

もう出店する場所がない・・・  
新たに出店は自社に合わない  
もっと地域の掘り下げたい！  
というサロンのオーナーさんに朗報です！

人気美容室限定  
経営レポート  
2019年

複数展開サロンだからできる

年商

年間稼働9日間の“振袖相談会”

の開催だけで

5000

経験者0名

在庫投資0円

万円を作る方法！

特別紙上レポート



株式会社アン 常務取締役  
原 隆之氏



株式会社アンさまについて

- 商圏エリア: 南大阪
- 店舗数: 10店舗
- 年商: 6億円

- ・初めての相談会(3日間)で  
**400万円! ?**
- ・担当スタッフは  
全員1.2年目で未経験の  
**アシスタントだけ!**
- ・初期投資**ゼロ**
- ・名簿(カルテ)利用だけで  
20名の集客可能!

答えは  
こちら



# 美容室だから出来る、たった年3回（通算9日間）の振袖相談会だけで年商5,000万円を作る仕組みとは？！

既存店舗だけでは売上が頭打ちになってきた。さらに売上を上げるには出店が一番良いけども、「出店する場所かない・・・」、「新規出店は自社の理念と合わない」、「既存の店舗を使ってもっとお客さんに貢献できる内容を付加したい」

上記の様に思われている美容室の経営者さん必見の内容です！

株式会社アンさまでは、10店舗の美容室を南大阪エリアで運営をされており、今回売上を上げる取り組みとして、アシスタントメンバーだけで売上を作ることができ、店販以上に会社への貢献度の高い振袖レンタルサービスをスタートされたので、その成功事例をお伝えさせていただきます。

## 振袖レンタルサービスを始められた株式会社アンさまのご紹介

### 【企業概要】

愛らしく、あなたらしく。

**ann**

### ■店舗

- ・ann HEARTS 三国ヶ丘店
- ・ann ARMS 鳳店 ann ARMS 鳳店
- ・ann EYES 深井店
- ・ann FACE 北花田店
- ・ann LIPS 中百舌鳥店
- ・ann LEGS 岸和田店
- ・ann HAIRS 泉佐野店
- ・ann CHEEKS 貝塚店
- ・annie 岸和田店
- ・anco 中百舌鳥店

■商圏エリア  
南大阪

■売上高  
約7億円

■店舗数  
10店舗

■従業員数  
115名：男性20名、女性：95名

### ■株式会社アンさまの概要

1989年2月に大阪の三国ヶ丘で創業された株式会社アンさまは現在南大阪エリアで10店舗を運営され、お客さまからの絶対的な支持を得ながら成長を続けています。経営理念の中にある「美容室のディズニーランドを創ろう」の理念に沿った全スタッフの接客はお客さんとの関係性を高いモノとし、美容商品の販売なども美容室さんの平均を超える数値となっています。店販での成長も難しくなる前のタイミングで今回振袖事業をスタートされました。

## 美容室の振袖事業のすごいポイント！

Point①

年間売上  
5,000万円  
を作れる！

Point②

自社名簿顧客だけでも  
集客が可能

Point③

初期在庫投資0円  
でスタート出来る

Point④

振袖未経験の  
アシスタントスタッフだけで  
成約率80%超え

Point⑤

営業稼働日数  
たったの9日間のみ



# 振袖レンタルを始めるきっかけと その狙いとは！？

－2019年2月に振袖レンタルをスタートさせたとのことですが、そのきっかけは何だったのですか？

最初のきっかけは社長が知り合いの呉服屋さんから振袖レンタルを始めないかと声をかけてもらった事です。

最初に聞いた話では、振袖事業のメイン業界である呉服さんは今まで名簿を購入し、電話や訪問で営業を行っていたということでしたが、法規制が厳しくなった背景から、名簿が買えなくなり今までの営業が通用せず苦戦している企業が多いなか美容室の参入が目立ってきていると。そして自社名簿のある美容室が大きく成功を収めている流れがあると聞き、「どうして今まで気づかなかったんだ！」という感じでしたね。



株式会社アン  
常務取締役 原 隆之氏

－そうだったんですね。確かに振袖事業では対象年齢のお客さまへアプローチするための名簿が重要になるビジネスですから、サロンに通って頂いているお客さまの名簿を保有していることは大きなアドバンテージですね。

それでは、振袖レンタルは名簿の有効活用からの売上UPを目的としてスタートされたのですか？

もちろんビジネスですから売上が上がる事、利益が出せる事は前提条件としてありますが、お客さまからもとても早い時期から成人式当日のお仕度のご予約を承るなど成人式に対してのannへのニーズも高いと感じていましたので、もっとお客さまのライフイベントに関わっていきたいという点も大きかったです。

そして、もう一つ大きな理由としては、デビュー前のアシスタントのスタッフ達で売上を作れて誇りを持って働ける事業はないかと考えていた中で振袖レンタルは非常に魅力的なビジネスでした・

－なるほど、お客さまとスタッフさんの両方を考えた取り組みなんですね。

始めると社内でリリースした時のスタッフさんの反応は如何でしたか？

スタイリスト達も、そして何よりもアシスタントの子たちも驚くほど協力的でした（笑）振袖の担当スタッフはアシスタントと決めていましたので、まずはやりたい人に立候補してもらい、集まりきらなかったときはこちらで指名しようと思っていたのですが、みんながやりたいと立候補してくれ、みんなが納得する形で決めるように言うと、じゃんけんやくじで決めてましたね（笑）外れた子が悔しがっているのを見て少し申し訳なく思いました。

－それは凄いですね。皆さん事業に共感してくれたのですね。

準備もたくさんあったかと思いますが、振袖相談会を開催しても感想をまずいただけますか？

集客に関しては自社の顧客名簿だけで初回は完結することができましたので、名簿の活用という観点では期待通りの結果でした。

相談会の接客のなかでも「annさんで決めたいから”アルバイトのお金全部使ってもこれにしたい」などサロンとしてもうれしいお言葉をたくさん頂き、お客さまにも喜んでいただけたのでやってよかったなと純粋に思っています。

# 美容室が振袖レンタル事業を始めるポイントとは？



着装練習の様子

－初回の振袖相談会は非常に良い形でスタートが出来たんですね！

それでは次に、振袖事業を始めるにあたって不安だったことや大変だったことをお聞かせいただけますか？

自社の顧客名簿だけでの集客ということで、もしかしたら誰も来てくれないんじゃないかや来てもらっても成約が取れないんじゃないかという不安はありました。

実際2月に開催ということもあり、キャンペーンと重なってしまってお店での告知でも最優先にすることができず、ギリギリまで目標集客数に満たない状況でした。

それでも、キャンペーン終了後にお店での告知と対象のお客さまが来店された時のお声かけのルールを新たに決め直して目標集客数を集めることができたのでお客さまにしっかりとお知らせすることができれば来ていただけると分かりましたので、次回からはより楽しみです。

不安だった当日の成約もあらかじめ来店から退店までのオペレーションを決めておきロープレを重ねて準備をしたことで成約率83%とご来場いただいた多くのお客さまに喜んでいただく事ができて非常に良かったです。

大変だったこととしては、今回振袖の担当スタッフ全て入社1・2年目のアシスタントのスタッフで行ったのですが、ブライダル科を卒業して着付け経験のあるスタッフが半分と着付け経験のないスタッフが半分のチーム構成でしたので、振袖の試着方法を覚えるのが大変でした。

実際は、試着方法もとても簡単で、着物屋さんに着せ方を教えてもらえたので覚えるのに30分、あとは練習時間をどれだけ作るかというところでした。

練習用の着物を着物屋さんからかりて自由に練習できる環境を作っていたのも良かったと思います。

－なるほど、やはり集客は関係性が出来ている名簿を持っている美容室さんと新規客の来店がなくても出来るんですね！

そうですね、対象のお客さんに対してしっかりとお伝えさせることができればご来場いただけますね。

ただ、今回の結果を見て感じたのは、振袖相談会の接客だけを取ってみて貰ってもannに対してご満足していただければ、興味も持ってもらえると感じましたので、大きく費用は掛けない形でannを利用したことが無い方々にも発信はしていこうと考えています。

振袖をきっかけに美容室としてのannもご利用いただける仕組みをつくっているところです。



チラシ・DM



# 振袖相談会開催にあたっての取り組みとは

－今回が初回にも関わらず非常に良い結果だったと思うのですが、準備期間はどれくらいだったのでしょうか？

開催までの準備期間は最短で3ヶ月で出来ると聞いていましたが、しっかりと始めたかったので半年で設定をしました。準備した内容としては対象となる年齢で女性の名簿数の把握から必要なDMの枚数の算出と、そのDMのデザインづくりが最初でした。

あとはお声がけの為にチラシもDMと同じデザインで各店舗に配布用の設置をしました。衣裳に関してはこちら側では地味すぎる衣装は入れないで欲しいなど最低限避けたいものを伝え、あとは着物屋さんと船井総研さんで振袖の選定をして貰いました。

－なるほど、今回振袖は何着仕入れされたのですか？

振袖や振袖用の小物などで購入したものはありませんでした。振袖や小物については全て提携した着物屋さんからann用の振袖を用意してもらい、それを相談会の期間だけ借りるBtoBレンタルで行いました。

着物屋さんにはannの相談会でお客さまがレンタルされた分だけで事前に決めていた料率の金額をお支払いする形ですので、簡単にいうと3日間の売上の何%かを着物屋さんにお支払いするやり方です。

仕入れリスクもないですし、必要なモノも全て揃っているので初回に関しては手間も最小限に抑えられるやり方だと判断しました。

－仕入れせずに始められたのですね。BtoBレンタルで感じたメリットがあれば教えてください。

やはり振袖はコーディネートがとても大きな要素と  
なってくる商品ですので、着物屋さんには1振袖に1  
コーディネートを組んだセットを作ってもらいセット価格  
でプランを作りました。

基本のコーディネートを組んでもらったことでスタッフ  
も振袖の勉強をする必要なく、アパレルの様に「この  
色にはこれの方がいいんじゃない？」といったオプション  
を使った接客ができていましたね。

その他、当日の着付けで必要になる着付け用の  
小物であったり、美容室としては一番頑張りたい髪  
飾りも100点以上持ってきてもらえるなど非常に助か  
りました。

着物屋さんから衣装をレンタルして相談会を行うの  
は当日の接客フォローをして貰える点も大きなメリット  
でした。



会場の様子①

# 相談会を開催してみた

－着物屋さんからの当日サポートもついているのですね！それは心強いですね！

とても助かりました！やはりサロンのスタッフでは接客はもちろん出来るのですが、着物の知識はすぐに覚えられるものではないですし、当然お客さまから着物への質問もありますので、そんな時に適切にお答えしていただける着物屋さんの存在はお客さまに満足いただく点でも非常に有難かったです。

クロージングの時には他のお客さんの事例もお話されていたことでお客さまの納得度も高まっていたので経験が浅い内はお願い出来た方が良いでしょう。

－それはBtoBレンタルの一番の強みかも知れませんね！

では、相談会を開催しての数字についてお聞きしていきたいのですが成果としてはどうだったのでしょうか。

今回は初回ということもあったので、20組の予約枠の設定で20組の予約をいただいていた。最終日の1組が連絡がつかずご来場いただけなかったので実来場は19組になります。

その内16組が相談会で振袖を決めていただきました。

もちろん、決まらなかった方もいらっしゃいましたが、成約にならなかった3名の内2名は次の相談会の予約をしてくれているので、annで決めてくれると思います。

接客ではやはり初日はスムーズにお話出来ない状況もあったのですが、着物屋さんのサポートもあって初日の成約率は100%、さらにお客さまの成約される振袖の単価も税込みで37万円を超えるなどうれしい予想外でいいスタートが切れました。

相談会のトータルの平均単価では33万円と20～25万円の平均単価を想定していたので目標よりも大きい成果をあげることができました！



相談会の様子②



相談会の様子③

# 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？

－それは素晴らしいですね！単価が大きくなったことにはどのような要因があったのでしょうか？

やはり、日ごろからご利用頂いているお客さまで信頼関係もできていることではないでしょうか。これはどこの美容室でも一番の強みであると思います。

その他の要因としてはやはり、売り場づくりや接客方法などお客さまが納得しやすい環境づくりができていたからだと思います。

売り場や接客フローについては、既に振袖レンタルを始められていた美容室さんを参考にannに合う形でカスタマイズして作り上げました。

普段からお客さまと接することができる美容室だからこそお客さまと一緒に選べる相談会をつくることができました。

	合計	税込み		接客担当A	接客担当B	接客担当C	接客担当D
3日間合計	¥4,049,600	¥4,373,568	売上合計（税抜き）	¥1,710,700	¥1,007,800	¥723,800	¥710,800
振袖基本 セット合計	¥3,626,000	¥3,916,080	単価	¥342,140	¥335,933	¥361,900	¥355,400
			接客組数	6	5	4	4
オプション合計	¥423,600	¥457,488	当日成約ベース	83%	100%	75%	75%

相談会実績数値

－これはまさに美容室だからできる振袖相談会ですね！それでは最後に今後の展望についてお聞かせください。

美容室が振袖レンタルなどお客さまのライフイベントに大きく関わっていけるのは非常に良いサービスだと思いますし、今後もお客さまにお喜び頂けると感じています。

初回は少し予約枠を小さくしてしまったので、今後は予約枠の拡大と少しお話ししたannを利用した事のない新規のお客さまにも提供ができればと考えています。

この事業自体では1億円の売上を作るという当初からの目標があり、その計画も立てていましたが、初回から想定を大きく上回ってくれたので、計画よりも早く1億円を達成したいですね！

新たな数値シミュレーションでは年間5,000万円の数字がありますので、今年、来年でこれを達成させようと考えています。

また、来年にはスタジオ機能をもったサロンをオープンするのでイベント集客以外も出来るようにしていきたいと考えています。



## なぜ、株式会社アンさまは 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。原さまへのインタビューはいかがだったでしょうか？

売上を上げたいけれども新規出店が難しい状況であったり、新規出店は今のサロンの状況や環境、そして経営理念からしたくないという美容室様には今回の株式会社アンさまの取り組みは

- **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できる！**
- **振袖業界未経験のアシスタントスタッフだけで初回売上400万円！**
- **営業稼働日たったの最大年9日間！**
- **自社名簿顧客だけでも集客が可能！**
- **年商5,000万円が作れる！**

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。

実は株式会社アン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。



## 成功する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ておらず、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、どの様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の必要衣装点数、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。

自社顧客へのDMの反響率は3~5%を見込める為、1度だけ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。



当日のお仕度は着物屋さんや写真館さんからの紹介で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ください。

我々のお付き合い先でも振袖レンタルを2019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

## 振袖レンタルセミナー

東京会場

2019年5月13日（月）

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

**株式会社アンの常務取締役 原 隆之氏**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、「アンってどんな会社なんだ？」とアン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、初めてアン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ったかも知れません。

そんな原常務に今回の講演の依頼を行ったのですが、今回、満を持して、「少しでもアンの振袖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、原常務も「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。

「なぜアンは初回で売上400万円を作り、年商5,000万円を作れるのか」「アンの振袖レンタル事業戦略」「アンの顧客育成」など、普段、絶対に聞くことのできないアン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、名簿さえ所有してい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、アンさまの振袖レンタルビジネスは違います。初回で400万円の売上突破だけでなく、年商5,000万円が作れ、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、実際にアン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原常務に直接語っていただきます。

原常務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く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30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。

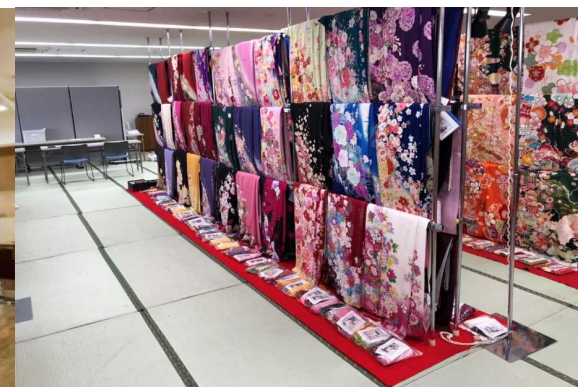
株式会社船井総合研究所

ライフスタイル支援部 振袖レンタルチーム

高橋 京史

# 振袖レンタルセミナー

なぜ？株式会社アン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

2019年  
5月13日 月

step1

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  
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

step2

annが振袖レンタルで成功した  
秘訣大公開！！  
次なる成功の施策とは！？

- 自社カルテだけで集客する方法大公開！
- なぜ未経験のアシスタントスタッフだけで成功したのか
- 5,000万円達成させるその計画とは？

ゲスト  
講演

株式会社アン  
常務取締役 原 隆之氏

step3

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  
振袖レンタルT

高橋 京史

step4

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  
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。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く考えている
- 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！

# 振袖レンタル専門店 経営研究会

振袖レンタル専門店経営研究会

検索

# 振袖レンタルセミナー

## ▶ セミナー講座内容 13:00~16:30 (受付開始12:30~)

### 第一講座

「今の振袖ビジネスのトレンドがよく分かる！」

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

### ゲスト講師講座【第二講座】

「なぜ? anniは振袖レンタルで成功することができたのか」

モデル企業:株式会社アン  
常務取締役 原 隆之氏

### 第三講座

「振袖レンタルビジネス成功までのプロセスとは？」

担当講師:株式会社 船井総合研究所  
振袖レンタルチーム  
高橋 京史

### 第四講座

「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」

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6分

2019年5月13日(月) 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丁目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30,000円(税込32,400円) 会員:税抜24,000円(税込25,920円)

●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.5785424

口座名義: カフナイソコウケンキウシヨ 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

(大型休暇のため、4月26日17:30~5月7日9:30まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。  
5月7日9:30以降にご連絡いただけますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。)

【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。万一1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



振袖レンタルセミナー

お問い合わせNO:S045201

ご希望の会場に☑をつけてください。

東京会場 2019年5月13日(月)

アットビジネスセンター東京駅

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

※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シ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いただいた上で、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		
	フリガナ	役職	フリガナ	役職		

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. ( )

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利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、お手配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(TEL06-6204-1666)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)



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。