

～ 東証・大証第一部昇格、ISO 9001 認証取得 ～
ワタベウェディング株式会社
第 51 期生 入社式
－ 社長メッセージ －

ワタベウェディング株式会社（本社：京都市、資本金 22 億 6,350 万円、東証・大証 1 部上場、代表取締役 渡部隆夫）では、4 月 1 日（木）京都本社にて、第 51 期生 8 名の入社式を執り行いました。

当社は創業 50 周年を迎えた前期、3 月には東証・大証第一部昇格と ISO 9001 認証取得を果たしました。本日、新たな 50 年をスタートさせる門出の日を迎え、当社社長から新入社員へ歓迎と激励のメッセージが送られました。入社式における当社社長メッセージの概要、および全文は次のとおりです。

【社長メッセージ／概要】

■ 創業 50 年、当社の歩みについて

- ・1953 年 振袖レンタルのボランテアから開業「ワタベ衣裳店」
- ・1964 年 有限会社として法人化
- ・1973 年 (創業 20 年)海外 1 号店・
ハワイ「ホノルル店」をオープン
「海外挙式」という新しい生活文化の提案／団塊世代
の結婚ブーム後の婚姻組数の減少を見越した対策
- ・1984 年 (創業 30 年)会員クラブ「ウィズクラブ」発足
業界の常識を覆す、お客様のための低価格の実現
- ・1993 年 (創業 40 年)中国・上海進出
「ウェディングドレス製造工場」を設立
製販一体の実現により、レンタルから衣裳販売にシフト。
花嫁の憧れの新品ドレスをリーズナブルに提供
- ・1997 年 大証二部上場
ブライダル業界では、世界で初めての株式上場
- ・2000 年 東証二部上場
- ・2003 年 東証一部・大証一部に昇格
ブライダル業界で、初の市場第一部上場企業となる
ISO9001 認証取得

■ 当社の考え方

- ① 「利他の心」を持つ：決して会社の利益のためや、社員自身が経済的利益を手にするために仕事をするのではなく、世のため、人のために、お客様の幸せのお手伝いをするために仕事をする
- ② 変化を創造する：付加価値の高い商品・サービスを開発し、変化を創造する。消費低迷の現在、価格競争では生き残れない。先見性をもった付加価値の創造で勝負する。

■ 働くことの価値観／ワタベウェディングで働くということ：

「仕事」＝働き甲斐ある仕事をする意の「Vocation」、「働く」＝目的をもって努力し自発的に働く意の「Work」と考えることが出来る人たちがあってほしい。この方向に全社員のベクトルを合わせることが出来てはじめて人生で一番輝いているお客様の幸せのお手伝いができる。

■ 付加価値を高め続けるために：

経営とは変化を創造することであるという信念を持ち続けて取り組んできた。IT 技術の進歩やグローバル化の進展により、もはや「変化に対応する」のでは時代に取り残されるため、変化への対応ではなく「変化を創造する」ことこそが経営である。変化の創造には、常に頭と感性を働かせて「素敵さ」とは何かを追求し続けることが必要。

■ 新入社員の皆さんへ期待すること、心構え：

新郎新婦と同世代となる新入社員方々の意欲ある発想・提案を期待する。社員一人ひとりが、ターゲット&コミットメントの責任を果たすことが、社会の信認を勝ち取り、「世界最高のブライダル企業」の実現につながっていく。そのために強い熱意と人生への考え方をしっかりと持ち、ためまず能力を磨き、生き生きとした人生を送ってほしい。

■■ 本件に関する報道関係からのお問い合わせ先 ■■

ワタベウェディング株式会社 広報・宣伝グループ 広報担当：青木
TEL. 03-3274-4133 Fax. 03-5202-4144 E-Mail: public@watabe-wedding.co.jp
ホームページ：<http://www.watabe-wedding.co.jp>
<写真はホームページ上のプレスリリース欄よりダウンロードできます>

第 50 期生 入社式 【社長訓示／全文】

外ではイラクをめぐるテロ事件の頻発、内では景況感は改善されつつあるものの、年金問題を始めとする社会不安など、まだまだ不安定な社会情勢が続いておりますが、季節は確実に巡り、今年も桜の花が咲き誇る 4 月を迎えました。桜とともに春の祝福を一身に受けて、本日めでたくご入社いただきました第 51 期生の皆様方に、全世界のワタベグループ 1,800 名の社員を代表いたしまして歓迎のご挨拶を申し上げます。

ワタベウェディングは昨年創業 50 周年の年を迎えましたが、次なる 50 年を担っていただく力強い 8 名の新入社員の皆様に心からおめでとうを申し上げますとともに、社会人として、ワタベウェディングの社員としての心構えについてお話申し上げます。

ワタベウェディング創業 50 年の歴史を紐解いてみますと、昭和 28 年にボランティアで始めた振袖レンタルを、ボランティアでは傷んだ衣裳の新調もできないことから、ワタベ衣裳店として商売を始めたのが最初でありました。昭和 39 年に有限会社として法人化し、今日のワタベウェディングを創立いたしました。創業 20 周年にあたる昭和 48 年には、海外第 1 号店としてハワイにホノルル店をオープンいたしました。これは団塊の世代の結婚ブームが過ぎると婚姻組数が減ることを見越した、当時としては画期的な、ブライダル業での海外出店という常識の枠組みを超えた決断でありました。このハワイへの出店が日本人の海外挙式という新しい生活文化を定着させていくスタートになったのです。その後東京・大阪はじめ国内拠点を充実させ、貸衣裳専業から式場相談を開始し、総合ブライダル業としての第一歩を踏み出しました。創業 30 周年にあたる昭和 59 年には会員クラブとしてウィズクラブを発足させました。当時、貸衣裳業界は高い利益率にあぐらをかいた殿様商法がまかり通っていましたが、大量仕入れ・大量消費でお客様に提供する価格を下げるという、今となっては当り前の戦略を実践することで、業界に革命をもたらしました。現在は、いわゆる地味婚ブームや和装からドレスに流れが変わるなかで、ウィズクラブと

いう会員制度はその幕を閉じております。

創業 40 周年にあたる平成 5 年には上海にウェディングドレス製造工場を設立いたしました。ウェディングドレスは価格の高いものだから借りるのが当り前という時代でありましたが、花嫁さんの憧れである自分だけの新しいバージンドレスを着てみたいという夢を実現するための、経営決断でありました。すなわち、レンタルとほとんど変わらない値段で、あなただけのオーダードレスを、短納期で納めることができるシステムが上海工場の稼働で実現したのです。今ではレンタルドレスではなくセルドレスでという流れが出来上がりがつつあります。平成 9 年にはブライダル業界では、世界で初めて株式市場、大阪証券取引所市場第 2 部に株式上場を果たし、平成 12 年、2002 年には新本社移転と同時に、東証 2 部に上場をいたしました。

創業 50 周年にあたる平成 15 年度には、東証・大証一部への昇格を実現すると共に、ISO 9001 の認証を取得し、グローバルな事業の展開を本格的に目指していく体制を整えることができたのであります。

ワタベウェディング 50 年の歴史を手短かにお話いたしました。その歴史の中に脈打っている当社の考え方の第一は、旺盛なベンチャースピリットを基盤として、ボランティアで始めた貸衣裳業、業界の常識を覆したお客様のための低価格の実現、花嫁さんの夢を叶えるためのドレス工場設立等の戦略で明らかのように、決して会社の利益のためや、社員自身が経済的利益を手にするために仕事をするのではなく、世のため、人のために、お客様の幸せのお手伝いをするために仕事をするのだという考え方であります。自分のことよりも他人の幸せを願う「利他の心」を持つことが、ワタベウェディングの社員として持たねばならない第一の心構えなのであります。

第二に、グローバル経営の推進を基にした取組みの中で、ハワイへの進出をもとにした海外挙式や、中国上海にドレス工場をもつことによってレンタルドレスからセルドレスへの流れをつくっていったように、付加価値の高い商品・サービスを開発し、変化を創造することこそが経営であるという

考え方なのであります。

今後次なる50年のワタベウェディングの経営を支えていただくことになる51期生の皆様方には、「仕事」や「働く」ということに対する考え方や価値観を私と共有していただく必要がありますので、もう少し詳しくお話したいと思います。

皆さん方は、会社説明会への出席者約1,500名、面接試験受験者約500名の中から選抜された、優秀な人達であります。面接試験の時に皆さん方から志望動機をお伺いいたしておりますが、今一度確認しておきたいのは、「当社に入社するという意思決定を誰がしたのですか」ということでもあります。皆さん方は誰かに命じられて入社を決められたのでしょうか？それとも自分の意思でお決めたのでしょうか？当然皆さん方は、自分の意思でワタベウェディングへの入社を決められ、会社も皆さん方に入社いただきたいと希望し、双方の思いが合致して、今日の入社式を迎えておられることと信じております。

自分の意思で仕事を選び、会社を選んだということは、これから皆さん方がされる仕事を「天職」、英語で言えば「Vocation」という認識を持たれたということなのです。「仕事」という言葉を和英辞典で調べてみますと、「Vocation」と「Occupation」という2つの単語が出てまいります。「Occupation」は自分が生きていくために、給料を得るために、いやいやながらする仕事のことを言います。一方「Vocation」とは、自分の持てる能力を、世のため人のために提供し、働き甲斐のある仕事をし、その対価として給料を得る考え方を言います。皆さんは給料を手にするためにいやいや働くのではなく、自分の意思でこの仕事に自分の能力のすべてを発揮し、自分の人生をかけようと決断されたということなのであります。

また、「働く」という言葉は、「Work」と「Labor」という2つの単語があります。「Labor」は、命令されて仕方なく働くという意味であり、別の日本語では「苦役」という言葉で表されます。一方「Work」は、目的をもって、努力して、自発的に働くということでもあります。

私は、ワタベグループの全社員が、「仕事」を「Vocation」、「働く」を「Work」と考えることができる人たちであってほしいと願っております。この方向に全社員のベクトルを合わせることができて、はじめて人生で一番輝いているお客様の幸せのお手伝いができるのです。

私が尊敬してやまない経営者の一人であります、京セラの稲盛名誉会長は「仕事」や「働く」ということについて、「人生の目的」という観点から次のように述べておられます。

『人生の目的を自分なりに考える時、私は、世のため人のために少しでもお役に立つことをするために、生を受けたのだと考えています。人生の目的というのは、自分自身の心を磨くこと、それは同時に自分自身の人格を高めること、また自分自身の人間性を豊かにすることなのです。言葉を換えて言いますと、心を磨くということは、やさしい心、美しい心を作るということ、それが人生の目的だというふうに思っています。では、心を磨くためにどうすればよいのかと考えますと、その1番の方法は一生懸命働くということです。辛抱強く、明るく前向きに、そして善意と好意を胸に持って働くということが、心を磨く大事な方法だと、私は思っています。また、言葉を換えますと、仕事を好きになって働く、働く対象物に対して、善意と好意をもって働くということ、それが心を磨くことになるのです。つまり、不平不満を持って働く、または嫌いな仕事をいやいやながら働くではありません。もし不平不満を持って働くのでは、心を磨くどころか、却って心を汚すことになってしまいます。例えば、農業をする場合、自分の作っている作物に対して、溢れるような愛情を持って、その作物がよく生育するように、一生懸命働く。農業に使う鋤や鍬を作る人は、それを使う人たちが少しでも使いやすく、うまく仕事ができるように、そしていい作物ができるようにと思って鋤や鍬を作ってあげる。これが善意と好意をもって仕事をするということでもあります。仕事を好きになり、仕事を愛して一生懸命働く。私は、それが心を磨く唯一の方法ではないかと思っています。』

誠に感銘深いお話でありますので、余計な注釈は付け加えませんが、先ほど私がお話申し上げました「Vocation」と「Work」ということと重ね合わせて考えていただければ、その意味を正確に・的確に理解していただけるのではないかと思います。社会人となられたこのチャンスに「人生の目的」という事を、しっかりと哲学的に、腹の底の底に落とし込んでおいてほしいと思います。

次に「変化を創造する」ということについてお話をいたします。先ほど皆さん方にワタベマインドを唱和していただきました。そこには「私たちの目的は、真心の奉仕と知恵ある提案を通じて、すてきな生活文化を創造し・・・」とありま

したね。先ほど50年の歴史の中で、当社は海外挙式という生活文化や、セルドレスという流れを作り上げてきたとお話しました。消費が低迷している現在、各企業は生き残りをかけて価格競争と付加価値競争に取り組んでいます。このうち価格競争だけでは生き残ることができないということは明らかになってまいりました。一方付加価値をつけた商品は少々値段が高くても強い競争力を持っているのは、家電業界や自動車業界の最近の動きをみても実証されている事実です。すなわち今、企業にとって何よりも大切なことは、自社の商品・サービスにいかにつ加価値をつけていくかということであり、この競争に打ち勝たないことには企業は存続することができないと言っても決して過言ではありません。ワタベウェディングでは素敵な結婚式の提案という観点から、これまで「素敵さ」という付加価値を追求し続けてまいりました。例えば、平成10年にハワイ・オアフ島にジョン・ドミニス教会を開堂いたしました。ガラスばりの祭壇からダイヤモンドヘッドを眺めることができる「海に見える教会」という付加価値が多くの若い皆さんに支持されました。

このような付加価値を高めつづける経営を、私は「経営とは変化を創造することである」と考えております。IT技術の進歩やグローバル化の進展で変化のスピードは一昔前と比較にならないものになっています。「変化に対応する」のでは時代に取り残されてしまいます。「変化への対応ではなく、変化を創造することこそが経営である」という信念を持ちつづけて取り組んでまいりました。変化を創造するためには常に頭と感性を働かせて素敵さを追求し続けるということが必要です。先月に組織変更を実施し、新商品・新サービ

ス開発の体制を強化し、この課題に一層力を注ぐことにいたしております。ブライダル業界は、お客様が皆さんたちに年齢の近い若い人たちだけに、皆さんからの意欲ある発想や提案を期待いたしております。

皆様方は今日から一週間の研修を受けて、その後各職場への配属となります。社会人・職業人としての基本は、自らの職責に対して責任を果たすということであります。皆さん方は大きく高い志を持って、長期・中期・短期における高い目標＝ターゲットを設定してください。そして、その目標達成を社長である私に対し、上司に対し、お客様に対して、約束＝コミットメントして下さい。社会人として大事な要件の一つは、結果を出すという事です。スポーツの世界でもビジネスの世界でも、努力に努力を重ねたプロセスがあっても結果が目標どおりに出なければ、努力のプロセスが意味を持たないと言っても過言でない程厳しいものです。

高い目標の設定と旺盛なるチャレンジスピリットで、社員一人一人が、ターゲット&コミットメントを責任を持って果たしていくことが、社会の信認を勝ち取り、「世界最高のブライダル企業」の実現につながっていくのです。そのために強い熱意と間違いのない人生への考え方をしっかりと持ち、たゆまず能力を磨き、生き生きとした人生を送っていただくようお願いいたします。

皆様方のご活躍とご成長を心から祈念いたしまして私のご挨拶といたします。

本日は誠にありがとうございます。