

美容室だからこそ有利に参入できる！これから取り組むべき新たな事業成功の柱



Salon×Este

**生産性を高めたい
美容室必見!!**

(株)船井総合研究所がお送りする既存の美容室を
活かせる時流に乗った新ビジネスのご提案

**業界知識ナシ、経験ナシで
新規参入可能!**

エステ業界のことを何も知らない素人でも

痩身専門店

新規参入 **初年度** 3,200万への道

美容室経営者様の悩み解決にピッタリの新ビジネス!!

低投資・高利益率・高生産性を
実現する「痩身専門店」とは?

- ☐ 2兆円超のダイエット市場において
ブルーオーシャン戦略で5か月で
月商300万円突破
- ☐ 10坪の小スペースからの参入により
出店コストを500万円以下
- ☐ スタッフの力に頼らない機械、
メニューの標準化により**2か月で戦力化へ**
- ☐ **3万円で9名の応募獲得**を実現した
ローコスト採用
- ☐ 短期間戦力化でも**生産性100万円を
実現**の高生産性モデル!
- ☐ **初年度3200万、営業利益率50%超えの
短期回収モデル**



～新規参入の事例を一部紹介～

成功事例レポート①

スタッフ2名
オープン1か月で

2017年6月に美容室から新規参入した愛知県の痩身専門店
売上200万円・営業利益67万円を達成!!

成功事例レポート②

未経験スタッフでも
新規参入1年で

2016年7月に新規参入した千葉県の痩身専門店
売上469万円・1スタッフ生産性156万円を達成!!

ゲスト講師

株式会社よくする 鈴木盛登氏が考える
これから生き抜くためのビジネスモデル

- ・低投資で素早い投資回収が可能
- ・減少する人材採用問題への対応
- ・高騰する人件費への対応
- ・素人でも早期戦力化が可能
- ・少人数体制で多数の顧客対応が可能



株式会社よくする
代表取締役 鈴木盛登氏

3分で全てを解説!
**新規参入でも成功するための
成功ノウハウレポート**
詳しくは中面へ!!

東京会場 2018年 3月26日(月) 2018年 3月28日(水)

13:00~17:00[受付 12:30~]
(株)船井総合研究所 東京本社

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

美容室経営者向け痩身専門店新規参入セミナー

お問い合わせNo.S028477

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間
対応

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 お申込みに関するお問合せ: 浅井 内容に関するお問合せ: 楠本

WEBからもお申し込みいただけます。(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。) → 028477

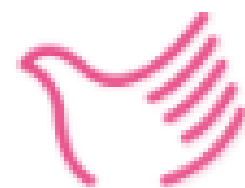


想いを伝え感動を提供する仕事

会社プロフィール

 YOKUSURU CO.,LTD.

- ◆社名：株式会社よくする
- ◆代表：鈴木 盛登
- ◆年商：2億円
- ◆従業員数：31名（平成29年9月時点）
- ◆本事業：整骨院事業・美容整体事業・トレーナー業務



整骨院グループ4院を本事業とし、安定する経営の中でも
「株式会社よくする」が痩身専門店で乗り出したその理由とは…

株式会社よくする
代表取締役 鈴木 盛登氏



鈴木氏はなぜ 「痩身専門店」という 新たなビジネスに 参入したのか？

Q.なぜ「痩身専門店」に参入しようと思われたのでしょうか？

鈴木氏 はい。元々は、弊社の鈴木整骨院グループでは整骨事業4院をメイン事業として展開しています。ただ整骨院の事業では、特に課題の「柔道整復師のような国家資格者採用」「デビューまでの教育期間の人件費」「1スタッフあたりの生産性向上」ということが常に経営課題としてあり、これから人口が減少していく日本社会の中で、この事業だけでは厳しいと考えておりました。

そこで、新たに**既存のビジネスを活かせるモデルはないか**と探していたところ、船井総研様の「痩身専門店」の話を聞き、「痩身って聞いたことがない」というところからのスタートでしたが、詳しく話を聞くことでまさに「コレだ！」と思いました。

Q.特にその中でも「コレだ！」と思ったポイントは何ですか？

鈴木氏 はい。大きく分けますと参入を決意した理由は3つあります。1つ目は「国家資格などの資格者が必要ない」というところ



国家資格不要の 未経験でも即戦力

鈴木氏 私たちの業界は、「採用から戦力化」までの、デビュー期間が特に課題です。しかし痩身専門店ではこの問題が短期で解決できるというところです。結局のところ、「柔道整復師」「美容師」もそうですが、中途媒体等に掲載しても年間1件でも応募があればいい・新卒も採ればいいのかかなりネガティブな状況で、国家資格などの資格者採用というのは本当に難しいです。今後も、採用に対して、どんどん資格者数が減り、採用市場が減少していく中での戦いだけではこれからは企業として生き残れないと痛感しています。

また採用してからも職人の世界のため、新卒の場合はデビューまでの期間が長期化し、そこが人件費を40%以上に圧迫し、結果、生産性の課題に追われるという負のサイクルに入ってしまい、この状況を打破しなければ変わらないと思っています。そんな中でも、「痩身専門店」では、資格は不要で未経験スタッフでも、メイン技術を機械化にすることにより最短1か月で施術可能になりますので、ここが人件費を抑え・生産性を底上げすることを可能にしている1番のポイントになっていますね。

実際に採用も、中途媒体に掲載して月に9件以上応募のあったときは採用に対する価値観が変わりましたね。（笑）



低投資だからこそ 2店舗目スピード 出店を実現

Q.2つ目に「コレだ」と思ったポイントは何ですか？

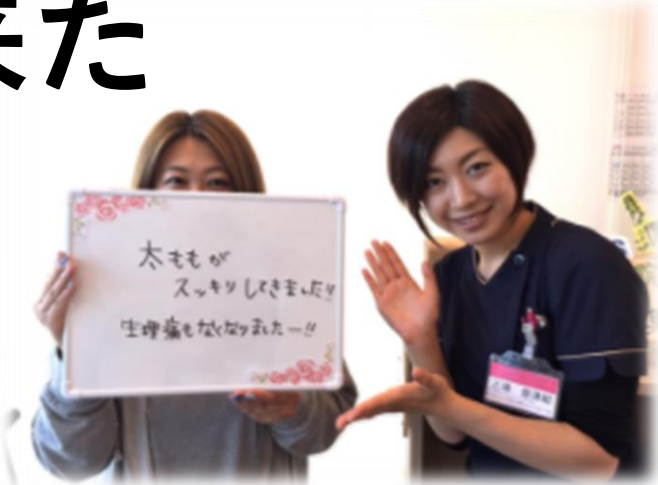
鈴木氏 2つ目は、やはり「低投資だから参入しやすかった」ということです。初期の出店費用に1500~2000万円、大箱のスペースが必要というビジネスは今後は、初期投資の回収スピードと時流の流れを考えると、投資額の大きいビジネスかつ人の集まらない業種はリスクが高過ぎると思います。

私も1店舗目は、本事業（整骨院）の方で**使用していなかったスペースを完全に痩身専門店として分断**してスタートをさせました。「エステのように内装を豪華にしないといけないのかな」と思いましたが、全くその必要もなく、ベッドと機械の費用だけで出店することが出来たのが大きいですね。

月の収益についても、家賃などは特別広い坪数が必要なわけではないので抑えることができますし、人件費は機械導入での早期戦力化で30%以内に抑えることができますので、**収益性も人件費が高騰している業界の方には魅力的だ**と私は思っています。

そのため、2017年度9月には**1年経たずに2店舗目をOPEN**することが出来ました。

今までのお客様が いたからこそ出来た



Q.3つ目に「コレだ」と思ったポイントは何ですか？

鈴木氏 3つ目は、「顧客の基盤が既にあった」ことです。スピード出店が出来ているのも、生産性を早期に上げていくことが出来たのも、何と言っても**本事業で女性のお客様がいたことが1番の理由**だと私は思っています。

本事業（整骨院）の方では、骨盤調整や産後で悩みを抱える**30代～40代の女性のお客様**から実際に「産後ダイエットとかないんですか?」「あったらいいのに」とお声をいただいていたことも今思い返すと参入の1番の理由かもしれません。

ただ整骨のついでのサービスではお客様は納得しませんので、しっかりとそのサービスレベルを専門店まで引き上げたことが大事だと思っています。

やはり人口がどんどん減っていく時代の中で、集客をするのは大事ですが、同時に**会社として一人のお客様に提供できるサービスの幅（整骨も痩身も）を専門性高く・広げていくこと・生涯顧客価値を会社全体として高めていくための戦略としての痩身専門店**が私が今考えるこの事業のポジションです。



よくするブランドで 美容サービスの一元化を実現したい

Q.最後にこれからの痩身専門店の展望・参入を検討している方へ一言お願いします

鈴木氏 はい。私たちの会社での「痩身専門店」事業はもちろんこれからも拡大・展開していく予定です。

会社全体として生産性を短期で上げていくことで**労働集約型の産業だからこそより働きやすい環境を整備**していきたいと考えています。また、お客様一人一人にとって「株式会社よくする」というブランドで、整骨院でお悩みを解決し、次に痩身専門店でさらにもっとステキな人生を過ごすための自己実現のサービスを提供していけるようにしていきたいですね。まだまだ発展途上ですが、「よくする」という**会社ブランドでのサービスの一元化の循環を作っていく**ことを考えています。

これから参入される方はまずこの痩身専門店という事業を扱うときに、①「**事業のサービスを受ける女性のお客様の顧客基盤が既にあること**」、②「**整骨院や美容室のようにこの事業を取り入れることでお客様にとって提供できるサービスの幅が増え、今の事業と関連のあること**」が特にこの痩身専門店の参入では大事だと参入してみて思います。

ありがとうございました。

なぜ、株式会社よくする様は「**痩身専門店**」で成功し続けているのか？

「**痩身専門店**」での3つの成功ポイント
それは、ずばり

「**成長/空白マーケット**」

×

「**機械化**」

×

「**既存の顧客基盤**」

解説コンサルタント紹介



楠本 文哉

株式会社 船井総合研究所
ビューティー・エムグループ
エステチーム

コンサルタント解説～成功する「**痩身専門店**」はこれだ！～

こんにちは。(株)船井総合研究所の痩身専門コンサルタントの楠本です。
この冊子をご覧の中には、現在新しいビジネスへの参入を検討している、現在のビジネスに限界を感じてきている等、そんな方も多いのではないのでしょうか？

今回は特別に紙上セミナーという形で、株式会社よくする様だけが特別に成功したわけではなく、株式会社よくする様が「**痩身専門店**」で成功されたポイントがありますのでこちらを解説します。

まずは、よくする様の数値をみると、

- 新規参入たった5か月目で月商300万円突破**
- 15坪の小スペースで、初年度から年間売上3200万円を達成**
- 営業利益率が50%を超える脅威の利益率**

と、この3つの数字だけをみても、利益率の低い業界にとっては、とても新規参入のビジネスとしては魅力的な実績です。

とは言っても、

ただ「痩身専門店**」を作っても簡単に成功するわけではありません。**

現に、既に参入された痩身エステ業界の中でも、痩身メニューを扱っているだけ、見よう見まねで**痩身専門店**として出店したサロンは、すぐに閉店したなんてこともよく耳にします。

ダイエットメニューを扱えば**痩身専門店**として成功するわけではなく、成長するダイエット市場の中でも、特に空白の**痩身マーケット**に絞り込む・そこから**既存の顧客基盤**をフル活用していくということが**新規参入のポイント**になるのです。

次のページからは、「**痩身専門店**」を成功させるためのポイントをまとめます。

なぜ、株式会社よくする様は「**痩身専門店**」で**成功し続けているのか？**

下記の5つのポイントが痩身専門店で成功するための前提条件です。

「痩身専門店」成功の5条件

- POINT ①** 成長するダイエット市場、その中でも大手競合の少ない空白痩身エステ市場に絞り込む
- POINT ②** 痩身エステ市場の中でも、機械施術メイン。技術教育も最短1か月でのスピード習得
- POINT ③** 機械化による教育の早期化が、高生産性スタッフを創出。結果、人件費30%以内を実現
- POINT ④** 機械化によるメニューで短時間で痩身結果が実現。結果、1ベッド稼働率UP
- POINT ⑤** 既存の顧客基盤をフル活用。特に30代～40代女性の顧客基盤を持っていることが勝利の条件

上記のポイントを必ず抑えることができれば、「痩身専門店」は成功に繋がります。各ポイントを少し詳しくみていきましょう。

ポイント①は、「**成長するダイエット市場、その中でも大手競合の少ない空白痩身エステ市場に絞り込む**」です。このポイントは、新規のビジネスを始める際に、伸びている市場規模の大きいところに参入すること。これは成功の確度をグッと引き上げます。現在、2兆円を超えるほど成長しているダイエット市場はそれにあたります。ただし、成長性が高く、市場規模の大きいところに必ず、大手や競合というのが存在します。そのため、成長性が高く、市場規模の大きいダイエット市場の中にありつつも、まだ参入の少ない市場（競合やシェアを持っている大手）に参入すると成功確率はさらに上がります。ダイエット市場で言うと、そのポジションこそがまさに「**痩身エステ**」市場なのです。

ポイント②は、「**痩身エステ市場の中でも、機械施術メイン。技術教育も最短1か月でのスピード習得**」です。痩身エステ市場で戦うことを決めた場合、あとは何で勝負するのかが重要です。現在の痩身エステ業界では、オールハンドと呼ばれる手技をメインにした技術が多いですが、これは施術をする技術者によって差が出てしまい、また習得まで時間を要します。そのため、誰でも均等なサービスを提供できる機械施術をメインにおくことで、これまでの技術差や取得時間を解決することが既存の痩身エステを展開している企業との差別化にもなるのです。

ポイント③は、「**機械化による教育の早期化が、高生産性スタッフを創出。結果、人件費30%以内を実現**」です。これは、これまで施術に入れるまでは売上を上げることができず、人件費を圧迫していたスタッフも、機械施術をメインにすることで、入社1か月も経たないスタッフでも戦力化でき、スタッフの生産性の底上げにより、結果として人件費を抑えることができるのです。これからのビジネスモデルでは、生産性をいかに最速で上げるか、少ない人数で高生産性を維持するにはどうするか、この視点が欠かせません。

ポイント④は、「**機械化によるメニューで短時間で痩身結果が実現。結果、1ベッド稼働率UP**」です。これは非常に簡単ですが、とても重要なポイントになります。これまでは、60分をかけて手技を用いてお客様にダイエット効果を出そうとしていましたが、今回の痩身専門店では、技術を機械にシフトすることで、手技よりも早い時間、約30分のような半分の時間で、誰でも結果が出せることを前提にしています。そうすることで、これまで1時間で1名しか対応できなかったのが、1時間で2名を対応することが可能になり、1ベッドの稼働率が2倍近くになるのです。これも1スタッフの生産性を高める重要なポイントになります。

なぜ、株式会社よくする様は「痩身専門店」で成功し続けているのか？

そして最後にポイント⑤は、「**既存の顧客基盤をフル活用。特に30代～40代女性の顧客基盤を持っていることが勝利の条件**」です。これが今回の「痩身専門店」においては特に重要なポイントになります。今回の株式会社よくする様の場合は、本事業である整骨院4院からの顧客誘導を実施しました。これが新規参入時、事業が軌道にのる速度を加速させます。特に、よくする様の顧客基盤の中でも、30代～40代の女性の顧客が、「痩身専門店」に来店しており、この方たちは実際に、本業での信頼関係があるため、「痩身専門店」への来店後のリピート率（ファン化）がその他の新規顧客よりも遥かに高いのです。だからこそ、30代～40代女性の顧客基盤のある業種である美容室は、特に今回の「痩身専門店」では成功する条件・土台が整っているといえます。以上の5つのポイントを痩身専門店では必ず押さえる必要があります。

ただこの話を聞いた方の中には、

これは株式会社よくする様だから出来た偶然ではないの？

そんなことを思う方もいらっしゃるのではないのでしょうか？

全くそんなことはございません。

その他にも全国各地で「痩身専門店」は成功しています。

痩身専門店～全国ビックリ事例大紹介～

成功事例 ①

愛知県の2店舗経営美容室。3LDKのマンションで2017年度6月に新規参入
初月度・スタッフ1.5名で月商200万円超え。営業利益67万円を確保。

成功事例 ②

宮崎県の10時～17時営業の未経験10時～17時勤務のパートスタッフ2名サ
ロン。2017年度8月に新規参入し、3か月目に月商290万円を達成。

成功事例 ③

大阪府の都心部に5ベッド・未経験スタッフ5名の痩身サロン
2016年度11月に新規参入し、6か月後に月商800万円を達成

成功事例 ④

関東エリア中心に展開する痩身専門店。**たった3年で月商150万円から5店
舗月商2000万円を超える企業に成長したサロン。**

成功事例 ⑤

未経験スタッフ3名・家賃8万円の10坪の小スペースから参入し、
月商470万円。営業利益率50%を超える高収益サロン



いかがでしょうか？ここに挙げさせていただいたのは、ほんの一例です。まだまだこの「痩身専門店」で誰もが地域一番を取れるエリアがあります。成長マーケットはいつ始めるかが成功を決めます。そんな皆様に特別なお知らせです。

▶▶▶次のページにお進みください

「美容室経営者向けの痩身専門店新規参入セミナー」 開催決定



「痩身専門店」の立ち上げに最短期間で成功する方法を大公開! **具体的なノウハウをたった1日に凝縮!**

美容室経営者向け 「痩身専門店新規参入セミナー」

東京会場

2018年**3月26日(月)** 2018年**3月28日(水)**

ここまでお読みいただきありがとうございます。

このレポートでご紹介した具体的な企業様の取り組みは、あなた様のような意欲のある経営者様であれば、すぐに実現できます。最短で事業を成功させるには力をかけるべきポイントに専念してスピード感をもって結果を出すことが重要です。現在、痩身専門店という業態はまだ全国に多くありふれてはいません。しかし、周辺市場のフィットネスや脱毛などの業界では50%以上は大手にシェアが獲られています。この空白マーケットで次にシェアを獲り、一番を目指していくポジションはまだ空いている状況なのです。

「美容室経営者向けの痩身専門店新規参入セミナー」



痩身専門店を含め100社を超える サロン経営で20年以上のサポート実績

(株)船井総合研究所は、今まで創業から48年、サロン経営においては20年以上を超える歴史があります。現在でも痩身専門店も含めて50社を超える全国のサロン様の経営を毎月サポートしており、今も経営相談や痩身専門店への参入の連絡が途絶えません。

なぜこれほどまでにサロン経営コンサルにおいて長く活躍できるのかは、これまでに数多くの試行錯誤を繰り返し、成功確度の高いノウハウを蓄積し、実行しやすいように仕組み化しているからです。

今回のセミナーでは、株式会社よくする様をお招きして、サロン経営の中でもとくに、現在伸びている「痩身専門店」のすべてが1日でわかるようにプログラムを構成しております。一聴の価値があることは間違いありません。

このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介しますと…

「美容室経営者向けの痩身専門店新規参入セミナー」

1. 2兆円を超えるダイエット市場の全貌？これから参入すべき市場は？
2. なぜ今が痩身専門店が参入にピッタリなのか？
3. 痩身専門店が属するエステ市場から見る痩身市場の優位性
4. 低生産性・低利益の業界と「痩身専門店」で見えるこれからの活路
5. 美容室業界からの新規参入はコレだ！成功するポイント大公開
6. たった5か月で300万円。痩身専門店の収益構造大公開
7. 失敗しないための参入手順。新規参入のステップとは？
8. 未経験でも生産性100万円超え！戦力化のためのメニュー戦略
9. ローコスト採用で月間応募者9名獲得。無資格者の採用媒体はこれだ！
10. 当たるメニューはこれだ！痩身専門店のメニューの作り方
11. 生産性100万円を維持するためのメニューの考え方
12. 新規集客の極意！痩身専門店のWEB集客の全体像
13. 月間100名以上の新規集客を獲得するためのポータルサイト活用
14. ローコスト集客を実現。痩身専門店のHP・LPの作り方
15. 当たるLPはこれだ！痩身専門店でのリスティング広告集客の答え
16. 立地で8割が決まる！絶対に外さない出店立地の決め方！
17. 低投資・高速回収を実現するための出店戦略！
18. 既存の美容室ビジネスをフル活用！新規立ち上げを有利に進める方法
19. やみくもな誘導はNG！美容室からの顧客誘導はこれだ！
20. 痩身専門店への見込み客の作り方。明日から使える顧客誘導策！
21. 数字が命！実際に使用している管理帳票徹底大公開
22. これさえあれば成功率UP！チラシ・POPも実践ツールを全部紹介！
23. 事業を軌道に乗せるための経験者採用方法のポイント
24. 実際に面接時に聞く売れるエステティシヤンの見分け方！
25. 生涯顧客単価向上策！美容室と痩身専門店のポジショニング
26. 3年で年間売上1億円を目指すための出店計画
27. 乗り遅れるな！競合が少ない痩身市場徹底解剖！
28. 船井総研がご提案する絶対に負けない痩身専門店の作り方
29. 高単価・短時間メニューを実現するための機械選定
30. 顧客リピート率を底上げするための顧客管理指導の極意
31. 正しいニーズを把握。女性の80%が効果を感じるダイエットとは？
32. コース契約こそ全て。新規契約率50%以上を維持する仕組みとは
33. たった1年で2店舗！スピード出店を実現するためのスケジュール管理

「美容室経営者向けの痩身専門店新規参入セミナー」

さいごに・・・

ここまでお読みいただくと、様々な疑問が浮かんでくるのではないのでしょうか？

「これ、整骨院だからうまくいくんじゃないの・・・？」

「初期費用が500万円以内って言うけど、本当にそうなの？」

「営業利益30%の労働集約型産業って、そんなの今どきあるの？」

「店の作り方を説明するって、いったいどうやって？」

先に申し上げますと、決して簡単ではありませんが、都心部、地方、関係なく成功しますし、それは既存のビジネスが強ければ強いほど、成功確率も引き上がります。

では、一体どうやって成功させるのか？

このような内容を、ゲストとの対談を交えて、4時間かけて包み隠さずたっぷりお伝えします。質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消してお帰りいただけます。人生の中でたった4時間を新しいビジネスを成功に導くための時間に使いませんか？

またセミナー参加特典として「**無料個別相談（1時間）**」が入っておりますので、必ずご利用ください。

新規参入ノウハウについては、出し惜しみすることなくお伝えします。是非、このチャンスをつかみとっていただければと思います。それでは、皆様とお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
ビューティー・REグループ
エステチーム 楠本 文哉

「美容室経営者向けの痩身専門店新規参入セミナー」

美容室経営者向け

「痩身専門店新規参入セミナー」 スケジュール

第一講座

ダイエット市場の全貌と
今後狙うべき痩身市場

(株) 船井総合研究所
ビューティー・REグループ
エステチーム 楠本 文哉

第二講座

ゲスト講師秘話
～新規参入までの道程とこれから～

株式会社 よくする
代表取締役 鈴木 盛登氏

第三講座

「痩身専門店」
新規参入の完全ノウハウ大公開

(株) 船井総合研究所
ビューティー・REグループ
エステチーム 中村 太雅

第四講座

本日のまとめ

(株) 船井総合研究所
ビューティー・REグループ
エステチーム チームリーダー
チーフ経営コンサルタント
三浦 健太郎

開催:(株)船井総合研究所 東京本社

2018年3月26日(月) 2018年3月28日(水)



YOKUSURU CO.,LTD.



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken



想いを伝え感動を提供する仕事

開催要項

日時・会場

2018年3月26日(月)
2018年3月28日(水)

お申込締切期限
3月23日(金)17:00まで
お申込締切期限
3月27日(火)17:00まで

(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

開催時間
13:00
▼
17:00
受付12:30～

受講料

一般企業 税抜 25,000円 (税込27,000円) / 一名様
会員企業 税抜 20,000円 (税込21,600円) / 一名様
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
●受講料のお振込は、開催日の1週間前までをお願いいたします。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。
お申込いただきました後、郵便にて受講票と会場の地図をお送りいたします。万が一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785829 口座名義: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先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
お申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応)
●申込みに関するお問合せ:浅井 ●内容に関するお問合せ:楠本

講演収録CD & テキスト

当日どうしてもご参加いただけない方のために
税抜 35,000円 (税込37,800円) / 一名様
※会員企業様は20%OFFでご購入いただけます(お試し期間を除く)。※商品は代金引換(現金払い)にて発送いたします(送料・代引手数料は弊社負担)。※商品の発送は5月中旬を予定しておりますが、諸事情により遅れる場合がございます。※代金引換時の受領伝票が領収証となります。※CDは音声のみの収録です。

※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。

お問合せNo. S028477 担当 浅井 宛

美容室経営者向け痩身専門店新規参入セミナー

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。

☒ 【東京会場】 ☐ 2018年 3月26日(月) ☐ 2018年 3月28日(水)

フリガナ		業 種	フリガナ		役 職	年 齢		
サロン名			代表者名					
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者		役 職			
TEL	(	)	E-mail	@				
FAX	(	)	HP	http://				
ご参加者 氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢

CD&テキストお申込 ☐ 申し込む CD(セット) ※商品をお申込の際は、FAX受信後必ず確認のお電話をさせていただきます。
※音声のみの収録です。

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☒をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☒をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】
1.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。
2.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。
3.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

会社が発送データとして預託することがございます。
4.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講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。
5.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 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※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。 ☐ダイレクトメールの発送を希望しません

事務処理用QRコード