

ワタベウェディング株式会社 第53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 41 億 1,525 万 7,200 円、東証・大証一部上場、代表取締役 渡部 隆夫】では、4月3日（月）当社初の東京開催（於「目黒雅叙園」）となる入社式を執り行ないました。

本年度新卒入社は当社グループ合計 48 名となり、ワタベウェディング株式会社・第53期生 25 名（正社員（グローバルパートナー）6 名、契約社員（エリアパートナー）19 名）、株式会社目黒雅叙園・第14期生 23 名（正社員）です。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 53 年の歩みから学ぶ / 創業の原点である「利他の心」を受け継ぎ、「変化を創造」する担い手になる：

- ・「創業の原点」= 利他の心：当社はお客様のご要望を実現するために事業拡大してきた。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、お客様の幸せのお手伝いをするために仕事をする。
- ・「会社存立の原点」= 変化の創造：テクノロジー・グローバル化の進展が著しい昨今、付加価値の高い商品・サービスを開発し、変化を創造する。先見性を持ち、新しい生活文化の提案により心の豊かさを提供することが当社の社会的な存在意義。このことが当社社員としての働く目的意識である。

・1953 年 「ワタベ衣裳店」振袖レンタルのボランティアから開業
・1971 年 株式会社に改組
・1973 年 海外 1 号店「ハワイ ホノルル店」オープン
→ 海外挙式」といふ新しい生活文化の提案。
お客様ニーズに応える業界初の画期的な取り組み。
・1993 年 中国・上海進出「ウェディングドレス製造工場」を設立
→ 花嫁の憧れの新品ドレスをリーズナブルに提供。
製販一体の実現により レンタルから衣裳販売にシフト
新品ドレスをあつらえる生活文化の定着へ。

・2003 年 東証一部・大証一部に昇格 / ISO9001 認証取得
→ 企業としての事業基盤の充実、グローバル展開の
本格化へ向けて体制を整備。

・2004 年 「目黒雅叙園」の当社グループ会社化
沖縄など国内リゾート挙式事業スタート
→ 国内挙式マーケットの足場を築き、海外挙式・国内挙式・
商製品の 3 本柱でバランス経営を実現。

■ 働くことの価値観 / 目に見えない報酬も大切。プロとして高い「目的意識」と「志」を持ち人間として成長をしよう：

「石切りの寓話」> 自分の仕事により他者に何をもちたすのかを意識し、常に高い「目的意識」と「志」を持って働いてほしい。
「目に見えない報酬」とは、働き甲斐ある仕事 職業人としての能力向上 人間としての成長の 3 点。

■ 未来をひらくための経営戦略 / 若い感性と英知で「すべてはお客様のために」を真剣に考え実践しよう：

「すべてはお客様のために」が行動基盤。経営ポリシー「世界最高のブライダル企業を目指して、美しいかどでの日を迎えるお客様に、価値ある情報・サービス・ネットワーク・システムを提供する」ために、会社全体のベクトルを合わせる。

今後、国内市場での基本戦略は、従来のミドルブライダル中心の展開から、プレブライダル・アフターブライダルの新しい生活文化の創造に真剣に取り組んでいく。海外市場ではミドルブライダル市場に特化した戦略を展開していく。

国内の少子化による婚礼組数の減少、人口爆発を背景とする世界的な婚礼市場の拡大などは、「すでに起こった未来」である。未来を切り拓く「新しい生活文化の創造」を生むために、新入社員の持つ若い感性と英知で真剣に考え、長期的な戦略を描き具体的な戦術を実践していくことを期待する。

■ 「お客様の人生を彩る」=「自分の人生を彩る」こと。純粋さと情熱で何事も中途半端にせず常にベストを尽くそう：

当社の目指す「世界最高のブライダル企業」として社会存続価値を認められるために、お客様に心から喜んでいただける感動のサービスを提供することである。そのためには、社員各々の人間的な成長が伴う必要がある。

当社社員の使命は、「お客様の人生を彩る」こと=「自分の人生を彩る」ことに繋がる。お客様方の一生の思い出をつむぐことが、我々の人生の記録となる。その喜びがあるからこそ、中途半端にすることなく、常にベストを尽くし、人として日々成長することが大切である。「すべてはお客様のために」をモットーに据え、純粋さと燃える情熱を持って取り組み、人生を謳歌する素晴らしい人間として成長するよう期待する。

■■ 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 広報グループ : 青木・中山

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/press/> 【入社式の様子(写真)をダウンロードできます】

第53期生 入社式

【社長メッセージ / 全文】

ワタベウェディンググループにご入社されました皆さん、
本日は誠にありがとうございます。皆さんが社会人として船
出される今日の佳き日を、日本で最も由緒正しい結婚式場
である、ここ目黒雅叙園において、桜の花の祝福を受けながら、
共に迎えることができましたことを、大変感慨深く、うれし
く思っております。

さて本日、皆さんの船出に当たりまして、私から3つのこ
とをお話いたします。

まずひとつは、ワタベウェディンググループの歴史です。
私たちの時代から皆さんの時代へと引き継いでいくために、
当社の歴史とその出来事に秘められた想いを皆さんと共有
したいと考えています。

二つ目は、『働く』ということはどういうことかを一緒に
考えたいと思います。あわせて、当社グループ経営の根本で
あり、全社員が仕事に取り組む基盤としている『経営理念』
についてお話をします。

そして三つ目は、これからのワタベウェディンググループにつ
いて、私が常日頃考えていることをお話することといたします。

【ワタベウェディングの歴史】

ワタベウェディングの歴史は、1953年（昭和28年）に
始まります。

第2次大戦後まもなくボランティアで始めた振袖レンタ
ルを、ボランティアのままでは、ご衣裳の新調もできないこ
とから、レンタルのご料金を頂戴し「ワタベ衣裳店」を創立
したのであります。

そして、1964年有限会社化、1971年には株式会社に組織
変更し、ちょうど創業20周年にあたる1973年には、海外第
1号店としてホノルル店をオープンいたしました。

もう30年以上も前の当時は、まだ海外旅行も珍しい時代
でありましたが、本当に数少ないハワイで挙式なさるお客様
のご要望にお応えしたことが、ブライダル業界初の画期的な
取り組みとなり、その後新しい生活文化として定着した海外
挙式の礎となりました。

その後、東京、大阪はじめ国内及び海外拠点の店舗網を拡
大し、貸衣裳専業から式場相談を開始、総合ブライダル業と
しての第一歩を踏み出しました。

1993年（平成5年）創業40周年となるこの年に、中国
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たり前
という時代でありましたが、新婦の憧れである自分だけの新
しいパージンドレスを着てみたいという夢を実現するための
取り組みでありました。レンタルとほとんど変わらない値段
で、自分だけのオーダードレスを、わずか30日という短期間
でお届けできるシステムを上海工場で実現させました。今日
では、ウェディングドレスはあつらえるという生活文化が定着
しつつあります。

そして、創業50周年にあたる2003年（平成15年）には東証・
大証1部上場を果たすとともに、ISO9001の認証を取得し、
名実共に会社機構として事業基盤を充実すると共に、グロー
バルな事業展開を本格的に進めていく体制を整えたのです。

さらに2004年4月には、わが国で最も由緒正しく、格調
高い挙式場である目黒雅叙園がワタベウェディンググループに
加わり、同年に開始した沖縄をはじめとするリゾート挙式と
あわせて、国内挙式マーケットに確固たる足場を築きました。

海外挙式・国内挙式・ドレスを中心とする商製品という3
つの事業の柱で、バランスの取れた経営体制を実現すること
ができたのです。

このような歴史をもつワタベウェディンググループにご入社
いただいた皆さんには、ぜひこの歴史から学んでいただきた
いことがあります。

それは、自分のことよりも他人の幸せを願うことこそが、
私たちの基本的な心構えであるということなのです。

ボランティアで始めた貸衣裳業、お客様のご要望にお応えし
た海外挙式への進出、そして新婦の夢を叶えるためのドレス
工場設立など、決して会社の利益だけや、自分自身の儲けの
ためだけに仕事をするのではなく、世のため、人のために、お客
様の人生を彩る「すてきさ」をご提供するために、私たちは仕
事を続けてまいりました。このことを、まず、しっかりと胸
に刻んでください。

この基本的な心構えとともにしっかりと覚えておいてい
ただきたいのは、なぜワタベウェディングという会社が社会に
存在しているのかという存在理由、言葉を換えれば、私たち
がワタベウェディングの社員として働く目的意識であります。

ハワイへの進出に始まった海外挙式や、ドレス工場を持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作ったように、付加価値の高い商品・サービスを開発し、変化を創造していくこと、つまり新しい生活文化を提案し、お客様に感動や喜びという心の豊かさをご提供できることこそが、ワタベウェディングの社会的な存在意義なのです。

この「変化を創造すること」が今日の企業経営にとってますます重要なものになっています。

テクノロジーの進歩やグローバル化の進展で、変化のスピードは年を追うごとに加速しています。このような変化に対応していたのでは遅いのです。変化を創造することが重要です。そして、そのためには、常に知恵と感性を働かせて「すてきな生活文化」を追求し続けることが必要なのです。このことがワタベウェディング創業の原点であり、今後も受け継がれなければならない私たちの大切な指針なのです。

【働くということ】

さて、それでは次に、このような歴史をもったワタベウェディンググループに入社された皆さんと、『働く』とはどういうことなのか？について考えてみたいと思います。

皆さんは今日入社され、現在の一般的な定年である60歳まで働くとなると、職業人として人生を送る期間は約40年になります。

1年のうち休暇や休日を除いて、勤務する日数は1年間で約250日、つまり年間250日を40年間ということですから、ちょうど10,000日となります。1日のうちの朝から夕方までという一番いい時間に、そして、20歳ぐらいから60歳ぐらいまでという人生にとって一番いい時期に、働くことになるわけです。

この期間、この時間に皆さん方は何をしようと思っ
ていますか？どのように生きようと考えていますか？

このことを考えることで『働くということ』への自分なりの回答が導き出されるのではないのでしょうか。

ある石切りの寓話をご紹介します。

ある日、石切りをしている男に「あなたは何をしていますのか？」と尋ねました。そうすると男は「ご覧のとおり、石を切っているのさ」と答えました。そして「この石をきっちりと長方形になるように悪戦苦闘しているのさ」と言います。

別のある日、別の男に「あなたは何をしていますか？」と聞きました。その男は「ええ、石を切り出しています。みんなが集い、結婚式を挙げる教会の基礎を作っているのですよ」と答えました。

さて、二人は同じように石を切り出すことが仕事です。しかし、最初の男は、石を切り出すことだけが自分の仕事で、働く苦しさを言っています。そしてもう一人の男はみんなのための教会の基礎を作っていると言っています。

どちらが正しいと言うつもりはありません。しかし、どんな目的意識を持って働くのか？という示唆に富んだ寓話だと思います。

つまり、私たちが働くのは、自分の利益のためだけではなく、自分の仕事によって、他の人に何をもたらすのか？ということなのです。

私たちの行動指針である「ワタベスピリット」の中に次のような指針があります。

「働く喜びを知ろう。傍を楽にする自分の働きで、お客様と同僚の満足を両立させよう」

働くとは、「傍を楽にする」こと。本来、働くことの目的は「世の中に良きことを為す」ことであつたはずで
す。このように『働く』ということについて、常に高い目的意識をもっていた
きたいと思います。

世の中の多くの方々に、自分のまわりの全ての人を幸せにする、喜びを
与える、そのような「働き」そのことは、結局、私たち自身が「働く喜び」
を求めているのではないのでしょうか。人の心の美しさを出し尽くす働きを
することは、結局は自分の心が磨かれ、自分の喜びとなって返ってくるの
ではないのでしょうか。私は常にそう思っています。

そして一生懸命働いた仕事の報酬とは何でしょうか。世の中で一般に語ら
れる目に見える報酬として、給料や年収、役職や地位といったものが言わ
れます。

しかし目に見える報酬のほかに、目に見えない報酬というものがあり、
これを大切にしなければなりません。

これは働き甲斐ある仕事、職業人としての能力向上、そして人間としての
成長の3つです。

お客様に直接サービスにあたる私たちの仕事、プライドル、ホテル、レス
トランなどサービス業は、直接お客様のお喜びの顔が見える仕事です。

この仕事を通じて人間が本来生まれてきた意義ともいえる、仕事を通じて
人間としての成長に最も大きな喜びを覚えるのです。

そして私たちはこの道のプロフェッショナルをめざします。プロフェッ
ショナルとは、お客様に高い満足を提供する人間のことを言います。

プロフェッショナルの仕事に求められるのは、お客様の満足を「働き甲斐」と
感じる心の姿勢、お客様の満足を得るために腕を磨き続けること、そして腕
だけでなく、人間そのものを

磨いていくこと、それは仕事に「志」をもつこととも言えます。
この3つです。

どうか皆さん、仕事の目的とは何か、私たちはなぜ一生懸命働くのか、働くことの意味は何かなど、根本をよく理解して、この意味をしっかりと体の中に叩き込んでください。
そうすればきっとすばらしい社会人として成長されていけるはずですよ。

【これからのワタベウェディンググループ】

さて、次にこれからのワタベウェディンググループの目指すべき方向についてお話をいたします。

「すべてはお客様のために」

これが、私たちが常に第一に考え、行動の基盤にしなければならぬ想いです。

私たちは、「世界最高のブライダル企業を目指して、美しいかどでの日を迎えるお客様に、価値ある情報・サービス・ネットワーク・システムを提供していくこと」を、経営のポリシーすなわち経営の信ずるところとして、「ワタベポリシー」に高らかに宣言しています。

「ワタベポリシー」には、この他にも、国際的視野を持つことや、相互の理解と信頼、豊かな人生の実現などの重要な考え方をこめた宣言として発表しています。

このポリシーを常日頃から実践するための指針を10の行動指針として示したものが「ワタベスピリット」です。

これらの指針は、グループ社員としてだけのものではなく、私たちが企業人・社会人として常に意識し、行動していく上での指針ともしていただきたいと考えています。

ワタベマインド・ワタベポリシー・ワタベスピリットのもとに、会社全体のベクトルをあわせた上で、私たちはどのように未来を切り拓いていくのか？について考えてみましょう。

社会環境として捉えておかなければならない課題は、日本における少子化による婚姻組数の激減であります。

今世紀の始め2001年には80万組の婚姻組数でしたが、2005年にはこれが71万組となりました。年率5%で減りつづけ、2010年以降は50万組台に、さらに2050年には20万組にまで激減することはほぼ確実に予測されます。私は今後10年間のうちにブライダル企業は約1/3に淘汰されてしまうと考えております。

一方、マーケットが縮小する国内に対し、世界に目を向けてみますと、ブライダルの対象と考えられる35歳以下の人口は

35億人存在し、人口爆発の時代をむかえています。その半分以上が東アジア地区に集中いたしております。すなわち世界に目を転ずれば、ブライダル事業はマーケットが拡大する前途洋々たる未来が拓けていると言えるのです。

このような内外のマーケット事情を踏まえて、国内外の事業戦略はいかにあるべきか？グローバル時代の戦略を考えていかなければなりません。

ここ数年の間は、国内に確固たる基盤を築き、国内マーケットにおけるシェアの拡大とブランドを確立していくために国内挙式事業に注力していくこととなりますが、将来的には婚姻組数の減少は避けることのできない事実でありますから、結婚式を中心とするミドルブライダルだけでは先細りになることは間違いありません。

ワタベウェディンググループが取り組むべき事業領域として、「ワタベワールド」に10の生活を掲げておりますが、これまでは海外挙式が好調に推移したこともあって、ミドルブライダルだけしか取り組めておりませんでした。日本の人口減少が現実となった今、私たちはプレブライダル・アフターブライダルの新しい生活文化の創造に真剣に取り組まねばならないと考えております。国内市場ではプレ30%、ミドル40%、アフター30%の売上構成を実現することが、国内の基本戦略となります。

一方海外では、ミドルブライダルマーケットが拡大していくわけですから、ミドルに特化した戦略を構築するべきであります。この中で高単価が期待できる先進諸国のマーケットへの対応と、数が期待できる東アジア地区マーケットへの取り組みの、二つに分けて考えることが大切なポイントとなります。

今、私は戦略構築のヒントをお話しました。このヒントをもとに長期的な戦略を描き、具体的な戦術を構築し、実際の営業活動に落とし込んでいくのは皆さん方の仕事になります。

かの有名なアメリカの経営学者であり社会学者でもあるピーター・ドラッカーは、その著書『すでに起こった未来』の中で、「すでに起こってしまった変化の中で、一般に認識されていない変化を察知して、これに対応するのが経営である」と述べています。

国内にあっては、40数年後の婚姻組数が20万組台になること、男女共同参画社会が実現すること、年々少子高齢化が進むこと、世界をみれば、ミドルブライダルマーケットが拡大していくこと、などは「すでに起こった未来」なのです。この変化に対応した新しい生活文化を、皆さんの若い感性と英知で真剣に考え、実現していただくことを期待しています。

私は、経営の本来の目的は、「縁あって一緒に仕事をしていただくことになった社員の皆さんの人間的な成長を支えていくこと」だと考えております。現在も将来も変わることがない最も大切なことは、私たちの「人としての価値」をどのように高めていくかということです。世界最高のプライダル企業として、社会に存在する価値のある会社になるためには、お客様に心から喜んでいただける、感動があるサービスをご提供できることであり、そのためには、私たち一人一人の人間としての成長が伴わなければならないのです。

私たちの使命は、お客様の人生を彩ることです。これは私たち自身の人生を彩ることに他なりません。お客様お一人お一人に、私たちは常にベストを尽くし、お客様の人生にとって、一生涯の思い出となる美しいかどでの日をお迎えいただけること、その一つひとつが、私たちの人生の記録となります。お客様に本当に喜んでいただき、「ありがとう」と言っていた

だけの仕事ができる喜びが、私たちの人生の喜びとなります。

だからこそ、中途半端にやってはいけない。常にベストを尽くし、毎日少しずつでも、人として成長していくことが大切なのです。

今日の輝かしい春の陽のように皆さんの人生を輝かせるために、どこまでも澄み切った青空のような純粋さと、太陽のように燃える情熱を持って、「すべてはお客様のために」をモットーに取り組んでまいりましょう。

皆さんに受け継いでいただきたい想いを申し上げ、皆さんの若々しさに少しばかりの羨ましさを感じつつ、おいに人生を謳歌されるよう、そしてすばらしい人として成長されるよう期待し、私のお祝いのご挨拶いたします。

本日は誠におめでとうございます。