〈News〉

挙式とパーティを別日で開催する新プラン

リーガロイヤルホテル東京

リーガロイヤルホテル東京（東京都新宿区）は８月17日、新型コロナウイルスによる新しい生活様式に合わせた新プラン、【“W” Anniversary～２Daysウエディング～】を販売スタートした。来年３月までの受注目標は10件を掲げ、９月上旬時点ですでに、１件の問合せが入っている。

▲密を避けて感染症対策を図る

挙式とアフターパーティを別日に開催する同プラン。ゲストを分散させることで三密を避け、感染リスクを減らすのを目的としている。もともと同ホテルの披露宴列席者数は、ボリュームゾーンとして50～60名。コロナ禍において結婚式の延期・中止を考えるカップルが続出し、日延べをするにしても密を避ける方法で出来ないかと相談されることが多く、今回の新プランリリースに至った。

第１部は新郎新婦、または家族のみの挙式で45万円。セレモニー代や衣裳、美容着付、スナップアルバム、介添料が含まれる。第２部は、来賓、友人を招いた別日程でのアフターパーティを想定しており、価格は50名140万円。１名追加につきプラス１万6500円で対応する。

総支配人室
販売促進チーフ
平田幸歩氏

「プランの特典として、アフターパーティでのドレスとタキシード、ヘアメイクを無料で提供。結婚１周年の際にはディナーにも招待します。」（総支配人室販売促進チーフ・平田幸歩氏）

全国各地から70名が参加し意見交換 オンラインで総会を実施

全日本ブライダルMCアライアンス

会長
恋塚太世葉氏

全日本ブライダルMCアライアンス（東京都世田谷区）は８月25日、【BMCAコンファレンス】をZoomで開催した。司会者を中心にプランナーや演出会社のスタッフなど、合計70名が参加した。

2005年に発足した司会者のネットワーク組織で、現在は北海道から沖縄まで770人が加盟している。これまでも年次総会を夏に実施してきたが、今年度はコロナの影響もありオンラインでの開催を決定。同団体初のリモートで、全国の参加者を繋いだ。

今年のテーマは『コロナをどう乗り切るか』。基調講演としてBMCA会長・恋塚太世葉氏が「コロナ禍とブライダル業界」をテーマに登壇した。あわせてグループディスカッションも実施。実際の婚礼の現場で困ったことやその解決に繋がるアイデアを、参加者同士でシェアした。

総会後にはオンライン懇親会も開催。来年１月には『第３回BMCA沖縄ミーティング』の実施も予定しており、今後も定期的に情報・意見交換の場を設け、ブライダル業界の活性化に繋げていく。

▲Zoomで参加者を繋いだ

ブライダル企業株価値動き（8月31日から9月4日）

テイクアンドギヴ・ニーズ
東証1部　4331

始値	高値	安値	終値	前週比(%)	売買高	利回り
559	577	533	547	2.4	734200	-

ワタベウェディング
東証1部　4696

始値	高値	安値	終値	前週比(%)	売買高	利回り
303	320	250	265	-16.4	1195300	-

ツカダ・グローバルHD
東証1部　2418

始値	高値	安値	終値	前週比(%)	売買高	利回り
263	272	255	261	1.2	554900	-

エスクリ
東証1部　2196

始値	高値	安値	終値	前週比(%)	売買高	利回り
366	368	335	345	-1.7	507400	-

アイ・ケイ・ケイ
東証1部　2198

始値	高値	安値	終値	前週比(%)	売買高	利回り
544	560	525	555	5.9	177200	-

ブラス
東証1部　2424

始値	高値	安値	終値	前週比(%)	売買高	利回り
403	419	403	419	4.0	32800	-

株価解説

前週・８月28日に安倍首相が辞任を表明。この日の日経平均は一時２万2594円前日比2.6％安と急落し、週終値は２万2882円だった。翌31日は反発して２万3139円で引け、月間としては２カ月ぶりに上昇した。

買い材料に乏しいものの、平均株価の値動きは底堅い。コロナ禍で強さを見せたIT・ゲーム関連株の好調が続いているほか、出遅れ株を物色する動きも。ブライダル銘柄の一角もこの流れに乗り、前週28日に決算発表したアイ・ケイ・ケイはアク抜け感もあって555円5.9％高、ブラス419円4.0％高、テイクアンドギヴ・ニーズ547円2.4％高など。ワタベウェディングは週終値265円。一足早く買い戻されて８月31日に320円の高値を付けたが、利益確定売りがかさんだ。

今を知り、明日を勝ち抜く
ブライダル法務NOW
連載45
毎月11日号

第45回『婚礼規約パーフェクトマニュアル<第7回 解約料①>』

弱点となる“時系列”の解約料規定

株式会社ブライト
行政書士事務所ブライト
代表　夏目哲宏氏

10.解約料

> 第○条　解約料
> お客様の都合により本契約を解約する場合には、以下に規定する解約料が発生いたします。
> ①結婚式開催日から○日前以前の解約
> 　申込金全額
> ②結婚式開催日の○日前から○日前の解約
> 　お見積額の○％　＋　実費
> ③結婚式開催日の○日前から○日前の解約
> 　お見積額の○％　＋　実費

結婚式契約の中で、過去最も論争の対象となってきたのが、この「解約料」に関する条項と言っても過言ではないでしょう。コロナ禍において改めて注目が集まっているこの条項について学んでいきましょう。

そもそも解約料については、民法第420条第１項に以下のような規定があり、各事業者はこれに基づいて解約料を設定しています。

> 民法第420条第１項
> 当事者は、債務の不履行について損害賠償の額を予定することができる。この場合において、裁判所は、その額を増減することができない。

ただ、その水準については自由に決めてよいわけではなく、新郎新婦など消費者との契約においては、消費者契約法第９条第１号で消費者保護の観点から「平均的な損害を超えた解約料は、『超えた部分が無効』である」と規定されています。そのため、その範囲内で金額の設定をしなければなりません。この「平均的な損害」の水準をどう考えるべきか、が私たちの業界における大きな課題でした。

その課題も踏まえつつ、BIAが発表した「モデル約款」において提示された（冒頭の例文のような）「時系列によって解約料が変動する型」が次第に一般的になり、数年前にはこの妥当性を巡って消費者団体に提起された訴訟において最高裁でこの考え方が事実上容認されたことから、この「時系列モデル」は業界内ですっかり定着したと言えます（最高裁も認めているのはあくまで「平均的な損害の算出方法の考え方」であって、具体的な金額等は各事業者が事情を勘案して個別に決定すべきものであることに注意が必要です）。

この「時系列モデル」は以下のようなメリットがあります。

①　結婚式開催日からの日数で区分されていて説明しやすい点
②　長年の論争を経て司法の場でも事実上容認されている点

しかし、以下の課題もあります。

①「懐妊を理由に契約から結婚式開催日までの日が近接している顧客」や「都合があって平均より随分前から打ち合わせを開始している顧客」が解約した場合というレアケースにおいて、常に妥当な結論が導き出されるわけではない点
②　自然災害のように「お客様の都合による解約」と言い切れない事情を理由とした解約において、解約料全体の請求権が否定されかねないリスクがある点

①については、やや極端な事例ですが「結婚式の開催を急ぐ顧客が近接した日を指定して契約し、翌日に解約の意思表示をした事例」において、まだ一度も打ち合わせすらしていないのに日が近接しているだけに規約上はかなり高額な解約料が生じることになり、その妥当性が悩ましいところです。また②については、今般のコロナ禍においても悩まれた事業者も多いかと思いますが、すべて「開催日」のみを基準に解約料を設定することで、「顧客の都合で開催しないわけではない」、「だから解約料は発生しない」という理屈の根拠に利用されてしまう場合があります。本来の結婚式サービスには、契約時から開催日までの間で断続的かつ段階的にサービスが提供されるという性格がありますので、そのあたりの要素が十分反映されていない点が「時系列モデル」の弱点でしょう。

次回以降、代案を出してさらにこの問題を深堀りします。