

見込み顧客の管理から予約・手配・精算、 顧客ロイヤルティの向上までを一元管理する SaaS 型 婚礼宴集会総合支援システム『BVCloud』を訴求

第 24 回 IT ソリューションセミナー 2025 開催

(株)ユニコーン

婚礼宴集会総合支援システムの開発を主力とする(株)ユニコーンは8月28日、東京都千代田区の帝国ホテル 東京 本館 2 階孔雀西の間にて「UNICORN ～ IT ソリューションセミナー 2025」を開催した。1998 年の初回以来、今回で 24 回目を迎える本セミナーには、製品ユーザーやホテル業界関係者約 140 人が参加し、盛況となった。

冒頭では、(株)ユニコーン代表取締役・中野恵司氏が登壇。「自社製品の進化をご紹介するとともに、お客さまや業界の皆さまとの情報交換や交流、感謝の場としたい」と開催主旨を述べた。

第 1 部では、ユニコーンが長年手掛けてきた婚礼・宴集会システム「BV シリーズ」の、見積、精算、売上・売掛、手配など管理する「BVManager」と、営業支援システム「BVSales」を統合したクラウド版「BVCloud」を中心に発表が行われた。初めに(株)ユニコーン営業担当の山下隆史氏が登壇し、「BVCloud 導入移行時の検討ポイント、ウェブ受注システム事例や当社クラウド製品独自機能」などについて紹介した。導入に当たってはハードウェアの減価償却期間 5 年分に基づくコ

ストを目安に他製品との比較検討することを参考として紹介した。また、「BVCloud」のメリットとしてサーバー準備、ネットワーク整備、定期メンテナンスからの開放、PC へのインストール不要による多種の端末からの利用、強固なセキュリティ、場所にとらわれないアクセス、常に最新機能が利用可能などの具体例を挙げた。

続いて同社エンジニアの川畑純平氏が「進化し続ける BVCloud の機能と新機能、導入ステップと活用のヒント」と題して講演した。まず、「BVCloud」は案件の開始から終了まで共通した情報を活用できる点を強調。新規導入や既存システムからの移行についての留意点や導入スケジュールについても解説した。

さらに有用な活用についても言及。オーダーシートのシステム化による打合せ内容の保存と共有化とともに可読性が向上となる点をメリットとして挙げた。また SFA の運用における顧客データの共有化や属人化防止、セールスターゲットの抽出、営業日報や発注書発行業務のシステム化などを通じて、業務効率化を図れることを紹介した。

今後は、見積りにおける商品備考

情報の履歴引用機能、会場を押さえる前の価格表示、利用者（お客さま）によるアレルギーの登録、アンケートからの見積生成機能などの実装を検討しているという。

ユーザーホテルとして(株)帝国ホテルの営業部次長 兼 販売企画課長 池本知恵紀氏も登壇。「BVManager の導入経緯と活用事例」について話した。同社では自社開発の宴会システムに替えて、2020 年に「BVManager」を導入。各社製品を比較して最もユーザー目線が取り入れられており、機能が豊富で、受発注機能など業務の改善が見込めると判断したという。

当初帝国ホテル 大阪へ先行導入し、1 年後に東京にも導入。トレーニングや設定を担うキーマンを選任したほか、旧システムとの並行稼働期間を 3 カ月設けることで安全性も担保した。実際に活用を始めると、ペーパーレス化や承認機能の活用により、外出の多い営業スタッフと上長の情報共有が可能になった。さらに定型帳票機能を活用することで催事申込書等の確実な運営にも寄与していると述べた。

さらに(株)ジェイアール西日本ホテル開発の IT 戦略部長・峯松和文氏



(株)ユニコーン 代表取締役 中野恵司氏



(株)ユニコーン 営業 山下隆史氏



(株)ユニコーン エンジニア 川畑純平氏



(株)帝国ホテル 営業部 次長 池本知恵紀氏



(株)ジェイアール西日本ホテル開発
IT戦略部長 峯松和文氏



芸術家・心学研究家 斎灯サトル氏



(株)帝国ホテル 営業部次長 兼 海外マーケティング推進室長 目次剛志氏

が「BVManager から BVCloud への移行事例と新たな取り組み」について解説した。同社では 2009 年に「BVManager」を導入し、2024 年に「BVCloud」に移行。導入に際しては、元々 SaaS を要望しており、今回の「BVManager」と「BVSales」の統合により、情報の一元化や効率的なシステム運用が可能になったことが決め手となった。

導入はグループホテルが点在することから、ウェブミーティングで事前説明を行ない、その後操作研修を現地で行なうというやり方を実践した。また、導入の順序も、まずホテルグランヴィア京都にパイロット的に導入し、課題を洗い出した上で全ホテルに展開するという手法を取り入れ、スムーズな導入を実現した。課題としては PMS との VPN 接続の

難易度やチェーンとしての共通化において各ホテルと合意を得ていく難しさなどを挙げた。導入後も宴会場の空き情報をホームページで公開する機能を共同開発したという。

最後にユニコーンに対し、顧客ニーズに合った積極的なシステムのバージョンアップ、BVDraft（テーブルプラン編集システム）のクラウド化、AI なども活用した宴会ビジネスの売り上げ最大化を図るレベルニューマネジメントシステムの開発などを要望した。

第一部の締めくくりには、芸術家・心学研究家の斎灯サトル氏が「人生をゆたかにするみんなの芸術論」と題して特別講演を実施。同氏は神社仏閣の大天井画絵師で、個人制作枚数は日本一を誇り、静岡県三保地区にアトリエ美術館を運営。

本講演では、大画用紙に絵を描くライブアートを披露しながら、自身が天井画絵師になるまでのいきさつや「喜んでくれる人を喜ばせること」で画家として成功したなど多くのエピソードを語った。そして参加者に向け、「人生にはモヤモヤすることが多いが、その正体は愛である。仕事でモヤモヤするのは仕事を愛しているから。お客さまから学びをもらい、育ててもらい、喜んでくれる人を喜ばせることを大切に」とのメッセージを贈った。

第二部は光の間に場所を移し、(株)帝国ホテル営業部次長 兼 海外マーケティング推進室長・目次剛志氏による乾杯の発声で懇親会が開宴。参加者同士が積極的に情報交換を行ない、親睦を深めた。