



福岡銀行

「創造の空間に豊かさをつくる」

まちづくりを通じて

真に価値ある住環境を。

東海^{とうかい}住宅^{かいてい}販売^{じゅうたくはんばい}株式^{かぶし}会社^{がいシャ}

代表^{だいひょう}取締役^{とくぎやく}
伏見^{ふしみ}太郎^{たろう}氏

取引店／福岡銀行 香椎支店

■会社概要

創業:1962年／設立:1969年／所在地:福岡市東区
／資本金:5,000万円／従業員:12名／事業内容:
不動産の売買・賃貸・仲介・管理、都市計画・地域
開発に関する企画・設計、事業計画の策定、建築
請負工事・販売・賃貸および管理ならびに土地の
造成および販売／グループ企業:東海建設株式会社

会社ホームページは
こちらどうぞ！





福岡市東区千早「THE LINDOS(ザ・リンドス)」パティオ
(左から伏見社長、柴戸頭取)

創業のきっかけは ようやく建てた自宅の売却

先代である父・秀夫ひでおが博多区住吉で当社を創業したのは昭和37年。福岡ではまだ不動産業者、とりわけ建売住宅の事業者は、ほとんどいなかった時期です。太平洋戦争の終戦を17歳で迎え、家庭環境に恵まれなかった父は、糊口を凌ぐためにさまざまな仕事を転々としてきました。

終戦直後は、那の津にあった博多検疫所で中国東北部や朝鮮半島からの引き揚げ者の検疫業務に携わったほか、印刷業、製パン業、変わったところでは、自転車のタイヤに使うゴムの製造・販売を行ったそうです。当時、その生産に必要な機械を買う資金もありません。耐久性のあるタイヤを製造するための「加硫」という工程を行う製造装置を整えられず、販売先から瞬く間に苦情が届いたとか。様々な経験と苦勞を重ねた父は、30歳を過ぎた頃に香椎に土地を求め、伝手ついでを頼りに大工さんに依頼して、ついに念願かなって自宅を

建設しました。ところが、完成したそばから、その家を気に入った知人から「売ってくれんか」とせがまれ、売ってしまったそうです。自宅の売却という思いも寄らない経緯で不動産業の一端を経験したことで、それまでの商売とは桁違いの醍醐味を知り、これからは住宅販売を手掛ける事業を経営しようと思いを固めました。そこから父は今でいう宅建士の資格を取り、実務でわからない点を解消するために不動産の学校にも通ったと聞いています。

顧客視点の住宅設計と 独自の工法で業績アップ

創業から7年後の1969年に東海住宅販売を設立しました。社名の東海は東海地方の意味はありません。父が夢に見た洋上の彼方に昇る朝日の夢に由来するもので、「東海の旭日のように不滅であれ」という思いが込められています。

本格的に建売住宅の販売に参入した当社は、柱間の距離を基準にした「新間しんげん（江戸間えどま）



5



3 1



4 2



伏見社長

ともいう)「モジュールで住宅を建てる会社が大多数だった時代に、畳の寸法を基準とする「本間(京間ともいう)」を手掛け、同じ六畳間でも部屋の面積がより広い「伝統の本間造りの家」をキャッチフレーズに掲げ評判となりました。

そのほかにも、当時流行りの間取りだった二間続きの和室の仕切りに、床の間・押入れが一体となった可動式の間仕切り壁を考案したり、当時珍しかった地下室のある建売住宅を

販売する等、先代はなかなかのアイデアマンぶりを発揮。さらには、北米では主流であったツーバイフォー工法(木造枠組壁工法)を福岡で比較的早い段階で採用しています。これは、職人の熟練度による仕上がりや耐久性に差が出やすい従来工法に対する工夫のひとつでした。

時流に乗らず実需にこだわった 正しかった先代の判断

そのようにして順調に業績を伸ばしていた当社ですが、世間がバブル景気に沸いた1980年代後半、いわゆるバブル崩壊よりも一足早く転機を迎えます。同業他社の多くが、金融緩和、資産インフレの恩恵を受け、瞬く間に売上規模、資産規模を時勢に乗って進捗させる中、実需にこだわった当社は、急激な地価の高騰によって事業用地の仕入れで苦戦し、売り上げが立たず一時赤字に陥り、その後、不動産向け融資に対して総量規制の影響をもちに受け、まさに「泣きつ面に蜂」。



10 8



6



9



7

1.2.3.「THE LINDOS(ザ・リンドス)」パティオ、回廊、外観／4.5.福岡市東区千早「LINN GROVE(リングローブ)」／6.福岡市東区千早「LINDES(リンデス)」／7.「箱崎パルク」／8.9.一戸建て住宅コートヴィレッジ海ノ中道Ⅲ「桐の家」／10.企業メッセージ



本社内ミーティングルームにて(最前列左から山崎常務、伏見社長、柴戸頭取、黒崎支店長(福岡銀行))

この時はまだ私は、当社の社員ではなかったものの、他社の成長を羨ましく感じ、停滞する当社の営業姿勢について失望を感じていたものです。しかし、不動産業界、強いては社会全体の浮かれた風潮が後の「失われた30年」の序章であることを考えると、当時の判断が間違っていないのだと今更ながら気付かされます。父は博多で育ち、気は短い方でしたが、生まれは新潟なので忍耐力、粘り強さがどこかに内在されていたのかもしれませんが。

私が当社に入社したのは二十代半ば。先行き不透明な中、資金難と人材不足にあえぐ忍耐の時代。新機軸としてマンション開発に乗り出そうとしているときでした。大手企業であれば複数の部門に跨がって進められるプロジェクトを、資金調達から始まり、土地の仕入れ、商品企画、設計打ち合わせ、ゼネコンへの発注、マーケティングリサーチ、広告展開などの販売戦略に到るまで、一連の仕事を任せてもらえたのは、大変な難しいことでした。不動産開発に関する経験はすべて、現任訓練(OJT)で学びました。

分譲事業に限って言えば、バブル崩壊後の地価ならびに建築費の大幅な下落と金利の低下によって、私が入社しての数年間は事業環境が圧倒的に良かった時期ですが、なにぶん何の経験もなく、未熟な自分はお客様をはじめ取引先様、社員のみなさんにはずいぶん迷惑を掛けたと思います。しかしその反面、内外でしっかりとした関係性を構築する好機を得られたと思います。

所有不動産の証券化と財務改革 転機となった千早地区の土地取得

その後、分譲マンション、建売住宅の開発の傍ら、持続可能な事業の構築を目指して自社所有賃貸マンションの開発と不動産管理にも力を注ぐようになりました。企業としての基盤を強固にしたい一心で取り組みましたが、固定資産が増加するに従い、住宅販売会社としては売上規模に対して借入れの比率が大きくなるのが課題と考えるようになりました。そこで2006年には、①バランスシートの

圧縮、②負債の削減と自社事業領域の拡大、③事業ごとの透明性の向上を目的として、所有する賃貸マンション5棟を資産流動化法上の特別目的会社「リンプロパティファンド」へ売却。抜本的財務解決・刷新に踏み切ったが転機となったのか、その2年後のリーマンショックによる金融情勢の激変で千早の区画整理地内の入札が行われた結果、まとまった土地の取得ができたのは幸運でした。

街とともに歩む事業に大切なのは 「遠慮なければ近憂あり」の精神

論語にある「遠慮なければ近憂あり」が私の座右の銘。最近よくSDGs＝持続可能な開発目標という言葉が耳にしますが、今私たちにできることは、真に価値ある住環境の創造を通して街づくりに貢献していくこと。街づくりという循環型ビジネスに関わるには、目の先の得にとらわれることなく、長い目で地域の将来を捉える姿勢が大事だと、事あるごとに自らを戒めています。

■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役頭取 柴戸 隆成



福岡市に建売住宅の事業者がまだ少なかった時代に、いち早く不動産ビジネスの可能性に着目して創業されて以来、独自の取り組みによって戸建て住宅の建売販売からマンション販売、リフォーム事業、さらには自社ビルの運営へと、着実に事業領域を拡げてこられました。

現在では、不動産開発販売、不動産管理運営、不動産仲介コンサルティングを総合的に手掛けて、おもに千早地区の街づくりに貢献しておられます。これからも地域発展のために力を尽くされることを願っています。



 熊本銀行

兄弟経営で目指すは
産業界のスクラムハーフ。

株式会社
オジックテクノロジーズ

代表取締役社長

かなもり しゅういち
金森秀一氏

取引店／熊本銀行 本店営業部

■会社概要

創業:1947年／設立:1967年／所在地:熊本市
西区／資本金:2,300万円／従業員:126名／
事業内容:ケミカル技術の研究開発・製造、パワー
半導体部品(自動車のHV・EV用デバイス、高速
鉄道用デバイス、太陽光・風力発電)、半導体製造
装置部品、精密電鍍部品(インクジェット、精密電子
測定器、医療用デバイス)、サクラン抽出(高分子
多糖体)／事業拠点:(本社及び上熊本工場)熊本市西区(合志工場)
熊本県合志市

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





合志工場前(左から金森社長、野村頭取)

90年代のピンチとチャンスが 現在の経営基盤を作る

1947年創業の当社を私が承継したのは1989年でした。創業社長である義父・緒方^{おがた}尚^{たかし}の急逝という非常事態での承継でした。カリスマ性で組織を牽引してきた創業社長の抜けた穴は大きく、組織求心力創生のため社員の考え方の根幹となる基本理念づくりにまず着手しました。私は1980年松下電器産業株式会社(現パナソニック株式会社)に入社し、そこで産業人として多くの事を学びました。入社して一年間は主に研修で製造、設計の基礎、松下幸之助の様々な経営判断など学び、研修後は大学大学院で熱工学を専攻していましたのでエアコンのコンプレッサー事業部に配属され、生産技術、設計開発など7年間で貴重な経験をしました。その中で社員のベクトルを合わせているのが、松下幸之助が作った松下電器の綱領・信条・七精神であることも実感していました。これに値するものとして先代社長から学んだものや私の考えに幸之助の教えも加えて基本理念を作成しました。92年には創業45周年を機に社名の英文字表記の頭文字をロゴマークOGICとし、それを8(O)G(

Intelligent Communicationと意味づけ、コーポレートカラーも定め会社のイメージに見える化を図りました。事業の方はメモリー用半導体リードフレーム(LF)の表面処理が9割近くを占めていました。事業の偏りに危機感を持った私は、半導体製造装置部品やパワー半導体用セラミック基板のビジネスなど多角化を図りました。実際95年を過ぎると日本の半導体メモリーは急速に収束し2002年には当社のLFビジネスはゼロになりましたが多角化で危機を回避できました。企業経営は市場の変化を見ながらポートフォリオバランスを考えていくことが重要だと痛感しています。

また総務・財務担当部長のリタイアが近づいてきた1996年には肥後銀行の大阪支店長代理をしていた金森大次郎(実弟)が入社します。今では総務・財務だけでなく営業や産学官連携など専務として活躍してもらっています。1996年は兄弟経営がスタートした年でもありました。

リーマンショックが社風改革の ボトムアップの起爆剤に

事業は順調に推移し、2007年には創業



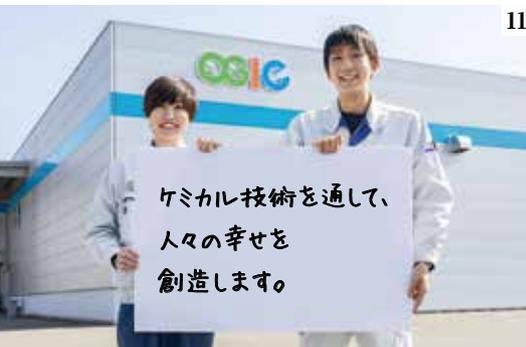


金森社長

60周年を機にロゴマークOGICを取り入れた新社名「株式会社オジックテクノロジーズ」とし、セミコンテックパークに合志事業所を開設しました。さらに経済産業省からは「元氣なモノ作り中小企業300社2007年版」に選ばれ、還暦の節目を充実した形で迎えることができました。

しかしそれも束の間、2008年9月にはリーマンショックが発生し、2009年1月の売上は前年の半分にまで落ち込みます。世界的景気低迷の中、マインドリセットしたのは社内風土改革のCI活動でした。景気低迷期に売上回復していくためにはお客様から選んでいただくことが必要。お客様にOGICファンになってもらうためには信頼が不可欠。お客様からの信頼を得るためには「社員の品位・品格を向上

させる必要がある」という結論が社員たちの議論から導き出されました。その実現のために、ソーシャルマナー、ビジネスマナー、プレゼンマナーに関する社内勉強会を実施し標準化するワーキンググループを発足。毎年メンバーを替えながら、20代、30代の社員を中心とした、会社をより良くするためのCI活動は「Seeekai活動」と進化し継続しています。「改善」を「見せる化」という意味で2012年にスタートした「Seeekai活動」はその後、より一層「いいね」となるよう「e」を増やした名称に進化しました。その後も情報発信、社内緑化、挨拶運動、地域清掃、地域交通安全活動などに取り組んでいます。社内風土改革の過程では、「働きやすさと向学心の向上」にも力を注いでいます。有給休暇の増加を図るとともに、奨学金サポート、大学院進学の学費支援などの制度を施行。これらの取り組みが認められ、約400社ある「熊本県ブライト企業」のなかから年間8社のみが選出される「くまもとブライト企業賞」を受賞しました。このように社風改革はトップダウンからボトムアップに変わっていきました。業績はこのような社員の頑張りと省エネ対応のパワー半導体の急速な回復で2009年12月には元に戻すことができました。



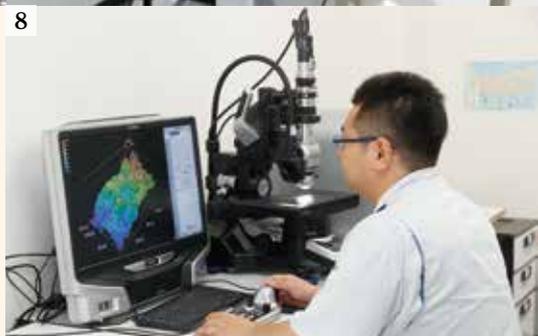
11 9



7

1.対談風景/2.工場見学風景/3.半導体関連の製品へめっき処理を行う/4.クリーンルームで製品検査を行う/5.製品は真空パックされ出荷される/6.実験ルーム。いろいろな素材にめっき加工を行う/7.医療分野への展開も期待される精密電鍍技術/8.素材表面の3D解析を行う/9.ソーラーパネルでOGICと表した合志事業所/10. Seeekai活動から生まれたマスコットキャラ・OGICナイト/11.企業メッセージ

10



8



左から金森元気常務、金森大次郎専務、金森秀一社長、野村頭取、坂本常務(熊本銀行、前・本店営業部長)、金森雄気部長

ケミカル技術で九州を活性化し 顧客の世界展開を支える

2010年にはバイオ分野では、地元のベンチャー企業とのコラボレーションで、九州の一部のみに生息するスイゼンジノリからヒアルロン酸の5倍の保水力をもつ物質「サクラン」を抽出する事業を始めました。今では保水性・吸水性の高さや抗炎症作用などの効果が注目され、衣料メーカーや化粧品メーカーによって高機能製品として製品化されています。本事業で2018年には「地域未来牽引事業」の認定も頂きました。また経済産業省の補助を受けて精密電鑄技術を開発し、大手企業との連携によりマイクロピエゾに圧力室を形成するビジネスに展開し、2013年にもものづくり日本大賞の九州経済産業局長賞を受賞します。現在は医療分野に展開し、がん細胞を選択的に捕捉できる医療用マイクロフィルターを精密電鑄技術によって開発中です。これは経済産業省の戦略的基盤技術高度化支援事業の一環で、熊本大学医学部・工学部と共同研究を行っています。加えて2013年にパワー半導体用基板の需要が増加し、合志事業所にアクア工場を増設しました。

また2013年には大手工業用薬品メーカーの研究所を経て金森元氣(長男)が入社し、現在は常務として技術本部をまとめています。2015年に税理士事務所や商社を経て金森雄気(次男)が入社し取締役総務部長として人事、採用、会計など幅広く活動しています。第三世代の兄弟経営が助走し始めました。

エディ・ジョーンズの マネージメントに学ぶ 閉塞の時代の戦略

2016年の熊本地震の時は上熊本本社は合志事業所も大きな被害を受けましたが、半導体も自動車もサプライチェーンを早期回復するため顧客の手厚いサポートと社員の日々変わる状況への適確な対応で二週間で回復することができました。危機はその後も続き米中貿易戦争そしてコロナウイルスです。今も続くコロナ禍は人とモノの動きを世界同時に停止させ、需要を蒸発させると共に超デジタル社会へのパラダイムシフトを急速に進めました。そこにカーボンニュートラルとサステイナビリティ社会への動きも加速し始めました。この

厳しい環境に対応する能力を企業経営者には問われています。

私は学生、社会人とラグビーをやっていました。ワールドカップ(WC)の日本の活躍に歡喜しましたが、その基礎を作ったのは2012年にヘッドコーチに就任したエディ・ジョーンズです。WC通算1勝21敗2分と絶望する日本に日本の特徴を生かす戦略を示して鼓舞し、目標を明確に画き具体的に努力する重要性を説き、世界一過酷な練習を課しました。それが南アフリカを破る快挙に繋がります。現在必要なのはエディ・ジョーンズのようなマネージメントだと思います。需要創造に繋がる自分たちが活躍できる分野を見出し目標設定し、その到達の道筋を明確に示し社員のベクトルを合わせるとともに達成のための強化プログラムをそれぞれに課し、個々の能力を上げ難題解決の突破力をつけていきたいと思っています。

私のポジションはスクラムハーフ(SH)でした。小さな戦術者の異名を持つSHは大柄な選手の中で小兵ながら司令塔として周りの状況や流れを広い視野で観察し、素早くパスやキックを繰り出し、ゲームメイキングしていきます。OGICは産業界のSHを目指したいと思っています。

■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 野村 俊巳



戦後まもない時期に創業され、その後の技術革新とともに業容を拡大・発展され、現在では機能性表面処理分野だけでなく、微細加工やバイオテクノロジー部門への進出を果たされています。

前出の「くまもとプライト企業賞」受賞の他にも、2007年の「元気なものづくり中小企業300社」を始め、「熊本県リーディング企業」などにも選出されるなど、数多くの表彰を受けておられます。

これからも地域での存在感を示しつつ、さまざまな研究機関との共同開発にも注力され、常に新しい挑戦を続けられることを願っています。



JS 十八親和銀行

人と人の心を繋ぐ

冠婚葬祭のサポートで

あなたの一生に寄り添う。

株式会社メモリード

代表取締役社長

よしだまさのり

吉田昌敬氏

取引店／十八親和銀行 本店営業部

十八親和銀行 長崎営業部

福岡銀行 本店営業部

■会社概要

設立:1969年／所在地:長崎県長崎市／資本金:6億5,000万円(メモリードグループ長崎法人単体)／従業員:1,400名(メモリードグループ長崎法人単体)／事業内容:婚礼事業・リゾートウェディング、ホテル・レストラン事業、貸衣装・レンタルブティック、写真スタジオ、葬祭事業・生花・遺品整理、保険事業、ネット事業、通信販売事業、製菓事業、旅行事業、設計・リフォーム事業、自動車関連事業 他／他メモリードグループ主幹法人:株式会社メモリード宮崎、株式会社メモリード(群馬)、株式会社メモリード東京

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





「ガーデンテラス長崎ホテル&リゾート」
(左から吉田社長、森頭取)

「買う時代」から「借りる時代」へ 時代の流れを的確に読み取る

当社は1969年に創業者であり私の父でもある吉田茂視^{しげみ}がメモリードの前身である「株式会社長崎冠婚葬祭互助センター」を立ち上げたところから始まります。しかし、全ての始まりは、さらに遡ること数年。父が福岡で過ごした大学時代から始まっていたようです。「これからは所有からリースの時代になる」という新聞記事を読んだ父は、時代の流れを正確に読み、大学の仲間と共に花嫁衣裳のリースを始めました。高度経済成長の中で、まだ貧しさが残る時代に衣裳を自前で準備するのは大変です。父は「互助会」という組織を立ち上げ、将来の花嫁衣裳を借りるため毎月積み立てをしてもらう仕組みを作りました。これがヒットし、1年間で会員1万人を獲得するまでに至ったそうです。しかし、徐々に周囲との考え方の違いがでて、最終的にこの会社から手を引き、志を同じくする6名と新天地を求め、各地へ足を運んだそうです。そして、父の故郷である北九州の門司と似ている長崎に運命を感じ、新天地を長崎に決めたと聞いています。

当時の長崎は、結婚式が中華料理店で行わ

れるのが主流で、花嫁衣裳は美容室から借りるか個人で購入していました。そこで、父は当社を設立し、福岡で培った互助会の仕組みを導入。結婚式を挙げる皆様が安心して衣裳を借りられるところが、大変喜ばれたそうです。

しかし、創業当初は資金繰りが厳しかったようで、他に小売店を経営し、その売上で互助会を継続させていたようです。そうした苦勞の甲斐あって、設立から5年後の1974年には当社初の結婚式場「諫早玉姫殿」をオープンさせました。この式場は、従来のものと異なり、料理や演出、婚礼衣裳の種類などへのこだわりが、お客様に大変喜ばれたといいます。

長崎での実績を足掛かりに1977年には関東地区に進出。東京本部を開設した後、ご縁をいただき前橋、高崎など事業エリアを拡大し、支社を開設しながら各地にブライダルハウスを展開していきました。

新聞社社主への直談判を経て 披露宴の地域トレンド創出

一方、本拠地の長崎では、諫早、佐世保に結婚式場を構えた頃、「長崎新聞社が長崎市の中心部に新築移転して結婚式場を併設する」と



5



3 1



6



4 2





吉田社長

いう情報を入手します。当社は創業地である長崎市内にもいつかは結婚式場を持つという目標を掲げていましたので、その運営を任せてもらうべく、父は当時ヤクルト本社の社長であり長崎新聞社の社主も務めていた松園尚巳氏まつのひさみへ直談判。4時間に及ぶ交渉の末、熱意を買われて仮契約を結び、保証金支払いのために10億円もの融資を受けたそうです。こうして1980年に長崎新聞文化ホール結婚式場がオープンすると、モダンな印象の結婚式場は長崎市民の話題となり、瞬く間に地域の若い世代が憧れる人気の式場となったのです。

1981年には、「互助センター」という社名のネーミングが全国に存在しており、関連事業を展開するうえでも不都合となるため、社名を「メモリード」へ変更。新社名は造語で「メモリ

アル(記念・儀式・儀礼)をリード(導く・取り仕切る)する」という意味が込められています。

その後、80年代から90年代にかけて、群馬、宮崎、福岡など活動エリアが拡大し、各地で主幹法人が設立されます。そして1997年、念願の自社ホテル「長崎ロイヤルチェスターホテル」がオープン。長崎新聞文化ホールで培ったノウハウとホスピタリティは、同ホテルの運営に活かされ、皆様に大変喜んでいただけるものになりました。

別れの時も安心して お見送りができるように

時代が21世紀へと移った2001年、「葬儀革命」のキャッチフレーズを掲げた当社は、それまで葬儀においてタブー視されてきた3点で改革を打ち出しました。女性専門スタッフのきめ細かなサービスを提供する「サービス革命」、ホテル同様の控え室を備えた24時間対応型の施設が利用できる「施設革命」、明朗でお得な料金設定を前提とする「料金革命」は、遺族の方々の共感を得て大きな反響を呼びました。

2006年には、料理代からお寺のお布施まで葬儀の際に必要な手出しによる喪家の負担を軽減するため、保険事業に参画。少額



11 9



10



7



8



1.対談風景／2.3.4.「ガーデンテラス長崎ホテル&リゾート」施設見学／5.6.「メモリード典礼会館」施設見学／7.ガーデンテラス福岡ホテル&リゾート／8.大橋メモリードホール／9.メモリード典礼会館／10.長崎ロイヤルチェスターホテル／11.企業メッセージ



「ガーデンテラス長崎ホテル&リゾート」チャペルにて(前列左2人目から、福田専務、吉田社長、森頭取、小佐々本店営業部長(十八親和銀行))

短期保険を専門に扱う「株式会社メモリード・ライフ」を設立して、葬儀保険に特化した保険サービスをスタートさせました。89歳になるまで加入できる、翌日に保険金が入る、といった従来の保険になかった特徴が目され好評です。保険事業は今後、当社の事業における大きな柱へと成長させたいと考えています。

自然・景観・建築アート 全てがきれいに調和した ブランドホテルを建設

次に当社が注力したのは、ホテル事業の拡大でした。その起点となったのが、2009年に誕生した「ガーデンテラス長崎ホテル&リゾート」。専用の結婚式場は結婚式以外に足を運ぶ機会がないため、式場をホテルへと転換し、婚礼以外にも法事、宴会といった需要を取り込むのが、ホテル事業に対する取り組みのねらいです。

特に、同ホテルの建設は、それまで当社で通販事業を手掛けていた私が、経営者へと成長するうえで貴重な経験を得る機会となった思い出深い事業でもあります。創業40周年を記念した一大プロジェクトで、世界的建築家である隈研吾氏くまいけんごに設計を依頼しての事業は、絶対に

失敗できないものでした。プロジェクトリーダーを務めた私にとって初めて尽くしで不安なスタートでしたが、建設地である稲佐山中腹からの眺めの素晴らしさに事業の成功を確信した瞬間の気持ちは、今も鮮明に心に刻まれています。

土地の購入から6年の歳月をかけて完成した同施設は、海外にも引けを取らない高級リゾート感が味わえるのが自慢。自然溢れる山々の中から長崎の絶景を一望でき、こだわりつくり料理の数々とゆったりくつろげる客室やラウンジは全て、包み込まれるような優しさが漂う造りとなっています。同ホテルは、それまでとは異なる客層が取り込める施設となり、当社の展開するガーデンテラスブランドが宮崎、佐賀、福岡へと拡がる契機にもなりました。

コロナ禍を機に改革 より深く人を思う企業へ

昨今では新型コロナの影響で、婚礼・ホテル事業が共に大きく落ち込みをみせています。特に婚礼事業の売上は8割近く下落した時期もあり、当社も様々な点で転換を余儀なくされました。しかし、それを一つの好機と捉え、特に葬祭事業の改革と強化に取り組んでいます。婚礼担当者

を葬祭部門へ人材配置することで、婚礼での目線を葬祭事業に取り入れたサービス・経費などの見直しが可能となり、お客様のご要望に沿う選択肢を増やす努力を行った結果、顧客満足度が向上。納得のうえで高価格帯のサービスメニューを選択していただけるようになってきています。今後も部門間の垣根を越えて働くことで、一つの視点に捉われることなく、自ら考え、お客様のライフステージにおけるトータルサポートが可能な人材育成を目指していきたいと考えています。

社是である「会員の利益を守る」・「社会奉仕」・「社員の生活向上」は全ての人の幸せを願うものです。当社は冠婚葬祭事業です。人の一生で記憶に残るセレモニーのお手伝いをさせていただいています。そんな大切な日を任されるからこそ、お客様のことを思い、従業員を思いやる、人を大切にすることを大事にし、感謝の心を忘れない。そのためには、よりいっそう人をお慮なければなりません。今後も、その思いに磨きをかけ、婚礼・葬祭・ホテル事業で全ての人を感動させるサービスの提供を行い、より身近な企業となれるようにグループ一同頑張りたいと思います。そして、地域の皆様にとつてなくてはならない存在となるためにも日々邁進していききたいと思います。

■ インタビューを終えて

十八親和銀行 取締役頭取 森 拓二郎



今から半世紀前に「買う時代」から「借りる時代」への変化をいち早く捉えて長崎で創業された後、長崎新聞文化ホール結婚式場の運営を通じて時代の流れに乗り、従来とは異なる結婚式場を各地に誕生させてこられました。

葬祭事業においても業界の常識にとらわれない改革を打ち出し、さらには本格的なホテル事業へも進出。保険事業を始めとするその他の各事業にも、精力的に取り組まれておられます。九州および関東エリアで幅広く事業を展開されるメモリードグループのますますの発展を期待しています。