

企業探訪

TOP INTERVIEW

株式会社伊勢基本社

代表取締役社長 綿引 甚介 氏
人事総務部 部長 田山 安彦 氏



株式会社筑波銀行
水戸営業部 副部長 谷津 洋一

株式会社伊勢基本社
人事総務部 部長 田山 安彦氏

株式会社伊勢基本社
代表取締役社長 綿引 甚介氏

筑波総研株式会社
代表取締役社長 木村 伊知郎

「人の和=輪」を大切に
夢ある未来を創造する
創業300年企業

本社：茨城県水戸市泉町3-1-28 第二中央ビル7F
創業：1724（享保9）年10月1日
設立：1949（昭和24）年5月4日
従業員数：350名（2023年1月末現在）
事業概要：不動産事業、ホテル事業、ブライダル事業、
グランピング事業、学童保育事業

インタビュー日：2022年11月18日
〔聞き手：筑波総研(株) 代表取締役社長 木村伊知郎〕



伊勢甚 300周年記念ロゴ

新たな文化や価値創造に向け 常に挑戦し続ける 300年企業

貴社の歴史についてお聞かせください。

当社の歴史は、江戸時代を代表する名君の一人、徳川吉宗の時代に、初代伊勢屋甚介が水戸市泉町に呉服商「伊勢屋」を創業したことから始まります。商売は繁盛し、水戸藩の御用商人、御目見家格を務めました。

大正・昭和に入り、店舗を洋式へと改装、さらに女性店員の採用やマネキンの導入など、呉服商の形にとられない斬新な営業スタイルで近代デパートの基礎を築き、1949年に㈱伊勢甚を設立して法人化、1957年に百貨店事業へ本格参入しました。その後、百貨店関連でのクレジット会社や新店舗（日立店）、家具センター、旅行代理店、レジャー施設等を次々と開業し、さらに、スーパーマーケット「ジンマート」を約40店舗展開しましたが、1977年に小売流通部門を一括してジャスコ㈱へ営業譲渡し、全店舗を当社が賃貸しました。以降、不動産事業は当社の事業の柱の一つになっています。

また、1964年に水戸市泉町に竣工した「中央ビル」内に県内初の総合結婚式場「ゴールデンホール」を開業し、ブライダル事業に参入しました。その後、「センチュリープラザ那珂」を皮切りに、石岡市、ひたちなか市、守谷市、水戸市、鹿嶋市、土浦市、日立市など県内主要都市に様々なスタイルの結婚式場を展開しました。

さらに、1983年、水戸市に北関東最大級の都市型ホテル「水戸プラザホテル」を開業し、ホテル事業へも参入しました。2008年には㈱杏花グループの4店舗を買収、レストラン事業も開始しました。2017年からは教育事業に参入し、楽しみながら英会話力が身につけられる「Kids Duo」^{キッズ デュオ}を水戸市、ひたちなか市、守谷市、つくば市で運営しています。最近ではコロナ禍である2021年に「コットンひたちなかグランヴィラ」を開業、グランピング事業にも着手しました。

当社は創業から299年を迎える現在も、地域社会の声に耳を傾け、様々な事業に果敢に挑戦し、新しい文化や価値、そしてコミュニティを創造・提供し続けています。



これまでの歴史を語る綿引社長



人材育成に力を入れる田山部長



取材時の様子



施設集合イメージ

人生の一大イベントは、 高級感のある特別な場所で

ホテル事業に参入した経緯をお聞かせください。

ホテル事業に参入した経緯というよりは、水戸プラザホテルを開業した理由となりますが、コンベンション機能を持った大型施設が地域社会になかったこと、そして、当時社長であった私の父が、人生の一大イベントである結婚式とその披露宴を、既存の結婚式場よりも高級感のある特別な場所で行えるようにしたいと考えたためです。

中央ビルの「ゴールデンホール」は、県内初の椅子とテーブルを用いた結婚式場でしたが、年月が経過したことから、施設は老朽化していました。また、中央ビル自体がオフィスビルであったこともあり、高級感が失われつつありました。

当時、当社はハワイにホテルを所持していたこともあり、経営上、キャッシュフローを作るには、ホテルというハードを作るのが良いのではないかという発想が生まれました。その他にも様々な案が生まれましたが、サービス業として最も大切なホスピタリティーを示せるものは何かと考えた時、ホテル事業が一番ふさわしいということになりました。

そうして生まれたのが、水戸市的那珂川沿いに竣工した水戸プラザホテルです。父は「わしはハードを作った。でも心を入れるのは君達だ！」と語ったと言います。そして、従業員一人ひとりの考えを尊重し、従業員と心をつなげて創り上げていきました。こうして経営者と従業員の魂や想いを融合させ、当社独自のホテル運営の基盤が創られました。

その後、2001年に水戸プラザホテルは水戸市千波町に移転し、現在の姿になりましたが、当社は、創業者伊勢屋甚介の「人の和＝輪が大切である」という精神を今も大切にしています。水戸プラザホテルをはじめとした様々な事業で社会に貢献し、従業員に還元し、次のチャレンジに繋げていくことで、より地域社会の皆様が必要とされる企業（＝お客様の一生のパートナー）として成長できると思っていますし、「人の和＝輪」の広がりにもつながっていくと考えています。



水戸プラザホテルのアトリウムガーデンパーク

忙しい日常を忘れる 非日常の癒しの空間に満ち溢れるホテル

水戸プラザホテルのコンセプトについてお聞かせください。

緑豊かな雑木林の中に建てられた水戸プラザホテルのコンセプトは、「森の中の迎賓館」です。白熱電球の発明家であるT.A.エジソンの曾孫で、インテリアデザイナーであるJ.D.エジソンにコーディネートしていただきました。

ヨーロッパクラシック調の豪華なインテリアと荘厳な高級感にあふれる雰囲気醸し出す館内は、訪れる人々を日常の喧騒から一瞬にして解き放ちます。また、アトリウムガーデンパークをはじめ、各階各所に緑が取り込まれたアーバンリゾート型の構造は、ホテル館内においても圧倒的な開放感と自然を眺めながらゆったりとした雰囲気です。いつもとは違う非日常の時間をお過ごしいただけます。さらに、ロビーに使用されている壁の鏡や柱の間接照明は、京都に見られる山肌の頂上に向けて立ち並んでいる赤い鳥居を思わせるなど、「和」と「洋」のモチーフが溶け合った空間が生み出されています。



連なる鳥居をくぐり抜けるような壮大な雰囲気館内

伊勢甚にしかできないグランピング 「コトンひたちなかグランヴィラ」

アジュールひたちなかの敷地内で始めたグランピング事業についてお聞かせください。

コロナ禍で宿泊・飲食事業が苦戦し、人々の生活習慣や行動特性に変化が生まれた中、アウトドアレジャーに注目が集まりました。私はアウトドアに関してはあまり知識がなかったので勉強すると、グランピングという業態に辿り着きました。ホテルやウエディング等の世界で活躍したスタッフがおもてなしをする、当社にしかできない「おもてなしグランピング」。これは面白い、やってみようと思いました。当時、近隣地区にグランピング施設はなかったこともあり、開業20年を迎えたアジュールひたちなかウエディングヴィラの活性化策、話題作りの一環として、グランピング事業へ参入しました。

参入前は、自然や景観の良い場所でなければ事業が成り立たないと考えていましたが、都市圏ではアーバングランピングが主流であると知り、当社ではお客様が楽しめる各種イベントと飲食のノウハウを活かした「食」の充実により差別化を図っています。また、宿泊業のノウハウ、お客様の声を活かして、各テントにはシャワールームとトイレを備え付けており、ご宿泊のお客様からはご好評をいただいています。

施設の名称は、この場所で、静寂のなか、焚火の揺らぐ炎や透き通る星空を見て、忘れかけていた大切なコトを思い出してほしい。ここにしかない体験を、ワタシらしく「COTO（コト）+N（ナチュラル）」…このようなことから「コトンひたちなかグランヴィラ」としました。そして、訪れたお客様にご満足いただけるよう、調度品などはすべて女性スタッフの意見を取り入れ、インテリアコーディネーターにプロデュースしていただきました。

料理に関しては、「懐石フレンチ×エスニック」がテーマで、ウエディング業界で腕を振るうフレンチシェフと都内で人気のモンスーンカフェのシェフの共演がコンセプトです。ただ、素材によっては扱いにくい物もあることが分かったため、はじめての方でも簡単に扱えて、美味しく作れる地元の厳選素材を使用した内容にしました。やわらかな色合いに統一された優しい空間で、ゆっくりした時間をお過ごしいただきたいと思います。



コトンひたちなかグランヴィラ

ひたちなか市の人気スポットに

コトンひたちなかグランヴィラの運営は順調ですか。

コロナ禍にはじまった他社のグランピング施設は、異業種からの参入が多いように感じます。それに対し、宿泊・飲食を事業展開する当社は、いかに快適な空間づくりをするかというノウハウを持っています。そのため、新事業への参入はスムーズでした。そして、ありがたいことに稼働率もよく順調です。すでにひたちなか市の人気スポットの1つになっています。

一方で、人材の確保には苦勞しています。コロナ禍ということもあり、全社的に採用を中断していました。人流も回復してきたため募集を再開しましたが、なかなか集まりません。これは現在のサービス業において最大の問題ではないかと思っていますが、当社はAIが代われる業態ではないため大変です。今後、ますます人口が減少していく中、費用の削減を考えるよりも、人時生産性をどう上げていくか、働き方改革をどうするかが一番大切なのではないかと考えています。



ツインドーム内

感謝、感動、感激を大切にする

人材育成についておきかせください。

当社のコア事業はお客様に夢を提供する仕事であり、業態柄「おもてなし」に磨きをかけていくことがお客様から評価・支持を得ることにつながるため、入社時から「感謝、感動、感激」の3つの言葉を大切にさせています。また、近年、デジタル化、システム化が進み、1人ひとりが考える機会が失われてきていることから、常に「考える」という言葉も大事にしています。本格的なAI時代が到来しても、創造力・おもてなし力・管理能力は人間にしかできない固有能力であるため、これからの時代は、0⇒1を生み出す「考える人材」を育て、人財価値を高めていくことが重要です。そのため、各人が直面している課題に対し、ワーク・アクティビティを用いた能動型の教育手法を取り入れています。

また、外からの刺激を受けるため、東京や大阪、京都方面の人気のあるホテルや料亭などに1~2か月間ほど派遣する社外研修も積極的に実施しています。

Kids Duoでグローバルな人材を育てる

教育事業についてお聞かせください。

私は、子ども時代からの伊勢甚のファンを創りたい、可能性に満ちた将来を担う子ども達の才能を伸ばしてあげたいという強い想いを持っており、子ども達がグローバルに活躍する人材に育つためには何が必要かを考えました。国際化が進む中、やはりそれは「言葉」だと考えました。そのような時、国内外で幼児教室や英会話スクール、英会話学童保育などを約2,000教室展開するやる気スイッチグループのオーナーが私と同様に考えていることを知り、さらに、オーナーから「茨城県の『Kids Duo』をお任せしたい」という言葉をいただいたため、お受けしました。現在、茨城県内に5店舗を展開しています。

Kids Duoは通常の英会話教室より受講料が若干高めですが、学童保育を兼ねるため、長い時間を英語圏出身のネイティブスピーカーや留学経験のあるバイリンガルスタッフと過ごす中で、幼少期から英会話力と国際感覚を身に付けることができます。また、バスでの送迎もあり、安全です。県内からグローバル人材を輩出する一助になればと考えています。



サービス風景

お客様とのつながりが良い方向へと導く

センチュリープラザ那珂、センチュリープラザ石岡を不動産事業に切り替えた経緯についてお聞かせください。

日本は少子高齢化による人口減少が続き、さらに婚礼スタイルも晩婚化で派手な結婚式は避け、婚姻届のみを提出するカップルが増えるなど、ブライダル事業のトレンドは大きく変化しています。その過程で、総合結婚式場として地域社会の皆様と親しまれてきたセンチュリープラザ那珂とセンチュリープラザ石岡は、2011年の東日本大震災で甚大な被害を受けました。

これらを今後どう活用していくか非常に悩みましたが、婚礼事業はゲストハウス型に集約することにしました。そして、地域社会の活性化と震災後の収益基盤の強化を第一に考え、両店舗を不動産開発事業へシフトしました。店舗開発に伴い、那珂は大型家電量販店に、石岡は大型自動車販売店にお貸しすることができ、現在に至ります。この業態転換となる経営判断は上手くいきましたが、当社が長年培ってきたお客様とのつながりや情報の集積の中で、当社が選択する対象が数多くあったことも良い方向に向かったのではないかと思います。



Kids Duoの様子

水戸市中心市街地に賑わいを取り戻す

今後についてお聞かせください。

先日水戸市民会館のお披露目式がありました。こけら落とし公演も決まり、完成まであとわずかです。この地区一帯の名称も「MitoriO^{ミトリオ}」と決まりました。

現在、水戸京成百貨店様の東側にマンションが建設されていますが、西側も整備されると聞いており、そのような中、街の一角を形成する老朽化した中央ビルの存在は残念なイメージを与えかねません。そのため、中央ビルを建て替え、中心市街地の活性化に協力したいと考えています。

建て替えにあたっては、もう一度みんなで協力し合って、中心市街地に人々が集う場所を作りたいと考えています。衣食住が成り立つ街づくりを行い、若い世代の姿が戻ってくれば、街に元気が出るはずですよ。

また、水戸市も例外なく高齢化が進んでいることから、今後は交通の便が良く、生活に便利な中心市街地のマンションに移転される方が増えてくるでしょう。そのため、新しいビルは上層部をマンションにしたいと思っています。水戸市都市計画マスタープランにある「持続可能なコンパクトなまち」に貢献できるよう、来年には準備組織を立ち上げる予定です。

また、現在の中央ビルには医療モールが入っていますが、建て替え後のビルにも作る予定です。医療モールには様々な診療科があるため、総合病院のような利便性があります。ビル前の通りには1日に2,000本ものバスが走っていることから、車を運転できない方でも通いやすいのではないかと思います。

それともう一つ、生活に欠かせないスーパーマーケットの存在が課題です。泉町、南町周辺には小型店が2店舗あるだけで、とてもこの地区の需要をまかなえていません。

当社は不動産事業で複数のスーパーマーケットとのつながりがあるため、周辺地区に出店できれば、お住まいの皆さんも、遠くまで日用品や食品を買いに出かける必要がなくなり、より住みやすい環境になると考えています。



新伊勢甚友部スクエアイメージ

2023年5月、家族で楽しめる ショッピングセンターへ生まれ変わる

新・友部ショッピングセンターについてお聞かせください。

新伊勢甚友部スクエアは市街地および工業団地が近く多くの人が訪れ、今後も需要が大いに期待できます。そのため、キーテナントとなるスーパーマーケット、ドラッグストア、100円均一ショップの建物は、これまでで一番大きな店舗面積で開発しています。また、遊具を設置した地域初となる屋外子ども公園を併設し、休日に小さなお子さんを連れて家族で遊びに行けるような、特色のあるショッピングセンターに生まれ変わります。是非、足をお運びください。

チャレンジ精神で400年企業を目指す

創業から300年続いた秘訣はどのようなものですか。

当社の経営者はその時代、時代の環境変化を的確に捉えながら変革を繰り返し、様々な困難を乗り越えてきましたが、それを可能にしたのは当社伝統のチャレンジ精神と人材を育てる土壌であると思っています。私も現状に満足することなく、今後も様々なことにチャレンジし、400年企業に向けて当社を次代につないでいきたいと思っています。



水戸市泉町商店街にある中央ビルと新市民会館