

## メモリードグループ1000億円企業への挑戦

### 経営トップ講義

@県立大

「ビジネス経済の実践」要旨

④



「事業は時代の流れや変化をみる」が大事だと語る吉田代表取締役  
＝県立大佐世保校（山口隆行撮影）

メモリード代表取締役

吉田 茂視氏

私は大学3年のとき運動部のすべての予算を仕切る体育会の幹事になった。お金を動かす経験をしたせいか、普通のサラリーマンはできないと感じた。

そのころ新聞でリコーの創業者、市村清さんが「日本リース」という会社を立ち上げた記事を見つけた。物を所有する時代から借りる時代になると思い、貸衣装業で起業した。当時、美容院は花嫁衣装を5万円で貸していた。女性の大卒初任給が9千円の時代

だ。毎月500円ずつ100回積み立てれば5万円になる、と会員制度を始めた。しかし集まらなかった。知人から婚礼と葬儀を一緒にしないと集まらないと聞き、福岡で仲間と始めた。順調だったが分裂した。25歳のとき長崎に来て1人で昭和44（1969）年に事業を始めた。2016年度期の売り上

げはホテルや葬祭業など502億円だ。これを2千億円にしたい。9年目のとき東京に進出した。長崎新聞社が移転建て替える際にホールを造って結婚式をすると聞き、社長を務めていたヤクルトの松園尚己社長にお願いして始めた。その当時、ほとんど中華街で開かれていた結婚式のスタイル

## 時代の流れ 変化をみる

を変えざる自信があり、銀行を説得して金を借りた。同じころ隈研吾氏が設計したものの評価されなかった自動車ショールーム「M2ビル」（東京世田谷区）を買って葬斎場にした。それが隈氏との出会いだ。佐世保でも十九島シーサイドテラスホテル&スパ花みずきを買取り、周辺の土地も含め隈氏の設計で高級ホテルを建てる計画だ。

事業は時代の流れや変化をみるのが大事だ。これから少子高齢化が進み、葬儀の参列者が減る。香典だけでは足りないから葬儀保険が必要だ。12年前に保険業法が改正された際に保険会社をつくった。葬儀保険はわが社が日本一だ。またネットで葬儀社を調べ、依頼する時代になる。10年前に東京と福岡にネット

葬儀を受注する会社をつくった。20年後は1年間に160万人が亡くなるが、うち3割はネット葬儀になる。チョコレートにも力を入れ、4店舗を展開している。欧州土産のほとんどはチョコだ。缶に入っている形崩れせず日持ちする。「長崎と天草地方の潜伏キリシタン関連遺産」が世界遺産になれば世界からキリスト教徒が観光にきて土産にチョコを買うだろう。

（西村伸明）

次回14日に掲載します