

## ブライダルビジネスの構造を変える！ ウェディング特化型ECサイト「CORDY(コーディ)」

### ハウスウェディング全盛時代を築いた 元式場経営者が業界のゲームチェンジャーに！

#### 結婚式場の手数料ビジネスに一石投じる

株式会社ハイパードライブ(東京都港区)は、国内最大級(※1)のウェディング特化型ECサイト「CORDY」を4月25日にプレローンチいたします。「CORDY」はお客様とウェディングベンダー(※2)をつなぐプラットフォームで、本格的なリリースは夏～秋頃を予定しています。

結婚式に必要なドレスや引出物などのアイテム、フォトグラファーやフローリストなどのプロフェッショナル人材を、合計約35万点(※3)の中からワンストップで自由に選んでいただけ、決済まで完結します。

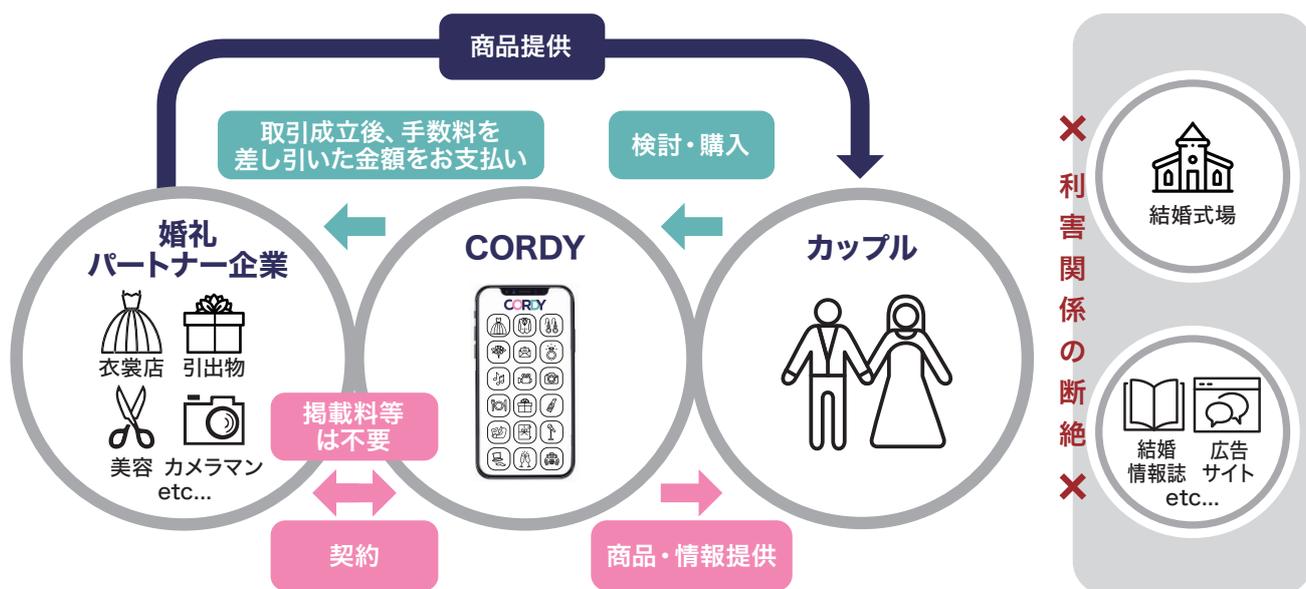
これまで、お客様は結婚式に必要なアイテムなどを、ごく限られた式場提携店の中から選ばされていましたが、「CORDY」は式場都合の制限に縛られず、あらゆる選択肢の中から自由に決断できる仕組みを提供します。

※1 掲載アイテムのバリエーション・掲載社数

※2 衣裳や撮影、フラワーなど結婚式に必要な商品・サービスを取り扱う専門店・企業

※3 2020年時点での総アイテム数を想定

#### CORDYのビジネスモデル



## お客様に支持される商品だけが生き残る時代へ

「CORDY」は、ブライダル大手「ノバレーゼ」の創業者、浅田剛治が仕掛ける新規事業です。代表の浅田は、2000年代に台頭したゲストハウスウェディングブームを牽引した経営者の1人として知られ、ノバレーゼを創業からわずか6年で東証マザーズに新規上場させるなど、スピード感のある事業展開でも注目を集めました。また、2017年には経営から退いた後、保有していた全ての株式を売却、全体で200億円規模のビッグディールとなり話題をさらいました。

浅田は、25年に及ぶ結婚式場の経営を通じて「良い商品、且つ適正な価格設定だからこそ物が売れる」という市場の競争原理をブライダル業界に取り入れるべきだと考えてきました。このたびリリースする「CORDY」では、結婚式に必要なありとあらゆる商品を、いつでも・どこでも・誰でも手軽に比較検討できる環境を整え、お客様に支持される商品だけが生き残る、健全な競争が働く状態を目指します。

一般的に、結婚式場は衣裳や撮影などの専門店と提携し、安定的にお客様を紹介する代わりに、多額の紹介手数料を受け取っており、売上の50%以上に及ぶことも少なくありません。

「CORDY」でお客様の選択肢が広がれば、式場の提携店が選ばれる確率は下がり、手数料売上の減少により、収益モデルの転換を迫られるケースも増えるの見込まれます。「CORDY」は、式場が手数料ビジネスへの依存から脱却し、本業である料理やサービスなどの実力を磨かざるを得ない状況を生み出し、式場都合のいびつな業界構造を顧客ファーストの健全な状態に正します。



代表取締役社長 浅田 剛治

## ブライダル業界にゼクシィ登場以来の革命を起こす

ブライダル業界は、結婚情報誌「ゼクシィ」の登場により、1990年代後半から2000年代にかけて大きな変革を経験しました。それ以前の新郎新婦は、対面式の相談カウンターで案内される情報を元に式場を決定していましたが、「ゼクシィ」が発刊されて以来、お客様は以前とは比べものにならないほどの豊富な情報を入手できるようになり、式場の選択肢も格段に広がりました。

さらに、ブライダル業界はリピーターが生まれにくいという特性もあり、他業種と比べて新商品開発などのサイクルが循環しにくくなっています。昨今は、カスタマーが自らネットなどで自由に情報収集できるようになり「このドレスが着たい」など明確な意思を持つケースも増えていますが、感度の高いカスタマーが求めるレベルに達していない商品も多く、「式場の制限を受けずもっと自由に選びたい」といった声も高まっています。

「CORDY」は、最新のテクノロジーを取り入れることで、結婚式に必要な全てのアイテムをお客様が自由に選べる環境を整え、ブライダル業界にゼクシィ登場以来の革命を起こします。

**「CORDY」では、ウェディング向け商品・サービスの掲載や販売を希望される  
ビジネスパートナー様を募集しております。**

**CORDYビジネスパートナー仮登録、  
本登録はこちらから →**

[cordy.jp/entry\\_form](https://cordy.jp/entry_form)



### HYPER DRIVE Profile

ブライダル大手「ノバレーゼ」の創業者、浅田剛治が2017年に発足した新会社。浅田は2000年代に台頭したゲストハウスウェディングブームを牽引した経営者の1人。ノバレーゼ創業時からの「45歳で退いて新世代に譲る」という宣言を実行する形で2017年に退任。新会社では式場経営時代とは異なるアプローチでブライダル業界の活性化を目指すと同時に、飲食事業や海外インテリアの輸入販売など多角的な事業展開を図る。

社名	株式会社ハイバードライブ
代表取締役	浅田剛治
設立	2017年7月
本社	〒105-0022 東京都港区海岸2-2-6 DS海岸ビル1F
TEL	03-6433-2772
事業内容	1. ブライダルEC事業 2. コンサルティング事業 3. 海外インテリアの輸入販売事業 4. 飲食事業

本リリースに関するお問い合わせ先

**HYPER DRIVE**

株式会社ハイバードライブ  
広報担当：北澤  
Mail：pr@hyperdrive.co.jp  
〒105-0022 東京都港区海岸2-2-6 DS海岸ビル1F  
Tel：03-6433-2772 Fax：03-6433-2702