

Next Stage

婚礼業務支援システムを業界標準に

ノバレーゼ 浅田 剛治社長

婚礼施設・レストラン運営のノバレーゼが独自開発した婚礼業務支援システム「WEDO（ウィードゥー）」の外販に乗り出した。WEDOは、ネット上で新郎新婦と情報を共有しながら披露宴の段取りや見積もり、引き出物などの選定・発注といったほぼすべての婚礼準備業務をシステム上で管理処理できる業界初の仕組み。浅田剛治社長は「現場の仕事がラクになる。全国の式場に使ってほしい」と話し、同システムをデファクトスタンダード（事実上の業界標準）に育てたい考えた。

——WEDOの外販の状況は
「非常に評価が高い。まだ紹介している相手は限られているが、数社と交渉中だ。提携先のロイヤルホテルグループも興味を持って導入を検討している」
——今期（2012年12月期）中



の導入見通しは
「問題は売り方で、課金の仕組みをまだ決めていない。婚礼1組当たりいくらといった従量制の方が負担が小さく、導入しやすいなど検討中だ。導入が広がれば、（システムを介してノバレーゼが手掛ける）引き出物や衣装、花、映像や音楽などの演出系ソフトなどを全国の顧客

あさだ・たけはる 慶応大商卒、1992年リクルート入社。96年シャンテ（旧東海会館華寿殿）代表取締役。2000年ワーカホリック（現ノバレーゼ）を創業。42歳。大阪市出身。

に売っていくこともできる。業界初のソフトだが、他がやる前にうちが陣取りをしないと。そのためにはスピード重視で、いち早くデファクトスタンダードにすべきだと考えている」

——販販の具体策は
「（婚礼事業では）競合だが、システムに関しては大手の会社と一緒にやらせてくれとい

うところもある。プライダル業界をリードする上場企業も使っているとなれば安心感もできるし、大手とシステム連合をつくるのも一つだ。法人営業では、例えばカラオケ業者など全国の婚礼施設に出入りしている企業と合併をつくるとか、営業業務を委託するといった選択肢もある。今期中には営業のスキーム（枠組み）を決める」

——海外展開の可能性は
「中国の人に見せたら、ものすごく反応がいい。ぜひ売らせ

てくれと。婚礼事業を立ち上げようとしている現地のデベロッパー（開発業者）などが関心をもっている。中国での婚礼事業は直接、土地・建物を借りてやっていくのも一つだが、いかにランニングコストがかかりすぎる。中国人のマネジメントも難しい。割り切って、システムやノウハウを売る方向でもいいのかもしれない。現地の事業者が信用できるか、真贋を見極める必要があり、今後検討したい」（池田昇）

■会社概要

▷所在地＝東京都中央区銀座1の8の14 銀座YO MIKOビル（☎03・5524・1122）

▷設立＝2000年11月

▷資本金＝6億円

▷従業員数＝517人（単体）

▷事業内容＝婚礼施設・レストラン運営