

## 現場に始まり 現場に終わる 現場力 最終回



ハセガワエステイ  
代表取締役会長  
長谷川卓史氏

うことです。

司会者の立場で生意気かもしれないですが、現場で見ている限り事実なのです。

いという意味ではありませんが、ハードは良くて当たり前！ハードが良くなければ選択肢にすら属さないとい

今春4月より5回にわたり連載しました「現場に始まり現場に終わる『現場力』」も、今回で最終回となります。

ハードは良くて当たり前！の時代に

私は学生時代の友人に頼まれたり、仕事として専門

式場からレストラン、ゲストハウス、そして外資系ホテルなど、10数年、さまざまなステージに立たせていただきました。現場に立つと、本当に微妙に変化しているのを感じます。そして今、感じることは結婚式が形から本質に変化していることです。つい数年前まではハードが主役でした。ところが今は違います。それは「ハードは選択肢の要因として重視されてない」からです。かといって、ハードはどうでも良

## 『すべてはお客様のための』 声が聞こえる現場づくりを

「おかえりなさい」のメッセージカード

そしてこれから求められる結婚式を私なりに分析すると、やはり「本質」を第一に捉えた結婚式です。それはお2人が想う結婚式を関わるスタッフ皆で削り上げていくということです。ある外資系のホテルでは、ホテルの基本概念自体が「すべてはお客様のための」です。その気持ちで結婚式の場面でも実現しています。つまり、お客様が望むことであれば、部門間や関連企業との壁を越えて尽

くすことが当たり前前の行動として身につけているのです。

また結婚式後にご夫婦で会食にこられた時も、極力、結婚式に関わったメンバーに連絡し、「おかえりなさい」のメッセージカードを渡していただきます。

お客様から人生を学べる素晴らしい

この気持ちのつながりが、結婚式に関わる者しか味わうことのできない感動です。

この感動を感じ、そしていろいろなお客様から人生を学ぶことにより、本当に1組1組の想いにたった結婚式を削り上げることができるのだと思います。

そして形ではなく本質を追求した結婚式はすでに動き出しています。1人ではなく、関わるスタッフ全員の「お客様のための」声が聞こえる現場が1つでも増えることを願います。

### プロフィール

(はせがわ たかし)  
1963年10月16日、総合家具販売会社の3代目として千葉に生まれる。中央大学商学部卒業後、経営の道を歩み始める。30歳を越え婚礼司会者に転身。2000年起業し、現在国内最大手、年間1万組を超える企業に成長した。