

離職率 9% 営業利益 20%を実現しながら女性スタイリストが 長く働きやすい環境を作る方法

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）は株式会社コルモイデア（本社：大阪府大阪市、代表取締役：村井孝行）の村井氏をお迎えし、「離職率 9% 営業利益 20%を実現しながら女性スタイリストが長く働きやすい環境を作る方法」（定員:150名/無料）を5月21日（火）に開催いたします。（申し込み先：<https://biz.fancrew.jp/seminar20240521?=pr>）

✂ 美容室オーナー様向けセミナー

離職率 9% 営業利益 20% を実現しながら

女性スタイリストが

**長く働きやすい
環境を作る方法**

COLMO GROUP
colmo idea | colmo design

株式会社コルモイデア
代表取締役
村井 孝行 氏

定員 150名

【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 黒本 良一

2024.5.21 火 20:00 - 21:00

参加無料

実施概要

今回は株式会社コルモイデアの代表取締役 村井 孝行氏にご登壇いただき、「離職率 9% 営業利益 20%を実現しながら 女性スタッフが長く働きやすい環境を作る方法」と題して、スタイリストの離職を減らし、長期的に働いてもらえる仕組み作りをお話しいたします。

10年後にスタイリストとして働いているのは、美容専門学校卒業生の10分の1と言われ

ており、美容業界では人材の確保と維持が大きな課題となっています。

今回お話しいただくコルモイデア様は、離職率 9% を実現しており（※2022 年はなんと 0%）、過去 3 年で採用にいたったスタッフの 9 割以上が、現在も働き続けている状況です。

またコルモイデア様では、一般的には長期的に働くことが難しいと言われている女性スタイリストのみを採用されております。

女性スタイリストが働き続けられる理由として、日・祝日は定休日、平日は 18 時閉店、残業も月 5 時間以内など、家庭と両立しながら長期的に働ける環境があり、更に急な休みや時短勤務が必要な際に、「すみません」と謝らなくて良い仕組みを構築されていると村井氏はおっしゃいます。

また、コルモイデア様は営業利益率 20% を実現しており、これは一般的な美容室の 2 倍にあたります。

各スタイリストは、売上だけでなく利益の構造を理解しながら、それぞれの目標を追いかけ、一人あたり平均売上 80 万円以上、利益率 20% を達成しており、前述の勤務環境でも給与平均が 34.9 万円となっております。

今回のセミナーでは、女性スタイリストが安心して長く働ける職場環境構築の重要性と、美容業界における新しい経営手法の可能性についてお話しいただきます。

是非ご参加ください。

このような方におすすめ

- 女性スタイリストが長期的に働ける環境を作りたい
- 年間 15 名以上のスタイリストを中途採用している方法を知りたい
- 営業利益率 20% を実現する手法を知りたい

セミナー詳細

■日時

2024 年 5 月 21 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/seminar20240521?=-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

■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】



株式会社コルモイデア

代表取締役

村井 孝行 氏

2009年コルモデザイン創業。後に株式会社コルモイデアを立ち上げ、現在2社の代表取締役を務める。

2014年直営美容室「emt」開業し、大阪府内8店舗・東京1店舗を運営し、現在フランチャイズサロンを拡大中。

人材難やオーバーストア化となる美容業界の一助となるため、業界の問題を企業として解決し続ける。

【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、顧客満足度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

■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)