

コロナが終息に向かっているが  
集客・受注が回復していない

ホテル・結婚式場向け

ブライダルの「セカンドブランド」で

プラス  
売上

1億8,000万円

を実現

既存設備を  
活用した  
低投資

改装後の  
施設の平日稼働  
98%

初回来館で  
成約率  
90%

1チャペル5バンケットで本格ホテルウエディングを行う企業の

セカンドブランドで  
成功したストーリーを大公開!

Special Guests

株式会社長寿荘  
ホテルクリスタルパレス  
BRIDAL PHOTO STUDIO LUXE  
代表取締役社長

海野 泰司 氏

CHOJUSO  
株式会社 長寿荘

LUXE

学べる Point

Point 1

ホテル・結婚式場の  
セカンドブランドの始め方

Point 2

新たな客層の集客・受注方法

Point 3

ブライダル業界の時流予測

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。

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](mailto: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」  
を明記の上、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4-4-10 船井総研大阪本社ビル

【ホテル・結婚式場向け】  
ブライダル経営戦略セミナー  
2022

お問い合わせNo. S088307

# 下記チェックが1つでも当てはまる式場様には 必ずお聞きいただきたいセミナーです！

- ✓ 結婚式場の業績回復につながる一手を探っている
- ✓ 挙式披露宴から単価の安いフォトウェディングへ流れてしまうのではないかと心配している
- ✓ フォトウェディングと前撮りは同じだと思っている
- ✓ 平日の式場稼働を増やしたい
- ✓ 直近の空き日程を埋めたい
- ✓ 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を立ち上げたい
- ✓ フォトウェディングで他社にない強みが欲しい
- ✓ SNSやWeb集客がうまくできていない
- ✓ 生涯顧客化を行い、お客様と長く付き合っていきたい

## 開催要項

2022年 7月29日(金)、8月2日(火)、8月10日(水)

オンライン開催

全日程

13:00～15:00

(ログイン開始 12:30～)

### 第1講座



#### ブライダル業界の動向

ブライダル業界の動向を踏まえて、ホテル・結婚式場がフォトウェディング事業を行うべき理由についてお話しします。

株式会社船井総合研究所 ライフイベント&エンターテイメント支援部  
ライフイベントチーム リーダー みずしま ほうしょう  
**水島 芳将**

### 第2講座

#### フォトウェディングで全国から700組を集客している 老舗ブライダル企業の取り組み

過去の成功体験に囚われず、韓国フォトウェディングという新しい分野を開拓し、年間約1.9億の売上を達成するまでの軌跡とその方法について、昨年創業70周年を迎えた株式会社長寿荘（スタジオLUXE）様をゲスト講師にお招きしてお伝えします。



#### ゲスト講座

株式会社長寿荘  
ホテルクリスタルパレス/  
BRIDAL PHOTO STUDIO LUXE

うみの やすし  
代表取締役社長 **海野 泰司氏**

1965年茨城県勝田市(現ひたちなか市)生。1989年藤田観光株式会社入社後、フォーシーズンズホテル東京開業準備室を経て、米国シカゴのリッツカールトン、フォーシーズンズホテルでホテルビジネスを学ぶ。1994年株式会社長寿荘に入社。2008年代表取締役として現在に至る。公益社団法人日本ブライダル文化振興協会理事。地元では、茨城ウエディング協議会会長、ひたちなか市観光協会会長、ひたちなか市インバウンド推進協議会会長、ひたちなかまちづくり株式会社取締役、ひたちなか商工会議所常議員を務める。

### 第3講座

#### ホテル・結婚式場がフォトウェディングで成功するには

ホテル・結婚式場がフォトウェディング事業を行うメリットと、起こりうるデメリットの解消方法についてお話するとともに、成功するポイントをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 ライフイベント&エンターテイメント支援部  
ライフイベントチーム リーダー みずしま ほうしょう  
**水島 芳将**

### まとめ講座



#### 本日のまとめ

本日のお話を踏まえて、明日から取り組むべきことについてお話しします。

株式会社船井総合研究所 ライフイベント&エンターテイメント支援部  
マネージング・ディレクター おおみち けんさく  
**大道 賢作**

結婚式場を  
運営する  
経営者様へ

# 業績が好調な企業は ブライダル企業のセ

「コロナが終息に向かっていてるはずなのに、  
集客も売上も回復していない・・・」  
婚礼事業を取り巻く環境は依然として厳しい状況にあります

## ① 婚姻組数の減少・ナシ婚層の増加が加速

少子高齢化、若者の価値観の変化により今後も**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 高単価に依存した収益構造の崩壊

挙式披露宴は長年に渡り、これまで単価が上がる一方でしたが、  
コロナによる意識の変化で**少人数婚のマーケットが広がっている**  
のも事実です。**参列人数減**による影響は免れません。

## ③ 媒体依存の集客から脱せず利益を圧迫

**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・披露パーティーの非実施率



※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)

結婚式場・ホテルがフォトウェディングに取り組むべき5つの理由

## 再生の鍵を握る フォトウェディングビジネス

### Point 1 これまでリーチできなかった層との新たな接点を創出

「結婚式を行うつもりがない」ナシ婚層や、「写真を撮って家族だけで会食をしたい」など、これまでとは異なる価値観を持つカップルとの接点をつくることができます。また、結婚式場探しの前に**別で前撮り**できるスタジオを探すというカップルも増えており、式場見学前客を**フォトを入口に挙式・会食等の受注**に繋げることが可能です。フォトウェディングの受注全体の**10%が婚礼関連の追加受注**に繋がっている事例もあります。

### Point 2 媒体に依存しない自社メディアでの集客力が身に付く

フォトウェディングの集客導線は、**自社のホームページとSNS**がほとんどです。その場しのぎで資産にならない販促媒体とは異なり、継続して集客できるWebマーケティングのノウハウが蓄積されます。事例企業のWebからの月間の問い合わせ数は**350件**。そのうち**69%がホームページ経由**となっています。前述の通り、婚礼に繋がられればその効果は絶大です。

### Point 3 平日稼働率が上がる

カップルのみの都合さえあれば実施可能なフォトウェディングは、婚礼に比べて**平日稼働率が高く**、平日の空いたバンケット活用が可能です。さらに施設を有効活用し、撮影のオペレーションをしっかりと組むことで、**婚礼の施行の合間でも同時に撮影**が可能です。事例企業の平日稼働率はほぼ**100%、1日2~3組の撮影**を行なっておられます。

### Point 4 直近期・閑散期の日程を埋めることができる

婚礼とは異なり、フォトウェディングの受注までの**リードタイムは約2ヶ月**と短く、直近期を埋めることが可能です。また、ロケーション撮影は集客が季節に左右されることが多いですが、結婚式場やホテルで行う場合は施設内で撮影が行えるため、夏や冬も**安定して受注**を獲得することが可能です。

### Point 5 既存の資源活用による低投資で利益の最大化ができる

既存の式場施設や人員といったリソースを活用するため、施設にまつわる**初期投資が不要**です。事例企業では、全盛期は**950件**の施工を行っていた婚礼施設が**年間2件**まで大幅減少していました。そこで、集合写真を撮っていた有休スペース、合わせて**100坪を活用**してスタジオを立ち上げ、売上を大きく上げておられます。**事業再構築補助金**等を使用すれば、さらに投資実額を抑えることができます。

# コロナ前から始めている！ カンドブランドとは！？

結婚式場・ホテルが生き残るための次なる一手は「フォトウェディング」のセカンドブランド化

## 事例企業から学ぶ

### フォトウェディング成功のポイント！

- 1 式場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
- 2 Webサイト、SNS等の運用・集客も別ブランドで強化する
- 3 従来の前撮りとは異なるプランで、平均単価20万～25万で商品設計を行う
- 4 施設、人員、販促費等、既存のリソースを有効活用する
- 5 フォトグラファーやアルバム等、写真のクオリティに徹底的にこだわる
- 6 Z世代が憧れを抱く「韓国フォト」のカルチャーを取り入れる



株式会社長寿荘  
ホテルクリスタルパレス/  
BRIDAL PHOTO STUDIO LUXE  
代表取締役社長 海野 泰司氏

## BRIDAL PHOTO STUDIO LUXEについて

創業70周年を迎える茨城県ひたちなか市にある株式会社長寿荘のフォトウェディングブランドであり、2015年より同施設内にて事業をスタート。代表取締役社長の海野泰司氏が9年前に韓国を訪れた際の3人の韓国人、そして1冊のウェディングフォトアルバムとの出会いをきっかけに、韓国フォトウェディングを「リマインドウェディング」のカルチャーと共に日本国内に展開。まさに韓国フォトウェディングの先駆けと言える。現在の年間施工件数は700件以上を数え、全国各地からカップルが撮影に訪れる。

国内における【BRIDAL PHOTO STUDIO LUXE】ブランドの全国展開が進んでおり、2022年5月13日には新たに3社とのフランチャイズ契約を結んでいる。

2020年9月～2021年8月の実績

撮影件数	平均単価	売上
700件	26.8万円	1.87億円

## 事例企業以外にもさまざまな フォトウェディング成功事例をお伝えします！

### ✓ 愛知県C社

結婚式場付加モデルのフォトウェディングを立ち上げ、初期投資・専任者なしで営業利益2,000万越え！フォトきっかけに婚礼追加受注も。

### ✓ 静岡県A社

フォトウェディング専門スタジオ立ち上げ初年度で、売上約5,000万円達成！Webマーケティング特化で月の反響数70件超え。

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。



ブライダル企業がフォトウェディングを付加して  
2億円近くの売上を達成したその全容をお伝えします

# 【ホテル・結婚式場向け】ブライダル経営戦略セミナー2022

お問い合わせNo. S088307

## 開催要項

### オンラインにてご参加

※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

日時  
会場

2022年 7月29日(金)	13:00～15:00 (ログイン開始12:30～)	お申込期限：7月25日(月)
2022年 8月2日(火)	13:00～15:00 (ログイン開始12:30～)	お申込期限：7月29日(金)
2022年 8月10日(水)	13:00～15:00 (ログイン開始12:30～)	お申込期限：8月6日(土)

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 10,000円 (税込 11,000円) /一名様  
会員 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み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、税込み金額でのお振込みをお願いいたします。お振り込み頂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日前までにお振込みできない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取消される場合は、開催3日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、当日欠席は100%をキャンセル料として申し付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）へご入会中のおお客様の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上でご確認いただけます。  
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. 088307を入力、検索ください。

お問合せ

 Funai Soken 株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail : [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

TEL : 0120-964-000 (平日9:30～17:30) ●申込に関するお問合せ：星野 ●内容に関するお問合せ：水島・渡邊（菜）

※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

### オンライン受講

7月29日(金) 申込締切日：7月25日(月)

8月2日(火) 申込締切日：7月29日(金)

8月10日(金) 申込締切日：8月6日(土)

全日程 13:00～15:00 (ログイン開始 12:30～)

### PCからお申し込み

検索画面にて以下を入力し、検索ください。

🔍 船井総研 088307

### スマホからお申し込み

