

コロナ禍とブライダル業界



BMCA 会長 恋塚太世葉(こひづかたせは)

自己紹介

氏名: 恋塚太世葉(こいづかたせは)
出身: 宮城県



- 1983(S58～S62) スナップカメラマンとして婚礼会場に出入り
- 1987(S62) ブライダル司会業開始
- 2004(H16) ヒューマンアカデミー ブライダル部門講師
- 2005(H17) (BMCA)全日本ブライダルMCアライアンス設立
(WBW)WeddingsBeautifulWorld-wide認定 ウェディングスペシャリスト
- 2009(H21) (ABC)全米ブライダルコンサルタント協会認定
上級ウェディングヴェンダー(国内取得第一号)

【著書】

- 2003 ブライダル司会ハンドブック(杉並けやき出版)
- 2005 ブライダル博士のハンドブック(杉並けやき出版)
- 2017 ブライダル司会プレミアムハンドブック(杉並けやき出版)
- 2019 ブライダル司会の極意(キクロス出版)



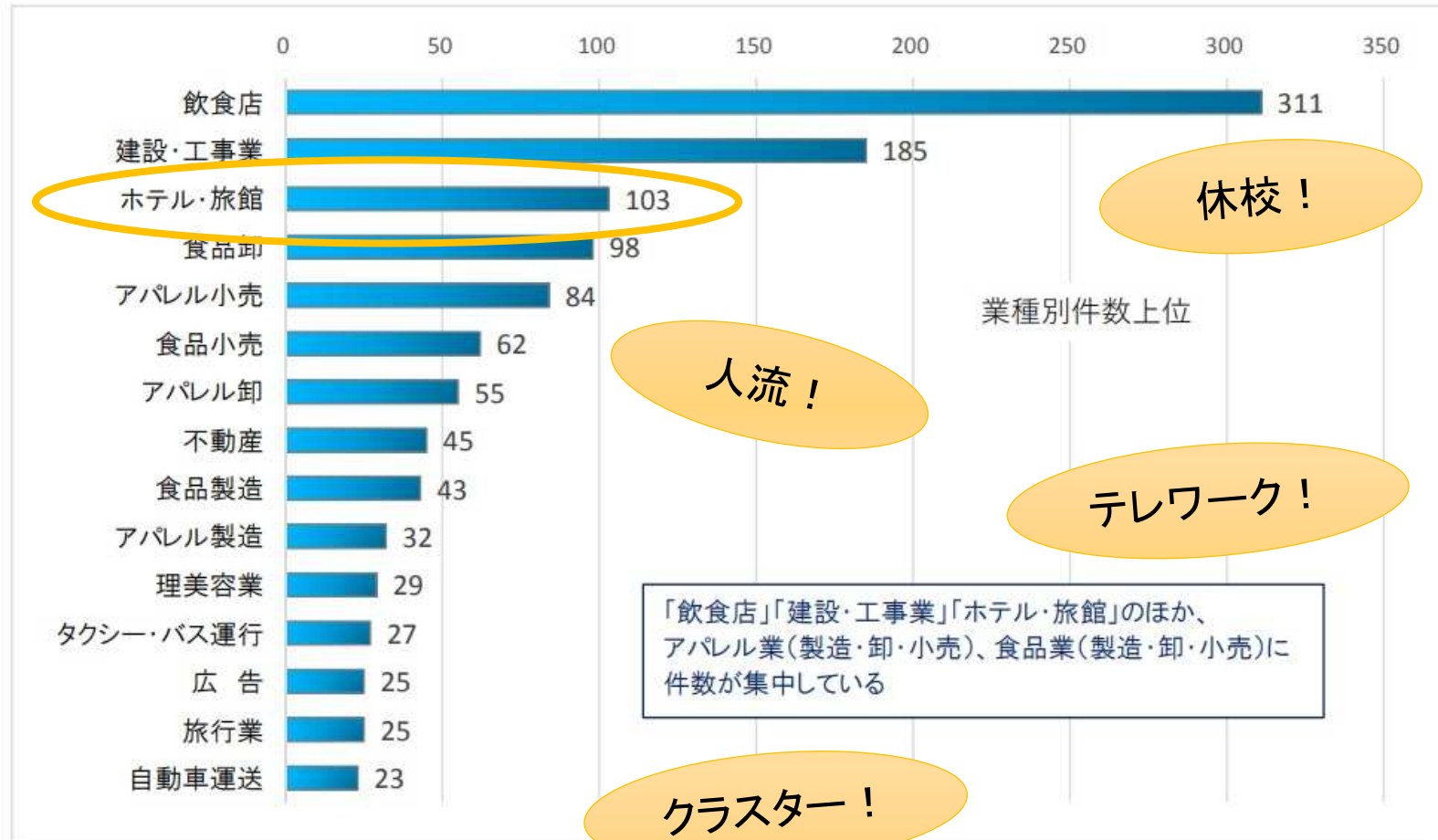
アジェンダ

0. 自己紹介
1. コロナの状況
2. ブライダル業界の状況と取り組み
3. 新郎新婦の目線、ニーズ
4. これからの取り組み方



1-1. コロナの状況 企業倒産

企業倒産数(全業種) 2020年1月~2021年7月 TDB(帝国データバンク)

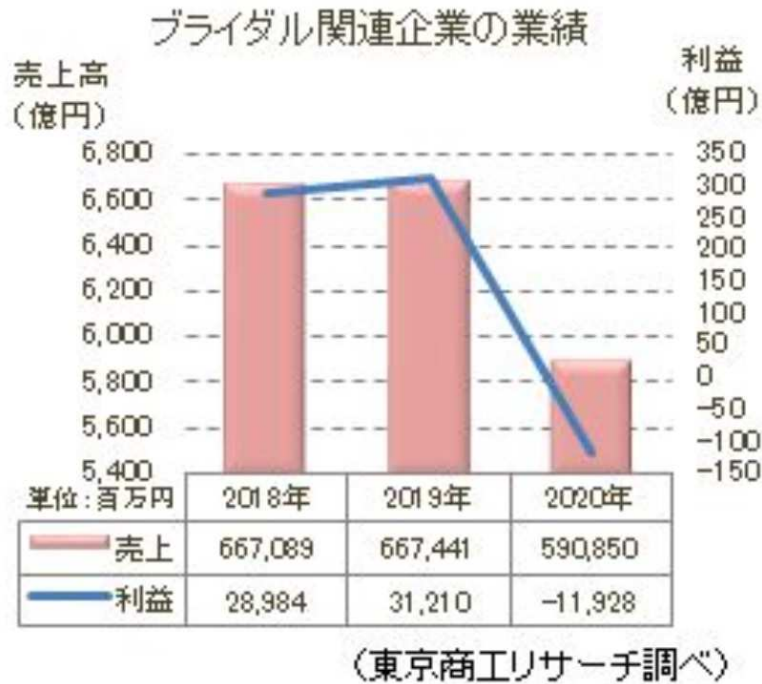


©TEIKOKU DATABANK,LTD.

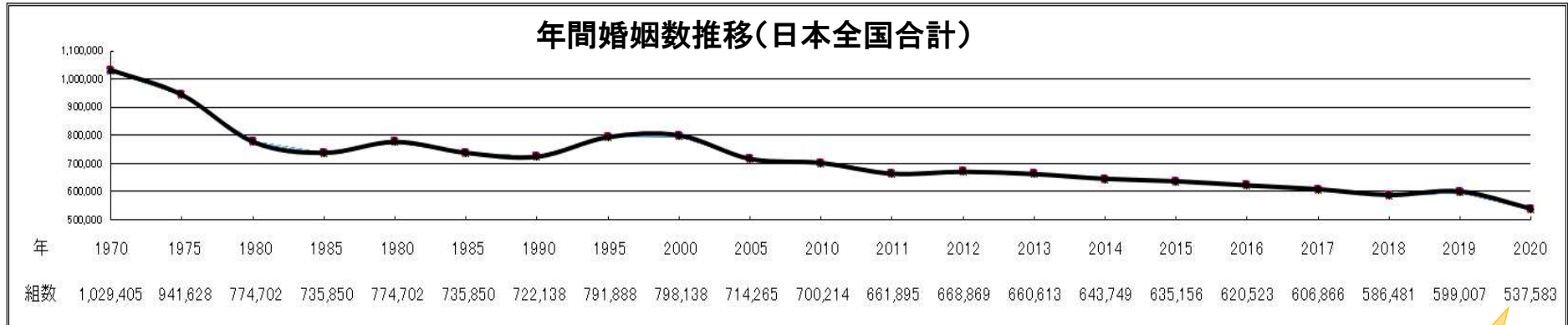


2-1. ブライダル業界の状況

ブライダル業界の状況 TSR(東京商エリサーチ)



2-2. 婚姻組数、沖縄リゾート婚推移



厚生労働省 人口動態推移



537,583組

9,212組



2-3. ブライダル業界倒産、M&A等

M&A、自力再建ならず、売却、他社傘下にも→サービス低下避けられず

【M&A】 M&A:Mergers & Acquisitions

- ・ワタベウェディング 事業再生ADR適用、興和の傘下に
- ・藤田観光、大阪の太閤園を創価学会へ売却
- ・ディアーズブレイン千趣会から離脱、投資会社サンライズキャピタル傘下へ
- ・近鉄ホールディング 8ホテルを米国投資会社ブラックストーンへ売却
- ・阪急阪神ホテル 6ホテルを米国投資会社ブラックストーンへ売却
- ・T&G子会社グットラックコーポレーションをケン不動産へ売却

【倒産】

- ・青森国際ホテル(青森)、ラビアンローゼ(浜松)、ロイヤルオークホテル(滋賀)、ドリームワークス<ルクラブ・ド・マリアージュ>(広島)、人吉観光交通<熊本平安閣、アンジェリーク等>(熊本)、扇屋(大阪)

【事業撤退(ブライダル事業撤退、休業、解散)】

- ・緑の森の教会(北海道)、室蘭プリンスホテル(北海道)、勝山館(宮城)、ブロッサモーレ(埼玉)、サムシングフォー西崎(沖縄)

2-4. 経営指標から業界を見る

自己資本比率、流動比率、支払利息比率の3つの指標から分析(2021/4データ)

自己資本比率

企業名	自己資本比率
ジェイグループホールディングス	1.30%
DDホールディングス	2.00%
一家ダイニングプロジェクト	7.00%
ゼットン	10.10%
エスクリ	15.10%
クラウドディア	18.10%
テイクアンドギヴ・ニーズ	20.00%
プラス	20.10%
ひらまつ	20.70%
一蔵	21.50%
ツカダ・グローバルホールディングス	26.30%
アイ・ケイ・ケイ	43.80%

自己資本比率 = 自己資本 / 総資本 × 100

指標: 20%以上

BMCA Tokyo Conference 2021.8.24

流動比率

企業名	流動比率
テイクアンドギヴ・ニーズ	43.40%
プラス	47.80%
DDホールディングス	60.30%
アイ・ケイ・ケイ	65.10%
エスクリ	66.50%
ゼットン	68.20%
クラウドディア	71.20%
一蔵	79.20%
ひらまつ	85.20%
一家ダイニングプロジェクト	86.90%
ジェイグループホールディングス	106.30%
ツカダ・グローバルホールディングス	159.50%

流動比率 = 流動資産 ÷ 流動負債 × 100

指標: 100以上

8

支払利息比率

企業名	支払利息比率
テイクアンドギヴ・ニーズ	2.00%
ツカダ・グローバルホールディングス	1.60%
ジェイグループホールディングス	1.40%
ひらまつ	0.90%
エスクリ	0.70%
クラウドディア	0.70%
DDホールディングス	0.60%
アイ・ケイ・ケイ	0.40%
一家ダイニングプロジェクト	0.30%
プラス	0.30%
ゼットン	0.30%
一蔵	0.20%

支払利息比率 = (支払利息 - 受取利息配当金) ÷ 売上高 × 100

指標: 0以下が望ましい

All Right Reserved, Copyright c2021, T seh ! oid" k

2-5. ブライダル業界の取り組み

【各会場の取り組み】

- ・感染対策の徹底
- ・オンラインの活用(打ち合わせ、披露宴中継)
- ・少人数施行
- ・2部制披露宴→振るわない
- ・フォトウェディング(セレモニー性はないはず→ ○:ウェディングフォト)
- ・SNS対策(卒花を取り込む)

【異なる領域のビジネスへの取り組み】

- ・オンライン料理教室
- ・カフェテリアでのランチタイムサービス(1コインカツ丼、ラーメン、定食・・・)
- ・キッチンカーでのランチビジネス
- ・プロポーズプロデュースビジネス
- ・コース料理デリバリサービス
- ・スイーツ(ケーキ)通販
- ・廃業ホテルを使っでの肝試し
- ・テレワーク環境提供サービス

<https://www.kimodamesse.com/>



3-1. 新郎新婦の目線

【花嫁の意識】

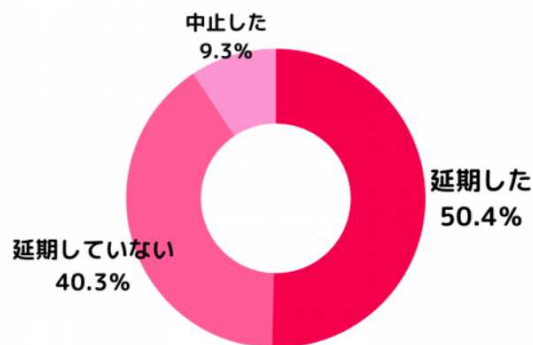
ハッシュタグ集計

ハッシュタグ	2020年5月	2021年3月
#結婚式延期	26,000件	91,000件
#延期組	963件	3,576件
#結婚式中止	1,970件	6,291件
#結婚式延期しました	1,199件	3,941件
#結婚式延期しません	269件	928件
#オンライン結婚式	682件	6,242件
#オンラインウェディング	373件	3,272件

コロナの影響で約5割が延期

結婚式延期の割合

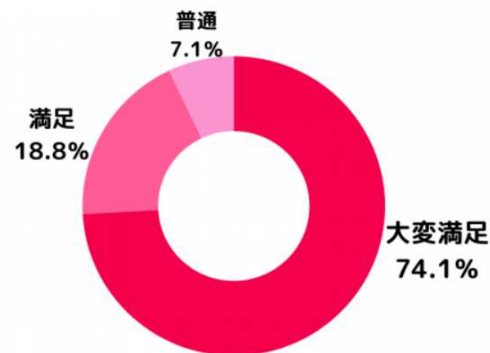
Wedding Park
2020年8月



コロナ禍の中でも、9割以上が結婚式に満足

結婚式の満足度

Wedding Park
2020年8月



出典：ウエディングパークグループ会員アンケート（2020年8月）

出典：ウエディングパークグループ会員アンケート（2020年8月）

3-2. 花嫁のニーズ、本音

【花嫁のニーズ、本音】

- ・延期をしたいと言うと、会場からは、規約書通りキャンセル扱いされた
- ・結婚式場の「ひと組ひと組に寄り添う」は、建前でしかない？
- ・会場は感染対策をもっと具体的に示して欲しい
- ・コロナで今結婚式ができないからと言って、なし婚にするのはいやだ
- ・延期してでも、結婚式を開催したい(オンラインではなく集合形式で)
- ・キャンセル料を取られるのなら、別の会場を探したい
- ・結婚式は、感謝を伝える場、オンラインでどれだけ伝わるか不安
- ・落ち着いたら絶対に結婚式をしたい。諦めるという選択肢はない



3-3. オンラインサービスの懸念

【オンラインウェディングへの不安要素】

- ・参加者側の回線状況が悪いと総合評価はダウンする
- ・オンライン披露宴の映像が流出する可能性がある
- ・参加者のプライバシーの問題
- ・音楽を流すとオンライン放映料著作権料が発生する
- ・新郎新婦は、オンラインで本当に感謝の気持ちが伝わるか不安がある

結婚式の醍醐味はその場所(披露宴の現場)で感動を共有し感じる事

→あなたは、YouTubeオンライン旅行で旅行に満足できますか？



4-1. アフターコロナ MCの取り組み

アフターコロナでは、施行組数が従来に戻るだろう、しかし懸念は・・・？

→自称MCが増え、従来のように司会の仕事が回らなくなる恐れがある
(司会者が増えれば、司会者一人当たりの年間司会本数は減る！)

【異業種からの参入は増える】

本業の収入不足を補うために異業種参入、ワークシェア、副業組が増加。

- ・司会手配会社の増加
- ・異業種参入司会者の増加
- ・司会スクールの増加

→司会業界全体として見ると品質の低下を招く

【情報発信する司会者の増加、YouTube司会者登場】

- ・情報配信はいいとして、配信先は誰なのか。新人MC？、新郎新婦？
- ・閲覧者側はオンラインで情報収集、学習ができる



4-2. 異業種参入組対策

【異業種参入MCとは？】

- ・コロナで収入も減ったし、結婚式の司会でもやってみるか！
- ・結婚式の司会程度であれば、私にもできそう！
- ・披露宴司会って単なる進行役なんですよ！
- ・原稿さえあればできそう！
- ・それなりに、いい時給のアルバイトだ！

【異業種参入MCに対する対策】

- ・ブライダル知識(挙式・披露宴・しきたり)を高める。向上心を持つ
- ・言葉のプロ(文法、敬語、適切な日本語)としてトークのスキルを高める
- ・原稿に頼るな！
- ・ブライダルを更に好きになろう
- ・なぜこの仕事が好きなのか説明できるようになろう
- ・「慣れ」で司会をしないと言うポリシーで臨もう！
- ・新郎新婦のニーズに応えよう(目の前の新郎新婦を好きになろう)



4-3. 異業種参入イメージ



焼き鳥屋さん



品質:低い
価格:安価作戦
工夫:1品おまけなど



カレー屋さん



品質:従来通り
価格:従来 of 適正価格
工夫:メニュー充実
コロナ対応策:カレーうどん、

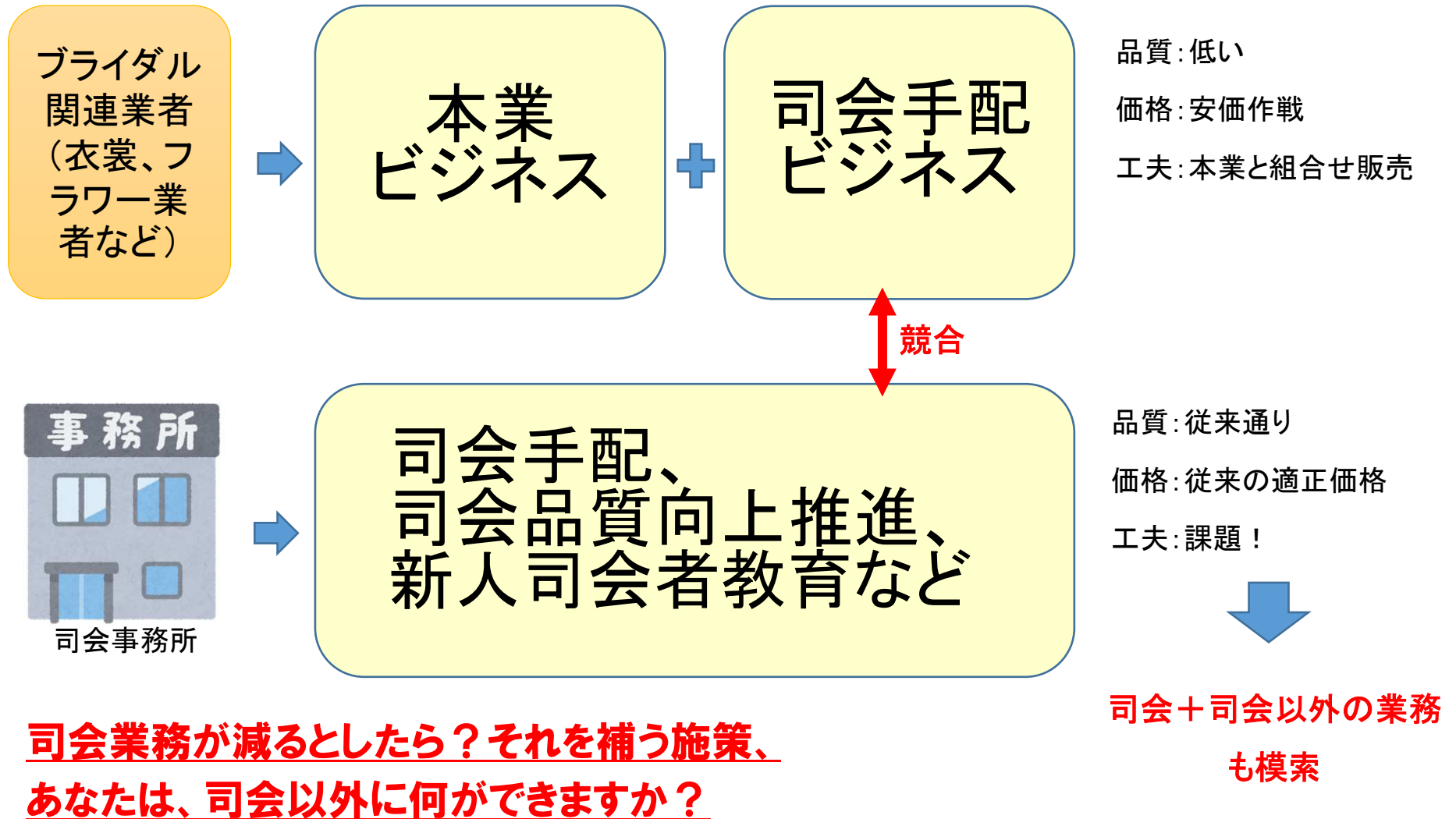
カレーパン販売?



カレー+カレー以外
が必要!

**焼き鳥屋さん→衣裳屋さん、カレー屋さん→司会事務所
と置き換えたら? 異業種参入とはそういう事!**

4-4. 異業種参入 司会者インパクト



4-5. 異業種参入に向き合う

改めて、皆さんに問います！

皆さんは、司会以外に何ができますか？

- ・ブライダルに関する事
- ・ブライダル以外でプロフェッショナルな事

自分の生活、収入を守るための施策を考えよう

披露宴司会をベースに、他の事にも取り組んでみる！司会者なら・・・

- ・結婚式の知識を持っている、これを活かしてみよう！
- ・接客マナーは備えているので結婚式場で接客もできそう！
- ・ホテルも、専門式場も、レストランも、ゲストハウスも知っている！
- ・これまでたくさんの会場を見て来た。これを活かしてみよう！
- ・結婚式関連のWeb製作のお手伝いは出来そうだ！
- ・オンラインの接客は得意だ！

こんなスキル活かせるのであれば取り組んでみよう。

司会の仕事にも、深みも出てくる！



4-6. ニコシゴト・ブライダル ご紹介

ニコシゴトは、ブライダルのスキルを活かし、
もう一つの居場所を提供する、ブライダルを中心としたマッチングサービス。

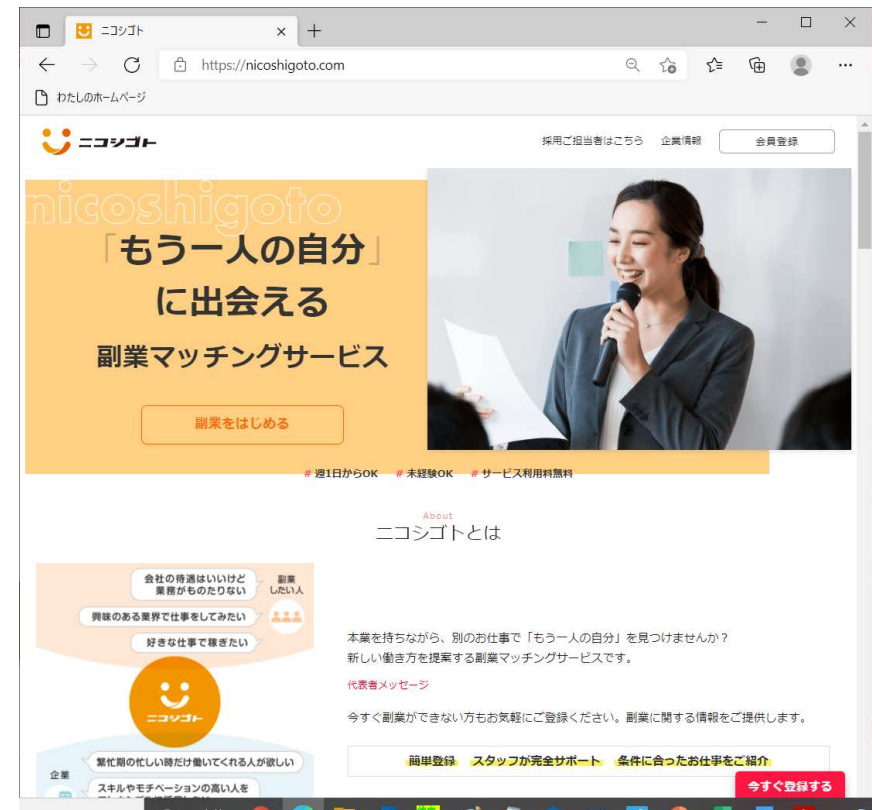
- ・ブライダルが好きだ、司会以外の現場も経験したい
- ・司会を辞めるのは嫌だ
- ・司会を主にして他の事にも取り組みたい
- ・スキルを活かして自分を成長させたい

ニコシゴトが募集している仕事例

- ・結婚式場のマスコミ対応アシスタント
- ・フォトウェディング会場の新規接客
- ・ウェディングムービーの打ち合わせ業務
- ・ブライダルサイトでの情報掲載Web作業
などなど

<https://nicoshigoto.com/>

詳しく話を聞いてみたい方は、恋塚まで



まとめ

あなたは、司会に加えて何ができますか？

司会の仕事をベースに、あなたのできる事、可能性を活かしてください！

そのためにも、自分に対して、たくさん投資(勉強)をしてください

司会 + α スタイル、そしてマルチで生き抜く時代です！

但し、司会のスキルを高められるようにプランしましょう！！



