



ミツバチとともに一世紀。
自然の豊かさをそのままに
美味しさと健康を届ける。

株式会社 藤井養蜂場

代表取締役社長
藤井 高治 氏

取引店／福岡銀行 甘木支店

■会社概要

創業:1909年／設立:1966年／所在地:福岡県朝倉市／資本金:
4,920万円／従業員:59名／事業内容:蜂蜜・ローヤルゼリー生産
販売並びに関連食品の製造販売／事業拠点:(本社・工場)福岡県
朝倉市(蜂場センター)鹿児島県鹿児島市、北海道川上郡標茶町



本社前(左から藤井社長、柴戸頭取)

曾祖父が創業、移動養蜂を確立 海外生産にも乗り出す

創業者は私の曾祖父にあたる藤井与吉よきちです。

1909年(明治42年)にニホンミツバチに替えて西洋種のミツバチを飼育したのが始まりです。当時の朝倉村(現・朝倉市)は菜の花やレンゲが咲き乱れ、ミツバチの飼育には適した環境でした。しかし、どうやって飼育するのか手引き書などは一切なく、試行錯誤の毎日だったでしょう。二男の重二しげじはそんな父の姿を見ながら「養蜂に一生をかける」と決心し後を継ぎます。筑豊炭田の石炭採掘が盛んになった頃で、六尺棒にはちみつを下げて産炭地の飯塚、直方で売り歩き、さらに中国大陸へ販路を広げました。その後、重二の長男の金興かねきよが県内各地から鹿児島、北海道へと移動する転地養蜂を取り入れ、経営の基礎を固めました。

私は金興の長男です。父は早くから海外生産を考えており、私も1972年(昭和47年)に南米のコロンビア、パラグアイ、アルゼンチン、ブラジルに6カ月駐在して準備し、翌年にコロンビアに現地法人を設立。その後、アルゼンチンで生産体制を整えるとともに、ブラジルから研修生

を迎えました。1991年(平成3年)には製造・品質管理体制を指導するため中国山東省から研修生を受け入れ、工場を建設。さらに江西省に協力工場を設置するために研修生を受け入れました。私自身も月に2回は中国を訪れて指導し、当初は「水みたい」だったはちみつも根気強く教え続けるうちに、現在では国内産と遜色のない製品ができるようになりました。2008年(平成20年)、私が社長に就任しました。

鹿児島から北海道まで 2,000群のミツバチと列島横断

私にとってミツバチは、自分の子どものようなものです。あんなに小さな体でお腹いっぱい蜜を抱え、ふらふらしながら這いつくばって巣箱に入り、ポトンと落とす一生懸命な姿は本当に可愛い。作業する時、私は網をかぶりません。もちろん刺される時もありますが、ちっとも苦にはなりません。

「蜂屋」の一年は季節の花を追いかける日本列島縦断の旅です。雪が降る1月、ミツバチは箱の中で体を寄せ合ってじっとしています。





藤井社長

3月から4月にかけて鹿児島、熊本、福岡のレンゲで生産開始。自社で種をまき、育てたレンゲは600haにも及びます。四季の花を求めて2,000群(約6,000万匹)のミツバチとの旅が始まり、5月には大型トラック5台に積み込んで東北へ向かいます。リンゴ、トチノキが終わると、次は人気があるアカシア。この頃は一年中で最も忙しいシーズンです。朝3時に起きて採蜜、夕方から夜にかけてまた移動。1回で1群から12キロほど採れるので運ぶのは重労働です。7、8月にはクローバーやシナ(菩提樹)を追って北海道へ。9月には主力のミツバチを置いて交配用に農家に貸し出すミツバチだけ持って福岡に帰ります。その頃地元のイチゴや柿を

栽培する農家からは「交配用を持って来て」という注文が殺到します。11、12月には九州も寒くなるので北海道に置いていたミツバチを取りに行きます。冬場に弱る働きバチも多く、どれだけ守るかが腕の見せどころ。無事に越冬してくれることを祈りながらお正月を迎えます。

最新機材で品質管理

海外産も安心・安全

近年、自然環境の変化が目まぐるしく、養蜂でもこれまでの経験や価値観が通用しない部分が生まれています。その中で一定の品質を保つため、最新鋭の機材・技術に加えて、独自の品質管理基準で厳しくチェックし、安心・安全で自然の豊かさをそのまま味わっていただいています。現在、中国、アルゼンチン、オーストラリアなど12か国で生産しているはちみつは、国内産よりもかなり低価格ですが、品質は全く同じです。中国では現地で技術指導した養蜂家が厳重な管理体制で生産し、アルゼンチン産は我が社で技術を学んだ日本人がひまわりやクローバーから採蜜しています。ですから私たちは「輸入」ではなく、「海外養蜂」と位置づけ、緊密な



8 6



4



5



7

1.燻煙器の煙でミツバチをおとなしくさせてから、巣箱から巣枠を取り出す作業／2.花の蜜を集めてきたミツバチが巣箱に戻る様子／3.巣箱の中の様子を藤井社長自ら網をかぶらず確認／4.はちみつを試食／5.工場の横にある直売所を見学／6.はちみつ工場の見学風景／7.工場でラベル貼りの様子／8.企業メッセージ



前列左4番目から藤井専務、藤井社長、柴戸頭取、小柳支店長(福岡銀行)

技術・情報交換によって高品質の商品をお届けしています。

養蜂が支える日本の農業

今、養蜂は厳しい状況に直面しています。年を追うごとに蜜源の確保が難しくなっているのです。その理由は、蜜源植物の減少、気候変動、ミツバチがいなくなる蜂群崩壊症候群、そして農薬です。日本は世界的にも農薬の使用量が多いと指摘されています。ミツバチはとても弱い生き物で、ごく微量の殺虫剤でも死んでしまいます。

養蜂の衰退は実は大変な問題なのです。農林業の衰退、食料自給率の低下に直結します。理論物理学者のアインシュタインは「ハチがいなくなれば人類が絶滅する」と予言しました。花を咲かせる植物は、受粉しなければ実が出来ません。植物全体の半分以上の受粉をミツバチが担っているともいわれます。ミツバチがいなければ植物は子孫を残せず、森や野原がなくなれば人間を含めて動物が生存することはできません。

私たちが国内産にこだわっているのは、そういった背景もあります。現在、日本で消費される

95%は海外産ですが、私たちが販売している40%は国内産です。日本の農業に果たしている養蜂の役割「花粉交配」の重要性をもっと多くの方に知っていただきたいです。

『北部豪雨』で被災

六次産業化を目指す

昨年7月の『九州北部豪雨』では大きな被害を受けました。本社・工場が冠水し、巣箱も大半が倒壊しました。不幸中の幸いですが、採蜜のシーズンが終わっていたために壊滅的な被害は免れました。しかし、復旧には多額の費用と日数がかかりました。

事業の中心は今後もはちみつであることに変わりはありませんが、これからはジャム、飲料、アメなどの加工品にも力を入れます。ローヤルゼリー、プロポリスといった健康食品の需要も増えています。農産部を組織し、養蜂に欠かせない花を咲かせる土について勉強し、キュウリやニンジン等十数種類の野菜を自社栽培、それを『はちみつ粕漬』という商品名で販売しています。

本社・工場の隣にははちみつ直売店を併設しており、店内の喫茶コーナーでは、はちみつを

使ったカレーやソフトクリームなどが好評です。毎月「8」の付く日は「ハチの日」セールを行い、春と夏の「はちみつ祭り」ではミツバチの巣や採蜜の様子を見てもらうなど、お客様との交流を大事にしています。こうした「六次産業化」も推進します。

また養蜂家の育成にも力を入れています。毎年、海外からの研修を含めて多くの若者を受け入れ、養蜂技術を教えています。ここで学んだ人は600人を超え、国内外で活躍しています。年に1回の「藤井グループ会」には80人以上が集まって交流を深め情報交換しています。研修を終えて何十年経っても、私を「親方」とか「おやじさん」と呼んでくれるのが嬉しいのです。

最近若い世代の中で養蜂業に対する関心が高まっているようで、研修希望者が増えています。道のりは険しいと思いますが、養蜂業の将来に希望を感じています。

藤井養蜂場は来年、創業110周年を迎えます。ミツバチとともに花を求めて全国を歩いてきました。その中で自然に感謝し、自然を守ることの大切さを学び続けました。自然の豊かさをそのまま商品にして皆様にお届することがミツバチの働きに報いることだと信じています。

■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役頭取 柴戸 隆成



ミツバチのことを「我が子のように」と目を細めて話される笑顔には養蜂に寄せる深い愛情と熱意があふれていました。今回のお話を通して、養蜂が農業全体に果たしている役割、さらには人間を含めた生態系の維持に深く関わっていることを改めて痛感しました。

加工品や健康食品などの六次産業化を進められるとともに、養蜂業の将来のために国内外で若手養蜂家の育成にも取り組んでおられます。

九州北部豪雨の被害を乗り越え、これからも可愛いミツバチとともに、「自然の豊かさそのまま」の商品をより多くの皆様に届けられることを期待しています。



時代の変化に対応し続け100年。
さらなる発展を目指していきます。

くまさんグループ
熊本酸素株式会社

代表取締役社長
白瀬 貴美子氏

取締役副社長
白瀬 嗣久氏

取引店／熊本銀行京町台支店

■会社概要

創業:1918年／設立:1976年／所在地:熊本市北区／資本金:
1,500万円／従業員:1,144名(グループ合計)／事業内容:各種高圧
ガス製造販売、機械工具・溶材販売、高圧ガス関連設備設計製作／
事業拠点:(本社)熊本市北区(営業所)福岡市博多区、熊本県玉名
郡長洲町、福岡県久留米市(事業所)大分県大分市(出張所)神奈川
県横浜市／グループ企業:くまさんガス産業株式会社、熊本医療ガス
株式会社、株式会社くまさんメディクス、株式会社エムアイティ



本社前
(左から白瀬副社長、白瀬社長、竹下頭取)

当時の最先端技術 九州でいち早く医療用酸素を販売

創業は1918年(大正7年)5月で、今年100周年を迎えました。創業者の白瀬方敏は、現在の東京工業大学を卒業し、故郷の熊本・八代に戻って化学の教師をしていましたが、フランス大使館に勤めていた姉から「日本にはない面白い商売」として酸素とワインについて教えられたことをきっかけに起業しました。

空気を圧縮・冷却して液化し、酸素を製造する技術は、20世紀初めにフランスで発見・開発され、産業・医療用ガスとして使われ始めていました。方敏は、姉から得た情報から、当時最先端技術だった酸素の将来性を感じ、教職を辞して、九州ではいち早くその販売を始めた進取の気性の持ち主でした。

起業の地は、九州の中央に位置し、近代都市として整備が進んでいた熊本市を選択し、中心街に熊本酸素商會を設立しました。当時は医療用の酸素ガスを使いこなす医師はまだ少なく、スタート時はその後扱わなくなったワインとの2本立てビジネスでした。

創業のこの年、第一次世界大戦が終結し、

世界中で犠牲者が出たスペイン風邪が翌年にかけて大流行。こうした中で、方敏は酸素のポンペを自転車に積んで各地の病医院に届け、酸素ガスを使った治療の啓蒙、普及に努めながら事業を拡大させていきました。

LPガスや各種高圧ガス 時代の変化に応じて経営基盤強化

酸素の受注は順調に増え、創業地では手狭になり、昭和になって戦中戦後の混乱期を挟んでやはり中心街のより広くて便利な場所に移転を繰り返し、1934年(昭和9年)に合資会社、1956年(昭和31年)には有限会社に移行し、経営基盤を固めていきました。

この間、方敏の死去に伴い1950年(昭和25年)、長男白瀬康敏が社長に就任。やがてプロパンガス(LPガス)が家庭用、工業用などの熱源として使われるようになり、医療用酸素ガスとともに主力の商品になってきました。造船所や鉄工所などで使う工業用各種高圧ガス、滅菌ガス(酸化エチレン)など特殊ガスも扱うようになりました。

仕事量の増加に伴い、ポンペを下したりガス



2 1



3





1.白瀬社長／2.白瀬副社長

女性社長誕生 半導体など新たな分野に挑戦

を充填したりする音などが、中心市街地での事業所では気になるようになってきました。そこで、1965年（昭和40年）、現在の本社がある当時の北部村（現・熊本市北区）に土地を求め、ガス充填工場やガス収納施設、一般倉庫、事務所などを建設。まだ、辺りは一面畑の頃でしたが、旧国道沿いで、すでに自動車で行うようになっていた遠隔地への配達など業務拡大に絶好の立地でした。

思いもよらぬ転機は、1973年（昭和

48年）9月に訪れました。前社長の康敏が44歳という若さで急逝し、妻である私が3代目社長に就きました。私は、康敏が社長に就任した翌年に結婚し、子どもを育てながら電話の対応や伝票処理など補助的な仕事はしていましたが、経営者になるとは思ってもいないことでした。その頃35、36人に増えていた社員の代表から、「ぜひ社長になってほしい。私たちも頑張る」と請われ、「お客様に迷惑はかけられない」と気力を振り絞っての就任でした。

1976年（昭和51年）、それまでの会社を不動産管理の有限会社にして、熊本酸素株式会社を設立し、新たなスタートを切りました。社長就任4年目には、業務の効率化・合理化に欠かせない酸素タンクを、熊本では初めて建設し現在の発展につなげました。さらに、国・自治体の主導で地方へ先端技術産業を誘致するテクノポリス計画が進められ、熊本には全国でも有数の半導体や車両製造関連企業が集積。進出した半導体関連企業に産業用ガスを供給するとともに、半導体製造装置の設計・組立・メンテナンスなどを手がけ、ガス関連事業分野で商社機能と製造機能を融合した会社へと伸展しました。



8 6



4



5



7

1.創立100周年記念式典を開催／2.ガス容器置場／3.4.見学風景／5.高圧ガス関連免許取得者・選任一覧表を掲示。高圧ガスのプロフェッショナルな人材が揃う／6.プロ用工具資材のショップ「くまさん」。高圧ガス購入の来店窓口としても利用できる／7.「くまさん」店内／8.企業メッセージ



最前列左3番目から白瀬副社長、白瀬社長、竹下頭取、井島支店長（熊本銀行）

事業別に独立分社化 くまさんグループ5社体制に

時代の変化に対応して、事業領域は柔軟かつ果敢に拡大。扱う商品が広がり、お客様のニーズ・ウォンツに応えるためには分社化が必要と考え、それぞれの事業部門を昇格して独立させました。

まず、1981年（昭和56年）にLPガス部門を分離・独立してくまさんガス産業株式会社を設立。LPガスや関連機器の販売、設備の設計施工で一般家庭やオフィスなどの安心・快適な生活をサポートし、熊本地震ではいち早く復旧させ、改めて災害に強いLPガスをアピールしました。続いて1984年（昭和59年）、熊本医療ガス株式会社を設立。病院への医療用各種ガス販売、ガス設備の設計施工体制を強化する一方で、在宅酸素療法（HOT）や福祉用具のレンタル・販売・住宅改善などを始め、慢性呼吸不全や睡眠時無呼吸症候群などの方の在宅医療に貢献しています。さらに1988年（昭和63年）、半導体関連グループを独立させて株式会社くまさんメデイクス、2005年（平成17年）にはくまさん

メデックスから分離独立して真空・排気配管が主業務の株式会社エムアイティを設立し、現在のくまさんグループ5社になりました。本体の熊本酸素を含めて私が代表に就き、半導体関連の2社は2009年(平成21年)から、長男・白瀬嗣久が代表取締役社長に就任しています。

次の100年

さらに人さまのお役に立つ会社

熊本酸素を株式会社に移行したのは、社員が「自分たちの会社」として喜びを持って働き、一人ひとりがお客様の視点に立つてよい良い製品やサービスを生み出し、人さまのお役に立つスペシャリスト集団として活躍してほしいとの思いからでした。以来、経営をガラス張りにし、創業以来のオープンマインドの社風をいっそう浸透させ、多くのお客様さまや取引先さまとの貴重な出会いを実現してきました。私が結婚当時2、3人だった社員は、現在熊本酸素が170人、グループ全体では1,144人の規模になり、若い世代からベテランまでが活発に意見を交わし、会社成長の

原動力となっています。

売り上げは、この20年間で熊本酸素、グループ全体とも急伸長しています。熊本酸素は、昨年経済産業省の「地域未来牽引企業(※)」に選定されました。今後一般産業機器関連で日本全国に販路を拡大、さらに各種生産工場などへの産業ロボットの設計・提案・販売設置・メンテナンスまでを一貫して請け負い、また空調・冷凍機器施工等で売り上げ倍増を目指しています。

分社化後、それぞれの本社屋はバラバラでしたが、2002年(平成14年)現在地に新ビルを建設し、グループ各社の本社機能を新社屋内に結集しました。「感謝・信頼・発展」の社訓の下、お客様第一主義で時代のニーズ・ウォンツを追い求め、次の100年間も多くの皆様に常に最高のものを提供し続ける企業でありたいと思います。

(※)地域の特性を生かして高い付加価値を創出し、地域の事業者等に対する経済的波及効果を及ぼすことにより地域の経済成長を力強く牽引する事業を更に積極的に展開されること、または、今後取り組まれることが期待される方々を、経済産業省が「地域未来牽引企業」として認定

■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 竹下 英



創業者の先見の明によりスタートした医療用酸素ガス販売事業は、産業用高圧酸素ガス製造販売、さらに半導体など新たな分野に伸展し、私たちの暮らしと地域経済の発展に大きく貢献されています。

白瀬貴美子社長の社員の礼節を重んじ、常に人さまのお役に立つ、という経営姿勢には感心させられます。昨年は経済産業省の「地域未来牽引企業」に選定されました。地域経済発展の担い手として一層のご活躍を期待します。



創業105年、次の100年へ。
「しなやかに変化に対応」して
成長を続けます。

三井松島ホールディングス
株式会社

代表取締役社長
天野 常雄 氏

取引店／親和銀行 福岡営業部
福岡銀行 本店営業部

■会社概要

創業・設立:1913年／所在地:福岡市中央区／資本金:85億7,180万円／
従業員:1,309名(グループ合計)／事業内容:持株会社(事業計画および
経営戦略立案・子会社支援)／事業拠点:(本社)福岡市中央区(支社)
東京都品川区／グループ企業:三井松島産業(株)、三井松島インターナシ
ヨナル(株)、三井松島オーストラリア(株)、MMIインドネシアインベストメンツ(株)、
MMエナジー(株)、MM Nagata Coal Tech(株)、三井松島リソーシズ(株)、
クリーンサアフェイス技術(株)、日本ストロー(株)、花菱縫製(株)、(株)エムアンド
エムサービス、MMライフサポート(株)、松島港湾運輸(株)、(株)大島商事



「三井港倶楽部」前(左から天野社長、吉澤頭取)

長崎・松島で創業

国内炭鉱経営を主軸に事業展開

我が社は2018年(平成30年)10月1日に持株会社体制に移行し、新たな歩みを始めましたが、創業は1913年(大正2年)に遡ります。明治に入り、石炭産業が産業革命の担い手として急速に発展を遂げつつあった当時の社会状況を背景に、長崎県の離島である松島で産声を上げました。松島の石炭は良質であったため、船舶の燃料やガス・コークスなど幅広い用途に向けて日本各地で販売され、大正期および昭和初期の経済成長に大きく寄与したと言われております。松島炭鉱は1935年(昭和10年)に閉山しますが、その後も同じ長崎での採掘に挑み、大島および池島で炭鉱を開発し採掘を続けました。しかし、度重なる坑道の水没や石油へのエネルギー移転による石炭需要の減少、プラザ合意後の円高による安価な輸入石炭の増加といった幾多の試練に直面し、結局は2001年(平成13年)に池島炭鉱の閉山をもって、国内炭鉱経営は約90年に亘るその歩みを終えました。

海外炭鉱での権益獲得

経営改善の救世主となる

国内炭鉱事業が衰退を続けるなか、海外の炭鉱権益に活路を見出すべく、1990年(平成2年)に初の海外法人となる三井松島オーストラリアを設立し、翌年には豪州リデル炭鉱のJ・Vに資本参加しました。

実はその後、池島炭鉱の閉山費用やじん肺訴訟などが負担となり、財務が危機的状況に陥ったことがありました。財務改善が喫緊の課題となり、当時の経営陣は、事業多角化の一環で始めたガラスレンズ事業からリデル炭鉱権益のどちらか一方を売却せねばならないという究極の選択を迫られました。その時我が社は、「プロの人材がいる石炭事業を残し祖業に回帰する」という社運を賭けた決断をしました。幸運にもその後、新興国の需要が追い風となって石炭価格が上がり、リデル炭鉱は瀕死の状態だった経営を改善する救世主となりました。

2 1



3



石炭一本足からの脱却 M&Aで多彩な事業

経営の柱となった海外炭鉱ですが、石炭市況は各国のエネルギー政策や為替相場などによつて大きく変動します。石炭一本足ではリスクが大きいことから、やはり多角化が必要だと考え、創業100周年(2013年)を機に次の100年を見据えてM&Aに取り組もうと決めました。

M&Aにおいては、ニッチ市場で高いシェアを誇り、分かりやすく、安定して利益を上げている会社を買収することで、石炭事業と並び



天野社長

立つ収益の柱を育てることを目指しました。まず2012年(平成24年)に、全国の50以上の施設で地方自治体や企業が保有する宿泊所や保養所の運営受託を行う「(株)エムアンドエムサービス」を子会社化しました。同社は長い経験で培った独自の運営ノウハウをもとに、お客様の心に残る高品質なサービスを日本各地の施設で提供しています。

2014年(平成26年)には、紙パック飲料に付着している伸縮ストロー等の高機能ストローで圧倒的な国内シェアを誇る「日本ストロー(株)」という会社を買収しました。近ごろ世間では、海洋汚染問題に関連して脱プラスチックが叫ばれていますが、同社ではこれをビジネスチャンスと捉えています。環境負荷の低い原料・素材によるストロー製品の開発で先行することで、収益機会の拡大を図っています。

翌年には、オーダースーツの先駆けで、近年車イス利用者向けの商品開発でも注目されている「花菱縫製(株)」を子会社化しました。商品開発から裁断・縫製などの生産工程は全て日本国内で完結しており、職人の巧みな手仕事と、効率的な工場生産の組み合わせに



8 6



4



5



7



- 1.「三井港倶楽部」のランチコース(写真はイメージ)
- 2.坂井シェフ監修による極上フレンチを堪能
- 3.料理人ができたての料理を提供
- 4.展示室を見学
- 5.有明の間(定員80名)
- 6.グループ企業「日本ストロー(株)」
- 7.グループ企業「花菱縫製(株)」の車いす利用者向けオーダースーツを着用している上原大祐さん(バンクーバーパラリンピックアイススレッジホッケー銀メダリスト)
- 8.「三井港倶楽部」メッセージ



前列左から小林グループリーダー、井上常務、天野社長、吉澤頭取、松本福岡営業部長（親和銀行）、村山部長代理（親和銀行）、尾形支配人

より生み出される大切な一着は、それを選ぶ
愉しさと合わせて、多くのお客様にご満足
いただいています。今は東日本を中心に全国で
19の直営店を展開していますが、早ければ来
年3月にも福岡店をオープンする計画です。
「HANABISHI オーダーメイド」の着
心地を皆様にもお試しいただけると幸いです。

そして2017年（平成29年）には、国内初
のマスクブランクス専業メーカーで、国内外の
有力フォトマスクメーカーに販売している「ク
リーンサアフェイス技術㈱」を子会社化してい
ます。「マスクブランクス」は一般の方には馴染
みがない言葉だと思いますが、有機ELパネ
ルや半導体の研究開発に必要となる材料で、
今日の我々の便利な生活には欠かせないもの
です。今後もエンドユーザー側の市場で着実な
拡大が見込まれることから、同社の将来には
期待しています。

これからも強固な財務基盤を背景に「非石
炭事業」へのM&Aを積極的に推し進め、更
なる収益基盤の安定化・多様化を図ってまい
ります。次はどんな会社がグループの仲間に
加わるのか楽しみにしててください。

持株会社体制に移行

M & Aによる事業多角化を加速

M & Aの進展によって、新規事業のEBITDAは石炭関連事業のそれと肩を並べるまでになりました。その過程で親会社としての我が社の機能は、事業運営主体としての性格が薄れ、逆に子会社管理やグループ戦略立案などのウェイトが高まったことで、実質的に持株会社化していったと言えます。

今後M & Aを加速するのに伴い、今まで以上に親会社としてグループを統括・先導する役割が重要になることから、この度持株会社体制への移行を決断しました。事業の多角化を一層推し進め、新旧の事業を複合的に運営することで、環境の変化にシなやかに適応できる成長戦略を実現してまいります。なお、我が社が運営していた石炭販売事業は、新設分割による新しい三井松島産業(株)(100%子会社)が承継しました。

我が社は「人と社会の役に立つ」という経営の基本理念を掲げており、CSR活動にも力を入れております。今私たちがいるこの三井港倶楽部は、昨年6月に地元の有志団体からの

依頼を受けて、所有権・運営権を引き継いだものです。当施設は明治時代に三井財閥の社交場として、また外国高級船員の宿泊接待所として建てられた洋館で、大牟田市指定有形文化財と経済産業省近代化産業遺産の指定を受けるなど、地元大牟田市における石炭産業の往時の繁栄を伝える貴重な歴史遺産として、市民の皆様にも永年に亘って愛されてきました。建造から100年以上が経過し老朽化が見られていたので、歴史的価値を後世に守り伝えるとともに、次の100年も地域の皆様にご愛顧いただけることを目指して、大規模な改修を行いました。また、フレンチの鉄人として知られる坂井宏行氏の監修のもと、料理やサービスを刷新し、お食事のみならず記念日や晴れの日にもご利用いただける施設として、今年の4月にリニューアルオープンしましたので、多くの方々にご利用頂ければ幸いです。

今後もあらゆる環境変化に対応し、しなやかに自己変革することで、財務の健全化はもちろんのこと、お客様や社会全体に喜ばれ、楽しく正しいことを提供し続ける企業でありたいと思います。

■ インタビューを終えて

親和銀行 取締役頭取 吉澤 俊介

本日ご訪問した三井港倶楽部では、110年の歴史の重みに加えて、洗練されたお料理とおもてなしの心を堪能させていただきました。

三井松島ホールディングス様は次の100年に向けて、新しい事業分野の開拓・創造に積極果敢に挑戦され、すでに高い投資効果を上げられています。持株会社体制の下、更なる成長と進化を遂げられることを期待します。

