

## 1年で17店舗出店できる展開方法と人が辞めない仕組み～ル スリーのひみつをお教えします～

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Lsurii（本社：長野県長野市、代表取締役：原 和己）の原代表をお迎えし、「1年で17店舗出店できる展開方法と人が辞めない仕組み～ルスリーのひみつをお教えします～」(定員:100名/無料)を4月4日(火)に開催いたします。(申し込み先：[https://biz.fancrew.jp/seminar20230404\\_contact?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20230404_contact?=pr))

✂️ 美容室オーナー様向け

**1年で17店舗**  
出店できる展開方法と

定員 **100名**

**人が辞めない  
仕組み** ルスリーのひみつを  
お教えします

なぜ急速な成長が  
実現できたのか

株式会社Lsurii  
代表取締役  
原 和己 氏

<ファシリテーター>  
株式会社ROI サロンサポートチーム  
マネージャー 黒木 良一

**2023.4.4 火 20:00 - 21:00** **参加無料**

### 実施概要

今回はこの1年で全国に17店舗出店と急成長している、美容室ルスリーの原さんにご登壇頂きます。

なぜ急速な成長が実現できたのか。

今回は「具体的な運営方法」と「離職しない仕組みづくり」を中心にお話を伺います。

ルスリーさんがFC展開を始めたのは2021年、そこから17店舗拡大するまで1年もかか

りませんでした。

FC 展開に至るまでの経緯や具体的な仕組みはもちろんですが、そんなに店舗を増やして求人が間に合うのかと疑問に思った方も多いと思います。

ルスリーさんの具体的にどのような求人戦略と組織論で成長を加速させているのでしょうか。

当日は「フレックス」「店長がいない」「月 10 日休み」など、美容室ではなかなか聞くことができないワードが聞けると思います。

このセミナーを聞いた後、ぜひ自社の求人や組織づくりについて見直しをしてみてください。

### このような方におすすめ

- 求人獲得が思うようにいけない
- 退職に悩んでいる
- 労務や福利厚生をしっかりとつくりたい

### セミナー詳細

#### ■日時

2023 年 4 月 4 日(火) 20:00~21:00

#### ■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/seminar20230404\\_contact?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20230404_contact?=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 Lsurii**

#### **代表取締役 原 和己 氏**

1981年、岐阜県生まれ。

工業高校を卒業後、美容学校へ。

大型サロンにて13年勤務したのち独立

2015年 ルスリー設立(2名でスタート)

2018年より美容室向けの経営セミナーやメーカー講師として登壇

2021年から株式会社 Lsurii を立ち上げ、ルスリーのFC店舗事業をスタート

2022年現在は 直営2店舗(スタッフ15名)、FC15店舗

ルスリーグループ50店舗を目標に活動中。

### **【ファシリテーター】**



#### **株式会社 ROI**

#### **サロンサポートチーム**

#### **マネージャー 黒木 良一**

実質無料の顧客満足度調査「ファンくる」を使ってサロン様の店舗改善をご支援。

顧客満足度とスタッフ様のモチベーションを上げ、お客様とスタッフに愛され続けるお店づくりをお手伝い。

---

### **【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/>

---

#### 【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/>
- 事業内容：モニター調査サービス「ファンくる」(<https://www.fancrew.jp/>)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/>)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](mailto:pr@j-roi.com)）