

3店舗以上の美容院を
経営されている美容院向け

振袖レンタル新規参入
成功レポート

無料進呈 ￥0

振袖レンタル未経験の美容室が
年間たった6日間の“振袖相談会”を開催して

売上1200万円を
達成した仕組みとは

売上が安定してきている今、顧客名簿を活用して売上アップ
顧客名簿にご案内状を送り振袖レンタル売上1200万円突破！

静岡県的美容室が取り組んだ振袖レンタル参入ストーリー

在庫投資0円

客単価30万円

経験者0名

成功モデル企業特別レポート

株式会社牛若丸が振袖レンタルで
売上1200万円を達成した仕組みを大公開

- 1.専任者0名でも売上1200万円を達成
- 2.在庫投資0円なのに粗利率40%以上がとれる
- 3.振袖の経験者0名でも成約率70%を達成する



株式会社牛若丸 代表取締役

鈴木 豊 氏

詳しくは中面へ ▶▶▶



和装ビジネスの最新事例が
集まる勉強会！

和装・フォトビジネス 経営研究会

和装・フォトビジネス経営研究会

検 索

振袖レンタル未経験で新規参入！2回(6日間)の 相談会イベントで売上1200万円を突破した取り組み

美容室経営者さまのみなさまは成人式の振袖レンタルにご興味がお有りの方が多いのではないのでしょうか？ですが衣装のメンテや在庫管理や振袖の取り扱いなどのハードルで諦めている経営者さまが多いのではないのでしょうか？

今回は振袖レンタル未経験だった株式会社牛若丸さまがどのような取り組みで売上が
1200万円を突破したのか牛若丸さまの取り組みに迫ります。

今回初めて語られる株式会社牛若丸さまとは？

【企業概要】



USHIWAKAMARU
GROUP

■商圏エリア
静岡県東部エリア

■売上高
約9億円

■サロン数
11店舗

■従業員数
145名

■株式会社牛若丸さまの概要

今から約25年前に現代表の鈴木豊オーナーが地元長泉町にて3名でスタートした美容室です。地元のお年寄りからお子様まですべてのお客様を美しくしたいという創業時の想いを大切にし今日では11店舗まで店舗数を伸ばし歩んで来られております。美容室営業だけでなくウェディング事業等地元のお客様に喜んでいただくために今回、振袖事業へ参入を決められました。

株式会社牛若丸さまのすごいポイント！

Point①

新規参入なのに
いきなり？
年間売上
1200万円

Point②

在庫投資0円！

Point③

メンテ
コスト0円

Point④

未経験でも
客単価30万円！

Point⑤

専任者
0名体制

きっかけはシンプル！自分の娘に納得できる振袖を！ 牛若丸でライフイベントをサポートしたいという思い

－2017年に新しく振袖レンタルビジネスに
参入されたということですが今回の参入の
きっかけはなんだったのですか。



株式会社牛若丸 代表取締役 鈴木豊氏

一番は娘が成人式を迎えるにあたって、信用して任せられるようなところが無かったことです。成人式や結婚式など一生に一度の大事なイベント時に娘をかわいくキレイにしてあげる為に自分でやるのが一番いいのかなと、それと娘のことで考える以前にも美容室のお客様から成人式で困っているという声が多かったのもっと地元のお客様に喜んでもらうために決めました。

それと、もともと七五三やブライダルヘアメイクをしていたことも参入のきっかけでした。七五三から成人式そして結婚と大きなライフイベントでは全て牛若丸で行ってもらう流れを作りさらなる業績アップを目指したかったからです。

－ヘアメイクのノウハウは社内であったとのことですが衣装を取り扱うとなるとハードルが高く感じると思うのですが不安や困ったことはありましたでしょうか。

参入当初は業種が違うので、どこから手を着けていいのか分からないことだらけで不安は沢山ありました。

特に衣装の取り引きに関してはどこの会社さんとお付き合いをするべきか、どんな会社さんがあるか、仕入れ等の知識、相場感も分からなかったです。

ただ美容室衣装を取り扱う以上はクラシカルな古典的な衣装だけでなくおしゃれなデザイン性の高いお客様に喜んでもらえる衣装を取り扱いたいと考えておりました。

－衣装の知識がない中なかなか大変だったかと思いますが実際いかがでしょうか。

他の美容室サロンのオーナーさまもそうだと思いますが美容室で実際に振袖を取り扱うとなるとやはり単純に衣装を仕入れるだけではなく色や柄、質感などにこだわりを持たれると思います。昔ながらの振袖ではなく今どきのお嬢さんが気に入るような目立つ振袖や派手ではないんだけど少し他とは違う振袖の目処をつけることがこれから始める方々は大変かもしれませんね。

牛若丸の場合は本業の美容室経営で以前より交流があった船井総研さんに相談させていただき、牛若丸に一番合った衣装を持っている会社さまを紹介していただいたので解決できました。

美容室が振袖レンタル事業を始めるにあたり こだわりたいポイントとは？



事務所のある牛若丸オフィス

ー振袖レンタル事業に参入すると決めた際の社内の反応はどうでしたか。反対の声などは上がってこなかったのでしょうか

社員からは反対はなかったです。むしろみんながやる気になってくれました。特に今回の振袖レンタル事業に関しては美容室のスタッフのみでなく、事務所のスタッフに声をかけたところ事務所のスタッフからはやりたいと好反応でした。

普段、事務作業を行っているスタッフが接客や直接売上に関わる仕事ということで成果が出た際には給料に加味することも出来るのでみんな積極的に参加してくれました。

ー実際に始めるにあたってどのような振袖レンタル事業にしたいという思いがありましたでしょうか？

やはりやるからにはお客様に必ず喜んでいただきたいという思いが一番強くありました。それに加えて成人式という晴れの日、一生に一度の日を迎えるお嬢様、ご両親さまへはただ単純に礼服としての振袖を提供するだけでなく、美容室で衣装を借りるからこそ、美しくきれいになっていただくためにヘアセットはもちろん、衣装の色柄や小物1点1点にも妥協することのないこだわりと衣装のコーディネートを目指しております。

ーなるほどですね！では実際にどのような形で振袖レンタル事業を開始されたのでしょうか？

やはり衣装を取り扱う＝在庫を持たなければならないというイメージが強く普段は接客サービスをメインに行っている美容室で一部物販を行っておりますが、全くイメージができないなかで、パートナーとして一緒に参加してくれていた船井総研さんからのご提案は①在庫を持って出店を前提とした投資をしっかりとおこない振袖レンタル事業を始めるか ②在庫を持たずにまずはトライアルという形で集客イベントを通じて振袖レンタル事業を始めるか という2つの提案でした。私自身、出店意欲はありましたが本業のサロンの出店の都合もあり、またどうなるか全くわからない新規事業だったので②の提案からスタートいたしました。

振袖相談会開催前に苦労する点はどこにある？

－集客イベントとは一体どのようなものなのでしょうか？

集客イベントを「振袖相談会」という名称で企画運営しております。実際にはまず集客を行う会場はサロンではなく、近郊エリアにある貸しスタジオを使用します。美容室さんならばツテもあるかと思いますが、だいたいスペースにして60坪程度からできると思います。そしてそのスペースに和装用の設営を行い衣装を手配して相談会会場を設けて週末から3日間程度集振袖相談会を開催いたします。

－衣装の話が挙がりましたがこちらは仕入れではなくどのような形で取り扱っているのでしょうか。

普通我々のイメージでは衣装は仕入れて自社の在庫として取り扱わないといけないイメージだったのですが、ご紹介いただいた衣装の取り扱い会社さんではBtoBレンタルという形で我々に衣装をレンタルとして提供してもらい、振袖相談会を通じて衣装の成約のたびに都度売上を計上できるというものです。衣装を仕入れて在庫をもったほうがもちろん利益は出やすいのですが、牛若丸で取り扱いしたいという振袖だと1組仕入れるのに最低でも50万円程度はかかり、それを相談会にくる来場人数に合わせて数を確保するとなるととてもではないですがいきなりの投資としてはなかなか大きな決断がいる金額になってきます。その点今回のBtoBレンタルのメリットは成約が発生した分だけの売上計上ができる点や使用後のアフターケアなどメンテナンスをすべて衣装元へお願いできる点から参入障壁が低くなるかと思います。



1回目の相談会の様子



振袖相談会招待状DM

－集客面ではどのようにしておこなうのでしょうか？

美容室の強みは自社に対してロイヤリティの高い顧客さまを持っている点が他の振袖を取り扱っている事業者とは違う点かと思います。なのでまずはいかに顧客さまにご来場をしていただくかを考えています。

接客未経験者でも大丈夫！

相談会開催でお客さまと悩みながら衣装をご提案！

－実際にはどのような方法で？

今回のインタビュー誌面（4P）にも掲載していただいていますますがまずは対象となる成人式年度を迎える顧客さまとそのお嬢様がいらっしゃるお母さまへご招待状DMというものを各ご家庭へご郵送しております。顧客といっても今でも定期的に通っていただいている顧客さまや過去に最良にさせていただいたけど最近はお顔をみない顧客さまなど色々ではありますが、これを機に再び足を運んでいただければという思いもあり対象となる方へだいたい1000通ほどご郵送させていただきました。

－だいたいどれくらいの反響があるものなのでしょうか？

1回目と2回目、そしてこれから行う3回目で若干の数値は違いますが毎回の平均値では3%～5%ほどではないでしょうか？なのでだいたいDMを郵送すると30名前後の方から相談会の予約を頂戴するという形になります。またその他のご予約をいただく経路としては各サロンの店頭からのPOS前でのご予約であったり各スタイリストからのお誘いであったり、WEBサイトからの予約であったりと本当に牛若丸が一丸となってお客さまへのお誘いをさせていただきます。

－振袖相談会を迎えるにあたっての苦労話を教えていただきたいのですが

細かく言えば設営や売り場づくりなど分からない点はたくさんありましたが、細かい点は提携していただいた衣装元や船井総研さんのご提案で解決しました。オペレーションに関しても入店時からのトークや対応なども事前に研修やロールプレをすることで解決するのですが一番難しかったのがお嬢様への振袖を着ていただく着装というパートでは苦労しました。やはりお嬢様によっては体型も違い、経験値を必要とします。我々自身が元々着付けサービスはやっておらず今回の参入にあたって以前から親交があった先生へお願いして着付け研修を受けるところからはじめました。実際にはスタッフ同士で相談会前にミーティングを数回行ったり提携をいただいている方々からアドバイスをもらいながら当日は大きな問題がなく開催できました。



1回目の相談会会場下見



相談会での衣装展示の様子

想定とはやっぱり違う！

実際に開催してわかった想定とのギャップとは？

－相談会を開催して感じた想定とのギャップは？－

相談会を行ってみて思ったのは、もともとの想定よりも購入単価が高かったことですね。その点に関しては準備とずれてしまうことがあったので苦労しました。

想定としては198,000円のプランをメインにオペレーションの準備等を行っていましたが実際にお客さんが望むものは上のクラスのモノが多く、現場のオペレーションがうまく回らなかったのがあります。

項目	単位	初回開催（5月）	二回開催（8月）	合計
売上高	円	¥5,205,110	7,940,532	¥13,145,642
成約件数	件	16	22	38
成約率	%	67%	73%	70%
平均客単価	円	¥325,319	¥360,933	¥345,938
来場数	人	24	30	54

※ 相談会後のキャンセル料金含む（当日成約金額として）

－実際の参入から2度の催事を行っていますが数字について教えてください。

1回目の開催では520万円、2回目の開催では794万を売り上げています。また後日の前撮り撮影会でもまだ数名しか実施しておりませんが、予定よりも上回る売上をあげております。成約単価としては想定していた成約単価よりも高く、終わってみると平均成約単価では32万円と想定よりも1.5倍ほどの数字となりました。成約率は70%という数字です。高い数字を出せている要因としては

催事に参加してもらったスタイリストはベテラン1人と若手が3人の4名でしたが、ノリのいい子になるべく選んだことと、やりたいという子に手を上げてもらって選出したのでスタッフ自身も楽しく出来たのがよかったと思います。牛若丸では働き方として「楽しむ」というのをモットーに置いているのでそれが出来たことが人員的にはよかったのではないのでしょうか。

集客でも顧客名簿からDMを発送したので集客も上手く行うことが出来たのが良かったと思います。

最後に、現在とても順調に進んでいますが、さらに発展させるために行っている取り組みと目標をお聞かせください。

今後は撮影スタジオをもっと力を入れてやっていこうと思っています。

8月に移転が決まっているので、2階に展示と撮影が出来るスペースを作る予定です。展示会だけでなく、興味のある人がすぐに見ることの出来る環境を整えたいです。目標としては船井総研さんと話している振袖レンタル事業だけで年商3,000万円を達成させることです。そして、お客様の七五三、成人式、結婚式は牛若丸で全てやる様になってもらいたいです。

**なぜ、株式会社牛若丸さまは
ここまでお客さまの支持を集めることができるのか？**

こんにちは、株式会社船井総合研究所の日坂大起です。鈴木社長さまのインタビューはいかがだったでしょうか？実際の仕組みを公開いただいて、ご参考になった方々もいらっしゃるのではないのでしょうか？今一度、株式会社牛若丸さまの事例でのポイントをまとめると以下の通りです。

● 振袖レンタル未経験での新規参入でも2回の集客イベントで
年間1200万円突破！（イベント日数が6日なので1日200万円！）

○ 未経験者ばかりの接客オペレーションでも成約率70%！

● 成約客単価が驚異の30万円超え！

○ 在庫投資0円でも利益を残すBtoBレンタルを活用する！

と、ここだけ切り取ってみても、呉服店のコンサルティングを普段執り行っている私もビックリするような数字が立ち並びます。実は株式会社牛若丸さまはもっと誌面では伝えきれないほど、取り上げればきりがなほどのビックリ事例をお持ちです。

そのような中、特に経営者の皆様に感じていただきたいことは、いかに時流に合わせた形で振袖レンタル事業を行うべきか、無理することなく重要な成功指数を追いかけて無理のないように振袖レンタル事業を進行していくのかになります。事業が成功するのにラッキーは存在せず、成功要因が必ずそこにあるのです。

その成功要因が知りたいんや！という経営者さまは多いと思いますし、すでに現在、過去のなか失敗/停滞している会社さまも多いのではないのでしょうか？

そんな中、皆様の会社は牛若丸様のように、振袖レンタル事業に対して戦略的な取り組みを行えておりますでしょうか？

もし、戦略的な事業を執り行えているのならば既存の顧客へお知らせするだけで集客ができて衣装をご成約していただくだけで売上を計上することが出来るのですから。

ですが実際はそんなに甘くないのです。振袖レンタル事業の成功するために、または経営者さまならば必ず考えないといけない徹底するポイントがあるのです。

振袖レンタル事業を立ち上げるための5つのポイント

ポイント① 潜在顧客数が何名いるのかを見極める

ポイント② 衣装の提携先をこちら側が有利な条件で見つける

ポイント③ 接客できるスタッフ育成&ロープレ実施

ポイント④ お客様に喜んでいただく前撮り等振袖アフター

ポイント⑤ 着付け等人財スキルの確保

振袖レンタル事業が成功しないという際は(集客できない、成約できない等々)上記ポイントを押さえていないことが往々にしてあります。

たとえば、集客の見込み数を把握される前に高額 of 衣装を仕入れた結果、想定より下回ったことにより思ったより利益が出ずに資金繰りがしんどくなってしまった会社さまや、スタッフ育成ができずに上手く事業が運営できずに終わってしまったり、どれくらいの金額でレンタルを行うべきか等根拠のない値付けを行ってしまい上手く回らないなど、手探りで進むと失敗する要因は多数存在しております。

なぜ、株式会社牛若丸さまは ここまでお客さまの支持を集めることができるのか？

実は、牛若丸さまの振袖レンタル事業では商品力と価格設定の仕方には細心の注意を払いながら進めて参りました。

先にも述べましたが、この商品設計を実現するためには、商品力の高い仕入れ先(提携先)を見つけることとある程度コチラ側に優位な条件での取引スタートができること、そもそも今時流としてどのようなトレンドなのか価格帯はどうか等小手先のテクニックではなく、本質を理解した上でブランド構築をしていく必要があります。

次に大切なことが集客戦略です。牛若丸さまの場合、鈴木オーナーのお話にありましたとおり、顧客さまを中心にDMやサロンでの店頭やスタイリスト1人1人が意識的に顧客さまへのヒアリング、認知を実行することでその結果、初年度から施行件数が勢いよく入ってくる流れを作ることができています。

特に新たに振袖レンタル事業を始める際は認知度が低いので、認知度を高めるための集客戦略を徹底できるかどうか、特に顧客を中心にどのような集客目標を立て、何を実行するのか、この辺りの細かさは牛若丸さまから学ぶところは多くあります。

そして、最後に人員計画。新たな事業を始める際に、もっとも意識しなければならない一つは、スタッフのオペレーションです。いきなり専任者を設けることが理想ですが実際、専任者を立てることは難しいと思います。ですので、実際の相談会当日以外の準備期間からスタッフ数が最小、何人であればオペレーションが効率的にまわすことが出来るか、を考えて運営設計を心がけることで、利益率の向上につなげることが出来ます。

実は牛若丸さまは、この辺りの商品設計、集客設計、オペレーション設計等がうまく噛み合っているために、初年度で売上1200万円突破という結果を残すことが出来ているのです。

しかし、そう難しいことではありません。牛若丸さまも2016年時点ではまったく振袖レンタルに取り組んだことのない美容室だったのです。チャレンジするのに遅いも早いもありません。今、この気づいた瞬間に一步、行動を前に起こすかどうか、その一步が貴社の振袖レンタル事業にチャレンジするタイミングなのです。是非、一步を踏み出してみてください。

異業種向け振袖レンタルビジネス立ち上げセミナー参加検討チェックpoint

- ☐ 将来、振袖レンタルの事業を開始してみたいと考えている
- ☐ 現在既存の事業で成人式対象となる顧客リストが存在する
- ☐ 現在の事業よりスタッフの生産性向上を図っていきたいと考えている
- ☐ 既存の事業でヘアメイクができるスタイリストが存在する
- ☐ 既存の事業で振袖の着付けサービスを手配することができる
- ☐ 地域で有力な衣装レンタル屋が存在しない
- ☐ 前撮り写真撮影の際に活用できそうなスペース、ロケーションがある
- ☐ カメラマンを手配できる
- ☐ 今後新規顧客の開拓をしていきたいと考えている
- ☐ 現在他の衣装店より着付けやヘアメイクの外注を下請けをしている
- ☐ 会社、スタッフの風土として明るく前向きな風土が存在する
- ☐ 使命感としてお客様を美しくきれいにサポートしていきたい

もし、1つでも当てはまる項目がある方は、
これから振袖レンタル事業をしっかりと立ち上げることで
しっかりとした業績を残すことの出来るチャンスがあります！

▶▶▶ 次のページにどうぞお進みください。

「振袖レンタル新規参入成功レポート」をお読みいただいた
熱心な経営者様へセミナーのお知らせです。

お申込みは
お急ぎ
下さい！



大阪会場
3月22日(木)

東京会場
3月27日(火)

異業種向け振袖レンタルビジネス立ち上げセミナー

今回のセミナーでは、今回初めて登壇される

株式会社牛若丸の鈴木オーナーがご登壇！

振袖レンタル事業成功の秘訣をせきららに語っていただきます！

お忙しい中、お読みいただきありがとうございました。

きっとここまでお読みいただいた経営者さまは、「牛若丸ってどんな会社なんだ？」と
牛若丸さまで行っている振袖レンタル事業にご興味を持っていただけたのではないかと思います。

今まで展示会やフェア、雑誌などの講演依頼や取材ではお話されたことがないので、今回、初めて牛若丸さまの振袖レンタル事業を知った、という方も多くいらっしゃるかもしれません。

実際に私も何社も振袖レンタルを行っている企業のコンサルティングをしてきましたが、
上位を誇る成功事例になっております。

そんな鈴木オーナーに今回の講演の依頼を行ったのですが、今回、満を持して、
「少しでも牛若丸のスタッフの頑張りが認められて自信になるのならば、と今回は特別にセミナーに登壇するよ」とご快諾いただき、ゲスト講師としてご登壇いただける運びとなりました。

実際、今回が最初で最後の講演になるかもしれませんが、鈴木オーナーも「せっかく話すなら本音で
色々なこと話すね」とおっしゃっていただいております。

「なぜ牛若丸は新規参入で売上1200万円を突破するのか」「牛若丸の振袖レンタル事業戦略」「牛若丸
の人財育成」など、普段、絶対に聞くことのできない牛若丸さまの成功の秘密をお話いただく予定です。

私たち船井総研では、2000年代より振袖レンタルを含む和装関連のコンサルティングを始めており現在、全国で80社以上の和装ビジネス関連の企業さまの支援をさせていただいております。昔は、名簿さえ所有しておれば紙爆弾と呼ばれているDM集客だけで売上を作ることができた時代もありました。しかし昨今、紙媒体での反響率の低下や2017年に個人情報保護法案の改正やネットでの安い金額で、レンタルサービスや一部の悪徳業者の影響で振袖レンタルビジネスも決して誰でも成功できるというものではなくなってきております。

しかし、インタビューにもありましたように、牛若丸さまの振袖レンタルビジネスは違います。初年度で1200万円の売上突破だけでなく、成約率や客単価など我々が重要にしている指数に関しても平均値を大きく超えて私たちのご支援先の中でも代表事例の一つとなっております。

今回のセミナーでは、実際に牛若丸さまが行った販促物や、実際の設営図面をお見せしたり、更にはどのように接客を行ったのかトークスクリプトや、普段、知ることの出来ない情報を鈴木オーナーに直接語っていただきます。

鈴木オーナーに本当にせきららに語っていただくため、不特定多数の方に見せることのできない内容もあります。もし商圏のバッティングなどが見られるなどの理由がある場合は、セミナーにお申し込みいただいてもお断りさせていただく場合がございますのでご了承ください。それぐらい本気で成功事例を語らせていただきます。

今回はDVD等の販売、テキストのみの販売等はい行いませんので、是非、大阪会場・東京会場のどちらかにお越しください。

ちなみに、一部の弊社勉強会の会員さまに先立ってセミナー告知をしたところ、予想を上回る反響をいただいておりますので、お申込みを検討されている方はお早目にお申込みください。今年は少し広めのお部屋を用意しましたが、それでも東京会場先着50席、大阪会場先着30席のご用意となっております。是非、お早目にお申し込みください。

業績が上がりづらくなってきた現代ではありますが、地域密着で、地域になくてはならない美容室として活躍することを目指す美容室様を私達は全力で応援したいと思っております。そして、業界を発展させたい、と本気で思っています。会場でお会いできることを楽しみにしております。長時間お読みいただき、誠にありがとうございました。



株式会社船井総合研究所
ライフスタイル支援部 レンタル・リユースチーム
チームリーダー チーフ経営コンサルタント

日坂 大起

異業種向け振袖レンタル ビジネス立ち上げセミナー

なぜ株式会社牛若丸は初年度で 売上が1200万円突破したのか？



美容室サロンが成功する振袖レンタルの始め方が理解できる1日

大阪会場

2018年

3月22日

木

東京会場

2018年

3月27日

火

step1

今の振袖ビジネスの
トレンドがよく分かる！

- そもそも成人式振袖って儲かるの？
- 全国エリアの平均値から読み解く
他では教えてくれない成人式振袖の美味しいところ
- 今から始めるお客様に選べる商品設計と価格帯は
ずばりコレ！

株式会社船井総合研究所
ライフスタイル支援部 レンタル・リユースチーム
チームリーダー・チーフ経営コンサルタント

日坂 大起

step2

なぜ？牛若丸は初年度で
成功することができたのか

- 成人式振袖を始めるにあたってのポイント
- 集客から接客、クローージングまで業界平均値を
越えることができる、振袖相
- 振袖相談会から振袖ショッ

ゲスト
講演

株式会社牛若丸
代表取締役
現場責任者

鈴木 豊氏
長田 友希氏

step3

振袖レンタルビジネス成功
までのプロセスとは？

- 経験値0でも困らない仕入れ先開拓から商品設計の
方法、さらにはDMの創り方までをお伝えします！
- 先行競合他社との差別化の作り方
- 素人集団でもきちんと成約まで導くオペレーション
の組み方から営業ロープレまで教えます。

株式会社船井総合研究所
ライフスタイル支援部 レンタル・リユースチーム
チームリーダー・チーフ経営コンサルタント

日坂 大起

step4

貴社が明日から立ち上げ、
成約客が増えて業績が上がる振袖ビジネスの立ち上

株式会社船井総合研究所
ライフスタイル支援部 レンタル・リユースチーム
チームリーダー・チーフ経営コンサルタント

日坂 大起

下記にチェックの入った方には必見のセミナーです。全て写真や実 際のツール、実際の数字を使って、講演させていただきます！

- ☐ 将来、振袖レンタルの事業を開始してみたいと考えている
- ☐ 現在既存の事業で成人式対象となる顧客リストが存在する
- ☐ 現在の事業よりスタッフの生産性向上を図っていきたいと考えている
- ☐ 既存の事業でヘアメイクができるスタイリストが存在する

- ☐ 既存の事業で振袖の着付けサービスを手配することができる
- ☐ 地域で有力な衣装レンタル屋が存在しない
- ☐ 使命感としてお客様を美しくきれいにサポートしていきたい
- ☐ 現在他の衣装店より着付けやヘアメイクの外注を下請けをしている



満員御礼キャンセル待ちになる可能性があります。

ご興味をお持ちの方は
今すぐお申し込みください

お申し込みは超カンタン！今すぐ下記を記入してファックス送信するだけ！

FAXお申し込み用紙 FAX:0120-964-111

(24時間対応)

担当/アサイ

異業種向け振袖レンタルビジネス立ち上げセミナー

お問い合わせNO:S028330

ご希望の会場に ☒ をつけてください。

☐ 大阪会場 3月22日(木)

☐ 東京会場 3月27日(火)

お問い合わせ TEL:0120-964-000
(平日9:30~17:30)

※今セミナーは経営者さま/ 経営幹部さまのみ参加が可能なセミナーです。

◆ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。ご参加者様の経営状況を理解させて頂いた上で、講義内容を吟味することがありますので、店舗数・年商・従業員数についてもご記入いただければ幸いです。

フリガナ		業種	フリガナ		役職	年齢
会社名			代表者名			
会社住所	〒					
フリガナ		役職	メールアドレス(必須) ※お持ちの方のみで結構です		@	
ご連絡ご担当者						
TEL			FAX			
ご参加者お名前	フリガナ	役職	フリガナ	役職		
	1		2			
	フリガナ	役職	フリガナ	役職		
	3		4			

店舗数	年商	従業員数	その他の事業をやっている場合
店舗	万円	名	1. ()業 2. ()業

今回のセミナーにご参加される方に限り、
セミナー後日無料個別経営相談会を行います。
ご希望の場合は、**右記にチェックをつけてください**

☐ 無料個別経営相談を希望する。

セミナー終了後、開催される無料個別経営相談会について

過去、多くの企業様が以下のような目的で当サービスをご活用くださっています。 ※中には毎回ご利用される方もおられる人気サービスです

①セミナーで聞いた内容を実行するため ②自社の現状の認識や他社の現状把握のため ③自社の特有の悩みを相談し、今後の経営に活かすため
その他ご希望に応じて個別に対応いたしますので、お気軽にお申し込み下さい

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)

●FUNAIメンバーズPlus ●その他各種研究会()

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受領票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部注務課(TEL03-6212-2924)

検

事務処理用QRコード



ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。

異業種向け振袖レンタルビジネス立ち上げセミナー

▶ セミナー講座内容 13:00~17:00 (受付開始12:30~)

第一講座

「今の振袖ビジネスのトレンドがよくわかる！」

担当講師:株式会社 船井総合研究所

ライフスタイル支援部 レンタル・リユースチーム

チームリーダー/チーフ経営コンサルタント

日坂 大起

ゲスト講師講座【第二講座】

「なぜ？牛若丸は初年度で成功することができたのか」

ゲスト講師:株式会社 牛若丸

代表取締役 鈴木 豊 氏

現場責任者 長田友希氏

第三講座

「振袖レンタルビジネス成功までのプロセスとは？」

担当講師:株式会社 船井総合研究所

ライフスタイル支援部 レンタル・リユースチーム

チームリーダー/チーフ経営コンサルタント

日坂 大起

第四講座

「貴社が明日から立ち上げ、成約客が増えて業績が上がる振袖ビジネスの立ち上げ方」

▶ 2018年 セミナー開催概要

大阪会場 (地下鉄御堂筋線淀屋橋駅10番出口より徒歩2分)

3月22日(木)

会場名:(株)船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研大阪本社ビル

東京会場 (JR東京駅 丸の内北口より徒歩1分)

3月27日(火)

会場名:(株)船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-6-6
日本生命丸の内ビル 21階

▶ ご参加料金 1名様あたり(税込)

一般:税抜30,000円(税込32,400円) 会員:税抜24,000円(税込25,920円)

※ご入金の際は、税込金額での振込みをお願いいたします。

- ご参加料金は、開催日1週間前までにお振込下さい。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日前(土・日・祝を除く)の17時までにお電話にて下記申し込み担当者ご連絡下さいようお願いいたします。以降のお取り消しの場合、参加料の50%をキャンセル料として申し受けます。また、当日及び無断欠席は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。
- なお、振込手数料は、お客様のご負担とさせていただきます。
- 最少催行人員に満たない場合は、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はいたしかねますので、予めご了承ください。
- 会員企業とはFUNAIメンバーズPlus・各種研究会にご入会の企業様です。
- FUNAIメンバーズPlusにご入会の企業様は会員企業様価格でご参加いただけます。(お試し期間を除く)
- 諸事情により、やむを得ず会場を変更することがございますので、会場は受講票にてご確認ください
- 受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO. 5785811 カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は、当セミナー専用の振込口座となっております。

▶ お申し込み方法

裏面のFAXお申込用紙に必要事項をご記入の上FAXにてご送信ください。

※お申込後、ご連絡担当者様宛てに郵便にて受講票と会場の地図をお送りします。

万一開催日一週間前までにお手元に届かない場合はお手数ですが、下記申込担当者までご連絡下さい。

お問合せ
お申し込み



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

TEL

0120-964-000 (平日9:30~17:30)

FAX

0120-964-111 (24時間対応)

●内容に関するお問合せ: ヒサカ

●お申し込みに関するお問合せ: アサイ