

このような経営者にこそ、ぜひ「生」で聴いていただきたい!

今回のセミナーはコロナ禍の2年間に渡って徹底的に調べつくした結果、見えてきた新しい呉服店づくりのヒントです。このヒントが大きく呉服業界が変わるきっかけとなることでしょう。ぜひ以下の経営者にこそ聴いていただきたいセミナーです。

【1】振袖に特化した呉服事業者様

今まで伸ばして来た振袖の成長や収益性に**頭打ち**を感じている方

【2】振袖以外の方法を探している呉服事業者様

すでに決着がついてしまった**振袖競争以外の方法**で、呉服事業を伸ばしたいと考えている方

【3】振袖の成約者(振袖アフター客)を

お得意にしたい呉服事業者様

振袖の顧客が**なかなか次の販売につながらない**ので、なんとかお得意様として**通い客化させたい**と考えている方

【4】新しいことに一番乗りしたい呉服事業者様

新大陸(新市場)に一番乗りしてライバル店に差をつけたいと考えている方

【5】自分らしくお店を経営したい呉服事業者様

社員の**無理ながんばり**で売り上げを上げるのではなく、**自分のペース**かつ**自分らしいやり方**で長く続く経営をしたいと考えている方

【6】モチベーションをもらえる セミナーを聴きたい呉服事業者様

オンラインの話しには飽き飽きしている経営者にはぜひ京都にお集まりいただきたい!



きもの専門店の地域一番店を次々と生み出している。
この30年間の呉服業界で起こった振袖のレンタルシフト、写真館参入、ママ振りブームなどを、これまでのセミナーでズバリ予測を的中させていることは有名。
現在は「美のビジネスのコンサルタント」として、美容分野までの幅広い活躍をしている。

株式会社船井総合研究所
ライフイベント&エンターテインメント支援部
シニアコンサルタント **田崎 昌美**

お待たせしました!
恒例の京都でのライブ
セミナー開催実現です!
オンラインでもご視聴いただけます!

<呉服店向け>

振袖の次を考える新しいスタイルの呉服店を創ろう!

40歳代の母親世代の 和装ニーズ をつかんで 成長した呉服店の仕組み!



株式会社船井総合研究所
ライフイベント&エンターテインメント支援部
シニアコンサルタント

田崎 昌美



特別ゲスト講師

コロナ禍のためインタビュー動画による講座
株式会社きものあさ川
代表取締役 **浅川 有人氏**



特別ゲスト講師

コロナ禍のためインタビュー動画による講座
株式会社中西呉服店
代表取締役 **中西 仁志氏**

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。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたので必ずご確認ください。

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 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

振袖の次を考える新しいスタイルの呉服店セミナー

お問い合わせNo.S087574

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

WEBからお申し込みいただけます。(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.」を入力ください。) → **087574**

これから3年！
時流を予測！

2年間かけて調べつくした結果見えてきた！



振袖の次を担う呉服の成長市場は40歳代しかない！

<40歳代団塊ジュニア世代のニーズをつかんで新しいスタイルの呉服店を創っている2社の事例>

事例1. 株式会社きものあさ川 振袖特化型ロードサイド呉服店での取り組み

- ① 40歳代の母親へのアンケートで、初めて発見した強い着物ニーズとは？
- ② 着物で娘と記念撮影を熱望する40歳代母親のニーズとは？
- ③ 40歳代団塊世代をお店のファンにするプレミアム会員制度とは？

山梨県甲府市で、振袖特化型きもの専門道を営む業界でも有名な地域一番企業。

振袖に特化させて業績を伸ばしてきたが、振袖特化と言う一本柱の経営の未来に不安を抱え船井総合研究所に相談。地域でキラッと光るきもの専門道経営へ舵を切った矢先に、コロナに見舞われる。成人式の中止と言うトラブルを乗り越え、業績は120%を超えている。その非常識とも思える戦略に迫る！

【プロフィール】

山梨県甲府市で振袖特化型きもの専門道を営む。山梨県下では圧倒的な振袖のナンバーワンシェアを誇る。近年、船井総合研究所との出会いがあり、地域に根差した本格的なきもの専門道事業をスタートさせる。コロナ禍にも関わらず、地元デパートへの出店にもチャレンジ。益々業界で目が離せない存在になっている。



コロナ禍のためインタビュー動画による講座

株式会社きものあさ川
代表取締役 浅川 有人氏

事例2. 株式会社中西呉服店 インショップ呉服店での取り組み

- ① 40歳代が好む、立ち寄りやすく相談しやすさに特化したお店とは？
- ② 40歳代がワクワクする、スマホでつながるデジタルな客創りの方法とは？
- ③ 40歳代にとって生涯使えるお店になるための美容サービスとは？

兵庫県洲本市を本拠地に置き、全国チェーンを目指して出店拡大してきた。しかし業績は頭打ちとなり、船井総合研究所に相談。拡大路線から地域特化型の経営にシフトした。その矢先にコロナに見舞われるが、地域特化したことがプラスとなり業績は130%へ！壁と感じていた年商5億円突破は、コロナ禍にも関わらず達成を目前に！年商10億円突破も視野にモチベーションを高めている。その非常識とも思える戦略に迫る！

【プロフィール】

兵庫県洲本市に本店を置き、淡路島と徳島県を周辺に5店舗のきもの専門道事業を行っている。船井総合研究所との出会いを機に業績は急上昇。近年ではコロナ禍にも関わらずイオンへの出店も果たし、その攻める姿勢は益々業界に置いてキラッと光る存在になっている。



コロナ禍のためインタビュー動画による講座

株式会社中西呉服店
代表取締役 中西 仁志氏

<40歳代をターゲットにする企業が伸びる！>

今回取材をお願いしたこの2社は、両企業ともにコロナ禍にありながらこの2年間の業績を2ケタ成長させている船井総合研究所のサポート企業様です。その共通性のひとつはお客様が若いということ。一般的に呉服店を支えている中心の客層は、70歳～80歳と年齢は高めです。それに対して勢いのあるこの2社に共通して言えるのは、お客の年齢層がいわゆる団塊ジュニアと言われる40歳代で、一般の呉服店と比較して若めだということです。これは偶然ではなさそうです。

<なぜ今まで頑張ってもダメだったのか？>

多くの呉服店が顧客の高齢化を感じており、顧客の若返りを試みられておられるようですが、今まで改善があったと言うお話は聞かされてきたことがありません。原因は、現在多くの呉服店が主力ターゲットとしている50歳代や60歳代の女性をターゲットにしていること。その世代は団塊ジュニアの40歳代の女性に比べると、和装への関心が低いという調査結果が出ています。決して努力不足などではなく、運悪く和装に対して関心の低い50歳代や60歳代を顧客に取り込むとしたターゲットिंगがまずなかった。たったそれだけのことで船井総合研究所は考えます。

<船井が考える成功のルール>

今回ご紹介するこの2社は、幸運にも団塊ジュニアの40歳代を客に取り込む企業環境ができていました。当然、船井総合研究所が提案させていただいた仕組みを素直に実行していただいたことも成長要因かと思えます。しかし何より大きいのが、今まで呉服店が未開発だったと言える団塊ジュニアである40歳代の客層を取り込むことが自然の流れでできたということに尽きるかと思えます。このセミナーではこの2社の取り組み事例をお伝えして参ります。

なぜ40歳代団塊ジュニア世代をターゲットにしたら楽に経営できるのか？納得の理由！

1. そもそも人口が多い団塊ジュニア世代だから市場性がある。
2. リサイクル着物ブーム、着付け教室ブームなど、和装ブームをOL時代にダイレクトに体感した着物にポジティブな世代。
3. 花嫁支度をしない。着物を無理に持たされない、着物に対してニュートラルな世代。
4. 七五三写真ブームで子供にこぞって着物を着せたがった世代。
5. 共働き世代で、自分探しや文化的なことにお金をかけられる世代。(可処分所得の多さ)
6. 一度顧客化したら30年間の長期間、企業に利益貢献し続けてくれるのでコスパメリットが高い。(企業が世代に合わせた多様なサービスと事業展開が必要)
7. デジタル世代の走り。顧客とのつながりを当たり前スマホを使ったデジタルな関係を作れるので、手間のかかっていた集客をデジタル化や自動化しやすい。

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。

振袖の次を考える新しいスタイルの呉服店セミナー

お問合せNo. S087574

開催要項

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

京都会場にてご参加

お申込期限: 7月14日(木)

2022年 7月19日(火)

キャンパスプラザ京都 第一会議室

〒600-8216 京都市下京区西洞院通堀小路下東堀小路町939

京都市営地下鉄丸太線、近鉄京都線、JR各線「京都駅」より徒歩5分

お申込み先着30名様限定(ソーシャルディスタンス確保のため)

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

開催
時間

開始

14:30 ▶

終了

16:30 (受付14:00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。

日時・会場

オンラインにてご参加

2022年 8月2日(火)

お申込期限 7月29日(金)

2022年 8月8日(月)

お申込期限 8月4日(木)

2022年 8月15日(月)

お申込期限 8月11日(木)

開始 13:00 ▶

終了 15:00 (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

一般価格 税抜 37,000円 (税込 40,700円) / 一名様 会員価格 税抜 29,600円 (税込 32,560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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。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日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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.087574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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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: 田崎

※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

ライブ受講

2022年 7月19日(火)

お申込期限: 7月14日(木)

オンライン受講

2022年 8月 2日(火)

お申込期限: 7月29日(金)

2022年 8月 8日(月)

お申込期限: 8月 4日(木)

2022年 8月15日(月)

お申込期限: 8月11日(木)

