



特集

ウエディング業界

話題のひと 気になる会社

ウエディングプロデューサー
ビジネスの現在と未来

Top Interview

ロビンス社長 中村 靖

話題のキーパーソン

東京BMCサポート社長 柳 信幸

シリーズ

ディステネーションウェディングへの挑戦<横浜編>

強力連載!

高塚 猛の「婚礼で収益を確保するための12のヒント」

羽原俊秀の「崖っぷちスケッチブック」

伊藤 淳の「ウエディングプランナー スマイルコラム」

望月俊一の「7分でサクッと学べるチームマネジメント」



大学卒業後、丸の内ホテルに入社。その後、銀座東武ホテル、ホテルエドモンド（現ホテルメトロポリタンエドモンド）、パンパシフィックホテル横浜（現パンパシフィック横浜ベイホテル東急）などを経て2003年にビットマップを設立。ブライダル全般のコンサルを精力的に展開。

ビットマップ 社長 谷藤 進

「プランナーを事務処理作業から解放したい！」 元ホテル宴会部長の熱い思いがこもった 時短とミス根絶を実現する婚礼システムを開発

「ウェディングプランナーを不毛な事務処理作業から解放してあげたい」。元ホテル宴会部長のそんな「思い」がこもった画期的な婚礼宴会システムが注目を集めている。「新規成約率の飛躍的な向上」「発注ミスの根絶とコスト削減」、そして「婚礼1件あたりの打ち合わせ時間を4時間30分も短縮」と、会場にもたらす効果はいいこと尽くめ。プランナーの働き方そのものを劇的に変える可能性を秘めたこのシステムを開発した谷藤進氏（ビットマップ社長）に話を聞いた。

このシステム「ストラテジー・サブプリ」はパンパシフィックホテル横浜（現パンパシフィック横浜ベイホテル東急）で宴会部長を務めた谷藤進氏が、20年にわたる現場経験の中で培った顧客に対する思いと、プランナーと管理職の要望を形にしたものだ。

「婚礼宴会システム」と「購買発注システム」を合わせて連動的に搭載した画期的なシステムで、予約業務から、仕入れ・発注管理まで宴会・購買システムを一元化し、新郎新婦とプランナーの緻密なコミュニケーションを実現。不毛な単純事務処理からプランナーを開放し、ムダとミスを徹底的に削減した、顧客にもプランナーにも会場にもメリットのあるシステムとなっている。

「単純事務作業というのは会社にとっても不毛な作業。生み出すものといえばコンプレだけで。これをどうにか根絶して、プランナーが本来の対顧客業務に生き生きと向かえる環境を実現したいというのが、そもそもの想いです。システムの構想自体は私がパンパシフィックホテルに在籍していた当時からほぼ完成していたのですが、当時は開発に億単位のコストがかかるとされ、近年、WEB-EDIが一般化されたことでようやく具現化することができました」

その最大の特徴は、カップルが仮予約を入れた時点で両家専用のホームページとなる「マイページ」が立ち上がり、これを通じて新郎新婦と会場プランナーが様々なコミュニケーションを図れることに加えて、マイページで新郎新婦自身が入力した招待客リストや引出物リストなどの情報が自動的に招待状や席次表の作成、引出物の発注などに反映されていくことだ。つまり、新郎新婦の手元にあるマイページ、ホテル・会場内の管理システム、そして購買発注システムを通して取引業者にまで、すべての情報が一元的に連動する環境を実現している。

これは極めて画期的なことだ。新郎新婦にID・パスワードを付与して打ち合わせホームページを立ち上げるケースはこれまでもあるが、会場側の婚礼管理システムとは切り離されているため、ここでやりとりした情報もデータで吸い出すか、あるいはプランナーが転記する形で管理や発注業務に反映していたというのが実態だったからだ。

「転記は怖い。一番ミスが出やすいところです。私の経験からしてもケアレミスほどコンプレが大きくなる傾向があります。だから当システムは転記は一切しないという方針で開発しました。必要事項の入力はすべて新郎新

婚礼1件あたりの 打ち合わせ時間が 270分も短縮！

右のデータは横浜のPホテルのスタッフ3名の実際の検証を元に作成したデータで、3ヶ月間の実践データの平均値に基づくもの。ストラテジー・サプリー (STRATEGY-SUPPLI) を導入した場合、新規接客～最終打ち合わせまでの「見積書作成」や「帳票作成・手配・確認」に要する時間が大幅に合理化されることで、婚礼1件あたりの打ち合わせ時間が、合計で270分 (4時間30分) も短縮された。

	通常打合せ 時間	①見積書作成 時間	②帳票作成・ 手配・確認時間	合計時間 (①+②)	STRATEGY- SUPPLI の場合
新規接客	180分	15分 新規用見積出力	10分 空き状況確認	25分	3分
新規再来	60分	15分	—	15分	15分
申込手続き	60分	—	60分 申込記入時間・ オーダーシート作成時間、 ブッキング確認	60分	3分
3ヶ月前の 打合せ	90分	15分 見積書作成時間	45分 雛形・タイプ決定・ 発注書記入時間	60分	20分
1ヶ月前の 打合せ	210分	20分 見積書作成時間	30分 オーダーシート記入時間	50分	3分
2週間前の 打合せ	120分	30分 見積書作成時間	60分 オーダーシート記入・ 発注作業時間	90分	6分
1週間前の 打合せ	60分	—	30分 最終確認	30分	10分
トータル 時間	780分	95分	235分	330分	60分

また、挙式・披露宴後もマイページを継続することで顧客としての困り込みもでき、挙式後の販促にも大いに役立ちそうだ。

そして、何と言ってもプランナーの作業負担軽減につながる打ち合わせ時間の削減効果。別表に掲げたように、新規接客から最終打ち合わせに至る様々なシーンにおいて、同システムを活用することによって見積書の作成や

「新郎新婦自身がマイページを管理することで安心と満足が得られる。会場側が新規セールスの段階でこのような顧客の安心を保証するシステムを提示すること、は、確実に営業効果を発揮すると思います」

また、挙式・披露宴後もマイページを継続することで顧客としての困り込みもでき、挙式後の販促にも大いに役立ちそうだ。

そして、何と言ってもプランナーの作業負担軽減につながる打ち合わせ時間の削減効果。別表に掲げたように、新規接客から最終打ち合わせに至る様々なシーンにおいて、同システムを活用することによって見積書の作成や

「新郎新婦自身がマイページを管理することで安心と満足が得られる。会場側が新規セールスの段階でこのような顧客の安心を保証するシステムを提示すること、は、確実に営業効果を発揮すると思います」

また、挙式・披露宴後もマイページを継続することで顧客としての困り込みもでき、挙式後の販促にも大いに役立ちそうだ。

そして、何と言ってもプランナーの作業負担軽減につながる打ち合わせ時間の削減効果。別表に掲げたように、新規接客から最終打ち合わせに至る様々なシーンにおいて、同システムを活用することによって見積書の作成や

「新郎新婦自身がマイページを管理することで安心と満足が得られる。会場側が新規セールスの段階でこのような顧客の安心を保証するシステムを提示すること、は、確実に営業効果を発揮すると思います」

また、挙式・披露宴後もマイページを継続することで顧客としての困り込みもでき、挙式後の販促にも大いに役立ちそうだ。

そして、何と言ってもプランナーの作業負担軽減につながる打ち合わせ時間の削減効果。別表に掲げたように、新規接客から最終打ち合わせに至る様々なシーンにおいて、同システムを活用することによって見積書の作成や

「新郎新婦自身がマイページを管理することで安心と満足が得られる。会場側が新規セールスの段階でこのような顧客の安心を保証するシステムを提示すること、は、確実に営業効果を発揮すると思います」

また、挙式・披露宴後もマイページを継続することで顧客としての困り込みもでき、挙式後の販促にも大いに役立ちそうだ。

そして、何と言ってもプランナーの作業負担軽減につながる打ち合わせ時間の削減効果。別表に掲げたように、新規接客から最終打ち合わせに至る様々なシーンにおいて、同システムを活用することによって見積書の作成や

「新郎新婦自身がマイページを管理することで安心と満足が得られる。会場側が新規セールスの段階でこのような顧客の安心を保証するシステムを提示すること、は、確実に営業効果を発揮すると思います」

また、挙式・披露宴後もマイページを継続することで顧客としての困り込みもでき、挙式後の販促にも大いに役立ちそうだ。

そして、何と言ってもプランナーの作業負担軽減につながる打ち合わせ時間の削減効果。別表に掲げたように、新規接客から最終打ち合わせに至る様々なシーンにおいて、同システムを活用することによって見積書の作成や

「新郎新婦自身がマイページを管理することで安心と満足が得られる。会場側が新規セールスの段階でこのような顧客の安心を保証するシステムを提示すること、は、確実に営業効果を発揮すると思います」

また、挙式・披露宴後もマイページを継続することで顧客としての困り込みもでき、挙式後の販促にも大いに役立ちそうだ。

そして、何と言ってもプランナーの作業負担軽減につながる打ち合わせ時間の削減効果。別表に掲げたように、新規接客から最終打ち合わせに至る様々なシーンにおいて、同システムを活用することによって見積書の作成や

「新郎新婦自身がマイページを管理することで安心と満足が得られる。会場側が新規セールスの段階でこのような顧客の安心を保証するシステムを提示すること、は、確実に営業効果を発揮すると思います」

また、挙式・披露宴後もマイページを継続することで顧客としての困り込みもでき、挙式後の販促にも大いに役立ちそうだ。

そして、何と言ってもプランナーの作業負担軽減につながる打ち合わせ時間の削減効果。別表に掲げたように、新規接客から最終打ち合わせに至る様々なシーンにおいて、同システムを活用することによって見積書の作成や

「新郎新婦自身がマイページを管理することで安心と満足が得られる。会場側が新規セールスの段階でこのような顧客の安心を保証するシステムを提示すること、は、確実に営業効果を発揮すると思います」

また、挙式・披露宴後もマイページを継続することで顧客としての困り込みもでき、挙式後の販促にも大いに役立ちそうだ。

そして、何と言ってもプランナーの作業負担軽減につながる打ち合わせ時間の削減効果。別表に掲げたように、新規接客から最終打ち合わせに至る様々なシーンにおいて、同システムを活用することによって見積書の作成や

「新郎新婦自身がマイページを管理することで安心と満足が得られる。会場側が新規セールスの段階でこのような顧客の安心を保証するシステムを提示すること、は、確実に営業効果を発揮すると思います」

また、挙式・披露宴後もマイページを継続することで顧客としての困り込みもでき、挙式後の販促にも大いに役立ちそうだ。

そして、何と言ってもプランナーの作業負担軽減につながる打ち合わせ時間の削減効果。別表に掲げたように、新規接客から最終打ち合わせに至る様々なシーンにおいて、同システムを活用することによって見積書の作成や

「新郎新婦自身がマイページを管理することで安心と満足が得られる。会場側が新規セールスの段階でこのような顧客の安心を保証するシステムを提示すること、は、確実に営業効果を発揮すると思います」

また、挙式・披露宴後もマイページを継続することで顧客としての困り込みもでき、挙式後の販促にも大いに役立ちそうだ。

そして、何と言ってもプランナーの作業負担軽減につながる打ち合わせ時間の削減効果。別表に掲げたように、新規接客から最終打ち合わせに至る様々なシーンにおいて、同システムを活用することによって見積書の作成や

「新郎新婦自身がマイページを管理することで安心と満足が得られる。会場側が新規セールスの段階でこのような顧客の安心を保証するシステムを提示すること、は、確実に営業効果を発揮すると思います」

また、挙式・披露宴後もマイページを継続することで顧客としての困り込みもでき、挙式後の販促にも大いに役立ちそうだ。

そして、何と言ってもプランナーの作業負担軽減につながる打ち合わせ時間の削減効果。別表に掲げたように、新規接客から最終打ち合わせに至る様々なシーンにおいて、同システムを活用することによって見積書の作成や