

Archis

アーキス

松浦 奈津子 社長

高級純米大吟醸「夢雀」むじゃく



1.歳月を重ねるほどにうま味と価値が増す高級純米大吟醸『夢雀』。2.米の消費のためにと最初に開発した『モチペッコ』。3.再生させた古民家周辺の農村地を活性化するために行なった田植えフェス。4.収穫した米は『田楽米』と名付け東京高島屋で販売。

地元山口が大好きと語る松浦奈津子社長。各地域に秘かに眠っている産物や素材を発掘し、新しい付加価値をつけて商品開発をする「アーキス」は、地域から世界へ、積極的な情報発信と販路開拓をしています。

自立した女性を目指して起業

20代の時は、地域情報誌の記者をしていたという松浦奈津子社長が起業したのは29歳の時。自立した女性になりたいと思い「自分にできること」を考えた結果、興味のあった古民家鑑定士の資格を取得。「とはいえ、その資格をどう仕事に結びつけなければいかからない。そこで、情報誌記者時代の人脈とノウハウで、すてきな古民家や、古民家を改築したカフェやレストランを取材し、ウェブで紹介していきましました」。その反響は思った以上に大きく、中山間地域の定住サポーターとして働くことに。それを皮切りに、松浦社長のもとに

は全国から、多くの古民家リノベーションの依頼が来るようになったのだそうです。

転機は農村の古民家再生

そんな中、山口県阿東地域の古民家再生を手がけたことが、米を原料とする商品開発を始める大きなきっかけになりました。

「その一帯には米農家が多かったのですが、高齢化などに伴う過疎化が深刻で。そこで町おこしのため、若い女性たちがおしゃれな農作業着（モンペッコ）を着て田植えを行う『田植えフェス』を開催しました。これは地元メディアでも話題になり、



5.『夢雀』の原料は、伊勢神宮で生まれた奇跡の米・イセヒカリ。6.はつらつと今後の夢を語る松浦社長。『アーキス』本社（茶室も備えた古民家）にて。7.『夢雀』を共同開発した「堀江酒場」。8.ドバイで行なわれた『夢雀』のお披露目レセプション。9.“ご当地カフェプロジェクト”でも地方から情報発信。写真は角島大橋と海を臨む「晴ル家（ハレルヤ）本店」。

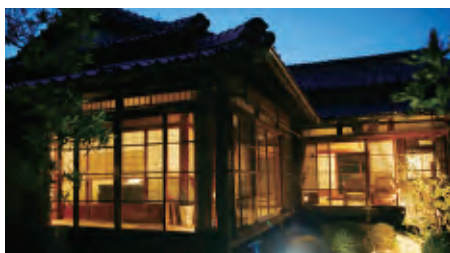
収穫した米は、商社出身でもある副社長がブランディングし、『田楽米』と名付けて東京高島屋で販売しました。ですが農家を潤わせる一番の方法は、米をもっと消費すること。そこで米を原料にしたお菓子の開発を始めたのです。そして、米をより多く使うものを、と考えた結果、日本酒の製造にたどり着きました。

地方から世界へ

「挑戦するなら、今まで誰もやったことのないことを！」と世界に目を向け、日本酒の世界における地位向上や、過疎地域の活性化を目的に、ドンペリのような高級日本酒「夢雀」の製造を始めました。「日本酒もワインのように長期熟成させ、寝かせれば寝かすほど価値も上がる。ヴィンテージ」という新しい考え方で、海外の人に資産として持つてもらいたい。その技術を持つ酒蔵が、松浦社長の地元で、過疎化が深刻な山口県岩国市錦町にあり、一緒に商品開発をすることになりました。原料は、伊勢神宮で生まれた奇跡の米・イセヒカリ。原料からパッケージまでこだわっていた自信作です。

「ハイブランドのブランディングのため、まず世界のショールーム

といわれるドバイでお披露目を行いました。アルマーニホテルの飲食部責任者で、日本酒にも詳しいソムリエが気に入ってくれたことは大きな自信になりました。現在、同レストランでは『夢雀』が日本円にして約60万円で販売されています（国内では88,000円で販売）。また香港での販路も開拓中で、香港駐在員事務所もある山口銀行さんには、商談先の紹介など全面的に協力をいただいています。地方から世界へ、松浦社長の新たな挑戦は、まだ始まったばかりです。



Company profile

株式会社Archis(アーキス)

【創業】2015年

【住所】山口県山口市泉都町10-4

【ホームページ】<http://archis.co.jp>



「山口銀行さんは、創業当時からわが社にとってなくてはならない存在です」。(左から松浦奈津子社長、山口銀行湯田支店 林真治支店長代理)

広島マツダ

松田 哲也 会長兼CEO

おりづるタワー



1.取材に訪れた日にちょうど引っ越したばかりという新オフィスで、インタビューに答える松田会長。2.仕切りが一切ないオープンなオフィスには、カフェのようなドリンクカウンターや、大型テレビ、快適そうなソファも置かれている。3.体験型のデジタルコンテンツが揃う12階「おりづる広場」。爆心地を臨むスペースもある。

広島で1933年(昭和8年)創業。
マツダ車の基幹ディーラーである『広島マツダ』の
新事業「おりづるタワー」には、企業の新しい挑戦、
そして故郷・広島への想いが詰まっていました。

広島と平和への想い

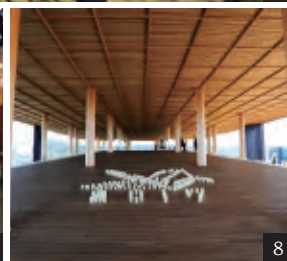
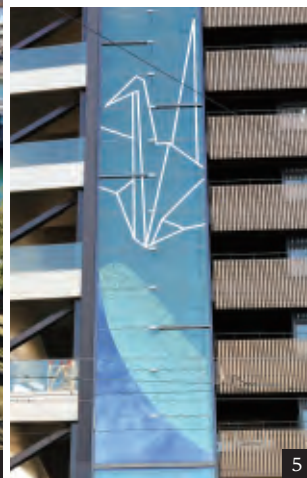
「おりづるタワー」の企画・運営に携わることになったのは、このビルの「屋上からの眺めに一目ぼれしたから」と語る松田哲也会長。当時オフィスビルだったこのビルの屋上からの眺めはオフィスで働く人しか見ることができませんでした。「この景色をもっと多くの人々に観てほしい」という想いが発想の原点でした。

松田会長の祖父・宗弥氏によって1933年(昭和8年)に設立された『広島マツダ』は、今年創業85周年。長い歴史の中には、昭和20年8月6日の原爆投下で、社屋や社員とともに宗弥氏も犠牲になるという悲劇もありました。「『広島マツダ』は原爆

後、復活・成長した広島街の人々とともに大きくなった会社です」と松田会長。この建物を通して、伝えたいのは「被爆した過去の広島」ではなく、「再生した今の広島」。「イデオロギーとしての平和ではなく、いま目の前にある景色を未来に残すための想いを、それぞれの日常に持ち帰ってほしい」と言います。

さまざまな実験の場

「おりづるタワー」では、これまでの慣習にとらわれない新しい働き方改革にも取り組んでいます。それを象徴するのが、タワーの事務局が入る新オフィス。社員とアルバイト、内部と外部スタッフの境目をなくし、さら



4.自分で折ったおりづるを投函する「おりづるの壁」。5.「おりづるの壁」はビルの壁面にありガラス張りになっている。6.おりづる専用の折紙はデザインもカラフル。7.屋上展望台「ひろしまの丘」。晴れの日には、遠く宮島の弥山(みせん)まで眺めることができる。8.展望台は、ガラスではなくワイヤーロープ製のメッシュで外装が覆われているため、広島上空の風を感じられる空間。夜にはキャンドルでライトアップされる。9.「握手カフェ」(1階)では、牡蠣、お好み焼き、日本酒など広島味が揃う。10.広島を代表するおよそ1000アイテムが揃う物産館スーパニア・セレクト「人と樹」。11.2017年2月には、新事業として開発したコミュニケーションアプリ「PiQy」をリリース。松田会長の挑戦は続く。

「マーケット」より「人」を大切に
縁さえあれば、業種や業界にこだわらず、挑戦していきたいと語る松田会長。「おりづるタワー」もそんなある縁からスタートした事業です。「観光業の経験ありませんでしたし、当初はどこかにすべて委託しようと考えていました。しかし、関わる機関や企業が多くなると、何事も前に進まない。それで素人だけど、全部自分たちでやろうと決めたんです。結局、1階の物産館の商品の選定から陳列、カフェの運営、観光のマニュアル作りまで、全部自社で

「マーケット」より「人」

に仕事と遊びの境目もなくしたいとデザインされたオフィスは、仕事場というよりは、仕事もできるカフェのような雰囲気。
「僕は、ワーク・ライフ・バランスという言葉が嫌いなんです。仕事が悪で、休むのが善という価値観もしっくりこない。そもそも休みのために働く人生なんてナンセンスじゃないですか。だから仕事と遊びをゴッチャにして、どちらも楽しめる空間にしたかった。ここがうまくいけば、ぜひ全社的にもこうしたスタイルを導入していきたいですね」。



Company profile

株式会社広島マツダ

【創業】1933年

【住所】広島県広島市中区幟町13-4

【ホームページ】

<http://www.hiromaz.co.jp>



「もみじ銀行さんとは、よい信頼関係を築いています。今後は地銀ならではの情報提供にも期待しています」。
(右から松田哲也代表取締役会長兼CEO、もみじ銀行本店営業部 藤村道太課長代理)

行いました。おかげで社内には観光業系のノウハウもできた。今なら駅でも空港でも、僕たちの方がもっと魅力的なものにできると自負しています」。

しんこう

越野 修司 社長

北九州スイーツヴィレッジ



1.味つけや素材もさまざまな約20種類のかりんとう。2.8年ぶりに復活した工場のかりんとう生産ライン。3.「菓匠きたくろう」外観。
4.『九州うま菓モン かりんとう』。5.看板商品の『どんどこ揚げ』をはじめとするしんこうの人気商品。

「おいしさで笑顔を創る」という理念のもとに
お菓子の製造・卸販売を行う「しんこう」。

業界を変えるのではなく、自分たちが変わる―

その先には地域に根差した大きな夢があります。

製造卸から製造直売へ

『どんどこ揚げ』や『ベビードーナツ』など、昔から愛される油菓子、焼き菓子などの製造・卸販売を行う「しんこう」。創業者である先代・菊太郎氏が菓子卸の傍ら、かりんとう生産を始めたのが会社のはじまりです。

越野修司社長は、44年前（1974年）に会社を引き継ぎ、次々と人気商品を開発。競争の激しい流通業界で菓子の製造卸会社として、生き残りをかけた改革・革新を続けてきました。そうして、ついに踏み切ったのが製造卸業からの業態変革。ネット販売に目を向けるとともに、8年前、本社工場の近くにカフェ併設の洋菓子店「FAVORI

PLUS」をオープンさせ、卸売から直売へとその販売スタイルをシフトし始めたのです。「8年前まで卸売100%だった売上は、今年度で直販20%に。10年後には、40%を目指しています」と越野社長。

おいしさで笑顔を創る

「おいしさで笑顔を創る」をモットーにする「しんこう」。この直販への転換は、「つくりたてのおいしさを、直接お客さまへ伝えたい」と願う越野社長の長年の夢の実現だけでなく、一度は断念したかりんとう製造の復活にもつながりました。

「かりんとうではライバル会社も多く、一時は流通から撤退したもの



6.「できたての味を直接お客さまに届けるのが、会社を父から引き継いだ時の夢だった」と語る越野社長。7.「FAVORI PLUS」では本格的な洋菓子を提供。8.併設するカフェのメニューは、越野社長の次女でフードコーディネーターの越野ゆうこさんプロデュースによるもの。9.「北九州スイーツヴィレッジ」の看板。

九州の素材を生かし、昔ながらの商品を大切にしながら、新しい商品づくりに挑戦する。「地域に密着し、地元のためになることをして、地元民に愛される企業に」という越野社長の次なるステップは、北九州スイーツヴィレッジ構想です。これは、敷地内に見学やドーナツづくり体験ができる工場をつくり、「FAVORI PLUS」「菓匠きくたろう」等の直販店とともに

スイーツヴィレッジ構想

の、当社には父の代から受け継いだ確かな製造技術がありました」と越野社長は当時を振り返ります。

復活のきっかけとなったのは、2014年から参加している『北九州いいと』。北九州市の「食品ブランド化プロジェクト」です。このプロジェクトで、九州のB級グルメとコラボした『北九州味あられ』を開発した「しんこう」は、翌年、九州各地の素材を取り入れた『九州うま菓モンかりんとう』製造のため、かりんとうの製造ラインを復活。2016年、同じく工場近くの敷地内に「菓匠きくたろう」を設立。「しんこう」を中心とする和菓子の販売を始めました。



Company profile

株式会社しんこう

【創業】1954年

【住所】福岡県北九州市小倉南区上曽根新町13-3

【ホームページ】

<http://www.petit-shinko.co.jp>



「北九州銀行の方々はいろいろな情報を提供してくれるのでパートナーとして頼りにしています」(左から越野修司社長、北九州銀行本店営業部 石丸貴志課長代理)

に、本社一帯を観光コースとして整備しようという試み。

子どもから大人まで、全世代がお菓子を通して笑顔になれる憩いの場づくりの実現に向け、越野社長と「しんこう」の変革は続きます。