

FFGのお取引先企業をご紹介します。

株式会社 竹田商会

代表取締役社長 **竹田 奉正**氏

取引店 福岡銀行 比恵支店



三島光産 株式会社

代表取締役社長 **三島 正一**氏

取引店 福岡銀行 八幡支店



株式会社 遊歩人

代表取締役 **草野 眞一**氏

取引店 熊本ファミリー銀行 嘉島支店



株式会社 チョープロ

代表取締役 **荒木 健治**氏

取引店 親和銀行 長崎営業部





株式会社 竹田商会

代表取締役社長

竹田 奉正氏

創 業：1964年 8 月 設 立：1980年12月
 所 在 地：福岡市博多区 資 本 金：3,000万円
 従 業 員：82名
 事業内容：鋼材卸・スクラップの回収及び販売
 事業拠点：福岡市博多区(本社)、北九州市若松区(支店)、福岡市東区、
 太宰府市、糟屋郡宇美町(工場、鋼材倉庫)

顧客満足度の向上と業績拡大の両立を目指して

- 当社のように、「鋼材の卸売」と「スクラップの回収・販売」の両方の機能を持つ企業は全国的にもほとんどありません。理由としては、お客様の確保が容易にいかないことに加え、人材確保ならびに技術教育に相応のコストと時間を要すること等が挙げられます。鋼材を販売すると同時に、不要になったスクラップも当社が引き取るというワンストップサービスが当社の強みであると自負しています。

しかし、2つの機能をバランスを取りながら事業を拡大することは大変苦労しました。年商が暫く30億円の壁を超えられず、どうすれば年商アップに繋がるのか色々悩みました。

悩み抜いた結果、「とにかく甘えを捨て自分を追い込む」と決心をしました。そこで、まず実行したのが早朝始業です。「売上げが伸びないのなら、人の倍働けば伸びるはず」この想いから早朝4時半には現場で仕事を始めることを、私が率先して当時の社員と一緒に実践したところ、徐々に売上げも増え、30億円の壁を超えることが出来ました。当社のチームワークの強さを実感出来た瞬間でした。

サービス業としてお客様の為に何をすべきか

- 売上げ増加に伴い倉庫も手狭になってきた為、90年(平成2年)に糟屋郡宇美町へ倉庫と事務所、ならびにお客様のご要望通りの加工(曲げや切断、穴空け等)が出来る

設備を導入した工場を全面移転しました。

その後も、持ち込まれるスクラップに機敏に対応出来るよう太宰府市にスクラップの保管場所(ストックヤード)を移転(93年)したほか、九州最大のスクラップ切断用ギロチンを導入(97年)した北九州支店や、国内およびアジア各国への海上輸送拠点として、福岡市東区に東浜工場と箱崎ストックヤードを開設(06年)しました。

特に北九州支店では、02年にスクラップの破碎と分別を同時に出来るドイツ製のクラッシャーを導入したことで、取扱量が飛躍的に増加するとともに、貴重な金属を無駄なくリサイクルすることが可能となりました。

昨年9月には、福岡市博多区に高度な耐震性を備えた新本社ビルを建設しました。これにより、大切な顧客情報等の安全性確保と事業の継続性も更に万全な体制になっています。また、この地は当社創業の地でもあり、新本社ビルの完成は当社の念願でもありました。改めて「原点」に立ち返り、力強く歩み出したいと思っています。

振り返れば「お客様のご要望にお応えする為には何が必要か」を常に考え続け業務を行ってまいりました。私どもは、あくまでもサービス業です。北九州支店や東浜工場では、24時間スクラップ受け入れが出来る体制を採っていますが、これもお客様の利便性を第一に考えた結果です。

鋼材運送のアルバイトからのスタート

- 私がこの業界に入ったのは、実家が中古鋼材の卸売業を営む中学時代の野球部の先輩から、「鋼材運送のアルバイトをしてみないか?」との誘いを受けて始めたのがきっかけです。

仕事にも慣れてきた頃、アルバイトの運転手が不要となり、当時(1964年(昭和39年))の価格で5万円の中古のオート三輪を購入し、自宅を事務所代わりにして運送を始めました。

独立当初は、鉄工所の製品等を運んでいましたが、次第に端切れの鋼材(スクラップ)の引き取り依頼も相次いできた為、運送の傍らスクラップを回収しては鉄屑問屋に販売していました。そのうち、再利用可能な鋼材をリサイクル品としてお客様に安価で提供したり、お客様からの「こういった鋼材は無いのか?」というご要望にお応えする為、鋼材問屋を駆け回って捜したりする御用聞きもこなしていました。こうした経験が、当社の強みである「鋼材の卸売」と「スクラップの回収・販売」の2つの機能を持つビジネスモデルに繋がっていきました。

今後、本社ならびに4拠点が引き続きそれぞれの特色を発揮しながら連携し、お客様の様々なご要望に対してお手伝いさせて頂きたいと思っております。

人づくりを大切に

- 当社は、社員教育に大きな情熱を注いでいます。お客様に愛され信頼される人間、どんな状況に対しても逃げずにお客様のニーズにしっかりお応えできる人間の育成に取り組んでいます。毎年、外部講師による研修を実施するほかに、私自身も週に2回は必ず各工場を回り、技術教育を行っています。

また、当社では若手に対して仕事に対する権限を与えています。これは、私自身が「自分で考えて行動する」ことの重要性を感じてきた為、社員に対しても、自分で考え行動に移すよう指導しており、商社との交渉や仕入れ等も、担当者の考えを尊重するようにしています。

当社は福利厚生も重視しています。もちろん保険関係については、危険を伴う業務でもありますので、

どんな不慮の事故や災害が発生した場合でも十分な対応が出来るよう万全の補償体制を採っています。また、私の妻である専務を含めた社員の夫人同士で親睦を図る「奥様研修会」も福利厚生の一環として行っています。これは、家族の支えがあってこそ仕事が出来るとの考えからです。

常にお客様とともに

- 数多くのお客様に支えられて、当社はここまで成長することが出来ました。「どんな場合にも、お客様の真にお役に立つ行動をすること」これこそが、創業以来の私どものモットーです。今まで、金属原料部門、鋼材販売部門、鋼材加工部門、建設部門において着実な実績を積み重ねることが出来たのも、全てお客様のご要望にお応えして事業を拡大してきた結果です。最近では、新たにアルミ加工部門も活動を開始しています。

今後も、引き続きお客様のお役に立てるよう社員一同精一杯頑張っております。



福岡銀行
取締役頭取 谷 正明

鋼材の卸売とスクラップの回収・販売のワンストップ化というビジネスモデルを構築されるまでには大変なご苦労があったものと拝察いたします。また、お客様第一主義の実現に向けた積極的な取り組みを行いながら、業績も拡大させてこられた、その先見性には非常に感服致しました。

今後も引き続きお客様のご要望にお応えしていかれるとともに、更なる高い目標に向けてご発展されることを祈念致します。



本社ビル全景



九州最大の1,600トンギロチン



ギロチンへの鉄屑投入の様子



北九州支店全景



工場視察の様子



左から島本支店長、竹田社長、谷頭取

三島光産 株式会社

代表取締役社長

三島 正一氏



産業で光り輝く存在となることを目指す

- 当社は、私の祖父である三島亀松が1916年(大正5年)に三島組を創業したのが始まりです。創業当初は旭硝子株式会社牧山工場(現在の北九州工場)や新日本製鐵株式会社八幡製鐵所の製造ライン作業およびメンテナンス作業等の業務を行なっておりました。

1949年(昭和24年)に株式会社に改組いたしました。改組の際に社名を決めるにあたり、当社では三島「興産」ではなく三島「光産」とすることにしました。「光産」という社名には、当時の社長であった私の父の「会社を産業で光り輝くものにする」という思いが込められています。

その後、当社は創業以来蓄積してきた技術・ノウハウを活用することで、幅広い分野での更なる技術の蓄積・製品開発に取り組んでおります。そして現在では、鉄鋼、機械、電機、化学、自動車など幅広い部門を持ち、国内だけでなく世界を舞台に事業を展開する企業となることができました。

創業：1916年5月	設立：1949年12月
所在地：北九州市八幡東区	資本金：3億5,950万円
従業員：2,227名	
事業内容：製造ライン受託作業、連続鑄造関連設備、金属表面処理・精密電鑄、FAシステムエンジニアリング、自動車製造ラインエンジニアリング、大型金型・大型樹脂成形、精密金型・精密樹脂成形、金属・複合材加工、設備工事・メンテナンス、計測器・電子機器	
事業拠点：北九州市八幡東区(本社)、東京都(支社)、北九州市、行橋市、茨城県、神奈川県、静岡県、千葉県(事業所)	

幅広い分野にわたって
高度な技術を蓄積

- 当社設立後、会社として独自の技術を有することが今後必要になってくると感じた父は、昭和30年代から製造ライン作業以外の分野への多角化に取り組みははじめました。そして、金属表面処理(めっき)に関する独自技術を創造し、その技術を活用して、当社の飛躍のきっかけとなった長寿命鉄鋼用連続鑄造設備(モールド)を開発いたしました。このモールド(鑄型)は従来製品より耐磨耗性の向上や長寿命化を実現したことで、品質・コスト面において鉄鋼生産に劇的な変化をもたらしました。そして、現在でも高品質な鉄鋼生産のためには欠かせない製品として国内外からのニーズは強く、国内トップメーカーとして海外にも輸出しています。

その後、モールド開発等で蓄積されためっき技術と機械工作技術を活用して、プラスチックや樹脂を加工する電鑄金型や射出成形用金型を開発。更には電鑄・射出成形金型技術を基に、バンパーやECトレーといった自動車・半導体関連部品の製造にも取り組んでおります。また、製造ライン作業で蓄積した効率的なライン運営に関する技術・ノウハウ等を活かして、自動車・液晶・半導体等の製造ラ

インのエンジニアリング事業も展開しております。

技術開発にあたっては、社内の技術者の力だけでなく、九州大学や九州工業大学等との共同研究も行なうことにより、技術の幅を広げ、専門性を高めるよう努力しております。こうした取り組みの結果、現在では鉄鋼、化学をはじめ、窯業、機械、電機、航空・宇宙、自動車等幅広いフィールドにわたって、高度な技術を蓄積することができております。

社員の能力向上が、企業としての成長のポイント

- 2千人を超える社員一人一人がいきいきと働きながら、幅広い分野における様々な技術を習得し、専門的な能力を向上させていくことが、企業としての技術蓄積、そして成長に繋がると考えています。そうした考えから、「いきいきとたのしくわたしたち自身のためにそして、社会のために」という経営理念を掲げ、また具体的な企業活動の方針を示している企業行動指針においても、「社員を大切にすること」を重視しています。

社員を大切にすることの取り組みの中でも、人材育成には特に注力しています。人事部内に人材育成専門のグループを設置し、先輩社員が新入社員の指導・育成を行なう

「ブラザー制度」や階層別に体系だった研修制度を構築しています。また、効率的な技術・技能の伝承のために、人材育成支援システムを導入して一人一人の技術レベルの「見える化」にも取り組んでいます。

こうして育成された技術者と高度な技術の蓄積により、あらゆる企業の変化するニーズにお応えする体制を構築できていることが、当社の強みであると考えています。

お客様からの信頼の基盤となる 高品質な製品づくりに注力

- お客様からの信頼が何より大切だと考えている当社では、その基盤となるクオリティを重視し、蓄積してきた技術・技能を礎にした高品質な製品作りに取り組んでいます。品質改善に継続的に取り組むため、1969年(昭和44年)からQCサークル活動を開始しているほか、金型工場を始めとして品質マネジメントシステムの国際規格であるISO9001の認証を取得しています。そして、10年ほど前からはQC(クオリティ、コスト)の考えに、「M(マネジメント)」の考えを加えた自社独自の改善活動である「MQC活動」に全社を挙げて取り組んでいます。MQC活動では、各社員が直接会

社に対して改善提案を行なう個人活動と、社員一人一人がグループに分かれ、管理者と話し合いながら自部門の問題解決を図るグループ活動を行なっています。管理者と一体となって取り組むことで、業務改善に直結した活動が可能となっています。

これからも更なる技術の創造、 開発に注力

- 当社では現在、これまでと同様に、蓄積してきた技術・ノウハウを活用して、表面処理技術などで更なる技術の創造、開発、製品開発に取り組んでいます。また、長寿命鉄鋼用連続鑄造設備の更なる海外展開に注力している他、生産面などで自動車部品メーカーとしての実力向上に努め、九州の主要産業である自動車業界において確固たる地位を確立することも目指しております。

これからも全社一丸となって更なる技術の創造、開発に注力し、付加価値の高い製品を供給することで、「社会のために」という経営理念の実現に努めてまいります。

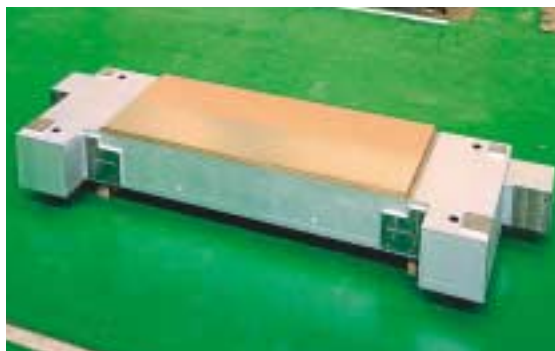


福岡銀行
取締役頭取 谷 正明

当社は長年蓄積された高い技術力により、鉄鋼や化学をはじめ、自動車、半導体、航空・宇宙など多岐に渡る分野でご活躍されています。これも会社設立後の早い段階から、経営の多角化やその基盤となる人材育成に注力してこられた賜物ではないでしょうか。

常に更なる技術開発に注力しておられる当社が、これからも自動車部品等様々な分野において、地元を代表する企業としてご活躍されることを期待しております。

(6月1日からクールビズを実施しています)



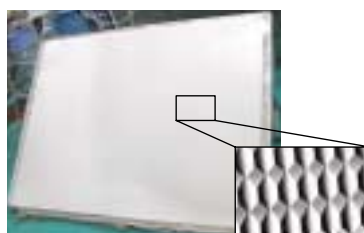
連続鑄造用モールド(コバルト合金電鑄)



視察風景



連続鑄造用モールドの説明



電鑄技術を利用した微細加工転写金型



左から井倉執行役員、小田部取締役、古賀取締役、三島社長、谷頭取、四元支店長

株式会社 遊歩人

代表取締役

草野 眞一氏

創業：1983年12月

設立：1986年6月

所在地：熊本県上益城郡嘉島町

資本金：1,000万円

従業員：8名

事業内容：製品開発輸入卸売

営業拠点：熊本県上益城郡嘉島町(本社)

大していく中、92年(平成4年)に社名を自社のヒット商品と同じ「遊歩人」に変更し、97年(平成9年)には新社屋の建設とともに熊本に本社を移転しました。

超低価格カセットプレーヤーやアロマ関連商品がヒット

- 当社が手始めに開発輸入に取り組んだ商品は、香港の工場に生産委託したデジタル腕時計でした。文具メーカーとの取引で、腕時計をハンガー型の台紙に予めセットしてディスプレイ(ハンガーディスプレイ)する提案が採用され、全国の文具店に対する販路が広がるなど、新たな流通チャネルの開拓にも繋がりました。

さらに、当社の大きな転機となったのは、87年(昭和62年)の超低価格カセットプレーヤー「遊歩人」の大ヒットです。この商品は、取引先との商品開発の会議をきっかけに、試作品づくりを台湾の協力工場ですtartしました。当初、音質のレベルが低く商品化の大きなネックとなりましたが、その後イヤホン部分の改良と原価の引き下げ交渉を何度も重ねた結果、音質のレベルを上げながらも、価格は従来品の10分の1程度に抑えることに成功しました。

お蔭様で「遊歩人」の販売台数

は1年間で100万台を突破し、雑誌で企画されている年間ヒット商品番付でも上位に選ばれました。

当社では年間10アイテムほどの商品開発を手掛けており、数多くの新商品を世に送り出しています。現在、販売しているものにはアロマ関連商品や、LEDを用いた「インテリアライト」、「イルミネーションライト」などがあります。特に、アロマ関連商品は水溶性オイルを霧状に拡散させる機能とLEDライトが組み合わせられ、心地良い香りを手軽に愉しむことができます。当社の「モバイルアロマディフューザー」は、デザイン性が評価されて2009年度グッドデザイン賞を受賞したほか、汎用タイプの「アロマ・デ・ライト」は、現在、若い女性を中心に爆発的なヒット商品となっています。

製品開発輸入では「価格」のみがクローズアップされがちですが、「デザイン」や「品質」も商品開発における重要なポイントであると考えます。

徹底した全品検査と

納期厳守への取り組み

- 競合他社や国内メーカーがしのぎを削るなかにあって、当社が確固たる地位を維持出来ているのは、製品開発輸入にありがちな不良品

総合スーパーの勤務経験を経て起業

- 私は大学を卒業した後、OAシステム販売会社を経て地元の総合スーパーに7年間勤めました。この総合スーパーで家電品部門を中心に、国内外での買付けから売場の販売まで幅広く経験したことが、独立後の事業の基礎となっています。

1983年(昭和58年)従来無かったような商品やサービスを自ら開発して、新しいマーケットを開拓したいという思いから、総合スーパーを退社して熊本で起業しました。起業当時は、香港などから輸入したファンシー雑貨を国内業者へ卸していましたが、徐々に企画デザインまで手掛け、香港や台湾の工場に生産を委託するようになりました。

86年(昭和61年)に大口取引先の要請に応える形で、東京を本社とする株式会社エスケイエンタープライズを設立。業容が次第に拡

の混入と納期の遅れが皆無に近いことが理由です。そのことを可能にしているのは、創業以来変わることなく実施している商品の全品検査と、現地協力工場の生産・出荷状況の把握による納期厳守にあります。

不良品の混入防止には大変な労力が掛かりますが、一品ずつ全品検査を行い、ほんの僅かな傷も見逃すことなくチェックしています。

また、納期厳守については、私自身が毎月ひと月の半分を協力工場のある中国に滞在するようにしているため、工場の稼働状況は常に把握しており、納期が遅れそうな事態が発生しても直ぐに対応できるようにしています。こうした地道な取り組みに対し、取引先からも高い評価を頂いています。

海外市場の新たな開拓を目指して

- 当社が経営理念としているのは、「夢と遊び心の商品創り」、「社会

とお客様のお役に立つ商品創り」、「笑顔と真心の挨拶」です。お客様や社会に貢献できる商品の開発に努めるとともに、感謝の気持ちを持ち続けながら事業に取り組んでいます。

これまでは日本国内を中心に展開してまいりましたが、今年10月には上海で開催される展示会に当社の商品を出品予定であり、中国マーケットへの開拓にもチャレンジしていきたいと考えています。

また、イギリスには既に商品を輸出しており、ヨーロッパのマーケットの開拓にも目を向けています。

このように、日本国内に加えて海外での営業展開を目指していますが、当社が一貫して目指しているのはお客様と社会に貢献できる商品の提供です。これからも、世の中が求める商品を開発し、新たな市場を開拓するとともに、人々の豊かな暮らしの実現に貢献できるよう努力してまいります。



熊本ファミリー銀行
取締役頭取 林 謙治

ハンガーディスプレイされたデジタル時計や超低価格カセットプレーヤーなどに続き、現在は「モバイルアロマディフューザー」と、当社は常に大ヒット商品を世に送り出されています。時代の空気を読み取る卓越した感性と、独自のネットワーク網による商品開発力の賜物と感嘆しています。

新たなフィールドへとマーケットを拡げられ、どのような時代の変化を捉えた商品を開発されるのか、非常に楽しみです。

(5月17日からクールビズを実施しています)



本社外観



アロマディフューザー(新製品)



モバイルアロマディフューザー
(グッドデザイン賞受賞)



展示会での模様



視察風景



左から坂下支店長、草野社長、林頭取

株式会社 チョープロ

代表取締役

荒木 健治氏

顧客第一主義の小売販売で常に
業界の最先端をめざす

- 当社は、1949年(昭和24年)に私の父が長崎石油株式会社を創業したのが始まりです。当時ガソリンスタンドを経営していた父は、LPガスが今後家庭用燃料として普及することを見越し、LPガス販売へ参入しました。いち早くメーター計量による適正販売を実施し、またガス切れを起こさない為の予測配送を行う大型の電子計算機を導入するなど、創業期から常に業界の先駆けとしての存在でありました。また、LPガス販売はきめ細やかなメンテナンスなしに、お客様の信頼は得られないという考えから、卸業を早期に撤退し小売販売に専念しました。売上の拡大や安易な利益に囚われず、地道に1軒1軒の顧客を獲得し、小売販売の基本に徹した結果、強固な経営体質を確立することができました。創業者である父の他界により、経営を引き継いだ母をサポートする為、私は東京での仕事を辞めて当社に入社しました。その母も他界し、94年(平成6年)に私が3代目の社長に就任しました。

創業：1949年10月
所在地：長崎県西彼杵郡長与町
従業員：92名
事業内容：LPガス販売業、住宅設備機器販売業、建設業、リフォーム業、料理道具販売業、飲食業
営業拠点：長崎県西彼杵郡長与町(本社)、佐世保市(支店)、島原・大村(営業所)

設立：1949年10月
資本金：3,000万円

当社は、お客様に安心を与え、お客様の満足度を高めることを使命として事業を展開しています。この使命感を持って事業に邁進した結果、現在では、県内に2万4千件を超えるお客様にご利用いただいております。「ガスのチョープロ」として親しまれています。

安心で安全なシステムの構築

- 「顧客第一主義」をモットーに、当社はお客様への迅速な対応の為、専門家として日々技術の研鑽に努め、業務に取り組んでいます。特に重要視しているのがメンテナンス業務です。当社は全ての社員がLPガスに関する有資格者です。「24時間365日緊急出動」のサービス体制は当然ですが、顧客情報や顧客とのリレーションがPCにて永年蓄積されています。これを全社員が共有化しており、緊急事態が発生しても、おおよその原因予測が出来ると共に、いつ誰が行っても迅速且つ適切な対応が可能となっています。

また、お客様宅でガスの異常を感知すると電話回線を通じ、瞬時に自動的に当社まで通知が届き、事故を未然に防ぐ「集中監視システム」も構築しています。これらのシステム構築にあたっては、様々な負担を伴いましたが、安全なガスのご提供が可能となり、お客様からの信頼も強固なもの

となりました。

経営の効率化への取り組み

- これまで当社は、経営の効率化を図るべく、様々な取り組みを行ってまいりました。道幅が狭く坂道が多い長崎では、どうしても配送コストが高くなってしまったため、当社ではいち早くガスボンベなどの機器の大型化とシステム化に取り組み、徹底したコスト削減を進めてまいりました。

更に09年(平成21年)には、物流合理化の一環として、西部ガスエネルギー株式会社と共同出資で物流統合会社「エネライフ長崎」を設立し、より一層の物流コストの削減に取り組んでいます。

当社の経営課題に料金問題がありました。LPガスは長年、安定価格・安定供給を是としていました。しかしながら、原油の乱高下により価格が高値安定となってしまう。これはお客様側から見れば、不透明で解りづらい価格体系であり、CS(顧客満足)上大変重大な問題でした。そこで価格体系を設備の使用料や維持管理費などの固定料金と、ガスの仕入価格に連動した可変料金を組み合わせ、より透明性の高い料金体系へ改めました。これによりお客様のご理解を得ることができましたが、更なるCSの向上に繋ぐべく、新たなサービスの工夫や安全性の確

立に努めております。

食や住まいへ新たな事業を展開

- 現在、地球温暖化問題が注目を集めており、ガス業界も変革の時代を迎えています。このため当社ではガス事業にとどまらず、新規事業にも取り組んでいます。

まず一つ目が環境への取り組みです。化石燃料であるガスを販売する当社は、環境に対する責任を負っています。そこで当社は、人や環境への負荷が少ない「持続可能な社会」を目指す企業となるべく、屋上緑化のほか、室内の冷暖房エネルギーを抑える調湿空調設備や、大空間に適した放射冷暖房設備を備え、環境に配慮した本社を建設しました。また、太陽光発電システムやエネファーム(燃料電池)の販売等も行っており、社内外で環境への取り組みを実践しています。

二つ目は、当社の新規事業の核として取り組んでいる新たなブランド「kuriya」(クリヤ)の展開です。「kuriya」とは、厨

房の「厨」(くりや)から名づけており、お客様に食や住まい等の新しいライフスタイルのご提案や情報の発信をしていきたいとの想いから立ち上げたブランドです。

台所で過ごす時間が多い主婦をメインターゲットとし、お客様に健全な食生活としての食育を提案する場である「料理道具・料理教室kuriya」を本社内に開設しました。また、環境と健康を志向する主婦の憩いの場として「レストラン厨(くりや)」もオープンいたしました。

更に台所周りや内装についてのデザイン性を重視した住宅である「kuriyaの家」の販売も行っています。モデルハウスへの来場者は多く、口コミで広がりをみせる等、お客さまの反応も上々です。

今後は、「kuriya」ブランドの展開を積極的に行っており、現在のLPガスの一部門であるkuriya事業部を大きな柱となるよう育成に取り組んでまいります。



親和銀行
取締役頭取 鬼木 和夫

生活の基盤であるLPガス販売においては、何よりも安全性に配慮した取り扱いが求められます。ガス漏れ事故を未然に防ぐ「24時間365日緊急出動」や「集中監視システム」などのサービスのご提供にあたって、これまで大変なご苦労があったものと推察いたします。LPガス販売を核として、今後は環境事業や食、住まいなどの新たな事業にも取り組まれ、これからも地域の皆様にとってなくてはならない企業として、益々ご発展されることを祈念しています。

(6月1日からクールビズを実施しています)



本社外観



視察風景(本社内観 ショップにて)



視察風景(ショールームにて)



株式会社エネライフ長崎



「レストラン厨」外観



左から前田長崎営業部長、荒木社長、鬼木頭取