

FFGのお取引先企業をご紹介します。

株式会社 ニシケン

代表取締役社長 **水田 明義**氏

取引店 福岡銀行 久留米営業部



株式会社 瀬の本観光ホテル

代表取締役 **高島 淳一**氏

取引店 熊本ファミリー銀行 下通支店



株式会社 ウエディング石川

代表取締役社長 **石川 景士**氏

取引店 親和銀行 深江支店





株式会社 ニシケン

代表取締役社長

水田 明義氏

創 業：1960年11月 設 立：1960年11月
 所 在 地：福岡県久留米市 資 本 金：8億5,738万円
 従 業 員：320名
 事業内容：建設機材レンタル、福祉用具レンタル、環境商品レンタル、
 水耕栽培(野菜)&プラント販売、ペットショップ事業、
 ブルートゥース商品卸他
 事業拠点：福岡県久留米市(本社・営業所)
 佐賀県三養基郡みやき町(総合センター)
 九州7県、中国、関西、関東地区(事業所)

建設機材レンタルの パイオニア企業の船出

- 当社は、1960年(昭和35年)11月に建設機材等のレンタルを行う「西日本建設資材株式会社」として設立されました。

当時は、ほとんどの建設業者は事業に必要な建設機械や資材の手持ちが多く、他の業者から「借りて」仕事をする事等、考えられないような時代でした。このような社会環境の中、当社の初代山下隆社長は「近い将来、必ずレンタル&リース(当時は賃貸業)の時代が来る」と建設業界への参加を呼び掛け、200社近くの建設業者の出資で会社を起業されました。

私は創業4年目の64年(昭和39年)に入社しましたが、その頃はまだ建設機材を他社から借りて仕事をする等馴染みがなく、普及には時間が掛かりました。

73年(昭和48年)の「第1次オイルショック」、そして78年(昭和53年)には「第2次オイルショック」と2度にわたるオイルショックに依る不況の風が吹き荒れました。このような経済の不安定、そして将来性の不透明から次第にレンタルのメリットを理解頂けるようになったのです。

その後も、経済の安定成長とともに建設投資額も増加する等、建

機レンタル事業に追い風の状況が続いたものの、90年(平成2年)のバブル崩壊をきっかけとして、当社の経営スタンスにも転機が訪れました。

企業とはゴールの無い マラソンランナー

- 建設事業の投資額は、92年(平成4年)の84兆円をピークに年々減少。その流れは次第に強まってきました。

私たちは「企業とはゴールの無いマラソンランナーである」という理念のもと、常に走り続けなければなりません。止まったら倒産するのです。走り続けるには「時代認識」すなわち「環境社会適応業」でなければ企業の継続は出来ません。その為には「今、何が起きているか」「今、何が大切か」「我々は何をすべきか」を問い、みんなで考えた「未来ビジョン」が、建設VS福祉、環境、食”だったのです。

98年(平成10年)に私が社長に就任すると、翌99年(平成11年)には福祉事業部を設置し福祉分野(福祉用具のレンタル・販売)に参入。2年後の01年(平成13年)には、それまでの「株式会社西建」という社名を「株式会社ニシケン」に変更しました。これは、ニシケンの「ケン」が、建設の「ケン」と健康の「ケン」を兼ねるとの考えから、カタカナ表記にしたものです。

その後03年(平成15年)には環境分野へ参入。そして06年(平成

18年)に「食」への参入として、アグリ事業をスタートさせています。

高齢者が働きやすい環境を 目指して

- 当社が取り組んでいるアグリ事業は、野菜を安定的に収穫出来る植物工場です。この事業を始めた理由は、地球温暖化の進行によって今までのように農作物が安定して育つ時代に変化が来るかもしれないという危惧と、空気中の環境汚染の問題も考えた上で、今日の高齢化社会の進展に伴う農業生産者の高齢化の問題を解決、更には高齢者の雇用創出に貢献したいという考えから取り組んでおり、軽作業で高齢者でも働ける植物工場を目指しています。

こうして参入したアグリ事業でしたが、当初から順調だった訳ではなく、試行錯誤の繰り返しによって、現在の安心・安全(無農薬)・安定生産を可能としています。また、当社が販売用として取り扱っているプラントは、200~500坪の中規模タイプとレストランの駐車場に設置できるユニット式タイプまで様々な規模があり、栽培する場所に応じたプラントを活用することで、どこでも新鮮な野菜を生産することが可能です。

また、季節や天候に収穫が左右されないだけでなく、多段式栽培を採用することで平面栽培に比べて収穫量も4~5倍増加しており、更に完全な人工光型の採用によって、場所の制限もなく約45日間で

収穫が可能となっています。

ここで生産された野菜は「ベジクイーン」ブランドとして出荷しており、栄養分が豊富な事に加えて日持ちも良いことから、お客様に大変好評を頂いております。

「空気に爪を立てる発想」が出来る人材に

- 当社は、「空気に爪を立てる発想」を志としています。「新しい商品、新しいアイデア」等、今まで誰も考えなかったようなものを造り出す発想、これが大事だと考えています。

当社の社員に望むのは、“お客様に喜んでもらう為には、こういう商品やサービスがあったらいいな”と常に思いを巡らすこと、つまり「顧客第一主義」の徹底です。「お客様は太陽であり、我々は地球である。太陽は自分に向かって来るものだけを照らす。」という当社のモットーを常に意識しながら、お客様目線を忘れることなく業務に取り組んで欲しいと思っています。

その一例として、ペット事業への参入があります。高齢化社会の

進展により、一人暮らしのお年寄りの増加が見込まれることから、ペットに話しかけるなど愛情を注ぐことを通じて「癒し」を求めるニーズの高まりが予想されます。そこでアグリ事業と同様に、高齢者の方々に喜んで頂きたいとの思いから、06年(平成18年)に参入しています。

報恩感謝の精神で社会に貢献

- 当社は、昨年4月に関西市場を中心に1つの工場と3つの営業所を持つ大阪支社を開設し、今年1月より東京支社を開設致しました。これからも私たちは「現地、現場主義、自己革新と自己成長を基本として“衆心成を成す”経営集団を目指す！」社員として、ニシケンブランドの拡大に努め、報恩感謝の精神で社会に貢献していきたいと考えています。

引き続き、従来の事業内容にとられることなく、お客様のニーズに合わせた事業展開や新商品・新技術のご提案に注力していくことで、創業以来変わらぬ「顧客第一主義」の姿勢を守り抜いていく所存です。



福岡銀行
取締役頭取 谷 正明

半世紀以上の歴史を誇る建設機材のレンタル事業の展開とともに、福祉・環境・食分野にいち早く注目され、環境社会適応型企業を目指し他社に先駆けて事業に参入される等、その時代を見通す先見性と行動力には大変驚かされました。今後も、創業以来守り続けておられる「顧客第一主義」のもと、地元九州と関西、関東地区を結ぶネットワークの構築に注力され、益々ご発展されることを期待しております。



工場見学の様子



工場で育つレドリーフ



新たに取り組んでいるゴーヤの水耕栽培



包装工程で働く方々



ユニット式植物工場内部の様子



NK式ミニ植物工場の前で
左から荒木営業部長、水田社長、谷頭取、
渡邊アグリ事業部長

株式会社 瀬の本観光ホテル

代表取締役

高島 淳一氏

創業：1964年11月

設立：1964年11月

所在地：熊本県阿蘇郡南小国町

資本金：2,500万円

従業員：72名

事業内容：ホテル・旅館業

事業拠点：熊本県阿蘇郡南小国町(本社)



黒川温泉の「入湯手形」誕生とブランド化

- 当社は、熊本県南小国の黒川で1964年(昭和39年)に私の母と地元有志により創業したのが始まりです。当時の黒川は現在のように知られておらず、近隣の観光地である「瀬の本」の方が有名であった為、名称を「瀬の本観光ホテル」としました。開業後に、大分県由布市と熊本県阿蘇市を結ぶ「やまなみハイウェイ」が開通し、近接する黒川温泉は団体観光客で活況となりました。しかし、そのブームも2度にわたるオイルショックの影響もあって次第に客足も遠のき、賑わいも薄れていったのです。

85年(昭和60年)私が47歳の時に黒川温泉の改革を目指し、黒川温泉観光旅館協同組合の初代組合長に就任しました。まず、私は他の旅館経営者と共に国内外の先進的な観光地を視察、研究する中で、女性客や個人客の露天風呂人気に目を付け、黒川温泉にある24の旅館やホテルに全て露天風呂を持つように整備してもらいました。

さらに、組合で各旅館の温泉が3ヵ所まで利用出来る「入湯手形(1枚1,200円)」を発行するようにしました。この入湯手形が日帰り観光客でも温泉巡りを楽しめる

仕掛けとなり、メディアにも頻繁に取り上げられ黒川温泉の人気を高めるきっかけとなりました。この「入湯手形」は、2002年(平成14年)のピーク時には21万枚を販売しています。

また、私は旅館経営者だけでなく地元地域の方々「黒川温泉にある風情を大切にしたい」という想いを共有する為に意見交換を重ねました。その結果、地域全体の協力によって、黒川の山間の美しい自然をより効果的に反映させるよう街中に広葉樹の自然木を植えたり、旅館や民家等の街並みの統一感を図ったことで、全国的なブランドとして今日の「黒川温泉」が誕生したのです。

和風モダンの館内と竹林の幻想的な温泉で上質のくつろぎを提供

- 「瀬の本観光ホテル」は89年(平成元年)に新館を増築、00年(平成12年)には旅館名を現在の名称「湯峡の響き優彩」に改称し、2年を掛けて全館全面改装を行いました。現在、客室数は55室あり、設計には私の弟が当たり、「和風モダン」を建物のコンセプトとして、玄関のアプローチからロビー、庭園、客室、お風呂の内装に至るまで、現代的な和のテイストを感じられる造りとしています。エントランスに並ぶ灯籠や花器、ロビーに配置したオーダーメイドの椅子等随所に設置されたインテリアには、国内の芸術家によるこだわりの作品を採用することで、アート感覚の演出も行いました。

また、「何もかも忘れて、非日常の世界で上質のくつろぎを」を

モットーに、ワンランク上の温泉宿としてふさわしいサービスの提供に努めています。お風呂はすべて敷地内から湧出する源泉100%掛け流しで、神経痛や筋肉痛、切り傷等への効果があります。館内には「まほろばの湯場」という大浴場2つ、露天風呂1つから成る宿泊者様専用のお風呂を設置していますが、この中で特に人気が高いのが大浴場「竹林の湯」です。ほの暗い照明の中に100本以上の竹林が照らし出され、幻想的な雰囲気好評です。時間帯によって男湯、女湯の入れ替えも行っており、温泉に浸かりながら、異なる黒川の景観を楽しむことが出来ます。このほか、阿蘇の赤牛や熊本県産の黒豚等、地元の旬の厳選素材による「地産地消」にこだわった料理や全従業員の笑顔とおもてなしの心でお客様をお迎えしております。お陰様で、リピーターが大変多く客室稼働率は9割を超える状態で、インターネットの旅行サイトでも多数お褒めの言葉を頂いたり、ある大手旅行会社では当旅館単独の旅行パンフレットも作成頂く等、高く評価されております。

お客様、従業員、地域にとって「優しい企業」を目指す

- 当社では、お客様に対してはもちろんのこと、従業員や地域に対しても「優しい企業」、つまり愛される企業となるよう努力しております。

従業員の接客力向上の為に、社内ではマナー等の勉強会を開催しているほか、社外では業界団体等が開催する研修会等に積極的に参

加しています。また、接客マニュアルだけに頼らず、それぞれの持ち場でお客様に喜んで頂けることは何かを、実際に接客する中で見て、考え、行動するよう指導してきました。このように、お客様満足の原点であるおもてなしを充実させることにより、満足を超えて「感動」を提供したいと考えています。その為には常に従業員が優しい笑顔でいられる環境作りが必要です。したがって、居心地の良い、やる気の出る企業となるように、朝礼だけでなく様々な場面で全従業員とコミュニケーションを取り、風通しの良い組織作りを努めています。当社はこれまで黒川温泉の一組員として他の旅館と協力しながら、様々な取り組みを通じて地域の活性化に努めて参りました。これからも、地域社会に必要とされ住民に愛される企業を目指します。

九州新幹線への期待と 黒川温泉全体への貢献

- 観光経済新聞社が毎年発表する「にっぽんの温泉100選」では、旅行会社が「雰囲気」「知名度」「泉

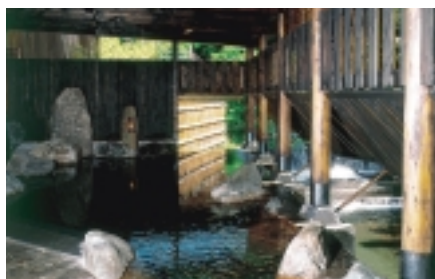
質」「施設の完備等」の項目別に国内の有名な温泉地をランク付けしています。毎年、黒川温泉は高い評価を頂いていますが、10年(平成22年)のランキングでは総合順位4位、中でも「雰囲気」の項目では全国1位に輝きました。これもひとえにお客様に地域を育てて頂いたお陰だと感謝しております。

また、今年3月には九州新幹線・鹿児島ルートが全線開通しました。これにより九州だけでなく、関西地方のお客様にも黒川温泉を訪れて頂く機会が増えるのではないかと期待を寄せております。その際には、当旅館が誇る質の高いおもてなしを、より多くのお客様に提供したいと考えております。これからも、地域住民の方々との協力関係を深め、黒川温泉全体で熊本県の観光活性化に貢献して参りたいと存じます。また、九州新幹線の全線開通は九州全体の景気浮揚に大きな起爆剤になるものと期待しております。私共も、横軸の魅力を発信して、おもてなしを線、面で徹底したいと思っております。



熊本ファミリー銀行
取締役頭取 林 謙治

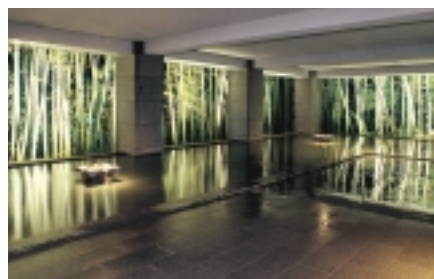
高島社長は自社の経営に手腕を発揮されただけでなく、「入湯手形」の発行や黒川温泉の地域住民と一体となった取り組み等を重ねられたことにより、全国屈指の温泉地として評価されるまでになられたのではないのでしょうか。また、ここまで黒川温泉が脚光を浴びるまでに至った陰には、高島社長の並々ならぬご努力があったものと推察致します。これからも、地域と共に御社が益々発展されますことを祈念致します。



溪流の湯



「湯映の響き優彩」正面玄関



竹林の湯



本館入口アプローチ



別館「灯小路特別室」テラス



左から林頭取、高島社長、松岡営業部長、神永支店長

株式会社 ウエディング石川

代表取締役社長

石川 景士氏

創業：1887年

設立：1991年10月

所在地：長崎県南島原市

資本金：1,000万円

従業員：40名

事業内容：結婚式場

事業拠点：長崎県南島原市(本社・結婚式場)、島原市(レストラン)



島原半島初の総合結婚式場

- 当社は、1887年(明治20年)に「石川屋旅館」の名称で、長崎県で初めて許認可を取得した旅館として創業しました。

昭和40年代になると、結婚式のスタイルにも変化が見られるようになり、それまで主流だった自宅や公民館での挙式から、旅館やホテルでの挙式が増え始めました。当社は1974年(昭和49年)現在の場所である島原半島初となる専門の総合結婚式場を建設し、80年(昭和55年)の最盛期には、年間250組もの結婚式のお手伝いをさせて頂きました。

バブル期になり、島原半島でも結婚式場が新たに建設され始めると、地元老舗ホテルも多額の投資で改装を行う等競争が激化し、当社での結婚式数は年々減少していききました。しかし、私の父である当時の社長(現会長)の考えから、87年(昭和62年)の改装の際は、小規模な投資に抑え地道な営業に努めました。

私が当社へ入社したのは、改装を行った1年後の88年(昭和63年)です。当社に入社する前は、東京

の結婚式場に勤め、当時最先端のスタイルを取り入れた煌びやかな結婚式に携わっていた為、当社のスタイルは非常に古く、全く洗練されていない様に映りました。そこで、東京で培った最先端の経験をもとに改革に着手し、その結果、年間50組までに落ち込んでいた結婚式数は、120組に回復するに至りました。

しかしながら、軌道に乗り始めた頃に発生したのが、91年(平成3年)6月の普賢岳噴火です。その影響により、しばらくの間結婚式の予約がキャンセルとなる等、当社も大きな打撃を受けました。また父が地元の消防団の団長であったことから、火砕流発生後は消防団の仕事で時間を割かれ、私が当社の責任者として運営して行くこととなり、大きなターニングポイントとなりました。

ニューヨーク(NY)スタイルの
ブライダル

- 回復に向けた新たな取り組みを模索していた中、2001年(平成13年)東京で開催されたブライダル産業フェアで聞いたセミナーが契機となり、インパクトと安らぎをテーマとした「ニューヨーク(NY)スタイル」という新たなコンセプトに辿り着きました。

そして、NYスタイルを実践する為、以前から予定していた改装計画を一から作り直すことを決意しました。既にNYスタイルを取

り入れている他の式場へ社員全員で視察を行うなど具体的なイメージを固め、01年(平成13年)「ザ・ブライアント」を、04年(平成16年)には1階ホール「ロイヤルトン」をリニューアルオープンしました。このウエディングホールでは、NYで流行しているシンプルモダンなスタイルを取り入れ、現地で厳選して買い付けた備品を使用しています。

更に当社では、写真や資料では決して伝わってこない、最先端の雰囲気、音響、匂い等を感じてもらう為、毎年スタッフとともにNY視察を行っています。

当社のウエディングプランナーはこの視察等を通じて、お客様のニーズに瞬時に気付き対応出来るようセンスに磨きを掛け、きめ細やかな提案やサービスに繋がっています。そして、新郎新婦の想いが込められたスタイリッシュでオリジナリティのあるウエディングを実現させています。

私が社長に就任した後の07年(平成19年)には当社2号店「グレートダイニング城見」をオープン、10年(平成22年)には私の念願だった島原半島内で初となる独立型屋外チャペル「セントクロスビー」を新設する等、現在も充実した経営基盤の強化に取り組んでいます。

「想像を超える」最強のスタッフ

- 当社スタッフは新郎新婦と一緒に

になって、心からウエディングの成功を考え準備しており、披露宴の中で主役である新郎新婦からお礼のお言葉を頂戴することもあります。料理に関しましても、「和の鉄人」と呼ばれる著名な料理人の弟子である総料理長を中心に、作り置きを一切せず最高の状態で召し上がって頂くことを第一に考えてご提供しています。このように彼ら「最強のスタッフ」が当社が一番の財産であると自負しております。

当社は、「想像を超える」という経営理念を掲げています。現在、年間160組から180組のウエディングのお手伝いをさせて頂いており、他にも法事や結納、各種会合等、様々な形で地域の多くの方々にご利用頂いています。そこで、何度もお見え頂いているお客様にも飽きられないことがないよう、常にお客様の「想像を超える」最高のおもてなしを行いたいという思いを込めています。

また、スタッフも自分で限界を作らず、自分自身の「想像を超え

る」ことを目指して欲しいといった願いもあります。

「島原スタイル」のウエディングを展開

- 当社では現在、「グレートダイニング城見」でのウエディング事業確立に取り組むとともに、1階ホール「ロイヤルトン」の改装を行う予定である等、お客様に満足して頂く為の取り組みにも注力しています。

将来的には現在の「NYスタイル」を、スタッフとともにどこにも負けない「島原スタイル」の結婚式へと進化させ、更なる人材育成に励み地固めをしっかりと行うことで、他の地域でも勝負したいと考えています。

結婚式がお二人にとって結婚生活の最高のスタートの日となることを目指し、飽きのこない魂の込められた結婚式を開発し続け、ご来場頂く全てのお客様の想像を超えることが出来るよう、努力して参ります。



親和銀行
取締役頭取 鬼木 和夫

「想像を超える」という経営理念のもと、「ニューヨークスタイル」を実践する為に、チャペルの新設やホールの改装に留まらず、人材育成の観点からも実際にニューヨークへ視察に行かれ、現地で買い付けた備品を使用される等、「お客様へ常に最高のおもてなしを提供したい」という強い思いが伝わってきました。

これからも、「島原スタイル」のウエディングの実現に向け、益々成長されますことを祈念致します。



セントクロスビー外観



セントクロスビー内観



ザ・ブライアント内観



ザ・ブライアントでの説明



ザ・ブライアント バーカウンター前での懇談風景



引出物の説明



左から田野支店長、石川社長、鬼木頭取