



業界創生人 KEY PERSON

福岡県の中央部に位置する田川地区は“炭坑節のふるさと”として知られ、炭坑町として栄えた当時を描いた記録画がユネスコの「世界記憶遺産」にも登録された。

昨年10月、田川郡川崎町を本拠に遺影額や遺影写真システム、デジタルサイネージなどを展開する(株)みづまの二代目社長に就任した廣滝正明氏は、「血の気が多いが、隣近所とおつきあいも深く、情に熱い」根っからの“田川もん”。「人間愛」を基本理念に掲げ、社員とその家族を「大家族」として1つにまとめ陣頭指揮をとる。

休日には、「車や家の掃除をすることで頭の中を整える」という廣滝氏に話を伺った。

廣滝正明氏

(株)みづま代表取締役

人間関係の希薄化が進む 時代の流れに悪あがきしたい

——創業者である先代の跡を継いで昨年10月に二代目社長へ就任されました。

みづまは、創業者である私の父（現会長廣滝孝行氏）が遺影額専門メーカーとして創業したのがそのはじまりです。主流であった賞状額から黒額への切り替えを提案したのが私の父で、その動きは葬祭業界全体へ広まってきました。

そうするうちに、遺影額をつくっているのなら、額の中身もやらないかという声がお客様から寄せられるようになりました。そこで、98年に電送遺影写真システムを開発するとともに、その後は葬儀マーケットに特化した形で事業を拡大していき、2001年にカラー印刷を取り入れオリジナル性が高いカラー会葬礼状システム、02年にはデジタル映像システムを販売開始し、額縁・写真・礼状・映像という現在の当社の4本柱が確立しました。

私は今年で40歳になりますが、地元の高校を卒業

誰かが通った後は誰でも通れる。
誰か最初に通らないといけないときがある。
そのとき、私は「最初に通る人」になりたい。

すると名古屋と四国の額縁メーカーで4年間修業したのち、みづまに入社しました。

——みづまの商品は時代を先取りした画期的なものが多い。廣滝社長は、みづま入社後は、ほとんどの商品の開発に関わってきたということですが、新商品開発のアイデアはどのように生まれてくるのですか。

お葬式というものは、地域独特の風習や昔ながらのしきたりがあるなど、非常にデリケートな分野です。ですから、当社のすべての商品はコンセプトを明確にもっています。「本当にそれが必要なのか」「これが葬儀をよくするアイテムになっているのか」を第一に考え、常に必要性を踏まえた商品開発を行ってきました。

たとえば、当社の商品に「メッセージボード」というものがあります。結婚式におけるウェルカムボードみたいなものですが、この商品を思いついたきっかけは、ある社葬級の大規模葬儀で、故人の写真や愛用品などを飾ったメモリアルコーナーを目にしたとき、これは一般の葬儀ではありえないことだなと思いました。

しかし、社葬も一般葬も、遺族や会葬者の故人への思いは変わりません。どんなに小さなお葬式でも社葬クラスの演出やサービスができないかなと考え、開発したのがこの商品です。このメッセージボ

(株)みづまの概要

所在地/福岡県田川郡川崎町大字池尻403-1

創業/1977年4月1日

従業員数/60人

営業拠点/東京、埼玉、仙台、長野、大阪、名古屋

事業内容/遺影写真システム販売、デジタル画像処理、データ通信ソフトウエア開発、コンピュータシステムの販売・運用・メンテナンス、各種額縁卸販売

ードは、打合せの時間を短縮しながら、いろんな演出をポスターに入れ込むことができるのです。

——メッセージボードを市場に発表したときの反応はいかがでしたか。

メッセージボードを商品化した当初のことですが、関東のある葬儀社様から言われた言葉をいまでも鮮明に覚えています。私のメッセージボードの説明をひととおり聞いた後に、手を叩きながら、「素晴らしい商品だ。福岡というところは本当にいいところだね。でも関東は、JRの忘れ物置き場に骨箱があるような時代になっているんだよ」と言い放ちました。

その方は、ご遺族のなかには葬儀が経済的な重荷になっていることを言いたかったのかもしれませんが、しかし、この言葉にカチンときた私は、「もし、本当にそんな時代になったら日本はおしまいです。そんな時代にはしたくないから、私はこの商品を買ってまいります」と啖呵を切って、その会社を後にしました。人間関係の希薄化など時代の流れや世の中の状況は理解できるのですが、私にはそれをどうしても受け入れられず、なんとか悪あがきをした自分でした。

それから1年もしないある晩、新宿の地下道に並ぶ段ボールハウスの列をはじめ目にした私は、その光景に衝撃を受けて先に進めなくなりました。そこを普段通っている方々にとっては日常の風景なの



社員とその家族が集う「大家族会」（写真上：2013年大家族会での集合写真。左下：社員の新しい家族と。右下：たくさんの家族の前で想いを語る廣滝社長）





業界創生人 KEY PERSON



廣瀨正明（ひろたき まさあき）
株式会社代表取締役
1974（昭和49）年、福岡県川崎町生まれ。地元の高校を卒業後、名古屋、四国の額縁製造会社へ入社し、修業を積む。1996年、株式会社に入社。2013年10月に代表取締役社長に就任し、現在に至る。



でしょうが、福岡の片田舎で育った私の目には、あまりに異様な世界に映りました。「何かおかしい」と思った私は、その段ボールの中に入り、そこから見える景色を眺めてみたのです。そのときに発見したのが、目の前の現実を見ようとせず、足早に駅へと進む人たちの心でした。この心こそが、JRの忘れ物置き場に置かれた骨箱につながるのだと理解したのです。

顧客満足は従業員満足から 「大家族主義」で社員を牽引

—それから10年以上が過ぎましたが、昨年の社長就任時に、ある「社長の夢」を社員全員に向けて述べられたそうですね。

聞いた話では、関東には無縁仏が約200万柱あるということです。日本の年間死亡数は、現在、120万～130万人ですが、それを上回る数が関東で無縁仏となっている。当社は「私たちは人間愛を基本理念とし、仕事への情熱と自己成長のために能力を高め、全社員の幸福を追求すると同時に社会に貢献できるように全力で挑戦します」ということを企業理念として掲げています。私は、この人たちをそのままにしておきたくない。

面倒見切れなくなった遺骨をJRの車内に放置す



海外協力会社のネットワークは東欧とアジア各地に広がる。写真上：左からFaceMemory（中国）、HGC（マレーシア）、NEO（ルーマニア）、HGGの管理者。左下：ベトナムの大学教授らと。右下：HGGの現地スタッフらと

るくらいなら、そうしたお骨のすべてを当社で引き取りたい。私たちが頑張って生み出した利益のなかからそのための費用を捻出して、それを行なっていくのが私の夢です。これは当社の社会的使命だと考えています。もちろん業績が赤字ではそうしたことはできません。適正な利益を上げていくことが大切です。まずは救えるような人間になって、それを実践できる会社をつくり、それを形にし、次の世代へつなげていく。「自分がやらなきゃ誰がやる！」という思いです。人間愛を軸に、自分を磨くことが大切だと思います。

—昔からリーダーシップを発揮するタイプだったのですか。

生まれも育ちも田川の人間ですから、いわゆる「イケイケ」タイプで、子どものときから、「やったり、やられたり」の時代がありました。しかし、そういう時代があったからこそ、他人の痛みがわかる人間になれたと思っています。私は自分のために生きていませんし、幼いときからリーダーとして人をまとめながら生きてきているので、やっぱりゼロから1を生み出すことが好きなんです。誰かが通った後は誰でも通れる。でも、誰か最初に通らないといけなときがある。そのとき、私は「最初に通る人」になりたいと思いますし、自分のほかに誰ができるのか？という思いもあります。

—会社の忘年会には、社員だけでなく社員の家族も呼んでいるそうですね。

顧客満足（CS）は、企業の重要なテーマではありますが、その前提としてあるべきものは従業員満足（ES）です。なぜならば、「顧客満足は社員満足から生まれる」と考えるからです。

当社では、四半期ごとの会議を「家族会議」、忘年会を「大家族会」と銘打って行なっています。こ

の大家族会では毎年、お笑い芸人などを呼んでいますが、社員の両親や子ども、兄弟なども一緒に参加して楽しんでいます。社員のご家族を呼ぶのは、家族の皆さんにも私の考え、会社の考えを理解し、賛同していただきたいとの思いがあるからです。

社員のご家族を本当の自分の家族と思える自分になりたいと思っています。当社は社員60人の会社ですが、昨年の大家族会には250人の「家族」が参加しました。川崎町にはそれだけの人数を収容する会場がないため、飯塚市でも有数の大きなホテルをお借りして行ないました。そこももういっばいの状況ですが、今後もなんとか続けていきたい。

みづまに関わるすべての「家族」の幸せが、みづまの社長である私のパワーの源であると考えています。

海外に広がる「家族の輪」が 先進的な商品開発につながる

—「家族の輪」は、国内のみならず海外にも広がっていますよね。

みづまでは、現在、東欧のルーマニアとマレーシア、中国、ベトナムのアジア3か国に開発拠点を設けています。葬儀は待たないですから、画家が写真から遺影画を描き起こすアートレートや遺影写真加工などは、ルーマニア、マレーシア、中国の3つを拠点に24時間対応できる態勢を整えています。

なかでもルーマニアでの取組みは長く、今年で11年目に入りますが、すべての会社が現地企業をM&Aしたものではなく、日本から社員を送り込み、現地で採用したスタッフを育成した「ゼロから立ち上げた会社」です。ゼロから会社を立ち上げるといことは、途中で引き返すことができないということであり、必ずやり遂げるという揺るぎない意志の

表われです。

—ベトナムではどのような取組みを行なっているのですか。

ベトナムはアジアの開発拠点となっているくらいIT技術のレベルが高い国です。ホーチミン市にITの大学が3校ありますが、そのうちの1校「ホーチミン科学大学」とプロジェクトチームを組んで、遺影写真の鮮明化の加工技術のソフト開発に取り組んでいます。

—海外にも頻繁に行かれているようですが。

月の半分は海外に出張し、それぞれの拠点を訪問しています。それぞれの国でも「家族会」を開催しているんですよ。

—田川の会社で、これほどグローバルな展開をしている会社があるとは意外でした。こうした取組みが、先進的な商品を生み出しているのですね。昨年、発表したサインエージシステム「my-SIGNAGE」も高い評判を呼んでいますね。

海外に目をやると、屋外や店頭などの広告ツールは、いまやサインエージが主流となっています。その一方で、日本はかなり遅れています。たとえば、福岡空港の前にも大きな屋外看板があり、そこに年間数千万～数億円の広告料が発生している。こんなことは、外国だったらありえません。あの大きさなら間違いなくLEDパネルのサインエージを使います。葬儀の小規模化が進んでいくなか、これからの葬祭業界では、いかに演出力を高めながらコストパフォーマンスを実現できるかが勝負となる時代で、生き残る道はサインエージしかないと思っています。

—本日はご多忙のなかありがとうございます。今後とも貴社の動きに注目していきたいと思っています。