

株式会社太平洋企画
古賀太平洋
代表取締役



☎ 0120-603-317
🌐 akaruioushiki.jp
🏠 東京都目黒区上目黒5-19-38

ビジョン

弊社は東京・神奈川・埼玉で葬祭サービスを提供している葬儀社です。御家族にとって大切な故人様の旅立ちを「黒子」としてお手伝いさせていただきます。

「葬儀の見積書が高い」「費用の内訳が分かりにくい」——そんな声が絶えない葬儀業界の中で、適性価格と透明性を掲げるのが株式会社太平洋企画 代表・古賀太平洋です。目黒区を拠点に、藤沢市・三郷市へと広がる地域密着の葬儀・終活支援。その根底にあるのは、“黒子”として遺族を支える姿勢と、安心できる明朗会計への強いこだわりです。古賀太平洋がなぜ葬儀屋として独立を決意したのか、そしてこれからの終活支援にどのような未来を描いているのかを掘り下げます(2026年2月取材)。

不透明な「葬儀費用」の実態と起業の背景

本日は代表の古賀さん、そして現場の最前線で活躍するディレクターの鈴木さんにお話を伺います。まずは古賀さん、ご自身の歩みについて聞かせてください。

古賀 大学時代は日本大学文理学部で勉強し、ラグビー部に所属していました。

大学卒業後、まずは人材紹介、求人広告などを展開する会社に就職されたとお聞きしました。社会人時代はどのようなお仕事をされていたのですか？

古賀 はい。その会社で営業を3年ほど経験しました。ただ、僕はサラリーマンとしてはかなり無能な方で（笑）。営業成績はさておき、事務処理能力が著しく低くて、事務の女性スタッフにいつも怒られていました。一方で、外に出ていろんな業界の方とお話しするのは好きでしたし、そこでの出会いが次のステップに繋がっていきました。

そこからなぜ、全くの別業種である葬儀業界に興味を持たれたのでしょうか。

古賀 営業の取引先に葬儀社さんがあり、求人作成の取材を通じて業界の裏話を聞く機会があったことで興味を持ちました。また、私自身は大学4年生の時に父を亡くした経験があります。父のおかげもあり生活に苦勞をしたことはありませんでしたし、実家自体も率直に言って豪邸で、葬儀の際は足元を見られたかとは思いますが、かなりのぼったくり価格でした。



ご自身の家族の「葬儀」において、非常に高額な費用がかかったということですね。

古賀 当時は知識ありませんし、長男として「父のために一番いいものを」と言われるがまま最高級のプランを選びました。しかし、今葬儀社として振り返ってみると不透明で家族の意思に寄り添った提案をしてもらったようには感じません。なぜこんなにかかるのか、根拠が曖昧すぎる。葬儀業界には「価格の透明性」が欠けているのではないか、もっと「適性価格」で心から納得できるサービスを提供できるはずだと起業を考えたタイミングで感じました。



その後、実際に設立するまでに、どのような場所で修行を積まれたのですか？

古賀 「まずはこの業界の事を本当の意味で知りたい」と考え、修行のために都内にある社員4名の小さな葬儀会社へ飛び込みました。大手の縦割り組織とは異なり、そこでは初動の葬儀相談から、打ち合わせ、役所の手続き、そして実際の施行現場まで、葬儀のすべてを一人で任せてもらえました。24時間365日、いつ電話が鳴るかわからない過酷な現場でしたが、そこで学んだのは「一人の担当者が最初から最後まで責任を持つ」というスタイルの圧倒的な安心感です。

その修行時代の経験が、現在の事業モデルに繋がっているのですね。

古賀 はい。大手の会社には大手の会社の良いところ。小さな会社には小さな会社のいいところがあると考えていますが、私は葬祭ディレクターが1から10まで関わる「小さな葬儀社」のスタイルが、ご遺族と本当の意味で信頼関係を築けるのだと考えました。

そうして修行を終え、30歳になる2014年。目黒区を拠点に誰もが納得感を持って故人様を送り出せる「適性価格」の葬儀を実現するための会社を立ち上げることになりました。



適性価格で選ぶ葬儀サービス — 明朗会計と黒子精神にて

社名である「株式会社太平洋企画」について伺います。ご自身のお名前からとったとのことですが、名前の由来を教えてくださいませんか？

古賀 実は、親がドライブ中に海を見て「太平洋にするか」と決めただけという、かなり自由な由来なんです（笑）。ただ、葬儀関連の会社でありながら名前に「企画」と入っているのは、面白いと思っています。単なる定型の儀式を提供するだけでなく、故人様やご家族の想いをどう形にするか、その「企画力」を大切にしたいという弊社の姿勢が、結果としてこの社名に表わしているつもりです...



続きはQRコードからアクセスしてください → → →

