

注目企業 (株)エスクリ

ワンストップサービスで差をつける! エスクリが内製化支援事業をスタート!

事業本部 ビューティ事業部・マーケティング戦略部担当 副本部長 ゼネラルマネージャー 鈴木 譲氏

多様化するニーズとウエディングプランナーの若年化の中、衣裳・美容・装花などの部門はパートナー企業のスタッフと新郎新婦が直接打ち合わせをするスタイルが一般的となっているが、実はカップルにストレスを感じさせているケースが多い。その状況を打破する対策として、内製化が大きな効果を発揮するという。今回は、エスクリに内製化の収益性向上の観点と、外部企業への内製化支援事業について聞いた。

内製化により、衣裳平均単価20万円以上アップ!

運営する施設数が増えるとともに施行数もアップし、スケールメリットを生かした収益性を追求する中、内製化というビジネススキームが注目されている。エスクリも年間施行数1000組を超えた段階で、創業当初より描いていた内製化に着手し、衣裳、美容、装花ともに平均単価を大きく伸ばしている。

内製化の収益性からのメリットは、テナントや提携企業から売り上げに対するマージンを得るより、自社ですべて完結することで、仕入れや人件費コントロールにより利益率を大幅に高められることが挙げられる。また、低価格競争の中、プランナー自身の担当項目であるFBなどに関しては単価アップを目指す、パートナー企業には逆に単価アップを抑制してしまうといった問題も、内製化により営業指針の統一がなされ、売り上げ最大化のためにスタッフの足並みをそろえることで解決できる。

「内製化によりスタッフ間の横のつながりが強化されたので、お客さまの声やトレンド、会場の雰囲気に合わせてプランナーやスタイリスト、フロリストがアイデアやアイテムを生み出すことができるようになりました。自分たちの声を反映させて作り上げた

愛着のあるオリジナル商品だからこそ、スタッフも自信をもって販売することができます。高いクオリティと統一性のある提案は顧客満足の大きな向上につながり、その結果として、単価も大きく上がりました」(鈴木氏)。

実際、同社では、内製前後で衣裳単価は平均60万円から80万円以上、装花は平均30万円から40万以上と大幅にアップしたという。

外部企業へのドレス提携事業、内製化支援事業をスタート!

今後、エスクリはドレス提供事業とともに、これまで培った内製化ノウハウを婚礼支援事業のひとつとして、外部のホテル・式場に提案していく考えだ。ドレス提携事業スキームには、婚礼事業を行なっている施設が外部提携店として活用する「提携型」、ホテル・式場内のテナントとして入る「インショップ型」、そして、エスクリのオリジナルドレスの卸しおよび、個々の施設の雰囲気や客層にあったオリジナルドレスの開発を行なう「卸し(共同開発)型」の大きく3つがある。提携会場に合ったカタチでフレキシブルに対応できるという。

また、内製化支援事業としては、ドレス部門・オリジナルドレスブランドの立ち上げから、仕入れ先やスタッフコントロール、さらに接客ノウハウの注入にい



鈴木 譲氏

たるまでをワンストップで支援するという。希望があれば美容の内製化のフォローアップも行ない、衣裳・美容が連動したエスクリスタイルを踏襲することができる。また美容の場合は、技術力だけではなく、社内外のコミュニケーション力アップを目的とした研修なども行ない、よりスムーズに連携が図れるようフォローアップしていく。

「どれくらいの規模感で、どのタイミングであれば内製化を行なうべきか、といったことは多くの婚礼事業者様が悩まれるポイントかと思いますが、事前にしっかりと無料の収益シミュレーションや企業診断を行ない、施設側、新郎新婦様側にもメリットのあるカタチでお手伝いしたいと考えています」(鈴木氏)。

同社は今後、自社のノウハウをあますところなく外部に提供し、フレキシブルなスキームで婚礼支援事業を行なっていく考えだ。