



トップに聞く!

「お客さまの感動のために!」という  
経営理念を実現し、ウエディング業界の  
リーディングカンパニーを目指す。

アイ・ケイ・ケイ株式会社  
代表取締役社長

金子 和斗志氏

取引店 / 福岡銀行 本店営業部





▲左から金子社長、谷頭取

## 佐賀県伊万里市から全国へと 羽ばたいたウエディング事業

我が社は、1995年(平成7年)の11月、当時私が代表を務めていた株式会社アイ・ケイ・ケイ不動産(現 株式会社アイ・エス/佐賀県伊万里市)から、結婚式場とホテルの運営を引き継ぎ、誕生いたしました。ウエディング事業に取り組もうと考えたのは、自身自身が結婚式を挙げた際に、ウエディング事業はお客さまに感動を提供する事業であるとともに、収益性が高く、将来性もある事業だと感じたからです。

会社設立から5年後の2000年(平成12年)、佐賀県鳥栖市に「ウエディング&パーティーハウスベルアミー(現 ララシャンズベルアミー)」をオープンし、九州初となるゲストハウス・ウエディング形式の挙式・披露宴サービスを開始したことが、我が社の大きなターニングポイントとなりました。



▲ララシャンズベルアミー(鳥栖支店)



▲ララシャンズ博多の森(福岡支店)  
2012年9月にリニューアルしたグランヴァンパール



▲結婚式の様子



▲チャペルと披露宴会場をつなぐ緑豊かな小道



▲見学風景



▲明るい光が差し込むチャペル

その後、福岡をはじめとした九州各地、そして本州へとゲストハウス形式の式場の店舗展開を進め、事業は順調に拡大。10年(平成22年)には大阪証券取引所ジャスダック上場、12年(平成24年)には東京証券取引所市場第2部へ上場を果たし、そして今年1月には、佐賀県の企業としては27年3カ月ぶりとなる、念願だった、東京証券取引所市場第1部への指定替えを実現いたしました。これも、お客さまやこれまで支えて下さった方々のおかげと心から感謝するとともに、「今からが本番」と改めて気を引き締めているところです。

## お客さまへ感動の ハウスウエディングサービスを提供

我が社は、「地方都市に独自の設計コンセプトに基づいた婚礼施設を展開する」という店舗戦略の下、全国12都市に14の店舗を展開しております。店舗の特徴をご

紹介しますと、施設面では、「20年間勝てる施設」づくりを目標に、中長期的な視点で出店地域の商圏・ニーズを見極めた上で、地方都市のコストの有利さを活かして広大な敷地を確保し、各地域にとって最適な「オンリーワン」の施設を展開しています。

次に、商品・サービス面では、お客さまに最高の感動をご提供することによって、口コミ等でお客さまがお客さまを呼び込む好循環サイクルを構築することを目指しています。実際、我が社のララシャンス迎賓館(伊万里支店)では、挙式をご契約頂いたお客さまの内65%の方が口コミで我が社を知ってご来館頂いています。

商品・サービスの中でも特に重要な「料理」に関しても、我が社には料理の世界大会で銀メダルを受賞したシェフが複数名在籍しており、料理のブラッシュアップに努めています。また、全店舗にオープンキッチンを完備し、会場の様



▲ララシャンス迎賓館(大分支店)



▲プレジール迎賓館(宮崎支店)



▲ララシャンス迎賓館(伊万里支店)



▲オープンキッチン



▲調理スタッフ



▲デザート



▲料理

子をうかがいながら、絶妙のタイミングで料理を提供しています。更に、一部コースにおいて、世界に輝いたパティシエの辻口博啓氏ひろのぶに監修のオリジナルスイーツを全店で提供しています。そして、09年(平成21年)には、我が社のララシャンス博多の森(福岡支店)において、ホテル・婚礼業界では初となる食品安全マネジメントシステムの国際規格「ISO22000」の認証を取得し、安全・安心を徹底した美味しい料理の提供に努めています。

その他、「演出」や「写真」についても、外部のコンテストで多くの賞を受賞しているスタッフが、心を込めてサービスを提供しています。

### 感動を生み出す

### 「人財」を活かす理念経営・育成

私は、ウェディングとは「芸術の集合体」だと考えています。料理や演出、写真をはじめ、会場を彩

る花や新婦が身にまとう衣裳等、式に関わる全ての要素が有機的に結びつき、総合的な芸術作品となることで、お客さまの感動を生むことが出来るのです。そして、その芸術作品をつくり上げる上で最も重要な要素は「人財」だと思っています。そこで、我が社では、その人財を活かす為に様々な取り組みを行っています。

まずは「理念経営」の実践です。我が社では唯一無二、絶対の行動原理として、「お客さまの感動のために！」という信念を定め、それをより具体化した4項目の経営理念「誠実・信用・信頼」、「私たちはお客さまの感動のために心あたたまるパーソナルウェディングを実現します」、「私たちは、お客さまの感動のために素直な心で互いに協力し良いことは即実行します」、「私たちは、国籍・性別・年齢・経験に関係なく能力を発揮する人財に機会を与えます」を定めています。そして、この信念・経営

理念（＝理念）を全ての社員が共有することで、良い社風・強固な組織がつくられ、強い戦略・戦術を立案することが出来るようになると考え、その浸透に心血を注いでいます。具体的には、毎日の朝礼、昼礼時に15分程度をかけて全員で理念の唱和や、理念の具体的な考え方に関する発表を行っている他、月刊誌「致知」及び「理念と経営」という人間学を学ぶ冊子を用いて自主勉強会を定期的に実施しており、更に年に一度、全支店で理念研修を開催し、丸一日かけて理念の浸透に努めています。

人財の「育成」も重要課題です。社員の平均年齢は約28歳と若く、成長のポテンシャルが高い人財が揃っています。近年は、毎年多くの社員が外部のコンテストでの入賞を果たす等、人財が育ってきていることを実感しています。

その他、「働きがいのある職場づくり」にも取り組んでいます。社員に対して定期的にアンケート

を実施し、そこで出てきた様々な意見・要望を積極的に職場づくり等に反映させている他、毎日の終礼時には、社員がお互いを褒め合う機会等も設けています。

おかげさまで、我が社は九州の就職人気企業ランキングで上位の評価を頂いており、多くの優秀な人財の確保へと繋がっています。その背景には、まだまだではありませんが、人財に対する我が社の取り組みが学生の皆様に評価して頂いているのではないかと、とても有難く、そして嬉しく感じています。

### 顧客満足度日本一・世界一のウェディング企業を目指して

日本では、少子化や晩婚化が進んでおり、ウェディング市場は縮小傾向にあります。しかし、市場開拓の余地はまだ充分にあると考えられています。市場のニーズや競合環境の変化に対応する為の既存店舗のリニューアルを継続的に行いつ



▲金子社長



▲ハーバーテラスSASEBO迎賓館(佐世保支店)のチャペル



▲ララチャンス博多の森(福岡支店)に新設予定の披露宴会場



▲社員の皆様とシンボルマークのポーズで(シンボルマークは写真上部) 前列左5番目から、金子社長、谷頭取、川波本店営業部長(福岡銀行)

つ、今年11月に長崎県佐世保市に「ハーバーテラスSASEBO迎賓館」(佐世保支店)を開業予定で、来春にはララシャンス博多の森(福岡支店)に1チャペル1バンケット(披露宴会場)を増設する等、新店舗の開設を進め、10年後には国内で30店舗、売上300億円を実現させたいと考えております。また、国内のウェディング事業以外にも、新たな市場の開拓に努めています。ベトナム、インドネシア、タイ、中国等の海外での事業展開も検討しています。今年9月には佐賀県伊万里市で介護施設を開業予定です。

将来ビジョンである「お客さま満足度日本一」そして「世界一(おめでとうという祝福・ありがとうという感謝が集まり、感動の挙式・披露宴を創る)のウェディング企業」を目指して、今後も全社員一丸となって「お客さまの感動のために」何が出来るかを愚直に追求し続けて参ります。

### ◎インタビューを終えて

本日は「博多の森」の名にふさわしい、緑豊かで美しい庭園やチャペル、披露宴会場等を拝見させて頂きました。見学中には、社員の皆様の気持ちの良い挨拶や素晴らしい対応等、社長様が長年にわたって徹底してこられた「理念経営」が、確実に浸透していることを肌で感じる事が出来ました。

社員を「財」と捉える金子社長のお考えには、強く共感致します。素晴らしい「人財力」をお持ちの貴社ならば、競争が厳しいウェディング業界の中でも、今後とも成長を持続されると確信しております。



福岡銀行  
取締役頭取 谷 正明



トップに聞く!

何度でも来て頂ける店を目指し、  
 『時代の半歩先をいく店』を  
 提案し続ける。



株式会社セイ・エンタープライズ  
 代表取締役社長

こやま

小山 静貴氏

せいぎ

取引店／熊本銀行花畑支店



林頭取

現在はイタリアン・ブッフエ  
 の「ピソリーノ」を中核に

事業展開しておられますが、創業  
 のきっかけは喫茶店だったそうで  
 すね。



1978年（昭和53年）、  
 当時流行していた喫茶店

を水前寺（熊本市中央区）で始め  
 たのがスタートです。その後、82年  
 （昭和57年）には、花畑（熊本市中  
 央区）に場所を移して居酒屋を始  
 めました。この居酒屋は多くのお  
 客様にご利用頂き、福岡・鹿児島・



▲左から小山社長、林頭取

宮崎にも出店することが出来ました。こうして、事業が軌道に乗った84年(昭和59年)に、我が社の原型となった有限会社セイ・エンタープライズを設立し、その後は、素材にこだわったグルメ回転寿司や郊外型居酒屋等も出店しました。郊外型ピッツェリア(ピッツァ専門店)として「ピソリーノ」を出店するきっかけとなったのは、10年程前のナポリにおけるピッツァとの出会いでした。

**なぜ郊外にピッツェリアを出店しようと思われたのですか。**

当時私は、外食産業がサラリーマン需要(from office)からファミリー需要(from home)に移っていると感じており、「郊外」「脱アルコール飲料」ということを意識していました。そのようなときにナポリピッツァと出会い、事業化を考えたのです。事業化にあたって、「本物」にこだわりたいという思

## ピッツァ調理過程

### ①各店でこねた生地を手で延ばす



### ②具材をトッピング



▲パスタの製麺の様子



▲ビスマルク



▲社員によるナポリ修行の様子

いから社員を10名ナポリで修行させ、素材もイタリアから取り寄せるようにしました。そして、本場ナポリと同じように、小麦粉から生地を打ち、発酵させ、手で延ばし、400℃の窯で一気に焼き上げるという過程を各店舗で行い、お客様から見えるようにしました。

**調理過程が見えるというのはユニークですね。焼きの工程はお客様も特に興味深くご覧になることでしょうか。**

我が社は「もう一度来て頂く」「感動して頂く」店づくりを大切にしています。そうすることで、我が社の経営理念「ありがとうの数だけ幸せになれる」に近づいていけると思っています。そのためには、お客様の想像を超える商品やサービスをご提供することが不可欠です。しかし、大手のようにスケールメリットを活かした低価格

で驚きを与えることは、我々には出来ないため、演出や、きめ細かいサービスを大切にしていきたいと考えています。本場さながらの調理風景をご覧頂けるようにしているのは、この想いからです。文化まで感じて頂ける食をご提案すること等を通して、お客様の期待値を超える価値をご提供できるお店を目指しています。

**確かにイタリアらしさを感じられるピッツァを気軽に楽しめるのは嬉しいですね。**

イタリアらしさという面では、パスタにもこだわっています。パスタは、イタリア産の最高品質のパスタを使用しています。また、パスタは銅板の穴から生地を押し出して麺にするため、銅板の穴が徐々に大きくなり、太さに影響します。こうした麺の太さや、水質・水温・都市ガス・プロパンガス等、店舗ごとの条件に応じた茹で時



④1分で焼き上がったマルゲリータ



③職人が400℃の釜で一気に焼き上げる



▲buffete台に用意された多彩な料理



▲明太クリームパスタ



▲茄子のアラビアータ

通常のFCは、本部が施策を決定し、加盟店はそれに従って店舗運営を行うため、本部の施策によつて加盟店の業績が左右されることとなります。一方で、我が社の行うライセンス方式では、店舗運営やレシピ等のノウハウは提供

味に対するこだわりが良く表れたエピソードですね。ピソリーノは「ライセンス販売」もされているそうですが、フランチャイズ(FC)とはどのように違うのでしょうか。

間を5秒単位で管理し、常にアルデンテ(※1)でご提供できるように気を配っています。また、パスタを茹でる際には、塩分濃度を管理した塩水で茹でることにしています。パスタとソースの一体感には塩茹でが欠かせません。塩水を使うと器具が錆びてしまうとメーカーから指摘を受けますが、「錆びたらまた買うからこのままでもいい」と言っています。

今年の7月にハワイをテーマにした新業態のカフェ「LOCO MOON」をオープンされたそうですね。

「脱アルコール飲料」を念頭に、ピソリーノと同様に、「郊外」に陥ることはないのです。パートナーになるからには、相手に喜んで貰えるように運用したいと考えた結果です。おかげ様で、現在38件のライセンス契約を結んで頂いています。

(※1)パスタが一番食べごろの状態



▲小山社長



▲ナポリピッツアの巨匠ガエターノ氏と小山社長(平成14年ごろ)



▲喫茶店時代の小山社長(昭和55年ごろ)



▲お客様の目を楽しませるbuffe台の飾りつけ



▲案の中を覗き込む林頭取

我が社は、喫茶店に始まり、居酒屋、ピッツェリアと業態を変え、また新業態を開発し、店舗のクラッシュ&ビルドを繰り返しながら

期に、今後の展望についてお聞かせ下さい。

要があります。

平成(熊本市南区)に出店した店舗です。店内ではハワイのラジオを流し、店員もアロハや花の髪飾りを身につけ、ロコモコやパンケーキなどを提供しています。ピソリーノのbuffeスタイル導入や、LOCO MOONの出店は、先に述べた2点に加え、「女性の視点」を強く意識しています。男性は「近く・安く」となりがちですの

お客様が驚くような新しいお店を期待しています。本日はお忙しい中、ありがとうございました。

この姿勢を今後も持ち続け、時代の「半歩先」を行き、お客様に「圧倒的に感動して頂ける」店をご提案していきたいと考えています。そして、雇用、消費等を通して地域に貢献し、100年続く企業に育てていきたいと思っています。

から事業を行って参りました。おかげ様で、現在の主力業態であるピソリーノは、順調に推移しており、今後も主力として注力していきたいと考えています。その一方で、お客様が潜在的に持っているニーズを掘り起こし、「こんなお店が欲しかった」と言って頂けるように、LOCO MOONのような新業態へもチャレンジしていきたいと考えています。



▲ホイップパンケーキ



▲明るく開放的なLOCO MOONの店内



▲ハワイをイメージしたカフェ「LOCO MOON」



▲左から平野常務、小山社長、林頭取、島田支店長(熊本銀行)

◎インタビューを終えて



熊本銀行  
取締役頭取 林 謙治

本日は、400℃という高温で、ピッツアを一気に焼き上げる様子を見学させて頂きました。ナポリピッツアのもちもちとした食感を再現するため、社員を本場ナポリへ修行に行かせ、現地の製法を忠実に再現してられる小山社長のこだわりの一端を垣間見ることが出来ました。

今後もおいしいピッツアをご提供されるとともに、時代の半歩先を行く、地域の皆様に親しまれる店作りを続けられ、益々のご発展を祈念致します。



トップに聞く!

# 作業着のイメージから脱却し 新しい店舗展開で九州一、 そして業界日本一へ。

作業着専門店を引き継ぎ、  
店舗の新しい方向性を模索

我が社は、1968年（昭和43年）に、父、納所正晴が軍手やもんぺ等の卸売店を創業したことに始まります。その後、自らも商品販売に携わりたいとの思いから、長崎県下にそれまで無かった作業着専門の小売店「作業服センター九州ワーク」を出店し、当時の長崎では造船や炭鉱が盛んだったこともあり、売上は順調に伸びていきました。



九州ワーク株式会社  
代表取締役社長

のうしよ よしのみ

納所 佳民氏

取引店／親和銀行 卸本町支店

私は、大学卒業後3年間、他社勤務経験を経て、89年（平成元年）に入社しました。その頃は、4店舗、社員20名程度の家族的な雰囲気のお店でした。父は創業者という事もあり先行投資を控える堅実な経営をしていました。その頃事業に携わっていく中で、私は会社をもっと大きくしたいと考え、人員を増強し、店舗展開を進めることが出来る仕組み作りをやつていかなければならないという強い思いを持ち始めました。

その後、着実に作業着専門店としての知名度は高まっていき、父との約束通り、私が40歳となった2003年（平成15年）、社長を引き継ぎました。しかし、その後、我が社に危機が訪れました。04年（平成16年）に、父が急な病に倒れ他界したのです。私は社長に就任したばかりで、色々と父から経営を教わっていた時期でしたので大変でした。幸いにして、長年のお取引先様や社員の支えのおかげ



▲左から納所社長、小幡頭取

げで、苦難を乗り越えることが出来ました。当時を思い出すと感謝の想いが込み上げてきます。

社長就任後に重点を置いて取り組んだことは、企業イメージの改革です。00年(平成12年)に現社名に変更して以降、「九州ワークII作業服」というイメージが定着し、お客様は建設現場の職人さん達を中心だったため、建設業界が停滞する中、売上高は横ばいが続いていました。このままでは会社の成長が困難と考え、悩み抜いた末、先代が長年積み上げてきた作業着専門店というイメージからの脱却を図り、外観に気を配った作業服店に見えないお洒落な店を作ることを決意しました。そして、一般の方々にも普段着やレジャー着としてお買い求め頂けるように、商品の品質やファッション性を向上させ、ブランド品も揃えました。その結果、バイク乗車時のアウター、釣りに使えるレインウェア等を取り揃えたショップと

### シンボルマークの変遷

創業時



Quick & Quality, Qsyu-work  
九州ワーク株式会社



現在



▲飲食店向け



▲ホテル向け



▲医療機関向け



UNIFORM CAFE.  
FUKUOKA



▲アミューズメント施設向け

して、若い方々や女性等、新しい顧客層にも徐々にご来店頂けるようになりました。

**自社ブランドを開発し、**

**新しいコンセプトで**

**店舗戦略を展開**

新たな店舗戦略として、11年

(平成23年)に「CROSS WORKER (福岡那珂川店) (福岡県筑紫郡) をオープンさせました。この店舗名には、働く人のため、働く人たちにとつての良い商品と、それを使うお客様とが「出会う(クロスする)場所」になりたいという意味を込めています。そして、我が社のシンボルマークは、安全をイメージした緑十字をモチーフにしています。数回変更してきたシンボルマークは、原点へ戻るといふ思いも込めて初代マークを基にデザインしました。

現在、「CROSS WORKER」は、福岡那珂川店、福岡宇美店(福岡

県糟屋郡)、伊万里店(佐賀県伊万里市)、大塔店(長崎県佐世保市)の4店舗があります。他の5店舗(店名:九州ワーク)も順次「CROSS WORKER」へとリニューアルしていく計画であり、今後「CROSS WORKER」のブランド展開に注力し、新しい市場を開拓していく予定です。

また、新店舗としては09年(平成21年)、働く女性をサポートするおしゃれなユニフォームショップをコンセプトとして「ユニフォームカフェフクオカ」(福岡市中央区)をオープンしました。飲食店、病院、エステ、オフィス、アミューズメント等、多様な分野の商品を取り揃えた、おしゃれなユニフォームショップと自負しています。

**「お客様の役に立てる企業」を目標に**

社長就任後、新たに経営理念を策定しました。標榜するのは「全て



▲様々な種類の軍手



▲おしゃれな安全靴



▲スリムな作業スパン



▲伊万里店



▲福岡宇美店



▲ユニフォームカフェ フクオカ

のお仕事、全てのお客様のお役に立つ企業」です。その考えの下、次の3つを経営理念に定めています。

一、我々の理念は創意工夫と情熱を持ち、絶えずお客様に感動と喜びを与え続ける同士の集団である。

二、我々は『敬天愛人』の精神を忘れずに人類・社会の進歩発展に貢献すること。

三、我々は仕事を面白く楽しく、業界の日本一を目指す。  
これらの3つの経営理念は毎日の朝礼で唱和し、全社員で同じ目標を持って業務を遂行していくベースにしています。

近年、ますます多様化するユニフォーム業界において、お客様のお役に立てる企業となるため、人材育成は私が特に注力していることのひとつです。人材確保のために新入社員の採用を増やし、加えて管理職研修等の社員研修の充実を図っています。また、社員の人間力を高めるため、月に一度全社員

でグループワークを行い、良かった部分を褒めるという「美点凝視」を用いて社員の心を磨く教育を実施しています。

**お客様の声を活かした商品開発やブランド展開を軸にして  
目指す業界日本一**

オリジナル商品の開発力は我が社の強みであり、自信を持っています。例えば、我が社で企画したスリムな作業用ズボンがその一例です。作業用ズボンは、従来から太めのものばかりでしたが、世の中の流行に合わせてスリムにして作ってみたところ、お客様からの評判は良く、今では定番商品となつています。

また、我が社ではお客様の安心安全を守る企業として、ユニフォームの他、安全靴や軍手はもちろんのこと、笑顔の見える透明衛生マスク「マスクレン」や「熱中症応急キット」等のユニークで実用的な



▲本社



▲見学風景(大塔店)



▲納所社長



▲投てき用消化用具「ファイテック」



▲笑顔の見える透明衛生マスク「マスクレン」



▲熱中症応急キット

商品も取り揃えています。

現在、同業大手が九州への進出を加速させてきており、我が社が生き残るには他社との差別化が必要です。そのためには競争力のあるオリジナル商品によってお客様にアピールしなければなりません。幸い我が社には、「CROSS WORKER」というブランドがあります。各ショップに掲げた看板と商品名が一致してブランド力が更に高まれば、より競争力を高めていけると考えています。

我が社は、今年9月1日に創業45年を迎えることが出来ました。これは、今まで支えて頂いたお客様、メーカー様、社員のおかげであり、心から感謝するとともに、今後も皆様に愛される企業と成るべく、努力して参ります。

そして夢は大きく、いずれは業界日本一になりたいと思っています。その夢に向かって、まずは長崎県内のシェアを確立し、九州NO.1を目指していく所存です。



▲前列左6番目より、原武部長、納所常務、納所社長、小幡頭取、山口支店長(親和銀行)、納所取締役、後列左より松崎部長、中山部長

### ◎インタビューを終えて



親和銀行  
取締役頭取 小幡 修

明るい店舗に、お洒落な商品のラインナップ、想像していたイメージとの違いに大変驚き、街中で買い物をするかのように楽しく拝見させて頂きました。そこには、「CROSS WORKER」という新たなブランドで新境地を開拓したいという社長の想いが強く感じられました。

作業着の実用性にファッションを融合させたウェアやズボン、普段着としても着用できるほど大変着心地が良いものでした。

これからも、「CROSS WORKER」というブランド名の下、お客様の安心安全を守る企業としての発展を祈念致します。

6, 11 アイ・ケイ・ケイ 株式会社

- 設立: 1995年
- 所在地: 佐賀県伊万里市(本店)、  
福岡県糟屋郡志免町(福岡本部)
- 資本金: 3億4,234万円(2013年4月末時点)
- 従業員: 573名(連結/2013年4月末時点)
- 事業内容: 挙式・披露宴に関する企画・運営等のサービスの提供
- 事業拠点: 佐賀県伊万里市(本店、支店、関連会社)、福岡県糟屋郡志免町(福岡本部)  
佐賀県鳥栖市、福岡市博多区、長崎県佐世保市、宮崎県宮崎市、大分県大分市、富山県富山市、  
石川県金沢市、福井県福井市、福島県いわき市、高知県高知市、岩手県盛岡市(支店)  
福岡県糟屋郡久山町、福岡県糟屋郡志免町(関連会社)
- 取引店: 福岡銀行 本店営業部 092-723-2131



12, 17 株式会社    
セイ・エンタープライズ

- 設立: 1984年
- 所在地: 熊本市南区
- 資本金: 3,000万円
- 従業員: 単体274名(グループ合計483名)
- 事業内容: 飲食店経営、飲食店運営に関するノウハウのライセンス販売
- 事業拠点: 熊本県11店舗(熊本市南区5店舗、北区5店舗、中央区)、  
鹿児島県3店舗(鹿児島市2店舗、国分市)、  
福岡県3店舗(福岡市西区、太宰府市、久留米市)、  
佐賀県佐賀市、宮崎県3店舗(宮崎市、都城市2店舗)
- 取引店: 熊本銀行 花畑支店 096-325-6111



18, 23 九州ワーク 株式会社

- 創業: 1968年
- 設立: 1974年
- 所在地: 長崎県佐世保市
- 資本金: 3,000万円
- 従業員: 96名(正社員79名/パート17名)
- 事業内容: 職場ユニフォーム、作業用品、安全保護具等の卸・小売
- 事業拠点: 長崎県佐世保市(本社)、長崎県7店舗、佐賀県1店舗、福岡県3店舗
- 取引店: 親和銀行 卸本町支店 0956-31-4301

