

2022年に向けた 振袖ビジネス経営戦略セミナー

開催概要

開催日	2021年9月13日(月) 2021年9月16日(木) ※講座内容は3日程とも 2021年9月24日(金) 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 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
開催方法	オンライン開催
問い合わせ番号	S074458
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/074458>



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。

2022年に向けた 振袖ビジネス 経営戦略セミナー

立ち上げ**1年**で売上**8,000万円**
営業利益**37%**を達成した仕組みから読み解く
2022年時流動向

名簿がなくなる令和8年問題
18歳成人による変化への準備

2店舗目のオープンを抑える 呉服店3代目



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年に個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。

電話・訪問営業などプッシュ営業を廃止した
モデルで市場の動きに左右されない振袖ショップ

購入名簿に頼らないWEB集客で1番店
WEB集客 × 売場作りがキーワード

こんな方に
おすすめ

- ▶ 電話・訪問などのプッシュ型営業から脱却したい経営者様
- ▶ WEBを活用した集客で従業員の負担を軽減したい経営者様
- ▶ WEBが分からなという理由だけで踏み出せない経営者様
- ▶ 購入名簿がなくなることへの不安がある経営者様
- ▶ 18歳成人になることによって変わる振袖市場の動向を知りたい経営者様

大きく変わる振袖市場の動向と対策が 1回でわかるセミナー

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

2022年に向けた
振袖ビジネス経営戦略セミナー

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. S074458

令和8年問題・18歳成人に 負けない振袖ビジネスモデル大公開

プッシュ型集客からプル型集客へのシフト

振袖 レンタル 時流

2022年より成人年齢が18歳に引き下げ！

振袖利用に起きる変化を捉えたビジネスモデルの変革が必須

購入名簿がなくなる令和8年問題

個人情報保護法の改正により令和8年以降の名簿購入が困難になる

▶すでに一部エリア・名簿業者に販売中止などが発生！

属人的なプッシュ営業では集客力が落ちる

強い営業にはお客様は拒否反応を示し、自ら選ぶ客層の増加

▶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

コロナの影響で伸びたWEBマーケティングが新たなフェーズへ

▶アクセスが増えるWEB媒体の変化

▶広告の使用方が変化し既存のWEB集客特化企業も変化が求められる

今後の振袖ビジネスの在り方

DM制作・電話・訪問が
メイン業務

WEB・SNS運用

タスクとしての
WEB・SNS投稿

集客要素を理解した投稿の作成

アナログ集客が中心でコスト大

WEB広告費にシフトしコスト小

人件費＝販促費からの脱却で営業利益を最大化

名簿が使えない前提での 営業体制づくり

コロナ禍でも業績を上げた
振袖WEB戦略と店づくり
～アフターコロナに向けて取り組んでいること～

大好評セミナー 続編の第二弾！

振袖WEB戦略の成功から 今後の事業展開まで大公開！

営業利益**37%**の高生産性振袖ビジネスモデルを実現！

ゲスト講座



振袖レンタル専門店を立ち上げ

1年で売上8,000万円
営業利益率37%達成
2年で2店舗目を仕掛ける
うめおかさまの戦略とは!?

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「えとしるふ」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。



「えとしるふ」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について

—— 第二回のセミナー講師を引き受けてくださりありがとうございます！
前回参加していない方に向け、簡単に振袖専門店設立の経緯からお聞かせいただけますか？

梅岡氏 はい。振袖専門店は、私がうめおかに戻った2018年から構想し2019年に設立致しました。構想し設立した経緯としては新卒で入社した食品商社から戻った際に、学生までは意識もしていなかったのもあるのですが、うめおかという会社が取っていた営業手法や運営方法に疑問を持ったことが一番の理由でした。今でも呉服屋なのでもちろん一般呉服を販売しているのですが、当時のうめおかは一般呉服の販売が中心で、振袖はそこに並ぶ1商品というような形で、呉服と同様に訪問営業や電話営業などで一般呉服の展示会に集客して成約を取るといった手法しかないような状況でした。



売上を作るのもベテランが中心であり、購入至上主義から利益率が低い状況でも販売を推し進めるといったザ呉服屋という状況で、他の業界を見てきた私には違和感がたくさんありました。うめおかをこれまで支えてきたのは呉服販売ですが、今から呉服を盛り上げるというのは1社だけではどうしてもできないほどの世の中になっていると思います。

そんな中でも一定数のニーズがあり、着物好きを作る可能性のある振袖に目を向けなくてはいけない、販売方法も訪問営業など他の業界ですでにほとんどがやっていない営業スタイルではいけないと思い、「えどしるふ」という振袖専門店をつくり新しいノウハウの構築と、うめおかの呉服事業にも少しでも繋げていこうということで進めてきました。

—— 呉服という文化を支えること、自社のビジネススタイルを改善するということも設立の背景なんですね。では実際にどのようなスタイルの振袖専門店をつくったのか、お聞かせください。

梅岡氏 一番は集客方法を訪問営業や電話営業などのプッシュ型からWEBやSNSを活用し、お客様にみつけてもらう、そして選んでもらえるようプル型にシフトしたことです。「えどしるふ」を作る前、私自身も修行の一つとして訪問営業や電話営業を実践したのですが、やはり今の時代ではかける時間や労力に対して得られる成果が少ないと感じていました。「えどしるふ」では労働集約型のプッシュ営業戦略を思い切ってやめ、オンラインを活用した集客を中心に、大きな商戦となる時だけDMなどの紙媒体を最低限使うというスタイルを取っています。また接客に関しても長く勤めてくださり、営業力の高い営業マンに頼るのではなく、新規に採用した20代の若手女性スタッフで接客できるような仕組みづくりを行っています。その結果、今の「えどしるふ」スタッフは日中の業務は電話などはお客様からの問い合わせを受ける程度で、SNSの更新素材を作ったり、HPに掲載する文章を作ったりといわゆるコンテンツマーケティングの為のコンテンツ作りが基本となり、来店の際は全員が接客できる体制を作れています。

「えどしるふ」がやらない5つのこと

—— プッシュ型の営業がなくなり、スタッフさんの業務はWEB運用という形ですね！やはり体制を作るまでには時間がかかりましたか？

梅岡氏 そうですね。やはり初めてすぐにできるというわけではなかったもので、最初は私自身がSNSの更新をしてみるなど教えられるように、またアドバイスができるように運用をしていました。SNS自体も、当時から支援をしてもらっていた船井総研さんから言われていたように運用後すぐに効果が出るわけではないので、私自身も「本当にこれで集約できるのか？」、「やってる意味はあるのか？」、「船井総研さんに騙されているのではないか？」などいろいろ考えていました（笑）。

それでもこの会社のスタイルを変えなければいけないと成果が出るまで1~2か月ほど騙されたと思って続けていたところ、徐々に来店でも「インスタをみてきました」というお声や、WEBの分析ツールを見ているとSNS経由で来店予約をしてくださる方々が実接客の場面や数字上で見えるようになり、手ごたえを感じられるようになりました。そこから店舗スタッフに運用を任せるようになったという流れです。それから1か月ほどでスタッフ自身が更新や投稿内容を考えられるようになっていったので、体制が出来上がるまでは3か月程というところでしょうか。

訪問や電話営業ができるようになるまでの時間を考えると、あっという間だと思います。

—— 先に形を自ら作ったというのも大きなポイントですね！
日中業務が営業ではなく、コンテンツ作りになったことのメリットやデメリットはありますか？

梅岡氏 一番のメリットは、若いスタッフがきつくて辞めるといった離職が減ったことですね。もちろん退職者もありますが、若手スタッフの場合は結婚などのライフイベントが中心で前向きなことが多いので、辞めたことによるマイナスイメージが、残ったスタッフに広がるみたいなことがなくなりました。

デメリットではないですが、最初に困ったことはやはり、管理面を自分自身も見直す必要がありました。KPIなどと言うと思うのですが、成果を作る為の追うべき数字がプッシュ型と大きく異なるので、船井さんからKPIを教えてもらってもそれをどう管理するかというところがありました。

電話や訪問では、来店数を作る為に電話を掛けた先の数や訪問した数を管理していけばある一定の成果を計算しながら管理していくことができましたが、WEB・SNS運用ではそうはいかなかったです。

WEBは複数の要因がアナログ以上に絡み合うので、投稿数をたくさんにすればいいかというところというわけでもなく、見てくれるユーザーの行動に合わせて時期によって管理する数字を変えながら行っています。文字や言葉にすると難しいように感じますが、一つ一つを徐々に理解していくと管理は意外と簡単でした。

何件かけるや、何件訪問しろなどのノルマのような管理や指示をするよりも、私自身も気が楽でプル型にして良かったなとも思います（笑）

今後の展望について

- 管理面は確かに最初の課題になるかも知れませんが、SNSの運用についていただきましたが、HPなどはどのような運用をされていますか？
- 梅岡氏 HPはSNSほどたくさんの方をのぞいてはいるわけではないです。「えどしるふ」を見つけてもらえるように、記事などのコンテンツを月に1本ほど載せているような状況です。予約や資料請求に至る人が多くなるようなHP設計を船井総研さんと作ったので、集客のための運用としては広告を時期に合わせて配信しているような状況です。広告は集客を上げる目的もありますが、市場のニーズなども測れる為、複合的な目的で使っています。
- まさに適切な広告の利用方法ですね！
- ニーズを測るについてぜひセミナーで具体的にお聞かせください！
- 最後に、WEB・SNSで集客できる体制を作られている「えどしるふ」さんですがアフターコロナを見据え、取り組んでいることなど展望をお聞かせください
- 梅岡氏 多くのお客様に支持いただけて、紹介での集客もできるようになってきました。弊社としては少し遠方だなと感じるエリアからの来店も増えてきているので、支持いただいているエリアの方がより利用しやすいように、もう一店舗の出店を計画しています。
- また、WEB・SNSで現在集客ができていくからと言ってもWEBマーケティングの流れは速いので、今の「えどしるふ」サイトでは今後選んでもらえなくなると予測しています。特にコロナ明け後はお客様の動きやニーズが変わると考えていますので、出店と合わせてHPのリニューアルも行っていく予定です。
- 船井総研さんと話している内容ですが、立ち上げ期の1年では振袖売上8,000万円という結果になったので、早く1億を超えるお店にしていきたいと考えています。

「えどしるふ」のこれまでとこれから聞ける！ 特別セミナー

2021年
9月13日(月)、9月16日(木)、9月24日(金) オンライン開催
ゲスト講師 梅岡株式会社 室長 梅岡 勇哉氏

下記に当てはまる方はすぐにお申込み！

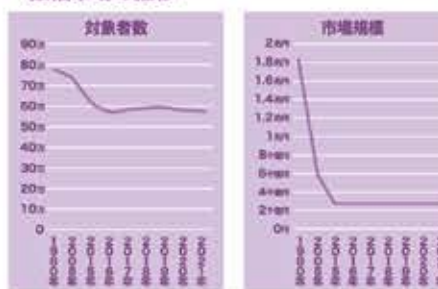
- ☒ WEB集客を強化したい経営者様
- ☒ 名簿がなくなる令和8年問題への対策ができていない経営者様
- ☒ 振袖ビジネスの営業利益率が20%を切っている経営者様
- ☒ アフターコロナ以降にも勝てる取り組み方法を知りたい経営者様
- ☒ 18歳成人問題による市場変化の時流予測をお聞きになりたい経営者さま

2022年までに 貴社が取り組むべき対策！

前回のセミナーではこんなことを講演しました。

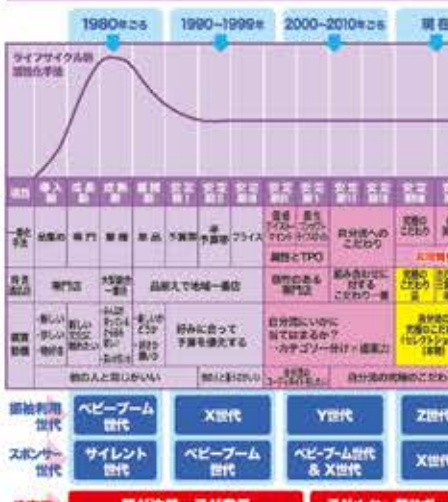
第一講座

振袖市場の推移



対象者数は人口減少に伴い減少を続けている。それ以上に業界にとって影響が出ているのはその市場規模の大幅な縮小である。振袖利用の多様化に伴う客単価の減少、一継承していく動きや管理を考えたレンタルに移行するユーザーの増加が主な原因となっている。

第一講座



第三講座

えどしるふが進んだ5ステップ



2022年以降の振袖ビジネス時流予測

成人年齢18歳引き下げ問題

これまでの振袖ニーズと変わらないこと、変わることを把握し適切なプラン展開が求められる。

WEBマーケティングの変化

新興SNSの台頭と広告規制の世界的強化からWEBマーケティングをすでに行っている企業も強制的に変化が求められる。初動が求められるWEBマーケティングで最新時流と事例を捉えて、勝ち切る＆突き放して1番店化

▶ 貴社が取り組むべき内容を個別にお伝えする経営相談付き

2022年の変化に備えなければ取り残される

- 1 紙の反響率が大幅低下
集客手法のシフト
- 2 既存の一番店も変化が迫られる
- 3 新興SNSを使いこなすことで
早期SNS集客体制構築

デジタル化がコロナにより大きく進んだことにより、DMの反響率が大幅減
▶ DMを見ての来店・サイトアクセスが大幅減！→ 2022年はより顕著になる

2022年には広告の利用規約が世界的に変更される
▶ 多額の予算を投下しアクセス数を上げていた企業の広告運用が費用対効果を大きく下げる

Instagramが古くなる？
Tiktokや大手IT企業が仕掛けるSNSプラットフォームの変化についていく
▶ Tiktokを使った集客ができないお店は一番前のInstagramを使えないお店のような状況になる
▶ 適切な運用を進める会社が一番店になる

2022年に向けた 振袖 ビジネス経営戦略セミナー



オンライン

2022年に向けた 振袖ビジネス経営戦略セミナー

2021年 9月13日(月) / 9月16日(木) / 9月24日(金)

13:00 ~ 16:30 (ログイン開始 12:30 ~)

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！

- ✓ WEBを使った集客・営業手法を取り入れたい経営者様
- ✓ WEBを活用した集客で従業員の負担を軽減したい経営者様
- ✓ アfterコロナ時代でも集客数を伸ばしたい経営者様
- ✓ お客様に選ばれるお店作りの方法を知りたい経営者様
- ✓ 2022年以降に合った振袖レンタルビジネスモデルを知りたい経営者様

check!

STEP1

2022年以降の振袖ビジネス戦略

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

- 18歳成人、Afterコロナ後の振袖市場の変化
- 振袖レンタルビジネスのマーケティングの変化
- 振袖レンタルビジネスの次なる展開と時流予測について

STEP2

「えどしるふ」が実践する新しい振袖ビジネス

ゲスト講演
梅岡株式会社
室長
梅岡 勇哉氏

- 業界の今後の変革を見据え、今から実践すべきこと
- 「えどしるふ」が取り組むWEB集客施策
- 接客手法の変革について

STEP3

新モデルスタート方法 オンラインとオフラインを繋ぐ集客と接客方法

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
渡邊 菜々子

- リモート接客の正攻法と活用事例
- 後手にならず成功に導くO to O活用事例
- 振袖の新ビジネスモデルのスタートから展開可能性まで

STEP4

2022年までの準備と2022年からのWEBマーケティング展開方法

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
市原 賢也

- 2022年移行のWEBマーケティング必勝法
- WEB/SNSを活用したオンライン完結の集客施策成功事例
- WEB/SNSを活用した接客術成功事例

STEP5

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

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！

先行企業が実践する振袖 新モデル大公開



2022年、どんなビジネスよりも
強制的に変化が求められるのは
振袖ビジネスである！

- 成人年齢が18歳へ引き下げ、「成人式」がなくなり別のイベントへ切り替わる。
- 購入名簿が減少し、集客の中心はオンラインへシフト。
- 対象者が他ビジネスよりも若い世代であり、変化の激しいWEB・SNSを使いこなす必要がある。
- 特に流行を作る世代に対応するためには常に最新情報が必要となる。
- 振袖は礼装ニーズから完全にカジュアルシフト。
- 時流を捉えた打ち出しが必須となる。

2022年に備えるのは
9月中の情報収集がラストチャンス！



10月からのスタートダッシュは
9月の情報収集

1月の商戦に向けての
10月からの準備が必須

こだわりが強くなるZ世代、
アナログのアプローチでは足りない
情報量を埋める**デジタル施策**が
顧客を獲得する時代に

	サイレント世代	ベビーブーム世代	X世代	Y世代(ミレニアル世代)	Z世代
生まれ	1928年～1945年	1946年～1964年	1965年～1980年	1981年～1996年	1997年～2010年
年齢(2021年)	93歳～76歳	75歳～57歳	56歳～41歳	40歳～25歳	24歳～11歳
成長期における社会情勢	世界恐慌、第二次世界大戦	冷戦、月面着陸、女性解放運動	石油ショック、チェルノブイリ原発事故	3.11、イラク戦争	アラブの春
産業改革	電化製品の登場	黒電話の普及	インターネットの登場	携帯電話、PCの普及	スマホ、SNSの普及
革新的な製品	自動車	テレビ	PC	携帯電話	スマートフォン、AI、AR、VR、3Dプリント、自動運転
コミュニケーションツール	手紙	電話	メール・SNS	メール・SNS	SNS・テレビ電話
デジタル活用	アナログが中心	デジタル適応者と非対応者の二極化	デジタル適応	デジタルネイティブ	ソーシャルネイティブ
特徴	ルールに従う規律正しい世代。無駄なことはせず、貯蓄し安定を求める傾向が強い。	人口が多いことも影響し競争意識が強い。働くことを中心にする傾向があり、流行などに流行りものに惹かれる。	モノよりも体験や時間に価値を感じる傾向が強い。物はあまりあふれていない時代でもあったため、多くのモノから選べることに幸福を感じやすい傾向にある。イベントごとを好む傾向がある。	デジタル用語への適応も早い。なぜそれなのかなど目的や意味を重視する。他世代に比べ、知識や知能が高い傾向がある。共有意識は持ちながらも個人主義的な考えが強く、優れたモノは独占する傾向がある。	Y世代と同様にデジタルに強く、さらにソーシャルメディアの活用はY世代よりも進んでいる。リーマンショックなどを目の当たりにした世代であり、現実的な考えを持つ。個性を大事にし、迎合することを好まない。X世代の子供が中心であり、X世代の影響を受けている。 ★指図されることを嫌う ★自分で選ぶ

POINT!

紙販促コストをWEB広告へ



世代を理解し集客の**DX化**で
進化する方法がわかるセミナー

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。

2022年に向けた振袖ビジネス経営戦略セミナー

お問い合わせNo. S074458

開催要項

オンラインにて開催

日時	2021年 9月13日 (月) お申込み期限 9月9日(木) 23:59迄	
	2021年 9月16日 (木) お申込み期限 9月12日(日) 23:59迄	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)
	2021年 9月24日 (金) お申込み期限 9月20日(月) 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上でご確認ください。 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. 074458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: 天野 ●内容に関するお問合せ: 高橋 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

9月13日(月)オンライン
お申込み期限 9月9日(木) 23:59迄

9月16日(木)オンライン
お申込み期限 9月12日(日) 23:59迄

9月24日(金)オンライン
お申込み期限 9月20日(月) 23:59迄

