

初期投資ゼロ円、ウエディング再生プロジェクト本格始動

(株)エスクリ ソリューション事業部 部長 小俣佳宏氏

同事業部 マネージャー 山口淳司氏

運営受託と言えば、委託するホテルや専門式場より、受託会社の方が立場が強く、メリットも大きいといった現状や、また運営受託終了後の末路に対するネガティブなイメージは根強い。そんな中、株式会社エスクリが従来とは異なる、ウエディング再生プロジェクトへ本格的に動き出した。

“初期投資ゼロ円”のウエディング再生プロジェクト

エスクリ(東京都港区)は“初期投資ゼロ円”のウエディング再生プロジェクトを開始した。施行件数は問わないという。

今日において、婚姻件数の縮小傾向、競合会場の乱立、マーケットニーズの変化などの影響を受け、業績不振に苦しむ婚礼事業者は少なくない。そこで、業績を回復させるために、婚礼支援としての『コンサルティング』や、婚礼部門を委託する『運営受託』を検討する事業者も多いが、運営受託を検討していても、年間施行数などの観点から運営受託などを受けてもらえない場合が少なくない。現在動いている運営受託の大半はもともと知名度、ブランド力のあるホテルや式場を対象としたものが多いのが現状だ。

「従来の運営委託やコンサルティングモデルでは、年間件数が少ない場合、お互いのリスクを考えると受けられないケースがあったと思います。だから本当に困っているホテル様や式場様は支援できない状況でした」(小俣氏)。

さまざまな導入リスクを解決

たしかに、運営受託は導入コストおよび、成果報酬フィーがどうしても高額になってしまうというのが特徴だ。導入したくてもなかなか導入に踏み切れないという会場も少なくない。

さらに言えば運営委託やコンサルティング契約で年間件数、単価ともにアップしたとしても、契約期間終了後、元どおりに戻ってしまうケースもある。

特に地場企業とのつながりが深い、地方都市では衣裳室や美容室などパートナー企業の入れ替えを行なうことで、返って評判を落とすこともある。これらのさまざまな導入リスクの解決に着目したのがエスクリだ。

従来の運営受託との違い

従来の運営受託と大きく異なる点は、委託先のスタッフが受託先へ常駐または来館発生ベースで出向し、集客から成約業務までを同社がにない、業績の肝となる新規受注を最大化するため、運営上、最大のコストとなる広告宣伝費および成約までの新規スタッフの人件費を同社が負担することにある。成果報酬型のスキームのため、



小俣佳宏氏



山口淳司氏

成約しない限りコストは発生しない。

「業績を改善させたいが、極力リスクはとりたくない、というのが皆さまの本音だと思います。後発だという自覚があるからこそ、導入リスクを最小限にしたかった」(山口氏)。

非常駐型にすることで、既存のスタッフを活かしながらの組織運営も実現可能とした。

「大事なものは自走できる環境づくり」

経費のかかる人件費と広告宣伝費を同社がカバーし、成約後にはじめて1組当たりのフィーが発生するという手法をとることにより年間施行件数30~40件の会場であっても運営受託の対象となった。

「本当に困っているホテル様や式場様のご支援を考えたい、というのがそもそものスタートでした。最終的にわれわれがもし仮になくなったとしても、自走できる環境づくりというのが大事だと考えています」(山口氏)。

次号では自走する体質改善を可能としたエスクリ流再生プロジェクトのポイントを紹介する。