

ブライダル事業 新世紀へ向けて

コロナ禍の今こそ

「挑戦」していききたい

「伝えたい想いを形にする」仕事人 ㈱エルフラット 代表取締役 大平 満氏

新型コロナウイルス感染症によって、今、世の中のあらゆるシーンで「集まる」という形、行事の在り方に変革を求められています。そのなかで、人生の節目、「縁や繋がり」を強く感じられる場である結婚式のあり方も模索が続けられています。今回は、コロナ禍におけるブライダル業界の今後の姿を考え、新たなチャレンジをはじめた㈱エルフラット 大平 満氏の取り組みをご紹介します。



大平さんがブライダル事業を始めたのは、1999年、ご自身の結婚がきっかけでした。

「結婚式場を探していたのですが、自分達が思い描く結婚式場がなかなか見つからず…。こんな思いを持っていくカップルは他にもいるのではないかと考えたのです」

そんな方たちに「オリジナルな結婚式」を提供したいと起業を決め、翌年岐阜で初の「レストランウエディング」というスタイルのブライダル事業をはじめました。

大平さんは、開業時から「お客様の思いから、半歩先」を行く提案、そして「心の通じる接客」を行うプロを育てる」ことに、特段注力してきました。

「起業する前は外資系の保険会社で

営業をしていました。その頃は個人プレーヤーとして頑張っていました、経営者となって20年が経ち、何より大切に難しいことはやはり「人材育成」とつくづく感じています」

その後、ブライダル事業を中心とする展開は、愛知やカフェ等も含め9店舗と多角的に拡がっていききました。

しかし、新型コロナウイルス感染拡大の影響は、業界全体に厳しい試練を与えることとなりました。

「3月の中旬頃から、ほとんどのお客様が結婚式を後へ後へと延期されてきました。それでも6月の途中からは実施された方も一部ありましたが、もなく第2波の影響で、延期または少人数での開催になっていきました」

着手しようと決意しました。

「8月の後半から開始し、既に40件程契約が進んでいます。店舗やオフィスを中心に、車など移動する空間にも使っていたいただいています。また衣類や例えばスーパーカーなどの、空間だけではなくいろいろなところに抗菌・抗ウイルス溶液を噴霧したいというお話が出てきています。需要の広がりはかなりあるのではないかと感じています」

また、他社との差別化には、これまでの人材育成の成果が発揮されると、力強く語ります。

「私たちが今まで培ってきた接客やサービスを、この事業でもどう伝えていくかということも大きな役目かと思っています」

現在、正社員は131名。「ブライダル事業はまさにチームプレーです。私にできることは本当に限られたことです。人材の育成、社員との

こうして4・5・6月の売上は対前年比95%減と、ほばないに等しい状態に。

「一緒に頑張ってきた社員にも、出勤日数を限定するなど辛い思いをさせてしまいました。緊急事態宣言の解除後くらいから、徐々に結婚式を実施される方向となり、社員たちは一生懸命お客様のために結婚式ギリギリまで安全に楽しく開催できる方策を考え続けています。今、来館数はようやく昨年の7割くらいに戻ってきた状態です」

ブライダル業界は変革期に

「20年間いろいろな流れがあったとはいえ、この業界には追い風の時代が長く続いていたと思います。しかし少

信頼関係。コロナ禍で、これまで以上に最後はここにいきつくと感じています」

今こそ！「半歩先」の提案を

内閣府の新型コロナウイルス禍における意識・行動変化に関する調査では、「結婚への関心が高くなった」「やや高くなった」と答えたのは20代で37・2%、30代で30・2%と、3人に1人が結婚に対して前向きになっています。また「家族の重要性に関する意識の変化」では、49・9%と、約半数の人が「家族の重要性をより意識するようになった」と回答しています。



オンラインでゲストからメッセージが届くソーシャルディスタンスウエディングのシーン

「ウエディングの需要は残っていくとは思いますが。しかし、大きな披露宴とか大人数の披露宴の実施数は、確実に減る方向にあると思います」

子化の流れは強く、業界は変革期に來ていたと思います。ですが、変わらなれないといけないとわかっていながらも、なかなか変われなかったのがこの5年くらいだったのではないのでしょうか。その踏み切れないところにコロナの波が押し寄せ、変わる決断ができたところもあるのではないかと思います。言葉は変かもしれないけどチャンスというか、タイミングだったのではないかと感じています」

ブライダルの価値を高めるために今こそ！新たな事業へ参入を

「今はどんな業種でも、新型コロナウイルスの影響を、マイナスではなくプラスに転換する術を探っている時期です。たとえコロナが収束したとしても、

今後は人前式などの挙式のなかで、新郎新婦がご両親にお礼の言葉を伝えるなど、披露宴の一部を組み入れていくような「新しい形の挙式」の形が一層進化し、リゾート婚やアウトドアウエディングなども含め、お客様の要望も選択肢もはるかに増えていくのではないかと語ります。

「20年前に私自身が今までのスタイルではない結婚式をやりたいと思った気持ちと同じように、今のゲストハウスウエディングというやり方を変えたなどと思う人が出てくるのも必然的なものだと思います。だから今こそ、半歩先を提案したいんです。今の人たちが何をやりたいかをもう一回リサーチして、それが提案できてこそ、うちは残っていくのではないかと感じています」

そして、こう続けます。「私自身が、新しいものをもう一回作り出すんだという想いを強く持たなければいけないと思います」

大平さんは、コロナ収束後も自身の情熱・想いを絶やすことなく常に新たな提案を模索しながらお客様の想いを形に描き続けていくことでしよう。



抗菌・抗ウイルス溶液を噴霧する様子