

1億円を超える美容室経営者の方必見

HAIR SALON NEWS

痩身エステ出店成功事例レポート

無料進呈 **¥0**

美容室が資格なしで参入できる痩身専門エステで

単店 **3000万円突破!** 営業利益 **30%超え**
初年度

たった1年半で4店舗展開を実現

商圈人口8万人 愛知県尾張旭市から始まった美容室サクセスストーリー



本誌限定インタビュー

なぜ年商1億円の美容室が 痩身エステ事業に参入したのか? 1年半で4店舗、年商1億円突破!

- ☐ 未経験者でも2ヶ月で生産性100万円を実現
- ☐ 美容室から送客で初月から単月黒字化を達成
- ☐ 国家資格不要の採用で年間80名を超える応募を獲得
- ☐ 美容企業として求められる美容サービス
- ☐ 成功する美容室企業が実現する専門化戦略

有限会社バージ
代表取締役
五輪 秀朗氏

詳しくは中面へ!

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

〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10

美容室向け痩身専門店セミナー 1年半で4店舗年商1億円突破

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo.S041717

24時間
対応

お申込みに関するお問合せ:天野 内容に関するお問合せ:中村(太)

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。)

041717

INTERVIEW

美容室を本事業とし、
マツエク事業・振り袖事業を展開する、
「有限会社パージ」が痩身専門店に乗り出した
その理由とは…

◆社名：有限会社パージ

◆代表：五輪 秀朗

◆年商：0.9億円(参入当初) 現在：1.5億円

◆従業員数：30名（平成31年1月時点）

◆本事業：美容業

◆企業概要

商圈人口8万人の愛知県尾張旭市にて、美容事業を展開。
現在は愛知県内で美容室2店舗、マツエクサロン1店舗、痩身エステ4
店舗を運営。2019年4月、痩身専門店5店舗目を出店予定。



人口8万人の地方都市 尾張旭市の美容室がなぜ 「痩身専門店」という 新たなビジネスに 参入したのか？

商圏人口8万人の愛知県尾張旭市美容室が、痩身専門店で新規参入した理由

今や全国の実業数数は**24万店舗**を超え、低価格サロンや面貸しサロンが台頭し、市場競争が激化し、これまでの美容室経営が困難な時代。
国家資格である美容師の確保に課題を持つサロンが激増し、今後もその傾向は続くことが予想される。

そのような背景の中で、商圏人口たった**8万人**の愛知県尾張旭市にある美容室2店舗を経営する有限会社パージ様が新たな決断として痩身専門店事業に新規参入。

マンションの1室で開業し、わずか**2ヶ月**で**月商250万円**を達成。

既存美容室を超える勢いで成長し、たった**1年半**で**4店舗**を展開。
今では**月商1000万円**を越え、**年商1億円**を狙える事業へと変貌している。

「痩身専門店」ビジネス参入の経緯と、今日の成功に至った過程を
有限会社パージ代表取締役の五輪 秀朗氏に**特別インタビュー**を行った。



parge
Suite hair



きっかけは『**企業**としての成長速度』と 『**働く**美容師の給与アップ』



今回はインタビューをお引き受けいただき、ありがとうございます。現在は、痩身専門サロンに新規参入されて、素晴らしい成果をあげられていますが、参入前の美容室や経営はどのような状況だったのでしょうか？

五輪氏

弊社は、ビューティ企業として美容室・マツエクサロンを経営しておりました。

業績自体は好調だったのですが、一方で**弊社が求める企業成長のスピード**について懸念点を感じておりました。

なぜなら、国家資格者である美容師の採用に非常に苦戦していたからです。極端に言えば、**スタッフさえいれば売上はあがる**といった状況でした。

具体的には、毎年求人を掲載していても年に1件～2件の応募があれば良いという状況でした。

このような採用状況の中で、美容室を出店して、スピード感を持って企業を成長させていくことは困難であると感じるようになりました。

また、**長く働いているスタッフの給与も上げたい**と考えており、美容師としての仕事だけではすぐに給与を上げることが難しかったので、何か高生産性を実現できる新たな事業を模索していました。



美容室・まつエクサロン・低価格FC すべてを経験して選んだ答え



そのような中で初めて新しく始められたのが痩身エステ事業だったのでしょうか？

五輪氏 いいえ、違います。

これまでは美容室の延長線上で、**低価格のFCサロン**に参入したり、**まつエクサロン**を展開しようと試みたこともありました。



まつエクサロンや低価格の美容室は今も大きく展開されているのでしょうか？

五輪氏 いいえ、大きく展開はしていません。
理由としては、美容室同様、採用に苦戦したためです。やはりこれまでは「**美容室の中で出来ること**」を考えていたため、結局最終は**資格者の問題**にたどり着きました。
そのため、私が求めているような“短期で展開して企業を伸ばしていく”ことは実現できませんでした。このように成長速度に悩みを抱えていた際に、新たな事業として候補に挙がってきたのが「**痩身専門エステサロン**」という全く知らないエステの事業でした。



業界未経験で右も左もわからなかった。 新規参入した大きな不安



これまで様々な美容関連の事業に参入され苦戦された経験もあるのですね。エステと聞くと美容室とは全く異なる事業であるかと思いますが、参入当初はどのような想いでしたか？

五輪氏 参入当初はとにかく不安でした。

エステ業界を全く知らないという中で、1からの店舗出店はリスクが大きいかと考えましたので、当時まつエクサロンを運営していたマンションで始めたのですが、そもそもマンションで集客ができるのか？といった不安がありました。

また、既存美容室で人の採用に苦戦したことが今までの経営の中での大きな課題でしたので、同じようにエステティシャンも集まるのか？というところが特に一番の不安でした。

しかし、実際はマンションでも集客を実行すればしっかりと**初月から30名近い新規**のお客様にも来店していただきましたし、そして求人も**年間80名以上もの応募**が集まってきましたし、何よりも自分自身が一番驚いていたと思います。



資格に縛られない採用と 高生産性の実現



マンションでの開業は驚きです。美容室と違って人が集まったということですが、五輪様からみて実際に経営されてみて、痩身エステの経営と美容室の経営は何が違いましたか？

五輪氏

大きく分けると、人の面と、収益の面が違いました。美容室だと美容師という資格に縛られた採用で本当に苦戦していましたが、エステの場合は**資格に縛られない採用**により、弊社にあった人財を採用することができました。

また、**未経験のスタッフでも2ヶ月目で売上100万円が達成できた**ことも驚きでした。技術を機械化することで統一できますので、無資格未経験スタッフ即戦力になります。

月の収益についても、マンションの1室でしたので家賃も抑えることができましたし、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、**人件費率が高く、生産性に課題を持っていた**弊社には魅力的な点でした。



美容室の顧客基盤があったからこそ実現 エステと美容室の相乗効果



そのような美容室で抱えていた問題が痩身エステ事業では解消されたのです。エステに参入されることによってこれまでと違った変化はありましたか？

五輪氏

美容室のお客様が、**痩身専門エステに通っていただける**ようになりました。これまで美容室でヘアケアをしていたお客様がエステに興味を持って来店していただけるようになり、ページのサービスで満足いただける幅が広がりました。

弊社が**たった1年半で4店舗**というスピード出店が実現できたのも、既存美容室でのお客様がいたことが大きな理由の1つだと私は思っています。

また、お客様だけに限らず、美容室スタッフからも“**痩身専門エステで働きたい**”という声上がるようになりました。当初美容室スタッフの中には退職を考えていたスタッフもいましたが、エステという新たな美の職種が増えて、これまでに加えて痩身エステという新たな会社に残る選択肢の一つとなりました。



ページブランドで目指す 美容サービスの一元化



今後どのような企業の成長を描いているのかお聞かせください

五輪氏

尾張旭市という地方の小さな都市で成功した美容室と痩身専門エステというモデルで、今はエステの方が店舗を多く出店していくことになっていますが、今後は美容室をエステの後を追う形で出店していき、美容室としての展開速度も同時に速めていきたいと思っています。

そして、美容室のお客様がエステに来店していただいて、一方エステのお客様が美容室にも来ていただいてと、**美容室とエステ間で良い循環があった**ように、ページの美容室ブランド・エステブランドをさらに出店していくことで、地域内での**美容サービスの一元化**を実現していくことができたいと思っています。

何よりも根底には、“更に多くの女性に綺麗になって頂きたい”、“ビューティ企業としてより多くの美容サービスを提供したい”という想いがありますので、痩身参入によりお客様に**提供できる美容サービスの幅を今後も広げていきたい**と考えています。

有限会社パージ様が「**痩身専門店**」で成功し続けている理由

「**痩身専門店**」での成功キーワード
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



中村 太雅

株式会社船井総合研究所
ビューティグループ
痩身エステチーム

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のコンサルタントの中村です。

この冊子をご覧の方の中には、現在新しいビジネスへの参入を検討している、又は現在の美容室ビジネスの次のステージを考え始めているといった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、有限会社パージ様が「**痩身専門店**」で成功されたポイントについて解説させていただきます。

まずは、有限会社パージ様の実績をみると、

- マンションの1室で新規参入後たった2ヶ月目で月商250万円突破
- 未経験スタッフが、たった2ヶ月で生産性100万円を実現
- 資格に頼らない採用で年間80名の応募を獲得
- 既存美容室の顧客基盤を最大活用し、たった1年半で4店舗展開

と、この4つの実績だけをみても、利益率が低く、人材面に課題を抱える美容室業界にとっては、とても魅力的な内容です。

とは言っても、

ただ「**痩身専門店**」を作れば簡単に成功するという訳ではありません。

現に、既に参入された痩身専門店の中には、“ただ痩身メニューを扱っているだけ”の痩身専門店が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み・そこから既存の顧客基盤を最大限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。

有限会社パージ様が「**痩身専門店**」で成功し続けている理由

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成功の要素

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。

新規のビジネスを始める際には、伸びている市場に参入することが重要です。なぜなら成功の確率が高いためです。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、市場規模が大きい場合には競合となる大手が多く存在します。そのため、成長性が高く、かつ市場規模の大きいダイエット市場の中にありつつも、まだ競合やシェアを持っている大手の参入の少ない市場に参入すると成功確率はさらに上がります。

例えば脱毛市場で言えば、空白マーケット市場は全体の約6.9%です。一方「**痩身エステ**」市場は、全体の約61.6%が空白マーケットとなっています。

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。

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、そして習得まで時間を要します。

そのため、機械施術をメインに施術の内容を素人でもできる形に標準化することで、これまでの技術差や教育時間を解決することができ、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ります。

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、機械施術を導入することで、入社1か月も経たないスタッフでも戦力化を実現できます。

未経験者でも、短期で戦力化ができ、さらにはスタッフのサービスレベルの統一化も実現することができます。

つまり、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、「短時間メニューで結果にコミット。結果として、1ベッド稼働率がUP」です。

これは一見簡単ようですが、とても重要なポイントになります。一般的には、手技を用いた施術手法により、60分間といった長時間を費やしてお客様にダイエット効果を感じていただき結果を出そうとしているサロンも多いですが、船井総研がご提案する痩身専門店においては、機械を用いた施術にシフトすることで、手技よりも早い時間で(約30分)、つまり約半分の時間で、誰でも結果が出せることを前提にしています。短時間メニューで、結果にコミットします。

そうすることにより、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名を対応することも可能になり、1ベッドの稼働率が2倍近くになるのです。

これも1ベッド&1スタッフ生産性を高める重要なポイントになります。

有限会社パージ様が「**痩身専門店**」で成功し続けている理由

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成功の要素」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。

特別インタビューの有限会社パージ様の場合は、本事業である美容室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、有限会社パージ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美容室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。

有限会社パージ様の事例でもありましたように、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、

有限会社パージ様が、

偶然出来ただけではないのか？

といったことをお思いの方もいらっしゃるのではないのでしょうか？

いえ、全くそんなことはございません。

全国各地で「痩身専門店**」は成功しています。**

有限会社パージ様が「**痩身専門店**」で成功し続けている理由

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**

成功事例
⑥

ブライダルエステサロンが痩身新規参入。3ヶ月で売上3倍に。**月間新規集客数32名。参入後新規集客数が約6倍に増加**



いかがでしょうか？

ここに挙げさせていただいている事例は、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”が成功の鍵です。

最後に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」 追加開催決定

3年連続
**満員
御礼**

「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!**

美容室向け痩身専門店セミナー 1年半で4店舗年商1億円突破

東京会場：アットビジネスセンター東京駅

2019年 **3月5日(火)**

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をお持ちの経営者様であれば、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存在していません。しかし、周辺のフィットネス業態や脱毛などの業界においては、50%以上のシェアが大手企業によるものです。痩身における空白マーケットでは、シェアを獲得し、1番を目指していくことができるポジションがまだ空いている状況なのです。

美容室向け痩身専門店セミナー 1年半で4店舗年商1億円突破

1. **3兆円を超えるダイエット市場の全貌**とは？
- 2.なぜ今、**痩身専門店に参入すべき**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.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**
- 5.たった2か月で300万円。痩身専門店の**収益構造大公開**
- 6.失敗しないための参入手順。**新規参入のステップ**とは？
- 7.未経験でも生産性100万円!**戦力化のためのメニュー戦略**
- 8.ローコストで月間応募者9名。**無資格者の採用媒体はこれだ**
- 9.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**
- 10.生産性100万円を維持するための**メニューの考え方**
- 11.新規集客の極意！痩身専門店の**WEB集客の全体像**
- 12.月間100名超の新規集客獲得の**ポータルサイト活用方法**
- 13.ローコスト集客を実現。**痩身専門店のHP・LPの作り方**
- 14.当たるLPはこれだ！**リスティング広告集客の答え**



美容室向け痩身専門店セミナー 1年半で4店舗年商1億円突破

- 15.立地が8割！絶対に外さない出店立地の決め方！
- 16.低投資・高速回収を実現するために抑えるべき出店戦略！
- 17.美容室ビジネスをフル活用！新規参入を有利に進める方法
- 18.やみくもな誘導はNG！美容室からの顧客誘導法！
- 19.数字が命！実際に使用している管理帳票大公開！
- 20.成功率UP！チラシ・POPも実践ツールを全部紹介！
- 21.事業を軌道に乗せるための経験者採用方法のポイント！
- 22.実際に面接時の売れるエステティシヤンの見分け方！
- 23.船井総研がご提案する成功する痩身専門店の作り方！
- 24.高単価・短時間メニューを実現するための当たる機械選定！
- 25.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
- 26.正しいニーズを把握。効果にコミットしたダイエット
- 27.コース契約こそ収益の軸。新規契約率を維持する仕組み！
- 28.次なるスピード出店を実現するためのスケジュール管理！



美容室向け痩身専門店セミナー 1年半で4店舗年商1億円突破

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、うちの企業でも本当に参入可能なの・・・？」

「初期費用が低いって言うけど、本当にそうなの？」

「営業利益30%の労働集約型産業って、そんなの今時あるの？」

「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、限らず成功が可能です。そして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ると言えます。

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、3時間半かけて包み隠さずしっかりとお伝えします。質疑応答の時間もございますので、疑問等はその場で解消してお帰りいただくことができます。人生の中でたった3時間半を、新しいビジネスでの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
ビューティグループ
痩身エステチーム 中村 太雅

美容室向け痩身専門店セミナー
1年半で4店舗年商1億円突破

「美容室向け痩身専門店セミナー
1年半で4店舗年商1億円突破」

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
ビューティグループ
痩身エステチーム チームリーダー
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～

有限会社 パージ
代表取締役 五輪 秀朗氏

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
ビューティグループ
痩身エステチーム 中村 太雅

第四講座

本日のまとめ

(株) 船井総合研究所
ビューティグループ
痩身エステチーム チームリーダー
楠本 文哉

開催:(株)船井総合研究所
アットビジネスセンター東京駅

2019年 3月5日(火)

parge
Suite

ally's
Eyelash Vene
アリーズ アイラッシュ ヴェーネ

Paroie
Photo Vivante
パージュフォトヴィヴァンテ

ally's
Esthe Sway
アリーズ エステ スウェイ



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

parge
Suite

尾張旭エリアNo.1!
リピート率97.8%の確かな技術!

We make your every day bright.



美容室向け痩身専門セミナー 1年半で4店舗年商1億円突破

なぜ？年商1億円美容室が「痩身エステ事業」に参入したのか？！

なぜ？たった1年半で4店舗展開、年商1億円を狙える事業に変革したのか？！



美容室企業が『今』取り組むべき全てが分かる3.5時間

東京
会場

2019年
3月5日

火

STEP1

これから生き残る美容企業とは!?
成長企業の新戦略『痩身専門店』

- 成熟する美容室業界の中で、今後、企業成長を狙い取るべき戦略とは
- 成長企業こそ取り組む『痩身専門店』短期間で本業を超える『痩身専門店』の成功ポイント解説
- これから成長する『美容室企業の戦略』年商1億円を超え、2億の壁のために必要な『多角化経営』

株式会社 船井総合研究所

痩身エステチーム チームリーダー
チーフ経営コンサルタント

楠本 文哉

STEP2

業界未経験。たった1年半で4店舗
年商1億円事業へ変革した成功秘訣

- 愛知県尾張旭市人口8万人の美容室
有限会社パージが新たに始めた事業は「痩身エステ専門店」
- たった1年半で痩身エステを4店舗展開
急速な企業成長速度を実現するための秘訣とは！？
- 私が選んだこれからの美容経営は、「多角化経営」
郊外サロン・年商1億円の美容室でもできることは？

ゲスト
講師

有限会社パージ

代表取締役 五輪 秀朗氏

STEP3

有限会社パージ様の成功事例大公開
新規参入に必要な4つのポイント

- 有限会社パージ様の新規参入方法大公開
業界未経験でも大丈夫。抑えるべき4つのポイント
- 人材採用もこれで解決。年間エステティシャン80名応募
企業成長を加速させる美容師と異なる採用方法も大公開
- 単店舗年商3000万・営業利益率30%超えの高収益事業
美容室事業を活かした短期で高収益化する方法

株式会社 船井総合研究所

痩身エステチーム

中村 太雅

STEP4

貴社が明日から取り組むべき
これから永続成長する美容室企業の戦略

株式会社 船井総合研究所 痩身エステチーム
チームリーダー チーフ経営コンサルタント

楠本 文哉

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！

- ☐美容室事業を展開しているが、新たなビジネスを探している
- ☐人材の採用が課題で、思うように企業成長が実現することができない
- ☐美容室を活かした新たな事業を展開したい

- ☐年商1億円で、これから2億の壁を超えたい
- ☐エステ事業を検討しているが、方法がわからない
- ☐過去に美容室でエステ事業を経営したが上手くいかなかった経験がある

※今回は通常お見せできない新規参入の際の成功資料を公開します。毎年キャンセル待ちの可能性がありまのでご了承くださいませ。

ご興味をお持ちの方は
今すぐお申し込みください

日時・会場	東京会場 2019年3月5日(火) アットビジネスセンター東京駅 〒104-0031 東京都中央区京橋1-11-2 八重洲MIDビル JR東京駅「八重洲口」より徒歩約6分	開催時間	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)
受講料	一般企業 税抜 40,000円 (税込43,200円) / 一名様 会員企業 税抜 32,000円 (税込34,560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。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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きます場合がございます。 ●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。 お振込いただ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.5785716 口座名義:カ)フナイツ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:天野 ●内容に関するお問合せ:中村(太)		

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。 お問合せNo. S041717 担当 天野 宛

美容室向け痩身専門店セミナー 1年半で4店舗年商1億円突破 FAX:0120-964-111

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 ご連絡 担当者	役 職		
TEL	()		E-mail	@		
FAX	()		HP	http://		
ご参加者 氏名	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢

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? 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(TEL06-6204-4666)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)
- 検
-
- お申込みはこちらから

※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 ☐