

「おめでとう」と「ありがとう」であふれる結婚式を創る!

ソーシャルメディア ウエディングサービス“アニクリ”が描く未来!

(株)エスクリ アニクリ事業部 ゼネラルマネージャー 平林 正義氏

結婚式後のお客様とのつながりが薄く、その日限りのイベントになってしまっていることが多いと言われるウエディング業界。生涯顧客化が重要視される中で、結婚式に参加したすべての人たちが、結婚式以降も、その式場のファンとして、式場とつながり続けるための仕組みが求められている。そういった時代のニーズをいち早く察知し、3年前からさまざまな取り組みを開始したのがエスクリだ。今回は、同社が独自開発した、ソーシャルメディア・ウエディングサービス“アニクリ”の全容について話を聞いた



ゲストと作る、ゲストとつながる、新しいウエディングのカタチ

エスクリ（東京都港区）は、新郎新婦はもちろん、ゲストによる挙式・パーティ作りを実現する「Anniversary Create（アニバーサリークリエイト）」（通称：anicrit アニクリ）を開発した。このシステムはソーシャルメディアを活用した点が、従来のシステムと一線を画す大きなポイントとなっており、WEB上にゲストから新郎新婦にまつわるお祝いコメントや、お二人との写真、動画などを集約できるので、生い立ちDVDやプロフィールDVDの素材集めや、ゲストロールというムービーの作成までアニクリ上で行なえる。ゲストの情報やリクエストをパーティ演出に利用することもできるため、ゲストと一体となった結婚式の可能性が広がった。SNSの伝播力を活用し、当日出席できない遠方の友人や、二次会以降の出席者からも投稿を募ることで、新郎新婦の結婚式をより多くの人が祝福でき、結婚式に対する期待感を、ゲスト同士によって高めていくことができるという。

「ネットとリアルを融合させて、結婚式をもっと面白いものにしたいという思いがありました。ゲストみんなが楽しんで、結婚式当日が来るのが待ち

遠しく感じられるような、新郎新婦を仲介役とした、参加型のウエディングメディアを目指しています」（平林氏）。

結婚式にかかわったすべてのゲストへアプローチ

結婚式後の新郎新婦に対して記念日などにアプローチを行なうことはもちろん、列席者にもつながりを持ち続けていく。新郎新婦だけでは対象は2人だが、列席のゲストまで視野を広げれば、“未来の顧客”の数は一気に広がる。年間3000組を超える結婚式を手掛けている同社の場合、仮に1組平均列席者が50人としても、年間150万人以上が新郎新婦を仲介役に同社の潜在的な顧客になりうる、というわけだ。

「結婚式後のゲストにアニクリを使ってつながりを持ち続けることで、未来の新郎新婦様へのフェアの誘致や、ディナーのお誘い、ホテルご宿泊の案内など、さまざまなアプローチができます。広告宣伝だけに頼らないブランド・ロイヤルティの獲得が、これからのウエディング業界では必要になってくると考えています」（平林氏）。

新しいマネタイズのカタチを提案

さらに、アニクリは新たなサービス提供の機会を生み出しているという。通常、結婚式の写真は、式から約2カ月後に完成したアルバムとして届くのが一般的だが、アニクリでは、プロカメラマンが撮影した写真を挙式の1週間後には閲覧・購入できる。フォトは誰でも購入することができるため、新郎新婦の両親はもちろん、スピーチを行なった人や、親族などからも購入の要望が多いという。また、オンラインフォトサービスのリーディングカンパニーであるDigiBook（東京都渋谷区）とコラボレーションし、アニクリと連動した新商品「レターフォトブック&メッセージDVD」などの販売も行なうなどアプローチの幅も広がりをみせている。

「今後、さらにアニクリを使ったマネタイズの手数を増やしていく予定です。ゲストが新郎新婦様へのサプライズギフトを購入できたり、ブライズメイドの衣裳を購入するサービスなど、今までになかったサービスを随時展開していく予定です」（平林氏）。