



トップに聞く!

「安心と健康が私たちの願いです」を
モットーに多品種少量生産体制で
多様なニーズに対応。

ロケット石鹼 株式会社
代表取締役社長

加藤 完治 氏

取引店 / 福岡銀行 飯塚支店





▲工場前(左から加藤社長、柴戸頭取)

戦後、モノの少ない時代に

洗濯用固形石鹼の

製造を開始

1949年(昭和24年)、私の父が福岡県飯塚市に加藤油脂工業所を創業し、洗濯用固形石鹼の製造販売を手掛けたのが我が社の始まりです。もともと父の実家は材木屋でしたが、父は化学が大好きで、それが高じて石鹼の製造を始めたそうです。

創業当時は、牛や豚の脂と苛性ソーダを原料に洗濯用固形石鹼を製造していました。固形石鹼と言っても、気温が上がると溶けてグチャグチャと形が崩れてしまうようなものでしたが、戦後間もない物資の少ない時代でしたので、こうした石鹼でも飛ぶ様に売られていたそうです。

昭和30年代後半になると、石鹼の原料が石油系原料に変わり始めました。当時、福岡県内には同

工場全景



今年11月から稼働し始める新工場で、マウスウォッシュの生産を開始します。



加藤社長 ▶

自社商品



ファイブパワーアワーズ

人気商品



マイキッチンブリーチ

人気商品



マイフレッシュ



食器用洗剤製造ライン



1 製品開発



4 倉庫



2 容器製造ライン

業者が100社以上ありましたが、石油系原料を使った合成洗剤を製造するには多額の設備投資が必要になることから、この時多くの同業者が投資の負担に耐えられずに廃業しました。そうした状況下でも、我が社は大手石鹼メーカーの下請けの仕事をするこゝとで何とか生き残っていくことが出来ました。

時代とともに取扱商品が増加。 内製化で利益が向上

1963年(昭和38年)、社名を現在のロケット石鹼株式会社へ変更しました。これは1961年(昭和36年)に、ソ連(当時)のガガーリンが人類初の宇宙飛行に成功したことがきっかけです。当時、日本中がロケットブームになり、我が社でも角を丸くして先を少し尖らせた、ロケットの形のような石鹼を販売したのですが、これ



が「ロケット石鹸」と呼ばれる看板商品になり、最終的には社名にまでなったのです。また「ロケット」という名前には、ロケットで月まで飛んでいきたい、どういうことかと言うと、月をモチーフにしたマークを使っている業界最大の花王に追いつきたいとの思いも込められています。

1970年(昭和45年)、私が入社した当時の我が社は大手メーカーの下請の仕事が売上の9割を占めていました。しかし1973年(昭和48年)のオイルショック後の洗剤需要の大きな落ち込みにより下請けの仕事がなくなってしまう、当時の社員15人全員を解雇した苦い経験があります。それ以降、私は「こうしたことは2度とあってはならない」と心に刻み、下請けからの脱却を目指して、必死で九州各地はもとより、全国を営業して回るとともに、お客様からのニーズに応えら

見学風景



衣類用マイブリーチ	自動食器洗い機専用洗剤	オレンジオイル配合フレッシュ 詰替用	スカイフレッシュ
おふろの洗剤泡レモン 詰替用	ふわふわソフトーエコパック	濃縮柔軟剤フラガンシアプリマローズ 詰替用	液体洗剤デオスタイル 詰替用
ボディソープせつけんの香り 詰替用	アニモボディソープ 詰替用	薬用メディキュ泡ハンドソープ 本体	泡タイプ薬用ハンドソープ

れるような商品開発力の強化にも取り組みました。

そうした努力の甲斐もあって、その後多くのお客様とお取引引きただけるようになり、またお客様のニーズに応じていく中で取扱製品も増えていき、食器用液体洗剤や柔軟剤、漂白剤、トイレ用洗剤、ボディソープなども手掛けるようになりました。1999年(平成11年)には関連会社のエオリア株式会社を設立し、医薬部外品の薬用ハンドソープなどの製造も開始しています。

事業規模の拡大に取り組みむ一方で、利益率の改善も図るべく、2005年(平成17年)には、プラスチックボトルの成型器を導入し、液体洗剤の容器の内製化を行いました。以降内製化を進め、現在では我が社の製品のうち、約半数のボトルを内製化しています。

多品種少量生産と

ジャストインタイムの生産体制で お客様のニーズに応える

我が社の特長は、お客様のニーズに応えるために構築してきた多品種少量生産体制にあります。現在我が社が生産する商品の種類は700種類にのぼっており、手間とコストはかかりますが、お客様の要望にしっかりと応えていかないと生き残っていきません。

また我が社は、お客様から注文をいただいたその日に商品を出荷し、注文翌日にはお客様の店頭と並べることができるジャストインタイムの生産体制も構築しており、他社との差別化につながる強みになっています。

日本の石鹼・洗剤業界は、大手3社(花王、P&G、ライオン)が9割のシェアを占め、残りを私ども大手以外の数社が競うという厳しい競争環境下にありますが、我

思い出の写真



▲創業者



▲創業当時の工場



▲ブルーロケット石鹼



▲創業当時の作業風景



が社は自社の強みを活かしながら販路を全国へと拡大することで売上を伸ばしてきました。現在の主な販売先は、全国のドラッグストア、100円ショップ、ディスカウントストアなどで、その内訳は、他社ブランド商品が55%、自社ブランド商品が45%といったところです。今は他社ブランド商品の割合が多くなっていますが、今後は自社ブランド商品の割合を増やしていきたいと考えています。なかでも、今年11月から稼動する新工場で生産を開始する、自社ブランドのマウスウォッシュ「オーラルスプラッシュ」については、現在需要が伸びている分野でもありますので販売拡大に特に注力していきます。

地域貢献を果たしながら

将来的に海外進出を計画

我が社は、人にやさしい製品づくり、社員にやさしい、地域にやさ



しい、取引先にやさしい会社づくりに取り組んできました。これからも常にお客様に何ができるか、地域の為に何ができるか、社員の為に何ができるかを考える企業であり続けたいと思っています。

特に地域貢献には力を注いでいます。2009年(平成21年)には、我が社の創業60周年を機に、飯塚の2大イベント「飯塚国際車いすテニス大会」「飯塚新人音楽コンクール」へ毎年寄付を続けています。このほか工場周辺の道路や農業用水の清掃活動も、我が社の創業60周年を機に開始して以降毎年続けており、今年は社員約150人が参加して、空き缶やペットボトルなどのゴミを拾いました。

最後に将来展望ですが、国内市場は人口減少に伴い需要が縮小すると予測されますので、海外での販路拡大に注力していきます。現在、我が社では中国、台



▲前列左4番目から、加藤専務、加藤社長、柴戸頭取、久保山支店長(福岡銀行)

湾、ロシア、香港へ液体洗剤などを輸出しており、海外での売上は増加傾向にあります。また売上全体の3%程度にとどまっています。今後は、タイ、ベトナム、インドネシアなどのASEAN諸国での販路を開拓しようと考えています。販路開拓にあたっては

現地の商品と価格で勝負はできませんので、日本製ならではの品質の高さで勝負していくつもりです。

そうした取り組みを通して、できれば私が社長である間に100億円企業になる夢を実現したいと考えています。

◎インタビューを終えて



福岡銀行
取締役頭取 柴戸 隆成

創業以来、地域に根ざし堅実に歩みながら、石鹼・洗剤業界の発展の一翼を担ってこられました。

700種類を超える商品を生産するなど、常にお客様の要望に応え続ける姿勢には貴社飛躍の源泉を感じました。

今後も、他社にはない商品を国内外の多くのご家庭に届けられ、益々発展されることを期待いたします。



トップに聞く!

創業は大正10年。
長い歴史で培った高機能物流を
国内外で提供します。

鶴丸海運株式会社
代表取締役社長

鶴丸 俊輔氏

取引店／福岡銀行 北九州営業部





▲若戸大橋そばの本社前(左から鶴丸社長、柴戸頭取)

時代変革の波を乗り越え、
国際総合物流企業へと発展

我が社の創業は1921年（大正10年）です。当時日本最大の石炭産出量を誇った筑豊炭田の石炭積出港として栄えていた若松港（北九州市）で、私の祖父・廣太郎が創業した「石炭商・海運業 鶴丸商店」が前身となります。創業当初は汽船や機帆船（※1）を使った石炭の輸送が専業でした。日本の石炭需要の増加とともに事業は順調に拡大、1940年（昭和15年）に廣太郎が全国機帆船組合連合会の理事長に就任するまで業況は順調に推移しました。しかし1945年（昭和20年）、第二次世界大戦による被害を受けて保有船舶（30隻）の全隻を失い、事業の再出発を余儀なくされました。

第二次世界大戦後、同業他社から船舶を譲り受けるなどして、

物流倉庫見学風景



▲石炭荷役の様子（昭和20年代）



▲昭和26年に天拝山丸を購入し、初の外航に進出



▲旧本社工屋（昭和20年代）

体制の立て直しを図っていたころに更なる困難を迎えました。1950年代になると、エネルギー革命へと徐々にシフトしていたため、創業時から石炭の輸送を専業としてきた我が社にとっては、仕事そのものがなくなってしまうという、危機的な状況に直面しました。

何とか生き残りを図るべく新たな事業として着目したのが、当時需要が大きく伸びていたセメントの輸送です。それまでの石炭輸送の実績が認められ、大口先からセメント輸送元請指名を得、石炭輸送用の船舶の大半を売却して、セメントの海上輸送を新たに始め、我が社最大の危機を乗り越えました。この時の反省として、単一の貨物・荷主に依存しては経営が不安定になることを教訓として学び、総合物流を目指すこととしました。その結果として、鉄鋼・機械の荷役、それに付随するトラッ



ク輸送業、倉庫・通関業等に本格的に進出し、現在の我が社の骨格が形成されました。

(※1)沿岸航路の海運に用いられた内燃機関搭載の木造船

海上運送事業を中核に
様々な事業を展開

現在、我が社は国際総合物流企業として様々な事業を展開していますが、その中で最も得意としているのは「海上運送事業」です。売上50%を占める中核事業で、国内第3位の運航船腹量(※2)を誇るセメントタンカーをはじめ、一般貨物船、ガット船(※3)など約50隻を運航管理し、様々な形状の物資の一般貨物輸送(※4)を行っています。輸送先は国内だけでなくとどまらず、外航海運事業も展開しており、貨物の形状や重量、性質さらには輸送先を問わず、お客様のあらゆる輸送ニーズに対応することが出来ます。



港湾運送事業



陸上運送事業



外航海運事業



内航海運事業

お客様のニーズにあった高付加価値の総合サービスを実現しています。



▲鶴丸社長

鶴丸海運の
多彩な事業



国際物流事業



倉庫・通関事業 ①



倉庫・通関事業 ②



クレーン事業



環境関連事業

次の事業が「港湾運送事業」です。日明港(北九州市)にある西日本最大級の規模を誇る鋼材ヤードをはじめ、大型天井クレーンや空調設備を整えた鋼材倉庫や、穀物などを保管する定温倉庫、化学品を保管する危険物倉庫など、用途に応じた西日本有数の保管倉庫群を擁し、お客様のニーズに応じて荷役、通関、倉庫保管などのサービスを提供しています。

他にも「陸上運送事業」においては、トレーラー約250台の他、トラックや特殊車両を数多く保有し、鋼材、自動車部品、住宅建材をはじめ、大型プラント、橋梁など、高い技術が要求される貨物の運送も得意としています。

(※2)貨物の積載量を表す
(※3)自船にクレーンを備えて貨物の積み降ろしを行う特殊船
(※4)液体貨物を除く鋼材、石膏、住宅建材、米、塩などの固形貨物の輸送



国際物流や環境など 将来有望な分野にも進出

将来の有望な分野として位置づ

けているのが「国際物流事業」や「環境関連事業」です。国際物流事業では、2003年(平成15年)の中国・大連を皮切りに、2007年(平成19年)にはタイ、そして2014年(平成26年)にはインドネシアへと進出しました。現地では



国内事業で蓄積してきた物流技術やノウハウ、人材を活用し、倉庫保管や陸上輸送など付加価値の高い物流サービスを提供しています。

また、環境関連事業では、産業廃棄物の収集運搬業許可を、北は北海道から南は沖縄まで合計32の行政から取得しており、1981年(昭和56年)から開始した北九州市の産業廃棄物海上輸送事業を始め、国内で発生する産業廃棄



▲所有船籍の一部

物を船舶・車輻にて輸送を行って
います。

さらに、2010年(平成22年)に環境省が推奨する「エコアクシオン21(※5)」の認証を取得しました。現在は全社員が環境意識を向上させ、貨物運送時の二酸化炭素の排出削減に取り組む等、環境に配慮した事業活動を進めています。

(※5) 環境省が事業者の環境活動を進めるために1996年(平成8年)に制定した環境経営マネジメ
ントシステム

効率的配送や品質管理などで 高付加価値の物流を提供

我が社では、物流を「ただ物を運ぶだけの工程」ではなく「製品の価値を高める工程」だと捉えて、日本の「ものづくり」を高品質な物流で支えています。その取り組み例をご紹介します。まず鉄鋼製品の品質管理ですが、我が社は国内の製鉄所から船で輸送さ

れてきた鋼材(板状の鋼材やコイル状のワイヤー等)を陸揚げした後、温度・湿度管理が徹底された倉庫で保管して結露や錆の発生を防止するなど、高精度な品質管理を実施しています。さらに陸揚げ時と納品前には全鋼材の検査を行い、もし納品前の品質検査で異常があった場合は、長年の実績で蓄積されたノウハウと独自の補修技術を活用して自社内で補修し、納品しています。

次に、効率的な物流の例ですが、通常1台のトレーラーでは9つのコイルしか輸送できません。しかし、我が社の幌トレーラーは1台で13のコイルを輸送でき(特許取得済)、且つ雨で濡れることもありません。このトレーラーの活用により輸送コストの削減と、二酸化炭素排出量の低減に貢献しています。

このような日本で蓄積した物流技術を海外に於いても実践し、



▲最前列左から野依監査役、則松常務、品川常務、鶴丸社長、柴戸頭取、有岡北九州営業部長(福岡銀行)、鶴丸常務、江口部長

海外進出している日系企業様から高い評価を頂いています。

「チャレンジ100」の
取り組みで目指す
更なる進化



現在、6年後に迎える創業100周年に向け、「チャレンジ100」プロジェクトを実施しています。この「チャレンジ100」プロジェクトは、「強い会社」「誇れる会社」「成長し続ける会社」を実現するという目標に向かって、2012年(平成24年)から全社員が一致団結して取り組んでいるもので、社内制度の見直しや新規事業の検討を行っているほか、地域イベントやボランティア活動へ積極的に参加しています。これからも、地域に根差した社会貢献活動を展開し、地元・北九州に愛される企業を目指してまいります。

◎インタビューを終えて



福岡銀行
取締役頭取 柴戸 隆成

日本の石炭産業の全盛期から、北九州・若松の発展を支えてこられました。数多くの特殊な船舶、倉庫、トレーラーを携え、これまでの長い業歴の中で蓄えられた経験や技術により、お客様からお預かりした製品を高品位な状態でお届けされています。洞海湾に架かる若戸大橋と同様に北九州・若松のシンボルとなって、さらに世界に羽ばたいていかれることを期待しています。



トップに聞く！

復活した名鶏「天草大王」。
味わい深い地鶏の美味しさを
熊本から日本全土へ、アジアへ。



熊本県養鶏農業協同組合
代表理事

三宮 正信氏

取引店／熊本銀行 浄行寺支店



ひなどり 貴組合について教えてください。
竹下頭取 ださい。



三宮代表理事
我が組合は、熊本県下の
養鶏農家の経営安定化を

図ることを目的に1948年(昭和23年)に設立された養鶏専門農協です。私は1993年(平成5年)に7代目の組合長に就任しました。

設立後しばらくは組合員へのひなどり雛鶏の販売や養鶏技術の指導等といった事業を行っていましたが、



▲種鶏場(左から三宮代表理事、竹下頭取)

その後、養鶏農家の経営安定化のためには「鶏肉の需要拡大を図る必要がある」との考えから鶏肉の加工事業等も手がけるようになりました。現在では「新鮮な熊本県産鶏肉を安心とともに消費者にお届けする」という経営理念のもと、名鶏「天草大王」の雛鶏販売をはじめ、ハムやウインナーソーセージなどの鶏肉加工品、さらには卵黄を使った健康食品や化粧品等の販売を行うと同時に、インフルエンザワクチンの原料となる孵化鶏卵ふかけいらん（※1）の生産と販売を行っています。

（※1）孵化鶏卵：鶏卵（受精卵）を約11日間温めて胚はを成長させた卵で、雛鶏（約21日間で孵化）になる前の卵。

「天草大王」の雛鶏を供給できる唯一の事業者とお聞きします。

「天草大王」とは、明治時代に

孵化場



▲初生ヒナ発生風景



▲地鶏熊本コーチン・天草大王など優良なヒナを生産



▲見学風景

元気がいいヒナですね!



復活の名鶏

天草大王

中国から輸入されたランシャン種という鶏を、熊本県の天草地方において、食肉用に適するよう極めて大型に改良した品種の鶏で、飼育されていた地名と背丈90センチほどにもなる大きからその名が付けられたものです。当初はその肉質の良さから博多の郷土料理「水炊き」にも珍重され、相当な高値で取引されていたそうです。が、養鶏業者の減少とブロイラー（※2）の普及に伴い、昭和初期には絶滅してしまいました。その後、熊本県では「天草大王」の原種を何とか復元させるべく農業研究センターで研究を行い、10年の歳月を掛けて2002年（平成14年）について復元に成功しました。我が組合は熊本県から委託を受け、天草大王を孵化させる唯一の事業者として県内の養鶏農家に「天草大王」の雛鶏を供給しており、今では年間13万羽もの雛鶏を供給しています。

また、「天草大王」以外に熊本県の地鶏「熊本コーチン」という食用鶏も取り扱っています。「熊本コーチン」は熊本県下益城郡を中心に飼育されていた橙黄色の大型種で、「天草大王」と同様に絶滅の危機に瀕するも、熊本県養鶏試験場の研究により復元された地鶏です。1985年（昭和60年）に我が組合で雛鶏の生産を始め、当初は県下の養鶏農家に販売していましたが、現在では雛鶏の販売は行わず、全て我が組合で飼育し、鶏肉等の販売を行っています。

（※2）ブロイラー…短期間で急速に成長させる狙いで作られた食肉用鶏の一品種。

「天草大王」と「熊本コーチン」の特徴について教えてください。

「天草大王」の特徴は、長期間じっくりと育てられて出てくる肉のコクや旨味が挙げられます。



種 鶏 場

ずっしりして
風格がありますね!



▲豊かな自然の中で、平飼い鶏舎で飼養管理



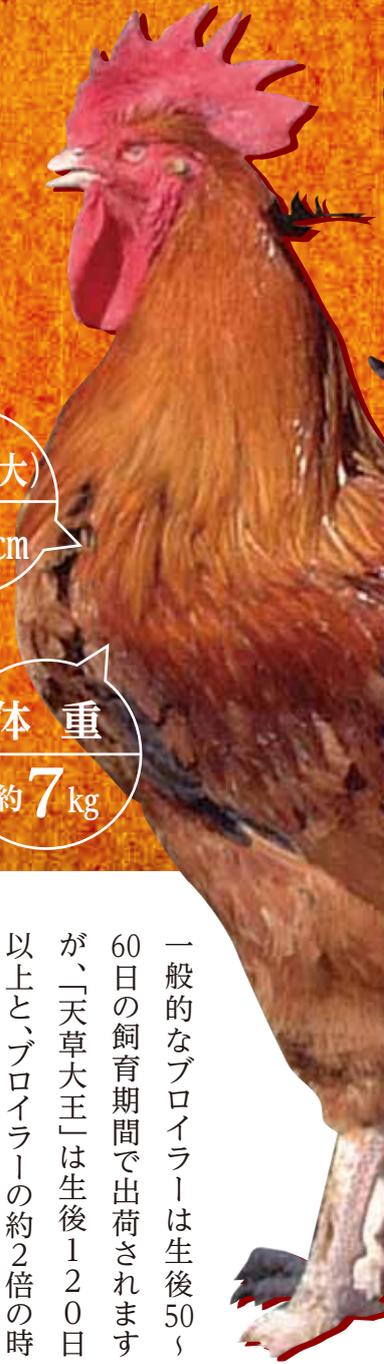
▲見学風景

背丈(最大)

約90cm

体 重

約7kg



一般的なブロイラーは生後50〜60日の飼育期間で出荷されますが、「天草大王」は生後120日以上と、ブロイラーの約2倍の時間と手間を掛けて飼育されます。また、放し飼いのため筋肉質で余分な脂肪が少なく、肉は赤身を帯び、弾力性があるのも特徴です。

「熊本コーチン」も出荷されるまで100日以上じっくりと飼育され、肉質は「天草大王」と同様に脂肪が少なく、赤身を帯びています。

また、「天草大王」「熊本コーチン」はともに特定JAS認定(※3)を受けており、安心してその美味しさを楽しんでいただけます。

(※3)特定JAS認定…「飼育期間80日以上」「飼育密度1㎡あたり10羽以下」「平飼で飼育」などの条件をクリアし、製造施設、品質管理、製品検査、生産工程管理などの体制が十分であると認定された証明。

「天草大王」や「熊本コーチン」の加工品等の販売も行われているそうですね。

我が組合では美味でヘルシーな「天草大王」や「熊本コーチン」を、インターネット等を通して消費者の皆様へ直接販売しています。ホームページでは「天草大王」の「一羽丸ごとセット」や各部位単位の販売を行っているほか、水炊きセットや燻製、ハム、ウインナーソーセージなどの加工品もご購入いただけます。

また、卵黄を原料とした健康食品や化粧品も販売しています。一例を挙げますと、卵黄油「熊鶏くまけいの日本一」は高品質の有精卵から作られたもので、人体の細胞膜の主成分であるレシチンを多量に含んでおり、疲れた方や睡眠不足の方には特にお勧めします。

天草大王を使った自社商品



皆さんが病院で接種されるインフルエンザワクチンは、感染性をなくしたインフルエンザウイルスが使われており、それを注射等で接種して、インフルエンザの感染を防ぐための免疫をつけてい

我が組合のもう一つの事業が、インフルエンザワクチンの原料となる孵化鶏卵の生産販売で、1963年(昭和38年)から続けています。

インフルエンザワクチン製造のために貴組合の孵化鶏卵が使われているそうですね。



▲三宮代表理事

さまざまな商品を開発し、お客様に天草大王の魅力をPRしていきたいです!

現在注力しているのが「天草大王」の海外展開です。今年7月、香港に初めて「天草大王」のウィンナーソーセージを輸出したところ、大変好評で、9月には香港のバイヤーから大口の追加注文を受けたところです。日本食は世界中で関心を持たれていますので、今後はさらに、東南アジアや中東などのイスラム圏にも展開したい

最後に、将来展望をお聞かせください。

我が組合は専用の施設で孵化鶏卵を生産しており、生産した孵化鶏卵のほぼ全てを、県内のワクチンメーカーに供給しています。

まず。このインフルエンザワクチンを作るためには、当然ながら原料となるウイルスが必要なのですが、そのウイルスを大量に増殖させるために孵化鶏卵が使われるのです。



▲前列左3番目から草野副組合長、三宮代表理事、竹下頭取、北岡支店長(熊本銀行)

と考えており、ハラル認証の取得も計画しています。

国内における「天草大王」の知名度向上にも注力していきたいと考えております。県が苦勞して絶滅から復元させた貴重な鶏ですので、全国に熊本県産鶏の魅力を発進し、全国的な知名度を誇る地鶏にしたいと意欲を燃やしています。5年後を目処に「天草大王」の生産を現在の2倍超の年間30万羽まで拡大することを目標に掲げていますが、徐々に知名度を上げて生産を増やして行けば、この目標達成も夢ではないと考えています。



◎インタビューを終えて



熊本銀行
取締役頭取 竹下 英

身がしまった「天草大王」の肉は、プリプリとした程よい歯ごたえと濃厚な肉汁が絶品で、私も好んで食しています。

熊本県が復活させた伝説の鶏「天草大王」の普及と品質向上にご尽力され、県内は勿論、全国でもその名が知られるようになっていきます。

これからも、美味しい「天草大王」を日本の食卓へ、そして世界に発信していただけることを祈念いたします。



トツプに聞く!

自然豊かな五島がごちそう!!
新鮮素材をもとに
昔ながらの手作り製法で
魚本来の旨味が活きた蒲鉾を生産。



創業までの経緯を教えてください。



濱口社長

我が社は長崎県五島市で、地元の新鮮な魚と野菜を使った蒲鉾を製造しています。創業は1939年(昭和14年)で、今年で創業77年目を迎えました。長崎県の五島地方では古くから漁業が盛んですが、創業者である私の曾祖母・濱口サヨも漁業に携わっており、五島沖で獲った新鮮な魚を行商して生計を立てて



株式会社 浜口水産
代表取締役社長

はまぐち

濱口 正秀氏

取引店 / 親和銀行 福江支店



いました。

その後サヨは富江地区（現在の五島市富江町）の他の漁師が獲った魚も買い取り、また近所の主婦たちを雇って行商してもらうなど事業を拡大させていったのですが、そのなかで従業員から、売れ残りの魚を捨てたり他の魚を獲るときのエサにしたりするのはもったいないと言われたことをきっかけに、売れ残りの魚を細かくすり身にして揚げた「すり身揚げ」を魚と一緒に行商するようになりました。これが我が社の創業に至った経緯です。

この「すり身揚げ」がとても美味しいと富江地区で評判になり、魚よりも多く売れるようになりました。それからサヨは、「すり身揚げ」の他にも、「蒲鉾」や「かつおぶし」、「イリコ」の製造と販売も始めるようになりました。

その後も、サヨの娘で私の祖母・チセが2代目の社長となり、五島



▲本社工場店前(左から濱口社長、吉澤頭取)

の水産物の販売を続けていきま
した。

先代の取り組みが今の御社の 基盤を築いたと伺いました。

1975年(昭和50年)に3代
目の社長に就任した私の父・正剛またたけ
(現会長)の取り組みによって、我が
社は大きく飛躍していきました。
正剛は大阪の百貨店で開催される
「地方物産展」で我が社の蒲鉾を
売り始めたのです。当時はまだ現
在のようにクール便などの流通網
が整備されていなかったため、五島
の海産物は島外ではほとんど売ら
れていませんでした。しかし、正剛
は商品を、五島の港から長崎港へ
船で運んだ後、長崎駅からは貨車
にありつたけの氷と一緒に商品を
載せるなど、様々な工夫をこらし
て大阪まで運んで行ったそうです。
そうした苦勞の甲斐もあって、物
産展では大変好評だったようで

す。当時は新鮮な魚のすり身は都
会では希少なうえ、遠隔地の物産
品も手に入りにくい状況でしたか
ら当然だったのかもしれない。

その後、平成に入るとクール便
が出始めたほか、通信手段として
ファックスが普及するなど、蒲鉾等
の通信販売が可能なる環境が整って
きたことから、通信販売事業を開
始しました。この通信販売事業
は、物産展事業を通して築いたお
客様との取引基盤を更なる事業
拡大につなげようという思いも
あって始めたもので、物産展で我
が社の商品を購入していただき、
気に入っていただいた方々が、通信
販売を利用してお中元やお歳暮
用に商品をお取り寄せするという
好循環を作り上げることができ
ました。40年前に正剛が始めた物
産展事業の積み重ねが、今日の我
が社を築いたのだと思います。
2012年(平成24年)に、私
が4代目の社長に就任しました。



▽詰め合わせ商品

自社商品



五島列島の自社工場で作っています



真空作業



五島巻製造の様子



見学コース(観光客も見学可能)



私が就任後注力しているのは自社商品のブランドの再構築で、これまで商品のロゴやパッケージの改良等に取り組んできました。また2014年(平成26年)には新社屋・工場が完成し、今年(2023年)は島外初の直営店・東京豪徳寺店(ごうとくじ)をオープンさせました。

商品はすべて自社工場生産していらっしゃるそうですね。

我が社の理念は、「五島でとれる海産物・農産物にこだわりながら、商品づくりを行うこと」です。

我が社では「あじ」「とび魚」「いわし」「かます」「えそ」「しいら」など、五島の港で水揚げされる新鮮かつ多種類の魚を原料に各種商品を製造しており、製造にあたっては自社工場ですべての工程を手掛けています。魚のすり身加工の全工程を自社で行っているのは、長崎県内でもほとんど例が

ありません。港で水揚げされたばかりの新鮮な魚を自社で捌くこと(さば)で、季節毎に異なる魚の状態を自らの目で見極めることができ、素材の味を最大限活かせるように処理・加工・ブレンドすることができているのです。

私がかつて先代のもとで働いていたときに、私は「大手水産会社から安くすり身を仕入れてから加工する方が合理的だ」と言われて先代と激しく議論しました。しかし先代からは、「自社で魚をすり身にしなくなったら蒲鉾屋ではなくなってしまう」と諭されたのです。今となつては、手間はかかるものの、本物の味を追求するというのが、本物の味を守り通して良かったと感じています。

さらに魚以外の素材や工程へのこだわりもあります。例えば、すり身への加工の際には「塩」が欠かせません。我が社はこの「塩」にもこだわり、最適な塩を用いるた

自社商品を使ったアレンジ料理

《お洒落なパッケージの詰め合わせ》



ばらもん揚げの花山椒風味サラダ



五島巻のチヂミ



生すりみ(黒)の野菜のチーズ焼き



龍眼親子丼

贈り物にも
良いですね。



めに複数の長崎県産の海水塩を独自にブレンドしています。また工場は、水揚げされたばかりの大量の魚を一気にさばくために機械化していますが、味や食感を左右する重要な工程は手作りによる製法を今でも守っています。

魚の素材感を活かした商品が特徴だとか。いろんな味も楽しめるそうですね。

我が社の商品のラインアップを紹介します。まず、五島地方の各家庭で伝承されてきた手作りのすり身揚げの「五島ばらもん揚げ」「五島つみれ」「料理用すり身」、昆布巻き蒲鉾の「五島巻」など14種類をご用意しています。これらは、島内と東京の直営店のほか、インターネットでも注文できます。また、我が社では「子供から年配者まで安心して食べることが出来る商品づくり」にもこだわって

おり、商品には合成着色料や保存料を一切使用していません。

商品の中には、つなぎの粉類を使わない無でん粉製法の商品もあります。無でん粉製法の商品の良さは、魚本来の味や香りが口の中に広がることです。すり身にでん粉を混ぜると固まりやすく製品は安定しますが、本来の魚の味や香りが薄くなってしまうというデメリットもあります。ですから本物志向の方々へ、でん粉を入れずに魚本来の香味を楽しめる商品を作ってお届けしています。

最後に注力点、そして将来展望についてお聞かせください。

まず傾注したいのが、無でん粉製法の商品を増やすことと、五島産の新鮮な魚・野菜を使用した商品の開発です。季節感を出した五島産の商品を数多く取り揃えたいと考えています。また食品を



▲豪徳寺店(東京都世田谷区)

▲本社工場店(長崎県五島市)

としていきます。より多くの一般消費者の方に我が社の商品を購入いただくために、全国の主要都市(東京・名古屋・大阪・福岡)に直売店を展開したいと考えています。現在、島外の直営店は東京の豪徳寺店のみですが、非常に好調なため、全国へと展開することで一層の売上増加を図っていく計画です。同時に全国のデパートの物産展にも積極的に出展するとともに、九州の名産品を売り込んでいる飲食店への卸販売にも注力していきます。

さらに「五島の振興発展に寄与する企業」となることも目標としています。我が社のホームページでは、五島の美しい風景の一部をご覧になれますが、これも「五島の良さを広くアピールしたい」との思いから掲載したものです。今後も我が社の商品を通して消費者の方に五島の魅力を伝え、五島への旅行者を増やしていけるよう尽力していきます。



▲本社工場横の海岸で前列左5番目から濱口専務、濱口社長、吉澤頭取、川尻支店長(親和銀行)

◎インタビューを終えて



親和銀行
取締役頭取 **吉澤 俊介**

昨年竣工した新社屋の整然とした製造ラインを拝見し、徹底した生産管理体制のもと安心・安全な食品加工を実践されていると感じました。

五島の豊かな自然で獲れた新鮮な魚や野菜で作られた「すり身揚げ」を大変美味しくいただきました。時季に合ったこだわりの原材料を使用し、また無添加のため魚本来の味が楽しめました。

今後も、全国の消費者の方々にお土産や贈答品として貴社商品を味わっていただき、五島の振興発展に貢献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。」
の実践に努めてまいります。





「声が届ける！踊りで届ける！心で届ける！」

地域の皆様にたくさんの感動を与えられるよう

チーム一丸となって、練習を重ねました。

(2015年「第18回YOSAKOIさせぼ祭り」で敢闘賞を受賞)

親和銀行 輝～kirari～(よさこいチーム)



ロケット石鹼 株式会社

福岡県飯塚市で、石鹼・洗剤等を製造しています。お客様のニーズに応えるため多品種少量生産体制を構築しており、商品の種類は700種類にのびています。また、お客様から注文を受けたその日に商品を出荷するジャストインタイムの生産体制も構築しており、他社との差別化につながる強みになっています。

現在は、タイ、ベトナム、インドネシアなどのASEAN諸国での販路開拓を目指しています。



多品種
少量生産体制で
お客様の多様なニーズに
お応えします!



▲人気商品の
マイキッチンブリーチ



- 設立: 1949年
- 所在地: 福岡県飯塚市
- 資本金: 1,100万円
- 従業員: 194名
- 事業内容:
石鹼、洗剤、化粧品、
医薬部外品の製造販売
- 事業拠点:
(本社) 福岡県飯塚市
(営業部・工場) 福岡県嘉麻市
(東京営業所) 東京都墨田区
- グループ:
エオリア株式会社

- 取引店:  福岡銀行 
飯塚支店
0948-22-6330



鶴丸海運 株式会社

北九州市の若松港で大正10年に創業し、長い年月で積み重ねた物流の技術やノウハウ、人材を活用して、海上運送だけでなく、倉庫保管や陸上輸送など付加価値の高い物流サービスを国内外で提供しています。貨物の形状や重量、性質さらには輸送先を問わず、お客様のあらゆる輸送ニーズにお応えします。

これからも、地域イベントやボランティア活動への積極的な参加など、地元・北九州に愛される企業を目指します。



- 創 業：1921年
- 所 在 地：北九州市若松区
- 資 本 金：2億円
- 従 業 員：387名
- 事業内容：海運業及び総合物流業
- 事業拠点：
 - （本 社）北九州市若松区
 - （支 社）東京都千代田区
 - （営業所）北九州各地、福岡、熊本、四国、大阪、名古屋、東京
 - （海外拠点）中国、タイ、インドネシア

- 取引店： 福岡銀行 
北九州営業部
093-533-8013



熊本県養鶏農業協同組合

熊本県合志市にある養鶏専門農協です。熊本県から委託を受け「天草大王」を孵化させる唯一の事業者として、県内の養鶏農家に「天草大王」の雛鶏を供給しています。また、インフルエンザワクチンの原料となる^{ふかひいらん}孵化鶏卵の販売を行っている他、ハムやウインナーソーセージなどの鶏肉加工品、卵黄を使った健康食品や化粧品の販売も行っています。現在は、「天草大王」の海外展開に注力しており、東南アジアや中東などへの輸出も計画しています。



▲人気商品の「天草大王 燻製」



- 設立：1948年
- 所在地：熊本県合志市
- 資本金：3,000万円
- 従業員：30名(グループ合計)

■ 事業内容：養鶏業

(ワクチン原料卵生産販売)
 「天草大王」雛鶏生産販売
 肉用鶏飼育販売
 鶏卵・鶏肉加工品製造販売)

■ 事業拠点：

(本所、孵卵場) 熊本県合志市
 (農場、食品加工場) 熊本県山鹿市

■ グループ：

地鶏や有限会社
 株式会社熊本県地鶏生産

- 取引店： 熊本銀行
 浄行寺支店
 096-343-4121



株式会社 浜口水産

長崎県五島市で、地元の新鮮な魚と野菜を使った蒲鉾を製造しています。五島の自社工場で全ての製造工程を手掛けており、加工時に使用する塩や手作り製法にもこだわっているほか、合成着色料や保存料を一切使用しておりません。「五島ばらもん揚げ」「五島つみれ」「五島巻」など14種類の商品を取り揃え、五島市内と東京の直営店でお求めいただけるほか、インターネットでもご注文いただけます。今後も全国の物産展等で自社商品とともに五島の魅力を発信してまいります。



- 創 業 : 1939年
- 所 在 地 : 長崎県五島市
- 資 本 金 : 1,000万円
- 従 業 員 : 28名
- 事業内容 :
魚肉練り製品の製造・販売
- 事業拠点 :
(本社・直営店) 長崎県五島市
(島外直営店) 東京都世田谷区

- 取 引 店 :  親和銀行 
福江支店
0959-72-2151