

《Mission 小規模/中規模会場ならではの戦い方を持ち帰る》

「あの時、参加したセミナーが業績回復のきっかけになった」
そんな成果を持ち帰っていただくために！

5つのココロが違う！

- 1** 業界中が注目する話題の“勝ち組会場”が登場
「あそこ、元気いいよね」と多くの業界関係者がベンチマークする噂の会場が一堂に集結。競争激化の中、リアルタイムで数字を残している真の勝ち組ばかりです。
- 2** 式場の現場トップが肉声でリアルな取組みを発表
好調な会場ほど「この人あり」と噂されるキーパーソンが存在するもの。当セミナーではブライダル戦略/戦術を舵取る責任者の方々からリアルな取組みを語って頂きます。
- 3** トップコンサルが最新最速の勝利の方程式を伝授
様々なエリア・業態に精通し婚礼再生実績も豊富な2人のトップコンサルタントからは、「業績浮上へ絶対やるべき!」という優先度の高い具体的なアクションを紹介して頂きます。
- 4** 資本力に依存しない、中小会場にも使えるノウハウ
大手チェーンのような資金力、人材力が潤沢ではない中小規模の会場においても十分に実践可能な戦い方という点にこだわってプログラムを組んでいます。
- 5** 講師6名・350分の講義で抜群のコストパフォーマンス
ご多忙の中、貴重な時間とコストを費やして終日セミナーにご参加いただくことを踏まえて、費用対効果にもしっかりと配慮して設計しました。

大手婚礼チェーンでなくても絶好調な式場がどのように戦っているのかを現場トップから直接語ってもらうセミナー 参加申込書

必要事項をご記入の上、FAX 03-5425-5728へお送りください。

参加費 [1名様] 25,000円(税別)

●特別優待価格 [1名様] 23,000円(税別) (特別優待は以下の方が該当します)

- ・「ウェディングジャーナル」年間購読者
- ・昨年9月開催の「新規接客に絶対の自信が湧くセミナー」の参加者
- ・昨年12月開催の「ブライダル経営者サミット」の参加者
- ・今年4月開催の「新規接客を極める1dayセミナー」の参加者
- ・今年4月開催の「ブライダル集客UPセミナー」の参加者
- ・今年7月開催の「打合せ/プランニングスキル&ノウハウとことん共有セミナー」の参加者

■申込書到着後、ご請求書を送付させていただきますので、指定口座に参加費をご入金ください。事前入金の確認を持って正式申込み受付とさせていただきます。

■先着100名様限定での募集のため、申込書を先にFAXいただいた場合でも、指定期日までにご入金を確認できない場合はキャンセル扱いとさせていただきますので、あらかじめご了承ください。

■会場定員に達した場合は参加受付を締め切らせていただきます。あらかじめご了承ください。

御社名	所属・お役職	
申込みご担当者名	参加人数(数字を記入して下さい)	名
ご住所 〒		
TEL	FAX	
メールアドレス	@	
該当する場合はチェックをつけて下さい		
<input type="checkbox"/> 「ウェディングジャーナル」の年間購読者	<input type="checkbox"/> 昨年12月開催の「ブライダル経営者サミット」の参加者	<input type="checkbox"/> 今年4月開催の「ブライダル集客UPセミナー」の参加者
<input type="checkbox"/> 昨年9月開催の「新規接客に絶対の自信が湧くセミナー」の参加者	<input type="checkbox"/> 今年4月開催の「新規接客を極める1dayセミナー」の参加者	<input type="checkbox"/> 今年7月開催の「打合せ/プランニングスキル&ノウハウとことん共有セミナー」の参加者

主催・問い合わせ 株式会社リフレクション ウェディングジャーナル編集部
〒105-0012 東京都港区芝大門1-4-4 ノア芝大門6F [TEL]03-5425-1727 [FAX]03-5425-5728 [MAIL]info@weddingjournal.jp

大手婚礼チェーンでなくても

絶好調な式場が
どのように戦っているのかを
現場トップから
直接語ってもらうセミナー

真に
価値ある
時間を
WJセミナーシリーズ

業界人がチェックする
“あの噂の会場”のミドルマネジメントが続々と登壇!

資本力に勝る大手寡占化が強まる中でも集客・施行組数を伸ばし、
高評価を集める会場はいったい何が違うのか?を徹底的に学び尽くす、二度とない1日。

					
The Place of TOKYO (東京都港区) ゼネラルマネージャー 鈴木 大輔 DAISUKE SUZUKI	リッツ5 (福岡市博多区) 支配人 石川 隆司 TAKASHI ISHIKAWA	ヴィラアンジェリカ近江八幡 (滋賀県近江八幡市) ゼネラルマネージャー 森 啓規 HIROKI MORI	ジ・オリエンタルテラス (静岡県浜松市) マネージングダイレクター 伊達 善隆 YOSHITAKA DATE	リクシィ (東京都中央区) シニアコンサルタント 山口 淳司 JUNJI YAMAGUCHI	フォーディメンション (東京都新宿区) 社長 森山 圭 KEI MORIYAMA

開催日時 8月2日(水)10:15~17:45

ファシリテーター/北折賢史(Wedding Journal)

開催場所 東京・品川(品川フロントビル / 品川駅徒歩5分)

主な参加対象 ホテル・結婚式場の経営者・経営幹部・支配人・マネージャー、集客・マーケティング・セールス・商品企画・教育・人事・開発担当者の方

参加費 [1名様] 25,000円(税別) / 特別優待価格 [1名様] 23,000円(税別) ※以下の方が該当します。
●「ウェディングジャーナル」年間購読者 ●昨年9月開催の「新規接客に絶対の自信が湧くセミナー」の参加者
●昨年12月開催の「ブライダル経営者サミット」の参加者 ●今年4月開催の「新規接客を極める1dayセミナー」の参加者
●今年4月開催の「ブライダル集客UPセミナー」の参加者 ●今年7月開催の「打合せ/プランニングスキル&ノウハウとことん共有セミナー」の参加者

100名様
限定で開催

【主催】ウェディングジャーナル 〒105-0012 東京都港区芝大門1-4-4 ノア芝大門6F tel/03-5425-1727

※会場キャパシティの関係で先着100名様までの受付となりますので、あらかじめご了承ください。

大手婚礼チェーンでなくても**絶好調な式場**が どのように**戦っているのか**を **現場トップ**から直接語ってもらう**セミナー**

一般のホテル・式場にとって「**いま最も学びの多いプログラムはどのようなものか?**」
を突き詰めたら、このようなプログラムになりました。

主催者より

私たちウェディングジャーナルでは、日頃から様々なテーマでセミナーを開催させて頂いています。新規セールス、集客、ローカルマーケット、経営者サミット、等々。どれもその時々に必要なものだと信じ、様々な方々のご協力を頂いて組み立てているのですが、今回、改めて日本全国の多くのホテル・式場の方々にとって、いま最も多くの学びを期待できるセミナーはどのようなものだろうか?を考えた結果、ひとつの解として形にしてみたのが、今回のプログラムです。

ブライダル業界では大手寡占化が着実に進行しています。私たちはそこにはポジティブな側面も少なく

いと考えていますが、一方でこの国の結婚式文化の継承や底上げ、そしてブライダル業界の進化という点で考えれば、いまだ多数を占める中・小規模な式場・ホテルの活性化というものが欠かせないと考えています。幸い、このような趣旨にご賛同を頂き、素晴らしい顔ぶれの方々今回、講師を務めて頂きます。特に各地からお集まり頂く4つの会場の方々には、単に業績がズバ抜けているというだけでとどまらず、組織として、また戦い方そのものも極めて健全で、真っ当なビジネスを展開されている会場ばかりです。ある意味、二度とは実現しないであろう、夢のような

顔合わせ。ぜひこの貴重な機会に、ブライダルビジネスに真摯に取り組む多くの皆様と、真夏の熱い1日を共有できればと考えております。

主催者を代表して
ウェディングジャーナル編集長 北折賢史



10:20 11:15 中小独立系会場が今すぐ着手すべき 土台から改善する一過性ではない真の婚礼強化策

1ST FLOOR

前職のエスクリ時代には、コンサルティングおよび運営受託事業の責任者を務めていた山口氏。年間で実に80会場を視察し、M&A/事業譲渡/運営受託等の地方を含む全国20屋号のマネジメントや、主にローカルエリアの会場運営を手掛ける子会社の営業統括を担っていた。その多くが決して競争力が強い会場ではなく、むしろ難易度の高い会場がほとんど。「数字の低いプランナーがいる、というレベルではなく、全員が成約率20%というような状況」から組織やマーケティングを大きく変革し、業績を持ち上げようというミッションを次々と成功に導いてきた。短期的には成約率改善等で着手後1~2ヶ月という最速で数字を上げながらも、基本的なコンサルスタイルは、土台の部分から改善し、永続的な業績アップが図れる状態に持って行くこと。数々の婚礼再生を着実に手掛けてきた山口氏から、中小独立系会場が実践すべき、一過性ではない婚礼強化策について語ってもらう。



山口 淳司 JUNJI YAMAGUCHI
リクシィ(東京都中央区)
シニアコンサルタント

立命館大学法学部卒業後、人材紹介会社に入社し、ヘッドハンティング事業に携わる。2011年、株式会社エスクリに入社し、ウェディングプランナーを経験後、コンサルティング/運営受託事業の責任者を担当。2014年、全社MVPを受賞。2016年7月、株式会社リクシィにパートナーとして参画。

11:25 12:25 3バンケットで576組。開業5年目で過去最高を更新 快進撃を続ける都内屈指の人気会場の戦い方を初公開

1ST FLOOR

居酒屋チェーンの一家ダイニングプロジェクトの新規事業として2012年に開業したThe Place of TOKYO。5年目を迎えた今期、婚礼組数は3バンケットで576組と過去最高を更新。店舗が入るのは築数十年の古いビルにも関わらず都内でも、二を争う高稼働な繁盛店となっている。各バンケットで1日3回転、合計9枠に対し空き枠を徹底して埋めていく受注戦略を展開。また成約後に列席人数を引き上げていく独自の提案手法により毎月200~300名ずつの人数アップにも成功している。鈴木総支配人が特に意識しているのはチームとして戦うこと。個人プレーになりやすいプランナーについても「集客」「新規セールス」「打合せ」の3チームに分け、全員が接客とは別にチームのための役割を持つようにしている。毎日の朝礼や全部門が集う毎月の総会で互いの成果を賞賛し感謝あふれる一方、他のメンバーをライバルと捉えかねないインセンティブは導入しない。「ALL for ALL」というスローガンを掲げて快進撃を続ける同会場の戦い方が今回初めて明かされる。



鈴木 大輔 DAISUKE SUZUKI
The Place of TOKYO(東京都港区)
ゼネラルマネージャー

1981年3月31日生まれ。栃木県出身。2011年、ブライダル事業部プランナー。2012年、The Place of TOKYO オープン。2013年、執行役員 The Place of TOKYO総支配人に就任。現在に至る。異業種出身ということもあり、フラットな感覚で、ブライダル業界の常識にとらわれない斬新なマネジメント手法が光る。

13:15
14:15

超激戦区・福岡で10年以上全国トップクラスの高稼働率 常勝「リッツ5」がカップルから選ばれ続けている理由

1ST FLOOR

「過去10年の平均稼働率は全国トップだろう」。多くの業界人がこう口を揃えるのが、ラックが経営するリッツ5。3バンケットで数年前には638組を達成。現在も550組の婚礼を実施する“お化け式場”である。あえてロープライス戦略に特化し、集客ではメディアの情報網を上手に活用して常に最先端のマーケティングを展開。ネットやSNS活用も積極的に仕掛ける一方、エージェント対策にも余念がない。日本で最初と言われる「おめでたプラン」発売のように既成概念に縛られない商品開発や、OB挙式者との接地面を増やすことによる婚礼紹介獲得など独自色豊かな戦略は枚挙に暇がない。「若手コーチング」などユニークな人材育成法を通じて細かい数字を見える化し、毎日追いかけることを習慣化。新規接客前は各自がテーマ曲を聴いて気持ちを盛り上げるといった、いい意味での“気合い”も感じる。ヒト・モノ・カネをバランスよく高めながらチームを率いる石川氏から「リッツ5の強さの秘密」を明かしてもらう。



石川 隆司 TAKASHI ISHIKAWA
リッツ5(福岡市博多区)
支配人

1969年9月25日生まれ。福岡県出身。1992年ラックに入社。2001年営業責任者、2008年支配人に就任。2013年より事業部長を務める。婚礼チームを束ねる立場として意識しているのは、挨拶と謝意を言葉にするのと筆跡を見ること。「誰にも負けない」ものは知的的好奇心とゴチ拾いとのこと。モットーは「誠実・正義・公正」。趣味・特技は読書とビール。

14:25
15:25

集客・受注とも前年比120%&来館の60%は列席経験者 地域で圧倒的なブランドを確立するトータルブライダル戦略

1ST FLOOR

集客・受注とも前年比120%と好調なヴィラアンジェリカ近江八幡。来館の60%を列席経験者が占めるなど地域でのブランド確立に成功している同会場の取組みを学ぶと、婚礼強化は実に多層的な施策の積み重ねの上に成り立つものだということがよくわかる。集客では婚礼媒体の徹底活用やネット広告にばかりなく取り組む一方、SNSや動画共有サイトなどのアードメディア、自社店舗の開放や顧客の囲い込みによるオウンドメディアを上手に回すことで相乗的な効果を創出。事業コンセプトの転換を巧みにリンクさせ、「非認知層→認知層→顕在層」「一般顧客→見込み客→利用客→ファン」という流れを生み出している。また見事なチーム作りによって全部門のメンバーが会社の業績KPIを自分事として捉える意識が浸透。各部門の自発的なSNS発信やサービス場面からのリピート発生につながっている。商業施設へのポップアップ店舗の出店など次々と新施策を繰り出す同社の戦い方を森氏からたっぷり語ってもらう。



森 啓規 HIROKI MORI
ヴィラアンジェリカ近江八幡(滋賀県近江八幡市)
ゼネラルマネージャー

20歳で株式会社HIROTA経営のヴィラアンジェリカ南草津にサービスアドバイザー勤務。21歳でドレス店スタッフとして入社。独立型チャペル運営とレストランWプロデュースを行う。23歳でカウンター店舗を立ち上げ。25歳で同館支配人就任。2年後、土地賃借契約満了で閉館後、近江八幡にある現在の店舗の立上げに携わる。営業部門統括マネージャーに就任。28歳でGM就任。

15:40
16:40

「投資余力ゼロでの成長戦略」と「業界水準を超える生産性」で 東海エリアを代表する圧倒的な“元気印”の会場に

1ST FLOOR

ほんの3年前は2バンケットで110組だった婚礼組数が今年は280組、来年は300組超えを見込み、単価も大幅に上昇しているジ・オリエンタルテラス。転機は伊達氏が現職に就いた2014年9月だった。今でこそ改装や採用、集客への投資を加速する同会場だが、当時は新たな投資や人材確保が難しい状況。まず取り組んだのは「投資余力ゼロでの成長戦略」。“個人を認めるコミュニケーション設計”“良心に従う商品作り”“大手に対抗する採用戦略”など興味深いキーワードが並ぶ。同時に伊達氏がこだわるのが「業界水準を超える生産性の実現」。多様な働き方を実現し優秀な人材を集めるためにも一人当たり生産性の向上は不可欠と、平日稼働の引き上げや不要な会議の撤廃、システム導入とオペレーションの一体改革などに取り組んでいる。「皆が追いたいと思える未来・目標に向かって自然にアクションできる環境を整備することがマネージャーの仕事」と語る伊達氏の卓越したマネジメント術の詳細はセミナーで乞うご期待。



伊達 善隆 YOSHITAKA DATE
ジ・オリエンタルテラス(静岡県浜松市)
マネージングダイレクター

早稲田大学政治経済学部卒業後、外資系コンサルティング企業やブランドウエディングを経て、2014年9月に、明治元年創業の老舗料亭「鳥善」の6代目としてジ・オリエンタルテラスのマネージングダイレクターに就任。以来、受注組数、売上単価ともに急成長を遂げ、エリアでも注目を集めている。

16:50
17:45

誰よりも全国のマーケットに精通する視点から 今後の動向予測と勝ち残りの秘策を大公開

1ST FLOOR

エリア・業態を問わず大手チェーンから中小会場まで、常時20社以上のクライアントを抱えて全国を東奔西走する森山氏。膨大なデータ解析と持ち前の洞察力を元に、全て異なる方程式でケースごとの最適解を導きながらホテル・式場マネジメント層の“軍師”として活躍する一方、マーケティングとしての自らの感性も磨き続けている。ありとあらゆる成功・失敗事例を知り尽くし、自社でも小規模会場の婚礼運営を複数エリアで手掛ける森山氏は、いまだどんな手を使って戦っているのか?そして2018年以降のマーケット動向をどのように読んでいるのか?業界各社の動きやカップルの心理動向の変化を踏まえた最新集客術をはじめ、独立系ウェディング企業が勝ち残るために、今すぐに行えること、着手すべきことなどについて、優先度の高い即効的かつ具体的な数々のアクションを貪欲に伝授してもらうプログラム。



森山 圭 KEI MORIYAMA
フォーディメンション(東京都新宿区)
社長

1972年生まれ。96年東京大学工学部卒業後、リクルート入社。セクシィ在籍時代に「地域密着モデル」「ホテルモデル」などの集客理論を次々確立。担当ホテル・式場の業績を飛躍的に伸ばす。セクシィ地方版統括担当、北陸版編集長を歴任。2007年に独立し、「日本のブライダルシーンをもっと熱く!」を掲げフォーディメンション設立。