

# スタイリスト アカデミー MINX 〈6回コース〉

|  |  |  |   |   |   |
|--|--|--|---|---|---|
| 1<br>心を掴む接客力<br><b>COMMUNICATION</b><br>佐藤 スナオ氏<br>12:00~16:30 | 2<br>価値づくりの提案力<br><b>APPROACH</b><br>花岡 瑠斗氏<br>12:00~16:00 | 3<br>飽きられない展開力<br><b>CUT DESIGN</b><br>大竹 祐紀氏<br>11:00~16:00 | 4<br>共感につながる店販力<br><b>PRODUCT APPROACH</b><br>桜井 智美氏<br>12:00~16:00 | 5<br>ファンを増やすための集客力<br><b>SELF BRANDING</b><br>池戸 裕二氏<br>12:00~16:00 | ONLINE<br>成長のための分析力<br><b>MARKETING PLAN</b><br>本田 直樹氏<br>20:00~21:00 |
|--|--|--|---|---|---|

**参加条件** アリミノヘアカラー、ヘアケア導入店様

- 対象薬剤**
- アジアンカラー FES
  - カラーストーリー アドミオ
  - カラーストーリー プライム
  - スプリナーージュ
  - コアミー

**対象者** Jr. スタイリスト～スタイリスト


- 売上げ100万円を目指しているスタイリスト
- リピート率アップをめざしているスタイリスト
- 自身の売上げ実績、客単価など講師の方と共有できる方
- 毎回、講習終了後に学んだ内容を自身のサロン内で共有できる方
- 課題に取り組む姿勢のある方

当セミナー受講生専用SNS (LINEオープンチャット(予定))にご協力をお願いいたします。  
※連絡事項等の発信の為、詳細は後日ご案内いたします。


- 定員** 各スタジオ 15名
- 参加費** 25,300円 (1名様・税込) ※ウィッグ代込み
- 持参品** 筆記用具・ノート  
コース3回目のCUT DESIGNのみ実習の為、下記の  
カット用具一式、霧吹き、タオル、スタンドクランプ、ダッカール、  
ハンドドライヤー、スケルトンブラシ、デンマンブラシ、筆記用具  
のご持参をお願い申し上げます。

**会場** ※各会場によって日程が異なります  
(QRの読み間違いにご注意ください)


東京スタジオ  
5/12・6/9・7/14・8/4・9/8  
東京都新宿区下落合1-5-22  
(株)アリミノ本社6Fスタジオ  
☎ 03-3363-8215



札幌スタジオ  
6/23・7/28・8/25・9/29・10/27  
北海道札幌市中央区大通西14-3-1  
大通丸一ビルディング2F  
☎ 011-221-5621



仙台スタジオ  
7/6・8/3・9/14・10/5・11/9  
宮城県仙台市青葉区花京院1-1-15  
仙台花京院テラス2F  
☎ 022-265-2773



名古屋スタジオ  
7/27・8/24・9/28・10/26・11/30  
愛知県名古屋市中区栄3-8-20  
名古屋証券取引所2F  
☎ 052-955-6601



## お申込み

上記 **会場** の申込み専用QRコードより『エデュケーションアリミノ チケット販売サイトで購入』から  
手続きをし、チケットを手配頂けます。初回お申込みの方はアカウントの作成をお願いします。

※アカウント作成時のメールアドレスとパスワードは忘れないようにお控えください。

### (株)アリミノ オンラインセミナー、イベント利用規約

【禁止事項】●受講者は、本セミナー、イベントの利用に際して、以下に定めることを行ってはなりません。●本セミナー、イベントを利用する権利を第三者に譲渡、使用、売買、名義変更する行為。●弊社及び他の受講者の著作権、肖像権、その他知的財産権を侵害する行為。【注意事項】●受講いただくにあたり、ご用意が必要な機器や通信等はお客様負担となります。また、受講場所につきましても、ご自身で用意いただく必要がございます。●配信につきましては、Wi-Fi環境もしくは、有線接続されたPCなどの高速回線での視聴を推奨いたします。●外部サービスやアプリケーションのご利用によって、顔・登録名が公開された状態になる場合があります。ご自身で責任をもって確認のうえ、ご利用ください。外部サービスやアプリケーションのご利用にあたり、発生した損害につきまして弊社は一切の責任を負いかねます。●禁止事項に該当する行為、著しく不適切な行為が確認された場合は、強制退会いただく場合がございます。

株式会社アリミノは、個人情報を法令に従い適切に管理、運用いたします。お客様からご提供いただいたお名前、ご住所、電話番号などのお客様個人にかかわる情報および所属美容室名称などの情報は、本講習会のご連絡のためだけに使用させていただき、他の目的には使用いたしません。

当セミナーの受講風景につきましては弊社による撮影のもと弊社HP、SNS、発行物等への掲載投稿をさせていただきます。ご了承ください。

**お問合せ** アリミノセールス 又は(株)アリミノ 美容エデュケーション部

TEL 03-3363-8215 Email arimino-seminar@arimino.co.jp

受付時間 9:00~17:00 (祝日、年末年始、夏季休業期間を除く 月~金曜日)

メールアドレスQR →



※セミナーにはヘアスタイルを整えてご参加  
くださいますようお願いいたします。

ARIMINO

# EDUCATION ARIMINO 2026

SINCE 2020

## MINX Stylist Academy

~Special Professional Advance~

5回+オンラインコース  
5 days  
+  
1online

# 100万円スタイリストへの道

MINX独自の  
レポートロジックを公開!

来店回数に合わせた接客術。  
落とし穴は、○○回目の来店時

視点を交える！  
ハイライト、  
どのように提案する!?

新規集客のポイントは5つ  
重要なのは○○○。

デザイン提案ではなく  
○○提案!!が大切な理由

気持ち前向きになる!  
店販へ意識改革には  
○○○が必要!!

カットスピードUPの  
ポイントは○○  
再来店の鍵は、  
○○○が8割重要!

お悩み解消は大前提!  
その先のプロの提案とは?

お客さまは何を気にしている?  
美容師とサロンのこと

## レポート率90%目指す⑤メソッド

|         | 1<br>心を掴む<br>接客力<br>COMMUNICATION<br>Sunao Sato | 2<br>価値づくりの<br>提案力<br>APPROACH<br>Ryuto Hanaoka | 3<br>飽きられない<br>展開力<br>CUT DESIGN<br>Yuki Otake | 4<br>共感につながる<br>店販力<br>PRODUCT APPROACH<br>Tomomi Sakurai | 5<br>ファンを増やすための<br>集客力<br>SELF BRANDING<br>Yuji Ikedo | 6<br>成長のための<br>分析力<br>MARKETING PLAN<br>Naoki Honda |
|---------|---|---|--|---|---|---|
| TOKYO   | 5/12 tue.                                       | 6/9 tue.  | 7/14 tue.                                      | 8/4 tue.  | 9/8 tue.  | ONLINE<br>27/1/20 wed.                              |
| SAPPORO | 6/23 tue.                                       | 7/28 tue.                                       | 8/25 tue.                                      | 9/29 tue.   | 10/27 tue.  |   |
| SENDAI  | 7/6 mon.  | 8/3 mon.  | 9/14 mon.                                      | 10/5 mon.   | 11/9 mon.   |   |
| NAGOYA  | 7/27 mon.                                       | 8/24 mon.                                       | 9/28 tue.                                      | 10/26 mon.  | 11/30 mon.  |   |





# Stylist Academy ~Special Professional Advance~

100万円スタイリストとなるために必要な要素の一つは“高いリピート率”です。

スタイリストアカデミーでは、お客様との関係性を築くために必要な知識、技術、デザインを総合的に得られ生涯美容師としての大切な要素を学んでいただけます。

講師より内容紹介のQR動画になります。

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p>DAY 1</p>    | <p><b>心を掴む接客力 COMMUNICATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 初回の施術から信頼されていますか？初回だからこそ必要なカウンセリングを学ぼう！</li> <li>● お客様がイメージできることが大切！次回予約や再来店に繋がる次回提案メソッド。</li> <li>● 苦手なタイプのお客様が苦手ではなくなる!?そんな時に役立つコミュニケーション。</li> <li>● 必見！講師が初めましてのモデルさんを『カウンセリング』&amp;『カット』。</li> <li>● モデルさんへの質問コーナー。普段聞けないお客様の本音で見えてくる失客の真実。</li> </ul> |  <p><b>佐藤 スナオ氏</b><br/>aoyama<br/>総代表/執行役員</p>  <p>SUNAO_SATO</p>                 |
| <p>DAY 2</p>    | <p><b>価値づくりの提案力 APPROACH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 自分にしか出せない「デザイン価値」を高め、価格で選ばれない美容師になる方法</li> <li>● 3回目来店率を劇的に上げる「顧客化の仕組み」と具体アクション</li> <li>● その場の接客から卒業。売上が自然に上がる「設計型カウンセリング術」</li> <li>● アシスタントが戦力に変わる。指名が増え続けるチーム接客の作り方。</li> <li>● 再来・紹介・単価UPが同時に起きる「長期顧客化メソッド」完全公開</li> </ul>                                |  <p><b>花岡 瑠斗氏</b><br/>shibuya smart salon<br/>店長/トップディレクター</p>  <p>RYUTO_1026</p> |
| <p>DAY 3</p>  | <p><b>飽きられない展開力 CUT DESIGN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 自分の自信になる！スタイル写真から切り方を見抜くポイントをマスターしよう！</li> <li>● スライスで変わるカットデザイン。スピードアップに必要な見極め方法。</li> <li>● お客様の見た目年齢を左右する、大切なウエイトポイントの位置を学ぶ。</li> <li>● 似合わせが得意になる！顔の骨格タイプ別の似合わせ整理術。</li> <li>● スタイルのバリエーションの引き出しが簡単に増えるカット実習。</li> </ul>                                 |  <p><b>大竹 祐紀氏</b><br/>harajuku<br/>総代表/執行役員</p>  <p>YUKI_OTAKE0527</p>          |
| <p>DAY 4</p>  | <p><b>共感につながる店販力 PRODUCT APPROACH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● お客様に選ばれる信頼から購入につながる店販とは？</li> <li>● 共感と提案で「あなたがいい」といわれるために</li> <li>● 「相談」が鍵！満足を感動に変えてファンが増える関係づくり</li> <li>● 押し売りゼロで自然に購入される信頼提案力</li> <li>● リピートと紹介が続く愛され美容師の仕組み</li> </ul>   |  <p><b>桜井 智美氏</b><br/>ginza<br/>副店長/執行役員</p>  <p>SAKURAITOMOMINX</p>          |
| <p>DAY 5</p>  | <p><b>ファンを増やすための集客力 SELF BRANDING</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 売れる自分になる為のスタート準備、自分を知る事から始めよう！</li> <li>● いい技術・いい商品があるだけでは売れない！『売る力』を身に付けよう。</li> <li>● インスタ活用集客法！自分のタイプに“合う”の見つけ方。</li> <li>● スタイル撮影はデザインカアップの近道！MINXの勉強会を全部公開！</li> <li>● 池戸的。お客様を定着させる力。既存客を増やす極意。</li> </ul>                                      |  <p><b>池戸 裕二氏</b><br/>shibuya smart salon<br/>取締役</p>  <p>YUJIKEDO</p>        |

|                            |   |   |
|----------------------------|---|---|
| <p>ONLINE</p> <p>DAY 6</p> | <p><b>成長のための分析力 MARKETING PLAN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上＝成績表の作り方をまとめてみよう。</li> <li>● 売上を整理してセルフチェックをしよう。</li> <li>● 成績表から分かる私に必要なPDCAサイクル</li> <li>● 美容師として大切な数字ランキング</li> <li>● 成績表の落とし穴ってなに？</li> </ul> |  <p><b>本田 直樹氏</b><br/>world<br/>プレス/執行役員</p>  <p>@MINX_HONDA</p> |
|----------------------------|---|---|

## 受講生の声

昔はカウンセリングの方法を覚えるに  
お客様の反応の質が良かった！  
これから継続していきたいと思える！



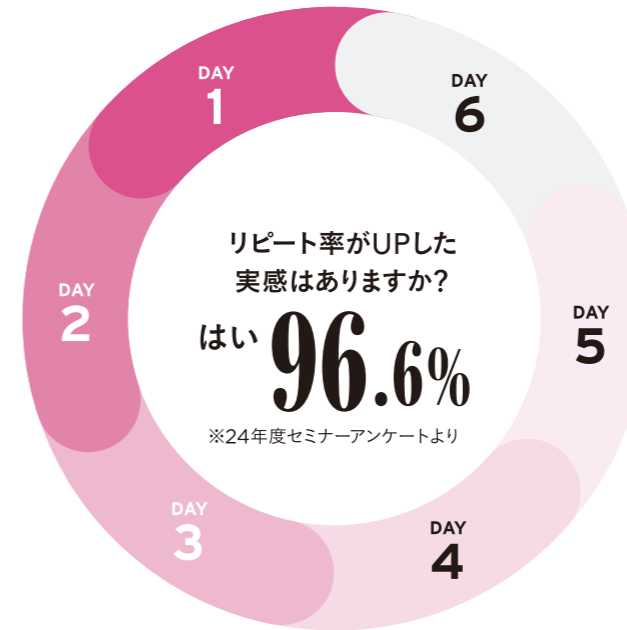
カウンセリングや、技術面、SNSも  
ばせるとやりやすくなる！  
どうも本当に良かったです。  
ありがとうございます。



自分の店では、教えるというよりも、  
教えるというよりも、お客様の反応の質が  
本当に良かったです。本当にありがとうございました。



来店回数に合わせての  
お客様へのアプローチが  
今よりも具体的になりました。



どの日もとても今の自分には役に立つ  
即行動できるのがとても成長できた  
突然ですが、本当にありがとうございました。



自分のスキルは、  
提案もありお客様に伝わるように、  
練習を繰り返すことで、最大限のスキル  
アップがお客様に還元されるように頑張ります。



5日全ての日で講師の皆さんの熱量、情報量がとても多く感じることが  
自分にもあり、スタッフにもあり、お客様にもあり、本当にありがとうございました。



## 過去セミナー風景



ダイジェスト動画でcheck!



## 受講生にインタビュー！リアルな声を動画でCheck!



rosso santé  
久保田 航平さん



THE ESSENCE  
生方 久美さん



Weve SHINE  
八重樫 夢愛さん



Weve SHINE  
橘 政貴さん

