

結婚式であふれた世界を創るために 今こそ本気の「共創」を実現する時

「gensen wedding」(式場紹介)、「リクシキャリア」(人材紹介)など従来の業界常識に捉われない新サービスを続々とリリースしている注目カンパニー、リクシ(東京都中央区)。ブライダル業界の構造的な課題を冷静に見据えつつ、その秘めたる大きな可能性を花開かせようと奮闘する代表の安藤正樹氏の連載が今月からスタートします。

株式会社リクシ代表取締役社長の安藤正樹です。株式会社リクシは、2016年5月10日に誕生し、ようやく1歳を迎えたばかりの会社です。リクシの語源は、REal X ITということで、「ネットとリアルで新しい価値を」という企業理念を反映させています。

「世界中のオールドビジネスをニュービジネスに」というビジョンを掲げ、「ブライダル業界の構造改革、結婚式であふれた世界を創る」というミッションに向かって、事業を展開していく会社です。このたび約1年ぶりに、ウェディングジャーナルでの連載を復活することになりました。

今後のブライダル業界に必要なのは、共創だと考えています。会社をつくるのは人なわけですが、業界をつくるのも会社であり、やはりそこにいる人たちです。今の時代、競争で凌ぎを削って体力を消耗しながら勝った負けたをやることに意味はありません。各社の強みや個性をリスペクトしながら、この産業を共創していくような関係性になっていくべきでしょう。本連載が、それに少しでも役立てばと思っ

ています。

“誰かの役に立ってる感” を求めてブライダル業界へ

初回ということで、今回は自己紹介をさせていただきます。今回は自己紹介をさせていただきます。

私は京都大学法学部に入学しました。親は弁護士か国家公務員にでもなるのだろうと期待をしていたようですが、在学中に「学生ばかりで会社をつくるから、やりたい人、集まれ!」というピラを手にして、学生ベンチャーの起ち上げにジョインをします。京都で学生ばかりで何もわからない中、本から学び、人に教わり、会社の体は成していないものの、サークルのような感覚で社員20人でみんなで銭湯に行ったり、徹夜で仕事をしたりと、エキサイティングな日々を過ごしていました。

そんな中、web2.0と言われるブームが到来し、ブログやSNSの開発を手掛けている会社ということで注目を集め、ビジネスも成長し、会社は東証マザーズに上場をしました。当時の社長は27歳で、最年少上場記録を更新し注目を集め、ニュースなどでも頻繁に

とりあげられました。最初は起業なんて大丈夫かと心配をしていた親も、上場してニュースにも出ているとなると安心してくれたようです。

が、その後、新規事業を成功させられず、web2.0のブームも終わり、M&Aをするために借り入れた資金の返済に窮し、会社は倒産の危機を迎えてしまいます。赤字事業をストップし、社員の配置転換をして、売上・利益になるものだけを選びます。ですが、やりたいことをできるチャンスがない、入社時と変わってしまった姿に失望した社員は去っていきます。

責任は営業担当の役員である自分にあると、役員を降り、営業のプレイヤーとして受注を採り、会社が黒字になったところで、8年勤務した会社を退社しました。

役員をやっている時は、社員とクライアントのために、という想いだけで走っていました。それ以外のことに想いをはせる余力がなかったのです。

役員を降りた時、自分のやりたいことをやろうと考えて、結婚式の世界を

選びました。インターネットは便利ではあるものの、誰かの役に立っている感が足りないなと思っていました。例えば、皆さんが日ごろ使うインターネットのサービスがあると思います。facebookかもしれないし、instagramかもしれない。じゃあ、「facebookの人たち、こんなサービスをつくってくれてありがとう!」と言うかという、そんな人はほとんどいらっしゃいません。この世を去るときに、「instagramのおかげで自分の人生は幸せだった」という人もあまりいないような気がします。

ですが、結婚式は違います。その空間では多くの大きな感謝が生まれ、その瞬間は人生の記憶に残るもの。この違いに衝撃を受け、自分のやりたいことは結婚式だと、この業界にやってきたわけです。

みんなで力を合わせることで 業界の課題を克服できるはず

次の会社では、4店舗の結婚式場を運営している状態で、マネージャーとして入社をさせていただきました。インターネットのバックグラウンドを持ち、起業やベンチャー経営の経験もある人間は、我々の業界では珍しいというのは入社後に気づいたわけですが、6店舗目の開業支配人を担当してもらい、本部機能の立ち上げ、育成/評価体系の整備、業務システム・顧客とのコミュニケーションシステムの開発、事業部門の統括、新規事業の立ち上げ、内製部門のマネジメント、ビジョン・理念・事業戦略の策定、HR部門の立ち上げ、M&Aと、多方面に関わらせていただきました。入社してから7年間で、売上は50億円から260億円へ、社員数も150人から1000人へと成長しました。

その中で、産業自体にいろいろな想いをもつようになるわけですが、1つの課題感、会社が大きく成長して

も、世間の結婚式のイメージはほとんど変わらないということでした。インターネットの世界では、2~3か月おきに新しいサービスが生まれます。2~3年おきに新しいムーブメントが到来します。その領域領域でNo.1のサービスが生まれ、社会にインパクトを残していきます。しかしながら、結婚式はそういう存在がいませんし、なりえません。そして、結果、変わらない。変わらなくていいならこんなに楽なことはないわけですが、変わらないことで、結婚式をしない人が増えていたり、社会から批判をされる実情を見ると、やはりこのままではダメなのだろうという想いが強くなるものです。

そこで感じたのが、1社の立場の限界でした。ライバル関係で凌ぎを削る会社同士で手を組むことができれば、社会の結婚式に対するイメージを変えていくこともできたことでしょうか。ですが、ブライダル事業者同士の関係は決して良いとは思えず、鎖国的なスタンスをとられる会社も珍しくありません。目の前の1組のお客様をとったとられた、目の前の社員をとったとられたみたいなことが積み重なっていくと、警戒をするものなのでしょう。ですが、今、変わらないと手遅れになる。今、自分でできる限りのことはやっておくべきなのではないか、という想いから起業することにしました。

実際に、前職を辞めることが公になるまで業界内の知り合いはほとんどいない状態でしたが、次々と色々な方にお会いをするきっかけが増えていきました。やはり井の中の蛙だったなということが多々ありました。結婚式に対する取組を見たり聞いたりして「そこまでやっているのか!」と感嘆することが多々ありました。

元々は競合だったということも最初は冷淡にされることもありましたが、5分程度話すと、結婚式への想いや将来に対する危機感を等しくもっ

ていると確認できれば一気に意気投合することがわかったりもしました。

リクシでは、①コンサルティングサービス(リクシブライダルコンサルティング)、②人材紹介サービス(リクシキャリア)、③顧客紹介サービス(gensen wedding)と3つの事業を展開していますが、いずれも想いやコンセプトを共にする結婚式場の方々と連携をしていく必要のあるものばかりで、日々様々な学びや気づきがあります。その中で感じたことや、私なりのノウハウや考えも紹介させていただきながら、共にこのウェディングというものを創っていく1つのきっかけにできればと思っています。

タイトルの、「with wedding」には、「ウェディングと共に」という意味と、「みんなで力を合わせてウェディングをつくろう」という意味を込めさせていただきました。

文法的には正しくないかもしれませんが、響きを優先ということでお許しください(笑)

これからのお付き合いのほど、よろしくお願いたします。



Masaki Ando

2003年京都大学法学部卒業。2001年より創業メンバーとして参画している株式会社ドリコムで、営業担当取締役として、新規事業の立ち上げ、事業拡大、営業部門のマネジメント全般を担当し、東証マザーズ上場へ貢献する。2009年4月、株式会社エスクリに入社し、東証マザーズ上場を経験後、結婚式場の責任者、マーケティング部門の責任者を経て、取締役事業本部長に就任し、東証一部指定替に貢献する。その後、常務取締役として事業部門を管掌し、結婚式場30施設、内製部門、新規事業、HRを統括し、売上262億円/社員数1,023名の規模(連結)へと成長させた。2016年5月、株式会社リクシを創業。