

第1講座

新卒が採れないのはオーナーの責任？  
活躍する新卒を採用するための人材戦略



株式会社船井総合研究所  
ライフサポート支援部  
チーフコンサルタント  
有馬 之秀

「新卒は集まらない、すぐ辞める」と諦めていませんか？それは学生の質のせいではなく、経営者の「選ばれる仕組み(採用マーケティング)」の欠如かもしれません。本講座では、従来の「求人を出して待つ」スタイルからの転換。定着から逆算して「若手が集まり、早期に稼ぐ」設計への転換が必要な理由を、最新の美容師採用動向と共に解説します。

第2講座

SPECIAL GUEST

10年連続で新卒10名採用！



全国の美容学校が  
「必ず勧めたい」と語る秘訣



株式会社グッドモーニングホールディングス  
代表取締役 関口 俊行 氏

愛知県津島市という郊外にありながら、全国から毎年10名以上の新卒採用を実現している舞台裏を公開します。SNSを活用した学生との繋がり方、全国的美容学校から信頼を得るための地道なパイプ作り、そして「このサロンなら成長できる」と学生に思わせるブランド構築、関口社長自ら語っていただきます。

第3講座

「定着」をゴールに設計する採用と  
稼ぐ新卒が育つ育成カリキュラム



株式会社船井総合研究所  
ライフサポート支援部  
チーフコンサルタント  
有馬 之秀

採用してからの教育ではなく、「どう定着させるか」から逆算した採用手法と教育の統合モデルを解説します。若手が自信を失う前に、入社後6ヶ月で「実感」を与える教育体系を構築。この心理的な安心が、若手への「この店なら輝ける」という強い動機付けとなり、結果としてミスマッチを排除した採用に繋がります。定着・育成・採用を一気通貫でデザインし、離職を未然に防ぐ「負けない人材組織」の作り方を公開します。

第4講座

本日の講座のまとめと、  
これから取り組むこと

株式会社船井総合研究所  
ライフサポート支援部  
マネージング・ディレクター  
大道 賢作



講座内容より本日のまとめと、これから取り組むことをお伝えいたします。

美容業界向け「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！  
無料登録はこちら  
30秒で完了！！

郊外美容室でも  
毎年新卒採用を  
10名採用  
しているセミナー

開催日時

2026年3月16日(月)

14:00~17:00

受付開始：開始時間30分前~

会場

船井総研グループ東京本社  
サステナグローススクエア TOKYO

東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲  
八重洲セントラルタワー 35階

参加料金

一般価格 35,000円(税込 38,500円) / 1名様

会員価格 28,000円(税込 30,800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メンバーズ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

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かねますので、ご了承ください。

〈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がございます

お申し込み方法

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 右上検索マークに『お問い合わせNo.』をご入力ください  
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/138154

お問い合わせNo. 138154



人手不足の美容室業界で  
人に困らない経営

合計6万人の郊外美容室でも  
10年連続で新卒10名以上採用

郊外なのに全国から働きたい若者が殺到！

知られざる郊外の優良企業  
株式会社グッドモーニングホールディングスには、なぜ人が集まるのか？  
株式会社グッドモーニングホールディングス 代表取締役 関口 俊行 氏

オーナーインタビューで徹底解剖

当日セミナーでお話する成功事例を一部ご紹介！

- Point 1 年間3回の学校訪問が鉄則！先生から毎年学生を紹介される関係構築術！
- Point 2 お悩み解決型ガイダンスで説明会からの見学誘導への確立30%！
- Point 3 SNS経由でサロン見学10名！学生が見学に行きたくなるSNS活用術！
- Point 4 スタッフ全員対応のサロン見学で面接への誘導率40%超え！
- Point 5 内定者から紹介が増える！色紙、手紙、SNSの活用方法！



株式会社船井総合研究所  
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階  
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」と検索ご確認ください

サステナグロースカンパニーをもっと。  
Funai Soken  
主催 株式会社船井総合研究所  
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

郊外美容室でも毎年新卒採用を10名採用しているセミナー  
お問い合わせNo. S138154  
当社ホームページ右上検索マークからお申し込みいただけます  
右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力ください 138154  
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/138154

# 郊外美容室で10年連続10人採用を続けるグッドモーニングホールディングスは「学校訪問」「ガイダンス」「サロン見学」で独自のアプローチを行っていた！



## 10年連続10人採用を達成したサロン独自の採用アプローチ

郊外エリアでも10年連続で新卒10名を採用し続ける背景には、独自の採用アプローチで学生が安心して集まる仕組みがあります。学校訪問では先生を味方につける戦略的な**“3STEP訪問”**、説明会では学生の不安を安心に変える**“お悩み解決型ガイダンス”**、サロン見学では全員で圧倒的な差をつける**“おもてなし型サロン見学”**。本セミナーでは、その独自の成功プロセスを徹底解説します！

**学校訪問**  
目的別  
3STEP訪問

**ガイダンス**  
お悩み解決型  
ガイダンス

**サロン見学**  
おもてなし型  
サロン見学

## 01 年間3回の『目的別3STEP訪問』で学校から毎年紹介採用！

目的別3STEP訪問

信頼関係  
づくり

他社との  
差別化

来年への  
種まき



自社の存在を  
示す訪問

ガイダンスを  
勝ち取る訪問

未来に採用を  
つなぐ訪問

先生との  
信頼関係を構築する  
トーク7選！



他社が行かない  
差別化できる  
訪問時期は〇月！

先生の記憶に残る  
自社プレゼンテーショ



ガイダンス終了後の  
お礼訪問で伝えるべき  
3つのこと



## 02 『お悩み解決型ガイダンス』でサロン見学誘導率30%超え！

採用がうまくいかないサロンのガイダンスは「自社の条件説明」に終始する中、グッドモーニングでは**学生の不安を解消する『お悩み解決型ガイダンス』を徹底**。アンケートを活用し「不安や悩み」をヒアリングして**学生の安心感を得てサロン見学を獲得**。



当日お話しする事例を一部ご紹介



### 01 学生の悩みを聞き出すヒアリングシートの活用

質問を通じて学生の悩みを引き出し、学生との距離を縮めます。セミナーでは**学生が話しやすくなるヒアリング活用術**をお伝えします！

### 02 見学の予約を獲得するためのスケジュール獲得トーク

「検討します」を打破する日程確定トーク。見学日を「**即決**」させるための**クロージング技術と断らせない提案のタイミング**を公開します！

### 03 サロン見学まで学生を確実に繋ぎとめるためのSNS活用術

ガイダンス直後から始まる、SNSでのコミュニケーション！見学日までの期間を、単なる待ち時間から**「期待値」に変えるための個別メッセージの送り方**を公開します！

## 03 サロン見学85名！面接希望33%！『おもてなし型サロン』見学



おもてなし型サロン見学5つのポイント！

ポイント1 学生を放置する時間を0にするオペレーション設計とタイムスケジュール

ポイント2 ほぼコスト0で学生の記憶に焼き付く「おもてなし術」3選

ポイント3 サロン見学時に学生へ伝えるべき面接への誘導率が上がる3つの内容！

ポイント4 専属アテンド対応で特別感を伝える！必ず印象に残る2つの演出

ポイント5 帰宅後でも学生の記憶がよみがえるアンケート×サンクスレターの活用術

