



長谷川房生新会長 (左) と 井上健一新社長

はせがわ 井上健一新社長 長谷川房生新会長にお聞きする はせがわと業界のこれから

……この度、井上新社長が誕生したわけですが、長谷川会長はいつ頃から社長交代をお考えになつたのでしょうか。

長谷川会長 交代が出来て本当に良かったと思つていました。交代は私が社長になった時から思つていました。東証二部への上場は私の仕事と思つていましたが、その後の一部上場は非同族の人にやつてもらおうと思つていたんですよ。ところが二部から一部になるのが

わすか一年と短かつたので、体制をあまり代えないうままに引き続きやつてしまつたんです。経営的にもこの間に社長を引き継ぐことは難しかったかもしれませんね。創業者一族以外からの初めての社長誕生です。

……まず井上社長の経歴からお聞きしたいと思います。九州のご出身とお聞きしていますが。

井上社長 長崎の西海市が出身地で昭和25年生まれました。中学高校と熊本で過ごし、九州大学を昭和47年に卒業して富士銀行(現在のみずほ銀行)に入り、平成14年にマイカルカード(現在のポケットカード)に移りました。その後、また銀行に戻りまして、平成15年にはせがわに入社ですね。

……井上社長は何宗でしょうか。お仏壇のお参りは？

井上社長 元々、富士銀行とはせがわが取引があつたことが直接のご縁ですね。

長谷川会長 それまでも富士銀行さんからは人材を迎えていたのですが、

井上社長 最初はお店での研修ですね。研修の時に仏壇をお届けた際、仏具莊嚴の後に、残金を頂いた時、お客様が頭を深々と下げ「ありがとうございます」

……はせがわさんに入られたごきっかけは？

はせがわのこれからの事業展開に必要な人材としてお願いして来て貰いました。

……外から見られたはせがわさんと、実際に入られて中から見たはせがわさんと、如何でしたか。

井上社長 はせがわに対しては、堅く、地道にというイメージでした。ところが当時は多角化の失敗が残っておりまして、入る以前のイメージは変わりましたね。事業意欲旺盛だったわけですが、私が入った頃は整理の時

期に当たっていました。一方で「業界ナンバーワン」という意識を従業員一人ひとりに至るまで持つていくことには驚き、凄いいました。

……その後のはせがわさんにおけるキャリアは。

井上社長 最初はお店での研修ですね。研修の時に仏壇をお届けた際、仏具莊嚴の後に、残金を頂いた時、お客様が頭を深々と下げ「ありがとうございます」

……記憶に残っている問題ですね。

井上社長 それが終わつた後は商品の安定供給の問題解決ですね。売れている商品は欠品する、売れていない商品は在庫が積み上がつて行くという傾向がありましたので、これを直さなければいけないと。特に中国からの輸入が多かつたため、最大の仕入先における製造と供給を安定させることが課題でした。品質の向上も合わせて目指したのですが、なかなか上手いこと行かずにですね、それまでは出来上がった製品を、その日のうちにコンテナに積むという感じでした。そこで、向こうに当社専用の倉庫を建て、そこに検品が終わった製品を一旦入れて、その倉庫からしか出荷しない。週に一度必ず定期便を出すようにし、従つて国内在庫は2週間分持つていければよいという体制にしました。

住空間の中での仏壇のあり方を見つめ直す 海外製といえども日本製以上の品質を求めたい

……業界が気にしていたことのひとつが、前期、つまり昨年の4月以降の仏壇仏具の売上が悪くて、なかなか調子が上がつてこない、という時期が続いたのですが、井上社長はどのように分析されていたのでしょうか。

井上社長 その後は新規霊園の開拓等を行う聖石開発部、仕入部門の商品部(平成17年)と行きました。当時は新たな基幹システムを導入したのは良いのですが、完全に慣れていなくて、少し混乱

……一生涯懸命に仏壇の営業をして行かないと仏壇は売れて行かないと。井上社長 それとお客様のニーズに合った商品がどれだけ供給できるのか

…… 未来ということでは、私自身は「やらないうちから、当社自身が発展してゆく方向、伸びて行く方向に会社をもつてゆく、資金も前向きな方向に投資してゆくことが課せられた仕事ではないかと思つています。

…… 会長としてのお仕事としては、何を指さしますか。

長谷川会長 東証に上場し、さらに一部指定となつたことで、学生たちがはせがわを見る目が変わってきたということがあります。非常に優秀な学生さんが応募してこられるようになりまして、はせがわを受けるといふことで、親御さんが喜んでくださるようになりまして。



京急川崎駅前にオープンした屋内墓苑「真應殿」
2013年11月にオープン

向性としては、どのようなお考えですか。

井上社長 そうですね、奥行きをカリモク家具さんの家具に合わせ、組み合わせられるようにしました。住空間にマッチする商品です。

…… 家具業界の方が住空間へのマッチというところでの発想や商品開発は進んでいるのでしょうか。

井上社長 よく研究なさっていると思います。

長谷川会長 おつきあいは前年度からですね。カリモク家具さんは共同開発です。まだ始めたばかりです。はせがわの店舗で置いているのも、まだ10店舗ぐらいです。

…… はせがわさんとカリモク家具さんのブランドに対しての安心感があるのでしょうか。他にも何か始められた要因が。

井上社長 例えば、カリ

モク家具さんが販売されている家具とのコラボでしょうか。仏壇の素材や奥行きをカリモク家具さんの家具に合わせ、組み合わせられるようにしました。住空間にマッチする商品です。

…… 家具業界の方が住空間へのマッチというところでの発想や商品開発は進んでいるのでしょうか。

井上社長 よく研究なさっていると思います。

長谷川会長 家具業界は、生活空間に合うかどうかという視点で商品を考えていますし、様々な関連商品を取り揃えてトータルにコーディネート出来るようにもしていますから。仏壇の売り方というのは、基本的に仏壇だけを売るやり方ですが、それは違うわけですね。

…… 今回のカリモク家具さんとの仏壇にしまして、仏壇だけを売ろうと



カリモク家具とのコラボレーションで生まれた仏壇
住空間全体を考えて作られており、
カリモク家具の家具との組合せも可能だ

しているわけではなく、現代の住空間の中でのひとつの場をつくるという感覚です。

お客様の生活感覚は変わってきています。ですから、お客様のなかには、仏壇は必要だけでも、これまでの仏壇に対しては、自分の暮らしのイメージにマッチしないことに違和感を覚えられてノーマルとおっしゃる方もいるわけですね。

…… もちろん、特別なものだからそういう事はそれ

す。当社の場合は、これまで販売基盤の増加で低単価化の影響をカバーしてきました。

…… 商品構成も変えていっているのでしょうか。

井上社長 はい、変えています。家具調も増えています。

長谷川会長 低単価化は流れなのですが、私たちはちよつと安い仏壇を売りたい。他社ではそれほど単価が下がっていない、という場合もあるでしょう。

…… 製品の値上げについてはいかががでしょうか。

井上社長 家具調が増えるからというよりも、小型化が進む中で、低単価化がまだ進むと思

しないと言われていました。

井上社長 コストが上がった分をそのまま値上げして、小売価格に反映するというのはありません。これだけコストが上がったので、上げてく

…… 製造ということでは、製造と、カリモク家具さんは国内製造の製品

…… 日本人の宗教観の変化については、どのよ

…… 国内製造だけ

…… 国内製造だけ

墓石販売より手応えの早い屋内墓苑販売

…… 決算の中で気にな

…… 首都圏の場合です

…… 首都市型仏壇はまだ増

…… 屋内墓苑の将来需

井上社長 基本的には今

うにお考えでしょうか。

井上社長 少なくとも供

…… 製造と、カリモク家具

…… 国内製造だけ

…… 国内製造だけ

…… 国内製造だけ

…… 屋内墓苑を専門に

…… 寺社聖

…… 寺社聖

…… 寺社聖

…… 寺社聖

井上社長 基本的には今

無理にコストを抑えよう

…… 海外では中国製品

…… 海外では中国製品

…… 海外では中国製品

…… 海外では中国製品

…… 海外では中国製品

…… 海外では中国製品

…… 海外では中国製品

…… 海外では中国製品

…… 海外では中国製品

…… 海外では中国製品

…… 海外では中国製品