



 福岡銀行

再生可能な循環型社会へ向かう  
地域社会の進化に貢献する  
水・環境のソリューション企業。  
株式会社  
ケイ・イー・エス  
代表取締役  
飯野 一義 氏  
取引店／福岡銀行直方支店

■会社概要

設立:1973年／所在地:北九州市八幡西区／資本金:5,000万円／従業員:295名(2025年7月1日現在)／事業内容:【O&M事業】上下水道処理施設、排水処理施設、し尿処理施設などの運転管理【オペレーション】業務と保守点検整備【メンテナンス】業務【プラント事業】機械器具設置工事・水道施設工事・管工事・電気工事の設計・施工管理業務【サービス&サポート事業】上下水道処理施設、排水処理施設、し尿処理施設などの機械類の修理・修繕、ポンプの分解整備や配管工事付帯器具の製作、巡回点検保守業務【取扱商品】荏原ポンプ・送風機・荏原冷凍機・冷却塔・水処理関連機器・工業薬品etc／支店・営業所:北九州支店、直方支店、福岡支店、熊本営業所、下関営業所、飯塚営業所、大分営業所、ベトナム・ハノイ駐在所

会社ホームページは  
こちらからどうぞ!





ケイ・イー・エス直方支店前(左から飯野社長、五島頭取)

## 市の下水処理施設の 維持管理委託先として発足

当社は1973年、北九州市の下水処理場の民間委託業務開始に伴い、当時の荏原インフィルコ(現・水inng)と地元企業からの要望による委託先として創業したのが始まりです。当初の社名は「九州エンジニアリングサービス株式会社」で、私の父である飯野義則よしのりが社長に就任しました。

それ以来、当社は地域のベストパートナーとして各市町村や自治体の「水」に関わる事業を専門に手がけてまいりました。上下水道施設等の機械器具設置の設計・施工をおこなう「プラント事業」、上下水道施設等の運転・維持管理を担う「O&M(オペレーション&メンテナンス/維持管理)事業」、上下水道施設等の機器修理・設備修理・巡回保守点検に従事する「サービス&サポート事業」の三つを柱に事業を展開しています。

そして、水・環境分野に関わる3事業の連携サービス、つまり総合力こそ当社の最大の強みです。これまで培ってきたあらゆる技術を活かして、水・環境分野のコンサルティングから設計・施工・機械調達・設備の運転管理・メンテ

ナンス・アフターフォローにいたるまで、幅広い視点に立つてお客さまに最適のサービスをご提供しています。

北九州市の委託事業からスタートした当社は、現在では北部九州エリアを中心に活動範囲を拡げており、福岡県内に3支店、1営業所、11事業所を構え、県外では熊本と大分に営業所を、ベトナム・ハノイに海外駐在所を展開しています。取引先も現在では、市町村、自治体といった公的機関だけでなく、複数の民間企業にも当社の技術やサービスを提供中です。

## 23歳での社長就任 遺された先代の言葉

さて、ここで私の社長就任の経緯についてお話ししますと、大学卒業後の1991年、ポンプメーカーのノウハウ全般を学ぶために株式会社荏原製作所に入社しました。私は長男ですが、当社の将来を考えての選択でした。

ところが、その年の11月、父が体調不良のため緊急入院。見舞いのために帰郷した私は「余命1か月」と告げられ、荏原製作所をわずか9か月で退職することに。当社へ即時入社





飯野社長

したわけですが、まだ社会人一年生であった私としては、当時の経営幹部の方に社長を引き継いでいただくつもりでいました。しかし結果として、諸事情により引き受けていただけの方が見つからず、23歳で社長の役割を継承する決意を余儀なくされたのです。

当初はとにかく不安と焦りに満ちた日々でした。社長といっても、どの社員より年下です。ベテラン社員、先代と付き合いのあった人たちの話を聞いてまわり、一つずつ覚え、一つずつクリアしていくところからのスタートでした。そのような時に、道しるべとなったのが、先代がよく口にしていた言葉です。「この仕事はやりがいがある」「世の中の役に立ってる仕事だから、みんなを幸せにできる」と語っている姿を思い出しました。私は先代とは一度も仕事を

ともにしたことがないままでしたが、その言葉が「教え」となりました。

一緒に働く社員とその家族、協力会社やお客様さま、地域社会の一人ひとりが幸せになれる。そういう社会をつくるために、それぞれの生活と成長をサポートできる会社でありたい。当社は、「みんなが幸せになる会社づくり」を「創業の精神」として経営理念の最上位に掲げています。

### みんなが幸せになるための 制度充実化に継続的に注力

一人ひとりが幸せになるための会社づくりを進めていく施策は、いくつもありますが、その一つが「KES-GTS」という社員の評価と成長支援を目的とした制度です。「仲間とともに学び成長する」という意味で「Grow up Together System」と名づけました。

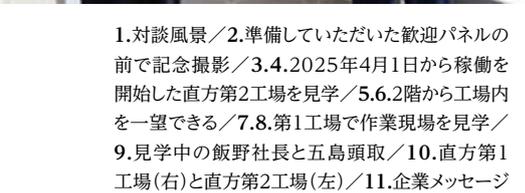
具体的には、社会人としての基本となる挨拶や服装などに始まり、仕事上のタスクやスキルなど、こまかく項目を設けたうえで、上司と部下が仕事と課題を常に共有し、ともに成長しながら信頼関係を築けるような教育ノウハウと評価制度を実施しています。



11 9



7



8

1.対談風景/2.準備していただいた歓迎パネルの前で記念撮影/3.4.2025年4月1日から稼働を開始した直方第2工場を見学/5.6.2階から工場内を一望できる/7.8.第1工場で作業現場を見学/9.見学中の飯野社長と五島頭取/10.直方第1工場(右)と直方第2工場(左)/11.企業メッセージ



最前列左2人目から飯野裕二副社長、飯野一義社長、五島頭取、阿部支店長(福岡銀行)

また、社員が家族とともに幸せになるために、小学6年生までの子どもの学校行事に参加するための特別有給休暇の新設、育児短時間勤務制度の利用対象の拡大(法定では3歳までのところ小学3年生までに)などを実現。これらの取り組みが、「従業員の仕事と子育ての両立のための環境整備について功績が顕著である」として、昨年「福岡県子育て応援宣言企業・事業所 知事表彰」を受けました。この表彰を通過点として、より働きやすい職場環境を実現していきたいと考え、奨学金返還支援手当など各制度の充実化に力を注いでいます。

### 地域の水・環境の「安全・安心・安定化」を支える

当社の最近のトピックスとしては、以前より工場を構えていた直方市内に、本年4月、新たに第2工場が完成し、操業を開始したことが挙げられます。「ポンプのサービスステーション」を目指す本工場は、小型から大型まであらゆるポンプの整備が可能になりました。技術力の向上と生産体制の仕組み構築によって受注拡大と技術者育成を促し、「地域の水・環境のトリプルA(安全・安心・安定化)の

創造」に努めていきます。

また同じく4月から、福岡県鞍手郡小竹町の「水道施設運転維持管理等包括業務」を開始しています。これまで小竹町では町直営で管理されていた運転管理業務が初めて民間企業に委託されました。安全・安心な水を安定して供給することを使命として全社の連携を図り、小竹町の未来づくりに貢献できるように取り組んでまいります。当社は、これまでに県内の直方市や飯塚市においても同様に、水道施設の運転維持管理業務の委託を受け、地域住民の生活に役立つ事業を展開してきました。これからも、より多くの地域の水・環境を支えられるよう、活動の場を拡げていけたらと考えております。

### 地域社会に欠かせない 100年企業となるために

おかげさまで当社は、2年前に創業50周年を迎えることができました。この創業50周年を機に、「SHINKA」を当社経営のキーワードとして掲げました。

当社の三つの事業の技術・技能とサービスをさらにレベルアップさせるための「深化」と、

外部環境や時代の変化に対応して新たな技術・技能とサービスを生み出していく「進化」をかけ合わせて、お客さまの価値向上、すなわち「真価」へ繋げていきます。

そして、これから100年企業を目指していくために、長期ビジョンとして「2035 Vision」を策定しました。「水・環境ソリューションでサステナブル社会を共に創造しよう!」を合言葉に、インフラ事業への貢献、海外への技術支援など水・環境の問題解決を通じて、持続可能な社会に貢献する企業を目指してまいります。

さらに、中期ビジョンとして掲げたのが「地域ナンバーワンの水・環境ソリューション企業を目指す」です。まずは、「3事業部門の連携」「メーカー代理店としての技術提案」「24時間365日の緊急対応のワンストップサービス」という当社の強みを発揮した活動で、水・環境の課題を抱えておられる地域のお客さまから一番にお声がかかる「水・環境のファーストコール・カンパニー」を目指します。

社内外、そして地域社会に、笑顔と「ありがとう」の言葉があふれる会社づくりに取り組み、水・環境を通して人づくりと幸せづくりに、より一層努めてまいります。

## ■ 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、「総合水・環境エンジニアリング企業」として50年以上も地域のインフラを支え続けてきました。また、ここ数年増加傾向にあるゲリラ豪雨や線状降水帯発生時の緊急対応や、災害復旧にも尽力されています。一企業としては珍しい災害対応用の給水車も準備中というお話には、「地域の水と環境を支える」という当社の強い想いを感じます。

100年企業を目指して策定された長期ビジョン「2035Vision」の合言葉は、「水・環境ソリューションでサステナブル社会を共に創造しよう!」。これからの当社の歩みに、私たちFFGも一緒にさせていただきたいと思っております。





 熊本銀行

時代を読む開発力と

高品質な商品力で

お客さまと従業員を「満面の笑顔」に。

オークラ製菓株式会社

代表取締役社長

笠井康仁氏

取引店／熊本銀行 薄場支店

#### ■会社概要

創業:1971年／所在地:熊本市南区／資本金:  
1,000万円／従業員:80名／事業内容:各種飴  
菓子製造／出張所:関東出張所、関西出張所、  
中部出張所、九州出張所

会社ホームページは  
こちらからどうぞ!





第4工場前(左から笠井社長、坂本頭取)

## 懐かしのキャンディから 低カロリーキャンディ、 タブレット、グミ製造へ

オークラ菓菓は、鹿児島県のセイカ食品株式会社の関連会社として、1971年10月「大倉製菓株式会社」の名称でスタートしました。1974年には、いも飴の製造を開始、さらに田舎飴も加え、九州全域に販路を広げていきました。

1985年、現在の熊本市南区護藤町にある協同組合熊本フーズタウンに加入。1987年にはその熊本フーズタウンに本社や工場を全面移転し、社名も「オークラ菓菓株式会社」となりました。

実は2代前の社長は私の父・笠井泰男なのですが、父も一社員からの叩き上げで、私はアルバイトのつもりで1992年に入社しました。それがいつの間にか正社員となり、製造現場、営業などを経て、2005年に工場長兼営業企画部長となり、2021年1月に社長に就任しました。

当社の売り上げを牽引しているのは、プライベートブランドであり代表的な商品である「塩あめ」です。昔懐かしい甘さと素朴な味わいで、今も昔も変わらず愛される商品となっています。

います。そのほか沖縄黒糖飴、大島糖、のど飴など、当社の歴史のほとんどがハードキャンディを主力商品としてきました。

業容を拡大する中で、2008年には低カロリーキャンディの製造のための第2工場、2017年にはタブレット工場となる第3工場を増設しました。2024年8月には、熊本銀行のサポートのもと第4工場を新設し、グミの製造も開始しました。多くの商品を取り扱うことができるようになり、おかげさまで就任時と比較すると売り上げが約2倍になっています。

## 主力はOEM・ODM製品 開発力で事業を次々と拡大

しかし、時代の変化とともに甘くて美味しいだけのキャンディでは、企業としての成長は見込めなくなってきました。そこで注目したのが、低カロリー、低糖質などの健康志向の製品です。この低カロリーキャンディは、委託者のブランドで製品を生産するOEM・ODM製品として受注対応しています。ドロップタイプ、シュガーレスタイプ、タブレットはもちろん、形や大きさ、個包装や外装袋など、小ロット多品種生産でオリジナル製造を受託しています。



5



3 1



6



4 2





笠井社長

このOEM・ODM製品の開発力が、現在の当社の強みになっています。お客さまの「どのような製品を作りたいのか」というご要望や販売戦略に合わせたプランニングから始まり、製品やパッケージのサンプルを作成します。フレーバーの配合といった味はもちろんのこと、原材料をどのように配合し機能性などを持たせるのか製品の企画案とお見積りを提示した後、最終決定し、本製造を行います。

おかげさまで私たちのこの技術は、皆さまがよく見かける大手メーカーの製品に用いられています。私も以前より新しい製品の開発に意欲的に取り組んでおり、現在は開発室にて専任の研究員とともに、さらなる開発力の向上に努めています。

**社長就任の際、掲げたのは「ES（従業員満足）なくしてCS（顧客満足）なし！」**

社長就任後、最初に取り組んだのが社長室をなくし、事務所内をワンフロアにすることでした。工場長として長く現場を経験し、従業員を大切にしたいと思いつけていました。その上で掲げたスローガンが「スタッフ満足度10,000点へ！ES（従業員満足）なくしてCS（顧客満足）なし！」でした。期待を超える仕事をするため、高品質な商品を適正な価格で提供するための大前提として、それらを支える従業員を大切にしなければならぬと考えています。

従業員に、将来の夢を聞いてみたところ「車を買いたい」「二戸建ての家がほしい」「家族で旅行に行きたい」など、さまざまなものがありました。これらの夢を実現するために会社は何かできるだろうかと考えたのです。各種手当、育児休暇や週休二日制の実施など福利厚生充実、ノー残業デーの推進など、社員を幸福にするために取り組まなければならない課題が多くあることに気づかされました。



1.対談風景／2.3.飴の製造工程を見学／4.飴生地の成形工程を体験／5.出来上がったばかりの飴を試食／6.飴の包装作業／7.8.タブレット製造工程を見学／9.取引先で実施している金太郎飴実演。笠井社長は飴細工職人としても活動中／10.オリジナル商品（左上からお気持ち飴、バターボール、キシリトールキャンディ、沖縄黒糖飴）／11.企業メッセージ



前列左3人目から笠井社長、坂本頭取、上田支店長(熊本銀行)

## 「子育て支援優良企業」認定 従業員を大切にす環境づくり

まずは、社員が仕事と子育てを両立できる支援を始めました。その一つとして結婚・妊娠・出産・子育てに伴い退職した社員を優先的に雇用する「再雇用制度」を導入しました。当社は女性従業員の割合が高いこともあり、積極的に活用してほしいと考えているところです。

また育児休業制度については実際に男性社員2名が取得し、最長で半年の休暇を実現しています。ただ、現場での理解はまだ追いついていない部分もあると感じています。繁忙期であっても従業員が「心配せずに育児をしつかり頑張つて！」と言えるよう、人員の確保やマニュアルづくりを今後さらに進めていきます。

これらの取り組みが評価され、2025年2月に、子育て世帯などが安心して子育てと仕事の両立ができる、働きやすい職場環境の整備を進める企業に対する「熊本市子育て支援優良企業」の認定を受けることができました。

そのほかにも、子育て世帯イベント休暇など休暇を拡充し、時短勤務・フレックス制を導入しました。休日に関してはお盆・正月休みがあるため完全週休二日制の導入はまだできていないものの、土曜日にも休日を設定することで

年間休日を増やし、従業員がより働きやすい環境づくりに注力しています。

私が就任時に50名ほどだった従業員も、現在は80名にまで増えています。SNSで働く現場の声を届けるなど、若い世代の人材確保も積極的にを行っています。

従業員の誕生日には、私の手書きのメッセージを添えたギフトカードを進呈しているのですが、それを泣いて喜んでくれたパート従業員がいました。年齢を重ねると家族にもお祝いを言ってもらえないことも多くなり、私のメッセージに感動してくれたようです。このように従業員が幸せになれる、仕事とプライベートのバランスがとれた働き方を実現できるよう、これからも取り組んでいきます。

### 時代のニーズをとらえた開発力 新しい分野への挑戦も

OEM・ODM製品の開発を中心に、新しい取り組みも次々と行っています。その一つとしてSDGsに着目し、そこで掲げられている17の目標のうち8つの目標達成に大きく寄与するフェアトレード商品を開発しました。そこで生まれたのが「FTTチョコレートキャンディ」「FTT黒糖キャンディ」です。

現在は低カロリーからまた一步進んだ「スローカロリー」プロジェクトも推進しています。スローカロリーは、特に糖質の消化吸収がゆっくりであることを意味する造語で、糖尿病や肥満などの生活習慣病のリスクを低減できます。当社では機能性甘味料「パラチノース」を活用した新たな商品の開発を進めています。

また、これまでの技術を活かし、ペットフードや健康食品、医薬品の分野にも進出していくつもりです。ペットフードの一つとしてグミの技術を使った魚の餌の実用化を進めています。健康食品の分野では、いまアメリカではサプリメントの主流がグミに変わっています。グミやタブレットが大きく貢献できるのではないかと考えているところです。

現在、お取引企業などの各種イベントに向いて、金太郎飴の実演を行っています。新しい商品の開発と同時に、昔ながらの飴細工の良さを多くの方に知ってもらいたいと、私が自ら実演をしています。当社からの恩返しでもあり、社長や従業員の顔が見えることで新しい人材の確保にも繋がっていくのではないかと考えています。地域、社会に必要な会社であり続けるために、また従業員一人ひとりの夢が実現でき「満面の笑み」でいられるよう、これからも邁進してまいります。

## ■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 坂本 俊宏



オークラ製菓は、「塩あめ」をご存じの方も多いと思います。実は皆さまがスーパーやドラッグストアでよく見かける大手メーカーの低カロリーやシュガーレスといった健康志向のキャンディやタブレット、グミの製造を手がけている会社でもあるのです。

その高い商品開発力、そして提案力を持って、ここ数年で飛躍的に売り上げを伸ばされました。その根底にある何よりも従業員を大切にしている笠井社長の思いを、私たちも応援していきたいと思っております。



JS 十八親和銀行

法人在庫買取と事業買取で  
急成長を遂げ進化が止まらない  
ネクストリーディングカンパニー。

PINCH HITTER  
ピンチ ヒッター  
JAPAN 株式会社  
ジャパン

代表取締役社長  
よし おか たく や  
吉岡 拓哉 氏

取引店／十八親和銀行 大村支店

#### ■会社概要

設立:2013年／所在地:(本社)長崎県諫早市、  
(東京支社)東京都中央区／資本金:4,300万円  
／従業員:81名／事業内容:法人在庫買取事業、  
事業買取販売業、倉庫マッチング業、地方人材  
マッチング事業／グループ会社:株式会社R・E  
BROTHER'S、株式会社フックマート

会社ホームページは  
こちらからどうぞ!





  
PINCH BITTER JAPAN  
GROUP

本社前(左から吉岡社長、山川頭取)

## 地方の課題に気づいたことで 生まれたビジネスモデル

当社は「もったいないを笑顔に変える」というミッションのもと、法人在庫買取サービス、事業買取サービス、空きスペース買取サービス、人材マッチングサービスを展開しています。買取サービスでは、仲介ではなく、買い取るからこそ実現できるスピード感と柔軟性を強みに、これまで1万社以上の企業さまとの取引を重ねてまいりました。

現在、2013年の創業から13年目となりますが、2022年に100万社が対象となる「アジア太平洋急成長企業ランキング」に初ランクイン後、これまで3回ランクインするとともに、当社グループ会社である株式会社R・E・BROTHERSアーカイブ プラザーズが2025年に初めてランクインし、アジア太平洋急成長第24位、国内第1位を獲得する快挙を達成しました。これも皆さまからご愛顧いただきました。これも皆様からご愛顧いただきました。これも皆様からご愛顧いただきました。これも皆様からご愛顧いただきました。

私は、前職では美容商材の卸会社で働いており、顧客の先にいるエンドユーザーの嗜好を捉えて販売戦略を立てる仕事に面白さを感じていました。営業成績面で大きな成果を

挙げられるようになった時、学生時代から抱いていた「起業してみたい」という思いがふくらみ、25歳で当時の世の中で注目を集めていたLED照明などを小売店に販売するビジネスを起業しました。その後日々飛び込み営業を続ける中、地元のスーツ用品店に入ったのが最初の転機でした。

売り場には、何年も前に製造された「型落ち」の野球グローブやバットが、定価の半額で並んでいました。店主に話を聞くと、大型商業施設やネットショッピングに押されて商品が売れない状況で、在庫が売れないから新商品を仕入れられない、との悩みを抱えられていました。

話を聞いた時、これらをまとめて買い取って別の場で売れば、グローブやバットを子供たちに安く提供できるかもしれない、と思い立ちました。実際に全在庫商品を買取り、販路を変えて売ってみると、利益を乗せた価格で売り切ることができました。手ごたえを感じた私はすぐに中古のバンを購入し、南は九州、北は北海道まで、スポーツ用品店を一店ずつ訪れる全国行脚を始めました。およそ1年で、買い取りした会社は約3,000社に達し、在庫一括買取事業は当社の中核事業となりました。





吉岡社長

## M&A仲介のデメリットを補う 小規模事業の売買サービス

スポーツ用品は、都市部では大規模店で売られているケースが多いのに対し、地方だと個人商店などで昔ながらの商いが続けられている場合が少なくありません。進学でも就職でも長崎から出たことのない私は、ごく自然に、自分の暮らす諫早で起業しました。そのことでは、都心では見えてこない、地方の小さなビジネスの課題に気づけ、新たな価値を創出するビジネスモデルを始められたのだと思います。

スポーツ用品から始まった当社の在庫買取事業は、現在では、アパレルから自転車、工具、

日用品、食品まで、幅広い商品を対象とした滞留在庫の全量一括買取をおこなって、ブランド毀損にならない販路に売っています。

在庫買取事業を成長させる過程で、資金調達のためにスポーツ用品買取事業を売却して次の買取事業にシフトするといった、小規模な自社事業売却を重ねました。当社の場合、在庫買取事業を伸展させていくなかで構築した人脈・お付き合いがあったことで、小規模な事業であっても仲介を通さずに売却を進めることができましたが、その一方で、世の中には小規模事業であるがために、自己の事業を売りたいのに売れないケースが多く存在するのではないかと思うようになりました。日本の中小企業の約4割が売上高1,000万円以下といわれている状況にもかかわらず、小規模ではM&A仲介業者が取り扱うことが少ないためです。また、M&A仲介では、うまく事業が売れても譲渡代金が入金されるまでに短くても1年程度を要するといった資金繰り面の課題もあります。

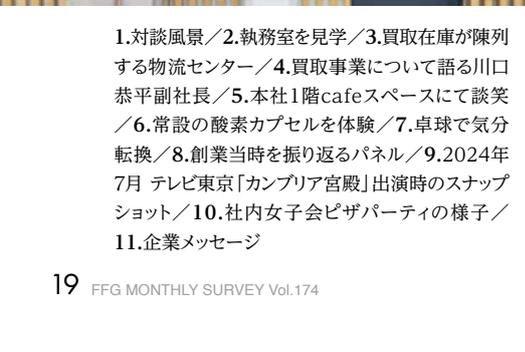
そこで、在庫買取と同じように、当社がまず事業を買い取ってキャッシュをお支払いすることができれば、全国の中小企業経営者のお力になれるのではないかと、事業買取サービスを



11 9



7



8

- 1.対談風景
- 2.執務室を見学
- 3.買取在庫が陳列する物流センター
- 4.買取事業について語る川口恭平副社長
- 5.本社1階cafeスペースにて談笑
- 6.常設の酸素カプセルを体験
- 7.卓球で気分転換
- 8.創業当時を振り返るパネル
- 9.2024年7月 テレビ東京「カンパリア宮殿」出演時のスナップショット
- 10.社内女子会ピザパーティの様子
- 11.企業メッセージ



最前列左3人目から川口副社長、吉岡社長、山川頭取、森田支店長(十八親和銀行)

おこなう別会社「R・E BROTHERS」を設立しました。

M&A仲介と違って、事業を当社でいったん買い取ってから、売り渡し先となる買い手と直接交渉できるため、交渉がスピーディーなうえ、売買する事業規模が比較的小さいことで綿密な調査を省いて買い取れるのが、本事業の強みです。M&Aによる事業継承では、1年以上かかってしまったために売買のタイミングを逸し成約しないケースも多いようですが、当社の場合、成約までに平均1か月というスピード感をもってニーズにお応えしています。

当社の事業買取サービスでは、ネット通販サイトや買取サイトなど、いわゆるインターネット上で成立する事業を多く取り扱っています。場所に左右されないため、ゼロから副業を始めたい、起業したいといった局面でよく利用されています。最近では、コロナ禍で既存事業が不振となった飲食店が、ECサイト事業を買い取ったケースもありました。事業転換や変革を必要とするタイミングで、スピーディに新たな事業へチャレンジするための足掛かりをご提供できることも当社の事業買取サービスの良さでもあります。

## 地方の中小企業と

### 地方人材のマッチングを促す

#### 新サービス「N-<sup>エヌ</sup>bi-z」

また当社では、7月より長崎県内の中小企業と求職者の新しい出会いを創出するマッチング型人材紹介サービス「N-<sup>エヌ</sup>bi-z」を開始しました。従来の求人媒体では十分にカバーしきれない領域である地方企業と地方人材のマッチング、つまり「地方（長崎）」に特化した新たな取り組みです。

本サービスを開始した背景には、やはり地元長崎の、地方特有の状況があります。従業員50名以下の中小事業者を中心に、「人手が足りないが採用にかけられる時間もノウハウもない」といった悩みが根深く存在します。その一方で、「長崎で働きたいが企業を知らない」「家族の近くで再就職したい」と考える求職者も数多くいます。本サービスは、LINEを利用して登録からマッチング、面談調整までをスマートフォンひとつで完結できる設計としています。採用活動に課題を抱える長崎の小規模事業者と長崎で働きたい求職者の双方のお役に立てるよう積極的に展開していきます。

## 「5年で規模を5倍に」

### PHJは次のステージへ

昨年、韓国の在庫買取企業のM&Aを皮切りにアジア展開に着手しました。現在は台湾にも進出しています。そして今後は、シンガポール・タイなどのアジア諸国へもビジネスフィールドを拡げていく計画です。前述のマッチング型人材紹介サービスも、海外展開も、さらに当社を成長させていくための新たな取り組みと位置付けています。そして、これまでのビジネスモデルを基盤とした新規事業開拓にも積極的に取り組んでおります。

創業当初、「地方では、人材の獲得、ブランディング、資金調達などが不利」と言われました。しかしながら、当社は地方の強みを活かす形で人材の獲得とブランディング戦略をおこない、おかげさまで昨年の年間取扱高は617億円に達しました。

そして、当社は「5年でビジネスの規模を5倍にする」と、さらに高い目標を掲げています。長崎県発のスタートアップ企業として、世界に通用するサービスを生み出し続けられるよう、本気で挑戦してまいります。

## ■ 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



吉岡社長との対談では、「人が10回挑戦するところを当社は3,000回挑戦する。人が追いつけないほど差をつくる」「事業立ち上げには経験者を入れない。固定観念は要らない」など、日本一の急成長企業らしい言葉を多く伺えたことがとても印象に残っています。

また、子供サッカーチームにユニフォームを寄贈するなど、社業以外の地域貢献にも取り組んでおられる様子。常識を覆しながら躍進を続ける企業の強い推進力は、地域の発展も後押しします。これからもきっと私たちが驚くような新しい一手を打ってこられることでしょう。



 福岡中央銀行

確かな実績と提案力を持った  
設備管理のプロフェッショナル集団。

げん かい こうぎぎょう  
玄海興業 株式会社

げん かい こうぎぎょう  
玄海興業ビル管理

株式会社

代表取締役社長

おくむら のぶひろ  
奥村 伸弘 氏

取引店 / 福岡中央銀行 七隈支店  
福岡銀行 西新町支店

#### ■会社概要

##### 【玄海興業 株式会社】

設立:1976年 / 所在地:福岡市早良区 / 資本金:  
2,000万円 / 従業員:64名(2025年5月現在、  
パート・アルバイト含む) / 事業内容:設備管理  
業務(官公庁)、不動産業務

##### 【玄海興業ビル管理 株式会社】

設立:2022年 / 所在地:福岡市早良区 / 資本金:  
1,000万円 / 従業員:31名(2025年5月現在、パート含む) / 事業  
内容:民間ビルメンテナンス業務(清掃、消防設備点検、貯水槽清掃)

会社ホームページは  
こちらからどうぞ!





福岡中央銀行  
福岡中央銀行  
福岡中央銀行

福岡市立総合西市民プールのメインプールにて(左から奥村伸一会長、奥村伸弘社長、荒木頭取)

## 下水道普及を機に 公共施設の管理業務へ

玄海興業の設立は1976年。その前身は、祖父・奥村健蔵が戦後に創業した「西日本興業」です。同社はし尿収集運搬の会社としてスタートし、福岡市からの委託により、離島・玄界島でのし尿収集業務を手がけるようになりました。この業務を専業化するため、別会社として「玄海興業」を設立したのが始まりです。

業績は順調に推移しましたが、福岡市内の下水道普及率がほぼ100%に達したことで、玄界島以外の業務がすべて終了。他の福岡市の入札に参加を試み、必要な許可を取得するために社員一丸となつて資格取得などに取り組みました。

最初に委託を受けたのは、西区西の丘にある福岡市立総合西市民プールです。特殊な施設の管理に戸惑いもありましたが、現場での教育を徹底しながら、着実に実績を積み重ねていきました。

## 民間のビル管理にも進出 1,100棟の物件を担当

その後は、早良区原の雨水ポンプ場、博多区の月隈パークゴルフ場、早良区百道の防災センターなど、多くの公共施設の維持・管理を受託しています。例えば、月隈パークゴルフ場では植栽管理も含まれ、施設ごとに業務内容が大きく異なる中、責任を持って対応してきました。

現会長である父・奥村伸一の代には、民間のビルやマンションにおける清掃、消防設備点検、貯水槽清掃などを行うビルメンテナンス事業にも進出。実績ゼロからのスタートでしたが、管理会社に足しげく通い、信頼を積み重ねました。

現在では、福岡市を中心に、東は宗像市、南は筑紫野市、西は糸島市までエリアを拡大し、約1,100棟の物件を担当しています。さらに、ビルメンテナンス事業部門の成長を受け、2022年4月には「玄海興業ビル管理 株式会社」として分社化しました。



5



3 1



6



4 2





奥村伸弘社長



奥村伸一会長

## きめ細かなメンテナンスと実績に基づく確かな提案力

私自身は当初、家業を継ぐ気持ちはなく、大学進学後、大手不動産会社に就職しました。しかし、父の病気をきっかけに2004年10月、29歳で玄海興業に戻ることに。不動産の知識はあっても、メンテナンス業務はまったく

の未経験。現場での実務を経て、次第に对外業務を任されるようになり、2014年5月、39歳で代表取締役になりました。

当社が信頼される理由は、「きめ細かなメンテナンスと迅速な対応」そして何より「提案力」にあると考えています。

例えば、お見積もり依頼をいただいた際には、単に金額を提示するだけでなく、「もっとこうした方が良いのでは？」という別案も提案。実際、10日に1回のメンテナンス依頼に対して「週1回」のご提案をし、清潔感の維持やクレーム減少といった効果を訴求しています。

また、多数の物件を担当している強みを活かし、エリア別に作業日を統一することで、作業効率化と経費削減を実現しています。

## 資格取得をバックアップ 労働基準の徹底を

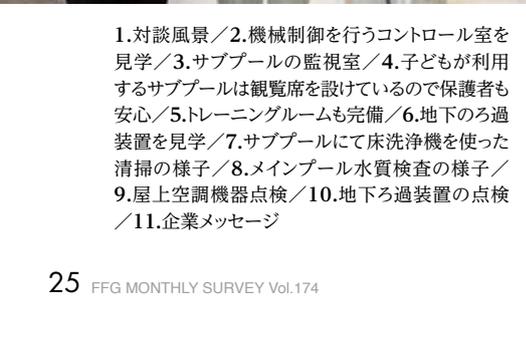
現在、最も重視しているのは人材の確保と育成です。新入社員はまず現場スタッフとしてスタートし、先輩からの指導を受けながら実務を習得。現場を知ること、「こうした方が良い」という提案ができる人材へと成長してもらいたいと考えています。



11 9



7



8

- 1.対談風景/2.機械制御を行うコントロール室を見学/3.サブプールの監視室/4.子どもが利用するサブプールは観覧席を設けているので保護者も安心/5.トレーニングルームも完備/6.地下のろ過装置を見学/7.サブプールにて床洗浄機を使った清掃の様子/8.メインプール水質検査の様子/9.屋上空調機器点検/10.地下ろ過装置の点検/11.企業メッセージ



福岡市立総合西市民プールにて。前列左2人目から奥村伸一会長、奥村伸弘社長、荒木頭取、高田支店長(福岡中央銀行)

さらに、向上心のある社員には会社が資格取得を全面的に支援(受験・講座受講費用全額会社負担)し、資格手当も支給。働きやすい職場環境の整備にも注力し、私傷病入院自己負担額の会社負担と週休2日制の導入、夜勤・残業の削減も推進しています。

また、社員が独立して設立した協力会社との連携を強化し、ファミリー的な関係性で共に業務に取り組んでいます。当社は福岡市から業務を受託している立場として、労働基準の厳守にも強い責任を持って取り組んでいます。

**創立50年に向けて  
総合西市民プールの業務拡大  
新社屋の建設も進行中**

福岡市立総合西市民プールは、2023年の世界マスターズ水泳選手権2023九州大会の会場に選ばれたことにより、大規模改修工事



福岡中央銀行保証付「SDGs私募債」を発行(贈呈式の様子)

## 〈新社屋建設中〉2026年2月竣工予定



1.新社屋外観(イメージパス)／2.新社屋1F事務スペース(イメージパス)／3.新社屋2F事務スペース(イメージパス)



## 地鎮祭【各社代表】

- ・ 上村建設株式会社 上村英輔社長(前列右から3人目)
- ・ 福岡中央銀行 高田洋副頭取(前列左から2人目)
- ・ 福岡銀行 松蘭康治福岡地区本部副本部長(後列右から3人目)
- ・ ユーライフホーム株式会社 池田誠一郎社長(後列右から4人目)
- ・ 玄海興業株式会社 奥村伸一社長(前列左から3人目)
- ・ 玄海興業株式会社 奥村伸弘社長(前列右から4人目)

が実施され、その間当社も一時受託中止となりました。30名以上の社員が関わっていた業務でしたが、解雇することなく再受託を目指して尽力。無事、改修後も再び業務を請け負えることとなり、安堵しています。

2025年度からは、福岡市が小学校のプール授業を民間に委託する方針を発表。総合西市民プールでも水泳授業を実施しており、学校教育の場としての役割が期待されているため、これまで以上に安全管理の徹底が求められます。

2026年には、玄海興業の設立から50年を

迎えます。それに先立ち、福岡市早良区有田に新社屋の建設を予定しています。これまで点在していた事務所機能を集約し、約200坪の敷地に広々とした駐車スペースを確保。竣工は2026年2月、稼働は同年6月を予定しています。

若い世代が快適に働ける内装・設備(カフェテリアスペースと設置型社食)を整え、ビルメンテナンス業界においても魅力的な職場環境を目指しています。働く環境を整えることが、人材確保と企業成長の鍵であると確信しています。

## ■ 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



当社は福岡市立総合西市民プールをはじめとした公共施設管理、民間ビル・マンション管理において、確かな実績と信頼を築いてられました。

当行とも長きにわたりお付き合いをいただいております。2026年6月稼働予定の新社屋建設に際しても、支援させていただいております。新社屋は快適なオフィス環境を備えるとのこと。人材不足が課題となる業界において、若い世代が魅力を感じられる職場となることを期待しております。

今後ますますのご発展を心よりお祈り申し上げます。