



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

ついに 2024 年福岡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、実際に上手にし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っているのか」「数値管理はどのように実践しているのか」「どのような会議を行っているのか」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。リアル開催の為、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下さいませ。

現場の「超リアル！」が見られる！聞ける！

①ビジネスモデル

- ・瘦身&小顔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
- ・ブランディングでの他社との差別化
- ・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できるスタッフを育てる採用&評価制度

- ・採用時の見極めが命！ブランディングスタイル式面接方法
- ・スタッフのやる気を伸ばす細かいキャリアアップ制度
- ・頑張りをダイレクトに反映する評価制度
- ・スタッフの「辞めそう」を未然に防ぐフォロー体制

③お客様の「買いたい！」を増やす店舗設計

- ・来店からご提案までの流れ
- ・お客様に自然と商品に興味を持ってもらえる店内設計
- ・季節、キャンペーンに合わせた商品設計

④安定売上を実現する顧客管理&会議体制

- ・お客様の情報カルテ共有方法
- ・目標設定を重視した教育方針
- ・売上目標を達成するための店長会議

⑤マニュアルも一挙公開！

- ・最短 2 週間デビューを実現する技術マニュアル
- ・動画マニュアル①「プレカウンセリング」
- ・動画マニュアル②「お身体診断」
- ・動画マニュアル③「アフターカウンセリング」
- ・動画マニュアル④「切り返しトーク」
- ・トークスクリプト
- ・カウンセリング用の紙芝居ツール



タイムスケジュール

13:00 TKPエルガーラホール集合 福岡市中央区天神 1-4-2

13:30 店舗へ移動(徒歩)

13:45 第一講座 (slowspa・miranda 店舗視察)
超リアルが見える!店舗視察(スロウスパ・MIRANDA esthetic)

【経営の裏側から現場まで】超激戦区の福岡で3店舗2億円を実現されてい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。
担当講師：株式会社ブランディングスタイル 代表 柳田依璃氏

15:05 第二講座 株式会社ブランディングスタイル成功までの軌跡
【3店舗商2億円を維持し続ける秘訣とは?】競合サロンが300を超えるエリアでフェイシャル店舗4800万円超えを実現。コロナ禍での出店を乗り越え、年商2億円超えを継続的に実現する経営の裏側から現場まで超リアルな成功秘訣を包み隠さずお伝えします。今だからこそ経営者の皆様に伝えたい「経営のコツ」をお伝えいたします。

第三講座 他社の成功事例から学ぶ!失敗しないエステサロン経営成功のルール

倒産や閉店、施術でのトラブルなどネガティブなニュースも多かった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。ブランディングスタイル、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。

まとめ講座 本日のセミナーを受けて

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。

16:30



柳田 依璃氏



植山 望月



平松 勇人

見どころ①導線やポップ設計などお客様が買いたくなる「店舗設計」
見どころ②売上アップは顧客管理から始まる!「顧客カルテ管理」
見どころ③スタッフの数字意識を育てる「売上管理手法」
見どころ④自然と売上にコミットするようになる「会議体制&朝礼内容」
見どころ⑤サロンが一丸となって頑張る「理念浸透」

①1ベッドスタートから2億円サロンまでの軌跡
②ブランディングスタイルが高収益を実現し続けている3つの秘密
③これからのエステティック業界を勝ち抜くために

担当講師：株式会社ブランディングスタイル 代表 柳田依璃氏

①エステティック業界の最新時流2024最新版
②ブランディングスタイル様から学ぶエステサロン経営成功のポイント

担当講師：株式会社船井総合研究所
整体・エステグループ エステチーム リーダー 植山 望月

担当講師：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

※当日のスケジュールは、状況に応じて変更の可能性があります。

開催日程 2024年6月20日(木) 13:00~16:30 受付開始 12:30 TKP エルガーラホール集合
〒810-0001 福岡市中央区天神 1-4-2 (地下鉄空港線天神駅徒歩 5 分)

一般価格	会員価格
50,000円 (税込1名様 55,000円)	40,000円 (税込1名様 44,000円)

申込期限
銀行振込
開催日6日前まで
クレジットカード
開催日4日前まで

- ・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。
- ・会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長オンラインプレミアムプラン(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。

TEL0120-964-000 (お電話、メールでのお申し込みは承っております。)
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。

申し込みは当社 HP よりお願いします。
参加に関してのお問い合わせは、「船井総研 FAQ」で「よくある質問」を検索してください。
その後のご不明点がある際は右記までお問い合わせください。

【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

1ベッドから2億円企業までの道のり
1店舗月商800万円
超えを実現する 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 2024 in 福岡

現場視察
ツアーの
ポイントを
ご紹介!



株式会社
ブランディングスタイル
ディアヒロイン事業部代表
柳田 依璃氏

単店売上800万円を実現する
売上モデル



未経験でも2週間デビューを可能にする
技術研修



自社の強みを伸ばす
ブランディング戦略



成約率60%以上を実現する
カウンセリングマニュアル



スタッフ平均生産性150万円を
実現する メニュー設計



月平均売上200万円以上を
実現する 物販戦略



普段は知れない!スタッフを育てる
朝礼&会議



FC 戦略



株式会社ブランディング
スタイルとは?

【会社名】 株式会社ブランディングスタイル
【本社】 福岡県福岡市
【創業】 2005年
【店舗数】 店舗数直営5店舗+FC6店舗
【店舗年商】 2.3億円
【従業員数】 20名 (R2年時点)

2004年に脱毛サロンとして創業。2013年には、現在の720万円を超える2店舗目を出店。競合サロンが150店舗を超える中でも、自社のサービスを明確にし、今では1店舗800万円を超える地域1番レベルのサロンに成長。コロナ禍での出店、書籍執筆、フランチャイズ展開など、店舗運営以外にもエステティック業界の中で新たな成長戦略に取り組んでいる。ビューティーワールドジャパンでの講師経験やエステティックグランプリでの活動など業界団体でも注目されているサロンを運営している。

特別インタビュー記事は次ページへ

開催日程 2024年6月20日(木) 13:00集合 16:30解散(予定) 申込み締切日 6/16(日)
集合・解散場所 TKP エルガーラホール
〒810-0001 福岡市中央区天神 1-4-2 (地下鉄空港線天神駅徒歩 5 分)

一般価格	会員価格
50,000円 税込1名様 55,000円	40,000円 税込1名様 44,000円

エステ繁盛店視察ツアー 2024 in 福岡 お問い合わせ No. : S 114025

主催 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

参加申込
は当社 HP から

<https://www.funaisoken.co.jp>
トップページの右上検索窓にお問い合わせ
No. の 114025 をご入力下さい

問い合わせ
はメールにて

seminar271@funaisoken.co.jp
催事名: エステ繁盛店視察ツアー 2024 in 福岡
問い合わせ No.:114025 お客様氏名をご明記





本冊子 限定公開

コネも知識もゼロ。
マンション1ベッドから2億円越え企業まで
成長した成功エステサロンの秘密に迫る

特別インタビュー

株式会社ブランディングスタイル
ディアヒロイン事業部 代表

柳田 依璃 氏



コネも知識もゼロ。マンションの1室からのスタート 勢いだけで開業し、半年間で2000万円越え

今でこそ会社として2億円の売上、技術フランチャイズ展開、書籍執筆など様々なところから注目を頂いたり、いろいろな先生からお声がけを頂いておりますが、当社は2005年福岡県筑紫野でわずか1ベッドから始めました。

15年前に現在のエクリュ筑紫野店をオープンした時、私は若干25歳でした。経済の仕組みも知らず、資金もなく、業界の横のつながりも全くない無謀ともいえる開業。ですが「知らない＝無知」とは、時に最強ともなり気持ちと勢いのみでサロンをオープンする事となります。とはいえ、エステが大好きで、いついつか自身のサロンを持ちたい！！と、夢を叶えた開業ではなく、当時、親の決めた結婚に反発し大好きな人と結婚したい！！と、いう気持ちだけで。。。親から逃れたい一心で創業に至ります（笑）

「エステ」と言われる技術が全く出来なかった私は…「習った通りに正確に丁寧に脱毛機で施術をする事」「髪の毛一本も落ちていないようピカピカに掃除をする事」「来てくださったお客様にとにかく笑顔でお帰り頂く事」この3つだけは精一杯やる。と、決め日々お客様と携わりました。有難い事にお客様はどんどん増え、売上も右肩あがり。1人サロンでも3カ月で500名が来店して半年間で2000万円。順調といえるスタートだったと思います。



好調な創業期から急展開！ スタッフを採用した途端に取引先メーカーの 倒産により一気に低迷へ

どんどんお客様が増え、1名で回すのに限界を感じ、新たにスタッフの採用をすることを決意します。そして、この時にスタッフの仕事を作するために導入したのが「フェイシャル」でした。スタッフも新たに雇用して、売上も右肩あがり順調と思ったのも束の間、取引をしていた脱毛機メーカーが倒産し、売上の主軸だった脱毛ができなくなるという状況に陥ります。

当時、月商500万円だった売上は、月商180万円まで急降下。スタッフも雇っているし、何とかしなければという一心で導入していたフェイシャルに力を入れていきます。化粧品など物販の売上も伸び始め、売上はまた徐々に回復の兆しを見せ始めます。

売上が徐々に回復してきたタイミングで、当時福岡では初めてのオールハンド痩身の技術を導入しサロンの売上は急成長。痩身店舗として2店舗出店を決意します。2店舗目はオールハンド痩身を中心としたメニュー設計で、サロンの売上2店舗で一気に1億円まで伸びました。

売上は順調、これで一安心と思った矢先にスタッフ8名が一斉離職。お客様にもスタッフにも一生懸命に向き合っていたつもりだったからこそ、この時のショックは今でも忘れられません。ただ通ってくださっているお客様はたくさんいらっしゃったので、落ち込んでいる暇もなく、「現在のコースで通ってくださっているお客様の施術をどうするか」「新たな人の採用、教育はどうするか」まずは目の前の問題を解決することに、毎日必死でした。スタッフの離職問題も束の間、また新たな問題が…。当時、痩身技術のメーカーで実施していたダイエット大会のキャンペーンからお客様の画像が流出してしまい、そこから訴訟問題までに発展します。メーカーからのフォローはなく、自社でお客様に違約金を支払う結果に。振り返ってみると、この時期が最も経営人生で大変でした。

何が正しいかもわからなくて、私には経営者は向いていないんじゃないか、エステ経営自体を辞めようと思っていました。

それでも踏ん張らなければと思ったのは、ついてきてくれるスタッフがいたからでした。このような時でも信じてついてきてくれるからこそ、とにかく私が頑張らなければと。だからこそ、エステサロンとして再度立ちなおすために、一度店舗を縮小し、まずは「経営の基盤」の見直しをすることを決意します。

コロナ禍真ただ中、1億円弱での新店出店 大きな不安の中で感じたエステ経営の肝

店様を整え、徐々に回復の兆しが見え始めたころ既存店舗 slowspa の近くに商業施設 OPEN の告知がありました。お店自体の売上も上がり、スタッフ様自体も増え、お客様の受け入れが溢れる状態になっていたことから出店を考えていたこともあり、大きな決断ではありましたが slowspa3ベッド5名体制から、大型店としての出店を決意します。オープンを直前に控えた丁度そのころ、新型コロナウイルスが感染拡大。緊急事態宣言での店舗運営停止など先行きの見えない中で2020年6月に商業施設がOPEN。既に7000万円以上の初期投資がかかっていましたが、店舗出店自体を辞めようかと悩んだこともありましたが。それでも応援してくれ、共に頑張っている周りの方に背中を押され出店まで至ります。紆余曲折ありますが、現在では600万円越え店舗まで成長。あの時出店を決意して本当に良かったと思います。

ここまで経験したさまざまなトラブル。避けようのないものもありましたが、安定的に売上を上げられる強いサロン作りのためにもまず見直したのが「商品設計」です。どのような商品を導入し、ご提案するのかがサロンの方向性は決まります。これまで脱毛・コルギ・痩身・バストなど様々なメニューを導入してきましたが、①集客ができること、②お客様に効果を実感いただきやすいこと、③高い生産性（高単価をいただき生産性を高められること、の3つを基準に「痩身・小顔コルギに絞った専門店化」に転換することを決意しました。

そしてもう一つ見直したのが「施術内容」です。根本であるお客様にしっかりと満足していただけること、結果を出すことはもちろんですがスタッフによって技術差がでないようにコルギについては、200工程以上ある技術を絞り込み、結果出しに特化した工程にすることで2週間での技術デビューを可能に。また痩身においては、痩身機器を導入することで下限品質の担保や技術習得期間の短縮を図り、未経験者でも施術ができる環境を整えた結果、店舗全体としての生産性の高さに繋がっていきました。2018年の痩身機器を中心にした痩身専門店店舗の出店により、店舗合計の売上は月1000万円から月1500万円まで伸び、その結果、3店舗年商2億円を実現するに至ります。

また、そのほか意識したのが、「出店立地」です。出店立地を絞ること、エリアでのブランディングを積み上げ、またターゲット別のサロンを出店することで幅広い層の顧客獲得することにも繋がり、最終的には店舗間同士の誘客でお客様のLTV（顧客生涯価値）も上がることとなりました。

サロンレスキュー。エステサロン同士で手を取り合って 苦境を乗り越えていければ

店舗事業が拡大し売上も安定してきたので、近年は会社を次のステップに進めるために①スクール事業の実施、②自社商品の開発、③FC（フランチャイズ）の展開など店舗事業以外の取り組みにも挑戦しています。これらの取り組みは、もちろん会社としての事業拡大のためでもあります。その根本には「エステティシャンとして施術者以外のキャリアの選択肢を作ること」でさまざまなライフイベントを通して長く働きやすい環境を作ってあげたい」「一人あたりの生産性・会社としての利益率を上げられる仕組みを作ること」でちゃんと給与として還元し、エステティシャンの平均年収を上げてあげたい」という、想いが込められています。現在、エステティック業界を取り巻く環境は、「市場規模の縮小」「法律の問題」「社会的地位の問題」など依然として課題が多いと言えます。

私自身、創業してからこれまで紆余曲折ありましたが、その度に何のためにエステティックを職業にしているのか。経営者として何ができるのかを自問自答してきました。

変わるのを待つだけでは何も変わらないからこそ、「エステティック業界を私たち自身で良くしていくこと」「エステティック業界に従事するエステティシャンが誇れる仕事にすること」に向けて、これからも取り組んでいきたいと思っています。



なぜ

2024 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

株式会社ブランディングスタイルは 1 店舗月商 800 万円越え を達成できたのか？

株式会社ブランディングスタイルとは？

2004 年に脱毛サロンとして創業。2013 年には、現在の 720 万円を超える 2 店舗目を出店。競合サロンが 150 店舗を超える中でも、自社のサービスを明確にし、今では 1 店舗 800 万円を超える地域 1 番レベルのサロンに成長。コロナ禍での出店、書籍執筆、フランチャイズ展開など、店舗運営以外にもエステティック業の中で新たな成長戦略に取り組んでいる。ビューティーワールドジャパンでの講師経験やエステティックグランプリでの活動など業界団体でも注目されているサロンを運営している。

株式会社ブランディングスタイル
ディアヒロイン事業部 代表 柳田 依璃 氏

株式会社ブランディングスタイルが成功した理由はこの3つ！



人財教育システム

福岡県を中心に 4 店舗展開！
1 スタッフの売上が 150 万円を超えてくるサロンの中途採用。外部講師、教育マニュアルなどの人財教育システムに独自のノウハウが...



ブランド戦略

店名の違うそれぞれのブランドで展開エリアのシェアを確保。また大手ホテルスバも展開し、それぞれの専門店でお客様を企業として囲い込む企業戦略とは...



物販戦略

売上 900 万円を超えるサロンで物販比率が 50% を超える 400 万円超え。実際の物販販売が格段に伸びているサロンの生の現場の取り組みを公開！

株式会社ブランディングスタイルのココが凄い！

	一般的なエステ	ブランディングスタイル
1 店舗当たり年間売上	2,400 ~ 3,600 万円	3 店舗平均 600 万円超え
1 スタッフ当たりの月売上	50 万円	150 万円
1 店舗あたりの月物販売り上げ	20 ~ 80 万円	月平均 200 万円超え
技術デビューまでの期間	1 ~ 3 ヶ月	1 ヶ月以内



更にフランチャイズ展開も開始！全国での導入サロンも続々！



【華奢みえコルギ】

2020 年の書籍執筆を機に、全国のサロンから DM でご連絡を頂くようになり、やり取りをする中で先生がやられているコルギを教えてほしいというお声が多くなったことをきっかけにフランチャイズ展開を決意。エステティック業界に貢献していきたいという思いから、自社の技術やカウンセリングノウハウなども存分に詰め込んだパッケージ化で全国での導入サロンも続々増えている。ビューティーワールドジャパンでの出展も。



福岡県の競合数が 200 を超える激戦エリア天神にあるフェイシャル専門店 Slowspa。物販売上 400 万円・TOTAL 月商 900 万円を超えるフェイシャル専門店で何年も通い続けるリピーター作りの秘訣に迫る。 **今回の視察店舗**



福岡県内の中でも小商圏の筑紫野市で展開。創業時から業態を変更しながら現在はフェイシャル専門店で月商 400 万円。1 スタッフが 150 万円の生産性を誇る。小サロンでも高利益がでる郊外型モデルサロン。



2020 年 6 月に slowspa 近隣の商業施設にてオープン。痩身&バストアップ専門店として、新たな業態へのチャレンジを決意。初月から順調だったものの、コロナ禍での出店だったこともあり苦手だった基礎化粧品を強化。結果、年間物販 1 億円を達成した。 **今回の視察店舗**



全国のサロンからのお声をきっかけに、独自のコルギ技術をマニュアル化した「華奢みえコルギ」として技術フランチャイズを開始。全国での導入先も続々増え、売上アップや集客数アップの効果も。



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分かる

視察ツアーで見られる内容の一部をご紹介します！

- POINT 1 単店売上 800 万円を
実現する
“売上モデル”
- POINT 2 自社の強みを伸ばす
“ブランディング戦略”
- POINT 3 スタッフ平均生産性
150 万円を実現する
“メニュー設計”
- POINT 4 普段は知れない！
スタッフを育てる
“朝礼&会議”
- POINT 5 未経験でも2週間
デビューを可能にする
“技術研修”
- POINT 6 成約率 60%以上を
実現する
“カウンセリングマニュアル”
- POINT 7 月平均売上 200 万円
以上を実現する
“物販戦略”
- POINT 8 店舗運営から
FC 展開へ！
“FC 戦略”

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！

ブランディングスタイルのマニュアルも一挙大公開！

- 1 最短 2 週間デビューを実現する技術マニュアル
- 2 動画マニュアル①プレカウンセリング
- 3 動画マニュアル②お身体診断
- 4 動画マニュアル③アフターカウンセリング
- 5 動画マニュアル④繰り返しトーク
- 6 トークスクリプト
- 7 カウンセリング用紙芝居ツール



過去の視察ツアーに参加された方のお声

通常のセミナーでは見られないリアルな現場が見られると大好評を頂いております！

ここまで店舗の隅々まで細かく見せて頂ける
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。

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。

実際に活躍されている店長ともお話を
させて頂き、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。

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頂きま
したが、参加して良かったです。

多店舗展開に向けて
色々勉強になりました。

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。

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方 など…