

先輩社員テーブルトーク

TABLE TALK

企業の先輩社員たちが集まった座談会に、応援団が潜入！
座談会では、さまざまな考え方や意見が飛び出すので、
企業や仕事内容を多面的にとらえて見ることができますよ。

Vol.1 / アークベルグループ



1958年、全国で4番目の冠婚葬祭互助会として設立されたアークベルグループは、ブライダルやセレモニーの施設の充実を図りながら発展。「おもてなしの心でお客様に感動をお届けする」ことをモットーに、冠婚部門として12の結婚式場と19のレンタルブティック、葬儀部門として52のセレモニーホールを、新潟県中越・下越地区と山形県庄内地方に展開し、質の高いサービスを提供しています。

今回は、様々な分野で活躍する2009年入社同期6名に集まっていた
き、同社の魅力や仕事のやりがい、自身の就職活動の様子などについてお聞き
しました。

基本データ

設立 / 1958年6月17日 資本金 / 2億7000万円 (グループ計)
本社所在地 / 新潟市中央区南笹口2-7-20
連絡先 / 025-247-6112
社員数 / 1169名 (グループ計 / 2010年6月現在)
売上高 / 270億3900万円 (グループ計 / 2010年6月期実績)

[詳しい企業情報・採用情報をチェック](#)
[この記事のPDFファイルを取得](#)


Adobe Readerのダウンロードはこちら

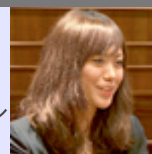
座談会参加メンバー



佐藤 竜裕
ブライダルステージ・デュオ /
バンケットアドバイザー
(国際ホテル・ブライダル専門
学校 ホテル科卒)



海津 千並
プレストン / 写真室
(長岡造形大学 視覚デザイン
学科卒)



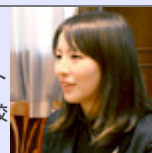
小出 咲恵子
ピアンベール本店 /
コスチュームアドバイザー
(新潟青陵短期大学 人間総合
学科卒)



横山 貴幸
長岡セレモニー /
フェューナラルアドバイザー
(杏林大学 総合政策学部卒)



小沢 里奈
ベルツアー株式会社 / フロント
(国際エア・リゾート専門学校
国際トラベル科卒)



池田 青葉
ピアザ デッレ グラツィエ /
ウェディングプランナー
(福島大学 行政政策学類卒)

※文中敬称略

お客様の様々な思いをカタチに。
一人ひとりが誇りを持って取り組んでいます。



応援団：最初に、現在の仕事内容を教えてください。



池田：ウェディングプランナーとして、結婚式という新郎新婦にとって特別な一日を創り上げるお手伝いをしています。事前のお客様とお料理や引出物、演出などの打ち合わせはもちろん、当日はスタッフへの指示や式の進行管理も行いますので、結婚式のすべてを仕切る仕事です。





佐藤：週末は主に結婚式に使われる会場も、平日には宴会や会議の予約が入ります。私の仕事であるバンケットアドバイザーは、予約に応じた会場のセッティングや、タイムスケジュールに沿ったバックヤード（裏方）スタッフへの指示出しが主な仕事です。



池田：バンケットアドバイザーなど現場スタッフの方が動きやすいように、式のタイムスケジュールを組むこともウェディングプランナーの大事な仕事ですね。来賓あいさつや余興などはなかなか時間が読みにくいんですが、それを見越して余裕を持って組むようにしています。



海津：私も結婚式のある日は集合写真の誘導やアテンダー（新郎新婦の介添え）を行うので、式当日の様子はよく分かります。現在、ピアザ・ララ・ルーチェとプレストンの2式場の婚礼写真の撮影アシスタントをしています。最近は撮影を任せられることもあります。平日は主に前撮り（結婚式前の撮影）になりますが、ほぼ一日かけて式場の様々な場所で撮影をしています。



小出：ピアンベールは成人式・七五三などの衣裳も取り揃えていますが、私のコスチュームアドバイザーとしての主な仕事は、結婚式で新郎新婦がお召しになる衣裳のご提案です。



小沢：私は、主にアークベルグループで挙式されたお客様のハネムーンを担当しています。旅行で何を重視するかは人それぞれ。予算重視の方もいれば、食事やホテルにこだわりたいという方も。お客様のご要望に合った行き先やプランを提案するのが仕事です。



横山：私の仕事であるフューネラルアドバイザーは、ご葬儀に関する全般のお手伝いをしています。ご葬儀相談受付やご自宅の設営、通夜・葬儀の運営管理などですね。最近ですと、亡くなってからあわてないようにと、事前に相談される方も増えています。



応援団：仕事を通して、やりがいに思う点、誇りに感じる点はどんなところですか？



海津：新郎新婦お二人の幸せな笑顔を撮影できることが、この仕事のやりがいです。撮影日に初めてお会いしたにもかかわらず、名前を覚えてもらえた時はうれしくなります。



小出：ウェディングドレスを試着された花嫁様の笑顔を見ていると、幸せのお手伝いをしているんだと実感することができます。お客様から「小出さんはどう思います？」とアドバイスを求められると、良い信頼関係が築けたのかなと、誇らしい気持ちになります。



池田：生涯の思い出になる1日をサポートし、見届けることができるという点です。精神的・体力的に厳しい時もありますが、式での笑顔や感動の涙を見た時、やりがいを感じます。約4ヶ月間じっくり打ち合わせをして当日を迎えるだけあって、達成感のある仕事ですね。



佐藤：披露宴が終わると、本当に達成感がありますよね。でもバンケットの場合、打ち合わせを重ねるプランナーと違い、お客様とはほぼ初対面。一日勝負なんです。だからこそお客様から「ありがとう」と感謝されたら、それは大変光栄なことなんだって思います。



横山：人生の大切な儀式をお手伝いできるというところです。ご葬儀が終わって数日後にお客様にお会いした時、ホッと安心した表情でいらっしやると、「よかった」と心から思います。



小沢：一生に一度のハネムーンをご提案できることです。旅行から戻られたお客様



にお帰りなさいコールをしているのですが、「楽しかった」と言われるとやりがいを感じます。お客様の方から、ご帰国後にわざわざ顔を見せに来てくださることもあるんですよ。



池田：一つ聞きたいことがあって。ベルツアーのスタッフって、どこの国にも詳しいですね。すべての国に行ったことがあるわけじゃないでしょう。どうやって勉強してるのですか？



小沢：リフレッシュ休暇などにまとめて休みが取れると、スタッフはみんな旅行に行きます。それでお互いに情報交換して知識を深めているんです。自分が感じた生の情報をお伝えしたいので、私も入社してから韓国のソウルやタイのバンコク、オーストラリアのシドニーなどに行きました。今後も自分なりのおすすめポイントを増やしていきたいです。



一同：すごーい！（感心した様子で）



応援団：では逆に大変な点は？



小沢：お客様の旅行のすべてをミスなく手配しなければいけないところです。また年に数回、社員旅行の添乗を任されることがあるのですが、慣れない業務なので大変です。



佐藤：どのような宴会や披露宴でも言えることなのですが、予期せぬ出来事、ハプニングが起こった際に、臨機応変な対応が求められます。貧血で倒れる方や泥酔して動けなくなる方もいらっしゃるのです。どのような場面に遭遇しても常に冷静に対処しなければなりません。



小出：お客様にご希望の衣裳を着ていただくだけなら誰にでもできます。コスチュームアドバイザーとして、当日会場でどう見えるかをイメージしながら、お客様にお似合いのものを、そしてお客様の理想に近づけるよう、ご提案しなければならないことが難しいです。



池田：そうですね。私たちウェディングプランナーも、お客様の言葉が何を意図してるのか、どんなご希望なのかを察することがとても難しいです。時にはお二人で、またご家族で意見が異なる場合もありますから、間に入って意見をまとめる時は難しいと感じます。



海津：新郎新婦お二人にとって一生残る大切な写真ですから、プレッシャーを感じます。いかにきれいに撮るかは当然ですが、お二人の緊張をほぐし、どれだけ笑顔を引き出せるか、リラックスして撮影に臨んでいただける環境をつくることも大変です。



横山：お客様を笑顔にさせるコツって何かあるんですか？



海津：カメラマンの個性によってやり方は違いますが、アシスタントとしては場が和むように。ほら、テレビ番組でバックに聞こえる笑い声。ああいう役回りといえば、わかりますか？



横山：雰囲気づくりも大切なんですね。私の場合は、お客様がお身内を亡くされて動揺していらっしゃいますから、こちらが冷静になってお客様の要望を聞き取ること、それが大変です。それに、地域によっては特別な風習が残っていることもあるので気をつけなければなりません。こちらは1人に対して10人で話し合い、なんてこともあります。

何より人が好きだから。
人と関わっていくことで自身の成長を実感。



応援団：ところで、みなさんはどうしてこの仕事を選んだのですか？



佐藤：実はホテルのベルボーイを目指していたんですが、専門学校の内ターンシップ研修でホテルの業務を体験したところ、自分には雰囲気合わなくて。その後、アークベルの結婚式場でアルバイトをして多くの披露宴に携わりました。アットホームで、笑顔があふれていて、同じ披露宴は一つもなかったことに感激したんです。すごく魅力を感じました。



小沢：学生時代に初めて行ったハワイの美しい海や景色に感動して、この感動をたくさんの方に伝えたいと思い旅行業を志望しました。それから佐藤さんと同じなんですけど、学生時代にプレストンでアルバイトをしてアークベルという会社に興味を持ちました。調べたところ、グループに旅行会社があることを知って。結果、どちらの希望も叶えられました。



海津：大学で写真と映像の勉強をしていたので、それを活かせる仕事がしたいと思っていました。同じ写真を撮るなら、幸せな笑顔が残せる写真をとって、プライダルであればそれができるかなと。



佐藤：アークベルを選んだのはどうして？ 他の結婚式場と何が違ったの？



海津：私も佐藤さんと一緒です。アットホームで、何より雰囲気が良かったから。



小出：私は人が好きなので人と関わる仕事がいい。そしてその仕事で人の幸せにつながる仕事だったらと。高校時代からプライダルの仕事がしたいと思っていました。アークベルを第一志望にしたのは、自分が結婚式を挙げるなら絶対アークベル！だからです。



池田：接客のアルバイトが楽しくて、よりお客様の近くで、より深くお客様に尽くしていけるような仕事をしたいと思うようになりました。様々なサービス業がある中でこの道を選んだのは、就活セミナーでアークベルの企業説明に共感したからです。大学ではまったく違う勉強をしてきたので、その時初めてプライダル業界に興味を持ちました。



横山：池田さんと同じように、私も大学では冠婚葬祭に縁がない勉強をしていました。飲食店でバイトをしていたので、将来も人と接する仕事がしたいという気持ちはありましたが、具体的には決めていなかったんです。そんな時に祖母が亡くなって、アークベルのセレモニーにお世話になって。ご葬儀を担当してくださったフューネラルアドバイザーの対応が非常に素晴らしかったです。私も人に感動を与えられる仕事をしたいと思いました。



小出：で、今そのフューネラルアドバイザーの方は？



横山：長岡セレモニーで、一緒に働いています。



一同：えーっ！そのことは伝えた？（驚き&興味津々）



横山：ええ。満面の笑顔が返ってきましたよ。



応援団：皆さんの将来の目標について教えてください。



横山：お客様にはご葬儀が初めてという方もいらっしゃいますし、ほとんどの方が不安を感じていらっしゃいますので、どんなことにも自信を持って答えられる、安心感を与えられる人になることです。



池田：よりお客様のご要望に沿ったご提案ができるよう、何でも気軽に話していただけるプランナーになりたいです。礼儀正しい中にも、お客様に親近感をもって楽しくお打ち合わせをしていただけるように。まだまだ未熟なので、先輩方の接客を



見て勉強中です。



小沢：またこの人をお願いしたいと思われるような、信頼できるスタッフになりたいです。そして自分のリピーターを増やしていくことが今後の目標です。11月からピアザ・ララ・ルーチェ内の新光町営業所に異動しました。スタッフは少数精鋭で運営しておりますので、より責任が重くなりました。



小出：少し前から、先輩方と一緒に衣裳の仕入れに行かせていただいています。つい自分目線で選んでしまいがちなので、もっとお客様の立場にたって。そして先輩方のように、様々な視点から自信を持って衣裳を選べる目を養いたいと思います。



海津：今まで皆さんにフォローしてもらっただけだったので、これからはいろいろなところに目を行き届かせて、フォローする側に回れたらと思います。最近、撮影やアルバム作成の画像処理をやらせてもらえるようになったので、カメラマンとしての技術・テクニックをもっと習得し、新郎新婦のお二人に喜んでいただけるアルバムを作っていきたいです。



佐藤：披露宴が滞りなく終わることって、実はすごいことだと思うんです。でもこの仕事は、ミスがないのが当たり前。だから当たり前のことを当たり前でできるだけでなく、これからはそこにプラスαを持たせたい。どのような接客をすれば、どのような対応をすればお客様に喜んでいただけるか、常にお客様の気持ちを理解して行動できるスタッフが目標です。

まずは自己分析をしっかりと。
熱い気持ちがあればきっと伝わります。



応援団：最後に、現在就職活動中の学生にメッセージをお願いします。



池田：就活は私にとって、今までの自分を振り返り、自分について深く考える良い機会でした。自分について分析し、アピールすることは今後の自信にもつながると思います。



佐藤：そう、まずは自己分析。何が得意で、何が不得意なのかを分析することで、やりたい仕事が見つかるはず。そしてこの仕事がしたい！と思ったら、即行動です。



小沢：私も自己分析が一番大事だと思います。そして次に大切なのが企業研究。就活は自分が頑張った分、結果に表れます。私はアークベル1本に絞ってましたから、とにかく何を言われても自信を持って答えられるように、面接の練習を頑張りました。



佐藤：私も面接の練習はしましたが、いざ本番になると緊張で真っ白。でも、かえって本心を読めたような気もします。熱い心を伝えれば、自分に合った仕事が見つかります！



小沢：一生懸命な気持ちは伝わるとおもいます。自分を信じてアピールしてください。



海津：私は人見知り、人の目を見て話すのが苦手でした。まず人に慣れることから始めようと、友達に手伝ってもらって面接のシミュレーションをしました。最終面接では役員の方がずらーっと並んでいて驚きましたが、今こうしていますから多少でも成果はあったようです（笑）。内定が出るまで不安だと思いますが、だからといってこの会社なら受かりそうだという安易な理由で、妥協だけはしない方がいいと思います。



小出：就職活動を振り返ってみると、自分自身を成長させてくれた大切な期間だっ





たんだと実感します。ほんの何ヶ月かの短い期間です。後悔のないように、全力で！



横山：就活はもちろん大切ですが、学生時代にしかできないこともあるはず。今しかできないことにチャレンジして、悔いのない素晴らしい学生生活を送ってください。



応援団：本日はありがとうございました。

取材を終えて…

今回は6つの異なる職種の方にお話をうかがいました。仕事内容が違っても、みなさんに共通しているのが、とにかく「人が好き」ということ。心をこめたサービスでお客様に喜んでいただく、一人ひとりがそんな自分の仕事に誇りを持って取り組んでいます。また入社2年目とは思えないほど、責任ある仕事を任されていて、みなさんからはプロとしての自信が感じられました。

取材中は久しぶりに6人が顔を揃えただけあって、和気藹々。互いの近況に興味津々でした。同期の絆が強く、互いに影響しあって成長できる良い関係なんだなと思いました。アークベルという企業のあたたかさ、人との関わりを大切にする姿勢が伝わってきた取材でした。

[詳しい企業情報・採用情報をチェック](#)

[この記事のPDFファイルを取得](#)



Adobe Readerのダウンロードはこちら