



結婚式場「オーシャン&リゾート マリゾン」(左から柴戸頭取、高空社長)



福岡銀行

ウェディング事業で
施設再生と雇用の創出で
地域の活性化に貢献する。

BLD WEDDINGS
株式会社

代表取締役社長
たかもく やすなり
高空 康成 氏
取引店／福岡銀行 西新町支店

■会社概要

設立:1998年／所在地:東京都中央区／資本金:5億1,800万円
(グループ総計)／従業員:273名(グループ総計、2019年3月末現在)
／事業内容:結婚式場、再生可能エネルギー発電事業ほか／事業
拠点:(本社)東京都中央区(結婚式場)千葉県柏市、福岡市早良区、
熊本市中央区、東京都渋谷区、鹿児島県鹿児島市、北海道札幌市



高辻社長

とくに百道浜は、アジア都市景観賞や都市景観百選など、いくつもの賞に選ばれるほど、圧倒的に魅力的なエリア。オーシャンビューのパーティーを開いてリゾート気分を満喫できるこの場所は、まさに「ナラのシカ」にあふれています。もともとここには別の商業施設があったのですが、潮風の影響で雨風が強く、天気が少しでも悪いと寒くて誰も足を運ばない難点も抱えていました。その点、ウェディング事業は目的来店性という観点からすれば、天候に関係なく人々が決められた日時に必ず集まるメリットがあります。

不動産開発の経験をもとに 飲食店を経てブライダル分野へ

現在国内の8施設でウェディング事業を手掛ける当社の設立は1998年。福岡県出身の私が大学卒業後に入社した不動産開発会社を経て、BLD株式会社を設立しました。不動産開発会社では、オーナーの近くで経営や事業の企画に携わったことで、企業経営について実践しながら学ぶことができました。その最後に婚礼ビジネスに関わり、将来は自らウェディング事業を立ち上げることを一つの目標にしていました。

設立後は、まずレストラン事業を手がけました。六本木の小さなイタリアンを始めに、300席もあるテーマパーク型のレストランでは、結婚式も受注しました。今はお馴染みのレストラン・ウェディングの走りだったと思います。

当社が本格的にウェディング事業に進出したのは2001年からで、千葉県柏市のセント・マーガレットウェディングが最初でした。

そして3年後には福岡市早良区百道浜にウェディングアイランドマリゾンオープン。いずれもレストランの時と同様に、既存の建物を利用して事業を引き継ぎました。既存建物の再生案件はインシャルコストを抑えることで事業の優位性を発揮できます。当社の事業テーマの一つ「再生」は、ここから始まりました。

施設のロケーションにこだわり 「そこしかないもの」を追求

マリゾンは、国内の数ある結婚式場の中でも、海に浮かぶ開放感が際立つ施設です。社内では「奈良の鹿」と言っているのですが、当社の事業では「そこナラではの体験」、「そこシカないもの」を提供するという答えの一つとして、立地や眺望を最優先にしたビューウェディングを展開しています。札幌ザテラスは森の中の一軒家、熊本四季の丘は見晴らしのよい高台、鹿児島グランドハウスは桜島の目の前といった具合に、施設のロケーションには常にこだわってきました。

事業発展のカギは ヒューマンリソースの最大活用

地域でビジネスを行う以上、地域のためになる事業モデルを構築し、利益が循環することで活性化に繋がると考えています。マリゾンでも、オープン以来、百道浜の清掃活動や、誰でも参加できるイベントなど、地元雇用に関わるプログラムを続けています。その結果、当社は、2014年に「地域資源の循環と雇用の維持への貢献」を評価していただき、経済産業省中小企業庁による「がんばる中小企業・小規模事業者300社」に選定されました。地域とともに成長していく活動の重要性を再認識した次第です。

会社設立から20年を超えた現在、「第二創業期」と位置付けて進化のための組織改革に注力しています。スタッフ一人ひとりが担当するお客様に寄り添って、夢を実現する役目を全うしながら、挙式後も繋がって行くウェディング事業は、ある意味「職人依存型ビジネス」



ロマンチックな大聖堂
オーシャンビューの会場で
理想のウェディングを
演出します！

- 1.「オーシャン&リゾート マリゾン」での対談風景／
2.マリゾンのパーティー会場／3.マリゾンの大聖堂
／4.セント・マーガレット ウェディング(千葉県・柏市)
／5.四季の丘seasons with(熊本市)／6.グランド
ハウス(鹿児島市)／7.ザ テラス(北海道・札幌市)
／8.企業メッセージ



2014年からは、当社のテーマ「再生、循環、地域活力」に合致する再生可能エネルギー発電事業にも取り組んでいます。主力事業であるウェディングの、季節による売上の変動がもたらす経営の不安定要因を補完してくれる事業に成長しています。

これはウェディング業界に限らない話ですが、国の人口減少があらゆる産業の将来に影響とす可能性が指摘されています。1970年頃に婚礼を実施したのが約110万組だったのにくらべ、約50年後の2018年には60万組弱と、約半分に落ち込んでいます。しかし、婚姻届を出すカップルのうち結婚式を挙げる割合は6割前後で、これは当時も今もあり変わっていません。つまり、結婚式を実施する割合を増やせば実数も増やせる。需要の

結婚式の意義と良さを 次世代に知ってもらうために

もらうなど、人材の有効活用を念頭に置いて施策を進めているところです。

掘り起こしに力を注ぐことは、家族や周囲との絆を確認できる結婚式の意義や本質を、これからの世代に認識してもらう意味でも、とても重要だと捉えています。

2019年、札幌市にウェディング施設ザテラスをオープンさせましたが、これは業界では、かなりエポックメイキングだったと思います。というのも、会費制の披露宴が主流の北海道では利益を生みにくい、と大手が参入してこなかったからです。ありがたいことに、ブライダル口コミサイトでは、札幌、柏、恵比寿、熊本、鹿児島でエリア1位の評価点を獲得しており、集客力の点でマーケットから高い評価を受け続けています。にわかには信じ難い話かと思われるかもしれませんが、柏では地域内の結婚式を挙げるカップル3組に1組が、熊本では6組に1組が実際に当社の式場で挙式を行っていたいています。

今後も、当社はウェディング事業を通じて、多くの方を幸せにする一方、地域の活性化にもさらに貢献していくべく、積極的な事業展開を考えてまいります。

■ インタビューを終えて

福岡銀行 取締役頭取 柴戸 隆成

現在国内8つの素晴らしいロケーションを持つウェディング施設を運営されています。すべてが既存施設の再利用と従業員の現地採用で、地域経済の活性化の一翼を担われています。待遇面や働き方など他社に負けない人材戦略でプロ人材を育てられ、競合する地域でもその存在感を放っておられます。

これからも多くの人を幸せにするウェディング事業で、地元地域の活性化にさらに貢献していかれることを期待しています。



最前列左3番目から吉富取締役、高辻社長、柴戸頭取、岸原支店長（福岡銀行）

です。ヒューマンスキルをいかに養って、おもてなしのプロに育てあげるか、プロの要素である「思考、鍛錬、経験」をいかに積んでいけるか、ベテランの経験値とスキルをどのようにして次に継承させていくか。教育と人材マネジメントの方向性が、事業の将来を左右するともいえます。そのため、「Integrity（誠実）」「Responsibility（責任）」「Learnability（学習可能性）」の3つを、人材に関する当社の理念として掲げています。2018年3月には人事戦略部を設置し、人材の採用・育成・定着に向けた施策を戦略的に推進。その結果、採用部門では、2019年5月のマイナビ「冠婚葬祭部門」において、全国1位を獲得しました。

待遇面では、給与やインセンティブにおいても業界他社に引けをとらないレベルの待遇を維持するとともに、女性が多い職場での働きやすさに配慮した環境整備に努めています。当社の場合、女性の産休復帰率はほぼ100%です。例えば、お子さんが小さくて出社できない社員にはインターネット広告集客における反響分析やデータ更新などを在宅で行って