

◆トップインタビュー
**地域を支える
 優良企業経営者の
 戦略とビジョン**



仏壇作りの原点を忘れず、100年近い伝統を活かしながら事業拡大

**品質・信頼・良心
 価格が人気の秘訣。
 4年前に始めた
 墓石事業も好調**

有限会社 立花仏壇店
 (愛媛県宇和島市)
 仏壇・墓石の製造・販売など

代表取締役社長
立花孝文

養殖業の手伝いもしました。仏壇店を継ぐ気になったのは、他の職業を経験して、「仏壇店の商売も悪くはない」と改めて思ったからです。

真珠の養殖をしていた頃、副産物である真珠貝の貝柱を都会の中央市場向けに卸売りして成功しました。結果として、真珠養殖の衰退に歯止めをかけることはできませんでしたが、そこで得た自信を、実家の仕事に生かそうと思ったのです。仏壇の製造・卸から、仕入れ販売中心へと業態を改めた理由は？

製造・卸だと、大手に勝ち目がないからです。仏壇を一度に大量に作る会社と、当社のように通常は一点か多くても数点しか作らない会社を比べると、製造コストが全く違ってきます。そこで、仏壇は徳島、仏具なら京都というように、それぞれの本場から仕入れたものを中心に扱うようにしました。

御社は仏壇、墓石の製造・販売会社ですが、どのような特徴がありますか？

創業から一〇〇年近い歴史を持ち、営業エリアを宇和島市内に限定して、地域密着型の商売をしています。主な事業は仏壇と墓石の仕入れ販売ですが、もともと仏壇の製造・卸からスタートし、今でも自社製仏壇を作り続けています。

「仏壇作りのプロが販売する商品」というのが、当社製品の特長です。実際、職人が三人おり、商品に不具合が生じた場合、速やかに対応できるところが他社との違いです。

三〇歳になるまで、家業とは無縁の業種に身を置いていたとか？

仏壇店の息子でありながら、子ども頃は家業が嫌いでした。ですから学校を卒業すると、家業とは違う世界に迷わず飛び込みました。材木店や、トラックの運転手から、結婚後は妻の実家の真珠

店といっても、最初は製造所の在庫置き場を改造した、わずか五坪ほどのスペースに七、八点の商品を陳列するという程度のものでした。

すぐに売れるようになりましたか？

いいえ。初めは全く売れませんでした。いろいろなお寺を回りましたが、ほとんど取り合ってもらえないのです。困り果てていた時、ふと脳裏をかすめたのが、実家の菩提寺である龍光寺というお寺でした。そこを訪ねてからですね。風向きが変わったのは。住職がとても親切な方で、



▲店舗で売られている仏壇。「仏壇作りのプロ」ならではの取り扱い商品は信頼性が高い

「よう来なはれた。私にできることは一杯させてもらう」と言ってお下されたのです。住職には商売に関する助言だけでなく、人生観、宗教観などさまざまなことを教えて頂きました。実際、それから少しずつ売れるようになりました。

売上げが伸びてきた理由は？

やはり、仏壇製造所としての長い歴史があったからです。製造から仕入れ販売に業態を変えて三年くらい経つと、「あの立花が売っている仏壇だ」と評判が口コミで広がるようになりました。あえて言うなら、品質と信頼性を重視し、良心価格を貫いていることが多くの方に評価されたのだと思います。

墓石事業を始めた理由と、その近況は？

五年前のことですが、長野の仏壇店へ修業に出していた息子が、帰って来て「墓石をやりたい」と言い出したのがきっかけです。それまで当社は墓石に関する知識がほとんどなかったため、事業化までに丸一年かかりました。しかし、スタートしてからはとても好調で、現在で

プロフィール

1957年(昭和32年)、宇和島市に生まれる。高校卒業後、材木店、運送業、真珠養殖業など異業種勤務を経験。87年、満30歳を迎えると同時に家業の立花仏壇店(当時は立花仏壇製造所)に入社し、3代目社長になる。社長就任後、製造・卸から販売中心に業態転換して成功し、経営基盤を確立。2004年2月からは新たに墓石事業も始める。経営理念は「土に帰る心を忘れず」。人間の原点は土であり、自社の原点は仏壇作りにあることを肝に銘じ、地域密着型の堅実経営に徹している。趣味はクルマとバイク。

企業プロフィール

- 創業 1910年(明治43年)
- 会社設立 1988年(昭和63年)
- 資本金 300万円
- 従業員数 16人
- 年商 約3億円

は売上げの約六割を占めるまでに伸びています。

今後の展開は？

一昨年、宇和島市内に初めて霊園を開業し、現在、さらに大規模な霊園づくりに着手しています。今後もし引き続きこうした霊園開発に力を入れていく方針です。ただし、どんなに業態が変化しても、当社の原点は仏壇製造にあることを常に忘れず、堅実経営に努めていきたいと思っています。