

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

下記チェックが2つでも当てはまる式場には 必ずお聞きいただきたいセミナーです！

- ✓ コロナで今後の挙式・披露宴の残が延期・キャンセルにならないか不安な方
- ✓ 媒体依存の体質から抜け出したい
- ✓ 広告宣伝費率が売上の8%を超えている
- ✓ 式場の平日稼働を高めるための取り組みを行いたい
- ✓ SNSマーケティングが軌道にのっていない方
- ✓ フォトウェディングは安くて利益が出ないと思っている
- ✓ 既存の写真館との付き合いがあり、フォトウェディングを始められない
- ✓ フォトウェディングはやっているが、受注件数が300件を下回っている
- ✓ 前撮りとフォトウェディングは同じだと思っている

開催概要

2021年10月28日(木)、11月1日(月)、11月2日(火)、11月3日(水・祝) 11月15日(月)
11月16日(火)、11月17日(水) 13:00~16:30 (ログイン開始: 12:30~) オンライン開催

第1講座



高収益を生み出すフォトウェディング事業の ビジネスモデルとは

市場が拡大しているフォトウェディング業界。
正しくビジネスモデルを理解し展開することで、高収益事業にすることができます。

(株) 船井総合研究所 ライフイベント&エンターテインメント支援部 マネージングディレクター 光田 卓司

第2講座



フォトウェディング事業で年商1億、営業利益30% NOBLEの軌跡

フォトウェディングブランド「NOBLE JAPAN」を運営する創和プロジェクトの代表取締役を務める近藤氏に、フォトウェディング事業を成功させるポイントをお話いただきます。

ゲスト講座 創和プロジェクト株式会社 代表取締役社長 近藤 啓輔 氏

「人の和を創りたい」という想いで1986年に設立され、シルクのオートクチュールドレスのみを取り扱うドレスショップ「グランマニエ」をはじめ、「ローズガーデンクライスト教会(年間施行1,000組)」「ジャルダンドゥポヌール(1パンケット:年間施行250件)」「ピエトラセレーナ(1パンケット:年間施行320件)」「プランシュメゾン1パンケット:年間施行220件」の3つの会場を運営、新規来館に占める6割がリピーター(列席及び新郎新婦の紹介)を実現。年配者からお子様まで全員が楽しむことのできる付加価値の高い圧倒的な結婚式を実施。

「創和プロジェクト株式会社」企業概要

社名	創和プロジェクト株式会社	資本金	2,000万円
本社所在地	札幌市中央区北1条西3丁目3番地 敷島プラザビル8階	代表者	代表取締役社長 近藤 啓輔
創立	創立昭和61(1986)年5月	従業員数	208名(令和2年7月現在 ※アルバイト・パート除く)
事業内容	ブライダル事業、レストラン事業、婚礼貸衣装事業、インポートドレス卸事業、式場幹旋事業、ブライダル関連事業、結婚相談所事業		

第3講座

フォトウェディング事業の受注最大化のために行うべきマーケティング

フォトウェディングは技術はもちろんのことですが、集客、成約を最大化するためには細かなマーケティング戦略が必要となります。その5つのポイントをお伝えします。

(株) 船井総合研究所 ライフイベント&エンターテインメント支援部 マネージングディレクター 光田 卓司

第4講座

フォトウェディング事業を必ず成功させるために

フォトウェディングを必ず成功させるために何が必要か。業態別に解説いたします。

(株) 船井総合研究所 ライフイベント&エンターテインメント支援部 マネージングディレクター 光田 卓司

結婚式場を運営する
経営者必見！

コロナ禍の今、
結婚式場のビジネスモデルを大きく変える

結婚式場だからできる
フォトウェディング
1式場で
売上 8,000 万円 営業利益 3,000 万円 を生み出す方法
立ち上げで

現状フォトグラファーがいなくても始められる！

フォトウェディングスタジオ「NOBLE」立ち上げわずか1年で

年間施行 577 件、
売上 1.1 億 を達成

その1 今期、着地は 700 件予定！
その2 エリア平均約 10 万円の札幌で、平均単価 20 万円越え
その3 約 10% のお客様がフォトウェディングから挙式・披露宴に

創和プロジェクト株式会社
代表取締役社長

近藤 啓輔 氏

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

船井総研セミナー事務局 Email:

seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせ NO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

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

ブライダル経営フォーラム
～フォトウェディング立上編～

お問い合わせNo. S077714

結婚式場を 運営する 経営者様へ

コロナショックを最大のチャンスへ 結婚式場ビジネスモデルの大きな転換点となる 2021 年

～結婚式場が生き残りをかけ、そして、今後の成長戦略を描くための一手はフォトウェディングにあり～

コロナ禍で結婚式のビジネスモデルが崩壊。 ビジネスモデルチェンジ出来た企業だけが生き残る時代に。

① 婚姻組数の減少・ナシ婚層の増加が加速

耳にタコができるほどお聞きになっていると思いますが、今後、婚姻組数減、ナシ婚層増の流れは止まることはありません。

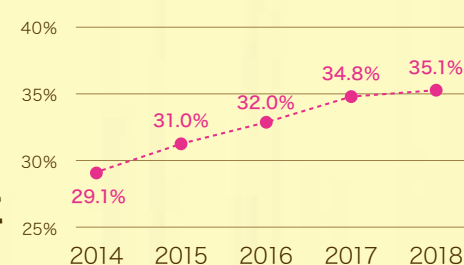
② 単価依存のビジネスモデルの崩壊

コロナによって少人数婚のマーケットが広がっているのも事実です。挙式披露宴を行う方々の単価は上がっていく傾向にありましたが、参列人数減による影響は免れません。

③ 広告宣伝費率10%近くに。媒体依存の集客で赤字に

広告宣伝費率が8%を超え、10%前後になっている式場が多く存在します。その多くは媒体への出稿費。自社媒体のメディア化ができない式場は赤字要因が広告費となります。一方で、媒体出稿を止めると来館数減に繋がる悪循環が…

▶ 挙式・披露宴・披露パーティの非実施率



※出典：結婚総合意識調査 2014-2018
(リクルートブライダル総研調べ)

フォトウェディングがビジネスモデルの転換の鍵握る訳

結婚式場版ハーベストループ（勝ち続ける仕組み）を作る。



Point 1 フォトウェディング来店客55%～60%は式場見学前客

広告宣伝費率が8%を超え、10%前後になっている式場が多く存在します。その多くは媒体への出稿費。自社媒体のメディア化ができない式場は赤字要因が広告費となります。一方で、媒体出稿を止めると来館数減に繋がる悪循環が…

Point 2 フォトウェディングの CPO は3万円以下

一般の挙式・披露宴の一件あたりの獲得コストは20万～25万程度になります。一方で、フォトウェディングは高くても3万円となります。

Point 3 式場が最高のフォトスポットに変わる

式場・チャペルを撮影スポットとしてのフォトウェディングができるため新規の投資コストが限りなく抑えることができます。

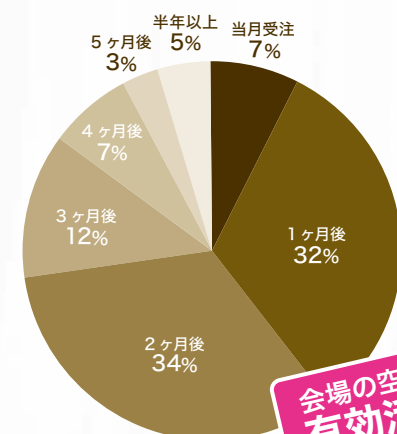
Point 4 フォトウェディングは直近稼働アップ、平日稼働に繋がる

フォトウェディングは来館からの施行が2ヶ月以内が約7割となるため直近日の稼働率を高めることができます。更に平日撮影も多いため、平日稼働を高めることができます。

Point 5 フォトウェディングは SNS の自社メディア化ができる

SNS（特にインスタ）が集客導線の一つになります。フォトウェディングで正しいインスタ運用を行うことによって挙式・披露宴に繋がる自社メディアを作ることができます。

▶ フォト受注から撮影までの期間



会場の空きを有効活用

半年以内が **95%**

▼ フォトウェディング PL 構造

売上	8,000 万	100%
粗利	6,240 万	78%
販管費	6,240 万	78%
- 人材費	1,200 万	15%
- 家賃	0	0%
- 広告宣伝費	1,200 万	15%
- その他	800 万	10%
営業利益	3,040 万	38%

フォトウェディング事業の
ビジネスモデル & 成功のポイント！

フォトウェディングハーベストループ作り
成功の Point！

Point 1

式場とは別ブランドでフォトウェディングはブランドを立ち上げる

Point 2

現状の写真館はスナップ写真を。フォトウェディングは最適なフォトグラファーをアサインする

Point 3

格安ブランドではなく、平均単価 20 万を確保できる商品設計

Point 4

今のトレンドキーワードは「韓国フォトウェディング」

Point 5

CRM と MA（マーケティングオートメーション）の徹底で挙式に繋げていく



フォトウェディングスタジオ「NOBLE」とは

昨今、フォトビジネスに参入する企業が増加傾向にあります。然しながらクオリティはあまり重要視されず、低価格競争が続いているのが現状。そんな中、映画界のクリエイターが手掛けるプレミアムフォトスタジオとして、2019 年 6 月、札幌に OPEN。結婚する二人の生涯を永遠に支えてくれる1枚の写真を撮るため、日本には今までなかった撮影技術、スタジオ設備、メイク、そして高度な編集作業を取り入れ、映画のワンシーンのような世界を用意。圧倒的なクオリティによる差別化で、低単価(約 10 万円強)の北海道の地で平均単価 20 万円超を実現。最近では、利用されたお客様からの写真クオリティの高さと撮影当日がドキドキワクワクの連続で楽しかったと話題。

これらの口コミで来店されるお客様が増加中。2021 年度は現在、700 件・1.5 億予定。

2020 年度実績 (2020.1 ~ 12)

総売上	件数	単価
1 億 1,475 万円	557 件	20.6 万円

コロナ禍でフォトウェディング事例が 全国にゾクゾクと誕生！

愛知県 C 社 式場付加モデルフォトウェディング専任者なしで
営業利益 2,000 万越え

静岡県 A 社 上 1 カ月目で 30 件契約獲得！

など、その他にもフォトウェディングビックリ事例満載です。



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

ブライダル経営フォーラム ～フォトウェディング立上編～

お問合せNo. **S077714**

オンラインにてご参加 ※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のいい日時をお選びください。

開催概要

日時・会場	2021年 10月28日(木) お申込期限: 10月24日(日) 23時59分まで	2021年 11月1日(月) お申込期限: 10月28日(木) 23時59分まで	2021年 11月2日(火) お申込期限: 10月29日(金) 23時59分まで	開始13:00▶終了16:30 <ログイン開始> 12:30~
	2021年 11月3日(水・祝) お申込期限: 10月30日(土) 23時59分まで	2021年 11月15日(月) お申込期限: 11月11日(木) 23時59分まで	2021年 11月16日(火) お申込期限: 11月12日(金) 23時59分まで	
本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。 オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索。				

受講料	一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様
	会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様
●お支払いが、クレジットの場合はお申込手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらず、メールがお手元に届かない場合や、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、※事前にご連絡ください。なお、ご入金を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場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●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に適用となります。	

お申込方法	下記QRコードよりお申込ください。クレジット決済が可能です。 または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp) 右上の検索窓にお問合せNo「077714」を入力、検索ください。
-------	---

お問合せ	 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 船井総研セミナー事務局 Email: seminar271@funaisoken.co.jp ※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせ NO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。 TEL: 0120-964-000 (平日9:30～17:30) ●申込に関するお問い合わせ: 星野 ●内容に関するお問い合わせ: 渡邊 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください
------	---

お申込みはこちらからお願いいたします

船井総合研究所 オフィシャルサイト

からのお申込みがおすすめです (https://www.funaisoken.co.jp/)



左記の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。

セミナー情報はWEBページからもご覧いただけます。

https://www.funaisoken.co.jp/

右上の検索窓にお問合せNo「077714」を入力、検索ください。



申込み方法は簡単! 4ステップで簡単受講!

1.WEBお申込み

上記のQRコードを読み込み、もしくはお問い合わせNoの数字6桁を船井総研HPで検索

2.お支払い

お申込み時にクレジットカード・銀行振込のご選択が可能

3.メールが届く

受講料のお支払い確認後、開催2日前に受講方法をメールで案内。
※マイページにもセミナー視聴サイトが表示

4.セミナー受講

開催時間になればお持ちのスマホ・PCよりセミナー視聴サイトに入室

写真館を運営する
経営者必見

結婚式場を運営する
経営者必見!

コロナ禍の今、
写真館のビジネスモデルを大きく変える

写真館だからできる フォトウェディング

1式場で

売上 **8,000万円** 営業利益 **3,000万円** を生み出す方法

現状フォトグラファーが
いなくても始められる!

立ち上げで

フォトウェディングスタジオ「NOBLE」立ち上げわずか1年で

年間施行 **577件**、
売上 **1.1億** を達成

その1

今期、着地は700件予定!

その2

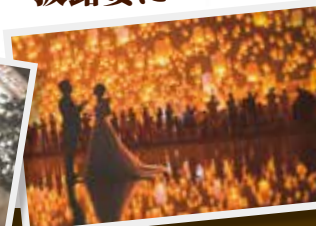
エリア平均約10万円の札幌で、平均単価20万円越え

その3

約10%のお客様がフォトウェディングから挙式・披露宴に

創和プロジェクト株式会社
代表取締役社長

近藤 啓輔 氏



主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

Email:

seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」
を明記のうえ、ご連絡ください。

ブライダル経営フォーラム
～フォトウェディング立上編～

お問い合わせNo. **S077714**

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

下記チェックが2つでも当てはまる写真館には 必ずお聞きいただきたいセミナーです！

- ✓ フォトウェディング事業を本格化したい
- ✓ フォトウェディングはやっているが、年間受注が300件以下である
- ✓ フォトウェディングの単価が20万円以下である
- ✓ LTV（生涯顧客単価）を高めていきたい

- ✓ SNS（インスタ）集客が上手くできていない
- ✓ フォトウェディングは前撮りと同じだと思っている
- ✓ 生涯顧客化を行いお客様と長いお付き合いをしていきたい

フォトウェディング事業の ビジネスモデル & 成功のポイント！

▼ フォトウェディング PL 構造

売上	8,000 万	100%
粗利	6,240 万	78%
販管費	6,240 万	78%
- 人材費	1,200 万	15%
- 家賃	360 万	4.5%
- 広告宣伝費	1,200 万	15%
- その他	800 万	10%
営業利益	2,680 万	33.5%

Point
1

既存のブランドとは別ブランドで
フォトウェディングブランドを立ち上げる

Point
2

現状の写真館はスナップ写真を。フォトウェディングは
最適なフォトグラファーをアサインする

Point
3

格安ブランドではなく、
平均単価 20 万を確保できる商品設計

Point
4

今のトレンドキーワードは
「韓国フォトウェディング」

Point
5

CRM と MA（マーケティングオートメーション）の
徹底で LTV 向上に繋げていく



フォトウェディングスタジオ「NOBLE」とは

昨今、フォトビジネスに参入する企業が増加傾向にあります。然しながらクオリティはあまり重要視されず、低価格競争が続いているのが現状。そんな中、映画界のクリエイターが手掛けるプレミアムフォトスタジオとして、2019 年 6 月、札幌に OPEN。結婚する二人の生涯を永遠に支えてくれる1枚の写真を撮るため、日本には今までなかった撮影技術、スタジオ設備、メイク、そして高度な編集作業を取り入れ、映画のワンシーンのような世界を用意。圧倒的なクオリティによる差別化で、低単価（約 10 万円強）の北海道の地で平均単価 20 万円超を実現。最近では、利用されたお客様からの写真クオリティの高さと撮影当日がドキドキワクワクの連続で楽しかったと話題。

これらの口コミで来店されるお客様が増加中。
2021 年度は現在、700 件・1.5 億予定。

2020 年度実績（2020.1～12）

総売上	件数	単価
1 億 1,475 万円	557 件	20.6 万円

コロナ禍でフォトウェディング事例が 全国にゾクゾクと誕生！

愛知県 C 社

式場付加モデルフォトウェディング専任者なしで
営業利益 2,000 万越え

静岡県 A 社

上 1 カ月目で 30 件契約獲得！

など、その他にもフォトウェディングビックリ事例満載です。



ブライダル経営フォーラム

～フォトウェディング立上編～

2021年10月28日(木)、11月1日(月)、11月2日(火)、
11月3日(水・祝) 11月15日(月)、11月16日(火)、11月17日(水)

13:00～16:30 (ログイン開始: 12:30～)

オンライン開催

第1講座



高収益を生み出す フォトウェディング事業のビジネスモデルとは

市場が拡大しているフォトウェディング業界。正しくビジネスモデルを理解し展開することで、高収益事業にすることができます。

(株) 船井総合研究所 ライフイベント&エンターテインメント支援部
マネージングディレクター

光田 卓司

第2講座



フォトウェディング事業で年商1億、 営業利益30% NOBLEの軌跡

フォトウェディングブランド「NOBLE JAPAN」を運営する創和プロジェクトの代表取締役を務める近藤氏に、フォトウェディング事業を成功させるポイントをお話いただきます。

ゲスト講座

創和プロジェクト株式会社 代表取締役社長 近藤 啓輔 氏

「人の和を創りたい」という想いで1986年に設立され、シルクのオートクチュールドレスのみを取り扱うドレスショップ「グランマニエ」をはじめ、「ローズガーデンクライスト教会(年間施行1,000組)」「ジャルダンドゥポヌール(1パンケット:年間施行250件)」「ピエトラセレーナ(1パンケット:年間施行320件)」「ブランシュメゾン1パンケット:年間施行220件」の3つの会場を運営、新規来館に占める6割がリピーター(列席及び新郎新婦の紹介)を実現。年配者からお子様まで全員が楽しむことのできる付加価値の高い圧倒的な結婚式を実施。

「創和プロジェクト株式会社」企業概要

社 名: 創和プロジェクト株式会社

本社所在地: 札幌市中央区北1条西3丁目3番地 敷島プラザビル8階

創 立: 創立昭和61(1986)年5月

事 業 内 容: ブライダル事業、レストラン事業、婚礼貸衣裳事業、インポートドレス卸事業、式場幹旋事業、ブライダル関連事業、結婚相談所事業

資 本 金: 2,000万円

代 表 者: 代表取締役社長 近藤 啓輔

従 業 員 数: 208名(令和2年7月現在 ※アルバイト、パート除く)

第3講座

フォトウェディング事業の受注最大化のために行うべきマーケティング

フォトウェディングは技術はもてるんですが、集客、成約を最大化するためには細かなマーケティング戦略が必要となります。その5つのポイントをお伝えします。

(株) 船井総合研究所 ライフイベント&エンターテインメント支援部 マネージングディレクター 光田 卓司

第4講座

フォトウェディング事業を必ず成功させるために

フォトウェディングを必ず成功させるために何が必要か。業態別に解説いたします。

(株) 船井総合研究所 ライフイベント&エンターテインメント支援部 マネージングディレクター 光田 卓司

お申込みはこちらからお願いいたします

船井総合研究所 オフィシャルサイト

からのお申込みがおすすめです

(<https://www.funaisoken.co.jp/>)

左記の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。

セミナー情報はWEBページからもご覧いただけます。



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

ブライダル経営フォーラム ～フォトウェディング立上編～

お問合せNo. **S077714**

オンラインにてご参加 ※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のいい日時をお選びください。

開催概要

日時・会場	2021年 10月28日(木) お申込期限: 10月24日(日) 23時59分まで	2021年 11月1日(月) お申込期限: 10月28日(木) 23時59分まで	2021年 11月2日(火) お申込期限: 10月29日(金) 23時59分まで	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 ＜ログイン開始＞ 12:30 ～
	2021年 11月3日(水・祝) お申込期限: 10月30日(土) 23時59分まで	2021年 11月15日(月) お申込期限: 11月11日(木) 23時59分まで	2021年 11月16日(火) お申込期限: 11月12日(金) 23時59分まで	
本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。 オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索。				

受講料	一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様
	会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様
●お支払いが、クレジットの場合はお申込手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらず、メールがお手元に届かない場合や、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、※事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●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に適用となります。	

お申込方法	下記QRコードよりお申込ください。クレジット決済が可能です。 または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp) 右上の検索窓にお問合せNo「077714」を入力、検索ください。
-------	---

お問合せ	 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 船井総研セミナー事務局 Email: seminar271@funaisoken.co.jp ※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせ NO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。 TEL: 0120-964-000 (平日9:30～17:30) ●申込に関するお問い合わせ: 星野 ●内容に関するお問い合わせ: 渡邊 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください
------	---

お申込みはこちらからお願いいたします

船井総合研究所 オフィシャルサイト

からのお申込みがおすすめです (https://www.funaisoken.co.jp/)



左記の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。

セミナー情報はWEBページからもご覧いただけます。

https://www.funaisoken.co.jp/

右上の検索窓にお問合せNo「077714」を入力、検索ください。



申込み方法は簡単! 4ステップで簡単受講!

1.WEBお申込み

上記のQRコードを読み込み、もしくはお問い合わせNoの数字6桁を船井総研HPで検索

2.お支払い

お申込み時にクレジットカード・銀行振込のご選択が可能

3.メールが届く

受講料のお支払い確認後、開催2日前に受講方法をメールで案内。
※マイページにもセミナー視聴サイトが表示

4.セミナー受講

開催時間になればお持ちのスマホ・PCよりセミナー視聴サイトに入室

結婚式場を運営する
経営者必見!

コロナ禍の今、
貸衣装店のビジネスモデルを大きく変える

貸衣装店だからできる フォトウェディング

現状フォトグラファーが
いなくても始められる!

1式場で

売上 **8,000万円** 営業利益 **3,000万円** を生み出す方法

立ち上げで

フォトウェディングスタジオ「NOBLE」立ち上げわずか1年で

年間施行 **577件**、
売上 **1.1億** を達成

その1

今期、着地は700件予定!

その2

エリア平均約10万円の札幌で、平均単価20万円越え

その3

約10%のお客様がフォトウェディングから挙式・披露宴に

創和プロジェクト株式会社
代表取締役社長

近藤 啓輔 氏

船井総研セミナー事務局

Email:

seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」
を明記のうえ、ご連絡ください。

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

ブライダル経営フォーラム
～フォトウェディング立上編～

お問い合わせNo. **S077714**

下記チェックが2つでも当てはまる貸衣装店には 必ずお聞きいただきたいセミナーです！

- ✓ 結婚式の延期・キャンセルで、ドレスレンタルの業績が厳しい方
- ✓ 式場依存の体質から抜け出したい
- ✓ 前撮りとフォトウェディングは同じだと思っている
- ✓ SNSマーケティングが軌道にのっていない方
- ✓ フォトウェディングは安くて利益が出ないと思っている
- ✓ 既存の写真館との付き合いがあり、フォトウェディングを始められない
- ✓ フォトウェディングはやっているが、受注件数が300件を下回っている

フォトウェディング事業の ビジネスモデル & 成功のポイント！

▼ フォトウェディング PL 構造

売上	8,000 万	100%
粗利	6,240 万	78%
販管費	6,240 万	78%
- 人材費	1,200 万	15%
- 家賃	360 万	4.5%
- 広告宣伝費	1,200 万	15%
- その他	800 万	10%
営業利益	2,680 万	33.5%

Point
1

既存のブランドとは別ブランドで
フォトウェディングブランドを立ち上げる

Point
2

現状の写真館はスナップ写真を。フォトウェディングは
最適なフォトグラファーをアサインする

Point
3

格安ブランドではなく、
平均単価 20 万を確保できる商品設計

Point
4

今のトレンドキーワードは
「韓国フォトウェディング」

Point
5

CRM と MA（マーケティングオートメーション）の
徹底で LTV 向上に繋げていく



フォトウェディングスタジオ「NOBLE」とは

昨今、フォトビジネスに参入する企業が増加傾向にあります。然しながらクオリティはあまり重要視されず、低価格競争が続いているのが現状。そんな中、映画界のクリエイターが手掛けるプレミアムフォトスタジオとして、2019 年 6 月、札幌に OPEN。結婚する二人の生涯を永遠に支えてくれる1枚の写真を撮るため、日本には今までなかった撮影技術、スタジオ設備、メイク、そして高度な編集作業を取り入れ、映画のワンシーンのような世界を用意。圧倒的なクオリティによる差別化で、低単価(約 10 万円強)の北海道の地で平均単価 20 万円超を実現。最近では、利用されたお客様からの写真クオリティの高さと撮影当日がドキドキワクワクの連続で楽しかったと話題。

これらの口コミで来店されるお客様が増加中。
2021 年度は現在、700 件・1.5 億予定。

2020 年度実績 (2020.1 ~ 12)

総売上	件数	単価
1 億 1,475 万円	557 件	20.6 万円

コロナ禍でフォトウェディング事例が 全国にゾクゾクと誕生！

愛知県 C 社

式場付加モデルフォトウェディング専任者なしで
営業利益 2,000 万越え

静岡県 A 社

上 1 カ月目で 30 件契約獲得！

など、その他にもフォトウェディングビックリ事例満載です。



ブライダル経営フォーラム

～フォトウェディング立上編～

2021年10月28日(木)、11月1日(月)、11月2日(火)、
11月3日(水・祝) 11月15日(月)、11月16日(火)、11月17日(水)

13:00～16:30 (ログイン開始: 12:30～)

オンライン開催

第1講座



高収益を生み出す フォトウェディング事業のビジネスモデルとは

市場が拡大しているフォトウェディング業界。正しくビジネスモデルを理解し展開することで、高収益事業にすることができます。

(株) 船井総合研究所 ライフイベント&エンターテインメント支援部
マネージングディレクター

光田 卓司

第2講座



フォトウェディング事業で年商1億、 営業利益30% NOBLEの軌跡

フォトウェディングブランド「NOBLE JAPAN」を運営する創和プロジェクトの代表取締役を務める近藤氏に、フォトウェディング事業を成功させるポイントをお話いただきます。

ゲスト講座 創和プロジェクト株式会社 代表取締役社長 近藤 啓輔 氏

「人の和を創りたい」という想いで1986年に設立され、シルクのオートクチュールドレスのみを取り扱うドレスショップ「グランマニエ」をはじめ、「ローズガーデンクライスト教会(年間施行1,000組)」「ジャルダンドゥポヌール(1パンケット:年間施行250件)」「ピエトラセレーナ(1パンケット:年間施行320件)」「ブランシュメゾン1パンケット:年間施行220件」の3つの会場を運営、新規来館に占める6割がリピーター(列席及び新郎新婦の紹介)を実現。年配者からお子様まで全員が楽しむことのできる付加価値の高い圧倒的な結婚式を実施。

「創和プロジェクト株式会社」企業概要

社 名: 創和プロジェクト株式会社

本社所在地: 札幌市中央区北1条西3丁目3番地 敷島プラザビル8階

創 立: 創立昭和61(1986)年5月

事 業 内 容: ブライダル事業、レストラン事業、婚礼貸衣裳事業、インポートドレス卸事業、式場幹旋事業、ブライダル関連事業、結婚相談所事業

資 本 金: 2,000万円

代 表 者: 代表取締役社長 近藤 啓輔

従 業 員 数: 208名(令和2年7月現在 ※アルバイト、パート除く)

第3講座

フォトウェディング事業の受注最大化のために行うべきマーケティング

フォトウェディングは技術はもてるんですが、集客、成約を最大化するためには細かなマーケティング戦略が必要となります。その5つのポイントをお伝えします。

(株) 船井総合研究所 ライフイベント&エンターテインメント支援部 マネージングディレクター 光田 卓司

第4講座

フォトウェディング事業を必ず成功させるために

フォトウェディングを必ず成功させるために何が必要か。業態別に解説いたします。

(株) 船井総合研究所 ライフイベント&エンターテインメント支援部 マネージングディレクター 光田 卓司

お申込みはこちらからお願いいたします

船井総合研究所 オフィシャルサイト

からのお申込みがおすすめです

(<https://www.funaisoken.co.jp/>)

左記の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。

セミナー情報はWEBページからもご覧いただけます。



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

ブライダル経営フォーラム ～フォトウェディング立上編～

お問合せNo. **S077714**

オンラインにてご参加 ※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のいい日時をお選びください。

開催概要

日時・会場	2021年 10月28日(木) お申込期限: 10月24日(日) 23時59分まで	2021年 11月1日(月) お申込期限: 10月28日(木) 23時59分まで	2021年 11月2日(火) お申込期限: 10月29日(金) 23時59分まで	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 ＜ログイン開始＞ 12:30 ～
	2021年 11月3日(水・祝) お申込期限: 10月30日(土) 23時59分まで	2021年 11月15日(月) お申込期限: 11月11日(木) 23時59分まで	2021年 11月16日(火) お申込期限: 11月12日(金) 23時59分まで	
本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。 オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索。				

受講料	一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様
	会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様
●お支払いが、クレジットの場合はお申込手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらず、メールがお手元に届かない場合や、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、※事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●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に適用となります。	

お申込方法	下記QRコードよりお申込ください。クレジット決済が可能です。 または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp) 右上の検索窓にお問合せNo「077714」を入力、検索ください。
-------	---

お問合せ	 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 船井総研セミナー事務局 Email: seminar271@funaisoken.co.jp ※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせ NO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。 TEL: 0120-964-000 (平日9:30～17:30) ●申込に関するお問い合わせ: 星野 ●内容に関するお問い合わせ: 渡邊 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください
------	---

お申込みはこちらからお願いいたします

船井総合研究所 オフィシャルサイト

からのお申込みがおすすめです (https://www.funaisoken.co.jp/)



左記の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。

セミナー情報はWEBページからもご覧いただけます。

https://www.funaisoken.co.jp/

右上の検索窓にお問合せNo「077714」を入力、検索ください。



申込み方法は簡単! 4ステップで簡単受講!

1.WEBお申込み

上記のQRコードを読み込み、もしくはお問い合わせNoの数字6桁を船井総研HPで検索

2.お支払い

お申込み時にクレジットカード・銀行振込のご選択が可能

3.メールが届く

受講料のお支払い確認後、開催2日前に受講方法をメールで案内。
※マイページにもセミナー視聴サイトが表示

4.セミナー受講

開催時間になればお持ちのスマホ・PCよりセミナー視聴サイトに入室

ブライダル経営.com

業績アップメルマガのご案内

船井総研では、ブライダル業界に特化したメールマガジンを無料配信しております！
登録は無料！まずはお気軽にご登録ください。

コンサルタントコラム

毎週更新！ブライダル業界の最新時流をお届けします。

小冊子ダウンロード

毎月更新！経営のヒントを小冊子におまとめします！

成功事例レポート

船井総研のお付き合い先の生の成功事例を発信します！

最新セミナー情報

ブライダルチーム主催のセミナー情報をいち早くお届け！

このような方におすすめ！

- ✓ ブライダル業界の最新ニュースを知りたい
- ✓ コロナ対策は他の式場の方々は何をやっているのか知りたい
- ✓ 時流にあった収益を上げられるビジネスモデルを知りたい
- ✓ 平日の施行件数も増やしたい
- ✓ デジタルシフトを考えているが何から取り組めばいいかわからない
- ✓ フォトウェディングの強化をしたい

1分で簡単登録！QRコードor検索からご登録いただけます。

①スマートフォンから 登録

⇒右のQRコードを読み取る

②パソコンから登録

⇒「船井総研 ブライダル経営」で検索
メルマガ登録フォームからご登録ください。

船井総研 ブライダル経営

検索



お問合せ

ライフイベント&エンターテインメント支援部 渡邊 菜々子
Mobile : 070-2448-1514 (営業時間：平日9:30～17:30)
e-mail : n-watanabe_aa@funaisoken.co.jp