

# 達人の作法

## 挙式に新風を吹き込む

たかはし いずみ  
**高橋 泉** さん  
(52)

◆略歴 兵庫県三田市生まれ。1981年、芦屋女子短大卒。家業の冠婚葬祭互助会勤務を経て、89年に「レック」設立。2002年からKSGグループCEO。年商110億円。社員564人。

◆好きな言葉 絶対にあきらめない心

スタッフの腕の見せ所。若い2人だけでなく、孫たちから祖母へのプレゼントなど、全国で年間100組以上が利用するという。

「どこに聞いても無理と言われたが、どうしても病室で結婚式をしたい」との相談を受け、花嫁の母が末期がんで入院する病院にスタッフと共に移動して挙式したり、事故で他界した女性の棺にウエディングドレスを納めたり。利用客の要望は簡単に断らない。「断らなければならぬ時だけ、社長決裁がいるんです」

エステとレンタル衣装の会社「レック」を神戸で創業したのは28歳のとき。双子の乳飲み子を抱えて離婚、食べていくための。手段。だった。

状況が一転したのは1995年1月17日。激震で店舗が全壊、軌道に乗り始めた会社は休眠状態に追い込まれた。

当時、母親が営んでいた葬儀場には、遺体の引き取り依頼が殺到していた。体育館へ出向くと、毛布に包まれた犠牲者が無数に並んでいた。

「神戸の人の夢や希望となる仕事をしたい」

知人の持っていた台湾の婚礼アルバムがヒントとなった。お定まりのひな壇写真ではなく、花嫁の一日にカメラマンが密着した斬新な演出。

「絶対に喜ばれる」と、400カット以上の写真から30枚を厳選したアルバムのサンプル

商標で従来の半額以下となる1001円からの電報サービスを開始。NTTが独占していた115番の開放を求めて総務省に粘り強く意見書を提出。2年以上の歳月をかけて制度改革を勝ち取った。

慣例にとらわれることなく、斬新な発想で冠婚葬祭業界に新風を吹き込むビジネススタイルは、10年11月に「ニッポン新事業創出大賞最優秀賞」に輝くなど数々の賞に選ばれている。

## お手頃電報サービスも

グループ名のKSGは「Keep on Serving to Guest（人に尽くし続ける企業）」の頭文字。

ウエディング関連だけでなく、専用のハウス型葬儀式場を使った「ファミリー葬」（12万6000円〜）事業も展開。1日1組に限定し、リビングの隣に祭壇を設けた自宅のような雰囲気でも最期のお別れができる話題を集める。

2005年からは電報事業にも参入し、「e-denpo」の

を持って写真スタジオを回ったが、「後ろ姿なんて邪道だ」「採算が合わない」など半年以上も門前払いが続いた。

「利用者に訴えよう」と、結婚情報誌に広告を掲載すると、注文が殺到。神戸・北野に設けたフォトサロンには、カップルの行列ができた。

「小さな結婚式」を始めたのは2000年。パツイチ組や授かり婚の増加で、小規模でも心温まる挙式を望む人のニーズがあると自信はあった。今では、年間9000組が挙式。婚礼アルバムを扱う「ラヴィファクトリー」も全国400式場と提携。今やウエディング写真の8割がドキ

ドキとユメンタリー形式になったという。

「レックを中核に組織した「KSGグループ」は、国内8社、海外3社に拡大、毎年2ケタ増の成長を続ける。事業を始める際、常に心がけているのは、「損得ではなく、善悪で判断すること」。

東日本大震災では、津波で写真を流された人に新しくウエディング写真をプレゼントする「スマイルアゲインプロジェクト」を実施。47組が家族の歴史を刻み直した。

凍てつく寒さとともに、今年も、17日がめぐってきた。「目の前の人に最善を尽くす生き方ができているか」。自身に問い直す日もある。

(渋谷聖都子)



ウエディングドレスを手にスタッフを指導する高橋さん（中央）（神戸市内で）一大西健次撮影

1月初旬、京都市内の結婚式場で1組のカップルが式を挙げた。婚指輪を出しただけであった2人に、新郎の母が内緒で用意した「サプライズ結婚式」。誓いのキスでは、中央に長女（4）を挟み、結婚証明書にも3人でサインした。

「記念撮影だけと聞いて来たのに……」、列席者からのフラワーシャワーを浴びながら、新婦（42）は目を潤ませた。30人も入れればいっぱいになる式場で、挙式、衣装、ヘアメイク、写真撮影込みで5万円

50000円からの「小さな結婚式」を全国で展開。挙式・披露宴費用の平均が343万円（2011年度、結婚情報誌調べ）というウエディング業界の常識を破ってきた。「お客様に喜ばれることを、とことん実現する」姿勢から生まれたのがサプライズ結婚式。家族や友人と秘かに計画をたて、怪しまれずに新郎新婦を式場に連れてくるのもス

# 真心で「最高の日」演出

お客様の要望を断らなければならぬ時だけ社長決裁がいる