

ブライダル経営者サミット COUNTDOWN2018ノ6つのポイント

講師9名11プログラムで 抜群のコストパフォーマンス

ご多忙の中、貴重な時間とコストを費やして
終日セミナーにご参加いただくことを踏まえて
費用対効果にもしっかりと配慮して設計しました。

明日からすぐ実践できる 集客の具体的手法を提示

深刻な集客難を克服するための
インターネット／SNS活用を軸とした
集客強化策の「最新」を提示します。

業界の流れをリードする キーパーソンが続々登壇

ブライダルビジネスを牽引する
キーパーソンたちが業界の未来予測と
2018年の戦い方を提示します。

ブライダル業界版の 「働き方改革」の現在を深掘り

喫緊の課題である働き方改革について
先行する有力各社の人事担当者が集結。
リアルな取組みが披露されます。

パネルディスカッションで より深く、双方向に

一方的な講義だけでなく登壇者同士の
ディスカッションや受講者との掛け合いを
交えてより深く双方向な議論を追求します。

膨大な情報インプットが 経営判断のキレを磨く

延べ8時間以上に及ぶセミナーで
もたらされる最新のナレッジが
重要な経営判断の大きな指針に。

ブライダル経営者サミット COUNTDOWN2018ノ参加申込書

必要事項をご記入の上、**FAX 03-5425-5728**へお送りください。

参加費 [1名様] **25,000円** (税別)

●特別優待価格 [1名様] **23,000円** (税別) (特別優待は以下の方が該当します)

- ・『ウェディングジャーナル』年間購読者
- ・今年4月開催の『新規接客を極める1dayセミナー』の参加者
- ・今年4月開催の『ブライダル集客UPセミナー』の参加者
- ・今年7月開催の『打合せ&プランニングスキル&ノウハウ共有セミナー』の参加者
- ・今年8月開催の『絶対調な式場がどのように戦っているかを現場トップから直接語ってもらうセミナー』の参加者
- ・今年12月開催の『ポジティブプランナーのためのよくばり1dayセミナー』の参加者

■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、あらかじめご了承下さい。

■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。

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	@		
<p>該当する場合はチェックをつけて下さい</p> <p><input type="checkbox"/> 『ウェディングジャーナル』の年間購読者</p> <p><input type="checkbox"/> 今年4月開催の『新規接客を極める1dayセミナー』の参加者</p> <p><input type="checkbox"/> 今年4月開催の『ブライダル集客UPセミナー』の参加者</p> <p><input type="checkbox"/> 今年7月開催の『打合せ&プランニングスキル&ノウハウ共有セミナー』の参加者</p> <p><input type="checkbox"/> 今年8月開催の『絶対調な式場がどのように戦っているかを現場トップから直接語ってもらうセミナー』の参加者</p> <p><input type="checkbox"/> 今年12月開催の『ポジティブプランナーのためのよくばり1dayセミナー』の参加者</p>			
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

ブライダル勝ち残り戦略の“最新”に触れる1日。



ブライダル経営者サミット ——“大予測&超対策”—— COUNTDOWN2018

婚礼ビジネスはどのように変化していくのか？

「勝ち組」は流れを引き寄せるためにどんな手を打っているのか？

今年も
「超メガ盛り」
丸1日かけて
全部演じます！

2018年以降の
市場&業界動向／
トレンド大予測

集客強化／
SNS活用／
脱ゼクシィ

婚礼業界版
働き方改革／
人材確保

営業力アップ／
収益力強化／
ポストブライダル

相互協業／
M&A／
業界再編

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。



開催日時 **12月21日(木) 9:40～17:50** 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／品川駅港南口徒歩4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名様] **25,000円** (税別) ／ 特別優待価格 [1名様] **23,000円** (税別) ※以下の方が該当します
●『ウェディングジャーナル』年間購読者 ●今年4月開催の『新規接客を極める1dayセミナー』の参加者
●今年4月開催の『ブライダル集客UPセミナー』の参加者 ●今年7月開催の『打合せ&プランニングスキル&ノウハウ共有セミナー』の参加者
●今年8月開催の『絶対調な式場がどのように戦っているかを現場トップから直接語ってもらうセミナー』の参加者
●今年12月開催の『ポジティブプランナーのためのよくばり1dayセミナー』の参加者

【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

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。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きますので、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1日。


トップ企業が磨き抜いた「ナレッジの結晶」を
貪欲に学び、とことん吸収してください。

第1部
9:45
～
10:30

もっとできる！インターネット集客とSNS活用の「最新」

ネット集客を高い確率でアップさせる具体的な戦術を徹底解説

深刻さを増す集客難。既存の婚礼媒体頼みだけでは量も質も集まらないというのが多くの式場に共通する悩みだ。手詰まり感を口にする向きも少なくない中、集客コンサルティングでも高い評価を集めるリクシの安藤正樹氏は、「インターネット、SNSをフル活用すればまだまだやれることは多い」と語る。例えば1つはユーザーが何を求めて会場のホームページやインスタグラムに訪れているかを理解した上で反響行動に結びつくコンテンツを揃えていくこと。あるいは正確な効果測定のためのデータの取り方や広告費のかけ方などベーシックなところも不十分で「もったいない」会場が非常に多いのが実際だという。当講座ではインターネットやSNS活用についての概況論と具体的な戦術論について、安藤氏の持つノウハウから最新かつお薦めの取組みの数々を披露してもらう。



安藤 正樹氏
リクシ社長

2003年京都大学法学部卒業。01年より創業メンバーとして参画したリコムで営業担当取締役として東証マザーズ上場に貢献。09年エスクリに入社。式場の責任者、マーケティング部門責任者を経て取締役事業本部長に就任し東証一部指定替に貢献。その後、常務取締役として式場30施設、内製部門、新規事業、HRを統括し売上262億円／社員数1023名（連結）へと成長させる。16年5月リクシを創業。

第2部
10:40
～
12:35

「ブライダル業界版 働き方改革」スペシャルセッション

実際にどのように組織に浸透させるのか、本音ベースで人事の課題を徹底議論

社会的要請や人材不足感の高まりもあり、ブライダル業界でもいわゆる「働き方改革」に取り組む動きが広がっている。業界の特性も踏まえた上で、様々な独創的な制度が導入されたり、プロジェクトが動き出しているニュースも数多く見受けられるようになった。しかし一方で、そうした制度やルールをどのように組織に浸透させ、存在しがちな数々のハードルをどのように超えているのか、時にはどう軌道修正を図っているのか、といったことについてはあまり情報がないのが実際だ。そのため制度の概要を把握し、そこにある思想に共感したとしても、なかなか自社への応用が難しいという声をよく耳にする。今回はこの分野の取組みでも先行する3社の人事担当者に登壇頂き、各社のリアルな取組みを紹介してもらった上で、「人事あるある」的な課題も含めて、真に実践的で本音ベースのディスカッションを展開していく。

10:40～11:05



岡村 敦子氏
テイクアンドギヴ・ニーズ
総務人事部兼
子育て事業準備室
マネジャー

一橋大学商学部卒業。2004年テイクアンドギヴ・ニーズ入社。カリスマウェディングプランナー賞を幾度も受賞。08年人事部に異動。採用、教育、制度設計とマルチに担当。現在は女性の働き方を多様化する制度の策定や中間人員計画、評価制度策定など人事戦略全般を担う。業界初のフリープランナー制度や、プロフェッショナルチョイス制度などを生み出す傍ら、「も、の保育園」の立ち上げにも従事している。

11:05～11:30



渡瀬 舞子氏
ノバレーゼ
教育研修部 部長

1981年生まれ。会社説明会で“どれかの幸せと喜びのために泥臭くがんばる”社風に惹かれて、ノバレーゼに新卒2期生として入社。ドレスコーディネーター、ウェディングプランナーを経験後、2006年人材開発部に異動。人材開発部長を経て、2014年教育研修部の立ち上げメンバーに抜擢される。2017年6月より現職。

11:30～11:55



佐藤 彰悟氏
グローヴ
エンターテイメント
人事部次長

1977年札幌市生まれ。地元大手企業、ITベンチャーを経て13年グローヴエンターテイメント入社。広告・マーケティング・人事・広報等を担当。地方企業でありながら大手ナビを使わずコストを抑えて質の高い全国採用を実現する独自ノウハウを構築。複業としてキャリアコミュニティ(就カフェ)を主宰。就活生支援の他、自治体×若者で地域創生に繋げるプロジェクトや経営者・人事向け採用コンサルも務める。

11:55～12:35

パネルディスカッション モデレーター 安藤 正樹氏









TIME SCHEDULE

9:40	開会
	第1部 もっとできる！インターネット集客とSNS活用の「最新」
9:45～10:30	リクシ 社長 安藤 正樹氏
	第2部 「ブライダル業界版 働き方改革」スペシャルセッション
10:40～11:05	テイクアンドギヴ・ニーズ 総務人事部兼子育て事業準備室 マネジャー 岡村 敦子氏
11:05～11:30	ノバレーゼ 教育研修部部長 渡瀬 舞子氏
11:30～11:55	グローヴエンターテイメント 人事部次長 佐藤 彰悟氏
11:55～12:35	3氏によるパネルディスカッション(モデレーター 安藤正樹氏)

第3部
13:20
～
15:55

どうなる2018年!? 有力経営者たちの次の一手

先見性に長けたトップ経営者たちが見据えるブライダルビジネスの未来とは？

経営者がいかに企業を舵取るか。その「経営者力」が従来とは比較にならない重さで企業の命運を左右する状況に、いまブライダル企業は置かれている。誰もが明快な解など持ちえない非常に複雑化した状況だからこそ、先を見通す能力に長けたトップ経営者たちが「ブライダル業界がこの先どうなっていくのか?」についてどう捉えているのかをじっくり聞いてみたい。そんな視

点で今回の3氏がキャスティングされた。彼らは2018年、さらにその先を見据えて、いまどんな施策に取組み、どんな仕掛けを準備しているのか?「ポストブライダル」「&ブライダル」という視点も含めて各社がそれぞれ重きを置く方向へ舵を切り始めた今だからこそ、彼らの話の中に散りばめられた大なるヒントをキャッチしたい。

13:20～14:05



杉元 崇将氏
ポジティブドリーム
パーソンズ 社長

1967年福岡県生まれ。89年イーキ入社。オフィススペースの空間設計やO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もとに97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)創業。グローバル起業家団体「EO Tokyo」の会長も歴任。

14:15～15:00



他力野 淳氏
バリューマネジメント 社長

2005年バリューマネジメント設立、代表取締役就任。文化財など伝統的建造物、行政の遊休施設の修復運用や、ホテルや旅館、結婚式場などの施設再生を行う。グローバル起業家団体「EO OSAKA」元会長。地域づくり活動支援組織 地域資産活用協議会(Opera)副会長。婚礼業界活性化組織 次世代ブライダル協議会(NGBC)代表理事。

15:10～15:55



井上 義則氏
八芳園 取締役専務

1970年生まれ。88年にブライダル業界へ就職。サービス、営業、企画、広報を経験。その後婚礼システム会社など異業種を経験した後、03年9月八芳園入社。婚礼事業立て直しに着手する。一時は年間1000組を割り込んだ同式場が2000組を超えるまでの復活劇を演出。07年4月に取締役。08年10月に常務取締役、13年12月に取締役専務に就任。

第4部
16:10
～
17:50

業界注目の強力タッグによるプレミアムセッション

小岸弘和×本中野真。巨大プロジェクトの中心的存在の2人が大いに語り合う

ワタベウェディンググループと千趣会／ディアーズ・ブレイングループの大連合で進められている「ワンダーディスカバリー2020プロジェクト」。今後の業界再編・変革の台風の目になると目されているこの巨大プロジェクトの中でタッグを組む小岸弘和氏と本中野真氏。それぞれに組織改革やブランド構築に取り組みつつ、組織／企業横断的な協業やスケールメリットの具現化

といった課題で連携しながら、プロジェクトを推し進める強力な2大エンジンとなっている。この1年の振り返りや来年以降のマーケット展望、それぞれが仕掛ける戦い方を講演で語ってもらった上で、サミットの最後を締める「プレミアムセッション」を開催し、受講者の方々からのクエスチョンなども交えながら、ブライダルビジネスについて大いに語り合ってもらおう。

16:10～16:40



本中野 真氏
目黒雅叙園 社長

1963年生まれ。日本大学法学部卒。87年ニューオータニエンタープライズ入社。96年東京ヒューマンエンタプライズ(ホテル日航東京)入社。料飲部レストラン・バーグループ支配人を経て、03年宴会部長就任。翌年から料飲部長も兼務。婚礼部門を中心とした部門横断的改革に着手し、婚礼組数年間1000件達成の礎を築く。営業本部長、副総支配人を経て02年総支配人就任。15年11月より目黒雅叙園代表取締役社長。

16:40～17:10



小岸 弘和氏
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。採用の広報企画及び人事組織活性コンサルを担当。1996年よりセクシィ部門へ、「セクシィ全国制覇プロジェクト」を推進。01年マネジментウィザード(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。08年6月千趣会グループ入り。2010年NPO法人「Shared Smile Japan」を設立。

17:10～17:50

プレミアムトークセッション
ファシリテーター 北折 賢史



