



ひたすら貪欲に学び、吸収したい
経営者・幹部の方々の“理想”をカタチにしました。

2014年 ブライダル

大予測 & 超対策 スペシャル研修

今年は何と3DAYS開催！
二度と再現できない
業界史上最強のラインナップ
「倍返し」どころじゃない！
業績直結の「大収穫」を
持ち帰って頂くための
「メガ盛りプログラム」

各日
120名様
限定で開催

※会場キャパシティの関係で先着120名様までの受付となります。
※前回及び前々回の「ブライダル経営者サミット」では満席により、開催間際にはお申込みをお断りしなければならない事態となっております。お申込みはどうぞお早めにお済ませください。

■開催日時

Day 1 12月10日(火) 10:20～18:45

Day 2 12月11日(水) 10:20～18:45

Day 3 12月12日(木) 9:30～18:45

■開催場所

東京・品川(品川フロントビル:品川駅南口徒歩3分)

■1日あたりの参加費

1名様 **25,000円**(税込26,250円)
※ウェディングジャーナル年間購読者優待1名様 **24,000円**(税込25,200円)

■3日間通しチケット

1名様 **60,000円**(税込63,000円)
※ウェディングジャーナル年間購読者優待1名様 **57,000円**(税込59,850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

今年はこの顔ぶれが皆様と熱く濃密な時間を共有します。



Hirokazu Kogishi
[Dears BRAIN]



Takamasa Sugimoto
[Positive dream persons]



Yoshinori Inoue
[Happon]



Kei Moriyama
[Four Dimensions]



Mariko Saikyo
[SAIKYO]



Mitsuhiro Funasaka
[THE HOSPITALITY TEAM]



Seiji Murata
[CDM]



Noriko Ando
[espresso com]



Ayame
[American Wedding & Events]



Kenji Chishiki
[Take and Give Needs]



Hiroshi Iwaoto
[ESCRIT]



Tatsuaki Kawai
[BRASS]



Jun Tarikino
[Value Management]



Mariko Abe
[Spice up Weddings]



Takahiko Eguchi
[Essentials & COMPANY]



Atsuhiko Sugiyama
[THE WHOLEDESIGN]



Satoshi Tateda
[Ferix Way]



Takaaki Moriki
[Brides factory]

Day 1

12月10日(火) 10:20~18:45

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 !	
10:30~11:40	研修 THINK NEXT! MAKE NEXT! ～「新たな価値と顧客の創造」のために私達はどうか動くべきか?～ ウェディングビジネスの来るべき次の時代をどう読み解くか——。不透明感を増すマーケット環境の中で、ブライダル経営者の誰もが抱えるそんな課題感に対し、常に時代の空気を的確に反映した“Answer”を提示してきた安東徳子氏。「ブライダル経営者サミット」のオープニングは、そんな安東氏がイメージしている業界およびマーケット展望と、その中で生き抜くために必要な価値と顧客の創造のために何をすべきか、という“Answer”を提示してもらう。	 安東 徳子 エスプレシー・コム 代表取締役 ウェディング業界中心にサービス業界のコンサルティングを幅広く手がける。ベースとなっているのは、ビジネス現場において今や必須のファクターである「共感力」を可能にする独自理論「EC（エモショナル・コミュニケーション）メソッド」。安東氏自身が携わった5000組以上のカップルのデータ、幅広い冠婚葬祭の知識、そして豊富な海外経験から構築されたユニバーサルなマナー理論にも定評があり、多くの企業に採用されている。
11:50~12:30	進化する会場としない会場のマネジメントは一体何が違うのか? ～課題抽出力を研ぎ澄ます「接客&サービス数値化」の威力～ チーム力強化の第一人者としてのコンサル活動の他に、「新規セールス診断」や「パーティーオリティチェック」の分野でも実績を重ねるザ・ホスピタリティチーム。接客やサービスを数値化するという独自メソッドを生み出した同社は今、多くの会場においてお客様の意識と会場側の課題認識に大きなズレが起こっていることに警鐘を鳴らす。低迷する会場が陥りがちな落とし穴とは一体何なのか。自社を本気で進化させたい経営者に必見の講座。	 船坂 光弘 ザ・ホスピタリティチーム 代表取締役 1991年ホテルブエノスタに開業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年間婚嫁に携わる。ブライダル支配人時代には287組と落ち込んでいた婚嫁組数を翌年451組に伸ばし、単年度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を感じ2008年に起業。現在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。
13:25~14:35	研修 ブライダルマネジメント成功への絶対セオリー ～マネジメントに奇策なし。必ず押さえてたいベーシックルール～ Plan・Do・See時代、社内屈指のエースプランナーとしてだけでなく、店舗GMなどを歴任しマネジメント領域でも結果を残してきた阿部マリ子氏。奇をてらわず王道を往くコンサルスタイルは「ロジカルで納得感があり、再現性が抜群に高い」との評価が業界でも定着している。今回は経営幹部層向けのスペシャル研修として、そんな彼女がこれまで磨き上げてきたマネジメントメソッドの「絶対セオリー」を余すところなく披露してもらう。	 阿部 マリ子 スパイスアップウェディングス 代表 関西学院大学神学部卒。老舗アパレル企業を経て、Plan・Do・See入社。プランナーからマネージャー、ゼネラルマネージャー、カスタマーセンター室長やコンサルティング室ディレクターなど様々な業務を経験した後、2008年に独立。マーケットを元気にするため日本全国、さらには上海へも赴き、コンサルタントとして活躍中。日本ホテル協会主催のコーディネータ認定資格制度では初回から講師を務める。今年9月から実践女子短期大学非常勤講師にも就任。
14:45~15:35	問題解決としてのデザイン ～第二次ブライダルデザイン時代をリードする～ 「ザ・ブレイス オブ トークショー」「ザ・カワブナゴヤ」「ザ・ルイガンズ」「ブルーレマン 名古屋」etc…。全国的に知れ渡るこれら超人気会場にはことごとく「デザイナー・杉山敦彦」のクレジットが入っている。「見せた瞬間100%即決するデザイン」とすら言われ、勝ち組のクライアント達から熱狂的な指示を受ける杉山氏が考える、次の時代をリードするデザインとはどのようなものなのか?気鋭のクリエイターの頭脳と感性に触れる注目のプログラム。	 杉山 敦彦 ザ・ホールデザイン 代表取締役 1972年生まれ、大阪芸術大学建築科卒。物心ついたころから空間が人に与える影響を強く感じており、必然の流れで建築の世界へと足を踏み入れる。建築設計事務所に従事した後、2002年にPlan・Do・See入社。本社コンセプトデザイン室 室長を経て、2006年に同社デザイン関連会社を設立。同時に代表取締役就任。2010年には新しいTHE WHOLEDISIGN INC.としてリニューアルスタート。ホテル・ブライダルレストランを中心に多様な建築・インテリア設計を手掛ける。
15:45~16:25	ブライダル経営者のための(2014年版)ネットマーケティング生き残り講座 ～集客改善からスマホ対応、ソーシャルメディア活用までの最新セオリー～ ITとブライダル、両分野に精通した類稀な存在として、ホテル・式場関係者の中にも多くの「信奉者」を持つ館田智氏による経営者向けの特別講座。まだまだ開拓の余地が大きいネット集客の様々な手法や自社サイトの活性化策、不意なソーシャルメディア活用の危険性など、ITに強い経営者はもちろん、「正直疎い」という経営者にとっても、館田氏ならではの明解かつロジカルな講義によって、この際ネットマーケティングに一気に「開眼」する千載一遇のチャンスである。	 館田 智 フェリックス・ウェイ 代表取締役 新卒でセブーン・インベン・ジャパン入社。以後、ハイパーネットや博報堂、NTTドコモなどを経た後、ぐるなびやウェディングの事業責任者として新規事業の立ち上げを担う。5年間務めた後に退社。現在フェリックス・ウェイの代表取締役としてネットマーケティングのコンサルティングに従事。今年5月には東京YMCA国際ホテル専門学校および宿屋大学と共同で東京ホスピタリティ研究所を設立。業界人向けの教育事業を共同展開している。
16:40~17:20	カリスマプランナー Ayame流 “魅了するウェディング”のつくり方 ～なぜ「指名」されるのか?フリーランスの第一人者のプロフェッショナル仕事術～ ブライダル業界でフリープランナーの存在感がわかにか高まっている中、「指名されるプランナー」の代表的な存在であるAyame氏が登場。彼女がつくるウェディングは一体なぜそれほどまでに一流顧客達を魅了するのか?セレブ層のみならず、ホテル・式場からも様々な形でコラボレーション依頼が寄せられるAyame氏に、トッププランナーならではのプランニングノウハウや発想法、婚嫁クオリティアップのための様々なヒントを披露してもらう。	 Ayame アメリカンウェディング&イベントス 代表取締役 アメリカンウェディングを日本で実現している先駆者として最も注目されている一人。ドレススタイリスト・ゲストハウスプロデュース会社を経て、2008年にフリーランスのウェディングプランナーとして独立。多くのセレブのウェディングをプロデュースする。2009年からはゼバリールズにてウェディングセミナーを開催。ホテル・式場のコンサルティングや各種講演、ウェディング情報誌などの執筆活動も行い活躍の場を広げている。
17:30~18:45	組織変革の必然と条件 ～そのチームはなぜ、変わり続けなければ勝てないのか?～ 業界環境が変わる中、止まることは衰退と同義であり、絶えず組織を変革し続けなければ勝てないとし小岸弘和氏は語る。ボトムアップ型の情報収集体制の構築、CS・GS・ESへの本気の取り組みと中身の変化など、ディアーズ・ブレイン社内で日夜繰り広げられている様々な取り組みと成果、その前提となるウェディングビジネスの動向予測や勝負を分けるポイントについて、独特の分析眼を交えた経営者のリアルな肉声が語られる75分。最後には質疑応答を交えたミニセッションも。	 小岸 弘和 ディアーズ・ブレイン 代表取締役 立命館大学卒業後、リクルート入社。採用の広報企画および人事組織活性コンサルを担当。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、マゼンタエンタテインメント(現ディアーズ・ブレイン)を設立。宮崎・シーガイアのウェディング再構築や沖縄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。

Day 2

12月11日(水) 10:20~18:45

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 !

10:30~11:50

研修

SAIKYO流 ブライダル経営者&支配人のためのセルフチェック講座

~2014年のスタートダッシュへこの冬、上司も部下もパートナーも生まれ変わる~

「任せきれないゆえに考える力が育たない受け身のチーム」「未来の話がない会議」「トッププランナー依存のセールの体制」等々…気づけば陥っているマネジメントの落とし穴。新年を前に自身のマネジメントを「検診」してみることをお薦めするこの講座。ブライダルマネジメントを知り尽くした齊京満里子氏が、セルフチェックのためのポイントと、「症状」を改善するためのとっておきのヒントを伝授。2014年のスタートダッシュ成功へ、ぜひとも弾みを。



齊京 満里子

SAIKYO 代表取締役

東洋大学卒業後、住友重機械工業を経て2001年にPlan・Do・See入社。02年、「ザ・ハウス・オブ・パシフィック」でマネージャー就任。チーム成約数を倍増しMVP受賞。03年、本社でプランナー教育に取り組み全社成約率40%を達成。「ウィズ・ザ・スタイル」開業メンバーを経て04年、「ザ・リバー・オリエンタル」マネージャーとして成約率55%をチームで樹立。特別MVP受賞。07年に独立後は開業サポートやコンサル・教育研修で活躍中。

12:40~14:00

研修

業界最高水準との呼び声高い「バリューマネジメントの幹部向けトレーニング」特別公開

~トップウェディング企業の社内研修を”体感”できる絶好の機会~

早くから社内で研修プログラムを徹底的に作り込み、その充実ぶりは業界最高レベルと噂されるバリューマネジメント。そのコンテンツは今や異業種企業へのコンサルで活用されるまでに至っている。今回のプログラムはそんな同社が社内で実施する幹部向けトレーニングメニューを、他力野淳社長自らが講師役となって実演してくれるスペシャル研修。トップウェディング企業の研修コンテンツを体感できる、またとない機会だ。



他力野 淳

バリューマネジメント 代表取締役

リクルート関西ゼクシィ事業部、人材コンサル会社のデジタ関西支社長を経て、2002年、29歳で個人創業。2005年にバリューマネジメントを設立。現在、メイン事業として既存施設の再生をベースとした婚礼事業の経営とコンサル事業を展開。地方自治体の物件や文化財を修復した婚礼会場など関西・首都圏を中心に既存の価値ある会場を再生させている。コンサル事業は、ウェディング業界のみならず、宿泊業界や医療業界にも広がっている。

14:10~15:10

どうなる2014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

大手ブライダル企業の中でも近年圧倒的なスピードで成長を遂げているエスクリ。独自開発の業務支援システムやコールセンターなど業界に先んじた先進的な仕組み化を着々と進める岩本博氏は、ブライダルビジネスにおける今後の「勝利の方程式」をどのように考えているのか。ゼクシィ時代から独特の才覚でマーケットと業界の動向を見極めてきた岩本氏が、今後のホテル・式場の勝ち残りへのポイントを語る。



岩本 博

エスクリ 代表取締役

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、昨年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で急成長させている。

15:30~16:30

劇的に変貌するWEB集客の最新常識

~データで紐解くユーザー行動の様変わりと新たな試行錯誤のススメ~

ブログ「婚礼業界とその集客広告」や「3分でできる集客力チェック」などで多くの「ファン」を持つ婚礼WEB集客のスペシャリスト、村田成至氏が登場。日進月歩で常識が変化し新たな手法が生まれるWEB集客の最新事情をわかりやすくひも解いていく。様々なデータの分析からカップルの行動特性が変質し、従来型の集客や効果測定手法、商品企画に再考が求められる現状も浮き彫りとなり、その打開策についても考察していく。「ネットに疎い」という経営者ほど必見の講座。



村田 成至

CDM 代表取締役

1989年、リクルート入社。1993年、ゼクシィ創刊メンバーとして「ジュエリー広告企画」「ブライダルフェア広告企画」を立案・商品化。94年、アリアー設立。COOに就任。「けっこんびあ」のリニューアルや「レストラン&ゲストハウスW」「Wedding Walker」など数々の婚礼媒体の立上げに貢献。2007年、「婚礼×WEB集客」を展開するCDMを設立。フォトウェディング企業向けの「CDM配信広告」の他、WEB集客コンサルなどで幅広く活躍中。

16:40~17:40

”ミスター集客”がズバリ伝授する”集客担当マネージャー”の社内養成術

”集客の達人”に必要な分析眼とテクニック、そして経営者が果たすべき役割

目下ブライダル経営最大の課題となっている「集客」。各社が試行錯誤を重ねながら、時に外部コンサルを活用したりしているが、一番良いのは自社内に「集客スペシャリスト」が育つこと。当講座は「ミスター集客」とも称される森山圭氏が、スペシャリスト育成に必要な分析眼とテクニックの数々を直々に伝授するという画期的で「太っ腹」なプログラム。経営者自らが「集客担当マネージャー」のスキルを身につける上でも当然役立つ。



森山 圭

フォーディメンション 代表取締役

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確立。担当ホテル・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コンサルやレストランのウェディングプロデュースを手掛ける。

17:55~18:45

ドリーム・トークセッション【村田成至・森山圭】

ブライダル集客のエキスパートが初の顔合わせ!「どうすれば来館は増えるのか」を徹底議論

- 結婚情報誌、ポータルサイト、自社HP、エージェント。有力チャネル別の「適正コスト」と「傾向と対策」
- 「集客が減った…」と嘆く会場にありがちな「勘違い」とは?
- 明日からぜひ試してもらいたい「お薦めテクニック」



Day 3

12月12日(木) 9:30~18:45

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

9:30~9:40	Start !	
9:40~10:30	激動のブライダルビジネスを大胆予測 ~この先5年、勝ち組であり続けるために今すぐ着手すべきこと~ 2011年度に年間婚礼組数増加率で全国トップに輝いた京都センチュリーホテルなど数多くのプロジェクトを成功に導いている江口貴彦氏が、ブライダルビジネスの今後の展開を大胆に予測。淘汰の時代を勝ち残るための方法論と考え方をズバリ伝授する。不透明な経営環境の中で、事業の先行きを見通せずにいるホテル・式場経営者にとっては、状況を整理して把握し、自社の中長期戦略を組み立てる上で大いなる指針となるはずだ。	 江口 貴彦 エッセンシャルズ&カンパニー 代表取締役 東北大学大学院経済学研究科修士(経済学修士)。アーサーアンダーセン、Plan-Do-See、クオリティコンサルティング取締役/マネージングディレクターを経て現職。ブライダル業界では2002年度より本格的にコンサルティング事業を開始。国内大手ホテルチェーンをはじめ、ゲストハウス、専門式場、レストラン、リゾート施設など、数多くのブライダル関連施設をプロデュース、コンサルし、各プロジェクトを成功へ導く。
10:40~11:50	研修 誰にでもできる!たったこれだけのミドルマネジメント いま話題のブライズ・ファクトリー・森木岳明氏による注目の研修プログラム。多くのホテル・式場の共通課題ともいえる支配人やエリアマネージャークラスの「真の成長」をテーマに、「チームを活性化し、結果を出す」ためのポイントを、簡潔・明快にレクチャー。ミドルマネジメント層はもちろん、そこに大いなる課題感を抱える経営層にとっても、成功のための気づきや具体的な方法論をふんだんに持ち帰れるプログラムとなるはずだ。	 森木 岳明 ブライズ・ファクトリー 代表取締役 1997年、大阪芸術大学卒業後、用地補償コンサル会社を経て2001年に大阪市内の老舗式場に入社。レストランW部門を経て、営業、企画、人材開発に従事。2006年、ディーズ・ブレインに入社。人事・営業統括を担当。人材育成からオペレーション構築まで幅広いフィールドを担当し、2010年、執行役員営業統括部長に就任。2012年には全国16会場で2600組・売上高100億円超の実績を残す。2013年3月に独立しブライズ・ファクトリーを設立。
12:50~13:50	どうなる2014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 ブライダル業界最大手、テイクアンドギヴ・ニーズを率いる知識賢治氏がついに「ブライダル経営者サミット」に登場。ゲストハウスウェディングのパイオニアとして常にマーケットを牽引し、近年では各地の名門ホテルとの提携によるホテル婚礼受託事業でも業績を伸ばす同社は、今後どこに向かっていくのか。業界の誰もが注目する2014年以降の同社の事業戦略が、知識氏自身の口から明らかになる。	 知識 賢治 テイクアンドギヴ・ニーズ 代表取締役 1963年、神戸市生まれ。1985年、同志社大学法学部卒業後、鐘紡株式会社(後のカネボウ株式会社)入社。1992年、新ブランド「リサーチ」の立ち上げに参画。1998年、株式会社リサーチ代表取締役に就任。年商120億円のブランドに育てる。2004年、産業再生機構の支援を受け、カネボウ株式会社から分離、設立した株式会社カネボウ化粧品の子会社として代表取締役社長兼最高執行責任者に41歳で就任し、同社の再生に手腕を発揮した。2010年6月より現職。
14:00~15:00	どうなる2014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 東海エリアで“いま最も元気なウェディング企業”と誰もが認めるプラス。現在、愛知・岐阜・三重・静岡の4県でゲストハウス12店舗を展開し、来年6月には静岡県内でさらなる新店舗開業も控えている。司会業から出発したというルーツもあり、セールスのみならず、施行本番のクオリティに徹底的にこだわり抜くのも同社の特徴。そんなプラスの成長戦略・勝ち残りへの取り組みについて、河合達明社長にたっぷり語ってもらう。	 河合 達明 プラス 代表取締役 1966年、愛知県稲沢市生まれ。21歳の時、友人からの依頼で人生初の司会者を経験。会社員として働きながら司会を続け、1998年に独立。司会事務所プラスを立ち上げる。他会場への派遣型司会者の限界を感じ、2003年、一宮市の住宅展示場をゲストハウスとしてリニューアルし、1号店「ルージュ・プラン」を開業。その後10年間で愛知・岐阜・三重に11店舗展開。今年6月、静岡初出店「マンダリンリニュー」が12店舗目として開業。
15:20~16:20	どうなる2014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 激戦極まる東京マーケットで年間2000組という業界最大規模の婚礼を今や安定的に手にかけている常勝・ハ芳園。競合からの価格攻勢などにも揺るがない「強さ」の背景には、よく知られるチーム力の高さに加えて、独自のブランド戦略や地道なファン作りなど様々な角度からの取り組みがある。老舗名門式場に常に新たな刺激を持ち込み活性化し続ける井上義則氏。彼の眼に映るブライダルビジネスの今後はどのようなものなのか。	 井上 義則 ハ芳園 常務取締役総支配人 1983年、ブライダル業界に就職。サービス、営業、企画、広報を経験する。その後、システム開発販売など異業種を経験して、2003年9月にハ芳園に入社。07年4月に取締役、08年10月に常務取締役に就任。一時は年間1000組を割り込んでいた同式場が2000組を僅かに超えるまでの「奇跡の復活」を演出する。10年に設立されたコンサル会社、ワイディアの代表取締役も兼任。業界における次世代のリーダー育成にも強い思いを持っている。
16:30~17:30	どうなる2014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 ブライダルコンサルの領域でも群を抜く実績を上げているPDP。短期間で爆発的な業績アップ事例を次々生み出し、ホテル経営者をはじめアセットマネージャー、金融機関の間でも「婚礼宴会のキャッシュフロー最大化の請負人」として注目を集めている。そんな同社の強さを支えるものは一体何なのか?明晰な分析やキーワードがふんだんに詰まったスピーチ自体にもファンが多い杉元崇将氏に、最新の取り組み状況やマーケット分析を披露してもらう。	 杉元 崇将 ポジティブドリーム・パーソンズ 代表取締役 1967年、福岡県生まれ。89年にイー・エス・エスに入社。オフィススペースの空間設計やCI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に基づき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ポジティブ(現ポジティブドリーム・パーソンズ)を創業。婚礼業界においてホテルとの協業にいち早く着目。品川や神戸での成功例に代表されるコラボレーションやコンサルで大きな実績を築いている。
17:50~18:45	ドリーム・トークセッション[杉元崇将・河合達明・井上義則] 「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」 ●「ホテルvsゲストハウス」「大手vs独立系」「価格政策」「人材戦略」など気になる論点をとことん議論 ●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 ●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」	  

参加することが必ず業績アップにつながること。 その「費用対効果」を重視しました。

「セミナーにご参加された方々にどんな気持ちで2014年を迎えて頂きたいか？」

今回の経営者サミットの全体構成はそんな観点から設計していきました。

何より追い求めたのは「費用対効果」です。セミナーには受講料を頂戴してご参加頂きます。全国各地から会場までの交通費や宿泊費もかかります。セミナー参加に費やす時間もまた大きなコストです。

そうした“代償”を支払って頂くのに見合うだけの中身と言えるかどうか？そこを自問自答しながら、プログラムを作り込んでいきました。

結果として、プライダル業界の経営者・幹部の皆様は、100%揺るぎない自信を持ってお薦めできる3日間のプログラムができあがったと自負しています。

私たちが言う「費用対効果」の「効果」というのは、「きっかけのようなものが見つかった」「なんとなくその気になった」「なかなか参考になった」「いい刺激になった」…といったアバウトなものではありません。これだけ業界がシビアで熾烈な状況になっている中、わざわざ時間とお金を使って参加して下さるセミナーで、その程度の着地では手ぬる過ぎると私たちは考えます。

目指したのは「必ず業績に反映される」こと。最低でも集客が数%増えたり、成約が何組かでも上積みされたり、あるいは新た

な方法論でチーム全体が覚醒し目標達成力が飛躍的に高まったり、新たな仕組みを取り入れて業務クオリティが格段に向上したり、はたまた将来展望がパッと開けて会社の戦略ビジョンが明確に定まったり、…その他、何でもいい。とにかく、「これだけの内容を学んで業績にプラスが出なければ嘘だ」と、言い切れるだけの顔ぶれと渾身のプログラムをラインナップしました（そのためには1日では足りませんでした）。

今回は＜研修＞的なプログラムもふんだんに取り入れ、業界幹部向けセミナーとしてほぼパーフェクトな内容に仕上がったと思います。それこそ参加するかしらないか、で業績に確実に差がつく。それくらいの内容になったと思っています。

ぜひ「費用対効果」をイメージしてください。

ビジネスセミナーは気分を味わうためだけのものではありません。事業の収益拡大を図り、会社を前進させるための「仕込み」の場です。だから、必ず具体的な業績効果に落として頂きたいのです。

3日間、皆様の頭脳とマインドを激しく揺さぶるセミナーを実現します。

「あのセミナーでうちは変わったんだよ。ものすごく進化したんだよ」皆様にこう言って頂くことが、このセミナーの目的です。

3日間の全日程が修了した時、参加した皆様はみなざる自信と確かな方法論を手にはしているはずです。「さあ、やろう!」。そんな気持ちで、すぐさまやりたいことに溢れていることでしょう。

今年最後の、熱く、濃密で、真剣勝負の3日間へ。皆様のご参加をお待ちしております。

WJ編集長 北折賢史



ご参加者の声

できれば2日間または3日間かけて聞きたいくらいでした。必ずや今後の業務に役立つと思いますし、役立たせなければならぬと思いました。 (ホテル・支配人)	受講料・内容ボリューム・運営面などすべてにおいてバランスがよかった。 (装花会社・経営者)	一人ひとりの講師陣からいま何をすべきかのヒントが数多く頂けました。 (専門式場・役員)
現場で生きる活用事例や心理分析がピンポイントで自社の問題とリンクしたので大変参考になりました。特にトークセッション内のワードは胸に刺さるものが多く、早くメンバーとコンセンサスを図りたいと思われました。 (ホテル・オペレーター)	トークセッションがあったおかげで、お題以上のお話が聞けたことが特に良かったと思います。 (ゲストハウス・総支配人)	組織論について、具体的にロジカルにお話頂いた点でわかりやすく、有意義な時間になりました。 (ホテル・総支配人)
講師の方々はそれぞれ個性的で、経営者ごとの特色ある考え方を楽しく拝聴できた。多様な観点や捉え方を学ぶことができた。 (美容会社・店長)	久しぶりに同業のセミナーに参加させて頂きましたが、気づかされる点が多々あり、とても有意義でした。 (ゲストハウス・役員)	すべて大変良かった！ (ホテル・経営者)
講師陣もさることながら、参加者にも著名な方が多数おられ、いい刺激を頂きました。 (専門式場・経営者)	講師全員から業界の現状に対する危機感を強く感じることで、新たな問題意識が生まれた。 (専門式場・経営者)	すごくためになり、考えさせられ、参考になりました。ぜひまた開催してください。 (ホテル・支配人)

この他、数多くのお声を頂戴いたしました。ありがとうございます。

「ブライダル経営者サミット COUNTDOWN 2014」参加お申し込みについて

- 下記申込書に所定の事項をご記入の上、FAX03-5425-5728までFAXでお申し込み下さい。
- 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120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。
- セミナー当日はご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ください。

ブライダル経営者サミット COUNTDOWN 2014 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	Day 3	3日間通しチケット
月 日	12月10日(火)	12月11日(水)	12月12日(木)	12月10日・11日・12日
登壇者	安東徳子氏 船坂光弘氏 阿部マリ子氏 杉山敦彦氏 館田智氏 Ayame氏 小岸弘和氏	齊京満里子氏 他力野淳氏 岩本博氏 村田成至氏 森山圭氏	江口貴彦氏 森木岳明氏 知識賢治氏 河合達明氏 井上義則氏 杉元崇将氏	3Days通し券は、 同じ会社内の方であれば、 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)	25,000 円(税込26,250円) WJ購読者優待価格 24,000 円(税込25,200円)	25,000 円(税込26,250円) WJ購読者優待価格 24,000 円(税込25,200円)	25,000 円(税込26,250円) WJ購読者優待価格 24,000 円(税込25,200円)	60,000 円(税込63,000円) WJ購読者優待価格 57,000 円(税込59,850円)
申込人数 (数字を記入 してください)	名	名	名	名

御社名	
所属・お役職	申込みご担当者名
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ください) ☐ 「ウェディングジャーナル」の年間購読者です	
通信欄	

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