



 福岡銀行

時代の変化の先頭に立ち、
安心・安全、かつ高品質な
産業用、医療用ガスを届ける。

福岡県飯塚市
福豊帝酸株式会社

代表取締役社長
宮嶋 寛幸氏
みやじま ひろゆき

取引店／福岡銀行 飯塚支店

■会社概要

創業:1952年／設立:1957年／所在地:福岡県飯塚市／資本金:7,500万円／従業員:130名(グループ全体:220名)2025年8月現在／事業内容:産業用・医療用高圧ガスの製造及び販売、溶材及び関連機材、FA機器、防災機器及びロボット等の各種機材の販売／事業所:本社・筑豊事業所、福岡事業所、朝倉事業所／グループ会社:株式会社エア・ガシズ北九州、長崎酸素株式会社、東新化成株式会社

会社ホームページは
こちらからどうぞ！





本社前(左から宮嶋社長、五島頭取)

鉄工所から溶接用ガス事業へ 創業社長の大きな決断

私たちは空気から酸素、窒素、アルゴンといったガスを取り出し、産業用ガス、医療用ガスをお届けしています。産業用ガスは鉄鋼・建設・自動車など、あらゆる分野での溶接・切断などに用いられています。食品・飲料用であればお馴染みのビールサーバー用のガスを主に取り扱っています。医療用では、病院や施設などで使われる医療用酸素、特に最近では肺機能が低下した高齢者の方向けの酸素吸入治療に必要な在宅酸素サービスに力を入れています。

創業は1952年、祖父である宮嶋倉七が飯塚市立岩で前身となる「筑豊酸素」を設立しました。戦前は鉄道や軍艦に用いられる釘を製造する鉄工所だったのですが、戦後になると祖父は「これからは溶接の時代だ！」と決意し、溶接用ガスの供給へと事業を転換します。私は幼い頃の記憶しかなくあまり覚えていないのですが、かなりやり手のタイプだったそうです。その祖父の判断が功を奏し、事業は安定します。5年後の1957年には、産業ガスメーカーである「帝国酸素」（現：日本エア・リキード合同会社）と共同出資する形で、

現在の「福豊帝酸株式会社」が設立されました。

自動車産業の成長と 多角的戦略で安定経営へ

1970年になると、北部九州には日産自動車九州の設立を皮切りに、トヨタ自動車九州やダイハツ九州といった自動車メーカーが次々と進出。福岡は、今や愛知県に次ぐほどの自動車生産拠点になっています。同時に私たちの事業も、それまでの炭鉱用から自動車用へと変換します。さらには医療用、ビールサーバーを主力とする食品飲料用へと、現在その用途は多岐にわたっています。

おかげさまで、バブル崩壊やリーマンショック、コロナ禍といった未曾有の経済危機に直面しても、私たちの事業は大きなダメージを受けることなく、常に黒字を続けてきました。その要因となるのが、この多岐にわたる事業展開ではないかと思えます。例えば自動車産業であれば2012年ごろ、中国での不買運動が大きくなり生産台数が大きく落ち込みました。確かに自動車関連の需要は減少したのですが、その一方で他の業界にダメージが



5



3 1



6



4 2





宮嶋社長

なかったおかげで、売り上げ全体に大きな影響を受けずに済みました。

産業ガス業界は、ガスという目に見えないものを商品として提供しています。それらは昔からボンベという重い容器に詰めてお客様に届けています。そしてボンベはワンウェイではなく、回収し、再充填し、再度お客様に届けるという循環型ビジネスであり、現在に至るまでこの形態は殆ど変わっていません。そのため、地域制が強い業界であり、同業他社とは必然的に販売エリアを分散させていくことになり、結果的に競合による無理な価格低下が起きにくい環境になっています。非常にニッチな事業だけに、お互いが存在価値を認め、共存できていることが強みになっています。

給与制度を「見える化」 福利厚生も充実させ人材を確保

私は2005年に、2代目の父・宮嶋正夫まさおから会社を引き継ぎました。入社前は業界での経験を積むべく、日本エア・リキード合同会社に入社。同社はフランスに本社を構える世界的トップクラスの産業ガスメーカーで、その日本法人となります。祖父・父の跡を継ぐべく、5年ほど修業させていただきました。

その後、1997年に福豊帝酸に入社。いきなり企画室室長の肩書きを与えられ、父である社長の補佐的な役割を任されました。私が特に取り組んできたのは、良い人材が集まる組織づくりです。様々なビジネス書を読む中で、人事制度の改善に関する文献に目をとめ、それまでクローズだった給与制度をオープンにし、社員に「見える化」を図りました。自分の給与がどのように評価されるか分かるようになったことで、社員の意識も変わってきたのではないかと思います。

新卒の定期採用も順調です。以前から就職担当の先生とつながりが深い地元の工業高校出身者はもちろんですが、最近では短大や大学卒の採用も増えました。福利厚生では



10 8



7



9

1.対談風景／2.企業ロゴを説明する宮嶋社長、f(福豊)とt(帝酸)の間にガスボンベのシルエットが描かれている／3.医療用酸素ガスの説明をする宮嶋社長／4.酸素ガス充填作業を見学／5.医療用酸素ガスボンベを持って記念撮影／6.産業用液化炭酸ガスの説明／7.産業用液化炭酸ガスタンクの前で記念撮影／8.φ(ファイ)3mmペレットのドライアイスも製造している／9.CPAP療法装置の説明／10.企業メッセージ



前列左4人目から野見山専務、宮嶋社長、五島頭取、中川支店長(福岡銀行)、岡常務

男性の育児休暇取得も増えており、2週間ほど取得した社員もいます。資格取得も私たちの業務に欠かすことができないのですが、それらにかかる費用も会社がサポートしています。昇給に至っては一度も滞ることはありませんでした。

さらには中途採用でも良い人材が集まるようになっていきます。実は、当社を退職したものの、あらためて「採用してほしい」と戻ってくる社員もいます。一度離れたことで、当社の良い部分を認めてくれたのだと、再入社していただくケースも増えていきます。

医療用ガスが主力事業に 在宅医療サービスも充実

近年、医療用ガスの需要が伸びており、病院などの医療現場の設備に必要な医療ガスの配管設備工事やメンテナンスはもちろん、最近では在宅酸素療法に必要なガスの需要が高まっています。在宅医療ではカニューレと呼ばれるチューブを通して鼻から酸素を吸入するための酸素供給装置に用いられる酸素濃縮装置、携帯型濃縮装置、液体酸素装置、軽量の酸素ボンベなどを豊富に揃えています。

さらに、CPAP療法に用いられる装置の需要も高くなっています。これは、睡眠時無呼吸症候群の治療法の一つで、寝ている間に専用のマスクで空気を取り込んで無呼吸を防ぎ、高い治療効果が期待されています。

当社では豊富かつ高齢の方にも取り扱いしやすい機器を豊富に揃え、1件1件のご自宅に訪問し、毎月の点検、機器メンテナンスを行っています。この在宅サービスでは多くの女性スタッフが活躍しているのも特徴です。

ドラッカーの教えのもと

変化を恐れるのではなく

変化の先頭に立つ

経営にあたっては、「現代経営学」あるいは「マネジメント」の発明者であるピーター・ドラッカーのある言葉を大切にしています。それは「変化はコントロールできない。できるのは、変化の先頭に立つことだけである」という言葉です。この言葉は、変化の激しい現代社会において、変化を恐れるのではなく、時代の変化の先頭に立ち、その変化を自ら作り出すリーダーシップの重要性を教えてください。

その変化の一つとして、10年ほど前から私は

M&Aに積極的に取り組んできました。父はどちらかというと「守り」の経営者タイプだったのですが、私が目指したのは「時代の変化に適応すること」です。その結果、2018年11月に東新化成株式会社（東京都中央区日本橋本町）をグループ会社として統合。その後、2021年1月には長崎酸素株式会社（長崎市梁川町）、同年6月には株式会社エア・ガシズ北九州（北九州市八幡西区）をグループ会社として統合しました。

その結果、長崎から佐賀を経由して、筑紫野、福岡、飯塚、北九州とつながる、奇しくも江戸時代の旧長崎街道に沿って大きな一本線がつながりました。今後は、東京の最先端のトレンドや技術情報などを取り込みながら、旧長崎街道沿線を中心にした更なるビジネス展開を目指したいと考えています。

高齢化が進む日本では、医療用ガス需要が益々高まると予測されます。また自動車産業において、これからも重要性が増していく北部九州地区、更には全九州内での半導体産業の飛躍が期待される中、これからも時代の波に乗り、変化の先頭に立ち、利用者のニーズに応えるサービス提供を続けながら、さらなる成長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



近年、M&Aによる事業拡大を進める宮嶋寛幸社長の経営スタイルは、「変化の先頭に立つ」というピーター・ドラッカーの教えが背景にあるそうです。これは、戦前・戦後にかけて時代の変化を踏まえ、鉄工所から溶接用ガス事業へ事業転換を決断した創業者宮嶋倉七氏の姿と重なります。

高齢化の進展や半導体産業の拡大により、医療用、産業用ガスの需要が益々高まるなか、時代の変化の先頭に立ち、様々な利用者のニーズや社会の要請に応え続ける当社の更なる飛躍を期待します。



 熊本銀行

「視える、聴こえるを追い求めて。」

創業50年の新たなスタート

誠実さを行動規範に

業界の地位向上にひた走る。

株式会社 ヨネザワ

代表取締役社長
しばた けんじ
柴田 賢示 氏

取引店／熊本銀行 本店営業部
十八親和銀行 熊本支店

■会社概要

創業・設立:1974年／所在地:熊本市中央区／
資本金:9,064万円／従業員:975名(2024年
9月末時点)／事業内容:メガネ、コンタクトレンズ、
補聴器、福祉機器、光学機器、その他関連商品等
の販売／関連会社:株式会社ドウ、ヨネザワ

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





本店前(左から 柴田社長、坂本頭取)

一商店から始まった歴史と 感謝の心を受け継ぐ新たな一歩

当社は「有限会社メガネのヨネザワ」として1974年に熊本の地で創業設立しました。現・取締役会長である米澤房朝（よねざわむねとも）が独立創業、1992年に「株式会社ヨネザワ」に組織変更し、昨年創業50周年を迎えました。創業当時の眼鏡業界は地域商店が各地に根差しており、新規参入するには現在とは異なる苦労があったと聞いております。

それでも困難を乗り越えここまで事業を継続できたのは、ひとえにお力添えいただいた皆さまのおかげと感謝しております。売上高、営業利益ともに好調ではありますが、50周年という節目に代表取締役社長に就任したことで一層身を引き締め、歴史と感謝の心を受け継いで、新たな50年に向かい邁進してまいります。

DX時代に向けた二本柱 「人的資源戦略」「情報資源戦略」

店舗は九州7県を中心に、山口県、宮城県へ展開し、出張サービスともにご好評いただいています。また、コンタクトレンズのオンライン注文販売も行っており、販路を拡大しています。

時代は急激なDX推進の渦中にあり、当社では次の50年を目指すにあたって、「人的資源戦略」「情報資源戦略」の二本の柱を立てております。

「人的資源戦略」の核は、創業当初から一貫して注力してきた人材の育成です。当社は小売業ではありますが、仕入れて販売するだけの業態ではありません。そのため、社員を中心に据えた「人を大切にし、育てていく」ヨネザワらしさを継続しなければならぬと肝に銘じています。人口減少が著しく、人材獲得も企業発展の大きな課題である現在、当社では、社員が未長く会社で活躍できるよう、モチベーションやスキル向上のための環境整備を進めています。

その肝となるのが、2022年に国家資格となった技能検定「眼鏡作製技能士（がんきょうさくせいぎにんし）」です。眼鏡作製に関する資格が民間資格しかなく、国家資格としての成立は業界全体の悲願でありました。数十年をかけた働きかけがようやく実を結んだ形です。当社はもとより資格取得者による接客販売を主としていたこともあり、資格取得のバックアップ体制は万全です。2025年現在、243名の資格取得者が在籍しており、新たに「眼鏡作製技能士」を指名して予約できるサービスもスタートさせています。

「情報資源戦略」については、DX化を進化させていきたいと考えています。というのも、





柴田社長

当社は業界の中では比較的早い段階からIT化に注力し、H O Y Aが提供していた高度な管理システムを使いこなす、高い技術力を持つていました。先見の明があり、情報戦略において先端を走る力を備えていたのです。

そして現在IT化は加速度的に進化して、DXと呼ばれるようになりました。当社ではITを省力化ツールではなく、新たな価値を創造する手段と考え、DXを実現したいと思っています。密接に関わりあう「人的資源戦略」と「情報資源戦略」の二本柱を強化するため、人事評価の見直しにも着手しています。

将来的には、ITやDXの分野で業界トップを目標に、経営や営業戦略、マネジメントを強化し、実務を担当する社員の精鋭化とエンジニアメントの向上を目指します。

「人は宝。」が変わらぬ理念 心を砕く接客を

当社の宝は、一貫して「人」であります。当社の販売スタイルは、売るための接客を第一とはしていません。店舗にある在庫は素材であって、ご来店くださったお客さまの生活スタイルや予算をスタッフがヒアリングし、22項目に及ぶ視力検査を行ったうえで、デザインの希望も含め、相談しながら完成品に仕上げていく、オーダーメイドのスタイルがメインです。

通常の仕入れ販売と比べれば、時間も、手間もかかります。生産性だけを見るならば、非効率と感じられることもあるでしょう。しかし、売上だけにこだわって短時間の接客に徹すれば、お客さまとのつながりは一過性のものになってしまう、当社が大切にお守りしている二世帯、三世代にわたる深い付き合いにはつながりません。「早く、安く」のモノ売りでは成し得ない、人と人との付き合い合いこそが、継続すべき当社の信念であり、財産です。

近い未来、少子高齢化により、人材獲得が益々困難になるでしょう。その時こそ、売り上げを立てられるスタッフだけが重宝されるのではなく、心を砕く接客を続けているスタッフの価値をいかに活かし続けられるかが肝となるはずだ。



11 9



浜町店



天神地下街店



さばえめがね館 福岡天神地下街店



平戸田平店

1.対談風景／2. 22項目に及ぶ視力検査を実施／3.本店では3,000本のメガネを取り扱う／4.メガネを試着し、かけ心地を確認／5.サングラスを試着し柴田社長と記念撮影／6.本店見学後に佐川店長と談笑／7.メガネのヨネザワ 天神地下街店(福岡市)／8.さばえめがね館 福岡天神地下街店(福岡市)／9.メガネのヨネザワ 浜町店(長崎市)／10.メガネのヨネザワ 平戸田平店(長崎県平戸市)／11.企業メッセージ



前列左から濱専務、米澤静江副社長、米澤房朝会長、柴田社長、坂本頭取、^{けんもつ}剣持本店営業部長（熊本銀行）、香月専務、中川常務

現在は65歳役職定年制を取り入れていますが、年齢で簡単に線を引けない個々のノウハウの評価や、OJT含め、各々が目標を立てて能動的に学び、成長できる職場環境の整備を目指します。

補聴器は未だ水面下にあるマーケット 市場拡大と業界の地位向上へ

将来のビジョンとしては、補聴器販売の拡充が市場拡大の重要なポイントとなると考えています。日本における補聴器の普及率は、ヨーロッパに比べて格段に低く、本来必要な人のところへ届いていません。補聴器が保険適用外であることが最も大きな理由ですが、補聴器がどのようなものを試す機会の少なさや、価格帯も、二の足を踏む要因になっていると考えられます。

しかし、難聴と認知症の関係性を示す研究結果が示されるなど、聴こえにくさが生活の質に想像以上に関わっていることが知られつつあります。音が聞こえにくくなったことで家族との会話や外出が少なくなる人も多く、当店で補聴器をご購入いただいたお客さまや、ご家族さまから、「会話やお出かけの楽しみが取り戻せた」と感謝のお声をいただきます。

補聴器という未だ水面下にあるマーケットは、市場拡大の非常に大きな鍵といえます。当社は



メガネのヨネザワ 本店



メガネのヨネザワ 本店補聴器サロン

既に140名の「認定補聴器技能者」が在籍し、QOL(Quality Of Life、生活の質)を踏まえた補聴器選びのアシストに勤めています。眼鏡作製技能士と同じく、認定補聴器技能者の国家資格を目指し、今後もメーカーや他社と協働して働きかけ続けてまいります。

地域密着型より深く

「地域の拠りどころ」でありたい

当社の未来を考えた時、地域密着型であることは当然ですが、より深く、地域の皆さまの拠りどころとして存在したいという思いがあります。各店舗に、一般的な小売店より多めの椅子を用意して、お客さまには「いつでもお茶を飲みに来てください」とお声掛けしています。

用事がある時だけ訪れるのではなく、「近くに来たからついでに」と気軽に立ち寄れる、地域の集会所のような場所でありたいのです。

当社の強みは、良いものを丁寧に提供する姿勢にあります。子どもの頃に親御さまから連れてこられて当社のメガネを使用していた方が、年齢を重ねて、ご自身の子どもにメガネを考えた時、「ぜひ、ヨネザワさんに作って欲しい」と言つて来店される。良いものを使った経験が、当社の商品の価値を覚えていくくださるのです。使用しているメガネに満足できなかった方が当店で作り直し、その違いに驚かれることもしばしばです。

地域密着型店舗は、信頼が世代を超えてつながる場です。そして毎年、「親が長年のユーザーで、入社を勧められた」というエピソードを持つ社員が入社してきます。働く場所が少ない地域では、若い世代の働く場としての機能と、親や親族が足を運び、互いの健康を確かめ合える場としての機能を付帯することができれば、理想の形となるでしょう。

昔も今も「旅行に行ってきたから」と、お土産を片手に店舗を訪れてくださる方がいらつしゃいます。人と人がつながり、その人生を「見る、聴く」質の向上でサポートできる場という、ヨネザワの理想の姿をこれからも追求してまいります。

■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 坂本 俊宏



「メガネのヨネザワ」は、メガネ・補聴器の豊富なラインナップで、子どもからお年寄りまで幅広い年齢層に対応し、九州・山口を中心とした200以上の店舗で地域に密着したサービスを提供されています。社員やお客さま、地域を含めた「人とのつながり」を大切に、それにより信頼を得て営業を続けてこれたという柴田社長のお話がとても印象的でした。

創業50周年を迎え、次の50年に向け、「人的資源戦略」「情報資源戦略」を柱に社員が自律的に成長できる組織づくり、時代や環境の変化に対応した効率化に取り組まれており、その挑戦を私たちもサポートさせていただければと思います。



トップに聞く!

JS 十八親和銀行

精密板金加工の熟練技術を駆使し
多様な産業機械分野に貢献。

有限会社 岸川製作所

きしかわせいさくしょ

岸川 海志氏

代表取締役

きしかわひろし

取引店／十八親和銀行 稲佐支店

■会社概要

創業:1966年／設立:1981年／所在地:長崎市
神ノ島／資本金:500万円／従業員:65名／事業
内容:半導体産業用部品、食品産業用部品、医療
機器産業用部品、産業用回転機部品、交通産業
用部品、一般・建築板金 他

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





本社前(左から岸川社長、山川頭取)

駅のホームドア、おにぎり製造機： 幅広い産業の技術を支える

岸川製作所の原点は、私の祖父である岸川重雄が1966年、丸尾町の自宅兼個人鉄工所で始めた金属金具の製作でした。創業当初、従業員はおらず祖父1人で、忙しい時は祖母や当時高校生だった父も手伝う典型的な家内工場だったようです。

創業から4年後に三菱電機株式会社の協力工場に認定され、1981年に神ノ島工業団地に「有限会社岸川製作所」として会社を設立しました。三菱電機長崎製作所の協力工場として、産業用回転機の金属カバーの製造に始まり、三菱グループの「車輛用冷房装置」「駅のホームドア（プラットホームに設置する転落防止用のドア付き柵）」といった鉄道車輛分野の板金加工を主体に事業を拡大してきました。

その後1995年に半導体需要の高まりに伴って、ステンレスおよびアルミ材の精密板金加工に着手。ステンレスの加工技術を食品製造機器の部品加工に活かし、コンビニ商品のおにぎり製造機やパスタ成型機の部品といった食品産業用部品のほか、錠剤薬の製造機部品などの医療食品分野にも進出しています。

半導体製造装置に関しては当初、同分野の需要に関して波が大きかったため、一度は撤退しましたが、2021年に再度参入し現在に到っています。

製造の一貫体制と 県内屈指の高度な技術が強み

当社の主力技術である薄板精密板金の加工は、前述のように、鉄やステンレスなどの金属板から幅広い分野の産業機械部品を製作するために不可欠なものです。そして、熱の影響で歪みが生じやすい薄板精密板金加工は、高度な技術が必要となります。

当社の最大の強みは、金属加工品製作において、設計から組み立てに到るまでの各工程を一貫して自社内でおこなっていることです。そのため、受注、製品の生産状況、出荷、在庫などをタイムリーに管理できる体制を構築しています。

また、板金加工において「スピング加工」という特殊な技術を確立しています。この技術を有するのは長崎市内では当社だけで、県下でも数が少なく、これも当社の強みとなっています。

5



3 1



4 2



6





岸川社長

簡単にスピニング加工を紹介します。板金加工の重要な技術のひとつに、金属の板材を回転させながら手作業で「へら」と呼ばれる棒を押し当てて成形する「へら絞り」という工程があります。これはいわば、ろくろを回転させ、そこに載せた土に手を当てて形を作っていく陶芸に近いイメージです。スピニング加工は、この「へら絞り」をオートメーション化したものです。

陶芸のような手作業と同水準の精密な板金加工を実現するためには、熟練工のティーチングを基に微妙な力加減までプログラミングする必要があります。つまり、当社に在籍する「職人」の存在なくしては実現できない技術なのです。

人に重きを置けば、
会社は「わが家」で、従業員は「家族」

ここで私自身の経歴をお話しますと、長崎市に生まれ、高校を出て福岡の工業専門学校へ進学しました。卒業後に関東の産業機械製造会社と関西の板金加工会社で働き、金属加工に関する知識と技術を習得し、長崎へ戻りました。25歳の時に岸川製作所へ入社して8年間は現場作業に従事し、プログラミングから溶接、生産管理、神ノ島工場長、総務などを経験し、2020年7月に35歳で現職に就きました。

2代目社長である父が「真」という言葉をよく用いていましたが、私たちにとって、真の一字が表すのは「人やモノを大切に思ういやりの気持ち」であり、身のまわりの出来事に感謝し考えて行動することが「真の熱意」だと考えています。私自身も、県外での生活や研修などを受けて人間性を養うなかで、「人」に重きを置くことの大切さを学んできました。

ですから、会社の代表となつてからは、従業員の「居心地」を大事にし、ここがただの「会社」や「工場」を超えた、「ホーム(わが家)」に



1.対談風景／2.オフィスを見学／3.一気通貫を実現した最適な生産ライン／4.仕掛品を手に説明を受ける／5.精巧な食品産業用部品／6.高技術を誇るスピニングマシン／7.開放感のある事務所2階フリースペース／8.屋外に備え付けられたバスケットゴール／9.新工場外観西側空撮／10.吹き抜け空間が心地よい、開放感あふれる待合室／11.企業メッセージ



最前列左4人目から岸川社長、山川頭取、松尾支店長(十八親和銀行)

感じられる場になつてほしいと願いながら、職場環境づくりに取り組んできました。先代まではトップダウンで進みがちだった事業運営を、従業員の自発性と責任感を育むことでボトムアップによる意思決定がなされる会社へ変えるよう努めました。

たとえば、製造機械などの設備更新に際しても、現場の従業員が自分たちで考え、使い勝手や効率などについて自由に意見交換や提案をしながら進める形をとっています。そうした風通しのよい職場の雰囲気をつくるために、社内の親睦行事を多く実施するなど、コミュニケーションを通じて管理職と一般社員の距離を近づける活動に力を注いできました。熟練工の経験値がわが社に必要であるのと同じように、若い世代の感覚や情報の捉え方も推進力になります。私自身、皆と同じ目線で話し、ベテランと若手のつなぎ役となるべく接することを心がけています。

また、社外においても、従業員のお子さんが参加する学校の部活動、地域の各種大会への支援をおこなったり、神ノ島工業団地組合行事の清掃活動などに社員全員で参加したりと、従業員のご家族も含めた、一体感を醸成する取り組みも大切にしています。

次世代を担う人材と出会うための イメージ戦略に注力

人材採用に関しても、世の中の少子化や地域格差などの要因から、従来の方法ではますます厳しい状況になりつつあります。待つだけでなく、こちらからアピールしていく姿勢が重要です。学校へのアプローチや企業説明会をおこなうのはもちろんのこと、世界へ羽ばたくグローバル企業という思いを込めて社名ロゴを「KISHIKAWA」へと刷新しました。そのほか、自社ホームページや作業服のデザインリニューアル、さらにはプロモーション動画の制作、SNSでの発信など、若い人たちに当社を知ってもらうきっかけづくりを、総務部とともに日々考えながら進めています。

近年、高校側の提案も相まってインターンシップ制度を設けました。当社に来てもらって、周囲が温かく、やりがいを感じられる会社を実感してもらえれば、きつと気に入ってもらえるはずです。将来を担う世代が働きやすい場となるよう、「やりがい」と「居心地」が両立する環境整備に取り組んでいきます。

新工場による操業開始で KISHIKAWAの新時代へ

当社の大きな節目となる出来事として、今年8月に新工場が竣工し、稼働を開始しました。これまでは、小江と小瀬戸に製造拠点を設けていましたが、拠点の集約で往き来による時間的ロスを解消することができました。そして何より、大型設備の設置と、生産ラインの組み直しによる動線の効率化を図ることで、従業員にとって、より働きやすい環境となりました。

おかげさまで、このところ業界全体が伸びを見せている半導体装置製造事業も、当社で扱う割合が増えており、今後も成長の柱となるのが見込まれます。新工場を機に、設備投資を図りながら、九州の製造装置メーカーやサプライチェーンとの協働で受注の拡大を目指していきます。

長崎の企業として、地域の人口流出を抑える一助となり、また地域の経済発展の一翼を担えるよう、そして「板金加工といえばKISHIKAWA（岸川製作所）」と、より多くの人に言ってもらえるよう、社業に邁進してまいります。

■ 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

精密板金加工の高度な技術で知られ、幅広い産業機械分野の部品を手がけて多くの業界に貢献してこられた岸川製作所。5年前に経営を引き継がれた三代目代表は、既存技術の向上と技術革新、さらには「ものづくりは人づくり」という信念のもと、人事制度の改革や広報活動にも力を注いでおられます。

今回、今年8月に稼働した新たな製造拠点を拝見させていただきましたが、「KISHIKAWA」の総合力が、今後さらに高まっていくと感じさせるような活気に満ちていました。平均年齢30歳代の技術者集団の今後の発展と飛躍に期待しています。

