

主催者
より

“透明”な地方マーケットの戦いには、今後の重要な学びが含まれている

ウェディング事業における「ローカルマーケット」という言葉からは、「市場に限りがある」「競合が見えやすくなる情報」が「ゼンクン」以外の集客「地縁・血縁・足で稼ぐ営業」「評判・口コミ」「文化・嗜好・感度のズレ」「採用難易度」等々の言葉が浮かびます。
ひとつとて言う、大都市部と比べて地方都市ではマーケットが「透明化」されていく、それだけに逃げ場がなく、真っ当に販売をやっていくしかない、という面がより強いように思います。
また、マーケットの膨大なゆえに「趣味の入り込む余地がある大都市部」に比べて、マネジメントの取扱いや打ち手の巧拙がより鮮明に結果に反映されてしまう面もあるように想像します。
そうした繊細な事業運営が求められる状況下でなお、地域の“勝ち組”として好ましい業績を上げ続けている企業や会場には、相当に卓越した戦略眼や機軸の強い戦術、胎内買組織力やそれを支える圧倒的な努力が備わっているに違いありません。
今後、マーケットがより厳しくなり、同時にユーザーや情報の流れがシームレスになっていく中

では、大都市部においてもビジネスの透明性や打ち手の正確さが一段とシビアに問われるようになっていくでしょう。その意味では、地方マーケットで現在繰り広げられている戦いには、今後の業界全体にとっての大きな示唆や学びが内包されていると私たちは考えており、それがあえて今、このセミナーを企画した最大の理由です。
今回、各地の地方マーケットで好調な業績を上げる“勝ち組”のキーパーソンにご登壇いただき、それぞれの「強さの秘密」を披露していただきます。全国からこれほど豪華な、そして確かな顔ぶれが一同に集まる機会には極めて貴重なものだと考えます。
ぜひ皆様のご参加をお待ちしております。

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

「今こそ、地方マーケットの“勝ち組”に学ぼう！」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。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。申し込み後、キャンセル料は発生しません。
- 当日はご昼食の提供はありません。セミナー会場の入るビル内の飲食店などを各自ご利用ください。

「今こそ、地方マーケットの“勝ち組”に学ぼう！」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	3月25日(水)	3月26日(木)	3月25日(水)・26日(木)
登壇者	森山圭氏 千葉能孝氏 長谷川英幸氏 渡辺智彦氏 川野悦生氏	江口貴彦氏 都築法明氏 住田浩氏 中木屋修司氏 今野秀尊氏	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)	25,000円(税別)	25,000円(税別)	45,000円(税別)
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 _____ 申し込みご担当者名 _____

ご住所 〒 _____

TEL _____ FAX _____

メールアドレス _____ @ _____

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

今こそ

圧倒的なリクエストで遂に実現した“夢の超豪華プログラム”
いずれ劣らぬエリアの“列強”から
“強靱な競争力の理由”を貪欲に学び尽くす2日間

真に
価値ある
時間を

WJセミナーシリーズ

地方マーケットの
ローカル“勝ち組”に学ぼう!
EXCELLENT TACTICS FOR LOCAL WEDDING BUSINESS

「市場に限りがある」「競合が見えやすくなる情報が筒抜け」「ゼンクン以外での集客」
「地縁・血縁・足で稼ぐ営業」「評判・口コミ・風評」「文化・嗜好・感度のズレ」「採用難易度」…
地方特有の状況下で勝ち抜くための戦略・戦術は業界の将来の課題を先取りしたものではないだろうか。

 今野秀尊 【ブライダルプロデュース会長】	 川野悦生 【かわの会長】	 住田浩 【ザ・チュルシー社長】	 都築法明 【ワーナー社長】 【スマイルキャブ社長】	 長谷川英幸 【元ブライダルプロデュース副社長】 【マーケティング部長】
 千葉能孝 【ホテル横山 贈礼部マネージャー】	 渡辺智彦 【ボジティブドリームバーونسズ グランダスイート福岡総支配人】	 中木屋修司 【ブライズ・ブライズ ウェディング事業部 西日本営業部長代理】	 森山圭 【フォーデメンション社長】	 江口貴彦 【エッセンシャルズ&カンパニー社長】

開催日時 DAY 1 3月25日(水)10:20~17:40
DAY 2 3月26日(木)10:20~17:40

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) 主な参加対象 ホテル・結婚式の経営幹部・マーケティング・店舗開発責任者、パートナー企業の経営幹部の方々
参加費 【1日あたり】1名様 25,000円(税別) / 【2日間通しチケット】1名様 45,000円(税別)

【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。

2日間のセミナーで学んでいただきたいこと

- 中小マーケットで絶対押さえない集客の大鉄則
- “紙ゼクシィ”の使い方とゼクシィ以外の最先端集客法
- 口コミ・紹介の裏に隠れている意外な仕掛け

- 大都市流では失敗する「地方ならではの即決術」
- “身内セールス”で勝利を呼び込むあの手この手
- 全日本DM大賞銀賞を連続受賞した販促術とは？

- 一番店に次ぐ“二番店戦略”の賢い方法論と注意点
- 市場調査分析とコンセプトメイクの最新手法と極意
- 大手が恐れる“地元アドバンテージ”の賢い活用法

- 最も怖い“評判”を下げないための「へからず集」
- 地域における存在価値をどう創造し浸透させるか？
- 今後5年の地方市場の動向予測と準備すべき仕掛け/他

DAY 1 3月25日(水) 10:20~17:40

10:20 Start

**誰よりも地方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**

あらゆるエリア・業態・規模において大手から中小会場まで、常時20社以上のクライアントを抱えて全国を奔走西走する森山氏。膨大なデータ解析と持ち前の洞察力を元に、全て異なる方式で最適解を導きながら、マーケッターとしての自らの感性も磨き続けている。誰よりも多くのローカルマーケットの最新事情を知りつくす森山氏が、各地で集めた成功事例の数々を元に、今後のマーケット動向と、独立系中小会場ウェディング企業における勝ち残りのための秘策を明かす。

森山 圭
フォーティインシジョン社長

1972年生まれ。98年東京大学工学部卒業後、リクルード入社。ゼクシィを離れ特別「地域密着モデル」で展開していた「結婚情報誌 マーケティング」理屈など独自の集客理論を確立。結婚ホテル・式場の集客を得意とし、ゼクシィ地方版統括責任者、結婚情報誌編集長を任。2007年同社退社後、フォーティインシジョン設立。このほど多数の婚礼サイト及び自社HPにて「婚情報力できるシステム(ブライダルフォース)」を開発した。



**“驚異の超高稼働会場”を牽引してきた
集客・顧客満足・ブランド戦略を語る**

驚異の超高稼働会場として業界関係者の中で全国的に有名なエスプリド・ナチュラル(静岡市)で、昨年未だ店舗責任者を務めてきた千葉能孝氏。開業以来大規模改装を一度もせず、安易な値引きも排しながら、地域ナンバー1の座を不動のものとして維持し続けてきたのは、ローカルエリアの特性を研究しつづけたオリジナルの集客戦略や、千葉氏が「間接営業」と呼ぶ数々のゲスト満足およびブランド浸透施策の賜物である。その取り組みをトークセッション形式で紐解いていく。

千葉能孝
ホテル編山 婚活部マネージャー

1998年、中央観光(ホテル編山)に入社。婚活部に配属。2005年、フルタイム会社であるテイクフューの静岡店に伴ってエスプリド・ナチュラルに出向。主に新卒営業、結婚、集客を担当。有力婚礼企業の集客を担当することで、地域一番店の座を一歩も譲ることなく婚式の数を伸ばす。昨年末にホテル編山に異動。「交際期起こりてからでは全く集客が伸びない」という経営課題を克服するために、常ノコハのフランチャイズに挑戦している。



12:30~13:20 Lunch Break

**地方でのプロジェクトを次々成功に導いた
2015年注目の敏腕マーケッターが極意を披露**

未経験で入社したグロヴエントertainmentで、今や道南No.1式場となった新店立上げを成し遂げた後、本社マーケティング部長として顧客管理・顧客動向分析・CS分析の仕組や各地域における集客手法を確立。出店地調査・コンセプトメイク・地域とのつながり作りでも手腕を発揮し、2013年には秋田出店プロジェクトで市場開拓、広告プロモーションを推進し成功に導く。2014年には青森の式場で再生コンサルを手がけ1年で前年比160%の婚礼獲得を実現。まさにローカルの戦い方を知りつくした長谷川氏がその手法を遂に明らかにする。

長谷川 英幸
元グロヴエントマーケティング部長

22歳でパートで入社したミニコンロで婚約を現し、全国売上No.1店舗の店長や47都道府県約650店舗、年約50店舗の新規出店の販促を担当。大活躍。地元北海道での婚約者増進「グロヴエント」の成功を導き、婚約者増進プロジェクト成功を皮切りに、マーケティング部長として集客・販促をはじめ出店リサーチ、CS分析、営業動向分析等が手取り足取りの「結婚DM大賞」(2年連続)連続受賞する。今春、リサーチに転身。



**“全国最激戦区”の福岡マーケットで
圧倒的な存在感築く店舗運営術とは？**

全国的に婚嫁注進競争が過熱する中でも「最も過酷なマーケット」と誰もが口を揃える九州・福岡。大手婚嫁企業がこぞで進出し、迎え撃つ地元にも有力互助会やホテル勢がズラリ層並ぶ中で、圧倒的な存在感を見せているのが現在3施設が稼働するボジティブ・ルーム・パルソンズ。渡辺氏はマーケットがまさに“戦争状態”に突入した2010年にGMとして福岡に着任。以来、エリア特性を踏まえた的確なマーケティングなど独自戦略によって、2つの既存直営店舗の業績を見事に引き上げること成功している。

渡辺 智彦
ボジティブ・ルーム・パルソンズ福岡地区責任者

山形県出身。大学卒業後、トヨタ自動車にて新卒販売営業職を7年経験。2007年ボジティブ・ルーム・パルソンズ入社。本社(経営戦略部門)での勤務を経て2010年より福岡の営業施設「ゼbras」福岡のゼブラマネージャー(GM)に兼任。同施設において、マーケティング、ウェディング営業の運営責任者となり、2014年には同じ福岡の営業施設「グロヴエント」福岡のGMに兼任。現在のメンバーの志士を引っ張り活き活きと稼働させるマネジメントに定評。



**広島で旋風を起こすウェディング企業が実践する
徹底した婚嫁事業差別化の取り組み**

開業から10年、15年が経過してもなお「広島で最も予約困難な会場」ともいわれる2つの式場「ルメルシェ元宇品」「ザ・サウスハーバーリゾート」とプロデュース会社「ラリー・エイド」を展開する株式会社かわの。「婚嫁の常識を疑い、常識を超えること」をモットーに専任担当制で8~10回もの打合せを経て提供される結婚式は、一般とは全く異なる進行で非日常感にあふれ、圧倒的な顧客満足と評判を生んでいる。有力婚嫁企業や互助会が攻勢を強める広島において同社はなぜこれほど強いのか。川野氏自身からその理由が明かされる。

川野 悦生
かわのの会長

母体は広島で120年の歴史を持つ呉商店。バブル開業以来、50年の歴史を築き上げてきた。自動車ディーラーの営業マンが転身、結婚式の担当責任者として「結婚DM大賞」を2年連続受賞。プロデュース事業を展開する。従来の常識を超え、自由で斬新なスタイルの結婚を呼ぶ。1999年には中国で初のスタジオ式場を開業。2005年には2号店を出店する。スタッフの結婚・子育てと仕事の両立支援にも意欲的に取り組んでいる。



ドリーム・トークセッション
森山圭・千葉能孝・長谷川英幸・渡辺智彦・川野悦生
「地方マーケットで勝ち抜くための“絶対セオリー”とは？」



DAY 2 3月26日(木) 10:20~17:40

10:20 Start

**経営者層から絶大な信頼を集めるコンサルが
中小商圏でとるべき戦略・戦術を明解に解説**

各地のオーナーから絶大な信頼を集める気鋭のコンサルタント、江口貴彦氏が、中小商圏で勝ち続けるための戦略と戦術を具体的に解説するプログラム。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観点から、今後を大胆に予測しつつ、淘汰の時代を勝ち残るための方法論をズバリ伝授する。不透明な経営環境下で事業の先行きを見通すに際しては、現地のマーケットを取り巻く状況を整理して正しく把握し、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&カンパニー社長

東北大学大学院経済学研究科修了(経済学修士)。アサーティブ・ラーニング「Plan-Do-See」モデル。エッセンシャルズ&カンパニー社長。マーケティング戦略、マーケティングデジタルマーケティングを専攻。ブランド構築では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、地方の大手専門市場にシフト。オンライン施設など、数多くのブランド構築戦略をプロデュース。コンサル、各プロジェクトを成功へ導いている。



**徹底したネットマーケティングと提携戦略で
和婚によるローカルホテル再生を次々成功に**

大都市志向の企業が目立つ中、あえて逆張りして地方都市のホテルとのコラボレーションに特化したユニークな婚嫁事業戦略で存在感を高めてカーブオーバー。愛知県岡崎市や鳥取県米子市といった狭域市場に広告に頼らず、地元神社とのアライアンスや徹底したネット戦略で婚嫁情報を飛躍的に伸ばし収益改善を実現するスキームは「ローカルホテル再生の救世主」として金融業界からも注目を集めている。「ホテルの機能を集客ツールとして使いこなせば勝機は極めて大きい」と語る都築氏が地方で戦う極意を披露。

都築 法明
ワーカビー社長 スマイルキューブ社長

1989年、大手式場で会場運営業務から企画運営部に所属。1998年、フルタイム営業としてゲストハウス立ち上げ「FC企画」営業を後継され全国各都府県マーケティング・ゲストハウス立ち上げ「ポートプラン」育成をスタート。2011年、マネジメンツ・グループで、主にゲストハウス立ち上げやリゾートウェディングの開始を手掛かる。2014年、地元である愛知県岡崎市にワーカビーを創業。2012年、山陰エリアにスマイルキューブを立ち上げる。



12:30~13:20 Lunch Break

**10年以上エリートトップを疾走する
ローカルマーケットの雄**

もはや10年以上にわたって地域一番店として市場をリードし続ける「ザ・チェルシー」。郊外立地のハンデキャップを乗り越えて圧倒的な存在感を放ち続ける背景には、次々誕生する挙式施設やパーティールームといった明快な要素に加えて、地元イベントの開催や「月曜の給湯室で話題になる仕掛け作り」等のブランド戦略、「総合ブレイン会議」等の顧客の声に耳を澄ませる仕組みと様々な施策が挙げられる。マーケットを疾走するスピード感を維持するために、「ザ・チェルシー」の内部ではどのような経営が行われているのか？

住田 浩
ザ・チェルシー社長

1970年12月15日生まれ。1991年3月、国産航空工業専門学校機械工学科卒業。1991年4月、YKKAP設計部に入社。2000年1月、同社退社。2000年2月、マリノアビル(ザ・チェルシー)に社長兼代表取締役として入社。2002年10月、同社取締役社長に就任。2005年10月、同社代表取締役社長に就任。2009年6月、同社代表取締役社長に就任。「ザ・チェルシー」の成長を支える「ザ・チェルシー」の経営・デザインに精通した経営者としての支持を得ている。



**本邦初公開! Dears Brainflow
ローカルマーケットで勝つツボ**

2012年に鹿児島島の2号店を立ち上げ、件数・売上でも社内ギネスを樹立した中木屋氏。次に取り組んだのは限られたマーケットで1号店を含めた2店舗をどう共存し高めていくか。ボジション設定およびKPI設定、情報誌読者の工夫ポイントや媒体とページ選定の考え方、紹介促進のネットワークや商品力の磨き方、地方ならではの即決戦略など、机上の空論ではなく実際に実行されたアクションやデータを次々紹介しながら、地方都市でのプランナーから現場経験を積み上げてきた中木屋氏ならではの細やかな戦略・戦術が満載のプログラム。

中木屋 修司
デアーズ・ブレインフローマーケティング事業部長兼営業部長代理

1979年生まれ。鹿児島県を経て2006年デアーズ・ブレインフローに入社。2008年10月の鹿児島県高尾山に店舗開業。1ヶ月間で年間発行150冊以上にまで業績をV字回復させる。2012年鹿児島島の新店を支配人として立ち上げ、21店舗で年間約350件を販売。同社の集客力・売上を全土へ拡大。エリートマネージャーを経て2015年毎日エリート経営責任者に昇格。新店を含む店舗を統括し、スタッフの能力を伸ばし、成長させることと顧客の信頼・指導力に精通した経営者としての支持を得ている。



**地方エリアでもホテル・式場再生を次々成功
ローカルならではの必勝戦略を初めて披露**

各地でブライダルを核にしたホテル・式場再生を次々成功させてきた今野氏。本拠地・横浜のイメージが強いが、実は仙台での2拠点展開、長崎での大型ホテル経営に加え、大分・熊本・松山・姫路・新潟などの式場での経営指導などを通して地方マーケットでの戦い方にも早くから精通し、どのエリアでも「1」のシェアを獲得するなど数々の成功ノウハウを確立している。「これからはむしろ地方こそが狙い目」と語る今野氏に、ローカルエリアならではの必勝戦略を披露してもらおう。

今野 秀尊
ブライダルプロデュース社長

1944年横浜生まれ。中央大学経済学部卒業。71年ブライダルプロデュース設立。総合演出企業として250店舗を契約・集客管理。90年代より会場運営を専門とし、コンセプト・演出・音響・照明・ウェディング・コーディネート、ホテル・レストラン・ウェディング・ホテルなど経営不振に陥った施設を次々再生する。結婚式の企画運営にも注力し、結婚式の成功を導く。結婚式の企画運営にも注力し、結婚式の成功を導く。結婚式の企画運営にも注力し、結婚式の成功を導く。



ドリーム・トークセッション
江口貴彦・都築法明・住田浩・中木屋修司・今野秀尊
「ローカルエリアならではの戦い方を徹底的に解剖する！」



※プログラムタイムスケジュールは一部変更がある場合がありますので予めご了承ください。