



激流の如く変化する「業界構図」と「マーケットトレンド」  
 新たな年、「次の決断」を下す前に「経営者」が知っておくべき  
 婚礼ビジネスの「最新実態」と先行企業の「最新ビジネスモデル」  
 2013年以降を是が非でも勝ち抜くためのポイントをこの場ですべて明らかにします

# 2013年 ブライダル 大予測 @ 超対策

Kei Moriyama  
 [ Four Dimensions ]

Shigehisa Kano  
 [ Hyatt Regency Osaka ]

Mitsuhiro Funasaka  
 [ THE HOSPITALITY TEAM ]



Hiroshi Iwamoto  
 [ ESCRIT ]

Hirokazu Kogishi  
 [ Deans BRAIN ]

Takamasa Sugimoto  
 [ Positive dream persons ]

今年はこの顔ぶれが皆様と熱く濃密な時間を共有します

**100名様限定で開催**

開催日時  
**12/20(木) 9:50~17:40**

※会場キャパシティの関係で先着100名までの受付となります。

- 開催場所 東京・品川(品川フロントビル：品川駅港南口徒歩3分)
- 参加費 1名様 **27,000円**(税込28,350円)

特別優待1	特別優待2	特別優待3
「ウェディングジャーナル」年間購読者特価	今年6月13日開催のセミナー「スーパーMVP プランナー達のカリスマ接客術に学ぶ」参加者特価	今年6月14日開催のセミナー 「徹底研究“ザ・地域一番店”」参加者特価
1名様 <b>24,000円</b> (税込25,200円)	1名様 <b>22,000円</b> (税込23,100円)	1名様 <b>22,000円</b> (税込23,100円)

- 主な参加対象 全国のホテル・結婚式場の経営者・幹部・管理職層の方

【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



# 今年も重厚なカリスマ講師陣が揃い踏み！ 7時間40分の濃密な真剣勝負！

ついに東証一部へのスピード上場を実現  
熱血講師が業界セミナーに久々の登場



岩本博 (エスクリ社長)

1989年、早稲田大学政治経済学部卒業後、サントリーに入社。91年、リクルートに転職。94年にブライダル情報誌「ゼクシィ」創刊プロジェクト参画。その後10年間、営業責任者として全国を奔走。成績優秀マネージャーとして表彰多数。「Mr.ゼクシィ」の異名をとる。2003年、リクルートを退社してエスクリを設立。創業7年で東証マザーズ上場を果たし、今年11月には東証一部への昇格を実現するなど、同社をブライダル新興企業として圧倒的なスピード感で急成長させている。今年秋より歳を持した形で、全国のホテル・式場を対象とした支援事業にも本格的に乗り出した。

独特のビジネス眼と突破力、先見性で  
業界にインパクトを与え続ける改革者



小岸弘和 (ディアーズ・ブレイン社長)

立命館大学卒業後、リクルート入社。大手企業中心に採用の広報企画および人事組織活性コンサルティングを担当。96年よりゼクシィ部門へ。「ゼクシィ全国制覇プロジェクト」を推進。2001年、マネジメントウィザード(現ディアーズ・ブレイン)設立。ウェディング業界対象にコンサルティングを開始。宮崎・シーガイアのウェディング再構築や沖縄のリゾートウェディングの立ち上げ等を企画。04年よりゲストハウス結婚式場運営を開始。07年、台湾に進出。08年6月に千趣会グループ入り。08年より神戸女学院大学の講師を務める。10年12月、NPO法人「Shared Smile Japan」を設立。

ホテルとのアライアンスやコンサルで先行  
「感動の技術化」など先進的取り組みに注目



杉元崇将 (ポジティブドリームパートナーズ社長)

1967年、福岡県に生まれる。89年にイトーキに入社。オフィススペース全体の空間設計や、CI(コーポレートアイデンティティ)の受託などオフィス移転に伴うプロジェクトに参画。その後、ゲストハウス系企業に勤めた経験を基に、1997年、レストランウェディングのプロデュースを中心とした同社を創業。直営ゲストハウスの展開に加えて、品川や神戸での成功事例に代表されるホテルとのコラボレーションやコンサルティング事業でも大きな実績を築く。「感動の技術化」や充実した人事・教育制度、韓国への進出など先進的な取り組みを次々打ち出し、内外から高い注目を集めている。

婚礼急成長でいま最も注目集めるホテルを  
牽引するアイデアあふれるイノベーター



可野茂久 (ハイアットリージェンシー 大阪 婚礼部長)

大阪府内のホテルで婚礼畑を歩み続け、2000年にハイアット・リージェンシー 大阪へ。2009年より同ホテルの婚礼責任者として、関西初のホテルが手がけるゲストハウス事業に進出。ホテル内バンケット、レストラン、それに敷地内に新設した「ザ・ゲストハウス」という3種類の施設で800相近くの婚礼受付に成功し注目を浴びる。さらに今年9月にはアーバンリゾートウェディングを手がける新施設「サンクチュアリ」が完成。ホテル・レストラン・ゲストハウス・リゾートという4スタイルで、単独ホテルとして全国トップクラスとなる年間1000組の舞台を築く、いま最も注目のホテルである。

数々の伝説を持つブライダル集客の達人  
独自分析眼で売れる仕掛けを次々編み出す



森山圭 (フォーディメンション社長)

1972年生まれ。96年東京大学工学部卒業後、リクルート入社。「ゼクシィ」在籍時代に「地域密着モデル」「ホテルモデル」「獲得×施行時期別マーケティング理論」など独自の集客理論を次々と確立。担当した多数のホテル・式場の業績を飛躍的に伸ばす。ゼクシィ地方版統括担当および北陸版編集長を歴任。2007年リクルート退社後、フォーディメンションを設立。マーケティングやマネジメントのエキスパートとして全国各地のホテル・式場・ゲストハウスのコンサルティングやレストランのウェディングプロデュースを手掛ける。今回は自身の講演に加えて、パネルディスカッションでの鋭い切り込み役としても登場する。

スタッフの力を引き出す仕組みと環境で  
チーム力最大化を実現するエキスパート！



船坂光弘 (ザ・ホスピタリティチーム社長、エッセンシャルズ&カンパニー取締役)

1991年ホテルブエナビスタに開発スタッフとして入社。宿泊、販売、企画、宴会予約等、様々な部署を経験し、12年間ウェディングに携わる。ブライダル支配人時代には、287組と落ち込んでいた婚礼組数を翌年451組に伸ばし地方ホテルとしては異例の単年の売上増ランキングで日本一の偉業を成し遂げた。その際に経験したチーム力を最大化する事、人を育てる事に使命感を感じ2008年に起業。現在もフリーのプランナーとしても活動しながら、ブライダルにおける人材教育に情熱を注ぐ。JHMA認定のホスピタリティコーディネーターとしても様々な業界対象に「人」と「チーム」の力を最大化する研修やコンサルティングを展開中。



# 2013年以降を是が非でも勝ち抜くためのポイントが この場ですべて明らかに!

## 午前の部

どう読むか? どう集客するか? そしてチーム力を最大化するには?

9:50	Start!
10:00~10:50	<b>PROGRAM 1</b> ズバリ解説! 集客の超プロが教える2013年のマーケット完全予測と徹底対策あの手この手 by 森山圭(フォーディメンション社長)
11:00~11:50	<b>PROGRAM 2</b> もはやチームで聞えなければ勝ち残れない! 待ったなし!勝てる組織をつくるためにマネジメントに求められるこれだけのこと by 船坂光弘(ザ・ホスピタリティチーム社長、エッセンシャルズ&カンパニー取締役)

## 午後の部

### 今こそ業界のカリスマ達にズバリ聞きたい! 2013年の戦い方と大胆予測

- ・マーケットや業界勢力図は今後どう変化すると見ているか? ・ 現在、特に着目している兆候やビジネストレンドは?
- ・ 中でも勝負を分ける要素、選択が問われるポイントは何か? ・ 自社ならではの強みを磨くために最も注力している取り組みは?
- ・ 業績を伸ばす企業とそうでない企業の決定的な違いは何か? / 他

12:40~13:30	<b>PROGRAM 3</b> どうなる2013年?私の考えるブライダルビジネス展望と勝ち残りへのポイント by 小岸弘和(ディアーズ・ブレイン社長)
13:40~14:30	<b>PROGRAM 4</b> どうなる2013年?私の考えるブライダルビジネス展望と勝ち残りへのポイント by 岩本博(エスクリ社長)
14:40~15:30	<b>PROGRAM 5</b> どうなる2013年?私の考えるブライダルビジネス展望と勝ち残りへのポイント by 可野茂久(ハイアットリージェンシー 大阪 婚礼部長)
15:40~16:30	<b>PROGRAM 6</b> どうなる2013年?私の考えるブライダルビジネス展望と勝ち残りへのポイント by 杉元崇将(ポジティブドリームパーソンズ社長)
16:40~17:40	<b>PROGRAM 7</b> ドリーム・トークセッション(小岸弘和・杉元崇将・可野茂久・森山圭) 「ブライダルビジネスの近未来像と、勝ち抜くために今、経営者が取り組むべきこと」 ■「集客」「利益率向上」「人事」「システム活用」「一般宴会」「ブランディング」など各社の先進的取り組みを続々紹介 ■不振企業が見落としている意外な盲点と、現状打開へのアドバイス ■「格安婚対策」「価格政策」「会場アライアンス」「大手vs独立系」「海外展開」など気になる論点をとことん議論 ■ブライダル業界全体で共有したい「問題意識」と「将来へのアクション」

※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、あらかじめご了承ください。



### 昨年の『ブライダル経営者サミット』(2011年12月22日開催)

講師陣から提示される現状分析や具体的な取り組み事例、今後への課題感が、いつしかセミナー参加者全体での問題共有となり、会場全体が終日でもいよいよ熱気に包まれた一日となりました。

Countdown  
2012

### 目の前の霧がすっと晴れていくような1日に

結婚式の一組単価がまた上昇した、などと一見景気の良い調査結果が発表されたりもしていますが、ブライダル経営者自身の温度感としては、もっとずっと厳しい現実感と、先を見通せない緊張感が支配しているのではないかと思います。

一昔前までどこか浮世離れた感のあったブライダル業界も、近年は経済全体のダイナミズムに組み込まれつつあり、目下、様々な面において猛烈なスピードで変化が進行しています。

もちろん「変化はチャンス」でもあります。ただし、上手くやれば、の話です。

様々な変化を自社に有利な材料として取り込んでいくには、良質で豊富な情報と、ニュースや風向きを敏感に感じとる皮膚感覚、そして的確なジャッジを下すための勝負勘を、常に最新最高の状態に更新しておく必要があります。

「ブライダル経営者サミット」はそのような経営層の課題にお応えするものでありたいと考え

ています。ありがたいことに、今年もまた業界を代表する素晴らしいカリスマの方々講師を引き受けてくださいました。

12月20日朝、全国から品川のセミナー会場に集った皆様と、高い意欲と集中力にあふれた一日を過ごし、全てのプログラムを終えた時刻には、皆様の目の前を覆っていた霧がすっと晴れていくような、そしてカラダの底からチャレンジしたいという勇氣、やれるという自信が湧いてくるような、そんな有意義なセミナーにしたいと考えています。

多くの皆様のご参加を心よりお待ちしております。