

## 35店舗8億円調達 美容室社長が教える 銀行アプローチ資金調達術

日本最大級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）は株式会社ファイブスター（本社：福島県郡山市、代表取締役社長：佐久間正之）の佐久間氏をお迎えし、「35店舗8億円調達 美容室社長が教える 銀行アプローチ資金調達術」（定員:150名/無料）を3月5日(火)に開催いたします。  
（申し込み先：[https://biz.fancrew.jp/seminar20240305\\_contact?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20240305_contact?=pr)）

The banner features a central image of a man (Masayuki Saku) in a black suit, resting his chin on his hand. To the left, the text reads '35店舗8億円調達 check' in pink and black, followed by '美容室社長が教える 銀行アプローチ 店舗数別 資金調達術' in large pink and black characters. A circular badge on the right says '定員 150名'. Below the man's image is a small photo of another man (Ryo Kuroki) with text: '【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'. To the right of the man's image is the 'FIVESTAR' logo and text: '株式会社ファイブスター 代表取締役 佐久間 正之 氏'. At the bottom, a dark bar contains the date '2024.3.5 火 20:00-21:00' and a white button with '参加無料'.

### 実施概要

今回は株式会社ファイブスター代表取締役の佐久間 正之氏にご登壇いただきます。  
ファイブスターグループは、国内外35店舗展開しており、これまで8億円以上資金調達が成功させています。  
一般的な美容室オーナー様は、開業や店舗展開をされる際、どこからかの融資を受けて経営投資をされている方が多いかと思いますが、この資金調達段階で、損をしまっている方

をよく見かけると佐久間氏はおっしゃいます。

- 借りの際の金利や期間はこういった条件が有利なのか？
- 損益計算書（PL）と貸借対照表（BS）のどの部分の数値が大切なのか？
- 美容室ではこういった事業計画書が対銀行ではよいのか？
- 事業計画の3年後の数字はどの程度にするべきなのか？

起業や店舗展開の際、初めての事ばかりで、分からない事が多くあるオーナー様もいらっしゃるのではないのでしょうか？

今回は佐久間氏から、実際これまで8億円以上資金調達をしてきた経験を元に、美容室オーナー様に向けて、「店舗数別」の金融機関の選び方やお付き合いの仕方、そして具体的な対策を惜しげもなくお教え頂きます。

今すぐに資金調達が予定されていない方も、ゆくゆくは参考になる内容かと思しますので、是非ふるってご参加いただければ幸いです。

#### このような方におすすめ

- 資金調達を考えている
- 多店舗展開をしたい、している
- 美容室の事業計画書の書き方を知りたい

#### セミナー詳細

##### ■日時

2024年3月5日(火) 20:00～21:00

##### ■定員

限定150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/seminar20240305\\_contact?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20240305_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】**



株式会社ファイブスター

代表取締役

佐久間 正之 氏

福島県郡山市出身、慶應義塾大学院 MBA 修了。化粧品会社、リクルート HOTPEPPER Beauty を経て、2011 年にシンガポールで美容室を出店。

2013 年、福島でファイブスターを創業し、東北エリアを中心に 30 店舗以上を展開。

東北ナンバーワンブランド MACARON、日本初の韓国トレンドヘアに特化した表参道 uni 等を運営。資金調達に強く、10 年で 8 億円調達。

サロン経営の裏側を note で公開中。

## 【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

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 140 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：来店客調査「ファンくる CR」の運用・開発

消費者モニター調査「ファンくる MR」の運用・開発

販促・店頭調査「ファンくる PR」の運用・開発

従業員満足度調査「ファンくる ES」の運用・開発

体験型情報サイト「ファンくる」の運用・開発

インターネットリサーチ/マーケティング支援

【本件に関するお問い合わせ】

■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))