



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

美容室業界の情報が集まる！

美容室経営.COM

美容室経営.com



美容室経営者向け「無料メールマガジン」

メルマガ登録の
メリット



- ① 最新の美容室成功事例コラムが定期的に読める！
- ② 業界専門の小冊子を無料でダウンロード！
- ③ セミナー・勉強会の情報をいち早くキャッチ！

30秒で完了！
無料登録はこちら



関西大手サロン

株式会社 リトルバンブー (AVANCE.)
エリア売上レポート

業界大手がたどり着いた！
トップスタイリストに頼らない！

デビュー半年や
指名売上10万円

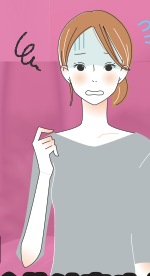
スタイリストでも、

月間指名売上**100万円**を
達成する方法とは!?

Before

指名売上:30万円
次回再来:5%
客単価:7,800円

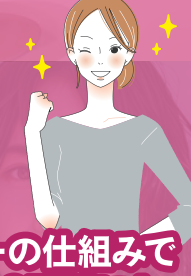
デビューして半年間
指名売上30万円から抜け出せず苦戦。



After

指名売上:100万円
次回再来:40%
客単価:13,000円

髪質改善メニューの仕組みで
半年間で指名100万円に！



Aさん	指名売上	12万円	8ヵ月で	97万円
Bさん	指名売上	36万円	6ヵ月で	128万円
Cさん	指名売上	47万円	7ヵ月で	134万円

UP

ゲスト講演



株式会社 リトルバンブー
マネージャー 山口 修平 氏



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

主催

若手美容師が髪質改善カラーで指名売上100万円達成セミナー

お問い合わせNo. S127857

当社ホームページからお申込みいただけます
右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力ください

127857

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



美容サロン45店舗展開！
株式会社リトルバンブー (AVANCE.)
若手スタイリストが早期で売上をつくるモデルで業績が加速！

「スタイリストデビュー1年で月間指名100万円達成！新規再来40%超え！」
このようなノウハウがあるなら、今すぐ聞きたい！と思われた美容室オーナーの方も多いのではないのでしょうか？この数字は実際に大阪を中心に45店舗の美容サロンの展開をしている株式会社リトルバンブーで起きたストーリーです。
今回は特別に、この仕組みをつくられたマネージャーの山口修平氏にお話をいただきます。このレポートでは、同社の仕組み化された、若いスタッフが早期で活躍して売上アップを実現しているビジネスモデルの秘密にせまります！

■株式会社リトルバンブーの会社概要

会社概要	
商号：株式会社リトルバンブー	
店舗数：45店舗	従業員：350名



大阪、兵庫、和歌山、広島に計45店舗の美容サロンを展開、早期教育とパーソナルデザインプログラムを武器に業績を拡大している。関西有名サロンの1つ。

株式会社リトルバンブーのすごいポイント！

CHECK

デビュー1年のスタイリストが
10カ月で指名売上100万円！

CHECK

髪質改善カラー比率4%から40%！
客単価130%UP！

CHECK

髪質改善メニューで新規
次回予約80%新規再来40%超え！

CHECK

カラー×髪質改善で生産性アップ！
店舗売上も140%UP！

トップスタイリスの退職。業績好調店舗が不振店に…。
悩んだ末にたどり着いた！ハイパーフォーマーに依存しない、組織で結果を出すサロン経営へのシフト！



unique 山口修平氏
アヴァンスグループ全店（ヘア28店舗）の髪質改善メニューの企画や教育を統括。4%だった髪質改善比率を、全店平均40%超えに導く。
2024年から、自身のブランドuniqueの経営や、若手美容師の育成に注力している。

—山口さん！この度はありがとうございます！
まずは貴社について教えてください—

ありがとうございます！当社は大阪を中心に45店舗美容系店舗を運営している会社で、創業当時から「パーソナルに合わせた似合わせ」をコンセプトに、スタッフ教育を大切にしている美容室です！現在は「パーソナルに合わせた似合わせ」をベースに髪質改善や美髪にも力をいれています！

—なるほど！髪質改善はコロナ前から流行り始めて、年々増えている印象ですが、
どのタイミングから力を入れ始められたんですか？—
当時から業界内では聞いてましたが、実際のエンドユーザーへはまだ「髪質改善」が浸透しきってなかったということもあり「まだこれはチャンスがある！」と感じコロナの頃に取り組み始めました！

トップスタイリスト依存から、組織力を使う仕組みへ

—コロナのころは新しいことより、守りに入っていた会社が多い中、
なぜそのタイミングで髪質改善をやろうと思ったんですか？—
実は、売上を持っていたスタッフが同時に数名の退職が重なり、大きく生産性を落とした店舗がありました。もともと13,000円の単価で生産性は120万円の店舗が大幅にダウンしてしまいました。
また、売上の高いスタイリストへ依存していたので、残っているメンバーの組織力で補えないか、ということの本気で考えることがきっかけでした。

—トップスタイリストが辞めて、優秀な店舗の売上がダウン。
美容業界ではよくある話ですね！これを組織力で改善していけたら、マネージャーやオーナーにとってはこれほど嬉しいことはないですね。この後の展開が非常に気になります！



「髪質改善」の定義を決め、カラーに絞込み！

一組織で改善しようと思われた貴社の考え方が、素晴らしいと思います！
では、ここから具体的な質問をしていきたいのですが、組織で「髪質改善」の仕組みはすぐ社内で落とし込めましたか？

実は…当初は、やってみたはいいものの、髪質改善をされるお客様の単価は高いのですが、**全体の5%くらいにしか浸透しませんでした**。他のサロンや業界内でも成功事例を多く聞くようになり、少し焦っていました。



一そうだったのですね？現在は上手くいっているようですが、
きっかけやポイントはどのようなところでしたか？

これは現在も同じ考えなのですが、**髪質改善の定義が会社や店舗ごとに曖昧であると感じていました**。具体的には、トリートメントで髪質改善や、ストレートで髪質改善など。色々試した中で、**当社ではカラーに着目しました**。カラーなら顧客の利用比率が高く、若手でも薦めやすいと思い、「**髪質改善カラー**」に絞ってスタートしたのが始まりです。

髪質改善カラーの比率が全店平均30%に成長！

一カラーに絞って髪質改善を推進した結果、どのような成果が出たのでしょうか？

具体的な成果としては、**髪質改善カラーの導入が全店舗平均で30%を越え、単価が約2,000円上がりました**。また、主要な店舗では**新規再来率も平均で40%まで上がり、月間売上350万円が600万円まで上がるような店舗が増え**るようになってきました。

この仕組みは大阪市内でも、郊外エリアでも浸透もし、エリアに関係なく結果がでました。下記店舗は一部ですが、同じ内容で取り組んだ結果です。

「ダメージレスカラー×2ステップ髪質改善」成功店舗の一例をご紹介します！

大阪市 北区	大阪府 堺市	大阪府 郊外																																				
																																						
<table><tr><th></th><th>取組み前</th><th>現在</th></tr><tr><td>売上</td><td>400万円</td><td>600万円</td></tr><tr><td>新規再来</td><td>7%</td><td>38%</td></tr><tr><td>単価</td><td>8,000円</td><td>11,000円</td></tr></table>		取組み前	現在	売上	400万円	600万円	新規再来	7%	38%	単価	8,000円	11,000円	<table><tr><th></th><th>取組み前</th><th>現在</th></tr><tr><td>売上</td><td>350万円</td><td>580万円</td></tr><tr><td>新規再来</td><td>10%</td><td>41%</td></tr><tr><td>単価</td><td>8,500円</td><td>12,500円</td></tr></table>		取組み前	現在	売上	350万円	580万円	新規再来	10%	41%	単価	8,500円	12,500円	<table><tr><th></th><th>取組み前</th><th>現在</th></tr><tr><td>売上</td><td>660万円</td><td>1100万円</td></tr><tr><td>新規再来</td><td>13%</td><td>45%</td></tr><tr><td>単価</td><td>7,800円</td><td>13,000円</td></tr></table>		取組み前	現在	売上	660万円	1100万円	新規再来	13%	45%	単価	7,800円	13,000円
	取組み前	現在																																				
売上	400万円	600万円																																				
新規再来	7%	38%																																				
単価	8,000円	11,000円																																				
	取組み前	現在																																				
売上	350万円	580万円																																				
新規再来	10%	41%																																				
単価	8,500円	12,500円																																				
	取組み前	現在																																				
売上	660万円	1100万円																																				
新規再来	13%	45%																																				
単価	7,800円	13,000円																																				

一素晴らしい成果ですね！結果を残されるために、特にどのように取り組まれたのですか？

当社では、POPやトークスクリプトを活用して仕組みにしています。**ツールとロープレは必要です！**
カウンセリング、薬剤調合、時間、仕上時のトーク、次回提案など、マニュアルにして「仕組み」で取り組めるようにしたところも、結果に繋がった要因だと思います。

デビュー1年以内に月間指名売上100万円超え！ デザインセンスや経験に頼らない“脱属人”モデル！ 客単価も8,000円から12,000円に大幅アップ！

一取組み内容も素晴らしいですね！今回に仕組みづくりのきっかけになった

若手スタイリストさんの成果はいかがですか？

自分でも驚いているんですが、**この成果が最も出たのは、実は若手でした！**ベテランスタッフの方がもっと上がるんじゃないかと思っていたのですが、ありがたいことに**急激に若手の結果がしました！**

デビューから1年以内に 指名売上100万円を達成したスタイリスト！

新卒入社3年目 Aさん デビューまでの期間:2年	中途入社2年目 Nさん デビューまでの期間:1年
 Before	 Before
客単価 7,800円 → 13,000円 指名売上 30万円 → 100万円 11ヵ月で	客単価 8,500円 → 14,000円 指名売上 40万円 → 120万円 8ヵ月で
半年間は指名売上30万円で停滞 このモデルで6ヵ月で100万円	Jrスタイリストで中途入社、 入社後即実践し、8ヵ月で達成

一若手スタイリストがここまで活躍するポイントは何だったと思われますか？

ポイントは、このソリューションモデルを若手スタッフが必要を感じて、忠実に行っているからだと思います。自信が無いからこそ、自分の「勘」とか「経験」に頼るベテランスタッフより、**教わった通りに実施し、自信がないからこそロープレを徹底して行っただけで、日々お客様にしっかりと提案しているところがポイントだと思います。**

一なるほど！若手の結果を最短で出す！磨きあげられたその仕組みを忠実に実行するのは素晴らしいですね！最後に、是非このレポートをご覧のこれから髪質改善で新たに展開される方や、同じお悩みをお持ちの皆様へ一言お願いします！

私もはじめは半信半疑なところがありましたが、この**髪質改善をきっかけにした仕組みは、一時のトレンドではなく、ニーズに合わせて形態を少しずつ変えながら、パーマやカラーみたいに世の中の美容室のインフラメニューとして定着していくものだと思います**。まだまだ、伸びしろを感じますし、**実際に数字も伸びています！**当社も高生産性美容室として成長し続けるため、業界全体で盛り上げていきたいと思っています！私でお役に立てることがあれば、ご相談ください！

一本日はインタビューにお答えいただき、誠にありがとうございました！

ありがとうございました！

誌上セミナー

※このページからは船井総合研究所 有馬之秀が記載させていただきます。

こんにちは！船井総合研究所の有馬です。

株式会社リトルバンブー山口修平氏のインタビューはいかがでしたか？

「スタイリストデビュー1年の若いスタイリストが早く稼ぐ仕組み」について、共感された方も多いのではないのでしょうか？

都心・郊外のエリアを問わず成果がでる！ 次世代版の髪質改善ソリューションモデルでの成果

成果の一部をご紹介します！

- ・売上350万円から**600万円【250万円アップ！】**
- ・客単価8,000円から**12,000円【4,000円アップ！】**
- ・指名売上10万円から**【たった10ヶ月で】100万円！**
- ・新規再来率5%から**40%！【成長率800%アップ！】**

など…

今回レポートさせていただきました、株式会社リトルバンブーでは、スタッフのキャリアや個人のセンスで売上を上げる。所謂、属人的な経営から、若いスタイリストでも「仕組み」と「やり方」を習得するだけで、お客様へ価値をつけて、美容室での重要テーマの一つである「再来店」へ繋げる仕組みをつくり、徹底した落とし込みで業績を伸ばしています。

しかし、事例を眺めて、マネをするだけではうまくいきません。仕組みをつくるうえで、いくつかのポイントを押さえる必要があります！

次のページからは、今からでも間に合う！髪質改善メニューを活用した、船井総合研究所でご提案している「プレミアムヘアケアソリューション」のポイントをまとめさせていただきます。引き続き是非お読みください！

プレミアムヘアケアソリューションを成功させるためには

ソリューションを成功させる5つのポイント

- ① カラーを活かしたフロントエンド商品の設計！
- ② 誰でも売れる仕組み！「社内教育とマニュアル」
- ③ 次回来店を高単価メニューへ繋がるシナリオ設計！
- ④ 新規再来率アップで若手スタイリストの最速成長！
- ⑤ 若手スタイリストの年収増で定着もアップ！

上記のポイントを満たすことができれば、プレミアムヘアケアソリューションの成功確率が非常に上がります。

次のページでは上記4つのポイントについて詳しく解説します。

★コンサルタント プチコラム

スタイリストデビューまでの育成カリキュラムは整っているが、デビューしてからの明確な数字を作るソリューション（稼ぐカリキュラム）が無いことが、多くの美容室の課題だと感じます。本モデルは若手スタイリストが早く活躍するモデルで、生産性向上にも非常に役立つモデルです！次頁でのポイント解説も是非ご覧ください！



誌上セミナー

船井総合研究所がご提案する プレミアムヘアケアソリューション

ポイント①

カラーを活かしたフロントエンド商品の設計！

最初のポイントは、多くのサロンで最も顧客の利用比率が高いカラーメニューへ導入。トリートメントや店販とは異なり、総客数の半数に近いメニューである**カラー**
顧客からスタートする点が、**若手でもお客様へ提案しやすく、導入がスムーズになる理由**です。



ポイント②

誰でも売れる仕組み！「社内教育とマニュアル」

2つ目のポイントは、社内教育とマニュアルです。
若手でも実行しやすいツールやカウンセリングで、新規のお客様への**次回提案を高確率で行うことを実現！定型のトークスクリプトを約1カ月で習得**して、新規次回予約約80%、新規再来率50%を目指します。



ポイント③

次回来店を高単価メニューへ繋がるシナリオ設計！

3つ目のポイントは、**次回再来客の見込み作り**です。
2回以降の来店で「髪質改善ストレート」、「髪質改善カラー&トリートメント」を繰り返す流れとなります。
5,000円台の新規集客から**次回予約で15,000円以上の高単価になるケースが多数**あります。



ポイント④

新規再来率アップで若手スタイリストの最速成長！

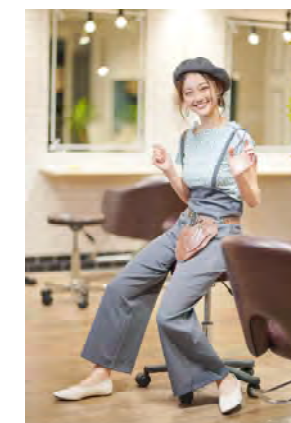
4つ目のポイントは、新規入客が多い若手の早期成長です！**プレミアムヘアケアソリューションでは、若手スタイリストでもお客様の悩みやニーズの引き出しが簡単にできるようになります。このモデルでは付加価値を感じる10のキーワードを使って次回予約につなげます。**



ポイント⑤

若手スタイリストの年収増で定着もアップ！

最後に5つ目のポイントは、若手スタッフの定着です！多くのサロンで大きな課題となる定着について、このソリューションを導入することで、**若手の売上を上げ、生産性を上げることで、スタッフの離職で悩まないサロン経営を目指す**ことが可能となります。



最後に「プレミアムヘアケアソリューション」を成功させるためのチェックポイントをリストにまとめましたので是非ご活用ください！

チェックリスト

- ☑ 若手スタッフの売上を上げたい！
- ☑ 生産性100万円以上を達成したい！
- ☑ 今後の美容室経営における安心材料を持ちたい！
- ☑ 売上を上げ、給与が理由で辞めるスタッフを減らしたい！
- ☑ 再来が少なく、新規集客から抜け出せない！
- ☑ 髪質改善メニューはあるが…売上に繋がらない！
- ☑ 次の一手を打ちたいが、何をすべきか分からない！
- ☑ マニュアルや仕組みがなく新しいチャレンジは不安！

もし、上記チェックリストに1つでも当てはまる項目がある方は
今からでもカラーメニューと髪質改善を活用したこのソリューションを活用して
高生産性の美容室経営を実現するチャンスがあります！

▶▶▶ 次のページにどうぞお進みください！



若手美容師が髪質改善カラーで指名売上100万円達成セミナー

この度はお忙しいなか、レポートをお読みいただきありがとうございました。

今回のレポート内容に関して、

- ・若手スタイリストの**指名売上や、業績アップの可能性を感じていただけた方、**
- ・**髪質改善は、まだまだ可能性がありそうだ！**と見直された方

以上のような方も多いかと思います。

私もコンサルタントとして沢山の美容室を拝見しておりますが、株式会社リトルバンブーのモデルは**非常に再現性が高く、美容室とお客両者のニーズにあったモデルです！**

この度、同社のマネージャーである山口氏に直接ご登壇いただきセミナーを開催いたします。

セミナーでは、同社の社内成功事例はもちろん、**メニュー導入のポイントや、スタッフへの落としこみ方、ロープレ内容まで解説**いただきます。

今回のセミナーは大阪会場1回のみの開催となります！
会場の席数にも限りがございますのでお早めにお申し込みください。

最後になりましたが、当日は会場皆様にお会いできること楽しみにしております。
長時間お読みいただき誠にありがとうございました。

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部
チーフコンサルタント 有馬 之秀

若手美容師が髪質改善カラーで指名売上100万円達成セミナー

第1講座

若手スタイリストの指名売上を最短6か月で 100万円達成するためのモデル紹介とゲスト講師のご紹介！

講座抜粋①：デビュー3年未満の若手スタイリストの指名売上が100万円を超える新規再来モデル解説
講座抜粋②：若手スタイリストの早期デビューで売上と定着率が改善されたサロンの解説
講座抜粋③：株式会社リトルバンブー「びっくり成功事例」の概要解説

株式会社 船井総合研究所
ライフイベント支援部
チーフコンサルタント

有馬 之秀



第2講座

指名売上30万円で苦戦していた若手スタイリストが 6か月で100万円まで成長した方法を大公開！

講座抜粋①：若手スタイリストの指名売上づくりの工夫と成功までのストーリー！
講座抜粋②：スタイリストデビュー1年目が半年で指名売上30万円から100万円に成長した実例解説！
講座抜粋③：「髪質改善カラー」メニューを入口に、新規次回予約が40%超えの実例を公開！
講座抜粋④：若手スタッフでもストレートメニューまで自信をもって提案できる仕組みを公開！

株式会社 リトルバンブー
マネージャー

山口 修平 氏



第3講座

生産性100万円超えサロンが実践する！ 新規再来40%超え、指名売上100万円超えの仕組みを特別公開！

講座抜粋①：デビュー1年以内に指名売上100万円を達成するモデル店から導かれた若手育成マニュアル解説
講座抜粋②：髪質改善カラーを入口に年間5回来店、年間売上100万円以上のVIP顧客を量産する仕組みとオペレーションのご紹介
講座抜粋③：明日から実践できる！若手スタイリストの新規再来と指名売上を上げる取組み方と数値管理の解説

株式会社 船井総合研究所
ライフイベント支援部
チーフコンサルタント

有馬 之秀



第4講座

生産性の高い美容室になるために 本日のまとめと明日から取り組むこと

これからの美容室経営で明日から取り組むべきことを、
講座内容を振り返りながら実践する方法をお伝えいたします。

株式会社 船井総合研究所
ライフイベント支援部
マネージング・ディレクター

大道 賢作



開催日時

2025年6月2日(月) 14:00～17:00 ※受付開始：開始時間30分前～

会場

船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

参加料金

■ 一般価格 25,000円（税込 **27,500円**）／1名様 ■ 会員価格 20,000円（税込 **22,000円**）／1名様

※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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申し込みみに適用となります

〈お申し込み期限〉 銀行振込：開催日6日前まで／クレジットカード：開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます

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。
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。

お申し込み

スマホ
から



右のQRコードをスマホで読み取り
『お申し込みフォーム』よりどうぞ



PC
から



船井総研ホームページ右上検索窓に
『お問い合わせNo.』をご入力ください

https://www.funaisoken.co.jp

127857



サステナブルグロスカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 お問い合わせ 船井総研セミナー事務局

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

TEL.0120-964-000（平日 9:30～17:30） Email: seminar271@funaisoken.co.jp

※お電話・メールでのお申し込みは承っておりません ※お申し込みに関してのよくある質問は「船井総研FAQ」と検索しご確認ください