



## 過去100名以上が参加した大好評企画！繁盛店視察ツアーを 遂に**2023年東京**にてリアル開催決定！

視察ツアーとは通常の経営セミナーとは全く異なり、実際に上手くいっているエステサロンの店舗の中に入り、「どんな店舗設計なのか」「日々どんな施術を行なっているのか」「数値管理はどのように実施しているのか」「どのような会議を行なっているのか？」など、現場で行われている具体的な施策までを丸ごと見て、学んでいただける超現場体験型の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さず全てを視察することができる、他のセミナー企画とは一線を画したスペシャルセミナーとなっております。

リアル開催のため、参加枠が限られております。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と一緒に是非ご参加くださいませ。

株式会社船井総合研究所  
治療院・エステグループ  
エステチーム  
リーダー  
**植山 望月**

### 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

- 瘦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づくり
- 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

講座	視察ツアー内容	当日のスケジュール
第1講座 	<b>【店舗視察】店舗視察ツアー @セントラヴィ上野店</b> 【遂に…視察ツアー開催決定！】東京・神奈川で痩身サロン12店舗、年商8億円を実現する店舗内部を徹底視察！普段は絶対に見ることのできない店内を隅々まで丸ごと見学させていただきます。 <b>見どころ① 痩身のコンセプトを前面に押し出した”店舗設計”</b> <b>見どころ② 数字意識を持たせるための”売上管理手法”</b> <b>見どころ③ 売上にコミットするための”会議体制&amp;朝礼内容”</b> <b>見どころ④ 多店舗でも”理念浸透”を実現する仕組み</b> <b>見どころ⑤ 個人の売上を上げる能力と、モチベーション維持を実現する”研修&amp;面談”</b> <b>ゲスト講師</b> 株式会社セントラヴィ 代表取締役 <b>海子 裕明氏</b>	13:00-14:30 店舗視察 14:30-15:00 移動(上野駅→東京駅) 15:00~ セントラヴィ講座 15:45-16:15 船井総合研究所講座 16:15-16:25 まとめ講座 16:30 写真撮影&終了 17:00~懇親会
第2講座 	<b>【ゲスト講座】店舗平均月商600万円で多店舗出店に成功する痩身エステの作り方</b> 年商8億円までの道のりに隠されたこれまでの苦悩と成長ストーリーから学ぶエステサロン経営成功のポイントをご公開！多店舗でも高い結果出し×高い接客力を実現する経営の秘密とは？！今だからこそ経営者の皆様に伝えたい「経営のコツ」をお伝えいただけます。 <b>見どころ① セントラヴィ12店舗8億円までの軌跡</b> <b>見どころ② セントラヴィが多店舗展開を実現した3つの秘密</b> <b>見どころ③ コロナ禍でもサロン成長を実現するためにお伝えしたいこと</b> <b>ゲスト講師</b> 株式会社セントラヴィ 代表取締役 <b>海子 裕明氏</b>	*当日のスケジュールは状況に応じて変更の可能性がございます。
第3講座 	<b>【船井講座】セントラヴィから学ぶ！失敗しないエステサロン経営成功のルール</b> 売上が落ち込んだサロンも多かった2022年のエステティック業界。ますます予想される世界的な不景気。そんな中でエステサロンの右肩上がり成長を実現するために必要なことは。セントラヴィ、そして全国100店舗以上のサロンを分析して見えてきたこれからエステティック業界を勝ち抜くためのポイントをエステ専門のコンサルタントが徹底解説いたします。 <b>見どころ① エステティック業界の最新時流2023最新版</b> <b>見どころ② セントラヴィから学ぶエステサロン経営成功のポイント</b> <b>株式会社船井総合研究所</b> 治療院・エステグループ エステチーム <b>大瀬 奈未</b>	<b>【まとめ講座】本日のセミナーを受けて</b> 本日の内容を踏まえて明日から何を実行していくか、まとめ講座として実行レベルに落としお話しさせていただきます。ただ情報として持ち帰るだけでなく次の日から具体的に何を覚えていくか？をわかりやすく解説いたします。 <b>株式会社船井総合研究所</b> 治療院・エステグループ エステチーム リーダー <b>植山 望月</b>
第4講座 		

【エステ業界の最前線！】成功サロンの経営×現場全てが見られる！聞ける！

これからサロンを伸ばすためのポイントは？

他のサロンでは今何に注目しているの？

この課題、他のサロンではどうしているの？

全国のエステサロン経営者・オーナーと繋がる！超現場体験型セミナー

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2023 in東京

### 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！

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

**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** 80名(本社社員含む)

**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とは？

株式会社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割超えにも関わらず店舗平均年商7,200万円を実現。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®年間アワード全国口コミ部門7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

開催日程

2023年**3月28日(火)**

申込締切日  
3月24日(金)

JR上野駅(受付開始12:30~)  
13:00集合 16:30解散(予定)

一般価格

50,000円

[税込1名様 55,000円]

会員価格

40,000円

[税込1名様 44,000円]

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様によりお見舞い申し上げます。  
 ※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。※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ませんので、ご了承くださいませ。 ※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、会場はメールにてご確認ください。※付帯会員とは美容室経営研究会を指します。

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken**

痩身エステ繁盛店視察ツアー in 東京

お問い合わせNo.S097082

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 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

Webから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。→ 097082

### Webからお申込みいただけます！

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。

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/097082>

※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。[TEL]0120-964-000(平日9:30~17:30)





「エステティックグランプリ全国1位」

“高い売上”と

「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」

“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、新卒の一齐離職、業績不振… 倒産危機にまで陥った株式会社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株式会社セントラヴィですが、「倒産危機」「新卒一齐離職」「リストラ」「グループ会社業績不振」など、約25年間ここ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」「人には任せてもらえない」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、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。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つく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。そのよう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、初年度に採用した社員が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、現在の株式会社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もらえない」「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」**これが今の株式会社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。つまりスタッフに「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、株式会社セントラヴィでは、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なく、そのような人は、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わかりません。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とは

株式会社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つくること」**だと感じています。

新卒一齐離職をきっかけに経営理念やクレドカードをつくってみました。正直最初は売上が上がるので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つくりました。「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なりたい、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 弊社にはさまざま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口コミ部門で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。

株式会社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、まずは経営者の皆様が、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

# 2023年最大の船井総合研究所主催セミナー! 繁盛店視察ツアー “株式会社セントラヴィ”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

## 株式会社セントラヴィが成功した理由はこの3つ!

### 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株式会社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。

**マイスマイルゲート**

めぐり合うすべての人がマイスマイルゲート  
つながり合うすべての人に溢れる感動を

#### 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!

### 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、「売場づくり」×「オペレーション設計」×「研修」の仕組み化!

## 株式会社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%



# 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わかる

## 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られる**
- Point 3** 朝礼から会議、評価制度まで  
**普段は絶対見られない内部体制を知ることができる**
- 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わかる**

## 視察ツアーで見れる内容の一部をご紹介します!

- Point 1** 伸びているサロンの  
これからがわかる!  
“**出店戦略**”  
  
できる店長とは?  
セントラヴィNO.1店長登場!
- Point 2** 多店舗を  
成功させた  
“**組織図**”とは?  
  
リアルな朝礼の様子が  
見られる!
- Point 3** スタッフの  
やる気を育てる  
“**社長塾**”  
  
リアルな会議の様子が  
見られる!
- Point 4** 売上達成を  
実現する  
“**会議内容**”  
  
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イメージを持つことができました。
- Point 5** 店長の意識を  
育てる  
“**朝礼**”  
  
リアルな朝礼の様子が  
見られる!
- Point 6** 生産性100万円を  
実現する  
“**店内オペレーション**”  
  
実際のツールが見れる!
- Point 7** 離職防止&  
スタッフ育成のための  
“**夢面談**”  
  
リアルな面談の様子が  
見られる!
- Point 8** スタッフの  
成長を加速させる  
“**評価制度**”  
  
多店舗展開に向けていろいろ勉強になりました。

などなど成功の秘密を余すところなく大公開!「よい話を聞いた!」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



## 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いる、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。
- 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。
- 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。
- 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。
- 個人サロンですが、他店の内情を詳しくお聞きできる機会はないので参加させていただきました。一人でやっていますので部下育成や多店舗経営は少し聞きたい内容と違いましたが、繁盛店の内部を見学できたのは貴重でした。ありがとうございます。個別相談にも参加させていただき、不安のない売上を目指せる店舗づくりの参考にさせていただきます。
- 大変勉強になりました。仕組みづくりの参考にしたいと思います。
- スタッフの教育や幹部の方の実際の仕事内容など、細かいところが見れてとても良かったです。導線や研修内容も参考にさせていただきます。

通常のセミナーでは見ら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、強い会社組織をつくりたいと考えている方
- ✓ これから圧倒的地域一番店をつくらせていきたい方
- ✓ 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。

## 痩身エステ繁盛店視察ツアー in 東京

お問い合わせNo. S097082

### 現地視察にてご参加

お申込み期限:2023年3月24日(金)

2023年 **3月28日(火)** 集合場所: JR上野駅

日時・会場

**開催時間** 集合 13:00 解散(予定) 16:30 (受付開始:12:30~)

※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、会場はメール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。※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。

受講料

**一般価格** 50,000円 (税込**55,000円**) / 一名様

**会員価格** 40,000円 (税込**44,000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。尚、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。●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いたします。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みにも適用となります。

●受講料に含まれないもの: 集合場所までの交通費・宿泊費

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。

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.097082 を入力、検索ください。

受講票はお申込み後メールにてご案内をお送りいたします。万一開催日3日前までに届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お問い合わせ



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](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

TEL: 0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問い合わせ: 黒田 ●内容に関するお問い合わせ: 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

## 痩身エステ繁盛店視察ツアー in 東京

2023年

**3月28日(火)**

お申込み期限

**2023年3月24日(金)**



「何が見れるの？知れるの？」繁盛店視察ツアーの内容をご紹介します！

# エステサロン繁盛店視察ツアー2023in東京

「他のサロンは今何に注目しているの？」「この課題、他のサロンではどうしているの？」など  
普段はなかなか聞きづらい、そんな内容を丸ごと大公開！  
現場視察だけでなく、成功サロンのリアルな経営戦略まで聞ける特別なセミナーです。

## 13:00 集合 @ JR上野駅

東京駅からわずか5分の場所に位置する上野駅。サロン激戦区で成功するサロンの秘密を大公開！（※集合場所についてはご参加申し込み後、メールにてご案内させていただきます。）



## 13:05～14:30 店舗視察 @ 株式会社セントラヴィ 上野店

普段は絶対に入ることのできないスタッフルームから施術室までを自由に全て見学可能！この視察ツアーの為に特別に店舗を貸し切らせていただき、管理帳票・カウンセリングツール・クレドカードなど店舗運営の全てを見学させていただきます。店舗視察の後半には、下記3種のテーマを深掘し、他のご参加者も含めたりリアルな現場を共有いただきます。

### テーマ1【ご新規様対応】 来店～退店までリアルが見れる！



スタッフに実際にご新規様対応を実践していただきます。メニューや使用ツールやトークなど当日現場でしか見れません！

### テーマ2【スタッフ教育】 モチベーションや売上管理方法も！



普段行なっているロープレ方法や1on1面談、売上管理の方法などをスタッフルームで視察いただきます。スタッフの店長・幹部候補育成にも◎

### テーマ3【情報交換会】 他サロンのリアルが聞ける！



他のエステサロン事業者と繋がれる！「どうやって集客しているの？」「どれくらい給与は支払っている？」「これからの計画は？」など普段は聞きづらい内容も◎

## 15:00～講座 @ 株式会社船井総合研究所 東京丸の内本社

視察だけでなく、講座で情報収集！店舗で見切れなかった箇所や経営戦略などを一気に解説いたします。

### 店舗平均月商600万円

### 多店舗出店に成功する痩身エステのつくり方

株式会社セントラヴィ  
代表取締役 海子裕明氏

年商8億円までの道のりに隠されたこれまでの苦悩と成長ストーリーから学ぶエステサロン経営成功のポイントを大公開！多店舗でも高い結果出し×高い接客力を実現する経営の秘密とは？！今だからこそ経営者の皆様へ伝えたい「経営のコツ」をお伝えいたします。



### セントラヴィから学ぶ！

### 失敗しないエステサロン経営成功のルール

株式会社船井総合研究所  
治療院・エステグループ 大瀬奈未  
カブシキガイシャセントラヴィ、そして全国100店舗以上のサロンを分析して見えてきたこれからエステティック業界を勝ち抜くためのポイントをエステ専門のコンサルタントが徹底解説いたします。

### 本日のセミナーを受けて

株式会社船井総合研究所  
治療院・エステグループ エステチームリーダー 植山望月



## 17:00～懇親会(任意) @ 東京駅周辺

全国のエステサロン事業者と繋がれる！食事の場だからこそできるエステ事業者ならではのリアルなお悩みや今後の事業方針などを他のご参加者とシェアする場としてご活用ください。

### ご参加特典①個別相談会

視察内容を元に自サロンでは何をすべきなのか。どう落とし込めばいいのか個別に話せる相談会をご用意しております。

### ご参加特典②株式会社セントラヴィ研修

セミナーご参加者限定の株式会社セントラヴィによる研修をご用意しております。詳細はセミナーでご案内させていただきます。