



福岡銀行

暮らしの中の笑顔を通じ社会貢献  
創業100周年に一層進化し  
循環型社会の幸福をエンパワメント。  
株式会社ミスター・マックス・  
ホールディングス  
代表取締役社長  
**平野 能章 氏**

#### ■会社概要

創業:1925年／設立:1950年／所在地:福岡市東区／資本金:10,229百万円／従業員:2,367名(グループ全体、パート含む)／事業内容:総合ディスカウントストア運営事業・物流事業・ショッピングセンター開発事業・太陽光発電事業／グループ施設:株式会社ミスター・マックス、株式会社ロジディア、上海最高先生商貿有限公司

会社ホームページは  
こちらからどうぞ!





本社前  
(左から平野社長、五島頭取)

## 日本初の電波放送と同時に創業 ラジオパーツの小売から総合DSへ

創業者であり私の祖父である平野茂がラジオパーツの販売を手がけ、創業した1925年は、日本で初めてのラジオ電波発射（現・NHK）の年です。茂は田川市で農業を営む一家の次男でしたが、18歳を迎えたことを機に親から自立を促され、商店街の一角で商売を始めました。

折良く、NHK社員が普及活動に各地を回っていた頃で、ラジオに販路ありと見た茂が、ertz販売やラジオ本体の組立などを始め、1927年にはHIRANORADIOと称した店舗を構えました。炭都として賑わった筑豊地域と共に店も成長し、1950年に設立。1969年に、新産業都市計画に湧く大分県大分市に本部を設置し、全ての本社業務を移行しました。大部分の地で家電小売業として順調にチェーン展開を進め、地域での存在感を増していきました。

した。

初代が直感的に意識していたのは、「時代の先端にある「一ズ」であつたろうと考えます。創業100周年を迎えて、これまでの軌跡を振り返り、多くの人に価値を届けて社会への貢献とするDNAを、ミスター・マックスの企業風土として受け継いでいきたいと襟を正しています。

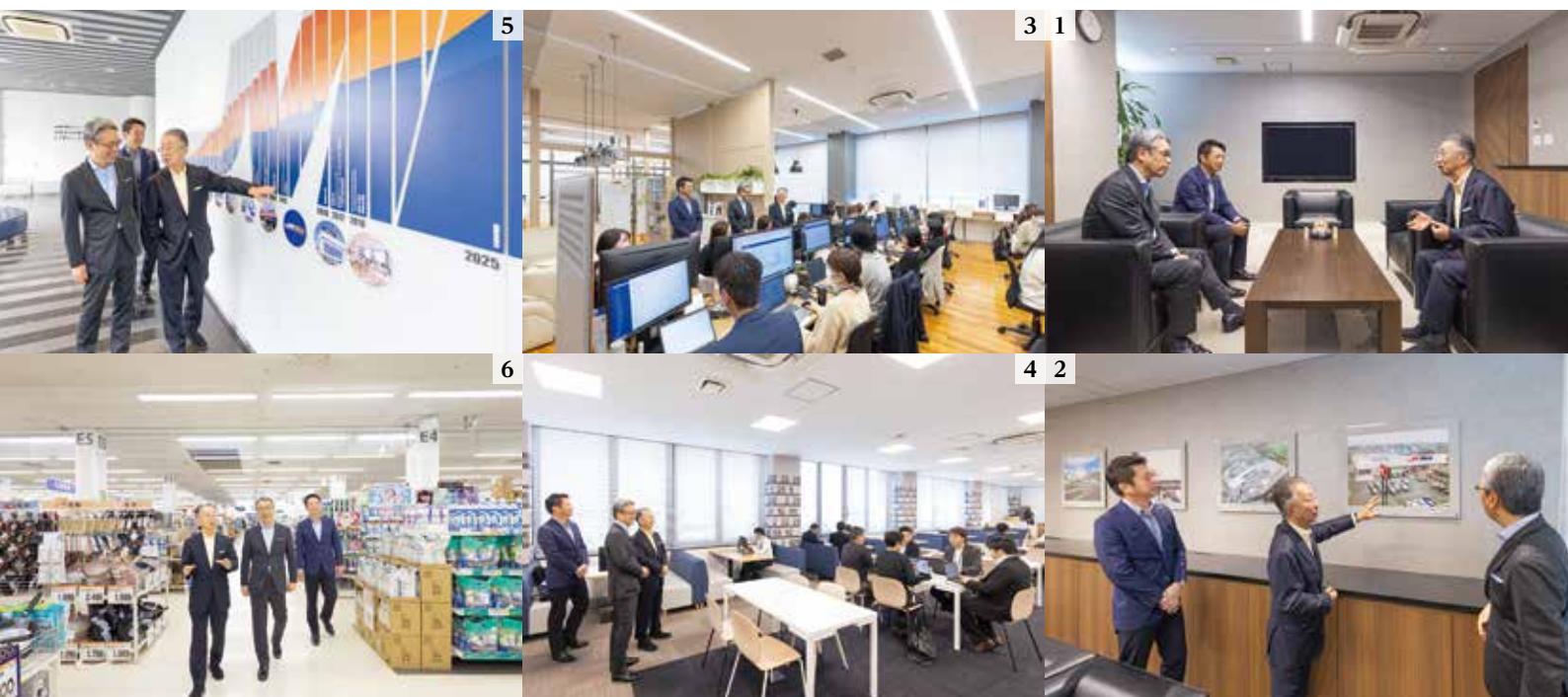
## 総合ディスカウントストアという新概念 Mr Max 1号店を出店

まだ家電小売業を本業としていた1973年に代表取締役社長に就任した父比左志は、早い段階から年に一度は渡米し、シアーズ・ローバックなどの百貨店を視察して回っていました。この頃、日本では家電の新製品が次々と発売されるとともに価格破壊の波が始まっており、家電量販店の未来を憂慮したことです。

そして、1978年に先見の明を持つて決断したのが、日本では全く馴染みのない「総合ディスカウントストア」業態でのMr Max 1号店の出店です。それまで成功を収めていた家電量販店から大きく舵を切る決断は、人生を賭するものだつたと想いますが、周囲からも不安の声が多く、開店後半年は厳しい状況が続きました。

当時まだ大学生だった私も、両親から実践を持つてバイヤーとしての経験を叩き込まれ、苦境の乗り越え方を学んでいきました。

私自身は、大学卒業後にノートルダム大学院へ進み、1986年にミスター・マックスに入社後、1987年にノムラ・セキュリティーズ・インターナショナル（米国野村證券）へ出向して研鑽を積んだのち、1989年にミスター・マックスに復帰し、本格的に業務を開始しました。営業企画部長からスタートし、1992年の業務改革





平野社長

本部長（現：情報システム部）時代には、POSレジ導入や、物流センター開設など、それまでに着手できなかつた分野へのアプローチを進め、1995年に代表取締役に就任しました。当社の強みの一つが、マンパワーのレベルの高さです。特に昔から働いてくださつているスタッフの方の経験は、店舗運営には欠かせない存在となっています。しかし、生活のニーズや働き方、働く目的が時代とともに変容する中、蓄積した経験を、DX化の次世代にどう活かし、残して行くのか。注視しながら、ミスター・マックスならではの楽しさや働きがいを生み出す場の創出を軸に、しっかりと向き合つてまいります。

## 平成の米騒動、令和の米騒動 社会のピンチに挑み次世代の糧とする

私たちは総合ディスカウントストアとして、

「価値ある安さ」の提供を通じて、お客さまの期待に応え、地域社会に貢献することを心掛けています。平成の米騒動と呼ばれる1993年に起きた米不足の際には、お客さまが困つて、どうにか当社で販売できる方法はないかと、伝手を辿つて方々からかき集めた米を粗利ゼロで1年間売り続けました。ほぼボランティアの精神で収益にはなりませんでしたが、想像以上に反響をいたきました。翌年以降も「米の販売を続けてほしい」というお客様からの声が続々と届き、今でも「安くて美味しい米を買うならMr Max」と、皆さんにご愛顧いただきました。

本年の米騒動では、備蓄米の入札条件が厳しく、企業として手を上げづらい状況がありまし

た。それでも、困つている人がいる以上やるべきことは一つ、と腹を括り他社に先駆けて入札。当社の年間販売量の4割に相当する量を落札し、多くのお客さまに届けることが出来ました。ピンチが訪れた際は、挑戦し続けることで新たな閃きが生まれるもの。そこで掴んだピンチを活かし、次へ繋げる。その繰り返しで、次のピンチをチャンスに変える体力がつくるのだと思います。

小売業は、常に定価との戦いです。全ての店が定価でしかモノを売らなくなつたら、平等ではあるが自由がない。それでは生活を豊かに、人を



1.対談風景／2.MrMax長住店の開店当時の写真を眺める／3.オムニ戦略室の業務を見学／4.商談室を訪問／5.1階受付フロアの年表を見ながら談笑／6.MrMax柏屋店を訪問／7.品揃えが充実した家電コーナー／8.お客さまの要望に応えて販売を続けてきた米／9.100周年を記念してメーカーとコラボしたパッケージデザインの商品を持って記念撮影／10.今回訪問したMrMax柏屋店／11.企業メッセージ





前列左から上田執行役員、石井上席執行役員、平野社長、五島頭取、山本本店営業部長(福岡銀行)

## 人と環境の良循環を創出する 地域のインフラへ

100周年の節目にあたり、経営理念の再定義で体制の強化を目指すとともに、中期経営計画では3つの成長戦略「商品重点戦略」「成長戦略」「財務戦略」を設定しました。

2026年に予定しているPB商品のリブランディングをはじめ、地域ごとのニーズに適した店舗展開はもちろん、居場所に縛られない自由な購買行動を支えるオムニチャネルの強化、M&Aでもたらされるシナジー効果の増幅など、国内外へ広くターゲットを捉え、長期的成長を目指します。

幸せにすることはできません。豊かさとは心が満たされることであり、楽しみを味わうことであり、笑顔になれる体験です。生活必需品においては「選ぶ楽しさ」や、「欲しいものをたくさん買える満足感」が豊かさと幸福感に通じます。もちろん、ただ安ければ良いわけではありません。信頼と品質を、納得できる安心価格で得られる体験の提供こそが、ディスカウントストアの存在意義でしょう。私たちは、ハレの日ではない「普通の日」の営みを豊かにしたい。そのためにはできる限りの努力を続けます。

2029年2月期までの目標として、店舗

出店では25店舗の出店を目標に計画を進めており、小型店舗から大型店舗まで地域のニーズに適した店舗出店を構想しています。

オムニチャネルにおいてはEC売上高構成比10%を目指として、自社ECサイト「ミスター・マックスオンラインストア」の利便性や品ぞろえの充実を進めています。2023年からは一部地域で最短5時間で商品をお届けする「即配サービス」を開始しました。アプリからでも簡単に注文ができ、一人ひとりの状況に合った買物スタイルに対応することで高い利便性の提供を目指しています。

また、SDGsに対して、2022年には社内にサステナビリティ委員会を設置し、マテリアリティに基づく取り組みを継続しています。2023年には九州流通サステナビリティサロンに参加させていただき、活動の波及に企業間連携が重要であることを実感しました。こういったSDGsへの取り組みを評価いただき、2023年に九州の上場企業として初めて、シンジケートローンでのポジティブ・インパクト・ファイナンスを実行いただきました。環境と人との良い循環を目指し、経営理念に新しく加えた「暮らしのエンパワメント（あと押し）・カンパニー」としてミスター・マックスに関わるすべての人があと押しができると信じ、地域全体のインフラとして社会的責任を果たす所存です。

## 当社に関わる全ての人のエンパワメント 未来を描き続ける企業力を磨く

将来のビジョンとしては、ホールディングスとしてのグループ全体の繁栄の実現のために、事業展開を柔軟に進めたい考えです。中期経営計画に見えてくる課題の着実な解決と、創業時からDNAである「変化対応業」の精神で、まだ見ぬ新たな未来を当社が率先して描いていくことを意識しています。そのために、アメリカや欧州が発信する各国の小売業の実態や、サステナブルな取り組み、ユニークな発想にアンテナを高くしています。

そして私たちは、お客さま一人ひとりの生活をあと押しし、豊かで便利で楽しい未来に近づくための「暮らしのエンパワメント（あと押し）・カンパニー」を目指しています。ここでいう「エンパワメント」とは、単にお客さまを応援するだけでなく、お取引先やステークホルダー、さらには従業員自身の人生をあと押しするという意味を込めています。

新たなアイデアを創出するために見聞を広げ、そのアイデアが企業の存在価値を高めるものとなり、お客さまやお取引先、ステークホルダーの皆さん、さらには従業員の人生をエンパワメントし、心のゆとり、暮らしの豊かさを実現することを願って未来を描き続けてまいります。

### ■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役頭取 五島 久

当社のビジョンである、「暮らしのエンパワメント・カンパニー」。これは、「単にお客さまだけではなく、お取引先や投資家、さらには従業員の人生をあと押しする」という意味だそうです。創業100周年にあたり、「お客さま、従業員、ほか全てのステークホルダーの皆さんに支えられて、ここまで来ることができた」という平野社長。その言葉に、ビジョンに込められた当社の強い想いを感じました。

当社に関わるすべての人の“普段の暮らしをより豊かに、より便利に、より楽しく”をあと押しすべく、次の100年に向けた当社の未来への歩みに、私たちFFGもご一緒させていただきたいと思います。





K 熊本銀行

品質の良さに。プライドあり。  
熊本のソウルフード「南関あげ」を  
全国へアピールするためには。

塩山食品株式会社

代表取締役

塩山 治彦氏

取引店／熊本銀行 玉名支店  
福岡銀行 大牟田支店

#### ■会社概要

創業：1949年／設立：1990年／所在地：熊本県玉名郡南関町／資本金：1,000万円／従業員：140名／事業内容：「南関あげ」の製造・販売、食品製造卸・小売、特産品センターなんかん「いきいき村」の運営

会社ホームページは  
こちらからどうぞ！





特産品センターなんかん「いきいき村」店内  
(左から塙山社長、坂本頭取)

## 1枚1枚手揚げする

### 唯一無二の「南関あげ」

「南関あげ」は、玉名郡南関町で生まれた熊本のソウルフードです。当社の南関あげは現在、熊本、福岡を中心に北部九州ではスーパー、ショッピングモール、ドラッグストア、ディスカウントストアなどでお取り扱いいただいています。最近ではメディアにも多く取り上げていただきしたこと、関東、関西からのご注文も多くなっています。

おかげさまで東京・銀座にある、熊本県のアンテナショップ「銀座熊本館」における売り上げは2025年9月現在、いきなり団子、陣太鼓などの熊本を代表する銘菓に次いで第3位。当社にしか出せないふんわりとしつつも、もちもちとした食感、そして味染みの良さなどで、東京のいなり寿司専門店などからもご注文をいただいています。

創業は1949年、法人化したのは1990年になります。当時はラムネ製造から始まり、熊本の特産品である辛子蓮根のほか、コロッケ、魚フライといった惣菜を製造する会社でした。思うように売り上げが伸びない中、1981年

から「南関あげ」の製造を開始しました。南関町では昔からある地元の特産品であるため、業界としては後発になります。

当社では、「南関あげ」のもととなる豆腐の製造にあたって、独自にブレンドした大豆を使用。元となる豆乳の濃度にも細心の注意を払っています。出来上がった豆腐は約6mmの厚みにスライスし、約1時間かけてプレス。水分を抜き、薄くて硬い豆腐になります。

ここからは手作業で、低温と高温のフライヤーで1枚1枚手揚げしていくと、とても大きなサイズの油揚げが出来上がります。それらを選別し、一つずつ決められたサイズにカットして、ようやく完成します。

「南関あげ」というと、1辺が20cm以上もあるような大きなサイズを思い浮かべる方も多いと思いますが、最近では1辺が10cmほどの小サイズ、お味噌汁などにそのまま使えるきざみタイプの需要が高まっています。

### 大手食品メーカーで修行後 19歳の工場長が誕生

私は工業高校を卒業後、当時父・治男が





塩山社長

2代目社長を務める塩山食品に入社しました。長男であつたため、有無を言わさず跡を継ぐことを決められていきました。その道に進まるを得ない代わりというわけではありませんが、高校時代からさまざまな資格に挑戦し、現在は10種類以上の資格を所有しています。

その中で、第二種電気工事士の資格は工場の機械整備の際に役立っています。

入社後は数ヶ月、熊本で納豆や豆腐、こんにゃくなどを手掛ける老舗食品メーカー「マルキン食品株式会社」にて製造や営業、品質管理などを学ばせていただきました。その後、19歳で工場長を任せられます。父はその頃にオープンした特産品センターなんなん「いきいき村」の経営に乗り出し多忙であったため、工場は私に一任するような形でした。

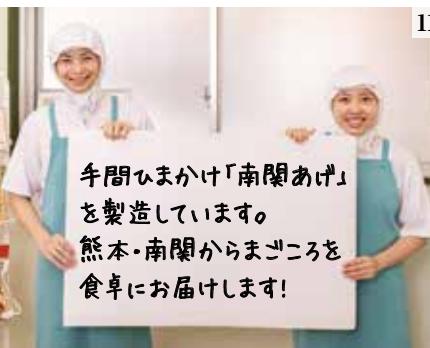
弱冠19歳の私が担える職なのか、従業員も不安しかなかつたと思います。ただ大手食品メーカーにおける品質管理、衛生管理などを見てきた私にとって、当社の工場の状況があまりにも違いすぎて衝撃を受けました。

弱冠19歳の私が担える職なのか、従業員も不安しかなかつたと思います。ただ大手食品メーカーにおける品質管理、衛生管理などを見てきた私にとって、当社の工場の状況があまりにも違いすぎて衝撃を受けました。

## 衛生管理、品質管理を徹底 自社製品の品質にプライドを持つ

驚いたのが、バラバラな従業員の制服です。そこで制服を統一しようと女性の従業員については動きやすさはもちろん、油汚れにも対応できるような生地選びからこだわりオリジナルの制服を準備しました。それまで洗濯は各自家庭で行つていましたが、現在はまとめてクリーニング業者に出しています。

また、製品や品質管理については、マニュアルどころか記録すらもない状態でした。職人たちの長年の勘に頼っているところが大きかったです。そこで、これまでなかつた製造マニュアルを作成。一人一人、意見が異なる部分を統一することに苦労しました。さらに外部の方にコンサルティングをお願いし、従業員教育のための社内トレーニング制度やOJTを整備。



1. 対談風景／2. 南関あげのもとになる豆腐の製造工程／3. 出来上がった豆腐は約1時間かけプレスし6mmの厚みにスライスする／4. 5. 一枚一枚手作業で丁寧に揚げられる南関あげ／6. 職人が選別し手作業でカット／7. 午後には売り切れる「いきいき村」名物の太巻き／8. 南関あげを使ったお菓子も販売／9. 左上から、いなり・太巻き、南関あげ丼、南関あげうどん、南関いきいきラーメン／10. 太巻きを試食／11. 企業メッセージ





左3人目から塩山社長、坂本頭取、富永支店長(熊本銀行)

このように整えることで技術の継承も容易になり、一定の品質を保てるようになつたのです。

2022年の社長就任後は、従業員がやりがいを持って働くよう待遇改善にも乗り出し、基本給の引き上げを実施しました。当社は福岡県との県境にあり、どうしても最低賃金が高い福岡に人材が流れてしまいます。そ うならないよう、新卒の初任給やパートの時給に関しては福岡県の相場に合わせるように努めています。

今では従業員全員が、品質管理にプライドを持つて取り組んでいます。実はこれらを徹底したことでクレームが激減しました。一時は、他社が安い値段で参入してきたこともあつたのですが、当社では味に絶対の自信を持ち、値段を下げるとはしませんでした。

当社の油揚げは賞味期限が3ヶ月と長く、美味しさを保ち続けなければなりません。これを実現するため、揚げる油の鮮度が落ちないよう短期間で油を交換するようにしています。このような地道な努力を積み重ねた結果、柔らかすぎず硬すぎず、もちもちとした食感で味染みが良い油揚げが生まれるのであります。

## 従業員のモチベーションアップで 「いきいき村」の売り上げも好調

### 原材料の価格高騰を踏まえ 商品の価値を見直す

「いきいき村」は、非常に多くのお客様にご利用いただいています。その理由はこの地が、福岡や佐賀にも近い地域であることが大きく関係しています。すぐ近くの平山温泉や山鹿温泉といった人気温泉地へのお出かけの行き帰りに、「いきいき村」を利用してお食事やお買い物を楽しんでいただいている。

人気商品は、こじでしか購入できない「南関あげ」を使った巻き寿司です。大きなサイズの「南関あげ」を使った太巻きは特に人気商品となっています。またレストランでは新メニューも次々と開発しました。「南関あげ丼」や「南関あげうどん」といった定番メニューのほか、「南関いききラーメン」や肉の代わりとして南関あげを使った「南関あげカレー」も好評をいただいている。

これまで曖昧だった価格設定について、私が社長就任後は、現場の責任者に権限をもたせました。それぞれが責任を持つて粗利計算をしたうえで、適正な価格での提供を行っています。このことは、現場の従業員たちのモチベーションアップにもつながっています。

これらの原材料費の高騰や人件費の確保のために、商品の価格見直しも考えています。とはいっても、人気の商品はなるべく価格を変えることなく、例えば大判の「南関あげ」は手間ひまもかかるため、よりプレミアム路線での打ち出しを考えています。

商品の需要は今後も安定して続していくと考えています。幸い、著名人の「南関あげ」ファンの方たちが私たちの商品をアピールしてくれたり、メディアで紹介された直後は注文が殺到しています。九州全域はもちろん、全国に「南関あげ」の知名度を上げていくために、さらなる次の手を考えていく所存です。

### ■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 坂本 俊宏



熊本のソウルフードとして、最近は県外での人気も高まってきている「南関あげ」。その「南関あげ」製造のトップメーカーとして、歩み続けてこられました。3代目となる塩山治彦社長は、若いときからさまざまなアイデアを持って「南関あげ」の知名度アップに貢献されてこられました。

最近では、このふんわりもちもちとした食感、味染みの良さで、九州以外でもファンが増えているかと思います。熊本が生んだ郷土の味を、さらに全国に広めていただけることを期待しております。



J 十八親和銀行

「工場の心臓」、ほんだポンプ。

唯一無一の100%オーダーメイドで  
最適な液体移送ソリューションを届ける。

本多機工 株式会社

代表取締役社長

龍造寺 健介 氏

取引店／十八親和銀行 福岡中央支店

#### ■会社概要

創業:1949年／設立:1951年／所在地:福岡県嘉麻市／資本金:9,000万円／従業員:146名／事業内容:産業用特殊ポンプの開発・設計・製造・販売・保守・メンテナンス／事業拠点:(本社、工場)福岡県嘉麻市(支店)東京都千代田区、大阪市北区／関連会社:本多商事株式会社、有限会社本多興産

会社ホームページは  
こちらからどうぞ!





本社受付前(左から龍造寺社長、山川頭取)

## 高度成長期の日本とともに発展

### アメリカで経営手腕を磨いた

### 四代目へ承継

当社は1949年に長崎出身の本多初義(はつよし)が福岡市中央区で本多機工商会を創業したのが始まりで、1951年に本多機工株式会社を設立いたしました。以来、ポンプ一筋に100%オーダーメイドの受注生産を行っています。設立当時、日本では戦後の復興や高度経済成長期を迎えて、日本中で工場建設やインフラ整備が進んでいました。当社のポンプに対する需要も

旺盛で、福岡市博多区内への工場移転や新たな工場を新設するなど順調に事業を拡大していました。そうした中、JR博多駅新設という一大プロジェクトが立ち上がり博多区を中心の大規模な土地が必要となりました。このことがひとつ契機となり、一念発起して1974年に福岡県嘉穂郡稻築町(現・嘉麻市山野)へと本拠地を移すことになります。

当時の嘉穂郡は炭鉱の跡地でありましたが、本多初義は、従業員が家族と住むための団地を建て、従業員全員を引き連れて嘉穂郡へ向かうたそうです。経営者としての一大決心だった

ことは想像に難くありませんが、福岡市にあった既存3工場を一ヵ所に集約した工場を新設して、生産工程の効率化を実現するに至ったことは間違いない先見の明があったといえます。

私自身は17歳からアメリカへ留学し、高校・大学と通学しながら、カリフオルニアでオープニングした日本食レストラン「YOSHIS」のアルバイトに勤しました。その後、アメリカでレストラン事業を展開する大手日本企業にヘッドハントティングされ、現地代表としてカリフォルニアやハワイでレストランの立ち上げと運営を手掛けました。

永住権を取得しアメリカを本拠地として生活する中で、本多の娘である妻と知り合い家庭を築いたのですが、義父・本多初義が逝去、その10年後に一代目社長を務めた本多賢一が逝去したことから、私に後継の声掛けがありました。すでにハワイで生活の礎を築き始めた私は即座に引き受けることはありませんでした。だが、二代目社長にプロパーの工場長であった福島敏夫(としお)が就任したのち、「日本で自分の腕を試そう」と覚悟を決めて帰国。一社員として現場を学ぶことからスタートし、2005年に四代目社長を承継いたしました。





龍造寺社長

## ほんだポンプを躍進させた ステンレスポンプとオーダーメイド

当社が道を拓いた最初のきっかけは、鉄製ポンプが一般的であった1967年に、他社に先駆けて、耐腐食・耐摩耗のステンレス製ポンプの生産を開始したことです。ほんだポンプは「工場の心臓」として、多岐にわたる産業分野で採用されるようになっていきました。

それでも、粘性が高い液体を扱う場合など、ポンプの性能が十分に活かしきれない現場は少なくありません。技術の進歩に合わせて複雑かつ多様化するニーズに応じるため、「100%オーダーメイドポンプ」製造の体制を構築し、ニッチな分野の展開に注力しました。今では石油化学や半導体、医療分野、食品

メーカーなど、あらゆる業種の方々からご相談をいただいています。

オーダーメイドの受注生産へシフトしたことにより、従来の課題であった「売つて終わり」の姿勢も改めることができました。ポンプは回転部が摩耗しますのでアフターメンテナンスは必須です。独自性の高い製品の提供は、その機能を知り尽くしたアフターメンテナンスの質と技術が求められます。そうした環境が人財の育成につながるとともに、永きにわたるサービス提供とほんだポンプの信頼を築いていきました。

大手メーカーが台頭する中、当社は国内の主要メーカーをはじめ世界65カ国以上の取引があり、国内外の国家プロジェクトにも採用いただいている。現場主義を徹底し、クライアントから相談や提案を受けた際には、世界のいずれの場所であっても現場へ向かい、対応しております。

### グローバルに活躍する人財の育成 独立心を応援し自由に翔ける環境を

日本を始め世界各国で需要を伸ばす当社



11 9



10



8



1. 対談風景
2. 本社1階に並ぶ各種製品
3. 設計部門オフィスを見学
4. 世界に誇る「ほんだポンプ」
5. 製品細部の説明を受ける
6. 広大な工場内敷地。天井には自然光を取り込む採光口がある
7. オーダーメイドを実現する高い技術力
8. 出荷を待つ製品の数々
9. スリランカ出身の社員ナマラさんと談笑
10. 創立記念Party
11. 企業メッセージ



最前列左4人目から龍造寺社長、山川頭取、島支店長兼福岡営業部長(十八親和銀行)

の宝は、グローバルな人財です。九州を中心  
に、日本の大学に留学して学ぶ優秀な外国人  
学生の方々が、製造からメンテナンスまで一貫  
して受注できる体制に魅力を感じてくれ、入  
社後には即戦力として海外展開を支える存  
在になっています。

当社では、外国人社員も日本企業の現場を  
一から学び、本多機工の社員としての意識と  
知識を身につけてもらいます。その後、自国で  
独立したいという場合は積極的にサポートし  
ます。将来にわたって相互に信頼関係を築き  
ながら、日本と海外、当社と海外企業との架  
け橋として、大いに活躍してほしいと願ってい  
ます。もちろん、日本人社員も海外の現場へ送  
り、海外事情を意欲的に学べる機会を設けて  
おります。

不安定な世界情勢の中でも、国内生産にこ  
だわり、メイドインジャパンのクオリティに誇  
りを持つてお届けしています。確かな品質と誠  
実なものづくりを追求し続けることが、独立  
して活躍してくれている社員への感謝と信頼  
の証であり、彼らが胸を張つて当社の製品を  
取り扱えるよう、品質と技術力を磨き続ける  
所存です。

「感動」がチャレンジ精神を生む  
心に響く仕事を  
全ての社員に経験させたい

仕事を獲得しよう。それが自分の使命だ」と  
胸に刻んでおります。

当社のモットーの一つである「感動」は、すな

わち仕事への感動、心をふるわせる経験であり、  
それがチャレンジ精神の原動力になると捉えて

います。例えば、2011年東日本大震災に関

連した案件では、風評被害の問題もあり受注  
を簡単に決断できる状況ではありませんでした  
が、有事発生下の社会の安全を願う一心で、  
請け負うこととしました。困難な現場で、当  
社の製品が今も問題解決への一助を担ってい  
ます。九州に進出した海外半導体メーカーに  
も採用され、新たな時代を担う工場に、自分  
が関わる製品が使われていることに感動を覚  
える従業員も少なくありません。その熱量  
が、新たなチャレンジにつながると思うのです。

当社近くの国道沿いのある場所に、「感動  
する心を大切に」とのキャッチコピーを掲げた  
企業の看板を設置しています。これは社員に  
向けたものであると同時に、私自身の意識  
を高めるメッセージでもあります。毎朝の出社  
時にこの看板を見て、「従業員が感動できる

世界で躍動する100年企業を目指す  
業界のニッチトップへ

オーダーメイドポンプは、液体移送のソ  
リューションであり、まだ見ぬ未来の技術へとつ  
ながるもので。大量生産できないニッチで高  
度な領域のニーズに応えることが使命であり、  
当社を育てていただいた地域への貢献になると  
考えています。さまざまな企業が新たな挑戦に  
向かうとき、そこには必ずポンプが必要になり  
ます。ほんたポンプはその挑戦を支え、共に生  
きる存在であり続けます。今後も世界は刻々と  
情勢を変化させて行くでしょう。中でも、イン  
ドにおける昨年度のGDP成長率の高さは目  
覚ましく、大きな発展が予測されます。かつて  
長崎が出島として日本と世界をつないだよう  
に、九州はアジアの玄関口という役割を担って  
います。当社も九州に拠点を置く一員として、  
アジアそして世界に向けてほんたポンプの高品  
質・高技術を安定的に提供し続け、世界で活躍  
する「100年企業」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



国や企業の発展にとって欠かせない「工場の心臓」というべき製品を、  
オーダーメイドに徹して開発される技術力と対応力の高さは、他社の追随を  
許さないものとなっています。また、あらゆる困難な状況に最適解を提供する  
真摯で誠実な姿勢が、国境を超えて世界の注目を集めている理由なのだろうと  
改めて感じさせていただきました。グローバル体制を整え、ジャパンクオリティ  
を安定的に届ける当社の「100年企業」への歩みが、今後ますます発展される  
ことを期待しております。



福岡中央銀行

青果物から自動車部品、医薬品まで  
豊富な車両で、安心・安全に届ける。

白木運送有限公司

代表取締役社長

黒木 正史 氏

取引店／福岡中央銀行八女支店  
福岡銀行筑後支店

#### ■会社概要

創業：1955年／所在地：福岡県筑後市／資本金：  
600万円／従業員：52名（2025年9月現在）／  
事業内容：一般貨物自動車運送事業、軽油販売  
事業、倉庫業／グループ会社：筑後物流有限会社、  
黒木倉庫株式会社、有限会社ハイプローデン

会社ホームページは  
こちらからどうぞ！





本社前(左から黒木社長、荒木頭取)

## タケノコ、ミカンなど 八女の特産品を運ぶ

単体で見るとJAふくおか八女の出荷量は全国でもトップクラスになっています。

「白木運送」は、もともとは福岡県八女郡白木村（現・八女市立花町）で、私の祖父・黒木精一郎が創業しました。「なぜ名前が黒木な

のに、白木なのか」と聞かれるたびに、この由来の話をさせていただいています。

創業以来、事業の主力は青果物の運送です。

白木村周辺は、もともとタケノコとミカンの栽培が盛んなところでした。私たちが最初に手がけたのは、そんな八女の特産品の運搬です。私も幼い頃から、ミカンの最盛期になると父に連れられてミカンの集積場でお手伝いをしました。

小さな頃はただ遊んでいるだけでしたが、

小学校高学年にもなると体力もついてミカンの集荷を手伝うようになりました。その頃から「この仕事をいつか継ぐんだろうな」という気持ちが芽生えていたように思います。

その当時、八女は日本有数のタケノコの産地でしたが、次第に集荷量が減ってきました。そして現在の主力となっているのが、キウイフルーツです。あまり知られていませんが、福岡県は全国有数のキウイフルーツの産地で、JA

## 豊富な車両所有を強みに 運送貨物を拡大

自然の恵み豊かな八女ですが、今後は生産者の後継者不足などにより、青果物の生産量・出荷量が次第に減っていくことが予想されます。そのため二代目である父・黒木建一の代から徐々に、冷蔵・冷凍・アイス、産業廃棄物、海上コンテナ、その他の一般貨物へと取引を拡大していました。

現在、運送量として季節による変動が少なく安定しているのが医薬品です。

ただ、医薬品の運送において問題となるのが温度管理です。通常の医薬品でも管理は厳しいのですが、特にワクチンは、運送中の温度が厳格に決められています。当社がその厳しい条件に対応できる車両を所有していたことがら、この分野への進出が可能となりましたが、運送には非常に気をつかっています。

また、昔に比べ取り扱いが増えているのが自動車関連です。北部九州では自動車産業が





黒木社長

私はビジネス系の専門学校を卒業後、21歳で白木運送に入社しました。父からはまずトラック運転手から出発突然の「交代」のひと言

32歳の頃には、配車や営業なども一通り経験し、経営にも携わるようになっていました。社長である父のもとで、会社のことを学びながら経験を積んでいくのだろうと思っていた矢先のことです。2009年7月、私は社長室に突然呼び出されました。しばらく黙っていた父からひと言、「交代」とだけ告げられました。予感はあったものの、私も5秒ほどは考えたと

盛んで各地に工場が集積しています。当社でも、こうした流れの中で部品の運送を開始しました。部品ごとに専用のトラックが必要になるため、これもまた当社の運送力があつてこそ対応できる仕事だと考えています。

以前は運送会社が乱立し、それぞれがライバル関係でした。しかし今では、各社が協力し合いながら地域の運送業を守っています。お互いに情報交換をしながら運送業全体が安定して継続できるよう努めています。

以前は運送会社が乱立し、それぞれがライ

バル関係でした。しかし今では、各社が協力し合いながら地域の運送業を守っています。お互

いに情報交換をしながら運送業全体が安定して継続できるよう努めています。

現場を学ぶように言われ、4トン車の運送業務からスタートしました。その後は、10トンの大型トラックで関西・関東への長距離便も経験しました。経営などの勉強も好きだったのですが、トラックの運転も楽しく、「天職ではないか」と感じるほどでした。

4年間でトレーラーやダンプなどをほぼ経験した後、次に現場の責任者を任されました。現場で最も大変だったのがJAふくおか八女のタケノコの出荷です。その頃はまだ生産量も多く、最盛期には毎日出荷作業が終わるのが遅くなることも珍しくありませんでした。市場ごとに振り分ける必要があり、3月後半から4月にかけては、ほぼ休みなし。その頃は「桜の下で花見がしたい」と、よく思つたものです。

現場を学ぶように言われ、4トン車の運送業

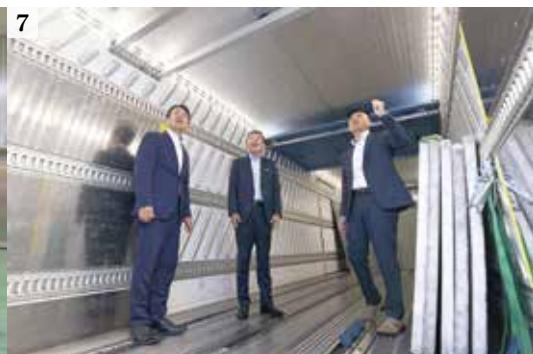
業務からスタートしました。その後は、10トンの大型トラックで関西・関東への長距離便も経験しました。経営などの勉強も好きだったのですが、トラックの運転も楽しく、「天職ではないか」と感じるほどでした。



1. 対談風景／2.会議室に飾られた会社の歴史資料を前に社長が解説する様子／3.事務所を見学／4.社屋内に坪庭を設け、開放感ある空間に／5.6.大型トラックの運転席に座り、ドライバーの視点を体験／7.冷凍トラックの荷台を見学／8.荷捌き場／9.温度管理されたチルド倉庫で米を保管／10.地域の特産品である海苔や果物をチルド倉庫で保管／11.企業メッセージ



10



8



9





前列左2人目から黒木社長、荒木頭取、森支店長(福岡中央銀行)

思いますが、潔く承諾しました。そして翌月、33歳を迎え、9月に社長に就任したのです。

## 「即決」と「修正力」

### 収益性重視で売り上げUP

社長に就任はしましたが、父も会長として現役ということもあり、特別何かを変えるのではなく、これまでの業務を変わらずに続けることを目標としました。お客様の反応はさまざま、新規のお取引先では、若い私が社長であることをなかなか受け入れてもらえないところもありました。

ただ、大きく変わったのが「即決」をしなければならないことです。私はどちらかというと慎重派で、商談の際には「一度持ち帰って検討します」というタイプでした。ところが、自分が社長になったことで、持ち帰ることができなくなりました。「即決」する際に怖いのが、失敗です。そこで、失敗したとしても早く軌道に戻す「修正力」が重要と思うようになりました。先代がアクセル全開で走るタイプなら、私は常にブレーキを踏みつつ進むタイプです。業務改善については、無駄のない業績アップを

目指し、お客さま別・車両別に実績を洗い出し、少ない車両でいかに収益を上げていくかを考えました。その結果、社長に就任した当時64台あった車両は、現在46台。車両数は減ったものの、今のほうが収益性は高まっています。

倉庫部門を担当する「黒木倉庫株式会社」についても順調です。ただ、倉庫業は一時期のブームが落ち着いたこともあり、今は焦らずにチャンスを待つておるところです。敷地にはまだ余裕があるので、見込みではなく確定なお取引が確定した後に建設に入りたいと考えています。

「筑後物流有限会社」とあわせて、グループ全体の経理・人事・総務などの管理業務については「有限会社ハイブローデン」に集約しています。

## 働く環境を整え ドライバー不足を解消

業界全体で課題となつてゐるのが、深刻なドライバー不足です。幸いにも、当社ではドライバー同士の紹介によって採用が決まるケースが多くあります。これは当社で働くドライバーが

知り合いに勧めたくなるような、働きやすい職場づくりを心がけてきた結果ではないかと考へています。

大きな転機となつたのが、7年前の本社の新築移転です。物流や運送会社というと古い印象を持たれがちですが、当社では社屋をきれいで快適な環境に整え、若い人にとって魅力ある職場づくりを進めています。また、社員を大切にし、社員が満足できる環境を整えることを重視しています。私自身も、できる限り社員の声に耳を傾け、少しづつでも意見を取り入れていくよう努めています。

今後の課題は管理職の育成です。現在の管理職には、先代の時代から長く会社を支えてこられた方が多く、皆さん引退される年齢に差し掛かっています。私の両腕となって支えてくれる若手が育つてくれるとは、これから会社の成長にも欠かせない要素だと感じています。さらに、異業種への進出も視野に入っています。青果物の取り扱いは減少傾向にあります。全体的にみると運送業や倉庫業は今後も安定した収益が見込めます。事業の幅を広げ、会社の基盤をより強固にするため、これからも挑戦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



豊富な車両を活かした安定した実績を背景に、八女・筑後地域で70年にわたり地域とともに歩んでこられました。特産品の運送から始まり、現在では自動車部品、冷蔵・冷凍・アイス、医薬品など、幅広い分野に対応されています。

運送業界ではドライバー不足が深刻な課題となっていますが、当社では働きやすい環境づくりに力を入れ、安定的な人材確保を実現されています。北部九州の物流は大手企業も進出するほど盛んで競争も激化しています。その中にあって安心・安全な運送で、今後も着実に成長されることを期待しております。