

＜内閣府令和元年度沖縄型産業中核人材育成事業＞
沖縄リゾートウェディング中核人材育成事業
2019年12月12日



沖縄リゾートウェディング協会
Okinawa Resort Wedding Association

はじめに

沖縄リゾートウェディングの今後の発展に、インバウンドは積極的に取り組むべき市場であり、業界全体で中核となる人材の育成が必要であることが、アンケート調査等で浮き彫りとなっています。

主に、①マネジメント能力、②インバウンド対応能力、が求められるスキルとして挙げられますが、各事業者個別での取り組みには限界があるということで、沖縄リゾートウェディング協会では、内閣府「沖縄型産業中核人材育成事業」に申請し採択されました。

お客様対応、日常業務等に追われる日々かと存じますが、人材育成において貴事業に変革と成長をもたらす絶好の機会となりますので、目的をご理解いただき、研修参加メンバーの選出をお願いする次第です。



伸びゆく沖縄リゾートウェディング市場

沖縄のリゾートウェディングの組数がインバウンド国内のお客様を含め年々増加傾向にある。中でもインバウンドのお客様の伸びは沖縄観光客の割合と同様に大きく増加していく傾向にある。また参入企業の増加や、結婚写真をメインとするフォトウェディングサービスなど、多様なウェディングサービスが盛んに行われている状況であるが、インバウンド対応のサービス向上が求められている。

【OCVB予測】 2030年度までの沖縄入域観光客数 (千名) OCVB市場調査チーム、2017/05/23



◎平成29年 国内海外過去最高実施組数17,288組！ 国内15,222組、海外2,066組
 国内1,690組増加(前年比12.5%) 海外 199組増加(前年比110.7%)
 ◎H29年目標の16,000組を達成し、国内・海外ともに過去最高の実施組数となった。

一般財団法人沖縄観光コンベンションビューロー発表
 沖縄観光の推移

沖縄リゾートウェディングの実施組数の推移



業界の持つ課題

・当該人材像の育成に対する当該産業界からのニーズ

現在インバウンドを積極的に受け入れている企業の現場での一番の苦労が、現地ニーズの文化や習慣の理解であり、市場ニーズの把握とマーケティングスキル向上にあり、そしてそれらを習得したリーダー人材の育成が急がれる。

・人材育成を通じた、当該産業の課題解決や将来の成長等、当該産業への経済効果

これら人材育成を通じて、現場での顧客満足度の向上が期待でき、結果、SNSや口コミによる情報拡散によるインバウンドの拡大が見込まれる。更に現地ニーズを掌握したマネジメント人材が中心になって対応することで、顧客満足を得ながら、事業の効率化で収益率の改善が期待できる。つまり、これらの人材育成は、直接的なインバウンド需要の取込み増加だけでなく事業の効率化や新たな高付加価値サービスの提供など収益性の向上にも期待でき沖縄リゾートウェディング業界各社の健全経営を後押しする効果も期待できると考える

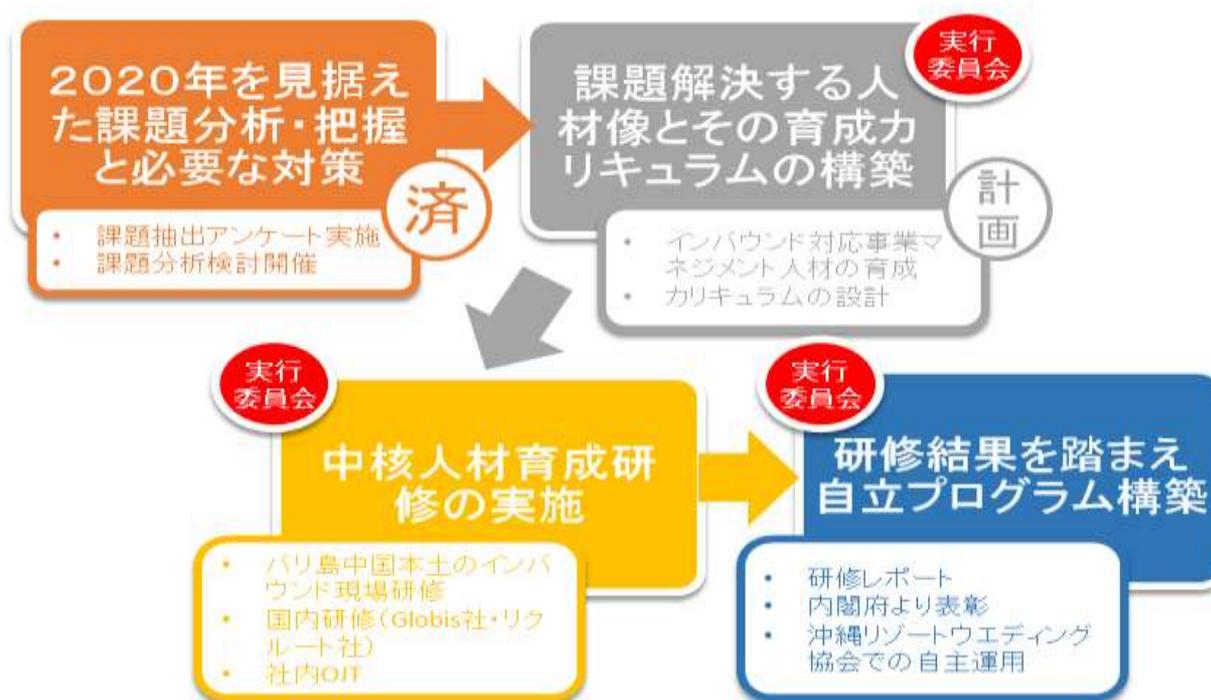
沖縄リゾートウェディング業界ではインバウンドの現地文化や習慣、そしてニーズを把握し交流スキルを習得した人材、インバウンドマネジメント人材の育成が急務



計画

○内閣府「沖縄型産業中核人材育成事業」を活用し、令和元年「沖縄リゾートウェディング中核人材育成事業」を実施し、拡大する市場において特にインバウンド市場開拓も含めた沖縄リゾートウェディング中核人材を育成する。

- 本事業は沖縄リゾートウェディング中核人材育成事業実行委員会により運用する。
- 実施期間は令和元年7月～令和2年2月28日まで



本事業の組織体制(実行委員会)

沖縄リゾートウェディング中核人材育成事業実行委員会

実行委員会

1. 国:内閣府政策統括官(沖縄政策担当)付産業振興担当参事官 中村 浩一郎
2. 県:沖縄県庁文化観光スポーツ部 観光振興課 課長 雉鼻 章郎
3. 一般財団法人沖縄観光コンベンションビューロー誘客事業部 部長 金城 孝
4. 業界団体長:沖縄リゾートウェディング協会 理事 上本貴史
実行委員委員長
5. 有識者:翁長良晴(株)バリューブリッジ社代表取締役)
6. 並木万希:チ中小機構沖縄事務所 地域活性化支援チーフアドバイザー

オブザーバー・組織委員会

1. 内閣府沖縄総合事務局経済産業部中小企業課 課長 濱川 均
2. スイートプロ株式会社 池間慎吾
3. 組織委員会:沖縄リゾートウェディング協会理事7名
4. プロジェクトマネージャー 沖縄リゾートウェディング協会事務局 事務局長 上地明彦



業界企業の専門分野の実績・知見を活用するために委員会制で活動

人材育成委員会の役割

1. 偶数月の沖縄リゾートウェディング協会定例会で各社より持ち込んだ人材育成の課題解決MTGを行う
2. 人材育成の研修テキストの貸出とテストを運用する(中核人材育成の対応)
3. 既存のブライダル試験等の案内を実施
4. 勉強会・セミナー講演会の実施(中核人材育成の対応)
↳ブライダル法務、WEB/SNS運用、インバウンド市場開拓、ヘアメイク・カメラマン研修

本研修による求める人材像

【目指す人材像】

1. 「総合型ウェディングサービスプロデューサー」人材
2. インバウンド顧客の文化慣習、ニーズ把握した「インバウンド対応」人材

具体的には、主に以下のスキルを有する人材の育成を目指す。

- ① 中国香港台湾市場の文化や習慣の理解
- ② アジアのメイク、衣装、写真などの婚礼ニーズを理解
- ③ 売上・市場拡大するためのマーケティング
- ④ 競合に勝てる戦略の描き方を掴む
- ⑤ 今後プロジェクトを推進する上で必要な思考力・問題解決力・ファシリテーション力をつけ部下指導ができる
- ⑥ 顧客や周りの人々との円滑なコミュニケーションを実現できる能力
- ⑦ 信頼関係を構築、メンバーのモチベーションを引き出す能力



本研修の募集要項

趣旨	沖縄県経済の発展に向けて、業界団体等が主体となって人材育成カリキュラムを開発し、県内企業の人材を対象に研修を実施する事業を通じて、県内企業の人材の抜本的な能力向上及び継続的な人材育成を目指します。
内容 【研修時間】	<ul style="list-style-type: none">・MBA研修に長けたGLOBISによる中核人材養成講座：【40h】・インバウンド顧客のニーズを掴むための海外研修（バリ島・上海）：【48h】・その他、ブライダル法務研修等：【24h】・マーケティング研修：【32h】 合計144時間
費用	座学受講料、海外研修渡航費等は補助金を活用して実施しますので無料です。
募集人数	15名 1事業者あたりの応募人数に制限はありません。 応募条件は次ページに記載しています。
研修生決定	募集人数を超える場合は採用基準に沿って、公平を期し実行委員会で決定します。
その他	<ul style="list-style-type: none">・ 事業終了後5年間、研修参加者の動向を報告いただきます。 こちらもご一読ください➡ https://www8.cao.go.jp/okinawa/jinzai/doc_1.pdf



研修応募参加条件

1. 沖縄リゾートウェディング関連事業者
2. 事業者内で中核を担う(中核に育てたい)人材であり、業界経験が3年以上であること。
3. 参加に追いて事業責任者の許可を経てスケジュールに従って皆出席※1することを約束できる方。
4. 応募の動機として、「研修を経て沖縄リゾートウェディング業界でどのような活躍をするか」を記載してください※2
5. 事業責任者の本研修参加推薦状を提出すること※3

※1研修への出席は、出席状況に加え、研修項目ごとのレポートの提出も必須になります。

※2Web応募フォーム(11ページ)より記入お願いします。

※3個人事業者は自己推薦でも可とする

応募者多数の場合は、経験年数や応募の動機等をふまえ点数化して選抜する。



【議題 1】研修内容の進捗報告について

1. グロービス研修
2. 海外先進地事例調査（バリ島研修）
3. 法務研修・マナー研修
4. マーケティング研修



研修スケジュール

	8月	9月	12月	1月	2月
1) GLOBIS中核人材 養成講座	8/6 (火)【済】 オリエンテーション ①8/27 (火) 経営戦略講座	②9/2 (月)【済】 マーケティング講座 ③9/9 (月)【済】 戦略&マーケ応用講座	④12/4 (水)【済】 デザイン・シンキング講座	⑤1/15 (水) リーダーシップ講座	補講2/6(木)
2) 海外研修 ①バリ島 ②上海	①8/19~22【済】 バリ島婚礼研修		②12/16~19 上海婚礼研修	補講1/9(木)	
3) 法務研修・マナー ①法務研修 ②リーガル・マナー研修		9/18(水)【済】 ①法務研修 ②リーガル・マナー研修	12/25(木)~26(木) ①法務研修 ②マナー研修	補講1/8(水)	
4) マーケティング研修 ①SNS研修 ②エージェント開拓		9/17(火)【済】 ①SNS研修		1/23(木) ②エージェント開拓	補講2/5(水)



研修進捗（まとめ）

【事業進捗率： 72時間／総合計128時間 = 63.2%】

1. ブライダル企業基本マネジメント研修（5日：40時間） → 実施済100%
2. ブライダル法務研修
 - ①ブライダル法務：著作権等基本（2日：14時間） → 1日実施済50%
次回は12/25予定
 - ②リーガルウェディング手続き研修（1日：2時間） → 実施済100%
 - ③沖縄リゾートウェディングのおもてなし基礎マナー講座
（1日：8時間） → 12/26予定
3. マーケティング研修
 - ①中華圏市場マーケティング講座研修（1日：8時間） → 実施済100%
 - ②エージェント開拓研修（1日：8時間） → 1/23予定
4. 海外研修
 - ①バリ島リゾートウェディング研修（3泊4日：24時間） → 実施済100%
 - ②中国大陸ホテル婚礼研修（3泊4日：24時間） → 12/16~19予定



1. グロービス研修 (①概要)

研修講座名	実施担当	実施内容	評価の仕方
ブライダル企業基本 マネジメント研修	Globis社	8/6 (火) 16～18時利エンション ①8/27 (火) 経営戦略講座 ②9/2 (月) マーケティング講座 ③9/9 (月) 戦略&マーケ応用講座 ④12/4 (水) デザイン・シンキング講座 ⑤1/15 (水) リーダーシップ講座 実施内容の詳細は次ページ参照	1 : 各5項目のレポート ○【各回共通】 受講内容に則したテーマで、受講生自身 (事業者) が抱えている課題やその方策検 討について、小レポート(A4 1枚程度)を提 出を評価の一つとし、また各回事務局作成 の小テストを実施。 ○採点は、講師あるいは事務局で実施し、 70%以上で合格とする。

株式会社グロービス



中核人材養成講座

講座・内容	中核人材養成講座(5日間)					
	ネットワーク形成	戦略的思考	マーケティング思考	戦略・マーケ応用思考	デザイン・シンキング	組織変革
日程	Day0 8/6(火)	Day1 8/27(火)	Day2 9/2(月)	Day3 9/9(月)	Day4 12/4(水)	Day5 1/15(水)
場所	那覇市内	那覇市内	那覇市内	那覇市内	那覇市内	那覇市内
研修	利エンション	経営戦略	マーケティング	戦略&マーケ 応用	デザイン ・シンキング	リーダーシップ
効能	人的ネットワーク 真剣に学び合う同志のつながり	戦略を描く どう攻めるか？競合に勝てるのか？儲け続けられるのか？を掴む	顧客を創る 従来とは異なる考え方をすることで、顧客を増やしていく。国内外インバウンド*想定	応用 市場拡大のためのマーケティング実践思考	デザイン・シンキング 「共感」「発想」の演習を通じて、顧客の体験価値を向上させる発想の広げ方を学ぶ	組織変革 企業理念、ビジョン、戦略を押さえ組織全体を方向づけし、組織を変革へと導く人材を育成する



沖縄リゾートウェディング協会
Okinawa Resort Wedding Association

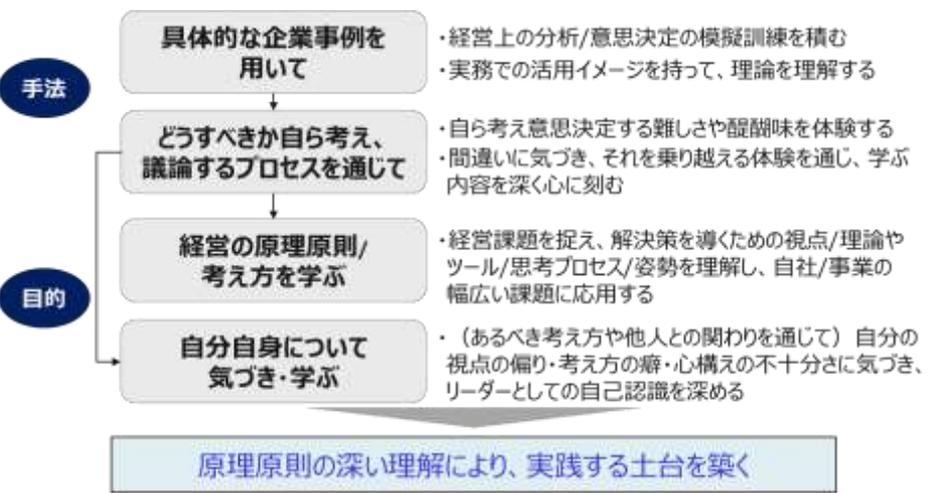
CONFIDENTIAL

1. グロービス研修 (①概要)

	Day0 オリエンテーション	Day1 経営戦略
目的	これから半年間、学びを共にする仲間との関係性構築	経営戦略を考える上で踏むべき思考プロセスや各プロセスにおける基本的な視点(フレームワーク)・定石を押さえる
内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ 受講にあたって (学ぶ目的の整理・共有) ■ 受講の仕方について (予習など) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 戦略の定義 <ul style="list-style-type: none"> ・戦略と戦術はどう違うのか、戦略はなぜ重要なかを明確にする ■ 外部環境分析の重要性と分析フレームワーク <ul style="list-style-type: none"> ・事業戦略を立案するための思考プロセス全体像を理解 ・自社の環境と経営戦略が整合していることの重要性を知る ・外部環境分析を行うために有効な基本フレームワークを知り、その使い方を理解する <題材> Q&Aハウス ■ 競争優位性の構築 <ul style="list-style-type: none"> ・個別の施策ではなく、業界の成功要因(KSF)に適合し、一連の施策群競争優位性が生まれることを理解する ・戦略オプションの出し方やオプション評価、意思決定する際の考え方を理解する <題材> らでいっしょばーやとオイシックス オイシックスの事業拡大の軌跡

	Day2 マーケティング	Day3 戦略&マーケティング思考応用
目的	マーケティングを考える上で踏むべき思考プロセスや各プロセスにおける基本的な視点(フレームワーク)・定石を押さえる	経営者の視点で経営戦略やマーケティングの意思決定を行う力を高める
内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ マーケティング戦略の全体像の理解 <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング戦略の全体像を理解し、有効なマーケティング戦略を立案するためのプロセスや考え方について学ぶ ■ マーケティング戦略の立案と実行 <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング戦略立案プロセスの全体像を踏まえた上で、市場の状況に応じたマーケティング戦略の立案(セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング)の重要性について学ぶ ・環境変化に伴いマーケティング戦略を見直す重要性について学ぶ <題材> 富士フィルム チェキの復活 ■ マーケティング戦略の立案と実行 <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティングミックス(4P)を構築・実行し、勝ち続ける上でのポイントについて理解する(主にチャネル戦略、コミュニケーション戦略について) <題材> フィリップス ノフライヤー 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 戦略立案のプロセスとフレームワーク思考 <ul style="list-style-type: none"> ・戦略立案の基本となる思考プロセス(外部環境分析→基本戦略の選択→戦略オプション抽出→意思決定)を押さえる ・業界構造分析を例に取り、フレームワークを使う際の思考のポイントを理解する <題材> 1989年のクラウン・コルク社 ■ マーケティング戦略立案の一連のプロセスへの理解を深める <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティングの全体像、新市場参入におけるマーケティングの役割について理解する <題材> 上海サントリー

	Day4 デザインシンキング	Day5 組織変革
目的	ビジネスにおけるデザインシンキングの意義やプロセスを理解し、「共感」「発想」の演習を通じて、顧客の体験価値を向上させる発想の広げ方を学ぶ	企業理念、ビジョン、戦略を押さえて組織全体を方向づけし、メンバーの価値観を合わせながら組織文化を醸成し、組織を変革へと導く人材を育成する
内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ デザインシンキングの意義・全体像 <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス環境の変化とイノベーション ・デザインシンキングのプロセス ・人間中心の考え方 <題材> IDEO 人間中心のサービスデザイン ■ デザインシンキング「共感」から「発想」へ <ul style="list-style-type: none"> ・深いニーズを知るための共感 ・人間中心で体験から問題を定義する ・アイデアを生み出すための発想法 <題材> ワークショップ1: 身近な課題を共有する(インタビュー) <題材> ワークショップ2: ペルソナとカスタマージャーニー <題材> ワークショップ3: 発想法1 <題材> ワークショップ4: 発想法2 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 変革時のリーダーシップ <ul style="list-style-type: none"> ・企業理念、ビジョン、戦略の関係性、構造理解 ・リーダーの役割と後を継ぐリーダー候補としての気構え <題材> スターバックス・コーポレーション ■ 企業・組織文化のマネジメント <ul style="list-style-type: none"> ・組織文化が醸成される過程において、各階層のリーダーが果たすべき役割 ・リーダーシップスタイルと戦略や制度との整合性、共通価値観を持つことの重要性 <題材> 3M オプティカルシステム部



1. グロービス研修 (②研修テスト問題)

1. 講座終了後のレポート課題

① 経営戦略講座 レポート&テスト

設問1) 日本国内 (or インバウンド) 市場におけるウェディング業界 5つの分析を行ってください

設問2) 沖縄リゾートウェディング顧客 KBF (Key Buying Factors) 分析を行ってください

設問3) KSF (Key Success Factors) 沖縄を選んでもらう鍵は何か? を以下に記載してください

設問4) KSF (Key Success Factors) を満たすための具体的施策は?

設問5) 自社のKSF (Key Success Factors) を記載してください

② マーケティング講座 レポート&テスト

設問1) 沖縄リゾートウェディングの現状をふまえてSWOT分析し、戦略や対策を考察してください。

設問2) 沖縄リゾートウェディング組数推移が踊り場局面となってきたことを受け、さらに成長をするための課題を設定し、課題解決の方向性を考察してください。

③ 戦略&マーケ応用講座 レポート&テスト

設問1) 沖縄リゾートウェディングの市場動向をふまえ、4Pの視点で自社または沖縄全体の「拳式」と「フォト」の戦略を立ててください。

2. 小レポートの提出

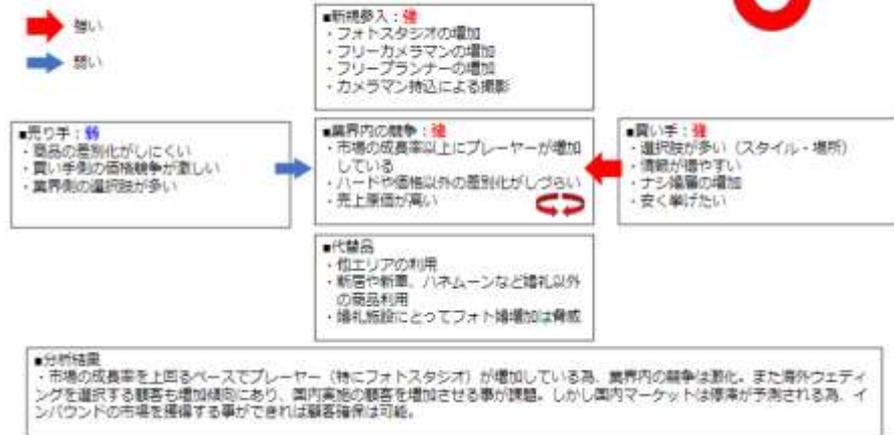
- 提出媒体はグーグルドライブで共有化することで、研修生各自の視点や感想を即時即場でリアルタイムで意見交換等に活用。



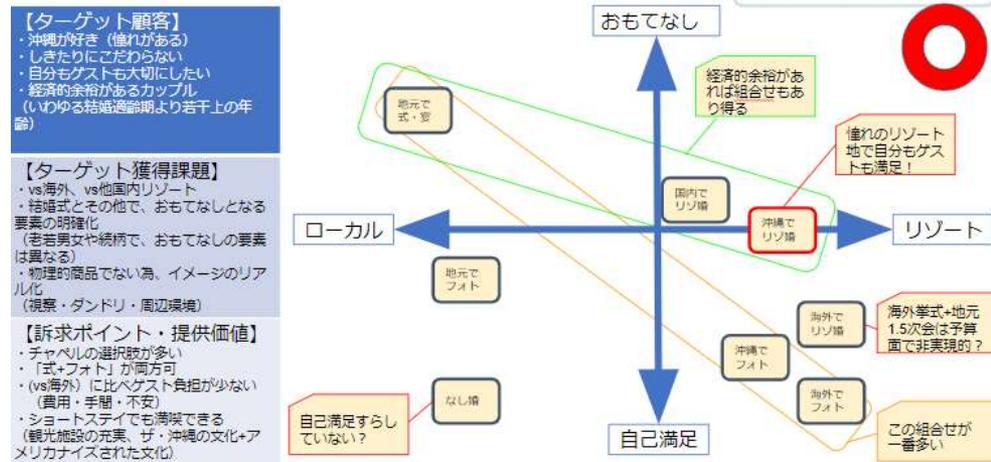
1. グロービス研修 (②テスト回答事例)

- レポートの一例紹介(すべてのレポートはgoogleドライブで管理し関係者はだれでも見れる)

設問1) 日本国内 (or インバウンド) 市場におけるウェディング業界 5つの分析を行ってください



ポジショニングマップ②: 日本市場での沖縄リゾートウェディング



設問3) KSF (Key Success Factors) 沖縄を選んでもらう鍵は何か? を以下に記載してください



4P		②「フォト」商品・サービス
商品・製品 (Product)	顧客に提供する商品やサービスをどう作り出すか 『商品戦略』	【国内】: 地元婚を控え前撮り目的が多い 「コミコミプラン」や「前撮り準備(パーフェクトプラン)など、撮影だけでなく前撮り準備が整うプラン (全データ付き・ウェルカムボード付・オープニングムービー付など) の設定。 【インバウンド】: ロケ地も写真テイストも国内とは趣向性が異なり目付多様化 ・「1DAYフォトツアー」価格と時間を固定化し、ロケ地のカスタマイズができるプラン ・販売AGTからのニーズはシーズンリープランなどで個別or期間を限定し対応
価格 (Price)	価格をどう設定するか 『価格戦略』	【国内】: コス(カ)重視される ベーシックプラン8万円前後、Wボード・動画付き12~17万円、必要最小限のライトプラン5-8万円など、申込前に価格と内容が想定でき現地追加の可能性を限りなく最小化。 【インバウンド】: クオリティ重視 6時間・3カ所: 20万、8時間・5カ所: 30万など、撮影内容以外は固定化。 フォトグラファースは既に取引のある言語対応可能カメラマンを固定。
プロモーション (Promotion)	商品の存在や特徴をどう知らせるか 『プロモーション戦略』	【国内】: 「ロケフォト」の認知度は高く、大半はウェブで検索 自社HP、ポータルサイト、SNS、ロケ地のHPへリンク。提携リゾートホテルでのドレス・ポスター設置によるアイキャッチ。 【インバウンド】: AGT販売が基本 AGTへ写真に加え、動画・ロケ地HPの情報提供。言語対応可能なフォトグラファースのSNSアカウント提供、時期別のオスメ掲載地紹介などで、AGTスタッフに商品の魅力をPRする。 海外各地のフェアへ出張。
流通 (Place)	どのような経路や手段で顧客に届けるのか 『販売チャネル戦略』	【国内】: ウェブ戦略 (特にSNS) が獲得のキー 自社施設 (北谷・京都) のSNSで前撮り記事の投稿。自社SNSの投稿記事にロケ地名のハッシュタグを付ける。県内法人への営業 (紹介依頼)。 【インバウンド】: AGT販売のみ AGTへのタイムリー且つ定期的な情報提供は必須。未来需要の開拓としては、中国人が経営する中華料理店 (中国人が利用する) へポスター設置など。



1. グロービス研修 (④研修風景)

- 研修の風景



2. バリ島現地研修 (①概要)

バリ島婚礼研修

バリ島リゾートウェディング研修担当
北京誓言久久文化发展有限公司 (IDO99海外婚礼)
総経理 赵凯龙



	場所、時間	実施内容
8月19日		出発午前10時 到着現地時間 19時
8月20日	バリ挙式会場 + ホテル	バリ施設の模擬挙式見学 中国海外婚礼の今昔、変遷 中国の独特の衣装をきた撮影など 現地とのQ&A ①現地販売プランナーとの直接のQ &A ②現地コーディネーターとのQ &A パーティの料理内容やパーティー演出などの概要把握
8月21日	バリ挙式会場 + ホテル	現地ブリーフィングの流れのデモンストレーション ドレスフィッティングのデモンストレーション リハーサルヘアメイクのデモンストレーションor見学 挙式アイテムオプションの商品説明と人気商品オーダー情報 カメラワークの特徴やアルバム商品の勉強
8月22日	バリ挙式会場 + ホテル	前日のレビュー、挙式件数が多いホテルなどの受け入れ施設見学 現地出発 18時 日本到着23日9時



2. バリ島現地研修 (①概要)

1. 目的

- 中国の事業者も顧客も沖縄への関心は高く、北京婚礼博での沖縄リゾートウェディング成約数も多く、プロモーション次第で誘客拡大は可能である。
- その中国市場を開拓するべく、当協会では、中国顧客の多くが「バリ島」やプーケット島、サイパンで挙式を挙げており、今後、この中国人の海外婚礼市場を開拓する上で、それらの地域と沖縄のリゾートウェディングとの差別化を図る必要がある。

2. 概要

日時：令和元年8月19日（月）～8月23日（金）

場所：インドネシア共和国バリ州

内容：現地見学6施設、フォトロケ現場2件、講義3件、エンターテイメント1件

3. 期待される効果

- 現地婚礼事業者ヒアリングや視察、販売代理店との意見交換会で、市場ニーズや文化習慣の違い、沖縄商品の評価や課題等をヒアリングすることで、自社の課題や状況を踏まえ、バリ島と沖縄の比較優位性を検討する。
- バリ島、沖縄、ひいては自社の強みや弱みの現状分析を踏まえながら課題解決を図り、自社のビジネスプランとしてプレゼンとして成果をまとめ、今後の自社内、当協会内での実践に繋げる。



2. バリ島現地研修プログラム行程表

日付	時間	行動
D1 8月19日	19日 15:00~20日 00:30	見学チーム 沖縄~バリ島 移動 空港ピックアップ→ホテル移動
D2 8月20日	8:50	ロビー集合
	9:00~13:00	結婚式場の見学 (bvlgari)
	13:00~14:00	昼休憩
	14:00~17:00	見学 (Ayana SKY+ayana villa+tresna)
	17:00~18:00	室内勉強会 (バリ会場の特徴、お客様好みの変遷、お茶出しセレモニー、中国の伝統衣装)
	18:00~19:00	Report
D3 8月21日	8:50	ロビー集合
	9:00~13:00	結婚式場の見学 (st.regis beach+ガーデン挙式 + cloud nine chapel)
	13:00~14:00	昼休憩
	14:00~17:00	見学 (alila cabana+hilltop)
	17:00~18:00	室内勉強会 (沖縄・バリスタイルの解説、写真・ムービー・メイクの好み)
	18:00 ~19:00	Report
D4 8月22日	8:50	ロビー集合
	9:00~13:00	結婚式場の見学
	13:00~14:00	昼休憩
	14:00~15:00	政府間交流
	15:00~16:00	Report
	18:00~19:00	空港移動
	22日 21:05~ 23日 8:10	見学チーム バリ島~沖縄 移動

2. バリ島研修レポート（②研修テスト問題）

1. 小テストの内容

- ① 沖縄観光客数は年間何人いますか？そのうちのインバウンド客数は何名ですか？
- ② 沖縄リゾートウェディング 2018年の組数は何組で、日本、中国、香港、台湾、韓国の組数をお応えください
- ③ ブルガリリゾートではどのような挙式スタイルが人気か？また、そのスタイルがなぜ人気なのか？
- ④ ティルタウルワツでは日本人挙式のピーク時から組数が大幅に減少した際にどのような集客手段をとったか？
- ⑤ 挙式カプルのバリ島内の主な移動手段は？
- ⑥ 中華圏のお客様が行うティーセレモニーはどのような意味を持っているか？
- ⑦ パーティの人気オプションはどのようなものがあるか？
- ⑧ バリ島でゲリラ撮影が多数行われていたが、近年減少している理由は何か？
- ⑨ バリ島結婚式に負けない沖縄の強み 1～3
- ⑩ バリ島結婚式にかかわらない沖縄の弱み 1～3
- ⑪ 最後に研修内容の改善、気づいた点を教えてください。

2. 小レポートの提出

- 現地研修の各見学施設や各講義について、研修日 1～3 日目ごとに記載し提出。
- 提出媒体はグーグルドライブで共有化することで、研修生各自の視点や感想を即時即場でリアルタイムで意見交換等に活用。
- グーグルドライブ共有先→



2. バリ島研修 (④研修風景)

- 研修の風景



3. 法務研修 (①概要)

ブライダル法務講座

研修講座名	実施担当	実施内容	評価の仕方
ブライダル法務	株式会社ブライト 代表取締役 行政書士事務所 ブライト 代表行政書士 夏目 哲宏 氏	① ブライダル法務についての基礎的知識 (4時間/9月18日) ・ブライダル関連法律の整理 ・トラブル発生時の法的責任についての考え方 ・悪質クレームからスタッフを守るための法律知識 ・音楽著作権等関連法令の最新情報 ② 法的対応を目的としたケースワーク (8時間/12月26日) ・トラブル発生時の初動対応について ・返金を巡る対応について ・悪質クレームへの対応について ・社内でのハラスメント発生時の対応について	1 : オンラインテスト 2 : レポート提出



講師 夏目 哲宏 氏

【経歴】

1979年5月2日 愛知県生まれ
2002年 北海道大学法学部卒業
2004年 北海道大学大学院法学研究科修了
(株)リクルートコスモス (現コスモスイニシア) 入社
一戸建て住宅の営業部に配属される
2007年 同社法務部に異動
2009年 (株)ノバレーゼ入社 法務、株式、総務の仕事に従事
2014年 行政書士登録
同社新規事業企画イベント「ノバレボ」でBRIGHT 企画が採用される
2015年 (株)ブライト、行政書士事務所ブライト設立



3. 法務研修レポート（②研修テスト内容）

1. 小テストの内容（個人情報）

- ① 【第1問「個人情報」とはなにか？】 個人情報についての次の記述のうち、明らかに誤っているものを選べ。
- ② 【第2問 個人情報の歴史】 個人情報保護法の歴史についての次の記述のうち、明らかに誤っているものを選べ。
- ③ 【第3問 個人情報と個人データと保有個人データ】 個人情報と個人データと保有個人データについての次の記述のうち、正しいものを選べ。
- ④ 【第4問 個人情報を「取得」するときのルール】 個人情報を取得するときのルールについての次の記述のうち、明らかに誤っているものを選べ。
- ⑤ 【第5問 個人情報を「取得」したあとのルール①】 個人情報等の取り扱いについての次の記述のうち、明らかに誤っているものを選べ。
- ⑥ 【第6問 個人情報を「取得」したあとのルール②】 個人情報取扱事業者の義務についての次の記述のうち、明らかに誤っているものを選べ。
- ⑦ 【第7問 個人情報を「取得」したあとのルール③】 個人情報取扱事業者の義務についての次の記述のうち、明らかに誤っているものを選べ。
- ⑧ 【第8問 「第三者提供」とは】 第三者提供についての次の記述のうち、明らかに誤っているものを選べ。
- ⑨ 【第9問 要配慮個人情報とはなにか】 次のうち、要配慮個人情報に該当しないものを選べ。
- ⑩ 【第10問 個人情報以外の情報管理問】 情報管理についての次の記述のうち、正しいものを選べ。

1. 小テストの内容（音楽著作権）

- ① 【第1問 ブライダルにおける音楽著作権の歴史】 ブライダルにおける音楽著作権の歴史についての次の記述のうち、明らかに誤っているものを選べ。
- ② 【第2問 ブライダルにおける「音楽著作権」の概要】 ブライダルにおける「音楽著作権」の概要についての次の記述のうち、正しいものを選べ。
- ③ 【第3問 演奏権① 演奏権とは何か？】 演奏権についての次の記述のうち、明らかに誤っているものを選べ。
- ④ 【第4問 演奏権② 演奏権よくある質問】 演奏権についての次の記述のうち、明らかに誤っているものを選べ。
- ⑤ 【第5問 複製権① 複製権とは何か？】 複製権についての次の記述のうち、明らかに誤っているものを選べ。
- ⑥ 【第6問 複製権② 「私的使用」という例外】 複製権についての次の記述のうち、明らかに誤っているものを選べ。
- ⑦ 【第7問 複製権③ 「写り込み」という例外】 複製権についての次の記述のうち、明らかに誤っているものを選べ。
- ⑧ 【第8問 複製権④ 使えないウェディングソング問題】 「使えないウェディングソング問題」についての次の記述のうち、明らかに誤っているものを選べ。
- ⑨ 【第9問 複製権⑤ 参列者が作る余興用映像問題】 参列者が作る余興用映像についての次の記述のうち、正しいものを選べ。
- ⑩ 【第10問 新郎新婦への説明のあり方】 音楽著作権についての新郎新婦への説明のあり方についての次の記述のうち、明らかに誤っているものを選べ。

2. 小レポートの提出

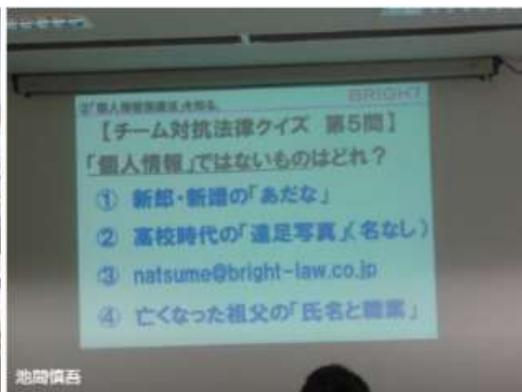
● 法務研修は2回セット

- ① ブライダル法務についての基礎的知識（4時間／9月18日）
- ② 法的対応を目的としたケースワーク（8時間／12月26日）



3. 法務研修 (④研修風景)

● 研修風景



4. リーガルウェディング研修 (①概要)

リーガルウェディング研修

研修講座名	実施担当	実施内容	評価の仕方
法務研修・リーガルウェディング研修	<p>沖縄ワタベウェディング リーガルウェディング担当</p> <p>講師：座安真紀氏 zayasu-maki@watabe-wedding.co.jp で調整中</p>	<p>①中華人民共和国香港特別行政区国籍保持者に対する日本国で口婚姻届出必要書類とその説明</p> <p>概要 各市町村自治体窓口への6ステップ</p> <p>2016年に沖縄リゾートウェディング協会事務局が作成したテキストを中心に説明</p>	1：オンラインテスト

基本的な処理手順と期限

処理期限	処理	概要
2ヵ月前	届出日報告及び書類事前提出	ブライダル企業が各市町村自治体窓口へ届出日を報告。 ブライダル企業が定められた書類一式コピーを各市町村自治体窓口へ提出。
1ヵ月前まで	事前書類審査	各市町村自治体窓口へ提出された書類コピーを審査し、 訂正箇所があればブライダル企業へ連絡。
2週間前まで	書類訂正	提出された書類コピーに訂正箇所がある場合、書類の訂正。
1週間前まで	書類事前再提出	訂正された書類のコピーを各市町村自治体窓口へ再提出。
当日	事前準備の書類原本及び婚姻届を提出	婚姻届出者が書類原本及び婚姻届を各市町村自治体窓口へ提出し、 各市町村自治体窓口が受理。*証人が外国籍の場合、 婚姻届出当日に本人も窓口へ出向き/パスポートによる身分証明が必要。
当日もしくは翌日以降	婚姻受理証明書発行	各市町村自治体窓口が婚姻受理証明書を発行。 *発行日は市町村・時期により異なる。

沖縄ワタベウェディング
インバウンド事業室室長：
渡辺太悟 氏



4. リーガルウェディング研修 (②研修テスト問題)

1. 小テストの内容

- ① 質問1) 日本で外国戸籍の方が、日本国の法令に則って婚姻する方法を記述してください
- ② 質問2) 婚姻要件具備証明書とはなんですか。定義とその必要書類を教えてください。
- ③ 質問3) なんで香港生まれの方はリーガルウェディングを行うのですか？
- ④ 質問4) BNO (british national overseas) とHKSAR(Hong Kong Special Administrative Region passport) の説明をしてください
- ⑤ 質問5) 香港と同じようなリーガルウェディングの手続きが必要な行政区(場所・都市)はどこですか？
- ⑥ 質問6) HKSARでのリーガルウェディングの手続きを説明してください

2. 小レポートの提出

- 小レポートは無し



4. リーガルウェディング研修 (④研修風景)

- 研修風景



5. マーケティング講座 (①概要)

中華圏市場マーケティング講座

研修講座名	実施担当	実施内容	評価の仕方
中華圏市場マーケティング講座 ①中華圏市場マーケティング講座 ②エージェント開拓講座	①中華圏市場マーケティング講座担当 合同会社 ハッピーサポート 代表 焦 昊 ②椰子海网络科技有限公司 創始人&CEO 王博 総経理 李夢傑	①中華圏市場マーケティングSNS活用講座 9/17(火) 10時～8h 中国マーケティング最新動向 Weibo最新動向 Weibo活用仕方 WeChat最新動向 wechat活用の仕方 ウェディングでの活用実施例 ②エージェント開拓講座1/23(木) 9時～8h 中国ウェディングエージェントの動向 中国顧客の志向とニーズ 沖縄FAMトリップの仕方 商品造成における考え方 商談の仕方 現場サービスの習慣の違い 情報提供とコミュニケーション	各回事務局作成の小テストを実施。 ○採点は、講師あるいは事務局で実施し、70%以上で合格とする。



①中華圏市場マーケティングSNS活用講座担当
 合同会社 ハッピーサポート 代表 焦 昊

②エージェント開拓講座担当
 椰子海网络科技有限公司 創始人&CEO 王博
 総経理 李夢傑



沖縄リゾートウェディング協会
 Okinawa Resort Wedding Association

CONFIDENTIAL

5. マーケティング講座 (③研修テスト結果参考事例)

中国の市場を勉強した上で沖縄リゾートウェディング業界全体で実施すべき戦略事を教えてください

50/50点

1 : 「通訳が出来る人材の確保」

通訳が出来る人の派遣(中国語・英語等)に関する法人の立ち上げ。
個人に依頼するのはリスクがあるので、法人の立ち上げ又は、協会で通訳対応出来る方を募り、法人又は協会を通して通訳の手配が出来る様にする。

2 : 「中国の文化・市場に関するセミナーの実施」

中国の文化、結婚式に対する考え方、ヘアメイク・写真に関する中国ならではのこだわり等、現場で迎えるスタッフの理解度を深める。資格認定制度を作り、中国現地販売の際にもアピールする事で安心感に繋げる。

3 : 「wechatやweiboの活用促進」

wechatやweibo等、中国で利用されているSNSの普及活動。

- ・活用方法に関する勉強会の実施

- ・wechatでの自社ページの作成と広告展開

(ミニプログラムやモーメンツを使い、結婚式の実例写真やフォトウェディングの写真を投稿等)



5. マーケティング講座 (④研修風景)

● 研修風景



【議題2】中間及び最終報告会（プレゼン）について



沖縄リゾートウェディング協会
Okinawa Resort Wedding Association

中間及び最終報告会（プレゼン）について

○中間報告：12月12日（木） 15：40～16:10

会議名：沖縄リゾートウェディング協会12月定例会

場 所：豊見城空手会館

目 的：事業周知と2名の実施内容発表、最終報告会の案内

○最終報告会：2月14日（金） 10:00～12:00

会議名：中核人材研修最終報告会

場 所：沖縄産業支援センター3階

目 的：全研修を修了した学びや気づき、商品企画造成に係るプレゼンを実施する。

