

**Contents** BUSINESS SUPPORT 2007 May

**特集** 被災からの復興策

ドキュメント **中越地震～廃業も覚悟した醤油製造施設全壊からの復活** 12  
山崎亮太郎・川上善志 | 山崎醸造常務・専務 (取材協力:新潟県醤油協業組合)

インタビュー **水害&中越地震～「何を優先するか、その判断は経営者の役割」** 18  
久須美記雄 | 久須美醸造社長

災害への備え **“BCP”で災害に強い企業になる** 22

現場のBCP **策定企業に聞く～緊急時にこそ経営者の判断力が試される** 24  
シマト工業 | 斎藤弘文社長 (三条工業会理事)

視点 **BCPは被災時の信用の割り当て材料か** 27

Person 05 **リアルフェイス**  
中山廣男 | テファコ青森社長  
弘前から世界のブランド・ロゴを送り出す独創的経営者

66 **作り手の顔**  
長岡啓一郎 | 長岡製作所 ウッドビューカメラ

Report 38 **フォーカス**  
家具産地「大川」で産まれた変革への息吹

46 **リスクへの挑戦**  
大震災 / 東京商工リサーチ経済研究室室長 棚瀬桜子

50 **破綻の構図**  
石原商事 / 東京商工リサーチ情報部取材班

Company 42 **成長企業ファイル**

**44 女性企業家のアンテナ**  
鶴岡秀子 | ザ・レジェンド・ホテルズ&トラスト社長

News & Topics

31 **適正化** 下請法 / **有料化** レジ袋

33 **中国** アニメ / **裁判** 知的財産

35 **支援** 官民連携 / **再生** 観光地

37 **マレーシア** 不動産 / **米国** ニュービジネス

連載

View 01 **経営者語録**  
第4回 「ハゲタカ」ってなあに？  
TSR 的経済時評 / 東京商工リサーチ取締役 荒谷健哉

Management 70 **第4回 資金制度**  
人事制度のツボ / 社会保険労務士 畑中義雄

71 **第4回 プログラム著作権侵害**  
当世法務事情 / 弁護士 大村健

72 **第4回 株価の算定方法**  
会社の秘密の話 / 会社士 平林亮子

Life 62 **第4回 運命の人の出会いで離婚と再婚の狭間に立つ**  
五十歳からの恋 / 亀山早苗

65 **第4回 青梅マラソン元気が出る給水所**  
もうひとつの事業報告 / 青梅青年会議所

75 **第4回 成功する可能性が高いのは誰**  
「論議と算盤」流麗な投資生活 / 後藤健

77 **第4回 継続が求めるリズムで水分を補給する**  
年をとらない生活作法 / 上野正志

78 **Vol.4 美琳酒**  
社長の手土産

**Cover**  
Model / 山崎亮太郎さん(右)  
川上善志さん(左)  
Photo / 平山謙一  
Design / 鶴岡秀子

BSS field 52 **ビジネスチャンス情報精選**  
59 **新商品特選版**  
Information 60 **経営カレンダー**  
64 **BOOK REVIEW**  
79 **編集しるべ** アンケート / 次号予告 / 編集後記

社長のための応援マガジン

# BUSINESS SUPPORT

[ビジネス サポート]

2007. May  
**05**

ビジネスチャンス  
情報厳選  
**34件**

特集 | **事業を中断しない**

## 被災からの復興策

**リアルフェイス** 世界企業の顔 “ブランド・ロゴ” 製造を一手に担う社長の独創

**フォーカス** ユーザー志向を掲げ家具産地「大川」で生まれた変革への息吹

**リスクに挑む** 阪神大震災に学ぶBCP (事業存続計画) 策定の必要性

**破綻の構図** 粉砕決算で周囲を翻弄した“異業種コラボ”企業

**今月の人物** 中小企業優秀新技術賞・新製品賞の受賞企業社長



## 第4回 鶴岡秀子

ザ・レジェンド・ホテルズ&トラスト株式会社代表取締役 CEO

2008年初め、千葉県房総半島に「伝説のホテル」と呼ばれるホテルが開業する。ネットベンチャー、コンサルティング会社の経営を経て、ホテルマネジメント会社を立ち上げたのは、39歳の鶴岡秀子氏だ。

構成=五十川藍子 写真=菊岡俊子



### つるおか・ひでこ

大学卒業後、大手流通会社に入社。店舗勤務の1年間に1人と20人分を売り上げる。外資系の大手コンサルティング会社を経て、2000年2月に(株)サイバーブレインズを設立。その後「伝説のホテル」設立の準備を進めながらコンサルティング会社を継ぎ、2006年3月に、ホテルマネジメント会社を設立し現在にいたる。著書に「一人で20人分の売上! 新人ツルちゃんの接客営業」110歳から起業する決めた!(ダイヤモンド社)。

# 人に言い伝えられる物語が 生まれる場としての ホテルを目指します

「それをもとにホテルはつくられていくのです」  
鶴岡 「私たちのホテルは、文字通り、人から人へ言い伝えられる、物語を生む場でありたいとも思っています。そして、すでに伝説は始まっています。第1のフェーズは、ホテルをつくるうえでの伝説。会社をつくってから、お客様の支援者のお陰でホテルがオープンするまで第2フェーズ。そしてオープンしてからお客様と一緒につくり上げていくのが、永遠に続く第3の伝説です。」

サービスと呼ばれるサービスも多数用意しています。通常はリゾートといえば癒し、というイメージかもしれないですが、現代人は能動的な体験によって癒されることも多くあると考えているのです。たとえば、提携農家さんで苗を植えることのほうが、ゆっくり休むよりも、ずっと癒されます。私たちがお客様自身がホテルの一部にもなりうよう認識しています。どんなによい施設で、よいサービスを受けても、隣にいたお客様が気分を不快にさせる人だと、そのホテル全体の印象が悪くなることもあります。思いに共感いただけるお客様が集まっているだけだと思っています。なにごととも思っています。共感するお客様を集めるための仕組みはありますか?



ザ・レジェンド・ホテルズ&トラスト  
事業内容/ホテル事業、トラスト事業、  
コンサルティング事業  
設立/2006年  
所在地/東京都渋谷区代々木2-27-12  
代々木ルネッサンスビル2F  
☎ 03-5365-3201  
資本金/1億2000万円、資本準備金4060万円  
従業員数/6人  
URL http://legendhotels.jp/

鶴岡 部屋数を抑えたり、コasetを明確にすることも、そのひとつです。しかし、何より大切なのは、ホテルメンバー自身が同じ思いで集つた人たちが構成されることです。スタッフ採用の際には、お客様にサービスを提供するスタッフたちの募集していきます。レジェンドは、伝説をアシストするという意味と、

その道のプロを表す「リスト」の意味が込められています。そこからどんなサービスが生まれるのでしょうか? 鶴岡 レジエントは、お客様の滞在中、何か役に立てることはないかと待機し、ときにはお客様の話し相手にもなります。ホテルスタッフは、レジェンドという名前をつけることで、ホテルの枠にとらわれぬサービスを提供できると思っています。ホテルへの注目度も高まっています。意識して情報を発信されていますか?

鶴岡 本を出版したおかげで講演の依頼なども多く、そのなかで告知しています。それ以外は、支援者の方からの口コミで広がっていったというのが本場のところですか。

聴くインタビュー：  
鶴岡秀子社長編

左記のQRコードを携帯電話で読み取ってアクセスしてください。インタビューの一部を音声でお聞きいただけます。ただし、一部音声非対応機種もございます。また、アクセスにはパケット料がかかります。パソコンをご利用の場合は、下記のURLへアクセスすると音声でのインタビューを聞くことができます。  
新刊JP http://sinkan.jp

「伝説のホテル」とは、どのようなホテルですか?  
鶴岡 第1号のホテルは、千葉の房総半島の海をのぞむ高台に3000坪で7つのヴィラ(庭付きの住宅)でスタートします。各ヴィラは5000平方メートルの広さがあり、そこに2〜4部屋と専用のプールなどがあります。価格は、1部屋6〜20万円をイメージしています。つくりたいのは、宿泊するだけで世界の役に立つことができる人たちと自分たちが世界中の人たちがつながっていることを感じられる仕組みも取り入れたいと考えています。

「7つの教え」をもう少し詳しく教えてください。  
鶴岡 何も特別なものではないんです。自然に感謝し、その偉大さを受け入れること」  
「常にエネルギーを充電しつづけ、いつでも分ち合うこと」  
「出会うこと起こること全てに意味を見出し、発展させる努力をすること」  
「世界が変わるのを待つのではなく、自分が変わることによって世界を変えようとする」  
「違いを尊重し、人と人の対話の中から新しい発見をすること」  
「人を心から信頼し、信頼される自分になること」  
「どんな時も、すぐに気持ちで恩返しをすること」  
これらをブリシパルとして掲げているんです。

「なぜ「伝説のホテル」なのか」  
鶴岡 レジエントは、お客様の滞在中、何か役に立てることではないかと待機し、ときにはお客様の話し相手にもなります。ホテルスタッフは、レジェンドという名前をつけることで、ホテルの枠にとらわれぬサービスを提供できると思っています。ホテルへの注目度も高まっています。意識して情報を発信されていますか?