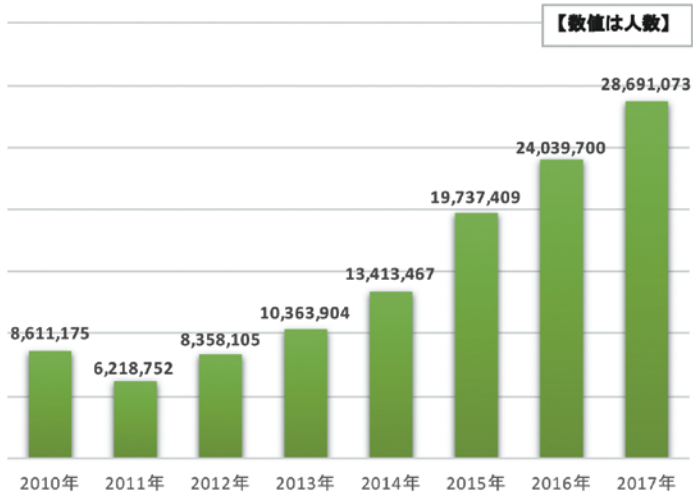


世界を
狙う!!

インバウンドウエディングの可能性

日本政府は、2020年に訪日外国人旅行者数4000万人の目標を掲げている。2018年も3000万人を超えることが確実とされる中、ブライダル業界においてももはや見過ごせないターゲットになってきている。いち早くインバウンドウエディング獲得の取り組みを進めてきた沖縄県では、海外からの婚礼顧客が毎年順調に伸びており、昨年はアジア圏を中心に初めて2000組を超えるなど着実に成果も出ている。未婚少子化で減少傾向にある国内婚礼需要を補完する意味でも、今後インバウンドをいかに取り込んでいけるかがカギとなっている。今号では可能性が高まっているインバウンドウエディングの現状と共に、さらなる獲得のために必要なポイントを検証していく。

訪日外客数 日本政府観光局(JNTO)



596組、中国164組、韓国49組で重点を置くアジア4都市全てで、前年から数値を伸ばしている。

沖縄では確実にインバウンドWの受注が成果として表れており、さらにその他の日本の国内リゾート地域、北海道や軽井沢、京都などにおいても、徐々に実績が出てきている。訪日外国人の更なる増加が確実視されることから、インバウンドWニーズも高まることは十分に予想され、この対応のために台湾法人とサロンのオープンに至った。

同社は、台湾を皮切りに今後は中国、韓国への進出も当然視野に入れている。集客を高めるためにも、各国の旅行会社や衣装会社とのネットワーク化も進めていく方針だ。さらに現在は自社店舗も含めて約50会場をサロンで紹介しているが、この数も順次拡大することを目指している。

リゾート以外の結婚式場でも、インバウンドW獲得の可能性は高まっている。台湾や香港からの送客をしているラピスウエディング(東京都品川区)の代表取締役・呉昭誼氏は、「訪日するリピーターが増えていることは、日本で結婚式をした

いというニーズも高まってくる。受け入れる会場が増えることで、魅力的な選択肢となるはず。」と期待する。

挙式を希望しながら会食は他の店に

〈ラピスウエディング〉



代表取締役
呉昭誼氏

2010年に台湾現地でアウトバウンドウエディングの会社として創業。昨年日本法人を立ち上げたラピスウエディング(東京都品川区)。人気の沖縄ではなく、その他の地域へのインバウンドW送客で、年間50組を取り扱っている。

日本法人設立により、海外顧客が来日後もサポートできるという強みを活かし、平均人数も40名前後に達する。

「最近人気があるのは、ガラス張りの独立型チャペル。そもそも台湾には、素敵な景色を望める独立型チャペル自体が珍しいですから。ロケーションはオーシャンビューに限らず、自然が見えるところが選ばれる傾向です。北海道や軽井沢であれば、雪が見られる季節、桜、紅葉シーズンも好まれています。」(代表取締役・呉昭誼氏)

以前は新郎新婦2名だけの希望も多かったというが、最近は人数も増えている。また、その顧客のほとんどが来日経験のある人達だ。

顧客ニーズとして、まずはチャペルでの挙式を希望してくる。挙式料の予算としては、平均30~40万円。その後の会

食については、会場でそのまま対応する場合と、他の店に移動するケースで分かれる。呉氏はせっかくのチャンスであり、非常にもったいないポイントだと語る。

「平均予算は台湾で8000円~1万円、香港は1万円~1万5000円。中国はそれ以上も珍しくはない。そのまま式場で会食をしない理由として、料飲以外の会場費(会場費に対する理解がない)、オプションで料金が高くなっていくなどが敬遠され、それならば他のレストランでと言われてしまいます。また、ドレスなども気に入ったものを持ち込む希望が強いのですが、ここに持ち込み料金が発生すると、納得できないというカップルは多いわけです。」

実際にインバウンドWは、土日ではなく平日でも対応可能。その点、会場側が日本人向けの設定ではなく、平日のインバウンド向け料金を用意すれば、会食も含めたニーズも獲得ができるとしている。

同社は香港の会社との代理店契約により、現地からの送客も強化している。また、中国の会社との提携も進めている。香港からの日本へのインバウンドWのマーケットはすでに年間1000組以上に達する。今後さらに増やしていくためにも、受け入れ態勢が求められてくる。

海外顧客との契約の注意点 〈BRIGHT〉

海外顧客との取引について、「約束の日に来日してくれない」「突然音信不通になった」などのトラブルの声をよく耳にします。海外取引においてはたとえば「前払い」を徹底するなどしてリスク管理が必要でしょう。契約書についても、準拠法が日本法であること、管轄裁判所を日本の裁判所に指定することなどは安心して取引をする上ではマ



代表取締役
夏目哲宏氏

ストだと思います。また「外国語版はあくまで参考であり、ニュアンスの違いなどあれば日本語版の契約書を正とする」ということも明記しておくべきでしょう。

台湾に直営サロンを出店したエスクリの狙い
沖縄県は2000組超え



▲4月にオープンしたエスクリの台湾サロン