



# 従来の経営資産に 新しい発想と感性をプラス



社長の上野雄一郎さん

## 憧れだけの事業承継で 会社経営のピンチを招く

生花業を営む傍ら、アルバイトとして得意先の花駒の仕事を手伝い、異業種の視点から様々な提案を行っていたという上野雄一郎さん(43)。例えば、通夜は夜の7時くらいに始まるのが一般的だが、「秋は早く日が暮れるので、午後6時の開始にすれば早めに済ませて帰宅してもらえるのでは」。新しい発想で生まれた新しいサービスは好評を得たという。

「そんなにうちの会社のことを思ってくれるのなら、社長になってくれへんか?」。上野さんが声を掛けられたのは、今から17年前のこと。当時、

創業者の甥が代表を務めていたが、葬儀の仕事に馴染めず会社を任せられる人材を探していたという。

「社長という職に憧れを抱いた」という上野さん。親族経営の会社であったため、周囲の反発がなかったわけではないが、前社長が盾になってかばってくれた。だが、憧れだけが先行し、葬祭業について何の知識も経験もなかったため、上野さんが会社を継いだとたん、たちまち業績は悪化して経営危機に陥った。

## 地域と共に成長する 新発想のサービス

普段の生活の中で、葬祭会社と親しく付き合い合っているという人は少ないだろう。突然、身内に「死」が訪れたとき、どうすれば花駒の名前を思い出してもらえるだろうか。葬祭業はその地域の人口に比例して業績が左右される仕事だ。「従来の葬祭業の枠にとらわれず、地域の人たちに喜ばれ、また必要とされる会社になっていくことが大切」と上野さんは話す。



提携店で行われる  
イベントが人気



同社が運営するイマージュ倶楽部は、会員になれば地域の90施設以上の提携店で割引などの優待が受けられるサービス。提携店にとっても新規顧客の掘り起こしにつながり、メリットも多きたいへん好評を得ているという。提携店の協力で定期的に行っている料理教室や日帰りツアーなどのイベントは一日で定員が埋まるほどの盛況だ。また、コーヒーを飲みながら葬儀や仏事について気軽に相談できるイマージュサロンを、交通の便が良い駅前にオープンするなど、常日頃から地域の人たちとのつながりを深めることで、「何かあれば、花駒さんへ」という信頼関係を築いてきた。

## 後継者不在企業の再生で 新市場展開に弾み

最近では、後継者不在の会社を譲り受け、新たな発想で会社を生まれ変わらせる取り組みを始めた。「看板や信用など、その会社が築いてきた経営資産に新たな発想や感性を取り入れるこ

とで、これまでとは違った市場への展開が容易になる」とその意義を話す。

親族以外の第三者承継で、自らの道を拓いてきた上野さん。社長にふさわしい人材がみつければいつでもバトンタッチできるよう準備は万端だという。「身内以外でも社長になれると社員に伝えている」。今後は、京都産業21が主催する人材育成に関するセミナーや講習会等を積極的に活用することで、社内から有望な後継者を育てていこうと考えている。こうした社内制度は、社員のモチベーション向上に役立っているようだ。

「異業種から入社したので、こうしなければならぬという業界の常識や先入観を持っていなかった。第三者承継だからこそイノベーションを起こすことができた」と振り返る上野さん。次のランナーにタスキをつなぐまで、未来に向けてまだまだ疾走は続く。



イマージュホール精華

DATA

### 株式会社花駒

- 代表 | 上野 雄一郎
- 住所 | 京都府精華町
- 業種 | 葬祭施工等仏事サービス全般
- 社員数 | 13名