

## メンタルとスキルの成功パターンを導く サロン経営に必要な 「成果を引き出すリーダーシップ」

国内最大級の顧客満足度向上プラットフォーム「ファンくる」を運営する株式会社 ROI（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山口敬人）は株式会社 HuBeauuu および株式会社 Ashanti（本社：東京都渋谷区、代表取締役：北村嘉崇）の北村代表をお迎えし、「メンタルとスキルの成功パターンを導く サロン経営に必要な『成果を引き出すリーダーシップ』」（定員:100名/無料）を11月1日(火)に開催いたします。（申し込み先：[https://biz.fancrew.jp/seminar\\_contact3?pr](https://biz.fancrew.jp/seminar_contact3?pr)）

✂️ **メンタルとスキルの成功パターンを導く**

**先着 100名**

**サロン経営に必要な**  
**「成果を引き出す**  
**リーダーシップ」**

Ashanti

株式会社 Ashanti  
株式会社 HuBeauuu  
代表取締役 北村 嘉崇 氏

**2022.11.1 火 16:00 - 17:00** **参加無料**

### 実施概要

今回は最大手サロンの役員を歴任し、現在は合計 65 店舗のサロンを運営する株式会社 HuBeauuu（ハビュー）および株式会社 Ashanti（アシャンティ）の北村社長にご登壇いただきます。

Ashanti の経営陣が実現したいことの中に「コーチング文化を通して、信頼・教育・共感・

感謝を重視した企業文化を作る」というものがあります。コーチングに出会い、自己投資の重要性を知った北村氏は、様々な分野の知識を掛け合わせることで、一気に結果を出せるようになったそうです。今では、そんな人生を変えたコーチングを通じて、自身が経営する美容室だけでなく、様々な場所で夢や目標を実現するお手伝いをされています。

今回、1つ目は「部下を育てるコーチング」というテーマで、スタッフ一人ひとりが活躍できる環境作りのヒントをお話しいたします。また北村氏は令和時代の働き方が多様化し、特に自由を求めがちな美容師をまとめあげるために美容室経営者は今後、サーバントリーダーシップを鍛える必要があるといます。サーバントリーダーシップとは、今までのリーダーシップとは少し種類の違うものです。カリスマ性や強いリーダーシップがあるわけではないのに、部下がやる気になり、組織が成長する力があります。

今回2つ目は「成果を引き出すリーダーシップ」というテーマで、サーバントリーダーシップとはどのようなものか、またどのような効果があるのかをお話しいたします。

これからの時代に必要な美容室経営を、経営のプロから学ぶ貴重な機会になるかと思いません。

### このような課題やご要望をお持ちの方におすすめ

- ・経営幹部、店舗スタッフの成長を加速させたい
- ・コーチングやサーバントリーダーシップについて学びたい
- ・これからの時代に必要な経営のヒントを知りたい

### セミナー詳細

#### ■日時

2022年11月1日(火) 16:00~17:00

#### ■定員

限定 100名

#### ■参加費

無料

#### ■申し込み方法

以下の登録フォームよりお申込みください。

[https://biz.fancrew.jp/seminar\\_contact3?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar_contact3?=pr)

ご応募後、セミナーURLを送付させていただきます。

#### ■お問い合わせ

株式会社 ROI セミナー担当

Email : [info@j-roi.com](mailto:info@j-roi.com)

## ■注意事項

お申込みは事前申込制とさせていただきます。

なお定員になり次第、お申込み締切となります。

## 登壇者

### **【講師】**



株式会社 Ashanti/株式会社 HuBeauuu

代表取締役 北村 嘉崇 氏

東京大学農学部卒、東京大学大学院農学生命科学研究科生圏システム学専攻修士課程修了、産業技術大学院大学産業技術研究科創造技術専攻修了。

新卒でアクセントに入社。ファンド投資先のパナソニックヘルスケアや AB&Company (美容室チェーン Agu.)を経て現職。

これまで4社のファンド投資先の企業価値向上に貢献。働く人の「いま」と「将来」を第一に考え、経営戦略の立案と実行にとどまらず、経営幹部や個人へのトレーニングやコーチングを通して夢や目標を実現。

### **【ファシリテーター】**



株式会社 ROI

サロンサポートチーム 本間 美沙希

覆面調査「ファンくる」を通じて美容室を中心とした顧客満足やリピート率アップ、モチベーションアップの施策をご提案しています。

また、「ファンくる」の活用方法やフォローまでしっかりさせていただき、サロン様のお力添えさせていただいております。

---

### 【ファンくるについて】



累計 3,000 社にご利用いただいている国内最大級の顧客満足度向上プラットフォームです。全国 130 万人の会員様に実際に店舗やご自宅でモニターとなっていただき、その体験と声を収集して精緻に分析し企業様にフィードバックすることで、よりお客様の声を反映したサービスを構築していただけます。

コロナ禍で、多数の企業・店舗様が売上低下する中、来店頻度や単価の高い”お得意様”づくりと、そのための顧客満足度向上が益々重要になっています。

実際、「ファンくる」を導入することでコロナ禍においても売り上げがV字回復している企業・店舗様も多く、これはその企業・店舗様が「ファンくる」によって収集・分析された生活者のリアルな体験と声をサービスに反映させ、リピーターの獲得、ファン作りに成功されているからに他なりません。「ファンくる」は現在、飲食店だけでなく、美容室、食品・飲料メーカーなどの幅広い事業者の方にご利用いただいています。

・ファンくる：[https://www.fancrew.jp/?utm\\_source=prReport&utm\\_medium=referral&utm\\_campaign=prFancrew](https://www.fancrew.jp/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prFancrew)

---

### 【会社概要】

- 会社名：株式会社 ROI
- 代表者：代表取締役社長 山口敬人
- 資本金：1 億円
- 創業：2004 年 8 月 26 日
- 所在地：東京都千代田区岩本町 1-10-5 TMM ビル 4F
- TEL：03-4400-6630
- FAX：03-5809-1468
- URL：[https://www.j-roi.com/?utm\\_source=prReport&utm\\_medium=referral&utm\\_campaign=prRoi](https://www.j-roi.com/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prRoi)
- 事業内容：モニター調査サービス「ファンくる」([https://www.fancrew.jp/?utm\\_source=prReport&utm\\_medium=referral&utm\\_campaign=prFancrew](https://www.fancrew.jp/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prFancrew))の運営・開発  
顧客満足度向上プラットフォーム「ファンくるクラウド CS」([https://biz.fancrew.jp/?utm\\_source=prReport&utm\\_medium=referral&utm\\_campaign=prFancrewBiz](https://biz.fancrew.jp/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prFancrewBiz))の運営・開発

**【本件に関するお問い合わせ】**

■株式会社 ROI（担当：広報、Email：pr@j-roi.com）