

# TOP INTERVIEW

——コロナ禍に加え、スマート化や新札対応など投資が高む厳しい状況がしばらく続いていったと思います。業績向上の要因は何だと考えていますか。

弊社は10月決算なのですが、売上ベースでは2023年に前年比105%を達成し、下落傾向から脱することができました。今期もほぼ横ばいペースで着地する計画です。もちろん、コロナ禍の最中や、大きな設備投資が連続して発生した期は、経常損失を計上させるを得ませんでした。しかし、もともと弊社は自己資本比率が高く、借入も少なく、赤字になりづらい筋肉質な財務体質です。それに加え、店舗リニューアルなど、



愛知と東京において《ミカド》の屋号で8店舗を経営する(株)星和(愛知県宮市)。ここにきて、コロナ禍で痛んだ財務状況に復活の兆しが見え始めてきたという。それに伴い今後数年は、会社としての地力を高める人材獲得に力を注いでいく構えだ。昨年11月、同社の新たな代表取締役社長に就任した金子博昭氏に話を聞いてみた。

2023年から2024年にかけて投資してきた案件の業績向上が大きく寄与したと考えています。——リニューアル店舗へのテコ入れはどのような点に注力したのでしょうか。

## 成長のカギは

長期的な視点で安定した業績を求めるなら、若年層の獲得は必須の課題です。今後、若年層の獲得を本腰入れて考えるのであれば、やはり店舗の入口、外観を整えることは重要だと考えています。そのためリニューアルでは、若い世代の心に刺さるファサードと徹底したクリンネスを重点施策として位置づけました。加えて

## 優秀な人材獲得

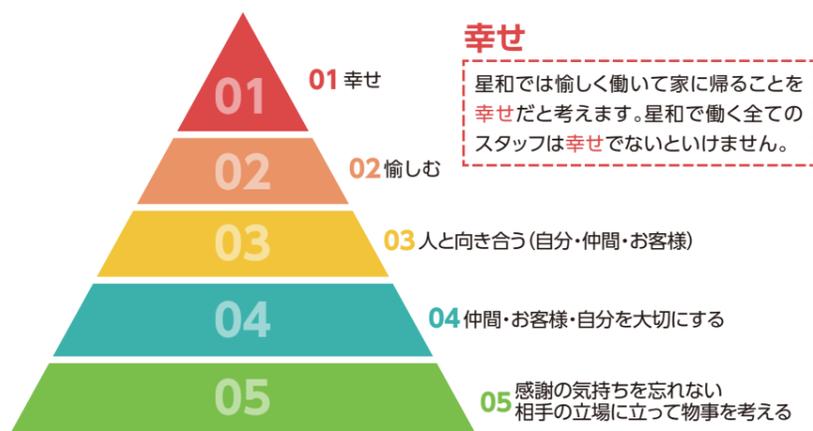
——の課題は何だと考えていますか。

課題は、受け身の人材が多く、良くも悪くも真面目だということ。意見を提案してもらおう場を設けてあるのですが、想像を超えた提案はなかなか上がってきません。これは素質もあると思いますので、中途採用を活用し、まさに「ハンター型」のような、強い意志を持つている人材を集めていくことに注力していきます。

もちろんそういった人材は、前の会社でも大事にされているわけです。

ただ、そのうちの10人が転職するとして、1人でも弊社に来て頂けるように確率を上げていくことが大切だと思っています。——今描いている経営ビジョンはどのようなものですか。DX化やAIなど、今後本格的に導入していく必要がある技術の存在は承知していますが、まずはそれを扱う人のクオリティを上げる必要があると思います。そのためやはり今は、優秀な人材をどれだけ獲得できるかが、成長のカギになってくるかと考えています。

### 幸せ



星和では愉しく働いて家に帰ることを幸せだと考えます。星和で働く全てのスタッフは幸せでないといけません。

同社が毎年更新する名刺サイズの冊子「星和イズム」に記載されている三角図。このほかにも、従業員を大切にしている同社の姿勢が数多く記述されている。

極的に動いています。その結果、過度な広告宣伝に頼ることなく、稼働が昨年よりも上昇する好循環を繰り返していくことが1つの到達点です。——社長就任から約1年が経ちます。これまでとは違う変化を感じた瞬間はありましたか。

私自身が、これまでと大きく何かが変わったということはないのですが、発した言葉の重みを実感する状況が増えました。当たり前のことかもしれないませんが、これまでは、最終的に前社長で現会長の判断がありましたので、1つ猶予があるという状態でした。それが、自ら判断をする場面が増えることで、今までよりも1つ考えるということが増えたと思いますね。これまでと大きな違いだと感じています。また、これは外部の方の対応になるのですが、お会いする方々が変わってきたことに変化を感じますね。

——社長になって見えてきた会社と



写真は、同社が加盟するMIRAIを通じて、同社スタッフが参加した能登半島地震被災地支援の様子。このほか地元の子供養護施設に対する支援などCSR活動にも力を入れている。

## 株式会社 星和 金子博昭 代表取締役社長

かねこ・ひろあき  
1986年3月17日生まれ。飲食店勤務などを経て、2006年大手ホール企業入社。マネージャー職などを務め、2009年に株式会社星和入社。2013年取締役、2019年専務、2023年11月代表取締役社長に就任。現在に至る。愛知県出身。趣味は格闘技。