

## 求人応募が殺到する新時代サロン経営 ～心を動かす26歳経営者の理念浸透術と教育論～

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Null（本社：東京都港区、代表取締役CEO：松岡諒）の松岡社長をお迎えし、「求人応募が殺到する新時代サロン経営 ～心を動かす26歳経営者の理念浸透術と教育論～」(定員:150名/無料)を1月23日(木)に開催いたします。(申し込み先：<https://biz.fancrew.jp/seminar20250123=pr>)

美容室オーナー様向け オンラインセミナー

定員 150名

# 求人応募が殺到する “新時代”サロン経営

心を動かす26歳経営者の  
理念浸透術と教育論

株式会社Null 代表取締役CEO  
株式会社GO TODAY SHAIRE SALONサロン事業部  
Qin shaire salon プロジェクトオーナー  
松岡 諒 氏

【ファシリテーター】  
株式会社soeasy  
beauty営業部  
部長 森本 和希

【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

2025.1.23 木 20:00 - 21:00 参加無料

### 実施概要

創業からわずか1年3ヶ月で、表参道・原宿の一等地に2店舗を展開する美容室「Null（ヌル）」。  
業界内でも注目を集めるサロンであり、すでにご存じの方も多いかもかもしれません。

Nullがこれほどの躍進を遂げている背景には、求職者からの圧倒的な支持があります。  
会社説明会には100名以上が参加することもあり、多くの応募者の中から優秀な人材を採用することで、サロンの成長を後押ししています。

特に求職者たちを魅了する大きな理由が「教育」です。

Nullでは、1人当たりの生産性が1年で120万円以上に達していますが、動画マニュアルや様々な人事施策を通して効率的に成果を出しています。

この教育環境と成長スピードを支えているのが、「理念の浸透」だと、CEOの松岡さんは語ります。理念をしっかりと浸透させることで、スタッフ全員が同じ目標に向かい、どのような姿勢で仕事や練習に取り組むべきかを明確に理解できる環境を築いています。そのために、講習や研修だけでなく、日々のコミュニケーション、日報の活用、会社の仕組みづくりなど、様々な工夫がなされています。

今回のセミナーでは、表面的なテクニックではなく、「理念浸透」の方法と「教育論」について、具体例を交えながら松岡さんにお話しいただきます。

他にはない独自の取り組みを知り、サロン経営に活かすヒントを得られる貴重な機会です。

ぜひこのセミナーにご参加いただき、Nullの成功の秘訣をお持ち帰りください！

### このような方におすすめ

- 自社の理念をスタッフに浸透させたい
- 採用応募者を増やしたい
- 教育方法を見直したい

### セミナー詳細

#### ■日時

2025年1月23日(木) 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/seminar20250123=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 Null 代表取締役 CEO

株式会社 GO TODAY SHAIRE SALON サロン事業部

Qin shaire salon プロジェクトオーナー

松岡 諒 氏

20 歳～表参道の美容室に 4 ヶ月勤務したのち、新卒フリーランスのパイオニアとして活動。

21 歳～業界最大手シェアサロンにてマネージャー業務、マーケティング業務、広報業務、新規事業立ち上げを経験。

24 歳で合同会社 Null を設立し表参道の一等地に Null をオープン。同年に共育型シェアサロン Qin shairesalon の立ち上げを行いプロジェクトオーナーを務める。

自身のダウンパーマ技術を活かした日本初のダウンパーマ製品の開発など美容師としても幅広く活動。

25 歳で原宿駅前に Null2 店舗目となる原宿店をオープンし現在 2 店舗経営。

### **【ファシリテーター】**



株式会社 soeasy

beauty 営業部 部長

森本 和希 氏

新卒入社で美容師を経験したのち、株式会社リクルートライフスタイル(現：株式会社リクルート)入社。

ホットペッパービューティー表参道エリア担当として営業表彰歴数回、HOT PEPPER Beauty AWARD 表彰サロンを数社輩出。

その後、ベンチャー企業へ転職と同時にコンサル事業を設立。2020 年より現職。



## 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](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))