

単発ではなく、最終的な消費者に喜ばれる、  
求められるサービス・商品を

# 永続的に発信し続けるための サポートに徹す



Essentials&COMPANY(株)  
代表取締役 江口貴彦氏

“クライアントの皆さまをハッピーにするためには、クライアントのお客さまをハッピーにしないといけない”という信念に基づき、地道かつ着実な活動を行っている企業ある。それが江口貴彦社長指揮するEssentials&COMPANY(エッセンシャルズ&カンパニー)だ。江口社長の基本的な考え方、新たな取り組みなどがかった。

**蛭**まず始めに江口社長のコンサルティングおよび人材育成事業に関する基本的な考えを教えてください。

“クライアントの皆さまをハッピーにするためには、クライアントのお客さまをハッピーにしないといけない”を信念としています。このため、クライアントの皆さまにご提案することは“(クライアント)お客さまであるエンドユーザーの方々が、商品を購入する、あるいはサービスを受けることでハッピーになることを、費用対効果のバランスを考慮しながら徹底して行なうこと”です。結婚式を挙げない

比率の高まりと相反して増え続けている結婚式を行なう施設の増加により、ますます個々の施設の力量が求められています。単なる価格操作ではなく、本当にお客さまに喜ばれる、求められているサービス、商品を提供できるかが勝負どころであり、それを実現化させるのが当社の使命です。

**蛭**会場サポートを始めたきっかけはあるんですか？

大学院卒業後は外資系コンサルティング会社にて大手企業を中心に合併やマーケティング戦略の立案など幅広い業務に従事していました。その後、(株)Plan・Do・Seeに入社し、店舗勤務や経営企画室の立ち上げなどを経て、社内でコンサル部門を設立し、国内大手チェーンや各種リゾート施設などホスピタリティーを中心に各プロジェクトに携わり、結果をだしてきました。その後、自らの夢を求めて5年前に起業しました。

**蛭**大半、コンサルティング事業に携わっていたのですか。

はい。その経験やノウハウに基づくビジネス成功のためのエッセンスをご理解いただき、中・長期的な視点を踏まえながら、クライアントさまのブランド価値を育てつつ、顧客満足度と業績をともに向上させることを第一としています。そして実践的なビジネスの方法論を協働作業を通じて、しっかりとマスターしていただくことです。さらに常に新たな挑戦を続け、お客さまを感動させるようなエンターテインメント性のある新しい商品やサービスを数多く生み出し続けていくことが、最終的にクライアントさまをビジネスの成功サイクルへ導いていけると確信しています。

**蛭**現状打破を目的とした場当たりの命取り

**蛭**厳しい現状からの打破に向け、どうしても場当たりの取り組みをして

しまう経営陣が多くみられます。ばくち的に瞬間的な威力はあるのですが、継続できません。思いつきでやみくもな取り組みを続けていくうちに資金的にもショートしてしまっています。また思いつきな提案をするコンサルティング会社にだまされてしまう経営者も多々いらっしゃいます。

資金に限界がある中で短絡的なことの繰り返しでは、立て直すことはできません。経営者の皆さまが考えている以上に早いスピードでウエディングを取り巻く環境は変化しています。だからこそ、もう少し先の状況を知るためのマーケティングと分析、そして企画と決断が求められます。またお金もうけを目的とした一部金融機関やコンサルティング会社が多いのも非常に残念な現状です。

**蛭**確かに、コンサルティング会社は玉石混合でどこが良いか分かりにくいという声をよく聞きます。簡単な市場調査書を提出するだけだったり、クライアント側も分かっている欠点を堂々と指摘したりなど、限られた資金で真剣に依頼している期待をことごとく裏切られているケースもお聞きします。

必ずしもコンサルティング会社がすべて悪いということではありませんが、双方ともに協調する気持ちがなければうまくいきません。まずはお互いにそこを見極めていくべきだと思います。

**蛭**人気レストランをさらなる人気会場に

**蛭**ところで、これまでどのような実績をおもちですか。

有名なりゾートホテルやシティホテル、人気ゲストハウスやブライダルレストランなどさまざまです。エリアもさまざまです。すべてが業績悪化ではなく、人気店をさらなる人気会場とするためのセールス戦略の見直しや、新規開業するレストランの開業支援やアドバイスもあります。また大手広告代理店さまと提携し、ゲストハウスの新規開業に向けた集客戦略の構築もあります。クライアントさまが求めていること、救済を望んでいることは千差万別です。ウエディングの場合、“即戦力として活用できる集客力と成約率のアップが不可欠”として、小手先感覚の話法や単価アップセールスさせるための手法を求める方が多いですが、特に地域の顔として君臨するホテルにとって場当たりの手を打つことは危険です。だからこそ、中長期の視野に立ち、継続的に何かを打ち出していくことが、結果的にビジネス成功のサイクルに乗れることになるのです。

**蛭**提供しているメニューとしてどのようなものがあるのですか。

ソフト的な観点から調査、新規開業支援、コンサルティング、研修、顧問サービスがあります。またハード的には建築・内装デザイン監修、空間コーディネートサービスがあります。そのほかグラフィック・Webデザインサービスもご案内しています。

**蛭**どのような体制で多様なサービスを提供しているのですか。

社内メンバーに加えて、外部の優秀なパートナーと提携しています。ウ

エディングの経験を持つスペシャリストばかりです。クライアントさまの要望を聞き、必要な人材を人選し、単独で送りこんだり、チームを結成しかかわるなど、臨機応変に対応しています。これからますます情報流通が発達し、常に厳しい競争環境になります。せっかく企画したアイデアも、数時間後には競合他社も販売しているかもしれません。だからこそ、競合者以上のスピードをもって進化し、新たな挑戦を続けていかなければマーケットに存在し続けることは厳しい環境となるでしょう。これからも、これまでと変わらぬ信念でクライアントさま、そしてクライアントのお客さまに喜ばれる商品・サービスの提案をし続けていきます。

## 革新的な婚礼業務 システムを監修・プロデュース

婚礼システムの導入がされていない施設を対象とした「PreSol(プレソル) Smart Excelent」の監修・プロデュースを行なった。開発・制作はウエディング業界で実績を持つツインテック(東京都豊島区)だ。

ブライダルの現場で必要な機能を最小限に絞り込み搭載したもの。誰でも操作しやすいシンプルな画面操作を軸としている。「クラウド型のパッケージ商品として提供しているため、お申し込みいただいたその日から利用できます。導入費用は1事業所当たりの初期投資30万円(税別)、月額使用料は1万9800円(税別)」です。

機能的には顧客情報の一元管理し、打ち合わせ情報から見積書の作成、請求書の発行、発注業務までシステム上で行なえるため、プランナーの業務時間の削減と業務の効率化を図ることができる。