

1店舗年商1億円超!シミ特化エステの成功事例大公開セミナー

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒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]

13:00~16:00 (受付開始 12:30~)

お申込み期限:7月20日(木)

開催
日時

東京会場

2023年7月24日(月)

受講料

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)/1名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600円)/1名様
※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みに適用となります。

現地開催のため参加人数に限りがあります。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、お早めにお申込みください。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。

本セミナーで
学べる
ポイント

POINT
①

シミケアエステ成功事例企業から
実際の取り組みや成功ポイントを知ることができる

POINT
②

新規成約率50%超え、成約単価40万円
以上のカウンセリングノウハウや実際の
メニューを見ることができる

POINT
③

エステ業界TOP100企業の動向から
エステサロンの今後の経営戦略を知ることができる

POINT
④

実際にシミケアエステを自社に導入する
際に必要な商品設計・販促戦略・
カウンセリングツールを知ることができる

講座

セミナー内容

第1講座

エステ業界最新時流2023とこれからの経営戦略

大手サロンの倒産など激化するエステティック市場。数字から見てくるこれからのエステ業界とは?これからエステ業界で右肩上がり成長を実現するために押さえておきたいエステティックサロンの最新時流をエステ専門のコンサルタントが徹底解説します。

セミナー内容
抜粋

- ①エステティック業界の最新時流2023
- ②2023年以降を勝ち抜くための経営戦略まとめ
- ③シミケアエステに勝算あり?!今シミケアエステを導入すべき理由

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

第2講座

ゲスト講演

シミ特化フェイシャルサロンで年商9.4億円を実現した秘訣

シミ特化フェイシャルサロンとして30年、成長を続けているクリニカルエステ花蔵の成功の秘訣を惜しみなく徹底公開いたします。これからシミケアエステを検討されている方、今のエステ経営に悩んでいる方、今後の経営のヒントになる成功のポイントをお伝えいたします。

セミナー内容
抜粋

- ①シミ専科クリニカルエステ花蔵のこれまでのストーリー
- ②花蔵が成功を遂げている5つのポイント
- ③花蔵の今後の展望について

株式会社エルビス
代表取締役社長 三谷 愛氏

第3講座

シミケアエステ導入時の成功のポイント

花蔵の成功事例を踏まえて、自社がシミケアエステを導入するために意識して欲しいポイントをお伝えします。

セミナー内容
抜粋

- ①花蔵成功ポイントの振り返り
- ②シミケアメニューの商品設計、集客、教育、リピートの仕組み
- ③シミケア導入時に押さえておくべきポイント

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 大瀬 奈未

第4講座

まとめ講座

本日の学びを自社で明日から活かし、成長し続けるエステサロンを実現するためにエステ経営者の皆様に知っ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
治療院・エステグループ
エステチーム リーダー 植山 望月

セミナー
参加特典

- ①セミナー会場で花蔵で実際に使用している
シミケア機器の体験ができる!
- ②エステ業界の最新時流レポートが入手できる!
- ③エステ専門のコンサルタントによる1時間の無料相談会が受けられる!

申込み方法

お申込みはこちら!

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/101704>

【TEL】0120-964-000
(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください。



50名様限定

2023年7月24日①
in 東京

シミ特化
フェイシャル専門店

「クリニカルエステ花蔵」は

なぜ
単店
年商
1億円超

10店舗
年商9.45億円

達成することが
できたのか?

1日限りの特別セミナーがついに開催

競争が激しいエステ業界で生じる
「新規集客」「人材育成」「顧客の定着」の様々な課題…

どんなサロンでも成長を遂げるために
必要なすべてのことが分かる成功事例セミナー

クリニカルエステ花蔵とは?

埼玉県を中心にシミケア特化型サロンとして10店舗運営。1992年創立以来30年間一貫して“シミ専科”サロンとして深い知識と高い技術を追求している。コロナ禍の2021年に新店をOPENし新店の単店年商は1億1,560万円を達成。2022年は10店舗で過去最高の年商9億4,500万円の達成とフェイシャルサロンとしては類を見ない日本トップクラスのエステサロンである。

詳しくは中面へ

株式会社エルビス クリニカルエステ花蔵
代表取締役社長 三谷 愛氏

東京

2023年7月24日(月) 13:00~16:00

株式会社船井総合研究所 東京本社

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

1店舗年商1億円超!シミ特化エステの成功事例大公開セミナー お問い合わせNo. S101704

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。

当社ホームページ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。) → 101704

全てはお客様のために追求した“質の向上” 顧客満足度とスタッフ満足度の両立する エステ経営の極意に迫る

特別インタビュー

株式会社エルピス クリニカルエステ花蔵

シミ・シワ・たるみ
クリニカルエステ

花蔵
Hanakura

代表取締役社長 三谷 愛氏



『コロナ禍でも過去 最高売上を毎年達成 未曾有の事態で強化した サロン経営の守りと攻め』

守り① 既存顧客の結果出し追求

緊急事態宣言時にはサロン営業を停止し、本当に今後どうしようかと考えていました。シミ特化サロンとして30年間ずっとやってまいりましたので、改めて大切にしたい想いとしては“**お客様のシミへの結果出しスピードを落としてはいけない**”ということです。来店されていない時でも**お客様とのコミュニケーションを積極的に取り、お肌の状態を伺ってアドバイスをしたり、ホームケアの配送サービスを始めて**お客様の結果出しのサポートをいたしました。結果として**コロナ後も7割のお客様はサロンに戻ってきていただきました**し、どうしてもコロナを理由に来店できなかった残りの3割の方とも連絡を密に取り続けることができました。

守り② スタッフ定着のための働き方改革

弊社は創業以来「自立する女性」を全力で応援してきました。2020年には**勤務体制と評価制度を変え、より仕事とプライベートを両立できるよう従業員の職場環境を大きく変えました**。勤務体制の取り組みとしては、残業を発生させないように勤務時間8時間の2交代制の導入・予約の取り方を変更・デスクワークの短縮化を強化してまいりました。**評価制度は実績に対して明確に支給する実績給を採用**し、スタッフのやりがいを引き出したいと考えております。エステティシャンは女性が生涯働くことができる職業だと思っております。そのために会社としてスタッフがやりがいを持って長く働くことができる職場環境作りに励んでまいります。

攻め① 新規顧客との出会いを強化

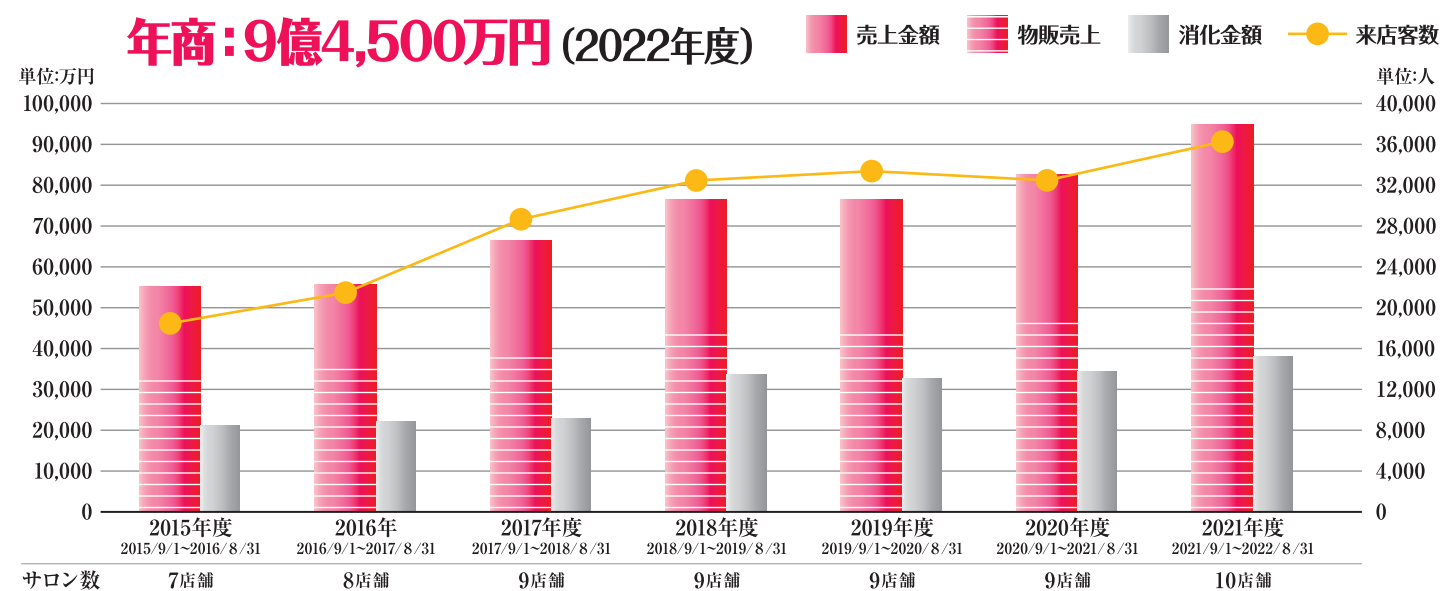
緊急事態宣言解除にともない営業再開したものの、正直しばらくお客様は来られないだろうと思っておりました。**広告宣伝費をこれまで以上にかけ、SNS×LP広告も新たに始めたところ、予想以上に新規のお客様からのお問い合わせ・お申込みをいただくことになり、非常に驚きました**。実際に来店されたお客様のお肌を見ると、マスク装着による摩擦や乾燥による肌荒れをしている方が多く、シミ・吹き出物などの悩みも増えておりました。**お客様によるSNS利用が増えていること、マスクを付けるという新習慣により肌悩みが加速していることが、新規集客増加の要因か**と思っております。

攻め② 商品のアップデート×新規出店

弊社は30年間シミケアに特化し、お客様のお悩みに対する「結果出し」にとにかくこだわってまいりました。美容はどんどん変わりますし、**新たなシミケアの方法も次々出てきますので常に良いものを追求しております**。2021年には花蔵のこれまでのシミケアノウハウを活かした「OTHELLO (オセロ)」というシミケア機器を株式会社ピュアリー様により開発いただき、順々に店舗へ導入しております。**結果のスピードが上がることはスタッフも実感**しており、導入サロンではオセロの稼働が追いついていない状況です。2021年に出店した浦和コルノ店は初のオセロメニューが中心となるサロンでしたが、**1年間で1億1,560万円を達成**しました。今後はクリニックとも連携しながら、**更に質の高いシミケアサービスの提供**をしていきたいと考えております。

なぜ

船井総合研究所初！シミケアエステの成功事例公開セミナー “クリニカルエステ花蔵”はコロナ禍でも売上を伸ばし続けることができたのか



数字で見る“クリニカルエステ花蔵”の凄さ

年商		1人あたり月平均生産性	
一般的な フェイシャルエステ (1~2店舗) 2,400~4,800万円	クリニカルエステ花蔵 (10店舗) 9.4億円	一般的な フェイシャルエステ 50万円	クリニカルエステ花蔵 119万円
1人あたり月間来店頻度		1店舗あたり月間物販売上	
一般的な フェイシャルエステ 1~1.5回	クリニカルエステ花蔵 2.5回	一般的な フェイシャルエステ 60~80万円	クリニカルエステ花蔵 466万円
5年以上勤続スタッフ		ママさんスタッフ数	
クリニカルエステ花蔵 66名中21名		クリニカルエステ花蔵 66名中22名	

株式会社エルピス クリニカルエステ花蔵の歴史

1982年に呉服屋として創業した後1993年にエステティック業へ業態転換。創業者自身の“シミが消えた！”感動経験からシミ専科サロンとして拡大を進めてきた。現在は10店舗のサロン展開に加え、2011年にはクリニックも開院し、シミのお悩みに対しての幅広いサポート体制を築き上げている。



代表取締役社長
三谷 愛氏



顧問
三谷 ヒサ子氏

花蔵が成功した3つの理由

Point① 商品力

契約単価40万円の
シミケアコース



シミに特化して30年。長年のシミケアノウハウを活かし、メーカーと共同開発してシミケア機器を開発。コロナ禍を経てシミケアニーズも増加。

Point③ 環境整備

働き方改革や
基本給UPを採用



Point② 人財育成

年間売上
5,000万円のスタッフも！



頑張りを評価する
体制や徹底した顧
客管理の浸透でス
タッフを育成し、
長く愛されるサロ
ンづくりを実現。



残業なしの勤務体制にシフトし、2022年には基本給10%UPを実現。質を追求した入客体制で疲弊せず一人ひとりのお客様への価値提供を最大化。

埼玉県を中心に10店舗展開！百貨店への出店戦略



船井総合研究所主催！ シミ専科クリニカルエステ花蔵が単店売上1億円超を達成している秘訣大公開セミナーin東京

〈こんなお悩みありませんか？〉

- ✓ フェイシャルメニューを導入しているが、単価も低く1回での効果を感じてもらいにくい…
- ✓ 痩身・脱毛を強化してきたが年々集客が集まらなくなってきた…
- ✓ 既存のお客様の再契約が繋がりにくい…
- ✓ 近隣に競合サロンが増え、他社との差別化ができなくなってきた…
- ✓ スタッフが長く働き続けられる体力的にキツくないメニューを強化したい！
- ✓ 属人性が低く再現性の高い店舗づくりを目指したい！

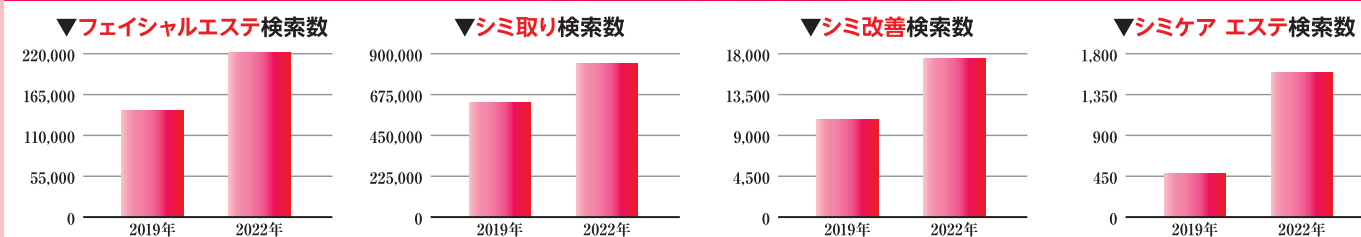
シミケアメニュー導入で解決！

時流
から見た

シミケアメニューをおススメするポイント

- ✓ 40代・50代以上のお悩み1位シミ ※情報引用元：LASELA: <https://nyle.co.jp/lasela/articles/2240613257>
団塊ジュニア（40代～50代）がシミのお悩み層に当てはまっている！
- ✓ コロナを経て顧客心理に変化あり
マスク生活により色素沈着&肌への負担増
クリニックでのシミ取り案件数もコロナ前に比べて**3～4倍増**！ ※弊社会員企業データより算出

コロナ前と比較した検索数の変化



経営面
から見た

シミケアメニューをおススメするポイント

- 単価が高い** 施術効果が高く競合が少ないため、
分単価200円～300円で価格設定可能！
(他メニューの平均分単価：フェイシャル100円/痩身200円)
- 契約率が高い** 1度で変化が分かる施術のため契約率40～50%を実現！
(他メニューの平均分単価：痩身・脱毛30～40%/フェイシャル20%)
- 継続性が高い** シミは一度薄くなっても再発し、戻りシミに悩む方が多い
ので継続性が高く、長くサロンに通っていただけるメニュー

本セミナーで学べるポイント

POINT
①

シミケアエステ成功事例企業から
実際の取り組みや成功ポイントを知ることができる

POINT
②

新規成約率50%超え、成約単価40万円以上の
カウンセリングノウハウや実際のメニューを見ることができる

POINT
③

エステ業界TOP100企業の動向から
エステサロンの今後の経営戦略を知ることができる

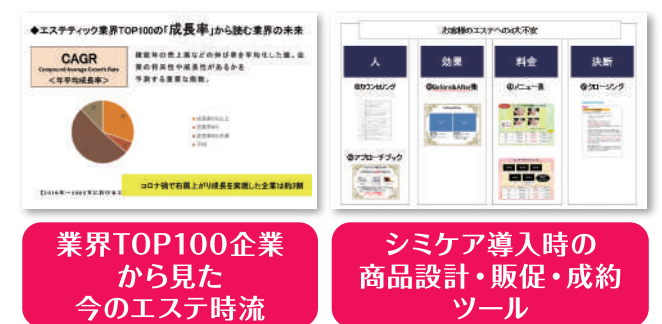
POINT
④

実際にシミケアエステを自社に導入する際に必要な
商品設計・販促戦略・カウンセリングツールを知ることができる

◆ クリニカルエステ花蔵が単店年商
1億円超を実現した成功ポイント



◆ 船井総合研究所からの
エステ経営の今後の戦略と
シミケアエステを自社に導入する際の
成功ポイント



過去
セミナー
参加者の
声

- ・即シミケアメニューを導入できるイメージが湧きました。
- ・サロン20周年を迎えるにあたり、専門店化をしようと昨年末に看板なども変えたところで、今後について指標になりました。
- ・既にシミケア導入サロンですが、導入後の課題、答え、将来的な視野など、多くの気づきがありました。

ここまでお目通しいただきまして、誠にありがとうございます。今後のサロン経営に不安を抱え、このDMを手にとっていただいた方も多くはないでしょうか。ここ2～3年でエステティック業界も大きく変わってきました。オンラインカウンセリングやECサイトの活用、新メニューの登場などこれまでになかった新しい常識も続々と出てきました。サロン数が増え、競合も増えていくエステティック業界の中で勝ち残るためには、時代に合わせて柔軟に変化をしていくことが必要不可欠になるのです。つまり、「エステサロン経営における成功パターン」を知っているかどうかは今後のエステサロン経営を左右するのです。

この度、毎回大好評をいただいている船井総合研究所主催「スペシャルゲストを招いての1日限りの特別セミナー」を約2年ぶりにリアルで開催させていただくことが決定いたしました。特別ゲストの株式会社エルピスの三谷氏の成功体験だけでなく、全国100社以上のクライアントから導き出したエステサロン経営のノウハウを3時間に詰め込んだセミナーとなっております。店舗規模に関わらず、普通の個人エステサロン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。最短・最速で業績向上をさせるための経営のヒントを包み隠さず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心より楽しみにしております。



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