

## 業界の注目人インタビューVOL24 Essentials&COMPANY代表取締役 江口貴彦氏連載第1回ブライダル業界への転身

Posted By [ブライダルビジネス編集部](#) On 2011年9月23日 @ 00:01 In [ジャンル, トピックス, ニュース, マネージャー, 企業・人, 会員限定, 全国, 担当, 特集, 経営者 & 管理職](#) | [Comments Disabled](#)

### 業界をリードするプロフェッショナルに聴く！VOL24

#### Essentials&COMPANY 代表取締役

江口 貴彦氏



東北大学大学院 経済学研究科を修了（経済学修士）。アーサーアンダーセン、ブラン・ドゥ・シー、クオリティコンサルティング取締役を経て現職。2002年度からブライダル業界での活動を開始し、2004年度からは本格的にコンサルティング事業を展開。ホテル、結婚式場、レストラン、ゲストハウス、リゾート施設など多くのブライダル施設に対するプロデュースやコンサルティング活動に従事している。

★会社ホームページ

ジ：<http://www.essentialsandcompany.com/>

連載第1回 ブライダル業界への転身—ブラン・ドゥ・

#### シーとの出会い—

今回は、数々のブライダル会場の業績向上や再生に携われ、独立開業。現在、エッセンシャルズ&カンパニーの代表取締役として、主に会場プロデュースやコンサルティング事業を中心にブライダル業界の発展に向けてご活躍をされている江口貴彦氏にお話を伺います。

ブラン・ドゥ・シーご出身で独立開業をされて様々なコンサルティング事業をされている方が実は多いのですが、ブラン・ドゥ・シーご出身者の中でも、江口さんは元々アンダーセンにいらっしゃったという異色の経歴をお持ちです。

まずお伺いしたいのが、アンダーセンという外資の有名なコンサルティング会社からブラン・ドゥ・シーへ転職された理由は何だったのでしょうか？

アンダーセンに新卒入社して最初の海外研修から戻ると、大阪事務所へ配属になりました。それで、初めて大阪に行ったのですが、慣れない関西の土地を学ぶ意味でも、休日はあちこちのレストランや当時ブームだったカフェ巡りを趣味にしていたんです。

もともと、学生時代に飲食店でアルバイトをしていたこともあって、当時から個人的にはとても興味のある業界だったんですね。そのため、いずれは飲食業界に関わる仕事がしたいなあ、とは漠然と考えていました。

そんな中、アンダーセンでコンサルタントの仕事をして2年近く経過した頃に、会社からそろそろ専門性を高める仕事をしていかないか、という話があったんです。

当時は大手企業がこぞって情報系システムの開発に投資している時代だったので、私にも情報系システムのプロジェクトを任せられ、専門的な勉強を始めてみたのですが、徐々に自分が本当にやりたいことと違うな、というギャップのようなものを感じるようになったんです。

そんな時に、たまたま神戸の御影にある蘇州園へ食事に行った時に、すごく衝撃を受けたんです。

日本の和風の建物で、趣がありつつ、その雰囲気やベースにしながらモダンなレストランにしている……。海外にはそういう古い建物を利用したレストランはよくあるのですが、日本ではそういうものを見たことがなかったので本当に驚きました……。

ちょうどその蘇州園を見て、「あ、これはすごいな」という、すごく何かひらめきみたいなものを感じて、こういうお店ってどうやって作るんだろうと素朴に思ったんです。

建物としては、老朽化が進んだ遊休不動産みたいなものを、上手く残す形で活用して、多くの人に利用して頂けるビジネスへ変えていけるんだ、という事をそこで知ったんです。

その時、僕はその会場をブラン・ドゥ・シーが運営しているということは全然知らなくて、その後転職しようかなと思った時に転職情報誌を何気なく見ていたら、そこでブラン・ドゥ・シーという会社の名前と共に蘇州園が掲載されていて、すごく興味が湧きました。それで、せっかくなので受けてみようかな、って思ったのが、ブラン・ドゥ・シーに入るきっかけです。

それは、何年ごろの話ですか？

2002年ですね。当時、実は某大手広告代理店から転職の内定をもらっていて、その会社へ転職しようと思っていたのですが、ブラン・ドゥ・シーにやっぱり興味があったので、内定後も引き続き関西で面接は受けていたんです。

でも最終面接の段階で正社員ではなく「アルバイトからならいいよ」という結果で、「さすがにそれはない」と思い、東京にあるその広告代理店に行くつもりで、当時住んでいた西宮の家も引き払って、新幹線で新神戸から東京に向かおうとしたのですが、なんかすごく迷っている自分がいたんですね。

「なんで、こんなに後ろ髪引かれるのかな？」と思った時に、やっぱり、やりたいのかもしれないと思ったんです。

もう本当に新神戸の駅で切符を買う寸前で迷っていたんですけども、そこで切符を買わずに、そのまま担当者へ「アルバイトからで良いので宜しくお願いします」って電話をお願いをして、アルバイト勤務から始めたのが、この業界に入るきっかけなんです。

それは大きな決断でしたね。ブラン・ドゥ・シーでは何のお仕事からはじめられたんですか？

もともとは店舗開発をやりたいかかったのですが、まずは神戸・北野にあったTHE HOUSE OF PACIFICの勤務になりました。

「ブライダルか、レストランのどちらをやりたい？」という話になったときに、ブライダルのほうが直感的に面白そうだったんで、自ら希望してブライダル部門に配属してもらいました。

最初はもちろん、アシスタント業務なので、日常的には、アンケートを打ち込んだり、資料請求を送ったり、あとはお客様にお茶をお出しするとか、最初の半年間くらいはそんな感じでした。

その間、葛藤はなかったんですか？

毎日辞めようと思っていました（笑）。「俺、20代後半にもなって、毎日何やってんだろう？」って。

当時は親にもやっている仕事の内容やアルバイト勤務なんだから言えなかったですからね。また、当時のブライダルマネージャーは、私と同じ年齢だったり、周囲のスタッフもほとんどが年下か同じ世代だったので、正直、劣等感もありました。

ただし、今はプランナーとしてアルバイトから下積みをした経験が、本当に良かったと思っています。この経験があるからこそ、現場で働く人達の悩みや苦労が身にしみて分かるので、当時は相当辛かったですが、今は多くの会場をサポートさせて頂く中でこの時代の経験が本当に

生きていると感じています。

**そのアシスタント業務から変わる転機、きっかけは何だったんですか？**

アシスタント業務を始めて半年位が経った時に、働きが認められて契約社員してもらえ、ウエディングプランナーとしてお客様の担当を持ちながら仕事をさせて頂くようになったのですが、ちょうど勤務していた店舗の業績が低迷していてGMが変わったんです。

その時に、自分で勝手にアンケートの分析をしたり、運営上で数字を分析したレポート等を定期的に提出していたのですが、それが新しいGMの目に留まったんですね。

また、ちょうど本社で別のプロジェクトが立ち上がっていて、外部のコンサルタントを入れて、5か年の中期経営計画を作ったりするタイミングで、その責任者としてそのGMが東京本社に異動することになったんです。

そのGMから、「江口、一緒に東京へ来るか？」と声をかけて頂いて、もともとそういう店舗開発的な仕事やりたかったので、「ぜひ連れて行って下さい」ということで、一緒に本社へ異動したというのが、いろいろな事の始まりの経緯です。

東京本社では新しく設立された経営戦略室という部署に配属され、会社の事業計画を作ったり、全社横断的な活動をする場合の事務局的な仕事をしたり、当時から新店舗進出の話が数多くあったので、各案件に対して提案書や作成や商談など、色々な仕事をさせて頂きました。

**そんな中で、他社へのコンサル事業はいつごろから始められたんですか？**

当時から、ブラン・ドゥ・シーへのコンサル依頼は、実は結構あったんです。ただ、会社として受け皿がないので、お断りしているという状況だったんですが、そういうことを見ていて、自分がやりたいと思ったんですね。

もともとコンサルタントの仕事をしていたというもありますし、せっかくお客様からそういうお問い合わせを頂いていたので、「あっ、これはビジネスになるんじゃないか？」と思いました。

それで早速、僕がコンサルティグ室を立ち上げたいという話を上司にして、企画書を作成し、当時の上司と共にプレゼンをしたら、会社からは意外とすんなりOKを貰えました。そして、コンサルティグ室を2004年に立ち上げさせて頂きました。

最初は私1人で始めた部署だったので、半年間ぐらひは、これまでお問い合わせを頂いた先へご提案をお持ちしたり、代表やメンバーのネットワークから知人をご紹介頂いたり、1人手探りしながらバタバタとしたスタートでした。

**ちなみにコンサルティグ室として本格的なコンサルティグをしたのはどちらの会場だったんですか？**

都内からも比較的近くにある老舗のリゾートホテル様です。また、同じエリア内にグループ系列のホテルもあったので、クライアントのご要望に応じて、色々サポートをさせて頂きました。また、最初の案件から1年位が経過した時に、長野県松本市にあるブエナビスタ様に対するお話を頂きました。

当時は、他のコンサルティグ会社からのご提案もあったようで、複数社によるコンペ形式だったのですが、私達のご提案内容を高く評価頂きまして、その結果、プロジェクトの発注を頂くことが出来ました。

当時、コンサルティグ室はまだ僕1人でし、ブエナビスタ様へご提案した内容は、到底私一人で出来る内容では無かったので、会社へ相談して社内チームを編成させて頂いたのですが、今思うと、当時のブラン・ドゥ・シー主力メンバーが、かなり関わった案件になりました。

また、ちょうどその頃に、本社には、クオリティコントロール室という部署が設立されたんです。この部署は、基本的に社内で扱う商品やサービスの品質向上を目的としたチームなのですが、このチームメンバーに対して特別に外部であるクライアントの品質強化も依頼したりしていました。

**コンサルティグ室とクオリティコントロール室とが結果連携するようになったわけですよね。役割分担が明確になるのはどういう経緯だったのでしょうか？**

当時は、まだ社内でも明確な役割分担が無く、それぞれの案件や課題に応じて、必要なメンバーを揃えて取り組む、という感じでしたので、忙しいメンバーはいくつものプロジェクト（チーム）に入って活動していましたね。そんな中で、各メンバーが色々な活動をしながら議論を重ねて、徐々に役割分担が出来上がっていったような感じでした。

また、外部の案件に対して社内チームを編成し、ノウハウを提供するサービスを実行する中で、「あ、これって結構ビジネスになるんだ」ということが、この頃から社内的にも認知されはじめました。

**確かに私の記憶の中でも、その頃、ブライダル企業が他のブライダル企業をコンサルティグすることっていうこと自体、事例がなかったような気がします。**

そうですね。当時でいうと、グレートプランニングさんぐらひしか僕も知らなかったです。そんな中でブラン・ドゥ・シーの中では、コンサルティグ室やクオリティコントロール室が出来上がり、相互の連携によって新しいビジネスを生み出すきっかけが出来てきた過渡期だったような気がします。

[次回へ続く](#) \*次回は9月30日（金）にお届けします。

インクビューア／西尾久美

1968年生まれ。プラスビーが運営するブライダルビズネット編集長及びプラスビーネットワークマガジンの共有編集長を兼任。関西大学社会学部マスコミュニケーション学科卒業後、1990年びあ株式会社入社。関西広告部、びあ関西版編集部で営業・編集に携わり、1998年けっこんびあ関西版の事業立ち上げに参加。けっこんびあ関西版マネージャー、編集長を経て、2008年際プラスビーへ。現在に至る。

Article printed from ブライダルビズネット: <http://bridalbiz.pbe.jp>

URL to article: <http://bridalbiz.pbe.jp/genre/20915>