

▶ SCHEDULE (※一部変更の可能性あり)

12:00	JR福岡博多駅 集合	
12:30～	JR博多駅出発	移動中も視察先の成功ポイントをご紹介します！ (ディア・ヒロイン様にもご講演いただきます)
13:00～13:30	サロン視察-フェイシャル専門店- Slowspaの店内視察	店舗売上900万円・物販売上400万円超え 既存顧客がリピート購入する店内・商品作り
13:30～13:45	移動(車内講演)	移動中も視察先の成功ポイントをご紹介します！ (ディア・ヒロイン様にもご講演いただきます)
13:45～14:15	サロン視察-痩身エステ専門店- SOMINIAの店内視察	OPEN初年度の新店舗。 3ヶ月スタッフ2名で売上400万円を超える痩身サロン
14:15～14:45	移動(車内講演)	移動中も視察先の成功ポイントをご紹介します！ (ディア・ヒロイン様にもご講演いただきます)
14:45～15:00	講演会場到着＋休憩時間	
15:00～15:30	船井総研繁盛店解説特別講座	船井総研から実際のディア・ヒロイン様の成功ポイント そしてそれを自社に取り入れるための講座
15:45～16:20	ディア・ヒロイン株式会社様ご講演 -年商2億円を超える成長戦略-	ディア・ヒロイン柳田代表からの企業の取り組み と今後の戦略についての特別講演
16:20～16:30	まとめ講座	船井総研から本日の内容を自社に落とし込むための ポイントを踏まえたまとめ講座を行います
16:30～18:30	懇親会 (自由参加/参加費6000円程)	毎回盛り上がる懇親会になっております。 同じ悩みを抱える経営者と懇親を深めることにより、 いい情報共有ができます。

今回の
視察ツアーの
ポイント

Point 1 視察先の経営者・幹部の講演で
目に見えない戦略が聴ける



Point 2 立地も違えば業態・顧客層も違う
複数ブランド展開の成功戦略を知る

Point 3 限定商圈で自社のシェアを獲得する
ドミナント出店戦略の狙い

Point 4 地元のお客様に根強く愛される
接客・お店作りを体感する



などなど。「よい話を聴いた！」だけでは終わらせません。
コンサルタントによる解説で、皆様の会社での「実現可能性」を最大限にアップさせます！

裏面で繁盛店視察ツアーの企業の見どころをCHECK

2019年繁盛店視察ツアー

3店舗で年商2億円！

3年連続増収を達成する エステ経営の極意

2019年
10月16日(水)
@福岡

福岡県内4ブランド展開！
地域で成長し続けるエステの
秘密が全て分かる！

繁盛店視察ツアーの特徴！

トップの講演を聴き、店舗視察だけでは見えない戦略を知り、
自社での実現への可能性を探る！

見て、聴いて、体感する

店舗を見るだけでなく誰でもできますが、経営者の話を直接聴くことで、
「伸びているビジネスモデル」や「成功の影に隠された失敗談」をより深く
知る事ができます。

共通テーマ = 時流

船井総研のコンサルタントは時流を掴むプロです。時流に乗り、売上向上や
CSR向上に繋げているエステサロンを「共通のテーマ」という一本の糸で繋ぐ
事で、視察ツアーでの理解度が深まります。



会社名 ディア・ヒロイン
株式会社
代 表 柳田 依璃 氏
創 業 2004年
年 商 2億円

2004年に脱毛サロンとして創業。2013年には、現在の720万円を超える2店舗目を出店。競合サロンが150店舗を超える中でも、自社のサービスを明確にし、今では1店舗720万円を超える地域1番レベルのサロンに成長。現在は、新しい市場である痩身市場への積極的な展開で、3か月目でスタッフ2名で月商360万円を超えるなど、新たな成長戦略に取り組んでいる。ビューティーワールドジャパンでの講師経験やエステティックグランプリでの活動など業界団体でも注目されているサロンを経営している

【年商2億円を超える企業へ！痩身専門店繁盛店視察ツアー2019】 お問合せNO:S045886

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
痩身エステチーム

TEL : 03-6212-2931 (受付：平日9:30～17:30) 担当：井上真莉奈

FAX : 03-6212-2204 (FAX24時間受付)

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階

福岡県内で4ブランド展開の成長企業の戦略とは

ディア・ヒロイン株式会社が取り組んでいることは…3つの戦略！



ブランド戦略 設計

Point2 人財戦略

福岡県を中心に4店舗展開！
1スタッフの売上が150万円
を超えてくるサロンの中途採用。
外部講師、教育マニュアル
などの人財教育システム



人財 戦略

店販戦略

Point1 ブランド戦略

店名の違うそれぞれのブランドで
展開エリアのシェアを確保。また
大手ホテルスパも展開し、それぞ
れの専門店でお客様を企業とし
て囲い込む企業戦略とは

Point3 店販戦略

売上900万円を超えるサロ
ンで物販比率が50%を超
える400万円超え。実際の
物販販売が格段に伸びて
いるサロンの生の現場の
取り組みを公開



繁盛店視察ツアーの4つの特徴

特徴 1

普段なかなか見ることのできない
店内の様子や実際のサロンの
使用ツールを視察できます

単独ではなかなかアポイントの取れ
ない成長エステサロンの現場を船井総
研独自のネットワークにより視察を可能
にしました。先方の経営者、幹部の方に
その場でご質問等していただけます



特徴 2

車内でも専門コンサルタントの
ポイント解説やセミナーがあります

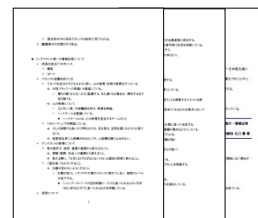
視察店舗への道中は、車内にて視察サロ
ンのポイント解説を行います。
視察店舗の概要、業界の最新情報、視
察先でのルール化事項などをお伝えし、
ご参加者様の理解と気付きを促進します。



特徴 3

視察セミナーのまとめレポートが
つきます

視察セミナー終了後、各店舗での視
察、ヒアリングした内容とそれに対す
る解説をまとめたレポートを作成し、
参加者様の皆様に後日お送り致しま
す。



特徴 4

師(モデル企業)と
友(切磋琢磨する仲間)づくりが
できます

視察企業の経営者の方はもちろん意
識の高い参加者同士の交流を深めて
いただくこともできます。
一生の人脈づくりにもなる機会です。

過去の繁盛店視察ツアーの様子

繁盛サロンの現場はどう動いているのか？
実際のサロン内のすべてを見ることができます。



皆さん、真剣にサロンを見学中。
もちろん、オーナーへ質問もできます。

現場責任者と話すことで、実際にどんな教育を
行っているのかを知ることができます。



移動中の車内は船井総研コンサルタントによる
解説の時間もあるため、事例をより深く知れます。

このような方にオススメです！

- ☑ 幹部を育成して多店舗展開を行い、**地域1番店**を本気で創りたい方
- ☑ 年間応募80名超!スタッフ数を安定的に増やす**採用戦略を知りたい方**
- ☑ 契約率50%のサロンの**実際のツール・教育方法を知りたい方**
- ☑ **店販で売上の30%以上**を達成したい方
- ☑ 年商2億円を超えていくための出店戦略の仕組みを知りたい など…

ディア・ヒロイン株式会社の4つの展開ブランド



※今回の視察店舗

福岡県の競合数が200を超える激戦エリア天神にあるフェイシャル専門
店Slowspa。物販売上400万円・TOTAL月商900万円を超えるフェイ
シャル専門店で何年も通い続けるリピーター作りの秘訣に迫る



※今回の視察店舗

2018年6月にOPENした痩身エステ専門ブランドSOMINIA。たった3カ月
でスタッフ2名で売上400万円を実現。接客販売トークは完全にマニ
ュアル化され、早期教育を実現可能で来春さらに痩身店舗が新規OPEN



福岡県内の中でも小商圈の筑紫野市で展開。創業時から業態を変更
しながら現在はフェイシャル専門店で月商400万円。1スタッフが150万
円の生産性を誇る。小サロンでも高利益がでる郊外型モデルサロン



2019年にOPENしたばかりの福岡ヒルトンホテル内にあるホテルスパ
サロン。新卒採用・中途採用に向けた企業ブランディングの一環として
の新ブランドによる採用・定着戦略の要となる店舗である

日時・会場

福岡会場

2019年10月16日(水)

JR博多駅

※バスでの移動になるため詳細の集合場所は申し込み後ご案内させていただきます

JR「博多駅」周辺へ集合

開催時間

開始

終了

12:30 ▶ 16:30 (受付12:00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、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

受講料

一般企業 税抜 50,000円(税込55,000円)／一名様

会員企業 税抜 40,000円(税込44,000円)／一名様

痩身エステ経営研究会会員1名目 無料(会費充当) 痩身エステ経営研究会会員2名目以降 40,000円(税込44,000円)/1名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

●受講料のお振込は、開催4営業日前までをお願いいたします。●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。●受講料に含まれないもの:集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。●お取り消しのご連絡は、平日(月曜～金曜日)午前9時30分～午後5時00分までお受けいたします。●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。●最少催行人数10名(出発日から5日前までに最低出席人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)*●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外のご参加はご遠慮いただいております。

申し込み取消時期	取消料
セミナーの開始日の前日から起算して11日前まで	いただきません
セミナーの開始日の前日から起算して8～10日前まで	旅行代金の20%
セミナーの開始日の前日から起算して2～7日前まで	旅行代金の30%
セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
セミナーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

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。お申込後、郵便にて受講票と会場の地図をお送りいたします。

万1週間前までに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。

FAXからのお申込み

お申込みいただきました後、郵便にて受講票と会場の地図をお送りいたします。

万1週間前までに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。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。

《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785897 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウユシヨ セミナーグチ

お振込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ご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

株式会社 船井総合研究所

TEL:03-6212-2931

(平日9:30～17:30)

FAX:03-6212-2204

(24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:井上(真) ●内容に関するお問合せ:楠本

受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

年商2億円を超える企業へ！ 痩身専門店繁盛店視察ツアー2019

FAX:03-6212-2204

お問い合わせNo. S045886

担当:井上真莉奈宛

フリガナ				業 種	フリガナ				役職	年齢
会社名					代表者名					
会社住所	〒				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	年齢	2	フリガナ		役職	年齢
	3	フリガナ		役職	年齢	4	フリガナ		役職	年齢

クリニック後、講座で聞ききれなかったお話・他サロン様の取り組みなど情報交換のお時間として懇親会を予定させていただいております。(～19時 別途費用)

□ セミナー後、懇親会に参加する (ご参加者人数: 名様、ご参加者氏名:)

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップ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下さい。】

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。(どちらかにチェックをつけてください)

□ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

□ 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

□ その他各種研究会(

研究会)

【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、当該セミナーに必要なお客様への連絡や各種手配(訪問先への参加者名の提供とクリニック参加者名簿のテキストへの掲載含む)のほか、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。

