私が輝く瞬間

＊About my work style＊

㈱エスクリ
オペレーション本部
ブライダルクリエイショングループ
ウエディングプランナー

トクモト 信穂 サラさん
Shiho Sarah TOKUMOTO

大学卒業後の2018年4月、㈱エスクリに新卒入社。6月から東京駅前サロン配属。「得ナビウェディング」専属プランナーとして入社1年目から月間の全国表彰を受け、若手エースとして活躍中。

COVER GIRL
2021
It's a Special Feature on Cover Girl.
She Has a Happy Career in the Bridal Industry.

「自分の提案でお客さまが笑顔になり、会社の成長にもつながることがやりがい」
㈱エスクリで、得ナビウェディング専属プランナーとして
主に海外ウエディングを検討中の新郎新婦をご案内する、
トクモト 信穂 サラさんの笑顔が輝く瞬間とは？

お客さまを最高の笑顔にしたい

学生時代は、幼少期から始めたダンス一筋。東京ドームや日本武道館でのステージや映画にも出演し、お客さまが最高の笑顔を見せてくださる瞬間が大好きでした。ブライダル業界を志したのは、

「自分が提案したことでお客さまを最高の笑顔にできる仕事がしたい！」

と思ったからです。

父が日系アメリカ人であったことから、異文化環境での経験や英語力を生かしたいと考えた私は、ブライダルの中でもグローバルに事業を手掛けている会社を探していました。

そこで出会ったのがエスクリです。「ブライダル業界を変えていく」という理念に共感し、新しいことに挑戦する姿勢と、社員同士が常に刺激を与え合う環境に惹かれて、「ここでならワクワクしながら働けるのでは」と入社を決意しました。

入社後は、「得ナビウェディング」という式場紹介カウンター事業のチームに配属。私はその中でもリゾート挙式のウエディングプランナーをしています。ハワイ・グアム・バリ・ヨーロッパなど、海外で結婚式を予定しているおふたりの挙式はもちろん、パーティー会場選び、ブーケや装飾、写真、映像、滞在中のご会食やハネムーンまで、トータルでプロデュース。現地スタッフと細かな調整も行ない、ご出発当日までお手伝いをさせていただいています。

接客で特に大切にしているのは、カウンセリングの時間です。おふたり共緊張されていることが多いので、リゾート挙式への思いやプライベートのお話をお聞きしたり、現地の流行のカフェ情報などをお話ししたりしながら、気持ちを盛り上げていただくよう心掛けています。

そうして心を開いていただけ、「滞在中にお父さまがお誕生日を迎えられる」などのちょっとした情報を伺えると、例えば、現地のレストランでの素敵なサプライズのご提案もできるように。このような提案を喜んでいただけることもうれしいですし、実際に素敵な時間になったと、お客さまがご帰国後に写真とお土産を持って、サロンにわざわざ遊びに来てくださることもあるんです。

「トクモトさんのおかげで、挙式も旅行もとても楽しかったです」

「父や母も喜んでくれました！」

満面の笑顔のおふたりからそんなふうに結婚式のお話を聞けることが、何より幸せですね。

また、リゾートウエディングではお打ち合わせの時点で実際に会場をご覧いただけないので、一目で素敵な当日をイメージできる映像や写真を用い、ワクワクしていただけるようなキャッチコピーをつけた、オリジナルの資料を作成しています。その結果、入社1年目で海外売上ナンバーワンを獲得し、表彰されました。自分の努力が会社への貢献につながることも、本当にうれしいです。

全米一美しいとも言われるハワイ・ワイマナロビーチでの結婚式も扱う

エスクリではハワイに直営施設「ハワイカイマリーナチャペル」もオープン

会社のグローバルな成長を支えたい

入社して感じたのは、上司や先輩、他のセクションとの距離が近く、風通しの良い会社であること。まだ入社2年目の私ですが、お客さまと日々接する中で気付いたことを報告すると、真剣に一緒に考えてくれる環境です。ちょっとしたことでも、よりお客さまに喜んでいただけるよう努めたいですし、それは結果として売り上げにもつながります。そして自分が得た知識やお客さまからのご意見はメンバーに共有し、チーム力もアップしていきたいと考えています。

一生に一度の結婚式をお任せいただくため、ブライダルというとハードなイメージもありましたが、お休みがしっかり取れるのも入社してあらためて感じた当社の魅力です。私の部署では連続で1週間の休暇をいただけるので、学生時代より旅行に出かける頻度も増えました。旅先で得た刺激や情報は、お客さまへのご提案に生かしていきたいです。

お客さまに喜んでいただける工夫も楽しんで

海外とお客さまとの橋渡しをできる仕事は、入社前に想像した通り、やりがいがあります。将来的にはエスクリのグローバル化を促進する中心人物になって、国内・海外ウエディングの業界ナンバーワンへの道のりを支えていきたい。そのためにも、まずはリゾート事業を拡大できるよう、「得ナビウェディング」でしかできない結婚式を作っていきたいと考えています。

休日はカフェ巡りや映画鑑賞でリラックス

IN THE FITTING ROOM

ドレススタイリストが語る 運命のドレスに込められた物語

花嫁にとって、夢や憧れがいっぱいに詰まったウエディングドレス。そのドレス選びの空間は、フィッティングルームの中でドレススタイリストと二人きり。だからこそ、誰にも言えない本音や、結婚式への不安や悩みを打ち明ける花嫁も。そして、運命のドレスに身を包んだ瞬間の、輝くほどの笑顔！ まさに身も心も、花嫁の一番近くで寄り添えるのがドレススタイリストです。そんなドレス選びにまつわる、実際にあった物語をご紹介します。

Episode Ⅰ：新たな命とドレスへの夢

その花嫁さまの心の中には、理想のドレスがありました。きっと、幼い頃からずっと思い描いていた一着。

「胸元が美しく、トレーンが長く華やかな、Aラインのクラシカルなもの…」

もちろん衣裳室では、そうしたデザインのドレスもご用意しています。でも、花嫁さまのお顔は曇っていました。今日はご希望通りのドレスをお召しになれましたが、果たして当日は…。なぜなら、妊娠８カ月で結婚式を迎える予定だったからです。

背中を編み上げるひもでサイズが調整でき、お体に負担がかからない軽さの、ご希望通りのデザインのドレスとなると、なかなかの難問です。でも、まずは「当日美しく着られる理想のドレスが見つからないかもしれない」という不安を取り除いて差し上げなければ。そう思った私は、経験談をお話しし、理想のドレスを必ず私がお探しすることをお約束しました。そのことで安心なさったのでしょう。私の提案に笑顔を見せてくださるようになったのです。

リラックスしていただけるように整えたお部屋で、二度、三度と試着を重ね、最終的に私がご提案したのは二着。私が心の内で本命と考えていたドレスを、花嫁さまはとても気に入ってくださいました。トレーンは短いのですが、全体的に華やかなデザインで、花嫁さまの美しいデコルテが映えて、お腹のラインもきれいにお召しになれるドレスです。

それでも、日々大きくなるお腹に、「本当に、当日、大丈夫？」と、再び不安がもたげてきます。

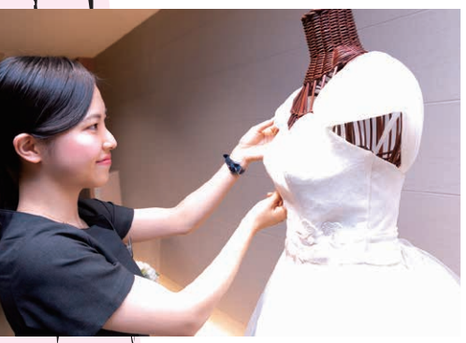
「当日の１週間前にもフィッティングをして、最終調整いたします」

私は自信を持ってお伝えしました。

当日お目にかかると、あつらえたようにぴったりで、美しいデコルテが際立ち、花嫁さまの笑顔も輝いていました。新たな命を授かった喜びの一方で、一度は消えかけてしまったドレスへの夢。その夢をかなえ、

「このドレスにしてよかった」

と幸せそうにおっしゃった笑顔を、私は忘れられません。



㈱曽我

八芳園衣裳室

田代 加奈恵 さん

Kanae TASHIRO

2017 年、東京ブライダル専門学校卒業後、新卒入社。研修後、八芳園衣裳室に配属。

Episode Ⅱ：心の奥にある気持ち

「ドレスは着たくないんです」

先日、お母さまと一緒にお見えになった花嫁さまはかたくなにそうおっしゃいました。

「娘のドレス姿が楽しみなの」

と心弾ませるお母さまとは対照的に、全く気乗りしないご様子です。

そこで、いったんドレスのお話はせず、挙式をするハワイについての雑談から始めました。すると、ハワイは好きだけれど、本当は挙式すらしたくなかったのだと、冗談交じりに本音を漏らしてくださったのです。ただ、それは本当に結婚式が嫌なわけではなく、かわいらしいものは似合わない、恥ずかしいと思っていることが理由のようでした。

「まず、シンプルなドレスから試着されてみてはいかがでしょう？」

私が用意したドレスを見て、それなら…と小さく頷く花嫁さま。着付けをし、そっとカーテンを開けた瞬間。お母さまの目に涙が光ります。

「そんなに喜んでくれるなんて…。着るのを嫌がっていてごめんね」

照れながらも、一瞬うれしそうにこぼれた笑みを、私は見逃しませんでした。

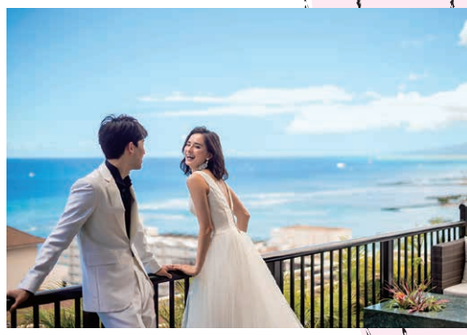
次のご来店では、お母さまと一緒に何点かのドレスを選んでいらっしゃるほど前向きに。そこで私は、一着のドレスを用意しました。取り外しできるトレーンはふわりと長く、王道のチュールのボリュームスカートですが、飾りは大人っぽいビジューのウエストリボンだけ。きっとかっこよく着ていただけるドレスです。

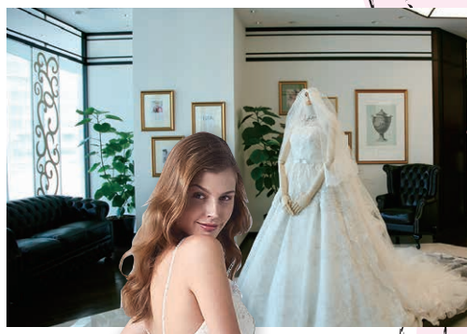
実は、花嫁さまも気に入っているという挙式会場の大聖堂は、ステンドグラスが印象的で、長いトレーンが映える場所。そこで、挙式ではトレーンを長く、ビーチでの写真撮影では外してシンプルにしては、と。

きっと喜んでいただけるはず。でも少し大胆な提案で、カーテンを開ける瞬間はドキドキしました。

「……これだね！！」

そう言って一緒に瞳を輝かせる花嫁さまとお母さまを拝見して、私も心からうれしくなりました。





クラウディアグループ

クチュールナオコウエディング

田中 桃子 さん

Momoko TANAKA

2017 年、四年制大学を卒業後、新卒入社。配属当初よりリゾートウエディングを担当。

㈱ テイクアンドギヴ・ニーズ

目の前の人を喜ばせるために全力を尽くし、業界最大手でもなお、新しい挑戦をし続ける

会社の特徴、どんな人が活躍できる?

2019年に、創業から20周年を迎えたテイクアンドギヴ・ニーズ。婚礼市場に「ハウスウエディング」を創造し、ホテル、コンサルティング、レストランやレンタル事業、グループ企業でのリゾートウエディング、ハネムーン、ライフサポート、保育など、「人の心を、人生を豊かにする」という企業理念のもと、さまざまな事業を展開している。婚礼受注組数・売上高共に業界ナンバーワンで在り続けているが、そこに甘んじることなく、変化し続けるニーズに対し、さらなるチャレンジをしていく姿勢が際立っている。

その象徴と言えるのが「TRUNK(HOTEL)」。「ブティックホテル」という新しい市場を生み出した。社会貢献をテーマにし、そのホテルに行くこと自体が旅の目的になる新しい価値を提供。新たな市場を作るのは、決して簡単なことではない。同社がハウスウエディングの市場を20年作ってきたからこそできた挑戦だ。

そんな同社で20年間変わらない核となっているのは、「目の前の人を喜ばせることをとことん追求する姿勢」だ。徹底したお客さま目線で、自分たちが何をしたいかではなく、結婚式であればお客さま、新規事業であれば社会に何が求められているかを重視。時には非効率であっても、泥臭くても、チーム一丸となって目の前のお客さまのために全力を尽くす精神が根付いている。

そのため、社員一人一人が誰かのために一生懸命であることが大切で、それはお客さまはもちろん、社員同士や取引先企業のスタッフに対しても同じこと。「思いやりなくして成長はない」という考え方のもと、すべてを自分事として捉え、相手の立場で考えながら行動できる人が活躍しているそうだ。そして、そうした姿勢を必ず誰かが見ていて、きちんと評価される仕組みがある。評価されるから、自分のやりたいこともかなえられるのだ。

新規事業もトップダウンではなく、「誰かのために、新しいことに挑戦してみよう」とそれぞれが考えて動かしている。皆が「自分はこう思う」と意見をぶつけ合いながらもお互いを尊重しながら前へ進むことができるのは、企業理念が全社に浸透し、経営陣も一社員も、すべての判断軸がぶれないからだ。

ゲスト一人一人が自分のライフスタイルの中で社会貢献できるTRUNK(HOTEL)

お客さまの心深くに寄り添うからこそ得られる感動がある

昨年の社員総会では全員ドレスアップ。優秀社員はランウェイを歩いて表彰され、讃え合った

提供する結婚式のコンセプト・ターゲット

白亜の大邸宅が象徴的な「迎賓館」ブランドから、エッジの効いたデザイン性の高い施設まで、さまざまなゲストハウスを運営。いずれも一軒家完全貸切で、ゼロからそのお客さまに合わせた結婚式を作り上げる。おふたりの背景を深くヒアリングし、その先の人生が豊かになるような瞬間をプロデュースするのが特徴だ。ホテルで提供するウエディングも、お客さまに向き合う姿勢は変わらないという。

ターゲットは、すべてのお客さま。価値観、個性、予算、ゲスト人数がどうあっても、おふたりにぴったりの結婚式を作り上げる。ゲストが10人でも100人でも、夢いっぱいの結婚式を求める方も、結婚式にこだわりはないとおっしゃる方も、それぞれの理由を深く伺い、期待以上の形にする。だからこそ、その「プロデュース力」が同社最大の強みとなり、大正時代創業の国際的な社交場である東京會舘の業務受託などの事業も生まれているのだ。さらに、社内のオートクチュールデザインチーム※は、ウエディング界のオスカーとも呼ばれる「ELLE インターナショナルブライダルアワード2019」の最優秀ウエディングプランナー部門にアジア初のノミネートを果たしている。

※場所や既成概念にとらわれず、著名人や海外VIPの結婚式を専属で手掛けるプロデュースチーム

キャリアへの取り組み

社員みんなに平等にチャンスが与えられている同社を象徴するような制度が、社内公募制度『俺の私のチャンス制度(通称:俺チャン)』。年に数回、入社年次・職種を問わず、社内公募に対して自らの意思で手を挙げ、新たなステージで活躍するチャンスをつかむことができる。社員の「こんなふうに成長していきたい」「この部署でT&Gに貢献したい」という思いを応援しているのだ。

その他、海外研修など、学びへの支援も充実。業務のシステム化も進み、プランナーがお客さまと向き合う時間をしっかりと持てるよう、環境が整備されている。

ウエディングプランナーは一貫制?分業制?

ウエディングプランナーは「一顧客一担当制」。一組のお客さまに対し、新規接客担当・打ち合わせ担当のみならず、結婚式当日の進行全体を指揮するイベントディレクター(キャプテン業務)も兼任する。ゼロからおふたりのための結婚式を作り上げるには、最初にお会いした時から信頼関係を築き、提案を重ねてきたプランナーが当日まで指揮することがベストだと考えているからだ。

結婚式におけるサービス分野のすべての仕事ができるようになることで、プランナーとしての引き出しが増え、提案力も高まる。「より人で選ばれる時代に、選ばれる人になってほしい」という思いが込められているのだ。

企業データ

T&G TAKE and GIVE NEED

㈱テイクアンドギヴ・ニーズ
●設立年　1998年
●売上高　668億円
(2019年3月期)
●社員数　正2364名(2018年3月時点)
●採用職種
・ウエディングプランナーイベントディレクター
・フラワーコーディネーター
・ドレススタイリスト
●転勤　全国転勤あり
●株式上場　東証一部上場

Take and Give Needs Co., Ltd

〜あなたがお仕事にしたい結婚式とは〜

オモイがカタチに変わるトキ

コンセプトを決めて、表現する。伝えたいオモイをカタチにする。
オリジナルのウエディングを実現させたプランナーさんの
プロデュース事例をご紹介します。

from The Professional Wedding

石塚裕介さん・水野麗果さん

■ **Concept**：All-Star Thanksgiving
〜オールスター感謝祭〜
■ **Theme Color**：シルバーピンク
■ **Place**：パレスホテル東京

パーティー *Party*

思い出がたっぷりあるゲストばかりのパーティーだからこそ、シンボルツリーにはゲスト全員との写真を飾って。全員で一つの卓を囲もうと、テーブルはロングテーブル。テーブルコーディネートは、会場の奥に向かってだんだんと高くなるキャンドルが、おふたりの人生の積み重ねや、ゲストの皆さんがいるからこそ未来に向かう姿を表現。ゲスト一人一人のスピーチに皆がうなずき、泣き、そして笑顔になる…。心が一つになり、皆でこのふたりをこれからも支えていこうという想いがあふれた一日に。

新郎新婦の想い

当初の挙式予定から生活に変化があり、日程も会場も人数も変更して行なうことに。その日は偶然にもクリスマスイブ。ずっと見守ってくれた大切な人たちのみお招きし、感謝の思いを贈るウエディングにしたい。

乾杯のあいさつは、サプライズで小山さんに指名が

パーティーに入場し、マイクを持った瞬間にも感極まるおふたり

運命のクリスマスイブ。
ふたりが大好きなホテルで、
大切なゲストとスタッフも共に
これからもずっとつながる
未来を築けた一日に。

2年後の結婚式を楽しみに、司会者やヘアメイク、フォトグラファーなどウエディングには欠かせないクリエーターを選びながら、イメージを固めていった裕介さんと麗果さん。そんなおふたりを傍でずっと見守っていたのが小山さんでした。

ところが式の半年前になり、おふたりは神戸に住まいを移すことに。パレスホテル東京での結婚式も難しいだろうと思われた時——。

「小山さんを含め、この2年間で築いた私たちにとっての“チーム”は他で探すことはできません…！」

やはりパレスホテル東京で結婚式を挙げたいと、おふたりからのお電話が。「スタッフ一丸となって、おふたりの人生にしっかりと寄り添うホテルでありたい」という小山さんたちの想いも通じていたのです。

そこで、小山さんはゲストを「おふたりが最も感謝したい人」に絞って、もう一度結婚式のプランを練り直し、偶然にも空いていたクリスマスイブを提案。想いがあふれた2年半越しの結婚式が実現しました。

お話を伺った方

パレスホテル東京
ウエディングプランナー
小山 瞳美さん
Hitomi KOYAMA

新卒で名古屋のホテルに就職。ベル、フロントを経てウエディング部門に配属。3年勤務した後、2012年6月、建て替え後リニューアルした「パレスホテル東京」に転職。プランナーとして年間数多くの結婚式を担当している。

挙式 *Ceremony*

新婦・麗果さんが憧れていた、大好きなパレスホテル東京のチャペルでの挙式。集まったのはおふたりの人柄をよく知り、支えてきた家族や友人、そしてスタッフのみ。みんなが待つチャペルに新郎新婦が現れた瞬間、誰もが涙し、温かな拍手で迎えたそう。

スタッフもゲストと一緒におふたりを祝福。記念撮影も

Photo：unison

MY LIFE & WORK STYLE Interview

ライフステージを重ねて、より一層仕事も充実。輝く先輩たちの
さまざまなキャリアステップをご紹介します。

大好きなこの会社で定年退職を迎えるその日まで、プランナーを極め、「小さな結婚式」を広げていきたい

30歳
プランナー
サポート
双子のママ

結婚式を諦めてほしくない。プランナーの仕事の魅力を実感

昔からチームで何かを作り上げることが大好き。大学時代に友人の結婚式に参列し、多くのスタッフが一つのものを作り上げる姿を見て、ブライダル業界を志しました。レックに惹かれたのは、「Keep on Serving to Guest ～人に尽くし続ける企業」という企業理念が、私自身の気持ちと重なったからです。冠婚葬祭を通して社会貢献をしていることや、社員が働くことを心から楽しんで、きらきらと輝いていたことが、どの企業よりも印象的でした。

私が勤める「小さな結婚式」では、低予算でも、たとえふたりきりの挙式でも、結婚式をしたいと思うすべての方をサポートしたいと考えています。そのため再婚の方や学生同士、おめでたの方が多く、中にはご両親に反対されている方もいらっしゃるのです。しかし、挙式後に親御さまがおふたりの真剣な気持ちに納得して笑顔になられる姿を見て、結婚式は家族の絆を深める機会でもあることに気付き、より一層プランナーの仕事にやりがいを感じるようになりました。

その後、1年間のドレスコーディネーター専任を経て、「小さな結婚式 表参道サロン」へ。この異動は、プランナーとしてさらなる挑戦をしたいと自ら希望したものでした。

当サロンでは、リゾートウエディングとレストランウエディングのプロデュースもしており、初めて大人数の披露宴を担当することに。結婚式にこだわりを持ったお客さまのご要望に戸惑いもありましたが、そのやりがいは想像以上！　ウエディングの知識や提案力がより必要なことを実感し、先輩の進行表や体験談、内外の事例などを集めて、引き出しを増やしていきました。

出産を経ても、大好きな仕事で大好きなメンバーと働ける幸せ

そして、「プランナーを極めたい」という思いがますます強くなった頃、妊娠が分かりました。

夫には結婚前から「65歳までこの会社でウエディングの仕事をしたい！」と伝えていて、それに賛成してくれていたので、出産後も復職することに迷いはありませんでした。ただ、双子だったこともあり、子育てと仕事を両立できるかどうか、やはり不安も。出産後の職場復帰にあたって、サロンの皆が温かく迎えてくれたことが本当にうれしく、心強かったです。

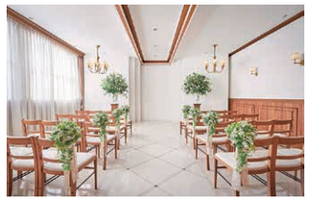
今は17時までの勤務で、プランナーのサポートなど事務を中心に従事。やっぱりこの会社が好きで、みんながどうしたらスムーズに仕事ができるか考えるのも楽しいです。それに、平日の前撮りや週末の結婚式のサブスタッフも務めているので、新郎新婦やゲストの皆様が笑顔でお帰りになる様子を見るたびに、仕事の喜びを感じています。

㈱レック
小さな結婚式 表参道店 副主任兼チーフ
北本 かおりさん
Kaori KITAMOTO

History

22歳　2011

入社
小さな結婚式 青山店に配属。ウエディングプランナーに



24歳　2013

ドレスコーディネーター専任に
貴重な経験をするとともに、プランナーを極めたいという強い思いが芽生える

25歳　2014

小さな結婚式 表参道サロンに異動 副主任に就任
プランナーに戻り、入社3年目で平均単価1位、アルバム受注1位を獲得。

26歳　2015

結婚
日頃お世話になっているメンバーのサポートを受け、レックのよさを再確認

27歳　2016

優秀社員賞受賞
真摯な姿勢と仲間への影響力が評価される

28歳　2017

出産
育休前に翌年4月の職場復帰を宣言

29歳　2018

復職
子育てとの両立をしながら、新たなやりがいと目標を手に

今後の目標

夫への宣言通り（笑）、弊社でウエディングの仕事を定年まで続けたいです。プランナーの育成や、出産後も仕事を続けやすい環境作りにも尽力したいと思っています。

子育てが落ち着いてきたら、プランナー復帰も楽しみです。親の気持ちが分かるようになったので、これまで以上にご家族の思いに寄り添ったご提案ができるのではないかと思います。そしてゆくゆくは、地方の新店立ち上げにも携わってみたいですね。全国津々浦々に「小さな結婚式」を広げていきたいのです。

T&G COLLEGE

社員の想いを形に。仲間と、会社と共に成長し続けられる学びの場を創出。

㈱テイクアンドギヴ・ニーズ

テイクアンドギヴ・ニーズ（T&G）では、「学びたい！」「成長したい！」という社員の前向きな気持ちを、積極的に応援しています。
その取り組みの一つ、『T&G COLLEGE』についてご紹介します。

T&G COLLEGE とは

T&Gでは、より働きやすい環境作りのために、定期的に社員へのアンケート調査を行なっています。そこで多く上がったのが、「よりスキルアップできる学びの場が欲しい」という声です。企業としても、世の中のお客さまに支持され続けるため、主体的に付加価値を創出できる人材を育成したいと考えていました。

そこで、全国どの店舗にいても、日常的に、かつ効率的に受講できるよう開発したのが、T&G独自のオンライン講座「T&G COLLEGE」。就業時間前に自分でコンテンツを選んで学習できるため、受講しやすいと好評で、2019年上期の受講者満足度は、なんと99%となりました。

T&G COLLEGE で学べること

講師は全員、ウエディングを知り尽くしたT&Gの社員。「今こういうことで悩んでいる」「こういう場合にどう解決したらよいか分からない」といった受講者の課題を想定し、学びの内容を現場での業務にすぐに生かせるよう、具体的にアドバイスされているのも特徴です。さらに、一つ一つの業務の意味や、求められるゴールについても理解を深められます。それがスキルアップだけでなく、モチベーションアップにもつながっているようです。

また、実務のスキルアップだけでなく、ビジネススキル向上や、次のキャリアステップへの準備ができる講座、ファイナンシャルプランナー監修のお金にまつわる講座など、社員自身の幸せなキャリアプラン・ライフプランの構築に役立つ講座も人気です。

誰もが成長したいと考えつつも、自ら行動を起こすのは難しいもの。それだけに、気軽に学び始められる「きっかけ作り」は、特に重要であることを実感しています。

T&G COLLEGE と働き方

T&G COLLEGEの立ち上げと運用は、私自身の働き方にとっても、大きな意味を持っています。現在、私の所属は東京本社ですが、勤務地は神戸市の山手迎賓館です。出産後に長年勤めていた教育部門に復職した際、上長が私自身の経験を生かそうと、現在の働き方を提案してくれました。T&G COLLEGEの講師も、その他のミーティングなども、WEBを活用し遠隔で行なえるため、時間を短縮しても価値の高い仕事ができています。

T&Gは、変化を恐れずに進化していく会社。多様な働き方の提示も、重要な課題として取り組んでいることの一つです。今後、出産や介護などで働き方の変化が必要になった社員が、ライフスタイルにマッチした働き方を選べるよう、積極的に進化させていきたいと考えています。

中原 歌織 さん
Kaori NAKAHARA
㈱テイクアンドギヴ・ニーズ　人事部　教育チーム

2007年新卒入社。4年間ウエディングプランナーを経験後、本社で教育を担当。10年に結婚。15年に出産し、17年春に育休から復帰。19年から採用・教育に携わる。T&G COLLEGEの講師も務める。

Photo by KRK Produce

社員のスキルとモチベーションアップが結婚式をよりよいものに

Course Example

人気 ビジネススキル
問題解決に役立つロジックツリー
問題解決の原因を的確に探り、効率的・効果的に解決する方法が身に付きます。

人気 ビジネススキル
相手が理解・納得する論理展開法
自身の主張を相手に理解・納得してもらえる論理展開の方法を学び、説得力のある伝え方を身に付けます。

ビジネススキル
リーダーシップとマネジメントの違い
２つの相違点や使い方を学ぶことで、状況に応じた適切な行動力を養います。

幸せな人生を送るための豆知識
ファイナンシャルプランナーから学ぶ「資産運用術」
ライフイベントや老後のための資金運用の知識を学び、資産について考えます。

人気 専門スキル
プランニング（コンセプト編）
結婚式創りに携わる上で大切な「コンセプト創り」の考え方や生み出し方を学び、提案力を培います。

専門スキル
結婚式のコーディネート
結婚式のコーディネート方法をテイスト別に学び、具体的なスタイリングの基本を身に付けます。

専門スキル
結婚式の感動を「未来」に残すためには
結婚式で写真や動画などの記録を残すことの重要性や協力会社との連携方法を学びます。

専門スキル
販売知識を学ぶ（装花編）
自社の装花の魅力を把握し、お客さまにより価値を感じていただけるような紹介方法を身に付けます。

専門スキル
顧客満足度向上の考え方（YouTube）
ブライダルビジネスでの「お客さま満足」とは何かを知り、顧客満足度向上の考え方と仕組みを学びます。

受講者の声

墨谷 加穂里さん
Kahori SUMIYA
2012年入社

後輩のサービススタッフを指導する機会が増えてくるにつれて、自分の経験や知識だけでは対応できないこともあることに気付き、受講しました。T&G COLLEGEでは知識を高めることができ、自信を持って指導できるように。また、知識のほかにも、伝えるタイミングや、スタッフの個性に応じた伝え方なども学べたので、日々のレクチャーに生かしています。自分自身の成長にもつながって、仕事もより楽しくなりました！

分かりやすい
リーフレットで
講座開講を社員に告知

Wedding Planner

ウエディングプランナー(打ち合わせ)

結婚式当日に向けて、挙式・披露宴の進行プログラム、招待状、フラワー、テーブルコーディネート、料理などを新郎新婦にご提案、ご相談し、決定していくのが「打ち合わせ」。「新規接客」と担当を分けている会場が多いですが、一人のプランナーが一貫して担当する会場もあります。

新郎新婦だけでなく、多くのスタッフと共に結婚式を作り上げていくため、高いコミュニケーション能力が必要です。

INTERVIEWEE

川上 隆司さん

Ryuji KAWAKAMI

㈱ポジティブドリームパーソンズ
GRANADA SUITE FUKUOKA
ウエディングプランニング
ユニットマネージャー

入社：2014年4月

成城大学卒業。人の人生に影響を与えられる仕事に就きたいとマスコミュニケーションを専攻。マスメディア・広告の歴史などを学び CM ディレクターを目指す。就職活動中、感動創出企業をうたう㈱ポジティブドリームパーソンズを知り、感動クリエイターになるため 2014 年新卒で入社。ホテル事業、サービスキャプテンなどを経て、ウエディング事業へ異動。

仕事のやりがい・大変なことは？

ウエディングは人のドラマに立ち会える素晴らしい仕事です。出会って間もない私に、お客さまはこれまでの人生における喜怒哀楽や人間関係など、さまざまなエピソードを話してくださいます。おふたりの結婚式にかける思いを一緒になって醸成しながら当日を迎え、新たな感情を重ねていく。人の喜びや悲しみに共感できる方には、まさに天職と言える職業だと思います。

毎回のように感動がありますが、結婚式後も記念日に毎年おふたりが戻ってきてくださることもうれしいです。お子さまとご一緒だと身内のような感覚になって、つい頬が緩みます。一方で、本当の身内の結婚式に列席しても思わず、「ここは自分ならこうするのに」「このアイデアもらった！」などと考えてしまって楽しめません（笑）。

新人の頃には、物理的、予算的な問題でお客さまの希望をかなえてあげられず、自分の存在意義は何なのかと悩んだことも。その際は「お客さまの真意を理解しているのか」という上司の言葉のおかげで、悩みの迷路から抜け出すことができました。

お客さまの「やりたい」をただかなえるのは誰でもできる。実現できるか否かにかかわらず、「やりたい」の真意や背景を探り、「何のため」に「誰のため」にやりたいのかまで深く掘り下げて伺い、提案することが大切――このプランナーとしての貴重な気付きを与えてくれた上司の言葉は、今では私の“座右の銘”となっています。

今の会社を選んだ理由は？

お客さまのために全力を尽くす感動創出企業であることです。広告代理店を目指した就活中、たまたま参加した当社の説明会で「感動で満ちあふれる日本を創ってゆく。」と本気で語っていることに感銘を受けました。入社してみるとやはり、「お客さまを感動させたい」という思いに共感した人が集まっている会社でした。「感動の技術化」など、感動創出のためのサービス開発強化に取り組んでいるのも特色ですね。

就活生へのアドバイス

自分の軸を見つけて「なぜウエディングプランナーになりたいのか」を自分の言葉で語れるようになってください。ただの憧れであれば、ファンでいいと思います。働くということは表も裏も知ること。その上でなぜプランナーになりたくて、何をお客さまに提供したいのか。自分の言葉で語れる強い意志・芯のある人と一緒に働けることを楽しみにしています。

Wedding Planner

ウエディングプランナー（リゾート）

リゾートウエディングの場合、プランナーは挙式、パーティー、映像、写真などのほか、ハネムーンまでトータルでプロデュースするのが特徴です。企業ごとに国内外のさまざまなエリアや会場、プランを取り扱い、結婚式当日は主に現地スタッフが施行します。会場が離れた場所にあり、お客さまが事前に会場を見られない分、プランナーは画像や動画、VRを活用。提案力も必要です。

INTERVIEWEE

星 聡美さん

Satomi HOSHI

㈱グッドラック・コーポレーション
アールイズ・ウエディング銀座店
支配人

入社：2015年3月

駿台トラベル専門学校を卒業後、都内老舗結婚式場に入社。キャプテンやプランナーを経験した後、㈱グッドラック・コーポレーションに転職。プランナー業務に加え、新店舗立ち上げなどにも関わる。2019 年 8 月より現職。現在は店舗全般の管理責任者として、プランナーのマネジメントや育成、売り上げ目標の達成などの責務を負いながら、現役プランナーとしても活躍。

仕事のやりがい・大変なことは？

リゾートウエディングのプランナーはご出発までのサポートがメインとなり、現地での立ち会いはありませんが、現地スタッフからの共有や、写真、映像で当日の様子を知ることができます。自分が最高の瞬間に携われていることに毎回幸せを感じますし、ご家族のドラマや、結婚式から生まれる奇跡を目にしたことも数えきれないほどです。

例えば、挙式前日にお父さまが亡くなられ、挙式を中止にしようかと悩んだおふたりが、お母さまの「お父さんはいるよ」という一言で挙式をすると決断。当日、涙をこらえてバージンロードを一人で歩く新婦に、突然温かい光がチャペルに差し込み、新婦を包み込んだのです。ゲストもスタッフも息をのむ、幻想的な時間でした。

そんな奇跡を目の当たりにしたり、お客さまから「結婚式が楽しみ！」「星さんにお願いしてよかった」などと満面の笑みでお言葉を頂けると、この仕事はやめられない！と思います。

その分、結婚式という高額なものを扱う仕事ですから、正直キラキラした世界だけではありません。体力勝負の業務もありますし、頭を抱えて悩むことも。それでもチームの皆が支え助けてくれるのが当社のいいところです。

また海外の場合は特に、国ごとの規制やルールを知ることも重要。会社のサポートもあり、現地に行って、現地のスタッフの話を聞き、自分の目で見て、触れて、理解を深めながら、最高のご提案ができるよう努めています。

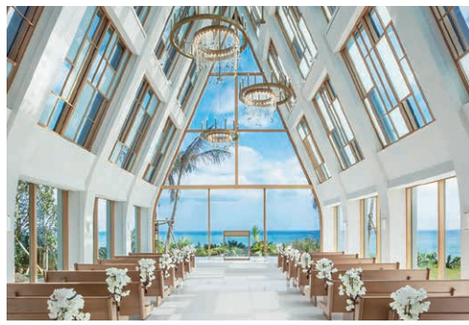
今の会社を選んだ理由は？

前職も金婚式でおふたりが戻って来られるような素敵な結婚式場でしたが、ふと「海外挙式を挙げた方に金婚式まで携わることはできるのかな？ それやってみたいな！」と思ったのが転職のきっかけです。それをかなえるためにも「結婚式創り」への思いや「本質」を大事にする会社でスキルアップをしたいと思い、今の会社を選びました。

就活生へのアドバイス

いろいろなものに興味を持ち、感性を磨くことは大事だと思います。まさに自分磨きですが、きれいなものをたくさん見て、普段はできないようなことをたくさん体験して、人間力をアップさせていくことはお勧めです。

感動して涙を流したり、誰かと思いっきり笑ったり喜んだりして、自分をこんなにも成長させて心を豊かにしてくれる仕事は他にありません。少しでも「チャレンジしてみたい」気持ちがあれば飛び込んできてください！



innocently（茂木商事株式会社）

衣　裳　美　容　フォト　その他

本　社 ● 東京都新宿区
設　立 ● 1950 年 6 月 22 日　**資本金** ● 3000 万円
売上高 ● 非公開
社員数 ● 正 207 名　契 7 名
勤務地 ● 東京、大宮、横浜、高崎、郡山、仙台、軽井沢、水戸、新潟、他
2021 年度新卒採用開始 ● 2020 年 1 月
2020 年度選考例 ● 書類選考➡一次面接➡二次面接➡最終面接

会社概要 ● 1903 年の創業以来、弊社はお客さまの人生における最高に大切で幸せな 1 日を願い続け、現在首都圏を中心に 23 店舗と拡大してきました。「すべてのお客様に対して自分の家族の結婚式であるかのように心から祝福する」というスタンスでお客さまに正面から向かい合い、人生最大の幸福な 1 日をお過ごしいただくために、お客さまに心から寄り添った温かく真心を込めたサービスを提供してまいります。

今後の展望 ●「innocently」は、呉服、婚礼貸衣裳、スタジオ運営、マタニティ専門の結婚式会場紹介、プロデュースと事業領域を拡大してきました。次の時代を見据え、婚礼衣裳の取り扱いをコア事業としながらも、関連事業へも積極的に展開します。innocently と関わるすべてのお客さまへの感謝の気持ちを大切に考え、お客さまにも、そしてそれを提供する従業員にも優しい職場作りを目指します。

株式会社ウエディングパーク

メディア

本　社 ● 東京都港区
設　立 ● 1999 年 9 月　**資本金** ● 2 億 3198 万円
売上高 ● 非公開
社員数 ● 正 160 名　契 2 名（2019 年 9 月時点）
勤務地 ● 本社：東京、営業所：大阪、福岡、名古屋など
2021 年度新卒採用開始 ● 2019 年 10 月
2020 年度選考例 ● 会社説明・選考会（グループディスカッション）➡二次選考➡社員質問会➡三次選考➡最終選考（社長面接）

会社概要 ●「21 世紀を代表するブライダル会社を創る」というビジョンのもと日本初・国内最大級の自社メディアの開発・運営など、「インターネット×ブライダル」であらゆる事業を展開しています。成長産業であるインターネット事業に軸足を置きながら、ブライダル業界に新しい価値を生み出し続ける企業を目指しています。

今後の展望 ● 日本最大級の結婚準備クチコミ情報サイト「ウエディングパーク」をはじめ、新規事業立案コンテスト「N1」で誕生したブライダル専門のメディアを強化。また豊富な利用者データやアドテクを活用したオリジナル広告商品の開発、クリエイティブ支援等により、カップルの幸せな結婚のサポート、ブライダル業界の発展に貢献します。

株式会社エスクリ

ホテル　ゲストハウス　専門式場　レストラン　リゾート　衣　裳　美　容　フォト

本　社 ● 東京都港区
設　立 ● 2003 年 6 月 19 日　**資本金** ● 6 億 698 万 8000 円
売上高 ● 333 億 200 万円（2019 年 3 月期）
社員数 ● 正 1020 名　契 0 名（2018年8月より全員正社員化）
勤務地 ● 東京、大阪、名古屋、仙台、金沢、横浜、さいたま、福岡など
2021 年度新卒採用開始 ● 2019 年 12 月（予定）
2020 年度選考例 ● 説明会➡一次面接➡二次面接➡三次面接➡筆記テスト＋本部長面接➡ WEB 適性テスト➡社長面接

会社概要 ● 全国 32 会場の挙式・披露宴の企画運営などを行なうブライダル事業を主軸に、ホテルやレストラン運営、グループ会社では建築不動産業も展開するなど多角的な経営を行ない、創業以来 16 期連続増収を続けております。当社は衣裳や装花などブライダルに関わるさまざまなサービスを内製化し、自社で責任を持って質の高いサービスを提供することで、顧客満足度の高い結婚式を創り上げています。

今後の展望 ● ブライダル事業では 2018 年に東京・広島にそれぞれ新規出店を行ない、2019 年には海外初となるハワイカイ・マリーナチャペルをオープンしました。今後も国内外含め積極的な新規出店を行ない、事業拡大を目指します。また、ブライダル以外にもホテル、レストラン、パーティープロデュース、ワインの卸売り事業なども積極的に展開し、新規事業に関してもさまざまな準備を行なってまいります。

遠藤波津子グループ
【(株)遠藤波津子美容室　(株)ハツコエンドウウェディングス】

衣　裳　美　容

本　社 ● 東京都中央区
設　立 ● 1947 年 8 月（創業 1905 年）　**資本金** ● 3000 万円
売上高 ● 65 億円（2018 年度）
社員数 ● 正 契 1700 名（時給社員含む）
勤務地 ● 東京、神奈川、埼玉
2021 年度新卒採用開始 ● 2020 年 3 月（予定）
2020 年度選考例 ● 一次面接➡適性検査・二次面接➡面接（複数回実施）➡最終選考

会社概要 ● 2020 年に 115 年を迎える遠藤波津子グループの歴史は、創業者の遠藤波津子が「美顔術」という概念を提唱し、明治 38 年に日本初の総合美容室「遠藤理容館」を立ち上げたことに始まります。創業時より、婚礼の着付けや結髪を行ない、戦後は花嫁衣裳の自社製作、販売、レンタルへと事業を拡大。現在ではトータルビューティーカンパニーとして、美容室・エステ・婚礼・衣裳のサービスを提供しています。

今後の展望 ● 創業以来、私たちは一世紀以上にわたり、女性の美をトータルに演出してきました。お客さまとの一期一会の出逢いを大切に、一人一人が美のプロフェッショナルとしての誇りを持ち、お客さまを美しくプロデュース。『その日、向かい合う人を心より美しく。文化の薫りを尊び、本物を志向する。』という企業理念を掲げ、最上級のホスピタリティーをお客さまに提供できるよう日々努めております。

株式会社グッドラック・コーポレーション

リゾート　衣　裳　美　容　フォト　映　像　ゲストハウス　ホテル　レストラン

本　社 ● 東京都品川区
設　立 ● 2003 年 10 月 10 日　**資本金** ● 1 億円
売上高 ● 112 億 230 万円（2018 年 12 月期）
社員数 ● 正 544 名（2019 年 2 月末時点）
勤務地 ● 札幌、仙台、東京、横浜、名古屋、大阪、広島、福岡、沖縄、海外など
2021 年度新卒採用開始 ● 2019 年 11 月（予定）
2020 年度選考例 ● 会社説明会➡書類選考➡グループ面接➡二次面接➡適性検査➡部長面接

会社概要 ● ■海外および国内リゾートにおける結婚式の企画・運営 ■海外および国内挙式会場・サロンなどの施設運営・管理 ■ウエディング関連全般における新規事業開発などを手掛けています。海外営業拠点を台湾、香港、上海、北京に置き、ハワイ、グアム、バリ、沖縄、タイを中心にリゾートウエディングを展開。「世界中を幸せに」を理念に、高品質・高付加価値な挙式を提供しています。

今後の展望 ●「国内シェア NO.1」という目標を掲げ、結婚式創りにフォーカスしています。さらに「海外でのマーケット開拓」を本格化していきます。国内のお客さまにとどまらず海外の方々にも当社をお選びいただくため、北米・アジアエリアにおいて積極的なセールス活動を展開し、新たなビジネスチャンスを見いだしていきます。

クラウディアグループ
（株式会社クラウディアホールディングス）

ゲストハウス　専門式場　リゾート　衣　裳　美　容　フォト　映　像　その他

本　社 ● 京都府京都市右京区
設　立 ● 1976 年 12 月　**資本金** ● 10 億 7159 万円
売上高 ● 123 億 5900 万円（2019 年 8 月期）
社員数 ● 正 契 1231 名（2019 年 8 月末／グループ連結）
勤務地 ● 関東、中部、関西エリア他全国
2021 年度新卒採用開始 ● 通年
2020 年度選考例 ● 会社説明会➡一次面接➡二次面接➡三次面接

会社概要 ● 婚礼衣裳のトップメーカーである当社。全国にドレスショップを展開し、ハワイなど国内外のリゾート挙式や旅行まで取り扱う総合ブライダル企業です。信条は「夢を持って、夢を創り、夢を売ろう」。ドレスコーディネーターやヘアメイク、フォトグラファー、営業などさまざまな業種にチャレンジできる環境があります。特に女性が長く活躍できる会社です。

今後の展望 ●「品質のクラウディア」として、信頼される確かな商品作りを基本理念に、衣裳メーカーとしての信頼を築いてきた当社。基盤の「メーカー」事業以外にも、ショップ運営、リゾート挙式、式場、写真、美容など、領域を広げ、市場の変化にも柔軟に対応してきました。事業部ごとの新たな試みはもちろん、異事業×異事業でコラボし、それぞれの強みを生かした総合的な商品開発も始まっています。

正 正社員　契 契約社員　ア アルバイト　GD：グループディスカッション　ES：エントリーシート