

デザインアルバムと小さな結婚式で 新市場を開拓。さらに視野は大きく世界へ

レック

代表取締役社長 高橋 泉

新婦が履く真珠色のパンプス、息遣いが聞こえてきそうな一人のバックショット、夕焼けの中で戯れ合うシエルエットのはつとするような美しさ……。レックが手掛ける「ラヴィ・ファクトリー」のデザインアルバムは、雑誌のグラビア撮影などを手掛けるプロのカメラマンが、結婚式の一日至ドキュメントリー方式で撮影する本格的なもの。従来のアルバムにはなかつたそのドラマチックな映像は、式を挙げるカップルの心を瞬く間につかみ、いまやウエディングになくてはならないサービスとして知られるようになった。

レックの代表、高橋泉が、エステと婚礼衣装の会社を設立したのは1989年、28歳のとき。しかし事業が軌道に乗り始めたと思った矢先、95年の阪神・淡路大震災で、神戸の店と事務所が大破する。会社は休眠状態となり、高橋自身は母が営む葬儀会館の手伝いに駆り出され、そこで体育館いっぱいに整然と並べられた何百もの遺体を目の当たりにした。この瞬間、高橋の価値観

は一変。経営者として挑戦する気持ちを強くかき立てられたという。「この神戸の街で、どんなことがあつても負けない夢と希望の会社をつくってみせる」。そして立ち上げたのが、「ラヴィ・ファクトリー」事業だった。契約カメラマン200名を擁し、年間2万件を超える実績は、今も変わらず業界第一人者としての存在感を誇っている。

2000年、ウエディングビジネス第2弾として「小さな結婚式」事業を立ち上げた。「最近はバツイチ婚やできちやつた婚も多いし、小規模ながらおしゃれで気の利いた式を望んでいる人は意外に多いのではないか」。アルバム制作を進める中で、高橋の頭にふと浮かんだそんな考えが原点だった。式場、衣装、ヘアメイク、写真代込みで4万8000円（現在は6万7000円）からという「小さな結婚式」は、「誰もが手軽にできるウエディング」として想像以上の反響を呼んだ。式場で他の若い花嫁と顔を合わせたくない、できるだけお金をかけたくない、でもウエディ

レック

ラヴィ・ファクトリー事業

型にはまった旧来の婚礼アルバムではなく、プロのカメラマンの腕を生かして、もっと生き生きした新郎新婦の表情を撮ってもらおう。そんな思いつきから始まったデザインアルバム事業「ラヴィ・ファクトリー」。業界の先駆者として、年間3万4000冊を売り上げる主軸事業に成長したと同時に、このアルバムスタイルが、ウエディング業界のスタンダードにまで発展した。



PROFILE

高橋 泉●たかはし・いずみ
1960年兵庫県出身。芦屋女子短期大学卒業後、母が営む冠婚葬祭会社入社。89年、エステとレンタル婚礼衣装の会社レックを起業。95年、オリジナル婚礼アルバム事業「ラヴィ・ファクトリー」、2000年、「小さな結婚式」、05年に電報事業を開始。

株式会社 レック

〒650-0044
兵庫県神戸市中央区
東川崎町1-3-3
神戸ハーバーランドセンタービル18F
☎ 078-360-0908
<http://www.lec-net.com/>

設立●1989年9月21日

資本金●5000万円

従業員数●588名

年商●グループ計130億円
(2014年5月期)

事業内容●オリジナル婚礼アルバム事業、小さな結婚式事業、ファミリーアイドなど、新世代の冠婚葬祭サービスを中心に現在15事業部を展開

分を見つめ直し、あるべき姿としつかり対峙していく。そしてすべての思考を『お客様のため』に集中できる力を身に付けていくことなのです』。その姿勢は厳しくもあるが、同時に「社員一人一人が自分自身を誇れるような存在になつてほしい」と願う、大いなる母性の表出でもある。だからこそ皆、高橋の思いに共感し、行動を共にしていくのだ。

今後5年間でレックは、グループ年商300億円の目標を掲げている。そのための布石として、今まで築き上げてきたウエディングやアルバムビジネスのノウハウを生かしたグローバル展開を開始する。「神戸から世界に誇れる会社をつくっていく」。高橋の思いは、これまでよりさらに強く、熱を帶びている。

ングドレスは着たい——高橋の提案はそんな女性心理を見事にキャッチしたのである。現在は全国15拠点で年間約9000組が挙式。この分野でもやはりパイオニア的存在として評価は高い。

徹底した理念の共有で、社員一人一人の強さを引き出す

レックは現在、前述した「ラヴィ・ファクトリー」や「小さな結婚式」、さらに低価格で業界初の家族葬専門「ファミリー葬」事業など、新世代の冠婚葬祭サービスを中心に15の事業部を展開する。いずれも業界の先駆者としての高い評価を受け、ビジネス的にも相乗し合い、グループ力を高めている。14年5月期の年商は130億円を突破するまでに成長した。

その強さの秘訣を聞くと、高橋は即座に「企業理念を徹底してきたこと」と答えた。例えば毎月行われてきた社員総会（現在は四半期ごとに1回）と、毎日の社内イントラネットを通じた業務連絡、しつこいまでに社員に向けて自らの思いを発信してきたという。そして繰り返し「考え方を変えよう」「勝ち癖をつけよう」とメッセージを伝え続けた。「人の性格はなかなか変わるものではありません。そもそもその違いが個性であり、無理に変える必要もない。だつたら何を変えるべきか。それは『考え方』なのです」。高橋はそう力説する。

「本気とはどういう言動を指すのか。勝つとは何を意味するか。私のその考え方を徹底的に説いています。でもそれは、決して感情的になることでも、損得ばかり追うことでもありません。自