BRIDAL INDUSTRY NEWSPAPER
ブライダル産業新聞
FEBRUARY 11
第1077号
発行所：㈱ブライダル産業新聞社　〒104-0061 東京都中央区銀座 8−11−1
TEL 03（5537）8531　FAX 03（5537）8533　発行人：池田義信　年間購読料30,000円（消費税別）
E-mail：info@bridalnews.co.jp

開幕迫る！

東京オリ・パラ中 各社の対応策

東京五輪期間中に改装する施設も

来館減少が見込まれるなかで飲食店稼働率アップへの期待

2013年９月、IOC総会で開催が決定した東京オリンピック・パラリンピック。６年の準備期間を経て、ついに五輪が東京にやってくる。首都圏だけではなく日本、世界全体がアスリートの戦いに熱視線を送るはずだ。

開催に合わせて予想されるのが、首都圏への旅行者の増加。日本政府は2020年の訪日外国人旅行者目標を4000万人と掲げており、オリ・パラリンピックがその目標値を支えているのは言うまでもない。都内ではビジネスホテルがオープンラッシュを迎え、（２面の一覧参照）“五輪特需”の状態とも言える。一方で首都圏エリアのホテルは、会期中予約困難になる可能性も高く、競技場やアリーナ付近の交通麻痺も懸念されている。通勤や通学にも支障がきたすようであれば、都内在住・在勤者の動きも変わってくるはずだ。

ブライダルにおいては、夏の閑散期に加えてこうした状況を懸念するカップルの増加が見込まれている。オリ・パラ期間中はどのように動き、売り上げを確保していくべきか。

テイクアンドギヴ・ニーズ（品川区）は、期間中を利用して首都圏を中心とした既存店のリニューアルを発表。秋以降の受注に特化していく狙いだ。ブライダルの減少が見込まれる一方で、レストランの稼働アップも予想される。プロデュース会社であれば他社が運営する飲食店を利用することも多く、その店舗がイレギュラーな対応を取ることも。「会期中での施行は出来る限り避けた方が“無難”」との声も、一部のプロデュース会社から挙がっている。

結果として追い風になっていくのがレストランとホテルだ。どのようにして訪日外国人をもてなすのか、英語での接客応対などが求められている。バンケットをレストラン運営に切り変える可能性があると話すのは、ポジティブドリームパーソンズ（渋谷区）。一定の期間を見て空き状況になりそうな場合には、飲食での集客を目指す。

1964年に開催された東京オリンピックと比較しても、その規模は拡大している。どのように対応し、スムーズな運営や売り上げに繋げていくべきか。早急な対応検討が求められている。

開催までいよいよ5ヵ月

いよいよ5ヵ月後に迫った東京2020オリンピック・パラリンピック。7月24日、オリンピックスタジアムで開催される開会式を皮切りに、アスリートたちの熱い戦いが1ヵ月半繰り広げられる。今号では首都圏内に位置するブライダル施設のイレギュラー対応を紹介するとともに、ホテルの現状も追った。


▲新たなスタートとなる国立代々木競技場

既存店のリニューアルに着手

首都圏を中心に6店舗で実施予定

テイクアンドギヴ・ニーズ


代表取締役社長 岩瀬賢治氏

テイクアンドギヴ・ニーズ（本社：東京都品川区）は、オリンピック・パラリンピック会期中を利用して、首都圏を中心とした既存店のリニューアルをかけていく。

全国の既存店リニューアルを積極的に図ってきた同社。2020年３月期の大・中規模リニューアル実施７店舗における21年３月期受注残組数は、前期比129.3%と好調に推移している。自社のマーケティングノウハウを活かし、課題に沿った戦略的リニューアルで業績をアップしてきた。

『2020年３月期第３四半期決算』においては、五輪中に高稼働、高単価、高収益率を誇る、首都圏を中心とした６店舗でのリニューアルを発表した。２～３億円の予算を投下する大規模リニューアルは、旗艦店のアーフェリーク白金（東京都港区）を含む２施設で予定。2000～5000万円をかける中規模の改装は４店舗で実施していく。

オリ・パラ期間中の法人需要増加に合わせて、渋谷区のTRUNK（HOTEL）では婚礼受注をセーブする。

「新規の来館対応は通常どおりの予定。千葉、埼玉エリアの一部店舗においては、稼働率アップを目指してプランや特典の用意を検討しています。」（広報・吉原祐太氏）


▲旗艦店のアーフェリーク白金も改装する

4社共同でホストタウンをPR

総合イベントプロデュースのスキル

八芳園


取締役専務総支配人 井上義則氏

都内の式場の中でも、特にMICEの取り組みに注力しているのが八芳園（東京都港区）だ。五輪開催に向けて昨年５月、東武トップツアーズと武蔵野大学、パソナグループ、八芳園の４社共同で、一般社団法人ホストタウンアピール実行委員会を結成した。

ブライダルだけではなく総合イベントプロデュース会社への進化を目指している八芳園。昨年５月に発足した同団体は、東京オリ・パラに合わせて参加国の事前キャンプなどを受け入れる、自治体の魅力を発信する施設を作るもの。武蔵野大学有明キャンパス（東京都江東区）内に会場を設置し、八芳園は自治体の展示ブースの企画とメニュー開発などを担当している。

チームをけん引する同社取締役専務総支配人の井上義則氏は、「各自治体のPRポイントの発掘はウエディングのプランニングと共通する流れ。プランナーのスキルアップにも繋がる」と話している。

同会場は五輪期間中の婚礼の新規来館対応は通常通りとしながらも、７月16日～８月19日のウエディング施行は全て停止。一般のパーティ受注などを見込んでおり、「これまで培ってきたMICEの実績を発揮する場になる可能性が高い」と担当者は話す。



▲企画力を活かして地域の魅力を発信する

開幕迫る！東京オリ・パラ中 各社の対応策

オリンピック前にオープンする主な首都圏のホテル一覧

（ブライダル産業新聞社調べ）

時期	エリア	ホテル名
6月	東京	東京エディション虎ノ門
6月	東京	ホテルリソル上野
6月	東京	三井ガーデンホテル豊洲ベイサイドクロス
6月	東京	ナインアワーズ　半蔵門
6月	東京	HOTEL TAVINOS　浅草
6月	東京	sequence | MIYASHITA PARK
6月	東京	ホテルビスタ東京［築地］
6月	東京	住友不動産ホテルヴィラフォンテーヌグランド東京有明
6月	東京	アパホテル大森駅前
6月	神奈川	ザ・カハラ・ホテル＆リゾート 横浜
6月	神奈川	ホテルリブマックス新横浜
6月	神奈川	横浜ベイコート倶楽部 ホテル＆スパリゾート
6月	神奈川	星野リゾート OMO3東京川崎
6月	埼玉	和光市東武ホテル
6月	埼玉	川越東武ホテル
7月	千葉	東横INN千葉幕張
7月	東京	東京ベイ潮見プリンスホテル
7月	東京	フォーシーズンズホテル東京大手町
7月	東京	トーセイホテル ココネ上野御徒町
7月	東京	浅草東武ホテル
7月	東京	ノーガホテル 秋葉原 東京
7月	東京	アパホテル六本木SIX
7月	東京	ファーイーストビレッジホテル東京有明
7月	東京	ホテルアジール東京蒲田
7月	東京	ホテルリブマックス赤坂 II（仮称）
7月	千葉	ホテルルートイン市原
夏	東京	ACホテル・バイ・マリオット東京銀座
夏	東京	アゴーラ・銀座

団体利用

会場利用の問合せが前年対比で125%に

“五輪特需”の経験を武器に万博開催時の提案も目指す

エスクリ



バーティハンター事業本部 副本部長 山根洋平氏

エスクリ（本社：東京都港区）は2012年、法人宴会専門部隊『パーティハンター』を立ち上げた。東京オリンピックの開催が決定したのち、運営式場が利用可能かの連絡が一気に増加。2018年秋から春にかけて前年対比で110～115%で推移し、10月においては125%を記録した。

平日稼働率アップを目指して発足した同部署。現在は24名が所属しており、法人に向けて企業パーティやイベント、撮影での会場利用を提案している。

オリンピック関連の問合せが同部署に舞い込み始めたのが、2018年の秋口以降。旅行代理店からの連絡で、各国のメインスポンサーのパブリックスペースや表彰式後の記者会見場として、会期中長期的に利用できるかなどの内容だったという。

昨年の夏には“第2波”として再度問合せが増加した。

「開催まで１年となり、細かい競技スケジュールが発表され始めたのもこの頃。３日間利用したいなど、連日での相談もありました。」（パーティハンター事業本部副本部長・山根洋平氏）

パーティ用の料理は各国専属のシェフを持ち込むケースが大半だったというが、なかには「外国人の口に合う和のテイストを盛り込んだ食事は提供可能か」などの相談も。2012年以降受注してきた企業パーティの実績も踏まえ、ヒアリングと打合せを慎重に重ねていった。



▲食事に関しても細かくヒアリングを

使用するスポンサーの企業カラーに合わせて、式場のイメージをチェンジしたいとのリクエストも。既存の家具の搬入ができるかなど、これまでにない問合せも１つ１つヒアリングし、対応可能かを検討した。

「例えば駐車場。近隣のパーキングにも連絡し、スペースの確保が事前にできるかなど話を詰めていきました。こうした“オリンピック特需”は初めてのことも多かった一方、今後当事業部の強みになるはずです。2025年には大阪万博も控えており、その際は関西エリアでの受注も見込んでいます。ブライダル以外の収益の柱として、実績をもとに今後も提案を強化していきます。」（山根氏）

飲食強化

施行繁忙期に向けた打合せと飲食事業に注力

宿泊先確保が困難な現状を危惧

The Place of Tokyo



広報 片岡有紀子氏

一家ダイニングプロジェクト（千葉県市川市）が運営するThe Place of Tokyo（東京都港区）は、７月24日から８月９日のオリンピック期間中、ウエディングの施行をストップする。

東京タワーの真向かいに位置し、チャペルやバンケットからはタワーを見上げられるのが人気の同施設。景観そのものがおもてなしになるとの理由で、首都圏外に住む親族に見せたいという、遠方出身カップルも多くなっている。

通常エリア外からの参列者がいる場合は、ニーズに合わせて提携する宿泊先をカップルに紹介している同式場。一方でオリンピック中は観光客増加が予想されるため、ホテルの案内が難しくなっている。宿泊先確保が保証できないため、会期中の施行は停止を決定。



▲タワーを望めるため遠方からのゲストも多い

新規来館の案内は通常通り対応していく。

「首都圏の交通もどれだけ混雑するのかが見えにくい状態。アルバイトのサービススタッフが公共交通機関で出勤できるのかという点も、施行停止を決めた理由の１つでした。秋の施行繁忙期も近いですから、カップルとの打合せなどできることに注力していきます。」（広報・片岡有紀子氏）

一方で稼働アップを見込んでいるのが、併設するイタリアンレストラン『Terrace Dining TANGO』だ。観光スポットの向かいということもあり、英語版のメニューはすでに常時活用し、接客に臨んでいる。オリ・パラ会期中は訪日外国人の来店増加も予想されるため、店舗のサービススタッフはおもてなしに繋がる接客英語を少しずつ習得している最中だ。

ネット上の風評被害・誹謗中傷問題、どう対処していますか？

デジタル・クライシス対策

1※2016・2017年度は該当事業募集なし　2※数字は2019年12月現在のもの

ブライダル業界での実績多数！
警察庁サイバーパトロール過去4年受託1※
取引実績6,000社以上2※
累計対策サイト20万以上2※

ブライダル業界でいただくお悩み例

新郎新婦や出席者の不満を早期発見して、改善策を講じたい
SNS投稿にあたって炎上しないか不安がある
ネット上の不当な書き込みについてお客様から不信感を抱かれる

風評被害、炎上リスク対策において
業界トップクラスのシエンプレが
ネット上のデジタル・クライシスに対応します！

炎上誹謗中傷が広がる前に、シエンプレにおまかせ下さい！

03-6673-4652

SIEMPLE　シエンプレ株式会社　https://www.siemple.co.jp/
FAX: 03-3275-6656　〒104-0061　東京都中央区銀座1-16-1 東貨ビル 3F

飲食強化

ポジティブドリームパーソンズ

レストランへの切り替えを検討

第2の柱でイレギュラー時でも収益に繋げる

ポジティブドリームパーソンズ（本社：東京都渋谷区）は、東京五輪期間中の施行と新規来館は通常対応を予定している。一方でバンケットに空きが出た場合は、レストランとしての運営切り替えを検討していく。



▲品川は訪日外国人の需要も見込めるエリア

ブライダル事業と合わせて、飲食事業の強化を図ってきた同社。レストランからウエディングに繋げるなど、自社ならではの集客チャネルとして大きな成果も出始めている。

オリ・パラ会期中は、首都圏において旅行者の増加や公共交通機関の混雑も予想されている。ウエディングの受注状況によっては、宴会場をレストランに切り替え、来館数の維持を図る狙いだ。

「ホテル・レム六本木内の『セダー ザ チョップハウスアンドバー』を始め、築地の『レストラン ルークウィズ スカイラウンジ』、品川グース内の『レストランチェリー ウィズ スカイバー』はアクセスもいいことから、訪日外国人の利用も増加すると予想しています。飲食事業はこれまで培ってきた、当社ならではの強みと言えるでしょう。ウエディングでカバーしきれないイレギュラーのケースでも、２本目の柱でしっかりと収益を上げていきます。」（経営管理統括本部コーポレートマーケティング＆ブランディング室・土屋愛実氏）



代表取締役社長
杉元崇将氏

日程

開催日変更対応も検討

PEANNE



▲カップルと相談し対応を決める

ウエディングプロデュースのPEANNE（東京都足立区）は、五輪中に式を予定しているカップルの日程変更を検討していく可能性を指摘する。

プロデュース事業のほか、婚礼部門の運営受託がスタートした料亭『玄治店 濱田家』も、五輪期間中のウエディングは通常通り対応予定。一方で、「遠方からの列席者の宿泊先確保が難しいかもしれない」という相談を先日カップルから受けた。

岩泉氏によると、今後カップルと話し合い、状況に応じて日程変更するケースもあるという。従来の施行日から半年以内の開催であれば、変更料は取らずにイレギュラー対応も視野に入れる。



代表取締役／
プロデューサー
岩泉ピアン氏

ホテルに close UP!

大半のホテルが会期中も通常の婚礼対応

首都圏内のホテル約60社に向けて、２月に本紙が実施した、オリンピック期間中の婚礼対応アンケート。新規来館対応、施行において①通常通り、②一部制限、③停止の３パターンを調査した。

新規＆施行ともに『通常どおり』と回答した会場が95％と、全体の大半を占めた。一方で中には会期中の一部日程で婚礼対応をストップする会場も。ホテル椿山荘東京（東京都文京区）は７月23日から８月９日まで、新規と施行ともに対応を停止する予定だ。

担当者は「一般宴会が好調に推移していることから、“パーティ特需”に対応していく」と話している。ヒルトン東京お台場（東京都港区）も同様。７月20日から８月10日まで、ウエディング以外でのバンケット需要が高まっており、婚礼対応を一時ストップする。

T&Gが運営するTRUNK（HOTEL）（東京都渋谷区）においても、法人需要増加を受けてウエディングの対応をセーブすると発表済みだ。2020年１月２週時点の婚礼受注組数前年対比は、96.2％としている。

婚礼減少とはいえ、宴会にもフレキシブルに対応できるのはホテルの強みと言える。宿泊と料飲部門も合わせることで、総合的な売り上げ確保を目指したいところだ。



▲一般宴会が好調に推移するホテル椿山荘東京

潮目

未婚化対策は今や国策の一つ「ブライダル事業者」は何故参入しない？

２月５日に開催した婚活ビジネスセミナーには、全国から20名以上のブライダル関係者が集まった。当日は、熊本の結婚式場が展開している相談所のカウンセラーもパネラーとして出演。元プランナーという立場を生かした接客で、成婚者を生み出している。ブライダル施設が婚活を展開する魅力を、リアルに語ってもらった。

数年前、地方都市のJリーグチームから相談を受けたことがある。下部リーグに所属しているそのチームにとって、課題はやはり来場動員。専門のマーケティング部門を置くことも難しい限られた人数での運営の中、注目を集めていたスタジアムでのウエディングを実施することができないものかという内容であった。

地域密着、何度も来場してくれるファン作りが求められるスポーツチームにとって、ウエディングコンテンツは強力な武器となる。スタジアム、チームが夫婦の思い出の場所になれば、その後何度も足を運んでくれる。それこそ子供が出来た後にもつながり、永続的な利用も見込めるわけだ。

スタジアムウエディングに魅力を持ちながら、開催に向けてネックとなったのが、自治体の所有するスタジアム。実際ウエディングを開催するにしても、運営などはブライダル民間業者に依頼する必要も生じる。ところが自治体の性質上、民間の１社に任せることを了承させるのは時間もかかるというものであった。J1のような影響力の強いチームであればそうしたネックも突破できるが、下部リーグとなると自治体への発言力もそこまでないのが実情だ。

結果、ウエディングは難しいという判断になってしまった一方、別のプロジェクトとして進んでいったのが婚活である。スタジアムを利用して、出会いの場を提供しようというものだ。人集めや、運営に関して、婚活であっても民間企業の協力は必要なわけだが、自治体も快く受け入れてくれた。それもそのはず、自治体自身が民間企業のサポートを受けて、地域内婚活を推進しているのだから。

同じような話は他にも聞く。地域のブライダル協議会が行政に連携を働きかけても、全ての事業者が加入しているわけでもなく公平性が保てないと断られることも少なくない。ところが婚活であれば、一事業者の企画にも協賛してくれる。今や婚活事業者の方がその意義を広く認められている。ブライダル婚活議員推進連盟が、政府からの特別補助金を獲得したほぼ全てが未婚化対策であった。

今や国策とも言うべき未婚化対策。結婚に関する一端をこれまで担ってきたブライダル事業者が、そこに本腰を入れればさらなる加速が生まれる。出会いから携ることで、結婚式への相乗効果も高まっていく。

まだまだ多くのブライダル事業者に、婚活への参入を踏みとどまらせているのは何か。大きな理由が、婚活に対する拒否反応ではないか。この時代になっても、婚活＝出会い系と蔑む関係者もいる。ブライダルビジネスが婚活よりも上に位置しているという考えにより、国、民間、そして広く一般にまで普及している状況を正視できていない。

婚活事業者が行政をサポートし、さらに地銀との連携も進んでいる時代。未婚化対策という御旗の錦のもと、ダイナミックな展開で急速な進化を進めている。なし婚も課題の一つではあるが、それも母数となる結婚数があってこそ。いち早く婚活に着手しているブライダル企業は、未婚化対策の社会的な意義をきちんととらえている。婚活への旧来のイメージを払拭し、一体化を図るべきではないか。

課題解決につながる!!
広告・プロモーションをお手伝いします！

撮影の流れ
戦略骨子 撮影コンセプト ご提案
カット案 お見積り提出
ロケハン
スタイリング ご提案
撮影 レタッチ箇所確認
納品

約1～2ヶ月で納品



●企画・マーケティング　●オリジナルコーディネート作成
●広告用撮影　●各種ツール作成
●会場ブランディング　●広告戦略アドバイス
●SNSを利用したマーケティングプロモーションなど

“非日常をつくる” 株式会社ADLIVE
《TOKYO　OFFICE》〒160-0023 新宿区西新宿7-4-4 武蔵ビル5F
《FUKUOKA　OFFICE》〒812-0038 福岡市博多区祇園町8-13 第一プリンスビル内The Company 1階
《INFORMATION》TEL／092-263-6022　FAX／092-263-6023　E-mail／info@a-adlive.com
https://www.a-adlive.jp/
◎どんなこともお気軽にお問合せください

開幕迫る！東京オリ・パラ中 各社の対応策

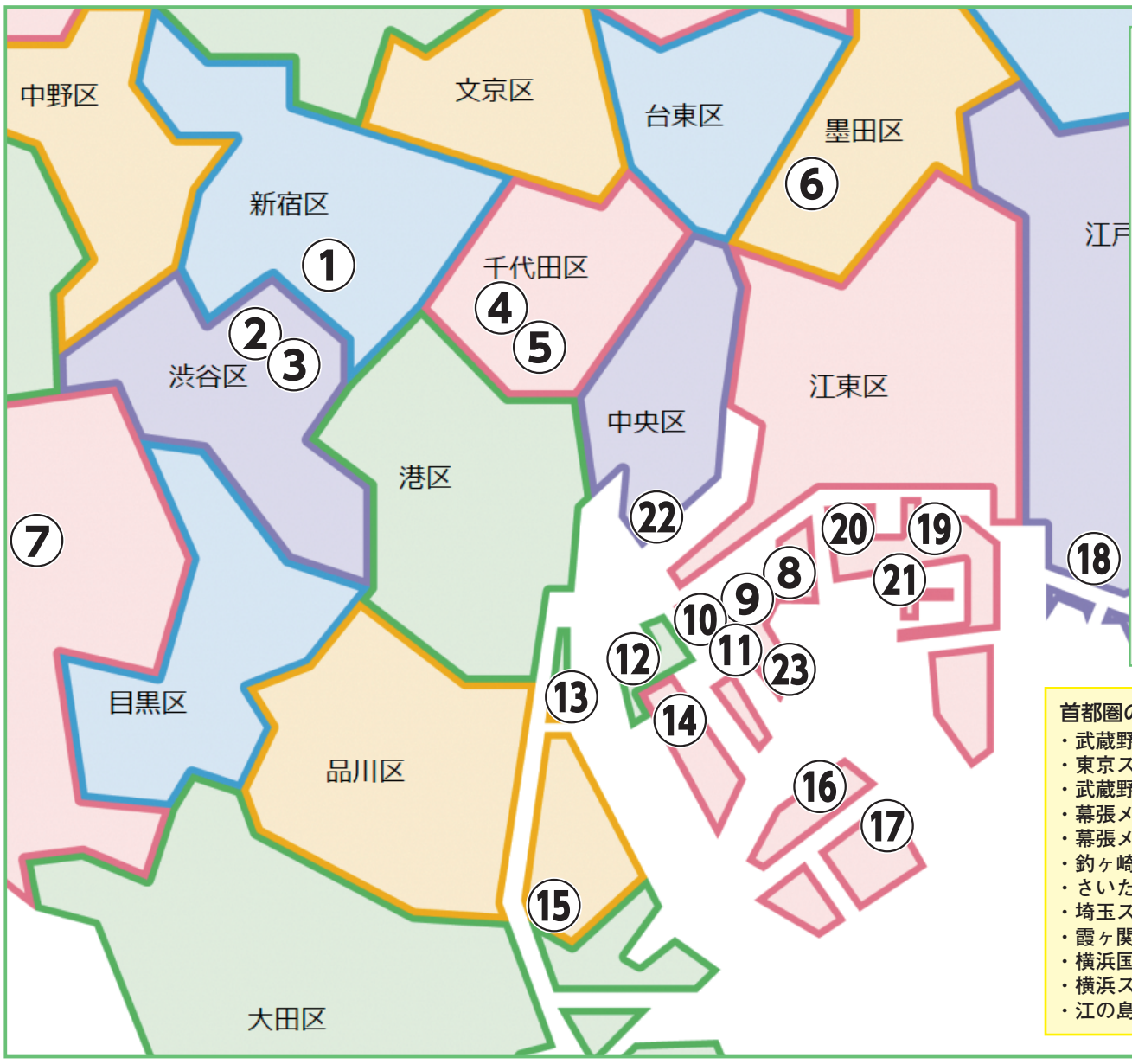
オリンピック、パラリンピックの主な競技スケジュール

●オリンピック

競技／イベント名	開催日程	会場
開会式	7月24日	オリンピックスタジアム
サッカー（男子）決勝	8月8日	横浜国際総合競技場
ソフトボール決勝	7月28日	横浜スタジアム
柔道（各階級）	7月25日～8月1日	日本武道館
バドミントン（女子ダブルス）決勝	8月3日	武蔵野の森総合スポーツプラザ
テニス（男子シングルス）決勝	8月2日	有明テニスの森
バレーボール（女子）決勝	8月9日	有明アリーナ
バスケットボール（男子）決勝	8月8日	さいたまスーパーアリーナ
体操（体操　男子団体）決勝	7月27日	有明体操競技場
水泳（競泳男女各種目）	7月25日～8月2日	東京アクアティクスセンター
ラグビー（男子）決勝	7月29日	東京スタジアム
卓球（女子団体）決勝	8月6日	東京体育館
陸上（トラック 男女各種目）	7月31日～8月8日	オリンピックスタジアム
レスリング（男女各階級）	8月2日～8月8日	幕張メッセ
陸上（マラソン女子）	8月8日	札幌大通公園
陸上（マラソン男子）	8月9日	札幌大通公園
閉会式	8月9日	オリンピックスタジアム

●パラリンピック

競技／イベント名	開催日程	会場
開会式	8月25日	オリンピックスタジアム
陸上競技（男女）マラソン	9月6日	オリンピックスタジアム
5人制サッカー（男子）決勝	9月5日	青海アーバンスポーツパーク
柔道（男女）各階級決勝	8月30日	日本武道館
水泳（男女）各種目決勝	9月4日	東京アクアティクスセンター
トライアスロン（男女）	8月29、30日	お台場海浜公園
車いすバスケットボール（男子）決勝	9月6日	有明アリーナ
車いすラグビー（混合）決勝	8月30日	国立代々木競技場
車いすテニス（男子シングルス）決勝	9月5日	有明テニスの森
閉会式	9月6日	オリンピックスタジアム



首都圏のその他会場

- 武蔵野の森総合スポーツプラザ（東京都調布市）
- 東京スタジアム（東京都調布市）
- 武蔵野の森公園（東京都府中市・調布市・三鷹市）
- 幕張メッセ Aホール（千葉県千葉市）
- 幕張メッセ Bホール（千葉県千葉市）
- 釣ヶ崎海岸サーフィンビーチ（千葉県長生郡）
- さいたまスーパーアリーナ（埼玉県さいたま市）
- 埼玉スタジアム2002（埼玉県さいたま市）
- 霞ヶ関カンツリー倶楽部（埼玉県川越市）
- 横浜国際総合競技場（神奈川県横浜市）
- 横浜スタジアム（神奈川県横浜市）
- 江の島ヨットハーバー（神奈川県藤沢市）



連載② Yumi Katsura

千里眼

生産地での錫婚式に注目

夫婦の周年旅行を促し地域活性化に繋がる

桂由美氏が、初めてアニバーサリーウエディングを提唱したのは20年前になる。ある著名な歌手の結婚30周年を祝う式を帝国ホテルで開催し、500名が集まった。当時に比べ、結婚式実施数も3分の1にまで減少している今、新たな収益源として再脚光を浴びているのは確かだ。連載第2回はアニバーサリーウエディング。



ユミカツラインターナショナル
代表取締役社長・デザイナー
桂　由美氏

――昨年末に、富山県の錫製品のメーカーである能作に訪問したそうですね。

桂「錫の製造で、年間13万人以上が訪れている会社です。工場を公開した見学のほか、錫を使った製造体験もできるなど、非常に注目も高いわけですが、結婚10年目である錫婚式を開催するということでその見学に行きました。もともと私がセミナーでアニバーサリーウエディングの話をしていたところ、能作の方から富山県でもこういうことをやっていると言われたのがきっかけでした。」

――面白い取り組みですね。

桂「結婚10年の錫婚の夫婦を募集したところ、30組程度の応募だろうと考えていたようですが、蓋を開けてみると60組がきて驚いたそうです。きちんとプランを作り募集をすれば、それだけ希望があるわけです。その潜在需要は、他の周年でも可能性があります。実際の式は子供連れで参加する夫婦もいるなど、非常に気持ちがこもっています。この会社では、社屋でのフォトプランのほか、挙式、衣裳、着付け、食事、鋳物製作体験なども含めたウエディングプランもまとめ、今後も積極的に対応していくそうです。」

――錫婚の取り組みは、業界全体にも大きなヒントを示唆していますね。

桂「こうしたアニバーサリーウエディングを実施する夫婦は、結婚式をやった人もいれば、やっていなかったという人もいるでしょう。能作は10年目の錫婚をトレンドにしていこうという考えですが、結婚周年は様々なシンボルが定義付けされていますので、同じような方法で全国展開も可能です。例えば結婚15年目の水晶婚であれば、水晶が特産の山梨県でもできるのではないか。30年目であれば、真珠の伊勢、35年はサンゴですから沖縄。それぞれの特産地域がシンボルになぞらえたアニバーサリーを打ち出すことで、例えば対象夫婦が記念の旅行をするという需要も生み出せるはずです。単に宝石をプレゼントするだけでなく、地域活性化の取り組みとしてとらえていけば可能性は広がります。アニバーサリーウエディングは、再度の結婚式に繋がるというだけでなく、地域活性化にもつながっていくわけです。」

年数	名称
1年目	紙婚式
2年目	綿婚式
3年目	革婚式
4年目	花婚式・書籍婚式
5年目	木婚式
6年目	鉄婚式
7年目	銅婚式
8年目	青銅婚式
9年目	陶器婚式
10年目	錫婚式・アルミ婚式
11年目	鋼鉄婚式
12年目	絹婚式
13年目	レース婚式
14年目	象牙婚式
15年目	水晶婚式
20年目	磁器婚式
25年目	銀婚式
30年目	真珠婚式
35年目	珊瑚婚式
40年目	ルビー婚式
45年目	サファイア婚式
50年目	金婚式
55年目	エメラルド婚式
60年目	ダイヤモンド婚式
65年目	ブルーサファイア婚式
70年目	プラチナ婚式

（366日記念日事典より）

――アニバーサリーウエディングに関して昨年５月に生田神社で、10～55周年の夫婦４組を集めた式を実施しました。

桂「神戸在住の実業家の女性が、私のアニバーサリーに関する話を聞いて、自分の知り合いにも周年の人がいるからと生田神社で開催しました。それを見た人から京都の平安神宮でもやりたいという声が出て、３月８日に開催します。現在、名古屋、東京でも一般の女性からやってみたいという希望が出ているため、全国に広まっていくでしょう。神戸、京都は神社での開催ですが、場所はやりたいという人が希望すればチャペルでもいいかと。大切なのは、一般の人から注目され、是非やってみたいという声が増えていくこと。神戸の時にも、奥様たちはきれいな恰好ができると積極的であった一方、ご主人たちは「恥ずかしい」となかなか決断できませんでした。一組だけだと恥ずかしいのであれば、４組合同でやろうということになり、さらに私が将来のためにと説得した経緯があります。アニバーサリーウエディングがニュースに取り上げられることで、私もやってみたいという人が増えていくでしょう。業界側からのアプローチではなく、一般の人が実施する大義名分こそが先決かと。」

一般人の参加機運を高める

――アニバーサリーウエディングをやってみたい、自分の知人に声をかけて企画したいという一般の人を対象とした、アニバーサリークラブの立ち上げも計画しているそうですね。

桂「まずは、アニバーサリーをしたいという人を集めるようなグループを作っていくことが大切かと。そのために、神戸や京都で参加者を集めてくれた、交友関係の広い一般の人に入ってもらいます。先に当事者の方から立ち上げたほうが、アニバーサリーウエディングの機運も高まっていきます。これからいくつものやり方を作っていき、ブライダル施設側には自社であればこれが出来るというものを決めていってもらえれば。」

――実際にアニバーサリーウエディングを作るための、ノウハウ養成も必要かと。

桂「アニバーサリーウエディングのプランナー養成を考えています。今ウエディングプランナーをやっている人であれば、少し変えれば対応できるはずですから。アニバーサリーウエディングプランナーは、商品化をしてセレモニーをきちんと執り行っていく役割です。一方で、希望者の気持ちをつかんで、プランとして商品化していくのが施設となります。」

――結婚周年のアニバーサリーについて、現在花の業界にも提案をすすめているそうですね。

桂「ルビー婚、サファイア婚など、現在宝石で定義されている結婚周年ですが、例えば友人やそれほどお金を持っていなくても、誰もが気軽にお祝いできないものかと。そこで、周年ごとに花を定義することで、その花を贈り、またセレモニーなどで装飾に使うこともできます。定義する花は、季節ものではなく一年を通じて仕入れられるものが必要であり、現在花の会社に結婚５周年ごと、12の花の定義づけを提案しています。周年のお祝いとして比較的安価の花を贈るだけでも、アニバーサリーのイメージを世間に広めていくことができますから。」



Facebook・Instagramとの連携や
最新ニュースの紹介、各種ご案内を
毎日アップ! 取材の裏話も…!?

2020年3月10日（火）開催！
『札幌ブライダル法務セミナー2020』



一般社団法人ウエディングミュージックコンサルタンツ協会主催の『ウエディングミュージックアドバイザー講習』と1/16に銀座で開催したBRIGHT主催の『新春ブライダル法務セミナー2020』の内容を北海道でブライダルにたずさわる皆様にお届けします！

講座① 10:30～12:30
ウエディングミュージック アドバイザー講習
講師／岡村　奈奈（一般社団法人ウエディングミュージックコンサルタンツ協会会長）

講座② 13:00～15:00
ブライダルビジネスと音楽著作権講座2020
講師／夏目　哲宏（株式会社ブライト代表）

講座③ 15:30～17:30
札幌ブライダル法務セミナー2020
講師／夏目　哲宏（株式会社ブライト代表）

受講料／講座ごと各3,500円（税込）
「講座①と講座②」、「講座②と講座③」のセット受講は各6,000円（税込）
「講座①～講座③」の全講座受講（推奨）は9,000円（税込）

場所／イーエデュケーションズ札幌　貸会議室（北海道札幌市北区北7条西5丁目8-1 北7条ヨシヤビル4F）

主催／一般社団法人ウエディングミュージックコンサルタンツ協会
株式会社ブライト

BRIGHT

ブライダル　BRIGHT　検索　詳しくはこちらから！
TEL：03-6453-9652
https://forms.gle/8KMBXzEeugbFy4Ju8

〈News〉

男性社員の育休取得を推進

既存のお祝い金からさらに3万円を上乗せ

ニュートン／サンザ



サポート本部
HRAチーム
（人事／総務）統括
本郷武士氏

ブライダル事業を始め、カラオケパセラなどのエンターテイメントビジネスを展開するニュートン／サンザ（本社：東京都新宿区）は、スタッフの働き方改革に積極的だ。昨年８月からは男性社員の【育児休暇取得推進制度】を開始。これまでのお祝い金に上乗せして、制度利用者には＋３万円を贈呈している。

女性スタッフの長期的なキャリア形成を目指し、2018年に『あんしんつぼみ保育園』を新宿区にオープンした同社。一方で子育て＝女性のイメージが社会全体でも根強く、厚生労働省発表の平成30年度雇用均等基本調査では、男性の育児休暇取得率は6.16%と極めて低い水準。性別にかかわらず育児に向き合える環境づくりとライフワークバランスが重要と考え、制度の充実化に着手した。



▲抱っこなどの対応もレクチャー

これまでは産前に育児体験・子育て講習会を受講し、かつ産後８週間以内に最低５日間の育休を取得した社員には、結婚祝い金７万円と出産祝い金３～10万円（子どもの人数より変動あり）を用意してきた。より申請しやすい環境を目指し、昨夏からはさらに３万円を上乗せ。２月上旬時点で８名の男性スタッフが育休を取得し、会社としてもこの流れを推奨している。



▲夫婦そろって子育てについて考えることが重要

「重要なのは育休を取得し、きちんと子どもに向き合うこと。100分間の講習では、抱っこのやり方やオムツの替え方などをレクチャーしています。夫婦が助け合いながら子育てをしていく環境を、会社としても目指しています。」（サポート本部HRAチーム（人事／総務）統括・本郷武士氏）

同社所属のスタッフが女性で夫が別会社勤務の場合でも、夫婦で講座を受講し男性が最低５日間の休みを取得すればお祝い金の受け取りが可能。首都圏以外に居住のケースは、行政や産院が開催している両親学級などへの参加も認めている。制度利用者からは、「育休取得を会社側から推進してくれるので心強い」と声が挙がっている。

一般社団法人
日本フォーマルウェア文化普及協会

フォーマルウェアデビューに繋げる プロムパーティを初開催



理事長
横山宗生氏

一般社団法人日本フォーマルウェア文化普及協会（東京都港区）は３月18日、アニヴェルセルみなとみらい横浜で【2020 Japan Prom for University（大学生卒業パーティ）】を開催する。

『プロム』は高校卒業時に開催されるフォーマルダンスパーティ。アメリカやカナダを中心に広がる文化で、高校生にとっては一大イベントとなっている。パーティでは男性はタキシード、女性はイブニングドレスを着用するのが定番だ。

「プロムは若い世代にとってフォーマルウェアを初めて着用する機会とも言えます。日本の成人式は女性は振袖を着るケースが大半な一方で、男性はリクルートスーツが一般的。結果として“フォーマルデビュー”の機会がないのが現状です。」（理事長・横山宗生氏）

本イベントを通じ、大学生に向けて社交界デビューの場を提供。タキシードやドレスの着こなしを伝えながら、日本でのプロム文化の浸透も目指していく。

参加対象は慶應義塾大学の卒業見込み者、もしくは同大学院生。男女ペアでの参加で（どちらか一方は慶應以外でも可）、最大50組100名の参加を見込む。ドレスコードは男性がタキシードとブートニア、女性がドレスとコサージュ。衣裳は協賛企業からレンタル可能なため、学生は無料で参加できる。ヘアメイクを希望する場合は有料で対応する。

当日はフォトスポットを設け、自由に撮影できるようにする。ダンスタイムを始め、プロムクイーン＆キングコンテストも開催予定だ。

「ブライダル業界にとってプロムの浸透は、フォーマルパーティを知らせる意味でも重要です。開催会場にとっては、若い世代がSNSで発信してくれるメリットも。まずは１回目を成功させ、今後はコラボする大学や式場を拡大していきたいです。」（横山氏）

新総料理長にヒッキー氏就任

ヒルトン東京



総料理長
キーラン・ヒッキー氏

ヒルトン東京（東京都新宿区）は１月付で総料理長のキーラン・ヒッキー氏の就任を発表した。

アイルランド出身の同氏は、1984年に料理の道へ。85年には５つ星のザ・ウエストベリーホテルで本格的にキャリアをスタートした。ニューヨークなどで研鑽を積んだ後、99年にはフォーシーズンズ ホテル イスタンブールの総料理長に就任。2002年には『Time Out Magazine Turkey』において、Chef of the Yearに輝いた。

料理のスキルだけでなく高いマネジメント能力も評価され、ヒルトン東京の新総料理長に抜擢。６つのレストラン・バーと宴会、ケータリングを統括していく。

「東京はミシュランガイド掲載店も多いグルメの街。その環境の中で働ける喜びを感じると同時に、新たな挑戦にワクワクしています。食品ロスなどの削減にも積極的に取り組んでいきます。」（ヒッキー氏）

埼玉女子短期大学

業界関係者を前にプランを発表



国際コミュニケーション学科
准教授
齊藤彰氏

埼玉女子短期大学（埼玉県日高市）は２月６日、アルカーサル迎賓館川越で【SAIJOブライダル発表会】を開催。業界関係者40名を前に、学生主体で企画したプランを発表した。

『特別演習（ブライダル）』を履修する学生が、アクティブラーニングを通して商品企画力やプレゼンスキルを身に付けるプロジェクト。昨年９月から準備をスタートし、３グループ＋有志の卒業生チームが発表に臨んだ。



▲アクティブラーニングを通じてスキルを高める

第１グループは『Wedding For Free』を提案。現状のブライダルフェアでは式当日の様子を体感できないと考え、実際の施行に式場検討段階のカップルが参列するプランを発表した。式を挙げる新郎新婦の許可を取り、本番のパーティを見込みカップルに直接見てもらうことで、２人が成約における“広告”の役割を果たす。そのリターンとして衣裳のアップグレードやパートナー企業からの協賛を受けられるなど、予算を極力抑えたいという新郎新婦のニーズに対して斬新な企画を打ち出した。

第２グループは人気のバスツアーと結婚式を組み合わせた『バス婚』を発表した。第３グループは結婚式に固執せず、人と人との繋がりを認めるセレモニーを企画。セクシュアルマイノリティ層などに提案できれば、受注アップを見込めるとプレゼンした。

「今回のプロジェクトを通じて、タイムマネジメントの重要性を学んでいました。準備や発表で得たことを、春からの社会人生活で活かしてほしいです。」（国際コミュニケーション学科准教授・齊藤彰氏）

【GBA】特別セミナー　いよいよ5Gスタート!やるなら今!新たなマーケティングツールに!

2/18(火) 明日からスタート出来る【YouTube集客講座（基礎編）】

すぐに運用できるコツを伝授

総務省のデータによると、20代で94%、30代の87.4%が視聴しているYouTube。その媒体における集客対策は、まだまだ婚礼業界ではなされていません。本セミナーでは、YouTube集客における入門編として、媒体特性、運用の方法、効果の図り方などを説明していきます。やるリスクより、やらないリスクが大きいと考えられる現在、各施設での対策がいち早く求められています。



ユーチューブビジネスサポート
YouTube戦略コンサルタント
酒井大輔氏

セミナーの内容

①YouTubeとは？他のSNS媒体との違い
②やるリスク＜やらないリスク!その理由
③運用上の抑えたい最低限のポイント
④綺麗な映像より、動画で接客を伝える
⑤悩むコンテンツ作り。そのコツを伝授

セミナー概要

日時：2月18日（火）13:30～16:30
途中休憩　有
会場：ブライダル産業新聞セミナールーム
東京都中央区銀座8-11-1　7F
（新橋、銀座、東銀座各駅から徒歩5分）
料金：5,000円（税別）

〈お申し込み・お問い合わせ〉
ブライダル産業新聞社
☎03-5537-8531
ネットでもOK

〈News〉

名古屋での勉強会に全国から70名が参加

全日本ブライダルMCアライアンス　業種の枠を超えた積極的な意見交換



恋塚太世葉氏　会長

全日本ブライダルMCアライアンス（東京都世田谷区）は１月28日、【第８回BMCA名古屋ミーティング】を開催。司会者やフォトグラファー、ヘアメイクなど70名が参加した。

全国の司会者ネットワークである同団体。現在は750名が加盟している。ブライダルMCのスキルアップやコミュニケーションの推進を目指し、定期的にセミナーや勉強会を開催している。

名古屋ミーティングではセミナーを３講座用意した。会長の恋塚太世葉氏は『ブライダル業界の最新トレンド情報解説』を題材に登壇。個性心理學研究所の弦本將裕氏は、『笑顔（売上）３倍ストレスフリーな個性心理学』を解説した。フリーフォトグラファー・樫木のこ氏はワンランク上のスマホカメラ講座と題し、明日から使える撮影のポイントをレクチャーした。



▲8月末には関西エリアでも開催予定

「当日は青森や沖縄など、中京エリア以外からの参加者も見られました。セミナー後はグループに分かれて意見交換。現状の課題やその解決策などを共有しました。」（恋塚氏）

８月25日には第８回BMCA関西ミーティングを開催予定。全国から参加者を募っていく。

オークラフロンティアホテルつくば

装飾アイテムを一新

全スタッフがアイデアを出し形に

ホテルオークラグループのオークラフロンティアホテルつくば（茨城県つくば市）は２月、披露宴会場【Naturally（ナチュラリー）】をリニューアルする。

同ホテルは、４月１日に現在の本館を“ホテル日航つくば”に、別館のエポカル館を“ホテルJALシティつくば”にするリブランドを予定している。

今回のリニューアルは、再オープンを見越してのもので、今後日航ブランドでの婚礼展開をするにあたり実施した。

「ウエディングプランナー全員に参加してもらい、どのような空間であれば、自分たちが自信を持って提案していけるか、ブレストを重ねました。スタッフ一人ひとりのアイデアが各所に詰まった新バンケットになります。」（営業部ブライダル課支配人・徳永勤氏）



▲年間120組の獲得を目指す

宴会場は、プライベートガーデンも付帯していることから、ナチュラル、素材感を活かしたラスティックな雰囲気に。新郎新婦の好きな小物を展示できるオリジナルの棚をはじめ、装飾アイテムも一新。特にメインテーブル周辺を中心にリニューアルする。

「テーマは、“大人ナチュラルウエディング”。白いキャンバスを２人色に染めていくような自由度の高い披露宴を提案していきます。春に施行予定のカップルからも新デザインは好評です。今後、他のスペースの改修も予定しており、施設全体で年間120組の婚礼獲得を目指していきます。」（徳永氏）

ブライダル業界・イベント情報

2・3月編

①日　時　②会　場　③主　催

2020年冬期ブライダルトップセミナー（東京）

①2月17日、18日　②都市センターホテル　③全日本ブライダル協会

毎年恒例の業界従事者向けのスキルアップセミナー。初日は同協会会長の桂由美氏が、『世界のブライダルファッショントレンド』を解説する。2日目はT&Gの有賀明美氏が『スタッフ全員で作り上げるONE HEART WEDDING』のテーマで登壇する。18日に開催される桂氏の東京コレクションのショーチケットが含まれ、受講料は2日間で7万円。

ブライダルプランナー&ドレススタイリスト講師資格取得セミナー

①2月19日、20日　②東京都中央区内　③ABC協会

同協会の認定校において教鞭を振るうために必要な2日間の認定セミナー。すでに認定校に登録されているケースはもちろん、これから導入を検討しているスクールも受講対象となる。認定講師としての活躍を目指す個人も受け付ける。受講後には認定講師の登録証書を発行する。価格は2万900円から（所有するテキストにより変動あり）。

オープン・プランナー・セミナー

①3月5日　②ブライダル産業新聞社　③クレモ・オリエンス

「会って2分で信頼を得る方法」をメイントピックに掲げ、クレームを消す信頼関係の築き方や顧客共感度をアップしてリピート率を上げる方法などを伝授する。3000組の婚礼を担当してきたブライダルマスターの小原康氏が講師として登壇。他会場のプランナーとコミュニケーションを図れる機会にもなる。13時～17時までで、受講料は1名3000円。

ウエディングコレクション

①3月7日、8日　②目黒セントラルスクエア　③USEN Media

結婚式場探し中のカップルのサポートをするリアルイベント。自分の好みのスタイルを発見するコンセプトワークショップを始め、ドレス試着（予約優先）などのコンテンツを用意する。引き出物やジュエリーなど、実際にアイテムを手に取ってみることも可能。10時～17時の予定で（最終エントリーは16時半）、入場は無料。

ゼクシィプチフェスタ

①3月14日、15日　②グラントウキョウサウスタワー　③ゼクシィ

式場検討中のカップル向けイベント。ゼクシィ相談カウンターのスタッフが会場探しのサポートをする。結婚式のイメージボード作りワークショップや、スタイル別会場コーディネート展示などを実施予定。初日は10～18時、2日目は10～17時まで。入場は無料で3月28日、29日には東京・京橋でも同イベントを開催する。



今を知り、明日を勝ち抜く ブライダル法務NOW

連載 39 毎月11日号

第39回『婚礼規約パーフェクトマニュアル<第2回 契約締結編>』

クーリングオフ条項の設置は義務ではない



株式会社ブライト
行政書士事務所ブライト
代表　夏目哲宏氏

消費者団体から指摘も

第◯条　申込金の支払い期限
お客様は申込書を当社に提出した後◯日以内に、所定の金融機関口座に申込金をお振込みください。なお期限までにお振込みをいただけない場合には、当社にてお申し込みを執行する場合がありますのでご注意ください。

多くの会場で使用されている「婚礼規約」では、「申込金の支払い」を契約成立の要件としつつ、その支払いの期限を設定しています。期限を設けておかなければ、申込書を提出した後にちっとも申込金を支払ってくれない新郎新婦がいた場合、会場側はずっと「申し込みはされたけど契約は成立していない」という中途半端な状況に置かれ、別の新郎新婦への紹介もしづらくなってしまいます。

一方で、一部の消費者団体などから「結婚式の契約においてもクーリングオフ条項を追記すべき」と指摘されたり、新郎新婦からも「クーリングオフ条項はないのですか？」と質問されたりするケースがあります。

クーリングオフとは、消費者が事業者との間で一旦契約をした後であっても一定の期間内であれば無条件で（ノーペナルティで）解除できるとする制度。「訪問販売」や「電話勧誘販売」など一部の取引形態において特定商取引法で規定されているほか、宅地建物取引、保険契約やゴルフ会員権契約などについて、各々の規制法においても規定されています。

会場側の判断で決める

特定商取引法において「結婚情報提供」に関する一部の取引にクーリングオフ条項の設置が義務付けられていることもあり、よく「結婚式の契約にも同条項が必要ではないか」と誤解されるケースも多く耳にします。しかし、結婚式の契約においてクーリングオフ条項の設置は法的義務ではありません。

クーリングオフ条項を設けるかどうかは、完全に会場側の判断です。

もしクーリングオフ条項を追加する場合の例文は以下が考えられます。

第◯条　クーリングオフ
お客様は契約成立後であっても、成立日の翌日から◯日以内であれば本契約を解除することができ、その場合に限っては解約料の支払い義務は発生しません。

法的義務はないとはいえ、一部の消費者団体はしきりと「クーリングオフ条項の設置」を求めている現状があります。結婚式会場側は婚礼規約において「クーリングオフ条項」を設置するべきなのでしょうか？

3点の否定的な意見

この点私は以下の３点を根拠に、否定的な意見をもっています。

1．上記の通り、多くの会場は婚礼規約において申込日から一定期間を空けて申込金の支払期限を設定し、申込金が支払われた時点で契約が成立しています。新郎新婦は申し込み後も一定期間「やっぱりやめた」と言える時期が存在し、実質的にはクーリングオフに近い保護が与えられています。

2．この実態の中でさらにクーリングオフまで認められてしまえば、会場側は長期間にわたって「契約が成立しない・解除されてしまうかもしれない」という不安定な立場に立たされてしまいます。

3．クーリングオフ条項の存在が甘えとなり、「契約を締結する」という行為への認識の重みが会場側も新郎新婦側も軽くなってしまうことを危惧します。接客の現場で「とにかく署名だけさせよう」または「とりあえず署名だけして帰ろう」と、契約内容をしっかり説明または検討する空気がなくなり、結果的に無理な即決を強いる事例や契約を巡るトラブルが増加してしまう可能性があります。

クーリングオフ条項の設置は法的な義務ではないこと、設置しても新郎新婦にとってプラスばかりではないことを踏まえ、各会場においてあるべき姿をご検討ください。

〈関連企業 TOPICS〉

ギフトペーパー ハリカ×千趣会

カタログギフトの共同開発で合意
来年3月1日のリリースを目指していく



ハリカ 代表取締役 原口昭子氏

ハリカ（東京都板橋区）と千趣会（大阪市北区）は１月、両社のノウハウを活用したカタログギフトを共同開発することで基本合意に達した。来年３月１日に予定する新たなカタログギフト発行に向けて、今後は制作に取り組んでいく。

「今回の提携による目的は、新たな価値創造と、合理化・スケールメリットによるコスト削減です。両社の商品仕入・開発のより強い部分をかけ合わせ、引出物に代表される婚礼市場はもちろん、ギフト市場全体の活性化を目指していきます。」（ハリカ代表取締役・原口昭子氏）

合意概要は、【MUSUBI Wedding】、【MUSUBI】、【Thank & Think】の千趣会３誌と、【チョイス&チョイス】、【COZY】のハリカ２誌の合計５ブランドの企画・制作・商品選定、印刷の共同開発。千趣会のプロジェクトチームにハリカ社員が参画し、【MUSUBI Wedding】をベースに構成する。

表紙や別冊、巻頭企画に関しては、個別に編集することで、各ブランドが有する特徴、優位性を維持し、内容を強化する。

あわせて千趣会の通販事業である“ベルメゾン”、ハリカが全国のホテルで展開する、ギフトサロン“フォースター”の連携も推進。将来的には、物流、サービス開発などの共同化に向けた検討も進めていく。



▲まずは５ブランドでのカタログ開発を進める

演出アイテム こんく・ぱる

暖かな光の空間装飾を提案
時間差で卓上のランタンが浮上



こんく・ぱる 代表取締役 小高富美子氏

演出メーカーのこんく・ぱる（横浜市港北区）は１月、新たなゲストテーブル用の演出商品として、【テーブル演出ランタン】をリリースした。

同社のオリジナル演出商品である時間差で風船が浮かび上がる【Drop&Fly（ドロップアンドフライ）】と、ここ最近人気が集まっているバルーンランタンを組み合わせたもの。再入場でのラウンドのタイミングに使用。新郎新婦がバルーンランタンをテーブル上にある専用の容器に入れると、時間差でランタンが浮かぶ仕組みとなっている。

「ゲストと一緒に水をかけたり、容器を花器と組み合わせ、装花とのアレンジを楽しんだりと、どのように演出するかは自由に決められます。幻想的な光の演出を楽しめるサプライズ商品として楽しんでもらえれば。」（代表取締役・小高富美子氏）

ランタンは、様々な大きさをラインナップ。花のボリュームに合わせて提案することも可能。また、外側が白い紙で覆われているため、２人からのメッセージ書いたり、テーブルサインの代わりに使うことで、披露宴のスタート時からゲストテーブルに設置しておくこともできる。



▲サプライズメッセージを添えることも可能

写真・映像 アンブレイド

前撮り写真を結婚証明書に
OEMや寄せ書きページなどにアレンジ



アンブレイド 代表取締役社長 吉村幸造氏

アルバムメーカーのアンブレイド（神奈川県小田原市）は２月、前撮り画像を使い、カップルの署名ページを設けた【前撮り結婚証明書】をリリースした。

同アイテムは、アクリル板の表紙に半透過の写真データを貼ったページと、見開きで結婚証明書のページを組み合わせたもの。前撮りの専用商品が少ない点に着目し、新たにオリジナル商品として開発した。

「前撮りの写真データをただアルバムにするのではなく、結婚式をいつまでも思い出せる特別なアイテムになればと制作しました。基本は４P構成ですが、証明書の後ろに寄せ書きのページを設け、挙式で署名したばかりのものにゲストからのコメントを集めるようにするなど、アレンジし、OEM化も可能です。記念品としてもいつまでも大切にできる商品になってほしい。」（代表取締役社長・吉村幸造氏）



▲前撮りの画像が結婚証明書になる

ギフトペーパー オリジナルあい

J1名古屋グランパスのスポンサーに

ギフトメーカーのオリジナルあい（本社：愛知県一宮市）は１月29日、サッカープロリーグ



▲コラボギフトの開発を進める

J１の名古屋グランパスエイトとパートナー契約を締結した。今後、オリジナル菓子の企画開発をはじめ、今年から立ち上げた結婚式場紹介サイト「TIARA」を通じて、オリジナル挙式の提案なども検討していく。

「今回の契約により、地元愛知をはじめ、全国のサッカーファンに当社の存在を知ってもらえたら。あわせて、名古屋で展開する挙式相談カウンターへの集客効果にも期待しています。」（執行役員・山田純也氏）



執行役員 山田純也氏

すでにコラボレーション商品として、オリジナルスープギフトなどを開発。今後さらに商品開発を進めていくとともに、ホームグラウンドである豊田スタジアムを使用した婚礼プロデュースの展開も予定している。

演出アイテム クリエスト

オリジナル絵柄の制作も可能
光と煙で幻想空間に



代表取締役 小川茂樹氏

演出メーカーのクリエスト（長崎県長崎市）は、ドライアイスを使用するメイン演出用の【シラドル】、ゲストテーブル用の【フィーリー】の両機材を昨年秋に開発。今春から本格展開していく。

同アイテムは、円柱状の筒に水を入れ、オリジナル機材の発光キューブ“idea（イデア）”とドライアイスを投入することで、スモークが発生。幻想的な演出ができる仕組みになっている。

「シラドルの直径は700ミリ。外側の柄を約30種類から自由に選択できます。オリジナルのデザインをすることも可能です。」（代表取締役・小川茂樹氏）

発光キューブはレインボー、ダイヤモンド（白）、ブルーサファイア（青）、ローズクォーツ（ピンク）を用意している。披露宴のテーマカラーやコンセプトに応じて、ゲスト卓を光とスモークで彩ることができる。

「ここ最近再び、ドライアイスを用いた演出に脚光が集まっています。水を使っているため、撤去作業しやすいのも魅力となります。」（小川氏）



▲光とスモークの幻想的な演出ができる

Flower Collection

秋を意識したカラーの会場装花



Flower Designer ヘンティネンクミ氏

梨乃花 FIND 北欧フラワーデザイン協会（東京都台東区）のFlower Designer・ヘンティネンクミ氏は昨年の秋、都内で行われた結婚式の会場装花を担当した。



▲ツルを入れ自由さを表現

シーズンを意識したカラーのムラサキや赤を取り入れた。卓上装花には大ぶりのダリア、ランの一種・バンダを下部に挿した。スチールグラスやヒペリカムなどの緑を入れ、中央に枝を配置し実ものを挿して高さを出している。

高砂も同じ色合いのピンク、赤のバラ、カラーを入れ、会場全体の雰囲気をまとめた。

「ツルを入れることで、自由な動きを表現。高砂にも、多くのグリーンを使用しました。」

挙式後に想いを伝えられるブーケ



ブーケデザイナー 斉藤エコ氏

プリ・フルル（東京都世田谷区）のブーケデザイナー・斉藤エコ氏は、花嫁向けに小物の制作レッスンを開催している。昨年、新婦から式で使ったブーケで、ギフトを作りたいと問合せがあった。



▲単価アップにも繋がる

海外で挙式をした花嫁で、ピンクと白の造花のバラを使ったティアドロップ型のブーケを作っていた。

「アーティフィシャルフラワーの花材を一つ一つを分解し、３つのミニブーケのギフトとして活用。彼女の帰国後、ブーケを両家の両親と、式に参列できなかった祖母のために作り替えました。レッスンを通して、彼女の想いを伝える花束に生まれ変わりました。」

ドリンク・食材 日仏貿易

ノンアルコールの仏産シロップ



ビジネスサポート課
プロダクト&マーケティング課
プロダクトマネジャー
大場マチュウ氏

輸入食材販売の日仏貿易（東京都千代田区）は、25年前からドリンクや食材に加えることで様々な味を楽しめる【モナン】ブランドのシロップを展開。6年前にはさくらフレーバーを追加し、インバウンド需要を見込んで販売を強化している。

1912年にフランスで販売スタートした同ブランド。フレーバー数は日本国内で85種類にのぼる。シロップにはアルコールが入っていないため、妊婦やお酒が苦手な場合もノンアルコールカクテルとして提供できるのが特徴。

「さくらは、紅茶やスパークリングワインに入れるのがおすすめ。フレーバーを２種類以上ブレンドしても楽しめるので、オリジナルドリンクも作れます。」（ビジネスサポート課　プロダクト＆マーケティング課　プロダクトマネジャー・大場マチュウ氏）



◀インバウンド需要を見込む

ギフトベーパー ドナティオ

愛を表現した人形



藤村高寛氏　代表

雑貨の卸売・小売販売のドナティオ（東京都町田市）は、2年前からアメリカのアーティスト、スーザン・ロディー氏が製造している木彫りのインテリア置物【ウィロウツリー】シリーズを、販売している。

ウィロウツリーは木彫りの人形。身体の動きや手の位置で温かさや優しさ、悲しさなどの感情を表している。木材を使用しているため、重さや手彫りの凹凸を直に感じられるのも特徴だ。

「人の縁や家族の愛を表現したものが多く、結婚式やお葬式などの贈り物にぴったり。アンティーク調のカラーも特徴の１つです。」（代表・藤村高寛氏）


▲アメリカでも注目されている

ドリンク・食材 サンクトガーレン

宴会に使える一升瓶麦酒



岩本伸久氏　代表

クラフトビール製造・販売のサンクトガーレン（神奈川県厚木市）は、10年前から一升瓶ビールを販売している。ブライダルやお祝いごとで使いたいと新郎新婦からも問い合わせがある。

「以前から、小瓶の330mℓで販売をしていました。ユーザーの、結婚式などのお祝いの席で使用できる大容量のものがあればという声を受け商品を作りました。」（取締役・中川未希氏）



▲ブライダル向けに販売を勧める

通年販売しているものは【感謝の生･金】と【感謝の生・黒】の２種類。前者はホップの香りが強く、後者は高温で焦がしたほろ苦い麦酒の味わいが特徴だ。

価格は2700円～。現在は都内の百貨店をメインに、50店舗以上のレストランでも販売している。

そのまま食べられる胡椒

ドリンク・食材 バリューアップシステムズ



田中克紀氏　代表取締役

食品輸入・製造・販売のバリューアップシステムズ（東京都港区）は、昨年３月から【おつまみ胡椒】の取り扱いを開始した。そのまま食べられるのが特徴で、ホテルのラウンジやカフェなどにも提案していく。

カンボジア南部のカンポット州及びケップでのみ生産している『カンポットペッパー』を使用。世界一美味しい胡椒と評されることもある品種で、年間80～100トンの生産量だ。実は柔らかく、後をひく辛さが特徴。グリーンペッパーは水煮で瓶詰めにされるケースが多いが、同商品はセミドライの状態でそのまま食べられるようにと、塩漬けで保存している。


▲ビールやワインなどお酒によく合う

女子が集う 注目のスイーツ企画

茨城県産苺とベトナム産チョコをコラボ

ロイヤルパインズホテル浦和



シェフパティシエ
山下貴弘氏

ロイヤルパインズホテル浦和（埼玉県さいたま市）は、２月29日まで１Fペストリーショップ『ラ・モーラ』で【いちご&チョコレートデザートビュッフェ】を開催している。価格は大人2600円。

茨城県の農園から仕入れた苺を中心に使用。タルトやパンナコッタの苺スイーツ、クラシックショコラやチョコレートムースといったチョコデザート、セイボリーを含めた約30種類を取り揃える。チョコスイーツの一部には、ベトナム産を使用。同ホテルの元料理長がベトナムのカカオ農園を活性化させるため、現地に渡りカカオを調合。日本人好みになるよう試行錯誤を繰り返して作ったチョコレートを使用しているためクセを感じないすっきりとした味わいが特徴だ。

「各テーブルにチョコレートフォンデュポットを用意しています。旬の苺にたっぷりとチョコをつけて味わってください。」（シェフパティシエ・山下貴弘氏）


▲約30種類を展開

18時開始のナイトスイーツブッフェ

新横浜プリンスホテル



マーケティング戦略
スーパーバイザー
黒須和美氏

新横浜プリンスホテル（神奈川県横浜市）は、３月12日までの火曜～木曜日、最上階『トップオブヨコハマバーラウンジ』で、【スカイスイーツブッフェ～ストロベリー～】を開催している（大人4000円）。18時からのスタートで、仕事終わりの会社員に向けディナーでの利用もPRしている。

旬のイチゴを使用したタルトやティラミスの他、セイボリーを含めた約30種類を用意。ドリンクメニューにはソフトドリンクだけでなく、ワインも含めている。

「おすすめは、タイムサービスで提供するイチゴのコンポートを添えたローストポークです。シェフが、顧客の前でカッティングサービスを行うので、好みの量を食べられます。」（マーケティング戦略　スーパーバイザー・黒須和美氏）


▲女性スタッフを中心に企画

今回のビュッフェ企画は、同ホテルの女性スタッフを中心に構成しているプロジェクト『HAPPY RING PROJECT』が考案した。女性が笑顔になる・ハッピーにつながることを目的に、商品やイベントを企画している。

BRIDAL CREATOR'S FILE



Vol.131
ギフト
代表
yuki氏

細かなパーツが特徴のクッキー

お菓子のおうち（神奈川県横浜市）の代表･yuki氏は、２年前からアイシングクッキーを販売。個人や企業から年間50件以上のオーダーを受けている。

ブライダルでは プチギフトの他、クッキーを詰め合わせたギフトボックスとして注文がある。

「プチギフトのクッキーはハート型に２人の衣裳、花をあしらったブーケやバスケット型のデザインが人気です。ボックスはドレスやヒールなど女性らしいものを集めたものや、贈る相手の趣味に合わせた作品を提案しています。」

得意とするのは花絞りの技術。パーツをひとつずつ作り、細かなデコレーションを施している。


▲花のパーツをひとつずつ作る



Vol.132
演出小物
代表
山口　大氏

月30件以上のオーダーがあるサングラス

ウェロコムアイウェア（徳島県）は、４年前からメッセージや名入れのサングラスをオンラインで販売している。月30件以上のオーダーが全国から寄せられている。

販売のきっかけは、代表・山口大氏の結婚式。サングラスをかけてゲストを巻き込んだ演出をしたところ好評であった。

海をコンセプトにした結婚式や、ガーデンウエディングで、２人の名前や式の日付を入れて使いたいと要望が多い。昨年開催されたLGBTに関するイベントでは、レインボーサングラスを納品した。

「名入れができるため席札としても提案しています。今後は活用の場所を拡大していきます。」


▲今後はイベントでの需要を伸ばす

〈News〉

アニバーサリー通信

ダブル&トリプル成人式プラン販売

Q.E.D.CLUB



取締役総料理長 大村龍一郎氏



▲コースorビュッフェから選択可能

レストランQ.E.D.CLUB（東京都目黒区）は、6年前から【トリプル成人式】と【ダブル成人式】のプランを販売している。これまで両プランで合計３組を受注しており、今後アニバーサリー需要に注力していく考えだ。

トリプル成人式は還暦、ダブル成人式は40歳のお祝いを想定してプラン化した。60歳のお祝いに関しては、還暦という言葉の響きにとらわれず、これからも若々しく過ごしてほしいという想いから名付けた。

「ダブル成人式は、同窓会を想定してプラン化しました。40歳前後は仕事や家庭が忙しく、集まることが少ない世代であり、そのきっかけになればと思い企画しました。」（企画営業 課長 アシスタントマネージャー・矢成朋子氏）

20名以上の多人数を想定したアニバーサリープランだが、15名に対応したケースもある。個室は5ヵ所あり、人数やプラン内容で柔軟に対応する。最大収容は104名。

料理は、ビュッフェスタイル（ランチ・ディナーともに7200円～）と着席コース（ランチ5850円～、ディナー１万700円～）から選択可能。どちらのメニューもレストラン タテルヨシノでシェフを務めた経歴を持つ、取締役総料理長・大村龍一郎氏が監修している。

メニュー変更で再来に繋げる

Ar's Italian Cuisine



▲受注は月30件前後

イタリアンレストランのAr's Italian Cuisine（東京都港区）は、2年前からアニバーサリーディナーのプランを販売し、月30件前後を受注している。誕生日のお祝いが50%に達し、40代前後の利用が半数を占める。集客はネットからの受注が約70%となっている。

１万2800円のメニューは、約２ヵ月のスパンで変更。季節の食材を取り入れ、リピートをしても楽しめる工夫をしている。コース形式で、パスタと肉料理は２種類からのプリフィックス。デザートには２人で食べきれる、４号サイズのホールケーキを提供している。同レストランのパティシエによる手作りのため、２日前までの予約が必要だ。

「プランにはコース料理の他に、写真撮影のサービスも付けています。帰る時に渡せるので、特別な日の思い出になると好評です。」（Front Manager・山口裕巳氏）

汐留シティーセンターの41階にある同店。アニバーサリープラン利用者は、窓際の席に座ってもらうよう配慮することで、夜景を眺めながら記念日を祝えると評判だ。

代々受け継ぐ衣裳を美しく

ザ・キャピトルホテル 東急



▲リネンチームとも協力を

バンケットリザベーション アシスタントマネジャー 関口英司氏

ザ・キャピトルホテル 東急（東京都千代田区）のバンケットリザベーションアシスタントマネジャー・関口英司氏がアニバーサリーで印象深いと話すのは、５年前の七五三で古びた衣裳を持参した顧客のこと。

「３歳の記念で来館した家族です。生地は傷みシミもある状態。買った方が良いのではと感じるものでした。ヒアリングをしていくと、100年間代々受け継がれてきた衣裳で、大事にしてきたものと分かりました。館内のリネンやクリーニングに話をして回り、当日はきれいな状態に。家族は喜んでくれ、やってよかったと感じた瞬間でした。」（関口氏）

同ホテルは七五三用の案内を進めており、写真撮影、会食を提供している。衣裳レンタルは提携しているサロンの２店から選択。3歳セットで２万2000円から。食事は日本料理、中華料理など、ホテル内にある３ヵ所のレストランから選べる（１人3400円～）。七五三の子どもには千歳飴もプレゼントしている。

「出雲結婚式」東名阪から30組獲得

アンジェ21



代表取締役社長 野村広子氏

島根県出雲市でアンジェグレースガーデンを運営するアンジェ21は、出雲大社での神前挙式と施設での披露宴を提供する【出雲大社挙式】を販売している。東京、大阪、名古屋など都市圏からの集客で、年間30組を受注。列席人数50名を超える結婚式も獲得しており、4000万円以上の売上を記録している。

出雲大社挙式を希望するカップルの特徴は、婚活サービスを活用した人が多い点。そもそも結婚式に対する希望はそれほどなく、かつハワイなどの海外リゾートには恥ずかしさを感じている30代、40代の新郎新婦が中心となっている。問い合わせは早くて半年前。時には２か月後というケースがあり、平日に開催されることも多いため、稼働率アップをもたらしている。

出雲大社の神前挙式を提供する会場の中でも好調で、毎年コンスタントに30組前後の集客を果たしている同社。告知については、WEBのみで対応している。

「会社全体としてもSEO対策を徹底しているため、【出雲大社・結婚式】を検索すると、必ず１ページ目の上位に表示されます。３年前から施設のサイトと連携した専用のランディングページを作成し、反響率を高めています。」（代表取締役社長・野村広子氏）

東京に専用のサロンを設けているほか、大阪・名古屋圏のカップルに対しても、レンタルオフィスなどを活用して打合せを実施している。野村社長自らが打合せを進めることで、当初は２人だけ、家族との会食程度であった結婚式が、50名、60名を招いた披露宴に繋がっていくこともある。

「各エリアで展開している衣裳店と提携していることから、出雲に行かなくても近隣で衣裳選び、衣裳合わせができるのも強みの一つ。挙式では和装ですが、披露宴や食事会ではウエディングドレスを着たいという希望もあります。出雲でなければ対応できないとなれば、こうしたニーズも獲得できません。」（野村氏）



▲披露宴に繋がるケースも多い

作法を教える一般向け講座

Office MAY-BE



代表 飯田美代子氏

officeMAY-BE（東京都調布市）の代表・飯田美代子氏は2月18日、浅草の料亭一松において【もてる女塾】を開催する。日本女性ならではの魅力を伝える一般向けの講座で、月に一回の開催を予定。2月の第一回のテーマは、≪キレイに食べる≫。

当日は一松のランチを食べながら、食事での作法などを飯田氏が解説していく。小笠原流の礼法の普及に努めている一松の女将も講師として参加する。会費は食事つき1万円で、12時から15時までのスケジュール。

飯田氏は、1月から和の専門知識を伝えるYouTubeの配信も開始。90歳のYouTuberプロジェクトとして注目されている。

「和の作法や着こなし、立ち振る舞いなどを、若い人たちに伝えていきます。」（飯田氏）

GBA

新入社員の戦力化 トレーニング研修

2/26（水）

トレーナーに必須な理論と実践を学べる講座!!

新人の分析・タイプ分けと指導法

＊人材をどのようなタイプに分けていくか
＊タイプに応じた指導法、いい事例よくない事例
＊トレーナー自らのタイプを知る
＊それぞれの営業傾向に合わせた指導の方法

講師



VIVACE. st 代表 衣川雅代氏

3/18（水） ティーチング&コーチング

＊ティーチングとコーチングの違い
＊新卒、中途双方に対する使い分けのポイント
＊新人の性格、タイプによっての対応方法
＊セールス力をアップさせる育成プログラム

セミナー概要

日時：2/26（水）、3/18（水）
いずれも13時30分～16時30分
（連続、月ごとの受講どちらも可能）

会場：ブライダル産業新聞セミナールーム（東京・銀座）

受講料：6000円（1回、1名）

※セミナー内容に関しては都合により変更の可能性があります
※お申込み後キャンセルの場合、返金対応はできません
同一会場の場合＝各回で受講者の変更も可能です

〈お申し込み・お問い合わせ〉
ブライダル産業新聞社
☎03-5537-8531
ネットでもOK

注目短信 〈News〉

USEN Media　ウエコレ最新号をリリース

USEN Media（東京都品川区）は１月25日、フリーマガジン『ウエコレ』の最新号を発行した。東京、神奈川の駅や美容サロンで配布している。

今号のカバーブライドは、モデルの島袋聖南さん。巻頭特集ではヘアメイクやアクセサリー選びなど、コーディネートアイディアを紹介している。島袋さんの美の秘訣や恋愛、結婚観についてのインタビューページも見どころとなっている。



▲カバーブライドはモデルの島袋聖南さん

PDP　フードホールとしてリニューアル

ポジティブドリームパーソンズ（本社：東京都渋谷区）は２月４日、品川で運営するレストラン・PIZZA & TAPAS ciboを『FOOD HALL & BAR cibo』としてリニューアルオープンする。

カウンターを中心に、マルシェのような感覚で食事を楽しめる空間。手作りのチーズを味わえるチーズマーケットなどのエリアも設ける。４月末までは3980円の限定プランも用意する。



▲カウンターでは500円からドリンクを注文できる

プリモ・J　草津店開業で滋賀県初進出

プリモ・ジャパン（本社：東京都中央区）は２月21日、『アイプリモ近鉄草津店』をオープンする。同店にとって、滋賀県初進出の店舗だ。

JR草津駅から徒歩１分の近鉄百貨店２階に出店。売り場面積は約45㎡で、プライベートブースも設置する。駅周辺の再開発も進むエリアで、関西でのシェア拡大を目指す。３月20日まではオープニングキャンペーンも実施する。



▲プライベートブースも設置する

エイチーム　オリジナル婚姻届けを配布

エイチームブライズ（本社：名古屋市中村区）は昨年12月、ハナユメ会員に向けてオリジナル婚姻届の配布をスタートした。会員登録後、マイページから無料でダウンロードできる。

リボンで描く文字が2020とLoveに見えるようなデザイン。新郎新婦の名前やイニシャルを書き込めるスペースを用意しており、ピンク、ゴールド、ブルーの３色を展開している。



▲ピンク、ゴールド、ブルーの3種を用意

キャリエール　国家検定に130名が合格

キャリエールホテル旅行専門学校（京都市中京区）の学生130名は昨年12月19日、『レストランサービス技能検定３級』に合格した。

料飲サービスのプロフェッショナルを目指す学生が挑戦。在校中に３級を取れるプログラムを設けており、対策授業も実施してきた。資格取得で得た知識や経験をもとに、ホテルやレストランの現場でのスキルを発揮していく。



▲プロフェッショナルを目指す学生が挑戦

ディアーズ・B　4周年記念イベントを開催

ディアーズ・ブレイン（本社：東京都港区）が運営するザ・サーフ オーシャンテラス（千葉市）は３月15日、開業４周年記念イベントを開催する。

レストランでは、ワンプレート料理にビュッフェスタイルのデザートがついた限定メニューを販売する。価格は大人3800円。バンケットではパティシエ体験など、子ども向けのワークショップを開催。親子で楽しめる企画を用意する。



▲ワークショップなど子ども向けのコンテンツも

Serviceの世界　連載11

マネジメントは予想を立てられるかどうか



アパホテル&リゾート東京ベイ幕張
責任者
飯田行伸氏

PROFILE

高校卒業後、都内の日系ホテルに入社した。都内ホテルの宴会サービス部門に配属され、婚礼パーティに従事。基本の業務などロールプレイングを重ね、徹底的に学んだ。サービス業界で働くとは思っていなかったものの、当時の上司と関係性を築き、向上心が芽生え始めた。現在は千葉にあるホテルで責任者を務める同氏。業界未経験のスタッフには「まずはやってみる」ことを伝え指導に当たっている。顧客にとって居心地の良いおもてなしを考え、常日頃からサービスに当たっている。

【新卒から接客業へ】

「高校卒業後ホテルに就職し、宴会サービス部門へ配属。毎日新鮮な気持ちで業務を学びました。当時は宴会が多く、特にブライダルは月に16件以上を開催。婚礼の冷たいアイスにアルコールで火を付けて、ゲストの前で切り分ける『ベイクドアラスカ』などの見せる技術は、繰り返してコツを掴むように日々トレーニングしました。テーブルセッティングは、１名分を１分以内に抑え、１卓８名分を５分程度でセッティングできるよう、練習を重ねました。」

「右も左も分からないまま業界に入った私。時には辞めたいと思うことも。弱音を吐きながらも上司や同期など周りとの関係性を築き始めてからは、仕事に意義を見出せるようになりました。『このチームのためにミスをしない』、『みんなが動きやすいように、先に何をしておくべきか』など、チームワークを意識したものです。」

【想いが伝わるパーティ】

「いい宴会を創るのがサービスの仕事ですから、打合せが重要になってきます。顧客とコミュニケーションを取りながら、何を祝う席なのか、規模はどれくらいか、誰がメインなのか、料理のランクはどうかなどを詰めていく。そこから、スタッフの動き、全体の流れを予想していきます。逆に、宴会当日のマネジメントや進行を上手くできない人は、ヒアリングの際に細かな情報を聞けていないことが多い。そのため本番で、どういうことが起こりうるのか予想ができないというわけです。予想を立てられれば、詳細かつ的確なアドバイスをスタッフ全体に伝えることができます。こういう事があるから気をつけよう、この人がアレルギーだから注意すること、この時間は比較的余裕があるタイミングだなど。当日のマネジメントも滞りなく行えます。」

「以前、宴会進行のアシスタントを務めたウエディングで、感動のあまり泣きそうになったことがありました。新郎の父親が事故で身体を動かすことも話すこともままならなかったのですが、どうしても感謝を伝えたいと車椅子で謝辞を行うことになっていました。あらかじめ用意していたのですが、マイクスタンドに届かず。すぐに父親のそばに向かい、マイクを口元に合わせにいくと、会場にいる誰もが一生懸命に話す彼の姿を見守っていました。今でもその様子を覚えており、想いを伝えるパーティのお手伝いができて心から良かったと感じました。」

【顧客との距離感】

「新人スタッフが接客する際は、『固くならなくていいよ』と伝えています。ホテルでのサービスを経験したことのない学生が多いため、ゲストからのクレームを恐れ、逆に緊張して何もできなくなっているようです。例えば、料理を出す時でも、『こちらは○○です。このお肉は…』と話し掛けると、シェフの想いも顧客に伝わり、料理を食べたいと思ってくれるようになるのです。スタッフには常に心地よさを提供する場所であることを伝えているため、そういった声がけを大事にしています。」

「頑張って接客をしていても、ミスを起こしてしまう時もあります。その場合でも、何をすれば心地良く帰ってもらえるのかを考えることが大切です。以前、私も大企業の宴会で失敗をし、リカバリーをしたことがありました。主賓のテーブルを担当していたのですが、その中の１名の乾杯用ドリンクを注ぎ忘れていたのです。すぐに謝罪をしたのですが、メインテーブルだったために大失敗をしてしまったと感じました。宴会中は、その人のドリンクは絶対に切らさない、食事は必ず最初に出すなど徹底したことで、最後には『色々やってくれてありがとう』と笑いながら、感謝の言葉を掛けてくれたのを今でも覚えています。」

帰ってきた! 全国縦断!ブライダル施設一覧表 〈Ver.2-①〉 —山形—

山形県内の婚礼会場（2月上旬時点 ブライダル産業新聞社調べ）

【ホテル・専門式場】

会場名	運営会社	所在地	チャペル数	神殿数	宴会場数
日本の宿古窯	旅館古窯	上山市	1	1	2
ベルナール酒田	アークベル	酒田市	1	1	3
酒田玉姫殿	庄内互助センター	酒田市	1	1	3
ホテルリッチ＆ガーデン酒田	ホテルリッチ酒田	酒田市	1	1	3
ホテルシンフォニーアネックス	ホテルシンフォニー	寒河江市	1	0	3
ホテルシンフォニー本館	ホテルシンフォニー	寒河江市	0	1	2
ニューグランドホテル 新庄	カキザキ　ニューグランドホテル	新庄市	1	1	3
アクーユ　マリエ　ＴＡＭＡＨＩＭＥ	京阪互助センター	新庄市	1	0	1
ベルフォール新庄 玉姫殿	京阪互助センター	新庄市	1	1	2
ザ・リヴィントン　(THE RIVINGTON)	リヴィントン（THE RIVINGTON）	新庄市	1	0	2
ベルナール鶴岡	アークベル	鶴岡市	1	1	3
グランド エル・サン	エル・サン	鶴岡市	1	1	2
東京第一ホテル鶴岡	庄交コーポレーション	鶴岡市	1	1	5
ベル・ブランシェ天童	アルファクラブ東北	天童市	1	1	1
緑の迎賓館　アンジェリーナ	天童ホテル	天童市	1	1	3
天童グランドホテル舞鶴荘	舞鶴荘グループ	天童市	1	1	2
グランパリスパーティリゾート	ナウエル	長井市	1	1	2
熊野大社会館	熊野大社	南陽市	0	1	1
クアハウス碁点	一般財団法人村山市余暇開発公社	村山市	0	1	1
ベル・カシェット	アルファクラブ東北	山形市	1	0	2
ベル・ブランシェ山形	アルファクラブ東北	山形市	1	0	2
ホテルキャッスル	ケン不動産リース	山形市	1	1	4
パレスグランデール	ジョインセレモニー	山形市	2	1	5
オワゾブルー山形	ジョインセレモニー	山形市	1	0	1
ホテルメトロポリタン山形	仙台ターミナルビル	山形市	1	1	3
コニストンガーデン	ブライダル大内	山形市	1	0	1
山形グランドホテル	山形グランドホテル	山形市	1	1	4
グランドホクヨウ	ナウエル	米沢市	1	1	4
東京第一ホテル米沢	ナウエル	米沢市	1	1	1
カフェウェディング　エイチアンドエー	アルファクラブ東北	山形市	1	0	1
レストラン　エイチアンドエー	アルファクラブ東北	山形市	1	0	1

【神社】

会場名	運営会社	所在地	チャペル数	神殿数	宴会場数
山形縣護國神社	山形縣護國神社	山形市	0	1	0
諏訪神社	空地音ハーモニー	山形市	0	1	0
戸澤神社	戸澤神社	新庄市	0	1	0
荘内神社	marrydesigns	鶴岡市	0	1	0
出羽三山神社	エル・サン	鶴岡市	0	1	0
上杉神社	空地音ハーモニー	米沢市	0	1	0

※挙式会場（チャペルまたは神殿）、披露宴スペースを少なくとも1つずつ常設している施設に限定しています。ガーデンやロビーでのセレモニーは、挙式会場には含みません。

最終回 直感力の鍛え方

新卒でもすぐに成約率5%アップの思考術

悪いときの要因探しでなはなく好調のときの共通点を見つける



TTK
代表取締役
徳永 勤氏

TTKの徳永です。本連載も今回が一区切り。12回の連載を通じ、成約率アップの思考術と題し、普段実践していることをお伝えしてきました。最終回となる今号では、成約率を維持し続けるために私が行なっているセルフチェック法“悪いときの要因探しではなく、好調時の共通点を見つけること”についてお話していきます。

例えば、成約しなかった要因の１つに金額差があります。他と50万円、100万円など大きな金額差があり、他社に決まってしまうという報告をよく耳にします。

でも、本当にそれだけが要因なのでしょうか。つい先日、他社の見積額が50万円以上安い新郎23歳、新婦24歳という若いカップルを接客しました。見積を提示した第一印象は“高い”というリアクション。新郎からは、なぜこの金額になるのかという質問があり、説明をしていきました。

こうした中で、だんだん打ち解け、新婚旅行の話に。二人がハワイに行きたいという話から、現地のお勧めの飲食店などの話が盛り上がったのです。

結果は、成約。理由を聞くと、見積に対し、疑問点にしっかり答えてくれた。新婚旅行の話題など、深い話ができたことで一緒に結婚式をしたいと、嬉しい言葉をもらいました。

この２人からの言葉こそが、成約率につながる大事な要素になります。

人は悪いときほど、その原因を探し、ネガティブになってしまいます。しかし、好調なときは、何かしら成約に結び付く共通点があり、その一つひとつの点こそを結んでいくことで、成約につながっていくはず。

成約獲得したときほど反省し、良かった点をまとめておく。その積み重ねこそが、成約率アップの一番の近道になるのです。

一年間、ご愛読ありがとうございました。ご質問等ありましたら、お気軽にご連絡ください。それでは、またどこかでお会いしましょう。

〈PROFILE〉
リクルートに７年在籍。在籍中に7,500人の中からトップの営業成績を残し、全社MVPを獲得。その後、みんなのウェディングへ入社し、営業責任者および新規事業の立ち上げを経験。その後、自身のビジョンを実現させるべく、㈱TTKを立ち上げ自らの経験をもとにした研修や、会場の課題に合わせた研修は業績への即効性が高く、自らも現場に立ち成約率は80%以上を誇る。

＜ブライダル産業フェアで好評＞
徳永も登壇の無料セミナー
BWithus（FINISSET × TTK）
すぐに活用・成約率アップにつながる
[成約率５%向上研修]
（１時間／個別コーチング込み）
本連載に関する質問・お問い合わせはこちらから。

年間受注目標は125組

大分初進出で九州エリアの展開強化を図る

OPEN&Renewal

〔大分モノリス（ノバレーゼ）〕

ノバレーゼ（本社：東京都中央区）は2020年秋、【大分モノリス】をオープンする。1チャペル1バンケットで、昼夜各1組の貸し切り型ゲストハウスとして運営していく。想定客単価は395万円。年間125組の施行と売上高5億2000万円を目指す。大分県への出店は初となるノバレーゼ。今春オープンする熊本モノリスに続き、九州での展開を加速させる。



営業本部ディビジョンマネージャー 兼 大分地区ゼネラルマネージャー
清水和哉氏

ドレスショップもオープン

ノバレーゼが秋にオープンする大分モノリス。福岡県の天神モノリス、フレアージュ桜坂、今春開業の熊本モノリスに続く九州４店舗目の施設となる。１月10日には開業準備室を大分オーパにオープンし、２月からは着工も開始した。営業本部ディビジョンマネージャー兼大分地区ゼネラルマネージャーの清水和哉氏を中心に、案内を強化していく。

約600坪の敷地内に２フロアーからなる施設を新築。披露宴棟、チャペル棟、ドレス・ラウンジ棟で構成している。収容人数120名のチャペルは、純白の椅子を設置し、床もホワイトで統一。祭壇越しには滝が流れる。金色の筒状の装飾はウエディングアーチをイメージしている。

「140名まで収容可能なバンケットは、天井高６m。壁上部をガラス張りにしており、自然光が会場内を明るく照らします。窓枠と絨毯のデザインは、大分の伝統工芸品・竹細工をイメージし格子状を採用しました。」（広報室長・松井環氏）



▲祭壇奥には滝が流れるチャペル

ドレス・ラウンジ棟の２階には、同社運営の衣裳店『エクリュスポーゼ大分店』をオープンする。ドレスはもちろん和装やタキシードなど、合計160着を揃えたショップだ。取り扱う衣裳の90%がオリジナル商品であり、同ブランドならではの強みを活かして、顧客への提案を強化する。アクセサリーなどの小物類も取り揃え、コーディネーターがトータルスタイリングを提案。ドレスのレンタル価格は22万円からで、前撮りと親族衣裳を含む平均客単価は70万円を見込んでいる。

料理は地産地消を掲げる。関サバや関アジなどの特産品をはじめ、地元食材を取り入れた和洋折衷で提供。披露宴会場にはオープンキッチンを併設する。窓ガラス越しのシェフの動きも演出の１つとしてゲストを楽しませていく。



▲絨毯のデザインや窓枠は大分の伝統工芸品・竹細工をイメージして格子状に



▲3棟で構成される

▼ゆっくり過ごせるラウンジ



第22回ブライダル産業フェア 申込受付中!

2020年
12月16日㈬
12月17日㈭



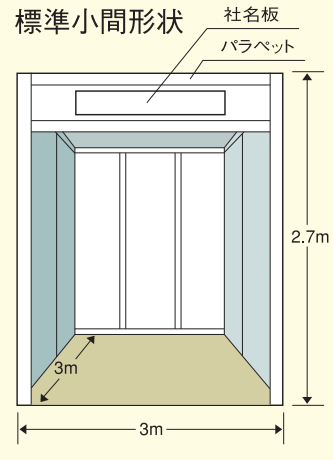
今年と会場が変わります
東京ビッグサイト 西3・4ホール

ブース出展概要

●基礎小間１小間サイズ…間口3m、奥行3m、高さ2.7m
●出展料金 … 通常ブース：1小間30万円（税別）
●搬入・設営…… 前日の12月15日が装飾を行う搬入・設営日となります。
※出展料金には後壁、側壁（白色塩ビシートパネル）、パラペット、社名板（統一書体、ロゴ等は別料金）を含みます。
※商談セット（テーブル・イス）、カーペット、照明などリース備品も別料金にて承ります。
※詳しくは出展申込み受付後に、出展規定をまとめた「出展者ガイドブック」をお渡しします。

※消防法により「裸火使用」やキャンドルなど「危険物持ち込み」は禁止されています。
これら、禁止行為の解除には事前に申請が必要となります。

標準小間形状



お問い合わせ・お申し込みはこちら

（株）ブライダル産業新聞社

TEL:03-5537-8531　mail:info@bridalnews.co.jp
URL:https://bridalnews.co.jp/contact/

▲本文に「2020年ブライダル産業フェアについて」とご記入ください

Planner キャリアファイル

ラヴィーナ姫路

（兵庫県姫路市）



ウエディングバトラー
尾島麻由希さん

パーソナルデータ

出身地：兵庫県
生年月日：1995年4月25日
星座：おうし座
血液型：O型
最終学歴：神戸学院大学
プランナー歴：2年目
内容：打合せ、施行
年間施行組数：50組
資格：特になし
マイブーム：ショッピング、YouTube鑑賞

ブライダルの話を聞く機会があり、結婚式は人生で最大のイベントであり、感謝の気持ちを伝えられる場と知った。感謝や笑顔が生まれる仕事に携わりたいと思った。

ラヴィーナ姫路

（兵庫県姫路市）



ウエディングバトラー　主任
服部文音さん

パーソナルデータ

出身地：兵庫県
生年月日：1989年7月20日
星座：かに座
血液型：B型
最終学歴：関西学院大学
プランナー歴：7年
内容：打合せ・施行
年間施行組数：50組
資格：色彩検定3級、ブライダルプロデューサー　マスター級
マイブーム：音楽鑑賞

人の心に残る仕事がしたいと考えていた時に、就職活動でこの仕事を知ったことがきっかけ。地域の人と深く関わり合う式場で、一生に一度の大切な瞬間に携わっている。

ヴィラ・エステリオ

（山梨県甲府市）



大柴舞由さん

パーソナルデータ

出身地：山梨県
生年月日：1994年7月14日
星座：かに座
血液型：AB型
最終学歴：山梨学院大学短期大学　保育科
プランナー歴：2年
内容：打合せ
年間施行組数：30組
資格：なし
マイブーム：国内旅行

5年前に映画館で観た結婚式場のCMがきっかけ。その映像の建物がヴィラ・エステエリオだと知り、同会場でプランナーとして働きたいと思うようになった。

担当カップルの１周年アニバーサリーを企画
グアムの海をイメージしてテーマカラーはブルーに



Prism Wedding
代表取締役／
トータルウエディングプランナー
山﨑奈々さん

“ウエディングロス”に陥った奥さんを救いたいと旦那さんが奮起！2人の笑顔が見られて本当に嬉しかったです。



▲ランナーはグラデーションにして波をイメージ

Prism Wedding（東京都新宿区）の代表取締役／トータルウエディングプランナー・山﨑奈々さんは昨年４月、担当したカップルの結婚１周年パーティをグアムでプロデュースした。

披露宴は一昨年の５月。結婚式の楽しさ、素晴らしさに魅了されたその女性は“ウエディングロス”に陥ったほどだった。「もう１度ドレスが着たい」が口癖になっていたという。

「１周年のアニバーサリーも兼ねてサプライズパーティをプレゼントしたいと旦那さんから相談を受けました。グアムで後撮りすることだけを奥さんに伝え、水面下でパーティの準備を始めました。」

２人のために10名の友人も現地入りした。後撮りとしか聞いていなかった女性は、クラッカーを鳴らしながら「おめでとう！！」と登場した友達の姿を見て、驚きつつも満面の笑顔を見せた。

周年パーティのテーマはブルー。『グアムの海のように、２人の関係がどこまでも続いていきますように』との想いを込めた。新婦のドレスもブルー系をチョイス。チェアリボンも青にして世界観を統一したほか、テーブルランナーはグラデーションにして波をイメージした。パーティはサンセットの時間に合わせてお開きに。グアムならではの絶景を全員でシェアした。

帰国後女性は「本当に楽しかった！」と明るさを取り戻し、アニバーサリーパーティを何度も振り返っているという。

パーティにズームイン

ゲストのドレスコードもカジュアルに、キャンプ場でのパーティを開催！子どもたちも楽しめるよう、 テントでキッズスペースを作りました。



Free Style Wedding
Cita-Cita
フリーランスウェディング
プランナー
龍田あかねさん

新郎新婦の地元の魅力を発信
小国の野菜をシェフが事前に買い付け

Free Style Wedding Cita-Cita（福岡県福岡市）のフリーランスウェディングプランナー・龍田あかねさんは昨年10月、熊本県阿蘇郡でウエディングをプロデュースした。小国町に位置するキャンプ場『遊水峡』でのパーティだった。

20代後半の熊本在住のカップル。新郎の実家が近かったこと、新婦も幼少期に親と遊びに来ていたことから遊水峡での開催に至った。場所を決定した当時、キャンプ場は一時クローズしていたが、龍田さんが交渉して実施可能となった。

参列者は70名。新郎新婦は、熊本の素晴らしさをゲストに知ってもらう式にしたいと考えていた。シェフが事前に小国で採れた野菜を買い付け。BBQなどで新鮮な味を列席者に提供した。



▲天候にも恵まれた1日

新郎の職業は大工で、趣味はスケートボード。自らスケボー台を制作し、当日は自分らしさを伝えるためにも技を披露した。



▲BBQでおもてなし

「子どもを持つ友人が多いと聞いていたので、テントとバルーンでキッズスペースを作りました。保育士も呼んで、ママとパパもパーティを楽しめるようにしました。」

ゲストからは「楽しかった！」との感想が寄せられ、親族からは「ふるさとを大切にしたいという、２人の想いが伝わるパーティだった」と感謝の言葉をもらった。


Toshihiko Imaoka

集客・成約・組織運営・職場環境・人材不足や教育
↓
「すべての答えは現場にある」
あらゆるブライダルシーンにおける
総合ソリューションカンパニー

クライアントと共に歩むパートナー型コンサルティング
営業と現場、２つのスキルを持ち合わせる稲岡、小網が一貫して寄り添う事で、
今までにないスピード感で、あらゆる問題を多角的に解決していきます

まずは無料相談へ！！　無料相談のご予約・お問い合わせは WEB へ
at-heart を検索　**www.atheart.biz**

株式会社 at-heart
〒103-0016　東京都中央区日本橋小網町 8-2 BIZMARKS 日本橋茅場町 403
TEL:03-6403-5904　✉info@at-heart.biz


Michiko Koami

CSアップの秘訣

成約後すぐに打合せをスタート



メテオールウェディング
代表取締役
松田裕介さん

プロデュース会社のメテオールウェディング（福岡市中央区）は、パーティから１年前の成約でもカップルとの打合せをすぐにスタート。当日までのミーティングは平均20回にもなる。

一般的に４～５ヵ月前にスタートする打合せ。代表取締役の松田裕介さんは、「準備期間も一生に一度だからこそ、成約が早かった分楽しんでほしい」と考えている。打合せの主なツールはLINE。メールではなく、スマホですぐにコミュニケーションが取れるようにしている。

「共働きの新郎新婦も多いため、半年前から準備を開始したのでは時間が足りないと思うカップルもいるでしょう。式から逆算して打合せの開始時期を決めるのは、ブライダル業界の都合でしかない。スタートしたい時にすぐにできる環境づくりを目指しています。」

エステやダイエットに臨むとなれば、体型が変化していく新婦も少なくない。松田さんは、「ドレスはまだ決めなくてもいいので、まずは１度見に行きましょう。きっとワクワクしますから！」と声を掛ける。そうすることで提携衣裳店もカップルと早々にコミュニケーションを取ることができ、ドレス決定のタイミングでは信頼関係から単価アップにも繋がるわけだ。

パーティのお開き後には、「松田さんともう一緒に打合せができないのが寂しい」と言われることも多いという。

思い出のウエディング

存在意義を実感



ホテル ラ スイート神戸ハーバーランド
シニアウエディング
コーディネーター
上山舞美さん

ホテル ラ スイート神戸ハーバーランド（兵庫県神戸市）のシニアウエディングコーディネーター・上山舞美さんの思い出のウエディングは、婚礼部に異動して２年目に担当したカップル。新郎とサプライズの計画を考え、実行したことが達成感に繋がったと話す。

ホテル系の専門学校を卒業後、宿泊部に配属された上山さん。その当時から、新郎新婦の相談を親身になって聞き夢を叶えるプランナーの姿に憧れるようになった。婚礼部へ異動後、中学校からの幼なじみ同士のカップルを担当。

「新婦に当日サプライズがしたい」と新郎から相談を受けた。

「新郎は音楽好きなうえ、映像会社に勤務していたため、ムービーとオリジナルソングで両親への感謝を伝える予定でした。

新婦へのサプライズも２人の思い出の地を巡り、そこで１本１本花を摘んで最後にブーケになる動画を撮影。映像が終わるタイミングで本物のブーケを持って登場してみては、と提案しました。」

式でのサプライズは成功。新郎の想いが伝わり、会場は一体感が生まれたという。

「映像を見る新婦を、緊張しながら見つめる新郎が可愛らしかったのを覚えています。異動して自信がなかったのですが、初めてサプライズの相談を受け、プランナーとしての存在意義を感じました。」

国際結婚

参道をドレスで歩く



六所神社
宮司
纐纈　誠さん

六所神社（東京都世田谷区）の宮司・纐纈誠さんは15年前、国際結婚のカップルをサポート。

ニュージーランド人の女性は日本が好きで、日本式の挙式を挙げたいという希望があった。一方でドレスを着たい願望もあり、同神社に問い合わせをした。纐纈さんは当初驚いたが、新郎新婦の希望を叶えたい、面白そうな式ができそうだと感じ、打合せをして挙式当日を迎えた。

神社までの参道をバージンロードに見立て、ドレス姿の新婦、新婦の父、親族が鳥居まで列を作って進み、そこから新郎新婦２人で歩いた。式後には披露宴の代わりに、神社内でガーデンパーティを開催。両家親族30人が楽しい時間を過ごした。

「２人は当社の裏に住んでいたため、結婚式を希望していました。神社の場合２人きりで行うケースや家族婚が多いため、外国人を含めた30名の参列には驚きました。」

気・分・転・換

年に数回劇団四季を鑑賞



クラシコ
ブライダルコーディネーター
髙井妙子さん

クラシコ（富山県高岡市）のブライダルコーディネーター・髙井妙子さんの趣味は、劇団四季を鑑賞すること。小学生の時に母親と一緒に劇場に見に行ったことをきっかけに、今でも年に数回は京都や名古屋の専門劇場に足を運んでいる。

初めて鑑賞したミュージカルでは、役者の表情やしなやかでダイナミックなダンスに衝撃を受けた。

「新体操を習っていたことから、人の体の動きに興味があり、驚いたことを覚えています。劇団四季の魅力は、どの演者も主役を張ることができること。歌や踊りも完ぺきな人が多く、プロ意識を感じます。鑑賞後にはCDを買って、覚えてしまうほど好きです（笑）。」

新体操で団体競技をしてきたからこそ、仲間と一緒に創り上げることが好きだった髙井さん。プランナーになるきっかけにもなったと話した。

Planner キャリアファイル

ラ・メゾン Suite りんくう

（大阪府泉佐野市）



ウエディングバトラー
加藤美月さん

パーソナルデータ

出身地：大阪府
生年月日：1996年12月25日
星座：山羊座
血液型：A型
最終学歴：専門卒
プランナー歴：2年
内容：打合せ　施行
年間施行組数：50組
資格：ABC検定
マイブーム：愛犬と遊ぶ事

結婚式場で働く事への憧れから、専門学校に進学し、式場でアルバイトを始めたことがきっかけ。その経験から特別な一日を作り上げたいと思い、プランナーを目指した。

ラ・メゾン Suite りんくう

（大阪府泉佐野市）



ウエディングバトラー　主任
鍛治恵理子さん

パーソナルデータ

出身地：大阪府
生年月日：1987年10月2日
星座：天秤座
血液型：O型
プランナー歴：11年
内容：打合せ・施行
年間施行組数：75組
資格：ブライダルプロデューサー　マスター級
マイブーム：TV鑑賞（海外ドラマ）

美容関係の仕事に携わりたいと思ったことがきっかけ。ドレス・ヘアメイク・花など、女性の憧れがたくさん詰まったブライダルの仕事で、色々な経験が出来ると考えた。

ラ・メゾン Suite りんくう

（大阪府泉佐野市）



プランナー
長田健作さん

パーソナルデータ

出身地：和歌山県
生年月日：1993年9月10日
星座：おとめ座
血液型：O型
最終学歴：桃山学院大学
プランナー歴：4年
内容：新規・ホームページ更新
年間施行組数：70組
資格：ブライダルプロデューサー チーフ級
マイブーム：海釣り

大学祭実行委員をしていた時に、仲間と１つのモノを創る楽しさを知ったことがきっかけ。結婚式も多くのスタッフが関わり創り上げる仕事と知り、プランナーを目指した。



次世代ブライダルビジネスの総合ソリューションカンパニー

SERVICE LINEUP　エッセンシャルズのサービスラインナップ

運営支援型サービス
運営支援型サービスは、弊社スタッフが定期的に現地訪問をさせて頂きながら、貴社スタッフとの協働作業を通じて業績向上を目指すためのサービス内容となります。（研修サービスは除く）
- 専門性の高い人材開発に向けた研修サービス
- 業績向上に向けた運営支援（コンサルティング）サービス
- 新規開業支援サービス

クリエイティブ開発・制作型サービス
クリエイティブ開発・制作型サービスは、貴社のご要望に応じて、数多くの成功実績に基づく総合的なクリエイティブ（デザイン）サービスを提供させて頂きます。
- 会場の魅力を伝える写真撮影やPV等の マーケティングツール制作支援サービス
- グラフィック・WEBデザインサービス
- 建築・内装デザイン監修サービス

経営 / 運営診断・調査型サービス
経営/運営診断・調査型サービスは、貴社のビジネス環境分析から、現状の経営・運営状況を客観的な視点から診断し、課題解決に向けたソリューションをご提案させて頂きます。
- 総合経営診断
- 新規接客・パーティ施行 覆面調査

経営 / 運営インフラ提供型サービス
- 経営ビジョンの構築
- オフィス環境の整備
- 人事（評価）制度の構築
- 顧客管理システムの導入 等

詳しいサービス内容・実績紹介はWEBへ！
弊社の幅広いサービスラインナップ、および活動実績を公式HPに詳しく掲載しております。是非ご覧ください。
エッセンシャルズ＆カンパニー
www.essentialsandcompany.com
お客様の声を動画で配信中
実際に弊社のサービスでどう変わったのか？お客様の言葉で語っていただいています。
Check!

※弊社は顧客情報の保護を徹底し、契約期間に基づいた1エリア1クライアントポリシーを徹底しております。（研修サービスは除く）　※サービス提供規定に基づき、弊社サービスのご提供を断りさせて頂く場合がございます点をご了承下さい。

お問い合わせ　無料相談開催中
info@essentialsandcompany.com
03-5464-5795（代表）受付時間／9:00～17:00（土・日・祝日定休）

エッセンシャルズ＆カンパニー株式会社
〒153-0062 東京都目黒区三田 2-12-5 COMBO HOUSE
http://www.essentialsandcompany.com

New Value Frontier

“出口のない迷路はありません”

2020年を成功の年へと導きませんか？

弊社も10周年を迎え、お陰様で
契約施設延べ200件を超えました！

集客に始まり成約や単価、人材不足・教育にお困りの会場様は御連絡ください。鮮度の高い情報・蓄積した成功ノウハウを提供致します。



CLIENT VOICE 信頼と実績の証

導入初月からWeb来館者数がアップし、その即効性ある戦略と迅速なタスク処理に驚かされました。

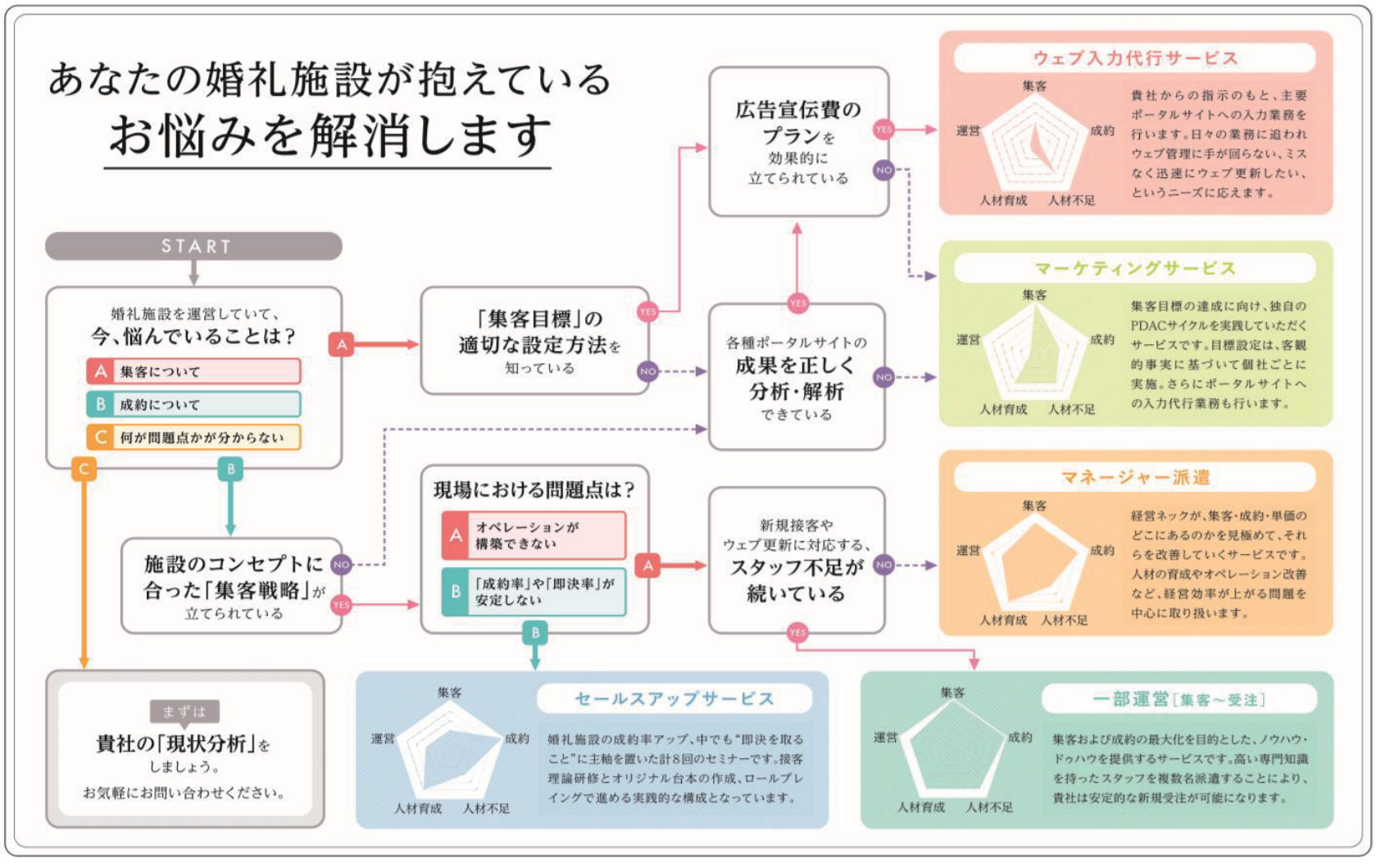
広告投資量は前年と同じなのに…。Web来館者数だけでなく、最終的には総来館自体の大幅増につながり大満足です！

安定的な集客を得られた一方で、社内のマーケティング・Web担当者の育成にも大きく貢献してくれました。

全国２００ヶ所の婚礼施設が実感！

集客・運営に悩む時間は、もったいない！

私たちは、全国の婚礼施設が抱える「課題や問題」を紐解くお手伝いをしています。
まずはチャートから、貴社に最適なサービスをお探しください。



株式会社ニューバリューフロンティア
新規事業推進部
〒150 -0012　東京都渋谷区広尾1-3-18　11F
TEL：**03-5791-7301**（営業時間：10：00 ～ 18：00 ※土日定休）
FAX：**03-5791-7302**
MAIL： **info@newvaluefrontier.co.jp**