



 福岡銀行

フリーユニットバスで

快適な住生活空間を生み出し続ける。

株式会社 小笠原 おがさわら

代表取締役 おがさわら  
小笠原 正行氏 まさゆき

取引店／福岡銀行 筑紫通支店

#### ■会社概要

創業:1822年／設立:1981年／所在地:福岡市博多区／資本金:2,000万円／従業員:102名(2023年4月現在)／事業内容:フリーユニットバスの設計・製造・施工、住宅設備機器卸売及、建設工事業、管工事業、オリジナル商品の開発・販売、リフォーム事業／営業所:札幌、東京、名古屋、大阪、広島、鹿島、久留米、沖縄

会社ホームページは  
こちらからどうぞ!







本社玄関前(左から小笠原社長、五島頭取)



## ルーツは創業200年の菓子店 菓子材料をヒントに建材販売へ

オーダーメイドのユニットバスを主力事業とした当社の起源は、江戸時代末期の1822年に佐賀県鹿島市で創業した飴製造販売会社（現・小笠原商店）です。小笠原商店は昨年、創業200周年を迎え、7代目が継承しており、当社の本家となります。

現在の事業を創業した私の父・小笠原平吾は、戦時中の1943年に久留米第48連隊に入隊し、ビルマ（現・ミャンマー）の激戦地にて九死に一生の大けがを負いながらも、1946年に復員し、小笠原商店の飴おこし事業を手伝っていました。

しかし、菓子の製造販売は、2月と8月は売り上げが落ち込み、業績が安定しないという悩みを抱えていました。それでも原材料の一つである天草てんくさを使った、ところ天を販売するなど、なんとか売り上げを伸ばす工夫をしていました。そのような中で、顧客の一人であった左官業の方から「左官の材料を扱ってほしい」と話が飛び込んできました。実は、ところ天の原料である天草てんくさやふのり、貝灰かいはいなどは混ぜ合わせると良質の漆喰しっくいになることから、その左官材料を販売するようになったのです。

この左官材料の評判が良かったことから、

1951年に別会社として、株式会社小笠原商店を設立しました。設立時には左官材料の他にも、顧客からの要望でセメント販売も開始。父はセメントの仕入れのために、自ら小倉港までオートバイで往復し、仕入れたセメントを鹿島市に近い白石港まで運んできていました。その仕事ぶりをお客様から認めていただき、そこから新たな注文が生まれ、確かな信頼を得たことで、建材販売から住宅機器販売にまで展開してきました。そして現在のフリーサイズ・フリーデザインオリジナルユニットバスであるフリーユニットバスメーカーへと事業を拡大していく足掛かりになっていったのです。

## 福岡を拠点に事業拡大 オーダーメイドのユニットバスに挑戦！

1969年、「小笠原建材株式会社」と社名変更した翌年、1970年10月に福岡支店を開設しました。これを機に福岡を拠点に事業を拡大していきました。1981年6月に、福岡支店が分離独立し、「株式会社小笠原」が誕生します。当時の伊奈製陶株式会社（現・株式会社LIXIL）など各メーカーの浴室をはじめとした水回り製品の施工販売、さらには建築のタイル工事、トンネル内装工事なども手掛けていきました。



5



3 1



6



4 2





小笠原社長

私が入社したのがちょうどこの年です。東京にいた頃、ユニットバスが普及し始めるのを見ていたこともあり、「これからは福岡の住宅もすべてユニットバスになってくる」と確信しました。それまで、さまざまな事業にチャレンジしてきた父からも「その時代に合ったものなら、やってみろ」と了承を得て、ユニットバス事業に乗り出したのです。当時の福岡市は急激な発展とともに水洗トイレなどが普及し始め、また新しいビルやマンションが次々と建っていたこともあり、事業は順調に伸びていきました。

現在のフリーユニットバスの発想は、「システムキッチンや1cm単位で調整できるのに、なぜユニットバスはサイズの自由がきかないのか」という疑問から生まれました。私たちも日々、販売

する中でお客様からいただいた声をメーカーに伝えていたものの、大手企業ではその声をすぐ反映させるのは難しい状況があります。「それならば手間ひまがかかるオリジナル品は自分たちが手掛けよう」という思いから、自由設計かつオーダーメイドのフリーユニットバスが生まれたのです。これにより定型のユニットバスを提供するだけでなく、さまざまなお客様のニーズに応えるメーカーとして事業の裾野を広げていきました。

私たちの製品は必ず試作をした上で、現地で組み立てられるようネジの一つひとつまでセットし、仕様書をつけて提供しています。どのようなオーダーにも応えるために設計部門を強化するなど、人材育成にも力を入れてきました。

### 病院や介護施設の機能的な浴室からホテルのラグジュアリーな浴室まで

フリーユニットバスの事業を開始して販路を探していたところ、お話をいただいたのが病院や介護施設でした。病院や介護施設では、車椅子やストレッチャーがそのまま入れる広さ、介助する方の足が疲れないようなクッション性のある床材など、使い勝手や機能性が重要になります。また、在来工法とは異なり改修も容易であることが喜ばれました。



11 9



7



8



1.対談風景／2.3.4.本社内のショールームを見学／5.バリアフリーに対応した介護施設向けユニットバス／6.機械浴室タイプの介護施設向けユニットバス／7.8.ホテルに施工したスタイリッシュなユニットバス／9.マンションゲストルーム用の高級感のあるユニットバス／10.ベルスター東京のラグジュアリーな浴室を施工／11.企業メッセージ





前列左2人目から田中専務、重松会長、小笠原社長、五島頭取、関塚支店長(福岡銀行)

さらに今、私たちに引き合いが増えてきているのがホテルです。新型コロナが落ち着き始めると同時に、国内がホテル建設ラッシュとなっています。ビジネスホテルであればよりコンパクトに、また高級ホテルであれば、アーティスティックなオリジナルの浴室が求められます。また、大型のホテルであれば車椅子利用者のための浴室の設置が義務付けられており、それに対応できるユニットバスも必要になります。これらのオーダーに答えられるのが私たちのフリーユニットバスだったので。

最も新しいホテルの受注実績は、東急歌舞伎町タワーの39〜47階に2023年5月に開業した「BELLUSTAR TOKYO, A Pan Pacific Hotel(ベルスター東京)」です。ここは「天空のホテル」と呼ばれ、東京の絶景を見下ろすプライベート感覚のホテルで、浴室も非常にラグジュアリーなものとなっています。他にも、2023年9月開業で話題となっている「Kアリーナ横浜」に隣接する「ヒルトン横浜」にも当社の製品が採用されています。今や札幌から沖縄まで営業所を設置するほどになりました。これからも時代のニーズに応じたユニットバス、浴槽、シャワーユニット、洗面化粧台、システムキッチンや給湯器、空調機器、照明器具など幅広い住宅設備機器を取り扱いながら、豊かで快適な住生活空間を提供し続けたいと思っています。

## 父の思いを引き継ぎ 社会へ貢献する企業に

おかげさまで、2026年には建築資材販売事業において創業80周年を迎えます。私たちの会社がここまで成長できたのは、常に感謝の気持ちを忘れないこと、そして父の代から常に時代の先を読み、失敗を恐れずチャレンジする精神が培われてきた証ではないかと考えています。

その父からよく聞かされた言葉の一つに「受けた恩は石に刻め、かけた情けは水に流せ」があります。父は戦時中に亡くなった仲間のために1978年からミヤンマーを訪ね、慰霊碑を建立しました。その慰霊碑を管理してくれている現地の方へのお礼にと、現地の児童に文房具やサッカーボールを贈呈し、地元の小学校校舎の新築費用も寄付するなど、社会への貢献を大切にしています。

そのミヤンマーで、日系企業による日本式ホテル「ウィシュトンホテル・ヤンゴン」(2020年2月開業)が建設されることになり、その浴室を私たちが担当できたことは、一つの恩返しになったのではないかと思います。これからも、父の遺志を継いでミヤンマーへの支援を続けていく予定です。

## 強固な事業基盤と内部体制を築き 事業をさらに「深化」させる

今後の経営方針としては、これまでの事業の柱である「新築・リフォーム部門」と「フリーユニットバス部門」の2本柱を更に深化させ、ゆるぎない事業基盤と内部体制を築いていきます。今年5月には営業体制の組織改編を行いました。営業本部を本社統括、営業所統括、東京営業部の3つに分けて情報の集中により効率・機能的な人員の配置を行っています。「新築・リフォーム部門」は、本社統括とし北部九州地区の新築・リフォーム案件の発掘、営業推進を図っていきます。「フリーユニットバス部門」では、東京営業部に営業推進グループを新たに設け、情報の収集に注力し、案件の確保に努める体制をつくりました。また、内部体制では、今期から新人事制度をスタートしました。この人事制度は、「等級制度」「評価制度」「賃金制度」の3つから成り、社員の自己成長につなげ、持続的な業績向上の実現を目的としています。

私たちの挑戦はまだ終わってはいません。時代とともに変わっていく商品ニーズを的確に捉えながら技術力、提案力をさらに「深化」させ、「二期一会」のご縁を大切に、お客様に満足いただけるものをこれからも世に送り出していきたいと思えます。

## ■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役頭取 五島 久

当社は、時代のニーズを的確に捉え、オーダーメイドのフリーユニットバスという斬新な発想と確かな技術力により、北は札幌から南は沖縄まで事業を展開されています。昨年は創業200年。大事にされている「感謝の気持ち」と「失敗を恐れずチャレンジする精神」が、これからも当社を支えていくでしょう。

そして2026年は建材販売事業開始から80年。もう一つの事業の柱である「新築・リフォーム部門」もあわせて事業は深化を続けています。豊かで快適な住生活空間の提供が、当社の更なる発展に繋がるものと期待します。







 熊本銀行

旬のビジネスを追いかけて

人にやさしい化粧品にたどり着く。

不動産事業で地域貢献にも尽力。

株式会社ピュア

代表取締役会長

さ  
さ  
い  
よ  
し  
ら  
う  
笹井芳朗氏

取引店／熊本銀行 下通支店

#### ■会社概要

創業:1983年／設立:1986年／所在地:熊本市中央区／資本金:1,500万円／従業員:11名(2023年6月現在)／事業内容:自社商品(GEL&gelクリーム、MDソープ)等化粧品の企画・開発・卸、不動産事業、太陽光発電事業

会社ホームページは  
こちらからどうぞ！







GINZA 331

2023年1月に竣工した「GINZA331bld」前にて(左から笹井会長、野村頭取)



## ハワイのハンバーガーチェーンを ヒントに事業を立ち上げる

当社の創業は1983年、現在は化粧品  
企画・開発や不動産事業、太陽光発電事業を  
主に経営していますが、起業した当初はまっ  
たく別業種でのスタートでした。

起業する前の私は、旅行会社の添乗員、今  
でいうツアー・コンダクターの仕事をしていま  
した。1970年代に仕事でハワイへ行った時、  
地元の客で賑わうハンバーガーチェーンを目に  
しました。飲食店で食事をするお客さんは、た  
いてい一人前しかオーダーしませんが、テイク  
アウトが可能ならハンバーガーなら、一人で家族  
の分まで買っていく。広い店舗がなくても商売  
ができる。これはビジネスとして非常に効率  
がいいと、私はテイクアウトができる飲食店の起  
業を思い立ちました。

日本に帰って起業を考えていることを妻に  
相談すると「日本でやるなら、おむすびのほう  
がいいのでは」と、反対することなくアドバイ  
スしてくれたのです。家族の後押しもあり、独立  
して建坪一坪に「ささや」というおむすび店を

出店。タクシー駐車場の一角でしたから、運  
手さんたちが買ってくれるうちに口コミで評判  
となって、たちまち人気店に。知り合いから  
「そんなに儲かるならやってみよう」と言われ  
るようになり、フランチャイズ展開したとこ  
ろ、こちらも順調に200店舗ほどの規模に成  
長しました。

## 先見の明で事業を展開し ヒット商品を生み出す

順調に売り上げを伸ばしていったおむすび  
店だったのですが、飲食に対する消費者の好み  
は目まぐるしく移り変わります。お弁当販売  
店が人気を集めると、おむすび店のお客さん  
はどんどんそちらへと流れていきました。

それならばと、次に乗り出したのが電話機  
のリース事業。1983年に「日本テレホン  
システム」の名称を掲げて始めました。当時  
は電電公社からNTTへの過渡期で、それま  
での、いわゆる黒電話とは異なる新しいデザ  
インの電話機が出回り始めた頃です。これも  
当初は好調ですぐに大きな利益が出ました。



5



3 1



4 2







笹井会長

1986年には、「日本システム株式会社」を設立し、電話機だけでなくファクシミリなどの通信機器の総合卸事業によって業績を伸ばしていきました。

ところが、まもなく参入事業者が増えたため、商売のうまみはすぐになくなりました。このままでは会社の成長が止まってしまうと考えた私は、従業員に特別ボーナスを支給し、「このお金で海外旅行へ行つて思いきり遊んでください。その代わり、訪れた国で流行っているビジネスを見つけてきなさい」と言つて、みんなを送り出したのです。

そして、ある社員がフランスから持ち帰った情報をもとにして始めたのがパンストの宅配

サービスです。この時の読みも見事に当たって事業は急成長。1987年に株式会社ピュアへと社名変更しました。

当時のパンスト商品はメーカー名で呼ばれるのが一般的で、商品にブランド名はありませんでした。当社では自社商品に「夢足気分」「ピュアクス」とブランド名を付けて販売。このイメージ戦略が奏功して売上は更に伸びました。

さらに、履き心地にもこだわったのも、売れ行きを押し上げた理由です。妻はもちろん、私自身も試着をしてみても徹底的に肌触りのよさを追求し、より良い素材を探しました。その結果、当時の一般的な価格より1割ほど高めの価格設定で売り出すことになりましたが、履き心地の良さが口コミで広がり、当社の商品は選ばれ続けました。

しかし、ここでも転機がやってきます。1990年代に入って「ギャル文化」がもてはやされるようになり、パンスト離れが起きたためです。自販機でパンストを売るといった話題づくりで工夫を凝らして健闘しましたが、社会的流行の大きな波には勝てませんでした。



10 8



6



7



1.対談風景／2.3.化粧品説明の様子／4.管理不動産紹介の様子／5.銀座通りに竣工された「GINZA331bld」／6.天然由来保湿成分を潤沢に使用したMDソープ(左)、オールインワンの保湿クリームGEL and gel薬用(右)／7.GEL and gelシリーズ(左からシャンプー、トリートメント、ボディソープ)／8.久木野配送センター／9.菊陽町原水に設置した太陽光パネル／10.企業メッセージ



9





自社ビル前にて。前列左4人目から笹井天社長、笹井芳朗会長、野村頭取、川本支店長(熊本銀行)

## 化粧品の役割に注目し 天然成分にこだわった商品を開発

あらゆる人気商品も流行のサービスも、せいぜい5年で売れ行きは頭打ちとなる。それまでの経験は、私にそう教えてくれました。そのため、ピークが終わった時、次にどの手でいくのかをすでに考えてあることがとても大事です。パンスト事業の手応えから、女性をターゲットにした商品やサービスは、ニーズを的確につかめれば大きな成果を得られる、と知った私は、やはり女性向けの商品でいこうと決めました。

そこで目をつけたのが化粧品です。それまでの化粧品は「欠点を隠す」効果が置かれたものが主流でした。しかし、トラブルを抱えた肌を見た目をごまかすより、肌そのものをきれいにするような化粧品の方が求められるのでは、と考えたのです。今でこそ、自然由来の成分を中心としたオーガニック化粧品など、同様のコンセプトをもつ商品は多く出回るようになりましたが、三十年近く前には、まだそのような商品はほぼ認知されていなかったと記憶しています。一年近くにわたってリサーチをかけた結果、



理想に合う化粧品を開発している企業を発見。しかし、資金繰りがうまくいかず停滞状況にあったので、約1億円を投じて開発を後押ししました。そして、1997年に当社は「GEL&gel保湿クリーム」、続いて「MDソープ」を世に送り出しました。

その後も、ヘアークレンジング、ヘアパック、ボディーソープ、パウダーファンデーションなど、いずれも天然由来成分を潤沢に配合して使い心地を飲んでいただける商品を提供し続けてきました。

5年ほど前からは息子の笹井天たかむに社長を任せており、化粧品事業は、より専門性を高めていくために、医師と協力して医療用の化粧品の開発を推し進めています。

### 不動産事業で住みやすい環境をつくり地域に貢献していく

当社の不動産事業では、駐車場経営や、賃貸マンションの管理をおこなっています。2023年1月に銀座通りに竣工した当社が管理する賃貸マンションは13階建ての鉄筋コンクリート

造りで、繁華街にあるデザイナーズマンションでありながらも、賃料を安く設定しているため、住みたいという声が後を絶たず、常に満室となっています。

不動産業界では建築材料が高騰しておりコストが増加していますが、熊本で暮らす人が生活のしやすい環境を提供することが地域貢献になるため、今後も、不動産事業を拡大していきたいと考えています。

### 多くのご縁で成長を続けてきた恩を忘れずに若手を育てていく

これまで、事業領域の拡大を続けてこれたのも、多くの人とのご縁を通じて歩んできた道のりがあったからこそです。現在は、自社の若手に限らず、他職種の人ともランチなどで積極的に交流を図り、私が学んできたノウハウを伝えるようにしています。

今後は、主力である化粧品分野の海外展開を進めながら、皆様に会社を育ててもらった恩返しのご気持ちを込めて、まちづくりによる地域貢献などに注力していくつもりです。

## ■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 野村 俊巳

海外で見かけたファストフードビジネスに触発されて、熊本で起業。おむすび販売店のフランチャイズ展開を皮切りに、通信機器の卸業、パンスト宅配事業を経て、化粧品の企画・開発へと、時代の要請に応じてビジネスの軸足を移しながら、独自の経営スタイルで成長してこられました。

コロナ禍で停滞した海外展開にも再び乗り出すとともに、熊本市の一等地に13階建てのビルを建設するなど、地域活性化にも意欲を示しておられます。今後も社業を通じて地元の発展に寄与されることを願っています。





トップに聞く!

十八親和銀行

手間を惜しまぬ姿勢で味を追求。

長崎県を中心に21店舗を展開し

地域で親しまれる回転寿司店。

若竹丸グループ

取締役会長  
山口大司氏

株式会社大山

代表取締役  
浦江芳征氏

取引店／十八親和銀行 諫早駅前支店  
十八親和銀行 諫早駅前中央支店

#### ■会社概要

設立:1997年／所在地:長崎県諫早市／資本金:5,000万円／従業員:約250名／事業内容:回転寿司店「若竹丸」の運営／店舗:長崎市5店舗、諫早市3店舗、大村市2店舗、島原市1店舗、南島原市1店舗、佐世保市2店舗、西彼杵郡2店舗、県外5店舗(佐賀県・福岡県・神奈川県)／関連会社:株式会社おおよま、株式会社若竹丸、株式会社わかたけ、株式会社S・F・J

会社ホームページは  
こちらからどうぞ!







諫早本店前(左から株式会社おおよま山口広大社長、株式会社大山浦江芳征社長、山口大司会長、山川頭取)

## 異業種から転身して

### 事業に乗り出すも波乱の幕開け

事業の始まりは1997年。私（山口会長）が39歳の時でした。当時、甥に話を持ちかけられたのをきっかけに親族三人で、既存回転寿司チェーンとのフランチャイズ契約で最初の店舗を手がけることに。それまでは病院で事務職として働いていましたので、まったくの他業種からの転身というわけです。私自身、飲食業界は未経験とはいえ、漁師町の出身で魚には慣れ親しんできた自負があり、兄が漁師をしていることもあって、何とかなるぐらいに考えていました。

ところが、蓋を開けてみると、上手く切り盛りすることが出来ず売上が上がらない。ずっと赤字続きでした。というのも、研修期間が短かったこともあり、当初は系列店からの応援があったものの、私自身が調理技術面でも経営面でも、ほぼ素人同然での見切り発車に近い状態だったため、すんなりとうまくいくはずがありません。用意した自己資金もどんどんなくなっていくばかりで、数年間は苦しい時期でした。

ただ、今にして思えば、どん底からのスタートは、幸先のよい出だしのせいで天狗になってしまうのには、かえってよかったかもしれません。店が暇な状態で時間はありましたから、自身で調理や仕入れに関して、あれこれとやってみて試行錯誤を繰り返すことができました。背水の陣の状況で「どうしたら人が集まる評判店になれるか」を必死になって考え続けた、当時の経験が土台となって、今があるのはたしかです。

### 「レーンの中に職人がいない」 思い切った店舗戦略へ

その後、何とか経営が軌道に乗るようになった頃、同業者の店舗が売りに出される話が出て来ます。本部からも「フランチャイズから脱けてもらってもかまわない」と言われたので、本当の意味で自分たちの店をもてるようになりまして。その頃には「回転寿司といえば均一価格」という時代にもなっていました。

さらに、着実に店舗を増やして15店ぐらいになったあたりで、有名大手チェーン数社の



5



3



1



6



4



2





山口大司会長

全国展開が加速。当社なりに各店の一時的な売上減を見越してはいましたが、予想を超えて打撃を受ける店舗も。その打開策の一つとして実施したのが、店舗の改装です。

2015年に新店舗とした新規店舗で、試しに、レーンの内側に寿司を握る職人を配置するレイアウトをやめて、調理と客席のスペースを完全に分離しました。当時、若い層のお客さんから「声をかけて注文するのが恥ずかしい」という声が聞こえてくるようになっており、タブレット端末によるオーダーシステムの普及もあって、従来の店舗レイアウトを見直す良いタイミングだったと思います。一年ほど様子を見、概ね好評な感触を得た後、二年かけて

全店の改修に踏み切りました。

オーダースタイルの変更は、利用者側ばかりでなく、調理を担当する者にも大きなメリットとなります。従来のやり方にくらべて接客業務から完全に解放されるため、生産効率を上げられるのです。現在では、こうした形態の回転寿司店は多くなってきましたが、当社は、地域でいち早く導入に踏み切ったと言っただけでよいでしょう。

### 評判の味を生み出すのは 手を抜かない職人仕事

もちろん、店の改装だけでは、回転寿司店としての人気は長く持続できるものではありません。飲食店としての基本である「おいしさ」へのこだわりが、まずあってこそその話です。私は長い時間をかけて、調理を担当する職人を育成する仕組みを構築してきました。今では創業当初からともに働いているベテラン職人が何人もいますから、彼らを軸に人材教育体制ができています。調理担当者の技術レベルは、他社と比較しても引けをとらない



1.対談風景／2.3.店舗見学／4.おススメメニューの紹介／5.6.試食風景／7.当社自慢の若竹丸五点盛／8.あんにこだわったオリジナル手作りスイーツ／9.10.厨房見学／11.企業メッセージ



前列左2人目から浦江芳征社長、山口大司会長、山川頭取、土井支店長(十八親和銀行)、山口広大社長

ものであると、胸を張って言えます。私が最初の店で調理を始めた頃の腕など、とてもくらべものになりませんよ(笑)。

とはいえ、画期的なやり方でおいしさを生み出しているというわけではなく、ただ「やるべきことを、手を抜かずにする」のが、うちのスタイルです。寿司ネタに合わせるシャリを例にとると、国産米を使っていますが特定のブランド米に頼っているわけではなく、数種類の米を季節に合わせてブレンドして使っています。ただし、炊き方、蒸らしのタイミングと時間、保温時の温度などに細心の注意を払って、おいしさを追求しています。もちろん、寿司酢も夏場と冬場では使う物を変えています。

時には、当社の厨房を視察で訪れる人がいますが、たいてい手間暇のかけ方に驚かれます。ある意味、他社には真似できない当社独自の強みと言えるのかもしれませんが。

近年では、サイドメニューのスイーツにも力を入れており、とくに「あんこ」は自慢の自家製です。プリンも、添加物不使用で味には自信があります。食べ物の味は、極めれば極めるほど奥深く、些細な進化はわかる人にしか



わからないところがあります。が、そういう地道な努力を五年、十年と続けるうちに、ファンが増え、地域に浸透していくものだと思います。

### 「従業員ファースト」で売上増を勝ち取る

手間暇をかけるという当社独特のやり方は、それだけ人手を必要とするということ。ですから、他社よりも多くの人材を抱えて、それぞれに自らの持ち場で頑張ってもらわないといけない。

そのために、パート、アルバイト、社員、従業員すべての待遇改善に常に努めています。報酬面はもとより、さまざまな福利厚生を通じて「従業員ファースト」の職場環境実現を目指しています。なかでも、最低年3回の4日間連続店休は、業界のなかでもあまり類のない制度かもしれません。正月、5月連休、お盆休みの時期は繁忙期ですから、一段落した時期に従業員の労をねぎらうためにスタートさせたものです。

年間の稼働日数が減っても、売上自体は前年を超える状態が続いています。これは皆の頑張りのたまものですから、営業で出た利益はあるゆる形で皆に還元したいと考えています。

### 次世代のリーダーたちに未来を託す

ここ十年近くにわたって、会社の分社化を進め、現在はグループの3社が店舗の運営会社となっています。各社のリーダーには相応の報酬と裁量を与えていますので、次の十年、二十年を自分たちの力でたくましく切り拓いていってほしいと考えています。具体的には、各社が来年いっぱいまでに新規出店する方向で動いています。

当社のような大所帯での事業形態では、大きく全国展開を目指すより、地域に密着しながら徐々に地盤を拡大していくほうがふさわしいはず。今後は佐賀、福岡、熊本と、近隣県を中心に店舗展開をおこなって、より多くの方に親しんでいただけるよう努めていきます。

## ■ インタビューを終えて

十八親和銀行 取締役頭取 山川 信彦

1997年の設立から四半世紀で、長崎県を中心に21店舗を展開。他社のフランチャイズからスタートして自社店舗の運営に乗り出し、地域の外食ニーズに応えながら、県外へも活動の場を拡げてこられました。

機械化・IT化に積極的に取り組み、生産性・効率性を追求されると同時に、人による味・品質・サービスの向上にも拘っておられ、既存の回転寿司チェーンとは一線を画す経営を実施しておられます。食を通じた地域貢献に、今後もいっそう励まれることを期待しています。

