

「美容師”兼”経営者では生き残れない?!」 これからの美容室経営に絶対に必要な3つのこと

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）は株式会社粋（本社：東京都中央区、代表取締役：島崎祐介）の島崎代表をお迎えし、「『美容師”兼”経営者では生き残れない?!』これからの美容室経営に絶対に必要な3つのこと」（定員:100名/無料）を4月17日(月)に開催いたします。（申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar20230417_contact?=pr）

✂️ 美容室オーナー様向けセミナー

「美容師”兼”経営者では生き残れない?!」

これからの**美容室経営**に

絶対に必要な

3つのこと

定員 **100名**

株式会社粋
代表取締役
島崎 祐介 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

2023.4.17 月 20:00 – 21:00 **参加無料**

実施概要

今回は都内に5店舗のヘアサロンを展開しながら、アシスタントの短期育成のアカデミー店舗を運営、またセミナーやYouTubeなどでも積極的に発信されている株式会社粋の代表取締役社長 島崎祐介さんにご登壇頂きます。

美容室の数は全国で23万店以上とされており、新しく店舗をオープンしても3年以内に90%が廃業してしまうともいわれています。

この美容室戦国時代に生き残るために株式会社 粋の島崎さんは美容師脳ではなく、経営者脳に早くシフトする必要がある、中途半端な「なんとなく経営」では厳しいと言います。

そんな島崎社長に展開しているサロンをこれまでどのようにして大きくしてきたのか？これからどのように生き残っていこうと考えているのかを今回はお話しいたします。美容師の社会的地位の向上や労働環境の向上、株式会社 粋の組織論とスタッフの働き方の多様化など、様々な角度から具体的な手法を伺います。

今後の経営に不安が少しでもある美容室経営者には必ず聞いて欲しい内容となっています。

このような方におすすめ

- サロンワークと経営者の仕事どちらもする事に限界を感じてきている
- 今後の事業計画と方向性を考えている
- 美容師の社会的地位向上をさせたいと考えている
- 今後、複数店舗経営を考えている

セミナー詳細

■日時

2023年4月17日(月) 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/seminar20230417_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

■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】



株式会社粋（いき）

代表取締役 島崎 祐介 氏

2006年23歳の時に渡英、帰国後2008年に株式会社粋を設立。

オープン時は業務委託形態のお店でスタートしましたが、2011年の銀座店出店のタイミングで社会保険に加入。その後全社員を正社員雇用に切り替えました。

高い給料システムは維持しつつ、社保加入の正社員になってもらえるよう試行錯誤しましたが、業務委託の高い歩合率（高還元）はそのままに、待遇と福利厚生は一般企業並みを実現。

2020年4月コロナ感染が拡大した当初は約1ヶ月全店舗休業しましたが、社員に給料保証することが出来ました。

現在のスタッフは50名以上で、今後も多店舗展開、多角化経営を目指しつつ、独立したいスタッフをパートナーとしてボランタリーチェーンを形成していく計画です。

求人難の時代に今後出店を目指すスタッフのために現在 youtube 発信を精力的に行なっています。

【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）