

老舗呉服店でもできる！  
コンビニ跡地を有効活用！

無料  
進呈 ¥0

# 振袖レンタル専門店を 立ち上げて1年で 200件突破！

失敗しない振袖レンタル専門店立ち上げストーリー

## 巻頭特別インタビュー

株式会社いせや呉服店が  
コンビニ跡地に振袖レンタル専門店を  
立ち上げて1年で200件達成に至るまで

- 1.なぜ老舗呉服店が振袖レンタル専門店を立ち上げたのか
- 2.立ち上げ初年度で投資回収、2年目から利益が生まれる振袖レンタル専門店の仕組みに迫る
- 3.地域競合店との差別化を図るために実施した独自の手法とは！
- 4.少人数運営、かつ入社3カ月で戦力化出来るに独自の育成カリキュラム！



株式会社いせや呉服店  
代表取締役社長

土屋 亮太 氏

詳しくは中面へ ▶▶▶

【和装事業者向け！新規ビジネスモデル参入セミナー】

お問合せNO:S028565

主催

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 (受付：平日9:30~17:30)  
FAX : 0120-964-111 (24時間対応) 担当：星野  
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

# 振袖レンタル専門店立ち上げ1年で成約件数200件達成&投資回収！ (株) いせや呉服店の行ったことは？

「振袖レンタルなんて・・・」と思っている方もいらっしゃるかと思います。

実は老舗呉服店のいせや様も15年前まではそう考えておられました。

しかし2017年、コンビニ跡地を改装して振袖レンタル専門店を立ち上げ、1年で成約件数200件を達成し投資回収も終わっております。

そんな振袖レンタル専門店立ち上げストーリーに迫ります。

## 振袖レンタル専門店立ち上げ1年で成約件数200件達成&投資回収をしたいせや呉服店のご紹介

### 【企業概要】



#### ■ 事業内容

着物・和装小物の販売、レンタル事業。  
フォトスタジオ事業。  
各種イベント。

#### ■ 商圈エリア

埼玉県深谷市、熊谷市、本庄市、行田市、鴻巣市、東松山市、北本市、羽生市、加須市、上里町、

#### ■ 店舗数 ■ 売上高 (2017年)

6店舗 9.4億円

いせや深谷仲町本店

イオン上里店

アリオ深谷店

鴻巣店

東松山店

ファーストコレクション熊谷行田店

### ■ 株式会社いせや呉服店の概要

1875年に埼玉県深谷市にて創業。

1981年イトーヨーカドー（現アリオ）深谷店オープン、2006年鴻巣店オープン、2007年にフォトスタジオ事業を立ち上げ、2010年東松山店オープン、2011年イオン上里店オープン。

2017年振袖レンタル専門店であるFirst Collection熊谷店をオープンし、出店1年で振袖レンタル成約件数200件を達成し、投資回収も終了。2017年度売上9.4億円。

現在は埼玉県内に6店舗を構える、地域密着の老舗呉服店。

## いせや呉服店のすごいポイント！

### Point①

振袖レンタル  
専門店のきっかけ  
はオーダーレンタル！

### Point②

駐車場付きコンビニ跡地  
活用で低投資低コスト！

### Point③

アルバム込みの  
ジャストプライスで  
安心感を訴求！

### Point④

3~4人運営、  
3か月で戦力化できる  
育成カリキュラム

### Point⑤

売上粗利率は  
80%！

# 覚える事が多すぎて若い人について来れないんじゃないか？ 老舗呉服店だからこそ、呉服店の枠を超えた発想で進化し続ける

—貴社は創業140年以上の老舗呉服店であるにも関わらず、安定した成長を遂げられております。まず最初に、土屋社長が会社に入社された頃のお話をお聞かせ下さい—

私は大学を卒業し、とある呉服店に勤めていました。いわゆる修業というものです。そこで3年間修業し、2003年に実家であるいせや呉服店に戻ってきました。

当時のいせや呉服店は本店とイトーヨーカドー（現アリオ）の2店舗展開で、振袖の成約件数も180～200件と販売を重視した地域密着型呉服店でした。



株式会社いせや呉服店  
代表取締役社長 土屋亮太氏

—今から15年前にご入社されたのですね、修業時代を振り返っていかがですか？—

とにかく覚える事が多かったですね。呉服屋さんであればご存知かと思いますが、とにかく覚える事が多かったというのが非常に印象に残っています。

また3年間修業をしていく中で、こんなに覚える事が多いんだから若い人について来れないんじゃないかなと一抹の不安を感じました。

着物の販売は携わる人の知識や経験など、人に依存する部分が大いなので、修業が終わって実家に戻った後、自分は販売が出来たとしても人に教える事が出来るのかなど、考える事は色々ありましたね。

—大変な3年間だったんですね、その当時の思いが今のレンタル専門店の原点なんですね—

そこからすぐにレンタルという風には考えなかったです。やはり修業時代も着物の販売をしてきた訳ですからね。

2003年に修業を終えて実家に戻ってきたのですが、その頃は着物販売の全盛期が過ぎつつある時期でした。販売単価も48万→38万→28万と落ちてきていて、不安や焦りを感じていましたね。当然利益も下がりますし。

一方で世の中では七五三や振袖や卒業袴を着用して写真を撮影するという、フォトスタジオ事業の話聞き始めた時期でもありました。弊社にも当然商品はある訳ですし、であれば撮影とレンタルを同時に行えるようにしてみようと考えたのが、今の振袖レンタル専門店につながる事になりましたね。

# 振袖レンタル事業の立ち上げ 生みの苦しみを乗り越えるまで



ー振袖レンタル事業の立ち上げに際して、最初に取り組んだ事をお聞かせくださいー

最初は本店の一角を振袖レンタルコーナーに改装してスタートしました。ずっと販売をしてきましたので、何もかもが手探りで大変でしたね。

当時弊社は、地域で大体5～6番手の店というの立ち位置でした。その中で突然レンタルを始めてもうまいかないだろうし、問屋さんから仕入れてきた既成の振袖じゃお客様のご要望に応える事も出来ないと考え、まずはオーダーレンタルから始める事にしました。

DMや催事のチラシも振袖レンタル関連は全てオーダーレンタルにして、そこは徹底してやり抜きましたね。

ーオーダーレンタルがスタートだったのですか、すごいご決断をされたんですねー

地域競合店、かつ販売との差別化を図ろうとすると思い切った事をしないとうまいかないだろうと、そこは覚悟を決めてやりました。

ただ販売はもうしないという割り切りをするにはまだまだ心もとなかったので、販売とレンタルは並行して進めていきました。

2007年には販売もしながらですがレンタルで150件ほど成約を取る事が出来たので、着物販売事業からフォトスタジオ事業を切り出し、ショッピングセンターを中心に出店をする事にしました。これが今のkomachiです。

komachiはフォトスタジオ事業ですので、七五三など子供写真も撮影するような事業になります。いつかは振袖レンタル専門店を作ろうと考え始めた時期でしたので、まずはノウハウをためる必要がある為、集客のしやすいショッピングセンターに出店しました。

今は4店舗展開していて、フォトスタジオ事業自体も重要な事業の柱に成長しています。



FURISODE iSEYA × Komachi × PHOTO STUDIO First Collection



# いよいよ振袖レンタル専門店出店 成功するパターンとは

ーフォトスタジオ事業での成功が振袖レンタル  
専門店につながったんですねー

そうですね、フォトスタジオ事業での経験は非常に大きかったと思います。振袖レンタルをやるのであれば、スタジオ機能は必須です。手元に残る利益がだいぶ変わりますので、まずは既存店舗の一角を改装してでも持つべきです。

2007年にフォトスタジオ事業を始めた時は振袖の成約数は150件でしたが、2017年には500件の成約数が取れるようになってきていました。

2017年に私が社長に就任し、今まで温めてきた振袖レンタル専門店の立ち上げを埼玉県熊谷市で行いました。

これが今のFirst Collectionです。



ーなるほど、フォトスタジオ事業で振袖レンタルを継続強化するのではなく、新規出店をしたのはなぜなんですか？ー

一言でいえば、いせや呉服店という枠に縛られない新しいものを作りたかったという事です。

老舗呉服店であるからこそその利点もありますが、老舗呉服店ゆえに踏み切れない部分もある、世の中は刻一刻と変化していきますので、既成概念に囚われず自由な事が出来る場が欲しいと考えていたので、全くの新しい形で出店をする事にしました。

ーまさに呉服店の枠を超えた発想で進化ですね、ありがとうございます。では振袖レンタル専門店の特徴を教えてくださいー

特徴は、

- ①2003年から蓄積した減価償却済オーダーレンタル振袖でMDを組む
- ②アルバム込みのジャストプライス（15万、18万、21万、24万）
- ③コンビニ跡地を改装
- ④初年度で回収できる投資とランニングコスト
- ⑤ 3～4人の少人数運営、かつ3か月で従業員を戦力化

の5つあります。

色々試行錯誤した結果、たどり着いた私なりの結論ですね。

# 初年度で振袖レンタル成約件数200件達成&投資回収！ そのポイントはいせやグループのシナジーを活かした総力戦！

－シンプルで非常にわかりやすいですね、特にコンビニ跡地に出店というのが気になります！細かくお聞きしてもいいですか？－

①2003年から蓄積した減価償却済オーダーレンタル振袖でMDを組む ですが、粗利率を80%確実に取るというのが最大の狙いです。最初から仕入れを起こしたくなるのですが、レンタルは2回転目からが利益です。まずは減価償却済の商品を揃える事が重要です。

②アルバム込みのジャストプライス（15万、18万、21万、24万） ですが、これは地域競合店との差別化の為です。着物という値段が高くなるという一般的なイメージがあるので、全て含まれた値段ですという部分を押し出したかったというのがこの値付けですね。また販売の現場からは「アルバムがついてこの価格」という見られ方をして不評だった事もある為、屋号を全く変えたFirst Collectionならではの独自色の部分でもあります。

③コンビニ跡地を改装 これですが、投資とランニングコストが最も低く抑えられたからです。コンビニ跡地って実は非常に使い勝手のいい物件なんです。郊外のコンビニの空き店舗は駐車場がついてるし国道沿いも多いし、広さも概ね40~60坪と手頃です。

④初年度で回収できる投資とランニングコスト ですが、これはコンビニ跡地に新規出店という部分とつながってくる部分です。投資コストは建物で900万くらい、家賃ですが、私の持論ですが振袖レンタル専門店で50万以上はうまくいきません。理想は20~30万に抑えられる、駐車場のついた国道沿いのコンビニ跡地がベストです。

⑤ 3~4人の少人数運営、かつ3か月で従業員を戦力化 これはやはり人の経験に依存しない平準化されたオペレーションモデルを作る事が理想だからですね。私が考えている地域に根差した会社経営を実現しようとする、地元出身の若い人材が長く安定的な仕事を生まれ育った地元で出来る、この環境を作るのに最適なモデルでもあると思います。

# 安定的な成長

## これを支える人材採用と働き方とは



—まさに時流適応ですね、採用と定着率向上の為に取り組まれている事はありますか？—

業務をマニュアル化して誰でも出来るという状態にまで従業員さんに落とし込む事、出来ると教えられるは違うので、後輩たちに教えられるレベルまで業務をシンプルに磨きこむという事に心がけています。

マニュアルは船井総研さんに作って頂いたものがあるので、これを毎年ブラッシュアップして使っています。

また、従業員さんに無理をさせない事です。呉服店としては1億とか2億とかの店を作りたいという部分もありますが、その分金銭的にも体力的にも、そして従業員さんにも負担が重くなります。私は5,000万の店がたくさんあって、無理をせず確実に利益が取れる事がやりたいと考えてこの振袖レンタル専門店を立ち上げました。

まだまだwebの取り組みが甘いので、そういった新しい取り組みはこれからもどんどんやっていきますが、やはり安定的な成長が出来る地域に根差した会社にしていきたいですね。



## なぜ、いせや呉服店は振袖レンタル専門店を立ち上げて1年目で200件成約&投資回収を達成することができたのか？

こんにちは。船井総研の阪口です。土屋社長のインタビュー記事はいかがだったでしょうか？

呉服販売の売上が年々落ちているから振袖により本格的に注力しようと考えている老舗呉服店の経営者の方は多くいらっしゃるかと思います。

振袖レンタル専門店を運営しているいせや呉服店様の単店の数字を見ても

- **振袖レンタルに特化して専門店を新規出店**
- **コンビニ跡地出店1年目で投資回収をして2年目からは完全利益化**
- **減価償却済オーダーレンタル振袖でのMD構築**
- **アルバム込みのジャストプライス**
- **3~4人の少人数運営、かつ3か月で戦力化**
- **粗利率80%**

と、ここだけ切り取ってみても、業界でもかなりビックリするような出来事が立ち並びます。実はいせや呉服店様はもっと細部まで取り上げればきりが無い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経営をすることが大切か、ということです。

とはいえ**ただ単純に振袖レンタル専門店を作ったり、業態転換したりしても成功するわけではありません。**

次ページでは、振袖レンタル専門店を成功させるためのポイントをまとめております。

## 失敗しない振袖レンタル専門店をつくる5つのポイント

**ポイント① 減価償却済レンタル振袖でのMD構築で2回転以上実現**

**ポイント② ローコストなコンビニ空き店舗改装で1年で投資回収**

**ポイント③ アルバム込みのジャストプライス**

**ポイント④ 3~4人の少人数運営、かつ3か月で戦力化**

**ポイント⑤ 粗利率80%**

上記のポイントを満たすことができれば振袖レンタル専門店を立ち上げ・出店しても成功に結び付きます。これらについてそれぞれ詳しく解説していきます。

ポイント①は、粗利率100%の2回転目レンタル振袖の稼働率を最大化させるためのMD構築と販売手法にあります。振袖レンタルビジネスの一番のポイントはその利益率の高さです。振袖部門の売上どんなにあっても、それが販売や1回転目のレンタル振袖の件数ばかりだと当然、粗利は50%程度にとどまってしまう。

そのために、注力すべきことは既に減価償却済の振袖でMDを組むことと、これをどのようにして提案していくのが重要です。

振袖自体を扱っているものの、販売がメインだったり、振袖レンタルの粗利率が低い会社は多いと思います。しかし、成功の必要要素であるMD構築は一般呉服や振袖の取り扱いを長年されている会社様にはすでに備わっているケースが多いです。そのような状況からも老舗呉服店は振袖レンタル専門店モデルに参入するケースが最近多く見受けられます。

ポイント②は振袖レンタル専門店を高利益ビジネスにするためには **1年で投資回収できるような収支計画**を作る必要があります。そのために欠かせないのは集客力と家賃がかみ合った物件選定と計画的な仕入れです。

物件選定に関しては、新たにビルテナントを借りたり、居ぬき物件を改装して使われているところもあります。しかし必要な売り場面積や坪数的にも既存店舗の一部をリニューアルして活用するだけで十分に振袖レンタル専門店をオープンすることは可能です。当然、既存のスペースを活用することで売り場に関する投資は確実に抑えることができます。

40~60坪、家賃50万以下、駐車場付きで国道沿いの郊外型コンビニ空き店舗はまさに理想的な物件です。

# 振袖レンタルの売上と利益を最大化させるために大事なこと

ポイント③は地域競合店との差別化をしていく上で極めて重要な要素です。

安心感をもたらすこともでき、副次的にはオペレーションの平準化による従業員さんの業務負荷軽減にもつながる内容です。

ポイント④は新たに雇用したスタッフは3カ月以内に1人前に育てることを目標として育成カリキュラムを作ることです。一般呉服販売のような顧客との親密な関係性や属人的な高い営業スキルを磨くというような、習得まで時間を要する高度なスキルは必要ありません。

一般呉服とは異なり、振袖しか扱わないからこそ振袖に特化した知識やスキルを身に着ければ一人前の振袖スタイリストになることができます。結果的に計画的かつ着実に接客・営業スキルを磨くことができ3カ月という早期での戦力化が実現できます。

当然、若いスタッフの即戦力化にもなるので老舗呉服店から業態転換を図っても若手スタッフが活躍しそれが会社全体の活性化にもつながります。

ポイント⑤は販売と比べて粗利率は1.5~2.0倍、減価償却済の振袖を活用する事で利益を生み出し続ける非常に重要な経営指標となります。

さて、ここまで振袖レンタル専門店が成功するために必要なポイントを5つお伝えさせていただきました。これらのポイントを押さえながら振袖レンタル専門店をつくっていけば、自然と成功に近づいていきます。我々が多くの成功している振袖レンタル専門店を見させていただく中で感じるがあります。それは成功している振袖レンタル専門店が“粗利率100%の2回転目レンタル振袖の稼働率が高い”という点が大きい要素として挙げられます。そして、“粗利率100%の2回転目レンタル振袖の稼働率アップとMD構築が確立している”という点です。

そして、振袖レンタルだけにとどまらずそこからプラスアルファで付加すべき要素があります。それは粗利率80%もある写真という要素もさらに絡ませることで、より高利益なビジネスを展開することができます。

振袖レンタル専門店を新規出店していきたい、振袖レンタルをしているのになかなか大きな利益がでないとお悩みの方は是非、このレポートを参考にしてください。我々のお付き合い先でも振袖レンタル専門店新規出店を図り、高利益化を実現している会社様も多くございます。

以上のポイントが高利益な振袖レンタル専門店を築く上での必要不可欠な要素になります。すでに貴社でも取り組まれている振袖レンタルビジネスが競合と差別化ができていて時流に適応できているのかという点をチェックできるリストを作りましたので一度確認してみてください。

### 振袖レンタル時流適応具合 チェックpoint

- なかなか、2回転目の振袖レンタル品の稼働率が低い
- 全体的な商品の粗利率は70%を下回っている
- 振袖レンタル専門店に業態転換して単店4,000万円、粗利率80%を達成したい
- 振袖スタイリストとして即戦力化できる育成カリキュラムが整っていない
- 使用している販促物はメーカーのカatalogをそのまま使っている
- 売りたい振袖の写真を販促物にしていない
- 売上もしくは利益が年々下がってきている
- 一般呉服の売上が年々下がり、スタッフや顧客の高齢化が進んでいる
- 若いスタッフを雇用して即、活躍できるようなビジネスモデルにしたい
- 催事型の収益モデルから安定的な収益モデルにシフトチェンジしたい
- 自社が時流に取り残されていると思う

もし、1つでも当てはまる項目がある方は、  
これからビジネスモデルをしっかりと立ち上げることで  
今まで以上に業績を上げる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。

「和装事業者向け！新規ビジネスモデル参入セミナー」

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。

前回  
セミナーは  
60名様  
ご参加！

**和装事業者向け！新規ビジネスモデル参入セミナー**

東京会場

9月12日（水）

今回のセミナーは、振袖レンタル専門店初年度200件成約 & 投資回収をテーマに

**株式会社いせや呉服店の土屋社長**がご登壇！

苦労話 & 革命的な戦略の秘訣を赤裸々に語って頂きます！

お忙しい中、お読み頂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様は、「振袖レンタル専門店を出店したい！」と感じていらっしゃると思います。また株式会社いせや呉服店とはどんな会社なんだと興味を持っていただけたのではないかと思います。

多くの経営者様はますます市場規模が縮小して市況が厳しくなっている呉服業界においてどのように競合と差別化を図るのか。そして、どのように売上を伸ばしつつ利益を残していくのかということに悩まれているかと思ひます。

私が全国の経営者様にお会いしたなかでも土屋社長様が一番、業界の慣習というものに一切とらわれず斬新な発想で消費者のニーズを掴んでいらっしゃる革新的な経営者だと思います。

そんな土屋社長にはご多忙のなか今回、呉服店様向けに講演を行って頂きます。船井総研のセミナーにご登壇いただくのも今回が初めてのことでございます。

一般呉服の売上が年々下がってきている、他店の振袖に注力しているから差別化が必要、振袖レンタル専門店を新規出店し、高利益化を図りたいとお考えの経営者様は多いかと思ひます。

そのような経営者様に対して

「なぜ株式会社いせや呉服店の振袖レンタル専門店が初年度200件成約 & 投資回収を達成できたのか」といったような内容で振袖レンタルビジネスに関してお話いただきたいと思ひ、ご講演のオファーを打診し、ご快諾していただきました。

私たち船井総研では、現在、全国で100社以上の呉服店・貸衣装店・写真館様のコンサルティング支援をさせていただいております。昔は、カタログ戦略やショールーム出店戦略、訪問営業や勧誘電話などで業績を伸ばしてきた会社が軒並み現状は業績、集客に苦勞されております。

しかし、インタビューにもあったように、株式会社いせや呉服店様は違います。振袖レンタル専門店新規出店を図り、振袖レンタルのみを取り扱い初年度200件成約 & 投資回収を達成するまでにいったサクセスストーリーについてご講演していただきます。

今回のセミナーでは、実際に株式会社いせや呉服店様が行った差別化戦略や、実際に使用した販促物やツール類を公開いただきます。そしてどのような流れで成長を遂げ、どのようにして集客を行い粗利率の高い振袖を稼働させているかなど普段、知ることの出来ない情報を土屋社長に直接語っていただきます。

土屋社長には本当に赤裸々に語って頂くため、不特定多数の方にお見せ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頂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ありません。  
土屋社長にも大変ご多忙な中、日程の調整をいただきましたので9月12日（水）東京会場のみ開催になります。

今回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。  
※既に先行予約により席が埋まりかけております。

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呉服屋として活躍することを目指す会社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。長時間お読み頂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  
レンタル・リユースチーム  
マーケティングコンサルタント

阪口博之



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

# 和装事業者向け！新規ビジネスモデル参入セミナー

なぜ？いせや呉服店が振袖レンタル専門店を新規出店したのか？！

～既存店舗の一部をリニューアルでも可能！～



呉服店・貸衣装店・写真館が、**今**、取り組むべきビジネスモデルがわかる1日

東京会場 2018年 9月12日 水 (株)船井総合研究所 東京本社

step 1

勝ち組と負け組がハッキリする  
振袖業界で勝ち組になるためには

- 激変する振袖業界で生き残るビジネスモデルとは
- 高売上 & 高利益のトータル振袖フォトスタジオの立ち上げ・活性化のポイント
- 低投資、低コストで始めるこれからの振袖レンタル専門店立ち上げ手法

株式会社船井総合研究所

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

step 2

なぜ？老舗呉服店が振袖レンタル  
専門店を新規出店したのか？

- なぜ振袖レンタル専門店を立ち上げたのか
- 振袖レンタル専門店出店初年度で200件を達成した秘訣
- 未経験者でも3か月で優秀な振袖営業マンになる徹底した仕組み化

ゲスト  
講演

株式会社いせや呉服店

代表取締役社長 土屋 亮太氏

step 3

振袖レンタル専門店に新規出店  
して確実に成果を出すための  
具体的手法とは

- 振袖レンタル専門店の作り方 5つのポイント
- 地域競合店との差別化ポイントの作り方
- 立ち上げ初年度から200件の成約が取れる低投資、低ランニングコストのマーケティング手法大航海！

株式会社船井総合研究所

レンタル・リユースチーム

マーケティングコンサルタント

阪口 博之

step  
4

貴社が明日から取り組むべき、  
振袖レンタルが増えると業績が上がる企業の作り方

株式会社船井総合研究所 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。実際の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！

- 一般呉服や子供写真の売上げが下がってきている
- 振袖の件数が伸び悩み気味
- 高粗利の振袖レンタル品が回転していない

- ウリにしたい振袖やプランが明確に決まっていない
- 新人スタッフでもすぐ結果のできる仕組みを導入したい
- 売上はそこそこあるが、営業利益率が低い

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

## 和装事業者向け！新規ビジネスモデル参入セミナー

### ▶ セミナー講座内容 13:00~17:00 (受付開始12:30~)

#### 第一講座

「勝ち組と負け組がハッキリする振袖業界で勝ち組になるためには」

担当講師:株式会社 船井総合研究所  
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？老舗呉服店が振袖レンタル専門店を新規出店したのか？」

モデル企業:株式会社いせや呉服店  
代表取締役社長 土屋 亮太氏

#### 第三講座

「振袖レンタル専門店で業態転換して確実に成果を出すための具体的手法とは」

担当講師:株式会社 船井総合研究所  
レンタル・リユースチーム  
マーケティングコンサルタント 阪口 博之

#### 第四講座

「貴社が明日から取り組むべき、振袖レンタルが増えると業績が上がる企業の作り方」

担当講師:株式会社 船井総合研究所  
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

### ▶ 2018年 セミナー開催概要

## 東京会場

(JR東京駅 丸の内北口より徒歩1分)

9月12日(水) 13:00~17:00(受付開始12:30~)

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

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。

また最少催行人数に満たない場合、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いはいたし兼ねますので、ご了承ください。

### 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、税込金額でのお振込をお願いいたします。

※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。

●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。

●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時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。

それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、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。

●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

ご入金確認後、受講票の案内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. 5785813

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口座となっております。  
お振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

### ▶ お申し込み方法

【WEBからのお申込み】裏面QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。

【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込み頂いたにも関わらず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: サカグチ

●お申し込みに関するお問合せ: 星野

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/星野

和装事業者向け！新規ビジネスモデル参入セミナー

お問い合わせNO:S028565

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

東京会場 9月12日(水)

(株)船井総合研究所 東京本社

※本セミナーは経営者様/経営幹部様のみ参加が可能なセミナーです。  
※大阪エリアの会社様に関しては商圏パッキングによりご参加をお断りさせていただく場合がございます。

◆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)	@
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		
ご参加者お名前	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。(1企業様1時間程度)**

### 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

お申し込みはこちらから

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。
- 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】  
株式会社船井総合研究所ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検



**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たいときは、を入れて当社宛にご連絡ください。