

美容室の顧客基盤を活かした
新たな収益の柱

新規参入後
たった
3か月で

生産性

140万円

無資格で参入できる営利30%の高収益ビジネス

瘦身専門エステ

先着30名様限定 美容室向け瘦身専門店セミナー

本誌限定
インタビュー

既存美容室を超える高収益ビジネスに
新規参入した1年間のすべて

高利益率

営業利益率30%

商 圏

5万人商圏で月商300万円

採 用

期間3か月で応募数15名

教 育

資格不要 未経験者1か月でデビュー

投資回収

美容室の5分の1、1年4か月



有限会社トミヤレジャーシステム
new me代表

早出 恭一氏

詳しくは中面へ！▶▶▶

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

美容室向け瘦身専門店セミナー たった3か月で生産性140万円

お問い合わせNo. S042183

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間
対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 担当:市丸

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 042183

3つの重大課題

サロンが抱える



美容室業界の今

こんな状況に苦戦していませんか？

1

国家資格による採用の競争激化・難航

採用の母集団となる美容学生数は毎年減少、一方でサロン数は増加傾向にあり、全サロン共通で採用難が続いている。その結果、有効求人倍率は急激に高騰、新卒採用はもちろん、中途採用でも難航が予想される。

2

3年を超える長期非戦力期間・離職率

スタイリストまでの育成期間の平均は約3年。徐々に短くなってきているとはいえ、非戦力期間が長く存在することで人件費は圧迫。離職率も高く、教育・定着面での課題を持つサロン多数。

3

低価格サロン増加による新規客獲得難

美容室数が年々増加する中で、美容室の市場規模は年々縮小傾向にある。低価格サロンが増加したことにより1顧客の消費金額が減少していることも大きな要因の一つ。客単価が低下することで収益面での課題も残る。

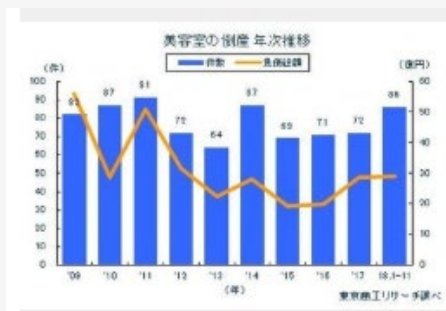
<NEXT PAGE>このままではまずい？！
美容室業界を待ち受ける未来とは

その課題、美容業界では 仕方がないと 片づけてしまっていないですか

「これまでなんとかこなってきたから」「これが美容業界では当たり前だから」それでは済まない現実が待ち受けています。

美容室の倒産過去10年で最多へ

2018年1月～11月の全国美容室倒産数は86件。年間では過去10年で最多になる可能性が高くなった。「美容室」の倒産は過半数が個人企業で、スタッフ数5人未満が全体の約9割を占めるなど小・零細規模が多かった。美容室ニーズに対して店舗過剰の状態が常態化し、過当競争が一段と厳しさを増していることが浮き彫りになった。



図引用：Yahoo!Japanニュース「過当競争により「美容室」の倒産が過去10年で最多に迫る勢い」東京商工リサーチ調べ

そんな中で新たなチャレンジを行うことで
たった3ヶ月で業績を1.4倍にした
サロンがあることをご存知ですか？

ヒントは次のページ！



ヒントは美容室の顧客基盤を生かした 新ビジネスにあった

利益率

営業利益率 **30%**

商圈

5万人商圈で月商 **300**万

採用

期間 **3**か月で応募数**15**名

教育

資格不要！

未経験者**1**カ月デビュー

投資回収

美容室の5分の1 **1年4か月**

無資格で参入できる**営利30%**の高収益ビジネス

痩身専門エステ

**新規参入たった3ヶ月で
美容室を超える新たな収益の柱に！**

＜NEXT PAGE＞痩身エステ出店で業績アップに成功した
有限会社トミヤレジャーシステム 早出氏に直撃生インタビュー！

本セミナー限定公開インタビュー

「
地方で6店舗展開する美容室サロンが
痩身専門店で成功した理由とは
」

早出 恭一 new me代表

Sode Kyoichi

社名：有限会社トミヤレジャーシステム

年商：1.3億円

従業員数：26名

本事業：美容業

企業概要

商圏人口5万人の諏訪地域で理容・美容室
6店舗を経営。2018年8月痩身エステに新
規参入。



今や全国の美容室数は20万店舗を超え、激化する市場競争。

人材確保に課題を持つサロンが増え、
その状態は更に悪化することが予想されている。

そんな中、人口わずか5万人の小商圏で美容室サロンを6店舗展開する
有限会社トミヤレジャーシステム様が痩身専門店で参入を決意。

開業わずか3か月、スタッフ2名で月商300万円を達成。

今や既存美容室の売上を超す勢いとなった。

痩身専門店ビジネスの参入の経緯・成功の過程とは？有限会社トミヤレ
ジャーシステム専務の早出氏に**特別インタビュー**を行った。

様々な事業への挑戦と苦戦

弊社は今でこそ美容業が中心となっていますがこれまで本当に時代に合わせて、様々な事業に取り組んできました。呉服屋に始まり、貸しボード、ゲームセンターなど業種は様々。参入当初はどれもすごく上手くいくのですが、時流や季節には逆らえず、徐々に集客や採用に苦戦しはじめ、新しいビジネスを始めるということを繰り返してきました。

そんなある日、街中で行列がある店があるのを見かけました。それが現在の**美容室事業を始めるきっかけ**となる1500円カットのサロンでした。

美容室誕生と直面した問題

これからは「低価格美容室が流行る」そう確信し、美容室の出店を決めました。出店に必要な準備を手探りでを行いながら約6ヶ月という期間をかけて店舗をオープン。オープン後は集客・採用もとんとん拍子で本当に順調でした。わずか3年で10店舗までサロンは成長し、繁忙月には1200万円を単店で上げることもありました。

しかし時代の流れとともに出てきたのが**大手低価格サロンの出現、人材の問題**。今や全国区の強敵なサロンの出現により集客が難しくなりました。価格ではなく質で勝負するように方向転換をしたことでサロンとしての立て直したものの、次に出てきたのが人材問題。スタッフ7名が一気に妊娠・休職するという**危機的な状況に直面**しました。



<NEXT PAGE> 美容室事業を活かせる
新ビジネスとの出会い



偶然見かけた一枚のセミナーDM

このまま美容室一本では今後厳しそうだ。そう思い、美容室を活かした事業はないかと新たな業種にも目を向け始めました。はじめに取り組んだのが「まつエク事業」。しかし技術教育も難しくなかなか商売としてもものになりませんでした。他に手はないのか、そう思っていた時にたまたま郵便に入っていたのが「痩身エステ」と書かれた一枚のDMでした。何より一番惹かれたのが「資格や免許がいらない」ということ。**とりあえず聞いてみるか、そんな軽い思いでセミナーに参加をしました。**

美容室事業を活かせるのではないか

セミナー後のまず感じたのが「自分でもできそう」ということ。もちろん、エステ業界の知識は全くありません。ただ「**これなら今の美容室事業を活かし、企業を大きくできるのではないか**」そう感じました。不安はもちろんありましたが、同時に期待感が膨らんだのも覚えています。そして何より背中を押されたのは**痩身エステ立ち上げで成功をしていた美容室の仲間からの後押し**。同じ業種でも成功しているという事実はとても魅力的でした。今思うとあの時決断して、本当によかったと心から思っています。

<NEXT PAGE> 美容室業界は遅い?!

オープンまでに集まった 応募総数は15件

セミナーの一カ月後に本格的に出店準備をスタート。土地選び、採用、機械の導入など業界のことが分からない中でアドバイスをもらいながら着々と出店準備が進んでいきました。

特に心配をしていたのが採用。美容業界で、そしてこの地方都市で採用が難しいのは美容室を運営してきた経験から痛いほど実感していました。「本当に応募はあるのか？」不安がある中で採用活動を始めましたが**オープンまでに集まった応募数は15件**。美容室からは考えられない数字でした。

不安をいただいていた採用も無事でき、2018年9月ついに痩身専門店「newme」がオープンしました。

開業わずか3か月で 生産性140万を達成！

オープンからのサロンの伸びは**美容室の成長速度の2倍以上**でした。まず、エリア内に競合が少なく、美容室からの誘導客もいたため初月から安定的な集客ができたこと、機械を使ったため時間短縮ができたことなど要因は様々にありますが、やはり一番大きかったのは**資格がいらず新人が1ヶ月でデビュー**し、すぐ即戦力となれたことだと思います。

オープンからわずか**3か月で月商300万、スタッフ一人あたりの生産性140万を達成**。開業1年の今でも月平均100万円の生産性で美容室以上の集客の柱となっています。



<NEXT PAGE>美容室とのつながりと
ここから広がる夢



美容室とのつながり

そして、痩身エステを始めて驚いたのが**美容室のお客様のダイエットニーズ**。正直、最初は半信半疑でした。しかし、いざ始まってみるとお客様の方から店舗に貼っているチラシを見て声をかけてくれたり、電話をいただいたり、意外にも多くの反響がありました。中には美容室スタッフが店販商品を購入することもあります。エステを始めてから業績が上がったのはもちろん、**サロンに対するお客様の満足度が高まった**と実感しています。

今後の展望 地元のNo.1 サロンへ

今後の第一段階としてまずはこの痩身エステを**第2の収益の柱**としてしっかり伸ばし、サロン全体を成長させていきたいと思っています。やはり免許がいらず、すぐにデビューできるため、すぐ戦力になるというのは大きいですね。

実は、痩身エステを立ち上げたことは美容室で働くスタッフのモチベーションアップにも繋がるなどの**相乗効果**がありました。これからは「美容室」と「痩身エステ」という2本の軸で、**諏訪・長野のサロンといえば「トミヤレジャーシステム」**といわれるような地域住民の豊かな生活を支えるトータルサロンを目指していきたいと思っています。



「 トミヤレジャーシステム様が 成功した理由 」 有限会社

こんにちは。(株)船井総合研究所の瘦身エステチーム コンサルタントの植山です。この冊子をご覧の方の中には、現在新しいビジネスへの参入を検討している、又は現在の美容室ビジネスの次のステージを考え始めているといった方も多いのではないのでしょうか？

『瘦身専門店』は出せば簡単に成功するというわけではありません。現に、既に参入された瘦身専門店の中には、“ただやみくもに瘦身メニューを扱っているだけ”の瘦身専門店がすぐに閉店したなんてこともよく耳にします。ダイエットメニューを扱えば瘦身専門店として成功するわけではなく、成長するダイエット市場の中でも、特に空白の瘦身マーケットに絞り込み・そこから既存の顧客基盤を最大限活用していくということが新規参入のポイントになるのです。

紙面でも登場された有限会社トミヤレジャーシステム様の事例も踏まえて、瘦身専門店の成功させるには下記の5つが必須条件となってきます。

「**瘦身専門店**」成功の5条件

成長するダイエット市場、その中でも大手競合の少ない空白瘦身エステ市場に絞り込む

瘦身エステ市場の中でも、機械施術メイン。技術教育も最短1か月でのスピード習得

機械化による教育の早期化が、高生産性スタッフを創出。結果、人件費30%以内を実現

機械化によるメニューで短時間で瘦身結果が実現。結果、1ベッド稼働率UP

既存の顧客基盤をフル活用。特に30代～40代女性の顧客基盤を持っていることが成功の要素

「偶然じゃないの？」「うちは無理。」感じていませんか？
そんなことはありません。実は全国にはまだまだ瘦身専門店の成功事例があるんです。

<NEXT PAGE> 日本全国功事例を一部ご紹介！

「 痩身専門店

～全国ビックリ事例大紹介～

痩身エステを立ち上げるなら 今がラストチャンス

エリア・規模に関わらず
日本各地で成功サロンが続出中！

関東

2016年11月新規参入

月商150万円エステサロンが
たった**3年**で**5店舗展開**
月商**2000万超**痩身エステに

千葉

2016年新規参入

家賃8万円わずか**10坪**で
月商**470万円**を達成
営業利益率**50%**高収益実現

愛知

2017年6月新規参入

3LDK スタッフ1.5名で
月商**200万**越え
営業利益**67万円**を確保

広島

2018年7月新規参入

新規客数62名
スタッフ**2名**で
6ヶ月目生産性**120万**を達成

山梨

2018年4月新規参入

元美容室スタッフが
未経験からスタート
小商圏で**営利36%**を実現

群馬

2016年11月新規参入

コース契約率**67%**
オープン後、安定的な成長で
生産性**120万**を達成

関西

ブライダルから転身

たった**3か月**で売上**3倍**
月間新規集客数32名
新規集客数約**6倍**に増加

福岡

2018年4月新規参入

スタッフたった**2名**で
2か月目 月商**360万**を達成
今では驚きの**生産性200万**に

東北

2017年2月新規参入

たった**2か月**で月商**310万円**
初月年商**3200万**を達成
8か月後 **2店舗目出店**実現

茨城

2018年1月新規参入

美容室**2階**に出店
受付が1ヶ月 生産性**80万**達成
たった**2か月**で月商**300万円**

静岡

2018年9月新規参入

スタッフ**2名**で月商**300万**突破
業界未経験スタッフが
6ヶ月で**生産性150万**を達成

大阪

2017年2月新規参入

都市部に**5ベッド**
未経験**5名**の痩身サロン
6か月後に月商**800万**達成

宮崎

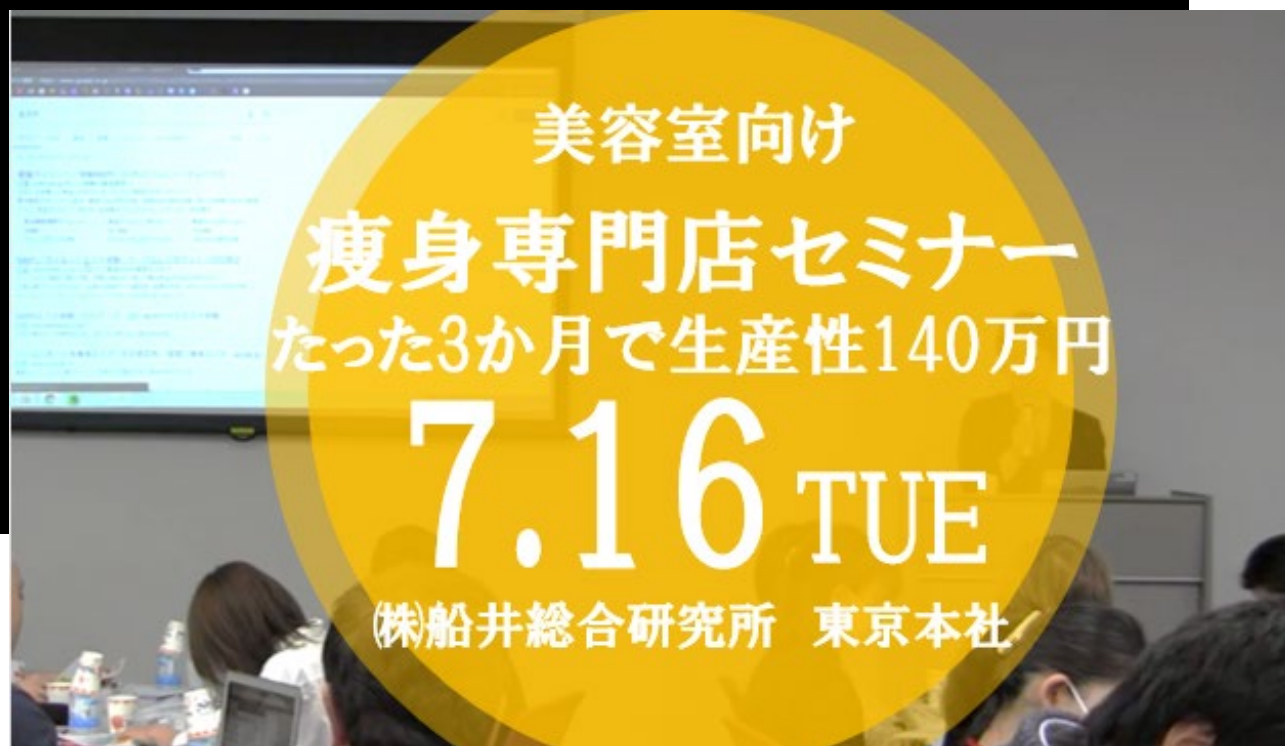
2016年11月新規参入

営業時間**10時～17時**
未経験パート**2名**で
3か月目月商**290万**達成

ここに挙げさせていただいている事例は、ほんの一例です。まだまだこの「痩身専門店」で誰もが地域一番を取れるエリアがあります。成長マーケットは**“いつ始めるか”が成功の鍵**です。

最後にこのDMを受け取ったあなたへの特別なご案内！

サロンの今後を左右する **3.5** 時間



美容室向け
痩身専門店セミナー
たった3か月で生産性140万円
7.16 TUE
(株)船井総合研究所 東京本社

【先着30名様限定】 痩身専門店立ち上げを最短で成功させる **ノウハウを1日に凝縮！** 本セミナー限りで大公開！

ここまでお読みいただきありがとうございます。

このレポートでご紹介した取り組みは、力をかけるべきポイントに専念しさえすればすぐに実現できます。痩身専門店という業態はまだ全国に多く存在しません。つまり50%以上のシェアを持つ大手企業がないこの空白マーケットでは、まだシェアを獲得し、1番を目指せるポジションがまだ空いている状況なのです。

(株)船井総合研究所は創業48年、サロン経営においては20年以上を超える実績があります。現在では痩身専門店を含めて50社を超える全国のサロン様を毎月サポートさせていただいており、日々経営や痩身専門店への参入のご相談のご連絡が途絶えません。

今回のセミナーでは、有限会社トミヤレジャーシステム様をお招きして、「痩身専門店」市場の全貌はもちろん、全国の成功事例から蓄積してきたノウハウまで全て隠すことなくご紹介させていただきます。

NEXT > 内容盛りだくさん！講座内容をご紹介します！



立地選定や採用、 集客方法まで充実した講座内容

具体的なコンテンツ内容としては

- ・ 立地が8割！絶対に**外さない出店立地**の決め方！
- ・ 事業を軌道に乗せるための**経験者採用方法**のポイント！
- ・ やみくもな誘導はNG！美容室からの**顧客誘導法**！
- ・ **高単価・短時間メニュー**を実現するための**当てる機械**選定！
- ・ **成約率UP**！チラシ・POPも実践ツールを全部紹介！ 等々…

ここに記載しているのはごく一握りです。立地選定・採用といった「出店準備段階」から、メニュー構築・教育など「出店後」に必要なものを惜しみなく**全て大公開**！『美容室経営者向けセミナー限定』で公開している内容満載の講座プログラムとなっております。



美容室向け痩身専門店セミナー たった3か月で生産性140万円

開催時間：13：00～16：30

第一 講座

ダイエット市場の全貌と
今後狙うべき痩身市場

(株) 船井総合研究所 ビューティグループ
痩身エステチーム 中村 太雅

第二 講座

ゲスト講師秘話
～新規参入までの道程とこれから～

有限会社 トミヤレジャーシステム
new me代表 早出 恭一 氏

第三 講座

「痩身専門店」
新規参入の完全ノウハウ大公開

(株) 船井総合研究所 ビューティグループ
痩身エステチーム 植山 望月

第四 講座

本日のまとめ

(株) 船井総合研究所
ビューティグループ 痩身エステチーム
チームリーダー 楠本 文哉



美容室向け痩身専門店セミナー たった3か月で生産性140万円

2019年7月16日(火) (株)船井総合研究所 東京本社

開催要項

日時・会場

東京会場

2019年
7月16日(火)

(株)船井総合研究所 東京本社
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1丁目6-6
日本生命丸の内ビル21階
JR「東京駅」丸の内北口より 徒歩1分

開催時間

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止とさせていただきます。尚、中止の際、交通費の
払戻し手数料等のお支払いいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜 40,000円(税込 43,200円)／一名様
会員企業 税抜 32,000円(税込 34,560円)／一名様
※ ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを
取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。
それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究
会にご入会中の企業様です。

お申込方法

【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込みいただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、
下記担当者までご連絡ください。

お振込み先

下記口座に直接お振込みください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785751口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込み口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様の負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
お申込専用
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応)
●申込みに関するお問合せ:市丸 ●内容に関するお問合せ:植山
FAXは24時間受け付けております。
※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

美容室向け痩身専門店セミナー たった3か月で生産性140万円 FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S042183

担当:市丸 宛

フリガナ		フリガナ		役職	年齢
貴社名		代表者名			
貴社住所	〒	フリガナ		役職	
	—	ご連絡 担当者			
TEL	()	E-mail		@	
FAX	()	HP		http//	
ご参加者 氏名	1	フリガナ		役職	
			2		
	3	フリガナ		役職	
			4		

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、繁忙期における売上最大化や遊休地活用に真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？

【現状の課題をできるだけ具体的に整理してください】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をつけてください)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。(先着5名)

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各業種別研究会(研究会)



お申し込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

検