

報道関係各位

2024年2月15日

## 自社に合う新しい収益の柱のを見つけ方 ～自店舗分析とアルシュの事例紹介～

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）は株式会社アルシュ（本社：大阪府大阪市、代表取締役：鈴木欣昭）代表取締役社長の鈴木欣昭氏、取締役専務の松下有希子氏をお迎えし、「自社に合う新しい収益の柱のを見つけ方～自店舗分析とアルシュの事例紹介～」(定員:150名/無料)を3月12日(火)に開催いたします。(申し込み先：[https://biz.fancrew.jp/seminar20240312\\_contact?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20240312_contact?=pr))

✂ 美容室オーナー様向けセミナー

**新 自社に合う  
しい 収益の柱**  
の 見つけ方  
自店舗分析とアルシュの事例紹介

定員 150名

株式会社アルシュ  
代表取締役  
鈴木 欣昭 氏

株式会社アルシュ  
取締役専務  
松下 有希子 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

ARCHE  
Life Beauty

2024.3.12 火 20:00 - 21:00

参加無料

### 実施概要

今回は株式会社アルシュ代表取締役社長の鈴木欣昭氏、取締役専務の松下有希子氏のお二方にご登壇いただき、前回大好評だったセミナー「店販売上を月1千万円以上！～これからの美容室の在り方～」の第2弾としてお送りします。

今回は代表の鈴木氏にもご登壇頂き、アルシュ様の事例を元に、各サロンに合った新しい収益の柱をみつける方法をお教え頂きます。

ヘア以外にも新しい収益の柱を作りたいと、サロンオーナーなら考えた事があると思います。

しかし、流行っているものや、知り合いのオーナーや業者から勧められたものを手当たり次第にやってみても、ほとんどの場合、残念ながら上手くいきません。

他のサロンで上手くいったからと言っても、立地も風土も強みもお客様のニーズも年齢層も、そして働いているスタイリストさんなど様々な面で同じ条件ではありません。

その為、同じサービスを同じように導入したとしても、当然上手くいかないと言われがちです。

では、どのようにして自社に合っている収益の柱を探せば良いのか。

今回はアルシュ様がどのように考えて分析をし、新しい収益の柱をつくる事に成功したのか、分析方法や考え方、また失敗事例なども教えて頂く事で、新しい収益の柱をつくる為に、まずは何をすれば良いのかが分かるセミナーになっております。

是非ご参加いただき、自社に新しい収益の柱を見つけていただければと思います。

### このような方におすすめ

- 新しい収益の柱をつくりたい
- 自店舗の強みを分析したい
- 新規事業を始める際の検討手法を知りたい

### セミナー詳細

#### ■日時

2024年3月12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/seminar20240312\\_contact?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20240312_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】**



株式会社アルシュ

代表取締役

鈴木 欣昭 氏

大阪市で美容室 8 店舗を展開する株式会社アルシュの代表取締役社長。独自のコンサルティング力を活かし、業界の中でも驚異的な物販売上やヘアケアメニューを創り出して来た。さらにこれまでの新事業の経験を活かし他サロンのサポート事業なども手掛けている。

## 【講師】



株式会社アルシュ

取締役専務

松下 有希子 氏

ARCHE を牽引するネクストリーダーで取締役専務。

スタイリスト、マネジメントに転身し多彩なスキルを身につけてマルチに活躍。後進に女性リーダーとして背中を見せている。目下、顧客のため、スタッフのためにスキンケア事業という新しい柱の構築取り組み中。

## 【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（特許取得済）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)）