

経済界

Special Interview

神田有宏 (PGMホールディングス社長)
「メンバー重視こそが安定経営への近道だ」

平成25年3月19日発行・発売
(隔週火曜日発行・発売)
第48巻第7号 (通巻988号)
昭和45年9月3日第3種郵便物認可
定価600円

2013 No.988

4.2

森 静雄

(日本プロゴルフ協会会長)

ゴルフ界の未来を担う
ジュニア育成に注力

News Report

宿敵サムスンとの関係強化を
目論むシャープの事情

鍵を握るプレーヤー人口増加策
ゴルフ界の未来を担うジュニア育成に注力
宿敵サムスンとの関係強化を
目論むシャープの事情



明朗価格とプロの接遇で 利用者の安心感を誘う

葬儀会社から委託を受け、24時間年中無休で病院や自宅などから葬儀会場、火葬場に遺体を搬送する霊柩自動車運送事業を展開するメディアサポート。2004年に設立。09年には、日本証券業協会が非上場企業の資金調達を支援するために運営して

るを
をえ
を交
業界
の企
業の
から
の
中
部
の
気
鋭

いる「グリーンシート市場」に株式公開した。現在では、約50台の霊柩車両と計5カ所の大規模な霊柩車庫を整備

所を完備。設立数年で、同業者では通常20年以上かかるとされる規模にまで達したという。JAあいち経済連やイオンの子会社であるイオンリテールと霊柩車運送業務契約を締結。株式公開以降は4期連続で増収、13年9月期決算では売上高5億円、当期純利益2172万円と過去最高を見込んでいる。

横田明彦社長は高校卒業後、

地元の葬儀会社に入社した。霊柩車運送事業を手掛ける老舗企業の新サービスに違和感を覚えたのが創業のきっかけだ。「この遺体を荷物のように雑に扱って、自分の顧客をこんな目には遭わせたくないと感じました」（横田社長）と振り返る。この経験を受けて「単なる運び屋ではなく、適切な言葉遣いや立ち振る舞い、気遣いのできる接遇

のプロを養成しています」と説明する。「葬儀の入口と出口という重要な段階で顧客と接する以上、いい加減なサービスはできません」と力を込める。業界では不明瞭な価格体系にユーザーからの不満が出ることもしばしば。そこで、消費者の「葬儀関連の価格は不透明」という不満に応え、霊柩車の車種や走行距離などに応じた搬送料金を明示するようにした。明確な価格設定で利用者の安心感を誘うと

「閉鎖的な葬儀業界に 風穴を開けたい」

を明示するようにした。明確な価格設定で利用者の安心感を誘うと



メディアサポート社長
横田明彦

同時に、業界の適正化を促す。同社は今後の目標として、全国での直営の霊柩車庫整備所の開設と、フランチャイズ（FC）事業の推進を掲げる。関東地方を始め全国各地で葬祭事業を展開しているイオンリテールを通してサービス展開により、認知度を高めて全国進出の足掛かりにする狙いだ。今月には関東地方の葬儀会社とFC契約を締結。関東を中心に葬儀会社からの引き合いが増えているという。「閉鎖的な葬儀業界に風穴を開けたい」と考えている横田社長。最近では、不透明な印象がつきまとう消費者の業界へのイメージが少しずつ改善してきたと感じている。大学で行っている就職説明会でも年々学生の参加者が増加しており、若い人材の確保に一層努めていく。また、3年後をめどに株式の市場変更を検討する。上場から替えにより自社の信用力を一層アップさせるほか、一層の業界イメージ向上にも貢献する考えだ。