

ワタベウェディング グループ 2007年度 入社式

【社長メッセージ / 全文】

ワタベウェディング、ならびに目黒雅叙園、沖縄ワタベウェディングにご入社されました73名の皆さん、ご入社誠におめでとうございます。皆さんが社会人として船出される今日の佳き日を、日本で最も歴史と由緒ある結婚式場である、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。当社が個人商店として発足以来54年を迎え、皆様方のご入社は54期となります。

さて本日、皆さんの船出に当たりまして、私から3つのこととお話いたします。

最初にお話したいことは、ワタベウェディンググループが歩いてきた道のりについてです。私たちが皆さんの時代へと引き継いでいくために、その歴史と出来事に込められた想いを皆さんと共有したいと考えています。

次に、社会人として大切にしなければならない考え方についてお話します。

そして三つ目に、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と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次大戦後間もなく、日本中で、戦争中に結婚を待たされておられた方々が、終戦と共に一斉に結婚をされ始められました。しかし、敗戦による経済大混乱の中、婚礼衣裳をととのえる余裕がない夫婦が多くいらしたことから、ボランティアで振袖レンタルを始めました。その後、お客様からレンタル料金を頂戴して、本業として個人商店の「ワタベ衣裳店」を創立したのが始まりです。

つまり創業の精神は、結婚式をされるお客様が困っていらっしゃるのを見て、私の着た振袖でよければどうぞご利用下さいという、創業者の善意そのものです。そして約60年以上経過した今も、その精神は全く変わっていません。

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したが、ハワイで挙式され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取り組みとなり、現在では「旅行+挙式」という婚礼スタイルが、新しい生活文化として定着しました。

その後、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し、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。かつて、ウェディングドレスは借りるのが当たり前という時代でしたが、新婦

の夢、つまり憧れのドレスを、バージンドレスでご提供するための取り組みでした。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を実現させました。今日では、お客様のニーズもレンタルから購入へとシフトし、世界にたった一つのウェディングドレスという生活文化が定着しつつあります。

創業50周年にあたる2003年（平成15年）には東証・大証1部上場を果たし、名実共に会社機構として事業基盤を充実させるとともに、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、わが国で最も歴史があり、格調高い総合結婚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。

そして現在では、海外挙式・国内挙式・ドレスを中心とする商製品という3つの事業の柱を立て、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。

ワタベウェディンググループの歴史は、ウェディングという人生の門出を、心から祝福する姿勢、つまり人の喜びを自分自身の喜びとする「真心の奉仕」と、「すてきな生活文化の創造」という経営理念を掲げ、絶えず大きな変化進化する時代に勇気を振るい、新業態にチャレンジする知恵とお客様への提案が実を結んだ結果だということです。

つまり、私達の会社は、その目的として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の事業展開の経緯からも判るとおり、決して会社の利益だけや、自分自身の儲けることを仕事の目的とするのではなく、平和ですてきな社会をつくるために、お客様のすてきな結婚式のために、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。その結果、お客様や社会からのご褒美として、大きな売上や利益、会社の成長など多くのものを頂戴致しました。ただただ感謝の念一杯です。このことを、まず、しっかりと胸に刻んでください。

これらは、私たちの会社が社会になしてきたこと、言葉を換えれば、私たちがワタベウェディンググループの社員として「働く目的意識」が重要であるということです。

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ていったように、お客様の意識ニーズの変化や経済社会全体の発展にともなって、付加価値の高い商品・サービスを開発し、市場、マーケットに自ら変化を創造していくこと、つまり新しいすてきな生活文化を提案し、それに賛同して下さる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、他社の仕掛けてきた新商品・新サービスが開発投入された時、我が社がその変化に対応していたのでは遅いという事はだれでもわかる事です。変化を創造することが重要です。そのために、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、つまり知恵を出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。

### 【大切にしたい考え方】

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、『大切にしたい考え方』について考えていきます。

まず、皆さんは強い企業というどどのようなイメージをお持ちでしょうか？

会社は経済活動を行っているわけですから、どんな状況においても知恵を絞り収益を出していかなければなりません。

そのために会社のしくみにおいても、無駄のなく均整の取れた、いわば筋肉質な体質が求められています。

そして筋肉質な体質にめぐる血と神経のように、組織の隅々まで会社の理念や哲学とともに、情報が行き渡っている状態が必要です。つまり、能と体中の細胞が、常に血と神経でつながっている人間の身体と同じ状態を会社の中であつておかなければなりません。この状態を維持し瞬時に行動するためには、日頃から「考え方」（経営理念）を共有しておくことが重要だと考えています。

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

1 年のうち休日などが約 115 日あり、したがって勤務する日数は 1 年間で約 250 日です。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、人生にとっても一番いい時期に、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らっしゃいますか？どのように生きようと考えていらっしゃいますか？ぜひ皆さんには、働く意味、目的をしっかりと考え、この 1 日 1 日を大切に生きてもらいたいと考えています。

現代の人間は平均的に申しますと、「おぎゃあ」と生まれて約 7 千日位、ご両親をはじめ社会の皆さんのお世話になって育ち、社会人になります。社会人は平均 1 万日働いて、休日休暇で 5 千日位休みます。そして老後として平均 7 千日、年金生活を送り、子供達や社会の多くの方々のお世話になって死を迎えます。つまり、社会の皆さんのお世話になって生きるのが、約 2 万日、幼少年期と老後の約 1 万 5 千日と、社会人生活中的の休暇休日の 5 千日、合計 2 万日ということになります。

そして私達が働く日数は 1 万日です。この 1 万日を使って如何に社会の皆さんにお役に立つ仕事ができるのか、社会の皆さんにこれまで 7 千日かけて育てて頂いたご恩返しできるのか。

また、老後の 7 千日面倒をみてもらう社会に対して、自分の働きを通じてどれだけ良き積立てをしておくのかなど、働く意味、目的をしっかりと考えた上で、有限の 1 万日という日数をいかに生きていくのか。

長期の計画をしっかりと立て、更にその計画にマイルストーン一里塚を立て、計画が挫折しないように、差異が生じないように、自己管理をすれば、自分が立てた人生計画「志」「アンビシャス」は必ず達成されます。

しかし人生計画がすばらしい「志」であっても、多くの人は自らの自己管理の甘さや甘えから、自らの手によって計画を台無しにしてしまわれる。これは、もったいない事です。

両親からいただいた一生一度きりの、やり直しのきかない「命」を大切に、社会の為に役立つよう、命を使う事です。

これを「社会的使命」と申します。人間はだれしも皆「社会的使命」をもって生まれて来ています。そして、その使命を自らの職業を通じて果たそうとしています。私達の会社が果たそうとする社会的使命の「すてきな生活文化、結婚式文化の創造」という事と、私達個人個人の果たそうとする「社会的使命」が合致した時、あるいは多くの部分、いや少しの部分でも合致した時は、それは大きな大きな力、エネルギーとして社会を動かします。是非、そういう生き方、考え方をしたいものです。

ところで、このように大切な1日1日に、私たちが働いて得る仕事の報酬とは何でしょうか。給料や年収、役職や地位という目に見える報酬だけでしょうか？

このような目に見える報酬のほかに、目に見えない報酬があります。

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。

特にお客様に直接接することができるサービス業は、お客様が喜ばれる顔が見える仕事です。特にブライダルは、お二人の人生の門出を祝う日をご支援をすることが仕事です。しかもたくさんのお代金を頂戴したお客様方から、心からの「ありがとう」という声を頂戴した時、これほどありがたいものはありません。本当に働き甲斐を感じる瞬間です。

そして私たちは今日からこの道のプロフェッショナルとなるのです。

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ものは、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。

そもそも、働くとは、「傍を楽にする」ことです。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だきたいと思います。

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、そのことは、結局、私たち自身が「働く喜び」を求めているからこそそのものなのではないのでしょうか。

当社が定める行動指針「ワタベスピリット」の4番目にあります、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。だからこそ私たちは働き甲斐を求めて、自己の職業人としての能力を向上させ、そのことでますます人間として成長できるのではないのでしょうか。私は常にそう思っています。

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。

そして、もう一つ大切なことを皆さんに申し上げておきます。

「すべてはお客様のために」**THINK & ACT** ということです。

常にお客様の立場に立ち、お客様にとって何が良いのか、よく考え行動してもらいたいのです。

繰り返し申し上げますが、働くことの意味「世の中に良きことを為す」ということを常に思い起こし、自ら考え、主体的に行動してもらいたいです。

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かれるはずです。

#### 【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。

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す。

今世紀の始め 2001 年には 80 万組の婚姻組数でありましたが、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。その半分が東アジア地区に集中しております。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洋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。何よりもグローバル時代における当社の世界戦略を考える時、この実行部隊として世界市場で活躍してくれる人材が、この中から輩出されなければなりません。皆さん、今後の時代を見通して、グローバルな時代に通用する人材として成長されるよう期待しております。

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当社のシェア拡大と企業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になります。しかし、先ほどお話しましたとおり、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を中心に展開して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、つまり婚約から結婚式・披露宴・ハネムーンで終了する分野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、つまり成人式前後から婚約にいたるまでの独身時代に当社が提供するサービス、そしてアフターブライダル、つまり新婚生活以後のお客様との一生涯のお付き合い、このそれぞれの分野で、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、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

略の構築を進めます。

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、組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。会社の長期に亘る戦略としては、ブライダルにおける今のナショナルブランドNO. 1から、世界ブランドNO. 1として育てあげる事です。情報は高きに流れます。世界ブランドNO. 1になり世界中からすてきな結婚式づくりの情報を集める事が戦略上の大きな課題であります。

今、私はこれからのワタベウェディンググループの事業ビジョンのヒントをお話しました。すでにホームページなどでも中期事業計画の概要として発表をしていることでもあります。どうか皆さんも、皆さん自身のレベルで、**THINK & ACT**していただきたいと思います。そして、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、一般にまだ余り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創造し、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。

#### 【まとめとして】

私は、経営の本来の目的は、「縁あってご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」と考えています。

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のかということです。

世界最高のブ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会社となることです。

また、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。そのために難しい仕事をどんどん皆様に要求して参ります。要求された難しい仕事を次々と解決し、ビジネスとして成功に導いていくその働きの中に、人間的成長が自らの手で掴みとれるのです。学生時代のように、教えてもらった中から、テストをしてみたら何点とれたかなどというものではありません。お客様との関係の中に、自らの成長がある事をしっかり認識して下さい。

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。お客様おひとりお一人に、私たちは常にベストを尽くし、お客様の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粹さと、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、おおいに社会人生活1万5千日の人生を謳歌されるよう、そして素晴らしい人として成長されるよう期待し、皆さんの社会人としての船出に際して、私のお祝いのご式辞といたします。