

振袖レンタルビジネスモデル

好評につき追加開催決定!

# 振袖レンタル革命セミナー 2021

## 開催概要

開催日	2021年3月29日(月) 2021年4月7日(水) <b>追加開催!</b> 2021年4月28日(水)	※講座内容は3日程とも 全て同じ内容です。
時間	13:00 ~ 16:30 (ログイン開始 12:30 ~)	
一般料金	税抜 24,800 円 (税込 27,280 円) / 1 名様	
会員料金	税抜 19,800 円 (税込 21,780 円) / 1 名様	
開催方法	オンライン開催	
問い合わせ番号	S070488	
申込に関する問い合わせ	天野(アマノ)	
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 ページからご覧いただけます!

▶セミナーページ URL

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/070488>



# 2021年以降を勝ち切る為の ビジネスモデル公開

振袖を  
お取り扱いの  
経営者さまへ

※必ずお読みいただくこと  
をお勧めいたします!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、  
および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

事業社の為の2021年経営戦略セミナー

# 立ち上げ1年で8,000万円! 営業利益37%を達成!

好評につき追加開催決定!

振袖レンタルビジネスモデル

## 振袖レンタル革命セミナー2021

# 呉服店3代目が 成功のために決めた やらない5つのこと

## 呉服店 3代目で振袖新ブランド立ち上げ 電話・訪問営業なしの営業手法を確立!



■ 2021年以降の振袖レンタルビジネスモデル

■ 従業員負担軽=

WEB集客×計算された売り場づくり

梅岡株式会社 室長 梅岡 勇哉氏

兵庫県姫路市の呉服店「梅岡株式会社」の三代目。  
2018年に属人的集客に頼らない振袖レンタル専門店「えどしるふ」  
を立ち上げ、電話・訪問営業一切なしで年間件数150件を2年で  
達成。営業利益を残す振袖レンタルの新ビジネスモデルを確立した

### こんな方におすすめ

- ▶ 電話・訪問アドプッシュ型営業手法から脱却したい経営者さま
- ▶ WEBを活用した集客で従業員の負担を軽減したい経営者さま
- ▶ お客様に選ばれるお店作りの方法を知りたい経営者さま

振袖レンタルにおいての外さないWEBマーケティング手法が  
1回のセミナーで分かるチャンスです!

立ち上げ時に決めた!

プッシュ営業ゼロなのに!? だから!  
選ばれる振袖レンタル専門店  
「えどしるふ」

### 「5つのやらない」こと

- ① 電話営業
- ② DMの大量送付
- ③ 購入名簿に頼った集客
- ④ 積極的販売  
→ レンタルに特化
- ⑤ ベテラン中心の営業体制

WEB開催: 2021年3月29日(月)・4月7日(水)

**追加開催!** 4月28日(水)

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
Fundai Soken

振袖レンタル革命セミナー 2021 | TEL: 0120-964-000 (平日 9:30 ~ 17:30)

申込に関するお問合せ: 天野 内容に関するお問合せ: 高橋

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

お問合せ NO. S070488

Withコロナ時代を勝ち切るための  
攻めの経営戦略セミナー

# 営業利益を最大化させる 新ビジネスモデル

振袖  
レンタル  
時流

これまで以上に一番店へ集中傾向が強まる  
対応の良さ・安心感がある一番店にお客様が集中する。

属人的な集客の終焉

強い営業にはお客様は拒否反応を示す。

選ばれるお店作りが必要である

WEBマーケティングの在り方の変容

検索結果で上位表示させるだけでは集客できない

対象客を意識した導線づくりが必要

新ビジネス  
モデルの  
メリット

新人でも売上を作ることができる

営業に割く  
時間を削減

より生産性の高い業務

紙販促費削減

宣伝広告費を大幅圧縮

# 売上・営業 利益UP

# 振袖レンタルビジネスに特化！ WEBマーケティング 成功の秘訣大公開！！

営業利益37%の高生産性振袖ビジネスモデル！

ゲスト講座



振袖レンタル専門店「えどしるふ」を立ち上げ

## 2年で売上8,000万円 営業利益率37%達成

梅岡株式会社 室長 梅岡 勇哉 氏

### 梅岡株式会社様のご紹介

本社：〒670-0935

兵庫県姫路市北条口2-106

店舗：8店舗

代表取締役：梅岡 良子

■資本金：9,500万円

■従業員数：60名

創業61年の老舗呉服店、2019年に振袖レンタル事業を本格的に立ち上げた。それまでの販売中心のプッシュ型営業から脱却するために振袖ブランド「えどしるふ」では電話・訪問を行わない完全WEBマーケティング集客法を実践。2年で8,000万円を作るモデルを作り上げた。



「えどしるふ」を立ち上げた  
梅岡 勇哉室長にお話を伺いました！

中身は次ページ以降へ

## 振袖レンタル専門店立ち上げのきっかけ

2019年春に振袖レンタル専門店「えどしるふ」をオープンされていますが、レンタルに特化したブランドを出された理由についてお聞かせください。

**梅岡氏** 私が会社に戻ったというのが理由ですかね。梅岡株式会社は祖父が立ち上げた会社で私で3代目になるのですが、将来的に事業承継するために2018年に梅岡に戻ってきました。

もともと大学卒業後は食品商社の営業として働いていて、全く別畑の仕事をしていたというのもあると思うのですが、戻ってきたときにまず、お店や営業体制に対して違和感を感じました。着物業界あるあるだと思うのですが、一般ユーザーに合わせた形じゃないと感じたんです。ただ、自分の感覚には頼りたくなかったので業界の動向を調べました。業界のトレンドやお客様のニーズを探る中で、今はレンタルが中心の時代になっているとわかり、まずは振袖レンタルから「えどしるふ」のスタートを決めていきました。



一般ユーザーに合わせた形じゃないとお話されましたが、具体的にはどのようなことでしょうか。

**梅岡氏** 一番はその販売手法です。未だに電話や訪問などがメインとして残っていたことです。着物は確かに一時期に比べ全体的なニーズは落ちていますが、それでも良いモノを我々は扱っていると考えています。

今、着物を求めている人に無理に電話や訪問などで購買を促すというのは時代に遅れているところもありますし、何よりもお客さんに「嫌がられる」というのが目に見えています。特に振袖など若者に対しては、強い営業は売る為には逆効果です。

今はお客様に自分のお店を見つけていただき、いかに魅力的なお店なのかアピールした上で、お客様に“選んでもらえる”集客方法を確立しないといけないと考えています。

営業マンに会社の業績が委ねられる体制を変え、選ばれる・自然とお客さんが集まるお店を着物業界のなかで確立したいと考えています。そして、その一つの指標に「えどしるふ」がなれば良いなと思っています。

お店都合のやり方ではなく、お客様に合わせるということですね。それでは「えどしるふ」で取り組まれたことを教えてください。

**梅岡氏** 最初に、プッシュ型営業にならない様に“5つのやらないこと”を決めました。1つ目が「電話営業」です。これは成人式で振袖が着られないなどの騒動を起こした、はれのひなどもかなり強くやっていたことですね。知らない番号から電話がかかってきて、娘の年齢を知っているというのは恐怖でしかないはず。まだ来店に繋がる方もいるのですが、怖いお店では振袖を選ばない、特にこれからはそうなると考えています。

2つ目は「DMの大量送付」です。これはコスト的なところもありますが、効果が薄いのでお客さんの来店に繋がりやすい時期に限定的に配布するようにしています。

## 「えどしるふ」がやらない5つのこと

**梅岡氏** 3つ目は「購入名簿に頼った集客」です。これは電話・DMに頼らないということでもありますが、今後名簿がなくなることはほぼ確定している中で、購入名簿に依存するということはリスクが大きすぎます。それよりも、今後も伸びていくWEBマーケティングに力をいれてデジタル集客に特化しようと決めました。4つ目が「振袖の積極的販売」です。これは販売を0にしようということではなく、今後の業界の流れ会社としての営業利益を考えても、販売比率が高い形では売上が上がっても利益が残らない体制になってしまうので、うちではレンタルに特化していこうと考えています。

そして5つ目が「ベテラン中心の営業体制」です。営業能力の高いベテランのスタッフが集客数・売上をリードしているというのは、業界ではよくあることかなと思います。うちでは実際そうになっていました。

能力の高いスタッフがいることは会社としては素晴らしいことだと思いますが、その反面、彼ら彼女らが抜けてしまうとカバーが難しいというリスクがあります。

「えどしるふ」では、若手スタッフでも数字が作れる仕組みづくりを進めようとして取り組んできました。

「やらないこと」を決めて、やるべきことに集中してきたということですね。

WEBマーケティングが中心となっているようですが具体的にはどのようなことをされたのでしょうか？

**梅岡氏** まずは、振袖用のHP作りから始めました。私が戻ってきたときの振袖ページは10数年前に作成されたもので、載っているモデルさんを見ても古さが分かる状態で、HPを見て選んでいるユーザーはうちには来ていなかったと思います。

製作にはだいたい3か月くらいかかりましたが、大変だったのはリリース後ですね。HPは作ればお客さんが来ると、少し安直に考えてしまっていたところがありました。いざ、リリースしてみてもすぐにはお客さんに来てもらえなかったです。

船井総研さんに分析を依頼してみると、「HPを見てくれている人の滞在時間や、見るページの数が多いが、そもそもHPを見てくれる人の数が少ない」のが来店数が伸びない原因だとわかりました。

そこで船井総研さんに聞きながら始めたのが、WEB広告の活用やSNSの活用です。WEBの広告は、はじめあまりわからなかったのですが、出す媒体によってアクセスしてくれるお客さんの層が異なり、目的に合わせて掲載していくことが必要だと教えていただきました。

まずは、アクセス数を伸ばす広告を出し、来店数を伸ばす施策を打ちました。実際にそれから少しずつ来店数も増え始め、分析内容が当たっていたんだと…。実は、最初あまり信用していなかったです(笑)

そのあとはアクセス者の分析を進め、今は「えどしるふ」のコンセプトと合うお客様の層の流入が見込める媒体を中心に、月ごとの販促計画を細かい割合で分け運用しています。

SNSはまだまだこれからのところもありますが、最近ではSNSから直接予約の連絡や、SNSをみて来店してきたというユーザーも増えていきますので、HP、SNSの二つの武器で今後もWEB集客を伸ばしていけると考えています。

## 今後の展望について

WEB 中心の集客体制もしっかりと回っておられ、素晴らしいですね！  
最後に今後の展望についてお聞かせください

**梅岡氏** まずは、もう一つの武器となるSNSの攻略を進めたいです。すでに来店などは増えていますが、まだまだ伸ばせる余地がありますので、Instagram や TikTok をさらに使いこなして、今までアプローチできていなかった層のお客さんも取り込んでいきたいと考えています。

2020年に活用したインフルエンサーマーケティングでは、全国からの引き合いが取れることが分かりました。全国のマーケットも狙っていきたいですが、考えているのは出店ではなく、あくまで理想像ですが、全国からお客さんが振袖を選びに来るお店にできればいいなと思っています。

現実的なところでいくと、船井総研さんにも話している『「えどしるふ」単店で1億円』を達成させたいと思っています。そして『姫路で振袖決めるなら「えどしるふ」でしょ』と言われるくらいの圧倒的一番店まで大きく出来るように、引き続きお客さんに寄り添って頑張っていこうと思っています。

## 「えどしるふ」の凄いところ！

- 1 業界の常識ではなく時流を見ていること！**  
電話・訪問しなければ集客できない ⇨ ×      電話・訪問するからお客さんが来ない ⇨ ○  
押さない勇気・引く勇気
- 2 販売中心からレンタルにシフト**  
メインを販売からレンタルにした場合は売上が落ちることが多く踏み切れない会社がほとんど  
利益など会社経営を考えたシフトができています
- 3 WEBマーケティングで集客できている**  
WEB マーケティングは HP を作るだけや SEO を頑張るだけの企業が多い  
「えどしるふ」では顧客のニーズや動きまで分析した集客方法を導入し的確に集客できている
- 4 若手スタッフで接客対応できている**  
入社1年目スタッフで成約率80%以上  
寄り添った接客ができるマニュアルの導入とロープレで誰でもできる接客法実現
- 5 新しいことをすぐに実践**  
どこよりも早くインフルエンサーの活用  
反響分析を行い、すでに次の仕掛けを計画中

ついに  
開催決定！

好評につき追加開催決定！

属人的営業をなくした  
振袖レンタルモデル！

# 振袖レンタル革命セミナー2021

1回限りの  
ゲスト講師！  
この機会をお見逃しなく！

2021年  
3月29日(月)、4月7日(水)、28日(水)  
追加開催！  
ゲスト講師 梅岡株式会社 室長 梅岡 勇哉氏

オンライン  
開催

お忙しい中、本レポートをお読みいただきありがとうございました。

きっとここまでお読みいただいた経営者様の中には、「属人的なプッシュ営業」は限界が近いと感じていらっしゃる方も多いと思います。また、「えどしるふ」(梅岡株式会社)というお店自体にご興味を持っていただけたのではないかと思います。

梅岡さまの事例は振袖事業社にとっては、嘘のような話に聞こえるかもしれませんが、実際にこの1.5年で見えるほどの成長を遂げています。今回は、無理をお願いして、梅岡さまにご講演を依頼しました。セミナーなどでの講演は普段お断りしているということで、これが初めての事例紹介となります。知る人ぞ知る会社なので「そんな振袖ショップあったの?!」と思われる方もいらっしゃるかと思います。

今回は、コロナ禍で苦しんでいる会社さんを少しでも応援できるならと、特別にご講演いただけることになりました。集客方法から振袖のトレンドを意識したお店作りなど包み隠さずお話いただきます。

2021年以降のwith コロナを乗り切るための大きなヒント、道しるべを梅岡さんからお聞きできる貴重な機会ですので、是非お見逃しなくご参加いただければと思います。

## WEBマーケティングの手法が切り替わる！

貴社  
WEB運用診断と  
フィードバック付き  
船井総研コンサルタントが  
担当致します。

検索結果画面の改修(ブラッシュアップ)により、検索結果で上位を獲得するだけではお客さんには見てもらえない。

SEO(上位表示)施策以外の検索サービスの活用が必須！

SNSを含む総合WEBマーケティングを活用が集客のメインに！

対応できている企業が少ない今がチャンス！

## 2021年がベストタイミング！

- 1 紙の反響率が大きく下がる**  
デジタル化が2020年に大きく進んだことにより、DMの反響率が減っている  
▶ DMを見てのWEBアクセス数が大幅減！  
▶ 2021年はより顕著になる
- 2 WEB利用の活発化により費用対効果が高まっている**  
2021年はコロナの影響を受け、多くの企業がDMの発送数を削減している  
▶ お客様の手に案内が届かない為、多くの対象者は自分でWEBを使ってお店を探している。
- 3 2020年に有効ツールが増加 ▶ 未対応数が多い**  
TikTok やリール・Google ナレッジパネルなどの活性化  
▶ SNSを中心として、2020年に一般的に浸透したサービスが増加！  
▶ 各媒体が集客ツールとして活用例が 多く出ており乗り遅れないことが成功の秘訣！

成功のために決めた**5つ**のやらないこと。立ち上げ

2年で**8,000万円**、営業利益**37%**達成のポイント

# 好評につき追加開催決定！振袖レンタル

# 革命セミナー 2021



## 振袖レンタル革命セミナー 2021

オンライン

2021年 3月29日(月) / 4月7日(水) / 4月28日(水) 13:00 ~ 16:30 (ログイン開始 12:30 ~)

追加開催!

### STEP1

#### 2021年時流講座 集客法シフトの必要性

- 属人的営業のタイムリミットのご紹介
- WEB集客の有効性と数値的效果
- WEBマーケティングの最新動向

株式会社船井総合研究所  
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

#### 「えどしるふ」で行った WEB集客方法

- 「えどしるふ」立ち上げの経緯
- やらないと決めた5つのこと
- WEBマーケティング成功の要因

ゲスト講演  
梅岡株式会社  
室長  
梅岡 勇哉氏

### STEP3

#### 明日から始められる WEBマーケティング 成功事例解説講座

- イベント×WEB広告の成功事例
- インフルエンサーを活用成功事例
- SNSからの集客成功事例

株式会社船井総合研究所  
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、 新振袖レンタルビジネス 展開

株式会社船井総合研究所  
新規事業開発グループ マネージャー  
上席コンサルタント  
井口 章

右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！



- 売上が下がっていて、最新の対策を知りたい経営者様
- 現場スタッフの負担を減らしたい経営者様
- 売上・営業利益を高めたい経営者様
- WEBマーケティングを自社に取り入れたい経営者様
- 新人スタッフでも結果がでる仕組みを導入したい経営者様

希望者にはセミナー後テキストデータプレゼント!!

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 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、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。

競合が増える今新たな取り組みをしなければ衰退する!

攻勢に出るのは今がラストチャンス!

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の地域でなくなる。  
▶名簿に頼らない集客法を確立する必要がある

2

## 内部要因

### 利益率が低い

高収益な振袖レンタルモデルの導入とその深耕をしなければ弱体化  
▶利益を高める施策で振袖の次の仕掛けの準備を進める

3

## 環境要因

### 7割経済への突入

2021年に家計への影響もより顕著になり、来店するお客様の予算自体も約7割まで減少  
▶単価・客数が2020年までの7割ほどとなる可能性が高い

4

## 今後の展開

### 新振袖レンタルビジネスモデルの導入

購入名簿・営業スタッフ・アナログ媒体に頼らない体制づくり  
人件費率を抑えながら集客数UP ▶営業利益の最大化

2年目の2020年、コロナ禍においても  
**172.23%**の  
成長を続ける驚異のモデル!



WEB

SNS

ロコミ  
強化

お店作り

お客様を呼ぶのではなく  
お客様に選ばれるお店は

コロナでも  
負けない!!

売上・営業  
利益UP

特別開催決定  
2021年  
Withコロナ対策

withコロナにおける振袖ビジネス  
お悩みの振袖ビジネス経営者様へ

緊急事態・不景気も乗り越えるビジネスモデルへ！

新型コロナの影響で変わる

成人式振袖ビジネス

withコロナの新時流に

“乗り切る方法”と  
“勝ち切る”為の特別講座

- ☑ 新型コロナの影響で来店・売上が減少している経営者様
- ☑ 今後の時流予測がつかない・確証がないとお考えの経営者様
- ☑ withコロナ、アフターコロナ時代の運営手法にお悩みの経営者様

こんな経営者様向け

### コロナの影響以降「成人式振袖事業の生き残り方」

#### コロナ禍でも業績UP

2020年のコロナ禍でも  
業績を上げた経営戦略を  
すべてお話致します。

#### 販促費圧縮

属人的な営業から  
プル型集客にシフトし  
販促費削減・集客数UP  
の成功事例が聞けます

#### 即実践できるノウハウ

どんな会社様でも即実践  
即効果が見える  
WEBマーケティングの  
ノウハウが分かります。

2021年以降を勝ち切る為の  
ビジネスモデル公開

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

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4-4-10 船井総合研究所 大阪本社ビル

振袖レンタル革命セミナー2021

お問い合わせNo. S070488

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

内容に関するお問い合わせ：高橋 お申し込みに関するお問い合わせ：天野

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。

振袖レンタル革命セミナー2021

お問い合わせNo. S070488

## 開催要項

### オンラインにてご参加


日時	2021年 <b>3月29日</b> (月) お申込み期限3月25日(木) 23:59迄		
	2021年 <b>4月7日</b> (水) お申込み期限4月3日(土) 23:59迄	開始	終了
	2021年 <b>4月28日</b> (水) お申込み期限4月24日(土) 23:59迄	<b>13:00 ▶ 16:30</b>	(ログイン開始12:30より)

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	<b>一般価格</b>	税抜 24,800円 (税込 <b>27,280円</b> ) / 一名様
	<b>会員価格</b>	税抜 19,800円 (税込 <b>21,780円</b> ) / 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く場合がございます。●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みに適用となります。

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. 070488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 <b>株式会社 船井総合研究所</b> TEL: <b>0120-964-000</b> (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 天野 ●内容に関するお問合せ: 高橋
------	--

お申込みはこちらからお願いいたします

**3月29日(月)オンライン**  
申込締切日 3月25日(木) 23:59迄

**4月7日(水)オンライン**  
申込締切日 4月3日(土) 23:59迄

**4月28日(水)オンライン**  
申込締切日 4月24日(土) 23:59迄

