

参加お申し込みについて

- 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。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。
- 当日はご昼食の提供はありません。セミナー会場内のビル内の飲食店などを各自ご利用ください。

「ブライダル経営者サミットCOUNT DOWN 2019」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。

日 程	DAY 1	DAY 2	2日間通しチケット
開催日	12月18日(火)	12月19日(水)	12月18日(火)・19日(水)
登壇者 (登壇順)	森山 圭氏 フォーディメンション 小岸弘和氏 ディアーズ・ブレイン 杉元崇将氏 ポジティブドリームパーソンズ 鯨岡恭徳氏 アルプラス 本中野 真氏 ホテル雅叙園東京 池田奈津江氏 ONESTYLE 岸田和久氏 ウェディングサーカス	安藤正樹氏 リクシィ 他力野 淳氏 バリューマネジメント 今野秀尊氏 ブライダルプロデュース 江口貴彦氏 エッセンシャルズ&カンパニー 周 新萌氏 グローヴエンターテイメント 浅田剛治氏 ハイパードライブ 井上義則氏 八芳園	2Days通し券は、 同じ会社の方であれば、 日ごとに別の方にご参加いただくことも 可能です。
参加費 (1人につき)	該当する項目にチェックをつけて下さい ☐ 一般参加費 (税別・1人につき) 26,000円 ☐ 優待参加費 (税別・1人につき) 24,000円 ☐ 『ウェディングジャーナル』年間購読者 ☐ 『ブライダル経営者サミット』(2017年12月開催)の受講者 ☐ 『ブライダル集客UPセミナー』(2018年5月開催)の受講者 ☐ 『もっと成長したいプランナーのためのよくばり1DAYセミナーpart2』(2018年5月開催)の受講者 ☐ 『パワーチャージ2DAYSセミナー』(2018年12月開催)の受講者	該当する項目にチェックをつけて下さい ☐ 一般参加費 (税別・1人につき) 26,000円 ☐ 優待参加費 (税別・1人につき) 24,000円 ☐ 『ウェディングジャーナル』年間購読者 ☐ 『ブライダル経営者サミット』(2017年12月開催)の受講者 ☐ 『ブライダル集客UPセミナー』(2018年5月開催)の受講者 ☐ 『もっと成長したいプランナーのためのよくばり1DAYセミナーpart2』(2018年5月開催)の受講者 ☐ 『パワーチャージ2DAYSセミナー』(2018年12月開催)の受講者	該当する項目にチェックをつけて下さい ☐ 一般参加費 (税別・1人につき) 50,000円 ☐ 優待参加費 (税別・1人につき) 46,000円 ☐ 『ウェディングジャーナル』年間購読者 ☐ 『ブライダル経営者サミット』(2017年12月開催)の受講者 ☐ 『ブライダル集客UPセミナー』(2018年5月開催)の受講者 ☐ 『もっと成長したいプランナーのためのよくばり1DAYセミナーpart2』(2018年5月開催)の受講者 ☐ 『パワーチャージ2DAYSセミナー』(2018年12月開催)の受講者
申込人数 (数字を記入してください)	名	名	名

御社名	所属・お役職
申込みご担当者名	メールアドレス @
ご住所 〒	
TEL	FAX

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** **WJ**
〒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

ブライダル 経営者 サミット COUNTDOWN 2019

貪欲に情報を吸収し
ノウハウを学びたい
経営幹部のための
スーパーコンベンション

真に
価値
ある
時間
を
WJセミナーシリーズ

今こそ業界のカリスマたちに
ズバリ問いたい!
ブライダルビジネスは
この先どのように変化するのか?
「勝ち組」は生き残りに向けて
どんな手を打っているのか?

2020年以降を是が非でも勝ち抜くための
ポイントがこの2日間で明らかに!

今年はこの顔ぶれが熱く濃密な時間を共有します。



小岸弘和
ディアーズ・ブレイン



本中野 真
ホテル雅叙園東京



杉元崇将
ポジティブドリームパーソンズ



井上義則
八芳園



他力野 淳
バリューマネジメント



浅田剛治
ハイパードライブ



今野秀尊
ブライダルプロデュース



岸田和久
ウェディングサーカス



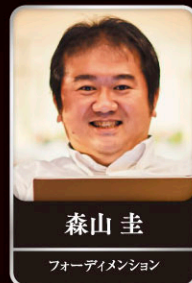
鯨岡恭徳
アルプラス



池田奈津江
ONESTYLE



周 新萌
グローヴエンターテイメント



森山 圭
フォーディメンション



江口貴彦
エッセンシャルズ&カンパニー



安藤正樹
リクシィ

開催日時

DAY 1 12月18日(火) 10:10~17:50
DAY 2 12月19日(水) 10:10~17:50

開催場所

東京・品川
(品川フロントビル:品川駅港南口徒歩5分)

主な
参加対象

全国のホテル・結婚式場の経営者・後継者・
幹部・管理職層の方々

参加費

【1日あたり】 1名様 **26,000円**(税別) / 特別優待価格 1名様 **24,000円**(税別)
【2日間通しチケット】 1名様 **50,000円**(税別) / 特別優待価格 1名様 **46,000円**(税別)

特別優待価格適用対象 (以下の方々に適用させていただきます)

- 『ウェディングジャーナル』年間購読者 ● 2017年12月開催の「ブライダル経営者サミット」の受講者
- 2018年5月開催の「ブライダル集客UPセミナー」の受講者 ● 2018年5月開催の「もっと成長したいプランナーのためのよくばり1DAYセミナーpart2」の受講者
- 2018年12月開催の「パワーチャージ2DAYSセミナー」を受講する同一企業の方

【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

各日
**100名様
限定で開催**

※会場キャパシティの関係で各日先
着100名様までの受付となります。
定員に達しますとお申込みをお断り
する状況になっていますので、どうぞ
お早めにご検討ください。

ブライダル勝ち残り戦略の“最新”に触れる濃密な2日間。

業界のカリスマ講師陣が披露する「ナレッジの結晶」を貪欲に学び、たくさん持ち帰ってください。

DAY 1 12月18日(火)10:10～17:50

Time Schedule ※プログラムやタイムスケジュールは一部変更が生じる場合がありますので予めご了承ください

10:10	START !
10:15～11:05	新規来館アップを実現するブライダル集客A to Z 勝ち組が実践する最新手法から各種メディアの活用法までたっぷりと共有します ゼクシィ、WEB、SNS、動画、紙媒体、リアルイベント、紹介、ブランディング。顧客カップルが様々なメディアやタイミングで情報に接する中、常に最新・最適な手法をキャッチし、総動員型の取り組みが求められるブライダル集客。複雑化し難易度が増すこの分野で常に第一人者のポジションにあり続ける森山氏の持てるナレッジを一気に放出してもらうという当プログラム。集客難の中でも新規来館を高い水準でキープする会場の最先端の取り組みをはじめ、最新ツールの活用術からローカルエリア対策まで、リアルな集客テクニック＆トピックスをたっぷり共有する50分。
11:15～12:05	卓越した構想力と先見性で業界再編の台風の目として注目集める ワンダーティスカバリー-2020プロジェクトが切り拓くブライダル業界の未来図 先見性とビジネス構想力、そして持ち前の突破力で業界にインパクトを与え続ける改革者、小岸弘和氏。マーケット環境の変化を敏感にキャッチし、それに対する自社の課題感や取り組み状況を等身大で語りつつ、業界共通の重要命題を示唆してくれるスピーチを待ちに待という当プログラム。集客難の中でも新規来館を高い水準でキープする会場の最先端の取り組みをはじめ、最新ツールの活用術からローカルエリア対策まで、リアルな集客テクニック＆トピックスをたっぷり共有する50分。
12:15～13:05	店舗をメディア化し複合事業の中での顧客回遊を実現 レストラン・宴会事業が急成長、基軸の婚礼も堅調に推移 「スクエア化」という概念で、婚礼、レストラン、宴会、ホテル、フラワーといった事業を複合的に集積し、その中で顧客を循環させることで、全体の集客及び売上を向上させるモデルを見事に具現化させているPDP。ホテル内での婚礼・飲食を受託する事業でも短期間で爆発的な業績アップを叩き出し、キャッシュフローの最大化を次々と実現している。ここ数年でレストランや宴会事業が急成長する一方で、基軸の婚礼でも「店舗のメディア化」を進めるなど集客・成約・単価の各領域で緻密な施策を徹底してやり切ることで業績を維持し続ける最新戦略を披露してもらう。
13:55～14:45	中小会場がローカルマーケットで勝者になれる4つの秘策 SNS活用法など資本力がなくても手堅く結果につながる戦い方をレクチャー ローカルマーケットに立地する小規模会場のコンサルティングを得意とする髙岡氏は「地方には地方の戦い方がある」と語り、商圏が小さく評判が広まりやすいローカル特有の状況を逆に利用することで、資本力に関係なく婚礼ビジネスに勝利できる道が描けるという。大きな武器となるのがSNSのフル活用。情報発信と人の縁を巧みに組合せていくことで集客の流れを引き寄せる手法は髙岡氏ならではのもの。コンテンツの発掘、イベントを使った仕掛けなど、婚礼ビジネスの勝ち負けのポイントを知り尽くした髙岡氏ならではの秘策をレクチャーしてもらう。
14:55～15:45	リブランドを機に“専門式場”から総合ホテルへ大変革を推進 今年11月にはフランス・パリでレセプションパーティーを開催 ここ3年で婚礼が約300組もアップするなど好調ぶりが見えつつあるホテル雅叙園東京。17年4月のリブランドを経て、世界的ホテルグループ「Small Luxury Hotels of the World」にも加盟を果たし、外国人宿泊比率が50%を超えるまでに上昇するなど、宿泊や料飲事業についても堅調な伸びを示している。今年11月には創業90周年事業として、なんとフランス・パリでレセプションパーティーを開催し日本美を発信するなど、世界を見据えたブランディングにも取り組んでいる。2015年11月の社長就任以来、「専門式場」から総合ホテルへの変革を牽引する本中野氏が2020年以降を見据えた同ホテルの戦略を語る。
16:00～16:50	ホテル・式場のための「フォトウェディング」本格スタートアップ講座 話題のフォトW企業が指南！既存の婚礼を守りつつ新たな収益を賢く上積みする方法 フォトW市場が拡大する中、表参道と横浜で年間1200組を手がけるフォトスタジオを営む池田氏は、ホテル・式場が本格的にフォトW事業を立ち上げれば、既存の婚礼を棄損することなく、新たな収益の上積みが可能だと指摘する。とかく価格重視と見られがちなフォトWユーザーだが、実はパーティーや会食への派生も多く、新たな集客チャネルにもなる上に、フォトWを充実させることで既存の少人数会食や15次会なども手軽に単価アップが図れる。同社は集客の8割を自社サイトで獲得できており、そうした手法も含めてフォトWの立上げノウハウを指南してもらう。
17:00～17:50	カリスマ花嫁から熱狂的な支持を集めるいま最も旬なウェディングブランド ゼクシィを使わず、独自のビジネスモデルで5会場を展開 「HOTEL EMANON」「THE BEACH」などフォトウェディング会場を次々と手掛け、カリスマ花嫁たちから熱狂的な支持を集めて、首都圏マーケットでいま最も旬なブランドとなっている「ウェディングサーカス」。ゼクシィを活用しないインスタ主体のPR戦略で、平均列席者が90～100名に達する優良顧客を獲得している。7時～23時の1日1組貸切制、1時間以上を費やす「フォトツアー」、付帯企業から1円のマージンも取らないビジネスモデルなど、ユニークな点は枚挙に暇がない。これまでベールに包まれていた同社の岸田CEOが初めて公開の場で語ってくれる注目のプログラム。

DAY 2 12月19日(水)10:10～17:50

Time Schedule ※プログラムやタイムスケジュールは一部変更が生じる場合がありますので予めご了承ください

10:10	START !
10:15～11:05	我々、ウェディング業界はどのようにインターネット、テクノロジーと向き合うべきか？ ～足元の集客から未来の展望まで、網羅的に語ります～ スマートフォンの普及やテクノロジーの発達、人々の行動特性や嗜好性も含めて、世の中を急速に変えている。IT業界出身でもある安藤氏は「インターネットによって、この10年はその前の30年より圧倒的に変化している」と指摘する。その結果、今までの常識はほとんど通用しなくなり、当然、ウェディングも例外ではない。では、テクノロジーの進化はどんな影響をウェディングに及ぼすのか？毎回核心をつく講演で人気の安藤氏に、足元の集客から未来の展望まで、「明日から使えるノウハウ的なもの」もしっかり交えながら網羅的に語ってもらう。
11:15～12:05	既存店で過去最高の婚礼売上・件数が多発する強靱なマネジメント力 むやみに規模を追わず、中長期視点で人材と仕組を徹底的に磨き込む 「平安神宮会館」の運営受託など話題の新規出店が相次ぐ一方で、今なお過去最高の婚礼件数や売上を記録する既存店が頻出するバリューマネジメント。WEB集客の完全内製化やブランディングに早くから注力しつつも、規模をむやみに追わず、人材と仕組を徹底的に磨き込み、どんな業態、ハードでも通用するマネジメント力をひたすら強化してきた同社の取り組みは、常に近視眼的ではなく中長期を見据えた展望のもとに組み立てられている。「きちんと手を打てばまだ十分に業績は拡大できる」と自信を示す他力野氏の眼には、今どんな景色が映っているのだろうか？
12:15～13:05	混迷の時代を生きるブライダル企業幹部に求められる視点と覚悟、そしてアクション ～厳しいマーケット環境でも勝ち続けている好調会場から学べること～ 婚礼を核とした経営不振施設の再生手法をはじめブライダルビジネスに数々の革新をもたらしてきた今野秀尊氏。現在も新たな顧客接点としてのウェディングミュージーカルプロデュースや、結婚式に特化した著作権フリー音源の開発など精力的に活動する彼に心酔するオーナー経営者は数多い。今野氏が現在指導にあたる地方エリアの好調企業の強さの秘密を紐解きながら、ホテル・式場、中でも中小独立系の会場が生き残っていく上で鍵となるポイントや、経営層に求められる視点、今すぐに取り組むべきことをたっぷりと語ってもらう。
13:55～14:45	最新版 トリプル・メディアの徹底活用術 2019 ～次世代の消費者行動から見た、今後のメディア活用方法について～ 従来の集客媒体の反響力が弱まる中で、サウンドメディア、ペイドメディア、アードメディアの「3つのメディア」をいかに融合させるかが勝負のポイントとなっている。今回のプログラムでは、ロコミサイト・インスタグラム・動画などブライダル業界の集客トレンドの状況をQ&A方式で解説した上で、人気会場が実際に取り組んでいる集客施策を統計数字を使って紹介していく。自社のトリプルメディア別集客力の現状がわかるチェックリストや、次世代のユーザー行動から見た今後の取り組みポイントを含め、最新版のトリプルメディアの活用法を詳しく解説する。
14:55～15:45	動き出した「インバウンド婚」の最新動向と国内婚礼企業のビジネスチャンス ～インバウンド婚集客の傾向と対策とグローヴンタータイムメントの取り組み～ 日本国内の婚礼人口が縮小する中、ようやく少しずつ動き出した感のあるアジア圏カップルを中心としたインバウンド婚。この分野で早くからマーケット開拓に取り組み、先駆者の存在となっているのがグローヴンタータイムメントだ。地元・北海道や那須などを中心にすでに結婚式やフォトウェディングを年間60組以上実施し、専用の中国語サイトも開設している。その中心人物である周新萌氏からインバウンド婚の現状や顧客ニーズ、同社の集客手法や差別化ポイント、さらには進出を遂げる中国富裕層ウェディングの最新動向などについて解説してもらう。
16:00～16:50	ブライダル経営者に求められる変革への覚悟と原点回帰 すぐそこにある「結婚式」の近未来像と業界のパラダイムシフト ノバレーゼを光速のスピードで東証一部上場企業に育てあげ、2017年3月に会社を次代に引き継いだ浅田剛治氏が、ついに新事業をスタートする。さらなる疾走感を感じる「ハイパードライブ」という新会社で手掛けるのは、従来のブライダル業界の商慣習や情報発信の在り方への大胆な挑戦だ。背景にあるのは現状に対する強烈な危機感であり、同時に未来に向けた大いなる希望である。ノバレーゼ時代から王道を歩むことの本質的な力を証明してきた浅田氏、いま業界の経営者へ投げかける変革への覚悟と原点回帰のメッセージは、近未来へ向けた多くの示唆に満ちている。
17:00～17:50	結婚式の新たな可能性を次々と提示する未来型ユニークベニュー SDGsへの取り組みやMICEプロデュースなど新機軸が目押し チーム接客、サンクスパーティー、生涯顧客化や他エリアの式場との協業など、ブライダル業界の新たな流れを次々と生み出してきた八芳園。近年でも伝統職人とのコラボやツーリズムとの連携、アプリ開発、食のバリエーションやSDGsへの取り組みなど新機軸を次々打ち出しており、ホテルの独占的な領域だった大型ビジネスイベントでも斬新な仕掛けや打ち出しで東京MICEマーケットの台風の目として海外からの注目度も一気に上昇している。今年はシンガポールでのイベントプロデュースまでも手がけるなど結婚式の新たな可能性を開拓し続ける井上氏が語る次なる新戦略に要注目！

