

## 倒産危機からの地域 No.1 サロンへ お客様とスタッフに必要とされるロイヤリティ戦略

会員 130 万人以上の体験型情報サイト「ファンくる」を運営する株式会社ファンくる（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山口敬人）は EMU international GROUP（本社：埼玉県春日部市、代表取締役：小河原正輝）の小河原代表をお迎えし、「倒産危機からの地域 No.1 サロンへ お客様とスタッフに必要とされるロイヤリティ戦略」（定員:100名/無料）を 5月9日(火)に開催いたします。（申し込み先：[https://biz.fancrew.jp/seminar20230509\\_contact?pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20230509_contact?pr)）

✂ 美容室オーナー様向けセミナー

倒産危機からの地域 No.1 サロンへ

お客様とスタッフに  
必要とされる  
ロイヤリティ戦略

定員 100名

5年間新規出店無しで売上1億円以上UP!  
産後ママスタイリスト復職率100%!

2023.5.9 火 20:00 - 21:00

参加無料

EMU international  
代表取締役 小河原 正輝 氏

【ファシリテーター】  
株式会社ファンくる サロンサポートチーム  
マネージャー 黒木 良一

### 実施概要

今回は春日部地域 No.1 のサロンとして有名な EMU international の代表取締役 小河原さんにご登壇頂きます。

5年間新規出店無しで売上1億円以上UP、産後ママスタイリスト復職率100%と、最良の状態となっている EMU international ですが、10年前には創業以来の危機があったそうで

す。

その危機の中、これまでの戦略を変えたこと事で大きく躍進しました。

今年、事業を継承された小河原さんに美容業界の10年後を見据えた戦略とはどのようなものだったのか、なぜそれが地域 No.1 のサロンにまでに成長させる成功につながったのか、EMUのこれまでの歩みを追いながらお話しいただきます。

ぜひ美容室オーナー様だけではなく、幹部、スタッフの方、また美容室以外の方も含めてご参加ください。

### このような方におすすめ

- 単価アップ（値上げ）の具体的な進め方を知りたい
- 従業員のロイヤルカスタマー化を具体的に知りたい
- 地域密着型サロンのロイヤリティ戦略を知りたい
- 戦略をつくる上での考え方を知りたい

### セミナー詳細

#### ■日時

2023年5月9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/seminar20230509\\_contact?pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20230509_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

株式会社ファンくる セミナー担当

Email : [info@fancrew.co.jp](mailto:info@fancrew.co.jp)

#### ■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】**



#### EMU international GROUP

#### 代表取締役 小河原 正輝 氏

1981 年生まれ（春日部）2003 年城西大学経済学部卒業。住田美容専門学校通信課程を卒業し美容師免許取得。

2006 年単身渡英 London VIDAL SASSOON ディプロマコースでカットの技術を学びながら London Capa Hair Salon にて勤務。

2007 年 VIDAL SASSOON ディプロマ取得。2008 年ブラジル リオデジャネイロで行われた Intercoiffure 世界大会のステージに日本代表として参加。2009 年 帰国後、EMU international グループ代表取締役就任。現在に至る。

美容室 4 店舗運営/レンタル振袖フォト事業/ICD 世界美容家協会会員/KOSE 美容専門学校評議員/東萌ビューティカレッジ非常勤講師。

### **【ファシリテーター】**



#### 株式会社ファンくる

#### サロンサポートチーム

#### マネージャー 黒木 良一

実質無料の顧客体験（CX）マネジメント SaaS サービス「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】



オペレーションレベルでの現場改善や、ブランド戦略やメニュー開発など経営レベルの戦略立案にお役立ていただける顧客体験（CX）マネジメント SaaS サービスです。当社が運営する登録者 130 万人の体験型情報サイト「ファンくる」から派遣するモニターや来店客へのアンケートから収集されたレポート等を、独自の手法で感情を定量化（特許申請中）し、当社が保有するビッグデータや様々な外部データソースとともに精緻に分析することによって顧客体験（CX）全容を捉え、顧客満足の改善優先度の特定や競合比較を安価にフィードバックすることができます。

・ファンくる：<https://www.fancrew.jp/>

---

## 【会社概要】

- 会社名：株式会社ファンくる
- 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.fancrew.co.jp/>
- 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  
顧客体験（CX）マネジメント SaaS サービス「ファンくる（<https://biz.fancrew.jp/>）」の運営・開発

## 【本件に関するお問い合わせ】

- 株式会社ファンくる（担当：広報、Email：[pr@fancrew.co.jp](mailto:pr@fancrew.co.jp)）