

任せられる社員がいなくて困っているエステ経営者へ

多店舗×安定売上

12店舗 1店舗あたりの平均売上 月600万円

店長・幹部育成の極意

POINT 1 痩身専門店に特化
12店舗の出店成功

POINT 2 1店舗あたり月600万で
年商8億円を実現

POINT 3 エスグラの顧客満足度 サロン部門
全国No.1を獲得



特別
ゲスト

株式会社 セントラヴィ
代表取締役 海子 裕明氏



皆さんは、社員を怒ることが
社長の仕事だと思いませんか？

WEB開催 2021年 8月30日・9月3日・7日・10日・15日・24日 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

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 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken TEL.0120-964-000 (平日 9:30 ~ 17:30)
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：藤野 ●内容に関する問い合わせ：植山

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。) → 076106



<セントラヴィ様の成功ストーリーを初公開!>
店長・幹部育成の極意とは
(詳細は中面をご覧ください)

<このDM制作担当者より>

このDMをお手元に取りっていただき、
誠にありがとうございます。店舗展開されている
全国のエステサロンの経営者様から

「店長・幹部をどのように
育てたら良いのか分からない」
「任せられる社員がいなくて
困っている」



株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部
美容チーム リーダー
寺寄 孔希

というご相談を多数頂戴します。そのヒントとなるお話が、
こちらのDM内に沢山詰まっていますので、ぜひご一読ください。

小冊子
無料
ダウンロード

エステ経営に役立つ 5つの無料小冊子

右記のQRコードより、無料レポートをダウンロードいただけます。



- 1 2021年のエステ業界の時流が分かる！
「エステ時流予測2021年」レポート
- 2 2021年 失敗しない集客ノウハウ大公開
- 3 お客様がずっと通いたくなる
素敵な接遇ができるスタッフの育て方レポート
- 4 サロン内での新型コロナウイルス感染症への対応策
- 5 エステティシャン新卒採用【入門編】



セントラヴィも経験した 3店舗サロンのあるある

- ✓ 店舗数が増えて、代表が現場を細かく見られなくなる。
- ✓ だから、売上を上げられるスタッフを店長にする。
- ✓ すると、店舗ごとに売上のバラつきが発生する。
- ✓ 売上アップばかりが目され、サービス品質が低下していく。
- ✓ 施術レベルが下がり、継続売上が減っていく。
- ✓ それに伴い、口コミもどんどん悪化…
- ✓ 新規集客のために広告費を増やすも、口コミのせいで集客難に…
- ✓ 売上目標の未達成店舗が増えて、店長・スタッフが疲弊する。
- ✓ 店長・スタッフがポロポロと離職していく。
- ✓ 急いで採用を強化しても、教育体制の問題で定着しない。
- ✓ 毎月の売上が不安定で、出店どころではない…



出店成長を止める原因は
「店長・幹部の育成」にありますよね…

セントラヴィ様では12店舗を経営しながら

未経験者でも活躍できる！
エステ未経験
スタッフ **90%**

離職率が低い！
業界平均
30%台のところ **15%**

個人売上が高い！
スタッフ1人
あたり平均 **月100万円**

物販売上が毎月安定している
月250万円

※標準売上店舗（スタッフ6名で年商7,000万）の経営データ

次のページへ ココだから話せるセントラヴィの苦悩・成長ストーリー

特別ゲスト
多店舗経営で
成功する秘訣
大公開！



株式会社 セントラヴィ
代表取締役 海子 裕明氏

1997年創業。東京都町田市に本社をおく痩身エステサロン。直営サロン12店舗で、社員数99名（本社人員も含む）と全国でもトップクラスのエステサロン。「本気の痩身エステ 親しみやすさナンバーワン宣言」というブランドコンセプトを設定し、まるで部活のようなワクワク感動する社内イベントも多数開催。一体感のある社風で右肩成長しており、痩身エステ業界内外から注目を浴びている。

多店舗で
伸ばし続ける
店長・幹部育成ノウハウ初公開！

1店舗
あたり
月600万の平均売上
全国トップクラスのエステサロン
「セントラヴィ」が伸びている秘密を大公開！

株式会社セントラヴィ様の紹介

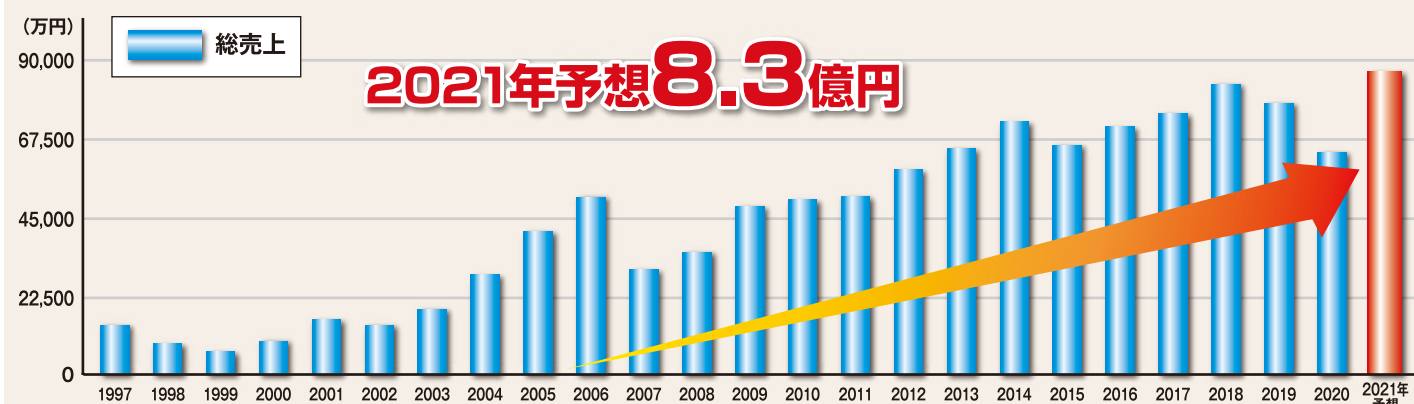
3店舗の頃

- ① ワンマン社長で社員を怒ってばかり
社員が育たず、離職率50%超え…
- ② 店長育成の前に出店を加速
店長が現場を管理できず
売上ダウン…
- ③ 売上優先でお客様目線は後回し
その結果、店舗売上
月300万を切る…

改革

10店舗の頃

- ① 店長・幹部が中心の組織へ！
離職率15%の辞めない組織に変革
- ② 店長育成と新卒採用で土台作り！
売上と人望を兼ねた店長を続々輩出
- ③ さらに結果出しと親身対応を徹底！
店舗売上月600万を実現



『新卒の子が 誇りを持って働けるサロンにしたい』



社員イベントにて



最近のセントラヴィの様子

3店舗までは順調 4店舗からは苦戦

元々は寝具やインテリアを販売する会社でしたが、そこで働く女性社員たちの活躍の場を作れないかと考え、補正下着を売る事業を始め、そこから発展してエステ事業を始めました。



株式会社 セントラヴィ
代表取締役 海子 裕明氏

困窮で、皆が社長の顔色を伺うような会社でした。

当時は個人売上は高くても、人望がなくて周りから協力を得られない店長もいて、各店舗の売上にかなりバラつきがあり、毎日の売上がとても不安でした。そのため、各店長に毎日の売上を報告させており、当時の店長は「売上が良い日は良いけど、良くなかった日は怒られるから吐きそうになるストレスフルな毎日」を過ごしていました。経営者である私はそんな事は露知らず、出店数を増やしていききました。

ワンマン社長で 見えた限界…

しかし順調な時期は長く続かず、離職率が50%台に。辞めては採用をする繰り返しの中で、4店舗の時に新卒採用をやってみました。すると、初年度に新

卒採用した子が1年以内に全員辞めたのです。「さすがに、このままではダメだ」と思い、「新卒の子たちが誇りを持って働けるサロンにする」ために、ワンマン社長を辞める決心をしました。

店舗売上を伸ばせる 店長作りに本腰

もっと出店できる環境を作るために、店舗売上を伸ばせる店長を増やしたいと考えるようになりました。

そこで店舗売上を伸ばせる店長を選ぶ基準として、今までの売上基準だけではなく、人物評価も加えました。なぜなら、店長になった時に周りの協力を得られないような人は、店舗売上を伸ばすことができないからです。もし店長になる基準に達していない候補者がいたら、幹部が徹底的に面談して改善を促し、簡単に店長にはなれないようにしています。

権限移譲で見えた 明るい兆し

ワンマン社長を辞めると言っても、いきなり現場を離れる訳にもいかないのです。まずは社長自身の考えを、日報で毎日全員に配信するところから始めました。次に、店長会議では幹部や店長に意見を聞くようになり、皆から上がってきた意見に対して、1人1票の投票制で取り組みを決定しました。

当時の店長たちは、この時期あたりから「少しずつ会社が良くなっているぞ」と感じていたそうです。私自身は「皆に意見を求めたら返ってくるんだ



『私が、もっと早く現場を離れて
社員を叱る事を辞めたら良かった…』



社内研修にて

伸びる店長と伸びない店長の違いは、「凡事徹底の度合い」と「店舗内の雰囲気改善ができるか」で決まります。

セントラヴィの場合は、店長業務として本部からの指示業務や日報など、細々した業務がたくさんあります。それを即時対応する店長の店舗売上は伸びます。また、現場スタッフからネガティブな話が出てきた時に、それをそのまま本部に報告するのではなく、ポジティブに変えられる店長がいる店舗は伸びます。これらが出来ない店長には、他の店舗の店長や幹部が深くかわかり、一緒に改善していく手伝いをします。

エステ業界は女性の職場で、店長が結婚・出産・旦那の転勤などで退職するリスクにも備える必要があるのです。そこにも先手を打ってます。次期店長候補向けの研修で、部下との関わり方や接し方、成約単価の上げ方、日報の読み方など前もって

をいただきました。

さらに、エステ・人気ランキング®年間アワードでも、口コミ部門で5年連続1位を獲得させていただきました。店長・幹部が中心となり、現場スタッフ一人ひとりがお客様と向き合い続けた結果だと思っています。

苦しい時期を知っているスタッフと昔話をする、10年前と今のセントラヴィは全く違う会社だねと笑い話をします。もしずっとワンマンでやっていたら、もし店長・幹部が育っていなければ、今のようなセントラヴィには絶対になっていません。

人と売上の事で毎日苦しんでいた3〜5店舗の当時の自分に、今の自分がアドバイスできるなら「早く現場を離れた方がよいよ。あと、社員を怒ることが社長の仕事ではないぞ！もっと従業員を信頼した方がいいぞ！」と言ってあげたいです。

育成しています。

お客様優先の
主体的組織になった
新生セントラヴィ

これまでお伝えしたように、過去の自身の改心があり、そして店長・幹部の育成があり、セントラヴィは生まれ変わりました。皆が一丸となって、お客様の結果出しに真剣に向き合い、親身な対応をするようになりました。お客様のため、他の社員のために必要なイベントは自ら企画して行い、困っている仲間がいれば、最後まで助ける事を誓いました。

エスグラ顧客満足
サロン部門 日本一

そんな社風に生まれ変わった新生セントラヴィは、2015年開催のエステティックグランプリ「顧客満足サロン部門」で日本一

ポイント解説 一体、セントラヴィ様は何がすごいのか？

ポイント	苦しかった頃 (5店舗以下)	新生セントラヴィ (12店舗の現在)
会社の雰囲気	ワンマン社長の独壇場	全員が自主的・協力的
店長の選び方	売上至上主義	売上評価と人望評価
店長の育て方	売上至上主義	売上管理とプロセス管理
店長会議のやり方	社長が主役の トップダウン	店長・幹部が主役の ボトムアップ

セントラヴィでも成功した 店長・幹部育成の鉄則を大公開

鉄則 ①

売上と人望の軸
で伸びる
店長を選ぶ！

店長を選ぶ際に、個人売上だけを選定基準にするサロンが多いですが、それは間違いです。個人売上を上げられても、店長になった時に周りからの人望がなくて協力してもらえないと、店舗売上を上げる事はできません。



鉄則 ②

凡事徹底と
風土改善が
できるかが勝負

伸びる店長と伸びない店長の決定的な違いは、①凡事徹底がどこまでできるか、②店舗の組織風土をどれだけ良くできるかです。この2つを徹底的に叩き込まなければ、いつまでたっても店舗売上は上がりません。



鉄則 ③

伸びない
店長には深く
関わる！

伸びない店長には、上の階層のメンバーや他の店舗の店長に深く関わらせることで成長の気づきを与える事が重要です。そして、徹底的に目標達成にコミットさせて、勝ち癖を付けさせることが最重要テーマです。



多店舗展開で成功するサロンで 店長・幹部が徹底している15箇条

これを徹底することで
3店舗以上でも右肩成長できます！

Comparison 01

信頼関係

- ① 模範となる行動をしている
- ② スタッフを知っている
- ③ スタッフ満足に真剣に対応している
- ④ お客様の満足に真剣に対応している
- ⑤ 御礼、感謝、称賛を実践している



Comparison 02

体制構築

- ⑥ 戦略2割、実行8割を認識している
- ⑦ 今後のビジョン、経営計画を共有している
- ⑧ 組織体を明確にしている
- ⑨ 会議体を明確にしている
- ⑩ 情報共有ツールを明確にしている



Comparison 03

組織風土

- ⑪ スタッフに経営へ参画してもらう
- ⑫ スタッフに権限移譲をしていく
- ⑬ スタッフの教育に本気である
- ⑭ スタッフの成果に報いる
- ⑮ 常に指摘できる環境を創っている



株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部
美容チーム リーダー 寺崎 孔希

成功サロンを多数輩出！

多くのエステサロンで多店舗経営の現場に携わってきたエステ専門のコンサルタントだから分かる「店長・幹部育成」のポイントをご紹介します。

多店舗展開を成功させるための
店長・幹部育成をズバリ提言！

詳しくはセミナーで「すべて」お伝えします！

エステサロンの多店舗経営を成功させる秘訣大公開セミナー

講座内容&スケジュール
オンライン

2021年
お申込締切日
8月26日 金
お申込締切日
8月30日 金
お申込締切日
9月3日 火
お申込締切日
9月6日 金
お申込締切日
9月11日 水
お申込締切日
9月20日 金

8月30日 月・9月3日 金・7日 火・10日 金・15日 水・24日 金

13:00~15:30 [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	多店舗経営を成功させる店長・幹部育成のポイントとは サロンの成長、店舗展開とともに、積みあがっていく経営課題。「不安定な売上」「店長不足」「現場と経営の方向性のずれ」など多店舗展開サロンならではの悩みも多数。多店舗経営を考えるエステサロンがつまづくポイント、多店舗経営で成功しているエステサロンの店長・幹部人材の選び方・育て方を解説致します。 株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 美容チーム 植山 望月
第2講座	セントラヴィ様の成功事例のご紹介 東京・神奈川で瘦身サロン12店舗、年商8億円を誇るセントラヴィ様。12店舗までの苦悩と成長ストーリーから学ぶ店長・幹部育成のポイントを大公開! エステティックグランプリ「顧客満足サロン部門」全国1位、エステ・人気ランキング®年間アワード全国口コミ部門5年連続1位受賞など数あるエステサロンの中で選ばれ続ける理由とは。高い顧客満足度、スタッフがイキイキと活躍する組織作りなどこれまで語られてこなかったセントラヴィ成功の秘密を社長目線と、当時を知る社長の右腕2人の目線から解説いただきます。 株式会社 セントラヴィ 代表取締役 海子 裕明氏 株式会社 セントラヴィ 取締役副社長 山本 雄士氏 株式会社 セントラヴィ サロン事業部 部長 鈴木 幸子氏
第3講座	サロン規模に応じた更なる成長への具体的施策とは セントラヴィ様の成功事例を元に、エステサロン経営者が抑えておくべき店長幹部育成のポイントについて徹底解説致します。「店長・幹部の15箇条」他、明日から皆様のサロンでも取り入れられる具体的な施策を一挙ご紹介いたします。 株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 美容チーム チーフコンサルタント 白須 在
第4講座	本日のまとめ 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、サロン経営者に今後意識していただきたいポイントについてお伝えします。 株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 美容チーム リーダー 寺寄 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/076106>



このような方には絶対に
参加いただきたいセミナーです!



- ✓ ワンマン社長で3~5店舗の出店には成功したが、**今後の成長に限界を感じている**エステ経営者
- ✓ サロン内に**任せられるスタッフがいなくて**困っているエステ経営者
- ✓ “**安定的に店舗売上を伸ばせる店長**”を育てたいが上手くいかず悩んでいるエステ経営者
- ✓ 伸びているサロンの**店長・幹部の仕事ぶりを知りたい**サロン店長・幹部
- ✓ 店長と**売上の話ばかり**して、気づいたら**スタッフがポロポロ辞めて**苦しんでいるエステ経営者

今年、船井総研のエステセミナーにご参加された方のお声



- ✓ 船井総研様の**圧倒的な情報量と成功事例、他社様の状況**などを聞いて良かったです。
- ✓ 成功事例や今すぐ取り組むべきことも明確になりました。早速実施し検証しながら改善します。
- ✓ この度は貴重な情報、ありがとうございました。すぐに社内で共有させていただきます。
- ✓ 非常に勉強になりました。**即使える内容**で、さっそくやってみようと思います。
- ✓ 今、サロンが知りたい事例がたくさんありました。これが欲しかった内容でした。
- ✓ すごくわかりやすく、**すぐ取り入れるべき内容**もありました。
- ✓ **実務的**で、良かったと思います。

セミナーでお会いできることを楽しみにしております!

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。

エステサロンの多店舗経営を成功させる秘訣大公開セミナー

お問合せNo. S076106

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日時をお選びください。

2021年 **8月30日**(月) 開始 **13:00** ▶ **15:30** (ログイン開始12:30より) **お申込期限 8月26日(木)**

2021年 **9月 3日**(金) 開始 **13:00** ▶ **15:30** (ログイン開始12:30より) **お申込期限 8月30日(月)**

2021年 **9月 7日**(火) 開始 **13:00** ▶ **15:30** (ログイン開始12:30より) **お申込期限 9月 3日(金)**

2021年 **9月10日**(金) 開始 **13:00** ▶ **15:30** (ログイン開始12:30より) **お申込期限 9月 6日(月)**

2021年 **9月15日**(水) 開始 **13:00** ▶ **15:30** (ログイン開始12:30より) **お申込期限 9月11日(土)**

2021年 **9月24日**(金) 開始 **13:00** ▶ **15:30** (ログイン開始12:30より) **お申込期限 9月20日(月)**

日時・会場

本講座はオンライン受講が可能となっております。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

受講料

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

- 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お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)、右上検索窓にお問い合わせNo.076106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 **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

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

8月30日(月)オンライン受講

お申込期限: 8月26日(木)

9月7日(火)オンライン受講

お申込期限: 9月3日(金)

9月15日(水)オンライン受講

お申込期限: 9月11日(土)

9月3日(金)オンライン受講

お申込期限: 8月30日(月)

9月10日(金)オンライン受講

お申込期限: 9月6日(月)

9月24日(金)オンライン受講

お申込期限: 9月20日(月)



出店したけど、店長・幹部育成で悩んでいる経営者様へ

エステ経営者の皆さま、いつもお世話になっております。
船井総合研究所の寺寄孔希（てらさきこうき）と申します。

「あのセントラヴィさんだ！聞いたことがあるなあ」
「へえ、瘦身で12店舗もやっているんだ…」

と興味を持って読んでくださったエステ経営者の皆さま、

誠にありがとうございます！

「そもそも、船井総合研究所は何をしている会社なんだ？」
と思われた方のために、まず我々の紹介をさせていただきます。

我々は業界特化型で経営コンサルティングを行っており、エステ専門のコンサルタントが日々、全国を駆けずり回っております。そこで得た情報やノウハウを定期的に提供することを通じて、日々挑戦されているエステ経営者を応援しております。

つい数ヶ月前の話なのですが、私はセントラヴィの海子社長と出会いました。「10店舗以上も経営している方なのでどんな方なのか？」と期待半分・不安半分でお会いしたところ、海子社長は物腰柔らかく、人間的に魅力的な方だとすぐに分かりました。

せっかくお会いできたので、人生の大先輩の胸を借りる気持ちでセントラヴィ様の過去について聞いてみました。すると、色んな苦悩があったお話をしてくださいました。エステ業界の中で、セントラヴィ様は成功事例として有名なサロンだし、順風満帆に成長されて来られたのかと思っていたら、そうではなかったのです…。驚きました。

ワンマン社長で苦勞された話、店舗展開したのに売上が下がって胃がキリキリした時期の話など、ざっくばらんにお話くださいました。海子社長からお話を聞いていた時に、私の頭の中には2～3店舗で成長が止まって苦しむクライアントの社長の顔が何人も浮かびました。

この話、あの社長に聞いていただきたい！

そんな私の思いから、このセミナーの企画が始まりました。

「いま聞いた海子社長の話のエッセンスを早く教えないと！」とまとめた内容が、皆さまにお送りしたご案内です。

大体2～3店舗のサロン様の場合は、店長・幹部育成に悩まれていることが多いと思います。まさに、任せられる人がいない問題です。

私が現場でコンサルティングをしている中で感じるのが、
成長を止めるのはヒトの問題であることがほとんど
だという事です。逆に、これが解決すれば、新しい・ワクワクする挑戦を色んな社長にしてもらえるのに…と歯がゆい思いもあります。

だからこそ、ご案内DMの内容にはこだわりました。一言一句、私が責任を持って作っています。皆さまに少しでも伝わるように、何度も何度も作り直しました。

でも、それだけでは十分に伝えきれない限界も感じております。そこで、セントラヴィ様をゲストに迎えて、皆さまに直接語り掛けてもらおうと思い、セミナーを開催することにしました。

ここまで私のメッセージを読んでくださった方々には、大変感謝しております。ありがとうございます。

せっかくここまでお読みいただいたので、最後にセミナーのお申込みをいただけないでしょうか？
我々の渾身のセミナーにご参加いただけないでしょうか？

少し参加しようか考えてくださった社長！日程はこちらです！ぜひ今すぐ、手帳やカレンダーに「船井エステセミナー」と書いていただけると嬉しいです。「船井エステセミナー」です！

8月30日 | 3時～15時30分

9月3日 | 3時～15時30分

9月7日 | 3時～15時30分

9月10日 | 3時～15時30分

9月15日 | 3時～15時30分

9月24日 | 3時～15時30分

店長・幹部育成に悩む経営者様のご参加を心よりお待ちしております。
株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部
美容医療グループ チームリーダー 寺寄孔希