

**ブライダル大手、ノバレーゼ、コロナ禍で苦戦する
地方の結婚式場やホテルの収益改善をサポート
地方銀行などと連携した婚礼コンサル事業を開始
年間200組の披露宴を行う式場で約6400万円のコストダウンを試算**

ブライダル大手のノバレーゼは、地方銀行をはじめとする各地域の金融機関や投資ファンドと連携し、新たなブライダルコンサルティング事業を開始します。全国各地にある結婚式場やホテルを対象に、当社の資材・食材の調達力や高品質な婚礼サービス・商品を生かした提案をし、収益構造の改善を図ります。

コロナ禍による披露宴組数の減少や規模(参列者人数)の縮小で、これまで通りの経営では立ち行かない婚礼事業会社も多く、成長を後押ししたい融資元の地方銀行と協業します。当社としても新たなビジネスモデルを確立したい考えです。

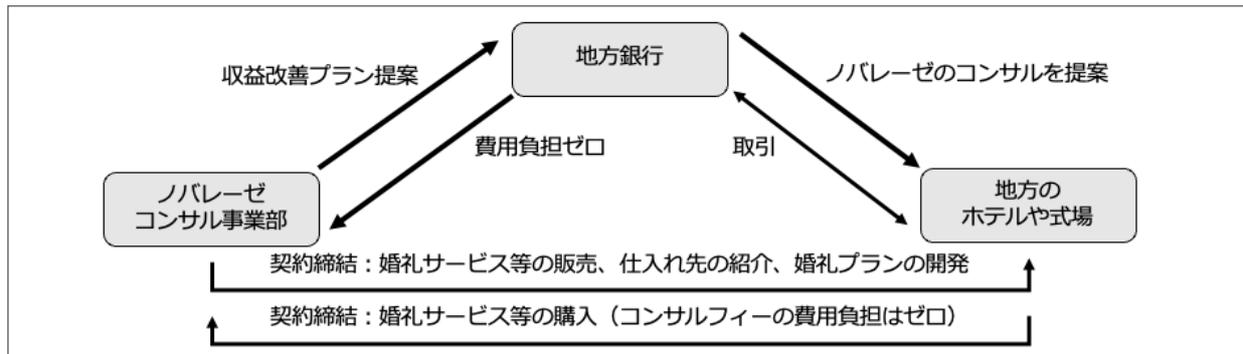
事前のマーケティング調査では、銀行からの引き合いは強く、まずは当社結婚式場がある25府県の取引先の地方銀行に融資先企業を仲介してもらいながら実績を作り、全国展開を急ぎます。

式場やホテルからの直接の依頼も増えると見ており、事業開始から2年後の2023年度(2023.1-12)には、約2億円の売り上げを目指します。

サービスの開始は2021年11月1日(月)からで、同日付で社内に専門部署も立ち上げます。

コンサル費用ゼロ、当社サービスへの切り替えで売り上げ確保

今回のビジネスモデルが新しいのは、地方銀行をメインに、各地域の金融機関や投資ファンドと連携して地元のホテルや結婚式場の収益改善をサポートする点と、銀行やホテル・式場にとってコンサル料金が発生しない点です。当社は、衣裳や映像、写真、装花、引出物などの自社婚礼サービスを事業会社に販売することで、収益を確保します。



年間200組の披露宴実績のある式場の場合、1年で6400万円のコストダウン試算

開発したコンサルティング項目の柱は、「収益改善」です。中でも「コスト」と「客単価」の改善に取り組めます。

コスト改善では、食材や飲料の仕入れやリネン、クリーニングなどに関して、当社取引先への切り替えを促します。事業会社は、当社のスケールメリットを生かした価格で、仕入れや外注をすることが可能となります。新たな顧客を紹介することで、当社と仕入れ先(取引先)間で価格交渉が出来るようになり、弊社自体のコスト削減にもつながります。

写真や映像、衣裳や装花、引出物などの当社サービスの導入も進めます。あらゆる婚礼商品を内製化している当社の強みを生かします。年間の発注額の想定に応じた仕入れ単価を当社の方で算出します。地方式場では、外部発注先との長年の取り引きが見直されず、今の時代にそぐわない商品が提供されていたり、仕入れ単価が高いまま維持されていたりするケースも多くあり、そのような構造の改善も同時に進めます。

こうしてかかる費用を圧縮しながら、高品質な結婚式を手がける当社のノウハウを注入。各社の婚礼サービスのクオリティも底上げし、新郎新婦にとって素晴らしい結婚式を提供します。

年間 200 組(平均参列者 70 人)の披露宴を行う結婚式場で試算した結果、本ビジネスモデルを適用した場合、最大で年間約 6400 万円のコストダウンが可能となることが分かりました。



時代のニーズに合う婚礼プランを開発

客単価は、既存の婚礼プランの見直しや新規プランの開発をしながら引き上げます。地方都市では、プランの目新しさが無い会場や同じ商品やサービスを長年提供し続けている会場も多く、「今の新郎新婦」が考える結婚式を先取りしたプラン出しを行います。例えば、豪華な結婚式ではなく両家の家族だけを集めた“少人数婚”のパッケージを、会場のオペレーションなども考えながら、開発します。「結婚式のオンライン中継サービス」といった最新のブライダル演出や「参列者用ドレス」「ハネムーン先での前撮り・後撮り写真サービス」など、コンサルティング先が従来取り扱っていなかったサービスも提供します。

「収益改善」で他社の婚礼コンサルサービスと差別化

他社が手がける婚礼コンサルティングサービスのほとんどが、「集客改善」や「受注率改善」がメインで、当社のように「コスト改善」と「客単価改善」を掲げるところは珍しく、差別化を図ります。「集客改善」や「受注率改善」のコンサルティングも受託しますが、より直接的で確実な手法で「収益改善」に取り組み、業界の底上げになるような事業を展開したい考えです。

店舗一覧は次頁の巻末用紙をご確認くださいませ

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 FAX.03-5524-1133

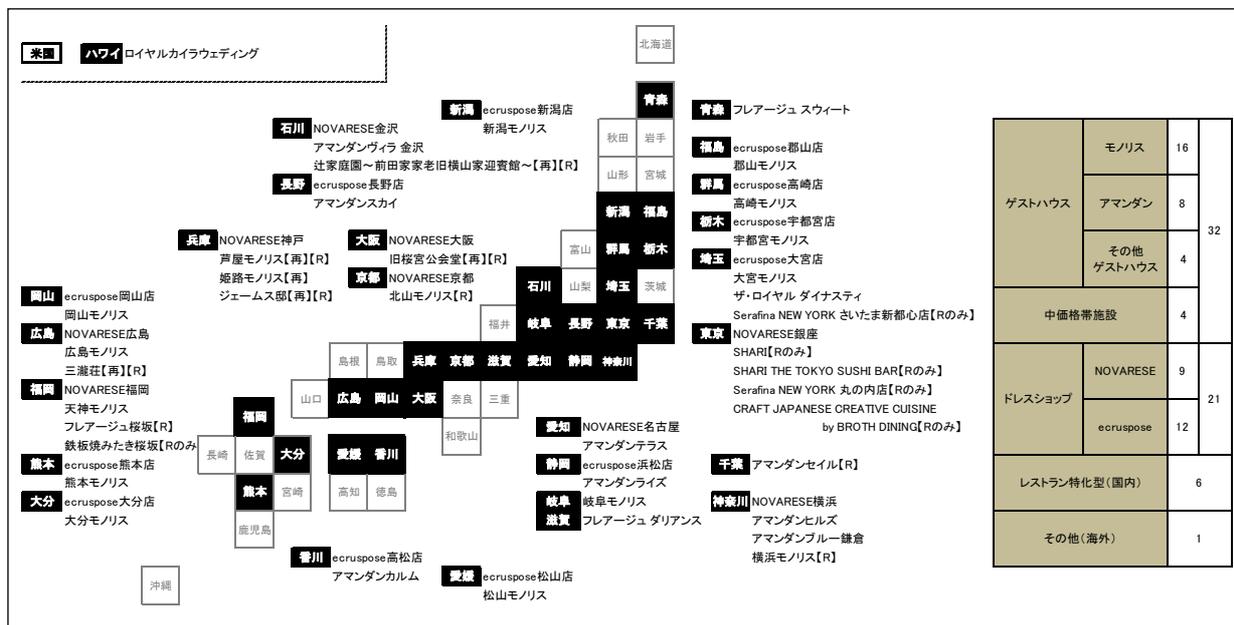
E-mail: t-matsui@novarese.co.jp

会社概要

社名	株式会社ノバレーゼ[英文社名]NOVARESE, Inc.		
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)	創立	2000年11月1日
資本金	100百万円 (2020年12月末)	代表者	代表取締役社長 荻野洋基
従業員数	1989人(連結)、1668(単体) ※いずれもパート・アルバイト含む(2020年12月末)		
事業内容	プライダル事業(婚礼プロデュース部門、婚礼衣裳部門、レストラン部門)		
関連会社	(株)タイムレス(コンサルティング・ギフト事業)	(株)MARRY MARBLE(婚礼演出映像・写真)	
	(株)花乃店千樹園(婚礼装花)	(株)プロスダイニング(レストラン運営)	
	(株)Do(広告代理店業)	(株)アンドユー(パーティドレスレンタル)	
	(株)ホロニック(ホテル・ウエディング・レストラン運営)	(株)ブライト(婚礼総合法務サービス)	
	ISLAND LABEL HAWAII,INC.(ハワイでのフォトウエディングとスパ運営事業)		

店舗数

国内			海外
婚礼施設運営	ドレスショップ	レストラン	フォトウエディングとスパ運営事業
32施設	21店舗	6店舗	1店舗



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 FAX.03-5524-1133

E-mail: t-matsui@novarese.co.jp