

ウェディング業界で5年ぶりに上場した企業 徹底研究セミナー

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。
(※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。)

日時・会場	東京会場	2023年12月19日(火)	開催時間	13:00~16:30 (株)船井総合研究所 五反田オフィス (受付開始:12:30~) 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1	JR「五反田駅」西口より 徒歩15分
	大阪会場	2024年1月11日(木)	開催時間	13:00~16:30 (株)船井総合研究所 大阪本社 (受付開始:12:30~) 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル	地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」 ⑩番出口より徒歩2分

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、会場はマイページ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、交通費の戻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 各開催日の4日前まで

- 銀行振込み: 開催日6日前まで
- クレジットカード: 開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください※祝日や連休により変動する場合がございます※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合がございます

受講料	一般価格	税抜40,000円 (税込44,000円) /一名様
	会員価格	税抜32,000円 (税込35,200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。尚、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場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、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3日前、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 (ID: FUNAIメンバーズPlus) へご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。

お問い合わせ

サステナブルグロースカンパニーをもっと。株式会社船井総合研究所 船井総研セミナー事務局
Funai Soken Email: seminar271@funaisoken.co.jp
TEL: 0120-964-000(平日9:30~17:30) ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

当日の講座内容

第1講座	結婚式場を取り巻く時流について コロナが収束したにも関わらず、集客・成約ともにコロナ前に比べて80%台という会場が多いなか、成功している企業は何か違うのか。逆風のなか上場を果たした株式会社デコルテ・ホールディングスのご紹介とともに、その取り組み事例をご紹介します。 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 ライフイベントグループ 大朝 正博 ライフイベントチーム シニアコンサルタント
第2講座	ブライダル業界で5年ぶりに上場を果たした株式会社デコルテ躍進の秘訣 コロナ禍において株式上場を果たし、上場後も安定して業績を上げ続けている「株式会社デコルテ・ホールディングス」。その中核企業である、株式会社デコルテの井上執行役員より、その躍進の秘訣について余すところなく語っていただきます。 ゲスト講師 株式会社デコルテ 執行役員 井上 一彰 氏
第3講座	結婚式場が今、取り組むべき内容について 株式会社デコルテの事例を受けて、今後も勝ち残っていくために、結婚式場が取り組むべき施策について、他社の事例も交えて解説いたします。 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 ライフイベントグループ 水島 芳将 ライフイベントチーム リーダー
第4講座	まとめ講座 本日のまとめと、明日から行うべき内容について整理してお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 ライフイベントグループ ライフイベントチーム リーダー 水島 芳将

お申込みは右記のQRコード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、お申込みフォームよりお申込みください。
当社ホームページにはもっと詳しい内容と特典がございますので、ぜひご覧ください。
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

【年末年始のお知らせ】
※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話がつかなくなっております。※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。



このDMを受けた方へ

ウェディング業界で5年ぶりに上場した企業 徹底研究セミナー

上場企業に聞く!

2024年必要なこと7選

- ① フトウエディングの65%以上を平日稼働させる!
- ② 地方都市でも年間売上1.5億円! 新しい売上の柱を作る!
- ③ 媒体依存度10%未満! 媒体に頼らない仕組み作り!
- ④ フト+αの商品設計で組単価27万円超の売上創出!
- ⑤ 受注全体の25%がオンライン接客! その接客手法の確立!
- ⑥ 2年で育成完了させる、プロカメラマン養成カリキュラムの導入!
- ⑦ 主要店舗のGoogle口コミは4.7以上! 顧客満足度の高い接客!

special guest
株式会社デコルテ 執行役員 井上 一彰 氏

主催 Funai Soken <船井総研セミナー事務局>
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
Email: seminar271@funaisoken.co.jp

ウェディング業界で5年ぶりに上場した企業 徹底研究セミナー
2023年12月お問い合わせNo.: S106524
2024年1月お問い合わせNo.: S107494

※お問い合わせの際は「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。

当社ホームページ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]右上検索窓にお問い合わせ「No.」を入力ください。) → 106524

ウェディング業界で5年ぶりに上場した会社は、最も市場の小さいフォトウェディング企業だった！ フォトウェディングでも圧倒的にスケールさせるノウハウを**徹底解剖！**

なぜ地方都市でもフォトウェディングで 売上1.5億円を達成できるのか？

株式会社デコルテがブライダル業界に参入したのは2008年。それから**たったの13年**で**業界トップシェア**になり株式上場まで果たしました。上場後の今も右肩上がりの成長を続けているその理由は、**フォトウェディングに資源を集中**させたこと。それまで手掛けていたチャペル運営などの婚礼プロデュース事業や、ドレス・着物のレンタル事業、そして祖業であるリラクゼーションやエステなどの美容事業でさえも事業譲渡し全社の資源をフォトウェディングに集中させることで、逆風のブライダル業界にも関わらず、**わずか13年で上場**を果たしました。そして、更にその業績は右肩上がり続け、**2025年には売上100億、営業利益13億**を見据えるまでに。婚姻組数がダウントレンドの中、ここまで成長させてきたその類まれな営業手法は、既存の**結婚式場やホテルでも応用**できることばかり。本セミナーでは、株式会社デコルテが躍進を続けるその理由と営業手法を、実際の**成功事例**を挙げて余すことなくお伝えいたします。



special guest

DE & Co.
DECOLTE & Company

株式会社デコルテ
執行役員 **井上 一彰 氏**

2021年、ウェディング業界として5年ぶりの新規上場を果たした株式会社デコルテ・ホールディングス。全国20か所の拠点で、年間2万組以上の施行を行う、フォトウェディング業界のトップランナー。更なる業績拡大に向けて、新規事業を生み出し続けている。

Point
1

自社集客が90%以上！ 媒体に頼らない集客の仕組みとは!?

1. Webマーケティング機能の内製化
自社で抱えるWebマーケティングチームがSEO対策を行い重要キーワードの順位で1位を独占！
2. 徹底した口コミ対策
仕上りの満足度と、当日の施行クオリティの徹底した商品管理
3. ポータルサイトの有効活用
CVではなく認知に使う、自社集客を活性化させるための媒体活用法



Point
2

平均組単価を9万円アップ！ させた写真+α商品のノウハウ

1. フォトウェディング+挙式・会食でなし婚層へアプローチ！
なし婚顧客へ、挙式・会食を提案するその営業手法を大公開！
2. フォトウェディング+家族写真で組単価アップ！
フォトウェディングだからこそできる大切な家族との思い出の時間を演出
3. フォトウェディング+オンライン挙式の提案で、新たなニーズを開拓！
家族や親しい友人に花嫁姿で結婚報告を行える、新時代のウェディングスタイルを提案！



Point
3

撮影全体の平日割合は脅威の65%！ その誘致方法とは!?

1. 集客段階から明確な価格差を付けて、誘導の手間を無くす！
プランごとに土日料金を明記することで、平日に行くことがスタンダードと集客段階から徹底
2. 和装なら事前来店不要！洋装でも1回の事前来店のみで新郎新婦の負担軽減！
事前来店機会無しでも施行できる、その接客手法を特別公開！
3. オンライン接客の導入で、来店0回でも施行可能に！
サロン立上げ、お迎え、お茶出し...その手間が一切省ける決まるオンライン接客の極意とは？



Point
4

師弟制度の破壊により、素人がたったの2年でプロ人材へ！！ 独自の教育プログラム！

1. 差別化できる広告写真のクオリティ
フォトウェディングでの差別化は広告写真そのもの！そのクオリティを維持するポイントとは？
2. 新規接客はフォトプランナーが担当、カメラマンが撮影に専念できる環境整備！
たったの2年で指名料金が取れるプロカメラマンに育成できる独自の育成カリキュラムを紹介！
3. 「前撮り」ではなく「別撮り」、結婚式当日に撮影できない特別な1枚
コロナを経て新婦のニーズがおもてなし軸から自分軸へ！特別な1枚をつくり出すスキルが重要に！



まだまだあります！詳細や続きは当日に!!!