



「夢の飛行機が飛ぶ」

有限会社 ケーアイエス
代表取締役 川元伸一氏
< 第24青経塾 >

川元氏が代表取締役を務める、有限会社ケーアイエスはギフト及び雑貨を扱う会社だ。その名前に使われているアルファベット3文字は「K・川元」、「I・インターナショナル」、「S・サービス」を表しているという。昨年からはスタートした新しい業務は、まさにこの言葉を追いかけ続けた川元氏の夢の具現化と言える。

昨年11月、川元氏の夢と希望を乗せて、1機の飛行機が飛び立った。それが、彼の始めた新しい業務。日本国内にはまだ定期便のない海外の航空会社の不定期便をチャーターし、旅行会社にツアー企画として購入してもらうのだ。現在はアジアの航空会社2社と提携している。

この仕事のきっかけは、12年前にさかのぼる。大学卒業後、ワーキングホリデーでオーストラリアを訪れたとき、某航空会社の支店長と知り合った。航空会社といえば、世界を飛び回る憧れの仕事だったそうだ。その支店長と昨年の2月に再会を果たした。最初は、ギフトや雑貨の仕入のことで、貿易を考えての再会だった。それが話を進める間に航空機の客席を扱うことになったと言う。「やろう」と思い立ってから、実際に立ち上げるまで2ヶ月というハイスピードだった。とは言え、川元氏は航空関係にはまったく知識はなかった。現在、周りを固めるスタッフは航空会社に勤めていたエキスパートが揃っている。

客席が商品であるこの仕事は利権のビジネスである。航空業界では、契約時、出発31日前、21日前、と分けて先に代金が支払われる。支払いも同じタイミングでやってくる。売り先は飛行機1機の客席をまるごと購入してくれる大手旅行会社。このビジネスに不利な条件はない。しかし、もちろんその仕事ならではのリスクはつきものである。

川元氏の心を悩ませるのは、常に人を乗せて運んでいるという点である。命を預かると言うのは大げさだが、彼のまじめな性格の表れである。旅行会社と違い、表立って名前が出るわけではないが、万一の場合には、企業間の取次ぎに膨大な時間と神経を使うことになる。そして、旅は環境に左右されやすい。アジア方面の航空機を扱う以上、雨期は売上の低下につながってくる。その上、この冬は、鶏インフルエンザのおかげで、2本の飛行機がキャンセルになった。対策として、今後は名古屋空港の移転もあり、貨物の運搬も計画にしている。そして、4月からはヨーロッパの航空会社との提携もスタートする。川元氏の夢はさらに広い世界を飛び回ることになる。

(32塾 大野智恵美)



「新たなる挑戦」

有限会社エム・オー・シー
代表取締役 石坂正美氏
< 第35青経塾 >

「セレモニープランナー」。この言葉を初めて耳にする塾生も多いだろう。石坂さんが創業からの12年間、数々のイベントのプロデュースを手掛ける中で、ふとした疑問がこのニュービジネス発祥のきっかけだった。

「結婚という生涯の中で華やかな一大イベントに対しては、企画演出のプライダルプロデュースという仕事があり自由型の演出です。でも、なぜ一人の人が生涯を閉じる葬儀には、定型の儀礼的なものしかないのかと、疑問に思いました」。人の喜びをプロデュースする石坂さんだったが、その葬儀に対する想いや夢を、周りの人々に語り続けていくうちに、社会でのニーズを肌で感じだした。社内ではこの夢に向かって、二年前から全員で攻撃開始。まず最初にしたことは、葬儀に対するの既存概念の打破だ。

葬儀は当事者にとって、確かに悲しみ以外何物でもない分、意表を突くような事は難しいかも知れない。「しかし、そこで『死』をタブーとするのではなく、人生設計の中のひとつとして考えてもらうよう位置付けました。故人を想う親族の計り知れない気持と共に、故人の生きた証をプロデュースしていくことです。その為には、現状のような一方的な提案による葬儀でなく、その人らしさを演出する「お別れ会・偲ぶ会」を企画することに重点を置きました」。

とにかく、この世でたったひとつ(オリジナリティのある)葬儀の創造にこだわり続けた。取材に同席された『フューネラルハウス事業部』スタッフの方も「今でもお世話差し上げたひとつひとつが、脳裏に焼きつき忘れられないものばかりです」と、関わってきた思いを語ってくれた。

今では、自社のホームページのアクセス数も増え、メモリアルビデオの作成依頼も上々という様にセレモニープランナーに対し追い風が吹き始めた。

「ありきたりのものを、一個人の為にオリジナリティー溢れるものに創り上げるには、高いクオリティを目指す私と社員の挑戦が最も大切です」と、締めくくった。

(第28塾 馬場薫久)



フューネラルハウス