

ブライダル
事業主各位

1チャペル 1バンケットで 年間 施行 300組

結婚式場視察& ウェディングパーティ体験ツアー in北海道札幌

見どころ1

圧倒的差別化を実現
しているオリジナル
ウェディングを
体験!



見どころ2

エリア平均1.8倍を
実現している組単価
アップの方法を
体験!



見どころ3

1会場で1日3回転を
実現しているオペ
レーションの秘密を
体験!



見どころ4

年間売上1.7億円を
実現しているフォトウ
ェディングスタジオ
「NOBLE」も
同時視察!



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
〒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い合わせ: 眞鍋 昌子(マナベ マサコ) ●内容に関するお問い合わせ: 水島 芳将(ミズシマ ホウショウ) TEL: 03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

ブライダル経営研究会 先進事例視察クリニック2023

お問合せNo. S105016

<研究会事務局>

Email: bridal@fuanisoken.co.jp

※お問合せの際は「視察セミナータイトル・お問合せNO・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓にお問合せ「No.」を入力ください。)

→ 105016 Q

こんにちは。株式会社船井総合研究所の水島芳将です。今回ご紹介をするのは北海道札幌市に1
チャペル3バンケットとフォトウェディングスタジオを構える、創和プロジェクト株式会社。集客も
施行件数も新型コロナ前水準60～70%の結婚式場が多い中、93%まで回復している好調な結婚式場
です。そんな創和プロジェクト株式会社（以下、創和プロジェクト）のご紹介をさせていただきます！

創和プロジェクトについて

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3丁目3番地 敷島 プラザビル8階
創立	1986年5月
資本金	1,000万円
代表者	代表取締役社長 近藤 啓輔
従業員数	202名（令和5年3月現在）
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、式場斡旋事業、ブライダル 関連事業、結婚相談所事業

1986年設立。ドレス事業を皮切りに、結婚
式場紹介事業・式場運営まで事業を拡大してき
ました。「感動施行」をテーマに掲げてサー
ビス力の向上をはかってきました。その結果、
参列経験者の多くが「ここで結婚式を挙げた
い」と言って、実際に施行となるカップルが続
出。今では札幌市のおよそ10%、年間施行は
1,000組を超える、全国でも有数の婚礼企業と
なりました。

今回の視察では集客の仕組み・オペレーションについて、余すことなくお伝えいたします。

年間施行300組の式場 ピエトラセレーナ

船井総研限定！
式場見学×施行体験ツアー

1バンケットのゲストハウスとして、
異例の年間施行300組を達成！
平日も埋まるほど集客ができる人気の秘密と、
週末は常に3回転ができる、その特別な
オペレーションを初公開！
どこの結婚式場にもホテルにも活用ができる
そのオペレーションは要必見！



世界でただ一つの結婚式を創り続ける ジャルダン・ドウ・ボヌール

2002年開業の1チャペル1バンケットのゲストハウス。

開業から20年経っても、大きなリニューアルもせず、

年間施行250組超えを常に達成！

オリジナルウェディングを追求する創和プロジェクトの
婚礼会場1号店。ガーデン演出を絡めた、

世界でただ一つの結婚式を創り上げ続けている。



年間挙式施行1,000組超え！ ローズガーデンクライスト教会

専属牧師が紡ぐ、世界に一つだけの新郎新婦への
メッセージが毎回感動を呼んでいる。

1日で10回転ができる1Wayオペレーション
も要チェック！



少人数婚の事例会場 ブランシュメゾン・エ・コートダジュール

マーケットでも希少な、少人数専用の1ゲストハウス。

料理への評価が高く**FB単価は常に高単価を維持**できているため、

70名帯の披露宴と同等の利益を上げる少人数ウェディングの

数少ない成功事例会場。



年間700組を撮影する NOBLE JAPAN 札幌

立上げからわずか1年で、**年間施行577組**！2年目には、700組施行！

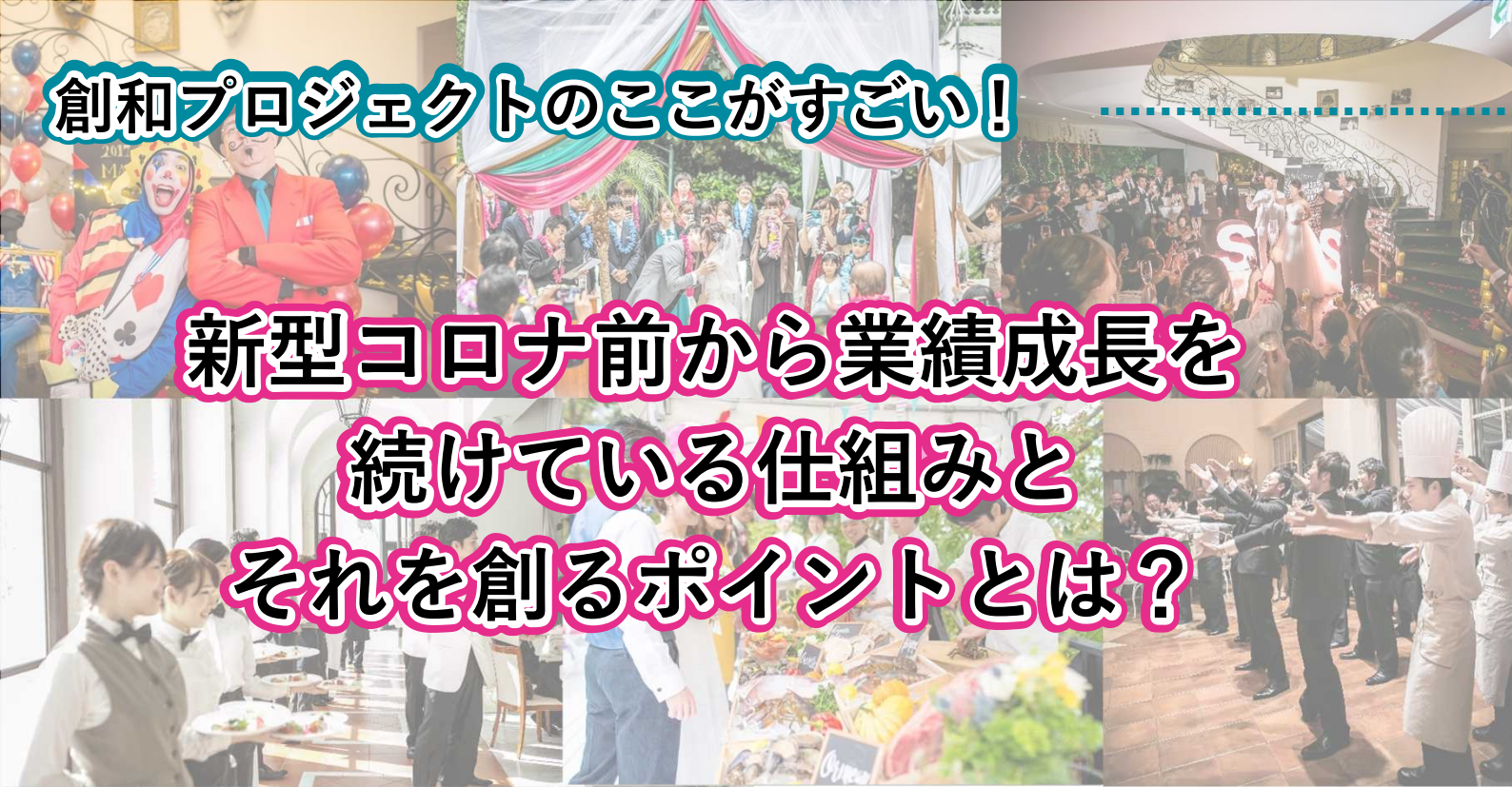
売上1.1億円、営業利益3,000万円を達成！

しかも、**約10%**のお客様を**挙式・披露宴に送客**。

また新人スタッフがたったの1年で、

年間150組撮影施行ができる教育制度も話題！





創和プロジェクトのここがすごい！

新型コロナ前から業績成長を 続けている仕組みと それを創るポイントとは？

創和プロジェクトの会場の見どころをご紹介させていただきましたが、いかがでしたでしょうか？見どころを踏まえてここからは、業績を上げ続けている創和プロジェクトの「ここがすごい！」をポイントにまとめてご紹介したいと思います。

視察のポイントとしても抑えておいていただきたいポイントでもありますので、視察の予習としてもご覧いただければと思います。

圧倒的な差別化を実現しているオリジナルウェディング

創和プロジェクトが業績を伸ばされている理由の一つにはなんといっても、独自の施行クオリティが挙げられます。その凄さはリピート率というところに表れています。

リピート率とは、卒花や関係者などからの紹介、または過去に参列経験のあるカップルが施行に至る割合を指します。この **リピート率が全体の施行に占める割合のうち6割** というから驚きです。

“友人や家族が過去に行った結婚式場と同じ場所でやりたくない”というのが一般的です。その理由は“演出や内容が被ってしまうから”ということからでしょう。

逆を言えば一つとして同じウェディングを行わないからこそリピートが発生しており、**常識を覆すオリジナルウェディングを体現**している、ということです。

オリジナルウェディングに欠かせないのが企画力とサービス力ですが、そう言う属人的で、真似し難いものに聞こえるかもしれません。確かに創和プロジェクトには個性豊かで魅力的なスタッフがたくさんいらっしゃいます。企画とサービスを支えているのがスタッフであり、行き届いたスタッフ教育の賜物であることは間違いありません。

ただ、だからといって他の式場に真似できないものでは決してないのです。なぜなら **スタッフ教育を含め、感動の施行クオリティは長年にわたり徹底的に追及** され、ノウハウを積み上げてきたことで、仕組み化されてきたからです。

「圧倒的な演出を提供したい」という共通認識をもつための、売上目標、評価制度、教育制度など、**体系的なプログラムが用意されており、すべてが定量化** されています。

そのすべてはリピーターという名の、創和プロジェクトの大ファンをつくるために行われています。

高稼働率を支えるオペレーション

集客が好調なうえで、二つ目のポイントになるのが、1チャペル1バンケットで300件を回している施行のオペレーションになります。ナイトウェディングに誘導することなく1日3組の枠を、無理なく回すのは特別なオペレーションでなければ達することが困難であることはお分かりいただけるかと思います。**ポイントはウェルカムパーティ→宴→デザートビュッフェの会場をわけることにあります。**読者の皆様にとって、創和プロジェクトほどの集客はなくとも、人気の会場や日柄で3枠をご案内できることは集客後の成約率に関わってくるのかと思います。効率的な運営にもなりますので、是非真似したいポイントです。

韓国フォトウェディングブランド「NOBLE JAPAN」

最後のポイントは、新型コロナ前に立ち上げられたフォトウェディング専門ブランド「NOBLE JAPAN」です。根強く人気を誇る**韓国フォトウェディングブランドを旗手に全国7会場でFC展開**をしています。

旗艦店である札幌市内のフォトウェディングは立ち上げて4年目になり、新型コロナが落ち着いて市場の過熱感は落ち着いたものの、**単店でも約700件以上**の撮影を行っており、フォトウェディングのみを行う、**なし婚層までを取り込み、ターゲット領域を広げていく**ことで売上げの拡大につなげています。お客様の価値観が多様化しているなかで、いかしにして業態付加をおこなっていきけるかが、ブライダル企業にとっての生き残り戦略になりそうです。

これらのポイントを押さえて皆様の自社にあった事業戦略を構築し、業績アップにつなげていただければ幸いに思います。最後に、ここまでの話を踏まえて、結婚式場の課題発見チェックリストをまとめましたので是非ご活用ください。

課題発見チェックリスト

- ❑ 集客が新型コロナ前対比で80%に達していない
- ❑ 施設が老朽化しており、ハードによる集客に限界がきている
- ❑ 時代の変化にともなう、お客様の趣向や購買行動の変化がわからない
- ❑ ソフト面における自社の強みや武器がアップデートされていない
- ❑ 施行のサービス品質に不安があり、定期的にクレームが発生する
- ❑ 10年前から披露宴で行っている演出が変わっていない
- ❑ 今後10年間の婚礼事業に関する事業計画ができていない
- ❑ 4月入社の新人プランナーが独り立ちできておらず、まだ施行が任せられない
- ❑ スタッフが定着せず、人で不足が深刻化している
- ❑ フォトウェディングは行っているが、ほとんど売上を上げていない

**もし、1つでも当てはまる項目がある方は、
次のページにどうぞお進みください。**

“超体験型”視察セミナーのご案内です。



in 北海道札幌市

2023年10月5日(木)

ブライダル経営研究会 先進事例視察クリニック2023

ここでしか体験することができない**特別企画！**
創和プロジェクトのウェディングパーティ体験ができます！

お忙しい中、レポートをお読みいただきありがとうございました。

ここまでお読みいただいた方の中には、「**自社のお客様の満足度をもっと高めたい！**」「**スタッフがいきいき働ける、やりがいのある職場にしたい！**」「**リピート率って簡単にあげられるの？**」と感じていただいた事業運営者の方も多くいらっしゃると思います。また、創和プロジェクトという会社自体にご興味を持っていただけたのではないかと思います。

私がお付き合いさせていただいている全国の結婚式場のなかでも、創和プロジェクトが手掛けられる結婚式は秀逸であり、時流適応した業界でも有数のモデル事例です。

今回の視察は、それらを余すことなく体験できる特別な視察となっています。

SCHEDULE

～10:30

10:45～11:15

11:30～12:00

12:10～12:40

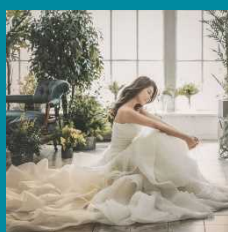
JR
札幌駅
集合

NOBLE JAPAN
札幌
視察

ジャルダン・
ドゥ・ボヌール
視察

ローズガーデン
クライスト教会
視察

移動は
バスで



当日は、紙面では決してお伝えることができない

- ・ 実際のウェディングパーティー体験
- ・ リピート率60%を獲得するための具体的手法
- ・ 高稼働率を支えているオペレーションの工夫
- ・ 築20年でも高い成約率を誇る、ソフト面の強化方法
- ・ 韓国フォトウェディングスタジオの全貌

などなど、数々の体験コンテンツをご用意しています。

私たち株式会社船井総合研究所では、これまで長く全国のブライダル企業の経営をサポートさせていただいてきました。市場は年々厳しさを増す一方です。そんな時代ですから、結婚式披露宴の中身となる、施行品質を高める考え方と、手法を学ぶことの重要度が高まってきました。

創和プロジェクトからも「個社対応がどうしても難しいので、同様のお願いはお断りさせていただいてきましたが、当日はたくさんの式場関係者の方々に創和プロジェクトの取り組みについて、誤解なくお伝えできる機会なので、赤裸々にお見せします」とおっしゃっていただいております。

実際は、本当に赤裸々にお見せいただくため、不特定多数の方に見せることのできない内容もあります。もし、商圏のバッティングなどが見られるなどの理由がある場合は、お申し込みいただいてもお断りさせていただく場合がございますのでご了承ください。それぐらい本気で現場の体験をしていただきます。

最後になりましたが、皆様にお会いできることを楽しみにしております。長文をお読みいただき誠にありがとうございました。

株式会社船井総合研究所 ライフイベントチーム リーダー

水島 芳将

見どころNo.1

体験コンテンツ

12:50～13:05

13:10～

～16:30

16:50

ブランシュメゾン
・エ・
コートダジュール
視察

ピエトラセレーナ
パーティ体験
& 創和プロジェクト
株式会社ご講演

株式会社
船井総合
研究所
講座

※JR札幌駅まで
送迎をご希望の方
JR
札幌駅
解散

<視察終了>



日時・会場

2023年 **10月5日(木)**

集合場所 **JR札幌駅 北口**

開催時間 **集合: 10:30 ▶ 解散: 16:30 (受付開始: 10:00~)**

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、会場はメール(受講票やメール等ご案内方法)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。

お申込み期限 **開催日の4日前まで**

当研究会会員価格

5,000円
(税込**5,500円**) /一名様

一般価格

55,000円 (税込60,500円) /一名様

別研究会会員価格

44,000円 (税込48,400円) /一名様

当研究会企業様追加

40,000円 (税込44,000円) /一名様

受講料

下記口座に直接お振込みください。

＜お振込先＞

三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974)
普通 5785644 カ)フナISOUGOKENKYUJO セミナグチ

受講料に含まれないもの: 集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費

●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。●ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。キャンセル期日以降の取り消しの場合はキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。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。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日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。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。●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。●最少催行人数10名(出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止と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)へご入会のお客様のお申込みに適用します。●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

お申込み取消時期	取消料
開催日の前日から起算して11日前まで	いただきません
開催日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
開催日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
開催日の前日	旅行代金の40%
開催日の当日	旅行代金の50%
ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行総代金の100%

お申込み方法

下記QRコードよりお申込ください。

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「105016」を入力、検索ください。



お問い合わせ



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い合わせ: 眞鍋 昌子(マナベ マサコ) ●内容に関するお問い合わせ: 水島 芳将(ミズシマ ホウショウ)

株式会社船井総合研究所 研究会事務局

Email: **bridal@funaisoken.co.jp**

※お問い合わせの際は「視察セミナータイトル・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。

お申込みは右記のQRコード

または船井総研ホームページからお願いいたします



右記のQRコードを読み取っていただき、
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「105016」を入力、検索ください

船井総研 105016

Q 検索

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/105016>

※その他、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

