

Part1

愛グループの次世代を見据えて

挑戦と飛躍

愛グループの使命は、

お客様に感動と満足を提供することです。

多岐にわたる事業すべてに共通して言えるのは、

プロ意識をもち、成果を求めて

何事にも挑戦していくことが重要だということです。

私たちは、次世代も業界のリーディングカンパニーであるために、

次世代を見据え、挑戦し続けます——。

40 —— Chapter1 | 代表訓話

冥冥之志

44 —— Chapter2

忠塾

46 —— Chapter3

人財育成マネジメント

48 —— Chapter4

会議～組織の活性化～

50 —— Chapter5

新卒採用

52 —— Chapter6

研修制度

53 —— Chapter7

ITCフロンティア(次世代リーダー育成)

54 —— Chapter8

資格取得奨励制度 ブライダルプロデューサー

56 —— Chapter9

資格取得奨励制度 葬祭ディレクター

58 —— Chapter10

資格取得奨励制度 ソムリエなど

60 —— Chapter11

各種表彰制度

62 —— Chapter12

各事業部の人間力

66 —— Chapter13

地域密着の活動

69 —— Chapter14

愛グループのCSR 企業の社会的責任

70 —— 震災後活動報告

冥冥之志

めいめいのこころざし

冥冥之志とは、

「人知れず心中に抱いて

熱心に努力する志」という意味です。

冥冥は、暗い様子という意味から、

人に知られない様子を表します。

神田会長の人生観から泉のように

湧き出る訓話の数々には、心に響く大切な志と

次世代へ語り継いでいただきたい

メッセージが込められています。



穀潰し

「穀潰し」という良からぬ言葉がある。唯、一途に飯を食らうだけで、何の働きもない役立たずを揶揄した言葉だ。

自力で自活できない者は、誰某(たれがし)から扶養されているのと同じだ。ビジネスの世界では、不採算の社員、則ちワーストを指す。

我が家では、凡そ5分の1の社員がこれに相当し、「パラサイト」という汚名を余所に、憚らずぶら下がって生きている。因みに、「パラサイト」とは寄生虫のことで、比喩すると他の恩恵に恃んで生きるお荷物社員を俗に言う。「パラサイト」がいなくなると、優良社員や優良経営の支障は大きく軽減される。この類を「飼い殺しする」ほど手に余るものはない。解決の方策は、後にも先にも以下の三つしかない。

一つは、ワーストであることを認識させ、

脱却の手段を教化して覚らせる。

一つは、懈怠を戒めて改心させ本気にさせる。

一つは、適性がないと判断したら、

配転もしくは退職を勧告する。

何れも、幹部の怠慢や視点の疊りがもたらす弊害に他ならない。この責任の全部が幹部自身にあり、究極の解決は幹部の除去または配転しかない。士気が低かったり、一定の能力に達しない幹部は、使い所がなく、降格して能力に見合う仕事を与える外ない。

ともかく、全責任は幹部にあり、不当な幹部の整理こそが最善の処置と言える。幹部として、「実態の把握」や「適切な対処」ができないのは幹部ならぬ患部であり、癌と変わらない危険な存在である。

悪果の90%以上が幹部の所業と断定しても差し障りなかろう。そもそも、管理とは「長の一念」、に尽きることを、これまで何回も教えてきた。ワーストを目覚めさせることも、辞めさせることも、適性に配することも、全て幹部の責任領域であることを刹那も忘れぬことだ。自分の過ちとして自分を責める、つまり、「自責の念に駆られる」ことこそ至理であり、解決の道理だ。部下に粗悪な社員がいる、それを外せば全てがうまく運ぶと考え、外したところで次に同じタイプが現れるだけだ。どこまでも、「矛先を自分に向かない限り、解決の方途は見出だせない」、はマネージメントのイロハだ。

良果は良因に、悪果は悪因によってもたらされることは絶対の法則だ。全ての問題解決が、幹部自身の責任であることは自明の道理と得心すべきだ。

老人に限らず、咄嗟のアクシデント(火事・地震など)は、何を放っても一日散に逃げ出すことだ。東日本大震災による大津波では、新車を持った人の死亡が最多と報告され、放って逃げた人の多くが助かっている。我が社のスタッフもそのお蔭で助かった。

取り分け、東京消防庁によると、住宅火災の犠牲者は「六十五歳以上が八割を占める」と発表している。老人は、年をとったという自覚がないから悲惨な結果を生む。

たとえ、「虎の子」であろうが打ち捨てて逃げるに如かずなのだ。「まだ大丈夫」と思った時は「もう手遅れ」なのだ。荒れ狂う津波を甘く見たり、燃え盛る炎を消そうなど思ひぬことが身を守る。瞬時の直感は、マネージメントにおいて欠かせない能力の一つだ。その能力とは、いつ起るか分からぬ非常事態に即応した目端の利いた機転と対処だ。

時に、経営で左右何が正しい選択か判別がつきかねることがある。無論、創業來私の判断にも少なからず誤りがあったことは自戒しているが、企業生命を失う致命傷には至っていない。どんなリスクも遠早く気づくことで、直ちに改善したり修復するなど、ハンドルを切り直すことで大過に至らずにすんでいる。

生命には生死の境界である死線があり、これを超えると蘇生しないように企業にも全く同様の死線がある。従って、致命的な判断や決断を誤らなければ、平素からリスク・ヘッジの心構えや想定外を想定したシミュレーション(模擬試行)の反復が効を奏す。故に、「石橋を叩いて渡らぬ」くらいの慎重さで臨むべきだ。

この程、マクドナルドの偽装・隠蔽の手口が暴露された。続いてトヨタを凌いで世界第一位の売上を誇ったフォルクスワーゲンの一千数百万台に及ぶ意図的な排ガス不正問題が発覚、両社ともエクセルent、カンパニーから、一気に世界のワースト企業に転落した。この一件から、たとえ大手といえどもクラシス・マネージメントを甘く見ているとユーザーのしぶ返しという決定的なダメージを受ける。クラシス・マネージメントがしっかりといる企業は、相当な確率でリスク・ヘッジが可能となる。

たった一人の社員の不始末で社長以下全役員が詰腹を切られた例は枚挙に違がない。たとえ発頭人の性格的欠陥から突然的な過失が起ったとしても社会の枠組みは、その全ての責任はトップが被るようになっている。不意を突いて襲う天災は、避けようのない因果だが、人災は未然防止が可能である。

(危機管理)
マネージメント
・ クライシス

植村直己元なる畢生

冒險家・探検家・登山家として著名な植村直己を、かつて下関JCが招聘した折り、自ら撮った実写ビデオを見せてもらったことがある。グリーンランドのヤコブスハウジングアスカのコツピュまで、前人未踏の1万2千kmにおよぶ途方もない犬橇行の一部始終だった。柔軟な人柄と普通の体型でありながら、その容貌の隠にどれほど硬骨で不屈の野望が潜んでいるのか、不思議にさえ思ったのだ。ところが、1984年2月12日に嚴冬のマッキンリーで単独登頂を果たしたが、翌13日の無線連絡を最後に消息を断った。遺体は未だに発見されていない。43歳の若さだった。気丈な細君は、冒險家の妻として平素よりこのような事態を覚悟していたのかもしれない。

彼は、過酷な試練を通して多くの名言を残している。以下に三つを紹介する。

「冒險家は生きて帰ること」。

「過程が苦しければ苦しいだけ、登り切った喜びは大きい」。
「気が狂いそうな單調さに耐え抜き、弱音を吐きたがる自分に打ち克つない。進むこと、ひたすら進むこと、ひたすら前に進むこと」。

あるインタビューで、「探検家になるための資質は何ですか?」の質問に対して、「臆病であること」と包まぬ心境を語っている。

いずれも未知との遭遇に胸を躍らせ、直走った冒險家の確たる名言だ。

因みに、広辞苑を見ると「冒險」は危険を冒すこと、成功の確かでないことを敢えてすること、とある。一方「探検」は、未知のものなどを実地に探り調べること、危険を冒して実地を探ること、とある。

私は実業家である。その厳しい境遇や未知との遭遇は、冒險家や探検家とまことに似通った一面がある。一寸先が見えないのが冒險であり、実業であり人生である。

私もこれまでに、いくつかの山を征服した境地に浸ったが、すぐに次の山が立ちはだかった。そして、目標すら山は、次第に高くなり広がっていった。未知の山々は際限なく続くが、これを一つ一つ乗り切っていくことが冒險家や実業家の大望ではなかろうか。

植村直己は、明治大学山岳部時代から20年有余、冒險・探検・登山一筋に心をときめかせ、魂の限りを傾けた高邁な人物だった。今も、王者の大度と温柔な俳が偲ばれる。

多くの人々が己がボテンシャルに気づかず眠らせたまま生涯を終える。ボテンシャルがない者がそれを信じることは過信であるが、ある者がそれに気づかないなら宝の持ち腐れだ。ボテンシャルは、多くの場合、上に立つ者の見識によって見極められる。そして、啓蒙・啓発することによって引き出されるが、当人の意欲や境遇や動機によって開花することもある。

ボテンシャルを隠す持ち、錆び付かせて終わるほど徒事はない。ただ、良質で多くのボテンシャルを秘めている者は、自ずと能力を持て余し、それが發揮できる人物や場所や機会を求めていたりするものだ。

私はその一人だと思っている。前職を辞めて創業してしかるべきであったし、たとえ前職に留まつてもやがて所狭き舞台となり、忽然と飛び出していただろう。げに、私が創業した事業は、時を置かずして古巣を立ち所に凌駕している。だが、人間は豊かなボテンシャルを有していても決してそれだけが万能なわけではない。彼の本田技研を興した本田宗一郎と参謀の藤沢武夫、ソニーの井深大と盛田昭夫のコンビネーション、戦国にあっては、豊臣秀吉と黒田官兵衛、徳川家康と本多正信など必ず契合する才能のある人物を抱え込み、不可欠のサポート役を発揮している。

人間の能力には不思議な公理があり、1の2乗はどこまでも1であるが、2の2乗は4となり4の2乗は何と16になる。つまり、人間の能力は相乗効果を発揮するのだ。大手企業の大半がこの法則を応用し成功させている。

取り分け、異質な能力の組合せ効果は、画期的な力を発揮する。度量の狭い者は、自分と同質のキャラクターを好み、異質のキャラクターを遠ざける。わが社の幹部に多く見られる不懶な現象だ。何れにせよ、社員のボテンシャルを最大限に引き出す力を持った企業が優位に立つのだ。無論、わが社のスタッフも、大量のボテンシャルを眠らせたままでいる者は枚挙に違がない。まことに無念であり、痛恨の極みだ。

戦争は武器をとって戦うが、武器によって勝敗が決するのではなく、戦士のボテンシャルで決するのだ。名器や名刀（当社のハード）は、使い手次第で自在力を発揮する。

ボテンシャルを眠らせたままでいることほど勿体ないことはない。愛グループが厳しい商戦に勝利するには、諸君に挙ってボテンシャルのあらん限りを出し尽くしてもらいたい。

ボテンシャル
(可能性・潜在力)

法則『結果』『原因』のと

此の程ジェームズ・アレン著「『原因』と『結果』の法則」を再読した。

アレンは、1864年英国に生まれ、父の事業の破綻と急死から15歳で退学。さまざまな仕事に就きながら独学で学び、38歳で執筆活動に専念。執筆された19冊の著書は世界中で愛読された超ロングセラー。成功哲学の祖といわれるデール・カーネギーやアール・ナイチンゲルなどに強い影響を及ぼす。少年時代のアランの境遇は私と重なるが、その艱苦や窮屈の程は格差を痛感する。

さて、本題に入ろう。この著者の趣旨は、「原因」と「結果」は、イコールという等号以外で結ばれないことを噛み砕いて説す。

我々の人生は全て「『原因』と『結果』の法則」によって成立しており、この法則は永遠不滅だ。そしてこの法則は飽く迄絶対であり、ゆらぐことのないもの…と教えていている。この法則に照らすと、我々は自分自身の「思い」によって、自分を素晴らしい人間に創り上げることもでき、破壊してしまうこともできる。つまり、「人間は思いの主人であり、人格の製作者であり、環境と運命の設計者である」と説いている。

あらゆる成功や失敗は努力や怠慢相応の結果である。富を築き上げた人、知性にあふれた人、神のような人格を備えて大きな影響力を手にしている人たちを見て、弱者は「あの人はなんて幸運なんだろう！なんて恵まれているのだろう！なんて好い巡り合わせなんだろう！」と羨望のまなざしを見る。

弱者は、それらの人たちが、偶然の良い人生に恵まれつづけてきたと考え、「血と汗と涙」の部分を看過しているのだ。それらの人たちは、強い信念を維持し、数々の犠牲を払い、粘り強い努力を傾けてきた稀有な人たちなのだ。

私は思う。人生はこの「『原因』と『結果』の法則」を土台にし、万事に対するは、原因(思い)によって如何なる理想も具現され、思いどおりの結果を手に入れることができる。原因が悪いと必然的に結果が悪くなり、原因が良いと必然的に結果は良くなるのだ。もし結果が好ましくなければ原因を正したり、見直せばよいだけのことだ。この法則を自分のものにした凡ての人々は間違いなく成功を手にするはずだ。



クレーム再発 防止システム構築

私は年間に2万件以上の施行アンケートに目を通す。「感動」や「満足」の回答に接する時は、感極まってこの仕事を天から戴いた喜びが身に沁みる。

一方、「不満」のアンケートに接すると背筋が寒くなり、慚愧の念は極度に達する。

クレーム(苦情)は愛グループの根幹を揺るがす忌々しき事件だ。クレームによって顧客との縁の糸はバツツリ切れ、その顧客は永遠に戻ってこない。それどころか恨みつらみは本人に止まらず、尾崎がついて世界を飛び交う。

クレームの中身をよく確かめてみると、決定的に心証を害したクレームは、「坊主憎けりや袈裟まで憎い」で総ての評価項目にリンクageする。

アンケートから見ると、顧客は主に以下の三つのタイプに分れる。

- 一つは、何でも「感動」や「満足」しやすいタイプ
 - 一つは、是非が明確なタイプ
 - 一つは、何かと批判的なタイプ
- しかし、施行を引き受けた以上、丹誠を込めて、万全のサービスに徹しなければならない。そして全ての顧客から、「感動」や「満足」の評価を得なければならない。

月初朝礼で、「顧客が甚く痛に陥ったクレーム」に限って発表しているが、未だ同種のクレームは根絶せず、屡々再発している。この根底には心ない気持で施行に当たり、失敗を顧みず、同じ轍を踏むスタッフが絶えないからだ。クレームのない施行は、八方に目や心を配り、一部の隙もない真剣な対応から達成されるものだ。顧客がエンプロイヤー(雇い主)との認識があれば、全ての施行は「感動」や「満足」に帰るはずだ。

クレームは企業の信用を台無しにする大罪であり、これを犯した者には大罰が下されて然る可だ。またその者の性質に因る場合は、サービス業に不適格であり、職種を変えるなど、決して放置しないことだ。未だに同種のクレームが再発していることは、愛グループのスタッフの意識レベルが如何に低いかを物語っている。

この度クレームの再発防止を目指して、全てのクレームを即日全社に配信している。全スタッフがこれを共有し、挙って反省し改善すれば、再発は未然に防げるはずだ。

ネクスト・スタンバイとは、文字通りあらゆる能事(なすべき事柄)に周到な準備とチェックを終えて待つことだ。つまり、ネクスト・スタンバイにより、必然の結果として失敗の未然防止や成功率が高まっていく。

愛グループの理念は「お客様第一主義」であり、裏を返せばホスピタリティによってお客様の満足と感動を限りなく盛り上げていくことだ。これもネクスト・スタンバイによって達成される。

私の小中高等学校時代には修学旅行があった。前夜は期待に胸を躍らせ、心が浮き立てて中々眠れなかったことを覚えている。リュックサックやボストンバッグに入れる物に抜けはないか、何度もチェックしたものだ。また一年に一度担任教師による「家庭訪問」があった。そんな時母は平素よりも部屋を入念に掃除したり、花を飾ったりして待った。また大晦日は家族揃って大掃除をして、清々しい気分で新年を迎えた。

このように、一昔前は何事も事前の準備やチェックが生活習慣になっていたが、近年は慣れから馴れに、そして終に狎れてしまい、施行クレームが増加傾向にあることはアンケートが語っている。典礼会館のリビングルームの冷蔵庫に前の利用者の残飯が残っていたり、球切れや清掃の不行届きなど、目に余る不備が報告されている。

故事に「泥棒を捕えて縄を綑う」とあるが、これは事前の準備を怠り能事に直面して準備するたとえだ。

因みに、私の出張は月に20日前後だ。私は出張に必要なものを一覧にしている。それを必ず出立前日に一つ一つ小まめにチェックしている。また月間・週間のスケジュールもスマホで確認しながら事前チェックと準備を怠らないよう努めている。これらは実に面倒なことだが、失念して困惑したことはこれまで何度かある。

飛行機によるフライトのネクスト・スタンバイは人命を預かる故か、そのチェックシステムは完善である。愛グループも全スタッフが挙って、飛行機並に用意を周到にしてネクスト・スタンバイを励行すれば、クレームの98%以上が一気に消滅するだろう。

ネクスト・スタンバイ

忠塾

愛グループの人財育成の根幹を担っている活動が、「忠塾（まことじゅく）」です。
毎月1回、リーダーや次世代のリーダー候補が一堂に集い、切磋琢磨しています。



経営者のリアルな実体験を基に、経営や仕事のノウハウを学びます



毎月、多くの受講者が参加し、自身の具体的な行動目標を考えます

経営哲学や管理職の使命など、代表の生き様を学ぶ

「忠塾」とは、支配人やマネージャーなど幹部社員ならびに次世代幹部候補を対象に月1回開催される研修です。1998年10月に第1回忠塾が開催され、2017年1月には219回を数えるまでになりました。多くの

回では、神田代表自らが経営哲学や管理職の使命などについて豊富なビジネスの経験や独自の考え方を基に熱く語ります。テレビ聴講者を含めると凡そ350人が傾聴しています。



自身に無い、新しい考え方を学び、業務に活かしています



社員の成長が会社の成長に繋がります



財団法人日本書芸院の審査員を歴任され、多方面で活躍された佐渡壽峰先生（故人）の親筆



受講後は報告書を義務化し、学んだ内容を必ずアウトプットします

外部講師を招聘し、 より視野を広げる

神田代表の講義のみならず、社外講師や幹部社員による講義も行われます。直近5年間では、国際経営の井上会長、西京銀行の阿武会長（現・下松市議）、ドッグトレーナーの撰田所長など冠婚葬祭にとどまらない各界の著名人にお越しいただき、幹部としての心構えについて学ぶ機会が設けられています。当初は幹部社員だけに限られていたが、社員育成の観点から一般スタッフにも開放され、現在は全国の多くのスタッフが受講しています。



撰田所長（九州・沖縄公認訓練士会会長、日本警察大協會公認一等訓練士）からは、ご自身の半生と豊富な訓練経験から培われた独自の教育理論を教えて頂きました。異業種の方のお話を伺うことで、新しい発見や学びを得ることができます

人財育成マネジメント

愛グループでは、「人材」を「人財」と表現します。

近年、職能評価制度や研修制度を見直し、よりスタッフ一人ひとりに寄り添ったマネジメントを行っています。



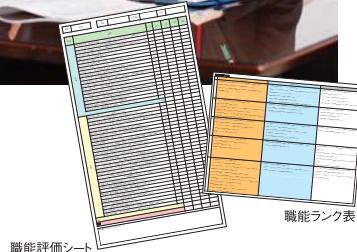
自分の成長に貪欲な「人財」を育てます



年度末に上司との面談を行い、評価を行います

成長の段階に応じた評価システム

第43事業年度より、スタッフの働き方や成長に寄り添った「職能評価制度」をスタート。この制度は、職種ごとのロールモデルに基づく評価シートを用いて自己採点および上司との面談を行い、自ら目指すべき方向性を見出すことを目的としています。数値という結果だけではなく、その過程である行動や努力を評価に加えることで、上司は成長の段階を共有し、スタッフのモチベーションを高めることができます。



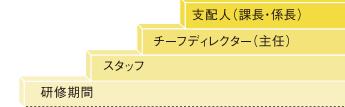
自信をつけながらキャリアアップする研修制度

業界未経験でキャリアをスタートするスタッフにとって、「新入社員研修」や「部門別集合研修」は、自分に自信をつける上で大変有用です。しかも、業務知識やフローだけでなく、普段の業務で見落としがちなキャリア目標や業種への思い入れなども教育するため、次の目標が明確になるメリットも。また中間層向けには「エリア別研修」、さらなるキャリアアップを希望するスタッフには「ITCフロンティア」を準備するなど、成長の段階に応じた研修制度を用意しています。

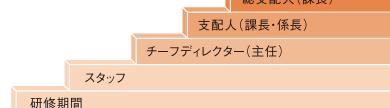


プランナー研修では、新しい「エディング」のアイデアを出し合います

【例: プライダル】



【例: フューネラル】



キャリアステップを明確にし、モチベーションアップを図ります



フューネラル研修では、「生きる、お葬式。」の考え方やサービスを理解します



業界の現状や会社の戦略を考える研修もあります



社内で技術を競い、商品の品質向上を目指します

技術職対象の資格検定制度で全エリアの品質向上

2014年にスタートした「資格検定制度」は、調理・生花・スタジオ・ペストリーなど技術職における知識と技術のレベルアップを図っています。筆記による1次試験と、1次試験合格者を対象とした実技の2次試験で構成された統一試験を全エリアで実施することに意義があり、競争意識の醸成と切磋琢磨によるレベルアップを目的としています。知識と技術のレベルアップを通じて、お客様に提供する商品の品質向上を目指しています。



会議～組織の活性化～

愛グループでは、経営中枢から部門責任者まで、会議を通じてそれぞれが熟考した意見を発信します。会議の質にこだわることで、組織全体の活性化に繋がっています。



会社の問題点を自身に置き換え、改善策を考えます

営業会議・ 中間営業会議

毎月初および中旬に本社にて開催される責任者会議では、各種統計データやアンケートなどを基にした厳しい指摘を代表自ら直接責任者に与える場となっています。また、各種問題点や改善点などを共有化することでグループ全体のレベルアップを図っています。これにより参加責任者は、すぐに現場で共有し業務に反映することができます。



各地区から多くの店舗責任者が、山口県の本社に集まり、会議を実施します

EC(Executive Conference)・ MC(Management Conference)

毎月中旬にはEC(Executive Conference)、下旬にはMC(Management Conference)が開催されています。これは会社の経営に関する案件や、大きなプロジェクト、実際にデモンストレーションなどがあれば分からぬ重要案件などを役員・幹部たちが直接協議をして決定します。これにより決定した案件は、直ちに実施が求められスピーディな経営に繋がっています。



社内の重要な案件を協議し、会社の方向性を決定します

部門別会議

営業会議後に各部門責任者によって行われる会議では、問題点を解決するための具体的な施策を協議し決定します。例えば何かの案件で他のエリアの成功事例などを聞くことで、問題点の解決や改善に繋がっています。また、本社やトレーダーなどからの提案や共有事項などを話し合う重要な場となっています。



各事業部に分かれ、具体的な施策や新しいアイデアを考えます

新卒採用

求める人財は、「挑戦を止まない人」。

毎年、チャレンジ精神旺盛な新人たちが愛グループの門をくぐり、サービス業界のNo.1を目指します。



3月末の入社前研修を終え、4月に本社で入社式を迎えます



会社・仕事の魅力を全国の学生に伝えていきます

全国で展開する 新卒採用

若年人口の減少に伴い、質の高い学生の採用は年々激化しています。就職を希望する学生は、以前と比較して早期に自己分析や企業研究を行い就職活動に臨みます。愛グループは、質の高い学生に興味を持っていただけたため、大学3年次の夏から冬にかけてインターンシップを開催したり、大学や地元企業とコラボレーションした地元企業研究の機会を提供したりしています。また選考の際は、志願者が就職活動を通じて「合否」だけではなく「成長」を実感できるコンテンツを提供するなど、他社には例のない異色の選考を実施しています。



10月に内定者を集めて、内定式を実施しています

新卒採用の多様化

新卒採用は、リクルートサイトを利用した大学生・専門学校生向けのチャンネルだけではありません。例えば、26歳までの自社パートナーを対象とした社内新卒採用や、専門学校や地域と提携した専門学校生および高校生向けの新卒採用、さらには自治体や公益団体とコラボレーションしたリクルート活動など、採用活動はますます多様化しています。

内定直後から始まる研修カリキュラム

新卒の研修は、入社後ではなく内定直後からスタートします。内定者が集まる内定者セミナーや内定式は親睦会だけではなく、入社後に必要となるコミュニケーションスキルや自分との向き合い方を学習する絶好の機会です。また、入社までの準備段階では月1回のメールマガジンと通信教育で、内定者同士の交流と会社や仕事への理解を深めます。

毎年恒例の入社前研修は、全ての新卒出身者にとって思い出深いイベントです。3月末の1週間という入社直前の時間を使い、内定者全員と人財開発部スタッフが泊まり込みの研修を行います。寝食をともにすることで内定者の絆を深め、生活リズムなど社会人としての準備を整えます。入社前研修は、同期と話し合うことで自分の価値観や職業スタンスを見直し、譲れない自分の価値観を見つけて精神的な土台を築く研修でもあります。

6月の正式配属までの4月・5月は、配属前研修として全ての事業部を経験し、自分が本当にしたい仕事を見つけます。ブライダルやフェニックスの現場を目の当たりにする貴重な機会でもあり、配属後の会社理解を一層深めます。そして5月下旬、配属先が決定したら、いよいよ6月から新卒者としてのキャリアがスタートします。



入社前研修では、毎朝6時に起床し、ラジオ体操からスタートします

研修制度

愛グループは、スタッフの成長とともに発展します。

一人ひとりの成長段階に応じた研修カリキュラムで、確実なキャリアアップをサポートします。



選抜メンバーによる、「AIS」コンテスト。チームで作った想いとこだわりが詰まったテーマウエディングを発表し、社内でNo.1を競います

成長段階や各職種に対応した研修カリキュラム

愛グループの会社づくりは人づくり。人財育成の一環として、成長段階や各職種に対応した細やかな研修カリキュラムを実施しています。

まず、新卒社員研修では入社前約1週間の集合研修を行い、ビジネスマナーの習得と社会人への意識改革を行います。入社後は約2ヶ月間現場研修を行い、各部署の役割の理解と配属希望部署の選択を行います。部門・職種ごとに細やかな研修カリキュラムを整備し、クリアすべき項目は全て見える化しています。

また実務を通じて職場研修を行うOJT(On the Job Training)は、店舗での人間関係づくりを含む充実した内容になっており、さらに集合研修では、OJTでカバーできない業務の背景や儀式の大切さ、会社の意図などを身につけることができます。研修カリキュラム終了後は登用試験を受け、合格して初めてお客様の担当としてデビューすることができます。



エリアの合同研修でテーマに基づくテーブルコーディネートを学びます



新卒スタッフと一緒に集めフォローアップを開催



ロールプレイングを交えて「生きる、お葬式。」を学びます



人口動態等データを交えて愛グループのビジネスモデルを学びます

ITCフロンティア(次世代リーダー育成)

次世代リーダーの育成を強化するため、2013年に「ITCフロンティア」を発足。

柔軟な発想を生かした、独創性あふれるアイデアが次々と生まれています。



ITCフロンティアメンバーには、積極性が求められます。自主的に自分の意見を発表します

ITCフロンティアで次世代リーダーを育成

ITCフロンティア(Intensive Training Center Frontier)とは、管理者研修の一環で、次世代リーダー候補となる人物を選抜して管理者意識を育成しています。当初は「ITC」という名前で2012年(平成24年)より神田代表主催でマネージャー・支配人クラスを対象に幹部育成研修を開催していましたが、さらなる次世代リーダーの育成のため、2013年(平成25年)に「ITCフロンティア」という名称で発足しました。

2016年(平成28年)からは半期ごとの取り組みをレポートにまとめ、ファイナリストに選ばれた10名は神田社長への直接プレゼンが許可されます。発足から4年が経過し、事業部・職種・キャリアなど部署の垣根を越えた研修や発表会を開催するなどオリジナリティあふれる企画が次々と生まれています。スタッフ自らのアイデアが大きなビジネスチャンスに繋がることもあり、リーダーの自覚とやる気を引き出すことに成功しています。



2016年ファイナリストのみなさんです。皆すばらしい発表をしていました

資格取得奨励制度 ブライダルプロデューサー

結婚式はさまざまな専門職種のチームで創り上げる仕事。

資格取得への勉強を通じて自身の専門分野以外の知識を吸収し、より良いブライダルスタッフになることができます。



おふたりの想いを かたちに

「ブライダルプロデューサー」とは、新郎新婦おふたりの想いをかたちにするためのノウハウをアドバイスし、最高の結婚式をトータルプロデュースする資格者です。専門的な知識やスキルを身につけた証となり、お客様のよきアドバイザーとして信頼されます。人生の門出を華やかに飾る、やりがいのある仕事です。



ブライダルプロデューサー

ブライダルプロデューサーは、(一社)全日本冠婚葬祭互助協会が認定するブライダルの専門資格です。ブライダルに関する知識や技能に加え、マーケティング理論、カラーコーディネート、照明技術などブライダルに従事するスタッフとして必要となる実践的な知識・技術の習得を目的とした資格制度です。ブライダルスタッフとしての基本内容を網羅したチーフ級と、ブライダルビジネスからマネジメントまでの習得を目指すマスター級の2種類があります。



資格取得奨励制度 葬祭ディレクター

近年は葬儀だけにとどまらず、行政手続きやグリーフケアなど、残された家族へのアフタフォローの必要性が高まっています。専門技能と知識を身に着けることでニーズの変化に柔軟に対応します。



高い技能と知識の証

「葬祭ディレクター」は、葬儀に関する国内唯一の公的な資格で、厚生労働省が認定する葬祭ディレクター技能審査協会により、葬儀のトータルの知識と技量を問われます。愛グループでは多様化するお客様のニーズに応え、レベルの高いサービスを提供するため葬祭ディレクターの資格取得を推進。葬祭のプロとして社会的信頼性と技術の向上を常に目指しています。



葬祭ディレクター

葬祭ディレクターは、厚生労働省が認定する葬祭ディレクター技能審査制度に基づく日本で唯一の葬儀に関する公的な資格です。フューネラルに従事するスタッフとして必要な専門的な知識や接遇などが筆記と実技により総合的に審査されます。個人葬の対応を中心とした一般的な葬祭知識を問う2級と全ての葬儀における詳細な知識と技能を問う1級の2種類がありますが、愛グループのフューネラルディレクターは業界トップクラスのレベルを保つため、全員1級葬祭ディレクターを取得しております。



資格取得奨励制度 ソムリエなど

愛グループにはさまざまな専門分野で活躍するスタッフがたくさんいます。

冠婚葬祭にとどまらず、専門職種に応じた資格の取得を支援することでグループ全体のレベルアップを図ります。



さまざまな部署で エキスパートを育成

冠婚葬祭に関する資格以外にもさまざまな資格があり、愛グループではスタッフの自主的な取り組みを支援するため、〈資格チャレンジ制度〉を設けています。例えば、ワインのエキスパートとしてワインを提供する「ソムリエ」や、労働環境の衛生状態を管理する「衛生管理者」、高齢化社会を支える「ケアマネージャー」や「介護福祉士」、倉庫内荷役作業で必要な「フォークリフト運転者」など、これらの資格を取得したスタッフは全国で活躍の場を広げています。

近年は、特にソムリエ資格の取得を推進しています。ワインの産地や歴史に関する知識、香りや味に関するテイスティングといった難しい試験を突破したソムリエが愛グループに多数在籍しています。これは、早朝から勉強をして就業後にワインスクールに通うなど一人ひとりの努力の賜物です。

ソムリエ

ソムリエとは、ワインを中心とする酒類、飲料、食全般の専門的知識・テイスティング能力を有するプロフェッショナルが取得できる資格です。ワインそのものの知識だけではなく、ワインが提供される環境や食事に関連する知識やサービスなど、ワインにまつわる幅広い知識や経験が問われる試験です。愛グループでは日本一のサービス業を目指し、ソムリエ資格の取得を推奨しています。



お墓ディレクター

(一社)日本石材産業協会が認定する資格で、お墓に関する幅広い知識と教養を審査する資格制度です。検定試験では、お墓の種類や形状、歴史や文化、石材の種類や加工法、墓地、埋葬に関する法律、供養に関する知識など、お墓に関する幅広い知識が問われます。お墓ディレクターは、お墓に関する正しい知識や情報をお客様に提供することで、一生に一度のお墓づくりをお客様にとって満足がいくものにしています。



介護福祉士

介護福祉士とは、福祉系三大国家資格（通称：三福祉）の一つで、社会福祉士及び介護福祉士法で位置づけられた、社会福祉業務に携わる人の国家資格です。身体介護や生活援助、高齢者や障がい者など日常生活に支障がある方への心身のサポートをする専門家を認定する制度です。日本が超高齢化社会を迎えた中、年々重要性を増している資格です。



資格取得手当取得支給基準表

	Sランク	Aランク	Bランク	Cランク	推奨資格	認定資格	法定資格
管理系	公認会計士 システム監査技術者試験(AU) ITストラテジスト試験(ST)	不動産取引実務 不動産鑑定士 Sランク以外の高度情報 処理技術者試験 (SA/PA/NW/DB/ES/SC/SM) OW(セキュリティ)	日商簿記検定1級 宅地建物取引主任者 社会保険労務士 応用情報技術者試験(AP)	日商簿記検定2級 損害保険上級資格 基本情報技術者試験(FE) ITパスポート試験(IP) LPIC(Linux)、ハブ・整備士 VBAエクスポート・スタンダード		第一種衛生管理者 第二種衛生管理者	
サービス系	レストランサービス技術士(1級) ソムリエ(日本ソムリエ協会)	ブライダルプロデューサーマスター級 販売士1級	レストランサービス技術士(2級) ブライダルプロデューサーチーフ級 お墓ディレクター1級	ソムリエ(全日本ソムリエ連盟)	お墓ディレクター2級 着付け技能士2級 色彩検定2級 サービス接遇検定2級	葬祭ディレクター1級	
介護系			社会福祉士 精神保健福祉士 理学療法士 介護支援専門員 介護福祉士	初任者研修課程		福祉用具専門相談員	
その他	実用英語技能検定 1級	実用中国語技能検定 1級 商業施設士 油圧施工管理技士1級 建築施工管理技士 1級 生産士1級 実用英語技能検定 準1級	実用中国語技能検定 2級 貿易実務検定 A級	造園施工管理技士2級 ボイラーフィルタ 生産士2級	調理師		小型移動式クレーン フォークリフト運転技士 農業正味使用アドバイザー 危険物取扱者甲種・乙種 クレーン・デリック転士 安全管理者 安全運転管理者 工具使用者 高所作業車運転者 床上操作式クレーン・運転技士

※推奨資格とは、愛グループのサービスレベル維持向上のため該当部署所属スタッフが必要とする資格である。

※認定資格とは、相当業務遂行のために必要とされる国家資格またはこれに準じる公的資格をさす。

※法定資格とは、相当業務遂行のために法的に必要とされる資格であり、かつ取得難易度の輕微なものと対象とする。

※いずれの資格についても資格チャレンジ制度対象は、受験1回のみとし、再受験については対象外とする。

※お墓ディレクター2級受験については、翌年のお墓ディレクター1級受験および合格を条件とする。

各種表彰制度

愛グループでは、スタッフのモチベーションを高める表彰制度がとにかく豊富。受賞の喜びは自信になるだけでなく、社内の士気向上に繋がります。



企業と社員がともに成長する さまざまな表彰制度

「目標を持つ」ことは、人脈や可能性を広げる第一歩です。愛グループでは各種表彰制度を設け、従業員をさまざまな観点から表彰を行っています。口数や売上といった営業実績だけではなく、日々の取り組みや入社以来積み上げた通算実績に基づく表彰制度も設定することで、従業員の意欲向上に繋がっています。また、式典や社内報CATでは顔写真付きでグループ全体に紹介することで、普段は顔を合わせることがない間柄でも同じ仕事をする仲間として、ライバル意識を持って切磋琢磨する良い機会になっています。

第45事業年度には、防府支店の堀正スタッフが14年ぶりに募集口数1万口のグロス賞を達成しました。1990年の入社以来、年間平均400口というハイアベレージでの達成です。達成した翌月の総合朝礼では、神田代表から直々に表彰状と賞金の授与が行われました。



進発式では1年をして様々な表彰が行われる

フォトコンテストで、 カメラマンの 技術向上を図る



表彰される作品を進発式でも展示



前撮り等のフォト作品で、スタジオ部門のコンテストを行っている

オリジナルウェディングケーキ 社内コンクール



ベストリー部門の技術向上のため、ウェディングケーキのコンテストを開催

お客様とスタッフがチームで 創り上げるテーマウエディングの 新しいステップ“AI'S”



実際のお客様に提案したプランをもとに社内コンテストを開催!
受賞者は、進発式で表彰された



祭壇装飾コンテストでは、生花部門によりデザインや技術が競われる

斬新なデザインが 施行に活かされていく、 祭壇装飾コンテスト

各事業部の人間力

冠婚葬祭業界において、企業発展のカギは「人間力」にあります。
愛グループを支える各事業部を代表する「人間力」を紹介します。



お客様が作り上げた素敵なセレモニーは
私達スタジオが責任を持って写真に残します!

塚本 康弘

スタジオでは大きく分けて、「前撮り撮影」「当日スナップ撮影」「アルバム製作」が業務となります。前撮り写真のポーズや画像レタッチにも流行があるので、現状に満足せずにお客様の希望に沿ったご提案ができるように、毎日多くの写真や本を見るようにしています。また、何か仕事で困ったことや必要な知識があれば誰かに聞くのではなく、まずは調べています。自分で時間をかけて探した知識は忘れるとはありません。

入社当時から、「自分は多くの新郎新婦様の撮影に携わっていますが、お客様にとっては一度きりの大変な結婚式だ」ということを忘れずに撮影に入ることを心がけています。今まで一番嬉しかったことは写真を「家宝にします」と言わされたことです。カメラとして残るものなので、本当にうれしかったです。改めてブライダルフォトグラファーとしてのやりがいと責任を感じました。

新郎新婦様がアルバムを見返した時に、その時の雰囲気や感動を思い出すような、記録でもあり記憶に残る写真を撮影し、「Photo The LoveL」に撮って欲しいから愛グループの式場に申し込みたいと思っていただけの式場の武器になりたいです。一生に一度のセレモニーはとても責任がありますが、その分大きなやりがいを感じます。

アモーレヴォレ サンマルコ／スタジオ

お客様の心を掴んで離さないよう
デセールを作っていくたい

日高 弥生

来館されたお客様にサロンでのデセールの提供や、婚礼デザートなどの仕込み、施行・サロン対応、そしてオリジナルケーキのお打合せ、細工の制作を行っています。

以前、オリジナルケーキの打ち合わせから作成までを担当させていただき、お客様から大満足とお礼のメールとケーキ入刀時のお写真をいただきました。その1年後、お打合せに入った別の新婦様が偶然その披露宴に出席していた方で、"すごく良かった。仲間内では伝説のケーキです"と仰っていたとき、とても嬉しかったのを今でも覚えています。1組のお客様だけでなく、ご友人・ご兄弟ないしいろな方に繋がっていくのだと実感した瞬間でした。これからも次に繋がる施行であって欲しいと願います。

自分のミスで新郎新婦様の大切な1日を台無しにしないよう、些細なことも確認しつひとつ確実な仕事を心がけています。特にオリジナルケーキはおふたりの想いの詰まったものなので、失敗は許されないと思っています。ペストリーは他部署より人数も少なく、直接の上司も傍には居ません。自分の判断で決めなければならぬこともあります。上司に信頼され、任せていたいている部分もあると思います。その想いに応えるため、各スタッフの責任感が出てくると思います。

ノートルダム横浜みなとみらい／ペストリー



お客様が作り上げた素敵なセレモニーは
私達スタジオが責任を持って写真に残します!

塚本 康弘

コミュニケーションを十分にとり、技術指導を
しっかり行えば自ずと信頼関係は築ける!

田村 裕希

現在、「ノートルダム横浜みなとみらい」で披露宴時の料理、パーティ料理の調理業務を行っています。料理を提供する仕事は、実際一人で完結することはできないので関係部署の協力は不可欠です。その為に、自分が真っ先にどんな業務でも行い沢山の人の協力と助けをいただけるような環境を普段より作っていくことに努めています。業務がうまくいかず、総料理長に指摘を受けた時の「調理場の壁一枚向こうには、すごく幸せで楽しい空間なのに調理場で料理を作る人が暗い表情ではいけない。」との言葉は忘れられません。

私が担当した披露宴で、数回の打ち合わせを経て無事に終えご挨拶をさせていただいた時に、おふたりが涙を流されながら「料理長に出会えてよかったです。わがままを聞いてくれて本当にありがとうございました。」という言葉をいただきました。そのお言葉に、私自身も感激し涙を流しました。

今までに、「ザ・グラウト松山」と「ノートルダム横浜みなとみらい」の2店舗のオープンを経験させていただき、その経験を生かせるようスタッフと協力し沢山の笑顔を作りたいです。

ノートルダム横浜みなとみらい／調理係



真心をこめた介護で、ご入居者様が安心して
笑顔で過ごしていただけるように努めています!

竹野 環

有料老人ホームに入居されている方の生活全般の援助、スタッフのシフト管理、生活サービス売上集計業務を行っています。あるご入居者様が病院を退院された時、以前の状態とは一変しておりとても驚き戸惑いました。その際、ご家族様より「母はここで暮らすのが幸せだと思います。」とのお言葉をいただき、今後も出来る限りのことをしようと決めました。食事に関しては一喜一憂の日々でしたが、長い時間をかけ少しづつ食事が入るようになり、お元気になられる様子にみんなで喜んだのを覚えていました。今でも他のスタッフとその当時のことを話しますが、あの日々を越えられたことが自信となったのだと感じます。

じっくり考えることも大切ですが、一度思考を中断して周りの人と会話をしてみると、ふいに解決策やアイデアが浮かんります。前向きに取り組めば、いつか乗り越えられると信じて続けていくことが大切だと思います。シャングリラオープニングスタッフとして面接を受けた当時、介護の実務経験はほとんどなく、私に勤まるのか自信がありませんでした。またその1年後、有料老人ホームの責任者となる際も私は出来るのか悩んでいました。その時、上司に背中を押していただきここまで勤めることができました。これからもみんなで力を合わせて乗り越えていこうと思います。

シャングリラ(宗像)／有料老人ホーム

「ナシ婚」の予定だったお客様も
全力で向き合えば、価値観も変えられる!

真鍋 慶子

ブライダルアドバイザーの仕事は、お客様と最初に接し、お申込みに至るまでを担当します。多くのお客様にアンジェリカ ノートルダムの魅力を知っていただくため、イベント企画なども行っています。ご親族で会食のみをご希望のお客様に、少人数でもおふたりにもゲストにも楽しんでいただける結婚式を創ることができ、ということをお伝えしたくて、フローラシャワーや写真撮影などを体験していただくと、「今日は、テーマパークに来たみたいに楽しい一日になった」と喜ばれたことが印象に残っています。初めは結婚式をお考えでなかったお客様も、私たちの働きかけ次第で気持ちを動かすことができるほど学びました。

実は入社当初、お客様があり乗り気でないと感じて弱気な発言をしてしまったことがあります。先輩スタッフから「担当者のあなたが諂ひめたら、そのお客様はかわいそうよ」と言われ、ハッとしたしました。自分が全力で向き合っていなければ、お客様がこちらを向いてくれるはずがないと気付いたのです。愛グループは、やる気のある人に機会を与える、すばらしい上司や先輩と接する中で自分の目標が出てくるので、仕事がどんどん面白くなります!

アンジェリカ ノートルダム／ブライダルアドバイザー



心身ともに家族の一員になり、
お客様と寄り添うことが大切!

佐藤澤 剛



合掌堂宮古店

合掌堂では、仏壇・仏具・墓石の販売だけでなく、大切な家族を失った方へのグリーフケアと相談役を務めています。合掌堂の配属になり、月初に担当させていただいた初仏のお客様は、経験も浅い私に家の片付けから仏壇、墓石などすべて任せくださいました。心身ともに家族の一員になり、お客様と寄り添うことが大切だと教えていただいた最初の契約だったので、今でも忘れられません。それ以来、人間関係の構築はもちろん、自分が逆の立場だったら何をして欲しいかを、常に考えることを心掛けています。困難に直面することもありますが、分からることは素直に聞いて、何でも吸収するようにしています。成功したときのイメージづくりも大切だと思います。

またお客様をご紹介していただくことは、自分への評価であり満足度のパロメーターでもあります。自分磨きは決して怠らないようにし、必要とされる人財となることが目標です。愛グループには多種・多様な専門分野のセクションがあり、学習することが整っています。向上心を持って、学習することを忘れず、常にプラス思考で取り組めば、企業とともに自分自身も成長することができます。



周南典礼会館／チーフディレクター

「一期一会」
私たちから感謝の心で贈ります!

若林 正樹

大切なご家族とお別れのお客様に対して、葬儀に関わる病院迎え、打ち合わせ、準備、通夜、葬儀、靈柩運転手などの対応を行います。印象に残っているのは、孫娘様が故人のおばあさまとのお別れに大変工夫をされたご葬儀です。おばあさまが大好きだった山本謙二さんと、まるで一緒にお見送りをしているかのように、式中は『みちのくひとり旅』を流し、サイン入りCDや色紙を飾りました。最後に、孫娘様がお手紙を読まれDVDを上映すると、葬儀らしからぬ拍手が自然と起こりました。それは、孫娘様の思いがご親族に伝わり、心を動かした瞬間でもありました。

仕事をする上で最も大切にしていることは、葬儀が初めて不安を抱えているお客様にも分かりやすい言葉で語りかけ、哀しみに寄り添うことです。提供させていただきながら、お客様にもっと多くの教えをいただくことが多い、自分自身の成長につながっています。また、上司から「一つ上のステージへとも突き進むために、今この時に力を貸してください」と言われた言葉が忘れられません。人生は「一期一会」です。本当に多くのチャンスを与えてくださる皆様に感謝しています。

「花は人を喜ばせる手段になる」
先輩から学んだプロ意識!

大田 直樹

フラワー愛では、典礼会館や式場から依頼を受けて、葬儀の祭壇装飾、敬供花の作製、ブライダルのテーブル装花、ブーケの作製を行っています。入社当初、花の知識が豊富な先輩と祭壇装飾を作製した時、特に装飾の指定がなく「おまかせ」の依頼だったので、先輩は、故人の性格や好きな花、好きな色などをヒントにオリジナルのデザインを考え、強いこだわりを持って納得するまで何度も手を加えながら作製していました。完成後、農家の皆様が大変喜ばれている姿を見て、花は人を喜ばせる手段になるということを実感し、それを機に私もプロ意識を持って仕事に取り組むようになりました。

仕事は自分一人ではできないので、未熟な自分を支えてもらえるようまずは自分努力し、従業員同士が立場を理解し合って尊重できる環境作りを心掛けています。それによって一人ひとりの意識が高まり、お客様の想像を超える感動商品の提供につながる所と考えています。愛グループは、全国各地に時代に合った壮麗な施設が数多くあります。私自身も時代のニーズに対応していくよう、新しいことに果敢に挑戦していきたいと思います。



フラワー愛周南／フラワーコーディネーター

地域密着の活動

愛グループはオープンイベントをはじめ、スポーツ大会やファッションショー、感謝祭など、皆さまとともに楽しめる地域に密着した幅広い活動を行っています。



「リビエール」地元鉄道会社とコラボ 錦川鉄道ウエディング

山口県岩国市の結婚式場「リビエール」は、リニューアルオープン1周年を迎え、錦川鉄道様とコラボ企画として2016年(平成28年)9月22日、錦川鉄道清流線で貸し切りウエディングを行いました。スタート地点となった錦町駅には列車の出発信号機「夢するべ」が展示しています。“人生の出発点を見守る信号機”という意味合いを持つことから、結婚式を挙げるカップルの新たな人生の出発地点になるようにとの願いを込めて結婚式をプロデュースしました。



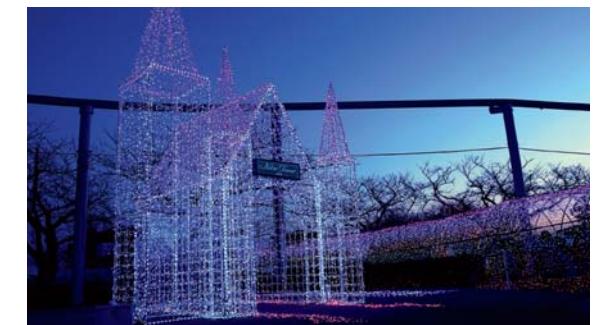
福山市100周年記念として コラボイベント

2016年(平成28年)、広島県福山市は市政施行100周年を迎えたことを記念し、ブライダル施設「ホーリーザイオンズパーク セント・ヴァレンタイン」と夢のコラボ企画として、「サブライズウエディング」を実現しました。特典内容は、牧師や衣裳(着付へアメイク込)、ブーケなどがセットになった大聖堂挙式一式です。さまざまな事情で結婚式を挙げることができなかつた方や、親友やお世話になった方に結婚式をプレゼントしたい方など、応募資格はご本人でなくても構わないというユニークな試みで、9月から10月にかけてたくさんのご応募をいただきました。厳正なる抽選のうえ1組様に大聖堂挙式一式が贈られ、12月18日に感動の挙式が執り行われました。



TOKIWAファンタジアで、 「ノートルダム宇部」がドリーム賞受賞!

2014年(平成26年)12月、山口県宇部市で開催されたイルミネーションイベント・TOKIWAファンタジアにおいて、「ノートルダム宇部」が見事ドリーム賞を受賞しました。TOKIWAファンタジアは、ときわ公園の冬を彩るイルミネーションイベントで、企業や学校などの団体が趣向を凝らしたイルミネーションを展出する全国でも珍しいコンテスト形式のイベントです。「ノートルダム宇部」も地域貢献の一環として毎年出し、期間中は8万5,000人以上の来場者が訪れています。ライトアップされた「ノートルダム宇部」の周りではカップルやファミリーが笑顔で写真撮影を行い、地域連携の新たな可能性を見出しました。



ノートルダム大聖堂をかたどったオブジェの中で実際の大聖堂の紹介動画が流れます。中央には幸せの鐘を設置

「ノートルダム八戸」 恋人の聖地サテライト選定

恋人の聖地とは、全国の観光地域の中からプロポーズにふさわしいロマンティックなスポットを選定し、地域の新たな魅力づくりと情報発信や、地域間の連携による地域活性化を図るプロジェクトです。2015年(平成27年)6月、ブライダル施設「ノートルダム八戸」はプロポーズにふさわしいスポットとして、青森県で初めて恋人の聖地サテライトに選定され、選定委員である假屋崎省吾さん、桂由美さんより恋人の聖地に掲げる銘板を授与いただきました。また2016年6月12日には盛大なファッションショーが開催され、多くのお客様で賑わいました。



「ノートルダム広島」 地元サッカーチーム廿日市FCへ協賛

2014年、オープン5周年の記念事業として、広島県1部リーグ「廿日市FC」へ協賛しました。5月には、ロゴを入れたユニフォームの発表も兼ねて、元日本代表FW久保竜彦選手を招き、記者会見を行いました。未婚化対策として、婚活サッカー大会の開催などスポーツを通じて地域貢献しています。



かき 山口県産花卉PRイベントを、「ノートルダム下関」と「防府グランドホテル」で開催!



2016年(平成28年)9月、下関で生産されるブランド花・閑の花のPRイベントが「ノートルダム下関」で開かれました。フラワーブッフェは海外で人気の演出で、披露宴会場の花を並べたコーナーから来場者が好きな花を持ち帰ることができます。「ノートルダム下関」のオープンと同時期だったこともあり、同会場を広く知りいただく絶好の機会となりました。式場2階には下関産のバラやヒマワリ、トルコギキョウがずらりと並び、模擬披露宴やその場でブーケを作るパフォーマンスなど、大盛況の2日間となりました。



「ノートルダム下関」で、 カップリングパーティを開催

2016年(平成28年)10月、「ノートルダム下関」は地元ラジオ局FM山口主催のカップリングパーティに協賛し、会場や料理などを提供しました。セント・ヴァレンタイン大聖堂を受付に使用するなど、オリジナリティあふれる演出に参加された約200名の方の気分も盛り上がりいました。

「栄町典礼会館」、 芸能まつりに参加

青森県青森市「栄町典礼会館」は、平成15年から地域コミュニティ活動の一環として、芸能まつりに参加しています。



宮城地区典礼、 ゲートボール大会に参加

2016年(平成28年)8月11日、典礼会館主催のゲートボール大会を開催しました。約90名の方にご参加いただきました。大変お喜びをいただき、また開催して欲しいというお声をいただきました。



愛グループのCSR (Corporate Social Responsibility) 企業の社会的責任

CSR(企業の社会的責任)は、企業にとって欠かせない活動です。
愛グループはこれからも世界を見据え、グローバルスタンダードを追求してまいります。



CSR=企業の社会的責任を果たす

CSRとは、「Corporate Social Responsibility=企業の社会的責任」のこと。例えば、コンプライアンス(法令遵守)やコーポレートガバナンス(企業統治)、ディスクロージャー(情報開示)などもCSRの一環です。

企業は事業活動を続けていく上で、従業員や顧客、取引先、消費者、株主、地域住民など幅広い関わりがあり、さまざまな立場の方々とコミュニケーションが成立することではじめて信頼を得ることができます。愛グループは、コンプライアンス(法令遵守)はもちろん、地域や社会の声を真摯に受け止め、情報公開や対話を積極的に行うことで社会的評価の向上につなげています。

プライバシーマーク制度 「Pマーク」を取得



「Pマーク」は、個人情報について適切な保護体制を整備している事業者に与えられる信頼の証。インターネットをはじめとするネット社会が進展する昨今、個人情報保護は強く求められています。愛グループは、プライバシーマーク使用許諾認定事業者です。

「(一社)全日本冠婚葬祭互助協会」を通じて募金活動を推進

愛グループは、「(一社)全日本冠婚葬祭互助協会」の一員として社会貢献基金に協賛し、募金箱の設置や募金活動を行っています。協会の趣旨に沿った活動を行う団体を公募し、障がい者福祉事業や国際協力・交流事業などの団体を助成しています。また災害には国内外問わず義援金をはじめ、募金活動や物資の提供を行っています。

「セント・ポールズパーク プリムローズ」 24時間テレビに参加

岡山県岡山市の結婚式場「セント・ポールズパーク プリムローズ」は、社会福祉や地域貢献の一環として、2010年(平成22年)より毎年24時間テレビに参加しています。



東日本大震災から、その後5年間。

2011年(平成23年)3月11日、

日本の観測史上最大とされるマグニチュード9.0の大地震と津波が東日本を襲いました。

死者・行方不明者約2万人の大惨事から、約5年。

愛グループは、東日本大震災の学びを心に刻み、未来への教訓として語り継いでいきます。

震災当時と現在の様子



釜石市大町地区

全壊したノートルダム盛岡 釜石予約センター

釜石市・宮古市主催の合同追悼式を 典礼会館が6年連続お手伝い

2016年(平成28年)に復興庁が発表した全国の避難者数の数は、13万8千人(10月13日現在)。仮設住宅に住む方も移転先が決まりず、未だ仮設暮らしの日々が続いています。愛グループ社員一同は、「お客様にとって一番近い存在でありたい」を胸に、生かされた命に使命感を持って日々業務に励んでいます。

また毎年3月11日は、釜石市・宮古市主催の合同追悼式を典礼会館が担当しています。少しずつ復旧が進むとともに、東北チームの結束力もますます深まっています。



映画『遺体～明日への十日間～』

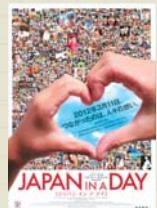
土田スタッフが取材を受ける

2013年(平成25年)に公開された映画『遺体～明日への十日間～』は、石井光太氏の原作「遺体 震災、津波の果てに」をもとに、東日本大震災を風化させたくないという想いで製作されました。石井氏は釜石市民に丁寧な取材を行い、その際、葬儀社のモデルとして取材を受けたのが、釜石典礼会館の土田スタッフです。映画を見た土田さんは、「被災された皆さまの気持ちに寄り添い、実直が見事に表現されていました」とコメントしています。



映画『JAPAN IN A DAY』に 下澤パートナーの映像が採用

映画『JAPAN IN A DAY』は、リドリー・&トニー・スコット監督とフジテレビの共同プロジェクトにより、東日本大震災から1年後の24時間でどんな風に過ごしたのか、世界中から集められた映像をつなぎで作ったソーシャルネットワーク・ムービーです。この映画に登場したのが、宮古典礼会館の下澤パートナーです。下澤さんは、津波の中、助けてあげられなかった少女について語る映像を撮影し、映画での採用が決まりました。



Staff Voice 愛グループスタッフの声

あれから5年

思いもしない大震災後、吉里吉里小学校体育館にて1ヶ月半、友人宅を間借りして3ヶ月、その後は仮設住まいをして2016年6月、高台へ自宅を再建することが出来ました。震災前の自宅の住宅ローンもあり、再建するのは簡単な気持ちで出来ることではなく、色々と悩みましたが、私の実家も流され高齢の母と一緒に住むためには、早く安心させたいという気持ちの方が大きかったです。「体さえ健康であれば働いて返せる!」その気持ちで決断するしかなかったです。復興・復興と簡単に言葉にしていますが、あれから5年…私の中の「復興」はまだまだ続きそうです。あの時に生かされた命、大切に悔いのない様、生きたいです。

合掌堂 釜石店 幸代

復旧から復興へ

私が宮古典礼会館へ赴任したのは、震災翌年の2012年でした。宮古市内の親戚が津波で被災したこともあり、赴任前から震災被害の恐ろしさは痛感しておりました。仮設住宅や他地区への移転を余儀なくされた方々多く、それまでの生活、コミュニティは一変しました。震災から5年が経過しましたが、現在も至る所で工事が行われ復旧は日々進んでいると目に見えています。しかし、震災の恐怖や大切な方を失った悲しみを癒し、物心ともに本当の意味での復興にはまだまだ時間がかかることでしょう。この仕事を通じて、典礼会館が地域の皆さんへ本当の意味でのグリーフケア、心の揺り所となる存在であるよう、スタッフ一同取り組んでいく所存です。

宮古典礼会館 差波 昭治

風化させてはいけない

当時、私は加入推進課に属し、海近くのお宅へ訪問するところでした。すぐに支店に戻り無事でしたが、5年経った今でもあの光景は忘れる事が出来ません。仮設住宅から復興住宅へ、又は高台へ移転し、少しずつ新しい生活へと前進しておりますが、お客様にお会いするときまだ心の傷は癒えていないと感じます。時々、一緒に涙することもあります。被災地を訪問するたびに「あの出来事を風化させてはいけない」と強く思っています。会長をはじめ全国の皆さんからのあたたかいご支援、本当にありがとうございました。

CS推進課 宮古お客様係 佐々木 ひとみ

前を向いて

あっという間の5年間だったと言う思いで、無我夢中で目の前の難題を一つひとつ対応してここまできたという思いです。会長をはじめ、全国の皆さまからのあたたかいご支援に心から感謝しております。被災された方々も、仮設住宅から復興住宅や再建された自宅へ新しい生活へ移れたり、落ち着きを少し取り戻しつつありますが、以前の町並みを思い出せなくなったり、また違う景色になってしまふとさみと新鮮さが同居している気持ちはあります。これからも会員の方々とふれあいながら、前を向いて歩んでいきます。

CS推進課 宮古お客様係 八木 るみ子

心

震災から5年という月日が過ぎ、被災地では復興に向けての工事が行われています。この地が美しくなるには、あと何年、何十年かかるのだろう。そう思ひながらいつも通り過ぎています。街並みが少しづつ変わるもので、全く変わっていないことがあるのに気づかれることがあります。それは、「心」、お身内を亡くされた人の「心」は、5年前と同じであるということ。お客様と接する時は、心中を察し、言葉を選びながら対応しております。皆さまからいただいた沢山のご支援に感謝つつ、あの悲しい出来事を風化させてはいけないと、強く思っています。

CS推進課 宮古お客様係 山崎 陽子