場見学風景／5.6.高精度な複合加工を得意とする同時5軸複合加工機／7.昨年導入したマシニングセンタ5軸加工機。複雑な立体加工、精度が厳しい製品にも対応可能／8.品質管理室。複雑な形状で測定困難な製品も高精度測定できる／9.本社を見学／10.完成品を社長が解説／11.企業メッセージ

最前列左4人目から舘林社長、荒木頭取、藤原支店長（福岡中央銀行）

います。そのうち3つは当社の社訓からきています。

一、「チャレンジ（Challenge）」
　何事にも挑戦する！
一、「チェンジ（Change）」
　出来ないを出来るに変える！
一、「コンティニュー（Continue）」
　継続は自分の力となり、会社の力になる！

最後の4つ目のCは、会社の「カンパニー（Company）」を意味しています。

私たちのものづくりの姿勢は、その中の「チェンジ＝出来ないを出来るに変える！」に示されています。依頼を受けたものは、決して断ることはありません。難しいことであっても「出来ない」とは言わない、「出来る」ための努力を惜しまないことが、当社の大きな強みになっています。

この10ミクロンのズレも許さない精度の高い技術を実現するために、社内においては、何事にも挑戦するという「チャレンジ」精神を持つことを重視しています。従業員同士がどうすればお客さまのご要望にお応えできるのか、お互いに切磋琢磨しながら取り組んでいます。

また、どのような依頼も引き受けるにあたっては、約40もの協力会社の存在も欠かせません。

この協力会社は商社時代のネットワークによるもので、それぞれに当社の工場では対応できない得意な分野を受け持っていただいています。国際的な品質管理基準を満たすには、これらの協力会社の品質向上も同時に行う必要があります。当社が指導的な立場でもあることから、さらなるリーダーシップを取り、お互いに協力しながらこの先も勝ち残っていきたいと思っています。

食品、半導体、自動車、そして4つ目の柱に医療関連の確立を目指す

現在は食品、半導体、そして自動車関連の製造が約80％を占めています。その中で、次に狙うのが医療関連です。現在は2023年10月期決算で4.6％程度ですが、これを10％までにすることを目標としています。現在試作段階のものもあり、この数値は達成できるのではないかと捉えています。

さらに九州は台湾の半導体メーカーTSMCが熊本に進出したことで、半導体関連の需要が伸びている印象があります。しかし、実は全国の半導体製造業が九州に次々と進出してきており、この先は競争がさらに厳しくなると予想しています。また、製造業は分野によって繁忙期とそうでない時期があり、さまざまな分野を手がけることでバランスよく製造をできると考えています。

医療関連は、これからも確実に伸びていく分野だと捉えています。食品、半導体、自動車に加えてこの医療を4つ目の柱にすることで、当社の経営基盤が盤石になるのではと見込んでいます。

創業以来、経営面において大きな浮き沈みがほとんどなく、現在も幸いなことに残業しないと追いつけないほどの受注をいただいています。社員も60代以上のベテランもいれば20~30代もおり、技術の継承などもスムーズにできています。工場の集約、最新機器の導入によって作業効率が良くなったことは、社員のモチベーションアップにもつながっていると感じています。

さらに展示会などを通じて、さらなる顧客の拡大や協力会社の開拓も進めていきたいと考えています。今後も「出来ないを出来るに変える！」をモットーに、お客さまの依頼を断ることなく、満足いただける製品づくりを続けてまいります。

インタビューを終えて

福岡中央銀行　取締役頭取　**荒木 英二**

食品、半導体、自動車関連機器のエンジニアプラスチック切削加工において、確かな技術を持つ、信頼と実績のある企業です。現在、本社社屋は博多区にありますが、創業当時のまま西新支店が担当し、店舗にもよく足を運んでいただいております。

若い従業員が多く、活力に満ちた新工場では、品質管理が一層徹底されています。また、医療業界への進出も見込まれており、さらなる事業拡充ができると確信しております。末永いお付き合いとますますのご発展を心よりお祈りいたします。