

NAGOMU339 回経営セミナー
『繁盛店のメカニズムを徹底解説～お客様の声から読み解く売上拡大の起点 “目的来店”を増やす方法～』
弊社代表取締役社長の山口敬人が登壇します

お客さまの声を最先端の分析でファン増加につなげる企業、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）の山口社長が、2025年2月19日(水)に開催される NAGOMU339 回経営セミナー『繁盛店のメカニズムを徹底解説～お客様の声から読み解く売上拡大の起点 “目的来店”を増やす方法～』に登壇いたします。

Fancrew

Profile

大阪大学大学院卒業（工学修士）後、総合商社、戦略コンサル、大手メーカーにて、戦略立案や業務改善等を通じて事業拡大に貢献。国内大手レジャー企業にてサービス品質向上取組を主導後、投資ファンドを経て2020年より現職。日本工学院ホテル観光学科特任講師。

「ファンくる」に蓄積された顧客の声から、飲食店の強み・弱みを特定する手法を開発し、特許を取得。2022年12月にMBOを実施して、オーナーの一人として経営に引き続き参画。当社が従前より掲げていた「日本の外食産業を世界一にするために」という目標の真なる実現に取り組んでいる。

株式会社ファンくる
代表取締役社長 山口 敬人氏

ASPIC IoT-AI-クラウドアワード 2023

特許取得済 Patented

2025年2月19日(水) 受付14:00~14:30~16:00

実施概要

同一業態・類似立地なのに、なぜか売上に大きな差が…。

互いによく似た企業や店舗なのに、半年後には業績に大きな差がついてしまった。そんな経験はございませんか？

ファンくるでは、消費者の声を統計分析する世界初の特許技術と AI 技術の組み合わせにより消費者の「感情」の定量化を実現し、経営から現場まで「意味ある改善提案」を行うことで、企業様の事業価値向上に貢献しています。今回はそうした事例の中から、“目的来店”増加の鍵となる「付加価値」最大化の方法について、成功例と失敗例を交えながらご紹介いたします。

セミナー詳細

■日時

2025年2月19日(水) 14:30~16:00 (受付 14:00~)

■会場

いけす酒場 ぴち天 名駅中店

名古屋市中村区名駅 4-5-28 桜通豊田ビル B1F

■参加費

ナゴム会員 6,000 円 (懇親会費含む) 2人目以降セミナーのみは 2,000 円

ビジター 10,000 円 (懇親会費含む) 2人目以降セミナーのみは 4,000 円

▼お申込みはこちら

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfw13LOtzJO1z8sHkNNYdWFUKxFtSimh0oOugz4aQgrpG1Apg/viewform>

【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。

【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/>

■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
契約率向上ツール「ファンくる ICR・CSR」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（担当：広報、Email：pr@fancrew.co.jp）