

つながる  ひろがる

Link

パートナーズクラブ

2020.9 No.31



「暮色」 撮影:西 哲也(北九州市在住)

モノ言わぬモノに モノ言わすモノづくり

～臆病者のB型経営～



久原本家グループ本社
代表取締役社長
河邊 哲司氏

西日本支店長会・パートナーズクラブ7月合同例会は、河邊哲司久原本家グループ本社代表取締役社長を講師に迎え、「モノ言わぬモノにモノ言わすモノづくり～臆病者のB型経営～」と題して講演。醤油屋の4代目として家業を継ぎ、どのようにして自社ブランドを立ち上げてきたかを語りました。
(講演日:2020年7月21日)

「醤油屋は絶対継がん」

私は生まれも育ちも久山町で、人前に出るのが苦手です。それでも、何とかこれまでやってきたので、私が思ってきたこと、やってきたことについてお話しします。

まず河邊家の話から。系図で12代前までさかのぼれます。江戸時代は何代も大庄屋をやっていた。それなりに田畑があつたようです。

醤油屋は私で4代目です。初代である東介は、久原村の初代村長を1889(明治22)年から97(同30)年まで務めていて、「村長をしているときに私財を投げ打って久原村を救った」と町史に記されています。そういう状況だったので非常に貧乏をしていた。あまりにもかわいそうだということで、村民が募金をしたそうです。その募金と借金により、93(同26)年に醤油屋を創業しました。

久原村と山田村が合併して久山町。久原村のときに創業したので久原醤油と名付けています。初代は学者肌で商売がうまくいかず私の祖父で2代目の鉄太郎が引き継ぎました。戦前には満州や朝鮮にも進出し、華やかな時代だった

そうです。ところが終戦によって販路が絶たれ、苦しい状態が続いていました。3代目の龍二が継いだあとも苦境は変わりません。

私はそれを見ておりまして、「醤油屋は絶対継がん」と言い続けていたのです。しかし、私と姉しかいなかったことから、大学を卒業して継ぐことになりました。

その当時の従業員は6名。決算書を見ると6300万円の売上げで120万円の利益でした。福岡県は醤油屋が非常に多く、その当時は150軒ほどありました。今は醤油屋も100軒程となり、この10年で醤油と味噌の出荷量は2割減っています。

当時、久原醤油が何をしてたかというところ、久山町とその近辺での宅配です。私も醤油を作りながら前掛けをして1軒1軒配達していました。

そんな中、売上げを伸ばしたいと思い、小学校や中学校の同級生宅を訪問しますが、「でもね、うちはこういう理由で醤油を取っているの。ごめんね」と断られます。そんなことの繰り返しでした。稀ではあります。取ってやるという家がありました。その嬉しさや

感激は、今でも忘れることができません。

先が見えない仕事の中で、どうしたら売上げが伸びるのかと考へ、醤油を原料にたれを作ればいいのではないかと思いつきました。当時はスーパが台頭してきたころで、家で作っていた餃子がスーパの総菜コーナーで買えるようになっていました。これに着目して、小袋の調味料を作ることになりました。先発ではないけれど、見様見真似でやってきました。

そのほかに納豆のたれ、ラーメンやうどんのスープなどを作りました。時代背景もあり、少しずつ売上げも伸びてきました。

明太子で自社ブランド

そんなとき、製造のパートのおばちゃんに言いました。「これっていつまで続くのですか。いつ切られるのか分からないじゃないのですか」。実は、これが私の一番怖かったことです。

分かってはいたけど、動こうとしない自分がありました。それで自社ブランドと思い、いろいろ考えました。博多といえば辛子明太子

があります。調べてみると、店の中央に売り場を広く占めることで売上げが決まるような状況で、そのときにブランドを意識しました。表にあつても裏にあつても売れるようなものを作りたい。私が勉強させてもらったのが、滋賀県大津市の叶匠壽庵と新潟県の加島屋。この二つのブランドが私の中で輝いていたので、徹底的に勉強し、「椒房庵」という明太子ブランドを立ち上げることにしました。

一番こだわったのが原料となる卵(タラコ)です。博多で辛子明太子が売れるようになっていたことから、卵の値段が高くなっていました。私はあえて北海道の卵で勝負しました。今でも全てを北海道の卵にこだわっています。

実は9年間赤字でした。なぜ赤字かというところ、私が始めたころから卵の値段がますます上がったこと。それから岩田屋で販売をスタートしたのでマージンが発生する状況があり、どうしてもこれがクリアできませんでした。

黒字になる方法は、よく考えたら簡単だったので。直営ショップと通信販売の活用です。岩田屋の本店や空港で売って、全国に発信

される。そして、おいしかったかと注文をいただけるようになりました。それで通販に力を入れました。

久山の醸造工場横に、古民家の材を使った久原本家総本店があります。私は以前より湯布院の山荘無量塔や玉の湯、亀の井別荘が大好きで、古民家を使つたものが建てられないかと思いついていました。そんなとき、東区に売物件が出ると聞き、資材を譲り受けました。これが私の人生を決定づけたのです。古民家で椒房庵という店の本店ができたこと。取材をたくさん受けたことから、売上げがすぐ上がり、通販も成長しました。

その後、本業の久原醤油も「キャベツのうまたれ」のヒットがあり、スーパにもようやく商品を置いていたできるようになりました。全国放送で各地の調味料を紹介するテレビ番組があり、西の横綱に輝いたことも追い風でした。

無添加の発信基地に

私はB型で、臆病で怖がりです。外部の人からは順風満帆に見える

かもしれませんが、冷静に考えたときに、まだまだ久原醤油ブランドの売上げは2割ぐらい。明太子は水産物だからいつ捕れなくなるか分からず、不安でなりません。毛利元就ではないけれど、3本目の矢を作らなければと。そんなときにふつと、今後は健康志向が強まり、体にいいものにお金を使うようになる。その当ても無添加の調味料はないことはなかったけれど、非常に少なかった。今後はこういうものが必要ではないかと思つたのです。

私の母の里は宗像市。「亀の尾」という銘柄の造り酒屋をしています。ここはまだまだに茅葺きです。葺き替えるからというので見に行つたところ、感動しました。棟梁と話をしたら大分県日田の方でした。

思い立った足ですぐに久山のお墓に行き、「茅葺きのレストランをします」と決意を報告。それが「茅乃舎」のスタートです。

4億円をかけたレストランは無添加商品の発信基地にもなりまして。リアル店舗があることによつて、ある種の聖地になるという目的があつたことから、最初から黒

字にならなくてもいいと思ってやりました。レストランは今でも赤字です。

レストランを始めて1年後に「茅乃舎」のだしを商品化し、通信販売からスタートしました。明太子で通信販売について勉強してきたことが役に立ちました。明太子は離脱率が高い。新たに注文する人もいるけど、あまり変わらないうらい離脱されず。ギフトだから成長しないのです。化粧品や健康食品のように毎日使うものはないかと考えたなら、うちには調味料がある。それでだしの全国販売にチャレンジしました。

だしにアゴを入れたのは、博多の土産物という考えがあったからです。おかげさまで、予想外でしたが、全国に広がりました。今ではわが社の成長頭になっています。

デザイナーとコピーライターは、社内専任の部門を配しています。私もそのような小さな会社ではありえないことです。「おいしいものを作ったから売れるんだ」と言われますが、まずは手に取ってもらわなければ始まりません。デザイナーが大事ということで内製化したのです。

れはもつたないと思いい、ビジネスモデルをつくらうと6年前に北海道で開発を担う新卒の募集をしました。その時に言ったのが、「北海道の素材、お金、人で新たなブランドをつくるための要員を募集します」。2名に内定を出して、福岡で研修を行い、ようやく育ってきましたので、工場建設に取りかかることができました。

新しい会社の名前は「北海道アイ」。北海道ラブだったり、北海道道視点のアイだったり、北海道の広大なアイランドだったり、いろんな意味合いがあります。先々週は鈴木知事など政財界の方々に決意表明してきました。B to Bの商品も作りますが、本丸はD to Cです。

永續のためにすべきこと

私どもは何が一番大事かということ、永續です。決してお金ではない。最初にお金を求めようとする間違ってしまいます。結果としてお金です。迷ったら永續を物差しに考えなさい。そうしたら右か左か判断がつからうという話です。そのためには手間暇を惜しまず

茅乃舎が東京に進出した後はブランドデザイナーをくまモンをデザインした水野学さんに依頼し、今はヘッドで担当してもらっています。中身も大事だけれど、デザイナーも大事。私はデザイナーに強いこだわりを持っています。

誠意を持って断ったら...

東京ミッドタウンの話をしますと、三井不動産からミッドタウンができるときに物販とイートインを組み合わせた椒房庵を出店してほしいと要請されました。そのときはお断りしましたが、2年後に、退店が出るということで、再度話がありました。

その頃にはすでに、茅乃舎の商品を作り、岩田屋の小さな店で販売していました。三井不動産の担当者は「それでは茅乃舎はどうですか」。

岩田屋では売り出したばかりでまだ見通しも立っていません。風水師のドクターコバさんに電話をしたら、「誠意を持って断りなさい」と言われ、ミッドタウンに足を運びました。

ところが担当者の熱意は強く、

に、大手の企業がしたくないというようなモノを作って売る。そうすることによってこれまでにない価値が生まれ、お金が落ちて永續につながります。これが一番大事な方程式であると、社員には常々話をしていきます。

価格決定権も重要です。流通している商品はいっぱいありますから、同じような商品の中で思い切り高い商品は作れません。絶対に思い強いと思ってもらえるものを作って、値段をちょっと高くという戦法です。価格決定権があることが永續には大切です。だからブランドにこだわってきたのです。

そのほかにも、お見送りをしようとか、ウエルカムカードを作ろうとか、いろんなバカなことをやっています。

店舗では、お客さまに困ったことがあったら、1件について1万円まで現場に権限を与えています。思い切つて、そういうことをすることによって、ファンづくりをしています。売上げを上げようとするところくなことはありません。それよりも、お客さまが喜んでいただけることを愚直に追求するという考え方です。そうするとお客さま

いくら説明しても出店を諦めません。私はやむなく「1年後に出店の可否を決めたい」と言い、その場を収めました。3カ月後に担当が久山に来て言うには、「1年間だけ借りてくれるドーナツ店を見つけたので、その後に入ってください」。最終的に追い詰められ入店することになりました。そうでないと、東京に進出はしていません。

この進出を皮切りに、全国展開が始まりました。やると決めた以上は中途半端なことではできません。日本橋の店は限研吾さんに設計を依頼しました。醤油の桶が上からいっばいぶら下がっている店で、注目を浴びました。現在は全国に27店舗を出店しています。

会社の状況を話しますと、売上げは久原醤油が全体の1割強、残りが通販と店舗の直販です。直販の内訳は、4割が通販、6割が店舗です。福岡は通販先進地。通販のノウハウは多くの方に助けていただきました。健康食品や化粧品ではなく、皆さんに美味しいと喜んでいただける食品で通販日本一になりたいという思いがあります。

が応えてくれます。それが、結果としてお金になります。売上げは、お客さまの喜びの数だという話をしていきます。

今まで、明太子が赤字だったり、レストランの茅乃舎が赤字だったりしていますが、すぐに利を求めする必要はないと考えています。長期戦なので、お客さまに満足していただく、必ず返していただけています。商売をやっていて、つくづくそう感じていきます。

金額や数値といった「差」では絶対大手に負けます。われわれはバカなことを徹底的に積み重ねて、それを会社の文化にしていく。そうしたら小さなことでも10年、20年と積み重ねていけば大きな「違い」になります。よそとの「違い」をどう求めるかを、常に問いながらやっているのです。

良いことを真似する

私は「良いと思うことはすぐに真似をせよ」と言っています。たれというの、私が考案したものでありません。明太子やだしも全ては真似です。良いと思ったら真似をするのです。しかし、それを突き詰めると独

海外ではベトナムのホーチミンにレストランを出店。製造拠点も設けたいと考えています。香港に茅乃舎のショップ、米国にはロスに事務所を構え通販を行っています。コロナウイルス感染症の感染防止ということで、ロスでは売上げが4倍ほど伸びています。

小さな会社にもチャンス

地方の旧態依然とした業種や小さな会社でも、通信販売がやれる時代ですから、限らないチャンスがあります。

現在、久原醤油、椒房庵、茅乃舎のブランドがありますが、茅乃舎に偏り過ぎていることに危機感を持っています。次のビジネスを考えなければと思っていて、北海道恵庭市に1万8千坪の土地を買いました。再来年には工場が竣工し、稼働の予定です。

北海道にはタラコで恩を感じています。北海道は素材はすごくいいものがあるのに、付加価値を上げて売ることがしていません。このブランドになります。

私どもの給料袋には、お客さまに喜ばれた事例を印刷して毎月入れています。これは、全日空の方と話をしていたら、そういうことをされているということだったので真似をしました。お客さまから給料をもらっているからです。ただし、ただの真似で終わらせるのではなく、自分の信念に基づいて愚直にやっていく。それがやがて大きな「違い」になってきます。

社員には「夢に日付を」と言っています。いつまでに何を実現するのか意識することで人は成長します。その意味では会社も同じ。臆病ながらも大きな夢に向かって、これから前進して参りたいと思っています。

かわべ てつじ 河邊 哲司

1955(昭和30)年、福岡県久山町生まれ。78(同53)年に福岡大学卒業後、久原調味料(現久原本家食品)入社。96(平成8)年に同社代表取締役社長就任。2019(令和元)年、北海道アイ代表取締役会長。16(平成28)年に経営者顕彰財団の第43回経営者賞を受賞する。

備されたのですが、まだ完成しただけではなかったのです。そこで実用化に向けて走行試験が開始されました。

その後、フリーゲージトレイン（FGT）の活用について国から提案があり、武雄温泉から長崎までFGTを導入する前提で建設することとなりました。その当時は、FGTの基本的な技術は確立したと、専門家による技術委員会が評価されたのですが、まだ完成しただけではなかったのです。そこで実用化に向けて走行試験が開始されました。

専門家の技術委員会が新たな対策が必要とされたことに加え、このとき初めて分かったことがあり

ところが、走行試験で不具合が発生。この時点でFGTの開発が止まりました。このため、2016年に3者フランス国、与党（自民党と公明党）、鉄道運輸機構、この6者で、武雄温泉から長崎については当面、対面乗換方式で開業することを合意しています。その後、与党はFGTを西九州ルートに導入することを断念。但し、高速では厳しいけれども在来線で使うことは可能ではないかということ、近鉄で試験を再開しようという動きになっています。

走っています。これは使えるなどというのですが、難点は車両の大きさは在来線並みということ。在来線は、レール幅を広げる工事が必要となります。山形や秋田と比較して、長崎本線はお客さまが非常

ます。実際にどれくらいのコストが掛かるかを関係者にシミュレーションしてもらったら、車両自体のインシャルコストとメンテナンスコストを入れて、1.9倍から2.3倍。通常の幹線の約2倍ということが判明し、これもなかなか解消できない問題になっています。FGTの開発については、経済性の問題以前に車軸の摩擦という安全性の問題について解決する見通しが立っていません。

新鳥栖―武雄温泉間の整備の在り方

西九州ルートの新鳥栖―武雄温泉間について、次の五つの整備方式が議論されています。

1、フル規格。レールの幅が標準軌と言われる1435mmです。新幹線は高架橋やトンネルがほとんどで、新たに土地も取得しますので建設費が高くなります。

2、ミニ新幹線。山形と秋田で走っています。これは使えるなどというのですが、難点は車両の大きさは在来線並みということ。在来線は、レール幅を広げる工事が必要となります。山形や秋田と比較して、長崎本線はお客さまが非常

3、FGT。車両の問題が解決されています。

4、スーパー特急。長崎―武雄温泉間については、ほぼ100%高架橋などは完成しています。また標準軌でのレール敷設が進んでいます。スーパー特急で運行するためには、敷設済みのレールを狭軌の幅に敷設しなおす必要があります。その際はレールだけでなく、その下のコンクリートもはがさないといけない。多額の追加費用がかかることが大きな課題です。

5、対面乗換（リレー方式）。2年後に、この形で暫定開業することになります。新八代と同じように、武雄温泉も同一ホームで乗り換えとなります。なお、新八代の乗換時間は3分でした。問題点は、長崎から関西方面に行くときに2回乗り換えになること。

フル規格は高架橋などで非常に丈夫です。フル規格以外の4方式は在来線を活用しますが、約90カ所の踏切を通ることとなります。そうするといろんな事故の可能性

「高速鉄道ネットワークによる北部九州経済の活性化」 ～ミッシングリンク解消による地域経済の持続的な発展～



JR 博多シティ代表取締役社長
前田 勇人氏

九州新幹線西九州ルートは武雄温泉―長崎間で工事が進み、2022年度に暫定開業する予定です。西日本支店長会・パートナーズクラブ8月合同例会は、JR博多シティ代表取締役社長の前田勇人氏が、「高速鉄道ネットワークによる北部九州経済の活性化」～ミッシングリンク解消による地域経済の持続的な発展～と題して講演。西九州ルートの現状や交流人口の増加につながっている新幹線整備について解説しました。（講演日：2020年8月6日）

FGTに安全上の問題

九州における高速鉄道は、縦軸が九州新幹線の鹿児島ルート、横軸が今日お話しをしたい西九州ルートです。この二つのルートの共通点は、いずれもルートの端から工事が始まって、端から暫定開業している点です。鹿児島ルートの中には新八代があり、暫定開業のときにここで新幹線と在来線の特急の乗り換えが発生しました。今回は武雄温泉で、同じように新幹線と在来線の特急の乗り換えということ、スタートする予定ですが、違うのはその間の新鳥栖―武雄温泉間の整備方式が決まっていな

です。機構が工事を行い、線路を保有します。JRは営業主体ということで機構から線路を借り受けて運行を担当します。

この運行に伴う受益の程度を勘案した貸付料を払うという仕組みです。鹿児島ルートについては、年間102億円の貸付料を30年間支払うこととされています。が、上場する際に一括前払で処理しました。整備新幹線の建設費は、この貸付料を除いて国が3分の2、地方が3分の1負担するというルールです。

着工の条件として、安定的な財源見通しの確保、収支採算性、投資効果、JRの同意、並行在来線の経営分離についての沿線自治体の同意が必要です。この5条件をすべて満たした場合のみ着工できます。

整備新幹線は、北海道新幹線、東北新幹線（盛岡―新青森間）、北陸新幹線、九州新幹線（鹿児島ルート）、九州新幹線（西九州ルート）の5路線があり、法律に基づいて整備されます。また、時速200km以上で走行する幹線鉄道と定義されています。

整備新幹線は、国鉄が経営破綻した経緯を踏まえ、公共事業で整備されます。インフラ整備を行うのは鉄道運輸機構、昔の鉄建公団

西九州ルートは1985年、国鉄による環境アセスメントが実施されています。当時は早岐経由でしたが、JRが経営的に成り立たないこともあり、佐賀県が武雄からほぼ直線で大村を結ぶ短絡ルートを提案し、関係者がこのルートを地元案として了承したという経緯があります。

関係なくゼロベースから議論した。2時間くらいマスコミも入られて、フルオープンで議論がありました。「スーパー特急、FGT、対面乗換については真摯に協議をする」「佐賀県が同意していないフル規格とミニ新幹線については、与党が方針を出していることとは



があり、大雨などの災害の影響も受けます。特に武雄温泉の辺りは低地帯ですので、たまたに線路が冠水することがあります。以上、5つの整備方式については、これから議論していこうという状況です。

関係者の意見として、佐賀県の知事は昨年1月に「4つの課題がある」と発言しています。財源、在来線の扱い、ルート、地域振興の四つです。新鳥栖―武雄温泉間については「新幹線整備を求めたことはないし、現在も求めていない。スーパー特急、FGT、対面乗換については既に合意しているのです。フルとミニについては合意していないのでゼロベースで議論したい」と話されています。

新鳥栖―武雄温泉間はすべて佐賀県の県域。地方負担分は佐賀県が全額負担することになります。佐賀県が整備を求めていないという中で、前に進むことはできないということになります。

長崎県の知事は3年前からフル規格での整備を明確に要望しています。国が開発を進めてきたFGTの導入が困難になったことが遠因なので、国の責任において負担

与党方針はフル規格

今後の論点を整理します。先ほど申し上げた通り、与党はフル規格という方針を出しました。赤羽国土交通大臣は昨年、10月に佐賀県知事と面会し、12月には2回目の面会をしています。そのとき佐賀県の意向を踏まえ、幅広い協議を行うとコメントされています。大臣はじっくり議論はするが、いたずらに時間をかけるものではないと発言。これに対し知事は協議の進め方について事務的に確認作業を行い、文書で残したいと応じました。

年明けから国土交通省の鉄道局と佐賀県の事務的な確認作業が始まり、コロナ禍もあり滞りましたが、6月5日国交省と佐賀県の1回目の対面での打合せが開かれました。2時間くらいマスコミも入られて、フルオープンで議論がありました。「スーパー特急、FGT、対面乗換については真摯に協議をする」「佐賀県が同意していないフル規格とミニ新幹線については、

の軽減などを含めて幅広い財源の確保が必要と発言しています。

JRの意見は、対面乗換ではお客さまに多大なご不便、ご迷惑をおかけするということ。また収支採算性が成り立ちません。少しでも早期にフル規格による整備がなされるよう要望しています。それからもう一つ。ルートについては、佐賀駅を通るルートは在来線やバスセンターと結節することなどから、このルート以外は考えられないということになります。

与党の意見です。今から1年前、西九州ルートの検討委員会（山本幸三委員長）の取りまとめが出ています。「対面乗換が恒久化することはあつてはならない。フル規格で整備することが適当」という内容です。

着実に交流人口が増加

鹿児島ルートの開業により、新幹線と航空機、それぞれの交流人口が増えています。熊本―関西では全体のパイが増加。シェアは航空機6、鉄道4だったのが逆転しました。

鹿児島ルートの1日の利用者

い」「新大阪に直接乗り入れることにこだわっていない」。佐賀県はこの3点を主に主張され、議論は進んでいません。

6月16日に、国交省が五つの整備方式に対応した環境アセスメントを実施することについての提案をしました。時間をかけてゼロベースから議論するとの佐賀県の立場に配慮する代わりに、全ての方式に対応したアセスを実施させてほしいというものです。佐賀県は事業着手が前提のアセスに合意したという既成事実を重ねることとなり後になって「フルのアセスに合意したではないか」と迫ってくる、即座に否定されました。その後、2回目の協議がありました。その進展なしです。

7月31日、佐賀県知事は改めて環境アセスメントの提案を拒否する考えを示されました。それを受けて、赤羽大臣は8月4日の定例記者会見で「国交省としては全国の新幹線ネットワークをつなぐことは、地方創生、それから防災・減災の観点から非常に重要と考えている。九州だけではなくて、西日本地域の将来にとってどのような整備の在り方が望ましいのか、

数は、当初の想定よりも増えています。博多―熊本は、2003年1万5200人、19年は2万8600人。約1.9倍です。熊本―鹿児島中央は03年3900人、19年1万3600人。約3.5倍です。鹿児島―博多は在来線では4時間ほどでしたが、今は1時間16分です。熊本―博多は1時間15分が32分になりました。新幹線定期の利用状況は、30分くらいで行ける博多―熊本は非常に増えています。現在は約740人です。

佐賀駅が高架になったのは1976年と、けっこう古いのです。以前の広大な鉄道用地は、高架化に伴い地域で活用しています。県の方から「駅ビルがないのは佐賀だけだが、計画はないのか」と言われますけど、JRが所有する土地がないという状況です。駅前の西友が閉店し、今はJAのAコープなどになっています。また、駅近くの広大な駐車場の土地はJAの所有です。このあたりのまちづくりを地域としてどう考えるかが課題です。

佐賀で想定される新幹線の整備効果を考える上で、九州の他県と同じように豊富な観光資源をど

しつかり議論したい。趣旨が理解されず残念」と述べています。国交省が2023年度に着工するための提案に対する回答期限を7月末としていたことから、新聞各社は「2023年度着工は困難」と報じました。

このように西九州ルートは新鳥栖―武雄温泉間の環境アセス着手の見通しが立っていません。一方、北陸新幹線の新鳥栖―武雄温泉間にあたる敦賀から新大阪は、環境アセスが始まっています。

建設財源の確保も大きな課題です。毎年約800億円の国費とその半分の地方負担、更にJRが支払う貸付料は現在建設中の区間で見込まれる将来分も含めて、現在建設中の3区間の建設費などに充てられることになっており、新規着工するためには、他のどのような財源を手当てするのか議論が必要と。

北陸と西九州ルートを対比すると、路線延長は北陸140キロ、西九州50キロ。概算の工事費は北陸2兆1千億円、西九州6200億円です。北陸の環境アセスメントは、今の状況でいきますと2022年度中に完了。北陸の関

う活かすかがポイントとなります。温泉、食では佐賀牛など、パルーンフェスタもあります。観光産業は裾野が広く、この発展は地域経済・雇用の面から重要です。さらに強調しなければならぬのは、福岡に十分近いという地の利です。福岡に通っている人たちがたくさんいます。定住人口を減らさない、増加させる一つの要素になります。北陸新幹線が金沢まで延び、交流人口は金沢で約3倍に増えました。富山県では人口が転入増になっています。

九州は毎年のように災害に遭っています。2017年は、不通となった鹿児島本線から新幹線に33回の振替輸送を行っています。

今年7月の災害では、肥薩線、久大線で橋梁が流され復旧の見通しがついていません。鹿児島本線でも土砂崩壊が何カ所かありました。鹿児島県内、熊本県内では在来線が25日間不通になりました。新幹線で振替輸送を行いました。こうした振替輸送は定例化しています。そういう意味では新幹線は災害に強くて、よほどのことがない限り構造物に影響はありません。

係者によると、22年度に金沢―敦賀が開業して切れ目なく、23年度から敦賀―新大阪の着工を考えています。新幹線の着工にあたっては、その1年前に財源について議論し、結論を出しています。北陸はそういう形で動くと思うのですが、西九州ルートについてはそういう状況ではありません。これまでの新幹線は複数線区一緒に財源の調整をしてきましたけれど、なかなか予断を許さない状況となっています。

全線整備が見通せない状況ですが、2022年度の武雄温泉―長崎間の暫定開業を成功させ、ミッシングリンクの解消と整備効果により西九州エリアひいては九州の発展に資するよう努めてまいります。

前田 勇人

1958年、鹿児島県生まれ。82年に国鉄に入り、87年の国鉄分割民営化と同時にJR九州入社。主に財務や経営企画に従事し、経営計画の策定やグループ経営の多角化を推進。2020年6月、JR博多シティ代表取締役社長に就任。

新入会員 (50音順)

(株)渡辺藤吉本店 取締役住設部部长 小柳 学氏

会員異動 (50音順)

(株)鹿児島銀行 福岡支店長 中道 秀樹氏

(株)西鉄ホテルズ 代表取締役社長 加藤 正幸氏

西日本空輸(株) 管理部長 田中 稔泰氏

日本紙運輸倉庫(株) 九州支店長 坂本 誠一氏

日本製紙(株) 九州営業支社長 山崎 史博氏

みずほ証券(株) 福岡支店長 藤井 洋二氏

みずほ信託銀行(株) 執行役員福岡支店長 笹田 賢一氏

三菱重工機械システム(株) 西日本支社長兼
博多営業所長 太田 徹氏

西日本新聞社2019年度パートナーズクラブ実績

2020年3月31日

(単位:円・税込)

収入の部			支出の部		
収入項目	金額	備考	支出項目	金額	備考
前期繰越金	706,056		講師関連費	35,972	講師謝礼他
通常会費	3,591,000	36,000円×98社+途中入会15,000円	会場費	898,379	例会・交流会など(食事代含む)
特別会費	474,000	ゴルフ会、大塚花火、放生会など課外活動会費	制作費	900,206	会報誌制作代、HP更新代
広告料	1,804,000	新年名刺広告	通信交通費	168,500	例会案内・会報誌等発送代他
その他収入	400,000	新聞社からの運営助成(イレギュラー預り金含む)	備人費	540,000	事務スタッフ派遣料分損金
			会議費	307,094	役員会他
			課外活動費	1,184,518	特別鑑賞会、放生会幕出し、ゴルフ会など
			事務費	1,562	事務用品等分損金
			その他支出	1,489,200	新年名刺広告料他
			名刺交換会	690,000	新年祝賀会経費分損金
			小計	6,215,431	
			次期繰越金	759,625	
合計	6,975,056		合計	6,975,056	

上記収支表およびパートナーズクラブプロジェクト元帳を厳正に点検しました。結果、適正に処理されていることを確認しました。

2020年 6月 9日 パートナーズクラブ 監査 西研グラフィックス株式会社 代表取締役会長

並田 正一

2020年 6月 3日 同 株式会社ハダ工芸社 代表取締役

後田 英次

2020年度 パートナーズクラブ 役員 (順不同、敬称略)

役職名	氏名	会社名・団体名	所属・役職
会長・新	並田 正一	西研グラフィックス(株)	代表取締役会長
副会長	新井 洋子	エントリーサービス プロモーション(株)	代表取締役社長
	金子 直幹	福岡昭和タクシー(株)	代表取締役社長
幹事	秋吉 廣行	(株)QTnet	相談役
	河部 祐司	(株)九電工	福岡支社長
	斉藤 秀和	(株)竹中工務店	営業部 部長
幹事・新	石川たかね	西日本鉄道(株)	広報部長
	貞刈 厚仁	(株)博多座	代表取締役社長
	立花 秀樹	(株)福岡銀行	取締役常務執行役員
幹事	岡本 行雄	富士通(株)	九州支社長
	白方 勝三	富士フイルムグローバル グラフィックシステムズ(株)	九州支店長
	松本 茂規	(株)三好不動産	執行役員社長室兼総務部 部長
監査	波田 英次	(株)ハダ工芸社	代表取締役
監査・新	山崎 史博	日本製紙(株)	九州営業支社長

Link

パートナーズクラブ

2020年9月 No.31

パートナーズクラブ事務局



〒810-8721 福岡市中央区天神1-4-1 西日本新聞社 西日本会事務局内
TEL 092(711)5190 FAX 092(711)5199

西日本新聞・西日本スポーツのご購読申し込みは



0120-44-0120