

株式会社 ブラス

河合 達明 代表取締役社長 インタビュー

直営店型ハウスウエディング事業で業績を伸ばし続ける「ブラス」は来年で創業二〇年。この四月には東証一部・名証一部に上場を果たした。今後も静岡県内二カ所に開業予定で、合わせて一九店舗の展開となる。他社とは一線を画す結婚式を提供し続ける「ブラス」の河合達明社長にお話を伺った。

御社は「笑いと涙の結婚式」を目標に掲げていらっしゃいます。

「いい結婚式を創ること」を目標に、結婚式の内容にこだわり、業界の常識にとらわれないやり方をしているのです。まず「ウエディングプランナー一貫制」です。結婚式場の案内やご契約、結婚式の打ち合わせ、当日の施行リーダーや介添えをすべて一人の担当のプランナーが行います（プランナー

業界の常識を覆したスタイルで 「いい結婚式」を追求 全国展開を目指す

は分業制なのが業界の常識でした。多い時は一〇回以上打ち合わせを重ね、新郎新婦やゲストのことを知り尽くした上で様々な結婚式の提案をし、手厚いフォローをしています。

司会をするのはブラスの専属司会者です。新郎新婦やゲストにマイクを向けて話を聞き出す司会を徹底しています。新郎新婦や担当プランナーと入念に打ち合わせを行い、本番に臨むので、笑いあり涙ありの結婚式につながります。

結婚式にこだわり楽しみにしているのは、新郎新婦だけではなく、友人の余興やフラッシュモブなども、事前にウエディングプランナーが打ち合わせをした上で、会場に事前練習に来てもらうこともできます。完全貸し切りで完全オーダーメイドの結婚式だけ

からこそ、ゲストの要望に全力で応えられるのです。

特徴的なソフト面が「売り」ということになりましたが、ソフト面のPRは難しいのでは？

県内にはハードが整った結婚式場は沢山あります。だからこそ「いい結婚式を創る」ことにこだわります。スタンスを貫くことが差別化になると考えています。弊社は「ウエディングプランナー一貫制」ですから、分業制の他社と比べどうしても営業の部分が弱くなります。利益が出ない時期もありましたが、口コミで広がった評判のおかげで安定的な集客につながり、利益が上がるようになりました。

仕事の内容が他社と大きく違うため、弊社のウエディングプランナーは新卒採用がほとんどです。他社のノウハウを知らない、まっ