

PICK
UP!

【リラクゼーション向け】高生産性モデル転換で収支改善セミナー

当日セミナーで視聴できるコンテンツ

- 1 高単価サロンへ移行するための商品づくり 2 単価UP×集客力UPのための集客戦略 3 リピーター売上をUPさせるカウンセリング構築法

開催日時 2024年 4月19日(金) 開催会場 株式会社船井総合研究所 東京本社 八重洲
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
10:00~12:30(受付開始9:30~) 申込期限4月15日(月)23:59まで

※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

一般価格:税抜10,000円(税込11,000円)/一名様 会員価格:税抜8,000円(税込8,800円)/一名様
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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

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
マイページにてご確認ください。また最小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、交通費の払い戻し手
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。

日程がどうしても合わないお客様へ、個別経営相談承ります。
まずはお電話ください。

TEL.0120-958-270(平日9:45~17:30)
お客様相談窓口に繋がりますので村山舜(ムラヤマシュン)をご指名ください。

当日の講座スケジュール

講座	講座内容
第1講座	リラクゼーション業界で起こる危機と時流に沿った戦略 収支悪化が顕著な中で今後生き残るための時流に適応した戦略をお伝えいたします。
	セミナー内容抜粋 ① 収支改善し、再成長するためのロードマップ
	セミナー内容抜粋 ② 単価UP×集客UPを実現する新マーケットとは?
	セミナー内容抜粋 ③ 生産性を2倍にし、儲かるサロンをつくるためのビジネスモデルとは?
第2講座	セミナー内容抜粋 ④ リラクゼーション企業が取べき今後の価格戦略
	収益性を高めながら、成長軌道を引き上げる最新ビジネスモデル 既存店舗を活用しながら、収益性を劇的に変える業界最新鋭のビジネスモデル
	セミナー内容抜粋 ① 施術者生産性を2倍以上へと変える商品のつくり方
	セミナー内容抜粋 ② 初回来店から10ヵ月以上継続来店して もらえるカウンセリング事例
第3講座	セミナー内容抜粋 ③ 業務委託以上に儲かる店舗づくり
	セミナー内容抜粋 ④ 新規・リピーターを共に伸ばす集客戦略
	リラクゼーション業界をリードする企業になるために 専門のコンサルタントも交えた情報交換会を実施し、事例の落とし込みから 経営に関する課題解決のヒントをざっくばらんにお話しします。
	セミナー内容抜粋 ① 収支改善し、再成長していくために必要なこと
	セミナー内容抜粋 ② 二極化が進む業界の中で生き残るために必要なこと
	セミナー内容抜粋 ③ 儲かるサロンビジネスモデルを進めていくために 社長・オーナーが取り組むべきこと



株式会社船井総合研究所
整体・エステグループ リーダー
村山 舜



株式会社船井総合研究所
整体・エステグループ リーダー
村山 舜



一般社団法人日本BMK美健協会
理事長
大澤 訓永氏



株式会社船井総合研究所
整体・エステグループ マネージャー
平松 勇人

お申込み方法 本セミナーは当社ホームページよりお申込みいただけます!

右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただき、セミナーページよりお申込みくださいませ。

セミナー情報を当社ホームページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/111325>

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。【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」をお伝え下さい。



売上低迷に悩む リラクゼーション サロン 必見!!

既存のスタッフに

“美容整体メニュー を入れるだけ”

1名あたり150万円 売上が アップする!! セラピストへ変革する!!

美容整体導入 4つのポイント

Point
1

分単価を2倍にする価格の決め方

Point
3

リピーターを2倍に増やす
カウンセリング手法

Point
2

集客力2倍を実現する
ターゲットの選び方

Point
4

ずっと通いたくなる
メニューのつくり方

2024年

4月19日(金)

10:00~12:30
受付開始 9:30~

株式会社

船井総合研究所 東京本社

(八重洲)
※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

主催



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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

※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。

お問い合わせNo.S111325

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。→ 111325

リラクゼーションサロンが直面する課題

- 1 コロナ以降売上が伸び悩む
- 2 大手もみほぐしサロンを中心に売上減・利益減の傾向
- 3 業務委託採用難で出店鈍化
- 4 リラクゼーションサロン運営のみの企業は成長鈍化傾向

- さらに!
- 5 市場は成熟期を超え安定期に→価格競争が激化＝売上減
 - 6 2024年以降の賃金上昇により→利益率はより厳しく

【業態別全体・リラクゼーション業界のライフサイクル】



賃金上昇				
	2005年	2014年	2023年	2032年
最低賃金	668円	780円	1,004円	1,463円
		117%UP	129%UP	142%UP ※推定値
月給換算(178時間)	118,904円	138,840円	178,712円	260,443円
残業45時間の場合	156,479円	182,715円	235,187円	342,746円

現状維持では企業存続の危機に直面することは明白!!
だからこそ今!高単価サロンへの移行が必要!!

高単価サロン移行するためのポイントとは?

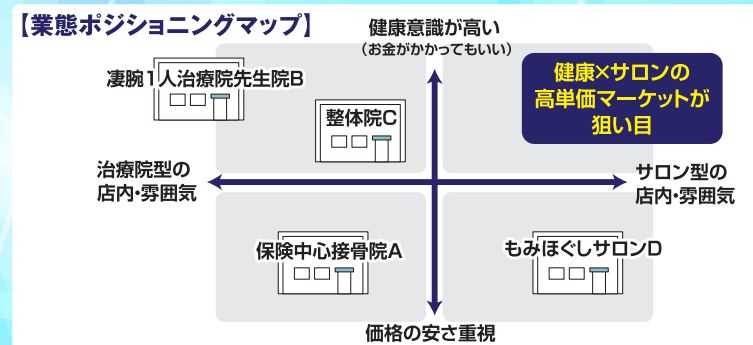
1 ポジショニング戦略

健康×エステの業態が狙い目!

【施術業界の分布図】



健康意識の高い層に
サロンのような雰囲気・サービスを付加



2 商品の見直し

●施術価値向上＝健康意識の高い層に向けた結果の出るメニューを付加

●高単価設計で収益2倍→60分/9,000円からの高価格設計で生産性UPを実現!

美容整体メニューを主軸にした 高価格サロン業態 3つのポイント

1 生産性が
従来の2倍以上!

	高単価サロン	一般リラクゼーションモデル
コンセプト	健康×サロンの結果売り	時間売り
お客様のニーズ	不調の“改善”	もみほぐしてほしい
価格	60分9,000円(分単価150円以上)	50分6,000円(分単価100円)
継続の仕組み	サブスクモデル	都度払い
継続率	成約率70%	2回目来院50%以下
施術者生産性	100～150万円可能	50万円前後

2 対応の教育体制構築
リピーター売上増の
カウンセリング体制

マニュアル充実♪
当日公開!!

3 解剖学に基づく
美容整体を入れる
“だけ”!

姿勢改善を軸とした美容整体メニューで、健康意識の高い層へアプローチ!
集客力UP×リピートUPの好循環を実現

【BMK整体ラインナップ】

・BMK猫背整体
・BMK腰痛整体
・BMK頸肩整体
・BMK美脚矯正
・BMK産後の骨盤矯正
●BMKパーフェクト整体(エビデンス取得:全身整体)
BMKパーフェクト整体2DAYセミナー(peraichi.com)
[Kuninagaメソッド]
・小顔・美顔整体included KAA-H&N(peraichi.com)
開発者:大澤訓永(Osawa Kuninaga)
プロフィール
https://peraichi.com/landing_pages/view/k-profile/



全国の成功事例

全国の成功事例1

兵庫県で月商300万円・
営業利益率30%を実現の企業



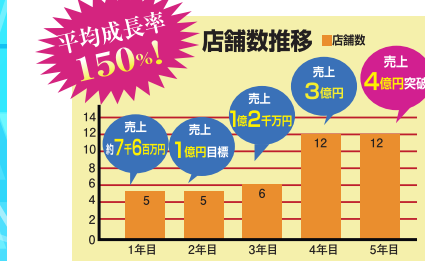
Mt.RAKU合同会社
代表 林恒俊氏

単店の数値	月商 320万円/人
営業利益率 30%	新規数 56名/月
成功率 70%弱	継続率 90%

全国の成功事例2

関東を中心に12店舗展開!
年商4億円突破の急成長企業

経営数値
年商:4億円
店舗数:12店舗
営業利益:30%
事業成長率:150%
平均継続来店月数:業界平均3倍の10ヵ月



サブスクモデル活用で
安定成長×高収益を実現!
店舗運営でも店長を置かない
マネジメントで仕組化を行っている

全国の成功事例3 その他

経営数値
年商:2億円
店舗数:5店舗
一人生産性:平均120万円超え
事業成長率:117%
安定経営で順調に 多店舗化地方立地×多拠点経営でも 高生産性を実現している
経営数値
店舗数:3店舗
営業利益:30%
一人生産性:平均100万円(最高150万円)
初回成約率:未経験者が2ヵ月で80%
オープン初月で生産性150万円/人を達成 半年で3店舗出店を実現した
急成長を遂げている九州で注目の企業 地方ロードサイド・駅前立地で展開し、次世代の収益の柱を構築中

