

ブライダル業界時流予測セミナー2025

第1講座

結婚式場を取り巻く業界トレンドと今後の予測

少子化や価値観の多様化が進む中、コロナが拍車をかけて結婚式場の業績は厳しい状況が続いています。こうした変化に対応するために、業界大手が実践している戦略や学ぶべきポイントを解説します。

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

第2講座

ブライダル業界の未来を探る

業界をリードする株式会社テイクアンドギヴ・ニーズから、結婚式場が直面する課題や今後の展望について、ここでしか聞けない貴重な講演をお届けします。

ゲスト講師 株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ 代表取締役社長
一般社団法人未来ウェディングJAPAN 理事/事務局長

岩瀬 賢治氏

第3講座

結婚式場が今、取り組むべきアクションとは

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズの取り組みを基に、他の成功事例を交えながら、今後の10年間で競争力を維持・強化するための具体的なアクションプランをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 ライフイベントDXグループ 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

まとめ講座

本日の内容を総括し、明日から実行可能な具体的な施策を整理してお伝えします。

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

セミナー詳細

2024年12月16日(月)

開催時間 14:30~17:30 (受付開始: 開始時間30分前~)

開催場所 東京ミッドタウン八重洲カンファレンス

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

お申込み期日 ・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
※祝日や連休により変動する場合もございます。

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。

受講料
(1名様)

一般価格 税抜30,000円(税込33,000円) 会員価格 税抜24,000円(税込26,400円)/1名様

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みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/121551>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索窓に「121551」をご入力し検索ください。



船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

ホテル・結婚式場
業界向け

Bridal 業界 予測

ブライダル

この先10年 結婚式場の
未来を切り拓くための方法

T&G TAKE and GIVE NEEDS

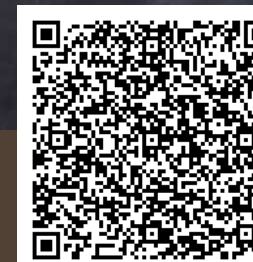
special
guest

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ 代表取締役社長
一般社団法人未来ウェディングJAPAN 理事/事務局長

岩瀬 賢治氏

ブライダル大手企業が提唱する
地方の結婚式場の生き残り戦略

- ☐ 組織内の縦割り構造を打破できる体制づくり
- ☐ 顧客から指名されるタレントプランナーの育成
- ☐ 顧客満足度を向上させるためのヒアリングの徹底
- ☐ 商品力の強化を追求し、競争力を向上させる
- ☐ 婚礼以外の分野での新規事業の展開を推進する
- ☐ AIとデジタルを活用して業務効率を向上させる



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

ブライダル業界時流予測セミナー2025

お問い合わせNo. S121551

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。)

121551 Q

婚姻数の減少や結婚式実施率の低下により業績悪化が顕著な中、 ブライダル企業の皆様も次のようなお悩みを抱えていませんか？

集客の減少

単価の低下

人材不足

赤字経営

新規事業の模索

業界を牽引する大手上場企業とともに、課題解決の糸口を見つけましょう！

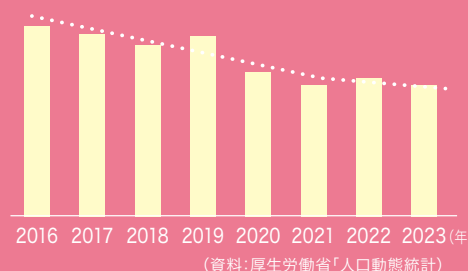
「ブライダル業界時流予測セミナー2025」では 結婚式場ビジネスの未来を予測し、取り組むべき具体策をお伝えします。

テーマ
1

2025年に取りべき戦略

マーケット全体を鑑みると、2024年はブライダル業界にとって本当に厳しい年でした。集客は昨年対比で60%~70%という式場も珍しくないはず。閉館を余儀なくされる地方の式場も続出し、残った側からすると周辺の競争が廃業したことで、回遊率が低下し都市部への流出が顕著な式場も…。従来の集客の要であった大手雑誌媒体からの集客では採算が取れず、顧客獲得コストが高止まり…。媒体の投稿量を減らすことで利益を確保しようとするが集客は増えない…。まさに負のスパイラルです。自社集客を強化しようとWebマーケティングに力を入れようと思いますが、光明が見えないというお声をよく聞きます。地方は地方ならではの集客方法があるはず。例えば地域の大学やスポーツチームとのコラボイベントがその一つです。やるべきことを徹底してやる！それが2025年に行うべきことです。

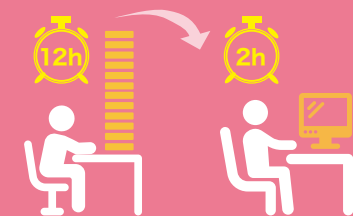
＜婚姻組数の減少＞



テーマ
2

10年後生き残るために取るべき戦略

少子化や価値観の多様化により、婚姻組数と結婚式実施率は間違いなく減少の一途をたどります。ユーザーの求めるウェディングイベントは一層多様化していく一方で、結婚式そのものが全く行われなくなることは決してありません。そのため、結婚式の「価値」を再定義し、「なぜ今結婚式を行うのか？」という本質を追求し、サービスに反映させることが何より重要です。この取り組みは今後10年間にわたり継続して行っていく必要があります。また、ウェディングにまつわるさまざまな業態を付加し、それぞれに合わせた集客戦略や成約フロー、組織づくりが求められます。一方で、特に地方では働き手の不足が深刻です。人材確保や、省人化の手段としてAI・デジタル活用についても、未来を見据えて今から積極的に取り組んでいく必要があるでしょう。



＜デジタル化で時間短縮と省人化＞

ゲスト講師紹介！

業界をリードする株式会社テイクアンドギヴ・ニーズから、
結婚式場が直面する課題や今後の展望について、
本セミナーではここでしか聞けない貴重な講演をお届けします。

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ 代表取締役社長
一般社団法人未来ウェディングJAPAN 理事/事務局長

岩瀬 賢治 氏

大学卒業後、名古屋観光ホテルに入社し、レストランサービス、販売、宴会、営業企画、宿泊など、さまざまな部門でホテル運営の経験を積む。2002年にテイクアンドギヴ・ニーズに入社。支配人、グループマネージャーを経て、営業統括部をはじめ5部門の統括部長を歴任し、2015年に代表取締役社長に就任。コロナ禍以降、「業界の負は大手である自社の責任」と捉え、従来のしきたりや慣習にとらわれないサービスを展開するなど業界改革にも力を入れている。2022年に発足した一般社団法人未来ウェディングJAPANの理事/事務局長も務める。

こんな方におすすめ

- ☐ 集客が前年(23年)対比で80%に達しておらず、対策の仕方が分からない結婚式場の事業主
- ☐ スタッフが定着せず、人手不足が深刻化している結婚式場の事業主
- ☐ 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結婚式場の事業主
- ☐ 業績不振が続いておりブライダル事業から撤退、もしくは縮小を余儀なくされている結婚式場の事業主
- ☐ 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結婚式場の事業主

参加者特典

セミナーで学んだことの活用方法と定着のための振り返りを、
ブライダル専門のコンサルタントが無料でサポートします！

結婚式場の課題にぴったりの答えがここに！
当日お会いしましょう！



登録無料

業績アップ メルマガのご案内

船井総合研究所では「美容室業界をもっと盛り上げたい!」という思いから、美容業界に特化したメルマガジンを無料配信しております!
是非この機会にご登録ください。

メルマガにご登録いただくと

01

最新の成功事例・業界コラムを定期的に読める!

船井総合研究所のお付き合い先における成功事例や、美容室専門のコンサルタントが執筆するお役立ちコラムなどを定期的に配信いたします。

このようなメールが届きます!

【理美容の経営者必見!】

店販強化に使える 3つの購買心理

女性の3つの購買心理のステージ

女性には3つの購買心理のステージがあると考えられます。

〈女性の3つの購買心理のステージ〉

1. 必要だから買う
2. 興味があるから買う
3. 好きだから買う

この3つのステージです。

〈ステージ1「必要だから買う」

1つめは「必要だから買う」と言うものです。
これは商品やサービスに利用目的があり、必要に迫られているので購入する購買心理です。
これは男性も同様な心理ですのであえてこの場では説明は必要ないでしょう。

〈ステージ2「興味があるから買う」

2つめは「興味があるから買う」と言うものです。
ここからが男性とは違う購買心理のステージではないかと思えます。
女性は男性とは違い、「興味がある」と言う段階で購入を決めてしまいます。
その購入動機は「試したい」と言う気持ちが男性に比べて高いかと思えます。
女性は男性に比べ好奇心が強く「お試し」に本当に弱いようなのです。

【中途採用の事例公開!】

選ばれる求人を作成するための 3つのポイント!

選ばれる求人を作成するための3つのポイント

- ①強みをいれた目に留まるタイトルにする!
- ②働くイメージが湧く写真を選定する!
- ③求職者が「知りたい」情報を本文に入れる!

ここからはそれぞれのポイントを具体的に解説してきたいと思います!

①強みをいれた目に留まるタイトルにする!

タイトルに関しては、求人ポータルサイトや自社のサイト、ハローワークなどを活用されてるサロン様はこだわることをオススメします。
なぜなら求職者の多くは求人のタイトル(職種名)でクリックするかしないかを判断しているからです!

よくあるケースでは、
「社会保険完備」「完全週休2日制」「アットホームなサロン」といった
ありきたりな言葉をキャッチコピーに活用し、
自社の強みを打ち出せていないことが挙げられます。

例えば、下記はタイトルを変更したことにより応募に繋がった事例です。

成功事例

集客

接客

営業

などテーマはさまざま!

02

業界専門の小冊子を無料でダウンロードできる！

美容業界専門のノウハウが集約された業界専門のお役立ち小冊子を無料配布いたします。

過去配信したコンテンツ

美容室オーナーが必ず対策すべき インボイス・電子帳簿保存法



美容室業界 時流予測レポート



業界の課題と解決方法

トレンド

など徹底解説！

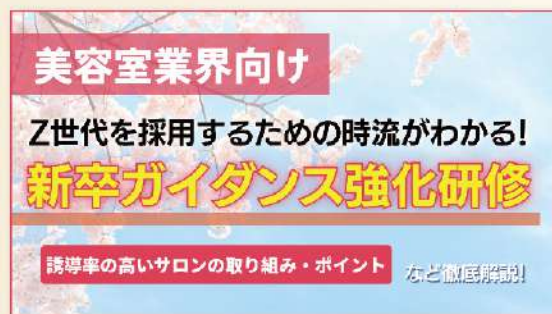
03

セミナー・勉強会の情報をいち早くキャッチできる！

お付き合い先の成功事例を元にしたセミナーや研修など、年間を通して美容室専門のコンサルタントが開催しているイベントのご案内をいち早くお届けいたします。

過去開催したセミナー

【美容室向け】新卒ガイダンス強化研修 美容室向け経営戦略セミナー



今後も引き続き、さまざまなテーマでセミナーや勉強会を行う予定ですので、情報をいち早くキャッチアップし、経営にお役立てください。

いますぐ登録！

PCの方はこちらから

- ①「船井総研 美容室メルマガ」で検索
- ② メルマガ登録フォームからご登録

QRコードから
ご登録ください。

