

現場に始まり 現場に終わる 現場力①



ハセガワエステ代表取締役会長 長谷川卓史氏

◆連載の主旨◆

ホテル・式場関係者の盲点が挙式・披露宴当日だ。数カ月にわたる打合わせの集大成でありながら、披露宴の現場をほとんど見ない経営者が多いのではないだろうか。なかには結婚式で賑わう土日にゴルフに興じている人もいるという。そこで披露宴当日の様子、雰囲気そして事前の打合わせを通じて、カッパルの微妙な変化を肌で感じている司会者の立場から、現場で起きていることを背景に、これから求められる結婚式の在り方、スタイルを分析。まさに「現場に始まり現場に終わる」『現場力』こそが、時代を捉えた

“産んでくれてありがとう”を伝えたい

ホテル・結婚式場として繁栄していくことだろう。この連載（月1回）にあたり、年間1万組を超える婚礼司会実績を持ち、外資系やラグジュアリーホテルやゲストハウス、レストランなど、さまざまな業態でマイクを握るハセガワ・エステ・長谷川卓史会長に執筆を依頼した。

ハード・料理だけでは新郎新婦の心に響かず

◆連載にあたり◆

私はオリジナルウエディングが本格的に始まった10数年前から、婚礼司会者として披露宴の現場に携わってきました。目指したのはご列席者にも喜んでいただける披露宴を創造することでした。従来の婚礼司会のスタイルではない、もっと新郎新婦の思いやご両親、ご親族の思いを感じられる結婚式です。今では外資系ホテルやシティホテルなど、ホテルウエディングにまで携われるようになり、

さまざまなステージで司会業ができる喜びと、そこから感じるカッパルの変化を、現場の視点からお伝えしたいと思い、現場に始まり現場に終わる「現場力」の連載をお引受けした次第です。「司会者の立場で何を言ってるんだ！」という声もあるかと思いますが、数カ月にわたり打合わせをされてきたウエディングプランナーの皆さまの熱き思いを形にするためには、披露宴当日のサービスマン、音響、照明が一体化しなければなりません。個性化や結婚式に対する価値観

が変化するなかだからこそ、現実を肌で感じている立場の声に耳を傾けていただき、個々の施設、そして業界の発展に貢献できればと思います。

◆形式から本質へ◆

これまで『ホテル』や『専門式場』、『ゲストハウス』というように、形式やスタイルを重視していました。“ガーデンやプールがある結婚式場がいい”“お洒落な雰囲気の外資系ホテルがいい”など、施設の設備や雰囲気

気を第一に結婚式場探しをしていました。

ところが今は違います。形式やスタイルより『本質』を理解し、表現してくれる施設を第一に考えています。それは“施設や設備、料理は良くて当たり前”という思いがあるからです。つまり、これまでのセールスポイントがカッパルに心を響かせるものではなくなったということです。

かといって施設はどうでも良いという意味ではありません。“良くて当たり前”という基準に達していることが大前提としてあるからです。

そこで次号より『形式から本質重視』に変化している事実を、事例から分析、紐解いていきます。

プロフィール
(はせがわ たかし)
1963年10月16日、総合家具販売会社の3代目として千葉に生まれる。中央大学商学部卒業後、経営の道を歩み始める。30歳を越え婚礼司会者に転身。2000年起業し、現在国内最大手、年間1万組を超える企業に成長した。