ブランドコンセプトから新しく創り上げる新規集客のプロフェッショナル

全国的に集客に苦戦している会場が多い中、ホテル、ゲストハウス、互助会など様々なジャンルの会場から、集客などを中心にパートナーとして厚い信頼を寄せられている会社がある。フォーサイトクリエイションがそれだ。同社はなぜ様々な業態の企業と継続的に仕事を続けられているのか、代表の村田雅利氏に話を聞いた。

―ホテル式場など様々な企業の実績をお持ちですが、集客では、どんな部分から取り組まれることが多いでしょうか。

村田　スタートする前に、クライアントとなる企業のニーズをしっかりとヒアリングすることはもちろんですが、マーケットの中での位置づけや強みはどこにあるのかなどをしっかりと見極め、提案させていただきます。そこでは、コンセプトメイクやストーリー性などの根本の部分から提案することも少なくありません。当社の強みのひとつは、コンセプト開発から集客コンサル、広告プロモーション、デザインまで一貫して幅広く提案できる点にあります。

―施設ならではのセールスポイントをマーケットの中の立ち位置から選んでいくわけですね。

村田　そうです。ストーリーやコンセプトもエリアの状況を見ながら、ひとつひとつ提案していきます。マーケットが全く違うのに、同じ提案では変ですよね。だからこそ、事前にヒアリングをしてその施設にあった、「ここにしかない価値」を第三者の視点からオリジナルの提案をして、その価値をお客様に伝えるためにデザインコミュニケーションしていきます。なかなか「他施設に負けない自社のセールスポイントはなにか？」をマーケットの中で把握できている施設は多くありません。

東京・代官山にある「代官山 鳳鳴館」

―中にいるとなかなか客観的に見るのは難しいですからね。幅広く提案されていますが、専門分野は外部の方と組むこともあるようですね。

村田　当社は、必要に応じて外部ブレーンも含め、クライアント企業が必要とするプロフェッショナルチームを作れるのも強みだと考えています。例えばリニューアルをしたいというニーズであれば、コンセプトや戦略は当社で考え、それを具現化するデザインは国内外で活躍している著名な空間デザイナーの方にお願いできるようなパイプも持っているので、単なるリニューアルだけでなく、付加価値をつけられるような提案も可能です。デザインだけに限らず、これまでの経験から課題に対してプロフェッショナルチームを作ることができます。

―これまでの実績でもホテル、ゲストハウス、互助会などいろいろと携わっていらっしゃいますね。

村田　おかげ様で、施設の立ち上げから集客コンサル、広告プロモーションなど、幅広く関わらせていただきました。どの施設でもいえることは、今結婚情報誌を見ても、写真だけではあまり代わり映えしない時代になっています。だからこそ、コンセプトの部分からしっかり作り、結婚式をする意味を丁寧に新郎新婦へ語り、ここで結婚式をする意味を理解してもらわなければいけないと思います。施設のスペックも同じで、接客にストーリーもない中で、決めてもらうには、値引き競争しかなくなります。値引きはどこの施設も今日からでもできます。そうなると先は見えていますよね。

―値引きに頼らない集客を考えていくと、その施設ならではの何かが必要になってきますね。

村田　情報誌への出稿の提案などもしていますが、できるだけ効率的に集客するためには、根本のコンセプトやストーリーを創る必要があります。そのうえで、マーケットの中で施設のどこを打ち出せばいいのかなど誌面のレイアウトなども含めて提案しています。これを効率的に行うことで、ゼクシィへの2ｐの広告出稿で平均60組の集客に成功している南大阪（参考：エリア集客平均35組）の会場もあります。これからの時代、費用対効果の高い広告を出していかなければ生き残れないと思います。

―集客でいまポイントになることはなんでしょうか

村田　スマートフォンに適応したサイトがポイントになると思います。スマホ向けのサイトがない会場もありますが、これはできるだけ早く作るべきです。また、スマホのページがあればいいというものでもなく、きちんと考えて来館を促進するページや導線にしておく必要があります。テンプレート化された無料のスマホサイトを利用されている施設も多いですが、決められたテンプレートでは「差別化」や「ここにしかない価値」を魅せることはできません。その結果、ますます集客が厳しくなっていきます。デザイン（見た目）ばかり重視するのではなく、目的を設定し、その目的を達成する戦略（中身）が重要です。
人も同じですよね。高いクリエイティブとは戦略の上にあります。また、パンフレットも大きな武器になります。

―パンフレットはもういらないという声も聞こえてきますが。

村田　パンフレットをなくすのは間違いです。せっかく新郎新婦にアプローチできるチャンスを潰すことになるからです。従来は、パンフレットは資料請求の方向けに送ってきました。今はウェブもありますし、そういう意味では、存在意義が薄れていると思いますが、別の役割を設定すれば強力な武器になります。今のパンフレットの役割は、来館後に成約や、再来館につながる「かえってくるパンフレット」にすることです。だから、ホームページと同じような内容になっていてはダメで、来館後の役割を意識した内容にしておくことが重要になっており、クライント企業のニーズや目的に合わせた提案を行っています。

―なるほど、それぞれお客様の行動にあわせて媒体や各ツールの役割を考えて作ることが重要ということですね。ありがとうございました。

大きな反響を呼んだ、セ・デパーチャーズ（スターゲイトホテル 関西エアポート）旧 全日空ゲートタワーホテル

フォーサイトクリエイション　代表

村田 雅利氏

大学卒業後、大手スポーツメーカーの営業で売上No.1、新築分譲マンションの広告代理店でも年間売上数億円と売上No.1、そして広告をもっと深く知るために、開発から関われる商業施設のプロデュース及び集客コンサルティング会社に転職。そこではウエディング施設数社の年間広告予算を預かり、広告戦略を組み立て売上拡大に貢献。その後、大手制作会社の取締役とウエディング集客コンサルティング業務の両立を経て現在の株式会社フォーサイトクリエイションを設立。
本物のデザインを提供し現在は業種を問わず様々なクライアント様の課題や目的、採用に対しコンサルティングとデザインで企業や大学、ウエディングを含む商業施設の売上に貢献している。そうすることにより、良い企業、良い商品、良いサービスにあふれた社会を子供たちに残すことができると確信し、日々努力している。

様々なタイミングで最適の提案を行う

施設プロデュース ＆施設コンセプト開発
新規施設立ち上げ／再生事業／リニューアル／課題解決

広告プロモーション
施設撮影／WEBサイト制作／パンフレット作成／映像　など

集客コンサルティング
集客＆広告計画作成／ゼクシィ誌面制作（月々）／実績確認 ／課題早期発見

株式会社フォーサイト クリエイション
〒550-0005　大阪府大阪市西区西本町1-8-2　三晃ビル305　TEL 06-6556-7519