

3店舗以上展開されている  
美容室様必見！！

振袖レンタル新規参入  
成功レポート

無料進呈 **¥0**

サロンのお客さん向けに振袖レンタルを始めて  
年間たった9日間の“振袖相談会”の開催で

**売上3,000万円**を  
BtoB振袖レンタルとは

サロンの顧客に対して、成人式振袖レンタルの提供で  
顧客満足度のUPと振袖だけで年間売上3,000万円突破！

静岡県的美容室が取り組んだ振袖レンタルサービスについて

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**3,000万円**を達成した仕組みを大公開

1. 在庫投資**0円**で始められる！
2. 専任者**0名**で取り組みが可能！
3. 振袖の取り扱い経験者**不要**！



株式会社牛若丸 代表取締役

**鈴木 豊氏**

詳しくは中面へ ▶▶▶

# 振袖レンタルサービス立ち上げ2年目でたった年3回（通算9日間）のイベントで売上3,000万円突破した牛若丸の取り組みとは？

成人式を迎えるサロンのお客様からこのような事を聞いたことはないでしょうか。

「成人式の前撮り撮影をしたのだけれど、ヘアスタイルがいまいちでもっとかわいくやりたかった。」

牛若丸さまでもそんなお声をよく耳にしていました。

そこで2017年に衣装から前撮り撮影、当日のお仕度まで自社で行えるようにサービスを作り

3日間の振袖相談会を2度開催した（合計6日間）2017年には売上1,200万円を達成

更に参入2年目の2018年では相談会を3回開催（合計9日間）で売上3,000万円を突破された

顧客満足度UPと売上UPに繋がったサービスについて迫っていきます。

## 参入2年目で売上3,000万円突破された牛若丸さまのご紹介

### 【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  
12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今日では12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

立ち上げ初年度で  
年間売上  
1200万円！

Point②

参入2年目で  
年間売上3,000万円突破

Point③

初期在庫投資0円！

Point④

未経験スタッフだけで  
客単価30万円！

Point⑤

営業稼働日数  
たったの9日間

# スタッフが辞めない職場づくりのMindが原点 新規事業を始めるきっかけとは

－改めて貴社のことについて教えてください。

弊社は1993年に創業し、静岡県の東部の半径15キロほどの範囲で直営10店舗、FC2店舗の美容室を展開しています。ターゲットのお客さんは赤ちゃんからお年寄りまでの全世代で、お店ごとにコンセプトを変え年齢やお好みによってお店を選んでいただけるようにしています。

店舗を増やしお客様に喜んでいただくには人材が欠かせないと考えており、弊社は「人が辞めない会社」を目指しさまざまな取り組みをしています。スタイリストの第二のキャリアを提案すべく美容室以外の事業にも積極的に取り組んでいます。



株式会社牛若丸 代表取締役 鈴木豊氏

－なるほど、働くスタッフさんのことを思った経営をされているんですね。  
実際にどのような取り組みをされているのかお聞かせ下さい。

特徴的な事でいうと、女性が多い美容室業界の中で結婚・出産へのハードルを下げたいと考え、店長以外、全員子育て中の主婦がスタッフを務める店舗をオープンしたことや、先程、述べたようにスタイリストの第二のキャリアの準備として、ウェディングやアイラッシュ、そして昨年には「振袖レンタル」もスタートさせました。

－ウェディングやアイラッシュを始めるというのは分かるのですが、なぜ美容室である牛若丸様が振袖レンタルを始められたのですか。

一つのキッカケは娘が成人式を迎えるにあたって、地域で振袖を扱っているお店を探した時に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で娘をかわいくキレイにしてあげるにはやはり着物屋さんではなく、自分たちのような美容師でヘアであったりメイクであったりをしてあげるのが一番いいのかなと感じ始めました。そしてなにより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お声が多かったので牛若丸で衣装からヘアメイクまでお客様に提供することで喜んでもらえるだろうと振袖のサービスを始めようと考え、お客様へのヒアリングを始めました。

－お客様からはどのようなお声を頂いていたのですか。

やはりまずは、着物屋さんやスタジオで成人式の前撮りを終えたお客様から「ヘアセットが思っていたのと違って悲しかった。」というお言葉が多かったです。

「打ち合わせ時にアップにしないで欲しいと伝えていたにも関わらず髪は全てアップにされた」、美容師ではまずやらないような「昔ながらのヘアスタイルになった」、「セットが甘く途中から崩れてきた」や「振袖のイメージとは離れたスタイルになった」などとあげればきりがなくらいの声があり改めて自分たちでやる事の意味を感じられました。

# 美容室が振袖レンタル事業を始めるポイントとは？



3月セミナーの様子

— そうだったんですね。ただ、美容室で衣装から成人式当日までのサービスを始めると決断をされても新しい取り組みということで不安もあったと思いますがその点はいかがだったのでしょうか。

もちろん、はじめは衣装の取引先に関してはどこの会社さんとお付き合いをしていけばいいのか、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のが不安はありました。

やはり美容室で衣装を取り扱う以上はクラシカルで古典的な衣装だけでなくおしゃれでデザイン性が高くお客様に喜んでもらえる衣装を取り扱いたいと考えていたこともありその点は苦労しました。

他の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、質感などにも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りそ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「おしゃれ・かわいい」を大切にしたいと思い、美容室事業で交流のあった船井総研さんに相談させていただき、牛若丸のイメージに合った衣装を持っている会社さまを紹介していただきました。

— 衣装屋さんが決まってからも仕入れの問題や保管場所の確保など準備が大変だったと思いますが事業の開始までどれくらいかかったのでしょうか。

衣装を仕入れて自社在庫で運営をすることはもちろんリスクもあり、なかなかすぐにはスタート出来ないなと考えていました。

振袖は高額品なので仕入れるとなると初期投資も大きくなりますからね。

ただ今回の牛若丸での取り組みでは船井総研さんからBtoBレンタルという形で自社在庫は持たずにすぐにスタートできる内容をご提案頂き、今思うと自分でもすごく速かったなと思います。2017年3月に準備を始めその年の5月には相談会を実施出来ました。



相談会の様子

# 振袖相談会開催にあたっての取り組みとは

—ものすごく短い立ち上げ期間ですね！自社在庫を持たないBtoBレンタルとはどのような内容なのでしょうか。

衣装の取り扱いは仕入れではなく、あくまで牛若丸は衣装元さんから振袖をお借りし、牛若丸が衣装元さんから借りた振袖をお客様に貸し出すという形で行っています。

このやり方では振袖相談会を開催する時だけ衣装元さんから振袖をお借りし、自社では在庫も持たず済み、また振袖のメンテナンスコストもかからなかったため、振袖の取り扱い知識の勉強などもあまりなく展開出来ました。

牛若丸としては相談会会場の準備と運営スタッフの準備だけでリスクも小さく済みました。

また、会場の準備や設営費用などはあまり大きな金額にならず済みましたので新しく始めるにはとても良い手法でした。

—新しいことを始めるとなるとスタッフさんから反対意見が出ることも新規事業立ち上げではよく聞きますがいかがだったのでしょうか。

スタッフの選定については、まずメインで運営を行って貰うのは普段陰からみんなを支えている本部スタッフにお願いをしましたので、自分たちが売上に関わっていけるという点からもみんな賛成してくれました。

相談会の際にアシスタントとして現場のスタイリストにも参加してもらっていますが、冒頭にお伝えしたようにお客様からの声もあったことからみんな積極的に協力してくれています。

—現場からもニーズが高かったのですね！初回については準備期間も短かったかと思いますが、集客はどの様にされたのですか。

集客としては、美容室としての強みを活かしたいと考えていました。

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さんとは違う点かと思います。なので、最初はいかに顧客さまにご来場をしていただくかを考えました。

まずは、一度でも牛若丸に来店されたことのあるお客様にお知らせを送ることからスタートし全店の顧客名簿・カルテから対象となる世代のお客様を抽出して振袖相談会の招待状DMを送付しました。



設営の様子

# 相談会を開催するための準備について

## －招待状DMではだいたいどれくらいの反響があるものなのでしょうか？

相談会を開催する時期によって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ご予約や各スタイリストからのお誘い、それから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いています。

## －振袖相談会を迎えるにあたって大変だったことは何かありましたか。

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に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。やはりお嬢様ごとに体型も違い、それなりの練習を必要とします。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。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事前準備も行ったので当日は大きな問題がなく開催できました。



振袖相談会招待状DM



振袖用HP

# 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何かありましたか？－

相談会を行ってみて感じたギャップは、ももとの想定よりもご契約の単価が高かったことです。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。

想定としては着物屋さんなどのお話も聞いていて20万円前後の単価だと考えており、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。

普段からコミュニケーションが取れている分だけ安心して選んでいただけることと、相談会のヘアセット体験とは言っても自信を持ったスタッフでしっかりとセットしている事が要因だとも思います。そしてやはりこの時にお客さんからのニーズも高かったのだと改めて感じました。

| 項目    | 単位 | 初回開催（5月）   | 2回開催（8月）   | 3回開催（2月）    | 4回開催（5月）    | 5回開催（8月）   | 合計          |
|-------|----|------------|------------|-------------|-------------|------------|-------------|
| 売上高   | 円  | ¥5,205,110 | ¥7,940,532 | ¥11,042,784 | ¥10,197,144 | ¥8,738,766 | ¥43,124,336 |
| 成約件数  | 件  | 16         | 22         | 30          | 30          | 25         | 123         |
| 成約率   | %  | 67%        | 73%        | 67%         | 70%         | 69%        | 70%         |
| 平均客単価 | 円  | ¥325,319   | ¥360,933   | ¥368,093    | ¥339,905    | ¥349,551   | ¥350,604    |
| 来場数   | 人  | 24         | 30         | 45          | 43          | 36         | 178         |

※ 相談会後のキャンセル料金含む（当日成約金額として）

相談会実績数値

### －お客様との関係性の高い美容室だからこそそのギャップですね！

最後に振袖レンタルを始めた事で美容室事業にも好影響があったのか、そして今後の振袖事業の展望についてお聞かせ下さい。

振袖レンタルをご成約頂いた方には成人式当日までヘアトリートメントの割引などの特典も付けています。それによって牛若丸で振袖をご成約頂いた方は少なくとも当日までの利用率は高まっていると感じます。

そして何より一生に一度のライフイベントに関わることが出来ているのでご利用頂いたお客様の思い出の中に牛若丸がずっと残っていくというのがこの事業のポイントかと思っています。

今後の展開として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。2019年には振袖の展示スペースも構えた新店をオープンしますので、相談会だけでなく、興味のある人がすぐに見ることの出来る環境を整えていきます。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5,000万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ってもらえる様にしていきたいです。

# 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)船井総合研究所の高橋です。鈴木オーナーさまのインタビューはいかがだったでしょうか？

着物屋さんなどからの紹介で成人式当日のお仕度をされている美容室の経営者の方も多くいらっしゃると思います。請け負うだけではなく自ら振袖の取り扱いを始められた牛若丸様の取り組みは

- **在庫投資0円でも利益を残すBtoBレンタルですぐにスタート！**
- **平均客単価が30万円越え！**
- **営業稼働日たったの最大年9日間！**
- **振袖業界未経験スタッフのみで成約率70%！**
- **相談会開催投資100万円で600万円の利益！**

と、ここだけ切り取ってみても、振袖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。

とはいっても**ただ単純に振袖レンタルサービスを始めたり、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、振袖レンタルサービス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立ち上げの5つのポイント

- ポイント① 始めは在庫を持たずBtoBレンタルからスタート**
- ポイント② 潜在顧客数の把握からの適切な目標設定**
- ポイント③ サロンに適した接客オペレーションでの実施**
- ポイント④ 時代に合わせたヘアメイク×衣装の提供**
- ポイント⑤ 中長期的な目線で着付け等のスキルの内製化を計る**

上記のポイントを満たすことができれば振袖レンタル立ち上げを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、初期段階では仕入れによる在庫リスクを抱えない事が重要となります。振袖の取り扱い経験が薄い段階では振袖の色や柄などのトレンドや自社顧客の傾向を掴み切れず、不良在庫にしてしまう可能性が高い事が理由です。将来的には利益率も考え仕入れを検討していくフェーズもありますが、初期段階はまず自社顧客のニーズ・傾向を捉える期間となります。

その為には、まずサロンの特徴を踏まえ、どのような振袖をそろえていくのか、プライスの設定はどうすべきなのか等取り扱う商品を考え衣装元を選定することが必要です。

ポイント②集客数の目標設定とそこから必要衣装点数、売場の広さ、そして売上目標を決めていく必要があります。その為に欠かせないのが潜在顧客数です。

潜在顧客数に関しては、まずカルテなどの名簿となりますが良く勘違いされる点が潜在であるにもかかわらずアクティブユーザーのみの抽出となってしまうことです。インタビュー記事の中にもありましたがDMの反響率は3~5%を見込める為、1度のみの来店のお客様に対してもDMの送付を行う事が有効です。

たしかに自社に対して高いロイヤリティを持っていることは良い事ですが、今回の取り組みでは着物屋さんやスタジオさんに対して不安を抱える方にとっても有益な事業である為、多くの方にお知らせしていく事が重要となります。

# 振袖レンタル立ち上げを成功させるために大事なこと

ポイント③は美容室として振袖レンタルを行っていくのに極めて重要な要素です。

振袖・着物の知識が着物屋さんやスタジオさんよりは少なく、おそらくコーディネートなどはすぐにサロンのスタッフさんだけで行うのは難しいでしょう。

今回のインタビュー記事では少ししか触れる事が出来ませんでした。サロンさんに合わせた売り場づくり、それに合わせた接客オペレーションを組むことで着物屋さんにも勝てる成約率・客単価を実現できます。

ポイント④美容室が行うという点での最大の意義と言えるでしょう。

美容室で行うからには、今のお嬢さん世代が求める「おしゃれ・かわいい」の提供が必須となります。そのポイントとしてはまず最初にヘアセットが来ます。ヘアセットにおいては振袖提供者にとっては一番クレームの起きやすい点であり、そしてそれはニーズが高いということになります。

つまり、美容室で振袖の提供を行う際には美容室が出来る“今”に合わせたヘアセットの提供をしてあげる事でお客様の満足度が高まり、着物屋さんにも勝てる大きな要素となります。

ポイント⑤に関しては、振袖事業で正しく利益を残していくには外注に出してしまうコストを抑えていくことが重要となります。着付けや前撮りの撮影などを自社で内製化していく事で収益の最大化を図り、その後には出店の計画も見えてくるようになります。

さて、ここまで振袖レンタル立ち上げ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を行っていけば、自然と成功に近づいていきます。

当日のお仕度は紹介から毎年やってはいるけど、自分で振袖を提供しようなんて考えていなかった方も多いかと思います。

また、興味はあったけど始め方が分からないや決断の為の材料がなかったという方もいらっしゃるかと思います。

悩んでいる方は是非このレポートを参考にして下さい。

我々のお付き合い先でも振袖レンタルを2018年からスタートさせた会社様も多くございます。

少しでもお悩みの方に向けて、貴社のサロン状況と振袖レンタルの適合性を測るチェックリストを作りましたので一度確認してみてください。

### 振袖レンタル適合度具合 チェックpoint

- 成人式当日のお仕度をしている。
- お客様の層に16～19歳orその母親世代（40～50代）が多い
- 着付けが出来る人材がいる
- 自社の商圈地域に有力な衣装レンタル屋が存在しない
- 高校生前後、若しくはそれ以前からカルテをとっている
- 衣装を展示できる30坪以上のスペースがあるor借りられる
- 新しさに関わらず自社で1点以上の振袖を持っている
- お客様から成人式や前撮りでのヘアセットへのクレームを聞いたことがある
- 新たな事業の柱を探している
- サロンのリピート率を高めたい

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事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。

満員御礼  
予定



東京会場  
11月16日（金）

## 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、美容室としての振袖レンタルビジネスをテーマに

**株式会社牛若丸の鈴木オーナー**がご登壇！

美容室が振袖レンタル事業を行う意義 & 取り組み内容を赤裸々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。

きつ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ほとんど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知れません。

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。

今回が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。

「なぜ牛若丸は立ち上げ2年目で年間売上3,000万円を突破したのか」「牛若丸の振袖レンタル事業戦略」「牛若丸的人財育成」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。

鈴木オーナーに赤裸々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きます場合がございますのでご了承ください。

今回はDVD等の販売、テキストのみの販売等を行いませんので、是非、東京会場にお越しください。

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。

※先行予約により既に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

高橋 京史

# 振袖レンタルビジネス立ち上げセミナー

なぜ？株式会社牛若丸は振袖レンタルサービスをスタートさせたのか？！  
～在庫投資・振袖取り扱い経験者不要～



美容室が、**すぐに**、取り組める振袖レンタルビジネスモデルがわかる1日

東京会場 2018年 11月16日(金)

step 1

## 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  
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？牛若丸は振袖レンタル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、クロージングまで業界平均値を越えることができる、振袖相談会の仕組みとは？
- 振袖相談会から振袖ショップの立ち上げに向けて

ゲスト講演

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**

step 3

## 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  
チームリーダー・チーフ経営コンサルタント  
**日坂 大起**

step 4

## 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

株式会社船井総合研究所  
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**



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

東京会場

日時・会場

2018年 11月16日(金)

みんなの会議室 東京駅前

〒103-0028

東京都中央区八重洲1-7-17 八重洲ロータリービル3階

JR「東京駅」八重洲北口より徒歩1分

開催時間

開始 終了

13:00 ▶ 17:00 (受付12:30より)

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、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。

一般企業

税抜 30,000円(税込32,400円) / 一名様

会員企業

税抜 24,000円(税込25,920円) / 一名様

受講料

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●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時迄にお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。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記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上でご確認ください。

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。

お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記申込み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下さい。

《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785953 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウユシヨ 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となっております。 ※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

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)

●申込みに関するお問合せ:ホシノ ●内容に関するお問合せ:タカハシ

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。

振袖レンタルビジネス立ち上げセミナー

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S038153

担当:ホシノ宛

□【東京会場】2018年 11月18日(金)

| 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      |      |
|        |      | ご連絡担当者 |         |      |
| TEL    |      | E-mail | @       |      |
| FAX    |      | HP     | http:// |      |
| ご参加者氏名 | フリガナ | 役職     | 年齢      | フリガナ |
|        |      |        |         | フリガナ |
|        | フリガナ | 役職     | 年齢      | フリガナ |
|        |      |        |         | フリガナ |

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人だと思えます。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

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。(どちらかにチェックをつけてください)

- 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チェックをお付けください。

FUNAIメンバーズPlus  その他各種研究会( 研究会)



お申込みはこちらから

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、チェックを入れて当社宛にご連絡ください。

【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に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 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

