

老舗呉服店だからできる！
振袖レンタル部門を立ち上げ！

無料
進呈

¥0

振袖レンタルを 本格導入1年半で年商 3,000万突破！

販売メインの老舗呉服店振袖レンタル立ち上げストーリー

巻頭特別インタビュー

有限会社塩屋呉服店が
振袖レンタルを本格導入して1年半で
レンタル売上3,000万達成に至るまで

- 1.なぜ販売メインの老舗呉服店が振袖レンタルを導入したのか
- 2.集客、接客、売場の改革で劇的な収益改善！
儲かる振袖レンタルの仕組みに迫る
- 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.振袖レンタルの売上拡大がもたらした新しい風！
従業員のモチベーションを上げるマネジメント！



有限会社塩屋呉服店
専務取締役

藤堂 幸司 氏

詳しくは中面へ ▶▶▶

【振袖レンタル専門店セミナー】

お問合せNO: 041799

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL: 0120-964-000 (受付: 平日9:30~17:30)
FAX: 0120-964-111 (24時間対応) 担当: 天野

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



振袖レンタルビジネスの最新
事例が集まる勉強会！

振袖レンタルビジネス 専門店経営研究会

振袖レンタルビジネス専門店経営研究会

検 索

振袖レンタル部門本格立ち上げ1年半でレンタル年商3,000万達成！ (有) 塩屋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。

実は老舗呉服店の塩屋様も10年前まではそう考えておられました。

しかし2008年、販売メインからレンタルを立ち上げ、1年半から本格的に取り組んだ事でレンタル売上3,000万を達成致しました。

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。

振袖レンタル本格導入1年半でレンタル売上3,000万達成をした塩屋呉服店のご紹介

【企業概要】



■ 商圏エリア

愛媛県松山市、伊予市、東温市

■ 事業内容

着物・和装小物の販売、レンタル事業。

■ 店舗数

1店舗

塩屋呉服店松山本店

■ 売上高 (2017年)

0.8億円

■ 有限会社塩屋呉服店の概要

1819年(文政2年)、愛媛県松山で創業。

創業以来、地元密着で着物販売を中心に運営し、今年は創業190年になる。

1994年、従来の着物販売に振袖販売を開始、時代の変化に合わせて2008年には振袖レンタルを開始。

2016年後半より振袖レンタルに大幅なテコ入れを行う事で2018年度は振袖レンタル単体で3,000万を達成した地域密着の老舗呉服店。

塩屋呉服店のすごいポイント！

Point①

振袖レンタルの
きっかけは
販売用在庫！

Point②

売場やレイアウトを大きく変え
ずフロアの変更だけ！

Point③

小物込みの
ジャストプライスで
安心感を訴求！

Point④

既存従業員の意識
改革で売上も変わる！

Point⑤

売上粗利率は
80%！

新しいことをしていかなないと生き残れない！ 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190年の老舗呉服店である
にも関わらず、新しい取り組みをしております。
まず最初に、藤堂専務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、とある染物屋に勤めていました。いわゆる修業というものです。そこで修業し、1994年4月に実家である塩屋呉服店に戻ってきました。

当時の塩屋呉服店は今と変わらず本店の集中展開で、着物販売を重視し振袖は販売もレンタルも行ってない、まさに地域密着型呉服店でした。



有限会社塩屋呉服店
専務取締役 藤堂幸司氏

－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？－

将来への不安が大きかったですね。呉服屋さんであればご存知かと思いますが、従来の着物販売だけで本当に生き残れるのかという不安を感じたのが非常に印象に残っています。

また修業をしていく中で、いろんな情報も入ってくるわけですよ。いい話も悪い話も両方入ってくる、これから先どうしたらいいのかというのが正直な感想でした。

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きいですので、修業が終わって実家に戻った後、そういう百戦錬磨の従業員の中でどのように運営していけばいいのか、考える事は色々ありましたね。

－大変な修業期間だったんですね、その当時の思いが今の振袖レンタルの原点なんですね－

1994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を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、であればまずは振袖を販売してみようと思ったのが、今の振袖レンタルビジネスの原点となっていますね。

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販売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、着物販売しかしていませんでした。周辺の同業他社さんも着物販売しかしていないわけで、その中で突然振袖販売を始めるわけですから、本当に上手くいくのかという不安は当然ありましたよ。

初めての時はDMや催事のチラシも振袖販売開始の告知をして、出来る限りの媒体にもアナウンスしたりとそこは徹底してやり抜きましたね。

ー振袖販売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

新しいことをしなければという一心でしたね、社内を納得させるのが大変でした。

いざ始めてみると予想以上に売れたんです、初年度は150万くらいかな、これは売れるんだという感触はつかめました。

1994年に振袖販売を始めてから数年は右肩上がり成長していたのですが、徐々に売れなくなっていったんです。

世の中では七五三や振袖や卒業袴をレンタルで着用して写真を撮影するという、フォトスタジオ事業が注目されてきたわけですから、そちらにお客様が目を向け始めていったわけですね。

これは困りましたね、今まで順調に売れてきたのに年50枚も売れなくなってしまったわけですから。

もうこうなったら振袖レンタルをはじめるとは思い、2008年に振袖レンタルを始める事にしました。

たださすがに販売をやめてしまうのは不安でしたので、まずは販売と並行してレンタルを始めるという形ですね。



いよいよ振袖レンタル立ち上げ 成功するパターンとは

ー振袖販売の成功が振袖レンタル立ち上げにつながったんですねー

そうですね、新しいことを始めるという意味で振袖販売の経験は非常に大きかったと思います。これは時代の流れですので、接客手法や集客手法なども時代の流れに合わせて変えていかないと生き残れないというのが率直な感想です。

2008年に振袖レンタルを始めた時は振袖の成約数は約30件でしたが、2018年には約200件の成約数が取れるようになってきていました。

2017年から集客や接客などにも本格的にテコ入れをしての結果ですので、成長スピードには満足しています。



ーなるほど、2017年から行った本格的なテコ入れとは具体的になんですか？ー

やった事は非常にシンプルです。今まで手を入れていなかったこと、やっていなかったことを純粋に導入しました。

- ①大きな仕入れをせず、販売用在庫をレンタルに回す事で資産を有効活用
- ②小物込みのジャストプライス
- ③売り場のレイアウトと雰囲気を変える
- ④正確な来店客数の把握とカウンセリングシート活用による販売単価と成約率の数値化
- ⑤HPの有効活用とweb集客の積極導入

の5点です。

色々と試行錯誤した結果、たどり着いた私なりの結論ですね。

1年半で振袖レンタル部門の年商3,000万達成！ そのポイントは塩屋呉服店の強みを活かした総力戦！

－シンプルで非常にわかりやすいですね、従来の形を活かして成長するというのがポイントですね！もう少し細かくお聞きしてもいいですか？－

①大きな仕入れをせず、販売用在庫をレンタルに回す事で資産を有効活用 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小物込みのジャストプライス ですが、これは地域競合店との差別化の為です。着物という価値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。今はアルバムやメイクは外注していますので価格に入れてはいません。地域のつながりと申しますか関係性もありますのでそこには手を入れていません。これからの検討課題でもありますね。

③売り場のレイアウトと雰囲気を変える 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。大規模な改装となると大きな投資が掛かりますし、売場面積の広さにもよりますが導入期から成長期までは十分だと考えています。

振袖レンタル専門店は将来の目標でもありますので、これも検討課題ですね。

④正確な来店客数の把握とカウンセリングシート活用による販売単価と成約率の数値化ですが、これは正確な数字の把握と正確な効果測定をしたい為です。属人性に左右されず、誰でも同じことが出来る方が効率もいいですし、販促がどのような結果を出したのかという効果測定もしていかないといけないですからね。課題点も見つけやすいので重視している部分です。

⑤ HPの有効活用とweb集客の積極導入 これはもう時代の流れです。名簿購入も出来なくなってますし、情報を得る時はwebを使うというのはもはや当たり前の事ですので、ここに手を入れないととてもじゃないが生き残れないというのが率直な感想です。

従来のDMやチラシなどの紙媒体も並行して使ってますが、投資の比重はwebに傾ける方が販促効率もいいですね。

安定的な成長

これを支える今後の目標とは



－まさに時流適応ですね、今後の目標を教えてください。－

マーケティングもちろん重要ですが、人材育成と定着に注力しようと考えています。安定的な成長と人の問題は切り離せない関係にありますので。

安定的な成長をしていく上で更に取り組んでいきたいのはやはりweb活用です。少子高齢化はこれからますます進んでいきますので、成人を迎える方々も減っていきます。また今の時代にDMやチラシだけで来店するというケースもありません。Web活用はもはや当たり前ですので、ここがこれから先の目標です。web集客の本格導入は実は副次的に従業員のモチベーション向上に役立っています。集客ソースが純粋に増えましたので、そこからの安定的な売上が取れるようになったことが精神的にも楽になっているようです。

またもう少し売上が安定してくれば振袖レンタル専門店の新規出店も同時に考えたいです。地元密着で190年やらせて頂いていますので、雇用創出や地元経済の活性化など今まで以上に地元貢献していきたい気持ちは強いです。あと3年くらいで実現したいと考えてますが、早められるように頑張ります。



なぜ、塩屋呉服店は振袖レンタルを立ち上げて1年半で レンタル売上3,000万を達成することが出来たのか？

こんにちは。株式会社船井総合研究所の阪口です。藤堂専務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。

振袖レンタル本格立ち上げをした(有)塩屋呉服店様の単店の数字を見ても

- **着物販売と並行して振袖レンタルを本格導入**
- **レイアウトと雰囲気を変える事で低投資での参入を実現**
- **大きな仕入れをせず、販売用在庫をレンタルに回す事で資産を有効活用**
- **小物込みのジャストプライス**
- **正確な来店客数の把握とカウンセリングシート活用による販売単価と成約率の数値化**
- **HPの有効活用とweb集客の積極導入**

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。実は塩屋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。

とはいっても**ただ単純に振袖レンタルを始めるだけで成功するわけではありませ**
ん。

次ページでは、振袖レンタル本格立ち上げ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 販売用在庫をレンタルに回す事で2回転以上実現

ポイント② 今の売り場のレイアウトと雰囲気を変える

ポイント③ 小物込みのジャストプライス

ポイント④ 正確な来店客数の把握とカウンセリングシート活用

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。振袖部門の売上がどんなにあっても、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います。

そのために、注力すべきことは既に仕入れ済の振袖で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に本格参入するケースが最近多く見受けられます。

ポイント②は振袖レンタル部門を立ち上げるにあたり、出店や改装といった大規模な投資をせず既存店舗の売り場を活用することで、低投資かつ低ランニングコストで運営するということです。

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事業に本格参入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。

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は正確な数字の把握です。

販促効率や既存従業員の習熟度など、今までなかなか数値化されていなかった部分を正確な数字で表す事で今以上の効率化を目指すと共に、課題点を明確にすることで更なる効率化と高収益化を図ることが可能になります。

副次的には人材育成や定着率向上にもつながる重要な部分となります。

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事業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事業をつくっていけば、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事業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事業は“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。

振袖レンタルに本格参入したい、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に本格参入を図り、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事業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で業態転換して単店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。

「振袖レンタル専門店セミナー」

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！

振袖レンタル専門店セミナー

東京会場

3月20日（水）

今回のセミナーは、振袖レンタル本格立ち上げ1年半でレンタル年商3,000万をテーマに

有限会社塩屋呉服店の藤堂専務がご登壇！

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。

きつとここまでお読みいただいた経営者様は、「振袖レンタルに本格参入したい！」と感じていらっしゃると思います。また有限会社塩屋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います。

私が全国の経営者様にお会いしたなかでも藤堂専務が一番、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。

そんな藤堂専務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。
株式会社船井総合研究所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、振袖レンタルに本格参入し、高利益化を図りたいとお考えの経営者様は多いかと思います。

そのような経営者様に対して

「なぜ有限会社塩屋呉服店の振袖レンタル事業は本格参入1年半でレンタル売上3,000万を達成できたのか」

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い、ご講演のオファーを打診し、ご快諾していただきました。

私たち株式会社船井総合研究所では、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、有限会社塩屋呉服店様は違います。振袖レンタル本格参入を図り、振袖レンタルで本格参入1年半で3,000万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、実際に有限会社塩屋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藤堂専務に直接語っていただきます。

藤堂専務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いりません。
藤堂専務にも大変ご多忙な中、日程の調整をいただきましたので3月20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
振袖レンタルチーム
マーケティングコンサルタント
チームリーダー

阪口博之

振袖レンタル専門店セミナー

なぜ？塩屋呉服店が振袖レンタル部門に本格参入したのか？！
～既存店舗のフロアや雰囲気を変更するだけで可能！～



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

2019年
3月20日

水

アットビジネスセンター東京駅

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部門立ち上げ手法

株式会社船井総合研究所

振袖レンタルチーム チームリーダー

マーケティングコンサルタント

阪口 博之

step 2

なぜ？老舗呉服店が振袖レンタル部門に本格参入したのか？

- なぜ振袖レンタル部門を本格的に立ち上げたのか
- 振袖レンタル部門立ち上げ1年半で年商3,000万を達成した秘訣
- 紙媒体と同時並行！HPの有効活用とweb集客を導入による集客の効率化！

ゲスト
講演

有限会社塩屋呉服店

専務取締役

藤堂 幸司氏

step 3

振袖レンタル部門に本格参入して
確実に成果を出すための
具体的手法とは

- 振袖レンタル部門の作り方 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
- 振袖レンタル部門立ち上げ1年半でレンタル年商3,000万が取れる低投資、低ランニングコストのマーケティング手法大公開！

株式会社船井総合研究所

振袖レンタルチーム チームリーダー

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 ビューティーグループ
グループマネージャー・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り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

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/アマノ

振袖レンタル専門店セミナー

お問い合わせNO: 041799

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

☐ 東京会場 3月20日(水)
アットビジネスセンター東京駅

※ 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。
※ 四国エリアの会社様に関しては商圏バッティ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			
	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

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】

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

会社へ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。

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(TEL 03-6212-2924)



お申し込みはこちらから

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、☒を入れて当社宛にご連絡ください。

振袖レンタル専門店セミナー

▶ セミナー講座内容 13:00~16:30 (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
振袖レンタルチーム チームリーダー
マーケティングコンサルタント 阪口 博之

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部門に本格参入したのか?」

モデル企業:有限会社塩屋呉服店
専務取締役 藤堂 幸司氏

第三講座

「振袖レンタル部門に本格参入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
振袖レンタルチーム チームリーダー
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
ビューティグループ グループマネージャー
チーフ経営コンサルタント 日坂 大起

▶ 2019年 セミナー開催概要

東京会場

(JR東京駅 八重洲口より徒歩約6分)

3月20日(水) 13:00~16:30(受付開始12:30~)

会場名: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

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かねますので、ご了承ください。

ご参加料金 1名様あたり(税込)

一般:税抜40,000円(税込43,200円) 会員:税抜32,000円(税込34,560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。

●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。

●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。

※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。

▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO. 5785742

口座名義: カフナイソウゴウケンキウシヨ 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: タカハシ

●お申し込みに関するお問合せ: アマノ