

## 新卒応募 100 人超！ 好調な AITOKYO のブランドづくりと風土づくり ～やりたくさせるイマドキの経営方法～

ファンづくりを科学する顧客体験（CX）マネジメント SaaS サービス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）は株式会社 P.B（本社：東京都渋谷区、代表取締役：鎌形 諒）の鎌形代表と執行役員、統括マネージャーの中島氏をお迎えし、「新卒応募 100 人超！好調な AITOKYO のブランドづくりと風土づくり～やりたくさせるイマドキの経営方法～」（定員:100名/無料）を8月22日(火)に開催いたします。  
（申し込み先：[https://biz.fancrew.jp/seminar20230822\\_contact?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20230822_contact?=pr)）

✂️ 美容室オーナー様向けセミナー

AITOKYO 新卒応募 100人超！  
好調なAITOKYOの  
ブランドづくりと  
風土づくり  
やりたくさせるイマドキの経営方法

株式会社P.B  
代表取締役社長  
鎌形 諒 氏

株式会社P.B  
執行役員・統括マネージャー  
中島 翼 氏

【ファシリテーター】  
株式会社soeasy  
beauty営業部  
部長 森本 和希

【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

2023.8.22 火 20:00 - 21:00 参加無料

### 実施概要

1 店舗 9 名でスタートした美容室「AITOKYO」は、現在は 5 店舗で 53 名のスタッフが勤務しています。

3 期目の今年は新卒 100 名以上の応募者が見込まれています。

人手不足や採用難が深刻化している中で、「AITOKYO」は独自の方法で働きたい人を惹きつけています。

多くの求職者を惹きつける一番の理由は、スタッフの SNS 発信活動だと伺っています。代表である鎌形さんは、スタッフに対して SNS 発信をやらせる”のではなく、自然な形でやりたくなる風土を築くことが AITOKYO の強みだとおっしゃっています。

その企業風土の下支えとなっているのは、上下関係など関係なく、発言できる仕組みがあることだといいます。

この企業風土が採用だけではなく集客、教育、お店のブランディングにもつながり、AITOKYO が大人気サロンになった大きな理由と考えられます。

今回は AITOKYO さんの採用戦略と合わせて、風土づくりの方法とそれを成果に変える仕組みについて教えて頂きます。ぜひ、ご参加ください。

### このような方におすすめ

- 採用の募集が来なくて困っている
- スタッフが自らやりたくなるようにしたい
- 若いスタッフが活躍する組織をつくりたい

### セミナー詳細

#### ■日時

2023 年 8 月 22 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/seminar20230822\\_contact?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20230822_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】**



#### 株式会社 P.B

#### 代表取締役社長 鎌形 諒 氏

応募倍率 30 倍を超えるトップサロン「OCEAN TOKYO」に就職。

当時、最速の 2 年でスタイリストデビューを果たし、月平均売上 460 万円を超える。その後、歴代初のディレクターとなる。

退社後、株式会社 P.B の代表取締役社長として「AI TOKYO」を渋谷に出店。カミカリスマにて、世界に誇る日本の美容師としてアワード受賞。

従業員の自己実現やステークホルダーの幸せを実現させるために美容室以外の IT や不動産事業等も手掛ける。

モットーは『良い美容師である前に良い人間であれ』。



#### 株式会社 P.B

#### 執行役員・統括マネージャー 中島 翼 氏

応募倍率 30 倍越えのカミカリスマ受賞サロンに U-REALM 新卒入社。  
在籍中も専門学校でのセミナー講師などの教育を軸とした外部案件を担当。  
退社後、AITOKYO の立ち上げメンバーとして参画。AITOKYO 初の店長に就任し、社内  
の教育システムや技術向上を担当。  
現在は執行役員・統括マネージャーとして全店舗の教育を統括。

#### 【ファシリテーター】



株式会社 soeasy

beauty 営業部 部長 森本 和希

新卒入社で美容師を経験したのち、株式会社リクルートライフスタイル(現：株式会社リクルート)入社。

ホットペッパービューティー表参道エリア担当として営業表彰歴数回、HOT PEPPER Beauty AWARD 表彰サロンを数社輩出。

その後、ベンチャー企業へ転職と同時にコンサル事業を設立。2020 年より現職。



株式会社ファンくる

営業本部 モニター営業部 サロンサポートチーム

マネージャー 黒木 良一

顧客体験 (CX) マネジメント SaaS サービス「ファンくる」を使った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しています。

---

## 【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/?utm\\_source=prReport&utm\\_medium=referral&utm\\_campaign=prcorp](https://www.fancrew.co.jp/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prcorp)
- 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  
顧客体験 (CX) マネジメント SaaS サービス「ファンくる ([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】

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