



 福岡銀行

ウエディング事業で

施設再生と雇用創出を実現し、

地域の活性化に貢献する。

ピーエルデー

BLD WEDDINGS

ウエディングス

株式会社

代表取締役

たかもく

高 空 康 成 氏

やすなり

取引店／福岡銀行 西新町支店

#### ■会社概要

設立:1998年／所在地:東京都中央区／資本金:5億1,800万円  
(グループ総計)／従業員:273名(グループ総計、2019年3月末現在)  
／事業内容:結婚式場、再生可能エネルギー発電事業ほか／事業  
拠点:(本社)東京都中央区(結婚式場)千葉県柏市、福岡市早良区、  
熊本市中央区、東京都渋谷区、鹿児島県鹿児島市、北海道札幌市



結婚式場「オーシャン&リゾート マリゾン」(左から柴戸頭取、高査社長)

## 不動産開発の経験をもとに 飲食店を経てブライダル分野へ

現在国内の8施設でウエディング事業を手掛ける当社の設立は1998年。福岡県出身の私が大学卒業後に入社した不動産開発会社を経て、BLD株式会社を設立しました。不動産開発会社では、オーナーの近くで経営や事業の企画に携わったことで、企業経営について実践しながら学ぶことができました。その最後に婚礼ビジネスに関わり、将来は自らウエディング事業を立ち上げることを一つの目標にしていました。

設立後は、まずレストラン事業を手掛けました。六本木の小さなイタリアンを手始めに、300席もあるテーマパーク型のレストランでは、結婚式も受注しました。今はお馴染みのレストラン・ウエディングの走りだったと思います。

当社が本格的にウエディング事業に進出したのは2001年からで、千葉県柏市のセント・マーガレットウエディングが最初でした。

そして3年後には福岡市早良区百道浜にウエディングアイランドマリゾンを開業。いずれもレストランの時と同様に、既存の建物を利用して事業を引き継ぎました。既存建物の再生案件はインシャルコストを抑えることで事業の優位性を発揮できます。当社の事業テーマの一つ「再生」はここから始まりました。

## 施設のロケーションにこだわり 「そこにしかないもの」を追求

マリゾンは、国内の数ある結婚式場の中でも、海に浮かぶ開放感が際立つ施設です。社内では「奈良の鹿」と言っているのですが、当社の事業では「そこナラではの体験」、「そこにしかないもの」を提供するという答えの一つとして、立地や眺望を最優先にしたビューウエディングを展開しています。札幌ザテラスは森の中の一軒家、熊本四季の丘は見晴らしのよい高台、鹿児島グランドハウスは桜島の目の前といった具合に、施設のロケーションには常にこだわってきました。

2 1



3





高全社長

とくに百道浜は、アジア都市景観賞や都市景観百選など、いくつもの賞に選ばれるほど、圧倒的に魅力的なエリア。オーシャンビューのパーティーを開いてリゾート気分を満喫できるこの場所は、まさに「ナラのシカ」にあふれています。もともとここには別の商業施設があったのですが、潮風の影響で雨風が強く、天気少しでも悪いと寒くて誰も足を運ばない難点も抱えていました。その点、ウエディング事業は目的来店性という観点からすれば、天候に関係なく人々が決められた日時に必ず集まるメリットがあります。

地域でビジネスを行う以上、地域のためになる事業モデルを構築し、利益が循環することで活性化に繋がると考えています。マリゾンでも、オープン以来、百道浜の清掃活動や、誰でも参加できるイベントなど、地元雇用につながるプログラムを続けています。その結果、当社は、2014年に「地域資源の循環と雇用の維持への貢献」を評価していただき、経済産業省中小企業庁による「がんばる中小企業・小規模事業者300社」に選定されました。地域とともに成長していく活動の重要性を再認識した次第です。

### 事業発展のカギは ヒューマンリソースの最大活用

会社設立から20年を超えた現在、「第二期」と位置付けて進化のための組織改革に注力しています。スタッフ一人ひとりが担当するお客様に寄り添って、夢を実現する役目を全うしながら、挙式後も繋がって行くウエディング事業は、ある意味「職人依存型ビジネス」



- 1.「オーシャン&リゾート マリゾン」での対談風景／
- 2.マリゾンのパーティー会場／3.マリゾンの大聖堂
- ／4.セント・マーガレット ウエディング(千葉県・柏市)
- ／5.四季の丘seasons with(熊本市)／6.グランドハウス(鹿児島市)／7.ザ テラス(北海道・札幌市)
- ／8.企業メッセージ



最前列左3番目から吉富取締役、高杣社長、柴戸頭取、岸原支店長(福岡銀行)

です。ヒューマンスキルをいかに養って、おもてなしのプロに育てあげるか、プロの要素である「思考、鍛錬、経験」をいかに積んでいけるか、ベテランの経験値とスキルをどのようにして次に継承させていくか。教育と人材マネジメントの方向性が、事業の将来を左右するともいえます。そのため、「Integrity(誠実)」「Responsibility(責任)」「Learnability(学習可能性)」の3つを、人材に関する当社の理念として掲げています。2018年3月には人事戦略部を設置し、人材の採用・育成・定着に向けた施策を戦略的に推進。その結果、採用部門では、2019年5月のマイナビ「冠婚葬祭部門」において、全国1位を獲得しました。

待遇面では、給与やインセンティブにおいても業界他社に引けをとらないレベルの待遇を維持するとともに、女性が多い職場での働きやすさに配慮した環境整備に努めています。当社の場合、女性の産休復帰率はほぼ100%ですし、例えば、お子さんが小さくて出社できない社員にはインターネット広告集客における反響分析やデータ更新などを在宅で行って

もらうなど、人材の有効活用を念頭に置いて施策を進めているところです。

## 結婚式の意義と良さを

### 次世代に知ってもらうために

2014年からは、当社のテーマ「再生、循環、地域活力」に合致する再生可能エネルギー発電事業にも取り組んでいます。主力事業であるウエディングの、季節による売上の変動がもたらす経営の不安定要因を補完してくれる事業に成長しています。

これはウエディング業界に限らない話ですが、国の人口減少があらゆる産業の将来に影響とす可能性が指摘されています。1970年頃に婚礼を実施したのが約110万組だったのにくらべ、約50年後の2018年には60万組弱と、約半分に落ち込んでいます。しかし、婚姻届を出すカップルのうち結婚式を挙げる割合は6割前後で、これは当時も今もあまり変わっていません。つまり、結婚式を実施する割合を増やせば実数も増やせる。需要の

掘り起こしに力を注ぐことは、家族や周囲との絆を確認できる結婚式の意義や本質を、これからの世代に認識してもらう意味でも、とても重要だと捉えています。

2019年、札幌市にウエディング施設「ザテラス」をオープンさせましたが、これは業界では、かなりエポックメイキングだったと思います。というのも、会費制の披露宴が主流の北海道では利益を生みにくい、と大手が参入しなかったからです。ありがたいことに、ブライダルのコミサイトでは、札幌、柏、恵比寿、熊本、鹿児島でエリア1位の評価点を獲得しており、集客力の点でマーケットから高い評価を受け続けています。にわかには信じ難い話かと思われるかもしれませんが、柏では地域内の結婚式を挙げるカップル3組に1組が、熊本では6組に1組が実際に当社の式場で挙式を行っていたいています。

今後も、当社はウエディング事業を通じて、多くの方を幸せにする一方、地域の活性化にもさらに貢献していくべく、積極的な事業展開を考えてまいります。

## インタビューを終えて

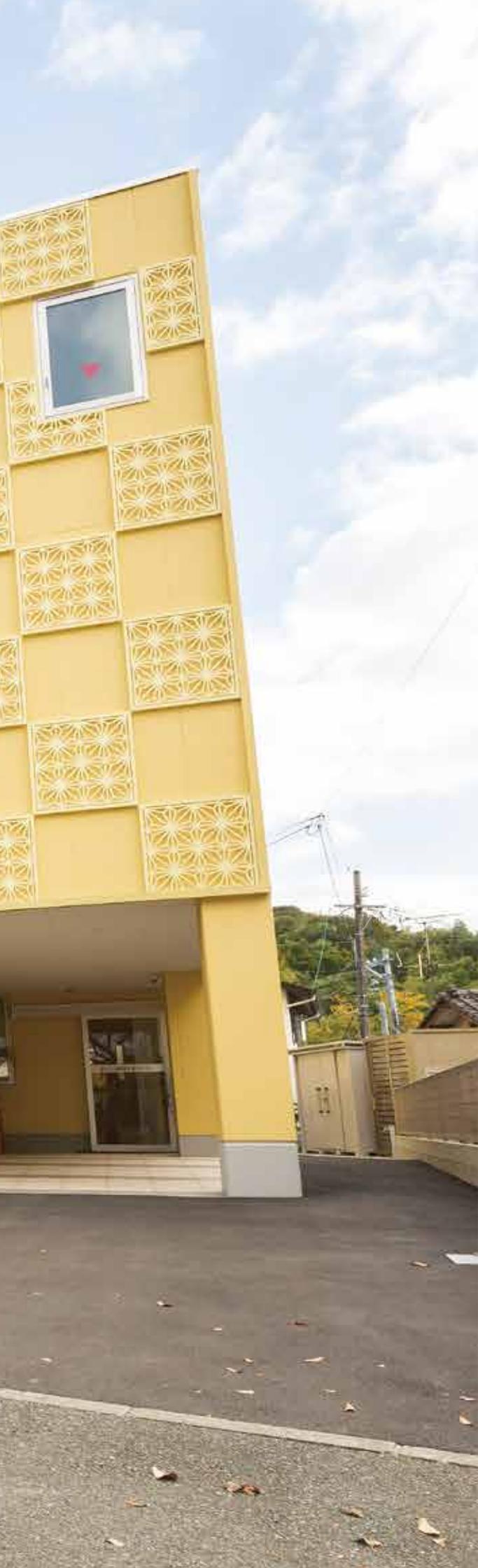
福岡銀行 取締役頭取 柴戸 隆成

全国各地で既存施設を再生し、素晴らしいロケーションとプロのおもてなしで人生の門出を飾るウエディング施設を運営され、自社の成長と雇用創出をはじめ地域活性化の好循環を実現されています。

また、人材育成や働き方改革などの人材戦略に力を入れられ、各エリアで確かな存在感を放つプロ人材を育てておられます。

これからも多くの人を幸せにするウエディング事業を中心に、新たな進化を遂げ、地域活性化にさらに貢献していかれることを期待しております。





 熊本銀行

障がいがあつてもなくても、

互いに支えあつていける社会を創造する。

NPO法人

まちくらネットワーク熊本

くまもと

理事長

中川勝則氏

なかがわ

かつのり

取引店／熊本銀行 浄行寺支店

#### ■会社概要

設立:2006年／所在地:熊本市北区／純資産:2億4,500万円／  
従業員:51名／事業内容:就労支援事業、共同生活援助事業、相談  
支援事業／事業拠点:熊本市北区、宇土市、荒尾市／関連事業所:  
社会福祉法人明悠会、障害者支援施設 ゆめの里



「まちくら相談支援センター」前(左から中川理事長、野村頭取)

## 県内3拠点で事業展開

NPO法人まちくらネットワーク熊本は、「施設を出て地域で暮らしたい」という思いを持たれた障がい者の方々を支援することを目的として2006年に設立しました。「まちで暮らす」ということから法人名を「まちくら」と名付け、障がい者の方々が、地域という普通の場所ですぐ暮らしを実現してもらえよう、様々なニーズと向き合いながら、これまで事業所展開を行ってきました。その結果、この10年間で熊本市、宇土市、荒尾市の3拠点で8事業所を有し、11の事業を行うまでに至っています。

私たちが事業所を展開していくうえで、常に意識していることがあります。それは「利用者の顔が見えること」です。その地区にどのような障がいを持たれた方がおられるのか、その方どのような支援が必要なのか、そのためにはどのような事業が必要なのかを見極めていきます。

## 様々な就労の機会を利用者に提供

熊本市の事業所「ジョイナスコーヒー」では

就労継続支援A型、B型(※)、グループホームの事業を行っており、コーヒーの自家焙煎とパンの製造販売が主な作業です。焙煎したコーヒーは熊本市内の多くの企業向けに提供しており、パンも毎日50種類以上を焼き上げ、併設する店舗で焙煎したコーヒーとともに販売しています。店舗は利用者の作業・訓練の場としても重要な役割があり、店内の清掃から陳列、お客様の応対、レジでの会計まで、様々な仕事に従事することで、働くことの難しさと同時に売れた時の喜びを肌で感じ、就労への意欲を高めてもらっています。

宇土市の事業所「ガマダス」では、就労継続支援A型、B型の両事業とグループホームの運営を行っており、コーヒーとパンの製造販売のほか、施設の清掃、組み立て式コンテナの洗浄、再生紙の製造作業、石鹸の製造のほか、各企業からの受託作業を行っています。

荒尾市の事業所「ワンピース」では、就労継続支援A型と就労支援移行、就労定着支援、グループホームの運営を行っており、パン生地を製造するほか、病院での清掃作業などに取り組んでいます。ジョブコーチの資格を持つスタッフによる指導による就労移行支援も



5



3 1



6



4 2





中川理事長

行っており、毎年数名の利用者が一般企業に就職しています。敷地内に専用の施設を備え、学びに集中できる環境づくりに努めています。昨年10月にスタートした就労定着支援事業では、一般企業への本採用以降、職場を訪問するなどの支援を行い、企業への定着をサポートする事業を行っています。

(※)通常の事業所に雇用されることが困難な障がい者につき、就労の機会を提供するとともに、生産活動その他の活動の機会の提供を通じて、その知識及び能力の向上のために必要な訓練を行う事業で、雇用契約を結び利用する「A型」と、雇用契約を結ばないで利用する「B型」の2種類がある

### 飲食店のマスターから転身

私は河内芳野村(現・熊本市西区河内町)の農家の生まれです。若い頃から音楽が好きでドラムを叩いていた私ですが、高校卒業後は、実家の農業を手伝う傍ら、熊本市内のライブハウスで仲間とともに毎晩演奏していました。いつのことだったか、仲間のマスターから飲食店を引き継いでくれと請われ、やむなく飲食店を経営するようになったのです。振り返ってみれば、従業員の働きやすい職場づくりやお客様が喜ぶ環境づくり、ビジネスセンスを養うことは、この時期の経験が基礎になっています。

そんな折に、地域の福祉を充実したいという思いを持っていた母と共に、2002年に身体障害者療護施設「ゆめの里」(現在は障害者支援施設)を開所しました。農家でこつこつと貯めたわずかな貯蓄をはたき、ほとんど独力で国への申請書類を書き上げたことが今でも思い出として残っています。

「ゆめの里」を開所して利用者への支援を続ける中で、1年365日多くの人と同じ場所で同じ時間に同じものを食べる生活は、本当に普通の暮らしと言えるのだろうかという疑問



1.2.熊本市の事業所にて、コーヒーの自家焙煎を見学／3.自社商品のドリップコーヒー／4.パン製造風景を見学／5.おみやげ菓子「肥後てまり唄」／6.まちくら相談支援センター／7.8.荒尾市の事業所。パン製造販売の様子／9.宇土市の事業所。外部販売の様子／10.宇土市のグループホーム／11.企業メッセージ



熊本市北区手づくりパンの店「ジョイナス」前にて(前列左2番目から本村副理事長、中川理事長、野村頭取、大原支店長(熊本銀行))

を持ちました。「ゆめの里」開設の翌年、「施設から地域へ」という支援の施策が打ち出されたのを機に、施設を出て地域で暮らすことを提案し、NPO法人の設立に至りました。

### 利用者のための多彩な取り組み

設立にあたって最も重視したことは、障がい者がどこで暮らすのか、どんな仕事をするのか、ということ、障がいがあるために働けないと諦めていた人たちが、仕事と仲間に出会い、自分の生きる場を見つけ、誇りを持って働くことが出来るようになることを、私たちの目標にしました。その目標の実現のために障がい者の知識や能力を向上させること、また障がい者と企業とのマッチングを大切にしています。

私たちのビジネスモデルには他と違う点があります。それは事業所間で情報が共有されていること、事業内容の透明性が確保されていること、そして独自の組織体制を整えていることです。各事業所の意思決定や行動に対する牽制やチェック機能体制を働かせるため、理事長が週に1度は必ず巡回しています。

そして理事長の仕事内容を記載した業務日誌を制作して全職員に回覧しています。また月に1度は全スタッフが参加する全体会議を実施し、各事業所の事業別に全ての収入・支出を開示するとともに、各事業所別に月ごとの目標を計画させ、翌月にその結果を発表させることで事業所間の競争意識を確立させています。そして各事業所で行う業務（縦系業務）に事業所を超えて横断的に活動する業務（横系業務）が交わることで、強く切れにくい組織を作っています。

利用者とスタッフが共同で取り組むスポーツ大会を毎年開催し、徒競走、玉入れ、フオークダンスなど、それぞれの障がい程度に合わせて競い合って、何事にも積極的に取り組む「意欲」、そして仲間を大切にする「協調性」を育てています。

また各事業所ではパンやコーヒー等の物販を行っておりますが、物販を行ううえで重要なのが接客スキルです。利用者にとってもスタッフにとっても身に付けなければならぬスキルと考え、そのスキル向上のために6年前から「おもてなしコンテスト」を開いて、各事業所の利用者とスタッフが舞台上で接客

スキルを披露するなどの取り組みも実施しています。

### 事業を通じて地域の発展に寄与

私たちが行っている福祉事業は、障がい者一人ひとりの幸せを実現する事業だと捉え、そのために「誰のために、何のために自分たちが在るのか」を常に見失わないようにしています。

「利用者のことを利用者以上に考えているスタッフが沢山いる」、それがNPO法人まちくらネットワーク熊本の強みなのです。

福祉の基本は、「食べられること」「安全で健康であること」「仲間がいること」「役割があること」、そして「希望が持てること」です。障がいがあるために様々な場面で絶望や挫折感を味わい、夢の実現が閉ざされてしまっている人たちが、人間として普通の暮らしが保障されていない人たちに対し、「就労」という手段を使って、自立支援という目的を達成することを私自身の使命と考え、これからも、障がいがあってもなくても、お互いに支え合っている地域社会を創っていくことを目指して活動してまいります。

## ■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 野村 俊巳

熊本市、宇土市、荒尾市の3拠点で、障がい者の自立支援を目指し、就労継続支援や就労支援移行、就労定着支援、グループホームの運営など様々な取り組みを重ねておられます。また各事業所間や、理事長とスタッフ間の情報の共有、事業内容の透明性の確保といった独自の事業モデルを構築され、健全な法人運営を続けておられます。

これからも、一人でも多くの障がい者の生活を豊かなものにする事で、地域福祉の発展に寄与していただきたいと思います。





 親和銀行

書店経営からシステム開発、教育まで。  
独自の発想と技術力で、  
オンリーワン企業を目指す。

かわさきこうさん  
川崎興産  
株式会社メトロ書店

代表取締役  
かわさき  
川崎  
たかし  
孝氏

取引店／親和銀行 大波止支店  
十八銀行 北支店

#### ■会社概要

創業・設立:1959年／所在地:長崎県長崎市／資本金:8,000万円／  
従業員:120名(パート・アルバイト含む)／事業内容:書籍小売業／  
事業拠点:(本社)長崎県長崎市(支社)東京都新宿区(書店)長崎県  
長崎市、兵庫県神戸市東灘区、福岡県福岡市中央区・東区／関連  
会社:株式会社メトロコンピュータサービス(ソフト開発、Webデザイン、  
情報システム設計・開発・管理、データセンター業務、人材派遣業、  
専門学校メロITビジネスカレッジ)



アミュプラザ長崎3F「メトロ書店 本店」前(左から川崎社長、吉澤頭取)

## 父が鉄道省を退官し創業 映画館の経営で手腕を発揮

当社は長崎市をはじめ福岡市と神戸市で、計4店舗のメトロ書店を運営し、昨年創業60周年を迎えました。

創業者である私の父・清<sup>きよし</sup>は東京帝国大学工学部を卒業後、鉄道省(後の運輸通信省、運輸省、国鉄、現在のJＲ)に入省し、九州鉄道管理局長を最後に退官するまでの20年間を鉄道事業に捧げてきました。退官後の1956年に鹿児島の実業家・上野喜左衛門<sup>うえの きざえもん</sup>氏からの依頼で、当代会長職にあつた長崎自動車株式会社の経営に常務取締役として参加することになり、わずか3年という短い期間ではあつたものの、長崎遊園地やユースホステル(現・国民宿舎青雲荘)の建設、宅地開発など、経営の多角化に深く関わりました。

長崎自動車の職を辞した1958年、(旧)長崎駅に隣接した公有地に高層ビルが建設される。地下に映画館をつくるので経営してくれないか」と依頼がありました。このビルは長崎県水産会館という名称で、地下に映画館をつくるということです。客席はわずか120席で、どうしても採算の見通しが立ちません。はじめは固辞したようですが、全国の映画館を視察して回った結果、まだ各家庭にテレビが普及して

いなかったこともあり、「ニュース専門の映画館なら何とか採算が取れるのでは」と考え、経営の依頼を承諾し、出資まで行いました。ニュース劇場は連日繁盛し、最も多い日では1日に2,500人、客席の20倍を上回るお客様が入場されました。

1959年、かねてから計画していた石炭販売事業に着手するために川崎興産株式会社を設立。この会社が現在の当社に至っています。しかしすぐに石炭不況に見舞われ、石炭販売事業からは撤退。その後は博多駅前に博多ステーションシネマを、長崎でもグランドシネマを開設するなど映画館の運営を事業の主力としていました。

1965年、ニュース劇場入口前のわずか数坪の空間に、大の好きであった私の母・稔がこの空間を活かそうと壁に書棚をつくり、小さな書店を開きました。この書店が現在へと続くメトロ書店の原型です。母はまれに見る読書家で、書店の在庫を全て頭に入れ、お客様が探している本を即座に見つけるだけでなく、お客様に本のアドバイスをすることで評判となりました。メトロ書店の名前の由来は、「地下」という意味と、「大都市<sup>メトロポリタン</sup>」という意が込められています。

メトロ書店は現在、長崎本店(アミュプラザ長崎3階)をはじめソラリアステージ店(福岡市中央区)、千早店(福岡市東区)、神戸御影店(神戸市)の計4店を運営。外商部は学校・企業



2 1



3



向けの書籍を取り扱い、本の定期便「メトロブッククラブ」を運営しています。

## 在庫管理システムを独自に開発 全国の1,700書店が導入

私は1946年に生まれ、地元・長崎の高校を卒業後、上京して学習院大学へ進学しました。在学中に父からの勧めで出版社を起業し、編集から装丁、印刷会社や取次店との交渉まで独力で行っていました。事務所は小さな部屋だったので、部屋はすぐに本の山と化し、寝る場所さえままならなかったことを記憶しています。

1972年に父の依頼もあつて故郷の長崎へ戻り、当社の経営に参加するようになりましたが、最も苦労したのが書籍の在庫管理でした。日本における書籍の流通は海外にはない取次



川崎社長

店という存在が介在していることもあつて、書店のマージンは低く、再販制度という定価販売が義務付けられていることに守られてようやく経営が成り立っている状態です。そのため収益を上げるためには店舗の面積を広げて販売数をあげることしかありません。ところが、書店が大規模化すると何万冊という在庫に加え、毎日膨大な量の本が搬入され、どこにどの本があるのか、何を仕入れたら良いかも分からず、お客様の要望に応えられない状態が続きました。

そこで、これからの書店経営にはコンピューターの活用が必須と思い、当時やっと普及しはじめたばかりのコンピューターを1,500万円という、当時では驚くほどの大金を投じて購入し、在庫管理システムをつくり始めました。

当時、書籍の在庫管理は「複雑過ぎてコンピューターでは不可能」とまで言われており、もちろんモデルとなるような既存のシステムはなく、メーカーのエンジニアに細かく要望を伝えてシステムを設計してもらいましたが、いつまでたつても起動しませんでした。多額の費用をつぎ込んでいることもあり、後には引けず「それなら自分でやる」と決心しましたが、コンピューターについての知識は乏しく、メーカーのエンジニアにシステムづくりの基礎だけを教えてもらい、専門書を読んで、自らプログラミングしてシステムを完成させました。



- 1.「メトロ書店 本店」見学風景
- 2.ベストセラー作家が来店時に書いたサインが飾られている
- 3.長崎の本のコーナーで記念撮影(左から川崎社長、吉澤頭取、川崎常務)
- 4.本社を見学
- 5.出島に隣接する「メトロITビジネスカレッジ」
- 6.ミャンマーヤンゴン校5期生卒業式
- 7.ミャンマーマングレー校1期生卒業式
- 8.企業メッセージ



最前列左3番目から本田専務、川崎社長、吉澤頭取、前田支店長(親和銀行)

「必死でやろうとすればできる」という自信とともに、この苦労が新しい事業展開の力になったのだと思います。

このシステムによって、毎日の売り上げがジャンル別に正確に分類し、スピーディーに返品と注文の作業ができるようになり、導入前の2〜3倍もの収益を上げることに繋がりました。

自社で導入してそのシステムの有効性を確認した後、このシステムを販売するため、1982年に電算機部門を独立させ、株式会社メトロコンピュータサービスを設立し、全国販売を開始しました。ところが、当初は書店には全く相手にされず、最初のユーザーは福岡市の空調会社だったほどです。それでもシステムが収益向上に直結することが徐々に認められて、新規に開業する書店からの引き合いが増え、やがて老舗の書店も店舗の大型化に対応するために導入していただけるようになりました。

これらのユーザーからシステムに対する要望や改良のヒントも寄せられるようになり、改良を重ねて現在は全国の約1,700店舗で使われています。

### 専門学校を設立して人材育成 ミャンマーに進出し日本語教育も

1990年代に大型のオフィスコンピュー

ターからパソコンへと時代が変わりはじめ、エンジニアの人材不足が深刻になったので、自ら人材を育てるために「メトロコンピュータカレッジ（現・メトロITビジネスカレッジ）」を開校しました。

現在、2年課程のIOT完全マスター科、ITシステムエンジニア科、3年課程のグローバルITエンジニア科など計6科で、企業の現場に即した最先端の技術や知識を教え、進化するIT社会に対応できる人材を育て、さらには就職を支援する部署も設けています。

一方で、バブル経済崩壊後の景気低迷やリーマンショックもあって、若者のIT業界離れが顕著になってきたので、海外での人材育成を考え、2014年にミャンマーに「Metro Computer Myanmar」を開校しました。ITスキルの教育だけでなく、即戦力を育てるため日本語教育にも力を入れ、日本語学校を併設。日本人教師も派遣して質の高い教育レベルを表現し、すでに1,000人を超える在校生をかかえています。

## 書店は家業

### 紙と文字の文化を次世代に

少子・高齢化、人口減少、若者の活字離れ、ネット書店やスマホの普及による読書離れなど

によって、紙の本が売れなくなり、安価な中古本を売る書店も増加し、書店を取り巻く経営環境は激変しています。

日本は、古事記・日本書紀、源氏物語の時代から、「紙と文字」によって豊かな文化を創造し、育んで来ました。これは世界に誇れる文化であり、次の世代にも大切に伝えることが私たちの責務ではないでしょうか。

書店は私の家業です。「紙と文字」を守る書店の灯を消すことがあってはなりません。しかし、そのためには時代の変化に対応し書店も変わらなければなりません。

そのためにも私は今、新しい書店のビジネスモデルを模索しています。まだ明確ではありませんが、これまでのような大型書店でなく、コンピュータシステムと融合させた、誰もが気軽に立ち寄り、本と親しめる小規模経営の書店をイメージしています。地下の映画館の傍らに設けた小さな書店で、母がお客様と良書について語り合ったような、そんな小さな書店があってもいいのではないでしょうか。

創業60周年の節目から新しい年を迎え、これからもお客様の立場で考え、明確なビジョンを掲げ、独自性によって新しい分野を切り拓いてまいります。

## ■ インタビューを終えて

親和銀行 取締役頭取 吉澤 俊介

長崎市内の地下映画館の片隅で開業されたメトロ書店は、開業以来書籍を販売するだけにとどまらず、常にお客様に寄り添った書店として運営されています。大型書店で今では当たり前とされる在庫管理システムを、いち早くコンピュータを導入した川崎社長が自ら開発され、さらに時代の変化からコンピュータエンジニアの不足を読み解き、人材の育成にも注力されています。

「紙と文字の文化」を後世に伝えるという大役も担われつつ、ここ長崎から書店の未来を築いていかれることを期待しています。





18ank 十八銀行

長崎と言えは茶碗むし、  
茶碗むしと言えは吉宗。  
江戸時代から受け継ぐ専門店の味。

有限会社 吉宗よしそつ

代表取締役社長  
吉田 宗由 氏よしだ むねよし

取引店 / 十八銀行 思案橋支店

#### ■会社概要

創業:1866年 / 設立:1950年 / 所在地:長崎県長崎市 / 資本金:  
300万円 / 従業員:140名 / 事業内容:食品製造・販売、飲食店経営



「吉宗 浜町本店」前(左から吉田社長、森頭取)

## 伊予藩士が全てを投げ捨て長崎へ 茶碗むしとの出会い

もとは熊本で生まれたという「茶碗むし」。江戸時代からこの長崎の地で専門店として操業を続ける当社は、150年余にわたって多くのお客さまに親しまれてきました。この江戸時代から続く秘伝の味を受け継ぎ、これからも創業者の思いとともに未来に伝えていきたいと思っています。

古く茶碗むしは熊本で生まれ、熊本から大阪、京都、江戸へと広まる過程で長崎にも伝わりました。1689年に卓袱料理(※1)が長崎の唐人屋敷で生まれた際にはすでにその献立のひとつになっていたそうです。

創業者である伊予松山の藩士吉田宗吉(よしだそうきちのぶたけ)は、国内で唯一海外との貿易が許されていた長崎に移り住みました。そこで出入りしていた長崎の肥後屋敷で初めて茶碗むしを食べ、その美味しさに感動したことから、茶碗むしと蒸寿し(※2)の専門店「吉宗」を1866年に開業しました。当時のお客様は漁師が中心で、忙しい漁の合間でも急いで食事ができるように、「簡単で美味しいもの」の提供を目指しました。現在のファストフードの考え方が、すでに江戸時代から

あったのです。茶碗むしに蒸寿しを添えた「夫婦むし」も当時から今に至るまで脈々と受け継がれています。現在の社名ともなった屋号「吉宗」は、もとは「よしそう」と読んでいましたが、いつからか長崎弁の「よっそう」との呼び名で親しまれるようになり、現在に至っています。

(※1) 鎖国時代から伝わる和・洋・中華食を取り入れた長崎の郷土料理

(※2) 酢飯を蒸し、アナゴの蒲焼き、魚のおぼろ、卵焼きを乗せた料理

## 事業拡大の秘訣は出前 卓袱料理や角煮も提供

当社が茶碗むしの出前を始めるようになったのは2代目大造と3代目宗次(むねじ)が現在の浜町本店を建築した頃のことです。薪を燃料にしていた竈(かまど)に替えてドイツ製の大型石炭ボイラーを購入し、一度に大量に調理できるようになったことから、店内での提供だけにとどまらず、出前もするようになりました。勢いよく煙を上げる「吉宗煙突」が当時の長崎の新名物となり、常時10〜15台の自転車部隊が長崎市内を縦横無尽に走り回っていたそうです。

終戦直後は、材料不足もあって一時休業に追い込まれましたが、3代目は復員した4代目

2 1



3





吉田社長

順彦と力を合わせて吉宗を再建し、引地町（現・興善町）に社宅と寮を建設し、出前用に4輪自動車を導入することで、遠距離のお客様にも提供できるようになりました。さらに浜町本店にお土産販売所を新設し、中町に新商品の開発拠点となる調理センターを設置しました。古くから長崎の郷土料理として知られる卓袱料理に独自の工夫を施して提供を開始したのです。

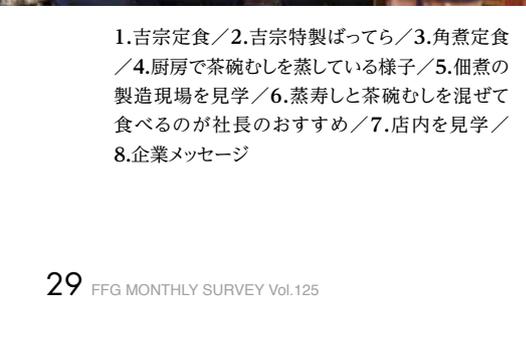
多大な功績を残した4代目でしたが、58歳という若さで急逝したため、妻の久子が5代目を継ぎ、角煮を贈答用として売り出した他、浜町本店横の観光通り沿いにお持ち帰り専門店を開設するなど手腕を發揮しました。1997年に私の父・徹が6代目に就任し、

長崎駅前アミュープラザにお持ち帰り専門店を新設し、冷凍茶碗むしの販売も開始しました。

### ブランドを守って収益を安定 大規模改修でも評価されることに

私は長崎市内で生まれ育ち、若い頃は家業を継ぐという意識はなく、貿易の仕事に憧れていたことから専門学科のある拓殖大学に進学しました。しかし当時経営にあたっていた父母から卒業するとすぐに帰郷するように請われ、当社で働くことになりました。

はじめの2年間は調理場で働き、熟練の調理師に当社の味を徹底的に仕込まれました。厳しい指導もあつてこの時の経験が現在でも味を変えることなくお客様に提供できていることに繋がっています。その後、取締役として本格的に経営に携わることになりましたが、父は職人気質で経営面に口を出さなかつたので、実務は私、母が経理面を担当し、まずは収益の安定のために力を注ぎました。茶碗むしは季節や景気によって売り上げが大きく変動します。この波に対応するために計画性を重視し、作業効率や人員配置を細かく見直しました。私自身、経営についての知識は乏しかったことから、経営に関する



1. 吉宗定食 / 2. 吉宗特製ばつら / 3. 角煮定食
4. 厨房で茶碗むしを蒸している様子 / 5. 佃煮の製造現場を見学
6. 蒸寿しと茶碗むしを混ぜて食べるのが社長のおすすめ / 7. 店内を見学
8. 企業メッセージ



前列左から吉田専務、吉田社長、森頭取、松藤支店長(十八銀行)

本を読み漁り、会計士に相談しつつ4、5年かけて何とか安定経営が続く仕組みを作りあげました。

当時、社内では時代の流れもあって薄利多売で売り上げを伸ばす方が収益向上の早道という意見もありましたが、「吉宗」というブランドイメージが低下すると感じた私はあえてその意見を拒んで、価格ではなく「吉宗」の味に魅力を感じていただけのお客様を大切にするという方針を貫き、結果的にそれが収益の向上という良い結果に繋がりました。今でもその時の方針は変えることなく続けています。そして吉宗とともに歩みを進め、私は2016年に35歳で7代目に就任しました。

2017年度には長崎青年会議所の理事長を務め、組織のあり方、組織を動かすためのリーダーシップはどうあるべきかなどを改めて学んだことで、今まで「吉宗」の看板を守り続けることができたと感じます。

現在の浜町本店は2012年にリニューアルしております。当時、建造から85年を経て老朽化が進み、耐震補強を含めて大規模な改修が迫られていました。古く、設計図も残っていませんでしたが、2代目から続いてきた日本家屋の風情

をそのまま残したいとの強い思いがありましたので、工事をしながら細かい図面を引くという手探り状態で改修を進めました。吉宗の歴史を感じていただくため、基本的なレイアウトは変えませんでした。改築前よりゆったりした空間にするため2階フロアにテーブル席を新設し、2階廊下から中庭を望むように改修しました。歴史を残したこの改修が長崎市から評価され、『長崎市都市景観賞・奨励賞』を受賞しました。

### 『不易流行』を胸に刻み 伝承の味を未来に伝える

本店では茶碗むしをはじめ本格的な卓袱料理、ミニ卓袱、慶弔料理、角煮定食、特製ばつてらなど、多くのメニューを揃えてお客様の来店をお待ちしております。お客様の6割が地元長崎の方で、4割が観光客となっています。かつてはオフシーズンだった冬の時期も「長崎ラタンフェスティバル」で国内外から多数来店され、お寿司や天ぷらが多くのお客様に喜んでいただいています。

ネットショッピングにも力を入れており、茶碗むしはもちろん、蒸寿し、角煮などが多く出て

います。今後はインターネットやSNSによる情報発信、メディア対応も重要な経営ファクターとなることから、広報担当部署を新設しました。

将来を見据えて海外進出も視野に入れ、中国やベトナムを視察して可能性を感じているところ。一方、国内では人手不足が深刻化していることから、海外からの実習生を積極的に受け入れています。

長崎の味といえば、ちゃんぽんやカステラを思い浮かべる人が多いと思いますが、「長崎と言えは茶碗むし、茶碗むしと言えは吉宗」というイメージをこれから全国に広げていきたいと思っています。そのイメージが浸透することによって長崎を訪れていた方が増え、その方が茶碗むしを味わっていただき、長崎全体が盛り上がることに繋がると考えています。

私が最も大切にしている『不易流行』という言葉は、いつまでも変化しない本質的なものを忘れずに時代とともに変化するという意味です。長崎で育まれた伝承の味、暖簾の重みをしつかりと受け止め、創業者の茶碗むしへの変わらない思いを受け継ぎ、真摯にお客様の声に耳を傾けて、常に新しさを追い求めてまいります。

## ■ インタビューを終えて

十八銀行 取締役頭取 森 拓二郎

長崎で育まれた茶碗むしの味を、専門店として150年余にわたって伝承されるとともに、時代に応じた工夫を重ね続けることで、今では長崎を代表する老舗としての名を確立されておられます。

「長崎と言えは茶碗むし、茶碗むしと言えは吉宗」という言葉には、吉宗を通じて長崎へ多くの人に訪れて欲しいという、吉田社長の熱い思いが込められています。今後も事業の発展とともに長崎の地域経済に大いに寄与されることを期待しています。

