

すべては業界活性化のために！

ウェディングの新しい スタンダード構築のための取り組み



(株)エスクリ 代表取締役社長 岩本 博氏

ウェディング業界の常識を打ち破る、新しい取り組みで急成長を遂げているエスクリ。ゲストハウス、レストラン、ホテル、専門式場、ビルインスタイルなど、スタイルにとられない出店や、人財の力を最大限発揮させるための、独自の営業支援システムの開発、ウェディング専用コールセンターの設置、ワンストップサービス実現を目的とした内製化など、さまざまな改革に挑んできた。本誌でも14回にわたり同社の連載をしてきたが、今回はこれまでの集大成として、同社の取り組みと、インタビューの中でうかがい知れた、同社の一貫したウェディングに対する情熱についてまとめてみた。

ワンストップサービスにエスクリ流注入

エスクリ（東京都港区）は人財の力と徹底した仕組み化により、ウェディング業界に新たなスタンダードを創出すべく奮闘している。事業戦略の軸として「人財戦略」「出店戦略」「ワンストップサービス」を掲げており、それぞれに“エスクリ流”を取り入れている。

2011年以降、1年に2店舗以上の出店を継続して行っており、14年秋には池袋と仙台に、15年春には沖縄と金沢にも新規出店が決定している。今までになかった取り組みを数多く行っているため、ブライダル業界においては“異端”な存在としてとらえられることが少なくないが、そこには一貫した、業界活性化への思いがある。

人財の力を最大限生かすための、業務効率化や仕組みづくりへのこだわり

始めに個人差が出やすいウェディングプランナーの水準を一定まで引き上げる営業支援システムや、スキルアップを行なう“エスクリスタンダード（通称：エスタ）”を作成した。さらに顧客との

やりとりの効率化と、顧客満足度向上を同時に実現する、打ち合わせ準備システム“アニクリ”を開発。また、来館予約対応や資料送付を一手に引き受けるウェディング専用コールセンターの設置など、今までの業界になかった取り組みを行なっている。

これらはすべて、プランナーがプランナーとしての業務に集中できる環境を整え、個人の能力を最大限に発揮するために生まれた仕組みだ。業務が煩雑化し、プランナーが疲弊（ひへい）し切った状態では、本来持つクリエイティブは発揮されない。“良い結婚式を作りたい”その思いがあるからこそ仕組みづくりを徹底的に行っている。

婚礼支援事業を本格スタート

また、同社は昨年より本格的に外部施設の婚礼支援事業にも取り組んでいるが、この事業がスタートした背景も、煩雑化した業務により大きな負荷がかかっているプランナーを救ってほしい、施行組数の落ち込みをなんとかして欲しい、といった問い合わせが多く寄せられたからだという。だからこそ、年間施行組数を問わず、広告宣伝費をす

べて負担し、導入時のリスクをゼロで支援できるスキームを用意した。後発だからこそ、従来のスタイルとは異なる柔軟な姿勢で挑んでおり、独自開発したシステムやノウハウを提供し、成約率アップや目標組数の達成を支援している。

すべては業界活性化のために挑戦は続く

これらの取り組みはすべて、業界の活性化のためだと岩本氏は語る。少子化、ナシ婚層の増加など、人々の価値観やニーズが多様化する中で、ウェディング業界は過渡期を迎えている。だからこそ、日本のウェディング業界、ホスピタリティ業界全体を巻き込んで、業界を盛り上げていく取り組みが求められている。

時流に合ったシステムや仕組みを構築し、そのノウハウを自社にとどめることなく、業界発展のために、多くのホテル・式場で活用できるインフラとして、今後も惜しみなく提供していく考えだ。“自社の成長を妨げることになるのではないか？”と聞かれることも多いと言うが、それにより業界が活性化することを願ってやまない。今後もウェディング業界を活性化させるための挑戦を続けていく。