

FFGのお取引先企業をご紹介します。

株式会社 オーレック

代表取締役社長 **今村 健二氏**

取引店 福岡銀行 八女支店



株式会社 西部技研

代表取締役社長 **隈 扶三郎氏**

取引店 福岡銀行 箱崎支店



大電 株式会社

代表取締役社長 **森 昭典氏**

取引店 福岡銀行 久留米営業部



株式会社 永井製作所

代表取締役社長 **永井 毅氏**

取引店 熊本ファミリー銀行 本店営業部
福岡銀行 熊本営業部



株式会社 中村ストアー

代表取締役社長 **中村 國昭氏**

取引店 親和銀行 浜田町支店





株式会社 オーレック 今村 健二氏

- 創 業：1948年10月
- 設 立：1957年7月
- 所 在 地：福岡県八女郡広川町
- 資 本 金：95百万円
- 従 業 員：205名
- 事業内容：農業用機械の製造、販売
- 主な製造品目：小型草刈機（モアー）、耕運機、管理機、除雪機、運搬機
- 製造拠点：本社（福岡県八女郡広川町）、城島工場（福岡県久留米市）

独創的な製品創りを続ける 農業機器開発企業

一創業者である父が1948年に大橋農機製作所を創業したのが当社の始まりです。創業以来、「大手メーカーが作っていない独自の製品で、農家が本当に必要としている製品を作るといふ理念を掲げ、潜在的な顧客のニーズをつかみ、バーチカルポンプ（クレークの水を田んぼにくみ上げるポンプ）や小型草刈機を始め、他社が作っていない独創的な製品を次々と開発し、市場に投入してきました。競合企業に対して、常に一歩先を行く製品開発を続け、市場シェアを伸ばしています。現在の主力製品である草刈機では国内シェアトップの地位にあります。なお、草刈機は、食の安全安心に対するニーズの高まりに伴い使用が控えられている除草剤に代わり、需要が伸びています。

積極的な投資が発展の礎

一会社設立当初は経営が順調ではなく、当時の主力商品であるバーチカルポンプが在庫の山となって借金が増え、事業存続の危機だったので

すが、その後の干ばつに助けられ、田んぼに水をくみ上げるバーチカルポンプが飛ぶように売れ、借金を完済し、運転資金にゆとりができました。そこで、当時の社長である父は手にした大金に更に借金をして、歯車加工機を導入しました。そのような積極的な投資に対し、周囲からは批判を受けたのですが、その投資によって歯車を核とする農業機械製造企業へ転換することができました。こうした、借金を恐れずに「ここぞ」と言う時に思い切って投資する決断力は私も受け継ぎ、社長就任まもなく全国展開を見据え、現在本社のある広川中核工業団地への進出を決めました。父も応援してくれました。

新社名「OREC」に込められた 企業理念

一私が社長に就任したのは、創業40周年目の1988年です。父から社名変更も含めて好きにして良いと言われて、同年に社名を「オーレック OREC）」に変更しました。ORECという社名は、それぞれオリジナリティ（独自性）と、リアライ

ゼーション（実現性）、エッセンス（本質）、チャレンジ（挑戦）の意味で、顧客ニーズの「本質」を捉え、「独自性」のある製品開発を「実現」させることには「挑戦」続ける企業でありたいという想いから私が考え出したものです。

顧客の潜在的なニーズを的確に 捉えた製品開発力が強み

一私が当社に入社後、全国での営業展開を図るために関東で営業を行っていた時の苦しい経験が、私、そして当社の現在の礎となっています。当時の当社は九州域内を営業基盤とするローカル企業でしたので、社長だった父に全国展開をすべきだと進言したところ、「甘いことを言うな、そんなこと自分でやってみてから言え」と怒られ、私も意地になって自ら関東地区に営業に出ました。当初は営業に行っても全く相手にしてもらえず、夜も眠れない程非常に苦しい思いをしたのですが、それだけ追い込まれたからこそ、顧客が求めていることを徹底的に考えるようになり、その結果大ヒット商品を生み出すことができました。私はその時の経験を通して、「真の顧客指向」を身につけ、そして顧客の潜在ニーズを的確に捉えてそれを商品化することの大切さを知ることができました。今はそういった経験をさせてくれた父に感謝しています。

一そして、その潜在ニーズを満たすことのできる製品を、創業直後から培ってきた「歯車」製造技術をコアにした自社内での一貫生産システムを活用して低コストで実現することができなのが当社の強みです。また、低コストと同時に、品質も重要視して

います。失敗から学んだことの一つに、現在の本社工場が稼働後、売上げを伸ばさないといけないという焦りから、効率的な開発を行おうとして開発の工程を省略化したため、品質の低下を招き、業績が低迷したことがありました。その後は品質を重視した「丁寧な開発」を心がけ、逆に従前より開発工程数を増やしたことで、お客様に評価していただき、売上げを伸ばすことができました。

真の顧客指向を全社員で実践するため、人材育成に注力

一顧客ニーズの見極めなど、核となる仕事を私がずっとやっていたら社員が育たないという考えから、現在は開発の一線から退き、人材育成に注力しています。また、開発部署と営業部署の間にCS部をつくり、営業を通じて顧客のニーズを吸い上げ、開発に活かす仕組みを作るなど、自分が一人で行ってきたことを3つに分けて、組織化しています。真の顧客指向を全社員で実践するのは簡単にはいきませんが、少しずついい方向に向かっていくように感じています。

今後の継続的な成長を目指し、本業を活かした新たな事業を展開

一今後も当社が継続的に発展していくため、現在、柱となる本業を3つ以上持つことを目標に新事業開発に努めています。新事業開発にあたっては、本業である農業用機械と全く違う事業をしてもうまくいかなないと考え、軸足を本業に置いたまま、本業と相乗効果が期待できる分野に片足を突っ込むというイメージで開発を進めています。開発のキーワードは「健康と環境」です。その中でまず、健康食品事業が芽を出しつつあります。健康食品事業では当社の製品である、サツマイモの葉を処分するための粉碎機械における経験を活かし、栄養価の高いサツマイモの葉を活用した健康食品を開発、販売にも着手しています。まだ、販売ノウハウが不足しており、軌道にのったとは言いがたいのですが、徐々に売上げを伸ばしていこうと考えています。また、環境の分野ではCO₂削減型の農業機械の開発など、自社に出来ることから始めていこうと考えています。そうして、数年内に売上高100億円を達成するのが当面の目標です。



福岡銀行
取締役頭取 谷 正明

当社はお客様のニーズに徹底的にこだわり、新機能を備えた当社オリジナルの商品を次々と開発することで、農業機械マーケット全体が縮小する中であっても、売上げを順調に伸ばしておられます。こうした、「真の顧客志向」に基づいた経営の実践は全ての企業経営に通じるのではないのでしょうか。

「食の安全・安心」へのニーズが高まる中、当社の製品開発に大いに期待しています。



乗用草刈機 ラビットモアー



自走あぜ草刈機 ウィングモアー



本社



株式会社 西部技研 隈 扶三郎氏

- 創 業：1962年11月
- 設 立：1965年 7 月
- 所 在 地：福岡県古賀市
- 資 本 金：100百万円
- 従 業 員：200名
- 事業内容：環境保全・省エネ機器の製造、販売
- 主な製造品目：デシカント（乾燥剤）空調機・除湿機、全熱交換器、VOC（揮発性有機溶剤）濃縮装置等
- 製造拠点：本社・工場（福岡県古賀市）、スウェーデン、中国、米国

当社の事業内容および製品について

ー当社のコア技術は金属、アルミ、機能素材、シリカゲル等あらゆる素材をハニカム状に成型する技術です。蜂の巣の形状をしたこのハニカム構造は、表面積が非常に大きいので吸湿力が高いという特性をもっており、当社はこの特性を活用し「環境保全」と「省エネルギー」に直接貢献する空調機器・部品の製造・販売を行っています。

国内シェアの約4割を占める除湿機は、デシカント（乾燥剤）を用いて低湿度に維持する機器で、主に食品や医薬工場などで使用されています。今後は、極端に湿度を嫌うハイブリッド・電気自動車用のリチウムイオン電池工場や原子力発電所の需要拡大を期待しています。

温度と湿度を調整することで冷暖房効率を向上させる全熱交換器は国内シェア7割を誇り、空調機器の部品として主に病院やオフィスビルなどに広く使用されています。

また、VOC（揮発性有機溶剤）濃

縮装置は、主に自動車や造船などの塗装ブースや印刷工場、半導体工場などで使用されており、排ガス処理コストを大幅に低減するのに役立っています。

環境設備機器のマーケットはまだ小さいですが確実に伸びる分野であり、特に除湿機市場の拡大を実感しています。加えて、この分野は市場規模があまり大きくない一方で、特殊技術が必要であるため参入障壁が高く大手が参入する可能性は小さく、この分野に注力していることが当社の強みであると考えています。

九州のベンチャーの草分け的な開発型企業

ー創業者である父が九州大学工学部の教鞭をとりながら、1961年に隈研究所を開設したのが当社の始まりです。創業以来、「独創」を重視し、他社にない独創的で競争力のある商品の開発に努め、当社製品の源であるハニカム積層体を製造する装置も独自で開発しました。創業の経緯や自社開発への取り組みから九州にお

ける「大学発ベンチャー」の草分け的な開発型企業との評価も得ています。

知的財産戦略

ー当社は従前から自社開発にこだわり、約200名の社員のうち約30名を研究・開発部署に配しています。また、知的財産戦略にも20年以上前から取り組み、社内のアイデアを早期に権利化することで保護する社内体制を構築し、現在、国内外に約150件の登録済み特許（実用新案含む）を保有しています。加えて生産技術の流出防止のため、収益の源であるハニカム積層体の製造は、スウェーデン、中国、米国にも製造拠点を構えた今でも国内の自社工場でのみ行っています。加えて、自社のノウハウ・技術の結集である製造装置は内製化し、一切公開していません。

経営理念は『独創と融合』

ー創業以来重視してきた「独創」に「融合」を加え、1996年に『独創と融合』を経営理念としました。私は創業者が大切にしていた「独創」を受け継ぎ、「融合」に力を入れています。融合には、個性や独創性ある社員一人一人の力の結集により企業を成長させるといふことと、お客様のニーズと当社の独自技術の融合により社会に貢献する製品を開発するという二つの意味があります。

エンドユーザーへの接近により事業領域を拡大中

ー創業者の時代は、ハニカムというコア技術のつまった部品の販売や、相手先ブランドで生産することが事

業の中心でありましたが、私の代になり最終製品まで自社で製造し、自社ブランドとしてエンドユーザーに販売することに注力しています。他社にない独自技術を基に付加価値のついた完成品を販売することで収益性を高めると同時に、ユーザーのニーズを直接把握することができ、製品開発にも大きなメリットがあります。

また、エンドユーザーに近づくことで、メンテナンスやアフターサービスなどビジネス領域を拡大しており、2007年からは除湿機のレンタル事業も展開しており、昨年には小規模のドライルームの設置事業も始めました。

このように、エンドユーザーへの接近（融合）により当社の事業領域を拡大していますが、これは当社に独自技術・独創があるから可能であると考えています。

海外市場への展開

ー海外との最初の取引は1976年の韓国の造船会社への除湿ローターの輸出です。その後、93年には欧州で第2位のシェアをもつスウェーデンの除湿機メーカーを買収し、現在EU17カ国に販売代理店を設置しています。

07年には、ビルの建設ラッシュが続く中国での省エネ需要の取り込みを図る目的で中国に工場を建設し、約3割の生産コストの削減と納期短縮に繋がっています。

アメリカでも01年に設立した100%子会社を通じて全熱交換器を販売してきましたが、09年1月には現地企業との合併による全熱交換器の生産子会社を設立しました。日本、EU、米国、中国の4拠点での生産体制が確立し、今後世界シェアの拡大を目指しています。



福岡銀行
取締役頭取 谷 正明

当社は除湿ローターの製造で世界トップクラスのシェアを誇るなど、世界のマーケットで大きな存在感を示しておられます。それを可能にしているのが当社独自の技術と、それを生かした製品開発力です。また当社が以前から特許戦略を重視していたことが成長の源となっており、こうした取り組みは開発型企業にとって大いに参考となるのではないのでしょうか。



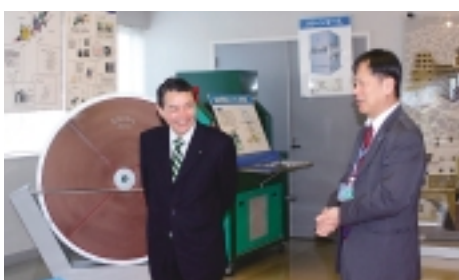
デシカント除湿機
「DRY-SAVE」カセット



デシカント除湿機「DRY-SAVE」小型コンパクト
ユニット「DSTシリーズ」CA7U8BBP



本社・第一工場



当社展示室の染色画「アルトハイデル
ベルク」（作者 皆川泰蔵氏）の前にて



大電 株式会社 森 昭典氏

- 創 業：1951年3月
- 設 立：1951年3月
- 所 在 地：福岡県久留米市
- 資 本 金：413百万円
- 従 業 員：450名
- 事業内容：電線ケーブル等製造業
- 主な製造品目：電線ケーブル、電力用機器、産業機器、ネットワーク機器等の開発と製造
- 製造拠点：久留米事業所（福岡県久留米市）、佐賀事業所（佐賀県三養基郡）、上峰事業所（佐賀県三養基郡）

会社の設立

ー当社は、1951年、(株)ブリヂストンの分社化でできたピーエスコンベヤー(株)の事業拡大に伴い「九州電線株式会社」の社名で久留米に設立されました。

設立の背景には、九州が台風の常襲地で、当時は毎年のように台風の襲来を受けていましたが、緊急復旧用の資材として多く使われていた通信用屋外ゴム線のメーカーが主として大阪以東にあり、しかも輸送機関が不完全という事情もあり九州で電線を緊急に入手する生産拠点を確保する必要がありました。そこで、当時の電気通信省（現NTT）から打診を受け、設立されました。

「大電」に込める思い

ー創業者は吉田直大で、元(株)ブリヂストンの常務取締役でした。電線事業の将来性については未知数でしたが、その公益性、必要性を強く認識し、事業化を決意しました。

その後、事業エリアが九州以外にも拡大し、特定の地域と製品名を指すイメージの社名を、1963年に現在の「大電株式会社」に社名変更しました。社名の由来は、「大」は、これか

らの経営者は、視野を広く持ち、品質の良いものを国内だけではなく海外まで提供し、社会の繁栄に貢献したいという思いと、そのためには事業規模はある程度大きくなかなければならないとの理由から、「電」は、今後到来するであろう電気社会で各分野においてさらに成長したいとの思いと、電線の「電」でもあるということからつけられました。大は、吉田直大の大でもありました。

なお、創業者の社会に貢献したいとの思いから、1958年には私財を投じて財団法人吉田学術教育振興会を設立しました。財団は、福岡県内の小中高校に教材、図書を寄贈し、高校、高専、大学生に奨学金を給付し、さらに近未来の社会生活において実用化され、もしくは応用できると思われる理工系の学術研究に取り組んでいる福岡県内の研究者に学術奨励金を贈呈しています。贈呈金額は、財団創設から24年間で、4億2300万円ほどになっています。

ロボットケーブルの国内 トップメーカー

ー電線・ケーブルの製造が当社の基幹事業です。中でも、昭和58年以

来、株式会社安川電機様のご支援を受け、開発に取り組んできたロボット用ケーブルは、今では国内の数多くのロボットメーカーに採用していただいております。国内マーケットの約40%を生産している国内トップメーカーとなりました。実は2005年に開催された愛知万博の開会式で使用されていたロボットには当社製品が使用されていました。大変光栄なことであると同時に、世界の注目が集まり、各社が最新鋭の技術を発表する万博の場で、トラブルがあってはならないと、大きなプレッシャーでもありましたが、入念な準備と万全な体制で臨み無事に終わることができ、当社にとって大きな自信となりました。今後も成長が見込まれるロボット産業において、更なるシェア拡大を目指し、人・もの・カネを優先的に投入し、技術開発を積極的に行い、磐石な基盤を構築したいと考えています。

ニッチトップな商品群

ーロボット用ケーブルの他にも、対象のマーケット規模は大きくはありませんが、トップシェアを誇る製品があります。船舶用油圧バルブは約50%、バッテリーインジケータは約80%のマーケットシェアを有しています。また、今後成長が期待できるメディアコンバータもトップシェア企業に肉薄しており、シェアトップを目指しています。

当社の強みは「現場力」

ー当社は創業以来、技術力・品質ともに高い評価をいただいておりますが、その源となっているのは、現場力です。現場力を支えているのは人と技術です。当社には地域の優秀な人材が技術部門や製造部門に数多く就職してくれています。特に技術者については約100名を抱え、事業規模に比して層が厚く、絶えず新製品

や新技術の開発に取り組んでいます。また、製造現場の一人一人のオペレーターから工場スタッフに至るまで、品質や納期に対する意識が高く、お客様から高い信頼をいただいている基盤となっています。これは、お客様の満足度向上に努めることが会社の信用・信頼の基礎であることを社員一人一人が認識し、市場（お客様）が求め・期待するニーズに如何にお応えするかを日常業務のなかで常に考えているからであると思っています。また、社員一人一人が当社の企業理念である我等の信条「我等は信頼と敬愛のもとに積極・正確・迅速に行動し協力一致・会社の発展・従業員の幸福・社会の繁栄を期す」を理解し、実践していることも大きな支えとなっています。

徹底した「信頼性試験」

一多機能化と多軸化が急激な速さで進むロボット用のケーブルは、高い屈曲性と強度が求められます。そこで、当社では屈曲・捻回等の数種類の試験を徹底して実施しており、屈曲試験を1億回以上行うこともざらにあります。例えば、1億回の屈曲試験を行う場合、1回に1秒かかるとしても100日以上、つまり3年以上の長い期間がかかります。こうした時間

がかかる信頼性試験を永年実施してきたことによって得られたデータやノウハウが、当社の製品開発を支えており、お客様からの信頼の源泉であり、当社の強みとなっています。

注力している事業と将来展望

一現在注力しているのは、先述しました「ロボット用ケーブル事業の更なる成長と拡大」と、「海外市場の開拓」、「新製品、新技術の開発」の3つです。「海外市場開拓」については、国内で高いシェアと評価を得ている当社の製品は、海外市場においても同様の評価を得る可能性があると考えており、アジアのみならずアメリカやヨーロッパ市場への参入を目指しています。「新製品、新技術の開発」については、お客様のニーズに応えること第一にしており、技術者は絶えずお客様のところに向かい、市場の声を直接聞き、四半期毎に開催している研究開発担当者報告会で経営陣に直接伝え、新製品や新技術の取り組みを加速しています。

このような活動とおし、更なる事業規模の拡大、事業基盤の強化を図り、当社を「明るく、楽しく、元気な九州のグローバル企業」へ成長させていきたいと考えています。



福岡銀行
取締役頭取 谷 正明

当社が自社製品の性能管理を徹底して実施されていることに、まず敬服いたしました。当社の「モノづくり」への正直な取り組み姿勢は、電線の製造と言う極めて公共性が高い事業に、永年取組まれたことにより培われた伝統であり、その伝統が、高度な技術が要求されるロボット用ケーブルの国内No.1企業となられた礎になっていると感じました。今後においても私たちの生活環境の改善に繋がる製品を開発・製造していただけることを期待しています。



ロボットケーブル



進歩くん



本社





株式会社 永井製作所 永井 毅氏

- 創 業：1957年 3 月
- 設 立：1957年 3 月
- 所 在 地：熊本県宇城市
- 資 本 金：80百万円
- 従 業 員：280名
- 事業内容：鉄骨鉄筋工事業
- 主な製造品目：大型建設用鉄鋼の設計・製作・施工
- 製造拠点：本社・工場（熊本県宇城市） 八代工場（熊本県八代市）

鉄骨ファブ（鉄骨加工）業界の キーカンパニー

ー創業は1957年。先代の社長である父安雄氏が熊本市に創立したのが当社の始まりです。93年に先代からバトンを引き継ぎ、社長に就任して今年で16年目を迎えます。創業当時から建設用鉄骨の設計・製作・施工を一筋に手がけ、営業エリアは九州一円と広範囲となります。高い技術力と確かな施工実績から、受注先の中心はスーパーゼネコンなど大手建設業者となっています。全国にある約1万社と言われる鉄骨ファブ（鉄骨加工）業界の中でも、九州での当社の知名度も徐々に浸透しており、前年度（08/2期）の売上高は100億円を超える規模にまで成長しました。現状に甘んじることなく、業界のキーカンパニーとして、更なる技術力向上に努めて参ります。

九州を代表する建築物の多くに 永井製作所の鉄骨製品が採用

ー当社は、建築物のフレームとなる鉄骨を建築物の設計図を基に部品化し、組み立てて行く建設用鉄骨の専門業者です。用途別に様々な形に鋼材を加工し、組み立てていく作業

は、熟練した技能者たちの高い技術力によって支えられています。特に、大型建築物の鉄構製作を得意としており、昨年6月に竣工した「FFG本社ビル」や「福岡銀行箱崎支店」の建物も当社が製作した鉄構製品が使われています。主な建築物として、「ヤフードーム」、「フェニックスシーガイアホテル」、「アミュプラザ鹿児島」、「SUMCO伊万里工場」、「天神三越デパート」、「本田技研熊本製作所新二輪工場」、「種子島H-ロケット整備組立建屋」など、数多くの発注をいただきました。また、現在建設中の「新博多駅ビル」にも当社の鉄構製品が使われており、九州を代表する建築物の多くに当社の鉄構製品が採用されています。現在では、数々の施工実績が当社の自信につながっており、大型建設用鉄骨といえば「永井製作所」の名前がすぐに上がる様、当社の知名度を益々浸透させたいと思っています。

最先端の設備と熟練した技術者 たちに支えられる技術力の高さ

ー当社の本社工場の特徴は、工場の広さと製作した建設用鉄構製品の大きさです。本社工場は、間口85m・奥行き220m、事務所を合わせた敷地面積は71,112m²と広大であり、八代工場（敷地面積26,126m²）まで併

せると九州トップクラスの設備規模を誇っています。広大な工場ゆえに大型の受注を可能にしているとも言えます。また、工場内には、人の背丈を超えるほどの鉄鋼製品がいくつも並んでおり、現在の本社工場のほとんどの鉄構製品が「新博多駅ビル」向けの製品となっています。作業現場の中には、一度に何人もの作業員が集まって溶接作業を行うなど、多くの労働力と高い技術力が必要となる工程も多く、現場からは一種の緊張感も伝わってきます。特に、新幹線のプラットフォームに使われる鉄鋼製品は、列車の通過による頻繁な振動負荷が予想される箇所に設置されるため、高い安全性と耐久性が要求されており、念入りの溶接作業を繰り返し行っていく必要があります。例えば、施主から要求されている技術例を上げると、通常、鉄構製品を製作する場合の製品精度は最大で、±3mm以内。施主によってはそれ以上となる場合もあります。当たり前のように見えているように見える建設用鉄構製品にも、対応できる高い技術力があって初めて対応が可能となるのです。このように、当社の製品のひとつひとつに高い品質が求められており、かつオーダーメイドとなっているのです。そうした高い要求に確実に応えて行くことが、明日への受注につながっていくと考えています。

「技術の継承」が今後の課題

ー当社のもう一つの特徴は、社内外注工が少なく、正社員を280人の規模で抱えていることです（この業界の多くは、社内外注工を抱える割合が多い傾向）。機械化にも限度があるため、技能者の育成は重要な要素なのです。大事な作業工程には、必ず熟練工の技術が必要となってきます。しかし、これだけの技能者を抱え

ていても、他の労働集約型企业と同様、高年齢の熟練工の割合は高くなる傾向にあり、「技術の継承」が今後の課題となっています。「技術の継承」は、本来、仕事を経験することで先輩から後輩へと受け継がれていくものですが、あえて「熟練工と若年工」の混合チームで作業を行わせることで、継承の機会を作り出しています。また、構造スタイルも「流行り廃り（はやりふせり）」があるため、技術の承継は思ったほど簡単ではないのが現実です。とは言え、社内外注工に頼らず、多くの技能者を正社員として雇用し、将来を見据えた技能者育成を重要視する営業スタイルそのものが当社の強みとなっています。

「環境にやさしい企業」をモノづくりのキーワードに

―当社のモノづくりは、「環境にやさしい企業」をキーワードに取り組んでいます。具体的に「環境にやさしい企業」とは、ムダをなくすこと、製造過程のミスを無くすことで、作業のロスを無くし、最終的にはエネルギーロスを無くすと考えています。更には、機械設備を大切に使うことで、極力ムダを省いたモノづくりが実践できます。まさに「使えば資源、捨てるはゴミ」。モノづくりを進めるうえで、「環境にやさしい企業」をキーワードにすれば、全てが良い方向に向かっていくと感じています。当社の「環境にやさしい企業」としての取り組みは、これだけではございません。当社にある営業車の多くはハイブリッドカーで揃

えています。そのうち、早いものになると5年前から営業車として導入しており、以前から「環境にやさしい企業」としての取り組みを真剣に実践してきました。

更なる飛躍を目指して

―現在の景気後退による受注減は避けられそうにもありません。実際、大手メーカーによる大型工場の九州進出計画も見直しが進められており、当社にとっては厳しい局面を迎えています。今後の受注の見通しについては非常に予測しづらい状況にあります。したがって、具体的な数値目標は計上できませんし、また、鋼材価格についても、去年はかつて経験したことのない乱高下を経験しました。今後の鋼材価格についても不透明感が強くなっています。このような景気後退の局面にあって、プラス材料をあげるとすれば、雇用環境の改善が期待できることです。景気後退の局面では、3Kと呼ばれる我々業界でも優秀な人材を確保できるチャンス。ここ数年の景気回復局面において、思うように進まなかった採用状況も、少しは改善方向に向かうと期待しています。当社社員の平均年齢は「38歳」。業界の中では若い企業に位置しますが、将来を見据えた技能者育成を重要視する当社にとって、更なる飛躍を目指すためにも優秀な人材確保ができる現在のタイミングをチャンスに変えて行きたいと考えています。



熊本ファミリー銀行
取締役頭取 鈴木 元

当社の大型建設用鉄鋼は、まさに九州を代表する建物の多くに使用されています。最先端の設備と熟練した技術者たちに支えられた技術力を維持し、常に業界の「リーディングカンパニー」として一歩先行く企業であり続ける努力は、目を見張るものがあります。今後とも、熊本の「キラリ」と光る企業として、地域社会に大いに貢献されるものと期待しています。



建設中の「FFG本社ビル」



建設中の「新博多駅ビル」



株式会社 中村ストアー 中村 國昭氏

- 創 業：1959年4月
- 設 立：1979年7月
- 所 在 地：長崎県佐世保市
- 資 本 金：150百万円
- 従 業 員：360名、パート社員
2,240名
- 事業内容：スーパーマーケット

一つひとつ自分の目で見、手にとって鮮度や品質を確認し、納得のいくものだけを買付けます。この仕入れ方法は、創業以来ずっと受け継いできたことで現在も変わりません。

また、経営効率化の波の中で、多くのスーパーではセンター加工方式（食品加工等をセンターで一括して行う方式）が採用される中、わたしどもは、鮮度へのこだわりから、精肉、鮮魚の加工を店内で行うインストア加工方式を採用し、店内での販売状況をみながら必要な数量をアウトパックして店内に陳列しています。私はこれを食品スーパーのジャストインタイム方式と呼んでおり、手間暇かかるやり方ですが、常に新鮮な食材を提供することができるため、お客様からの信頼に繋がっています。

より新しい食品を、より早く、より安く

―鮮度の高い食品や良質の商品をいつでも豊富に揃え、お求め安い価格で提供する上で、大きな役割を果たしているのが、2001年に稼働を始めた自社の流通センターです。EOS（Electronic Ordering System: 電子受発注システム）の導入により、各店の受発注作業はネットワークを介してコンピュータで一元管理できるようになり、品切れや不要な在庫を無くすな

ど、流通コストの大幅な削減を実現しました。この設備投資により商品回転率が大幅にアップし、お客様にとってより良い品をより早く、より安く、ご提供できるようになったと自負しています。

お客様の普段の生活にとって、なくてはならない存在であるために―私たちの店づくりの基本は、「普段の暮らしに役立つ商品が買いやすい店」であることです。そのため、徹底的にクリーンさに心を配り、常に商品管理や品揃えをチェックし、スタッフ一人ひとりがお客様との温かな触れ合いを持つよう心がけています。入った瞬間から快適な雰囲気が漂うお店であれば、お客様は必ずまた足を運んでいただけるものと信じています。また、お客様は商品を購入するばかりではなく、商品に関する様々な情報も求めていると思います。各店舗では、例えば旬の食材を使った料理のメニューや暮らしに役立つ情報などを店頭やチラシなどでご紹介し、食生活を豊かに広げるための提案を行っています。さらに、こんな商品がほしいといったご要望から店内設備に関するご意見まで、様々な声をお聞きし、反映しています。

競争に勝ち抜くための、魅力ある人づくりと店舗づくり

―企業を支え、更なる飛躍を目指す戦力となるのは、人の力です。エレナグループでは、社員一人ひとりの能力を高め、仕事にフルに活かせるような環境づくりに努めています。各種研修制度や全国・海外への視察を通じ、職場のみならず、地域に貢献できる視野の広い人材を育成するこ

スーパーマーケットを核事業に今年で創業50周年

―わが社は生鮮食品を中心としたスーパーマーケット『エレナ』を、長崎県と佐賀県に35店舗を展開しているほか、100円ショップ『ダイソー』とレンタルビデオショップ『TSUTAYA』のFC店を展開しています。創業者である父義治（現相談役）が自宅で中村ストアーを開店したのが1959年のことで、今年4月にお陰様で創業50周年を迎えることができました。

愚直なまでの鮮度へのこだわり

―どのような時代にあっても変わらない人々の願いとは、家族が健康で楽しく暮らせることではないでしょうか。その基本は、安全で、新鮮で、栄養バランスの取れた美味しい食生活であると私は思います。私たち中村ストアーは、新鮮食品の品揃えを最重要と考え、どこより先新鮮な食材をお届けすることを大切にしています。当エレナグループのMD担当者の仕事は、早朝、生鮮卸市場へ行くことから始まります。鮮魚から野菜まで、

とを目指しています。また、オール日本スーパーマーケット協会（AJS）に加盟しており、全国61社の有力スーパー会員の皆様方と店舗の運営、情報、教育、生活良好商品の販売など互いの交換を図り、研究や研修を重ね、さらによりよい店づくりを目指しています。お陰様で、レジ係の接客レベル向上を目的に同協会が開催した「第4回チェッカーフェスティバル」の全国大会において、当社社員が「優秀賞」を受賞することが出来ました。一方、常に快適な店づくりを実現するため、社内での店舗クリニックを行っており、品質管理、配列、売場づくり、接客態度など数項目のチェックポイントを定期的に検証し、指摘事項があれば直ちに明らかにし、改善に向けた取り組みを実施しています。

地域一番店を目指して

一企業としてまずお客様の信頼を得

ることが一番大切なことではないかと思います。私どもの場合、それは「商売の正しさ」という理念に基づいています。正しさとは、お客様に喜ばれる商品を提供することだと思います。鮮度の高さに徹底的にこだわる姿勢は創業以来ずっと守り続けております。効率化や合理化が進む業界にあって、人の手による仕入れは時代遅れでしょうか。私どもは最終的にはそれがお客様の満足となり喜びとなると確信しています。もちろん、物流部門においてはシステム化を図り、より安く安定供給するための努力を重ねています。その結果として、競争の厳しい食品スーパー業界の中において、お客様から地域一番店に選ばれることを目指しており、常に自らが汗を流すことを忘れず、地域社会のお役に立つことを願い、誠心誠意尽くしてまいります。今後とも、皆様方のご指導ご鞭撻を賜いますよう宜しくお願い申し上げます。



親和銀行
取締役頭取 鬼木 和夫

お店に入った瞬間から、社員の方の温かい笑顔と明るく広々とした快適な空間に迎えられ感激しました。また、店内を拝見させていただく中で、商品の鮮度を保つための様々な工夫に大変感心いたしますとともに、中村社長の食材へのこだわりや思い入れがひしひしと伝わってきました。これからも、エレナグループが地域の皆様にとっての「食生活のよりよきパートナー」として、益々発展されるものと確信いたします。



エレナの自社流通センター



当社が運営しているエレナ広田店とTSUTAYA（2008年6月オープン）