



 福岡銀行

「不動産を、超えてゆけ。」

九州のまちづくりに貢献する

総合不動産会社。

サムティホールディングス

株式会社

代表取締役社長

おがわ やすひろ

小川 靖展 氏

取引店／福岡銀行 本店営業部

熊本銀行 福岡営業部

十八親和銀行 福岡営業部

■会社概要

設立:1982年／所在地:(大阪本社)大阪市淀川区、(東京本社)東京都千代田区／資本金:268億4,000万円／従業員:947名(2024年12月31日現在)／事業内容:不動産開発事業、不動産ソリューション事業、不動産賃貸事業、ホテル開発・保有・運営事業 他／事業拠点:札幌支店、仙台支店、横浜支店、名古屋支店、広島支店、福岡支店

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





大阪本社エントランス(左から小川社長、五島頭取)

不動産会社の同僚3名が独立し 大阪市で起業

当社グループの原点は1982年に設立された「サムティ開発株式会社」(2005年に商号をサムティ株式会社へ変更)であり、不動産の売買・賃貸・管理を手がける事業を開始しました。創業の中心となった3名は、大阪にあった不動産会社の同僚で、脱サラして同社を立ち上げ、当初は不動産販売会社の販売代理業務から徐々に実績を積み上げていったと聞いています。

そして、当時の経験から、「分譲マンションは利益が大きい一方で、売れ残ると場所をとる『在庫』となるため、家賃の入る賃貸物件も並行して手がけ、安定収益を目指す」という、不動産売買事業に対する慎重な企業姿勢が育まれていきました。

そのおかげで、不動産業界が大打撃を被ったバブル経済崩壊を何とか乗り切り、負債はあったものの会社として勢いを取り戻しつつある2001年、私は当社に入社しました。当時は、経営陣も含めて13名の小さな会社でした。その年の資産流動化に関する法律の改正を受け、不動産投資信託について学ぶために、業界の新人としてセミナーなどに参加して勉強した日々

が思い出されます。翌年、当社は不動産流動化事業をいち早くスタートさせ、近畿財務局受付第1号となる不動産証券化を実施しています。

その後、大阪証券取引所の新市場「ヘラクレス」に上場し、2013年の東京証券取引所と大阪証券取引所の現物市場統合に伴って、東京証券取引所JASDAQ市場に上場。2015年には東京証券取引所市場第一部に市場変更となります。

また、大阪で旗揚げした当社の事業ノウハウを水平展開する形で、2011年に東京支店、2012年に福岡支店、2015年に札幌支店、2016年に名古屋支店を次々と開設。2019年には東京を本社とし、大阪と東京の2本社制に移行しました。これが、私が代表取締役社長に就任した年までの当社のおもな歩みです。

総合不動産会社の枠組みを超えて テーマパーク運営や海外展開も

ここで、現在の当社グループにおける事業をご紹介しますと、自社ブランド「S・RESIDENCE」シリーズ等の企画開発・販売を手がける「不動産開発事業」、収益



5



3



1



6



4



2



小川社長

不動産等の取得・再生・販売をおこなう「不動産ソリューション事業」、海外における投資と住宅分譲事業の「海外事業」、マンション、オフィスビル、商業施設等の賃貸をおこなう「不動産賃貸事業」、ホテルの賃貸および管理の「ホテル賃貸・運営事業」、マンション、オフィスビル、商業施設等の管理を担う「不動産管理事業」といった事業セグメントとなります。

創業以来、40年以上にわたる活動を経て現在は、不動産に関わる一連のビジネスをグループで担う総合不動産会社として、当初から手がけてきた賃貸マンション・ホテル・オフィス等の収益不動産の企画・開発・販売にとどまらず、当社グループの保有物件・管理運営物件の価値向上や、不動産投資信託の運用受託等のアセットマネジメント事業にも業容を拡大しています。

なかでも、兵庫県三木市の「ネスタリゾート神戸」を始めとするテーマパークの運営事業は新たな取り組みといえる領域で、ホテル開発のノウハウを活かした価値創造ビジネスです。今年7月、沖縄本島北部にオープンする一大テーマパーク「ジャングリア沖縄」にも当社グループは出資しており、リゾートにふさわしいオフィシャルホテル建設へ向けて活動を進めています。

さらには、今後起こる、より一層のグローバル化社会への移行を見すえ、ベトナムのハノイとホーチミン、オーストラリアのシドニーにおける住宅分譲事業プロジェクトにも参画しています。ハノイの住宅分譲事業は、全58棟、総人口20万人以上を見込む壮大なスケールのプロジェクトです。わが国で戦後の高度経済成長長期に実施されたニュータウン開発のような規模の「まちづくり」は、もはや日本国内では実現不可能とされるため、こうしたプロジェクトへの参画は、貴重な経験値とともに住宅開発の醍醐味を私たちにもたらししてくれるものと考えています。

自分たちらしいビジネスを実現するための選択

当社グループに関する直近のトピックと



11 9



7



10



8



1.対談風景／2.大阪本社内を見学／3.大阪本社と東京本社がリアルタイムで中継されている／4.各フロアに設置されている休憩スペース／5.戦略会議室で一枚／6.戦略会議室には各席にモニター画面が備え付けられている／7.従業員の休憩室／8.ワールドシリーズで使用されたボールが飾られている／9.ブランドパートナー山本由伸投手(ドジャース)がCM撮影で使用したユニフォームとスーツ／10.博多駅から徒歩4分の好立地「エスペリアホテル博多」／11.企業メッセージ



前列左2人目から小川社長、五島頭取、山本店営業部長(福岡銀行)、後列左から3人目、藤原部長

いえるのが、2024年に11月に成立した投資ファンドのビルハウス・インベストメント・マネジメントとの友好的TOB(株式公開買付)による上場廃止です。

上場廃止という表面的な事実をネガティブに捉える向きもあるかと思いますが、私たちはむしろ発展するためのステップと位置づけています。というのも、これまでは会社の進路に関して株主の意見が少なからず影響を及ぼしていたからです。ある意味で、常に「増収・増益・増配」が期待され、それ以外の結果は許されない状況にあったともいえます。

当業界では、発展的成長を続けるには、事業エリアを拡げるか、物件規模を拡大していくしかありません。エリアの拡大についてはある程度達成している状況でしたから、あとは大手と競合しながら、しのぎを削るようなリスクをとる道しかありません。しかし、私たちの企業DNAを考えると、そのような方向性は自分たちに合っているとは思いませんでした。キャピタルゲインで短期的な成果を追いつめるより、まずは長期的なインカムゲインビジネスによってグループの安定した収益基盤を築く。そこに、成長につながるビジネスを上乗せしていく。今回の上場廃止は、当社グループらしい活動を続け、

企業価値を向上していくための必然的で発展的な選択だったと捉えています。

スポーツのもつ力で 社内の一体感を醸成

また、当社グループを語るうえで、「スポーツの力」による一体感の醸成があらゆる事業活動の推進力となっている点は、顕著な特徴といえるでしょう。

2023年に発足した「サムティ硬式野球部」は、テーマパーク事業の柱であるネスタリゾート神戸に本拠地スタジアムを構え、活動拠点としています。今春から新チームが活動を開始いたしました。その他にも、デフ水泳、デフ卓球、車いすラグビーのアスリートの雇用や、オリックス・バファローズのオフィシャルスポンサー、JFAこころのプロジェクト「夢の教室」協賛など、スポーツ振興やアスリート支援を通じ、地域の発展に寄与するとともに、誰もが夢をもって成長できる社会の実現に貢献する活動をこれまでおこなってきました。

さらに、メジャーリーグでのさらなる活躍が期待される山本由伸投手ですが、2023年のオリックス・バファローズ時代に、すでに当社

グループのブランドパートナーに就任していただいており、ロサンゼルス・ドジャースでの登板も全社を挙げて応援しています。昨年のワールドシリーズ優勝に貢献したのを機に、今年は全社員にドジャースのユニフォームを支給し、登板日は、業務に支障のないかぎり社内での観戦を奨励することになっています。

成長著しい九州の さらなる発展に寄与したい

当社グループでは、福岡を中心として、熊本、鹿児島において賃貸マンションの開発を、また、長崎と博多でホテル事業を展開しており、更に福岡市博多区でホテル開発を進行中ですが、私自身が長崎出身ということもあって、事業を通じた九州の地域社会への貢献に、継続的に注力していきたいと考えています。

福岡市をとってみても、インバウンド需要の高まり、空港滑走路の増設、アジア諸国に近い地の利と、都市としての成長を後押しする要素が目立ちます。「サムティといえば、この土地の会社」という認識をみなさんにもっていただけるようになるまで、九州経済の発展に寄与していきたい所存です。

■ 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1982年大阪で設立以来、テーマパーク運営や海外での住宅分譲事業など、総合不動産会社として成長を遂げました。2012年には“第二の創業地”として福岡支店を開設、優良住宅やホテル事業を積極的に展開しています。また、応援団の経験もある小川社長によるスポーツ振興やアスリート支援は、従業員と会社の一体感を高める要素となっており、当社の魅力の一つです。

「不動産を超えてゆけ。」というスローガンには、新たな挑戦と地域発展への強い想いが込められています。ジャングリア沖縄への出資もその一環であり、このチャレンジングな姿勢は、まさに“第二の創業地”福岡の勢いとも重なります。当社の更なる飛躍と九州経済の成長、そんなストーリーの実現を期待します。





 熊本銀行

顧客ごとに製品をカスタマイズ。
高度なオーダーメイド技術で
幅広いニーズに応える。

株式会社 栗田工業
くり た こうぎょう

代表取締役会長

くり た あきら
栗田 昭氏

代表取締役社長

くり た ふみ あき
栗田 文昭氏

取引店／熊本銀行 東託麻支店
福岡銀行 熊本営業部

■会社概要

設立:1949年／所在地:熊本市東区／資本金:
2,000万円／従業員:59名(2025年4月現在)／
事業内容:空調・換気・排煙ダクト・塗装乾燥設備
の設計・施工／事業拠点:本社工場、第二工場、
第三工場、東京営業所、東北営業所

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





第一工場内塗装ブース前(左から栗田文昭社長、栗田昭会長、坂本頭取)

戦後に板金業から出発し 空調のプロ集団へ

当社は、自動車の修理工場などで用いられる車両用塗装・乾燥ブースの製造と施工、およびダクト（空調・換気・排煙のために設置される通風管）の製造と施工を手がける専門会社です。創業は戦後4年目の1949年。栗田文作（昭会長の父）が熊本市内で立ち上げた「栗田板金工作所」が原点です。

当初は、社名のとおり建築資材に使われる板金の製作がおもな事業でしたが、数年後に、鉄道会社の機械設備室や電話局の自動交換機室など、機械からの放熱を処理するダクトの製作と取付を請け負うようになったところから、ダクトとの関わりが始まりました。さらに、市庁舎などの公共施設や百貨店などの大型商業施設に冷房設備が装備されるようになると、ダクトの需要が高まり事業が進展します。1972年には株式会社へと組織変更を実施しました。1985年には新工法も導入し、ダクト事業は当社事業の大きな柱となりました。

一方で同じ頃、自動車修理に使われる塗装ブースのニーズも高まっていました。塗料を薄めるためのシンナーは、専門的には「有機溶剤」

と呼ばれる物質で、人体に悪影響を及ぼす性質をもっています。そのため、労働安全衛生の観点から法律で使用に関する規制が設けられ、自動車や船舶などの塗装においては、労働者の健康確保を目的として設置されたブース内で塗装作業をおこなわないといけないという決まりが、当時できたのです。

厳しい基準を満たすために、ブースは耐食性と耐久性に優れた亜鉛鉄板を用いて製造されるのですが、やはり同じ亜鉛鉄板の加工技術をダクト製造で磨いてきた当社にとつて、自動車塗装ブース製造は技術の応用が可能なため、この事業はすぐに二本目の柱となりました。

自動車塗装ブースの デザイン性に着目して事業展開

当社の基幹事業であるダクト事業は、技術的には成熟分野であり、近年、排煙用を除いては空調設備のダクトレス化が進行する状況を見るに、将来的には市場の縮小も考えられるところです。

一方、空調設備のダクトと並んで、お客さまの作業環境改善のお手伝いを目的として取り組んできた塗装・乾燥設備事業は、当社に



5



3 1



6



4 2





栗田文昭社長



栗田昭会長

とつては、創意工夫をもって独自性を打ち出せる分野といえます。ダクト事業を手がけている同業の団体に所属する会社は、九州で40社余り、全国的には約500社あります。それに対して、自動車修理用の塗装ブースを専門的に手がける会社は国内に数社しかない状況です。当社は、この分野では取扱高において全国

シェアの4割近くを有しています。栗田工業がトップクラスのシェアを獲得できたのは、当社独自の戦略があったからです。

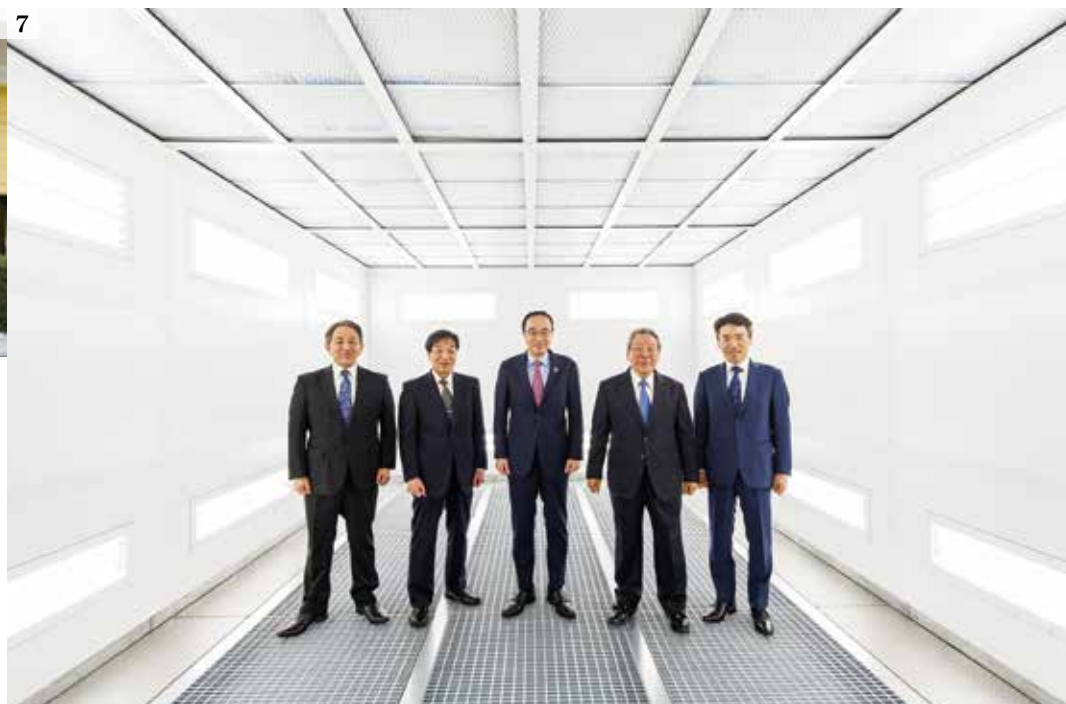
そもそも自動車用塗装ブースの製造に関しては、ヨーロッパが先駆けであり、なかでもイタリアは先進国です。広く知られているとおり、工業デザインという点では自動車自体もイタリアは先進国として注目されてきました。ですから、イタリアの自動車塗装ブースも同様に、外装の色合いなどデザイン面に特徴があります。

この事業における国内での独自性を打ち出すことを念頭においていた当社では、事業への参入当初からイタリアで開かれる展示会などへ足繁く通って、デザイン性の高い製品で勝負するための努力を続けてきました。その結果、素材の良さや構造の確かさに加えて、豊富なカラーバリエーションを有する塗装ブースをお客さまにご提供し、作業環境を快適なものにするお手伝いをおこなえるようになったのです。たとえば複数のブースで作業を分けておこなう際、ブースの色で作業内容等を区別することができるよう、デザイン性だけではなく、作業の効率化にも役立つメリットもあり、塗装ブースを活用されるお客さまに喜ばれています。



8 7

1.対談風景／2.3.塗装ブース用素材を確認／4.作業内容を聞きながら談笑／5.タレットパンチプレス見学／6.加工作業／7.塗装ブース内で記念撮影／8.企業メッセージ





前列左2人目から栗田文昭社長、栗田昭会長、坂本頭取、北本支店長(熊本銀行)

**設計から製造、施工、保守まで
すべての工程を自社でまかなう**

自動車塗装ブース事業における当社の独自性には、もうひとつの特徴があります。それは、製品の設計、製造、施工、メンテナンスの各工程を自社で一貫して手がけている点です。

一部の部材はイタリアから輸入していますが、それを用いてブースを組み立て、製品に仕上げる作業をすべて自社工場でおこなっています。同業他社では、ほぼ出来上がった物を仕入れて製品として出荷しているケースがほとんどです。製品の製造をおこなえるだけの大きさをもち工場と、製造を手がける技術者が必要になりますから、なかなか当社のような事業展開をおこなう会社が出てこないのも理解できます。

一貫体制を整えて製品を自社生産するメリットは、お客さまのご要望にきめ細やかに対応できる点に尽きます。たとえば、ブースの大きさや形ですが、お客さまの作業スペースに合わせたものに仕上げるのが可能です。また、作業目的に合わせて、複数の色を組み合わせた外装にすることもできます。ブース出入口でいえば、スライド式のシャッタータイプやカーテン状のものなど、素材や形状のカスタマイズ

も容易にできます。お客さまのご要望に対して、工夫を凝らしながらもっともふさわしい製品に仕上げるのは、製品に付加価値を加えることであり、これは既製品を扱うだけの事業では決してできません。付加価値の創造は、この事業の醍醐味であり、私たちの誇りといえます。

創業まもなくから手がけてきたダクト事業では、複雑な構造の建築構造物の内側に効率的に風を送り、快適な環境をつくる役割を担ってきました。自動車塗装ブース事業においても、ブース内部の換気と照明、温度調整を通じて作業員の健康を守ると同時に塗装工程の効率アップを図るうえで、厳選した素材と機能的な構造を追求しつつ、お客さまにもっとも役立つ製品を目指す姿勢は変わりません。すべての製品を自社で製造し管理するシステムによって、お客さまのありとあらゆるご要望に対する確かつ迅速にお応えしていくために、今後も研究と改良を重ねて、より良いパフォーマンスを実現していきます。

業容拡大を図りながら 100年企業へ

自動車の塗装および乾燥のための作業

ブースの特性を活かして、他業界に役立てる取り組みも始めています。たとえば、「植物を植える土を乾燥させるのに用いたい」とのご要望で、目的に合わせてアレンジした当社製品をお使いいただいているお客さまもいらっしゃいます。自動車塗装用に限らない、いわゆる工業用ブースの可能性は多分野に及ぶため、市場規模は大きく、これまでより収益率の高いビジネスの構築も可能だと思っています。

2023年に開設した第三工場は、自動車塗装用ブースだけでなく、その他の工業用ブースも製造する拠点と位置付け、業容拡大を目指しているところです。事業の多角化が進行した先のことも考慮して、新工場建設のための用地取得の準備をしています。

それと同時に、新たな技術者の育成も、当社の将来を左右する重要事項です。これまで毎年、塗装ブース先進国イタリアでの海外研修を実施してきましたが、今後も、視野が広く高度な技術を身に付けた人材の育成に引き続き注力していきたいと考えています。

豊かな自然に恵まれた土地で、お客さまにご提供してきた理想的な作業環境を自社においても追求しながら、全社員が笑顔で「創業100年」を迎える日へ向けて邁進を続けてまいります。

■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 坂本 俊宏



ビルや工場の空調・排気設備の大動脈であるダクトの製造と設置のプロとして、全国的に施工実績を積み上げてきた栗田工業。また、自動車修理の場で用いられる塗装ブース事業においても、設計から製造、施工、保守まで全工程を自社で手がけてトップクラスの業界シェアを実現されています。

近年では、その応用技術から多分野で活用できるブースにも着手し、製造拠点を増やしておられます。業容拡大へ向けて意欲的に前進を続け100年企業を目指す姿に感銘を受けました。今後も資金面と情報面で引き続きサポートさせていただきます。



十八親和銀行

家庭の味から生まれた

岩崎本舗「長崎角煮まんじゅう」

自ら行動するという信念と情熱で

挑戦し続ける。

株式会社 いわさきしょくひん 岩崎食品

(岩崎本舗)

代表取締役

いわさき ひろし
岩崎 礼司氏

取引店／十八親和銀行 住吉支店

■会社概要

創業:1964年／所在地:長崎県長与町／資本金:500万円／従業員:189名／事業内容:角煮まんじゅうを主とした食品の製造／直営店:本社工場店、長崎スタジアムシティ店、長崎駅店、西浜町店、長崎空港店、グラバー園店、浜町観光通り店、住吉店、佐世保三ヶ町店、ハウステンボス店、マイング博多駅店、福岡空港店

会社ホームページは
こちらからどうぞ！





本社工場直売所前(左から岩崎社長、山川頭取)

始まりは初代祖父の挑戦 餃子の製造卸売

今でこそ、長崎を代表するご当地グルメのひとつと言っていたただけで成長した岩崎本舗「長崎角煮まんじゅう」ですが、ここに至るまでには祖父、父、そして私の3代にわたる幾多の挑戦がありました。

ご存知の方もいらっしゃると思いますが、当社の起源は祖父（岩崎博孝^{ひろたか}）が始めた餃子の製造卸売業です。祖父は幼少期、当時中国の満州で暮らしていた叔母が長崎に帰省する度に作ってくれた餃子が何よりの好物で、年頃になるにつれて「いつかあの時の餃子で商売をしたい」との思いを抱くようになったそうです。

時が過ぎて戦後の混乱の中、疎開先から長崎に戻った祖父は実家の精肉店の横に間借りする格好で念願だった餃子の製造卸売を始めます。その後1965年、長崎市石神町に工場兼店舗を備えた岩崎食品を創業しました。

角煮まんじゅうを生み出した父 物産展販売に活路

創業後、着実に事業を進めてきたのですが、1982年7月、甚大な天災に見舞われてしまいます。長崎大水害です。当社工場も大きな被害を受け、一刻も早く復興再建の道を探らなければなりません。こうした中、祖父から呼び戻される格好で父（岩崎栄司^{えいじ}）が東京から長崎へ戻ることとなります。

父はそれまで大阪や東京の飲食店で働いていたため、料理の経験と確かな技術を有していました。持ち前の腕とアイデアを活かして多くの商品開発に挑戦し、餃子で勝負していた当社は多商品展開という新たなステージへ歩み出しました。

肉まん、焼売、かにグラタンなど多くの商品を開発しましたが、肉まんを作る包餡機を活用して新たに考案したのが角煮まんじゅうでした。長崎の卓袱料理の一品にある東坡肉^{トンポロウ}（いわゆる豚の角煮）にヒントを得たもので、角煮を伸ばした生地で包むのではなく優しく挟み込んで作ります。ふわっとした生地の隙間から出汁のうま味がしみ込んだ角煮が顔を覗かせ





岩崎社長

食欲をそそります。角煮の味付けは料理上手な祖母の逸品を再現した自慢の味で、岩崎家の家庭の味と父の開発アイデアが一つとなつて、岩崎食品独自の新しい商品が誕生しました。

販売当初は餃子や他の商品と横並びで店舗販売していましたが、新たな販売チャネルとして挑戦した物産展への出店が角煮まんじゅうの売上げと知名度を押し上げていきました。物産展は全国各地へ出向くことができました。多くの方にお試しご購入いただいたことで口コミが広がり、同時にテレビなどのメディアで取り上げられる機会も増え、岩崎本舗「長崎角煮まんじゅう」として全国に知られていきました。

新たな挑戦

コロナ禍は「今こそ勝負のとき」

私といえば、十代の頃は車好きが高じてカートレーサーになる夢を追いかけていました。九州大会のレースで上位入賞するほど情熱を注いでいましたが、人生の進路を真剣に考え始めた20歳頃に父からの後押しもあり、家業を継ぐことを決意しました。

決意が固まればあとは実行あるのみです。大学を辞めて東京の調理師学校に進学し、かつて父が修行していた飲食店で同じように鍛錬を積み、25歳で岩崎食品に入社しました。工場の製造現場勤務を経た後は、物産展で全国を飛び回る日々を過ごしました。その後2018年、33歳で父から経営の代表権を譲り受けました。社長就任後2〜3年は父の経営方針を受け継ぐことを優先し、これから私なりの経営スタイルを築いていこうとしていた矢先の2020年2月、新型コロナウイルスの感染が瞬く間に拡大し、物産展や店舗販売のすべてが停止してしまうという事態に陥りました。正に予想だにしない窮地であったことは間違いありませんでしたが、「今は我慢のとき」と耐える



1.対談風景／2.本社に隣接する工場直売所を見学／3.ふわっとした生地にとろけるような角煮を挟み込んだ角煮まんじゅう／4.5.製造する角煮まんじゅうは一日1万個ほど。気象条件などで生地の発酵時間を変えている／6.試食／7.岩崎社長自らキッチンカーで販売／8.スタジアムグルメ出店のキッチンカー／9.賑わう物産展の様子／10.2024年10月にオープンした「岩崎本舗 長崎スタジアムシティ店」前にて(中央は岩崎社長)／11.企業メッセージ





前列左2人目から岩崎社長、山川頭取、山村支店長(十八親和銀行)

事業者が多い中、私は「今こそ勝負のとき」と自分自身を鼓舞したことを覚えています。

〳会に行ける社長〳を掲げた

スタジアムグルメ

SNS発信が大きな反響を呼ぶ

停止した物産展等を補う新たな戦略として、SNSによる広報の充実・強化に取り組みました。2020年9月には個人情報のアカウトを開設し、顔出しと自身の言葉による情報発信を積極的に展開したところ、サッカースタジアムなどで長崎角煮まんじゅうを販売するスタジアムグルメ(スタグル)に大きな反響がありました。コロナ禍以前から、長崎のサッカークラブであるV・ファーレン長崎の試合の際にはキッチンカーで出店していたのですが、実は私一人でキッチンカーの移動設営から接客、後片付けまで行っていました。お客さまは小さなキッチンカーの販売員がまさか社長本人とは思っておらず「SNSを見ました。社長さんだったんですね!」と多くの方からお声かけいただけるようになりました。〳会に行ける社長〳を掲げたスタグルはお客さまとの

距離を近づけ、当社の信頼度向上とともにスポーツファンという新たな購買層の獲得につながっていききました。スタグルは私にとっても直接お客さまの反応を感じることができる貴重な機会でしたし、V・ファアレン長崎と共に全国を遠征するうちに長崎角煮まんじゅうの知名度も上がり、おかげさまでFUJIFILMS SUPER CUP 2023スタグルフェスで売上第1位となるまでに成長しました。

新境地を拓く「ご当地」商品

そして、目指すは

「九州の角煮まんじゅう」

現在、当社は直営店を長崎県内に10店舗、福岡県内に2店舗(マイニング博多駅店、福岡空港店)構えています。福岡での店舗販売は想像以上に難しいものでした。知名度が備わった長崎角煮まんじゅうを携えて福岡に進出したのですが、長崎のご当地グルメと銘打った商品を福岡の地でお土産として購入してくださる方は決して多くありませんでした。そこで私は「福岡で土産として販売するためには、福岡のご当地グルメでなければだめだ」と考え、

博多の醤油を使った新しい角煮まんじゅうを考案して福岡のご当地グルメとして売り出すことにしました。醤油という調味料を変えるので、角煮のうま味も変わります。看板商品の味を変えてしまうのは危険を伴うことかもしれませんが、私は常に挑戦していきたいという自らの信念を貫きました。その後「博多角煮まんじゅう」と名付けた新たな商品で売上げを伸ばすことに成功しました。

醤油は地域によって異なる味わいを持っています。「博多角煮まんじゅう」を皮切りに、今後は九州各地の醤油を使ったそれぞれの「ご当地角煮まんじゅう」を作り上げていきたいと考えています。そして、長崎のご当地グルメに留まらない九州の角煮まんじゅうというブランドに成長していくよう努力と挑戦を続けてまいります。

私は何事にも率先して挑戦してきました。苦難や失敗もありますが、これからも自らが行動するという信念を大切にすると同時に、私の姿を見た社員全員に同じようなスピリッツが浸透してほしいと願っています。長崎の名物として、贈り物として、お客さま並びに当社に関わってくださるすべての方に喜んでいただける商品作り、会社作りを目指してまいります。

■ 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

「長崎角煮まんじゅう」は、今や長崎を代表するご当地グルメの一つです。百貨店の物産展での販売のみならず、最近ではスタジアムグルメとしての認知度も高く、いま話題の長崎スタジアムシティにも出店されています。

社長自らがSNSで情報発信する姿勢や商品企画を絶妙に変化させながら九州全域への展開を目指すアイデアなど、新たな購買層の獲得・拡大に余念がありません。まさに挑戦し続ける企画力と行動力で、今後ますます発展されることを期待しています。

