

利益率 30%高収益サロンを実現する方法 ～経費削減とムリ、ムダ、ムラをなくす極意～

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 BLESSING（本社：東京都港区、代表取締役：徳田勝義）の徳田社長をお迎えし、「利益率 30%高収益サロンを実現する方法～経費削減とムリ、ムダ、ムラをなくす極意～」（定員:150名/無料）を1月28日(火)に開催いたします。（申し込み先：<https://biz.fancrew.jp/seminar20250128?pr>）

✂️ 美容室オーナー様向け オンラインセミナー

利益率 30% 高収益サロン
を実現する方法

経費削減とムリ、ムダ、ムラをなくす極意

【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 管掌 藤波 裕樹

【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

定員 150名

ku-to
株式会社BLESSING
代表 徳田 勝義 氏

2025.1.28 火 19:00 - 20:00 参加無料

実施概要

一般的に、美容室の利益率は10%程度が目安とされています。
そんな中、利益率30%以上を実現している美容室「ku-to」（クート）をご存じでしょうか？

今回は、「ku-to」代表の徳田さんをお招きし、利益率30%を達成するための秘訣についてお話を伺います。

利益率を上げる方法は大きく分けて「売上を増やす」か「経費を減らす」の2つです。

「ku-to」ではこのどちらも成功させており、その結果として高い利益率に繋がっています。

売上を増やすためのポイントとして、徳田さんは「スタッフ間のムラをなくすこと」が重要だとおっしゃいます。

「ムラをなくす」とは、成果が伸び悩んでいるスタッフをサポートし、成果に繋がる環境を提供することを指します。

例えば、次回予約やカウンセリングを DX（デジタルトランスフォーメーション）を活用して効率化し、スタッフ一人ひとりが自然に成果を出せる仕組みを構築されています。

一方で、経費削減においては、材料費、家賃、広告費といった各コストを徹底的に見直し、削減する方法を確立してきたそうです。

今回のセミナーでは、徳田さんの考え方を共有いただきながら、具体的な「利益率 30%の秘密」をインタビュー形式で掘り下げていきます。

皆様のご参加をお待ちしております。

このような方におすすめ

- 利益率が上がらず、その向上方法についてヒントが欲しい方
- 材料費や家賃、広告費が高いと感じているものの、具体的な削減方法が分からない方
- オペレーションの DX 化（デジタルトランスフォーメーション）に対するイメージが湧かない方

セミナー詳細

■日時

2025 年 1 月 28 日(金) 19:00~20:00

■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/seminar20250128?=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 BLESSING

代表 徳田 勝義 氏

1981年6月18日、埼玉県生まれ。リビングに勤務後、2007年に独立しヘアサロン『BLESSING』を開業。

2015年に屋号を『ku-to』に変更。現在ヘアサロン7店舗、アイラッシュサロン2店舗を運営。地域一番のファミリーサロンをコンセプトに30店舗の出店を目指している。

【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。



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)