『ほんまもん』の伝承

TAKAMI BRIDAL
代表取締役　高見（たかみ）　重光（しげみつ）

1951年、京都生まれ。1976年に同志社大学卒業後、京都の特選帯地卸に就職。3年間勤務の後、1979年、高見㈱入社。専務取締役企画部長を経て、1984年 代表取締役社長就任。また、京都の文化継承を目的としたイベント「にっぽんと遊ぼう」を、自身が呼びかけ人となり京都の由緒ある寺院で毎年開催している。
TAKAMI BRIDALは現在、総合ブライダル企業として、全国に60店舗以上のコスチュームショップと、東京・名古屋・京都・神戸・福岡で6つの教会、さらに東京・大阪でブライダルスクールを展開している。現在は100年目にむけて、88年の歴史と伝統を継承するとともに新たな婚礼文化の創造を目指す。

ネット社会・デジタル化が進む中、携帯が普及し、facebookやツイッター、ブログなどのSNS(Social Network Service)を利用して、コミュニケーションを取るのが当たり前の世の中となりました。もちろんビジネスの上で、良い部分は取り入れていますが、今の時代だからこそ逆にアナログを見直す必要があると感じています。

今はふとした疑問も全てインターネットが答えてくれる時代ですが、本来の日本の素晴らしい伝統・文化はネットや本では、表現仕切れないものがあります。良いものはいつも人の心の中にあり、重要なのは、人から人へ生きた言葉で伝わる〝口伝（くでん）〟なのです。たとえ〝良いもの〟に付随する情報を忘れてしまったとしても、大事なものは必ず心に残ります。〝本物＝ほんまもん〟に対し、五感を研ぎ澄ませ、風合い・風味を自分自身で体感し、それを大切な人に伝える。子に…孫に…ひ孫に…と何世代も通じて語り継がれて行けば、それが伝統・文化・歴史となっていくのではないでしょうか。これは企業であっても同じこと。これから一〇〇年、二〇〇年続く企業を創ろうとするなら本物志向でなければいけない。それが私のコンセプトです。またブライダル業界においても、一〇〇年後、五〇〇年後、一〇〇〇年後に、今のブライダル文化が日本のブライダルの根源だったのだといわれるようなものを創りたいと思っています。

Dunhillの創業者 アルフレッド・ダンヒルの「良いものを知り、持つことを贅沢とは言わない」という言葉がありますが、〝ほんまもん〟に沢山触れ、見極める力をつけ、自らが伝承する力をもって〝伝道師〟となることが大切ではないでしょうか。そのためには常に探究心を持ち続けることが必要です。TAKAMI BRIDALは今年創業八八周年を迎えましたが、こだわり続けてきたのは顧客満足の先にある感動の追求です。クルーには「美しくあること、本物を見ること、感動すること」を求めています。自分が感動した経験がないと、他の人を感動させることはできない。美的感覚を磨かないと、美しいものは提案できない。とにかくホンモノを知ってもらいたい…そういい続けてきました。

〝ほんまもん〟の定義は？とよく聞かれますが、私はいつも「今ここに、ほんまもんは存在しない」と答えます。値段でもなく、ブランド価値でもなく、根気・勇気・情熱・努力・時間という試練に耐えて、追求し続けること自体が〝ほんまもん〟なのではないでしょうか。Ⓡ

次号は、歌手の杏里さんにお願い致します。

※本コーナーは、弊会ホームページでもご覧いただけます。