

求めるのは極められる人、何かでトップを取れる人 秘めた能力を最大限に発揮できる社風です

KSGグループは冠婚葬祭を軸として、挙式会場運営、ウェディングフォト、レンタル衣裳、ヘアメイクなど国内外に8事業を展開しています。

創業は1989年、私が28歳のころでした。当時の夢は100億円企業を作り、全国展開すること。幸いその夢はかありませんでしたが、途中にはいくつも大きな困難が伴いました。95年には阪神淡路大震災に見舞われ、店舗が全壊。しかし、その絶望から這い上がり、夢と希望を持って立ち上らなければならぬと痛切に感じて、なんとか地元・神戸を元気にしようと思ったことが、今でも当事業の原点となっています。



95年、当時としては画期的だった、新郎新婦の自然な表情を捉え、その内面がにじみ出るようなオリジナルアルバムを制作する「ラヴィファクトリー」事業を開始。また00年開始の、少人数専門の結婚式プロデュースを行なう「小さな結婚式」事業は、当初想定した再婚者だけでなく、おめでた婚やバブママ婚など、あまり結婚式に積極的ではなかった層に受けたことでターゲットが広がり、大きな反響を後押しに事業を拡大することができました。

新たな価値創造、社会的意義のあることを始めることは、道なき道を創ることでもあり、苦労は絶えません。しかし、50年後、100年後に「KSGグループという会社が始めた」ということが後世の人々に分かってもえらるならば、会社としても取り組みがいがあるというものです。新規事業では、基準さえ満たせば、いつもそのような視点でチャレンジしていく姿勢です。

(株)レック

代表取締役社長
KSGグループ CEO

高橋 泉氏
Izumi TAKAHASHI

兵庫県出身。母親が経営する葬祭企業に就職後、結婚を機に退社。その後、エステと貸衣裳業を手掛ける(株)レックを起業。96年にオリジナル婚礼アルバム事業、00年「小さな結婚式」、04年に電報事業を開始。97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。また経済産業省の平成25年度「おもてなし経営企業選」に選出されるなど会社は多数の受賞歴を誇る。

企業データはP103参照



採用と人材登用の基本方針は、私が創業時に作ったものです。「与えられるだけの人より、挑戦して失敗する人を応援する会社であらいたい」。また「採用した以上は、その人が秘めた能力を最大限に発揮できる組織や社風を作る」などです。ご自分が思っていることの実現にやりがいを感じられる人、また素直で、お客さまや会社の仲間たちからの言葉にきちんと反応できる人材を求めています。

表面的には華やかな業界ですが、新郎新婦やご家族の幸せを下から支える黒子の役割を果たす仕事です。その点で、いろいろと苦労もあります。でもそれも含めて楽しさと喜びを感じながら仕事ができる方、覚悟がある方を歓迎いたします。努力・苦労を乗り越えた先には、大きな幸福感・達成感が待っていますよ。

もう一つ望むことは、極めるということ。ちょっと覚えたら自己満足し、それ以上のステップアップを望まなくなるのではなく、さらに上のステージを目指していただ

きたい。例えばお客さまからの感謝の手紙やメール数がトップなど、どんなことでも社内ナンバー1になれる人であれば、仮に他の産業に行っても十分通用すると思うのです。そういう人たちが今、レックという小さな会社を支えています。中途半端な状態で満足することなく、ナンバー1になること。ご本人が次にもっとやってみたく望むことを、会社が環境を作ってサポートしていきます。



費用面など、さまざまな事情で式を挙げられていない方にも結婚式を、との思いで誕生した「小さな結婚式」

営業

新郎新婦やゲストを相手に商品を買っていただく営業だけでなく、企業対企業の法人営業の仕事もあります。例えば、衣裳や写真、引き出物やペーパーアイテムなどの商品を結婚式場で取り扱ってもらえるよう、商品そのものの魅力や、その商品を扱うことで式場が得られるメリットを提案。契約後も企業と企業の間にとって、よりよい商品にするためのヒアリングや、販売促進のためのアドバイスなどもします。

相手の求めていることを正しく聞き取り、提案するコミュニケーション能力が求められます。



大塚 雄介 さん

Yusuke OTSUKA

㈱レック

ラヴィ・ファクトリー マネージャー
入社：2010年4月

PROFILE

関西外国語大学卒業後、2010年に新卒で㈱レックに入社。ラヴィ・ファクトリー事業部、小さな結婚式事業部などで3カ月の研修後、ラヴィ・ファクトリー大阪店に配属。3年間、法人営業や店頭などでの接客を務めた後、マネージャーに着任。15年3月よりラヴィ・ファクトリー千葉店へマネージャーとして異動。現在は、提携ホテル・式場や新規営業先にブライダルフォト商品の企画営業を主に行なう。

Mind

私が担当企画営業は、ホテルや式場で弊社のフォトを扱ってもらえるよう、商品の紹介に加えてプランの提案もしています。例えば式場の近隣にある素敵なロケ地での撮影プランや、高級志向のターゲット獲得のため、カメラマンを指名できる高付加価値・高単価プランの提案など。クライアントのために、時にはフォトと直接関係のない、HP改修のアドバイスも行ないます。

困った時に、「この人に相談したい」と思ってもらえる人でありたい。営業もカメラマンも、サービス業。お客さまや提携先に喜んでいただく、必要としていただけるよう、人間力を磨くことが大切です。そのために、何に対しても、掃除一つとっても、手を抜かずに一生懸命取り組んでいます。一生懸命に取り組むことでしか、自分の限界を超えていけないと思うからです。

Advice

企業によって理念も働くスタイルも違うので、業種を問わず、できるだけたくさんの企業、人に出会うことです。そして、自己分析をしっかりと行ない、長所や短所を理解した上で、どういった企業で働きたいかを考え、働きたいと思える企業に出会ってほしいです。

就職活動を通じて、毎日のように働くお父さんをあらためて尊敬したり、挫折しそうな時に支えてくれるお母さんや友達へ感謝したりできるはず。今感じることを大切に。きっと自分の仕事のスタイルや生き方に繋がります。

今の会社を選んだ理由は？

会社が掲げる理念である「人に尽くし続ける企業」に共感したからです。説明会で、先輩社員が気さくで親しみやすく、飾らない言葉で語ってくださいだったので、表面的ではなく、理念に対し本気で取り組んでいると感じました。

また、対お客さまだけでなく、社員やパートナー企業の方々も「人」として大切にできる姿勢も魅力でした。皆がキラキラと輝いていて、「自分もこういうふうになりたい」とさらに入社したい気持ちが高くなりました。

この仕事につくために必要、または、あったらいい資格や知識、経験は？

必要な資格などはなく、技術も後でついてくるので、何よりお客さまや提携先のことを思う気持ちが大切です。

学生の間に海外に行ったり、いろいろなサービスを受けたりと、たくさんの経験をしておくと、お客さまとの会話も広がるのでおすすめです。

