

# 悩める婚礼事業者を救え！ エスクリ流ウェディング 再生プロジェクトの概要に迫る！

(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

全国のホテル・式場のウェディング再生プロジェクトに乗り出したエスクリ。年間施行数を問わず、広告宣伝費、人件費までを同社が担い、成果報酬型で業績向上を目指すという、この新たなスタイルは、高額なコンサルタントフィーや運営委託に踏み切れない施設にとって朗報だ。今回はこのスタイルを可能とした、エスクリの強さとその概要について聞いてみた。



小俣佳宏氏



山口淳司氏

## 会場にノウハウが蓄積する、より確実に、より継続性のある再生プロジェクト

「従来の運営委託やコンサルティングは“人”への依存度が強かったんです。“人”は結婚式を創るにあたって、最も重要なファクターですが、支える土台がなければ、環境の変化によって、いとも簡単に崩れ去ってしまいます。誰かが急にいなくなったとしても、“人”のポテンシャルが最大限発揮されるための仕組みを取り入れていくことが、これからの事業運営にとって重要なポイントだと思います」と小俣氏は語る。

事実、運営委託やコンサルティング契約により、業績が回復しても、契約終了後には元の実績に戻ってしまう、という話は少なくない。委託先の施設に送る人財の能力、人間力、そして相性などによって結果が大きく変わってしまうことを考えると、とてもでないが成果報酬で受けることはできないだろう。

「我々が成果報酬で、しかも広告宣伝費や人件費まで持つことができる秘訣は、業績を確実性の高い手法で向上させることができる、つまりスタッフの力を最大限発揮させることができる、仕組みを持っている点にあります。」(山口氏)。

## エスクリ流再生プロジェクトを可能とするシステムとノウハウ

現在、エスクリは全国で13会場を運営しているが、3年前までは6会場しかなく、この3年で会場の数が2倍以上になっている。人財の希薄化が懸念される中で、同社は成約率、顧客単価ともに大きく伸ばしてきたわけだが、その秘訣こそが、まさに仕組みだという。集客にはじまり、スタッフの早期戦力化、業務効率にいたるまでの同社の仕組みとノウハウがある。たしかに、これだけエリアを問わず、様々な施設スタイルで成功を取ってきた式場は類をみない。婚礼事業者支援としては後発にもかかわらず、高い注目を浴びているのは、仕組みによって成長させてきた自社実績と、その再現性の高さが認められているが故であろう。

## 初回は無料で業績低迷の原因を追求

まずは無料にて再生可能か否かをハード面、ソフト面を診断する。そして契約成立後は再生プロジェクトチームを編成し、人財を送り込むという流れだ。

「集客力、成約率の低迷している要因をヒアリングから見出していきま

すケースや、根本的な人財育成を要する場合がありますし、システムを導入するだけでV字回復が望めるケースなど、第三者的に診断することが問題解決の第一歩です」(小俣氏)。

## 年間100組を切る施設からの問い合わせ殺到

業績不振にあえぐ中、広告宣伝費をかけられない婚礼事業者が多い。投資がかげられないがために集客力は弱まり、結果、スタッフのモチベーションが下がり、ますます成約率も低迷するという悪循環を引き起こしている。そこで広告宣伝費を負担し、根幹をピンポイントで修復させ、いい流れを作り上げる。

「まずは業績をあげるための支援をすることが第一です。20組、30組でもアップすれば、次のステップが選択できるようになります。成果報酬型なので我々も必死ですよ。もちろん自信はあります」(山口氏)。

実際、年間100組を切るホテル・式場からの問い合わせが多いとのことだ。業界の常識を打ち破る新たな婚礼支援を展開していくエスクリから今後も目が離せない。