

美容室業界
必見!

人が集まり人が辞めにくい

同一エリア内でコンセプトサロン20店舗を展開する

牛若丸グループ

全20店舗から厳選した
視察クリニック2023

6店舗×本社

2023年11月28日(火) in 静岡

ママスタイリスト専門×省人経営を実現

創業店舗かつフリーランスサロン

商業施設出店で高生産性90万円

大型インステイテュートサロンに
振袖レンタル事業を付加

OPEN15年で高単価を目指す
ラグジュアリーサロン

牛若丸グループ初メンズ特化サロン

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

美容室経営研究会 事例企業視察クリニック2023

<船井総研研究会事務局>

Email: f-biyou@funaisoken.co.jp TEL:03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

お問い合わせNo. S106272

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 ●申込みに関するお問合せ:山本由佳(ヤマモトユカ) ●内容に関するお問合せ:渡邊菜々子(ワタナベナナコ)

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。) → 106272

年に一度限りの 視察企画！

同一エリア内でコンセプトサ
超地域密着型サロ

株式会社 牛若丸について

1996年設立。1号店であるUshiwakamaru JAPANに始まり、静岡県東部エリアの三島市周辺（人口25万人商圈）で現在まで**20店舗**のサロンを展開している株式会社 牛若丸（以下、牛若丸グループ）。

ユニークな社内研修や教育制度も充実。**本部機能を持った美容室企業**として、**200名を超える**従業員のマネジメントにも力を入れており、**圧倒的に低い離職率**で社員の定着に成功しています。また、毎年地元内外から新卒採用を行っており、**30名ほどの新卒が入社**する人気サロングループに。人が集まり、人が辞めない美容室として規模を拡大し続けています。

| | |
|-------|---|
| 社名 | 株式会社 牛若丸 |
| 本社所在地 | 静岡県駿東郡長泉町下長窪125-1 |
| 創立 | 1996年6月 |
| 店舗数 | 20店舗（FC3店舗含む） |
| 展開エリア | 静岡県駿東郡長泉町/裾野群/駿東郡函南町/駿東郡清水町/沼津市/富士市/富士宮市 |
| 代表者 | 代表取締役 鈴木 豊 |
| 従業員数 | 206名（パート含む） |
| 事業内容 | 美容室経営、ネイルサロン経営、化粧品の販売、ブライダル事業、アイラッシュ事業、振袖レンタル事業、エステ事業 |

全20店舗から厳選した視察先6店舗をご紹介！

創業店舗にして フリーランスサロンとして体制変化 Ushiwakamaru JAPAN

オープン30年を迎えた牛若丸グループの1号店である Ushiwakamaru JAPANを、フリーランスサロンとして運営。社員の独立後も売上を生み出せる店舗作りを行っている。



大型インスティチュートサロン かつ振袖レンタル事業を付加 Ushiwakamaru MIRAI

ケラスターのインスティチュートサロンでありつつ、アイラッシュやエステ、さらに振袖の相談会や撮影スペースを設けた複合型サロンとして運営している。



ロンを20店舗展開する牛若丸グループ！ ンのモデル店6店舗を大公開！

OPEN15年にして高単価サロンを目指し
ラグジュアリー化

GRAND Ushiwakamaru

スパ専用シャンプー台を設けたり、広々とした待合を
設けたりすることで、リゾートラウンジをイメージし
た空間づくりを行い、高単価サロンを目指す。



ママスタイリストだけが働く
省人経営サロン
ushiwakamaru circus

カラーオペレーションを導入し、省人経営を実現。働く
スタイリストは全員産休・育休明けのママスタイリ
ストで、平日は16時までの営業としている点が特徴的。

技術指導を受けた
牛若丸グループ初メンズ特化型サロン

NEON

メンズサロン「GOALD」の技術指導を受け、牛若丸グ
ループ初のメンズ特化サロンとしてオープン。特にメ
ンズパーマに特化したサービスを提供している。



FC店舗として新オープン
商業施設内で約90万円の生産性
USHIWAKAMARU SPRING



商業施設内に出店し、エリア初のトリートメントを導
入したサロン。全スタイリストが各メニューに特化し
ており、顧客が指名しやすいシステムを取っている。



視察ツアーの魅力

1. モデル店となるサロンへ実際に行き、
設備やバックヤードを含めて
見て学び、体験できる



2. 各店の視察に加えて講演があるため、
1日で網羅的に学ぶことができる



3. 実際の現場を知る方と話せるため、
実践的な情報を得られる



4. コロナ禍を経てリアルでの開催が可能
になったため、ゲストや参加者同士で
交流することができる



当日はもちろん

視察先企業の生講演でリアルな情報を聞く！

特別講師プロフィール

1976年に静岡に生まれ、高校卒業後地元の美容室に入社後、25歳で独立し1号店となる牛若丸JAPANを創業。

数年後には当時類を見なかった100坪という大型サロンをオープンするなど、創業以来ずっと業績を伸ばし続けています。

そんな鈴木氏が目指すのは「人が辞めない会社」作り。この想いを胸に、独自の社内制度やサロン展開を行うことにより、低い離職率を実現。

2018年には株式会社船井総合研究所が主催するグレートカンパニーアワードで「働く社員が誇りを感じるいい会社」部門にノミネートされました。

特別
講演

株式会社 牛若丸
代表取締役
鈴木 豊 氏



このような方にオススメ！

- ✓ 今後の美容室業界における経営のヒントを得たい方
- ✓ 地域に支持される地域密着型美容室の現場を見てみたい方
- ✓ 人材採用・定着に結び付けるための会社としての考え方、社員教育について学びたい方
- ✓ 社員のライフイベントやキャリアアビジョンに合わせたサロン展開の取り組みを知りたい方
- ✓ 新規出店を行う際の店舗作りの考え方を聞いてみたい方
- ✓ 社員の研修の一環として他社の取り組みを見てみたい方

牛若丸グループ視察の4つの見

見どころ

01

コンセプトやターゲットの異なる20の店舗の出店戦略や運営方法



経営層がトレンドを捉えることで店舗のコンセプト作りを行っている牛若丸グループ。

価格帯や取り扱う商品を各店で変えたり、省人化施策やシステム・機械の導入など店舗によっても運営方法が異なっていたりと、同一エリア内でも出店を続けられる戦略について公開いただきます。

見どころ

03

新卒採用30名から定着までを叶える常識にとらわれない社内制度の取り組み



高校生への補助金制度を整え、自社への新卒応募を活性化させるなど、新卒採用に力を入れている牛若丸グループ。

2022年4月度は27名の新卒社員の採用を行われました。入社後は独自の入社式や、合宿形式の社内研修の実施、ジョブローテーション制度を用いたポジションの柔軟な入れ替え施策など、採用から教育において人が定着する仕組みについてお話しいただきます。

SCHEDULE

～12:30

12:45～13:00

13:05～13:20

13:40～13:55

14:12～14:27

JR
三島駅
集合

移動は
バスで

SPRING店
視察



GRAND店
視察



MIRAI店
視察



JAPAN店
視察



組みを1日で見学できる

どころとは？！

見どころ

02

平均離職率50%と言われる業界の中で、
離職率約10%を実現する会社づくり



スタイリストデビューまでの期間を短く設定したり、結婚・出産へのハードルを下げるためのママサロンをオープンしたりと、スタッフの給与面やライフィベントの課題に対し働きやすい環境を整えられています。

また、事業付加により第二のキャリア形成など、人が辞めにくく会社作りの裏側について解説いただきます。

見どころ

04

地域の顧客に親しまれるサロンとしての
ライフィベント事業の付加事例



美容室だけでなくウェディングのヘアメイクやネイル、エステ、アイラッシュ、振袖レンタルとそれに付帯する写真事業など、お客様のライフィベントに関わる事業を付加されています。スタッフのキャリア形成だけでなく、お客様との接点を増やしていくことにより、さらなる集客が見込める上、お客様とのLTVが向上するなど事業のポートフォリオを公開します。

14:35～14:50

circus店
視察



14:58～15:13

NEON店
視察



15:25～16:00

株式会社 牛若丸
代表取締役
鈴木 豊 氏
ゲスト講座
@牛若丸本社



16:00～16:30

株式会社
船井総合研究所
まとめ講座
@牛若丸本社

16:30

移動



開催要項

お申込期限：11月24日(金)23:59まで

日時
会場

2023年11月28日(火) 現地集合 12:30 ▶ 16:30

解散

(受付開始12:00～)
※出発時間10分前の12:20までには
集合場所にお集まりください

集合解散場所：JR三島駅

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、会場はマイページにてご確認ください。
 ※移動中の交通事情により解散時間がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。
 ※最小施行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。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かねますので、ご了承くださいませ。

美容室経営研究会 会員 無料/1名様 2名様以降 32,000円（税込35,200円）/1名様

一般 40,000円（税込44,000円）/1名様

会員 32,000円（税込35,200円）/1名様

下記口座に直接お振込みください。

<お振込先>

三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974)

普通5785011 力)フナイソウゴウケンキュウショ セミナーグチ

★お振込期日：開催4日前までに記載の振込先口座へご入金いただきますよう
お願い申し上げます。

★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。

参加料

受講料に含まれないもの：集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費・食費

| お申込み取消時期 | 取消料 |
|----------------------|-----------|
| 開催日の前日から起算して11日前まで | いたたきません |
| 開催日の前日から起算して8～10日前まで | 旅行代金の20% |
| 開催日の前日から起算して2～7日前まで | 旅行代金の30% |
| 開催日の前日 | 旅行代金の40% |
| 開催日の当日 | 旅行代金の50% |
| ツアーの開始後の解除または無連絡不参加 | 旅行代金の100% |

●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。
 ●ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。キャンセル期日以降の取り消しの場合はキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。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。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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が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。●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。●最少催行人数10名（出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。）●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）へご入会のお客様のお申込みに適用します。●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。●当観察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

お申込
方法

お申込方法は2種類ございます。

- 【下記QRコードの読み取り】→【申込みフォームへの入力】の順にお進みください。
- 船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）、右上検索画面にお問い合わせNo.【106272】を入力、検索ください。

 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

船井総研研究会事務局

E-mail：f-biyou@funaisoken.co.jp

TEL：03-6212-2931（平日9:30～17:30）

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問合せの際は「お問合せNo.と視察タイトル」をお伝えください。

- お申込みに関するお問合せ：山本由佳（ヤマモトユカ）
- 内容に関するお問合せ：渡邊菜々子（ワタナベナナコ）

お申込はこちらからお願いいたします

下記QRコードをスマートフォンの
バーコードリーダーで読み取ってください。

2023年 11月28日(火)

お申込期限：2023年11月24日(金) 23:59まで

美容室業界必見！

登録無料

美容室 業績UP

メルマガのご案内

船井総合研究所では「美容室業界をもっと盛り上げたい！」という思いから、美容業界に特化したメールマガジンを無料配信しております！是非この機会にご登録ください。

メルマガにご登録いただくと

01

最新の成功事例・業界コラムを定期的に読める！

船井総合研究所のお付き合い先における成功事例や、美容室専門のコンサルタントが執筆するお役立ちコラムなどを定期的に配信いたします。

このようなメールが届きます！

【理美容の経営者必見!】 店販強化に使える 3つの購買心理

【女性の3つの購買心理のステージ】

女性には3つの購買心理のステージがあると考えられます。

〈女性の3つの購買心理のステージ〉

1. 必要だから買う
2. 興味があるから買う
3. 好きだから買う

この3つのステージです。

〈ステージ1「必要だから買う」〉

1つめは「必要だから買う」と言うものです。

これは商品やサービスに利用目的があり、必要に迫られているので購入する購買心理です。

これは男性も同様な心理ですのであえてこの場では説明は必要ないでしょう。

〈ステージ2「興味があるから買う」〉

2つめは「興味があるから買う」と言うものです。

ここからが男性とは違う購買心理のステージではないかと思います。

女性は男性とは違い、「興味がある」と言う段階で購入を決めてしまします。

その購入動機は「試したい」と言う気持ちが男性に比べて高いのかと思います。

女性は男性に比べ好奇心が強く「お試し」に本当に弱いようなのです。

【中途採用の事例公開!】 選ばれる求人を作成するための 3つのポイント!

【選ばれる求人を作成するための3つのポイント】

①強みをいたれた目に留まるタイトルにする！

②働くイメージが湧く写真を選定する！

③求職者が「知りたい」情報を本文に入れる！

ここからはそれぞれのポイントを具体的に解説していきたいと思います！

①強みをいたれた目に留まるタイトルにする！

タイトルに関しては、求人ポータルサイトや自社のサイト、ハローワークなどを活用されてるサロン様はこだわることをオススメします。

なぜなら求職者の多くは求人のタイトル(職種名)でクリックするかしないかを判断しているからです！

よくあるケースでは、

「社会保険完備」「完全週休2日制」「アットホームなサロン」といった

ありきたりな言葉をキャッチコピーに活用し、

自社の強みを打ち出せていないことが挙げられます。

例えば、下記はタイトルを変更したことにより応募に繋がった事例です。

成功事例

集客

接客

営業

などテーマはさまざま！

他にもお役立ち情報盛り沢山！詳細は裏面へ

02

業界専門の小冊子を無料でダウンロードできる！

美容業界専門のノウハウが集約された業界専門のお役立ち小冊子を無料配布いたします。

過去配信したコンテンツ

美容室オーナーが必ず対策するべき インボイス・電子帳簿保存法



美容室業界 時流予測レポート



業界の課題と解決方法

トレンド

など徹底解説！

03

セミナー・勉強会の情報をいち早くキャッチできる！

過去開催したセミナー

お付き合い先の成功事例を元にしたセミナーや研修など、年間を通して
美容室専門のコンサルタントが開催しているイベントのご案内をいち早くお届けいたします。

【美容室向け】新卒ガイダンス強化研修

美容室向け経営戦略セミナー



今後も引き続き、さまざまなテーマでセミナーや勉強会を行う予定ですので
情報をいち早くキャッチアップし、経営にお役立てください。

いますぐ登録！

PCの方はこちらから

QRコードから
ご登録ください。

- 1 「船井総研 美容室メルマガ」で検索
- 2 メルマガ登録フォームからご登録



お問合せ

無料経営相談窓口 TEL: 0120-958-270 (平日 9:45~17:30)

株式会社船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階