

高橋 泉さん(49歳)

結婚ビジネスに新風を巻き込み
全国シェア1位の事業を展開
グループ100億円企業に
成長させた



仕事の道具

名刺の裏のシール、携帯電話にペタッと貼れる汚れ拭き、すべてにKSGグループの手がける事業のPRが、『話のキッカケになれば、宣伝にもなるでしょ!』



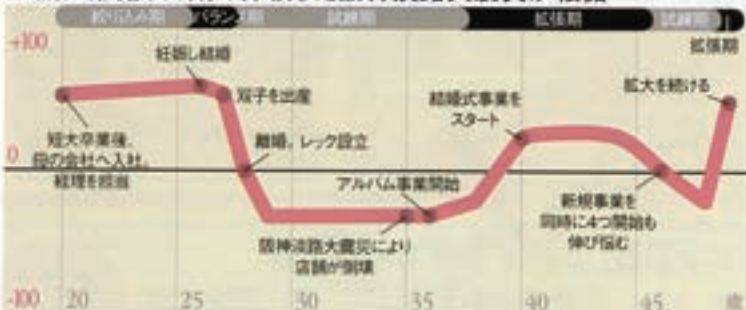
結婚葬祭ビジネスの慣例を破り新サービスを次々打ち出すのがKSGグループCEOの高橋さんだ。
アルバム事業「ラヴィファクトリー」はその代表。新郎新婦の自然な表情を取めた台湾の婚札アルバムを見て、「型にはまった婚札写真ばかりの日本なら絶対に需要がある」とピンときたという。96年、全国に先駆け事業化し結婚式場に売り込んだ。しかし、式当日の新郎新婦をドキュメント風に追いかけるアルバムにして、価格は13万円(当時)という事業は、手回がかかると同時に利益率が低いと業界から相手にされなかった。では需要から掘り起こそうと、結婚情報誌に広告を出すと、すぐに何百という問い合わせが届き大反響に。現在は100の式場と提携。直営店も全国24、海外5拠点にまで拡大。08年の事業年商は35

億円とこの分野でトップシェアを誇る。今では婚札アルバムの8割が、高橋さんの始めたこのアルバム形式に替わるなど業界の常識まで塗り替えた。
「常に新しい価値観を提案し新規市場を掘り起こしたい」という高橋さん。00年には式場、衣装、ヘアメイク、写真代込みで5万5000円からという「小さな結婚式」を開始した。離婚歴のある高橋さんが「再婚するなら小規模ながらおしゃれな式にしたいのに、そういうサービスがない」という疑問から生まれた事業だ。専門式場を神戸市北野や東京の青山、お台場など人気エリアにオープン。おしゃれな設備を整えたことも功を奏した。08年は全国13拠点で年間約8000組が式を挙げるなど、この分野でもパイオニアとして業界を牽引している。04年には電報事業にも参入。1001円から電報が送れる「e-den po」事業を開始。総務省に意見書を提出し、電報受付番号15をNTT以外の業者に開放する制度改正も勝ち取っている。

新市場を築く
挑戦はやめない

高橋さんは短大卒業後、母が経営する結婚葬祭会社に就職。26歳での結婚を機に退職し双子を授かったが、1年足らずで離婚する。子どもを育てるため、28歳でエステとレンタル婚装の会社レックを立ち上げた。順調だった事業を一転させたのが、95年の阪神淡路大震災。一會

28歳の離婚、35歳で体験した阪神淡路大震災が転機



60年兵庫県生まれ。芦屋女子短期大学卒業後に母が営む結婚葬祭会社に入社。26歳で結婚を機に退職。27歳のとき双子(長男・長女)を出産。28歳で離婚、すぐにエステと貸衣装を手がける会社レックを起業。95年の阪神淡路大震災を経験し、出店していた店舗が倒壊。事業が一時滞る。96年にオリジナル婚札アルバム事業、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



28歳のとき神戸で起業

起業した年に行った社員旅行の写真。このときすでにシングルマザーだった。左は当時の常務

アルバム・結婚式で新市場を開く
①結婚式のデザインアルバム(15万7500円〜)と、②「小さな結婚式」の式場。女性が好むデザイン性を重視している



社は壊滅状態。多くの犠牲者を目的の当たりにし、神戸から夢と希望の会社を作る!と決意。
そこからアルバム事業を皮切りに次々事業を立ち上げ、97年には会社をグループ化。現在はグループ国内8社・海外2社で66支店・営業所を持ち、従業員500人を抱える。08年のグループ年商は約100億円だ。KSGグループのKSGは「Keep on Serving to Our Guest」(常に貢献する企業)の頭文字。社員に「業界常識にとらわれず、お客様に応える事業に挑戦しよう」と語る高橋さんの目はいつも前を向いている。

受賞理由

- 結婚・葬祭・電報と業界のしきたりに変革をもたらす新規ビジネスを常に立ち上げてきた着眼点と行動力
- 全国シェアNo.1のアルバム事業を全国24拠点で展開、グループ年商100億円に育った経営手腕

20代にしてよかったこと 出産したこと。
人生で自分より大切な存在ができ、忍耐力がついた
30代にしてよかったこと 海外を視察して開いたこと。
新たな価値や新しいビジネスのアイデアを得られた
仕事に役立った本・人生に効いた本 「逆説の日本史」(井沢元彦著)
「歴史書が大好きです。武將が戦ってきた姿を通じて、目標に向かい奮みに負けず、戦い続ける姿勢が大事と
思いを強くしました」