



産学連携の問題解決型授業を上智大学で実施
テーマは、ブライダル業界の課題「ナシ婚層」の開拓
婚礼予備軍と解決策を見出す授業を実施

ウェディングプロデュース・レストラン運営の(株)ノバレーゼ(本社:東京都中央区、浅田剛治社長、東証一部、資本金:6億円)は、**産学連携の問題解決型の講義4回を、上智大学の1年生に向け実施します。**

上智大学と連携した今回の講義では、結婚をしても式や披露宴をしない「ナシ婚層」*の取り込みという業界の課題を学生に提示し、当社社員と共同で問題解決に取り組みます。

*「ナシ婚層」:披露宴にかかる費用の総額は356.7万円(2011年、首都圏平均)と05年から65.6万円も増加している一方、経済的事情や再婚等の増加で「ナシ婚層」も昨今3、4割に上るとされています。ブライダル業界において同層の拡大は課題であり、取り込みはマーケット拡大につながります。

婚礼予備軍である大学生には、自分たちの価値観で考える理想の結婚式とそのビジネスモデルについて、常識にとらわれない提案を期待しています。業界内には無い斬新な発想は社内でも共有し、今後のサービスや施策に生かす考えです。

講義は2012年11月12日(月)から12月3日(月)にかけて行い、婚礼業界の仕事内容やトレンド変遷に関する一般講義、グループワーク、中間発表、プレゼンテーションで構成します。

今回の授業は、上智大学と三井住友銀行が今年度後期から開講する「キャリアディベロップメント～産学協同:1年生のための就業力養成講座」全12回のうち、4回を当社が実施するものです。

■ 大学と企業の双方に利点

今回の取り組みは、結婚式の意味や素晴らしさを、課題解決の過程の中で学生に知ってもらう機会につながるとも考えています。

大学としても実践的な学びで知識を習得できるとともに、リーダーシップやチームワーク力など社会人の基礎能力も身につけられ、双方にとってメリットがあります。

講義日	内容(予定)
11/12(月)	【講義】婚礼業界の仕事内容や、時代背景(世の中の出来事や経済状況)で変化し続ける結婚式のトレンドの変遷、当社事業概要と若手が活躍できる企業風土について
11/19(月)	【グループワーク】下記[1][2]を踏まえた「ナシ婚層」の取り込み策について [1] 新しい価値観で考える理想の結婚式とそれをビジネスに転換する具体策 [2] 昨今の業界トレンドであるインターネットを活用した新規ビジネスモデルの創出
11/26(月)	【中間発表】課題解決に向けた具体策の発表と、それに対する当社アドバイス
12/3(月)	【プレゼンテーション】課題解決となる具体策の発表



< 神戸国際大学ではブライダル産業論・実践論の講座を開講 >

当社は、神戸国際大学経済学部 都市環境・観光学科 ホテル・ブライダルコース内で、2012年4月から通期の講座を開講しています。

講座は模擬結婚式も行う実践的な内容です

講師は当社教育研修部長の永江愛香やブライダルプランナーとして活躍する現場社員が務めています。

2011年9月から開始した全15回の講義が好評だったことを受け、今回の通期講座の開講となりました。



講座の一つである模擬結婚式の様子

講義概要

全体概要	ホテルなどを中心としたホスピタリティ産業において、機能やノウハウなどを総合的にお客様に提供し、高い評価を得ながら高収益を実現しているブライダル事業について、その歴史や発展を続ける現状を、実際の現場担当者の生の声と映像から学ぶ。 将来のサービス産業を支える可能性のある学生に、サービス産業に従事して社会貢献することの意義や感動を伝える。
前期 講義概要	産業としての成り立ちは30年ほどの歴史しかないともいわれているブライダル業界。近年ではアジア圏への進出や外食産業からの異業種参入などもあり、市場規模の拡大が飛躍的に進んでいる。こうした4兆円市場といわれているセレモニー事業を中心とした関連事業について学び、少子化の中、なぜ成長し続けている業界なのかを知る。
後期 講義概要	挙式や披露宴の映像を見ながら、最近の挙式・披露宴の会場の雰囲気、流行の演出、BGMの重要性などを学ぶ。 また、そこに映るスタッフの動きをみながら、業界で必要とされる人材や、披露宴が多くの人の手によって成立していることを知る。 それぞれの現場担当者の体験談を通し、苦労ややりがい、職業としての魅力を学ぶ。



会社概要

- 【社名】株式会社ノバレーゼ[英文社名]NOVARESE, Inc.[証券コード]東証一部(2128)
 【住所】〒104-0061 東京都中央区銀座一丁目8番14号 銀座 YOMIKO ビル 4F
 【電話】03-5524-1122(代) 【設立】2000年11月1日
 【資本金】608,825千円(2011年12月末現在) 【代表者】代表取締役社長 浅田剛治
 【従業員数】1,038人(パート・アルバイト含む)(2012年6月末日)
 【売上高】2011年12月期 110億2,329万円(連結)
 【事業内容】婚礼プロデュース部門、婚礼衣裳部門、ホテル・レストラン部門

事業内容

■ 婚礼衣裳事業

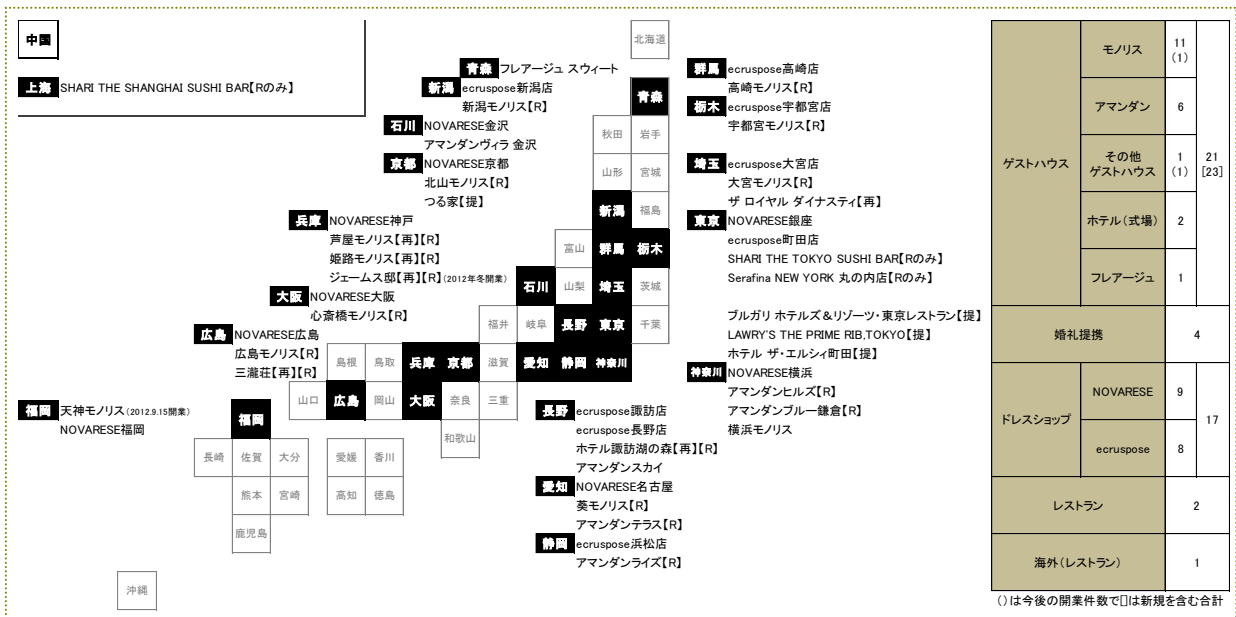
NOVARESE	取扱うドレスをイタリアブランドに特化し、洗練されたデザインの高品質なドレスを多様な品揃えで展開
ecruspose	シンプルで洗練されたデザインを打ち出す「NOVARESE」とは異なり、華やかでキュートなデザインのドレスを展開

■ 婚礼プロデュース事業

モノスタイル	都市の中心地や閑静な住宅街など利便性の良い地域を対象に、洗練された都会的イメージと、高級感を演出するシンプルでスタイリッシュな内外装や空間建築を特徴とする施設
アマンダタイプ	都市郊外で自然の景観に恵まれた地域を対象に、くつろぎと開放感のある高級リゾート感のあるウエディングを演出する、自然を活かした郊外型建築を特徴とする施設
再生施設	歴史的・文化的価値があり利便性の良い高付加価値建造物や、旧来型のホテル・専門式場を当社の開発・運営手法を投入し、蘇らせた施設(下記【再】)
フレアージュタイプ	平均婚礼費用を上記3タイプより4割程度抑えた新ブランド。2011年3月に青森県に1号店を開業。既存の式場・ホテル・ゲストハウスを改装する再生物件に特化した施設
業務提携	レストランや料亭、ホテルとの提携施設で挙式・披露宴やパーティの受託運営(下記【提】)

■ ホテル・レストラン事業

ホテル事業	ホテル諏訪湖の森のホテル運営業務
レストラン事業	挙式・披露宴施設において、披露宴の婚礼飲食や宴会飲食ならびに通常の一般飲食(ランチ・ディナー)を行うレストラン事業を運営(下記【R】)



本件に関するお問い合わせ先

(株)ノバレーゼ 広報担当：野原 TEL: 03-5524-1199 FAX: 03-5524-1133
 E-mail: nohara@novarese.co.jp