

WJ Wedding Journal 掲載

Focus the Company

特別インタビュー

Essentials & COMPANY

Company Profile

会社名 Essentials & COMPANY 株式会社 (英語表記 Essentials & COMPANY Inc.)

代表者名 代表取締役 江口 貴彦

所在地 〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南 2-19-7 604 THE STUDIO
(最寄駅) JR山手線・都営地下鉄「恵比寿駅」から徒歩5分

事業内容 ●ホテル、ウェディング、レストランをはじめ、料亭/旅館、医療/福祉関連、商業施設等における新規開業支援、総合プロデュース、業績向上に向けたコンサルティング
●ホスピタリティ・ビジネス領域における施設のデザイン監修、設計業務
●グラフィック・アイテム、プロモーション動画のデザイン監修、制作業務
●セミナー、教育研修等の企画と実施



Essentials & COMPANY



Focus the Company

ブライダル業界で活躍が期待される注目企業をピックアップ

Essentials & COMPANYが本格始動!!

Plan・Do・Seeのコンサルティング部門を立ち上げ、国内大手ホテルチェーンをはじめとする数多くの案件で、新規開業・業績改善・事業再生など数多くのプロジェクトを統括責任者として成功に導いてきた江口貴彦氏。業界でも有力なブライダル経営者達から絶大な信頼を得る彼が独立して設立した注目の企業、「Essentials & COMPANY」が、いよいよ本格的に始動する。

外資系大手コンサルティング会社出身という異色のキャリアを持ち、しかも、Plan・Do・Seeでは、当初アルバイトとしてブライダルプランナー・デビューするなど、ユニークな経歴の持ち主でもあり、ブライダルの現場にも深く精通している。更には業界外でもトップクラスの経営者達と交流を持つなど、多彩な人脈を持つ江口氏が率いる同社だけに、ブライダルビジネスの世界に、他のコンサルティング会社とは一線を画した、まったく新しい風を吹かしてくれそうだ。

(Interviewer: 編集長 北折賢史)

■ 本格始動の経緯について

北折 これまで、創立当初からメディア等への露出を控えていた御社が、今回インタビューにお応え頂いた理由は？

江口 少人数で会社を立ち上げた経緯もあり、これまではごく一部のクライアントに対してのみサービスを提供して参りました。なぜなら、本格的な業績改善に向けたプロジェクトを発足させた場合、少人数の会社では対応できるクライアント数にどうしても限界が出てきてしまうためです。しかし、現在は代表の私を含めて複数のプロジェクト・チームでサービスを提供できる体制が整ってきたこと、また他社との業務提携等により提供できるサービス内容の幅が広がってきたことから、今回は創業以来、業界誌では初めてインタビューをお受けする事にしました。

■ 今後のブライダル業界について

北折 多くの会場を手掛けられた江口さんから見ると、現在のブライダル業界はどのように映るのでしょうか？

江口 業界を取り巻くマーケット環境は日々厳しくなっていると感じます。特にホテルなどは東日本大震災や原発事故の影響で宿泊部門に大きな影響を受けているケースも数多く、そのため何とか地元ニーズのあるブライダルで業績を改善させたいというところで当社にお問い合わせ頂くケースも増えていきます。

北折 お客様の側の変化はいかがですか？

江口 お客様のニーズや結婚式の対する価値観も、ここ数年で大きく変化してきていると感じます。特に地方等では、このような厳しい経済環境ということもあり、比較的経済的余裕のある方々が多く、商品やサービスに対して非常に目の肥えたお客様が増えているのを実感します。また、これまでのように結婚式をケジメとして行うというケースよりは、手軽に済ませる、もしくは入籍のみというカップルが増えているもの事実だと思います。こうした状況では、結婚式を

されるごく限られたお客様に選んで頂ける会場やサービス、商品を提供できるかどうか、生き残るための必要条件となるのではないのでしょうか。

北折 会場側の動向として気づかれる点がありますか？

江口 業界関係の会合等に参らせて頂く機会も増えているのですが、そこで思うことは、成功されている会場の経営者や幹部、マネージャーの方々の共通点として、現状に非常に高い危機感や問題意識を持たれている点です。だからこそ、個人や自社だけの能力に頼ることなく、お客様視点から必要と思われる商品やサービスを貪欲に開拓し、自社を超えて外部パートナーを有効活用することでレバレッジを効かした経営をされているという印象を受けます。また、お話を聞いても、何でも貪欲に吸収しようという気迫すら感じます。これは、成功会場に共通する点ではないのでしょうか。

■ 正しい現状認識と客観的なセカンドオピニオンを持つことの大切さ

北折 厳しい環境下で会場がま

江口 いくつかのポイントはあると思うのですが、最初に行うべきは自社が置かれている状況を客観的に理解し、正確に把握することです。その現状認識を踏まえた上で、今後目指すべき目標が明確になれば、現状と目標とのギャップが明確となり、おのずとやるべきことが見えてくるはずですよ。

北折 どのようにすれば正確な現状認識ができるのでしょうか？

江口 例えば、上場企業では、社外取締役や顧問というポジションで仕事をされている方々が数多く居られます。また、医療業界では「セカンドオピニオン」という言葉も普及しており、皆様もご存知だと思います。

なぜ、そうした客観的な立場から意見を言うポジションが求められるのか。それは正しい経営判断を行う上で、見識のある第三者的な立場からのアドバイスが非常に効力を発揮するケースが多いからだと思えます。分かり易い例で例えるならば、北折さんが大きな病気にかかってしまったとしましょう。病気になることを知ったら、恐らくたった一つの病院、たった一人の医師のアドバイスだけではなく、有名かつ専門的な病院、

成功企業の経営者・幹部ほど現状に高い危機感や問題意識を持たれています

■ 「知らないこと」によるビジネスチャンスの損失は想像以上に大きい

もしくは優秀な専門医から客観的なアドバイスを受けたと思いますよ。命に関わることであれば、より正しい現状認識、より正しい解決方法を知りたいと思うのが当然の人間心理だと思います。

それにも関わらず、ブライダル業界では、企業にとつての生命線、命綱とも言える「売上」や「利益」を向上させるための戦略や仕組み作りを考える時、どれだけの企業が社外の専門家から「セカンドオピニオン」を聞くことが出来る機会や環境を持ち合わせているのかというと、私が知る限りではごく少数の企業しかいらっしゃいません。私から見ると、外部からの意見を取り入れる機会を持っていない企業は、より良い別の「オプション」、もしくは、より良い別の「発想」を持つ機会を失っており、効果の出ない意思決定をされたために、多額の費用と時間を無駄使いしてしまっているケースを多々お見かけすることは、非常にもったいないことだと思います。

Essentials & COMPANY の改革に向けた方法論

お客様の目に見えない改革

会社/会場としての未来ビジョンを構築

Vision / Future Image

組織の目指すべき方向を一つにするため、未来ビジョン（目標）を明確化し、チームの編成と役割分担の実施、全体スケジュールの作成、定期的な進捗管理により、迅速な課題の解決を行う

人材の採用と育成

Human Education

個人の持つ知識やスキルの向上を目的として、各ステージで習得すべき基本スキルと専門スキルを明確化し、各ステージに応じた教育や研修を実施する。また、適材適所を踏まえた人材の採用と人材配置を戦略的に行う

「顧客満足度の向上と業務効率化に向けた仕組みづくり」

Operation

お客様に全力でサービスできる環境や仕組みづくりを目指し、既存の「やり方」に固執せず、無駄な作業の廃止、システムの導入による効率化、自社以外で出来る仕事は外部へ委託する等、お客様を常に最優先できるオペレーションの仕組みや環境を整備する

お客様の目に見える改革

空間的な魅力の向上

Renovation / Space Coordinate

建築・インテリアから、家具や備品、会場コーディネート、照明、BGMに至るまでを、会場コンセプトに基づいてトータルにデザインすることにより、心地良い空間的な魅力を高めていく

魅力的な会場イメージの構築

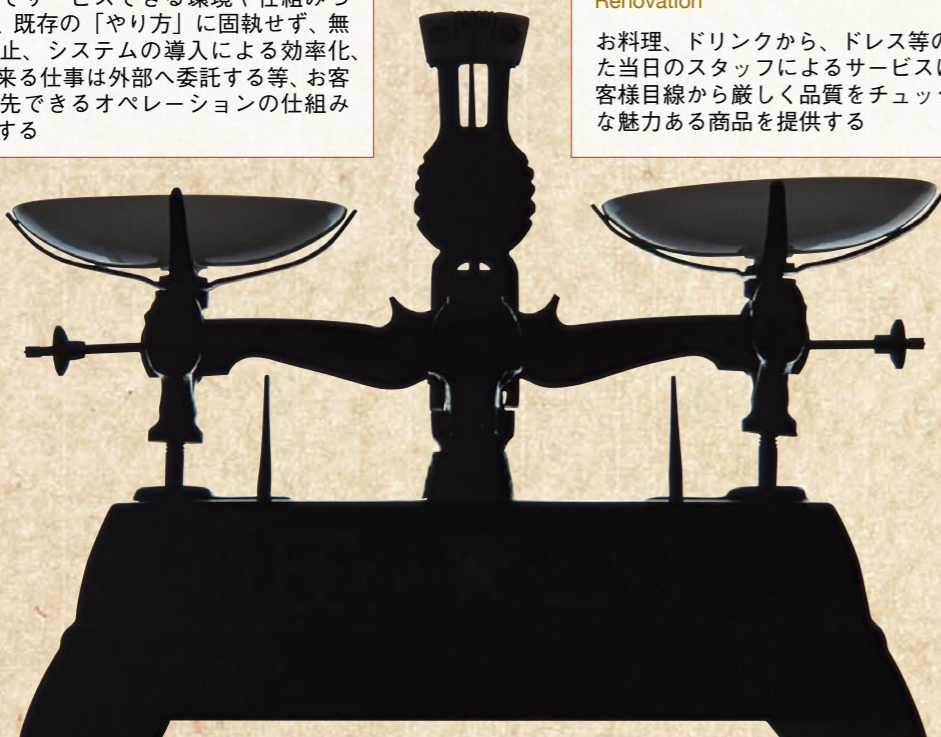
Graphics / Advertising / Web Design / Sales Promotion

広告、パンフレット、ホームページ等の販促物から、スタッフのアピール、名刺等に至るまで、お客様の目に見えるものをトータルにイメージ管理することにより、会場に対する好意的なイメージを醸成させる

商品価値の向上

Renovation

お料理、ドリンクから、ドレス等の付帯商品、また当日のスタッフによるサービスに至るまで、お客様目線から厳しく品質をチェックし、常に新たな魅力ある商品を提供する

両者をバランス良く
実行することが重要

Essentials & COMPANY
代表取締役 パートナー 江口貴彦 Takahiko Eguchi

東北大学大学院経済学研究科 修了（経済学修士）。Arthur Andersen（アーサーアンダーセン）、Plan・Do・See（プラン・ドゥ・シー）、Quality Consulting（クオリティコンサルティング）取締役/マネージング・ディレクターを経て現職。ブライダル業界においては2002年度より本格的にコンサルティング事業を開始。国内大手ホテルチェーンをはじめ、ゲストハウス、専門結婚式場、レストラン、リゾート施設など、数多くのブライダル関連施設をプロデュース、コンサルティングし、各プロジェクトを成功へ導く。日本のブライダル業界をもっと元気にして、世界に誇れるホスピタリティビジネスとすべく各種活動を展開している。

代表プロフィール



北折 ブライダルのような高額商品の場合、そうした「損失」は非常に大きなものになりがちですね。

江口 まさしく、その通りだと思います。「成果の出る方法」を知らないことにより、本来であれば得られる数千円から数億円規模の利益をみすみす見逃している会場や経営者さんを数多く見かけます。具合が悪くなれば病院へ行くし、車が故障したら修理工場へ出すと思うのですが、ご自身のビジネスが緊急な場合でも、不思議と外部の専門家へは相談しない方が多いですね。我々からすると、業績に陰りが見えてきた早い段階、もしくは順調な時にこそ更なる発展を求めてご相談に

来て頂ければと思うことが多々あります。業績が落ち込みきって資金も底をつき、スタッフも疲弊しきってしまった状況では、こちらとしても手のほどこしようが無いケースも実は多いのです。

北折 ブライダル業界でもコンサルティング会社は数多く存在しますが、その中で御社の違いは何なのでしょう？

江口 サービスの特徴としては、会場毎に異なる課題に対して、オーダーメイドの戦略シナリオを提供し、そのシナリオに沿った形で、クアイアントとのチームを編成し、愚直に泥臭い作業をコツコツと進めていく形を取らせて頂いています。これは私自身もプランナーとして現場を経験してきたことから、日々の小さな努力と改善の積み重ねが、時間と共に大きな改革へ繋がることを身にしみて経験しているからです。また、プロジェクトによっては、改装等により多額の投資をして頂くケースも多いですが、投資金額に見合った成果を出すことにも注力しています。

ようにして行うのでしょうか？

最近ではハードかソフトかという二元論を耳にすることも多いですが。

江口 どちらだけが大事というものではなく、現状と今後の未来を見据えた上で、短期的に効果が出るもの、また長期的に考えて行かなければならないもの、この全体バランスを理解した上で優先順位を決めて、投資効果を考慮した改革を実行して行くことが重要だと思います。

例えば、改革とひと口にいても「お客様の目に見える領域の改革」と「お客様の目には見えない領域の改革」との二つがあります。

前者は施設のリノベーション、広告誌面やウェブサイトの改善、販促ツールや接客ツールの刷新などです。一方、後者は戦略・ビジョン・目的の再構築や経営方針の再検討、あるいは業務支援システムの導入や管理職およびスタッフに対する教育研修などです。

常には「新しい価値」を提供し続ける事の大切さ

北折 最後に、厳しいブライダル業界を生き残るための処方箋はあるのでしょうか？

江口 私が思うに、ブライダル業界に関わらず、ビジネスで生き残るための方法は一つしかありません。それは、お客様に喜んで買って頂ける商品を提供し続ける、ということです。最近流行りのドロッカー流に言えば「顧客の創造」ということでしょうか（笑）。これはシンプルな法

弊社では、「目に見える改革」、「目に見えない改革」に対して、総合的なソリューションを提供しています。

北折 最後に、厳しいブライダル業界を生き残るための処方箋はあるのでしょうか？

江口 私が思うに、ブライダル業界に関わらず、ビジネスで生き残るための方法は一つしかありません。それは、お客様に喜んで買って頂ける商品を提供し続ける、ということです。最近流行りのドロッカー流に言えば「顧客の創造」ということでしょうか（笑）。これはシンプルな法

則ですが、実行がとても難しいですよ。

ブライダル業界で言えば、結婚式という商品を提供し、喜んでお支払い頂けるようなビジネスモデルを構築することです。そのために、自分たちは本当にお客様からお支払い頂く金額に見合った価値を提供しているか、また、社内だけに囚われず、必要であれば外部からも適切な助言を得て「新しい価値」を常に生み出す努力を続けているか。その点が重要なのだと思います。

北折 本日は貴重なお話をありがとうございました。

江口 こちらこそ、ありがとうございました。



ブライダル業界 2012年次世代マーケティングセミナー

今、経営者・マネージャーとして何を行うべきか
～業界の最前線で活躍するトップクリエイターからのご提案～

業界の経営者
マネージャーの方々は必見!!

Seminar's Program 当セミナーのプログラム

Essence 1

ブライダル業界における次世代マーケティング戦略とは 2012年度版
～業界動向のレポートと今後の対策について～
講師：エッセンシャルズ&カンパニー株式会社 江口貴彦氏、船坂光弘氏(ザホスピタリティチーム兼任)



Essence 2

注目のカリスマ・クリエイター ワキリエ氏が語る「ブライダルマーケットの未来」とは
～20代、30代の女性から圧倒的な支持を得るワキリエ氏には、今後のブライダルマーケットがどのように見えているか～
対談インタビュー：スマイル D.C. 代表 ワキリエ氏



Essence 3

これからのブライダルマーケットにおいて「売れるデザイン」とは
～常に新たなデザインを生み出すための秘訣を公開～
講師：有限会社 ザホールデザイン 代表 杉山 敦彦氏



Essence 4

これからのブライダル業界は、ビジュアル・コンテンツとシステムが
高度な次元で融合する時代へ
講師：株式会社ツインテック 執行役員 事業本部長 森下 馨氏



東京開催 8/18日(木)
13:00-17:00

大阪開催 8/30日(火)
13:00-17:00

※開催場所につきましては、
参加登録の確定後に
セミナー事務局より
ご連絡させていただきます。



ウェディング仕様の
iPadも披露
セミナー当日は、
講師陣によるコン
텐츠を掲載
したiPadを実際
にご覧頂けます。

参加
入場料 8,000円

開催に関して 各会場ともに 40名様限定
注)セミナー参加の希望者状況により、参加人数を変更する場合がございます。

対象者 ホテル、結婚式場、ゲストハウス、レストラン等の経営者、経営幹部、マネージャーなど
(1会場につき最大3名様までのご参加とさせていただきます)注)参加希望者が多い場合には、抽選とさせていただきます。

参加方法 申込シートのFAX先 03-3982-3599/(お問い合わせ先)セミナー事務局(株)ツインテック内 03-3982-6477
WEBによるお申し込みはこちら http://twintec.net/cgi-bin/seminar_entry_index.cgi

主催:株式会社ツインテック、エッセンシャルズ&カンパニー株式会社 後援:ラーニングエッジ株式会社

2012年 次世代マーケティングセミナー申込書 FAX:03-3982-3599

参加希望セミナー	<input type="checkbox"/> 東京開催 8月18日(木)	<input type="checkbox"/> 大阪開催 8月30日(火)
御社名		
申込担当者名	部署・役職	
住所	〒□□□□□□□□	
TEL	E-mail	ご記入頂くメールへは、主催者及び後援者からメールを配信させて頂く場合がございます点をご了承下さい
セミナー出席者名①	<input type="checkbox"/> 申込担当者と同じ	部署・役職
セミナー出席者名②	<input type="checkbox"/> 申込担当者と同じ	部署・役職
セミナー出席者名③	<input type="checkbox"/> 申込担当者と同じ	部署・役職

ブライダルビジネスの 成功に向けた戦略ツール「PreSol」

「PreSol」が誕生
成功に導くための
戦略ツール
ブライダルビジネスを

IT業界で長年の開発・販売実績で定評のある株式会社ツインテック(豊島区・國吉良夫社長)とエッセンシャルズ&カンパニー株式会社(渋谷区・江口貴彦社長)は、ブライダル業界に特化した総合ソリューション・パッケージ「PreSol」(プレソル)の開発・販売において業務提携を発表した。今回の業務提携により、同社は業界初となる様々な試みを目指したブライダル業界特化型の総合ソリューション・パッケージ「PreSol」(プレソル)を開発。この度販売に着手することを発表した。現在、既に多くの有力会場から問い合わせがあり、今後の展開に注目している。



「PreSol」の特徴

Success Point 1

成功企業のビジネスノウハウ、業務モデルをシステムを導入

Success Point 2

画期的な“経営の見える化”を実現

Success Point 3

最先端の専門チームによる魅力的なコンテンツを提供(有料オプション・サービス)

Success Point 4

ローコスト及び短期間での導入が可能(ASPで導入の場合)

Success Point 5

導入企業ごとのニーズに応じたカスタマイズ対応

Success Point 6

充実したアフターフォローを整備

iPadを活用した画期的なプレゼンテーション・システム

新規接客でのアンケート入力からビジュアルプレゼンテーションまで、iPadの持つコンパクト性と機能性を最大限に活用した豊富なメニューを搭載。また複数台のコンテンツを一元管理出来る機能も備えており、プランナーの成約率アップや、打ち合わせ業務の効率化にも繋がったと、クライアント会社から高い評価を得ている。



多彩な機能を持つ「PreSol」の魅力

PreSolの最大の魅力は、会場のタイプや規模を選ばない多彩な機能を備えている点にあるようだ。iPadとの連動による新規接客や打ち合わせ業務の効率化から、高度な顧客情報の管理機能、各種データの分析機能、グループウェア機能など、経営者・マネージャー・プランナーの各目線から必要な機能を備えた総合ソリューション・パッケージとなっている。

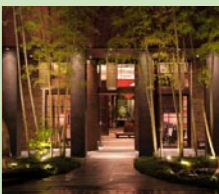


News

注目 ブライダル業界の有力企業が即決で導入!!
アーバンヴィラ名古屋ホテル(山梨県甲府市)

伴野公亮 代表取締役社長より推薦のコメント

これまで、数多くのブライダル業界向けパッケージソフトを検討しましたが、なかなかこれというソフトに出会うことが出来ずにいました。今回、PreSolのデモンストレーションを拝見して、機能の充実度とASPによる導入のしやすさ等を総合的に考慮し、導入させて頂くこととなりました。自信を持って推薦させていただきます。



会場オリジナル「プロモーション動画(PV)」の企画・販売を開始!!

エッセンシャルズ&カンパニーは、本来のコンサルティング・サービスに加えて、今後のブライダル業界で重要なコンテンツとなる「プロモーション動画(PV)」の企画・制作・販売を開始した。音楽業界や映画業界で実績のある優れたパートナーと提携し、国内的にも最先端・高品質かつ非常に広告効果の高いコンテンツ・サービスを提供している。



「PreSol」及び「ビジュアル・コンテンツ・サービス」に関するお問い合わせはこちらまで。

メールでのお問い合わせ
info@essentialsandcompany.com

ホームページからもお問い合わせ頂けます。
<http://www.essentialsandcompany.com/>