



ワタベウェディング株式会社 2012年年初式 — 社長メッセージ —

ワタベウェディング株式会社【本社：京都府京都市、東証・大証第一部上場、代表取締役 渡部秀敏】では、1月4日(水)、年初式を執り行いました。年初式における、当社社長メッセージの概要は次のとおりです。

当社は、1953年の創業以来、おおよそ20年のスパンでイノベーションを起こし、次の成長につなげています。創業から20年に当たる1973年にはハワイに進出を果たし、1993年には上海に工場を作ることでドレスの販売事業に着手しました。そして、次の20年後となる2013年が今私たちの目前に迫ってきています。即ち2012年は、新しいイノベーションの前夜ということになり、飛躍を果たすための大事な一年であると私は考えています。

さて当社は、海外拳式という大ヒット商品に恵まれることで大きな飛躍を果たし、また目黒雅叙園やメルパルクという日本でも有数の施設をグループ内に迎えることで、規模の拡大も果たしてまいりました。しかし急激な成長は人財力強化や構造化するシステムへの対応の遅れなど課題を残していることも事実です。私は、これらの問題に対処するため、また次のイノベーションを起こすためには、やはり社長方針である“**三つのC**”(Create・Cooperate・Challenge)に基づいた**施策を我々一人ひとりが意識し、実行に移していくことが必要不可欠である**と考えています。

Challenge「人財力」 — 人財力の強化

私が社長就任以来、最も力を入れてきたのは人財力の強化です。2010年には、「ワタベユニバーシティ」を設立し、人財力を高めるための仕組みを構築してきました。私は、人財力とは人の度量や人間力の大きさだと捉えており、それは、三つの要素の掛け算、即ち立方体で表されると考えています。三つの要素とは、第一に**熱意・使命感**、第二に**技術・知識**です。まずはこの二つが基礎として必要です。そして第三の要素は、**傷ついた回数、いわゆる失敗経験をどれだけ経験したかにかかってくる**と思います。だからこそ、「ワタベユニバーシティ」は、これらの三つの要素を体系的に習得するための仕組みです。皆さんには、是非「ワタベユニバーシティ」などを活用することで、自分の立方体を大きくし、人財力を高めていただきたいと切に願っています。

Cooperate「協力しあう体制」 — 社内の協力体制の醸成

協力体制の醸成という点において、当社で最も遅れていたのは情報の仕組み化・システム化でした。また、その中でお客様のニーズが多様化し、システムの抜本的な改革を求められたのがこの近年の状況ではないでしょうか。昨年は、このシステム化という点で大きな変革の年でした。ワタベウェディングでは、基幹システムが9月に全面稼働し、12月にはお客様カルテの電子化を実現するべくセールスフォースを導入しました。メルパルクにおいても、順次11月より基幹システムとして、新しいクラウドシステムを導入しています。また、11月からは社内SNSを導入、社員が持っている知恵の集結の場、課題解決の場として活用しています。これらの新しいシステムにより、**多様化したお客様のニーズを的確に捉え、お客様に「感動レベルのサービス」を提供するために、個々の拳式に対する思いを、関わる全てのスタッフが共有すると同時に、正確性や迅速性を高める仕組みが整いました**。今年は、これらの仕組みを一人ひとりが活用することで、より強固な協力体制を醸成してもらいたいと思います。

Create「感動創造」 — 商品力の強化

ブライダル業界は大きな変化の時代を迎えています。まずは私たちのお客様が大きく変わりました。私はお客様が“多極化”していると感じています。“多極化”とは従来からいわれているような“多様化”を上回る程の変化です。“極端”な志向や要望を抱えたお客様が出現してきているのです。これは、文化・習慣・しきたりに縛られてきた結婚式が、本来的な目的指向型へ変化してきたからこそ起こっている現象であるといえるでしょう。また競合も激変しています。従来の競合だけでなく、今まで考えもなかったような業界や企業が、ブライダル業界に参入しています。正に“オープンドア”の時代がもう既に始まっているのです。このような状況の中、**当社が行っていくべきことは、グループの総合力という付加価値を武器にした「攻め」の商品・サービス改革**です。ブライダル業界は従来、ご来店されたカップルを説得することでお客様を獲得してきました。つまり「守り」の姿勢だったわけです。“多極化”するお客様に対しては「守り」の姿勢では勝ち抜いていくことが出来ません。こちら側からお客様のニーズを捉え「提案」していく「攻め」の企業でなければならないのです。**仕組みが整い高い人財力を備えた社員が揃った今、私が目指すのは「コンサルティング型・ブライダル・グループ企業」**です。この目的を実現するために皆で頑張っていきましょう。

■■ 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 広報チーム 黒岩・梶原(080-6172-5684)
TEL. 03-5202-4133 FAX. 03-5202-4144 E-Mail: public@watabe-wedding.co.jp
ホームページ: <http://www.watabe-wedding.co.jp/corporate/press/>