

「守りと攻めの求人戦略」 今、成功している新卒採用施策と美容学校の本音

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 KINUJO（本社：東京都千代田区、代表取締役：浜田智章）との共催で「『守りと攻めの求人戦略』今、成功している新卒採用施策と美容学校の本音」（定員:200名/無料）を10月8日(火)に開催いたします。（申し込み先：<https://biz.fancrew.jp/seminar20241008?=pr>）

✂ 美容室オーナー様向けセミナー

守りと攻めの 求人戦略

今、成功している新卒採用施策と美容学校の本音

株式会社iii
代表取締役
寺村 優太 氏

定員
200名

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

株式会社KINUJO
取締役社長 上條 亮太

JASRA
一般社団法人
日本美容開発協会 (JASRA)
代表理事 櫻井 歩 氏

ファシリテーター
Facilitator

2024.10.8 火 20:00 – 21:30

参加無料

実施概要

新卒採用で、学生から選ばれるサロンと選ばれないサロンはどこが違うのでしょうか？
今の学生は、給与や福利厚生、サロンの知名度だけではなく、より様々な情報から複合的に判断しています。
今回は、株式会社 iii（スリー）代表取締役の寺村様と、一般社団法人日本美容開発協会（JASRA）代表理事の櫻井様にご登壇いただき、ヘアサロン側、学校側の両方の視点で、今の新卒採用に大切なことを詳しくお話しいたします。

今の新卒採用では、良い！と思った学生へは早い段階で狙いを付け、しっかりコミュニケーションを取っていく事が大切と寺村様はおっしゃいます。

学校での説明会や就職イベントでブースに来てもらうために、SNS で認知を取る事も大切ですが、一方的な発信のみで上手くいくわけではありません。

学校や就職イベントで学生と出会い、来て欲しいと思った学生に狙いを付け、SNS で繋がりを、個別にコミュニケーションを行うことが求められています。

優秀かつすぐに辞めない方を採用し、その実績を以後の採用活動へ活かすためにも、偶然の出会いだけに頼らず、戦略に基づいて計画的に動き、学生とコミュニケーションを取ることが採用成功に繋がるポイントです。

また、学校とのコミュニケーションも大切だと、12 年間美容学校の講師をしている櫻井様はおっしゃいます。

卒業した生徒が短期で辞めてしまったサロンの情報は、学校へもすぐに入ります。

学校とサロンのコミュニケーションが少ない場合、学校は離職した卒業生からの情報だけで企業を判断することとなり、次年度以降は学生にすすめ辛いサロンとなってしまいます。現在の新卒採用では定期的に実務実習や現場体験、先生との会話などを通して学校や学生とコミュニケーションを取り、サロン、学校、学生の間での採用時のミスマッチを減らす事が大切です。

今回は、新卒採用を成功させる戦略や具体的な組み立て方、学校側が生徒にすすめるにあたって大切にしている事など、新卒採用に関する最新トレンドを詳しくお話しいたします。ご参加、お待ちしております。

このような方におすすめ

- 新卒採用で応募が集まらず困っている
- 新卒を採用してもすぐに辞めてしまう
- 今後新卒採用を検討しており、採用成功のポイントを知りたい

セミナー詳細

■日時

2024 年 10 月 8 日(火) 20:00~21:30

■定員

限定 200 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/seminar20241008?=-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 iii (スリー) 代表取締役

寺村 優太 氏

六本木の美容室に勤務後、スタイリストデビューと同時にフリーランスに転身。

ヘアケア専門の美容師として活動し、著書【美髪のルール】は発行部数3万部を突破。

2020年「iii(スリー)」を立ち上げ、VR技術を活用した教育プログラムの構築を行い、全国
の美容専門学校に続々と導入されている。

KINUJO ドライヤー、シェアサロン“NEHAN”、ミニアイロン “iii by radiant”の開発、某大
手メーカーの薬剤開発など、多岐に渡って業界内の様々なプロデュースを手掛ける。



STORES 株式会社 一般社団法人日本美容開発協会 (JASRA)

代表理事

山野短大芸術短期大学非常勤講師

櫻井 歩 氏

美容学校卒業後、都内2店舗を経てフリーランスに転身。

ヘアアレンジに特化し芸能プロダクションの専属ヘアメイク、専門学校での講師、国内をはじめ韓国、中国などでも多数のセミナーを実施し、ミスインターナショナル世界大会をはじめ様々なイベントでのバックステージを担当。

これまで12年間の講師の経験から業界における教育の在り方など、あらゆる課題を解決すべく「JASRA 一般社団法人日本美容開発協会」を立ち上げ「早期アカデミー」をはじめとする様々な活動を行っている。

【ファシリテーター】



株式会社 KINUJO

取締役社長

上條 亮太

2005年 中古車輸出事業会社を設立

2013年 リーマンショック後の煽りをうけて自己破産/倒産

2014年 WEB制作/コンサルティング事業をメインとする(株)K2を設立

2016年 (株)KINUJO 資本/事業参画

2023年 東証プライム上場のSBSホールディングスに(株)K2を売却

2024 現在 KINUJO 取締役社長を現任しながら複数社への投資、各社事業成長させるため

に日々経営にあたっている。



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

■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)