

# W

求められる人材を探る  
プロフェSSIONALS

“ここでしかできないことを実践すること”を基本にサプライズカンパニーとして社会に旋風を巻き起こしていくことを目指しているのが、伊藤誠英社長率いる㈱プライド・トゥー・ビーだ。社員満足度調査でも98%が「会社が好き」と回答、この3年間結婚が理由の退職はゼロ、産休や育休の取得率は100%、名古屋の企業であるが東京はじめ全国から就職志願者を得るなど、次世代注目の企業だ。次世代を魅了するポイントをお聞きした。

**福永** 御社は今、最も勢いのある注目企業とお伺いしましたが、そのポイントをお聞かせいただきたいと思います。まず始めに御社の事業内容を教えてくださいいただけますでしょうか。

**伊藤** 2004年5月の起業以来、ゲストハウスとして「エル・ダンジュ本店」とドレスショップ「LAVOGA」をオープンしました。2006年少人数用ゲストハウス、2010年名古屋駅に「エル・ダンジュナゴヤ」をオープンいたしました。売り上げ全体の9割はウエディング事業です。現在60人のメンバーが勤め、平均年齢は30歳です。

**福永** 全国から就職希望者があり、実際に東京から名古屋に移住してこられる方もいらっしゃると思われました。移住してまで働きたいと思わせるポイントは何でしょうか？

**伊藤** 大企業でないからこそ、弊社にしかできないことを徹底的に追求し取り組んでいることだと思います。当社は理念をとことん追求する会社です。サービス業を愛する人のために存在し、ナンバーワンのチームワークを目指し、幸せな人が幸せな人を創る、この理念の実現に邁進していることではないでしょうか。といっても起業当初からこのような考えではありませんでした。私自身、様々な仕事を経験し28歳で起業しましたので、事業展開の速度も速くどんどん出展して拡大化を図ろうと考

## 企業理念を柱に実践のための10の掟を提示、社員一丸となり徹底的に追求



㈱フェイス 代表取締役  
福永有利子氏

レストラン・ゲストハウスのウエディングプランナーから各現場の管理職としてマネジメントを担い、確実に業績を伸ばしてきた。2003年にウエディングプランナー養成スクール講師をはじめ、06年より大学にて非常勤講師として教壇に立ち、現在も教鞭を執っている。06年堂島ホテル婚礼部長に就任、その後08年同ホテル副総支配人に昇任。09年には㈱フェイスを設立し、代表取締役に就任。現在は、ホテル・ゲストハウスを主に成約率向上を目的としたトレーニングや集客戦略立案・実践支援などのコンサルティングに加え、ウエディング全般にわたる支援を行なっている。著書・ウエディングプランナーじゃない、アカンのは上司や！悩める管理職のアムチ19の育成術

えていました。ところが一人突っ走っていくほどに、メンバーの会社に対する満足度が下がっていくのを感じたのです。そのとき、このままでは長期的な企業成長は望めないと思い、出店計画を取り止め、まずは従業員満足度を高めていくことに7年前から取り組みはじめました。みんなで稼いだ利益を人材育成や給与や休日や福利厚生など、働く環境を整えることを優先し、時間もお金も投資をしてきました。ここ3、4年前からようやく手応えが感じられるようになり、結果、全国から就職希望者が集められるようになったのです。



㈱プライド・トゥー・ビー 代表取締役  
伊藤誠英氏

1976年生まれ。学生時代は野球一筋。大学卒業後、様々な仕事を経て、「日本の結婚式をもっとよくしたい」と強く決意し、28歳で株式会社プライド・トゥー・ビーを設立。代表取締役に就任。理念経営を掲げ、【企業文化で徹底的に勝負する】をモットーに、異色の独自の経営を続ける。

**福永** 労働環境改善に時間と経費を投資することは、年々厳しさの増すウエディング業界では、なかなか実践できることではありません。具体的にはどのようなことをされたのでしょうか。

**伊藤** 企業理念を明確にし、実現するための10個のオキテを作り上げました。企業理念は「Happy People Make Happy People」です。幸せな人が幸せな人を創るという意味です。企業理念を実現するための行動指針であるオキテは、「お客さまを自分の親友や兄妹と考える」「あらゆる局面での判断において、チームワークを優先する」「マイブレンダー（クレド）の実践に真剣に取り組む」「お客さまに自慢できる朝礼を作ることに真剣に取り組む」「社会貢献の実現に真剣に

取り組む」「掃除を妥協せず真剣に取り組む」「ブライド・トゥー・ビーファンを作ることに真剣に取り組む」「常にサプライズを忘れず真剣に取り組む」「仲間の力になるために自分の強みを伸ばし続ける」「何事にも情熱を持って積極的に挑戦する」ということです。売り上げ重視ではなく、社員一人当たりの利益を上げていくことを常に目標の中心に据えています。企業理念と10個のオキテを一人一人が常に追求するとともにチームワーク力で、お客さまにご満足いただける、まさに企業文化で勝負できる企業を目指し日々、挑戦しています。

**福永** 柱となる企業文化を明確にすることは働く側にとっても分かりやすく、目指す将来の方向が明確化されます。

**伊藤** 今の時代、物があふれ、品質の違いが少なくなり、物質的な差別化がしにくくなっています。だからこそ、内面から湧き出る企業文化が差別化において重要だと確信しています。企業文化は大きな資金を投じてもすぐに出来上がるものではありません。採用から始まり、人材育成、一人一人の行動や判断にいたるまで一貫して継続的に行なってこそ、出来上がるものです。時間はかかりますが、どんなときも企業文化を意識して行動できるように仕組み化しています。その企業文化で一番象徴的なことがサプライズカンパニーというブランディングです。

**福永** サプライズカンパニーとは具体的にどのようなことですか。

**伊藤** サプライズカンパニーとは感動を生み、提供することを目指す会社であるという意味です。お客さまに対してはもちろんのこと、仲間にもパートナー企業様にも、社会に対しても感動につながるサプライズを発信し続けていくことです。当たり前のものにサプライズをプラスすると感動が生まれます。具体的にはお客さまにダンスを披露したり、マジックを披露したりしています。マジックはプロのマジシャンに来ていただきレッスンを受けています。新規来館されたカップルには厨房スタッフも参加してウエルカムダンスを披露しています。もちろん、すべての方というわけではな

く、お二人のキャラクターを判断し、ウエルカムダンスのお出迎えが適切であるか否かを瞬時に判断しています。ダンスはうまい下手ではありません。感謝の気持ちと本当に楽しいと感じているからこそ、感動として伝わるダンスになります。メンバー一丸となりお客さまを迎える気持ちを満面の笑顔で披露することが大切なことなのです。ただ、一見するとノリがいい会社に思われがちなので、挨拶や感謝や掃除や朝礼など、社会人として当たり前のことは徹底的にメンバーに求めています。当たり前のことを、馬鹿にせず、馬鹿になって、ちゃんとやる、このABCができてこそそのサプライズカンパニーだと考えています。

**福永** 伊藤社長の思いが浸透しているからこそ、どんなときでも一丸となれるのでしょうか。

**伊藤** そのためにも数字ではなく常に学ぶためにお金を使うことです。脚光を浴びているものに挑戦することもその一つです。流行しているものを知ること、体験することはとても大切なことです。その経験を背景に個性と掛け合わせてそれぞれの表現方法で伝えていくことです。

**福永** 先日、ニュースで独身の50%以上が休日自宅で過ごすという話を聞きました。自宅にこもっていると、ネットでの情報は豊富に得られるものの、リアルな体感によって感性を磨いたり、五感を研ぎ澄ます様な肌で感じるようなことができなかったりすることもあるでしょう。

**伊藤** サプライズを追求するためには何でも体験することが欠かせません。そのために投資ができる報酬であり労務管理も大切なことです。また企業力を高めていくために次世代をになうスタッフたちに責任を持たせていくことも重要です。2年前から私が不在でも企業運営ができるよう組織変更を行ないました。今年で3年目になります。昨年は過去最高の数字をマークいたしました。今夏7月～9月、苦しい経験をしました。苦しむことを経験することは成長のために不可欠です。やる、やらないの判断もすべて任せています。私が判断をしてはいつまでも会社は



成長できません。責任だけでなく予算や人事の権限を与えること、経営者にとっては不安なこともあります。未来ある企業を永続的に発展していくためには次世代育成は欠かせません。金銭面から人財面まですべて任せています。また私への指摘も彼らの大切な仕事としています。私を裸の王さまにしないことも彼らの大きな責任として担ってもらっています。

**福永** 次世代に向けて権限委譲は必要なことですが、なかなか踏み切れないのが実情です。最後に今後の取り組みについてお聞かせください。

**伊藤** 今後も企業理念と実践するためのオキテを基本に、魅力あふれた元気で明るく、楽しい企業作りを目指していきます。来春には施設への投資金額の返済が終わりますので、新店舗出店なども検討していきます。昨年からこれまで築いてきた採用から人材育成などのノウハウを生かしたコンサルティング事業【イ結婚式をしようねプロジェクト】なども着手しています。日本にもっとイ会場が増え、イ結婚式が増えていこうとこれも今後伸ばしていく予定です。私たちには夢がたくさんあります。成功しないと誰も真似をしようと思いませんので、弊社の成長がサービス業界の地位向上につながりますよう努めてまいります。

**福永** 新規出店投資を止め、労働環境改善と人材育成の投資に切り替えた判断力は素晴らしいものがあります。また次世代に向けた思いきった組織改革も企業を発展させていきたいという思いがあるからこそできたことですね。ウエディング業界はじめサービス業界にとって厳しい時代だからこそ、口先だけではなく人材育成、改善に挑戦してほしいと願っています。本日はありがとうございました。