

## 女性起業家事例 1 2 株式会社レック

- 企業名称：株式会社レック
- 代表者名：代表取締役 高橋 泉 氏
- 創 業：1989年
- 業 種：冠婚葬祭関連サービス
- 経 緯：自分の商いの才能を活かし、震災後の神戸の役に立ちたい、との信念のもと成長を志向

### ●事業概要

項 目	概 要
会社名	株式会社レック（K S Gグループ）
規模	従業員 519 名（グループ全体）
所在地	兵庫県神戸市中央区東川崎町 1 丁目 3-3 神戸ハーバーランドセンタービル 18 F
拠点等	神戸本社のほか、全国に支店・営業所を展開。海外にも事業所、協力店あり。
事業領域	・冠婚葬祭業を中心に、国内外で 8 法人、17 事業部を展開
思い 強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・幼少期から家業の手伝いを通して、商売感覚を磨いてきた。線香を販売した際に客から褒められた時の感激は、現在でも事業を行っていく上でのモチベーションとなっている。</li> <li>・エステ事業と婚礼衣装で創業し、事業が軌道に乗り始めた 1995 年に、阪神大震災で被災する。家業を手伝う中、体育館で多数のご遺体を目の当たりにし、大きな衝撃を受けた。</li> <li>・そこで、神戸の地から夢と希望にあふれた企業を成長させると決意し、デザインアルバム（写真撮影のスタイルを記念写真から一変）を提案。現在では冠婚葬祭領域全般をカバー。</li> </ul>
需要	<p>【専門雑誌への広告掲載で、問合せが急増】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・震災からの復興を進める中、95 年に「ラヴィファクトリー事業部」発足。全国で初めてとなるデザインアルバムの販売を開始した。専門雑誌等への掲載を機に問合せが急増。事業が急拡大し、当社以外のサービスを含めて、現在は婚礼写真の 80%がデザインアルバムと主流になった。</li> <li>・また、再婚の方をはじめ利用者の多様な価値観から小規模な結婚式のニーズがあると考え、2000 年に「小さな結婚式事業部」発足。初婚の方も含めて低額でアットホームな挙式は社会ニーズに合致し、現在では年間挙式数 9,000 件を数えるまでに至っている。</li> <li>・その他、家族葬や電報サービスなど、幅広く事業展開中。今後は首都圏や関西圏以外への進出、海外からのインバウンド促進を目標に掲げる。「小さな結婚式事業部」では金沢に進出し、歓迎された。インバウンドでは香港や台湾、上海から新郎新婦が来日、日本でのアルバム撮影を行うなど実績を挙げつつある。</li> </ul>
女性視点	<p>【自身の経験も踏まえて新規事業を提案、「チーム戦」で成長を拡大】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「小さな結婚式事業部」は、自身の離婚経験を活かして立ち上げた経緯がある。低額挙式ニーズの拡大だけでなく、今後の日本の離婚率上昇まで見越しての立ち上げとなった。</li> <li>・一般的に女性起業家は生真面目であり、それだけに事業を自分の目の届く範囲内で完結させようとする傾向があるように思う。</li> <li>・自身は社員を信じ、大きな権限を与えることで、会社一丸となって事業を拡大させてきた。事業は「チーム戦」という意識のもと、会社を成長させてきた。</li> </ul>
資金調達	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業金融公庫、商工中金といった公的金融機関を活用してきた。特に阪神大震災後、運転資金が不足していた時期に融資を受けられたことが、現在につながっている。</li> </ul>
支援者、 家族	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一般的には、良き男性パートナーを見つけることは女性起業家にとって大切なことではないか。</li> <li>・社員中心で外部のメンターは頼ってこなかったが、地元信金の支店長には資金繰りの相談や金融機関からみた中小企業の財務評価のポイントを教えてもらい、とても勉強になった。</li> </ul>

●ビジネスモデルの分類

	モノづくり	サービス	ソーシャルビジネス
該当		○	

●高橋社長の成長ストーリー

<b>創業前</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆子供の頃から家業の手伝いをしつつ、客への対応など、商才を磨いてきたように思う。ある時、線香を割引して販売して褒められ、その純粋な嬉しさが、起業の原点になった。</li> <li>◆「少年よ、大志を抱け」という言葉がある。小2の時に初めて聞いたとき、なぜ「少女よ、大志を抱け」ではないのか、少女は大志を抱けないのか、と疑問に思った。幼少期からそういった面があり、起業家に向かっていった。</li> </ul>
<b>創業時</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆1989年、20代後半で創業。兵庫県神戸市、三田市を中心にレンタル衣装や美容、エステサロン事業を展開する。</li> <li>◆創業当初から将来は100億円規模の企業にすると紙に目標を書いていた。どうせやるなら、という気持ちと、社員が自分の会社を一流と誇りに思えるようにしたいためである。</li> </ul>
<b>転換期</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆事業が軌道に乗り始めていた95年、阪神大震災で被災する。体育館で多くの被災者のご遺体を目にし、地元神戸の地から夢と希望にあふれた企業を創る決意をする。</li> <li>◆その後全国で初めて立ち上げたデザインアルバムの「ラヴィファクトリー事業部」は、専門雑誌等への掲載を機に急拡大。現在は婚礼写真の80%がデザインアルバム。</li> <li>◆「小さな結婚式事業部」は、薄利の事業になりがちで、後発の各社が撤退を続ける中、同社は小規模挙式を日本の文化とすべく耐え忍んだ。4~5店舗目から黒字化に成功し、メディア等で取り上げられたことで事業を拡大。業界トップへと成長した。</li> </ul>
<b>拡大期</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆電報を当時、1社しか扱えないことに疑問を持ち、小泉政権時の規制改革を機に率先して総務省と交渉。民間から初めて電報市場に参入。</li> <li>◆2012年には、これも全国で初となる写真撮影のインバウンド事業を開始。香港など海外の新郎新婦の日本国内での写真撮影サービスを展開。</li> </ul>
<b>さらなる成長に向けて</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆今後は、地方進出とインバウンドに注力する。「小さな結婚式事業」を地方主要都市に展開、インバウンド面では、香港や欧米から来日する形での撮影実績があるが、アウトバウンドとして、日本人の海外撮影も増やしていく事業にも着手した。</li> <li>◆売上面での目標として300億を掲げるが、一番の目標は「レックはこういう会社」だと社員と顧客に理解してもらえる社風を確立すること。そのためには経営理念の徹底と、サービスの一層の普及が必要である。</li> </ul>

震災後の神戸から夢と希望をとの決意。

業界初の事業を展開、規制緩和も獲得。



メッセージ： 少女よ、大志を抱け

●高橋社長



●「小さな結婚式」風景



●海外展開も加速する

