

1会場50社限定! 船井総研初の美容室事業承継セミナー!

# 令和で変わる美容室の新しい組織デザインを大公開!

## 美容室事業承継セミナー

講座内容&スケジュール 東京会場 2019年 **10月21日(月)** 13:00~16:30(受付 12:30~)

(株)船井総合研究所 五反田オフィス  
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

### 講座 セミナー内容

第1講座  
13:00~13:40

#### 令和時代に必要とされる美容室の事業承継の形とは

- セミナー内容抜粋① 2020年以降美容室が取り組むべき組織デザインの形
- セミナー内容抜粋② 美容室経営者の高齢化に対し、企業として備えるべき準備とは
- セミナー内容抜粋③ 牛若丸がFC制度を構築して、年商10億円・13店舗を達成した要因とは



株式会社船井総合研究所 ライフスタイル支援部 ビューティーグループ  
チームリーダー チーフ経営コンサルタント

**富成 将矢**

立命館大学卒業後、船井総合研究所入社。美容室の業績アップを得意としており、近年では売上2000万円の美容室から、県内No.1美容室まで、規模に応じたマーケティングフローを組み立てながら、業績アップに必要なものを的確に提案するスタイルが経営者から高く評価されている。業界内有名美容室もクライアントに多数抱える、実力のあるコンサルタント。日本各地にクライアントを持ち、今日も全国を駆け巡っている。

ゲスト講師  
第2講座  
13:50~14:50

#### FCオーナー3名輩出!年商10億円突破!牛若丸の社内FC制度による事業承継とは

- セミナー内容抜粋① 牛若丸がFC制度を構築した時のポイント
- セミナー内容抜粋② 美容室がFC制度を構築することでのメリットとは
- セミナー内容抜粋③ 独立したオーナーが語る!FCオーナーの現実とは



株式会社 牛若丸  
代表取締役

**鈴木 豊氏**

人口50万人弱の三島、沼田エリアで13店舗を展開し、年商は10億円を突破。メインとなる美容室事業に加えて、その他4事業を展開。地域内シェア20%を超える圧倒的地域一番店である。2019年2月には3人目となるFCオーナーを輩出している。



Custard @ushiwakamaru  
代表

**鈴木 芳博氏**

2016年に牛若丸最初のFCオーナーとして独立。現在もCustard@ushiwakamaruの代表として牛若丸グループを牽引する一人である。

第3講座  
15:05~15:50

#### 複数店舗展開する美容室が社内FC制度を構築するためのポイントとは

- セミナー内容抜粋① 複数店舗展開する美容室がFC制度構築に必要なツールを一挙大公開
- セミナー内容抜粋② スタッフに店舗を売却するための、店舗の価値算定の方法とは
- セミナー内容抜粋③ FC制度を構築していくためのストーリーと抑えるべきポイントについて



株式会社船井総合研究所 ライフスタイル支援部 ビューティーグループ  
チームリーダー チーフ経営コンサルタント

**富成 将矢**

第4講座  
16:05~16:20

#### 明日からすぐに取り組んでほしいこと

- セミナー内容抜粋① 2020年以降、経営者が取り組むべき美容室経営の描き方
- セミナー内容抜粋② 激動の美容業界でお客様・スタッフから選ばれるサロンになるために



株式会社船井総合研究所 ライフスタイル支援部 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**

2014年関西学院大学社会学部を卒業後、船井総合研究所に入社。入社後はファッションビジネス関連のコンサルティングに従事しEC立ち上げ・活性化・商品開発や在庫分析など小売業全体のコンサルティングに従事。WEBマーケティングでは業種・商材の幅を超えた事例を持ち現在でも多くの最新事例を持つ。2019年からビューティビジネス全体の統括するグループマネージャーに就任し、小売業だけでなく美容室・エステなどサービス業へのコンサルティンググループを率いている。

### お申し込み方法

#### FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当: 天野

**0120-964-111**

#### WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN! セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://sem.biyo-funai.com/seminar/050803/>

令和時代到来!!  
美容室経営をアップデートせよ

2店舗以上展開する美容室経営者様へ

日時 2019年 **10月21日(月)**  
13:00~16:30(受付 12:30~)

会場 (株)船井総合研究所  
五反田オフィス

未来のための

# 事業承継

成功の秘密は社内FC制度にあった

FC制度導入後、独立退職者が**13名→2名**

FCオーナー**3名輩出**で**13店舗**展開中

スタッフ**150名**・退職率**5%未満**

人口50万人弱エリアで**年商10億円**達成

特別  
ゲスト

株式会社牛若丸  
代表取締役  
**鈴木 豊氏**

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken**

美容室事業承継セミナー

TEL 0120-964-000

平日 9:30~17:30 対応

FAX 0120-964-111

お問い合わせNo. S050803

24時間  
受付

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪府大阪市 中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル お申込みに関係のお問合せ: 天野 内容に関するお問合せ: 富成



# 事業承継本格化! 2020年以降の美容室経営で社内FC制度が求められる理由

## 【中小企業の事業承継の実情】

※中小企業庁調べ

中小企業・小規模事業者数	約360万社	減少傾向
うち60才以上の経営者	約245万社	増加傾向
うち後継者未定	約127万社	増加傾向
うち休業・廃業・解散	約3万社	増加傾向

- ✓ 経営者の高齢化 (ベンチャー企業の若い経営者も増えてはいるが...)
- ✓ 60才以上の経営者の会社のうち、半数以上が後継者未定
- ✓ それもあり、休業・廃業・解散する会社も増加している

経営の舵取りが難しくなっている昨今、中小企業・小規模事業者にとっては事業承継が最大の課題となっており、広い範囲で事業の「後継者」を探す必要が出てきている。



## 【美容室の3つの経営課題】

### ① 人材採用面

新卒採用の難航  
+  
中途採用の難航

採用難による今後の事業展開の難航  
セット面の稼働率の悪化

### ② 人材教育面

非戦力期間の長さによる低生産性  
+  
高い離職率

低生産性期間・人材流出による  
人件費高騰・低利益率

### ③ 収益面

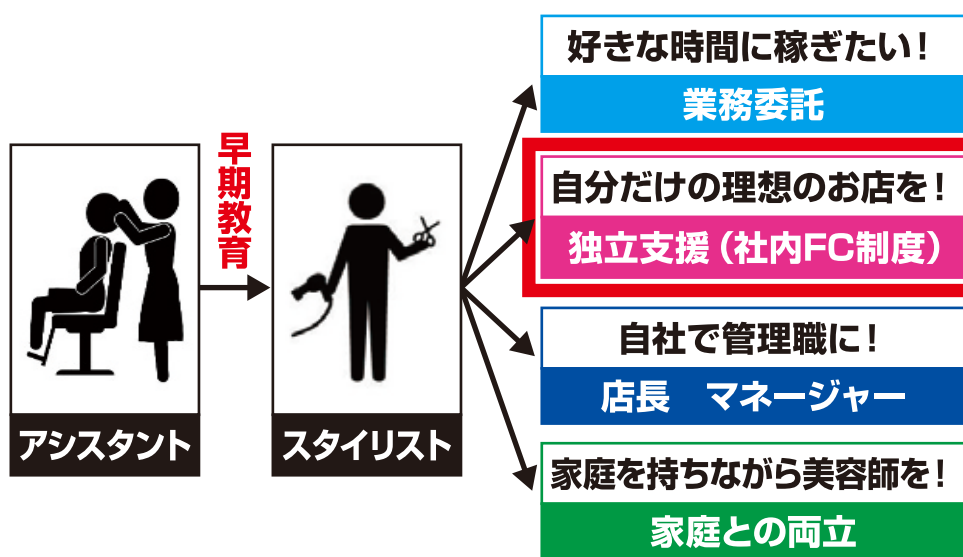
他サロンとの同質化 +  
オーバーストア + 人口減少

値引きや価格訴求を第一とした  
ゲリラ戦(ジリ貧)

**“人が集まる”環境づくりとビジネスモデルの改革が急務**

# 直近3か年で3名のFCオーナーを輩出した牛若丸の社内FC制度 成功のための3ステップ

## ステップ1 スタッフのキャリアプランを再設計する



スタッフの多様な働き方を推進するダイバーシティ経営の実現

## ステップ2 経営の見える化&目指したくなる社内FC制度

	一般的な独立	FC制度での独立制度
自分のお店を持てる	○	○
リスク	× (高い: 全額銀行から借入れ)	○ (低い: 低額かつ本部サポートあり)
顧客の引継ぎ	× (一から顧客獲得)	○ (初期から売上が安定)
自己成長	○	○
孤独感	× (誰とも相談できない)	○ (本部・独立オーナーで相談可)
ノウハウ共有	× (誰も教えてくれない)	○ (本部・独立オーナーで共有可)
美容師としての長期活躍	○	○
給与面	○ (活躍次第)	○ (活躍次第)
教育・採用	× (すべて自分で)	○ (本部サポートあり)
事務管理	× (すべて自分で)	○ (本部サポートあり)
販促サポート	× (すべて自分で)	○ (本部サポートあり)
自由度	○	○ (店舗名など一部制限あり)

「本部が儲ける仕組み」ではなく「理念を共有できる仲間を増やす」

## ステップ3 スタッフが将来をイメージできるツールの整備

【スタッフ説明資料】

【FC制度契約書】

本セミナーでツール大公開!!

制度を作ることで、スタッフが働き方を具体的にイメージできる

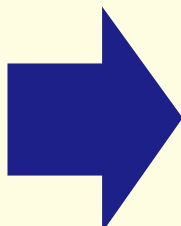
## 特別ゲスト 社内FC制度構築後、牛若丸が13店舗・年商10億円の企業へ大躍進した理由



社内FC制度で  
会社が大きく  
変わりました!

### 社内FC制度ができる前の悩み

- 独立退職が13名おり、力のあるスタッフほど辞めやすい組織
- 店長以降のキャリアがなく、スタッフが将来を描きにくい環境
- 役職者にマンネリ感が出てきて、売上スピードが上がりにくくなる



### 社内FC制度ができた後のメリット

- 独立退職が2名に減り、FCオーナーを3名輩出
- 店長以降のキャリアができ、スタッフ退職率5%未満を継続
- FCオーナーが増えたことで、会社全体の業績UPスピードが加速



人口50万人弱のエリアで  
年商10億円超を達成!  
地域密着型美容室の  
未来とは!?

日時・会場

**東京会場**  
 2019年 **10月21日(月)**  
 (株)船井総合研究所 五反田オフィス  
 〒141-8527  
 東京都品川区西五反田6-12-1  
 JR「五反田駅」西口より徒歩15分

開催時間 **開始** 13:00 ▶ **終了** 16:30 (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ませんので、ご了承ください。

受講料

**一般企業** 税抜 40,000円 (税込 **44,000円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 32,000円 (税込 **35,200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.5785680 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) **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:富成

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. **S050803** 担当 **天野 宛**

**美容室事業承継セミナー** **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		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	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入れている方は、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は現在、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)



※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。 **ダイレクトメールの発送を希望しません**  **検** **お申込みはこちらから**