



トップ
に聞く！

名菓ひよ子は、
飯塚生まれの博多育ち
愛されて百歳になりました。

株式会社ひよ子
代表取締役社長

石坂 淳子氏

取引店／福岡銀行 大橋支店





歴史

ひよ子のあゆみ

- 1897(明30) 初代・石坂直吉が福岡県飯塚市で菓子舗「吉野堂」創業。
- 1912(大元) 12月 二代目・石坂茂が、ひよこをかたどった菓子「ひよ子」を考案。
飯塚市西町に新店開店、同時に「ひよ子」発売。
- 1938(昭13) 10月 石坂茂、急逝。妻・イトが家業を守る。
- 1946(昭21) 3月 三代目・石坂博和が家業を引き継ぐ。
- 1957(昭32) 2月 福岡市天神・新天町に天神店開店。
3月 第14回全国菓子大博覧会で「名菓ひよ子」が名誉総裁賞受賞
- 1958(昭33) 4月 昭和天皇・皇后陛下に「名菓ひよ子」を献上。
- 1959(昭34) 9月 福岡市に生飴製造販売の「福岡銘菓原料株式会社」を設立
10月 福岡市南区塩原に福岡第一工場建設。
- 1963(昭38) 3月 「ひよこのうた」作成。
作詩・サトーハチロー、作曲・中田喜直。
「ひよ子」の書体変更。書家・町春草。
- 1964(昭39) 5月 東京進出。草加市に東京工場を建設。
新宿ステーションビル内に新宿店開店。
- 1965(昭40) 4月 福岡市に福岡第二工場建設。
- 1966(昭41) 3月 飯塚市に飯塚工場建設。
11月 東京都に「株式会社東京ひよ子」設立。
東京駅八重洲口地下商店街に直営店オープン。
- 1967(昭42) 4月 「びよびよもなか」発売。
- 1971(昭46) 11月 福岡第二工場に高松宮殿下ご来訪。
- 1976(昭51) 9月 「博多の里」発売。
- 1980(昭55) 4月 石坂博和、財団法人九州・山口経済貢献者顕彰財団「第8回経営者賞」受賞。
- 1981(昭56) 10月 飯塚市潤野に飯塚総合工場完成。
- 1983(昭58) 12月 「ひよ子サブレー」発売。
- 1987(昭62) 10月 グループ会社4社を合併。
「株式会社ひよ子」としてスタート。
代表取締役社長に四代目・石坂博史就任。
- 1988(昭63) 3月 天神店改装、「茶房ピオーレ」開店。
11月 飯塚市桑市に穂波工場完成。
- 1989(平元) 7月 埼玉県草加市に東京支社社屋・工場完成。
穂波工場に常陸宮殿下・妃殿下ご来訪。
- 1990(平2) 4月 福岡市南区向野に本社社屋完成。
7月 本社内に「ひよ子ランド」オープン。
- 2008(平20) 4月 第25回全国菓子大博覧会で「名菓ひよ子」が「橘花栄光章」を授賞。
- 2009(平21) 1月 李ひよ子シリーズとして「桜ひよ子」発売。
5月 「ひよ子のやきもち・福岡八女茶」発売。
10月 李ひよ子「栗ひよ子」発売。
11月 代表取締役社長に石坂淳子就任。
- 2012(平24) 4月 福岡県糸島市芥屋に「ひよ子農園」開園。
6月 創生100年記念菓「茶ひよ子」発売。
7月 福岡市天神に「Frau Atsuko Kayashina」開店。
12月 創生100年記念事業の推進。
- 2013(平25) 3月 福岡市天神に「ひよ子ギャラリー天神」オープン。
12月 李ひよ子「苺ひよ子」発売。
- 2014(平26) 4月 「一般社団法人ひよ子ゆめ育基金」設立。
5月 東京ひよ子50周年記念事業の推進。
10月 岩田屋本店内に「DOUX D'AMOUR(ドゥ・ダムール)」開店。

(敬称略)

▲ひよ子穂波工場前(左から石坂社長、柴戸頭取)

炭鉱の町飯塚に、 魅力的なお菓子誕生

石炭産業で栄えた筑豊・飯塚は、長崎から小倉まで砂糖を運ぶ「シュガーロード」と呼ばれた長崎街道に面し、養鶏も盛んだったことからお菓子作りに適した地域でした。石炭産業の町であり、関東、関西との人の行き来も多く、とりわけ大手企業の方たちから、筑豊の土産物として、ご愛顧頂きました。当時は主原料の卵や砂糖が高価であり、ひとつずつの手づくりでした。今の価格にするとひよ子一個が400円ほどにもなったそうです。かわいらしい姿が多くの方に愛され、炭鉱で働く皆さまからも、ハレの日の楽しいお菓子としてご愛顧頂きました。

1897年(明治30年)、
飯塚で開いた菓子舗
「吉野堂」が始まり

社名としてもついている「名



▲ひよ子の木型



▲昭和32年頃の広告



▲大正半ばの写真。飯塚本店で職人たちと(前列右端が石坂茂)



▲昭和初期、焼き上がった「ひよ子」の運搬用に使われた番重

3 成形



2 包 餡



1 生地作り



ひよ子ができるまで



菓ひよ子」は現在では会社を代表するお菓子です。この「ひよ子」は吉野堂2代目店主、石坂茂が14歳の若い菓子職人の時(1912年)に考案いたしました。茂は、昔からある丸い饅頭や四角いお菓子ではなく、お客さまがあとと驚くような、喜ばれ愛されるお菓子をつくりたいと考えていました。そんなある日、夢の中にひよこが現れ、やつと探していたものと巡り合えたと感じ、翌朝には木型づくりに着手。滑らかなカーブを描き、顔を上に向けて佇む、そんな、ひよこの姿を立体的に表現する感覚は、当時は誰も思いつかなかったようです。1912年(大正元年)、試行錯誤を重ねてようやく完成したこの焼き菓子が、「まるでわが子のように」に思えたことから、「ひよこ」ではなく「ひよ子」と名づけました。茂が持っていた「少年の心と青年の知恵」が生かされて、「名菓ひよ子」は誕生したのだと思います。うれしい



ことに「名菓ひよ子」は地元の方たちにも喜んで頂き、順調に売上を伸ばしていきました。

飯塚から福岡、そして東京へ

1957年（昭和32年）、3代目石坂博和は我が社の運命を変える大きな判断を下しました。戦後の高度経済成長期、急速に石炭から石油へのエネルギー転換が進み「飯塚だけではだめだ」と、福岡市内で一番の繁華街だった天神の中心地への出店を決めたのです。福岡市内の一等地への出店でしたが、この英断が功を奏し、店にはお客様が殺到したそうです。さらにこの年、全国菓子大博覧会で総裁賞を受賞し、まさに福岡進出を祝うかのようなタイミングの良さで、人気に拍車がかかり、焼きあがるそばから商品が無くなっていたようです。

大胆で迅速な意思決定と行動力は、1964年（昭和39年）に

福岡限定



季ひよ子

名菓ひよ子 創生100年記念菓

苺ひよ子

冬

12月～2月中旬販売

栗ひよ子

秋

9月上旬～11月下旬販売

茶ひよ子

夏

5月下旬～8月下旬販売

桜ひよ子

春

2月中旬～4月上旬販売



ひよ子の目付けを体験しました！



6 完成



5 冷却



4 オーブンで焼く



創業から変わらない吉野堂精神「お菓子は生きものであり、味は無限である」を大切に守りながら、商品の品質や味に一切妥協をしないことを実践しています。例

創業から変わらない理念、
お菓子づくりへのこだわり

も発揮されました。東京オリンピックの開催を機に東海道新幹線が開通したこの年、東京への進出を決めました。すでに「名菓ひよ子」は九州を代表するお菓子になつていましたが、この機会に日本を代表するお菓子に育てたいという夢がありました。

そして、石坂博和は埼玉県草加市に新工場を建設し、新宿ステーションビル（現・ルミネ）に1号店をオープンさせることになりました。同時にテレビ宣伝にも力を入れ、「名菓ひよ子」は全国の多くの方たちから愛されるお菓子に成長しました。

えば、「名菓ひよ子」を始めとする我が社の商品は、お菓子の原点である「手づくり」を大切にしながら、工場のオートメーション化が進んだ現在でも、焼き上がりのチェックをひとつずつ手作業で行っています。

また、「名菓ひよ子」の美味しさづくりには、餡が大切ですので、私どもが製法特許を持っている、「白雪餡」を使っています。

この白雪餡は裏ごしに使うさらしの工程に工夫を加え、雪のようになめらかな見た目と感触にしています。

100年の伝統を守り、 新しい価値を創造する

「名菓ひよ子」創生100年にあたり、「季^{とよ}ひよ子」シリーズを発売しました。このお菓子はいつでも福岡限定です。春の訪れを告げる「桜ひよ子」、新緑の風を運ぶ「茶ひよ子」、秋の実りを喜ぶ「栗

ひよ子」、冬を華やかに彩る「苺ひよ子」を揃えています。八女の抹茶、熊本産の和栗、博多あまおうなど、九州の名産素材をふんだんに用いており、ひよ子の新たな顔として多くの方々に買い求め

ただいています。

また、天神の自社ビルを全面リニューアルし、1階に「Frau Atsuko Kayashina(フラウアツコカヤシナ)」という店をオープン致しました。この店舗では、安心



ひよ子工場



▲ひよ子東京工場



▲ひよ子飯塚工場

Frau Atsuko Kayashina

新ブランドの
店舗



▲かやしなバウムクーヘン
「ナチュラル」



▲かやしなバウムクーヘン
「クラシック」



▲石坂社長の感性が光る



▲天神の店舗を2012年に
リニューアル



安全な原料を用い、欧州で修行した職人が毎日焼き上げるバームクーヘンが人気となっています。2階にはカフェも併設し、3階は「ひよ子ギャラリー天神」を設けています。福岡の皆さまや、地元を中心に活動している幅広いアーティストの方たちの、お役にたてればと願っています。

明日に向かって 歩み続けるひよ子

これから私どもが目ざす経営は、「サステイナブルな企業」です。社会貢献を果たしながら事業を発展・継続させていける企業に進化していきたいと思っています。

日本の食文化が世界から注目を集める今、ヨーロッパやアジアなどへの海外進出も視野に入れていきます。さらには食に関する多様な領域へのチャレンジを行い、事業の多角化を行っていききたいとも考えています。



▲前列左4番目から瀧本工場長、石坂社長、柴戸頭取、行徳支店長(福岡銀行)

ひよ子は「日世子」ひよこ

「日世子」は、日本の「日」、世界の「世」、子どもの「子」です。この日世子こそが、我が社の志そのものです。「名菓ひよ子」を通

じて、未来を担う日本と世界の子どもたちを繋ぎ、その成長の役に立てるように、企業としてより大きく羽ばたいていきたいと思っています。

◎インタビューを終えて



福岡銀行
取締役頭取 柴戸 隆成

創業から変わらないお菓子づくりへのこだわりが、100年愛され続けている「名菓ひよ子」の原点だと感じました。

飯塚の地で生まれ、福岡や東京はもちろんのこと、日本全国でも屈指の知名度を誇っておられます。

これからも変わらぬ美味しさを全国、そして世界へと届けて行かれることを期待しています。



トップ
に聞く！

伝統の美で
日本の心の文化を後世に伝える
業界のリーディングカンパニー。

株式会社フジキ工業産業
代表取締役社長

藤木 茂氏

取引店／福岡銀行八女支店

株式会社
フジキ工業産業



▲本社前(左から藤木社長、柴戸頭取)

季節玩具の製造・卸業として 全国へ業務を拡大

福岡県八女地方は豊かな自然に囲まれ、古くから雛人形、仏壇、和紙、提灯づくりなどの伝統工芸が盛んな地域です。そんな八女で、江戸時代から続く商家の長男であつた藤木佐平^{さへい}は、雛人形や羽子板などの季節玩具や盆提灯の製造を始めたと思ひ立ち、1932年(昭和7年)、我が社の前身となる藤木佐平商店を創業しました。九州の百貨店に木工玩具の卸業を営んでいた経験を活かし、売上は順調に拡大していったようです。

二代目の隆は、更なる事業拡大を志向し、新幹線の開通を機に、ヒトやモノの流れが劇的に変わると判断して東京や大阪へ進出しました。「これからは日本国中の方がお客様や!」という考えの下、本社を現在地に移し、生産規模を大幅に拡大するとともに、全

❖ 雛人形 製造POINT ❖



女雛の十二単は、全体のバランスを調整しながら一枚ずつ色合いの異なる単を重ねていく



京友禅や西陣織等たくさんの種類の布地から、人形にあった布地を選びだす



雛人形に頭を付ける前に髪を整える。各工程共、職人の丁寧な手仕事で人形が作られる



鉄線を曲げて肩と肘の形を作る「振り付け」の作業は一回勝負なので最も神経を使う

国に販路を広げ、現在のフジキグループの礎を築きました。

2005年(平成17年)に、本社物流センターを建設し、在庫管理と商品発送を一元化しました。それまでは、各支店の近くに倉庫を借りて、それぞれで在庫を持ち、商品発送を行っていましたが、商品や部品は20万点以上に及ぶため、管理に苦労していました。新しい物流センターは、最新の在庫管理システムを導入して、全国の社員が常に最新の在庫状況を共有することができるようになりました。これによりコスト削減と、人的なミスも無くなり、スピーディーで正確な発送を実現しています。

**OEM(他社ブランドの
商品製造)を事業の柱に、
イノベーションを継続**

我が社は、多種多様な節句人



形づくりのオーダーに柔軟に対応できることから、百貨店や人形専門店の各種ブランド品を受託製造するOEM生産を中核事業としており、雛人形の生産量は、全国ナンバーワンです。

百貨店などで注文されたお客様には、我が社から直接商品をお届けします。これは、永年の取引により、百貨店や人形専門店から品質の高さを信頼して頂いている証だと思っています。

我が社の強みは以下の3点に集約されます。

まず、「企画・製造から販売までが一貫している」ことです。節句人形の業界では、製造、卸、小売がそれぞれ分離独立しているのが一般的です。人形は販売ブランドや地域によってもデザインは多岐にわたります。この一貫体制により、お客様の要望に企画段階からきめ細かに対応し、デザイン、カラー、素材などを変えてオリジナル



▲見学風景▼



▲雛人形製作風景

ル性を創出し、その自由自在な組み合わせで何万点もの商品を生み出すことが可能です。

次に「販売チャネルが多いこと」です。全国の百貨店のほか、多数の量販店、専門店と取引があり、その数は約900店にのびります。永年の実績により強固な信頼関係を構築しており、全国でも屈指の売上高を誇っています。

最後は「陳腐化しない組織作り」です。伝統文化を継承していくために、技術職人の育成は欠かせません。ジョブローテーションによる人材育成を図りつつ「チャレンジする人にチャンスあり」の方針で、職場の活性化に努めているほか、商品開発や営業部門に女性を積極的に登用しています。変わらないものをつくるため、常に自らを革新し続ける組織でありたいと考えています。

歴 代 の 経 営 者



▲創業者 藤木佐平氏



▲二代目 藤木隆氏



▲五月人形

「八女人形会館」では
五月人形や破魔弓、
こいのぼり等を展示中です。
この機会にぜひ
お越しください。

藤木社長▶



▲こいのぼり



▲お雛様パレード



▲昭和初期の箱びな

八 女
ぼんぼり祭り



経営理念の実践に努め、
地域貢献、

ブランド戦略にも尽力

我が社の経営理念は、「日本文化を大切にして、コミュニケーションを演出する商品を提供し続け、八女と共に発展していく企業」です。季節ごとの行事や節句には、家族の絆を育む日本の美しい心が折り込まれています。そんな素晴らしい「日本の文化」を大切にしながら、お客様にお届けする商品を「真心を伝える伝統の美」として後世に伝えていくことは、まさに我が社の使命です。

その実現のために、地域貢献にも注力しています。たとえば我が社の社員が実行委員長を務める「八女ぼんぼり祭り」、八女を含む12地域の広域団体で実施している「ひなの国九州」など、地域を盛り立てるイベントに積極的に参加しています。こうした活動を通

して、日本の伝統文化の普及に率先して取り組んでいます。

また、節句人形業界における古い体質の改革を同業他社に先駆けて取り組み、今日まで、Quality (品質)・Delivery (納期)・Cost (原価・費用)の観点から改革を推進してまいりました。高品質な商品を正確な納期で、できるだけコストを抑制し、ビジネスとして成立させることで、伝統文化が末永く受け継がれていくのだと考えています。

若い世代へいかに伝統行事を普及させていくか、が今後の課題です。そのための取り組みとして、他業種とのコラボレーションによるオリジナルブランドの強化や啓蒙活動などが挙げられます。

他業種とのコラボレーションでは現在、第一線で活躍するクリエイターと共同でモダンスタイルの節句人形「DEMOWA/デモワ(コンセプト)洋風?でも和



▲2列目左2番目から、山下常務、藤木専務、藤木社長、柴戸頭取、稲田支店長(福岡銀行)、原取締役

だね。」を製作し、ブランド戦略を推進中です。これは日本の伝統美と洋風文化を融合させ、伝統行事をスタイリッシュにお祝する新しい節句のスタイルを提案する商品です。また、「子どもの健康やかな成長を願う」節句人形の精神を具現化するため、デモワの売上の1%をユニセフに寄付しています。こうした活動をはじめ音楽や書籍など身近なジャンルを通じて情報発信を行っており、伝統行事や節句商品の魅力を若い世代の方にも知ってもらい、併せて我が社を認知して頂ければ幸いです。

先が読みにくい経済情勢の中では、中長期の目標よりも、先に掲げた経営理念を1年1年確実に実践していくことが重要だと考えています。今後も伝統産業に携わる企業としての使命感と誇りを持って、美しい日本の心の文化を後世に伝えてまいります。

◎インタビューを終えて



福岡銀行
取締役頭取 柴戸 隆成

貴社は雛人形の生産量日本一を誇り、伝統工芸産業を昭和初期より支えておられます。

同業他社に先駆けて古い体質の改革に取り組まれるなど、業界を代表する企業としての強い使命感も持たれています。

今後も、八女の地から全国へ、我が国が誇る伝統文化を末永く後世に伝えていかれることを祈念します。



トップ
に聞く！

生産者の顔の見える
安全安心で美味しいトマトをお届けし、
お客様の健康な食生活に貢献します。



株式会社八代トマト
流通センター

代表取締役社長

中村 雄一氏

取引店／熊本銀行 松江通支店



竹下頭取 トマトの生産・販売を手
掛けておられますが、創

業の経緯はどのようなものだった
のでしょうか。



中村社長 実家は代々、い草の産地
熊本県八代市で、い草の栽培

（畳表の加工）をしながら、ト
マトも栽培していました。い草は、
色と香りを出すために泥水に漬
けて天日干しにしなければなら
ず、まだ機械化が進んでなかつた
こともあり、重労働でした。結婚



▲選果場にて(左から中村雄一社長、竹下頭取)

したばかりの父・中村^{なかし}嵩(現会長)は、泥に染まった母の服を見て「結婚前、きれいに身づくろいしていた妻を思うと可哀想でたまらない」と思い、1965年(昭和40年)頃、い草づくりから撤退し、トマト農家への転身を決断したそうです。

今から20年程前のトマト農家は、箱詰めなどの出荷作業を夜遅くまで行っていました。その作業を集約し、効率化を図るため、1995年(平成7年)、父が地元の同級生の農家3戸と、トマトを共同で出荷する会社を立ち上げたのが我が社の始まりです。

現在は、30戸の契約農家と東京ドーム約4個分の広さを誇る自社農園(約17万㎡)でつくるトマトを、品質基準が厳しい大手スーパーや生協、外食チェーンなどへ販売し、年間の出荷量は4千トンを超えています。

の 秘 密 !!

健全な土作り



苗を植える前の1ヵ月間は土づくり。良質な堆肥を投入

太陽熱で土壌を消毒



太陽熱を利用して、土壌病菌の消毒を行う

新鮮で
美味しいです!



▲ミニトマト



▲八代トマト「妻せつ子」

トマトのブランド名「妻せつ子」は、ユニークなネーミングですね。

商品を世に送り出すには品質

はもちろんですが、インパクトのある商品名が必要だと考え、父が付けた名前です。食生活が洋風化して

いく時代背景の中でカタカナ名の商品が溢れ、日本古来の良さが

薄れていくことに違和感を覚え、閃いたのが愛妻の名前「節子」で

した。

長年トマトを作り続けてきた中で、手をかけ心をこめて育てると良いものができるのは「トマト

も人間も同じ」と実感し、敢えて野菜に家庭的であたたかみのある

人の名前「妻せつ子」を命名したのです。このインパクトのある商

品名に消費市場はすぐさま反応し、発売当時から現在まで、

「妻せつ子」は我が社の

主力ブランドとなっ

ています。(さまざまなメディアにも紹介されました)

貴社のこだわりを教えてください。

消費者の皆様には、最高の安全

性と満足をお届けするために、私

たちは農産物の安全性はもちろん

生産から流通に関わる全ての

人たちに高水準の農業生産工程管理(GAP)手法を導入し、お

互いの共通理解を深める為の

パートナーシップを大切にしてい

ます。

生産者の皆様には、これまでに

培ってきた栽培管理技術をあらゆる

場面面で伝授し、逆に私たちも

生産者から学ぶことで、組織全体

の栽培管理技術が年々向上して

います。

トマトは色が価値観の大部分

を占めるため、栽培管理と同様、

色の管理も非常に重要です。季



▲男性社員



▲顧問の先生方と社員研修旅行(シンガポール)



機械に頼らない選別。大きさの違うトマトを組み合わせて出荷する



黄色の粘着シートで誘引捕虫。病気の拡大を防ぎ、農薬を削減する



▲山下奉昭生産者部会長



節、気温によって熟度の進み具合が変わるため、収穫のタイミングを微妙に変えていきます。最高の色と味をお客様に届けるためです。

我が社のトマトを取り扱いたいと希望される企業には、取り引き前に必ず生産現場の見学をお願いしています。これは、流通業の方にも自分の目で見て、手で触って、食べて納得してもらうことで「生産者の顔」が見え、消費者の皆様も安心してご購入いただけると考えるからです。

また、私たちは農薬・化学肥料に極力頼らない栽培にこだわり、消費者の「安全・安心」に対するニーズに 대응しています。

トマト栽培にはどのような難しさがありますか。

やはり自然相手というのが一番難しいですね。同じ土地、同じ栽培方法でもトマトの味や形、収穫量が変わってきます。

しかしながら、私はこのトマト栽培の難しさ、奥深さが好きです。単なる作業ではなく、収穫する時の美味しいトマトをイメージしながら育て上げ、そのイメージと自分の栽培管理手法がピタリとはまった時のうれしさは言葉では表現できません。

最後に、将来展望をお聞かせください。

最近、海外に農作物を輸出する農家が増えてきましたが、我が社はこれからも国内販売に注力していく方針です。しかし、売上を伸ばすために、やみくもに契約農家を増やし、出荷量を増やしていくことより、我々と価値観を共有できる生産者と共に多様化する消費者ニーズに対応できるトマト作りにこだわっています。一方

見学風景

わが子のように
大切に育てたトマトです!



▲中村雄一社長



創業者中村嵩会長の功績

中村嵩会長の経歴紹介

昭和52年 農林大臣表彰

昭和55年 八代市政功労者表彰

平成22年 八代市有功者表彰

平成23年 熊本県農林水産業功労者表彰

平成25年 黄綬褒章受章

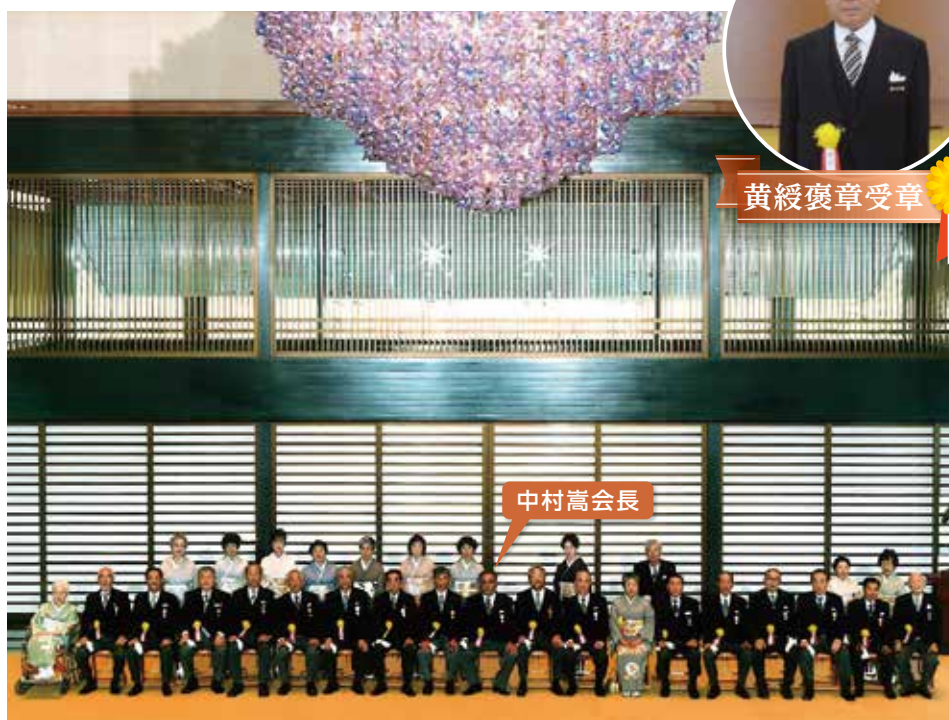


黄綬褒章受章

／中村雄一社長を支えています／



▲左から有馬ひとみ取締役(長女)、中村嵩会長、
松山知晴取締役(次女)



中村嵩会長

▲2013年 農業の功績に対して中村嵩会長が黄綬褒章を受章

では生産者が安心してトマト作りに専念できるように所得安定化対策も講じていかなければなりません。現在進めている取引形態の見直し、新規商品の開発などもその一環です。消費者に最高の安心と満足をお届ける企業であり続けたいと思っています。

また、農業の課題として後継者不足が問題となっていますが、我が社では20代、30代の若者が多く働いています。彼らがトマト栽培の経験と実績を積んで、独立していくことが私の夢です。そして、単に利益を得るために独立するのではなく、独立した暁には、誰よりもトマトづくりに情熱を注ぐ生産者になってほしいと願っています。トマトの栽培には少なくとも3年～5年の経験が必要です。しっかりと技術を身につけ、また自信とやる気を持って独立を目指してもらいたいと思っています。



▲前列左4番目から西田幸広弁護士、松田哲也社労士、中村嵩会長、松山知晴取締役、中村雄一社長、竹下頭取、若松支店長(熊本銀行)



最後に我が社では、トマト農家になりたい方を募集しています。トマト栽培歴55年の経験を基礎から伝授し、独立をサポートします。経験、未経験は問いません。遠方の方には、単身寮も準備していますので、トマト栽培への情熱を持って、ぜひ一緒にトマト農家を目指してみませんか。

◎インタビューを終えて

八代のトマトの食味は、糖度、酸味のバランスがとても絶妙で、私も好んで食しています。

生産から流通にいたる全ての方々とのつながりを大切に、消費者に最高のトマトを届けたいという途な想いには、心から敬服しました。

これからも、安全で美味なトマトを食卓に届けていただき、益々発展されることを期待致します。



熊本銀行
取締役頭取 竹下 英



トップに聞く！

社会から必要とされる企業をつくる。
事業の多角化を進め、
島原を日本一の福祉のまちに。



吉澤頭取 若くして社長に就任されたそうですね。



下田社長 私は、高校を卒業してから静岡県の繊維メーカーに

就職していました。しかし、24歳の時に父が体調を崩したため、島原に戻って地元の建設会社（加藤建設）で働くこととなり、当時の専務から人としてのあるべき姿を学ばせていただきました。そのような関係から、後継者のいなかった川田建設工業有限会社の社長（川田^{なめし}為義氏）に認められ、「会社を引



川田建設工業株式会社
代表取締役

下田 幸廣氏

取引店／親和銀行 島原支店



き継いでもらえないか」と、声をかけて頂いたのが28歳（1979年）の時のことでした。

20代の自分がうまく会社を切り盛りしていけるだろうかと不安に思うこともありましたが、信頼してもらったことが嬉しく、譲ってもらうからには絶対に社名を汚さない、という決意で社長職を引き受けました。

しかし引き継いだのは社名だけでした。極端に言えば釘一本も頂いていません。資金無し、社員無しの状態で引き継いだその日から、元日以外の364日、1日4時間の睡眠で、52歳まで地下足袋を履き現場に出て働きました。不思議と苦勞したという思いはなく、楽しかった想い出ばかりです。

必要とされるものを提供する「住まい・暮らし分野の便利屋」を目指し、建設分野にとどまらず、今では、中核事業となる介護福祉やホテル事業も経営しています。



▲ホテルシーサイド島原の前（左から下田社長、吉澤頭取）

貴社ではどんな建物を建設しておられるのでしょうか。

いわゆるゼネコンで、戸建住宅やマンションの建築から、図書館等の公共施設、道路整備工事といった公共事業まで幅広く施工しています。

住宅分野では、太陽光発電システムやオール電化を採用した、環境に優しく経済的な木造注文住宅をご提案しています。モデルハウス「住まいの体験館（長崎県島原市）」では、住まいの様々な設備を実際に見て、触ることができず。ぜひご来場し、体験してみたい。

土木建設業から始まって、グループで多角的に事業を展開するようになった経緯を教えてください。

川田建設工業を引き継いでから、事業は順調に伸展していきま

したが、1991年（平成3年）の普賢岳噴火の直後、仕事が大いに少なくなっていました。この危機を乗り越えるために地元の深江地域（長崎県南島原市）の外に営業エリアを広げ、避難住宅の建築に務めたことで、その後の介護福祉事業へつながる営業基盤を島原半島全域に構築することができました。

災害からの復興の中で多くの人と関わるうちに、身近な問題として介護福祉を意識するようになっていきました。島原はいち早く少子高齢化が進んでいる地域であり、「今後は介護を必要とする方々を受け入れる体制が必要になってくる、今こそ暮らしの便利屋として地域の役に立たなければ」と考えたのです。そこで、2000年（平成12年）の介護保険法施行により介護分野への民間の参入が認められたことをきっかけに、株式会社日進開発を設立し、介護福祉事業を始めました。

建設事業



▲施工例（図書館）



▲施工例（老人福祉施設）



▲建設中の戸建住宅

住まいの体験館（モデルハウス）



戸建住宅から公共工事まで、幅広く施工しています！



▲昭和60年頃（右が下田社長）

現在では、グループで土木建設業、介護福祉事業、ホテル事業を柱に、不動産賃貸事業や医療事業（歯科、整骨院）、コンビニエンスストアの経営等、幅広く事業展開しています。様々な事業を行っています。様々な事業を行っています。要とされているサービスだと今でも確信しています。

土木建設とともにグループ内の中核事業である、介護福祉事業とホテル事業にはどのような特長がありますか。

介護福祉事業は、様々なサービスをご提供し、介護に関する全てのニーズに対応できる体制が整っており、地域の福祉資源として大いに活用して頂いています。

また、どなたにもご利用頂けるよう、料金をどこよりも低く設定しながらも、利用者に明るく快適な生活を送って頂くため、「安心安全な環境」「やさしい介護」

「おいしい食事」をモットーに充実したサービスをご提供しています。

2012年（平成24年）には、「楽しい」「便利」「美味しい」を基本方針とした、「ホテルシーサイド島原」を開業しました。有明海と島原外港を一望できる抜群のロケーションのもとで、皆様をお待ちしております。

ここでは、いつでも誰でも足を運んで頂きやすいように、オールシーズン均一でリーズナブルな料金に設定しています。また、美肌や動脈硬化に効果が高い高濃度炭酸泉と、慢性皮膚炎や糖尿病などに効果のある島原温泉の二つの湯でゆつくりとおくつろぎ頂けます。

また、旅の楽しみといえば「食」です。島原出身の元オークラガーデンホテル上海総料理長・荒木初好による、地元食材を使った絶品料理をぜひご賞味下さい。海に面したチャペルとモダンな神前式

介護福祉事業

あんしんハウス島原本館



介護付
有料老人
ホーム

デイ
サービス



▲送迎サービス

あんしんハウス島原新館



ショート
ステイ

特定施設

居宅介護
支援事業

宅配弁当



▲あんしん弁当（宅配）1食500円

くにみの里



グループ
ホーム

デイ
サービス



▲デイサービスの様子

場があり、400名のご列席が可能な披露宴会場は、島原半島ではここだけです。

貴社の経営理念を教えて下さい。

経営理念は「総合生活産業として社会から必要とされる企業を目指します」です。「必要とされるものは栄える」との思いから、皆様のニーズを的確にとらえ、お応えすることで、会社としても成長できるのではないかと考えています。そして「公器(※)にふさわしい企業をつくりたい」という大きな志を持っています。会社は株主のものであると同時に、社員のものであり、地域のものであります。つまり、我が社の繁栄が、社員、お取引先、地域の方々など、多くの人々の幸せにつながるような企業をつくりたいという想いを込めています。

この想いを実現するため、まず

ホ テ ル 事 業



▲チャペル



▲レストラン



▲ゲストルーム外観



▲下田社長

素敵な
オーシャンビューを
お楽しみください。



島原の新鮮な
食材を活かした料理を
ぜひ堪能ください。

料理は島原出身の
元オークラガーデン
ホテル上海総料理
長荒木初好によ
る地元食材を使
った絶品料理



ACCESS

島原外港駅、島原港から徒歩10分
TEL: 0957-64-2000

そ の 他 の 事 業



▲不動産賃貸・コンビニエンスストア経営



▲まき歯科



▲しまばら整骨院



▲前列左から7番目より下田社長、吉澤頭取、広瀬支店長(親和銀行)

は社員に「お客様にとつては社員1人1人が会社の顔。だからそれぞれが代表者という意識でいてほしい」「謙虚さ、感謝の気持ち、向上心を持ちなさい」など、機会がある度に私の考えを伝え、意識のレベルアップを図っています。

(※)公器…公共の役に立つもの

最後に将来展望をお聞かせください。

夢は、島原半島を「日本一の福祉のまち」にすることです。充実した老後を安心して暮らせる福祉のまちを作ることができれば、地方の再生につながると確信しています。島原は医療・福祉が充実し、多くの自然に恵まれて美味しい食材がたくさん採れる、とても素晴らしい土地です。

夢の実現に向け、住まい・暮らしの便利屋として、皆様に必要とされるサービスをご提供できる企業として努力していきます。

◎インタビューを終えて



親和銀行
取締役頭取 吉澤 俊介

建設業者として島原での確固たる地位を築かれています。近年は、グループで介護福祉事業やホテル事業などに進出し、事業の多角化にも成功されています。その過程は他の企業にとっても大変参考になるものだと思います。

今後も社会から必要とされる事業に取り組み、老若男女誰もが住みやすい島原をつくっていかれることを期待いたします。

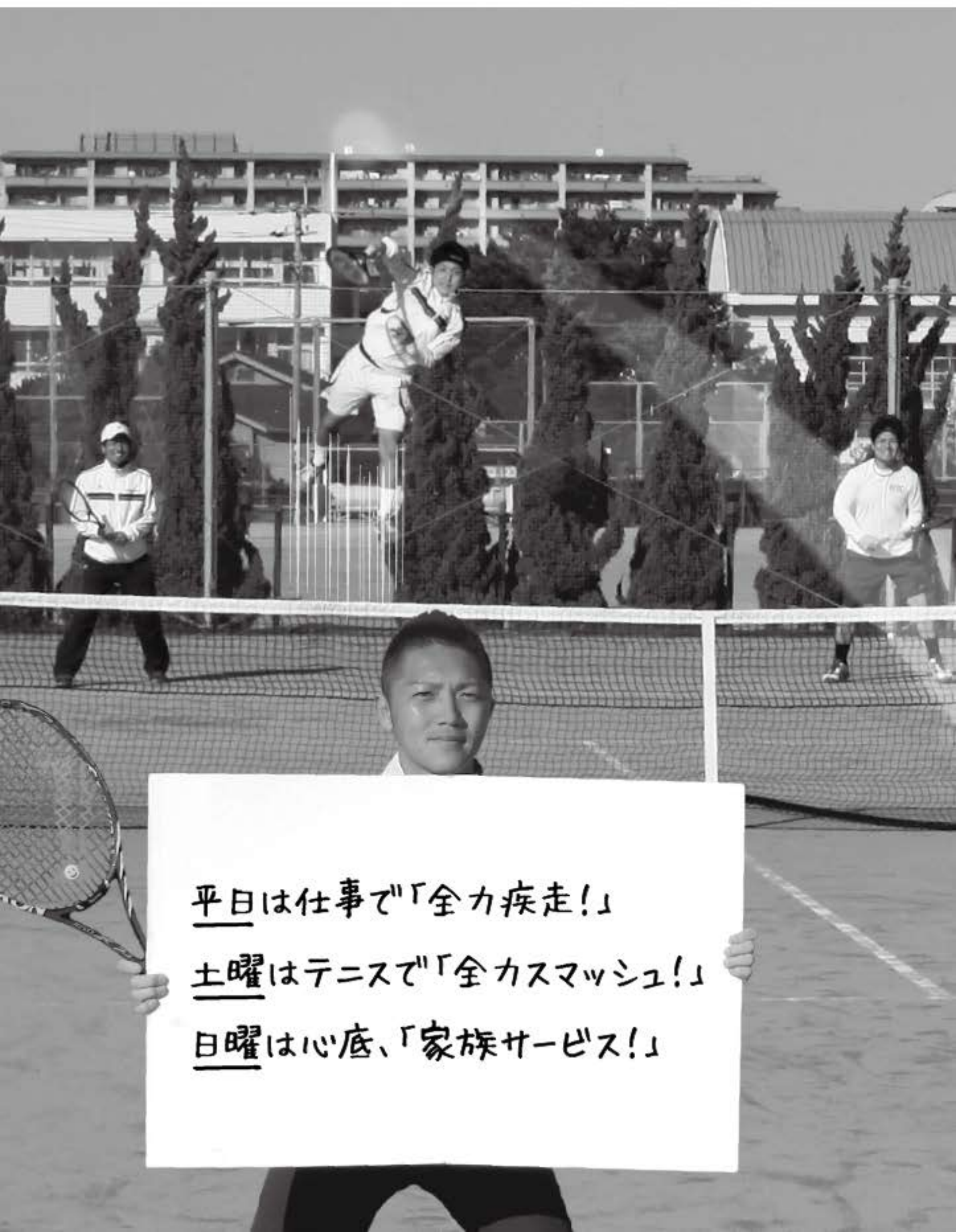
トップに聞く

会社概要

ふくおかフィナンシャルグループでは、
ブランドスローガンである

「あなたのいちばんに。」

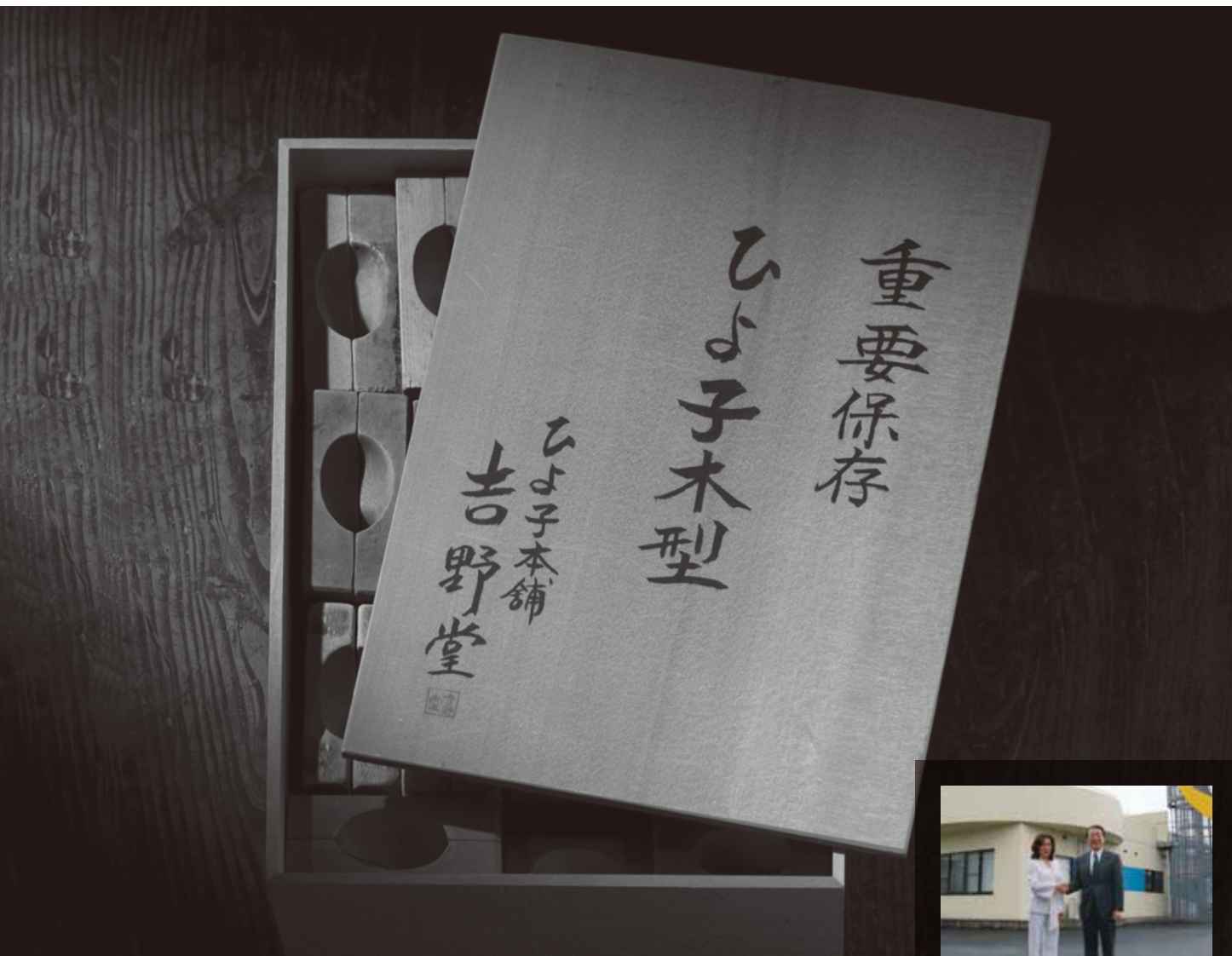
の実践に引き続き努めてまいります。



平日は仕事で「全力疾走！」

土曜はテニスで「全カスマッシュ！」

日曜は心底、「家族サービス！」



株式会社 ひよ子

二代目店主の石坂茂が考案した「名菓ひよ子」は2012年に創生100年を迎えました。

炭鉱の町筑豊で生まれたひよ子は、福岡と東京を代表するお土産品に成長し、多くのお客様に愛され続けています。

「名菓ひよ子」を通じて、未来を担う日本と世界の子どもたちを繋ぎ、その成長のお役に立つべく、企業としてより大きく羽ばたいていきたいと思えます。



- 創 業：1897年
- 設 立：1959年
- 所 在 地：福岡市南区
- 資 本 金：9,239万円
- 従 業 員：380名
- 事業内容：総合菓子製造販売業
- 事業拠点：
 - （本 社）福岡市南区
 - （工 場）飯塚市
 - （関連会社）株式会社東京ひよ子

- 取 引 店： 福岡銀行 
大橋支店
092-551-2131



▲桜ひよ子



株式会社 フジキ工芸産業

豊かな自然に恵まれ、様々な伝統工芸が息づく八女の地で節句人形づくりを行ってまいりました。

雛人形の生産量は日本一で、全国の百貨店、専門店を通じて皆様のもとへお届けしています。

節句人形には子どもが健やかに育つことへの願いが込められています。この美しい日本の心の文化を今後も伝統工芸品を通じて後世にお伝えしてまいります。



生産量日本一を誇る
雛人形をはじめ、
節句人形のことなら、
何でも我が社へ
ご相談ください!!



▲本社物流センター



- 設 立: 1932年
- 所 在 地: 福岡県八女市
- 資 本 金: 3,000万円
- 従 業 員: 117名
- 事業内容:
雛人形とお道具
五月人形とこいのぼり
羽子板と破魔弓
木製品工芸と人形ケース
盆提灯等の製造および卸販売
- 事業拠点:
(本社) 福岡県八女市
東京支社、大阪支店、札幌支店

- 取 引 店:  福岡銀行 
八女支店
0943-23-3111



2000年7月。中央が中村嵩会長

株式会社 八代トマト流通センター

熊本県八代市でトマトの生産・販売を行っています。30戸の契約農家と東京ドーム約4個分の広さを誇る自社農園(約17万㎡)でつくるトマトを、品質基準の厳しい大手スーパーや生協、外食チェーンなどへ販売し、年間の出荷量は4千トンを超えています。

価値観を共有できる生産者と、いいトマトをつくることにこだわり、消費者に最高の安心と満足を届け続けてまいります。



▲八代トマト「妻せつ子」



- 設立: 1995年
- 所在地: 熊本県八代市
- 資本金: 1,000万円
- 従業員: 180人
- 事業内容:
 - 農産物の生産及び販売並びに斡旋
 - 農業生産物の包装及び加工
 - 農業資材の販売及び斡旋
 - 農薬・肥料の販売及び斡旋
 - 農業用機械の斡旋
- 事業拠点: 熊本県八代市
- 関連会社:
 - 有限会社 アグリテック
(トマト・メロンの生産)
 - 株式会社 ヤルキ
(トマト・メロンの生産)

- 取引店:  熊本銀行
松江通支店
0965-35-3303



川田建設工業 株式会社

島原半島を中心に、戸建住宅から図書館などの公共施設まで、幅広い施工を請け負っています。

現在は、土木建設業に加え、グループ会社での介護福祉事業やホテル事業を柱に、様々な事業を行っていますが、全てが島原に必要な事業であると確信しています。

今後も島原半島の発展のために尽力し、皆様に必要とされる企業であり続けます。



▲住まいの体験館



- 創 業：1959年
- 設 立：1960年
- 所 在 地：長崎県南島原市
- 資 本 金：2,100万円
- 従 業 員：50名(グループ400名)
- 事業内容：
 - 土木建設業
 - (グループ／介護福祉業、ホテル業)
- 事業拠点：
 - 長崎県島原市
 - (グループ／長崎県南島原市)
 - 長崎県雲仙市
 - 長崎県諫早市

- 取 引 店：親和銀行
 - 島原支店
 - 0957-62-4111