

このような方に
オススメです

- ✓ これから先10年間、どうやって事業を成長させていったらよいか、漠然と不安だ
- ✓ ウェディング事業だけではなく、他の事業で収益をあげたい
- ✓ 媒体だよりの集客からの脱却をはかりたい
- ✓ 近年、業績を維持するのが難しくなっている
- ✓ 従業員を惹きつけられるような、ワクワクする経営方針を発表したい

【婚活事業×婚礼事業「ライフデザインサロン」付加】

婚活事業で売上2.1億円増！媒体依存の集客体質から脱却する事業全容をお伝えします

ウェディング企業がライフデザインサロン付加で年商2.1億円上げる方法

講座内容 &
スケジュール

2020年
2月13日 木 13:00-16:30 (受付12:30~)
フクラシア 東京ステーション
東京都千代田区大手町2丁目6-1 朝日生命大手町ビル5階・6階

セミナー内容

第1講座



今こそ！ウェディング企業が新しい事業に取り組むべきベストタイミング

- Point 1 船井総研が考える新規事業立ち上げの真の目的
- Point 2 日本国内は「超」成熟・競争状態へ
- Point 3 今こそ新規事業に取り組むベストタイミング

株式会社船井総合研究所 事業イノベーション支援部 グループマネージャー **吉田 創氏**

入社以来、様々な業種・業態の中小企業様へ「企業価値向上」をテーマとした事業戦略の策定・現場への推進プロジェクトを展開。これまでの累計担当プロジェクト数は500を超える。その経験を活かし、現在は中小企業の企業価値向上ステップを見える化する「経営品質診断」の開発責任者として、船井総研グループを横断して企業価値向上手法の普及に従事している。

ゲスト講演

第2講座



新規事業としての婚活事業の魅力とIBJが選ばれる理由

- Point 1 婚活事業の魅力と、IBJが選ばれる理由
- Point 2 低コスト・低リスクで、高収益・短期回収を実現させるビジネスモデル
- Point 3 ウェディング企業も続々参入。ノウハウ無しでスタート可能な支援体制

株式会社IBJ 代表取締役社長 **石坂 茂氏**

2012年12月、大阪証券取引所JASDAQ市場へ上場。2015年に東証1部へ銘柄指定された「婚活支援会社」。玉石混交の婚活会社の中、実直な活動が身を結び、売上高21億円まで業績を伸ばし上場を果たす。国や自治体による「婚活・街コン推進委員会」の発足や婚活予算として30億円の助成金が自治体に支払われるなど国を挙げて婚活支援の取り組みが始まっている。同社のサービスは、今後ますます社会的なニーズの高まりが予想される。市場規模も拡大を続け、さらなる成長が期待される。

第3講座



ウェディング企業がライフデザインサロン付加で年商2.1億円上げる方法

- Point 1 ブライダル業界で唯一伸びている婚活マーケットとは
- Point 2 「ライフデザインサロン」化で生涯顧客価値の最大化を実現
- Point 3 結婚相談所・1.5次会・フォトウェディングブランド立ち上げ手法

株式会社船井総合研究所 エグゼクティブ経営コンサルタント **光田 卓司**

大学時代からベンチャー企業の立ち上げに携わるなど、チャレンジすることを好む。船井総研にて冠婚葬祭、生花店のコンサルティングを専門に行っている。ブライダル業界においては婚活から結婚式、フォトウェディング、アフターウェディングをワンストップでサポートする「ライフデザインサロン」の新規立ち上げをサポートしている。「(自分を)楽しく！(周りにいる人を)楽しく！(ビジネスを)楽しく！」を自分理念と掲げ、現場スタッフを巻き込み自発的に動く組織をつくり業績アップには定評がある。

第4講座



ライフデザインサロンの立ち上げ方

- Point 1 ウェディング企業が「ライフデザインサロン」化する正しいステップ
- Point 2 本日のポイント整理
- Point 3 明日からアクションして頂きたいこと

株式会社船井総合研究所 エグゼクティブ経営コンサルタント **光田 卓司**

ウェディング企業経営者様 必見

婚活事業×婚礼事業
「ライフデザインサロン」付加で

年商**2.1億** 営業利益**7.7千万**



婚活事業で**5,000万円付加**！媒体依存の集客体質から脱却する事業全容をお伝えします

業績が伸び悩んでいるウェディング企業必見！！

- その1 伸び続ける**婚活、無婚マーケット**を攻略しウェディング企業の本業業績を伸ばす手法
- その2 **脱媒体！**自社独自の挙式を集客するルートを作る方法
- その3 低投資・低リスクで始められる**婚活事業**

ライフデザインサロン 売上2.1億の内訳



ゲスト講演

株式会社IBJ 代表取締役社長 **石坂 茂氏**

詳しくは中面へ

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL **0120-964-000**
(平日9:30~17:30)

FAX **0120-964-111**
(24時間対応)

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

●申込みに関するお問合せ：指田 ●内容に関するお問合せ：渡邊俊祐(ワタナベシュンスケ)

ウェディング企業がライフデザインサロン付加で年商2.1億円上げる方法

お問い合わせ No.S055890

ウェディング企業が婚活×婚礼事業参入で2.1億円付加!

| 今、伸び続ける婚活マーケットと無婚マーケット

皆様もご承知のとおり、婚礼件数の減少とともに挙式を上げる絶対数は減少傾向にあります。一方で、下記表の通り婚活マーケットと無婚マーケットは伸び続けています。



媒体依存の集客体質から脱却する事業全容をお伝えします

| ウェディング企業の業績アップのベストソリューション

脱媒体



「ライフデザインサロン付加」で、婚活・無婚マーケットのお客様をつかみ、婚礼件数を増加させる。

婚活から結婚式、1.5次会、フォトウェディング、そしてアフターウェディングのマーケットまでをサポートするサロン。ウェディング企業がサロンを展開することで今までに式場に来館してくれていたお客様とは違う客層のお客様と接点を持つことができます。(式場内で展開することも可能です)

また、お客様との接点の始まりは、「婚活」からのスタートだけでなく、「フォトウェディング」「1.5次会」などに広がり今まで着手しきれなかった無婚マーケットを開拓することができます。成婚までいたったお客様を自社式場での挙式に繋げることもできるため本業の活性化にも繋がります。

| ライフデザインサロンの収益性

全体で2.1億円の売上増、7.7千万円の利益増が見込むことが可能です。

売上内訳 結婚相談所:年間売上5,760万円、挙式獲得:6,000万円、
フォトウェディング:2,000万円、1.5次会:6,000万円

ベテランスタッフほど適正のサロンです!



モデル収益構造

	売上	売上構成比
売上	209,099,000	100%
粗利	136,417,230	65.2%
人件費	24,000,000	11.5%
広告宣伝費	13,319,920	6.4%
地代家賃*	7,200,000	3.4%
その他経費	14,320,000	6.8%
販売管理費合計	58,839,920	28.1%
償却前営業利益	77,577,310	37.1%

※結婚式場内でのサロン立ち上げの際は、家賃は発生しません。

| ライフデザインサロン導入による6つのメリット

- 1 LTV (Life Time Value) の最大化**
既存の挙式・披露宴による収益だけでなく、婚活事業収益、そして1.5次会・フォトウェディング、記念写真、会食など、ライフイベント毎に商品提案を行うことでLTVを最大化できる
- 2 脱媒体で既存店活性化**
ライフデザインサロンの活用により結婚を決めた顧客に対し、自社式場での挙式・披露宴をその場で提案することが可能となる。自社サロンからの送客により、既存式場の活性化が見込める
- 3 CPAの減少**
近年高まる広告宣伝費比率に苦しむ事業所が多い中、顧客基盤のある婚活事業所との連携(送客)によって全体のCPAを下げる事ができる
- 4 新規客層付加**
ナシ婚層へのアプローチが可能となるほか、既存式場が獲得できていない客層以外のフォトウェディングや1.5次会層を新たに獲得することができる
- 5 ストアロイヤリティ向上**
結婚式場だけでなく、また、婚活事業所としてだけでなく、長期的なライフサポートを行う企業としてストアロイヤリティを向上させることができる
- 6 経営基盤の安定化**
人口減・婚姻組数減に伴うマーケットの縮小に対し、低投資・高利益率を実現するビジネスモデルの付加によって、経営基盤の安定化を実現することができる

本セミナーではウェディング企業がライフデザインサロンを付加し、業績を上げるための全容をお伝えします。

セミナー内容 「ウェディング企業×ライフデザインサロン立ち上げ手法」

- | | |
|---|--|
| <p>婚活ブランド立ち上げ成功手法</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 婚活のビジネスモデル ● 婚活マーケット獲得事例公開 ● 婚活からの挙式へつなげるマーケティング | <p>フォトウェディングブランド/1.5次会ブランド立ち上げ手法</p> <ul style="list-style-type: none"> ● フォトウェディング、1.5次会ブランド戦略 ● MD構成、オペレーション戦略 ● フォトウェディング、1.5次会集客手法 etc... |
|---|--|

経営者様・経営幹部の方のご参加がオススメです

セミナー当日は、婚活マーケットを攻略し東証一部上場を成し遂げたIBJ様の事例を含め、婚活・1.5次会・フォトウェディング参入のための事例をお伝えさせていただきます。戦略的な話が多くなりますので、経営者様・経営幹部のご参加をおススメいたします。



日時・会場

東京会場

2020年2月13日(木) フクラシア 東京ステーション

〒100-0004 東京都千代田区大手町2丁目6-1 朝日生命大手町ビル5階・6階

東京駅(日本橋口)
東京メトロ大手町駅
(B6出口)に直結し
いすれからも徒歩1分

開催時間

13:00
▼
16:30

受付12:30~

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様 **会員価格** 税抜 24,000円 (税込26,400円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けさせていただきます。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込方法

[WEBからのお申込み] 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。
[FAXからのお申込み] 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785705 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
お申込専用
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **TEL 0120-964-111** (24時間受付)
●申込みに関するお問合せ: 指田 ●内容に関するお問合せ: 渡邊

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S055890 担当 指田 宛

ウェディング企業がライフデザインサロン付加で年商2.1億円上げる方法 FAX:0120-964-111

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢		
会社名		代表者名				
会社住所	〒	フリガナ	役職			
		ご連絡担当者				
TEL	()	E-mail	@			
FAX	()	HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか? 下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

- セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

- 社長online (旧 FUNAIメンバーズPlus) その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
 - お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
 - セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行社に発送データとして預託することがございます。
 - 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 - お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



お申し込みはこちらから

ダイレクトメールの発送を希望しません ※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。



WEBからもお申込みいただけます!

下記のQRコードを読み込みいただき
WEBページのお申込みフォームより
お申込みくださいませ。

**セミナー情報をWEBページから
もご覧いただけます!**

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/055890>

