

## デビュー半年で売上100万円！ Z世代を導く自立したスタッフ育成の新しい取り組み

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）は株式会社遊 Be(アソビ)（本社：千葉県茂原市、代表取締役：山田道行）の山田代表をお迎えし、「デビュー半年で売上100万円！Z世代を導く自立したスタッフ育成の新しい取り組み」（定員:100名/無料）を11月19日(火)に開催いたします。（申し込み先：<https://biz.fancrew.jp/seminar20241119?=pr>）

美容室オーナー様向け オンラインセミナー

デビュー半年で売上100万円!

**Z世代を導く**  
自立したスタッフ育成の  
**新しい取り組み**

定員 100名

ASOBI

株式会社遊Be (アソビ)  
代表取締役  
山田 道行 氏

【ファシリテーター】  
エナフォワード株式会社  
代表取締役  
速藤 健

【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

2024.11.19 火 20:00 - 21:00

参加無料

### 実施概要

今回は、株式会社遊 Be 代表の山田道行さんにご登壇いただき、Z世代のメンバーを導きながら高い生産性を維持する秘訣や取り組みについて詳しくお話しいたします。

株式会社遊 Be は、一人ひとりの「やりたいこと」を集め、100店舗の出店を目指しているそうです。

「みんながやりたいことをやる」ことに重きを置いているアソビさんですが、やりたいことを実践しているにもかかわらず、なぜ全員が高い売り上げを達成できているのでしょうか？

ポイントの1つ目は、各スタッフが自分のビジョンを持つことです。

スタッフがやりたいことを実行するにあたって、何のヒントもサポートも無ければ、いくら「自由に何でもやっていい」と言っても上手くいくことはありません。

山田さんを含む幹部の方々が一緒に寄り添いながら、各スタッフの未来のビジョンを実現するための道筋を手伝っています。

5年後、10年後のビジョンに互いにコミットし、会社がサポートする仕組みが整っています。

ポイントの2つ目は、時間生産性です。

5年後のビジョンにコミットすることも大切ですが、当然、目の前の売り上げも重要です。アソビさんでは、1人あたりの時間生産性の目標を設定し、毎月しっかりと確認を行っています。

今回のセミナーでは、会社がスタッフの未来をサポートするために、次の点について具体的に話させていただきます。

- ・メンバーとのすり合わせ方法やその考え方
- ・目標を達成するために、各スタッフがどのように考えるべきか
- ・会社がどのようにサポートしているのか
- ・未来を見据え、自分で未来を作り上げていく。

そのサポートができる会社として、Z世代のメンバーを導いていくことが、会社全体のやりたいことに繋がっていくと山田さんはおっしゃっています。

ご参加をお待ちしております。

### このような方におすすめ

- 自主的に考えるスタッフを育てたい方
- すぐにスタッフが辞めてしまうサロンの方
- なぜ全員がデビュー半年で100万円を達成できるのか知りたい方

### セミナー詳細

#### ■日時

2024年11月19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/seminar20241119?=-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】



株式会社游 Be (アソビ)

代表取締役

山田 道行 氏

1993 年生まれ。

2022 年 6 月、ASOBI 表参道をオープン。2022 年 12 月には ASOBI 2nd をオープン。2023 年 8 月、Nyne by ASOBI をプロデュース。2024 年 11 月、恵比寿のメンズサロン Infinis をプロデュース予定。

2020 年 2 月に大型店を退職し、2020 年 3 月に原宿でオープンした業務委託サロンの店長を務める。

当時、緊急事態宣言によりお客様が全く来なくなり、美容師活動を一時休止。6 ヶ月間、UberEats で生活を支えた。

その間、SNS 集客に注力し、【ブリーチなしでできる青髪、色落ちが可愛くなる青髪】というブルーオーシャンの訴求に成功し、月間新規指名数最高 80 名を獲得。

2021 年 3 月にフリーランスに転向。月間売上最高グロス 337 万円を達成。

2022 年 6 月、仲間 6 人と共に ASOBI をオープン。

SNS 集客を中心としたマネジメントのもと、若手美容師のやりがいに注目しつつ、人間力の育成にも力を入れている。

モール戦略を武器に、10年後にはグループ100店舗を目指している。

### **【ファシリテーター】**



#### **エナフワード株式会社**

##### **代表取締役**

##### **遠藤 健 氏**

オランダ駐在など、世界40か国を訪問し、多種多様な価値観や文化に触れてきた経験を活かし、総合エネルギーENEOSの新規事業立ち上げに従事。

ENEOS社内の新規事業立ち上げプログラムを通じてビジネスモデルを組み上げ、社外パートナーとの連携を通じて2023年にエナフワード社を起業。現在はヒトに、美容業界に、ニッポンに元気を届けるべく、ありがとうが循環するペイフォワードに日々向き合う。

集客後の新規再来を高めるSaaSサービス「ビーネ」を使ったサロン様の営業活動の自動化をご支援。



#### **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](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)）