

「常勝式場」はこうして作られる

徹底研究“ザ・地域一番店”

地方都市の狭域マーケットで無類の強さを発揮する
地場独立系式場の婚礼運営術を深掘りする

【開催日時】6/14(木) 10:20～17:40

<セミナーテーマ>

- 地場独立系式場が大手勢に絶対に勝てるこれだけのポイント
- “友達と同じ会場”を嫌うユーザーをリピートさせるには?
- “完全ガチな競争”との“壮絶な情報戦”を制するには?
- “一番店”に次ぐ“二番店戦略”とはどのようなものか?
- 集客チャネルの多様化に向け各社が取り組むあの手この手
- 中小商圏における設備投資と回収のベストなバランスは?
- コストの要らないユニークなブランディング手法を一挙紹介 / 他



羽原俊秀 (ザ マグリット 社長)



伴野公亮 (古名屋ホテル 社長)



住田浩 (ザ・チュルシー 社長)



高橋大介 (埼玉グランドホテル 常務)



森山圭
(フォーディメンション 社長)

スペシャル・ダブルプログラム

SPECIAL DOUBLE PROGRAM

各地の式場オーナーから絶対的な信頼を集める
2人のトップコンサルタントが中小商圏で勝ち続ける
ための考え方と方法論を具体例とともに解説。



江口貴彦
(エッセンシャルズ&
パートナー 社長)

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3分)

■参加費 1名様 **28,000円**(税込29,400円)

※特別優待1:「ウェディングジャーナル」年間購読者特価 1名様 **25,000円**(税込26,250円)

※特別優待2: 昨年12月22日開催の「フライタル経営者サミット」参加者特価 1名様 **23,000円**(税込24,150円)

■主な参加対象 主に地方都市の中規模・小規模商圏に立地するホテル・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



前日にはもうひとつの
注目セミナーも開催!

丸一日、徹底的に、「スキルアップ」を追求する。

スーパーMVPプランナー達の“カリスマ接客術”に学ぶ

徹底研究“ザ・地域一番店”

主催者より

このセミナーの目的は「中小商圏(地方都市)における地域密着型婚礼事業の戦い方」を研究し尽くしてみようというものです。全国展開型の大手ウェディング企業が攻勢を強める中で、資金力や組織力で劣る独立系のホテル・式場はこの先どのように勝ち残りを目指していけばよいのか。深谷(埼玉)、甲府、岡山、高松という中小規模の商圏において、いずれも独自の経営手法でマーケットを牽引するリーディング式場4社の経営トップを招き、各社の戦略・戦術を余すところなく披露していただきます。

ザ マグリットの羽原氏、ザ・チェルシーの住田氏は他会場の再生を請け負うブランディング事業の展開でも知られています。そんなお二人に今回はあえてお膝元である自社直営会場で実践している戦い方に絞って、そのユニークな運営手法の数を紹介いただきます。また、古名屋ホテルの伴野氏、埼玉グランドホテルの高橋氏はいずれも小規模商圏で圧倒的な実績と存在感を發揮する2社の首脳です。集客、クチコミ、差別化、鮮度キープ、対競合など局地戦特有の戦い方を様々な実践事例をもとに発表していただきます。

いずれも単独での講演に加えてファシリテーターとのセッションタイムを設け、講演で出た興味ポイントや疑問点などについてより深く掘り下げる形でセミナーを進行します。

また、もう一つの注目は現在業界で最も勢いのある気鋭のコンサルタント2名による特別講演です。ともに地方マーケットに精通し、狭域エリアでの戦い方を知り尽くしたお二人が、今後のマーケット動向を大胆に予測し、地場独立系会場の勝ち残り策を伝授します。

多種多彩な6名の出演者から提示される様々な戦術バリエーションとそれを組み立てる方法論により、受講された方々の今後の戦略構築の引き出しが大幅に増えるような、そんなセミナーをしっかりと組み立てたいと考えています。



羽原俊秀
(ザ マグリット社長)

「ニューヨークスタイル」のウェディングを日本に持ち込んだ業界のイノベーター的存在。スタイリッシュなハード設計に加えて、音と光の斬新な演出、新感覚の料理や装飾などニューヨークのパーティーカルチャーのエッセンスを取り入れた革新的なソフト提案を今なおリードしている。中でも徹底してゲスト満足度を追求する姿勢は、ネット調査でも岡山エリア約50施設中で招待客満足度1位に輝くほど、「何度でも出席したくなる式場」として地元で熱狂的な支持を集めている。2007年には金沢市に直営2号店「ディスティノ」をオープンした。



伴野公亮
(古名屋ホテル社長)

昨年創業100年を迎えた甲府を代表するランドマーク的なホテルを経営。2005年にはゲストハウス「オステルリード・コートジュール」も開業。目を追うのではなく中長期的なビジョンに基づいた経営でエリアトップの座を手堅くキープしている。印象的なエントランスからアプローチする古名屋ホテルの館内はオリエンタルモダンで統一され、初めて訪れるお客様にも居心地の良さを感じさせる。その独自の世界観はツール類やビジュアル露出、スタッフの接客スタイルにまでブレなく貫かれており、狭域商圏におけるブランディングの見事な成功例となっている。



住田浩
(ザ・チェルシー社長)

香川県内で圧倒的な地域一番店として市場をリードする「デザイナーズ式場」を率いる才気あふれる若き経営者。中心部から車で30分という立地にありながらトップに君臨し続ける同会場には、全国から業界のプロ達も多数足を運ぶ。毎年誕生する新施設は常にまさるようなコンセプトをまとい、独自の着眼点に基づく新たな戦略性を備えている。また「月曜の給湯室で話題になる仕掛け作り」「総合ブレイン会議」「本格成婚者向けスクール」といった地元に残念し、お客様の声に誠実に耳を傾ける施策の数々もまた同式場の強さを支える重要ファクターだ。



高橋公介
(埼玉グランドホテル深谷常務)

その獨創性あふれるアイデアの数々と抜群の行動力で、地方式場関係者の間ではちょっとした“有名人”となっている高橋氏。情熱的で説得力ある彼の語りや聞いて思わず唖った業界人は少なくない。自身も今なお現役プランナーとして「携帯写真を使った新規セールス」などまったく独自の接客で「ほぼ100%という驚異的な成約率を叩き出す。担当プランナーが職場や自宅と一緒に訪ねて撮影するムービーや、両親・兄妹・親友を巻き込んだ様々なサプライズ演出、「婚活くらぶ」の立ち上げなど地域密着型の施策をこれでもかと打ち続け、リピート率は3割を超えている。



森山圭
(フォーディメンション社長)

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」で「獲得×旅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。その集客戦術に心酔するクライアントは数多い。



江口貴彦
(エッセンシャルズ&パートナー社長)

新卒で外資系コンサルティング会社、アーサーアンダーセンに勤務後、時給750円のアルバイトでブライダル業界(Plan-Do-See)に転職。プランナー、経営企画室ディレクター、新規開業店舗のプロジェクター、コンサルタントとして120会場以上の運営支援で活躍。日本一の売上高増加率(組数増加率は全国2位)を達成したプロジェクトでは統括責任者として成功に導く。現在は日本のブライダル業界をもっと元気にして、世界に誇れるホスピタリティビジネスとすべく各種活動を展開している。東北大学大学院経済学研究所修士(経済学修士)。

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。

10:20~10:30	START!
10:30~11:10	「コンサル目線から見た地方マーケットでのベストな戦い方と注意点」 by 森山圭(フォーディメンション社長)
11:15~11:55	「コンサル目線から見た地方マーケットでのベストな戦い方と注意点」 by 江口貴彦(エッセンシャルズ&カンパニー社長)
12:55~13:40	「地域で光る存在となり、いかに勝ち続けるか——私達の戦い方」 by 高橋公介(埼玉グランドホテル深谷常務取締役営業本部長)
13:45~14:30	「地域で光る存在となり、いかに勝ち続けるか——私達の戦い方」 by 住田浩(ザ・チェルシー社長)
14:50~15:35	「地域で光る存在となり、いかに勝ち続けるか——私達の戦い方」 by 伴野公亮(古名屋ホテル社長)
15:40~16:25	「地域で光る存在となり、いかに勝ち続けるか——私達の戦い方」 by 羽原俊秀(ザ マグリット社長)

- 16:40~17:40 パネルディスカッション**
「地場独立系ならではの戦い方を徹底的に研究する!」
森山圭・江口貴彦・高橋公介・住田浩・伴野公亮・羽原俊秀
【議論の主なテーマ】
- 地場独立系式場が大手勢に絶対に勝てるこれだけのポイント
 - “友達と同じ会場”を嫌うユーザーをリピートさせるには?
 - “完全ガチな競合”との“社健全情報戦”を制するには?
 - “一番店”に次ぐ“二番店戦略”とはどのようなものか?
 - 集客チャネルの多様化に向け各社が取り組むあの手この手
 - 中小商圏における設備投資と回収のベストなバランスは?
 - コストの要らないユニークなブランディング手法を一挙公開 / 他

徹底研究“ザ・地域一番店”セミナー(6月14日)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。(弊社WEBサイト等では受け付けておりません。)

■参加費 1名につき **28,000円(税込29,400円)**

※「ウェディングジャーナル」年間購読者は、
1名につき **25,000円(税込26,250円)**

※昨年12月22日の「ブライダル経営者サミット」参加者は、
1名につき **23,000円(税込24,150円)**

■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。

■昼食の提供はありません。セミナー会場に入る品川フロントビル内の飲食店などを各自ご利用下さい。

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

「ウェディングジャーナル」の年間購読者です 2011年12月22日開催の「ブライダル経営者サミット」の参加者です

上記の両方に該当する場合は「ブライダル経営者サミット」参加者の料金を適用させていただきます

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