

連載 **浅田剛治のハイパー仕事術**
「良い人」になることは簡単だが「すごい人」になることは難しい

第31回 **コロナ下の結婚式で提案すべきこと**



ハイパードライブ 社長
浅田剛治氏 Takeharu Asada

ノバレーゼ創業者。挙式・披露宴の企画・運営を行う総合ブライダルビジネスを展開。同業他社とは一線を画す「モダン」で「スタイリッシュ」な結婚式場を中心に、ウエディングドレスショップやレストランを全国で運営。また、歴史的建造物や経営難に陥ったホテル、料亭、レストラン、結婚式場等を再生させる再生ビジネスにも注力するなど、経営責任者として主に店舗開発と、人材の採用・育成の面でその手腕を振るう。
2017年7月、ハイパードライブ創業。2019年10月、ウエディング特化型ECサイト「CORDY(コーディ)」をオープンさせた。式場経営時代とは異なるアプローチでブライダル業界の活性化を目指すと同時に、飲食事業や海外インテリアの輸入販売など多角的な事業展開を図る。

**安く・手軽に挙げたいわけではない
人数減でも幸福感的に変わらない提案を**

コロナでも満足いく結婚式を挙げたい

コロナで結婚式延期や、ゲスト数を減らさざるを得なくなったお客様に対して、挙式やフォトウエディングのプレゼント、おトクなプランを打ち出すブライダル企業も少なくありませんが、私は「お客様のニーズとズレているのではないかと感じています。なぜなら、思い通りの結婚式を挙げられないのは、経済的な理由だけではないからです。コロナ以前の少人数婚は、経済的な理由や再婚、授かり婚など、大々的に挙げられない、挙

げたくないといったお客様が多かったかもしれません。でも、コロナでやむなくゲスト数を減らすお客様は、決して安く、手軽に済ませたいわけではない、むしろ、多少予算をかけても夢を叶えたい、コロナでも満足いく結婚式を挙げたいといった心境ではないかと思えます。

ゲスト1人1人のポートレートというギフトも

そこで、当社運営のECサイト「CORDY(コーディ)」では、「コロナでやむなく少人数ウエディングを選ぶ方へ」というテーマの特集記事をシリーズ配

少人数婚＝価格重視とは限らない

少人数婚を選ぶ理由	顧客心理	求められる提案
コロナでやむなく人数減	<ul style="list-style-type: none"> ● コロナでも満足いく結婚式を挙げたい ● 理想の結婚式が叶わないのは残念 ● 多少予算をかけても夢を叶えたい 	<ul style="list-style-type: none"> ● 人数減でも幸福感的に変わらないアイデア ● 大切な家族を贅沢にもてなす方法 ● お色直しなしでも理想の花嫁姿を叶える方法 など
経済的な理由	<ul style="list-style-type: none"> ● 予算を抑えたい ● 手間暇かけずに手軽に挙げたい 	<ul style="list-style-type: none"> ● おトクなパッケージプラン ● 挙式のプレゼント など

信しています。人数を減らしても幸福感的に変わらない提案やアイデアを紹介することで、結婚式に対する夢や憧れを失わず、ワクワクしていただきたいと考えるためです。

たとえば、20名前後の場合、80名よりも機動性が高まるので、プチ旅行を兼ねて近場のリゾート地まで足を延ばすといった過ごし方も提案しやすくなります。また、お色直ししない代わりに、オーダーメイドのウエディングドレスに憧れを詰め込むといった楽しみ方もあると思えます。

「大切な家族や親族だからこそ、とことん感謝をお伝えしたい」という考えにもなりがちなので、ギフトも重要なポイントです。

気の利いたギフトの1つとして、ゲスト1人1人のポートレートもおススメです。会食中、フォトスポットなどでプロのカメラマンに撮ってもらった写真を、お見送りの際に渡すというのも、少人数ならではの贈り物だと思います。夫婦で参列している親戚の場合は、ツーショットが良いでしょう。一般的に、結婚式は正装して出かける数少ない機会でもあるので、美しい景色などをバックに撮る記念写真は、ほとんどのゲストに喜ばれるのではないのでしょうか。ポートレートと別に、ゲスト1人1人と新郎新婦の記念写真をセットにしても良いと思えます。

5万円前後の高級ギフトも提案できるように

祖父母など高齢のゲストはコロナ感染を懸念して参列を諦めるケースも出てくるでしょう。でも、ご祝儀は送ってくれたりするので返礼品が必要です。

祖父母に対しては記念写真をフォトフレームに入れて贈るのもおススメです。結婚式のベストショットと祖父母と一緒に写っている幼少時代の思い出の1枚をセットし、見開きタイプのフォトフレームなどに入れて贈ると、孫の幸せな様子を眺めて喜んでいただけたと思います。

参列しない親戚もご祝儀は10万円前後、包んでくれたりするので、料理などでおもてなしできない代わりに、返礼品で感謝を伝えたいところです。「お返しは半額程度」という「半返し」のマナーに則して、5万円前後がおススメです。一般的に5万円もの高価なギフトを贈る機会が減らないので、ウエディング

プランナーの提案が求められると思います。

たとえば、まだ注目されていないけど評価の高い銘柄牛、ヘアサロン仕様のドライヤーなど、「自分では買わないけどもらったら嬉しい」といった視点で10アイテム程度、提案できるようにしておく、お客様からの信頼感も高まるのではないのでしょうか。

3年前頃から少人数専用の式場&サービスを構想

こうしたアイデアをひらめいたのは、あるブライダル企業の社長との会話がきっかけです。その企業は都心から1時間程度のリゾートホテルで結婚式のプロデュースを手掛けており、コロナで少人数婚に切り替えたお客様の問い合わせが増えているとのこと。元々都内のホテルなどを予定していたが、近親者だけで集まるなら、風光明媚な近場のリゾートでゆっくり過ごしたいと、式場を選び直しているというのです。

私は「3年前頃の構想が時代に合ってきたのではないかと直感しました。

「構想」とは、少人数専用の式場やサービス。パーティースペースは20~30名にちょうどフィットするサイズで、高層階や海辺など美しい景色を望めたり、チャペルや衣裳室、控室などを1棟に集約しワンストップで完結する、料理やサービスもハイクオリティ、「その式場で挙げたいからゲスト数を調整する」と言われるぐらい魅力的な式場です。

チャペルや音響など、設備が整っていないレストランや、パーティションで区切っただけの味気ないホテルの宴会場しか選べないなら、「挙げなくていい」と断念していたお客様にとって、そうした会場が新たな選択肢になるのではないかと考えたのです。

人付き合いの変化も少人数化を後押し

この構想のきっかけは、少人数婚が増加しそうな予兆を感じたことです。たとえば、スタッフの結婚。会社関係のゲストは招

待しない、「なし婚」というケースが目立つようになり、「結婚式の仕事に就いていてもそうなのだから、一般のお客様はなおさらだろう」と思うようになりました。

彼らが80名規模の結婚式を選ばないのは、経済的な理由ではなく、人付き合いに対する価値観の問題です。特に、人間関係が希薄になりがちな都心部では、「Aさんを招待するならBさんも」といった流れで関係の薄いゲストが増えるような結婚式は敬遠される傾向が強まっていると感じていました。

5年前頃、ノバレーゼで金沢と長野に作った少人数会場もヒットしていて、都心部で見受けられる価値観は、地方都市にまで広まりつつあると確信しました。

「家族や親族だけで挙げたいけど、安っぽいのはイヤ」といったニーズに対して、受け皿がなければ「なし婚」になってしまうところ、新たな選択肢を示すことで1組でも多く挙げていただけたら価値があると思ったのです。

予期せぬ望まない形ではありますが、似たような価値観のお客様は、コロナにより増えていると感じています。

コロナでも結婚式を挙げると決めたお客様に対して、ブライダル企業がすべきことは、プレゼントや割引ではなく、お客様のニーズに真剣に向き合い、求められる提案をすることだと思います。

感染防止のために、受付での体温チェック、アルコール消毒、スタッフのマスク着用など、できる限りの対策は講じるべきですが、「パーティー会場では必ずソーシャルディスタンスを守って」「食事以外はマスク着用を徹底」「会話は小さな声で」など、楽しいパーティーに水を差すようなことを言うべきではないと思います。

どんなに対策してもリスクをゼロにすることは不可能。お客様にもご理解いただいた上で、様々な制限がある中でも、できる限り楽しんでいただくための提案をすることが、プロとしての役割ではないのでしょうか。

家族だけでも贅沢な結婚式の受け皿を

映画好きな浅田氏のおススメの今号の1本

天と地
1993年 アメリカ 114分

小さな農村に生まれた1人の女性が、ベトナム戦争に翻弄されながらもたくましく生き抜いていく実話に基づくストーリー。スパイと疑われて拷問を受けたり、恋に落ちた米兵と渡米し結婚したものの相手は自殺、精神的に深い痛手を負いながらも実業家として成功する、波乱万丈の人生が描かれています。