

ブライダルの仕事、その魅力を探る

ホテルのブライダル部に勤務し500組以上のカップルの夢を形にしてきた船坂さんにその魅力をお話いただきました

ウエディングに関係する職業に12年間携わってきた、様々なカップルと出会うことができました。そして、500組以上のカップルの結婚を見届けることができました。その貴重な体験が、今の私にとって財産です。一生のうちで結婚という最高の場面に立ち会えるこのブライダルコーディネーターの仕事は、本当に素敵な仕事だと思います。

今まで他人だつたふたりが出会い、一生を共に歩んでいくことを誓い合う。結婚式は、そのかけがえないパートナーを、今までも自分がお世話になった、またこれからお世話になる「大切な人」に、「これからおふたりで歩んでいきます。どうぞよろしくお願ひします」と、紹介する機会です。まさに、自分達の「大切な人」という財産をパートナーと共有し、継承する大切な場なのです。そしてゲストも、貴重な時間をこのふたりのために、全国から、しかもお祝儀を包んで駆け付けるわけです。招待状に「今、人は、人数を削って、ちんまりとやりたいという傾向があります。それは自分が培った「人」という財産」を削ることと同じような気がします。「呼べる幸せ」は「人」という財産がたくさ



カップルから届けられた沢山のお礼の手紙は、船坂さんの宝物

んあるからこそ、もつたないと感じます。また、結婚に関する準備は大変な部分も多く、当日までの過程で、様々な意見の違いや両家の意向の違いなどで悩んだり不安になったりするものです。それは、招待するゲストの人選や自分たちの衣装のこと、ゲストをもてなす料理のことなど、様々な悩みや不安のサポートをすることも私達の大切な仕事です。力を合わせ、それを乗り越えたおふたりの当日は、本当に感激と喜びに溢れています。

そのドラマを少し紹介します。あるカップルが結婚を決めて、当日まで残り1ヶ月になった時、「船坂さん、相談があります」と連絡がありました。会ってみると、「私達この結婚をとり止めた」と言うのです。準備の段階で、両家の折り合いがつかず、という話でした。その時新婦のお腹にお子様がいいたこともあり、その子のことや、本当にそれで後悔しないかなど必死で説得をして、何とか当日を迎えることができました。それはもう、感動的な結婚式となりました。後日、街中で嬉しそうにベビーカーを押す新婦の姿を見ました。あの時、お客様というのを忘れて強欲してしまっただけと本当に良かったと思っただけ間でした。また、切なくなることもあります。

「余命わずかな父親に、花嫁姿だけでも見せたい」「本当は秋に挙げるはずだった結婚式。でも父親が病気で余命も短いことが判明。そこで急遽、身内だけで春に挙式だけをするに変更しました。当日は感動的な挙式となり、お父さんは号泣しながら娘の花嫁姿に大感激です。その上、会場には披露宴がないのにも関わらず、花束を持った友人の姿がたくさんありました。本当は秋の披露宴で盛大に祝いたかったけど、事情が変わってしまった。そんな中でも自分達ができる限りのことをしたい！そんな友人達にも感動です。

また、新婦が保育園の先生の結婚式。1週間前、新婦に内緒で、担当である私に園児の母親から電話がかかってきました。「先生に内緒で、園児達で歌のプレゼントをしたい」という内容でした。披露宴で、進行の予定にはなかった「園児の歌」に新婦はビュクリ、そして涙涙です。歌が終わった後、園児ひとりひとりを抱きしめていた先生の姿があり、ドレスを着た新婦から、保育園の先生に戻った普段の仕事ぶりがかがえて印象的でした。



プロフィール
ザ・ホスピタリティチーム
代表 船坂 光弘
HP: www.thehospitalityteam.jp

こんな様々な感動の場面に立ち会えることのできる仕事、「人」っていいなって思える仕事は少ないのではないのでしょうか。この仕事の魅力は、色んなカップルと出会い、その夢をカタチにしていける「プロデューサー」としての喜びと、一生に一度の最高の瞬間に立ち会えて、その喜びを一緒に味わえることにあると思います。もちろん辛いこともたくさんありますが、その辛さを打ち消すだけの喜びがある。そんな仕事です。こんな素敵な仕事に就けることに感謝しつつ、これから自分自身を成長させ、より素敵なウエディングを創っていきたいと思えます。

ブライダル業界の近況と求められる人材について ブライダル専門スクール「グロウ・アップ・カレッジ」 代表の小澤岳志先生にお話を伺いました。



ブライダル業界には、少子化、非婚化、晩婚化、小規模化、などの波が押し寄せています。具体的に言うと、婚姻件数の減少、披露宴1組当たりの参列者の減少（売り上げの減少）、結婚式自体を実施しないカップルの増加です。このような社会環境の変化に伴い、ブライダル業界も厳しい競争の時代を迎えています。

ブライダル産業が生まれたのは意外に新しく、昭和40年代（1960年代後半～70年代）だと言われています。国内最大の業界団体である「(社)日本ブライダル事業振興協会(BIA)」も設立15周年を迎えたところです。

しかしながら、少子化による人口減少を受け早くも成熟期を迎え、来るべき時代に備える時期に入っています。産業として成熟したということは、顧客も成熟してきた、要するに顧客のレベルが上がったということです。晩婚化に伴い、社会経験豊富な「物を知る顧客」も増えています。そのため、ブライダル業界で活躍するには、自らもより高いレベルで成長することが求められます。一般常識、教養、マナー、業界人としての専門知識、技能、ノウハウ、さらには顧客の要望を実現するために顧客の立場に立った提案・アドバイスができるスキル、顧客と喜びを共有することも大切です。

「好きこそ物の上手なれ」と言います。就職のハードルもそれほど高くなく、まずは熱意や意欲があれば、活躍の場を見つかることができると思います。活躍の場は、ホテル・結婚式場をはじめ、レストラン、リゾ



ートホテル、ドレスショップ、美容院、写真館、フラワーショップなど多彩に広がっています。知識や経験が無く不安という方は、私共のようなスクールで学んでから就職活動を行うこともおすすめです。

