



K 熊本銀行

創業から半世紀を超え、

人々の心を満たすサービスで
地域に必要とされる焼肉店。

有限会社 丸昌
焼肉の大昌園

代表取締役
密城英成氏
ひでなり

取引店／熊本銀行久留米支店
福岡銀行久留米営業部

■会社概要

創業:1969年／設立:1998年／所在地:福岡県
久留米市／資本金:3,000万円／従業員:485名
(2025年10月末現在、パート・アルバイト含む)／
事業内容:「焼肉の大昌園」の運営、精肉加工、
お弁当・デザート等の製造・販売、業務用食材卸／
店舗:久留米本店、文化街店、上津店、小郡津古
店、佐賀兵庫店、太宰府筑紫野店、セントラル
キッチン(久留米市)

会社ホームページは
こちらからどうぞ!





焼肉の大昌園 太宰府筑紫野店前(左から密城社長、坂本頭取)

ホルモンの小売業と 小さな食堂が大昌園のルーツ

創業から今年で56年。「大昌園」の創業者は父である密城忠信で、祖父が手がけていたホルモン焼き用の肉の配達業務を手伝ううちに、ホルモン食堂を始めたのが当店のルーツです。当初は西鉄久留米駅前でホルモンの小売業と食堂を営んでおり、1972年に店舗を現在の六ツ門町へ移し、「焼肉の大昌園」の看板を掲げて営業を開始しました。

六ツ門町の土地を取得する際には、肥後相互銀行（現・熊本銀行）からお金を借りる段取りで話が進んだものの条件面のトラブルから白紙になりかけ、銀行側の担当者がずいぶん骨を折つてくださったと聞いています。その後も銀行の方は毎日のように店を訪れてくださいっていました。当時は店舗の2階に自宅があり、まだ子どもだった私は、時々遊んでもらつたものでした。今では考えられませんが店舗の周囲は田畠ばかりで、夏になるとカエルの大合唱が聞こえてきたのを今でもよく覚えています。

後になって、出店や店舗の建て替えなど、事業の節目節目で地域の多くの方々のお世話になつたと、父から何度も聞かされました。そうした経緯から、父も当初より、恩返しのつもりで地域に親しまれる店になるよう努めてきたのだと思います。

現場社員と力を合わせて 改革を打ち出しファン層を拡大

子どもの頃から店の手伝いをしてきた一方で、「跡継ぎ」の長男である私は、学生時代までは「家業を継ぎたくない」と考えていました。親戚一同からも当然のように店を継ぐものと思われ、幼少期からそんな話ばかりされ、嫌気がさしていたところがあつたのかかもしれません。

それでも、大学を卒業する年に起きた阪神淡路大震災の復興ボランティア活動を行つたのが縁で、兵庫県の韓国料理店で修業を始めることに。専門学校などに行く道も考えたのですが、私が子どもの頃から兄のように慕う大昌園のスタッフたちのアドバイスもあり、他のお店で修業をすることになりました。「久留米へ戻るのはせめて3年ほど経験を積んでから」と思っていたのですが、本店のリニューアルの話が持ち上がった関係で、2年で戻ることに





密城社長

入社後、私は「大昌園」の新たな魅力を生み出す取り組みとして、各現場のエキスパートたちとさまざまな施策に着手しました。創業者の父は、経営に関して搖るぎない信念をもつた人でしたが、私たち「若い世代」の挑戦に対しては、厳しい言葉を投げかけつつも、大局的に温かい眼差しで見守ってくれました。たとえば、本店全面改装後に始まった店舗拡大で、店舗ごとの味のばらつきが起りやすくなる状況の対策として、頼りになるスタッフ

なりました。修業期間は短かったものの、それまで地方の焼肉店ではあまり見られなかつた繊細な料理・サービスに対する見識を多少なりとも身に付けることができ、その後の当店のメニューや運営方法の改善に役立てることができました。

とともに推し進めたのがセントラルキッチンの建設です。2005年にセントラルキッチンが完成すると、精肉を始め、タレ、キムチ、牛テールスープの仕込みを一元管理でおこなうようになり、各店舗の仕込み作業の負担は軽減。これによって、お客さまからご要望の多かつたセットメニュー、ランチメニューを充実させ、会員や女性グループなど新たなファン層の獲得につなげることができました。

また、創業以来30年間、メロンのみだったデザートに関して、セントラルキッチンにデザート室を設置し、シャーベットやアイスクリーム、そしてバースデーケーキなどの製造をスタートさせたのも、大きな転機でした。さらに2012年にはデザート部門を拡大して「ちっこおかし工房ピミル・オルペミ」を設立し、アイスクリームの自社開発に乗り出しました。ピミル・オルペミのアイスクリームは同業者にも人気が高く、現在では焼肉協会を通じて岐阜、大阪、広島、熊本など他県の焼肉店を始め、近隣の道の駅にも卸販売を展開しています。

こうした事例をきっかけに、当社の卸販売

はほかの食品にも及び、コロナ禍で飲食業界が大打撃を受けるなか、業務用卸は当社の事業の柱の一つとして成長する機会を得ました。

1. 対談風景／2.3.4.厳選されたカルビ・ロースを試食／5.焼肉店には珍しい半円形テーブル／6.宴会場は可動式パーテーションを使用しさまざまな人数に対応／7.自慢のスープを試食／8.キッチンを見学／9.左上から特上カルビ、特上ロース、チゲ、「ちっこおかし工房ピミル・オルペミ」のケーキ、アイスクリーム／10.セントラルキッチンでの作業風景／11.企業メッセージ

創業者に学んだ経営手腕と 並々ならぬ覚悟

創業者の密城忠信は、私が代表取締役に就任した2014年に他界しました。私は幼い頃から大昌園で忙しく働く両親の姿を見ていましたので、成長するにつれ、父を「経営の神様」、母を「料理の師匠」と、より実感するようになりました。とくに、自分が二代目経営者となつた今では、創業者の言動を振り返り、あらためて指針とする局面もあります。

大昌園にとって最大の危機となつた2001年のBSE騒動では、全国的に牛肉の消費が激減し、客足が戻るまで丸一年かかり、当社は深刻な事態に見舞われました。そんな時も先代は「みんなの生活がかかっているから」と、社員はもちろん、アルバイト学生の一人もクビにすることなく、覚悟をもつて私たちを導き、力強く前進を続けました。その結果、積み重ねてきた信頼と、従業員全員の努力によって、難局を乗り切ることができたのです。

また、2010年に小郡津古店をオープンさせた直後、先代は5店舗目となる佐賀兵庫店の開店に向けて手綱を緩めることなく走り続けました。その時はあまりのスピードに「もう



前列左5人目から密城社長、坂本取締役、坂口支店長(熊本銀行)

少し間隔をおいてもいいのでは」と、私は意見しましたが、後になつてそれが、政権交代による建設費および資材費の高騰を見越した判断であったことがわかり、先代の経営手腕の凄まじさを思い知りました。

時が移つて令和となつた2019年、大昌園は創業50周年を迎えたが、先代はきっと空の上から「50年やらまだひよっこたい」と、憎まれ口をきいていることと思ひます（笑）。

地域貢献への取り組みが企業の成長を後押しする

大昌園は2025年12月、6店舗目となる

太宰府筑紫野店を新たにオープンいたしまし

た。当社の出店戦略として、「王道」とされる幹線ロードサイドへの出店ではなく、どちらかといふと「一本裏道」に店を構えることで、「立地」にお金をかけず、「人」と「食材」を重視するスタイルを貫いてきました。

太宰府筑紫野店もまた、そうした観点から出発した出店ですが、このエリアの特徴の一つとして「学生街」が挙げられます。当社では、多くのアルバイト学生が店舗運営の第一線を支えています。店舗を運営していくことで必然

的に生まれる雇用は、地域の活性化とともに、人々の地元へのさらなる愛着をもたらします。

私たちは、地域とのつながりこそ私たち自身の成長を促す糧と考え、その時その時で、自分たちにできる地域貢献活動に力を注いできました。地域の子ども食堂への寄付、「コロナ禍における医療機関へのお弁当」の提供、少年サッカー大会「大昌園杯」の開催、福祉施設の方々を無料招待する「焼肉ボランティア」、被災地の復興支援、学校での料理教室など、さまざまな取り組みを通じて地域との絆を育んでいます。

食のプロフェッショナルとして 100年企業へ

「企業は100年続いて一人前」といわれますが、日本に焼肉文化が到来してまだ80年も経っていないため、焼肉店として1世紀を超えた企業はありません。当社もようやく半分の50年を超えたところで、ある意味で「第二創業期」に入ったといえます。「空腹を満たす事業」から「心を満たす事業」へ。この筑後エリアに焼肉文化を根付かせてきた叡智とノウハウをもとに、プロフェッショナル集団として100年企業となるべく挑戦を続けていきます。

■ インタビューを終えて

熊本銀行 取締役頭取 坂本 俊宏



外食産業において比較的歴史の浅い「焼肉店」というジャンルで創業半世紀を超えた事実は、企業としての長年のたゆまぬ努力を示すものです。大昌園は、佐賀牛を中心とした国産牛のみにこだわり、地場畜産業者との連携を密にしながら肥育の状況も把握。食の安全性がより厳しく問われるようになった近年、牛トレーサビリティ制度に則った仕入れをおこなって、流通経路の信用度の高さを誇っていると伺っています。当行とも約半世紀にわたるお付き合いがあり、太宰府筑紫野店のオープンもサポートさせていただきました。さらなる半世紀先の創業100年へ向けて、地域活性化の原動力となり邁進されますよう願っています。