

こんな方にオススメ!

- ✓ 業績が好調な結婚式場が、何をやっているのか知りたい
- ✓ 少人数婚の割合が高まったことで、平均単価が下がっている
- ✓ 集客がコロナ前の80%に達しておらず、対策の仕方が分からない
- ✓ 施設が老朽化しており、ソフト面の強化による集客が求められているが何をすれば良いのか分からない
- ✓ 過度な値引きや、来館特典により回遊が増え成約率が下がっている

ブライダル経営研究会 先進事例視察セミナー2024 お問い合わせNo. S109582

日時・会場

2024年 **2月29 (木)** 集合場所 **Ace Hotel Kyoto**

開催時間 集合: 12:30 ▶ 解散: 16:00 (受付開始: 12:00~)

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 **2024年2月25日 (日) 23:59まで**

受講料

一般 **50,000円 (税込55,000円) /1名様** 会員 **40,000円 (税込44,000円) /1名様**

ブライダル経営研究会 会員
1名様 **10,000円 (税込11,000円) /1名様**
2名様以降 **40,000円 (税込44,000円) /1名様**

受講料に含まれないもの: 集合場所までの交通費・宿泊費

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 5785863 カ)フナイソウゴウケンキュウショ セミナーグチ**

●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。受講料のお振込みは、お申込み後速やか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。●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、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。●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。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前までに事務局宛にメールまたはお電話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。

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「109582」を入力、検索ください。

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。
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: 小倉 花織(オグラ カオリ) ●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「109582」を入力、検索ください

船井総研 109582 Q検索

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109582>

※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



結婚式の概念をぶち壊す! ウェディングの新常識2024 Ace Hotel Kyoto 視察セミナー

Ace Hotel Kyoto の
結婚式を創り上げる
豪華クリエイター陣が登壇!

本セミナーの
Point

1. 雑誌媒体の集客に頼らず、**広告宣伝比率3%**以下を実現
2. ゲスト一人あたり、**単価7.5万円**
3. **激戦区の京都でチャペルなし**でも**高成約率**
4. 採用コスト0円で優秀なクリエイターが集まるブランド力
5. ブランディングによる**圧倒的な差別化で府外客4割**

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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

ブライダル経営研究会 先進事例視察セミナー2024 お問い合わせNo. **S109582**

<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「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。

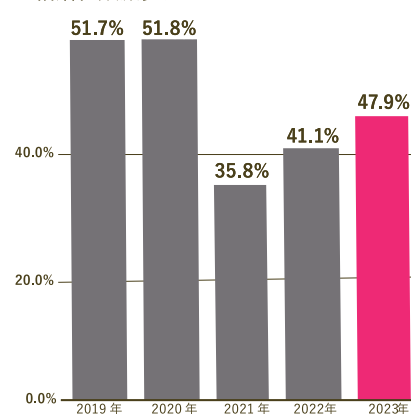
Webからお申込みいただけます。 (船井総研ホームページ[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp)右上検索窓にお問い合わせ「No.」を入力ください。) →

109582 Q

10年後、全国の結婚式場は 存続の判断を迫られる

こんにちは。株式会社船井総合研究所の水島芳将です。本レポートをお手に取っていただきありがとうございます。結婚式に対する価値観の多様化と新型コロナウイルスの影響により、披露宴の実施率が低下しています。また、コロナ禍前の水準に戻っていない地域も多く、地方都市では閉館を余儀なくされる式場も増えています。雑誌媒体による従来の集客が難しくなり、施設の老朽化や人件費、仕入原価の上昇が利益を圧迫している状況です。結婚式場ビジネスが今後10年をどう存続するか、あるいは廃業するかについては、今まさに業界が決断の岐路に立たされています。残った会社が目指すべきなのは、本当に結婚式をしたいカップルに向けて、豪華さや好立地なハード的要素に頼るよりも、ゲストへのおもてなしも含めて、カップルの自分たちらしさをプロデュースできるよう、ソフト面を磨くことです。そんななか、チャペルがなく激戦区の京都でもソフトを磨いて業績を上げているAce Hotel Kyotoが注目を集めています。本レポートでは、その成功の要因の一端に迫っていきます。

<結婚組数減多グラフ>



カップルや参列者が”世界中に広めたい!”と話題にする 「Ace Hotel Kyoto」のウェディングとは



Ace Hotel Kyoto

シアトル発のホテルブランド Ace Hotel。East meets West(東洋と西洋の融合)のブランドコンセプトのもと、2020年に京都にアジア初上陸した。Ace Hotel Kyotoのウェディングは、「1日1組限定」。新郎新婦やふたりの大切な人たちが心地よく過ごすことができるように。ルールに縛られることなく、発想豊かに提案ができるように。ふたりにしか実現できないウェディングを叶えるため、独自のプロセスで結婚式を創り上げていく。そんなコンセプトや思想に欠かせないのが、Ace Hotel Kyotoのクリエイターの存在。チームとなり、ふたりらしい自由なウェディングを実現している。チャペルを持たず、競合ひしめく京都でも「世界中に広めたい」と口コミを広げ、唯一無二の式場として注目が高まっている。

ココが違う!

Ace Hotel Kyotoのすごい Point!!

Point1

雑誌媒体を使わない、口コミによる集客力

Point2

チャペルがないこともポテンシャルとして捉えるブランディング

Point3

高単価でも競合に負けない、ソフトの活かし方

Point4

結婚式を作るヒト、チームのクリエイティブレベル

Point5

新郎新婦のこれまでのストーリーを変える、常識を越える結婚式

Ace Hotel Kyotoが提供する結婚式は、これまでの一般的な結婚式とは大きく異なります。一方で、現代に必要なアイデアや考えがふんだんに取り入れられています。これらが多くのカップルに支持され、広まり、独自の世界観とユートピアを築いていると言えます。偶然ではなく、この独特な世界観がどのようなプロセスで生まれているのか、外見だけでは理解できない、Ace Hotel Kyotoを特徴づけている何かに迫るために、Ace Hotel Kyotoのクリエイターの3人にインタビューしました。

今、時代に求められているウェディングの在り方とは?

2020年のコロナ禍にスタートしたAce Hotel Kyotoのブライダル事業ですが、まず一色さんがウェディングの事業責任者になるまでの経緯を教えてくださいませんか

一色 浴果里 氏

私がウェディング業界に携わり始めてから17年が経ちます。前職のPlan・Do・Seeには、プランナーとして入社し、2年後にはブライダルマネージャー、そこから本社勤務へと様々な経験させていただきました。入社当時は兎に角生意気で、**ご新規もプランニングも先輩から教わったことをそのまま行っている、ウェディングの本当の価値が担保できないと直談判**。「結果を出すからとにかく自分のスタイルでやらせて欲しい!」ヶ月で成果が出なかったら諦めますから!と、ヒアリングに特化した新規接客を実践し、トップセールスの成績を収めることから私の変革のチャレンジが始まりました。プランニングメソッドを構築し、全社プランナーの教育を任せられ、当時のウェディングの在り方を変革するきっかけは創れたと思います。THE GARDEN ORIENTAL OSAKAの立ち上げを経て、社外コンサルタントとしても実績を積み上げることができ独立。そんな時にちょうどAce Hotelの開業メンバーとして婚礼事業の立上げのお話をいただきました。**自分が一人で描いていた青写真を、どうやったらビジネスとしても成り立ち、世の中に価値を提供できるか、様々な人に出会いながら、壁にぶつかりながら、沢山の方に応援、賛同いただき、今のビジネスモデルを実現することができました**。関西弁で本国のCEOにプレゼンした当時から懐かしいです。情熱をもって何かを成し遂げようとしていることは国境を超えて伝わりました。

事業立ち上げの際に気を付けたことは
どういったことがありますか?

一色 浴果里 氏

Ace Hotel Kyotoには"EAST MEETS WEST"というブランドコンセプトがあります。ウェディングにおいても、そのコンセプトを踏襲させるために、本国のカルチャーと日本のカルチャーとの融合が必要でした。日本の型が決まっている結婚式をB(会場) C(お客様)でつくるのではなく、**日本のウェディングの素晴らしいところと、欧米の自由なスタイルや、作り方、挙式の考え方など、両国のハイブリッドで、かつ新たな考えで結婚式を再定義しているのが私たちのベースにあるコンセプトです**。そこで生まれたのが、C(お客様) to C(クリエイター)でチームで創り上げるというスタイルです。したがって、私たちが提供する結婚式では、**ご新郎ご新婦がプランナー、サウンドクリエイター、カメラマン、フォトグラファー、フラワーアーティストなど、各クリエイターとお見合いを行い、クリエイティブチームを組み上げていき、皆で共通認識を持ち一つのゴールに向かって創っていきます。「もの」選びではなく「人」選び、誰とどんなプロセスで創るかを大切にしているのが一つの特徴**です。二つ目の特徴は「自分たちのポテンシャルを活かせる唯一無二のスタイルは一体何だろう?」を考え抜いたことです。Ace Hotelにはチャペルが存在しません。

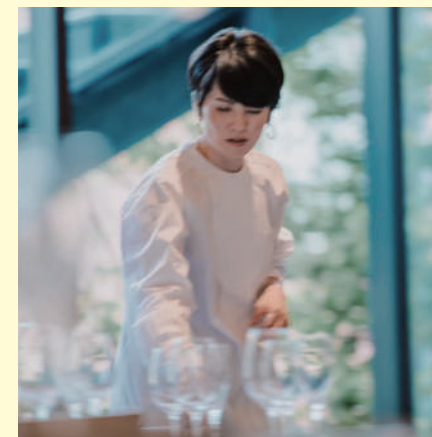
Interviewee 1

Ace Hotel Kyoto

(UDホスピタリティマネジメント株式会社)

ウェディングディレクター

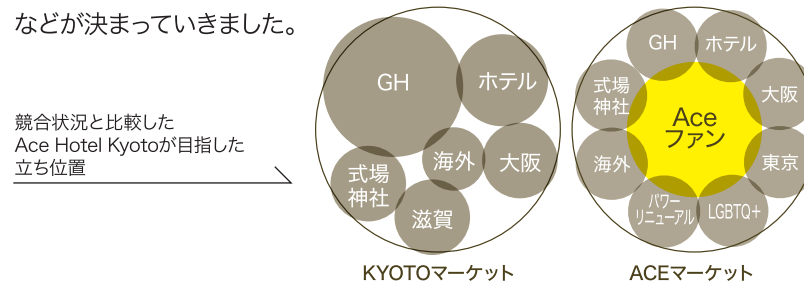
一色 浴果里 氏



イベントプランナー、コンセプターを経て、ファシリテーターとして主に教育現場で活動。課題を抱える子どもたちに出会い、「自己肯定感」が与える影響に関心を持つ。もっと自分のことを好きで居られる子どもが増えるには、結婚式にその可能性があると思い、ウェディングプランナーへ転身。(株)Plan・Do・See入社。独自のプランニングメソッドを開発し同社で展開。新店舗の立ち上げや店舗責任者、社外企業の組織コンサルタントを経て、独立。'19年にAce Hotel Kyoto Weddingを立ち上げ、婚礼事業のブランディングから戦略企画を手掛ける。結婚式の価値自体を再構築し独自のスタイルを展開中。



そのため、セレモニーは披露宴会場内でおこないます。そしてバンケットは一つです。無いことがデメリットではなく、強みに変える。「カルチャー」「ハード」そして「人」というポテンシャルを価値へと昇華させなければ独自性は生み出せません。初期見積もりで他社様より100万円以上高くても、チャペル完備のマーケットリーダーと比較されても、選ばれる存在になることが絶対条件です。そのためには、顕在化していないお客様のニーズを深く理解し、とことん自社の強みに磨きをかけていくことが欠かせません。ここから、Ace Hotel Kyotoの戦略や戦術、挙式やパーティの在り方、1日の時間の使い方などが決まっていきました。



競合分析や表面的なマーケット情報に引っ張られ過ぎるのではなく、自分の目で耳でキャッチしたカスタマーのリアルボイスでマーケティングすることが重要です。しかしながら、今回の立ち上げは、自分たちの想い、正直さを大切にしました。自分たちが心から愛せること、自己一致してること、それぞれの強み、結婚式の本質から逆算し、それらをブランドやコンセプトに落とし込んだと言った方が正しいかもしれません。提供側の「おもい」「ビジョン」がエネルギー源です。その想いに賛同して仲間が、お客様が集まってきてくれています。私は、結婚式には人生を変えるほどの可能性があると確信しています。ご新郎ご新婦と一緒に感情の深い部分に手を伸ばして、自分の本当の望みを知ること。人生の宿題と向き合うこと。人生の節目により良い未来の為に、そんなことができれば、ただイ

ベントとして結婚式をするだけでなく、投資価値のあるライフイベントとして新たな価値が生まれるのでは無いでしょうか。その為に、結婚式を再定義しプロセスチェンジをする 必要がありました。



そのようなAce Hotelのブランドコンセプトはクリエイターの立場からどう見えていますか？

大河内 康晴 氏

私はサウンドデザイナーとして、結婚式当日の音を設計しています。具体的には、ご新郎ご新婦の世界観と当日参加する方々の感情に焦点を当てています。これらは通常、式場であまり耳にされない要素だと考えられます。ただし、ご新郎ご新婦の好きな曲を単に流すのではなく、彼らの世界観を保ちつつ、ゲストを含めた感情の調整を行うためには、ご新郎ご新婦やゲストの理解はもちろん、Ace Hotelの文脈も理解する必要があります。Ace Hotelで結婚式を挙げる意味や、Ace Hotelでしか実現できないウェディングを創り上げるためには、Ace Hotelのブランドやコンセプトが非常に重要な要素となります。サウンドデザイナーの立場に留まらず、他の領域にも足を踏み入れなければ、価値のあるウェディングを実現するのは難しいと考えています。ちなみに、以前他の会場で音響の担当も経験しましたが、音響を担当する者が準備の打ち合わせから当日まで、ご新郎ご新婦とコミュニケーションをとることは滅多にありませんでした。

Interviewee 2

SOUND CoUTURE inc

代表取締役

大河内 康晴 氏



コンセプトに沿って空間の「モノ」「コト」「ヒト」に引き合い音のサイジングを意識し、様々な商業空間、オフィス空間、企業やブランドの「ブランディング」と「ターゲット」に視点を向け、空間のサウンドデザインをデザインチームで手掛けている。sequence MIYASHITA PARK、渋谷QWS (スクランブルスクエア) の空間のサウンドデザインをはじめ、パーミキュラの瑤瑤の音、スノーピークのキャンプの音で作る空間のサウンドデザイン、などといった実績がある。2022年よりエースホテル京都のクリエイティブチームに参画。



Interview

Ace Hotelと他の会場は他にどんな違いがありますか？

坂田 やすこ 氏

Ace Hotelで結婚式を挙げるご新郎ご新婦と関わり「ウェディングの可能性って無限大だなあ」と感じさせてくれます。結婚式は単なる感謝の場にとどまらず、これまでの人生をどう生きてきたか、その時どんな気持ちだったのかを振り返ることで、今後の人生だけでなく過去の捉え方まで変えることができます。その為、進行の穴埋めや確認だけをする通り一遍等の打合せではなく、私は司会の立場で何度もふたりと向き合います。他の会場ではこの行為が望まれないこともあります。それではご新郎ご新婦がこれからどう生きていくかまでを見つけられず、ふたりに真摯に向き合うことが難しくなります。結婚式は自分や家族、友人や職場の仲間との関係性を一段上に引き上げる大きな可能性を秘めています。多くの結婚式場では、作り手が結婚式の枠を狭め、その枠に当てはめてしまっている傾向があり、結婚式のもつ可能性を広げる為の選択肢を与えられていないのが実態だと思います。

Ace Hotelの最大の魅力は挙式とそれを創り上げるプロセスということですね

大河内 康晴 氏

確かに、他の式場から見れば衝撃的なウェディングを行っているように見えるかもしれません。しかし、私たちクリエイターとしては、あまり特別なことをやっているという自覚はなく、当たり前のことを当たり前に行っているだけです。数回にわたる音楽の打ち合わせ通して、私は人として接するように心がけています。音楽の話だけでなく2人の表情や言葉の裏にある何かシグナルを察知した時は、私から話し合いの時間を作ります。僕だけでなくACEのクリエイター達は皆インディペンデントな存在なので、人によって柔軟な対応が可能な一因であると思います。コンセプトやブランディングに基づいてクリエイターが一から作り上げるという話は、理想論に聞こえるかもしれませんが、きちんとマネタイズできることが重要なかもしれません。

一色 浴果里 氏

ソフトの強みでは集客はできないと式場の誰しもが考えていることです。私も前職時代大失敗したことがあります。しかし、もうそんな時代は終わったようです。Ace Hotel Kyotoに来館されるお客様の来館動機は、「どうやら一般的な結婚式とは違いそう...」と結婚式に後向きなカップルが来館くださいます。日々、クリエイターが命を削って真剣に、ご新郎ご新婦に向き合ってくれていることが唯一無二のブランディングになり、来館理由にもご成約理由にもなっています。だからこそ、作り手にとっても働く価値があり「この結婚式なら本気で関わりたい」と思ってもらえる場で無いといけ無いと考えます。今では当初に描いた青写真よりも断然進化した素晴らしいものが、お客様に提供出来ていると胸を張って言えます。ウェディングパークの口コミがそれら全てを物語っているので、興味のある方は是非読んでいただきたいです。

Interviewee 3

Proche

代表

坂田 やすこ 氏



司会事務所に所属をし、名古屋を拠点に活動をはじめマネージャー業もつとめ多くの司会者を養成。「未来を変えるほどの結婚式を創る」為、声や言葉の様々な仕事につき心理学・コミュニケーション学を学ぶ。NLPマスタープラクティショナー・日本プリマリタルカウンセラー資格を取得。07年に独立をし、Procheを設立。フリーランスとし活動の幅を広げ 全国各地で2500組を超えるおふたりの人生に向き合い続けている。ブライダル業界関係者からの指名も多く、「きく」に特化したカウンセリング力が認められ各種セミナー講師も務める。



Interview



Ace Hotel Kyotoの PARTY REPORT

出会った時は、シンプルにあなたとわたし。

ふたりの記憶にはいつも音楽がある。

ふたりが大好きなニューヨークで、よく未来を語りあった。

今、わたしは彼のパートナーして、息子の母として毎日とても幸せだ。

けれどひとりの人間として女性として、自分を愛することも忘れてはいない。

そしてわたしにはまだまだ夢がある。

もっと世界中の多くの女性を応援し、幸せにすることだ。

わたらしく生きる。

そして同じように彼の夢も尊重し、息子も彼らしい人生を生きれるよう、

わたしは全力で応援している。

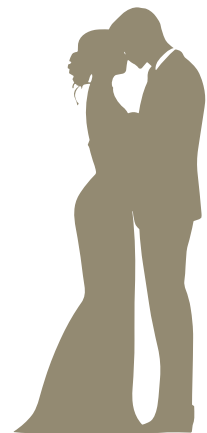
夢や理想を叶えるのは、時には辛く挫けそうになることもある。

涙を流すこともある。

けれど夢や理想があるからこそ、わたしは、わたらしくいられる。

一緒に夢を叶えていこう！

わたしたちの愛するオトと共に。



とある結婚式でプランナーが提案したテーマです。このテーマをもとに、誓いの言葉、タイムラインの構成、音楽、会場コーディネート…全てが決まっていきます。パーティーの前夜はAce Hotelの一室で過ごします。そこで新郎と新婦は準備のことで、喧嘩が勃発します。新郎はスピーチの内容を考えることで頭がいっぱい。新婦は今を楽しむこと。終わらない準備…口論は続き折り合いが付かなくなってしまいます。時計は深夜。新郎はこのまま当日を迎える不安と葛藤を抱えていましたが、思い切ってプランナーに相談することにしました。Ace Hotel内のブライダルサロンで事の経緯を聞いたプランナーは言います。「きっとウェディングの神様が何かを変えなさいと教えてくれてるんだよ」そして、スピーチについて、あることを提案します。「いつもこういう場面では、頭で考えてしっかり準備して臨んできたんだと思う。それが自分のセオリーだったんだよね。今回は何も準備しないでその時感じたことを発してみれば？」新郎はその言葉を胸に、部屋に戻り新婦と仲直りをし、当日を迎えます。宴の冒頭にウェルカムスピーチで発した言葉は、「スピーチの言葉は一切考えていません。今をめいいっぱい楽しんで、そのとき感じたことを皆さんにはお伝えしたいと思います。今日を通して、自分の殻を破ることができたら良いなと思います」

”次はスピーチだ。何を言うんだっけ？”。そんな今を楽しめない状況ではもったいない。

新郎は今を楽しむことに集中できました。結婚式を挙げることに消極的な新郎は世の中に多いと思いますが、結婚式の概念が変わるのがAce Hotel Kyotoのウェディングです。

さて、実はこのレポート、Ace Hotel Kyotoで挙げた私、水島自身の実体験です。他にも様々なドラマがありました。ここで全てのことをお伝えすることはできませんが、一般的な結婚式との違いがお分かりいただけるストーリーとしてお伝えしました。



ブライダル経営研究会 先進事例視察セミナー2024のご案内

Thu, February 29, 2024 in Ace Hotel Kyoto

各講座は、下記のテーマにて開催いたします。この機会に是非ご出席頂ければと存じます。

第1講座 12:30~13:30

Ace Hotel Kyotoのウェディングについてや、成り立ちやブランドコンセプトなど、本セミナーでしか聞くことのできない内容盛りだくさんでお話いただきます。

ゲスト
講師

Ace Hotel Kyoto
ウェディングディレクター 一色 浴果里氏

第2講座 13:30~13:50

Ace Hotel Kyotoの館内をご見学いただけます。
※パンケットは宴会施行の都合でご覧にならない場合がございます。

第3講座 14:00~14:30

雑誌媒体に頼らない集客方法や、参列者65名で平均単価500万円をどのように実現しているのか、などAce Hotel Kyotoの”ここがスゴイ!”を一挙公開します。

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部
デジタルマーケティングチーム リーダー 水島 芳将

第4講座 14:40~16:00

Ace Hotel Kyotoの結婚式を、実際に創り上げているクリエイターの御三方と、ウェディングの在り方について、パネルディスカッションを行います。

ゲスト
講師

Ace Hotel Kyoto
ウェディングディレクター 一色 浴果里氏

SOUND CoUTURE Inc.
代表取締役 大河内 康晴氏

Proche
代表 坂田 やすこ氏

第5講座 16:10~16:30

明日からすぐに取り組めることをポイントにまとめ、最後に船井総合研究所よりお伝えします。

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部
マネージング・ディレクター 大道 賢作

お忙しいなか、ここまでお読みいただきましてありがとうございました。

本レポートを通してAce Hotel Kyotoのウェディングが特別であることを感じ、
そしてウェディングの本質とは何だったのか、を改めて考える機会になれば幸いです。

採算度外視で理想の結婚式を追求しているだけではなく、驚くべきはゲストひとりあたりの単価が7.5万円と高額でありながらも、多くのカップルに支持をされている点にあります。その背景にはここまで述べてきたこと、またそれ以上のことがあります。

きっと、ここまでお読みいただいた方の中には、「結婚式の施行レベルをあげてお客様の満足度を上げたい!」「ハードではなく、ソフトで集客できるようにしたい」「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!」と感じていただいた方も多くいらっしゃると思います。

そして誌面では伝えきれなかったことを皆様にお伝えしたく、この度、Ace Hotel Kyotoのクリエイターの方々をスペシャルゲストに招いてセミナーを開催する運びとなりました。

本視察セミナーはたった一度きりの開催で、後日の録画配信の予定もございません。是非、この機会に結婚式の在り方について、成功している式場様のお話をお聞きいただき、経営・運営のヒントを得ていただければ幸いです。

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
ライフイベント支援部
デジタルマーケティングチーム リーダー

水島 芳将

昨年は創和プロジェクト様の”ソフト”に注目して視察セミナーを行いました。今回もこれからも、ブライダル経営研究会では結婚式の本質に注目していきます。

