

## 2021年以降も失敗しないエステ経営の秘訣とは?

たった半年で

業界未経験の経営者がコロナ禍に  
月商100万円→400万円を実現した秘密は  
痩身ダイエット専門店だった

# ニューノーマル時代の エステサロンの作り方

こんな悩みを抱えているエステサロン様におすすめ

- 新規集客が少ない
- エステティシャンがなかなか育たない
- スタッフ依存型の経営になっている
- このままのサロン経営でいいのか迷っている
- 時代に適応したサロンに変わっていきたい
- エステサロンで地域一番になりたい

たった半年で月商100万円→月商400万円を実現した

株式会社 オリーブ 堀様へ独占インタビュー!

ゲスト  
講師

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催

**Funai Soken**  
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 〒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:藤野 内容に関するお問合せ:植山

月商100万のエステサロンが、たった半年で月商400万を達成 お問い合わせNo.5068869

**TEL.0120-964-000**

平日 9:30~17:30

WEBから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。）→ 068869

講座内容&  
スケジュール

オンライン

2021年 3月8日月・3月10日水・3月15日月

お申込締切日  
3月4日 木お申込締切日  
3月6日 金お申込締切日  
3月11日 木

13:00~16:30 [ログイン開始12:30~]

PC・スマホがあればどこでも受講可能！

講 座

セミナー内容

第1講座

13:00  
~  
13:30

エステ業界の時流とこれから生き残るエステサロンに必要なこと  
新型コロナウイルスの感染拡大で世界中が大きく揺れ、エステティック業界の中でも休業など様々な方面から影響を受けました。そしてその中で、コロナ禍を境に成長するサロンと衰退していくサロンに大きく2極化。それぞれのサロンの違いは何なのか？  
エステ市場の動向やこれからのエステ経営のポイントについて解説します。

株式会社 船井総合研究所 美容・医療グループ 植山 望月

第2講座

13:40  
~  
14:50

月商100万のエステサロンが、たった半年で月商400万を達成できた理由  
なぜかとれあは成長することが出来たのか？  
ビジネスモデルから販促・採用・スタッフ教育まで2020年の取り組み内容や今後の展望について株式会社 オリーブ 堀代表よりお話をいただきます。

株式会社 オリーブ 代表取締役 堀 忍 氏

第3講座

15:00  
~  
15:50

コロナ禍でかとれあ様が年間売上200%を達成した理由を徹底解剖!  
なぜ、かとれあは成長することが出来たのか？かとれあ様の実際の成功事例を元に成長のポイントをエステ専門のコンサルタントが徹底解説します。店内で使用されているツールやポップも大公開！当セミナー限定のここでしか見れない情報が盛り沢山です。

株式会社 船井総合研究所 美容・医療グループ 大瀬 奈未

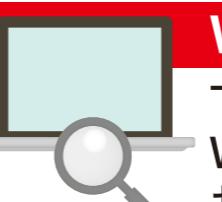
第4講座

16:00  
~  
16:30

本日のまとめ 明日から成功するエステサロンに変革するために  
セミナーでの学びを明日から自社で活用していただくために意識していただきたいことをお伝えします。

株式会社 船井総合研究所 美容・医療グループ リーダー 寺崎 孔希

WEBからお申込みいただけます！



下記の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/068869>

WEBから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。）→ 068869

# メディカルサロンかとれあ

山口県下関市にあるエステサロンで2019年12月に前オーナーより代表引継ぎ。引継ぎと同時にトータルビューティサロンから痩身専門店へ業態転換をし、現在ではボディが全体売上の8割を占める。たった半年で4ベッド月商100万円から400万円を実現し、「コロナ禍にも関わらず2020年度の売上は前年対比年商200%成長、最高月商700万円を達成した。

コロナ禍で  
月商100万円→400万円へ成長!

痩身ボディ&フェイシャル専門店 メディカルサロン かとれあ様独占インタビュー

オーナー引継ぎや新型コロナの苦悩を乗り越え、

痩身ダイエット専門店への業態転換でサロン成長を実現した秘訣



## 自店の ビジネスモデルについて

継ぐこととなりました。それが今のかとれあを経営することとなつたきっかけです。

当店は痩身ボディー＆フェイシャル専門店サロンとして、マシン×ハンド技術×ホームケア商品を組み合わせたサービスを提供しております。お客様の「コンプレックス解消」を軸にダイエットや小顔・美肌など様々なメニューを取り扱っていますが、現在当店で売上比率が高いのが「ダイエットメニュー」です。元々はトータルビューティサロンでしたが、「集客」や「教育」に課題を感じ、エステ市場の中でも競合他社の少ない痩身市場で専門店として業態転換をし、他社と差別化、マシン施術の導入によって早期戦力化を可能にしました。現在では、コロナ禍による消費

私はもともと銀行員として勤務をしていました。ご利用者様と接する中で人の心を癒すサービスに関わりたいという想いから化粧品を扱うフェイシャルサロンで働き出しました。フェイシャルサロンのお客様と接する中で顔だけではなく、トータルで美をサポートしたいと、全身

## オーナーを 引き継いだきっかけ

私はもともと銀行員として勤務をしていました。ご利用者様と接する中で人の心を癒すサービスに関わりたいという想いから化粧品を扱うフェイシャルサロンで働き出しました。フェイシャルサロンのお客様と接する中で顔だけではなく、トータルで美をサポートしたいと、全身

ケアできるようなアロマセラピーストの学校に通うことを見意。学校へ行つても活躍する場が多いことが多かった現実を知り、活躍できる場を作ろうとアロマ教室を立ち上げたのが経営の始まりです。

アロマ教室の運営も上手くいき初め、会社を大きくするために新たな事業に挑戦したいと思っていた中で、ご縁があり、代表引継ぎという形で2019年12月にエステサロンを引き



者意識の変化も踏まえて、外見の美だけでなく、健康にもアプローチすることで新たな客層獲得に取り組んでいます。また分単価も200円（通常リラクゼーションサロンでは分単価50～100円程度）と高いので、限られたベッド数の中でも売上があげやすいというのがひとつ特徴です。

## オーナー引継ぎ時

苦悩

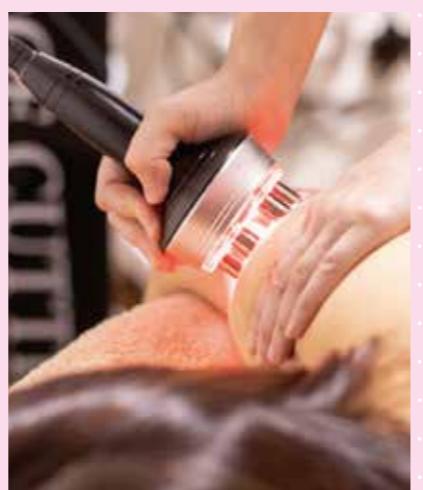


費などどこに費用を投資するのか。新型コロナウイルスの感染拡大により、当店でも客足が遠のくなど影響を受けましたが、完全に守りに入るのはなく、次の一手としてどのように戦略を立て、機械などどこに投資をするのかは意識をしています。

二つ目が「スタッフ教育」です。サロン経営において、人は成長はスタッフひとりひとりの力なくしては実現できませんでした。だからこそ、教育といつても一方的に教えるのではなく、できるだけサロンに顔を出したり、個別でご飯や面談の時間を探るなどコミュニケーション頻度を高め、イベントやキャンペーンについてもスタッフ主体で企画から運営まで任せなど主体性をもってもらうための取り組みを意識しています。そしてもう一つ大切にしているのが「感謝」です。日頃の会話や会議の中でも周りの人への感謝は忘れないようにといふことだけは常に意識をしていましたし、これまで一緒に頑張ってくれたスタッフには本当に感謝をしています。

## 将来の展望

2021年の目標としてはエステサロン2店舗目の出店を計画しています。将来的にはエステに限らず人が笑顔になるようなサービスを軸に、いくつかの会社を経営し、売上3億円企業を目指しています。会社理念として「利他の心」(自分のことよりも先に周りの人のために喜ぶことをする心掛け)を掲げていますが、65歳のタイミングで自社を通して親のいない子供たちが夢や目標を達成するためのサポートを実現させたいと思っています。



## サロン経営者の皆様へ

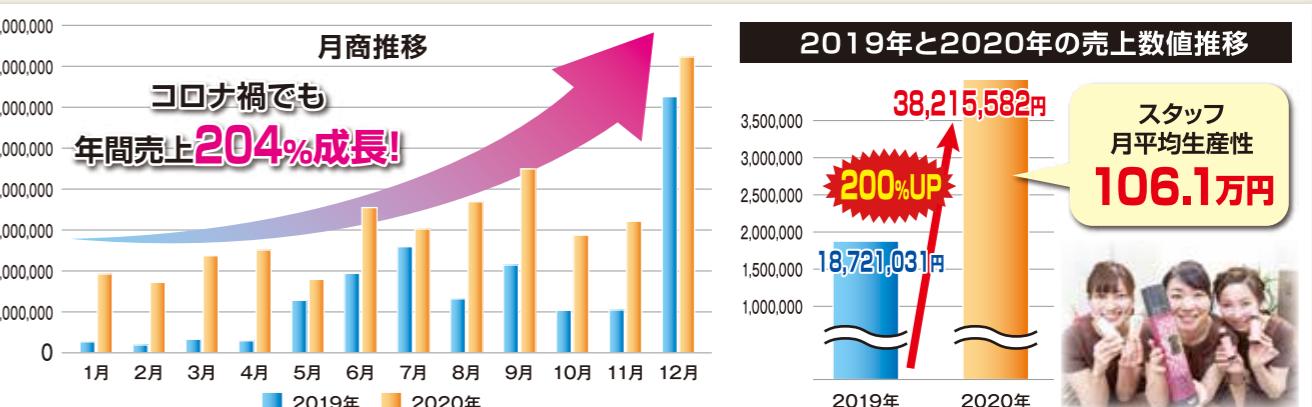
2020年は新型コロナウイルス感染拡大により、先が見えず、大きな不安を感じられている方も多いのではないかと思います。私もそのうちの一人でした。しかし、人々のライフスタイルが大きく変わっている今だからこそ、エステサロンも時代の流れに合わせて変化をしていかなければいけない時だと感じています。私自身、試行錯誤の毎日ですが、支えて下さっているお客様、サロンで働いてくれているスタッフ、サポートして下さる周りの方々のためにも今後も変化&挑戦を続けていきたいと思っています。エステティックはお客様のお身体に触れ、外見の美だけではなく心も軽くすることのできる素晴らしい業界であると感じています。これからもより多くのお客様に喜んで頂けるサービスを届けるため、共に手を取り合って一緒に乗り越えていければと思います。

代表引継ぎから約1年半が過ぎ、年商200%UPと数字に満足感が表れて来ましたが引継ぎ時は前オーナーとの関係性に悩むこともありました。前オーナーは業務委託という形で今でも勤務をして頂いているのですが、当初は導入する機械や販促方法など新しく進めようとしたこと全てに反対をされることもありました。なぜ反対されるのか理解ができます、このままサロンを引き継いでも大丈夫なのか不安に感じることも多々ありました。一度立ち止まり、なぜ反対をされるのか理由を考えた時に、「これまで積み上げてきたもの全てを否定されたように感じたのではないか」「自分自身の接し方や伝え方に問題があったのではないか」と気付き、感謝の気持ちを意識的に伝えるようになり、前オーナーとの関係

性も徐々に良くなっています。会社理念としてスタッフへも感謝の気持ちだけは大切にすらるようにと常に伝えていますが、そう思い始めたのもこれが大きなきっかけでした。今でもトライ&エラーの繰り返しですが、前オーナーから「あなたでなければコロナでサロンは潰れていたと思う。ありがとう。」と言ってもらえた時は本当に嬉しかったです。

## 船井総研との出会いと業態転換

エステサロンの引継ぎを決意したものの、サロン経営経験はゼロ。サロンを更に良くできるというイメージはありましたが、何から手を付ければ良いのか右も左も分からぬという状況でした。経営者仲間に相談をしたところ、船井総研の存在を知り、その場でセミナーに申し込みました。そこでゲ



スタッフ  
月平均生産性  
**106.1万円**



## コロナ禍でも最高売上を実現するために サロン経営において意識していること

サロン経営において特に意識をしているのは、「費用投資」と「スタッフ教育」の二点です。経営をする上で、機械や販促

スト講師の実際の成功事例やりの人の後押しもあり、瘦身ダイエット専門店へ業態転換を決意し、船井総研にサポートをお願いすることを決めました。2019年12月に引継ぎ、3か月後、新型コロナウイルスの感染が拡大し、先の見えない状況にサロン経営にも不安を感じましたが、新規集客や成約率、継続率などトータルのサポートをしていただきながら半年後には月商100万円→400万円を達成、年商は200%UPをすると実感しています。

なぜ

# 2021年初の船井総研主催ゲストセミナー

## 「かとれあ様」はたった半年で月商100万円→月商400万円に急成長できたのか?

かとれあ様がたった半年で  
月商100万円→月商400万円を実現した成功ポイント

### 成功ポイント①

最新マシン×手技で  
目に見える痩身結果



売上構成比の8割以上を占める痩身メニュー。結果を出し、高いリピート率を実現するメニュー内容も公開。

### 成功ポイント②

お客様サービス  
満足度95%



お客様満足度95%を獲得するための接客方法や、スタッフ教育、SNS活用方法とは?

### 成功ポイント③

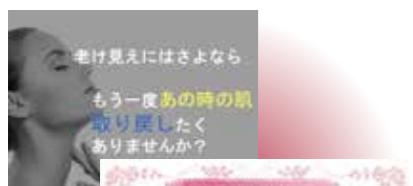
長所伸展の  
新規集客



自社の強みを明確にした、痩身メインの集客で5ヶ月で新規集客数月5名→25名UP! 実際の取り組み事例を解説します。

### 成功ポイント④

ツールを活用した  
新規成約率アップ



カウセリングツールを活用することで早期育成&品質統一。新規コース成約率を14%→60%までアップさせた方法をご紹介。

### 成功ポイント⑤

自主性を育てる  
ボトムアップ教育



高い接客力や主体性のあるエステティシャンが多く在籍。売れるエステティシャンを育てるための教育方法とは?

### 成功ポイント⑥

安定的な売上を  
あげるための  
年間キャンペーン



季節変動をあらかじめ加味したキャンペーンを決めておくことで、売上変動を抑え、安定的な売上を維持。知っておくべきポイントとは?

船井総研による

## 2021年 時流適応のための 成功するサロンのポイント解説

### POINT 1

自社の強みを生かした  
圧倒的一番店化

エステ市場は微減傾向ですが、エステサロンの数は増加しており、今まで以上に競合争いは激しくなることが予測されます。またコロナによって消費者の「失敗したくない」という想いはとても強くなり、これから更にお客様は一番店に集まるようになるでしょう。「自社の強みは何か?」「何で一番になるのか」自社の強みを磨き、お客様に選ばれる圧倒的理由作りに取り組むことが重要です。

### POINT 2

お客様のニーズに  
合わせた時流適応

働き方は変わり、人々のライフスタイルや考え方も大きく変化した2020年。自肃太りや免疫力アップ、リモート勤務など新しい言葉も続々と生まれてきました。自社のサービス品質を高めるなど「守り」を固めると同時に、こうした人々の需要や意識の変化をとらえ、次の一手に向けて「攻め」の姿勢で戦略を立てていくことが重要です。

### POINT 3

高生産性を実現するための  
脱スタッフ依存型サロン

エステサロンにとって人は切り離すことのできない重要な存在です。しかしそれと同時に、エステサロンの離職はかなり高く3年以内の離職率は46.6%以上だと言われています。(※1)つまり、スタッフの個々の能力に依存した経営スタイルでは売上は安定しにくいということを意味しています。少人数でも高生産性をあげるサロンを作るには機器なども活用することで早期戦力化を実現したり、ツール化によって品質を担保することが必要です。

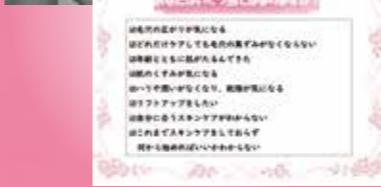
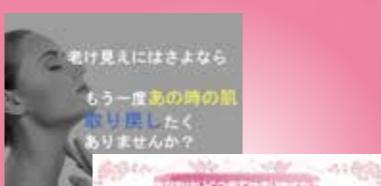
※1: (出典) 厚生労働省調べ「新規大卒就職者の産業分類別(大分類※1)就職後3年以内※2の離職率の推移」

### POINT 4

デジタルを活用した  
価値アップ

来店することさえハードルが高くなっている今、これまでと同じサービスをしていてお客様は離れていくでしょう。人と人の関係性が希薄になっている今だからこそ「エステティックサロンに求められていること」「エステティックサロンでしか提供できないこと」改めて見直していきましょう。お客様とのコミュニケーション頻度を高め、サロン内だけではなく、サロン外でも365日お客様に寄り添うような高いサービスが求められています。

かとれあ様が実際にサロンで使用している  
ツール類もセミナー内で一挙大公開!



キャンペーンポップ

他にも成功事例いろいろ

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## 月商100万のエステサロンが、たった半年で月商400万を達成

お問合せNo. S068869

### 開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限:3月4日(木)

2021年 3月 8日(月)

開始 ..... 終了 .....  
13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限:3月6日(土)

日時・会場

2021年 3月10日(水)

開始 ..... 終了 .....  
13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限:3月11日(木)

2021年 3月15日(月)

開始 ..... 終了 .....  
13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始 12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。  
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円)／一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円)／一名様

受講料

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがあ手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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。

または、船井総研ホームページ([www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓にお問い合わせNo.068869を入力、検索ください。

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

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ:藤野 ●内容に関するお問合せ:植山

お申込みはこちらからお願いいたします

3月8日(月) オンライン

申込締切日3月4日(木)

3月10日(水) オンライン

申込締切日3月6日(土)

3月15日(月) オンライン

申込締切日3月11日(木)

