

ユーザー目線で業界に新風を吹き込む

本特集では、「かがやく女性経営者」をテーマに、女性経営者として活躍するお客さまを訪問し、経営や事業について語っていただく。今回は、丸山孝則・近畿地区統轄が株式会社レックを訪問した。同社は、婚礼アルバム市場や小規模結婚式市場を創出してきたウエディング業界の革新的企業。高橋泉・代表取締役社長に、事業展開の経緯や経営の秘訣などについてお話を伺った。



ゲスト

株式会社レック
代表取締役社長

高橋 泉 氏

インタビュー

株式会社日本政策金融公庫
中小企業事業本部近畿地区統轄

丸山 孝則

離婚を契機に起業
震災後に神戸で再起

丸山近畿地区統轄 起業家になる夢は小さい頃から抱いていたのでしょ
うか。

高橋社長 実は、中学の卒業文集に「将来何になりたいか」という欄があつて、そこに私は「お嫁さん」と書いているんです。かわいらしいこと(笑)。当時は起業なんてまるで考えていませんでした。ただ、実家が商売をやつていて、小さい頃から商売に触れていましたから、起業ということが頭の中のどこかにあつたのかもしれないね。

丸山 起業したのは28歳の頃ですが、きっかけは？

高橋 大学卒業後は母の会社で働いていて、結婚して寿退社しました。しかし、すぐに離婚し、小さい子供しかも双子を抱えていることもあつて何かをしなければいけないということ、神戸でエステとレンタル衣装の会社を始めたんです。

丸山 そこであえて起業という道を選んだのはどうしてだったのでしょうか。

高橋 「会社員になることは考えなかったのか」と聞かれてみて初めて「そういう選択肢もあったのか」と思つたくらいです。人生で一度もよその会社にお勤めしたことがありませんでしたし、会社員という選択は自分の中になかったんですね。今から考えると、起業というリスクの高低道をわざわざ選んでいたんだなと思えます(笑)。

丸山 起業してからは、事業は順調に進んだのですか。

高橋 5、6年かけて、神戸、北神戸、三田と店舗を増やしました。ところが、平成7年1月に阪神・淡路大震災に直面し、神戸にあつた事務所や店舗は全滅状態となりました。

当初は、「もう、神戸から撤退するしかない」という絶望的な気持ちになりました。また男の社長でもくじけてしまうような時期になんで私が神戸で女社長をやらなくてはいけないのかと悔やみました。しかし頭を切り替えて「こんな地震の後でもしっかりやっていく姿を女性として見せるんだ」ということを意識し、再起を賭けてウエディングフォト事業の「ラヴィ・ファクトリー」を立ち上げ、震災から1年後には神戸の

北野に店舗をオープンしました。

丸山 神戸を出るつもりが、逆に神戸で新しい事業をスタートすることになつたんですね。

高橋 神戸の地でもう一回頑張れるというところを見てもらいたい、最悪な条件の下でも夢と希望は捨てて

はいけないと、ビジネスだけでなく社会的な意義も込めて再起を賭けました。今でもその思いは変わりません。どんなことがあつても神戸からは離れませんし、何か新しいことをする時は神戸から始めると決めています。

婚礼写真に革新
日本人向けに工夫も

丸山 「ラヴィ・ファクトリー」は、現在どれくらい利用がありますか。

高橋 年間3万組です。事業開始当初からの目玉である結婚式スナップ撮影のほか、スタジオやロケーションでの前撮り、フォトウエディング(写真だけの結婚式)が人気です。

丸山 結婚式スナップ撮影は、従来



株式会社レック

本社：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18F
代表者名：代表取締役社長 高橋 泉
資本金：3億円(グループ計)
従業員：519名(グループ計)
事業内容：人のライフサイクルの基軸である「冠婚葬祭」を事業の中心に据える総合カンパニー。現在8事業部を展開
会社設立：平成元年(1989年)
ホームページ：<http://www.lec-net.com/>

型の婚礼写真のイメージを覆したものです。カメラマンが挙式当日の新郎新婦に密着し、2人の姿をストーリーとしておしゃやかな感じに撮ってアルバムに仕上げる。こうした発想はどこから生まれたのですか。

高橋 母が経営していた結婚式場で、台湾の婚礼アルバムを見せられたことがきっかけです。台湾や韓国でやっているようなアジア式の婚礼アルバムは、新郎が新婦を抱っこしたり、キスシーンギリギリで撮ったりと遊び心がある。「これだ!」とひらめいた瞬間でした。

ところが、いざ始めてみると一向にウケない(笑)。カメラの前で派手なポーズを取ることに、日本人はまだ抵抗があつたんですね。



ペットや子供同伴などオリジナリティあふれる挙式を提案する「小さな結婚式」事業部(上・下)

丸山 まさに手間暇かけた一品料理のようなサーブです。皮肉にもそれゆえ

丸山 今後の展開は？
高橋 海外展開を進めています。まずはアジアの需要を取り込むことが目標です。

丸山 台湾や中国などから日本に新婚旅行に来るようになっていきました。
高橋 平成24年には日本初となるロケーションフォトのインバウンド事業をスタートしました。平成25年に

そこで編み出したのが、日本独特の撮り方でした。新郎新婦にカメラマンが密着し、朝のヘアメイクシーンから始まって、結婚式の1日を自然な形で撮っていく。これが当たりました。
丸山 シャイな日本人でも自然な笑顔が撮れるスタイルならOKというわけですね。肝となるカメラマンはどう揃えたのでしょうか。
高橋 当時の婚礼写真は止まった被写体を撮るだけでした。その点当社は動く被写体を撮るので、「これは面白い」と、グラビア写真の実績を持つ人など、さまざまなジャンルのカメラマンが集まってくれました。

丸山 新たな形の婚礼写真を世に出したわけですが、ブライダル業界の反応はどうでしたか。
高橋 なかなか業界には受け入れられませんでした。それまではスタジオでカメラマン1人が何組もの婚礼写真を撮っていたのを、当社では1組に1人を1日密着させました。「そんなコストのかかることはできない」と、業界では相手にされなかつたんです。
丸山 ひとつの広告からヒットアジアの需要も視野に

丸山 今後の展開は？
高橋 海外展開を進めています。まずはアジアの需要を取り込むことが目標です。

丸山 台湾や中国などから日本に新婚旅行に来るようになっていきました。
高橋 平成24年には日本初となるロケーションフォトのインバウンド事業をスタートしました。平成25年に

Guest
株式会社レック 代表取締役社長
たか はし いずみ
高橋 泉

兵庫県出身。大学卒業後、母が営む冠婚葬祭会社入社。26歳で結婚を機に退社し、双子を出産するも離婚。その後、エステとレンタル衣装を手がける株式会社レックを起業。1995年の阪神・淡路大震災を経験し、出店していた店舗が倒壊し事業が一時滞るが、1996年にオリジナル婚礼アルバム事業、2000年「小さな結婚式」、2004年に電報事業を開始。1997年にKSGグループCEO就任。これまでなかった新世代の冠婚葬祭サービスを追求している。





「小さな結婚式」の京都リゾートウェディング(上)
umie MOSAIC内にある「小さな結婚式」の結婚式場(下)

「見過ごされてきた層」に着目
神戸から日本を変える

は30件、平成26年には250件と順調に伸びています。今年はさらに増える予定です。

一方で、ロケ地としてパリやロンドン、ニューヨークなど世界中でネットワーク作りを進めています。日本だけでなくロケ地を世界中に持てば、アジアの需要はもちろんだ、日本国内向けの営業においても強みになると考えています。

丸山 婚礼写真に革新をもたらした「ラヴィ・ファクトリー」に続いて、平成12年には「小さな結婚式」で結婚式にも革新をもたらしましたね。

高橋 「小さな結婚式」は参列者十数人の小規模結婚式で、衣裳・着付け・ヘアメイク・記念写真などをすべて含めて、当初は4万8千円で提供しました(現在は6万7千円)。今では年間9千

組に利用していただいています。

丸山 「小さな結婚式」を始めたきっかけは何だったのですか。

高橋 「ラヴィ・ファクトリー」の成功で得た自信が背中を押してくれました。婚礼アルバムというスタイルに最初は関心を示さなかった業界ですが、当社の成功を見て競合先がどんどん出てきて、あれよあれよとウエディングフォト市場の主流になってしまったんです。現在では80%くらいが婚礼アルバム形式になっています。

神戸という地方都市からでも日本は変えられるということに驚くと同時に自信がいったわれわれは、前からやりたかったことをやろうと決断しました。それが「小さな結婚式」です。

「小さな結婚式」の特徴は、従来の結婚式ではニーズが満たされなかった層をターゲットにしていることです。結婚式が一生に一度のイベントだった時代なら、多額の費用をかけることができたでしょう。しかし、離婚も珍しくなくなった時代に再婚カップルが式を挙げようと思っても、そこまでお金はかけられない。「小さな結婚式」が狙ったのはそうした見過ごされてきた層です。

これらの層の存在に気づけたのは、私自身がバツイチということも大きかったと思います。年間70万組のカップルの内、30万組は入籍だけで式を挙げていません。その中には、再婚カップルが少なくないと考え

必ず成功すると確信しました。「小さな結婚式」を始めると、大きな反響がありました。実際には再婚カップルだけでなく、初婚カップルの需要が多いことにも気づきました。経済的な理由で挙式を断念していたのは、初婚カップルも同じだったのです。

Interviewer

株式会社日本政策金融公庫
中小企業事業本部近畿地区統轄
まる やま たかのり
丸山 孝 則

1982年4月、中小企業金融公庫(現・日本政策金融公庫)入庫。静岡支店長、危機対応等円滑化業務部長、営業推進部長、事業企画部長、東海地区統轄を経て、2015年4月から現職。





**低価格でも高品質
結婚式の選択肢増やす**

丸山 ブライダル業界が応え切れていないニーズを発掘したわけですが、そこから大規模結婚式にまで事業を広げていく考えはなかったのでしょうか。

高橋 当社は小規模結婚式の専門店ということにこだわりを持っていました。そのように小規模結婚式に一本

化したのは、お客さまへのサービスの質を維持するためでもありました。

本来、お客さまに差はないはずですが、会社というのは売上が追求する組織なので、どうしても売上が大きいお客さまを重視してしまっています。私は「この人は売上が上がる“大きな客”、この人は売上が上がらない“小さな客”というように分け隔てる考え方が大嫌いでした。

そこで、小規模結婚式に一本化し、お客さまの“大小”を意識せず、平等に接する環境を整えました。今から考えても良い決断だったと思います。

4、5年前から競合先も出てくるようになり、小規模結婚式の一大市場ができてつづつあります。結婚式の価値観、選択の幅を当社が広げたという自信を持って、より良いサービスを目指したいですね。

丸山 私が「小さな結婚式」について驚いたのは、低価格だけれども、サービスや調度品、料理を含め、非常に高品質だということです。「コストもかかっているのではないですか。」

高橋 その辺はある程度の規模がないと絶対実現できませんね。もっとも、低価格でも価格競争をやるつもりはありません。社会的に意義が

あつてかつ、まったく新しいことを時代の流れに逆ら

わらずに提供し続ければ、競合先が価格で勝負をしてきても負けることはないと考えています。

丸山 今後の具体的な展開は?

高橋 東京・大阪以外への展開を模索しています。既に

に金沢に進出し、今年9月には名古屋にも進出します。

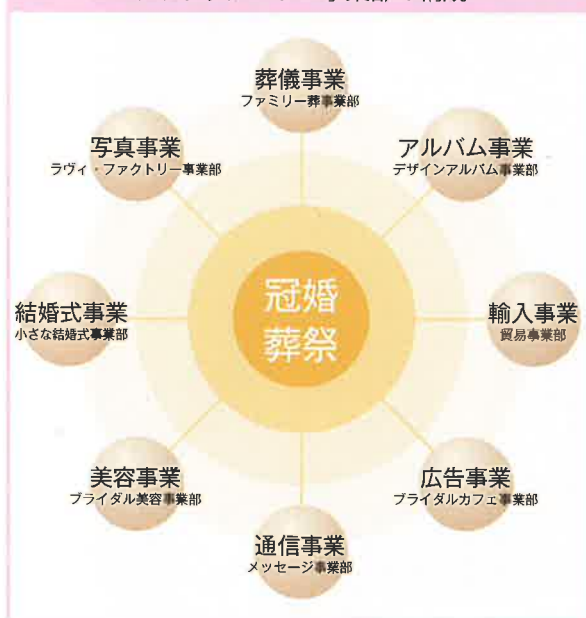
丸山 名古屋と言えば派手婚の代名詞です。「娘が3人いたら家が傾く」と言われたこともありましたが、小規模結婚式は受け入れられそうですね。

高橋 名古屋の地域性は知っていましたが、いざ出店が決まると予約が順調に入ってきていますね。

丸山 「名古屋は派手婚」というのも思い込みなのかもしれませんね。名古屋も大都市だから、その中にはいろんなニーズの顧客がいる、と。

高橋 先入観に囚われず、日本全国

レックグループ8事業部の構成



の人々に低価格高品質な結婚式を提供するのを目的に地方展開していきつもりです。地方に行けば行くほど情報が少ないですから、式にかけるお金は高くついているはず。当社が選択肢を増やしていきたいですね。

**理念や業績の共有で
社員の成長を促す**

丸山 レックのサービスは、社員の質に負うところが大きいと思います。経営者として、気をつけているところはありますか。

高橋 その点については、一時期は



悪い循環も見られました。サービス業としての精神に欠けている社員が、良い人を弾き出してしまおうということがあったのです。しかし今では、サービス業に向かない人が間違っに入ってきても、良い社員のパワーで弾き飛ばすという好循環ができています。

私は社員が辞める時に、どういった人が辞めていくのかということを見ることがあります。良い人が辞めていきましたら、組織として何かがおかしくなっているということだと思います。サービス業としては、「どんな人が残ってくれているか」というのを注視しておく必要があります。

丸山 社員とのコミュニケーションはどう取っていますか。

高橋 当社の強みは、アナログ的に集まる機会をしっかりと持っていることです。創業時から定期的に社員総会を続けています。社員総会では私が直に社員に会って、私の思いを語ったりして理念を共有しています。

丸山 オープンな姿勢で社員とコミュニケーションを取っているというわけですね。業績についてもオープンなんでしょうか。

高橋 店長が予算、経費、利益まで分析し、すべての社員に内容を公表しています。リーマンショック以後、このスタイルを採るようになったのですが大正解でした。業績をオープンにすることで、儲かった時は皆で喜んで、業績が悪い時は「何がいけなかったんだらう？」と店長をはじめ社員が一緒になって考えるようになりました。一人ひとりが当事者意識を持つようになって、この頃を境に社員の力がグッとついたと思います。

丸山 永らく公庫とお取引いただいておりますが、何かご意見があればお聞かせください。

高橋 資本性ローンは画期的な商品ですね。返済負担がなく、他の銀行さんも自己資本のようにみられる

ので、対外的な信用も高まりますし、成長途上の会社にとってうれしい制度です。ぜひこのような制度を守っていただけたらありがたいと思っております。

丸山 最後に全国の女性経営者にメッセージをお願いします。

高橋 先日、公庫主催の「女性経営者サミット」に参加させていただいて、全国の女性経営者の皆さんと日頃の悩みなどを語り合ったのですが、参加者の方々のレベルの高さに驚かされました。昔はあのレベルの話がされる女性経営者の方は少ないです。

かったですように思うのですが、今では当たり前になってきていると実感しました。

女性経営者は、男性より生真面目で社会的使命とかを強く意識している人が多いので、その分良い会社を作れるのではないかと思っています。

でも、企業の発展には男性の力が欠かせませんので、経営者として男性のことはよく知っておかないといけないですね。何よりコミュニケーションを取ることが大事だと心がけています。男性は本当に頼りになりますよ(笑)。

日本公庫 中小企業事業の資本性ローン (新事業型)

ご利用いただける方	新企業育成貸付、企業活力強化貸付(一部の制度は除く)を利用される方で、一定の要件を満たす方			
ご利用いただける資金	新たな事業を行うためなどに必要な設備資金および長期運転資金			
融資限度額	1社あたり3億円。ただし事業承継・集約・活性化支援資金(企業活力強化貸付)については、1社あたり別枠3億円			
融資期間	5年1ヵ月、7年、10年、または15年(期限一括償還)			
融資利率	融資後1年ごとに、直近決算の業況に応じて、当面1年間適用する利率の見直しを行います。 (新事業型資本性ローン利率)			
	成功判定区分	区分方法	適用利率(期間15年)	適用利率(期間10年)
	A	使用総資本減価償却前経常利益率5%超	6.30%	6.00%
	B	同0%以上5%以下	4.55%	4.30%
	C	同0%未満	0.40%	0.40%
担保・保証人	無担保・無保証人			
金融検査上の扱い	金融機関の債務者区分判定において自己資本とみなすことができます。			
償還順位	法的倒産手続において、他のすべての債権に比べ償還順位が劣後します。			
その他	公庫が適切と認める事業計画書をご提出いただけます。			

詳しくは、日本公庫中小企業事業の窓口にお問い合わせください。