

先着50名様
経営者

東京会場

2020年
2月12日水

アットビジネスセンター
東京駅八重洲通り
13:00~16:30
(受付12:30~)

講座内容&スケジュール

講座

セミナー内容

第1講座

時流講座2020年度成長企業が取り組む美容業界の新規事業



株式会社 船井総合研究所
瘦身エステチーム チームリーダー

中村 太雅

船井総研に入社後、歯科医院・整骨院をはじめとした医療コンサルティングに従事し、ノウハウを培い経験を積んだ。現在はエステサロンコンサルタントとして、全国のエステサロンの業績アップのお手伝いをしている。特に近年では瘦身エステ事業新規参入のコンサルティングを中心に行っている新規参入コンサルタント。理論だけに囚われず、社長、社員の想いをもとに業績向上のサポートをする。

第2講座

低成長期の美容室経営から瘦身専門店事業立ち上げでの成功した秘訣



特別ゲスト講師
有限会社バンビ 代表取締役

村上 弘樹 氏

熊本県で低価格の美容室を10店舗経営。業務委託サロンや低価格美容室サロンの競合が多くなる中で企業の成長速度が減速。その中でも新たな事業の柱として注目した「瘦身専門店」経営にシフトし、企業成長速度を加速化させることに成功。

第3講座

「瘦身ダイエット専門店」事業で成功するための新規出店成功方法大公開



株式会社 船井総合研究所
瘦身エステチーム

植山 望月

現在はエステサロンのコンサルティングを専門とし、業績アップの提案を行っている。数々のエステサロンでの調査を実施し、現場経験では船井総研No.1を誇る。「お客様だけでなく、社長、社員が幸せになれるサロン」をテーマに、様々な方面から業績アップのサポートをする完全現場型コンサルタント。コンサルティングを通じて「お客様(エンドユーザー)の人生を豊かにする、如いては人生を幸せにするグレートカンパニーを創出し、支援する」をモットーに徹底したサポートを行う。

第4講座

時流講座2020年度成長企業が取り組む美容業界の新規事業



株式会社 船井総合研究所
シニア経営コンサルタント

楠本 文哉

船井総研研究所の中で最もエステ業界に精通し、船井総研の中でもエステ業界のクライアントを最も多く持つエステ専門のコンサルタントである。得意とするテーマは、「WEBを活用した集客の最大化」「エステ事業への新規参入支援」である。現在は、年商2000万円の企業から年商30億の企業まで、年間250回を超える個別コンサルティングを全国で行っている。

お申込み方法

WEBからもお申込みいただけます!



OPEN!

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申込みフォームより
お申込みくださいませ。



セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/054085>

瘦身ダイエット専門店 セミナー

検索

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

高収益!
無資格者採用!
女性活躍!

知識ゼロ・資格無しでも参入可能!
2020年度企業成長を望む

全ての経営者様へ

瘦身ダイエット 専門店

商圈人口10万人 営利30%でOPEN2ヶ月で月商350万円実現可能
本ビジネスモデルの魅力

① 年商3,000万円・利益1,000万円も可能な収益性

② 無資格者でも参入できるエステ業界

③ 初期投資の金額は 初期投資1,000万円・投資回収1年

④ 初月から単月黒字化も実現可能



有限会社バンビ
代表取締役
村上 弘樹 氏

13:00
16:30

開催日時 2020年 2月12日水 in アットビジネスセンター 東京駅八重洲通り

業界知識ゼロでも瘦身ダイエット専門店で
2ヶ月で月商350万円の秘訣を
インタビュー!

異業種向け高収益ビジネス!!瘦身専門店新規立ち上げセミナー お問い合わせNo.S054085

主催 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 ●お申込に関する問い合わせ:天野 ●内容に関する問い合わせ:中村

WEBからもお申込みいただけます。(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。) → 054085

こんな経営者様は必見!!

- 採用に困らない新規事業を探している
- 女性のライフスタイルに合わせた活躍場所を作りたい
- 永続的に収益を得られる事業に投資がしたい
- 美容に関わる事業に興味があった
- 低投資、低ランニングコストで高収益を実現したい
- 投資回収が早いビジネスへ投資したい
- 採用に困らない新規事業を探している



これらを満たすことに必要な要素

- 無資格でも参入できるビジネスであること
- 女性が中心となり、高生産性を実現できる職場であること
- 市場規模が大きく、今後も大きく成長が見込まれること
- 美容業の中でも、最も成長が見込まれる業種であること
- 初期投資額1,000万円、利益30%の高収益であること
- 単月黒字化4ヶ月も実現可能な高生産性ビジネスであること
- 現社員にも好意的なメリットがある業界であること



上記の条件を満たすのが、**痩身ダイエット専門店**

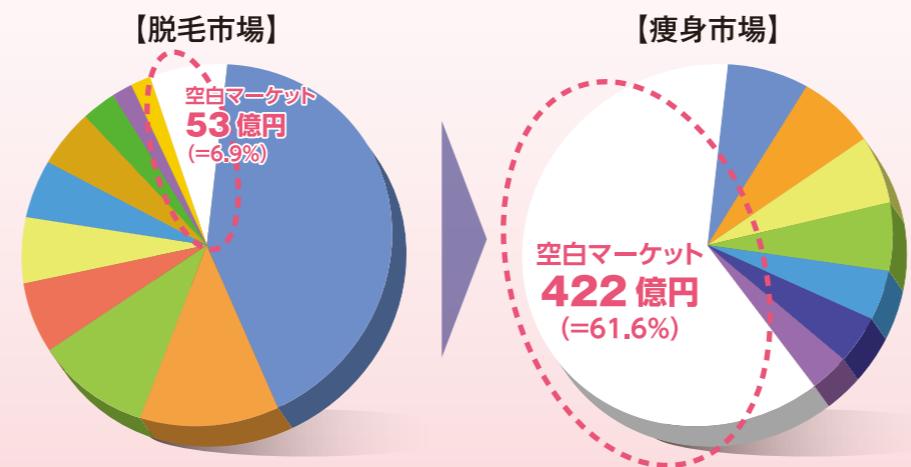
ダイエットの市場背景

「痩せたい」ニーズは**3兆円**を超える市場
ダイエット市場



エステ市場内での空白マーケットの存在

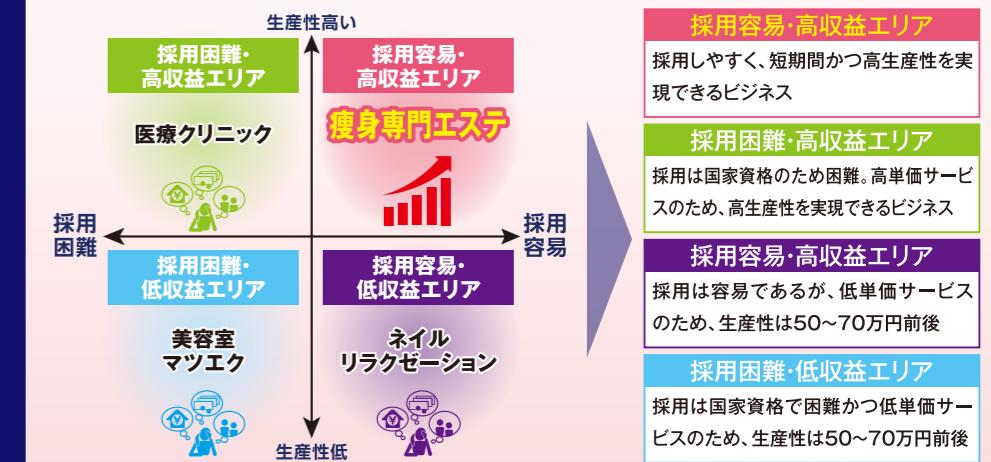
エステ市場内でもシェアの高い企業が少ない



美顔市場	結果を求めるヘビーユーザーが、医療クリニックに流出が拡大
物販市場	今後、生産性を確保・拡大していくために主力の業態と合わせて展開すること
脱毛市場	大手企業1社企業のシェア42%、その他大手企業のシェアの90%超えの寡占状態
痩身・ボディ市場	圧倒的なシェアを独占する企業がなく、周辺ダイエット関連市場も拡大中

無資格者でも高生産性を実現!!

機械化による教育の早期化により、業界平均の**2倍の高生産性**を実現!



出店費用1,000~1,500万円
投資回収約1年半
(月商300万円モデル・出店費用1,000万円の場合)

痩身ダイエット専門店出店

OPEN 2ヶ月で月商350万円

の秘訣をインタビュー



有限会社バンビ
代表取締役

村上 弘樹 氏



Question
1

痩身ダイエット専門店は どんなサービスですか?

簡単に言いますと、「ダイエットをしたい女性」に「ダイエットエステサービス」を提供するサービスです。今や、ダイエット市場は3兆円を超えると言われておりますが、実際にダイエットをしたい女性の悩みの中には、「どうしたら簡単に痩せることができるのか?」「激しい運動は続けたくない」「痩せるための時間も少ない」という悩みが多いです。そんな悩みを抱く女性に対して、痩身機械施術×顧客管理指導を通じて、ニーズに応えるというサービスです。

Question
2

高生産性・高収益な ビジネスモデルですか?

本業の美容室と比較すると、1分あたりの生産性が高いという点が特徴です。一般的な美容室・エステ・整骨院業界での1分あたりの生産性は100円以下であると言われていますが、痩身ダイエット専門店は、その約2倍の1分あたり200円を超えます。それに伴い、1名スタッフあたり生産性も100万円を超えますので、高生産性であると言えるかと思います。また、収益性としても、美容室の約2倍の利益率30%も実現可能ですので、高収益であると考えます。

Question
3

女性エステティシャンの採用と、教育に ついてはどのようにされていますか?

美容室業界でよくある悩みが、「採用」と「スタッフ教育」だったということもあり、参入当初は一番不安点でもあったのですが、実際痩身ダイエット専門店を出店してからはその不安は無くなりました。求人媒体に掲載後、1ヶ月以内に約10名もの応募があり、その中からサロンのコンセプトに適した人材を採用することができました。そしてOPEN時には理想としていた4名フル体制でのOPENが実現できました。なんと言ても国家資格が不要ですので、未経験者でも挑戦できる点は良い点だと思います。また、従来のエステと異なりサロンのメニューを痩身メニューに絞り込みますので、それにより集客が統一化されますし、そして何よりもスタッフの成長も早く、未経験者でも1ヶ月でデビューも可能です。国家資格による人材難により企業の成長に伸び悩まないことは大変理想的です。

Question
4

痩身ダイエット専門店への 参入を決めた理由は何故ですか?

前述の通り、私は熊本県内に11店舗の理・美容店を展開しておりました。今後企業として更にスピード感を持って成長していくために、そして今いるスタッフの給与や待遇もあげていきたいと考えていたときに、痩身ダイエット専門店を知りました。やはり今後伸びしろのある業界への新規参入が必要不可欠であると感じていましたので、「これだ」と思いました。また、一つの大きなメリットであると感じたのが、美容室の約半分の1,000万円という初期投資額で、営利30%も実現可能、投資回収スピードも早いという点です。また、企業としての新規参入の際に、周囲の既存スタッフにもメリットがある事業だと尚良いと考えていましたが、女性の悩みに特化したサービスで、既存スタッフからも好意的な反響でしたし、なつかつこれからは女性が中心となり、高生産性を実現できる職場であることも重要であると思いましたので、ぴったりな痩身ダイエット専門店への参入を決意しました。

Question
5

現在、どのようなお客様が 来店されていますか?

メインの顧客層としては、20代後半～40代の女性が多いかと思います。そして痩身ダイエット専門店に来店される方の特徴として、美容に関心がある方や、お金をかけて短期間でダイエットをしたい方が多く、約コースの平均単価としても15万円～20万円が中心になっています。ちなみにですが、美容室での年間消費金額の高い顧客、いわゆるVIP客と呼ばれるお客様でも、年間10万円等となりますので、その点痩身ダイエット専門店の方が顧客単価は高いです。弊社では、美容室での多くのお客様がいらっしゃいましたので、そのまま美容に関心があるお客様は、痩身ダイエット専門店にも来店される方も多く、LTVの向上にも繋がりました。

Question
6

痩身ダイエット専門店事業に 参入しようと考えられている 経営者の方へ一言御願い致します。

痩身ダイエット専門店事業は、お客様にとっても、そして働くスタッフにとっても、そして経営者にとっても時代の流れに則っている事業であると思います。どの業界も人材難との声が目立ちますが、いかに採用に困らず、少ない人員でも高収益・高生産性を実現できることが重要です。そして働くスタッフの給与はもちろん、やりがいを持ってお客様にサービスを提供できること、更には世の中に貢献でき、その結果としてそのビジネスが経営者の一つの収益の柱となればとても魅力的であると思います。まだまだ伸び代のあるダイエット市場で、共に多くの女性に美を提供できることを楽しみにしております。

異業種向け高収益ビジネス!! 瘦身専門店 新規立ち上げセミナー

なぜ 知識・経験ゼロでも年商3,000万円・利益1,000万円実現可能なのか?!
なぜ 成長意欲の高い企業は「瘦身専門店」を出店するのか?!

キーワードは
女性活躍

高収益



成長企業が「今」取り組むべき新規事業がわかる3時間

2020年
東京会場
2月12日水

STEP1

2020年度成長企業が
取り組むべき新戦略
『痩身ダイエット専門店』

- 更なる企業成長を実現するために、「今」取り組むべき企業の新戦略とは
- 成熟するエステ業界の中で、「今」最も伸びているマーケットとは
- 成長企業こそ取り組む『痩身専門店』短期間で成長する『痩身専門店』の成功ポイント

株式会社 船井総合研究所
ビューティーグループ 痩身エステチーム チームリーダー

中村 太雅

STEP2

たった2ヶ月で
月商350万円の道程
これから描く新たな
成長STORY

- 低成長期の美容室経営から痩身専門店事業立ち上げでの成功した秘訣
- 痩身ダイエット専門店に参入伸びている市場で時流に則るための企業の取り組みとは
- 新しく描く成長戦略は『痩身専門店』企業成長を目指すこれからの戦略について

ゲスト講師 有限会社バンビ 代表取締役

村上 弘樹 氏

STEP3

有限会社バンビ様の
成功事例大公開成長する
企業に変化するポイント

- 有限会社バンビ様の成功事例の紹介 知識・経験ゼロでも月商350万円を達成する方法
- 未経験者でも1スタッフ生産性100万を超える方法 売上350万円を実現するための集客手法と採用ノウハウ
- 企業成長するための痩身専門店の作り方 必ず抑えるべき痩身専門店の成功ポイント

株式会社 船井総合研究所
ビューティーグループ 痩身エステチーム

植山 望月

STEP4

2020年度企業成長するために
貴社が明日から取り組むことについて

株式会社 船井総合研究所
シニア経営コンサルタント

楠本 文哉

下記にチェックの入った方には
必見のセミナーです。
全て写真や実際のツール、
実際の数字を使って、講演させて頂きます!

- 現状の業種・業界から新たに収益性の高いビジネスにチャレンジしたい
- 女性を対象としたビジネスを開拓しており、新たに新しい事業を検討している
- 高収益ビジネスで業界未経験でも参入が可能なビジネスを探している
- 低投資、低ランニングコストで高収益を実現したい

※毎年キャセル待ちの可能性があります。

▶▶▶ ご興味をお持ちの方は
今すぐお申し込みください!

日時・会場

2020年2月12日(水)
アットビジネスセンター 東京駅八重洲通り
〒104-0032
東京都中央区八丁堀1-9-8 八重洲通ハタビル 5・6階
JR「東京駅」八重洲口より徒歩10分

開催時間 **開始** **終了**
13:00 ▶ 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、中止させていただくことがあります。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

開催要項**受講料**

一般企業 税抜 40,000円 (税込 44,000円) /一名様 **会員企業 税抜 32,000円 (税込 35,200円) /一名様**

※ご入金の際は、税込金額でのお振込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、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取り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。
- 会員企業様とは社長online(旧FUNAIメンバーズPlus(スタンダードプランは除く))、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。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785822 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキュウショ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込口座でございます。※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 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:天野 ●内容に関するお問合せ:中村

年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話がつながらなくなっています。ご迷惑をお掛けいたします。

お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただきますようお願いいたします。

また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。なお、受講申込は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。

お問合せNo. S054085 担当 天野 宛

異業種向け高収益ビジネス!!痩身専門店新規立ち上げセミナー

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			
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

今、このお申し込み用紙を手にされている方は、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お悩みをお持ちでしょうか?下記に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☑をお付けください。)

- 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☑をお付けください。

社長online(旧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、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方があります)法令で定める場合は、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、お申込のご連絡や講習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、船井総研コール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)

※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。 **ダイレクトメールの発送を希望しません**

検



お申込みはこちらから