

発足の本質

“結婚式実施率アップ”を追求した地域性を生かした活動に着手 結婚および結婚式喚起は1社よりも地域力で

年々低迷する結婚式実施率。人間関係が希薄な都市の現象ではない。親戚縁者、隣近所など人間味あふれていたはずの地方都市も同様な現象を引き起こしている。年々、吊り上がる結婚式の総額、業界が指す一般的な普通の家庭、普通の生活ではない層の増加、そして晩婚化による結婚式への価値観の変化など、さまざまな要因が今、この未来を招いている。このままでは日本から結婚式が消えるかも？と危惧する声を聞く。そう思うのなら、少なくともウエディング事業に携わっているのであれば、なぜ危惧することを解決しようと思わないのか、疑問だ。そんな中、全国各地でエリアウエディング協議会が立ち上がってきた。昨年夏には現状活動している団体、準備中の団体がタクティブレイン中村卓代表取締役の呼びかけに集結した。それぞれの事業を抱える中で大義的な活動をするには簡単なことではない。しかしながら、結婚式実施率が低迷している中、今、動かさずしてどうすべきかと思う。まだまだ問題、課題は山積しているが、着実に結果が生まれてきている。2014年、全国各地でエリア協議会旋風が巻き起こり、閉ざされてしまった地元の大切な顧客の思い、そして願いを聞いてほしい。それが解決策の糸口であり、遠からずの近道だからだ。



株式会社タクティブレイン
代表取締役 中村卓氏

コメント

2005年辺りから横浜・箱根・田原・神戸・神奈川において、偶然にも活動が同時期に立ち上がりスタートしたこの動きも、現在では大小合わせると20団体以上存在すると聞きます。

ただ、偶然とした定義もなく各団体の構成や形態はさまざまであり、事務局機能の在り方や主要メンバー・企業の構成などにより具体的な実施活動に多様性があるのが現状です。

主な活動内容としては、

- ①共通プランの企画
- ②集客イベントの開催
- ③合同フェア企画
- ④スタッフのスキルアップ研修
- ⑤イメージアップや啓蒙活動
- ⑥支援活動

などが挙げられると思いますが、各団体により目的も成果も違う中で、『これだっ!』という見本になるような成功例が残念ながらないのも確かです。そもそも何のために活動を開始したのかを見失ってしまい、存続が困難になった団体もあります。

端的に言えば『予算と人員(労力)』がポイントになりますが、もう少し具体的に懸念事項を言えば、

- ①各企業の予算抽出
- ②各企業トップの深い理解
- ③事務局機能など労力の偏り
- ④初期メンバーからの意志継承
- ⑤取り組み成果のバラつき

など挙げればきりがありません。

私が感じている活動を成功させる要因は

以下の通りです。

- ①行政を巻き込み予算を獲得できるようにする
- ②身の丈の活動を心がけすぐに成果を求めない
- ③役割を個人に依存しない
- ④他産業とのコラボレーション
- ⑤本当の課題である「実施しない層への訴求」を忘れないです。

これらを共有し各団体との意見交換の中から活動のヒントを得るために、昨年の夏に『エリアウエディングサミット』を旗船にて開催し全国各地から9団体に参加しました。刺激を受けるだけでなく具体的に効果的な活動例を共有することにより、新たな活動が見えてきた団体もあります。

今後も『エリアウエディング連合会』として定期的にサミットを開催していく予定です。課題はたくさんあるものの、業界に逆風ばかり吹く中でエリアウエディングの活動が唯一、明るく健全なウエディング業界を切り開いていく活動だと考えております。