

3店舗以上の美容室経営者様 必見

採用の難しさ・生産性の低さに悩んでいた
3店舗年商8,000万円の美容室経営者が
エステ事業に参入し

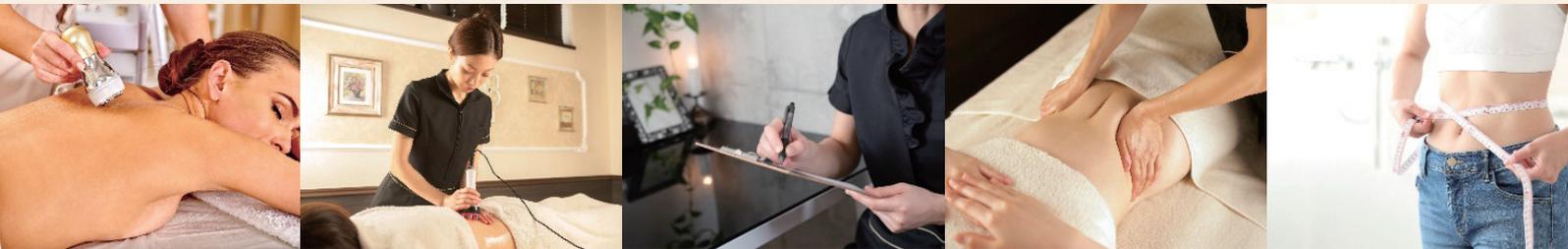


痩身専門店

OPEN2ヶ月目から
スタッフ2名で

月商317万円達成

月間利益100万円アップを実現



本誌限定
インタビュー

美容室事業を超える高収益ビジネス 新規参入 成功秘話

美容室からの送客でプレオープン時から月商217万円達成
仕組みを導入し、オープン初月から生産性200万円を達成
OPEN2ヶ月目、サロン月商317万円を達成!!

国家資格不要の採用で、OPEN時12名の応募獲得!!

美容室の顧客を活かして、2ヶ月目から単月黒字化を達成

～なぜ痩身専門店に参入を決断したのか? 参入成功企業になるまでのストーリー～

13年間1億円を超えなかった美容室が、成長戦略を描くために新たにエステ事業を始めた理由とは、



株式会社 Sou-i
Sou-i Body 代表
田野邊 小百合氏

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

異業種向け高収益ビジネス!! 痩身専門店新規参入セミナー

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間
対応

お問い合わせNo. S054253

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 お申込みに関するお問合せ: 日田 内容に関するお問合せ: 中村

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。) → 054253

美容室企業が抱える 3つの重大課題



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 低生産性で新規他店舗展開が難しい

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もあり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。

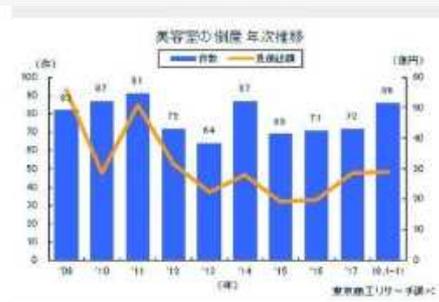
<NEXT PAGE>企業成長がしたい！！
美容室企業に共通の現状とは・・・

この先の展開が見えない。 人が辞めたら閉店も・・・ 残された企業成長の方法とは

2～3店舗までは順調に展開をしてきたが、これ以上美容室を出店していくためには、人の問題、出店投資の問題等、リスクが大きく悩んでいる・・・

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**新規事業参入**により
たった**2ヶ月**で月商を**300万円up**
成長した企業があります！！

詳細は次のページ！



ヒントは美容室の既存客を活かした 新ビジネスにあった

利益率

営業利益率 **30%**！月間**100万円**の利益

商圏

10万人商圏でも実現可能！月商**300**万モデル

採用

オープン時 **2**か月で応募数**12**名獲得

教育

資格不要！未経験者も**1**か月デビュー

投資回収

美容室の5分の1の速さ！**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2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
株式会社Sou-i田野邊氏に直撃インタビュー！



会社プロフィール

- ◆社名：株式会社Sou-i
- ◆代表取締役：田野邊 武
- ◆年商：8000万円
- ◆従業員数：12名（令和1年6月時点）
- ◆本事業：美容業
- ◆企業概要

2007年より美容事業を展開。現在は神奈川県川崎市で美容室、マツエクサロン、フェイシャルサロン3店舗を運営。2019年8月より、商圏人口97万人の川崎駅前にて痩身専門店で新規出店。

美容室を本事業とし、安定する経営の中でも
「株式会社Sou-i」が痩身専門店に乗り出した
その理由とは…



株式会社Sou-i
代表取締役 田野邊 武氏

川崎市の美容室が**なぜ** 「**痩身専門店**」という 新たなビジネスに 参入したのか？

月商300万円の神奈川県川崎市の美容室の、**痩身専門店新規参入成功の秘訣**

今や全国の実業数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、今後もその傾向は続くことが予想される。

そんな中、年商8000万円の美容室・マツエク・フェイシャルサロンを3店舗展開する株式会社Sou-i様が**痩身専門店**に新規参入。

開業わずか**2ヶ月で月商317万円**を達成し、今や既存美容室の売上を**超す勢い**。

「**痩身専門店**」ビジネス参入の経緯と、今日の成功に至った過程を株式会社Sou-i代表取締役の**田野邊 武氏**に**特別インタビュー**を行った。



Sou-i

HAIR TANOBÉ

Loving Beauty

神奈川県川崎市で美容室を経営。 順調な経営の中で明確になった3つの課題

田野邊氏 弊社は、13年前より、『お客様へ本物の美と健康を提供したい』との考えで美容室を展開しております。お客様に提供する美容と健康の接点を増やすために、トータルビューティー事業のヘッドスパ部門、マツエク部門を展開してまいりました。

お客様にとっての“ライフコーディネーター”として唯一無二の存在になれるよう努力を続けてまいりました。

しかし、美容室事業においてさらなる成長を追い求める中で、3つの課題に直面しました。

-----●美容室経営で見えてきた3つの課題●-----

1. 毎年、国家資格者採用が困難になった
2. 3年間超のアシスタント期間によって生産性向上が困難
3. 人件費の高騰と利益率が低く、今後スピード展開が難しい



国家資格採用の 競争激化 長期間に渡る教育

田野邊氏 美容室業界で採用を行っているのと、年々採用が厳しくなっていく**実感**がありました。そもそも国家資格が必要になりますので資格者数の変動によって大きく左右されることになりましたが、**求人媒体を載せていても年に1件応募があれば良い**というような状況でした。

また、**採用が厳しくなっている中で離職問題への心配**もあります。弊社はベテラン陣も多いため突然の離職等はありませんが、それでも採用がすぐにできないとなると、やはり不安は残ります。

仮に採用がすぐに上手くいったとしても**デビューまでの期間で1~3年かかる**こともありますので、すぐに即戦力として売上を補えるかといえ、それも難しいところです。

つまり、美容室企業としてこれから**1億円企業**を目指していこうとした際に課題となるのが、人という課題です。これまで13年間で美容室・マツエク・フェイシャルと展開してきましたが、どれも資格が必要ですので、**採用難からは目を背けることができない状況**でした。

これからもっと企業として大きく成長していきたい！そう思いながら、次なる一手を模索しておりました。



困難な事業展開 人件費高騰と 低い利益率

田野邊氏　そしてもう一つの大きな課題としては、「**今後の事業展開**」を考えた際に、**美容室でのさらなる展開のイメージがつきにくい**ことですね。

弊社は、お客様に提供する美容と健康の接点を増やすために、トータルビューティー事業のヘッドスパ部門、マツエク部門を展開しておりますが、美容室事業の延長線に1億円を突破できるイメージを持ちづらいのが現実でした。

理由として、美容室で今後さらに展開していこうとした場合、出店費用として**1500万円～2000万円**かかり、**投資回収に5～7年**はかかります。今や全国には美容室が20万店舗以上あり、美容室市場はもはや飽和状態であると言われていていますし、どのサロンも人材を求めているため、**人件費が高騰し、利益に対する人件費の割合が高くな**ってきています。投資回収の期間と利益率を踏まえると、リスクはかなり大きいといえます。

そこで、美容室としても前向きに展開していくことを前提に捉えた上で、“ビューティ企業として大きく成長していくこと”1億円の壁を突破すること、そして“**お客様に新たな価値を提供できる企業になる**”ことを実現するための方法を模索していました。



より「スピード感を持ったビューティ企業としての成長実現」のため 痩身専門店ビジネスへ新規参入

田野邊氏 美容室経営で感じたこれらの課題意識をもとに、今後さらにスピード感を持ってビューティ企業としての成長を実現するためにも、船井総研が提案している「痩身専門店」への新規参入を決意しました。主な参入理由としては3つあります。

まず1つ目は、「**国家資格が不要な採用で未経験のスタッフでも最短1ヶ月で戦力化できる**」ためです。実際に中途採用媒体に掲載しましたが、オープン時に12件以上応募があり、採用に対する価値観が変わりました。美容室では1件でしたので、驚きました。

そして技術を機械化し、スタッフの即戦力化も実現できます。実際に他サロンで働いていたため弊社のマシンが初めてだったにも関わらず、たった1ヶ月で150万円を達成しました。

2つ目は、やはり「**低投資だから参入しやすかった**」ということですね。「豪華な内装が必要なのか？」と思いましたが、全くその必要もなく、主にはベッドと機械の費用、あとは壁を仕切る等の内装工事だけで出店することが出来ました。

月の収益についても、家賃などは特別広い坪数が必要なわけではないので10%に抑えることができていますし、人件費は機械導入での早期戦力化で30%以内に抑えることができていますので、**人件費が高騰している、我々美容室業界の方には魅力的**だと私は思っています。

今までのお客様が いたからこそ出来た



**「顧客基盤を活かした」新規参入。
“更に多くの女性に綺麗になって頂きたい”という想い**

田野邊氏 3つ目は、「**顧客の基盤が既にあった**」ことです。スピード出店が出来ているのも、生産性を早期に上げていくことが出来たのも、美容室でのお客様がいたことが大きな理由の1つだと私は思っています。

OPEN前からプレオープンとして美容室のお客様向けに告知を重点的に行いました。その結果、**37名もの美容室のお客様**が実際に来店していただき、**結果として217万円の売上実績**となりました。外部からの集客が0でしたので、目標を控えめに200万円としていましたが、超えたことには驚きました。

やはり人口がどんどん減っていく時代の中で、1つのサービスで新しいお客様を増やしていくことも大事ですが、同時に会社として**一人のお客様に提供できるサービスの幅（美容室＋痩身）を専門性高く広げていく**ことも必要だと考えています。

根底には、“お客様へ本物の美と健康を提供したい”という想いがありますので、痩身参入によりお客様に提供できるサービスの幅が広がった点は特に価値を感じています。

お客様のニーズがある上に、美容室で抱えていた課題が解決できる。そんな痩身専門店は私にとって新規参入しない理由がありませんでした。

Sou-i
HAIR TANOBÉ

Sou-iのビューティブランドで 美容サービスの一元化を目指す

最後にこれからの痩身専門店の展望・参入を検討している方へ一言

田野邊氏 私たちの会社での「痩身専門店」事業はもちろんこれからも拡大・展開していく予定です。

お客様一人一人にとって「Sou-i」というブランドで、美容室・マツエクで美しさを提供し、フェイシャルで美肌を提供し、さらに痩身専門店でもステキな人生を過ごすための自己実現のサポートをしていけるようにしていきたいですね。そして弊社では「予防医学」を売りにしており、痩せるのその先のお客様の健康にまでフォーカスしております。

まだまだ発展途上ですが、「Sou-i」という会社ブランドでの美容サービスの一元化を目指しています。

最後にお伝えしたいことは、もちろん本事業である美容室を辞めるわけではないですが、収益が確保できる事業をしていかないと、好きな美容室ですら辞めないといけなくなるくらい、昨今の時代の変化は厳しいと考えております。

皆様が大好きな美容室事業を今後も長く続けていくために、新しい一手を今ご検討いただければと思います。

株式会社Sou-i様が「**瘦身専門店**」で成功し続けている理由

「**瘦身専門店**」での成功キーワード
それは、**ずばり**

「**成長/空白マーケット**」

×

「**機械化**」

×

「**既存の顧客基盤**」

解説コンサルタント紹介



株式会社船井総合研究所
ビューティグループ
瘦身エステチーム

中村 太雅

コンサルタント解説～成功する「**瘦身専門店**」はこれだ！～

こんにちは。(株)船井総合研究所の瘦身専門のコンサルタントの中村です。
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？

今回は特別に紙上セミナーという形で、株式会社Sou-i様が「**瘦身専門店**」で成功されたポイントについて解説させていただきます。

まずは、株式会社Sou-i様の実績をみると、

- 新規参入たった2ヶ月目でスタッフ2名で月商317万円突破
- プレオープン時から美容室顧客からの送客のみで、約半月で217万円を達成
- 資格に頼らない採用で、オープン時から12名応募を獲得

と、この3つの実績だけを見ても、利益率が低く、人材面に課題を抱える業界にとっては、とても魅力的な内容です。

とは言っても、

ただ「瘦身専門店**」を作れば簡単に成功するという訳ではありません。**

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。

次のページからは、「瘦身専門店**」を成功させるためのポイントをまとめます。**

株式会社Sou-i様が「**痩身専門店**」で成功し続けている理由

下記の5つのポイントが痩身専門店です。成功するための前提条件です。

「**痩身専門店**」成功の5条件

- POINT ① 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痩身エステ市場に絞り込む
- POINT ② 痩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
- POINT ③ 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
- POINT ④ 機械化によるメニューで短時間で痩身結果が実現。結果、1ベッド稼働率UP
- POINT ⑤ 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

上記のポイントを抑えることができれば、「**痩身専門店**」は成功に繋がります。各ポイントを少し詳しくみていきましょう。

ポイント①は、「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痩身エステ市場に絞り込む」です。

新規のビジネスを始める際には、伸びている市場に参入することが重要です。なぜなら成功の確率が高いためです。現在、3兆円を超えるほど成長しているダイエット市場はそれにあたります。

ただし、成長性が高く、市場規模が大きい場合には競合となる大手が多く存在します。そのため、成長性が高く、かつ市場規模の大きいダイエット市場の中にもありつつも、まだ競合やシェアを持っている大手の参入の少ない市場に参入すると成功確率はさらに上がります。

例えば脱毛市場で言えば、空白マーケット市場は全体の約6.9%です。一方「**痩身エステ**」市場は、全体の約61.6%が空白マーケットとなっています。

ポイント②は、「痩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」です。

現在の痩身エステ業界では、オールハンドと呼ばれる手技をメインにした技術が多いですが、これは施術をする技術者によって差が出てしまい、そして習得まで時間を要します。

株式会社Sou-i様が「**痩身専門店**」で成功し続けている理由

そのため、機械施術をメインに施術の内容を素人でもできる形に標準化することで、これまでの技術差や教育時間を解決することができ、既存の痩身エステを展開している企業との差別化にもなります。

ポイント③は、「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」です。

これは、これまで施術に入れるまでは売上を上げることができず、人件費を圧迫していたスタッフも、機械施術を導入することで、入社1か月も経たないスタッフでも戦力化を実現できます。

未経験者でも、短期で戦力化ができ、さらにはスタッフのサービスレベルの統一化も実現することができます。

つまり、スタッフの生産性の底上げにより、結果として人件費を抑えることができるのです。これからのビジネスモデルでは、生産性をいかに最速で上げるか、少ない人数で高生産性を維持するにはどうするか、この視点が欠かせません。

ポイント④は、「短時間メニューで結果にコミット。結果として、1ベッド稼働率がUP」です。

これは一見簡単なようですが、とても重要なポイントになります。一般的には、手技を用いた施術手法により、60分間といった長時間を費やしてお客様にダイエット効果を感じていただき結果を出そうとしているサロンも多いですが、船井総研がご提案する痩身専門店においては、機械を用いた施術にメインシフトすることで、手技よりも早い時間で(約30分)、つまり約半分の時間で、誰でも結果が出せることを前提にしています。短時間メニューで、結果にコミットします。

そうすることにより、これまで1時間で1名しか対応できなかったのが、1時間で2名を対応することも可能になり、1ベッドの稼働率が2倍近くになるのです。

これも1ベッド&1スタッフ生産性を高める重要なポイントになります。

株式会社Sou-i様が「**痩身専門店**」で成功し続けている理由

ポイント⑤は、「美容室のお客様をフル活用。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」です。

これが今回の「**痩身専門店**」においては特に重要なポイントになります。特別インタビューの株式会社Sou-i様の場合は、本事業である美容室からのプレオープン時に37名もの送客を実施しました。それにより、実績217万円となり、新規参入時の事業が軌道にのる速度を加速させました。

特に、株式会社Sou-i様の美容室のお客様の中でも、30代～40代の女性の顧客が、「**痩身専門店**」に来店しており、この方たちは実際に美容室での信頼関係があるため、「**痩身専門店**」への来店後のリピート率（ファン化）がその他の新規顧客よりも遥かに高いのです。

株式会社Sou-i様の事例でもありましたように、30代～40代女性の顧客基盤のある業種である美容室は、特に今回の「**痩身専門店**」では成功する条件・土台が整っているといえます。

以上の**5つのポイント**を**痩身専門店**では必ず押さえる必要があります。

ただ、この話を聞いた方の中には、

株式会社Sou-i様が、

偶然出来ただけではないのか？

といったことをお思いの方もいらっしゃるのではないのでしょうか？

いえ、全くそんなことはございません。

全国各地で「痩身専門店**」は成功しています。**

「 瘦身専門店 ～全国ビックリ事例大紹介～」

瘦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2000万超瘦身エステに

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

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カ月後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

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

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

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

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

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

大阪

2017年2月新規参入

都市部に5ベッド
未経験5名の瘦身サロン
6か月後に月商800万達成

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

福岡

2018年4月新規参入

スタッフたった2名で
2カ月目 月商360万を達成
今では驚きの生産性200万に

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カ月目月商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「瘦身専門店」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！

「異業種向け高収益ビジネス!!痩身専門店新規参入セミナー」 開催決定



「**痩身専門店**」の立ち上げに最短期間で成功する
方法を大公開!**具体的なノウハウをたった1日に凝縮!**

異業種向け高収益ビジネス!! 「**痩身専門店新規参入セミナー**」

東京会場

2020年**4月23日(木)**

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具体的な企業様の取り組みは、あなた様のような意欲をお持ちの経営者様であれば、すぐに実現できます。最短で事業を成功させるには力をかけるべきポイントに専念してスピード感をもって結果を出すことが重要です。現在、痩身専門店という業態はまだまだ出店成功の可能性があります。しかし、周辺のフィットネス業態や脱毛などの業界においては、50%以上のシェアが大手企業によるものです。痩身における空白マーケットでは、シェアを獲得し、1番を目指していくことができるポジションがまだ空いている状況なのです。

「異業種向け高収益ビジネス!!痩身専門店新規参入セミナー」



痩身専門店を含め100社を超える サロン経営で20年以上のサポート実績

(株)船井総合研究所は、創業以来50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60社を超える全国のサロン様の経営を毎月サポートさせていただいており、日々経営のご相談や痩身専門店への参入の連絡が途絶えません。

なぜこれほどまでにサロン経営コンサルにおいて長く活躍できるのかは、これまでに数多くの試行錯誤を繰り返し、成功確度の高いノウハウを蓄積し、実行に向けて仕組み化を行っているためです。

今回のセミナーでは、株式会社Sou-i様をお招きして、サロン経営の中でも、特に現在伸びている「痩身専門店」のすべてが1日でわかるようなプログラムを構成しております。一聴の価値があることは間違いありません。

このセミナーで学ぶことができる内容のほんの一部をご紹介しますと…

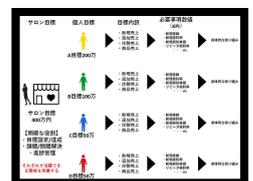
「異業種向け高収益ビジネス!!痩身専門店新規参入セミナー」

1. **3兆円を超えるダイエット市場の全貌**とは？
- 2.なぜ今、**痩身専門店に参入すべき**なのか？
- 3.痩身専門店が属するエステ市場から見る**痩身市場の優位性**
- 4.美容室業界からの新規参入はコレだ！**成功するポイント大公開**
- 5.たった2か月で300万円。痩身専門店の**収益構造大公開**
- 6.失敗しないための参入手順。**新規参入のステップ**とは？
- 7.未経験でも生産性100万円!**戦力化のためのメニュー戦略**
- 8.ローコストで月間応募者12名!**無資格者の採用媒体はこれだ**
- 9.当たるメニューはこれだ！痩身専門店の**メニューの作り方**
- 10.生産性100万円を維持するための**メニューの考え方**
- 11.新規集客の極意！痩身専門店の**WEB集客の全体像**
- 12.月間100名超の新規集客獲得の**ポータルサイト活用方法**
- 13.ローコスト集客を実現。**痩身専門店のHP・LPの作り方**
- 14.当たるLPはこれだ！**リスティング広告集客の答え**



「異業種向け高収益ビジネス!!痩身専門店新規参入セミナー」

- 15.立地が8割！絶対に外さない出店立地の決め方！
- 16.低投資・高速回収を実現するために抑えるべき出店戦略！
- 17.美容室ビジネスをフル活用！新規参入を有利に進める方法
- 18.やみくもな誘導はNG！美容室からの顧客誘導法！
- 19.数字が命！実際に使用している管理帳票大公開！
- 20.成功率UP！チラシ・POPも実践ツールを全部紹介！
- 21.事業を軌道に乗せるための経験者採用方法のポイント！
- 22.実際に面接時の売れるエステティシヤンの見分け方！
- 23.船井総研がご提案する成功する痩身専門店の作り方！
- 24.高単価・短時間メニューを実現するための当たる機械選定！
- 25.顧客リピート率を底上げするための顧客管理指導の極意
- 26.正しいニーズを把握。効果にコミットしたダイエット
- 27.コース契約こそ収益の軸。新規契約率を維持する仕組み！
- 28.次なるスピード出店を実現するためのスケジュール管理！



「異業種向け高収益ビジネス!!痩身専門店新規参入セミナー」

さいごに・・・

ここまでお読みいただくと、様々な疑問が浮かんでくるのではないのでしょうか？

「これ、うちの企業でも本当に参入可能なの・・・？」

「初期費用が低いうて言うけど、本当にそうなの？」

「営業利益30%の労働集約型産業って、そんなの今時あるの？」

「店の作り方を説明するって、いったいどうやって？」

先に申し上げますと、決して簡単ではありませんが、都心部・地方、限らず成功が可能です。そして既存のビジネスが強ければ強いほど、成功確率も引き上がると言えます。

では、一体どうやって成功させるのか？

このような内容を、ゲストとの対談を交えて、3.5時間かけて包み隠さずしっかりとお伝えします。質疑応答の時間もございますので、疑問等はその場で解消してお帰りいただくことができます。人生の中の貴重な3.5時間を、新しいビジネスでの成功に導くための時間に使いませんか？

またセミナー参加特典として「**無料個別相談（1時間）**」が入っておりますので、必ずご利用ください。

新規参入ノウハウについては、出し惜しみすることなくお伝えします。是非、このチャンスを掴み取っていただければと思います。それでは、皆様とお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所

ビューティグループ

痩身エステチーム チームリーダー 中村 太雅

「異業種向け高収益ビジネス!! 痩身専門店新規参入セミナー」

異業種向け高収益ビジネス!!

「痩身専門店新規参入セミナー」スケジュール

第一講座

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)船井総合研究所
ビューティグループ

チームリーダー 中村 太雅

株式会社Sou-i

代表取締役 田野邊 武氏

田野邊小百合氏

第二講座

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

(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

第三講座

業界未経験でも参入可能!!
単店舗売上3600万を実現する
痩身エステ事業参入方法大公開

(株)船井総合研究所
ビューティグループ

グループマネージャ 日坂 大起

第四講座

本日のまとめ

開催:(株)船井総合研究所 東京本社

2020年 4月 23日(木)



Sou-i
HAIR TANOBÉ
Loving Beauty

異業種向け高収益ビジネス!! 瘦身専門店新規参入セミナー

▶ セミナー講座内容 13:00~16:30 (受付開始12:30~)

第一講座

「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」

担当講師

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部
ビューティグループ 中村 太雅

ゲスト講座

「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」

ゲスト講師

株式会社Sou-i
代表取締役 田野邊 武氏
田野邊 小百合氏

第三講座

「業界未経験でも参入可能!!
単店舗売上3600万を実現する
瘦身エステ事業参入方法大公開」

担当講師

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部
ビューティグループ 植山 望月

まとめ講座

「本日のまとめ」

担当講師

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部
ビューティグループ グループマネージャー
チーフ経営コンサルタント 日坂 大起

▶ セミナー開催概要

東京会場

(株)船井総合研究所 東京本社

2020年4月23日(木)

<会場所在地>

〒100-0005

東京都千代田区丸の内1-6-6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]

※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いたしかねますので、ご了承ください。

▶ ご参加料金 1名様あたり

一般:税抜40,000円(税込44,000円) 会員:税抜32,000円(税込35,200円)

※スタッフのみの参加はできませんのでご了承ください。

※ご入金の際は、税込金額での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、裏面の申込み担当者へご連絡ください。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く場合がございます。
- 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時迄にお電話にて裏面の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。それ以後のお取消しの場合は、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。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO. 5785857 口座名義 カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ

お振込口座は、当セミナー専用の振込口座となっております。

※お振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

▶ お申し込み方法

【WEBからのお申込み】裏面の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上でご確認ください。

【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、担当者までご連絡ください。

お申し込みは超カンタン！今すぐ下記を記入してファックス送信するだけ！

FAXお申し込み用紙 FAX:0120-964-111 (24時間対応) 担当/日田

<セミナー名> 「異業種向け高収益ビジネス!!瘦身専門店新規参入セミナー」

東京会場

(株)船井総合研究所 東京本社

2020年4月23日(木)

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。上記に伴いお申込の際、ご参加者様皆様のアドレスの記載をお願いいたします。

お問い合わせNO:S054253

【お問い合わせ先】
TEL:0120-964-000
(平日9:30~17:30)

お申し込みについて 担当:ヒダ
セミナー内容について 担当:ナカムラ
※ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください



お申し込みはこちらから

※WEBからのお申し込みはクレジット決済が可能です

■ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。 ■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。

Registration form with fields for company name, address, contact info, and participant details.

今回のセミナーにご参加される方に限り、セミナー後日無料個別経営相談会を行います。ご希望の場合は、右記にチェックをつけてください

無料個別経営相談を希望する。(1社様1時間程度)

セミナー終了後、開催される無料個別経営相談会について

過去、多くのサロン様が以下のような目的で当サービスをご活用くださっています。 ※中には毎回ご利用される方もおられる人気サービスです！

- ①セミナーで聞いた内容を実行するため ②自社の現状の認識や他社の現状把握のため ③自社の特有の悩みを相談し、今後のサロン経営に活かすため
その他ご希望に応じて個別で対応いたしますので、お気軽にお申し込み下さい。

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)

●社長onlineプレミアムプラン(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、停止又は開除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客アータ管理チーム(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。