

ONE for ALL10

Vol.68

月号

J-LEASE COMPANY NEWSLETTER

2018 October



世界の風景 一日本 世界遺産 長崎県 軍艦島 一



【社長近景 / 平成30年7月17日 東証一部上場報告会】

ジェイリースの中島でございます。

本日、東証一部上場の報告会を開催いたしましたところ、暑い中、ご多忙中にも関わりませず、多数の皆さまのご参席を賜り、誠にありがとうございます。衷心より厚く御礼を申し上げます。

先ほどのVTRにも出ておりましたが、ジェイリースは14年前の平成16年に、青年会議所のOB有志を中心に「これからはビジネスを通じて社会に貢献しよう」そんな気概で立ち上げた会社であります。

その後、九州各県に支店を構え、東京に進出したのは設立6年目の平成22年の夏でありました。東京進出の目的は、人材確保と新たな資金調達先の確保であり、当初は人もいなかったのが東京での営業は行なっておりませんでした。

それでもこんな大分県の小さな会社が港区芝に店を構え、大分ナンバーのインスパイアで外堀通りを走った時は、さすがに感慨深いものがありました。『ジェイリースは必ず上場する。華の都、大東京で成り上がってみせる!』たまたまエーちゃんを聴きながら走っておりましたが、まさにエーちゃんになったような気分でした。

さて、その後、人材も揃ってきました、関東での営業も開始し、株式上場を本格的に意識するようになったのは、平成25年のことです。

皆さんから「副業から今まで、何が大変でしたか?」とよくお尋ねを頂戴しますが、経営的に一番大変だったのは、上場準備に着手したこの年に、会計方針の変更で赤字計上を余儀なくさせられたことと、ジェイリースの取締役役に兼業禁止が求められたことでありました。

会計は今までの税務会計から企業会計への変更を余儀なくさせられ、売り上げの一括計上ができなくなりました、そこで、私は「上場準備のため、会計処理が変わってこうなりましたが、以前の会計方式だとこれだけの黒字です」と、書類を持って営業に回りました。

また、兼業禁止に関しましては、ジェイリースはそもそも皆が副業で作った会社ですので、社員以外の取締役は全員本業を持っていました。それが、上場に挑戦するのであれば取締役の兼業は良くないとなり、創業時からの友人数名が取締役を外れたのは、精神的な支えを失ったようで辛いことでした。

title :

東証一部上場報告会 社長挨拶

しかし、死んだ父から経営者は孤独に勝たないとだめだ、とよく聞かされていたのを思い出し、これもいい勉強だと捉えるようになり、その言葉を支えに前を向きました。今思い出しましても、平成25年のこの2つの出来事が一番心に残っております。

それからはわき目もふらずに、全員で「もったいない運動」を展開、入りを増やして出を抑える、小さなことから節約を始め、数字の回復に向け邁進いたしました。涼しい顔をしていたと思いますが、私自身、最前線で営業に回り、歯を食いしばった3年でありました。

結果、各種の数字も上場基準をクリアすることができ、当社は平成28年の6月にマザーズに上場いたしました。

その後、マザーズから一部に鞍替えまでの1年9ヶ月も決して平坦な道のりではありませんでしたが、おかげさまで今年3月に東証一部への鞍替え上場を果たすことができました。

株式上場という具体的な目標を定めてからの5年間、ジェイリースの全員と心折れずに頑張ってきたことは、私の人生で最大の誇りであります。社員一人ひとりに感謝を述べたいと思います。

しかし、ここはゴールではありません。ジェイリースの新たなスタート地点であります。

ジェイリースは今後、全国で一番お客さまに近い「住まいのご用聞き会社」を目指して出店を加速させてまいります。

また、我々には「地域と社会のために働くことが、会社の発展、社員の幸福に繋がる」という理念がございます。今後もその思いを忘れる事なく着実に成長を重ねたいと考えております。

最後になりますが、本日ご参席をいただいた皆さまにおかれましては、今後ともジェイリースにご指導ご鞭撻を賜りますよう、衷心よりお願い申し上げます。

当社ジェイリースは、設立から14年を経て東証一部に上場を果たしました。皆さま、本当にありがとうございました。

平成30年7月17日

ジェイリース株式会社

代表取締役社長 CEO 中島 拓

トップ会談

～急増する大分県のインバウンド市場、地元企業の役割は～

株式会社城島高原オペレーションズ 代表取締役社長 後藤 康男様

中島 拓(なかしま ひらく)

大分県大分市出身

1957年生

1980年3月 中央大学法学部卒

2004年3月 ジェイリース株式会社設立
代表取締役社長就任(現任)

2016年7月 大分南ロータリークラブ
2016-2017年度第39代会長就任

(著書)

「検証 過払い」

「お金を使う人 お金に使われる人」

「よくわかる! 家賃債務保証の知識」

後藤 康男 (ごとう やすお)

大分県大分市出身

1959年生

1982年3月 高崎経済大学(経済学部)卒

1982年4月 株式会社大分銀行入行

竹田支店長、鶴崎支店長を経る

2012年6月 営業支援部長就任

2014年4月 株式会社大分カード 取締役営業本部長就任

2016年3月 株式会社大分銀行退職

2016年4月 株式会社城島高原オペレーションズ 専務取締役就任

2018年3月 代表取締役社長就任(現任)

中島社長

今日は暑い中お越しいただきありがとうございます。また先日は当社の東証一部上場報告会にもご参席を頂戴しありがとうございます。

後藤社長

こちらこそ本日はよろしく願いいたします。上場報告会での中島社長のスピーチには感動いたしました。改めまして東証一部への上場、おめでとうございます。

中島社長

ありがとうございます、皆さまのおかげです。

さて、城島高原パークといえば大分県を代表するテーマパーク、観光地ですね。後藤社長は今年の3月に代表取締役社長に就任、おめでとうございます。

後藤社長

ありがとうございます。

私は長年地元の銀行に勤めていましたので、観光レジャー業は素人の類です。とは言え、アトラクションの安全管理など一刻一秒が油断できません。

私が社長になってからはお客さまの安全、従業員の安全を守るため、「コンプライアンスと安全に勝るものなし」という行動指針を新たに作り、日々チャレンジしています。

中島社長

私も子供の頃から城島高原に行くのが楽しみでした。小学生の頃はゴーカートばかりでしたが、ゴルフやジュピターは勿論、20年前にはバンジージャンプもやりましたよ。(笑)

ですが、やはりそれはテーマパークに対する安全への信頼があるから楽しめるのですよね。

後藤社長

仰るとおりです。我々は安全の慣行の徹底が当たり前で、そういった当たり前を継続する責任感を日々感じています。ちなみに私はテーマパークの社長でありながら高所、絶叫系が大の苦手だ

して、城島高原パークの目玉アトラクション、ジュピターにも一度も乗ったことがないんです。(笑)

中島社長

そうなんですね。(笑)

他のテーマパークを視察される機会も多いと思いますが、参考にされていることはありますか？

後藤社長

もちろんあります。一つは、従業員のおもてなしです。1対1の接客であればテーマパークの規模に関わらずスタートラインは一緒であると思っています。正社員、アルバイト、派遣社員、と様々な立場の従業員がいますが、お客さまから見ると皆一緒です。従業員教育には力を入れ、共通の意識をもってハートフルな接客をしたいと思っています。

中島社長

なるほど。社員全員が共通の意識を持つことは重要ですね。しかし規模が大きくなればなるほど、組織の隅々まで共通の意識を持たせることは難しいです。我々も短期間で規模を拡大してきましたので、従業員教育は常に大きな課題です。

後藤社長

もう一つ、アトラクションの充実という点で言いますと、長蛇の列が出来るような人気アトラクションを作ることがベストですが、その人気が一過性でなく継続していくかはやってみないとわからない。そのうえ費用は20億円近くかかるというリスクな投資となります。従って、有名な大手資本のテーマパークを除いては、アトラクションへの投資は慎重にというのが業界の流れです。

また既存のアトラクションにも更新投資が必要で、それを怠ると陳腐化の一途を辿ります。私どもはもちろん業績を鑑みながらの話ですが毎年ひとつはアトラクションを新設する、またはテナント式のアトラクションを外部から入れてもらうという方法を活用しています。



中島社長

テナント式のアトラクションというのはどういったものですか。

後藤社長

パーク内に製造メーカーのアトラクションを運営させるという方法です。アトラクションの施設、それに携わる人など、運営をすべてその業者が行い、売り上げ按分をさせていただくという方式です。総体の集客効果も期待できます。他のテーマパークでもこの手の提携は進んでいるようです。自前でやるには限界がありますので、いかに効率的にお客さまを楽しませるのが問われています。

中島社長

そうですか。昨今のテーマパークのありかたには様々な形態があるんですね。

ところで、御社のHPには「法人との提携」と書かれてありますが、これはどのような内容なのでしょう。

後藤社長

はい。城島高原には広大な土地があり、遊休不動産が多くありますのでそちらを活用していきたいと考えております。また、おかげさまで年間50万人ほどのご来場をいただいておりますので、企業さまには広告宣伝の場として活用していただければと考えています。アトラクションのスポンサーやネーミングライツ、またパーク内に、企業のロゴを入れたベンチを導入するなど様々な方法があります。地元大分の企業として、法人の皆さまのニーズに応えていきたいです。

中島社長

なるほど。テーマパークと言えば個人が楽しむ場所というイメージでしたが、そういった方法ですと法人との提携も可能ですね。

それと、大分も外国人観光客が増えてきましたが、インバウンドの取り組みについてはいかがですか？

後藤社長

先日のニュースで、大分県はインバウンドの伸び率が67.7%増で全国1位と発表がありました。（観光庁宿泊旅行統計調査2018年7月31日発表）

私どももこの波に乗らない手はないと考えておりまして、私が社長に就任してからは、「外国人観光客の受け入れ体制の充実」を大きな営業テーマにしております。

それには売上に直結できる、九州の各空港から城島高原へのアクセスを充実させることが必要です。最近では大分空港でもソウルからの直通便が増えてきましたが、依然、便数、キャパともに福岡空港の7分の1程度です。大分に限らず、いかに九州に来る外国人観光客を呼び込むか、ここが重要だと捉えています。

中島社長

そうですか、集客は重要なコンテンツですね。当社も急増する外国人居住者用に対応するため、14ヶ国語に対応できるサービスセンターを設立し、多くの外国籍の方を保証しています。

後藤社長

14ヶ国語はすごいですね。インバウンドと言えば、ジェイリースさんが先日発表された医療費保証は就労外国人、インバウンド客の増大に伴い、重要な役割を果たされることと思います。

中島社長

ありがとうございます。昨今、入院費医療費の未収が大きな問題となっております。ジェイリースでは家賃債務保証のノウハウを活かして今般「J-ホスピタル」の販売を開始しました。おかげさまで多くの医療機関からお問い合わせをいただいております。



後藤社長

インバウンドを活かしつつ、そういったリスクに備える。日本に興味をもって来日された外国人の皆さんとうまく関わっていききたいですね。

中島社長

そのとおりですね。

さて後藤社長とはよく大分トリニータの試合でもお会いしますね。先日の城島高原スペシャルデーではジェイリースFCのご紹介もしていただきありがとうございました。ジェイリースFCでは県リーグの試合出場だけでなく、スポーツを通じた社会貢献として、地元の小学校でのサッカー教室や老人ホーム訪問を行っており、新しい切り口での社会貢献を目指しています。

後藤社長

素晴らしいです。当社も城島高原パークの遊休地にスポーツ関連の施設を作れないか検討中です。今後、実現に向けて取り組んでいきたいですね。

中島社長

それは素晴らしい考えです。大分県のスポーツ振興のため、お互い頑張っていきましょう。

後藤社長

もうひとつ、社会貢献という点で言うと、先日のジェイリースさんの上場報告会で、中島社長が私財で立ち上げられた『一般財団法人中島拓奨学基金』の紹介の際に、御社の社員の皆さんが視覚障がい者の皆さんの手をとって誘導している姿に感銘を受けました。企業はもっともっと障がい者の雇用を進めなければなりません。当社も含めて観光レジャーの業界でどのように雇用をしていくのか、追求していきたいです。

中島社長

ありがとうございます。当財団の活動で少しでも多くの企業の方々に障がいについて理解していただき、雇用に繋がれば幸いです。是非色んな点でジョイントしていきましょう！

後藤社長

是非よろしくお願いいたします。

中島社長

本日はありがとうございました。今後ともよろしくお願いいたします。



パーク、ホテル、ゴルフ場を備えた3世代が楽しめる施設です！

城島高原HPに「社長ブログ」日々(笑)更新中!!

<http://www.kijimakogen.jp>





✉ 寄稿コラム ✉

元気の種を育ててみませんか

キャッシュレス

NPO法人女性自立の会 理事長 有田宏美氏

東京オリンピック・パラリンピックを2年後にひかえて、競技とは無縁の「キャッシュレス」が話題になっています。政府がキャッシュレス化を進めるのは、わが国では現金を扱うコストが2兆円にのぼっており、キャッシュレス化は、中国や韓国から後れをとっているのが主な理由です。ちなみに、日本のキャッシュレス支出の割合は、家計の18%程度であるのに対して、中国は60%、韓国は80%を超えています。

先日、コンビニでレジ待ちをしていたところ、前に並んでいた人の行動に目が釘付けになりました。その人は、自分の順番が来るとカウンターに缶コーヒーを1本置き、店員さんが金額を告げてから、バックの中に入っている財布を取り出し、次に財布のチャックを開けて小銭を数え始めました。ところが小銭が足りなかったようで、この時点でやっと、交通系のプリペイドカードを出して、「ピッ」と決済し、後ろの列を気にする様子もなく去っていきました。僅かな時間だったと思いますが、その日は35度を超える猛暑日のお昼時。普段は現金派の私ですが、この時ばかりは、キャッシュレスの良さを実感しました。

お金の問題を抱えた人に共通するのは、「自分のお金を自分ではコントロールできなくなっている」という点です。借金返済のために借金をしてしまうというのはわかりやすい例ですが、そこまでいなくても、今月いくら使ったかわからなくなっている人は意外に多いのではないのでしょうか。もちろん、収入の範囲内の支出であれば問題ありませんが、キャッシュレスは「見えないお金」を使うことです。お金の減り具合が見えない分、ついつい使いすぎてしまう危険も潜んでいます。

先日発表された「キャッシュレス化」に関する調査によると、賛否はほぼ半々でした。反対理由にあげられていたのは「無駄遣いをしそう」「金銭感覚がマヒしそう」などでした。

今後、否応なく進んでいくかもしれないキャッシュレス社会を生きるために、自分のお金と心を「コントロールする力」を身につけておきたいものです。

有田 宏美 氏
(ありた ひろみ)

女性の心の支援会「特定非営利活動法人 女性自立の会」理事長。
主に、過重債務に陥った女性のカウンセリング、家計アドバイスに努める。同時に債務問題未然防止活動としての消費者教育にも力を注いでいる。
著書に「人生をやり直すための63の方法」(評言社)、監修「どうしても貯められない!!あなたのための今年こそ100万円貯める貯金生活」(大和書房)等がある。

☆新ブログ開設☆

NPO法人女性自立の会ブログ「スタッフつれづれ日記」

<http://blog.canpan.info/joseijiritu/>





ジェイリース
J-LEASE CO., LTD.