

販売好調の結婚式場「岡山モノリス」4月に開業決定
地元出身の若手（28歳）を支配人に抜擢
当社最年少クラスのゼネラルマネージャー就任

結婚式場・レストラン運営の(株)ノバレーゼ(本社:東京都中央区、荻野洋基社長、資本金:100百万円)は、2018年春の開業を予定していた完全貸し切り型(ゲストハウス型)の婚礼施設「岡山モノリス」(岡山県岡山市北区今3)を、2018年4月にオープンします。当社が岡山県に進出するのは初めてです。

開業前ながら足元の結婚式の販売は好調です。現在、計画の130%を超える組数を受注しており、2018年度(4-12月)の実施予定組数は目標の7割に達する勢いです。

そしてこの度、当施設の支配人であるゼネラルマネージャー(GM)が決定しました。岡山県倉敷市出身で28歳の橋野将茂(はしのまさしげ)が、2018年1月から着任します。

新規開業施設のGMに、入社5年9カ月目で就任するのは、当社最年少クラスとなる速さです。橋野は1年前に、競争の厳しい既存施設へGMとして赴任。赴任後わずか1年で、婚礼成約数を大幅に伸ばしました。

若手が活躍する「岡山モノリス」で、組織をまとめ上げる手腕を存分に発揮してもらいます。



<岡山モノリス ゼネラルマネージャー 橋野将茂 プロフィール>

「愛される式場に育て、地元貢献したい」「目指すのは“美しい結婚式”

橋野は入社当時から「いつかは地元で婚礼施設の運営に携わりたい、ブライダルで地元貢献したい」という気持ちを抱いていました。今回の就任で「GMとして若く未熟な自分が、まずは成長する。そうしてお客様と店舗、スタッフを通じて、式に関わる全ての人に喜んでもらえる“美しい結婚式”を提供しながら、「岡山モノリス」を地元の方々に愛される式場に育て、岡山を盛り上げたい」と意気込んでいます。

思い出の結婚式は「唯一泣いた披露宴」

橋野にとって、これまで最も思い出に残る結婚式は「ウェディングプランナーとして唯一、泣いた日」と語ります。そのお客様は、新郎と新郎の両親が長い間、疎遠になっている関係でした。両家も本心から祝福していない雰囲気でした。そんななか橋野は「結婚式当日に『感謝』と『決意』が伝わるような式に」と準備します。

迎えた当日、いよいよ新郎の謝辞で終わりを迎えるその時、新郎の父親が突然立ち上がります。そして「おめでとう、おめでとう」と会場全体に響き渡る声で叫ばれたそうです。閉会后には、両家の親同士もがっちり握手。尊敬する先輩に「プロは泣くな」と教えられた約束を、唯一破った一日となりました。

そんな橋野が考える結婚式は「社会の中で生きていく人間が、『感謝』と『決意』を伝える場」です。「人間はひとりでは生きていけません。新郎新婦それぞれが歩んできた人生の中で、お世話になった沢山の方々に『感謝』を伝えるとともに、結婚して社会における役割や立場が変化するなか、これからはどのように夫婦として人生を歩んでいくのか、その『決意』も同時に伝えることが、結婚式の普遍のテーマだと感じています」と話します。

岡山モノリスで大事にするのは「チームプレー」

橋野が結婚式の運営で最も大事にするのが「チームプレー」です。入社3年目の時に、その大切さに気づいたと言います。自身の業務に邁進して、没頭して、無我夢中だった当時、仕事量は追い付くのが精いっぱいのところまでできていました。新しくできた後輩とゆっくり時間をとることもせず、同期からの飲み会の誘いも断る日々。

そんな橋野の姿を見ていた当時のマネージャーが彼に「チームで施行する」というテーマを課します。橋野は言われます「あなたは一人でドリブルをして、シュートを打つところまでできる。だからもう、ドリブルはしなくていい」と。当初は、自分で仕事を完結した方が早くて確実という気持ちを払しょくできず、「仕事をしない、仕事を任せるというストレスは強烈でした」と振り返ります。

そんな橋野の変わるきっかけになったのが、後輩の失敗をフォローするために、スタッフ全員で日付が変わるまで対応した一日です。後輩はただただ、「ごめんなさい」と頭を下げていました。橋野はそんな後輩に、ねぎらいの言葉もかけられませんでした。見るに見かねた先輩が橋野に言います。「あなたが接客で不在の間、あの子はどうしていたか知っているのか?」。橋野は「はっとした」と言います。後輩がみんなのために走り回る姿が目に見えた瞬間でした。

それから徐々に、チーム一人一人の事を考えながら仕事をするように切り替えます。仕事を任せること、どんどん後輩が成長する。自分の仕事を周りが率先して引き受けてくれることで、自分が担当する新郎新婦に対してより良いサービスを提供できる。そんな好循環が生まれていくことに、大きな喜びを感じたと言います。「チームプレー」の大切さを身に染みて理解した彼は、その後、チームとして業績を上げ、当社の年間 MVP にノミネートされるなど、自身を飛躍させます。

「新郎新婦をお手伝いする側として、我々スタッフ同士が思い合い、連携してこそ、結婚式は成功する」、そんな彼の想いを「岡山モノリス」でも実行に移します。

橋野将茂（はしのまさしげ）略歴

1989年	5月	岡山県倉敷市羽島生まれ(5/16)
2008年	3月	岡山県立倉敷青陵高校卒業(倉敷市立倉敷東小学校—岡山県立岡山操山中学校)
2012年	3月	九州大学工学部卒業
	4月	(株)ノバレーゼ入社(新卒10期生)、福岡地区配属
2013年	12月	広島地区へ異動
2015年	4月	年間 MVP プロデュース部門ノミネート (当社全国のウェディングプランナー約180人のうちの5人に選ばれる)
	8月	広島地区マネージャーへ昇格
2017年	1月	福岡地区ゼネラルマネージャーへ昇格
2018年	1月	当社初進出となる岡山県の婚礼施設を統括する岡山地区ゼネラルマネージャーに就任

<ご参考資料>

完全貸し切り型の結婚式場を岡山市で開業
日本庭園もあるシンプルでモダンな建物
洗練されたデザインが情報感度の高いカップルから支持

岡山駅周辺は約 15 カ所の結婚式場がひしめく激戦区ですが、ここ 5 年以上、新たな出店はなく(当社調べ)、久しぶりの新規出店(岡山モノリス)は、地元のカップルでも非常に注目度の高い存在になっています。計画の 130%を上回る受注状況の要因は、周辺に西洋風の施設が多い中、シンプルモダンで日本庭園を設けるなどしたデザイン性の高さです。岡山県に多い情報感度の高いカップルに支持されており、特に、しっとり落ち着いた雰囲気を好む、20 代後半から 30 代の大人のカップルに人気です。

— 施設詳細 —

「岡山モノリス」は、1 日昼夜 1 組限定の、プライベート感の高い完全貸し切り型の結婚式場です。建物は近代美術館のような、シンプルでモダンな都市型デザインが特長です。外観は白と黒のモノトーンでシックにまとめた、洗練された見た目です。

約 1466 平米(443 坪)の敷地に、2 階建ての披露宴会場と 1 階建ての独立型チャペルを新設するとともに、本格的な日本庭園も造園します。

披露宴会場は着席 110 人まで収容できる披露宴会場(1F、213 m²)と待合ラウンジ(1F、2F)、新郎新婦等の控え室(2F)、ウェディングドレスや和装など衣裳をレンタルするドレスショップ(2F)を設けます。

披露宴会場は日本庭園に面しており、庭側を全面ガラス張り(高さ約 9m、幅約 14m)にします。自然光の入る採光性の高い会場で、メインテーブルに座る新郎新婦の背景に美しい日本庭園が広がる設計です。お庭は、お色直しの後、新郎新婦が庭側から登場するサプライズ入場やデザートタイムを屋外で楽しむ“庭園スイーツビュッフェ”などにも、ご利用いただけます。「岡山モノリス」では現在、庭園でのお寿司ビュッフェが人気です。



披露宴会場の表側は高さ 9m 幅 14m の全面ガラス張り、本格的な日本庭園が広がる(左)、シンプルモダンな外観(右)

着席 100 人を収容できるチャペルは、建物周囲を水で囲み、水盤に浮かんでいるような建築設計です。祭壇越しに滝を流し、清涼感のある幻想的な雰囲気にします。

料理は瀬戸内海の魚介や地元の食材をふんだんに取り入れた地産地消の和洋折衷か創作フレンチからお選びいただけます。キッチンが披露宴会場に併設したオープンスタイルを採用するため、列席者は調理シーンもお楽しみいただけます。

当社は本施設の開業で、年間(2019 年度)5.1 億円の売り上げを目指します。



バージンロードの頭上にあたる天井部分は、間接照明を使い、川の流れのような曲線をつくります



空間インテリアに木をあしらった、日本庭園と調和する披露宴会場
壁側に大階段を設けており、列席者の頭上から入場する演出が可能

施設概要

施設名	岡山モノリス	開業日	2018年4月
住所	岡山県岡山市北区今 3-7-107 ※開業準備室(7/21 開設) 岡山県岡山市北区野田 3-1-18 安田ビル 4F		
交通	JR「岡山駅」から車で13分、同「北長瀬駅」から車で約5分		
営業時間	開業準備室は下記の通り 平日:12:00~20:00、土日祝日:10:00~20:00、定休日:祝日を除く火・水曜		
面積	敷地面積:1466.00 m ² (443.47 坪) バンケット(1F):213.7 m ² (64.64 坪)	延床面積:1343.16 m ² (406.31 坪) チャペル(1F):113.11 m ² (34.22 坪)	
収容人数	バンケット:着席 110 人	チャペル:着席 100 人	
構造	S 造 2 階建て	売上目標	5.1 億円(2019 年度)
目標組数	135 組(2019 年度)	想定客単価	1 組約 350 万円
デザイン	ビム・アーキテクト	電話	086-246-7766(開業準備室)
H P	produce.novarese.jp/okayama-monolith		

————— 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.03-5524-2299 E-mail: t-matsui@novarese.co.jp