

第1講座

なぜ今、若手スタイリストの早期育成が美容室経営の重要課題なのか？

多くのサロンで「若手が育つ前に辞める」「生産性が上がらない」という課題が深刻化しています。本講座では、業界全体の構造的な変化をデータで整理し、このセミナーを開催する背景と目的をお伝えします。

講座抜粋①：美容業界の現状と生産性低下の構造的背景
講座抜粋②：若手スタイリストが「結果を出せない」本当の理由
講座抜粋③：「売上100万円スタイリスト」を最短で育てるサロンが実践していること



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

第2講座

SPECIAL GUEST

売上30万円の若手スタイリストが6ヵ月で100万円へ！

経営者が整えるべき「最短で結果を出す仕組み」を大公開！

若手スタイリストの売上が伸びない原因は、個人の努力や練習時間、才能だけではなく、本講座では、ゲスト山口氏よりサロンでの成功事例や、組織で成果の出ている取り組みについて解説いたします。



株式会社リトルバンブー
マネージャー
髪質改善特化型サロン
「unique」代表

山口 修平氏

講座抜粋①：指名売上が劇的に伸びなかった若手を変えた「髪質改善メニュー」

講座抜粋②：髪質改善カラーを入口に、若手スタイリストが売上を上げる店舗づくり！

講座抜粋③：若手スタイリストの新規再来と指名売上を上げる行動管理のポイント！

第3講座

新規再来40%超え・指名売上100万円を再現性高く実現する！「プレミアムヘアケアソリューション」の作り方と導入事例

髪質改善カラーを入口とした、集客・メニュー・カウンセリング・数字管理・スタッフ育成など、船井総合研究所が行っている「プレミアムヘアケアソリューション」の作り方と導入事例を成功サロンの実例と共に紹介します。

講座抜粋①：デビュー1年以内に売上100万円を達成する「プレミアムヘアケアソリューション」について
講座抜粋②：髪質改善カラーを入口とした「プレミアムヘアケアソリューション」の作り方と導入方法
講座抜粋③：最短で成果を出すための、若手スタイリストの売上を上げる「取り組み方と数字管理」

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

第4講座

まとめ講座

明日から取り組むことを講座内容を振り返りながらお伝えいたします。

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



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！



「仕組み」で若手スタイリストの売上を1年で最大化するセミナー

開催日時・会場

※①②ご希望の会場をお選びください

① 大阪会場

2026年 **8月3日** (月)
14:00～17:00 受付開始
開始時間30分前～

船井総研グループ大阪本社
サステナグローススクエア OSAKA
大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号
イノゲート大阪21階

※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。
ご来場の際はご注意ください。

② 東京会場

2026年 **8月24日** (月)
14:00～17:00 受付開始
開始時間30分前～

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 税抜 24,000円 (税込 26,400円) / 1名様

会員価格 税抜 19,200円 (税込 21,120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

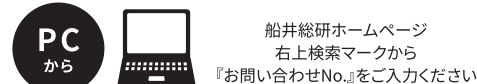
諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はイメージにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

〈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もございます

お申し込み方法



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



https://www.funaisoken.co.jp/seminar/143330

お問い合わせNo. **143330**

採用はできた。
早期育成もできた。けど…

売上・生産性が下がっていてお悩みではありませんか？

成功事例レポート 詳細は中面へ ➡

店長・トップスタイリストに依存しない！

若手スタイリストの**80%**が
1年で**100万円**を達成できる仕組み

たった「**3つ**」の仕組みを実践！

集客

「髪質改善カラー」を入口に、来てほしい**客層を狙って集める**集客の仕組み！！

リピート

次回予約が獲得しやすい**ツールと定型トークで、スタイリストの誰もがリピート率80%超え**を実現できるリピートの仕組み！

単価アップ

トーク力に関係なく、ストレートへの提案が自然に上がり、客単価が倍速で上がるメニュー提案の仕組み！



株式会社リトルバンブー
マネージャー
髪質改善特化型サロン
「unique」代表

山口 修平氏

3つの仕組みを活用して、たった1年で月間売上100万円を達成できる若手スタイリストになった！ 実例の一部をご紹介します！



中途入社2年目
Bさん

8ヵ月で110万円達成！

単価 8,500円
売上 40万円
8ヵ月で **14,000円**
120万円

集客

髪質改善カラーメニューは顧客層が良く、新規顧客の次回予約率を**80%にアップ！**

単価アップ

次回予約をストレートメニューで提案、単価が**8,500円→14,000円にアップ！**

提案が苦手だった自分でも、売上100万円超えを達成できました！



新卒入社3年目
Tさん

11ヵ月で100万円達成！

単価 7,800円
売上 30万円
11ヵ月で **12,500円**
100万円

リピート

次回予約が取りやすくなり、新規リピート率が**11ヵ月で50%超え！**

単価アップ

提案の反応が良く、リピーターが増えて指名売上が**30万円→100万円！**

デビュー1年目でも、お客様が自然と指名してくれるようになりました！



【美容室業界のお悩みの声】

「採用できたが、人件費が増えて、利益率が下がっている。」

「デビュー前の早期育成はできたが、顧客がつかず、若手が戦力にならない。」

「売上を持っているのはベテランや店長で、常に退職の連絡がこないかと不安」

このような「お悩み」は数多く、あなたのサロンだけではありません。
これらは、船井総合研究所に日々寄せられるご相談です。

実は、このようなお声は、ここ数年で増加しております。

しかし、このような課題を解決しているサロンが実際にあります！
**「若手スタイリストの80%が
デビューから1年以内に月間売上100万円を達成」**

その詳細は、
新規客の80%に次回予約を取り、リピート率は60%超え。
客単価は8,000円から12,000円へ上昇。
また、この売上を支えるのは一部のベテランだけではなく若手スタイリスト。
若手スタイリストがデビュー後早期に売上をつくれるようになることで、
一人当たりの生産性が上がり、結果として高い利益率になります。

このように多くの美容室が抱える悩みを解決しているサロンがあります。
そのサロンについて、次の頁以降も是非ご覧ください。



Copyright© 2026Funai Consulting Incorporated.All rights reserved.

ただ、こんなふうに思った方もいるはずです。

**若手スタイリストの80%がデビューから
1年以内に月間売上100万円？
「そんな簡単に、できるわけがない。」**

その気持ち、よくわかります。



従来の若手育成のままでは、
そのような成果を出すことは至難の業です。

しかし、今回ご紹介する成功サロンは
従来の教育とは全く異なるアプローチをとっています。

実はこの成果、
特別なセンスや才能で出しているわけではありません。
**若手が高い確率で同じ成果を出せる「3つの仕組み」
が存在しています。**

では、
その「3つの仕組み」とは、どのようなものなのか。
次のページで実際にこのモデルを導入したサロンの事例をご紹介します。



<NEXT PAGE> 実際にこの素晴らしい結果を出している事例をご紹介します

Copyright© 2026Funai Consulting Incorporated.All rights reserved.

若手スタイリストの80%が、 月間売上100万円を達成する 株式会社リトルバンブーとは？

会社プロフィール

- ◆社名：株式会社リトルバンブー
- ◆店舗：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中。
全店で髪質改善メニュー売上を伸ばしている
関西有名サロンの1つ。特に、ベテランだけでなく、**若手の生産性を高める、仕組み化経営**に強い、成長著しいサロン。

若手スタイリストの80%が月間売上100万円を 達成する！株式会社リトルバンブー3つの仕組み！

- ① 髪質改善でも、カラーで「集客」する仕組み！！
- ② パターン別の再来メニュー提案で「リピート」する仕組み！！
- ③ 2段階で高単価メニューと店販を売る「単価アップ」の仕組み！！

「3つの仕組み」で店舗でも、個人でも大きな成果

店舗の成果

大阪市北区	Before	After
月間売上	400万円	600万円
客単価	8,000円	11,000円

大阪市堺市	Before	After
月間売上	660万円	1,100万円
客単価	7,800円	13,000円

若手スタイリストの成果

100万円までの期間8ヵ月		
スタイリストA	Before	After
月間売上	35万円	100万円
客単価	8,000円	11,500円

100万円までの期間10ヵ月		
スタイリストB	Before	After
月間売上	55万円	125万円
客単価	7,900円	12,800円

このように、**店舗でも、個人でも成果が出る。それが株式会社リトルバンブーの仕組み化されたモデルです。**次のページから株式会社リトルバンブーの教育責任者であり、同社の髪質改善サロン「unipue」の代表を務める山口氏にインタビューします。是非続きをご覧ください。

巻頭インタビュー：仕組み化経営成功への道



山口様、本日はよろしくお願いします！
まずは、貴社について教えてください！

よろしくお願いします！株式会社リトルバンブーの山口です！
当社は大阪を中心に45店舗の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力をいれています！



株式会社リトルバンブー マネージャー兼(同社)unipue 代表 山口修平氏

現役プレーヤーとして社内顧客支持No.1の実績を誇る傍ら、独自の育成メソッドで「月間売上100万円スタイリスト」を多数輩出し、若手の早期戦力化を実現。さらに、高単価・高生産性ビジネスモデルである髪質改善サロン「unipue」を立ち上げ、代表として店舗開発から多店舗展開を牽引。現場の圧倒的な実力と、業績向上・組織拡大を実現する経営視点を併せ持ち、グループの成長を牽引する次世代リーダー。



ご紹介ありがとうございます！改めてですが、株式会社リトルバンブーの「**1年で80%の若手スタイリストが月間売上100万円**」は素晴らしいですね！この結果は初めから順調にいったのでしょうか？

いえ、そんなことないですよ！実は弊社もコロナで大変だったころ、**売上の多いスタイリストの独立や退職がたくさんあり、大幅に売上がダウンしてしまっただす。**残ったのは若手メンバーばかり。でも若手には売上がなく、若手でも売上を作れるように、組織全体で乗り越えようと考えました。



現在でも多くの美容室オーナーが抱えている課題と全く同じ状況だったのですね。
そこからどのように乗り越えていったのでしょうか？

そこでいき着いたのが「**若手でも仕組みで売上を上げる**」という考えに行き着きました。**ただ、最初から今の仕組みができていたわけではありません。**最初は髪質改善メニューを先駆けて導入しましたが、なかなか上手くいきませんでした。



最初はうまくいかなかったのですか。それは、**何が原因だったのでしょうか？**

当時、髪質改善といえばハードルの高いメニューとイメージされるお客様がほとんどでした。価格も高く、新規のお客様に髪質改善が定着しませんでした。



若手スタイリストでも、すぐに売上が作れるようになった 3つの仕組み「集客・リピート・単価アップ」



確かに髪質改善といえば金額も高く、ロングのストレートヘアで意識の高い方が受けるメニューといったイメージはありますね！
そこからどのようにして今回のような素晴らしい成果をだされたのでしょうか？
具体的な内容について、教えて下さい！

はい！上手くいきたきっかけは、髪質改善を「特別なメニュー」として売るのでなく、**普段から利用の多い「カラー」に組み込んでしまえばいいんじゃないか。という発想からでした。**

実際にカラーはメニューの中でも利用率が高く、価格帯もリーズナブルに設定できますので、お客様の反応がとても良く、集客メニューとして成功しました！

この髪質改善の考え方でカラーに取り入れたメニューを、弊社では「髪質改善カラー」と呼んでいます。これが弊社の1つ目の仕組みである「集客」で、「髪質改善カラー」は弊社が一番人気のメニューです。今現在でも若手が入客する新規は「髪質改善カラー」に多く入客できるように集客を行っています。



なるほど！カラーと髪質改善を組み合わせ、お客様へ定着させたのですね！
ただ、冒頭でうかがった**新規の再来率や客単価の向上には、髪質改善カラーのメニューだけではなかなかたどり着けないのではないかと思います。何か秘密があるのでしょうか？**

はい。おっしゃる通りです！**髪質改善カラーだけでは、売上や単価が上がりません**ので、これからお伝えする、残り2つの仕組みが重要となります。
そこで、2つ目の仕組みは「リピート」です。

集客を、髪質改善カラーに絞っている、決まったパターンのカウンセリングを習得するだけで成果が出る仕組みにしています。髪質改善に関心を持って来店されたお客様なので、次回への提案も受け入れていただきやすいのが特徴です。ですので、若手でも次回予約が簡単に取れるようになりました。



「集客」の仕組みが、「リピート」の仕組みに繋がっているのですね！
髪質改善カラーで来店されたお客様が、次回予約を取られるまではイメージでしたが、そこから**若手スタイリストが10,000円を超える単価までどのように、引上げられたのでしょうか？**



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！

「単価アップ」が3つ目の仕組みです。

弊社は、**次回予約を進める過程でその後3回来店を提案し、2回目に髪質改善ストレートや髪質改善トリートメント、そして3回目以降にホームケアの提案を必ず行います。**髪質改善カラーのお客様が、2回目・3回目でストレートやトリートメントへと移行していく。これが**弊社の単価アップを実現している単価アップの仕組み**です。



よく理解できました！「3つの仕組み」改めて素晴らしいモデルですね！
最後に、**若手スタイリストが結果を出すために、この仕組みで押さえておくべきことがあれば教えてください！**

はい。この「3つの仕組み」で重要なことは、**若手スタッフがこの仕組みで早く売上を上げる必要性を感じ、「習った通りに」実行できているか**だと思います。自分の「勘」や「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や、確認を徹底して行うこと**です。
髪質改善をきっかけにしたこの「仕組み」は、**今でも進化させながら基本は同じ仕組みで成果が出続けています。**
髪質改善は、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、これからもこの「仕組み」を活かして、若手が早く活躍する企業を目指します！



デビューから1年以内に「仕組み」で 月間売上100万円を達成したスタイリスト！



unipue店
新卒入社3年目 Aさん
デビューまでの期間:2年

	Before	After
客単価	7,800円	13,000円
指名売上	30万円	100万円

新卒入社3年でここまでできるとは、正直自分でも思っていませんでした。髪質改善と出会うまでは本当に苦労しました。ただ決まった通りに動いていたら、お客様が自然と指名してくださるようになりました。



unipue店
中途入社2年目 Nさん
デビューまでの期間:1年

	Before	After
客単価	8,500円	14,000円
指名売上	40万円	120万円

新規のお客様でもリピートがとりやすく、すぐに売上が安定しました。そこにストレートメニューとトリートメントが加わって、気づいたら客単価が驚くほど伸びました。

誌上セミナー

※このページからは株式会社船井総合研究所 有馬之秀が記載させていただきます。

株式会社リトルバンブーの成功事例はいかがでしたか？

「自分のサロンでも同じことができそうだ！」と感じた方も多いのではないのでしょうか。ここからは、誌上セミナーで、船井総合研究所の有馬より株式会社リトルバンブーの「3つの仕組み」を解説させていただきます。

株式会社リトルバンブーの素晴らしい成果

【月間売上】デビューから10ヵ月で月間指名売上**100万円！**

【髪質改善比率】髪質改善メニューが7%から**40%！**

【新規次回予約率】髪質改善新規客の**次回予約率80%！**

【新規リピート率】髪質改善メニューでの**新規リピート60%！**

【生産性】若手の売上増加で**生産性が65万円から90万円！**



Copyright© 2026Funai Consulting Incorporated.All rights reserved.

株式会社リトルバンブー 3つの仕組み

「集客」の仕組み

髪質改善カラーに客層を絞り込んだ集客

顧客の**利用比率が高いカラーメニューを集客の入口**に設定。キーワード検索ボリュームが大きい「髪質改善」と、顧客母数の多い「カラー」を掛け合わせることで、**髪質改善を目的とした客層が多く集まる設計**。カラーを入口にすることで、若手でも提案しやすく、安定した新規集客ができる仕組みです。



「リピート」の仕組み

定型化したカウンセリングで次回予約を獲得

次回予約を獲得するトークを約1ヵ月で習得。スタイリストの経験年数や個人のセンスに関係なく、誰でも同じ結果が出せます。**対象顧客のパターン別にマニュアルがあり、トークとツールを使用し、カウンセリングするだけで、新規次回予約率80%・新規リピート率60%を実現する**仕組みです。



「単価アップ」の仕組み

スタッフのスキルに頼らず、2回目以降の高単価メニューへ誘導

スタッフ個々の技術や接客力に依存せず、髪質改善ストレートや、トリートメント、ケア商品の獲得ができます。初回カウンセリングで理想のゴールイメージ共有を行い、**2回目で15,000円以上の高単価メニュー、3回目で店販提案が通りやすい**仕組みです。



Copyright© 2026Funai Consulting Incorporated.All rights reserved.

髪質改善×仕組みで業績を上げる 5つのポイント

ここまで、株式会社リトルバンブーが実践してきた「3つの仕組み」をご紹介しました。
この仕組みの本質は、トップスタイリストのセンスや経験に頼らず、経営者側が仕組みを用意することで、**誰でも同じ結果が出せる再現性の高いモデルにあります。**

実は、**私たちが日々コンサルティング先でご支援していることも、まさにこの考え方と同じです。**このような考え方で髪質改善の強化をしているサロンは、株式会社リトルバンブーのようにエリアや規模に関係なく成果が出ています。
ここからは、**髪質改善を仕組みで強化して、業績をあげるための5つのポイントをお伝えします。**

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」

1つ目のポイントは、髪質改善をストレートからカラーでの集客(入口商品)に置き換えた設計。トリートメントや縮毛矯正とは異なり、総客の半数近い方が利用する**カラーメニューから髪質改善をスタートする点が、若手でもお客様へ提案しやすく、導入がスムーズになります。**



ポイント②

パターン別カウンセリングによる「リピート設計」

2つ目のポイントは、カウンセリングによるリピート設計です。
髪質改善カラーで来店された**お客様の髪質状態を確認し、パターン別に次回来店メニューを提案**します。お客様の**悩みの引き出しを定型化しているため、若手スタイリストでも的確な提案ができます。**これにより新規リピート率60%超えを実現しています。



ポイント③

高単価メニューや店販へ繋がるシナリオ設計！

3つ目のポイントは、2回目以降で単価アップに繋げる仕組みです。
2回目以降の来店で「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。リーズナブルな新規集客でも、2回目以降で**15,000円以上の高単価の施術に繋がり、3回目から店販商品に繋がる設計**です。



ポイント④

誰でも同じように接客ができる教育速度アップの仕組み！

4つ目のポイントは、教育のスピードを上げる仕組みです。
集客・リピート・単価アップの3つの仕組みには、マニュアルと定型のトークスクリプトが用意されています。**若手でも実行しやすいツールやカウンセリング手順が決まっているため、誰でも約1ヵ月で習得ができます。**



ポイント⑤

成果に応じた報酬と、ひとり立ち後のキャリア設計ができる人事制度！

5つ目のポイントは、若手の定着を支える人事制度です。
仕組みによって若手が早く成長し、成果を出せるようになると、年齢や経験に関係なく成果に応じて報酬が上がる制度が機能します。ただし、インセンティブだけでは仕事に飽きることもあるため、**キャリア設計ができる制度を併せることで、若手が定着する環境を作る**ことができます。





5つのポイントはいかがでしたか？
最後にチェックリストを付録としてご準備いたしました。
いくつ当てはまるか、ぜひご確認ください。

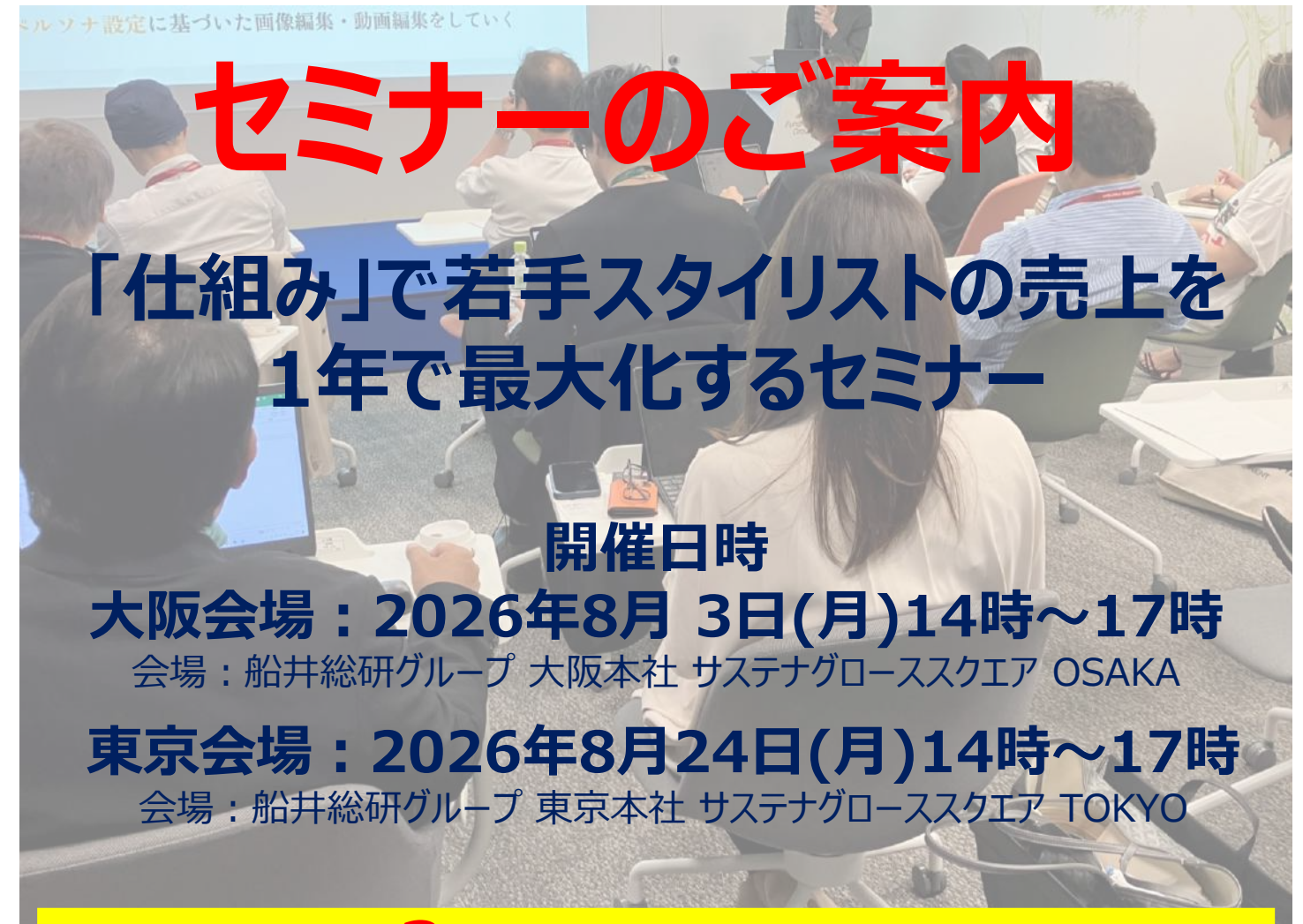
チェックリスト

- ☑ 髪質改善で集客したいが、思ったように集客できていない
- ☑ 新規客のリピート率が低く、広告コストの垂れ流しになっている
- ☑ スタッフによってカウンセリングがバラバラになっている
- ☑ 次回予約率が低く、若手の指名客が増えない
- ☑ 髪質改善メニューはあるが、単価アップに繋がっていない
- ☑ マニュアルや仕組みがなく、育成が属人的になっている
- ☑ 若手の成長スピードが遅く、戦力になるまで時間がかかる
- ☑ 若手の年収が上がらず、離職率の改善が見込めない
- ☑ インセンティブ制度はあるが、売上と評価が連動していない

上記のチェックリストに1つでも当てはまる項目があった場合はもちろん、その数が多いほど、この仕組みを活用することで業績を上げるチャンスがあります。

▶▶▶ チェックがついた方は、次のページにどうぞお進みください！

「美容室の成功事例レポート」を
お読みいただいた皆様へ！



セミナーのご案内

「仕組み」で若手スタイリストの売上を 1年で最大化するセミナー

開催日時

大阪会場：2026年8月 3日(月)14時～17時

会場：船井総研グループ 大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA

東京会場：2026年8月24日(月)14時～17時

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

たった**3**つの仕組みを実践するだけで、
若手スタイリストが**1**年で月間売上**100**万円を達成する仕組み

当日は、株式会社リトルバンブー（髪質改善サロンunique 代表 山口修平氏）が登壇！
数多くの若手スタイリスト育成に成功し、業績アップした秘訣を語っていただきます！

【この仕組みを取り入れた皆様の声】

- ・髪質改善メニューへの切り替えで新規集客が変わり、次回予約率が80%を達成できました！
- ・マニュアル通りにカウンセリングを変えるだけで、客単価が10,000円にアップしました！
- ・「髪質改善メニュー」への切り替えをしたら、若手3名全員が6ヵ月で売上100万円を達成！
- ・新規客への次回予約提案を変えたら、デビュー1年目でも次回予約率80%とれました！
- ・オペレーションを整えたら、デビュー1年目のスタイリストが10ヵ月で売上130万円になりました！



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売上アップが期待できそうだ！
- ・不振店舗の業績アップができそうだ！
- ・髪質改善は、まだまだ可能性がありそうだ！

と、思われた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

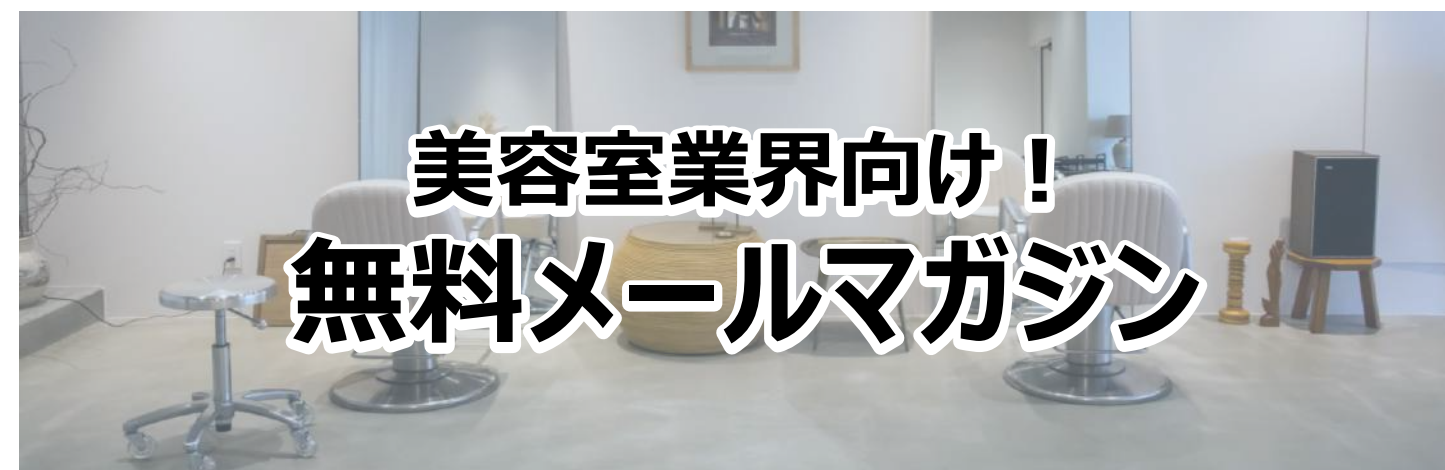
**非常に再現性が高く、美容室とお客
両者のニーズにあったモデルです！**

セミナーでは、同社の「3つの仕組み」の解説はもちろん、**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**まで具体的に解説いただきます。

今回のセミナーは大阪と東京での各1回のみの開催となります！
皆様にお会いできることを楽しみにしています。

最後になりましたが、
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
有馬 之秀



今回のレポートでご紹介しました
株式会社リトルバンブーの事例や、最新情報は、
船井総合研究所の美容業界向けメールマガジンでも配信してい
ます。セミナーに参加される前に、より詳しい情報を事前に受け取
りたい方はぜひご登録ください。

メールマガジン登録メリット



① **最新の美容室成功事例コラム
が定期的に読める！**

リトルバンブーのような成功サロンの
事例や、髪質改善メニューの最新
トレンドを定期的にお届けします。



② **業界専門の小冊子を無料で
ダウンロード！**

若手スタイリストの育成や生産性
向上に役立つ専門資料を無料で
ご提供しています。



③ **セミナー・勉強会の情報をいち
早くキャッチできる！**

今回のセミナーのような、美容室経
営者向けのイベント情報をどこより
も早くお届けします。

登録の案内

登録は30秒で完了します。下記のQRコードからお気軽にご登録ください。



メールマガジンにご登録いただくと、
今回のセミナーに関連する事前情報もお届けします。
セミナー当日をより有意義にするための予習としてもぜひご活用
ください。