成功への道

TOPインタビュー vol.2

専業主婦からブライダルフラワーの第一人者に駆け上った KAORUKOさん。メジャーデビューする前の涙、その後の苦労。いろんな経験を積んだKAORUKOさんからの「生き方」のアドバイスです。

ブライダルフラワープロデューサー

KAORUKOさん

Top Interview

ブライダルに特化したことがKAORUKOへの始まり

ブライダルファッションデザイナーの桂出英先生と出会い、クレントの鯉形あきこさんを起用したショーの花を担当してほしいと直接頼まれたときはビビッと電流が走りましたね。天にも昇るチャンスを与えられたと思いました。それが1998年。その2ヶ月後に行われた鯉形あきこさんの結婚式を担当したことや、それまでの2年間で桂先生の横浜のショーも担当していたので信用がつき、おかげで地元の大手結婚式場から契約依頼がきたり東京の式場からもオファーがあり、年間2000組のウエディングをすることになりました。忙しかったので東京と横浜でアトリエを2軒ずつ持ち、従業員も増やしていき急激に成長しました。

私がラッキーだったのは、横浜の結婚式場が自社で花屋をやっていたこと。私は花屋ではないので、フラワーデザイナー、プロデューサーとしてそこの式場に入りました。お客様と打合せをしてデザイン画を書き、花屋にデザインに合わせた花を発注し、仕入れ、水揚げをして私のアトリエまで持ってきてもらい、私が作成して現場でコーディネイトする。花嫁まわりも私が納品し、そばでアーク心のケアをします。

売上げを100%とすると通常は花屋が70%、式場が30%。そこでうちは花屋と70%を分けることをやってきたんです。うちは人件費を使ってお客様と打ち合わせをする、高くもらいたいところですが花屋は原材料費があり、原材料を仕入れてさらに利益を生まないといけない。だからうちが30%、花屋が40%という配分にしました。私がこのシステムを考え出したんですが、専業主婦だったから資金が無く花屋をしようと思わなかったことが功を奏しましたね。フラワーデザイナーとしてアーティストとして、ウエディングプロデューサーとして確立し、そこの部分が欲しい式場と組むことができたからうちは何のリスクもない。既存の花屋さんと戦わずにウィンウィンを築けます。

今、ブライダルフラワーの第一人者といわれていますが、私はブライダルが人好きでそこに特化してずっとやってきただけ。オリジナルウエディングや花にこだわり出したのが25年前くらいですから私がちょうどそこにはまったということです。先駆けといえば先駆けですが時代がついてきたんですよ。

「生き方塾」で愛情を持って厳しく育てる

華やかに活躍しているようにみられるけどその陰でどれだけ泣いてきたことか。表裏一体、光と闇は一つ。一瞬の光のためにどれだけのつらいことを乗越えているか？その繰り返しが人生で、どん底まで落ちて内観し自分のダメさ加減を自覚し、そういう自分から目をそらさずに受け入れたときに初めて反省でき、光がやってくる。日々の影の精進もそうです。

「人を想う気持ちがパワーの源」
一生懸命に向き合って
どん底から這い上がらせる

profile
KAORUKOさん
ブライダルフラワープロデューサーという新しいジャンルを切り開き、テレビ、女性誌でもカリスマ的人気を誇る。多くの女優や著名人のブラワーコーディネイトや国内外のショー、舞台の仕掛け人活躍中。

上／上海万博・日本館来館者へフラワーショーを開催　下右／東京・海外ロロシアムで開催された「東レ・パンパシフィック・テニス」での杉山愛引退式のKAORUKOの挑れるブーケ(03/2010東レPPOテニス)　下左／フォーシーズンホテル椿山荘東京でKAORUKOウエディングプロデュースでの様子

ありと、そのコツコツした連続が学びのテーマとして次なる高みのテーマに移行する。またつぎつぎ克服していく。そしてさらなる光景見える、その連続。

これは体験上いえるので、スタッフには日頃から「生き方塾」といって反省会で話をします。

ママ友をスタッフとして使っていた最初の時代は大整振る舞いをしたり、やってあげ過ぎたり、機嫌をとって人を使っていたの。すると人はだんだん横柄になりやってあげる、という態度になる。人を育てるときにおだてるばかりだと勘違いをする。こういう人はお客様からクレームが来たときに真摯にあやまれない。例えば「誰がこれやったの」というと「知らない」ってなる。「私は途中までやったけど、仕上げは誰々さんがやりました」といい訳をする。頼むときも頭色をうかがうという時代もありました。このぐらいは大半の経営者がやること。

そしてお次に怖くした。でもこちらが成功したかというと怖くしたほうが人はついてくる。ただし、「厳しくする」の根底には愛情が必要です。つまり、わざと鬼の仮面をつけるという厳しさです。

私の体験上、どん底まで落ちて反省をしないことに行けないと思っています。中途半端に叱ると「はいわかりました。すみません」で忘れてしまうんです。それだと叱っただけ互いに損。徹底的に向き合って2時間でも3時間でも、何でいけないのか話す。その人のいい所をちゃんと見ているということが伝われればいい。「人間は多面体、あなたのいい部分はたくさんあるけどここの部分が今よくない。そこを直せばもっと光るじゃない。もったいない」といいます。そこはオブラートに包みません。なぜならいい部分もわかっているということが信頼されているからダサッといっても愛の鞭だと伝わるので。どん底にわざと落とします。その部分は自分で直視してもらう。そうするとわかってくるんですよね。自分なりに人間だと思って生きてきたけど違うっていうことが。自分の気がつかない部分に気がつき先生が叱る意味もわかる。それに気がつき自分で直していくと人が見てわかるくらいに人相まで変わります。

このような「生き方塾」をやり出して4年。私も人を育てるのが未熟だから転んだりもしました。でも一生懸命向き合ってあげる。かといって偽をなめたり、おだてたりはダメ。ちゃんと這い上がらせることが必要です。

失敗する前に原点にもどることが大切

勇断を下し、縮小するのも大事。人は目先の店を閉めるとか、増えた従業員を減らすのは格好悪いとか、みっともないといってなかなか決断できないですよね。「頑張ればいいときがくるのでは、また持ち直すはず」といっている間に状況は悪くなる。思い切って縮小し、原点にもどることが大事です。これができないとうまれるんですよ。つまり20年前も10年前も5年前も3年前も同じ事を繰り返してなんとか食べていけたのが日本の今までの時代ですよね。しかし、今は状況がまったく変わっていることを自覚しないといけません。今までと同じに「勉強にコツコツやっていたらやがていいときがくる」という概念を覆さなくてはいけません。

“失敗する前に原点にもどる”

そうすると発想の転換が悪くなりかけた歯車を逆回しにしてくれます。むしろそうすることによって大チャンスの方向へと歯車が回転し出す、そんなことを体感しました。