

FFGのお取引先企業をご紹介します。

マリンハイドロテック 株式会社

代表取締役社長 **井手 敏文**氏

取引店 福岡銀行 湊町支店



吉野電子工業 株式会社

代表取締役社長 **古賀 博文**氏

取引店 熊本ファミリー銀行 南関支店



西海陶器 株式会社

代表取締役社長 **児玉 盛介**氏

取引店 親和銀行 波佐見支店
福岡銀行 佐世保支店



マリンハイドロテック 株式会社

代表取締役社長

井手 敏文氏



創 業：1962年9月 設 立：1971年12月
 所 在 地：福岡市中央区 資 本 金：3,000万円
 従 業 員：138名
 事業内容：油圧装置の設計、製造、販売、修理
 事業拠点：福岡市中央区(本社・工場)、山口県下関市(工場)、
 長崎県長崎市、静岡県焼津市(支店・工場)、
 兵庫県西宮市(支店)、宮城県石巻市(営業所・工場)、
 千葉県銚子市(サービスセンター)

船舶用油圧機械メーカーの販売会社として産声をあげる

- 当社は、1971年(昭和46年)12月に、油圧機械メーカーである内田油圧機器工業株式会社の出資を受け、グループの販売会社「内田油圧船舶用機械株式会社」として設立しました。

当時は国内の漁業も非常に好調で、新造する漁船数も多く、機械の自動化により作業負担を軽減したいというニーズが多くありました。そこで底曳船やまき網漁船向けにウインチ等の漁労機械を中心とした営業を展開していました。

74年(昭和49年)3月には、長崎地区でのアフターサービス網を確立する為、長崎工場を建設しましたが、この工場建設を契機に、全国的な販売網の設置に着手することとなりました。同年12月には、東北地区の拠点として石巻営業所を開設し、76年(昭和51年)には、千葉県に銚子出張所を開設する等、着実に販売網を拡大していきました。

当社の強みの一つとして、国内の主要な漁港基地に営業所や工場を設けていることで、アフターサービスの迅速な提供が可能という点があります。

また、それまではグループの販

売会社として製品の営業・販売を行っていましたが、77年(昭和52年)には、新型ウインチの開発業務にも進出しました。

翌78年(昭和53年)には、油圧システムの回路をそれまでの直列から並列に改良することで、配管の軽量化や伝達効率を大幅に向上させた「リングメインシステム」の開発に成功しました。このシステム開発に成功したことが、後に当社の事業展開に大きな影響を与えたと言っても過言ではありません。

販売会社からメーカーへ

- 自社開発に成功した「リングメインシステム」が大ヒット商品となり、当時、新造船と修理を合わせた販売シェアが、全国の漁船の7~8割にまで達したことで、油圧システム開発企業としての地位を確立することが出来ました。

85年(昭和60年)には、大手漁労ウインチメーカーの株式会社日本工作所を傘下に収め、同社の下関工場を拠点に本格的な製造部門を持つメーカーとして事業を拡大致しました。

87年(昭和62年)台湾で初の海外まき網船の新船竣工に携わったことがきっかけとなって、海外での当社の認知度も高まり、現在では台湾や中国で新造される海外まき網船には、全て当社の油圧装置が使われています。

99年(平成11年)12月に、親会社であった内田油圧機器工業との資

本関係を解消し、2000年(平成12年)3月に現社名へ社名を変更したほか、01年(平成13年)には、子会社化していた日本工作所を吸収合併して、名実ともに真の船用油圧システムサプライヤーとして始動しました。

次世代を見据えた人材育成と技術の伝承

- 現在、次世代を担う社員の育成を積極的に行っています。特に当社は、油圧システムサプライヤーとして、受注から修理まで一貫体制で対応していることから、製品を詳しく知っておく必要があります。その為には、現場を知ることが何よりも大事であり、当社では新卒・中途採用に関わらず、入社後は必ず現場へ配属しています。第一線で活躍出来るようになるには最低でも3~5年程度が必要であり、様々な部署で経験を積みながら、本人の適材適所を判断するようにしています。

また、技術の若い世代への継承も、当社の重要な課題として取り組んでいます。特に下関製造工場では、定年を迎えられた熟練した技術を持つ職人の方々に嘱託社員として再雇用して、若手に技術を伝えてもらっています。

社内体制の整備に注力

- 来年、当社は設立40周年を迎えますが、それに向けて社内の体制整備に力を入れています。具体的

には、職場の労働環境の充実と店所の統廃合です。

職場の労働環境については、会社として収益を確保しながら、働き甲斐のある待遇や福利厚生の整備を進めています。一昨年からは全社員が集まって社員旅行を実施しているほか、昨年は有名演歌歌手による社歌CDも作成する等して、会社全体で一体感を醸成する為のイベント等を行っています。

店所の統廃合については、今年4月、旧焼津営業所を拡張移転し東日本支店として、東日本エリアの銚子サービスセンターや石巻営業所を統括する位置づけに昇格させました。今後は、福岡本社と東日本支店を東西の主要拠点としながら支店等の再編を行っていくことを検討しています。

新たな商品を開発し、海外での事業展開を視野に

- 今後は、新たな商品の開発にも注力していく予定です。今年9月には、下関製造工場に開発部を設置し、新製品の市場投入を目指して研究開発を行っています。現在

は、漁船用網巻き上げ機等の船用品の開発が中心ですが、少ない人数で海上での活動が行えるような少人化システムの開発や、船用品のほかにも、建設分野等、陸上で使用する製品の開発も進めていきたいと考えています。

まずは、全社員が商品開発のアイデアについてアンテナを高く張り、ヒントを掴んで、開発部にフィードバックするような流れを作っていければと思っています。

また、海外での事業展開についても、太平洋地区については導入の実績も数多くありますが、今後は大西洋地区にも進出することを選択肢の一つとして考えています。海外で代理店や支店を開設することによるネットワーク構築も行っていく予定です。

私自身の座右の銘であり、当社の経営理念の一つに「率先垂範」があります。何事にもトライし、難局にも臆することなく対峙する心意気で、売上100億円の目標に向けて社員一丸となって頑張る参ります。



福岡銀行
取締役頭取 谷 正明

全国的な販売網の構築によるアフターサービスの充実や、画期的な油圧システムの開発の成功が今日の当社の礎となられていますが、そこに至るまでには大変な決意やご苦労があったものとお察し致します。これも、「現場を知る」ことで真のお客様のニーズを汲み取られ、製品やサービスに反映されてこられた結果ではないでしょうか。

今後も「率先垂範」の精神で、全社一体となって新たな商品の開発や海外への事業展開に取り組みながら、次なる目標を達成されることを祈念致します。



ウインチの説明



旋盤設備の説明



最新鋭の五面加工機の説明



工場視察の様子



前列左より木下管理部長、高鍋支店長、谷頭取、井手社長、
後列左より山本開発部長、社員の皆さん



ウインチ用のテストタワー

吉野電子工業 株式会社

代表取締役社長

古賀 博文氏

創業：1973年4月

設立：1973年4月

所在地：熊本県玉名郡南関町

資本金：1,500万円

従業員：138名

事業内容：半導体・液晶関連製造装置、電子部品の製造、金属加工

事業拠点：熊本県玉名郡(本社・工場)、中国(営業所)

九州松下電器産業の協力会社
として創業

- 当社は、九州松下電器産業株式会社の協力企業として1973年(昭和48年)に福岡県の大牟田市にて創業。同社のブラウン管テレビに使用される偏向ヨーク(金属線をらせん状に巻いた部品)などの電子部品を主に生産致しておりました。その当時我が国は高度成長期で、テレビがまだ「3種の神器」の一つとされていた時代でした。その後テレビが普及し、部品の生産も増えてきたことで工場が手狭になり、84年(昭和59年)に熊本県からの誘致を受け、現在の玉名郡南関町に移転させて頂きました。

移転後は電子部品生産に当たり、より生産効率を向上する為に社内に取り組み始めた治工具作りの技術を生かし、自動車関係の金型製作からプレス加工、溶接組立までの一貫生産も始めました。90年代になるとパソコンの一般家庭への普及も進んだことから、当社もCDの読み書き装置の製造に取り組み、受注も堅調に推移しました。

その後パソコンや携帯電話、家電製品等における液晶パネルの搭載が一般的になり、付加価値が高いとされる液晶パネルの製造装置の生産を検討し始めました。04年(平成16年)にはこれまで培ってきた組立加工や品質管理などの

技術及びノウハウを活用し、液晶製造装置や半導体製造装置など高精度製造装置分野へ進出、今後の事業の柱と位置付けました。翌05年(平成17年)には、金属プレス用金型の技術を活かし、電子基板のプレス加工にも着手致しました。更には液晶テレビの需要増加に伴い、06年(平成18年)に、自社敷地内に新工場を建設し、液晶パネルの大型化に対応出来るように致しました。

また、日本国内だけでなく、中国や韓国、台湾等アジアのお客様からの受注も出てきており確実に主要事業として成長しています。このように、当社は時代のニーズに応じた「ものづくり」を行う事をモットーとし大切にしています。この精神は当社の前身で33年(昭和8年)に操業を開始した「古賀森吉鍛冶工場」、その後の47年(昭和22年)転身の「古賀森吉農機具製作所」から引き継がれております。

高精度な製造装置の一貫生産
によりお客様のニーズに応える

- 当社は「お客様と共に呼吸出来る企業」となること、つまりお客様の要望をしっかりと受け止め満足頂けるような品質、納期、価格で製品を納めることが出来る企業を目指しています。その為にお客様のニーズを具体的に実現出来る力を持たなければならないと思います。

当社ではお客様の様々な要望に敏速に対応する為、様々な技術を習得し、高精度な製造装置の組立、検査、据付までの一貫生産を可能にしました。更に、お客様への納期に満足して頂く為にも、納品された加工品に不具合があっても、

社内で追加工、再加工出来るように最新の大型加工機を導入致しました。これにより加工先に戻す手間が無くなり、納期の短縮に繋がっております。また、自らが生産した装置を自らエンドユーザー様の工場で立ち上げまでを行うことでお客様の手間を省くようにも致しております。こうして、お客様の身になった対応でお客様との協力関係強化に努めております。

常に変化に対応し続けることができる企業を目指す

- 企業が存続、成長する為には、常に時代や環境に応じて変化しなければなりません。そして、全従業員が変化を恐れず、常に前向きに対応する事が大切だと思います。近年は以前にも増して変化が激しく、「ものづくり」の競争相手も国内だけではなく、海外にも及びグローバル化が進展してきております。このような時代に対応する為には、より多くの情報を収集すると共に、収集した情報を正確に処理し、判断し、行動出来るよう、全従業員の協力と成長が重要であると考えます。したがって、積極的にそして前向きに成長しようと努力する人材を当社では評価致しますし育成していきたいと思っております。

このような人材を育てる為に、品質改善や作業効率化、安全、経営等様々な分野で勉強会に参加したり、お取引先の役員にもご指導を仰いだりしております。また、業界団体等が開催する各種のセミナー等にも積極的に参加し、最新の技術や情報の収集にも努めております。更にQCサークルの一つとして、生産の作業効率改善活動、品質向上推進活動、生産原価低減

活動等、様々な面で各事業部で活動を行い、経営改善に成果を上げております。このような取り組みにより、経営を役職だけではなく、全従業員で守るといった文化を今後もより高めていきたいと考えております。

熊本県の「リーディング育成企業」として新分野での製品開発に取り組む

- 熊本県では、成長可能性の高い県内中小企業を「リーディング育成企業」として認定し、企業の育成支援を推進しています。10年（平成22年）6月、その「リーディング育成企業」として当社は認定を受けました。今後、熊本県をはじめ熊本ファミリー銀行や地元の大学等のメンバーで結成されたサポートチームの支援・指導のもと、これまで蓄積してきた「ものづくり」の技術を生かして、環境・省エネ、食品、医療、福祉の新分野における自社製品の開発に取り組んで参ります。

特に熊本県では、環境維持と改善の為に電動の交通手段を検討されています。当社も低炭素型社会の実現に向け、まず充電ステーションの建設に携わっております。

電動の交通手段が県民の生活に溶け込み、更に熊本県の観光と結びつき、「熊本県に行く」と環境にいい楽しい乗り物に乗って観光が出来た。「さすがに環境を大切にする熊本だった。町には多くの電動バイクや電気自動車が走っていた。」「初めてレンタカーの電気自動車に乗ったけど快適だった。」等の声が聞こえるように県内のインフラの整備が進み、電動交通手段が広まるようお手伝いが出来れば幸いと思っております。

また、海外市場への展開を睨み、中国における営業拠点として上海市内に「上海華賀実業有限公司」を設立致しました。この会社を通して中国をはじめアジア等の海外企業との協力関係を構築し、今後自動車関係の金型生産、プレス加工、溶接組立までの一貫生産も海外で進めたいと考えています。

当社は、この南関町に移転・創業しておよそ30年になります。このように事業が継続出来たのも、お客様と地域の方々のご協力によるものと感謝しております。これからも、お客様の様々なニーズにお応え出来るよう技術力の向上を図り、地域とともに成長出来るよう社員一同努力して参ります。



熊本ファミリー銀行
取締役頭取 林 謙治

当社は、ブラウン管テレビの電子部品製造に始まり、半導体・液晶関連製造装置まで幅広い製品の製造を手掛けられる等、時代のニーズに応じた「ものづくり」をされてこられました。これも、常にお客様の要望を具体的に実現出来る高い技術力によるものではないでしょうか。現在、環境をはじめ新たな分野にも取り組まれており、今後益々の事業拡大により熊本県を代表する企業に飛躍されますよう期待致します。



液晶製造装置



電子部品の説明



電子部品製造作業の説明



クリーンルーム内での製品の説明



電子基盤プレス加工の説明



左より杉本工場長、林頭取、古賀会長、古賀社長、杉本支店長

西海陶器 株式会社

代表取締役社長

児玉 盛介氏



創業：1946年5月

設立：1957年1月

所在地：長崎県東彼杵郡波佐見町

資本金：2億円

従業員：102名

事業内容：陶磁器・ガラス器卸

事業拠点：長崎県東彼杵郡(九州本社、物流センター)

東京都世田谷区(東京本社)

兵庫県西宮市、アメリカ、シンガポール、中国(営業所)

全国でも有数の品揃えを誇る陶磁器卸売企業

- 当社は、地元である東彼杵郡波佐見町の陶磁器「波佐見焼」をはじめ有田焼や伊万里焼等肥前の陶磁器やガラス器の卸売を行っております。

「波佐見焼」は、安土桃山時代に当時の藩主・大村善前が朝鮮半島から陶工を招き、焼き物を造らせたのが始まりです。江戸地代には「くらわんか茶碗」と呼ばれる藍色の染付で簡素な文様を描いたご飯茶碗などが数多く生産されましたが、現在では、シンプルなデザインの生活食器が主流となっています。

当社の創業は1946年(昭和21年)で、先代が陶磁器の卸売を始めました。創業当初から、大きな商圏である東京や大阪を中心に地道な営業を重ねたこともあり、戦後の経済復興とともに売上も増え、57年(昭和32年)には現在の「西海陶器株式会社」に法人成りしました。

その後、当社は東京における営業体制を拡充する中で、69年(昭和44年)に世田谷に営業所を開設、77年(昭和52年)には同じく世田谷に自社倉庫を構え、大手百貨店やスーパー等との直接取引を拡大していきました。一般的に陶磁器

の卸の形態は、窯元の商品を集め消費地に送り出す産地問屋と東京等の大都市で小売店向けに販売する消費地問屋に分かれますが、当社は早い時期より産地問屋でありながら、消費地問屋も兼ねることで業容を拡大していき、現在の営業基盤を構築しました。

今では、取り扱う品目は約2万7千点を数え、全国でも有数の品揃えを誇る卸売企業となっています。当社はお取引先のニーズに迅速に対応出来ることを身上に、陶磁器卸売企業として創業以来64年務めて参りました。おかげさまで全国およそ6百件のお取引先からご愛顧頂くまでに成長しています。

新市場開拓のために海外へ進出

- 国内の陶磁器業界の市場規模をみると、90年(平成2年)以降減少傾向が続き、09年(平成21年)には約4百億円とピーク時の5分の1程度まで落ち込む等、厳しい状況が続いています。当社では新たな市場の開拓の必要性を認識し、陶磁器業界ではいち早く海外市場への進出を図りました。波佐見焼をはじめ陶磁器、特に和食器のPR、販路拡大の為に90年(平成2年)にシンガポール、翌91年(平成3年)にアメリカ・ロサンゼルス、09年(平成21年)には中国・大連に子会社を設立しました。

波佐見焼は、器が安定して持ちやすい等機能性に優れていることに加え、用途に応じて器の薄さを調節することが出来る等細かな技術も随所に盛り込まれています。

このような技術力の高さに対し、海外のお客様からも高い評価を頂いております。特に、大連は日本への留学経験者も多いことから和食器の人気も高く、お取引先も順調に増加しました。引き続き中国市場への事業拡大に注力しており、今年是北京や上海、蘇州の百貨店にも相次いで出店しています。

オリジナルブランドの設立により新たな需要の発掘

- 陶磁器は、技術力が高い、品質の良い商品だからといって必ずしも売れるというものではありません。したがって、我々卸売企業は、消費者のニーズを汲み取りながら、産地の職人の方々に、こういったものが求められているかを伝え、窯元に造ってもらうことが重要だと思います。つまり、卸売企業は、産地と消費者とを結ぶ「コーディネーター」の役割を担っていると考えます。

当社では、東京や海外等の消費者のニーズをいち早く反映させた商品を提供する為に、独自のブランド「essence」を06年(平成18年)に立ち上げました。このブランドのコンセプトは、食器等のテーブルウェアだけに止まらず、インテリア雑貨も含めて「暮らしの中で豊かさを感じられるものづくり」をテーマに、より心地よい時間・空間を感じられる焼き物を造り続けたいとの想いが込められています。鍵や楽器の形をモチーフにした箸置きやアクセサリ等、商品のデザインはこれまでの波佐

見焼にはない斬新なものですが、色合いや繊細な技術は伝統を受け継いだものとなっています。このような取り組みにより、これまで陶磁器の購買層では少なかった若年層が増えてきています。今後も新しいブランドを通じた提案型の販売を行い、新たな需要を発掘していきたいと考えています。

「波佐見焼」ブランドの確立に向けて

- 今日まで波佐見焼は、他の陶磁器産地と比較すると、知名度はあまり高くありませんでした。これは、波佐見地区で生産した陶磁器でも有田焼や伊万里焼として取り扱われていたことが大きく影響しています。近年、波佐見地区では陶磁器の産地表示を明確にして、歴史のある波佐見焼ブランドをPRしようとする動きが出てきました。当社では、今後海外市場での波佐見焼の販売促進とブランドの確立により一層努めて参ります。そして、将来的に海外で波佐見焼が「HASAMI BRA

ND」として評価されることにより、日本国内でも波佐見焼の知名度が向上し、売上の増加に繋がることを期待しています。また、地域と波佐見焼の振興の為に「波佐見焼振興会」が設立されていますが、08年(平成20年)私が会長に就任しました。今後、波佐見焼の伝統を継承しながら、新しい技術も取り入れ、皆様に良質の日用食器を提供していきたいと考えています。

更に、波佐見町および波佐見焼の振興に繋がる活動には積極的に参加したいと考えています。「グリーンクラフトツーリズム研究会」は、波佐見町の陶磁器業に携わる人達が中心となり発足しました。ここでは、農作業や陶芸の体験を通じて地域住民と観光客との交流を深めることによる地域活性化を目指しており、私もそのメンバーとして活動しています。

これからも、一経営者として経営に邁進するだけでなく、波佐見地区の活性化を常に意識しながら、従業員と一緒に日々精進したいと思います。



親和銀行
取締役頭取 鬼木 和夫

当社は、陶磁器業界では先駆けて産地と消費地とのマッチングを目指し、東京や海外へ進出されたほか、オリジナルブランドの創出による新たな需要を発掘することに努められています。また、社長様ご自身も波佐見焼振興会の会長を務められており、自社の経営だけではなく地域の振興にもご尽力されている姿に大変敬服致しました。これからも、地域と共に当社が更に発展されますことを祈念致します。



インテリア雑貨販売・HANA わくすい店舗内にて



オリジナルブランド「essence」の商品説明



若手デザイナーの製造現場にて



伝統工芸品の前にて



波佐見焼のコーヒーカップを手に



左より小川支店長、鬼木頭取、児玉社長