

報道関係各位

2025 年 8 月 18 日

本当は増やしたくなかった？地域に根ざした marichi の多業種 &多店舗展開のリアル ～顧客に寄り添うドミナント展開の方法～

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）と、スパイラル株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：佐谷宣昭）は株式会社 marichi（本社：千葉県印西市、代表取締役：向後聡史）の向後代表をお迎えし、「本当は増やしたくなかった？地域に根ざした marichi の多業種&多店舗展開のリアル ～顧客に寄り添うドミナント展開の方法～」(定員:100 名/無料)を9月9日(火)に開催いたします。(申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar20250909_contact?=pr)



✂ 美容室オーナー様向け オンラインセミナー

本当は増やしたくなかった？

マリーチ

定員 100名

地域に根ざした marichi の

多業種 & 多店舗展開

顧客に寄り添う
ドミナント展開の方法 のリアル

株式会社marichi
代表取締役
向後 聡史 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

【ファシリテーター】
スパイラル株式会社
シニアディレクター
営業・CS管理 藤波 裕樹

2025.9.9 火 19:00-20:00

参加無料

実施概要

千葉県印西市を拠点に美容室を中心に多業種展開を進める「マリーチ」をご存知でしょう

か？

現在、美容室 6 店舗、カフェ 2 店舗、プライベートエステ 1 店舗、ドライヘッドスパ 2 店舗、生花店 3 店舗と、そして植木・外構と合計 6 業種 14 店舗を展開されています。

しかし代表の向後さんは「本当は店舗を増やす気はなかった」と語ります。

まさに“成り行き”で現在の多業種・多店舗展開に至ったそうですが、実際にやってみて多くのメリットを感じているといいます。

お客様一人ひとりのライフスタイルに深く寄り添えることはもちろん、採用活動やスタッフの多様なキャリアプランの提供、他店との差別化、さらには異なる業種間での相互送客による集客効果も実感されているとのこと。

今回のセミナーでは、マリーチの歴史と、その思いから築き上げてきた多角化への道のり、そして具体的な取り組みを、代表の向後さんに惜しみなくお話しいただきます。

皆様のご参加を心よりお待ちしております。

このような方におすすめ

- ドミナント展開や地域密着型経営を考えている方
- 美容室以外の異業種への挑戦に興味がある方
- 地方でサロン経営をされており、今後の成長戦略を模索している方

セミナー詳細

■日時

2025 年 9 月 9 日(火) 19:00～20:00

■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/seminar20250909_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

■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 marichi

代表取締役

向後 聡史 氏

1979 年 1 月 29 日生 千葉県出身

2013 年、前職の退職から 1 年定職につかず、美容室「marichi」をオープン。

“happy delivery”を経営理念に、現在は千葉県印西市を中心に、美容室 6 店舗・フラワーショップ 3 店舗・飲食店 2 店舗・リラクゼーションサロン 3 店舗を展開。

地域に根ざしたサービスを通じて、日常のなかに小さな感動を積み重ね、“印西に文化をつくる”ことを目指している。

【ファシリテーター】



スパイラル株式会社

美歴カンパニー シニアディレクター

営業・CS（カスタマーサクセス） 管掌

藤波 裕樹

2012年に、美容サロンとお客様をつなぐ電子カルテアプリ「美歴®」を立ち上げ。
以降12年以上にわたり、美容サロンのDX化を通じた業務効率化やリピート率向上の支援に従事。

【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】



お客様や従業員の声を独自の特許技術で分析することにより、店舗運営、商品開発、営業活動、従業員エンゲージメント等の向上を支援する様々な Web サービスをあらゆる業界に対して提供しています。また、体験型情報サイト「ファンくる」の運営や、インターネットリサーチなどのマーケティング支援も行っております。

【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「FancrewCR」の運用・開発
消費者モニター調査「Fancrew MR」の運用・開発
販促・店頭調査「Fancrew PR」の運用・開発
契約率向上ツール「Fancrew ICR・CSR」の運用・開発
従業員満足度調査「Fancrew 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)