

写真館・美容室・結婚式場の  
経営者様必見！ 2021年以降、プレイヤーが大きく変わる！  
顧客名簿を活かした高収益ビジネス

# 年間9日間の稼働で 売上3,000万円達成！

## 本業との相乗効果を生む 振袖ビジネス立ち上げセミナー

- point1 商品仕入れのハードルなしで始められるビジネス
- point2 既存プレイヤーの疲弊が目立つ2021年が仕掛け時！

開催日程  
2021年  
1/27(水) 2/1(月) 2/2(火)  
オンライン開催 13:00~16:30  
(ログイン開始~12:30)

### 美容室の強みを生かして新規参入！美容室annの 振袖レンタルビジネス成功の理由

- ✓結婚出産による休職者の復職率が大幅改善！
- ✓年間稼働日数9日間だけで売上3,000万円
- ✓営業利益30%以上の高収益モデル
- ✓在庫リスクがないからすぐに始められる！
- ✓自社名簿の有効活用で集客の心配なし！

ゲスト講師



株式会社アン  
常務取締役 原 隆之氏

◆特別にセミナーの内容を一部公開！◆  
新規参入の成功の秘訣は内面をご覧ください！



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

在庫リスクなし・年稼働日数9日間で売上3,000万円！

# 振袖レンタルビジネス 成功の秘密大公開！

仕入れゼロ・担当採用ゼロから始める振袖レンタルビジネス

ゲスト講座

## お客様のライフイベントを支えるビジネスを展開する美容室アン

株式会社 アン 常務取締役 原 隆之 氏



## 株式会社アン様のご紹介

愛らしく、あなたらしく。

ann

ann  
成人式  
振袖レンタル

本社：〒591-8037大阪府堺市北区百舌鳥赤畑町3-138-1  
店舗：堺5店舗、岸和田2店舗、貝塚1店舗、泉佐野1店舗  
代表取締役：築林 篤司

■売上高：7億  
■従業員数 カヤスト94名 パート9名 保育士7名

2019年より振袖レンタルビジネスをサロンの既存客向けに展開。相談会形式で振袖レンタルを実施し、年間たった9日間の稼働で年間3,000万円の売上を作る体制を構築した。2020年以降はサロンの既存客以外にも口コミやSNSで広め、さらなる拡大を続けている。

株式会社アンはゲストもキャストも、大事なのは「人」「人」を真ん中に据え、成長する美容室、ゲスト、キャスト、地域、みんなが笑顔になる「三方良し」の経営として評価されています。また、2014年には経済産業省が主催する「平成26年度おもてなし経営企業選」において、おもてなし経営を実践し、サービスの高付加価値化や差別化を実現する企業として選出されました。

いち早く参入を決め、成功されているアン様の原常務にお話を伺いました！  
中身は次ページ以降へ

## 振袖レンタルビジネスを決断した経緯

2019年に振袖レンタル事業という新規事業を始めておられますが、店舗数も多く美容室経営が順調なアンさまが新規事業を始められた背景を教えてください。



原氏ー当時、働き方改革の影響やそれまで力をいれて展開していたアイラッシュやネイル事業も市場として衰退している時期で、サロンとしての売上は上がっていても人件費であったり、仕入れ原価などの問題から利益が出にくい状態となっていました。

そんなときから新たな事業の柱を作ろうと考え、条件として「美容室に関すること」、「ゲスト（お客さん）との信頼関係を活かすことができること」という2つを決め、探し出していました。

サロン業に近いビジネスは他にもいくつかあると思いますが、その中で畑違いとも思える振袖レンタルビジネスを選ばれた理由をお聞かせください。

原氏ー一つは出会いですね。経営勉強会でつながりのあった着物屋さんから、振袖レンタルと一緒にやらないかという誘いがあったんです。話を聞くと、その着物屋さんは船井総研さんの研究会に参加されていて、当時の講座の中で何度か振袖レンタルで成功されている美容室さんのお話が上がっており、その事例企業の美容室さんと規模なども近い弊社に声をかけてきてくれたということでした。

すでに成功されている美容室さんがいるということと、新規事業の条件として考えていた2つの条件に重なること、もともと成人式当日のお仕度の依頼を多く受けていたので、サロン業にもつながる事業だと気づき、社内で検討に入っていました。

成功事例があることは確かに優位的に進めていけますね。実際に参入を決断されたポイントは何だったのでしょうか？

原氏ー検討を進めていた2018年には、成人式に振袖を着ることができないお嬢さんがニュースでも取り上げられた「はれのひ騒動」があった年で、自分たちのエリアでは被害はなかったのですが、もし私どものゲスト（お客様）が被害にあっていたらと思うと、「自分たちが提供して最後まできっちり楽しませてあげようになりたい」という感情面が一つでした。

ビジネスとしての参入の判断としては、「はれのひ騒動」によって既存の振袖ショップへの信頼感が薄れた中で、ゲストとの信頼関係を築けている我々美容室は有利になると考えたこと、そしてその対象のお客様もたくさんいらっしゃったので、ビジネス的なチャンスとおお客様の成人の日を当社がサポートさせていただくことで、安心して一生に一度の記念日を迎えていただけるようにしようと決断しました。

あとはどこと一緒に進めるかで、着物屋さんが紹介してくれた船井総研さんから、弊社の規模やエリア属性を考慮した振袖レンタル事業の提案をいただき、成功の形がイメージできましたので、いくつかの業者さんから提案をいただいていたのですが、着物屋さん和船井総研さんと進めることを決めました。

## 初回相談会まで準備期間4か月

実際、はれのひ騒動で影響を受けた会社さんも多く、とても的確な読みだったと思います。決断から振袖レンタル開始まで4か月ほどだったと思いますが、準備はどのようなことをされたのですか？

原氏—集客において、肝となる自社顧客名簿の確認をまずは進めました。成人式を迎えられる対象世代の名簿だけでなく、その親御さんも対象にして抽出をしましたが、想像以上の名簿数で驚きました。

ゲストからは住所や電話番号などの基本情報をいただいていたのですが、今まではサロンの案内を送る程度で、せっかくの資産を活かしきれていなかったんだと、、、

名簿数から集客は問題ないことがわかりましたので、次は来場いただくお客様の接客担当をきめていきました。

**接客担当はどのように決められたのでしょうか？反対とかはなかったですか？**

原氏—反対意見どころか、やりたいという現場の声が多く、反響に正直驚きました。

はじめは、「接客に慣れている・お客様の信頼を得ている」メインスタイリストが担当していかないといけないのだろうと考えていましたが、船井総研さんからの提案では、総務など事務作業を担当している人や、普段サロンではアシスタントの仕事をしている若手メンバーなどで対応できるとお聴きし、当社では若手アシスタントスタッフに募集をかけ、希望者でチームを組む形で進めていきました。

**積極的に取り組んでいただける点でも若手スタッフさんの参加は大きなメリットですよ。実際の集客や接客研修などはどうでしたか？**

原氏—まずは集客用のイベントとして「成人式振袖相談会」の企画からスタートしましたが、振袖市場が大きく動く時期を知っている船井総研さん・着物屋さんからの提案と、自社が動ける日程のすり合わせのみですぐに初回は2月と決まりました。

集客方法については、既存顧客さんへの案内になりますが、ツールの準備や案内方法についても提供してもらうモノをベースに、デザインイメージや文章表現の確認のみで、思ったよりも負担なく進めることができました。案内を送付後、順調に予約枠が埋まっていき集客については、名簿確認時から想定していたように苦労はあまりなかったです。

準備面では、接客担当スタッフが大変だったのではないかと思います。着物屋さんからは振袖試着の為の仮着付けのレクチャーを受けたのと、船井総研さんには接客の一連の流れのマニュアルを作成いただき、それを覚えるというのをわずか1か月半でやってもらいました。

集客も接客も型があったので期間内で、進められたのだと思います。



## 相談会と成果

事前準備は順調だったのですね。実際に開催した相談会での準備などはいかがでしたか？



原氏—相談会は大阪の貸会議室を借りての開催でしたが、相談会の前日に畳を敷いて、着物用の什器を手配して写真のような売場を作りました。

売り場づくりには船井総研さんも来てくれ、什器の置き方から振袖のかけ方まで指示してくれたことには驚きました。

着物屋さんでは見かけない、美容室らしいおしゃれな売場に仕上がったと思います。

**お客さんが気軽に振袖を見ることができると売場作りですね。当日の成果はどうでしたか？**

原氏—相談会の事前予約は18組、予約なしの来店や当日予約を入れると20組ほどご来場いただき、集客面においてはすごく順調でしたが、開催初日の一組目までは、内心「本当にannで振袖を成約してくれるのだろうか？」と不安でした。

ただ、実際にやってみると、最初のお客さんから展示している振袖のなかでも高額な振袖が決まっていき、すぐに不安は解消されました。実際終わってみると成約率も90%に近くっており、1組当たりの成約単価は約40万円と想像以上の成果でした。船井総研さんからも「この単価や成約率は着物屋さんや貸衣装店ではなかなか出すことのできない数字で、顧客さんの信頼を得ているからこそこの数字です」と仰っていただきました。ゲストとの関係性が作れていること、また普段からスタイリストがお客さんを大切にしていることが、大きな数字に繋がったというのがとても嬉しかったです。準備期間4か月で担当スタッフもアシスタント、なおかつ、3日間の相談会で483万円の売上を作ることができた上に営業利益も33%というのは、サロンではなかなかできない売上と利益率でやってよかったと改めて感じました。

売上	¥4,830,000	-
原価(料率)	¥2,415,000	50.00%
人件費	¥198,030	4.10%
会場費	¥284,970	5.90%
販促費	¥111,090	2.30%
その他	¥24,150	0.50%
お支度代	¥289,800	6.00%
設営費	¥106,260	2.20%
運送費	¥43,470	0.90%
営業利益	¥1,613,220	33.40%

## 2年目以降の成果と今後の展望

4か月の準備・3日間の相談会でこの成果は大きいですね。  
これからより力を入れていかれると思いますが、今後の展望を教えてください。

原氏一下に掲載しているのが、方針発表会で提示した振袖レンタルビジネスの4か年目標数値ですが、初年度の2019年に掲げていた売上目標の1,000万円は問題なく、達成することができました。

2020年はコロナの影響を受けて集客・売上が落ち込むのではと思っていたのですが、2019年に当社で振袖を決めてくれたお客様からの口コミも広まりはじめ、2019年を超える来場数と売上になりました。

1回の相談会で1,000万円の売上が立つようになっていきますので、2020年も目標を達成して終わることができました。

今では集客においても自社ですべて回すことができるようになりましたので、船井総研さんからの振袖レンタル支援は1年で終了させていただくことができました。ここまで計画通りに来ていますので、振袖レンタルだけで2022年までには、1億のビジネスにできるように取り組んでいきます。

### 【売上利益目標】

・2019年 売上目標 1000万円

振袖相談会3回開催

・2020年 売上目標 3000万円(利益1000万円)

振袖相談会3回開催、撮影スタジオオープン

・2021年 売上目標 5000万円(利益1500万円)

振袖相談会3回開催、振袖常設店舗

「写真だけの成人式」

・2022年 売上目標 1億円(利益3000万円)

愛らしく、あなたらしく。

ann

# 2021年に貴社が 振袖レンタルに参入すべき理由

## セミナー当日講演資料



アン様の事例はもちろんのこと、2021年までに振袖レンタルビジネスを立ち上げた他美容室さま、写真館さまの事例もすべて大公開！  
複数の振袖レンタルビジネス立ち上げの方法から実際に使用した集客ツールまで1日で知ることができます！！

## 成人式振袖は2021年に盛り上がる！

### ◆振袖を探している見込み客の母数が多くなる！

早い人では成人式の3年前から振袖を予約するのが通常だが、コロナ禍の2020年には早期客が動かなかった。

⇒2020年に動けなかったユーザーが2021年一気に動き出す！

⇒2021年は既存プレイヤーでは処理しきれない数の来店が起きるため、新規参入者でも自然と集客ができる環境が整う！

➡見込み客が多くなるため初年度から売上を作りやすい！

### ◆2021年がベストタイミング！

初年度から新規集客に  
取り組める

安定した本業がある  
事業者のサービスに、  
不安を持ったユーザーが  
集まる

自社だけの集客では限界  
を迎える既存プレイヤー  
からの協力を得やすい

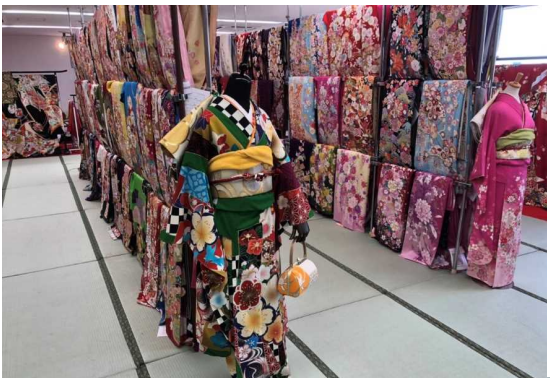
2017年の個人情報保護法改正による対象名簿の質の低下・消滅によって、呉服店・貸衣装店などの既存プレイヤーは集客に苦戦傾向である。2018年の「はれのひ騒動」による既存プレイヤーへの信頼度の低下、2021年成人式の中止による返金対応での資金流出から既存プレイヤーが戦いにくい環境となっている。

新規参入が難しかった振袖レンタルビジネスにおいて、対象世代の顧客名簿を保有する事業者が参入初年度から成果を出す事例が高まっている。

2021年にはさらなる追い風が必至であり、10代後半の女性名簿を保有する企業は参入の大チャンスが訪れる。

仕入れゼロで始められる！年間たった9日間の稼働で売上3,000万円 営業利益33%達成！

# 振袖レンタル立ち上げセミナー2021



先行事例企業の実績紹介

単位	17年9月期	17年10月期	18年1月期	18年4月期	18年7月期	合計
売上目標	4,800,000	6,000,000	8,000,000	8,000,000	7,040,000	33,840,000
売上	5,218,910	6,212,700	11,042,784	10,197,144	7,858,782	40,530,320
DM集客件数	1901	1969	3074	1,989	2,061	10,994
来店総数	24	30	45	43	36	178
成約数	16	19	30	30	25	120
次回予約数	3	2	11	1	3	20
来店予約数	4	6	14	13	8	45
キャンセル数	1	3	1	2	2	9
平均客単価	326,182	326,984	368,093	339,905	314,351	282,000
当日達成率	71%	73%	69%	70%	69%	67%

初回から先行事例企業と同等の成果をannさまでは作ることができている



美容室・写真館の取り組みオススの理由

理由①	理由②	理由③
差別化はヘアスタイルや写真から	過去利用あり知っているという安心感	顧客という存在

美容室・写真館・結婚式場が、2021年に参入すべき理由が分かるセミナー

オンライン

2021年  
1月27日(水) 2月1日(月) 2月2日(火)

## STEP1

2021年に貴社が参入すべき振袖市場動向

- 激変する振袖業界に訪れる新規参入への追い風とは
- 仕入れゼロで始められる振袖レンタルビジネスとは
- 成人式振袖ビジネスにおける売上構築の法則大公開

ライフイベント&エンターテイメント支援部  
新規事業開発グループ ライフイベントチーム

高橋 京史

## STEP2

株式会社アンがはじめた振袖レンタルビジネスの成果と立ち上げまでの流れ大公開

- 美容室アンさんのご紹介
- 立ち上げの準備と集客施策について
- 初回成果からの現状と今後の展望・見込み

ゲスト講演

株式会社アン  
常務取締役 原 隆之氏

## STEP3

2021年までに振袖を始めた美容室・写真館成功事例～成功事例の共通点とは～

- 顧客名簿を活用した集客=LTVの際だけ
- 振袖新規集客から本業の顧客化の実現！
- 成人式に依存しない振袖ビジネス

ライフイベント&エンターテイメント支援部  
新規事業開発グループ ライフイベントチーム

高橋 京史

## STEP4

貴社が明日から取り組むべき、振袖レンタルビジネス参入への準備

ライフイベント&エンターテイメント支援部  
新規事業開発グループ マネージャー

井口 章

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！

- 既存事業の売上が下がっており次の一手を見つけたい
- 15歳から19歳の顧客名簿を保有している
- 本業と相乗効果を生むビジネスモデルに興味がある

- 結婚や出産で休職したスタッフの戻る場所を作りたい
- 新人スタッフでもすぐ結果のでる仕組みを導入したい



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

# 振袖レンタルビジネス 成功の秘密大公開！

**2020年、コロナウイルスによる影響で  
振袖レンタルビジネスの市場変化が急加速！**

振袖レンタルビジネスにおいては成人対象者の**名簿が集客面において最重要リソース**である。しかし、2017年の個人情報保護法の改正により、購入名簿の減少・質が低下し、既存の多くの振袖レンタル事業社は苦戦を強いられている。2018年、2019年頃からは**美容室をはじめ、写真館など自社の顧客名簿を活用**できる新規参入が目立ち始め、**地域一番店**となるケースが増加している。



## 新規参入は今がチャンス！

1

### 外部要因 令和8年(2026年)問題

2026年以降に成人を迎える対象者の名簿が多く地域でなくなる

2

### 内部要因 キャンセル対応による販促予算の減少

2021年の成人式の中止・キャンセルに伴う返金対応から既存プレイヤーのキャッシュフローの一時的悪化⇒新規参入は2021年が仕掛け時！

3

### 環境要因 Withコロナ時代の7割経済の到来

Withコロナ時代の7割経済では、お客さんのほぼ全てが新規客の既存プレイヤーにおいて、成約率・客単価ともに減少が起きる

4

### 今後の展開 既存プレイヤーとの協業

上記の背景から、既存プレイヤーの呉服店・貸衣装店も、顧客名簿を活用できる美容室や写真館、その後に繋がる結婚式場の協業先を探している



セミナーを主催する株式会社船井総合研究所はこんな会社です！

中小・中堅企業を対象に、日本最大級の専門コンサルタントを擁する経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト <https://www.funaisoken.co.jp>

## 開催概要

### 写真館・結婚式場・美容室が始める振袖レンタル立ち上げセミナー

開催日	2021年1月27日(水) ※講座内容は3日程とも全て同じ内容です。 2021年2月1日(月) 2021年2月2日(火)
時間	13:00～16:30 (ログイン開始12:30～)
一般料金	税抜30,000円(税込33,000円) / 1名様
会員料金	税抜24,000円(税込26,400円) / 1名様
会場	オンライン開催 ※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。 Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索
問い合わせ番号	S067940
申込に関する問い合わせ	星野(ホシノ)
内容に関する問い合わせ	高橋(タカハシ)

## お申込み方法

### WEBからのお申込み

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。  
セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！  
セミナーページURL  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/067940>



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

写真館・結婚式場・美容室が始める振袖レンタル立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S067940

## 開催要項

### オンラインにて開催

日時

2021年 **1月27日** (水) お申込み期限1月23日(土) 23:59迄

2021年 **2月1日** (月) お申込み期限1月28日(木) 23:59迄 **13:00** ▶ **16:30**  
(ログイン開始12:30より)

2021年 **2月2日** (火) お申込み期限1月29日(金) 23:59迄

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

**一般価格** 税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様

**会員価格** 税抜 24,000円 (税込 **26,400円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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。

または、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. 067940を入力、検索ください。

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)

●申込みに関するお問合せ: 星野 ●内容に関するお問合せ: 高橋

【年末年始休業のお知らせ】

12月28日(月) 正午~1月5日(火) まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次

ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けてお

ります。

ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませ

ようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

**1月27日(水) オンライン**

お申込み期限 1月23日(土) 23:59迄

**2月1日(月) オンライン**

お申込み期限 1月28日(木) 23:59迄

**2月2日(火) オンライン**

お申込み期限 1月29日(金) 23:59迄



検