



トップに聞く!

養殖の技術革新と徹底した
生産管理体制のもと美味しい
「大森ブランド鰻」を提供します。

株式会社 大森淡水
代表取締役社長

大森 伸昭氏

取引店 / 福岡銀行 宮崎支店





▲製造工場前(左から大森社長、柴戸頭取)



南九州を養殖鰻の一大生産地へ

国内で消費される鰻の99%は養殖鰻です。ここ南九州では、国産鰻の3分の2が養殖されていますが、昔から鰻の養殖が盛んだったわけではありません。父の大森仁史(現会長)が中心となって活動し、南九州を鰻の一大生産地として育ててきました。

我が社の創業は1967年(昭和42年)、父 仁史が宮崎市千草町に開業した大森養魚場です。この頃、鰻や鯉などの養殖が全国で盛んになっていたこともあり、事業を始めました。1973年(昭和48年)からは、人気に陰りが見え始めていた鯉の養殖をやめて、需要が伸びていきそうな鰻の流通一本に絞りました。

1970年代、鰻の養殖場は全国に5,000軒ほどあり、生産量は静岡県がダントツのNo.1、2位に愛知県が続ぎ、九州はまだまだ少ない状況でした。ところが、当時南九州ではその温暖な気候と豊

大森淡水 うなぎの里

養 殖



▲養鰻場ハウス外観



▲オリジナルの配合飼料を給餌



▲鰻の池上げ作業

食欲旺盛
ですね!



大森淡水は
100%国産鰻に
こだわっているんだ!



流 通

ここで僕たちが
育つんだよ!



養 殖 池

事 務 所

製 造 工 場

活きが
いいですね~!

食 事 処「うなぎ処 鰻楽」



豊富な地下水を利用した、新たな技術革新が起こったのです。これまでの養殖池は地面に穴を掘っただけのもので、ヘドロが溜まるなど水質も悪く、鰻の成長を妨げていました。新進気鋭の九州の生産者達は掘り起こした地面や壁をコンクリートで固め、全体をビニールで覆い、コンピューターを使って徹底した生産管理を行うことになりました。つまり養殖池のプラント化です。同時に、給餌や作業の機械化、そして我が子を育てるようなきめ細やかな育成管理や衛生管理を徹底することによって生産向上に励みました。仁史はそのような生産者達や飼料会社といち早くタイアップしてグループを形成することで、良質な稚魚の提供、品質や育成に優れた技術や情報の提供等を推し進めました。その結果、これまでシラスウナギ(稚魚)1kgが1年で100kg~300kgへ成長していました。一挙に800kgに成長させることに成功しました。さらに、細やかな生産管理や衛生



管理が養殖過程での死亡率を大幅に減少させ、品質も飛躍的に向上しました。こうした仁史や生産者の取り組みが大きな輪となって広がっていき、南九州における鰻の生産量は一気に増えていきました。

台頭する海外産との戦い、ブランド化

1980年(昭和55年)頃から海外でも鰻の養殖が急増し、国内に海外産の鰻が輸入されるようになってきました。多くの安価な海外産の鰻が専門店や量販店で国産鰻として販売され、国内の生産者は価格競争で、一気に減少していきました。生産者件数は400軒を割り込み、自給率は長らく20%そこそこといった時代に入りましたのです。このままではグループの生産者が廃業してしまうと考えた私たちは本物の国産で安心・安全・最高品質をコンセプトにした大森ブランドを確立することにしました。まず、家族同然のグループ生産者以外での

食事処「うなぎ処 鰻楽」



▲匠の手で焼き上げたうなぎ



▲築200年の木材を使用した店内



▲古民家風の佇まい

ステキなお店ね!



製造工場



▲職人が鰻を一尾ずつ丁寧に割く



▲蒸し機で身をふんわり柔らかくする



▲蒲焼にして全国のお取引様に納品

おいしそう〜



流通



▲蓄養プールから鰻を取り上げて選別台へ



▲鰻を手作業でサイズごとに選別



▲生きたままの鰻を全国各地に配送

「うなぎの里」は健康で美味しい鰻を届ける中核施設

私たちは「一匹一匹の鰻を大切に育て、健康で美味しい鰻をお客様の食卓にお届けし、幸せになっていただくこと」をモットーとし、国産品にこだわりながら、高品質で

鰻の取り扱いを一切止め、彼らの鰻を買い支えることに専念。そして医療レベルの衛生管理をお手本とした蒲焼製造工場を新設。同時に欧米の衛生品質審査基準を養殖場と工場に導入。トレースと品質を最大武器とした「世界一のうなぎを」合言葉に生産者と弊社スタッフのモチベーションの向上に努めました。これまでの取り組みが実を結び、ここ南九州が日本最大の鰻生産地として、品質の良さとともに認知されるようになってきました。大森グループでは、鹿児島と宮崎の30を超える提携養殖場とともに、年間3〜4,000トンもの鰻を安定して養殖しています。

次のページに続くよ〜!





安心安全な鰻を安定的に供給できる体制を築いています。

2006年(平成18年)に開業した「うなぎの里」は、養殖・流通・製造工場の拠点である他、美味しい鰻を食べていただけるレストラン「うなぎ処 鰻楽」も営業しています。自社養殖場や提携養殖場で育てられた鰻は全て「うなぎの里」に運ばれ、入念な検査を実施した後、活鰻

(生きた鰻)は全国の鰻専門店に送ります。また、蒲焼き等の加工品は問屋を介さずに生協・スーパー、レストランへ直接販売しています。

うなぎの資源、文化、 産業を守るために

私たちは天然で獲れるシラスウナギの漁に大きく依存しています。

近年その漁も減少しており社会的関心も高くなっています。私たちの使命は100年後もこの伝統ある食文化、資源、そして産業を残していくことにあると考えています。創業来の40年間減少し、高騰を続けるシラスウナギに対して、少ない量でいかに大きく育てるか、挑戦の連続でした。創業当時、1トンの成鰻を育てるのに100kgのシラス

ウナギを必要としましたが、現在では800g〜1kgのシラスウナギで育てることができます。さらに市場、流通改革を進めていく事で鰻1尾11人前の時代から特大鰻1尾2〜3人前へと進めてきました。少ない尾数でより多くの需要に応えるための取り組みです。グループ形成時より、取り扱う数量を伸ばさず価値を高めていく事に注力してきました。

他産地との協力も必要です。いくら私たち九州が資源を大事にしても他の地域や海外業者がシラスウナギを獲りつくしてしまえば意味がありません。これまで競争関係にあった東海地域や諸外国との交流を積極的に行い、お互いを認め合いながら、資源効率の良い商売を持続していくことの有用性と重要性を確認し、資源と産業の持続可能なバランスについてパートナーシップをもって知恵を出し合っています。

また、大森グループのNPO法人「セーフティ・ライフ&リバー





（理事長 大森仁史）は、2013年（平成25年）、鰻研究施設「国際うなぎLABO」を完成させました。この施設は、謎が多い鰻の生態を解明することを目的とし、世界的に有名な日本大学の塚本勝巳教授（※1）に所長を務めて頂いています。多様な研究により稚魚不足の解消や完全養殖の確立に期待がかかります。

さらに、鰻の全ての部位を有効に活用するため、サプリメントの開発も進めています。栄養などの検証に2年を費やし、商品化の準備が整いました。毎日、鰻を食べるのは難しいですが、DHAやEPAを豊富に含んだ鰻のサプリメントは簡単に摂取でき、皆様の健康な身体づくりを支えてくれるはずです。

鰻は万葉集にも記されている食材であり、1000年を超えて受け継がれた日本の食文化です。これからも美味しく安心できる鰻を全国の食卓へお届けしていきます。（※1）塚本勝巳教授：東京大学大気海洋研究所教授として長年にわたり鰻の回遊と生態解明の調査に従事。2009年に世界初となる天然鰻の卵を発見。「世界のウナギ博士」と称される。



▲最前列左端から8番目より安永支店長（福岡銀行）、大森会長、柴戸頭取、大森社長、大森副社長

◎インタビューを終えて



福岡銀行
取締役頭取 柴戸 隆成

養殖池のプラント化や水質検査の機械化にいち早く取り組み、南九州を全国一の養殖鰻生産地へと育ててこられました。

完全国内生産で、徹底した生産管理のもと養殖された大森ブランドの鰻は、「食への安心」の声が高まる中、多くのお客様に愛されています。

歴史ある鰻の食文化を未来へと継承し、これからも美味しい大森ブランドの鰻を全国の食卓へ届けていかれることを期待いたします。



トップ
に聞く!

全自動乾海苔製造装置の
製造・販売を通して
海苔生産の省力化に貢献します。

竹下産業株式会社
代表取締役社長

竹下 政敏氏

取引店 / 福岡銀行 柳川支店





▲本社工場前(左から竹下社長、柴戸頭取)

海苔生産の自動化に注力

1960年(昭和35年)頃、私の祖父竹下俊造^{しゅんぞう}は農業用機械のトラクターなどを製造する竹下鉄工(株)の副社長を務めていました。しかし、大手農機メーカーの再編の波に飲み込まれ、竹下鉄工(株)は発動機メーカーから資金支援を受けることになりました。俊造はそのまま会社に残ることもできず、退任して新たな道を歩むことを決意したそうです。

そこで俊造が目をつけたのが、有明海で盛んになりつつあった海苔養殖に用いられる機械の開発でした。昭和30年代、海苔の生産といえば、手作業が当たり前だったので、これまでの機械製造のノウハウを活かし、海苔の生産を自動化できないかと考えたのです。入念に市場調査を実施し、家族とも協議を重ねて1965年(昭和40年)、竹下産業を創業、乾海苔製造装置の製造を開始しました。

美味しい海苔が届くまで

2 乾海苔の加工：トライスター（全自動乾海苔製造機械）



メンテナンスもお任せください!!

《自社製品》
トライスター1台で海から採った海苔をラクに加工できる!

1 養殖海苔の摘取



海で養殖された海苔の摘み取りは10月下旬から4月にかけて行われます。

製造技術、技能の向上に努めています。

竹下社長

竹下会長

海苔生産機械メーカーとして常に先端を走っています。



重さ 約30t

高さ 2.6m

幅 4.4m

全長 17.5m

まったくゼロからのスタートでしたが、俊造とともに竹下鉄工(株)を退職した技術者2名が入社してくれたおかげで、規模の小さい海苔業界にあっても我が社の機械技術は高い水準にあったようです。設立当時5人だった社員も10年しないうちに60人に増えるなど、事業は順調に伸びていきました。

海苔は、海から採った後、「漉す(※1)」「脱水」「乾燥」「剥ぎ取る」という加工工程を経て商品化されます。乾燥は特に重要で、機械化以前は、晴れの日に一家総出で天日干しを行い、雨が降ると乾燥できず品質にも大きく影響していました。昭和40年代、日本の海苔生産量は年間約30億枚程度(1枚・縦21cm、横19cm)でした。海では海苔の養殖技術が発展し、陸上では乾海苔製造機械の登場により昭和50年代には100億枚まで増加しました。

しかしながら、バブル期の終焉にともなう海苔の贈答需要低迷



もあり、近年では生産量は80億枚程度に減少しました。零細な生産者は廃業をやむなくされ、海での養殖規模拡大と機械化省力化を図った生産者が日本の海苔生産を支えています。昭和40年代には全国に18社あった乾海苔製造機械メーカーは、現在では我が社を含め3社が残るだけとなりました。このような中において我が社は独自の製品開発に取り組み、市場シェア50%を誇っています。

(※1) 漉く：生海苔を小さく刻み水に溶き、海苔質の上に置いた枠に流し込み海苔1枚の形状に成形する

数種の特許を取得した「トライスター」が主力製品

我が社の主力製品は、全自動乾海苔製造機械 製品名「トライスター」です。生産量・作業場・海苔生産地域に合わせた多数のラインナップを揃え、良質の海苔を生産するために必要な周辺機器

海苔生産者から消費者のもとへ



小売店等で海苔を購入した消費者が、家庭で海苔を食べます。

加工メーカーで加工された海苔は、全国の小売店に運ばれます。

加工メーカーに入札された海苔は、工場で味付けのりや焼のり等に加工製造されます。

出荷された海苔は各漁連で等級付けされ、共同販売場での入札が行われます。



▲見学風景



▲製造風景▲



を充実させることで、乾海苔生産のパートナーとして多くのお客様から好評を得ています。最大の機種は高さ2.6m、幅4.4m、全長17.5mという業界最大サイズで重量は30トン近くあります。一枚3グラムの繊細な海苔の加工をこなし、1時間当たり1万枚を超える乾海苔を生産します。

このトライスターは複数の特許を取得していて、漉き機の開放機構はその1つです。食品衛生に配慮し、漉き機部分を上下に開放することにより、清掃作業を容易にしました。また海苔の漉きむらをなくし、製品の品質を向上させることにも貢献しています。

また、アフターサービスについても充実させています。海苔は夜間に採ると良質なものができるとありますが、24時間いつでも機械のメンテナンスが出来る体制を整え、お客様の満足度向上に努めています。



製造技術・技能の向上で目指す 独自性ある機械づくり

製造機械分野では、独自の特徴を出し、競合他社と差別化を図らなければなりません。そのため、従業員に対して製品の改良提案を奨励しています。現在は従業員から次々と積極的に意見が出ています。

また、製造工場は最新式の設備を整え、「板金加工」「機械加工」「溶接工程」「塗装ライン」「組立工程」があり、加工から組立工程まで一貫して自社で行っています。高速精密旋盤や三次元CADなど各種設備も充実させ、より良い製品づくりに努めています。

2度の大地震の復興に尽力

1995年(平成7年)1月17日に起きた阪神・淡路大震災では、瀬戸内海の家苔生産業者が大きな打撃を受けました。我が社

は兵庫県明石市に営業所を構え、淡路島に出張所(現在は閉鎖)を設けました。朝方電話で甚大な被害状況だという知らせを受けました。すぐさま食料やヘルメットを準備し、本社から災害救援車両を準備し従業員を派遣しました。震災翌日には淡路島に到着し、すぐさま人命救助と機械の補修作業に取り掛かりました。漁期真っ只中、瀬戸内海は海苔生産のピークを迎えていました。海苔は生き物、待つてはくれません。機械が稼働しないと、海苔の生産ができません。お客様が危機的状況というところで、修理は全て無償で行いました。我が社の機械は大型なので、幸いにして横転などの大きな被害は少なく、復旧作業は思っていた以上に早く完了させることができました。

2011年(平成23年)3月11日に起こった東日本大震災では、宮城県の家苔生産者は津波による壊滅的な被害を受けました。海

苔の加工場は沿岸部に位置しているため、津波により9割以上の機械が被災し、7割程度の加工場は建物ごと跡形もなく流出しました。生産者は国の復興支援制度を活用し、我が社も最優先で機械の生産や、修理を実施し、地震発生翌年には海苔の生産ができるまでに回復しました。

技術を応用して

他分野の機械づくりにも

アプローチ

海苔の生産者からもっと喜んでいただけるように、今以上に製品開発力を磨いて海苔生産の省力化に貢献することを目指しています。

我が社は以前、い草の乾燥機を開発生産し、他の自動機も製作した実績があります。また住宅メーカーの協力工場として、戸建住宅の住宅ユニットも量産しました。海苔生産機械の自動化で培った技術を応用して、他分野の自動

化を図りたいと考えています。分野は特に決めていませんが、できればどの会社も目を向けていないニッチな産業を狙いたいと思っています。

かつて海苔は家庭で頻繁に調理されていた、デパートの贈答品としても上位にランクインしていました。最近は、海苔の消費は家庭内調理や贈答用途から、コンビニや回転寿司店などの業務用と呼ばれる市場に中心を移してきました。食べておいしい食品という位置づけに加え、葉酸やタウリンなど栄養成分を多く含む健康食品としての価値を消費者に理解していただくことが今後の海苔業界にとっての課題だと考えています。

周囲を海で囲まれ、限られた国土資源の中で生きる日本の産業は、高精度・高性能の製品づくりを使命としてきました。我が社も、海苔の生産者の生産性向上を図るために、更なる技術開発に取り組んでまいります。



▲前左3番目から野田取締役、竹下会長、竹下社長、柴戸頭取、西依支店長(福岡銀行)、柘山取締役

◎インタビューを終えて



福岡銀行
取締役頭取 柴戸 隆成

有明海産の海苔はもちろんのこと、日本の海苔産業発展の一翼を担ってこられました。

2度に渡る大震災での貴社の対応は、海苔の生産業者のことを第一に考えての行動で、高い企業精神の表れだと思います。

これからも美味しい海苔を日本の食卓に届けていかれ、益々発展していかれることを期待いたします。



トップに聞く!

ユーザーの“ウオント”を探って
新製品を開発し、これまでにない
新しい価値を創造します。

オオクマ電子株式会社
代表取締役社長

大隈 恵治氏

取引店 / 熊本銀行 託麻支店



竹下頭取 事業の概略をご紹介します。
やう。



大隈社長 我が社は、電子回路の設
計や画像処理を得意とす

る電子機器メーカーです。電子制
御ユニットやコンピュータ制御ユ
ニット等を製造し、主に装置メー
カーに納入しています。

我が社の開発した製品は我々
の生活を支えており、例えばス
マートフォンの液晶ディスプレイ
がきちんと動作するかチェックし





▲本社前(左から大隈社長、竹下頭取)

たり、ダムの警報表示により安全な暮らしを確保したり、電車の接近を音声やパトライトでお知らせし安全を確保したり、幅広い分野で活躍しています。

創業以降の歴史をお聞かせください。

我が社は1973年(昭和48年)に、私の父・大隈秀義(現会長)によって創業されました。詳しい創業の経緯は聞かされていませんが、大阪の大手企業に勤めていた父の「いずれ故郷の熊本で起業したい」という志が、人との出会いによって大きくなったことが理由のようです。

最初は4畳半の借家でスタートし、メーカーの下請けとして主に電子部品の製造を行っていました。その後、1975年(昭和50年)オオクマ電子株式会社を設立。自社ブランド製品の製造を目

の技術で正確に管理。

医療機関
向け

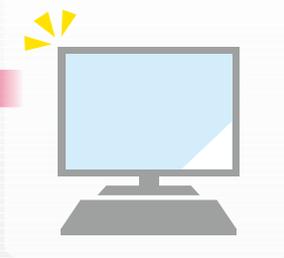
自社ブランド製品

SPASER

2 材料を使用済み
ボックスで回収



1 手術予定を
パソコンに受信



手術実施



◀見学風景▶

SPASER導入例 手術室

手術中に使用した
注射薬の種類や量を
記録するのが
大変...

良い製品が
ありますよ！

使い終わった
注射薬を
投入すれば
データ化
してくれるので
作業が
ラクラク！

導入して
手術中や手術後の
記録作業の
負担が軽減されました！

標に事業規模を拡大し、多種にわたる事業を手掛けていきました。そうした中、私は2001年（平成13年）に6年間エンジンニアとして勤めていた航空機関連の電子機器メーカーを退社して我が社に入社しました。父が目標としてきた自社ブランド製品に対する想いと、6年間最先端技術の設計、開発を手掛けてきた私の入社によって、ついに自社ブランド製品の製造をスタートさせることになりました。

その自社ブランド製品のひとつが医療機関向けの「SPASER」で、我が社の主力製品となっています。

SPASERは、医療機関において手術で使った薬剤の種類や数を自動的に識別し記録する装置で、看護師らの手術中の記録作業を効率化し、保険の未請求を防ぐことに貢献しています。使用済の注射薬や薬剤の空き容器を

まとめSPASERに投入するだけで、装置内の「バーコード読み取り・ラベル認識画像処理」によって薬剤の種類や量をデータ化し、患者の電子カルテに薬剤の使用履歴を正確に記録できます。

2013年（平成25年）9月、優れた新製品を開発した地場企業を認定する「熊本市ものづくり大賞」を受賞。今年3月には、熊本県工業連合会による地場企業の優れた技術力を表彰する「熊本県工業大賞」を受賞しました。

自社ブランド製品の立ち上げにはご苦労も多かったのではないのでしょうか。

開発の費用面や人材面に加えて、商標権など各種法律の対応、販売体制の確立など、様々な苦労がありました。

特に、製造業である我が社にとって販売体制の確立には苦労し

コスト解析&経営改善

経営者向けメリット

SPASERシステムの導入により、材料を正確に管理し、あらゆる角度からコストの解析、検証が可能になります。さらには請求漏れを防止し病院経営の健全化を可能とします。

業務軽減

手術室看護師向けメリット

手術後の看護師による材料の管理をSPASERシステムが担います。それにより入力作業などの時間が大幅に短縮します。

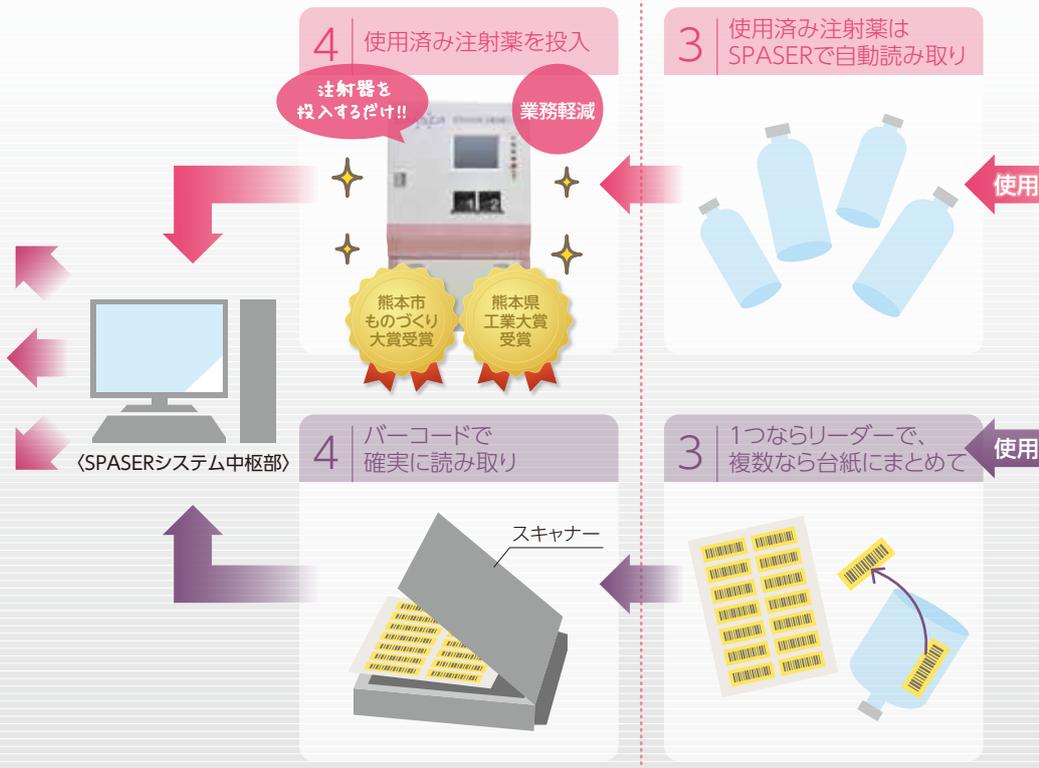
リスクマネジメント

薬剤管理者、医事請求課向けメリット

どのような注射薬も正確に自動で読み取ることができ、薬剤管理においてのミスを撲滅します。また、実施情報を自動で画像記録します。

全てを事後で管理するので正確です!

使用済みの医療材料を独自



ました。最初は医療関連商社への販売委託を行っていたのですが、これは大失敗に終わりました。商社は開発したての「まだ目に見えない価値」つまり「売れるか分からない製品」を扱うのに消極的で、熱意や意欲が小さかったからです。

私は「製造業も自ら販売しなくては成長できない」と確信しました。そこで、私はドクターをはじめ看護師、薬剤師、医事関係者とコミュニケーションをとることから始めました。会話の中の医学用語を理解するために看護師・薬剤師の受検用テキストを読みこんだこともありました。そうして築いた人脈を基に、独自に販路を開拓していったのです。

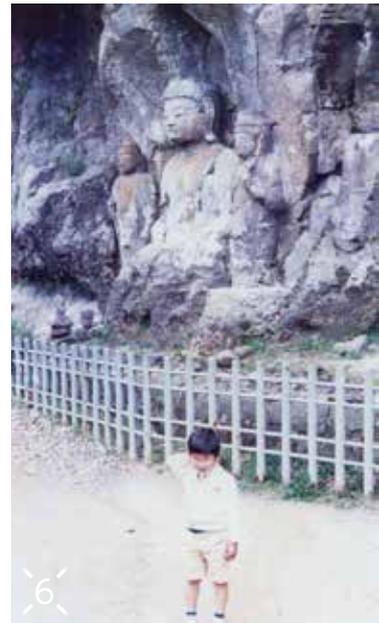
御社は保守メンテナンスを大切にしていると聞いています。

はい、保守メンテナンスは必ず

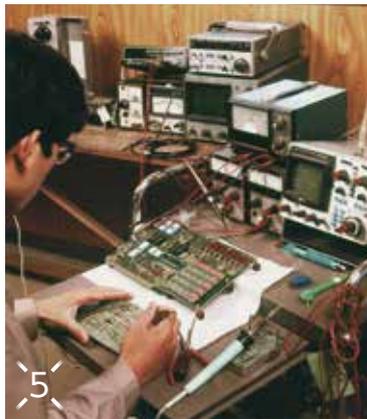
自社の社員が行います。それは、保守メンテナンスが顧客との最大の接点で、その現場での会話から新たな企画が生まれ、開発が始まると考えるからです。

顧客との対話で重視しているのは、必要が顕在化している「ニーズ」ではなく、まだ顧客自身も明確に意識していない段階の「ウォンツ」を引き出すことです。具体的なニーズに基づいて開発するのでは遅く、競合品が既に存在しているか、すぐに出てきてしまいが競争になります。「ウォンツ」をいかに引き出し、事業コンセプトと技術に結びつけるまで持つていかかが重要だと考えています。

それを実践するための人材育成も大切です。「好きこそものの上手なれ」、エンジニアの一人一人が何をしたいのか、その意欲を尊重し全面的に挑戦したいことを伸ばしてあげる場を提供しています。得意分野を持った熱いエンジ



オオクマ電子 思い出の写真



①昭和51年:現住所に第1工場、昭和52年:現住所に第2工場完成②第1工場内設計室の様子。写真中央が26歳の大隈部長(昭和52年)③本社ビル増築(現在の当社ビル)完成(昭和58年)④⑤創業当時の作業風景⑥幼少期の大隈社長(昭和53年)⑦創業者の大隈秀義氏(現 会長)(昭和58年)⑧オオクマ電子株式会社 30周年記念パーティ(平成17年)

医療業界におけるオオクマ電

最後に、今後の注力点や将来
展望をお聞かせください。

ニアたちが、他社にはない新しい
ものを開発しようとする常々にチャレン
ジしています。

他社にはない
技術力を強みに
最先端のものづくりに
チャレンジし続けます!



▲大隈社長



▲大隈会長



▲前列左3番目から貝田課長、大隈社長、竹下頭取、大隈部長、小材支店長(熊本銀行)

子ブランドを高めながら自社ブランド製品であるSPASERを今後5年間で100の病院に納入することを目指します。また米国での販売にも力を注いでいきます。併せて新商品開発にも注力し、5年以内に新たな製品を事業化したいと意気込んでいます。

中長期的には業界のリーディングカンパニーへと進化し、いずれかの分野で世界一になることです。単なるモノづくりでは終わらない、全く新しいビジネスモデルを創出しその価値を売っていく、そんな未来像を思い描いています。

◎インタビューを終えて



熊本銀行
取締役頭取 竹下 英

優れた技術力とたゆまぬ努力の結果、熊本を代表する電子機器メーカーに成長しておられます。

お客様へのアフターフォローを大切に、そこで得た“ウオンツ”を新たな企画や新製品開発へと繋げる姿勢に、モノづくりに対する意気込みを感じます。

今後も我々の生活を支える電子機器を開発し続け、益々ご活躍されることを期待いたします。



トップに聞く!

一万社が利用する
ホームページ作成ソフト
「おりこうブログ」を主力に
長崎から全国へ、そして世界へ。



吉澤頭取 貴社の歴史は10年。躍進の
早さには驚くばかりです。

DSBRAND
DIVERSITY & SYNERGY

下山会長 長崎県長崎市で2005
年(平成17年)11月1日に

創業し、企業のホームページ(以下HP)の企画・制作を主要事業としていきます。当初は、息子の下山大祐(社長)、専務の白濱と私の3人で、「お客様のお役に立ちたい」という思いを持ってスタートしました。

経営者だった夫(下山克己)が、自らの会社を福岡証券取引



株式会社 デイジーエスブランド
取締役会長

しもやま せいこ

下山 晶子氏

取引店 / 親和銀行 住吉支店

所Qボードに上場を果たした直後、2003年(平成15年)に志半ばで急逝してしまいました。大祐は父の志を引き継いで、これまでご支援頂いた方にも恩返しができるよう、自分にできる精一杯のことを頑張りたいと、それまで勤めていた複合機メーカーを退社し、新たな会社を立ち上げたのです。

「お客様のお役に立ちたい」という熱い思いを実現するために着目したのがHPでした。企業の顔とも言えるHPが、素敵なデザインで目を引くものであれば、お取引先企業の業績アップに貢献できるはずだと考えたのです。そして、どのソフトよりも使いやすく、お客様のことを考えたHP作成ソフト「おりこうブログ」を開発しました。まず長崎の企業から販売を開始すると、2008年(平成20年)6月には全国展開を開始、現在では、全国で約1万社強の企業にご利用頂いています。



▲本社(左から下山会長、吉澤頭取)

また、海外にも目を向け、2012年(平成24年)10月のタイを皮切りに、ベトナム、シンガポール、マレーシアと、これから市場拡大が期待できる東南アジアへの展開を開始しました。

「おりこうブログ」はとても使いやすいと評判ですね。

「おりこうブログ」は、ブログと同じくらいの手軽さでHPを作成できるソフトを目指して開発したもので、特長の一つが、シンプルな操作性です。10年ほど前のHPは制作に時間と費用がかかるうえ、更新や管理も煩雑はんざつでした。「見たまま編集機能」という、Web上に公開する画面そのままの状態じょうたいで編集できる機能を持っており、手間なく簡単にHPの作成から更新までを行える点が大変好評を頂いています。

また、当社のデザイナーが制作した最新テンプレートデザイン



中から好きなデザインをセレクトし、ワンクリックでサイトのデザインを切り替えることができ、季節感のある演出も可能です。より凝ったHPにしたいと考える企業には、当社のデザイナーが、オプションでオンリーワンのHPを製作します。アフターフォローも万全で、最低3カ月に1回の頻度で企業のHP担当者の方とコンタクトをとり、様々な質問やご要望にお応えしています。

おかげさまで、おりこうブログシリーズは10,000社にご利用いただいております。当社ソリューションは、日本全国・アジアの多業種のお客様に選ばれています。



ホームページ作成・運営アプリケーション

おりこうブログCS

おりこうシリーズで定評のある“シンプルな操作性”をさらに進化させ、直感的な「見たまま編集機能」を搭載。簡単にホームページの作成から運営まで行えます。また、パソコン向けのサイトを、スマートフォンからの閲覧にも最適な表示に自動的に変換します。



デジタルカタログ作成アプリケーション

おりこうコピーログ for RICOH

リコーの複合機を活用しお手元の紙文書からデジタルカタログを作成するアプリケーションです。また、パンフレット作成機能を搭載しており、現在パンフレットをお持ちでない方でも簡単にドキュメントを作成することが可能です。



非公開型SNS クラウドソリューション

おりこうニュース! for RICOH

パソコン・スマートフォン・タブレット・リコーの複合機から円滑なメッセージ配信とドキュメント管理を行うことができるクラウドソリューションです。複合機からは紙文書の電子化と情報共有を行うことができます。

新しいバージョンや関連新商品の開発はいかがでしょうか？

商品は、お客様の声を基に改良を重ねています。2010年（平成22年）頃からスマートフォンやタブレットが急速に普及したことに対応し、パソコン用のサイトをスマートフォンや携帯電話向けに、最適な表示に自動変換する機能を備えた「おりこうブログCS」を開発しました。

これからの時代は、Webマーケティングの時代と言われており、CMS（※）にマーケティング機能を求める傾向が強まっています。これまで、HPへのアクセス状況を解析するツールを活用するには、難しい知識が求められていました。そこでアクセス状況を簡単に、視覚的に把握できる新バージョンの「おりこうブログ」の開発を進めています。同時に、解析結果をお客様にお知らせすることで、コンサル的なサポートを

行うディレクターの育成を図っているとところです。

今年2月には、2009年（平成21年）に開発された「おりこうブログ」を改良し、サンプルの文章や画像を差し替えるだけで、誰でも簡単にWeb上のカタログやパンフレットを作成できる機能を追加しました。元々、既存の紙媒体をスキャンするだけでデジタルカタログを自動生成し、まるで本を見るかのようにWeb上で閲覧できるのが特長で、オプションのショッピングカート機能を使えば、買い物ができるネットショップを簡単に開設できました。今回の改良で、パンフレットの作成から運用まで一貫して行っていたことができ、可能になりました。また、必要な時に必要部数だけを複合機で印刷できるので、カタログの外注コストを削減できる利点もあります。

（※）コンテンツマネジメントシステム：ウェブサイトの制作や運営を容易にするシステム



経営方針としてCSとES向上に努めておられると伺っています。

創業以来、私と社長が大切にしているのが「お客様」と「社員」であり、CS（お客様満足度）向上スローガンを「すべては、お客様のために」、ES（社員満足度）向上

スローガンを「みんなが主役!」とし、企業理念「持続的成長と社会貢献」を掲げています。また、社訓を「感謝・感動・笑顔」とし、役員自らが実践して社員の手本となるように努めています。当社のお客様は、商品をお使いになる企業だけではありません。お客様のHPを閲覧される方、利用

される方も私たちのお客様だと考えています。HPの製作だけが当社の業務ではなく、「おりこうブログ」を通じて、ユーザー様(企業)と

そのお客様の間でWin-Winの関係構築をお手伝いをすることも私たちの仕事なのです。

また社員に対しては、常に「社員一人ひとりの頑張りが報われる会社でありたい」という思いを持ち続けています。

お客様により良い商品やサービスを提供するには、商品企画・デザイン開発、販売、サポートなど、それぞれの部門で努力が必要

であり、その積み重ねが会社を支えています。

その努力は、営業は業績に、開発は商品に、サポートはお客様の心に直結し、目に見える形で現れます。そこに社員各自がやりがいを見いだしイキイキと働くことで、「みんなが主役!」の会社を目指して

ます。その努力に応じて報酬、労働環境、福利厚生等の充実という形で社員に還元し、それを更なるやる気に繋げ、ひいてはお客様へのより良い商品・サービスの提供に結びつける、そんな好循環を完成・持続させたいと考えています。

株式会社
アイエスエフ
社訓
誠感
勤感
顔笑

長崎の放送局で
自社テレビCM
絶賛放送中!



兜学風景





▲3列左6番目から白濱専務、下山会長、吉澤頭取、濱支店長(親和銀行)

社会貢献にも尽力されている
そうですね。将来像と併せてお
聞かせください。

社会貢献は、毎朝行う本社周
辺の清掃活動をはじめ、ペットボ
トルのキャップを集めて世界の子
どもたちにポリオワクチンを届け
る活動などに取り組んでいます。
これは、「お客様のお役に立ちた
い」という思いで、7年ほど前から
続けています。

また、長崎を元気にするための
地域イベントにも貢献したいと、
「ながさきみなとまつり」に、創業
3年目から打ち上げ花火のスポ
ンサーとして協賛し、イベントを
盛り上げています。

おかげさまで当社は今年10周年
を迎えます。今後も、お客様にご満
足いただける商品・サービスを提供
できるように一層努力し、時代の
ニーズに対応した商品ときめ細かい
アフターサービスで、国内CMS業
界No.1を目指してまいります。

◎インタビューを終えて



親和銀行
取締役頭取 吉澤 俊介

現代は、ホームページは「企業の顔」で、販促ツールとしてなくてはならない
ものです。「おりこうブログ」による実演を拝見し、こんなにも簡単にホーム
ページが作成・更新できるものかと、大変驚きました。

非常に利便性の高い「おりこうブログ」シリーズが、国内だけでなく世界中で
支持されることを期待しています。

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。



R・バジヨはアメリカW杯決勝で

PKを外しブラジルに敗れた後、

『PKを外すことが出来るのは、

PKを蹴る勇気を持った者だけだ』

という名言を残しました。

FFGの経営理念

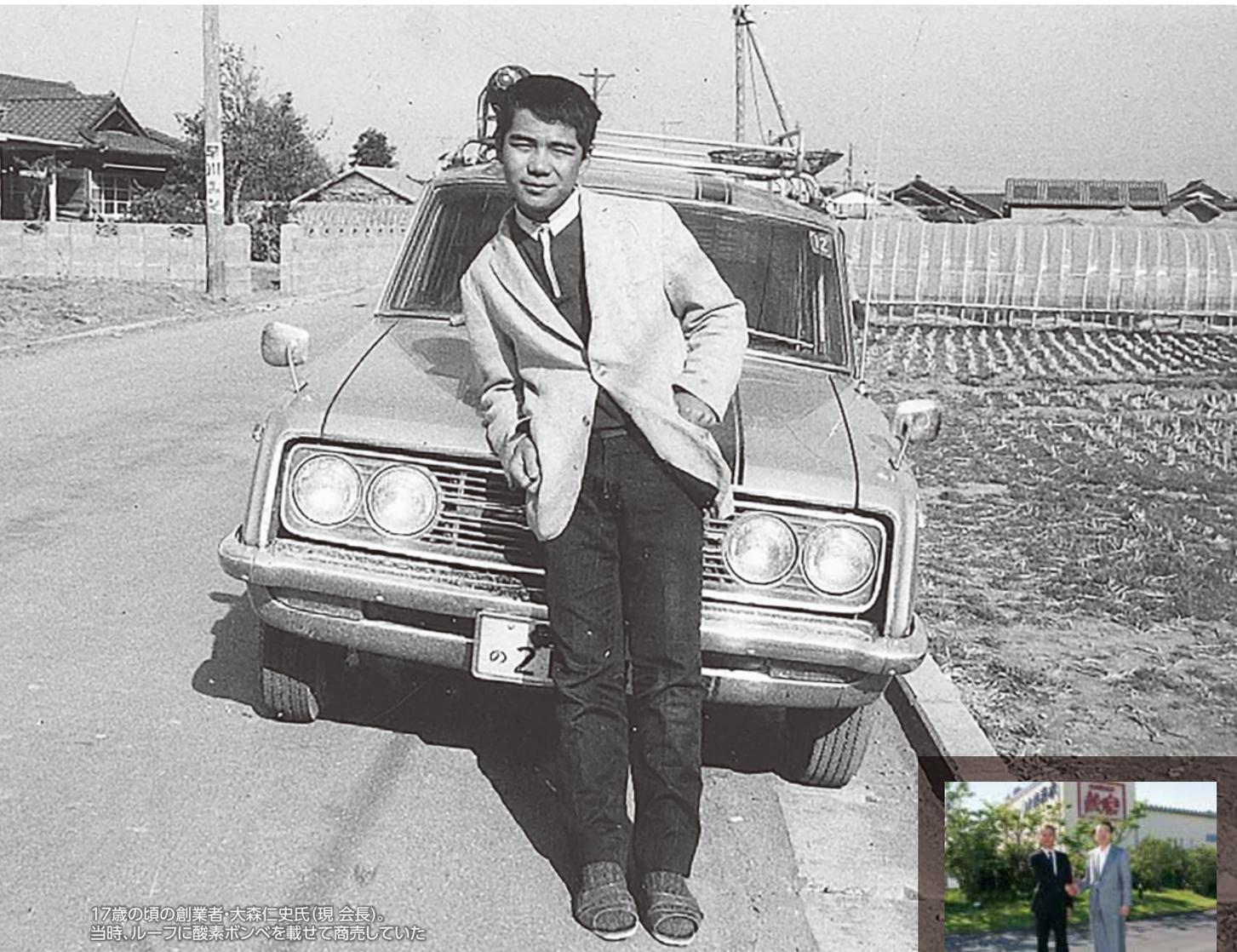
『失敗を恐れない行動力』を胸に、

我々もお客様のニーズにお応えするため、

何事にも積極果敢にチャレンジします！

福岡銀行サッカー部一同





17歳の頃の創業者・大森仁史氏(現会長)。
当時、ループに酸素ポンペを載せて商売していた

株式会社 大森淡水

鰻の「養殖」「流通」「加工」「うなぎ処 鰻楽」の4事業を展開し、それぞれに独自のこだわり・工夫があります。中でも、創業以来こだわっているのは「100%国産」鰻です。現在、養殖の技術革新と徹底した生産管理体制の構築を行い、鹿児島と宮崎の30を超える提携養殖場とともに、年間3,000～4,000トンもの鰻を養殖しています。

これからも、自社で生産・管理した安心・安全で美味しい鰻をお客様にお届けしてまいります。



安心・安全で美味しい
100%国産の鰻を
お召し上がり
ください!



▲自社のギフト商品



- 設 立 : 1973年
- 所 在 地 : 宮崎市塩路
- 資 本 金 : 1,000万円
- 従 業 員 : 140名
- 事業内容 :
鰻の養殖
活鰻流通
加工品製造・販売
レストラン事業
- 事業拠点 : 宮崎市塩路

■ 取引店:  福岡銀行 
宮崎支店
0985-22-4101



竹下産業 株式会社

海苔の養殖が盛んな有明海に目を向け、1965年から乾海苔製造装置の製造を開始しました。1時間あたり1万枚を超える乾海苔を生産する「トライスター（全自動乾海苔製造機械）」は、今や我が社の主力製品となっています。

今後も「お客様満足度業界ナンバーワンを目指す」をモットーに海苔機械・農業機械に私たちの技術を結集させ、業界の発展向上に寄与し、地域社会の発展を支え続けます。



- 設 立：1965年
- 所 在 地：福岡県柳川市
- 資 本 金：8,000万円
- 従 業 員：60名
- 事業内容：
 - 全自動乾海苔製造装置の製造・販売
- 事業拠点：
 - (本社・工場)福岡県柳川市
 - (営 業 所)佐賀市川副町
 - 香川県高松市
 - 兵庫県明石市

- 取引店： 福岡銀行 
 - 柳川支店
 - 0944-73-1132



創業時の作業風景

オオクマ電子 株式会社

電子回路の設計や画像処理を得意とする電子機器メーカーで、今年創業40周年を迎えました。電子制御ユニットやコンピュータ制御ユニット等を製造し、主に装置メーカーに納入しています。

開発した主な製品は、スマートフォンの液晶ディスプレイがきちんと動作するかチェックする装置「OGI-007」や、手術で使った薬剤の種類や数を自動的に識別して記録する装置「SPASER」^{スパーサー}があります。今後も他社にはない新しいものづくりに挑戦し続けます。

▲自社製品
「SPASER」

- 設 立：1975年
- 所 在 地：熊本市東区
- 資 本 金：5,000万円
- 従 業 員：43名
- 事業内容：電子機器の製造・販売
- 事業拠点：
 - (本 社) 熊本市東区
(システムラボ)
熊本テクノリサーチパーク内
 - (東京営業所) 神奈川県川崎市
 - (関西営業所) 滋賀県大津市

- 取 引 店： 熊本銀行
託麻支店
096-382-4530



株式会社 ディーエスブランド

簡単にホームページを作成・運用・更新することができるソフト「おりこうブログシリーズ」を開発。まるでブログのような感覚でホームページが作成できると好評で、全国10,000社の多業種・多業態の企業様に選ばれています。

これからも、「すべてはお客様のために。」と「みんなが主役！」をスローガンに、企業様のホームページ開設・運用支援を中心とした製品・サービスを提供いたします。



▲主力商品のHP作成ソフト「おりこうブログCS」



- 設 立：2005年
- 所 在 地：長崎市旭町
- 資 本 金：1,000万円
- 従 業 員：159名
- 事業内容：
 - ホームページのコンテンツ管理システムの企画・開発・販売・サポート
- 事業拠点：
 - (本 社) 長崎市旭町
 - (販売本部) 東京都中央区

- 取 引 店：
 - 親和銀行 住吉支店
 - 095-844-3164