



ブライダル業界

神戸市外国語大学  
中嶋ゼミ 東花帆

# 目次

## ① 減るものと増えるもの

～ニーズの2極化～

## ② どちらのニーズにも応えます

～脱・新規参入のカベ～

## ③ わたしの考えること

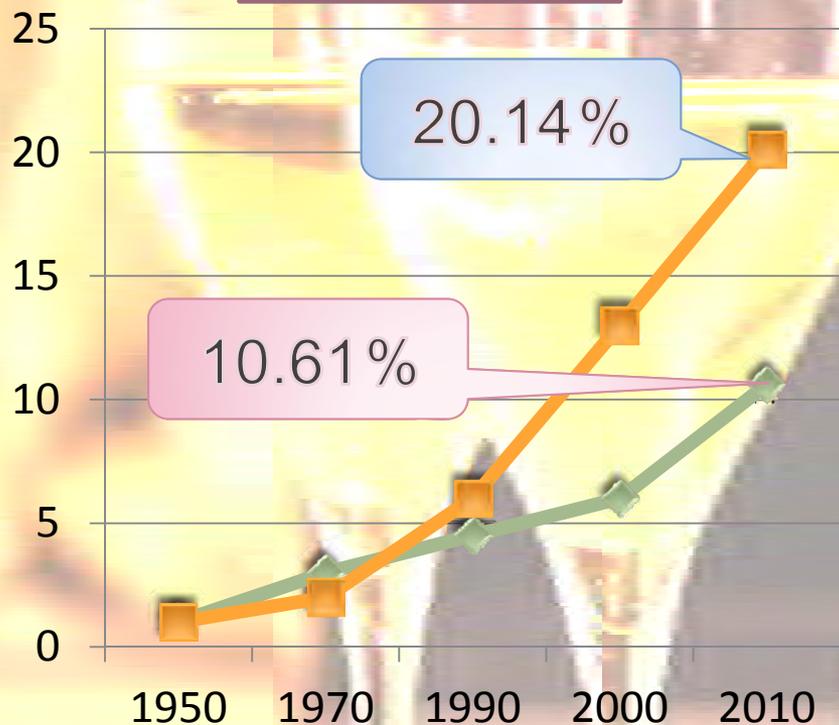
～女性の女性による女性のための業界である！～

# ①減るものと増えるもの

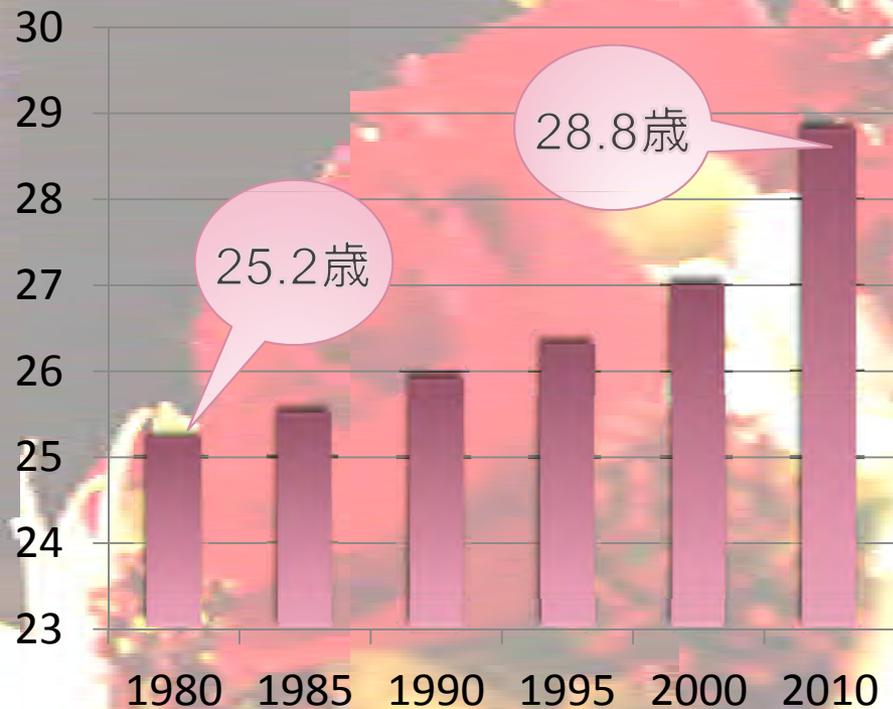
“晩婚化”と“未婚化” →

確かに進行しています

男女生涯未婚率



女性の平均初婚年齢



# ①減るものと増えるもの

まずは減るもの・・・それは**婚姻件数**

➤結婚ブーム3回。

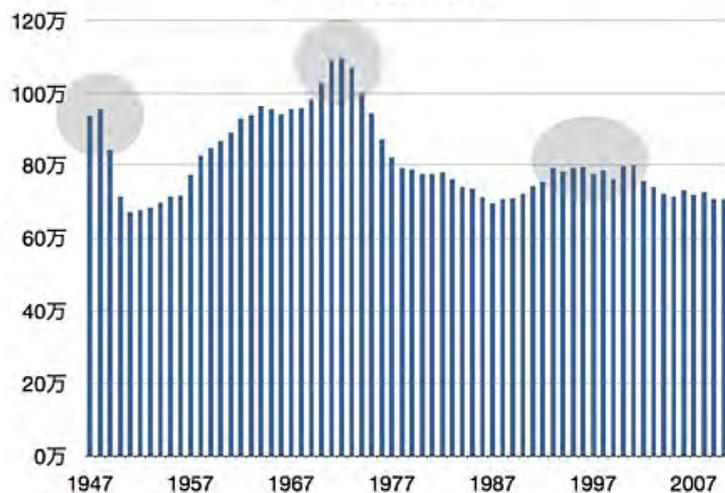
- 1.終戦直後
- 2.ベビーブーム
- 3.第2次ベビーブーム

➤ゆるやかな**減少傾向**

➤ちなみに

婚姻数約70万件  
のうち挙式を行うのは  
約40万件のみ

婚姻数の推移



参考：平成22年（2010）人口動態統計の年間推計（厚生労働省）

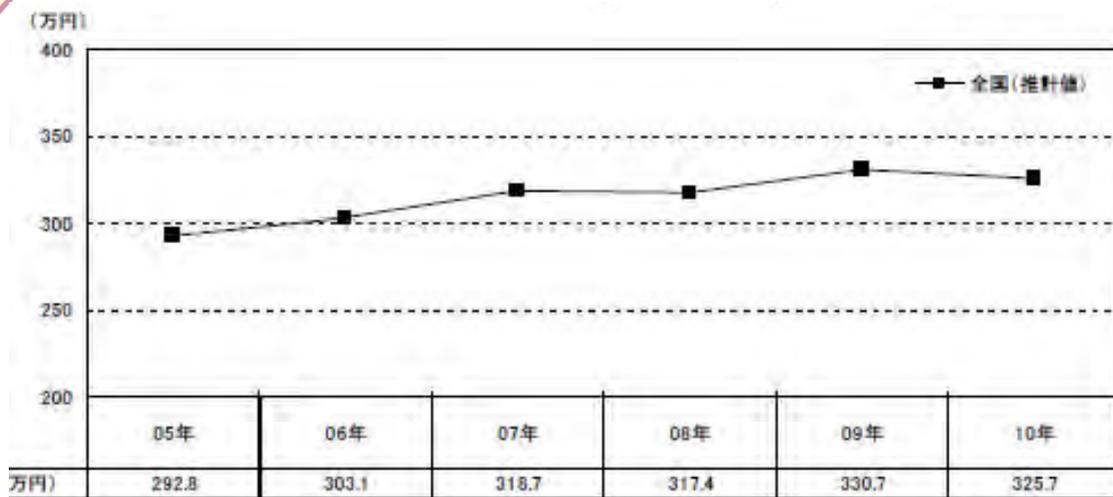
# ①減るものと増えるもの

そして増えるもの・・・それは**結婚費用**！

292万円（2005年） → 325万円（2010年）

➤ 晩婚化による  
貯蓄増加のため

➤ “結婚式”のみの総額  
（挙式、披露宴、  
パーティー）



# ①減るものと増えるもの ~ニーズの2極化~

▶ ブライダル業界は、まるでカメレオン?!

→ 景気・時代の変化の影響を受けやすい

→ 形も規模も変化してゆく

専門式場



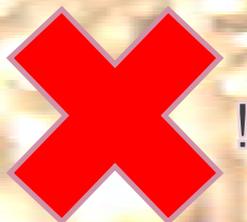
ホテル・レストランウエディング



ゲストハウス・ウエディング

では、現在の  
ブライダル業界の  
トレンドとは・・・?

# ① ニーズの 2 極化



早婚

- 価値観の変化
- できるだけ安く

晩婚

- やるならとことん!

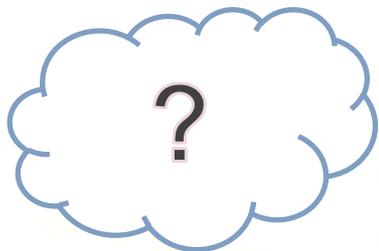
## ②どちらにも応えます

まずは早婚カップルへ

スマ婚・“初任給で、結婚式。”

—安さの秘密—

- 低価格の前払い金 + ご祝儀で当日支払い
- 自社の式場を所有していないこと
- ドレス・引き出物を特定の会社に注文しないこと
- 従来プラスα的価格設定をしないこと



## ②どちらにも応えます

そして晩婚カップルへ

ゲストハウスウエディング

・・・演出自由なプライベート空間

- 家を一軒丸ごと貸し切って、「邸宅風ウエディング」
- 貸し切りのため演出など自由度が高い

一脱・新規参入のカベ

スマ婚など低価格プランニング企業がでてくる

- さまざまなブライダル関連業種の新規参入が可能に
- 式場など固定資産なしでもOK!

### ③女性の女性による女性のための業界である！

ブライダル業界のぶらっくな部分

離職率高いのです...

- ・ 休日出勤、サービス残業
- ・ その割に低い報酬
- ・ 忙しすぎて結婚できない  
子供うめない

もったいないと思います！



“最大手のワタベウエディングでは女性比率は約7割。  
店長やマネージャークラスの大半が女性だ。”

■ブライダル業界大手の売上高ランキング  
(2011年度、単位:億円)

順位	会社名(ブランド)	売上高
1	ワタベウエディング	489
2	テイクアンドギヴ・ニーズ	480
3	ベストブライダル	417
4	アニヴェルセル	234
5	日本セレモニー	187
6	ブライダルプロデュース	163
7	メモリード	157
8	アイ・ケイ・ケイ	121

※ブライダル部門のみ、各社の決算報告書、会社概要などから作成

➡ 少子高齢化対策のために業界体質改善してほしいです



おわりです

