

目次

I ブライダルコーディネーター概論

第1章 ブライダルコーディネーターとは ……14

- 1 ブライダルコーディネーターの定義
- 2 ブライダルコーディネーターに必要な知識と能力
 - 〈1〉 必要な知識
 - 〈2〉 必要な能力

第2章 ブライダルコーディネーター業務 ……16

- 1 ブライダルの企画提案に必要な要素
 - 〈1〉 ウエディングに対する心構え
 - 〈2〉 顧客に対する心構え
 - 〈3〉 ヒアリング
 - 〈4〉 コンセプト構築
 - 〈5〉 プランニング
 - 〈6〉 知識・教養
 - 〈7〉 専門知識
 - 〈8〉 論理的思考
 - 〈9〉 共感力
 - 〈10〉 プレゼンテーション
- 2 ブライダルセールス
 - 〈1〉 新規セールスと成約後セールス
 - 〈2〉 ブライダルコーディネーターはセールスパerson
 - 〈3〉 ブライダルセールスの予算管理
- 3 クロージングと成約
 - 〈1〉 クロージング
 - 〈2〉 成約
- 4 打合せ業務
- 5 オペレーション（施行）
- 6 当日までの業務フロー
- 7 当日までのカップルのスケジュール

第3章 ブライダルビジネスのコミュニケーション ……23

- 1 社内コミュニケーション
 - 〈1〉 上司・部下・同僚
 - 〈2〉 社内他部署との連携
 - 〈3〉 担当制と分担制
- 2 社外コミュニケーション
 - 〈1〉 カップル・両親への対応
 - 〈2〉 パートナー企業・関連企業への対応
- 3 印象づくり
 - 〈1〉 第一印象の重要性
 - 〈2〉 身なり
 - 〈3〉 振る舞い
 - 〈4〉 言葉づかい・話し方

- 4 接客用語と敬語
 - 〈1〉 よく使う接客用語
 - 〈2〉 敬語
 - 〈3〉 続柄と呼称

第4章 ブライダルビジネスにおけるホスピタリティ ……31

- 1 ホスピタリティとサービス
- 2 ブライダルビジネスで重要なホスピタリティ

II ヒアリング

第1章 ブライダルビジネスにおけるヒアリング ……34

- 1 顧客の動機を知る
- 2 ヒアリングの基本テクニック
 - 〈1〉 顧客と同調する
 - 〈2〉 質問の形式
 - 〈3〉 3層に掘り下げて聞く
 - 〈4〉 一度に大量の情報を得る質問

第2章 新規ヒアリング ……38

- 1 資料請求・問合せ時の顧客情報の収集
 - 〈1〉 資料請求時の対応
 - 〈2〉 問合せへの対応
- 2 来館時ヒアリング
 - 〈1〉 予約客へのヒアリングと対応
 - 〈2〉 直接来館へのヒアリングと対応
 - 〈3〉 ブライダルフェア・試食会でのヒアリングと対応
 - 〈4〉 仮予約・仮見積時のヒアリングと対応
 - 〈5〉 来館キャンセル時のヒアリングと対応
- 3 アンケート記入の依頼
 - 〈1〉 アンケートの設計
 - 〈2〉 アンケート記入の方法
- 4 来館動機の確認
 - 〈1〉 来館動機・理由のヒアリング
 - 〈2〉 来館動機の種類
 - 〈3〉 自社への係留効果を高める会話
- 5 アンケートに基づく確認
- 6 競合会社の聞き取り
- 7 両親・親族の意向
- 8 内覧時ヒアリング
 - 〈1〉 挙式・披露宴会場への案内
 - 〈2〉 自社のアピールポイントの整理と紹介
- 9 仮予約キャンセル
- 10 新規アフターフォロー
 - 〈1〉 連絡方法の確認
 - 〈2〉 アフターフォローの内容・頻度
 - 〈3〉 再来館の仕組みづくり

第1章 ブライダルコーディネーターとは

ブライダルコーディネーターは、結婚が決まったお客様（カップル）に対し、専門的知識をもとに結婚式・披露宴、アフターパーティなどの企画・提案・施行を行う職務である。ここでは、ブライダルコーディネーターの職業としての意義について解説する。なお、本書では、結婚するふたりを限定的に示す場合は「お客様（カップル）」または「カップル」、家族や親族まで含めたより広い概念を表す場合は「お客様」と適宜使い分ける。

1 ブライダルコーディネーターの定義

本テキストでは、ブライダルコーディネーターを以下のように定義する。

ブライダルビジネスにおいて、お客様のニーズを**酌み**取り、文化・慣習の担い手としてそれらを考慮しつつ、各種分業の壁を越えて幅広い関係者をコーディネートし、お客様にあったブライダルサービス・商品等を提供する、総合エキスパートである。

ブライダルビジネスは、結婚および結婚式・披露宴に関するあらゆる業種を含む幅広い概念である。結婚式・披露宴という場を提供するホテル、専門式場、旅館、レストラン、ゲストハウスなどの会場を中心に、

- ・ 衣装、美容、写真、映像撮影、引出物、ジュエリー、フラワーなどの物販、サービス業種
- ・ 演出やプロデュースを請け負う関連業種
- ・ キリスト教教会や神社、寺院などの宗教施設
- ・ 新婚旅行や海外ウエディング、国内リゾートウエディングを扱う旅行会社
- ・ 結婚式場情報サイト、結婚情報誌、ブライダルエージェント（結婚式場案内所）などの集客ビジネス
- ・ 結婚前の婚活ビジネスや結婚相談所（結婚紹介所）
- ・ 結婚後の新居を扱う不動産会社や家具、家電販売会社、保険会社

など、ブライダルビジネスの範囲は非常に多岐にわたっている。

ブライダルコーディネーターは、おもにホテルや専門式場など、結婚式・披露宴の場となる会場やプロデュース会社などでお客様の結婚をプランニングし、様々な手配を行って施行する“ブライダルの総合エキスパート”である。結婚に関する文化・慣習について習熟していることはもちろん、結婚式・披露宴の企画～施行にあたって幅広いブライダル関連業種の関係者をコーディネートし、お客様にご満足いただける施行に導く必要がある。

なお、本書で定義する「ブライダルコーディネーター」の表記・呼称としては、「ブライダル・コーディネーター」「ブライダル・アドバイザー」「ウエディング・プランナー」「ウエディング・コーディネーター」「ウエディング・コンシェルジュ」など様々なものがあるが、すべて「ブライダルコーディネーター」に統一する。

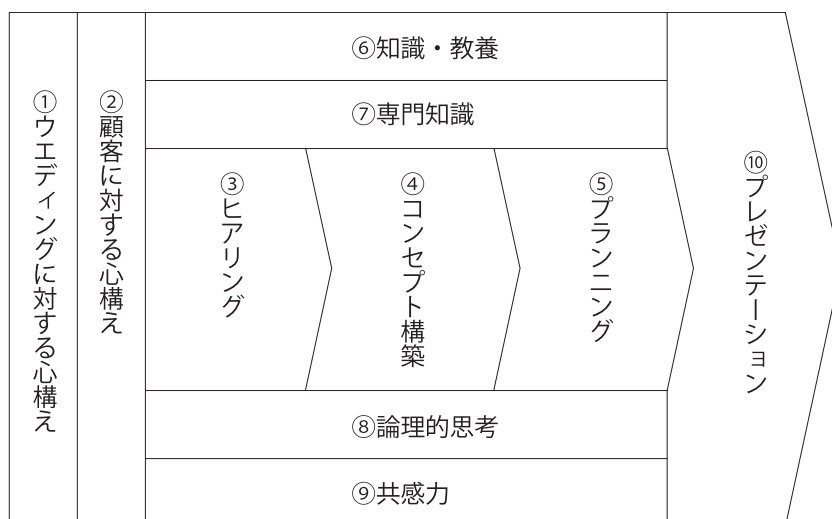
第2章 **ブライダルコーディネーター業務**

ブライダルコーディネーターの業務は、結婚式・披露宴を予定しているお客様（カップル）に対してヒアリングおよび企画提案をする「新規セールス」と、実務としての「成約業務」、成約後に企画提案・打合せ、それに伴うセールスを行う「打合せ業務」、結婚式・披露宴当日の「オペレーション業務」に大別される。詳細な内容、手順については後述するが、この章では、ブライダルコーディネーター業務の全体像をかいつまんで説明する。

1 ブライダルの企画提案に必要な要素

ブライダルの企画提案に当たって必要な要素を整理すると、下記のようなフロー図になる。

【ブライダルの企画提案に必要な要素】



〈1〉 ウエディングに対する心構え

ブライダルコーディネーターには、お客様（カップル）のウエディングが「唯一無二」であり、「一回限り」であり、「やり直しがきかない」ことを十分に理解し、同時に、限られた予算と時間の中で「ビジネスパーソンとして最大限の力を尽くす」心構えが求められる。プランニングやサービスにおいて「これでいい」という上限はなく、お客様であるカップルとブライダルコーディネーターがともに「これがいい」と納得しあえるウエディングを実現しなくてはならない。ミスやクレームを起こさずに結婚式・披露宴を施行するのはもちろん、さらに付加価値を高めた企画・提案、および施行を目指す姿勢が求められる。

〈2〉 顧客に対する心構え

顧客であるカップルは、1組1組が違う歴史的背景、社会的属性をもっており、「同じ条件・動機のカップルは1組もない」ことを理解する必要がある。同じ年齢層・社会属性のカップルが5組、問合せや来館をしてきても、その動機も理由も「すべて1組1組、異なっている」という心構えをもつべきである。

例えば、チャペルが会場の強みとなっている結婚式場があるとする。会場専属のブライダルコーディネーターがやっけてしまいがちなのは、「画一的に」「全組に」「同じ内容のチャペル紹介を」「同じ順序で」してしまうこと。カップル1組ごとに違った歴史的背景、動機があることを前提にしていれば、説明の内容や順序も1組ごとに違ってくるはずである。

ブライダルコーディネーターは、自社へ来るお客様がいつも同じだという思い込みを捨て、ゼロベースからの対応をすることが求められる。これは、以降のヒアリングを進めるに当たっての重要な心構えである。

〈3〉ヒアリング

カップルは、自分たちの結婚式・披露宴への希望を、漠然とした形で思い描いていることが多い。ブライダルコーディネーターには、カップルの話を傾聴し、その潜在的ニーズを引き出していく「ヒアリング能力」が求められる。ヒアリングには、相手に共感しながら聞くというテクニックを必要とする。カップルの感情に即した専門的なヒアリング手法は、「Ⅱ ヒアリング」で詳述する。

〈4〉コンセプト構築

カップルのウエディングを実現するうえで、中核となるのが「コンセプト」である。コンセプトは、ふたりのウエディングの内容をひと言で表現したものであり、結婚式・披露宴の進行はもちろん、各アイテムなどもすべてコンセプトに基づいて考案される。カップルのみならず他のスタッフとも共有し、ウエディングを創り上げていく基本となるので、20文字程度を目安に構築する。

〈5〉プランニング

ウエディングの「時間」と「空間」を創り上げていくのが、プランニングである。コンセプトに基づき、演出や進行、音楽などの「時間」と、会場レイアウトやテーブルコーディネート、衣装、美容、料理などの「空間」の両方を考えていく。プランニングの詳細は、「Ⅲ プランニング」で詳述する。

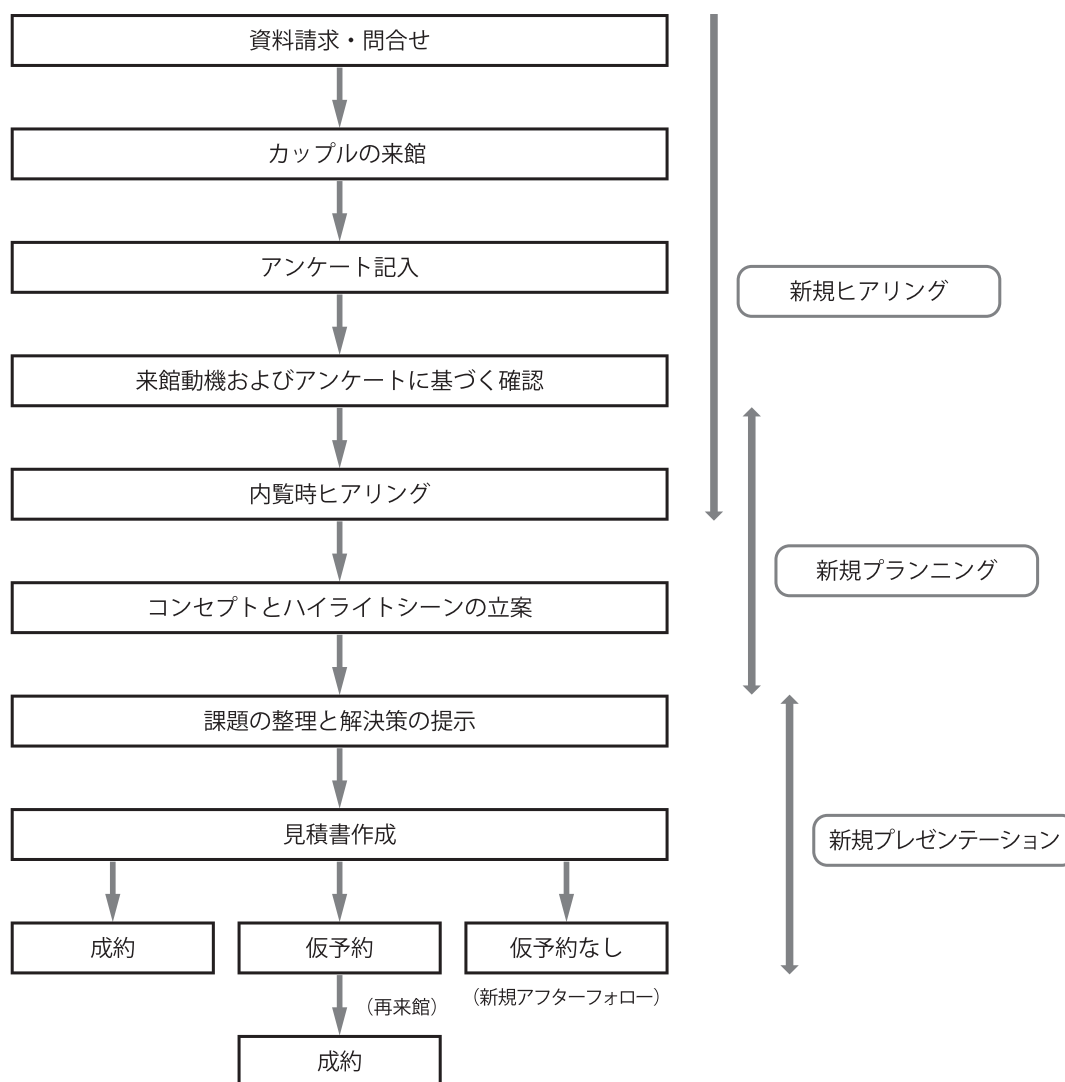
〈6〉知識・教養

1組のカップルのウエディングを企画提案するということは、そのカップルの「感情、思い出、夢」などをコンセプトにまとめ、時空間を創造し、具体的な商品・サービスへと変換させることである。この企画提案力は、知識・教養に比例して高まる。ウエディングは音楽、映像、インテリア、衣装、美容、照明、料理といったあらゆる要素を含むので、ブライダルコーディネーターには「幅広い知識」と「教養」が求められる。

〈7〉専門知識

ブライダルコーディネーターには、結婚および結婚式・披露宴に関わる「専門知識」が求められる。自社で扱っている商品・サービスの内容を熟知したうえで、国内外の伝統文化、地域ごとのしきたり、時代にあったマナーを勘案し、カップルへ企画提案する必要がある。必要な専門知識は、「Ⅹ ブライダル基本知識」で詳述する。

【新規セールスの流れ】



成約後セールスは、ウエディングを準備する打合せ業務と並行して高付加価値提案（＝バリューアップ）を行うことによる、会場の売上が目的である。この時大切なのは、あくまでも顧客満足を高める一環として、バリューアップを図る必要がある、ということである。具体的な手法は、成約後ヒアリング（Ⅱ）、成約後プランニング（Ⅲ）、成約後プレゼンテーション（Ⅳ）にて解説する。

このほか、結婚式・披露宴の前に、婚約式や結納などを提案するプレウエディングのセールス、結婚式・披露宴後の記念日ディナーや家族写真などを提案するアフターウエディングのセールスを行う場合もある。

〈2〉 ブライダルコーディネーターはセールスパーソン

ブライダル事業においては、カップルの結婚式・披露宴の費用が、企業としての売上になる。これは、1招待客当たりの単価×招待客数に、挙式料、会場使用料、衣装、美容、写真、音響、司会などの諸費用を加えたものである。ブライダルコーディネーターの勤務先は、ホテルや専門式場、レストラン、ゲストハウス、プロデュース会社など多岐にわたるが、どの企業に属していても、「ブライダルコーディネーターはカップルの希望する結婚式を実現する存在であるとともに、企業にとってのセールスパーソンである」という意識をもつことが重要である。

打合せ)は当日の約3週間前に行われ、ウエディングの内容を詳細に決定する。この間、または後に、第4回、第5回の打合せを行う場合もある。

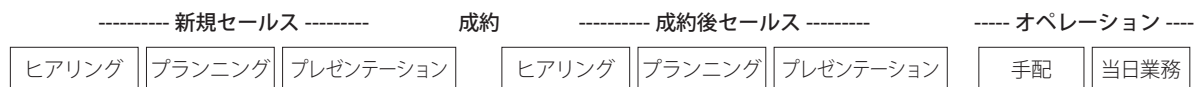
打合せ業務は、成約時にカップルがイメージしたウエディングを具体化していくプロセスである。新規と成約後で担当を分ける会場の場合は、新規担当と成約後担当の間で十分に情報を共有し、齟齬(そご)が起きないようにすることが大切である。これらの打合せ業務と並行して、各種アイテム・サービスの手配も行っていくが、詳細は、「V 手配業務」で解説する。

5 オペレーション (施行)

オペレーション(施行)とは、ウエディングのコンセプト、およびカップルとの打合せ内容に基づき、カップルが思い描いた通りのウエディングの時空間を実現することである。当日のブライダルコーディネーターは、結婚式・披露宴を滞りなく進めるための現場ディレクターの役割をする。その業務内容は幅広く、各専門スタッフとの緊密な連携と、タイムスケジュールを先取りした行動が求められる。詳細は、「VI 当日業務」にて解説する。

6 当日までの業務フロー

新規セールスから、結婚式当日までの業務フローをまとめると、下記のようになる。ブライダルコーディネーターは、カップルの希望通りのウエディングを叶えるため、ヒアリング、プランニング、プレゼンテーションのステップを重ね、手配業務を確実に遂行し、結婚式当日のオペレーション(施行)を行う手腕が求められる。



7 当日までのカップルのスケジュール

カップルの結婚式までのスケジュールは、約12か月前から始まる。婚約指輪の検討に始まり、約8か月前には2か月弱の検討期間を経て披露宴会場を決定している。ブライダルコーディネーターにとっては、カップルが挙式・披露宴会場を決定するまでの期間は新規顧客獲得のための新規セールス、決定以降は、成約後セールスおよび打合せ・手配業務を行う期間となる。

〈2〉同封する印刷物

招待状には、本状のほか、返信ハガキや会場の地図など、複数の印刷物を同封する。同封するものの一例を以下にあげる。

本状

- ・ 結婚式のご案内を記載したもの。

封筒

- ・ 定形のシンプルなもの基本。
- ・ 本状と会場地図、返信ハガキ、メッセージカードなどを同封。差出人の住所を明記する。
- ・ 返信ハガキの受取人の氏名には「様」ではなく「行」をつけ、招待客の名前記載欄は、「ご芳名」とする。ハガキには慶事用切手を貼る。

地図

- ・ 結婚式・披露宴会場の地図は本状と同数を用意し、同封する。

ご案内付箋各種

- ・ 結婚式への参列依頼やスピーチ依頼など、全員には必要のない内容を記入する。親族集合写真の時間などを案内することもある。

切手

- ・ 発送用の切手には慶事用を使う。数種類のデザインがある。
- ・ 重さによって、**84円か94円切手**、定形外の場合は120円切手が必要な場合があるので、事前にサンプルの重量、サイズを確認しておく。

〈3〉差出人の名義

招待状の差出人は、近年は新郎新婦名義で出すケースが多いが、両親とも相談の上で決定する。新郎新婦、両親の連名の差出人にするケースも増えている。

両親名義とする場合

- ・ 両親名 続柄 本人名 の順に記す。
- ・ 続柄を入れる時は見た目のバランスを揃える。次男と三女の場合は「二男」「三女」と漢数字に揃えるなど。

発起人名義の場合

- ・ 会費制披露宴の場合には、新郎新婦の友人らが「発起人」となってお祝いの会を行う「結婚祝賀会」とするケースもある。こうした会費制の祝賀会の場合は、招待状ではなく「案内状」として、発起人名義で発送する。

〈4〉招待状の文面

文面については、招待状のサンプル集の中から新郎新婦に選んでもらうケースが一般的である。また、招

第4章 ブライダルの職種

ブライダルの現場は、様々な専門職の共同作業によって成り立っている。とくに近年は、結婚式に本格感やオリジナリティを求めるカップルが多く、プロフェッショナルの力がますます重要になっている。ここでは、ブライダル業界を支える専門スタッフとその職種内容について述べる。

1 司式者

〈1〉 神父、牧師、チャペルアテンダント

キリスト教式で司式を執り行うのは、教会聖職者である。キリスト教は大きく、カトリックとプロテスタントに分けられ、聖職者はカトリックが「神父」、プロテスタントが「牧師」と呼ばれる。ブライダルにおいても、カトリックとプロテスタントでは式次第が異なり、司式者の呼称も変わるので、注意が必要となる。「チャペルアテンダント」「チャーチアテンダント」は、ホテルのチャペルなどでの結婚式の際に、新郎新婦に付き添ってドレスの乱れなどを直したり、進行を補佐したりするスタッフのことで、「アテンダー」と呼ばれることもある。

〈2〉 神主、巫女

神前式で司式を執り行うのが、神道で神事を司る「神主」である。「神職」「斎主(いわいぬし)」とも呼ばれる。神主の中でも責任者を務めるのは「宮司(ぐうじ)」、宮司を補佐する下位の神主は「禰宜(ねぎ)」と呼ぶ。一部の神社では宮司と禰宜の間に「権宮司(ごんぐうじ)」を置いている。神主は、神前式の式次第で、「修祓(しゅうばつ)」という身の穢れを祓う儀式や、「祝詞奏上(のりとそうじょう)」という祝辞の言葉を述べるなど重要な役割を果たす。

神に仕える女性である「巫女」は、現代では神主を補佐する仕事をしており、神前式では、「玉串拝礼」での玉串や、「三献の儀(三々九度)」のお神酒を新郎新婦に手渡したり、神楽に合わせて舞を奉納するなどの役割を担う。

神前式では、笙(しょう)、箏(ひちりき)、竜笛(りゅうてき)などの雅楽器を演奏する奏者が、花嫁行列を神殿まで先導する。式場によっては、生演奏がオプションとなる場合もある。

〈3〉 僧侶

仏前式は、菩提寺の本堂や自宅で執り行われることが多く、司式者は僧侶となる。敬白文(けいびやくぶん)の朗読や念珠の授与、誓約の辞などの後、法説を行い、ふたりを祝福する。

2 ドレススタイリスト

結婚式の華である婚礼衣装をスタイリングする職種で、一般的には、式場業者のテナントあるいは路面店にある婚礼衣装企業に所属し、新郎新婦の衣装選びをサポートする。新郎新婦の希望イメージをヒアリングしながら、体型や人柄、会場インテリアや式のコンセプトなどをトータルに判断し、衣装のアドバイスをを行う。また、全体のトータルイメージに基づいて家族のスタイリングも同様に行う。サイズ直しのための裁縫

第 1 章 結婚の定義

「結婚」という言葉を広辞苑でひくと「男女が夫婦となること」と書かれている。では、日本では、具体的にどういうことをさすのだろうか。ここでは、最初に知っておきたい結婚の法律上の定義や言葉の意味、日本の結婚の状況について解説する。

1 結婚の法的意義

日本国憲法第 24 条では、「婚姻は、両性の合意のみに基いて成立し、夫婦が同等の権利を有することを基本として、相互の協力により、維持されなければならない」と規定。男女平等と個人の意思の尊重をうたっている。つまり、結婚とは、1 組の男女が当事者同士の意思により夫婦になることであり、社会的な承認を得た関係を持続することといえる。

2 結婚の成立

日本での法律上の結婚の成立には、婚姻届を提出して、新しい家族としての戸籍をつくらなければならない。一般的に結婚というと、婚姻届を提出した「法律婚」と、届けを出さずに事実上の夫婦生活を営む「事実婚」があるが、日本では、結婚の成立に法律上の手続きを要する「法律婚」主義をとっている。

3 婚姻の要件

結婚を法律上成立させるための条件が「婚姻の要件」である。日本においては、民法の中の婚姻法に、その内容が定められている。

【婚姻の要件（民法第 4 編 親族 第 2 章「婚姻」より）】

婚姻適齢	第 731 条	婚姻は、18 歳にしなければならない。
重婚の禁止	第 732 条	配偶者のある者は、重ねて婚姻をすることができない。
再婚禁止期間	第 733 条	女は、前婚の解消又は取消しの日から起算して 100 日を経過した後でなければ、再婚をすることができない。 2 前項の規定は、次に掲げる場合には、適用しない。 一 女が前婚の解消又は取消しの時に懐胎していなかった場合 二 女が前婚の解消又は取消しの後に出生した場合
近親者間の婚姻の禁止	第 734 条	直系血族又は 3 親等内の傍系血族の間では、婚姻をすることができない。ただし、養子と養方の傍系血族との間では、この限りでない。 2 第 817 条の 9 の規定により親族関係が終了した後も、前項と同様とする。
直系姻族間の婚姻の禁止	第 735 条	直系姻族の間では、婚姻をすることができない。第 728 条又は第 817 条の 9 の規定により姻族関係が終了した後も、同様とする。

養親子等の間での婚姻の禁止	第 736 条	養子若しくはその配偶者又は養子の直系卑属若しくはその配偶者と養親又はその直系尊属との間では、第 729 条の規定により親族関係が終了した後でも、婚姻をすることができない。
成年被後見人の婚姻	第 738 条	成年被後見人が婚姻をするには、その成年被後見人の同意を要しない。
婚姻の届出	第 739 条	婚姻は、戸籍法（昭和 22 年法律第 224 号）の定めるところにより届け出ることによって、その効力を生ずる。 2 前項の届出は、当事者双方及び成年の証人 2 人以上が署名した書面で、又はこれらの者から口頭で、しなければならない。
婚姻の届出の受理	第 740 条	婚姻の届出は、その婚姻が第 731 条から第 736 条まで及び前条第 2 項の規定その他の法令の規定に違反しないことを認めた後でなければ、受理することができない。
外国に在る日本人間の婚姻の方式	第 741 条	外国に在る日本人間で婚姻をしようとするときは、その国に駐在する日本の大使、公使又は領事にその届出をすることができる。この場合においては、前 2 条の規定を準用する。

4 結婚に関する言葉とその定義

〈1〉結婚・婚姻・入籍

「結婚」とほぼ同じ意味の言葉に「婚姻」がある。「婚姻」は、民法や戸籍法で使われる法律上の用語であり、たとえば婚姻式、恋愛婚姻などとは呼ばないように、日常的にはほとんど使用されない。

また「婚姻」といった場合は法律上の正式な結婚（法律婚）のことをさし、事実婚は含まれない。

「入籍」という言葉も「結婚」と同じ意味で使われることが多いが、この場合は、婚姻届を提出したこと、および法律上正式な夫婦となったことをさす。ここで注意したいのは、現行の戸籍法では、「入籍」は、男女いずれかの家の戸籍に入るということではなく、夫婦で新しい家族としての戸籍をつくることである。

結婚	男女が夫婦になること
婚姻	法律上の正式な結婚として国が認めるもの
入籍	結婚するときに、親の戸籍から出て、夫婦が新しい戸籍に入ること

〈2〉結婚式・婚礼・祝言

「結婚式」とは「結婚の誓約をする儀式(セレモニー)」のことである。男女が出会って結婚するということは、見方を変えると「それぞれの家族から独立して、新しい家族をつくる」と言い換えることができる。男性の家族から男性が独立し、女性の家族から女性が独立し、新しいふたりの家族ができることは、それぞれの家族の形の変化をももたらす。

「結婚式」というセレモニーには、家族の形が変わり、それぞれの家族が「新しい家族の形になる」という意味合いも込められている。

「結婚式」と同義の言葉に、「婚礼」「祝言」などがある。「婚礼」は、婚約儀礼や披露宴など、婚姻に至るまでの儀式を総称して呼ぶ。「祝言」は、結婚式が各家庭で行われていた時代からの呼び方で、現在は日本伝統の結婚式スタイル（和婚）をこう呼ぶ場合もある。

てセレモニーやパーティを盛り上げる役割をする人たちのことである。

花嫁の付添人のブライズメイズが、花嫁のドレスに準じた華やかなドレスを着ることで、幸せなカップルをねたむ悪魔の目をまどわすといわれる。リングボーイやフラワーガールなど、子どもを参加させるのは、子宝に恵まれることへの願いの表れとされている。

【ウエディング・パーティの構成】

ブライズメイズ (bridesmaids)	花嫁の付添人、おもに花嫁の友人、姉妹、親族で、未婚の女性が務める。多いときは6人ほどのチームになる。
チーフブライズメイド (chief bridesmaid)	ブライズメイズのリーダー的存在。メイドオブオナー(maid of honor)ともいわれる。
マトロンオブオナー (matron of honor)	チーフブライズメイドが既婚者だった時、こう呼ばれる。
アッシャーズ (ushers)	花嫁の付添人。花嫁が信頼する友人、兄弟など。グルームズマンとも呼ばれる。
ベストマン (bestman)	アッシャーズのリーダー的存在。
リングボーイ (ring boy)	結婚指輪をのせたリングピローを運ぶ少年。リングベアラーとも呼ばれる。
フラワーガール (flower girl)	花嫁の前を歩いて花びらをまく少女。
トレンベアラー (trainbearer)	花嫁のベールの端を持って歩きやすいように補佐する少女。ベールガールとも呼ばれる。
ページボーイ (pageboy)	花嫁の付き添いをする少年。日本では聖書を祭壇に運ぶ少年として知られる。バイブルボーイとも呼ばれる。

〈3〉プロテスタント式 式次第の一例

前奏

オルガンなどの音楽が流れる中、参列者が入場。祭壇に向かって右に新郎側、左に新婦側が着席。父母、兄弟姉妹、親族、友人・知人の順に座る。

新郎入場

司式者(牧師)が開式を宣言。参列者は起立する。新郎が入場し、祭壇の前に立つ。

新婦・父親入場

新婦が父親とともに入場し、祭壇の前に進む。祭壇前で、父親から新郎へと新婦を引き継ぐ。

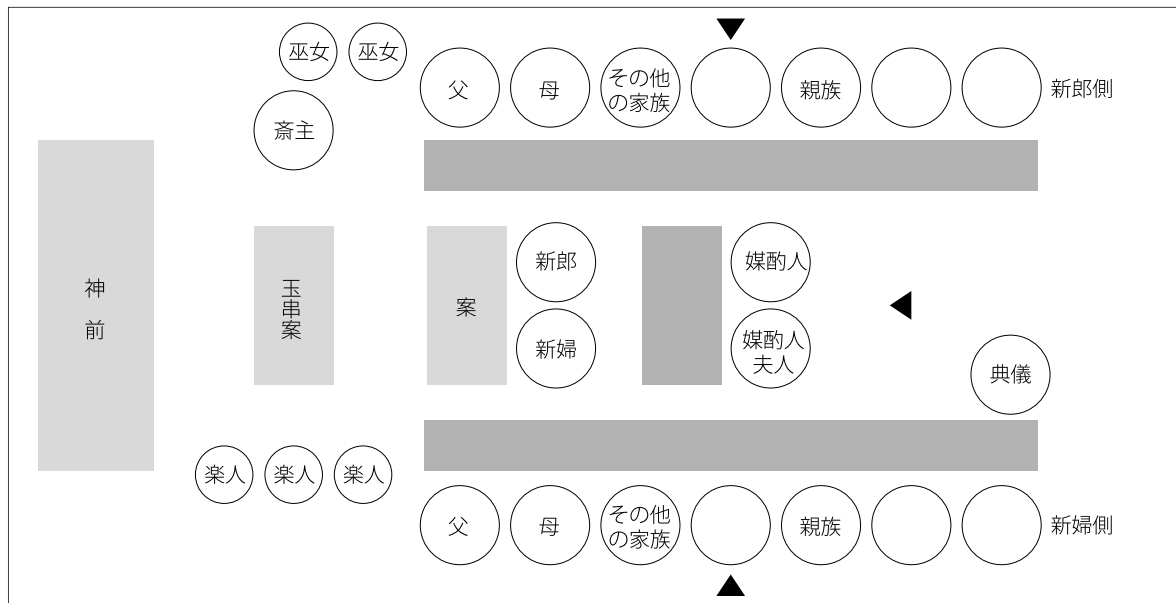
賛美歌

新郎新婦と参列者一同、賛美歌を斉唱。

聖書朗読・祈祷

司式者が結婚に関する聖書の一節を朗読。神に祈りを捧げる。

【挙式場と席次の一例】



修祓（しゅうばつ）

祭儀の前に、身のけがれを祓（はら）う儀式。典儀の合図で参列者一同は起立。神職が祓詞（はらえことば）を奏上し、榊（さかき）の枝に麻と紙垂（しで）をつけた大幣（おおぬさ、大麻とも）あるいは御幣（ごへい）と呼ばれる神祭用具で、参列者全員をお祓りする。参列者は頭を下げる。

斎主一拝（さいしゅいっぱい）

祭儀の開始に当たって、斎主に合わせて参列者全員が起立し、拝礼（深く丁寧に一礼）をする。一同着席。

献饌（けんせん）

神職が神前に、神饌（しんせん）と呼ばれる供え物の酒や食物を奉る。あらかじめ神饌を供えておき、御神酒（おみき）を入れた瓶子（へいし）の蓋をとることで献饌に代える場合もある。

祝詞奏上（のりとそうじょう）

祝詞（のり）は神々に祈りを捧げる時に神職が唱える祝福の言葉のこと。斎主がふたりの結婚を神に報告するとともに、末永い幸福と両家の繁栄を願うといった内容の祝詞を読み上げる。その間、参列者は全員起立して頭を下げる。

三献の儀（さんこんのぎ）

三々九度のこと。夫婦になり初めて同じ物を口にすることで、夫婦の契りを固めるという意味がある。

第一献 大中小3つの盃の1番上の小盃に、巫女が御神酒を注ぐ。新郎→新婦→新郎と飲み干し、盃を巫女に返す。盃は左手で受け取り、右手を添える。

第二献 中盃では、新婦→新郎→新婦の順で同じように御神酒を飲み干す。

第三献 大盃では、新郎→新婦→新郎の順で同じように御神酒を飲み干す。

固めの盃という意味から、お酒が飲めない場合でも口はつける。

【教材提供】

株式会社エスプレシーボ・コム 安東徳子

【取材協力】

一般社団法人 日本カリスト協会

株式会社ビューティトップヤマノ

株式会社マイプリント

株式会社明一美

株式会社ブライト

弁護士 増渕勇一郎

2018年4月1日 初版発行

2020年11月22日 第2版発行

2023年3月17日 第3版発行

書 名 Bridal Coordinator Text Expert ブライダルコーディネーターテキスト エキスパート

監修・発行 BIA 公益社団法人日本ブライダル文化振興協会

〒104-0028 東京都中央区八重洲2丁目10番12号 国際興業第二ビル6階

TEL.03-6225-2611 FAX.03-6225-2616

URL <https://www.bia.or.jp/> E-mail: info@bia.or.jp

編 集 株式会社エディットプラネット
