

日本初！ブライダル業界に特化した法律相談サービス開始
キャンセル問題やクレーム処理など増加する婚礼トラブルを事前回避
法的解決には業界に精通した弁護士など提携先 6 士業を紹介

ウェディングプロデューサー・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、ブライダル業界に特化して法律相談に応じるサービスを、2015年2月13日(金)から開始します。業務は、同日付けで新設する子会社「(株)ブライツ」が行います。

婚礼業界に特化した法務サービスを手掛ける日本初[※]の会社として、同業界の大半を占める中小零細規模事業者をメインターゲットに、専門の法務部員を雇えず、昨今増加しつつあるブライダル関連の法的トラブルへの対応に苦慮している現状に応えます。
※1 ノバレーゼ調べ、今年2月13日時点

新会社の代表は、当社で長く法務担当を務め、行政書士の資格を持つ社員です。婚約が破断したカップル向けキャンセル料の適正な算定方法や、料理やサービスへのクレーム予防に向けた対策、新郎新婦および取引先各社との契約書または約款作成など、トラブルを未然に回避するサポートを行います。また同内容の法務研修も手掛けます。

実際に発生したトラブルで法的解決が必要な場合は、婚礼トラブルに詳しい提携先の各専門家(士業)を紹介します。提携先は法的解決に携わる全ての士業を網羅しており、弁護士・社労士・司法書士・弁理士・税理士・行政書士の6士業(計15人)です。いずれもブライダル関連で相談に応じた実績のある、業界に精通した専門家のため、過去の経験を活かした、ピンポイントでレスポンスの早い対応も強みとします。案件に応じて、適した士業の担当者をブライツが人選します。

ブライツが提供するサービスは、トラブル回避を目的とした「トラブル防ぐ君」や事件性のある事案を解決する「トラブル守る君」など4種類で、加えて今夏には、同業者向けの会員制有料ウェブサイトの立ち上げも予定しています。ウェブサイトでは、業界で知っておくべき法令の解説や、注目すべき法改正の情報提供のほか、和解書や通知書、督促状など法律書面を業界仕様にしたひな形の提供やセミナー動画の配信などを計画しています。

国民生活センターによると、2013年度の結婚式に関する相談件数は1785件で、9年前(2004年、623件)の3倍に増加。事業者は法的な対応が増える一方、小規模のため法務部門に特化した部署もなく、不慣れた業務を自社で時間をかけて行うか、専門知識の少ないお抱え弁護士に全てを委託するかぐらいしか選択肢がありません。ブライダルならではの苦情やトラブルに詳しい相談先のないのが悩みの種となっています。

サービス名・概要・詳細

トラブル防ぐ君	トラブル発生の防止	規約書・契約書のメンテナンスや合意書など各種書面作成 法令改正の情報提供 他
トラブル守る君	発生トラブルの解決	悪質なクレーム対応、キャンセル料金等の回収作業代行 困難な対外交渉の代行 他
らくらく君	業務軽減サポート	定型契約のシステム化のコンサルティング 契約締結代行エージェント、契約書管理のアウトソーシング 他
成長あとおし君	事業成長サポート	婚礼業界における法令研修の実施 業界会社設立の代行業務、外国人採用の入管手続代行 他

想定する法務相談内容

- ・披露宴当日にクレームが発生したが、適正なお詫び金の考え方や相場が知りたい
- ・キャンセル料金規定に対する約款について消費者契約法に反すると指摘を受けた
- ・よく誤解が生じる契約条項をどのように書き直せばよいか分からない
- ・クレーム発生時に、新郎新婦から担当プランナー宛に脅すようなメールが送られてきた
- ・挙式、披露宴後の残金の不払いが発生し回収したい
- ・行政から食品表示に対する通達を受けた
- ・業務発注先に対して下請法に抵触しない契約書面が必要になった
- ・大口の提携先から契約内容の変更を求められたが、法的なリスクを確認したい
- ・退職者から「ブラック企業」と訴えられた
- ・業務拡大で就業規則の策定が急務だが、土日祝日が勤務日の業界のため他業種は参考にならない
- ・毎年変更される税金控除の対象であるか助言が欲しい

社内ベンチャー支援制度から誕生

ノバレーゼは、社内ベンチャーを支援する新規事業提案制度「ノバレーゼレポリューション」(通称:ノバレボ)を2009年から設けています。年に一度、全社員を対象に、新事業を募集しており、最優秀賞には100万円の賞金を授与しています。昨年は141件の応募がありました。

今回の法務サービスは2014年のノバレボの準グランプリを受賞したアイデアです。それを事業化すべく、ノバレーゼが全面的にバックアップして、新会社ブライトを設立することになりました。

発案者で新会社の代表取締役役に就任する夏目哲宏は、2009年にノバレーゼへ転職。大学の法学部出身であること、前会社で法務部に所属していたこともあり、当社では法務を中心に株式、総務全般を担当してきました。2010年に東証一部を果すなど急拡大する当社において、消費者団体や弁護士との窓口の役割を担ってきたのが彼です。初めて対応するブライダル業界の法務案件でかつ、専門家に聞いても対応事例のない案件がほとんどで苦労してきました。常日頃から業界内で相談出来る相手を探すも、法務部員を置く同業他社やエキスパートは見つかりませんでした。そんな折ふと、「同じ悩みの人は多いはず」「自分が第一人者となり同業者の法務相談の窓口になる」と思い立ち、描いたのが、ブライトの事業構想です。

ノバレボへ新事業を提案するのに先立ち、2013年には自ら、行政書士の資格を取得するなどして、準備を進めてきました。

株式会社ブライトについて

設 立 日	2015年2月13日(金)	代 表	代表取締役 夏目哲宏
資 本 金	2百万円(株)ノバレーゼ70%出資)	住 所	東京都中央区銀座1-3-3 G1ビル7F
電話番号	03-4530-3853	営業時間	10:00~19:00
事業内容	ブライダル業界に特化した総合法務サービスの提供		
社名由来	ブライダル(Bridal)の正当な権利(Right)を守り、輝く(Bright)未来を創り出すから		

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 (2014年12月末) **【代表者】** 代表取締役社長 浅田剛治
【従業員数】 1,713人(連結)、1,439人(単体) ※いずれもパート・アルバイト含む(2014年12月末)
【売上高】 2014年12月期 152億7,618万円(連結)
【事業内容】 ブライダル事業(婚礼プロデュース部門、婚礼衣裳部門、レストラン部門)、レストラン特化型事業
【連結子会社】 株式会社タイムレス(コンサルティング事業)、株式会社MARRY MARBLE(婚礼演出映像・写真)
 株式会社花乃店千樹園(婚礼装花)、上海娜珀蕾絲餐饮管理有限公司(レストラン運営)
 NOVARESE KOREA INC.(レストラン運営)

事業内容

■ ブライダル事業

(婚礼衣裳部門)

NOVARESE	シンプルでモダンなデザインの高級ウエディングドレスのレンタル、販売
ecruspose	華やかでキュートなデザインのウエディングドレスのレンタル、販売

(婚礼プロデュース部門)

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】)
中価格帯施設	平均婚礼費用を上記3タイプより4割程度抑えた中価格帯施設。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
業務提携	レストランや料亭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】)

(レストラン部門)

レストラン事業	休日の披露宴や平日のレストラン営業における飲食事業を運営(下記【R】)
---------	-------------------------------------

■ レストラン特化型事業

挙式・披露宴を行わないレストラン特化型の店舗を運営(下記【Rのみ】)

【R】 : 通常のレストラン営業
【R夏】 : 夏季限定営業
【R宴】 : 各種宴会時のみ営業

ゲストハウス	モノリス	12	28 [27]
	アマンダ	6	
	その他 ゲストハウス	4 (1)	
中価格帯施設		4	
婚礼提携		1	
ドレスショップ	NOVARESE	9	15
	ecruspose	6	
レストラン特化型(国内)		5	
レストラン特化型(海外)		4	

()は今後の開業件数
 □は新規を含む合計

本件に関するお問い合わせ先
 (株)ノバレーゼ 広報担当: 松井 TEL: 03-5524-1122 FAX: 03-5524-1133
 E-mail: t-matsui@novarese.co.jp