



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ので、とこ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。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、

……はせがわさんに入られたごきっかけは？

井上社長 最初は本店での研修ですね。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「ありがたうございました」とおっしゃってくださいました。私は長い間銀行勤めをしてきたわけですが、お金を頂いてこんなに礼を言われるのは驚きでした。銀行ですと最後は「お願いですから貸したお金を返してください」ということもあるわけですから。

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 最初は本店での研修ですね。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「ありがたうございました」とおっしゃってくださいました。

……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、私は長い間銀行勤めをしてきたわけですが、お金を頂いてこんなに礼を言われるのは驚きでした。銀行ですと最後は「お願いですから貸したお金を返してください」ということもあるわけですから。

……なるほど。

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

……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 その時期にお仏壇の販促を実施してはなかったことが大きな要因だと思います。その間は、赤坂の屋内墓苑(伝燈院・赤坂浄苑)のスター

## 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

……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を提供できるのか、井上社長 内容は変わりますが、基本的に供養に対しての思い

……私自身は、少くとも私の代になってからの5年間で27億円の特損を出しましたが、新たな投資損は発生させていません。むしろ前期は若干ですがプラスになりました。基本的には前年度決算で、何かをおとす必要のない、きれいな決算書になりました。

……社長になられて、これから取り組んで行くことは何でしょうか。井上社長 会長はある意味、最悪のところからスタートしまして、会長が社長に就任した頃の自己資本比率は三割を切つていたと思うのですが、前期末では自己資本比率も50%を超えました。売上200億円に対して有利子の借入も40億円と少なくなり、財務内容もよく



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ようか。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、これだけの仏壇に対しては、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も、「こうあるべきだ」と、

もちろん、特別なものだからそういう事はそれ

…… 首都圏の場合ですと、都市型仏壇はまだ増えてゆくのでしょうか。はせがわさんの場合は、これまで伝統的な仏壇に

…… 首飾りやアクセサリーもあ

井上社長 都市型仏壇はたしかに増えてきました。

…… 仏壇の価格が上がる

…… 商品構成も変えて

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

…… 製品の値上げに

井上社長 家具調が増え

…… 日本人の宗教観の

### 墓石販売より手応えの早い屋内墓苑販売

…… 製造ということでは

井上社長 国内製造の製品

…… 中国製品の品質が

井上社長 そのような言

…… 国内製造だけに

…… 国内製造だけに

…… 国内製造だけに

…… 国内製造だけに

…… 国内製造だけに

井上社長 成り立つとは思

…… 京浜急行に乗って

…… 海外では中国製品

井上社長 中国だけにこ

…… 中国製品の品質が

井上社長 そのような言

…… 国内製造だけに

…… 国内製造だけに

…… 国内製造だけに

…… 国内製造だけに

…… 国内製造だけに

井上社長 成り立つとは思

…… 京浜急行に乗って

…… 海外では中国製品

井上社長 中国だけにこ

…… 中国製品の品質が

井上社長 そのような言

…… 国内製造だけに

…… 国内製造だけに

…… 国内製造だけに

…… 国内製造だけに

…… 国内製造だけに

井上社長 成り立つとは思

…… 京浜急行に乗って

…… 海外では中国製品

井上社長 中国だけにこ

…… 中国製品の品質が

井上社長 そのような言

…… 国内製造だけに

…… 国内製造だけに

…… 国内製造だけに

…… 国内製造だけに

…… 国内製造だけに

井上社長 成り立つとは思

…… 京浜急行に乗って