

## ママさん雇用のすすめ 週4日出社でも継続活躍 日曜休み 18時閉店でも 80万円/人を実現する方法

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 Raylice（本社：東京都葛飾区、代表取締役：篠崎紗織）の篠崎氏をお迎えし、「ママさん雇用のすすめ 週4日出社でも継続活躍 日曜休み 18時閉店でも 80万円/人を実現する方法」（定員:150名/無料）を4月23日（火）に開催いたします。（申し込み先：[https://biz.fancrew.jp/seminar20240423\\_contact?pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20240423_contact?pr)）

サロンオーナー様向けセミナー

# ママさん雇用の すすめ

ライフスタイルの変化の中  
美容の仕事を諦めずに  
続けるには

定員  
150名

株式会社Raylice  
代表取締役  
篠崎 紗織 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

週4日出社でも継続活躍  
日曜休み18時閉店でも80万円/人を実現する方法

2024.4.23 火 20:00 - 21:00

参加無料

### 実施概要

「ママさん（お母さん）雇用」を採用しているサロン様や、これから検討するサロン様も多いのではないのでしょうか。

しかし、それに伴って上手くいかなかった事例もよく聞くようになりました。

従来通りの環境で進めて上手くいかなかった場合、サロン様にとってはもちろん、ママさん

美容師にとっても大きな損失となります。

今回のセミナーでは、ご自身の経験から「ずっと美容のお仕事がしたい女性の働く環境を追求」を理念に掲げている、株式会社 Raylice（レイリス）の代表取締役 篠崎 紗織氏にご登壇していただき、ママさん雇用をどのように成功させてきたのかを具体的にお教えいただきます。

- ・ いかに週4日出社（18時まで営業）で売上70万円～80万円/人を実現しているのか
- ・ 急なお休みが発生した場合はどうしているのか
- ・ ママさんスタッフ全員がなぜ自信をもって活躍しているのか
- ・ ママさん向け求人をどのように成功させているのか

篠崎氏自身が経営するネイルサロン・エステサロンの事例も踏まえて、ママさん雇用の手法と継続して働き続けてもらうノウハウをお話しいたします。

#### このような方におすすめ

- ママさん雇用をしているが上手くいかない
- これからママさん雇用を考えている
- 週4日出社でも売上80万円を実現させたい

#### セミナー詳細

##### ■日時

2024年4月23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/seminar20240423\\_contact?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20240423_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 Raylice (レイリス)

#### 代表取締役

#### 篠崎 紗織 氏

東京でネイル、アイラッシュ、アイブロー、エステサロンの代表として現在 2 店舗経営。自身の経験から、女性がずっと好きな仕事で働く雇用環境を追求し社内の 98%が働くお母さんが活躍する美容サロンへ。

若くして妊娠、結婚。30 歳で離婚をしシングルマザーとなり働く場所がなく起業。一日中仕事をする中、子供の不登校や問題行動を抱えながら、スタッフの妊娠による離職が絶えず経営困難に。そこで女性のライフスタイルの変化の中でも美容の仕事を諦めずに続けるためには？を追求した。

会社の仕組みやマネジメント力を強化し、働くママが働く目的を再考するためのミーティング (MTG) や仕組みを構築。営業時間を 18 時閉店にし、日曜日と月曜日を休業日に設定するなど、ママさんが働きやすい環境を整えた結果、半年でスタッフの生産性が 3 倍に向上し、売り上げと利益も 3 倍以上に増加。

また採用・求人でも高いマッチング率の構築をし、以前のような離職はゼロに。

働くお母さんやシングルマザーの仕事や育児、自立の葛藤。天職に出会いたい学生に向け講演活動も行なっている。

### **【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))