



Top

《トップに聞く！》

Interview

住友金属工業の 協力会社として設立

当社の設立は、私が中学生の頃の1966年（昭和41年）11月まで遡ります。当時、サラリーマンだった父が所謂「脱サラ」によって、住友金属工業小倉製鉄所（現株式会社住友金属小倉）内の株式会社山本工作所の協力会社として起業したのが始まりです。当初は、製鉄工程での中間製品であるビレットの手入れ作業が主な業務でしたが、徐々に柱や梁といった鉄骨規格フレームの製作等、幅広く業務を手掛けるようになりました。

業務の拡大に伴い、直面した課題が人手不足です。昭和40年代という高度経済成長期だったこともあり、人手の確保に父も随分頭を悩ませていましたが、その頃まだ珍しかった「マイクロボスによる送迎」を当社が導入したことで、田川や豊

社員一人ひとりの自由な発想で、 新たな「創造と挑戦」へ

前エリアの方にも安心して来て頂けるようになったそうです。

その後、事業も段々と軌道に乗り、69年（昭和44年）には三井物産



松本工業株式会社
代表取締役社長

松本 茂樹氏

■取引店／福岡銀行 北九州営業部

株式会社の特約店として、北部九州や大分県内でのモルタル下地材の販売を一手に引き受けるまでになりました。その結果、工場が手狭と



▲豊前第二工場外観

なり、豊前市に第一工場を新設するとともに、建設部を新たに立ち上げて建設事業にも参入しました。

オイルショックの経験を 活かし多角化路線へ

第一工場新設後も業績は順調に推移し、73年（昭和48年）には、新たに薄板加工やプレス加工を行う念願の自社工場として第二工場を新設し、新たな受注にも対応出来る体制を整えました。しかしながら、同年後半に第一次オイルショックが発生したことで、当社の業績もそれまでとは一変し、暫く苦しい時期が続くことになったのです。

オイルショックの経験を活かし、急激な環境の変化にも対応出来るよう取り組みを進めたのが事業の

多角化です。77年（昭和52年）には住宅販売に参入したほか、79年（昭和54年）には食品スーパーに参入する等、現在では5つの分野及び2つ

の子会社で事業を展開しています。そして、その中でも主力事業として育ってきたのが自動車部品製造事業です。



自動車産業への挑戦

73年（昭和48年）に日産自動車株式会社が九州への進出を決定し

たこともあつて、福岡県の呼びかけにより県内の製造業約100社で関東にある日産自動車関連の一次メーカーを視察する機会が設けられました。

視察後、県による参入の働きかけがあつたのですが、殆どの企業が高度な技術や品質管理の厳しさに尻込みし、自動車産業への県内企業の参入はほぼ皆無でした。当社も直接の参入は見送りましたが、それまで手掛けていた鉄骨加工にて培った技術・ノウハウで対応出来る分野として、工場で部材料等の輸送に使われていた鉄製のパレット容器に着目して製造を決意。間接的ではあるものの自動車産業へ参入しました。80年（昭和55年）には



▲ヘッドレストフレームの説明

150トンのプレス機を購入して自動車産業へ本格的に参入するとともに、日産自動車の一次サプライヤーの協力会社として、足回り部



▲2008年「元気なモノ作り中小企業300社」



▲平成15年度「グッドデザイン中小企業庁長官特別賞」

品やマフラー等の部品製造において実績や経験を積み重ねました。

私が8年間勤めていた三井物産株式会社を退社して当社へ入社したのも、ちょうどその頃です。入社後は1年間経理・財務部門を担当しましたが、その後工場へ配属となり、約10年間「現場」で生産管理や見積り業務を担当しました。

今振り返ると、製造業における「現場の大切さ」を自身の体で学べたほか、工場の工程全てを頭の隅々にまで叩き込んだことは、経営の判断にも役立っています。

その後、会社の「質」の向上に伴い、受注製品のアイテムにも変化が見られました。特に、加工度を高めて付加価値を上げたシートフレームの受注が大きな転機となり、それを機に当社の売上高も大きく増加しました。

また90年(平成2年)に、金型や機械の設計、製作まで手掛ける子会社として松本エンジニアリングを設立したことも、当社の強みとなっております。

現在、当社の設備は、松本エンジニアリングとの共同開発により100%内製化しています。その結果、設備投資額も驚くほど安く抑えることが可能となり、強力なコスト競争力に繋がっているほか、

技術の蓄積によって、非常用避難ハシゴや無電源プレススクラップ排出装置等の開発・自社製品化にも成功し、03年(平成15年)には「グッドデザイン賞中小企業庁長官特別賞」も受賞しております。更に08年(平成20年)には、優れたモノ作り技術を持つ中小企業として経済産業省・中小企業庁より「元気なモノ作り中小企業300社」に選定されたことも大きな自信に繋がっています。

自らが進んで知恵を絞る人材へ

当社は、グループ内で生産設備の設計から製作まで対応可能な企業を目指すべく、自ら考え、行動するような人材育成にも注力してきました。当社では「ダヴィンチサークル」と称した社外活動を行っており、この活動を通じて、表面上の観察力だけでは無く、創造力を活かして目に見えない部分までも考慮出来る人材の育成に役立っています。

また、05年(平成17年)からは「チャレンジオ

ンリーワン活動」として、どの企業とも比較されないオンリーワン企業を目指した取り組みも行っています。その一つに、当社独自の解釈を加えた3S活動があります。「整理・整頓・躰」について、やるべきことと、階層別の役割分担を明確にすることで、社員各人に「自責の思想」を根付かせることを目指しています。

これら活動の成果は、社員の業務改善に関する提案制度に現れてきています。05年の活動開始以降、着実に提案件数は増加しており、



◀工場視察風景

松本工業株式会社

松本工業株式会社

検索

- 設立: 1966年11月
- 所在地: 北九州市小倉北区
- 資本金: 4,800万円
- 従業員: 300名
- 事業内容: 輸送用機械器具製造・金属加工・総合建設・スーパー
- 事業拠点: 北九州市小倉北区(本社)、福岡県豊前市(工場)

現在は年間3,000件以上の提案が出されています。私は、開始当初から全ての提案について現場での実施状況を見えています。これらの提案は、どうすれば現場がより良くなるかについて社員が常に考えてくれている証であり、自責で考えて行動出来る社員が育ってくれている証でもあると思っています。

「創造と挑戦」創業50周年に向けた

当社は、5年後の2016年に創業50周年を迎えます。それに向

けて、まずは昨年新設の海外戦略室を活用した海外進出に注力しています。

来年末には、中国の東風日産向けの部品工場として、独资で立ち上げた現地法人(湖北松本汽車零部件有限公司)が操業を開始する予定です。当社にとって初の海外進出となりますが、中国でも本社工場と同様、世界に類の無い感動するモノづくり人づくりを目指していきたいと考えています。

また、お弁当等の惣菜事業の強化にも取り組んでいます。現在、当社は食品スーパー事業を手掛けていますが、そこで得たノウハウも活用しながら、これまでとは異なる新たな顧客層の開拓に



▲新発売の特製「凍えびカレー」「冷凍ビーフカレー」



▲左から有田北九州営業部長、谷頭取、松本社長

挑戦したいと考えています。11年(平成23年)の年末には新商品の冷凍カレーも販売する予定です。味はもちろんのこと価格にも絶対の自信がありますので、是非ご賞味下さい。

来る50周年に向けて、今まで以上に「創造と挑戦」を追求しながら、企業理念である「顧客満足」「社員満足」「社会貢献」「利益追求」の実現を目指して参ります。

◎インタビューを終えて

今回、工場を見学させて頂いた際、工場内の随所に社員の皆さんのアイデアが取り入れられている状況を目の当たりにすることが出来ました。これは、「現場の改善」に向けて社員の皆さんが、常日頃から知恵を絞られ、行動に移されていることの賜物であり、また御社の優れた技術の礎であるものと拝察致します。

創業50周年に向け、新たに進出される海外におかれましても、国内と同様に「創造と挑戦」を追求したモノづくり・人づくりを通じて、益々ご活躍されることを祈念致します。



福岡銀行
取締役頭取 谷 正明



Top

《トップに聞く！》

Interview

「組合」という社名に込めた想い

私は、もともと熊本のある農業団体に17年ほど勤め、主に青果物等農産物の販売取り扱いを担当しておりました。

農業団体に勤務していた当時から、経営的な観点をもつて新しい取り組みにチャレンジしたいという考えが常にあります。長年の勤務の中で、八代地区で10カ所の拠点の責任者だった頃は、各拠点において独立採算制による管理体制を構築したほか、県外での青果物選果場の立ち上げにも関わる等、今考えるとこれらの経験が、独立の為の準備やノウハウの蓄積に役立ったのかもしれません。

そして、次第に「より自分の責任と権限において仕事がやりたい」という思いが募り、1992年（平成4年）に独立したのです。独立当初は不安もありましたが、幸い、これ

信用と信頼の絆をもとに、 熊本の青果物を全国の消費地へ

まで培ってきた人脈や経験、信頼が、創業間もない時期において大きな助けになりました。

その後、独立・創業から6年目の



農業法人 株式会社 熊本青果物出荷組合
代表取締役

■取引店／熊本ファミリー銀行 八代支店

古川 道典氏

97年（平成9年）には、法人格を取得して、現在の「農業法人 株式会社 熊本青果物出荷組合」を設立。社名に「組合」を入れたのは、社員

や周辺の方々にも運営に参加して頂き、助け合い、支え合う組織でありたいとの思いからです。

私は、会社の代表ではありませんが、普通の会社組織の「社長」とは少し違う立場にあると思っています。単に組織の統括者というだけでなく、社員や生産農家の方も含めて、協力し合う組織（＝組合）の中で、代表として取りまとめる立場で





あると言えましょう。それ故に私は「自分がしっかりすることが人の為になる」という想いを持つとともに、「自分があるのは皆様のお陰」だと、常々肝に銘じております。

信頼と信用という、見えない看板のもとでトマト、メロン、えのき、ジャガイモ、キャベツ、ブロッコリー等の青果物を全国の市場へ出荷

現在当社は、八代エリアの農業地帯の中心ともいえる八代市沖町を拠点として、熊本県城南地区の生産農家の方が栽培されたトマトをはじめ、メロン、えのき、ジャガイモ、キャベツ、ブロッコリー等の青果物を集荷した後、小分け・パック詰



▲地元産のトマトの説明



▲視察風景（当社選果場）



▲当社オリジナルブランド（房採りトマト）

め等の処理を行い、関東等の全国の卸業者へ販売しております。このように、全国に多くの販路先のネットワークがあることが、当社の強みと言えます。

熊本は国内でも有数のトマトの産地であり、その出荷量は全国一位です。特に冬の季節は全国的に出荷が減る傾向の中、八代平野は逆に「冬トマト」等の栽培が盛んな為、11月から1月までのトマト出荷の全国占有率は約30%にも上ります。

八代は、気候や土壌等の環境面でトマト栽培に適しており、八代産のトマトの美味しさは全国的にも好評で、中でも当社のオリジナルブランドである「房採りトマト」は、中玉で味も良く、房ごとパックに入った形状も消費者の皆様にご喜ば

れております。

勿論、こうした当社の事業運営は、ひとえに地元生産農家の方々の協力の上に成り立つものですから、お互いの信用や信頼関係の構築が重要なのは言うまでもありません。

実は当社は、社屋や選果場に社名の看板をあえて掲げておりません。これは「人に聞いてでも来る会社にならなければならない」ということ、つまり、「看板に頼ってはいけない」という私の信念に基づくもので、看板という甘えを捨て、己に厳しく、強く鍛えていくこそが、お取引先様から信用と信頼を勝ち得る源泉だと考えるからです。自分たちがしっかりとしていれば、看板はなくても商売はやっていけるものだと思っております。

新しい青果物も取り扱い、事業多様化にも取り組み

八代という土地は、阿蘇等の高冷地とは異なり、夏場は大変気温が高くなる為、地元産の青果物の取り扱い量も減ってきます。

そこで、事業多様化として取り組んでいるのが、地元産以外の新しい青果物の取り扱いです。県外産のピーマンや海外産のバナナ、鹿



▲選果作業の説明

児島県種子島産の安納芋等を、主に自社の選果場を通さず仕入先と販売先との間を仲介する「商社形式」で取り扱っています。

こうした事業でも、やはり重要なのは信用です。当社は現在、この事業に関しては全国のお取引先様と商売をさせて頂いておりますが、これも、地元熊本産の青果物を長年誠実に取り扱いってきたからこそであると感じており、感謝の念に堪えません。

「利根・気根・黄金の三ツ門」で、謙虚の気持ちを忘れずに

今後の展望については、コア事業である「青果物取扱（地元農産物）」に、「青果物商事（県外農産

農業法人 株式会社 熊本青果物出荷組合

- 創 業: 1992年7月
- 設 立: 1997年7月
- 所 在 地: 熊本県八代市
- 資 本 金: 1,000万円
- 従 業 員: 104名 (パート含む)
- 事業内容: 農産物の仕入販売、第一種貨物利用運送、石油類の販売
- 事業拠点: 熊本県八代市 (本社)

物)「貨物運送事業」の二事業を加えた三事業部門体制のホールディング・カンパニーを構築して、全国展開を目指していく予定です。事業体制構築の目的の一つには後継者育成の為に組織体制の整備があります。ただ、仕事をしていく上では、「私の後継者は全社員である」という気持ちをもっています。

私の好きな言葉に「利根^{りこん}、気根^{きこん}、黄金」というものがあり、私は「三コ^{さん}ン」と呼んでいます。「利根」は賢くなる為に努力を続けること、「気根」は根性で自分を鍛え上げていくこと。その結果として「黄金」が与

えられるというわけです。この三つが揃えば、怖いものはありません。そしてもう一つ大事なことは、「満足の満は損を招き、謙虚の謙は益を招く」つまり「決して満足してはいけません。満足すればそこで成長

が止まってしまう」ということです。今までの自分に満足することなく、経営改善や組織改革の為に、あえて厳しい他人の意見やアドバイスにも耳を傾け、常に謙虚な姿勢でこれからも進みたいと思っています。



▲左から佐井藤執行役員、吉田専務、古川隆光取締役、古川智康取締役、古川代表取締役、林頭取、立石支店長

◎インタビューを終えて



熊本ファミリー銀行
取締役頭取 林 謙治

御社は、熊本産の新鮮な青果物を全国の卸業者に出荷される等、地元生産農家と各地の消費市場とを結ぶ架け橋としてご活躍されています。こうした事業展開が行えるのも、旺盛なチャレンジ精神とこれまでのご努力に加えて、お取引先様との信頼関係を大事にするという経営理念を実践されてこられたからだと拝察致します。

創業20周年を迎える御社が、これからも地元熊本の農業発展の一翼を担い、益々躍進されることを祈念致します。



Top

《トップに聞く！》

Interview

行商人との差別化を図る
新サービスと地道な営業活動で、
営業基盤を拡大

高齢化社会を迎え、今後も医療費の負担が増え続けることが予測される中、「自分の健康は自分で守ること（セルフメディケーション）」が欠かせない時代になりました。当社は、置き薬販売を通じてご家庭にセルフメディケーションの必要性をご提案する企業です。

1965年（昭和40年）に私の父である藪内愛勝が、佐世保市八幡町で置き薬販売を行う為に当社を創業しました。翌年には、有限会社藪内化成商事を設立。当時は、現在の様にドラッグストアやコンビニといった小売店も少なく、薬売りで有名な富山等の行商人が、全国各地のご家庭を訪れて薬の販売を行い、行商人と各ご家庭が強い信頼関係で結ばれている時代でし

「自分の健康は自分で守る」 ～ご家族の団欒や未来のために～

た。その為、創業して間もないう
え、実績や知名度も全く無かった
当社が、新規のお客様を獲得する
には非常に高いハードルがありま

した。そこで父は、行商人との差別
化を図るべく、医薬品だけでなく、
その当時新たに市場に登場したば
かりの栄養ドリンク等も救急箱に



藪内薬品株式会社
代表取締役

藪内 拓也氏

■取引店／親和銀行 卸本町支店



▲当社営業車の前にて

常備した他、年間4回の定期訪問や、電話一本でいつでも訪問出来る様人員を配置し、地域密着型のサービスに注力していったのです。
このような営業活動を地道にコツコツと継続したことで、徐々にお客様との信頼関係も構築出来ました。お客様の広がりとともに営業エリアも拡大し、創業12年目に初めて長崎市に営業所を構え、その後、佐賀県や福岡県にも営業拠点を展開して参りました。79年（昭和54年）に社名を有限会社藪内薬品へと変更し、82年（昭和57年）には本社を現在の佐世保市卸本町に移転。そして、86年（昭和61

年)の医薬品メーカーとの共同出資による関連会社(所在地・北海道札幌市)の設立や、94年(平成6年)の株式会社への改組等を経て現在に至っています。

現在では、九州北部5県と北海道に19の営業所を構え、22万世帯で当社の救急箱ヘルスキーパーBOXをご利用頂いております。

医薬品配置販売業は、 日本独自のシステム

医薬品配置(置き薬)販売のシステムは、海外に例のない日本独自のものです。販売員がお客様のご家庭を訪問して、当社の救急箱を常備してもらい、次回の訪問時にそれ迄使用された医薬品の代金を精算して頂きます。この仕組みは「先用後利」と呼ばれ、薬事法で定められた信用取引の一つです。置き薬の歴史は約300年、富山の行商人が秘伝の丸薬を諸国に売り歩いたことが起源とされています。

当社は、この「先用後利」の思想はそのままに、個人経営がほとんどだった置き薬販売業の中で、企業経営の構築やお客様へのサービス体制の充実を図ることで、現在では九州でトップクラスの置き薬販売企業にまで成長致しました。





▲お客様への説明風景

お客様から信頼を得る事が、 置き薬販売業には重要

私は、置き薬販売業は、お客様から信頼を得る事が最も重要であり、その為には確かな知識と誠実な対応が不可欠だと考えています。そこで当社では、各家庭を訪問する販売員には、新入社員を中心に研修制度を充実させており、入社後すぐの同行研修（先輩販売員に同行する形の実地研修）を含め、1年以内に複数回に亘ってフォロー研修を実施。知識だけでなく、人間性の向上を目指しています。

更に、医薬品営業のおしやれは「清潔感」と考え、身だしなみや、タバコ等の臭いまでチェックを行っています。

また、病院や薬局で処方される医薬品と異なり、置き薬はおお客様ご自身が選択、使用されるものです。それだけに、お客様に適切な医薬品の知識を持つて頂く事は、販売員の大切な役目です。お客様が求めるものは医薬品ではなく健康。このことを常に念頭において、販売員は日々ご家庭を訪問させて頂いております。

当社は「伸ばそう、広げよう、根を張ろう」です。これは、地元のお客様無くして当社は成長出来ないと考え、地域密着の決意表明でもあります。現在、本社のある佐世保地区においては、世帯数の3割のお客様にご愛顧頂いております。今後も確かな知識と誠実な対応で、お客様からの信頼を積み重ねて参る所存です。

法改正にも対応 全てはおお客様の満足の為に

09年（平成21年）施行の改正薬事法により、医薬品販売に対する規制が強化され、薬剤師と医薬品登録販売者の有資格者のみしか医

薬品の販売を行うことが出来ない様になりました。一方、既存の置き薬販売業者は、経過措置として従来取り扱っている品目については、資格者でなくても継続して販売することが可能となっています。しかし、来年5月末で経過措置は終了する予定であり、それまでに医薬品登録販売者の資格を取得せず、従来と同様の品目の販売のみを続けるか、医薬品登録販売者の資格を取得し改正薬事法の下で事業を展開するか、選択する必要があります。当社は、資格を取得することで取り扱い可能な品目が増える為、今後のお客様の満足度向上にも繋がるかと考え、以前より資格取得を推奨しており、これまでに7割



程度の販売員が資格を取得しています。

セルフメディケーション時代の 先駆者を目指して

現在、当社の救急箱は、50代以上の方を中心にご利用頂いております。今後も継続的に多くのお客様にご利用頂く為には、30、40代の方、特に女性にも当社商品に対する関心を持つて頂くことが必要だと考え、その年代の女性にとって関心の高い「美容」をテーマにコラーゲン入りのドリンクやサプリメント等にも力を入れています。お客様の健康の為に医薬品を中心に商品をご提供するという基



▲当社取り扱い医薬品類

藪内薬品株式会社

藪内薬品

検索

- 創 業: 1965年1月
- 設 立: 1966年2月
- 所 在 地: 長崎県佐世保市
- 資 本 金: 1,000万円
- 従 業 員: 229名
- 事業内容: 家庭用医薬品の配置販売、健康食品販売
- 事業拠点: 長崎県佐世保市 (本社、営業所)
長崎県、佐賀県、福岡県、大分県、熊本県 (各営業所)
北海道 (関連会社)



▲本社の屋外観



▲左から山口支店長、鬼木頭取、藪内社長

◎インタビューを終えて

日本独自の歴史ある置き薬の販売システムである「先用後利」に加え、御社は、地域密着のサービスや研修制度の充実により、お客様本位を実現されることで深い信頼関係を構築してこられました。

現在、高齢化社会や医療費の負担増加等により、予防医療やセルフメディケーションの重要性は増えています。その中で、これからもお客様の良き健康ナビゲーターとして、益々飛躍されますことを大いに期待しております。

本姿勢は変えることなく、時代の変化に応じて適応出来る柔軟性を持ち続けることが必要だと実感しています。

お客様との細やかなコミュニケーションこそが、私達の仕事の本質です。日々研鑽を積み、名実ともにお客様の「ご家庭の健康ナビゲーター」

として信頼頂ける様、サービスの質を向上させていくことが、私達の最大の課題であり社会的使命だと考えます。

当社は、今後もお客様の家族の団欒や未来の為に、置き薬販売を通じて、セルフメディケーション時代の先駆者を目指して参ります。



親和銀行
取締役頭取 鬼木 和夫