

大好評の繁盛店視察ツアーが遂に2022年オンラインで開催決定！

視察ツアーとは通常の経営セミナーとは全く異なり、実際のエステサロン店舗の中に入り、「日々どんな施術を行っているのか?」「スタッフがどのように動いているのか?」「どのような会議を行っているのか?」など、現場の最前線で行われている具体的な施策まで学んでいただくことのできる超現場体験型の経営セミナーとなっております。

全国のエステティック業界の中でもトップレベルで成功されているエステサロンの経営戦略から現場まで包み隠すことなく丸ごと視察できるわけですので、他のセミナーとは一線を画した非常に貴重な機会となっております。

毎年参加者多数により、お断り・キャンセル待ちをいただく視察ツアーですが、今回はオンライン開催ということで、ご自宅にいながらご参加いただける最初で最後のチャンスです。経営者の皆様はもちろん、サロン幹部やこれから強化していきたいスタッフ様と共に是非ご参加ください。

実際に何を見られるの? 聞くことができるの?

①ビジネスモデル

- 痩身に専門特化したメニューラインナップ
- 集客と採用を考慮した出店戦略
- NO.1ブランディングでの差別化
- お客様を飽きさせない商品作り
- お客様の心理を考えたリピート戦略パッケージ

②スタッフが育つ組織&評価制度

- 中途採用よりも、新卒採用に特化した採用計画
- スタッフのやる気を伸ばす細かいキャリアアップ制度
- 業績+人間性の2軸での評価制度

③朝礼&会議体制

- 具体的な朝礼の内容
- 売上目標を達成するための店長会議
- 次期幹部候補を育てる幹部会議
- スタッフの「辞めそう」を未然に防ぐフォロー体制

④ステップ別研修制度

- 目標設定を重視した教育方針
- 店長・幹部クラスを育てるセントラヴィ式教育ステップ
- セントラヴィ式Tアップ研修
- 新人教育と先輩意識を育てるシスター制度
- 個々の夢を育てる「夢面談」

⑤現場オペレーション

- 来店〜クロージングまでの流れ
- 役職ごとの具体的な役割
- お客様の情報カルテ共有の仕方

⑥理念共有

- 月1回代表が店舗で行う社長塾
- 朝礼での理念共有
- セントラヴィらしさを育てる「褒めて、伸ばす」表彰式

視察ツアー参加をご検討の皆様へ

あなたのサロンは順調に売上が上がっていますか?
新型コロナウイルスの影響によって売上が下がってしまった、これまでと同じやり方では集客が出来なくなってしまう、そんなサロン様も多くあるのではないのでしょうか。消費者の生活の変化に加え、エステ業界は益々競争が激化していくことが予想されています。

一方で順調に売上を上げ、出店を続け企業成長を実現されているサロンもあります。この違いは「エステサロンの成功の 패턴を知っているかどうか」なのです。

今回開催致します視察セミナーでは、この厳しいエステ業界の中で年商7,200万円を多店舗で実現するために必要なすべてのことをお伝えするセミナーです。特別ゲストの株式会社セントラヴィ様の成功体験はもちろん、全国50社以上のクライアント様から導き出したエステサロンの成功事例を大量に交え、最短・最速で成功する方法をお伝えいたします。普通の個人サロン様でもやり方次第で地域一番店になることは可能なのです。

是非皆様のサロンの業績が向上する経営のヒントをお伝えできればと思っております。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
ヘルスケア支援部

植山 望月

WEBからお申し込みいただけます!

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。

※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。

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/084168>



普段は絶対に見れない
痩身エステ業界の最前線サロンの経営現場を一挙公開!

コロナ禍でも店舗平均年商**7,200万円**
12店舗**8億円**を実現する**成功サロンの現場が丸見え!**

エステサロン 繁盛店視察ツアー2022 @WEB開催

会議内容・面談から評価制度まで! 現場視察ツアーの内容を一部ご紹介!

ポイント 1 コロナ禍でも120%成長を実現する“売上モデル”	ポイント 2 伸びているサロンのこれからが分かる!“出店戦略”	ポイント 3 多店舗を成功させた“組織図”とは?
ポイント 4 スタッフのやる気を育てる“社長塾”	ポイント 5 売上達成を実現する“会議内容”	ポイント 6 店長の意識を育てる“朝礼”
ポイント 7 生産性100万円を実現する“店内オペレーション”	ポイント 8 離職防止&スタッフ育成のための“夢面談”	ポイント 9 スタッフの成長を加速させる“評価制度”



株式会社 セントラヴィ
代表取締役
海子 裕明氏

会社名	株式会社 セントラヴィ
本社	東京都町田市
創業	1997年
店舗数	12店舗
年商	8.3億円
社員数	99名(本社社員含む)

セントラヴィとは?

セントラヴィは東京・神奈川エリアで12店舗を展開し、年商8億円を超えるエステ業界でも言わずと知れたエステ企業。未経験者9割越えにも関わらず店舗平均年商7200万円を実現。エステティックグランプリ全国1位、エステ人気ランキング年間アワード全国ロコミ部門6年連続1位受賞など高い顧客満足度を実現する実力派サロン。

特別インタビュー記事は次ページへ

オンラインにて開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能! ※全日程、同内容での開催です。都合の良い日時をお選びください。

2022年 4月 5日(火) 13:00~16:00 (ログイン開始 12:30より) | 2022年 4月 13日(水) 13:00~16:00 (ログイン開始 12:30より) | 2022年 4月 21日(木) 13:00~16:00 (ログイン開始 12:30より) | 2022年 4月 27日(水) 13:00~16:00 (ログイン開始 12:30より)

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	痩身エステの繁盛店オンライン視察ツアー	お問い合わせNo.S084168
	Funai Soken	船井総研セミナー事務局	E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
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 ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。			

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。→ 084168



「エステティックグランプリ全国1位」

“高い売上”と

本冊子
限定公開

「エステ人気ランキング年間アワード全国ロコミ部門6年連続1位受賞」

“高い顧客満足度”を両立するエステサロンの秘密に迫る

特別インタビュー

株式会社 セントラヴィ

代表取締役 海子 裕明氏



怒鳴る日々、新卒の一斉離職、業績不振…

倒産危機にまで陥ったセントラヴィの過去

今でこそ社員全員のおかげで売り上げとしては8億円超を達成したセントラヴィですが、「倒産危機」「新卒一斉離職」「リストラ」「グループ会社業績不振」など、約25年間これまでの道のりは決して楽なものではありませんでした。

開業当初売上としては2店舗で2億円を実現、どんどん店舗展開もし、比較的順調なスタートだったのではないかと思います。ただ一方で、「自分が頑張らなければ」「人には任せていられない」という焦る気持ちやストレスも強くありました。いつも他のメンバーの出来ない面やダメな面にイライラして「そうじゃないんだ」「なんでできないんだ」と怒り、怒鳴ってきたんです。今思うとワンマンだったなと思いますが、誰よりも仕事をして、グイグイとスタッフを引っ張ってやってきたというそんな自負もありました。しかしその結果、やればやるほどみんなが萎縮して、会議でも自分ばかりが話している。まるでお通夜のような会議。結果、どんどんスタッフは辞めていき、離職率は50%までいきました。

リーダーシップはとっているつもりでしたし、沢山働き、売上は何とか上がっているけど、「**本当にこれが自分が作りたい会社なのかなあ**」と思うようになったのも事実です。そんな中で大きな分岐点となったのが4店舗目出店で、初めての新卒採用でした。これまで通り厳しく指導をし、売上を上げるために教育をしていたのですが、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。「さすがに変わらなければいけない」そう思ったのが、現在のセントラヴィの原点となっています。

「とりあえず任せてみる」で実感した スタッフ教育のコツ

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、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し、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ていきました。

当時の店長たちは、この時期あたりから会社の風向きが良くなっていることを実感し始めたそうです。これまで「スタッフには任せてられない」「自分が頑張らなければ売上は上がらない」と思っていた私は、皆から意見が出てくることにに対して驚きつつ、少しずつスタッフが成長していることを実感し、店長や幹部たちにどんどん頼っていくようになりました。

役職に関わらず、社内イベントなどスタッフに任せること（権限移譲）で、「小さな成功体験を積み、やる気を伸ばす」これが今のセントラヴィの教育方針の軸です。



サロン経営成功のカギを握る店長と副店長は

「売上」と「人物評価」で抜擢



店舗数に関わらず、売上を左右するのは店舗のトップである「店長」です。売上を上げられるだけではなく、下の子を育てられなければいけません。つまり「スタッフがついていきたい」と思われることが重要なのです。だからこそ、セントラヴィでは、店長昇格の基準として、今までの売上基準だけではなく、人物評価も設定しています。上司からも、部下からも応援されるそんな人を店長として抜擢しています。

そうはいつでも実際、初めから店長にふさわしいと思えるスタッフは多いわけではありません。そういった人は、幹部が徹底的に面談をし、フォローをし、会社として育てていくように取り組んでいます。

そして、店長について重要視しているのが「次期店長候補」の育成です。女性の多いエステティック業界だからこそ、結婚・出産などライフイベントでいつ休職・退職などの可能性があるかは分かりません。店舗展開や店舗の底力を上げるという意味でも、次期店長候補（副店長）の育成には会議などかなり時間をかけています。

店舗を永続的に成長させ、安定させるために 経営者がやるべきことは

セントラヴィも紆余曲折ありましたが、ここまでサロン経営をする中で**経営者として最も重要なのは「良い風土良い社風を作ること」**だと感じています。

新卒一斉離職をきっかけに経営理念やクレドカードを作ってみました。最初正直は売上があがるのではあればという考えでした。形だけ変えても上手いかず、そこで知ったのが経営の本物の意味でした。「経営とは物事の準備や人の接待などに努め、励むこと」つまり「人をもてなすこと」という意味もあるんだよ、と。

そこからは**自分がグイグイ突き進むのではなく、みんなの能力を信じよう、みんなの良いところを好きになろう**、と思ったんです。まずは形だけだった理念を変えました。そして、理想とする価値観を思いのままに書いたクレドカードを作りました。「みんなが伸び伸びと個性を生かして能力が発揮できる」「お互いが好きで、相手のために頑張りたい」そう思い合える会社にしたい、そういう想いを込めて作り直しました。その結果、業績は上がり、店舗も増えて、その上に私の仕事はすごく暇になりました。笑 弊社には様々な制度やシステムがありますが、全ての原点はこの理念に繋がってきます。

良い空気はお客様にも伝わり、2015年エステティックグランプリお客様満足度部門で日本一獲得、エステ人気ランキングアワードロコミ部門で6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。

セントラヴィもそうであるように、サロン経営はひとりでは上手くいきません。**だからこそ、まずは経営者の皆さまが、ご自分の右腕に向き合い、心から大切に思うことが成長のカギではないか**と感じています。

なぜ

2022年最大の船井総研主催セミナー！ 繁盛店視察ツアー “セントラヴィ”は単店年商7,200万円を達成できたのか？

株式会社 セントラヴィ様の紹介

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8億円を実現。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。

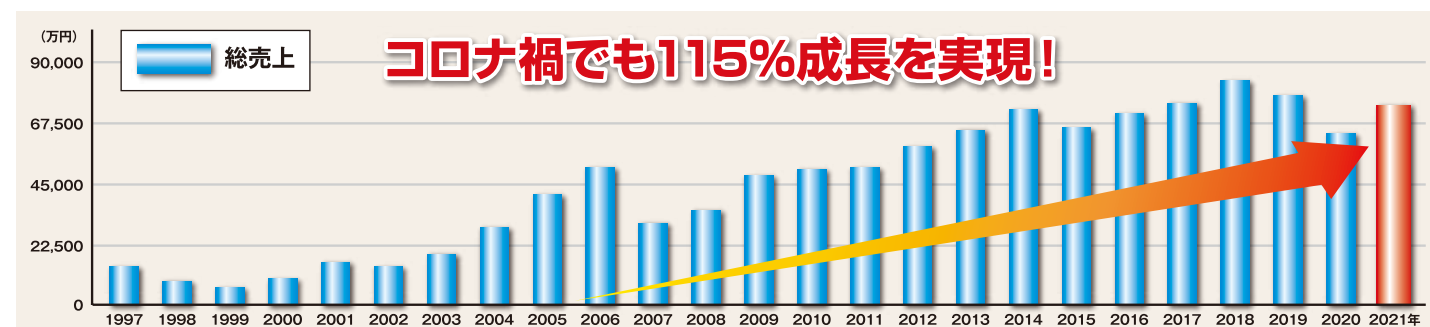
売上だけでなく、エスティックグランプリ全国1位、エステ人気ランキング年間アワード全国口コミ部門6年連続1位受賞など高い顧客満足度を体現している。今後も更なる出店を計画し、事業拡大の地図を描き続けている。



株式会社 セントラヴィ
代表取締役 海子 裕明氏

セントラヴィのココが凄い！

年商（法人売上）		1店舗あたり年間売上	
一般的なエステ （2～3店舗）	セントラヴィ	一般的なエステ	セントラヴィ
1～2億円	8.3億円	2,400～3,600万円	7,200万円
1スタッフあたり月売上		未経験者率	
一般的なエステ	セントラヴィ	一般的なエステ	セントラヴィ
50万円	100万円	20～30%	95%
1店舗あたり月物販売上		離職率	
一般的なエステ	セントラヴィ	業界平均	セントラヴィ
20～80万円	250万円	30%	15%



セントラヴィが成功した理由はこの3つ！

Point 2 出典戦略

東京・神奈川エリアに12店舗展開！全店合計8億円超で関東エリアトップクラス。集客だけでなく、採用も考慮した出店戦略が特徴！

経営理念

Point 1 経営理念

多店舗で高い売上・低い離職率を実現した秘密はセントラヴィの理念にあった！理念に基づき、言葉遣い、評価制度、社内イベントまでを設計。

マイスペシャルゲスト

めぐり合うすべての人がマイスペシャルゲスト
つながり合うすべての人に溢れ出る感動を

出店戦略

人材戦略

Point 3 人材戦略

未経験者95%以上でも、1スタッフ生産性100万円を実現する秘訣は個人の力量に頼るのではなく、「売場作り」×「オペレーション設計」×「研修」の仕組化！



サロン経営のこれからを左右する!“3時間”で サロン経営成功の秘密全てが分かる

繁盛店視察ツアーの4つの特徴

- Point 1** 経営者や幹部によるリアルな実体験から
目に見えない成功の秘密を知る
- Point 2** 接客の流れや使用しているツールなど
現場オペレーションや店内の様子が見れる
- Point 3** 朝礼から会議、評価制度まで
普段は絶対見れない内部体制が知れる
- Point 4** 専門のコンサルタントによるポイント解説で
明日から使える具体的ノウハウが分かる

視察ツアーで見れる内容の一部をご紹介します！

ポイント 1 伸びているサロンの
これからの分かる！
“出店戦略”



出来る店長とは？
セントラヴィNO.1店長登場！

ポイント 2 多店舗を
成功させた
“組織図”とは？



ポイント 3 スタッフの
やる気を育てる
“社長塾”



ポイント 4 売上達成を
実現する
“会議内容”



ポイント 5 店長の意識を
育てる
“朝礼”



ポイント 6 生産性100万円を
実現する
“店内オペレーション”



ポイント 7 離職防止&
スタッフ育成のための
“夢面談”



ポイント 8 スタッフの
成長を加速させる
“評価制度”



などなど成功の秘密を余すところなく大公開！「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付きで、皆様の会社での「**実現可能性**」を最大限にアップさせます！

繁盛サロン視察ツアーの様子



代表への質疑応答も可能！
普段は聞けないお話まで聞くことができます。

繁盛サロンのスタッフはどう動いているのか？
実際の接客を見ることができます。

現場で実際に活躍しているスタッフや店長や幹部スタッフも登場！

船井総研コンサルタントによる解説講座あり。
成功の秘訣をより深く知れます。

過去視察ツアーに参加された方のお声

ここまで店舗の隅々まで細かく見せていただけるなんて驚きました。ありがとうございました。
他のサロンがどんなツールを使用して、会議をしているのかなど普段は絶対見ることができないのでとても貴重な機会でした。

実際に活躍されている店長ともお話をさせていただき、うちのスタッフにも是非このようになってもらいたいというイメージを持つことができました。

自分ができていないことばかりで、現在の自社の課題を把握することができました。
店長と一緒に参加をさせていただきましたが、参加して良かったです。

大変勉強になりました。仕組み作りの参考にしたいと思います。

現在感じていた壁がまさに今回のテーマでしたので、とても参考になり、取り入れていきたいと感じました。

教育体制に感銘を受けました。スタッフにもセミナー受講してもらいたいと思っています。

多店舗展開に向けて色々勉強になりました。

通常のセミナーでは見れないリアルな現場が見れると大好評をいただいております！

このような方にオススメです！



- ✓ 成長し続けるために繁盛店の仕組みやビジネスモデルを知りたい方
- ✓ 上手くいっているサロンのリアルな現場を見てみたい方
- ✓ 目標売上を達成するために必要な朝礼や会議のやり方を知りたい方
- ✓ 成約率40%以上を実現する実際のツール・教育方法を知りたい方
- ✓ 多角的に店舗展開をするために、強い会社組織を作りたいと考えている方
- ✓ これから圧倒的地域一番店を作っていきたい方
- ✓ 年商8億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…

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。

痩身エステの繁盛店オンライン視察ツアー

お問合せNo.S084168

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。ご都合のよい日程をお選びください。

お申込期限:4月 1日(金)

2022年 4月 5日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:4月 9日(土)

2022年 4月 13日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:4月17日(日)

2022年 4月 21日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:4月23日(土)

2022年 4月 27日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (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

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。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3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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上でご確認くださいませ。

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.084168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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:藤野 綾奈(フジノ アヤナ) ●内容に関するお問合せ:植山 望月(ウエヤマ ミヅキ)

※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

<オンライン受講>

4月 5日(火)

申込締切日 4月 1日(金)

4月21日(木)

申込締切日 4月17日(日)

4月13日(水)

申込締切日 4月 9日(土)

4月27日(水)

申込締切日 4月23日(土)

