

結婚式場
経営者様必見

フォトウェディング専門スタジオ

スタジオアロウズの 全容を解明する 視察ツアー

Web& デジタルマーケティング

オンライン相談接客

CRM・SFA

OPEN からわずか 4 か月
新規接客数 1 か月 40 件が当たり前。

その秘密を一挙公開！
スタジオ内部・接客の流れを全てお見せします！

ゲスト講演



株式会社アロウブライト
スタジオアロウズ

代表取締役 矢野 秀吉氏



フォトウェディング専門ポータルサイト

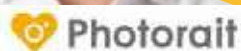
「Photorait (フォトレイト)」運営責任者が語る

今話題のフォトウェディング市場 メディアからみる顧客の変化

ゲスト
講演

株式会社ウェディングパーク

フォトレイト事業責任者 小林 司忠氏



主
催

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

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階
TEL:03-6212-2931 (平日 9:30~17:30) FAX:03-6212-2204 (24時間)

Email: bridal@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。

フォトウェディング
経営研究会視察セミナー

お問い合わせNo. **S078269**

写真館
経営者様必見

フォトウェディング専門スタジオ

スタジオアロウズの 全容を解明する 視察ツアー

Web& デジタルマーケティング

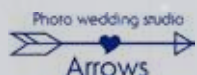
オンライン相談接客

CRM・SFA

OPEN からわずか 4 か月
新規接客数 1 か月 40 件が当たり前。

その秘密を一挙公開！
スタジオ内部・接客の流れを全てお見せします！

ゲスト講演



株式会社アロウブライト
スタジオアロウズ

代表取締役 矢野 秀吉氏



フォトウェディング専門ポータルサイト

「Photorait (フォトレイト)」運営責任者が語る

今話題のフォトウェディング市場
メディアからみる顧客の変化

ゲスト
講演

株式会社ウェディングパーク

フォトレイト事業責任者 小林 司忠氏

Photorait

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

Email: bridal@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

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階
TEL:03-6212-2931 (平日 9:30~17:30) FAX:03-6212-2204 (24時間)

フォトウェディング
経営研究会視察セミナー

お問い合わせNo. S078269

貸衣装
経営者様必見

フォトウェディング専門スタジオ

スタジオアロウズの 全容を解明する 視察ツアー

Web& デジタルマーケティング

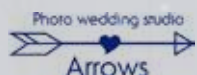
オンライン相談接客

CRM・SFA

OPEN からわずか 4 か月
新規接客数 1 か月 40 件が当たり前。

その秘密を一挙公開！
スタジオ内部・接客の流れを全てお見せします！

ゲスト講演



株式会社アロウブライ
スタジオアロウズ

代表取締役 矢野 秀吉氏



フォトウェディング専門ポータルサイト

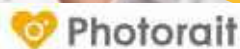
「Photorait (フォトレイト)」運営責任者が語る

今話題のフォトウェディング市場
メディアからみる顧客の変化

ゲスト
講演

株式会社ウェディングパーク

フォトレイト事業責任者 小林 司忠氏



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

Email: bridal@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

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階
TEL:03-6212-2931 (平日 9:30~17:30) FAX:03-6212-2204 (24時間)

フォトウェディング
経営研究会視察セミナー

お問い合わせNo. S078269

新規来館月 約40件！専門スタジオの全貌を大公開！

視察先企業

株式会社アロウブライト スタジオアロウズ 代表取締役 矢野 秀吉氏

葬儀業界から一転、ブライダル業界へ転向し、ブライダルの知識・経験が0の状態からフォトウェディング専門スタジオ「スタジオアロウズ」を立ち上げ。商圏内で唯一となる韓国風のコンセプトを打ち出し、月に約40件の新規来館を獲得。営業活動もスクリプトやツールを用意することで、新人スタッフでも成約率7割を達成している。

視察先企業の見どころ

- ☑時流最先端の海外風フォトウェディングスタジオのセットや導線設計に対するこだわり
- ☑実際に接客で使用しているツール紹介
- ☑リード客を実来館へ促すための生の営業トーク
- ☑接客において顧客満足度を高める付加価値の提供方法
- ☑業界知識ゼロからでも始められたスタジオ運営のポイント

"オープン4か月"で撮影件数 100件 突破を実現するスタジオ運営法を徹底解剖！

見どころ 01

自社の強みを作り出すスタジオ設計と 撮影ディレクション

浜松の商圏内初・唯一の韓国風フォトウェディング専門スタジオ「アロウズ」。
本場韓国のスタジオを参考にしつつ、「アロウズらしさ」も取り入れたスタジオ設計や撮影技法は多くの花嫁様から支持を受けています。セミナーでは、「韓国風」「専門スタジオ」「レタッチ」など、競合と差をつけるための自社の強みを設定した背景について語っていただきます。
フォトウェディングスタジオを決めていく際、まず一番考慮するポイントが写真の仕上がりです。写真の品質や仕上がりを統一するために、アロウズ様では計算されたライティングの仕込みやスタジオ設計が行われています。そのため、一部を除きほとんどのシーンが自然光の入らない屋内で撮影を行っています。

また、接客スペースを撮影シーンとしても利用するなど（下図）、本スタジオのセットだけではなく、建物全体において世界観を演出されています。

撮影時は、カメラマン・プランナー・ヘアメイクが協力してディレクションを行います。アロウズ様では、小道具の移動や、小物の付け替え・ブーケの変更など、無料で対応されているため、定番のショットだけでなく、お客様の要望に沿ったオリジナリティある写真も撮影可能です。また、それぞれのスタッフが分業制で対応することで、各段階のサービス品質が上がり、顧客満足度にも繋がっています。

スタジオの立ち上げまでに必要な物件のポイントや、スタジオセットを作るにあたってこだわったポイント、接客の効率化や成約率アップを想定して構築した導線について、実際のスタジオの中をご案内頂きながら解説頂きます。



見どころ 02

デビュー最短3か月！ 新人スタッフでも成約率7割超

新卒採用のプランナーが最短3か月で現場やインサイドセールスで接客デビュー。フォトウェディングビジネスでは、来館予約だけでなくHPやポータルサイトからの資料請求が多数入ってきます。資料請求からの来店を獲得するためには、後追いのインサイドセールスを行うことが重要になっていきます。こうした営業や接客で新人スタッフがデビュー出来る理由に接客や営業用のツール・スクリプトを一通り準備している点が挙げられます。今回の視察では、現場レベルで使用していくツールのポイントを惜しみなくお伝えいたします。



見どころ 03

成約から納品まで、 オンラインも活用した高生産性モデル

従来のブライダル業界では、見学や衣装合わせ等も含め、施行まで数回の打ち合わせが必須でした。しかし、フォトにおいては完成後のイメージをSNS等で確認しやすいため、初回の接客をオンラインで行い、そのまま成約に繋げることが可能です。

また、従来のフォトスタジオでは撮影後のセレクトが基本でしたが、アロウズ様ではカメラマン・プランナーの拘束時間を削減するオンラインセレクトも取り入れています。

セミナーにて、高生産性を実現するオンラインの導入モデルをご覧ください。



さらに深掘り！

アロウズの集客ポイント特別解説

オープン前にインスタ広告で360組の名簿を獲得

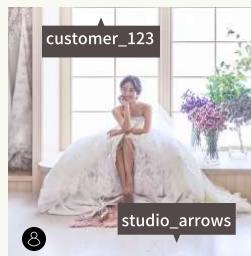
アロウズ様では、オープン前からInstagramでキャンペーン広告を運用しました。キャンペーンでは、抽選で5組様にフォトウェディング撮影を無料で提供し、その他も半額や3万円オフ等、ハズレなしで特典を用意しました。応募はフォームから受付をしますが、回答項目にInstagramのアカウントとフォトウェディングに対する想いを用意しました。Instagramのアカウントを聞く理由は、メールは開封率が低いため、InstagramのDMで当選のメッセージを送付していくことと、フォロワー数が多く、影響力の強い方を無料で当選させることが主に挙げられます。影響力の強い方を始めに来館させ、発信していただくことで、自社の認知を広げていくことも可能になります。その他にもオープンキャンペーンを行う際のポイントや、行うことでのメリットを講座にてお伝えいたします。



月20件超！UGCを活用したマーケティング



フォトウェディングで重要な指標に”UGC(User Generated Contents)”があります。UGCとは、ユーザーが作成し、発信するコンテンツのことです。一般的に口コミと呼ばれるものです。アロウズ様では、Googleマイビジネス、Instagram、ポータルサイト等全ての媒体において口コミや口コミ投稿を集めています。Googleマイビジネスでは、口コミの投稿を訴求するツールを接客の中で使用しています。Instagramはお客様からも発信を積極的に行って頂けるよう、スマートフォンで利用できる画像の送付やタグ付け投稿の案内、ウェディング用アカウントの有無の確認などアプローチを行い、9月には月に20件もの口コミ投稿を獲得しました。



シーズンごとのキャンペーン・特典の企画



アロウズ様では、直近の来館を獲得するための施策として、期間限定で割引等を適用するキャンペーンの打ち出しを行っています。単純に割引率を提示するものだけでなく、原価のかからないオプションを割引するキャンペーンを用意することで、原価率の上昇を抑えつつお得感の訴求を行うことが出来ます。また、来館のきっかけを作るため初回来館特典として金券をプレゼントする企画も行っています。



キャンペーンの設計方法等もセミナーにてお話頂きます。

特別
ゲスト特集



フォトウェディング専門ポータルサイト Photorait（フォトレイト）責任者が見る！ フォトウェディングのトレンド

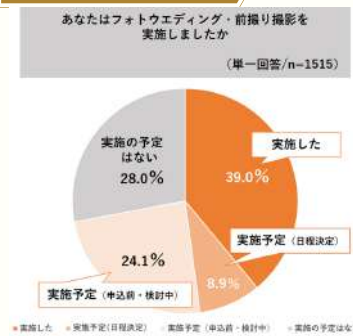
ゲスト講師

株式会社ウエディングパーク
社長室 社長室長 兼 Photorait事業責任者
Photorait 小林 司忠氏



今回のセミナーで登壇頂く特別ゲストのPhotorait（フォトレイト）様では、独自にフォトウェディングに関する調査を実施されました。本レポートではその結果の”一部”をご紹介します。セミナーではこれ以外のデータもさらに詳細に、フォトウェディングの”今”を語っていただきます。

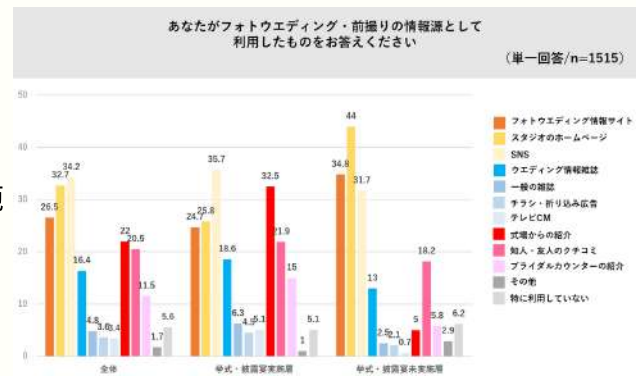
TOPIC 01 コロナ禍のフォトウェディング実施率72%



Photorait（フォトレイト）様の調査結果では、コロナ禍（2020年4月～2021年3月）に結婚した方で、フォトウェディングを実施した・実施予定の方が72%を占めています。コロナ前の一年間と比較しても増加傾向にあります。2020年の婚姻組数が525,490組であることから、フォトウェディング実施組数は推計378,353組となります。ここに1組当たり平均単価21,076円を掛け合わせることで、現在のフォトウェディングの市場規模が約794億円であることが算出できます。

TOPIC 02 スタジオ情報は基本インターネットで収集

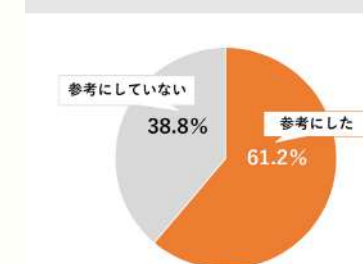
フォトウェディングに関する情報収集において使用される上位3つの媒体は、ポータルサイト・自社HP・SNSとなっており、全体の65.8%を占めています。従来の婚礼において重視されてきた情報誌等はフォトウェディングでは利用度が比較的低く、特に挙式披露宴を実施しない層はインターネットでの情報収集を主としています。ビジュアルが重視されるフォトウェディングだからこそ、紙面上では掲載されないSNSやWEBでの情報を求める傾向が強くなっています。



TOPIC 03 口コミがスタジオ決定の鍵

あなたは、フォトウェディング・前撮りを検討する際に先輩カップルの声（口コミ・SNSなど）は参考にしましたか

(単一回答/n=1515)



フォトウェディングスタジオを決定する際、ユーザーの61.2%は過去の施行者の声も参考に検討をしています。特に口コミにおいて、参考にしている部分が、写真の仕上がり・金額・衣装やヘアメイクの質・スタッフの対応についてです。さらに、スタジオの決め手となるポイントの第3位にスタッフの対応やサービスが入っていることから、HPやSNSで確認できる写真の仕上がりや金額だけでなく、サービス面での安心感を実際の消費者のレビューから感じ取りたいというニーズが汲み取れます。ここからも、口コミを獲得できるポータルやSNS、Googleマイビジネスの運用の重要性が見て取れます。

※出典：フォトウェディング動向調査2021（Photorait）

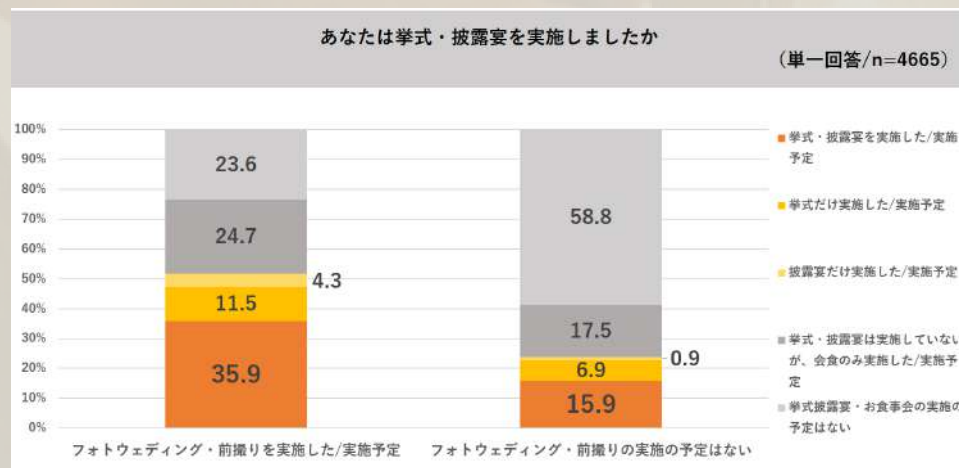
ポイント解説

2022年に向けたフォトウェディングビジネス成功の秘訣とは

フォトウェディングビジネスの時流とこれから

① コロナ禍の影響も相まって婚姻組数の減少&ナシ婚層の増加が加速。

年々減少傾向にある婚姻組数とナシ婚数。コロナの影響もあり特に加速しているこの傾向は、今後も継続することが見込まれます。それに伴い、写真だけでも残したいという需要は比例して増加する見込みにあり、フォトウェディングニーズは今後も伸びていきます。



また、フォトウェディングを実施する予定のあるユーザーの半数は挙式・披露宴を行う予定のない層です。前ページで掲載した数値の、フォトウェディングの実施率が72%であるという裏付けからも、挙式・披露宴を行わない層の獲得には

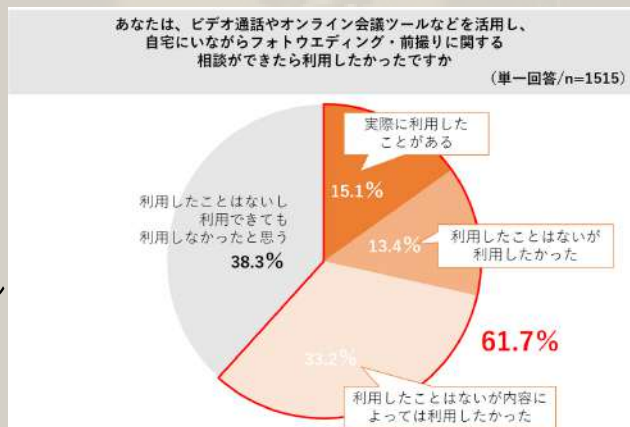
フォトウェディングの実施が不可欠であることは間違いありません。

② 別撮りニーズが急上昇。別撮り実施率は約68%に。

2020年は挙式披露宴でのスナップ撮影や、結婚式場での前撮りサービスとは別で撮影を行うカップルが挙式披露宴実施者の全体の67.8%と過去最高の数値になっています。挙式披露宴では撮影出来ない写真を残すというニーズが拡大しており、ナシ婚層や結婚式を諦めてしまった層だけでなく、結婚式を行う方も本格的なフォトウェディング・前撮りを実施したいという需要が高まっています。

③ オンラインを用いての接客が有効に。全体の3割がオンライン成約という企業も出現。 ※船井総研調べ

Zoom等を用いたオンライン接客で成約を獲得しやすいのがフォトウェディングのポイント。挙式等と比較して打ち合わせや実物確認の必要が少ないため、オペレーション上の工数の削減や遠方客の獲得も実現可能です。オンライン相談のニーズも高く、フォトウェディングを実施する層の6割以上がオンライン相談を利用したことがある・利用したいと回答しており、オンラインに対し気軽さを感じられています。



※グラフ出典：フォトウェディング動向調査2021 (Photorait)

成功するフォトウェディング事業の秘訣

① 既存事業と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。

ブランドをあえて新規で立ち上げる理由は、既存事業の単価の影響をフォトに与えないことと、フォトウェディングをメインで探している客層の取り込みがしやすいことが主に挙げられます。

② HP、SNS、ポータルサイトを駆使した集客施策。

多くのユーザーはポータルサイト、SNS、HPを横断し、全てを確認・比較検討した上で問い合わせを行います。特にフォトウェディングにおいては、専門のポータルサイトと、絵がわかりやすいSNSが特に選定に利用されています。



③ 人物だけでなく、空間にフォーカスした写真撮影技術。

今時流のフォトウェディングは「韓国風」。これまでの婚礼写真のように人物を大きく中心に写すのではなく、スタジオセットの空間も活かし、絵画のような写真に仕上げます。また、レタッチ（画像補正）を駆使し、人物や空間をより美しく補正することも韓国風の特徴の一つです。

フォトウェディングビジネスの魅力

① 従来の婚礼ビジネスと比べ、高営業利益率を実現。

施行に至るまでの人件費や原価が少ないのがフォトウェディングの特徴です。専門スタジオであれば、研修によりプランナーのカメラマン化の実現も可能であり、兼任することでさらに人件費の削減に繋がります。また、オンライン接客の導入など、業務効率化により無駄な経費を削減することが可能になります。

② 平日のバンケットの有効活用が可能。

フォトウェディングは、参列者を必要としないため曜日による繁閑の差が少ないことが特徴です。平日の撮影受注により、空きバンケットの活用や人材の活用に繋がります。

③ 1日の施行が複数回転可能。

1度の施行に対しての工数や必要人員数が少ないこともフォトウェディングの特徴です。スタジオは、1日3回転を基本とし、ロケーションも含めると1日に5組の施行が可能になります。



下記に2つ以上チェックが入った方、ぜひご参加をお勧めいたします

- ☐ 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を既に行っているが、
年間の受注件数が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
- ☐ 成約率の改善を行いたい

- ☐ フォトウェディングを上げたい
- ☐ SNSやWEB集客がうまくできていない
- ☐ フォトウェディングと前撮りは同じだと思
っている
- ☐ 生涯顧客化を行い、お客様と長く付き合
っていききたい
- ☐ 平日の施行を増やしたい

講座内容 &
スケジュール

2021年
11月17日(水)

WEB
開催

セミナー開催時間
10:30~16:30
(ログイン開始 10:00~)

	講座内容	講師
第1講座	フォトウェディング専門店を 成功させるために	株式会社船井総合研究所 ライフイベント&エンターテインメント支援部 水島 芳将
第2講座	専門媒体から見る フォトウェディング最新時流 ウェディングパーク発フォトウェディング専門ポータルサイト「フォトレイト」 の事業責任者が語る、データから見るフォトウェディングの最新時流を特別に 公開いたします！	株式会社ウェディングパーク 社長室 社長室長 兼 Photorait事業責任者  Photorait 小林 司忠氏
第3講座	フォトウェディング専門スタジオ「アロウズ」 オンライン視察 2021年4月末にオープンしたフォトウェディングスタジオ「アロウズ」。 全く異業種からの参入を行い、OPEN 4ヶ月で100件弱の撮影を行い、今なお進化中。 フォトウェディングスタジオのセットをオンラインで視察したり、立ち上げからの 紆余曲折の物語をお話いただきます。	株式会社アロウブライト 代表取締役  Photo wedding studio Arrows 矢野 秀吉氏
シェア タイム	情報交換会 フォトウェディングスタジオ、結婚式場、衣裳店、写真館を運営する全国の参加者様 同士で、各講座からの学びや気づきをシェアし、明日からのお取組みに繋げて頂くた めのお時間です。また、情報交換を行いながら、流行るフォトウェディングスタジオ の秘訣を学びます。	株式会社船井総合研究所 ライフイベント&エンターテインメント支援部 渡邊 菜々子
まとめ講座	本日のまとめ	株式会社船井総合研究所 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

FAXからのお申込み

本DMに同封してありますお申し込み用紙にご記入の上 FAXにてお送りください。

FAX 03-6212-2204

24時間対応 | ■お問い合わせ担当者：毛利優美（モウリ ユミ）

WEBからのお申込み

右記のQRコードを読み取り、WEBページのお申込みフォームよりお
申込みください。

お申込み期日：2021年11月13日（土）

セミナー情報は下記URLからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/078269>



開催要項

オンラインにて開催

日時	2021年 11月17日 (水) お申込み期限: 2021年11月13日(土) 23:59迄 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」で検索しご確認ください。	開始 10:30 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始10:00より)
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 お振込先 三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 5785317 カ)フナISOウゴウケンキュウショ セミナーグチ ●お送りする案内(メール)をもってセミナーの受付とさせていただきます。 ●税込金額でのお振込みをお願いします。お振込いただいたのにもかか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、下記申込担当者へご連絡ください。なお入金確認できない場合は、お申込みを取り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、開催日3日前までに担当者宛にご連絡ください。キャンセル期日以降の有料セミナーの取り消しの場合は参加料金の50%を、当日欠席は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)へご入会のお客様のお申込み適用します。	
お申込方法	下記QRコードよりお申込みください。 または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 078269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 TEL: 03-6212-2931 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 毛利優美(モウリユミ) ●内容に関するお問合せ: 渡邊菜々子(ワタナベナナコ) ※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 ↓

2021年11月17日(水)

お申込み期限 2021年11月13日(土) 23:59迄

10:30~16:30

(ログイン開始10:00より)



お申し込みは超カンタン！今すぐ下記を記入してファックス送信するだけ！

FAXお申し込み用紙 **FAX:03-6212-2204**

(24時間対応)

担当/毛利優美(モウリユミ)

<セミナー名称>

「フォトウェディング経営研究会視察セミナー」

☐ オンライン開催

オンライン会議システム「Zoom」を使用

お問い合わせNO:S078269

Webからの
↓お申し込み↓

2021年11月17日(水)
10時30分～16時30分
(ログイン開始10時00分～)

【お問い合わせ先】

TEL:03-6121-2931

(平日9:30～17:30)

お申し込みについて 担当:毛利優美

セミナー内容について 担当:渡邊菜々子

※ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください



■ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。

フリガナ			フリガナ			役職
企業名			代表者名			
会社住所	〒					
フリガナ			役職			
ご連絡 ご担当者				メールアドレス		
TEL			FAX			
ご参加者 お名前	フリガナ	役職	フリガナ	役職		
	メールアドレス		メールアドレス			

今回のセミナーにご参加される方に限り、セミナー後日無料個別経営相談会を行います。ご希望の場合は、**右記にチェックをつけてください**

☐ 無料個別経営相談を希望する。(1社様1時間程度)

セミナー終了後、開催される無料個別経営相談会について

過去、多くの企業様が以下のような目的で当サービスをご活用くださっています。※中には毎回ご利用される方もおられる人気サービスです！

①セミナーで聞いた内容を実行するため ②自社の現状の認識や他社の現状把握のため ③自社の特有の悩みを相談し、今後の会社経営に活かすため

その他ご希望に応じて**個別で対応いたしますので、お気軽にお申し込み下さい。**

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)

●社長onlineプレミアムプラン(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】

1.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販売促進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。は、予めご承諾のうえにお送りいたします。他目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては販売促進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覧ください。

3.セミナーのご案内時にいただきました住所・番地・部署・役職・ご担当者氏名を販売促進グループが個人情報の管理について定期的に調査し、ご契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして提供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、お申し込みの登録や受領書の発行等ができません。お申し込みができません場合がございます。

※お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止、削除につきましては、販売促進グループ・お問い合わせセンター(TEL:03-6121-2931)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社新井研ホールディングス 総務部法務課 TEL:03-6212-2931

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。